

# 复星人 FOSUN TIMES



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



准印证号：(沪B)0276  
内部资料 免费交流

总第344期 本期32版 2016年10月31日

用手机扫描二维码  
关注复星人报微信

## 复星集团出任中国-葡语国家企业家联合会主席单位 郭广昌担任联合会中国委员会主席

中国-葡语国家经贸合作论坛（澳门）第五届部长级会议配套活动之一的“企业家·金融家大会”于10月12日上午在澳门举行，会上进行了“中国-葡语国家企业家联合会”签约和揭牌仪式，复星集团被推荐为首届中国-葡语国家企业家联合会中国委员会主席单位，郭广昌担任首任联合会中国委员会主席；中国贸促会会长姜增伟向梁信军授予主席单位聘任铜牌。

## 复星与中国铁建签署战略合作协议 共建“投资-建设”平台



(2版)

郭广昌等中国企业家会面葡萄牙总理  
两次共话中葡合作创新 (2版)

入主H&A搭建中德合作新桥梁  
“复星之夜”闪耀美因河畔 (3版)

复星医药生物医药创新突破  
复宏汉霖生物改良型单抗两岸三地均获批临床 (6版)

复星集团投资 Studio 8 出品  
《比利·林恩的中场战事》全球首映 (7版)

复星金服携手可口可乐公司  
金融业务也可以有滋有味，个性十足！ (8版)

聚焦“独角兽” (12版)



### 钢铁行业也能 诞生“独角兽”

——对话上海钢联董事长朱军红

[版权声明] 本报刊登的所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、版面设计），未经本报书面许可，任何人不得转载、摘编成任何其他形式使用。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。

# 郭广昌等中国企业家会面葡萄牙总理

## 两次共话中葡合作创新



本报讯 葡萄牙共和国总理安东尼奥·科斯塔就任后首度访华，在北京和上海两地会见了中国企业家们。集团董事长郭广昌等应邀出席，与葡萄牙总理共话中葡合作创新。

10月9日，葡萄牙总理科斯塔出席由中国企业家俱乐部主办的圆桌讨论会，郭广昌董事长与中国企业家俱乐部代表们一起，和科斯塔总理一行深入探讨中国民营企业在葡萄牙的经贸合作与互利共赢。葡萄牙驻华大使馆、葡萄牙经贸投资促进局、葡中工商会的代表、刘永好、周成建、王均豪、夏华等企业家出席圆桌对

话会。复星投资的葡萄牙企业 Fidelidade CEO 乔治·克瑞纳也应邀出席。

郭广昌发表了主旨演讲。他表示，葡萄牙已经成为中国在欧洲第四大投资目的地，我非常愿意扮演一名使者的角色，联接中国和葡萄牙、葡语区，促进双方的交流与合作。在葡萄牙，复星将继续在金融、旅游等领域快速发展，会继续加大在大健康领域的投资。同时还会继续大力支持葡萄牙青年人创新、创业(讲话见3版)。

科斯塔总理在发言中感谢以复星为代表的中国民营企业在葡萄牙的投资与贡献，“葡

萄牙是全球化的先锋，非常欢迎中国企业家到葡萄牙来”。

10月10日，郭广昌董事长率上海市浙江商会代表在上海与科斯塔总理举行早餐会，共话浙商企业在葡萄牙的投资与发展前景。随后举办了葡萄牙投资论坛，科斯塔总理重点介绍了葡萄牙纺织、能源、旅游等产业领域发展情况。复星集团董事、复星医药董事长陈启宇应邀出席，并代表中方企业分享了复星大健康板块在葡萄牙的投资实践。复星投资企业 Fidelidade CEO 乔治·克瑞纳也代表葡萄牙企业分享了复星合作共赢的经验及案例。 □ 郭敬雯

## 梁信军出席中国葡语国家经贸合作论坛

本报讯 中国-葡语国家经贸合作论坛第五届部长级会议的系列活动之一“企业家·金融家大会”于10月12日在澳门举行。复星集团副董事长兼CEO 梁信军应邀出席，并作为中资企业唯一代表作主题演讲(讲话见3版)。

中国商务部副部长高燕、巴西工业、外贸和服务部部长马科斯路佩雷拉及葡萄牙经济部部长曼努埃尔路卡布拉尔等嘉宾先后发言，共同分享中国与葡语国家的经贸合作前景，

解析政策目标，助力企业家洞悉个中商机。

中国与葡语国家企业家联合会交流午宴随后举办，中国国际贸易促进委员会会长姜增伟、中央人民政府驻澳门特别行政区联络办公室副主任姚坚、澳门贸易投资促进局主席张祖荣、复星集团副董事长兼CEO 梁信军以及东帝汶、佛得角、莫桑比克、安哥拉、几内亚比绍、葡萄牙等葡语国家多位政府代表等出席。

□ 郭敬雯

## 梁信军拜会中国驻英大使刘晓明

本报讯 英国时间2016年10月14日，复星集团副董事长兼CEO 梁信军在伦敦拜会了中国驻英大使刘晓明，双方就复星在英国的投资以及未来布局进行了交流。

梁信军首先感谢中国驻英大使馆一直以来对复星在英国投资的支持与帮助。他说，复星在国内具有深厚的产业基础，拥有着医药、旅游与能源等方面的产业背景，尤其是复星“中国动力嫁接全球资源”的投资理念，

已得到了海内外合作伙伴的普遍认可，希望在未来的对英投资与合作中，得到大使馆一如既往的关心与支持。

刘晓明大使对复星近年来在英国的投资表示了关切。对于未来在英投资，刘晓明表示，中国驻英国大使馆将坚持服务国内经济建设和科学发展，在人才引进、招商引资、产业合作等方面全力为企业牵线搭桥，做好服务。

□ 辛潮

# 复星与中国铁建签署战略合作协议

## 共建“投资-建设”平台

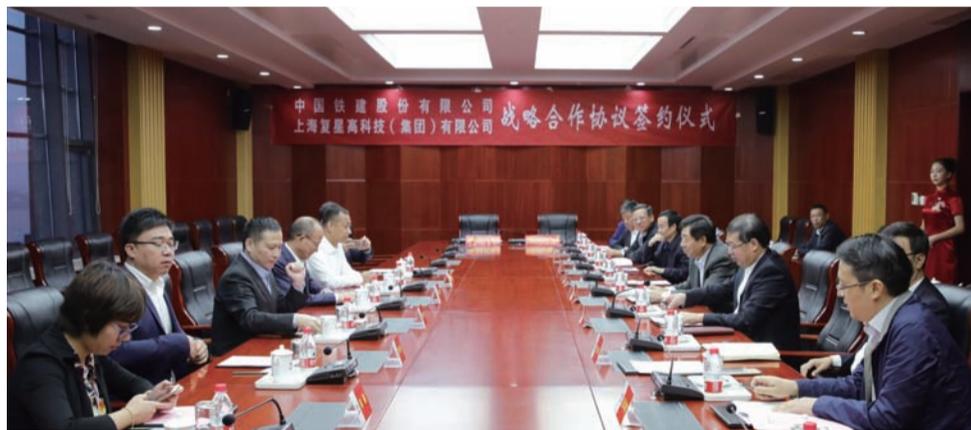
本报讯 10月27日，中国铁建股份有限公司与复星集团在北京中国铁建大厦举行战略合作协议签约仪式。根据协议，双方将发挥资质、管理团队、技术力量，以及资金、金融资源整合与创新等优势，以PPP等模式共建良好的“投资-建设”合作平台。

中国铁建股份有限公司董事长孟凤朝，中国铁建股份有限公司总裁庄尚标，中国铁建股份有限公司总经济师孙公新，复星集团董事长郭广昌，复星集团副总裁李海峰，复星地产控股副总裁、星景资本总裁温晓东出席了此次签约仪式。

仪式上，双方共同签署了《中国铁建股份有限公司上海复星高科技(集团)有限公司战略合作协议》。

根据协议，中国铁建、复星集团将建立长期、全面、深度的战略合作机制，并结成全方位的战略伙伴关系。双方将以“杭绍台铁路PPP项目”为起点，充分发挥各自优势，在工程投资设计施工运营、房地产开发、物流贸易、健康养老等相关领域的市场开发、投资经营、资本运作、项目管理、运营维护等方面进行多层次、多形式、多渠道的互通合作。

双方还将在商业、健康养老、房地产开发、海外“一带一路”建设、国内基础设施、社会事业、生态环保等公共服务PPP



项目、相关产业股权投资等领域展开密切合作，并创新合作模式，建立优势互补的合作平台，从而形成“投资-建设(包括设计、施工、咨询)-运营管理-资金回收-再投资”完整的产业链循环。

此外，双方还将扩大合作范围，建立资源共享的合作平台，在全球范围内寻找项目合作机会，投资方向包括消费及消费升级、金融服务、环保水务、资源能源及制造业升级等领域。

会上，中国铁建董事长孟凤朝对郭广昌董事长的到访表示了欢迎。他表示，自9月28号与郭董事长会晤达成合作意向后，未及一月，郭董事长便带队来访，复星集团的高效务实让人印象深刻。孟凤朝对复星集团成立二十余年间取得的业绩给予了

高度赞赏，并表达了对此次合作成功的期待。他说，复星集团高效灵活的经营思想，加上中国铁建扎实稳健的管理理念，必将为双方的合作打下良好的合作基础。中国铁建将与复星积极探索在海内外保险、地产、健康、医疗、养老等领域的全方位合作模式，打通产业链，真正实现互利共赢。

复星集团董事长郭广昌表示，今年9月，在浙江省委、省政府领导的见证下，复星集团牵头民企与浙江省交通投资集团等正式签订了“杭绍台铁路PPP项目合作协议”，这也标志着国内首条民营资本控股的高速铁路——杭绍台铁路正式落地。签约之后，在社会上反响巨大。政府、国企、民企所共同拥有的“家国情怀”，是复星参与杭绍

台铁路PPP项目合作的初心。三者资源不同，禀赋不同，但“情怀”是共通的。能够将各方的优势资源汇聚在一起，所产生的力量和空间是巨大的。复星不仅作为出资方携手中国铁建参与杭绍台铁路PPP项目合作，更希望与像中国铁建这样优秀的合作伙伴一起整合各方资源，为进一步提高项目效率、真正提升公共设施和服务的产品力贡献力量。

郭广昌还表示，复星已在全球主要国家、市场积累了一定的资源，复星希望携手中国铁建一起走出国门，利用复星的全球资源和布局支持中国高铁的全球化拓展，并以此次合作为契机，促成复星与中国铁建在全球范围内的合作，未来共同为社会创造更大的价值。

□ 杨冬 杨雪

## 微信息

### 全球企业并购大奖

纽约当地时间9月22日，第8届全球企业并购奖项“The M & A Atlas Awards”颁奖典礼在哈佛大学纽约俱乐部举行，复星集团在与贝恩资本、KKR集团等世界知名投资集团的角逐中胜出，摘得“亚太地区私募股权投资年度企业奖”和“全球娱乐和媒体行业年度并购奖”等两项大奖。

### 中国CEO金奖

10月13日晚，2016年度中国CEO颁奖典礼及庆祝晚宴在瑞士驻华大使馆大使官邸举办，复星集团董事长郭广昌被授予年度CEO金奖。

该奖项评比是根据公司销售增长、利润增长、投资回报增长和综合指标四个方面来评定。复星集团其排名得分为94%(成长表现)，同时，基于复星集团在2015财年的出色表现，因此，授予郭广昌为2016年度中国最佳CEO金奖称号，跻身世界最佳执行总裁之列。

### 最受赞赏的中国公司

2016年10月刊《财富》杂志(中文版)发布了“最受赞赏的中国公司”明星榜单，复星国际位列第28，较2015年排名前进6位。

“2016最受赞赏的中国公司”由《财富》杂志(中文版)主办，并由上万名《财富》杂志高端读者投票选出。10月出版的《财富》杂志(中文版)专门就此作了解读。

入主 H&A 搭建中德合作新桥梁

# “复星之夜” 闪耀美因河畔

本报讯 德国当地时间10月17日，复星集团与德国私人银行 Hauck & Aufhäuser (“H&A”) 在法兰克福举办“复星之夜”活动，庆祝完成对德国 H&A 私人银行股权收购事项的交割，成功收购H&A 99.91%的权益。此前，复星已于9月获得欧洲央行和各相关金融监管当局的批复，并完成交割。

此次活动在法兰克福市中心的18世纪巴洛克风格城堡 Palais Thurn und Taxis 举行，中国和德国政商界人士，包括中国驻德国大使史明德、前德国联邦财政部长 Theo Waigel 和百余名 H&A 客户及合作伙伴出席晚会，现场气氛热烈融洽，充分显示了中德文化的和谐交融。与会嘉宾们祝贺复星成为新股东，并祝愿复星与 H&A 携手打造全球性的家庭财富管理平台。

H&A 董事会成员 Stephan Rupprecht 首先为活动致欢迎辞：“复星成为 H&A 全新的主要股东，将为我们带来更多新机遇，有助 H&A 在全球业务快速成长。此项战略投资标志着传统与创新的完美结合，H&A 将成为中国投资者对接德国的主要桥梁。”

复星董事长郭广昌在活动致辞中说：“我们都知道中小企业是德国经济的支柱，复星和 H&A 的合作，可以让更多的德国和欧洲企业客户受益于中国成长动力，并且看到更多的亚洲发展机会。我们希望同德国公司建立紧密的联系，让复星和 H&A 这座中德桥梁，帮助更多的中德公司找到合作伙伴，快速成长。同时，我想强调的是，复星是一家负责任的全球化企业。复星将和 H&A 一起，在独立的监管和严格的风控体系下，服务我们的客户。此外，复星仍将大力支持 H&A 的自身发展，保持目前公司战略和员工团队的稳定，鼓励并帮助其进行补强式的兼并收购，在区域市场和其自身领域内变的更加强大。”

作为当天活动的重要部分，郭广昌代表复星基金会向约翰·沃尔夫冈·歌德·美茵河畔法兰克福大学捐助交流奖学金，在未来三年给予德国学生提供机会到中国一流大学交流学习。此举也是复星基金会长期支持教育事业和关注中德文化交流承诺。

收购 H&A 为复星提供了通向欧洲主要经济体的投资渠道，借助复星的投资平台和丰富的国际资源，复星可以有效帮助 H&A 加强在德国乃至欧洲银行业的市场地位，同时也为来自中国及其他亚洲国家的投资者提供德国市场的投资机会。展望未来，复星与 H&A 将越来越多地发挥协同效应，积极扩展投资领域，进一步把握投资机遇。

H&A 在最近五年内，所有者权益有较大幅度的增长，打造了健全的发展基础。在资产服务、中小盘股权业务等诸多领



①	②	③	④
⑤	⑥	⑦	
⑧	⑨		

① 中国驻德国大使 史明德  
 ② 前德国联邦财政部长 Theo Waigel  
 ③ H&A 董事会成员 Stephan Rupprecht  
 ④ 复星董事长郭广昌  
 ⑤ 郭广昌代表复星基金会向法兰克福大学捐助交流奖学金  
 ⑥ 郭广昌和嘉宾们一起  
 ⑦ 宴会厅走廊齐聚致词  
 ⑧ 法兰克福的中国元素  
 ⑨ 优美的钢琴弹奏

域，该银行最近几年的业绩增幅都高于行业平均水平，业务拓展至欧洲核心市场。自2013年起，该银行的资产管理规模提高了近50%。H&A 的成功收购使得复星海外金融布局如虎添翼，复星也将持续扩大其在私人银行及财富管理领域的布局。

H&A 是德国少数几家独立私人银行之一，已有220年的历史。该银行在1998年由两家非常传统的私人银行合并组成：1796年于美因河畔法兰克福成立的 Georg Hauck & Sohn Bankiers 银行，以及1870年于慕尼黑开业的 Bankhaus H. Aufhäuser 银行。H&A 目前在法兰克福、慕尼黑、汉堡、杜塞尔多夫、科隆和卢森堡开展业务，专注于综合性咨询服务，以及针对私人、企业及机构客户的资产管理业务，包括为机构投资者管理资产，与独立资产管理者紧密合作，推出并管理私有品牌基金。 □冯绍婷

## 复星与太阳纸业签署战略合作协议

拟受让股权成为其战略股东

本报讯 10月10日，复星集团与山东太阳纸业股份有限公司签署战略合作协议，复星将成为太阳纸业新的战略股东。双方将在全球产业投资、产业链上下游整合、快速消费品（如生活用纸、婴儿纸尿裤）布局等各个层面深入合作。

太阳纸业成立于1982年，是全球最为先进的跨国造纸集团和林浆纸一体化上市公司，也是中国造纸行业龙头企业。公司始终坚持用高新技术改造提升传统产业，研发出了多项具有颠覆性技术，尤其在生活用纸领域，公司自主研发的“无添加”系统产品，区别于市场上任何纸品，不添加干强剂、湿强剂、柔软剂等化学药品，通过了美国FDA食品



级鉴定，成为全球首款能够“食用”的纸品。

太阳纸业董事长李洪信对于此次战略合作表示，太阳纸业和复星的战略合作，将有利于我们进一步打开成长空间。太随着太阳纸业的进一步发展，我们需要复星这样价值观相互认可、资源和能力可以互补的合作伙伴。

复星瑞哲董事长杨伟强表示，对太阳纸业的战略投资，是

瑞哲团队坚持价值投资、进行主动价值创造的具体实践。未来我们将结合复星资源同时，发挥团队产业背景和消费领域优势，在战略梳理、并购成长、资源嫁接等方面全面展开投后增值服务工作，协助太阳纸业的转型升级和长远发展。

据了解，太阳纸业的优质产品契合国内中产阶级的消费升级方向，与复星围绕家庭用户提供富足、健康、快乐一站式综合解决方案的理念相一致。复星在母婴、健康、旅游、互联网等领域的布局和太阳纸业快消品板块存在协同，后续复星将积极助力太阳纸业快消品开拓国内市场，让更多的中国人不必辛苦海淘即可买到高品质放心产品。 □石珂

## 我愿意扮演一名使者的角色

——郭广昌董事长出席 CEC 同葡萄牙总理圆桌对话会上的发言



10月9日上午，正在中国访问的葡萄牙共和国总理安东尼奥·科斯塔一行出席了由中国企业家俱乐部举办的圆桌对话会。中国企业家俱乐部副理事长、新希望集团董事长、中国民生银行副董事长刘永好主持圆桌对话。中国企业家俱乐部副理事长、复星集团董事长郭广昌，以及中国企业家俱乐部理事代表美特斯邦威董事长周成建、均瑶集团副董事长兼总裁王均豪、依文集团董事长夏华、中国企业家俱乐部秘书长程虹等参加了圆桌对话会。葡萄牙政府代表团一行还包括葡萄牙经济部长曼努埃尔·卡布拉尔、葡萄牙驻华大使佩雷拉、葡萄牙国际事务国务秘书高德志等人。

郭广昌董事长发表了主旨演讲，他说，“我把葡萄牙作为我的第二家乡，也是中国以外对复星来说最重要的国家。葡萄牙这么少的人口，曾经在世界上有那么大的影响力，我越来越理解，一个国家的竞争力不在于它有多大，而在于它的人，人的精气神。”以下是发言内容：

我把葡萄牙比作我的第二家乡，对复星来说葡萄牙也是中国之外最重要的国家之一。其实当我第一次前往葡萄牙时，我非常好奇，为什么一个人口这么少的国家，在世界上有如此大的影响力。后来到葡萄牙的次数越来越多，我越来越理解一个国家的竞争力不在于它有多广阔的疆土和资源，而在于它的人，在于人所拥有的“精气神”。比如浙江，相比其他的中国省份，浙江的资源也不丰富，但是我们浙江经济发展很好，也是民营企业最多的省份。

在历史上，葡萄牙是最早开始航海的国家，也可以说全世界真正的全球化是从葡萄牙开始的，这是葡萄牙人民的基因，是这个国家发展最重要的基础。葡萄牙人民纯朴、真诚、友好、开放和包容。作为一名投资者，我觉得这些精神和品质都是非常重要的。

同时，葡萄牙的政府非常规范、公正、务实和负责任，还很稳定，特别是在这一次政府换届过程当中，这十分重要。葡萄牙的每届政府都在努力为投资者营造出好的投资环境，寻找好的解决方案，这是复星对于在葡萄牙投资非常有信心的原因之一。

当然我这里还要特别感谢安东尼奥科斯塔总理，当您还是里斯本市长的时候我就受邀到过您的办公室，通过和您的交流，特别是当您给我深入

介绍里斯本的项目时，我就深切地感受到您身上的企业家精神，印象非常深刻。同时我要感谢大使先生，在您任大使期间，为推动两国间的交流与投资做了很多贡献，还热情地邀请我们这些企业家到他的官邸做客。

葡萄牙现在成了中国企业海外投资的第四大目的地，包括中国石化集团、中国三峡集团、国家电网公司、中国海通证券、海航航空等中国企业都在葡萄牙进行了大量投资，这是因为我们这些企业都相信葡萄牙金融系统的稳定性，相信葡萄牙对葡语系国家的重要性。

