
以色列科技企业孵化器的经验

及对上海浦东的启示

王常雄 周洋 庄士兴 孔伟¹

(上海市浦东新区农业委员会 201306)

【摘要】: 以色列工贸部首席科学家办公室(OCS)负责实施的孵化器计划非常成功,政府对孵化项目的每1美元扶持能引进5-6美元的风险资本。以色列的主要做法是政府引导机制、严格的选拔、培养与退出机制、政府、孵化器及孵化企业三者明确的分工机制、官助民营的风险投融资机制,以及完善的风险投资退出机制。在分析浦东新区科技企业孵化器行业发展的基本情况、优势和劣势,并提出相关政策建议,如坚持市场化、专业化导向,提升孵化能力、实施多元化、国际化战略,完善孵化体系、强化杠杆效应和导向效应,扶持孵化器发展、大力发展风险投资,拓宽孵化项目退出渠道、完善创新网络,培育创新生态等。

【关键词】: 孵化器 机制研究 以色列 上海浦东 经验启示

当前,浦东新区正加速向具有全球影响力的科技创新中心进军,如何完善高科技产业、培育创新平台、营造创新氛围是重点,而科技企业孵化器建设则是重中之重。作为全球科技创新最成功的国家,以色列创业之国的美名全球闻名,科技企业孵化器建设更是各国学习的对象。本文深入分析以色列科技企业孵化器的经验,结合新区实际,提出相应政策建议。

一、以色列科技企业孵化器主要做法

1991年,以色列工贸部首席科学家办公室(OCS)负责实施的孵化器计划。孵化器经营许可为8年,必须为在孵项目提供以下四项服务:工作环境(Work environment)、行政服务(Administrative services)、技术商业指导(Technological & Business guidance)、法律法规帮助(Legal & Regulatory assistance)。计划实施初期,以色列控制孵化器总量,2002年后,OCS放开孵化器注册限制,任何公司和机构均可注册成立孵化器项目,但成立须经以色列工贸部审核批准,孵化器逐渐由非盈利的私人组织(individually-owned non-profit organizations)转型为盈利性私人机构。目前,以色列孵化器的发起者和经营者是风险投资、私募基金、天使投资、高校和著名公司等。绝大多数以色列大学都经营孵化器,或是孵化器的合作伙伴。以色列的部分实业公司也参与孵化器的筹建和经营,如Rad-Ramot孵化器部分归Rad数字通信公司所有,Eltam孵化器由以色列最大的高科技集团Elron发起成立,HiTEC-Technology Entrepreneurship Center由英特尔和Teve制药公司1992年共同成立。

根据以色列孵化器网站(incubators.org.il)的说法,目前,以色列有约20个孵化器,在孵项目约160个,主要分布在医药设备(40%)、生物制药(8%)、清洁能源(15%)、ICT(35%)和其他领域(3%),每年约70-80个项目毕业。截止2013年年底,OCS扶持了约1900家公司,累计扶持金额约7.3亿美元,约1600个项目从孵化器中毕业,60%成功募集到资金,35%目前正常经营,孵化项目累计吸引的私人投资超过40亿美元。因此,以色列政府对孵化项目的每1美元扶持能引进5-6美元的风险资

¹**作者简介:** 王常雄,上海市浦东新区农业委员会,博士;周洋,上海市浦东新区花木街道,硕士;庄士兴,上海市浦东新区区委政研室,硕士;孔伟,上海市浦东新区东明路街道,硕士,澳洲注册会计师。本文为上海市浦东新区“创二代”青年英才培养工程重点课题。

本。

（一）政府引导机制

以色列技术孵化器的日常运行收入直接或间接来自于政府。其中，孵化器收入的 20% 由政府考核孵化器业绩后直接拨给，50%来自于被孵企业成功后的 20%股权收入，另 30%来自于孵化器对项目服务收入。凡入驻孵化器的项目都会得到政府资助。每个孵化项目 2 年的预算支出共（50 万-80 万美元，其中，偏远地区孵化器预算可增加 12.5 万美元），85%的预算资金由政府出，其余部分则来源于投资者，创业者基本无需出资。股权分配如下：50%由发明人或创业者所持有、10%预留给将来企业的重要雇员，20%由提供 15%配套投资资金的风险投资机构或天使投资者持有，20%归孵化器所持有（3%奖励给孵化器项目经理）。此外，孵化项目成功后，其市场销售额的 3%返还给政府的孵化基金，直至政府扶持全部偿还完毕。如果创业企业经过 2 年孵化仍不成功，创业者无需向政府支付任何费用。

