聚焦第九届中国国际进口博览会

进博会上投融资对接忙：有备而来筛项目 喜出望外获商机

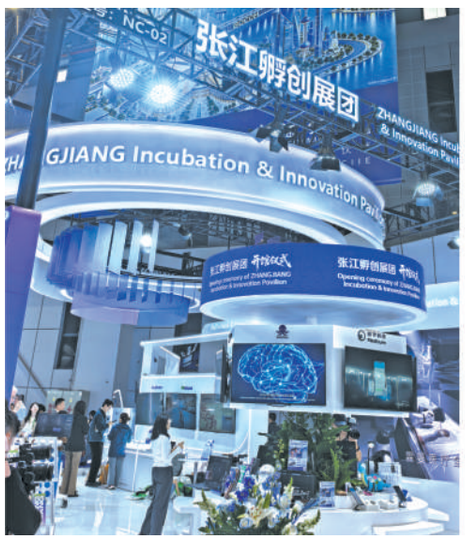
证券时报记者 张淑贤

11月5日至10日，第九届中国国际进口博览会(进博会)在上海举行。

在被红酒与咖啡包围的农食产品展区，一个不起眼的小展位让证券时报记者停下了脚步——艾融资本，一家总部位于瑞士楚格的跨国并购顾问机构。

为何将展位设在农食产品展区？艾融资本创始人兼CEO陈力筠透露，公司第一次参加进博会，抱着试试看的态度跟着瑞士中心设展，“让人惊喜的是，确实有一些潜在客户主动找过来，集中在科技、大医疗健康、汽车上下游等领域”。

一家并购顾问机构出现在农食产品展区，折射出进博会正从商品和服务的输入平台，变成全球创新要素双向流动的舞台。





进博会首设张江孵创展团，31家创新企业参展(左图，张淑贤/摄)；创新孵化专区内，一家澳大利亚材料公司负责人在介绍情况(右图，国家技术转移东部中心提供)。

1 把600多个项目筛一遍

相比陈力筠首次在进博会上与潜在客户的不期而遇，上海弘信股权投资基金合伙人郑俊彦逛进博会则已有多年。今年，他先用两天时间，把创新孵化专区的600多个项目筛了一遍。

韩国创新企业G-KIC展台，有9家韩国初创企业组团参展，行业覆盖人工智能、生物材料、智能可穿戴设备等领域的技术和产品。证券时报记者现场看到，有的企业在推介材料中明确载明“有融资需求”。

“创新孵化专区汇集了全球近40个国家和地区的早期科创项目，和其他展馆多为成熟大企业不同，该专区汇聚的是全球最前沿、最早期的源头创新项目。”郑俊彦说，前期已收集了材料，现场大致过一遍，再针对AI算力、半导体、医疗器械等赛道的企业，结合路演等重点挑选。

看得多，出手也快。今年进博会，郑俊彦看中了一家来自中国台湾的医疗参展项目，拟投资该项目的Pre-A轮。“金额投个一两百万美元吧！”他说，创新孵化专区的企业多在早期孵化阶段，轮次普遍为天使轮或Pre-A轮，“前沿科技项目需要投早期，中后期估值太高了”。

2 助力链接全球创新资源

对于投资机构而言，进博会的价值在于项目的“广度”与“密度”。“我们深耕跨境硬科技投资项目，全球的创新项目聚集在一起，对于我们这类既有美元基金也有人民币基金的机构而言，可以更广泛地看项目。”郑俊彦表示，也可以协助全球创新项目在中国孵化、落地乃至产业化。

在他看来，创新孵化专区为海外初创企业提供了与中国场景、中国供应链和中国资本对接的窗口，可以说进博会正在升级为全球创新协同平台。

事实上，进博会已成为链接全球创新资源、促进国际技术贸易与跨境科技成果转化的重要纽带。

在第九届进博会上，国家技术转移东部中心组织了近30家境外科创企业参展，覆盖集成电路、合成生物、人工智能、先进材料、智慧医疗等赛道，推动全球创新资源与国内产业需求精准耦合，持续促成更多跨境科创务实合作。

一款源自日本的骨传导听音项目备受观众关注。该公司创始人兼总经理周新宏接受证券时报记者采访时表示，在老龄化趋势下，助听器的市场空间巨大，与气传导设备相比，骨传导助听器不需要塞入耳道，舒适性更强。“公司有产品、有技术，来进博会就是想寻找合作方，包括投资人。”他说。

国家技术转移东部中心相关负责人介绍，进博会搭起了一套国际技术转移的服务范式，即技术要素市场、跨境技术贸易、研发与转化功能平台、产业孵化、科技金融等板块协同联动，打造一站式跨境科创服务矩阵。其中，科技金融板块联动股权投资机构、产业基金，为跨境转化项目提供资金支持。

