

Pro tech ting | 创业创新项目

powered by Beta-i

未来是创意的激荡

创新以人为本

protechting.pt

FIDELIDADE FOSUN 复星

Pro tech ting | 创业创新项目

powered by Beta-i

健康是关爱的流淌

创新以人为本

protechting.pt

FIDELIDADE FOSUN 复星

复星人 FOSUN TIMES



总第334期 本期28版 2015年11月30日

大健康 06 | 综合金融 07 | 蜂巢城市 08 | 互联网+ 09 | 快乐生活时尚 10 | 大宗商品 12 | 复星人数字报: <http://www.cnepaper.com/fxr/>



从默克尔到奥朗德 复星让世界倾听 中国企业声音



10月30日,在合肥举行的中德经济顾问委员会座谈会上,郭广昌代表中国民营企业家发言,国务院总理李克强与来华进行正式访问的德国总理默克尔在座聆听;11月3日,作为中国企业家代表,郭广昌在北京参加法国总统奥朗德的早餐会,再次以中国民营企业家代表身份作发言交流。短短一周,复星在两个世界大国面前,充分展示了中国企业的力量、信心与责任感。(2版)

郭广昌董事长 当选“2015葡萄牙年度人物”

正值中葡建立全面战略伙伴关系10周年之际,葡中工商会第二届葡中盛宴暨颁奖典礼于10月29日在里斯本举行,集团董事长郭广昌被授予“2015葡萄牙年度人物”,以表彰其及领导的复星集团在葡萄牙经济发展和企业社会责任方面为当地社区和葡萄牙青年人群做出的贡献。(2版)

复星完成全资收购Ironshore



Ironshore与复星国际于11月23日宣布,复星已完成收购Ironshore 80%的权益。复星已获得美国、英国以及其他所需司法管辖区的所有相关监管机构批准,通过并购形式,完成收购Ironshore 80%的拥有权权益。连同于2015年2月,复星完成收购Ironshore 20%的拥有权权益, Ironshore 已成为复星国际有限公司间接持有的一家全资附属公司。(2版)

复星欧亚资本在俄开业 通融欧亚携手筑梦

当地时间11月25日晚,复星集团与复星欧亚资本在俄罗斯莫斯科联合主办主题为“通·融携手筑梦”的开业酒会。在这个大雪纷飞的夜晚,复星集团、复星欧亚资本领导及来自中俄两国财经及商界的众多精英领袖欢聚一堂,共襄盛会。(2版)



Fidelidade与Luz Saúde联合发布首款肿瘤健康险

里斯本时间11月2日,复星旗下Fidelidade与Luz Saúde联合发布了一款用于预防肿瘤的健康险产品。这也是复星在2014年成功收购Fidelidade和Luz Saúde后,两家公司首次向市场联合推出的一款创新健康险产品。(6版)

复星携手红领 助力传统产业转型升级



日前,复星旗下专注于产业投资、并购整合的子公司复星瑞哲完成了对青岛红领集团旗下个性化定制平台酷特智能的战略投资。此次投资是复星在推进传统产业转型升级、进行工业4.0战略布局上迈出的重要步伐。未来复星会协助红领推进柔性生产的全套解决方案在各行各业落地,继续着力推进中国传统产业升级。(10版)

【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、摘编或任何其他形式使用,违反上述声明,本报将依法追究其法律责任。

【免责声明】本报由复星控股发行,意在提供复星控股及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不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建议。

从默克尔到奥朗德 复星让世界倾听中国企业声音

本报讯 10月30日，在合肥举行的中德经济顾问委员会座谈会上，郭广昌代表中国民营企业企业家发言，国务院总理李克强与来华进行正式访问的德国总理默克尔在座聆听；11月3日，作为中国企业家代表，郭广昌在北京参加法国总统奥朗德的早餐会，再次以中国民营企业代表身份作发言交流。短短一周，复星在两个世界大国面前，充分展示了中国企业的力量、信心与责任感。

谈到中德经济合作，郭广昌表示，现阶段，复星集团除了在德国投资其领先的工业行业之外，最感兴趣的是投资当地的私人银行。这既是由于德国正在全球金融体系中起到越来越重要的作用，也是希望能够借此让复星成为两国最具创造力的中小企业加大合作的桥梁。据悉，迄今为止，复星投资德国两大私人银行 BHF



郭广昌与李克强总理、德国总理默克尔等合影

Kleinwort Benson 和 H&A，在德成立投资保险 Run-off 项目的专业团队，入股时尚生活品牌公司 TOM TAILOR 集团，全方位促进中德在金融等领域的合作。在文化交流方面，复星公益基金会与 JUSTUS FRANTZ

基金会签署合作备忘录，建立长期合作伙伴关系，共同推进中德文化间的交流。

复星与法国企业的合作渊源就更为深了——2010年6月，复星集团入股法国知名旅游度假区企业地中海俱乐部，并



郭广昌与法国总统奥朗德等合影

于2015年3月20日成功收购地中海俱乐部。这一成功合作，正是对复星“中国动力嫁接全球资源”导向的最佳阐释。

早餐会上，郭广昌再次向奥朗德总统建言，希望奥朗德总统一如既往的支持中国企业在法投

资，复星也会一如既往地促成更多的中法企业、特别是中小企业间的合作共赢。同时，借中法建交50周年之机，复星也希望能够为两国间更为立体的交流、尤其文化方面的交流贡献自己的力量。 □俞本庆

郭广昌当选 葡萄牙年度人物

本报讯 正值中葡建立全面战略合作关系10周年之际，葡中工商会第二届葡中盛宴暨颁奖典礼于近日在里斯本举行，集团董事长郭广昌被授予“2015葡萄牙年度人物”，以表彰其及领导的复星集团在葡萄牙经济发展和企业社会责任方面为当地社区和葡萄牙青年人群体做出的贡献。

今年中葡两国保持高层往来势头，务实合作特别是经贸、投资合作快速、大幅拓展。目前中国对葡投资总额已超过60多亿欧元，葡萄牙对华投资也在稳步发展，产业、旅游、海洋、人文等领域合作日益成为中葡合作新的增长点。

作为一家植根中国、面向全球的领先投资集团，复星积极关注和帮助被投资企业的发展。复星收购葡萄牙保险经过一年多的投资与运营，通过整合更多的资源来提高葡萄牙保险在更大市场范围内的竞争力；通过与复星旗下其他保险公司在技术、产品和渠道上的合作与协同，葡萄牙保险公司一直保持着葡萄牙市场占有率第一；复星在2014年完成的 Luz Saúde（健康之光）收购，也代表着复星积极深化“保险+投资”战略的深化落地。在复星全面通融和进化的指导战略下，Luz Saúde 与葡萄牙保险在健康保险业务、在收入和成本控制、产品差异化及议价能力等方面也已形成了无缝协同。

葡中工商会成立于1978年，是首个促进葡中经贸关系的组织。37年以来，它致力于推广中国与葡萄牙之间的经贸关系。葡中工商会每年举办高规格的颁奖典礼与晚宴，以表彰和促进葡中经贸关系有贡献的企业与个人。 □郭敬雯

复星完成全资收购 Ironshore

本报讯 Ironshore 与复星国际于11月23日宣布，复星已完成收购 Ironshore 剩余80%的股权。

复星已获得美国、英国以及其他所需司法管辖区域的所有相关监管机构批准，通过并购形式，完成收购 Ironshore 剩余80%的拥有权权益。连同于2015年2月，复星完成收购 Ironshore 20%的拥有权权益，Ironshore 已成为复星国际有限公司间接持有的一家全资附属公司。

Ironshore 首席执行官 Kevin H. Kelley 表示：

“Ironshore 很高兴宣布携手复星共同完成此次的并购交易，这将有助于我们继续搭建国际化特种险平台及提升我们全球的品牌形象。复星的财务实力和成熟的投资管理方式，为我们提供了长期战略资金支持 Ironshore 的拓展战略，同时进一步加强了 Ironshore 的独特性。有了复星这个新股东，将会让 Ironshore 在全球保险行业上稳占更领先的位置。”

复星董事长郭广昌表示，Ironshore 优秀的团队，被业界公认为具有一流管理水平和承保能力，能够为客户提供全面

优质的特种险产品。此次交易的成功完成，是复星在特种险行业以至美国金融行业投资的重要里程碑，同时也显著加强复星以保险为核心的综合金融能力。复星作为 Ironshore 的长期股东，会一如既往地支持 Ironshore 自主、稳定及健康的发展，让 Ironshore 嫁接我们全球保险大平台的资源，以提升 Ironshore 在业内的竞争能力。

复星是一家植根中国、面向全球的领先投资集团。目前，复星保险业务的投资包括永安财险、复星保德信人寿、鼎睿再保险、Fidelidade 集团、

Ironshore 及 MIG。复星已打造一个能覆盖全球主要市场的财险、寿险、再保险、综合保险、劳工险、特种险的全方位保险产业平台。复星致力将集团“以保险为核心的综合金融能力”显著提升。保险板块已成为复星业绩增长的关键引擎。

郭董事长补充道，今明两年，复星会更加加强调整和协同，打造一个跨区域、跨领域的全球保险和金融集团。我们充分鼓励所投资的公司互相协同，协助他们嫁接复星的全球保险、金融大平台的资源，以提升各自在业内的竞争能力。 □吕敬裕

复星欧亚资本在俄开业 通融欧亚携手筑梦

本报讯 当地时间11月25日晚，复星集团与复星欧亚资本在俄罗斯莫斯科联合主办主题为“通·融 携手筑梦”的开业酒会。在这个大雪纷飞的夜晚，复星集团总裁高级助理兼复星地产控股总裁龚平、复星欧亚资本行政总裁及总监 Tanya LANDWEHR 等来自中俄两国财经及商界的众多精英领袖欢聚一堂，共襄盛会。

开业酒会在俄罗斯首都莫斯科著名宴会场地 October Event Hall 举行，这栋楼建于1889年，毗邻莫斯科河畔，一直是莫斯科最著名的地标之一，这个历史上的巧克力工厂，现在已经变身成为一个富有创新活力的热点。复星欧亚资本的开业酒会特地定在这个创新文化浓厚之地举行，在莫斯科河内醉醉人的夜景下，与会嘉宾携手祝贺复星欧亚资本未来事业飞速发展，并祝愿复星欧亚资本作为一道桥梁，为促进中俄文化及经济

深度交融贡献一分力量。

开业酒会上，龚平代表复星集团致辞，并欢迎出席酒会的各位来宾，他指出复星欧亚资本是复星集团全球化战略布局的重要拼图之一，复星欧亚资本的投资团队均具有俄罗斯股票、固定收益、私募、债务及地产的高超投资能力和覆盖多行业的强大研究能力。作为俄罗斯金融服务业的两位领军人物，Tanya LANDWEHR 和 Igor DANILENKO 配合复星在全球各板块的专业资源平台，将促进俄罗斯投资平台更好的长期发展，帮助复星在俄罗斯乃至独联体区域实践价值投资理念。

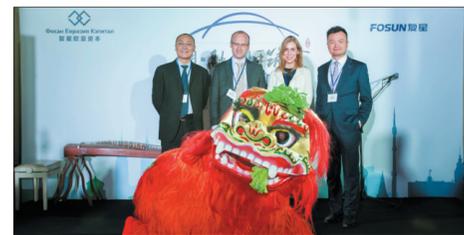
复星欧亚资本行政总裁及总监 Tanya LANDWEHR 在致辞中感谢各界支持，并表示复星欧亚资本成功落地有赖于复星集团及俄罗斯当地合作伙伴的鼎力支持和信赖。复星欧亚资本的成立在俄罗斯金融市场上具备独特价值，有助于巩固

