



2017年9月，北汽产投与速腾聚创签订了投资相关协议，向公司注资400万元，完成了对公司的A轮融资；2018年8月，速腾聚创完成了由菜鸟物流（阿里巴巴旗下物流平台）、上汽集团对其进行的B轮融资，助力其在自动驾驶传感器方面加速研发进程，向全球激光雷达赛道的顶级供应商迈进。

北汽产投对速腾聚创除了提供资金支持之外，更是通过协同北汽集团内部强大的自动驾驶研发体系，帮助速腾聚创积累稀缺的整车客户经验，加速公司在产品及业务形态方面的迭代，促进公司业务资源方面的精确对接，确保速腾聚创在产品研发方面具有国际前瞻性，占领激光雷达赛道高地；此外，北汽产投还通过对速腾聚创的尽职调查，推动公司在治理与管理方面不断优化。

目前，速腾聚创已经发展成为一家具有多种多线激光雷达产品以及较为全面的算法匹配产品的环境感知解决方案公司。同时，其固态雷达的研发和产品化进展，已经走在了该赛道的全球领先地位。其服务的客户包括，自动化机器人公司、无人驾驶物流系统公司、无人驾驶乘用车和商用车公司，通过传感器的不断优化与迭代，加速了自动驾驶技术在国内的落地进程。通过多年的努力，公司产品不仅实现了进口替代，同时在国内细分市场也具有较高的市场份额和市场地位。

3.1.4 基石资本助力新能源产业链核心环节企业的发展和壮大

【履责机构】基石资产管理股份有限公司（以下简称“基石资本”）是中国最早的创业投资机构之一，总部位于深圳，在北京、上海、合肥设有分部。基石资本秉承“集中投资、重点服务”的投资理念，在先进制造、TMT、医疗健康、消费与服务等领域，培育了一批行业领袖与细分行业的龙头。截至目前，基石资本累计管理各类型投资基金40余只，投资项目约110家，在管项目65家。

【履责背景】新能源汽车不仅是绿色产业，也被正式列为国家重大科技产业工程项目。“十五”时期，新能源汽车研究项目就被列入国家“十五”期间的“863”重大科技课题，确立以混合动力汽车、纯电动汽车、燃料电池汽车及电池、电机、电控的“三横三纵”研发布局。从产业链上看，新能源汽车产业链包括上游的原材料、中游的零部件和下游的整车及服务。基石资本长期聚焦投资于新能源汽车产业链的核心企业，助推我国新能源汽车产业的发展。

【履责行动1：助力新能源产业链上游资源企业“蓝科锂业”的起飞】锂资源的提取是新能源汽车的上游。受技术限制，我国锂资源直接作为原材料应用到中下游领域的比例很少，中国碳酸锂企业产量80%是从澳大利亚进口矿石锂进行加工，成本高且污染大。而我国丰富的盐湖卤水资源却由于卤水提锂技术的限制无法得到释放。提锂技



术的摸索是一个长期的挑战，产业亟待能解决盐湖提锂技术的企业及资本出现，实现中国锂资源供给的战略性突破。

2007年3月，盐湖集团（000792）和核工业北京化工冶金研究院成立合资公司蓝科锂业。盐湖集团拥有丰富的盐湖卤水资源，核工业北京化工冶金研究院拥有卤水提锂的初步技术。同年，总投资超过5亿元的“年产1万吨高纯优质碳酸锂”项目开工建设，以充分利用我国卤水锂资源，实现我国锂资源的自给能力。但是，蓝科锂业很快碰到难以逾越的难题：生产所需的重要原料——锂吸附剂的技术指标未能达到设计要求，导致不能工业化生产出合格的碳酸锂。公司进行了多年的技术攻关，但一直未能解决。而最初所投资的5亿元亦消耗殆尽。2009年，佛山照明（000541）买断了两项俄罗斯提锂专利，并在2010年掌握了大批量工业化生产吸附剂的技术，初步解决了卤水提锂的关键技术难题，具备了大规模工业化生产的条件。同年，佛山照明的两家子公司接手化冶院进入蓝科锂业，盐湖集团与佛照系分别持有蓝科锂业50%的股份。

蓝科锂业终于在技术方向上见到了曙光，但是，超出预期的研发周期消耗了大量资金，蓝科锂业于2011年已经处于严重资不抵债的状况，濒临破产，而两家战略股东由于前期投入过大或自身资金压力，也无法施以援手，技术停留在实验室，工业化生产遥遥无期，急需新一轮的资金注入。

