

# 乾龙创投合伙人查立、白杰先：早期创投钱永远不是重点

发布时间：2007-03-27 来源：ChinaVenture



编者按：种子期投资由于风险较高，一直少有投资机构选择成立基金，乾龙创投却已在去年成立二期 3000 万美元基金，专门投资中国早期技术性公司，其成功不言而喻。乾龙创投合伙人查立表示，新基金将重点关注 CMI3（China Mobile Internet 3.0），即无线互联网和 Web2.0 相结合的项目。

乾龙创投两位合伙人查立和 Jesse Parker（中文名：白杰先）是目前国内投资机构中难得的中西合璧投资团队。查立是文革后最早赴欧求学的中国留学生之一，从求学到打工再到创业，查立遍访欧美开拓眼界。同样在 80 年代初，美国小伙白杰先却不远万里来到中国，成为文革后第一批进入中国的外国人。白杰先第一个落脚点是湖南长沙，成为当时湖南三老外之一。

两个同样充满“冒险”精神的年轻人直到近 20 年后才在中国大地相遇。此时查立已拥有丰富美国创业经验，白杰先也已成为地道的“中国通”。查立的职业生涯横跨传统媒体和新媒体，以“软体”为主；白杰先则是半导体、硬件和无线通讯专家，注重“硬体”。这看似错位的组合却是绝佳互补。2004 年二人一拍即合，决定创立“乾龙创投”，专注中国大陆种子期科技公司投资。查立表示，早期创投主旨和《富爸爸穷爸爸》书中理念很相似，钱永远不是最重要的，重要的是物色团队，端正其创业思想，引导团队迅速找到正确商业模式，避免企业走弯路。

**ChinaVenture**：在投资思路，早期投资和晚期投资有何不同？

**查立**：早期投资不光是投钱，还要改造创业者思想。我们早期投资人扮演的角色更像是教练、师傅，把自己的创业经验传授给下一代创业者。我们的任务不仅是给他们钱，还要帮他们找到更多的钱，而且要不断提升他们的精神境界。创业成功不仅需要执行力，还需要精神境界不断升华到新高度。

**ChinaVenture**：以后乾龙创投会不会扩大基金规模，延伸到中晚期投资？

**白杰先**：目前还没有大幅度扩大基金规模的想法。我们对早期投资很迷恋，也对早期投资更在行。我们喜欢和年轻人、初次创业者们在一起，他们充满想法和活力，在源源不断创造新事业和新财富。现在我们正在计划募集第三支基金，但规模仍然不会太大，我们会根据初创企业资金需求量而募资，而不会为基金规模本身而募资。

**ChinaVenture**：早期投资风险很高，成立基金压力是否很大？

**查立**：“风险投资”给人很多错觉，认为 VC 就是玩老虎机。其实一切投资的核心都是规避风险，风投也不例外。风投核心是避免人的风险，一方面 VC 要寻找新商业方向（创业者新想法），另一方面又要防范创业者判断错误、执行错误，要防范的都是有关人的风险。乾龙创投的投资理念就是力求 100%完美成功，我们也有自己的 formula 来达到这个目的。我们希望投十家公司，八家做得很出色，两家非常优秀！

**白杰先：**风投核心并不是资金，而是投资的团队和投资的方法。风险投资这个行业是有规模瓶颈的，当资金量超过一定规模，其管理的风险就变得更大。乾龙创投是一个“Hardcore”VC，我们相信公司的价值是靠智慧和汗水砌成的，资金只是加速剂。我们更注重和团队并肩创造价值，而不是和他们一起吹气泡。

**ChinaVenture：**目前政府基金和民间游资都在专注投资早期企业，是否资金过剩？

**查立：**中国的投资机会是全方位的，不仅在技术领域，连洗脚店都有投资机会。到处需要钱，需要新的商业模式和优秀团队。至少我们没有感到资金过剩，我们每天都碰到各种不错的团队和项目为筹集资金而奔波，在我看来应该有更多资金进来，才能将“风险投资”的生态系统完善起来。

**ChinaVenture：**乾龙创投把中西部也列为投资重点。

**白杰先：**我们一直密切关注中西部发展，特别是成都。成都软件外包行业已被成都政府定位为“数字蓝领工人”，其人力成本优势已经对中国沿海城市构成竞争威胁。



图为乾龙创投合伙人查立（左一）、Jesse Parker

**ChinaVenture：**怎么看互联网投资？

**查立：**中国的“新经济”是从互联网开始的。我认为中国的互联网发展经历了三个波。第一波是 2000 年时海龟们带来的“冲击波”，那时许多海龟团队们从海外融了大笔大笔的美金回国内来烧钱建网站，这些年轻的海龟们脸上贴着海外名校博士硕士 MBA 的金字招牌，谈吐间满嘴夹着洋文新名词新概念，什么“商业模式”、“First Mover”、“竞争门槛”外加一连串的 C 字开头的 O 什么官，CEO、CTO、CFO、COO，他们的模式基本是拷贝，国外有搜索我就来做搜索，国外有拍卖我就做拍卖。可是好景不长，一两年以后这些海龟们钱烧光了，一个个关门大吉一走了之。虽然.COM 泡沫烟消云散了，但是海龟们的“冲击波”给中国本土的年轻人带来了前所未有、酷透了的诱惑：（1）年轻人可以创业，我可以改变这个世界；（2）我不必象前辈们那样寻求在一家单位安稳地呆上几十年，我现在就可以去实现自己的梦想；（3）VC 会给我很多钱！

