

2015 企业精神 论坛

新常态下 三胞集团顺势而为

买下国际金融中心、收购英国老牌百货House of Fraser、“闪购”以色列最大养老公司Natali……2014年，三胞集团在国际化跑道上实现了迅速而稳健的加速跑。目前，三胞集团走的是线上线下相结合的“大商业”的路子，这与当下的互联网+、O2O等不谋而合。2015年，三胞集团将实现年营业收入超1500亿、资产规模超800亿、年利税超1000亿，在“二次创业”的道路上将迈出最重要也最为坚实的一步。

现代快报记者 刘德杰



三胞集团董事长袁亚非在“学习苏商好榜样——走进三胞集团”活动中发表讲话

新常态下，机遇与挑战并存

2014年，三胞集团几笔大型收购引发了社会的广泛关注。经济进入新常态，三胞集团董事长袁亚非认为，民营企业既有机遇，也存在着挑战。谈起为什么收购英国老牌百货House of Fraser，在袁亚非看来，中国百货几乎100%招租，供应商管理，但在有着165年历史的House of Fraser，20%是自有品牌，30%的买手制，平均毛利率在35%左右，人家165年的方法论，买了就学会了这种方法论，同时他的供应链60%又在中国生产，直接嫁给新百，所以，去年实体百货整体低迷的情况下，新百却实现了逆市增长。

有数据显示，未来两年里，中国将有8000多综合体和商业楼建成。如此庞大的数字，依旧采用招租联营，不做供应链管理，盈利就很困难。“现在要精细化，做到供应链管理，这也是新常态下顺应经济发展的模式。”袁亚非告诉记者，新常态下民营企业要主动调整，江苏的企业调整的算是比较快的，两三年前就开始，所以江苏的企业转型比较快，比如去年三胞集团做的多个国外收购项目，主要是为了国内企业的转型升级，供应链的对接，以及销售方式、市场的对接，企业要适应这种新常态。

记者了解到，无论在市场经营模式、商业模式，还是产品的科技创新，江苏的企业具有一定核心竞争力，在全国还是有一定的前瞻性的。“创新为动力，实业为基础，资本为手段，我们做的事情基本上按照这三句话来的。”袁亚非表示，三胞是以信息化为特征的现代服务业，如何用市场的创新模式来带动科技的创新模式，也是我们必须考虑的问题。

新常态下，创新是基石

在袁亚非看来，创新为动力，事业为基础，资本为手段，这样才能带来企业的可持续发展。宏图高科现在有3000家店，以前卖手机、电脑，马上将卖无人车、卖机器人，既是产品创新也是商业模式的创新，光在市场卖陈旧的东西，搞点营业额，这个时代已经结束了。三胞能够发展到今天，就是不断地创新，包括商业模式的创新，包括产品的创新。

目前，三胞集团是南京新百的控股者，去年收购了英国百年老店House of Fraser，还收购了拉手网。关于电商和实体零售之间的关系，袁亚非形象地将其比喻为“双职工夫妻”。“互联网思维就是用信息对称的手段，实现信息不对称的价值。”袁亚非介绍，传统商业的客户不可记录、不可追踪、不可服务。互联网思维下，我们在新百里面做了一个商圈网，店里有免费无线网，一进来就知道你这个人进来



了，销售人员就知道你买过没有，过去买的是什么，现在我还给你推荐什么。

今年5月份，三胞集团将在新百8楼开辟拉手专区，1至6楼的商家可以把下一季的货放到上面，专区精装修，货品高品质，低价格，准人流。在袁亚非看来，这就是互联网思维，同样一个品牌的鞋，夏天的时候展冬季的款，展完以后，试了，一套软件马上告诉你尺码、尺寸多少，交到工厂，全国店都这样预订了，工厂也高兴了。但最终还是这个过程，最终会出现工业化4.0倒逼供应链的改革，现在不可能一步做到，传统的商业要慢慢来。

新常态下，做好线上线下的协同

谈到线下实体零售里的拉手专区，为什么用拉手？袁亚非认为这是协同，而不是融合。全国这么大的系统，一年有40亿的流水，有40万客户，这套IT系统，2000地推人员和IT人员，本身是值钱的公司。“团购是个促销模式，并不是非常好的商业模式，最终这套系统要架构下面的公司，做O2O才真正有价值。”袁亚非说。

“如果建一个线上的网，得花多少钱？花多少时间？还不如收一个，收完以后与线下一结合，on-line、off-line、O2O，才带来了真正的产业之间的协同。”袁亚非强调，做好线上线下的协同，最后再用互联网金融把大家串起来。记者了解到，三胞集团在年初收购了一个支付公司，互联网支付还有移动支付，意在做一个大的ecosystem(生态系统)。

