Thomas Cook
托迈酷客

旅游行业历史最为悠久的品牌现已进入中国，将以全新的品牌形象：Thomas Cook托迈酷客，为中国旅行者提供定制化和新颖的旅行安排，打造梦想中的假期体验。

即将推出的目的地包括：

亚洲	非洲	美洲	欧洲
泰国 柬埔寨 越南 不丹 阿联酋	埃及 摩洛哥	古巴 美国 墨西哥 秘鲁	希腊 俄罗斯 西班牙 奥地利 英国 北欧 意大利 瑞士

微信扫一扫，
打造梦想假期体验

微博关注[托迈酷客]
了解最新动态

▶ 旗下泰国普吉岛酒店复星员工享内部价！

卡马拉海滩Sunwing晴乐湾　每晚人民币 420起

卡马拉海滩Sunprime晴览庭　每晚人民币 499起

www.thomascook.com.cn　400-100-6262 24h　info@thomascook.com.cn

本报由复星控股主办　主编：俞本庆　视觉编辑：王晓琳　电话：021—23156750　邮箱：yubq@fosun.com
编辑部地址：复兴东路 2 号复星商务大厦 1009 室　邮编：200010　上海介禾文化传媒有限公司排版印刷　电话：62992428

复星控股 FOSUN HOLDINGS　全国企业报刊——特等奖　传播创造价值 · CREATING VALUE BY COMMUNICATION

生长 08 | 大健康 09 | 快乐生活 10 | 财富管理 11 | 蜂巢城市 12 | 互联网+ 13 | 复星人数字报：http://www.cnepaper.com/fxr/

www.fosun.com

复星人 FOSUN TIMES

生·长 THRIVING —强健CIPC生态系统— STRENGTHENING CIPC ECOSYSTEM

总第337期　本期28版　2016年3月31日

用手机扫描二维码关注复星人报微信

厘清政商关系就是解放生产力

——郭广昌在参加全国政协第十二届四次会议经济界联组讨论上的发言

第十二届全国政协委员郭广昌于 3 月 8 日上午参加全国政协第十二届四次会议经济界联组讨论，并作为指定发言人，结合今年政府工作报告、围绕总书记"亲"和"清"的重要讲话，谈了自己的体会。郭广昌认为，"亲"和"清"这两个字非常重要。如果厘清了新型的政商关系，本身就是解放生产力。厘清了"亲"和"清"的新型政商关系，就可以扫除政府官员以及民营企业心里的雾霾，能让大家放手去工作。（5版）

郭广昌致股东的信：

让复星成为最大的"独角兽"

复星国际于 3 月 31 日披露了 2015 年全年业绩。截止到 2015 年 12 月 31 日，复星集团总资产达到 4,053.4 亿元，同比增长 24.8%；复星归属于母公司股东之净资产达到人民币 752.5 亿元，较去年底增加 52.3%，每股归属于母公司股东之净资产为人民币 8.74 元，同比增长 22.5%。郭广昌董事长致信全体股东，深刻诠释双轮驱动下，复星在过去一年在融资端、投资端和资产负债结构整体优化上所取得的成绩。

（3、4版）

聚焦"独角兽" 16版

探寻CRM"独角兽"背后的秘密

——解读和创科技（红圈营销）攻坚"蓝冰市场"之路

（2版）
三亚亚特兰蒂斯揭开神秘面纱 明年下半年计划对外营业

（9版）
药品器械快速增长 医疗服务加快布局 2015年复星医药经常性收益大幅增长

（18版）
与公益一起成长 ——2016复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼在沪举行

[版权声明]本报刊登的所有内容（包括不限于文字、图片、图表、版面设计），未经本报书面许可，任何人不得转载、摘编或任何其他形式使用。违反上述声明，本报将依法追究其法律责任。
[免责声明]本报由复星控股发行，意在提供复星控股及其直属、非直属子公司以及关联产业（包括但不仅限于复星国际及其子公司）（简称"复星"）的相关信息，不构成复星的信息披露或投资推荐。

深化改革中的民营企业思考与行动

——郭广昌董事长“两会”期间积极建言认真履职

本报讯 阳春三月，正是玉兰绽放的时节。

3月3日至3月14日，全国政协委员、集团董事长郭广昌参加了在京召开的第十二届全国委员会第四次会议，并与全国2000多位全国政协委员一起听取了国务院总理李克强、全国政协主席俞正声所作的工作报告，圆满完成了会议各项议程。会议期间，郭广昌委员积极建言献策，认真履行职责，递交的相关提案内容受到了海内外媒体的广泛关注和认同。

作为全国政协的重要界别组成，郭广昌委员所在的全国政协经济界再次成为众多媒体关注的焦点之一。3月4日下午，李克强总理参加了与全国政协经济界、农业界委员联组会现场委员座谈，郭广昌委员出席会议，并为国家经济发展积极献计献策。

郭广昌委员作为中国民营经济的代表之一，其每年在全国“两会”期间的提案、建议一直受到广泛关注。今年全国“两会”前，郭广昌委员经过大量走访、调研，把智慧经济、民生公共话题作为关注方向，提案涉及供给侧改革、医疗体系完善等领域的观察，也涉及投资、互联网等行业的热点话题。郭广昌委员的提案共有五个，分别是：关于以建设“智慧经济体”为抓手提高全要素生产率的提案；关于在脱贫攻坚中发挥民企产业导入作用的提案；关于升级2.0版海外投资保险制度的提案；关于以“互联网医院”模式推进国内分级诊疗的提案；关于建立多层次的儿童专科医疗服务体系的提案。

在3月8日上午召开的全国政协第十二届四次会议经济界联组讨论会上，郭广昌委员作为指定发言人，结合习近平总书记3月4日在全国政协民建、工商联界联组讨论时以“亲”、“清”两字阐述新型政商关系的重要讲话，谈出了自己的三点切身体会。郭广昌认为，总书记提出的“亲”、“清”两字非常重要。稳经济首先是稳信心，振兴经济首先是振奋人心，理清了“亲”和“清”的新型政商关系后，可以扫除大家心里的雾霾，本身就是解放生产力。他建议，“未来我们经济发展可以慢一点，但中国绝对不可以往后退。”

“两会”期间，中央电视台、人民日报、新华社、中国新闻社、光明日报、新京报、证券时报、第一财经等数百家媒体，均以显著位置关注并报道了郭广昌委员参政议政，并普遍对其建言智慧经济发展、促进民生改善的意见和建议给予高度评价。许多媒体还针对郭广昌委员的提案建议撰写评论，为民生改善、民企发展讨论汇聚意见、凝聚共识，成为“两会”期间参政议政、社会互动的一个缩影。

□孟文博

复星国际公布 2015 年业绩

总资产突破 4000 亿 2/3 聚焦富足、健康、快乐三板块

本报讯 复星国际于 3 月 31 日披露了 2015 年全年业绩。截止到 2015 年 12 月 31 日，复星集团总资产达到 4,053.4 亿元，同比增长 24.8%；复星归属于母公司股东之净资产达到人民币 752.5 亿元，较去年底增加 52.3%，每股归属于母公司股东之净资产为人民币 8.74 元，同比增长 22.5%，自 2004 年起 11 年间归属于母公司股东之净资产复合年增长率达到 43.1%；归属于母公司股东之利润为人民币 80.4 亿元，同比上升 17.3%。

在保险业务方面，2015 年复星进一步增持复星葡萄牙保险的股权至 84.986%，并将全球性保险公司 Ironshore 以及美国财险公司 MIG（Meadowbrook Insurance Group）并表，目前已初步建立由永安保险、复星保德信人寿、鼎睿再保险、复星葡萄牙保险、Ironshore 以及 MIG 构成的全球保险产业网络。

截止 2015 年末，复星旗下保险板块总资产金额已达人民币 1,806.0 亿元，占集团总资产比例由 2014 年底的 32.9% 上升至 44.6%；保险可投资资产创新高，突破人民币 1,600 亿元，较 2014 年末大幅增加人民币 536.1 亿元；保险板块归属于母公司股东之利润大幅攀升，达到人民币 21.0 亿元，同比增长 88.4%。

在投资层面，复星正在加速被投企业上市，提高资产流动性。2015 年，复星推动 8 个项目在 A 股或 H 股 IPO，4 个项目在新三板挂牌，同时实现部分项目获利退出：分众传媒项目收回 5.5 亿美元；BHF 项目退出收回 2.2 亿欧元；长园集团和中国国旅的退出分别收回人民币 10.1 亿元和人民币 9.3 亿元。

此外，2015 年末，复星净债务率下降到 69.3%，较 2014 年末进一步下降 4 个百分点。在复星集团合并层面上，三年及以上到期的债务占总债务的比重也由 2014 年 12 月底的 31.1% 上升至 2015 年底的 40.0%。

此外，在坚持“保险＋投资”双轮驱动战略同时，2015 年复星在资产端聚焦 B2F（Business to Family），进一步投资富足、健康和快乐三大板块。

截止 2015 年 12 月 31 日，富足、健康和快乐三大板块总资产规模达到 3,033.8 亿元，占集团总资产比例上升至 74.8%，较 2014 年底扩大 11.6 个百分点；净资产增长至人民币 443.1 亿元，占集团净资产比例上升至 45.1%，较 2014 年底增长 77.2%；营业收入已达到人民币 386.7 亿元，同比增长 84.6%，占集团总收入的 49.1%；归属于母公司股东之利润达到人民币 76.6 亿元，同比增长 47.7%，占集团归属于母公司股东之利润的 95.3%。

另外，作为经资产战略的一部分，复星在新增投资上正在大力推进“独角兽”战略，同时推动存量投资项目转型成为“独角兽”；与此同时，加大与“独角兽”企业的合作，并长期推动集团成为“独角兽”。

□王晨

汪群斌等入选美国保险权威杂志热门 100 榜

本报讯 最新一期美国 Insurance Business保险业杂志公布了2016年“热门100榜”，复星国际执行董事兼总裁汪群斌、IRONSHORE首席执行官KEVIN H. KELLEY及MEADOWBROOK总裁兼首席执行官ROBERT S. CUBBIN榜上有名，以表彰他们在致力推动保险业格局变革及快速成长上所作出的贡献，同时表彰他们作为公司高级管理层，在带领团队于保险市场、风险管理、公司治理、合规管理等工作上的积极和不遗余力。

美国Insurance Business杂志是美国保险业的专业杂志，主力关注保险行业报告及最新行业新闻，向大众提供政府、监管机构、保险公司等重要动态、观点和分析。其著名的年度榜单“热门100榜”是保险业界最富声望的榜单之一，旨在表扬每年最引人注目的保险企业和最具影响力的焦点人物。榜单获奖者由保险业同行提名，然后由Insurance Business杂志编辑团队进行遴选。

本次荣登美国Insurance Business保险业杂志2016年“热门100榜”的公司还包括：巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦公司特种保险公司（BERKSHIRE HATHAWAY SPECIALTY INSURANCE）总裁兼首席执行官PETER EASTWOOD、英国劳合社（LLOYD’S OF LONDON）首席执行官Inga Beale、北美劳合社保险（LLOYD’S NORTH AMERICA）董事长HANK WATKINS、怡安保险顾问有限公司（AON RISK SOLUTIONS）首席执行官MICHAEL J. O’CONNOR等。

□冯绍峰

三亚亚特兰蒂斯即将揭开神秘面纱

明年下半年计划对外营业

本报讯 近日，亚特兰蒂斯（三亚）全球投资会暨VIP晚宴于北京举行，此次活动是三亚亚特兰蒂斯首次公开亮相。会上介绍了其在海南三亚海棠湾投资兴建的亚特兰蒂斯度假酒店建设情况，同时宣布将对外销售部分产权公寓及别墅项目。

三亚亚特兰蒂斯度假酒店是由复星投资建设，由科兹纳国际控股公司经营管理。项目总占地806亩，耗资约110亿元人民币，计划于2017年下半年正式对外营业。

建成后的三亚亚特兰蒂斯度假酒店将是一座以海洋为主题的度假型酒店，此酒店拥有1314间全海景酒店客房，并拥有一座总海水体量约47000吨，容纳60000只海洋生物的水族馆，该水族馆采用先进的亚克力粘接技术，其中最大展示亚克力观赏面长度16.5米，高度8.3米。此外，还拥有一座占地面积290亩的亚特兰蒂斯主题水上乐园。该公园配备全天候加热系统，使水温恒定在28℃，建有穿过鲨鱼缸的极速滑道和自然重力设计的漂流河等水上游乐项目。酒店的海豚湾互动区将带给宾客在海水中与海洋动物零距离接触的机会，海豚湾剧场则将上演汇集多种海洋动物和多国演员的亚特兰蒂斯主题表演秀。

除主题酒店外，会上还推出了号称“亚特兰蒂斯全球唯一可售物业”。据介绍，可售物业中包括807套面积为80平米、110平米、170平米和220平米的产权公寓及197套别墅。同时复星还提供一站式托管服务，业主可将所购物业委托给复星，纳入酒店运营计划进行租、售及养护等服务。

此次会议还发布了“亚特兰蒂斯尊享金会员”，会员除获得亚特兰蒂斯项目优先投资权限、超额消费额度外还将享受复星生态圈内众多优质商家的最高优惠权限。

复星集团合伙人、副总裁兼旅游及商业集团总裁，亚特兰蒂斯(三亚)项目董事长钱建农介绍，复星看准中国快速增长的中产阶级消费需求和生活方式的不断升级，将快乐时尚产业升级为企业战略重点。当前复星在快乐时尚板块上的投资已达430亿元，项目近100个，其中超过一半的投资集中在旅游休闲行业，目前包括亚特兰蒂斯酒店、法国地中海俱乐部(Club Med)、英国旅行社Thomas Cook、加拿大太阳马戏团、北海道星野度假村、印度线上旅行社Makemytrip、世界邦等多个全球著名度假娱乐品牌均已纳入复星“生态圈”。

本次亚特兰蒂斯（三亚）全球投资会的启动，不仅是三亚亚特兰蒂斯的一次推介，更是展现复星集团对三亚旅游的布局和深耕，随着复星集团全球快乐时尚板块的战略布局，三亚旅游业必将成为全球顶级度假者的又一终极目的地。

□魏雯佳

药品器械快速增长 医疗服务加快布局

2015 年复星医药经常性收益大幅增长

（上接第 9 版）

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、台湾、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。

2015 年复星医药集团研发支出 8.30 亿元（含资本化开支），同比增长超过 21.27%。其中，药品制造与研发板块研发费用人民币 5.38 亿元，占药品制造与研发板块业务收入的 6%。

经过多年的研发积累，截至报告期末，复星医药在研新药、仿制药、生物类似药及疫苗等项目 161 项，报告期内，1 个生物 1 类创新药、2 个 1.1 类创新药、10 个国内尚未上市的 3.1 类新药已向国家食药监总局提交临床申请；23 个产品获得临床批件，13 个项目正在进行临床试验。此外，报告期内，二叶制药的注射用哌拉西林钠舒巴坦钠通过 CFDA 上市批准，药友制药的盐酸文拉法辛片通过美国 FDA 上市批准。2015 年，复星医药药品制造与研发板块专利申请达 89 项，公司药品制造与研发板块获得专利授权 15 项。

与此同时，复星医药还通过战略联盟、项目合作、组建合资公司等方式多元化地开展创新研究，不断增强研发能力。为打造创新中药研发平台，在上海中医药大学成立“复星医药中药科技创新基金”，建设校企合作的创新中药研发平台；与上海药物所签订战略合作框架协议，建立产学研合作关系，加快技术成果转化。2015 年，复星医药还投资了专注于发现和研发创新前沿的蛋白质药物的临床研发公司 Ambrx Inc.。

此外，复星医药是国内较早启动国际化发展战略的医药企业，目前已初步具备了国际化的制造能力，并已有数条生产线通过了相关国际认证，部分制剂和原料药产品已成规模地进入国际市场。在全球市场，复星医药已成为抗疟药物研发制造的领先者。截至 2015 年 12 月 31 日，公司已有 13 个原料药通过美国 FDA、欧盟、日本厚生省和德国卫生局等国家卫生部门的认证，桂林南药有 1 条口服固体制剂生产线、4 条注射剂生产线及 2 条原料药生产线通过 WHO-PQ 认证检查，药友制药有 1 条口服制剂生产线通过加拿大卫生部认证及美国 FDA 认证。

探索医疗服务业态和模式的创新

2015 年，复星医药继续强化已基本形成的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医疗服务业务的战略布局，加快互联网医疗发展战略，积极探索大健康产业布局，并持续提升业务规模和盈利能力。截至 2015 年 12 月 31 日，复星医药控股的禅城医院、济民医院、广济医院及钟吾医院合计核定床位 2,770 张。

2015 年，禅城医院新综合医疗大楼“精进楼”投入使用，为打造差异化医疗服务平台打下基础；钟吾医院康复体检医院启动建设，使公司医疗服务平台更趋多元化；复星医药分别参与创设温州老年病医院有限公司和青岛山大齐鲁医院投资管理有限公司，积极探索社会资本办医新模式；启动建设“台州浙东医院”、参与创设上海星双健医疗投资管理有限公司，积极整合医疗服务与养老服务资源，探索医养新模式；进入并布局血透领域，规划产业链整合；此外，通过开拓与“挂号网”的战略合作以及领投“名医主刀”A 轮融资，实现线上与线下服务的无缝嫁接，形成 O2O 闭环，探索医疗服务业态和模式的创新。

此外，公司积极支持并推动美中互利旗下高端医疗服务领先品牌“和睦家”医院和诊所网络的发展和布局。2015 年，“和睦家”医院继续保持在北京、上海等核心城市高端医疗领域的品牌号召力和领先地位，青岛和睦家医院于 2015 年内开业、广州和睦家医院也在加紧建设中。

在投入国内医疗服务行业的同时，公司也密切关注境外主流市场医疗服务领域新经营模式的探索。2015 年，公司投资了美国日间手术中心 Sovereign Medical Services,Inc. 约 30% 的股权，以期进一步摸索新医疗服务模式未来在中国市场的借鉴与实践。

“内生与外延”双轮驱动 实现业务快速增长

2015 年，复星医药通过内生式经营和外延式并购，实现了在医学诊断与医疗器械领域业务的快速发展。公司积极推进 Alma Lasers 的业务发展，并加强化对 Chindex Medical Limited 代理业务的拓展，“达芬奇手术机器人”手术量在 2015 年实现快速增长。目前，Alma Lasers 激光美容设备占据全球激光美容设备 15% 的市场份额，占据国内激光美容设备 30-40% 的市场份额；公司代理销售的“达芬奇手术机器人”是唯一一个已经获得美国 FDA、中国食药监总局许可上市的手术机器人产品。2015 年，Alma Lasers 继续加快开拓国际市场并重点关注中国、印度等新兴市场。Alma Lasers2015 年实现营业收入人民币 68,848.62 万元，较 2014 年增长 10.79%；与此同时，Alma Lasers 进一步加强新产品尤其是医用治疗器械的开发，产品线向临床治疗领域拓展，2015 年，Alma Lasers 产品共获得 5 项新的欧盟 CE 认证及 1 项美国 FDA 的 510（k）认证。

在药品分销和零售领域，公司参股投资的国药控股经过十余年的发展，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。2015 年初，复星医药与国药控股完成了对包括复星药业、复美大药房、金象大药房在内的药品分销与零售业务的整合、优化资源配置。2015 年，国药控股实现营业收入 2,270.69 亿元、净利润 56.96 亿元、归属净利润 37.61 亿元，分别较 2014 年增长 13.46%、25.15% 和 30.81%，其旗下国大药房已拥有零售药店 3,080 家。此外，公司尝试通过与“挂号网”合作形式，开拓新的商业模式。

公司董事长陈启宇表示，复星医药作为国内具有一定规模，并率先迈开国际化步伐的医药企业，将从目前的医药市场和行业政策大环境中受益，公司在继续加强产业运营，投入更多资源以支持产品创新和市场扩张的同时，也将继续围绕所关注的治疗领域积极进行企业并购，快速扩大产业规模，持续提升整体的市场竞争力；在利好的政策环境下，公司将抓住机遇，加速在医疗服务领域的拓展。

2016 年，复星医药将继续以促进人类健康为使命，秉承“持续创新、乐享健康”的经营理念，以广阔的中国医药市场和欧美主流市场仿制药的快速增长为契机，坚持内生式增长、外延式扩张、整合式发展并举的发展战略，加大对行业内优秀企业的并购，持续优化与整合医药产业链资源，加强创新体系和产品营销体系建设，积极推动产业国际化的落地，强化公司核心竞争能力，进一步提升公司经营业绩。

□易铮城

与公益一起成长

—— 2016 复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼在沪举行

本报讯 3 月 27 日，2016 年复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼在上海隆重举行，这是该奖项进入中国以来的第三届颁奖庆典。目前，该奖项已在上海和北京两个主要城市开展，见证了京沪两地优秀青少年的志愿故事。

与公益共成长，项目影响力不断扩大

颁奖典礼上，16 名为公益做出杰出贡献的初高中学生被授予“明星志愿者”称号和银牌，成为本届中国最优秀的青少年志愿者。其中，来自北京市第四中学的高三学生王世伟，和来自复旦大学附属中学的高一学生姚紫馨荣获“慈善大使”称号和金牌。他们将代表中国参加五月在华盛顿举行的保德信青少年社区志愿奖全球颁奖典礼，与来自其它国家和地区的中学生志愿者开启一场公益之旅。

王世伟牵头成立了北京中学生公益联盟，在北京 28 所学校之间架起一座桥梁，通过各种创新，将中学生参与公益的方式推到新的高度和广度。姚紫馨与小伙伴一起建立了“小小阳光青少年公益平台”，多次开展各类公益活动，并在北京、深圳、香港、杭州等地建立起分部。

三年来，复星保德信青少年社区志愿奖从来自 208 所中学的 1090 份申请者中，评选表彰了 138 名投身公益的中学生。上海教育报刊总社学生媒体发展中心副总编辑暨奖项评审委员会负责人杜晓峰说：“案例的质量逐年提高，评选的难度也逐年增加。这个奖项以寻找和表彰优秀的青少年志愿者为宗旨，鼓励更多的中学生投身公益，逐渐在学校中传播开来，日益成为一个知名的公益品牌。”