（二）严格的选拔、培养与退出机制

甄别标准高。以色列政府和孵化器对入驻孵化器的项目门槛很高：团队人员必须可靠、诚信；必须是高新技术项目；知识产权归属清晰；产品可供出口并且市场容量在 5-6 亿美元，产品市场成长性良好；商业策划书可操作性强；开发的产品有产业化基础等等。筛选程序严。孵化项目的筛选都要经过三个阶段。第一个阶段是预选，初步检查项目基本情况。第二阶段是评审，由孵化器项目评审委员会对预选项目进行评审。第三阶段，首席科学家办公室的指导委员会与评审员、孵化器经理共同讨论决定孵化项目名单。每个孵化器每年收到约 200-300 个项目的孵化申请，只有 15-20 个项目通过第一阶段的预选，5-7 个项目通过第三阶段的评审。以色列政府硬性规定每个孵化器在孵项目约 8-15 个，每年接纳和孵化器“毕业”的项目均为 5-7 个。这一总量控制的规定确保了深度孵化的可能性。

（三）明确的分工机制

以色列政府、孵化器及孵化企业三者，完全架构在激励与约束机制的基础上运行。首席科学家办公室。该部门负责具体政策的制定、项目的审批、评估和管理。管理不直接：不直接管理每个孵化项目，而是通过孵化器来推荐、筛选、申报并全权管理每个孵化项目。政府在孵化器董事会内不派驻代表，不干涉孵化器管理人员任命，但控制批准每个初创企业的预算、工作计划、工作节点等。孵化器每半年向政府上交项目汇报书。资金拨付不直接：政府扶持资金并不直接拨付至发明者及创业家投资，而是通过孵化器进行运作。孵化器享有独立财务权，政府仅仅对其投入到项目公司的资金进行监督。孵化器公司。孵化器在 2 年的“孵化期”内对项目的重大事项有决策权，如业务计划、管理、财务等。孵化器成立董事会对自身日常运作负法律责任，董事会成员来自政府、企业界、研究所、大学、中介等代表，充分发挥产、学、研、政、介方面的各自作用，克服了许多小企业技术型创业者决策的弊端。每个孵化器都设有管理中心，主要提供各类孵化服务。孵化项目内部的经营管理、财务管理、市场开发都由孵化器负责，创业人员可以全身心地创业创新。

（四）官助民营的风险投融资机制

以色列风险投资体系不仅解决了创业企业发展初期的融资问题，而且还带来了规范的市场运作方式和经验。

本着“共担风险、让利于人、甘当配角、合同管理、及时退出”的原则，以色列政府 1993 年出资 1 亿美元作为初始基金并成立国有的 YOZMA 风险投资有限公司，其中的 8000 万美元通过参股支持，引导民间资金共设立了 10 家封闭期为 10 年的商业性风险投资子基金；另外 2000 万美元 YOZMA 公司用于直接投资 15 个科技公司，其中 9 个取得巨大成功。运作模式：每个子基金必须由 YOZMA 公司、富有经验的国外风投公司、以色列民营资本 3 部分组成，其中，政府投资 800 万美元，占基金份额的 40%。子基金采用合伙制，基金投资人承担有限责任，必须由以色列本地的机构进行管理，这为以色列学习国外成熟的风险投资知识和

经验奠定了基础。YOZMA 公司只能参加子基金的投资委员会，不参与基金的日常管理。基金必须投资以色列的高科技创新公司。激励措施：基金管理人按照国际惯例可以获得 3% 的年度基金管理费及 20% 的投资利润。在封闭期前 5 年内，每个基金的其他投资人在任何时候都可优先以原始价格买走政府 40% 的基金份额。这种制度设计不仅向投资者提供了资金供给和风险分担的机制，而且引入了足够的激励机制。

