

文/沈冰洁

丁亚猛显少出现在聚光灯下。倒不是因为秉持神秘主义，而是他认为，在FA（投资顾问）这一行，大量曝光或许能带来一时的流量做个一锤子买卖，却非长久之计。只要秉持独立思考的持筹握算，耐住研究时的枯燥乏味，静下心来“走在行业的最前面，并将自己的认知水平始终与行业顶尖的企业CEO和投资机构保持一致”，就能以源源不断的内生动力不断创造价值，真正实现可持续经营。

事实上，这位联合创始人想法也奠定了浩悦资本的发展基调和内部文化。纵观合作伙伴给予浩悦的评价，“进行了大量行业研究”“对产业有着深刻的认知”“丰富的生物医药产业资源”被反复提及。“以研究驱动”，这五个字知易行难，但也正是这份坚持，让这家专注医疗健康领域的产业投行在这新陈代谢极快的FA赛道中，以及当下投资市场进入寒冬的时间里，成功跨越周期，建立了独有的竞争壁垒。

而丁亚猛本人，也在中国医疗健康行业积累了超过20年的风险投资、兼并收购和投资银行经验。作为浩悦资本经营管理和业务发展的重要决策人，他主导完成的交易包括亚洲医疗、昆翎医药、颐坤生物、锦江电子和嘉因生物等企业的多轮私募融资；瑞奇外科和怡康医药等企业的并购重组，誉衡药业、康恩贝和信立泰等上市公司的分拆融资等，交易金额达数百亿元人民币。

丁亚猛 浩悦资本创始管理合伙人、首席运营官

### 【创业是种“天时地利人和”】

丁亚猛将创立浩悦资本称为“水到渠成的选择”。2002年，他加入一家医疗行业的上市企业从事并购工作多年，后进入联想控股麾下联想之星负责医疗行业的早期投资。这两段工作经历不仅让他建立了对医疗行业技术及架构体系的全景视野与认知，也让他以投资人的身份全程参与并深入从天使投资轮到后端兼并收购的全过程，从而更全面地了解科学家创业者在面对投资人时的不安，以及进行技术转化、商业化时可能出现的瓶颈。

在工作了十几年后，这位具备扎实功底的老将，决定给自己更大的挑战。“我和一个好朋友一直在想，中国还是需要有那么一家代表科学家企业家的专业中介机构，来面对资本市场。我们想帮助他们摆脱被动，从一开始就做好准备，包括融资规划、交易结构、公司治理、关键条款等。”

2014年1月，浩悦资本在上海成立，致力于以研究驱动投资的理念，帮助中国医疗行业优秀企业成功对接资本市场，为

客户创造增值价值。回过头来看，这个选择不可谓不明智。

以两人团队为起点，浩悦的版图与规模陆续扩张。随着具备深厚医学研究和跨国公司多年工作经验背景和产业投融资背景的合伙人与更多对行业充满热情的精英加入，如今的浩悦已经成长为国内产业投行中名副其实的先行者，拥有70余名专业投资和运营人员，在北京、上海、深圳均开设办公室，其研究领域及交易范围覆盖创新医药、创新医疗器械、IVD与生命科学、健康服务和智慧医疗等多个细分赛道。单单是2021年一年，浩悦资本就完成了超过50笔私募融资、并购整合和上市公司分拆复杂交易，交易总额数百亿元人民币，在医疗行业各细分赛道全面领先。

### 【做企业长久发展的陪伴者】

双创政策的提出拉开了“大众创业”的时代序幕。投资机构以及创业者和创业公司呈井喷状态，主打为企业家提供融资咨询的FA行业也被推到了风口之上。

亮眼表现后，市场开始进入调整期。对于这种降温或者“泡沫破灭”，作为局中人的丁亚猛反而觉得是个好机会。一方面，随着市场的降温，行业开始分化，资源将加速向头部机构集中。大浪淘沙之下，只有热爱产业的FA机构方能留下，并用长期的战略布局与定力，真正看到产业跨越周期后面临的巨大机会。另一方面，市场的要求越来越高——当然，这也意味着FA机构能做的事情或者说需要做的事更多了。