中国与俄罗斯等国家日益增长的跨境投资与双边贸易关系。

开业酒会上，上演了多项融汇中俄文化的精彩节目。以中俄双语演绎的两首俄罗斯歌曲《莫斯科郊外的晚上》和《喀秋莎》迅速暖场令与会嘉宾产生共鸣。轻柔温婉的歌声为中俄两国文化深度交流、中俄两国商业领袖携手筑梦带来了真诚的祝愿。

在宾客陶醉于洋溢全场的动人歌声之后，一阵激情澎湃的鼓

声响彻全场。在热烈的锣鼓声中，龚平与 Tanya LANDWEHR 一起为瑞狮点睛，寓意赋予瑞狮生命，也代表为复星欧亚资本开业献上祝福。点睛之后，瑞狮舞动，并表演“采青”仪式，“采青”所用的“青”以生菜为主，寓意“生财”。中国韵味十足的舞狮表演将当晚的开业酒会推向高潮，复星集团与复星欧亚资本的高管团队及与会嘉宾共同上台，举杯共祝复星欧亚资本大展宏图，业务蒸蒸日上。 □冯绍婷



永安保险 YONG AN INSURANCE | 健康险事业部 HEALTH INSURANCE BU

又到岁末，健康豪礼提前送啦！

感恩所有！即日起至2015年12月31日止是在线购买永安健康险以上四款产品保费1000元以上均可获得小米健康手环一个，数量有限送完即止。

豪礼一：最高150万终身癌症医疗保障
恶性肿瘤、肺癌、原位癌都保；
免体检投保，最高起保年龄65岁，从30天保到85岁；
患病后仍可续保，不受社保限制，按需用药；
健康管理——专家在线咨询、挂号预约、住院安排；
海外高端医疗转诊协助。
打开手机淘宝搜索“安优一生”

豪礼二：马泷美华种植牙及正畸医疗保障
即可尊享“牙科中的劳斯莱斯”马泷牙科种植牙及正畸4折价格；
平均一颗牙9400起，前期检查费用还能在种植牙时抵扣。
普通医院的价格配VIP级别的服务体验，亦能再实惠了！
(关注微信号：永安康保险，进入保险商城即可购买)

豪礼三：永安康体检医疗保险
仅用体检的钱额外获得一份检后复查保障，疑似肿瘤复查费用2000元内可报销；
还送专家咨询、挂号预约服务！
你还在浪费钱做单纯的体检吗？
(关注微信号：永安康保险，进入保险商城即可购买)

豪礼四：二胎宝孕育及母婴健康医疗保险
含不孕不育治疗保障，妊娠并发症及新生儿重大疾病保障，妊娠身故等全面保障，为妈咪宝贝保驾护航！
(关注微信号：永安康保险，进入保险商城即可购买)

购买方式：打开淘宝，搜索“永安保险”、“安优一生”均可找到相关产品。

感恩所有！即日起至2015年12月31日止是在线购买永安健康险以上四款产品保费1000元以上均可获得小米健康手环一个，数量有限送完即止。

以色列 Calcalist 专访郭广昌：让以色列企业分享中国成长

(上接第17版)中国在这个市场领域还很不发达,而全球有两个国家擅长ETF,即美国和以色列。Excellence可为中国市场发展ETF,并通过我们拥有的投资公司在中国进行销售。我们在德国的银行还可在欧洲销售ETF。

第四个领域是投资。复星在全球拥有卓越的投资架构,可为凤凰提供投资机遇,例如,我们希望在以色列开发地中海俱乐部的度假村。我们将邀请凤凰加入该项投资,若投资委员会批准,该投资将仅通过凤凰进行。当然,最终是否投资将由凤凰及其投资委员会来做出决定。

“凤凰董事会将主要由以色列人管理”

记者:凤凰董事会和投资委员会将继续保留以色列人团队吗?

郭广昌:董事会和投资委员会都将主要由以色列人管理,同时有中国代表参与。

记者:与监管机构的协商进展如何?

郭广昌:当然,我们尊重法规,并希望利用复星的全球资源协助凤凰的发展运营。我们将为凤凰提供良好的全球投资机会。我们将遵守并维护以色列法规。我相信,监管机构会相信我们将推动以色列的保险行业。

记者:您的方法是保留被收购公司的管理层,对管理不加以干涉?

郭广昌:收购凤凰的主

要原因之一,是我们相信凤凰的管理。以色列公众应该会接纳我们,因为我们已经在以色列进行了非常成功的投资。此外,我们在以色列运营一支投资基金,正在高科技行业寻求投资机会。该基金由另一个团队运营,与凤凰的收购无关。

记者:您如何看待凤凰的首席执行官Eyal Lapidot?

郭广昌:我非常尊重他,我们之间发生了良好的化学反应。他非常敏锐、充满智慧、创意和革新力、有活力,并拥有长期视野。

记者:凤凰已搁置两年,无人收购。您的收购价是否过高?

郭广昌:我们相信凤凰是一家卓越的公司,拥有良好的管理和产品,此次交易的价格很合理。

记者:保险是复星最大的业务板块。为何如此钟情于保险?

郭广昌:我们是坚定地做沃伦·巴菲特的学生,我相信他的模式。这就是为何我相信保险是一项实际且优良的业务,会为投资带来高回报。

记者:在凤凰和复星的未来十年中,您对哪些领域感兴趣?

郭广昌:我们喜欢投资保险公司,并将业务拓展至全球。凤凰是以色列的保险业领导者,Fidelidade是葡萄牙的保险业领导者,我们也想成为本地领导者。

我们想要投资的另一个领域是银行业。在英国,我们拥有由BHF Kleinwort Benson

Group SA持有的Kleinwort Benson银行;在德国,我们拥有仍待监管当局审批的H&A私人银行;在以色列,我们拥有Excellence;在香港,我们拥有恒利证券;我们积极参与全球私人银行业,并运用该平台连接全球领先的企业家。

记者:凤凰的价值可以进一步提升吗?

郭广昌:当然,但我不会去预测其增长值。

记者:您认识这笔交易中作为卖方的Yitzhak Tshuva吗?你们拥有相似的背景。

郭广昌:我认识他。他是一名优秀的企业家,充满智慧,非常活跃,我非常尊重他。

记者:基于您全球企业家的视野,与以色列人做生意是易是难?

郭广昌:我不认为与以色列人做生意比在其它地方更难。与以色列人谈判价格确实不易,但这很正常。在签约前,以色列人彻底检查了合同的所有细节。

上半年财报:利润倍增负债率下降

以任何标准衡量,复星在过去一至两年内的收购都是非常密集的。3月至7月,复星执行或宣布了11项全球收购,包括两家欧洲银行。大部分收购价在5亿至10亿美元间。

复星收购地中海俱乐部之后,穆迪发布了一份评估,称该收购将不会影响复星的Ba3债券评级。穆迪关注的是复星财

务杠杆的增加。为了提升资本结构,复星于9月10日宣布,将通过供股募资15亿美元,部分资金将运用于保险公司和银行的收购。

复星今年6月宣布收购凤凰后,穆迪发布了另一份评估,指出收购将不会影响复星的债券评级。在此,穆迪实际上正面评价了复星的交易:“此次交易将提升复星的企业形象,并将其资产提高12亿美元。”凤凰的资产估值为265亿美元。收购凤凰及Ironshore的剩余80%股份之后,保险将占复星总资产的44.8%。

记者:复星的杠杆水平是否过高?

郭广昌:如果你仔细审视我们的半年报,你可以发现,与去年相比,我们的利润已翻倍,我们的杠杆和债务成本已经下降。

2015年上半年,复星的净利润为36亿元(5.6亿美元),与2014年相比同比增长一倍,利润来自于Fidelidade业绩以及其它子公司利润的增长。复星的营业额增长了约20%至300亿元(47亿美元)左右。

记者:利润增长的原因是什么?

郭广昌:我们在中国的业务非常成功,我们的保险业务也是如此。

6月下旬,复星的现金和现金等价物相当于370亿元(58亿美元)。公司杠杆率(负债权益比)已经从2014年年底的55.9%,下降至50.7%。

记者:您还对哪些领域感

中德合作要推墙建桥

尊敬的默克尔总理,尊敬的李克强总理,各位经贸委代表:

作为植根于中国的全球性企业,复星集团在德国除了投资其领先的工业行业之外,现在最感兴趣的是投资其私人银行。

复星为什么投资德国的私人银行?

首先,德国正在全球金融体系中起到越来越重要的作用,法兰克福已经成为欧洲的金融中心,也正在崛起成为全球的金融中心。更重要的是,两国都是储蓄大国,而资产配置又都偏向于国内资产——通过私人银行这个桥梁,双方的高净值人群中,将会有更多的中国家族企业去德国投资,也有更多的德国家族企业来到中国发展。

其次,跟在中座的各位不同,德国有许多中小企业,尤其是细分领域的“隐形冠军”们,他们很希望在中国,和中国民营企业加强合作。所以我们投资了私人银行,就是希望有为这样的桥梁,让这些最有创造力的两国的中小企业加大合作。

正如各位代表所说的,两国经济有很好的进展,但也存在很多看不见的墙,很多的不理解。所以我们觉得除了政府的交流、企业的交流之外,文化的交流也非常重要。非常佩服德国能够推倒柏林墙,而两周前,我参加的一场纪念德国与以色列建交50周年的交响乐也让我很感动;我觉得这样的历史恩怨都能消解,何况我们中德两国之间有这么多的共同利益?复星非常期待为两国的文化交流做更多的事!

兴趣?

郭广昌:目前为止,我们着重于发展公司,就领域而言,我们寻求符合复星战略的领域。我们感兴趣的领域包括:医药健康、保险以及快乐时尚产业(如地中海俱乐部)等。

记者:为何收购地中海俱乐部?

郭广昌:地中海俱乐部在中国极具潜力。目前在中国仅有三家度假村,我们希望再开设五家。

记者:中国的民营企业是真的民营?还是也会有政府的参与?

郭广昌:复星完全是民营企业,所有权非常清晰。中国的公司分为国企、民企和混合所有制企业。

记者:您喜欢以色列的哪些地方?

郭广昌:当然是耶路撒冷。那里太棒了。

记者:我听说您是位太极大师,您甚至在会议中也打太极拳?

郭广昌:我并不是大师,只是学习太极的学生。它帮助我更敏锐、更健康,不仅是身体,精神上也是如此,也让我更有活力。

记者:复星的发展超过了您的预期吗?您对此感到惊讶吗?