2011年底，基石资本对蓝科锂业进行了调研分析。基石项目组成员均具有深厚的理工背景，在进行了包括常规的财务、法律、业务的尽调外，对技术上最为关键的吸附剂进行了7x24小时不间断的检测，综合测试其强度、耐久度、性能等，结果令人满意。基石资本据此判断，蓝科锂业具备成长为千亿级企业的潜质。更为重要的是，目前正值国家新能源汽车战略起步之时，一是利用锂电池逐步取代高污染的铅酸电池符合国家的环保战略；二是新能源汽车这个新兴行业的发展需要确保最上游锂资源的平稳供给，而不继续受制于海外进口资源；三是扶持新能源产业有助于促进我国新旧动能转换，发展新兴经济；四是蓝科锂业地处中西部地区，对中西部地区实体经济发展、提供就业等方面有重要引导作用。因上述原因，基石资本判断蓝科锂业是符合国家新兴产业和绿色产业发展的重要项目，基石资本以专项基金形式筹集了1.3亿元资金投入蓝科锂业，也成为了本次的独家投资机构。

【履责成效】投资完成后，基石资本长期派公司员工给予蓝科锂业各种指导，甚至派员工在察尔汗盐湖驻扎。在基石资本进行了投资及充分的投后服务后，蓝科锂业各项工作稳步推进。截止2014年8月，公司在研发、生产、销售等各方面进展显著。同时，经过进一步增资之后，蓝科锂业股权结构进一步改善，盐湖集团取得控股地位，佛照系不再并列第一大股东；公司资产负债率降至45%，多家金融机构表达了高额授信意愿，



其中中国信达青海分公司明确在5年内授信5~10亿，公司发展不再受限资金约束。2017年蓝科锂业全年共生产碳酸锂成品8002吨，实现营业收入7.44亿元，实现净利润4.2亿元。

【履责行动2：助力新能源汽车产业链BMS企业“科列技术”的壮大】深圳市科列技术股份有限公司（以下简称“科列技术”）成立于2010年，专业从事开发设计新能源汽车电池管理系统（Battery Management System，简称BMS），是新能源汽车业内领先的BMS供应商。BMS是电动汽车的动力电池安全管理和整车系统可靠运行的核心电子部件，科列技术所处行业位置属于新能源汽车产业链关键环节。科列技术自2010年成立以来一直专注从事电动汽车BMS的研发、生产、销售和服务，拥有面向动力电池管理的主动均衡、监测保护和状态估算等自主核心技术，并致力于面向电动汽车系统的智能管理、交互接口和标定功能等核心技术的研究和开发，是国家级高新技术企业、双软企业，主要产品包括电动客车电池管理系统、电动乘用车电池管理系统、电动专用（物流）车电池管理系统等，下游客户包括新能源电动汽车主机厂、动力电池系统生产厂家及动力电池系统集成商等。

2017年9月，鉴于科列技术在产业链中的核心作用及在技术研发方面的持久性和先进性，基石资本对科列技术进行了投资。在获得资金支持后，科列技术继续在技术方面取得重大突破，公司自身也发展壮大。目前，科列技术已经为20多万辆电动车提供安全运行服务，2018年凭借在功能安全等领域多年的积累和行业口碑获得吉利集团下一代全球化新能源乘用车BMS定点供应商资格，预计未来五年供货超过100万套；上海科列标定中心已逐步建立先进的电动汽车电池系统标定方法和体系，搭建国内领先、具备国际水平的电动汽车电池系统标定平台，实现对电芯、电池包、BMS以及电动汽车整车进行充分的测试标定，从而能够在开发、生产过程中发现并解决目前电动汽车存在的诸多问题，提高电动汽车的性能、可靠性、安全性，降低故障率。标定中心的建立也打破了外资在此领域的垄断，促进了电池管理系统和新能源汽车可持续发展。

【履责行动3：助力新能源汽车产业链中游优势企业“中兴新材”的发展】深圳市中兴创新材料技术有限公司（以下简称“中兴新材”），是动力电池干法隔膜领域的标杆企业，成立于2012年8月。

中兴新材开发生产了干法单向拉伸和涂层等五大系列、十几种规格的高性能隔膜产品。其中采用干法单向拉伸工艺的产品，其产品技术水平、销量处于国内同类工艺厂商前三位。公司产品已批量供应国内一流锂电电子电池生产厂商使用，主要客户为比亚迪。

