

复星人 FOSUN TIMES



生长
THRIVING
— 打造C2M生态系统 —
ESTABLISHING C2M ECOSYSTEM



准印证号：(沪B)0276
内部资料 免费交流

总第346期 本期32版 2016年12月31日

用手机扫描二维码
关注复星人报微信

解读“复星投资哲学”会“买”也会“卖” 郭广昌致复星同学们的一封信

近日，复星国际公告将以30亿美金价格，出售其去年11月刚完成收购的美国特种险公司Ironshore100%的股权。25亿美金买入，一年后30亿美金卖出，背后的逻辑是什么？

12月8日，复星集团董事长郭广昌发出了一封致复星同学的信。他在信中提及这次交易时表示，大家以前更关注复星买什么，但最近的出售项目也让大家认识到，复星不仅会买，也会卖，通过灵活的退出机制来提升资金的利用效率。

郭广昌解释，出售Ironshore，一方面能让复星在较短投资时间内获得合理回报，增强财务实力，让复星积累在全球“投融管退”全产业链的丰富经验；另一方面能使复星在评级方面处于有利竞争地位，并将获得长远成功。郭广昌表示，复星的核心是要发展，要不断拓展复星在所处三维空间中的布局，要始终记得为客户“智造”幸福生活。这个本质不会因为任何一个项目而改变。 (3版)



复星医药发力医疗机器人产业 与美国直观医疗器械公司启动战略合作

(2版)



全球年会前瞻： 2017如何“深·展”？

一年一度的复星集团全球年会即将于2017年1月召开。今年全球年会主题为“深·展——智造幸福生态圈”。

作为复星多年来的一项传统，全球年会已成为复星集团各投资企业、投融资团队及总部职能部门管理者凝聚共识、汇聚力量的平台，将为复星团队在2017年“聚合力”发挥重要作用。

回望2016，集团董事会明确提出了“生·长”的管理思路，在深入产业和产品力打磨，关注家庭幸福生活需求，深耕“健康、快乐、富足”领域和创新C2M互联网投资上，提升了产业运营效率和深度全球化能力。2017年，如何在深度、广度、高度等多维度下，汇聚成长力量，让每个人生活得更美好，让每个家庭更幸福，从而有效推动整个社会进步，这就是复星所描绘的“智造”幸福生态圈，也是本次全球年会探讨的一大看点。

复星成立日本股权投资平台

(2版)

复星与中广核签署战略合作协议

(2版)

复星旅游文化集团宣布正式分拆 打造全球领先休闲旅游集团

(8版)

复星艺术中心首展启幕

(17版)

聚焦“独角兽” (15版)



量化派：以技术创新 引领大数据时代发展

——对话量化派创始人兼CEO周灏

穆迪上调复星国际评级展望至“积极”



本报讯 12月15日，穆迪投资服务公司（Moody's Investors Service）将复星国际Ba3的企业家族评级展望由“稳定”调整至“积极”。同时，穆迪也确认由复星国际提供担保Sparkle Assets Limited

发行的高级无抵押债券的Ba3评级。

市场专业人士分析，本次穆迪做出评级展望调整，是对复星近期通过出售资产降低杠杆、增加流动性举措的认可，也表明评级机构认同复星

优化债务结构（增加中长期负债比例）、降低债务成本的一系列举措。

据悉，穆迪此次调整评级展望，源于复星近期宣布的重大项目退出，包括整体出售旗下保险公司Ironshore。

近年来，复星把改善债务状况和提升评级放在很高优先级，并成立专门小组，同时优化债务结构，降低负债成本，并加强与评级机构的立体沟通，持续努力提升集团评级。

复星医药发力医疗机器人产业

与美国直观医疗器械公司启动战略合作

本报讯 12月10日，复星医药与美国直观医疗器械公司（Intuitive Surgical, Inc.）战略合作新闻发布会暨人工智能辅助精准医疗高峰论坛在上海举行，双方将共同出资1亿美元在上海成立合资企业，主要研发、生产和销售针对肺癌的早期诊断及治疗的基于机器人辅助导管技术的创新产品。这是全球机器人辅助微创手术的领导者美国直观医疗器械公司除达芬奇手术系统产品外的又一创新产品线布局。

“复星医药控股子公司美国互利医疗有限公司是美国直观医疗器械公司达芬奇手术系统在中国的经销商。自2011年起，我们就与复星医药建立了合作关系，我们非常骄傲能与复星医药加深合作关系，共同探索创新医疗解决方案。”美国直观医疗器

械公司总裁兼首席执行官Gary Guthart博士表示，“这是我们在第一次在中国设立研发和制造中心。我们对长期扎根于中国市场充满期待。”

合资公司将本着“中国制造、共同研发、全球销售”的宗旨，为中国和全世界的肺癌诊疗开发更便捷、高效、舒适的工具。最初的产品研发将专注于肺癌的早期诊断，其后将侧重于早期肺癌的有效治疗。

目前，肺癌是中国死亡率居第一位的癌症病种。在世界范围内，肺癌也被认为是致死人数最多的癌症病种，每5个因癌症死亡的病人中，就有1例死于肺癌。

复星医药董事长陈启宇表示：“肺癌是世界上最常见的癌症之一，特别是在中国，因此，早期检测和治疗十分重要

要。美国直观医疗器械公司是一家伟大的技术驱动型公司，我们希望通过成立合资公司，实现本地化的研发、生产和销售，有效降低中国肺癌患者的诊断及治疗成本。我们期待本次合作能为医生提供创新的精准诊疗工具，从而提升医疗水平，我们有信心合资公司的创新产品能迅速推向中国市场，并进而造福全球患者。”

复星集团董事长郭广昌表示：“自复星创立以来，医药健康就是我们最核心的产业板块之一。经过二十多年的发展，复星健康板块已成为中国医药健康产业的领军者。健康板块是复星聚焦中产家庭健康、快乐和富足需求战略中的重要一环。精准医疗是未来大健康产业重要的发展方向，我

们希望能够结合美国直观医疗器械公司尖端的研发能力和复星医药的广泛资源，打造精准医学闭环，从而帮助中国乃至全球日渐攀升的肺癌患者提高健康质量和水平。”（讲话见第5版）

当天，中国人民解放军301医院高长青院士、中国肺癌防治联盟主席、上海市呼吸病研究所所长白春学教授作为论坛嘉宾莅临现场并作演讲分享，围绕“机器人辅助手术的未来”、“物联网时代如何防治肺癌”等话题展开了前沿探讨。

同时，现场还同步转播了由瑞金医院彭宏教授主刀的“达芬奇机器人辅助胰腺肿瘤切除术”公益手术，在与会嘉宾的共同见证下，彭教授成功地为患者进行了手术。 □易锦媛 王璞玉

微信息

最具影响力企业领袖

12月5日，2016年度25位最具影响力的企业领袖排行榜正式发布。复星集团董事长郭广昌以综合得分4.190分，位列2016年中国最具影响力企业领袖榜首，并与李彦宏、陈东升、刘强东以及雷军等一起荣获该项荣誉。

《中国企业家》杂志自从2003年首次推出25人榜单以来，经过14年时光的考验，已成为衡量中国商界领袖年度影响力的晴雨表，而这一次也是郭广昌董事长连续第十一次当选。

全球化50强

12月2日，第三届中国企业全球化论坛在三亚举行，会上发布了《中国企业全球化报告（2016）》蓝皮书，并颁发了“2016年中国企业全球化50强”、“2016年中国企业跨国并购十强”等各类榜单。复星集团榜上有名，入选“2016年中国企业全球化50强”、“2016年中国企业跨国并购10强”榜单。

据了解，该全球化报告蓝皮书由中国与全球化智库（CCG）和社科院社科文献出版社联合发布。其是以跟踪收集的300家跨国经营的中国企业数据为基础，对其全球化发展的量与质进行全面考察得出的。

最具投资价值上市公司

“BIVA最具投资价值上市公司”颁奖典礼于12月12日在香港举行，复星国际荣获由BIVA（最具投资价值上市公司）评选委员会授予市值港币300亿以上的“2016年最具投资价值上市公司”称号。

此外，BIVA评选委员会同时还授予复星公共事务与企业传播部“最佳企业传播团队”荣誉。

物流行业最佳投资机构

12月12日，由中国交通运输协会、国家发展和改革委员会国际合作中心、中国物流投融资联盟联合主办的“一带一路”与国际物流合作发展大会暨2016中国（深圳）互联网+物流金融高峰论坛”、中国物流投融资联盟年会在深圳华侨城洲际酒店盛大开幕。会上颁发了2016年度中国物流行业各类大奖，复星集团荣获2016年度中国物流行业最佳投资机构称号。

复星成立日本股权投资平台



本报讯 12月22日，复星集团宣布正式成立日本股权投资平台。作为复星在日本金融市场开展投资项目和资产管理业务的综合性金融平台。这是继2014年，复星收购日本资产管理平台IDERA之后，在日本市场的又一新布局。

日本股权投资平台由复星携手日本当地合作伙伴，两位日本金融投资领域的代表性人物Daisuke KAWANO和Tetsuya NAGAO共同设立。此次股权平台的成立，将助力复星在日本金融市场发掘更多投资机会，推进在当地的股权投资和资本配置策略，进一步加强复星的全球投资能力，加速复星全球资管业务的步伐。日本股权投资平台的投资范畴将主要集中二级市场投资和私募股权投资项目。

Daisuke KAWANO在日本股权投资领域上拥有超过15年的投资管理和咨询经验。在成立日本股权投资平台之前，他曾作为一家私募股权公司的创始人之一，

担任东京战略投资团队合伙人，并带领团队在9年内投资7大交易并成功实现退出；Tetsuya NAGAO在日本二级市场股权投资和私募市场上也拥有超过12年的投资经验和十分优异的投资业绩。

复星集团全球合伙人、副总裁龚平表示，日本股权平台将是复星集团全球化战略布局的重要拼图。

复星自2014年通过收购IDERA正式进入日本市场，在2年多的时间内先后完成了包括TFT（原东京花旗中心）以及晴海地区Triton广场W栋和Y栋等核心区优质写字楼的收购，2015年底复星旗下豫园商城成功收购北海道星野TOMAMU度假村，同时IDERA与三井物产共同运营管理的REIT项目也于今年成功上市。加上此次日本股权平台的新成立，将助力复星在日本市场探索更多的中长期价值投资机会，进一步拓展投资领域，优化资本配置策略，实现日本市场的新一轮布局。 □余鸣

复星与中广核签署战略合作协议



本报讯 12月15日，中国广核集团有限公司与复星集团在深圳举行了战略合作框架协议签约仪式。根据协议，双方通过战略协同、战略联盟、业务合作、联合投资等方式行动起来，发挥各自优势，建立全面战略合作关系，共同推进在核电上下游产业、金融、核技术应用、战略性新兴产业等领域的战略合作。

在中广核集团董事长贺禹和复星集团董事长郭广昌见证下，复星集团总裁高级助理兼矿业资源集团总裁张邦龙、中广核集团副总经理兼总工程师施兵代表双方签署了战略合作框架协议。战略合作将充分发挥各自优势，以此次“海南矿业参股中广核矿业合作”为起点，积极响应中国向联合国递交的《巴黎气候变化协定》批准文书，深入挖掘核电上下游产业、非核清洁能源、金融、核技术应用等领域的合作，为《巴黎协定》中关于加大控制温室气体

排放力度、提高非化石能源占一次能源消费比重等中国行动目标的实现做出贡献。

在双方战略合作协议签署后，海南矿业和中广核矿业举行了“海南矿业参股中广核矿业股权交割仪式”。中广核矿业董事长周振兴向海南矿业董事长刘明东移交了新增发股份的股权转让书。

中国为实现节能减排目标，“十三五”规划制定了核电发展目标，预计2025年核电装机容量将较目前的增长3.2倍，核电需求年复合增长率约12%。铀燃料是核电站正常运营的战略保障，中国核电装机容量增长必将带动铀燃料需求增长。

海南矿业和中广核矿业的合作，契合中国核电未来大发展的机遇，中广核矿业引进复星作为其战略股东，可改善股东结构、优化公司治理，有利于将铀资源平台做强做优，并发展为中国最大及全球主要的天然铀生产商。 □卢五一

解读“复星投资哲学”会“买”也会“卖”

郭广昌致复星同学们的一封信

近日，复星国际公告将以30亿美金价格，出售其去年11月刚完成收购的美国特种险公司Ironshore 100%的股权。25亿美金买入，一年后30亿美金卖出，复星这是怎么了？

12月8日，复星集团董事长郭广昌发出了一封致复星同学的信。他在信中提及这次交易时表示，大家以前更关注复星买什么，但最近的出售项目也让大家认识到，复星不仅会买，也会卖，通过灵活的退出机制来提升资金的利用效率。

郭广昌解释，出售Ironshore，一方面能使复星在评级方面处于有利竞争地位，并将获得长远成功；另一方面能让复星在较短投资时间内获得合理回报，增强财务实力，也让复星积累在全球“投融资退”全产业链的丰富经验。

郭广昌表示，复星的核心是要发展，要不断拓展复星在所处三维空间中的布局，要始终记得为客户“智造”幸福生活。这个本质不会因为任何一个项目而改变。



亲爱的复星同学们：

相信大家已经关注到近期集团正在进行的几个重大项目，包括收购印度最大仿制药厂Gland Pharma、德国全牌照的私人银行H&A正式交割、拟入股葡萄牙第二大商业银行BCP以及出售Ironshore的100%股权等。大家以前可能更关注我们买什么，但最近的出售项目相信大家看到了，复星不仅会买，也会卖，通过灵活的退出机制来提升资金的利用效率。

在复星的二十四年发展中，我们最大的竞争力就是不断学习、进化和成长。复星一直在向全球最优秀的企业学习，在向我们的自身的经验和教训学习。我们学习过GE、和黄，学习它们深度产业运营和

在行业数一数二的能力；我们学习巴菲特，学习他的价值投资和将长期、稳定、低成本资金与投资匹配的能力。在持续学习的过程中，我们也逐渐认清了复星的定位，即成为“植根中国，具有优秀产业整合能力和全球资产配置能力”的一流投资集团。

所以复星明确提出，在全球资源整合上我们要“中国动力嫁接全球资源”；在投资产业链上我们要“保险+投资”双轮驱动；在深入产业和产品力打磨上我们要关注家庭客户幸福生活需求，尤其聚焦“健康、快乐、富足”领域。同时，通过投后管理为被投资企业提供增值服务、创造附加值。

作为一个全球投资集团，

且他们愿意支付更有竞争力的对价。最终我们选择了Liberty Mutual这家在美国保险行业有很强影响力的伙伴。

这次交易对我们三方来说都是受益的。对Liberty Mutual而言，在全新市场中收购了一家盈利状况良好的保险公司，并且Ironshore也帮助Liberty Mutual补强了特种保险业务。

Ironshore也将在评级方面处于有利的竞争地位，并将获得长远成功。更重要的对复星来说，我们在较短的投资时间内获得了合理的回报，增强了财务实力，也让复星积累了在全球“投融资退”全产业链的丰富经验，并为我们的股东们持续创造价值。

各位同学们，相信大家也都非常清楚，复星的核心还是要发展，要不断拓展我们在所处三维空间中的布局，要始终记得为我们的客户“智造”幸福生活。这个本质不会因为任何一个项目而改变。具体来说：

我们还要继续关注全球的大项目机会。未来的发展中，复星一定更加深度全球化、深入产业化，所以我们也必须建立从区域和产业两个维度发掘大项目机会的能力。

从区域上，欧美国家的机会要关注，但像俄罗斯、印度、巴西和东南亚等新兴市场的机会更要关注。而且我们一定要形成“Glocal”的能力，在全球布局上加强本土化能力的建设，做到既有广度，也要有深度。

在产业上，“健康、快乐、富足”是我们关注的焦点，同时C2M、大数据和人工智能、机器人等能够提升全社会效率的方向我们也要关注。尤其因为复星已有的行业积累，我们更希望参与到产业链、供应链的重构，以及能够代表行业最新高度的变革中。这是我们已经形成的显著优势。

投资只是开始，价值是被管理出来的。和过去相比，现在越来越

越多的全球企业都主动希望和复星合作。为什么？我想肯定不是因为复星变大了或者名气变响了，而是因为在过去几年里我们的同学们确通过自己的努力、勤奋，为我们所投资的企业提供了有竞争力的增值服务、带来了更广阔的国际视野，人家更看重复星能赋予他的能量。我希望复星成为一个大的生态系统，在这个生态系统里我们汇聚产业深度、全球能力、人才储备等等正能量，支持每一个成员不断发展、壮大，最终为我们的客户带来幸福的生活。而且我想特别强调，在这个生态系统里复星尤其支持所投资的企业围绕其产业上下游展开收购，内生与外延协同发展。

建立复星的幸福生态系统，我们还要非常强调对大数据、云战略、强大中后台的建设。我们每天面对的不确定性、可能产生的变化比过去任何时候都多得多，复星作为一个全球性组织，如果还靠传统的管理脉络，就像是一头恐龙来到了现在，一定是要被消灭的。所以，One Fosun的大数据、云战略和基于这些新技术的强大中后台建设，将是复星在未来几年最重要的工作之一。我们一是要提升内部的效率，更是为了让复星的经脉完全打通，能够更好的聚合力量、打磨产品，为我们的客户服务。

最后我想分享的一点是：我们相信一切有创造性的力量都是稀缺资源，包括资本、土地、空气，更包括活生生的人。这些都是这个社会赖以生存的能量、正能量，都是我们要珍惜的。复星作为一个组织就是要让这些稀缺的能量、力量，能够很好的组合起来，并且更有效率来推动整个社会的进步，让每个人生活得更好，让每个家庭生活得更幸福。这是我们的信念，也是复星的投资哲学。

与大家共勉，谢谢！

郭广昌

2016年12月8日

郭广昌谈“复星投资哲学”

精英组织成员的三大要素

很快一年又过去了。借着准备年会的机会，复星的合伙人们也对今年的成果和未来的计划进行了一次梳理和展望。12月5日的晨会上，郭广昌董事长与复星的同学们分享了他在梳理的过程中产生的一些对于复星人才的思考与感想。以下是晨课讲话内容：

精英组织的核心特点就是要以努力工作与创造价值为幸福

现在很明确，复星的愿景和使命是要为家庭的幸福生活提供综合解决方案，这里面包括我们的客户、员工和股东

们。我记得以前马云讲过一句话，“客户第一，员工第二，股东第三”。他不是说重要性的问题，而是说着眼点的问题。也就是说，如果我们不能解决客户的痛点，我们组织的存在就没有必要了，员工自然也就不会存在；而如果没有一群积极向上、有创造力的员工，也不可能实现大家为客户的幸福和满意去努力工作，依然创造不了价值。因此复星的着眼点应该是解决客户的痛点并且提高员工的幸福度，最后才可能产生一个好的结果。也就是说我们创造出的一个好成绩是可以为股东、员工和客户

之间进行分享的。

但是这里面有一个问题，就是对幸福的定义是什么？幸福对于每个人的概念是不一样的，有些人觉得无所事事是幸福的，而有些人觉得创造与工作就是幸福的。复星员工的幸福和每个家庭的幸福肯定是我们这个组织存在的最重要的基础和意义之一。但问题是如果我们员工的幸福和一般人理解的幸福状态是一样的话，我们这个组织是没有生命力的。复星要打造的是一个精英组织，这个精英组织一个核心特点就是我们要创造幸福，我们是以工作作为幸福，我们以通过努力

工作为全球家庭去创造价值、提供幸福生活。

我们当然也希望平衡家庭和工作，我们也希望大家都有一个非常好的身体。但是总的一个前提是我们在工作、在不断创造。就像巴菲特说的，他每天是在踏着舞步去上班，不会觉得上班、创造、努力工作是很痛苦的事情。如果你觉得去上班、去努力工作是痛苦的事情的话，复星实在没有办法给你提供一个这样幸福的环境。

一个组织的存在一定有着它的使命和特点，而我们选择的成员一定要符合这个组织的

使命和特点。复星要打造的是一个精英组织，能进入复星就必须是精英，必须与我们有着共同的价值观。

态度、能力与协作是我们筛选精英的最重要标准

1.共同价值观的第一点就是态度

欧洲有很多非常好的家族企业，家族企业一个基本特点是什么呢？那就是核心人员是由家族成员组成的。这种组织结构保证了一点，就是在整个企业运行的过程当中，他们是把企业的事情当自己家里的事情来做的。

(下转第4版)

梁信军对话 Asian Investor 详解复星全球保险战略

国际资产管理杂志Asian Investor 11月刊，以两全篇幅刊登了复星集团副董事长兼首席执行官梁信军的专访报道，深入剖析复星全球保险业务的布局 and 战略、公司在保险业务领域所担当的角色，以及复星如何持续提升其“以保险为核心的综合金融能力”。

中国最大的民营投资集团——复星集团由几位复旦大学的毕业生于1992年在上海创立，复星起初聚焦的领域是资源和地产。在过去四年中，复星集团在董事长郭广昌的带领下，已转型发展成为“保险+投资”双轮驱动的商业模式。

这个转型获得了巨大的成功。截至今年6月30日，复星总资产达人民币4,377亿元（650亿美元），其中44%（人民币1,931亿元）的资产来自旗下保险业务。复星目前在中国大陆、欧洲、香港地区和美国共持有六家保险公司。

复星一直秉持谨慎、稳健的价值投资战略。今年上半年，复星提高了对固定收益类资产（大部分为投资级债券）的配置，比例从2015年底的67.5%上升至74.1%，同时复星还减少了投资组合中的股票敞口，从12.4%降至10.7%。在整个投资组合中，地产和其他资产类别占7.9%（2015年底为7.7%），现金占7.3%。

复星集团副董事长兼首席执行官梁信军向Asian Investor剖析了复星如何运筹帷幄，摸透保险业务运作的全过程。以下为梁信军与Asian Investor的对话：

复星集团副董事长兼首席执行官梁信军坚定地告诉Asian Investor：“我们不投资自己不了解的领域。”

Q：复星涉足多个业务领域。请问保险业务在集团内扮演着什么角色？

梁信军：复星发展保险业务出于三方面的考虑。首先，

Asset
Owners

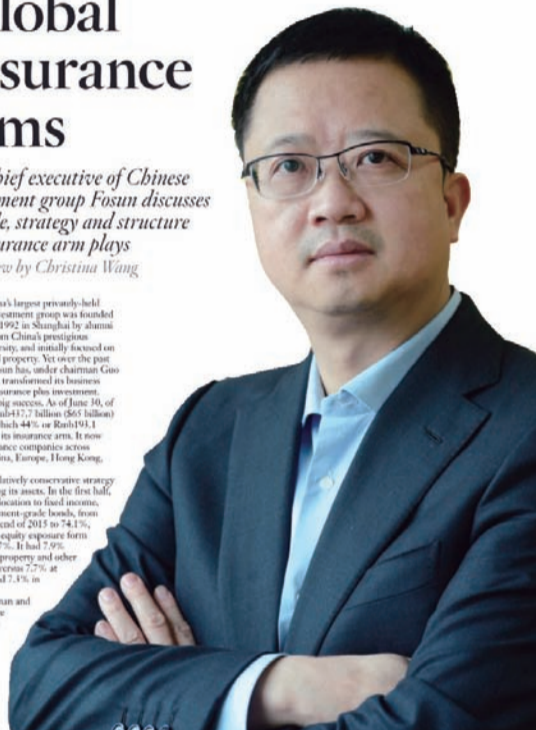
Global insurance aims

The chief executive of Chinese investment group Fosun discusses the role, strategy and structure its insurance arm plays
Interview by Christina Wang

China's largest privately-held investment group was founded in 1992 in Shanghai by alumni from China's prestigious Fudan University, and initially focused on resources and property. Yet over the past four years Fosun Inc, under chairman Guo Guangchang, transformed its business model into insurance plus investment. It's been a big success. As of June 30, of Fosun had Rmb417.7 billion (\$63 billion) in assets, of which 44% or Rmb193.1 billion was in its insurance arm. It now runs six insurance companies across mainland China, Europe, Hong Kong, and the U.S.