郭广昌:这要看你将我们做什么做对比。如果与马云的阿里巴巴相比,我们的增长就比较小,这取决于与哪些企业进行比较。(本文翻译转载自以色列财经日报《Calcalist》)

“膏”澤天下 養生有“方”

童涵春堂中醫膏方節

上海市區保潔定点医院 老城隍廟童涵春堂中醫門診部
(黃浦区日界路33號豫園商城內)
服務熱線: 23029849 63556607

童涵春堂國藥中藥門診部
(廣東路人民路15十六號小東門內)
服務熱線: 63304419 63302484

童涵春堂西村中醫門診部
(浦東新區藍村路902號26號,近置村地鐵站)
服務熱線: 58811865

童涵春堂洪山藥店中醫坐堂醫診所
(浦東新區洪山路194號,近龍匯路口)
服務熱線: 58800362

<p>趙章忠 上海市名中醫 內科 主任醫師 擅長: 善調一身多病,各種虛証,急慢性炎症,心腦血管病,腫瘤及術後康復期調治。 門診時間: 隔周三上午</p>	<p>楊炳初 上海市名中醫 內科 主任醫師 擅長: 消化系統,呼吸系統,心腦血管,男性疾病,腫瘤康復及體虛調理。 門診時間: 隔周日下午</p>	<p>孫世道 皮膚科 主任醫師 擅長: 各種皮膚病,甲亢,橋本病,甲狀腺癌術後調治;淋巴結炎,慢性潰瘍等。 門診時間: 隔周五上午</p>	<p>戴德英 婦科 主任醫師 擅長: 婦科各種疾病,不孕不育,更年期綜合症,病後及體虛調理,膏方調治等。 門診時間: 隔周日下午</p>
<p>李行能 內科 主任醫師 擅長: 內科各種疾病,婦科,男性病,腰腿痛,小兒多动,厭食,亞健康調理等。 門診時間: 每周周六全天</p>	<p>張春濤 消化科 主任醫師 擅長: 心神病,慢性肝炎,肝硬化,膽囊炎,胆石症,脾胃病,內分泌等疑難雜症。 門診時間: 每周周二10:00-14:00</p>	<p>蔡冠球 呼吸科 主任醫師 擅長: 支氣管炎,慢支,哮喘,間質性肺炎,肺結核,肺氣腫,胃炎,潰瘍病,脂肪肝等。 門診時間: 每周周日上午</p>	<p>徐建國 內科 主任醫師 擅長: 各種虛証調理,男性病,月經不調,更年期綜合症,內科疑難雜症的調治治療。 門診時間: 每周一下午</p>
<p>包來發 推拿科 主任醫師 擅長: 治療椎間盤突出症,急慢性腰痛,頸椎病,體虛,失眠,亞健康調理等。 門診時間: 每周一下午</p>	<p>侯衛國 腎病科 主任醫師 擅長: 各種腎臟疾病,男性不育,性功能障礙,泌尿腫瘤術後,化疗後調治等。 門診時間: 每周二下午</p>	<p>于為國 傷骨科 主任醫師 擅長: 糖尿病,高血壓,冠心病痛風,前列腺增生,慢性丹毒,带状疱疹,濕疹等。 門診時間: 每周六上午</p>	<p>李群 內分泌科 副主任醫師 擅長: 消化,心腦血管病,呼吸,泌尿系統疾病,糖尿病,甲狀腺病,眩暈失眠,汗症等。 門診時間: 每周日上午</p>

为中国与世界立体交流合作建桥 —— 郭广昌在德法领导人来访活动上的发言

10月30日,在合肥举行的中德经济顾问委员会座谈会上,郭广昌代表中国民营企业发言,国务院总理李克强与来华进行正式访问的德国总理默克尔在座聆听,以下是发言内容:



中德合作要推墙建桥

尊敬的默克尔总理,尊敬的李克强总理,各位经贸委代表:

作为植根于中国的全球性企业,复星集团在德国除了投资其领先的工业行业之外,现在最感兴趣的是投资其私人银行。

复星为什么投资德国的私人银行?

首先,德国正在全球金融体系中起到越来越重要的作用,法兰克福已经成为欧洲的金融中心,也正在崛起成为全球的金融中心。更重要的是,两国都是储蓄大国,而资产配置又都偏向于国内资产——通过私人银行这个桥梁,双方的高净值人群中,将会有更多的中国家族企业去德国投资,也有更多的德国家族企业来到中国发展。

其次,跟在中座的各位不同,德国有许多中小企业,尤其是细分领域的“隐形冠军”们,他们很希望在中国,和中国民营企业加强合作。所以我们投资了私人银行,就是希望有为这样的桥梁,让这些最有创造力的两国的中小企业加大合作。

正如各位代表所说的,两国经济有很好的进展,但也存在很多看不见的墙,很多的不理解。所以我们觉得除了政府的交流、企业的交流之外,文化的交流也非常重要。非常佩服德国能够推倒柏林墙,而两周前,我参加的一场纪念德国与以色列建交50周年的交响乐也让我很感动;我觉得这样的历史恩怨都能消解,何况我们中德两国之间有这么多的共同利益?复星非常期待为两国的文化交流做更多的事!

11月3日,作为中国企业家代表,郭广昌在北京参加法国总统奥朗德的早餐会,再次以中国民营企业代表身份作发言交流。以下是发言内容:

为两国立体交流 搭建一座桥梁

尊敬的奥朗德总统,各位嘉宾,大家早上好,中国企业海外投资策略,核心是“中国动力嫁接全球资源”。

与改革开放初期中国作为全球制造业基地不同,最近十多年中国企业明确加快了主动融入全球经济的步伐,2014年中国企业对外投资已超过1400亿美元,成为全球前三的对外投资经济体。其中,比如联想先是收购IBM个人电脑业务,后又收购摩托罗拉手机业务,万达收购AMC,吉利收购沃尔沃,弘毅收购Pizza Express,一批中国企业特别是中国民营企业在全球积极投资。但无论是投资制造业、矿产资源,还是投资金融、大消费类的项目,中国企业全球并购最核心的一个策略,就是“中国动力整合全球资源”。

这其中,中国动力的来源于,一是中国未来五到十年仍将可以保持5%—7%的经济增长,仍然是全球最稳定的增长引擎;二是中国消费水平特别中产阶层的消费水平在迅速提升,现在巴黎不少奢侈品商店里90%以上都是中国顾客,这些人对于更高品质的产品和服务的需求非常旺盛。

复星与中国其他民营企业一样,我们投资海外项目的原则就是“中国动力嫁接全球资源”。2010年,复星的一个海外项目就是投资法国的地中海俱乐部。当时,复星非常看好地中海俱乐部所提供的经典法式休闲服务与中国客户需求相结合,觉得这种体验是可以被中国人所接受的,同时因为中国因素也会获得更大的成功。经过这五年,对地中海俱乐部来说这已成为与法国同等重要的客源地,在中国的三家地中海俱乐部度假村也一房难求。这个小小的案例也证明了“中国动力嫁接全球资源”模式的可行。

我作为中国民营企业工作者,与企业朋友交流的时候,大家都有一个共识:现在中国企业在海外的所有投资必须能够受益于中国的成长,可以是

来自中国本土的成长,也可以源自中国客户的动力。

这可能与许多外国人看中国企业不同,在不了解的情况下你可能觉得我们中国企业只是在全球投资技术、投资品牌故事,在不断按照喜好买买买;这也并没有错,但更重要的是我们看到了这些海外项目在中国的巨大机会,我们中国企业需要通过全球投资做大、做强,同时也会让被投资的海外项目在中国获得成功,这是我们的根本逻辑,通过这种模式可以获得全球的共赢。

中国与法国的经济合作进展迅速,但相比与美、英、德等国,还有巨大空间。

现在,中国企业在美国、英国、德国以及法国,都在寻找许多不错的业务合作机会。据我所知,阿里巴巴就将法国作为其欧洲供应链的重要节点,引入众多法国知名品牌入驻天猫;新希望与法国养殖业龙头科普利信合作,向中国终端客户提供有安全保障的高品质猪肉,等等。

非常感谢奥朗德总统在2013年访华时就提出了:中国企业的投资一样可以在法国的活跃经营活动、创造就业,政府应消除中国对法投资的“一

切制约”。但是,相比于英美德,我感觉中国与法国的经济合作还有巨大的空间。2014年,中国是法国第九大外来投资国;欧洲地区接受中国投资,英国和德国分别是24%与22%,而法国则是15%。

我认为,中法两国的经济其实互补性非常强,特别法国在先进制造、核能以及奢侈品、化妆品和香水等消费产品领域上具有明确的优势。这些也正是中国经济增长、中国中产阶层消费升级所需要的,所以中法两国的经济合作应当更加活跃。希望奥朗德总统一如既往的支持中国企业在中国投资;复星在法国已经有了地中海俱乐部,我们也希望可以促成更多的中法企业特别是中小企业间的合作共赢。

除了资本的合作,借中法建交50周年之机,建立更立体的交流,尤其文化方面的交流。

记得2013年,也是我们这些中国企业家朋友们,当时大家到巴黎参加了一场我们组织的中法企业交流活动。大家的会谈都很好,但最让人难忘的还是那天晚上一起泛舟塞纳河上,品着法国的红酒、中国的绿茶;听着法国的交响乐,中国的古琴,谈着法国的体育,中国的太极拳。大家非常开心!

所以说,真正好的东西是没有国界的,而幸福就在于我们能够共同创造世界上最美好的东西,在创造的同时,我们还能共同分享。中国和法国都拥有着各具特色的美好的文化、历史和美食,其除了经济合作之外,更重要的意义还在于通过这些来促进中法两国民间的交流互动。

今年又是中法建交50周年,其实我们中国民营企业也都各有想法,就是能够让我们这些中法合作的项目成为一个纽带,为两国更立体的交流搭建一座桥梁。

谢谢大家!

蜂巢城市 + 全球化布局

—— 郭广昌在浙江商会房地产联合会第三届会员大会上的讲话

尊敬的各位专家,非常感谢大家,也非常祝贺大家,的确今天坐在这里学习了很多东西,该总结肯定是不恰当的,但可以和大家交流一下我的学习体会。

今天大家谈房地产,我体会下来大家其实都在关注几点,也让我很有感受。

一是关注人口。总是要有的,没有人还要房地产干吗?大家都清楚,一个城市的房地产价格涨不涨,关键看人口是净流入还是净流出。大家讲到二胎问题,如果真的看到二胎政策出来以后,中国的60后、70后再生的话,对房地产绝对是一个利好。

第二,关注金融。房地产其实是一个半金融行业,尤其和资金关系很大。以前,房地产与资金关系的确很不合理,关键是成本高。比如在海外如果有一个比较好的物业做抵押,贷款成本是比较便宜的;但反观以前一个阶段,国内金融业对房地产这块压榨太多,抽血太多。现在利率下行,如果能让整个行业在这方面能软着陆的话,无论是政府、银行、购房者可能都是一个福音。如果我们长期维持这种高利率就很健康,

因为房地产毕竟也是金融属性的行业。我感觉,以现在在中国房地产市场太高的利率继续维持,最后将很可能是自杀。

坦白说,政府财政这一块房地产占不小比例;银行现在的信用很大来自于房地产;个人很大信用也是来自于房地产。所以说关注金融,房地产金融性质也是我今天学到的第二点。

第三,房地产现在有一个词很热门,即要在供给侧改革。我不是专家,也说不好。但我听懂一个意思,以前都是说从需求出发,通过三架马车、通过需求来拉动供给,某种角度

上供给创造需求。但现在大家逐步了解了,有时候并不是说缺需求,而是没有发现需求,因为你做的东西不行。为什么那么多人还要到日本买马桶盖呢,需求是在的,只是你没有做出来。房地产也是这样,未来会越来越多样化,你点状开发也好,蜂巢城市综合开发也好,讲到底你要通过你产品的供给来发现、满足需求。

最近这三年,复星也在转型。转型的最大感受是,一方面我们有部分的城市或者部分产品卖不出去;另外一方面我们部分的地产项目,或者部分

类型的项目需求是没有被充分满足的。比如说养老、医疗,现在商场的人在减少,但居民对医疗服务的需求远远没有被满足;旅游也是同样如此,尤其到了节假日。我觉得房地产会分化、会多样性,而不是说像以前只是一个方向,这个多样性满足需要大家专业能力的好,讲到你到底要通过你产品的供给来发现、满足需求。

最近这三年,复星也在转型。转型的最大感受是,一方面我们有部分的城市或者部分产品卖不出去;另外一方面我们部分的地产项目,或者部分

类型的项目需求是没有被充分满足的。比如说养老、医疗,现在商场的人在减少,但居民对医疗服务的需求远远没有被满足;旅游也是同样如此,尤其到了节假日。我觉得房地产会分化、会多样性,而不是说像以前只是一个方向,这个多样性满足需要大家专业能力的好,讲到你到底要通过你产品的供给来发现、满足需求。

最近这三年,复星也在转型。转型的最大感受是,一方面我们有部分的城市或者部分产品卖不出去;另外一方面我们部分的地产项目,或者部分

中国企业参与一带一路的视角与复星实践

——集团副董事长兼 CEO 梁信军在“2015 中国并购年会”的演讲

“2015(第十二届)中国并购年会”于近日在上海召开，集团副董事长兼CEO梁信军出席并发表了演讲。梁信军在演讲中表示，中企走出去，有两件事情是可以做的，一是投资海外便宜的金融机构，想办法让这些便宜的资金为中国的发展所用；二是帮助中国的企业和家庭进行海外资产配置。以下是根据演讲整理的文字，以读者。

