



八维定位 | 光大控股消费基金再升级

日前，光大控股旗下消费基金正式启用新名称，进一步聚焦和深耕在内循环之下的消费领域投资，以更加符合基金自 2016 年以来的投资定位。

在新名称揭牌仪式上，光大控股总裁张明翱先生表示：“光大控股一直支持消费基金团队探索有特色有侧重的消费投资之路，打造面向机构投资人的旗舰产品。消费基金团队过去管理的数只基金产品与消费类被投企业建立了长期稳固的合作关系，也为投资人带来了良好回报，充分验证了基金团队投资策略的有效性。未来，公司将一如既往的支持消费基金发展，更好为投资人服务，与被投企业共同发展。”

光大控股消费基金部董事总经理吕志超表示，“光大控股消费基金的定位是更聚焦、更稳健的消费领域投资，核心理念是通过专注、深入、长期的投资模式，把握安全边际，实现合理回报。这个策略在 2016 年初步成型，持续优化，不断完善和升级，与市场流行的‘大消费’和‘新消费’定位有所不同。

基金专注于弱经济周期的食品全产业链和弱政策敏感度的职业教育和素质教育等核心民生类项目，稳定性、确定性较高。在这个方向上，团队精选‘规模空间大、生命周期长、品类增速高、集中度较低、盈利能力强’的赛道，综合评估达标之后，进入内部被投白名单。然后，再优选细分赛道的头部企业和广受尊敬的企业家，秉承集中投资和长期投资理念，围绕企业愿景和资金需求，不断追加投入，推动企业价值不断提升。以上几点，再加上公司治理和数据治理水平评估，形成了团队投资“八维定位”。

“八维定位”这种集中投资、深入参与、产业与资本背靠背协同发展的模式既是合作共赢的得力手段、也是管控风险的有效抓手。截至目前，消费基金团队累计管理三期盲池基金、两支专项基金和一支联结基金，无一项目亏损。

在基金的投资“八维定位”中，第七条明确要求每个项目都必须有董事席位及部分重大权利，这一条把很多所谓热门项目挡在了门外，但仍有企业愿意积极配合，吕志超表示，“这其实是个双向过滤器，在投资人考察企业的同时，也促使企业不得不认真评判投资人是否志同道合、德才兼备，能否建立深度互



信、携手一起坚定走向模糊的远方。而投资人重金投入之后，等于把自己与被投企业深度绑定，锦上添花固然不错，也要做好准备雪中送炭、持续投入各种有形无形资源；如果贪图坐享其成，风险迟早上门。”

投资如何深度参与却帮忙不添乱、让企业家觉得舒服，这对企业和投资人都是极高的要求。吕志超说：“这就像一场婚姻，选择往往比努力更重要；一旦做出了选择，唯有从信任出发，一路小心呵护、竭诚努力。光大控股消费基金将继续秉承长期合作共赢理念，围绕食品全产业链和少数细分教育领域，与志同道合的细分赛道头部企业精诚合作，努力发挥自身市场化、法治化和专业化的央企平台优势，赋能企业，坚定做最懂产业、最可信赖的战略长期好伙伴！”