Fosun is a relatively conservative strategy when investing its assets. In the first half, it raised its allocation to fixed income, mostly investment-grade bonds, from 67.5% at the end of 2015 to 74.1%, while cutting equity exposure from 12.4% to 10.7%. It had 7.9% invested into property and other asset classes (versus 7.7% at end 2015), and 7.3% in cash.

Vice chairman and chief executive Liang Xinxun explained to Asian Investor how Fosun has adapted the way the insurance business operates.



我们认为保险是对集团的成长具有根本性潜力的一个核心行业。第二，保险业务对复星集团的净利润带来显著贡献，今年上半年贡献了人民币10亿元，占复星净利润总额的23%。第三，保险业务有助于降低集团债务平均成本。

截至6月底，复星拥有约人民币4,377亿元的总资产，主要由三大部分组成：有息债务（人民币1,192亿元）、股东权益（人民币1,088亿元）和保险资产（人民币1,931亿元）。上半年，有息债务年化成本为4.65%，股东权益年化成本为11.1%（复星港交所上市股票的市盈率约为9倍），而保险资产年化成本为0.8%。

因此，在低利率环境下，逐渐下降的保险负债成本有助于复星降低合并资产负债表上的平均融资成本。

Q：2014年和2015年，复星的保险资产猛增，但今年却有所放缓。原因是什么？

梁信军：2014年，复星买下葡萄牙最大的保险集团——复星葡萄牙保险Fidelidade集团，使得复星的保险资产于2014年实现飞跃式的发展，至2015年，我们收购了Ironshore和Meadowbrook，使复星的保险资产继续实现显著增长。复星集团的可投资保险总资产，因此在2014年扩大了7倍，2015年进一步增加51%，达到人民币1,604亿元。截至今年6月底，增长率放缓至2.5%，因为我们未进行任何重大的保险收购。未来，集团将积极鼓励旗下保险公司的补强式发展，寻找有助于加强现有投资组合的收购机会，或者投资于蕴含巨大增长潜力的新险种或地区。

此外，集团计划继续拓展新的保险业务类别。今年8月，我们获得中国保监会批准，筹建复星联合健康保险股份有限公司，这对复星而言是一个全新的领域。截至2015年底，中国健康保险的市场规模达到人民币2,140亿元，同比增长51.8%；今年上半年健康险的市场规模的同比增长更加激增89%。

就地理布局上，复星也看好东南亚、俄罗斯及巴西的发展前景，希望投资这些市场，我们也会考虑收购当地保险公司，以获取当地货币资本。我们还考虑日本的保险资产收购机会，因为复星目前缺少日元的保险资产配置。复星目前已经有欧元、人民币及美元的保险资产配置。

此外，我们还打算收购存续保险业务（run-off）资产。

Q：复星及旗下保险公司如何寻找投资来源？

梁信军：有三个投资建议来源。第一是保险公司自己的投资团队。第二是复星集团的其他附属公司，例如今年3月，复星葡萄牙保险通过英国地产资管平台Resolution Property Investment Management（复星地产与英国的Resolution Property于2015年7月成立的合资公司）以2.84亿英镑（4.264亿美元）收购伦敦的Thomas More Square。该大楼的净租费比率为4.6%。第三是复星行业团队的建议，这些团队研究并购、私募股权、风险资本以及目标公司的股票或债券。

对于每个投资项目，我们都有三大要求。首先，熟悉相关行业或地区，我们不投资自己不了解的领域。第二，长期观察目标公司，而不是依赖分析师的研究报告。第三，做好尽职调查，投资委员会成员需要亲自探访目标投资公司。例如，9月时我在洛杉矶，所以我亲自对我们有意收购的一家资产担保证券公司做了尽职调查，向所有创始人和合伙人问

了问题。对于每个投资项目，我们都需要至少两名投资委员会成员去和对方的管理团队沟通交流。

Q：复星打算在哪些领域增加债券配置？

梁信军：复星的价值投资哲学，除了适用于债券外，也同时适用于股票、私募股权投资或并购领域。此外，我们需要从宏观角度来思考未来10至20年驱动全球经济增长的主要消费群体在哪里，然后做出受益于这些消费趋势的投资。

我们发现四个重要的消费群体值得重视。第一，大量摆脱贫困的人群，他们产生了对生活必需品的消费需求。第二，快速增长的中产阶级，他们的消费需求重点是健康、快乐和富足。第三，千禧一代，他们在2000年后度过童年。根据我们的统计，这些人群将在2030年前构成劳动人口的三分之一左右，在2035年前构成消费人口的三分之一。千禧一代伴随着互联网成长，因此对传统产业造成巨大冲击的互联网公司变得举足轻重。第四个重要的消费群体来自亚洲新兴市场或高增长的亚洲市场，即南亚和东南亚，尤其是印度。

此外，复星对俄罗斯和巴西也充满信心，因为它们蕴藏巨大的经济增长潜力和历史机遇，同时其货币廉价却稳定。

Q：复星保险会委托给外部公司管理投资项目吗？

梁信军：我们的保险公司有委托给外部第三方的投资平台管理，涉及股票、债务、私募股权和地产领域，但量不大。一些投资项目会委派给复星的附属公司，一些委派给外部管理公司。在委派任务时，我们还要求针对极端情况（如债券违约）制定资本退出计划。

我们今后或会考虑委托外部的公司管理，但尚未有明确计划。目前，我们最感兴趣的是全球固定收益项目。

（上接第3版）

我也经常问大家一句话：“如果这个事情是你自己家里的事情，你会怎么处理？你还会像现在这种态度吗？还会这么做吗？”我觉得其实很简单，这的确不是你家里的事情，但是你如果能够像对待自己家里的事情一样去对待工作的话，公司也一定会把你当家里人来对待。反之亦然，如果你不把你当公司当家，公司也没办法把你当家里人。

所以复星要选择的就是在态度上把公司的事情当做自己的事情，并努力去做的人。我们正在淘汰一批态度不好的人，同时要引进更多态度好的

人。我觉得要打造一个精英组织，有一定的淘汰率是很正常的，因为精英并不会那么多。很多人已经形成了一种习惯，那就是以家里的事、个人的事为先，甚至在工作当中他也认为对他个人发展有好处的事是更重要的，而不是把公司的利益放在前面。什么叫企业家？就是能把企业当作家。

我是希望有更多跟复星的价值观渐行渐近的精英能在这个家庭里面沟通发展。怎么样才能创造好的价值？怎么能成为复星的全球合伙人？除了业绩之外，最重要的就是态度。

2. 第二个是能力

说到能力，我现在最不喜欢

的是平庸的人，就是那种没什么成绩但你也讲不出他有什么特别不对的地方。这就是能力上的问题。我们现在希望引进的人才是精英型的，而精英型的标准之一，就是要跑在你的同年龄段的人的前面，在各种专业能力上能够超越别人。

在人才这块上，我们情愿给那些愿意学习的人更多机会，而不是那些所谓很有经验却很平庸的人。包括在招聘时我不希望引进的是那种什么都会，但是没有什么特殊点的人。比如我觉得数学系的同学们做投资也会不错，因为如果他对数学很有天赋，意味着他在别的专业上同样有很强的学习能力。所以不要只

是说所谓的国际化，不要只是强调一点我英语不错，那只是一个工具。更重要的是一种领悟能力，对专业的领悟能力。这是我觉得在态度之外很重要的一点。

3. 复星要强调的就是协作能力与团队精神

在复星需要协同的工作太多，所以如果没有这种协调能力会是一件很可怕的事。大家也看到复星有郭广昌、梁信军、汪群斌和各个董事、合伙人。我觉得我们是非常自觉的形成A、B角，当有人充当A角的时候，另外一个人就充当B角。所以，我觉得大家要主动有这种团队意识。复星整个的合伙人体系讲到底就是一个

团队合作的体系。

当然在这个精英组织里我们也越来越意识到，需要用现代的工具和手段来打磨我们的组织结构，包括我们要有一个强大的中后台。没有一个强大中后台的话，就没法让我们这样一个植根于中国的全球化体系在进行跨产业投资、产业整合的时候高效地运行。所以像复星通这样的通讯工具是必须的；未来复星还必须打造一个统一的One Fosun云服务平台。我们一定要改善中后台的服务，构建一个更好的组织体系；要通过管控体系和平台的不断提升，让我们的工作更加高效、有力。

汪群斌谈“复星投资哲学”

成为世界一流投资集团 复星要以创业者为本

在12月12日晨会上，复星集团总裁汪群斌与复星的同学们分享了他对于复星未来愿景的思考、对于复星人才的要求和对建设One Fosun智慧复星的期待。以下是发言实录：

各位同学，大家早上好！马上又到2016年年底了，我们要盘点2016年的一些成绩，更重要的，也要盘点我们有哪些不足。同时，我们的董事会和全球合伙人们也在思考复星未来的愿景和使命。

打造幸福生态圈 复星要以创业者为本

从未来的愿景来讲，我们要成为“世界一流的投资集团”。复星要打造一个围绕着全球客户“健康、快乐、富足”需求的幸福的生态圈，这是我们不同于一般投资集团的愿景。同时希望我们在市值、利润、财务指标上，都能上一个大的台阶，希望我们的利润能保持20%以上的增长。

复星的“创业者”要具备这样的特质

要实现这些目标，我们靠什么？郭同学最近讲，还是要靠我们的员工、靠我们的伙伴、靠我们有创业精神的伙伴。在我们的态度、能力和协作精神上，我们的组织，还是要“以创业者为本”。复星组织作为一个精英型组织，我们每个员工都是创业者，都是有创业的态度、创业的能力、创业的合作精神。

具体来说：

第一，复星员工要是“问题解决者”。我们要发现问题和痛点并且不断解决问题。国外有很多企业专门任命了一个职务——“首席问题解决者”，也就是从公司角度，要为客户和公司内外在不断碰到问题的情况下解决问题，从而帮助组织不断创造价值。

第二，我们每个人都都要深入一线。复星的项目团队，包括管理层、决策者都要深入到客户一线，要深入大项目、投资项目的。我们的人民军队为什么能打胜仗，原因就是军队里的指挥所比对手更靠近前线一公里，这个“一公里”很重要，所以深入一线还非常重要的。

第三，复星一直所强调“坦



诚”的文化。英文里有一个单词“integrity”强调的就是正直和诚信。坦诚的交流，更有利于我们碰到问题解决问题。

第四，非常重要的，就是要“抓紧”。我们在复星钉钉群、微信群里就经常强调“抓紧”两个字，就是要快。碰到问题，要抓紧解决问题，我们年终的盘点不是看团队或者个人做了多少，更重要的是看团队或者个人解决多少问题，一味忙碌却没有解决问题等于没有创造价值，等于白忙。

第五，我们这个组织还是要有一种“选、用、育、留”创业者的机制，这也包括我们投资的企业。现在我们讲，会投资是学生和徒弟，会卖的是老师和师傅；如果能把红灯项目转化成绿灯项目，我觉得就是“博导”。现在我们现在的红灯项目如何转化为成绿灯项目，很重要的还是要选对有创业精神的、有企业家精神的CEO和核心管理团队。

举例来说，在美国我们的投资一家核心企业，新的CEO开始工作虽然只有两周多的时间，但是让人感觉耳目一新。首先，这位CEO每天工作13、14个小时，非常勤奋，很有企业家精神，第二，他倡导“坦诚、快、解决问题”，倡导“one team, one company”整体协作的理念。因为CEO的变化，整个高管团队也实现了快速变化，然后整个组织也在快速变化。所以，加强投后管理，包括处理红灯项目，复星集团和所投资企业的团队，首先要看看是不是一群创业者在工作。只要是创业者在工作，问题都能解决。总的来说，我们整个组织的进化和发展，还是要“以创业者为本”。

One Fosun打造增值服务平台
复星作为一个投资集团的差异化竞争战略之一，还是要建立我们的One Fosun平台，用高科技技术使我们很多功能协作起来。我们讲“进化”的概念，从

同学们，兴奋起来， 发掘并抓住大项目投资机遇！

12月19日，汪群斌总裁在晨会上又一次讲话，分享了集团董事会对于当前大项目的一些思考。汪群斌要求各位同学兴奋起来，发掘并抓住大项目的投资机遇，并坚持价值投资，打造幸福生态系统。以下是讲话内容：

各位同学，董事会对于当前的大项目的机会有一些思考，在这里与大家分享，希望大家能够高度重视。

第一类机会，中国动力嫁接全球资源模式下，海外大的投资机会。最近国家加强了外汇方面的一系列监管措施，这些监管措施对很多中国投资者参与的海外项目多多少少可能会有一些影响。作为复星来讲，我们的优势是有具有整合、汇聚全球资源，包括资金资源的能力，我觉得这对我们是一个好的机会。这也是我们帮助中国企业走出去，解决问题和创造价值的机会。希望我们每个团队去梳理一下各自行业、区域内的大项目机会，项目越大越好。对英国、美国等发达国家市场的20多亿英镑或者美金的项目，我们是有整合全球资源的能力的，希望大家高度重视。

第二类机会，最近国内的监管环境发生变化，保监会和证监会不断提出“保险要姓保”的要求，这是非常正确的。金融要为实体经济服务，我觉得这也是

非常正确的，这也是复星非常重要的核心理念之一。我们的“保险+投资”是有产业深度的、有产业整合能力的，是以打造复星的幸福生态系统为出发点的，所以我们要立足于产品，立足于实体经济发展金融。同时，从另外一个角度来讲，面对香港或者国内、包括全球受到影响的股票或者相关投资机会，也是值得我们团队关注的。

第三类机会，全球目前政治经济形势有很多变化，我们有关关注包括英国脱欧、欧洲保守派上、美国的政治政策变化等所带来的国别机会、行业机会。我们各个团队要加大力度研究，发掘大项目的机会，董事办也会做相应研究。

总之，复星还是要坚持价值投资，打造幸福生态系统，要在价值的地板上与经济周期、政治周期，包括全球各方面的变化共舞。为变化所带来的问题提出我们的解决方案，做问题解决者，抓住创造价值的大项目。尤其是在年底年初的时间，越是在别人等待过年的时候，我们越是要有一种反周期的状态，要让自己，要让我们的团队兴奋起来，去捕捉一些大的机会，从去年的经验来看，往往一些超跌的项目和机会就是在这个时候出现的。希望大家为这个社会、为复星、为大家创造价值。

谢谢大家。

生物学角度，进化的第一种力量，就是突变，突变以后才有可能进化。第二种进化的力量是自然选择。而作为组织来讲，第三个进化力量就是协作。我们要想办法让复星总部和所投资的企业能够更好地协同起来，能够为我们所投资的企业赋能和增加价值。所以，我们在不断进化One Fosun平台，包括复星通、大数据、采购平台和我们开始推动的云平台。通过这些平台，使我们

能创造价值的数据，包括未来的人工智能在内都能够有效协同起来，从而使我们已投企业在复星这样一个大的平台上能够得到更多的增值服务。

复星这个组织存在的重要的意义之一就是要坚持“价值投资”。既要发现价值，同时也要为我们已投企业不断创造价值，然后实现我们的使命，就是为全球客户提供幸福的产品和服务，来实现我们幸福的生态圈和生态系统的愿景。

郭广昌：要在上海研发全世界最领先的新一代医疗机器人

在“复星医药与美国直观医疗器械公司（Intuitive Surgical, Inc.）战略合作新闻发布会暨人工智能辅助精准医疗高峰论坛”会上，集团董事长郭广昌出席并见证了双方中国战略合作启动，同时作了讲话：

我曾是复星医药的第一任董事长，而且任职很多年，来谈谈感受。我自从来上海学习和工作以后，家乡朋友委托我做的最多的事情就是介绍上海的医生给他们。在很多次这样的过程当中，我有一个最深的感受，现在很多的医疗技术，

比如像癌症化疗，有一个特点叫“杀敌一万，自损三千”。有时候我在想，到底是找医生治还是不治好呢？不治吧，觉得肯定没尽心，但是有时候不治的话还可以多活几年，活得质量还好一点。开刀也是一样，一旦开肠剖肚以后整个人的元气都开掉了，是让人很痛苦的。

去美国学习了之后，我觉得这两个痛点都有望得到解决。尤其看了达芬奇机器人以后，精准医疗、微创手术给我印象非常深，它不会对病人造成极大的伤害。我们在

中国卖了十年的达芬奇机器人，这次我们说服Gary（Gary Guthart, Intuitive Surgical, Inc. 总裁兼CEO），让Intuitive Surgical, Inc.和我们合作，是要把上海合资公司作为Intuitive Surgical, Inc.的第二个总部。我们在中国，尤其是上海有非常强的研发能力，所以以最新的技术为基础进行合资，希望在上海研发全世界最领先的新一代机器人，要在全球这一块上都要领先。双方共同研发，全球同步销售。接下来我想谈谈复星发展的几大重点：

复星集团整个战略是围

绕家庭的健康、富足、快乐这个需求来打造生态链。大复星的战略里面首先想做的是什么呢？

大健康板块是复星下一步战略中最重要的一环。首先我们非常高兴，拿到了健康保险牌照。凡是买复星保险产品的人，未来在两个方面我们要给他支持和确保，能够享受全球最好的医疗服务。如果想享受到全球最好的医疗服务，有可能有些病就能解决。凡是买复星保险产品，全球的医疗服务就会为你打开。复星本身也要加大研发投入，除了在上海张

江之外，我们七八年前在硅谷的投资，现在逐渐地有成果出来。明年、后年应该有一批世界级的新药会出来，非常令人兴奋。一个是通过创新方面的努力整体上提升高度，一个是为买我们保险产品的客户打造在全球范围内为其提供最好服务的的能力。

但是更重要的是我们要打造一个服务体系，最好是买我们这个保险产品的人，通过服务体系能够早治疗，早发现，不生病，给他们提供一个健康生活的指导。好的生活方式就是不生病，这是我们的目标。



“生·长”，即复星作为智慧生命体对外持续为社会创造价值，对内不断推进组织进化与成长。
“生”意味着从0到1的价值创造——复星立志于持续为社会创造价值，在健康、快乐和富足三大领域创造令人尖叫的产品，为客户提供新的解决方案；“长”强调的是内生性的可持续增长，既是复星汇聚资源通融进化的目标，也是实现组织进化强健CIPC生态系统的过程。
基于这样一个主题，根据集团董事会的要求，今年本报就“生·长”主题展开系列访谈，聆听集团各业务部门及核心企业老总就“生·长”，提升企业在管理实践中的案例。

企业最大的责任是创新

——访复星医药总裁吴以芳



2016年，复星医药创新研发成果显著，在单克隆抗体研发方面更是硕果累累。同时，海外并购及战略合作亮点突出，与美国Intuitive Surgical启动战略合作，并购印度领先注射剂药企Gland Pharma等。复星医药的创新、国际化之路愈加凸显，向着“全球主流医疗健康市场的一流企业”愿景一路迈进。年终岁末之际，我们采访了复星医药总裁吴以芳，就未来复星医药的创新发展以及国际化布局进行了访谈。

问：2016年复星医药的发展有哪些亮点？

吴以芳：创新是医药企业最重要的社会责任。复星医药始终将创新研发作为企业发展的源动力。2016年，复星医药研发创新成果显现。复宏汉霖生物药共获得6个产品，10个临批。其中，创新型生物改良型单抗HLX07已获中国大陆、台湾和美国三地临床批准。另一项适用于乳腺癌治疗的生物类似药HER2人源化单克隆抗体也启动III期临床试验。

现在国内的医疗水平与现状，并不能完全满足患者的治疗需求，其中一个重要原因，是没有好的药物，或者虽然有药物治疗，但是存在可支付性、患者可及性等问题。而我们的研发创新成果，可有效解决对消费者用药可支付性和可及性等问题的社会效益，有着非凡的意义。

此外，复星医药的国际化布局之路，每一步都走得非常坚实。今年复星医药并购印度领先注射剂药企Gland Pharma，加速了国际化进程。目前，复星医药在国际化上的战略布局已经凸显，我们会将欧美最前沿的研发创新、印度的低成本制造、中国人才资源和市场需求动力三方面有机结合，来推动全球化发展。

未来，复星医药要做可持续发展、创造最大价值的国际化。首先要有战略视野，具备全球眼光，不管研发创新、制造、市场营销，都应从全球的资源布局来考虑，从而发挥最大的效益；第二有产业深度。对聚焦的治疗领域的前沿技术、发展趋势、竞争格局要有清晰的认识，把握至高点，针对未满足需求，创造高价值。此次，复星医药与Intuitive Surgical启动战略合作，在上海成立合资企业，主要研发、生产和销售针对肺癌的早期诊断及治疗的基于机器人辅助导管技术的创新产品。就是通过在最前沿技术的战略合作，做肺癌早期诊断治疗

领域的领跑者。

问：那2016年复星医药在哪些方面还存在痛点，如何应对？

吴以芳：前些年，我们在发展过程中进行了不少外延式扩张。企业快速成长，外延式扩张起到很重要的作用。接下来，我们需要进一步提升内生式增长的能力。复星医药的资源非常丰富，但是也比较分散，内部存在“篱笆墙”。未来，我们要整合资源、打破藩篱，进一步提升效率，实现公司价值最大化。

复星集团的产业链跨度很大，很多产业与复星医药有交集，我们要进一步打造通融合作的模式，突破边界，通过闭环创造更多的价值。复星医药今年已经逐步形成项目化机制，将有价值的项目形成跨部门、跨板块的项目小组，以有效的机制突破边界，打通资源，推进合作。这样，通过疏通渠道让有效资源像水一样流动起来。面对股权、治权、人权、事权等边界，通过项目化“架桥”，让沟通流畅起来，产生巨大的价值。

问：您提到，企业最大的社会责任是创新。复星医药未来的创新之路如何走？

吴以芳：真正的创新，应该是发明创造，用最先进的技术、最先进的理念，解决未被满足的需求。对于医药行业来说，就是为满足治疗的需求，或者是及早发现和预防疾病，通过提供优质产品和服务，保障人们的健康。在未来几年，复星医药还是要聚焦未被攻克的免疫类疾病，包括肿瘤的治疗。然后，对于一些长期影响人们健康的慢性病如糖尿病、高血压等，尽可能地通过创新，提供更好的治疗手段，来解决这些难题。

未来在人类基因组和人工智能技术的驱动下，医疗产业会发生巨大变化，创新必将在未来的五年到十年助力中国的医疗产业快速发展。如果我们能够继续抓住中国市场动力，同时积极地参与和投身到全球最前沿的医疗技术的创新上，积累竞争力，我相信变化来临的时候，复星医药一定能更加从容。

问：今年复星集团年会的主题已确定为“深·展”——“智造”幸福生态圈。对于复星医药来说，我们如何深展？如何去制造一个幸福生态圈？

吴以芳：“生态圈”这个词提得很好，生态是什么呢？就象自然界中的生物链一样，相互依存，相互竞争，相互促进，形成自然的进化。一个组织作为一个智慧生命体，如果把生态圈打造好，它就会形成一种自然进化的过程。

