

Companies

商学院黄金人脉资源整合新趋势

“同学基金”渐成资本新势力

◎本报记者 姚音

随着国内PE、VC以及各类信托投资的不断升温,特别是有关创业板即将推出的消息一经公布,使得各大商学院借助校友、同学资源开展创业合作也随之一跃进入了一个崭新阶段。利用“同学经济圈”,组建同学基金公司,形成竞争合力,发挥同学资本,打造一个投资和融资的平台——最近,各类以PE(私募股权投资)、创投、股票投资为导向的“同学基金”正在成为各大商学院黄金人脉价值显现的新趋势。

根据本报记者分别针对中欧国际工商学院、上海复旦大学管理学院、上海交大安泰管理学院等采访了解的最新情况,目前大多数的“同学基金”主要以各类MBA、EMBA、总裁研修班为出资人载体,最初以“班级基金”形式出现,采用全班同学(除少数担任行政工作要职人员)自愿出资入股的方式——出资额少则每人几万元,多则以50万元甚至200万元每股为单位认购——注册成立班级基金公司,一般由班级董事会推荐1-3名同学担任管理、运作基金并向定期向班级董事会汇报收益情况。目前各类班级基金的单体规模在几百万至上亿元不等。

创投热潮催生“同学基金”

据中欧国际工商学院某级EMBA金融班同学介绍:银行、证券、保险等金融行业的同学资源、良好的同学关系是“同学基金”得以发展的重要因素。“成立班级基金”的初衷是想在毕业以后,同学们能以开股东大会的名义保持彼此间的交流。恰好赶上了近年中国股票的利好行情,在一些商业高管同学的建议下,班级基金买的股票带来较可观的投资回报。再加上许多同学转向创业,班级董事会决定将增值后的部分基金投入一些创业项目中,于是又有了PE的色彩。

市场人士分析认为,目前私募股权投资的大形势是消息、政策面利好多多。加上创业板年内开启在

利用商学院各类EMBA、MBA班的“同学经济圈”,组建同学基金公司,发挥同学资本,打造一个投资和融资的平台——最近,各类以PE(私募股权投资)、创投、股票投资为导向的“同学基金”正在成为各大商学院黄金人脉资源整合的新趋势。

即,坊间有关鼓励人民币私募基金成立的消息不绝于耳,此外近些年来外资、国资PE通过帮助成熟企业上市,大把赚钱的案例不断刺激着人们的眼球。商学院“同学基金”的出现,从一定程度上是这一轮金融投资行情的必然产物,同时,这种形式也很好地解决了校友间找钱、找人、找项目的问题。

不过,根据记者观察,目前大多数的“同学基金”仍以合伙制方式成立,尚未委托专业投资公司进行管理。在接受采访的“同学基金”中,多数发起人也表示:目前“同学基金”组成方式仍然主要基于同学间的信任关系募集资金,除少数几家以外大多缺乏第三方监管。“目前基金采取直接管理方式,直接管理成员之间没有职位分配,但所有投资项目都由投资决策委员会决定,随着基金规模的壮大才会考虑引入专业管理人员。”由此可以看出,一部分基金的线下操作在某种程度上也可能增加投资的风险度,值得引起投资人关注。

“同学基金”的五大类型

就目前出现的“同学基金”来看,其类型大体可分为以下五种。第一,由原来的“班级基金”转化而成的“综合基金”。此种基金多包含多种投资方向,例如投资股票、短期拆借;另一部分成立PE,投资未上市的公司股权;或成立阳光私募,入股其他信托基金等。不少较早成立的“同学基金”大多属于此种,随着投资环境的变化不断调整未来的投资策略。

第二,专注于股权投资,由同学出资,专门投资同学间的创业项目,立足于一年后运作上市退出,以取得丰厚回报,诸如中欧2002级MBA学员再来明、宋镛等人成立的仁和东方投资(北京)有限公司,最初募集资本在2000万元左右,投资项目包括双鹤药业、湘福新型建材公司和中国最大的麻叶纺织企业等。

