

作者 | 海腰

编辑 | 及轶嵘

头图 | 摄图网

最近一两年，硬科技投资热的发烫。

作为一家投资硬科技的头部基金合伙人，刚开始与郭鑫对谈，好像回到了中学的政治课堂。

听到最多的，是社会责任感，大国竞争，产业政策，民族复兴。

而不是预期中的新潮概念和各种炫酷的黑科技。

无比正确，但是多少，有些不“性感”。

但随着交流的深入，却惊喜地发现，这位看似不“性感”的投资人，以及他背后看似不“性感”的基金，却在募投管退的各个阶段，都有领先于时代的先知先觉，并且真的能落地。

人民币基金存续期

短的顽疾，早已经被说烂了吧？中科创星2013年成立的第一支人民币基金，存续期是9+2，后续的也有7+2。

国资背景的LP通常有很多财务回报之外的诉求，让很多GP十分头疼吧？中科创星从第一天起就在直面这些诉求，如今游刃有余。

好科学家不一定是好企业家，是前几年行业的共识吧？中科创星早已总结出一整套方法论，帮助科学家转型为企业家。

投后赋能现在已经是主流的打法了，但哪家基金能做到提前8年布局，帮被投资企业拿下真金白银的订单？

在这个言必称硬科技投资的时代，哪怕我们知道中科创星已经投资了超过360家硬

科技公司，但我们可能依旧低估了这个看似不“性感”的先行者。

第一期基金就有9+2的存续期与LP之间双向选择

创业邦：

中科创星创立于2013年，正是移动互联网风起云涌的时代。当年的LP为什么会出资给一家主投硬科技的基金？

郭鑫：中科创星起源于中科院西安光机所，初衷是解决科技成果产业化和科学家创业没人投资的难题，希望把科技成果转化的模式跑通，能够把研究所的技术成果转化出来，落地，当时的LP们也是看好科技成果转化是可以带来好的财务回报。

我们当时的LP有中科院

下

属基

金，有陕

西当地的引导基金

，还有高净值个人，但主要以国资背景为主。

我们第一期基金的存续期就是9+2（我一度以为听错了，还以为是5+2，反复确认了两次）

，而当时大部分的人民币基金主要投中后阶段，一般的存续期是3+2，最多到5+2。

创业邦：

在那个时间点，LP如此有耐心，是不是因为他们除了财务回报以外，有更多的期待？比如就业，当地的招商引资等。

郭鑫：LP的需求是多种多样的。地方政府主要看重就业，招商引资，产业链（集群）的打造，人才引进，高精尖项目的培育，乃至未来的税收。产业资本主要看重产业链上下游的协同，对行业最新趋势的观察等。

创业邦：

哪怕是今天，硬科技投资依旧有周期长，初期估值上涨速度慢的问题，如何与LP做沟通？

郭鑫：GP和LP是双向选择，我们在选择LP时，最重要的是志同道合，对方要认可硬科技投资。对硬科技投资的逻辑和产业发展的规律有尊重。想做一些利国利民的事情，而不仅仅只是赚钱，当然我们投硬科技从长期来看，回报还是相当可以的。我们也一直在呼吁LP和各地政府，坚持长期主义投资。

创业邦：纯财务投资

VC的募资材料通常会写IRR，DPI，已投项目再融资比例，中科创星的募资材料会着重强调哪些？

郭鑫：我们的募资材料也会有这些数字，而且我们的数据表现也很不错，但我们会给LP讲我们投资的理念，产业发展的趋势，国家的需求，对社会产生的额外价值。

对技术的判断，对项目的发掘决定硬科技投资的成败

创业邦：作为科技成果转化出身的投资人，投资硬科技项目有哪些优势？

郭鑫：优势主要体现在对项目的挖掘，对技术发展路径的判断和预测。

创业邦：最近一两年，所有VC都在投硬科技，这种优势是扩大了还是缩小了？

郭鑫：最近一两年确实竞争压力很大。之前在硬科技的投资领域，根本没有抢项目的情况发生。但现在外部压力确实变大了。即便如此，我们还是有相当大的优势。

我们投的都是早期项目，对中科院的各个研究所以及清华、北大等高校扎的比较深，我们在前沿科技领域上有很扎实的研究能力，对技术发展的脉络看的比较透彻。硬科技投资是马拉松，我们对一时的喧闹和热点并不在意。