目前，YOZMA 公司已经私有化，但却有着历史性意义。一方面是杠杆效应：YOZMA 成功地吸引了国外著名的风险投资公司，不仅带来了资金，更重要的是带来了管理技术。另一方面是导向效应：引导社会风险资本流向风险偏高的、种子期和起步期的新兴企业。根据以色列风险投资协会（IVC）2014 年度报告，以色列风投资本融资渠道日益全球化，风投募集资金中海外资本的比例从 2004 年的 51% 上升到 2013 年的 76%。据华尔街日报统计，李嘉诚控股的 Horizons Ventures 是以色列最大的外资风险投资基金，2011 年以来募集资金 1.8 亿美元。2014 年，以色列风险投资基金募集资金 9.1 亿美元，创 6 年来新高，其中，有四只风投基金募资超过 1 亿美元，其中，Carmel Ventures 获得百度和中国平安等公司的 1.94 亿美元投资。2014 年，以色列 51% 的风险投资基金项目均投资不足 500 万美元。

（五）完善的退出机制

风险投资的目的是通过企业的增值而获利，因此能否成功退出是衡量风险投资是否成功的重要标志，这直接影响到孵化器和风险投资的项目选择和资金投入量。退出渠道畅通，且退出收益可观使得风投资金大幅入股以色列在孵项目。2014 年，以色列高科技行业退出收益达 69.4 亿美元，退出项目数 99 个，高于 2013 年的 65.9 亿美元和 90 个。

退出收益高。如果按照退出投资率（the ratio of Exit to investment）衡量投资绩效，2013 年，以色列风险投资 17 亿美元，投资退出 42 亿美元，退出收益比达 2.5:1，为 10 年来新高，远高于其他国家，这表明以色列风险投资退出收益非常高。收购方主要为海外投资者，特别是美国是以色列收购的主力，2014 年，以色列的 82 例兼并退出中，美国公司收购达 39 例。

退出渠道多。一是 IPO 上市。虽然以色列有自己的股票交易所，但大部分以色列公司将选择在英国的 AIM、欧洲的 EASDAQ，特别是美国的 NASDAQ 上市。根据 2015 年 1 月份发布的《2014 年度 IVC-Meitar 高科技行业退出报告》，2014 年以色列高科技行业 IPO 获利达 21 亿美元，创近 10 年新高。17 个 IPO 项目中，11 个在 NASDAQ 上市，MobilEye 是 2014 年以色列最大的 IPO 项目，募集资金达 10 亿美元。截止 4 月底，以色列有 25 家公司计划 IPO 上市，绝大部分选择在 NASDAQ 上市。二是兼并收购。根据《2014 年以色列风险投资年度报告》，以色列风险投资每年的收购退出约 85 个，2014 年兼并收购退出约 48.4 亿美元。剔除 MobilEye 等巨型 IPO 项目，近年来，95% 的风险投资退出都是通过收购形式。

二、上海浦东新区科技企业孵化器的优劣势分析

（一）基本情况

浦东新区现有市级以上孵化器 24 家：国家级孵化器 8 家（占全国 608 家的 1.3%），其余 16 家为市级孵化器。除 3 家综合孵化器外，其余 21 家均为专业孵化器，涉及信息技术、文化创意、生物医药、低碳环保等多个领域。目前，新区孵化面积 35 万平方米，在孵企业 1600 多家。国资背景的孵化器 14 家，孵化面积超过 80%，民营孵化器 10 家，孵化面积约 20%。其中，中国电信天翼创投孵化器开央企先河建立“项目孵化+创业导师+天使投资”的孵化模式业务模式，3 年来吸引 6 期 124 个项目入驻，15 个项目已成立公司进行市场化运作。新区孵化器项目“毕业”超过 500 个，近 30 家孵化企业获得高新技术企业认定，6 家企业被评为小巨人（培育）企业，24 人获得千人计划支持，12 家企业成功上市，涌现了微创医疗、展讯通信、锐迪科、美东生物材料、派拉软件、智位机器人、科大智能等一批高新技术企业。

运营方面从“政府包办、事业单位经营”向“企业化运营、政府支持”转变；收入方面依靠政府补贴、收费向投资项目获

利转变；所有制方面从国有孵化器为主向民营孵化器占比增加转变；类型方面从综合性孵化器向专业性孵化器转变；功能方面从中介性孵化器向投资性、创新性孵化器转变；孵化器投资方面从本土化向国际化转变。