对于复星医药来说，2017年，从可持续发展角度看，在“深”方面，应该把运营、管理卓越化，做好产业深度，同时，清晰认识公司的行动战略，把战略具体化、细微化，注重目标、路径、节点、节奏的把握，有力地推动执行。“展”实际上应该是视野的拓宽，视野拓宽才能有思维的拓宽，大开才能大合，才能做成大格局。“生态圈建设”方面，围绕“疾病”这个轴心，如肿瘤、糖尿病等，在药品、器械、诊断和医疗服务这几个领域协同发展，形成互补增值的战略产品组合和服务组合。□孙丽

打造产品力和服务能力

——访复星健康控股总裁张学庆



健康产业是复星的核心产业之一，尤其是经过20多年的深耕细作，复星的健康产业已经具有了一定的产业深度和广泛的产业布局。未来的复星健康产业如何加快生长，战略定位又将如何？复星健康控股总裁张学庆接受采访时表示，复星健康控股未来发展的核心就是围绕健康消费者和健康产业，提供全方位、个性化、有竞争力的健康产品和健康服务；对接中国和全球优质资源，推动大健康产业创新和服务升级，促进大健康产业可持续发展。

问：2016年即将过去了，能否盘点一下这一年复星健康产业最大的亮点是什么？

张学庆：2016年，对健康控股来说，我们看到了成绩，也看到了不足。从业务的进程来看，一个是健康险取得了保监会批筹文件，并基本完成了公司筹建工作，正在接受保监会的验收，为明年年初开业筹建工作打下了基础；第二，就是宝宝树的投资成功，为整个母婴平台打造找到了一个很好的人口和平台；第三，就是大健康产业战略梳理越来越清晰，“投资+运营”的战略意图和举措更加明晰，为未来的发展明确了方向。

问：那面临的痛点又是什么？解决的路径有哪些？

张学庆：对健康控股来说，最大的痛点还是在于对培育产业发展过程中的商业模式战略定位。比如，我们在健康险和健康管理方面，都没有模式借鉴，都在探索过程中。尤其在中国，随着人们生活水平的提高，特别是随着老龄化进程的加快，健康险、健康管理已成为产业重点发展的方向。所以，如何探索一个成功的发展模式，制定一个成功的战略，是我们未来需要思考的课题。

至于解决路径，我们正在努力探索。但我们想，这是一条正确的路，是在做一件对的事情，需要时间去摸索和实践。

问：复星大健康产业的战略定位是什么？

张学庆：复星健康控股的战略定位就是“投资+运营”。通俗讲，第一，怎么为复星医药做加法，因为复星医药是复星大健康的基石，复星健康能不能为医药做好加法。包括投资团队在寻找全球性项目上如何与医药对接；第二，如何与复星医药一起做好大健康的拼图。

这个拼图就是在复星医药之外的大健康领域，健康要做好定位和布局。这样对整个复星来说，它的大健康版图会更加完整。

从健康控股来讲，首先，要加快在大健康产业上的投资，推动大健康产业创新和服务升级；其次就是围绕健康险、健康管理，打造出有复星特色的健康产品和服务，最终形成在大健康产业领域的闭环。

问：我们已投的一些大健康企业，如何帮助他们提升产品力？

张学庆：这几年来，健康先后投资了三元股份、SilverCross和宝宝树等一批重要企业。其实，被投企业的产品力、经营能力和竞争力的提升关键还是要靠企业本身。作为投资方首要的工作就是和企业核心团队一起，制定好有前瞻性的企业发展规划，用目标来凝聚共识，同时围绕目标配置好资源，包括人才、项目、资金等，并辅以积极的激励机制做保障，最大限度地调动企业核心团队的积极性和创造性，共同为公司价值的最大化而努力。

问：健康产业是复星的核心产业之一，目前具有怎样的优势？

张学庆：随着中国主流人群的健康消费升级和人口老龄化的到来，中国健康产业正处于高速发展的风口之中，加上近年来国家政策的扶持和整个行业的变革，为复星健康产业发展提供了机遇。对复星来讲，复星所拥有的从医药、养老、健康管理到健康险全产业链资源，在大健康产业的整体布局上已经初见雏形，在打通“医、养、护、险”的资源方面具有得天独厚的优势，这是其一；其二，依托自身强大的国际化投资能力，从而有能力将中国健康消费需求与全球优质的大健康资源紧密对接；其三，复星多年来坚持的创业精神和一贯倡导的企业家精神，将吸引和激励更多的优秀人才投身于大健康产业，助力中国大健康产业寻求更大的突破和发展。

问：健康控股近期发展战略是什么？未来发展的愿景将会怎样？

张学庆：未来五年，健康的发展战略概括起来就是围绕聚焦中国动力、产投融合、构建核心能力、对接全球资源四方面开展。在聚焦中国动力方面，我们会重点聚焦主流消费人群，目标群体包括健康消费、母婴消费和养老消费；产投融合方面，我们会以稳健的产业运营作为资本运营的基础和保障，以资本运营驱动产业运营的长期发展，形成从产业运营、产业投资和战略投资“三联动”的产业发展战略；对接全球资源方面，我们会重点关注技术、服务、人才和资源四方面领域；在构建核心能力方面，我们会在客户定位和获取能力，以及资源获取和整合能力二方面着手，重点打造产品创新和体系化服务能力。

未来我们的愿景就是打造全球领先，聚焦中国动力的大健康产业平台。围绕大健康消费者和大健康产业，针对主流消费群体的健康需求，提供全方位、个性化、有竞争力的健康产品和健康服务；同时，对接中国动力和全球优质资源，推动大健康产业创新和服务升级，促进大健康产业发展。□俞本庆

复星医药旗下公立医院改制项目正式落地

淮海医院管理集团有限公司成立

本报讯 由徐矿集团、复星医药、泰康人寿共同对徐矿集团所属全部医疗机构整体进行重组于近期落地，重组后的淮海医院管理集团有限公司于12月10日揭牌。这一混合所有制重组方式既创新了区域内医院所有制形式，又有效引入了民营企业竞争机制，还将给淮海经济区的广大群众提供崭新的医疗服务模式。同时，其重组方式开创了全国国企医院体制改革的先河。

新成立的淮海医院管理集团将专注于医疗产业投资和医院管理，通过基础设施建设、优质服务体系建设、信息化建设、人才引进及培养、创新管理模式等多种途径，致力于将旗下医院打造成为淮海经济区技术水平高超、学科优势突出、医疗服务领先、综合实力强大的医院联合体，将集团打造成为淮海经济区最有影响力的医院管理集团，成为淮海经济区医院经营和管理的领先品牌。

徐矿集团党委书记、董事长吴志刚表示，淮海医院管理集团将依托复星医药、泰康保险两大股东平台，嫁接其拥有的医疗专家、医院管理、医疗服务、信息技术等丰富、优质的资源，为集团下属医院发展提供新动能。

复星医药投资集团副总裁杨传华表示，此次合作一方面可以发挥徐矿医院的技术资源优势，同时又能运用复星医药的灵活管理机制，既盘活了国



有资产、确保保值增值；同时优化服务，满足群众多层次、多样化的医疗需求，让淮海区域的老百姓能够享受到质量更优、层次更高的医疗服务。复星医药投资集团总裁助理张珊珊表示，作为该项目的投资负责人，这次合作是复星医药积极探索，与国内最大的民营保险公司之一泰康人寿进行合作，一起探索“医疗+保险”模式，将淮海医院管理集团打造成淮海区域、辐射2亿人口的医疗旗舰。

复星医药通过一系列的改革创新举措，推进了徐矿集团旗下医院业务的产权改制工作，新的运营主体为本次揭牌的淮海医院管理集团，标志着由复星医药主导的对徐矿集团旗下医疗产业改制重组工作的关键性阶段的完成。

据悉，本次重组所涉重组机构包括：直属于徐矿集团的徐州矿务集团总医院（包括其代管的徐州矿务集团职业病

防治医院）、徐州矿务集团第一医院、徐州矿务集团第二医院和上述三所直属医院所属庞庄、旗山、权台、青山泉等分院及集体企业等；以及徐矿集团矿并直管的徐州矿务集团有限公司张集煤矿医院等5家矿属医院及下属分院，是民营企业参与主导改制大型国有企业所属医院的经典案例。

本次合作项目的所在地——徐州，复星医药旗下的核心制药平台公司万邦医药就位于徐州。徐州目前人口超千万，作为淮海经济区的中心城市，辐射人口达2亿以上。

本次合作是复星医药参与国有企业医疗重组、探索与地方大型医疗机构及大型保险企业合作运营管理医疗机构的新突破，对于自身在混合所有制医院改制及医疗产业链整合方面具有重要意义；同时，本次合作将优化重组资产的医疗资源配置，并通过重组资产与公司医疗服务业务的协同效应完

善复星医药医疗服务的区域布局，为打造区域性医疗中心和大健康产业奠定基础。

医疗服务是复星医药的战略重点发展业务领域之一，目前复星医药的医疗服务业务已基本形成沿海发达城市高端医疗、二三线城市专科和综合医院相结合的战略布局。复星医药在医疗服务业务领域已形成了一定的基础，参与医疗服务行业混合所有制改革的实践，有利于将社会资本投资、运营医院的优势与公立医疗机构的资源积极协同起来，造福更多的患者。自2010年，复星医药通过与中美互利实现战略合作进入中国高端医疗服务市场，合作推进旗下高端医疗服务品牌“和睦家”医院在国内的发展。与此同时，复星医药还投资了济民肿瘤医院、广济医院、钟吾医院、禅城医院、温州老年病医院、青岛山大齐鲁医院、台州浙东医院等，进入中国专科及综合医疗市场。

动态信息

复星医药 新药获批临床试验

本报讯 12月2日，复星医药公告称其控股子公司上海复星泰医药科技有限公司、上海复星医药产业发展有限公司收到国家食品药品监督管理总局关于同意原料药 PA-824 的制剂（PA-824 片和原料药 PA-824 以下合称“该新药”）进行临床试验的批准。

该新药适用于肺结核的治疗，主要通过抑制细菌蛋白质合成和细胞壁霉菌酸合成的双重作用机制达到抑制结核杆菌的效果。该新药抗菌活性优于异烟肼，对敏感结核杆菌和耐利福平结核杆菌活性较好；对于隔离的MDR-TB有潜在的疗效，并且有可能缩短治疗周期，与现临床使用的抗结核药物无交叉耐药性。

目前，中国境内（不包括港澳台地区）尚无与该新药相同靶点、且具有自主知识产权的同类药物上市。截至2016年10月，复星医药集团现阶段就该新药已投入研发费用人民币约1,900万元。

复星医药公告也提示了相关风险，根据中国相关新药研发的法规要求，该新药尚需开展一系列临床研究并经国家药品审评部门审批通过后方可上市。 □易锦媛 王璞玉

经济日报：复星医药的“一二三”战略

亮眼的业绩，创新、国际化持续发力，整合式并购、战略合作动作频频，一路高歌猛进的复星医药引来国内外各路媒体频频探访。近日，《经济日报》总结的“一二三”战略干货颇多，值得细读。

近日，上海复星医药（集团）股份有限公司宣布，以12.6亿美元收购印度制药公司Gland Pharma，创中国药企最大海外并购。复星医药董事长陈启宇表示，收购印度制药公司属于复星医药战略框架中的核心部分，希望能够借助这次并购，进入欧美、日本等市场，并成为进入印度的重要研发平台。

一个目标：布局全球市场

Gland Pharma是印度第一家获得美国FDA批准的注射剂药品生产制造企业，其业务收入主要来自于美国和欧洲。陈启宇告诉记者，目前，复星医药对该企业的定位是让其作为一个独立公司去运营。下一步，复星医药会推动Gland Pharma形成自己完整的市场销售体系，将其全球化制造能力与中国研发能力相结合。复星医药国际化战略的核

心，是最终可以进入欧美、日本等市场，此次并购对未来进入印度市场，进而进入全球市场十分关键。“未来会继续选择美国、以色列当地优秀企业进行并购。”陈启宇说。事实上，近年来，复星医药已连续发起多笔并购，而根据复星医药的国际化战略布局，未来还会持续进行并购。“我们主要关注与公司有协同效应的标的。复星医药选择并购对象十分慎重，希望被投企业能够和复星医药战略相契合，且对双方发展能够产生1+1大于2的效果。”陈启宇表示。不过，就现阶段来看，重点将主要集中在Gland Pharma的并购完善处理。另外，复星医药近期也不断和内地部分医院进行合作，收购项目也在逐步推进。业内人士认为，加大在海外制药领域并购力度，已经成为中国医药企业提升研发水平、加快走向国际市场的重要着力点。陈启宇表示，中印两家药企的资源嫁接将有利于加快中国药企在研发创新及仿制药出口等方面的国际化步伐。

两腿走路：仿制创新相结合
在生物医药方面，复星医



药除进行外延式并购外，还会进行内生式的发展。陈启宇告诉记者，目前，公司已就生物医药方面的研发建起了多个团队。事实上，以复星医药、绿叶制药、天士力等为代表的医药企业，已成为中国创新药物研发的“第一梯队”。统计显示，2016年上半年，复星医药研发投入（含资本化）共计人民币48864.92万元，较2015年同期增长37.06%。其中，药品制造与研发板块的研发费用为人民币24254.50万元，占药品制造与研发板块业务收入的5%。截至2016年6月30日，复星医药拥有在研新药、仿制药、生物类似药及疫苗等项目172项，仅今年上半年，就有22个产品获得临床批件。其中，药品制造与研发板块专利申请达37项，包括美国专利13项、PCT申请2项；获得专利授权13项，均

为发明专利。从创新药的实现路径上来看，复星医药也开始摸索出自身的特色。目前，复星医药正在持续完善“仿创结合”的药品研发体系，在小分子化学创新药、大分子生物类似药、高价值仿制药、特色制剂技术等领域打造了高效的研发平台。复星医药总裁兼首席运营官吴以芳告诉记者：“复星医药研发创新发展将分为三个阶段：近期，将着力于打造创新能力，包括人才架构、基础设施配套、临床能力的建设等；中期，将走‘仿创并举’的道路；远期，将努力成为一个完全创新型企业。”由于新药在美国注册和上市已经被业内公认为走向国际市场的重要标志，近年来，复星医药在注重创新研发的同时，也开始在美国设立研发中心和相关机构，通过“合伙人制度”等创新机制，与具有企业家精神的海内外科学家和优秀团队合作，形成“价值共同体”，加快国际交流与合作，逐步摸索出一套“中国动力嫁接全球资源”的国际项目合作模式，为中国医药产品在欧美国家的注册、销售开创了一条新路。

（下转19版）

大连雅立峰 获药品 GMP 证书

本报讯 12月15日，复星医药A股公告称其控股子公司大连雅立峰收到国家食品药品监督管理总局颁发的《药品GMP证书》。

本次《药品GMP证书》认证生产车间为新增的人用狂犬疫苗（Vero细胞）车间（含原液生产车间和制剂生产车间），复星医药累计投入人民币约11,600万元。根据IMSHealth相关统计数据，2015年，中国境内（不包括港澳台地区）人用狂犬病疫苗（Vero细胞）注射液的市场销售额约为人民币2.08亿元。

此次大连雅立峰新增生产车间获得《药品GMP证书》的认证，将进一步丰富复星医药集团的产品，满足市场需求。

近年来，复星医药持续加大研发投入，已形成国际化的研发布局和较强的研发能力。目前，复星医药研发人员近900人，通过在上海、重庆、台北、美国旧金山的布局建立互动一体化的研发体系，不断加大四大研发平台的投入，在小分子化学创新药、大分子生物类似药、高价值仿制药、特色制剂技术等领域打造了高效的研发平台。 □易锦媛 王璞玉

复星旅游文化集团宣布正式分拆

打造全球领先休闲旅游集团

本报讯 近日，复星集团全球合伙人、副总裁钱建农在接受媒体采访时表示，复星旅游文化集团已经正式分拆。

复星旅游文化集团于2016年9月正式注册成立，目前正在进行架构重组。复星旅游文化集团秉承复星集团“中国动力嫁接全球资源”的理念，围绕中产家庭的休闲度假需求，进行全产业链布局 and 全球化资源整合，定位为“产业运营+战略投资”双轮驱动的“立足中国的全球领先休闲旅游集团”。

复星集团2010年首次海外投资“地中海俱乐部（Club Med）”，仅用了5年多时间，复星旅游生态圈的全球化布局就已初现规模。在产品内容端，复星旅游文化集团控股了拥有法国血统的全球最大的一价全包休闲度假连锁集团“地中海俱乐部”。“地中海俱乐部”以其一价全包的模式、丰富多彩的度假村内外活动、贴心周到的G.O服务、酒吧和晚间娱乐社交活动、亲子Mini Club以及世界各地美食等，塑造了独一无二的品牌力和在休闲度假领域难以超越的地位。复星将全球第3家世界顶级奢华度假目的地——亚特兰蒂斯落户海



南三亚，总投资超过100亿元人民币。亚特兰蒂斯拥有全海景景观的1,314间客房的七星级酒店、全世界最大的天然海水水族馆、全球最先进的水上乐园、米其林厨师主理的全球顶级美食、国际会展和国际化演出等，以及全球亚特兰蒂斯唯一可售物业，享受灵活托管等一站式度假服务。复星旅游文

化集团其他旅游目的地项目也将在全国最热门的旅游景区景点和城市周边陆续落地。复星集团还投资了加拿大顶级演艺集团“太阳马戏团”，管理了亚洲最佳家庭度假村“北海道星野度假村”，将这些全球最好的高端休闲度假品牌整合并带进中国后，将极大提升目前中国旅游市场极其缺失的休闲度假产品的供给，

更好的满足中产家庭消费升级后的休闲度假需求。在客户端，复星集团在地中海俱乐部要收购完成后立即投资了欧洲领先的拥有175年历史的休闲旅游集团Thomas Cook。Thomas Cook是世界最古老的旅行社，拥有深厚的品牌传统，每年2,000万人次客户，3,000多家旅游零售门店，200多家概念酒店，90多架

飞机，在欧洲的地接资源和线路非常丰富。作为地中海俱乐部在法国的重要长期合作伙伴，Thomas Cook也将与地中海俱乐部展开更紧密的合作。同时，复星与Thomas Cook的合资旅行社托迈酷客已在中国落地，业务涉及出境游、入境游及国内游。

复星旅游文化集团旗下的新业务板块发展迅速，包括新成立的酒店及景区投资管理公司，计划成立的演艺演出公司、城市Mini Club、在线旅游平台等。其中，新成立的酒店和景区管理公司更是基于复星已有的对旅游资源的积累，在旅游目的地管理、景区管理、度假村及酒店管理、全利润分享模式托管等业务范围迅速拓展。复星旅游也会继续在旅游各领域寻找全球优质的投资标的，完善全产业链和全球化布局。

同时，作为复星集团“健康、快乐、富足”三大战略板块之一，复星旅游文化集团的发展将获得复星集团全方面的资源协同和支持。

复星旅游文化集团在全球化和全产业链并举的战略方针下，将全面开创中国中产家庭旅游消费的新格局，成为全球休闲旅游行业的整合者和领导者。□胡娟

豫园商城投资韩国普光度假村

本报讯 近日，豫园商城对外公告以出资400亿韩元（折合约2.4亿人民币）投资认购韩国株式会社普光的200亿韩元普通股（400万股，每股5000韩元）和200亿韩元可转换债券，占投资后的韩国株式会社普光的7.80%普通股，并享有10.13%的投票表决权。这是继豫园商城2015年投资收购日本星野Resort Tomamu公司的100%股权以后，又一个海外度假村投资。

韩国普光度假村拥有一家位于韩国江原道平昌郡的滑雪度假村和一家位于韩国济州岛的海边度假村。平昌滑雪度假村是2018年冬奥会场地之一，是离首尔最近的2018年冬奥会场地，并且是韩国最受欢迎的单板滑雪场地，占地面积422万



平方米，有21条雪道、973个房间、18洞会员制高尔夫球场和9洞公众高尔夫球场、水上乐园等，济州岛度假村占地面积46.5万平方米，有350个房间。

随着2018年冬奥会的临近，从首尔到平昌滑雪度假村的交通情况将大大改善，2016年11月首尔到江原道区域的第二条高

速公路已经开通，2017年底之前平昌高铁站将开通，预计将吸引更多韩国国内外游客前往平昌滑雪度假村旅游消费。

近年来韩流在全球的流行极大地刺激了韩国旅游市场。截止2016年10月，访韩外国游客数量达到了1459万名，比去年同期增加61.0%，预计今年达到1700

万名，这将从2008年到2016年的访韩外国游客数量的年平均增长率达到12.0%。在访韩外国游客数量中，中国游客数量约占整个访韩外国游客数量的50%。

随着2018年平昌冬奥会的举行和2022年北京冬奥会的举行，预计将会促使喜欢滑雪和前往滑雪村滑雪的游客数量迅速增加。而普光平昌滑雪度假村作为2018年平昌冬奥会主赛场之一，又是离首尔最近的平昌冬奥会比赛场地，未来，随着交通改善，以及结合中央传媒集团更多的内容制作和娱乐因素在滑雪度假村的导入，开发韩流和滑雪体验相结合的旅游产品，可以吸引更多的访韩外国游客前往普光平昌滑雪度假村，提高度假村的运营绩效。□豫报

老庙黄金荣获金麦奖品牌大奖

本报讯 2016金麦奖颁奖盛典于12月14日在杭州举办。上海豫园黄金珠宝集团旗下品牌“老庙黄金”，荣获品牌类大奖“最佳创新营销品牌”的殊荣。同时获得此荣誉的还有滴滴出行、途牛旅游等知名企业。

金麦奖被誉为中国“电商奥斯卡”大奖，是阿里巴巴旗下官方媒体“淘宝天下”与浙江省商务厅、杭州市政府、浙江日报等联合主办年度行业盛典，今年是大奖举办的第五届。总共颁出两个大类共91个奖项，几乎涵盖了所有行业的优秀零售企业与品牌。（阿里巴巴旗下另一家官方媒体“天下网商”评选的主要是批发类企业与品牌）老庙黄金本次获奖，主要受益于“老庙黄金天猫旗舰店”在过去两年连续翻倍增长的业绩，以及直面用户体验的全年度营销活动规划执行。

值得一提的是，知名港资珠宝品牌周大福、周生生也参选了今年金麦奖产品类奖项（时尚生活类）的角逐，但最终遗憾地与获奖无缘。因此，老庙黄金也成为2016年黄金珠宝行业唯一获得金麦奖的品牌。这也从侧面反映出天猫淘宝近年来对传统老字号品牌以及本土品牌在电商转型路途的认可与鼓励。□宋向阳

Thomas Cook 托迈酷客 囊获三项大奖

本报讯 在上周刚刚落下帷幕的2016年Transform大奖颁奖活动中，Thomas Cook托迈酷客一举囊获三项大奖，分别为最高奖、最佳品牌命名战略金奖、最佳国际品牌本土化金奖，成为当晚活动的最大赢家。

Transform大奖由Transform杂志在2009年创立，唯一一个涵盖品牌重塑和品牌塑造类别的国际杂志。2014年，Transform大奖再次扩张，涵盖了亚太地区和中东及北非地区。该奖项旨在



表彰公司、产品以及国际品牌发展方面的杰出代表，分为战略、执行、内容以及评估几大类，并为公司机构提供了一个良好的平台，去讲述他们的品牌发展以及品牌重塑的故事。亚太地区的颁奖典礼每年年底于香港举行。

