

眼光精准、洞察敏锐是顶级投资人的共性

■ 资谨平

在资本市场追捧的消费金融领域,红杉资本沈南鹏、顺为资本雷军、经纬中国张颖、真格基金徐小平、北极光邓锋都有怎样的投资哲学受到人们的关注,他们也畅谈了自己如何投资的理论与实践。

红杉资本沈南鹏: 定战略、重产品、带团队、算好账

根据财富中文网,沈南鹏作为红杉资本全球执行合伙人,带领红杉资本中国成为投资行业的隐形霸主。进入中国 11 年,红杉中国已经投资超过 300 家高增长高回报率的公司,成为“创业者背后的创业者”。

沈南鹏对创业公司的期许是:“定战略、重产品、带团队、算好账。”这点在红杉资本的信贷投资版图可见一端。红杉资本系的消费金融类公司都有清晰细分的定位和战略,可以切入市场的空白区域。比如,即科金融(Geex Finance)作为第三方消费金融中介,提供线下商户管理和嵌入 APP 和 Web 的分期引擎等服务。而买单侠专注于蓝领 3C 信贷市场,以技术为驱动,提供小额信贷产品。

另一方面,红杉系的消费金融类公司都有金融科技基因。信贷类的公司面对共同的行业挑战就是风控和反欺诈。只有投入大量技术,依托大量数据,才能提高风控效率,减少坏账率。而京东金融依托着京东商城的大量用户数据,建立了理财,白条,保险等一系列互联网金融产业链。

手机贷是一个手机上的短期借贷服务应用,是对传统个人信贷业务的移动化创新,充分利用了大数据做自动决策。根据公开资料,旗下闪电贷所开通的 300、500、700 元超小额信贷业务提交审核最快 30 分钟内就可以拿到放款,随借随到,无需等待。买单侠也是行业内注重科技的代表,公开资料显示,其平均 4 分钟完成审核,从申请到放款平均 7 分钟,审核速度行业领先。同时坏账又保持在行业内的较

低水平。资本寒冬下,这家公司已经率先拿到了 C 轮融资,在资本市场口碑一直飙升。第一届金融科技大会上,极其低调的沈南鹏公开称赞了这家公司,实属罕见。

经纬中国张颖: 你得跑得更快,把竞争对手都打趴下

作为经纬中国创始管理合伙人,张颖一直以敢言闻名,无论是“2016 年底,创业公司将面临绝境”,还是其不作恶的投资态度,都让人印象深刻。经纬中国以豪赌的姿态,用“人海战术”快节奏布局移动互联网界,成就了其一线投资阵营的位置。2008 年开始,经纬已经投资超过 230 家公司,先后投资了滴滴打车、快的、猎豹、饿了么、陌陌、口袋购物、猎聘等业内领先企业。

陌陌的 CEO 唐岩曾评论张颖:“应该说那个时候还是有很多人对移动互联处在一个存疑(阶段),但他就是看好,看好了就毫不犹豫,行动非常快。当时我们觉得他们是打得最猛的,我们说你看经纬那个下手速度和覆盖面。现在回过头看应该说,他们是打得最好的。”

而经纬布局消费信贷领域,从上游到下游,也十分全面。典型有真融宝,积木盒子,桔子理财等。分期乐是国内学生类消费金融公司厮杀中最早跑出来的一批,不仅率先发布 ABS,也早在今年 4 月份宣布品牌升级,向白领人群拓展。在后端风控方面,面对信贷行业“老大难”征信问题,经纬也投资了 91 征信。91 征信希望打造征信领域的“滴滴”,建立标准化接口,各机构通过标准化接口接入平台,从而实现各机构之间的数据能够实时共享。目前,91 征信已签约 200 余家重点用户,日查询量突破 6 万条,达到实时负债查询领域最高值,单位用户粘性度行业第一。

真格基金徐小平: 首先要赢得人心、建立诚信

徐小平除了新东方时期青年人的人生导

师身份外,近年来最引人注目的是,作为真格基金创始合伙人,成就了聚美优品,找钢网等现在声名鹊起的公司。因为有着出众的演讲能力和号召力,徐小平是投资人中的“网红”,并且他认为,创业者一定要做网红,每一位 CEO 都应该主导公司的品牌形象和营销。如果 CEO 没有这个能力,那就找一名副手。