（二）优势

1、雄厚的产业集聚优势。浦东新区在高端制造业、高科技产业等具有显著优势，跨国公司地区总部、科研机构等在张江等地集聚明显。

2、优惠的扶持政策。浦东新区财政扶持已覆盖创业苗圃、加速器、上市挂牌、研发等环节，囊括在孵项目和孵化器等主体，其中，张江管委会重项目扶持、区科委重孵化器导向扶持。此外，新区对项目孵化的时间相对较长，在孵时间可长达 3.5-5 年，孵化项目能够享受更长的政策扶持。

3、庞大的市场规模。以色列在孵项目往往具有全球一流的技术，但市场规模较小，孵化项目发展到一定阶段后，投资者即以收购兼并、MBO 等方式退出，因此，以色列极少出现市值超过 10 亿美元的公司。而浦东立足上海，依托长三角乃至全国庞大的市场规模，商业模式创新层出不穷，这为新区孵化器提供了项目的可能。

（三）劣势

1、孵化器专业化程度不高、专业孵化人才紧缺，服务能力不足。虽然浦东新区有 21 家专业性孵化器，但专业化程度并不高。新区孵化业平均工资水平较低，缺乏类似针对以色列项目经理的股权激励机制，专业性人才不足，系统培训学习机会较少。和以色列的孵化器相比，新区孵化器的孵化能力不足，主要表现为一般性服务多而专业性服务少、面上的服务多而针对性的服务少、有形服务多而无形服务少。

2、孵化器可持续运营机制缺失。孵化器的收入来源主要包括房租收入、政策扶持、服务收费、投资收益。国有孵化器偏公益性，直接股权投资项目流程繁琐且激励不足；大部分民营孵化器仍然依赖政策扶持和向项目方收费，投资收益占比仍然偏低，民营孵化器项目成功退出案例仍然屈指可数。

3、孵化方式粗放。以色列孵化器虚拟孵化能力极强，对房屋建筑依赖较低，孵化面积平均约 1000-2000 平方米，在孵企业一般不超过 15 个。而新区部分孵化器的孵化面积超过 1 万平方米，在孵项目平均约 80 个，部分孵化器在孵项目达 300 个，广种薄收的特征十分明显。

4、风险投资体系不完善。IPO 难度太大，新三板仍处于起步阶段，风险投资更愿意投资风险小、上市概率大的项目，对高风险阶段的孵化项目投资的积极性不足。此外，风投公司投资水平、投资强度离全球一流水平仍然有较大差距。据顶级风投数据商 Pitchbook 统计，2014 年，美国 100 家最大的风投公司平均投资达 2.5 亿美元。

5、创业政策未形成合力。目前，浦东新区创业政策呈现“九龙治水”格局：如高端人才创业（组织部）、创业带动就业（人保局）、科技创业（科委）、大学生创业（教育局）、青年创业（团委）、退役军人自主择业创业（人武部）等，相关部门之间并未形成政策合力，创业者对政策享受不足或政策理解不够。

6、创新网络较弱。布鲁斯金的最新研究表明，创新更加依赖其他创意产业（广告、时尚、传媒、金融）和创新实体（高校、科研机构）的支撑。而张江高新区高校和传媒、金融类企业偏少，张江的高校以及科研机构仅 20 家左右，且以分支机构为主，研发水平与北京中关村、上海杨浦有一定差距。浦东新区孵化器与高校开展合作较少，行业间跨界融合创新不足。

三、对浦东的启示和建议

以色列孵化器的成功有其国民素质高、敢于创新、宽容失败的文化特征，尽管并不是每一种做法都适合浦东，但以以色列政府、孵化器及孵化企业三者间的高效、顺畅运行机制，仍然值得浦东新区借鉴学习。孵化器是一个系统工程，为营造大众创业，万众创新的局面，现对新区科技企业孵化器发展提出如下建议：

（一）坚持市场化、专业化导向，提升孵化能力

1、深度孵化。重点提升孵化器的内功，增强专业孵化器的差异化竞争优势，为孵化项目创造更多价值。鼓励孵化器做精做细，在孵化初创企业实行总量控制，确保孵化器对项目进行深度孵化和虚拟孵化。

2、定制服务。鼓励孵化器在做好硬服务的同时，通过投贷孵、“孵化器+投资公司+银行+担保公司”、“深度孵化+创业导师+天使投资”等孵化模式，提供更多软服务、资本服务，解决创业企业“成长的烦恼”。鼓励孵化器以自建或购买方式，提升创业企业管理、项目推介、风险投资引进、行业交流沙龙、公共技术服务、科技成果转化、知识产权预警等方面的专业化水平。

