

# 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345期 本期36版 2016年11月30日

用手机扫描二维码  
关注复星人报微信



## 熔炼浙商新精神 拓展国际新格局

——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盛大举行

11月19日，“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”在上海隆重召开，大会以“不忘初心，筑梦前行”为主题，探讨新经济形势下，如何传承并发挥浙商精神。上海市浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌出席并发表致辞（讲话见3版）。 (6版)

## 创新金融 打造卓越全球城市 2016外滩国际金融峰会在BFC举办



“2016外滩国际金融峰会”于11月19日在新落成的上海外滩金融中心（BFC）隆重举办。本届峰会主题为“全球城市与金融创新”，与会嘉宾围绕如何打造卓越的全球城市为上海献计献策。峰会同时向外界宣告，外滩国际金融峰会正式并永久落户BFC。 (5版)

### 复星携手“宝宝树” 打造家庭消费航母

(2版)

### 复星领投“停简单” 重构停车服务平台

(2版)

### 仿创结合 全面战略布局生物医药市场 复宏汉霖创新单抗再添两新品种

(9版)

### Club Med 北大壶度假村盛大开幕 引领中国冰雪度假新风尚

(10版)

### ABS渐成金融创新热点 德邦证券携手阿里一马当先

(11版)

### 聚焦“独角兽” (15版)



## 做传统家装 行业的颠覆者

——对话构家创始人颜传赞

## 郭广昌出席中东欧经贸论坛

参与发起中国-中东欧基金

本报讯 当地时间11月5日，复星集团董事长郭广昌在拉脱维亚首都里加出席了第六届中国-中东欧国家经贸论坛。李克强总理出席论坛开幕式并做主旨发言。论坛期间，由复星参与发起的“中国-中东欧基金”在李克强总理的见证下正式宣告成立。

该基金是一只由工商银行牵头，复星集团、中国人寿、新加坡金鹰国际集团作为联合管理合伙人共同发起设立的投资基金。该基金目标市场定位中东欧国家，并适当延伸至欧洲及符合中国-中东欧国家利益的其他地区，重点关注基础

设施建设、高新技术制造等行业的投资合作机会。

郭广昌表示，此次复星参与发起中国-中东欧基金的设立，就是希望将复星的自身优势与中东欧国家的资源禀赋相嫁接，在“一带一路”的战略和“16+1”框架下，通过投资带动中东欧国家的经济发展，为进一步加深中国-中东欧国家的经贸往来贡献力量。

本次论坛由中国商务部与拉脱维亚共同主办，共吸引到来自基础设施建设、金融、能源、物流等领域的800余名中外企业家代表出席。 □王晨

## 梁信军出席德亚经济峰会

与德国副总理加布里尔交流

本报讯 11月3日至11月5日，第15届德国经济亚太会议在香港举行。作为德国和亚太区之间经贸合作交流的年度盛事，会议吸引了来自德国和亚太地区政府官员、商界领袖及高管出席；会议已成为德国和亚太区政商高管深入交流、发掘及促进德亚经济发展与联系的最大交流平台。

今年德国经济亚太会议适逢德国副总理兼经济部长加布里尔访华，加布里尔副总理邀请了与德国有政商务往来的政府官员、商界领袖及贵宾共进午餐，就德国与亚太经济发展和双边投

资交换意见。复星集团副董事长兼首席执行官梁信军、复星新近成功投资的德国最大独立私人银行之一Hauck & Aufhäuser董事会成员兼合伙人Stephan Rupprecht出席午餐会。

梁信军向加布里尔副总理介绍了复星在全球尤其在德国的投资发展情况。梁信军表示，复星今后将通过和H&A的合作，让更多的德国和欧洲企业客户受益于中国的成长动力。加布里尔副总理表示，政府一直积极支持德国企业的长期健康发展，并期望复星与H&A能够发挥协同效益，相伴成长，携手共赢。 □吕敏怡

### 微信息

#### 最佳企业金奖

国际资产管理及投资杂志《财资》杂志(The Asset)近日颁发了“2016年最佳企业金奖”，复星国际荣获该项荣誉。

“2016年最佳企业奖”是由《财资》杂志主办，评审委员会根据公司财务表现、企业管治、信息披露及传播、企业社会责任、环境保护等方面给予评分，选出拥有高管治水平的企业。奖项评审既重“量”也重“质”。量化方面，企业会获邀请填写一份网上自评问卷，其后由评审委员会根据一系列的评估标准作出分析及评分。质化方面，《财资》杂志同时会向投资者及媒体征询他们对各参选企业的具体意见。此次荣获“2016年最佳企业金奖”的中国大陆及香港地区公司还包括中国海外发展、中信、中远国际、大唐发电、新世界百货、新鸿基等。

□吕敏怡 冯绍婷

#### 终身成就奖

11月16日，第八届世界华人经济峰会在马来西亚举行，本届峰会主题为“中国-东盟：掌握契机，强化合作”。在开幕晚宴上，复星集团董事长郭广昌荣获世界华人经济峰会颁发的“终身成就奖”。

世界华人经济峰会指出：作为复星集团创始人，郭广昌已成为一位全球商业领袖，带领公司快速成长，并对推动全球经济、社会的持续发展有着卓越贡献。郭广昌以不屈不挠的创业家精神，带领着复星成为世界一流投资集团和中国企业成功出海的先锋。世界华人经济峰会由亚洲策略与领导研究所于2009年创办，该峰会旨在为全球政商领袖尤其是华商，提供深入交流、发掘及促进世界经济发展的交流平台。2011年起，峰会特别设立“终身成就奖”，表彰在政商、公益、文化等领域对全球作出贡献的佼佼者。 □吕敏怡 冯绍婷

## 复星携手“宝宝树” 打造家庭消费航母

本报讯 11月17日，在上海举行的中国家庭生态3.0高峰论坛上，母婴领军企业宝宝树正式宣布，新一轮30亿人民币融资由复星集团领投，好未来集团、经纬中国、宽带资本等原股东的人民币机构及其他新投资人跟投。宝宝树将与复星集团旗下医疗健康、金融保险、教育领域的强势企业以及教育领域的战略投资人好未来等共同整合资源、联合发力，构建家庭生态的全新版图。

此次融资之后，宝宝树正式开始进军创业九年之后的第二阶段攀升——以中国家庭，特别是中国的年轻家庭消费升级为目标。创始人王怀南强调，我们特别关注产品升级以及服务升级，未来大健康、金融和教育领域是宝宝树的发力重点。

复星集团一直以来致力于将国际产品中国化、中国产品国际化。王怀南认为复星在金融和大健康领域的部署是和消费升级的服务端紧紧关联在一起，这正是宝宝树需要的。据了解，此前宝宝树与复星集团旗下的和睦家医



疗集团等企业便开始探索“医+保”模式。

复星集团董事长郭广昌表示，复星集团目前投资方向非常聚焦，主要围绕中产阶级家庭需求，尤其是在富足、健康和快乐领域，同时我们也非常关注互联网的发展。甚至在家庭文化艺术方面，也通过新晋落成的复星艺术中心，向世界展现融合传统与现代的多样文化中心。针对这样的方向，我们投资了非常多的与家庭相关的优秀企业，同时也一直在寻找最有能力将这些资源整

合起来的巨大人口。而宝宝树恰恰就是唯一能够实现这一目标的平台。因此投资宝宝树对双方来讲都具有非凡的意义。郭广昌认为，在消费升级的趋势下，只有抓住最关键的、家庭最核心的需求之一——母婴和儿童人群特征、喜好及发展趋势，才能抓住未来的市场，同时为社会创造更多价值和贡献。

复星医药董事长陈启宇详细讲述了此次复星集团投资宝宝树的理由——认准行业、选准独角兽。他提到，宝宝树持

续9年的良好口碑、最早在业内占领移动端入口等等这些先天优势，让宝宝树拥有了用户深厚的信任基础。另外宝宝树团队的专业性非常强，能够与时俱进、不断自我创新与变革，具有巨大的行业影响力。因此，在选准了母婴行业后，我们坚定不移地选择了宝宝树。

在高峰论坛现场还举行了隆重的“中国家庭产业联盟”揭牌仪式。“中国家庭产业联盟”是宝宝树联合众多国内外知名企业共同创建的行业协会，以专注家庭产业为主要方向，借助大数据分析来挖掘不同家庭的个性化需求，从而提供有针对性的产品及服务。组织成员资源互通、信息共享，真正从家庭应用场景出发，让用户乐享美好生活。现场，强生、3M等全球知名企业共同上台为“中国家庭产业联盟”揭牌，这也意味着未来将会有更多致力于中国家庭生态建设的优秀企业加入进来，为亿万中国家庭提供更优质的产品与服务。 □王丹

## 复星领投“停简单” 重构停车服务平台

本报讯 近日，知名互联网停车公司“停简单”宣布完成数亿人民币B轮融资。本轮融资由复星集团领投，红星美凯龙、中民投、峰瑞资本、韬蕴资本等知名产业投资方和一线投资机构跟投。

此次顺利完成融资，标志着停简单以互联网推动停车生态重构的策略得到了市场的高度认可。在产业深度变革的历史性机遇下，面对不断出台的停车行业政策支持，停简单将结合自己的产业资源优势，继续领跑互联网停车领域深度变革的下一个发展阶段。

复星集团董事长郭广昌表示，交通、出行、汽车后市场服务是一个刚需，也是一个能与客户形成高频连接的产业，更是一片蓝海。所以，复星希望在其中找到有深刻理解和运营能力，并对传统行业用互联网改造有深刻认识的企业来共同发展。同时复星可以充分发挥具备产业深度的协同优势，在蜂巢城市、大健



康、消费升级等领域创造更多的价值。

据了解，停简单平台2015年5月份上线，有别于行业盛行的全免费推广模式，坚持“以价值发掘能力，服务高价值停车场”的发展策略，走出了一条健康快速的可持续发展道路，在国内主要一线城市的重点区域，与多家国内领先的停车管理公司建立深度合作，快速抢占最具战略价值的大型商业与公共停车场，以深度服务能力得到了广大B端

业主的认可。同时，停简单立足于自身的技术先发优势，推广“先出场后支付”等消费模式，为数百万都市车主用户提供了创新性的互联网停车体验，在C端用户群体中打造了坚实的品牌基础。目前，停简单在全国已经发展上千家合作车场，覆盖40余万高价值车位，线上线下平台日处理停车业务峰值超100万笔，已累计为750万辆不同的城市机动车辆提供超亿次计费和服务。

以停车管理提升和停车体验升级切入市场之后，停简单推出“产业生根，生态重构”的全新发展战略，其核心就是在停车行业面临整体升级、停车业态进行整体重构的关键时间窗口，携手战略合作伙伴，在停车场全面智能化、停车运营服务升级、停车业态升级、停车资产管理、城市停车管理等方面，通过互联网技术和生态合作的理念，完成资源要素的重组和价值发现。围绕这个战略，停简单已经与众多的商业地产企业、停车产业基金、新能源建设运营平台、分时共享电动汽车企业开展多元化的战略合作，落地了大量创新性的“互联网停车+X”商业模式。

停简单创始人柳文超表示，停简单作为一家互联网+停车的创业公司，首先意识到需要运用互联网技术来推动传统停车行业的信息化变革，但是随着变革的不断深入，停简单也越来越深刻地意识到，未来的停车将融入一个生态化世界。 □陆海

#### 最具创新力跨国公司

以“理想回归、技术回归、价值回归”为主题的“Bio4P 2016精准医疗创新论坛暨第六届中国医健创新创业大会”在杭州召开，会上颁发了“创变新力量”系列六大奖项，复星医药荣获“最具创新力跨国公司”奖。

复星医药始终将自主创新作为企业发展的源动力，持续完善“仿创结合”的药品研发创新体系。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，复星医药及其控股子公司研发人员近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

# 开放、创新与产业服务

——郭广昌董事长在外滩金融峰会上的讲话

11月19日，第四届外滩国际金融峰会在外滩金融中心BFC举行。复星集团董事长郭广昌在发言中表示：“上海是全世界最美丽的城市。在这样一个美丽的城市，如果要作为一个全球卓越城市，金融是首当其冲的。”在具体建议上，郭广昌提出：第一，进一步开放，对民营企业 and 外资开放；第二，培育上海本土企业具备全球竞争力；第三，上海应当积极推动金融与科技的结合，上海有实力走在全球前列；第四，金融根本是为了服务产业，跨界发展是未来的主基调。以下为郭广昌当天发言全文：

外滩国际金融峰会四年了，这四年我主要的工作就是给大家铺好桌子、端茶送水。不过这次峰会比之前都要特殊，因为在瑞华酒店这么好的地方，同时也在我们的BFC，这张桌子变得更大气、更好了。万达瑞华是健林兄的心血之作，而BFC也是复星6年的心血之作。广昌希望以后每年都在这里迎接各位，为大家端茶送水。谢谢大家！

本次论坛的主题是“全球城市与金融创新”。我觉得非常有意义，讲几点感想：

一、我觉得上海是全世界最美丽的城市。我跑了很多城市有名的城市，上海的美丽是因为有历史，上海的美丽是因为有创新。这样一个美丽的城市，如果要作为一个全球卓越城市，金融



是首当其冲的。在做这样一个全球城市金融创新的时候，我觉得有两点是非常重要的：

第一点，进一步开放，特别是对民营企业开放。记得第一届峰会的时候，我们刚刚诞生了五家民营银行。那时我们就希望有更多的民营银行、有更多的民营保险公司。这几年过去，我觉得这的确是在不断开放。

第二点，我也希望对外资的开放。中国金融发展到今天，我们应该有这份自信来更多的对外开放。

土金融企业还不够强，所以请你们可以理解。但他们也会说，你们还不够强？你们的银行是全球最大的银行，你们的证券、保险也都已经非常强了。

所以回到国内，我想要和自己人也交流：站在今天的中国、今天的上海，我们确实可以对民营和外资更加开放、包容，我们应该且有充足的自信和能力去开放。而且无论是民营还是外资，如果没有全球最好的企业共同参与，我们也是不可能变成一个全球金融中心的。

二、当我们更加开放之后，我们不仅会吸引越来越多的金融机构、业态进入，还一定会在竞争中产生一批能代表中国参与全球竞争的金融企业。尤其我认为在上海，因为是国际金融中心，所以更具备了让上海成长起来的企业在全球金融体系中发挥巨大影响力的可能。这一点，我们拭目以待。

三、金融与技术。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。随着现在大数据、互联网和云计算技术的发展，金融行业拥有了与深入与大数据全面结合的可能，这是我们的重要方向。

我记得很清楚，在第一届外滩国际金融峰会的时候，马云说他未来要做金融领域的“搅局者”，也确实这个局“搅”的不错。但现在，技术、大数据、场景应用和金融紧密结合，民营金融不仅仅是一个搅局者，而是一个重要的组成部分。

复星在美国、德国也分别投资了多家Fin-Tech企业，做得很好，也都非常希望到上海来发展。所以我觉得未来我们一定会有更多的机会、创新，尤其在在上海这片土地上，我们可以走得更快、更远，走面全球的前面。

四、我们的金融还要加大为产业服务。

很多人会说，你好好的卖你的百货，你为什么一定要做银行？你好好的做你的电商，为什么还要去做余额宝？但我认为，产业和金融是互相渗透的，两者的结合是一定是不可避免的。

像蚂蚁金服最核心的企业是支付宝。支付宝是怎么出来的？实际上它是被逼出来的。因为当时电商缺乏信用，所以才有了支付宝、有了今天的蚂蚁金服。所以说，产业本身在发展过程中是最容易找到金融痛点的；而如何解决这些金融痛点，就变成了一个金融解决方案、一个金融企业，这就是蚂蚁金服走过的道路。那除了蚂蚁金服之外，我想万达一定能诞生出非常强的金融企业，格力也一定能诞生出非常强的金融企业。因为他们更懂得金融应该如何为产业服务。

所以以后我们不能再说我是做这个的，你是做那个的，我觉得以后大家都是跨界的。只有同时拥有跨界、全球化和技术创新，才是全球卓越城市的充足因素。

最后我想说，舞台最重要、人最重要，你们来了，最重要！再次感谢！

# 坚守家国情怀的全球化

——郭广昌在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致辞

“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”于11月19日在上海举行。上海市浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌出席并致辞。

郭广昌在演讲中表示，作为浙商，只要有需要，非常愿意也责无旁贷地支持浙江。此外，郭广昌也表示，上海的多元、包容、国际化的文化，给了很多浙商机会，上海浙江商会希望能在上海继续扎根，为上海添砖加瓦。

在郭广昌看来，新时代的浙商要有新精神和新使命，要成为全球化时代中国经济的代表。他建议：浙商们要更加注重担当、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；要成为中国经济、中国企业的代表；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；要向全球展示中国的胸襟，创造价值，推动所在地的发展。以下是发言全文：

尊敬的社会各界的朋友们，各位来自全球不同商会的会长们

和上海浙江商会的全体兄弟姐妹们，大家好！

无论在谁面前提到上海浙江商会，我一直都非常自豪。一是因为它可能是改革开放以来第一个连续三十年的企业家组织；二是因为它还是一个包容、充满正能量和活力的组织——我觉得我们有一个温暖的浙商大家庭！

还记得十三年前我从均瑶手中接力，第一次当选为上海浙江商会会长。均瑶是我的好朋友，他不仅企业做得好，更为商会付出了大量的心血。他把商会建设得这么好，却很可惜，过早地离开了我们。

从八六年到现在，上海浙江商会从零开始，最初的会长和会员们骑着自行车、坐着轮渡、走街串巷，为我们浙商融入大上海奠定了坚实的基础、做出了杰出的贡献。所以，在上海浙江商会成立三十周年之际，我代表商会感谢每一个为商会不断发展做出贡献的成员，感谢上海浙江商会的历任会长、名誉会长：从上海浙江商会第一届开始——关珠泉会长、应久富会长、蓝光德会长、陈春纪会长、蔡智平会长、

王均瑶会长、成建会长、永刚会长、爱莲会长、国平会长、均金会长。谢谢大家！

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。非常荣幸今天车俊省长、还有我们浙江各地市的父母官们，专程从浙江赶到上海。在此，我向车省长和大家表态：浙江就是上海浙商的根。只要有需要，我们非常愿意也责无旁贷地支持浙江！

我想我还要特别感谢上海这座城市——当我18岁考上大学，第一次从浙江横店，一个普通到不能再普通的农村到上海这个中国最大城市的时候，心里是忐忑不安的。在上海这个拥有多元、包容、国际化文化的城市，我、还有和我有一样成长经历的合伙人一起创立了复星，不断发展到今天。上海浙江商会的企业，也都是上海成长和发展起来企业。所以我们说，我们首先是上海的企业，同时我们跟浙江的根有很深的关联。

1986年上海浙江商会刚成立，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，在上海的浙商企业就占了十分之一，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；我们也同样深知自己的责任重大，一定会凝聚力量，让上海更加美好。今天上海各级政府的领导和朋友们来为我们见证，我们也非常感谢上海历任市委市政府各位领导对上海民营企业尤其浙商的大力支持。我们有一个共识：上海浙江商会的初心不变——贡献力量，融入大上海。我们希望能继续扎根在这里，为上海这座卓越的全球城市添砖加瓦。现在，上海浙江商会的成员中有上百家从上海成长起来和在上海转型的上市公司和行业龙头企业，企业年利税超千亿元，直接形成就业岗位500多万个。最近一段时间商会也走进了浦东、青浦、奉贤等上海的各个区，今天这几个区的父母官也都在这里，让我们向他们表示深深的感谢！

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，我们因为与浙江、上海和祖国紧密相联而感到骄傲！我们也相信这三十年浙商的发展，是最能体现习近平总书记提出的“亲”和“清”二字，我们是“亲、清”的参与者，也是受益者。

也要感谢在我们从无到有、从小到大的路上一直关心、鼓励我们的各级政府和领导，像法国前总统德斯坦先生、王钦敏主席、徐匡迪主席、黄孟复主席、陈豪书记和美国前财长鲍尔森先生等，因为工作安排不能来到现场，但刚刚昌建也宣读了他们对我们上海民企、浙商的祝福，非常感谢！

还要感谢姜建清董事长、罗康瑞主席、董明珠董事长、陈东升董事长、洪崎董事长、卢志强董事长等企业界的朋友们；各位驻沪总领事、国际事务咨询机构的负责人；各位医疗、教育、司法等界别领导和专家们。大家的支持让我们在面对未来的挑战时，更加充满更强的信心。

（下转第22版）

# 面向中产，受益中国以及亚洲的长期成长机会

——集团副董事长、CEO 梁信军在北大汇丰商学院上的演讲

11月3日晚，复星集团做客北京大学汇丰商学院，为北大师生和业界人士带来了题为“面向中产，受益中国以及亚洲的长期成长机会”的精彩讲座。梁信军从宏观视角，结合复星集团海内外的投资实践，与大家分享了他对未来投资机会的看法。以下是演讲内容：

谢谢大家，也谢谢海闻院长，特别感谢巴曙松教授的邀请。

我知道今天的讲座有很多同学以及深圳市区的朋友都一起参加，我力争不浪费大家时间，把这一小时利用好。

现在所有投资界面临的挑战，是怎么样找到成长机会？长期成长机会的新标准是面向中产需求的、未来受益于中国和南亚增长，并且在互联网环境中能够存活和发展，符合这三点，我认为这是未来的成长机会。

**未来的需求动力——中产人群**

讲未来的成长机会之前，必须要想一下，未来的需求在哪里？需求的本质还是人的需求，所以还是要分析一下未来需求人群的变化。站在今天这个时点，我认为基本上可以得出来三个结论，当然也许有人会存在异议，我只是抛砖引玉。

第一、在地球上80亿左右的人口当中，如果按照门类来分，中产人群的成长是最快的，特别是在中国和亚洲，这一点很多人会有共识。为什么全球的中产人群成长最快？因为有越来越多的庞大人口的来源地——中国的人群变成了中产。未来会有越来越多的庞大人口来源地——印度的人，也会变成中产。所以，中产阶层的高速增长，超越了其他阶层的生长，这是人类当前的一个阶段性的现象。

什么是中产？从一个非中产变成中产，究竟发生了什么样的变化？

一是，你会追求过得更加健康一些。

我小时候是在农村长大的，那时候看到汽车开过去尘土飞扬，闻到汽油的味道，我的心情非常愉悦，觉得这味道太好闻了。吃到方便面，觉得太香了，这是我从来没吃到过的美味。但是等到我变中产了，我真的很关心汽油里面是否含铅，方便面里面是否有地沟油。这就是中产的一个特点，他要过得更加健康。

二是，他会比非中产要过得更加快乐一些。

三是，他希望更有安全感，过得更加富足一些。

所以，围绕中产阶层的需求，应该朝着怎样让他们过得更健康、快乐、富足的方向去使劲。从这个角度去配置资产，你就会非常的安全，能找到成长点。

第二，到2030年前后，亚洲将取代OECD（Organization for Economic Co-operation and Development，经济合作与发展组织），成为全球主流市场。



