



胡明烈

胡明烈： 从“独角兽”捕手 到“单打冠军”掌门人

记者 王伟/文 唐严/摄

8年前，一个血气方刚的宁波小伙子，从美国学成归来，拿着筹集来的一个多亿元资金，成立了一支自己的基金。

谁也不曾想到，短短8年，这个初出茅庐的小伙子，会在群雄逐鹿的创投圈内掀起一个又一个巨大的波澜

2012年投资大疆无人机，5年估值增长超过100倍；2014年投资禾赛科技，4年估值增长近百倍……

远瞻资本创始人胡明烈的名字自此在创投圈内“如雷贯耳”。

作为慈溪土生土长的80后“创二代”，胡明烈的履历简短，但不简单，每一段经历背后都闪烁着耀人的光芒

美国亚利桑那大学光学硕士、加州大学洛杉矶分校工商管理硕士；2011年创立远瞻资本，短短数年捕获多只独角兽；2014年起，接管上市公司兴业铜业；2016年收购掌悦网络……

这个年轻人究竟是如何捕捉并创造“财富神话”的？他的资本运作背后究竟藏着怎样的逻辑？他身上又具有哪些异于常人的特质？

日前，东南商报记者带着几分好奇和疑问，对胡明烈进行了专访，一起探寻其成长背后的故事。



初出茅庐

2011年，对中国经济来说，是最为关键的一年——“十二五”开局之年！这一年，中国经济掀开了一幅波澜壮阔的画卷：天宫一号与神舟八号实现空间对接，中国科技实力再次彰显；信息产业风起云涌，消费电子、IT服务日新月异，以淘宝、京东商城为代表的电子商务方兴未艾，新的商业模式正在改变传统经济结构……

这一年，胡明烈从加州大学洛杉矶分校毕业回国，将目光投向了国内的创新科技领域。

“我高中毕业就去了美国求学，在美国待了10来年。非常看好中美两国在科技发展上的机会，加上在亚利桑那大学本科和硕士学的都是光学，更能从专业上理解硬科技、钻研技术的创始人。”胡明烈说，这也是他之后为什么偏爱“硬科技”的原因之一。

“科技领域需要创新的地方太多了。”胡明烈说，新能源汽车、无人驾驶、智能终端、VR/AR……在他眼中到处都是机会。

不久后，与在美国留学时的同学李喆的一次重逢，让胡明烈找到了切入这一领域的最佳途径，并由此奠定了事业方向。

两人有着相同的文化背景和价值取向，留学时就经常在一起玩。当他们聊起国内经济动向和创业环境时，都觉得PE（私募股权投资）的春天正在到来。

“我们成立一支自己的基金吧！”两人一拍即合。就这样，远瞻资本在上海成立。

“高瞻远瞩”，公司名字的由来，也代表着公司投资有前瞻性产业的定位。在选择投资项目时，作为无人机发烧友，李喆想起了在美国留学期间，被美国人称赞“非常好用”的大疆无人机。

巧的是，胡明烈与大疆创始人汪滔是中学同学。2011年年底，三位同学坐在了大疆的会议室，一场“VC神话”由此悄然启幕。

尽管当时大疆还是藏身于深圳南山区一座小楼里的一个“不起眼”的小公司，年销售额刚过千万元。但就是这么一家“不起眼”的小公司，依靠其过硬的研发和销售团队，短短几年便“把自己的logo挂到美国人的心尖上”，其产品打入了好莱坞和硅谷，并很快使北美市场占据了其全球销售额中的将近一半。

“2012年，大疆推出云台，我就知道它会很赚钱，但我不知道会像现在这么赚钱，这是实话。”胡明烈回忆道，大疆之前一直是个内部融资的公司，直到2012年年底才开始A轮融资，远瞻资本算是大疆的第一个投资机构。