3、动态持续。以色列孵化器收入的50%来自于孵化项目股权收入，美国Ycombination以1.8万美元投入即拥有项目6%的股份，投资收益提升了孵化器的积极性和可持续发展能力。引导孵化器建立基于投资增值的可持续的孵化器商业模式（Incubator business model）。引导孵化器从政策依赖向“孵化+投资”转型。试点国有孵化器改制或委托管理，重点提升对国有孵化器管理层的激励机制，增强投资功能和快速决策机制。

（二）实施多元化、国际化战略，完善孵化体系

1、丰富孵化载体。整合区级开发公司和各镇投资公司的空置厂房、政府扶持政策和知名企业的行业资源或孵化器的专业孵化能力，打造“空置厂房+政府扶持+专业化孵化能力（产业资源）”的孵化新模式，在扩大孵化器数量、增加孵化面积、提升孵化能力的同时，实现园区和镇域经济、产业的创新驱动与转型升级。同时，鼓励央企、民营孵化器和国有孵化器合作，充分发挥前者专业孵化能力和后者孵化面积优势。

2、坚持创新导向。重点围绕移动互联网、智能硬件、生物医药等战略性新兴产业和浦东新区核心产业优势，打造一流的专业性、创新性孵化器，吸引集聚一批相同专业技术领域的创业企业，形成产业链和产业群，以孵化器培育提升产业集群效应。

3、拓宽投资主体。引导高校、科研机构、天使投资人、资深创业人士、社会资本结合自身优势，投资入股现有孵化器或新建孵化器。引进一批国际知名孵化器公司，学习其经营模式和孵化经验，提升浦东新区孵化器的整体孵化能力。借鉴电信天翼创投孵化器模式，鼓励央企、大型国企、著名民营企业利用自身行业优势，在新区设立内部孵化器，鼓励员工创业创新。

4、加强国际合作。与全球一流孵化器合作互动，鼓励浦东新区企业和以色列一流孵化器公司共同出资在新区建立合资孵化器，或新区企业出场地、以方出管理和资金的方式联合创办孵化器。

（三）强化杠杆效应和导向效应，扶持孵化器发展

1、优化扶持结构。张江高新区科技孵化器的扶持办法中的研发费用补贴条款并不适用软件类轻资产创业项目，该文件将于今年年底到期，建议出台新的扶持办法，确保不同类型的创业项目均能享受到扶持，适当提高孵化器扶持占扶持资金盘子的比重，制定创新能力导向的孵化器扶持标准。加强对科技孵化扶持资金的监督管理，加强对资金使用情况的审计监督，确保财政资金发挥最大效用。

2、加强项目推介。今年3月26-27日,Ycombination 举办了全球瞩目的第13届DemoDay(两年一次),大力推介47家孵化企业。和以色列、硅谷、中关村等地相比,浦东在项目推介方面力度仍然不足。建议以财政扶持为抓手,鼓励孵化器定期组织重点项目的专业推介,通过浦东发布、张江发布等新媒体、自媒体和权威科技媒体渠道,重点传播、报道新区的创业项目和活动。

3、加强人才培育。借鉴以色列项目经理持股模式,建立孵化器专业人才的激励机制,如股权、期权激励等;对孵化器行业引进的高端人才进行适当的奖补,加大对孵化器行业专业人才的培养,定期组织孵化器从业人员专业培训。

(四) 大力发展风险投资,拓宽孵化项目退出渠道

1、成立浦东新区政策性天使投资基金。对其投资的孵化项目,鼓励符合条件的孵化器进行项目推荐、管理,并享受项目成功退出时的部分增值收益。

2、引进培育顶级风投机构。借鉴以色列风投经验,大力引进全球一流的行业性特别是E产业和医产业的风投机构,重点投资新区孵化项目。培育、引进一批懂国内消费市场的本土风投机构,鼓励其在新区设立总部。

3、成立新区政策性风投基金。借鉴以色列YOMZA模式,成立新区政策性风险投资基金,并和全球一流风投机构、私人资本共同成立TMT、生物医药等新兴领域的子基金,鼓励新区的投资机构参与管理,子基金运营可有两种思路:一是完全市场化运营,时机成熟后各子基金可逐步“民营化”;二是政府充当有限合伙人,向一般合伙人给予一定比例的管理费和投资收益。