“我们想做的并非单纯的撮局者”，丁亚猛并不否认或者排斥“中间人”的角色定位，但他强调，浩悦资本始终将自己定位于成为中国医疗健康行业最专业的产业投行，相对于市场上大部分抓热点的FA，丁亚猛更倾向于谋定而后动，通过保持对行业和趋势的深度理解和洞察，并从中挖掘产业新价值、新突破点，从而支持并赋能企业整个生命周期的生长，陪伴企业长久发展。

“我们帮企业做很多事，包括战略规划、管理层激励、重要战略资源对接、人才推荐等等，这些都是很重要的增值服务。”他总会对同事反复强调做事要有始有终，“别人想到的我们要想到，别人没想到的也要想到。”

去年，浩悦资本成立了浩悦中国医疗产业基金。依托于强大的医疗产业投行业务能力，浩悦中国医疗产业基金致力于发掘最具成长价值和投资潜力的优质医疗行业标的，同时为被投资企业赋能，为投资人创造长期和超越市场平均的回报。此外，浩悦资本也开始探索需要更长时间验证，但会被证明是“时间的玫瑰”的产业孵化，最终以投行、投资、孵化形成战略闭环。

谈及对浩悦的未来期许，即便如今的市场偏冷，丁亚猛仍旧认为，人们对大健康日益差异化的高要求不会变，中国的创新动能和资本动能不会变。“我们希望将中国的大健康行业作为终身的事业，成为嫁接医疗与资本的桥梁。我们想跟这些未来能够成为中国乃至世界最优秀的医疗企业、产业资本和投资机构共同成长，长期共行。”

以下为丁亚猛与福布斯中国的部分对话，经编辑：

福布斯中国：现在越来越多的基金涌向早期投资，您怎么看呢？

丁亚猛：市场有很多基金转向早期投资，我觉得里面有主动和被动的两个方面。

被动层面看，近几年，一级市场整体还是存在泡沫。从整个产业的发展来讲，泡沫并非没有积极层面，这里还是会诞生出中国未来的领袖级企业，但这需要时间去磨练。其实到今天为止，一、二级市场整个的估值依然还有很多项目是倒挂的，这逼得机构不得不往前走，因为后期项目实在太贵，那往前走就是投早期，投规模相对小的项目。

主动层面看，因为早期的项目特点是风险大，门槛高，对（投资人）专业度的要求十分严格。随着原来传统做Pre-IPO的公司及投资人对行业的理解日渐加深，他们也就越来越有能力看清趋势，在早期找到合适的项目。

总而言之，不管是早期还是中后期都是有机会和风险的。因此，投资机构也会在未来市场中面临大的洗牌和挑战，最终，只有坚持走专业化路线、在细分领域内积累足够产业积淀的企业才能真正胜出。

福布斯中国：产业投行与传统投行之间的区别在哪儿？其行业特点是什么？

丁亚猛：

传统投行的业务模式专注在二级市场IPO业务，人员配置以金融背景居多，他们更擅长上市、证监会的合规性、二级市场的交易规则。随着我们客户增多，业务范畴变大，他们的很多技能是需要我们未来去学习的。当然现在不少传统投行也会有些

产业组，但相对而言不会是他的业务重心。

产业投行的业务模式是成为企业的外包CFO，深度陪伴企业成长，帮他们补短板。专注是产业投行的核心，立足于创造整个产业的价值，提升整个产业的效率，是产业投行的关键点。

福布斯中国：作为资本与创业公司间的纽带，如何“平衡”各方诉求？

丁亚猛

：与其说“平衡”，我觉得更多的时候是基于长期价值的大格局观下的共赢。浩悦是一家拥有极强企业文化的公司，我们会筛选一些有比较大格局的投资人和创始人去合作。大格局具体指，必须着眼长期利益，从为产业创造最大化价值的角度来勾画企业的未来，获得长期投资回报。

福布斯中国：

中国与欧美投行市场存在哪些差异和挑战？您如何看待中国投行的发展？

丁亚猛：

欧美投行发展很成熟，医疗行业活跃的既有高盛、大摩这样的国际化大投行，也有Centerview、Leerink这样的精品投行。这些精品投行更专注于产业，更深耕于产业的深度整合。反观国内，随着经济形势的调整，医疗健康行业也在周期中经历价值回归，国内并购重组的市场需求势必日益增多。加上中国创新药企的出海需求、海外上市需求等，都会给专注产业的中国投行提供快速成长的机会。