现在讲全球的主流市场、主流国家、主流行业的需求方，其实潜台词都指的是OECD，指的是北美、欧洲、澳大利亚、日韩。其实到2030年左右，甚至不用到2030年，全世界一半以上的GDP就将来自于亚洲。今天站在2016年年底，大家想象一下，十三、十四年以后，说到全球的主流市场的时候，只要说亚洲就可以了。传统亚洲，或者说成熟的亚洲，一般指的是日韩，然而日韩增长有限，到十三、十四年后，真正的主流亚洲就是中国。将来的新兴亚洲就是南亚，主要指的是印度跟印度尼西亚。因此，十三、十四年后，想要在全球能够具有竞争力，就要在亚洲成长。

上面是一个柱状图，以统一和康师傅为例，可以看到快消品行业自2013年以来增速快速下滑。

我也在想，这是什么问题？去年的时候，我曾经想过，因为十分巧合的是，这些企业销售额增速的快速下滑，都出现在2013年以后，2014年、2015年快速下滑，2016年继续下滑。当时我猜测，会不会由于农民工回流问题？从2014年开始，中国的城市流动人口每年平均减少800多万，所以我当时觉得，是不是由于农民工住在城市里需要消费几块钱的水、牛奶和方便面，需要买十几块钱一盒的洗头液，回到老家就不需要了，所以这些企业的销售额就下滑了。

但是区区800万的农民工回流人口，很难解释如此巨大的快消行业销售额下滑，所以不得不想另外一个原因，究竟是什么原因？很可能是消费升级，由于中产人群增加了，他们的消费形态发生了根本的变化，如果一个集团有低价、中价和高价的品牌，那么，这家集团综合销售额的下降是不明显的。但如果有些集团，只聚焦低价的，我们叫低价格的消费品，你看他下滑非常大。所以因此，这里面我觉得另外一个反面的例子可以佐证，如

果你不重视中产，你没认识到中产是以后的消费主流，我相信你还是会有一些问题。当然但愿只是我观察到的情况。

**未来的需求动力——千禧一代**

千禧一代是指1990年以后出生的，伴随着互联网成长的一批人。全球千禧一代人群高速增长，预计至2020年，千禧一代将占据逾1/3的全球劳动力人口。这群人有非常大的不同特点，第一，消费心态完全不同。第二，金融服务的能接受的方式也不同，社交方式也不同，他们与社会、政府的管理交流的方式也不一样。有些行业已经遭受了巨大的打击，比如零售、大卖场、百货、家电专卖等行业。

去年，无论是百货还是家电专卖，几乎所有的龙头企业都要关掉十家、二十家商场，即便没有关的企业，商场销售额都要下降7%—8%。所以我的问题是，传统行业还有生存和发展的可能性吗？如果活下来，同样的名字，内容还一样吗？我相信他们可以活下来，但是内容一定不一样，必须要找到新的活法，因为你与千禧一代共生，得找到活法。你得承认，他们就是老大，你得听他们的，按照他们的方法来改变自己。

在商业当中，已经看到千禧一代带来的挑战，但对教育的挑战，你们看到了吗？我相信还没看到。大学的校长还没有认识到，我认为很快会来到。对金融的挑战，你们看到了吗？也没有。互联网是最直接的、数字化的东西，按道理最快的挑战应该来自于金融的变化，但现在还没看到，同样，我相信很快就能看到。包括对制造业的挑战，所以实际上，面对千禧一代的蓬勃兴起，对传统行业来说，不得不要研究一下，第一，如何生存；第二，发展的可能性。

从发展的可能性里，自然会看到很多创新的机会，千禧一代成为主流的消费者之后，诞生了很多创新的机会，比如说优步、

滴滴。复星聚焦千禧一代的投资有很多，富足方面有大特保、保险极客、Sure、量富征信、徕木金融；健康方面有挂号网、名医主刀、宝宝树、妈咪知道、Scanadu；旅游方面有世界邦、来来会；娱乐方面有摩登天空、梦之城等等，这些公司都是在新的互联网这一代环境下成长出来，这些东西成长得非常好。

**从全球杠杆率看投资机会**

所有的国家和地区都有三个杠杆，第一个是政府杠杆率，第二个是企业部门的杠杆率，第三个是家庭部门的杠杆率。

从2008、2009年国际金融危机以来，政府杠杆率的成长非常快，导致今天的美国、欧洲、日本、加拿大、澳洲等国家的杠杆率非常高，中国政府的杠杆率也不断地增加。政府的杠杆率增长，政府支付的能力就相应削弱了。现在很多企业非常乐意投资政府担保的生意，觉得非常安全。我们要说，很可能是不安全的。欧盟当时签订马斯特里赫特条约的时候，规定政府债务/GDP不得超过60%，政府赤字/GDP不得超过3%，现在中国政府的政府债务/GDP勉强没有到60%，美国已经突破100%，意大利是110%、120%，欧盟普遍在90%以上的水平。

所以，如果说真的要B2G的生意，要用心找一找，还有哪些国家是低杠杆率的。上面这张柱状图里，即便是发展中国家，杠杆率都很高，比如印度是65%，巴西是64%。反而有几个风险很大的国家的政府杠杆率是很低的，比如俄罗斯政府杠杆率只有9%，印尼只有20%。

前不久，有一个朋友要投政府保证支付的电厂或垃圾焚烧场，问我印尼安全不安全？我说，从负债角度看很安全，投印尼政府担保支付的生意没问题。但是，你得考虑法律环境，有能力、愿不愿意支付是一个问题，有的时候想履约但没能力，也是一个问题。因此，B2G的生意是什么？当前非常热门的新能源汽车，主要盈利模式还是依靠政府补贴，每一部车补贴5万、7万，这样才获得了盈利。再比如，污水、垃圾、风电、太阳能等相关行业都是依赖政府补贴，这就是B2G的生意。总之，如果当前你还觉得不错，宁愿把未来想得艰难一点，未来我相信一定会更加艰难。当然有些低杠杆率的国家还是可以的。

其次，由于政府的杠杆率普遍比较高，政府的货币政策在分化。美国开始压杠杆，缓慢加息，当然行动是比较缓慢的。很多人考虑今年会不会加息，或者今年不加，明年会不会加一两次，但是现在的时点看，美国明年加一到两次概率非常高，这个时候美国压杠杆了，开始准备加息了，美元在短期内是走强的。

我们看一下企业部门。企业部门的杠杆率从全球看都存在着产能过剩。企业部门的杠杆率总体偏高。当然，中国的企业部门杠杆率尤其高，全球平均大概在

50%至70%左右，企业部门的负债除以GDP，中国高达120%—130%。所以中国我们真真实实面对企业部门去杠杆的压力。但是从全球看，过剩产生压缩削减还没完成，还需要有一年甚至一年多的时间，所以因此，跟企业部门有关的生意，我们姑且称之为B2B的生意。我认为没有见底的，但是如果你现在准备买，现在也是一个研究的好时机，因为如果你研究一个项目，你需要7至8个月，你完成交易还需要4、5个月，我想你今年开始研究、明年研究应该也是一个机会。

当然，我觉得在B2B业务里面最有机会的是C2M。经过互联网改造的柔性制造的，我觉得是非常有前途的。

第三个是B2F的模式，我们讲一下家庭的杠杆率。欧美普遍是比较高的，高达70%至75%。所以，欧美虽然说从2008年、2009年经历了去杠杆，家庭负债率有所下降，但是负债率还没有到安全的边际，所以家庭消费能力增长还是有限的。发展中国家普遍比较低，中国只有不到50%。很多发展中国家是35%，聚焦家庭的生意，B2F的生意非常好。B2F特别聚焦中产家庭生意非常好。所以，从杠杆率考虑，结论是B2G的生意今天看上去不错，明天会更加有压力。与你原来想象的可能不一样：你觉得有些是安全的，将来会不安全，因为他的杠杆率会越来越高。有些你没试过，由于他杠杆率很低，反而可能是安全的。政府的杠杆率高了，一般来说他会倾向于降低利率。因为他的负债这么高，利率下降，有助于他少付点钱出去。

我认为全球已经进入到低息环境，而且还在降息通道当中。左下方的曲线是全球低利率时代的数据，我想讲讲中国。在低利率的环境下，无论中国还是全球的其他国家，最大的压力首先会加给金融机构，因为在中长期的低利率环境下，表面上看金融机构存款成本下降了，但是问题是，贷款这方面也会下降。总得来说，利差在低利率环境下都是压缩的。这个东西表面一开始看不出来，当刚降息的时候，你的贷款通常是长期的，比如两年三年，存款多数是短期的，所以存款马上可以看到下降，贷款还马上看不到。但是随着两三年后，利差绝对会被压缩，所以金融机构压力会非常大，金融机构压力不仅在于过剩产能削减过程中，对他的资产负债表的破坏，净资产会减少。同时，更重要的压力也会来自于，除了一次性压缩，当过剩产能被削减的时候，导致的一次性的资产跟利润的损失之外，更重要由于低利息的环境，会压缩他的净息差，进一步压缩金融机构获益能力，所以金融机构这方面的确压力非常大。（下转第22版）

# 创新金融 打造卓越全球城市

2016 外滩国际金融峰会在 BFC 举行



**本报讯** 由亚布力中国企业家论坛、上海市浙江商会主办，复星集团承办的“2016 外滩国际金融峰会”于11月19日在新落成的上海外滩金融中心·BFC隆重举行。

本届峰会以“全球城市与金融创新”为主题，紧扣当前上海的两大核心工作内容——“全球城市”建设与国际金融中心建设。上海市副市长周波出席本次峰会，并与亚布力中国企业家论坛理事、复星集团董事长郭广昌作开幕致辞。上海市金融党委书记、市金融办主任郑杨，中共上海市黄浦区委书记汤志平，黄浦区区长景云，黄浦区副区长陈卓夫等领导出席峰会。

前美国联邦存款保险公司主席希拉·拜尔、万达集团董事长王健林、中国-中东欧金融公司（中国-中东欧基金）董事长、中国工商银行原董事长姜建清，中国民生银行董事长洪崎

崎、格力电器董事长兼总裁董明珠围绕“全球城市与金融创新”的大会主题发表了精彩的主题演讲。

阿里巴巴集团董事会主席马云、泰康保险集团股份有限公司董事长兼CEO陈东升、新华人寿保险股份有限公司董事长兼CEO万峰、中国平安保险（集团）股份有限公司总经理任汇川、香港南丰集团行政总裁梁锦松、瑞安集团主席罗康瑞、神州数码控股有限公司董事局主席郭为、华泰保险集团股份有限公司董事长兼CEO王梓木、均瑶集团董事长兼CEO王均金、复星集团副董事长兼CEO梁信军等逾300位全球金融界的知名企业家、工商界人士等参与了峰会讨论。

自2013年举办首届峰会以来，外滩国际金融峰会已连续成功举办四届。成功构筑了政府、金融界和企业界的思想沟通平台，推动了全球金融领域的对话与合作。 □陈杓

## 外滩金融峰会永久落户 BFC



**本报讯** 作为上海打造高品质的中央活动区（CAZ）、外滩-陆家嘴以金融市场为主的决策中枢的又一力举，BFC外滩金融中心正式于黄浦区落成。

本次峰会也通过一场精巧而简短的启幕仪式，向外界宣告外滩金融峰会正式并永久落户BFC外滩金融中心。而后者，这一外滩金融集聚带核心位置首个体验式复合型金融中心将再次“点亮”外滩，从而全面展现外滩金融集聚带建设的新风貌、新势头。

作为复星地产“蜂巢城市”中金蜂巢的领航之作，BFC外滩金融中心就是这样一座

在城市门户的脉搏处续写百年传奇的金融、文化、艺术新地标，并致力于打造上海这座远东大都会的“城市客厅”。

百年芳华，外滩荣光。让金融重回外滩，让世界重回外滩，既是BFC外滩金融中心的愿景，亦是外滩作为中国金融业发祥地的愿景所在。

截至目前，外滩已集聚了中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借市场）、上海黄金交易所、上海清算所、人民币跨境支付系统（CIPS）等多家国家级金融要素市场、金融基础设施。 □陈杓

# 商界大咖集结外滩 把脉“全球城市”发展

——2016 年外滩金融峰会精彩观点分享

11月19日，众多商界大咖集结外滩，齐聚BFC。围绕“全球城市与金融创新”主题，以外滩金融集聚带为代表的城市核心金融集群将作何呼应，金融企业如何把握这一轮城市更新升级的历史性机遇，如何以更为面向未来的金融创新引领城市的全球化发展献言献策。本报梳理了各嘉宾的精彩发言，供分享。

**上海市副市长周波：**首先代表市政府，对2016年第四届外滩国际金融峰会召开表示祝贺，到各位嘉宾的到来表示欢迎。同时也借此机会对社会各界人士，对上海的经济建设和社会发展给予的关心、支持和贡献表示衷心感谢。

外滩金融峰会举办以来，紧紧围绕金融创新和改革开放主题，并在促进政府与金融界、企业界的沟通交流，推动中国金融改革和创新，服务上海国际金融中心的建设发挥了积极和重要的作用。

目前上海可以算得上是全国金融要素市场聚集度最高的城市之一，要素机构有13家之多，市场规模达到1463万亿，无论是在金融开放还是创新方面，国家都给予了上海很大支持。但与社会各界，包括在座嘉宾期望相比，还有差距。未来，我们会继续做好以下几方面工作：

一是营造良好环境，地方政府尽可能放权；二是吸引、培育、留住各类人才；三是制定更加开放的政策，吸引各方人才；四是保护知识产权，鼓励创新。

**亚布力中国企业家论坛理事、复星集团董事长郭广昌：**我觉得上海是全世界最美丽的城市，上海的美丽是因为有历史，因为有创新。在这样一个美丽的城市，如果要作为一个全球卓越城市，金融是首当其冲的。在做这样一个全球城市金融创新的时候，我觉得有几个方面非常重要。

第一，进一步开放。首先是对民营企业开放，这几年我觉得这一块在不断开放；第二、通过开放，一定会有一批代表中国参与全球竞争的金融企业，上海也一定会培养出一批可以代表上海参与国际竞争的国际化金融企业；第三、大数据越来越成为金融领域重要的发展方向，上海在此领域走在全球前列。科技和金融结合，民营金融不仅仅是一个搅局者，而是一个重要的组成部分；第四、金融是为产业服务的。产业本身，在其发展过程当中，是最容易找到金融痛点的。而如何解决这些金融痛点，本身就变成了一个金融企业。所以以后不要说你是做这个的，你是做那个的，我觉得以后市场都是跨界的。

**万达集团董事长王健林：**



- ①上海市副市长周波
- ②亚布力中国企业家论坛理事、复星集团董事长郭广昌
- ③万达集团董事长王健林
- ④格力电器董事长兼总裁董明珠
- ⑤泰康保险集团股份有限公司董事长兼CEO陈东升
- ⑥前美国联邦存款保险公司主席希拉·拜尔
- ⑦中国-中东欧金融公司（中国-中东欧基金）董事长、中国工商银行原董事长姜建清
- ⑧中国民生银行董事长洪崎



我们现在一般人地说这个地段好，说这个地值钱，说这个地方是“黄金地段”、“钻石地段”，基本上都是指这个土地处于商业区，或者说核心商业区。所以这个地就好，这个地就贵。当然居住区环境很好房价也会很高，但是不会说它是“钻石地段”、“核心区”。所以这个城市要搞清楚它的核心价值就是创造商业繁荣，维持商业繁荣。城市的核心价值就是商业地段。

**格力电器董事长兼总裁董明珠：**我这两天成了“网红”。“网红”的原因有很多方面，但是我看到的“网红”的背后是大家都在关注中国制造的的未来。

金融创新如果说没有实体经济的发展，就没有金融存在的价值。金融的创新，金融就是润滑剂。刚刚郭广昌说未来董明珠、王健林都会搞金融。错，我不会搞，我永远跟在郭广昌后面，你做金融我支持你，有你这个“润滑剂”，我把实体经济做好，我们为中国的富强做好每个人的岗位，这是我们的追求和梦想。

**泰康保险集团股份有限公司董事长兼CEO陈东升：**成为一个“全球城市”有四个硬的条件，要在未来改善：一、法律体系。法律体系是“全球城市”的一个重要的基础设施；二、市场驱动。香港是以市场驱动的，我们大陆的改革开放这30年来更多是政府驱动。但是最终还是应该以市场驱动为核心。大陆作为一个后发国家，政府驱动带来了今天的成就，这也是成功的重要因素，这也是一个差异；三、开放的金融市场。今天的上海、今天的大陆在资本市场人民币还没有开放；四、税收非常重要。低税吸引优秀人才，这一点我体会非常深刻，要吸引顶尖人才，这一点是有很大的影响的。

**前美国联邦存款保险公司主席希拉·拜尔：**在川普当选总统以后，对美国经济是有正面意义的。首先希望有更明智的监管；在金融危机之后，有自由市场，自由市场也不意味着都是完全自由的。但在监管方面，我们相信会有更宽松的监管。另外更少的监管，也有助于经济发展。当然，我们也担心如果监管过于宽松，可能也会造成一些不稳定现象。但我认为不会走极端。我们希望监管减少，能有更明智的政策。

**中国-中东欧金融公司（中国-中东欧基金）董事长姜建清：**中国-中东欧金融公司和基金的成立，正是中东欧地区金融创新的一次重要实践。在互联互通、产能合作的背景下，基于对中东欧市场的理解，我们认为，可以重点关注以下投资机会：基础设施建设、国际产能合作、优势产业投资。

**中国民生银行董事长洪崎：**上海中资银行下一步如何走？一、上海国际金融中心建设，要始终围绕服务实体经济，服务于产业升级、产业整合和产融结合为核心。大同境内外市场实体经济全面升级；二、服务视野，不要限于上海一隅，要成为内陆经济参与全球产业分工和资源配置的共享平台；三、独特功能定位决定了上海提升金融业本身就是发展实体经济。只有把面向全球丰富的金融生态体系引进来，搭建好，把作为支柱产业的金融业建设好，上海乃至全球的经济金融开放才可以获得支撑；四、国际化应成为上海中资银行的重要转型方向。上海已成为各大银行国际化、战略布局、战略落地的桥头堡和强大基地。进而为上海银行业打开新的空间。 □陈杓

2016年11月19日，由浙商总会、上海市浙江商会共同主办的“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”在上海隆重召开，大会以“不忘初心，筑梦前行”为主题，探讨新形势下中国民营企业发展新方向的探索。

代表中国经济升级中最具活力、最能创新的上海浙商军团，如何更加积极参与国际化竞争。这亦是针对当代浙商群体发展现状的首次总结，在已沉淀百年的浙商精神基础上实现的再度提炼与更新，是对新形势下中国民营企业发展新方向的探索。

本次论坛嘉宾云集，来自于全国工商联、国内外嘉宾领导，包括浙商总会和上海市浙江商会的企业家成员，亚布力论坛理事以及新闻媒体等2000人济济一堂。法国前总统、上海市浙江商会荣誉顾问瓦勒里·吉斯卡尔·德斯坦特意录制了一段短片，预祝大会取得圆满成功；其他如第十二届全国政协副主席、全国工商联主席王钦敏，第十届全国政协副主席、中国工程院主席团名誉主席徐匡迪，第十一届全国政协副主席、全国工商联名誉主席黄孟复，美国前财政部长、保尔森基金会主席亨利·保尔森等有关方面和社会各界以各种形式发来祝贺。

会上，上海市浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌首先致辞，对商会30年发展历程进行了简要回顾和总结，对社会各界长期以来的关心和帮助表达了感恩和感谢，对商会和广大在沪浙商未来国际化之路进行了展望。他表示，上海市浙江商会的初心“贡献力量融入大海”不会更改，在沪浙商不仅会继续扎根成长，亦会为上海添砖加瓦。而浙江则是浙商的根，只要有需要，将责无旁贷出力献策。“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经济的代表。”

上海市人民政府副秘书长、浦东新区区委副书记、区长，中国（上海）自由贸易试验区管委会常务副主任翁祖亮致辞。他在发言中对商会成立三十年来，团结浙商与上海齐奋进、共同发展的成就表示衷心祝贺。他表示，浦东将努力为包括浙商在内的各地企业提供优质服务与一流环境。

娃哈哈集团董事长宗庆后在致辞中表示，在改革开放指引下，有机会努力挣得财富的民营企业企业家们，要考虑的是“先富帮后富”，现在是饮水思源、履行社会责任、报效社会的时候。

瑞安集团主席罗康瑞提到，上海市浙江商会伴随中国改革开放的步伐，不断发展壮大，成为创新精神的聚宝盆。在“一带一路”发展战略指引下，秉持浙商精神，无惧挑战实现新的突破。

全球楚商联合会会长、泰康保险集团股份有限公司董事长兼CEO陈东升作为特邀嘉宾表达祝贺。他认为，浙江商人打拼在上海、打拼在全国、打拼在全球，成功的背后，是伟大时代造就的伟大梦想，体现了企业家最高的荣誉与责任。

作为商会成立30周年献礼篇，中共上海市浙江商会委员会揭牌仪式，标志着上海市浙江商会党委正式成立，这是商会



## 熔炼浙商新精神 拓展国际新格局

——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盛大举行



- ① 浙江省副书记、代省长车俊发表讲话
- ② 浙江省省委常委、省委统战部部长王永康代表浙江省委书记夏宝龙宣读祝贺寄语
- ③ 上海市人民政府副秘书长，浦东新区区委副书记、区长，中国（上海）自由贸易试验区管委会常务副主任翁祖亮致辞
- ④ 浙商总会会长、上海市浙江商会名誉会长、阿里巴巴集团董事局主席马云发表主题演讲
- ⑤ 上海市浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌致辞
- ⑥ 娃哈哈集团董事长宗庆后致辞
- ⑦ 浙商总会秘书长郑宇民致辞
- ⑧ 瑞安集团主席罗康瑞致辞
- ⑨ 全球楚商联合会会长、泰康保险集团股份有限公司董事长兼CEO陈东升致辞
- ⑩ 商界大咖探讨浙商精神

发展进程中具有里程碑意义的事件。上海市浙江商会执行副会长、万丰奥特控股集团董事局主席陈爱莲担任首任党委书记。她表示，沪浙两地领导关怀造就浙商良好发展氛围；浙商齐心协力共同推进做出社会贡献。今天商会党委的成立，将围绕“中国梦”的目标，全面履行责任推动向前。

大会另一个重要环节，是浙江省支持浙商创业创新促进浙江发展工作领导小组办公室与上海市浙江商会签订《上海市浙江商会实施浙商回归两千亿投资计划备忘录》，这是商会继2012年签订千亿投资计划后的又一大手笔，承载了广大在沪浙商反哺家乡之情。浙江省发改委副主任林骏与上海市浙江商会2016年度轮值会长、大众交通（集团）股份有限公司董事长杨国平上台签署了备忘录。

随后，上海市浙江商会国际事务咨询顾问单位聘任仪式启动，商会与来自海外的康奈尔大学、普华永道、安永会计师事务所

所、光辉国际、博然思维集团等15家知名机构携手合作，加快商会国际化发展进程。

接下来的“追梦人·引领者”上海市浙江商会30年30人颁奖仪式，则将51位在30年间有过卓越奉献的浙商们历历细数。上海市浙江商会执行副会长、上海均瑶（集团）有限公司董事长王均金，上海市浙江商会执行副会长、分众传媒控股集团有限公司董事局主席兼CEO江南春，作为代表上台发言。

