

FOSUN 复星



复星作为智慧生命体，存在的意义就在于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”，即意味着从0到1的价值创造——复星立志于持续为客户在财富、健康、快乐三大领域提供令人尖叫的产品和服务，持续为客户、为社会创造价值。

“长”，即强调持续增长——汇聚资源、通融进化，实现组织进化、强健CIPC生态系统。

所以我们提出要“生·长”，就是要实现规模增长的量变，更要实现智慧生命体进化的质变。我们不仅要复星生态系统内众多智慧生命体的蓬勃生长，更是强调智慧生命体间的通融、重塑、创新，最终成为强健的复星CIPC生态系统。

Fosun is an intelligent & vital entity, the meaning of its existence rests upon its persistent creation of value for the society, and promotion of evolution and growth within the group.

“Birth”, which means creation of value from scratch — Fosun adheres to providing products that impress clients in three business segments including wealth management, health and happy lifestyle, persistently create value for clients and the society.

“Growth”, we focus on sustainable growth — to forging resources, achieving organizational evolution and strengthening the CIPC (Clients – Investments – Products – Clients) ecosystem.

Therefore, we propose “Thriving”, aiming at achieving changes in quantity from scalable growth, and also changes in quality from the intelligent & vital entity evolution.

We are just looking at growth at the various vital entities within the Fosun ecosystem, but also emphasizing on integration, renovation and innovation among all intelligent & vital entities, eventually contributing to establishment of a strong and robust Fosun CIPC ecosystem.

复星集团2016年全球工作会议  
2016 FOSUN GLOBAL ANNUAL CONFERENCE

# 复星人 FOSUN TIMES



总第335期 本期28版 2015年12月31日

大健康 09 快乐生活时尚 10 蜂巢城市 11 互联网+ 12 综合金融 13 大宗商品 14 复星人数字报: http://www.cnepaper.com/fxr/



用手机扫描二维码 关注复星人报微信

## “生·长”，强健CIPC生态系统 ——集团召开2016年度工作会议



以“生·长，强健 CIPC 生态系统”为主题的 2016 复星集团年度工作会议于 12 月 14 — 15 日在上海举行。会议围绕如何继续贯彻“保险 + 投资”双轮驱动战略，坚持价值投资与产业整合，并以项目为抓手，深化以保险为核心的综合金融以及大健康、大快乐、大养老、大地产和大宗商品的产业布局，推进大复星通 O2O 建设，加快全球化进程，实现可持续的高速增长等进行了总结和展望，明确了集团 2016 年工作的各项目标和措施。 (3-7版)

### 郭广昌董事长 出席《魅影——首次翱翔》首秀

蒙特利尔当地时间 12 月 21 日傍晚，太阳马戏团(Cirque du Soleil)以电影《阿凡达》为创作灵感的新剧目《魅影——首次翱翔》(TORUK-The First Flight) 首次登场。复星集团董事长郭广昌作为战略股东代表，出席了此次首秀。 (2版)

### 复星地产海外投资能力凸显 东京核心区写字楼再落一子

12 月 18 日，复星地产宣布，由旗下日本资产管理平台 IDERA 完成对东京晴海 Triton 广场 W 栋写字楼区分持有所有权 (88.54%) 的收购。这是继东京天王洲花旗银行中心、东京品川公园大厦之后，复星地产通过 IDERA 在日本东京核心区完成第三幢写字楼的收购。 (2版)

### 上海之心将亮出世界级城市名片 豫园二期旧城改造银团签约

承载着上海 500 年历史传承的豫园商圈将迎来升级迭代的重要时机。12 月 17 日，国开行上海市分行联合北京银行，共同组建银团与上海豫园旅游商城股份有限公司在豫园·海上梨园正式签署豫园商城豫泰、确诚地块旧城改造(豫园二期)银团贷款协议。 (10版)



### 全球工作年会前瞻：2016如何“生·长”？

一年一度的复星集团全球工作会议即将于 2016 年 1 月召开。经集团董事会讨论决定，集团 2016 全球年会主题已确定为“生·长——强健 CIPC 生态系统”，将围绕综合金融、创新投资、移动互联网及强健生态系统等管理实践话题展开讨论。目前，大会各项筹备工作正紧锣密鼓地进行。

作为复星集团多年来的一项优良传统，全球年会已成为集团各投资企业、投融资团队及总部职能部门管理者交流思想、统一认识的平台，将为复星团队在 2016 年“铸共识、聚合力”发挥重要作用。

回望 2015，集团董事会明确提出了“进·化”的管理思路。在刚刚闭幕的集团工作年会上，集团各条线围绕复星“融资端、投资端、全面拥抱互联网”三大战略核心，重点梳理了投资、融资以及管理服务方面的成绩和规划。同时，也就“进·化”和“生·长”的管理思路如何具体落地和实践进行了讨论，为 2016 年全球年会的召开作了充分的预热。

### 植根本地 融入社群 复星全球CSR大使联盟成立

成立复星全球 CSR 大使联盟 (Fosun Global CSR Community)，旨在以深化复星价值观与企业社会责任项目在全球的落地，持续推进复星一家植根本地，融入当地社群的理念。 (17版)

# 郭广昌出席《魅影—首次翱翔》首秀

“我希望未来太阳马戏团在新兴市场更上一个台阶的案例，会以更加精彩的方式写入 MBA 的案例教材”

本报讯 蒙特利尔当地时间 12 月 21 日傍晚，太阳马戏团（Cirque du Soleil）以电影《阿凡达》为创作灵感的新剧目《魅影—首次翱翔》（TORUK-The First Flight）首次粉墨登场。复星集团董事长郭广昌作为战略股东代表，出席了此次首秀。



MBA 教材中读到过太阳马戏团的案例，我希望未来，在我们和 TPG、太阳马戏团专业管理团队的努力下，太阳马戏团在新兴市场更上一个台阶的案例，会以更加精彩的方式写入 MBA

的案列教材。” 作为“加拿大的巴黎”，蒙特利尔是一个英法双语交融，集合了古典的圣母圣殿大教堂与现代创意产业灵魂的国际化城市。

12 月 21 日，郭广昌董事长在出席《魅影—首次翱翔》首秀之前，也与太阳马戏团首席执行官 Daniel Lamarre、中国驻蒙特利尔总领事赵江平、太阳马戏团创始人之一的 Guy Laliberte、TPG 合伙人 David Trujillo、Guggenheim Partners 首席执行官 Glenn Dylan、Milken Institute 首席执行官 Mindy Silverstein、四季酒店首席执行官 Allen Smith 等众多重量级嘉宾一起参观了太阳马戏团总部。

赵江平总领事说，“太阳马戏团、TPG Capital 公司、复星集团三方的此次合作，有效结合了加拿大魁北克省的创意娱乐产业优势、美国的资本优势以及中国的市场优势，称得上中、美、加三方优势互补、

互利共赢的范例。”

作为融通复星体系内资源的重要活动，Ironshore 保险集团首席执行官 Kevin Kelley、Caruso 创始人及首席执行官 Umberto Angeloni、地中海俱乐部首席执行官 Henri Giscard、ST. JOHN 首席执行官 Bernd Beetz 等复星保险金融产业和快乐时尚产业的各大代表企业，也都参观了太阳马戏团总部。

米尔肯研究所（Milken Institute）的董事总经理 Mindy Silverstein 说，“我觉得这样的合作机会，代表的是完美的创意文化和商业的结合。”再考虑到中国及亚洲市场的未来，她认为太阳马戏团精美绝伦的表演秀，未来会进入一个新的爆发式增长阶段。

□赵莹

## 复星地产海外投资能力凸显 东京核心区写字楼再落一子

本报讯 12 月 18 日，复星地产宣布由旗下日本资产管理平台 IDERA Capital Management Ltd. (“IDERA”) 完成对东京晴海 Triton 广场 W 栋写字楼分持有所有权 (88.54%) 的收购。这是继东京天王洲花旗银行中心、东京品川公园大厦之后，复星地产通过 IDERA 在日本东京核心区完成的第三幢写字楼的收购。

东京晴海 Triton 广场 W 栋写字楼位于东京都心 3 区之一中央区晴海地区，为一幢 19 层中央办公楼。标的土地面积 2,452.40 平方米，建筑面积 26,485.33 平方米 (占 W 栋大楼的 88.54%)，可租赁面积 15,328.53 平方米。标的项目地理位置优越，距银座商业区仅 3 公里，临近两条地铁，距最近的车站步行仅需 8 分钟。值得一提的是，2020 年东京奥运会奥运村和多个比赛项目场馆均在晴海地区，随着奥运建设的大规模展开，标的项目未来升值空间较大。

作为复星地产在日本的

房地产投资管理的重要平台，IDERA 于 2014 年 5 月正式成为复星大家庭的一员。在短短 3 个月之后，IDERA 即代表复星地产完成对花旗银行中心的收购，并在当年年底完成对品川公园大厦的收购。未来，IDERA 力求成为连接中国、日本乃至全球房地产投资机会及投资者的枢纽，帮助复星以及全球的机构投资者顺利地成功地在日本的房地产投资，充分实践复星“中国专家、全球能力”的投资理念。

## Fidelidade 保险进军巴黎 率先在法提供中文保险服务

本报讯 巴黎时间 12 月 9 日晚，Fidelidade 法国分公司与 37 assurance 在巴黎洲际酒店举行合作仪式并召开新闻发布会，宣布将携手为法国中资机构、华人华侨提供优质保险业务。这是法国保险市场首次出现面向中资机构和华侨华人、并可以提供中文服务的保险产品。

中国驻法使馆经商处朱建逸参赞、复星集团驻葡萄牙里斯本办事处首席代表兼 Fidelidade 非执行董事徐凌江、Fidelidade 法国分公司总经理维纳斯·佩莱拉、37 Assurance 总经理刘若进、中国工商银行法国分行总经理李莉、希伯泰酒店集团董事长吴泰、Fidelidade 中国业务部总监古拉奥及其法国分公司中国事务负责人胡雪梅等近百名法国中资企业和侨界人士出席了发布会。

中国驻法使馆经商处朱建逸参赞在致辞中表示：Fidelidade 与刚刚成立的 37 Assurance 保险合同正式合作、强强联合，相信将为法国市场、尤其是华人社区带来更加优质的保险服务，并取得成

功。他认为这项合作将有助于 Fidelidade 在法国市场的发展，同时也将为中国中资企业和华人华侨投资兴业起到保驾护航的作用。

Fidelidade 作为葡萄牙人寿保险与非人寿保险的先驱，创立于 1808 年并于 1997 年正式落户法国。Fidelidade 通过银行网点向个人与公司提供保险产品，并通过经纪人向社会提供特定保险产品，其法国分公司在个人保险、财产保险和商业保险等领域在法国已取得高度专业化发展。为推进法国当地中资机构和华人社团的潜在市场，Fidelidade 此次携手保险经纪公司 37 assurance 加快推进在法中资企业和华人华侨提供保险服务。

作为一家植根中国、面向全球的领先投资集团，复星于 2014 年 5 月成功收购葡萄牙最大保险集团 CSS 旗下三家保险公司 Fidelidade、Multicare 及 Cares 的 80% 股权。Fidelidade 法国分公司也成为了法国唯一的中资保险公司。

□郭敏雯

## 复星与嘉士利签约设立食品业投资基金

本报讯 12 月 17 日，复星集团与嘉士利集团宣布，嘉士利已于 12 月 16 日完成向复星集团控股公司鼎睿再保险发行本金额为 20,000,000 美元之可换股债券。



嘉士利集团旗下广东嘉士利食品集团有限公司、复星惟实一期股权投资基金合伙企业及西藏复嘉食品投资中心三方就成立投资基金及认购当中权益订立合伙协议。该基金之总资本为人民币 150,000,000 元。其中，嘉士利及复星惟实一期股权基金将分别出资人民币 133,650,000 元 (基金占比: 89.1%) 及人民币 14,850,000 元 (基金占比: 9.9%)；而西藏复嘉将出资人

人民币 1,500,000 元 (基金占比: 1.0%)。三方须于 12 月 31 日前以现金支付 15% 初步出资人出资额。

投资回报期按各合伙人之缴足资本承担比例摊分。投资基金的初步预期经营期限为自有关当局签发投资基金之营业执照当日

起计五年，目标规模将有望扩大至人民币 1,000,000,000 元。投资基金将投资于从事休闲食品业务、跨境电子食品贸易及其他食品相关业务之企业。

嘉士利一直探求商机以开拓新的发展及扩充的领域，借助复星集团的业务经验、资源及网络，投资基金将成为其发掘收购新业务机遇之平台。由于嘉士利集团拥有优先购买权从投资基金收购投资项目，故能降低投资风险。透过投资基金，我们理解食品行业的运作，从而把握其潜力的并购良机。嘉士利作为业内翘楚，与其合作能打开新的投资范畴，在业务层面上达到互惠互利。

□冯碧婷

# 打造通融平台 实现价值提升

—— 2016 复星北京企业家交流年会召开



“合抱之木，生于毫末；九尺之台，起于垒土”。12 月 4 日，复星北京团队自区域平台搭建七年来，首次用一场企业家交流年会递交出了一份汇总表成绩单，并以圆满结束点亮了集团年会季。

集团副董事长兼 CEO 梁信军、副总裁兼北京首代李海峰，以及复星投资企业——三元股份总经理陈历俊、中水渔业董事长宗文峰、北京和睦家医院院长盘仲莹、惠民网董事长张一春、英才传媒社长李学臣、和科技创始人 CEO 刘学臣、博车网 CEO 陈建鹏等，参加了此次交流会，并分享了各自企业发展的路径，以及与复星通融合作带来的发展变化。

梁信军为年会做了精彩的开场报告，阐述了当前经济发展的趋势以及复星未来投资的方向。梁信军表示，现在描绘复星，大的来说是两大板块，一个是综合金融，以保险为核心。还有是产业运营。他说，复星在过去数年都在大力推进保险资产的增长，并把负债成本压低当作非常重要的工作来做。

在谈及中国的机会时，梁信军强调，复星一直在从投资角度、从产品发展的角度充分考虑在中国市场的空间在哪里。复星下一步的战略，希望把整个集团的钱、人、时间，尽量聚焦在健康快乐上，提升企业价值。最后他指出，现在已经进入到降息的通道和低息空间，这一降息行为绝对不是阶段性的，而将会是延续五年以上的、长期的趋势。

在听取了梁信军报告后，与会的企业家们纷纷就自己对行业、产业的想法，以及与复星的合作等等方面畅所欲言。

三元股份总经理陈历俊表示，三元除拥有先进的智能管理体系水平、运输体系全产业链的封闭以及服务体系外，还有质量管理的验证体系的基础工作以及最强大的科研实力。在社会责任方面连续四年获得国内口碑第一、市场增速第一的称号。但是在国际化布局这块，复星确实是我们亟需的一个主要平台，我们将借此获取很多的资源，协同发展。

中水渔业董事长宗文峰则肯定了复星在中国资源嫁接国际市场方面所起的作用。他认为，在复星的大健康里，我们所能做的，就是跟着复星战略，利用在对国际渔业行业的了解，和

我们自身对专业的鱼产品捕捞能力的把握，利用复星这样一个大的平台，把我们的远洋渔业在国际上的份额逐渐扩大，提升它的商业价值，给大家带来更加健康的饮食安全。

北京和睦家医院院长盘仲莹表示，在复星所投资的相关行业中，存在着许多与和睦家高度重合的客户群，这意味着复星与和睦家之间有十分巨大的合作潜力。她表示，有了这样的关系，复星与和睦家之间，将有望实现更好的资源对接和共享。

还有一些创新企业当家人，则在会议上充分展示了自己的项目特色，并期待着能够借助复星的平台，实现技术的落地和经营的腾飞。

和科技创始人、CEO 刘学臣介绍了其业务的发展，他认为在今天的中国，困扰中国千万家企业的老总、总监、法人最头疼的问题是销售问题，如果你把他的销售业绩提升，销售成本降低了，所有人都会感谢你。

而博车网 CEO 陈建鹏则表示，他们更多做的，是参照国外的模式，在技术层面和保险

公司做后台的对接，这也是我期待未来我们能够在国内做到的。和复星的合作，就意味着因为主要的委托方，也就是保险公司成为了公司的股东。

惠民网董事长张一春表示，惠民网社区电商模式，作为一种创新的电商模式，既做 O2O，也做“互联网+”。他介绍说，现在惠民网的业务包括三方面，一是 B2B 的业务，二是 B2C 的业务，三是 B2F 的服务，主要针对家庭的上门服务。还有买车票、积分增值的销售等，明年会超过 10 万台以上。

同时，借此交流的机会，复星旗下的一些重点项目，也得到了亮相的机会。

亚特兰蒂斯副总经理曹志刚介绍道，目前最值得关注的两个项目，一是亚特兰蒂斯，二是在市中心的半岛项目。这既是顶尖的项目，也是复星两个“大动作”。亚特兰蒂斯投资 106 亿，在三亚最好的核心区——海棠湾打造一个“旅游目的地，并把它定义为最高的“3.0”版本。“在国家的规划里，我们既然能够占据最好的位置，就一定要做世界

最顶级的品牌。”

海南复地副总经理陈家辉补充道，半岛项目的两大优势：一是一线海景是半岛最优的。二是财务上做到最大贡献，给客户真实有料，没有更多的浪费。“我们的空中大平层，空中庭院面积达到 50 平方，绝对超过北上广深的联排别墅。”陈家辉说，三亚除了有非常好的气候，也同样非常需要大 V、大咖，让生活品质也有提升。而复星的半岛项目，就是为了能够充分吸引这些人群。

随后，作为复星北京企业家交流平台的奠基者，集团副总裁兼北京首代李海峰做了感怀深切的发言。李海峰表示，从 2008 年底总裁和董事会派他到北京搭建平台开始算起，迄今为止正好是七年。“七年以后，能够有这么多的复星投资的企业家和项目在平台上汇聚在一起，我觉得我为工作团队的成绩感到骄傲。”

李海峰表示，今天是北京企业家聚会的一个新的开始，复星投资的企业家将能够随时在一个统一的平台上做交流。同时，作为复星的背景团队，希望从今

天开始，能够在北京的平台上打通，围绕项目，实现价值延伸。对于平台的工作，李海峰表示，他不会自己来做总结，而是邀请两位很好的伙伴——英才传媒集团的社长宋立新和中国国际金融有限公司董事总经理黄朝晖——从第三方的角度来谈一谈，复星给这样企业家交流的平台、包括这样的会务活动有什么样的意义和目的。

英才传媒集团社长宋立新回忆道，他至今仍记得，李海峰到北京的第一天，是背着小包来的，当时办公室还没装修，他就已经开始工作了。今天，能够在复星自己的会所开这样的年会，而且很多是复星在北京投的项目，就说明复星投资整个全球的布局，有了很大的发展，有很大的延伸。

中国国际金融有限公司董事总经理黄朝晖则表示，复星是一个远远超出传统的企业。而且是善于学习，善于应对环境变化的企业。这也是为什么复星能够成为一个以金融为核心的大企业的原因。他希望能够傍着复星这样的平台，中金也能得到进一步发展。



FOSUN 复星 | FORTE 复地® (0898) 8888 8819 三亚·半山半岛帆船港

本广告内容仅构成要约邀请，不构成复地向买受人发出要约，买卖双方权利义务以另行签订的合同为准。本公司保留对宣传册修改的权利，敬请留意最新资讯。

第一财经日报刊文

## 复星打通地产、医疗、保险资源做养老

养老地产在我国方兴未艾，挑战与痛点在所难免。复星探索地产产融险养、养老专业服务形成“1+1+1”的模式，令养老产业化曙光初现。近日，《第一财经日报》就复星养老地产的实践进行了专题报道。

“最近几年，我发现一个明显的变化，朋友们私下找我买房子要折扣的少了，让我在星堡帮老人找几个床位的越来越多，还有就是要去和睦家看病的，要是自己预约就要等很久。”

复星集团董事长郭广昌曾用上述自己的亲身体验，阐述他所观察到的产业和需求变迁。“星堡”是复星与美国运营养老社区产业经验丰富的峰堡投资集团合资在上海建设的养老社区，“和睦家”则是复星收购的高端医院品牌。

在复星集团CEO梁信军看来，包括养老在内的大健康产业，在未来几年甚至会超过房地产，成为中国的第一大行业，为此，复星加大了在大健康领域的布局力度，而旗下的地产平台则成为了整合内外部资源的重要载体。

### 美式养老服务试点

早在多年前，复星的多名高层就在多个公开场合，发表过看好养老产业的观点，认为中国市场的健康及养老需求巨大。至2015年，中国老年人口已达2.2亿，占人口总数15%，到2020年，老年人口将达到2.4亿，占比18%，而面对数以亿计的养老需求，养老服务的供给严重不足。