创业邦：以最近拿到了华为投资的中科海钠为例，为什么投中的是你们？

郭鑫：首先，我们在新能源领域的投资布局很早，远早于国家提出碳中和政策的时间点。从2017年开始，我们就在电池，正负极材料，储能等领域做了系统性布局。我们对新能源的前瞻性判断，现在看来是比较准确的。

具体到这个项目。中科海钠一开始融资也很困难，最后打动我们的还是技术，中科海钠创始人在钠离子电池领域的知识产权积累非常深厚，拥有超过十年的经验积累，拥有多项钠离子电池核

心专利，是国际少有拥有钠离子电池核心专利与技术的电池企业之一。

创业邦：投资中科海钠的底层逻辑是什么？

郭鑫：大趋势上看，锂电池材料一定会越来越贵，给下游主机厂带来很大的压力。钠离子电池还可以应用在储能、低速电动车等很多千亿甚至万亿级的赛道。从对国家的意义来讲，钠离子电池提出了一个电池的解决方案，发展起来对整个社会都有正面价值。

创业邦：扩大到整个硬科技赛道，米磊说特别热门的项目占30%左右，但更多的项目主流VC也没接触到。他们为什么接触不到？

郭鑫：可能获取项目信息或者对于技术发展的趋势判断没有那么清晰吧。同时，站在科学家的立场上去思考他们到底要什么，“懂得了”“帮得上”很关键。此外，能在实验室阶段就接触到项目，也是很重要的一个能力。

创业邦：产业资本或者产业方旗下的CVC，目前对中科创星是协同更多还是竞争更多？将来是协同更多还是竞争更多？

郭鑫：我们和产业资本是合作关系，非常互补。我们在技术端和科研端，他们在产业端。我们的投资就是打通从科研端到产业端的道路，所以合作很多。通常情况下，产业资本在我们投资后都会考虑进入，合作互补性很强。

创业邦：硬科技领域的早期投资，当技术还处在实验室里没有形成产品的时候，其实存在很大不确定性。但真做成有需求的产品了，可能现金流一下就好了，对投资的需求就弱了，这是一种误读还是真实存在的？

郭鑫：真实存在的，有些硬科技公司IPO之前就融一轮的情况也见过。

创业邦：您个人主导投资了中科微至、天科合达、中科合成油、中科航星、中储国能、中科闻歌等硬科技企业，在项目具体的选择方面，有哪些标准和逻辑？

郭鑫：第一，这些项目都具备核心技术，都是科技成果转化而来，在行业中技术领

先；第二，解决了很多国家急需解决的问题；第三，所在行业中是个大市场，项目也处于头部。

深耕投后生态建设，为被投资企业拿下订单

创业邦：

在硬科技赛道爆火之前，很多投资人都明确表示不投科学家，理由是科学家很难成为企业家，听上去也很有道理，你们怎么看？

郭鑫：硬科技自身的属性就决定了我们肯定要投资科学家，一般人也不具备科学家那么强的技术背景和研究能力。我们应该思考的是如何帮科学家更好的转型为企业家，所以我们建立了完善的硬科技投后生态，提供包括品牌宣传、融资服务、创业培训等专业化服务。事实证明，科学家的学习能力也很强，很多人都成功转型了。

创业邦：中科创星如何帮助科学家成为企业家？

郭鑫：我们已经总结出一整套针对科学家的投资方法论和培训体系。我们在2015年就开设了硬科技冠军企业创业营，定期邀请已投资和拟投资企业CEO参加培训，至今已成功举办7期，从多个维度帮助科学家成长。