Thomas Cook源于英国，成立于1841年，是全球历史最为悠

久的旅游品牌。Thomas Cook于2015年携手国内领先的投资集团复星成立合资公司，正式进入中国市场。进入21世纪，中国的旅游市场发展迅速，旅行方式发生了翻天覆地的变化。对于Thomas Cook这样一个在欧洲非常成熟的品牌来说选择在此时机进入中国，无疑是一个巨大的挑战。Thomas Cook选择了朗标作为其品牌咨询公司，朗标在品牌建设方面，尤其是国际品牌进入中国具有非常丰富的经验。朗标

为Thomas Cook设计了包括中文名“托迈酷客”、标识语“陪你随心而行”、品牌指南、线上内容战略以及全新中文网站等全套品牌中文形象。Transform大奖评委对于Thomas Cook托迈酷客的获奖理由是这么说的：“Thomas Cook品牌在中国的重塑，体现了公司对于一个全新市场的承诺，以及他们与目标受众杰出的沟通能力。”这也使得Thomas Cook托迈酷客品牌荣膺当晚颁奖活动的最高奖（Grand Prix）。□邵楠

复星集团领投 亲宝宝完成 B 轮千万美元融资

深入母婴产业又一重要布局

本报讯 亲宝宝近日正式对外宣布已完成B轮融资。本轮融资数千万美元由复星集团领投，A轮投资方顺为资本跟投。亲宝宝CEO冯培华表示，资金将用于优化用户体验，加强团队建设以及加大市场与品牌投入。

亲宝宝于2013年1月正式上线，主要面向有孩子的年轻家庭，通过提供家人亲友私密共享的云空间，记录、共享家庭与孩子的成长历程，让所有亲友能够零距离关爱孩子成长。产品支持照片、视频、文字日记等丰富功能；具备评论、点赞、分享等社交元素。

冯培华表示，“我们的目标是让亲宝宝成为每个孩子、每个家庭成长的一部分。年轻家庭是中国最大的消费驱动力，在消费升级和向线上迁移的大背景下，能连接千万家庭的产品存在巨大的想象空间。”亲宝宝是一个以产品技术为核心驱动力的公司，长期潜心于为用户提供极致的产品体验。此轮融资后，亲宝宝将继续专注于产品，构建更大的用户规模，并且以合适的方式适度尝试商业变现。

亲宝宝本轮的领投资方复星集团董事长郭广昌表示，亲宝宝属于复星大家庭战略布局的重要组成部分。“从2015年开始，复星的投资方向就很聚焦，主要集中在直接面向家庭的B2F项目（Business to Family），尤其是



家庭健康、富足和快乐相关的优秀企业，而其中对于孩子的服务无疑是最重要的。复星近几年已经在服务母婴、儿童需求上有了深厚积累。而亲宝宝凭借其优秀体验的亲友共享私密亲子记录和个性化育儿服务，有着良好的家庭用户基础和口碑，将成为复星深入母婴产业的重要布局。”

复星集团面向家庭的B2F投资项目涵盖健康、金融、保险、旅游等多行业，如满足高端医疗需求的和睦家医疗集团、高端旅游度假集团Club Med、高级婴童车品牌Silver Cross、满足家庭娱乐需求的太阳马戏团以及全球多家保险企业。此次投资亲宝宝，能够为复星提供一个以家庭为切入点、受益于熟人信任的、消费需求多样的、覆盖1至12岁的家庭线上入口。未来随着家庭成长历程与关系网络的不断

丰富，家庭内与家庭间各类需求的充分挖掘，亲宝宝可转型家庭服务平台，从而与集团旗下面向家庭的各类行业资源形成良性协作。

经过三年发展，亲宝宝现拥有近3000万注册用户，入驻家庭超1000万，日活跃用户超过260万。相较于其它以女性用户为主的母婴APP，亲宝宝的以熟人家庭群体为单位，建立了特有的家人亲友间的网状结构，所有关爱孩子的成员都能“拖家带口”参与其中，用户规模更大，关系网络更为复杂、使用粘性更高。亲宝宝用户的使用周期从孕期横跨到12岁，活跃期更长，孩子的年龄段也比一般母婴APP要大。据官方数据显示，目前亲宝宝每天的照片上传量已达300万张，总上传照片数超10亿张，总上传视频数近1亿条。 □刘国栋

复星爱必依与江西仙女湖签署项目管理合同

本报讯 12月28日，复星集团旗下企业上海复星爱必依旅游发展有限公司与江西仙女湖旅游有限公司在复星集团总部，就国家级风景名胜区、国家准5A级旅游区——仙女湖正式签署项目管理合同。

仙女湖景区，毗连新余市主城区，因1700多年前东晋干宝所著《搜神记》记载“七仙女下凡之地”而得名，是新余人民的母亲湖、“中国七夕情人节”的发祥地。仙女湖风景名胜区总面积205平方公里，其中水景、生景、胜迹、风物兼备，拥

有山水游赏、科普修学、休闲度假等功能的岛屿湖泊型省级(待批国家级)风景名胜景区。

根据管理合同，复星爱必依将基于对现有旅游资源的积累，对项目进行整体规划和资源导入，同时，复星将整合内部资源，为仙女湖景区提供全方位服务输出。

复星爱必依总经理黄政宇表示，双方的此番合作，将打造一个深度的一体化旅游休闲目的地，在全域化和全产业链并举的战略方针下，仙女湖风景名胜区将开创一片崭新的新局面。 □沈佳华

复星地中海俱乐部首个通融项目成功落地

本报讯 12月22日，经复星旅商集团近几个月的协同努力，舟山阿尔法酒店与Club Med合作管理项目成功实现落地。

该项目资管规模9000万元，由德邦创新资本直销完成。这是由复星旅商集团牵头协调，德邦创新资本、复星地产、Club Med三方合作，最终实现共赢的经典通融案例。该项目由Club Med管理运营，德邦创新资本提供资管产品，为业主解决资金问题。同时，

为缓解潜在业主违约风险，复星旅商集团引入复地集团参与项目中，与业主签署了回购协议，为德邦创新资本资金提供了有效兜底。此举也为复地集团创造了投资机会，为Club Med舟山度假村如期开业打下坚实基础。

作为复星集团全球布局的重要板块，旅商集团将依托全球平台资源，积极推动集团内部资源的协同联动，实现复星整体利益最大化。 □蔡涤帆

最美目的地

广东·恩平 泉林黄金小镇 (运营项目)

甘肃·兰州 西部欢乐颂度假区 (建设项目)

云南·丽江 历史人文风貌复刻区 (建设项目)

贵州·瓮安 朱家山 十二草塘 (建设项目)

河南·鹤壁 浚县古城 (建设项目)

河南·开封 宋都古城 (规划项目)

江西·新余 仙女湖风景名胜区 (运营项目)

浙江·长兴 太湖会精选度假村 (运营项目)

浙江·湖州 金盖山 梁希森林公园 (建设项目)

浙江·金华 兰溪京兰谷地 (建设项目)

山西·太原 青龙镇度假景区 (建设项目)

www.fosunalbion.com

心所向 心所享

Club Med 冬令营重新定义寒假生活

精选十一家最美度假村 全面开启“小小创意家”冬令营



寒假临近，亲子假期游的目的地选好了吗？无论你想要在冰雪景致中驰骋雪道，还是在沙滩、海浪的拥抱下享受阳光，拥有“精致一价全包”度假理念的Club Med(地中海俱乐部)必定是你的最佳选择。为迎接寒假的到来，自2017年1月15日起至2月22日，Club Med“小小创意家”冬令营全面起航，让您的孩子和来自世界不同国家的小朋友在中西文化结合的氛围中寓教于乐，共同成长成为国际化的小小创意家。

Club Med阳光度假村为你打造无忧亲子生活

在四周碧海蓝天的拥抱下，水上摩托车载着你飞驰而过，而孩子们体验着浮潜滑水，品尝饕餮龙虾午餐。你能将这一景象与凛冽的冬季相联系吗？在Club Med(地中海俱乐部)的阳光度假村，一切都有可能。这次Club Med冬令营精选了包括Club Med卡尼岛度假村、Club Med三亚度假村、Club Med珍拉丁湾度假村、Club Med民丹岛度假村等在内的九家横跨亚非大陆的阳度假村。壮观的海底世界，夺目的珊瑚礁，绝对能一饱您与海底生物亲密接触的“潜”福。而孩子们在G.O的带领下尝试新奇的水陆运动，在国际文化交织的新环境中探索自我。人文与景观的双重享受，诠释出

Club Med(地中海俱乐部)多元且富层次的法式风情之美。

儿童俱乐部是Club Med(地中海俱乐部)的独特卖点。此次“小小创意家”冬令营更是将“美食”、“表演”、“艺术”三大主题全面融入儿童俱乐部的活动日程表中。从饺子、法式糕点的“小小厨师”亲子美食竞赛到中法影视剧表演、卡通角色扮演、舞龙舞狮等，再到扎染、方巾绘画、剪纸等艺术创作，在G.O的陪伴下，孩子们与来自世界各地的小伙伴们一同探索中西文化的奥秘，体验寓教于乐的精彩活动，获得最全面的素质提升。而父母们甚至可以放心地将孩子托管在儿童俱乐部，参加水陆活动或悠闲的享受水疗，彻底放下生活压力。全家其乐融融，共享亲子假期的无忧时光。

富有当地特色的美食饕餮、丰富多彩的水陆活动、欧亚非交织的多元文化……让宾客在寒冷的冬季中也能享受到海浪沙滩的温情。而最不容错过的当属晚间的G.O秀。每当夜幕降临，多才多艺的G.O摇身一变。从魔术到歌舞、杂技表演等，他们的欢乐表演总是极富渲染力，到了最后，晚间秀往往变身全民大派对！

中法文化交织Club Med冰雪度假村
全球山林度假领导者Club

Med(地中海俱乐部)将阿尔卑斯山林冰雪假期的极致体验带到世界各地。这个冬天，如若您想在高山雪道一展滑雪英姿，Club Med亚布力度假村绝对是您的不二之选。坐拥亚洲最大的滑雪基地，它用连绵的雪场和国际化的服务让孩子与您高山景致中发现世界级冰雪度假的天堂。而于今年11月19日开始接待来宾的Club Med北大壶度假村更是具备全亚洲顶级的19条专业雪道，让初、中、高级滑雪爱好者都可以在此寻觅到驰骋雪道的享受。

这次Club Med“小小创意家”冬令营为不同基础、不同年龄的滑雪爱好者都准备了国际标准的滑雪课程。来自世界顶尖的滑雪机构——法国国立滑雪学校ESF的专业教练具备多语种教学环境，亦可为宾客精心定制私人滑雪课程。无论是4岁以上的儿童还是意气风发的青少年，无论是步履蹒跚的初学者，还是驾轻就熟的滑雪达人，在Club Med(地中海俱乐部)都能自由地飞驰在雪场之中。表现优异的孩子更是可以获得全球认证的ESF徽章和滑雪护照，这一高质的认证可以让您的孩子在世界其他雪场继续滑雪课程，在未来的滑雪之路上稳步提升。

滑雪之余，此次冬令营将法式冰雪假期生活方式和中式

传统文化完美融合。父母们可以在冰雪风情与SPA的交织中放松全身的疲惫细胞，亦可以与各国宾客一同感受G.O秀的热情狂欢，甚至可以参与到孩子们的冬令营活动中一同感受中式春节与法式节庆融合的蓬勃朝气。写春联、剪窗花、挂灯笼、包饺子、做法式糕点、艺术绘画……中法交织的丰富活动让孩子体验国际艺术的精髓，开发了孩子的创造力。

Club Med(地中海俱乐部)自1950年在法国创立以来，一直贯彻“精致一价全包”模式，从豪华住宿，到特色活动、饕餮盛宴，所有费用均囊括预订价格之中，助您拥有一个省钱又省心的欢乐假期。这次Club Med冬令营特为即将到来的中国寒假而设，希望中国父母繁忙之余可以带孩子体验国际化的寓教于乐，并真正享受与孩子的亲密时光！

Club Med冬令营精选度假村

* 阳光度假村：

Club Med桂林度假村、Club Med东澳岛度假村、Club Med三亚度假村、Club Med民丹岛度假村、Club Med普吉岛度假村、Club Med巴厘岛度假村、Club Med卡尼岛度假村、Club Med爱必浓度假村、Club Med珍拉丁湾度假村

* 冰雪度假村：

Club Med亚布力度假村、Club Med北大壶度假村

* “精致一价全包”创新度假理念由Club Med(地中海俱乐部)全球首创，包括：

- ◆ 机场接送与热情接待(部分度假村)
- ◆ 多样房型，自由选择
- ◆ 夜间娱乐活动与派对
- ◆ 全天丰富美食及饮品，包括酒吧畅饮
- ◆ 因地制宜的丰富活动
- ◆ 多元文化国际G.O带来的放松和愉悦环境
- ◆ 贴心悉心的儿童俱乐部(4个月-17岁)
- ◆ 冬季冰雪运动及滨海水上运动度假地和先驱，专业教练指导
- ◆ 与超凡自然的和谐，休闲舒缓，静享私密空间
- ◆ 家庭、情侣、商务的假期体验

* “儿童俱乐部”是Club Med(地中海俱乐部)在全球率先为全年龄段儿童推出的假日服务：

- ◆ “宝贝俱乐部Baby Club Med”(4-23个月婴儿)
- ◆ “幼儿俱乐部Petit Club Med”(2-3岁)
- ◆ “迷你俱乐部Mini Club”(4-10岁)
- ◆ “青少年俱乐部Junior Club Med/Pass world for Teenagers”(11-17岁)

□郭柳玉

来Club Med欢度“小小创意家”冬令营

为迎接寒假的到来，自2017年1月15日起至2月22日，Club Med“小小创意家”冬令营在11座度假村全面起航，“美食”、“表演”、“艺术”三大主题全面融入儿童俱乐部的活动日程表中，来自世界不同国家的小朋友在中西文化结合的氛围中寓教于乐，共同成长成为国际化的小小创意家。



需要了解更多信息请
关注我们的官方微博@ClubMed
或扫描左侧二维码添加Club Med官方微信



券商资管转型发力 ABS 业务

德邦证券抢占企业资产证券行业第一

本报讯 Wind数据显示, 2016年以来, 交易所资产证券化产品发行额已较2015年全年翻番。以券商、基金子公司为主导、交易所为平台的企业资产证券化业务正在证券业全面铺开。2016年, 德邦证券抢抓ABS业务机会, 快速出击, 借助累积的客户资源, 完成ABS发行总数27个, 累计发行规模628亿元, 迅速抢占市场并取得行业占有率第一的骄人成绩。

券商通道业务收紧 ABS焕发活力

Wind数据显示, 今年交易所ABS项目发行额合计达4319.09亿元, 已是去年全年的两倍。项目数量有364只, 去年为197只。

德邦证券副总裁左畅表示,

资产证券化业务属于主动型管理业务, 对券商项目尽调能力、产品设计能力、贷后管理能力等提出了较高要求, 发展ABS业务有助于改善券商业务结构, 培养人才, 实现资管业务的健康发展。

“以德邦为例, 公司一直在进行业务结构的调整, 拟通过加强主动管理型业务, 来改善公司业务发展的架构, 其中就包括ABS业务。在风控新规实施以后, 调整的步伐在加快。”左畅透露。据悉, 德邦证券目前管理资产总规模超过4000亿元。通过公司结构性调整, 目前其主动管理型业务规模升至1200亿元。

券商不仅可通过加快开拓ABS业务来调节自身业务结构、改善风控水平, 还可帮助实体经济盘活优质资产。德邦证券认为,

ABS业务未来将在券商业务板块中扮演越来越重要的角色。

基础资产“百花齐放”

近年来, 各家券商都在发力资产证券化, 基础资产的种类也呈现出“百花齐放”的格局。基础资产中, 租赁租金独占鳌头, 互联网消费金融贷款等新兴基础资产获得了发行人和投资者的双重认可。部分券商正在打造自身特色, 形成独特的竞争优势。

德邦证券以蚂蚁金服和小米小贷为代表的消费金融资产证券化业务在行业内形成品牌效应。8月, 上交所首单互联网消费金融ABS产品德邦花呗消费贷款资产支持专项计划登陆上交所, 该计划挂牌总额300亿元。截至11月底, 该计划已经发行13

期, 额度仅剩25亿元。目前, 德邦证券企业资产证券累计发行数量和规模均居行业排名第一位, 在互联网金融领域已形成优势。

业内人士指出, 个人消费贷款债权这类基础资产具有金额较小、分散度较高、未来现金流相对稳定等特点, 非常适合作为底层基础资产开展资产证券化业务。如果依托传统的银行贷款融资, 消费金融公司将受到银行授信额度及自身经营杠杆等限制, 无法大幅扩大业务规模。而通过ABS这一新型融资工具, 可将表内资产打包出售给信托或证券公司创设的特殊目的载体(SPV), 通过证券化手段向资本市场进行滚动融资, 有效支撑其快速增长的融资需求。 □吴韡

财富玖功



年末流动性趋紧 市场呈“股债双杀”

1、海外经济：美联储时隔一年后加息0.25个百分点

美联储12月FOMC决议以10:0的投票结果全票通过, 决定将联邦基金利率提高至0.5%-0.75%。美联储公开市场委员会认为11月份以来, 劳动力市场进一步改善, 基于市场的通胀指标已经显著上升, 经济活动温和扩张; 尽管商业投资依然疲软, 但家庭支出稳步增长。因此本次会议决定将目标利率提高25BP, 美国近期经济数据不断超预期, 再加上联储官员与市场充分沟通, 所以本次加息决定已被市场充分预期。本次会议中美联储小幅上调了对未来经济的预期: 将2016年GDP增速预测从1.8%上调至1.9%, 将2016年失业率预测从4.8%下调至4.7%, 将2016年通胀预测从1.3%上调至1.5%。最新的目标利率预测点阵图显示, 美联储预期2017年底利率可能达到1.4%, 这意味着2017年还将加息3次, 相比9月份的预测多一次。

2、国内经济：工业经济整体呈现“供需两弱”格局

11月及12月初, 工业经济整体呈现出“供需两弱”的格局: 终端需求中, 虽然外需短暂改善, 但内需中地产继续走弱、汽车后继乏力; 工业生产中, 发电耗煤增速拐头向下; 但工业品价格仍是涨多跌少。在供需两弱的格局下, 供给而非需求成为价格上涨的主要决定因素, 上游成本端价格的上涨逐渐向中游传递, 并带动补库存。然而, 随着下游需求转弱并逐渐传导至中上游, 毛利的收缩将引发价格上涨和库存回补双双放缓。

3、A股投资策略

近期市场呈现股债双杀格局, 主要原因还是临近年末流动性趋紧。从现在往后看3个月将跨越元旦和春节, 元旦后面临换汇压力、春节有居民提现压力, 都是对流动性的考验, 这就使得跨年资金极不便宜。而流动性收紧的核心原因应该是去杠杆。在去杠杆的初期, 主要体现为金融市场的流动性紧缩, 利率大幅上升, 从而使得股市、债市都受到冲击。2017年, 复苏分歧贯穿上半年, 变革预期引领下半年。配置上建议四条主线: 1) 金融: 低估值+攻守兼备, 建议关注财险和信托子行业; 2) 军工: 行业基本面持续向好, 关注军工央企的改革; 3) 中高端制造业细分龙头: 受益于技术积累和资本开支持续投入以及人民币贬值的间接影响, 关注资本支出持续增长的子行业; 4) 高景气度的消费升级领域: 继续关注医疗美容、体育、文化、教育等新兴消费子行业。 □张俊

复星保德信携手永安财险

实现跨界营销 打造综合保险平台

本报讯 近日, 随着“复星保德信人寿-永安财险”上海分公司战略合作启动会的成功举办, 正式揭开了复星旗下两家公司相互代理合作的集结号。

近年来, 面对保险市场的迅猛发展, 寿险所具有的财富管理、健康管理及养老管理的超前粘性业务, 已经成为跨界营销平台最具竞争力的领域。财产险目前广泛销售的企财险、家财险、车险、责任险等险种, 更是在市场上拥有广泛的份额。而市场越来越强烈的用户需求与独立的产、寿险销售局限性, 让越来越多的产、寿险公司寻求通过企业“联姻”, 实现跨界营销, 从而打破传统的营销思维模式, 实现资源共享, 互惠互利。

行业统计数字显示, 购买过企业两件产品的客户, 其流失率为55%;而购买过四件以上产品的客户, 其流失率几乎为0。正是基于这样的一个规律, 产寿险公司选择交叉销售、相互代理, 几乎成了互利共惠的不二选择。

作为复星保德信与永安财险双方的共同股东之一, 复星集团一直致力于成为“以保险为核



心的综合金融能力”与“植根中国, 有全球产业整合能力”双轮驱动的世界一流投资集团。此次复星保险板块内两大品牌开启战略合作, 更是受到来自复星保险集团、复星保德信人寿、永安财险相关领导的高度重视。通过各个部门的沟通协调, 最终在双方的一致协商下, 在合作范围、合作机制、合作模式等方面达成了一致共识, 为复星集团构建“1+1+1”大健康战略格局画上关键一笔。

作为保险业内资源整合

和共享的重要方式, 此次复星保德信与永安财险相互代理合作正式开启, 将整合复星集团资源各自线上线下的数据、产品、用户以及渠道方面优势, 共同拓展业务领域, 为打造保险板块的金融综合体扬帆起航。

此次签约, 标志着复星旗下保险品牌已开始实现协同, 对提高保险集团公司集约化经营、增加保费收入、达到互享客户资源带来益处。同时, 双方将通过获得和转化更多的潜

在客户, 提高营销效率, 降低推广成本, 通过建造“保险蜂巢”, 打造综合保险平台, 让双方客户, 通过保险蜂巢享受更多产品, 全面守护客户想要的未来。

下一步, 复星保德信人寿与永安财险将继续紧密合作, 积极推进在合作范围、合作机制、合作模式等多方面工作, 从而为双方挖掘出更深层次价值, 真正实现企业双方“共同成长”。 □杨晓

复星金服连推“消费贷” 发力消费金融

本报讯 复星金服在消费金融领域又一次迈开坚实一步。近日, 旗下广信小贷接连推出了系列消费贷产品, 为客户在多个消费场景中提供资金需求的解决方案。

对比主要发达国家, 我国消费金融市场仍处于较为初级的阶段, 后续发展空间依然很大。据央行数据显示, 消费信贷万亿市场规模在几年内将翻倍增长。复星金服旗下小额贷款公司结合量富征信的云风控平台, 正致力于为个人、小微企业提供个性化全方位的金

融解决方案。目前广信小贷的“星薪贷”产品已获得集团员工的积极反响, 该产品是为复星员工打造的专属消费贷产品, 具有快速审批、灵活放贷等特点。此外, 除了“星薪贷”, “星抵贷”和“星学贷”等产品也已陆续推出。

广信小贷总经理李建华认为, 消费贷业务应该积极响应集团倡导的内部协同精神, 充分发挥富足、健康、快乐产业布局的差异化优势, 提升金融业务在不同业务场景中的通融能力, 共同生长和发展。通

过与复星集团各部门之间有效通融, 挖掘个人消费场景, 扶持小微企业经营性融资需求, 整合各企业部门资源优势, 助力复星集团内各企业的协同发展。目前广信小贷已与构家网形成业务合作, 为构家客户提供装修消费贷款的解决方案。