由浙商总会发起，全国乃至全球浙商响应参与的《全球浙商责任倡议书》亦在大会中首度提出。浙商总会副会长、澳门浙商联合会会长廖春荣、常务理事、新疆浙江企业联合会会长葛永品，理事、上海市浙江商会女企业家联谊会会长周晓光，理事、浙江省新生代企业家联谊会执行会长屠红燕，共同上台宣读了倡议书。

《倡议书》强调，浙商要树立全球战略视野，积极融入“一带一路”布局，实现“中国浙商”向“世界浙商”的历

史性跨越。体现了全球浙商的责任和担当，浙商将从简单经济贡献转为更高精神层次的社会贡献承诺。

浙江省省委副书记、代省长车俊亲自抵达会场发表讲话，他指出，浙商已是浙江最为珍贵、最有法力的战略资源。在G20杭州峰会期间，习近平总书记寄语浙江要求秉承浙江精神，干在实处、走在前列、勇立潮头。在经济新常态下，浙商们要树立新的全局观、资源观和生态观。

作为大会进程中承前启后的重要环节，浙商总会秘书长郑宇民随后致辞。他表示，大会主题中的“新”，指新观念、新思维、新思想和新精神。浙商精神本身是与时俱进，是在全球化新格局中的体现。这亦是为本次大会的主题进行了总结。

商界大咖迸发思维火花的“2016世界浙商上海论坛”随后召开。清华大学经济管理学院院长钱颖一、正泰集团董事长南存辉、杉杉控股有限公司董事局主席郑刚、上海美特斯邦威股份

有限公司董事长周成建、中国泛海控股集团董事长卢志强和金融专业人士朱云来等嘉宾，以“熔炼浙商新精神，拓展国际新格局”为主题展开讨论。

最后，浙商总会会长、上海市浙江商会名誉会长的阿里巴巴集团董事局主席马云发表主题演讲。重点阐述了他对特朗普当选美国总统的看法、未来三十年技术革命带来的变革、企业如何前行、全球化与国际化问题以及企业家如何学习和生活等，以及他对未来30年中国和世界的思考。他强调，浙商要赢得未来30年的机会，就要引领变革，而不仅仅是拥抱变革，要成为变革中的变革者。

2016年世界浙商上海论坛传递了浙商好声音和浙商正能量，并不是一个单单局限于浙江籍企业家之间的会议，而是由政府、企业、国际组织、专家学者等多方参与共同对话的平台。各方在这个平台上互动商议、凝聚共识，为中国民营企业前景谋策出力，共同推进中国经济向前发展。 □唐文洪

复星携手中国保险行业协会

**“首届全球互联网保险创新论坛”成功举办**

本报讯 11月20日，中国保险行业协会和复星集团联合主办的“2016全球互联网保险创新论坛”在上海浦东香格里拉酒店举行。400多位来自海内外政府机构、保险公司、互联网企业等专家学者参与主题讨论，就全球范围内互联网保险创新进行了主题分享与探讨。

中国保监会原副主席周延礼在致辞中称，当前，中国互联网保险发展迈入新纪元，逐步进入以商业模式创新为中心的“3.0阶段”。未来中国互联网保险可能会呈现四个特点：一是行业发展前景更加广阔，二是创新驱动行业升级，三是保障功能逐步增强，四是跨界合作势在必行。

美国联邦存款保险公司前主席希拉·拜尔说，在互联网保险过程中，将有很多创新补充传统的保险机制，它们是不矛盾的，它们会以更低、更方便的方式，给消费者提供服务。她希望看到中国接下来有更好的创新机制，也将看到专门做互联网的许可证的公司，他们会虎视眈眈想进军美国市场。



论坛发布《2016互联网保险行业发展报告》

中国保监会发改部副主任罗胜好在会上详解了互联网保险的发展特征、未来趋势，以及转型方式。他指出，保险虽然是朝阳产业，也是一个相对成熟和稳健的体系。在相当长的时间内，我们可能都不会体会到互联网带来的很明显的市场变化，但是也一定已经感知到，在这个市场中，很多未来元素在萌芽、破土、悄然生长。

中国保险行业协会会长朱进元在会上指出，近年来，技术变革直接颠覆着保险业的固有模式和传统业态。大数据、云计算、移动互联等基础技术为互联网保险的发展提供了有力支撑，区块链、物联网、人工智能、基因诊疗等新兴技术将革命性改变保险业态，消费保险随着网络平台壮大、如雨后春笋蓬勃兴起，相互制保险这一古老形式

借助网络平台而焕发出新的生机，百花齐放的创新格局给互联网保险带来无限遐想。

复星集团董事长郭广昌在论坛上畅谈了复星全球化及对“保险+创新”的思考。他指出，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。

与会嘉宾从不同角度阐述了他们对互联网保险未来发展的想法与建议，特别是在场景化、大数据应用、产品创新、交易市场及保险产业链整合等方面进行了深入探讨。此外，围绕互联网保险创新六大热点话题，与会嘉宾也进行了热烈讨论。

本次论坛还正式发布了《2016互联网保险行业发展报告》。报告聚焦2015年互联网保险发展的基本概况。2015年，我国互联网保险业取得了突飞猛进的进展：经营主体迅速增加，行业参与率稳步提升；收入规模急剧扩张，行业集中度保持高位；产品结构显著变化，人身险占比首超财险；渠道结构深刻变革，第三方平台占比领先。互联网保险的快速发展，引来各路资本积极参与、竞相布局，这在极大丰富行业生态的同时，也由于缺失行业规则而滋生了一定的风险隐患。 □胡可依 郭敏雯

**做好“起飞”与“降落”的平衡**

——集团董事长郭广昌互联网保险创新论坛上的讲话



在“2016全球互联网保险创新论坛”上，复星集团董事长郭广昌畅谈了复星全球化及对“保险+创新”的思考。以下为演讲全文：

这里参会的都是金融界大佬、海内外保险界的资深人士，我主要来向大家学习。所以，今天作为学生，也向大家汇报下最近的一些学习思考：

在保险领域，绝大部分企业更注重新负端；但是最近，有些企业在资产端比较激进。大家对保险到底怎么发展，也都展开了很详细讨论。

我觉得，保险一定是双轮驱动的，也就是资产端和负债端都要强。举个例子，就像开飞机总有起飞和降落，有时候负债端就是起飞，资产端的管理就是一种降落。如果我们只管起飞不管降落，这两者不平衡，会很危险。

所以复星未来的重点，一定是在在负债端和资产端的动态平衡。资产端能力的建设，重点在于全球投资能力的提升上。一方面，复星要在国内发展；另一方面，我们也在全球找到一些机会。更重要的是，当我们可以全球布

局、深入当地之后，我们会看到更多的机会、发现将不同资源禀赋嫁接在一起的价值。我今天也在这里呼吁，中国已经是全球第二大经济体了，我们的保险公司也应该有能力加快全球布局。

最近我们刚刚签署了收购德国拥有220年历史、全牌照银行H&A的100%股权的协议。在交割的时候德国驻上海总领事和我抱怨说，中国企业去德国，我们很放心把一个这么优秀的银行交给你了；但当德国的企业到中国，在银行业我们最多只能投资20%的股权。这很不平等。听了他的话我考虑了很久，我觉得以中国现在的规模和实力，我们应该有充足的信心来参与到全球竞争中，有充足的信心引进更多海外企业促进中国金融的发展。

从阿里诞生的第一天起，它就是一个金融企业。当年它要实现电商交易的闭环，最大问题就是买家和卖家之间信用不够。支付宝正是为了解决这个问题产生的，从而实现了这个闭环，推动阿里有了今天的成绩。

从某种角度来说，我觉得支付宝也是一个保险产品。在我看来任何一个金融产品，都是解决交易过程中信用和风险的痛点。支付宝就是解决这个痛点。所以，不能因为保险而保险，我觉得保险一定要实实在在地为客户着想、为客户服务，找到用户痛点并解决痛点。所以，跨界是必然的。

最后，再和大家讲一下复星的使命与愿景——要为全球家庭客户提供“富足、健康、快乐”的综合解决方案，而保险正是这个综合解决方案里不可或缺的一环。我们非常高兴复星联合健康保险将很快正式开业，这对我们非常重要。因为复星健康险一定不是为了保险而保险，我们会打穿从健康保险到医疗服务到健康管理的闭环；我们希望因为复星健康保险，都可以让每一位客户保持健康、远离疾病，快乐的生活。我希望复星的实践能在这方面做更多的事。

**投资创新 打造复星特色保险+**

——集团副总裁康岚在互联网保险创新论坛上的讲话



在“2016全球互联网保险创新论坛”上，复星集团副总裁兼保险板块总裁康岚分享了“根植中国放眼世界投资创新打造复星特色的“保险+”的主题演讲。以下为演讲全文：

过去十年，复星积累了丰富的保险运营能力和投资能力，深谙保险经营中的痛点，保险产品条款僵化陈旧、管理效率低下、IT系统老旧、用户交互弱等。

今天的科技发展，更着重于客户，也更着重于我们企业内部经营的改善。互联网科技的发展提供了创新的解决方案。无论是保险公司还是互联网企业，都在尝试着各种创新。

但是，保险的互联网创新方面仍在起步阶段。无论是围绕消费者的需求还是围绕保险企业经营效率以及盈利能力的提升，保险公司和创新企业都在尝试。而复星也希望深度参与这个颠覆式的创新中。

复星一直在投资的角度寻找互联网创新保险+科技这方面的“独角兽”。我们从横向、纵向方面思考这个问题。大家都有个感觉，互联网创新带来的，

可能是围绕消费者的纵向的某一类消费者的精准营销、定价带来的产品创新，或者整个业务模式的创新。它也可以是横向的，可以把整个保险价值链横向切开，每一块，都可以有平台，每一块平台都可以为保险企业带来一些创新机会。蚂蚁金服也是在打造大的平台。我们相信，在不同的价值链的某一段，会有这样的“独角兽”出现的机会。

复星在全球的保险布局。通过并购以及自建，复星集团现在有了8家不同的保险公司，涵盖财产险、寿险、再保险等。同时，我们的保险发展战略非常明确，要打造“复星特色的保险+”，“保险+投资”等。除此之外，我们有“保险+全球化”，“保险+健康”“保险+科技”以及保险+其他的产业深度。复星在完成全球保险布局的基础上，着力推动“保险+”战略。

在投资全球保险创新能力，助力中国保险产业创新发展方面，复星在超过16个国家和地区拥有近百位创新业内专家和投资人，在纽约、伦敦、硅谷等设立投资团队，设立包括VC/PE、天使投资和各地政府合作的PPP、及复星自己的产业基金，以匹配不同的保险创新投资机会。

复星内部的保险企业，在创新中率先实践，不论是直保公司还是财产险、寿险、健康险以及再保险公司，还有保险IT系统，理赔管理能力，大数据等方面，寻求投资和合作机会。在过去一年里，复星在多个领域推动“保险+科技”的创新实践，积极参与国家级的创新项目，同时，投资保险的创新型企业，包括互联网、健康险、中小企业解决方案、按需保险、车联网等相关项目。复星还积极参与建设行业的基础建设，核心系统，第三方理赔等。在葡萄牙，复星举办了Procteching创新大赛，旨在促进保险行业、互联网科技行业的碰撞，也帮助年轻人进行创新创业。



“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。

## 创新投资助力业务发展

——访策源股份董事长邹泽人



作为房地产综合服务企业的策源股份最近动作频频，协同复星各投资平台，策源股份聚焦房地产上下游产业链，陆续参股构家网和诸葛找房，同时与ZMENG众盟进行战略合作，深入构建房地产综合服务平台，力争成为开发商、C端消费者提供一站式完整解决方案的综合服务商。

站在新的起点，策源股份董事长邹泽人从“让服务创造价值”的理念出发，解析了未来策源股份不断拓展房地产服务链条，进行创新投资，从而高效协同业务的发展路径。

问：策源股份投资构家网和诸葛找房出于怎样的考虑？

邹泽人：首先，是搭建房地产综合服务平台的战略发展需要。1999年，策源股份便开始了新房营销代理业务，随着行业进入持续深化调整期，策源股份聚焦新时代下客户的需求与痛点，提升服务价值。从新房营销代理的单一业务进化发展成新房营销、移动互联、资产管理和创新投资四大业务板块并行发展的房地产综合服务平台。此次参股构家网和诸葛找房便是策源股份高度协同复星集团及复星地产各投资平台，在创新投资板块的业务落地实践，将延伸策源股份在房地产上下游的产业链条，深入构建房地产综合服务平台。

同时，也是出于以投资的手段，为其它业务发展赋能的考虑。复星常常强调通融的概念，我们参股构家网和诸葛找房也是希望通过创新投资的手段，为其它业务板块输血赋能。经过多年的高速发展，策源股份在行业内沉淀了大量的B端开发商、C端高净值客户资源，参股构家网和诸葛找房，布局新房销售后市场及存量房产资产管理领域，在资源高效协同的基础上，为我们的客户提供更多元的服务，能为B端开发商、C端消费者提供一站式完整解决方案。

问：未来，策源股份会以什么样的方式和构家网、诸葛找房、ZMENG众盟进行业务合作呢？

邹泽人：构家网主要解决了用户在传统家装过程中的困扰，让消费者提前参与到未来“家”的构建中。同时也为房地产开发商提供了除毛坯房、全装修房以外的第三种交付方式，即：个性化的整家定制交付模式。作为一家技术驱动下提供全程家庭居住消费服务的互联网企业，构家未来还将在线上、线下构

建起适合于新一代家庭居住消费的行业生态圈。

诸葛找房则是一家房产大数据和房产人工智能创业公司，为用户提供所在城市的房产信息搜索服务。诸葛找房自行研发的房产大数据搜索引擎（Zhuge-HBSE System），可以每10分钟更新频次将全网房源数据进行清洗和重组一遍，每天可以实现10亿次+的房产数据处理能力，来确保房源的全面性和有效性。因此，诸葛找房可以从微观来洞察每个房源数据的变化，进而见微知著了解整个房产市场方方面面的趋势，也充分体现了大数据在房产行业的应用和价值。

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。依托ZMENG众盟自身在大数据领域的技术优势，搭建精准营销系统等核心技术，打通媒体渠道、开发企业与数据库之间的通路，通过对大数据的有效集成与精准分析，从而实现从粗放式营销到精准营销，帮助开发商深挖市场潜在需求，精准定位目标群体，创造营销价值！

未来，协同构家网、诸葛找房、ZMENG众盟的优势资源，通过协同合作的方式，深入大数据精准分析与应用、互联网装修等新技术领域，共同打造产品与服务，助力各自业务发展，双方共赢。

问：为客户提供“令人尖叫”的产品与服务也是复星所致力，作为复星旗下成员企业，策源股份是怎样规划的？

邹泽人：2016年，复星集团资产配置持续聚焦富足、健康、快乐三大板块，这无疑是对新时代满足客户新需求并创造价值的精准把握。作为复星旗下成员企业，我们也深谙客户的需求变化，从“有房可居”到“品质生活”，从置业到生活的需求衍生与转换无疑是业务发展的巨大突破口。对于进驻房地产行业长达17年的策源股份而言，在不同阶段为客户提供有价值的服务一直是我们的课题。从新房领域的粗放营销代理到房地产流通领域的资源整合，以及如今覆盖房地产全产业链的综合服务体系。我们始终用资源整合协同的优势与内涵加深着自有服务的外延与扩容，因此，我们与构家、ZMENG众盟达成战略合作，未来我们还会和更多行业内外的伙伴合作，建立强纽带的合作关系，持续为客户提供优质的产品与服务。

对于策源股份而言，打造房地产综合服务平台，是在长期房地产营销优势业务下的进化，更是新时代关注客户需求与痛点的全新战略方向。我们坚持以新房营销为基石业务，地产互联、资产管理并行发展，以创新投资为抓手，让服务品质再升级，发挥高效协同的绝对优势，实现房地产综合服务的平台化、闭环化、甚至生态化。依托复星覆盖全球的多元领域的强大资源优势，为持续积累沉淀的高净值客户群，提供以置业为起点，覆盖全生活品类的一站式定制化服务，让服务创造价值。 □吕田田

## 在精准医疗领域做投资

——访复星同浩资本总裁刘琦开



当VC、PE的投资者高声呼喊着找不到投资方向时，实际上市场上已经有一批投资机构悄然在精准医疗领域撒下重金。据统计，今年前三季度，医疗健康领域在投资数量和投资金额上均居第三，相比去年，投资机构对该领域的关注有所增加。其中投资热点之一为精准医疗，它被投资人视为下一个万亿级市场，与此同时该类项目的估值也水涨船高。

精准医疗行业发展得益于医疗大数据成本的降低。15年前当人类基因组计划成立时，为了破译一个人的基因组6个国家花了30亿美元，而现在，随着新一代测序技术的推出，基因测序成本降到了千元。这为精准医疗提供了有利的数据基础。日前，《中国企业家》杂志记者围绕有关精准医疗投资方面的问题采访了复星同浩资本总裁刘琦开。

问：请介绍下复星同浩在医疗领域的投资布局？

刘琦开：目前我们在医疗领域投资占到整个投资比例的70%，其中40%为医疗健康和高科技技术结合的项目，这是我们比较看好的方向，之前我们投资的名医主刀就是此类项目，另外还有30%为纯医疗的项目。

问：很多互联网医疗的项目在发展过程中会遇到很多阻碍，比如医疗政策等，如何看待这类公司在发展中遇到的这些问题？

刘琦开：中国医疗服务的很大一个痛点是医生的价值被远远低估，医生资源是被医院掌握的，但是患者实际上存在着对名医诊断、手术方面的需求，这就造成资源上、供需上的不匹配。

目前医生多点执业等政策在国内仍有待放开，因此我认为互联网医疗行业在争议中前行是必然的。互联网医疗项目可能不会像纯互联网项目成长那么快，但仍具有很大的增长潜力，比如我们在A轮投资的手术O2O平台名医主刀时，他们平均每个月仅100单，而现在平台上每个月平均可达到7000单。

问：今年我们看到投资人更多将投资目光转向精准医疗类项目，原因是什么？

刘琦开：一个产业的发展都会经历一个成长变化周期。当一个新的技术出现时，投资人会追逐技术本身的创新，当技术到了抛物线最高点它就已经很贵了，假设一个精准医疗的项目估值为10亿元，但却只有2000万的利润，那么它

的估值就会往下跌，产业发展逐渐走向成熟，它开始与产业结合，一批企业可能会一直往下跌，而另外一批优秀的公司可能跌到一半再逐渐反弹。

而目前国内的精准医疗行业仍是技术爆发阶段，是抛物线高点了，因此今年在这方面我们会比较谨慎地投资，会选择其中优秀的团队来投资。

问：近3年国内出现了大量从事基因检测的创业公司，对于这类项目复星同浩会如何筛选？投资标准是什么？

刘琦开：到底什么样的基因检测公司可以投？首先我认为投资机构需要清楚最终投的是什么，这个项目的未来是怎样的。如果他在未来可能成长为基因检测中颠覆性的公司的话，我们可以布局的，但是如果基因检测已经发展到了一定阶段，基本的ctDNA、RNA检测技术已经较为成熟了，那就需要考虑转变投资方向了，去看一些落地的与产业结合的、盈收点没那么长的项目。

现在回过头来来看，2年前大家投的基因检测公司，大部分公司的收益并不令人满意，很多项目估值已经是10亿以上了，但一年利润却只有200-300万，好一点的也可能只有2000-3000万，那么能否投这类项目还是要看未来它处于什么样的位置。

如果这个项目属于领先型的，它未来能够创造出小的细分行业，那么它还可以继续往下走，但如果说已经存在这个细分行业了，那就需要去抓用户，抓运营，推动产品成型，然后通过B端和C端市场去落地。前者是基于技术型的投资逻辑，而后者则是基于市场型的投资逻辑。

问：一般来说，精准医疗类项目的成长周期会较长，而VC基金一般都有一定的投资退出周期，VC基金的投资周期如何与此类项目成长周期相匹配？

刘琦开：纯VC基金一定会面临投资周期和投资压力，他需要根据他的投资周期来调配他的投资进度，如何在一期基金和二期基金间协调压力，是一个基金管理人的必备能力。

对于我们来说，我们周期是虚拟管理周期，不存在硬性退出压力，是单一LP，全部为复星旗下的公司，所以我们在前期布局会比较早。

问：最近举办了一些创业大赛，这种创业大赛为复星发现好的投资项目有怎样的帮助？

刘琦开：其实对投资而言，早期投资是属于半个公益事业。因为早期的项目风险很大，成功率也相对低，但也许某些企业它现在不成功，它以后会成功。其次，我们投资的价值在于，我们是创新型企业，我们对创新的价值有很强烈的意识。也许这些创业公司今天不能给我们带来财务上的回报，但是它的精神、技术、团队，都能给我们发展带来促进作用。再者，如果这个项目刚好和复星的产业布局契合，我们就能从我们原有的产业链出发给予它产业上的支持。这是我们一个更深层次的考虑，不是急功近利的一个事情。

□转《中国企业家》杂志



# 仿创结合 全面战略布局生物医药市场

## 复宏汉霖创新单抗再添两新品种

本报讯 10月29日，复星医药控股子公司复宏汉霖与韩国AbClon关于单克隆抗体产品AC101达成合作并签署了授权协议；时隔三日，复宏汉霖与美国Kolltan再签一单，双方就单克隆抗体产品KTN0216及其衍生产品达成许可合作。作为复星医药单克隆抗体药物研发平台，复宏汉霖创新单抗产品线再添两个新品种，全面稳健布局生物医药市场。

AC101是AbClon公司利用其专有抗体研发平台“新抗原表位筛选技术”研发的新型抗体药物，拟用于胃癌、乳腺癌的治疗。另一项目，Kolltan公司的KTN0216同样也是其自主研发的单抗品种，具有治疗多种癌症的市场潜力，并可与其他抗体联合治疗，拟用于胃癌、肺癌以及肝癌等适应症。

根据协议约定，复宏汉霖将获得两个项目在各自区域内的知识产权和商业权利的独占许可（AC101：大中华地区；KTN0216产品：中国（包括台湾、香港及澳门特别行政区）、新加坡、马来西亚、泰国、菲律宾、印度尼西亚、越南、柬埔寨、老挝、缅甸、东帝汶、韩国、孟加拉国、巴基斯坦、伊朗及印度）。由于目前市场上暂未有类似的单抗品种，此次达成授权的两个产品均为拥有自主知识产权的创新单抗，未来市场前景可观。

复星医药表示，与AbClon以及Kolltan两家公司的合作，将充分发挥复星医药现有单克隆抗体研发平台复宏汉霖全面成熟的技术优势，进一步丰富产品线，增强复星医药抗肿瘤治疗领域的竞争。

复宏汉霖是由复星医药与美国科学家团队于2009年12月合资组建，公司主要致力于应用前沿技术进行单克隆抗体生物类似药、生物改良药以及创新单抗的研发及产业化。目前复宏汉霖正在开发的产品主要覆盖肿瘤、自身免疫性疾病等领域，公司研发团队核心人员曾在海外大型医药



企业从事过多个单抗药物的前期研发以及单抗药物产业化。公司以全球联动整合创新为产品开发理念，在中国上海、美国加州和台北均设有研发实验室，配备了单抗药物前期研发所需的符合国际化标准的各项仪器设备。