播下公益种子，志愿者人生路更精彩

复星集团副总裁、复星公益基金会副理事长李海峰在开场致辞中讲到：“公益是一颗永远年轻的种子，我们希望通过这样的活动，影响心里有公益心种子的青少年，并通过他们，去影响他们成长路上的每一位伙伴，以此来影响整个社会的进步和发展。我们非常愿意和青少年朋友们一起，在公益的路上，走得更远。”

搜狐集团副总裁曾伏虎代表嘉宾致辞，他指出，独立、自信和勇气是当代青少年在做公益过程中最重要的品质。

典礼当天特别邀请了 2015 年“慈善大使”许超和明星志愿者高昕琦重返这个舞台，与复旦大学蒋昌建老师和 SMG 主持人小荷姐姐一起，共同就“成长和公益”展开对话和交流。

保德信青少年社区志愿奖全球行政总监 Greg Loder 先生表示：“获奖者在他们的志愿活动里注入了无限的正能量和热忱。我们希望他们的榜样能够鼓励其他的中学生参与志愿活动。”

该奖项起源于保德信青少年社区志愿奖，是美国最大的、授予青少年的、完全基于自愿性社区义工服务的奖项。通过表扬已经在社区做出正面贡献的青少年，鼓励其他青少年参与其中。20 年以来美国的奖项已经表彰了 115,000 名中学生。不仅如此，该奖项还扩展到日本、韩国、台湾、爱尔兰、印度和巴西等国家和地区。

“从身边开始，从小事开始，从爱好开始，书写你的精彩志愿故事”，这是复星保德信青少年志愿奖所倡导的志愿者服务精神。该活动由复星公益基金会和保德信金融集团联合主办，共青团上海市委员会指导，上海中学生报社和复星保德信人寿保险公司协办。上海市民政局、共青团上海市委员会、复星公益基金会、保德信金融集团、上海教育报刊总社学生媒体发展中心、搜狐集团、上海电视台以及各级媒体等百余位嘉宾出席了本次颁奖典礼。 □张立琪

“为了星星的孩子”

复星保德信推出互联网保险众筹通用平台

本报讯 近日，复星保德信人寿携手复星公益基金会联合推出了首个由保险公司发起的互联网保险众筹通用平台——众筹保。平台的第一个公益众筹项目——“为了星星的孩子”关爱自闭症儿童众筹也同步上线。

自闭症，又称孤独症，被归类为一种由于神经系统失调导致的发言障碍，病症包括不正常的社交能力、沟通能力、兴趣和行为模式。全球有 3500 万人患有自闭症这种神经系统疾病。自闭症患儿又被称为“星星的孩子”。

“为了星星的孩子”公益众筹项目在第一阶段将共为五位“星星的孩子”进行保险众筹，每个孩子的众筹目标是 2 万元，众筹达标后，复星基金会将以 2:1 的比例配捐，也就是说为每个孩子再出资 4 万元，共计捐赠 20 万元。这些孩子从 12 周岁到 25 周岁，每年可以领取 6500 多元，用于康复治疗。

复星保德信人寿相关负责人表示，本次“为了星星的孩子”公益众筹，旨在唤起整个社会对于自闭症的关注，逐渐建立并完善自闭症康复治疗相关的医疗保障、社会义工、康复机构、康复基金、患儿成年就业等社会保障及关爱体系，保障自闭症患儿的基本生存权益和生活尊严。

据悉，复星保德信人寿近年来在“保险＋互联网”做了很多探索，包括开发了复保宝、星客购省和星盟计划等保险网络平台，并将互联网技术深入融合于健康管家服务中等。 □王琼

让所有结核病患者都能得到及时救助和关爱

中国防痨协会与复星公益基金会携红旗制药共同发起“双千行动”项目，并于 2016 年世界防治结核病日主题宣传活动正式启动

本报讯 3 月 24 日是第 21 个世界防治结核病日，我国的宣传主题是“社会共同努力，消除结核危害”。2015 年，世界卫生组织提出了到 2035 年全球结核病终止的目标，我国政府也提出了全民健康和消除贫困的目标。为此，中国防痨协会建立了“中国防痨公益基金”，并与复星公益基金会携手复星医药成员企业沈阳红旗制药有限公司共同发起中国防痨公益基金——结核病贫困救助“双千行动”项目。

3 月 22 日，在由国家卫生计生委和北京市人民政府共同主办的世界防治结核病日主题宣传活动上，“双千行动”项目宣布全面启动。当天，世界卫生组织结核病 / 艾滋病防治亲善大使彭丽媛应邀参加了活动，并给进城务工人员发放了健康包，慰问了现场参加义诊的医务人员和进城务工人员。

“双千行动”项目自 2016 年启动到 2020 年持续五年，每年至少能救助 1000 名贫困结核病患者，每位患者的救助经费至少 1000 元。复星公益基金会携手复星医药成员企业红旗制药将持续支持这个项目，提供资金、药品等多种形式的赞助。

复星公益基金会成立于 2012 年 9 月，一直秉承复星集团“修身、齐家、立业、助天下”的文化理念，其宗旨为传承文化、支持教育、鼓励青年创业、传播健康理念、赈灾帮困等。红旗制药是复星医药成员企业，已成为全国最大的抗结核药物研发和生产基地。

为了打造中国抗结核药物生产基地，红旗制药经过几代人的艰辛努力。目前，其抗结核一线药物有利福平胶囊、利福平胶囊Ⅱ、异烟肼片、乙胺丁醇片（胶囊）、吡嗪酰胺片（胶囊）、丙硫异烟胺肠溶片等，销量始终处于国内前列。尤其是 FDC（固定剂量复合剂）产品，拥有每日和隔日服两种药品。目前红旗制药公司的抗结核药物已经系列化，为中国乃至世界结核病的治疗做出了重要贡献，尤其 FDC 的出现满足了标准化治疗的需要，为我国疾控采购免费发放药物提供了极大地便利。同时，也是促使患者规律用药的有力武器。

在耐多药结核病方面，红旗制药一方面自行研发新型药物如：地衣麦迪片，同时代理了环丝氨酸胶囊、卷曲霉素；目前正在引进贝达喹林片等二线高端结核药品。

据悉，“双千行动”项目已于近日正式启动。活动举办方希望唤起社会各界爱心企业和人士积极加入到中国防痨公益基金捐赠队伍来，使更多的结核病贫困患者及家庭受益，通过这样的公益行动能影响社会更多的力量共同努力，实现全球结核病终止的目标。 □易锦媛

郭广昌致股东的信：让复星成为最大的那只“独角兽”

各位复星的股东：

感谢大家一直以来对复星及管理层的信任！

正如我在去年的致股东的信中所说，“复星已进入发展的快车道”。过去一年，我们的确在前一年的业绩基础上又取得了巨大进步。特别得益于复星坚持的“保险+投资”双轮驱动的核心战略，过去一年复星继续在融资端、投资端和资产负债结构整体优化上获得显著提升。

这些提升直接体现在过去几年复星的业绩增长上，其中各主要指标均保持了大幅提升。截至2015年12月31日止，本集团总资产达到4,053.4亿元，同比增长24.8%；归属于母公司股东之权益达到人民币752.5亿元，较2014年末增加52.3%，自2004年起11年间净资产复合年增长率达到43.1%；归属于母公司股东之利润实现人民币80.4亿元，较2014年同比上升17.3%，近4年复合年增长率为24.0%。董事会建议派发截至2015年12月31日止年度的末期股息每股股份港币0.17元。

复星的快速生长并非偶然，这是我们厚积薄发的过程。特别在全球经济复杂多变的环境中我与董事会及全体管理层都更加清楚地知道复星要做什么，就是我们要更加聚焦于内生性增长，发现、投资并培育“独角兽”，打穿复星内外核心资源，专注以工匠精神来打磨产品，为家庭提供富足、健康和快乐的一站式综合解决方案，服务好我们的客户，为他们创造价值。2015年我们在许多方面都取得了令人兴奋的成绩，我们对这些领域在2016年继续增长也充满了信心。

保险可投资资产规模持续高速增长，保险板块利润大幅攀升

保险仍然是复星最重要的业务板块。2015年，我们进一步增持Fidelidade的股权至84.986%，并在2015年12月注入补充性资本欧元5亿元；我们成功完成了专注于特种险的全球性保险公司Ironshore以及拥有丰富劳工险业务经验的美国财险公司MIG这两个重要项目的交割。至此，由永安财险、复星保德信人寿、鼎睿再保险、复星葡萄牙保险、Ironshore以及MIG组成的全球性的复星保险产业网络已具备雏形。

截至2015年12月31日止，复星旗下保险板块总资产金额已达人民币1,806.0亿元，占本集团总资产比例由2014年底的32.9%上升至44.6%；可投资资产达到人民币1,604.0亿元，较2014年同比大幅上升50.2%；保险业务板块归属母公司股东之利润达到人民币21.0亿元，占本集团归属母公司股东之利润的26.2%，同比增长88.4%，其2013年至2015年的复合年增长率为100.5%。保险板块规模继续高速增长，但对我们来说更重要的意义在于复星以保险为核心的综合金融基因正在快速进化、生长，这为我们的整体运营和盈利方式带来了深远影响：

首先，复星旗下各保险公司在成本控制上均表现优秀。在非寿险业务上，除新并表的MIG的综合成本率为100.3%外，Ironshore、永安财险及复星葡萄牙保险的综合成本率均低于100%，分别为96.7%、98.0%和98.4%；而在寿险业务中，复星葡萄牙保险的现有储蓄型寿险业务平均保证利率为2.2%，其中新储蓄型寿险业务平均保证利率仅为1.8%；复星保德信人寿相关产品的平均保证利率为2.7%。具有行业竞争力的成本控制，再嫁接复星专业的全球投资能力，保险板块在2015年全球资本市场剧烈震荡中仍维持了2.9%的平均利差1。（1 基于总投资收益率。）

其次，由于复星旗下保险公司全球化分布的特点，使得我们的负债与资产的货币配置更多元、平衡。截至2015年12月31日止，保险板块可投资资产中欧元占42.7%，美元占38.7%，人民币占8.8%，港币占4.2%，除此之外还有少量的英镑、日元和其他货币。这种多元化的保险负债结构，让我们可以更从容地面对全球汇率波动加剧的局面，形成天然对冲，规避风险。再加之复星旗下保险公司为中产阶级提供了丰富的风险管理和财富保障产品、服务，也为复星提供了稳定并高速增长的利润，我们也对复星保险板块的未来充满了信心。现在及未来，我们核心就是要通过复星的资源支持、不同保险企业之间的业务协同、人才的流动和发展打造一个全球性的保险产业网络，让整个保险板块的价值在本集团的业务层面上持续提升。因此这就让我们明确了今明两年的工作重点将是加强投后管理，做大做强现有的保险公司，同时建立完善的投后管理机制。当然，我们在巩固投后管理的同时仍将继续寻找优质投资标的，一方面围绕现有保险公司加强产品补强和协同型收购，比如鼎睿再保险收购加勒比财产保险NAGICOHoldings Limited的50%股权，该项目仍在监管审批中；另一方面积极探索保险可投资资产成长的新模式，比如保险分拆资产包（Run-Off）资产，以此来稳步扩大保险版图，打造世界一流的保险集团。

资产端聚焦家庭的富足、健康和快乐需求

过去几年我们发现了一个非常重要的趋势，就是中国正在经历一场消费品的“品质革命”。截止2015年底，最终消费已贡献中国GDP66.4%的成长。正在迅速崛起的中国家庭，已经过了纯粹追求低端、便宜的年代，现在中国家庭消费者正在开创一个高品质的时代，家庭正成为中国消费增长的关键动力。我们相信，未来中国成长将越来越由消费驱动，而在消费领域最值得重视的就是家庭财富的保值增值，以及每个人的健康管理、快乐生活，这也是全球家庭共同的追求。因此，我们在资产端更加坚定地聚焦直接对家庭的商业模式（B2F），通过复星的产品和服务让家庭更富足、更健康、更快乐。

截至2015年12月31日止，富足、健康和快乐三大板块总资产金额达人民币3,033.8亿元，占本集团总资产比例上升至74.8%，较2014年底增长47.7%；净资产增长至人民币443.1亿元，占本集团净资产比例上升至45.1%，较2014年底增长77.2%；营业收入已达到人民币386.7亿元，同比增长84.6%，占本集团总收入的49.1%；归属于母公司股东之利润达到人民币76.6亿元，同比增长47.7%，占本集团归属于母公司股东之利润的95.3%。

富足板块：复星希望通过富足板块的发展和积累，为我们的客户提供全方位有着富足生活的解决方案。我们正致力于打造一个全球性的家庭财富管理平台，这不仅包括各种保险产品提供的风险管理和财富保障，还包括家庭财富增长管理配置、互联网金融等更多元化的综合金融服务。截止2015年底，我们保险可投资资产规模为人民币1,604.0亿元；集团直接管理的基金规模为人民币633.9亿元；以及多个牌照资源支持复星金融业务的多元发展。我们希望通过嫁接复星的产业深度和投资能力，提升综合金融的产品力，为客户提供更多样化的投资选择和更高的投资回报。

在过去复星富足板块的积累上，2015年我们取得了累累硕果，这包括与蚂蚁小微金融服务集团有限公司等股东共同设立的浙江网商银行正式开业；继日本IDERA之后，又先后设立了英国地产投资及资产管理平台Resolution Property和俄罗斯综合性金融平台复星欧亚资本；中国境内云通小贷、星灵资产、量富征信等创新金融相继设立；宣布收购德国最大独立私人银行之一的H&A 100%权益，该项目正待监管审批中。除此之外，复星全资附属公司恒利证券（香港）有限公司在2016年初正式更名为复星恒利证券，这将成为我们全球性财富管理网络的重要组成部分。富足板块的家庭财富管理模式有助于本集团通过管理、运营轻资产来获得长期稳定的管理收益。

健康板块：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，在制药工业、药品分销与零售、医疗器械及诊断和医疗健康服务上都形成了绝对的竞争优势。现在，全球医药健康产业正迎来新的一轮爆发式增长，特别在医院、养老、健康险和互联网医疗等细分市场的空间巨大。

在这个机遇下，我们综合复星健康板块优势，重点关注人口老龄化、新生儿、亚健康和肿瘤四大领域，通过全面提升医疗服务、医疗技术，打通健康管理+健康保险以及积极拥抱现代信息技术，打造大健康产业的闭环生态系统。其中，我想着重谈谈复星健康板块的三大新方向：

首先是复星医疗服务体系建设，核心是医院与养老服务，这也是这几年我们在发力做的。截止2015年12月31日，我们已投资13家医院、两个专业护理单位和七间私家诊所，合计3,777张床位；包括高端养老星堡老年服务，2015年我们的养老社区已开业总建筑面积96,700平方米，总床位数1,090张；开发中总建筑面积为342,259平方米，总床位数2,977张。在这个基础上，我们还将线下医疗服务与互联网移动医疗融合成为闭环，并通过健康保险形成「保险+医疗+康复养老」的复星大健康生态布局。

其次是健康管理+健康保险，这将是复星健康板块价值提升的最强发动机。在葡萄牙，复星葡萄牙保险与Luz Saúde合作的MultiCare产品已经是当地健康管理+健康保险的典范，一系列产品也为两家公司带来了更强的市场竞争力；在国内，永安财险分别与和睦家、佛山禅城医院推出的健康险产品以及星益的健康管理，也都在短时间内成为行业中的重要参与者和创新者。让客户满意的产品、高质量的服务和及时便捷的保障，是健康管理+健康保险的基础；我们更希望客户因为我们的产品和服务而降低发病率、乐享健康生活，这才是我们最大的愿望。

第三是基于移动互联网、大数据等现代信息技术的创新医疗。我们已经投资了众多优秀的新医疗项目；我们还成立了专注于互联网健康领域的风险投资、天使投资团队，打造适合创新医疗模式快速发展的孵化平台。我们所做的这一切，都是希望更加积极的寻找未来医疗服务、技术的衍化趋势，用更好的技术、服务和商业模式，为家庭带来更加健康的生活。

快乐板块：一次难忘的家庭旅行，一场精彩的演出或是电影，一顿大快朵颐的美食，一身时尚的衣装，每一次完美的体验组成了我们的快乐生活。而复星正在寻找全球最佳的资源，将这些快乐带给我们的客户。

在2015年我们完成了对全球高端旅游连锁品牌Club Med的收购，同时投资了英国休闲旅游集团Thomas Cook、加拿大国粹太阳马戏团以及英国高端婴童品牌Sliver Cross等。同时，Studio 8已投拍包括李安导演的两部新片在内的共四部新片，其中一部将于2016年下半年上映；豫园商城去年收购的北海道星野渡假村成为全日本最受游客欢迎的渡假目的地之一。这些都让我和我的伙伴们感到自豪。

更让人兴奋的是在“中国动力嫁接全球资源”战略下，Club Med大大加速在中国的发展，已有亚布力、桂林、珠海东澳岛和三亚4家渡假村，并计划未来3年再新开业15家；复星已经与Thomas Cook组建了一家中国合资企业，推进海外游客到中国以及中国游客境外游；三亚亚特兰蒂斯建设顺利，预计将于2017年7月试营业，随后下半年正式营业；（下转第4版）

（上接第3版）太阳马戏团在国内的首个永久场地已在杭州落地，同时最新全球巡演秀《魅影——首次翱翔》也于2015年12月在加拿大首演，并计划2017年来到中国。

优化债务结构，持续提升集团评级

复星是一家负责任的全球性金融企业，因此我们非常积极的控制风险和遵守各地法律和监管要求。这是我们的企业文化，也是我们的价值观。与此同时，还有一点对我们非常重要，就是不断优化和提升我们的财务实力。自2013年开始，我们的净债务率在持续下降，从2013年的86.0%下降到2014年的73.3%，再到截止2015年12月31日的69.3%。现在，我们更加明确地提出一个目标——复星从现在开始要以最快的速度优化财务结构，保持财务的稳健，力争将全球评级提升至投资级。

首先，我们将更好的和资本市场相结合，继续加快推动被投企业的流通，不断提升资产流动性优势。比如我们积极推动被投项目上市，2015年已推动八个项目在A股或H股上市，四个项目在新三板上市。我们着力打造上市公司+PE投资模式，更好更快地推动境外投资项目借A股平台流通；以及加大了项目退出力度，如分众传媒，2015年收回美元5.5亿元；BHF项目退出收回欧元2.2亿元；长园集团项目退出收回人民币10.1亿元；中国国旅项目退出收回人民币9.3亿元。

其次，在财务上我们充分利用国内降息低息周期来快速优化债务结构，以此降低财务成本、拉长久期，增加人民币负债。截至2016年3月25日，已通过核准可用中长债发行总额为人民币368.0亿元，实际已发长债总金额为人民币168.2亿元。这其中，2016年1月1日至3月25日，上海复星高科技（集团）有限公司已发行公司债人民币40.0亿元，期限5年，票面利率3.78%；复星医药已发行公司债人民币30.0亿元，期限5年，票面利率3.35%；复地已发行公司债人民币10.0亿元，期限3年，票面利率3.6%；以及豫园商城已发行中期票据人民币4.2亿元，期限3年，票面利率3.5%；国药控股也已发行公司债人民币40.0亿元，期限5年，票面利率2.92%。与此同时，我们还积极推进资产证券化，如复地推出物业管理费资产证券化，规模为人民币15亿元。目前在合并报表层面，复星三年及以上到期的债务占总债务的比例已由2014年12月31日的31.1%上升至2015年底的40.0%。

第三，在产业上我们将继续坚定地往受益于中国经济成长的富足、健康和快乐方向发展。目前，富足、健康和快乐三大板块总资产已占复星总资产74.8%。正如前面所提及，我们对外要为客户提供最好的一站式综合解决方案，其内在逻辑就是基于同一中产人群，投资与富足、健康和快乐这三大核心需求相关联的行业，降低行业集中风险，并用轻资产来撬动重资产，提高整体资产的回报率。

第四，观察我们运营业绩除了利润外还有一个角度就是关注归属于母公司股东之权益的增长。截止2015年12月31日，复星的归属于母公司股东之权益已达到人民币752.5亿元，同比增长52.3%。每股归属于母公司股东之权益为人民币8.74元，同比增长22.5%。在过去11年中，复星归属于母公司股东之权益的复合年增长率为43.1%，与此同时，控制性股东的累积股比稀释不到30.0%。

大力发展轻资产战略与“独角兽”战略

为客户提供富足、健康和快乐的产品与服务，内部不断优化债务结构来持续提升集团评级，这背后意味着我们要向轻资产战略与“独角兽”战略的方向上转变，不断打磨产品。

先说说复星的轻资产战略。“轻资产”可能是不少人都挂在嘴边的热门词汇，但我们要强调轻资产，绝不是说复星不做重资产了。最直接来说，我们会充分利用控股的产业上市公司、保险公司及基金等不同层次投资平台来帮助控制本集团的资本支出，以及嫁接保险的天然高杠杆率。更进一步，复星轻资产战略还要和重资产相结合，形成“轻+重”的能力。

复星“轻+重”能力的核心就是通过打磨产品和服务来提升轻资产的运营能力，然后用复星的轻资产能力来撬动重资产，提高整体资产的回报率。在过去一年中，我们以“保险+产业+蜂巢1 +1 +1”模式已落地不少项目，包括宁波康复养老社区、沈阳豫珑城等等。现在，我们看到中国还有不少闲置或没有得到充分利用的重资产，所以我们要进一步加快打造“富足”、“健康”和“快乐”的能力，充分发挥复星产业深度和优势，用Club Med、亚特兰蒂斯来撬动那些经营不善的酒店；我们要用和睦家、Luz Saúde的管理来撬动效率低下的医院；我们要用太阳马戏团来撬动中国大量闲置的演艺场所；我们的保险资产也要用轻资产的管理、运营来获得长期稳定的收益。