第三,发起人以实业家群体为主,基金规模较大,致力于大型实业投资项目为主,并以此作为未来从实业向资本运作战略转型尝试的类型。这一类型的“同学基金”从某种程度上更应该被诠释为实业资本借助商学院的校友平台实现强强联合。其从成立之初就具备较远的目标规划,未来致力于吸纳社会资本的加入,并最终期望转向开放式基金。如前不久复旦EMBA校友刚刚成立的中复管理投资有限公司,两个月内募集资金达8000多万元,所投资项目包括银行以及一些地产项目等,未来目标是2-3年基金规模达到8-10亿元。

第四,以校友成立风险投资公司,赞助校内创业大赛为契机,并将胜出的创业项目作为未来投资资金来源。如交大安泰校友张景溢旗下风投CID借赞助“华威杯”创业大赛发掘投资项目等。

第五,以商学院中的区域学员为主体组建的“同学基金”。如清华大学浙商总裁促进会H05班同学谢卿宝组建的进顺投资发展有限公司,成员均为浙商学员,注册资本就达到5000万元,主要投资方向是能源行业。



案例链接

“班会费”演变成专业基金

◎吴伟志

2004年中欧金融班同学,在校期间以同学会的性质成立了一个班级公司,当时主要筹资用于班级的活动经费,多由同学才拿去投资。当时我们班设有七个董事、三个监事,都是兼职的。班级公司日常管理事务并不多,主要以董事会中的两个同学负责管理。中欧金融班的同学背景比较特殊,当时大多数主要是在金融企业做高管,出来创业的并不多。现在看来这两三年的回报还是很丰厚的,从最初的注册资本100万,扣除每年各类活动费用六七十万后,现在账面还有八九百万规模。

在班级基金积累到一定规模资金后,原来负责管理投资的几位同学就想创立一个私募基金管理公司。因此班级公司开始投入

150万元作为股本金。之后,我和其他校友一起成立了深圳市中欧瑞博投资管理有限公司,注册资金2000万,我们班的基金占了其中10%左右。目前,我们公司的十几位股东,全部都是来自班级的同学,还有三位同学专职投入到基金管理的工作中。我们主要是针对二级市场的对冲基金,是商业化运作的公司。目前我们主要还是在已经上市的公司里寻找投资项目。譬如今年一月我们公司推出了一个信托产品,募集到一个多亿的资金,在四月份我们还将推出第二个信托产品。我们发展的重点是二级市场的投资,类似基金的模式。碰到确实好的、值得投资的项目公司,我们也会考虑。不过暂时还没有投资商学院里的创投项目。

除了我们公司以外,当时我们的班级基

金还投资了一个专投实业的公司,由班上其他同学在运营。我们两个公司在运作上是相互独立的。此外,班上也有同学对两个公司都感兴趣,同时也成为了两个公司的股东。实质上,班级公司纯粹是同学基金的性质,和学校方面没有太多的关联。学校在这一过程中充当了一个纽带的作用,大家通过学校认识,然后有共识做一个项目。这些和学校有渊源,但法律上和经济利益上没有必然的联系。

(吴伟志为中欧国际工商学院EMBA。现任深圳市中欧瑞博投资管理有限公司董事长。中欧瑞博目前管理金和瑞博基金,该基金至2007年11月30日,收益率121.71%,在同期同市场128只主动型公募基金中位列第3名。本文由姚音采访,实习生罗燕萍整理)

商学院链接

复旦-博科尼时尚与奢侈品管理高级证书课程

项目简介:该项目采用全英文教学,由5个模块构成,如品牌管理、战略绩效评估等;除此之外,课程还设置了一个国际选修项目,学生在完成上海5大模块的学习后,还可以前往意大利米兰参与相关研讨会,成功完成学习的学生将获得由中国复旦大学管理学院和意大利博科尼管理学院共同颁发的高级合作证书。

课程时间:2008年3月3日启动

中欧MBA学术讲座周——“探索之周”