复星也会继续深耕在葡萄牙的投资，我们也愿意作为中葡两国的桥梁，让两国之间的合作有更大的发展。这里我想特别提到的是，总理先生非常支持青年的创业，复星集团也是如此，所以我们在葡萄牙做了两个项目，一个叫Fosun iLab项目，推动复星和中国的复旦大学同里斯本商学院的合作。人是最重要的资源，所以我们非常希望葡萄牙涌现出更多的企业家，来支持葡萄牙的发展。

另一个项目是葡萄牙保险Fidelidade大力支持的创新创业大赛Protechtig。我非常感谢Jorge，他非常具有企业家精神，不但Fidelidade的保险市场份额、利润都很出色，同时他也和Luz Saúde的团队一起积极支持这个创新创业大赛。整个赛事，我们总共收到了140个项目的申请，其中67%的来自葡萄牙本地，33%来自国际，经过筛选之后复星会继续支持这些项目，投资他们，让他们成长为实实在在的企业，助力葡萄牙甚至全球经济发展。

在葡萄牙，复星会继续在金融、旅游等领域快速发展，特别是地中海俱乐部，我们已经在寻找项目，马上会开始投资。其次，在Fidelidade和Luz Saúde的基础上，复星会继续加大在葡萄牙在大健康领域的投资。同时，我们会把葡萄牙作为复星在整个葡语区国家投资的最重要的一个桥头堡，加强同其他市场特别似葡语区国家的联系。此外，我也会带领CEC中国企业家团队、上海浙江商会的企业家们以及所有对葡投资感兴趣的人来到葡萄牙，我也非常愿意作为一名连接中国和葡萄牙、葡语区的使者，让我们彼此更加了解、熟悉。

最后，我代表CEC中国企业家俱乐部的所有成员再次欢迎科斯塔总理以及整个团队的到来，也感谢大家真挚的分享，谢谢。

## 复星与葡语国家结下了不解之缘

梁信军副董事长兼 CEO 在中国 - 葡语国家经贸合作论坛上的讲话



10月12日，中国-葡语国家经贸合作论坛第五届部长级会议的系列活动之一“企业家·金融家大会”在澳门举行。复星集团副董事长兼CEO梁信军应邀出席，并作为中资企业唯一代表作主题演讲。以下是发言内容：

非常荣幸作为中国民营企业的代表参加中国与葡语国家的论坛！

通过葡萄牙，复星已经与整个葡语国家结下了不解之缘，我们有幸先后投资了葡萄牙最大的保险公司Fidelidade、巴西第二大独立资管平台Rio Bravo等公司；Fidelidade还投资了葡萄牙最大的医疗集团Luz Saúde(健康之光)，并且在莫桑比克、安哥拉和佛得角都有不错的保险业务。复星集团旗下的Club Med在葡萄牙及巴西一共投资了4家度假村，今年还将在巴西新开一家度假村。此外，复星投资的Thomas Cook在葡萄牙有一家概念酒店以及一家地接社。最近，我们还与葡萄牙第二大银行BCP共同创造新的合作机会。

葡语国家已经成为复星除中国本土外最重要的市场之一。许多中国企业家朋友经常问我，为什么要在葡语国家做这么多投资？其实很简单：因为我们在对葡萄牙和其它葡语国家投资中切身感受到了开放、包容、规范和公平。这是全球所有好的投资目的地的共同特征，但我们在葡语国家感受尤为深刻。比如，葡萄牙政府可以批准将占30%市场份额的保险公司Fidelidade 85%的股权交给一个从来没有在这个国家有过投资的公司，这种开放、包容和信任，让我们非常感动、同时倍感压力，更加坚定决心长期扎根葡萄牙和葡语国家。

我们加入葡语国家发展的这几年是全球经济和政治动荡的几年。但在葡语国家，我们很幸运：这里的人民非常淳朴，历任政府政策也非常稳定，而且葡语国家连通了欧洲、拉丁美洲和非洲，有着巨大的发展空间。再加上中国和亚洲的动力，全球资源整合后所创造的价值更加具有吸引力。

复星正是中国和葡语国家深化合作以及全球化经济发展的受益者。

今天在座的各位，一定与复星一样，和全球绝大多数人一样，是相信全球化可以促进、推动我们经济增长的。而且从我们自身的经历来看，因为与葡语国家的企业资源互补，我们彼此都切实地感受到了合作所带来的

成果和价值。我觉得多赢的全球化、国家与国家之间的合作，一定不是一个零和游戏。过去20年中发生的快速全球化，实际上更多就是把制造从这里转移到那里，让那里的人获得增长的同时，可能会让这里的人失去些什么。所以经过这20年，看起来全球化程度更高了，但也积累了大量的问题，全球化还没有惠及更多的人。现在，一个重要的课题摆在了各国政府和企业面前——如何来共同创造一个多赢的全球化局面，让大家体会到全球化后的便利，为更多的人创造价值。

从企业的角度来说，我们觉得有两方面的事情是我们可以做到的。一方面，我们可以沿着“一带一路”的战略开展我们的投资。自2014年中国提出“一带一路”战略构想以来，中国企业与“一带一路”沿线国家的经贸往来大幅增加。在2015年，中国企业对相关国家直接投资已经超过148亿美元，同比增长18.2%，占中国对外投资总额的12.6%。大量的中国企业到“一带一路”国家投资，促进了当地的经济发展与就业增长。从复星自身角度来说，我们通过投资欧洲的金融机构、快乐时尚、大健康等相关产业，也取得了明显的成效。葡萄牙作为“一带一路”在欧洲的重要节点，正在受益于“一带一路”战略。2014年以来，包括复星在内的很多中国公司也确实明显加大了在葡萄牙的投资，从复星自己的角度来说，我们非常愿意围绕“富足、健康、快乐”、系统持续地投资于葡萄牙和葡语国家的金融、旅游、制造业与农业的转型升级，同时也愿意探讨以PPP的方式参与葡萄牙及其它葡语国家的基础设施建设。

另一方面，企业在全方位投资过程中应当主动自觉承担当地企业的社会责任，持续回馈当地社会。比如在复星投资葡萄牙当地企业后，我们非常注重在当地开展企业社会责任的有关活动。例如，我们联合当地高校与中国复旦大学合作的Fosun iLab项目，促进中葡两国年轻人的文化交流，同时，今年4月我们在葡萄牙举办了创新创业大赛(Protechtig)，帮助当地的年轻创业者更好的获得包括来自中国的融资，助力小微企业的发展，增进年轻人的企业家精神，用创业来帮助解决年轻人的长期就业问题。这些活动都取得了很好的效果。未来，我们也希望与在座的各位共同努力，一起承担起企业社会责任。



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

## 深度整合产业 房地产也能“举重若轻”

——访复星地产联席总裁、复地集团总裁 王基平



面对国内多变的房地产市场环境，及复星内生性增长的战略导向，身为传统平台且重资产配置的复地集团，如何取得更进一步的突破？复星地产联席总裁、复地集团总裁王基平在接受记者采访时给出答案：告别粗放式发展，拥抱复星体系多元产业，“举重若轻”绝非一句口号。

问：复地如何驱动转变，实现企业不断生长？

王基平：目前国内房地产行业仍存在不少机会，复地在行业内深耕二十多年，这一优势已经建立。但是独步江湖，“一招鲜”不一定能“吃遍天”，我们需要打破思维，力求通过更高的维度、更合理的打法突破行业周期和瓶颈。通过“轻+重”，以产业的力量撬动重资产，可以做到“四两拨千斤”。

我们会坚持蜂巢城市的经营与开发，继续“聚焦蜂巢，城市深耕”，目前在健康、文化、旅游蜂巢上都已经看到很好的机会。同时，我们的布局日趋合理和壮大，借助香港、广州等地项目的加入，复地也涉足了之前并未进入的华南地区市场。

房地产的客群（社区家庭客户）具有很强的粘性和可观的购买力，渴望“富足、健康、快乐”的生活方式，我们思考如何把他们和复星的产品打通。我们也需要不断挖掘新的增长点，建立衍生业务，如开发代建、大宗资产的管理平台、服装贸易流通等。

哲学里讲世间万物都是不断变化的，企业也一样。复地的变化并非才起步，这种变化和生长也不会停止。

问：独角兽、C2M 这些新兴理念和产业蔚然成风，传统平台复地与其接触中，是否获得了启发和经验？

王基平：新兴与传统并不意味着对立和冲突，“老瓶也能装新酒”，要“自主创新，自我闭环”。

大家都看到国内重点城市的“地王”屡屡刷新，房地产投资成本不断升高。当我们此时回过头来，房企是否真正实现了价值的充分挖掘？这一思路下，我们看到复地旗下近百个社区不容小觑。伴随客户需求，物业服务的多元化和个性化是大势所趋。今年，“高地生活”APP的诞生和运营成为了很好的起点，而复星、复地的优质资源将为其提供更广阔的发挥空间，我们相信当它成了每一户家庭不可或缺的伙伴，“独角兽”便不远了。

我们也在学习 C2M，在“去掉中间环节”这一层面，对于长期直面客户的房地产行业已然驾轻就熟。更值得我们思考的是这一模式在产品服务上的升级，定制、个性化、柔性制造方面，我们过去做的还不够。如今，在新产品的研发当中，我们有专业的团队将更为细致地分析不同区域和目标客户的需求特点，例如针对年轻人的智能家居、收纳系统、共享空间的运用，健康产品里的适老化设计等都将会是新鲜的尝试，我们也相信工匠精神就在细节点滴中形成。

问：面对复星地产脉络逐步明晰的“全球化、金融化、产业化”属性，复地的思考是什么？

王基平：复地的步调必然是与复星地产一致的。

从复地的角度讲，产业化就是和复星的资源嫁接，推动地产向纵深发展，复地做了许多努力，比如地中海俱乐部、太阳马戏团这类核心资源，确实成为了我们在项目获取过程中的一张王牌。另外，我们也积极为这些产品在国内的拓展寻找潜在的合作机会。得益于此，也才造就复地在行业里的独特地位和竞争优势。

我们身处资金密集型的行业，金融属性明确，关键是如何在融资、退出方面走一条全新的途径，利用好复星在综合金融方面的优势。融资方面，不久前我们发行了首单 15 亿元人民币的物业费 ABS，并且还在积极与保险集团通融；退出方面，除了寻找合适的退出渠道和机制，也会积极对接资本市场，关注 REITs 产品。

近年来，全球房地产市场来了许多中国企业，也包括复星。除了在欧美发达国家重点城市的布局，我们也看到印度、巴西等新兴国家的庞大市场机遇，较国内日益高昂的投资成本和潜在风险，这两个海外市场或许给复地“走出去”提供了一个很好的起点。我们的团队前往印度做了考察，接下来如何顺利落地，既能够满足当地市场需求，也为企业创造可观的价值，是我们必须攻克的。

问：从您刚才的讲述里，复地的生长已然“拨云见日”，如何面对在这一过程中的挑战和痛点？

王基平：复地转型的下半场已经开始，战术布置完毕，目标确立，路径明了，怎么实现？思想上必须统一，一些短板亟需解决。

我们需要优化组织结构，不仅和复星地产其他产品线的人才打通，内部也要持续增效。我们希望构建的是一个更务实、更开放、心态更年轻的团队，“精气神”非常关键。

我们的管理体系不断进化，通过封顶工程，成本、销售、财务、运营等各业务条线的数据被打通，实现了动态跟踪，提高了效率。全城市管理理念的落地，保障了我们在全国的规模化布局、业务的持续深耕和拓展。

我相信这些内功的苦练，最终还是体现在产品、服务上，让客户得到富足、健康、快乐的生活方式，在不同的行业周期和环境里，我们始终稳健发展，并致力于在部分领域逐步缩小与行业第一梯队的差距，乃至实现超越。 □梁峰

## 发挥通融优势 助力创新基础设施建设

——访复星地产副总裁 星景资本创始合伙人、CEO 温晓东



国家级铁路 PPP 示范项目，浙江省 PPP 项目一号工程刚刚尘埃落定，代表复星参与该项目签约的星景资本总裁温晓东就马不停蹄地投入到了这一项目的后续工作中。对于如何更好地有序推进，温晓东表示，将于各方共同努力推动项目落地，确保年底前项目先行段开工，为明年初整个项目的全面开工打下坚实基础。

问：浙江省 PPP 一号工程落入复星，在你看来有着怎样的意义？

温晓东：杭绍台高铁是国家级铁路 PPP 示范项目，浙江省 PPP 项目一号工程，复星参与该项目意义非常重大，希望可以作为该项目民营企业的牵头人，将项目打造成中国民企进入高铁领域的第一单，充分体现民企优势，也是复星作为浙商积极响应浙江省委省政府提倡“浙商回归”的重要一步。同时，作为复星旗下专业 PPP 基金管理公司，星景资本将充分发挥专业优势，代表复星参与项目各方，共同推进项目的建设进程，充分发挥复星与浙商民企优势，打造一条全新模式的高铁，不辜负省市领导和全省百姓的期望。

问：下一步如何与各方共同推动杭绍台项目的落地？还需要克服哪些困难？

温晓东：下一步复星作为本项目民营企业牵头方，将充分发挥牵头方的带头作用，在省委省政府的大力支持下，与浙江省交投集团、中铁总公司以及省级和台州绍兴两地政府通力合作，快速组建项目公司，推动项目开工手续尽快完备，确保在今年年底前项目先行段开工，为明年初整个项目的全面开工打下坚实基础。作为国家级铁路 PPP 示范项目，推动项目报批手续尽快完成以及与政府合作各方的协同合作，是当前民营企业面临的主要问题，但我相信通过该项目的不断推进，在省委省政府的全力支持下，各方的目标一致，所有的问题也将随着项目进程不断解决、优化和理顺，并对全国民营企业投资参与 PPP 项目必将产生积极而深远的影响。

问：作为复星旗下专业的 PPP 基金管理公司，星景的战略发展重点是什么？

温晓东：星景的战略发展重点主要在 PPP 项目具有规模大，周期长，稳定性强等特点的基础上，充分挖掘和整合集团内部的保险资金及产业优势，努

力打造“投资、建设、产业运营”全生命周期的星景模式。在杭绍台高铁项目上，我们已经开始整合复星地产、大数据管理、旅游、娱乐、商贸物流等板块，例如发起高铁免税店等。我们将在这个项目里充分挖掘边际效应，以获取更大的利润。同时，我们通过大型基础设施的投资建设累积经验，围绕 PPP 投资不断深耕，现已启动海外的投资布局，未来将逐步走向海外市场。

问：在 PPP 模式的探索中，星景有哪些独特之处？其投资标准有哪些？

温晓东：星景 PPP 模式特点主要有二点：一是积极地创新，而不是模仿。星景 PPP 模式在过往发展中，一直采取自我迭代的方式，从不盲目效仿他人。二是充分发挥集团的产业优势。我们依托复星集团的资本与战略优势，在与其他金融机构及各类央企的竞争中，星景更加具有竞争力。三是首创 PPP+ 股权概念，首开 PPP 模式先河。通过延长 PPP 的产业链，增加获利能力与市场竞争力。

星景奉行这样的投资标准：首先，在地方财政收入有一定保证的基础上，结合复星集团内外部产业优势寻找有价值增长的项目；其次，重点挖掘与我们关注的产业能够切实结合的领域，如生态、环保、水务等。

问：在新型城镇化建设中，星景资本如何助力复星蜂巢城市战略，如何与复星旗下企业建立通融与合作？

温晓东：通过星景投资带动，产业公司协同参与有优质土地资源配套的项目，提高拿地谈判溢价能力。同时，配合政府解决基础设施、土地整理等核心需求，提高复星对价能力和资源兑换能力。星景前期主要介入项目基础设施及土地整理，协同复星提前锁定优质土地资源，降低复星前期投资风险，最终助力蜂巢城市项目打通土地整理环节，推进项目落地。此外，星景在医药、养老、物流、旅游等领域都有良好的对接，与地方政府合作能起到投资筑巢的作用，其他产品线起到开发运营的作用。

问：保增长已成为中央和地方政府核心利益诉求，PPP 项目对于产业联动性强，拉动 GDP 效果明显，将成为政府保增长的重要抓手。在这样的机会面前，星景如何把握机会，加快发展？

温晓东：以前，市场对 PPP 模式的主要担忧在于项目落地率低、缺乏立法、缺少长线资金支持、新增优质项目较少等。随着 PPP 加速落地、PPP 顶层设计政策酝酿、国家第三批 PPP 示范项目正式公布等事件的驱动，市场对 PPP 主题的担忧正在逐一缓解。推广 PPP 模式是财政管理体制改革的重要任务，也是保增长的重要举措。从目前 PPP 市场的实践结果来看，PPP 改革为稳增长、促改革、惠民生，为引导经济走出新常态，特别是为加快供给侧结构性改革做出了积极贡献。中国超过 10 万亿的市场是一个巨大商机，但由于太过于创新，大家都在摸着石头过河。星景的优势在于启动较早，成功案例较多。我们会充分发挥 PPP+ 的投资逻辑，快速扩大投资规模。 □杨雪

# 复星医药生物医药创新突破

## 复宏汉霖生物改良型单抗两岸三地均获批临床

本报讯 10月14日，复星医药最新刊发的A股公告显示，其控股子公司复宏汉霖在研两个注射型新药均获国家食药监总局批准进行临床试验，其中EGFR人源化单克隆抗体注射液（以下简称“HLX07新药”）还同时获得美国FDA批准进行临床试验。此外，复星医药另一家控股子公司大连雅立峰也收到了国家食药监总局核准签发的人用狂犬病疫苗（Vero细胞）的《药品注册批件》。

此次获批准进行临床试验的3个注射型新药中，复宏汉霖研发的HLX07新药获准用于结直肠癌等多种实体瘤适应症临床试验。目前，复宏汉霖的HLX07新药已获三地临床批准，分别是中国大陆、台湾和美国。其中，在台湾的申报进度最快，已于今年6月份拿到临床批件。该项目是复宏汉霖第一个创新型生物改良型单抗，实现了复宏汉霖从生物类似药到拥有完全自主知识产权的创新生物改良药的研发跨越，并且通过在三地临床申报，实现了研发产品的国际化战略。

此次获批的另一个新药同样来自复宏汉霖，其自主研发的重组抗EGFR人鼠嵌合单克隆抗体注射液本次获准用于头颈部鳞状细胞癌适应症临床试验。2016年8月，该新药已获得国家食药监总局关于用于转移性结直肠癌适应症临床试验的批准，此次获批的是该新药的第二个适应症试验。

另外，复星医药旗下另一家控股子公司大连雅立峰自主研发的人用狂犬病疫苗（Vero细胞）也在获批临床试验之列。该新药适用于预防狂犬病，在免疫接种后可刺激机体产生抗狂犬病病毒免疫力。

复星医药始终将自主创新作为企业发展的源动力，持续完善“仿创结合”的药品研发创新体系。近年来，复星医药持续加大研发投入，已形成国际化的研发布局和较强的研发能力。目前，复星医药及其控



股子公司研发人员近900人，通过在上海、重庆、台北、美国旧金山的布局建立互动一体

化的研发体系，不断加大四大研发平台的投入，在小分子化学创新药、大分子生物类似

药、高价值仿制药、特色制剂技术等领域打造了高效的研发平台。 □易锦媛

## 复星医药乳腺癌新药完成I期临床研究

本报讯 10月20日，复星医药A股最新公告显示，其控股子公司上海复宏汉霖生物技术股份有限公司（以下简称“复宏汉霖”）研制的注射用重组抗HER2人源化单克隆抗体（以下简称“该新药”）目前已完成I期临床研究。I期临床试验结果证实：该新药安全，并与原研药赫赛汀®等效。复宏汉霖表示将于近期正式启动该新药的III期临床试验。

该新药适用于乳腺癌、转移性胃癌的治疗，为复星医药控股子公司复宏汉霖自主研发的单克隆抗体生物药的生物类似药。

该新药分别于2015年7月和2016年1月获得国家食药监总局关于乳腺癌适应症及转

移性胃癌适应症的临床试验批准。根据该新药I期临床试验结果，复宏汉霖与中国医学科学院肿瘤医院、中国人民解放军第三〇七医院等45家知名医院的专家对该新药用于乳腺癌适应症的III期临床方案进行了充分论证。目前，其伦理、试验药等该新药III期临床试验的各项准备工作正在有序进行中。

乳腺癌是我国女性发病率最高的癌症，癌症死亡原因位居第六位。根据中国抗癌协会公布的数据，近年来我国乳腺癌发病率逐年递增，每年有近20万女性被诊断出乳腺癌。

截至目前，于中国境内（不包括港澳台地区）上市的HER2抑制剂主要有曲妥珠单抗注射液（赫赛汀®）。根据IMS MIDAS资料，2015年，

曲妥珠单抗注射液（赫赛汀®）于中国境内的销售额约为人民币8.9亿元。

如该新药通过III期临床试验，根据中国相关新药研发的法规要求，该新药尚需报经国家药品评审部门审批通过后方可上市。

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

## 蜂邻荣获精瑞奖

10月19日，全国工商联房地产商会第四次会员大会暨2016年会在北京如开。会上颁发了各类奖项，蜂邻健康服务中心荣获全联房地产商会颁发的“精瑞科学技术奖——社区服务创新奖”。