作为轻资产战略的一部分，如何定义“独角兽”企业？我认为首先一定要有“独角兽”的基因，最重要的判断标准就是产品。这个产品，或者产品背后的商业模式，是可以撬动巨大的低效或闲散资源的。也就是说，一是“独角兽”的发展是需要巨大资源支持的，这是复星的优势；第二真正成为“独角兽”，还要紧紧围绕以客户为中心、以产品为中心，用工匠精神一步步把它打磨出来，一步步把它培养成独角兽。

我们认为除了过去的互联网企业，未来在财富、健康、快乐和创新制造等行业中，以我们“轻+重”的能力为基础，通过推动传统产业主动嫁接移动互联网及人工智能，通过成熟的产品或模式聚集闲散的、低价的资源，也同样可以打造出一批极具竞争力的独角兽企业。

本着上述逻辑，我们会在新投资上着力发现和投资“独角兽”；我们会推动存量投资项目转型成为“独角兽”；我们还会加大与“独角兽”企业的合作，并长期推动集团成为“独角兽”。这就是我们在2016年要大力发展的“独角兽”战略，我们要发掘最具有“独角兽”基因的企业，嫁接复星所有的优势资源帮助它快速成长，成为行业中的“独角兽”。

深度融入移动互联网，受益于全球行业变革

中国庞大人口的红利，正由庞大的廉价劳动力所带来的制造业优势，转移到庞大中产家庭人口所带来的全球最大的中产消费市场增长，以及全球最多的互联网用户所带来的全球最大的移动互联网市场增长。人工智能(AI)、虚拟现实(VR）、增强现实(AR）、大数据和工业4.0等新技术层出不穷，甚至移动互联网从某种意义上已经成为过去式，新兴技术的发展速度已经远远超过大家的想象，同时快速发展的技术又带来了信息传播速度的飞速提高。现在，无论在世界哪个角落发生的事，都将很快影响到全世界。对中国来说，正是因为智能手机和移动互联网的普及，大大加快了全社会特别是农村的信息化、互联网化进程。你很难预测，当一个有13亿人口的统一经济体高度使用移动互联网时，会发生些什么？也许过去所有的经济学原理都会失效，因为这是人类历史上从没有发生过的。

在这个思考下，我们深感中国正面对一个巨大的机遇——传统行业全面应用移动互联网、大数据、云计算等现代信息技术，进化出更高效率的“智慧经济体”商业模式，从而成为腾飞的“独角兽”。而且在这个机遇中，复星是最有机会的。因为我们在中国最早具备了从全球角度去深耕产业，掌握、整合资源并与中国动力相结合的能力。更因为我们这几年深度融入互联网，在追求互联网跟传统产业相结合上做了很多探索和实践。现在复星已经有了成功案例：

一是以移动互联网技术打造强大的中台和后台。这包括以“复星通”应用程式作为我们业务发展及内部管理全面移动化的统一移动互联网平台，共享集团全球内部支持资源，更好实现“前台小型精英团队+全球大集团资源”。目前已经覆盖约40,000名员工，超过100家企业。未来，复星的中后台一定会基于移动互联网来精干、集中，这不是让中后台成为脱离战斗的庞大官僚，而是要成为战斗团队的组成部分，从运营系统中“嵌入”业务流程，可以随时给一线提供弹药和火力支援。与此同时，我们的前台也要更小、更灵动、更迅速。

二是大力推进基于数据驱动的线上线下(O2O)解决方案的星际计划，实现与所有投资企业的庞大中产家庭客户资源共享。该计划已覆盖金融、健康、快乐、地产等行业，拥有超过3,000万用户真实行为数据。在这其中，复星特别关注互联网一代尤其是新生代消费力量的崛起，因为他们天生就是移动互联网的追随者，移动互联网已成为他们的生活方式，所以我们也必须通过移动互联网来设计和提供让他们尖叫的产品。

三是复星一直保持着对新科技、新商业模式的敏锐捕捉、判断和准备，积极在新领域的布局。我们专门成立了复星昆仲VC团队和天使投资团队，投资领域覆盖互联网金融、互联网健康、互联网相关的房产与汽车、O2O、互联网教育、线上旅游，以及中小企业服务等。截至2015年12月31日止，复星昆仲VC团队共投资了35个项目，投资总金额约港币1,452百万元。另一方面，我们还积极投资和培育与富足、健康、快乐相关联的移动互联网应用，特别是传统业务嫁接互联网的应用。比如投资专注于客户对工厂(C2M)大规模西装定制的红领酷特智能，其模式已在向全行业推广；还有浙江网商银行、菜鸟、挂号网等项目，也都显示出了未来在移动互联网应用上的巨大增长空间。

全球合伙人制度，复星进化成为精英型组织

还有一点想和大家交流的，就是复星的精英型组织进化。2016年年初，我们宣布了复星第一批集团层面的18位全球合伙人1，我也写了一封致全球合伙人的信。信里面已经谈了我的很多思考，但重要的事情要说三遍，我还想再和大家说下为什么复星要建立全球合伙人制度？全球合伙人制度又能给复星带来什么？

复星一直是一个学习型的组织，我们不断向全球最优秀的企业学习，并灵活地应用在我们的发展上。在这其中，我觉得有三个模型是复星最看中的：第一个模型就是巴菲特的“保险+投资”双轮驱动；第二个模型是我们要学习GE深耕、做强产业的模型，围绕产品力打磨和提升，持续打造复星的产业深度优势；第三个模型，我们觉得复星还要学习高盛的精英组织、合伙人文化。

我们对合伙人的要求中，首先复星的全球合伙人就是要处于一种企业家状态，一种持续创业的状态。企业家就是要不断的拼搏，就是无论面对任何问题都要不断努力去实现目标的人。同时，我们的全球合伙人还一定要是全能选手，既要一业专精，能够成为某一具体行业的脊梁；同时又要非常熟悉和了解复星各个板块的业务，在复星多样化的产业和扁平化的组织体系下，具备包括运营管理、核心业务经营（如保险）、产品打磨等等各方面快速学习和拥抱变化的能力。

复星的全球合伙人还必须具有统一的价值观，而且要在灵魂深处高度认可复星的使命和愿景。既然是“复星一家人”，我们要坦诚沟通，我们要勤奋学习，我们要自我进化。我们要求合伙人要不断地想去创新、创造，不断地学习，不断地思考新的商业模式，而且要有能力、有精力去实现。我非常高兴，第一批复星全球合伙人中有了像FidelidadeCEO这样的全球面孔。我们相信，在不久的将来还会有更多的年富力强、愿意努力学习、符合我们标准的新鲜血液补充进来。

复星的全球合伙人本身也是一种管理制度、理念和思想，是能够在复星每一个层级体现的。合伙人一定不是终身制的，更不能论资排辈，不符合标准的就要退出。它首先是一种文化，最后才会是激励。而且与全球合伙人制度相匹配的是，我们的组织要进化成为基于项目制的、完善配套的、高效扁平化的精英型的组织。我们必须充分利用移动互联网技术，将组织体系进一步扁平化、高效化。所以我们开发了“复星通”，我希望我们所有复星一家的成员都可以在复星通上面把我们的组织塑造成一个透明、覆盖全球、能以最快速度反应的网状架构。

2016年，复星将更加聚焦于内生性增长，通过产品打磨实现稳健地快速生长

我还想和大家再聊一个最近思考很多的问题，就是企业发展“慢”与“快”的关系。过去，大家都看到了复星的持续快速发展，但现在我们要培育“独角兽”，要注重资产的安全稳健，那我们就一定要更妥善地处理好发展中“慢”与“快”的关系。

首先我们要强调“慢”，是因为我们要打通筋络，打磨产品和服务，坚持做对的事。如果我们不注重这些，不一步步去做，那我们的产品就一定不会让客户尖叫，就没有前途。所以我们必须要能慢下来，而且只有在不断打磨产品的基础上，我们才能强调第二个字——“快”。当我们有了非常好的产品，我们就会把所有资源配给它，让它快速发展成为“独角兽”，最终让复星也成为一只能量巨大的“独角兽”。

在这方面，因为复星已经有了深厚的积累，所以我们会进一步加快打造“富足”、“健康”和“快乐”的能力，耐心的打磨产品，并在产品和模式成熟后快速复制，充分发挥复星产业深度和优势，为复星的客户持续创造价值。比如我们发现Club Med渡假村中的“Mini Club‘总是小朋友们最喜欢的地方，家长们也因为它获得了更多安逸的渡假时间，所以他们也都很喜欢。未来，我们就要把这种每个人都喜欢的产品加大推广，比如引入复星的商业蜂巢中，我们第一个市区“Mini Club”已确定会在上海的BFC落地，让大家平时就可以享受到高品质的服务体验。再比如，我们还将针对中国阶级的旅游消费增长和升级，整合地中海俱乐部、太阳马戏团、亚特兰蒂斯、Thomas Cook以及豫园商城等等全球各类优质资源，打造以旅游目的地和内容为核心，旅游管道为资源纽带，旅游综合体开发能力为支撑的、具备多层次协同效应的旅游生态圈。

最后，再次感谢大家对我和复星的信任。我和复星，都深深热爱着中国的这片土地，热爱全球所有的员工、客户和每一位合作伙伴！请大家相信，我和复星一定会用一片真心和努力，共同为我们大家庭提供一个更大的成长平台！请大家相信，复星一定能成为一个伟大的全球跨国企业！

郭广昌

2016年3月30日

全上海最有年味的地方

——2016豫园新春民俗艺术灯会回顾

作为沪上新春佳节知名度最高、影响力最大的一项传统民俗文化活动，国家级非物质文化遗产项目2016豫园新春民俗艺术灯会（以下简称“豫园灯会”）在沪上掀起了一场声势浩大、令人振奋的观灯热潮。

今年的豫园灯会，是商城举办的第22年、第21届。2016豫园灯会万众瞩目，1月26日至2月25日，为期31天的时间里，累计接待观灯者约700万人次。正月初一至正月初三，每天超30万人次，春节期间成功应对了前所未有的大客流挑战。

2016豫园灯会的关注度史无前例，市区各级领导多次来到豫园灯会现场关心指导。2月18日，上海市副市长赵雯和市旅游局、市公安局、市消防局、市文化执法总队相关负责同志到豫园灯会现场检查，区委书记翁祖亮、区委副书记、区长汤志平、区委常委、副区长吴成参加检查。赵雯副市长在会上提出：豫园凝结了中国传统文化的精华，代表着上海、代表着中国，备受关注；要深挖豫园灯会活动的文化内涵并充分利用现有的手段和渠道展开宣传，以弘扬中国传统民俗文化。向老百姓呈现安全、有序、精彩、欢乐的豫园灯会！2月22日元宵节当天，上海市副市长赵雯再次率相关委办局领导，感受元宵佳节豫园灯会氛围。

2月22日，上海市委常委、市政法委书记姜平，察看了中心广场的“金猴福佑盛世运、精忠报国中国梦”等大型主题灯组。2月5日，黄浦区区委书记翁祖亮、黄浦区区长汤志平率队来到灯会现场，实地检查猴年灯会的安全保障工作，并召开了“豫园元宵灯会安全工作现场会”，翁书记希望各个责任部门集中精力，全力以赴，在猴年新春之际交出一份令全市老百姓满意的答卷；汤区长提出在豫园灯会宣传报道上要体现民俗传统文化，要有欢乐祥和的节日气氛，要给老百姓幸福感。2月3日，吴成副区长特意视察了亮灯猴的豫园灯会。各位领导对灯会工作安全措施到位非常赞赏，并对今年灯会予以肯定。

2016豫园灯会给国内外游客提供了一场饕餮视觉盛宴，主要呈现出六大特点：

特点一：弘扬优秀传统文化，精忠报国畅想中国梦

习总书记曾提出“精忠报国是我一生的目标”，既是其内心独白，更是对全党全国的无形感召和深切勉励。2016豫园灯会，将传承弘扬历史传统文化与培育社会主义核心价值观有机结合。在中心广场四周墙面，精忠报国、穆桂英挂帅、苏武牧羊、中国梦等题材的灯组；九曲桥湖面上的“仁义礼智信廉”更是将耳熟能详的经典故事实景式地进行演绎，生动形象地展示了中国最优秀的传统文化和核心价值观。

特点二：灯会主题紧跟形势，媒体报道传播来造势

2016豫园灯会以“金猴福佑盛世运，精忠报国中国梦”为主题，并充分挖掘中国传统文化内涵，讲仁义、懂礼仪、重诚信、树清廉。这些富含核心价值观的灯彩主题，得到各界媒体的充分认可，将灯会的立意提升到一个新的层面。2016豫园灯会的媒体报道力度之大，效果之强，社会影响力和社会美誉度均为22年以来之最。自媒体助推豫园灯会，微信朋友圈被灯会的美景美照刷屏。“豫园灯会”已成为今年春节和元宵期间的主要热点和关键词。

据统计：

◆报纸宣传报纸报道次数105篇，其中，头版26篇，大篇、整版深度报道21篇。

◆电视报道136次。

◆电台报道53次。

◆关键词GOOGLE搜索网络媒体报道相关链接达473，000条。

1、正月初一：CCTV13、CCTVNEWS全天5档直播。2月8日正月初一，(CCTV-1) 新闻联播 、(CCTV-13) 新闻30分、(CCTV-NEWS) 进行全天候5场直播。原本不在新闻联播队列中，由于现场效果及鲜明的社会核心价值观主题，紧急调整，在新闻联播的收尾处重要位置播出近1分钟。

2、元宵节：全天7档直播、全程网上直播。2月22日元宵节当天，上视新闻报道、东方卫视、新闻坊、ICS英语频道进行了7场现场直播，同步看看新闻网全程网上直播，绝无仅有的一次“全程”。

3、政府官方网站全程关注。上海发布、乐游上海、上海黄浦、黄浦最上海等政府官方微信，自从灯会1月27日媒体发布日开始，全程跟踪报道，有关灯会的单篇的阅读量激增，上海发布：147924次，乐游上海：45645次，上海黄浦：60908次。第一时间传递灯会信息，传递的影响力巨大，“豫园灯会”成为春节、元宵节的关键词。

4、政府官方微信实时发布。2月19日，上海黄浦门户网站在“领导线访谈”栏目，围绕“2016豫园新春民俗灯会，带你领略国家级非物质文化遗产项目的魅力”的专题，邀请商城副总裁吴仲庆亲临直播现场，互动访谈得到了广大网友的热情参与；上海发布平台还专门开辟豫园灯会现场客流查询窗口为市民提供便捷。

5、拉近海峡两岸文化交流。台湾媒体：海峡之声、年代新闻、旺报均来现场采访报道灯会盛况，豫园灯会成为了海峡两岸文化交流的载体。

6、航拍。不少专业摄影师将豫园灯会作为航拍的最佳取景地。360度呈现豫园灯会的精彩华丽、美轮美奂。专业航拍10余次属首次。

特点三：巨型金猴火眼金睛，最帅美猴沪上显神威

中心广场上的主题灯组“金猴福佑盛世运”。美猴王高8米，相当于三层楼这么高，重量更达1吨。头部高1米，几乎与一个孩童相当。美猴王身上的盔甲不仅形态参照了古代甲胄的结扣系合，而其真正的特色在于制灯师傅运用传统灯组的制作技艺，以纯手工的方式将盔甲层层穿戴于美猴王身上，光盔甲就有3层之多。由于美猴王的丰富造型，框架钢丝连接部分的焊点就超过了1万多处，焊接的作业时间更是耗费了一个月。

特点四：传统灯融入高科技，现代灯光照亮老城厢

主题灯组“金猴福佑盛世运”大范围使用LED灯，占比达1/3之多，美猴王的火眼金睛就是借助LED灯达到威正四方的效果。而华宝楼上的“中国梦”灯组，则全部采用了LED灯制作。

九曲桥湖面，在传统灯彩的基础上，引入了更多的现代灯光。光束电脑摇头灯、大功率激光灯、烟雾机、动感音乐等多种现代高科技、多媒体技术交相呼应。

特点五：跨度最长灯会，攻克难关上演新篇章

作为史上时间跨度最长的一届豫园灯会。从1月26日至2月25日，为期31天的2016豫园灯会为游客和市民送上新春祝福。

特点六：灯会品牌延展东阳，再次扩大灯会知晓度

今年，豫园灯会与浙江东阳中国木雕城结缘，中心广场主题灯组“金猴福佑盛世运”，以及四周墙面的“精忠报国中国梦”系列灯组，全部移师到东阳中国木雕城展出。并在3月10日二月初二“龙抬头”这一天，作为“庆春”活动接待游客观灯。看到灯组再次闪耀，豫园灯会的品牌影响力再次放大和延伸。 □张艳

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。

探寻 CRM “独角兽”背后的秘密

—— 解读和创科技（红圈营销）攻坚“蓝冰市场”之路

2015年11月13日，和创科技成功登陆新三板，成为国内SaaS行业移动销售管理的第一股（证券代码834218）。这一家2009年才诞生的企业，通过短短几年的加速快跑，在移动销售管理领域独领风骚，将所有的竞争对手都远远地甩在了身后，成为国内企业级SaaS移动CRM领域名副其实的龙头企业，并正向着行业“独角兽”的方向不断迈进。究竟是哪些因素，使得和创能够快速达到现在的高度？本报试着从和创走过的轨迹中来探寻答案。

理性前瞻：找到值得投入的“蓝冰”

2015年，随着苹果和其他主流手机厂商纷纷推出大屏版本，无论是在生活还是工作层面，移动端都开始成为越来越多社会人士的选择。这一变化，不仅让“企业级移动应用将成为万亿级市场”的预言越来越趋近现实，同时也产生了大量高水平、高质量的移动端产品需求。

而回首和创的创业历程，令人感到惊叹的是，早在手机还远远不能与电脑终端相抗衡的时代，和创就已经开始致力于移动智能端的专业产品开发，成功推出了基于SaaS模式的“红圈营销”移动销售管理云服务，即面向智能手机的企业管理应用——如果将时光倒流回和创成立的2009年，如今分占智能移动设备半壁江山的IOS和Android两大系统，都还只是诞生未满2年“婴儿期”产品。而当时大多数人对于智能手机的预期，无非是一个游戏机、充其量也只是成为支付工具而已。

在刘学臣的回忆中，那是一片连蓝海都还不算、充其量只能算是隐于水下的“蓝冰”的未知领域。在彼时能够准确地判断和投入这块“蓝冰”，不仅需要足够的勇气，更需要充满前瞻性的战略眼光。和创的选择，最终让他们获得了今天的成就，但这条路并非一帆风顺。同样是由于产品上的前沿性，在创业的初期，无论是手机质量、开发的难度，还是市场接受度，都曾经给和创带来过痛苦的挫折。

直到Android和ISO系统的全面广泛应用，才为和创真正提供了创造完美产品的基础。在不少人看来，这或许有运气的成分存在。但事实上，红圈营销CEO刘学臣告诉本报，早在2000年Windows mobile问世时，他便已经意识到，原来在电脑上做的事，最终在手机端必将也能完成。而移动端的便利性，却是PC端所无法比拟的。同样的，在技术上有可能、市场又存在大量需求的背景下，即便没有Android和ISO系统的出现，也必然会有别的移动智能系统出现、并被广泛利用，正是基于这样的前瞻判断，和创才敢于在2009年投入移动智能的开发，“红圈营销”企业级移动销售管理云服务产品就这样诞生了。

始终如一：坚持向正确靠拢

在刘学臣看来，前瞻性是一个企业找到发展希望的前提，但绝不是企业成功的保障。事实上，回首迈入21世纪以来的15年，我们可以看到，有无数的创业型公司，都曾经触碰到过可以为他们带来巨大成功的事业，但最终能够坚持走到底的比例，却低得可怜。这其中，不乏曾经风光一时的知名企业。和创能够一路走到今天，很重要的一点，就在于对正确选择的坚持。

和创曾经遭遇到的阻力是全方位压迫式的。刘学臣眼中的“蓝冰市场”，曾经是许多人眼中的“黑冰”。他的主要客户目标群体——企业管理者中，绝大部分，都曾经完全无法接受用智能手机端来管理企业的想法。而曾经做过销售管理的刘学臣则认为，这很大程度上，是由于从事IT开发的人本身不懂行业。

IBM花了百年时间，摸清楚了每个行业企业的特点，从而能够与Oracle、SAP合作做出好的产品，并从而构成了自己独有的核心竞争力。刘学臣同样选择了这样的道路——在不断摸索行业规律和客户需求的基础上，做出让客户切切实实需要的产品。正是这种不断改良的坚持，支撑着和创成为企业级移动CRM领域的龙头。

找好伙伴：开放心态迎来“贵人”相助

在和创发展的过程中，曾经经历过几次“贵人”相助。比如小米科技的雷军，比如复星的郭广昌……在刘学臣看来，这些慧眼独具的投资人的支持和鼓励，是保障和创能够一直坚持走下来的重要的基础。如今，在和创的股东队伍中，除了雷军和郭广昌之外，还有着中关村管委会、湖北高投、东方富海、中信金石、新希望集团等一大批响亮的名字。

对一个成功的企业来说，遇到“贵人”是一种幸运，但幸运并不会从天而降。开放的发展心态、共享的合作模式，都是确保企业能够找到“贵人”的重要原因。刘学臣曾经多次表示，过去那种企业弱势时依靠渠道合作伙伴、强大之后便抛弃伙伴的做法，不符合和创的价值观。对和创来说，在公司初创时期就让渠道合作伙伴一起成为公司的投资人，同时也对合作伙伴进行投资，通过互相持股、互相参股的方式，来形成长久的合作体系。

如今，和创已经成为复星旗下企业中一颗闪亮的明星。在2015年成功登陆新三板之后，这个企业级移动销售管理行业的领头羊，又一次把竞争对手远远地甩在了身后。随着2016年春天的到来，企业级移动应用的“蓝冰”市场已然能够听见春水融动的声音。而和创的未来，无可限量。 □俞本庆

以超预期方式满足客户需求

—— 访和创科技创始人、CEO 刘学臣

问：2009年，是什么因素促使您踏入如今的这个行业？

刘学臣：首先介绍我们做了什么事，然后为什么做这个事。

我们自己做的事情，我们内部经常讲，“三一工程，就是使用一个工具、运用一种模式、解决一个问题”。工具就是智能手机，运用的模式就是垂直SaaS的模式，解决的问题就是企业销售管理的问题。