价值投资战略最重要的还是在全球价值错配的机制，因为你所有的投资都想低风险、高收益，怎么样来找到低风险、高收益的机会，就是要找价值错配的投资机会，看到了别人看不到的价值。如果你能够投资于在中国拥有庞大市场和高速增长市场当中的海外领袖级企业，就能够实现错配。

第一个错配：海外合理低价消费类资产与中国消费市场爆发式增长、全球第二大规模的消费市场间的错配，并使其受益于中国高增长的消费市场，成功的关键在于快速实现海外品牌在中国市场的高增长；

第二个错配：境外当前低成本的资金和人民币资产的高收益错配，这些都是非常常见的。欧美的资金非常地便宜，比如我们投资的保险公司，它给客户长期的存款保障险，也就是1.7、1.6左右的长期成本。如果能够实现境外资金能够服务于中国的基础设施和民生，那么就可以实现错配。

第三个错配：我们要讲讲股市。最近你看港股，中国大陆在香港、欧美上市上的很多龙头企业价值非常低。虽然我们A股经过了一轮的下跌，现在大家都说A股是股灾，我个人不是太赞同。因为你从1月份到现在，中国的A股涨了30%。从这个角度来看，包括香港上市上的很多龙头企业如果回A股的话，还是有非常大的空间。这有非常大的价值错配。

第四个错配，我想讲讲产能过剩。中国在很多供应链方面具有极大的优势，但是我们面临产能过剩。包括金融行业、资本市场，都有偏好。但反过来我们去的一带一路很多国家，严重地缺乏基础设施。前阵子到东南亚，东南亚的人口6.5亿，平均年龄23岁，南亚10多亿，平均年龄也差不多这个数字。其实人口的红利就在这个时间点上实现。当平均年龄在25到55岁之间是红利阶段。如果是25岁以下、55岁以上也是人口负担阶段。东南亚会出现劳动力密集型，很多产品的增长。包括英语国家的服务业外包，讲英语的东南亚国家，也会接受欧美服务业外包。它包含像类似于中国的制造业迁移，现在已经看到很多制造业从中国大陆迁走到越南、印尼，这种趋势还会加剧，然后就会有基础设施的需



求。这就是为什么中国要投资基础设施的原因。

第五个错配，是汇率方面的。货币目前大家都看好美元，如果大家细分析欧元对美元的汇率，我相信长远来看这个汇率有所上升，所以我觉得关键还是汇率错配。

中国企业要像建设盈利能力一样，要系统地建设自己负债的竞争力，要通过把融资成本降低。如果这些公司的成本很低，那么投资就可以非常灵活。最近中国的利率也在走低，中国的企业也应该加班加点，加速在中国发债来获得更便宜的资金。

要利用走出去让企业更加灵活，要让自己在全球范围内做得更加灵活，同时受益于牛市和熊市。我们做投资都要讲低买高卖，怎么做到低买？一定是在熊市的时候，在熊市的市里才可以买到低价钱。在牛市的国家和地区你才能卖出好价钱。所以因此从企业来说，中国只能时间去等，什么时间牛市，什么时间熊市。哪一个地区市场上是熊市，哪一个市场是牛市。所以总的来说在牛市的时候应该想办法做净资产，降低负债率，收集现金。熊市的时候要利用低价钱，调整资产结构。从复星来说给大家举个例子：在过去3、4年来，中国资本市场处于熊市的时候，我们通过不断地调整资产结构，到今年6月30日为止，复星的健康和快乐两个轻资产周期业务，以及金融，三块业务占到资产总量的65%，这就是所谓的在熊市的时候总负债结构。牛市的时，去年的总负债率是55.9%，56%不到，到今年6月30日，是50.7%，我们真的下降了5.2个百分点。

目前我们在全球已经连上上市公司在里面，一共投资了110亿美元，总共超过了50个项目，相当多都布局在一带一路国家。在当地的投资主要是分四大类项目：

第一类项目，就是我们希望所投资的海外企业未来它的大部分成长，大部分的利润可以来自于中国市场。一定

要能够从中国的增长收益项目中来投。

第二类项目，当地化的平台。如果完全只靠中国人，天天靠出差去做决策的话，这个是不行的，还是要想办法本地化。如果作为决策者不去看一看，不亲自谈一谈，这种决策风险就非常大。

第三类项目，当地的金融机构投资，由于欧、美、日长期奉行低利率的环境，这样对估值的伤害非常大，很多金融机构都按照净资产来定价。低利率的环境导致它的负债端价格很便宜，资产端安全性非常高，所以现在是在投资海外的金融机构非常好的时机。

第四类项目，在海外还可以投资一些符合保险需求的地产。我们在海外投资的时候一定要注意到风险问题。尽量做到资产的负债匹配。从整个复星来说，我们在中国境内的人民币资产是封闭运行的，人民币利润、人民币资产全部在境内。由于我们是香港上市公司，在香港上市融资了数百亿人民币，这些主要是买境外的资产。复星的保险资产配置，到今年6月30日，我们有1400亿可投的保险基金，其中45%是欧元，34%是美元，到今年年底估计30%是欧元，30%是美元，还有10%是港币，资产和负债的匹配非常重要。

下面谈一下中国企业参与一带一路的三个角度。第一个角度：基于制造大国出海，我们的制造业在中国比较困难，但也有机会，原材料、大宗商品非常低。所以制造业不想转让的话，当前就是以购买原材料供应商的最佳时机。买先进的技术现在是最佳时机，包括把中国供应链制造产能向用户市场靠近。

第二个角度：基于中国的消费，越来越多的行业，中国市场的销售额迅猛增长，中国市场的消费是全球的第一大市场，会占到全球20到40的份额。这里用一张非常有意思的表格，不同国家的杠杆率，也就是负债率的情况，只出了一个有意思的结论：第一，中国企业界的

负债率，就是负债几乎是全球最高的，相当于欧美发达国家的两倍左右。所以我们企业部门，也就是B2B的生意将来主要的任务是怎样降低负债率，怎么样来削减过剩产能。所以B2B的业务在中国未来估值很难上去，因为面临很大的挑战。

我们用债务与GDP的比例来看部门的杠杆率。中国的政府部门杠杆率目前55%，与跟欧美的90%左右、日本的235%相比非常低。但如果是考虑到当初欧元区设立时候的马斯特里赫特条约里的规则，60%是红线，咱们的55%离60%也很近。

考虑到养老支付，国有企业的改革的成本，中国实际的负债率应该大大高于55%。所以很多B2G的生意将来会越来越难。B2F的业务将会非常好，中国的家庭杠杆率为38%，而整个欧美、日本的这个数字为60%左右。所以中国家庭有非常大的潜力来提升来他们的负债，如果他们愿意提升负债的话，我们推测它就有两个用处：一个是用于投资，一个是用于消费。如果是用于投资，可以看到这个表格，中国家庭资产配置61%在房地产，26.2%在金融。欧美是23%在房地产，59.4%在金融。日本是30%在房地产，68.1%在金融。增加境外资产配置的行业发展将会发展非常快。中国家庭的资金会用在两方面：第一，增加生命的保障，有了保障以后，才会增加生命的体验。保障包含了家庭的资产配置改良，也包含了保险方面。做未来在中国会有高速增长的增长，特别是跟家庭保障有关的。

与家庭消费有关的方面，我们可以看到未来跟中国的家庭消费我们叫B2F，生命体验需求会有高速增长。海外一带一路去投资的时候，我们可以受益于中国动力。健康不仅包括制药、医疗，还应该包含医疗金融、健康的环境，健康的饮食。当然还应该包括健康的生活方式。而健康的生活方式包括娱乐、旅游、时尚等等。看起来这些东西是风马牛不相及的，比如我们投了西班牙非常有名的火腿，投了新西

兰著名的蜂蜜，意大利著名的西装，投了美国著名的女装。你看上去这些东西是无关系的，实际上它是一个中产家庭的消费增长，在健康快乐领域在海外投资过程当中会变得非常的有意思。

第三个角度，基于中国资本大国的出海。中国的ODI超过了FDI，这个ODI计算了企业管理，政府今年随着一带一路的战略实施，对海外的基础设施投资的增加，我觉得源自于政府支持的ODI更多。我们还没有计算家庭的ODI，家庭这一块我相信也是有爆炸性的增长。我觉得有两件事情都是一带一路做的：进来，是要投资海外便宜的金融机构，想办法让这些便宜的资金为中国的发展所用；出去，就是帮助中国企业，帮助中国家庭进行海外资产配置的服务。金融服务都是非常值得投资的。复星的保险，特别是在境外的保险基金增长支持下，过去几年增长非常快。到2013年年底我们的保险可投资基金是134亿，到14年有1067亿。今年上半年是1237亿，这些基金的成本基本上是固定的，我们自己的运营成本有1%左右。所以保险金高速增长改善了复星整个的资产结构，嫁接了全面的融资成本。

在出海投资当中，我认为更多要聚焦B2F当中的生命保障，刚才说生命体验就是健康快乐。生命保障跟金融有关，既包含了怎么样帮助家庭提升改善他的财富配置结构，提高它的家庭财产性收入，也包含了怎么样提高他的家庭保障，我们整个目前在境外投资的5家保险公司当中可以跟大家汇报一下：第一，投的是前三名的公司；第二，价格比较便宜；PE大概会恢复到6到8倍；第三，一个企业有几百亿的自然资产。最后还要确定货币的币种对冲，等等。同时我们在德国也投了好几个私人银行，对接了中国企业和家庭，特别是家庭海外资产配置的问题。

当我们想今天该做什么决策的时候，就问自己，你认为牛市还是熊市，如果是熊市，今天买东西。牛市降低负债率，卖些东西，这样就更容易决策了。其实我觉得还可以做一个系统性的工作，就是怎么样大力地推动A股上市公司和境外并购的PE型来合作，不仅是PE，在复星内部，以及复星的伙伴们做了非常多的合作。跟上市公司联手并购境外的便宜资产，增加上市公司的持续利润增长。这里面我想说一下中国企业到海外的投资需要学习曲线，这个学习曲线是6年，千万不要一蹴而就，这样的话有可能会遭遇到失败。以复星为例，我们08年开始做海外并购，到15年，3年时间里投了5个亿人民币。真正开始大规模投资的是第6、第7、第8年。

(以上内容由根据速记稿整理)

以色列 Calcalist 专访郭广昌：

让以色列企业分享中国成长

复星集团董事长郭广昌近日在接受以色列财经日报《Calcalist》专访时说，他当年创建复星时的远大愿景只是“让父母过上更好的生活”，如今复星已发展成为一家庞大的投资集团。郭广昌告诉Calcalist：“我对以色列的故事感兴趣。我钦佩你们能够在沙漠中建立起国家。”他认为凤凰控股在营收和利润方面有很大提升潜力，承诺将利用复星的全球资源协助凤凰的发展运营。

Golan Hazani 香港报道

复星是中国最大的民营企业集团之一，复星在香港的办公室位于香港中国银行大厦办公大楼的21层，里面有40多名员工。这里的家具很朴实：灰色的地毯、标准的办公椅，以及中等大小的会议室。

然而，坐在这间会议室的这位先生曾入选彭博评出的“2014年全球投资及银行领域最具影响力50人”榜单，并当选过CCTV中国经济年度人物。在这里，人们对复星董事长郭广昌的称呼是“郭董事长”。他上午从上海来此接受采访，晚上将飞往纽约。他与学校友在1992年一起创建了复星，并发展成为今天的全球投资集团。在不久的将来，他将完成收购以色列最大的保险和金融服务公司之一——凤凰控股。