但是营销的基础,还是真诚。徐小平提到:“创业者想要赢得市场,赢得用户,首先要赢得人心、建立诚信。在融资这样里程碑意义的大事上,玩弄模糊战术,提供掺水的数字,会损害自己的信誉度”。

真格投资消费金融类的公司时机把握的特别好,皆在最具成长期和成本最低的天使轮切入。真格系的公司也都有真诚的特质。校园消费金融服务供应商优分期在今年 4 月联合成立校园信用联盟,并向校园分期行业发出自律公约倡议书,呼吁行业加强用户信息共享、强化行业自律,保护消费者利益,以促进行业健康发展。而买单侠一直秉持着理性低调,不浮夸的行事态度。买单侠今年 4 月宣布完成 C 轮融资后,历史融资额被精确到 8697 万美金,十分较真。金融是个高风险行业,诚实是做企业的基本底线。

北极光创投邓锋: 消费升级带来的变革

北极光创投创始人、董事总经理邓锋可以说是从硅谷创业者到中国投资人的范例。网屏技术公司(NetScreen)2001 年在美国纳斯达克成功上市,后于 2004 年被瞻博网络(Juniper Networks)以 42 亿美元收购。而北极光创投则是邓锋的华丽转身,投资过的中科创达,中文在线 15 年成功上市。

邓锋在正和岛公开演讲中表示,中国越往后发展,就像美国一样,越来越多的是靠科技创新。而只有靠行业的长远发展,才能出现独角兽。未来十年之内的驱动力有消费升级带来的变革,互联网和各个行业的联合和科技驱动创新。

而北极光投资的什马金融,也符合这样的

特例。消费金融本来就是靠着科技创新的互联网+金融。农村消费金融,依托的趋势就是农村的消费升级。农村地区的消费能力提升,也可以提升生活质量,实现更多的可能性。

顺为资本雷军: 投资如棋,顺势而为

雷军说:“早期做事情比较自信,总是认为聪明加勤奋天下无敌,总是认为只要自己努力可以做任何事情,到了四十岁的不惑之后,就觉得自己的能力是有限的,每个人的能力都是有限的,意识到顺势而为。”顺势而为,这是顺为资本名称的缘起。

从金山,到小米,再到顺为资本,雷军完成了创业者到中国最成功创业者的身份转换。从早期的天使投资人,“帮朋友”,到后期的成熟的基金模式,顺为资本成为中国最成功的资本团队之一。2012 年 11 月,欢聚时代在美国纳斯达克成功上市,雷军 100 万美元的天使投资 7 年间获得 280 倍的回报。

雷军喜欢下棋,他的投资策略也如落子布局一样,让企业自然生长,顺势而为,等时机成熟,自然成势。这点可以从顺为系的消金公司看出来。

从消金投资版图看出,顺为投资的皆为“势”,即从一个广阔的市场切入,在蓝领、城市青年、农村的消费金融领域都有布局。并且,切入时机都在 B 轮和 C 轮,企业处于一个比较成熟的上升期,也有较多的过往数据作为支撑,可以分析出市场对于商业模式和产品的接受度。

从细分的业务领域来看,买单侠提供蓝领 3C 产品分期服务;而什马金融立足农村,提供电动车、摩托车的分期服务。消金公司皆有明确的市场定位,细分人群,并且已经在自己的领域发展壮大,颇有领头羊之势。

总而言之,顶级投资人都有这样的共性:眼光精准,洞察敏锐。在消费金融领域,即使目前是资本寒冬期,但在国家的利好政策下,拥有核心技术竞争力、风控优秀的企业,依然会爆发性成长为新的增长点,成为资本争相追逐的对象。

要知道互联网时代,一夜之间行业格局可能就全然不同,在你纠结于控制成本和用户体验之间时,可能一款更吸引用户的竞品就出来了。

4. 专注于垂直细分领域。 一个典型的案例是出行领域当中的滴滴与 e 代驾。

滴滴的诞生建立在千万的厮杀当中,一路走来成功实属不易。而代驾领域,e 代驾的创业相对顺风顺水,没有遭遇巨头之争以及万千厮杀,而且耕耘在这一细分领域,其产品价值及服务同样具有无限大的想象空间,估值也並不逊色。