4、定期发布行业报告。以色列IVC和Pitchbook的相关报告已成为全球孵化器建设、风投、私募基金投资的风向标,建议定期(季度、年度)发布新区孵化器建设和风险投资资金募集、项目投资、收购退出等领域的专业性报告,引导风险资本投资。

(五) 完善创新网络,培育创新生态

1、打造城市创新区。借鉴伦敦、芝加哥、柏林、首尔等全球一流城市经验,全力打造张江城市创新区(Urban innovation district),即将张江高新区打造成为研发机构、高校、公司、孵化器、风投机构、创业者等融合创新的城区。既增加创新的经济资产(跨国公司、研发机构、孵化器、研究人员),也完善创新的物理资产(促进联系、合作、创新的建筑如创业咖啡馆、公园),更构建创新的网络资产,如鼓励孵化器与咨询公司、会计师事务所、研究机构、中小企业服务机构等密切合作,形成良性循环的创新生态系统。

2、完善联盟创新。对未达到孵化器认定标准的新型社会创业服务机构,加强政策扶持。提升新区科技孵化联盟的能级,加大经费投入,将其打造成为新区孵化器、创业者、政府及其他社会创新创业资源的平台枢纽。充分利用新区乃至全市丰富的科技资源优势,搭建紧密的产学研合作平台。充分利用现有高校、科研院所的仪器设备、实验室,缓解创业企业无力购买昂贵实验仪器设备、建造独立的实验室的困难。

参考文献:

1、丹·塞诺、索尔·辛格·创业的国度,中信出版社,2010.

2、Bruce Katz, Julie Wagner(2014). the Rise of Innovation District: A New Geography of Innovation in America. Brookings report.

-
- 3、Bruce Katz , Julie Wagner(2014). the Rise of Urban Innovation District, hbr.org.
 - 4、Israel Grows From Startup Nation To Exit Nation, Techcrunch.com.
 - 5、I VC and KPMG Israeli Venture Capital Fund Raising 2014, www.ivc-online.com
 - 6、I VC High-tech Yearbook 2014, www.ivc-online.com
 - 7、IVC-Meitar High-tech Exit 2014 Report, www.ivc-online.com
 - 8、Tycoon Li's Horizons Ventures Bets on Tech Startups, www.wy.com
 - 9、What's the world's most highly valued startup? Explore the Billion Dollar Startup Club.www.wsj.com

附件:

以色列主要科技企业孵化器基本情况表

序号	公司名称	实际控制人（公司）	孵化领域
1	Abital Pharma Pipelines Ltd	Goldsohel Group & Ofer Hi-Tech	生命科学
2	Alon—MedTech Ventures Ltd	Dr. Shimon Eckhouse	医疗设备与卫生技术
3	Explore. Dream. Discover Ltd	Plus Ventures, 2B Angels	互联网、移动互联与新媒体
4	Incentive Incubator Ltd	Peregrine Ventures	医疗设备与软件
5	Incubit Technology Ventures Ltd	Elbit Systems Ltd	医疗设备、信息通讯技术与信息 光电
6	JVP Cyber Labs	JVP Labs Seed Negev, B.G Cyber Technologies	信息安全与企业软件
7	JVP Media Studio LP	Jerusalem Venture Partners	新媒体与企业软件
8	Kinrot Ventures LP	Hutchison Water	清洁科技
9	Trendlines Medical — Misgav Ltd	Trendlines	媒体技术
10	Trendlines Agtech — Mofet Ltd	Trendlines	农业技术

11	NGT – V.C. 2012 LP	Various Angels	生命科学
12	Nielsen Innovate Fund LP	AGB Nielsen Media Research BV & Partam High-Tech	互联网、移动互联、移动通讯、媒体技术
13	RAD BioMed Incubator Ltd	Mr. Yehuda Zisapel	生命科学与医疗设备
14	Terralab Ventures LP	Terra Venture Partners	清洁技术
15	The Time Innovation Ltd	Ilan Shiloach, Nir Tarlovsky & Others	新媒体
16	Van Leer Xenia GP	Van Leer Technology Ventures, Jerusalem&Xenia Venture Capital	医疗设备、新材料、工业应用与 信息技术
17	FutuRx Ltd	OrbiMed, J&J Development Corp., Takeda Ventures Inc.	生物科技