郭广昌现年48岁，他生于1967年，是中国东部贫穷农民家庭的儿子。当时基本食物均是定量分配到每家每户，他的母亲种了一些蕃薯作为家里人额外的粮食。

“个人背景很重要”，在我们询问这段艰苦的童年时代是否影响他决策时，他说道：“对于我这一代人而言尤其如此，因为大家都希望忘记饥饿，不再挨饿。电子商务巨头阿里巴巴创始人马云也来自浙江省，他只比我大三岁。我们有着相同的背景。当中国经济开放时，我们有机会创业，所以我们特别感激这次改变我们生活的机遇。这是企业家精神，我认为世界上有两个国家非常鼓励企业家精神：美国与以色列。”

记者：现在的中国年轻人是否还有这种将贫穷转变为亿万财富的机会？

郭广昌：现在的机会不同了，但是中国年轻人比我们这一代和上一代拥有更多的机遇，这是因为中国经济更加开放了，位列世界第二，而且互联网带领他们进入了一个更大的世界。

记者：您创建复星时有何愿景？

郭广昌：当时我唯一的愿望是想让父母过上更好的生活。当你的责任不断增加时，愿望也会随之改变。现在我对复星的愿望在于保险和投资。我们位于中国，运用全球资源。我们希望中国动力嫁接全球资源。我们打算在以色列也实施这一想法。



中国不会遭遇“失落的十年”

复星和黄很类似。和黄是中国香港的一家集团公司，并在1997年开始建立，并将其转变为最佳的投资集团之一。但是复星与香港和黄又有所不同，复星完全是一家中国公司，总部位于上海。

复星与其它在以色列进行投资并购的中国公司（主要是光明食品与中化集团）有两大不同之处：首先，复星是一家民营企业，由其控股股东创建公司，而不是国有企业。其次，复星是一家多元化的集团公司，并在最近两年掀起了全球的收购热潮。

“复星是一家优秀、成熟、智慧而且善于打交道的企业，”一位熟悉中国商界与复星集团的以色列官员说道。“他们开发的投资项目，持续提升盈利推进集团发展壮大。复星是一家让人尊敬的企业，他们采用国际标准，因为他们目标是全球化，而不仅限于本地。”

复星在2013年4月份进入以色列，并以2.4亿美元收购了领先的医疗美容器械公司——飞顿医疗（Alma Lasers）。由于飞顿医疗是一家私人公司，这次收购并没有引起太大的关注。实际上，飞顿医疗是复星在以色列控股收购的第一家公司。复星已经投资了一些初创公司，并且还在协商几百万美元的投资项目，同时打算在以色列开设地中海俱乐部的度假村。复星约6个月前完成了对地中海俱乐部的收购。

当然，重头戏在于收购以色列最大的保险和金融服务公司——凤凰。复星已经签署协议，出价4.6亿美元收购该公司的控股权。预计资本市场、保险与储蓄部门主任Dorit Salinger会批准这次交易。这样的话，复星将以约17亿新谢克尔购入凤凰的庞大资产，包括以色列最大的证券管理公司Excellence。

在与复星见面后，我们发现这是一家植根中国、但拥有西方国际化管理水平的投资公司，其投资策略是他们所说的“中国动力嫁接全球资源”，即帮助其投资的全球性企业在中国市场上加速发展，分享中国的成长。复星的经理们能用流利的英语进行交流，有些还

有在西方公司工作的背景。复星国际在香港联交所上市，并定期公布年度和半年度财务报告。复星近期股价下跌，部分是由于中国股市全面下跌，而且这个全球第二大经济体的经济增速趋缓。上证指数在三个月内暴跌40%以上，中国政府注入巨额的资金来救市。

记者：我们现在对您采访之时，中国经济震荡正在波及全球。这次危机看起来有点类似80年代的日本。日本公司在全球范围内进行收购，之后日本陷入20年的经济增长停滞期。这是不是也会在中国发生？

郭广昌：中国并没有处在“失落十年”的边缘。中国经济依然还有很长一段增长道路：城镇化与产业化还有很多事情要做，而且消费也才刚刚开始发展。中国公民还需要努力工作，创造价值，因为许多中国人渴望取得成功。经济增长率可能会有所下降，但是未来5至10年还是能够实现5-7%的增幅。

上证指数今年一度飙升至5000点，现在跌至3000点左右。但是整个情况是这样的，股指一年内从2500点升至5000点。这里面有泡沫，而现在处在更加真实的背景。在出现泡沫时，这样的下跌是正常的。

记者：是什么导致了泡沫发展？

郭广昌：过去一年，许多之前将房产作为主要投资渠道的投资者，开始将资金投向股市成为新股民。这些新进入市场的投资者并没有足够的投资经验，他们没有看到过去6至7年的股价上涨。他们认为只要中国经济在增长，股市也会增长，所以他们通过杠杆，冒着更大风险来投资股票。这股热钱导致了泡沫。

记者：现在中国股市正走向何方？

郭广昌：这很难知道，但是我认为中国股市不会持续下跌。目前是一个真实的水平。

记者：这次危机会影响中国企业执行海外投资并购交易的能力吗？

郭广昌：并没有许多中国企业可以在海外执行交易，而中国内地股市的动荡对他们中的大多数并不造成影响。例如，复星是在香港联交所上市

的，而不是上海证券交易所。记者：但是复星的股票也下跌了十个百分点，是吗？

郭广昌：去年以来，复星国际的股价从10港元升至20港元，现在跌至13.5港元。可能在两个月内回升至20港元，但即使不会，仍是不错的年度回报。

帮以色列企业分享中国市场增长

郭广昌在上海复旦大学是主修哲学的。他1989年大学毕业，十年后获得MBA学位。在本科学习阶段，他晚上卖面包，每晚大约能赚5块钱。

他在1992年和三个大学校友共同创立了复星。最初只是一家咨询和市场调研公司。两年后，由于有了初始资本，公司进入了制药行业，获得可观盈利。从那时起，公司开始发展地产和矿业等业务，并于2007年在香港联交所上市交易。

过去2-3年，复星在欧洲、美国和亚洲进行了一系列收购，取得了重大发展。复星坚持“保险与投资双轮驱动”的战略：一个轮子是“以保险为核心的综合金融能力”，另一个轮子是“植根中国、有全球产业整合能力”的投资。

郭广昌在会议室里迎接我们，采访全程面带微笑，他正注视着我们，同时还有简单谦逊的肢体语言。采访中他主要讲的是中文，也会用英语同我们进行一些交流。

记者：您为什么对以色列如此感兴趣？毕竟这只是个小规模市场。

郭广昌：在我还是学生的时候，就被以色列的故事深深吸引。令我钦佩的是，你们在沙漠里建立起一个国家。十年前我第一次来到以色列，和我同行的是我的妻子，我们游览了耶路撒冷和其它古城。虽然我没去过以色列之前认为这是那个不安全的地方，但去过之后我发现这里的每个人都享受生活，感到安全。以色列人民虽然需要常常保持警惕，但是他们也都知道享受和珍惜生活的重要性。

记者：除了复星，还有多少中国企业希望进入以色列。这引起了以色列公众的不安，因为我们对中国人的心态不甚了解，认为缺乏透明度，政府又过度干预经济。

郭广昌：在以色列，中国投资者和美国投资者没什么区别。情况恰恰相反，中国投资者更好，因为我们为以色列打开了中国市场。我们对以色列经济充满信心，我们对自己的收购作出承诺，我们抱着长期持有的心态来到以色列。我们希望给以色列企业带来进一步增长，帮助它们加快在中国市场上的增长。

当我们刚来以色列时，我们主要感兴趣的是高科技企业，但我们很快意识到，以色列企业必须放眼国际市场。Alpha Lasers（飞顿医疗）是我

们在以色列控股收购的第一个企业，事实证明非常成功：自收购以来，其在中国的销售额增加了60%，中国目前是该公司最大的市场。这也促使该公司的同期营业收入和销售额实现两位数的增长率。

相同的逻辑也适用于我们对保险公司的投资：我们希望帮助他们加快在中国的增长。我们将保留凤凰和Excellence的整个管理层，我们相信这些管理人员可以一如既往地管理好公司。凤凰在营收、利润和资本方面都拥有发展和增长潜力。

凤凰的价值：网络保险优势与潜力

记者：您如何完成对凤凰的收购？

郭广昌：以色列有创新能力，人均GDP为37000美元。它是一个开放的国家，可以为我们的全球市场。我们的投资可以为凤凰提供附加值，在我们设立投资机构的其它地区（香港、上海和欧洲）帮助凤凰和Excellence提升能力。

网络保险是凤凰相当活跃的一个领域，我们认为该领域蕴含巨大潜力。我们十分青睐在线市场，因为它能大幅降低成本。我们的保险公司现在几乎没有网络保险这块业务，所以我们将将其整合到所有保险公司。凤凰也已经发展出自己独特的业务模式——通过电话和网络（online）销售与代理服务。我们十分青睐网络达成合作。这为公司增加了巨大的价值，也可以应用到我们的其它公司。凤凰的首席执行官Eyal Lapidot从他之前担任首席执行官的IDI保险公司借鉴了这个理念。该领域内掌握这种专业知识的风毛麟角。客户也将因此受益，因为这会降低他们的保险费成本。

记者：但不是所有人都愿意在没有私人接触的情况下购买保险。对很多人来说，与代理商的关系非常重要。

郭广昌：这要看你在什么领域了。对于寿险，即长期保险，你需要代理商。但是旅游险很简单，通过网络购买具有极大的优势。

记者：您的产品不进行网络营销吗？

郭广昌：Fidelidade和豫园商城均有进行网络营销。我们销售汽车、旅游和短期医疗保险。这是未来趋势，我们也想将这种协同效应引入到中国和葡萄牙的公司。

另一方面，我们旗下的一些公司也可协助凤凰发展，例如我们在美国的保险公司Ironshore，就在建筑险和战争与恐怖主义险等特种险方面，是我们的市场领导者。凤凰目前并不涉及此类领域，Ironshore的专业技能加上凤凰的以色列市场网络，就可以取得成功。

另一个领域是资产管理。我们非常欣赏Excellence的ETF（交易型开放式指数基金）业务。（下转第18版）

乌干达疟疾爆发疫情告急

桂林南药紧急提供 40 万支“救命药”

乌干达北部地区自2015年4月起爆发严重疟疾疫情。桂林南药作为疟疾抢救用药 Artesun(注射用青蒿琥酯)的原研企业,积极响应乌干达政府号召向该国紧急发运40万支Artesun用于疫区重症疟疾患者救治,帮助控制疫情降低死亡率。

据乌干达疟疾防治委员会(National Malaria Control Programme, NMCP)消息,本次疟疾疫情始于半年前,涉及乌干达北部 Lamwo, Gulu, Kitgum, Oyam, Agago, Apac, Amuru, Kole, Nwoya 和 Pader 等10个县。据称,疫情爆发导致该区域内疟疾患病人数急剧上升,官方统计数字显示过去6个月内该地区报告了11.2万例疟疾病例;在最初的3个月内,有至少253名疟疾患者死亡。

当地卫生部门认为本次疫情主要由于该地区的蚊虫(疟疾传播媒介)对长期使用的室内杀虫剂(Indoor Residue Spraying, IRS)产生抗药性,大量繁殖的蚊虫对人体的叮咬增加导致疟疾大规模传播。这一地区曾经因为较为成功的疟疾防控措施,包括使用IRS,疟疾发病率已降的很低,因此当地人群的疟疾免疫力普遍偏低,更易受到疟疾感染并引发重症疟疾。尽管2014年乌干达卫生部向包括本次疫区在内的整个国家发放了1000万顶长效驱蚊蚊帐,但目前看来该国面临的挑战是如何面对众多的重症疟疾患者。在本次疫情中,重症疟疾患者占到发病人数的15%。