基石资本及时地为中兴新材提供资金支持，2017年对中兴新材进行了投资。中兴



新材获得的投资资金主要用来进行新产能的扩建。2017年，中兴新材开始在武汉投建新工厂，新厂面积180亩，其中12万平米一期生产线将于今年10月试产。同时，基石资本还利用自身在产业链中积累的资源 and 优势，为企业对接下游电池厂。2017年，中兴新材出货量同比增长41.25%。截止目前，中兴新材已成为宁德时代、比亚迪、力神的干法膜第一大供应商。

3.1.5 深创投以产业资本助推绿色产业创新

【履责机构】深圳市创新投资集团有限公司（简称“深创投”）是深圳市政府1999年出资并引导社会资本出资设立的、专业从事创业投资的有限责任公司。十九年以来，深创投一直遵循深圳市政府提出的“政府引导、市场化运作、按经济规律办事、向国际惯例靠拢”的指导方针，坚守以创业投资为核心业务，坚持市场化运作原则，以支持中小创新科技企业发展为已任，以创新为引领，立足深圳，面向全国。深创投主要投资中小企业、自主创新高新技术企业和新兴产业企业、初创期和成长期及转型升级企业，涵盖信息科技、互联网/新媒体、生物技术/健康、新能源/节能环保、化工/新材料、高端装备制造、消费品/现代服务等国家政策重点扶持的行业领域。截至2017年年底，深创投已投资项目超过900个，累计投资金额接近400亿元，其中140多家投资企业分别在全球16个资本市场上市。

【履责背景】党的十九大报告强调，建设生态文明是中华民族永续发展的千年大计，将“人与自然和谐共生”作为新时代坚持和发展中国特色社会主义的基本方略之一，充分体现了以习近平同志为核心的党中央建成美丽中国的政治考量、战略抉择和坚定决心。新能源、节能环保等战略性新兴产业已成为产业升级的重要推手，将成为我国加快生态文明建设的基础保证。

深创投以绿色投资有效引导传统产业转型升级，通过加大对新能源、节能环保产业的投资力度，助力绿色产业增长。在新能源领域，深创投投资的宁德时代（SZ300750）、多氟多（SZ002407）、当升科技（SZ300073）属于锂电池的龙头企业，投资的晶科能源（JKS）、东方日升（SZ300118）属于清洁能源的领先企业。深创投在对新能源等行业投资逻辑的不断积累和把握基础上，针对新能源行业的融资痛点，不断拓展投资渠道，丰富投资方式，为高新技术、新材料、新能源等绿色企业的发展提供全生命周期金融服务，并通过一、二级市场联动，持续支持创新创业企业。深创投在积极引导已投资的新能源/节能环保企业业务发展的同时，还通过投后管理和增值服务引导被投资企业正确处理好企业发展同生态环境保护的关系，切实把绿色发展理念融入企业业务和经营各方面，推进形成绿色发展方式，鼓励其在生态文明建设方面的



业务发展并支持技术创新。

【履责行动：助力“多氟多”绿色技术创新】多氟多化工股份有限公司（以下简称“多氟多”）成立于1999年12月，致力于高性能无机氟化物、电子化学品、锂离子电池材料、新能源汽车的研发、生产和销售的高新技术企业，也是我国无机氟化工行业第一家上市公司。多氟多是铝用无机氟化工行业里的隐形冠军，冰晶石的出口量占全国出口量的60%以上，连续九年居全国第一位，氟化铝的出口量占全国出口量的40%，连续三年居全国第一位。

2007年11月，在多氟多首次上市受阻的情况下，深创投认为多氟多虽然在氟化盐综合产能、产量和市场占有率等方面均居于同行业第一，但是我国氟化工仍处在产业链低端，氟化工长期发展趋势必然走向精细化、高质化，多氟多当时对六氟磷酸锂的研发正是顺应潮流。同时，公司雄厚的技术沉淀和十年的氟化工行业经验有望打破日韩企业在六氟磷酸锂的垄断，具有广阔的市场前景和社会意义。因此，以深创投为首的投资机构于2007年对多氟多进行了投资，多氟多获得了7650万元资本投入，并引发了交通银行郑州分行3000万元贷款的锦上添花之举，使得多氟多在随后应对金融危机时有了较充裕的现金流。