我们做这事有两个原因：第一，与我个人有关系。我原来是做销售的，曾在中国五矿、搜狐工作过，后来自己创业，具有销售这种基因。做销售我觉得需要这个工具，这是我个人的需求；第二，我做过一段时间产品，当时在搜狐担任产品经理。这两个基因，造成了我自己懂得用产品的方式满足销售的需求。

第二是有市场需求。2009年，我调研了87家企业，跑了山东、江苏、辽宁、北京4个省，调查后发现1/3以上的人需要这个工具，这是一个好事情，说明市场有需求。

由于这两方面原因，促使我们投入到这个行业。后来果然用了7年时间，实现了4万多家收费用户，还有几十万家体验用户和潜在用户。

问：在和创科技创建以来的发展历程上，您觉得所作出的最正确的决定是什么？

刘学臣：最正确的决定，就是只专注做一件事。7年以来，我们经历了很多诱惑，也曾有很多威胁，或者生存压力。但我们基本都拒绝了诱惑，也克服了恐惧、压力，我们还是专注只做这一件事情，就是“三一工程”。我觉得这是我们和创科技一路走来，自始自终认为做得最正确的一件事情。

问：您如何评价目前和创科技在行业中的地位？对于未来的发展方向您又是如何定位的？

刘学臣：从相对值来讲，我们是领先的。我们在行业里也是遥遥领先的。我们拥有最高的付费企业数和客户数，我们又是第一个在新三板挂牌的企业，是这个行业里市值最高的企业。

但严格讲，如果说“绝对

领先”，我们还没有达到。美国类似的行业，像SaaS领域里遥遥领先者是Salesforce，1000亿美金市值的市场里它就占到近500亿，集中度很高，我们距离这一步还很远，发展速度必须还要不断加快。

对未来的判断，我们认为：第一，空间是巨大的；第二，我们作为一个领先的企业，还是应该有一点自己的梦想或者担当的。

问：那你当初创业时候的想法，到现在感觉愿景达到了吗？

刘学臣：肯定没有达到初衷。我们的初衷，是要超越客户预期、满足客户的需求。超越客户预期，两个方面我们觉得没有达到。一个是中国有3000多万家企业，我们收费的只有4万多家，3000万和4万没法比。今天每家企业都在应用电脑，我们没有做到这个地步，而且无法保证每家企业都用我们的产品，这是数量；第二，就是服务满意度还不够。原因我们认为有两点，一是和客户有关系，客户的成熟度还没有达到；第二个就是我们自己，我们作为厂商来讲，还不真熟悉企业的需求。我们需要在里面专注更长的时间，甚至像IBM，投入100年，来把这个事情做好。而我们到今天才7年时间。我们自身，要尽快把自己的能力和客户的成长的成熟度，与时俱进地成长起来。

问：站在行业发展角度，您如何看待当前的中国经济？

刘学臣：整个宏观经济，总是有个周期的，一般从欧美看，也是十到十五年，会有一个周期。中国也避不开这个周期。今天我们实际是一个结构化转型的过程。所谓“供给侧改革”，我更愿意说是“结构化调整”。今天我们看宏观经济不好是整个传统工业、传统农业不好。但如果往服务业里看，尤其是往新兴产业看，实际它是好的。

此外，从个体角度讲，举最简单的例子，像红圈营销这种模式，我们是帮企业提升信息化能力、提升销售管理效率，反倒更好。当出现经济滞缓的情况的时候，我做一个比喻，天不下雨，谁想着去补房子？只有天下雨了，大家觉得，房子漏了，得赶紧把效率提升。人不得病，谁看医生？只有人得病的时候，才知道医生很重要。今天，只有经济危机出现的时候，人力资源成本大量上升的时候，快钱已经不好赚的时候，你才会进行深入的结构化改革，提升自己的效率。反倒对我们来讲，这种情况下，是一个最好的时机。

问：您对独角兽这个概念怎么看？您认为和创是不是具有“独角兽”基因的企业？

刘学臣：我对“独角兽”的理解有两个维度：一是单纯从数量维度、市值维度、估值维度看；二是从它的影响力或者价值、value的维度看。

从估值或市值维度来谈，我们通常把10亿美金认为是一个“独角兽”，100亿美金就是超级“独角兽”，还有1000亿美金，就变成龙了。那也是一个大“独角兽”，或者讲是超超级“独角兽”。

从市值角度讲，我们今年肯定能达到。去年是7亿美金，今年过10亿美金应该没问题。我们的中期目标就是百亿美金，我们给自己定的战略是三到五年时间。千亿美金这件事情，今天不敢说。

从价值角度讲，就是value的贡献。我们认为，你如果只是一个行业或者一个区域，那做到10亿美金就差不多了。从销售管理行业来看，3000万家企业，每家只要贡献1万块钱，就是3000亿。从这个角度讲，和创所从事的行业及其所带来的贡献，甚至影响着一个社会、民族。所以，我们认为，这个行业至少要出超级“独角兽”，那有可能是我们，当然也是我们的目标。 □俞本庆

人民日报：郭广昌谈“亲”“清”厘清政商关系

习近平总书记在看望参加政协会议的民建工商联委员时的重要讲话，在广大非公经济人士中激起了强烈反响。3月13日，人民日报在显要位置刊登了复星集团董事长郭广昌、传化集团董事长徐冠巨、娃哈哈集团董事长宗庆后等八位委员对学习总书记讲话的感受。本报转载其中郭广昌委员的发言，供分享。

改革开放30多年，我们民营企业可以说是改革开放的最大受益者。这次来北京开两会，总书记的重要讲话让大家感到十分振奋，尤其是关于新型政商关系，总书记提出的“亲”“清”二字，我觉得非常重要。

稳经济首先是稳信心，振兴经济首先是振奋人心。无论政府官员还是民营企业家，大家都热爱这个国家、热爱这片土地，把事情做好、把企业做好，就是大家幸福感的主要来源。现在，改革进入深水区，经济下行压力大、困难多，这些问题怎么解决？我觉得首先还是要贯彻落实总书记讲话要求，做到“亲”和“清”，使政商关系更清爽、更纯粹、更简单。

以“清”求“亲”，越“清”越“亲”。当前，我们仍然具备很多有利条件支持未来发展，每个人都要有担当、讲责任、敢作为。比如我们有大量的需求没有得到有效的供给支持；年轻人对创新的热情极高；“新经济”“智慧经济体”也都大有可为……做到“亲”和“清”，坚定信心往前走，这就是中国经济活力所在。

复星也一直是这样做的。比如，我们用天使、风投支持年轻人创业；全面参与“智慧经济体”，打造在行业数一数二的“独角兽”项目……在今后的发展中，复星希望通过移动互联网、大数据等现代信息手段，围绕客户需求，形成制造、服务和价值创造的闭环，我相信一定可以有不少产生“独角兽”的机会。

人民日报 两会特刊

习近平参加民盟民进分组讨论

总书记讲话点燃创业激情

厘清政商关系就是解放生产力

—— 郭广昌在参加全国政协第十二届四次会议经济界联组讨论上的发言

发言背景：第十二届全国政协委员郭广昌于3月8日上午参加全国政协第十二届四次会议经济界联组讨论，并作为指定发言人，围绕今年政府工作报告、十三五规划建言献策。

改革开放以来，民营经济取得了非常大的发展。这几年经济下行，有一些困难；民营企业因为各种因素，也存在信心不足的问题。

亚布力有一个统计，中国企业家发展信心指数自2014年下半年来持续走低，尽管总指数仍显示对中国经济相对乐观，但在经济环境、政策环境、政治法律环境、社会文化环境信心等方面已有部分数据显示相对悲观。

我觉得，一个国家的经济，首先是靠人做出来的。没有人的“精气神”，这个经济的发展也不可能是好的。

这次来开两会，在听取政府工作报告以及学习俞主席的讲话之后，我的感受非常深。尤其现在大家最感到兴奋的是，习总书记在全国政协民建、工商联界联组讨论的重要讲话。

总书记在讲话中系统的回顾了党和国家对非公有制经济政策的稳定性和一贯的支持。尤其让大家现在议论最多的是新型的政企关系，总书记提出两个字，叫“亲”和“清”。

我觉得这两个字非常的重要。如果厘清了新型的政商关系，本身就是解放生产力。厘清了“亲“和“清”的新型政商关系之后，我觉得可以扫除无论是政府官员还是民营企业心里的雾霾，能让大家可以放手去工作。

所以今天，我想围绕总书记“亲”和“清”的重要讲话，也围绕政府工作报告，讲几点体会：

稳经济先稳信心

第一，还是那句话：稳经济首先是稳信心，振兴经济首先是振奋人心。

这次听取今年政府工作报告，一个最深的感受是报告里面非常注重人的力量，始终可以感觉，人的力量是最大的。比如我记得总理工作报告中有句话，“说9亿多劳动力、1亿多受过高等教育和有专业技能的人才，是我们最大的资源和优势。”还有一句话，“中国改革开放30多年的辉煌成就，就是广大干部群众干出来的。”其中还提到企业家的作用、提到要给大家一个稳定的预期。

所以，我感觉这是处处把人的积极性的发挥作为政府工作报告里的一个主要的措施之一，而不仅仅是一些数字或一些方式和方法。

同时我觉得，总书记提到“亲”和“清”，也是在注重厘清人和人的关系，尤其是振奋中国最具有创造力的这些人的关系。

所以在这点上我觉得两者都是相通的。

中国民营企业是有“家国情怀”的

第二点感受，我觉得“清”了之后，没有腐败本身就是解放生产力，让权力在阳光下运行。

但在阳光下运行之后，还能“亲”的起来吗？我觉得我是很有信心的。

大家应该相信、政府应该相信，中国的民营企业是有“家国情怀”的。他们不仅仅是说要赚钱、要照顾好家人、要有利益。绝大部分民营企业都热爱这个国家、热爱这片土地。他们把企业做好，是作为自己幸福感最主要的来源，而不是拿了钱去享受。我也有一些朋友，很有钱，到了海外之后，我问他们过得好吧？他们说，过得不好。离家离乡，再有钱，幸福感也很低。

所以我觉得对这个家国的爱，是我们“清”的基础。

我也认识很多政府官员，他们工资很低，但是工作非常努力。他的幸福感来自哪里？就是把工作真正做好，把政绩做出来。他觉得他很幸福。

所以在这点上，绝大多数的政府官员和绝大多数的民营企业是可以“亲”的起来的，因为我们有共同的价值观基础。这是我想讲的第二点体会。

有边界、有担当、有作为

第三点体会，”亲”和”清”还是要建立在法律基础上，要做到有边界、有担当、有作为。真的是做到对这个国家的爱，而不只是划清界限，推卸责任。

在这方面，我觉得这么多年有些优惠政策，或者各级政府以前做出的一些承诺和政策，尽管可能现在来看是过时了，但是各级政府还要有契约精神，要承认历史上你做出的合理、合法承诺。

所以首先这一切都要建立在尊重契约精神的法律框架里面来谈这些问题。

其次我觉得要说，民营企业也好、政府也好，一定要有担当、有作为。比如在供给侧改革里面、比如说在“新经济”里面，更要找到自己有所作为的地方。这就是中国经济根本活力所在。

怎么有作为、有担当呢？我觉得今年的政府工作报告，体现出克强总理、我们中央政府是有担当的。包括这一次的减税政策，我在小组发言里提到，这让我喜出望外。这么多年我在提案里都在提，觉得我们应该要减税。其实我们在一段时间或者说相当长一段时间里面，我们财政收入的增长是大大高于GDP增长的，我们有相当大的减税空间。但恰恰在财政困难的时候，我们的总理、政府提出减税，是非常有担当的。反之，如果在供给侧改革中如果不谈减税，而把这个责任压到另一头去，那就是没担当的表现。

当然我觉得作为一个民营企业工作者，我觉得我们也应该有担当。一方面，我们的确看到我们有很多困难。如果你去看，可以看到很多低端的产能过剩。但另一方面，你也要看到有大量的需求没有得到有效的供给支持。比如说医院、儿童医院、教育。还有你去看年轻人这一侧、新经济这一侧，反而你会看到很多的希望所在。所以“互联网＋”也好，“智慧经济体”也好，在我国有大量可为之处。其中我今年提案中所说的“智慧经济体”，我觉得移动互联网、现代信息技术，绝不会仅停留在简单的交易环节。现在肯定会需求和制造打通，这里面还有大量的空间。这里有我觉得有担当、有所为，这里有会有大量的努力。这是第三点。

国有和民营都是共和国的亲儿子

第四点体会啊，我觉得总书记讲话给我一个感觉，国有和民营都是共和国的亲儿子，都是国民经济的支柱。两者完全可以相互竞争、相互合作、相得益彰。

我非常同意傅总（傅成玉）提的观点，国有企业改革不能因噎废食，要积极推动；不能长期坐等，要有所作为。尤其要发挥各级政府、各个层面企业家尤其是国有企业家的精神。

这里我也为国有企业说几句话，你们真的不容易，真的很辛苦，收入也真的不高。你们也是有担当的，作为民营企业我们非常尊重。我觉得我们有着共同有的任，去推动民企做的更好、国企做的更好，整个国家变的更好。

可以慢一点，但绝对不可以往后退

最后再谈一点感受，听了俞主席的报告，我学到的最重要一点就是要凝聚共识、要交朋友。

过去俞主席在上海就经常找民营企业去谈心，一谈就是一个多小时，充分了解情况。现在，上海的领导也一直保持了这种好的传统，我觉得这方面非常重要。

而“凝聚共识”之后，我又读到一个字，就是政府工作报告里面有一个坚韧的“韧”字。这个韧字，总理说的是经济有韧性。我觉得经济有韧性背后，更是我们人有韧性，包括老百姓有韧性、每一个企业家有韧性，我们都在创造。

我们现在碰到这么多困难，后面的困难会更多；改革到了深水区，经济下行压力会更大。所以所有这些问题要怎么去解决？所以我觉得还是要按照总书记说的，要把人心理顺、把“亲”和“清”理顺。

今天我在微信上看到一句话：我们可以往前走，可以慢一点，但是绝不可以后退。我觉得说的特别好，我想我们的国家、我们的经济；未来我们经济发展，可以慢一点，但中国绝对不可以往后退。

提案关注国计民生 建言厘清政商关系

—— 全国政协委员、复星集团董事长郭广昌 2016 全国两会参政议政综述

第十二届全国政协委员、复星集团董事长郭广昌于 2016 年 3 月 3 日至 3 月 14 日参加了中国人民政治协商会议第十二届全国委员会第四次会议。作为一名活跃在经济建设一线的企业工作者，郭广昌委员在两会期间积极建言献策，其围绕智慧经济体、精准扶贫、互联网医院、助力中国经济发展等主旨的提案及观点得到了全国性媒体、区域媒体以及专业财经媒体的广泛关注报道。

在此次全国两会前，郭广昌委员根据企业经营的实际体会，通过实地走访调研，认真准备提案，向全国政协十二届四次会议提交了五份提案：

关于以建设“智慧经济体”为抓手提高全要素生产率的提案

关于在脱贫攻坚中发挥民企产业导入作用的提案

关于升级 2.0 版海外投资保险制度的提案

关于以“互联网医院”模式推进国内分级诊疗的提案

关于建立多层次的儿童专科医疗服务体系的提案”

1、郭广昌委员接受央视专访
2、央视新闻联播
3、郭广昌委员接受新华网专访
4、财新网报道郭广昌委员两会观点
5、澎湃新闻报道郭广昌委员两会观点
6、第一财经报道郭广昌委员两会观点
7、人民日报报道郭广昌委员提案
8、新华社报道郭广昌委员两会观点
9、上海观察聚焦郭广昌委员政协提案

“智慧经济体”提案力推 供给侧改革 观点与案例获高度关注

全国政协委员郭广昌在两会提案提出在我国供给侧改革中，应从全方位、全覆盖、产业链全过程、全社会管理等角度加快“智慧经济体”的建设。同时，建议相关部门加大对“智慧经济体”建设的重视，鼓励和支持各类创新试点；以及加快我国智慧政府、智慧城市的建设，为全社会向“智慧经济体”升级奠定基础。

这个提案切合了供给侧结构性改革的热点，引发媒体高度关注。

新华社先后发表三篇报道，大篇幅报道“智慧经济体”提案。3 月 11 日新华社以“郭广昌委员：以建设‘智慧经济体’为抓手提高全要素生产率”为题报道提案；推进供给侧结构性改革，提高全要素生产率，一方面要“破”，即去产能、去库存；另一方面要“立”，集国家和各领先产业的优势，以客户需求为导向，形成我国在全球的新竞争力。

3 月 9 日新华社刊发图文报道，引述郭广昌观点：中国发达的互联网产业不能只体现在销售渠道上，更应该对接制造环节。既避免库存积压，又满足人们的个性化需求。

3 月 6 日，新华社在专题报道《从“吃穿用度”感受供给侧改革切入点》中，大篇幅报道郭广昌“智慧经济体”提案，并提及郭广昌在今年两会前，专门调研过山东青岛的一家服装企业。这家企业依托大数据技术，在流水线工厂实现服装定制。消费者只要在手机的 APP 中下单，就有专人上门量体，再结合企业积累的百万人服装版型数据，实现“一人一版、一衣一款”，从下订单到定制成衣出厂只要七天。

《人民日报》3 月 9 日专文发表《复星集团董事长郭广昌委员 以智慧经济体推结构性改革》，大篇幅引述提案：“智慧经济体”能打通供给与需求之间直接、低成本的信息传递渠道，并借助大数据提升产品和服务的精准性。通过“智慧经济体”的打造，将有效提升各部门效率、减少库存、避免途中浪费、促使信息对称和满足个体的个性化需求，从而实现全要素生产率的提高。建议在供给侧结构性改革中，应从全方位、全覆盖、产业链全过程、全社会管理等角度加快“智慧经济体”的建设。

提案先后获得中国政府网、人民网、新华网、央视新闻客户端、上海观察、财经网、第一财经、中国证券报、21 世纪经济报道、证券日报、网易财经、腾讯财经、凤凰财经、新浪财经、金融界、联合时报等多家媒体报道。

中央电视台财经频道“两会财经观察”特别报道 3 月 4 日播出“关注供给侧结构性改革”专题，以“智慧经济体”提案为重点专访了郭广昌，摄制组还前往山东青岛拍摄复星投资的独角兽企业青岛红领，报道了青岛红领如何实现个性化定制、柔性化生产。郭广昌在采访中提出：流程柔性化，机器智慧化，这两个基础上才能实现红领这样的定制化制造，然后成本也是可以接受的，这让我感到很惊喜。而这样的话，就导致如果能用这种模式，对中国低端制造业进行改造的话，意味着他们的价值可以有一个非常大的提高，创造了很大的一个提升空间。

提案聚焦国计民生 引发广泛报道

郭广昌委员其他提案也受到媒体高度关注，广泛报道。

《关于在脱贫攻坚中发挥民企产业导入作用的提案》关注国家“精准扶贫”中民营企业作用。光明日报 3 月 4 日刊发《复星集团董事长郭广昌委员：发挥民企优势 扶贫扶到“根子上”》，报道提案要点：民营企业可调动其产业积累，因地制宜导入产业，并将产业打造成带动当地脱贫致富的龙头，不仅解决了当地就业创收问题，更能带动上下游产业协同发展。并引述了复星在陕西安康秦巴山区的实践。中国政府网、人民网、澎湃、凤凰网、东方网等多家媒体也刊发了报道。

《关于升级 2.0 版海外投资保险制度的提案》则是在去年提案“关于助力中国企业更好融入全球经济”基础上进一步深化，更为聚焦目前国内企业走出去面临的诸多安全问题。证券日报在报道中引述提案建议：改变目前的单边海外投资保险制度的模式为双边、单边混合海外投资保险制度；推动目前保险审批机构和业务经营机构“合一模式”向“分离制”升级；进行全面的险种设置规划。网易财经、中国经营报、中国保险报、21 世纪经济报道、界面等多家媒体也刊发了报道。

《关于以“互联网医院”模式推进国内分级诊疗的提案》和《关于建立多层次的儿童专科医疗服务体系的提案》则直接关切重大民生问题。新华社在《政协委员呼吁——解决“几科医生荒”还须从体制上破题》中引述郭广昌提案表示，要彻底解决儿童看病难的问题，还得从加大医疗服务供应入手，在体制机制上破题，需鼓励和引导社会资本以多种方式提供儿科医疗服务；全面发挥互联网功能，探索设立儿科互联网诊所、医院等。科技日报、中国经济时报、第一财经、搜狐、澎湃等都大篇幅报道了相关提案。

发言厘清政商关系 广受好评

3 月 4 日下午，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平在民建工商联委员联组会上用“亲”“清”两字阐明新型政商关系。习近平说，对领导干部而言，“亲”就是要坦荡真诚同民营企业接触交往，帮助解决实际困难。“清”就是清白纯洁，不搞权钱交易。对民营企业家而言，就是讲真话说实情建诤言，遵纪守法办企业，光明正大搞经营。

3 月 8 日上午，郭广昌在全国政协第十二届四次会议经济界联组讨论时发言表示：如果理清了新型的政商关系，本身就是解放生产力。厘清了“亲”和‘清’的新型政商关系之后，我觉得可以扫除无论是政府官员还是民营企业心里的雾霾，能让大家可以放手去工作”。

郭广昌的发言迅速被众多媒体大篇幅报道。财新网在第一时间显著页面刊发报道，并播发了发言全程视频，重点引述：稳经济首先是稳人心，国企和民企都是共和国的亲儿子，两者可以相得益彰，好的政府官员就能和绝大部分民企“亲”得起来；过去各界政府对于民企都有优惠政策，希望政府尊重契约精神的法律框架；而在经济相对困难的时候，政府提出减税，正是有担当的表现；民营经济的担当体现在新经济的发展中，移动互联网在智慧经济中不会停留在简单的交易环节，需求和制造将会打通，并有巨大的发展空间。