复宏汉霖总部位于上海市漕河泾高新技术开发区，公司已于2015年底完成了符合国际GMP标准、采用国际先进的一次性生物反应器等设备的、国内领先、国际先进的抗体药物

中试以及产业化生产基地的建设。截至目前，公司团队已完成6个产品、10项适应症IND申报的高效研发，位于国内同行业领先地位。6个产品已经全部获得CFDA的10项适应症的临床批件。其中最值得瞩目的是，复宏汉霖的第一个创新型生物改良型单抗HLX07已获三地临床批准，分别是中国大陆、台湾和美国，逐步实现研发产品的国际化战略布局。复宏汉霖第一个品种“重组人鼠嵌合抗

CD20单克隆抗体注射液”的非霍奇金淋巴瘤适应症，以及第二个品种“HLX02重组抗HER2人源化单克隆抗体”的乳腺癌适应症，目前已正式进入III期临床试验阶段。

展望未来，复宏汉霖人将始终以“持续创新，卓越运营；以优质生物药，造福全球病患”为使命，不断探索发展，专注提供质高价优的生物药，积极打造成全球最为景仰的创新生物医药公司。 □王燕

## 复星医药发布三季报

### 扣非净利润同比增长 26.92%

本报讯 10月29日，复星医药最新A股公告公布了其截至2016年9月30止的前三季度经营业绩，总体延续了上半年的增势。

2016年前三季度，公司实现营业收入人民币106.38亿元，比上年同期增长17.24%；归属于上市公司股东的净利润人民币21.77亿元，比上年同期增长15.12%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润人民币16.61亿元，比上年同期增长26.92%。

2016年前三季度，公司各

项业务整体保持稳健增长，研发创新成果显现，在单克隆抗体研发方面更是硕果累累。公司公告显示，控股子公司复宏汉霖的创新型生物改良型单抗HLX07已获中国大陆、台湾、美国三地临床审批；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已完成I期临床研究，将于近期正式启动III期临床试验。

此外，公司早前宣布通过控股子公司出资不超过126,137万美元收购Gland Pharma约86.08%的股权议案已于9月末由

公司临时股东大会审议通过。另一方面，关于推动Sisram及复宏汉霖上市的议案也已通过公司审议，尚待相关部门审核批准。

复星医药表示，公司将继续推进“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的发展策略，抓住医药服务行业的发展契机，强化在医疗服务领域的投资与管理能力，进一步强化核心竞争力；同时加大对国内外优秀制药企业的并购与整合，推动产业国际化的落地。

□易锦媛 王璞玉

## 复星医药研发实力 排名行业第三

本报讯 近日，2016中国医药研发·创新峰会暨医药企业研发实力百强榜发布，复星医药位居“2016中国药品研发综合实力百强榜”第三位，“2016中国生物药研发实力榜”第二位。

复星医药长期注重研发投入，“十二五”期间的研发投入累计已经超过20亿元。2015年，复星医药集团制药业务研发费用为5.38亿元，占制药业务销售收入的比例为6%。

复星医药始终将创新研发作为企业发展的源动力，在全球范围内有效配置资源，形成了自主研发、技术引进、对外许可、合作研究，持续完善“仿创结合”的研发体系；同时在上海、重庆、台北、美国旧金山建立了互动一体化的研发体系，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。

复星医药长期注重创新研发，不断加大研发投入，持续专注于心血管系统、中枢神经系统、血液系统、代谢及消化系统、抗感染、抗肿瘤等治疗领域，不断投资于疗效确切、符合现代医学发展方向的优势产品及相关领域。

2016年上半年，复星医药研发投入（含资本化）共计人民币48,864.92万元，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24,254.50万元，占药品制造与研发板块业务收入的5%。

截至2016年6月30日，复星医药在研新药、仿制药、生物类似药及疫苗等项目172项；已有5个单抗品种、2个小分子化学创新药处于或获准进入临床研究阶段。复星医药的1.1类创新药PA-824及片已向国家食药总局提交临床申请；单克隆抗体研发步伐进一步加快，重组人鼠嵌合抗CD20单克隆抗体注射液、注射用重组抗HER2人源化单克隆抗体、重组抗TNF $\alpha$ 全人单克隆抗体注射液、重组抗VEGF人源化单克隆抗体注射液及HLX07(anti-EGFR humanized monoclonal antibody) Injection处于或获准进入临床研究阶段，其中：重组人鼠嵌合抗CD20单克隆抗体注射液已进入临床III期、注射用重组抗HER2人源化单克隆抗体获准进入临床、HLX07(anti-EGFR humanized monoclonal antibody) Injection拟于台湾开展临床I期试验。

在坚持自主研发的同时，复星医药积极跟进药品、诊断、器械方面最前沿的研发动态，通过股权投资等方式参与到全球范围的前沿研发生态圈。

此外，复星医药通过“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”，凝聚了一大批来自海内外的科学家和高科技人才群体。

□孙丽

## 中国驻葡大使馆一行参观 Luz 医院

本报讯 近日，中国驻葡萄牙大使馆商务参赞徐伟丽、商务处一等秘书赖启胜、澳门驻里斯本经贸代表处主任何天莲一行来到Luz医院参观交流。Luz医院院长Pedro Libano Monteiro和复星里斯本办首代徐凌江陪同参观。

Luz Saúde成立于2000年，是葡萄牙当地最大私立医疗保健集团。目前设有8家私立医院、1家混合所有制医院、7家私立诊所和12家养老机构，共18家设施提供医疗服务。丰富的临床经验、享有盛誉的医疗团队和不断持续创新的科研技术使Luz Saúde成为葡萄牙医疗领域的标杆，也是集团持续创新、追求卓越的承诺体现。复星旗下葡萄牙保险公司于2014年10月收购了



Luz Saúde集团，为复星大健康产业全球化布局迈进了坚实的

一步。位于里斯本的Luz医院是Luz Saúde集团下的一家医院，

也是里斯本最大的私立医院。

期间，院长Pedro Libano Monteiro先生就Luz医院的情况进行了详细介绍；随后，徐参赞一行实地参观了医院门诊部、急诊部、儿科、手术室、重症监护室、住院部及医疗设备等，并展示了Luz医院未来两年内在紧邻医院地址上进行扩建的工地。参观过程中，双方还就管理理念、人才培养、未来发展规划等方面进行了交流。

此行参观中国驻葡萄牙大使馆一行留下了深刻印象，并对Luz医院的综合实力予以高度评价。同时，澳门驻里斯本经贸代表表示Luz医院的众多方面值得澳门的私立医院学习和借鉴，并期望加强沟通联系，相互取长补短，共同进步。 □郝佳韵

# Club Med 北大壶度假村盛大开幕

## 引领中国冰雪度假新风尚

本报讯 11月28日，享誉全球的度假连锁集团——Club Med(地中海俱乐部)将其独一无二的“精致一价全包”度假理念又一次推向中国冰雪度假胜地北大壶。全新Club Med北大壶度假村也将正式开门迎客。这也意味着Club Med在中国市场又滑出了新的一步。

北大壶距蜚声国际的“北国春城”长春仅1.5小时车程。坐拥山坡平缓、少崖之壁的地理优势，Club Med北大壶度假村拥有了全亚洲最顶尖的19条专业雪道，以及自由式滑雪跳台和野生雪道等。它们不仅均以高弹性的粉雪为雪质，而且以入门级、中级、高级和魔毯等级区分，令不同基础的滑雪爱好者甚至专业选手都能寻觅到驰骋雪道、雪中冲浪的刺激与欢愉。

与世界顶尖的滑雪机



构——法国国立滑雪学校ESF(Ecole Ski du France)长期独家的合作伙伴关系，让Club Med(地中海俱乐部)能够为入住宾客带来国际标准的滑雪课程。无论是步履蹒跚的零起点初学者，还是驾轻就熟的雪上达人，无论是儿

童还是父母，在专业教练精心打造的国际化教学中，都能尽情享受自由休闲的欢乐冰雪假期。

作为全球领先的山林冰雪假期专家，Club Med的行业领导力，绝不仅仅在于滑雪本身。运动之余，Club Med北大壶度

假村为宾客准备了丰富的晚间活动。每当夜幕降临，白天专业贴心的G.O摇身一变，在极富渲染力的音乐空间点燃全民热舞大派对。热气氤氲的火锅等国际化饕餮更是让宾客尽享冰雪风情与热血味蕾的曼妙交织。与意大利知名有机SPA品牌合作的“COMFORT ZONE”舒适地带，让每一位客人在SPA中褪去全身的倦意，享受身心放松。

自然风光与电影文化交相辉映的设计灵感，诠释出Club Med北大壶度假村时尚典雅的独特气质。在度假村中，每一扇窗外都会是绝美的雪山景色，晶莹的雾松如玉树琼花，而内饰则由一幕幕中外电影的镜头交织，整个度假村宛若一个大的电影梦工厂，充满梦幻魔力。

自2003年Club Med进军中国以来，已经在亚布力、三亚、

桂林和东澳岛四地均开设了度假村。Club Med北大壶度假村作为中国第五家Club Med度假村、第二家冰雪度假村，与其他四家齐力在全国范围形成度假布局。为了与中国本土特色更好的融合，Club Med成为复星集团成员之一，在复星集团快乐时尚投资板块中占有重要位置。借助复星集团的强大实力，Club Med开拓了更广阔的中国市场，这必会给中国的旅游事业注入一股前所未有的度假新风尚，将法式艺术生活及“精致一价全包”的度假理念带到更多国人的身边。

Club Med大中华区的首席执行官Gino Andreatta表示，Club Med入驻北大壶，不仅仅开拓了更广阔的中国市场，而且进一步推动了中国冬季运动从寒冬期迈向黄金期，为其平民化、全民化注入全新的助燃剂。 □郭柳玉

复星旗下好莱坞电影公司 Studio 8 出品

## 《比利·林恩》四地首映热烈 口碑全年最佳

本报讯 11月11日，李安导演新作《比利·林恩的中场战事》(以下简称：《比利·林恩》)同步全球在大中华地区同步全球上映，以超强口碑成为年度口碑最佳电影。

继10月14日在纽约电影节《比利·林恩》以全阵容亮相举行了全球首映礼之后，11月2日到11月10日，导演李安携主演乔·阿尔文、李淳在台北、北京、上海及香港四地分别举行了首映礼。《比利·林恩》由索尼影视娱乐旗下哥伦比亚三星影业和Studio 8、Lstar Capital、Film4和博纳影业联合出品，亦是复星集团投资的好莱坞电影公司Studio 8第一部参与投资及出品的电影作品。

Studio 8 携手李安打造口碑第一的现象级电影

《比利·林恩》在11月11日上映后截止到11月23日票房近1.5亿，长线放映被业内看好。其口碑更是表现突出，在国内最权威的影评网站“豆瓣”上，电影以8.6分成为年内在大陆上映评分最高的真人电影。

此片最引人关注的是李安启用的全新3D/4K/120帧的高规格。3D/4K/120帧目前在全球仅有五个影厅能够放映(纽约、洛杉矶、上海、北京、台北)。导演李安强调了这项新技术是为电影本身服务：“如果不是因为这个技术，我不会想拍这个小说，小说本身就应以感官为主，是一个思绪性、意识流的电影，和新媒体必须集合。”

亚洲四地巡回首映成为电影盛事

《比利·林恩》亚洲宣传首站被安排在李安导演的故乡台北，当天李安的家人都到场支持，场面盛大被当地媒体报导为“台湾最盛大的首映礼。”

北京首映礼则选择了北京悠唐博纳影城，当天星光满溢，包括章子怡、冯小刚、范冰冰等在内的上百华语圈一线演员、导演



及业内人士到场。

在11月8日的上海首映礼上，成功升级120帧4K3D上海影城一号厅1035位置座无虚席，黄浦江上更为导演打出了“李安导演，华人之光”等欢迎词！

最后一站香港首映礼在11月

9日举行，曾经和导演李安合作过电影《色戒》的女演员汤唯也惊喜亮相，这是她产女后首次复出为恩师站台，李安导演现场热泪盈眶场面温馨感人。

Studio 8打出知名度和影响力 复星集团投资的好莱坞电影

联手歌力思 引进 IRO

## 复星创富玩转时尚投资

本报讯 法国IRO——一个由音乐界资深人士Laurent Bitton和Arik Bitton兄弟创立于2005年的法国轻奢设计师时装品牌；深圳歌力思——2015年实现A股上海主板上市的国内高端女装的优秀代表。如今，复星与歌力思联手将IRO引入中国，成就了休闲时尚投资领域的又一次经典案例。

今年二月，为了进一步深化与歌力思的合作，复星创富联合歌力思共同发起设立时尚产业投资基金“复星长歌基金”，专注于时尚产业投资，优选时装、珠宝、鞋履、化妆品、时尚媒体、时尚电商领域的投资机会。据悉，此次歌力思和复星创富的合作是双方在共同设立复星长歌基金后的首次行动，是对其设立目标“资源共享和投资共商，积极挖掘

和物色适合歌力思以及复星重要投资项目，实现歌力思和复星win-win的一次良好实践。

而IRO，作为一个放眼于全球市场的轻奢设计师品牌，其在法国以及美国的市场认知度和表现已经证明了它的成功。继美国之后，创始人及其团队开始着眼于开发不可忽视的亚洲市场。在中国消费升级、中产阶级崛起、法式时尚在中国大受欢迎的大环境下，IRO更是加快了进入中国的步伐。下一步IRO要在中国复制其在韩国的成功，那么复星集团这样的战略投资人，歌力思这样的战略合作伙伴就是IRO进入中国不可多得的优质资源。

复星创富时尚团队联合负责人黎娟认为，从趋势来看，当前国内服装行业虽然增长不如过去的黄金十年，增速放缓，但趋势不变。服装行业的消费结构也

公司Studio 8作为《比利·林恩》出品方之一，其创始人兼首席执行官杰夫·罗宾诺夫(Jeff Robinov)始终致力于与杰出电影人长期合作，开发并制作兼具丰富商业元素及独特视觉体验的优质影片。

业内权威娱乐产业公众号“娱乐资本论”专题撰文预测：“旗下的Studio 8通过李安巨大的影响力而打出了知名度和影响力。”Studio 8 CEO杰夫·罗宾诺夫亦备受华语电影圈关注，接受了央视、新浪等专业媒体专访。杰夫·罗宾诺夫在接受专访时表示：“电影用到的新技术，人们可能需要花时间去适应，对于李安来说，这只是一个小电影，小实验，运用4K+120帧+3d技术，将他的下一部电影做准备。” □王璞

## 三元布朗旋 斩获“奥斯卡”

本报讯 近日，三元食品再获殊荣，新近研发的三元布朗旋烧酸奶奶味发酵乳在法国巴黎国际食品展览会(SIAL Paris 2016)世界之旅(World Tour)活动中摘得“SIAL国别奖”，成为中国唯一获得该项殊荣的产品。

World Tour 2016由法国高美爱博展览集团旗下的SIAL国际食品展主办机构举办，是SIAL巴黎国际食品展重要活动之一。主办方与来自28个国家食品专业媒体的评委会成员，在会上就本国在食品消费和零售业方面的最新发展趋势发表演讲，同时通过推选和投票，评选出能够代表这些发展趋势的产品，并授予国别奖。

三元布朗旋烧酸奶奶凭借开创性地启用90℃小火慢烧的“烧”制酸奶新工艺，迷人的色泽和细滑的口感，在入围的上百款产品中脱颖而出，充分证明了其在行业产品创新方面的领导地位。

三元食品前身为成立于1956年的北京市牛奶总站，60年的品牌积淀成就了三元食品始终如一的好品质，是历次国家和北京市重大政治、经济、文化大型活动的乳制品供应商。不仅引领了行业的发展，更成为中国最具口碑的乳业品牌。

法国巴黎国际食品展览会(SIAL Paris 2016)创建于1964年，两年一届，迄今已有四十多年的历史，素有食品界“奥斯卡”之称，是整个欧洲乃至世界最大的食品行业盛会，堪称国际最具权威的食品类新产品趋势风向标，是全球最受欢迎的食品展。 □石振毅

在快速发生变化，大工业思维下的大而全开始被精准定位的小而美冲击。从市场空间来看，中产阶级的崛起、电商的便捷，使得消费群体逐步细分和精准化，平价快时尚多档次布局依然是主流，但来自欧美的轻奢品牌因其潮流设计、精致选料、可接受的价格、良好的品味，逐渐斩获人心。

从Folli Follie到Fidelidade，从ClubMed(地中海俱乐部)到Thomas Cook，从美中互利再到太阳马戏团，都堪称可圈可点的并购范例。在投后管理和运营方面，复星也在不断地探索创新和进化，本次联手服装行业里的“内行”、高端女装品牌上市公司歌力思，在“嫁接中国动力”这件事情上，团队非常务实地做足了功夫，并制定了完备的可执行方案。 □张倩

参加宁波国家保险创新综合试验区推进大会

## 复星与宁波市政府签订战略合作协议

本报讯 11月1日，宁波国家保险创新综合试验区建设推进大会举行。中国保监会党委书记、主席项俊波，浙江省副省长、代省长车俊，浙江省委常委、宁波市委书记、代市长唐一军等出席大会并讲话，并为宁波国家保险创新产业园揭牌。复星集团董事长郭广昌、复星集团副总裁兼复星保险集团总裁康岚和永安保险总裁蒋明参加了本次会议。

作为唯一一家非保险机构企业代表，郭广昌出席了大会并发表演讲。他表示，复星希望成为一家以保险为核心的综合金融集团，将海外保险公司的经验、优势和国内行业发展连接起来、互相取长补短，推动国内保险业进一步的繁荣发展。

会上，复星集团、人保集团、平安集团等21家企业和机构与宁波市政府签订战略合作协议，将在保险组织创新、地方项目投资、政府社会治理、保险供给侧改革、“互联网+”等方面开展广泛合作；康岚代表复星与

宁波市政府签约。

浙江省委常委、宁波市委书记代市长唐一军简要介绍了宁波建设试验区的各项优惠政策，欢迎各保险机构和各集团公司来参与试验区建设。

浙江省委副书记代省长车俊表示，设立试验区是一项推进社会治理现代化、行业转型升级、增加民生福祉的重大改革举措，是创新社会治理的有效途径。下一步，要将各项措施落实，确实将试验区建设好，对接产业转型升级

创新。

中国保监会项俊波主席表示，试验区建设要坚持共享创新、坚持保险姓保。坚持开放创新，建设面向国际的试验区。坚持绿色创新，有效防范风险。同时，保监会将在法人机构审批、保险产品审批和保险资金运用等方面给予试验区倾斜政策。

据悉，下一步复星将继续深入参与宁波试验区各项建设，落实战略合作备忘录的各项工作，推进项目落地。 □高立智

财富玖功



### 美大选落幕后 加息预期再起

1、海外经济：特朗普当选美国总统，美股美元大涨

11月9日美国总统大选唐纳德·特朗普获胜，其公布新施政纲领，侧重基建、减税、加大新能源投入、反移民、贸易保护、退出TPP等。道指创出新高，美元大涨至101附近，刷新2003年4月份以来高位。原油、黄金下跌。受基建加码、财政支出加大和“再通胀”预期影响，美债收益率大幅反弹，铜铝价格大涨。受贸易保护主义抬头影响，人民币、墨西哥比索等贬值。特朗普当选美国总统，降低了人民币贬值的外部压力；贸易保护主义政策虽然对中国不利，但TPP等进展会受挫，也会降低中国压力；美国在国际范围内收缩阵线而更加注重国内，中国自身的一带一路策略面临的压力就会有所减轻；美国采取更加积极的财政政策来提振内需。

2、国内经济：下游回落而上中游强劲，出现滞涨苗头

从10月以来，经济的先行和一致滞后指标、行业的上下游指标开始出现显著背离，一方面房地产销量、汽车销量、信贷社融等下游先行指标开始高位回落，另一方面工程机械销量、重卡销量、发电耗煤、有色钢铁水泥价格等中上游的一致滞后指标继续向好。随着政策基调从稳增长转向抑泡沫防风险，以及地产汽车销量、信贷社融等经济先行指标回落，经济在2016Q4-2017Q1可能步入轻型滞涨。

3、A股投资策略

短期看，10月以来地产调控、人民币贬值利空、美国大选引发外围市场波动等利空因素继续出现的背景下，市场连续4周上涨，说明此前利空因素已被市场消化。国企改革、季报A股净利润同比回升，市场短期将向上突破。后期密切跟踪12月中美联储议息会议，重点看会议声明是鸽派还是鹰派。主板看好券商和国改，中小创主推估值和业绩匹配

的真正成长。展望未来，A股可能仍处在修复行情的震荡市之中，市场正释放尾部风险。从估值的角度，近期房市债市大涨之后受到政策调控，股市性价比提升；从资金的角度，房市调控债市去杠杆增加资金流入预期；从风险偏好的角度，六中全会提升风险偏好；因此，市场正在蓄积力量，密切观察房市、债市调控之后资金流向股市的大类资产轮动轨迹。15年中来，黄金、房价、债券均上涨，股指仅为高点的六折，资产比价中较优。短期对市场判断乐观，保持积极，可关注券商、计算机、传媒等板块。 □张俊

ABS渐成金融创新热点

## 德邦证券携手阿里一马当先

本报讯 刚刚过去的双11再创历史纪录。艾媒咨询数据显示，截至11月11日当天24:00，中国“双十一”全网销售额达到了1695.4亿元，创历史新高。互联网金融创新服务激发了千亿级的消费市场。这场消费盛宴造就了多个赢家，包括电商平台，也包括背后提供消费能力支撑的金融机构，德邦证券即为其中代表。

德邦资管相关负责人告诉记者，花呗ABS此前申请的300亿额度已使用270亿，目前正在申报200亿元的新额度。此前，德邦证券分别取得了花呗ABS、借呗ABS300亿的储架规模。Wind数据显示，截至11月17日，德邦证券ABS（资产证券化融资）累计发行规模628亿元，稳居首位；发行数量27只，以“黑马”之势成为了ABS领域的冠军。

实际上，ABS正成为券商



重点的创新业务之一。Wind数据显示，今年以来，新发企业ABS的规模已经达到3735亿元，较去年增长了83%。在ABS领域，德邦证券成为一匹黑马。Wind数据显示，截至10月底，德邦证券作为互联网消费金融资产证券化管理人的发行规模已经达到513亿元，稳居榜首。排在第二位的发行规模仅为73亿元。

德邦证券资管相关负责人表示，德邦证券目前与蚂蚁金服旗下公司通过开展资产证券化业务发行的产品分为三个系列，德邦花呗ABS、德邦借呗ABS、德邦花呗分期ABS。截至11月11日，花呗ABS已发行

13期，发行规模270亿元；借呗ABS已发行6期，发行规模135亿元；花呗分期ABS已发行7期，规模102.8亿元。合计发行规模达到507.8亿元。

与阿里的合作也使得德邦的ABS规模急剧扩张。Wind数据显示，截至11月17日，德邦证券ABS发行规模达到了628亿元，处于遥遥领先的地位。

“未来我们布局了一些市场比较领先的消费金融领域和产品，比如在旅游、汽车租赁领域都会有一些创新。其他领域也会去做，但是我们会在互联网金融消费领域持续保持优势。”德邦证券资管相关负责人表示，公