精瑞奖是经国家科技部、国家科学技术奖励工作办公室批准，由精瑞科技基金会设立，是国家社会力量设立科学技术奖的重要组成部分，在全国房地产商会指导下，开展人居与城市建设领域的奖励工作。

蜂邻是复星集团“蜂巢城市”发展战略下大健康产品的践行者。依托于复星旗下优质资源，专注于社区健康养老服务，构筑“医、康、养”三位一体全程式健康养老服务模式。通过对国际先进社区健康管理及居家养老服务模式的本土化创新，开创出符合中国文化的社区健康管理及居家养老新模式，满足全龄化社区居民对健康生活品质的需求。此次获奖既是对蜂邻的认可，更是未来不断深入全民健康服务的动力。 □陈俊青

## 民盟为蜂邻点赞

10月21日下午，民盟上海市第一建设总支盟员30余人参观、考察了蜂邻健康服务中心复地雅园店。

蜂邻作为复星集团蜂巢城市的践行者，以长者健康快乐生活为主要服务宗旨，打造社区嵌入式健康养老服务平台。首创“1+3”全程照护的长者健康服务模式：构建“1”个智能健康养老云服务平台，打造“1”支复合型专业照护服务团队，量身定制“1”份专属的健康保障计划，形成了社区健康照护居家养老的服务平台。

考察过程中，蜂邻总经理张雁惠和副总徐亚峰分别介绍了目前市场上的养老模式、具有代表性的复星地产养老产业项目、蜂邻项目的特点特色以及服务内容和计划等。参加考察的盟员对此进行了热烈讨论，充分肯定了蜂邻项目以人为本，服务至上的理念，以及为社区居家养老所进行的探索。

随着老龄化社会的到来，养老健康服务需求日益增加，养老产业将会加速的发展。据统计，截止到2050年，全国老年人口预计达到5亿，占全球的1/4。对此，蜂邻认为，目前社区健康养老服务面临许多难题，如人们固有传统观念的存在，专业服务人员的紧缺等，行业创新亟待全社会共同努力。

会后，民盟成员现场体验了蜂邻在健康管理、康复保健、居家照护三大核心方面的服务。 □陈俊青

## 复星医药联手 Intuitive Surgical 在华成立合资企业

### 创新研发和销售肺癌诊断和治疗工具

本报讯 复星医药近日宣布与 Intuitive Surgical, Inc. 的全资子公司 Intuitive Surgical SARL 成立合资企业，将主要研发、生产和销售针对肺癌的早期诊断或治疗的产品。

Intuitive Surgical 是全球机器人辅助微创手术的领导者，其产品已覆盖北美、南美、欧洲、中东、澳洲和亚洲；在微创手术机器人技术领域的研发、制造及市场均居全球领先。复星医药的业务战略性地覆盖医疗健康全产业链，已在中国手术机器人经销

领域，体现了卓越的成效。此次与 Intuitive Surgical 成立的合资企业将建于上海，将针对全球最为普遍的癌症之一——肺癌，生产对其早期诊断及治疗有利的高性价比产品。

“我们非常期待与复星医药加深合作关系，为中国以及全球提供创新医疗解决方案。” Intuitive Surgical 总裁兼首席执行官 Gary Guthart 博士表示，“Intuitive Surgical 很荣幸能肩负这个对中国至关重要的长远承诺。”

根据该合资企业业务所需，两家公司将共同投资1亿美元，此项举措也标志着复星医药与 Intuitive Surgical 的业务关系将得到进一步的重要延伸。自2011年起，复星医药子公司——美中互利医疗有限公司已成为 Intuitive Surgical 达芬奇手术系统在中国的经销伙伴。

“我们很高兴能进一步拓展我们的合作关系，引领医疗工具的开发进程，从而帮助中国日渐攀升的肺癌患者乃至全球范围的人们提高健康质量和水平。”



复星医药董事长陈启宇表示，“这次合作将促进我们医疗器械业务的发展，同时也有利于与 Intuitive Surgical 实现品牌和业务的理念融合、资源匹配、优势互补，继续为医生提供更好的诊疗工具来提升医疗效果。” □王璞玉

复星集团投资 Studio 8 出品

## 《比利·林恩的中场战事》全球首映

本报讯 纽约时间10月14日晚，李安导演新作《比利·林恩的中场战事》在纽约电影节举行了首映礼。导演李安携妻子及众明星集体亮相红毯。作为该片出品方之一，复星集团投资的好莱坞电影公司Studio 8创始人兼首席执行官杰夫·罗宾诺夫(Jeff Robinov)及复星集团影视投资部董事总经理、Studio 8董事兼复逸文化总裁黄彦彦也一同亮相全球首映式。

3D 4K 120帧连通未来电影世界

《比利·林恩的中场战事》改编自同名长篇小说。主角是一名19岁的得克萨斯男孩比利·林恩，他加入美军后被派往伊拉克战场，大难不死后被召回国接受表彰。在感恩节那天的橄榄球比赛中场休息时，他与碧昂斯等娱乐巨星同台并被授予荣誉勋章。但在这之后，比利·林恩和其他老兵又被重新送回伊拉克战场……李安强调其初衷是想探讨军人这个族群，“军人被告知如何在战场上生存，却没有被告知如何在战争后生存。我觉得军人身上都有一种宿命感，就如同拍电影于我而言也是一种宿命。”

该片由索尼影视娱乐旗下哥伦比亚三星影业和Studio 8联合制作，并携手Lstar Capital、Film4、博纳影业和复逸文化（复星集团控股成员企业）联合出品。其所采用的拍摄格式已大大超越时代，达



到了前所未有的3D/4K/120帧级别。关于拍摄更高帧数电影的想法，李安坦言从首次采用3D技术拍摄《少年派的奇幻漂流》时便已酝酿，他认为120帧拍摄技术将代表的是“未来

电影就该是这个样子”，“你与电影以及角色之间，将不会再有模糊的隔，而是把两个世界连通了。”

复星助力Studio 8出品李安新作

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

2014年，复星集团与索尼影业共同投资了Studio 8，目标是打造与众不同的世界级电影。同年，Studio 8联合投资了李安导演的新作《比利·林恩的中场战事》。作为李安电影的合作者，杰夫·罗宾诺夫表示：“我相信不断探索电影行业极限的电影工作者，李安导演是其中之一，他不仅是三次奥斯卡奖得主，更是在技术方面做先驱性的尝试，这也是我们合作在一起的原因。”

复星集团致力于为全球电影产业输送中国动力，引入好莱坞电影工业体系，并非仅限于单一内容研发和制作环节。“我们对影视文化产业，一如既往地长期看好，已经做了产业链的布局。”复星集团影视投资部董事总经理、Studio 8董事兼复逸文化总裁黄彦彦表示，复星集团将在电影产业致力于打造世界级的IP，同时也覆盖影视艺人和粉丝经济，进一步将制片、发行、放映以及衍生品等环节全部打通。

11月11日起，李安导演的《比利·林恩的中场战事》将陆续在全球上映。 □王璞

## Silver Cross 携手美赞臣

百年高端婴儿车制造专家Silver Cross的历史始于1877年英国的约克郡，William Wilson先生在维多利亚时代设计并创造了世界上第一辆婴儿车，自此宝宝出行变得既安全又有型。由此Silver Cross发展成为全球最值得信赖的婴儿车品牌，一百三十多年来给予千百万婴儿安全细心的照料。

当日，Silver Cross携手美赞臣，Silver Cross最萌勋章大战于近日上海龙之梦万丽酒店正式拉开序幕，当天展台刚搭建好，就成功俘获了众人的注意。随着参加人数愈来愈多，现场的人气指数也不断攀升，到场嘉宾约有一千多人。

活动开始，妈妈们用Silver Cross推着宝宝进场，对本季时尚妈妈出街装扮做了最完美的诠释。随着获奖家庭陆续推着Silver Cross全系列车型进入会场领奖，整个活动进入高潮，英国皇室风范Silver Cross瞬间成为众人瞩目的焦点。

首先入场的是Aston Martin SURF是Silver Cross与ASTON MARTIN的跨界合作，空气悬浮避震系统，紧凑简洁外观设计加以意大利植鞣皮和高级轿跑同款ALCANTANA的鹿皮绒内饰。

BALMORAL稍随其后入场，此款车是Silver Cross的经典产品，在明星界也是攒足了人气，它完全是由手工打造的，百年来，一直致力于为英国皇室服务，它独有的C型专利避震系统让宝宝乘坐更舒适。

最后，获奖家庭凭借宝宝优异的表现，一举击败其它11组家庭脱颖而出，荣获价值2280元的Silver Cross汽车安全座椅一辆，斩获当天最萌勋章。

与此同时，当天也是Silver Cross WAYFARER CHELSEA在中国区首发。这款新车采用可锁定城市直线行车模式，双向调节的座椅，更配有可全面拉出的静音遮阳棚。发售时间才刚刚过去十分钟，限量套装已经全部售罄。

Silver Cross最引以为傲的是悠久的历史文化和始终将品牌历史与文化完整保存，并且将传统工艺和不断的创新理念融合并用于今天婴儿车、儿童安全座椅、婴儿床和家具产品制造中。Silver Cross始终如一的致力于打造符合Silver Cross挑剔的质量要求的每一个产品来奢宠每一个宝贝。 □徐力



## Club Med 三亚举办全球开幕庆典

白色沙滩，蔚蓝天空，温暖海水，椰林帆影。三亚，这座被称为“东方夏威夷”的城市，历来是旅游度假出行的首选地。今年，享誉全球的度假连锁集团——Club Med也正式落户此地。

10月11日至12日，Club Med在三亚度假村举办了隆重的全球开幕典礼，Club Med全球主席及首席执行官Henri Giscard' Estaing，三亚市委副书记、三亚市常务副市长岳进，复星集团副总裁、旅商集团总裁钱建农，Club Med大中华区首席执行官Gino Andreetta及三亚度假村项目业主代表、中谷珙璇董事长陈梅玉等出席。

在万众瞩目的庆典派对上，贵宾们在体验Club Med精致一价全包假期概念的同时，领略到了精彩纷呈的Club Med国际级G.O表演，品尝到了地道海南风味及来自各国的饕餮美食，更切身融入进缤纷的鸡尾酒会、精彩的法式海滩派对以及多姿的海南文化中。

Club Med三亚度假村是三亚首家“精致一价全包式”度假村，也是一家常年拥有温暖海水和明媚阳光的充满魔力的酒店。它坐落于三亚湾西线尽头，距机场仅十五分钟车程，拥有三亚漫长海岸与私密海



滩。著名景点“天涯海角”更是近在咫尺，唾手可得。Club Med三亚度假村是法国室内装修设计师Marc Hertrich和Nicolas Adnet的杰作，以“纯净自然，享受自由”为设计理念。在这

里，热带风情与法式生活艺术相遇，让宾客面朝陆地和大海，沐浴在和煦的日光中，感受畅享自然的美妙。

Club Med创立于1950年，经过半个多世纪的努力，已经

## Folli Follie 首次在中国试水视频直播

本报讯 日前，希腊轻奢品牌Folli Follie邀请网红余潇潇首次在中国试水视频直播。在两个小时，共有超过300万人次观看了该视频直播，而Folli Follie天猫旗舰店当晚访问量比平时同期增长200%，创造了同品类的天猫销售新纪录。

“直播+网红”这一形式今年以来已成为国内时尚品牌进行市场营销的新兴主流手段

之一，Folli Follie则是首个尝试该手段的国际轻奢品牌。通过邀请拥有百万微博粉丝、个人形象贴近品牌对时髦女郎“闪耀、个性、活力”的定义的90后女孩余潇潇，Folli Follie希望进一步拉近消费者和品牌之间的距离。

据悉，Folli Follie这次直播活动在众多直播平台上同步进行，直播现场选在品牌位于

上海来福士广场门店，并营造出一种“与主播一起逛店”的轻松氛围。在直播期间，余潇潇带着粉丝们一起玩转时尚饰品搭配，非常直观地演绎Folli Follie产品的特性和品牌理念——强调在日常混搭与实用性，也具备国际化的时尚元素。同时品牌也在直播期间进行了限时促销并加大了购物奖励机制的力度。 □唐思雨

复星金服携手可口可乐公司

## 金融业务也可以有滋有味，个性十足！

本报讯 金秋时节，复星旗下的互联网金融服务平台——复星金服联合可口可乐，为金服的投资者客户带来一份特殊的定制化礼物：含有个性标签和个人姓名的“复星金服·可口可乐”礼盒。通过极具个性的跨界合作，让投资人体验到原来财富投资也可以如此“有滋有味”。

复星金服从创建之初就以打造优秀的“互联网金融服务平台”和“全球资产配置平台”为使命，并积极探索与医疗、旅游、娱乐、养老、消费等不同领域结合的场景模式，为用户提供具有复星特色的综合金融服务。和可口可乐的合作就是在这样背景下迈出的积极一步。

已诞生130年的全球最大软饮料品牌可口可乐历史弥新，始终倡导着分享与快乐，通过双向互动和大众个性化建立消费者对品牌的情感共鸣，承载着人们关于美好的感受和回忆。复星金服则致力于通过注入场景化、活化的生活元素为用户提供有“温度”的产品和服务，改变长久以来金融服务刻板、“冰冷”的



用户感受，让一切变得有滋有味、个性十足。正因为双方都怀着共通的发展理念，在交流过程中一拍即合，并对未来不断深入的跨界合作充满信心。

活动期间，用户只要投资复星金服旗下星之灵（www.fosunling.com）指定产品，就可定制含有一瓶个性化标签和名字

可口可乐的“复星金服·可口可乐”礼盒。除此之外，双方还共同参与了“真爱梦想——腾讯99公益日”活动，助力了59个优质教育公益项目，筹集了近2900万元善款，以爱的行动为中国孩子的未来护航。

目前，复星金服正在与可口可乐积极探索未来在品牌、渠

道、营销等方面的更深入合作。相信在不远的未来，双方能共同为彼此的用户提供更具影响和特色的服务。同样，在复星集团定位于做“富足、健康、快乐”领域的全球领跑者的战略指引下，复星金服将通过更专业、更具多样化场景特色的金融服务为客户创造价值。

□刘贇

“保险+医疗”再推通融案例

## 永安保险联手禅城医院推出重磅产品

本报讯 日前，永安保险健康险事业部与复星医药成员企业禅城中心医院签订合作协议，率先在禅城医院落地“安康宝”和“安孕宝”两个产品，并以此为契机探讨深入开展各项合作。作为复星大健康通融协调、共同生长的又一重大举措，此次合作以双方客户需求和体验为基础，通过“保险+医疗”实现多方共赢。

一直以来，健康保险险种因政策不明朗、医院与保险公司标准难以互通等因素而屡屡赔钱，不少保险公司鲜有开发此类险种。如今随着政策的“松

绑”，健康保险开始发力突围，永安保险与禅城医院的合作，便是在此背景下产生的。

作为复星旗下的两家公司，永安保险与禅城医院的此次合作探索，共同开发设计保险产品，一来解决了传统的医、险标准难以互通的问题；二来，保险公司与医院在赔付上也实现互通。

据介绍，投保“安康宝”医疗保险的市民，可专享禅医就诊预约服务，并可入住VIP病房。“安孕宝”则是孕育综合医疗方面的保险，包括妊娠并发症住院医疗、分娩安全、新生儿重症住院医疗、新生儿严重先天缺

陷保障等，涵盖妊娠、分娩、新生儿期间的各类突发状况。

“安康宝”和“安孕宝”这两类保险均可突破社保用药范围限制，乙类、丙类费用均予以报销。过去保险公司与医院合作是间接付费，保险公司的客户（医院的病人）看完病事后拿发票去报销，如今投保以上这两个险种的市民到禅城医院就诊可享直付服务，由保险公司直接与医院进行结算，病人无需垫付医疗费用。

“商业健康保险与医院的合作，传统上是以医院为保险公司的定点医院，客户在这

个医院看病，享受相关医疗服务的理赔。而我们此次与永安保险的合作，则是针对禅医的实际情况，医、险共同开发产品。”禅城医院负责人表示，例如“安孕宝”这一险种，投保人只需付款1000元，便可保障几乎是孕期、生产过程中的有关孕妇和宝宝的重大疾病。

“万一发现新生儿有兔唇的情况，可享五万元的赔付，如果在新生儿30天内发生各类手术或重症住院，可享受最高十万元的医疗费用补贴；不仅如此，孕妈妈在怀孕过程和分娩过程同时享受高达30万的健康保障。

□王晨

## 复星保德信“糖友卫士特定疾病保险”上市

本报讯 日前，复星保德信人寿重磅推出了专为糖尿病患者量身定制的全新保险产品——“糖友卫士特定疾病保险”。该款产品除了为糖尿病患者提供4种严重并发症保障外，还针对2种特定治疗项目与4种轻度并发症提供保障，为糖尿病患者带来更为全面的守护与关爱。

糖尿病是一种以慢性高血糖为特征的终身性代谢性疾病，现代医学水平尚无法根治此病。糖尿病的真正可怕之处不在其本身，而在于因长期的血糖增高或不稳定而引发的大血管及微血管受损，心、脑、肾、周围神经、眼睛、脚等部位的并发症。全世界约有4.22亿人患有糖尿病，每年因各种并发症造成约150万例死亡，

并呈不断上升趋势。目前，中国约有糖尿病患者1.2亿，年龄大多在35岁至60岁之间，每年的确诊人数还在持续增加。

上述一系列问题，为了让糖尿病患者得到更多的可靠保障，复星保德信特面向2型糖尿病患者人群推出“糖友卫士特定

疾病保险”，给予客户2种特定治疗项目保障、4种轻度并发症保障和4种严重并发症保障三重保障。

□王琼

## 永安保险入选成长性十佳保险公司

本报讯 日前，由中央财经大学中国精算研究院和中国保险报联合评选的“2015年度中国价值成长性十佳保险公司”榜单正式发布，永安保险凭借领先的市场拓展能力、创新能力和持续发展能力，再次入选价值成长性十佳财险公司。

该榜单是中央财经大学中国精算研究院在多年相关研究的基础上，通过精算模型、大数据平台和现代统计分析方法，并邀请专家学者对相关工

作进行评议得出的，这是连续第二个年度的研究成果。榜单的推出，对于树立行业创新标杆，促进保险行业健康快速发展，将起到一定的引领作用。

近年来，永安保险按照市场化原则，全面深化改革，持续推进调整转型，以“业务发展+理赔服务”为抓手，加强基础能力建设，增强创新发展力度，不断提升创新服务和投资能力，经营效益稳步提高，在加快发展的基础上，培育公

司经营特色和核心竞争力。2015年，永安保险与分众传媒、阿里巴巴等合作推出多款网络销售产品，在天猫开设官方旗舰店，增强公司基于互联网的产品开发和销售能力，同时上线基于互联网微信社交平台的“天地通保”创新工具，开拓展业渠道，鼓励公司员工通过互联网微信平台出单工具“保险一指禅”自助出单，成为公司业务发展的新增长点。

□卢兵

财富玖功



关注结构性机会

1、海外经济：美联储12月加息概率升温，欧洲面临更多不确定性

十一长假期间，市场对于美联储的加息预期再度小幅上升。联邦基金利率隐含的12月加息概率已经升至64%，美国数据向好及美联储官员“鹰派”表态推动加息预期升温，美元指数因此走强。除了美联储加息预期升温外，十一期间，Bloomberg有关央行在考虑其目前每月800亿欧元资产购买计划在2017年3月到期后可能的削减和退出方式的报道也引发了市场的广泛关注。报道称，欧央行可能以每月减少100亿欧元的方式来削减QE，同时英国首相特蕾莎·梅表示将在不晚于2017年3月之前触发里斯本条约第50条款，即正式启动脱欧程序；考虑到两年左右的谈判时间，英国正式脱离欧盟可能在2019年。

2、国内经济：9月CPI回升，PPI由负转正，地产调控致货币政策趋于稳健

9月CPI回升，PPI首次转正，表现超出预期。9月蔬菜鲜果价格同比上涨对CPI影响较大，随着瓜果蔬菜供应逐步稳定，且猪肉价格跌幅放缓，未来通胀可能趋于稳定。PPI同比近55个月首次转正，主要反映了供给侧的逻辑，表明去产能政策取得一定成效。受供给收缩影响，上游大宗产品价格价格上涨；下游房地产与基建加速也带动需求回暖，企业去库存进入后期，随着房地产调控政策出台，房地产市场回调可能带动信贷减速和地产投资进一步放缓，PPI上行的持续性有待观察。

3、投资策略

房地产调控对股市资金面利好，基本面利空，部分周期股承压，利好PPP和基建。居民购房支出下降利好餐饮、旅游休闲、文体娱乐、汽车、家电等消费板块。关注消费、PPP、国企改革等主题。

《债转股意见》的正式出台明确了企业降杠杆的紧迫性，同时划清了银行参与债转股的界限，即先售后转，防范道德风险。债转股方案的落地为企业减负提供了具体的思路与途径，有助于化解企业的债务风险，推进困难企业的综合治理，减负与去风险的预期对市场影响中性偏正面。建议坚持价值投资逻辑，关注结构性机会，例如国企改革、PPP模式等，以及一些防御性质的食品饮料、白酒等。10月份上市公司三季报陆续公布，建议积极寻找汽车、电子等景气行业中具有业绩支撑的高成长绩优股。持续关注深港通进展，把握白酒、中药稀缺投资标的，金融等龙头蓝筹股，以及两地估值差异的机会。