广信小贷和云通小贷结合量富征信“云风控”平台大数据征信手段对企业和个人进行反欺诈识别、评分模型、风险定价, 实现审批线上化, 从而提高贷款审批效率, 有效识别风险。量富征信作为央行备

案的征信公司, 借助复星的平台, 融合集团体系内的各类数据、合作政府的数据, 整合第三方的数据, 采用国内外领先的建模方法以及最新机器学习方法论, 极大地提高了模型的精准度。

复星金服正致力于提升产业深度, 加大创新力度, 打造领先的互联网金融综合服务平台及互联网全球资产配置平台, 成为综合性的金融服务商, 更好地助力复星集团富足、健康、快乐的三大板块战略发展。 □刘贇

复星地产：成为全球一流地产投资集团

12月26日,《经济观察报》刊发了对复星地产的报道,报道中提到,复星地产正在向“全球一流地产投资集团”行列挺进。在这一过程中,需要有一流玩家的心态、赢家的信心、巅峰的状态,以及一流的组织形态和项目组合、高能级的团队、大型的标杆项目、大规模资本的动员能力。

12月16日,复星地产旗下的房地产投资及管理平台IDERA和日本三井物产共同出资成立的REIT(房地产投资信托基金)正式于东京证券交易所上市。

这已经不是复星地产头一回出现在全球性的房地产投资舞台上。

作为复星集团的地产投资和管理平台,复星地产近年来在海外一路高歌——东京、纽约、伦敦、里斯本、米兰、悉尼、莫斯科、首尔等国际金融中心、核心城市资产投资遍地开花,并进一步向巴西、印度等新兴市场下沉、落地。

截至目前,在全球拥有超过120个在建或建成运营的房地产项目,房地产资产投资覆盖全球逾40座城市,资产管理规模超过2400亿元人民币。“为了完成这一‘升级’和‘换挡’,复星地产用了5年的时间。”复星集团副总裁、复星地产CEO龚平在接受经济观察报专访时表示,“接下来,你将会看到复星地产越来越多的跨门类、跨周期、多策略的投资,同时,你也会看到我们在国际上与越来越多‘一流玩家’同台PK的案例。”

全球化序幕

2011年,复星地产跳出传统房地产市场的“红海”,正式提出“蜂巢城市+全球布局”的战略。目标很明确——要成为全球一流的地产投资集团。

“当时正处在房地产转型的时代门槛上,我们留好一扇门的同时,打开了一扇更有吸引力的窗。”用龚平的话来说,这一回,复星地产站在了“前沿”。

2011年前后,国内市场明显过热,呈现“三高”的趋势,即:高地价、高融资成本、高房价。“在此背景下,我们判断当下的经营模式不可持续,于是产生了转型的想法。”龚平指出,“当然,压力并不是唯一的原因。更重要的是,我们看到了整个行业在发生一些新的趋势和变化,可以用三个化来概括,那就是:金融化、全球化、产业化。”

2013年,复星地产的“全球化”率先强势拉开序幕——

2013年,收购纽约Liberty 28及伦敦Lloyds Chambers项目;2014年,收购整合日本IDERA平台及东京Front Terrace、品川公园大厦项目;2015年,与Resolution Property成立RPIM,并先后启动纽约麦迪逊等海外项目,以外,米兰Palazzo Broggi、日本北海道Tomamu滑雪场度假村项目、东京晴海广场W栋等项目先后被纳入麾下;2016年,收购伦敦Thomas



More Square、东京晴海广场Y栋项目和巴西Rio Bravo投资集团,同时进军首尔、法兰克福,并完成在印度的布局。

其中,Liberty 28、Palazzo Broggi两宗大额并购,甚至还获颁当年“最佳跨境投资”及“年度最佳交易”大奖。

至此,复星地产“全球地产投资玩家”的身份开始为国际舞台所熟识,一系列“眼花缭乱”的海外并购案例之后,复星地产的身份——全球领先的地产投资人和资产管理人,愈加的明晰。

不光买买买

不同于一般“买买买”的海外投资方式,复星地产的全球布局战略更多选择的是收购、建立当地的平台公司作为桥头堡,向内地推进的策略。

“2014年在日本收购的IDERA Capital,2015年在英国收购的Resolution Property,2015年在俄罗斯设立的复星欧亚资本,2016年在巴西收购的Rio

Bravo,这些平台都陆续地融入了复星全球投资版图,转化为复星地产的全球投资能力。”龚平表示,复星一直以来的定位都是“长期的价值投资者”,而房地产投资不是一个短期的赌注,加之房地产是一个极其本地化的生意,如果没有本地化团队,很难想象能操作好。“我们在进军日本、欧洲市场时,主要采取收购现成的平台公司,或者是招募当地高端人才组建平台,直接进入当地市场。巴西及拉丁美洲市场的进入也延续了这一思路、做法。”龚平表示。

公开资料显示,复星地产旗下海外投资平台涵盖伦敦、苏黎世、东京、纽约、莫斯科、圣保罗,并在里斯本、新加坡、悉尼、孟买等地设置办公室及联络处,并运用“向海外进行资产类投资,向国内引入富足、健康、快乐等返程资源”的投资思路,

实现全球投资布局,业务覆盖地产投资、地产开发、资产管理、基金管理,以及房地产服务等房地产全产业链条。

龚平介绍,“前几年,复星重点关注的是美国、日本、英国、澳大利亚、葡萄牙、意大利等成熟市场的投资机会,在成熟市场与国外一线地产投资型玩家同台过招积累丰富经验之后,近些年才开始把目光转向俄罗斯、巴西、印度等新兴市场。新兴市场充满投资遐想,但也充满变数和未知。但无论如何,复星地产已早有布局。”

金融化标签

除了全球化,复星地产的另一重要标签,即为“金融化”。“像这次IDERA与三井物产携手发行的REIT成功上市,也是复星地产‘金融化’特质相当重要的一部分。”龚平如是说。“金融化”标签并不难理解。“复星地产的定位本身就是房地产金融化的体现,跟传统的地产开发商有着商业模式上的区别;复星地产是基于金融化资本的投资者和资产管理人,用投资的眼光看待房地产行业,本身就是一种金融化的商业模式。”龚平指出,“金融化”构筑了复星地产作为地产投资人和管理人资本运作的核心部分,即以资本为先,以金融化资本投资者和资产管理人的视角,从资本运作的角度从事房地产投资,全面对接资本市场与体系内外资金。

事实上,复星地产的资金来源相较传统开发商而言更为多元。除了传统的银行、资本市场以外,来源于复星体系内部的保险和产业资金也占据了一定比例。“从这个角度而言,复星地产兼具了对外的募资能力和基金管理能力,同时,我们积极运用ABS、REIT等创新金融手段,保持与资本市场一致的脉动。这些能力都是传统房地产开发企业所不具备的。同时,不同于传统

开发商的散售或大宗销售,我们采取更为国际化的存量增值业务模式,将存量房地产资产作为金融化产品和标的物来管理和退出。”龚平称。

产业化深度

“在全球化的布局下,关键还要产业嫁接,这就是我们坚持‘全球布局+蜂巢城市’的打法。”在龚平看来,五年的“换挡”期里,“蜂巢城市”是其中最为重要的关键字之一。

所谓“蜂巢城市”,即是指复星地产运用专业投资能力和产业运营能力,将地产作为物理连接点,引蜂筑巢,在一个个“蜂巢城市”项目中导入全球化的富足、健康、快乐产业和服务资源,提供生活消费与产业相融合的整体解决方案,形成“地产+”的蜂巢城市商业模式,把更多的复星体系内、体系外的保险、医疗、商业等“蜂巢资源”有机地结合在一起,把全球家庭对于富足、健康、快乐的需求有机地结合在一起。“在国内房地产行业,你很难找到像复星地产这样具备多元化产业能力的企业。”龚平认为,复星地产跟国内其它房地产企业最大的不同,从最根本上来说,就是理念、身份的不同,就是投资理念、产业深度的不同。

而在过去的五年里,复星的“蜂巢城市”实践已略成气候,通过健康、文化、金融、旅游、物贸,五大蜂巢的打造,复星将不同项目板块和城市产业资源相嫁接,大大激活和提升了城市管理的能级和效率。

龚平举例,去年年底,复星地产携手豫园商城全资收购了日本北海道Tomamu度假村。“Tomamu是一个度假体验相当棒的旅游目的地,在当地知名度很高。自收购以来,想要亲身体验Tomamu度假村的国人越来越多,来自中国游客的数量增加了近三倍,尤其是在最热门的冬季滑雪

季,出现了一房难求的局面。”

今年6月,豫园商城正式签约引入Club Med,在Tomamu度假村建立Club Med在北海道的第二个度假酒店,预计2017年冬季开业。“两个令人尖叫的旅游产品在‘蜂巢城市’项目的载体中发生了奇妙的化学反应,最根本的是迎合了消费者对于快乐的需求。未来,我相信会有越来越多的‘蜂巢城市’项目。”龚平指出。

挺进一流行列

“对于复星地产而言,我们来自于中国,我们来自于一家多元化的投资及产业集团,我们诞生于这个时代。”要说复星地产与黑石地产等全球房地产投资“一流玩家”有什么不同,龚平给出自己的答案:“复星地产更懂中国,同时更了解全球;复星地产更有投资能力,同时更有产业深度;复星地产更看好中国经济,同时通过海外平台的收购和当地团队的建设,复星地产也可以更好地将中国经济与全球资源融合。”“我们正在向全球一流地产投资者的行列挺进。”龚平告诉经济观察报,无论是国内、海外平台公司的“单点开花”,还是集整个复星集团优势资源全力出击,复星地产转型升级的脚步依旧未曾止步。“在这个‘挺进’的过程当中,在与中资企业出海的竞争中,在全球房地产行业转型升级的过程当中,在与像黑石地产等国际知名、一流投资大集团的对弈当中,我们需要有一流玩家的心态、赢家的信心、巅峰的状态,需要有一流的组织形态和项目组合、高能级的团队、大型的标杆项目、大规模资本的动员能力等。”“‘成为全球一流的地产投资集团’是我们的目标。‘强者恒强’,无论是过去、现在,还是将来,我都坚信这一点。”龚平如是表示。

□转自经济观察报

量化派宣布完成 5 亿元 C 轮融资

复星创富以及国信弘盛进行跟投

本报讯 复星昆仲被投资企业量化派 (QuantGroup) 近日正式宣布完成C轮5亿元融资。本轮由国内七大保险集团之一的阳光保险领投。复星集团旗下PE基金复星创富以及国信弘盛 (国信证券旗下) 进行跟投, 此外赛点资本也参与了量化派的本次C轮融资。量化派创始人&CEO周灏表示, 此轮融资主要用在行业扩展、上下游的布局 and 人工智能团队建设方面。

此前量化派已完成由复星昆仲、高榕资本、华创资本的A轮融资及由知新资本、Star VC、东方富海、将门、必海资本的B轮融资。

量化派是数据驱动的科技公司, 为消费者提供金融服务的同时, 帮助消费场景实现流量变现, 帮助金融机构获取形成资产。信用钱包是量化派旗下产品, 通过APP、微信公众号及第三方接口, 提供消费信贷撮合及消费场景下的白条服务, 每年处理千万级用户信用及信用消费申请; 平台上已沉淀4.5亿互联网用户关系网络图谱, 单月交易额近10亿, 用户数超过千万。

复星集团董事长郭广昌表示: 金融的本质是对风险的定价, 这离不开对数据的分析和洞察, 特别是在大数据的时代。周灏与他的量化派团队无



疑是将新技术、大数据与普惠金融服务结合的最好的; 而且在过去2年多的合作里, 我仍在不断看到他们的创新、创造与进步。现在, 复星还在美国、德国投资了多家Fin-Tech企业, 对我们也很有启发。所以接下来, 我希望量化派也可以与它们更加充分交流、合作, 成为中国金融科技的标杆企业。并利用复星积累的全球资源优势, 继续为中国的金融创新做出更多有益的实践。

量化派A轮融资投资方复星昆仲资本董事总经理金华龙对于量化派的新一轮融资表示, 复星昆仲是量化派最早期的投资人之一, 量化派是复星昆仲投资的第一个大数据有关项目, 一直以来我们都全方位的支持公司的发展。我们当初看中量化派的两个核心因素就是量化派拥有以周灏为首的精英团队, 同时通过互联网获客并通过大数据进行信用分析及利率定价的形式极大的提升了小额个人

信贷的获客效率、风控效率及风控结果。我们认为能够极大提升传统金融效率的公司必将创造巨大的竞争优势及价值, 最终自身将获得巨大的价值。量化派和整个复星集团在金融方面的布局也有重大的合作空间, 我们也会推动量化派和复星集团以及外部合作伙伴进行全方位的合作及全球布局。我们也很欣喜的推动了复星集团的PE基金成为量化派的C轮投资人之一。 □张爻

商盟成功续展 支付业务许可证

12月20日, 商盟成功完成《支付业务许可证》续展工作。作为业内领先的第三方支付企业, 商盟将持续为传统企业、新金融企业、新型互联网企业提供高效、安全、便捷的支付服务。

据中国人民银行20日公告信息, 此次共有53家支付机构参与续展, 其中包括商盟商务服务有限公司等52家支付机构顺利完成《支付业务许可证》续展, 续展时间为五年, 截止日期到2021年12月21日。

根据人行以往公布统计, 共有9家支付牌照被合并, 包括此前被注销的3家支付机构, 1家主动注销的支付机构, 截至目前为止拥有支付牌照企业还剩255家。人行在按照总量控制、结构优化、提高质量、有序发展的原则下, 重点工作已经转移到已获牌机构的监管引导和整改规范, 并在不断加大第三方支付监管!

商盟自2007年成立, 2011年即获得支付业务许可证, 同时构建了金融级支付系统, 开发了线上线下支付产品, 陆续推出了账户支付、快捷支付、网银支付、预付卡支付等支付产品, 致力于为商业集团、零售企业、电子商务、移动运营商等平台提供行业支付服务解决方案。 □商萌

保险极客完成 5000 万元 A+ 轮融资

本报讯 近日, 中小企业员工保障、互联网保险服务平台保险极客宣布完成5000万元人民币A+轮融资, 这距其今年3月份完成由复星昆仲领投的数千万元人民币A轮融资仅时隔8个月。至此, 保险极客在资本寒冬下得到资本青睐, 一年内完成两轮融资。

据悉, 本轮融资由清控银杏领投, 联想之星、启迪之星创投跟投。其中, 领投资方清控银杏为清华控股旗下的投资机构。联想之星为联想控股旗下的投资机

构, 也是保险极客A轮融资投资方, 此轮进行了追加投资。启迪之星创投是依托启迪控股和启迪之星全国孵化器网络, 为优秀创业者提供投融资服务的机构投资者。

据了解, 此轮融资完成后, 保险极客将进一步在产品、系统、服务三大方面发力优化升级, 在互联网保险领域深耕, 为企业级客户提供更好的互联网保险服务体验。

另外, 伴随着双创大环境和互联网尤其是移动互联网的发展, 互联网保险被认为是下一个

风口。保险极客正是从中小企业保险空白市场切入, 致力于通过互联网和大数据技术, 为海量中小企业客户提供简单、高效、优质、便捷的商业保险服务。

保险极客创立于2014年。其不仅开发了极客保系列标准化产品, 也上线了诸如回家探亲险、春游团建保、女神关爱险、高温中暑险、冬日保等一系列场景化员工保障产品, 同时为企业个性化定制的产品方案。

依托互联网和大数据技术, 其自主开发的国内首个基于PC

端和移动端的“云团险”SaaS服务系统, 可一键上传人员名单, 自动投保; 缴费可按年缴、半年缴、季度缴、月度缴, 灵活方便。如发生理赔, 无需HR参与, 员工可通过微信随时随地自主发起, 全国范围内医疗费用5个工作日内报销到账, 全程清晰透明, 进度实时可查。通过互联网技术, 保险极客致力于让保险从投保、到缴费, 再到理赔都变得简单。

截止到目前为止, 保险极客已经为2500多家企业, 5万多名员工提供了商业保险保障。 □张爻

众盟荣获中国 大数据年度创新奖

近日, 2016中国大数据大会暨大数据年度盛典在京举行, 会议对在大数据领域具有突出竞争优势的个人和企业予以表彰。其中, ZMENG众盟凭借专业、多元的大数据精准营销解决方案荣获中国大数据年度创新奖。

ZMENG众盟是国内首家中小企业移动精准营销服务平台, 依托智能硬件与大数据, 汇集海量移动媒体资源, 为企业提供移动互联网精准营销与大数据应用服务, 解决方案广泛应用于十余万家线下实体店, 覆盖生活服务、汽车、房产、教育、健康、金融、旅游在内的数十个垂直领域, 获得市场高度认可, 并与多家互联网龙头企业达成了战略合作。

作为线下大数据实践应用的代表型企业, ZMENG众盟已经跑通了以线下大数据为核心的闭环体系, 从数据采集到数据合成再到数据应用, ZMENG众盟实现了真正意义上的移动端精准营销即商机获取和商机转化。

ZMENG众盟目前拥有中国最大的线下数据库系统, 包括8亿+独立移动设备线下数据、20万+全国合作商户、50万+数据热点、1000+人群画像标签、累计30亿+移动设备线上数据 (合作数据), 覆盖300多个城市。 □众萌

分众传媒：将推出新一代互动屏幕

本报讯 分众传媒(15.63,-0.450,-2.80%) (002027) 12月4日晚间公告, 公司即将推出的新一代互动屏, 属于电梯电视业务范畴, 功能更趋全面, 拥有感应支付功能、待机下载、人脸识别等功能。

公告称, 新一代互动屏的上下屏幕广告既可独立播放也可联动播放, 实现将静态动态画面同步的效果, 使广告整体更具创意性, 给观看者一种跨越的视频体验; 手势感应互动, 配备目前最先进视频识别系统, 由高灵敏度摄像头、红外侦测系统、八核处理器及三维图像识别系统构



成, 大大增强了观看者与广告主之间线上线下的交互性。

另外, 新一代互动屏还兼具待机下载、云端控制、终端定位、智能音量、人脸识别、距离判定、定时管理、电子密

码锁和色彩辅助矫正等多样化的新功能于一身, 给观看者带来全新的体验。

公司表示, 新一代互动屏实现了屏幕广告表现力的成功进阶, 可以呈现未来更多的广告创意, 吸引更多的观看者视线。同时, 支付和互动等技术的融入使屏幕升级为智慧终端, 将为观看者提供更与众不同的视觉体验, 显著增加用户互动与黏度。

公司拟在2016年12月底推出新一代互动屏。互动屏的首批更新将历时4个月左右, 覆盖北京、上海、广州和深圳四个城市, 替换其原有液晶屏约3.5万台。 □杭璇

分众传媒构建了国内最大的城市生活圈媒体网络, 致力于成为国内领先的LBS和O2O媒体集团。公司当前的主营业务为生活圈媒体的开发和运营, 主要产品和服务包含电梯电视、电梯海报、晶视影院和终端卖场等。

分析认为, 分众传媒楼宇视频媒体市占率95%、楼宇框架媒体市占率70%、影院荧幕媒体市占率55%, 已经成为国内线下流量第一入口。而此次公司推出新一代互动屏幕, 将增加屏幕广告的交互功能, 增加用户黏性的同时提供新的盈利增长点。 □杭璇

“智造”钢铁：看南钢打造的C2M模式！

一块船用钢板是怎么诞生的？在南钢，这不仅仅是一个冶炼、轧制的过程，更是一个采集、传递并“聪明”运用各种信息的过程。从客户设计、订单生成、成分设计到产线安排、组批生产，再到质量控制、检验出厂、仓储物流……从一块船用钢板的旅途，可以反映出南钢运用互联网思维、智能制造的战略布局。新近公布的《钢铁工业调整升级规划》中，南钢船板分段定制准时配送（JIT）也成为个性化、柔性化产品定制新模式的案例。

南钢董事长黄一新说，个性化定制与规模化生产，对钢铁企业来说是一对矛盾。个性化定制必然意味着订单的零散化。以30万吨的VICC油轮为例，按传统模式，整船至少需要500个规格的船板，推行分段精益生产的船厂，一条船给钢铁企业下的规格多达2800多个。对钢铁企业来说，一般一炉钢是150吨，而



零散订单的一张钢板只有一吨左右。按照传统的规模化生产，零散订单是没有效益的。

针对这一矛盾，南钢打造了一套“C2M（客户对工厂）”体系，在钢铁行业率先推行了基于互联网思维的船板个性化定制准时配送新模式。南钢接到订单后，该系统会将销售订单分解导入内部生产过程，再通过精益生产技术，制造出客户需要的个性化产品。

“以前，客户拿到的只能是标准尺寸的钢板，还需要自己再切割到所需尺寸，多出来就是浪费。‘马赛克式’的组合生产，就是根据客户定制要求，南钢将一张钢板生产出多个不同的产品规格、以对应多个用户的订单。”黄一新表示。

甚至早在船厂前期设计阶段，南钢就介入沟通，帮助客户优化方案，实现最优化生产钢材的设计，帮助降低客户成本。不

久前，一份来自金陵造船厂的客户报告显示，在与南钢合作后，钢材利用率提高3.02个百分点；缩短采购周期1个月以上，降低了钢材仓储管理成本，减少了库存、资金占用和运营费用；分批次付款，减轻付款资金压力；促进分段制造计划向日程计划管理转变；有利于提高加工车间的生产效率；有利于船厂设计按照中组立套料。金陵造船厂表示：“这就是我们想要的智能制造。”近期，南钢以船板定制配送为代表的“C2M+JIT”模式得到工信部、中钢协的肯定。这种个性化定制的生产模式已从船板生产成功扩展到风塔、结构、桥梁、建筑、能源等用钢“大户”行业。

近年来，南钢还以智能制造领先战略为目标，建立中德智能制造协同创新基地，探索智能工业机器人在钢铁行业的集成应用和创新发展，自主集成的冶金机器人系统入选国家工信部14个“首批中德智能制造合作试点示范项目”之一。钢铁业是高温、

高危、高噪音的行业，炼钢的测温、取样工序，尤其危险。去年8月，一台红“皮肤”的“冶炼过程液态熔融金属测温取样机器人”在南钢正式亮相，顺利完成了危险系数较高的测温、取样等工作。与此同时，“实验检测中心自动拉伸试验机器人系统”也实施完成，这是国内钢企首套自主开发集成的自动拉伸试验机器人系统，能减少拉伸试验岗位人员，并保证实验数据的稳定可靠。

在未来3到5年内，南钢将进一步加大在智能制造领域的投入，打造南钢智慧生命体2.0版本，努力成为钢铁行业智能制造引领者。“南钢的目标是以智能制造为引领，打造企业‘智慧生命体’。”黄一新介绍，“通过智慧生命体的打造，构建智能动态业务机制，可以帮助企业降低成本和风险，不断进化个人、企业、客户、社会、自然系统和人造系统交互的方式，使企业流程更清晰、运营更高效、响应市场更快速。” □邵启明

打造企业智慧生命体

——对话南钢联董事长黄一新

即将过去的2016年，钢铁行业面临诸多变化，宝武吸并、东特停产，大多数钢铁企业处于从规模效益向品种质量效益转变的深度调整期。面对这样一个寒冬未散的局面，南钢如何推动企业转型升级，又在制造业强手如林的区域实现领跑，并成长为钢铁行业智能制造的引领者？我们专访了南钢联董事长黄一新，倾听了他对南钢未来发展的种种设想。