司未来ABS将围绕几大块布局，而互联网金融大消费领域必将成为重中之重。

资产证券化仍然属于行业的创新。而监管层对资产证券化发展的引导与支持也加快了行业的发展。自2015年起，资产证券化迎来跨越式发展，基础资产类型和市场参与主体都更加多样化。根据Wind统计，基础资产类型包括租赁债权、基础设施收费权、企业应收账款、委托贷款等。其中，租赁租金、应收账款、信托收益权三类基础资产在ABS市场上规模比较集中，三者合计比例达到了56.45%。

随着企业需求的加大，机构之间的竞争也越发激烈。不过，德邦资管相关负责人向记者表示，在它看来，对于企业来说，价格固然是其中考量因素之一，但产品成立只完成一半工作，后续持续性的管理更重要。 □吴霏

复星保德信携手百融

## 联姻保险大数据创新实践

本报讯 关注保险消费趋势，了解投保最新需求；洞悉不同年龄投保差异，掌握不同阶层保险偏好。复星保德信人寿与百融金服强强联手开展战略合作，引领大数据在保险行业的创新运用。

随着互联网的持续发展，“大数据”已经成为当前社会重要的信息资产。身处信息爆炸的时代，市场和客户动态日新月异，各行各业的决策已无法仅凭经验和直觉作出；而“大数据”中蕴含着揭开各行各业基本规律的信息：消费频率、购买习惯、个人喜好、消费途径等……借此，“大数据”将帮助各行各业具有更强的决策力和洞察发现力。为此，复星保德信携手百融金服，借助百融金服专业力量，为其提供在市场营销、存量精准营销、保险产品创新、保险运营能力提升、保险论坛和活动开展等方面的数据资源和技术支持。

此举意味着复星保德信在“互联网+”时代借助数据和



技术发展，为保险行业打开创新的营销视角，在营销人员转型、业务方式创新等领域开启先河。通过借助“大数据”，解密客户购买规律，洞悉保险消费趋势，帮助每一个保险人真正了解客户的保险需求和购买特征，既让客户买到适合自己的保险产品，也让保险营销员的销售效率成倍提高。

举例来说，“大数据”可

以告诉你：

10月28日复星保德信人寿与百融金服就各自线上线下的数据、产品以及专业方面优势，签署全面战略合作。核心目的就在于为保险行业，尤其是为众多保险代理人提供行业大数据分析、保险消费趋势、客户投保习惯分析等公益服务。

百融金服是国内领先的大数据金融信息服务提供商，

□王琼

# 跨界融合 开启传统国艺新玩法

## 第十一届中国（东阳）木雕竹编工艺美术博览会盛大开幕

本报讯 11月10日，一场以木雕、竹编等传统工艺美术行业与现代商业会展相融合的“文化盛会”——第十一届中国（东阳）木雕竹编工艺美术博览会（简称“东博会”）盛大开幕，现场大咖云集，观者如织，气氛热烈。复星地产旗下浙商建业倾力打造的文化蜂巢标杆项目——东阳中国木雕城则再度成为业界关注的焦点，它以其商、旅、文产业综合体的强劲引擎，打造工艺美术行业年度盛会，演绎了一场国艺饕餮盛宴。

本届东博会以“传承创新，跨界融合”为主题，为期4天，由中国工艺美术协会、东阳市人民政府等机构主办，东阳中国木雕城及其他机构承办。整个东博会展览面积45万平方米，设木雕、根雕、红木家具、竹编竹雕等1200个标准展位，也是东阳木雕城木文化商、旅、文综合体的首次集中亮相。

东阳木雕城作为浙商建业“中华国艺”品牌打造和实体项目的扛鼎之作，依托强大的资源背景和自身深厚的木文



化国艺产业基础，正在迈向商业、旅游、文化三位一体的综合体。

秉承国艺传承创新及跨界

融合的理念，此次东博会新增了跨界艺术展、旅游文创产品展、G20作品展等展区，传统手工艺展示和表演互动环节明

显增多，在传统展会基础上开拓新思路，融合新文化，寻求新发展，给参展商和游客奉上一场精彩纷呈的文化艺术盛宴。

2016“中国的椅子”原创设计大赛、“中国空间”中国（东阳）新中式室内设计论坛暨首届新中式创意设计大赛启动仪式等与“工匠精神”、“原创设计”、“国艺传承”相契合的主题系列活动是本届东博会上的亮点。

作为东博会的赛事亮点，“中国的椅子设计大赛”是一次新的探索和尝试。大赛一开始就得到了业界的积极响应，共收到1000余件参赛作品，79件作品突围成功进入决赛。这场比赛不仅集聚了众多优秀的设计、艺术和企业圈层，还有效地推动当下木雕传统工艺的保护、当代设计融合及产业创新的对接，同时，给予当下国艺回归的家居生活更深的人文思考和情感观照。

此外，围绕东博会“传承创新、跨界融合”主题，会上增设了“传承之上，心手之间”国艺手作跨界联展。东阳

木雕、朱炳仁铜雕、富阳华宝斋古法造纸、张小泉刀剪剑制作、江西景德镇陶瓷川陶瓷工艺、皮雕以及茶道等，在大会现场都有展示，并由经验丰富的匠人们现场演绎。在个别展区，老匠人们邀请观众现场体验与互动，观众们争相参与，现场气氛热烈。

在木雕城二期物德工坊（原大师坊），设有“百工巧匠、木艺传承”为主题的活态展示区，23组来自全国各地的能工巧匠在现场手作，集中展示木雕、竹编、砖雕、竹雕、核雕、根雕、石雕、玉雕等数十种技艺，引来众多观众围观。

另外，非遗展区的现场也是看点十足。去年东博会设立的东阳非遗展区今年“升级”为金华非遗展区，金华其它县市区区的非遗项目，包括金华剪纸、永康打金打银、浦江麦秆剪贴、兰溪孔明锁制作技艺等都在这里一一呈现。除了在“双11”期间整合红木家具开通淘宝网拍卖之外，互联网+红木家具暨“映像木雕城”APP发布推介也带给消费者不一样的体验。 □张班

# 星景生态联合中标 33.7 亿玉溪海绵城市 PPP 项目

本报讯 近日，复星地产星景资本旗下的星景生态建设投资有限公司（以下简称“星景生态”）携手中电建路桥集团有限公司、中国水利水电第十四工程局有限公司、博天环境集团股份有限公司、中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司联合斩获33.7亿玉溪大河下游黑臭水体治理及海绵工程PPP项目。

星景生态2015年底中标的7.5亿临汾州州园PPP项目标志着公司开始进入流域生态治理领域，经过整整一年的谋篇布局，玉溪项目宣告了星景生态正式跻身黑臭水体和海绵城市的大舞台，由此开启一轮PPP大潮逐鹿群雄的新篇章。

据悉，玉溪作为云南省唯一一个国家级海绵城市试点，海

绵城市项目的实施不仅能补齐市政基础短板从而告别“城市看海”、优化城市水生态，还将为高原地区阶梯型坡地的海绵城市建设探索新路，因而得到了国家相关部委和省委、省政府的高度关注。

据了解，此次玉溪海绵城市项目共发布了4个项目包，分别为投资30.8亿元的老城片区海绵工程项目、投资33.7亿的玉溪大河下游黑臭水体及海绵工程、投资14.1亿元的玉溪大河以北片区海绵工程项目和投资5.3亿元的玉溪大河上游汇水分区海绵工程项目，吸引了国内众多优秀上市公司和大型央企参与竞标。星景生态与中电建路桥集团、水电第十四工程局、博天环境集团、中国电建

集团华东院组成的联合体共同斩获的是玉溪海绵工程PPP项目包中最大的一个分包，涉及总投资336778万元，合作期（特许经营期）17年（含建设期两年），回报机制为政府缺口补贴和用户付费混合模式。

按照玉溪市海绵城市建设总体规划，到2020年，城市建成区30%以上的面积达到“小雨不积水、大雨不内涝、水体不黑臭、热岛效应有缓解”海绵城市建设要求；到2030年，城市建成区80%以上的面积达到海绵城市建设要求。星景生态联合创始人卢召义总裁表示，星景生态将与四家优秀企业攻坚克难，高标准、高质量、高要求地实现“水生态良好、水安全保障、水环境改善、水景观优美、水文化丰

富”的目标，让玉溪的城市更加生态宜居，成为全国海绵城市建设的样板城市。

作为复星集团成员企业、复星地产旗下星景资本控股的PPP领域专业投资建设平台，星景生态专注于城市流域生态治理、城市核心景观、公园、河湖景观打造等生态建设领域，整合复星集团金融领域牌照优势和优质产业资源，用PPP模式为地方政府提供规划、设计、投资、建设、运营全生命周期的系统性解决方案。

目前星景生态已成功进入晋、黔、滇、湘、鲁、鄂、豫、冀、蒙、新、苏、赣等十多个省份，已签订PPP投资意向过千亿元，全国多个项目已全面开工并进入攻坚阶段。 □杨雪

# 共谋大健康产业发展

本报讯 近日，复星集团成员企业、复星地产旗下星景资本与法国多慰养老集团（DomusVi）签署战略框架协议，共同推动大健康养老产业发展。

复星地产控股联席总裁、复地集团总裁、星健资本CEO王基平，星健资本执行总裁董岩，星健资本执行总裁秦嗣元，法国多慰养老集团首席运营官、中国总裁Bertrand Delannoy，多慰中国执行总裁杨俊明等领导共同出席签约仪式。

法国多慰养老集团首席运营官、中国总裁Bertrand Delannoy表示，多慰在养老产业耕耘多年，运营管理团队经验丰富，希望借助与星健资本合作的契机，将其先进的养老服务理念、专业的护理标准及健全的质量控制体系引入中国。

复星地产控股联席总裁、复地集团总裁、星健资本CEO王基平表示，法国多慰养老集团与复星集团在大健康领域都具备相当深厚的产业优势。在中国，大健康产业的前景被相当看好，我们认为，多慰与星健的合作将有巨大的发展前景。战略合作协议的达成，预示着双方合作开启了崭新的篇章。在以现有上海、天津标杆项目合作的基础上，我们期待未来双方能在其它领域展开更深层次的合作。 □梁杰

# 亚特兰蒂斯棠岸 三亚海岸绽放

本报讯 11月6日，亚特兰蒂斯专可售物业“棠岸”在海南三亚海棠湾盛大开盘。开盘当天成交156套，成交金额8.92亿元，公寓均价3.68万元/平米，别墅均价11.62万元/平米，双双问鼎海南房市。当天签约1.71亿元，回款2.8亿元，销冠三亚。

三亚·亚特兰蒂斯自筹建以来便备受瞩目，“全球第三座”的光环使其一经亮相，便有众多拥簇者。从迪拜·亚特兰蒂斯、巴哈马·亚特兰蒂斯的成功可见，三亚·亚特兰蒂斯将媲美甚至超越前二者的世

界影响力。

三亚·亚特兰蒂斯“棠岸”物业，创新采用“自用+经营”的一站式无忧资产托管模式，全年弹性自用，不自用期间交由酒店经营与维护，无缝接轨，灵活便捷。

807席瞰海公寓——棠棠，追求“通、透、旷”的境界。板式结构，空间通透，17米台地建造，2层起即可看海。超广角厅卧，获得身心共鸣的“视听盛宴”。197席亲海别墅——棠秘，讲求“大隐亦大奢，超逸亦超享”。每一栋别墅都追求“海岸线直抵露台”的境



界，沿太平洋岸修建，步行约80m可直抵海滩。

三亚·亚特兰蒂斯作为集酒店、娱乐、餐饮、购物、演艺、物业、国际会展及特色海洋文化体验八大丰富业态于一体的大型综合体，未来将建有大中华区罕见的5间水下海景套房、12家米其林主厨国际餐厅、技术领先国内水准的水上乐园、天然海水涵养的海豚湾、露天海水水族馆等，将使亚特兰蒂斯棠岸的拥有者体会到迪拜、巴哈马也不曾有过的新颖游乐项目和震撼感官体验。

□王珏

# 复星昆仲投资的徙木金融喜获 1.02 亿元 A 轮融资

## 从 B2B 切入中小微企业信贷领域

本报讯 11月24日，徙木金融宣布获得1.02亿元A轮融资，投资方为知新资本和招商局创投，2015年1月复星昆仲资本Pre-A轮融资数百万美元，此轮融资继续跟投。华创资本、春晓资本、富慕资本跟投，华兴alpha担任此次融资的独家财务顾问。

徙木金融创始人姜建勋表示，本轮融资正当其时，同时对徙木金融的长远发展具有里程碑式意义。徙木金融将进一步升级研发力量，引进更多不同岗位的专业人才，进一步扩充私有计算集群，对接更多外部数据源，引入更优质资金提供方，从而使得信贷产品的上线速度更快，用户体验更好，信贷价格更低。

“徙木金融的商业模式是那种确实可以普惠大众的项目，”知新资本联合创始人闵昂认为，“首先，徙木结合现实中交易场景进行信贷业务，使资金能够实际投入到真实的经济生产环节。另外，徙木金融给中国广大的中小企业主提供低成本的信贷服务，正是众多的中小企业吸纳大多数的就业，创造培育着我国长期的消费潜力。再者，徙木创始团队有多年在蚂蚁微贷、芝麻信用的领导经历，在金融和信用定价领域，有丰富的实战经验和深刻的行业理解。”

徙木金融通过整合互联网行为信息和其他各类场景化电子数据，利用大数据、机器学习、神

经网络等技术开发量化风控体系与定价模型，为小微企业刻画信用特征，从而为其提供在线信贷产品和服务。

业务模式：徙木金融分析B2B平台线上交易行为数据背后的信贷价值，通过联合交易场景向金融机构做出授信推介，为借款人提供信用咨询和管理、贷款运营管理服务。

对于B2B平台：可以借助徙木金融成型产品高效打造金融板块，提升平台主营业务体验、扩大交易规模，在不承担信用风险的情况下分享金融收益。

对于买方和卖方：中小微企业大都在传统信贷体系覆盖之外，无法提供传统银行放贷所必须的信用资质或押品。徙木金融

会根据他们在线上交易行为数据做出授信，让各类交易参与者可以专心做好各自的生意，更好的生意本身就能帮助他们获得便捷和廉价的金融支持。

从资金方的角度看：徙木金融作为纯粹的信贷资产生成端，可以为各类社会化资金提供透明、安全、具备稳定投资回报预期且可规模化稳定增长的优良资产标的。

徙木金融目前已经支持上线近二十家B2B平台的场景化信贷产品，尚有五十余家平台在对接上线过程中，这些平台涵盖二手车、物流、化肥、纺织、酒类、五金、快消品、旅游、3C、建材、生鲜、农资、医美等众多领域。 □张旻

## 和创科技子公司 获三轮融资

本报讯 日前，和创科技(股票代码 834218)发布公告称，旗下控股子公司新云和创完成新一轮融资，由瑞普生物(300119)增资1575万元，这是该公司成立一年多来获得的第3轮融资。

新云和创由新希望六和与和创科技于2015年5月共同出资成立，是一家专注提供农牧行业信息化服务的公司。基于和创科技在移动SaaS方面的产品和技术优势，以及新希望六和在农业行业积累的资源经验，新云和创深耕“SaaS+农业”领域，不仅为新希望六和等农牧企业的技术升级和服务转型提供互联网技术的支持，并开发针对养殖端用户的系列产品，用快捷、专业、高效的产品和服务改革传统的养殖方式，助力农牧行业信息化建设。

据了解，新云和创为新希望六和开发的养殖技术咨询服务平台“福达在线”系统，有效打通养殖端和服务端，帮助新希望六和更好地了解养殖户对于产品和服务的需求，解决中小养殖户养殖技术落后、信息闭塞、资源匮乏等问题，提升新希望六和在养殖端的服务能力，帮助新希望六和实现从传统营销到技术营销的转型。

此外，新云和创还开发了为广大农业养殖户提供行情资讯、养殖管理、技术支持和农资交易等服务的系列互联网产品，打造养殖行业的有机生态圈。其中，“猪福达”产品针对农户需求进行基于互联网技术的养殖技术服务支持，并且通过对养殖和疫病信息的大数据分析，为基层养殖户提供契合实际情况的综合解决方案，已经为数万养殖户提供服务，在养殖增效方面取得显著成效。

据悉，此次融资，新云和创将用于产品开发、运营团队建设和投资方的资源整合。未来，通过整合新希望六和和瑞普生物在农牧产业同一产业链上不同渠道、产品、技术等线上线下优势资源，以及和创科技在移动SaaS方面的技术和产品能力，新云和创将发挥其在养殖大数据采集和分析等方面的优势，打造线上线下互通的农业互联网平台，不仅提升瑞普生物和新希望六和在养殖行业的整体效益，也将提升新云和创在“互联网+农业”领域的竞争优势。

CEO刘学臣表示，此次旗下子公司新云和创获得新一轮融资，为和创科技在“SaaS+农业”领域进一步发力提供了有力支持。未来，和创科技将凭借资本的力量，深入“技术+产品+行业”的发展路径，在垂直细分领域持续深耕，成为中国企业级SaaS超级独角兽可以预期。 □袁艺心

## 阳光印网携手菜鸟

# 推动绿色快递包装发展

本报讯 近日，快递“最后一公里”峰会在京举行，峰会聚焦“绿色驱动，智领未来”的主题，探讨如何推动快递“最后一公里”绿色发展、智慧发展。中国邮政、顺丰速运、菜鸟网络、阳光印网、申通、百世、京东、韵达等快递和印刷包装行业领导企业代表出席会议；阳光印网与菜鸟网络签署了《绿动计划——绿色物流包装平台合作协议》。

针对目前困扰快递行业“最后一公里”方面存在的一些突出问题，表现在快递包装生产使用中的污染严重、快递末端车辆规范与通行问题仍未得到有效解决、快递末端服务能力尚不能满足市场需求等方面，如何坚持绿色驱动，确保持续发展；完善标准体系，加强监管引导；瞄准消费需求，扩大有效供给等，已成为快递行业发展的共识。

据统计，随着快递业的迅速发展，明年、后年体量将达到三百亿个包裹到一千亿个包裹。按照平均每单快件使用1米



长胶带计算，2015年全国快递业所使用的胶带总长度为169.85亿米，可以绕地球赤道425圈。国家邮政局20日发布《中国快递领域绿色包装发展现状及趋势报告》显示，我国快递包装年耗材量惊人。

作为菜鸟网络选定的优质绿色包装供应商合作伙伴，中国最大的互联网快递纸箱供应商“阳光印网”早已成为菜鸟网

络、天猫企业购在绿动计划中的重要抓手。数据显示，双11期间，阳光印网快递包材销量达到6500万只，占天猫双11快递包材消耗总量的10%。其中，绿色包装的比例已呈上升趋势。阳光印网表示，公司将更多参与到行业绿色包装标准的制定中，共同推动“包装行业的绿色与阳光”。

据悉，阳光印网已为中国邮政、宅急送以及“三通一

达”（申通、圆通、中通和韵达）等多家大型快递物流企业提供纸箱及其他辅材，服务覆盖全国。

此外，阳光印网还一直致力于推动绿色包装的创新发展，在绿色环保包装方面进行了大量的研发投入，并针对物流快递业推出了可重复利用的包装纸箱——“阳光宝盒”，受到了行业的高度赞赏。 □傅华

# 酷特智能 SDE 改造工程海思堡项目竣工

本报讯 11月10日上午，酷特智能SDE改造项目——海思堡个性化定制牛仔服装智能制造基地竣工典礼暨授牌仪式在红领集团举行。经红领（酷特智能）SDE项目改造的海思堡智能制造基地的竣工，标志着海思堡成为中国首家个性化定制牛仔服装智能制造企业，也标志着红领（酷特智能）源点论数据工程（SDE）真正落地。

红领集团历经多年的探索和实践，开辟出了一条信息化与工业化深度融合的全新发展路径，此次与专业牛仔服装生产企业海思堡集团强强联合，也是“红领模式”走出去的重要突破。

红领（酷特智能）SDE工

kutesmart  
酷特智能

程对外复制的首家企业——海思堡服饰集团，是一家新三板上市企业，现有产能500万件，为GAP、Lee、ELAND等品牌企业代工多年，是山东省最大的牛仔服装生产企业。据悉，在红领的帮助下，海思堡实现了全生产流程智能化改造，建立了牛仔个性化定制生产线，生产周期从原有30个工作日缩减到现在7个工作日，极大地提高了企业的生产效率。此外，定制产品毛利率也从传统生产的16%提高到50%，市场前景巨大，海思堡智能制造转

型案例，证明了红领SDE改造实施的成功。

众所周知，红领集团凭借C2M大规模个性化定制，已经成为服装行业一匹黑马，其零库存、高利润、低成本、高周转等优势，为中国传统制造业创造了凤凰涅槃的新机遇。红领把这套方法论做成了解决方案，进行编码化、程序化和一般化，命名为“SDE”，并将这套解决方案对外输出，手把手帮助传统制造业转型升级。

红领（酷特智能）SDE工程得到了国家、各级政府领导的充分认可和大力支持，央视新闻联播进行专题报道；国务院副总理马凯亲临红领考察，多次要

求多推广、快推广SDE工程；工信部部长苗圩多次亲临SDE工程的展位，关注模式的推广、复制进展，并将酷特智能定为“工业大数据驱动制造转型升级示范工程”的学习、培训基地，作为典型案例、学习标杆为政府和企业分享。

红领不但成功的跨界进行SDE项目转型升级，目前已经有6万多家企业来访学习，包括海尔、华为、阿里巴巴、联想等优秀企业，而且还吸引包括美国、德国、日本、泰国等一流企业来学习取经。与此同时，日本、泰国企业也已确定引入红领SDE工程，红领SDE正在谱写互联网时代开源节流的新篇章！ □张震

联动技术和资本

# 复星投资五洲新春成功上市



本报讯 10月25日，由复星集团旗下复星创富和南钢股份联合投资的浙江五洲新春集团股份有限公司（603667）在上海证券交易所成功上市。根据发行方案，此次五洲新春发行价格为8.8元/股，发行股数5060万股，募集资金共计4.45亿元。

五洲新春是一家生产轴承成品、轴承零件及汽车配件等产品，集研发、制造和服务为一体的综合型企业集团，是中国轴承行业磨前技术领先、成品轴承进口替代最具实力企业。

公司现已成功打造出一条涵盖制管、锻造、车加工、热处理、磨加工、装配的“纵向一体化”轴承制造全产业链。公司生产的轴承套圈全国出口量第一，现已稳定供应于世界排名前五位的轴承制造

商瑞典斯凯孚（SKF）、德国舍弗勒（Schaeffler）、日本恩斯科（NSK）、日本恩梯恩（NTN）、日本捷太格特（JTEKT）等；公司生产的成品轴承主要为精密汽车轴承、精密数控机床轴承、高速精密纺机轴承、轴连轴承、机器人谐波减速器柔性轴承和电机轴承，为国内外汽车、电机、机械设备等产业提供主机配套。