根据国务院发布的《关于促进健康服务业发展的若干意见》，到2020年，健康服务业规模达到8万亿元以上，养老健康产业将成为国家支柱型产业，从而带动的消费潜力巨大。

复星如何介入这一产业分一杯羹？最初，复星选择了与国外有经验的机构峰堡投资



集团合资试水的模式。2013年5月，一家名为“星堡中环”的养老社区在上海市宝山区开业，包括189间房间，为老人提供一室户到两大室户等各种户型以及协助式护理床位。

已在纽约证券交易所上市的峰堡投资集团在美国培育了1100多个养老社区，是美国最大的养老投资管理集团。在合资公司星堡中，复星和峰堡各占50%的股份。合资公司在中国推出的第一个项目，就是星堡中环养老社区，基本借鉴了峰堡在美国的运营模式。比如，收费采取月费全包制，除了住宿费用，还包括一日三餐、公共事业费和维护费、客房清洁、24小时紧急医疗回应、社区内设医疗诊所等。

“如今星堡中环已经取得了盈利，入住率达到92%。”星堡投资董事总经理陈煜宇告诉记者，而全国私有投资养老机构平均入住率只有40%。

2014年11月，星堡又与复星集团旗下的复地签约，启动上海中环养老社区二期的开发建设，新建9万平方米、可容纳900户长者的老年公寓社区，而位于浦江镇的星堡浦江社区6万平方米、700间房间也正在装修改造，预计明年开业。

《第一财经日报》记者从复星有关人士处获悉，目前星堡的中环养老社区以租赁物

业、收取月费的方式运营，未来星堡不排除直接涉足开发运营，并与复星旗下的地产拓展业务达成更为紧密的协同。

“除了在北上广一线城市寻找合适的项目做养老，我们还在探索其他模式。”陈煜宇对记者透露，一是居家养老，比如为上海外环以内长者提供上门居家护理服务；二是第三方管理，输出星堡的养老服务。

作为上海第一家取得民政部养老机构许可证的外资养老社区，星堡将自己定位为专业的养老服务提供商，而在2014年7月，于复星集团内部成立的全资子公司星健资本，则更多被赋予了整合内部地产、医疗甚至保险资源、打造养老完整产业链的使命。

郭广昌曾告诉《第一财经日报》记者，与传统房企、药企及险资布局养老、健康产业相比，复星的优势是旗下已经拥有了运营多年的保险、地产及医疗等相关产业，现在要做的就是如何“打通”甚至嫁接复星旗下更多产业资源。

2014年11月，复星正式提出大健康“1+1+1”战略（将地产开发、健康医疗、金融保险融为一体）后，星健资本也就成为践行这一战略的重要平台

之一。

比如即将开业的宁波星健兰庭，就是由星健资本打造的集养老公寓、体验中心和护理院于一体的高端长者健康特区，该项目紧邻宁波第九人民医院，还引入了台湾最大护理机构瑞光进行运营合作，收入模式也不是传统的卖楼盘而是收取会员费。

上述复星内部人士对记者透露，星健兰庭项目进行会员制销售，入住者可拥有养老公寓的使用权，子女等享有继承权，并可转让。

今年5月，星健资本还将办公室搬到了复星医药所在的办公园区，以进行更好的通融。公司还与复星医药筹建合资公司，共同在各地建设护理院，为老人提供医疗类的护理服务。

“养老产业是要做20-30年的事，普通基金只有3-5年，很难对这一产业提供资金上的足够支持，上市是最好的发展出路。”陈煜宇指出。

而在周成辉看来，目前星健资本在发展过程中面临的痛点之一就是低成本资金的利用通道尚在打通中，尤其像险资的利用和打通。此外在客户端，现阶段老人的支付能力和意愿，还需要更多时间去培育。

“现在很多长者的观念还停留在传统的养老院的观念，如何向长者传达优质养老生活方式理念并得到理解和接受，是现阶段面临的挑战之一。”陈煜宇也指出，养老作为一个“全新”的行业，从业人员也需要全新的、长期稳定、持续的培训，才能更好地服务更多长者。

另据多位行业内人士直言，国内的医保政策，也是阻碍民间养老机构迅速拓展的重要因素。在国内很多城市，相关护理服务还无法用医保报销，这也为长者支付带来了一定的阻力。

来源：第一财经日报

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

郭广昌：经过这几年的发展，我们已经非常清楚地认识到，复星存在的意义就是为社会、为客户创造价值，我们要做的就是为客户提供更完善的财富、健康和快乐三大解决方案。这就是我们关注的最主要方向。

同时，基于这三个解决方案衍生出的蜂巢城市、移动互联网的投资机会也是我们所看重的。核心思路就是，一定要将财富、健康和快乐与所有投资相结合，为客户创造价值。（本文转载自《中国企业家》

这些在我看来都是利好。当然，企业的发展与国家、宏观经济一样都是有周期性的。过去两年，我们从“投资”向“金融+投资”转型，现在我们基本形成了覆盖全球的保险和私人银行近两千亿美元平台，即复星已成为一个全球性的金融企业。而对于金融企业来说什么最重要呢？短期来看就是评级。所以我们最近强调内部整合、降低负债率，都是为了提升复星的评级，同时夯实基础，从容前进。

特别是我们提出要专注于为客户提供财富、健康和快乐三大解决方案，这也需要在复星组织内部进一步提升效率和通融水平，才能给客户提供最

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

郭广昌：经过这几年的发展，我们已经非常清楚地认识到，复星存在的意义就是为社会、为客户创造价值，我们要做的就是为客户提供更完善的财富、健康和快乐三大解决方案。这就是我们关注的最主要方向。

同时，基于这三个解决方案衍生出的蜂巢城市、移动互联网的投资机会也是我们所看重的。核心思路就是，一定要将财富、健康和快乐与所有投资相结合，为客户创造价值。（本文转载自《中国企业家》

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

郭广昌：经过这几年的发展，我们已经非常清楚地认识到，复星存在的意义就是为社会、为客户创造价值，我们要做的就是为客户提供更完善的财富、健康和快乐三大解决方案。这就是我们关注的最主要方向。

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

郭广昌：经过这几年的发展，我们已经非常清楚地认识到，复星存在的意义就是为社会、为客户创造价值，我们要做的就是为客户提供更完善的财富、健康和快乐三大解决方案。这就是我们关注的最主要方向。

同时，基于这三个解决方案衍生出的蜂巢城市、移动互联网的投资机会也是我们所看重的。核心思路就是，一定要将财富、健康和快乐与所有投资相结合，为客户创造价值。（本文转载自《中国企业家》

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

郭广昌：经过这几年的发展，我们已经非常清楚地认识到，复星存在的意义就是为社会、为客户创造价值，我们要做的就是为客户提供更完善的财富、健康和快乐三大解决方案。这就是我们关注的最主要方向。

同时，基于这三个解决方案衍生出的蜂巢城市、移动互联网的投资机会也是我们所看重的。核心思路就是，一定要将财富、健康和快乐与所有投资相结合，为客户创造价值。（本文转载自《中国企业家》

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

郭广昌：经过这几年的发展，我们已经非常清楚地认识到，复星存在的意义就是为社会、为客户创造价值，我们要做的就是为客户提供更完善的财富、健康和快乐三大解决方案。这就是我们关注的最主要方向。

同时，基于这三个解决方案衍生出的蜂巢城市、移动互联网的投资机会也是我们所看重的。核心思路就是，一定要将财富、健康和快乐与所有投资相结合，为客户创造价值。（本文转载自《中国企业家》

简单、可获得的产品。

问：面对这样一个大并购时代，您认为未来还有哪些领域值得关注？

## Strategy 战略发展

# 复星的意义：为客户、社会创造价值

郭广昌董事长在集团年度工作会议上的发言

首先，感谢每一位同学在过去一年里做出的努力与贡献。我们这一年，一直很努力，也增添了一些新的成员，比如地中海俱乐部的成功孵化、太阳马戏团的合作以及随着Ironshore等保险公司的正式交割和德国私人银行、以色列保险和财富管理推进。复星现在已基本形成覆盖全球、覆盖重要产品的保险、财富管理两大平台。

在这个中，我觉得我们获得的最大成绩，还是更加清晰、明确了复星存在的意义是什么，我们要做的事情是什么。过去我们提出三个战略，分别是“中国动力嫁接全球资源”和“保险+投资”双轮驱动以及CIPC的概念。我觉得这都是我们要继续推行的复星的重要战略。从根本上来说，我们还是要服务于一个目的，就是要为这个社会在“财富、快乐、健康”三个核心痛点上提供更好的解决方案，为我们的客户、社会创造价值。这也是通过今年的思考，复星得出的一个很重要的存在的意义，就是要为客户在“财富、快乐、健康”这三个点上创造价值。

当然，我们这三到五年一直在探索，该怎么走？这三到五年，我们核心的一个管理转变，我觉得就是强调了“一步步走”。开始我们强调“到边到底”，所以我们各块业务之间、整个集团不是相通相连的一个整体。所以我们说要“到边到底”，要把把管理、血液渗透到

复星的每一个角落。后来我们觉得，“到边到底”之后要强调“融通”，就是把复星多产业投资的特点能充分发挥，希望组织内部、产品服务要打穿、打通，形成闭环，带来效益和文化上的进步。

为什么我今天提这些？因为在座的很多是职能部门的，很大程度上大家是体会了我们这样

一种管理上进化、一步步走过来的过程。我感觉，能够支持我们做这些转变的一个关键因素，还是移动互联网和互联网。现在在我们微信、复星通等等，都是基于移动互联网发展起来的。我们要在移动互联网的基础上，通过“到边到底”的打通、不同产业间的“融通”，将复星进化成为一个智慧生命体。从“到边到

底”到“融通”，所以我们去年年会上提出我们要打造一个智慧生命体。

这个智慧生命体，基于两点：一个是公司本身内部的变化，也是基于外部移动互联网这种新型管理工具的变化。我们这样一个智慧生命体将是基于移动互联网、更扁平化、更有效率的，每个细胞和个体都能自我闭环，服务客户的根本需求的，一个能够自我生长的生命体。

2015年我感觉我们向着这个方向迈出了第一步，做出了一些工作。但坦白说，还有很大的提高空间。各位同学，我们还是要共同努力，还有不少问题需要我们来解决。我们现在明确提出要聚焦“财富、健康、快乐”，为客户创造价值。为做到这一点，我们对内对外的组织架构、组织体系都要重新塑造。我们按照前面的要求已经做了重塑，要重塑我们的管理架构。我们在移动互联网基础上，我们要提高效率；在1+1+1自我闭环上，要通过组织内部资源和外部资源塑造和融合；我们希望能够创造出更多令人惊叹的产品。

所以基于这些，我们今天



复星的每一个角落。后来我们觉得，“到边到底”之后要强调“融通”，就是把复星多产业投资的特点能充分发挥，希望组织内部、产品服务要打穿、打通，形成闭环，带来效益和文化上的进步。

为什么我今天提这些？因为在座的很多是职能部门的，很大程度上大家是体会了我们这样

一种管理上进化、一步步走过来的过程。我感觉，能够支持我们做这些转变的一个关键因素，还是移动互联网和互联网。现在在我们微信、复星通等等，都是基于移动互联网发展起来的。我们要在移动互联网的基础上，通过“到边到底”的打通、不同产业间的“融通”，将复星进化成为一个智慧生命体。从“到边到

底”到“融通”，所以我们去年年会上提出我们要打造一个智慧生命体。

这个智慧生命体，基于两点：一个是公司本身内部的变化，也是基于外部移动互联网这种新型管理工具的变化。我们这样一个智慧生命体将是基于移动互联网、更扁平化、更有效率的，每个细胞和个体都能自我闭环，服务客户的根本需求的，一个能够自我生长的生命体。

2015年我感觉我们向着这个方向迈出了第一步，做出了一些工作。但坦白说，还有很大的提高空间。各位同学，我们还是要共同努力，还有不少问题需要我们来解决。我们现在明确提出要聚焦“财富、健康、快乐”，为客户创造价值。为做到这一点，我们对内对外的组织架构、组织体系都要重新塑造。我们按照前面的要求已经做了重塑，要重塑我们的管理架构。我们在移动互联网基础上，我们要提高效率；在1+1+1自我闭环上，要通过组织内部资源和外部资源塑造和融合；我们希望能够创造出更多令人惊叹的产品。

所以基于这些，我们今天

一种管理上进化、一步步走过来的过程。我感觉，能够支持我们做这些转变的一个关键因素，还是移动互联网和互联网。现在在我们微信、复星通等等，都是基于移动互联网发展起来的。我们要在移动互联网的基础上，通过“到边到底”的打通、不同产业间的“融通”，将复星进化成为一个智慧生命体。从“到边到

底”到“融通”，所以我们去年年会上提出我们要打造一个智慧生命体。

这个智慧生命体，基于两点：一个是公司本身内部的变化，也是基于外部移动互联网这种新型管理工具的变化。我们这样一个智慧生命体将是基于移动互联网、更扁平化、更有效率的，每个细胞和个体都能自我闭环，服务客户的根本需求的，一个能够自我生长的生命体。

2015年我感觉我们向着这个方向迈出了第一步，做出了一些工作。但坦白说，还有很大的提高空间。各位同学，我们还是要共同努力，还有不少问题需要我们来解决。我们现在明确提出要聚焦“财富、健康、快乐”，为客户创造价值。为做到这一点，我们对内对外的组织架构、组织体系都要重新塑造。我们按照前面的要求已经做了重塑，要重塑我们的管理架构。我们在移动互联网基础上，我们要提高效率；在1+1+1自我闭环上，要通过组织内部资源和外部资源塑造和融合；我们希望能够创造出更多令人惊叹的产品。

“只有智慧生命体，才有生长的概念。这种生长就是要靠重塑、创新和自我闭环，要通过移动互联网，要让我们复星每位同学共同来实现。”

目标，一方面要让复星智慧的生命体更有活力；另一方面要让复星CIPC生态圈蓬勃生长。我们要强调一个生长的概念，只有智慧生命体，才有生长的概念。如果不是生命体的话，我做得更大也可能还是一种叠加，不是一种有机的生长。这种生长就是要靠重塑、创新和自我闭环，要通过移动互联网，要让我们复星每位同学共同来实现。

还有一点，希望大家沟通的，复星创业到今天，最根本的优势还在于植根于中国。随着我们的发展，我们现在也在全世界布局，所以今天的复星已经成为一家立足于中国的全球性企业。但是，我们成长的力量、我们的人才、我们的根基都在中国，我觉得根深才能叶茂，一方面我们要更加植根于中国，要更加在产业布局上、在中国的优势力量要更大。第二方面，我们要更加有一个全球性的眼光，着力打造一个全球化的平台。所以我们要用更强的企业精神，为了我们目标而努力。

什么叫生长？第一，应该是一个有机体；第二，生长应该是有智慧的；第三，一个智慧生命体应该是信仰的。我们一路走来，我们相信我们努力，所以我更相信各位同学大家的智慧，更相信大家一起来学习，一起来努力，所以相信一定会有更美好的复星！更美好的大家庭。再次感谢大家！谢谢！

业整合图谱，即“1+1+1”战略。通过快乐时尚产业+保险+蜂巢城市的方式，提升每个产业的竞争力和生产力。

以下为访谈内容：

问：您如何看待目前正在崛起的中产阶级及其需求的？在这方面，复星都有哪些布局？

郭广昌：对中国中产阶级的情况，相信马云说的一定比我更好。我们同样非常看好中产阶级崛起的力量。但更进一步，中国的中产阶级需要什么，或者说我们的客户最需要什么？我想有三点一定是最普遍的：一是对财富保值增值的需求，二是对健康的追求，三就是快乐。所以，复星聚焦在财富、健康和快乐三个方向，成为我们的客户提供更好的解决方案。

现在，我们在这三个领域都有了具备优势的布局。在财富领域，我们正在德国收购私人银行，同时拥有香港恒利证券以及国内众多金融机构；在大健康领域，复星是复星医药和国药控股的重要股东，我们拥有和睦家医院以及5家民营医院，目前还正在着手打造健康保险业务；在快乐领域，除了地中海俱乐部、太阳马戏团、

（下转第18版）

问：在对中国中产阶级的情况，相信马云说的一定比我更好。我们同样非常看好中产阶级崛起的力量。但更进一步，中国的中产阶级需要什么，或者说我们的客户最需要什么？我想有三点一定是最普遍的：一是对财富保值增值的需求，二是对健康的追求，三就是快乐。所以，复星聚焦在财富、健康和快乐三个方向，成为我们的客户提供更好的解决方案。

现在，我们在这三个领域都有了具备优势的布局。在财富领域，我们正在德国收购私人银行，同时拥有香港恒利证券以及国内众多金融机构；在大健康领域，复星是复星医药和国药控股的重要股东，我们拥有和睦家医院以及5家民营医院，目前还正在着手打造健康保险业务；在快乐领域，除了地中海俱乐部、太阳马戏团、

（下转第18版）

问：在对中国中产阶级的情况，相信马云说的一定比我更好。我们同样非常看好中产阶级崛起的力量。但更进一步，中国的中产阶级需要什么，或者说我们的客户最需要什么？我想有三点一定是最普遍的：一是对财富保值增值的需求，二是对健康的追求，三就是快乐。所以，复星聚焦在财富、健康和快乐三个方向，成为我们的客户提供更好的解决方案。

现在，我们在这三个领域都有了具备优势的布局。在财富领域，我们正在德国收购私人银行，同时拥有香港恒利证券以及国内众多金融机构；在大健康领域，复星是复星医药和国药控股的重要股东，我们拥有和睦家医院以及5家民营医院，目前还正在着手打造健康保险业务；在快乐领域，除了地中海俱乐部、太阳马戏团、

（下转第18版）

## 《中国企业家》特写：郭广昌展望 2016: 对中国经济保持长期乐观

（上接第3版）三亚特兰蒂斯蒂斯之外，我们还投资了美国高端女装St.John、意大利手工男装Caruso、西班牙顶级火腿5J，以及博纳影业、好莱坞新型电影公司Studio 8等。

问：您曾表示，复星要打通产业链，构建一个生态系统，实现1+1>2的效果。在整合产业链资源方面，复星具体是怎样做的？

郭广昌：说“1+1>2”，这个没错。但在复星看来，我们的优势是“1+1+1”，即产业+保险+蜂巢城市，再通过移动互联网提升组织内部效率，最终实现竞争力、产品力的提升。比如地中海俱乐部、亚特兰蒂斯、太阳马戏团等，他们

的品牌、模式和产品力已经非常好，可以说都是一颗颗明珠，复星就可以比作串起这一颗颗明珠的线。基于我们所积累的保险、蜂巢地产以及基于移动互联网的内部管理理念，通过内部的通融来打穿，最终共同呈现一条美丽的项链，这一定比过去一颗明珠更有价值，也更受客户喜欢。

再比如说我们最新收购的日本北海道星野度假村，它本身是日本知名的旅游胜地，冬天有滑雪、夏天有高尔夫，还有安藤忠雄设计的水之教堂这类文化经典。在投资之后，我们嫁接了复星去年收购的日本不动产管理公司IDERA的资产管理能力，同时移植了地中海

俱乐部的服务管理水平，从而让这个久负盛名的旅游目的地再次提升。更重要的是，我们希望更多来自中国的游客可以更加舒适地在北海道享受全球最好的旅游度假服务。这就是“1+1+1”的力量。

问：针对今年的经济形势，不乏担忧的声音，您对此如何看待？复星是否会调整海外并购节奏或战略？

郭广昌：对于中国经济，我仍然保持长期的乐观。经济本来就有其周期性。从长期来看，一方面国内的资金成本正在下降，另外一方面现在全球大宗商品也正处于价格相对较低的时期，再加上之前提到的中国未来新增中产阶级的庞大需求，

# 复星蓝海战略：用杠杆识别三大部门投资机会

梁信军副董事长、CEO 在集团年度工作会议的发言

欢迎来自全球的复星的同事，感谢你们千里奔波到达上海。今天我想花一点时间把我最近在想的一些东西跟各位汇报一下。

看全球的机会，现在有一个非常好的角度，就是杠杆率（企业称之为负债率）。我把全球的发达国家和发展中国家的主要负债率都列出来了，有几个不同的关注角度。我们可以分别考察一个国家或地区三个部门的杠杆率，即政府、企业、家庭。

一、从 B2F 角度看投资机会

我们首先看看家庭部门的杠杆率。发达国家基本都在百分之70几以上。相对来说，欧美日的家庭负债率最低的是德国，54%，意大利，43%，比利时，56%。其他都在60%以上。

发展中国家中，中国是38%，其他所有的国家基本都在中国之下。只有两个例外，一个马来西亚，一个泰国。这两个国家的家庭负债率非常高。值得注意的，有几个人口大国家家庭负债率非常低，像印度只有9%，巴西只有25%，印度尼西亚只有20%、还有我们特别关注的俄罗斯只有16%。这说明什么？

第一，从发达国家来说，他的GDP的主要拉动还是靠家庭消费。但是他们家庭消费尽管经过了金融危机以来的去杠杆，但现在在杠杆率还是非饱和。再加上这些国家的老龄化困扰，所以发达国家的老龄化消费增速有限，将来还是会维持低增长。所以“中国动力，嫁接全球资源”，我们要在全球范围考虑错配，在发达国家家庭部门消费有相关的行业，自身消费市场成长很有限，但是规模全球占比很大。