乌干达卫生部通过下属的国家疟疾防治委员会(NMCP)迅速对疫区采取了多项措施以确保患者得到及时救治。大量治疗普通疟疾患者的一线药和二线口服ACT(青蒿素类联合用药),以及重症疟疾治疗药物和其它辅助用药被紧急调配到疫区。

目前,乌干达两大国家药品采购中心NMS和JMS已向北部10个县的各项医疗机构供应了超过25.46万支桂林南药

的Artesun(注射用青蒿琥酯60mg)。

值得庆幸的是,尽管上述地区疟疾肆虐,但由于Artesun的大量使用,本次疫情的死亡率一直处于较低水平。自2012年在乌干达上市以来,Artesun因其卓越的有效性和安全性受到当地医务工作者的高度好评,目前已成为该国重症疟疾治疗的首选用药并被广泛使用。

NMCP认为该地区的疫情

还将持续至少6个月,而乌干达政府的Artesun储备已开始告急。桂林南药作为注射用青蒿琥酯这一“救命药”的原研企业和目前唯一通过WHO药品预认证的供应商,在接到乌干达政府的紧急供货要求后第一时间调配40万支Artesun空运至乌干达,帮助救治当地重症疟疾患者。

桂林南药的乌干达团队积极响应NMCP号召,与NMCP在疫区联合举办多场重症疟疾

治疗技能培训,提升一线医务工作者的临床操作水平,规范使用Artesun抢救危重患者。此外,桂林南药乌干达团队在疫区内5个县在基层医疗机构和卫生中心开展了10余场小型CME培训,让更多基层医务工作者获益。

作为全球主要抗疟药生产商之一,桂林南药一贯积极履行“抗疟伙伴”的企业社会责任,时刻准备着与非洲人民共同抗击疟疾。 □熊艳捷

复旦复星健康梦基金项目落地

复旦医院管理干部培训班(第一期)开班授课

本报讯 10月30日 作为复旦复星健康梦基金重要支持内容之一,由复旦大学主办的复旦医院管理干部培训班(第一期)在复旦大学上海医学院志道楼八角厅举行开学典礼。来自复旦10个县的各项医疗机构的一百余位中高层管理干部参加了此次开班典礼。

此次开班典礼由复旦大学医院管理处处长伍善主持,复旦大学副校长,复旦上海医学院院长桂永浩做了重要致辞,他介绍了复旦复星健康梦基金的成立以来各项内容及筹备情况,肯定了复星集团为母校发展,尤其是医科发展作出的重大贡献。

复星医药高级副总裁,复星医院投资集团董事长总裁朱金松介绍了复星医药的发展情况,包括公司在大健康全



产业链,尤其是医疗服务管理方面的战略布局。同时,表达了与复旦大学医学院及各附属医院共同搭建一流医疗服务体系,为大众健康服务的意愿。

杰出团队和个人。

据悉,复旦医院干部管理培训班共设医院人力资源管理、医院财务管理、医院信息化管理、医院后勤管理、医院科研教学管理、医院质量安全六个专题模块,每年开班两次。课程以复旦大学医院管理培训项目为基础,同时邀请医院管理专家和投资公司高管授课,广泛采用案例教学情景模拟等教学形式,贴近医院管理实际,注重实效。

此次培训班的的首节课程是由桂永浩副校长主讲的“医改形势下的医政协同型健康服务体系”。此外,为期两天的培训课程内容包括及医改和公立医院改革、医院基建与后勤管理、媒体沟通等内容,从多角度为学员们带来医院管理方面的精彩分享,受到了学员们的广泛好评。 □魏晞

童心为善 激活大爱

——复地 Forte Friends 品牌公益活动圆满落幕

刚过去的暑假,对复地集团旗下五个社区的小业主们来讲颇为与众不同。在复地和复星公益基金会组织下,这群孩子因实践得到感悟,为实现公益梦想倾情投入,用稚嫩小手传播大爱,诠释了何谓“公益同心,美丽童缘”。

借暑假契机,今年8月起,复地集团携手复星公益基金会举办“Forte Friends——复地小小志愿者们公益项目征集赛”,为上海、南京、长沙、重庆和成都等五座城市小业主搭建公益平台,感受爱的力量,描绘并努力实现自己的公益梦想。

人虽小也能谋大爱。本次活动尤为与众不同的是,小志愿者们不仅是公益的参与者,更是主导者和推进者。上海复地·新都国际社区的小志愿者们将目光投向身边的留守儿童。一江之隔的崇明,部分孩子的父母进城务工,性格大都内向寡言。为此,小志愿者们顶着38℃的烈日造访崇明登瀛小学,与学校的留守同学们交流。随着相互之间热络起来,心扉也逐渐敞开——普遍衣食无忧的他们最在意的莫过于父母,孤单始终是他们无法逾越的心结。

回到社区,友谊、信任促使小志愿者们立即开动脑筋,以帮助崇明的小伙伴们建立自信。他们自发捐出个人物品,组织社区义卖,亲手绘制海报,还一家家上门宣传,用真诚打动了每一位居民和社会爱心人士,筹集到了数千元善款以购买书籍。



长沙复地·麓玉国际社区的小志愿者们则在当地环保公益组织的带领下,关注城市母亲河——湘江。通过实地走访与取样试验,大家深刻认识到因城市环保意识的欠缺,造成严重水污染,继而影响到每个

人。为此,小志愿者们策划成立“环保小卫士联盟”,决心通过宣传、民间监测等手段,努力提升当地企业与市民的水环境保护意识。

此外,南京、重庆和成都的小志愿者们也纷纷以脚步和双手丈量帮困、助弱、环保的公益路。

向更多人传递福祉 为公益梦想,所有小志愿者们耗费精力,必然也从中得到收获。

微信平台上公益票选环节,当网友们看见那些由图片、绘画乃至视频所呈现的多彩公益梦与其背后的真情流露,无不为之“点赞”。也一举赢得复地与复星公益基金会提供的公益赞助金,将公益梦想彻底点亮。

在复地看来,这不仅为孩子们打开了一扇了解社会的窗口,成就人生别样体验,更能够激发出内心尊重、爱与分享的意识。

复地集团总裁王基平表示:“虽然目前地产企业的转型迫在眉睫,但为人们创造舒适建筑空间与生活福祉的目标是永恒的。为此,复地希望能发挥自身所长,在给予小业主爱的教育的同时,更引导他们将这份热情与体验传递给更多的人。”

据悉,本次活动亦是复地倾力打造的年度品牌公益活动首首曲,此后还将有城市公益健康跑等活动在复地各项目所在城市上线。

秉承母公司复星集团“修身、齐家、立业、助天下”的企业文化,复地强调以实际行动履行社会责任,投身于教育、体育、文化以及扶贫帮困等各类社会公益事业从教育事业到支持创业,从文化传承到扶贫助残,公益之路,复地与您共行动。

鉴于复星在保险行业进行了各类投资,在您看来鼎睿再保险有哪些机会? 复地集团总裁王基平表示:“我们拥有中国私募基金这一独特背景,被我们的客户视为一项令人兴奋的、全新的资金来源,尤其引起了欧洲和美国两大市场的兴趣。而谈到在中国发展业务时,拥有知名大股东的支持,则对鼎睿再保险品牌无疑是一项明显优势。”



“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。

继续聚焦中国迈步国际 民营医院的经营之道

——访鼎睿再保险 CEO 韩润南

——访和睦家医院董事长李碧菁



作为复星的首项境外保险投资,以及在再保险行业的唯一投资企业,鼎睿再保险在复星内部享有独一无二的地位。复星近期投资了各类保险公司,这将为鼎睿再保险带来良机。鼎睿再保险团队正积极发展与其他复星股权投资企业的关系,以实现互利和共同发展。近日,鼎睿再保险CEO韩润南接受本报采访,分享了其团队如何与复星及其子公司合作,以达成协同效应。

问:您能否分享一下鼎睿再保险至今为止的发展情况? 韩润南:鼎睿再保险自2012年末成立以来一直稳定发展。得益于2013年的巨大投资回报,我们得以在首个完整承保业务年度中获得盈利。次年,我们在核心的亚太市场进一步发展业务,并开始拓展欧洲和美国市场。这使我们得以在运营的第二年——2014年实现技术承保利润。

对于像鼎睿再保险这样年轻的公司而言,能在成立头两年便取得盈利是一项巨大的成就。这给予了我们更加坚实的基础,让我们更有勇气进一步发展我们的业务,并且把我们的品牌推向国际,构建一幅均衡且多样化的业务版图。截至2015年6月,我们的总承保保费中有近75%来自亚太地区,其余25%以上则来自其它地区,其中欧洲(我们在亚洲以外的最大市场)和北美分别约占18%和7%。

我们的总部位于香港,亚太地区仍将是我们的核心地区,但我们的目标是在全球再保险市场中得以广泛发展。问:作为复星的一部分,鼎睿再保险如何从中获益? 韩润南:复星的鼎力支持一直都是我们成功的关键。复星是我们的长期投资者,其强有力的支持对我们至关重要。郭广昌董事长和汪群斌总裁都为我们的董事会成员,同时汪总裁还兼任鼎睿再保险的董事长。复星的坚实承诺使我们得以既具竞争力又可可持续的方式发展。

这些优势在不同的地方以不同的方式体现出来。例如,我们拥有中国私募基金这一独特背景,被我们的客户视为一项令人兴奋的、全新的资金来源,尤其引起了欧洲和美国两大市场的兴趣。而谈到在中国发展业务时,拥有知名大股东的支持,则对鼎睿再保险品牌无疑是一项明显优势。

问:鉴于复星在保险行业进行了各类投资,在您看来鼎睿再保险有哪些机会? 韩润南:我们欢迎复星拓展其再保险投资,因为这能为我们提供额外的再保

险机会,同时,由于已赢得新公司对集团的信任,我们也可作为可信赖的再保险合作伙伴贡献自己的一份力量。我们致力于为集团各保险公司提供支援,包括支持传统再保险项目(这些项目本可能委托于集团以外的再保险公司),以及与复星和各保险公司紧密合作,制定有效的风险和资本管理策略。如此,我们看到与他们进行中短期合作的机会,我们相信这会使每个人都获益。

虽然我们主要的业务来自复星以外的公司,但我们很高兴已与永安财险、Fidelidade和Meadowbrook开展紧密的合作,并期待与Ironshore、保德信以及Phoenix增进关系。

问:据观察,其它中国企业正在跟随复星的模式,收购保险、再保险资产,您对此如何看待? 韩润南:复星是中国大陆率先投资于保险和再保险的企业集团之一,也是首家投资于海外保险的企业。基于复星作为全球化投资集团的成功经验,以及中国企业希望在全球多样化发展的需求,我们很自然可以看到更多的企业跟随复星脚步。这最终也反映了中国在全球经济中日益增长的地位,而其它公司纷纷效仿复星以及复星高级管理层的领导方式,这点根本不足为奇。

问:除了向复星其它的保险公司提供再保险服务,您能再介绍一下鼎睿再保险与复星集团的合作吗? 韩润南:鼎睿再保险与复星集团在多个领域合作密切,其中之一就是支持复星的潜在保险收购。我们协助复星执行尽职调查,并提供意见和建议,供复星团队考量。

除了并购项目,我们与复星还在其它领域合作,例如投资、人力资源以及品牌资讯。在投资方面,我们的投资团队定期与复星交换投资理念,利用复星的投资能力,来获取最大化的成果。鼎睿再保险拥有一支经验丰富的投资团队,能够做出及时的投资决策以及投资组合管理,因此在过去两年中我们取得了满意的投资回报。

在人力资源方面,鼎睿再保险一直积极支持由复星集团人力资源部开发的各项方案,最近的一个就是“复星大使项目”(Fosun Ambassador Project)。在品牌资讯方面,我们一开始就已与复星在香港和上海的品牌团队建立了紧密的关系。他们不断探讨各类公关计划的合作方案。

问:鼎睿再保险未来将如何进一步加强业务? 韩润南:自2012年末创立以来,我们已在亚太地区打下坚实的基础。鉴于我们的增长动力和更强大的资本实力,我们将继续扩展亚洲核心市场并聚焦中国。同时,我们亦已踏出相应的步伐进一步开发国际市场。

我们最近聘请了两位专注于欧洲市场的专家,亦在瑞士苏黎世设立分行,以便更近距离地服务欧洲客户。为了展示我们与复星紧密的合作伙伴关系,我们香港总部是毗邻复星香港办事处,为了体现与复星紧密的合作精神,我们决定在苏黎世的办公室也靠近复星当地的办事处,这意味着复星与鼎睿,再次成为邻居!