五洲新春通过积极融入全球轴承产业分工，率先与世界著名轴承公司进行磨前产品配套，促进了轴承磨前技术水平的提高，根据“总成本领先，后向一体化，做细分市场强者”的战略定位，着力研发高速精密纺机轴承、精密机床轴承、精密汽车轴承等高附加值的精品成品轴承，实现了从

轴承套圈到成品轴承的产业链布局，生产经营业绩持续稳定提高。2013—2015年每年收入规模均超过8千万元。与轴承行业上市公司相比，公司的营业收入处于中上水平，净利润处于领先水平

公司自主研发的“轴承钢管冷冲切自动生产线”被国家科技部评为“国家重点新产品”、“WZQG系列轴承钢管冷冲切自动生产线”被中国机械工业联合会、中国机械工程学会联合评为“中国机械工业科学技术奖二等奖”。公司拥有68项实用新型专利、9项发明专利，正在受理的发明专利申请有9项。凭借技术标准优势，五洲新春主持制订了国家机械行业标准《数控冷辗环机》，等7个国家及行业标准，轴承磨前技术标准化工作领先国内同类企业。

五洲新春董事长张峰表示，上市给公司提供了一个持续发展、进一步提升核心优势的平台。我们将利用此次登上市场的机会，合理利用市场多方位资源，结合公司目前的磨前技术领先优势，在精密高端轴承制造领域实现新的技术突破；我们将继续以轴承产业为核心，专注于轴承、轴承套圈及汽车零部件的研发与生产，致力于产业链一体化发展，成为中国轴承进口替代产品、客户解决方案和服务的专业提供商。

复星集团全球合伙人，首席财务官王灿作为股东代表出席了五洲新春上市酒会。他表示：“复星秉承的投资理念是产业+投资，是基于产业深度的

价值投资，这也正是我们能与五洲新春找到契合点的原因。一方面作为行业龙头，公司仍然坚持深耕产业，坚持技术创新和产业链整合，作为合作伙伴我们坚信公司未来一定能成为全球细分市场的强者；另一方面，以张峰董事长为首的管理层踏实进取的工匠精神以及不断开拓的企业家精神给了我们非常大的信心，相信他们有能力带领企业不断向这个目标迈进。

上市是公司发展新的里程碑，相信通过嫁接资本市场，五洲新春长期积累的技术和产业优势将会进一步得到巩固和提升，同成中国及全球轴承领军企业的战略目标也将会更快实现。复星也将一如既往地支持企业发展，与公司共同前进，共创美好明天！”

我国现已成为全球第四大轴承生产国，仅次于美国、欧盟和日本，约占全球市场总额的10%。浙江现已成为我国轴承生产大省、轴承出口第一大省。复星创富总裁张良森表示，2012年我们投资五洲新春，正是提前看到了世界轴承行业梯度转移和中国轴承进口替代的机遇，各大跨国轴承公司当时开始调整各生产基地的轴承品种和数量，以实现国际平均水平下的低成本生产。中国轴承企业将在质量和技术不断取得突破的背景下，分享轴承行业全球分工合作的巨大市场空间。我们当时看好五洲新春，正是因为五洲新春在技术创新，国际化能力，产业链整合和高品质高效率精益化生产上具备了不可比拟的优势和发展动力。

□张倩

## 复星投资 丽都整形



本报讯 11月18日，复星集团战略投资丽都整形美容医院股份有限公司（以下简称丽都整形 股票代码：834480），双方将整合彼此医美线上、线下渠道资源，共同打造中国医美行业新标杆。

2009年开始，丽都整形先后于全国6大城市设立了医疗美容专科医院，是专注于脂肪细胞抗衰老领域的博导型、技术型医疗美容连锁集团。丽都整形一直秉承回归医疗本质建院理念，积极打造科研相结合的医学团队，致力于为爱美女性提供高端、专业、定制的健康美丽服务。经过7年发展，丽都已在消费者中建立良好口碑、初具品牌效应。

复星从2013年就已开始布局医美领域，通过控股全球领先的医疗美容器械生产商alma laser切入医美上游生产环节。2016起，复星加速布局大医美市场，通过参股投资更美APP，进入医美线上渠道环节。此次，复星战略投资丽都整形，拓展了集团在医美领域的线下资源与市场，并希望谋求全产业链上下游、线上、线上资源协力，构建大医美颜值经济生态圈。

丽都集团董事长游宗武则表示，丽都选择与复星合作，关键在于其对医疗、医美上下游都有介入，对医美的认知、关注和发展预判与丽都方面有共同点，相信双方的合作会深入长久。

复星创富总裁张良森表示，医美行业风口已然启动，首先消费群体呈现年龄广谱化趋势，加上新技术、新产品不断丰富行业供给侧。他表示，现在医美市场渗透率低、规模小，未来会趋向连锁化、集团化、产品多样化。而基于上述逻辑，他认为，丽都有标准化的规范管理体系和高效优质的经营质量，“相信未来会在行业中充当引领者。”

据了解，2015年医疗美容行业创造了近1000亿的神话，并继续维持30%以上的复合增长率，引得各路资本纷纷垂青。2016年7月，苏宁环球宣布以近5.7亿的总金额，收购了北京、石家庄、唐山、无锡、武汉、昆明、广州等地近10家医疗美容机构的股权；欲做“医疗美容第一股”的朗姿股份，投资了韩国医疗美容机构，收购了2家医美品牌及旗下的六家医美机构的控股权。今年10月，朗姿股份公告拟出资5亿元设立“朗姿医疗”，专注于医疗整形美容产业领域的发展。此次，复星与登陆新三板投资市场的丽都整形结为战略合作伙伴，将会极大助力医美行业未来的发展。

□唐亚芳

中国动力驱动健康快乐消费升级

## 复星与天喔国际开展战略合作

本报讯 11月3日，天喔国际（01219-HK）披露了一份公告，公布以每股2.4137港元发行132,358,000新股，由Market Genius Limited认购。认购股份相当于现有发行股本约6.38%；认购完成后占总股本约6%。公司拟将认购事项所得款项净额作为资本开支、营销推广、以及进一步扩大分销网络等。Market Genius Limited注册于开曼群岛，为复星间接全资附属公司，由中国动力基金（CMF）拥有。

在复星看来，此次与天喔国际开展战略合作，是基于对战略投资逻辑和基本面投资逻辑的综合考量。天喔国际所具有的产品、渠道和产能与复星的“平台+产品+产品力”形成了“一致性”和“协同效应”。

天喔国际对于复星而言，是未来在全球投资快消品并实施“中国动力”在中国的孵化销售平台；目前天喔国际正处于转型时期，开始专注于生产和销售高毛利自有品牌产品，目前自有产



品销售占比超过40%，贡献高达三分之二的毛利润。其产品力体现了天喔国际独特的“4DLiving-四维生活”理念，和“时尚、健康、环保和绿色”的产品定位，这些产品理念和定位完全符合复星的“大快乐和消费升级”的投资理念。

从历史数据来看，天喔国际自有品牌产品过去5年销售接近翻了一番，其自有品牌产品销售

年增长超过18%，远高于同业水平。目前天喔国际正在努力寻找时尚、健康、环保和绿色的国内外食品饮料品牌，借助其强大的分销网络和执行能力，来发展中国市场，从而成为其未来业务的增长亮点。

在渠道方面，食品饮料行业传统渠道、KA渠道和特通渠道仍占据90%的市场份额，因此其领先地位是非常有利其发展的。更

为重要的是天喔国际开始日益注重电商渠道拓展，专门成立了强大的电商拓展团队，电商渠道销售实现了“从零到亿”的飞跃。

复星集团全球合伙人、中国动力基金总裁唐斌表示，市场投资机会永远在于“错配”，即一个公司被市场“误解”或“忽视”，在这种“错配”开始被市场认知并开始扭转纠正的时候，正是一个边际风险最小入场时机，我们相信天喔国际就是这样的一个完美案例，相信这是复星打造“大快乐和消费升级”平台战略中所跨出的非常重要一步。

天喔国际创始人林建华表示，天喔将与复星一起，充分发挥各自优势，在全球优质食品及饮料品牌方面开展全面合作；同时在全球的优质食品及饮料品牌物色、收购及融合机会上，努力促成优质品牌引入中国，不断发掘、收购及共同开发国际食品及饮料品牌，把天喔国际打造成中国顶尖的食品饮料品牌商。

□王洁斐



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力的源泉。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。

## 做传统家装行业的颠覆者

——对话构家创始人颜传赞

构家位于杭州市区西部，距西湖不到5公里，位于西溪国家湿地公园北门。站在构家创始人颜传赞办公室，一眼望去，西溪独特的湿地景致让人心旷神怡。在这样一种场景衬托下，我们和颜传赞进行了一次面对面访谈：畅谈家装行业如何产业升级，探讨互联网家装行业未来发展等话题。短短一个多小时，构家的发展逻辑清晰地呈现在我们眼前，而颜传赞对行业的深刻理解以及对未来企业发展的憧憬，让人对家装行业充满期待。

问：构家是什么时候成立的，怎么会进入家装这一行业的？

颜传赞：2014年，注册成立构家。我是学环境艺术设计专业的，从2001年开始创业，创立装饰公司，通过经营这么多年，对这行已经有了充分了解和研究。我一直觉得传统装饰公司设置的商业模式有问题，以“营销”为主业的家装“设计师”绑架了全产业链的升级和创新，让老百姓的装修经历无比痛苦。于是，我下决心要改变这个局面，因此在这个行业一直耕耘，从未离开。

问：构家经历了哪些变革？这些变革对企业带来怎样的意义？

颜传赞：构家经历的变革不枚胜举，包括组织架构的变革，即从原来的装修公司通用运作模式，调整为以一家标准工业研发+生产+互联网运营的新型矩阵架构运作企业；包括开发成功的信息化管控系统GES；包括构家室内设计信息化软件，简称为IDI的开发成功和全面开放；包括构家给工匠师傅应用的“匠人”系统开发完成，以及全国产业工人基地的建设推进；还包括天使和A轮的两次融资成功等。因为这些组织变革、工具应用、互联网手段等的应用和完善，才让普通的家装业操作模式从一个落后的手工作业模式逐步过渡到信息化C2M时代。

问：构家的商业模式是怎样的？

颜传赞：构家销售的是“互联网整体家装”。您把要装修的房钥匙交给我，60天后我把钥匙还给您，您就真正可以拎包入住了。家里什么都包含了，包括装修、家俱、窗帘、电器等等整套产品，这叫“一键构家”。客户先通过IDI系统输出AR技术产品，看到和敲定未来完成后的整家效果，所有AR沉浸式漫游中看到的产品都直接对应工厂产品，所见即所得。我们把家庭装修当做一辆整车一样的制造，在全国开设社区“互联网家装4S



店”负责施工安装和售后服务，4S店的产业工人经构家商学院严格培训，并经“匠人”系统优胜劣汰。我们已在全国135个城市开设了互联网家装4S店，经过7000多户客户的亲身体

验，构家收获的是客户的感动。

问：构家的核心优势是什么？

颜传赞：构家的核心优势就是“一切替客户着想”。要做到真正人人人性的“构家”服

务，其实是很困难的。原先装修过程，业主们都比较痛苦，不仅要自己买各种材料，各种讨价还价，全神提防各种陷阱和灰色回扣等等，还要考虑美观、价格，各种材料怎么有效的组织在一起，这些都把全中国的消费者都给拖累了。而我们的产品和服务能帮助消费者省心，他选择了自己心仪的产品后，无需再四处奔波，直接等入住就行了。如果业主觉得构家落地装修没做到承诺的标准，还可以拒付，完全验收合格再付钱。装修不仅变得和买车一样简单，还售后无忧，这对消费者无疑价值是最大化的。

问：与其他装修公司相比，构家在流程操作上有何特点？

颜传赞：构家和现有的家装公司的操作流程有很多不同。传统家装行业一半提供半包服务（基础辅料提供，其他的业主自购）。并主要靠设计师营销接单，接单后再转包给施工方去干，家装公司赚取提成。设计师接单后，不是想

着怎么把设计做好，而是想着去向材料商拿回扣，成了其主要收入来源，这完全是本末倒置的，置消费者利益于不顾。选择构家，客户只需要在构家客户端页面轻点鼠标预约构家顾问或者到小区门口的4S店“喝咖啡、聊家装”就好，选定家里实施方案后，其他的都交给构家顾问操办，施工过程通过手机端全程可控，装修贷等金融服务快速便捷。近在小区门口的“家装4S店”提供贴心的后续维修保养服务。真正享受省时、省心、省力、省钱的极致服务。

问：你希望未来构家是一个什么样的企业？

颜传赞：我们的愿景就是成为世界上最佳生活方式提供商。所谓生活方式提供商，就决定了构家认真、人性化研究客户所真正需要的生活方式，提供给客户最棒的生存状态和生活品质。把这个事情做好了，构家才真正给消费者带来价值最大化，构家所做的一切努力和尝试就是有意义的。 □俞本庆

## 构家的独角兽之梦

人生于世：修身、齐家、立业、助天下。而家是所有人梦想的承载者，家装行业也因此成为与大众关系最为紧密的一个行业，在我国房地产业快速发展的带动下，我国家装市场规模已经超过4万亿元，由此延伸出来的产业链更是大得惊人。

家装行业经常和装修陷阱、价格不透明、过程复杂冗长、灰尘、噪音为伴，普遍被认为是典型的传统行业。虽然有些互联网公司试图与家装行业融合，但多半收效甚微。近日，通过和构家创始人颜传赞的交流，我们欣喜地发现，构家提供的互联网+的服务，是真正解决客户在装修过程的“痛苦”，提高了家装行业的技术含量和信息化水平。

与人为善，优质服务是构家成为独角兽的基因

鱼龙混杂、良莠不齐的中国家装行业，经过了十几年的野蛮生长，目前已经到了产业升级的关键阶段。构家创始人颜传赞认为，构家的目标是要从根本上解决消费者的装修痛苦，进而带动整个行业的产业化升级；产值上不但要做家装行业第一，而且还要把产值做到第二名至第十名相加都追不上的产值，这是我们设定的“小目标”。

在笔者看来，构家有独角

兽的基因。很多人经历过痛苦的装修过程，而这个痛苦如何去解决是关键，构家作为互联网整体家装的首倡者与亲身实践者，提出家装像造车一样，实现“一键构家”。为用户提供了人性化和信息化相结合的设计，将来客户可以在移动手机端自己设计自己“玩家”、装修过程远程可监控、物流可追溯、24小时服务响应等诸多优质服务，在装修结束，业主入住后依然能够享受到构家后续跟进服务。客户认可的构家优质和人性化的服务，这种积累的口碑比什么广告都有效，加上信息化的利器，就能颠覆行业，带来快速的发展和扩张。

颜传赞认为，现在家装行业的痛点在于普遍充斥了各种短期逐利行为，和低成本的价格竞争。他观察到，“现在我们看到的家装行业普遍心态是什么呢？你卖799，我卖599，你卖699，我卖499”。在他看来，这些做法都是初级的商业竞争手法。打价格战、以低价引客后加价、拿回扣的事情都不是持久之道。而构家是从家装信息化软件研发等角度切入行业，严肃认真的做透家装的产品和服务升级，为消费者提供良心产品和服务，设计师出身的颜传赞摸透了家装这个产品的每个环节，构家的创新才有可能切中要害。

格局决定高度，和友商联

手，让消费者价值最大化

在采访中，颜传赞经常站在整个行业的高度和从客户的角度，来换位思考如何创新的。构家的创新，实际上加速了整个行业的蜕变。颜传赞不断地和行业上下游的伙伴深度沟通，传播自己的想法和理念。他说：“我们经常和友商交流，开诚布公的告知构家的商业策略，我们和友商达成共识：一家企业的根基是给消费者带来价值最大化的，而不是只关心现在的营销销售”。

谈到构家如何与复星内部企业嫁接融合，颜传赞从地产、金融和房地产行业销售信息等角度都有成熟的思考，认为策源等企业和构家对接，将形成很强的协同效应。颜传赞认为，构家现在一家的力量还不够大，需要和复星资源整合打开行业格局，进而推动行业加速转型，就可更快对社会有贡献，真正践行国家倡导的绿色建筑之路。

借力大数据 为供给侧改革作贡献

在和复星高管接触的过程中，颜传赞对郭总的一席话印象深刻，“他说C2M的贡献在未来十年不亚于马云现在所做的贡献。”

颜传赞认为，各行各业都要进行信息化升级，实现C2M，那将变成一个万物相连



的虚拟世界与真实世界无缝链接的时代。到一个凭意识相互切换真实与虚拟世界的时候，是另外一次技术革命。颜传赞透露，构家正在做家庭与人的大数据，“家庭装修交给我们后，家里几口人，生活习惯是什么样，消费行为如何，这些数据都会沉淀下来成为大数据。凭业主的生活数据完全可以提供给用户最贴心的服务。”

随着中国中产阶级的壮大和消费实力的不断增强，产业升级换代带来了大量发展的新机会。构家管理层曾去日本考察，发现日本的住宅产业化方面起步早，但发展还是缓慢，传统老牌企业创新不足。中国完全有机会弯道超车，在住宅产业化方面走向前列，引领发展潮流。随着中国的消费升级，未来构家在国际化全产业链发展上潜力不可限量。

在采访快结束时，颜传赞说，未来，我们不断加大研发，把世界上优质供应商融合起来，变成一系列整包产品，提供给消费者。现在世界上还没有出现一个苹果公司加富士康的复合体，但未来一定会有，也许只是呈现方式不同…… □俞本庆

2016年10月，BFC外滩金融中心迎重要时点。目前19万平方米的办公楼中的北区部分已经竣工。这意味着，有“远东华尔街”之称的外滩，即将真正迎来一座体验式复合型金融中心。这个已经在外滩冉冉升起的明星项目，于更高的城市天际线处，注视着咫尺之遥的外滩万国建筑群。这一切极富象征意义，在这个留存着远东繁华印迹又见证民族兴衰的历史核心地带，BFC外滩金融中心，象征着中国民营经济兴盛的地标建筑，与对岸摩天大楼林立的陆家嘴隔江辉映，共同见证着外滩、上海乃至中国金融业的新纪元。

### 金融新纪元

2016年10月1日，国际货币基金组织（IMF）宣布纳入人民币的特别提款权（SDR）新货币篮子正式生效，总裁拉加德发表声明称，这反映了人民币在国际货币体系中不断上升的地位，有利于建立一个更强劲的国际货币金融体系。

这是人民币国际化进程的里程碑时刻。在此之前，人民币已经成为全球第三大贸易融资货币、第五大支付货币、第五大外汇交易货币。伴随人民币国际地位的上升，中国金融业发展开启新的纪元。

国际都会上海，金融业前景广阔。根据战略规划，上海将争取到2020年基本确立以人民币产品为主导、具有较强金融资源配置能力的全球性金融市场地位。作为国际金融中心的核心承载区，黄浦江两岸的陆家嘴和外滩肩负使命。

根据《上海市城市总体规划（2016-2040）》，黄浦区充分发挥自身综合优势，在集聚国内外金融要素、服务和参与上海金融市场体系建设、深化推动新金融发展、传承金融文化、优化金融生态环境方面做出新的努力。

事实上，黄浦区此前已发布了面向国际的金融市场创新规划，区域着眼上海建设全球性人民币产品创新、交易、定价和清算中心的战略目标，发挥外滩金融集聚带综合优势，保障各类战略性功能项目落户发展。同时，深耕并做优“新金融”，主动服务产融结合新力量，进一步争取金融租赁、融资租赁、产业基金、财务公司、汽车金融、供应链金融、商业保理、小微金融等创新型金融机构落户发展。此外，黄浦将积极打造国际化的财富管理中心，加快引进私人银行、公募基金、券商资管、保险资管，进一步加快私募基金、风险投资基金、并购基金、量化对冲、二级市场私募、另类投资等中外财富管理机构集聚，并推进私募创业中心平台建设。

除此以外，根据这份规划，黄浦区将从中央商务区（CBD）升级拓展为中央活动区（CAZ）——不仅仅是金融；创意产业、文化以及旅游将与其相互融合、共同发展。

并且，中央活动区重点打造“外滩—陆家嘴以金融市场为主的决策中枢”，外滩金融集聚带聚焦“新金融”，与陆家嘴错位互补协同发展。BFC



## “远东华尔街”再起 BFC 引领金融蜂巢效应

作为外滩“长龙”最重要的“眼睛”，其金融、艺术、文化的全方位生态对于外滩的发展、对于黄浦的转型升级都具有示范意义。

### 蜂巢效应

外滩金融集聚带的中心地位，BFC静静矗立。

这个地标建筑，尚未开业已炙手可热。目前已吸引了国内外知名企业如光大保德信、

新浪、上投、Arcc、泰凌等一批优秀金融、医药、创新科技型企业慧眼识“楼”，选择入驻BFC；一大批优质意向企业，正积极与项目洽谈进驻安排，其中不乏行业巨头、独角兽企业。这些选择与BFC共同生长的企业，围绕金融这一核心，通过各产业链纵横交错，在BFC聚集。

事实上，作为复星地产

“蜂巢城市”金融蜂巢的代表之作，BFC是集金融平台、艺术圣殿、文化标签于一身的上海地标性城市名片，BFC深度聚焦全球家庭“幸福感”的刚性需求，把富足、健康、快乐融入“蜂巢城市”里，作为“金融蜂巢”的领航者、全球城市的会客厅，BFC力图实现复星特色的智慧生长。

“蜂巢城市”，是复星地

产为迎合不断升级的城市发展及管理需求所提出的“产城一体”解决方案。通过将复星卓越的地产开发能力和丰富的产业资源科学有效的嫁接，打造新型城市建设模式，从而实现城市功能与管理水平的快速升级。

2013年，复星地产正式推出“蜂巢城市”。历经三年时间，“蜂巢城市”项目在全球落地、生根、发芽，“蜂巢城市”也随之进入2.0发展时代，即：由“产城一体”的中国新型城镇解决方案，进化为全球化的地产投资商业模式。

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，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。我们打造金融、健康、文化、旅游、物贸五大蜂巢精品项目，以综合开发和专业服务提供令人尖叫的产品和服务。

这一金融“蜂巢城市”的领航之作，与纽约Liberty28、英国伦敦金融城Lloyds Chambers大楼、米兰Palazzo Broggi、东京品川公园大厦等复星地产旗下全球标杆金融蜂巢项目遥相辉映。在复星集团全金融产业链、全牌照资源优势支持下，如此众多优秀企业的人驻，将让这个金融“蜂巢城市”实现智慧生长。

甚至可以预见，未来这座地标中的一个重要决策，都可能影响中国、乃至全球金融业格局。

### 全球城市

BFC外滩金融中心往北不远，上海外滩金融广场上，六年前落户的“华尔街铜牛”光泽耀眼。无数游人对这座铜牛的喜悦，昭示着这座金融城市的民意基础和投资底蕴。作为曾经享誉中外的“远东华尔街”外滩，BFC正在此引领新金融产业的聚集，实现着“远东华尔街”的再起之路。

近一个世纪以来，国际金融中心历经变迁。在世界经济格局渐变，人民币国际化提速背景下，作为曾经享誉中外的“远东华尔街”，曾经聚集中国半数财富的十里洋场，曾诞生中国金融业多个“第一”的金融腹地，外滩正迎来再起契机。