从2007年首轮投资至今，深创投持续给多氟多给予支持。多氟多上市后，深创投在二级市场持续支持多氟多，先后于2015年、2018年以定向增发形式投资企业，助力企业发展壮大。截止到2018年，多氟多已成为全球最大的氟化盐制造企业，其产品产销量全球最大，内外销比例已各占到50%，出口量居全国第一位，产品远销20多个国家。

深创投对多氟多的支持突出体现在：一是持续支持企业研发创新。通过对新能源等绿色产业现状和趋势的深入研究，深创投认为技术创新是新能源等产业发展的基础，其他驱动因素也均需以技术创新为基础。为此，深创投在拓展多氟多的投资渠道，为其提供金融服务的同时，也力求通过一、二级市场联动，持续支持企业创新。在深创投的支持下，多氟多加大了研发力度，2010年成功将晶体六氟磷酸锂产业化，使我国成为全球第二个生产六氟磷酸锂的国家。六氟磷酸锂是电解液中的关键电解质，2004年之前，日本的瑞星化工、森田化学和关东电化垄断了六氟磷酸锂行业，多氟多成功打破了美、日、韩等国外企业对六氟磷酸锂的技术封锁和市场垄断，使得六氟磷酸锂的产品价格迅速下降，中国市场占有率达到40%以上，产品质量可与国外产品相媲美。更为重要的是，多氟多采用的“双釜法”氟化氢溶剂法合成工艺，相比于国内外采用的“单釜法”提高了中间产物五氟化磷的利用率，原料利用率提高30%左右，成本降低20%左右，实现了“零排放”。

二是资源对接及其他增值服务。投资后，深创投不仅在多氟多企业上市申报等多



方面为其提供增值服务，还利用深创投在新能源、新材料行业积累的行业资源和产业链独特优势，积极为多氟多项目提供资源对接和其他帮助。

【履责成效】截止到2017年年底，多氟多已成为全球最大的氟化盐制造企业，其产品产销量全球最大，内外销比例已各占到50%，出口量居全国第一位，产品远销20多个国家。

3.2 “传统产业升级与新兴产业投资”——助力实体经济发展履责案例

3.2.1 高瓴资本以长期价值投资促进传统消费产业升级

【履责机构】高瓴资本集团（简称“高瓴资本”）创立于2005年，从创立之初，公司就坚持长期结构性价值投资理念，坚持独立思考和稳健运作，致力于在关键时点投资于正在或将要产生结构性深刻变革行业中的优秀企业。截至到目前，高瓴资本的投资覆盖医疗健康、消费与零售、TMT、先进制造、金融及企业服务等领域，带动了消费与零售、科技创新、医疗健康、企业服务等领域一大批国内优秀企业的创新式发展。高瓴资本约80%的投资项目实体运营在中国，投资项目直接覆盖就业人数约70万人，间接创造就业岗位超过两百万。

【履责背景】中国互联网等新兴科技重塑了国人的消费习惯和生活方式，传统企业的传统经营模式在现今的市场中举步维艰，迫切需要业务和资本的战略转型。高瓴资本在深入研究的基础上，坚持创新，支持创新，在对传统行业有着深入的见解并形成独立自主判断的基础上，通过并购重组等投资行为，向传统企业注入新技术、新思路、新模式，来帮助传统产业转型升级。

在经济转型期，作为长期价值投资者，高瓴资本在对传统行业价值链和供应链深刻把握的基础上，推动新技术与传统产业地有效结合，帮助和支持传统企业进行跨地域、跨时间、跨行业的创新升级，加快科技成果的产业化进程，提高创新效率，实现商业模式和管理创新，从而培育出新模式和新业态，来推动整个企业和行业的发展，促进新旧动能的转换，服务实体经济的转型升级。高瓴资本认为，互联网投资未来的发展方向应是通过互联网等新技术对线下传统行业供应链进行全面改造。相对于其他行业而言，传统消费零售业态繁复，互联网的改造空间更大。

【履责行动1：助推“百丽”的数字化转型】百丽国际控股有限公司（以下简称“百丽”）于2007年在香港挂牌上市。它不仅是全球最大的非运动鞋鞋类生产商之一，按销量排名，也是世界最大的运动服零售商之一，经营着拥有超过2万个直营门店、12万员