真正从 B2F（也就是 B2Family）的角度看，全球有成长性市场第一是中国，第二是新兴市场（除了泰国、马来西亚）。因此，我们要基于价值错配去思考，全球资源嫁接中国动力，还要嫁接发展中国家的一些动力，所以我们在发展中国家布局。过去我们在发达国家做了很多，现在我们同样，买了发达国家好的企业，嫁接中国的同时，还要考虑嫁接其他高成长市场，尤其是居民部门、家庭部门低杠杆率的高成长市场。这样我们就需要进一步对这些国家的落地能力、对接能力的各种企业进行关注和投入。

大家一样能看到，欧美尽管家庭在降杠杆，实际家庭债务除以年收入比例还是非常高的，像美国99%左右，英国133%，英国到现在为止是不敷出，家庭负债率还是在提高。中国大概58%左右，这个空间还是非常大的。

因此，我想重申一下，我们现在说的CIPC，第一个“C”，不仅仅是中国的中产家庭，还要思考除了中国之外其他的一些新兴的国家中产家庭



的需求。这样可以把“中国动力嫁，接全球资源”稍微拓展一下。

这里围绕家庭的需求，第一还是过往我们讲的健康产业。中国的健康产业在2020规模会达到8万亿人民币左右。这个行业里发展最快的细分行业，应该是健康管理的产业，相对来说，像医疗服务发展不会那么快，但倒过来，商业保险、民营医院、养老、医疗器械是整个健康产业里成长最大最快的。除此之外，还有体育，现在也在开始启动。中国的体育产业只占GDP的0.6%，美欧日普遍在2%以上，所以空间非常大。当然，中国的体育产业到现在为止，主要是体育用品，占到体育产业规模的80%，而美国的体育用品只占到体育产业规模的30%，其他更多是体育服务业。所以体育服务业的空间也是非常大的。

除了健康之外，还要聚焦“快乐”。“快乐”最重要的就是旅游这一块。从全球看，都有这个现象，人均GDP超过5000美元之后，旅游就会有爆炸性增长，尤其度假游、体验游。现在不仅中国已经达到5000美元，东南亚很多地区很快就会跨过这个门槛。所以我们投资度假游、体验游，是完全符合人均GDP超过5000美元以后的中产家庭的需求的。

中国目前的出境游，还是以短途旅游为主。过去香港、澳门最多，几乎占了70%，现在很自然会延伸到日韩。我们也看到去年整个中国的出境游板块中，增长最大的就是到日本、韩国的旅游，增长了61%，大大超过中国出境游的17%、18%的增长。所以我们现在加强对日韩的旅游投资，是非常对的。最近我们加强了在日本旅游的投资，比如日本北海道新野，都是非常符合这个战略的。

和负债的久期。以负债端为例，如果金融机构负债端的久期比较短，就可以快速享受到降息的好处。负债端久期短的金融机构，马上收益会提高，反之，资产端久期比较长的机构，受低息债的冲击非常小。

因此，如果用久期方式，我们几乎就可以把金融机构分成四大类。价值最高的受益于降息、低息环境的，负债端比较短，资产端比较长的，最差的情况，就是负债端比较长，资产端比较短的，这样不管保险、银行都可以区分开来。

三、从 B2B 角度看投资机会

从企业部门看，有一个非常有意思的现象，欧美企业负债率非常高，只有50%-60%，相当于中国125%的负债率。第二就是欧洲和日本还将维持低利率的环境。另外，对新兴市场国家来说，由于美国加息，又导致资金出逃，回到美国，并且由于大宗商品价格下跌，又导致他们国家的收入恶化。所以，很多新兴市场国家就同时出现了股市、债市恶性循环，都受到拖累。

关于大宗商品问题，虽然说全球到现在为止还有很多过剩产能，所以不可能马上实现去产能化。因此，在未来还会在低迷的环境中徘徊。但是，从边际成本看，大宗商品的价格离底部也是不远了。所以逐步可以开始进行布局。

因此有几个结论：欧元和日元由于欧日经济去杠杆弱于美国，所以在短期、中期还会保持宽松政策，因此，欧元、日元汇率相对美国来说是弱勢的；新兴市场的加息是有资本外逃行为的，对大宗商品、制造业依赖的新兴市场国家，货币恐怕还是继续承压。

再讲中国。中国政府负债率面上看是55%，相比欧美90几是非常低的。但是养老、国有企业改革方面，政府的隐性担保支出还是比较高。我们应该非常确定中国已经进入一个持续降息通道。这个通道，三年五年是不会结束的，会维持低利率空间。

今年我们看到几个现象，第一就是国债利率从过去的4%-5%降到3.1%，第二就是债券爆炸性增长。特别有意思，房地产公司发的债能发到3.7%左右的年化利息，煤化公司发债能发到4.9%，石油公司可以发到3.28%。这些债和国债的息差竟然只有0.5到1%。

第二，由于刚刚进入降息、低息空间，整个市场反应过度，使得我们发债利率特别低，发债很容易。当前是发债的黄金窗口，量很大、利率又很低，所以企业应该充分利用这个债息区间。第二，我们也看到降息和低息这种环境，一定会导致中国金融机构的表现会分化。其中有一个分化的研究角度，我们就可以看看资产

和负债的久期。以负债端为例，如果金融机构负债端的久期比较短，就可以快速享受到降息的好处。负债端久期短的金融机构，马上收益会提高，反之，资产端久期比较长的机构，受低息债的冲击非常小。

和负债的久期。以负债端为例，如果金融机构负债端的久期比较短，就可以快速享受到降息的好处。负债端久期短的金融机构，马上收益会提高，反之，资产端久期比较长的机构，受低息债的冲击非常小。

因此，如果用久期方式，我们几乎就可以把金融机构分成四大类。价值最高的受益于降息、低息环境的，负债端比较短，资产端比较长的，最差的情况，就是负债端比较长，资产端比较短的，这样不管保险、银行都可以区分开来。

三、从 B2B 角度看投资机会

从企业部门看，有一个非常有意思的现象，欧美企业负债率非常高，只有50%-60%，相当于中国125%的负债率。第二就是欧洲和日本还将维持低利率的环境。另外，对新兴市场国家来说，由于美国加息，又导致资金出逃，回到美国，并且由于大宗商品价格下跌，又导致他们国家的收入恶化。所以，很多新兴市场国家就同时出现了股市、债市恶性循环，都受到拖累。

关于大宗商品问题，虽然说全球到现在为止还有很多过剩产能，所以不可能马上实现去产能化。因此，在未来还会在低迷的环境中徘徊。但是，从边际成本看，大宗商品的价格离底部也是不远了。所以逐步可以开始进行布局。

因此有几个结论：欧元和日元由于欧日经济去杠杆弱于美国，所以在短期、中期还会保持宽松政策，因此，欧元、日元汇率相对美国来说是弱勢的；新兴市场的加息是有资本外逃行为的，对大宗商品、制造业依赖的新兴市场国家，货币恐怕还是继续承压。

再讲中国。中国政府负债率面上看是55%，相比欧美90几是非常低的。但是养老、国有企业改革方面，政府的隐性担保支出还是比较高。我们应该非常确定中国已经进入一个持续降息通道。这个通道，三年五年是不会结束的，会维持低利率空间。

今年我们看到几个现象，第一就是国债利率从过去的4%-5%降到3.1%，第二就是债券爆炸性增长。特别有意思，房地产公司发的债能发到3.7%左右的年化利息，煤化公司发债能发到4.9%，石油公司可以发到3.28%。这些债和国债的息差竟然只有0.5到1%。

第二，由于刚刚进入降息、低息空间，整个市场反应过度，使得我们发债利率特别低，发债很容易。当前是发债的黄金窗口，量很大、利率又很低，所以企业应该充分利用这个债息区间。第二，我们也看到降息和低息这种环境，一定会导致中国金融机构的表现会分化。其中有一个分化的研究角度，我们就可以看看资产

# CSR 公益

植根本地 融入社群

# 复星全球 CSR 大使联盟成立



我们优秀的公益项目。依托复星基金会平台，汇聚复星内外公益资源，致力于全球推动以教育+文化为核心的公益项目，同时以艺术交流为平台，推墙建桥，进一步体现企业社会责任，

打造复星公益的国际化品牌。本次会议是集团品牌市场部 and 公益基金会围绕复星全球化战略和植根本地的发展理念，在组织体系上的一次创新。通过社会责任联盟机制，加深海

外成员企业与集团及区域之间的沟通与协作，旨在更贴近本地更符合社区文化传播“真、善、美”的社会责任。作为会议成果，大会成立了“复星全球社会责任大使联盟”（Fosun

Global CSR Community），针对会议讨论团队持续推进复星全球社会责任项目在各个重点国家的落地与执行。

□ 邹敬雯

# 上海发布社会责任蓝皮书 复星医药位列第一

本报讯 12月21日，首届中国（上海）上市公司企业社会责任峰会暨《上海上市公司企业社会责任蓝皮书（2015）》发布会在上海召开。会上公布了上海市上市公司社会责任发展指数评价结果（2015）和上海上市公司社会责任报告评价结果（2015）。在这两项评价结果中，复星医药均位列第一。

该社会责任发展指数运用责任管理、市场管理、社会责任、环境责任“四位一体”的理论模型，参考 ISO26000 等国际社会责任指数、证监会和沪深交易所等国内社会责任倡议文件，

以及世界 500 强企业是社会责任指标，优化分行业社会责任指标体系，从企业社会责任报告、企业年报、企业单项报告、企业官网收集上海上市公司 2014-2015 年的社会责任信息，并对其进行内容分析和定量评价，最终得到企业社会责任发展指数最终得分与排名。复星医药以综合得分 83.8 位列评价结果第一，在报告的实质性、可读性、可比性、创新性方面，复星医药的得分均超过 90，表现优异。

复星医药自 2009 年首度发布企业社会责任报告，此后每年与 A 股年报同期披露。2015 年，复星医药披露的《2014 年度企业社会责任报告》首次在 A 股和 H 股同时发布，并同期在

H 股发布英文和繁体版本。报告向公众展示了复星医药集团在战略管理、经济责任、产品与服务、质量、环境保护、职业健康与安全、员工发展和社会公益方面的措施与进展，阐述了复星医药的可持续发展战略。

复星医药董事长陈启宇表示，更为和谐的生态圈源自企业的自律心。复星医药积极推动更高、更严的可持续发展标准的制定，并且以身作则，从自身企业做起，不断净化整个医药行业市场环境，从而触动整个行业的生态更加健康、更加可持续地发展。

□ 易锦媛

# Club Med 直面气候变化

旗下 71% 度假村获得绿色地球认证

Méditerranée 主席兼首席执行官 Henri Giscard d'Estaing 表示。

2006 年，Club Med 首次开展了对旗下度假村生命周期的分析（LCA），并通过全球环境监测系统 Tech Care 对这一进程进行管理。数据表明，为了满足度假村的能源需求，Club Med 度假村直接排放了 132,000 吨二氧化碳。而在食物生产和运输过程中，也有相当于 140,000 吨的二氧化碳的排放量。而由人员运输造成的二氧化碳排放约为 100 万吨。

Valmorel 瓦尔莫雷尔是 Club Med 在法国建立的一间奢

华度假村，也是法国首家享有 HQE（优质环保）标签的山林度假村。2011 年，Club Med 拥有了自己的环境规范，并在享有 THEPE（超高效节能）标签的 Valmorel 瓦尔莫雷尔度假村中不断推广绿色创新理念。这间度假村在生态建设方面卓有建树，Club Med 也试图利用建筑研究院环境评估方法为度假村打造首个生态建设参照系统。

据统计，Club Med 所使用的电力有 18% 来源于再生能源（65% 在法国）。在 2010 年-2014 年之间，Club Med 所使用的矿物燃料减少了 15%，其中，17%

的 Club Med 度假村配备了加热带，24% 的度假村使用了太阳能，而 35% 的度假村则从制冷装置中回收热能。值得一提的是，位于马尔代夫的 Finolhu Villa 翡诺岛度假村已经实现了所用能源 90% 来自于太阳能。

Club Med 亦将在 2010 至 2020 年间，致力于实现每个酒店入住日的温室气体排放量减少 15%。Club Med 亦在整合交通资源方面做出了诸多努力。除了与航空公司合作，优化飞机客座率之外，其还提出了系统化的火车旅行（Club Med 是法国铁路公司第三大休闲旅客客户），

同时为客人在度假村提供大量娱乐活动，以吸引顾客在度假村停留更长时间、减少每个酒店人住日的二氧化碳排放量。

此外，Club Med 还号召客人合理用餐，不仅在避免食物浪费方面配备了相关设备，同时还专门进行了人员培训，并积极推动顾客环保意识。在不断的努力之下，目前已经做到了每人每餐仅有 101 克剩余食物的成绩。Club Med 亦与 AGRISUD 合作，采用生态环保的种植方法在当地生产种植度假村所需要的食材，并积极倡导素食，每周一天的“快乐素食日”也是 Club Med 的特色之一。

目前，Club Med 旗下 71% 的度假村获得了可持续旅游的 Green Globe 绿色地球认证。该委员会 (GSTC) 认可，由第三方独立机构定期审查，涉及 300 多项评估标准，涵盖气候、生物多样性、水质、社会责任，以及提升团队和顾客环保意识等各个方面。

□ 郭玉



# 成为复星家庭中的一员是一次极佳机遇

## 地中海俱乐部 CEO Henri Giscard 寄语



12月1日至3日，地中海俱乐部迎来了郭广昌董事长与复星商旅集团团队参加在阿尔卑斯山区瓦勒默莱 (Valmorel) 举办的地中海俱乐部全球大会。在此，我想再次感谢郭先生与复星团队积极参与本次地中海俱乐部的大会。400位参与者的反响空前积极，他们对于地中海俱乐部未来前景的热情也非常高涨。

这是我们新家庭首次齐聚一堂。大家都希望能够认识郭先生，以及更深入地了解复星团队。现在已经圆满实现了目标，大家都感受到了复星家庭的氛围，并且看到郭先生是一位充满激情的伟大领导者。

在大会期间，地中海俱乐部推出了全新企业项目“G.O For Ch@nGE”，并将基于五大战略重心发展未来的业务：首先，提高总收入，特别是在高速增长的市场（例如中国）加快销售增长；其次，在全球范围内增强能力；第一个实现的项目就是在复星的帮助下，即将于1月份开业的三亚度假村；第三，提升客户在我们度假村的体验，确保最大程度的客户满意度；第四，开展数字化建设；我们知道必须改善数字化建设，例如网站以及各类办公工具，同时进一步发展，实现度假村体验与数字化建设的最佳结合；第五，在开展业务的过程中，提升企业家精神。

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。

我们还需要在世界范围内展现我们业务发展的能力：规避地缘危机，保障业务模式，抓住中国的重大机遇。最后，我们还要把握机遇实现差异化发展，实现地中海俱乐部精神：这将是企业项目的关键抓手。

在复星集团快乐时尚产业中，我们的品牌拥有巨大的实力，并将超越度假服务。我们的热情将令我们全方位的高端服务独一无二，而且无法复制。地中海俱乐部传递快乐，而且知晓如何实现这一目标，这在目前的艰难时刻更显得弥足珍贵。

我相信成为复星大家庭中的一员是一次极佳的机遇，有助于在全球范围内实现快乐时尚的生活方式。事实已经证明，复星协助我们开设了新的度假村，而且还会创立专属的房地产基金。

2015年是变化的一年。我们在1月份完成了收购竞标，又经历了之后的转型期。现在让我们共同迎接2016年更宏大的项目。

亲爱的复星大家庭，祝各位新春快乐！猴年幸福！阖家身体健康，万事如意！

Henri

# 我的事业离不开 ClubMed

## ——访 Club Med 大中华区 CEO Gino Andreetta



今年9月份，Gino Andreetta先生来到上海，担任法国度假村品牌地中海俱乐部 Club Med大中华区首席执行官。

自年初Club Med被复星集团收购之后，中国市场的拓展无疑成为Club Med的重头戏，这个时候走马上任大中华区掌门人，重要性不言而喻。于是，在一个阳光明媚的下午，在Gino的办公室，我们有了这样一次对话。

问：能否介绍一下地中海俱乐部在中国的发展战略吗？

Gino：中国是全球发展最快速的休闲旅游市场。因此，快速增长是第一要务。要想快速增长，有一点至关重要：数字化。数字化是我们在中国发展业务的关键所在。其次就是开拓更多能力。我们将开发2到3个度假村，以便创造足够能力，满足客户的需求。

我们下一个度假村或将于2016年1月在三亚开业。另一个度假村计划于2016年12月在吉林省北大壶开业。此外，我们也在积极打造新的品牌分支，除了我们高端定位的“一价全包”系列，我们也在打造一个新的品牌分支—Club Med Joyview。

问：那如何提高数字化营销？是否取得了成效？

Gino：我们正在经历变革。事实上，我们所做的关于数字化的一切都让我们取得了成效。我们有自己的电商网站，我们正在销售更多的产品，并且不断提高在线销售的能力。我们推出了“一键通”(push-to-talk)功能，提高直通呼叫中心的效率。

两周前，我们在天猫开设了旗舰店，并且已经开始有效地运作。我们还设计了移动端网站，这将促进移动化以及我们对实时竞价(RTB)的投资。此外，我们正在开发CMS系统和在线旅行社(OTA)之间创建连接，这将有助于我们与直接在线旅行社关联，而无需通过第三方或人工进行。这也将让我们有机会加快发展。

问：目前地中海俱乐部在中国主要遇

到哪些挑战？

Gino：我们遇到的主要挑战是如何传达我们的“一价全包”的价值。很多人会把我们的价格与其他的进行比较，因为人人都想要便宜的价格。我们希望传达的信息是：物有所值。重要的不是低价，而是你花钱买的成本。

去年我们去意大利Pragelato滑雪，当时住的是一栋意大利的房子。价格比之前的贵25%，但是一价全包，我们不再支付任何额外费用。我们每个人都配了一个滑雪教练，玩得很开心。

所以我跟我的朋友说，以后去滑雪，我们就选择地中海俱乐部。虽然看着贵，但最后还是帮大家省了钱。

问：如何向客户宣传教育呢？

Gino：如果我有万能之策，那我早就发财了。当然，我们也采取了各类方法。比如，我们向客户解释物有所值，还向旅行社、销售人员和我们我的朋友进行宣传。我们还运用各类工具，比如我们的网站、微信和营销活动。中国顾客翻看价格时，他们不明白“一价全包”是什么意思。

一旦你享受我们的服务和产品，你不需要去想孩子喝什么，你喝什么。我们可以一起聚会。在地中海俱乐部，我们有朋友聚会，并且无需付费。所以地中海俱乐部适合夫妻、朋友或家庭。

问：如何适应中国的数字环境？比如使用微信？

Gino：在中国，生活离不开微信。学到的越多，发现数字环境的潜力越大。我发现，这里的人们都充满活力，而这里的变化也是日新月异。几年前，微信还不存在，但目前，中国内外有4亿多微信用户。所以我们要调整自己，适应客户。以客户为核心并非一句空话，而是有关客户的所为、所去以及所用。这也是我们加快速度的原因所在。

问：如果你作为一名游客，你会在中国体验地中海俱乐部吗？

Gino：我去过中国的所有地中海俱乐部，但不是和家人一起去的。我每个月都去那里工作，不是在假期。但是看着这么多人在度假村，我也感觉好像度假一样。

我刚从三亚回来，我相信那里将成为一个超棒的度假村，我一定会去那里度假。如果还有空房，我想我会在春节期间去那里。我每年至少去地中海度假一次。因为我妻子喜欢那里，我女儿也喜欢。我也愿意来。

Club Med 自1950年创立以来，在全球多个风光最旖旎的地方，为来自世界各地的游客创造无数欢乐假期。遍及五大洲的70多个Club Med度假村，满足了您对度假的全部想象；不论是阳光沙滩、自然探索、夏日山林和高山滑雪体验，Club Med度假村让您尽情发现，享受无拘无束、超越想像的难忘假期。

Club Med独特的“精致一价全包”度假体验，让假期编排更轻松便捷。融入法式元素的设计、国际美食盛宴和精彩纷呈的活动及休闲选择，绝对能满足不同游客的需求；更有国际化G.O团队为您营造欢乐的氛围，让您与家人挚友沉醉于完美的法式度假环境中，创造难忘的假期回忆。



Premium all inclusive 拥有“精致一价全包”创新度假理念的Club Med 是一家全球最大的度假连锁集团，一共拥有全球5大洲超过70个阳光沙滩和高山滑雪度假村。

G.O. 天堂的使者

G.O.是，“Gentle Organizer<英>”的缩写，我们称她们为欢乐假期的组织者。她们作为Club Med的主人，为每一个前来Club Med的客人提供亲切而友善的服务。如果生活在Club Med，就如同享乐于天堂，那么G.O.便是天堂的使者。

Club Med位于全球5大洲，30多个国家80多个度假村的20000名G.O.切实地把Club Med打造成以前对祥和的地球村，这个地球村内云集了来自世界各地的无数脸孔，但他们都分享着同样的灵魂。