时隔近一个世纪之后，中国经济的转型与创新，赋予金融业全新使命。互联网金融为代表的新兴金融业，展现蓬勃生机；民营银行为代表的金融机构，正稳步崛起；传统的金融秩序正在被重构，而围绕金融创新，外滩金融集聚带正好处初期。

在人民币国际化进程加快，上海建设国际金融中心大背景下，BFC项目自启动之日起就承载着复星未来发展及推动上海国际金融城市发展战略目标的双重使命。高规格与高起点，让这个项目全城瞩目。

最新的消息是，2016年11月19日，金融业领袖、权威将再聚外滩国际金融峰会，这一全球金融业思想与观点的盛筵将宣布正式、永久落户BFC。

对这个引领“远东华尔街”再起征途的城市新地标来说，好戏才刚刚开始。

□转载自东地产



- ② 外滩金融中心BFC外貌
- ③ 将要打造的中央商务区规划
- ④ 复星金融蜂巢图
- ⑤ 2014BFC结构封顶
- ⑥ BFC南地块S3结构封顶
- ⑦ BFC北区N3大底板浇筑
- ⑧ 复星艺术中心内景
- ⑨ 复星艺术中心眺望外滩一景



## 引导的力量

记学委会团队共识引导工作坊

还在发愁会议冗长效率不高吗？  
还在郁闷学员参与讨论没有动力吗？  
还在头疼无法处理团队沟通中的矛盾吗？  
好！忧！桑！



2016.10.30  
引导工作坊



俗话说“工欲善其事，必先利其器”。那今天要讲的工具，想必大家应该也不陌生。那就是——引！导！技！术！上周日，复星学委会的小伙伴们又迎来了每季度一次的相聚。而这次我们的主题则是关于“引导技术如何在团队共创总进行有效引导”。

在短短一天时间内，老师带领各位同学通过卡片头脑风暴、团队列名、世界咖啡等多个工具的介绍、模拟、操练引导，来汇集集体智慧、从而达成共识。在热烈讨论的氛围内，大家集思广益见招拆招，有“如何设定部门KPI”这样的工作类场景，也有关于“如何解决失眠”“怎样快速读一本书”“怎样说服丈母娘带宝宝”这种生活类的问题。当讲到岗位分析法，通过做菜的案例来分析我们如何通过一个个有逻辑的步骤来萃取经验的关

键点时，大家不禁感慨：原来当思维以可视化的形式进行呈现时一切如此清晰明了！而当反复讨论、整理、归纳、总结后又通过组与组织间智慧交互分享所迸发出的智慧结晶，那种感觉又着实妙不可言。

引导技术可以通过参与方式的多样性调动学员的主动学习的积极性，增进学习的有效参与和互动。将原本的单一教授学习提升为学员间的多向互动；从被动的接受转变为分享、参与、主动的学习。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在干货满满的分享之后，同学们对于群策群力在实践中的运用也是跃跃欲试。

一直以来，每次的学委会也大家彼此学习和交流的平台，每次都会有不同的收获和成长。这不，引导工作坊才刚落下帷幕，大家就已经忍不住开始期待下次的聚会了。 □陈慧琳

## 聚焦转型 追求卓越

——策源学院“源动力”正式启航

11月10日，策源总部大楼百草堂内，来自全国各地的12名精英学员相聚一堂，这批90后的新生军，以他们特有的方式迎接这场期盼已久的“源动力”开营仪式。

寄语：聆听最真挚的叮咛

本次源动力开营典礼，我们有幸邀请到了策源股份董事长邹泽人、策源股份总裁李或、策源股份副总裁邓洁和复星医药监事会主席李春等嘉宾出席。

作为此次培训计划的组织者之一，邓洁以“为什么坐在这里”这一话题为切入点展开了对“源动力”这一计划的详细介绍。她指出源动力不仅倾注了公司对于人才培养的众多心血，也表现出策源在积极寻求新业务板块复合型人才方面急切的需求。策源股份总裁李或则用自己年轻时的亲身经历来鼓励各位源动力的学员珍惜提升自己、挑战自己的机会，也希望各位学员不忘初心，铭记此刻。

李春作为带教老师的代表，给学员们上了一节生动的启迪课程，他希望各位学员能在学习中更加主动，以多提问、多分享的方式提高自己的水平。

邹泽人总结致辞，他指出最后的“源动力”将会是那些不断进取、不断学习的核心青年骨干，“在策源这样一个温暖的组织里，我们将心连在一起，通过不断学习和提升把自己变成策源发展过程中最重要的核心动力，来带动整个策源公司不断地向前。”

授章：任重而道远的嘱托

开营仪式上，策源股份董事长邹泽人和总裁李或分别向两位带教老师授予了策源学院银制



徽章，以示对带教团队和老师的感谢。本次源动力训练营中，12名学员将分别前往创富、创投、互联网板块、天使投资、旅商等多个复星成员企业的投资团队进行外部的轮岗学习，同时，策源内部业务模块的高管，也将完成对每一位学员的带教和指导。对于学员来说，虽然全新的投资领域满是挑战，但是相信在带教老师的指导下，大家必能有所收获！

学员：不一样的90后

90后，在你脑海里的定义是什么样的——自以为是、任性……？本次源动力从近百人

中历经三轮选拔，最终脱颖而出这十二名学员。

开营仪式上，他们也纷纷亮相，向带教团队展示了策源的风采。相信他们可以如学员代表发言说的那样：“真正做到‘自我驱动、热爱学习、追求卓越、超越自我’”。从零开始，从新出发，纵使道路充满艰辛，但有无限机遇，相信他们定能在策源的大舞台上找到自己未来的方向，将自己的职业规划与策源公司的发展紧紧地联系在一起。

从这一刻起，策源人，在上下求索的路上。我们一起前行，快乐共赢！ □王冰

## 应对未来转型和挑战

——复地集团项目总经理训练营（铜虎）第四期毕业暨历届铜虎人才回顾

2016年10月，由复地学院开设的项目总经理训练营（铜虎）第四期（以下简称“铜虎四期”）在经过历时一年余的培养项目之后，终于迎来了最后的“成果验收”——由复地集团王基平总裁亲任主测评师，来自复星地产体系的9名高管与专家坐镇测评中心，对最终进入此环节的22名学员进行了一场可谓严苛的考验。

严苛是必须的。事实上，从铜虎四期开班至今，整个行业以及复星地产的业务布局和架构体系都发生了不小的变化，每个复地人，尤其是位居一线的核心管理人员对此都深有感触。故此，在本次毕业测评中，复地学院也特别设计了从“立足过往、考察储能”和“瞩目未来、评估潜力”两个角度对学员进行综合考察——前者通过学员在业务、岗位、问题解决等方面“有备而来”

的陈述，以及整个培养期所积累的在课程学习与行动计划等方面的后台数据，评估他们过往所储备的专业知识、经验与技能，考察对于传统开发型项目总的胜任度；后者通过一个脱胎于复星地产项目的类商学院案例设计，评估学员在短时间内进行信息分析与整合、逻辑推理及跨界思考的能力，通过对预设问题踩点得分的严苛方式，预测对于未来复合型项目总的胜任度。

每个学员都在测评中心经历了1小时零50分的现场挑战与考验，测评师们高度专注严谨，学员们各展情智功力。期终大考固然是本义，但在这紧凑的一段时间中，得到高管和专家们的针对性点拨更是难得经历。最后，经过测评师们的严格评分和总成绩核算，有19名铜虎四期学员顺利通过了本次终期测评。



至此，复地学院培养的铜虎四期铜虎班圆满落幕。以此为契，学院特别策划了首届以“铜虎回家——靠港再启航”为主题的四期毕业典礼暨历届铜虎人才交流总结会，希望在这样一个承前启后的节点上，让经过铜虎班培养，如今在集团各城市公司及项目上担任中坚的历届同学以“回家”的方式，接受来自集团的检阅；同时新老同学融通激发，再启征程——总结会包含了“忆往昔、识当下、展未来”三个篇章：

忆往昔：邀请同学们回溯

历史——以时间轴上公司历年的年会主题为导入，激发各位同学，尤其是早年毕业的大师兄们，纷纷回忆起公司当年的发展历程，而个人史亦交织其中，同学们执笔画下一路征程，曾同享荣光，也曾共度时艰。回望来路，不忘初心；

识当下：以每人提一个当前的关键问题，轮流抽签并快问快答的方式，相互间对一些发展中的困惑和难点做了回应。在这个环节，学院也特别邀请基平总就一些同学们共同关切的重要问题进行了澄清，

点拨思路，提升共识；

展未来：引导大家共同憧憬未来，展望五年之后的企业。这是一个共聚心气的过程，企盼一个更好的前程。带着这种放飞的视野和更大的格局返回当下，思考项目总经理的职位如何更好的应对未来的转型和挑战，未雨绸缪，做足储备。

恰同学少年，风华正茂，靠港再启航，鼎力共创。学院期待从铜虎班毕业的各位同学扎根复星地产，以应有的智慧、眼光与担当，再启一个崭新篇章。 □陈蒙怡

保险业专业媒体 AM Best 专访梁信军

## 复星保险如何全球布局？

10月31日，保险专业核心媒体AM Best新闻通讯社刊登复星集团副董事长兼首席执行官梁信军的专访报道。AM Best将复星集团定位为“中国企业海外投资第一人”，专访中梁信军畅谈了复星在近几年海外投资并购浪潮后，布局全球保险业务发展蓝图，打造可持续发展的综合金融能力，并进一步提升收购资产的价值。

复星在近几年海外投资并购浪潮后，布局全球保险业务发展蓝图，打造可持续发展的综合金融能力，并进一步提升收购资产的价值。

**保险业务稳定增长，全方位保险产业平台打造成型**

2016年上半年，复星保险业务中归属母公司股东的利润呈现稳定增长，从2013年的人民币5.24亿元（7860万美元）增至今年上半年约人民币10亿元。根据复星的业绩报告，其保险业务的可投资资产也从2013年的人民币134亿元攀升至今年上半年的人民币1646亿元。

截至2016年上半年，复星的保险板块已打造覆盖财险、寿险、再保险、特种险、劳工险等全方位保险产业平台，复星集团旗下已运营保险业务的公司有：葡萄牙最大保险集团Fidelidade、永安财险、

复星保德信人寿、鼎睿再保险、Ironshore及Meadowbrook Insurance Group。

对于复星的保险业务发展，梁信军称，随着过去几年完成了好几单大型海外并购项目，复星今后在保险业务领域，将聚焦于以下工作：鼓励旗下保险公司的补强式发展，推动他们寻求一些互补型的收购机会；拓展新的保险市场领域，比如发展健康险；积极优化债务结构，持续提升集团评级，增强已并购的公司评级和资金状况等。

梁信军称，复星集团一直积极鼓励旗下保险公司的“补强式发展”，以进一步增强保险公司的实力。例如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。

**重视资产流动性，推进“本地+专业”的全球化，经营更安全稳健**

梁信军表示，复星集团一直积极推动子公司和被投企业对接资本市场，以提高资产的流动性。其中，鼓励旗下公司上市，既可增强公司资产的流动性，优化公司架构，更可增强公司的市场信誉，这是支持旗下公司发展的积极做法。

根据复星的业绩报告，复星集团的高流动性资产在今年上

半年达到了人民币1506亿元，与2015年年底相比增长了16.2%。

复星正积极发展成为业务遍布全球的金融投资集团，因此需要对公司实施更加严格的标准。保险是一项长期负债业务，梁信军说道，监管机构对新参与者特别关注也是很正常的事情；复星是一家具有非常高透明度的上市公司，因此可以有效消除监管机构对公司的忧虑。

此外，梁信军称，复星集团积极推进深度全球化战略的同时，还需要持续推进“本土化”，与当地企业的有力合作，对复星的长期保险投资策略也是至关重要的。

**中国保险业发展空间巨大**

近期，中国保险监督管理委员会表示，将要求保险公司股东恪守严格标准，重点在于保险业应当在风险防范方面承担起主要职责。中国保监会称，为了对保险行业开展风险管理，必须对保险公司的资本投资进行监督。保险公司必须专注于其核心业务，聚焦改善其产品与服务的质量。

根据中国保监会的数据，中国的保险业增长迅速，目前排队申请牌照的公司近200家。梁信军说，由于保险是一项长期业务，监管机构要求保险公司提高透明度，特别是投资层

面的透明度，是可以理解和必须的。

复星联合健康保险公司已经获得中国保险监督管理委员会的正式批复筹建，这是中国的第六家健康保险公司。至此，复星集团在中国保险产业的布局进一步完善，形成了一个包括寿险、财险、健康险、再保险在内的综合保险网络。梁信军表示，医疗保险在中国潜力巨大，2015年市场增长率达到51.8%至人民币2410亿元。这一板块占人寿保险行业的18.2%。

**复星优势：能够为客户提供“保险+健康”的综合解决方案**

复星在中国采取的医疗保险经营策略是“健康管理+健康保险”模式。梁信军称，中国市场上对健康险的需求，大约60%的消费者渴望得到优质的服务，而余下约40%则比较看重赔付。复星的优势在于能够为家庭客户提供更加多元化的“保险+健康”服务，因为复星在中国乃至海外，均有投资医院、医药公司、医疗服务公司等。依托复星优质医疗资源发展健康险，复星的健康险相比别的保险，可以更好地覆盖和满足客户对优质医疗服务的需求。

梁信军表示，从现在到2020年，预计中国医疗保险的年增长率为30%。中国要发展医疗

保险，前提是能够提供优质的医疗保健服务，以及有本地化的、提供及时可靠医疗服务的公司，但当前在中国，仍存在医疗服务的巨大缺口。

目前中国大部分的医疗资源均集中在北京和上海，暂时还很难搭建起一个覆盖全国的医疗保险服务网络。梁信军认为，复星就是希望将保险嫁接其医疗能力，旨在提供深入的医疗保险服务，这也是集团在广州成立复星联合健康保险公司的原因。复星的优势是拥有“保险+医疗”、“保险+全球”、“保险+养老”、“保险+健康管理”的能力，并致力于为客户提供一种综合解决方案的保险服务。梁信军补充说道，中国在医疗保健发展上的缺口，正好为复星提供了机遇；而助力中国医疗健康改革，也是公司履行企业社会责任，努力做好企业公民的工作之一。

此外，中国的“保险+互联网”发展也是非常迅速和强劲，中国主要的保险公司已经与一些互联网公司携手开拓新商机。梁信军认为，大数据对互联网保险业的发展同样是至关重要，因为保险精算师主要依靠数据进行风险管理和定价。另外，随着科技的进步，客户很容易上网接触到保险产品，电子商务的持续高速发展也促进了保险产品的推广和保险业的发展。

亿欧网刊文

## 复星为何如此钟爱投资“C2M”？

亿欧网近日刊发，解读复星“C2M”（Customer to Maker）的投资理念，重点介绍复星围绕C2M生态圈布局，投资了三家代表性企业：红领、阳光印网和构家。文章指出：C2M才是全球产业链的未来，只有真正打通客户与制造端之间的壁垒，让信息更加对称；注重C2M模式的企业理应受到更多关注以及市场更多认可，这有可能是成为下一个独角兽的一把利剑。

在产业互联网加速商业深度变革的大背景下，产业和科技的有效结合或许才能真正创新当下的商业模式，未来两者所迸发的能量是企业赋能的核心源动力。这是任何一个行业的创业者需要思考的问题。

亿欧认为，产业互联网时代没有所谓的互联网思维，只有企业创新和产业进化思维。创业者应该思考的是，科技互联网和产业的融合才能促进产业升级，中间需要结合两个维度来做考量，分别是：理念维度和技术维度。技术维度包括：大数据、云计算、VR、AR、物联网、人工智能等；理念维度包括：消费升级、共享经济、C2M、供给侧改革、工业4.0等。对这些足够了解之后，大体能判断出行业基本的趋势。

时下，很多产业资本都在做互联网化布局，也或多或少考虑要将技术和理念做结合，以复星集团为例，复星集团的投资特点一直钟爱C2M模式，所做的投资都是围绕C2M生态圈来布局，目前参与投资三家企业分别是：红领集团、阳光印网、构家。

郭广昌在公开场合多次谈到复星集团发展“独角兽”的概念，以及围绕“富足、健康、快乐”的战略来做布局，因为C2M才是全球产业链的未来，只有真正打通客户与制造端之间的壁垒，让信息更加对称，个性化需求得到满足之后，客户才愿意付更多的钱。

所以不难理解，红领集团、阳光印网、构家这三家企业的C2M模式是复星集团所看好的。互联网整体家装开创者构家此前获得复星集团数亿元A轮融资，郭广昌在构家发布会上谈到，复星在各行业寻找真正有两个基因的企业，真正懂制造业和互联网，两个基因需要五年甚至十年才能打磨出来。投资构家也是相信互联网整体家装模式能够真正消除用户装修痛点，同时，也开启了复星集团在家庭居住消费领域这个万亿级规模市场的产业深度投资。

关于构家的C2M模式，构

家创始人颜传赞向亿欧介绍，构家的IDI室内设计信息化系统除了“一键构家”的功能之外，更重要的是，系统可以直接导出图纸对接到工厂生产端，快速响应C端用户的需求，让用户数据连通工厂制造端，用户需求前置，最终实现C2M。

红领集团此前是一家做男装起家的传统服装企业，现在被称作传统企业“触网”的典范，红领集团董事长张代理参加“2016全球社会企业家生态论坛”时表示，红领集团旗下的酷特智能不局限于服装定制行业，而是一家为所有传统制造业转型升级提供全套“互联网+工业”解决方案，搭建C2M直销平台的高科技企业，消费者个性化需求直达工厂生产，实现了服装行业中罕有的“零库存”。

阳光印网同样如此，旨在通过C2M模式对印刷行业进行互联网化改造，连接线下印刷工厂和客户，打造企业采购平台。2016年6月阳光印网获得3.5亿元人民币C轮融资，由复星集团领投，软银跟投。

总体来看，C2M模式跟供给侧改革有着不可分割的关系，其逻辑在于，C端用户个性化的需求倒逼M端的转型与升级，过去的商业赚取的都是信

息不对称的钱，供需信息严重错位，现在信息不对称的红利逐渐减少，再加上消费升级的大背景下，给消费者提供价格低的产品不能真正满足消费者个性化需求，未来的商业更多是靠价值来驱动，会有越来越多的用户愿意为价值买单。

构家获得复星集团的投资，很大层面是基于双方在C2M模式能够达成共识。坦白讲，现在整个市场处于资本寒冬的阶段，构家逆势获得融资，无论从融资金额还是资源支持以及产业链上下游的整合一体化，两者的结合都能创造出更大价值。回归到整个互联网家装行业，很多企业无法获得资本的支持与认可，有一部分原因在于没有找到区隔对手的关键点，模式上存在同质化的硬伤，资本无法提取出企业的独特价值。

现在很多互联网家装平台没有摆脱单纯以营销手段来驱动发展的方式，这是一个误区。实际上，商业的本质从未改变，最终都要回到产品和服务本身。前几天刷爆朋友圈的一篇张小龙的最新内部演讲《警惕KPI和流程》，其中提到，KPI是我们产品的副产品。所谓副产品就是说，我们真的把这个东西做好以后我们的KPI自然就达到了。

同理，这个观点应用于互联网家装行业，不用去每天只盯着营销手段，获客、流量，订单数量这些KPI，先从源头上把产品及服务做好，最后的KPI自然也不会太差。所以，构家用了28个月的时间扩张了133个城市。

可以预见的趋势是，消费升级在加速进行，中产阶级正在悄然崛起，新一代消费群体成为主流，价值导向注定引领互联网时代，单纯拼价格战的注定没有前途。应用到互联网家装供应链同样如此，C2M模式将被大力倡导，虽然这个过程不是一件容易事，但这是必然要发生的。未来不进行C2M模式改造的制造业企业，其生存空间会进一步被挤压。

互联网家装发展不到三年，在这个过程中，有不少企业获得资本的认可，长远来看，这是一个不可逆转的趋势。整个行业经过三年的沉淀之后，经历了良币驱逐劣币的过程，开始进入了新的发展阶段，一些竞争力不足、浑水摸鱼的企业逐渐被市场淘汰，优秀的企业开始逐渐打造出自己的系统竞争力，同时，也建立了应有的品牌影响力。注重C2M模式的企业理应受到更多关注以及市场更多认可，这有可能是成为下一个独角兽的一把利剑。

# 海选全球创业“新星” 打造复星创业生态链

——星未来“InnoStar”全球创新大会上海成功举办

本报讯 11月5日，由复星集团主办的复星“星未来InnoStar”创新大会暨创业大赛总决赛在上海顺利落幕。大赛吸引了来自美国、欧洲、澳洲及全国千余家互联网创业公司参加。来自深圳的大数据收集平台“八爪鱼”从全国1000多个参赛项目中脱颖而出，荣获冠军。

复星集团副董事长兼CEO梁信军出席了创业大赛现场，并对获奖创业团队表示祝贺。梁信军表示，目前复星在健康、快乐和富足产业的资产规模占了集团总资产80%。从此次创业大赛决赛入围的创业项目上，看出复星在投资方面的偏好。入围决赛的十个项目与健康相关的就有7个，包括医疗人工智能、医疗大数据、在线诊疗等。梁信军还表示，复星未来会持续支持年轻人创新创业，不断加大创新创业领域的投资和投入。

复星“星未来InnoStar”大赛以比赛的形式，聚焦大健康和移动互联网领域的初创型企业项目，融资阶段为种子、天使及A轮的创业项目，为他们中优秀的项目提供资金上的支持。大赛自2016年5月启动以来，相继在上海、北京、深圳、成都、西安举办，并吸引了来自医疗高科技、数字医疗、医疗器械、精准



医疗、AR/VR/人工智能、大数据、智能硬件等大健康和移动互联网领域的一千多个项目参与。最终从各分赛区三甲中选出了十支优秀创业团队进入总决赛路演，经过激烈角逐，评选出了一至三名及最佳人气奖一名。

□武莉莉

## 创业大赛总决赛获奖

第一名：“八爪鱼”（深圳），大数据信息平台；  
第二名：深圳睿瀚医疗器

械，专注于手部运动功能康复机器人开发；

第三名：Modoo（北京）萌动智能孕期助手护理，关注母婴及围产健康；

最佳人气奖：成都小球肾病社区智能硬件（CDK慢性肾病管理及精准医学工具）。

## 优胜奖项目

● EMGR Rehab（上海）：利用医用级肌电传感器，从根本上改善目前的康复和残疾现状；

● 乐于护理（成都）：护理康复一站式服务平台；

● 青柠熊（澳大利亚）：澳洲租房平台，打造海外版自如寓；

● 皮肤宝（上海）：全球首家皮肤在线诊疗平台，帮助用户实现更美更健康；

● 虚之实（杭州）：最好虚拟现实脚步设备之一，VR社交、购物的必备，虚拟世界的入口；

● 生命动力（深圳）：基于临床医学原理和中国人的大数据，为职场人士提供专业的职场健康解决方案。

## 返璞归真

——复星香港员工牵手学生倡导“绿色生活”

10月29日，一群来自复星香港办、鼎睿再保险及复星恒利的小伙伴们，牵着一群来自香港低收入家庭的小学生，来到新界元朗区八乡河背村河背水塘的有机农庄，拿起锄头，体验有机耕种，提倡有机生活！