工的庞大销售网络。但随着近年来消费科技、电子商务等新兴事物对传统零售行业的冲击，百丽遭遇了经营困难，最近几年利润开始下降。依托长期对消费科技和零售行业进行的交叉研究，高瓴资本对百丽的转型有专业性的战略思考，在通过与百丽就如何适应电子商务进行的多次探讨后，百丽也意识到更有效地利用技术创新才是未来公司快速发展的关键。为推动百丽进行数字化转型，2017年4月，高瓴资本牵头对百丽提出私有化建议，并在顺利完成百丽私有化后，成为其控股股东。

在成为百丽控股股东后的短短几个月里，高瓴资本着手利用平台上的战略资源、管理运营专长，从历史积淀的线下经验中发掘可以用于线上渠道的优势，为百丽制定全渠道零售商的发展策略。目前高瓴资本的团队已参与到公司中，利用科技创新重塑线下传统门店，赋能百丽基层员工。同时，高瓴资本还充分调动各种战略资源，包括阿里、京东等长期的合作伙伴关系，积极地参与百丽电子商务相关产品的策略制定，希望利用基于移动中心的客户管理系统工具，提升门店和销售代理生产力效率，为公司重新激活鞋类的销售。

另一方面，高瓴资本的大数据团队已开始深入梳理并研究分析围绕着消费者及企业每日产生的庞大数据，为百丽各个细分领域提供商业决策支持，帮助企业更好地管理客户的分类，例如分析门店选址及开闭时间、建立专有的鞋号数据库来支持电子商务的扩张，在公司多样化的顾客基础上追踪地理位置等。借助高瓴资本的长期投资及其在数字化和公司运营方面的深厚经验，百丽在网络时代重获新的生机。

【履责行动2：助推“孩子王”的全渠道转型】孩子王儿童用品股份有限公司（以下简称“孩子王”）是一家位于江苏省南京市的孕婴童用品一站式零售商，于2009年成立。孩子王目前除了全系列的孕婴童产品外，还开辟了单独的空间用来进行各类游戏活动和儿童教育。高瓴资本凭借强大的渠道资源整合能力积极推动孩子王的转型。

2014年高瓴资本进入后，首先，整合微信资源，推动腾讯与孩子王的合作，将微信整合至孩子王现有的客户管理系统，更便捷地为客户提供全方位的服务。其次，帮助孩子王重新梳理了全渠道战略的规划和实施路径，确定了先夯实线下基础，构建强大的，支持O2O业务模型的前、中、后台业务信息系统，再打通、壮大线上渠道的发展策略，快速搭建了线下零售行业最具竞争力的信息技术开发和运营团队。更为重要的是，在垂直电商为补贴厮杀时，高瓴资本协助孩子王将企业的核心资源全部投入到线下渠道基础的夯实和全渠道平台的开发和迭代，为后来的O2O战略成功快速实施奠定了坚实基础。此外，高瓴资本还将全球资源向孩子王开放，如把一些国际知名母婴用品供应商介绍与孩子王对接，高瓴资本还积极与公司管理层合作探讨未来交叉销售儿童保险产品，向客户提供纵深服务。



在高瓴资本的助力下，孩子王成功实现转型。2016年12月9日母婴零售商孩子王成功挂牌新三板，上市当日一举摘得新三板母婴零售第一股桂冠，成为母婴行业资本市场市值最高的企业，并且在新三板非金融类上市公司的市场估值中排名前列。目前，孩子王以独创的母婴大店模式，在全国各地广泛开设实体门店约180家，平均单店面积5 000平方米左右，占据了全国将近三分之一超过10万平米的综合购物中心，发展会员超过1 000万。

3.2.2 毅达资本助力半导体行业企业实现领军之梦

【履责机构】毅达股权投资基金管理有限公司（以下简称“毅达资本”）是由江苏高科技投资集团内部混合所有制改革组建。团队投资业务始于1992年，经过二十多年的发展，已经建立了较为完整的基金募集与管理、行业研究与投资、投后管理与增值服务体系，形成了高度市场化、专业化的投资文化，是中国本土具有一定竞争力的创业投资机构之一。到2017年12月底，毅达资本管理团队共投资项目六百多个，其中实体、创新企业占比95%以上，助推其中一百多个项目实现IPO、借壳上市、并购重组和新三板挂牌。项目总市值超过10万亿元，直接和间接安排就业人员超过20万人。在新兴产业投资方面，毅达资本坚持长期投资理念，注重对被投资企业的增值服务，在新兴产业领域培育了众多的龙头企业，助力我国健康产业、清洁技术、先进制造、新材料等行业的快速发展。