□张俊

# 策源股份携手 ZMENG 众盟

## 大数据助力房地产营销

本报讯 10月24日，策源股份（833517）宣布与ZMENG众盟达成战略合作。双方将共同研发、推进大数据在房地产端的垂直化场景运用系统，将房地产营销与大数据多维分析有效结合，建立基于大数据精准营销的场景化、智能化闭环体系，从而实现移动互联网大数据与传统行业的实践对接，打造以技术赋能的定制化行业服务生态链。

ZMENG众盟是国内首家中小企业移动精准营销服务平台，依托智能硬件与大数据，汇集海量移动媒体资源，为企业提供移动互联网精准营销与大数据应用服务。策源股份作为国内领先的房地产综合服务商，深耕行业多年，特别是在新房营销领域占据领先地位，积累了B端开发商、C端消费者的丰富资源。

策源股份董事长邹泽人认为：“大数据应用有着千亿级的市场规模，策源股份作为一家领先的房地产综合服务企业，此次与ZMENG众盟的战略合作，从线下到线上，利用自己的优势资源，搭建精准营销系统等核心技术，打通媒体渠道、开发企业与数据库之间的通路，通过对大数据的有效集成与精准分析，从而实现从粗放式营销到精准营销，帮助开发商深挖市场潜在需求，精准定位目标群体，创造营销价值！策源股份于1999年开启房地产业务，能深入了解B端开发企业的需求，持续为客户提供以满足需求为导向的综合服务，未来仍将不断打磨产品、提升服务品质，真正为开发商提供全方位一体化解决方案。”

众所周知，关于大数据的处理、分析及应用能力在企业应用中已经占据重要地位。ZMENG众盟成立之初即获得互联网大佬级天使投资，今年又获得复星昆



仲领投、九鼎投资跟投的A+轮融资，估值达到数亿元。此次策源股份和ZMENG众盟的战略合作，也是集团内部资源积极整合融通的又一落地实践。作为复星集团成员企业、复星地产旗下地产服务型企业，策源股份紧跟集团投资步伐，积极嫁接融通集团内外资源，为业务赋能，助力发展。此次，复星昆仲投资高级经理刘方未作为特邀嘉宾也来到签约仪式现场为双方庆祝，预祝合作一切顺利。

未来，通过与开发企业的项目调研、试点，产品实践，将提升策源股份和ZMENG众盟在未来房地产市场数据服务、精准营销广告服务的竞争力，扩大双方的品牌影响力，实现资源及技术共享，实现三方共赢发展。

□吕田田

# IDERA 旗下 TFT 大厦荣膺 日本“DBJ Green Building”三星级认证

本报讯 10月17日，复星地产旗下日本房地产投资管理平台——IDERA Capital Management Ltd（以下简称：“IDERA”）管理的Tokyo Front Terrace大厦（以下简称：“TFT大厦”）获得日本政策投资银行（Development Bank of Japan Inc.）颁发的“DBJ Green Building 2016★★★”三星级认证。TFT大厦在设施管理和综合运用上，多方位考量与周边自然环境和人文社会因素的和谐共存，被日本政策投资银行认定为“绿色大楼”。

为了加强日本房地产市场在大楼管理和运用上的环境保护意识，提升防范灾害和处理

紧急事态的应变能力，促进与周边自然环境和人文社区的和谐共存，日本政策银行从2011年4月开始创立了“DBJ Green Building”认证制度，并于2014年3月开始联合日本房地产研究所，对日本国内的办公大楼/商业设施/住宅大楼等进行综合评价认定，以表彰在经济、社会和环境保护等方面作出努力和成效的大楼代表。

作为复星正式收购IDERA后的首单东京物业投资，TFT大厦原名东京花旗银行中心，是一幢地上22层办公楼面的高级写字楼。大厦坐落于东京都品川区天王洲大型城市综合体“海堡广场”，与东京单轨列

车以及高速铁路临海线直连，羽田国际机场及东京市中心都位于其10分钟交通圈内。周边设施完善，餐饮、住宿、剧场一应俱全，毗邻彩虹桥、摩天轮闻名的东京台场地区，从办公室内不但能远观东京市中心尽收眼底，更可远眺富士山，地理位置得天独厚。

本次日本政策投资银行“DBJ Green Building”的评选中，TFT大厦在空间开放度、整体节能性、实用性及客户感受方面获得了评委的一直好评。

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

IDERA CAPITAL MANAGEMENT

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。之后，IDERA又完成了对东京晴海地区晴海Triton广场W栋及Y栋写字楼的收购。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人的枢纽，帮助复星以及全球的机构投资者顺利地成功完成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。

□余鸣

# 陶溪川正式开街 “一场艺术盛宴背后”的秘密

这是一场中外艺术的梦幻集会  
这是一段华夏文化的魅力再续  
这是一个城市变革的未来风向

三年潜心砥砺，文创街区破茧成蝶

10月18日下午2点整，陶溪川文创街区开业暨陶溪川艺术周启动仪式在缤纷的艺术氛围中隆重开幕。江西省副省长刘昌林，景德镇市委书记钟志生、景德镇市市长梅亦等领导，景德镇陶瓷文化旅游集团董事长刘子力，复星地产控股执行董事、浙商建业总裁刘文东等嘉宾出席了开幕式。开幕式由景德镇市委副书记史文斌主持。景德镇市市长梅亦致辞，对陶溪川文创街区呈现的国际范，以及它的实施对于保护文化遗产、创新产业发展路径、推动产业升级，提升城市品味的积极示范作用表示肯定，并寄予了厚望。仪式启幕后，在街区内各大特色展馆

里，精美绝伦、内蕴深厚的各色艺术活动及展览相继开放，令人眼前一亮。

历经了三年潜心准备的陶溪川文创街区，以文化创意产业、旅游业为主业态，涵盖文化创意、文化旅游、艺术交流、会展博览、餐饮娱乐等多种功能业态，是景德镇文化创意产业发展的典型代表，它的开业一直备受瞩目。当天，在国内外众多重磅嘉宾、艺术人士的共同见证中，陶溪川文创街区终于迎来了正式开业这一历史时刻。

中外艺术集会，千年瓷都荣光涅槃

早在正式开幕的前一晚，陶溪川就以一场奇幻壮丽的视觉秀——“潘多拉”3D视觉秀，震撼了国内外游客。宇宙煤场被装扮成为了巨大的舞台，幕布却是那六十多米高的烟囱和墙面。当夜幕降临，魔幻的光影和建筑完美融合，厂



房和烟囱变幻无穷，或化身火龙扶摇直上，或如青花在厂房上行云流水、婉转空灵，或变身“神十一”飞天而起……现代科技的绚丽与陶瓷的人文内涵，迸发出新的生命。

与本次开街一并举行的陶溪川艺术周，更将让金秋十月的陶溪川充满艺术与浪漫气息。陶溪川美术馆《文明的回响》、《国际工作室陶艺家作品展》；景德镇陶瓷工业遗产博物馆《对话——景德镇古瓷片视觉艺术展》、《时代印记——景德镇十大瓷厂瓷回顾

展》、陶溪川中央美术学院陶瓷艺术研究院《复调—中国当代雕塑新锐作品展》；陶溪川C8《画盐·小幅瓷画展》；B&C设计中心《书籍设计展》；陶溪川水景广场《杨丽萍服装秀——民族记忆》以及北欧设计中心的北欧艺术节等9大展览、6场讲座，犹如一场全球艺术盛会，再度将千年瓷都的空气都浸润上文化艺术的气息。

轻资产运营，抒写对话世界的街区

这样一场世界瞩目的盛宴，这样一个令人向往的街区，所带来的效应无疑是巨大的。不仅仅艺术家、游客们为陶溪川迷醉，从国际顶尖的城市规划大师到资本大鳄，深入了解过陶溪川的人，都为其现代和传统的完美融合，发展和规划的“速度与激情”而点赞。而这一切背后，与其成功的运营策略密不可分。作为复星地产旗下浙商建业成功试水

的首个轻资产运营项目，陶溪川将浙商建业所秉承的中华国艺产业为基础，商、旅、文综合体运营为核心的企业理念，轻资产运营战略展现得淋漓尽致。

传承文化、积极创新，整合并打通与浙商建业有着密切关系的复星、富春乃至浙商群体所构建的资源平台，将产品做精、做细，努力打造区域内及行业内的“独角兽”，是浙商建业轻资产运营的核心内容。在激烈竞争的时代，陶溪川也正是以此形成了行业优势，创新突破，抢占了竞争制高点，从而以轻资产撬动了重资产。未来，浙商建业还将携手陶溪川投资方景德镇陶瓷文化旅游集团，整合与融通浙商建业所拥有的海内外商业、旅游、文化尤其是艺术大咖等各类资源，不断提高陶溪川的国际影响力，缔造一个与世界对话的活力街区。

□张班

# 诸葛找房获复星旗下企业3000万元Pre-A轮投资

本报讯 10月13日，诸葛找房完成Pre-A轮融资，本轮融资由复星旗下的风险投资平台领投。

据悉，诸葛找房本轮融资离上一轮融资仅三个多月时间，此轮融资来自复星旗下的风险投资基金领投的3000万元Pre-A轮融资，本轮跟投还有复星集团旗下策源股份以及上一轮投资方浅石创投。

基于自主开发的房地产行业领先的大数据处理算法，用户可以在诸葛找房APP上看到全城90%以上的真实在租在售房源，并且创新地将中国特有的多家委托的市场情况，做了客观真实的展现，同时用户还可以看到每套房子在多渠道挂牌价格的实时变动。

在诸葛找房的APP中，除了可以按照标准设定(例如区域、户型、朝向、面积、楼层、装修价格区间等等)查找房屋数据外，还有更多“筛选器”可以选择，例如房屋楼龄(5年以内、5-10年、10-20年)、标签(满五、唯一、不限购等)、房源过滤(不看价格异常、不看面积异常、不看疑似下架)等。与此同时，用户还可以根据不同中介公司的报价和中介费，自由的选择联系任

意经纪公司的经纪人来提供交易服务，从而实现房源信息的充分透明，其效率是传统方式的十倍以上。

在房源方面，诸葛找房制定了三个标准来保证房源的真实性：第一，真实存在，确保不是虚拟房源；第二，房屋真实在售；第三，房屋真实价格。

不仅如此，智能客服机器人诸葛小AI，24小时在线回复买房用户的各种“疑难杂症”。目前，诸葛找房的业务已经覆盖了北京、上海、深圳、南京、广州、天津。

本轮的领投资方复星昆仲资本是复星集团旗下的全球风险投资平台，成立于2013年4月，拥有人民币和美元基金，专注于投资早期和扩张期创新企业，主要投资领域聚焦于广义TMT领域，尤其是移动互联网和高科技方面。同时，在复星集团的产业影响下拥有深厚房地产背景。

诸葛找房的创始人苏伟杰是一位房产行业的连续创业者，他认为，“房产行业拥有非常长的产业链，我们会专注在提供房产数据服务，不断提高线上找房效率，也希望帮助中介公司和经纪人降低获客成本，和下游中介公

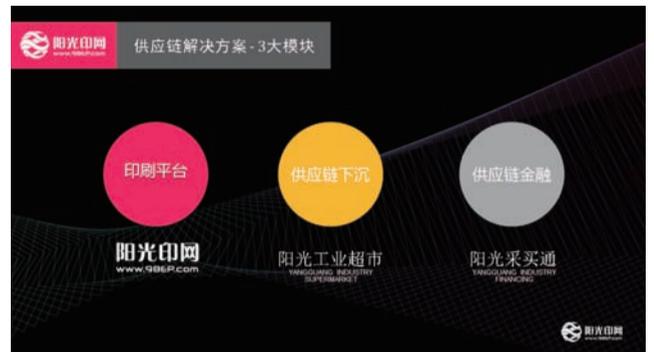
司和金融机构互利共生。”

诸葛找房目前专注在房产数据领域，并承诺不介入房产交易环节，这样的清晰的产品定位让诸葛找房获得来自经纪公司的广泛支持和合作意向。未来会在这两个方面进一步提高用户体验。

复星昆仲董事总经理金华龙认为：“复星昆仲持续关注人口级的互联网创新项目，尤其是与复星紧密相关的房产行业，我们欣喜地在诸葛找房项目上看到了一种成为人口级找房产品的可能。不仅如此，大数据也将成为变革未来房地产行业核心因素，希望诸葛找房坚持自己的定位，修炼内功，在最擅长的房产数据服务进一步巩固核心竞争力。”

未来，诸葛找房将提供全国16个主要一、二线城市的房源搜索服务。

诸葛找房目前提供北京、上海、广州、深圳、南京、天津六大城市的房源搜索服务，今年也计划将服务区域覆盖到更多的一、二线城市。上线2个月来，已经收到来自10个城市的加盟代理申请，诸葛找房会根据加盟商资质来优先调整城市的开放顺序。 □张昊



提升平台服务能力

## 阳光印网两款新品浮出水面

10月17日，在第六届全印展开幕前一天，阳光印网创始人兼CEO张红梅在2016中国印刷论坛暨第十六届亚太印刷论坛上发表了题为《发现印刷未来·网络印刷》的精彩演讲。在演讲中，“阳光采买通”和“阳光工业超市”浮出水面。

凭借这两款新产品，以及“阳光印网”的大平台，阳光印网的平台服务能力极大提升，一个为印刷行业提供全方位服务的印刷电商呼之欲出。

**账期，这样解决更合理**

干过印刷这一行的人都知道，账期可是一个老大难的问题。由于印刷业身处产业链的下游，且正面临着严重的产能过剩的问题，因此压账已经成为一种常态，这直接导致相当数量的印刷企业都存在生产和周转资金短缺问题。

早期的很多印刷电商，都打着解决账期的旗号意图改变这一现状，但在实际操作中往往只能停留在表层，不能有效解决这一问题。“有时，一家厂商可能就为了三五十万元的流动资金，伤透了脑筋。”张红梅说。

“阳光采买通”就是在这样的背景下诞生的，作为目前国内最大的印刷和定制品电商平台，阳光印网希望通过推出这款供应链金融工具，解决中小企业资金短缺和账期困境。

那么，“阳光采买通”是怎么运作的呢？

“阳光印网的签约供应商，经过核实，我们可以酌情提供使用期为3个月到1年的供应链金融，账期灵活。比如你签了500万元的一个单子，账期半年，但急于使用其中的100万元，作为物料采购、员工工资等等，可以通过“阳光采买通”申请，先期支付100万元，在应付范围内，最高申请额度是500万元，”张红梅解释说。

据介绍，“阳光采买通”

□傅华

的服务成本，与大多数银行贷款利率相仿，远远低于目前民间金融和短期贷款利率。此外，阳光印网可以根据供应商需求，在很短的时间内提供申请资金，让中小企业瞬间“满血复活”。如此一来，看似非常复杂的账期问题，通过金融创新的方式就得到了解决。

**采购，优惠才是硬道理**

除了通过“阳光采买通”帮助供应商解决账期之苦和资金短缺之痛外，阳光印网也在供应链上继续“下沉”，推出“阳光工业超市”。

我们知道，印刷厂对于包括纸张、油墨以及印版等在内的印刷原辅材料，有着大量的采购需求。但由于大部分印刷厂规模小、采购量少，常常不能以最优惠的价格采购印刷原辅材料。

“阳光工业超市”就是为了解决这一问题，“阳光工业超市”是针对阳光印网供应商推出的一个平台，利用阳光印网，将原料供应商和印刷厂链接在一起。

比如说，在纸张采购方面，阳光印网与印刷家平台对接，通过批量化的集中采购，获得最低的纸张价格。再通过“阳光工业超市”，将这一实惠普及给自己的供应商。

这是一个双赢的结果。由于印刷原辅材料的价格得到了下降，供应商的生产成本大大降低，也使得阳光印网的采购成本得到相应的降低，从而也能够在较低的价格区间提供更加出色的服务，也为阳光印网吸引了更多的客户。

事实上，这两项产品正是阳光印网完善其平台服务的重要环节。从“阳光印网”到“阳光采买通”和“阳光工业超市”，我们可以看到阳光印网对于平台服务理解的深入和完善，其对于供应商的价值已经不言而喻。

□傅华

## 理才网 B 轮融资 6 亿元

海内外市场同步开跑



本报讯 10月18日，2016企业级服务生态峰会暨理才网B轮融资发布会在深圳召开，近1500人出席了本次大会，围绕生态、着眼未来，共商企业级服务市场的发展大计。

当天，理才网宣布获得海富产业投资、和灵资本、朗玛峰等国内一线投资机构的6亿元重磅投资，一举打破企业级服务市场B轮单笔融资记录，并发布了近年来公司国际化的战略历程。2015年10月，理才网曾获得复星昆仲和软银中国的A轮融资。

发布会上，理才网创始人兼总裁陈谦表示，公司自成立以来，一直保持着5倍以上的增长速度。2015-2016年是行业解决方案的开发之年，目前PaaS平台建设完成度已达80%，规划的多款行业应用已上线，为今

明两年加强整体布局和生态圈建设打下了坚实基础。本次融资金额将重点用于daydao PaaS平台的打造、行业细分应用的开发与并购投资、国内外市场的推广，并率先提出了“打造生态经济，连接产业价值”的战略主张。

在国内市场做大做强做大的同时，理才网同步开始了海外市场的营销推广计划。活动现场，理才网联合创始人兼董事总经理卢婧宣布正式进军国际市场。卢婧透露，目前理才网已经在美国佛罗里达州成立海外公司，主要负责产品的国际化和美国市场的拓展工作，daydao国际版产品已经在深度开发中，即将于10月底发布上线。到明年年底，组织人事、薪酬管理、时间管理及考勤排

班、自助服务、任务管理、福利管理等将陆续上线，初期主要针对美国本土的中小微企业、中资背景公司、海外华人企业、驻外机构及办事处及快速成长的大中型企业等。

资料显示：目前国内云服务市场规模约300亿，全球市场总额在今年年底将突破2000亿美元，中国作为世界第二大经济体，在这一领域还有很大的发展空间。成立不足3年就实现SaaS应用和经验的对外输出，理才网算是业内首家，也是中国SaaS走向国际市场的重要一步。

会上，陈谦还表示：B轮融资完成，平台深度建设所需的资金、人才、渠道、市场推广等都已到位，今明两年将全面发力，创业板的上市也在同步筹措中。 □张昊

## 美戴小姐的魔么盒战略携手分众传媒

本报讯 国庆前夕，美戴小姐的魔么盒作为国内首家提出珠宝免押金包月试戴服务的轻奢平台，与分众传媒达成战略合作。未来，将陆续在深圳、上海、北京、广州四大城市投放价值3000万的楼宇广告，精准覆盖千万爱珠宝女性，共同推广珠宝包月试戴这一全新的珠宝消费模式，撬动珠宝市场新蓝海，合力打造珠宝奢侈时尚化。

作为中国第二大媒体集团，分众传媒已不是第一次与

创新型企业合作达成战略合作伙伴关系。近几年，分众传媒凭借着其5亿人次城市主流人群的日均到达优势，先后涉足游戏、团购、外卖、互联网金融等领域，成绩喜人。

据了解，分众传媒选择与美戴小姐的魔么盒成为战略合作伙伴，一方面是因看好珠宝市场本身巨大的潜能，另一方面，则是美戴小姐的魔么盒所提出的珠宝包月试戴模式，让珠宝“奢侈时尚化”成为了可能。 □杭璇

# 钢银电商 1-9 月结算交易量超 1285.4 万吨

## 前三季度持续盈利



本报讯 9月21日，上海钢联旗下钢银电商发布2016第三季度业绩报告，报告显示：截止至9月30日，钢银平台累计寄售交易量（结算量）达到1,285.4万吨，与上年同期相比增长75.14%；前三季度共实现营业收入267.56亿元，同比增长77.01%，实现净利润1,282.05万元，呈持续盈利的态势。

今年以来，钢银电商立足“交易闭环”，一方面持续优化销售结构，为保持交易平台销售的连续性，严格控制基础

库存规模；另一方面着力打造针对市场需求的供应链金融产品，且金融产品市场影响力不断扩大，取得了良好的经济效益。

B端大宗商品不同于C端，因其产品的特殊性对应的风险把控标准也更为严格。钢银电商特有的三段式风控体系，为行业链条上的用户提供了有效的风险管理，并在第三季度进一步加强风险管控。在风险管控加大的基础上，第三季度仍实现了业务的稳步发展。目前，日均寄售交易量（结

量）已超10万吨并实现持续盈利，再一次证明了市场和用户对钢银平台的认可。

钢银电商副总经理黄坚表示，在钢铁这个特殊的大宗商品电商领域，核心竞争力之一是分销能力。目前，钢银电商平台网络遍布全国30多个城市，团队中的每一位成员都具有丰富的服务经验，这为公司进一步拓展供应链金融等增值服务提供了保障，也成为持续驱动公司未来保持行业寄售交易量（结算量）名列前茅的发力点。