Mini Club 儿童俱乐部

早在1967年，Club Med就在全球率先推出了为带孩子度假的家庭而量身设计的“迷你俱乐部”，是世界上第一个



专为儿童而推出的一价全包的假日服务。

无论哪个年龄段的孩子都能得到我们专业G.O.的照顾，并在他们的陪同指导下参加多姿多彩的文体活动，妈妈可以放心地享受SPA，爸爸能够尽兴地打高尔夫球，全家其乐融融，享受亲子假期的欢乐时光。

Activities 丰富多彩的娱乐活动

Club Med的理念是让宾客在度假时充分享受自由，无拘无束，无忧无虑。可以自由选择什么也不做，也可以尽情享受度假村内各种放松身心的奢华休闲项目，激动人心的体育运动和娱乐设施。

Club Med 热情洋溢的国际G.O.们每夜都会为大家奉上丰富多彩的激情演出。另外度假村每晚都有不同的着装主题。Club Med是首个开创马戏演出的度假机构，上演只有马戏表演中才得以一见的精彩瞬间，令人叹为观止。

Meetings & events 商务团体会奖

作为公司活动的策划者，不必再去费时考虑会场布置和配套设施等繁琐的细节安排；Club Med独特的“一价全包”理念和“一站式”商旅策划为您解除一切后顾之忧。

不管是公司年会、产品发布、经销商会议、颁奖大会、客户邀请，还是仅仅是奖励员工集体度假，Club Med都是一个不错的选择。



# 坚持价值投资 打造复星 CIPC 生态系统

## 汪群斌总裁在集团年度工作会议上的讲话

尊敬的各位同学，大家上午好！

转眼又是岁末年初，到了我们总结过去，展望未来的时候。在这里我非常感谢大家，感谢我们所有的同学在过去一年里为复星的发展付出的辛勤汗水与不懈努力，并对大家所取得的成绩表示祝贺。

面对即将过去的一年成绩单，我们还是十分自豪与充满信心的。年初既定的预算目标，我们还是非常有信心实现的。在去年的基础上，包括净资产在内的各项指标今年都取得了不错增长。其中保险总资产规模有大幅的提升。2015年我们工作的亮点也非常多，这些亮点在国内外已经有很多报道，我就不一一向汇报了。

一、2015年工作痛点与不足 这里我还是想更多的强调一下我们在2015年中工作的一些不足。

首先是保险+投资方面能力的不足，其中第一个不足在投资能力层面，复星作为一个致力于成为全球一流的“保险+投资”双轮驱动投资集团，在大项目上的投资我们做的还不够。原来我们对大项目的定义是5000万到1亿美元，现在我们希望把大项目定位在5—10亿美元，以10亿人民币为单位去寻找大项目。这也是我们在行业中一些优秀企业学习的结果，放眼全球这些优秀企业的投资集团中大项目还是非常多的；第二个不足在于针对大项目我们如何有一个好的创新融资？当然在融资方面，我们还是要强调一点，复星始终坚持价值投资，只要我们寻找的大项目是好的，是有竞争力的，是价值投资的，我相信资金不是问题。

第三个不足是在固定收益，虽然2015年取得了很大进步，但是横向来看依旧是我们复星投资的一个短板，仍然要在这方面进一步加大力度建设、提升。第二个大的不足在于产业整合与投后管理方面。我们在过去几年里强调投资比较多，投后管理虽然也强调，但在反思之余，我们做得依旧远远不够。在未来，我们要加强对所投的控股企业与战略性投资企业的管理，尤其要加强海外企业和总部的协同、互动与通融。

第三个大的不足是我们互联网化、移动化不足，复星通需要进一步加快推进，战略级互联网项目与产品也需要继续寻找。第四个大的不足在于我们的产品力以及用户量远远不够。

第五个大的不足在于我们组织和人才建设也有短板，网络级组织仍需加快建设，人才发展与绩效评价体系有待进一步完善。

二、全球宏观经济与投资机遇 对于2016年的展望，刚刚梁同学已经从全球宏观形势及区域、行业投资等方面都做了很好的阐述，应该放眼全球，未来有非常多的投资机会，尤其是有非常多的中国动力嫁接全球资源的价值投资机会。

对于2016年的展望，刚刚梁同学已经从全球宏观形势及区域、行业投资等方面都做了很好的阐述，应该放眼全球，未来有非常多的投资机会，尤其是有非常多的中国动力嫁接全球资源的价值投资机会。

对于2016年的展望，刚刚梁同学已经从全球宏观形势及区域、行业投资等方面都做了很好的阐述，应该放眼全球，未来有非常多的投资机会，尤其是有非常多的中国动力嫁接全球资源的价值投资机会。

对于2016年的展望，刚刚梁同学已经从全球宏观形势及区域、行业投资等方面都做了很好的阐述，应该放眼全球，未来有非常多的投资机会，尤其是有非常多的中国动力嫁接全球资源的价值投资机会。



三、2016年工作部署 2016年要明确复星的愿景依然是成为植根中国、面向全球，具备“以保险为核心的综合金融能力”和“有全球产业整合的投资能力”的全球一流“保险+投资”集团。

我们的使命就是为全球中产阶级，包括潜在的年轻的中产阶级提供健康、快乐、财富的解决方案，打造CIPC生态系统，也就是我们的复星通。在这里要提一下，我们原来一直讲智慧生命体，我觉得我们也是在不断地进化，像郭总讲的，从到边到底，到通融，到进化，到生命体，现在我们也是学习优秀的互联网企业，我们要打造CIPC生态系统。在我们学生态系统的时候，前段时间碰到马云，他已经打造经济体了，所谓的经济体还没有搞得特别明白，而经济体比生态体系更大，相比之下我们更要不断地学习。

目前复星通的使用更多是对内的，在未来我们要加大对外推广的力度，就是要吸引我们学生态系统的使用。这就带来第二个数字，也就是说如果每个员工服务1千左右的客户，那么利用互联网复星通去吸引外部客户，100万乘以1000，就是10亿，所以我们在复星通平台上，就可以凝聚10亿到20亿的用户，星粉。

第三点要让这些用户，也就是我们线上的星粉能够成为活跃用户，就要提供令人眼前一亮的线上产品。我们现在到底要提供多少这样线上的产品，这个我们还在梳理，实际中我们现在要寻找并投资那些能够令人尖叫的线上产品。

此外，我们所投资的企业，要不断地开发、迭代出新的产品，包括内容、服务等。这样的话我们才能让员工、客户与我们的产品和服务有效凝聚在复星通上。这样看来这个任务还是非常艰巨的，同时也是极具挑战的。

2016年，我们还是要继续坚持价值投资，尤其要注意的是我们在项目和资金匹配上面如何更加地合理。2016年，我们还是要继续坚持价值投资，尤其要注意的是我们在项目和资金匹配上面如何更加地合理。2016年，我们还是要继续坚持价值投资，尤其要注意的是我们在项目和资金匹配上面如何更加地合理。

持续建设它。

四、2016年重点工作 对2016年接下来的重点工作，应该说我们大的战略方向实际上都是非常明确的。

1、负债端 第一方面，在负债端要全力打造我们以保险为核心的综合金融的能力，这一方面待会儿几丁同学还会做更多的汇报。我在这边强调一下：

第一，我们保险板块在即将过去一年中的发展速度还是非常快的，这点大家都有目共睹。未来要推进新的并购项目，进一步深化保险布局的同时加强投后管理，完善保险资金配置，提升保险公司的评级。

第二，2015年中我们加强了财富管理板块的发展。围绕中国和全球中产阶级的资产保值增值等需求所产生的服务与产品市场空间非常大，因此我们成立了财富管理集团以及财富管理委员会，来推动这个板块的发展。未来我们要推进在全球收购私人银行的业务，以及做大做强香港恒利证券的业务等等。我们希望这一块业务在未来能够达到千亿美元的管理规模，这一目标跟保险的千亿管理规模是一样的。

第三，银行方面我们在2015年投资了浙江网商银行，是网商银行一个重要股东。未来要寻找国内及海外各一家商业银行的并购机会并尽快推动完成。

第四，在资本管理板块，我们还是要继续抓住当前的机遇。刚才讲，我们要做很多大的项目，大项目创新融资最近我们也一直在讨论，在中国当前的形势下，资金还是非常非常多的，很多的一些区域政府，很多的一些优秀国内的企业，手上拥有大量的资金，希望能够寻找全球的好项目，这方面我觉得财富在这一块做了很多创新，这一领域也有巨大的发展空间。

另外，在互联网金融，我们除了前面讲的投了网商银行，我们在2015年也有了更多探索，2016年我们在这个基础上还是要继续地去发展。

2、资产端 第二方面，就是资产端。在资产端里面：

第一，我们要进一步推动在健康领域的发展，打造并推动“健康保险+健康服务+健康管理”业务闭环；深化在养老产业，尤其是分布式养老领域的总体布局及投资机会。积极发掘全球医疗行业的投资机会，大力投资和发展移动医疗、智能医疗、O2O健康等新兴业务；打造大健康产业的金融能力，进化所投重要产业板块，使得核心企业在金融能力上未来实现自我闭环；

第二，我们要加快在快乐领域的投资，推进在食品饮料、化妆品、保健品、珠宝时尚、影视文化、旅游、体育等领域的突破，打造快乐产业的金融能力，实现快乐领域的金融闭环；

第三，我们要继续加强在互联网领域的投资，尤其是围

绕着CIPC，在全球范围内寻找行业内优秀的互联网相关企业的投资标的，加快移动互联网平台建设；

第四，我们要持续推进蜂巢战略以及地产业务全球化，在全球范围内寻找优秀商业物业尤其是与保险公司资金匹配的地产投资机会的同时打通地产、金融、健康、快乐，实现1+1+1地产业务蜂巢战略；

第五，我们要深化大宗商品的全局化布局，在企业降本增效的同时寻找价值投资机会。虽然这个行业现在属于低点，但换个角度这里也有价值投资的机会。我们的核心企业，比如南钢，正在成立钢铁租赁公司，这样一来我们钢铁产业链在内部就有一个自我闭环。在自我闭环基础上，跟我们整体综合金融能力也有一个嫁接；

另外，我们要拓展在环保、公用设施、智能制造等新兴领域的投资，积极挖掘新能源、清洁能源、环保公用事业等领域的产业整合和投资机会。

3、网络式组织、创新投资、全球化与通融 在未来2016年的工作中，我们还要加强网络式组织的建设，这不仅仅是一个概念，更重要的是我们怎么样把高效落到实处，如何做到进一步的创新，搭建更多的项目平台，项目小组以及委员会的平台，持续进化网络式组织、精英型组织、合伙人机制，不断推动组织扁平化，提升效率。

创新投资方面，我们要大力提升固定收益能力，大力引进具备固定收益全球投资能力的人才，大力加强股票投资、一级半市场投资、BUYOUT、PE、VC等各类模式的投资业务能力，在构建、优化投资组合的同时关注全球高等级债券和高收益债券的投资机会。这些我们也还在学习的过程中，还是有很多机会。

我们还是要继续推动全球化，建立一个彻底全球化布局与彻底本土化两者结合的有全球能力的投资组合。我们2015年在发达国家，比如欧美跟日本发展还是比较顺利，但是在新兴国家做的还不够，尤其是东南亚和印度，包括巴西，所以在2016年，我们在这些区域要加大力度。

此外，我们继续坚持通融，在职能支持上面，要强化职能支持的能力。这方面，我们有什么大从，从财务、人力资源、风控，还有综合条线，待会儿我们各块负责人都会跟大家一一汇报。

我们一直坚信，复星是一个为社会，为客户，也为我们自己不断创造价值的企业，我们也在不断地解决痛点，在寻找价值投资的机会与创新的蓝海，2016年我们仍然要坚持以“项目”为抓手，不断解决项目中投、融、管、退各个环节以及与之配套的组织机制方面存在的痛点，推动复星不断进化、不断通融、不断生长！

# “五路并进”，制定复星CIPC生态系统新目标

## —— 2016 复星集团投资及职能条线年度工作会议发言摘要

2015年12月14日，集团召开了2016年度投资和职能条线工作会议。复星集团董事及分管条线领导围绕“生·长，强健CIPC生态系统”主题，总结了2015年的工作成绩和不足，研讨并部署未来工作重点，探寻创新服务、深化协同、创造价值的工作举措，形成了对集团2016年工作的有力支撑。

此次会议，参会的近千名员工，捕捉到了集团整个决策层最新的想法和核心战略，希望通过深入了解、掌握和融入集团战略，变通为融，从而推动复星“CIPC生态系统”不断生长。本报汇总并摘要了集团条线各分管领导丁国其、王灿、康岚、秦学棠及李海峰的精彩观点，以飨读者。



### 深化综合金融板块的全球布局

——综合金融工作汇报

丁国其：复星集团执行董事、高级副总裁

首先，在2015年，我们整个保险板块继续深化全球的布局，MIG、Ironshore顺利完成了交割，完成了对以色列保险公司Phoenix的收购，进一步扩大保险板块的全球布局，保险板块总资产（不含Phoenix）达到1700亿人民币，在集团总资产整个占比已经达到40%，保险板块的净利润在集团整个净利润中占比1/3。

第二，财富管理板块初步完成布局，并已完成对德国私人银行H&A的收购，完成欧洲私人银行的初步布局，明确以香港恒利为中心，辐射香港和内地，提供证券、投行、期货等全面的金融服务。

第三，金融板块互联网O2O提速，投资浙江网商银行，建立互联网金融平台灵犀资产，云通小贷顺利批筹和开业，取得互联网小贷的牌照，“量富征信”启动和推进复星各条线数据和客户共享工程。

#### 2015年的痛点

第一，我们全球布局仍需深化。相比较全球领先的财富管理集团，目前我们全球布局尚未完成，还需要进一步增加并购规模，深化布局。

第二，金融板块内部以及金融与产业间融通有待加强，金融板块、各企业间缺乏深入的了解，协同效应还没有充分体现。

所以未来这段时间，尤其是在2016年，我们各个团队之间要相互了解，相互熟悉，彼此相互开展一些业务，这是非常重要的任务。

全球化布局带来投后管理难度加大，综合金融全球化布局是复星的优势，同时也增加了我们管理的幅度和管理的难度，需要持续地完善支持全球化发展的财务管理，人力资源管理和风控体系管理。

互联网金融布局需要加快，对于互联网保险、互联网金融等新兴领域的投资和布局仍需加快，核心企业需要加快推进互联网的O2O落地。

展望2016年，大家首先可以看到，我们整个复星综合金融版图，有保险、财富管理、银行及其他金融服务。我们要加快金融板块之间的内部融通，保险板块、各保险公司要通过产品的开发、销售、投资集中，资金打通等加强融通，提升保险板块内部的协同效应，非保金融板块要通过客户共享、业务协同，提升我们的整体竞争能力。

加强综合金融和产业运营的融通，打通通融生长，打造复星金融加大产业的大闭环，金融为产业提供资金，产业给资金带来回报，充分发挥复星产业背景的综合金融集团这一区别于其他金融集团的核心优势。

#### 2016年要深化综合金融布局：

第一，继续加大对全球保险、私人银行、商业银行以及资管平台的投资。通过投资大项目，继续深化在保险以及私人银行领域的布局，全力争取在

日本和新兴市场取得投资突破，完善区域以及综合金融产业链的布局，打造全球化全方位的综合金融能力，完成复星商业银行的初步全球布局，寻求海外优质资管平台的投资机会。

第二，加强综合金融板块投后管理，完善保险公司投后的管理机制，提升保险公司的营运能力。第一是监管，第二是评级，第三是我们资本金的消耗。2015年，我们各个保险公司在这几个方面需要更加努力地提升。同时，初步建立私人银行投后管理机制，加强国内金融平台和海外金融平台的跨境对接，增加产品的错配机会，开发有复星特色的跨境产品，利用复星错配能力，增加综合金融的国际化能力和财富管理的能力。完善商业银行的投后管理，强化与各条线业务协同。

第三，加快综合金融核心企业对资本市场，推进符合要求的金融企业加快对接资本市场，稳步推进综合金融板块内部整合，提升竞争能力。加大互联网的金融投资，一个是复星互联网金融，另一个是我们互联网保险发展的路径和思路。

另外，我们要大力推进综合金融板块组织模式的进化，以项目为抓手，以提高投资效能和管控风险的目标，试点综合金融网络化的组织模式，合伙人机制和专业委员会的机制。

最后，作为集团保险+投资战略核心业务板块之一，综合金融要建立全球的思维和通融文化，为集团其他产业板块实现我们金融闭环，提供有利的支持。

### 持续打造具备全球化广度和专业化深度的复星财务团队

——财务条线工作报告

王灿：复星集团首席财务官（CFO）

#### 2015年工作痛点：

第一、财务条线团队的知识结构、专业能力、国际化视野还需要进一步提升。目前财务条线虽然还能支持整个集团业务的发展需求，但对集团未来业务的发展，尤其是在复星全球化的发展中，还需要进一步提升。

第二、支持价值投资的财务量化评估标准需要进一步细化。整个财务条线还是要站在围绕集团价值投资来把一些评估标准，包括投资标准进一步量化、细化。

第三、建立完善“保险+投资”战略相匹配的资产负债动态管理机制。复星已经是一家综合性的全球化金融控股集团，如何快速打造与集团战略相匹配的资产负债动态管理机制，势在必行。

第四、境外低成本资金与境内投资项目尚未有效打通，融资渠道及模式有待进一步创新。

第五、低效资产尤其是“红灯”项目的处置及退出工作进展缓慢。

第六、集团及保险公司评级提升工作机制仍需优化，与各评级公司、监管机构沟通需要进一步优化。

#### 2016年重点关注点：

第一、坚持价值投资标准。对ROE标准的解读有三个层次：首先，从核心企业角度看，一是所在企业、归属于母公司的ROE要达到15%；二是归属于直接投资控股股东，很多交易架构通过SPV方式，这个层面要求也要做到15%；另归属于集团的净利润层面，站在集团的角度，也需要对项目最终回报能做到15%。第二，站在投资部门角度看看ROE水平或者IRR水平，当年项目自身回报率要做到15%，所在部门本身的利润贡献也要15%。另归属集团层面也要能达到15%。第三，对复星来说，有些项目是通过基金架构做交易结构安排的，对基金团队来说，一是要考虑项目自身回报率；二是要考虑基金回报率，给LP带来的价值，要求做到15%；最后就是站在GP，集团层面做到15%的回报。

第二、积极全面对接资本市场，把握A/H股、新三板等良好发展机遇，加快推进集团“有全球产业整合能力的投资”战略落地。

第三、统筹考虑出资主体的资金特点以及投资项目的资金需求，逐步完善与“保险+投资”战略相匹配的集团资产负债动态管理机制。

第四、持续完善与评级及监管机构的有效沟通机制，有效提升集团及保险公司评级。

#### 2016年的工作重点：

第一、持续加强财务条线人才结构优化及能力建设，打造具备全球化管理宽度、专业化管理深度的财务团队。

第二、积极推动战略规划工作，推进战略执行与落地。持续完善基于投资项目的全面预算及管理会计分析报告体系，全面支持投资决策。

第三、持续完善基于投资项目的全面预算及管理会计分析报告体系，全面支持投资决策。切实提升财务、税务等综合财务管理能力，强化风险管理能力。

第四、有效打通境内外融资渠道，坚持创新，获取可持续的低成本投资资金，助力集团“保险+投资”战略落地，把握二级市场交易机会，完善二级市场交易结算管理工作。

第五、助力打造集团的投资核心竞争力，创新解决投前决策和投后管理的“痛点”、“难点”。

2016年投资管理支持工作将推动项目预审机制持续优化，提高投前项目汇报材料的质量及项目投前风险把控；不断进化投资管理制度，向各核心企业推进实施；加强百日计划的执行力度；优化退出处置流程，完成重点已投资项目退出工作；推动被投资企业积极对接资本市场，尤其是新三板等新兴资本市场；优化升级投资管理系统，实现投前、投中及投后全流程管理。（下转第7版）

# 同心协力 共同成长

## —— 第二期“星使计划”顺利落幕

把你的我的心串一串，串一颗幸运草，串一个同“星”圆……

为了促进复星海内外公司与复星投资团队间的融合，加深海外成员企业对复星文化、投资战略及投资管理等方面的理解，2015年8月份，复星管理学院和保险集团开展了第一期“星使计划”，今年12月2日，又一次迎来了第二期的12位星使，他们不仅来自海外保险公司（Fidelidade, Ironshore, PeakRe, Meadowbrook），而且洛克石油也积极参与了此次活动，他们主要来自财务，精算，投资，HR和经纪部门。

在第二期“星使计划”的学员完成了为期两周的交流活动中，部分星使也参加了2015年复星集团工作年会，他们带着对复星的深入了解和对未来工作的展望，相继回到了各自的工作岗位。

在星使来集团交流的初期，郭广昌、梁信军、汪群斌三位同学以不同的方式对12位星使表达了热烈欢迎，同时也就集团战略和文化展开了深入交流。郭同学对“星使”提出的不同问题进行了详细解答。该环节不仅包括了各位星使对集团以及所在海外公司就当前遇到的疑问，也有对郭同学个人的兴趣及爱好的交谈；梁同学以故事汇的形式，从复星的创业历程开始，以文化角度的星使介绍了企业发展的DNA；汪同学则在开营的第一天，为星使颁发了极具象征意义的定制徽章，并对各位星使提出了对本次项目交流的期望。