【履责背景】半导体从概念上由分立器件和集成电路构成，功率半导体是分立器件中附加值最高和门槛最高的产品。多年来，我国对半导体的发展主要集中在集电路上，分立器件的核心芯片技术被欧美等国外公司垄断，具备分立器件芯片研发、设计、制造为一体的国内本土公司只有少数，大功率、耐高压等高端产品几乎全部依赖于进口，其他中高端功率器件基本依赖进口。

【履责行动：助推“扬杰科技”实现行业领军之梦】扬州扬杰电子科技股份有限公司（简称“扬杰科技”），成立于2006年，最初是一家小型贸易公司，主要从事半导体分立器件的销售；2009年，开始从事半导体分立器件的研发、制造；2014年1月，扬杰科技在深交所创业板挂牌上市，成为“创业板扬州第一股”。目前，凭借其科研优势，公司已经在诸多新兴细分市场上具有领先的市场地位，多项产品打破国外产品一统天下的局面。

2009年，毅达资本根据国家新兴产业发展的需求，在充分解读国家战略发展规划的基础上，开始对半导体行业在产业链上的核心环节进行重点投资布局。随着对电子元器件行业，特别是半导体分立器件行业领域投资的进一步深化，毅达资本敏锐地将



投资向行业的上下游延伸。根据其在行业内的专业能力、品牌影响力，更得益于双方长时间的交流和价值的认同，毅达资本最终作为主导投资人领投扬杰科技。

2009年11月12日，扬杰科技与毅达资本签订投资协议书，毅达资本向扬杰科技提供500万元债转股投资，完成首轮投资；2011年5月3日，毅达资本再次增资2156万元；2014年1月，扬杰科技在深交所创业板挂牌上市，毅达资本没有选择退出，而是继续支持扬杰科技的发展；2016年8月，毅达资本管理的皖江产业发展基金继续对扬杰科技增资2亿元，助力其再次实现跨越式发展。

毅达资本提供给扬杰科技的不仅仅是资金，更通过投后管理与增值服务体系，助力了企业的高速发展：一是协助企业制定正确的发展战略和发展方向。凭借对电子元器件行业的长期研究和关注，毅达资本不断地把对行业的理解与认识传递给扬杰科技，帮助企业共同制定新的产品转型战略，在分立器件芯片转型上从产业应用到上下游有针对性地进行资源对接和延伸，确保扬杰科技能够在行业发展方向上始终具有前瞻性，占领行业先机；二是帮助提升企业规范化管理水平。毅达资本通过尽职调查，和扬杰科技企业管理层不断地沟通和交流，介绍现代化企业管理理念和行业内具有代表性的企业的成功管理经验，有针对性地提出改进意见和建议。同时，通过外派董事加入公司董事会，进一步完善公司治理结构，形成群策群力、控制风险、规范运作的管理体系；三是对企业规范上市提供全程辅导。作为机构投资者，毅达资本对企业IPO申请、过会到上市有着丰富的经验和资源，毅达资本积极帮助扬杰科技理清企业、股东各方关系，协调各方利益，解决发展中存在的问题；帮助制定上市方案，科学设计有利于上市的股权结构，积极协调会计师事务所等中介机构资源，推动上市进程，最终帮助扬杰科技成功登陆创业板，实现跨越式发展；四是为企业上市后的增值服务。扬杰科技上市一年后，毅达资本的股票全部解禁，由于十分看好扬杰科技的长期增长前景，毅达资本并没有退出，而是更加深入地扎根企业，帮助企业在上市后稳步发展，为增强综合实力提供大量并购资源的对接、市值管理等增值服务。在协助扬杰科技判断对外投资或并购的项目方面，毅达资本为企业判断拟投资或并购项目的价值提供客观合理的建议，帮助其对接台湾中华金控基金、韩国Lindeman基金，并在台湾、韩国寻找与公司业务匹配，合适的并购标的，服务公司未来业绩发展；毅达资本还帮助对接无锡、常州等地的潜在并购项目等。2016年，毅达资本旗下皖江产业发展基金对扬杰科技进行了新一轮的定增，为扬杰科技进一步融入长三角产业链搭建了平台。

扬杰科技联合创始人、副总经理梁瑶曾说：“创投机构给我们带来了许多，有形方面看是数千万乃至数亿元的现金，但无形方面带来的资源是无法衡量的。首先，他们的经营理念是我们原来没有的，他们把企业放在国民经济的产业链中、放在支持国家