这二者应该是否应创业于垂直细分领域最浅显的解读。一方面细分领域竞争压力相对较小,另一方面对于投资人来说,如果你的项目不是垂直细分领域,可能他听你讲完 BP 的兴趣都没有。

(投慧)



为分级诊疗 开出更多 “制度药方”

■ 廖海金

北京市卫计委、市发改委等四部门联合发布《北京市分级诊疗制度建设 2016—2017 年度的重点任务》(以下简称《任务》),其中提出今年内 105 种大医院慢性病常用药将下放至社区。此外,为提高基层医疗人员医疗水平与积极性,今年起基层医疗卫生机构绩效工资总量将上浮 20%。

分级诊疗是新医改一以贯之的改革目标。去年初,国务院办公厅印发《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》,部署加快推进分级诊疗制度建设,形成科学有序就医格局,提高人民健康水平,进一步保障和改善民生。不难看出,此番北京市在落实国务院《意见》推进分级诊疗中开出了不少“药方”。“基层医务人员工资总量上浮 20%”、“社区医院增加 105 种大医院常用药品”、“基层可聘请大医院医生”、“大医院远程会诊”……这些实实在在的“干货”,无一不是有助于分级诊疗的务实之举,值得各地借鉴。可以期待的是,随着各地工作的不断推进,北京市百姓“看病难”的问题有望得到进一步缓解。

不可否认,分级诊疗是“大病进医院、小病进社区”医改方向的一个重要举措。然而,新政推出两年多来效果不尽人意。据媒体调研发现,个别地方分级诊疗在基层难落实,出现人为设置“权利转诊”、外请“开飞刀”、双向转诊变单向输送等问题。这些问题的出现,表明各层级医疗机构服务水平还有待提高、转诊流程亟需规范、基层首诊还未真正落实。

现实中,目前我国普遍存在“大医院看病难,基层医院吃不饱”的问题。究其原因,是人们长期以来形成的看病习惯所致。现如今很多患者,即便感冒也要扎堆去大医院、看专家门诊。人们之所以习惯去大医院看病,不喜欢在基层就诊,一个主要原因就是害怕基层没有好医生而耽误病情。

长期以来,我国的“看病难”问题往往被认为主要是医疗供给总量不足所致,但随着医改的推进,医疗供给结构不合理凸显为关键原因。新医改前,我国既存在大医院门庭若市、三级医院病床使用率超过 100%的情况,也存在小医院门可罗雀、一级医院病床使用率仅 50%左右的情况。新医改以来,医疗资源增加不少,但并没有改变这一格局,三级医院病床使用率进一步提高,仍然供不应求,而一级医院病床使用率仍不足 60%,供大于求。

如何让病人向基层下沉,实现不同级别医院有效分工,建立分级诊疗、急慢分治的就医新秩序,已越来越成为改革的重点。再说,分级诊疗也是目前世界上最为合理的一种就诊方式。在美国,居民生了病,不是直接去医院,而是先找社区医生。同样在美国,除急诊外,没有那家医院会直接收治患者。

值得欣慰的是,《意见》提出了明确各级各类医疗机构功能定位、加强基层医疗机构和县级公立医院服务能力建设、推进检查检验结果互认、鼓励全科医生与居民签约服务等,不失为抓住了分级诊疗制度的核心和关键。倘若这些举措能够得到有效落实,百姓看病还会难吗?

当务之急是,需在财政、医保、物价等制度层面打破壁垒,不断深化改革。一方面,尽快实现政策层面的调整,加大分级报销之间的等级差异,让基层诊疗更具有优势,通过政策引导让患者到小医院看病“有利可图”。除了一些危重病人和复杂病情之外,其他类型的病人要转院,必须要经过下一级医院的授权,才能按照比例进行报销,否则就不能报销相关费用,发挥医保政策杠杆作用;还可规定,患者若去小医院看病,医保起付标准比大医院低,报销比例则比大医院高,相信这样的激励政策会逐步改变患者的就医习惯。与此同时,利用价格杠杆,调整不同层级医院的服务费用,实现分流。

