

胡旭波：助力创业企业走向全球

▼ 本报记者 叶伟



作为国内科技领域层次最高、规模最大、辐射最广、影响力最强的品牌赛事，中国创新创业大赛自2012年创办以来，先后吸引了数十万企业和创业团队参加。在这个舞台上的参赛企业，不仅获得了政府的关注，还获得了创业投资机构的青睐，一批高成长性、有潜力的企业获得了创投的投资支持，实现了快速发展。启明创投就是参与和支持中国创新创业大赛的创投机构代表之一。

“我深度参与了四届中国创新创业大赛，深刻感受到大赛在推进创新创业方面起到了很好的促进作用，尤其是在营造创新创业氛围，以及为创新创业企业争取对接投资资金、政府支持、商业合作、人才配置等方面发挥着重要作用。”启明创投主管合伙人胡旭波表示，“创新创业大赛是一个窗口，通过大赛可以近距离了解创新创业新动向、技术研发新趋势，从而挖掘出优秀企业和创业项目。”

支持初创企业壮大

2006年，启明创投成立，先后在我国上海、北京、苏州、香港，以及美国西雅图、波士顿和旧金山湾区设立办公室。截至目前，启明创投已投资超过430家高速成长的创新企业，有40多家企业成为行业公认的独角兽和超级独角兽企业。

正是在2006年，胡旭波加入启明创投。2015年7月，他晋升为启明创投主管合伙人，与启明高层共同领导医疗健康行业的投资。

“自2006年启明创立开始，我们一直努力提高投资能力，投资能力的一个核心是支持初创企业生长出成为大公司的能力。”胡旭波介绍说，“每个初创企业往往都是从一个美好愿景开始，在一个想法的基础上如何开发出好的产品、好的服务体系，以及可以长期自我进化、自我成长，将是创始人长期需要专注的问题。而我们是将自己定义为陪伴者。在创业者需要的时候，我们提供包括产业洞察、决策支持、行业资源对接等一系列支持。同时，我们很高兴我们的数百家被投资企业覆盖了产业的不同链条。我们对被投资企业和创始人的长期持续支持和服务，将可能帮助我们的被投资企业实现创业梦想。”

自加入启明创投起，胡旭波参与了数十家创业企业投资，其中一些已经成为行业的领军企业，如泰格医药、艾德生物、惠泰医疗、三友医疗等。

与大赛理念不谋而合

创新促进发展，创业成就梦想。中国创新创业大赛经过十年的发展，已经发展成为国内最具影响力的创新创业品牌活动，也成为国内最大的众创空间和最强的众创平台。

胡旭波说：“中国创新创业大赛吸引了大批信息技术、生物医药、人工智能等行业的创新型创业企业，这些参赛企业质量很高，不管是在研发的前瞻性方面，还是在团队科研能力方面。我深切感受到了我国大量的创新企业在硬核科技创新、重大疾病治疗等方面的热情和潜力。”

同时，胡旭波表示：“启明创投主要投资于早期的突破性创新，希望在创始人开始创业时就能给予其支持。”这一投资理念与中国创新创业大赛的理念不谋而合。启明创投鼓励所投资的企业参加中国创新创业大赛，并取得了不错的成绩。

例如，启明创投投资的杭州启明医疗器械有限公司获得第三届中国创新创业大赛生物医药行业总决赛企业组第一名；投资的德琪(浙江)医药科技有限公司，在第八届中国创新创业大赛生物医药行业总决赛上获成长组一等奖。

“创新创业大赛每年举办一次，而企业的对外交流可以持续进行。”胡旭波建议，创新创业大赛可以考虑配套做一个APP或小程序，把参赛企业的信息放上去，定期发布新的信息，这样可以让创新创业的参赛企业持续获得投资者和地方政府关注，也可以提高企业的参赛积极性。

助力创业企业走向国际

胡旭波说，未来10-15年都会是医疗健康投资的好时间段，专注重大需求和创新技术的本土企业都会有很好的发展机会。启明创投将继续坚定地支持突破性的技术和好的服务模式加以投资，支持开发新技术。

“中国正在成为生物医药行业的大市场，只有大市场才有可能产生大公司，中国很有可能培养出具有全球竞争力的企业。”胡旭波认为，与美国相比，中国生物医药行业研发成本比较低，仅占美国的1/3左右；在人才方面，过去5-10年中，有大量的海外人才回到中国创业。此外，中国在CRO(医药研发合同外包服务机构)行业的发展，也为生物医药企业发展提供助力。

当前国内医疗行业的迅猛发展离不开资本的强劲助力。在胡旭波看来，中国医疗市场需要投资推动发展，但投资的作用是要支持企业家做更好的产品及服务，而非追逐短期热潮。胡旭波进一步表示，投资人的心态要沉稳一点，不能太过浮躁，也不能把短期利益看得太重。