问：2016年即将过去，回顾2016年，南钢取得了哪些方面业绩？

黄一新：2016年，预计南钢联利润超过6亿元，南钢股份利润可突破3亿元，我们的深化改革工作持续推进，南钢经营与发展彰显新的活力。高效率低成本生产精品钢理念深入人心，南钢差异化运营模式正在形成新优势。南钢转型发展步伐加快，新产业正展现出良好的发展前景。其中，品种质量销售工作稳步提升，新的效益增长极正在形成。

问：这一年你认为最大的痛点体现在哪里？如何克服？

黄一新：主要痛点有六方面：一是安全事故未能受控，安全管理模式尚未完善；二是管理流程冗长，管理效率不理想；三是应对市场快速变化的手段和措施还不够完善，市场掌握能力不强；四是人力资源结构性矛盾日益突出，年轻员工的补充和年轻干部的选拔亟待加强；五是部分生产重点工序仍不稳定，存在降本增效的短板；六是南钢股份融资手段和渠道创新不够，实现资金自我循环的工作还没有取得新突破。

我们的主要应对措施是：1、强化机制体制、干部及人才、战略转型、科技创新等“四个引领”；2、推进品种结构升级与经济运行、供应链建设



与套期保值、产业资本与金融资本、内部资源协同与外部资源导入等“四个融合”；3、争创企业发展活力和比较优势、吨钢息税前利润、人均主营业务外收入、南钢股份市值增长幅度等“四个领先”。

问：转型发展是南钢近几年一直坚定的战略，其具体内涵是什么？

黄一新：今年南钢完成了“十三五”总体发展规划，确立了做优金属新材料本体，以节能环保、智能产业、“互联网+”为三向多元发展方向，以客户导向、模式和技术创新、智能化、国际化、卓越绩效为驱动的“一体三元五驱动”战略体系。我们的目标是引领南钢实现“钢铁向材料”、“生产向服务”、“国内向国际”等九大转型，打造具有全球竞争力、以“钢铁细分领域的先进材料制造平台”和“绿色+智能产业”为有机整体的综合服务提供商。

问：你如何评价南钢在转型

发展上取得的成绩？

黄一新：2106年，南钢成立新产业投资集团后，转型发展取得了“开门红”，在节能环保、智能制造等方面已经取得较大突破，成功投资青岛思普润、天工股份等一系列项目。与此同时，存量的多元产业一直为南钢的绩效成长、转型发展提供着重要支撑。存量项目我们也施行红黄绿灯预警，新产业投资集团将发挥协同效应，加大投资企业的投融资管退工作。

问：2016年钢铁行业发生了很大变化，比如宝武吸并、东特停产等，怎么看待这些变化？南钢如何面对这些变化？

黄一新：钢铁行业的“冰河期”将是长期的，2016年，在国家大力推进供给侧结构性改革的大背景下，环保督查、需求不振等给钢铁行业的生存带来更加深远的影响，“强者生存，落后淘汰”的自然界丛林法则，是颠扑不破的真理。当然，危中有机。我们要借势重塑自我，更要乘势

突破自我。走品种差异化道路是南钢的不二选择，我们只有坚守“初心”，做强主业、做好转型，才能更好地生存和发展。

问：南钢的智能化制造有怎样的特点和发展路径？

黄一新：作为传统的制造业，南钢紧紧抓住信息化、智能化这一发展趋势，将思路转向全面创新，打造新的行业模式，与国外先进技术嫁接，促进自身智能制造转型。南钢有志于成长为冶金行业信息化工业化深度融合规范、标准的创立者、制定者，在保持行业智能制造示范基地的引领地位上，全力推进智能互联、智能制造、智能装备、智能决策等“四个智能”建设。

问：复星一直强调打造生态圈，南钢的企业智慧生命体如何构建？

黄一新：对应复星的生态圈，南钢提出了打造企业智慧生命体的理念。我们将狠抓企业最根本的人才、资本、创新、客户（含供应商）、文化与精神等五种资源，重构高效低成本生产精品钢的核心生存力、创新驱动品牌领先的行业领导力、高效运营充满活力的管理支撑力、跨界协同资源整合的转型发展力、战略先行文化引领的长远驱动力等“五力”新动能，打造企业智慧生命体2.0版本。

企业智慧生命体这一模式具备四个特征：首先，传统产业的生产管控、生产经营决策，必须充分体现智能化的特征；其次，企业要感知世界的快速变化，对趋势作出科学准确的预判，要形成生态链并融入外部世界，与外部世界构建一个共生、共赢、共荣的生态圈；第三，企业必须具备对痛点、短板及各种矛盾的自我修复和迭代能力；第四，传统产业要与互联网

嫁接，整合内外部的优势资源，特别是和产业资本、金融资本有机结合。

问：C2M是复星一直推崇并实践的，南钢的C2M与复星其他产业有何不同？有怎样的自身特色？

黄一新：C2M本质是大规模个性化定制，对于制造业企业南钢来说，C2M应属工业4.0的范畴。南钢的C2M体系包括互联网+、智能化系统和装备、柔性生产方式、深加工配送等四种模式。新近公布的《钢铁工业调整升级规划（2016-2020）》特别提出，“南钢船板分段定制准时配送（JIT）是个性化、柔性化产品定制新模式。”这是南钢C2M的创举。

问：南钢如何进一步加强与复星其他产业的协同与合作？未来会在哪些方面进一步加强？

黄一新：南钢将更加主动地融入江北新区发展的国家战略规划，更加深入地嫁接复星集团、南京新工集团的平台资源，更加积极地对接战略合作伙伴，并引进复星投资价值理念，形成良好的、充分的、透明的、进化的项目流、资金流、人才流的交织、融合，不断地打造价值平台、形成价值贡献。

问：在钢铁行业寒冬未散下，南钢在2017年如何设立新目标？

黄一新：南钢2017年提出了起点6亿元、确保8亿元、挑战10亿元的三档利润指标。南钢将充分发挥混合所有制灵活高效、平台整合的优势，借助复星集团、新工集团的大平台优势，主业与新产业并重发展的优势，战略引领与短中期效益兼顾的优势，不断创新发展，打造高效率生产、低成本制造、具有较好发展前景的企业生态组合。 □邵启明



编者按：

在中国经济处于“新常态”之下，转型与发展成为企业内生驱动的源泉。企业将如何克服痛点，寻找产业创新、金融创新、投资创新的机会，发现和创造价值？从客户需求出发，基于移动互联网、大数据等现代信息技术，用产品和服务让客户尖叫，“独角兽”企业应运而生。《复星人》报从本期开始，专门开设了《独角兽》专栏，分享复星投资的那些“独角兽”和潜在“独角兽”创业企业故事，以通过不断学习、对标和思考，实现自身的进化与生长。

量化派：以技术创新引领大数据时代发展

2016年岁末将近，金融大数据公司“量化派”获得了来自复星集团与阳光保险等5亿元C轮融资，成为金融资本市场的又一条劲爆消息。已是第二次投资量化派的复星集团董事长郭广昌在提及投资理由时表示，在大数据时代，能够将新技术、大数据与普惠金融服务结合得最好的企业，就是最有价值的企业。而量化派，就是一家这样的企业。

作为一名曾经在华尔街工作过的金融“高富帅”，量化派创始人兼CEO周灏坦言，自己离职创业的过程中，借鉴了不少成功的FINTECH公司的经验。作为一家金融数据服务公司，量化派本身并不对用户提供贷款，而是利用大数据对用户进行信用评分，并进而连接消费信贷企业（供应方）和借贷用户（需求方）两端。目前，量化派主要的服务包括消费场景白条以及现金贷款两种，暂时以向用户提供消费场景白条为主。

现阶段，量化派旗下的主要产品是“信用钱包”，通过APP、微信公众号及第三方接口，提供消费信贷撮合及消费场景下的白条服务。用户只需要提供真实的个人信息（姓名与身份证号），并提供联系人以及消费信息，如家人信息、手机及信用卡账单。得到授权后，信用钱包就会对其进行信用审核，并将用户对接给不同的金融机构，再由金融机构对用户的信用进行最终判定，反馈到平台上。用户就可以在愿意提供贷款服务的机构中选择一个，完成贷款。截止到2016年11月底，量化派平台上用户数量已经超过千万，单月交易额近10亿元。

周灏表示，从华尔街离开回国时，量化派的创业团队对中国的金融现状做了深入调研，并且深切感受到，中国金融行业最大的痛点，就是资金和需求的脱节。以中国的信用卡为例，80%以上的中国人都没有信用卡，这在美国是一件难以想象的事情。而其背后深层次的原因，则是两个国家金融模式的不同。相比较中国靠人力来审核发卡的流程，美国在大数据的保障下，每个人只要有自己的社保号，几乎在一分钟之内就能从终端获取反馈并且办理信用卡。

周灏说，量化派的成立，正是为了聚焦解决这一痛点。从已经走过的历程来看，至少方向上已经证明是正确的了。就目前量化派所提供的服务而言，不论是白条还是分期付款，量化派的服务都实现了使其流程最大程度的简化。目前，量化派的白条类消费可以实现实时完成，而现金贷则可以当天或次日到账，这就解决了用户对于尽快买到东西和得到贷款的诉求。

为了能够尽可能扩大服务群体的宽度，除了自身平台用户之外，量化派已与国内一些如58同城、去哪儿等知名消费平台展开合作。通过后台嵌入的方式，量化派会根据用户的信用评级向平台推荐相应的透支额度，最终撮合一次成功的贷款。目前，量化派合作的消费场景平台已经达到了150家。除了上面提到过的之外，还覆盖了卡牛、马上消费、北京银行、北银消费、齐商银行等多个领域的多元化平台。

在收集数据前端，量化派通过公开信息以及个人授权对用户的信用进行评估，同时利用机器学习等方式进行数据挖掘。而在后端，量化派基于hadoop spark，搭建了大数据机器学习

量化派
QuantGroup
To move the world with data

架构，能够离线对历史千万申请用户数据进行挖掘，实现对用户的评级处理。同时，量化派针对用户的关系图谱开发了一套link rank算法来通过关系人的表现来推断申请用户的信用、发现欺诈团伙信息。

周灏的业务思路中，最重要的一点是：没有央行征信的数据的普通人，并不能被简单地认为没有信用或信用不能产生价值。量化派提供的就是一个互联网平台。用户通过信用钱包APP、微信及第三方接口登录后

提供自己的手机话费查询账户、信用卡账单、淘宝或者京东商城账户等，授权给量化派，量化派就会从用户角度出发把这些数据连通起来，生成一份信用评价，真正实现全民信用大数据资料库的构建。

有了用户、有了数据，赚钱的商业模式的构建就顺理成章了。在量化派的服务支持下，金融机构不用去管获取用户、数据连通等一系列工作，量化派能够完成提供人口获客、风险审查、贷后管理等全链条的复杂工作，甚至能够将金融机构的风险都分散出去。另一方面，对金融机构而言，这些串联起来的个人征信数据在量化派这里完成风险分析和定价，帮助金融机构从征信完

成授信，提高效率。

随着Fintech的发展，人工智能的运用、数据的分析处理以及用户信息安全都将是未来的重点。BAT等互联网巨头已经开始对此布局，量化派也已对未来可能更加激烈的竞争格局做好了充分准备。

复星昆仲是量化派最早投资人之一，也是复星昆仲投资的首个大数据项目。之后量化派又获得复星昆仲、高榕资本、华创资本的A轮融资及由知新资本、Star VC、东方富海等B轮融资。对于2016年度已经实现盈利的量化派而言，此次C轮5亿融资，将主要用在行业扩展、上下游的布局和人工智能团队的建设方面，确保公司拥有可持续发展的动力。 □俞本庆

我们希望做中国的“谷歌”

——对话量化派创始人兼CEO周灏



做APP，10月上线，做到既2B，又2C的服务，实现了金融机构和消费者的联结。

2015年，一位核心员工的辞职，让我们在解决痛点的基础上开始深化服务，把金融机构、消费场景的工作全部覆盖到业务内，让我们可以完全控制整个交易。

当然，2016年我们已全面解决并推动了内部执行力的提升和管理优化等问题，2017年，我们就是要加深这方面的壁垒。

问：量化派的商业模式，及其核心优势是什么？

周灏：商业模式说起来非常简单，就是我们和各个场景合作，包括自己去通过APP获取用户，然后和金融机构对接，金融机构出资金，我们负责获客、数据整合、风险定价、贷后管理等全部工作，变成消费者的金融分发平台。

我们通过服务费、技术费的方式获取利润。因为我们把从

到尾的工作全都做了，所以我们能够从中获得相对比较高的服务费。金融机构因为我们把什么都做完了，所以它相对的收益会低一些，这是我们的优势。而在这些所有工作流程中，数据风控是我们最为核心的优势，然后是金融机构合作，再次是获取用户的能力。

问：去年一年整个互联网金融行业遭遇了寒冬，在这个过程中量化派是否看到了其中的机遇？

周灏：一开始要想清楚什么是对的，什么是错的，这个很重要。在行业被压抑的情况下，我们得到非常好的发展机会，这和我们最开始的定位很有关系。对我来讲，我就把消费者这端的借款需求和白条需求满足好，和金融机构合作就行。这不可能像P2P那样发展那么快，但是打好了基础，之后就自然会爆发。

问：去年复星的加入给量化派注入了哪些元素？你期待复星能够为量化派带来一些什

么帮助？

周灏：从整个的历程上来看，复星是和量化派合作最紧密的、帮助量化派最多的投资机构。复星本身作为一个偏战略的投资者，从早期开始，在内外部资源上的牵线搭桥，对我们企业帮助就非常巨大。

现在到了C轮，复星旗下的PE也进来了。包括梁总帮我们站台，帮我们拉群，推进更高层次的合作，资本层面的策划、如何借用资本的力量，还有未来可能和复星旗下机构一起合作拿牌照，以及增强业务合作等等，都是很值得期待的。

复星的核心是富足、健康、快乐，这和我们所做的消费金融都是非常契合的，所以我们天然地可以去嫁接复星所有产业。

问：对于“独角兽”概念，去除数字上的定义，你觉得还有哪些最重要的衡量标准？

周灏：我觉得过往大家看独角兽，单纯看估值，单纯看用户量，甚至单纯看交易量的时代已经过去。其实现在大家越来越偏向于看产生的价值，而且产生的价值后面产生的长期的盈利，长期的收入。有着长远盈利能力的独角兽，会获得更多的认可。

问：量化派未来的目标是什么？

周灏：我最近在看KKK的《必然》那本书，里面提到了谷歌，它说大家理解的谷歌是一个搜索引擎，但其实谷歌代表着智能化的方向。所以大家看到量化派，表面上看可能是一个消费金融企业，但骨子里面我们是希望做中国的谷歌或者alphabet，通过人工智能和数据技术去改变这个世界，这是我们的Slogan用数据驱动世界背后的含义。

□俞本庆

Ambrx：做全球最领先的精准药物

——首席科学家田丰博士详解复星医药与美国前沿创新公司 Ambrx 的联姻

Ambrx（安博生物）成立于2003年，总部位于美国加州圣地亚哥，是一家致力于开发优化蛋白质药物的生物制药公司。2015年6月，由复星医药领投，与厚朴投资、光大控股医疗健康基金以及药明康德组成联盟联合收购了Ambrx公司，这是首个由中国资本全资收购的美国高科技生物医药公司。2016年8月17日，Ambrx宣布其靶向HER2的抗体药物偶联物抗癌新药ARX788在美国的临床研究申请顺利获批。

2016年10月26日，上海漕河泾国际科技创新嘉年华“复星医药生物医药专场创新创业大赛”隆重举行，来自小分子化学创新药、生物技术药物、医学诊断、医疗器械、人工智能、机器人等前沿领域的11个项目进行了决赛晋级路演PK。

作为重要嘉宾，美国创新生物科技Ambrx首席科学官田丰博士发表了题为“Ambrx的创新故事——中国资本收购美国创新型生物技术公司的第一个案例”的主旨演讲，将全球最新医药创新科技介绍给与会嘉宾。并在会后接受了生物医药领域及财经专业媒体的采访，介绍了Ambrx在被复星医药领投的中资财团收购后一年来的变化。

掌握革命性技术 参与生物医药前沿竞争

田丰博士介绍，Ambrx是美国一家临床研发阶段的生物技术公司，专注于研究和开发创新前沿的优化蛋白质疗法，即生物偶联物。较之前几代生物偶联技术，Ambrx的专有技术平台能将药物活性分子更加精准地偶联到蛋白大分子内的特定位置。其开发的创新产品线包括抗体药物偶联（Antibody Drug Conjugates, ADCs）、双特异性及多特异性药物偶联物，以及长效治疗性蛋白。

从技术上讲，Ambrx技术跟其他生物制药公司有本质区别，是一个革命性的技术，展现的前景也是大不一样。换句话说，全世界只有Ambrx拥有这一技术，使蛋白质合成方法发生根本性的改变。和其它美国中小型生物技术公司相比，Ambrx是一个创新能力极强的公司。它既能像科研实验室一样创造发明一流的高度实用、高难度的技术，也能像其它公司一样开发适合市场需求的各类药品。这是Ambrx最大的优势与竞争力所在。Ambrx的产品线全是first-in-class或best-in-class，并在世界生物制药的最前沿与顶尖公司竞争。[first in Class：既全新化合物，同时靶点也是新的。风险极高，失败率比较明显。best in Class（BIC）：Me better（模仿创新药的一种）里更强的一个]。

精准治疗 大幅度降低副作用

谈到Ambrx的核心竞争力，田丰博士介绍说，现在研究药物都强调精准，而要达到精准必须具备两点：一是精准地知道疾病靶点，二是针对靶点引入精准药物。ADC（抗体偶联药物）是



Ambrx华人管理团队



Alex Qiao 乔铁成 CEO

在生命科学、金融、技术领域拥有超过15年的企业管理经验。

罗切斯特大学化学博士，之后在MIT经过生物化学博士后的训练。作为发明人拥有多达26项美国专利。最近一段履历2012-2015年在Coentre LLC，一家天使投资公司的合伙人。



Feng Tian CSO

2004年即加入Ambrx，现今作为CSO负责整个公司的研发工作。在与中国企业合作过程中发挥关键作用。

北大化学系毕业，佛罗里达大学化学博士，随后在Scripps Research Institute进行博士后训练，博士后期间研究课题涉及非天然氨基酸的引入和Biosensor等。



Yongjiang Hei CMO

制药领域20年以上工作经验。作为执行医学总监曾在安进工作9年以上，其中3年任职安进中国的医学负责人。

石河子医学院学士，华西医科大学硕士，加拿大英属哥伦比亚大学博士。随后在加拿大一家重症儿童医院进行癌症生物学方面的博士后训练。

新一代精准药物的概念，相当于精确制导的“生物导弹”，这个“导弹”由“运载火箭”和“高爆炸药”两部分组成，运载火箭就是单克隆抗体，高爆炸药就是高效小分子药物。Ambrx技术不但带来了新一代“生物导弹”的概念，而且代表着可能是世界上最先进的精准ADC。其药物抗体可以识别特异的癌细胞表面抗原，还可以把药物精确地带到癌细胞里面去。使用Ambrx技术的ADC结构精准稳定，在达到靶点癌细胞前，小分子药物不会脱落，从而可以做到精准释放、精准治疗。传统的化疗，好细胞坏细胞都会被杀，而Ambrx的ADC只杀癌细胞，不杀好细胞。因此，与传统的化疗相比，Ambrx的ADC疗效高，副作用小。Ambrx不仅在技术上领先，能实现精确制造及精确控制数目和位点，它的合成和鉴定方法也非常简单，生物物理特性非常好，在人体内可以把毒性降低。

使用新一代ADC技术的Ambrx正与阿斯利康、Daiichi、Synthon等国际药企在乳腺癌等的HER2（人类表皮生长因子受体2）靶向治疗领域争夺全球第一的地位。田丰表示，Ambrx明星产品的疗效与已经上市的药品“贺癌宁”比优势明显。在癌细胞表面靶点很少的时候，贺癌宁会失效，而此时Ambrx产品优势却会更加明显。通过进一步的临床验证，Ambrx产品在未来有可能替代年销售规模60亿美元以上的药品“赫赛汀”。

复星参与管理 技术平台再上新台阶

中资联手收购后，Ambrx在团队、战略和方向上都作了全面调整。目前，Ambrx无论在管理、技术平台还是在产品丰富性上，都发生了天翻地覆的变化，复星委派的Ambrx董事长黎兵表示，管理和团队的重新调整后，Ambrx将更为重视研发科学家的想法和激励。根据新的战略方向，加强技术平台的建设。目前，Ambrx的团队经营层主要都由华人担当。

田丰表示，经过一年的努力，Ambrx的技术平台实现了新的飞跃，从产量到规模都上了一个新的台阶。收购前，由于Ambrx的应用领域非常之多，在很多方向都有涉猎。但公司规模毕竟有限，收购后Ambrx重新调整了战略方向：聚焦癌症，放弃除此以外的其他方向。

目前，Ambrx的产品线主要聚焦ADC在癌症中的应用：Her2、PSMA、CD70。其中，ARX788的一期临床初期结果非常好；美国IND获得了美国FDA批准。2016年8月4日，Ambrx再次完成4500万美元融资，计划利用本轮融资推进新型抗体偶联药物ARX788 I期临床试验和先导免疫肿瘤项目CD3-Folate实施，并对抗体偶联药物ADC展开人体临床研究。

目前，Ambrx独家拥有商业牌照和知识产权，且正在全球拓展并形成专利保护网。在全球拥有224项已批准专利，338项正在申请的专利。其中，在美国拥有或控制近100项已注册及申请中的专利；欧盟拥有8项已批准专利，21项正在申请专利；在中国

对话田丰博士

Q1：能否简要地介绍一下Ambrx是一家什么样的公司？

田丰：Ambrx于2003年在美国加州生物制药产业基地圣地亚哥成立，是美国一家临床研发阶段的生物技术公司，专注于研究和开发创新前沿的优化蛋白质疗法，即生物偶联物。较之前几代生物偶联技术，Ambrx的专有技术平台能将药物活性分子更加精准地偶联到蛋白大分子内的特定位置。我们开发的创新产品线包括抗体药物偶联（Antibody Drug Conjugates, ADCs）、双特异性及多特异性药物偶联物，以及长效治疗性蛋白。

Q2：Ambrx的核心竞争力体现在哪里？

田丰：从技术上讲，Ambrx的技术跟其他生物制药公司有本质区别，是一个革命性的技术，展现的前景也是大不一样。换句话说，全世界只有Ambrx拥有这一技术，能使蛋白质合成方法发生根本性的改变。

我们身体的主要结构组成和功能分子都是蛋白质，所以用蛋白做药自然而合理。自然界的各种蛋白质仅由20种天然氨基酸组成，而Ambrx的技术核心是，不完全依赖天然的20个氨基酸，在蛋白里面插入非天然的氨基酸。这打破了大自然上亿年甚至是几十亿年的规矩，在人类历史上也是首创。蛋白经过修饰，可以生产出优化的蛋白药物。

在整个药物演化过程中，Ambrx的技术是有其历史地位的。蛋白药物的发展和小分子的化学药物的发展类似，都经历了从靠天吃饭到创造生产出全新药物的过程。早期人类使用的是自然界的草药。后来人们开始分离提纯草药中的有效成分，比如青

