

今日资本：寻找“吃喝玩乐”中的大生意

作者：《瞭望东方周刊》记者张瑜、邢静 | 北京报道



今日资本创始合伙人、总裁徐新

徐新坚定地认为“做基金的最高境界就是独立”，这个念头压倒了一切

说到财富故事，恐怕再也没有比“白手起家创立的公司由小变大最终上市”更为激动人心的了。

在这个故事中，除了坚忍而幸运的创业者之外，VC（Venture Capital，创业投资）也往往是必不可少的主角。无数的上市公司，尤其是问鼎纳斯达克的高科技公司背后，无一不是资本力量驱使。

VC 所演绎的，是故事中的故事。

今日资本正是其中一员。这个名字对于很多人来说都显得陌生，然而说起它的投资案例，土豆网、京东商城、赶集网、真功夫，恐怕无人不知。其中，土豆网已于 2011 年 8 月登陆纳斯达克，京东商城等几家企业也都蓄势待发。

“应该说我们比较幸运，投资的企业都很争气。”久未露面的今日资本创始合伙人、总裁徐新对《瞭望东方周刊》说。徐新语速很快，声音爽朗。对于今日资本这样一个年轻的、也正处于创业期的 VC 来说，这样的成绩无疑令她自豪。

简单来说，VC 的模式是“融资—寻找投资项目—培育—项目上市或并购—套现”。其中，寻找和培育项目是故事的核心。“选对行业很重要，我们关注的，是与中产阶级的吃喝玩乐密切相关的行业，比如零售、消费品及互联网。”徐新告诉本刊记者。

今日资本的造富故事，正是从“吃喝玩乐”中寻找大生意。

VC 中的创业者

与许多海归派的 VC 的职业轨迹迥异，1988 年，毕业于南京大学的徐新还只是中国银行总行营业部的一名普通员工，今天，她已是创投圈内最炙手可热的投资人之一。当年银行单调而枯燥的工作并没有磨灭徐新的斗志，她反而凭借热情和耐心取得了突出的业绩，得到了去香港普华永道工作实习的机会，一只脚踏入了资本圈。

徐新职业生涯中的第一个投资案例就是娃哈哈，当时她已进入香港本土最大的证券公司百富勤的直接投资部。不到三年，百富勤在 1998 年亚洲金融风暴中倒闭，而徐新也转投霸菱投资集团，正式踏入 VC 界。

在金融风暴中，徐新的事业经历了一个艰难的开始。作为霸菱亚洲的第一位员工，当时她所掌管的霸菱亚洲投资基金仅有 2500 万美元，她既要用这有限的资金寻找项目，还要帮助已投资的企业度过危机。然而，逆水行舟中，徐新仍然投资了网易、永和大王等经典案例。

自 1998 年入行以来到离开霸菱为止，徐新在对投资组合公司平均两年半到三年的持有期内，获得了超过 100% 的年平均投资回报率，回报的绝对值在 3 倍以上；她参与投资的 10 个案子中，已有 6 个成功退出，并产生了丁磊等四位福布斯富豪。

尤其值得一提的是，徐新于 1999 年以天使身份投资并至今担任董事长的中华英才网，分别在 2005 年初和 2006 年 3 月得到国际知名网络招聘集团 Monster 5000 万美元和 2500 万美元的注资后，为她带来了近 800 倍的账面回报。

2004 年，中国创投市场走过了互联网泡沫，迎来了一个崭新的高潮，徐新认为这是难得的大好时机，萌生创业的想法。2004 年 6 月，徐新果断宣布退出霸菱集团。2005 年 9 月，今日资本正式成立。

徐新并没有选择与国际知名 VC 建立品牌合作从而轻松获得资金，她选的是一条难走的路：创建独立品牌。这意味着融资要困难得多，但徐新坚定地认为“做基金的最高境界就是独立”，这个念头压倒了一切。

其后的一年间，徐新带领团队到处找钱，频繁穿梭于欧美亚大陆，平均每天要进行 3 至 4 场演讲加答辩，每次都要花费一两个小时，最高纪录是在一天之内跑三个国家。到 2006 年 10 月，今日资本终于融到了规模为 2.8 亿美元的第一只基金——今日资本中国成长基金（Capital Today China Growth Fund）。