财经网则以“郭广昌：理清了新型政商关系 本身就是解放生产力”为题，引述了郭广昌的重要观点：理清了新型的政商关系，本身就是解放生产力。厘清了‘亲’和‘清’的新型政商关系之后，我觉得可以扫除无论是政府官员还是民营企业心里的雾霾，能让大家可以放手去工作。我想我们的国家、我们的经济；未来我们经济发展，可以慢一点，但中国绝对不可以往后退。

3 月 9 日，郭广昌在新华网两会访谈直播间接受专访，就政企关系、供给侧结构性改革、海外投资、企业扶贫、民间投资等话题与网友在线交流。新华网以“郭广昌：厘清政企关系就是解放生产力”为总标题在显著页面刊发专题报道，并以专题报道、H5 等多种形式进行传播。

郭广昌接受访谈主要观点包括：

——把政商关系关系理清楚，本身就是解放生产力。第一，如果让权力在阳光下运行，很多民营企业就可以将更多的时间和精力花在打磨产品和完善管理上，而不是花在酒桌上。第二，这是一种信任感。

（下转第 7 版）

三月春花渐次醒

—— 复星管理学院三月培训事记

循着三月的明媚，万物开始复苏。对于复星管理学院来说，三月也是各种培训活动火热开展的大好时机，来看看都有哪些精彩的培训活动吧！

“人才梯队”火热开营

自 2013 年起，复星人才梯队训练营作为集团重要人才加速成长的孵化器，旨在发现、选拔、培养第一梯队及第二梯队的继任人才。通过前几期的培养，星冉、卓越等训练营的大多数学员已成为公司各工作领域的中坚力量。

2016 年，人才梯队的建设依旧是集团重点工作之一，目前超越及卓越训练营学员选拔工作已在如火如荼的开展中。为了能从公司经营角度、业务层面以及员工的发展潜力等几个维度选拔合适的员工进入训练营，我们采用了 1+1 的面试（即一位合伙人 + 一位资深 HR 专家），合伙人主要从公司经营角度及业务层面出发，HR 主要从员工发展潜力角度出发，共同挑选出高潜员工。

“星火创意坊”拉开序幕

2016 年将是复星集团“生长”的一年，为了贯彻集团整体战略，推动集团指数型组织转型，加强员工互动和促进复星“生长”的参与度，管理学院协同董事办及 IT 部，拟在集团全体员工分层推进“星火创意坊”项目。针对集团提出的核心战略及热点话题，长期广泛征集各位同学的创意建议及接地气的解决方案，一旦被采纳，即可同步实施，并对提出者给予奖励。

“星火创意坊”是集团内部传承创业精神、传播创新力量沟通渠道，是为公司有热情、有想法和有创意的同学逐步打造的知识共享、思想交流、自我提升、共同进步的互动平台。为了贯彻落实两个模式：即“平台 + 独角兽 + 产品力”与“合伙人机制”，第一期的主题为：“指数化 & 打造团队”，同时组织全员进行阅读《指数型组织》《重新定义团队》和《重新定义公司》，促进集团及核心企业向指数型组织进化，完善团队的组建和管理。

星各位能够群策群力，针对复星集团“如何向指数型组织进化”以及“如何打造精英团队”两个主题，请用复星扫描二维码，提出自己宝贵的意见和建议。

“复星大讲堂”领略人格魅力

3 月 12 日“复星大讲堂”第一讲介绍了《基于九型人格的洞察人心之术》，范老师生动而幽默地为我们讲解了九型人格的理论基础及各类型特点，帮助我们掌握识别和分析方法，达到快速对自我及他人的认知。为帮助同学们在实际工作中得以更好地运用。

课堂上气氛非常活跃，讲师用很多现场互动和各种小游戏，将原本枯燥的理论演绎的通俗易懂。学员也表现的异常兴奋，积极分享自己的经验，发表看法，以至于培训结束大家还意犹未尽，纷纷表示再来一课。

这次培训虽然只有短短一天时间，但它让大家系统的认识了自己的个性，从而能够勇敢的面对自己短处，发扬自己的长处。借助这个性格分析工具，为个人修养、自我提升和历练提供更深入的洞察力。同时，它提供了识别不同人个性类型的方法，从而懂得如何与不同的人交往沟通及融洽相处，与别人建立更真挚、和谐的合作伙伴关系。

□张雯鹤 吴文严 高旭业

星火二维码
“星光创意坊”填写入口

学委会，也在学习

3 月 22 日下午，广中西路 757 号多媒体大厦 12 楼，复星学习委员会的小伙伴们从上海各个办公室赶来，参加今年第一季度的交流学习活动。该活动从两年前开始，每季度举办一次，旨在促进集团和下属企业 HR 和培训岗位同事们的沟通和相互学习。从今年起，活动的主办方——复星管理学院也将这样的主办机会给到了各个下属公司，大家轮流组织和举办，就像这猴年的第一次相聚，由复地学院承办，带领大家来到房多多，一听这公司的名字，是不是就有点指数型公司的意思？

Digitized——数字化的动态业务作战室

很多人知道房多多还是缘于去年底罗振宇的跨年演讲《时间的朋友》中，就在最后快要跨年的黄金时间里，老罗邀请了这家被他非常看好的互联网房地产公司作介绍。复地学院此次也是力邀他们的培训负责人，在培训界小有名气的小咏老师带领参观和分享。来到数字化的动态数据墙面前，小咏老师绘声绘色地向大家描绘了房产交易的过程和房多多的定位及特色，伴随着他的描述，背后墙上的数据不断更新，来自全国各地的新房源，预约看房，成交数据不断刷新，真可谓数字化，指数型。

请到小咏老师，也一定得请他分享他从大型央企空降到这家互联网公司的经历和感悟，原来在去年上半年他就开创了微信语音课程的先河，通过微信语音直播的方式在两周内就覆盖了全公司三十多个城市和地区的所有人员，实现了企业文化价值观的快速传播。

Disruptive——颠覆性的人才发展项目

人才发展项目的设计也是 HR 和培训岗位同事们日常工作中重要的一部分，为此，这次学习之旅的下半段还特别请来了顶尖的管理咨询公司睿智（DDI）的顾问分享《人才战略面面观》的话题。在引用了一系列最新的人才能力调研数据后，这位资深的顾问也与复星的同学们分享了两个优秀人才发展项目实践案例。原来，颠覆性的指数型公司都是这么做的：他们把客户导向的培训变成行动学习，带领学员到台湾参访当地提供最佳客户服务的各类型企业；他们关注所有培训中的细节，因为魔鬼都在细节里，就好像大象不会咬人，但蚊子会咬人。

Dematerialize——去物质化的学习交流平台

干货满满的分享之后，复星管理学院和各家企业也互相分享和交流了各自今年在学习与发展中的主要工作方向，以及近期的工作重点和可以开放共享的资源，这样公开坦诚而又平等互利的学习交流平台也正引领着整个公司向着一种去物质化的指数型企业奋进。

春水初生，春林初盛，春风十里，不如你们。

大步前行，携手共进，复星集团，勇往直前。 □徐莹

人是因为目标而工作？

—— 记海南亚特兰蒂斯精英训练营第三期

阳春三月，蓝天碧海的三亚，强烈的阳光和炙热的气息慢慢到来。海南亚特兰蒂斯精英训练营 15 位学员相聚在三亚万科森林悦度假村，共同学习精英训练营第三期培训课程。

训练营自 2015 年 6 月开营以来，15 位学员利用周末的时间学习，每个学员都在自我提升中得到成长。在 2015 年度考评中，15 位学员中有 6 位学员分别晋升到经理、高级经理，晋升比例 40%。不仅在所属部门逐渐显现出个人能力，成为部门的骨干力量，也为集团人才资源的储备奠定了基础。

此次培训主题是成本管理和高效能人士的七个习惯。第一天围绕着集团成本管理体系和招采流程进行了详细的阐述，也对三亚万科的两处楼盘进行了参访、座谈，以及关于如何管控项目成本进行了研讨与发表，学员在全体的活动中既有实战体验，又有对标后深刻的体会。第二天学习高效能人士的七个习惯课程也是精彩纷呈，在课堂中，讲师通过提问、演练、积分奖励、分组研讨、视频案例解析等等，使学员明白，高效人士的习惯养成需要有主动积极的思维，通过时间管理、目标管理，对主动性任务、应对性任务进行分别处理。

短短两天的时间过去了，学员在学习的同时，也静下来思考与沉淀，看看学员们自己怎么说？

工程部给排水经理　李波

一个人有了目标，不管是短期的，还是长期的，它都将成为你前进方向上的指路明灯，时刻引导着你。当然，这个目标必须是贴近生活，切实可达到的，哪怕你需要面对不同的挑战，遇到无法预料的挫折，你都要怀着一颗积极向上的心，保持一份阳光的心态，主动出击寻求“怎样去解决问题”的方式、方法，而不是去纠结“为什么会出现这样的问题”。

在前进的道路上，学会规划、管理自我，做自己时间的掌控者，凡事设定优先级，在有效的时间，做有效率的事。人无完人，实时自省己身，总结过往经历，认知自己的不足，并不断地去更新、升级自己，这样前路在自己脚下才会越来越康庄，成功的大门才会越来越清晰。

招标采购部 经理　李瑞进

通过三期精英训练营，切实感觉到自身的提高，进一步增强我对学习重要性和迫切性的认识性。要通过学习培训，不断创新思维，以创新的思维应对竞争挑战。要不断强化全局意识和责任意识。要善于与领导、职工、相关部门进行沟通，积极主动开展工作。

今后，我要把握住后面几期机会，本着做一名小学生的态度，向老师学，向同学学，通过多种途径、采取多种方法丰富自己，提高自己，使自己成为一个职业经理人。

工程部暖通工程师　刘晓

习惯是通往成功路上最务实的一块基石，无论你是否前进在成功路上，一个好习惯能伴你成功、助你成功，而哪怕一个多渺小的坏习惯，都将成为阻碍你的成功路。本次培训最大的收获是深刻地认识到要提高自己分析和解决问题的能力，必须从改变自己的价值观、对事物的认识方法以及竞争环境的理解入手，也就是提高自己的素质。

深切期待亚特兰蒂斯精英训练营的 15 位学员在接下来的工作实践和学习培训中，带着更加清晰的目标和规划，为复星集团和亚特兰蒂斯贡献出自己的力量！ □邓慧

“十三五”南钢谋求新一轮转型发展

新产业投资集团宣告成立

本报讯 日前，在南钢融入南京江北新区转型发展研讨会上，南钢新产业投资集团宣告成立，将以实现可持续发展和产城融合为宗旨，致力实施“一体三元五驱动”转型发展战略规划。

近年来，南钢主动加快结构调整步伐，已初步形成了以金属新材料产业为依托，以节能环保产业为龙头，以信息技术、移动互联网为支撑，以智能制造、现代物流为纽带的多元化产业发展体系。在节能环保方面，重点瞄准废水、固废、废气治理，去年南钢与新奥能源、沿江物流三方合资建设LNG加气站，以清洁能源替换精制煤气，目前已实现部分单位燃料替换改造。在智能制造领域，一台取样机器人去年9月在南钢电炉炼钢生产平台上岗，替代了人工操作危险系数较高的测温、取样等工作。这是南钢与德国巴登钢厂携手打造中德智能制造协同创新基地的成果之一。在互联网+领域，南钢将基于互联网思维推进加工与定制配送、电商平台、物流、金融的深度融合。金陵钢宝网今年1月在新三板挂牌，这个帮助企业进行钢材余材销售的平台，将被打造为“金属材料的线上奥特莱斯”。

据了解，“十三五”期间，南钢将以新产业投资集团为平台，以实现可持续发展和产城融合为宗旨，着力实施“一体三元五驱动”转型发展战略，“一体”是指金属新材料，“三元”是指节能环保、智能制造、互联网+等三个新产业方向，“五驱动”是客户导向模式驱动、技术创新驱动、智能化驱动、国际化驱动、卓越绩效模式驱动，并努力做到创新能力、发展质量、企业活力、优势特色的“四个领先”，从新兴产业、总部经济、资源环境、社会民生等环节，与南京江北新区进行产城深度融合的全面实践。

据了解，南钢的这一轮转型发展战略部署，是紧紧围绕南京江北新区建成“新南京发展的新龙头、现代化国际人文绿都的标志性区域”的定位而

通盘考虑的。南钢希望借助转型推进产城融合，形成共生共长、共创共荣的协同效应。

南钢新产业投资集团包括南钢旗下已有的20多个非钢铁类新兴企业平台。南钢董事长黄一新表示，南钢要顺利融入江北新区，必须跳出过去的产业发展思维。握成‘拳头’朝着前景更广阔的节能环保、智能制造、互联网+等新兴产业冲击，最终实现从钢铁到材料、从生产到服务、从企业到产业、从一元到多元、从单一到平台、从国内到国际、从规模到效率、从自动到智能、从黑色到绿色的九大蜕变。

□邵启明 顾叶春

南钢发力非钢产业谋蜕变

在江北新区南京钢铁联合有限公司7.1平方公里的土地上，一系列变革正拉开大幕：近日，南钢宣布成立新产业集团，全面出击节能环保、智能制造、互联网+等领域。

谋划‘十三五’，南钢制定了‘一体三元五驱动’战略规划，一体是指金属新材料，未来南钢的金属产品将瞄准国防军工、轨道交通、航空航天、海洋工程等热点领域，曾经的黑色钢铁将变成光亮的、符合用户终端需求的高附加值产品。三元是指节能环保、智能制造、互联网+三个新产业方向。”

新产业集团把南钢旗下已有的20多个非钢铁类新兴企业、平台打包到一起，握成“拳头”向前景更广阔的节能环保、智能制造、互联网+等新兴产业冲击。

在节能环保方面，重点瞄准废水、固废、废气治理。未来，南钢不仅要做好自身的节能环保，还要打造出环保新产业为社会服务。去年，南钢与新奥能源、沿江物流三方合资建设LNG加气站，以清洁能源替换精制煤气，目前已在棒材、炼钢、金鑫等实现燃料替换改造，后续还将进一步推广应用。集团还在积极与化工园等相关部门沟通，进一步加大清洁能源的推广与应用，规划在园区开展加气站建设、分布式能源及工业企业LNG的配送业务。

在智能制造领域，去年9月，一台红“皮肤”、白“短裙”的六轴机器人在南钢电炉炼钢生产平台“走马上任”，顺利完成了危险系数较高的测温、取样等工作，这是南钢与德国巴登钢厂携手合作的成果之一。未来，两家将携手打造中德智能制造协同创新基地，这标志着南钢智能制造新时代的开启。

在互联网+领域，南钢将基于互联网思维推进加工与定制配送、电商平台、物流、金融的深度融合。企业内部3500万吨物流吞吐量资源将对外开放。同时，金陵钢宝网于今年1月在新三板挂牌，这家帮助企业进行钢材余材销售的平台，将被打造为“金属材料的线上‘奥特莱斯’”。

据了解，南钢的这一轮调整不是孤立的，而是围绕江北新区“三区一平台”的定位进行了通盘考虑，希望借助转型推进产城融合，形成协同效应。节能环保、智能制造、新材料……这些正是江北新区的产业结构调整方向。

新产业集团负责人透露，将借助复星集团、新工集团优势，嫁接国际人才推进企业转型，最终实现从钢铁到材料、从生产到服务、从企业到产业、从一元到多元、从单一到平台、从国内到国际、从规模到效率、从自动到智能、从黑色到绿色的九大蜕变。到2020年末，南钢集团目标产值将超过600亿元，其中新产业要达到326亿元，利润17.8亿元。 □邵启明

钢银电商再创纪录

日寄售交易量突破9.69万吨

本报讯 上海钢联旗下钢银电商3月1日表示，钢银电商平台2月29日的日寄售交易量突破9.69万吨，创下历史纪录。

钢银电商为上海钢联控股子公司，于去年12月获准在新三板挂牌。钢银电商定位为集现货交易、在线融资、支付结算、仓储物流等配套服务于一体的“无缝交易平台”，是上海钢联近年来着力打造的钢铁电商业务重心。

据悉，2015年前三季度，钢银电商平台寄售量分别为134.44万吨、257.23万吨、342.27万吨，季度复合增长率达到59.56%。上海钢联表示，寄售业务的高速发展对公司抢占钢铁线上交易的市场份额、打造电商生态链及交易闭环具有重要意义。

上海钢联日前披露业绩快报显示，去年实现营业收入213.6亿元，同比增长182.65%，营收的大幅增长主要是由于钢银电商的钢材现货交易服务业务规模持续扩大。

近年，钢银电商凭借战略交易不断做大，其在行业惨淡的大背景下逆势扩张颇受行业关注。去年12月18日，钢银电商与中国建设银行宝钢宝山支行、中国银行上海市宝山支行、欧浦智网股份有限公司、广州商品清算中心股份有限公司四家公司达成战略合作伙伴关系。步入2016，钢银电商的动向再次成为市场关注的焦点。年初，公司宣布拿到慧聪近一亿的融资。2月25日，上海钢联发布公告称正在筹划重大收购事项，未来上海钢银的发展值得期待。

□游绍诚

动态信息

钢银电商获准挂牌新三板

日前，上海钢联发布公告，公司控股子公司上海钢银电子商务股份有限公司获准在新三板挂牌，转让方式为协议转让。

据公告，钢银电商近日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于同意上海钢银电子商务股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》，经审查，现同意钢银电商股票在全国中小企业股份转让系统（“新三板”）挂牌，转让方式为协议转让。

资料显示，钢银电商成立于2008年2月，注册资本为64214万元。目前公司持有钢银电商43549万股股份，持股比例67.82%。钢银电商在新三板挂牌，有利于其优化资本结构、完善公司治理，通过建立市场化激励机制，吸引高端人才，增强企业的竞争实力，更好地发挥新三板市场的融资功能与资本运营。同时，钢银电商挂牌新三板是公司加快建设大宗商品生态圈战略的一大重要举措，有利于推动公司战略转型，加快大宗商品产业链和生态圈的建设。 □游绍诚

南钢水电钢中标世界最大在建项目

2月初，南钢成功斩获由三峡集团承建的金沙江白鹤滩水电站12305吨610MPa水电钢订单。这是南钢首次中标国内巨型水电站项目，为后期南钢水电钢进入大型水电站项目奠定了坚实的基础。

金沙江白鹤滩水电站，是目前在建的最大水电站项目，仅次于三峡的中国第二大水电站，也是世界第二大水电站，是继三峡和溪洛渡水电站之后国内第三座千万千瓦级巨型水电站，工程总投资1900亿元。此次包括宝钢在内的近10家有水电钢项目突出业绩的钢厂参与竞争。最终南钢以非最低价格（综合标法），以总分排名第一的总成绩，成功中标白鹤滩水电站压力管道用N610CF的全部采购用钢。 □彭学军 苏波

海南矿业拟设立商业保理公司

海南矿业近日发布公告，公司于2016年2月5日召开的第二届董事会第三十一次会议审议通过《关于设立商业保理公司的议案》，拟设立上海海崧商业保理有限公司，注册资本：人民币2亿元。

此次投资有利于提高上市公司盈利能力，提升股东价值，使得上市公司一方面能够进一步巩固和提高自身铁矿石采选能力，实现露天开采向地下开采转变的顺利过渡；另一方面，通过商业模式的创新和产业链的延伸，全面提升公司竞争实力和可持续发展能力。 □周建良

梁信军：中国企业级市场未来将出现超级独角兽

2016年2月25日，和创科技联合复星昆仲、东方富海、新华都商学院共同举办的“2016中国企业级移动应用产业论坛暨和创科技新三板挂牌庆典”在北京国家会议中心隆重举行，复星集团副董事长兼CEO梁信军出席论坛，并以“互联网+视野下，中国人的健康快乐和富足生活”发表主题演讲。以下是内容分享如下：

在此热烈祝贺和创新三板挂牌，我相信这不仅仅是和创的新起点，也是中国SaaS的新起点。今天，我分享一下在“互联网+”的视野下中国人的健康快乐和富足生活。

过去的30多年来，我们的红利是庞大的人口数量，劳动力的成本低廉，其实中国过去的劳动力便宜，不仅仅包括蓝领工人，也包括知识分子和企业家。所以，我觉得过去30多年的成长很大程度上归结于便宜的劳动力人口红利。

现在大家看到人口红利正在发生变迁，首先是人口的老龄化，同时人民也更加富裕。因此，现在中国已经诞生出全球最大的中产家庭数量，而且每年还在快速上升。所有基于中产家庭消费的产品市场，中国很自然都会成为最大的市场，这是人口变迁的一个方向。另一个方向就是我们的移动智能装备普及率几乎是全球最高的，同时还诞生了全球最大的移动互联网网民群体，中国成为全球移动互联网最大的市场。

如果看中国未来的成长机会就有很多分类，包括有新兴的产业机会，不同经济部门门类的杠杆率情况，也就是企业的负债率情况。任何一个国家都有三个杠杆率，一个是政府杠杆率，一个是企业部门杠杆率，还有一个是家庭杠杆率。所以，杠杆率很大程度上可以衡量这个部门未来的消费增长潜力。

从需求端去看，中国政府杠杆率官方数字达到55%，但是考虑到未来几年的养老需求，考虑到在削减产能过程中国家连带的支持，包括国企重组改革过程中国家支付的成本，实际上政府的杠杆率可能比55%还是要高一些。在全球，虽然比较欧美的90%是低的，但是也在55%以上，从公民角度来说是不低的。

那么，这样的政府杠杆率会带来两个显而易见的结果：

第一，会保持跟中国现在实际上已经进入到一个低利率的环境，而且会保持在低利率的环境下很长时间，这个对于经济是非常有好处的。

第二，政府的支付能力相比过去负债率只有10%、20%的时候现在支付能力是变弱了。所有的行业如果是依赖政府预算支持的行业，将来的生意总的来说没有过去容易，将来会越来越难。那么，像新能源方面，甚至有些环境、环保方面都是这个情况，相对来说大家去考虑这个机会的时候要注意。

企业部门的杠杆率在中国是显著高的，发达国家的平均水平大概在70%左右，发展中国家的平均水平在55%左右。周围的企业部门的杠杆率高达125%。所以，对我们的企业部门而言，未来毫无疑问就是怎么快速的去杠杆、削产能，降负债率。