在开展“星使计划”的项目过程中，复星管理学院和保险集团的人力资源同学们不断探索，结合学员的反馈以及各部门的建议，对整个交流项目进行了迭代和进化。相比第一期，此次的“星使计划”重点加强了以下环节的交流学习：合作项目通融探讨，战略板块分享以及系列化课程体验。

#### （一）项目落地

在集团“以项目为抓手”的号召下，我们首次将合作项目通融探讨融入星使的交流过程中，根据学员背景情况，前期将大家分成两个学习小组，经过讨论，每组选出一个最具价值及可实施性并且与业务相关的项目课题，并且协同制定解决方案。两组成员通过不断地交流学习和彼此间的沟通了解，充分利用了集团以及所在公司的资源，共同制定并完善项目计划书，在结业仪式上进行方案汇报。

#### （二）战略协同

此次“星使计划”延续并拓展了战略板块分享范围，分享人从保险、大健康，快乐时尚、地产，二级市场，风控，财务，IT，品牌和人力资源领域出发，利用清晰明了的PPT和详实的大数据，为“星使”介绍复星投资机制及管理模式，向星使们呈现了复星的发展蓝图，不仅帮助海内外的成员企业了解复星投资方向及业务明细，也极大的促进各企业间的共同发展。

#### （三）文化体验

为了增进对中国文化的体验感，本期交流我们增加了中国传统文化的课程，主要包括中国话的学习，传统文化的体验（剪纸、中国话，中国服装等）和太极拳课程。星使们每天在集团都会接触到中国的



传统文化熏陶，拿起毛笔写汉字，穿上汉服唱大戏，打太极拳等，这些看似轻松的体验课程，其实是从思想上潜移默化地感染，它不仅加深了海外企业对复星的肯定，也是对中国博大精深的文化认同的体现。

#### （二）战略协同

此次“星使计划”延续并拓展了战略板块分享范围，分享人从保险、大健康，快乐时尚、地产，二级市场，风控，财务，IT，品牌和人力资源领域出发，利用清晰明了的PPT和详实的大数据，为“星使”介绍复星投资机制及管理模式，向星使们呈现了复星的发展蓝图，不仅帮助海内外的成员企业了解复星投资方向及业务明细，也极大的促进各企业间的共同发展。

#### （三）文化体验

为了增进对中国文化的体验感，本期交流我们增加了中国传统文化的课程，主要包括中国话的学习，传统文化的体验（剪纸、中国话，中国服装等）和太极拳课程。星使们每天在集团都会接触到中国的

传统文化熏陶，拿起毛笔写汉字，穿上汉服唱大戏，打太极拳等，这些看似轻松的体验课程，其实是从思想上潜移默化地感染，它不仅加深了海外企业对复星的肯定，也是对中国博大精深的文化认同的体现。

第二期“星使计划”内容丰富，主要包含了合作项目融通探讨，集团战略和投资理念介绍，成员企业参观，部门交流等活动，并辅以中国文化的体验课程。本次的12位星使也将肩负复星使者的使命，向其所在公司管理层，HR团队和其他同事开展分享会，就复星发展战略，企业文化，管理模式，个人收获与中国文化进行交流。“星使计划”第二期活动将复星集团与在全球的成员企业串成了一个同“星”圆，在即将到来的2016年，一起迎接更多的机遇与挑战，同心协力，共同成长。 □吴文严

#### （二）战略协同

此次“星使计划”延续并拓展了战略板块分享范围，分享人从保险、大健康，快乐时尚、地产，二级市场，风控，财务，IT，品牌和人力资源领域出发，利用清晰明了的PPT和详实的大数据，为“星使”介绍复星投资机制及管理模式，向星使们呈现了复星的发展蓝图，不仅帮助海内外的成员企业了解复星投资方向及业务明细，也极大的促进各企业间的共同发展。

#### （三）文化体验

为了增进对中国文化的体验感，本期交流我们增加了中国传统文化的课程，主要包括中国话的学习，传统文化的体验（剪纸、中国话，中国服装等）和太极拳课程。星使们每天在集团都会接触到中国的

传统文化熏陶，拿起毛笔写汉字，穿上汉服唱大戏，打太极拳等，这些看似轻松的体验课程，其实是从思想上潜移默化地感染，它不仅加深了海外企业对复星的肯定，也是对中国博大精深的文化认同的体现。

第二期“星使计划”内容丰富，主要包含了合作项目融通探讨，集团战略和投资理念介绍，成员企业参观，部门交流等活动，并辅以中国文化的体验课程。本次的12位星使也将肩负复星使者的使命，向其所在公司管理层，HR团队和其他同事开展分享会，就复星发展战略，企业文化，管理模式，个人收获与中国文化进行交流。“星使计划”第二期活动将复星集团与在全球的成员企业串成了一个同“星”圆，在即将到来的2016年，一起迎接更多的机遇与挑战，同心协力，共同成长。 □吴文严

# 雏鹰亮剑启航

## ——集团综合条线训练营开营

复星集团综合条线作为涵盖最多后台职能部门的团队，致力于集团战略发展中后台职能的匹配、管理及服务，在组织建设及人才队伍打造等方面围绕国际化、年轻化、专业化等方向不断努力。通过综合条线飞鹰训练营搭建年轻后备人才储备平台，实现资源嫁接与拓展，人才能力提升与发展的目标。

12月15日下午，飞鹰训练营开营仪式在浦东嘉里大酒店拉开序幕，30位来自国内外20家核心企业的学员齐聚一堂。



教导主任李海峰和康岚在开营典礼上提出中后台人员学习要将目标与实践相结合的寄语。12月16日上海骤降降温，可是学员们共同参与的“亮剑”拓展活动却热火朝天的展开，通过分组比赛的“急速60秒”和击剑训练比赛，大家充分体验到知识拓宽、团队协作、跨组织通融的必要性与有效性。

在正式的《跨文化沟通》教学中，著名的李京华老师通过对中西方文化差异的介绍、行为表现的分析、冲突的管理、影响力的拓展等内容，融入了案例与活动，将一项较为虚空的内容实实在在的转化为工作的工具。短短三天的首次学习，综合条线的同学们感受到了集团资源的广泛、自身专业方面的欠缺，大家在班委和辅导员的带领下将持续学习项目课后的执行，并且共同期待下一次学习交流季的到来！ □邓洁 张雯雯

同时，卓越训练营一期学员代表从班级组织、项目制学习、生产管理以及课程收获等方面进行了回顾分享，二期学员代表从在海矿的工作实践感受出发，表达了对卓越之旅的期待。

行程最后，海南矿业董事长陈国平肯定了一期学员的努力和成绩，认为经过一年的学习，学员在管理理论的系统认识、管理工具的运用和结合工作实际对管理的深层思考方面有了切实的提升。同时也期望学员应结合自身岗位工作实际，以更高视野、更广思维发现海矿存在的问题，大胆提出自己的见解，分析问题进而解决问题。共同打造有激情、有魄力、能担当、敢创新、懂经营、善管理、以知识保障公司未来目标实现的团队。 □赵雨萍

# 继往开来 卓越发展

## —— 2015 海矿训练营 顺利举行

每一个结束，都意味着新的开始。经过一年的学习和成长，海南矿业卓越训练营一期的全体学员已顺利结业，二期学员也在公司各二级单位、部门的推荐下集结，等待开启卓越训练营新的旅程。为总结一期经验、开启二期篇章，12月3日，海南矿业召开了卓越训练营一期结业暨二期开营仪式。

海南矿业总经理刘明东在会上致辞，与全体学员分享了郭广昌同学要求复星高管必须知道的七件事，即企业家精神、灰度和情商、正能量、不抱怨、投资纪律、闭环、秋天的账本和身边的商学院。刘同学提出，目前的行业寒冬是海南矿业发展的大好机遇，海南矿业将着力打造产业运营和资本运营两大平台，而海南矿业战略目标实现，离不开人、离不开团队，公司也对卓越训练营的年轻人寄予厚望。

康岚同学通过视频寄语海南矿业卓越训练营，与大家分享了复星聚成一团火、散作满天星的寓意。康同学指出，海南矿业卓越训练营的意义在于，为一群热爱学习、愿与海南矿业共同成长的年轻人创造了学习和发展的机会，让学员带着问题来相互学习，在有体系的环境中学习到能用于海矿工作实践的方法，互相进步、共同发展，为海矿创造价值，实现自我价值。

海南矿业总经理助理、人力资源总监许达则用量化的数据，从课程规则、项目制学习、读书分享和交流、学员外派挂职锻炼等方面，总结了卓越训练营一期的实施情况并介绍了二期的培养方案，希望通过总结一期的经验，完善二期培养方案，实现人才滚动培养，更有计划地充实和发展公司后备人才梯队。

同时，卓越训练营一期学员代表从班级组织、项目制学习、生产管理以及课程收获等方面进行了回顾分享，二期学员代表从在海矿的工作实践感受出发，表达了对卓越之旅的期待。

行程最后，海南矿业董事长陈国平肯定了一期学员的努力和成绩，认为经过一年的学习，学员在管理理论的系统认识、管理工具的运用和结合工作实际对管理的深层思考方面有了切实的提升。同时也期望学员应结合自身岗位工作实际，以更高视野、更广思维发现海矿存在的问题，大胆提出自己的见解，分析问题进而解决问题。共同打造有激情、有魄力、能担当、敢创新、懂经营、善管理、以知识保障公司未来目标实现的团队。 □赵雨萍

## 上海钢银电商登陆新三板 钢联大宗商品生态圈日趋完善

本报讯 12月16日，上海钢联（300226.SZ）发布公告：上海钢联分拆其控股子公司钢银电商（835092，即：上海钢银电子商务有限公司）新三板挂牌获批，即将正式登陆新三板。作为上海钢联战略部署中重要的一环，钢银电商的分拆上市，意味着钢联大宗商品闭合生态圈建设加速。

成立15年以来，上海钢联不仅在最初的钢铁资讯业务上努力深耕，更是搭乘“互联网+”时代的快车，延伸至交易、仓储、物流、支付结算、金融服务等产业链全流程布局。

### 植根资讯 借力资本

2004年4月，上海钢联成立，2011年6月于深交所挂牌上市，经过十多年锐意进取，旗下业务已经从最初单一的钢铁产业资讯延伸至黑色金属、有色金属、能源化工、农产品等多个大宗商品行业，并在钢铁产业交易、仓储、物流、支付结算、金融服务等多方面发力。

彼时钢贸危机爆发，钢铁电子商务危中见机，而上海钢联正是嗅出了其中蕴含的无限商机。决策层高瞻远瞩，将战略重点转至电商交易，在这一背景下，由上海钢联控股投资的钢银电商应运而生。

截至目前，钢银电商在全国范围内已经有12个交易中心、30家驻外办事处、100家以上合作钢厂、50000个以上交易用户，日均挂牌量超100万吨，日结算超过8万吨，用户增量环比在30%左右，且无论结算量抑亦或是用户数量都呈上升趋势。而其业务更倾向于平台战略，也可更大程度规避钢价低迷带来的市场风险。

为配合钢银电商业务版图的不断扩张，整合资源提升效



率，上海钢联又相应引进了第四方物流平台、第三方仓储物联网平台和供应链金融产品等，第三方支付牌照申请也正在推进之中。这些平台与产品和钢银电商版图的不断扩大密不可分，也为其借力资本市场打造大宗商品闭合生态圈打下了坚实基础。

### 钢银电商 辉煌再创

近年以来，钢银电商搭乘着“互联网+”时代的快车，在钢铁产业链全流程进行布局。作为我国领先的第三方钢铁电商“无缝交易平台”，钢银电商经历了市场的检验和同质化竞争的锤炼脱颖而出，当前已可充分满足钢铁现货交易需求，以形成让大宗商品交易更安全、更便捷的钢铁流通行业闭合生态圈。

钢银电商成立于2008年，正是基于上海钢联深厚的钢铁

产业背景，以及在垂直领域的深耕细作，2015年荣获上海十大领军企业及企业竞争力风云榜前二十强，并荣膺“中国互联网诚信示范企业”和“中国互联网电子商务优秀企业奖”。

2015年8月，上海钢联启动了其控股子公司钢银电商分拆新三板挂牌工作，这是上海钢联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、优化公司资本结构、完善治理结构；有利于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；同时，能更好地发挥新三板市场的融资功能与资本运营，加快大宗商品产业链和生态圈的建设。上海钢联成功分拆钢银电商挂牌新三板，守正出奇、相得益彰，共享资本市场红利。

### 蓝图已展 未来无限

## 南钢旗下钢宝股份 获批准挂牌新三板

本报讯 近日，南钢股份发布公告，宣告子公司江苏金贸钢宝电子商务股份有限公司（钢宝股份）在“新三板”挂牌获批。

钢宝股份注册资本为11000万元，其中南钢股份出资10000万元，占其股权比例的90.91%；南钢股份全资子公司南京南钢产业发展有限公司之全资子公司江苏金恒信息科技有限公司出资额1000万元，占其股权比例的9.09%。

钢宝股份主营业务为互联网钢材销售及延伸服务，通过“金陵钢宝网”互联网钢材销售平台，在线销售钢材尾材，是以钢材尾材为核心产品的B2B电子商务平台。钢宝股份计划用三五年时间，把“金陵钢宝网”建成集尾材销售、库存调剂（闲置）物资销售、标准化全流程仓储服务和加工配送的综合性服务平台，打造成全国知名的“网上钢铁奥特莱斯”。

金陵钢宝网平台自2009年上线以来，利用自身的资源组织能力，借助华东板材消费地的区域优势，通过买断自营和代客寄售等经营服务模式，以中厚板尾材单板销售的方式实现其价值回归。

近5年金陵钢宝网稳步发展，在平台上挂牌的钢厂数量和自建的全储中心数量均有较大提升；同时利用华东板材消费费区的地缘优势，围绕活跃的小微钢贸用户（次终端），为其提供定制化贸易和延伸服务，并逐步向国内其他钢材消费地进行辐射，打造适应尾材交易的储运网络平台。

□ 卓启明

## 南钢管线钢如何稳居全国市场占有率榜首？

南钢积极适应管线钢市场变化和用户的个性化需求，根据各产线实际，优化接单结构，整合零碎订单，完善生产保障和销售服务体系，加强生产、销售、研发、服务等环节的高效联动，增强对市场的快速反应能力和对用户的服务保障能力。今年1-11月份，累计生产销售管线钢30万吨，连续3年稳居全国管线钢平板市场占有率的第一把交椅。

### 创新机制激活发展新动力

今年以来，南钢加强产、销、研一体化的管理，加速将装备优势转化为产品优势，全面提升产品核心竞争力，积极引入和推进SBU机制，成立了特殊管线钢用钢SBU项目组，并以“质量稳定、成本较低”为目标，加大对特殊管线钢研发和工艺优化力度，加强生产组织和质量控制，进一步扩大特殊管线钢销售渠道和合同量。1-11月份销售抗酸管线钢、调质态交



货管线钢、加拿大标准管线钢、海底管线、宽厚规格X80等特殊管线钢52883吨，销量、效益指标均提前一月完成公司下达的SBU销售、毛利任务。

在产品研发上，南钢紧紧围绕用户需求、市场前景高、高技术含量、高附加值努力开发新产品，不断提高产品结构档次。成功开发出了大壁厚大口径海底管线钢。在产品销售上，密切关注中俄东线、中亚D线、

土库曼斯坦、西三线中段、新浙粤等工程用钢需求，特殊管线钢成功应用于哈南线巴佐伊压气站工程等10多个国内外重点工程。

### 卖产品就是卖服务

周全细致的服务是企业赢得市场和用户的“利器”，南钢始终坚持以用户满意是唯一的原则，通过先期介入模式，为用户提供一揽子产品、技术支持和服务，稳定和开发了番

钢银电商是上海钢联“开疆拓土”过程中的一大契机，蓝图已经展开，未来更有无限可能。钢银电商的分拆上市仅仅是上海钢联一系列战略部署中的重要一环，它将成为上海钢联未来每一个业务板块的样板市场，在可预见的未来，将出现有色金属、能源化工、农产品和建筑材料等多领域的“钢银电商”。

钢银电商的成功运营模式在多个大宗商品领域或可借鉴与复制，加上互联网+时代的不断迭代、进化，上海钢联将在激烈的市场竞争中抢占制高点，取得先发优势，未来更是不可估量。

十五年匆匆已过，而上海钢联发展愈盛，钢银电商新三板成功挂牌，必将借力资本市场，加速打造大宗商品的闭合生态圈。 □游绍斌、梁艳红

管线钢的生产周期较长，技术附加值高，经常在合同执行中会遇到各种问题。南钢销售人员始终坚持，用户的事就是公司的事，一切以解决用户问题，让用户满意为原则。3月份，一个新开发的用户，在合同讨论初期，技术方面遇到瓶颈，硬度始终说服不了，反复了解问题的具体情况、对材料的具体要求，摸清竞争对手情况，并邀请业主到公司考察实际生产装备情况。销售人员认真分析行业形势，认准了价格的下行趋势，果断地以较高的价格拿下此批订单。为避免用户的弃单风险，销售人员千方百计帮用户解决困难，主动与公司财务协调，帮助用户解决资金困难。

当用户为了赶工期在交货期上有特殊要求时，销售人员更是积极寻找各部门协调，给予最大程度的满足，最终用户将10万吨订单全部交予南钢生产。 □刘海涛 郭甲勇

## Strategy 战略发展

（上接第6版）此外，要积极推进落实“以复星通为基础的业务发展及内部管理全面移动化”的战略目标，建设能够有效支持集团“保险+投资”战略并符合业务高速发展需要的信息系统。同时，不断开发战略集采资源，不断推进跨板块、跨集团采购协作及供应链金融整合，有效降低集团及下属企业采购成本。集团一体化的采购平台一星采网上线，打造具备采购、物流服务及供应链金融等综合功能的采购共享平台。

几方面都会在2016年工作中充分体现我们人力资源前中后台的自身建设。

最后对于复星来说，我们组织不断发展，不断进步，我们强调人才引进，同时也非常强调梯队建设。实际上复星的年轻化、国际化不是挂在嘴上的，而是要落实在组织发展中，我们也希望在被投资企业里面，能够看到强有力的组织架构和人才发展。

## 加强集团风险管控能力建设

### ——风控条线工作报告

秦学棠：复星集团执行董事、高级副总裁

下面我向各位报告一下复星集团风控条线的工作。

### 2015年业务概况：

首先是投资支持，集团的所有投资项目都有风控条线的身影，我们财务部门通过财务尽职、监视财务风险。我们法务部门、通过法务咨询、协议起草、参与谈判，通常是和投资团队差不多同一时间赶到现场，往往又是最后一个撤出战场的部队。而我们董秘办在超负荷工作状态下，比较好的完成了我们各个司法管辖区的权益申报和合规。

从运营管理来说，由于我们业务涉及到不同司法管辖区，我们董秘办，我们国际法务部提供了大量的海外支持和售后服务。我们国内法务部关注投后管理项目，处理重大案件，对国内的法律事务提供标准文本。EHS部门通过审计打分，全面推动了复星控股企业EHS的管理体系建设和提升，我们一些企业，比如说像海矿、洞庭药业往往成为当地EHS对标学习的对象。

我们廉政督察部继续加强巡视办案的力度，查办职务犯罪案件数量以及履职违纪数量较去年增加了一倍。内审条线共完成314个审计项目，高风险提示有2464条，其中继续深入反舞弊审计涉及金额4个多亿，帮助我们核心企业减少经济损失200多万，预计每年可以降低采购成本上亿元。

此外，在2015年，国际法务部被美国律师杂志ALLM评为“亚洲年度最佳法务团队”，被英国金融时报评为“亚洲创新法务团队大奖”，被亚洲法律杂志ALB评为“中国最佳总法律顾问”

集团内审部对南钢采购及集团工程审计中，发现一批舞弊案件，廉政督察部门深挖南钢受贿单案，串通投标案件，为企业健康发展做出了重要贡献。

### 2016年工作重点：

廉政督察部：第一、廉政督察部继续保持巡视查案的高压态势，强化廉政履职意识，要做好交办案件和举报案件受理和查办、严惩徇私舞弊行为；第二、推进合规化管理与廉政建设不留死角；第三、探索境外企业投后管理，反腐组织构建；第四、通过多方合作，创造廉政廉洁履职环境。

EHS：一要建立安全EHS管理扁平化，强调一把手是EHS第一责任人，EHS绩效要成为整个绩效考核重要组成部分；二在开展EHS审计同时，完善我们企业EHS管理架构；三要针对EHS人员进行盘点培训和提高，对不合格人员严肃淘汰；四是继续对至少10家以上EHS企业进行EHS审计，通过我们审计发现的问题，督促企业整改提高；五要加强开展EHS管理的电子化，使EHS管理风险打破层级、透明化，及时可以干预，提高沟通效率。