□龚晓轩



1979年,24岁的美国姑娘带着她的中国梦,来到这片古老而神秘的土地,一扎根就是30多年。如今,由她一手创办的和睦家医疗已经把连锁医院开到北京、上海、天津、广州、青岛、无锡,以及蒙古国首都乌兰巴托。她是Roberta Lipson。而她更喜欢别人叫她的中文名字——李碧菁。近日,她接受了《健康界在线》的采访,畅谈了高端连锁民营医院的经营之道。

问:有人说,和睦家医疗的成功,很大程度上归功于将国际医院管理模式移植到中国并做到本土化,您同意这种说法吗? 李碧菁:从建院之初,和睦家医疗就致力于融合中西方的医疗管理理念。作为体制外的医院,能享受到的一大好处就是我们可以从开始的时候就放眼全球,找到最合适的方法来设计和睦家的系统。当然,这里面有一些不可动摇的理念,比如100%坚守循证医学,100%尊重与关怀病人,100%坚决杜绝不道德医疗行为,包括收受病人或者第三方的贿赂等。

问:在这个过程中,您遇到的最大困难是什么,怎么克服的呢? 李碧菁:中西方监管方面有一些不同,我们需要努力去符合中国的监管制度;病人的文化习惯也不一样,我们需要理解中国病人的心理,并且结合我们坚持的西方医学理念,包括循证医学和病人与医生的合作关系等。

问:和睦家医疗连锁机构已经遍布国内很多发达城市,甚至延伸到蒙古国首都乌兰巴托,请问在拓展连锁医院阵地时,是怎么进行医疗质量控制的呢?您认为其中最重要的是什么? 李碧菁:我们一开始就使用联合委员会标准的框架。至今,我们都将其视为我们的质量门槛,并且我们全部的医院和诊所都在持续努力达到更高的水准。我们通过标准化和睦家的政策与程序、标准化的知识基础,与质量管控组进行广泛合作,从而保证我们服务高水准的持续性。

同时,我们以视频会议等多种方式,对下属全部机构进行持续的医疗与质量教育,并且也有内部各个医院与诊所对于质量与护理的轮转审核机制。问:和睦家连锁医疗品牌可以说是家喻户晓,塑造品牌的秘诀是什么? 李碧菁:我们品牌的成功并不是靠营销人员创造的所谓“品牌故事”,而是在于深刻单纯的企业文化。

就像我刚才提到,对于病患护理、质量、服务与环境的标准化,保证了病人无论到哪里都会得到相同高质量的体验。我们从从不妥协质量与安全的底线。我们雇佣那些真正认同我们为病患提供关爱、体现中国全新医疗护理模式价值理念的人。他们不仅拥有服务患者的热情,同时也愿意为提升中国医疗服务尽一份力。

问:如果用一句话概括和睦家的核心竞争力,您认为是什么? 李碧菁:安全的医疗、卓越的服务和可持续的标准化,把片段式医疗转变为医患合作延续性的保健预防和治疗。

问:最近,全国各地妇产科类的医院大量涌现,竞争越来越激烈,和睦家会如何应对? 李碧菁:最近有大批资本涌入医疗行业,有很多新的医院将他们的品牌定位面向高端市场。其中更多的是专科医院。让我们感到非常荣幸的是,他们中很多也在借鉴和睦家模式。

对于和睦家来说,我们是从一个人的整体的角度治疗病患,而非一个“器官组合”或者一个疾病。所以,我们并不会盯着别人做什么,而是不断地提高我们自己,实现我们的理念。问:复星医药增持美中互利一年多以来,对医院的运营影响有多大? 李碧菁:复星作为股东,给我们的运营提供很大的支持。而且,他们和另一个大股东TPG给和睦家的资产投入,有利于和睦家更快的发展。目前,在广州、上海和北京共有4家医院正在建设。自从私有化以来,我们已经在青岛新开了一家医院。

问:在互联网+的时代,和睦家如何借助信息化系统开展医疗诊断? 李碧菁:为了给患者提供更好的服务,和睦家医院在较早之前就上了Trackcare系统。它是一个多语言支持的系统,可以跟踪患者的就诊情况、用药情况,还可以对不同的医嘱进行组合。如果涉及到患者不同的习惯,比如生活习惯、宗教习惯等,这套系统也会进行自由的组合,可以让患者更容易接受。

此外,在和睦家还有一个患者数据库,每个患者都有一个号码,它在全国的和睦家诊所都有效,只要在Trackcare系统中输入这个号码,就可以在任何一个城市查到患者的电子病历。

Trackcare系统使和睦家医生有了标准的工作流程,使他们的工作更加标准化。问:和睦家对于未来发展有什么设想? 李碧菁:对于和睦家未来的发展,我们有三种规划:第一是地理的方面发展,除了北京、上海、广州、天津、无锡,也会在中国其他城市建设和睦家医院;第二是和睦家现有的医院正在不断扩充服务范围,比如北京新开的和睦家医院增设了神经外科和心外科,而且和睦家在北京正在盖一所康复医院;第三,作为一个管理完善的高端医院,除了临床,和睦家还要做培训和科研的工作。我们会从实习医生开始,慢慢做更基本的医学教育工作。比如我们现在有一个护理培训计划,我们的全科医生也已经连续开了几个班,未来还将继续扩大医学教育的规模。

□转自《健康界在线》

建立保险医疗一体化运行模式

Fidelidade 与 Luz Saúde 联合发布首款肿瘤健康险

本报讯 里斯本时间 11 月 2 日，复星旗下葡萄牙保险 Fidelidade 与 Luz Saúde 联合发布了一款用于预防肿瘤的肿瘤健康险产品。这也是复星在 2014 年成功收购葡萄牙保险和 Luz Saúde 后，两家公司首次向市场联合推出的一款创新健康险产品。

癌症是 21 世纪全世界关注的重要课题之一。随着医疗与科技进步，癌症的治疗手段和预防措施也不断发展。肿瘤、心血管和神经科是 Luz Saúde 旗下医院实力最强的三个领域，通过联合发布此款创新型肿瘤险产品，将强化葡萄牙保险和 Luz Saúde 在健康领域的

战略地位，持续以客户为中心，提供疾病预防和治疗疾病方面多元化的解决方案。除了新产品发布外，Luz Saúde 也计划开展 Luz 医院的扩建，继续致力于肿瘤中心的建设，更好地提高和完善手术室、重症监护和病房的服务。扩建工程计划于 2018 年完成，将为葡萄牙当地创造 1200 个就业机会，促进当地劳动力市场的发展。

葡萄牙保险集团的 CEO Jorge Magalhães Correia 表示，葡萄牙保险集团的核心领域就是健康。在复星集团通融与整合的倡导下，使得我们在这方面能有更出众的表现。通过对

Luz Saúde 的投入、对健康产品的创新，让我们更加夯实了成为业内中坚力量的目标，同时也再次体现出我们维护人类健康而做出的承诺。

Luz Saúde CEO Isabel Vaz 表示，在我们新股东的支持下，Luz 医院在未来三年将进行扩建，这也是迄今为止葡萄牙私人医疗领域最大手笔的投资。我们对未来在健康领域的发展充满信心。

此次葡萄牙保险和 Luz Saúde 在健康领域的创新尝试，也是贯彻复星集团通融文化和产业整合战略的实践。随着复星在大健康领域的快速发展，通融与整合愈发重要，如

何围绕客户诉求，打通大健康产业链，建立保险医疗一体化的运行模式，已成为复星海外投资企业不断探索和实践的命题。

2014 年 5 月，复星以合计约 10.38 亿欧元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。同年 10 月，复星国际旗下 Fidelidade，以 4.60 亿欧元成功收购葡萄牙医疗保健服务集团 Luz Saúde 96.07% 的股权，集团包括里斯本最大的私立医院之一光明医院在内的 8 家医院、7 家诊所和 2 家养老机构，并托管一家公立医院。 □ Rita 郭敏雯



复星医药复创新药临床试验获批

本报讯 近日，复星医药控股子公司重庆复创医药研究有限公司参与研制的丁二酸复瑞替尼胶囊及其原料药获得国家食品药品监督管理局首次提交临床试验申请并获受理，在该新药审批过程中获特殊审评程序及重大专项优先审评资格。目前，国内尚无具有自主知识产权的同类药物上市。

复星医药长期注重创新研发，并在 2015 年持续加大研发

投入并强化研发能力建设，在药品制造与研发业务方面不断取得新的成果。截至 2015 年 6 月 30 日，公司在研新药、仿制药、生物类似药及疫苗等项目达到 130 项。公司 2015 年上半年药品制造与研发板块专利申请达 32 项，其中包括美国专利 3 项。

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体系，

并建立了独具特色的“4+1”研发平台，以小分子化学创新药、大分子生物类似药、高难度仿制药、特色制剂技术为研发主攻方向，积极跟进全球医药行业前沿技术。

公司管理层表示，复星医药将继续推进“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的策略，围绕医药健康核心业务，不断提高创新能力和管理水平，持续拓展医疗服务产业。 □易毓斌

近日，全面放开“二孩”政策消息一出，复星永安健康险事业部顺势推出一款“二胎宝”安孕意外护胎险，率先填补市场空白。

“二胎宝”为国内产妇和备孕妈妈提供多重独具特色的贴心保障。一是关注高龄产妇健康。针对生育一胎后备孕二胎的女性，由于二胎孕妇普遍年龄较高，该产品投保年龄最高可至 45 岁。二是风险针对性强。由于当前头胎剖宫产率高，导致产妇产时各种并发症越来越多，该产品为准妈妈们提供了助孕医疗保障及孕期风险保障，保障妊娠并发症住院医疗及妊娠身故，直击痛点。三是母婴保障齐全。该产品不仅为准妈妈们提供了保障，还囊括了新生儿重症住院及手术医疗保障和新生儿严重先天畸形保障。该产品目前在永安健康微信平台、中民保险网、淘宝网上销售。

产品开发团队紧密关注市场趋势，早在今年上半年“二孩”话题讨论阶段，即上线对应产品取得市场先机。复星永安健康险团队专注于捕捉国内消费者的各类需求，致力于为客户提供真正的价值，以创新思维打造产品核心竞争力。 □王景

和睦家探索“上门医疗”新方式 全程参与“一键呼叫医生”活动

本报讯 近日，和睦家医疗团队参与了由滴滴出行、阿里健康和名医主刀合作推出的“一键呼叫医生”活动。本次活动由滴滴打车与名医主刀、阿里健康主办，用户只需通过滴滴 APP 端呼叫医生，在与医生进行电话沟通、确认适合上门服务之后，医护团队可第一时间搭乘滴滴专车上门至患者家中提供咨询问诊。

活动在北京、上海、杭州、南京四地同时进行，作为北京地区唯一合作医疗机构，和睦家医疗片派出了北京和睦家医院/和睦家庭医疗由涵盖内科、肾内科、内分泌科、风湿免疫科、骨科等多学科的 8 人医疗团队，把和睦家高品质的医疗服务和温馨的人文关怀送到了患者家中，一位接受此次服务的骨折高龄患者的家属特别对和睦家的医生和护士们表达了感谢：“你们的服务非常细致和人性化，最关键的是，我们不用带着老人到医院去折腾，对我们来说特别方便，也减轻了老人的痛苦。你们的上门服务，特别适合我们家这样的情况。”