第三、家庭杠杆率，中国家庭杠杆率只有发达国家的60%，跟发展中国家持平，中国实际上已经拥有了全球最大的中产阶级家庭。所有跟家庭开支有关，跟家庭消费方式有关的行业，在中国因为杠杆率很低，有很大的空间提升杠杆，由于家庭愿意提升杠杆，所以跟家庭消费有关的所有行业都会非常好。

关于B2B，刚才我提到在企业部门里面，杠杆率是很高的。实际上，大家看到去年的中央经济工作会议明确表达了关停产能要马上开始，僵尸企业必须要关停并转，这个成本是全社会必须要承担的。

因此，我相信从今年开始我们会陆续看到大量由于僵尸产能被关闭导致在B2B端的损失，甚至有一部分会连带到金融机构、金融系统的损失。当然，如果从供应侧考虑，有些不合理的要关停，还有一部分产能事实上可以转移到有需求的市场附近去生产，也就是实现消费产能。现在我们已经看到很多的像钢铁、电解铝，在从大陆往台湾搬迁，我认为这个非常好。

我重点想讲，在产能过剩的行业，天然就会发展出来基于产能过剩的在互联网架构下分享经济的方式。如果大家想想为什么会有Uber、滴滴打车这样生意的兴起呢？主要原因是个人轿车的产能过剩，一个人的轿车一天只用几个小时，扣除上班和休息时间，起码4、5个小时的过剩产能，有这样的过剩产能才有用Uber和滴滴的方式。

同样在很多制造业行业，有过剩产能的地方，我相信在互联网方式下，将来都会诞生出大量的共享经济形态。复星在其中投资非常多，基于钢铁的过剩产能投资了上海钢联，经营服装投资了红领集团。今天大家开这样一个SaaS会议我们觉得特别有价值。就是传统的行业嫁接互联网之后，完全是可以系统的提高效率。

在整个客户销售管理内部的沟通，包括内部资源业务效率上都可以得到大幅提升。我们不仅投资了和创科技，还投资了极光推送，B2B方面，我们投资了惠民网，B2B+B2C传统行业基于互联网的转型升级，我们投资了十几家企业，而且很快会长成独角兽的规模，我也看好和创科技的势头，我相信和创科技一定会变成中国独角兽的企业。

B2F，我看到中国家庭的杠杆率非常低，所以家庭增加杠杆产生的行业就是消费有关的行业都是非常好的。那么，这些行业至少包含两个部分。一个是家庭消费，一个是跟家庭的财富管理相关，也就是一个是消费，一个是增值。中产家庭的消费最容易产生增长，高增长的区域就是在健康行业。在家庭财富增长上，最容易产生的就是跟私人银行有关的，特别是对海外投资，以及除了海外投资之外，第二个就是对金融资产的投资。

一些境外投资者对中国经济很担心，我的看法是他们只了解过去的旧经济，对中国新经济的成长确实还是缺乏了解。简单的讲，中国GDP的2/3是由消费增长推动的，制造业跟投资出口目前非常小。所以整个中国的GDP增长模式发生了根本性的变化。

那么，这个变化中如果GDP将来能够维持在6%-7%，消费维持在10%-11%，这是非常大概率的事情，跟中产家庭消费有关的行业维持在15%甚至17%的增长我觉得完全是可以预期的。当然这里面临同样的问题，如果消费还是循着传统方式前进，还是有很大压力。我们通过利用互联网的方式，怎么让制造商和服务提供商用更方便的方式找到客户，联络客户，更便捷的管理员工，更便捷地让员工服务好客户，这里面互联网应用大有可为的，包括家庭金融。

第一，中国家庭在海外的资产配资当前非常少，趋近于零。所以，未来一定会有合理的增长，而且增长会变得非常强劲。

第二，中国家庭对于金融、房地产的配置与全球的主流市场是倒置的。大概61%左右在房地产，26%左右在金融。那么，全球来看，像欧美、日韩是50%-60%在金融，20%-30%在房地产。

中国将来如果家庭愿意增加负债，大量新增的负债一定会配在金融资产和海外投资上。因此，能够服务于中国家庭的海外投资增长与金融资产配置增长，让家庭变得更富足的行业将来都是非常有前途的。复星昆仲的行业重点还是投资于“互联网+”，例如投资了很多优秀企业，像健康领域投资了微医（挂号网）、大特保、Scanadu；旅游领域投资了来来会、世界邦、爱玩；互联网金融领域投资了量化派、随手记，徒木金融等。

中国面临挑战的B2B行业带来新的商机，给中国蓬勃发展的B2F行业也带来巨大的领先优势，特别是给中国年轻人带来非常多的创业机遇。所以，我觉得互联网环境对现在“大众创业、万众创新”是一个最好的奠基石。

从复星来说，我们不仅支持和创科技，我觉得所有的年轻人，特别是年轻人基于互联网的创业满足让中国的老百姓更健康，更富足，更快乐的生活，这样一种创业形态，复星都会大力支持。我们非常愿意在这个领域拿出10亿、20亿美元的规模来支持，25年前我跟我们的几个创始股东，大学刚毕业出来创业就得到社会很多的支持，今天我们也会做同样的事情。

我也坚信今天大家来参加这样一个SaaS行业大盛会，会非常有价值。传统行业不必害怕，嫁接在互联网基础上，我们一定会赢得新生。谢谢大家！

提案关注国计民生 建言厘清政商关系

（上接第6版）无论是政府官员还是民营企业，都有很强的“家国情怀”，要让所有人幸福感的来源从让自己生活得更好变成可以为这个国家和为这片土地做了什么时，才是中国真正的发展动力所在。而且因为彼此信任，沟通就会变得简单，让企业和政府的沟通成本大大降低，让政企环境变得更加的透彻，这个本身也是一种发展动力。

——关于民营经济的发展，一是需要树立企业家的信心，对很多民营工作者来说，赚钱越来越难，而且好多民营企业家也有了一定的实力，对他个人来说，也已经不只是为提高自己的生活质量去努力。这个时候如果再信心不足的话，发展的动力可能就没有了。另一方面，有信心、有动力，还要有方法。郭广昌表示，怎么通过创新和技术的提升，通过不断打磨产品来提升自己的竞争力，尤其是在全球范围之内如何组织资源，提升民营企业自身的能力，是一个很大的问题。

郭广昌还就供给侧结构性改革；打造“智慧经济体”；海外投资：寻找资源来满足中国广大客户对富足、健康和快乐的需求，立足于做一个负责任的全球公民；企业参与扶贫：帮助地方打造互惠型商业模式；放开民间投资 充分利用医疗资源供给等话题进行了深入阐述。

新华社在专题述评《充满信心拥抱未来——代表委员和社会各界热烈讨论习近平总书记在看望全国政协民建、工商联界委员时的讲话》、《习近平系统阐述非公经济传递新信号》等报道中，都重点引用了郭广昌的观点：很多民营企业都有很强的“家国情怀”，要把个人幸福感的来源从“让自己生活得更好”转变为“可以为这个国家和这片土地做什么”，从而为中国发展创造不竭动力。“亲”和“清”还需建立在法律基础上，需要有更细的规则作为约束，政商之间要做到有边界、有担当。

人民日报3月13日第5版整版专题“总书记讲话点燃创业激情”，约请了郭广昌、许家印、马化腾、宗庆后、徐冠巨、雷军、刘永好、潘刚等8位民营企业家代表委员，畅谈对习近平总书记在看望参加政协民建工商联委员时重要讲话的理解和认识。全国政协委员郭广昌发表主题为《“亲”“清”厘清政商关系》的文章，提出：以“清”求“亲”，越“清”越“亲”，当前，我们仍然具备很多有利条件支持未来发展，每个人都要有担当、讲责任、敢作为。比如我们有大量的需求没有得到有效的供给支持；年轻人对创新的热情极高；“新经济”“智慧经济体”也都大有可为……做到“亲”和“清”，坚定信心往前走，这就是中国经济活力所在。

中新社、中国日报、证券日报、新浪财经、搜狐财经、21世纪经济报道、中国经营报、新京报、中国企业家等多家主流媒体在第一时间解读传播了郭广昌的发言，并在微信、微博等新媒体二次深度传播。

据不完全统计，今年两会期间郭广昌的提案及观点得到了全国性媒体、区域媒体以及专业财经媒体原发报道200多篇，转载报道超过2000篇。 □兆喆

“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、快乐和财富管理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。

波动市况下寻觅机会

——访 Thomas Cook 首席执行官 Peter Fankhauser 博士

旅游业目前已发展成为全球各国重要支柱产业之一，对民生经济及产业发展方向都有着积极的推动作用。然而，2015年发生在国外的危机事件及其他不安全因素，已为众旅游业巨头带来相当的压力。Thomas Cook作为世界领先的休闲旅游集团之一，旅游危机无疑会使Thomas Cook的核心业务面对冲击的可能性。尽管如此，面对波动的大环境，复星与Thomas Cook去年强强连手后，充分联合Thomas Cook的深厚品牌传统和欧洲旅游市场的领先地位，以及复星丰富的专业知识和资源，共同致力在Thomas Cook品牌下为中国游客开发国内游以及出入境游产品，并在复星的快乐时尚平台上进行更多协同共享和整合，在波动市况下持续寻觅机会，释放公司内在价值。

逆市实现净利润营运利润双增长

2015年Thomas Cook表现优异，在过去五年以来首次实现真正的净利润增长，并同时提高了营运利润。首席执行官Peter Fankhauser博士对此表示非常欣慰：“在波动的大环境下，去年的确很十分艰难。我们面对很多外部影响，但同时我们在各方面都取得了进展。Thomas Cook现在的资产负债表比以往更加稳健，而且营业额也有所提高，可见我们在过去三年的改进工作似乎富有成效。”

Thomas Cook作为扎根于英国的休闲旅游集团，利润的最大增长点目前仍然来自于英国，北欧和斯堪的纳维亚半岛（包括瑞典、挪威、丹麦等）方面亦同样表现出色，而Thomas Cook旗下的航空公司Condor（康多尔）也成绩优异，总体上所有业务版块绩效优良，符合公司预期。

严以修身 捕捉危中之机

目前Thomas Cook主要的挑战在于波动的大环境，以及各种恐怖主义袭击带来的威胁，但Thomas Cook管理层的深厚经验必定能够适应这种环境。Peter Fankhauser博士认为，作为Thomas Cook管理层，他们不仅要在危机中管理好危机，还参与并且事先缓解可能出现的潜在危机：“我们正在调整自身的能力，制订一套完善的策略为客户提供优秀的假日产品，致力满足客户的需求。而且，Thomas Cook与复星合作的优势在于，复星可以协助Thomas Cook加速其差异化的战略，这意味复星可以真正地投资于Thomas Cook的酒店产品。如果公司能开拓出一款好产品，那么公司就能拥有更多忠实的客户，行业潜力巨大。”

Peter Fankhauser博士又指出：“Thomas Cook的战略在于盈利性成长，主要就是要采取最佳方式，真正有效地运用自身的资产——即Thomas Cook旗下的航空公司与酒店，然后提供差异化的假日体验，目的不在于酒店的多少，而是高品质的酒店，同时要特别聚焦于客户。”Thomas Cook一直坚持“客户在心中”的理念，矢志在整个旅游服务链中，为客户提供高质量的服务。Thomas Cook锐意于未来持续加强其网络及移动网络能力，并进一步提高效率，从而吸引更多新客户。

携手复星 开拓中国市场

Thomas Cook在中国与复星的合资公司正有着宏大的计划。Thomas Cook的中国管理团队已经就位，核心团队亦正在进行招聘，从而帮助公司业务销售及提供出色的产品。另一方面，Thomas Cook与复星于去年成立了合资公司，为国内旅客提供境外国家的假日产品。

目前，中国游客可选择的国内游与出境游产品仍然缺乏创新和差异化，正为复星及Thomas Cook新成立的合资企业脱颖而出提供契机。Thomas Cook于泰国拥有合共四家的概念酒店，因此泰国顺理成章地成为其首次为中国旅客所提供的优质旅行目的地，而且实际上Thomas Cook已经从国内旅客手上获得了前往泰国的首份订单。公司未来还计划提供中国国内的度假产品，为到访中国的旅客提供交通、会议安排、旅游等服务。

此外，电子商务一直以来都是Thomas Cook在世界各地的最重要的销售渠道之一，其主要做法是开发一套网络平台，使客户可不受地域所规限而获得相同的网络平台以及本地的资讯。因此，Thomas Cook在国内正积极筹建网站，预期中国客户能在网站上看到公司所有的照片与视频，从而加强信息传播。Peter Fankhauser博士相信，中国是一个电子商务完全自由的地方，特别是移动电子商务，他们期望未来能于中国发展移动端业务，加快客户的增长速度。

中外资源通融 相互生长

目前，复星与Thomas Cook已发挥战略合作伙伴关系，在复星的牵头下，Thomas Cook已经与地中海俱乐部展开了深度合作。Peter Fankhauser博士对复星所提供的支持感到振奋：“我们非常高兴能在中国获得的高度的支持，当中包括建立了合资企业。成立合资企业是我们与复星之间战略合作伙伴关系的一个重要里程碑，将帮助我们进入全球最大、发展最快的旅游市场，可以让我们Thomas Cook成长得更快更远。复星也协助我们获得所有的许可执照，以及一些基本的东西，例如办公室与招聘流程。”Thomas Cook的历史传承及在国际旅游业的专业素养，再加上复星资深的市场经验和雄厚的运营资源，为Thomas Cook提供一个稳固的平台，协助Thomas Cook精准地把握中国日益增长的休闲旅游需求。

说起复星与英国的休闲旅游集团文化之间的差异，Peter Fankhauser博士想到更多的是相似之处：“复星集团对于企业的热情、对于完成工作的热情、以及在一个家庭时的热情，也是Thomas Cook一直长久以来坚持的价值观。我相信，我们拥有更多的相似点，而不是差异。” □冯绍婷

布局中国加速发展

——访 Club Med 全球总裁兼 CEO Henri Giscard d’Estaing

2015年3月，复星成功收购法国老牌著名度假村地中海俱乐部（Club Med）。作为复星第一笔海外直接投资，从2010年入股地中海俱乐部到最终获得控制权，长达5年的并购大战波澜壮阔。亲身经历全程的地中海俱乐部全球总裁兼CEO Henri Giscard d’Estaing在春节假期过后的一个明媚早晨，讲述了过去惊心动魄的故事以及他对公司未来的美好展望。

加入复星 布局中国

虽然早在13年前地中海俱乐部已经进入中国市场，但真正意义的开拓疆土是要到2010年。当年6月复星购得地中海俱乐部7.1%的股权，并随后增持至10%左右。

此后不到半年，地中海俱乐部在中国的首个项目亚布力度假村开业；2011年，其全球中国游客的人数增加41%；2012年，全球中国游客人数继续增加30%，中国区收入也较2011年同期增长33%。

2013年5月，复星向地中海俱乐部提出收购要约，迈出谋求私有化地中海俱乐部的第一步。消息一经发出，当时地中海俱乐部的第一大股东意大利人安德鲁•波诺米家族及有关财团也高调表示继续增持。

此后，双方经历了一场长达一年半的拉锯根仔战。2015年3月20日，复星宣布成功购得地中海俱乐部约98%股权，这场收购大战最终拉下帷幕。

对于这一场法国史上最长的拉锯收购战，Henri感叹道“这是一个很长的故事”，“我和郭广昌还有钱建农都是老朋友了，6年以来他们一直是我们的董事会成员！”Henri不无自豪的说道：“收购战中，地中海俱乐部的高管、中层乃至基层员工，都非常支持复星集团，甚至独立董事，都更倾向于复星。”

对于选择“老朋友”的原因，Henri称，“双方在探讨战略合作时，主要是商讨如何协作能够在中国市场突围。复星集团6年前就作为董事一直支持我们在全球的发展战略，我们觉得这个发展战略的延续性非常重要；另一方面，复星打造‘快乐时尚’板块的决心又可以帮助我们在中国乃至全球的进一步发展。”

借力中产 快速发展

“收购近一年以来，我们比当时更加相信，当时的选择是正确的。”Henri称，复星带来了公司管理层当初期望的各种中国市场的资源，包括资金、物业、客源，还有数字化的营销方式。

“中国市场已经在客户数量和销售额上成为我们的第二大市场，而且仍是增速最快的市场。在过去10年里，我们每年的增长率都超过了20%，这个增长速度还会随着我们开发越来越多的项目而加速。”。

Henri表示最直观的体现，地中海俱乐部在中国开发项目的速度得到明显提高。今年除了1月在三亚开业的Club Med度假村，年底还会开业中国的第二个滑雪项目——吉林长春附近的北大湖滑雪项目。

地中海俱乐部大中华区副总裁沈沁补充到，“为了更加契合中国市场的需求，地中海俱乐部与复星专门打造了一个新的短途度假村品牌Joyview。这类度假村比地中海俱乐部传统的度假村要小一些，并且距离大城市更近，更倾向针对短途旅游，但依然坚持特色一价全包的理念，以更符合中国人的休闲旅游习惯。”目前已经有多处Joyview项目在建，上海附近有安吉项目、舟山项目，北京附近有北戴河黄金海岸项目等。

Henri总结说：“在中国，复星集团给我们提供了非常多的联系网络和合作伙伴关系，使我们得以和不同的业主达成合作。整个扩张速度和项目建设速度在合作后都加快了很大一步。集团或其子公司在海外直接投资的度假村，我们也会进行程序性的管理。比如，我们在日本的度假村就是复星集团子公司收购的，在欧洲和美洲也有通过复星集团旗下保险公司等投资，然后我们来租赁的。”Henri透露，在海外的合作包括实际投资、业主合作和建议性等多种形式。

不难发现，曾在欧洲以自己持有物业为主要模式的地中海俱乐部，在复星集团收购后，正追求一种资产持有上的新平衡——“不重不轻”。目前，地中海俱乐部在全球20%的资产为自己持有，约30%为租赁模式，还有30%为管理输出模式。

对标独角兽 进化生长

加入复星后，地中海俱乐部在中国这个潜在庞大的市场也正迈着坚实的步伐，借力中产消费能力积极布局，向独角兽企业大步发展，这是公司未来的战略目标。

“地中海俱乐部将基于五大战略中心发展未来的业务：首先提高总收入，特别是在中国加快销售增长；其次，在全球范围内增强能力；第三，提升客户在度假村的体验，确保最大程度的客户满意度；第四，开展数字化建设，实现度假村体验与数字化建设的最优结合；第五，在开展业务的过程中，提升企业家精神。”Henri介绍道。

“客户对于高端体验的要求日益提高，我们需要确保在全球范围内提供一致的高端体验。”Henri进一步补充道“我们还需要在全世界范围内展现我们业务发展的能力；规避地缘政治危机，保障业务模式，抓住中国的重大机遇，把握机遇实现差异化发展，实现地中海俱乐部精神。”

在Henri心中，地中海俱乐部在复星集团快乐时尚产业中有着巨大的品牌实力，而成为复星大家庭中的一员也是地中海俱乐部的一次极佳机遇，借由这样的机缘使地中海俱乐部进化生长成为复星的独角兽，是每个人努力的方向。 □潘荣

和创科技新三板挂牌庆典在京召开

“和你一起，创想未来”

——2016企业级移动应用产业论坛暨和创科技新三板挂牌庆典隆重召开

北京，2016年2月25日，和创科技联合复星昆仲、东方富海、新华都商学院共同举办的“2016中国企业级移动应用产业论坛暨和创科技新三板挂牌庆典”在北京国家会议中心隆重举行。复星集团副董事长兼CEO梁信军、新华都商学院理事长何志毅、东方富海集团董事长陈玮、阿里钉钉合伙人孔明、和创科技CEO刘学臣等知名企业领袖、投资机构代表和著名学者出席论坛。

经过多年的发展，企业级移动应用逐渐得到用户和资本的认可，迎来了破冰的春天。数据统计显示，美国的企业级服务领域市值百亿美金以上的企业已经超过十家，市值十亿美金以上的企业已经超过一百家，以Salesforce、workday、now、linked in为代表的企业年增长率均在30%以上。而在中国，企业级应用尤其是移动应用才刚刚起步。

据此次论坛发起方和主办方——和创科技CEO刘学臣介绍，“此次论坛的主题定义为‘和你一起，创想未来’，就是希望聚合学界、业界、资本界等的智慧和力量，梳理企业级移动应用市场的生态环境，探讨企业级移动应用厂商如何迎接市场的机遇和挑战，从而更好地引导和助推国内企业级移动应用市场的发展。”

作为较早研究国外企业级服务市场的机构，复星集团副董事长兼CEO梁信军对国内企业级服务市场的发展前景有着很高期待。在开场演讲中，他表示，“自2015年以来，中国企业级市场呈现快速增长的趋势。包括阿里钉钉、微信企业号以及和创科技在内，一批企业级应用公司获得了快速发展以及市场的关注。中国企业级市场将很快出现市值十亿美金以上的独角兽，未来中国企业级市场将出现市值一百亿美金以上的超级独角兽，我们期待和创科技能够脱颖而出。”

据了解，和创科技于2015年11月在新三板正式挂牌，是企业级SaaS移动销售管理第一股（代码834218），目前在近6000家挂牌企业中排名第35位。在当天的论坛上，和创科技CEO刘学臣大打情怀牌。他表示，2016年，和创科技将重新启航，以“事业合伙人，感情同路人”的全新姿态，引领企业级移动应用形成一个厂商、客户、资本和行业共同发展的良性生态。

作为和创科技的核心战略合作伙伴，阿里钉钉合伙人孔明也出席了此次论坛，和大家分享了在阿里巴巴内部创业的甜蜜与烦恼，并就大家普遍关注的“平台+应用”的合作成果进行了分享。

据悉，畅捷通总裁曾志勇、中软国际全球CTO George Wu、蓝海讯通创始人何晓阳、艾睦网城网络科技董事长乔月猛等企业级移动应用厂商代表，以及复星昆仲联席总裁梁隽樟、东方富海合伙人陈利伟等投资机构代表也出席论坛，并就国内SaaS市场的发展趋势以及企业级移动应用与资本的热点问题进行了深度探讨，嘉宾们在激烈的思想交锋中碰撞出企业级移动应用未来的发展脉络。