回到前文所述，陈力筠的另一项业务就是把瑞士的人工智能、机器人等硬科技项目带到中国落地、融资。“这块业务我们刚开始做，效果还不错。”陈力筠说。

可见，中国市场丰富的应用场景，正成为新技术的试验场与孵化器，助力全球创新成果完成验证、加速转化、实现价值。

3 便利创新要素双向流动

实际上，进博会不仅链接了全球创新资源，而且大大便利了创新要素双向流动。

第九届进博会首次设立“张江孵创展团”，31家创新企业参展，除张江本土孕育的科创新秀，也有来自美国、英国、奥地利、新加坡、以色列等地的海外创新力量。

“我们在进博会搭这个台子，就是想让中小孵创企业站上来，被世界看见。”张江集团董事长俞勇表示，进博会不只是行业巨头的舞台，也应该是中小孵创企业的舞台。

今年刚成立的安芯达半导体(上海)有限公司，主要开展商业航天和机器人配套的存储芯片研发与制造。该公司董事长李修录透露，公司目前正在进行天使轮融资，计划融资5000万元至1亿元。“进博会上有投资人主动找我们，已有地方国企的负责人表示有意向投资。”

上述31家创新企业中的十余家来自张江AI创新小镇，覆盖人工智能、具身智能、生物医药等前沿领域，既吸引海外AI技术、项目和人才落地上海，也助力本土企业探索海外落地路径，实现双向投资对接。

据悉，张江AI创新小镇已汇聚全生命周期的基金矩阵，包括20亿元AI种子基金、20亿元链接基金、10亿元具身智能基金、100亿元未来产业基金，联动高瓴、中科创星、浦东创投等机构，覆盖种子轮到并购的完整周期。

“进博会不仅是展品展示的舞台，更是创新要素双向流动的枢纽。”张江人工智能创新小镇生态服务有限公司总经理陈霜林说。

太平资本党委书记、总经理吴松：发挥保险另类投资优势 打出科技金融『组合拳』

证券时报记者 刘敬元

“十五五”规划纲要明确提出“加快高水平科技自立自强，引领新质生产力发展”，把科技创新摆在国家发展全局的核心位置。

“做好科技金融、服务科技创新是服务国家战略的关键内容。”近日，太平资本党委书记、总经理吴松在接受证券时报记者采访时表示，作为中国太平旗下专业另类保险资产管理机构，太平资本将聚焦硬科技赛道，充分发挥保险另类投资优势，全力做好科技金融大文章。

做产业的“长期合伙人”

另类投资，是标准化品种投资之外的业务。吴松表示，保险另类投资一端连接保险资金，另一端直接对接实体经济，是保险业贯彻国家战略和服务实体经济发展的有效手段。在做好科技金融、支持硬科技方面，保险另类投资的“长期性、稳定性、紧密性、有效性”优势突出。

“与浅层应用创新、局部技术创新不同，硬科技研发环节多、周期长，需要长期资本的耐心陪伴。”他表示，保险另类投资拥有保险资金的长周期资金属性、另类产品的长期限结构属性，适配硬科技革命长期资金需求。

吴松认为，从稳定性来说，每一轮科技革命都伴随着巨大的资本繁荣，但在资产泡沫破裂的过程中，一些有潜力的企业可能被“错杀”，而保险另类投资资金来源稳定，追求长期稳健回报，有助于平滑资产价格波动风险，引导各类生产要素向优质创新主体顺畅流动，真正发挥耐心资本功能作用。

在紧密性方面，吴松认为保险另类投资深入产业一线，直接对接企业和项目，已从单纯的“出资人”角色转向产业的“长期合伙人”，密切伴随着硬科技企业的研发全过程，针对不同阶段的融资需求，综合运用私募基金、股权投资计划、债权投资计划、资产证券化等多种形式，为硬科技企业提供全链条、全生命周期的优质金融服务。

吴松还表示，硬科技具有极高的技术门槛和壁垒，硬科技企业具有轻资产、高风险特点，传统融资模式往往失效。作为另类投资的重要方式，保险私募股权基金融合保险资金特性与私募基金产品优势，可以更好地为初创期“小而美”“硬科技”企业提供精准高效的金融服务。

打出科技金融“组合拳”

从行业层面来看，吴松表示，保险另类投资正在经历深刻变革，从过去以获取流动性溢价、信用溢价为主，向成长性资产延伸；从增厚投资收益的单一目标，转向增厚投资收益、加强长期资产配置、提升服务国家战略质效等多元目标。“硬科技赛道，成为行业深化另类投资转型的共同选择。”他说。

