



本土创投久违振奋：

达晨一口气募68亿，LP挤不进去

用邵红霞的话来说，这是一场闪电战，“酣畅淋漓”。

她回忆，达晨新基金从2020年三季度开始筹备，IR团队第一件事是从各个维度梳理达晨的数据，同时与所有行业线的主管合伙人深入沟通、提炼差异化，接着梳理出一份最全LP地图。每一次募资，都是对GP的一次体检，对自身的一次扫描，也希望通过募资，倒推我们内部投资和运营的螺旋迭代发展。

“我们募资大概分三步走。”邵红霞透露，第一步是先夯实基石LP，达晨有一批坚定支持

的老投资人，大股东电广传

媒这次也加大筹码，

团队和股东自有资金占比超过10%

，如此高比例的投入并不多见，“表明我们团队是All in心态”。第二步是对接金融机构渠道，达晨这次与诺亚财富和招商银行合作，邵红霞坦言，“能够进入诺亚、招行这样的渠道并非易事，他们的门槛其实很高的，对合作的GP很挑的，达晨和诺亚的合作超过10年，非常感谢诺亚的一路陪伴，无论市场环境和产业周期如何，都重仓支持达晨。”目前，还有一些专业的大机构正在走内部的决策流程，达晨新基金募集工作在半年内进入尾声。

整体来看，此次LP阵容令人羡慕。投资界独家获悉，除老股东电广传媒外，达晨新基金LP中既有歌斐资产、招商银行、平安银行等金融资本，也有世纪金源、金雷风电、碧桂园、满京华、大华股份、九阳等产业资本。

此外，国有资本方面出现了如来自湖南、安徽、山东、浙江等地国资的身影；还有歌斐母基金、清科母基金、中科院科技成果转化母基金、盛世母基金、恒天融泽母基金等市场化母基金。LP复投率高达70%，市场上主流的人民币LP群体都来了。

当然，LP

中也涌现不少新鲜

血液。这是达晨首次与招商银行合作

，通过私人银行渠道募集10亿元

，“今年3月5日，达晨新基金10亿份额在招行平台上实现秒空”，这一幕令邵红霞印象深刻。在中国市场上日渐活跃的家族办公室，这一LP群体，也加

入了进来。还有一些互联网新贵的身影，比如华为、迈瑞医疗、顺丰、小米、腾讯、比亚迪、华大基因等知名企业高管都参与了达晨新基金。

据悉，此次新基金意向金额高达100亿，但达晨团队权衡后选择了约68亿元。“我们觉得这个规模更适合团队现阶段的能力边界。”刘昼解释，虽然有机会品牌变现，但达晨历来有自身的节奏，在扩大规模的同时要保持克制。

这意味着，达晨要忍痛拒绝一些LP。投资界了解到，有LP直接找到达晨高管团队表达合作意愿，仍然没投进这期基金。20年的行业积累和时刻自省的认识与克制，让达晨有足够底气和决心，“戴着枷锁的钱”尽量少要。

值得一提的是，达晨新基金边募边投——从去年9月份完成第一个项目投资，至今已经投出45个项目，涉及医疗健康、智能制造、新一代信息技术、消费与企业服务、文化传媒、军工等行业。弹药充足，达晨开始在下一个20年跑出“加速度”。

这两个月，美元基金募资消息密集传来，不少人民币基金倍感压力。“募资完成后，我问团队这次觉得难吗？大家反馈虽然做足准备，但上半场还是保持比较谨慎的态度。”一直负责达晨募资的邵红霞对此深有体会，“其实，每次募资开始都有压力、会焦虑，没有安全感，但随着LP交流、访谈的深入

只有拼尽全力，才能看上去毫不费力吧。

”亲历中国募资市场浮沉变迁，邵红霞坦言期盼更多长线资金如社保、险资加快进入创投行业。

再次给LP返现超30亿元

做大规模，不让遗憾重演

过去20年，达晨堪称创投圈的另类——虽然跻身头部机构，但体量跟同级别机构相去甚远。

伴随着此次募资完成，达晨将迎来一个重要的节点，“现在各方面的条件都成熟了，我们底盘打得很稳，下一个20年开始加速度。”刘昼表示，此次募资68亿，那么下一期可能是80亿，后面是100亿，稳步迈向千亿规模。