和创科技CEO刘学臣表示，“和创科技以后每年都会发起举办一届高峰论坛，逐渐将论坛打造成国内最具专业性和影响力的思想盛宴，为国内企业级移动应用市场的发展提供思想和方法论指引。” □张旻

分众传媒 投资数禾科技

本报讯 日前，分众传媒壳公司七喜控股发布公告，公司全资子公司上海求众信息技术有限公司拟对上海数禾信息科技有限公司进行投资额总计为1亿元人民币的股权投资。交易完成后，上海求众将持有数禾科技70%的股权。

公告显示，数禾科技致力于借助移动互联及大数据技术，为白领阶层提供智能、高效、差异化的财富管理服务，主要产品包括“拿铁财经”微信公众号和“拿铁财经”APP。其中，“拿铁财经”微信公众号已在2015年11月正式对外推出，为订阅用户提供精选、综合的财经资讯，供用户快速、有效的获悉各类财经要闻；“拿铁财经”APP则作为移动互联平台产品，面向都市白领提供资讯聚合推荐、理财规划咨询、金融产品筛选等服务。

公告指出，公司为国内领先的LBS媒体平台，此次交易完成后，数禾科技将成为公司的控股子公司，而数禾科技主要产品“拿铁财经”APP的目标客户群体与公司现有渠道覆盖人群高度匹配，可以填补公司手机APP的产品空白，将既有广告客户的服务渠道延伸到移动端，强化公司在移动端的整体布局，巩固市场优势，有助于公司将渠道流量转化为交易属性较强的平台用户，提升流量转化效率，有助于公司深化生活圈垂直服务的提供，为后续创造C端用户盈利模式、实现用户交易转化奠定基础，同时也有助于公司获得更丰富、更精准的C端用户行为数据，为提升精准营销提供支持。

公告还指出，“拿铁财经”APP是公司布局人与金融的组成部分，将致力给白领打造一站式理财资讯，有助于公司把目标高收入人群覆盖从线下拉到线上，从而加长公司在屏幕群里的停留时间，丰富公司的广告资源给广告客户带来更精准效果。此次交易也将为公司构造金融分销渠道打下基础。 □桄璇

TOM TAILOR 旗舰店入驻京东

本报讯 2月23日，德国时尚生活方式品牌TOM TAILOR京东旗舰店正式开业，京东成为TOM TAILOR中国区首家入驻的第三方电商平台。此次TOM TAILOR将通过跨境电商模式入驻，消费者可通过海外直邮购买到TOMTAILOR全球当季最新款商品。随着TOM TAILOR的入驻，京东时尚服饰品牌丰富度得到了进一步的提升，为中国消费者提供了更多同步全球的消费选择。

创立于德国的TOMTAILOR以产品设计独特，做工精细著称，简洁而有个性的风格也成为其时尚标记。在休闲男装、女装和童装等快时尚服饰领域颇具世界影响力，截止到2015年9月底，TOM TAILOR品牌在35个国家，开设了437家自营品牌店、197家加盟店、2903家百货店，并在约9500家多品牌店销售。2015年11月TOM TAILOR正式进驻中国市场，在上海开设实体旗舰店，此次又将京东作为开拓中国电商市场的第一站。

据悉，此次TOM TAILOR集团携旗下TOM TAILOR、TOM TAILOR Denim以及TOM TAILOR ContemporaryWomen为京东消费者带来时尚单品。此外，消费者还可以购买到TOM TAILOR的京东独家款商品，让消费者体验经典同时又尽享实惠。

对于此次品牌入驻，TOM TAILOR集团全球首席执行官Dieter Holzer先生充满信心：我们非常荣幸能够与中国最重要的电商平台之一京东，实现战略合作，我们的目标是通过与京东的深入合作获得市场份额，加强TOM TAILOR在中国的在线业务。 □吕敏怡

复星昆仲投资企业博车网完成B轮融资

本报讯 近日，博车网对外宣布已完成B轮融资。本轮投资由太保产险领投，融资额超过2亿元人民币。截至目前，包括平安、太保在内的保险资金和远洋资本、复星昆仲等具有保险行业背景的资本集团，以及新天域资本、远东宏信、清华汽车研究院等一批大型机构均参与了对博车网的投资。

2015年5月，复星昆仲投资博车网完成A轮1亿元人民币的融资，时隔仅半年，博车网就以落地60个城市、月均上拍车辆超2000台、月均成交额超一亿的数据向用户、行业和投资者交出了一份出色的成绩单，并迅速奠定了其在汽车互联网拍卖行业的领先地位。

事故车网络拍卖在中国刚刚起步，市场空间非常大，格局尚未确定。美国市场地位第一的公司Copart市值接近50亿美元，是寡头垄断的格局。博车网的事故车网络拍卖业务一旦打通，保险公司以及下游的几万家修理厂，就会有机会扩展到拆车件、金融服务等一系列业务上，未来的发展空间巨大。

据悉，目前博车网已与包括平安、太保、人保等在内的几乎所有国内财产险公司及包括神州租车、一嗨租车、中国金融租赁公司等在内的多家大型汽车租赁和汽车金融企业建立了密切和深入的业务合作关系。博车网平台汇聚了包括汽车修理企业、汽配企业及二手车商在内的注册会员近5万名，除事故车拍卖业务发展迅速外，还启动和深化了包括公务车在内的二手车、质损商品车等多种机动车类型的定制化拍卖业务。

博车网CEO陈健鹏表示，随着新一轮资本的投入，公司将继续快速发展，发挥网点和系统双重优势，2016年将完成覆盖全国的100个网点建设，同时推出更多新业务和增值服务，为博车网将来的业务布局打下坚实的基础。 □张旻

链接：

分众借壳七喜控股 完成A股上市

七喜控股（002027.sz）于去年12月28日发布公告称，分众传媒100%股权已过户至七喜控股名下，这意味着复星集团所投资的分众传媒已完成借壳上市。

分众传媒通过借壳七喜控股借壳上市完成后、配套融资实施前，复星（通过其全资子公司Glossy City (HK) Limited）持有上市公司全部已发行股份之8.09%，约3.33亿股，成为七喜控股第三大股东。按照12月29日收盘价每股45.21元计算，复星目前持有七喜控股股份对应市值约为150.5亿元。

星健联手英国养老翘楚 共谋万亿大健康产业

本报讯 3月8日，复星地产旗下星健资本与英国孝尔健康集团正式签署战略合作协议，共同推动中国大健康养老产业落地。复星集团总裁高级助理兼复星地产总裁龚平、星健资本总裁周成辉，孝尔健康总裁Jeremy Nixey出席了签约仪式。这是继星健资本和台湾瑞光签署战略合作协议后，星健再次携手境外高端养老机构，共谋万亿大健康产业，战略意义重大。

孝尔健康集团是英国集医疗、护理和养老等多元化服务于一体的综合健康养老集团，旗下拥有75家护理院、养老院、康复医院、社区医院等护理服务机构，日间照料中心1500个，是英国规模排名前十的健康养老集团。孝尔健康与英国政府50个部门及德蒙福特大学建立深度合作关系，并积极拓展全球市场。

星健认为，中国养老形势日益严峻，巨大的养老市场需求和有限低质的市场供给，形成了巨大反差。所以，中高端养老市场亟待开发，特别是以护理为核心、嵌入医疗资源的优质项目。英国孝尔健康在养老和医疗方面有着完善的服务体系和丰富的经验，双方今后就养老、医疗、社区服务等开展深度合作，联合彼此行业内的优势资源，为客户提供更为全面的护理服务和更高品质的养老生活，推动中国大健康产业快速稳步向前迈进。

作为复星集团成员企业、复星地产旗下健康蜂巢业务平台，星健资本聚焦大健康主题，融通复星旗下多年积累的保险、健康和地产的丰富全球资源，打造世界级健康服务能力，应对中国市场日益增长的健康及养老需求，以“医疗康复、国际养老、健康总部、旅游度假”为核心产业，形成有机生长的健康主题社区，创造新兴产业增长点和大量就业机会，并为城市提供“健康、医疗、娱乐、消费”品质生活的精品配套。

□梁杰

日本的“星”平台

本报讯 2015年末，日本北海道星野Tomamu滑雪场度假村被收购的消息在中日两国引发了极大的震撼。这座日本标杆性度假村是许多日本人心中对“顶级滑雪场”的具体注解，也是中国游客近年来挖掘出的滑雪深度游的热门目的地。在这大新闻背后，全力促成此次交易的正是复星地产旗下日本平台IDERA Capital Management（下文简称“IDERA”）。

就在此次收购完成不到一个月内，IDERA又成功竞得东京2020年奥运村区域的晴海广场写字楼。这是继2014年东京Front Terrace（原花旗大厦）、东京品川公园大厦之后，IDERA在日本东京核心区完成的第三幢写字楼的收购。

为何IDERA能在短短时间内取得如此多的傲人战绩？带着这样的疑问，笔者走入了IDERA公司，倾听上至管理层，下至普通员工的心声，回溯这一年多来IDERA内部发生的巨大变化。

“星”基因

IDERA于2014年5月加入复星集团，是日本领先的从事不动产基金管理及资产管理业务的公司，在地产投资资管、独立账户管理和基金管理上都有着丰富的经验。截至2015年末，IDERA管理下的资产合计已超过2000亿日元。

“用公司独特的投资战略，以区别于其他竞争者的眼光分析项目的中长期价值。”谈及公司战略，CEO山田卓也特别强调的是IDERA的与众不同，这种与众不同既来自于公司原有的能力，更有源自其背后复星集团带来的支持。

从历史上看，IDERA通过运用日本资本和外国资本，并依靠其强有力的财务体系，结合压倒性优势的房地产实务管理、基金管理、新商品开发能力，为北美、欧洲、中东、亚洲及日本等地投资者在日本市场提供了卓越的服务。

如今，IDERA更侧重与复星体系内保险资金的充分对接，因此中长期的稳定收入成为投资需要考虑的关键因素。“我们不仅仅分析物业的现金流，更需要通盘考虑物业相对市场整体的价值、市场周期中的投资机会、物业地理位置及潜在价值等各方面因素。”笔者认为，山田CEO的这番阐述可以概括为有复星特色的一句话：“站在价值的地板上与周期共舞”。

是的，从IDERA加入集团那天起，复星的基因就开始融入这个原本非常本地化管理的企业，让每一位员工的眼光不只局限于日本本土市场，更以全球化视野向海外拓展，人人都跃跃欲试。

IDERA网站上，“New ideas for new value（用新想法创造新价值）”作为首页的核心摆在正中，而企业愿景里则明确写道：“以扩大全球投资管理基础为目标”，“励精图治，为成为日本乃至亚洲屈指可数的房地产投资管理平台而努力”。IDERA的未来战略里，已经明确2020年的AUM目标为5000亿日元，而公司架构也正向能运营管理大型项目、快乐时尚旅游类项目、日本Reits（房地产信托投资基金）项目等转型。

“星”架构

“有些投资领域是我们至今未接触过的，IDERA在这些领域边学习边重新探索其投资之道。”董事长平井幹久如是说。

加入复星后，IDERA开始陆续调整主营业务相关团队的架构，在投资和投后管理领域，为全力配合复星在大型项目上的需求，特地组织富有经验的员工组成对接复星的团队，重点专攻，积极搜寻并全面管理项目，使得各类业务都以“中国速度”向前疾驶。

例如，东京Front Terrace的改建在初期被认为是高难度作业，工程大时间紧，但在IDERA和复星地产各方努力下，终克服层出不穷的意外状况，不但按时完工，还达到了工程费与预算完全持平，成为日本业界广为传颂的经典案例。

去年下半年，IDERA为切实推进Reits业务，正式成立了Reits子公司，调集各部门顶尖人才，谋求清除上市前的各方障碍。而在此之前，一系列的牌照申请、公司制度变更等手续都早已展开。

另一方面，与复星各部门协同完成业务对于IDERA来说，“也是首次经验，期间确实有许多迷茫和辛苦的地方”。平井董事长对此并不避讳。IDERA三措并举，通过引入复星下沉到平台的员工、在日本当地吸收中国人才、改进公司IT通讯技术等来增强与复星的通融，以打破文化和习惯上的瓶颈。

公司从架构到人才的积极调整，显然取得了良好的效果。董事长谈及过去时评价道：“以前的管理体系跟不上快速变化的业务，员工在非业务类工作上花的时间也更多”，但提到现在，“大家明显能更积极地开展业务了，充满活力。”

“星”文化

加入复星，是“纯日本式公司的IDERA走向国际化企业的重要一步。”采访社长今井夏生时，这是他开篇的第一句话。

改变就会有阵痛。在采访过程中，IDERA的普通员工都会提到，被收购时心情是“不安的”，因为他们对于中国和复星都只停留在新闻中的表面认识，当这一切和自己的生活相融合时，必然会有担心。但欣慰的是，在谈及现在对复星的想法时，被采访员工都用了“放心了”、“有了信赖感”、“互相了解了心里真实的想法”等表述。50多岁的建筑管理团队负责人大塚健介对未来已开始跃跃欲试：“接触到的大型项目都很有趣，有了可以去拼搏的机会”。

一位员工在采访中提到的“磨合”一词，大概很能概括这其中的过渡期。

今井社长特意让引进的中国员工每月制作了解中国和复星文化的宣传资料，其内容覆盖中国社会的方方面面，既有中国当下国情的介绍、中国传统文化的讲解，也有对中国代表性地产案例的分析。而对复星的宣传，更是在借鉴复星地产海外月刊基础上，将最新的复星资讯定期发送到每位员工手中。

学习中国文化的浪潮中，最闪亮的明星应该是平井董事长了。他坚持报班学习中文，在每次年会上的中文保留曲目更是在复星海外团队中赫赫有名。在他的带动下，很多员工都开始自学中文，工作邮件中偶尔夹入的几个中文单词，瞬间拉近了中日员工的心。

“通过和复星团队共同参与各类项目后，我们更增进了彼此的关系。”今井社长真诚地总结道。

全方位的磨合才带来了IDERA更大的飞跃。随着复星这艘大船继续乘风破浪，扬帆远航，相信IDERA未来会有更大的发展空间，将自己的地产版图从岛国扩展到世界。 □陈钧

创新驱动转型

策源打造房地产综合服务商

本报讯 3月17日，在“2015上海市工商联房地产商会年会”上，复星地产旗下策源股份凭借自身创新战略转型所取得的优异表现而荣膺“上海市工商联房地产商会2015年度产业创新奖”。

2015年，策源股份启动“3+N”全新发展战略，以地产为核心、凭借移动互联网与综合金融能力的创新驱动，专注于高效锻造流通领域、移动互联、资产运营的房地产综合服务平台，矢志成为中国领先的房地产综合服务商。2015年9月9日，策源股份（证券代码：833517）成功在新三板挂牌，并于今年年初获批做市转让，成为新三板市场中首批挂牌的房地产综合服务企业。

目前，策源股份下属新房营销、地产互联、资产管理和创新投资四大业务板块。新房营销板块作为策源股份发展的基石，多年来，顺应市场的需求变化，在营销手段、专业服务上不断创新求变，为客户创造最大化价值，蝉联十三届“金桥奖 上海市房地产营销代理企业二十强”，成为中国领先的创新营销服务商。

除了新房营销板块，围绕房地产领域，策源股份也在跨界整合、做加法。顺应互联网和金融两大发展趋势，策源股份在地产互联板块，已成功落地星家业务，以置业为入口，打造中国海外置业生活O2O服务平台，为客户提供涵盖置业、移民、教育、健康、金融等海外生活一站式服务。在金融领域，则在资产管理、创新投资上不断进行模式创新、业务尝试。

在国家经济总体进入新常态的大背景下，创新已经成为企业甚至国家发展的动力源泉。未来，策源股份仍将秉承持续创新的优良传统，顺势而上，驱动企业发展，让服务创造价值！ □陈瑞蓉

药品器械快速增长 医疗服务加快布局

2015年复星医药经常性收益大幅增长

3月30日，复星医药宣布截止2015年12月31日年度经审核的公司全年业绩。

2015年，复星医药实现营业收入1,260,864.83万元（人民币，下同），较2014年增长4.85%（剔除出售复星药业、复美大药房、金象大药房、邯郸制药等四家企业以及新并购的二叶制药的贡献后，营业收入较2014年同口径增长15.07%）；其中，药品制造与研发业务实现营业收入人民币893,486.06万元，较2014年增长21.78%；医疗服务业务实现营业收入人民币137,875.78万元，较2014年增长16.26%。

2015年，本集团实现营业利润329,717.22万元、利润总额337,183.15万元、归属于上市公司股东的净利润246,009.36万元，分别较2014年增长37.71%、增长24.05%、增长16.43%。

复星医药营业收入与利润的增长主要来源于制造业务、医疗服务业务和器械代理业务的收入增长。2015年，复星医药扣除非经常性损益后的归属上市公司股东的净利润同比增长24.43%。对此，复星医药董事长陈启宇先生表示，复星医药以药品制造与研发为核心，并将医疗服务业务作为未来发展重点；公司目前的核心竞争力主要体现在日益丰富的产品线、强大的研发能力、高度规范的生产管理、高质量的服务、专业化的营销团队以及国际化业务发展的能力上。未来，复星医药将坚持以药品制造与研发为核心，同时，在兼顾医学诊断与医疗器械业务机会的基础上，抓住政策和市场机遇，快速发展医疗服务业务。

过亿产品达19个 持续加大研发投入

复星医药已在中国药品市场最具潜力和成长力的六大疾病领域（心血管、代谢及消化系统、中枢神经系统、血液系统、抗感染、抗肿瘤等）形成了比较完善的产品布局，且主要产品在各自细分市场领域都具有领先的优势。2015年，复星医药销售额过亿元的制剂产品和系列已达到19个，其中，优立通（非布司他片）、可元（羟苯磺酸钙）等产品为首次过亿，奥德金（小牛血清去蛋白注射液）、阿拓莫兰（还原型谷胱甘肽系列）等产品销售额均超过人民币5亿元。

（下转第19版）

动态信息

复宏汉霖获抗体药物临床批件

近日，复星医药的生物类似药大分子研发平台复宏汉霖研制的“重组抗TNFα全人单克隆抗体注射液”获得国家食品药品监督管理总局的临床试验批准。

据悉，截至目前，复宏汉霖已经陆续获得5个临床批件。“重组抗TNFα全人单克隆抗体注射液”用于类风湿性关节炎，是复宏汉霖自主研发的单克隆抗体生物药的生物类似药。该药已完成中试生产工艺放大，并在包括抗体分子理化特性、生物学活性、体内外药效、药代及毒理学数据等数十项药学质量研究结果中，与艾伯维公司生产的原研药阿达木单抗注射液高度相似。

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，现已在上海、重庆、旧金山、台北等地建立了高效的国际化研发团队，通过不断加大对研发平台的投入，推动新产品上市。同时，复星医药建立了独具特色的“4+1”研发平台，以小分子化学创新药、大分子生物药、特色制剂、高难度仿制药为研发主攻方向，积极跟进全球医药行业前沿技术。

□孙丽

“银耀荟”旅居产品“银耀1号”隆重上线

本报讯 星浩资本旗下“银耀荟”旅居产品——“银耀1号”是银耀荟针对中国活力长者特别设计的健康养老新模式，整合老年金融与旅居养老服务，目前已在星之灵平台隆重上线！

银耀荟深研长者养老需求全过程，针对国内老人特别设计健康旅居服务体系（55-75岁活力长者）及城心养老照护体系（75岁以上高龄长者）。银耀1号是针对健康旅居服务体系特别设计的稳健年金储蓄产品，同时为长者提供一个保障，五大服务，七项权益，真正让长者实现一次购买，储蓄养老，终生可托付。

星浩资本健康养老运营管理引入国际养老运营团队，目前已与星堡合作，未来还将引入日本及韩国的专业养老运营团队，以高质量的适老化硬件及生活照料，打造城心养老、全国旅居的健康新生活。

星浩资本健康养老公司充分依托星光耀广场在全国多个城市中心布局拓展，形成集交通、购物、养老为一体化的高效运营模式。同时布局全国一流养生度假城市，目前已覆盖南通、大连、哈尔滨及海南、苏州、杭州等多个热点城市，未来将逐步覆盖全国60余个优秀旅游城市，为会员提供候鸟式度假养老服务。

据悉，银耀荟将打造全面健康管理体系、丰富的文娱生活平台，并提供特色旅行度假、三甲医院绿色通道等增值服务；享受复星集团旗下全国综合及专科医院医疗资源，以及易太极、Club Med、健康、度假、保险等增值服务，专注为会员打造舒适、尊贵的健康新生活。

□曹娟娟

复地蜂邻破解“医养结合”难题

在国家政策和产业发展趋势双重引导下，如何使“老有所医、老有所养、老有所乐”不再是一句空谈？复地集团凭借自身地产行业属性与企业优势，自2015年起便积极致力于投身“大健康”产业实践。秉承“蜂巢城市”战略，打通母公司复星集团投资的医疗健康、保险乃至时尚快乐等资源，“天时地利”无疑成为影响复地大健康布局的重要因素之一。

去年5月试运营的“蜂邻健康”实体店（上海复地雅园社区）不仅成为复地旗下首个落地的大健康品牌，也为众多地产企业的大健康布局提供了积极的借鉴意义。蜂邻健康定位为社区健康的入口式平台，专注于社区嵌入式健康养老服务，以社区健康服务中心、居家养老、长者照护为业务主体。

在试运营期间的探索践行中，蜂邻健康不断完善服务内容、确立发展规划，组建专业的医护人员团队。短短半年时间，日常的专业健康服务和护理、一声声亲切呼唤及嘘寒问暖，众多长者会员已切身感受到蜂邻健康的体贴入微和周到，找到了社区内的另一个“家”。去年圣诞夜的健康party上，更有两位长者因此送来亲笔感谢信与锦旗，成为了工作人员们最好的节日礼物。