另一方面,打通各级医院之间的转诊通道。既要避免不必要的重复检查,还要给转诊患者提供各种便利,如从社区医院转诊到大医院的患者,无须排队挂号便可直接就诊,这对于患者选择社区首诊,无疑具有很大的激励作用。专家建议,在运用医保经济杠杆的同时,还需规范转诊流程,制定转诊指导目录,避免出现人为设置的转诊门槛。还有就是,通过医联体或预约挂号,将大医院的专家挂号资源首先向社区卫生服务机构投放。

(作者系江西省新余市渝水区食品药品监督管理局党委书记)

做到这几点,100 个资本寒冬也不会死

创业者都想抓住生命的稻草让自己挺过寒冬。

资本寒冬的降临,从某种程度上来说,是创业泡沫的破灭让资本开始冷静下来重新看待创业公司。但对于创业者来说,资本寒冬则是一场残酷的淘汰赛,每个创业者都想抓住生命的稻草让自己挺过寒冬。如果没有资本支持,也没太多余粮过冬,不妨参考下面的几点建议,可能这就是你想抓住的那根稻草。

1. 设置成长最底线。 成长是一个创业公司生存能力的最直接体现,无论哪种经济形势下,对于成长的要求都必须明确并且能够落地。

关于成长的定义,乐观的经济形势下,任何对公司有益的增长都可以纳入成长的范围,比如人才储备、产品打磨等;而在资本寒冬下,成长特指销售目标的考量。大多数创业公司很难实现自身的收支平衡,这是不争的事实,但

恶劣的生存环境下,如果你没有融资好过冬,又不能保持最底限的增长,那倒下只是早晚的事。退一万步讲,起码的底限应该是达到收支平衡。

强调成长底限的另一个重要意义还在于,它能让你侧面验证自己的项目价值和缺陷,很多创始人当局者迷,出于爱孩子的心态忽略掉公司存在的很多问题。如果你的公司真存在致命缺陷,那成长最底线也必然很难达到。

2. 保持心态要像初升的太阳,控制成本要像成熟的蛇。

从经济发展的规律来讲,有高峰就有低谷,所以不妨把资本寒冬看成一次正常的市场调整,看上去人人自危,但对有价值的项目来说,这是一个快速进阶的好机遇。创业者要做的就是把自己当成这匹杀出重围的黑马,没有这样的心态,即便你真是黑马可能也会死在跟你没多大关系的寒冬里。

然而乐观并不意味着你可以尽情地放纵自己,多留余粮好过冬这一点永远没错,因此不必要的开支必须全部砍掉。对于创业公司来讲,支出最多的莫过于工资,如果有可能,让岗位瘦身,数十人规模的创业公司随处可见,别觉得你有百八十人就意味着你比别人更强,寒冬下,最容易被拖垮的也往往是这种臃肿的公司。

也别觉得自己有实力,花完钱还会有投资人送来,滴滴投资人朱啸虎说过这样一句话,资本寒冬投资人都在休假,别总想搞把大的。

3. 无论多缺钱,把 UE 放在首位。

公司瘦身不等于给产品瘦身,用户永远是最敏感的,他不关心资本寒冬,只会看到产品是不是让她感到愉悦,因此 UE 始终要放在首位。

别抱有侥幸心理,觉得现有的产品已经拥有一部分可观的用户群,是不是在寒冬下让产品升级也暂时放爱好节省开发成本。

浅谈如何做好非公有制学校党建工作

■ 张雁鹏

以办好人民满意的教育为宗旨,以优化校园文化建设和为特色,全面贯彻党的教育方针,提高文明学校创建成果,由此切实加强和改进党的思想、组织和作风建设,为教育改革与发展提供强有力的思想和组织保证,推进学校各项工作更好地发展,当是学校党建工作的基本要求。

一、进一步加强学习和养成教育

1、抓好党的十八大精神的学习贯彻工作。把学习宣传贯彻党的十八大精神作为首要的政治任务,按照上级统一部署,精心组织,周密安排,分阶段、有步骤组织广大党员教师尤其是学校领导班子成员学习、宣传党的十八大精神,坚持理论联系实际,坚持学以致用、用以促学,用党的十八大精神武装头脑、指导实践、推动教育教学工作的开展。