“我们喜欢与我们投资的企业合作。我们有一个理念，喜欢与相互比较了解，在价值观上、理念上、驱动力上谈得来的人一起合作。而且，在同一行业跟多个朋友一起讨论也会产生更全面的认知与判断，同时也能风险共担。因此，这样的合作对于我们来说是最好的合作。”胡旭波直言。

“一直以来，启明创投的投资偏好都是聚焦重大创新，并且产品最好具有全球竞争力。在团队的判断上，启明创投会重点选择那些有诚信、做事有激情的企业家。”胡旭波说。

“科技在医疗场景中扮演的角色越来越重要，包括器械、创新药、医疗服务等各个赛道。”胡旭波说，在人类面临很大挑战时，最终会发现能帮忙解决问题的工具是新技术。因此，市场对新技术会给予更高的期待。

“启明创投持续看好中国市场，看好中国在科技创新方面的发展潜力。例如，在医疗健康领域，期待中国企业能够真正拥有创新力，通过自主研发将中国创新推向全球、惠及世界。”胡旭波表示，“未来我们将继续与创始人和团队一起努力，我们有使命和动力把好的产品带到全球市场去，让更多的消费者受惠于技术进步和产品升级。”

祁玉伟：在材料强国路上行稳致远

► 本报记者 李洋



从中国创新创业大赛举办之日起，接力基金创始合伙人祁玉伟就成为创新创业大赛舞台上发掘千里马的伯乐。

从第一届中国创新创业大赛开始至今，十年间，祁玉伟见证了无数企业从蹒跚学步到扬帆起航。从雪中送炭到锦上添花，作为投资人的他，目标瞄准硬科技领域的创新企业，特别是关键新材料的创新创业企业。

材料强国任重道远

“一代材料，一代产业”。材料是产业发展的基础，从材料的应用历程可以看出，每一次生产力的发展都伴随着材料的进步。作为长周期的重资产行业，新材料行业的增速并不稳定，对新材料企业的投资要分析企业核心技术能力及未来的应用前景。

祁玉伟说，新材料行业高投入、高难度、高门槛，需要长研究周期、长验证周期、长应用周期。“近些年，我们通过创新创业大赛平台欣喜地发现，在一些关键材料的细分领域，国内企业开始崭露头角，并进一步向国际领先水平迈进。”

接力基金成立于2009年，专注于投资科技类创业企业，重点关注新材料、医疗健康、智能制造及科技服务等领域。接力基金创立的初衷，是帮助那些创业项目顺利渡过早期艰难时光，而后平稳对接后续的VC和PE，起到承上启下作用，故取名“接力基金”。目前，接力基金规模逾15亿元，已投资了百余家早中期科技类创业企业。

祁玉伟回忆说，接力基金设立初期，愿意投资新材料领域的投资人很少，当时业界曾调侃新材料领域“门前冷落鞍马稀”。过去十几年的发展过程中，接力基金坚守硬科技投资，走出了一条少有人走的投资之路。

愿意投新材料的投资人，都是愿意长时间“坐冷板凳”的人。“这个时间会很久，5-8年都有可能。”祁玉伟说，前几年，许多投资人都扎堆在互联网项目，而很少关注新材料。因为投资互联网项目，经常可以看到一个项目好几百倍的收益，时间周期也比较快，而新材料领域的投资

要实现百倍收益比较难，时间周期也没那么快。

然而，对于企业而言，都去“赚快钱”，就有人啃“硬骨头”，就难以实现突破性创新。“中国的关键材料大概有170多种，30%左右亟需国产化替代，你说这个机会大不大？”祁玉伟说，难走的路从来都不拥挤。接力基金的定位就是“在少有人走的路上，行稳致远”。

投资早期与科创

“聚焦科创，专注早期，接力未来”。记者采访期间，祁玉伟多次强调接力基金的这一理念，这一理念构成了接力基金的力量底色。

作为早期科技投资机构，接力基金独辟蹊径，专注早期，投资了一批中试末期和量产早期的项目。

“我们倾向于选择那些处于中试末期和量产早期的企业。”在祁玉伟看来，这个时期的企业已经有了一个初步的产品，刚刚开始走向市场。很多创业者在产品研发上有着极高的天赋，但在市场化方面却十分薄弱，这十分考验项目的创始人从科学家到企业家的转变、产品从实验室到商业市场的转变。这就需要老练的投资人与其同行。基于十余年的