预计未来钢铁电商交易市场空间有望达到万亿级。随着钢材线上交易平台运营模式的日渐成熟、运营效率的提升，钢银电商实现持续盈利。

作为国内首家实现持续盈利的钢铁电商平台，未来将进一步优化闭环生态服务链，向钢铁产销链条深入渗透，使产业链上的企业逐渐实现生产、仓储、加工和物流环节的智能化以及与电商平台的数据交换，从而进一步运用大数据的互联互通。

□游绍诚

## 上海钢联携手南山铝业 涉足电商业务

本报讯 上海钢联拟与南山铝业共同出资设立“铝电商平台公司”，扩大产品销售渠道，提升公司利润。

拟成立的电商平台主要从事铝产业电子商务以及为上下游客户提供相关的仓储、物流、供应链金融等服务。公司的注册资本人民币2000万元，南山铝业和海钢联拟分别以自有资金现金出资980万元和1020万元，分别占注册资本的49%和51%。

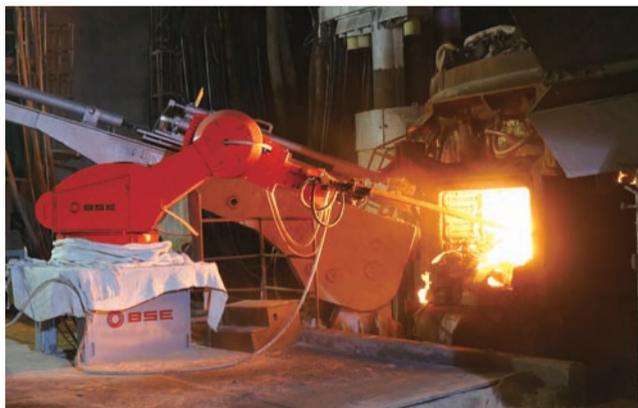
根据双方签署的《投资合作协议》，上海钢联将利用其在电商平台运营经验，为合资公司设计业务模式和运营流程，并负责搭建初期电商交易平台；南山铝业负责为合资公司提供铝产品资源的支持；将上海钢联现有渠道进行整合，引流至线上交易。

南山铝业表示，铝电商平台公司有利于公司巩固客户关系，开拓销售渠道、增强营销力度，丰富营销手段，为客户提供更具附加价值的服务；通过便捷、开放、灵活、高效的铝电商平台，能够降低企业成本，增加品牌优势，提高公司市场利润。

南山铝业认可上海钢联所拥有领先的第三方电商平台运作经验、优秀的团队以及成熟的平台技术优势，同时公司拥有完整的铝产业链，具备较高的铝产品生产及销售能力。合资成立铝电商平台能够使双方实现优势和资源互补，强强联合。

□游绍诚

# 南钢巴登冶金机器人系统集成入选中德合作项目



本报讯 日前，工信部在上海举行了中德智能制造合作试点示范项目经验交流会。会议发布了首批中德智能制造合作试点示范项目，南钢巴登冶金机器人系统集成项目成功入选。据悉，此次发布的首批试点示范项目共有14个，其中不乏华为、海尔、长虹、宝钢、潍柴动力等企业。

南钢在企业的发展过程中，编制了“一体三元五驱动”的转型发展战略规划，确定了“以两化融合为抓手，提高智

能制造水平，打造新的商业模式”的总体定位。南钢巴登冶金机器人系统集成项目涵盖产业合作、标准化合作、示范园区合作和人才培养合作等4个领域。

据了解，今年2月份，工信部筛选、确定了一批中德智能制造合作重点示范项目和重点企业，作为中德副部长级会议讨论的重要议题，以推进重点项目的合作不断深化。首批入选的项目代表了全球智能制造领域的最前沿成果。

据悉，此次会后，工信部将组织示范企业参加中德工业4.0标准和智能制造技术交流互动，以进一步推进中德在智能制造方面的合作。

## 中德合作项目 从机器人开始

南钢电炉炼钢生产平台，一个红色“皮肤”、白色“短裙”的六轴机器人通过娴熟、优美的系列运作，顺利完成测温、取样工作。这是南钢钢铁生产现场首次由机器人完成的关键环节工作。

一年前的9月，南钢和德国巴登集团举行中德巴登智能制造协同创新协议签字、基地揭牌仪式。仪式上，双方还就精炼炉机器人项目签订了具体的合作开发合同。

在南钢，“智能制造”已悄然到来，机器人代替人工作业也正在起步。

一直以来，南钢电炉炼钢生产过程中的测温、取样过程都由人工完成——工人手持测温枪或取样管，站在炉门口固定平

台上进行测温取样，每班工人要重复此项工作65次左右。不仅如此，测温取样过程还存在炉内积渣塌落或漏水造成炉门喷溅的可能性，而且炉门口周边温度高、液态渣钢飞溅严重。

2014年初，南钢在对巴登钢厂（BSE）的考察过程中，发现他们已经使用机器人来替代人工作业了。于是，南钢决定引进BSE开发的自动测温取样机器人。经过一段时间的设计研发、“岗前培训”，适用于电炉的测温取样机器人终于在南钢上岗了。

这款多功能机器人具有操作室远程操作、集成安全PLC（可编程逻辑控制器）、碰撞检测、自动缩回等特点。使用机器人代替人工作业，不仅改善了工人的劳动条件、减少了安全隐患，规范了测温取样的操作方法，提高了成功率，而且还降低了成本。

在电炉前，只见这个六轴机器人动作灵活，运转自如。它的机械臂上装有工具更换装置，可以用来固定枪体进行测温 and 取样工作，也可以安装以后开发出的任何其他工具。同时，该机器人还具有特别开发的碰撞流程，速

度、力和路径都很容易根据需求进行调节。如果发生碰撞，多功能机器人将停止并自动缩回到停止位置。

南钢与巴登的合作是从2000年南钢高线厂学巴登开始的。这次，在“中国制造2025”的大背景下，南钢和巴登都看到了机器人制造的广阔市场空间，便提出共同打造中德巴登南钢智能制造协同创新基地的构想。

根据协议，双方将在冶金机器人应用、环保项目咨询、工厂培训，以及其他领域展开合作。他们将以南钢电炉精炼炉取样测温机器人、转炉连铸机结晶器自动加保护渣机器人等为初期合作的实施对象，并将逐步开拓中国的机器人制造和服务市场。

在巴登南钢智能制造协同创新基地揭牌仪式上，南钢与巴登表示，将从4个方面强化合作：一是把握“中国制造2025”、“互联网+”的时机；二是真诚合作，集中双方优势，把互利共赢放在第一位；三是在未来培养更多管理人才和技术人才；四是抢占、开拓机器人运用等新兴市场。

□邵启明



编者按：

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

## 钢铁行业也能诞生“独角兽”

——解读上海钢联创新发展的秘诀

不久前发布的上海企业百强榜中，上海钢联连续两年榜上有名；同时，钢联旗下的钢银电商，取得了新三板创新层营收排行榜榜首的骄人战绩。在钢铁产业持续低迷的今天，上海钢联依靠什么实现了一次又一次的逆市上扬？“资讯+大数据”，“交易+大金融”，不断的持续创新，或许正是这其中的秘诀。

**把交易资讯服务做成国际权威**

“我们今年上半年实现了营业收入167.20亿元，同比增长84.48%，同时实现净利润1358.76万元。”上海钢联董事长朱军红表示，这一数据，标志着上海钢联打造集资讯、交易、仓储、物流、清算及供应链金融服务的大宗商品生态圈闭环日趋完善，整体运营状况也越来越理想。

成立于2000年4月的上海钢联，在11年后的2011年6月成功地于深交所挂牌上市。作为上海钢联的创始人，朱军红当年毅然从政府部门辞职创业，以提供钢材信息服务起家，十多年里，从单一黑色金属行业咨询业务，拓展到包括黑色金属、有色金属、能源化工、农产品等大宗商品行业的资讯提供、商业咨询、调研服务、数据研究服务等全链条的服务，并以数据为核心，形成了一套独立、健全的资讯采集、专业建模与数据分析体系。

不仅如此，上海钢联还是国内首个获得国际认可的数据提供商。“我的钢铁”价格指数在交易结算中被广泛应用，公司编制的铁矿石价格指数被必和必拓、淡水河谷及众多矿山作为结算依据，也被新加坡铁矿石现货交易平台等金融机构作为其铁矿石远期合约的结算指数使用，极大地提升了中国在国际市场大宗商品的定价权。

十六年的努力，得到了市场和政府的肯定——目前，上海钢联已被上海市商务委员会列为“上海大宗商品信息中心”的牵头实施单位，并拥有“国家统计局大数据合作平台企业”称号。

**以“服务行业”为己任的电商平台**

2011年，钢贸信贷危机全面爆发，约半数钢贸企业纷纷出局，钢厂直营快速增加，钢铁电子商务在全国迅速风生水起。上海钢联自然不会屈居人后——早在2008年，上海钢联便已意识到要脱离单一的运营模式，其控股子公司——上海钢银电子商务有限公司，也便应运而生。

作为我国领先的第三方钢铁电子商务平台公司，钢银电商经过前期市场的检验后，逐渐形成两大交易模式：钢材集市（撮合交易模式）和钢材超市（寄售

模式）。为满足具有多样性和复杂性特征的大宗商品现货交易交易的需求，在推进钢银平台建设的同时，积极推进集现货交易、仓储物流、在线融资、交易结算及配套服务于一体的“无缝交易平台”。

今年以来，随着钢银电商V3.0新系统迭代升级，电商平台交易量更是呈爆发式增长，今年上半年，钢银平台成交量1,455.41万吨，其中寄售交易量达838.83万吨，较上年同期增长114.17%。同时，力推全新标准化的供应链金融三大拳头产品——“帮你采、随你押、任你

花”，为用户提供整体供应链解决方案。

除了钢材电子交易平台，Mysteel 旗下全资子公司Mysteel新加坡公司，目前已拿到新交所（SGX）和芝加哥商品交易所（CME）的衍生品经纪商资格，并聘请欧洲顶尖交易员管理；未来，上海钢联将通过复制“钢银电商”模式，搭建起有色金属、能源化工、农产品等多个大宗商品电子交易平台……。

**向着“互联网+”时代的全服务链迈进**

在资讯与电子商务领域取得了成功之后，上海钢联并未固

步自封，而是把业务范围继续向金融衍生品业务拓展。2014年，上海钢联金融事业部正式成立，围绕金融进行全方位布局，试图打造贯穿电子商务前、中、后的全产业链服务链。

同时，上海钢联与宝钢股份下属公司欧冶金服共同出资组建上海诚融动产信息服务有限公司，实施运营动产质押信息平台；参股广州复星云通小额贷款公司，参股设立了实璞（上海）信息科技有限公司，与多个金融机构合作，启动基于大数据供应链的金融产品，资产证券化、信用评级、第三



方支付、互联网金融、保理、票据等多项业务。正与基金公司共同开发的行业指数基金，将更大程度地发挥大宗商品的金融属性，构造更完善的大宗商品互联网+金融生态圈……

十六年弹指一挥间，勇于创新、开拓进取的精神，指引着两千多名钢联人，朝着实现成为中国大宗商品交易服务“独角兽”企业的目标不断努力。

□游绍诚 俞本庆

## 做未来产业经济的领头人

——对话上海钢联董事长朱军红

已经走过了十六年春秋的上海钢联，是如何取得今天这样成就的？作为将“重中之重”的钢铁行业和互联网互相结合的一个企业，上海钢联又是如何开始自己独辟蹊径的征程的？未来我们还能看见钢联作出哪些超乎想象的创举？带着这些问题，本报日前专访了上海钢联董事长朱军红，听他畅谈上海钢联的前世今生。

**问：**2000年，是什么因素促使您踏入如今的这个行业？当初创建企业时所期待的愿景现在实现了吗？

**朱军红：**这个对我来说很简单，我是干钢铁的。我大学毕业的时候在冶金部工作，一直是做钢铁贸易这一块。从冶金部（就是现在的中钢）出来的时候，就进入了联办做CFO，就是做财经资讯的一家网站。这两个专业的结合促使我有创建一家做钢铁行业的互联网公司的想法。

那时候最大的野心，也就是所有的东西放在网上卖，根本不会有现在这样生态链的概念。但当你卖的时候，要实现你周边的所有的技术要素，比如说指数（那个时候连指数的概念都没有），我要信息透明，我要告诉你东边和西边价格落差，以此改变城市之间信息不对称及反应滞后的状况，这就是我们当时的愿景。

**问：**在上海钢联创建以来的发展历程上，您觉得所做出的最正确的决定是什么？对企业造成了什么样的影响？

**朱军红：**我觉得在这个发展的过程中，最正确的决策还是我们看到了这个产业的前景，在所有人认为有天花板的



时候，我们认为天花板是随着你的发展进程不断的会打开的。所以我们在2006和2007这两年，复星成为股东之后，做了一个比较正确的决策，在市场倒退的同时，我们做了逆势扩张动作，甩开了所有的竞争对手，并在2011年完成了上市。

**第二点，就是我们看到了电商的时间点，所以我们在过去的几年，在郭总的支持下，对电商做了一个巨大的投入，从而奠定了今天的格局。**

**问：**上海钢联的经营模式有什么特点？对于钢联目前在行业中的地位，您如何评价？

**朱军红：**钢联的经营模式目前来说就是两块，一块是产业的数据服务。我们今天已经不谈做钢铁的数据服务了，我们定位自己是一个产业数据服务，是产业的数据提供商，

**第二，今天我们认为是做黑色产业链的交易服务商。在数据层面已经把它上升**

到了整个产业，除了黑色以外还有有色、农业、化工、农产品等等。另一方面，我们围绕这个黑色产业，所有我们提供交易的服务，构建起了一个完整的生态链，前端有交易平台，提供交易，中间提供仓储品的服务，提供运输服务，为它整个提供供应链的服务。

**问：**复星一直强调打造生态圈，围绕钢材市场，钢联如何去构建整个生态圈服务，并形成交易闭环？

**朱军红：**比如说我做钢材，有钢材的交易平台，提供交易服务，提供仓储、运输，和整个的供应链，就是你把东西交给我，所有的货我都能替你完成销售。目前，上海钢联作为我国领先的第三方钢铁电子商务平台公司，钢银电商形成两大交易模式：撮合交易模式和寄售模式，积极推进集现货交易、仓储物流、在线融

资、交易结算及配套服务于一体的“无缝交易平台”。

在黑色供应链上面我们也做铁矿石的交易服务。未来煤、焦、矿、材是一个生态，我们叫做黑色生态。再往下走，就是更大的生态，包括工厂制造、买原燃料（煤、焦、铁矿）、卖钢材、金融服务等，这才能算是相对的大生态。复星的生态比钢联的生态大的多得多，我今天谈的是上海钢联本身的小生态，当然，将来我们也会通过复制“钢银电商”模式，搭建起有色金属、能源化工、农产品等多个大宗商品电子交易平台，以不断丰富和完善我们的产业生态圈。

**问：**你认可将钢联称为“独角兽”企业吗？您对于“独角兽”这个概念是如何看待的？

**朱军红：**独角兽企业是按照10亿美金来定义的，按市值的话，现在肯定是够了。但我觉得，独角兽企业还应当能够形成自己完整的生态，这样才能有持续扩张、延伸的能力。

**问：**钢联发展经历了信息咨询（1.0版）和平台交易（2.0版）二个阶段，如果把它称为二个轮子的话，是否意味着钢联未来发展要围绕这二个轮子来运转？

**朱军红：**我觉得不存在两个轮子和三个轮子，实际它就是一个生态。这里面的信息我们已经到了2.0版，已经干到数据了，我们强调数据服务，而不是简单的信息服务。平台在某种意义上最后也是数据服务，这两个是一个相辅相成的生态体系，你中有我，我中有你。

**问：**上海钢联未来的发展战略是什么？能否给我们一个描绘一下美好远景？

**朱军红：**我觉得未来的就是做产业经济领头人，大数据服务商。 □俞本庆

# 星堡，不一样的养老风景

——三位住户眼里的星堡印象



护航，星堡派出了一支包括社区活动协调员、彩虹助手等人在内的专业队伍，为长者提供全程照料。也许正是这样的严谨态度和专业作风，才成就了星堡管理层敢于抉择的魄力。

2016年11月的星堡长者夏威夷之旅，听说徐老又报名了，祝他永远如此活力满满！

## 复旦伉俪在星堡原地养老 幸福如花

谢教授夫妇是上海复旦大学的退休教授，一位是化学系教授，一位是生物系教授。2013年，经学生介绍他们前往星堡中环社区参观，试住一周后，他们决定入住。是年7月，他们正式成为星堡的创始会员。谢教授的两个女儿现定居美国，亲戚也多在国外，他们对谢教授夫妇的这一选择非常理解和支持。选择星堡的过程也是水到渠成。



徐老师美国行



谢老师夫妇



赵校长在晨练

我们害怕这样的老年生活，孤独，无助，失去活力，然而在上海，在星堡，却有不一样的养老风景。这里充满欢声笑语，没有子女不在身边的孤独，却有比年轻人更精彩的生活。每一周超过30种活动，老人们尽情施展自己的才华。下面，我们就通过三个真实的案例，看看住户他们眼中的星堡是什么样的，看看他们在星堡发生了哪些变化。

## 九十岁活力长者 两次报名星堡夏威夷游

徐老于2014年10月30日正式入住星堡中环养老社区。这个日子他记得无比清晰，因为对他来说，这是又一个崭新的开始。

徐老退休前是上海一所中专学校的校长。再往前追溯，他曾就读于全国著名高校上海复旦大学，是一名解放前毕业的老大学生。在漫长的退休生涯里，他实现了人生中很多个第一次，比如：第一次高空跳伞。那是他72岁的时候，坐标泰国。

2015年10月，用他自己的话说，他又成功创下了人生中又一项纪录——可能是赴美旅客中年龄最大的人。没错，他在89岁的高龄去了美国，他说：“没有一家旅行社愿意做这件事，是星堡让‘不可能’变成了‘可能’。”

提出去美国的是徐老本人。他说：世界这么大，我想去看看。他说，谁说年纪大了，就不可以保持对新事物的好奇？与徐老同行的还有一位汤老师，为了给两位长者保驾

谢教授说，住进养老社区的好处是需要慢慢体会的。目前为止，他们已经主动介绍了两位复旦同事入住星堡，成为了共同伴老的邻居。期间陆续又有七八对复旦伉俪也加入进来。在星堡他们也交到了新朋友，学到了新知识。上海音乐学院退休教授的“卡门”讲座，让他们对音乐理论有了些许了解。京剧沙龙、合唱队、外出旅游，凡是自己感兴趣的，谢教授夫妇都充满热情得投入其中。他们喜欢参加社群活动，谢教授说住在这里仿佛还身在大学校园，充满了活力。得空了，在微信上隔空和儿孙们通个视频聊个天，住在星堡，他们原先的生活方式得到了延续。

## 家里四个保姆 不如在星堡独立自主

在星堡，大家都叫他赵

校长。赵校长在来到星堡之前，子女为他在家安排了四位保姆，全方位照料他的衣食起居。然而，赵老觉得这种由他人全全代劳的生活过得并不快乐，脾气也越来越暴躁。2013年，赵老正式入住星堡中环养老社区，在入住健康评估时，星堡医护团队发现赵老其实仍然拥有自主进食、自主行走的能力，在家过度的照料反而使得他的自理能力退化。在星堡医护团队和彩虹助手的帮助下，赵老不仅恢复了自主进食，还踩起了社区健身脚踏车，这在过去是不可想象的。当赵老的家人来星堡探望他的时候，无一不为他的改变而感到惊喜。

延长长者独立生活的时间是星堡一贯的理念，我们希望长者在星堡不仅是受助者，更是自助者和施助者，这对焕发他们的生命力有着重要的意义。 □顾文颖

## 星堡，最正宗的美式养老社区

星堡，以“改善中国老年生活方式”为己任，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！

超过30年运营经验 美式养老典范

星堡（上海）投资咨询有限公司由复星集团和美国峰堡集团于2012年合资成立。美国峰堡集团(Fortress)是一家全球领先的投资管理集团（纽交所股票代码：FIG），培育了三家美国最大的养老产业运营商：Brookdale Living（自理、护理全程服务），Holiday Retirement（自理）和Blue Harbor（护理），在北美拥有1500多家养老社区，目前有十几万会员入住，拥有30多年丰富的养老服务经验。

最早获得政府认可的正规养老社区

星堡是上海第一家同时拥有外商投资许可、工商企业法人执照和民政局颁发的养老机构许可证的养老机构。依托于丰富的养老运营经验，星堡有能力为住户提供完善的配套设施、丰富的文娱活动，专业的医疗服务。星堡一站式全程服务与训练有素的24小时服务团队随时待命。高级营养师和特聘厨师组成的膳食团队，采用新鲜、天然的原料为住户准备营养美味的一日三餐。星堡为长者及其家人提供多样的服务选择，包括服务种类、服务时间、服务方式等。通过指导与帮助，提高长者的整体独立生活能力。全面提升长者的健康状况——通过我们的预防性和支持性的服务，全方位提高长者的生理、心理、认知、社会以及职业健康。