这是复星香港办以及在港投资企业鼎睿再保险和复星恒利精心策划组织的一次活动。活动中，每名参加的同学均需要带领一位来自香港低收入家庭的小学生，为他们提供课堂以外的学习机会，感受大自然，体验有机生活和有机耕种，以期使香港的新一代能够认识、欣赏和珍惜自然环境。

活动中，小朋友们除了参观农庄、了解有机种植方法外，还在导师带领下，化身成为“小农夫”，拿起锄头，兴致勃勃地参与耕作，亲身体验当农夫的滋味。

大人和小朋友在简朴的农庄一尝做农活的滋味，包括除草、翻土、收割等。农庄导赏员讲解种子、泥土、肥料、防虫等有机种植的专业知识，并前往实地参观农庄农田，即时了解各种时令蔬果的种植环境。

午饭时候，农庄还特地准备了自制包饺子环节，大人们带领各自小朋友们一起动手，在经历几番失败和不断尝试后，终于掌握了包饺子的窍门，随后更即场煮煮饺子，一起分享着亲手劳动的成果。

为进一步感受有机生活的美，农庄还安排了拓染艺术活动。大人和小朋友们一起学习以手作方式来体验植物自然之美。运用敲拓染方法，在完全无需化学药剂的用料下，创作出属于自己的独一无二的拓染画，把今天的绿色生活用大自然的色彩记录在绵布上。

本次活动，贯彻了复星践行公益事业的文化价值观，同时树立了员工主动关怀弱势社群、爱惜环境和重视环保的责任性，体现了团建精神和推动了“香港复星一家”的文化，合力为香港的企业社会责任工作出一分力！

□冯绍婷 吕敏怡



数字初现 永恒闪耀

## 复星艺术中心“数字空中花园”启幕



本报讯 11月8日，复星艺术中心屋顶天台上的标志性公共艺术装置“数字空中花园”正式启幕，该作品设计者宫岛达男与300位与他一同创作这一作品的上海市民共同见证了这一特殊时刻。复星艺术中心主席王津元以及外滩金融中心领导出席了启幕仪式。

作为外滩金融中心最重要的组成部分之一，复星艺术中心已展露风采，匠心独具的圆柱形金属帘幕在金秋的阳光下熠熠生辉。

复星艺术中心致力于城市公共文化建设，规划之初，便邀请日本后物派代表艺术家宫岛达男，创作公共艺术装置“Counter Sky Garden数字空中花

园”。装置由300盏不停闪烁的LED数字灯组成，数字从9到1周而复始变化，并征集参与者设置LED灯的闪烁变化速度。征集活动公开发布后，近万名在上海工作、学习、生活的人们通过各种方式参与，期待一个在外滩拥有让自己的生命节奏永恒闪烁的机会。宫岛根据他一贯独特的艺术创作理念和人群分布最大化的原则，严格挑选出了300位不同背景的参与者。

11月8日晚，300位幸运儿与宫岛一起亲手启动了属于自己的那盏灯，共同完成了这件由艺术家和公众紧密互动而成的艺术杰作，同时也是外滩最具人文情怀的公共艺术装置。

华灯初上，夜幕刚刚降临，300盏不停闪烁的LED灯光数字以红、黄、绿、蓝、白五种色彩依次轮流闪烁，宛若浩瀚星空。300位来自不同背景的人生轨迹在此交汇，300段人生故事在这里集聚，一个时代的缩影在星空下初现。理发师阿兰在董家渡地区生活了20几年，今天的她显得格外感慨：“7.5是我开第一家理发店的日子，那是1999年7月5日。20多年过去了，亲身经历了这里的巨大变化，却从来没有想过自己能站在这么美的屋顶天台上，而且还有一盏能以自己喜欢的节奏闪烁变换的灯，真是像做梦一样！”

宫岛达男与到场的每位幸

运儿都亲切地交流，“虽然是第一次见面，但每个人我都仿佛似曾相识。他们都是我亲自挑选的，他们的每一个数字都是独特的。今天，我期待亲耳听听他们数字背后的故事。设计之初，选择300，是因为3在佛教中被用在三界、三世等；而100有百界、百福等说法。因此，300这一数字意味着‘任何水准的世界一切’。今天看到这300位来自不同领域，拥有完全不同背景的朋友，用自己最特殊的数字设置生命的节奏，我感到我的初衷被完美地诠释了。”

复星艺术中心主席王津元表示：“复星艺术中心建成后不仅是一个艺术场馆，更将成为一个时尚地标，一个创意与灵感迸发的源泉。与宫岛达男合作‘数字空中花园’项目只是一个开始，它标志着复星艺术中心的正式开幕，也希望借此向上海向世界展现一个融合传统与现代的多样文化中心。300盏LED数字灯将在这里永恒闪烁，不分昼夜。复星艺术中心致力于公共文化建设的信念也将永久秉持。”

300盏灯，闪耀着各自的个性光芒，展开生命的交流，在黄浦江畔闪耀。外滩，再次让世界瞩目的理由已不仅仅在于它数百年的传奇历史，更在于它不断创新的精神与无法割舍的艺术情怀。

□陈抒

# 为青年创业者提供实现梦想平台

——复星携手 Fidelidade 和 Web Summit 共同举办“创业先锋欢迎晚会”



本报讯 11月8日，欧洲科技盛会“全球网络峰会”（Web Summit）在里斯本举行，复星及复星基金会携手 Fidelidade 和 Web Summit 共同举办“创业先锋欢迎晚会”。

这场旨在促进全球创新创业交流的晚会，吸引了政界、商界、艺术界、传媒界、科技界等众多大咖，包括葡萄牙工业部秘书长 Joao Vasconcelos、葡萄牙贸易促进会主席 Miguel Frascuilho、企业管理委员会主席 Pedro Rebelo de Sousa、Web Summit 联合创始人 Cian Kennedy、中国驻葡萄牙商务参赞徐伟丽，以及复星和 Fidelidade 的管理层等在 300 位嘉宾出席活动。

晚会现场，近 300 位来宾一

同欣赏了复星与 Fidelidade 举办的 Protechting 创业创新项目回顾与 Protechting 2.0 的展望片。

今年年初，在“创新，以人为本”的宗旨下，复星和 Fidelidade 联合举办 Protechting 创新创业大赛，在防护、服务、医疗与储蓄领域支持青年创新。历经项目招募、培训孵化以及评审投资阶段，Protechting 大赛收到了 140 个项目申请，其中 67% 来自葡萄牙本地，33% 来自 8 个不同国家。在 4 月 15 日举行的总决赛中，经过激烈角逐产生冠军团队获得天使投资基金，并有两支团队受邀前往中国。6 月中旬，两支获胜团队 Ectosense 与 Lifesymb 来到中国，体验创业氛围的同时了解中国创新创业发展的现

状，并参加在上海举行“星未来创业大赛”路演，与众多知名风险投资者进行交流。

在首次创业创新项目的成功基础上，复星将继续孵化 Protechting 2.0，携手复星成员企业葡萄牙最大的保险集团 Fidelidade、葡萄牙最大的私立医疗集团 Luz Saúde 共同打造独角兽的摇篮，支持欧洲创业生态系，助力更多青年的身影活跃在创业创新的各个领域。此次借助 Web Summit 的平台推出 Protechting 2.0 的预告，将吸引更多创业领域先锋团队的加入。

复星和 Fidelidade 创办 Protechting 将不断寻找全新、与众不同的解决方案，寻找未来的独角兽。在复星的支持下，Fidelidade 与 Start-Up Lisbon、Start-Up Braga、Fábrica de Startups 和 Beta-i 等加速器和孵化器开展紧密合作，推动经济和帮助初创企业加速成长。

据了解，Protechting 项目的大本营坐落于里斯本，这座城市作为互联网企业创新起点，有诸多优势。首先，葡萄牙对创新企业的支持，有 start-up 等相关优惠政策。其次，葡萄牙薪资成本相对低廉也是一大诱因，与美国硅谷的高薪相比，葡萄牙受到许多企业家的青睐。而且葡萄牙的地理位置优越，环境气候宜人，十分适合网络人士的工作与生活。

□ 郭敏变

## 重磅嘉宾现场如是说

葡萄牙总理 Antonio Costa



葡萄牙将提供 2 亿欧元的资金，由国内和国际投资者来选择最好的公司、最好的项目，为它们提供风险投资资金，让企业能够更好地发展。我们意识到，支持融资的最佳途径就是联合投资，所以我们推出了这个 2 亿欧元计划来投资最好的企业与项目。我们创建了这个资金平台，是为了提供给合适的人，做合适的项目。我们想要做的更好，更快，在发展的路上走得更远。

葡萄牙工业部秘书长 Joao Vasconcelos



在接下来的五到十年之间，葡萄牙能够看到此次互联网峰会带来的明显和长期成效。而短期内，葡萄牙需要吸引更多的投资和创业公司，让里斯本与全球互联网企业建立更牢固的关系。

Web Summit Money Conf 总经理 Cian Kennedy  
Web Summit 与复星和



Fidelidade 的合作非常成功，峰会在未来三年继续留在里斯本长期为创业企业提供平台，期待与复星等企业的深入合作。

复星集团总裁助理 陈波



“企业家精神”是创业公司的关键，也是复星一直倡导的核心价值观。复星和 Fidelidade 非常高兴能够与全球网络峰会 Web Summit 合作，为年青的创业者提供一个实现其梦想的平台，同时为欧洲乃至全球的创业生态的持续发展做出力所能及的贡献。

Fidelidade 市场部负责人 Sergio Carvalho



Fidelidade 很荣幸与复星一起携手举办 Web Summit 欢迎酒会。创新是 Fidelidade 的灵魂，是市场先锋的变革驱动。我们将正式发布 Protechting 2.0，期待更多合作伙伴的加入。

红圈营销

引领移动营销时代

# 红圈营销 更懂销售

中国企业级 SaaS 移动销售管理云服务领导品牌



红圈营销

专注于销售行为管理，深度适配各行业



红圈通

专业连接企业所有信息



红圈CRM

以销售漏斗为核心的商机管理



红圈外勤

面向外勤和即时定位的管理专家

复星投资企业享有更多优惠！

全国统一业务咨询电话 400-8811-100



关注红圈营销订阅号了解更多

和创（北京）科技股份有限公司 www.hecom.cn

他们都在用





## 凝心聚力 助力业务 服务战略

——“复星一家”党建研修会成立

本报讯 11月12日，“复星一家”党建研修会成立大会在南钢召开，会议通过《“复星一家”党建研修会章程》，复星集团党委书记、副董事长兼CEO梁信军作视频讲话，复星集团党委副书记、副总裁李海峰对“复星一家”党建研修会提出要求。南钢党委书记陶魄等10家成员单位党委负责人参加会议，并作主题演讲。

“复星一家”党建研修会成立，旨在加强复星投资企业党群条线的工作联系，促进企业文化的通融，交流党群工作经验，相互取长补短，研讨、解决党建方面存在的问题，促进各企业提升党建工作水平。

梁信军为会议专门录制了视频讲话。他指出，复星集团党委，以及复星一家党建研修会成员单位党委，要深入学习贯彻十八届六中全会精神。作为企业特别要更加自觉地维护以习近平同志为核心的党中央权威，要在积极主动创新工作中自觉体现。他要求复星党委系统，一要研究如何引领所在企业创造价值的过程中造福社会，并在工作中加以体现；二要帮助企业管理层、董事会管理、引领好员工、干部、人才的情绪，帮助处理好与社群、社区的关系，同时推广做好廉政建设；三要党委帮助企业吸引留住人才，要比任何时候都要关心爱护好人才；四要营造、维护创新创业氛围，要以全员创业、全面创新的行动，把弘扬企业家精神、保持企业家状态作为全体人才、干部、员工的追求。

南钢党委书记陶魄发表了《以企业文化助推南钢可持续发展》的主题演讲。陶魄重点介绍了南钢在“注重传承，以文铸魂，以企业文化提升发展力；发挥优势，营造氛围，以企业文化提升创新力；持续提升，追求卓越，以企业文化提升竞争力；以人为本，共创共享，以企业文化提升凝聚力”等四方面内容”的经验。

国药控股党委书记、董事长魏玉林作，永安保险党委委员、公司顾问郭东风，海南矿业党委副书记、纪委书记仲盛祥，豫园商城监事长、党委副书记范志韵，招金矿业党委书记姜智慧，复星医药党委书记、公司顾问范邦翰，复地集团党委书记朱章华，德邦证券党委副书记、副总裁王炯作分



- ①南钢联党委书记、纪委书记陶魄
- ②国药控股党委书记、董事长魏玉林
- ③永安保险党委委员、公司顾问郭东风
- ④海南矿业党委副书记、纪委书记、工会主席仲盛祥
- ⑤豫园商城监事长、党委副书记、工会副主席范志韵
- ⑥招金矿业党委 刘军奎
- ⑦复星医药党委书记、公司顾问范邦翰
- ⑧复地集团党委书记朱章华
- ⑨德邦证券党委副书记、副总裁王炯
- ⑩复星公益基金会推广顾问蒋昌建

别作了主题演讲，详细介绍了各自企业开展党建工作的经验和做法。

复星公益基金会推广顾问蒋昌建教授，作了新形势下党建工作的演讲，从“四个考验”的角度，结合历史、现实和文化，阐述了对十八届六中全会精神的深刻领悟。

期间，南钢党委工作部副部长王敏、复地集团党委副

书记陈琦先后主持了企业党委如何开展好“两学一做”学习教育，进一步发挥好“凝聚人心”作用，以及企业党委、工会、共青团等如何利用平台优势，发挥助力业务、服务战略的作用的论坛，与会嘉宾作出了精彩答问。

复星集团全球合伙人、党委副书记、副总裁李海峰对“复星一家”党建研修会的召开，给

予了充分的肯定。并就今后工作提出三方面要求：1、党建工作要有规划和战略，集团党委要多为被投企业提供平台，服务、支持、引领“复星一家”党建工作；要注重党建人才的培养，不断提炼和总结党建工作经验。2、要加强党建方法论的研究，党建工作要紧扣业务和项目，加大企业文化的传播力度，积极探索与社区多方面合作。3、完善

“复星一家”党建研修会活动方式，建立党群部门负责人联络制度、主办单位轮值制度；主办方要全面展示本企业形象，要紧跟上上级党委的要求，结合企业的实际，积极评比和总结各类先进典型和案例。

会议结束前，南钢党委书记陶魄与复星医药党委书记范邦翰交接了“复星一家”党建研修会牌匾。□邵启明 张文超

FORTE 复地  
江世界全生活

# 江来

FORTE  
INTERNATIONAL  
BUND

50米  
亲江距

请接受长江的仰望

SMART,  
滨江公馆

约 69万 起  
总价

44-66m<sup>2</sup>滨江公馆，新内环中心  
地铁6号线，数量有限

Forte International Bund  
复地·海上海  
VIP LINE +86 27 846 99999  
中国武汉·滨江区·新港长江城 汉阳·钟家村南\*2千米

## 坚守家国情怀的全球化

(上接第3版)

除了感谢、感恩，在商会的“而立之年”，我想我们还要再次强调我们的信念和责任。过去，大家曾用“四千”总结浙商精神，即走遍千山万水、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(温州人总结为“白天做老板，晚上睡地板”)、诚信经营、规范运作、重视文化、回报社会。

现在，中国已经成为全球第二大经济体，我们浙商也得益于此，发展了、壮大了。所以我们在继承老一辈浙商的传统精神的基础上，也更加明确立足上海、中国，放眼全球的“新浙商精神”和“新浙商使命”：

浙商不仅要安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经济的代表。所以，我们要更加注重担当、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。

1. 扎根浙江、立足上海、面向全国和全球，这是习近平总书记在上海工作时对上海浙商提出

的明确要求。

十年过去了，像阿里、吉利、万向、杉杉以及复星等浙商企业，可以说都已成为了来自中国的全球企业代表。但与像GE、西门子等著名的跨国企业比起来，我们仍然有着非常大的差距，全球化还不够深入。我们不仅要能够代表中国去踢世界杯，我们更要在全球找到自己的位置、特色。特别最近几年“反全球化”的声音不少。我始终深信，全球化的贸易和资本流通，是可以让绝大多数人受益的。那我们作为中国企业，能不能在全球化中找到更多让各方共赢、为各方创造价值的案例？让人家觉得，来自中国的企业、来自中国的浙商，能够激活当地经济、创造更多就业、为所在社区创造价值，是值得尊敬的。

在这方面，马云会长的阿里巴巴就不用说了，吉利的李书福也是我们浙商里全球化做的非常好的。吉利收购沃尔沃之后，大家都评论说一系列亮眼的新车发布，这位“洋媳妇”确实已经成了吉利的贤内助。本来想邀请李书福专门来与大家分享，但因为全球化太投入，人在海外。还有我们的陈爱莲会长领导的万丰奥特以及南存辉主席的正泰集团，也不断在全球整合资源、壮大自己，成为了中国民营企业的隐形冠军。

当然复星也做了一点事：我们从2007年开始也在不断寻找全球化的机会，我们在全球的布局与国内的需求息息相

关，我们称为是“中国动力嫁接全球资源”。比如地中海俱乐部、太阳马戏团、复星葡萄牙保险、德国H&A银行等等。作为一家来自中国的全球企业，我们觉得能整合的海外资源、机会的确不少。

2. 加大研发和创新投入、深厚我们的产业，这是我们浙商的短板，也是我们必须要去加大投入的。

所以现在在我们浙商谈转型，不是说追求规模没有意义，而是说我们更应当注重企业的核心：人、技术、创新。在未来的三十年，在供应愈发丰富的时代，只有那些能够耐得住寂寞，将自己的产品和服务完美打磨的企业，才能最终赢得市场。

大家都知道鲁冠球和他的方向，在汽车零部件领域全球首指一指；但大家还要知道，万向在全球的互联网金融创新的基础技术研发上也同样全球领先，特别在“区块链”新技术上，他们的全球区块链实验室汇聚了全球最牛的技术达人，研发成果非常惊人。

3. 无论在中国还是海外，一定要遵守法律、符合监管。遵守当地法律、符合监管要求是我们中国企业全球发展的底线，就是要把自己做好，做一个透明的企业。

做企业，我们同样也要有明确的底线思维，正当正当、光明磊落。同时，我们还要学会、和善于经常与当地社会、监管、评级和各种第三方沟通、交流。

特别是在全球化的发展中，我们还要积极通过公益等形式，为当地社会做贡献、创造价值。比如我们支持当地文化与中国的交流，鼓励年轻人参与创新、创业，为环境保护这一全球问题做点实事。

最后，我还想再交流的一点：我们浙商，即有改革开放之初就投入创业大潮的第一代浙商鲁冠球、徐文荣；又有60后的马云、李书福和70后的鲁伟鼎、徐永安等最代表最中

坚的力量；还有80后、90后的新浙商、二代优秀浙商游族网络的林奇，丰收日的郑孟午，新光的虞江波，万丰奥特的陈斌以及杉杉控股集团的郑驹，他们已经成为各自企业的带头人，并开创了一片新天地。

所以我觉得，浙商精神是活的、有传承的，而且这种“薪火相传”的感觉，在中国经济、中国民营企业的发展道路上更加可贵。

谢谢大家！

## 面向中产，受益中国以及亚洲的长期成长机会

(上接第4版)

第二点，在全球范围，包括在中国都会看到“资产荒”，高收益资产很难找。所以，从去年4季度到今年。整个债券市场的利率下行非常明显。这个明显第一个对实体经济是有好处的，因为你降利息，相当于降了融资成本。这样使得很多公司能够受益。以复星为例，2014，我们整个贷息占我们负债成本大概在5.6%左右。2015年我们降到4.97%，相当于降了0.5%、0.6%，非常大。今年上半年我们又降到4.6%左右，又降了0.4个百分点，我估计到今年全年很有可能降4.2、4.3%，明年还会有下降。对民营企业来说，如果他负债率比较高，可能会从负债中

受益。当然对于很多企业而言，要抓住国家降息的时机，尽早做好自己负债的调整。

刚才讲了汇率、货币政策问题，这些都是基于已有数据判断，其实还有很多风险没有反应到汇率、利率当中去。比如美国大选，咱们也不知道11月8日揭开的答案究竟是什么？本来认为铁板钉钉希拉里赢了，现在看来又有变数。意大利宪法还要修订一下，11月下旬要搞一轮公投。英国现在态度是硬脱欧，欧盟态度也很坚决，波动也很大，还有意大利银行危机的问题。这些东西在当前经济形势、汇率、利率这方面都还没有反应出来，如果大家自己要做研究，把这些东西都应该反应出来。



全国统一客服专线  
400 821 6808

# 超级赢家

## 保障计划荣耀上市!

行业顶格4.025%定价年金  
复星保德信星享赢家年金保险

“星享赢家年金保险”概述：

“星享赢家年金保险”是复星保德信首款顶格定价年金产品，具备即付即领、满期返还、两倍祝寿等优势，为客户实现资产的合理配置，收获源源不竭资金流。通过搭配万能账户，实现资产保值增值，轻松成为低利率时代大赢家。最终实现让客户解决子女教育金、婚嫁金储备、养老金储备，并可以帮助客户做好家庭财富管理，实现财富传承。

12月10日

火爆来袭

本年度  
仅售40天，火速预约!

VIP钻石账户

VIP钻石账户指附加天天盈B款年金保险，最低保证年利率为3%；支持部分领取，第6年起领取不收取费用。钻石账户拟对接极具投资潜力的“南翔万商不动产投资计划”，投资安全，快速增值。



复星保德信人寿保险有限公司

中国上海市浦东新区芳甸路1155号浦东嘉里城36楼 201204 www.pfife.com.cn

超级赢家保障计划由星享赢家年金保险和附加天天盈B款年金保险(万能型)组成。

附加天天盈B款年金保险(万能型)，是万能保险，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

棠岸  
Atlas Palace

# 少数人·奢资产

**197席亲海别墅** / 81m<sup>2</sup> — 514m<sup>2</sup>

80m<sup>2</sup> — 228m<sup>2</sup> / **807席瞰海公寓**

A T L A N T I S S A N Y A

亚特兰蒂斯全球专有可售物业 | 钱潮不息 | (0898) 88897888

亚特兰蒂斯  
ATLANTIS

ALL BEYOND  
IMAGINATION



爸爸妈妈和孩子一起，滑出第一步

Cub Med北大壶滑雪场毗邻影都长春，座落于国家首批4A级景区内，距离长春龙嘉国际机场1.5小时车程，举办过第六届亚洲冬运会，被誉为“粉雪度假天堂”，更可欣赏中国四大奇观之一的吉林雾凇美景。

- ※ 拥有国际标准雪道19条，提供由ESF认证的初、中、高级专业雪道
- ※ Club Med滑雪学校为成人和儿童提供6个级别的双板和单板课程
- ※ 孩子们的娱雪乐园，在专业的国际化G.O的带领下充分感受雪地乐趣
- ※ 丰富的雪后娱乐休闲活动，揽北国群山、品国际美食
- ※ 来自世界各地的国际化G.O团队是您整个假期的欢乐源泉

精致一价全包滑雪假期



扫码关注微信



[www.clubmed.com.cn](http://www.clubmed.com.cn)

Club Med