张劲涛：专注小分子抗癌新药研发

► 项铮



“这是我们第一次参加中国创新创业大赛，我们不仅展示了公司的亮点，还加强了和同行之间的交流。”2022年，捷思英达医药技术有限公司参加了第十一届中国创新创业大赛并获得优秀企业荣誉。公司董事长兼CEO张劲涛博士说起这次参赛经历感慨颇多。

从美迪西到捷思英达

在中科院上海有机化学研究所攻读博士学位期间，张劲涛师从蒋锡夔院士，出色地完成了博士论文，其研究成果获2002年度国家自然科学基金一等奖。此后张劲涛曾在美国一家上市医药公司工作。

在这家公司工作的7年中，作为一个部门的负责人，张劲涛主要负责新药研发外包项目的管理工作，这项工作要求管理者不仅要掌握药品研发技术，还需要和销售员一起外出拓展业务。在这项工作过程中张劲涛逐渐了解了市场规律。

2004年，张劲涛回国，作为联合创始人人在上海张江科技园创办CRO公司——美迪西。

张劲涛至今仍记得初创美迪西时的艰苦岁月。一切从零开始，从实验室搭建到员工培训，都需要亲力亲为。“CRO公司是服务型公司，要有很好的业界人脉，为客户提供高质量的服务，所以要特别注意细节。”张劲涛说。

2010年，张劲涛离开美迪西，创立了捷思英达医药技术公司。该公司以临床需求和最新转化医学研究为驱动，致力于小分子抗癌新药研发，拥有包括新药设计、药物化学、生物分析实验室等资源。

谈起创办捷思英达的动机，张劲涛说，“这几年是国内新药创新的最好时代，是历史赋予我们做新药开发的一个良机。一方面，有各地科技园区和政府政策的大力支持，做早期新药研发有成本优势和CRO资源优势，而且国内有更多的资金愿意支持早期新药研

发，这是创新药研发成功的开端；另一方面，近年来生物和化学新技术蓬勃发展，人们对药物作用机制的理解和最新转化医学研究成果给新药研发带来很多新的机会。”

谈及CRO公司和新药研发公司有很大不同，张劲涛说，如果说CRO公司业务的主要特点是“韩信点兵，多多益善”，人马越多越好，客户越多越好，那么，新药研发公司的特点则像是一支由多个领域专家组成的特种部队，精准快速高效完成阶段性任务。“CRO公司有现金流，可以支持企业的生存和发展；而新药研发则需要通过融资和产品开发权益授权出让获得资金，最终把产品推上市场。”

创新药要“出海”

“做创新药是合作共赢的过程，靠一家公司单打独斗不行。要做自己最擅长的那部分。1+1=2是一个很好的结果，但是1+1>2有

耕耘与布局，接力基金将会继续坚持与更多这类创业者和创业企业同行。

“新材料行业，从配方到工艺，你做出来了，别人一般难以模仿，容易形成‘壁垒’。”祁玉伟认为，小荷才露尖尖角，要想“立上头”，就需要对项目做进一步的跟踪和观察。“如果我们发现了人才，我们愿意付出并提供持续帮助，到最后投资便是水到渠成。我们喜欢这种顺势而为、瓜熟蒂落的投资。”

自成立开始，接力基金始终不变的投资方向便是早期与科创。纵然市场风口不断涌现，各式各样的浪潮变幻起伏，但接力基金一直坚守的价值观是不做盲目追风的人。

“事为先，人为重。”我们要投的是开了窍的读书人。”祁玉伟坦言他会把创业者的抗风险能力放在第一位，而评判的标准往往来自对他们此前人生经历的考察。“我投资的很多人都是技术能力强，同时有很强的快速学习能力，以及超越功利的创业理想。”

对被投资对象，接力基金也秉持3个判断。第一，有坚韧不拔的精神。早期创业，都面临各种挫折与磨难，失败了要能爬起来。第二，有悟性。摔倒爬起来后，要能吃一堑长一智，快速学习、在犯错过中成长。第三，有远大抱负。有韧性的创业者生命力强，有悟性的创业者能赚钱。但对于投资人来讲，创业者不赚大钱，投资人不会有好的回报。那些追求小富即安的创业者对投资人来讲是有风险的。

“例如，来自国家重点实验室的科研工作者，他们考上了很好的大学，在技术上取得了成就。这样的人必定是经受住了大量的挑战才生存下来的，抗风险能力很强。这些人身上既有科学家精神又有成为企业家的潜质。应该把他们的科研力量融入企业家的市场眼光，把研究资源变成产业优势。”祁玉伟表示，唯有让科学家与企业家有机结合，才能成为科技事业发展的领跑者。要有意识地去发现和培养具有领导力潜质的复合型人才，着力培养科学家中的企业家。同时，要在机制体制的创新上厚植沃土，使科学家们专心致志地做好科技成果转移转化。