闹中取静 与亲朋好友近在咫尺

星堡旗下目前拥有两家已开业的养老社区。其中，星堡中环养老社区（一期）于2013年5月正式开业，位于宝山大场镇区域，是星堡在上海的第一个持续照料退休社区（CCRC社区），即从独立居住、协助护理到临终关怀的一站式服务社区。

目前正在火热销售中的是星堡浦江养老社区，位于闵行浦江镇中心位置，地铁8号线联航路直达，已于2016年6月6日正式开业。星堡中环养老社区（二期）预计将紧邻星堡中环一期，根据一期经验改善宜老设施，并保持一贯高水平服务水平。

服务不外包 品质始终如一

说星堡是最正宗的养老服务供应商，不仅因为星堡是最早将活力养老理念从美国带入中国的养老社区，而且，星堡所提供的服务都由星堡团队直接管理，无任何外包，这为服务质量的稳定与合理的收费提供了有力保障。

## 星堡洋溢重阳情

9月23日，重阳节前夕。83位复星退休员工在集团工会的组织下，参观由复星和美国峰宝集团合资成立的高端养老社区——星堡浦江养老社区，开启了一天轻快的重阳之旅。

复星退休员工一行，零距离感受了星堡浦江养老社区。大家通过介绍、现场参观体验，加上高颜值的自助午餐品尝，精彩的游戏互动，使大家了解了星堡全新的养老模式，引起了大家的浓厚兴趣。

“老年生活也可以这样活得多姿多彩，我希望等我老了，也能像他们一样。”活动结束后，大家纷纷感叹：公司每年都组织这样的活动，既为大家



提供相聚共话的好机会，也让复星退休员工感受到公司的关怀，不忘他们曾付出的努力。

他们表示，虽然已经退休，但对复星的关注一如既往，对复星的祝福也绵延不断。 □陈婕



## 神经绷紧的 72 小时

——记亚特兰蒂斯团队抗击强台风“莎莉嘉”

10月18日上午9点，21号强台风“莎莉嘉”正面登陆海南万宁市，中心圈风力达14级，10级风圈笼罩整个海岛东线海岸。狂风暴雨伴随惊涛大浪，为其“50年来海南岛最强台风”正名。海南岛已进入“停工、停课、停航”的全面备战状态，海岸边转移群众超过50万人。

此时前期台风预计登陆地点的海棠湾·亚特兰蒂斯抗台工作小组全体成员仍坚守在台风一线，屏息等待奇迹出现的那一刻。

“莎莉嘉”形成伊始就被预测为“可能是1970年以来登陆岛最大台风”。中央政府及海南省各级领导高度重视。国务院副总理、国防总总指挥汪洋做出重要批示：务必做好各项防御工作。

### 一个部署

10月13日，亚特兰蒂斯团队获悉超强台风“莎莉嘉”即将登陆海岛消息后，第一时间上报集团总部。郭广昌、汪群斌等集团领导迅速做出重要指示和部署。亚特兰蒂斯总裁曹鸣龙立刻召集相关负责人，组织成立了抗台工作组和前线指挥部。曹鸣龙指出，要从最不利情况出发，针对工地现场、销售中心、临时办公板房不同区域，全方位细化落实防台措施，把责任落实到各组、各部、每个人；要提前预置抗台物资，加密加强台风监控，在最短的时间内，做好工地施工人员疏散安置工作。

### 一致行动

10月15日，台风正式形成已超过40小时，预计登陆地点在海南陵水到三亚之间。

工程部一期、三期开始对高层建筑每个部件检查、加固，增设地下室水泵进行受淹保护，拆除大型工程围挡，修剪园林、全面保护植被敏感脆弱部位。

10月16日，台风继续沿预定路线行进。工程部二期

全面进行样板楼、销售中心加固。

10月17日上午，台风路线开始向北偏移，登陆地点转为万宁到陵水一带。这也预示着登录地点可能不会再向三亚迁徙。但全体人员仍不敢存半点侥幸，在台风真正着陆之前，险情是否发生仍是未知数。临时办公板房面临12级台风就会夷为平地，而此次的“莎莉嘉”可能会达到14级以上。现在面临的首要任务是安全转移全部合同档案、票据凭证、图纸和电子设备等重要资产。抗台工作组总指挥陆志宏立即下达指令，调拨三个超大型集装箱，将所有重要资产、文件用大袋子封口，装箱打包后搬至集装箱内。

### 一场1500人的安置

10月17日下午，距离台风登陆仅剩20小时。为保证民工兄弟有充足的食物，亚特兰蒂斯同事配合总包单位连夜奔赴林旺周边十几家超市，采购数百箱快食面、干粮、水以及棋牌、扑克等娱乐工具，在保证工人有足够的食品供应的同时做好安抚工作。

### 一次次挺身而出

10月17日傍晚，根据抗台前线指挥部部署，抗台工作小组成员进驻项目旁的临时指挥点驻场进行防台工作。

亚特兰蒂斯项目一期作为涉及面最大、超高建筑的项目载体，无论是地下室冷水机组、维生系统、电梯、大鱼缸还是玻璃幕墙防护都有较高的难度系数。自16日开始，一期防台组开始了紧张的准备工作，路面物体规整、亚克力玻璃外加防护板、配置用电保护系统、大鱼缸外加超大防护网……整个一期防台组两天两夜团队总动员，严控过程、反复排查。

为保证住宅项目22号正常开盘，二期防台工作组全面进行了售楼处门窗、V1别墅样板房防护。自16日晚开始，亚特

兰蒂斯项目组和高地物业团队顶着肆虐的台风，一天两夜未间断的对售楼处、三个样板房展示区、园林进行排查。在大家的努力下，二期项目除少量树木和建材有些许破损外，主要设备和物资无一损失。

三期水上乐园地下室是此次防台需重点加固的坐标，如防护不当，造成水倒灌，产生的损失将无法补救。16日下午项目弱电工程师与总包单位开始对地下室设备扩高、加固，用沙袋在各个入口累固。同时调拨了抽水水泵、发电机，为预防地下室进水做足准备。

### 转机

10月17日18时，“莎莉嘉”中心风力已达13级，仍在向海岛东部沿海靠近，海棠湾仍不断涌起阵阵巨浪。17日23时，“莎莉嘉”突然转向，沿北纬18度向三亚直插而来，此时的海棠湾狂风渐起，大雨倾盆，前线指挥部全体成员聚集在办公地点，与抗台工作组值班人员紧密联系，调控防台工作。

10月18日凌晨2时，距离三亚不足200公里处，“莎莉嘉”风暴中心转北再次向万宁方向前进，前线指挥部继续24小时备战。

10月18日9时50分，“莎莉嘉”在万宁市嘉积镇登陆，项目终于避免了超强台风的正面冲击。

### 新的征程

三天三夜，复星·亚特兰蒂斯全体同仁度过了非同寻常的72个小时。当天灾无法避免时，人们唯一能做的就是勇敢面对、做最充足的准备，把危险降到最低。面对“莎莉嘉”的狂风肆虐，复星人用行动诠释着“修身、齐家、立业、助天下”的企业精神！

“莎莉嘉”已过去，接下来的征程，不管再遇到任何艰难险阻，只要我们紧紧挽住彼此的手臂，就不会有攻克不了的难关。 □袁莹莹



①②  
③④  
⑤⑥  
⑦⑧

- ①屋面材料固定
- ②集装箱资产登记
- ③资产转移
- ④工人临时安置点
- ⑤台风肆虐
- ⑥台风“莎莉嘉”三亚掀大浪
- ⑦场堆材料、脚手架加固
- ⑧地下室入口防洪排水预防

### 开启“再创业”新征程

——高地物业十周年庆典举行



本报讯 10月20日，豫园海上梨园内古筝声悠悠，上海高地物业管理有限公司迎来了十周年华诞。物业协会领导，复星、复地集团高管，行业同仁，合作伙伴及媒体朋友们汇聚一堂，共同见证和分享了高地十年的喜悦与精彩。

上海市物业管理行业协会翁国强会长、复星地产联席总裁、复地集团总裁王基平先生，高地物业总经理倪旭升，分别上台致辞。

本次庆典活动以“上善若水”为主题，寓意物业管理的“无处不在”且“润物细无声”，在十年的时间内积累、生长与传承，也预示着高地人将继续满怀激情，全力以赴，踏上新的征程。

复星地产联席总裁、复地集团总裁王基平表示，很荣幸能一路见证高地物业的成长，并伴随房地产黄金时代不断开疆拓土。成立十年，也预示属于高地物业的“黄金时代”到来，凭借复星、复地丰富优质的资源，必将有更为广阔的舞

台和发挥空间，为每一位客户营造“富足、健康、快乐”的生活方式。

高地物业总经理倪旭升表示，过去十年，高地固本守业，成功延续了复地精工产品精神。未来，高地物业将以“归零心态”再创业，以“空杯心态”再学习，实现公司规模化、品牌化的道路。

上海市物业管理行业协会会长翁国强代表行业对高地物业送上祝贺。他表示，透过高地这些年来运营，看到的是对品质的不懈追求和工匠精神。高地物业从上海起步，成功地辐射全国，提供稳定的服务品质，体现了上海企业海纳百川、开放共赢的精神，希望高地物业能再接再厉，代表上海行业向全国展示更优秀的物业品牌。

活动现场，高地物业依托“互联网+”所打造的“高地生活”APP宣布正式上线与启用，高地物业的业主将通过这一移动端软件获得更为优惠便捷、个性化与多元化的服务体验。

□孙妍

### 创新变革，再战“高地”凝匠心

——访上海高地物业管理有限公司总经理倪旭升

10月18日，上海环镇南路上的中环复地天地。

晚上9点，12号楼4楼，整个楼面灯火通明，仿若白昼。高地物业的工作人员仍在办公室里紧锣密鼓地准备后天十周年活动的各项准备。

“虽然高地已经十年了，但我们仍然用归零心态再创业，用空杯心态再学习。”高地物业总经理倪旭升在公司成立十周年之际，对未来公司发展仍然保持着那份从容和坚定。



问：高地物业是在怎样的背景下成立的，当时定位如何？

倪旭升：原先物业仅仅是地产集团下属的一个管理部，后因全国扩张需要孕育了复瑞、高地两个物业品牌。2010年复地集团就物业条线进行整合，将“高地物业”作为复地旗下的专属品牌，复瑞则成为市场化的物业企业。

就这样“高地”带着复地以人为蓝图的理念，带着原物业团队的传承，迈开步伐，走向标准化、专业化的“管家之路”，建立了一系列的管理标准、技术标准、操作标准，多方位打造和完善服务体系。

问：目前高地物业在行业内是怎样的地位？

倪旭升：10年时间，高地业务覆盖全国25个中心城市，80余个项目，积累了丰富的物业管理和服务经验，形成了涵盖住宅、办公楼、综合型商

业以及高端会所的多元化物业服务模式。拥有专业服务人员6000余名，管理面积达2000多万平方米。今年，高地物业凭借优秀的表现，跻身了中国物业服务百强企业第37位。

问：公司化以后，高地的战略定位是否发生了变化？

倪旭升：固本守业始终是物业人的宗旨，我们看到行业内一些企业，因为资本市场的关注忽略了本业，失去了业主的认知度和满意度，短期是得到了资本的迅速扩张，长期来看是失去了这门“用心创造的生意”。因此，在恢复期内迅速统一全国物业服务标准，梳理出适合全国复制的服务模式，用服务体验和表现力占领业主心智是目前的重点。

另外，高地明确了企业愿景“成为有资源整合能力的物业综合服务提供商”，高地计划将复星C2M理念植入到物业服务中，将物业的C端资源挖掘再开发，以业主粘度为基础，发展多种经营服务。

问：据说高地被纳入复地

“独角兽”计划，那高地未来的发展目标是什么？

倪旭升：起源于美国的“独角兽”概念，被郭总在复星内部赋予了新的内涵，就微利的物业企业而言，确实存在些压力。

我的思考点是规模化扩张和收入结构的重新规划，主营业务即物业服务，其根本是跑马圈地，之前的高地仅服务复地品牌，未来我希望是走出去，走到复星体系乃至走到市场上。众所周知，复星地控旗下有多个产业板块，无论哪个板块只要与房地产产品有关，最终都会用物业来闭环供应链，我们存在大量的内部市场资源。高地应该是复星体系里唯一一家一级资质的物业企业，如果能将各产品线物业资源整合，那么高地将是行业内的一匹黑马。为了高地有更多的市场价值，我们会走出去，并要求对体系内和外部市场有一定的发展比例规划。

大部分地产开发集团旗下的物业都习惯了输血状态，“造血”是这些企业的痛点和研究的课题，高地打造资源整合到社区，落地复星蜂巢理念，将复星内部的品牌引入社区，比如和睦家、构架、链家自如、食之秘、CLUB MED等，满足业主“富足、健康、快乐”的需求，这些品牌完全是可以通过物业延伸服务的角色进行包装，有望改变高地物业收入结构的比例。

□孙妍

Advertisement for FORTE 复地 | 壹中心 (Forte One Center) featuring a cityscape background and promotional text: '让处女座无法挑剔' (Let the Virgin be untouchable), '多维立体交通·两大城市动脉·杭州醇熟商圈·约50方装修成品'. Includes contact info: VIP 8927 9999, address in Hangzhou, and QR code.

编者按：

让智慧无边界流动，让好声音不断流传。

在信息泛滥、乃至价值泛滥的时代，我们如何让“看不见的商业真理”能够浮出水面，成为“看得见未来”的顶级智慧，并为企业管理者重要的价值参考。《复星人》报近期开始，设立《好文推荐》，刊登由经理人推荐的文章，供大家学习参考。

《好文推荐》，将从经理人的视角，为经理人提供国内外经营管理理念、策略、应用理念和实践案例，内容涵盖投融资、经营管理、企业文化、市场营销等，能“看得见、学得会、用得上”的观点，帮助经理人发现一切推动财富创造与财富增长的力量。

我们真诚地期待你的推荐，点评一下心有所动的文章，让你所学到的智慧也变成他人的智慧。

# 细数下一个十年的 10 大趋势

## ■ 推荐语：

日前，全球最大的行业咨询公司 Frost & Sullivan 全球总裁兼董事合伙人 Aroop Zutshi 在研习社年度远见课程中，和现场学员分享了《未来社会大趋势》演讲。

Aroop 说，为什么今天我们要说大趋势？因为无论你身在何处，真正的大趋势必将把地球上每一个人深卷其中，并重构大至国家、城市，小至企业、消费者之间一系列错综复杂的关系。面对未来，我们对大趋势的判断有如下十个。（本文根据 Aroop Zutshi 在《大趋势和科技布局》年度远见课程内容整理而成，有删节）

Frost&Sullivan 是一家做全球行业调查资讯的公司，每年我们向全球各行各业超过1000名的 CEO 发放调查问卷。在这份调查问卷中，我们向 CEO 们问两个重要的问题：

1、你们认为有哪些重要的外部挑战？

2、有哪些来自内部的挑战？

随着问卷调查的累积，我们发现，在内部挑战方面 CEO 给出的答案基本上没有太大的变化，都是如何引用最好的战略来经营企业。但是在外部挑战方面，CEO 总是会给出不同的答案。

通过本次分享，我试图帮助大家去了解，目前全球正在发生的巨大变化，并帮助大家找到应对（或者参与）变化的行动方案。开讲之前，我想强调的是，我们真正要关注的，并不是这些大趋势本身，而是大趋势下那些与我们相关的次趋势，以及它们可能给我们带来的影响。

### 趋势一：互联和融合

传感器和物联网将使世界完全互联。到2020年，平均每个用户将会有5个联网设备，平均每个家庭将会有10个联网设备，市场上我们会看到800亿台互联设备。更重要的是，我们会看到有超过50亿的世界网民。

高速互联网设施也在加速渗透，比如哥伦比亚，已经把接入互联网作为一项基本人权，由政府加以确定。一个原因是由于政府已经意识到，通过上网获取信息能够真正地给人民赋权。

#### 次趋势一：互联网设备

生产出一些让人们更快、更便捷、更低成本上网的产品和服务，不管是接入平台，还是接入服务，这方面的机会非常非常多。

#### 次趋势二：5G网络和实时服务

5G网络对我们意味着什么？数据的上行和下行速度会达到1GB每秒，数据的延迟将下降到1毫秒以下。这意味着我们能

够非常稳定地接入高速互联网。

有一个比较直观的比喻，现在我们用4G下载高清电影，一般要一个小时，快的话，也需要几十分钟才能下载完成。但是如果你使用5G的数据服务，它能够在5-6秒之内就可以下载。

由于5G网络这种高速稳定的特征，我们可以期待一些实时服务的出现。

比如未来的医疗，我们不用亲自去医院看医生，直接在网路上就可以7\*24小时地接入医疗服务，和不同国家不同地区的医生进行直接的会诊。

#### 次趋势三：通讯卫星和太空拥堵

目前环绕地球的航空卫星有800台，他们的主要功能是为各自的国家提供气象信息和部分的通讯服务。

但是，随着人们对丰富数据获取的需要，未来10年，我们预测会有上千台通讯卫星被发射，在太空甚至有可能出现卫星拥堵的情况。

美国、中国、印度、日本等卫星技术发达国家首当其冲，将成为通讯卫星的提供国。

#### 次趋势四：虚拟办公环境

未来的工作环境也会越来越灵活。按需服务的会议场所和虚拟会议系统会越来越流行。如果你能够提供优质的语音电话、视频电话、视频会议等交互平台，将会有非常不错的前景。

#### 次趋势五：机器人

我们认为未来5-10年之间，在座的所有人都有机会拥有一台机器人。这些机器人将会成为我们生活的助手，每天把我们叫醒，帮我们准备好衣服和咖啡。

事实上，在日本零售业方面，我们已经看到机器人服务的成功案例。如果你去日本的手机服务商软银（SOFTBANK）里面办理一部手机，从咨询-选机-签约-手机交付-离店，整个过程都是交由机器来完成的，整个过程没有任何真人的交互。

#### 次趋势六：大数据

有了无所不在的物联网和传感器，数据泛滥也随之而来。面对这些泛滥的数据，如何清洗和分析变得更加重要。

大数据有非常多的产出和应用，比如预测分析，辅助商业决策，或者用作动态的定价工具（比如保险行业。如果你的驾驶记录是良好的，你的汽车保险费用将会被调低，如果你是个疯狂的司机，你的保费将会被提高很多），但这其中最重要的一步就是打通从“数据分析”到“有意义的商业决策”这一重要的一环。

#### 次趋势七：人工智能

前面讲到了数据泛滥。所以我们在查找和调取所需数据的时候，会遇到难以获得有效数据的困扰。

那么未来的AI搜索引擎可以帮助我们解决这个问题，通过设定一些我们需要的条件、格式、结构，它可以通过AI算法在网上采集数据，并且最后按照你所需要的格式和结构将数据呈现给你。

这意味着在未来，我所在的行业调研、信息咨询等服务同样会被颠覆。

### 趋势二：实体和电商

越来越多的企业实现了线上线下的打通。

比如汽车行业。一般汽车销售我们都会想到4S店。但是现在它们正在转向线上。

比如奥迪在伦敦有一个无人展厅。客户可以在展厅中看到并亲身体验到最新的车款，理解相关的参数，在店里做出购买决策并下单，但是整个过程中是没有真人介入的。

还有特斯拉。在美国，特斯拉是完全绕过经销商网络来进行汽车销售的。你可以网上下单并购买车险，通过物流实现快速的汽车交付。

### 趋势三：城市即客户

未来，城市将会成为商业非常重要的客户。

我们看到全球有一个现象，巨型城市（Mega City）正在快速形成。北京、东京、纽约、伦敦这样的城市，尽管它们现在的体量已经很大，但是还在越变越大。但是这个过程中，城市的耗能严重，基础设施建设也跟不上。

#### 次趋势一：城市基础设施改造

西门子、ABB和思科公司都认识到这点，为了可以更好地参与城市建设和发展，他们对自己的业务模式和布局进行了重新梳理和改造。

比如西门子，将自己集团内的自动化控制、电力、建设等部门的资源统筹在一起，放在一个叫做基础设施和城市的框架内进行整合，围绕刚才我们所讲的巨型城市问题，设计整体解决方案。

#### 次趋势二：城市安全

越大的城市安全隐患越高。怎么能让安全部门在犯罪还没有发生之前就预测犯罪，抓住坏人？

一些生物指纹、面部识别和虹膜扫描的技术会成为非常重要的辅助手段，让安全部门快速准确地识别出好人和坏人。

### 趋势四：社会发展趋势

我们需要对不同的社会群体（年龄，收入，性别等等）进行更加深入的了解。

在印度，年轻人在人口中比例更大，我们需要更多地针对年轻人设计产品和服务。日本则相反，日本老年人的产品和服务会更加需要。

另外，女性影响力和决策力将会越来越强大。我们已经看

到非常多的女性进入到到了权势的职位。比如政界，我们看到一些发达国家的一把手都是女性。韩国有女总统，日本东京刚刚选出了第一位女市长，英国首相刚刚把卡梅隆换成了特蕾莎（女首相），可能三个月以后，我们会看到世界超级大国美国也会由女性掌舵。