课程简介:首届中欧MBA学术讲座周——“探索之周”是中欧在多年MBA办学过程中第一次专门组织一周高密度的学术讲座,此次活动邀请了众多中欧资深教授参加,演讲主题涵盖经济、金融、会计、运营管理、市场营销及中国文化等众多领域,演讲教授包括许小年、张春、海若琳、丁远、高大伟、周东生等。

课程时间:2008年3月3日-7日

“上海商学院”学术支持单位:

- 中欧国际工商学院 CEIBS
- 复旦大学管理学院
- 长江商学院
- 埃森哲咨询公司
- 华信惠悦咨询公司
- 上海交通大学安泰管理学院
- 北京大学光华管理学院
- 清华大学经济管理学院
- 麦肯锡公司 McKinsey&Company
- 沃顿知识在线
- 科尔尼管理咨询有限公司
- 美国马里兰大学史密斯商学院

专家点评

信任成为同学合作重要原因

◎范晓屏

在浙江大学的EMBA班上,学员间的合作已形成几种模式:一是挖人才,如一家上市公司的老总就在EMBA同学中物色了好几位公司高管;二是资金和项目的合作;三是上下游产业的合作,同学间互为客户或者相互介绍生意的例子比比皆是;还有一种就是成立同学基金,投资新公司新产业的。经过5年的发展,浙大EMBA已开办了13个班,招收学员近700名,吸引了包括王永福、章鹏飞、周成建等知名浙商在内的一大批精英人士,这些学员60%以上是单位的最高决策者,30%以上的学员企业资产超过了5亿元。而通过在EMBA就读,除了在两年的学习中同学间产生了较深厚的感情,增加了信任外,不少企业家在投资理念、合作方式、资源整合的观念等方面都达成了很多共识,特别是在对市场机会的识别和判断上有了共识。这也是促成学员合作的重要原因。

(范晓屏为浙大EMBA教育中心主任)

学员基金将把投资和运作分开

◎徐飞

可以说,现在正是中国积极创业最黄金的时期。一方面在创新型国家的环境下,经济发展趋势非常好,对创业的需求非常旺盛;另一个方面在就业形势非常严峻的情况下,客观上使更多的经理人选择自己创业。因此,在未来五至十年里,我们经济管理学院将牢牢抓住创新及创业这个主旋律,这是常抓不懈的一项工作。

之前,社会上给予了MBA太多的光环,地位拔得太高,当MBA毕业生就业时,常常会感觉失落。现在把这种扭曲调整了,是理性回归到常态。商学院既要培养管理型人才,又要培养创业型人才,从职业经理人慢慢向创业型转变。现在所说的创业中的“业”已经不是一般企业的“业”,而是事业的“业”。广义的理解创业,而不应该是狭隘的认为只是创办企业,做个老板那么简单。

据调查,交大有百分之六的学员在学期间就开始创业。当然最后的运作模式还是按照规范的公司模式运行。学校给学员创业成功提供足够的准备,包括知识上、能力上、人才上的准备,甚至是资金上的准备,提供庞大的资源。目前我们也正在筹集一个类似的校友基金会,但对于目前商学院内较流行的“同学基金”,我们校方认为中间存在的问题也需要谨慎处理。首先,这种模式如果赚钱,皆大欢喜;但在赔钱的时候,则可能会出现彼此内讧、埋怨,最后可能连同学都做不了的局面。因此,我们建立的学员基金未来是要将投资和运作分开的。其实,从法律角度来说,基金也是需要法律批准,这也是个复杂的过程。

(徐飞为上海交大安泰管理学院执行院长,本文由姚音采访,罗燕萍整理)

“同学基金”专投同学项目

◎宋镛

我们是中欧2002级的学员,毕业后成立了班级公司,一个班60多个人,有50多个都是股东,其中有两个同学负责管理,主要是为了给同学们投资搭建一个资金和项目沟通的平台。最初班级公司以俱乐部的形式募集到一两百万元的资金,随着国内PE的迅速发展,班级公司也往这方面靠拢。大家募集到几千万元的资金,类似于私募集合的概念,既有有限合伙人的方式进行信托投资的方式,也有按项目投资人的方式。此后我们成立仁和东