线上健康管理系统和线下健康管理培训的良好运作，服务流程持续优化，其专业性也获得政府相关部门认可。受上海市黄浦区民政局委托，蜂邻健康2015年起对区内养老机构进行评估，并于近期圆满完成，促进养老机构规范化。此外，主办“社区居家养老模式研讨会”，邀请十多家养老相关机构和单位畅所欲言，进一步建立和开拓了同行业间的分享、合作空间，助力政府与社会之间资源有效衔接和社会化养老健康发展。

2016年，随着运营模式逐步走上正轨，蜂邻健康将以上海为中心，积极拓展全国市场，建构社区健康、居家养老综合服务体。通过线下实体为轴心，线上服务为辅助的模式，不断丰富产品内涵，再度提升产品体验。 □梁峰

和睦家医疗成立辅助生殖中心

和睦家医疗于近日成立和睦家医疗辅助生殖中心，将把国际上先进的辅助生殖技术带入中国，带给患者不一样的就诊体验。

“越来越多的中国不孕不育家庭为了圆梦选择去国外接受辅助生殖治疗。我们希望那些期待孕育生命的中国夫妇在家门口就可以享受到安全，人性化，国际化的辅助生殖服务。患者不必为了追求试管婴儿成功率而到海外就医。”和睦家医疗总裁李碧菁说。

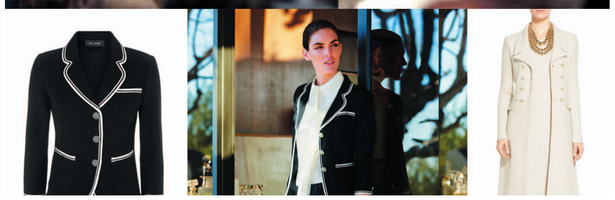
据介绍，一直以来和睦家严格奉行循证医学和JCI等国际标准，在妇产科和儿科等领域深入人心。为满足中国不孕不育患者的需求，新成立的和睦家医疗辅助生殖中心组建了一支由英国皇家妇产科学院院士安福生（英文名：Masoud Afnan）、资深实验室技术人员以及训练有素的医疗助理人员组成的团队。据悉，来自英国的试管婴儿专家安福生在加入和睦家之前，担任英国生育协会标准委员会主席。1983年，安福生就带领英国伯明翰妇女医院开发了不孕症治疗项目，成功培育了英国第三例试管婴儿。在其30多年从业生涯中，为上万对夫妇提供了辅助生殖医疗服务，被业界称为Dr. Fertility --“好孕博士”。

□王丽娜

St. John 盛蔷亮相《House of cards 纸牌屋》

本报讯 期待已久的政治题材热播剧《House of cards 纸牌屋》（第四季）终于开播了。女主演 Robin Wright 罗宾·怀特以其与生俱来的气场与品位，完美演绎出第一夫人 Claire Underwood 克莱尔·安德伍德的高贵形象。

在第九集和第十一集中，她分别身着 St. John 盛蔷白色针织连衣裙和 St. John 盛蔷黑色针织外套优雅亮相。Robin Wright 罗宾·怀特曾经凭借该剧获得第 71 届金球奖电视剧情类最佳女主角。



身为第一夫人，整体着装风格需要在职业感与亲和力中找到一个完美的平衡点，既需要干练严谨又不能过于硬朗，Claire Underwood 克莱尔·安德伍德选择的这一款 St. John 盛蔷白色针织连衣裙正合分寸。领口是标准的职业女性翻领设计，整体简洁大气，剪裁精致配合针织精密的细节，无一不体现出身份的高贵，胸前的纽扣是唯一的点缀，但冰冷的金属质感将她的气质衬托得更加冷冽！

剧中第一夫人 Claire Underwood 克莱尔·安德伍德这位角色的设置本身就具有特别强大的气场，她所选择的服装不仅需要色调内敛低调，更有极致细节工艺。第十一集她所穿的这一款 St. John 盛蔷黑色针织外套将其身上的干练优雅尽数展现。剪裁利落，线条简洁，配以白色线条装饰，精致的针织工艺为整体提升质感！没有一丝褶皱的服装仿佛在暗示着摒除一切多余情感。无论是出席公共场合亦或是工作中，都能自信理性典雅，恰如其分打造出成功女性形象。

美国高级女装品牌 St. John 盛蔷，秉承品牌“为成功女性着装”的一贯理念，专注为优雅女性提供经典之选，包括现任美国第一夫人的 Michelle LaVaughn Obama 米歇尔·拉沃恩·奥巴马，英国前首相夫人 Cherie Blair 切丽·布莱尔以及墨西哥第一夫人 Angelica Rivera 安赫丽卡·里维拉等，而美国前第一夫人也是前国务卿希拉里·克林顿 Hillary Clinton 更是身着 St. John 盛蔷针织外套登上 2016 年 2 月美国 TIME(《时代周刊》）封面！

St. John 盛蔷以一款简约高雅的针织连身裙而享誉全球，它让针织工艺与高级时装完美融和。多年来品牌不断演进，但系列的主调始终不变，其迷人雅逸的精巧时装系列，深受全球各地的女士热爱。品牌创始地加州的明媚阳光孕育出了流行于世界的优雅，诠释着无与伦比的高贵。 □潘青山

世界级滑雪赛事垂青 Club Med 亚布力度假村

本报讯 位于中国黑龙江省的亚布力镇山清水秀，景色宜人，境内群峰竞秀，林海茫茫。小镇不仅拥有中国最大的冬季运动场地，就连世界一流的 Club Med（地中海俱乐部）也垂青于它，并于 2010 年在此建立了中国首座冰雪度假村。在今年，它被幸运地选中，承办世界单板滑雪锦标赛这一聚焦全球目光的运动狂欢盛会，这也是我国目前为止承办的世界最高水平的雪上项目比赛。在 3 月 9 日至 16 日比赛期间，有来自 43 个国家，约 300 名世界顶尖的单板滑雪运动员参赛。

值得注意的是，此次奔赴亚布力的不仅有专业的冠军选手，更有不远千里慕名而来一睹盛事风采的旅游爱好者们。这是一次无比伦比的精彩赛事，也是一次世界级的美妙邂逅，Club Med 亚布力度假村牵手滑雪锦标赛，全程服务游客的旅途，让游客在享受这起全球盛会的同时领略到亚布力独一无二的北国风光，一起度过温馨的完美假期。

世界单板滑雪锦标赛（简称 WCS）是由世界单板联盟及世界单板职业滑手联盟（TTR）联手打造的单板界巅峰赛事，是职业单板巡回赛六星级的国际赛事。其水平之高、规模之大、范围之广，仅次于冬奥会的单板滑雪比赛。单板滑雪的大牌选手们将展开正面交锋，角逐六位数大奖，以及六个备受关注的世界冠军头衔。

作为此次比赛的承办方，亚布力拥有中国最长的高山雪道，链接 3 座高山，延绵 30 多公里，垂直落差约达 530 米，历来是众多国内外滑雪经典赛事的举办地。2011 年亚布力雪场投资安装了无影灯，实现了 24 小时全天候滑雪。刚刚在亚布力举办的 2015 年单板滑雪世界青年锦标赛得到国际雪联的高度赞赏，认为是世界单板滑雪青年锦标赛历史上最精彩的一届。2015 年年初，世界单板滑雪联合会主席莱托·拉姆一行人对亚布力进行了全面的考察，对竞赛场地、交通、通讯、接待、电视直播等给与了很高评价。 □郭柳玉

法新社：复星助力太阳马戏团发力中国市场

近日，法新社报道了太阳马戏团对开拓中国市场的愿景与努力。文章指出，太阳马戏现正实施变革，以期赢得百老汇和中国市场。该文引用太阳马戏团首席执行官丹尼尔·拉马尔表示，希望五年内能拥有两到三个新剧在中国常驻演出，以实现“跨越所有文化，并进入所有市场”。

1984 年，太阳马戏团在魁北克成立，去年春季由美国投资基金 TPG 和中国复星集团以 15 亿美元收购，后者现在是地中海俱乐部的新东家。太阳马戏现正实施变革，以期赢得百老汇和中国市场。

太阳马戏团创始人盖·拉利伯特（Guy Laliberte）仍然拥有公司 10% 的股权，TPG 和复星分别控股 70% 和 20%。

太阳马戏团首席执行官丹尼尔·拉马尔（Daniel Lamarre）本周宣布了此次收购的第一项重大举措——在写给约 4400 名员工的信中，他表示正在实施“公司结构的重大变革”。拉马尔表示，自从去年获得 TPG 和复星投资以来，太阳马戏团的员工平均薪资增长了 10%。

用《阿凡达》征服中国

今年 4 月太阳马戏在蒙特利尔将会有全新的演出。5 月 25 日，在百老汇也会发布另一场新演出，“我们的模式是呈现全方位的创意和制作。”拉马尔表示。

太阳马戏团将在纽约百老汇首演《为了爱情》（"Par Amour"），但还是将更多着眼于在中国市场推出更多新剧目。

拉马尔表示，“我们将在上海设立办事处，中国正成为我们的重点市场。”中国的杂技马戏团历史悠久，要征服中国市场难度更大。

最新剧目《魅影——首次翱翔》（"Toruk"）灵感来源于詹姆斯·卡梅隆的电影《阿凡达》，圣诞节时在蒙特利尔吸引了创纪录的观众人数，2017 年将赴中国演出。

拉马尔表示，“电影《阿凡达》在中国大获成功，我们认为《魅影——首次翱翔》是最适合在中国建立太阳马戏团品牌的剧目。我们还有四、五个剧目在筹备中，希望五年内能拥有两到三个新剧在中国常驻演出。”他表示，希望太阳马戏团“跨越所有文化，并进入所有市场”。

链接：2015 年 4 月，复星集团携手国际私募投资公司美国德州太平洋投资集团（Texas Pacific Group，TPG）共同收购太阳马戏团的多数股权。这是复星继投资地中海俱乐部、三亚亚特兰蒂斯酒店、Thomas Cook、Folli Follie、St. John、Studio 8 等全球领先品牌后，在快乐板块的又一重要布局。

寻根中华品味世界

豫园中国日（节）·2016 美食文化节开幕

3 月 13 日至 27 日，由上海老城隍庙餐饮（集团）有限公司承办的“2016‘寻根中华品味世界’美食文化节”在豫园商城中心广场上，热闹举行。近百款中华小吃与世界美食汇聚，让“吃货”们垂涎欲滴。

世界美食的精彩

此次活动最大的亮点便是首次引入了来自德、美、日、韩、印等国家的经典特色美食，让人足不出“沪”，便能尽享滋味。像来自德国的“汉堡之家”，搬来了一整幢德国小屋，售卖口感香韧的扭结面包、原汁原味的图林根烤肠和肉面包、纯正浓郁的德国啤酒等等各色当地传统美味，像是一场啤酒节。而在来自韩国的传统品牌“布樱布樱”则可以尝到形如小鱼飘香四溢的韩国鱼饼、香脆诱人的韩式炸鸡等等，仿佛韩剧的美味近在眼前。再加上香柔美味的印度传统各馅飞饼、口感柔滑的美国“美淇士”冻酸奶、鲜嫩可口的日本大阪鸡蛋卷、细滑晶莹的越南沙河粉等等精彩纷呈的各地美味，与展位上自由女神、樱花、钢铁侠机器人等等极富地域特色的布置和装饰，组成了一场世界美食的盛宴。

中华小吃的积淀

有了众多原汁原味的世界美食呈现，又怎能少了中华美食的风采呢？这边师傅在制作的是天台名点“糊拉法”，将糊状的面粉在锅里拖成圆饼，加入土豆、腊肠、鸡蛋等配料，制成薄如纸、圆如镜、透光亮且松软适度的“糊拉法”；另一边，一个穿着精致的“师傅”正拿着一个面团，一刀一刀削出山西特色的刀削面入锅，面条入口外滑内筋，软而不粘，越嚼越香，想走近与“师傅”攀谈几句，却发现原来是个机器人，真是让人啧啧称奇。还有香辣味美的四川张飞牛肉面、玲珑精致的浙江蟹黄灌汤包、纯正丝滑的“桂源铺”港式奶茶等等众多不同地域的中华特色小吃，可是绝对不输国外的美味哦！来到现场，看一看、学一学、尝一尝，这里不仅有中华小吃的美味，更是一场中华美食文化的展示和演绎。 □张艳

紧随市场脉络探讨产品发展思路

永安保险重拳升级医加保产品

本报讯 基于分析客户数据并高瞻远瞩关注市场动向，永安健康险事业部 2016 年度医加保实践推出重拳第一波。以和睦医疗和广东禅医为背书，打造重点客户群体开发脉络；全力关注多个互联网医加保聚客热点，大力拓展在线市场；同时联动深度关注渠道需求，多款健康险产品将于近期上架，医加保产品体系更完善构建。

关注 2015 年和睦产品推广累积的经验数据，健康险团队携手和睦医疗共同探讨研究产品升级方案。客户分析提供了有效的经验数值，为锁定目标市场输送重要信息；升级产品方向不仅丰富内涵服务，还准备特别针对孕产客户群体推出举措；更探讨推出团险解决方案，将该款医加保之产品力大力推进到更加广阔的市场领域。与此同时，广东禅医有关产品力和模式之调整，亦在市场调研的基础上积极推进过程中。

“医加保”之互联网合作亦在线上全面进取，与多家移动互联网医疗平台探讨协作，不断深入尝试“移动互联网＋医疗＋健康险”之可行模式。与“名医主刀”合作的医师外出会诊手术责任险产品，针对医生外出公立医院的会诊手术风险进行保障，1 月份上市后颇受广大专家医生的欢迎，2 月份持续收到多位医生的主动投保，为名医主刀平台带来了更多的专家信赖，该款产品亦在专家医师圈子里广为流传。经过与微医集团多次沟通和探讨，近日正式合作并启动重要环节 IT 对接，拟在碎片化癌症医疗产品、互联网医院和手术中心等三个方向切入合作。

深入走访调研客户需求和渠道特性，永安健康险事业部近期将上市多款优选疾病险产品。其中包括保障最全面的短期疾病险，产品责任可灵活拆分，价格极具竞争力；亦有为少儿、男性、女性和老年提供特定疾病的重疾保障，责任全面满足各种场景；还有在市场上颇具独创性，提供四大系统急性病保障的轻量级产品；而紧跟环境热点，更有一款新产品将呼吸系统五大疾病提供保障。 □王晨

财富玖功

财富玖功 德邦证券 TEBON SECURITIES

A 股中期底部明朗

1.海外经济：美联储推迟加息 新兴市场压力缓解

美联储公布 3 月 FOMC 会议声明，宣布维持当前 0.25%-0.5% 的基准利率水平，符合市场预期，金融市场出现较为正面反应。美联储在此次加息会议上下调了 2016 年的 GDP 增长预期至 2.1%-2.3%，去年 12 月的预期为 2.3%-2.5%，还下调了 PCE 通胀预期至 1.4%-1.7%，此前预期为 1.5%-1.7%，可见美国经济复苏进程趋缓。耶伦在新闻发布会上暗示并未排除 4 月加息可能性，但市场普遍认为一个月时间，或难以有充分的数据改善，今美联储行动，6 月加息可能是大概率事件。在美国开启加息周期以来，新兴市场就饱受煎熬，各国货币均出现大幅贬值，此次美联储再度推迟加息，美元指数大幅回落，大宗商品价格得以提振，加之日本和欧洲相继采取负利率，在全球宽松的背景下，新兴市场资本外流压力暂缓，整体市场消极情绪也将得以缓解，为新兴市场着力国内经济创造了良好机会。

2.国内经济：房地产超预期回升 工业、消费回落 供给侧改革初见成效

1-2 月工业增加值同比 5.4%，比前值下降 0.5 个百分点；社会消费品零售总额同比 10.2%，比前值下降 0.9 个百分点；固定资产投资同比 10.2%，比前值回升 0.2 个百分点；房地产开发投资同比增长 3%，比前值回升 2 个百分点。1-2 月房地产销售、新开工、施工面积大幅反弹，固定资产投资稳定增长，地产投资大幅好于预期，销售向投资的传导作用有所显现，2 月份的社融和信贷数据大幅回落，部分消除了市场对于通胀快速抬头预期的担忧，降准后流动性基本维持稳定格局。2 月出口同比（按人民币计）-20.6%，比前值下降 14 个百分点；进口同比（按人民币计）-8.0%，比前值回升 6.4 个百分点。

3.A 股投资策略

A 股 2 月份以来，始终保持大箱体震荡筑底，期间更再度出现单日暴跌行情，市场悲观情绪再次集聚，但正如前期所预判，两会期间行情深跌可能性极小，市场在此阶段得到了充分的喘息和修整。目前来看，注册制、战略性新兴产业板、美联储加息、人民币贬值等不确定因素陆续消除，货币宽松政策、结构性改革力度不减，并已经初见成效，加之资产荒背景下，整体风险偏好已经开始阶段性回暖，流动性预期不变前提下，A 股正迎来难得的反弹时点。一季度市场完成震荡筑底，二季度反弹行情顺利开启，新兴成长+改革有望超预期上涨；风险因素来源于货币宽松政策低于预期，东北亚紧张局势进一步升温。配置上，行业方面可重点关注供给侧改革、高股息率、资产整合预期强烈、国企改革、健康养老、网络安全、智能制造等。 □张添勇

网商银行晒业绩

八个月累计放贷 450 亿元

本报讯 近日，浙江网商银行对外宣布，正式开业 8 个月以来，服务小微企业的数量突破了 80 万家，累计提供的信贷资金达到 450 亿元。

网商银行于去年 6 月 25 日正式开业，是银监会批准的中国首批试点民营银行之一，该行选择了互联网银行的发展模式，先后推出了淘宝天猫贷、流量贷、旺农贷等创新性的场景金融信贷产品，服务线上、线下各种类型的小微企业以及农村经营者。近几个月，随着服务小微数量激增以及小微企业对金融服务的渴求度上升，该行加大了支持小微企业、实体经济的力度。数据显示，近 5 个月，网商银行服务小微企业数量的每月环比增幅在 12% 以上，贷款余额的每月环比增幅维持在 30% 左右的高位，呈现快速发展态势。

除提供信贷资金外，今年该行将联手商业平台和金融机构融入越来越多的场景，为更多的小微企业提供融资、供应链金融、账户管理等综合金融服务。据悉，目前该行已接入 30 多家商业平台和金融机构。此外，随着小微企业业务量的稳步提升，网商银行也在尝试建立独立的服务渠道。据了解，网商银行的 APP 也将于近期登陆苹果和安卓两大公开市场，通过邀约的形式为小微企业提供专属金融服务。

网商银行行长俞胜法表示，小微企业、农村地区对金融服务和信贷资金的需求非常旺盛，网商银行通过互联网技术，极大地提高了触达客户的效率，降低运营成本，从而更好地帮助小微企业、支持实体经济发展；同时运用大数据风控提高风险甄别能力，控制好贷款质量。 □恩公

复星保德信“星享赢家年金保险”上市

本报讯 近日，复星保德信人寿推出又一款稳定高收益的年金产品——“星享赢家年金保险”。“星享赢家年金保险”是复星保德信继“财富保赢年金保险（分红型）”、“保得福 B 款年金保险”之后的又一重量级年金产品，满足不同收入水平人群的理财养老需求，为客户打造一个坚固的“财富金三角”，通过搭配万能账户，能更好地实现资产的保值和增值。

“星享赢家年金保险”还可以搭配附加万能账户，让客户的年金、祝寿金快速累积，轻松增值。同时，该产品保单贷款比例高达 90%，可以最大限度提升资金流动性，贷款期间仍可享受保单保障利益。 □王琼

德邦证券主承销镇江交通公司债成功发行

本报讯 在近期市场利率剧烈波动、镇江地区公司债券收益率大幅上升的情况下，由德邦证券和光大证券联合主承销的镇江交通产业集团有限公司 2016 年非公开发行公司债券（第一期），经过在多地路演，对投资者进行一对一询价后，2016 年第一期 11.40 亿元得以成功在 2 月 25 日完成簿记，最终票面利率为 7.50%。

本次债券的获批总额为 30 亿元，目前已发行两期共计 23.70 亿元，德邦证券作为牵头主承销商共计承销了 16.30 亿元，超额完成了既定目标，获得了发行人及投资者的高度评价。

镇江交通产业集团有限公司成立于 1992 年 11 月 5 日，是镇江市人民政府批准设立的承担城市及交通建设市场化运营职能的特定主体。发行人自成立以来，积极参与城市基础设施建设，先后投资建成了南徐大道、官塘桥路、金桥大道、金润大道（原 338 省道镇江段）等各具特色的城市景观道路；打造了镇江市综合交通客运枢纽、镇江南门汽车客运站、高铁南徐汽车客运站等枢纽站场；建成了运河路菜市场、南山路菜场、黄山夜市公园和林隐路小学等民生工程。

截至 2014 年 12 月 31 日，发行人经审计的合并范围内资产总计为 6,268,782.29 万元，负债合计为 3,946,619.48 万元，所有者权益合计为 2,322,162.81 万元；2014 年度，发行人合并范围内实现营业收入 151,211.12 万元，净利润为 32,952.71 万元。截至 2015 年 9 月 30 日，发行人未经审计的合并范围内资产总计 7,028,993.05 万元，负债合计 4,564,917.31 万元，所有者权益合计 2,464,075.75 万元。 □贺岑

永安保险获全国银行间同业拆借业务资格

本报讯 近日，根据中国人民银行上海总部文件《中国人民银行上海总部关于永安财产保险股份有限公司进入全国银行间同业拆借市场的批复》（银总部函 [2016]3 号），永安保险公司正式获得全国银行间同业拆借业务资格。

网商银行 MYbank

该项资格的获得进一步扩大了公司保险资金运用业务范围、增加了流动性管理工具、大力提升了公司流动性管理的灵活度，同时标志着公司投资管理能力的进一步提高。

此外，中国保监会 3 季度分类监管评价结果日前热出炉，永安保险获得 A 类评定。这是永安保险继去年 1 至 2 季度连续被评为 A 类公司后，又一次获得 A 类评定。标志着公司的发展态势、经营结果及社会效益稳步趋好。 □卢兵