所以，这样的趋势要求我们在设计产品时，不应该把男性作为默认的性别，而是更多地从女性角度去设计产品和服务。

汽车行业，包括福特和宝马、克莱斯勒、奥迪在内的车商，已经开始研制女性车款。未来，很多其他的产品和服务方面都会出现同样的趋势。

### 趋势五：超越金砖四国

过去讲到经济增长，我们首先会想到金砖四国（巴西、俄罗斯、印度和中国）。现在情况正在发生改变：四个国家的经济都不同程度地出现放缓。

增长正在出现在其他的新兴经济体。在非洲，我们看到尼日利亚、土耳其和埃及，在亚太，我们看到越南和印尼，这些国家正在成为经济的新推手。

事实上，中国已经参与到新兴经济体中的投资开发当中。在非洲和东中有非常多的中国投资项目。如果在座各位想要参与到未来经济体的发展，相信可以找到比较容易的方式。

### 趋势六：创新至零

#### （Innovating to Zero）

用创新至零的思维，可以很好地入手去设计产品和解决方案。

什么叫创新至零呢？就是零排放、零故障、零浪费、零污染。如果你可以拿出一个产品解决方案给到北京政府，说我可以实现零废弃物，或者零污染，我保证你可以马上拿到订单。

### 趋势七：新商业模式：

#### 为更多人提供价值

在商业模式创新方面，我们看到几个主题，个性化、共同创造、共同开发等等。

个性化。过去的个性化服务我们采用的是是一对一或者一对多模式，现在，多对多模式也可以实现定制化和个性化，并且还能够借助商业化运营实现规模化效益。多对多做的最好的就是阿里巴巴。在它的平台上，任何一个用户都可以采购到任何一家供应商的原材料和产品。

共同创造。中国小米在这一点上做的很好。今天你到小米的网站上可以提交你对未来小米产品的建议，一旦被采用，你会得到公司的奖励。

如果我们看一下全球创新投入的比例，我们可以看到75%的资金流向产品创新、工艺流程创新和交付模式创新等渐进式创新，比如让产品更快、更好、颜

色种类更多等等，但这些不是真正的创新。

只剩下15%是真正用在战略和商业模式创新上。并且，创业模式创新的投入往往比产品创新的投入回报率更高。

### 趋势八：安康和福利

无论是发达国家还是发展中国家，医疗成本正在日益攀升。政府花了很多钱来为人民提供医疗服务和保障。

未来，我们将不仅在病发后提供治疗服务，我们还会在病发前，做好预防预测性的诊疗。可以通过一些智能可穿戴设备，鼓励人们养成良好的生活习惯，提前预防一些慢性疾病的发生。

### 趋势九：能源的未来

未来5-10年里面，我们将会看到大规模的能源革命，传统电力企业将会遭遇完全的颠覆。

未来，我们每个人都将同时具备用电者和发电者的双重身份。特斯拉在美国成立了一个电力工厂，这个工厂的研究方向就是用一些高级的储能设备，让每一个家庭成为潜在的能源提供者，家庭生产出来的电力，不仅可以满足每户所需，还可以把多余的电力卖给国家，实现收入。楼宇不仅会越来越节能，还能成为能源采集者。现在的集中式发电，将会越来越分散化。

同时，新的电池技术正在应运而生。

### 趋势十：汽车的未来

由于在大城市人口密度非常稠密，出行交通将会成为城市质量的指标。像北京这样的大城市，大家应该体会非常深刻，买车、开车、泊车、车的保养维护，都是非常大的负担。未来，城市智能交通出行也会出现多种解决方案。

其中一项非常重要的就是自动驾驶汽车的普及。尤其是在美国，我们预测会在非常近期的未来，基于远程信息技术的自动驾驶汽车将会出现在我们的日常生活中。

为什么需要了解这些大趋势？

不管你是处于创业模式，还是在大型企业里面工作，都需要了解：

1、未来人们如何消费产品和服务；2、有哪些需要是现在还不存在，但是未来会出现的。

这些我们称之为前瞻性创新的过程。我们建议你在以上10个大趋势的框架下，找到和你所在行业相关的一些次趋势，研究这些次趋势对你所在行业可能造成的影响。

另一方面，评估现有的产品解决方案是否能满足未来可能出现的需要，并试图去开发一些可能影响未来的产品或者服务。

来源：混沌研习社（ID：dfcx2014）作者：Aroop Zutshi

# 芝麻开门 探寻阿里文化

——记 HRBP 项目训练营阿里学习交流

10月中旬，复星管理学院组织HRBP项目训练营的同学来到杭州阿里巴巴集团，展开为期一天的学习和交流。作为国内互联网电商的优秀企业，阿里与复星保持着业务互动和往来。此次的参访也是以“湖畔大学”作为纽带，将两家积极致力于人才发展的企业汇聚在一起，探讨人力资源管理领域的经营心得。

虽然时值双十一备战前夕，天猫的HRD菲蓝仍然在百忙之中抽空来分享阿里人力资源管理经验。她从阿里HR愿景、角色、文化建设等方面进行了详细的阐述。特别在讲到阿里的文化是如何有效的推动组织和业务发展方面，结合实际场景进行了重点深入的剖析，让在场的同学感同身受。

很多人可能听过阿里巴巴HR的使命：聚一群有情有义的人，一起快乐地做有意义有价值的事。而在这里呆了16年的



集团副总裁鹰王正是这句话最好的践行者。他给大家分享了“湖畔大学”从无到有的初创故事，讲如何面对各种不确定的挑战，如何不断地推陈出新。当讲到为了一个开营的活动，他自己会亲身感受一次提前做好各项预案，确保活动

顺利完成时各位同学都产生了深深的共鸣，再次感受无处不在的阿里精神。

无论是菲蓝还是鹰王，从他们身上看到了专业亦敬业的阿里HR人，让我们真真实实看到了一个优秀HR管理人充满激情和理想的工作状态。

最后在张炯老师的带领下，大家分组研讨了一天的收获并制定了行动计划，讨论如何将所了解的应用在实际工作行动中。研讨环节时，大家不约而同地提到：阿里有阿里的文化，复星有复星的基因。不要比较对与错，而是要判断哪种文化适合当下的我们。要做的无非是：  
1.了解客户需求-2.打造让TA满意的产品-3.闭环。归根结底，这是一个体验为王的时代，客户体验价值千金。

每次来阿里都有不同的感受。除了传统模块化的延续，更有不断创新员工共创带来的惊喜。作为一家有温度的企业，一方面在业务领域尝试突破，在客户细节体验追求精益求精；另一方面也重视对人文氛围的营造。

**有情有义，又活色生香**

想必这些就是阿里人对文化和理想的坚持的所在吧。

□刘欣

## 《商战模拟》那些事儿

9月8日的夜晚，随着策源学院领导力课程的开始，为期三天两夜的培训正式拉开帷幕。八个小组的硝烟从取名就开始弥漫起来——力压苹果的赛米国际、BA（Beyond Apple）、BANANA、一上来就撕得不可开交的“赚它一个亿”和“上海赚它十亿元实业有限公司”以及七星蓝标、能波王及E.T股份，八家公司集结完毕，每位参会人员也分别在队伍中充当了总经理、生产、营销、销售、人事及财务总监，通过模拟公司的运作，进行动态的商战PK。

本次比赛共分成六个季度，每个季度完成，全体人员都将聚集进行赛况公布及知识点学习。如果说第一季度的产品设计、广告投放刚让各位找到感觉，那么从二季度开始，几乎所有的参赛人员都用尽了自己的洪荒之力。

前三个季度比赛结束，八家公司为了获得邹氏和尤氏的投资，全体都在晚上赶制商业计划书！周五深夜，整个中行商务别业中心灯火通明，这穿透黑夜的光，来源于策源高管们的集体智慧，必将照亮变革中的策源。历经近20小时的激烈决斗，周六上午，诸多公司拿到了尤氏及邹氏投资公司共计3200万的投资。

接下来的四、五、六三个季度中，八大公司使出浑身解数，最终，“上海赚它十亿元实业有限公司”凭借团队的群策群力大比分领先，获取了竞赛总冠军；BANANA公司获得最佳团队协作奖；Beyond Apple公司的BA-S2产品获得金鸡蛋奖（收益最高）。

三天两夜的课程转眼结束，然而这激烈的商场争斗以及每位参与者的全力以赴都将会载入策源的史册。期待大家能将本次所学运用到实际工作中，也期待每一位铭记这份初心，带领策源人一路披荆斩棘，砥砺前行！

**学员真情小感**

策源营销 天津公司 刘征

Q3时稍显从容，对一些模拟设定和关键因素慢慢感悟出些门道，但回过头来看，有些错误判断已然成形。晚上细细想想，真实市场环境可能还就是这样，刚开始时一头雾水大概率不会有人告诉你方向，一切还得靠自己抽丝剥茧扒出一条路来。期待明天的后续发展。

**策源资管 寻成**

利用周四晚、周五、六的两天三晚，我有幸参加了公司组织的经营决策模拟与领导力反思培训课程，时间紧凑、干货满满。不同于一般的单向的教师授课、学院听课的常规模式，培训采取了国际商学院流行的真实还原创业经营场景，让参加者不知不觉的完全进入虚拟商务环境。虽然只是模拟、但还是获益良多。 □王冰

# 周末充电？满满都是套路！

——记复星大讲堂第三讲《工作汇报技巧呈现》

我说的，领导不愿意听，不认可；

我说的，领导记不住；

我想说，但是说不清楚；

我说话时总是忘记自己接下来该说什么……

以上在工作汇报出现的问题场景是不是很熟悉？小伙伴们默默感受到了膝盖中了几枪。虽然工作汇报是每个人在工作中的日常事项，它的重要性相信也是不言而喻。在给上级汇报工作进展，寻求上级对建议的认可时，怎样组织自己的思路，让自己的语言更加清晰而有说服力，让上级“记得住，说得出，然后点头认同”，这是大家都迫切想要加强学习的。

2016年10月23号，在这个雨过天晴的周日里，复星管理学院邀请到IDB资深讲师——崔恒老师，为大家带来了复星大讲堂第三讲《工作汇报呈现技巧》，二十余位总部及核心企业中热爱学习的小伙伴放弃懒觉，带着在工作汇报中的种种疑问，向老司机崔老师讨教讨教“套路”。

崔老师主要从工作汇报的基本概念、工作汇报的设计思路、汇报文稿的设计、专业汇报的呈现与表达和现场掌控与问答技巧五个方面开展了当日的学习之旅。工作汇报的目的是什么？两个方面可以囊括：信息传递与施加影响，同时需要根据四种不同类型的上级（利益型、亮点型、细节型和人际型）组织相应的汇报内容，随后从认知上告诉大家，一个优秀的工作汇报者是通过大量的练习养成的，同时紧张的情绪也是每个人都会碰到的，我们要学习的是如何应对紧张感。在工作汇报时，尤为



关键的是设计思路的体现，老师从整体的总-分-总的结构出发，充分结合案例，为学员们讲解金字塔原理的常见结构模型，例如WWH模型、PDCA模型和麦肯锡七步成诗等，大家也通过小组练习初步掌握了工作汇报思路的逻辑设计。

在演示稿的设计中，大家学会了怎样将复杂内容简单化以及文字内容视觉化，从而促成一个优秀的演示。在呈现与表达中，语言、表情、眼神及手势四种职业表达的Tips也让

大家练习的眉飞色舞。磨刀不误砍柴工，设计思路整理清晰了，文稿设计吸引眼球了，呈现也专业了，克服怯场并且有技巧性的回答问题为整个工作汇报流程画上了完美的句号。

看看小伙伴们有哪些收获：

**蔡铭之：**崔老师用其诙谐的语言、平易的语调向我们展示了如何在实际工作中分析领导类型、设计报告思路、呈现表达意见。就像课程一开始所述，这次的学习目的不仅是了解知识，更是掌握如何运用该技巧。伴随着

大量的练习，课程也让我们渐渐摆脱了一开始的拘谨，融入到气氛热烈的讨论中。相信当我们走出教室后，该技巧能够帮助我们减轻之前汇报的苦恼，提高沟通效率，从而更好的服务于我们复星大家庭。

**毛瓊贝：**该课程的组织及安排非常到位，老师也非常能带动课堂氛围，递进式的以简单的概念将大家带入到这个主题中，再细化、展开，让大家得以沉浸式的练习，体验非常好，全程都能抓住学员的注意力。由于这类课程是需要练习才能掌握的，小组内部练习时，又由于大家都没有经验，所以在互相点评这块会弱一点；如果可以由几位受过专业训练的资深点评师配合老师一起和各小组进行互动，相信效果会更好。

**高旭业：**《工作汇报技巧》是一门突出实践、追求效果的培训课程。它强调针对利益价值型，亮点标杆型，细节流程型，人际感受型四种不同领导风格如何清晰、简练、有力的表达自己的观点。课堂上，小伙伴们非常踊跃的使用金字塔原理来设计自己的汇报内容，并现场模拟汇报，讲师逐一提出改进建议。整个培训气氛活跃，收获满满，期待未来更多如此精彩，实用的培训。

在学习完一天的干货之后，小伙伴们每个人根据自己上级的风格，结合各自的工作经验，上台为大家呈现了一次学习成果展示，瞬间感受到了在汇报技巧上的巨大进步。通过此次课程，希望大家不仅在工作汇报中逻辑清晰，在生活中场合下也能成为一个具有说服力的同学！ □吴文严

# 界面解读“复星投资哲学”：全球化升级

复星 2016 年提出的“深度全球化战略”，被视为复星全球化的升级版

近日，界面新闻刊发了“复星全球化升级”一文，文章从债务结构优化、拓展新兴市场、深度全球化和复星如何契合中国的发展之道等方面详细解读了“复星投资哲学”。



8月31日，复星国际2016年中期业绩如约发布。复星集团董事长郭广昌、副董事长兼CEO梁信军和总裁汪群斌，这三位复星重量级人物悉数到场，向外界介绍该公司这半年的经营情况。

“保险+投资的双轮驱动，围绕富足、健康和快乐的三大重大方向进行投资和业务整合，复星国际已在全球化布局，不断地精耕细作。”梁信军的开场白言简意赅。

对复星接二连三的海外投资行为，旁观者已不感到惊奇。在一步步的全球投资项目中，复星2016年提出的“彻底全球化战略”，这被视为复星全球化的升级版。

## 债务结构优化

复星靓丽的中报是其股价上升的重要推力。

从中期业绩数据上看，截至2016年6月30日，复星总资产达人民币4377.1亿元，同比增加7.4%；归属于母公司股东之净资产达人民币826.6亿元，同比上升9.1%；2016年上半年，实现收入人民币325.0亿元，较2015年同期增长9.3%；归属于母公司股东之利润为人民币43.9亿元，同比上升21.4%。

针对媒体关注的负债率问题，梁信军提到，2016年上半年复星在负债结构、资产运营层面持续优化，持续秉承“保险+投资”双轮驱动的核心战略，深耕保险细分市场、持续发掘C2M投资机会并寻找高速增长新兴市场的投资机遇。从布局上看，2016年上半年复星成功收购了以色列国宝级化妆品品牌AHAVA、巴西房地产公司RIO BRAVO，投资了印度药企Gland Pharma。

梁信军强调了复星的安全和稳健，并对外界关注的债务问题做了特别说明。从报表的数据看，在短短的一年时间内，复星的债务久期得以快速拉长，债务成本持续下降。

梁信军在发布会上说，三四年前，复星就做出预测，认为包括中国在内的很多国家会进入到长期的降息甚至低利率的空间。为此，复星把负债久期相对缩得比较短。从2014年底数据分析，三年期以下，一两年的债务占70%多的比例，以此应对降息的保护措施。从2015年四季度，国内外开始逐步降息。复星逐渐用新债置换老债，用低息、长久期的债务置换高息、中短期的债务，以降低整个融资的成本。

从2015年下半年到2016年上半年，复星累计申请了将近400多亿人民币可发的债券。2016年，上半年已经发行了有231亿元，新发行的这些债券基本上成本只有3.85%，以新发的债置换老的债有1.1%-1.2%的息差。

## 重点拓展新兴市场

2016年上半年，复星有两个金融项目获批。一个是在德国收购的私人银行H&A银行，于今年8月份得到了欧洲央行的

批准。此外，复星提报申请的联合健康保险公司也得到了中国保监会的正式批准，将成为中国的第六家健康保险公司。这也是复星保险业务最新的开拓，在复星“保险+投资”的两轮驱动模式下的新项目。

从报表看保险板块税后利润，2013年为5.4亿元，2014年为11.1亿元，2015年为21亿元，2016年上半年完成了10.1亿的税后利润。这得益于保险所在的市场低利率环境以及非常稳健的承保利润。如今复星总共1646亿可投资资产，为复星的全球化扩张提供充足的资金储备。

复星的全球化之路起步很早，经过多年的磨练，其全球化视野更加宽广。今年上半年，郭广昌一直在全球各地跑，“去印度、巴西、俄罗斯，复星现在高度重视在新兴市场的布局。”他认为一定要自己亲自跑一跑，才能知晓市场冷暖，“市场信息是不对称的，你一定要自己去了解。”

为何重视新兴市场，郭广昌这样表达自己的看法：首先，从复星深度全球化角度来说，前几年重点放在发达国家，通过大规模的持续收购，在发达国家的布局基本完成。其次，新兴市场存在阶段性机会。前几年新兴市场的货币贬值非常厉害，但现在已经是相对稳定。新兴市场的通胀和利率高企，现在已经逐渐在降低过程中。第三，新兴国家本身的优势凸显。比如俄罗斯和巴西更依赖资源优势，一度资源价格暴跌，但现在也基本稳定了。

在郭广昌看来，政治因素是需要考虑的一个重要部分，而政治不确定是相对的。“欧洲也好、美国也好，政治上的不确定性也不比这些发展中国家更少，同样充满了不确定性。”

但新兴国家有其自身的复杂性，尤其是法律的复杂性。为此复星制定了一个更为稳妥的战略，原则上，复星会在新兴市场找一些成熟的本地化团队，加速收购的本地化融合速度。通常，出于对当地的了解和控制风险等方面的考虑，本地团队比重新组建一个团队和派一个团队过去更能适应当地的环境，能更快完成对新兴市场的布局。

## 彻底全球化

“我们的口号和目标是更彻底的全球化，更加本土化，更加专业化。”梁信军说。

摊开复星的投资地图，可以看到复星已经在英国、美国、巴西、葡萄牙、印度、德国、香港等地收购或自建全球投资平台公司。如2014年在日本收购IDERA Capital，2015年在英国收购Resolution Property和2015年在俄罗斯设立复星欧亚资本。此外，复星还有13个海外办公室，其中有10个在发展中国家。迄今为止，复星在全球已经有240个MD级别的高管，其中有116个定位在海外，101个本身就是本土化人士。在新兴市场的布局上，俄罗斯、巴西、印度等海外人口大

国的市场是布局重点，目前在本地团队的努力下，复星在俄罗斯投资超过6亿多美元（约合40.01亿元人民币）。

看好健康领域的成长和发展前景。复星医药于2016年7月宣布以不超过约12.6亿美元收购印度领先的注射剂药品生产制造企业Gland Pharma，这是迄今为止中国制药企业交易金额最大的海外并购案。

收购Gland Pharma对复星有重大的战略意义。复星过去在医药的发展上，是通过跟中国医药的合作，在中国医药流通领域取得了非常好的成长，成为中国这个行业的龙头，也为复星医药贡献大量的利润。

Gland Pharma是一家拥有近40年历史的印度制药企业，一直专注于注射剂仿制药市场。Gland Pharma在2003年就通过通过美国FDA认证，产品质量体系非常过硬，产品线也很丰富，有非常好的记录和完善的系统。

这些年复星自身的制药取得高速的成长，通过Gland Pharma能更快地进入欧美日市场，也能把复星医药现有的药品作为成品药更好地销售到全国90多个重要的市场。Gland Pharma会加强复星在全球市场准入的进度，同时也会快速降低制药的成本，对复星制药板块的成长至关重要。

郭广昌认为，Gland Pharma与复星医药有很强的战略适配性和互补性。在并购之后，Gland Pharma与复星医药将形成新的平台：一方面与复星医药国内的注射剂及生物制药的研发、制造能力是非常互补的，比如在原料端，复星医药能够提供很多符合国际标准、通过美国FDA认证的注射剂原料药。此外，复星医药也可以通过Gland Pharma的平台在印度完成最终制剂的制造、生产、销售，销往全球市场。同时作为互补，Gland Pharma生产的一些药物，也能通过复星医药在中国拥有强大的市场能力，引进到国内市场。

“我认为做医药要抓住三个国家，第一是美国，美国的研发能力是最强大的，复星就在美国硅谷设立两个实验室，一个做化学药，一个做生物药；第二是中国，中国是除美国外的全球第二大医药市场；第三是印度，它是全球生产和研发成本最低的国家。把这三个国家的市场有机结合起来，做好布局，就能在全球化过程中赢得先机。”郭广昌说。