第二波是可以叫作“无线波”。海龟们跟随着互联网泡沫的破灭消失了，他们无意中失去了一次极好的发财机会。2002 年中国的移动通讯数据业务启动了，在无线通讯数据业务中占主导地位的几乎都是中国本土的年轻创业者，在两百多个全网 SP 中属于海龟的寥寥无几，众所周知，SP 的模式是“什么能赚钱就做什么”，所以精明的 SP 们都发了。SP 业务迅速冲高引来的是一阵并购

狂潮，迄今为止已经有近百家 SP 被国内外同行收购，70 年代后期出生的创业者中诞生了一大批百万富翁、千万富翁。

中国的互联网正在进入一个饶有兴味的境界，未来的第三波将是“宇宙波”。我认为主导这一波潮流的弄潮儿将是一群深谙中国和国际互联网之道、横跨 PC 和手机平台、具有敏锐商业嗅觉的创业者们。其实这群人已经出现在我们的面前了，他们将把中国的互联网推向一个前所未有的境界。在这一波中，中国的互联网不再是“拷贝式”的，而是具有中国特色并在很多方面引导世界潮流的。中国作为世界上最大的互联网和手机用户市场，在这里必将导致世界上最先进的模式的诞生和最激烈的竞争。

**白杰先：**乾龙创投特别关注新一代的中国互联网投资，我们管它叫“CMI3”，即 China Mobile Internet 3.0，划一个公式就是：[中国未来的互联网=Mobile + Web2.0]。我们相信中国的互联网是移动的互联网。Web2.0 仅仅是一种互联网形式，当它和无线互联网相结合时，一定会产生出划时代的新商业模式。“CMI3”是乾龙第二期基金主要投资方向。

**ChinaVenture：**乾龙创投每个季度都举办一次叫 Hotlink 活动，把一大批初创的公司介绍给许多中外 VC，类似于项目路演。

**白杰先：**请记住：乾龙创投是一个不一般的 VC。我们有自己的理念、性格和做法。现在 VC 中有许多泡沫在误导创业者。不少 VC 们是住在五星级酒店里的航空兵，速来速去蜻蜓点水。虽然他们有很多用于投资中国的资金，但是苦于找不到项目。另一方面，很多国内创业者第一次创业，没有融资途径。现实就是，一条鸿沟横亘在投资人和创业者之间。

乾龙创投就不一样了，我们生活在创业者中间，不怕找不到项目。所以我们是开放式的，好项目拿出来和同行分享，就象“有朋自远方来，好酒分享之”。乾龙创投有很多项目源，刚好可以在 VC 和创业者之间搭起桥梁，所以叫“Hotlink”。因为我们拥有足够多好项目，所以心态很开放，愿意和其他 VC 合作投资。中国投资机会如此多，我们的资金是远远不够的，与我们合作 VC 的资金加进来也是远远不够的。我们愿意让创业者和更多 VC 牵起手来，把中国“风险投资”的投资生态系统建设起来。

**ChinaVenture：**现在认为不缺好项目的 VC 比较少了，所以不得不分流到传统行业。

**查立：**还是那句老话，早期投资最重要的不是钱。即使不是那么完美的项目，只要 VC 肯花时间培养，还是能够获得很好回报，关键看 VC 愿不愿意花工夫，创业者是不是配合。对于早期企业而言，钱也永远不是最主要的问题，团队的素质和商业模式才是关键。融资过多，反而对早期企业发展不利。

我相信“静则生灵”。任何一个主意或者项目，无论 VC 还是创业者，只要真心地专注“如何赚钱”，就一定能找到答案。要是成天想搞个新概念去骗一笔 VC 的钱来花花，请问世界上有多少这样愚蠢的 VC？另一方面，VC 挑项目不要像“八分钟交友”那样，看到那姑娘胖一点不要，瘦一点也不要，脸上一粒痣更不要，创业者是“创者”，他们永远不会十全十美，要创业成功是需要汗水浇灌的，不是 VC 扔下几张钞票那元宝树就不吭声儿滋滋地猛长一会儿便绿荫参天了。静则生灵，我们需要专注。