袁亚非表示，一个大生态，第一把线下做得更有价值，比如说原来卖电脑的店，以后将不会叫做宏图三胞PC-MALL，要改成宏图三胞Smart Mall，然后百货要让每个售货员变成老成，让每个客户变成朋友。此外，还将从供应链，从预订开始让客户买到便宜、公平的东西，on-line、off-line相结合，最终再把互联网金融架构上去，从供应链的融资到客户端的消费类的融资，最后形成一个大的生态。

第三方理财机构领航者 财富基石 与你同行 汇智共赢



近年来，随着国内理财市场的井喷式发展，各种第三方理财机构纷纷闯入人们的视野。在如今金融市场上第三方理财确实是一块诱人的大蛋糕，众多实力雄厚的财富公司都想从中分一杯羹，抢夺一席之地。而作为该领域的新晋成员，财富基石成立仅三年的时间里，用傲人的业绩站稳了脚跟，实属难能可贵。

作为第三方理财机构的领航者，强有力的风险管控机制及公信力，意在为客户带来稳健的、看得见的财富人生。作为有担当的新晋企业，财富基石更以积极的态度参与社会公益，肩负社会责任，传递正能量。

现代快报记者 刘德杰

首创双线经营模式

作为一家全国性的大型第三方财富管理机构，财富基石成立于2012年，公司总部位于武汉，在全国设立有四大区域公司、武汉分公司、南京分公司、北京分公司等30余家分支机构，超过2000人专业投资理财团队。其中，武汉财富基石投资管理有限公司南京分公司成立于2014年10月26日，现已拥有两家500平米以上的大型综合营业部，分别是位于鼓楼区北圩路228号(中海凤凰熙岸11幢)的凤凰西街营业部和位于鼓楼区上海路2-8号(省水利厅斜对面)的上海路营业部，第三家营业部目前正在紧张筹备中，南京分公司作为财富基石开设的第一家外埠分公司，目前正以迅猛的速度发展前进着，这一举措也是财富基石拓展在长江下游区域市场的重要手段。

伴随着中国财富管理行业的迅猛发展，抓住互联网金融发展的机遇，财富基石在行业内首创线上P2P和线下门店式经营模式，努力探索中国私人财富管理事业的发展路径，以客观、独立、公正的第三方财富视角，专注为有投资理财需求的个人或家庭、企业提供全方位的理财策划、投资渠道策划与咨询的财富管理机构。

2015，我用公信力为自己代言

2015年3月27日，在由现代快报主办的“新常态下的企业家精神”论坛暨“江苏诚信企业”颁奖典礼上，财富基石南京分公司荣膺“2014—2015年度最具公信力企业”称号，南京作为财富基石外埠第一站，此殊荣的获得代表着财富基石凭借专业的理财实力及完美的公众口碑已经得到南京市主流媒体的肯定和认可。

第三方理财的核心在于风险管控和建立公信力，一味地追逐高收益并非王道。安全、稳健，是财富基石极为重视的关键点，更是最能压住客户的底线。源于数据上的全透明、风控上的严防死守，财富基石在行业内拥有了强硬的话语权。

严格的风险管控

财富基石始终坚持选择产品必须满足“七个标准，四重风控”的条件，每款产品必须经过严格的筛选，且有网络可查。截止到2015年2月，财富基石推荐的所有类固定收益型基金产品已累计完成投资到期总额达数亿元且100%全额安



全兑付，成立3年间为高净值客户们创造了数千万元的财富增值收益。

目前，财富基石团队在多样化产品采集与研发、风险控制及资产管理规模等方面具有无可比拟的优越性。在整合股东及关联机构优质资源后，公司形成了独特的产品体系，量身定制出专业科学的金融产品配置方案，充分满足客户多样化、个性化的需求，真正为客户实现财富的保值增值。

公益反哺社会

多年来，财富基石更是不忘“企业公民”的社会责任，积极参与社会公益事业，反哺社会。2015年年初，武汉财富基石投资管理有限公司积极开展助残公益活动，走进武汉市禧乐儿童康复中心，为那里的孩子带去了儿童洗护用品，以及微波炉、空调、热水器、高清电视、学习机等公益物品。

创博爱社会，赢财富天下，财富基石自觉担当起公益角色。今年春节前夕，财富基石带着对弱势群体的关爱，探访贫困家庭，为孤寡老人、贫困家庭送去爱心红包，从精神和物质上给予关怀和慰问。通过公益之举，财富基石肩负起更大的社会责任，传递更多的正能量；也希望通过公益活动带动身边的人，让社会充满更多的关爱，让社会上的弱势群体感受到浓浓的爱与温暖。

公益反哺社会之际，财富基石也通过亲子烘焙、红茶品鉴会、养生讲座等多种丰富的互动活动，加深与客户的关系，为顾客带来稳定收益的同时，更为他们创造更多的增值服务。未来，财富基石将面向全国40个主要大中型城市建立分支机构和财富管理中心，以精益求精的工作态度，一丝不苟的责任使命，力求专属贴心的服务理念，立志成为中国财富管理事业的领航者！详情请咨询财富热线：400-027-7979！