吴松介绍，太平资本充分发挥保险另类投资优势，打出科技金融“组合拳”。一是通过保险私募股权基金，加大对早中期科技型企业的支持力度；二是通过股权投资，支持大型龙头硬科技企业创新发展；三是创新另类投资方式，支持新型基础设施建设。

其中，保险私募股权基金是“投早、投小、投长期、投硬科技”的重要抓手。太平资本旗下保险私募基金管理机构先后发起设立太平医疗健康基金、太平科创基金。截至2026年6月末，已完成投资35.14亿元，累计服务超160家国家级专精特新“小巨人”企业、专精特新中小企业。

吴松表示，“十五五”时期，太平资本将进一步推动保险私募股权基金业务发展，综合运用基金、母基金、S基金等多种投资方式，拓展投资边界和服务覆盖面，为更多“小而美”“硬科技”企业提供服务。同时，太平资本将通过股权投资计划、股权直投等方式，加大对具有确定性商业模式、处于成熟阶段的大型龙头企业、产业“链主”的支持力度，满足集团保险资金大额配置需求，支持龙头企业规模化技术应用，并以点带面推动上下游硬科技小企业技术创新。

加快提升科技金融专业能力

吴松表示，“十五五”时期，国家高水平科技自立自强战略对保险另类投资转型发展赋予了全新的使命责任和时代机遇，也对保险资管机构投资管理能力提出了更高要求、更高标准。

“太平资本将苦练内功、提质增效，大力推进投资能力建设，加快形成与服务硬科技发展相匹配的投资管理体系。”吴松为此介绍了三个维度的举措，涉及加强投研能力建设、强化投资风险管控、推进数智技术赋能。

“硬科技投资逻辑与传统的财务投资有着本质区别，提升对技术原理、产业趋势的研判能力是做好投资工作的基础。”吴松表示，太平资本坚持研究先行，以研究引领投资、支撑决策，一方面深化外部投研合作，另一方面强化内部投研能力建设。

吴松还提到，深化科技赋能是提升保险另类投资管理能力的关键。长期以来，保险另类投资业务面临着数据基础薄弱、投研体系建设滞后、风险管理工具不足等痛点。随着业务规模不断扩大、项目数量持续增长、投资领域持续拓展，保险另类投资经营管理、投资决策、风险防控的压力不断增大。对此，太平资本将加大数字金融资源投入，打造统一数据平台，深入挖掘数据价值，不断探索数智技术在投资研究、投资决策、风险管理等核心业务场景的应用，赋能业务发展。

“防风险是投资工作的永恒主题。太平资本将针对硬科技赛道的风险特征，着力提升投资风险识别、风险评估、风险管控能力。”吴松说。

科技保险与时俱进 护航企业跨越中试“死亡之谷”

证券时报记者 邓雄鹰

低空飞行、商业航天、人工智能……第九届中国国际进口博览会(进博会)如火如荼进行，前沿硬核科技轮番登场引起众人注目。

硬核科技加速发展背后，离不开保险护航。公开数据显示，2026年1月至8月，科技保险为科技活动提供风险保障8.7万亿元，同比增长66.9%。在本次进博会举行的科技金融高质量发展研讨会上，来自保险、科技产业的多位专业人士深入探讨，为“科技—产业—金融”高水平循环共谋发展之策。

护航科创跨越“死亡之谷”

“我们和银行走通了保单贷款服务模式，目前已有5单项目落地或正在推进中。对于创新创业企业来说，这是非常大的助力。”第九届进博会期间，国科新材料总经理付兴国在接受证券时报记者采访时表示。

保单贷款服务的底层金融产品，即中试保险。中试是科技成果从实验室向产业化过渡的关键阶段，对新产品从实验室阶段步入大批量生产阶段起着承上启下的作用。

付兴国介绍，小试直接产业化成功率仅约30%，中试对应技术成熟度为4—6级。经过中试阶段，产业化成功率可提升至70%—80%。不过，中试环节普遍面临管理难度大、试验失败风险高、传统金融工具缺位等堵点，因此也被称为科技创新的“死亡之谷”。

“一旦试验失败，投入便会归零，社会资本普遍不愿介入，这一痛点制约了科研成果落地，大量实验室成果卡在工程化放大阶段，难以走向市场产业化。”付兴国说。

作为中国科学院控股有限公司旗下的成果转化平台，国科新材料承担着推动科技成果工程化、产业化的重任。经过两年调研和探索，国科新材料联合中国太保产险于2023年在国内首创“中试技术保险+风险减量服务”模式。这一模式下，国科新材料依托专家资源，开展项目全流程风险识别、评估与处置，出具承保意见，保险机构以约定技术指标完成度判定成败，分散中试项目技术风险。此举将保险从保资产延伸到保研发探索，破解高技术项目大数法则难题。