董秘办：一要进一步加强不同司法区域的权益申报和公司管理工作；二要根据上市规则，继续优化企业管制工作和披露工作；三要继续拓宽内部信息沟通渠道。

国内法务部：一要加强业务创新和支持，针对一些新的法律问题开展前瞻性研究为我们投资项目做好售后服务；二要加强内部风控，加强O2O的建设，同时加强法务结合和制度完善；三要不断加强人才的培养和盘点，对于不合格人员进行淘汰。

国际法务部：在2015年已经取得比较好的成绩同时，团队要更加努力，力争在亚洲领先，发展成为亚洲第一的公司法务团队。

内审部：2016年要进一步加强对投后企业审计的广度和深度，提升投后管理的质量，开展Club Med等海外重点项目的审计工作，继续深入开展包括南钢、亚特兰蒂斯在内的重大工程审计，以协助实现企业降本增效的目标，继续关注以保险为核心的金融企业的运营及合规风险，开展针对性的审计工作。同时，要进一步加强与审计条线合作，尤其是海外审计团队衔接与协作，以确保整个审计条线合作满足集团董事会的要求，进一步提升内审条线人员专业化、多元化和国际化。

财审部：“要深化工作时间的电子化管理，提高财审人员的工作绩效。

复星集团的风控部门是我们业务发展的一个保驾护航的一支队伍，在新的一年里，我们继续努力为公司业务发展提供好服务。

## 资源 + 业务 + 品牌 + 与复星 CIPC 系统共生共长

### ——综合条线工作汇报

李海峰：复星集团副总裁

### 业务“全息图”

2015年，整个综合条线行动纲领是“向前一步，走”，这里有两层含义：一是加强行动力；二是所有工作都要全面贴近业务。这里画出了一张全息地图，形成一个新的工作逻辑，也就是资源+、业务+、品牌+。

首先是业务方面，如华融上市、南方总部落地、PPP在国内所有地方政府的全面展开合作，珠海ClubMed开业等，都体现了我们综合条线特种部队独到的作用；其次是品牌方面，主要体现在海外品牌与媒体体系的建立，这个体系也得到了海外很多核心企业的关注和支持，为我们未来在复星全球化发展过程中的品牌和媒体工作奠定了非常好的基础。特别要提到的是，经过几年的铺植、发展、培育、生长，综合条线有了一支崭新的、兴盛的力量，就是全球首代体系。原来我们的首代设置主要偏重于国内，但在2015年，我们全球首代体系逐步建立起来了，并完善了“1+1”功能，第一个“1”是业务功能，第二个“1”是区域功能，把我们在国内及国外区域功能里的所有资源，和我们全球的业务发展紧密结合起来，做好支持与服务。

### “生长树”与“两个闭环”

在复星新的CIPC生态系统中，综合条线的生长逻辑和战略定位应该是一棵自己能茁壮生长的大树，在这棵大树里，我们可以看到我们的各项功能，但這些功能不是块状的、线性的，而是在整个综合条线的平台上有机关联系在一起，以项目为导向，相互滋养，相互依靠，相互支持，与CIPC系统共生共长。

从方法论上讲，我们要实现两个闭环：一是“综合条线小闭环”，也就是让综合条线所有员工和自己板块、团队，通过“资源+专业”进行通融与整合；二是“复星一家大闭环”，也就是整个综合条线通过“通融+项目”，去聚焦以财富管理、快乐时尚、大健康为核心的业务板块，服务、支持好项目发展，为复星的报表作出贡献。小闭环是让自己有一个生长的能力，大闭环是我们生长要达到的目标。

### 搭台、通融，共生共长

综合条线通过一年多所培育的重大项目部，2016年要升级为2.0版本，要形成做大项目的一个大闭环，紧盯公司报表的大项目，这就是重大部的战略定位；同时，把我们的融资端、投资端和政府、国企资源相整合，形成闭环，不做和其他投资团队同质的投资项目。作为“老”的支持团队，公共事务要焕发新的青春。整合营销是品牌市场部培育出来的一个新的业务形态，我们未来希望通过这个业务形态，把复星已经投资的产品通过“P”传输到“C”，同时嫁接公众的很多互联网平台，希望各位能对这样一个开创性的工作给予更多支持。行政支持部是公司成立第一天就有的，2016年面临一个全新的挑战，就是明年把集团总部搬迁到BFC的整体规划和执行，这不仅仅是一个总部的搬迁，更应该是我们整个综合条线为复星全球化大公司所做的一个整体亮相，这方面也恳请各有关部门给我们行政团队这个战略性工作给予更多的建设性意见。品牌是复星的一个特征，我相信复星成立23年以来，除了我们的商业逻辑取得的不俗成绩以外，复星的品牌是我们最应该珍惜的东西，未来我们要更好地呵护这个品牌，我相信只要复星的品牌在，文化在，一定会更好地助力集团发展。

对综合条线来说，资源是我们的“土壤”，是我们手上已有的东西，品牌是成长需要的阳光，是我们有文化的东西，但最终，我们还是要通过业务把这棵“树”长大，在具体项目中体现我们的价值。具体的工作逻辑就是“搭台、通融、共生共长”。2016年，综合条线将在人才国际化、专业化、年轻化方面，继续作出摸索和具体的贡献。首先我们强调的是人与团队和项目的结合，第二我们会以全球首代体系为案例，通过组织创新的方式，把人才打通，把资源和岗位打通，输出年轻干部到各个业务条线，围绕每个项目，用搭台的方式链接复星内外部资源，通过这种通融，让这个项目在复星体系里共生共长。项目成长了，业务成长了，同学们也就跟着成长了。



“进·化”，是复星2015年工作的主题，也是复星打造具有智慧生命体的一个有效法则。在这样一个改革深化、互联网颠覆的时代，复星如何实现内部“进·化”，如何跨越“进·化”过滤器的门槛，创造尖叫的产品，实现产业闭环。基于这样一个主题，根据集团董事会的要求，今年本报就“进·化”主题展开系列访谈，与集团各业务部门及各核心企业老总，探讨如何“进·化”，提升企业在管理实践中的案例。

# 主动融通 坚持价值服务

## ——访策源股份董事长邹泽人



十年磨一剑，十六年的奋斗耕耘，历经房地产市场的风云变幻，策源从一家房地产营销代理公司转型跃升为房地产综合服务企业，并成功在今年9月登陆了新三板这一新兴资本市场，这对一家企业来说无疑是最大的肯定。随着房地产宏观市场的持续调控，行业竞争加剧，策源却依然执着在房地产综合服务领域进行深耕。在策源股份董事长邹泽人看来，“任何时代的客户都需要高性价比的产品与服务，坚持价值服务始终是策源持续发展的生命力。”

### 多轮驱动 打造房地产综合价值服务平台

和许多房企一样，策源也正处于转型发展的阶段。有别于部分房企不断开发新的增值服务，策源的业务尝试却有着自身内在发展的逻辑与路径。邹泽人表示，“转型离不开根本，对于策源而言，所有的业务创新都将围绕房地产进行展开，为此我们制定了‘3+N’发展战略，策源将致力成为兼具移动互联网与综合金融能力的房地产综合服务商。未来我们仍将以新房营销作为基础与入口，关注开发商与终端消费者的成长型需求，不断衍生有机的、多元化的产品与服务，满足客户的最大化需求。”目前，策源在持续房地产交易服务的同时，更着力加速着资产管理、地产金融、地产互联、创新投资等业务线的推动。而面对新业务未来的发展方向，邹泽人也给出了明晰的答案。

### 地产核心 多元业务立体式稳步成长

首先在地产业互联网板块，策源已在去年推出了首个创业项目“星家”。经过一年的打磨，星家已完成了基本商业模式的外型和和服务产品的递进，目前正处于服务产品迭代和快速进行市场推广的发展阶段。面对地产互联这一全新领域，策源也遇到了一定的困难。邹泽人表示，“我们原本只在葡萄牙这一单一城市为终端消费者提供海外置业生活服务，但通过实际的递推发现，业务增长速度较慢。所以我们也及时进行了调整，不仅从原有的单一城市扩展至了美国、澳洲、英国等地，更将原本海外供应方向与终端消费者的对接改至国内渠道端。”

星家将作为一个渠道整合方，依托于自身所构建的海外置业生活服务平台，助力更多中产阶级人群实现海外置业生活的梦想。”

移动互联网对传统企业的冲击十分强烈，谈到面对互联网的挑战，邹泽人认为，互联网和移动互联网其实是一个工具，也是一个思考的维度。但究其根本它离不开客户的需求和契合客户需求到极致产品。所以对策源来说，未来许多的业务都可以嫁接在移动互联网中来解决传播、效率、成本的问题，但实实在在地还是要解决客户的需求，提供更好的产品服务，这是一个基本的逻辑，也是策源目前最大的课题。

而随着存量房产的递增，策源也看准了存量市场这块蓝海。如何把握中国存量资产的价值提升空间，以及价值和价格错配的商机，帮助整个中国存量资产进行资产效率提升是目前业务探索的核心。“未来我们将通过投资合作的方式进入这个市场，并有效地与复星财富管理领域进行嫁接，尝试构建资产管理业务的创新模式。”邹泽人认为，在地产综合领域的新兴市场空间仍十分广阔，而地产金融无疑是不可忽视的发展市场，日后策源也将依托自身产业优势和复星业的金融能力，开拓综合金融服务业务线。

同时，要快速构建策源的地产综合服务平台，基于战略和产业的投入也将是必不可少的方式之一。”我们希望通过投资和并购，极大地去拓展在交易端的市场份额并获取更多客户资源。同时也将通过参股或合作的形式，与房地产上下游的优秀团队、企业一同携手共同构建高效、可持续的房地产综合服务平台。”

### 融通再创 服务进化加速发展

对于策源而言，与同行竞争者最大的优势则在于有复星集团的强大后盾。作为复星的成员企业，邹泽人认为，“策源要快速强大发展，其中一个最核心的关键就在于要学会有效地嫁接和使用复星的平台资源与产业资源，为策源的战略落地和实施提供助力。从去年新战略确立以来，策源一直主动地融通复星、地控和各个产业板块资源，并将其作为策源组织能力建设中最核心的部分。同时，策源也在内部成立了专门的工作组去系统地了解、对接相关复星资源，并在近期与集团金融、投资、产业资源进行打通。但这些都是点状的，我们希望未来能更为系统化地去做复星资源融通的工作，并推动将其转化为生产力来更好地协作策源的进化发展。”

登陆新三板，进入资本市场，策源将受到来自各方更多的关注。对此，邹泽人仍坚持策源要将服务品质做到极致。未来策源将成为一个满足客户多元化需求的全方位的综合服务商，而其提供的产品与服务一定是高品质的，所带来的服务体验一定是令人愉悦的。无论未来策源如何发展，对于线下服务品质的绝对保障是不变的宗旨。”

# 在进化路上蜕变生长

## ——访星泓资本总裁刘斌



作为复星大物贸战略的承接平台，“物贸蜂巢城市”的拓展正是星泓在流通领域布局的积极探索，实现了以襄阳天贸城、合肥金融创新城为代表的物贸蜂巢产品的突破性进展。随着复星在大健康、快乐时尚等领域的不断布局，给健康蜂巢等带来丰富产业动力。因此，星泓正不断拓展电子商务、供应链物流等领域的投资机会，时刻触摸着现代流通业发展脉搏，打造与物贸蜂巢实现闭环的产业引擎。“如何立足复星的资源优势，深度整合产业，紧紧抓住产业链开始重构的历史机遇，持续打造核心竞争力，这将是星泓进化之路中的关键。”星泓资本总裁刘斌如是说。

### 战略进化 做商业流通领域最具影响力的资产管理平台

2015年，星泓对企业发展战略进行升级：明确了“投资+产业”双轮驱动的发展思路。以物贸蜂巢为原点，逐步将视野拓展到传统产业互联网+过程中，与流通相关的电子商务、供应链物流、物流科技、智能制造等环节，以及依托于此所产生的大数据和供应链金融的投资机会。

“未来星泓的战略是成为复星旗下、聚焦物流流通，打通核心产业链瓶颈，服务流通企业，成为中国商业流通领域中最具影响力的投资及产业整合型的资产管理集团。”谈及星泓的全新定位，刘斌说道：“我们想做的事，就像星链价值观所倡导的——修身、齐家、立业、助天下，星泓不变的使命就是以提升物贸效率为己任，用资本服务流通，用智慧成就商业。以此与行业一起成长、发展。”

### 平台进化 打通行业痛点，实现三大平台的内闭环

在刘斌看来，成功的投资不仅是发现价值，更重要的是创造价值，而价值创造最重要正是用产品对行业痛点需求的满足，而创新的来源是对相关领域的打通和深度研究。因此，星泓提出专注，并站在现代流通更高的视角，深入思考物流、商业、科技和金融的关系，将更容易发现跨界创新点，实现产品创新。

围绕这一既定策略，聚焦核心痛点，星泓资本在2015年着力打造三大平台：一是以星泓核心投资企业“菜鸟网

络”为核心，进行全球流通产业整合投资的商流投资平台；二是以星泓核心控股企业为基础，提供社会稀缺的痛点产品为目标的商流运营平台，例如与国药合作打造冷链物流产品；三是以“蜂巢城市”为理念，建设优质流通基础设施的物贸蜂巢建设平台。

“这三个平台并不是孤立的。”刘斌强调。在内部，三个平台之间相互融合，资源相互带动，形成闭环；在集团，与各个业务板块讨论闭环合作，相互提供成长价值。在社会上，积极寻求与领先性企业展开业务及基金层面合作，充分利用星泓多元优势，将资本的价值发现、价值培育和资源整合功能相结合。

某种意义上，闭环就跨界创新，创造价值的根源。刘斌介绍了几个案例：在与所投资的物流企业交流，星泓发现企业核心需求是建设具备转运功能的商品配送中心，但这是行业变化带来的前瞻性产品，相关社会配套稀缺，于是星泓投资与仓储建设团队共同探讨如何开发此种产品；当星泓与复星所投某制造企业交流，发现供应链定制再造是其电商转型核心痛点，投资团队就充当产品经理，积极寻找复星所投物流企业与其进行嫁接，共同创新设计新业务，实现多赢。

“闭环是创造价值的前提，而创造价值是投资更核心的内涵。星泓会沿着既定的战略，在发现价值和创造价值两条主线上，改善组织，吸引人才，力争把投资的内涵演绎到极致。”刘斌总结。

### 组织进化 广泛吸纳创新人才，用多元化团队保障企业转型

战略先行，组织配套，组织的进化是战略落地的核心。2015年，星泓搭建了一支在流通领域各板块均有深厚经验的专业投资团队，并引进了杜克商学院、牛津大学等全球名校的高端人才。

“可以说，星泓已经初步建立起了一支具有产业与投资复合背景、知识结构多元化的专业团队。”刘斌介绍。

除了内部人才网罗与团队构建，星泓还建设了一张涵盖流通业各细分领域的精英企业家、全球顶级的顾问以及行业权威媒体的资源网，为后续业务开展、人才引进、品牌树立组织有利要素。“我们要打造企业核心竞争力，创新型、复合型的人才不可或缺。”刘斌将组织进化提升至关乎战略成败的重要高度。他表示，2016年，星泓仍将继续组织进化的脚步，在职能分工上制定融资、投资、风控、投后、运营五大板块，在专业细分上注重投资、产业整合、投行服务的立体交叉式团队建设计划。

一直以来，星泓是敢于突破，敢于人先的组织群体。2015年即是星泓的进化年，也是星泓的蜕变年。在刘斌看来，未来十年是流通产业链变革的黄金风口，整个行业都将不断进化。“谁能顺势而为、抢先布局，谁就能领跑未来。”刘斌强调：“面对这一变化，星泓将抱着充分开放的心态，与内外资源打通，充分发挥复星在产业整合和产业深度方面的优势，实现资本、产业和品牌各个维度的合作共赢。”

# 德邦证券债券业务交易火爆

## 2015年完成债券承销项目39单，合计融资金额超400亿元

在实施市场化承销业务的基础上，德邦债券团队积极响应集团号召，集中优秀团队参与集团及德邦自身市场债务融资的工作，并在相关工作中承担牵头主承销商的角色。

为实现债券业务快速健康发展，在承揽承销业务端，公司吸收引入集团所使用的“赛马制”竞争，培养和引进了多个优秀业务团队，实现了充分竞争、百舸争流、百花齐放；在中后端质量风控、销售及客户关系维护方面，公司组建统一的管理与服务平台，充分整合集团及公司资源，实现了大“通·融”。

据了解，中坚科技专注于研发、制造、销售园林机械装备和数码发电机，聚焦小汽油发动机为动力的引擎类汽油锯链技术，在国内园林机械装备生产领域处于优势地位，创立了多项国家级、省级的重点新产品计划项目，被评为国家高新技术企业、浙江省企业技术中心和浙江省高新技术企业研发中心。多年来，中坚科技凭借全面的创新研发、过硬的产品质量、备受好评的销售服务等优势，市场美誉度不断提高。对德邦投行而言，中坚科技的成功上市是业务多元化发展关键的一步。

此外，由德邦证券保荐与承销的轴研科技非公开发行股票项目于11月11日成功通过发审会审核。该项目发行主体为洛阳轴研科技股份有限公司，发行规模为10,500.00万元。发行股数为认购数量为10,500.00万元除以发行价格，发行价格为定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%。

此次非公开发行股票项目的成功过会，预示着德邦证券再一次通过专业的服务水平、敬业的服务态度，以客户利益为出发点满足了其融资需求，并为接下来轴研科技可能发生的并购重组、债券融资、股权激励等一系列资本市场运作打下了牢固的业务合作基础。

# “天使守护”特定母婴疾病险上市

尽管现代医疗技术日新月异，怀孕和生育风险已经大大下降，但由于环境污染严重和生活节奏压力大等问题，生育风险仍然是一个重要的社会课题；同时，二胎政策全面开放之后，高龄生育的健康风险也随之而来。针对上述一系列问题，为了让妈妈和宝宝们得到更多的可靠保障和关爱，“天使守护母婴疾病保险”这一产品应运而生。

该产品具有以下三大特色：从妈妈们怀孕到宝宝降生，“天使守护母婴疾病保险”一张保单覆盖整个怀孕周期，为新生命的



# 德邦证券保荐中坚科技上市成功

项目，被评为国家高新技术企业、浙江省企业技术中心和浙江省高新技术企业研发中心。多年来，中坚科技凭借全面的创新研发、过硬的产品质量、备受好评的销售服务等优势，市场美誉度不断提高。对德邦投行而言，中坚科技的成功上市是业务多元化发展关键的一步。

此外，由德邦证券保荐与承销的轴研科技非公开发行股票项目于11月11日成功通过发审会审核。该项目发行主体为洛阳轴研科技股份有限公司，

发行规模为10,500.00万元。发行股数为认购数量为10,500.00万元除以发行价格，发行价格为定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%。

此次非公开发行股票项目的成功过会，预示着德邦证券再一次通过专业的服务水平、敬业的服务态度，以客户利益为出发点满足了其融资需求，并为接下来轴研科技可能发生的并购重组、债券融资、股权激励等一系列资本市场运作打下了牢固的业务合作基础。

# 德邦证券加冕财富管理类奖项

12月17日，由《华夏时报》主办、《CM华夏理财》协办的“第九届机构投资者年会暨金蝉奖颁奖盛典”在北京万达索菲特酒店举行。会上，德邦证券被评为“2015年度财富管理品牌”，该奖项是德邦证券继在2014年《证券时报》举办的“第七届中国最佳财富管理机构”评选中夺榜后，第二次在财富管理领域内获得荣誉。

多年来，德邦证券全力打造“财富玖功”财富管理品牌。去年开始，德邦证券抓住了券商行业发展财富管理业务的历史机遇，融合了金融行业最先进的财富管理理念，重塑“财富玖功”品牌。德邦独创的九官格财富管理模型以投资、融资、保障为核心，秉持复星“全球资源嫁接中国动力”的价值投资理念，致力于为客户财富保值增值提供最具价值的全面解决方案。

孕产保驾护航；“天使守护母婴疾病保险”在为怀孕妈妈抵御多种高危妊娠并发症风险的同时，也为宝宝提供10种常见新生儿先天性疾病保障；该产品包含三款不同的保障计划，妈妈妊娠疾病、妈妈妊娠疾病后遗症、身故责任，宝宝A种、B种先天性疾病责任全部分开，搭配组合成3款计划，客户可以根据实际需要选择最合适自己的保障。

“天使守护母婴疾病保险”也是迄今为止市场上唯一一款对发病率相对较高的异位妊娠（宫外孕）提供保障的产品。



# 市场憧憬春季行情

1. 海外经济：美国第3季GDP增速下调至2.0% 仍超预期

美国政府发布的第三季度GDP终值报告显示，美国经济的增速小幅下调至2.0%，仍然超市场预期，整体还是保持着健康增长态势，这主要得益于强劲的消费者和企业支出抵消了企业产能过剩库存的影响，表明美国经济面对一系列不利因素依然活力洋溢。虽然2.0%的增速明显低于今年4-6月高达3.9%的水平，但与美国经济的长期潜在增长率基本相当。本月中旬美联储宣布将基准利率调升25个基点，至0.25%-0.50%，为近十年来首次加息。在当前经济仍面临全球需求放缓、强势美元和能源业产能减