利益上考虑，鼓励我们进行技术研发，尽早实现国产替代；其次，他们的管理经验很丰富，在他们的帮助下，我们建立了比较规范的法人治理结构，而且整合了企业的资源，使我们能够顺利的完成三次战略转型；最后，创投机构能够提供给企业各种社会和产业资源，在企业发展的每一个阶段，每一个关节点，都发挥了巨大的作用，这些作用是无法用钱衡量的。我想，选择毅达资本，是我们做出的最正确的决定，如果时间能够倒回以前，我们依然会作成同样的选择，选择拥抱风险投资。”

【履责成效】目前，扬杰科技目前已经发展成为一家专业各类硅基分立器件芯片、功率二极管、整流桥、大功率模块、DFN/QFN 产品及碳化硅 SBD、碳化硅 JBS 等产品研发、生产和销售的企业，业务覆盖汽车电子、LED 照明、太阳能光伏、通讯电源、智能电网、家电、逆变器等多个战略新兴领域，在诸多新兴细分市场具有领先的市场地位及较高的市场占有率，多项产品打破国外产品一统天下的局面，做到了国内行业第一，被誉为分立器件行业的“华为”。公司近年来先后研发的旁路二极管、配套 LED 照明的迷你整流桥、配套风力发电的三向整流桥等一系列新产品不仅填补了国内空白，而且有效的替代了同类进口产品，在市场上取得了较高的占有率。

3.2.3 红杉中国整合资源助推中国电商创新变革

【履责机构】红杉资本中国基金（以下简称“红杉中国”）由美国红杉资本和沈南鹏先生共同在中国发起设立的本地化基金，成立于2005年9月。红杉资本始终视“创业者背后的创业者”为其企业精神，一直致力于发掘和培育产业界的参天大树——基业长青的伟大公司。13年来，红杉中国专注于科技 / 传媒、医疗健康、消费品 / 服务、工业科技四个领域，实现了超过2000亿人民币的资产管理总规模，包括阿里巴巴、京东商城、大疆创新、360、美团点评、滴滴出行、今日头条、中通快递、贝达药业、德邦物流、华大基因等众多国内知名企业。

【履责背景】中国的电商始于九十年代末，是中国互联网产业在商业领域的广泛应用，是中国消费升级的重要产业载体。红杉中国将“消费 + 科技”作为重要投资方向之一，着力通过各种资源的整合，推动中国零售产业的变革。红杉中国在该领域有着广泛的布局，投资领域从综合型电商平台，到垂直类、服务类电商，再到电商品牌公司、B2B。如，投资了包括综合型平台类电商阿里巴巴和京东；垂直类电商唯品会，化妆品电商领头羊聚美优品，母婴类电商蜜芽、达令，等。此外，在服务电商这一细分领域投资了途牛、驴妈妈、要出发等企业；投资了电商品牌公司，如化妆品类的韩后、薇诺娜，家具类的林氏木业，母婴类的十月妈咪，互联网服装品牌裂帛，个人电子护理品牌 Wavebetter、全棉时代；投资了 B2B 电商找钢网等，推动着中国电商行业新业



态、新模式的发展。

【履责行动：助力“唯品会”的创新与变革】唯品会信息科技有限公司（以下简称“唯品会”）成立于2008年8月，总部设在广州，唯品会网站也于同年12月8日上线。2010年7月，红杉资本中国基金和 DCM 对唯品会完成了 A 轮投资，投资额度为2 000万美元，是当时中国电商 B2C 领域最大的一笔 A 轮投资；2011年5月，红杉资本中国基金和 DCM 完成向唯品会5000万美元 B 轮融资，同样是华南地区电商领域金额最大的 B 轮融资。一年内两次投资，为唯品会提供快速成长的坚实保障，同时，红杉中国利用自身的全球视野和资源，为企业提供发展模式、理念创新和资源整合，更助推了公司做大做强。