举一个转变思维方式的例子，科学家的工作是在给定的条件下追求一个唯一解，但企业家的工作是没有唯一解的，只有资源约束下的最优解，我们的训练营中有很多课程帮助科学家转变思维方式。除了创始人，我们很早就开始对被投资企业进行系统的赋能，我们的投后做的非常重。

创业邦：对被投资企业进行系统的赋能，你们都做了哪些？

郭鑫：很多，比如品牌宣传，项目申报，人才招聘，增值服务，这些比较常规就不说了。我们对于科学家创业，一贯强调的是科学技术要走出实验室，做到工程化，产品化，市场化。我们会帮着被投资企业从工程实验，到产品打磨，到找订单，一条龙投后服务。

我们跟产业方的关系很好，不是产业方的投资部门，不是CVC，而是产业部门，比如具体的采购部门。我们跟这些部门平时都有联系，会把被投资企业的产品推荐给他们，直接带来订单。

创业邦：

通常硬科技企业对投资者最大的期待就是能带来订单，在这方面中科创星有什么成功案例？

郭鑫：我们投资了一家高端的工业产品公司，产品的应用场景非常明确，就是下游某个特定的能源设备，之前该产品一直被外国垄断，从国家能源安全的角度讲，就是在卡脖子。投资以后我们帮着被投资企业联系下游的能源企业，并最终促成合作。拿到这种类型的订单非常难，能源企业不敢出任何问题，出了问题就是大范围停机，并且根本说不清楚到底是原料的问题还是设备的问题。

我们能促成这笔订单，
第一是有科研院所背景的背书，没有这个背书连试的机会都没有；第二是提前布局，做国产替代的时间成本很高，要提前7到8年布局，把产品给企业用，用个5到6年，实验几万小时，人家才会觉得没有问题，人家才敢用。

未来将持续探索硬科技投资的范围和边界

创业邦：最近上科创板的不少硬科技公司都跌破了发行价，是否意味着之前的资本市场对硬科技公司的估值太高了？

郭鑫：股价是一个很复杂的问题，不仅取决于企业的价值和资本市场的估值体系，跟宏观经济，货币政策，市场情绪都有关系，还有一些是纯粹的错杀和误杀。

创业邦：会影响到你们的退出策略吗？

郭鑫：不影响，我们是多渠道退出的，不仅是IPO，还有并购、企业回购等。加上我们主要还是看长期的企业发展，不看一时的涨跌，退出也不会伤害企业的发展。

创业邦：
投资硬科技这样的赛道，哪怕9+2都是不算太长的周期，从退出的角度是不是更适合做成常青基金？

郭鑫：常青基金在中国还是一个比较新的概念，还需要一定时间的探讨和摸索。将来如果有机会，我们肯定会做常青基金。最适合做常青基金LP的是高校的捐赠基金，社保基金和险资。现在中国的险资已经在跑步进入私募股权市场，中国高校的捐赠基金也在起来。

创业邦：除了常青基金，对中科创星今后的发展还有哪些思考？

郭鑫：常青基金是学的美国，其实目前中国的私募股权投资，整个体系都是学的美国，我相信未来20到30年中国也会全面赶超美国，这种赶超是全方位的赶超，也包括制度层面。未来的路怎么走，只能靠自己探索，前面的路已经没有了，只能自己去趟，人民币基金将会发挥越来越重要的作用，中科创星也摸索出来了一套独特的“硬科技”投资理念。

创业邦：对硬科技投资的发展还有哪些思考？

郭鑫：所有经济学的理论都有前提和假设，没有适用范围，没有边界的理论是没有意义的。

将来随着中国硬科技投资的发展，旧有的适用范围被拓宽，边界发生变化，可能会产生新的理论。我们也在实践和探索中，不断地丰富和完善我们的硬科技投资方法论，推动创造知识价值、社会价值和经济价值。