支开等因素的压力，本次加息表明了美联储对美国经济的信心。

2. 国内经济：前11月国企利润总额同比下降9.5% 降幅收窄

2015年1-11月，全国国有及国有控股企业（以下简称国有企业）经济运行稳中向好，部分指标出现回暖迹象，但下行压力依然较大。一是国有企业利润同比降幅收窄。1-11月国有企业利润降幅（-9.5%）比1-10月（-9.8%）收窄0.3个百分点，这是下半年以来首次出现利润降幅收窄现象。二是地方国有企业利润连续四月出现同比下降，降幅逐渐加大。1-11月地方国有企业利润同比下降7.3%（1-10月同比下降6%，1-9月同比下降

2.7%、1-8月同比下降1%）。三是钢铁、煤炭和有色行业继续亏损。总体来看，部分数据仍好于市场预期，目前交通、化工和电力等行业实现利润同比增幅较大。在国家去产能过剩稳步推进的同时，相信未来钢铁、煤炭、有色行业、扭亏为亏期不远。

3.A股投资策略

在经济大周期下台阶的“新常态”之下，货币政策和流动性将保持持续性的宽松。美联储加息，人民币纳入SDR，新股再度开启等消息落地，叠加经济工作会议、农村工作会议的顺利召开，也给未来五年中国经济定调。在决策层持续加快IPO加速注册制同时却又不断降杠杠，金

### 动态信息

# 复星保德信 斩获两大殊荣

12月17日，由《理财周刊》主办的第六届上海保险行业年度大奖评选颁奖典礼在上海隆重举行，复星保德信斩获两大殊荣。“健康管家服务”荣膺“卓越健康管理服务年度大奖”，“财富保赢VIP专享白金计划”荣膺“最具人气全能型财富管理保险产品年度大奖”。

作为上海地区最具影响力的保险年度评选活动，本次评选由《理财周刊》和《上海保险》杂志社主办，并得到了上海市保险同业工会的大力支持。

评选历时3个月，有100余家保险机构参与并刊登候选资料，经过权威公正的行业内专家进行综合评估，最终评出上海保险行业年度大奖的所有奖项，以此树立保险客户服务典型，推进保险诚信体系建设，营造良好保险发展环境，促进上海和谐社会的发展。

# 德邦证券加冕财富管理类奖项

12月17日，由《华夏时报》主办、《CM华夏理财》协办的“第九届机构投资者年会暨金蝉奖颁奖盛典”在北京万达索菲特酒店举行。会上，德邦证券被评为“2015年度财富管理品牌”，该奖项是德邦证券继在2014年《证券时报》举办的“第七届中国最佳财富管理机构”评选中夺榜后，第二次在财富管理领域内获得荣誉。

多年来，德邦证券全力打造“财富玖功”财富管理品牌。去年开始，德邦证券抓住了券商行业发展财富管理业务的历史机遇，融合了金融行业最先进的财富管理理念，重塑“财富玖功”品牌。德邦独创的九官格财富管理模型以投资、融资、保障为核心，秉持复星“全球资源嫁接中国动力”的价值投资理念，致力于为客户财富保值增值提供最具价值的全面解决方案。

# 德邦基金荣膺年度最具潜力基金公司

由东方财富网、天天基金网主办、分众传媒协办的“2015东方财富风云榜”年度评选今日揭榜，在首批公布的获奖名单中，德邦基金凭借一年以来在资产管理领域的深度耕耘及在业内建立的良好口碑，一举摘得2015年度东方财富风云榜基金行业“年度最具潜力基金公司”殊荣。

据悉，本届评选活动覆盖财经各大主流行业，涉及新闻、银行、基金、保险、证券、期货、分析师、汽车等八大领域，是业内最受欢迎、最具权威及影响力的年度评选。 □罗小枕

# 复星医药拟购挂号网优先股

## 加快“互联网+”战略布局

本报讯 近日，复星医药全资子公司 Regal Gesture Limited、其他 E 轮优先股等认购方与挂号网等签订《E 轮优先股认购协议》等系列文件。Regal Gesture Limited 拟以每股 1.638548588 美元的价格认购挂号网发行的 39,669,253 股 E 轮优先股，认购金额总计约 6,500 万美元。

此次交易完成后，复星医药将通过全资子公司复星实业（香港）有限公司及 Regal Gesture Limited 合计持有挂号网共计 89,103,246 股股份（其中：普通股 14,647,109 股、D 轮优先股 34,786,884 股、E 轮优先股 39,669,253 股），约占挂号网发行在外股份总数的 9.73%。

挂号网成立于 2006 年，是国家卫生和计划生育委员会（原国家卫生部）指导的“全国就医指导及健康咨询平台”，目前已成长为国际领先的移动医疗服务平台、国内移动互联网就医第一入口、国内成长最快



和最大的就医服务平台。2014 年，挂号网为全国 1.6 亿人次提供网上预约诊疗服务。截至 2015 年 9 月 30 日，挂号网的服务网络已覆盖全国 25 个省；接入全国 1,600 多家高等级的医院，接入医生数达到约 19 万人，用户数约 7,700 万。

复星医药表示，此次交易的完成有利于复星医药及控股子公司（以下简称“复星医药集团”）与挂号网在医疗、医

在医药流通领域，有助于发挥复星医药集团药品流通供应体系 and 配送体系与双方网络平台的线上优势，从而进一步优化药品供应体系，扩展药品销售渠道。

复星医药和挂号网于 2015 年 5 月签署了战略合作协议，根据协议双方将充分利用各自优势资源，在技术、平台、市场、媒体等方面全面展开深度合作，形成紧密的线上线下的 O2O 联盟。

复星医药于 2015 年成立了互联网业务发展部，专注于互联网医疗业务创新拓展及与现有业务的结合。复星医药董事长陈启宇表示，与挂号网的合作顺应国家医疗卫生改革以及互联网+的发展趋势，符合复星医药集团互联网战略布局与业务发展需要。通过和挂号网的合作，开启互联网医疗新模式，有利于提升患者的服务体验，将真正实现“以患者、医生为核心”，为社会提供更好的产品和服务。 □魏臻

## 复娱入资摩登天空成立音乐产业基金

本报讯 12 月 15 日，摩登天空在其 2016 年战略发布会上向外宣布，与复娱文化达成包括 1.3 亿现金及未来 30 亿投资计划的合作，正式完成 B 轮融资。此次投资，标志双方将合力开拓海外音乐市场。

摩登天空是国内最大的独立音乐公司，从 1997 年成立开始到现在，一共推出了 200 多张唱片专辑，旗下签约艺人包括新裤子、清醒、PK14、超级市场、重塑雕像的权利、万青青年旅店、后海大鲨鱼、痛仰、二手玫瑰、宋冬野、刺猬等等。另一方面，摩登天空在 2007 年，创办“摩登天空音乐节”，2009 年起，创办“草莓音乐节”。在今年以前，整个音乐节的收入要占到摩登天空总收入的 50% 以上。

摩登天空创始人沈黎晖表示，此次摩登天空和复娱文化达成未来 30 亿投资计划，带给摩登天空的将是更广阔的发展前景。未来，摩登天空将立足国内音乐市场，逐步向亚太地区扩张，并进一步展开全球布局。

据悉，摩登天空明年将整合更多资源，投资与并购与音乐及青年文化相关的优秀企业与品牌，延展其在创意产业、时尚与媒体等跨界业务领域的影响力；力求打破前沿审美、独立音乐与大众年轻市场之间的藩篱，促进中国音乐产业与环境的多元化良性发展。

双方表示，基金主要用来进行全球范围的一些资源并购和整合以及国外音乐节的落地渠道建设及并购业务等。本次发行的具体上市时间将根据境外资本市场状况、境内外监管部门的审批进展及其他情况确定。

亚能生物系复星医药集团医学诊断与医疗器械板块控股子公司，主要从事体外诊断试剂的研发和生产。亚能生物主要产品使用分子诊断中的基因芯片技术，包括 HPV 基因分型检测试剂盒及地中海贫血基因检测试剂盒，主要用于宫颈癌和地中海贫血等疾病的早期筛查。

复星医药董事会认为，复星医药的各项业务目前都保持良好的发展趋势。由于亚能生物与复星医药其他业务板块之间保持高度的业务独立性，亚能生物的境外上市不会对复星医药其他业务板块的持续经营运作构成任何实质性影响。另一方面，如果亚能生物境外上市成功获得独立融资平台，有助于其他业务板块通过复星医药直接融资更好地获得发展。因此，亚能生物的境外上市会有力促进复星医药控股整合战略的升级，将会进一步巩固复星医药的核心竞争力，促进复星医药的可持续发展。 □魏臻



# 玄武科技挂牌新三板 复星创富对接资源助其成长

本报讯 12 月 17 日，由复星创富投资的玄武科技正式登陆新三板挂牌上市。（证券简称：玄武科技，证券代码 834968），成为中国企业移动应用服务的重磅生力军。

玄武科技是一家专业企业移动信息化服务提供商，提供基于短信、彩信、微信的企业移动营销、服务平台，以及基于 SAAS、PAAS 运营的移动 CRM 企业移动应用平台，具备深厚的行业移动信息化整体解决方案能力与强大的技术创新能力。近年来，玄武科技发展迅猛，公司积极推进区域战略布局，已在全国建立起 12

家分公司和 35 家核心代理商。与此同时，玄武科技还通过加强第三方合作、资本融合等方式实现资源、技术的双向整合，全面提升公司核心竞争力，目前已与微软 Azure 云平台、中国移动、中国联通、中国电信等结为战略合作伙伴，并先后获得国内知名资本机构复星创富、中欧瑞隆等机构投资，融资规模近亿元。目前，玄武科技覆盖国内 40 多个行业，服务了近 10 万家企业客户群，已成为国内企业移动信息化解决方案与服务的首选合作伙伴。玄武科技创始人兼董事

长陈永辉表示，此次挂牌新三板是玄武战略发展的重要里程碑，也是中国企业移动应用市场的喜讯。公司于 2014 年 12 月启动上市计划，2015 年 7 月完成股改，12 月即获批挂牌新三板。挂牌只是玄武迈入资本市场的第一步，未来，玄武科技将通过一系列资本运作，夯实扩大企业规模，专注致力于企业移动信息化的整体解决方案与服务，助力传统企业实现移动互联+的转型升级。

复星创富于 2015 年投资玄武科技，此次投资增强了复星在移动 CRM 领域和 O2O

战略布局。复星创富董事长唐斌表示，复星创富秉持助力被投资企业提升价值的投后管理理念，积极完成复星金融类企业与玄武科技业务团队对接，以拓宽业务承揽范围，加强协助物业业务发展关键人才，协助管理层推动围绕企业移动信息化产业链的资本运作，以不断增强玄武科技的核心竞争力。此次玄武科技挂牌新三板，将成为企业快速发展的新引擎，同时，也将给 PASS、SAAS 服务、移动 CRM 营销等企业移动应用市场带来更多信心，并为企业级移动应用市场的发展航向带来新的影响。 □俞本庆

# 如何建立起家门口的亲情？

## 复地社区 O2O 平台“家我哟”架起邻里情

时下，地产行业社区 O2O 如雨后春笋般出现，不少房企也加入这一行列中来，纷纷加大在该领域的投入，甚至把物业提升至独立运营的战略层面。而在这一轮社区 O2O 热的背后，是社区市场未来想象空间和巨大价值的认识与挖掘。

在这一大背景下，近日，复地集团社区 O2O “家我哟”平台应运而生，在上海、武汉、成都 3 座城市内的 3 个小区启动试点运营。一上线，平台便受到业主们的欢迎与支持，注册用户数量也节节攀升。乘热打铁，10 月，又有上海、武汉、杭州、无锡、长春、南京、重庆等 7 个城市 12 个小区接入“家我哟”平台，影响力进一步扩大。

上线虽易，运营不易。如何真正将一款社区 O2O 产品的运营做到极致？这是所有人面前的难题，也是此前大家长期探讨、尝试与争论的核心话题。一些人认为，社区 O2O 的主要工作是家门口的、业主的生意，因此最重要的是社区一公里范围内商家资源的积累。然而，物业也要清醒地认识到，平台要生存要发展，势必要有商业的介入，但比起 BAT 等互联网巨头们，物业在社区 O2O 上真正的优势是什么？“价格战”并非明智之举，也无法长久持续。

因此，在整个平台上线之前，复地便对旗下社区的业主们进行了一系列详实的调研，了解到业主在物业服务、生活

购物、餐饮、家政、娱乐等方面都有着强烈需求，因此，除了链接餐饮、娱乐、家政等方面的内容、产品与服务外，也不可“忘本”，需要将我们在物业服务方面的专业优势和“与业主零距离”的情感优势发挥出来。平台提供第一时间的物业信息，方便快捷的线上物业缴费，随时随地的物业报事报修，这些服务恐怕是那些电商们无法给予的。因此，“家我哟”平台以情感为切入点，建立起和业主间的信任。“生活在小区，有事请联系物业”，这就是一种家人的感觉。

复地各个城市公司也通过这一平台不断参与互动活动，线上报名，线下参与。如：美

食厨艺大赛、家庭运动会、盛夏休闲晚会等，都产生了良好的反向。这些活动丰富了大家的社区生活，拉近了彼此间的距离，让业主们通过平台就能快速融入社区大家庭，这恐怕是常规的互联网平台无法做到的。

此外，社区购、微商等板块在发挥了锦上添花的作用，根据业主的需要，平台为其匹配适合的商家，提供具有品质的商品。不少业主在使用后都表示，之所以选择“家我哟”平台，除了价格以外，更重要的是放心，是这么多年形成的良好关系，这就是上述优质服务所形成的家人般亲情起到的作用。 □梁峰

# Healthcare 大健康

# 复星医药医疗服务落子青岛

## 拟出资 4 亿元共建新医院

本报讯 12 月 16 日，复星医药全资子公司复星医院投资与青岛实业投资签订协议，双方拟共同投资设立青岛山大齐鲁医院投资管理有限公司。

根据协议，新公司的注册资本预设为人民币 8 亿元，复星医院投资及青岛实业投资均以现金人民币 4 亿元出资，各占新公司注册资本的 50%。新公司设立后将负责青岛山大齐鲁医院二期院区工程项目的建设，并设立与运营青岛城星医院（暂定名）。二期院区将按照三级医院的标准建设，竣工后，将由青岛城星医院承租作为其提供医疗服务的场所。青岛城星医院拟为非营利性医疗机构，计划开放床位约 1,600 张。

青岛实业投资成立于 2015 年 7 月，注册资本为人民币 10 亿元，目前为青岛城市建设投资（集团）有限责任公司的全资子公司。

作为在中国最早一批进入医疗服务市场的企业，复星医药目前已经基本形成在沿海和和睦家为特色的高端医疗服务



与二三线城市专科综合医院相结合的战略布局。2015 年 12 月，复星医药与温州市中医院合作建立三级甲等老年病专科医院“温州老年病医院”，为浙江省首个混合所有制医院合作项目。

复星医药管理层表示，此

次与青岛实业投资合作是复星医药集团探索与地方大型国有企业、公立医院及大学附属医院合作模式的新突破。通过与山东大学齐鲁医院合作发挥其在管理、技术和人才方面的优势，有机会协同复星医药集团相关

医院，向其提供管理和技术方面的培训、提供进修机会并协助其重点科室的建设。同时，此次合作也有利于进一步完善复星医药集团医疗服务业务的区域布局，推动复星医药集团医疗服务业务的发展。 □魏臻

## 复星医药分拆 亚能生物赴港上市

本报讯 12 月 18 日，复星医药召开董事会会议，建议提请股东大会批准控股子公司亚能生物首次公开发行 H 股并在香港联交所主板上市。

据悉，本次亚能生物首次公开发行 H 股预计发行的股份数为 4,000 万股（不包含行使超额配售权），约占其经扩大后股本的 25%，募集资金用途主要用于扩大产能、产品研发、销售渠道建设及并购业务等。本次发行的具体上市时间将根据境外资本市场状况、境内外监管部门的审批进展及其他情况确定。

亚能生物系复星医药集团医学诊断与医疗器械板块控股子公司，主要从事体外诊断试剂的研发和生产。亚能生物主要产品使用分子诊断中的基因芯片技术，包括 HPV 基因分型检测试剂盒及地中海贫血基因检测试剂盒，主要用于宫颈癌和地中海贫血等疾病的早期筛查。

复星医药董事会认为，复星医药的各项业务目前都保持良好的发展趋势。由于亚能生物与复星医药其他业务板块之间保持高度的业务独立性，亚能生物的境外上市不会对复星医药其他业务板块的持续经营运作构成任何实质性影响。另一方面，如果亚能生物境外上市成功获得独立融资平台，有助于其他业务板块通过复星医药直接融资更好地获得发展。因此，亚能生物的境外上市会有力促进复星医药控股整合战略的升级，将会进一步巩固复星医药的核心竞争力，促进复星医药的可持续发展。 □魏臻

# 复星医药参建温州老年病医院

本报讯 12 月 3 日，复星医药全资子公司复星医院投资与温州市中医院签订《投资协议》，合作建立“温州老年病医院”（暂定名）。本次合作系浙江省首个混合所有制医院合作项目。

此次合作将对温州市中医院大士门院区进行改制重组。合作建立的“温州老年病医院”将按照三级甲等老年病专科医院标准建设，计划于合作五年内开放床位 500 张。温州老年病医院注册资本预设为人民币 35,477.07 万元，其中复星医院投资拟以现金出资人民币 25,000 万元，占新公司注册资本的 70.47%。

温州市中医院系国家三级甲等中医院，在肾病、肝病、胃肠、中西医结合治疗等多方面具有地区领先水平。现有大士门本部、景山院区、水心院区和六虹桥新院区共四个

院区，现有核定床位 880 张。2008 年，温州市中医院成为浙江中医药大学附属医院。温州市卫计委的数据显示，2014 年，温州市 60 岁以上老年人 127.48 万，比例达 15.64%，老年人口总数位列浙江省第二。日益增长的社会养老需求与老龄事业发展滞后的矛盾十分突出，老年人医疗保健已成为社会迫切关注的问题。而温州市在老年医院这方面仍是空白，建设老年专科医院已迫在眉睫。

温州地区作为全国医疗改革的试点城市，积极鼓励民营资本进入医疗服务领域、医生多点执业，并给予政策支持。与温州市中医院的合作系复星医药探索混合所有制医院办院的举措之一。合作有利于进一步完善复星医药医疗服务业务的区域布局，推动集团医疗服务业务的发展。 □魏臻

# 永安健康险携手星益健康调研葡萄牙市场

本报讯 为尽快在中国市场取得“医+保”战略合作之先机，永安健康险事业部携手星益健康，共同深入葡萄牙市场学习成功经验。考察团一行走访了复星投资的葡萄牙最大的保险集团 Fidelidade 和旗下专业健康险公司 Multicare，并拜访了里斯本最大的医院以及知名基因检测公司，同时深入渠道访谈在葡萄牙人保险销售主要渠道，上门拜访客户了解当地市场需求。

健康险事业部积极关注 Fidelidade 和 Multicare 的具体业务板块及产品细节，包括了产品整体发展态势、精算、再

保、核保、市场营销推广等方面。Multicare 新推出的肿瘤保险方面独具特色，这是葡萄牙保险市场上唯一一款肿瘤保险，年度保额高达 100 万欧元，每年续保，终身保额可高达 200 万欧元；其配套的定期检测服务针对不同年龄人群量身定制，这有助于客户及早预防和积极治疗肿瘤疾病，也有助于保险公司控制理赔风险。这对中国市场也有深远的借鉴意义。

同时，一行人还拜访了里斯本最大的医院 Da Luz 医院以及基因检测公司 GenoMed，探讨了未来合作的可能性。更与当

地保险经纪公司“华商保险”进行深入会谈，华商保险是当地最大的专门针对华人推广保险产品的一个创新保险渠道，主要经营 Fidelidade 的保险产品，该渠道同时也是微信公众号“FIDELIDADE”的运营主体。此外，考察团走访了华为驻里斯本办公室，为更好地了解驻葡萄牙人在保险和健康管理方面的需求打好基础。

永安健康险事业部预计将在一些创新保险产品尤其是肿瘤医疗保障计划、针对在葡萄牙人的综合保障计划、海外医疗网络以及基因检测等方面展开全方位的合作。 □王磊

## 动态信息

### HBA 位列葡萄牙公立医院第二

Beatriz Ângelo 医院 (HBA) 在 2014 年葡萄牙公立医院服务的国立公共卫生学院 (ENSP) 排名中名列第二。位居首位的是波尔图圣若昂医院 (Hospital São João)，仅次于 HBA 的是科英布拉医院中心大学和里斯本北部医院中心，后者包含圣玛利亚医院。

HBA 是一家公立医院，被纳入国民医疗服务体系。它的建立得益于葡萄牙政府和（复星 Fidelidade 旗下）Luz Saúde 集团之间的公私合作关系。

HBA 较上一年攀升 2 个名次。2013 年是 HBA 以这种方式参与评估的第一年，HBA 在 ENSP 评估中名列第四。“2014 年葡萄牙本土公立医院（住院治疗）业绩评估”——研究者 Carlos Costa 协调的一个研究项目结果显示，整体而言，HBA 在消化、肌骨和呼吸疾病治疗类别中表现优异。在总共 17 个评估类别中，HBA 有 8 个类别进入前五名。