红杉中国助力唯品会主要体现在以下几个方面：一是高度认可并支持唯品会销售模式的创新和变革。从2007年开始，电子商务就已经成为红杉中国的重要投资方向，在接触唯品会之前，红杉中国已经高度关注海外盛行的闪购模式，并且对这种发展模式和国内电商行业做了大量前期调研，对行业趋势、竞争对手以及模式演变等方面做了深入的研究与思考。接触和投资唯品会后，红杉中国认为闪购特卖是一种结合了电子商务与折扣销售渠道优势的新型电商模式，高度认可和支持公司的“品牌折扣，限时抢购，正品保障”等特卖生态，并根据与欧美市场闪购模式的对比，作出中国的闪购市场侧重在大众品牌的判断，支持唯品会销售策略的改变。唯品会在2013年开始，减少了奢侈品牌的销售，夯实主营的大众服装品牌，并拓展了美妆、家居、母婴等业务品类，还收购了美妆销售电商乐蜂网；二是帮助企业建立合规体系。红杉中国通过定期参加唯品会的董事会，对公司规范化发展、稳健运营、发展重大战略等问题提出专业、建设性建议，促进了企业的可持续发展；三是资源整合和交流。红杉中国利用自身的客户资源及海外资源，促进唯品会与大量优秀企业进行技术、发展思路以及引进人才的方向面的交流沟通，对企业发展起到良好的促进作用。

红杉中国还在资本市场上助力唯品会：一是辅助企业上市。在美国路演的阶段，红杉中国与唯品会团队一起克服中概股低潮的影响，与美国的投资者积极交流，包括材料准备、招股书撰写、路演问答等环节，同时，红杉中国还对唯品会进行了第三轮认购，以实际行动为唯品会的上市做出背书；二是坚持长期投资，并遵循了逐步、有序的退出策略。2012年3月23日，唯品会成功在纽约证券交易所挂牌上市，由于中概股遭遇了集体性的市场危机，唯品会上市首日最终跌破发行价，但红杉中国毫无动摇，依然持续支持并协助公司快速健康发展。之后，二级市场开始认识到唯品会的价值，股价开始腾飞，并进一步成为中概股中的标杆企业。但红杉仍然保持定力，没有急于退出，而是在2013年-2017年这个周期内，采取逐步有序的退出策略，稳定了市场，扮



演好了“创业者背后的创业者”这个角色。

【履责成效】到目前为止，唯品会的合作品牌已经近两万家，商品范围则囊括了时装、鞋履、美妆、箱包、母婴、家居、皮具、配饰、香水等品类。截至2017年底，唯品会年度活跃用户达到5 780万，新用户增速明显趋于稳定，由于用户体验持续改善，成功带动了老用户进行更多消费，公司发展强劲。

3.2.4 同创伟业助力中国创新药的发展

【履责机构】深圳市同创伟业创业投资有限公司（以下简称“同创伟业”）成立于2000年6月26日，是中国第一批专业私募股权投资公司。2015年7月15日成功登陆新三板，证券代码：832793，是国内第三家挂牌新三板的知名创投机构。长期以来，同创伟业坚持全产业链投资，以新能源、新材料、新工业等战略性新兴产业为投资重点，不断为中国资本市场推出优质上市企业。目前，公司资产管理规模位居行业前列，共计投资300余家企业，已成功上市近60家，成功退出150余家企业。同创伟业的理念是做“创业企业的同行者，伟大企业的引路人”，以开放的心态与创业者、企业家同进步、共成长。

【履责背景】长期以来，中国以仿制药为主，但伴随着国家医药管理体制的不断完善和国家对药物自主创新的持续大力支持，越来越多的海归人才和本土有志向的企业家都开始积极开发创新药。恶性肿瘤、代谢类疾病、呼吸系统疾病等被世界卫生组织认定为前十大缺乏有效药物治疗的领域，这些领域的创新药在给患者带来更多治疗方案选择的同时，也会产生巨大的社会效益。《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》明确提出：要构建生物医药新体系，加快开发具有重大临床需求的创新药物和生物制品；开发新型抗体和疫苗、基因治疗、细胞治疗等生物制品和制剂，推动化学药物创新和高端制剂开发，加速特色创新中药研发，实现重大疾病防治药物原始创新。

在医疗健康投资方面，同创伟业坚持和企业共同成长的投资理念，加大对创新药企的投资，助力国家创新药的研发和服务。公司先后投资了达安基因、康芝药业、双成药业、上海景峰、华大基因、贝达药业、康辰药业、众安康（被宜华健康并购）、巨峰显示（被京新药业并购）等九家上市公司，以及微芯、信达、百裕等一批业内领先的创新药公司，为我国医疗健康产业，特别是创新药的发展，提供了坚定实在的资本支持。

【履责行动：助力“贝达药业”创新药的发展】贝达药业股份有限公司（以下简称“贝达药业”）是2003年由丁列明博士等海归博士团队在杭州创办，是一家以自主知识产权创新药物研究开发为核心，集研发生产营销于一体的国家级高新技术企业，聚焦于非