依托中试保险，还可以进一步实现银保联动、投保联动。付兴国表示，中试技术保险的引入带来了两方面显著改变：一方面，打消项目方后顾之忧，让企业敢于开展高风险的中试创新；另一方面，增强投资机构、银行的信心，提升股权投资与信贷投放意愿。

“我们计划与保险公司筹建风险减量研究室，下一步还将与保险公司一起，把保险保障进一步延伸到概念验证、中试平台责任等核心环节。”付兴国表示。

科技保险创新“多点开花”

首创良品率保险、首单植入式脑机接口创新手术专项保障、数据资产损失费用保险……随着科创产业快速发展，我国科技保险探索正在“多点开花”。

以中国太保产险为例，2026年1月至9月，中国太保科技保险保费收入同比增长31.69%，服务科技企业数量同比增长11.13%，科技保险专属产品达95款。

中国太保产险副总经理李超表示，科技创新领域风险与常规商业风险存在显著差异，包括研发投入高，新技术风险未知，产业链长，缺少数据积累，同时科技创新体系复杂，急需以系统性思维提供专业化风险保障方案。“我们下到基层、厂房、实验室，深入了解行业痛点后做出相应解决方案。”他说。

以生物医药行业为例，产业发展面临多重现实挑战：一是创新药研发具有高投入、长周期、高失败率的特征；二是随着创新药“出海”规模持续扩大，海外知识产权纠纷等风险上升；三是部分罕见病创新药研发成本高企，药品定价偏高，存在支付难题。

针对上述痛点，保险公司探索形成三类保险产品组合方案：一是推出药品研发费用损失保险、成果转化费用损失保险，对冲研发与成果转化环节风险；二是配置全球适用的国际临床试验责任险、海外知识产权保险，化解“出海”过程中的相关风险；三是推动商业健康保险与创新药产品联动，破解创新药多元支付瓶颈。

中国太保产险总经理陈辉接受证券时报记者专访时表示，公司正加快完善“1+6+3+N”专业化经营矩阵：总公司设立“1”大科技保险中心，统筹规划、政策和产业研究，联合外部智库绘制产业风险图谱；围绕现代产业体系，组建“6”大重点产业领域SBU，实行“专人、专岗、专研、专保”，创新商业模式；同时，成立上海、北京、深圳“3”大科技保险分中心，在苏州、杭州、合肥、武汉等重点区域设立专营团队落地创新业务模式。

“可以预见，科技保险将作为科技金融的重要组成部分，在服务新质生产力发展中实现自身的高质量发展，前景广阔、大有可为。”陈辉说。

共筑科技保险创新生态

科技创新迭代快、风险复杂多元，推动保险与科技创新深度耦合，构建多方协同的科技保险创新生态，已经成为赋能科技成果从实验室走向产业化落地的现实需要。

蔚来汽车自动驾驶研发工程与智算中心负责人陈昆盛认为，保险本质是将不确定性转化为确定性的服务和产品。对用户端，保险公司拥有独立客观的第三方数据，可对自动驾驶系统安全水平给出客观参考；对企业端，保险可沉淀真实事故数据反哺研发，同时高阶自动驾驶时代责任主体趋于多元，保险是厘清多方责任的重要工具。

蓝箭航天市场营销部总经理马海静表示，过去，公司在火箭研制、运载火箭发射等工作中，得到了保险行业的有力托举和保障。随着低轨卫星进入大规模组网时代，商业航天风险的内涵已经发生变化，行业对保险全生命周期的保障能力提出了更高要求。比如，延期风险是行业突出痛点，除火箭本身损失之外，还会带来商誉受损、利润损失、上下游卫星企业间接损失等，这些都需要新型保险产品加以覆盖。

当前，商业航天技术迭代速度快，但行业历史数据少，保险创新面临定价难的痛点。对此，马海静建议加强双向沟通和数据赋能，帮助保险业更好识别高精尖航天工程的确定性与风险点，补齐风险评估的数据短板。同时，马海静建议保险保障链条进一步向前延伸，构建贯穿产业链的保险体系。

证券时报 中国银行保险资产管理业协会联合推出

护航居民财富 壮大耐心资本

零售价:RMB 4元 HKD 5元 北京 济南 西安 杭州 上海 无锡 长沙 成都 深圳 福州同时印刷 本报地址:深圳市福田区彩田路7006号深科技城A座37～47层 邮编:518035 北京市朝阳区金台西路2号人民日报社新媒体大厦32层 邮编:100733