今天，有土豆网、京东商城等著名案例在手的今日资本，掌管资金总额已在 6.8 亿美元，再也无需为钱发愁了。

中产阶级催生大市场

作为 VC 界为数不多的女性投资人，从业 16 年来之所以能拥有那么多成功案例，除了优于男性的直觉之外，徐新对市场的理性判断也毫不含糊。

行业不同，企业不同，模式不同，结果可能千差万别，徐新只抓一个本质：这个企业所服务的消费群体必须是中产阶级。她认为，中国经济的高速增长催生了中产阶级，而人均 GDP 达 3000 美元以上消费品行业会有很大增长，中国很多城市都已经显示出这种迹象，二三线城市的发展尤其快。

“中产阶级的购买力很强，他们有品牌意识，讲究服务和质量，并且愿意为高质量和稳定的服务而承担一定的价格。他们的吃喝玩乐的需求催生了许多行业，比如电子商务、旅游等，我非常看好这个市场的潜力。”

徐新告诉本刊记者，她的投资领域有三块：互联网、零售和消费品。她早期的案例中，网易、娃哈哈、永和大王等，无不在这个范围内。

在徐新看来，确定领域并不难，专注却并不容易做到。实际上，这些年不断有热门领域的项目找上门来：新能源领域的太阳能、风能，房地产等，但徐新还是抵制住了种种诱惑。

“专注可以使犯错误的几率大大降低，但却可能错过未来的世界级企业。”

这种专注使徐新发现了京东商城。

“它当时一分钱广告没做就能实现每个月 10% 的成长，可见市场潜力很大，并且拨动了消费者的某根神经。”徐新说。

拿到投资后的京东商城开始扩展商品品类，从最初的 3C 产品到百货，并且自建物流和仓储，以平均每年 3 倍的速度迅速增长，如今已是业内领先企业。

这使得徐新愈加看好电子商务，并接连投资了钻石小鸟、俏物悄语和悠哉旅游网。“悠哉旅游网今年的销售额比去年增加了 7-8 倍。这在传统零售业是很难想象的。电子商务没有这些成本，也不用实地开店，并且可以跨地域销售，增长空间非常大。”徐新说。

“我们最近访谈了一千个‘80 后’，发现他们非常依赖互联网，无论工作、购物、聊天、娱乐都在网上，很多人的日常采购中有 50% 到 80% 都是在互联网上完成的，这已经成为他的生活方式了。”徐新说。

今日资本最新的投资项目“蚂蜂窝”正是针对“爱好旅行中产阶层网络依赖症人群”。这个以旅行为主题、以旅游攻略为核心产品的社交类网站成立还不到两年，还没有收入，但今日资本仍投资 500 万美元加 200 万美元的过桥贷款。

“对收入增长的人来说，旅游会是一个快速增长的需求，这从蚂蜂窝的用户增长速度就能看出来，它也是从没花钱打过广告，但用户数量在不到两年的时间里从 15 万增长到了 200 万。我相信它会增长很快。”徐新信心十足。

比钱更多

要问中国的中小企业最缺什么，恐怕是钱。徐新深知这点。

当初就是今日资本的投资解了京东的燃眉之急，这已经是个有名的段子了。2006 年，刘强东只开口要 200 万美元，但徐新却给了 1000 万美元。

“中国竞争激烈，创业氛围浓厚，但往往是一个企业只要做好了事情，赚钱快，很快就有很多人跟风抄袭挖墙脚，所以能持续增长的不多。除了给钱，我们必须帮企业做更多的事，帮助它永续发展。”徐新深有感慨。

对于培育企业，今日资本有三大法宝：帮助企业建立绩效考核体系，建立企业核心文化，将企业打造为行业第一品牌。

“我们一开始往往要帮企业找人，起初因为公司小，人家不肯来，我们就要先给他画一个大饼，比如未来上市的可能性，毕竟我们做了很多成功的企业，还是很有说服力的。”徐新告诉记者。

“企业的制度和企业文化也很重要，比如说股权激励制度等。当这些制度建立好，员工的能量就会自动释放出来，会拼命工作。”徐新说。京东当年就拿出了 18% 的股份作为期权分给了员工，使他们可以跟公司一起成长，并能收获财富。

“很多企业在我们投资之前的年增长是百分之二三十，我们投完后都能拉到百分之八十甚至百分之百以上，这就是我们三大法宝的作用。”徐新备感自豪。而她的最大愿望，是能创造更多的财富神话，并打造出基业长青的企业。