也有7项已批准专利和33项正在申请专利。

中国动力嫁接全球资源 创新患者治疗方式

而对于Ambrx被中国知名制药企业复星医药等联合并购一事，田丰博士也首次做出了回应。他介绍说，Ambrx的技术在全球领先，能够造福国内的病人是件大好事。在中国老龄化加快、医疗资源紧张、新药极度匮乏的大背景下，把Ambrx的先进技术带到国内，它所起到的作用、所创造的价值将远远比在美国大得多。中国医药市场作为全球第二大的市场，虽然容量很大，增长迅速，但药品供给和市场需求相差甚大，目前大部分药品都已老旧过时。中国的老百姓虽然可以及时享受到世界上最新款的手机，但在医疗领域却不能及时享受到世界生物制药领域的最新成果。所以，中国有世界上最大的新药研发和成长的空间，把Ambrx技术带到中国市场是顺应市场趋势。Ambrx也希望能借天时地利抓住给公司带来发展的黄金时机。

作为主要投资方之一，复星



蒿素，并用化学合成方式生产出结构相同或类似的产物。现在，化学家们设计出了大自然中根本不存在的化学药物，这就是我们今天常见的口服小分子药物。与此相仿，在生物制药领域，Ambrx技术可以让生物制药跨入到最后一个崭新阶段，赋予人们极大的自由来设计生产大自然中不存在的新型蛋白药物。

Q3：对国内正在创业的生物医药公司，您有没有可以分享的经验？

田丰：一个公司要想成长，特别是中国公司，将来一定要注意开发自己的核心竞争力、核心技术。在Ambrx，我们就是从核心技术开始开发的，在这个核心技术平台上，我们又做了产品平台，在产品平台上我们可以做各种各样的产品。后来，我们又又在商业模式上面进行了创新。

Q4：对于未来有意进行海外收购的中资企业有什么建议？

田丰：拥有专业技术且有对接市场以及有可能超越竞品的海外标的更值得投资或收购，拥有核心竞争力的标的是未来能增加潜在获益的关键。

医药董事长陈启宇则表示，“复星医药与Ambrx的合作融合了中国领先的医药企业与美国生物技术领先创新者的各类优势资源，事实证明，这种合作模式进一步推动了Ambrx的技术创新。Ambrx与复星医药的研发体系和平台有巨大的协同效应，在复星医药的助力下，Ambrx在中国的业务拓展将更快速地向中国患者用到创新治疗药物。复星医药将保持与Ambrx长期合作，希望未来能持续给中国患者带来全球领先的药物和治疗技术，从而改善患者的生活质量。”

目前，生物技术药物已成为全球医药市场的发展趋势，未来的市场空间非常广阔，相信基于中国经济转型和高新技术互补的大趋势下，复星医药与Ambrx这种全新的中美合作商业模式，将带来巨大的商业价值和社会意义。带动国内研发水平的提高，推动中国生物制药行业的飞跃发展，为中国的患者带来一流的诊疗技术和产品，提升人民的生命质量和健康水平。 □王璞玉

流光四溢戏剧舞台 精妙流苏能御强风

这不仅是黄浦江边上的一幢古今合璧、中外交融的漂亮建筑，更是以工匠精神九易其稿的非凡建筑艺术品。

复星艺术中心的外观犹如中国古典戏剧舞台的幕帘，里外三层、总共675根垂落的铝合金流苏，排列出美妙绝伦的弧线组合。细看这些流苏，居然是用手工研磨的中国竹节，这些金属线条可转可移，竹节表面包裹着彩色线股，相互交错的纹理在灯光下折射出璀璨的视觉效果。美妙的建筑设计创意值得人们咀嚼再三。层层叠叠的幕帘流苏创意，可溯源至中国古典戏剧舞台及中国传统新娘嫁衣中的头饰，甚至在转动过程中，伴随着世界名曲，予人管风琴般的崇高感。而整个复星艺术中心，就如同一个流光四溢的戏剧舞台，在黄浦江两岸的现代化建筑背景中，展露出极具时尚动感和艺术感的美妙景象。

在设计过程中，对于金属流苏，设计者也是反复思量。为保证幕帘运行的稳定和持久，幕帘从五层改为三层，使外观更加简洁流畅。同时，为保证金属流苏能抵抗外滩的强风，流苏结合了“竹”的元素，而这些如同竹节一般的黑色减振环，能大大降低强风对幕帘的影响，还带来了分节整合的错落感。

675根铝管，每根长度不一，最短为2.1米，最长的达到16米，铝管直径也各异，所以当幕帘转动时，将呈现出各式各样的视觉效果。

从今天开始，复星艺术中心每天分四个时段上演幕帘转动、灯影幻变、喷泉妙乐的华彩景象，普通市民都可尽情欣赏。而灯光变幻更是多达7种，配合帘幕转动，更是造就了千变万化的灯影帘动，站在建筑前，就怕眼睛不够用。

首展《20》带你领略 中国当代艺术每一步

复星艺术中心开幕首展名为《20》中国当代艺术群展，与上海顶级的国际化画廊香格纳画廊联手举办，香格纳画廊为此不惜拿出自己成立20年来压箱底的典藏珍品，还向超级大藏家们借展了部分绝品名作。这些作品中包括曾梵志上世纪90年代最成功的“面具”系列中的《97第18号》、张恩利早年大尺幅油画《床3》、张鼎参加过国际大展的装置作品《18个立方体》、丁乙20年前的旧作《十示》，另外还有艺术家杨福东、余友涵、李山、耿建翌、欧阳春、徐震等人的代表作和近作。

展览通过选取中国当代艺术史上至关重要的20名代表艺术家，梳理出中国当代艺术尤其是上海当代艺术家20年来的创作演变历程。希望告诉大众，当代艺术并不是遥不可及、晦涩难懂的，本身是对现实生活的冷静反思。同时，当代艺术相对于传统艺术，具有油画、影像、装置等丰富的多媒体形态。

同时，这个展览也讲述了初创于1992年的复星集团和起步于1996年的香格纳画廊，他



复星艺术中心外观

外滩金融带新添“会跳舞的房子”

复星艺术中心首展启幕

位于外滩金融中心·BFC、被称为“皇冠上的明珠”的复星艺术中心于12月19日正式启幕，首个展览是与香格纳画廊合作推出的《20》中国当代艺术群展，同时，复星艺术中心美轮美奂的流苏式外墙也开始移动旋转，并配以灯光、喷泉和名曲，恰似一幢会跳舞的房子，每日上演当代版的“印象外滩”。

外滩金融中心·BFC是外滩金融集聚带上首个融汇金融、商业、旅游、文化、艺术等多种功能的复合型、体验式“城市国际会客厅”，而复星艺术中心则是承载外滩金融中心艺术业态的领地，之后也将发展为世界艺术文化交流、国际品牌发布等全方位的展示平台，称之为“外滩金融带皇冠上一颗耀眼明珠”也毫不为过。

而这颗明珠最夺目之处，便是其融合了古典与当代元素的建筑外观，它由来自英国的两家建筑事务所担纲设计，并且由鬼才设计师Thomas Heatherwick亲自担任美学顾问。他是2010年上海世博会英国馆的设计师，方形刺猬般的建筑外观让人记忆尤为深刻。此番，他们为上海带来了一幢“会跳舞”的奇妙建筑，因此，复星艺术中心刚一揭开帷幕，便被冠以“外滩建筑奇迹”的美誉。

们所共同见证的上海巨大变化与蓬勃发展。

瑞士人劳伦斯·何浦林刚来上海开画廊的时候，连固定地都没有，1996年他在波特曼大酒店的走廊里找到了可以供他免费挂画的墙面。而今，香格纳画廊在全球拥有了7个艺术空间，成为中国最具影响力的十大画廊之一。

香格纳画廊这次提供的展品，具有梳理美学历程和回顾自身画廊史的性质，更与全新的复星艺术中心这一多功能艺术空间的内外巧妙融合，构成了作品与空间的息息相关和在呼应。这一切，观众到了现场，领略20年来中国当代艺术的每一步，透过建筑金属流苏缝隙，远望浦东滨江美景，感受复星集团20多年来的巨大前行步伐，以及背景中上海的飞速发展，自然感悟良多。

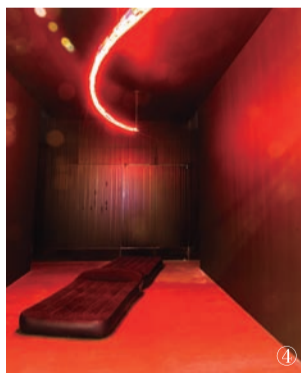
是公共艺术空间 不是私人美术馆

值得指出的是，复星艺术中心并不是一般意义上的私人美术馆。它的宗旨是建成一个面向大众的公益性艺术场所，将当代艺术从画廊传播至更广阔的公众生活之中，在崭新的艺术地标上，与广大公众共同营造一个享受艺术的美妙空间。

复星艺术中心在诞生之初，就如同复星集团的国际化版图一样，在国际艺术视野中寻找契合点。复星艺术中心已经与美国纽约林肯艺术中心达成了战略合作，并携手日本“后物派”艺术家宫岛达男共同打造外滩地标性公共艺术装置——“数字空中花园”，300盏LED灯代表了300位来自不同地域、拥有不同文化和背景、共同生活在上海居民，不同的闪烁节奏讲述了每一段不同的人生故事。

艺术魅力的呈现有赖于每一位观众的参与，“数字空中花园”就是复星艺术中心为大众营建艺术空间的首件作品，这一“皇冠上的明珠”还会不断呈现更多与大众息息相关的公共艺术作品，它的未来值得期待。

□转载2016年12月20日出版的《新闻晨报》



图①——图⑤为复星艺术中心开幕首展《20》中展出的部分当代艺术作品。

心里有梦，才不辛苦

——记复星集团 2016 训练营联合结营典礼

太阳当空照
花儿对我笑
小鸟说早早早
你为什么背上小书包
……

十二月是个特殊的月份，它蕴蓄着一年的心血，也蛰伏着一年的希望。在2016年的最后一个月初，复星集团人才梯队训练营以及HRBP训练营的小伙伴迎来了收获满满的结营典礼。此次管理学院首次尝试联合结营的形式，将星冉、超越、卓越和HRBP四个梯队的同学聚集一堂，共同分享几个月以来各种项目经验以及学习成果，真正地达到了部门间的协作融通以及各层级间的联动交流。

在上周五的结营典礼中，我们将八个月的学习剪辑成了MV，无奈MV太短，记忆太满。在五分钟的MV里，我们看到了各梯队训练营小伙伴从五月以来经历的种种。

由卓越梯队学员为主导的项目小组和中期汇报，在项目推进过程中大家尝试各种途径找到项目相关人员，获取有效信息的过程充满了曲折；由超越梯队学员为主的案例复盘活动中，项目时间久远导致资料匮乏，当时的项目负责人难以联系等对小组成员也造成了极大的挑战；星冉同学的魔鬼军训更是让小伙伴纷纷感叹“鬼知道我们经历了什么”；HRBP训练营同学的个人项目和参访学习使训练营同学时



刻处于充电状态；更有多种形态的各梯队联合活动，不仅是体力和脑力的考验，也是团队分工以及互助合作的最好体现。

根据项目成果的价值程度，我们评选出了优秀项目，分别是：

优秀卓越项目：智能停车场，Project Connect

优秀复盘项目：St. John，太阳马戏，Tom Tailor，佳士科技，Connect

优秀HRBP项目：基于人才发展的“源动力”项目，保险核

心企业HR评价体系建设

在优秀团队项目代表的汇报中，智能停车场项目组长余瀚介绍了该项目从立项到交割的整个过程，从城市停车难为切入点，寻找合适的投资标的，通过对行业、对不同商业模式、对国内外的标的企业进行了全方位的扫描，并对市场中活跃、且具备独特竞争力的标的企业进行了对接、分析和评估后，使该项目具备打造全产业链的智能停车品牌公司的机会；

太阳马戏案例复盘小组代

表李家豪通过对该项目在投前、投中、投后的三阶段进行详细拆解复盘。从现在的角度来反观当时项目团队对于公司和行业的分析，对当初分析中可能存在的疏忽点做了重点复盘，并提出了团队自己的一些改进意见；

Connect案例复盘小组组长王昱彦介绍了该项目的复盘过程，和大家分享了对于早期投资的一些经验和建议，并从四方面对投后管理提出自己的建议：资产管理、帮助被投企业梳理发展方向、战略以及业务计划、帮助

被投企业再融资、留意行业趋势变化；

“源动力”项目的负责人邓洁则结合了策源股份的人才培养特征，为大家介绍了该项目的启动背景、项目挑战和项目进展等。

对于训练营中的优秀个人，我们也评选出了最佳协作奖以及MVP，分别是在项目运作过程中有着突出表现的组员以及担任着重任的组长同学们，正是因为有了你们，每一个团队便充满了力量。

在随后的团建——雷霆行动中，同学们戴上头盔穿上背心，组成各个作战小组。四轮不同的任务模式让大家体验到了从单兵作战到团队协作的特别之处，不仅让大家真实的感受到了每一场战役中提前布局的重要性，更是在“战斗”中体会到了团队协作的力量。亦如复星文化中经常提到的，我们是一个团队，需要大家紧密协作，才能在这变化的市场上立于不败之地！

感谢训练营里每一位同学的辛苦付出，更感谢在这过程中给我们提供帮助和支持的每一位同伴。没有一个人会因为拥有梦想而受累，没有一颗心会因为追求梦想而受伤。训练营虽然结束了，但它更是意味着我们复星梦的开始，希望训练营的各位同学们，带着这段时间的学习收获和项目经验迎接新一轮的挑战，再创佳绩！

□吴文严

全力以赴 提高团队执行力

——复星医药投资条线开展拓展训练

“单丝不成线，独木难成林”。为提高团队执行力，强化团队成员之间的沟通和协作力，10月28-29日，复星医药27位来自投资条线和医投部门的精英来到浙江富阳桐洲岛训练基地，展开了两天一夜的户外拓展训练，一起认识自己认识团队。

赴基地路上，大家在教练的引导下做了深入的自我介绍：有的同事爱好旅游，有的同事琴艺高超，有的爱好健身，有的分享了人生的小目标。新成员很快就融入了复星医药大家庭，与伙伴们打成一片。一路的欢歌笑语消除了些许的舟车劳顿，在山水画般的路途拉近彼此间的距离，也让紧绷的心神得以放松。

到达目的地——桐洲岛后，教练宣布了训练要求，大家怀着一丝忐忑、几分期待的心情，为接下来将要面对的挑战调整心态、做好准备。大家分队组建小队，选领队。精神抖擞，气势雄壮，复星医药的风采在这一刻展露无遗！每一个挑战的开始，我们必须做很多准备——或是战略、或是分工、或是决策。一个好的团队从来不打无准备的仗。



配合默契的皮划艇大赛

看似简单的项目却是日常工作的真实写照，两人一起合作，共同努力，以最短的时间，到达终点。而且船和船之间要注意不能互相剧烈碰撞。成员们需要紧密协作才能保证完成任务！通过此游戏，告诉我们团队协作，默契配合在日常工作及生活中极为重要。

虽然比赛期间“友谊的小船说翻就翻”，有两位队员翻船落水。但他们在教练的帮助下，重新起航，全身湿透了还坚持完成比赛。

激情澎湃的环岛骑行

大桐洲，青山倒映，碧

水环绕，倒头绿树成荫，沿岸杨柳连绵。三组队员--橙队，白队和绿队，按照任务提示信息，以最快的速度最短的时间找到每个标志点并完成线下任务。作为团队，必须要一起头脑风暴才能解决与工作相关的问题；当困惑的时候，有同伴激情澎湃的鼓励打气，因为他们殷切期盼的眼神，因为有团队的坚定支持和互相合作，才能够克服一道又一道难关，最后到达比赛终点！正如职场中的我们，只有坚持不懈的努力，和同伴的鼓励及支持，才能到达终点。这也给了在繁华都市商场杀敌的我们一次难得



的机会和大自然来了一个亲密接触。

有序和谐杯子歌

在教练的指挥下，学员分成3组。在学习杯子歌的过程中，整个会场由嘈杂不协调，通过每组成员之间，组与组之间反复磨合，以不同的节拍与旋律整合出一曲节奏起伏有序，声音高低和谐的音乐。最后，在“完美音调”的音乐中，以一个简单的杯子作为道具，共同演奏这一首经典的曲目，再造复星医药新节奏。通过杯子歌，我们明白，不同的阶段不同的时间点，大家都会有失败，掉队的时刻，只有相

互帮助，彼此包容，才能够齐心协力，共同完成目标。

在前行的道路上，难免要越过高山河流，需要冲破重重阻碍，有时候仅靠自己无法越过这些障碍。需要与团队整体的追求紧密结合起来，并树立风雨同舟的信念，才能和团队一起得到真正的发展。就如航行于大江大海中的战舰，既要有英明舰长的统一指挥，也要有勇敢船员的群策群力，心往一处想，劲儿往一处使，每一个人都发挥着重要的作用，缺一不可，万众一心，才能开动大船驶向胜利的彼岸。

很多时候，时机稍纵即逝，容不得我们多想，唯一能做的，就是以最好的姿态、全力以赴，与身边的伙伴结伴远行！我们有信心将这种精神面貌在今后的工作中处处体现！我们坚信，团队协作、信任沟通、激发潜能、超越自我等精髓在一次剧情体验中巧妙地诠释，使得复星医药投资团队更加团结一心，在今后的工作中也更有信心克服一切难关，用积极的心态和满腔激情去迎接新的挑战，做好岗位的主人翁！

□邵央央

浙江日报刊文

郭广昌：浙商要踢好“世界杯”

11月30日，浙江日报刊发整版文章，全面解读复星最新发展战略，包括在保险、互联网（C2M）领域的布局。头条特稿《郭广昌：浙商要踢好“世界杯”》聚焦近期举办的外滩国际金融峰会和世界浙商上海论坛，从借道上海放眼全球、实体金融双轮驱动、凝练全新浙商精神三个方面，讲述中国企业如何深度全球化，以及新时期应该有什么样的新浙商精神。

上海滩十里洋场，向来是全球企业比拼的大舞台。浦东陆家嘴崛起，金融中心东移，有一个浙江人却说要让金融重回外滩，让黄浦江两岸的金融集聚区遥相呼应。

在不久前的一次峰会上，沪上浙商复星集团董事长郭广昌从上海市黄浦区领导手中接过“中山东二路600号”的地名铭牌，象征着外滩金融中心永久落户，这是复星集团实体与金融并重，打造“保险+投资”双轮驱动的又一个里程碑。

借道上海放眼全球

借道上海滩发展壮大的浙商不在少数，郭广昌是其中之一。“因为上海多元、包容、国际化的文化，给了我，还有和我有一样成长经历的合伙人一起创立复星的机遇，让我们不断发展到今天。”

改革开放后，最初到上海的浙商骑着自行车、坐着轮渡、走街串巷，为浙商群体融入大上海奠定了坚实的基础。如今，和郭广昌一样在上海创业成功的浙商已成群，上海给了他们更为宽广的全球视野。郭广昌18岁考上大学，第一次从浙江东阳横店一个普通得不能再普通的农村来到上海这个大城市的时候，心里是忐忑不安的，而正是上海的多元包容和国际化让他成为具有了国际视野的创业者、企业家。

“1986年上海市浙江商会刚成立，那时候全上海一共有84家注册登记的浙商企业；现在，全国浙商有600万，上海就占了十分之一，有60万。我们感恩上海给予的机会，我们是上海开放、包容和国际化的受益者。”

“跳出浙江看浙商，植根中国，面向全球，整合全球资源为我所用。”郭广昌这么说，也在这样实践着他的全球



郭广昌在峰会现场发言

化。在他看来，不少浙商已经有了一定的积累，企业也成为了国内细分行业的龙头。如果想继续壮大、发展，那一定要走向全球，在全球高度上整合、组织资源，不断拓展企业自身的全球宽度和行业深度。

“浙商不仅要按照成为中国民营经济代表来要求自己，还要继续成为全球化时代中国民营经济的代表。所以，我们要更加注重新兴产业、责任，诚实守信、勇于创新，坚守心中的家国情怀，以敢为天下先的精神推动中国企业与全球的深度融合；我们要成为中国经济、中国企业的代表，代表国家去全球踢‘世界杯’；我们要成为中国与全球经贸、文化交流的使者，让更多的人了解中国、了解中国企业；我们要向全球展示中国的胸襟，创造价值推动所在地的发展。”

中国企业的国际化，离跨国公司的全球化经营还有多远？

“当你走出去的时候，你就是一家跨国企业了，不必妄自菲薄。但现在，我们缺少的不是跨国企业，而是缺少真正能深度全球化的企业。”郭广昌说，“你不仅能全球化，还能深入你所在的每一个地方，成为一家当地的企业，也就是我们提出的一个新词‘Glocal’，一家全球的当地化企业。还有，在不同地域或者行业里，你作为一家代表中国的企业，要有高度、影响力，要能代表中国企业在全球踢‘世界杯’。”

“我们和美国、日本相比，不是海外投资太多了，而是还比较少。所以这两年我们对外投资的迅速增长，也是一

种正常的现象。”郭广昌说，对复星来说，越是国际化，反而越清楚知道自己要做什么、想做什么，复星用“中国动力嫁接全球资源”来吸引全球最好的品牌和服务商的合作。

郭广昌也特别给浙商提了个醒：企业做大了，如果想要有旺盛的生命力，一定要在研发上投入更多的资源和精力。“过去，我们不是不知道投入，而是不敢投入，因为与全球大型跨国企业相比，我们一没资金、二没市场，万一失败风险太大。现在，我们很多企业同样覆盖全球市场，有能力也必须要在研发、创新上多做些事。”

实体金融双轮驱动

一年一度的外滩国际金融峰会已经举行了四届，今年11月19日上午的峰会上，有一个细节引发了很多人的关注。

当时上台演讲的格力股份董事长董明珠说：“我永远不会做金融。”董明珠还在大会上透露说，郭广昌曾预言，董明珠、王健林等迟早会做金融，对此董明珠回应：“其他人做金融去吧，我永远不会做金融。”并向台下的郭广昌表示，希望自己做的实体经济与郭广昌的金融能互相促进。

而很多人并不知道的是，今年的外滩国际金融峰会首次将会址选在了外滩金融中心·BFC，这正是复星集团一手打造。这个紧邻外滩的大型金融楼宇群建筑面积约42万平方米，涵盖写字楼、购物中心、艺术中心及精品酒店四大业态，将依托复星全球资源，融合大豫园改造规划，打造时尚商旅文化聚集地。

郭广昌当天在接受记者采访时回应称，“金融+实体经济，浙商金融可信赖、负责任。”复星集团投资企业其实很看重它们是否能够渗透到实体经济。“比如像红领、阳光印网、构家网，我们最关注的一个核心是看它是不是能够从设计的柔性化渗透到制造业，让工厂的生产成为符合个体客户个性化需求的工业化制造。”

在11月20日举行的首届全球互联网保险创新论坛上，郭广昌就表示：“保险公司一定是双轮驱动的，资产端和负债端这两个轮子都要强。如果一个轮子不强，像开飞机，你

管起飞，但不管降落，是不行的。有时候，负债端是一种起飞，资产端的管理是一种降落。这两者不平衡，是很危险的。复星未来的重点，一定是在负债端和资产端的平衡。”

稍早前的11月1日，郭广昌在宁波国家保险创新综合试验区建设推进大会上透露，复星2007年在香港上市以后，提出三大新的战略，其中之一就是“保险+投资”双轮驱动。

对于当前金融以及由此带来的问题，郭广昌并不避讳，他认为，发展中难免会有一些泡沫。

避实就虚已成为中国经济的一大痼疾，而且趋势越来越明显。复星同时涉足实业和金融两大领域，是如何实现双轮驱动的呢？在郭广昌看来，复星很明确只想做一件事：为中国及全球家庭提供更加“富足、健康和快乐”的生活综合解决方案。