截至2016年6月30日，复星富足、健康和快乐三大板块总资产规模达到人民币3499.6亿元，较2015年年底上升14.5%，占集团总资产比例从15年底的75%上升至80%。

## 契合中国的发展之道

“我们的全球化不光是走出去，也是契合中国的发展道路，引进一些能让中国的中产阶级提高生活水平的生活方式，比如说地中海俱乐部（Club Med）。”梁信军说。

在采访中，梁信军一再提到

收购的性价比，以及收购标的物对复星整体架构的积极作用。

地中海俱乐部的收购过程可谓一波三折。此前这场持续长达20个月的收购战里，复星付出了较大代价，以每股24.6欧元的最后报价竞争对手Global Resorts退出，也让地中海俱乐部估值达到了9.39亿欧元。获得地中海俱乐部98%左右的股权，复星需要多付出2.9亿欧元。

来自法国的地中海俱乐部成立于1950年，是目前全球最大的旅游度假连锁集团，一共拥有遍布全球5大洲30个国家的80多座度假村，其醒目的海神戟标志已经遍布全世界最美丽的角落，本世纪以来，地中海俱乐部大力拓展亚太地区，已拥有十多座度假村。

“我们看重的是地中海俱乐部在中国的未来。”梁信军告诉界面新闻记者，这也是复星践行“中国动力嫁接全球资源”的投资模式的样板。

复星地中海俱乐部今年上半年同比增长76%，目前在中国已经有四家，最新开张的地中海俱乐部在三亚，开业只有三四个多月，在一家旅游平台的评选中，凭借带给客户的良好产品体验，位列整个海南1000多家酒店的第一名。

无论是保险、健康还是其他产业，复星都着眼于中国快速增长的中产阶层消费需求和生活方式的不断升级。在此视野下，复星先后投资了希腊时尚品牌Folli Follie、全球领先的激光美容品牌Alma Laser、意大利高端定制男装Caruso、美国高端女装St. John、顶级旅游度假酒店三亚特兰蒂斯、好莱坞电影制作公司Studio 8等。

此外，复星还投资了足球领域。2016年7月26日，复星宣布从前任主席史蒂夫·摩根手中收购了英国狼队足球俱乐部100%的股份。

近年来，中国资本在海外收购足球俱乐部的新闻频频出现，包括英超意甲和西甲，都有球队被中资企业收购。相比其他中国资本收购的国际米兰等大牌球队，复星收购的狼队只是在英冠联赛，实力并不是很强。但狼队是一支历史悠久的球队，成立于1877年，是足球联盟（1888年成立）创始成员之一。曾经获得过十次联赛冠军（其中3次顶级联赛冠军）、四次足总杯冠军、两次英格兰联赛杯冠军，全英历史综合排名前六。

“狼队既是一支传统和古老的球队，也是一支年轻的球队，如今狼队队员的平均年龄只有23岁，虽然只在英冠联赛，极大的潜力和成长空间。”俱乐部代表施瑜对界面新闻记者透露，“五大联赛中英超的盈利能力最强。在前年的赛季中，狼队英冠排名第七，与第六同分，与英超非常接近。相对于收购英超所面临的成本和保级压力，对于我们而言，狼队冲超的投入会更加合理，冲超的潜力也更值得期待。” □转自《界面》

2016 上海漕河泾国际科技创新嘉年华盛大开幕

# 复星医药创新专场探讨生物医药前沿科技

本报讯 10月26日，上海市漕河泾新兴技术开发区发展总公司宣布：2016年上海漕河泾国际科技创新嘉年华隆重开幕。徐汇区区长方世忠、闵行区区长朱芝松、临港集团党委书记、董事长刘家平、中国工程院院士李言荣、分众传媒创始人江南春、复星医药董事长陈启宇、KPCB主管合伙人周炜、金沙江创投董事总经理朱啸虎、CXC创投董事长徐子望、FarWest Entertainment, Founder and CEO Jon Niermann等业界大佬以及来自十余个国家的300余家企业出席了主题“创新科技，携手未来”的年度“双创”盛宴。临港集团副总裁、漕河泾开发区发展总公司董事长、总经理桂恩亮致辞。

开幕式上，普华永道、戴德梁行以及3M与上海漕河泾新兴技术开发区科创中心举行签约仪式，深化与开发区创新领域的合作。此次签约，是漕河泾开发区科创中心依托创新版图上的先发优势，整合优势资源，引领服务创新方面的又一标志性举措。

复星医药董事长陈启宇在开幕式上作了主题为“大健康产业的发展与机遇”的演讲，他表示大健康产业在中国虽然已经取得了高速发展，但在“健康中国2030”规划、上海科创中心建设等宏观大背景下，大健康产业未来还会有更好的机遇。

陈启宇在分享中谈到：“在制药领域，我们十分关注生物医



Ambrx首席科学官田丰博士现场演讲



复星医药董事长陈启宇在开幕式上演讲



美国耶鲁大学遗传学系副系主任许田教授演讲



晋级2



入围2016复星医药生物医药创新创业大赛项目分享人合影

药未来的发展方向，复星医药在这方面已经奠定了一定的优势，本次大赛也是以生物医药命名的。复星医药目前拥有中国较领先的研发制造中心，未来我们会以包括肿瘤在内的六大治疗领域作为我们创新研发投入重点，聚焦资源，为中国的患者、中国的老百姓打造、奉献一流的产品，价格是我们老百姓可以接受的，也希望给我们的医疗卫生事业带来一些梦想。”

**创投对接现实生产力，创新引领产业发展**

作为2016上海漕河泾国际科技创新嘉年华的重头戏，创业大赛吸引了来自中国、美国硅谷、

以色列、德国、韩国400余个项目参赛。主要涉及热门的人工智能技术、无人机技术、新材料、智能硬件、生物医药、移动应用及等产业转型领域。其中，作为大赛的主战场之一，在今天下午刚刚结束的“2016复星医药生物医药创新创业大赛”中，来自小分子化学创新药、生物技术药物、医学诊断、医疗器械、人工智能、机器人等前沿领域的11个项目进行了决赛晋级路演PK。最终，“三维光学断层扫描仪”和“高性能脑机接口的产业化”两个项目脱颖而出，进入27日的终极PK舞台。现场，美国耶鲁大学遗传学系副系主任许田教授和美

国创新生物科技公司Ambrx首席科学官田丰博士分别发表了题为“科技产业革命的新浪潮——生物医药大健康技术革命和产业机遇”和“Ambrx的创新故事——中国资本收购美国创新型生物技术公司的第一个案例”的主旨演讲，将全球最新医药创新科技介绍给与会嘉宾。

2016嘉年华的创新创业大赛旨在促进上海与全球创新中心的交流与合作，是一次协同全球创新的生态圈联动的尝试。大赛力图从关注全球产业变革的角度，推动创新成果同产业对接、创新项目同现实生产力对接。通过线上线下互动，嘉年华搭建了全球

各地参赛优秀项目落地到上海的绿色通道。大赛决赛环节上将有30个项目登台演示，6个项目进入27日终极PK的舞台。

**嘉年华呈现科创底蕴，注解上海的先发优势**

为帮助本土企业走向国际，引进海外创新资源服务上海。嘉年华期间，漕河泾科技绿洲内的“国际孵化联合体”正式启动，引入了美国硅谷Founders Space、德国黑森州、韩国禹守根、澳大利亚fishburners、国际大学创新联盟等国际知名孵化器入驻。在建设全球科技创新中心方面，本届嘉年华充分发挥上海的区域和政策优势，试图将金融创新、开放创新与科技创新联动起来，使得资本、技术、人才在双向跨境流动方面寻找到高效路径。

10月26日—29日活动期间，嘉年华将对漕河泾开发区“敢于创业、宽容失败”的创新创业氛围和创新创业环境进行一次全面展示。期间的50多场平行活动，内容涉及科技、时尚、音乐、美食，预计到场2万人。在展示互动单元“创客集市”环节中囊括了由国内外创客设立的200个形式各异的创意展台，这里将成为活动期间科技氛围最浓的地方，是年轻创客们张扬个性，展示活力的舞台。与会者在触摸到跨界创新者的奇思异想的同时，也分享着创新释放生产力，创业创造价值的成果与成绩。 □易锦媛 王璞玉



FOSUNCARE 星佑健康

医疗本该无界

HEALTHCARE WITHOUT BORDERS

星佑健康远程视频问诊全新上线，与全球顶级名医，只隔一个屏幕的距离。

世界诊疗方案 | 全球药品资讯 | 国际顶尖技术 | 一站式服务

400-615-9797

# 汇聚品牌优势 升级整合营销

第二届复星成员企业首席传播官 (CCO) 大会在法兰克福召开

本报讯 10月16日, 第二届复星成员企业首席传播官会议 (Chief Communication Officer) 在法兰克福召开, 来自德国 Hauck & Aufhäuser私人银行、法国老牌旅游行业先驱地中海俱乐部、加拿大国宝太阳马戏团、英冠俱乐部狼队、以色列国民护肤品牌Ahava、葡萄牙最大的保险集团Fidelidade、葡萄牙最大的私立医疗集团Luz Saúde、德国知名时尚品牌Tom Tailor、意大利高端定制男衣品牌Carusso等欧洲、北美洲、及中东10家复星投资企业的近40位CEO和品牌市场负责人汇聚一堂, 共同探讨了复星一家的全球品牌与数字化营销战略、企业社会责任、社交媒体、危机管理和整合营销等行业热门议题。

作为聚焦品牌与市场营销的专业会议, 复星集团公共事务与企业传播部牵头于去年9月在法国Club med举办了首届首席传播官大会, 并在这次会上成立了“复星全球首席传播官联盟” (Fosun Chief Communication Officer Committee), 旨在加强海外成员企业与集团之间以及成员企业之间的相互对接、对标学习与协同合作。一年间复星与Fidelidade、Luz Saúde合作开展公益品牌Protechtig创新创业项目; 而太阳马戏团和地中海俱乐部也落成了位于多米尼加共和国的CreActive项目, 从而丰富了地中海俱乐部在北美洲一站式



全家人旅游的项目。

本次首席传播官大会由复星德国成员企业Hauck & Aufhäuser银行品牌部承办。会议围绕品牌、CSR和整合营销三大主题, 与会嘉宾结合企业实际, 探讨了全球品牌如何服务企业战略, 数字营销如何提升产品价值, 资源整合如何实现最大化营销效果等, 展开了“头脑风暴”。整个会议自始至终洋溢着脑力激荡和唇枪舌战的氛围, 过程精彩热烈又耐人寻味, 大家结合工作实践, 激荡出了不同观点, 碰撞出了许多新的思路 and 想法。

在全球传播官会议上, 品牌传播是一项重要内容。作为

在品牌及CSR领域具有数百年最佳实践的欧美企业, Club Med和Fidelidade自然是经验颇丰。Club Med全球品牌副总裁Thierry Orsoni分享的品牌传播4E理念[即通过独家 (EXCLUSIVE) 品牌和产品体验 (EXPERIENCE) 以及令人兴奋和激发情感 (EMOTION) 的故事, 来吸引 (ENGAGE) 客户], 如何通过传播“快乐与爱”来提升客户满意度和黏度]让人耳目一新; 复星全球CSR联盟秘书长、Fidelidade CSR负责人Ana Fontoura带来了复星CSR全球联盟的规划思路, 让人们对未来CSR开展有了新的思考。

在整合营销主题环节上,

来自太阳马戏团、Carusso、Tom Tailor、Hauck & Aufhäuser和英冠狼队则带来了各自领域的最佳实践分享。太阳马戏团品牌高级总监Marie-Helene Lagacé重点介绍了太阳马戏团的品牌精髓; 拥有220年历史的Hauck & Aufhäuser银行, 管理合伙人Stephan Rupprecht在介绍其悠久历史后, 也展示了金融科技公司的新思路。此外, 意大利男装品牌Caruso CEO Umberto Angeloni、Tom Tailor CEO Heiko Schaefer以及AHAVA全球市场负责人Barak Orenstein也带来快速消费品行业及时尚领域的新趋势与案

例。作为会议高潮, 英格兰老牌足球俱乐部狼队董事总经理Laurie Dalrymple带来狼队百年发展的品牌故事和营销心得, 并在随后举行的“创意赋能整合营销”论坛上, 与不同行业企业代表共同脑力激荡, 探讨狼队与复星一家品牌营销资源的协同和跨界合作, 话题涉及狼队球星代言其它产品品牌, 如何通过体育营销激荡出更多的品牌传播创意等。

集团董事长郭广昌参加了会议, 并在闭幕致辞中表示, 复星大家庭在今年又添了新成员, 包括狼队、H&A在内多个聚焦于“富足、健康、快乐”的优秀企业。他希望所有成员企业, 多利用数字化营销、社交融入等创新传播渠道, 结合现有产业认知, 进行有深度、有活力的品牌传播和整合营销工作。郭广昌还表示, 复星是一家来自中国的全球化企业, 也是负责任的全球公民。复星要建立起强大品牌体系和影响力, 在各个层面广泛合作。随着外滩金融中心、亚特兰蒂斯等全球瞩目的项目落地, 通过品牌传播与市场营销的力量将复星打造为“富足、健康、快乐”的世界一流品牌。

此次会议是集团公共事务与企业传播部围绕复星全球战略在组织平台上的创新。会议碰撞出的精彩观点和思维火花, 为今后大家工作带来了宝贵财富。

□ 郭敏变



全球领先的亲子度假品牌

**Club Med**

**震撼献礼 11.11**

一价全包假期领导者

**4099元抵8000元超值抵用券**

## 买就送Club Med品牌专属礼包

10月21日---11月11日活动期间, 全场买就送价值**398元**的Club Med品牌专属礼包, 包含定制小熊, 行李牌, 帆布包和收纳六件套组合。每张订单一份, 数量有限, 先到先得!



\*礼包颜色略有差异。将于您出行前7天, 通过国内快递邮寄给您。(港澳台和海外地区无法赠送, 敬请谅解。)



更多活动详情, 请登陆Club Med天猫官方旗舰店咨询在线客服。

## 折上折

### 定金膨胀

预售(2016年10月21日00:00:00--11月10日23:59:59)  
预付定金更优惠! 不仅可以提前锁定库存, 还可享受到定金膨胀优惠!

商品价格大于2999元, 定金199, 双11当天可抵**300元**;  
商品价格大于4999元, 定金299, 双11当天可抵**450元**;  
商品价格大于等于5999元, 定金399元, 可抵**600元**!

### 满减券

正式 (2016年11月11日00:00:00--11月11日23:59:59)  
双11当天, 购物满3999元, **立减100**; 满9999元, **立减200**。连住4晚双11当天预订最优惠! 本券支持阿里旅行平台内的跨店使用。

\*定金膨胀和满减券的具体规则, 详见阿里旅行双11活动说明。

# 乐健一生医疗保险

## 安享一生 乐健同行



### 产品特性

- 模块化的医疗保障，可灵活搭配
- 住院、门诊、生育、体检及牙科五大医疗保障
- 覆盖境内二级（含）以上广大公立医疗机构
- 在保险责任及保险额度内，门诊、住院100%报销
- 保障不分医保内外，保费不分有无医保
- 境内无地域限制，异地就诊亦可涵盖
- 终身保额最高可达100-250万

### 适用医疗机构

#### 保险人指定或认可的医疗机构

标准方案一	包括： — 境内二级（含）以上公立医疗机构普通部 — 专业体检机构（仅适用健康检查责任） — 专业齿科诊所（仅适用牙科责任）
标准方案二	包括： — 境内二级（含）以上公立医疗机构（含非普通部） — 专业体检机构（仅适用健康检查责任） — 专业齿科诊所（仅适用牙科责任）

### 为您提供更多增值服务

#### 日常健康咨询

儿童专科疾病咨询、儿童喂养与常见病防治、产科保健及妇产病咨询、亚健康人群常见病咨询、老年疾病咨询、营养膳食、季节病防治、康复建议、常见突发情况的处理等。

#### 专家预约服务

覆盖全国23个主要省市；  
就医指导：根据病情需要，推荐优质医院、特色科室及医学专家；  
就医预约：提供三甲医院普通专家门诊及特需专家门诊预约挂号协助服务。



牙科



住院



门诊



生育



健康检查

本产品由复星联合健康保险（筹）专业策划  
永安保险健康险事业部荣誉出品  
咨询：18616355231 wangmf@fosun.com

# 全星守护保障计划

全心全意，全星守护

非常6+2，全星守护你 以20万基本保额为例



1保：因水陆公共交通工具和航空意外身故赔200万元



4保：疾病终末期20万元



2保：因意外身故赔100万元



5保：首次罹患重疾赔20万元



3保：首次罹患男女性特定疾病赔40万元



6保：因非意外身故赔20万元



1金：从第三年开始每年领取2000元年金，领至69周岁



2金：70岁健康满期给付满期金（所缴保费）

具体内容应以保险条款约定为准。

六保两金齐上阵 但使全星守护在  
百万身价保障全 不教风险近身边



全国统一客服专线  
400 821 6808



棠岸  
Atlas Palace

# 天鲸始盛·寰宇开盘

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

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

ATLANTIS SANYA

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

亚特兰蒂斯  
ATLANTIS

ALL BEYOND  
IMAGINATION



## 2016世界浙商上海论坛 暨上海市浙江商会成立三十周年大会

2016 SHANGHAI FORUM THEMED ZHEJIANG ENTREPRENEURS IN THE WORLD  
& THE 30TH ANNIVERSARY OF ZHEJIANG CHAMBER OF COMMERCE IN SHANGHAI

2016年11月19日（星期六）中国·上海  
主办单位：浙商总会 上海市浙江商会

值此上海市浙江商会成立30周年之际，以“四千精神”起家的浙商，在新的时代，将如何再一次诠释和丰富浙商精神？浙商如何在新常态下有所作为，实现新突破？中国浙商、全球浙商，如何根植中国、面向全球，整合全球资源为我所用……浙商代表云集、专家学者汇聚、业界大佬合力，未来浙商发展轨迹的指引，中国民营经济的航标，尽在“2016世界浙商上海论坛暨上海市浙江商会成立三十周年大会”。

### 拟邀嘉宾（排名不分先后）

- |                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| 马云 —— 阿里巴巴集团董事局主席      | 沈国军 —— 中国银泰投资有限公司董事长      |
| 瓦勒里·吉斯卡尔·德斯坦 —— 法国前总统  | 陈东升 —— 泰康人寿保险股份有限公司董事长    |
| 牛锡明 —— 交通银行董事长         | 罗康瑞 —— 瑞安集团主席             |
| 卢志强 —— 中国泛海控股集团董事长     | 郑永刚 —— 杉杉控股有限公司董事局主席      |
| 田源 —— 中企万盟国际集团董事长      | 宗庆后 —— 杭州娃哈哈集团有限公司董事长     |
| 田溯宁 —— 中国宽带资本基金董事长     | 南存辉 —— 正泰集团股份有限公司董事长      |
| 冯仑 —— 万通投资控股股份有限公司董事长  | 姜建清 —— 中国工商银行原董事长         |
| 李书福 —— 吉利集团董事长         | 钱颖一 —— 清华大学经济管理学院院长       |
| 余秋雨 —— 著名文化学者          | 郭广昌 —— 上海复星高科技（集团）有限公司董事长 |
| 汪力成 —— 华立集团股份有限公司董事局主席 | 董明珠 —— 格力集团董事长            |



# GLOBAL CITIES & FINANCIAL INNOVATION

全球城市与金融创新

2016.11.19 | 中国·上海

2016年6月,随着《长江三角洲城市群发展规划》正式发布,上海作为“全球城市”的定位首次写入国家级规划,“全球城市”这一新名词引起社会各界关注。“全球城市”的全球性首要体现便是经济。一座城市当中最为活跃的无疑是经济的因子,而一座城市要想跻身全球化城市之列,经济功能、手段的全球化必不可少。经济的全球化发展离不开金融的创新,“全球城市”的打造更是迫切地需要具备真正在世界范围内调配金融资本的能力。那么,在上海建设“全球城市”的过程中,以外滩金融集聚带为代表的城市核心金融集群将作何呼应,金融企业如何把握这一轮城市更新升级的历史性机遇,如何以更为面向未来的金融创新引领城市的全球化发展……这些,都有待于“第四届外滩国际金融峰会”的与会嘉宾一同献计、破题。

## 论坛一：金融创新塑造“全球城市”

## 论坛二：消费大金融的未来

本次峰会拟邀请嘉宾(排名不分先后)

希拉·拜尔	前美国联邦存款保险公司主席	田源	亚布力中国企业家论坛创始人、主席
马云	阿里巴巴集团董事会主席	郭广昌	复星集团董事长
王健林	万达集团董事长	洪崎	中国民生银行董事长
姜建清	中国工商银行原董事长	郭为	神州数码控股有限公司董事局主席
冯仑	万通投资控股股份有限公司董事长	罗康瑞	瑞安集团主席
陈东升	泰康保险集团股份有限公司董事长兼CEO	马蔚华	国家科技成果转化引导基金理事长

主办:亚布力中国企业家论坛、上海市浙江商会 承办:复星集团 协办:复星地产、外滩金融中心·BFC  
支持:上海市金融服务办公室、上海市黄浦区人民政府 媒体支持:新浪财经、第一财经