此外，HBA 在由 IASIST 开展的排名中也表现不俗，IASIST 是西班牙一个跨国医疗保健专业评估机构。根据目前公布的结果，HBA 在 C 组医院前三名的之列，C 组医院是规模和类型相似的公立医院。 □郭敬雯

### 复星医药荣获“十二五国际化之星”

近日，“中国医药行业‘十二五之星’评选”活动在福建厦门举行。活动旨在表彰“十二五”期间在结构优化、转型升级、国际化等方面取得突出成就的优秀企业。复星医药获评“十二五国际化之星”荣誉称号；北京同仁堂、石药集团、天士力等十家优秀企业名列其中。

复星医药作为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。

十二五期间，复星医药已在中国、美国、日本三地建立互动一体化的研发体系。截至目前，集团已有 16 个原料药及生产线通过 WHO-PQ 认证、美国 FDA 认证、欧盟 GMP 认证、日本厚生省德国卫生局等认证，4 条制剂生产线通过 WHO-PQ 认证、加拿大卫生部 GMP 认证。此外，复星医药加快国际化并购步伐，提升业务规模。

据悉，未来复星医药将继续发挥国际化方面的优势，以现有的海外企业为平台，在积极整合的基础上大力拓展与海外企业的合作业务。同时，复星医药将抓住欧美主流市场仿制药的快速增长的契机，积极推动产业国际化的落地，强化核心竞争力，进一步提升经营业绩。 □易锦媛

# 上海之心将亮出世界级城市名片

豫园二期旧城改造银团签约



**本报讯** 承载着上海 500 年历史传承的豫园商圈将迎来升级迭代的重要时机。2015 年 12 月 17 日，国家开发银行上海市分行联合北京银行，共同组建银团与上海豫园旅游商城股份有限公司在豫园·海上梨园正式签署豫园商城豫泰、确权地块旧城改造(豫园二期)银团贷款协议。

豫园二期地块东至旧校场路，西至侯家路，南至方浜中路，北至沉香阁路，占地 2 万余平方米。在黄浦区领导的指导和帮助下，截至 11 月 27 日，征

询签约比率已经达到 94.26%。28 日，项目进行了征收补偿协议生效签约，项目将能够顺利地推动进入下一阶段。

豫园二期项目将致力于从高度、宽度与深度三个维度来对豫园完成全面升级：

在高度上，致力将豫园一期升级为“最中国”的传统文化标签。豫园二期致力于打造“最世界”的时尚文化，将传统的文化做得更为时尚，世界的内容更为中国化。在最上海、最中国、最世界的地方，打造一个

世界级的快乐时尚的城市名片。

在宽度上，豫园二期地处黄浦区文脉、商脉的核心位置，加上黄浦区现在推出的旧城改造计划，豫园商城希望借助抓紧发展，使豫园二期作为承上启下的枢纽。以快乐时尚产业作为豫园二期的破题点，帮助豫园一期完成腾笼换鸟，将豫园一期和二期，充分联动、提升和有效互补，形成“大豫园”。并进一步辐射整个外滩地区，连接外滩金融中心这样全世界的地标性项目，深化豫园核心

圈的中央文化旅游的功能。

在深度上，豫园二期项目希望通过商旅文的联动、复星快乐时尚核心引擎的拉动，将诸如太阳马戏团这样的国际性标杆资源引入，以创造性的手法引入 Studio8 为代表的好莱坞影视资源，以亚特兰蒂斯为代表的海洋主题元素，对豫园的业态及功能进行全面丰富和升级。在引入更加丰富的全球资源时，注重与本地项目进行有效嫁接，为消费者带来更为多元化的快乐时尚的体验。 □王青云

# 复逸影业携手上海泓亮影视出品 电影《蒸发太平洋》领跑国产科幻元年

**本报讯** 临近贺岁档，电影院线上又躁动起来，而被称为中国科幻元年的 2016 年，也在等待一部优秀的科幻电影填补空白。在此期间，由复星控股成员企业复逸影业携手上海泓亮影视出品的科幻冒险电影《蒸发太平洋》备受关注。集科幻、灾难、怪兽、爱情四大元素于一身的《蒸发太平洋》是复逸影业投资并出品的首部科幻电影大片，日前已宣布正式加入春节档大军。

《蒸发太平洋》讲述了一个发生于 2020 年的科幻冒险故事，一架大洋航空新型巨型力客机在首航中遭遇罕见磁层风暴，迫降到神秘的好运岛上，包括王子、明星、记者在内的乘客随之与机组人员一起陷入了重重危险中。曝光的“大场面”海报中，一架“伤痕累累”的飞机斜插入太平洋岛屿，地面上巨大的脚印和孤痕引人遐想，灾难场面宏伟，氛围神秘暗黑，电光火石间“超人”布兰登·罗斯和张雨绮神情紧张的直视前方，好似一队配合默契的生死搭档，与概念预告呼应，科幻、探险、灾难、爱情等诸多元素一目了然，配合由 Venture3D 与 StarEast Digital Lab 联合打造的视觉特效，( Venture3D 曾参与制作过《泰坦尼克号 3D》《纳尼亚传奇》等诸多特效大片)堪称今年春节档第一 High 片。

此外，《蒸发太平洋》的主创团队也堪称超级阵容。张雨绮、“超人”布兰登·罗斯领衔，蒋梦婕、廖启儿、王阳明、戴向宇、王盛德等知名演员倾力助阵，除了国际范儿的演员阵容，更有强大的制作团队为电影保驾护航，据导演周文杰介绍，《蒸发太平洋》汇集了非常国际化的幕后团队，《赎罪》、《傲慢与偏见》美术指导伊安·贝利尔、多次荣获 MTV 等各类摄影大奖的摄影指导斯科特·温尼格都强力助阵。

近年来，国外科幻大片在中国市场狂收票房的同时，更多的观众越来越期待国产科幻电影的未来。随着《三体》等多部项目陆续启动，2016 年被诸多业内人士认为是真正的国产科幻片元年。《蒸发太平洋》此时宣布加入春节档，为国产科幻片元年开河打头炮。

众所周知，春节档是各个票房大片每年的必争之地，据目前不完全统计，2016 年会有 40 部左右电影挤进这一档期，而选择此时上映的影片大多是浪漫幽默的爱情电影或轻松诙谐的合家欢式题材，独打“中国科幻”的《蒸发太平洋》可谓独树一帜，据业内人士预估，在“好看”的基础上，此片有可能凭借类型差异突围，接管春节档市场。 □熊媛媛

## 暖冬家居文化节 汤婆子亮相豫园

椭圆形烫婆子、铜雕龙凤烫婆子、暖手宝小型烫婆子……在这天寒地冻的时节，各种汤婆子成为申城市民的暖冬佳品。12 月 9 日，2015 豫园中国日(节)暖冬家居文化节拉开帷幕。

除了展示产品，今年的活动现场，还引入民间手工艺现场展示环节，手工艺人端坐在此，静心地敲打。王大隆工匠正在焊接两个半圆的半成品，再用焊枪将两个半圆铜片焊接在一起……据介绍，如今应市场需求，“王大隆”从汤婆子系列拓展出沪上最全面铜质日用品种类，冬日里涮热羊肉的必备品烧炭铜火锅；煮茶温酒的铜茶壶、铜酒壶；日常家庭可以用的铜厨具、铜脚踏刀、铜碗、铜筷、铜烟斗。记者发现，最抢眼的当属婚庆系列铜汤婆子、铜旺炉、铜双喜果盆、铜脸盆等，林林总总数十个系列，百余款铜制品。

黄声中外的上海饺子店，坐落于上海十大景观之一豫园商城，是国内首家专业经营各类饺子的名特产专卖店。此次文化节，特推出婚庆系列产品，以独特领先的视角诠释婚嫁喜庆之作，讲求精致工艺与文化渲染的相融以沫。 □张艳



## 老庙黄金发布新品 主打传统好运符号

近日，在北京 2015 中国国际珠宝展上，老庙黄金发布了以中国传统好运符号为主要创意元素的 2016 新品。黄金、镶嵌、K 金等数百件产品悉数陈列，以东方之韵配时尚之风，彰显品牌百年祥瑞，传承中国好文化精髓。

据悉，老庙黄金的 2016 新品，以中国传统文化、国际时尚元素结合品牌至臻工艺，除了造型别致，工艺精美的 3 款明星主题系列产品外，还包含祈福系列、新年节假日以及婚嫁系列三大系列。其中祈福系列中的观音心经系列以传统玉雕形态为载体，正面以花朵寓意吉祥如意，背面镌刻观音心经经文，祈福辟邪，保佑安康；福运神兽系列甄选中国传统吉祥物，透过不同神话动物造型来寓意不同的祈福效用；玉璧系列以中国古代美玉为灵感源泉，以足金诠释玉雕文化，既传承了中国博大精深玉文化，又展现了品牌的百年工艺。新年节假日系列则推出系列生肖“猴”造型新品以及全生肖系列新品，备选新春之礼。婚嫁系列新品则包含足金花丝工艺的女人花婚嫁系列以及龙凤婚嫁系列，在传统款式上更添新意，女人的时尚简约细腻之美宛然而生。 □王青云

# St. John 盛普香港演绎系列时装秀

**本报讯** 12 月 1 日，St. John 盛普在香港铜锣湾利园二期举行 2016 早春度假系列预览时装秀活动，并由名模 Mikki 姚书轶带领众模特一同演绎。名模琦琦、Lisa S、陈嘉容更以惊艳造型耀目亮相支持此次时装秀。St. John 盛普 2016 早春度假系列带有一种轻松优雅、成熟妩媚的气质。设计灵感源自欧陆著名度假胜地，衬托着难忘的悠闲与欢悦时刻，每件设计都让你成为假期中的焦点。造工精美的针织服线条流畅轻拥娇躯，独具匠心的设计从容大方。无论是精美呢绒、鲜明条纹还是银灰色晚装，都充盈着加州黄金海岸的华丽风情，与欧陆时尚巧妙交织，精致百搭，叫人爱不释手。

Mikki 姚书轶身穿 St. John 盛普 2016 早春度假系列中的玫红色晚礼服，不对称剪裁将古希腊风情的典雅悄然撒取，亮片腰带完美打造出身材黄金视觉比例。

St. John 盛普一直秉承最严谨的针织工艺并不断改进和创新，Mikki 姚书轶所演绎的这拼接套装将多彩线条巧妙交织出几何花纹，极富艺术感染力的色彩具有纯粹且神秘的民族风情。

St. John 盛普国际及渠道业务资深副总裁 Joseph Cavalcante 先生表示：“St. John 盛普一直

致力于女性设计美式成衣，展现她们美丽而强大的一面。无论穿着经典加州花呢外套，抑或手工镶钻的晚礼服，每一位女性都能与别不同，艳压群芳。St. John 盛普一直以来为世界众多重要的女性人士提供精美华服，当中包括美国副总统 Hilary Clinton 以及美国第一夫人 Michelle Obama，也包括好莱坞巨星 Kate Winslet, Angelina Jolie 等”。

St. John 盛普 2016 早春度假系列上演了一场华丽的冒险旅行，载着华衣云裳的 St. John 盛普女郎飞往法国及意大利南部，不论身在世界上哪个角落，美式高级时装的神韵总是令人砰然心动，难以忘怀。 □潘青山



# 星堡“中西合璧”探索养老新模式

美国专业经验服务中国长者本地需求

随着“十三五”到来，健康养老产业将迎来井喷。未来五年我国人口老龄化将从目前缓慢提升阶段进入加速期，这是“十三五”期间最确定的宏观趋势，也是养老产业发展的“黄金阶段”。60 岁以上人口的占比将会在未来五年陡然增加，养老产业的“刚需”将在“十三五”期间爆发。



优秀的养老社区应当具备怎样的形态？这是个仁者见仁、智者见智的问题。当业界还在摸索新时期的养老社区该如何发展时，复星集团成员企业，复星地产大健康格局的重要平台——“星堡”已经在亲身试点，并走出了一条独创新路。

这一路经颇具复星特色——一方面，践行复星“中国动力嫁接全球”理念，引入国外成熟养老运营资源反哺国内市场；另一方面，秉承“蜂巢城市”理念，实现复星内部地产、养老、医疗等资源充分的通融。

**强强联手 打造高品质 CCRC**

如今，中国正处于老龄化加速阶段。按照联合国标准：若一国 60 岁以上人口占比达到 10% 或者 65 岁以上人口占比在 7% 以上，则该国属于人口老龄化国家。进入 21 世纪，我国就迈入了老龄化国家行列，2012 年我国 65 岁以上人口占比为 9.4%。据全国老龄委的数据，2010 年中国老年人口占 16%，2050 年左右将达到 26%。

在这样的时代背景下，2011 年，复星集团和美国峰堡集团的专业人士组成一支精英团队，立志于成为中国养老服务行业的领导者，为中国长者提供最好的养老服务。

**星堡更专注于长者的健康生活管理**

星堡更专注于长者的健康生活管理，做长者的健康生活管家，打造长者的健康七度空间。家庭医生式的健康管理，建立长者的个人健康档案，科学的进行慢病管理，为长者提供持续的健康管理服务；定期的专家门诊，解答疑难问题，省去来回医院奔波之苦，并提供代配药及陪同就医、专家门诊预约服务。经过专业培训护士、彩虹助手，第一时间为长者提供护理服务。从自理到护理，星堡提供一站式养老服务，解决长者的后顾之忧。

**中环养老社区：入住率超九成**

星堡中环养老社区是上海第一家获得民政养老机构许可证的外资养老社区，于 2013 年 5 月开业，至今已有超过 260 位长者入住。

1、社区活动丰富多彩

从社区活动开始，星堡始终致力于打造以长者为中心的社区，为长者提供丰富多彩、意义非凡的活动；有充满吸引力的晚年金色学堂、多姿多彩的兴趣小组；有为寿星举办的温馨生日会、精彩歌舞演出；有定期组织的外出踏青、郊游与聚餐；有碰撞思想的文化交流会、与志同道合的好友结伴。

在养老服务行业中，入住率是最好的判断养老社区是否成功的指标，而星堡的入住率

现在已经超过了 90%。

2、营养均衡膳食健康

营养师均衡的饮食对于长者的健康至关重要，在星堡的日常生活中，与家人、朋友分享美食也具有重要的意义，因此，星堡始终把提供高品质饮食放在一个重要的位置。星堡打破食堂制就餐服务，提供餐厅式就餐服务，就餐时间灵活可变；营养师开发营养食谱，专注用户需求，提供糖尿病餐等人性化定制菜单。完善的餐饮服务流程，让长者摆脱繁琐的三餐准备工作，吃出健康营养每一天。

3、自理护理一站式养老

星堡更专注于长者的健康生活管理，做长者的健康生活管家，打造长者的健康七度空间。家庭医生式的健康管理，建立长者的个人健康档案，科学的进行慢病管理，为长者提供持续的健康管理服务；定期的专家门诊，解答疑难问题，省去来回医院奔波之苦，并提供代配药及陪同就医、专家门诊预约服务。经过专业培训护士、彩虹助手，第一时间为长者提供护理服务。从自理到护理，星堡提供一站式养老服务，解决长者的后顾之忧。

**浦江养老社区：品质全新升级**

继星堡中环养老社区成功运营并拥有数百名长者入住后，星堡整合各类优质资源，隆重

推出星堡浦江养老社区，继续以“改善中国老年的生活方式”为使命投入运营。

星堡浦江养老社区位于浦江镇恒南路 688 号，距离联航路地铁站仅 880 米，周边交通便捷，设施完善。与星堡中环养老社区一样，星堡浦江养老社区将提供自理、护理及记忆照护一站式全程养老服务，并在此基础上推陈出新，不断进步，保持一贯的高品质服务。星堡浦江养老社区采用会员模式，购买会籍后即可入住社区，月费包括餐饮服务、全科医生诊疗服务、安保清洁、班车服务等以及丰富活动等，月费将根据长者选择的餐饮服务不同而有所调整。

除房间选择外，星堡浦江养老社区将提供更多的公共活动空间，设有四个多口味餐厅、咖啡厅、健身房、棋牌室、书画艺术室、图书馆、美发室、多媒体教室等，旨在为长者打造更温馨舒适的生活和娱乐空间。

据悉，星堡浦江养老社区现已盛大开幕，欢迎预约参观样板房。日前，星堡还特别推出了复星员工内购专享，2016 年 2 月 29 日前签订正式合约，可享入住日起六个月服务费全免！

咨询电话：400-8833-551

□杨冬

# 复地集团东湖国际创武汉楼市新纪录 开盘二小时销售金额达 20 亿

**本报讯** 12 月 20 日，寒风凌厉，2015 最受武汉期待的复地东湖国际盛大开盘！在历时 1 年的等待之后，2 小时售罄所有 674 套房源，成交均价 2 万 / 平米，销售金额达 20 亿，一举打破武汉楼市多年以来的最高开盘销售记录！

2000 多组诚意客户，近 4000 余人到场，将空间开阔的琴台大剧院挤得满满当当，平均 3 个客户抢 1 套房，开盘盛况空前！复地东湖国际自 08 年入市以来，历经 8 年开发，楼盘价格一路领涨，堪称武昌

中心区豪宅的升值标杆。

复地·东湖国际，武汉顶级高尚住宅，东湖阶层专属国际住区。距中国最大的城中湖——东湖步行仅需 5 分钟。东湖是毛泽东同志在解放后除中南海外居住时间最长的地方，可谓名副其实的“领袖之域”。

复地·东湖国际坐拥湖北省府完善便利生活配套，拥有武昌中心区的城市繁华和闹中取静的私密领域。同时毗邻中南、徐东两大成熟商圈，周边名校云集、大学书院林立，重

点的中学小学，艺术馆、博物馆，繁多而齐全的银行、邮政、餐饮、酒店不离左右。位于规划中的中北路 CBD 核心部位，地铁四号线与地铁七号线同时在此处设置站点，复地·东湖国际所处位置将成为城市最强多维交通枢纽所在，地段价值极度稀缺。

保留武昌历史底蕴，延续城市光荣记忆，50 年历史斑驳的武昌大门，2000 棵原生大树仪仗大道，岁月留迹的火车头，复地·东湖国际焕景观以新生。130 多万平米宏阔版图，多处

广场建立适宜邻里尺度，规划产品包括超高层住宅、花园洋房、别墅、商业、主题会所、高级写字楼、LOFT 办公、星级酒店、酒店式公寓、中小学等。130 万平米完美规划，以建筑法则锻造东湖阶层国际生活。

城市迭代更新，依靠的不仅是大规模投入，更要超前瞻性的开发理念。用“蜂巢城市”推动城镇化进程，这既是复星赋予“城市更新”的最好注解，同时也是复星打造新型城市建设模式的使命所在。 □杨冬

## 星健兰庭体验中心盛大开放

**本报讯** 12 月 3 日上午，复星集团旗下星健资本宁波兰庭项目体验中心在冬日暖阳里华美登场。宁波星健兰庭以复星集团“大健康”战略为依托，凝聚国际优秀养老运营经验，整合复星金融、地产、医疗等雄厚的平台资源，携手亚洲一流台湾瑞光健康与本地宁波第九医院“零距离”医疗资源，集 60 项精细适老化设计，101 项全方位关怀服务，打造“比家人更懂您”的崭新长者生活。

开放盛典上，宁波多家媒体和业内朋友以及数百位宁波长者齐聚一堂，共同见证宁波健康养老新篇章的开启。其中，最引人瞩目的是宁波星健兰庭汇聚护理、餐饮、安全、娱乐、信息技术五大模块资深团队的齐齐登台亮相。7 位专家级运营团队成员都有着世界知名企业从业经验，这让现场来宾感受到了星健在产品打造上的全方位准备与强大实力。

“老吾老以及人之老”，宁波自古推崇“尊老、敬老、爱老、助老”的传统美德，共同的理念让宁波星健兰庭与世界最大的公益服务组织——国际狮子会中国分会走到了一起。体验中心的开放现场，狮子会特别授牌星健兰庭体验中心为狮爱服务基地，双方共同携手服务长者，狮爱宁波，温暖全城。

宁波星健兰庭团队小伙伴为参加盛典的长者特别准备了冬季健康养生茶。此外，温馨如回家般的情景样板房，针对长者体检服务的健康小屋，记录亲友会缤纷活动的照片墙，点滴的细节均透着浓浓的爱，而这些都源自星健团队的用心。

一切美好正在展开。为做到“比家人更懂您”，星健团队诚意满满。从团队搭建人才引进到产品规划设计创新，再到现场的体验营造与细节用心，星健团队认为，唯有从健康快乐时尚的长者生活需求出发，方不负万众期待。

“比家人更懂您”，是宁波星健兰庭对未来长者住区生活的承诺与期许。在这里，星健团队创造性满足长者未来更高层次的身心需求，引领健康快乐时尚的全新生活方式。

冬已至，春未远。让我们一同开启幸福之约，期待来年春暖花开时，宁波星健兰庭实景体验区的优雅绽放。 □周军