2、认真做好十八大精神“三进”工作。利用报刊、广播、网络、墙报、宣传橱窗等各种载体学习宣传十八大精神,营造浓厚的学习氛围。充分发挥课堂教学主渠道作用,在进行思想品德、语文等学科教学时,融入十八大的相关内容,让课堂成为宣传十八大精神的主阵地,让广大党员教师成为十八大精神的重要传播者,真正实现十八大精神进教材、进课堂、进学生头脑的目标。

3、加强师德师风教育。加强教师的理想信念教育和职业道德教育,进一步规范教师从教行为,严格要求教师认真履行职责,为人师表,教书育人。学习宣传优秀教师,营造学先进、赶先进的良好氛围。坚决治理教师队伍中有违师德的行为,杜绝有偿家教,净化教书育人环境。

4、加强学生思想政治教育和养成教育。德育工作要在坚持狠抓常规管理、组织开展好系列活动的基礎上突出德育工作的针对性和实效性,创新德育的新思路、探索德育新方法、实

二、进一步加强党组织自身建设

1、加强党员队伍的管理与教育。要根据上级党委的年度工作计划要求,认真制定并落实好本支部的年度工作计划。学校成立了党支部,定期召开民主生活会。要在保证党的常规工作正常化的基础上,不断加强党员的党性意识、宗旨意识、组织意识教育,创新民主评议党员的方式与形式,要加强对党员经常性的教育工作,提高党员素质,组织党员深入开展“共产党员先锋岗”活动;围绕学校中心工作,做好教师的思想政治工作,切实发挥党支部的战斗堡垒作用。

2、发挥党员的先锋模范作用。进一步建立健全党员活动及考核记录,为党内评优工作提供可靠依据;“七一”期间表彰优秀共产党员。要围绕学校中心工作,结合教育教学实际,组织党员开展丰富多彩的主题实践活动。广大党员要亮出牌子、举起旗子、做出样子,争做教学能手、学科带头人、服务标兵,争当模范党员,切实发挥党员的先锋模范作用,为持续提升教育教学质量再立新功。

3、认真做好发展党员工作。制订本年度发展党员计划。努力做好优秀教师入党工作,引导团员青年及入党积极分子靠拢党组织,为党组织补充新鲜血液奠定坚实基础。以在教学第一线青年骨干教师为发展党员的重点。加强对入党积极分子的经常性教育和入党前的强化教育。确定重点培养对象和发展对象,进一步做好培养教育考察工作,对考察合格的预备党员

员按时办理转正手续。

三、进一步加强制度建设

1、认真落实党组织议事规则。要认真落实民主集中制原则,坚持集体领导和个人分工负责相结合,实现决策的科学化、民主化、规范化。凡属重大问题都要按照集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定的原则,由党支部委员集体讨论,做出决定;党支部委员要根据集体的决定和分工,切实履行好自己的职责。工作中努力做到党政工各司其职,各负其责,密切配合、相互支持,充分发挥各自的积极性、主动性、创造性,进一步完善党组织,发挥党的政治核心作用、校长全面负责、教代会民主管理三位一体的学校管理体制,最大限度地提高领导班子的整体效能。

2、认真落实民主(组织)生活会制度。要高度重视领导干部民主生活会的组织工作,切实抓好各个环节,注重抓好整改,进一步提高民主生活会质量,认真开展批评与自我批评,增强领导班子解决自身问题的能力。对民主生活会召开情况、整改情况以及群众普遍关心问题的解决进展情况,在一定范围内通报,自觉接受群众监督。要组织召开好党小组的组织生活会。党支部委员坚持参加双重组织生活会,既参加班子的民主生活会又按时参加各支部的学习活动和组织生活会。

3、落实“三会一课”等党内生活制度。认真落实“三会一课”制度、民主生活会制度、党员汇报制度、民主评议党员制度等党内生活制度。按规定召开全体党员大会、小组党员会议,组织(民主)生活会议,上好党课。

4、完善“簿册”管理规范化。加强对各种“簿册”、人事档案的规范管理,充分发挥档案资料作用。

四、进一步加强党的作风建设