方投资(北京)有限公司,不仅股东都是同学,投资的项目都和同学有关。

和其他的基金管理公司不同的是,我们只做股权投资。在投资方向上,没有选择投资股票,而是专做项目投资。目前共投资了四五个项目,包括制造业,资源类,和传统行业等。我们认为,高科技项目前期投资风险很高,选择风险小一点的传统行业比较好。例如我们对一个农药项目的投资,从最初的100万元追加到1000万元,占到企业的30%股份。现在看来这些项目运作得都不错。预计2008年会有一两家公司上市。

校友资金第一时间获得校内项目

◎张景溢

两三年前,我们就有了和交大管理学院合作的构想。当时交大办了一系列创业的竞赛,而CID里也有很多是来自于交大毕业的学员,觉得他们的素质在行业中很合适,因此就有了和交大合作的构想,第一时间能接触到创投的项目,通过规划再投入资金。现在,我们每个月和投资的创业公司一起经营管理课程,给学员们讲授如何在公司进行管理,提供报表、准备工作、规划、市场方面的调整等,以会议的形式把实

务教给学员,在操作面上是实务的演练和指导,抓住市场方向和关键因素,双方及时的反馈、交流。这不同于一般的书本教育方式。相对国外商学院的师生在做试验性质的研究,国内更趋近于现实。学员第一步应更贴近市场,只有市场成功才有可能将之衍生。要给学生看到市场成功的案例,让他们把创业的想法市场化。

(张景溢为上海交大安泰经济管理学院2002年交大春季企业管理班的博士生,华威国际(CID)科技顾问有限公司总经理。本文由姚音采访,实习生罗燕萍整理)

四大校董成为基金发起人

◎沈纪观

国顺投资基金2月28日刚刚挂牌成立,该基金由7位企业家以普通合伙人身份发起。作为基金的管理人,上海中复投资管理有限公司主要以我们同班同学为主,也有其他班的学员,也包括同济EMBA同学的加盟。最初,我们考虑是不是成立一个小公司,每人投资的份额很少,但后来决定规模大一点,同学30多人两个月共募集到8000万元注册资金。公司以复旦周边的路名命名,主要是股权投资,但并不完全是创投。只要有好的项目我们都会考虑进行投资,也包括同学自己的好项目。目前,我们坚持对项目的投资不超过其总投资20%的份额。从投资的行业看主要包括创投、上市公司的股权及具体的项目。例如某四大银行的IPO项

目。据我了解,同学基金中只投资证券或信托的比例很少,多以混合投资为主。但相对来说,公司也需要一定的风险收益,一般投资股票和短期拆借的资金比例在10%至30%以内,此外大部分的钱是安全的。目前,我们以三个股东为主,他们不仅出钱也出项目,此外一个同学脱产全职管理基金公司。大家都希望公司未来能有好的业绩,我们希望两三年内可以发展到8-10个亿的规模;三五年内积累基金管理的能力,不排除吸纳其他产业基金的可能性,此外,如果国家政策许可,我们也希望未来能做成开放式的基金,也会考虑上市。

相比其他同学基金,我们具有两大特点:第一,设有明确的长远目标。在公司管理上比较规范,公司虽是合伙人的形式,但我们主动要求银行进行第三方监管,这在法律上是没有强制要求的,有效的监管将为我们公司的运作、管理提供了保证和约束,避免投资中存在的很多风险。第二,在我们公司的发起人中,大多有较强的实业背景,其中有四个是复旦大学的校董,他们不仅拥有足够的实力,而且还能为我们的投资提供项目,因此我们在资金和项目的衔接上很有优势,资金上可以消化也可以投入。目前我们这个基金的份额是50万元一份,未来随着规模的壮大,可能会扩展平均每份200万元-300万元的规模。

(沈纪观为复旦大学2006年春季EMBA学员,原上海张江生物医药基地有限公司副总经理,现为上海中复投资管理有限公司股东。本文由姚音采访,实习生罗燕萍整理)