



谁是徐新？

今日资本的总裁，手里掌握了超过20亿资金的徐新，职业经历并无传奇，从中国银行、香港普华永道会计事务、百富勤直接投资部到霸菱亚洲投资基金，这个南大外语系毕业的风投界女超人完全是凭借自己的商业杀手直觉才成就今天的业绩。最为人乐道的是8年前，她靠眼光投资当时还不名一文的丁磊500万美元，使网易在纳斯达克上市，丁磊成为中国首富。她投资的中华英才网，投资回报率在100倍以上。

2004年，她被美国《商业周刊》杂志评为“亚洲最具影响力的25人之一”“亚洲之星”；2005年被《投资与合作》杂志评选为“中国最具影响力的十大风险投资家”；2006年被福布斯评选为“中国十大最佳创业投资人”。

让投资者把50%的身家财产放在这一个公司里，强迫他们关注自己的核心竞争力和品牌持续成长性，制定有效的管理层的绩效考核，建设企业文化。这些东西一时看不出效果，3年后，企业是不是能做大做强就看这些内功有没有修炼到位。”

帮助企业成长并不代表要控制企业，徐新是聪明人，她投资企业只占小股份，企业创始人始终占大股份，“只有是他自己的孩子，他才能全心全意付出”。

行业对了，就对了一半

杰克·韦尔奇曾经说过：“人对了，组织就对了。”不过，徐新的想法有所不同，她认为：行业对了，就算是一个普通的团队也能成功。而行业是没落帝国，就算是一流团队也没有大的发挥空间。她看好电子商务这一个行业，就有意识在这一领域中找企业，结果遇到了京东商城的刘强东，“我只用了一星期和他接触就决定投给他钱，其实就是聊天，我觉得他一个学社会学的人能每天花10个小时自学编程，而且还不是书呆子，在大学读书时靠着帮公司编程序赚钱，很早就买了大哥大，说明他市场直觉很好。事实证明，他对电子商务业务的理解比较透彻，非常投入，每天闲暇时间几乎都在了解客户体验感受。这也是我特别喜欢的优点，企业家一定要注重客户感受，不能高高在上只听下属做报告，这样不会在第一时间发现市场问题。”

当然，这种用几分钟的直觉和一个星期的闲聊就决定投资上千万美金的事毕竟不多。徐新投资企业家还是有标准的；诚信、商业直觉，是否有下属愿意跟着他吃苦创业的领导力，尤其是副手的能力是否比企业家本人强，还要有激情，“那种真的想创造一个伟大品牌的激情，而不是赚一票就卖了公司去享乐人生的短视派”。

除了企业家本人，徐新也会从客户、供应商，竞争对手甚至被炒的员工那里了解企业。还会做一张问卷调查，让员工给老板打分，结果证明群众的眼睛是雪亮的，一般二三十个员工调查表对老板的意见看法大多一致。

对于投资的行业，她锁定吃、喝、玩、乐的中产阶级阶层，理由很简单，这个阶层人群广，对生活品质有要求，舍得花费。

简单而专注的生活

徐新喜欢专注发展的企业，从一件小事就可以看出她个人生活习惯也很专注，活了40年，她今年刚刚换了澳洲Jurlique，之前她一直用另一个牌子的护肤品，用了近10年。这反映出她的几大特点：工作投入，忙到没有时间逛街，化妆品和衣服都在机场买；生活简单，所有女人喜欢的花哨首饰以及小资娱乐一概不喜欢；专注，连用化妆品都那么专注。我

今日资本 徐新 金融危机，我看到的是钱途

徐新不喜欢别人称她为风投界“武则天”，虽然她眼光稳、准、狠，语速和思维一样快，且直言不讳，采访时，用三分钟听一个投资项目，10秒钟做一个判断“项目想法不错，名字不好，叫起来不响亮”。她用最快的速度让人明白：世人眼里神秘的风投业，核心就是判断：判断行业，判断人。

对于金融危机下的风投业，她显然是乐天派，“这是投资好企业的好时机”，当然，此话说得有底气，因为她手中有充裕的现金资本，也因为她毕竟经历过几次经济周期，有一套完整的应对危机方案，所谓“每临大事，必有静气”也是建立在人生阅历基础上的。

责任编辑：胡楠楠 文：胡钰沛 图片：本报资料库

不经历风雨怎能见彩虹

徐新有句名言“看懂人生就会做生意”。但不经历些风浪，人生和人心都不是平白能看懂的。她比较幸运，才40岁就已经经历了好几轮DOWN CIRCLE，从2000年互联网泡沫开始，每一轮都是一次考验。如果说市场好时，考验风投抵抗贪婪的能力，那么市场不好时，则考验承受恐惧的能力。“人人都说现在风投有机会低价投资好企业，事实上，市场好时，股价虽然高，风投却抢着投资企业，现在一般风投反而不敢投资了，为什么呢，怕吃亏。

万一投了，市场更差，股票更低怎么办？只有有足够承受恐惧的能力，才真的明白现在股价掉下来，和企业家的态度有差价，好的企业价格偏低，又没有其他的风投和我抢投资，可以去慢慢挑选，真正是入市好时机。”

人生的道理和做生意是相通的：福之祸所依。市场好的时候，风投看上去风光无限，其实更容易犯错误。投资项目多，管理不过来，基金规模也偏大，企业创始人根本忙不过来，中国企业家又总惦念着多元化发展，结果表面上发展快，企业失败的隐患却种下了。市场冷下来，大家都不敢轻举妄动，也就能静心规范企业管

理，调整发展速度。前段时间，徐新一天工作16小时以上，帮助她所投资的企业做预算，让它们学会省钱过日子，一块钱当成一块五毛钱来用。甚至帮企业做品牌推广。“这些事情看上去琐碎，对发展中的企业却特别重要，很多企业最后失败都和不懂得掌握发展节奏有关。”

徐新似乎对“专注”特别重视，谈到本土中小企业发展，她再三强调：“本土企业市场感觉好，生命力强，缺点就是喜欢多元化发展，不够专注，企业家总觉得每年要100%的增长速度才过瘾，其实企业和树一样，分叉太多就长不高，长不大。我