一切似乎是水到渠成。迄今为止，达晨投资企业超过600家，成功退出超过200家，其中112家企业上市，包括了亿纬锂能、爱尔眼科、康希诺、明源云、尚品宅配、华友钴业、中望软件、和而泰、吉比特、道通科技、蓝色光标、圣农发展、天味食品等众多行业第一股或龙头股。其中，2020年在港股上市的明源云刷新达晨最高回报纪录。

2020年，达晨再次一举给LP返现了超30亿元。

眼下，资金规模也是创投机构的重要竞争力之一。谈及这一点，达晨财智执行合伙人、总裁肖冰感慨万千，“此前由于基金规模不够大，致使我们失去很多机会。”一些原本非常看好的公司，达晨投到后面资金就跟不上了，导致持股比例变小，错过了更高回报的可能。”比如爱尔眼科，如今市值3500亿，达晨早早捕获却在持股比例上留下了遗憾。

“优秀的企业

家肯定是稀缺的，所有的项目

都是二八原理，发掘到好项目就是要重仓。

”肖冰说，衡量一个基金是否成功，标准有两个：一是命中率要高，投到足够多的明星案例；二是在明星项目上的持股比例要足够高，否则基金的回报还是上不去。

达晨早在2015年就对瑞鹏宠物进行了首轮投资，成为了瑞鹏引入的首个机构投资者，并在后续接连4轮追加投资。后来瑞鹏宠物又相继引入高瓴、腾讯等战略投资者，总融资金额达百亿级别，而达晨受限于资金体量没有再继续跟投，瑞鹏宠物最新一轮估值已达到约300亿人民币。

“我们后来认真进行复盘，其实股份比例要比项目估值重要。”肖冰解释，对于投资早期项目而言，多1%的持股比例，远比你多一个亿的估值重要得多。

以瑞鹏宠物目前的估值来算，多占1%的股份就意味着多几亿的回报。“我们以前一方面由于规模，一方面投资也比较保守，现在规模开始再上一个量级，更敢于重仓。”

如今，达晨投资团队的主要精力放在挖掘爆款项目上。“过去我们10个IPO，有时候都顶不上美元基金一个项目赚的钱多。”刘昼说，达晨坚持精品投资，碰到一个好的项目，一定要敢于下重注，可以两轮、三轮甚至四轮跟进，希望投出一个赚100亿的项目。

Carry到位，招兵买马

95%是理工科背景

现在，达晨大举招兵买马，扩充团队。就在投资界拜访达晨深圳总部当天，刚好18位新入职员工正在接受业务培训。刘昼透露，从2020年至今，达晨开启两轮大规模的招聘，过去一年多里约有30位新人加入。

邵红霞引用年终总结的一句话解释：“利用行业洗牌契机，逆势加大人才储备和引进”。达晨全年招聘收到了将近2600份简历，转化率是1%，可谓百里挑一，其中不乏一些从优秀美元基金手上吸引过来的人才。

人民币基金和美元基金薪酬结构不太一样，坦白说美元基金工资高，所以常常看到一些优秀人民币基金投资人被挖走。但在肖冰看来，美元基金的Carry往往只有合伙人才能享有。而类似深创投、达晨这样的人民币基金，Carry是团队一起分享、能够真正到位的。

“我们后来想清楚了，达晨就招聘适合我们的人。如果他在意短期的工资，那可能不太适合我们；如果对自己有信心，能够在五年八年投出业绩，那他的待遇一定不会逊色于顶级美元基金。”肖冰补充说。2020年达晨迎来退出大年，有些爆款项目实现了退出，回报非常高，也给投资团队兑现了Carry，金额十分诱人。