“为了实现这个愿景，我们必须要在各个行业有深刻的理解和积累，所以复星投资了这么多直接提供产品、服务的企业，比如太阳马戏团、亚特兰蒂斯、地中海俱乐部、和睦家等等。”同时，复星所投资的金融类企业，比如葡萄牙保险、H&A也在向私人客户提供各种综合金融服务。

另一方面，郭广昌最近越来越感觉到，其实无论人还是企业，都是生活在一个由地域、时间和行业组成的三维空间里，你的发展就是不断在宽度、深度和高度上拓展。“对复星来说，我们要做产业投资，特别是要深入行业去做，那对资金的要求就非常重要，我们需要长期、稳定和低成本的资金。”因而复星提出了“保险+投资”双轮驱动的模式，充分利用保险资金的特性，来支持企业在产业里的不断拓展，从而使得两者共荣、相得益彰。

凝练全新浙商精神

“领风气之先、以拼搏为魂，不忘初心，筑梦前行。”在上海市浙江商会成立三十周年前夕，郭广昌一直在思考一个问题，经过改革开放以来这么多年的发展，是时候凝练新的浙商精神了。他说：“浙商的气没泄、劲还在，用实际行

动来带动更多的投资和就业，共同为新一轮经济改革发展及伟大中国梦而奋斗。”

郭广昌也说了他的想法：过去，大家总结浙商精神曾用了“四千”，走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦。的确，在鲁冠球、徐文荣、宗庆后等老一辈浙商身上，确实形成了非常可贵而且特色鲜明的浙商精神——艰苦创业、诚信经营、规范运作、重视文化、回报社会。

他说，现在中国已经成为全球第二大经济体，浙商也得益于此，发展了、壮大了。在继承老一辈浙商的传统精神的基础上，也要凝练“新浙商精神”和“新浙商使命”。

“四千”精神，一方面是因为改革开放之初大家的确实没有任何的积累，再加上浙江大多数地方的自然资源和禀赋在那时候看起来并不好，所以大家只能通过这种方式来“谋生”。而另一方面，正是因为这种先天的环境缺陷，让浙商逐渐形成了一个统一的精神，其实“四千”背后对应的就是：勤奋、诚实、创新，这也是全球企业家共同的精神内核。新的浙商精神，最本质的内容仍然是企业家精神，是勤奋、诚实和创新。“但因为我们所处的环境变化了，我们要有新的演绎。”

“全球化时代如何凝练新浙商精神”这一话题成了2016世界浙商上海论坛暨上海市浙江商会成立三十周年大会上的主题之一，包括阿里巴巴董事长马云、美特斯邦威创始人周成建、正泰集团董事长南存辉等在内的不少浙商纷纷表示赞同。大家认为，新时期需要凝练新的浙商精神，在传承老浙商精神的同时，赋予浙商精神更多时代内涵。

采访结束时，郭广昌动情地说：“每一个中国民营企业尤其是浙商，都是改革开放的受益者。所以，我想我们还要感谢我们所处的国家和时代，我们也因为与浙江、上海和我们的祖国紧密相联而感到骄傲！都说家乡是根，浙江就是我们浙商扎根的地方。感谢家乡、感谢浙江！无论在天涯海角，当遇到浙江人、听到和浙江有关的事，我都特别关注，想为家乡、家乡人多做些事。”

(上接第7版)

三端发力：营销、服务和器械

在强化海外并购、新药研发之外，复星医药还在营销体系、医疗服务和医疗器械三个方面同时发力，努力为今后多层次多领域发展打下基础。陈启宇表示，目前，复星医药专业化经营团队已经初具规模。尤其是，复星医药参股的国药控股经过10余年的发展，已成为中国最大

的药品、医疗保健产品分销商及领先的供应链服务提供商，拥有并经营中国最大的药品分销及配送网络。目前，国药控股下属分销网络已覆盖中国31个省市区。复星医药与国药控股保持战略合作，可以充分发挥双方的协同作用。在医疗服务领域，复星医药也加快布局。陈启宇告诉记者：“复星医药医疗服务的未来布局会主要瞄准二三线城市的专科及综合医院；同时，继续巩

固在北京、上海的和睦家医院建设；预计明年年初还会在广州开办较大规模的和睦家医院，以进一步满足高端医疗服务市场的需求。”记者了解到，仅今年上半年，复星医药就参与了“青岛山大齐鲁医院二期工程项目”及原属徐矿集团的相关医疗机构的医疗产业重组，投资的温州老年病医院已经开业，还通过湖南景仁开始运营血液透析连锁业务。在医疗器械领域，陈启宇表

示，医疗器械行业近两年的增速很快，且具有可持续发展的能力和潜力。目前在美国，器械和药品市场各占“半壁江山”，而中国市场的比例只有1:5。正是基于这一判断，复星医药于2013年就并购了以色列激光美容医疗器械公司Alma Lasers，并持续开拓全球市场，重点关注中国、印度等新兴市场，以求进一步加强新产品尤其是医用治疗器械的开发，使产品线向临床治疗领

域拓展。“展望未来，中国医药行业充满机遇。”陈启宇告诉记者，复星医药今后将以中国医药市场的快速成长和欧美主流市场仿制药的快速增长为契机，加强产品创新，强化公司核心竞争能力，进一步提升公司经营业绩；加大对行业内优秀企业的并购整合，持续优化与整合医疗产业链资源。同时，公司将继续积极拓展国内外融资渠道，为公司持续发展创造更好条件。

港媒财华社刊文

复星“投融管退”得宜，财务灵活性和实力显著提升

12月16日，港媒财华社以“复星‘投融管退’得宜，财务灵活性和实力显著提升”为题，详细阐述了作为中国企业海外投资最早的复星国际，积极践行“巴菲特”有买有卖的价值投资策略，被大行包括摩根士丹利和美林证券等一致看好，纷纷就穆迪调高复星展望至“积极”作出广泛报道。

作为市场公认的中国企业海外投资第一人的复星国际(00656-HK)，今年投资了好几个重大项目，包括收购印度最大仿制药厂Gland Pharma、德国最大独立私人银行之一H&A、入股葡萄牙第二大商业银行BCP等，近期更看到复星积极践行“巴菲特”有买有卖的价值投资策略，比如出售Ironshore 100%股权。

“聪明的投资者”会买，也会卖

复星作为一个全球投资集团，保持财务实力的强健和资产的流动性是很重要。巴菲特也说过价值投资的时机很重要，要会买，更要会卖。复星的投资能力已经得到了市场的认可，近期的“卖”，也反映了复星能够通过灵活的退出机制来提升资金的利用效率。复星一直重视投资“进与出”的灵活性，就以今年



复星(00656-HK)「投融管退」得宜 财务灵活性和实力显著提升

复星作为全球领先的综合企业集团，保持财务实力的强健和资产的流动性是很重要。巴菲特也说过价值投资的时机很重要，要会买，更要会卖。复星的投资能力已经得到了市场的认可，近期的“卖”，也反映了复星能够通过灵活的退出机制来提升资金的利用效率。复星一直重视投资“进与出”的灵活性，就以今年

上半年为例，便持续推动成熟项目退出，比如退出了优酷土豆、德国私人银行BHF、链家地产项目，上述三个项目的IRR更分别高达82%、12%及51%。此外，出售Ironshore项目，也彰显了复星在较短的投资时间内实现合理回报，增强了复星的财务实力，让复星积累了在全球“投融管退”全产业链的丰富经验。除了采用得宜的退出机制外，复星也积极推动成熟的核心企业对接资本市场，通过IPO等方式来提升整体资产的流动性。

以保险为核心，持续提升综合金融能力

对于保险业务，复星将继续坚持长期投资和价值投资理念，持续提升集团的综合金融能力。复星今后在保险业务领域，将继续聚焦鼓励旗下保险公司的补强式发展，比如今年鼎睿再保险收购加勒比海保险集团NAGICO，业务拓展至中美洲地区，就是一个“补强式发展”的最佳案例。此外，复星同时关注中国市场保险业高速增长的机会，比如复星联合健康保险已经获批筹建，预计明年上半年将正式开业运营。另一方面，复星也积极探索保险资产成长的“轻资产”模式，比如正在积极通过基金参与收

购德国寿险续存资产包 Run-Off项目。目前，保险资产占复星总资产的44.1%，海外保险资产占43.8%。完成Ironshore整体出售后，海外保险资产仍占复星总资产的34%，可见保险资产在复星总资产的占比仍极具份量。

上半年为例，便持续推动成熟项目退出，比如退出了优酷土豆、德国私人银行BHF、链家地产项目，上述三个项目的IRR更分别高达82%、12%及51%。此外，出售Ironshore项目，也彰显了复星在较短的投资时间内实现合理回报，增强了复星的财务实力，让复星积累了在全球“投融管退”全产业链的丰富经验。除了采用得宜的退出机制外，复星也积极推动成熟的核心企业对接资本市场，通过IPO等方式来提升整体资产的流动性。

以保险为核心，持续提升综合金融能力

对于保险业务，复星将继续坚持长期投资和价值投资理念，持续提升集团的综合金融能力。复星今后在保险业务领域，将继续聚焦鼓励旗下保险公司的补强式发展，比如今年鼎睿再保险收购加勒比海保险集团NAGICO，业务拓展至中美洲地区，就是一个“补强式发展”的最佳案例。此外，复星同时关注中国市场保险业高速增长的机会，比如复星联合健康保险已经获批筹建，预计明年上半年将正式开业运营。另一方面，复星也积极探索保险资产成长的“轻资产”模式，比如正在积极通过基金参与收

购德国寿险续存资产包 Run-Off项目。目前，保险资产占复星总资产的44.1%，海外保险资产占43.8%。完成Ironshore整体出售后，海外保险资产仍占复星总资产的34%，可见保险资产在复星总资产的占比仍极具份量。

购德国寿险续存资产包 Run-Off项目。目前，保险资产占复星总资产的44.1%，海外保险资产占43.8%。完成Ironshore整体出售后，海外保险资产仍占复星总资产的34%，可见保险资产在复星总资产的占比仍极具份量。

保险可投资资产币种多元化 + 众多海外投资平台 满足海外投资需求

最近限制人民币出境的政策使得沸腾腾，但复星的海外投资不见得受到影响。复星一直着重资产与负债端的全球化配置和平衡，使不同货币的敞口风险降至最低。复星旗下的保险可投资资产，覆盖人民币、美元、欧元等，也有多个海外投资平台包括日本IDERA、英国的Resolution Property、俄罗斯的复星欧亚资本等，复星的外币投资都可以选用海外平台，比如收购伦敦托马斯摩尔广场等项目，便用了Resolution Property的平台投资。复星一直采用自然对冲的方式，使资产和货币相匹配，减少汇率及不同货币的敞口风险，而保险可投资资产和拥有多个海外投资平台，完全可以满足海外投资的需求。

大行及穆迪评级均看好复星 掌握“深港通”契机吸纳复

星国际股票

穆迪15日发表报告，表示已把复星展望从“稳定”调高至“正面”，作为对复星致力履行降杠杆、增加流动性行动的认可，同时认可复星近期积极优化债务结构，增加中长期负债比例，降低债务成本的一系列举措。此外，投资银行摩根士丹利及美林证券近日均发表了看好复星国际股票的报告，摩根士丹利指出复星出售Ironshore，显著增强了复星的财务实力，并预期未来60日复星国际股价将大幅上升。美林证券也指复星国际全年业绩增长可期，给予“买入”评级，并把公司股票目标价调升至15.7港元。

随着“深港通”开通，预期在圣诞及农历新年长假期过后，交投将明显转强，资金将流入港股并寻找有升值潜力的股票，复星的资金流动性和财务实力目前已显著增强，有充裕的现金流，瞄准全球大项目的机会。从区域上，复星将关注欧美国家的价值投资机会，另外俄罗斯、印度、巴西和东南亚等新兴市场的机会也会关注。聚焦的行业将继续围绕“健康、快乐、富足”的领域，同时C2M、大数据、人工智能、机器人等能够提升全社会效率的方向也是复星的关注点。



© WienTourismus/Peter Rigaud

维也纳

当下 ◆ 永恒

2017维也纳旋律，音乐之声文化休闲游6天5晚 ¥9,500 起/人

- ✓ 感受音乐的熏陶，奥地利音乐之旅，莫扎特故乡，音乐之声拍摄地
- ✓ 天堂湖区小镇哈尔施塔特，享受自然静谧时光
- ✓ 来到世界最宜居城市之一的维也纳，感受音乐，文化，生活的气息
- ✓ 特色美食之旅，奥地利特色美食，湖区鱼餐，音乐演奏晚餐

- 价格包含：
- * 5晚住宿
 - * 餐食：含5顿早餐、1顿午餐、1顿晚餐
 - * 专车接送（空调车）
 - * 免费WIFI设备
 - * 景点和活动
 - * 全程中文导游服务（6人以下为司机兼导游服务）
 - * 司机及导游服务费



Thomas Cook 托迈酷客

thomascook.com.cn 24小时热线电话：400-100-6262

复星医药荣膺上市公司 CSR 杰出企业奖

本报讯 12月22日下午，由上海证监局、上海市总工会、上海证券交易所指导，新华网、上海上市公司协会、上海市经济团体联合会、上海市浦东新区金融服务局、中国金融信息中心主办的第二届中国（上海）上市公司企业社会责任峰会暨《上海上市公司企业社会责任蓝皮书（2016）》发布会在上海举办。发布会上，复星医药凭借在社会责任管理方面的突出表现，与宝钢股份、上港集团等五家企业共同荣膺杰出企业奖。同时，复星医药还荣获（上海）上市公司社会责任报告评价结果第一名（93.7分），（上海）上市公司社会责任发展指数评价结果第二名（92分），医药生物行业社会责任发展指数第一名（92分）。

据悉，此次评选在企业主动申报基础上，选取公开披露的信息，通过模型打分、网络投票、专家评审获得最终结果。整个模型围绕责任管理这一核心，以市场责任为基石，社会责任、环境责任为两翼，形成一个稳定的闭环三角结构。

同时，本届峰会发布了《上海上市公司企业社会责任蓝皮书（2016）》，蓝皮书公布了上海市上市公司社会责任发



展指数评价结果（以下简称发展指数评价）（2016）和上海上市公司社会责任报告评价结果。在这两项评价结果中，复星医药分列第二名以及第一名。同时，在蓝皮书发布的热点行业社会责任发展指数中，复星医药位列医药生物行业社会责任发展指数第一。

在发展指数评价中，运用责任管理、市场管理、社会责任、环境责任“四位一体”的理论模型，从企业社会责任报告、企业年报、企业单项报告、企

业官网收集上海上市公司2015-2016年的社会责任信息，并对其进行内容分析和定量评价。复星医药以综合得分92分位居所有上市公司第二位。

在社会责任报告评价中，以2016年上海上市公司发布的社会责任报告为样本，从企业社会责任报告的完整性、实质性、平衡性、可比性、可读性、创新性这“六性”对报告质量进行系统评价。复星医药以综合得分93.7位居第一，并且在可比性和创新性等方面表现优异。

复星医药自2009年首度发布企业社会责任报告，此后每年与A股年报同期披露。2016年，复星医药披露的《2015年度企业社会责任报告》在A股和H股同时发布，并同期在H股发布英文和繁体版本。报告向公众展示了复星医药集团在战略管理、经济责任、产品与服务质量、环境保护、职业健康与安全、员工发展和社会公益方面的措施与进展，阐述了复星医药的可持续发展战略。

□孙丽

分众传媒携手 爱飞翔慈善音乐

本报讯 12月11日晚，第二届大师经典·爱飞翔慈善音乐会在上海东方艺术中心精彩上演。继去年首届慈善音乐会取得巨大成功后，众多知名艺术家再次为爱而聚。分众传媒为本次音乐会独家冠名，票款将全部捐赠予“爱飞翔乡村教师培训”相关公益项目，并集聚更多的社会力量，关注乡村教育。

今年是该公益项目的第十年，也是爱飞翔上海走过的第七个年头。大师经典·爱飞翔慈善音乐会是爱飞翔的一次全新尝试，旨在通过音乐会，让更多的目光聚焦乡村教育，聚集更多的社会力量，支持爱飞翔，给更多乡村老师和孩子爱的力量。

本次音乐会由卡拉扬关门弟子、指挥大师汤沐海担任音乐会艺术总监并再度执棒。中国男高音歌唱家魏松、旅美女高音歌唱家黄英、上海京剧院梅派大青衣史依弘、中国钢琴家宋思衡、大提琴演奏家秦立巍、旅欧男高音歌唱家石倚洁等众多大咖联袂出演。三位多才多艺的“音乐小天使”陈亦柏、汤珏晨、林瑞洋也携作助阵音乐会。此外，15位代表性的哈尼族歌手也在音乐会亮相，带来了质朴纯真、全无雕琢的天籁之音。

分众传媒董事长、永源公益基金会发起人兼理事江南春作为组委会主席，出席了本次音乐会。分众传媒与爱飞翔项目有着深厚的渊源，从“爱飞翔乡村教师培训”第一期开始，分众便深度参与到活动之中，除冠名此次慈善音乐会外，分众还出资1000万元与爱飞翔共同筹备“分众飞翔公益基金会”。

近年来，分众一直专注于推动中国乡村教育的升级发展。除了和爱飞翔乡村教师培训项目的密切合作外，今年分众还成为了美丽中国乡村支教项目的官方顶级赞助企业及合作伙伴，并捐赠2000万元助推美丽中国星火计划，开办了第一所美丽小学，全力支持中国乡村教育的底层攻坚。

江南春曾经表示，分众出生在一个最好的时代，遇上中国经济飞速发展的重大机遇，这为分众的价值实现提供了最好的舞台。在这样一个时代，应该把社会公益作为核心价值观，而教育支持下一代是分众一直以来投身公益的方向。江南春表示，未来分众还将进一步提升中国乡村的教师水平和教育软实力而努力，并将通过分众的媒体平台宣传号召更多企业加入。

□杭璇



德邦证券与江西莲花县签署扶贫战略合作协议

本报讯 12月7日，德邦证券与江西省萍乡市莲花县人民政府正式签署扶贫战略合作协议。萍乡市市委常委副市长吴奕湖、莲花县县长张运来、萍乡市金融办主任余萍江、德邦证券总裁武晓春、副总裁吴清梅出席签约仪式。

莲花县县长张运来对德邦证券帮扶我县经济发展表示感谢，同时表示，莲花县委、县政府将全力以赴，创造一流的环境，提供最优质的服务，推动双方实现互惠互利，合作共赢。

德邦证券总裁武晓春指出，德邦证券要为当地企业提供更专



业、更匹配的金融服务，同时要定点并有连贯性地开展公益活动，促进当地扶贫工作进展。德

邦证券副总裁吴清梅表示，希望公司除了帮助莲花县嫁接资本市场动力，也期待着“手拉手先

队”能够成为德邦证券员工回馈社会、献出爱心、实现自我的重要途径。

近年来，德邦证券致力于为贫困地区提供各种类型的金融服务，为解决贫困地区融资需求不懈努力，为促进实体经济做出自身的贡献。此次签约是德邦证券在履行社会责任工作中具有里程碑意义的一步。

根据协议，德邦证券将在金融扶贫、产业扶贫、消费扶贫、公益扶贫、加强投资者保护以及资本市场教育培训等方面与我县开展战略合作，推动我县经济社会加速发展。

□吴韡

带你看不一样的圣诞树

在纽约，每逢圣诞季，位于曼哈顿中城的洛克菲勒中心会举行一年一度的圣诞树亮灯仪式迎接圣诞节。这个传统自1933年起已超过80年头了，已然成为纽约甚至全世界人民心中的一大期待。

与之遥相呼应，在曼哈顿下城的Liberty 28广场也树立着这么一颗特别的圣诞树，名为“Krazy Kristmas”。它可能并不如洛克菲勒圣诞树那么高大和绚丽，但却有着令人无比温暖的故事。整棵圣诞树由强性胶水Krazy Glue粘制而成，最大的特色是它挂满了各式各样的圣诞礼物，如LED显示屏、自行车、架子鼓、乒乓球桌等。这颗圣诞树于12月13日在L28大楼广场启动点亮仪式，



之后树上的礼物将统一捐给纽约慈善机构Big Brothers Big Sisters of New York City，让家境贫困的小朋友也能感受到节



日的温馨与喜悦。

与此同时，另一家公益组织Sing For Hope近日也力邀钢琴演奏家、歌唱家和弦乐队入

□顾晓菁








扫描二维码抢红包

新年红包

分享新春喜悦

富足 · 快乐 · 易金融



快来复星钱包
抢红包咯

过年怎能 没红包？

支持拼手气红包和普通红包，红包可分享至钉钉、微信、微信朋友圈。
注意，新年期间可能有大量复星钱包红包出没，请时刻关注钉钉、微信及朋友圈。拼手气红包和普通红包抢到手软。



扫描二维码
关注复星金服

 万邦汉方

FOSUNPHARMA

员工福利 / 年会礼品 / 商务礼品
亲情礼品 / 健康养生

- 无硫
工艺
- 无化学
添加
- 逐批
检测
- 农残
合格
- 重金属
合格

纯净天然
安全养生

送健康
送万邦汉方

有健康才能陪伴
有陪伴才能长情

复星内部
供应价格 **6折**起
团购享受更多优惠



团购联系人：李慧 **18626007813**
021-33987695



复星掌星宝



复星精品汇



万邦汉方微商城

扫码可以直接购买

- | | | | | |
|------|-----|------|------|-------|
| 花茶养生 | 枸杞子 | 菊花 | 金银花 | 玫瑰花 |
| 膳食养生 | 党参 | 黄芪 | 大枣 | 龙眼肉 |
| 高档礼品 | 西洋参 | 铁皮枫斗 | 齿瓣石斛 | 冬虫夏草 |
| 即将出品 | 三七 | 灵芝 | 三七粉 | 灵芝孢子粉 |



BFC THE BUND
FINANCE CENTER
|外|滩|金|融|中|心|

www.bfcsh.com



|办|公|楼|
Office Buildings



|购|物|中|心|
Shopping Center



复|星|艺|术|中|心
Fosun Foundation



万|达|瑞|华|酒|店
Wanda Reign
on The Bund



世界，重回外滩
SHANGHAI AND BEYOND

办公楼招租电话：021-6333 8868
购物中心招商电话：021-6333 8878
复星艺术中心合作电话：021-6333 8143
地址：上海市黄浦区中山东二路600号


FOSUN 复星

深·展



—— 智造幸福生态圈 ——
DEEPENING FLOURISHING
 Creating a Happiness Ecosystem for Success

复星的愿景和价值，就是汇聚一切创造性的资源和正能量，
 让每个人生活得更好，让每个家庭更加幸福，从而有效地推动整个社会的进步。

这就是我们说的“智造”全球家庭的幸福生态圈。

为此，我们将努力使复星所处的空间向更宽、更深、更高的三维拓展。
 当然，根深才能叶茂，我们要把根基做得更实，让复星的生态更有滋养、更有活力；

我们还要向宽、向高处不断生长和进化，
 在不断的发展和突破中将我们的生态圈变得愈发繁荣、强健。

—— 2017 ——
**FOSUN GLOBAL
 ANNUAL CONFERENCE**

复星集团 2017 年全球工作会议

2017年1月15日
 中国 上海