为这位老人提供服务的任钢医生说：“像这样老人摔伤、骨折后行动不便的情况，是很典型的，我们处理过很多。这



些老年人往往还有骨折后的合并症和其他的慢性病，需要一套针对具体情况的治疗方案。一般通过一段时间的持续上门访视，老年人的情况会好转很多，家属的反馈也很好。”

参与出诊的岳欧医生说：“通过上门医疗，医患之间能建立一种长期的信任关系。比如糖尿病的治疗是一个长期的过程，除了药物干预，对生活方式的干预也非常重要。我们到患者家里，可以更直观地了解他们的饮食、生活习惯、

运动量等，也可以给出更切合实际的指导。”

和睦家家家庭医疗监秦新艳医生介绍道：“家庭医疗是和睦家‘医院-社区-家庭’一体化全程健康管理服务的一部分，和我们的医院和诊所一起，为患者提供优质上门访视、绿色通道、就诊后追踪等医疗服务。”

从 2013 年成立以来，和睦家家家庭医疗已经进行了超过 5000 次的家庭访视，服务的对象包括产后妈妈、婴幼儿、以

中老年人为主的慢性病患者、术后康复患者和临终患者等人群，客户推荐度达到 90% 以上。

本次的“一键叫医生”活动，是和睦家通过多种形式送医上门的一种新尝试。希望借助移动互联网的优势，让更多人了解和和睦家高水平的医疗品质和温馨的人文关怀理念，让更多人了解和和睦家上门医疗的专业性、便利性和医疗服务连续性；将线上与线下医疗相结合，为更多的客户提供优质服务。 □王丽娜

动态信息

复星永安健康险事业部推出“二胎宝”产品

近日，全面放开“二孩”政策消息一出，复星永安健康险事业部顺势推出一款“二胎宝”安孕意外护胎险，率先填补市场空白。

“二胎宝”为国内产妇和备孕妈妈提供多重独具特色的贴心保障。一是关注高龄产妇健康。针对生育一胎后备孕二胎的女性，由于二胎孕妇普遍年龄较高，该产品投保年龄最高可至 45 岁。二是风险针对性强。由于当前头胎剖宫产率高，导致产妇产时各种并发症越来越多，该产品为准妈妈们提供了助孕医疗保障及孕期风险保障，保障妊娠并发症住院医疗及妊娠身故，直击痛点。三是母婴保障齐全。该产品不仅为准妈妈们提供了保障，还囊括了新生儿重症住院及手术医疗保障和新生儿严重先天畸形保障。该产品目前在永安健康微信平台、中民保险网、淘宝网上销售。

产品开发团队紧密关注市场趋势，早在今年上半年“二孩”话题讨论阶段，即上线对应产品取得市场先机。复星永安健康险团队专注于捕捉国内消费者的各类需求，致力于为客户提供真正的价值，以创新思维打造产品核心竞争力。 □王景

复星永安健康险事业部推出“飞行员失能收入保障”

近日，复星永安健康险事业部与中国飞行员最专业的金融风险管理服务开展合作，针对飞行员推出了永久停飞收入补偿、暂时停飞收入补偿、高额身故保障、高额意外保障、就医好帮手等一揽子专属高端保障。

飞行员保险源自海外，在多个国外市场已较为成熟。此次健康险事业部联手数家国际再保人服务中国飞行员，填补国内高端市场的空白，提供高额且周到的保障。

计划一经推出，市场反响热烈。该产品有助于公司开拓飞行员群体这个高端细分市场，积累相关承保经验，同时开拓后续相关产品业务。 □王景

Viewpoint 观点

编者按：

如果说，将复星未来的产业布局比喻为“蜂巢”，那么复星旗下的每一个产业板块，就好比蜂巢中一间间牢固的蜂房，是复星整体发展最为重要和坚实的支持。确保每一个板块的良性发展，对复星的未来至关重要。

近日来，集团董事长、副总裁、复星医药董事长陈启宇，BFC 首席执行官吴洋，上海钢联董事长朱军红以及豫园商城总裁梅红健分别在不同场合接受了采访和讲话，畅谈了各自板块未来的发展设想。今天，就让我们在此一同分享其中的精华。

陈启宇：复星医药在国际市场要做什么？



复星医药中报业绩披露后，9月初，复星医药董事长陈启宇在上海接受了香港媒体的采访。

在谈到海外业务时，陈启宇阐述了复星医药未来要在国际上做的三件事。

第一、是药品在国际市场的销售。复星医药现在以出口到非洲市场的产品以青蒿素类药物为主，另有一部分原料药中间体卖到全球市场，同时公司刚刚开始美国 FDA 认证的 ANDA (Abbreviated New Drug Application) 仿制药。近日，公司旗下药友制药的抗精神病药物——富马酸喹硫平缓释片对北美法规市场的出口，标志着复星医药成为中国为数不多、制剂出口欧美法规市场的中国制药企业。陈启宇说：“未来，我们的重点会放在美国、欧洲这些主流市场，这是我们仿制药未来拓展的主要方向。”

第二、是拓展医疗器械产品国际市场。医疗器械是一个充分国际化的产业，中国的市场一般只占到医疗器械公司全球市场十分之一左右。过去复星医药医疗器械在海外的销售不多，但公司

在 2013 年收购了以色列 Alma Lasers 公司，而 Alma 百分之七八十的市场在中国以外，销售覆盖全球六十多个国家。陈启宇指出，未来在医疗器械、诊断试剂这些领域里，如果公司投资一些有持续研发能力的平台，无论是美国、以色列、欧洲、韩国的，都会以全球市场为目标。

第三、是要探索医疗服务在海外的布局。复星医药布局的是未来在中国市场能够有竞争力、有盈利能力、有市场机会、有创新业务模式的企业，类似于此前公司对第三方独立诊断公司——迪安诊断的投资。迪安现在在 A 股市场很受瞩目，但是 2009 年投资的时候，这个创新商业模式在中国刚刚开始没几年。“为什么我们去投它？因为在美国，除了大医院之外，很多小医院诊所不做诊断这块业务，大部分医疗机构自己把这块业务外包，由专业化公司提供服务，形成一个专业化市场，看到这个机会，所以我们投迪安的时候心里有数。”陈启宇说。他指出，复星医药投资海外机构，始终会看它的业务在中国的未来发展如何，对于中国医疗产业业态有什么好处，怎么帮助中国的医疗事业发展。

“复星医药今年刚刚在美国投资了一个日间门诊手术中心，因为我们看到美国的医改趋势是住院越少越好，把医院部分压下来，开一些紧急门诊。这也许也是中国未来所需要的东西。”

吴洋：商业地产精细化运营时代的生存之道



商业地产开发层面的黄金时代结束了，取而代之的是运营的黄金时代即将到来。在整个

产品开发团队紧密关注市场趋势，早在今年上半年“二孩”话题讨论阶段，即上线对应产品取得市场先机。复星永安健康险团队专注于捕捉国内消费者的各类需求，致力于为客户提供真正的价值，以创新思维打造产品核心竞争力。 □王景

如今消费需求日趋多元化、个性化和社文化化，简简单单的商品销售模式已经过时，要想保持消费者的粘性和忠诚度，必须和消费者保持良好的互动性，增强体验性和社文化。在体验式已成购物中心主流的情况下，如何不断创新求异，紧跟发展节拍，是商业地产同仁所面临的首要问题。

BFC 作为外滩金融集聚带首个“城市国际客厅”，结合目标

客群的精神需求，做了很多体验规划。

从商业的角度看外滩，BFC 定位的客群立足于本土的消费群体，同时也吸引大量的中高端旅游客群。BFC 地处十六铺码头，极力塑造一种具有码头文化的旅游目的地。BFC 运营团队在里面结合地段文化需求，结合整体旅游文化需求，对餐饮的不同业态做出合理配比，增加其丰富性，既要满足年轻人的需求，也要能满足旅游客群的家庭消费需求，同时还要满足商业消费的需求。未来 BFC 不但具有举办艺术展、音乐会、发布会、Fashionshow 的空间，同时又提供了高端商务餐饮、电影院、观景平台及露天舞台等功能，以满足目标客群的精神文化需求。

如何解决这三个特点，面积大一定要解决物流，谁能够在物流的方面节俭成本给客户带来效应，谁就具备竞争力；第二资金，这个行业充满着无数乐园，几乎所有大小金融机构都在这个行业淘金，提供金融服务；第三大宗商品都有衍生品交易，能不能提供低资金？

如何构建自己的核心竞争能力，这是我们作为 B2B 所要思考的问题。所以我们的做法很简单，就是做信息服务，

梅红健：利润是上市公司的生命线



豫园商城总裁梅红健近日在豫园黄金珠宝集团 2015 半年度工作会议上作了讲话，他在分析

和总结上半年工作时，对下半年的工作提出了要求，即在下半年主要抓经营、促管理。并对豫园商城提出在六方面的工作上尽全力、出成果。

第一、要研究制定集团未来一年、三年、五年的战略规划和相关的战术路径，保证战略规划落地。其中，第一步就是要把愿景、目标、措施、对策等加以规划和明确，且要从上至下广而告之，做到集团内众所周知。第二步，要形成人、财、物、目标、理念、行为的聚焦，这是战略落地的核心。

第二、集团年度提质增效的具体工作要落地、要见效。关注点例如批发、零售的发展战略如何展开。在关店整合的同时还要在门店落实管理措施，不然无法解决根本问题。现有的管理体系存在一些漏洞，问题在于如何解决。再如品牌定位问题。要关注两个品牌如何定位，如何传承迭代，如何让更多人接受代言人，以及如何推出高毛利产品和新

品等问题。只有这些工作落地，我们才能实现高毛利产品高效益的产出。

第三、要修正、完善管理制度。一要根据现有模式与上半年对组织架构的调整，通过实践总结出哪些制度、流程行之有效，哪些需要完善、迭代。因为从设想到落地的过程中，差距客观存在，要用实践检验、反推，并再次提升、完善。二要围绕战略进一步调整组织架构。组织架构、资源配置、发展路径都是为战略服务的，因此，职能、分工、资源聚焦都要进一步调整，从而支撑并实现战略愿景。

第四，SAP 的落地要在修正的基础上尽快上线。要从从流程再造和精粒度设计的角度出发，做好时间、节点的安排，，并充分发挥系统本身的价值，从而使用以支撑战略的手段和方法能尽快落地。

第五，要全力支持沈阳豫珑城项目。目前商城三大板块都在进行支撑，当地的商业竞争十分惨烈，项目的压力和挑战很大。然而如果能在沈阳站稳脚跟打胜仗，相信我们的商业模式在全中国都能成功。

第六，要围绕集团的战略和战术重塑企业文化，要形成企业核心价值观，营造创新、和谐的工作氛围。战略再好、战术再精辟，也要靠人去做，要打造一支有战斗力、创造力、凝聚力的团队。集团上半年在这方面做得很好，下半年要加大这方面的力度。

朱军红：物流、金融是未来大宗商品 B2B 突破口



在近日举行的 2015 电子商务应用发展年会上，

上海钢联董事长朱军红发表了《启动交易模式之后钢铁 B2B 们在拼什么》的演讲，朱军红表示，未来物流、金融等会是 B2B 大宗商品行业的大门槛。

大宗商品的特点是什么？一是体积大，二是交易金额大，三是价格波动大。这三个特点带来了行业痛点，如果以解决这三个特点，那么竞争力就能显现出来。

解决这三个特点，面积大一定要解决物流，谁能够在物流的方面节俭成本给客户带来效应，谁就具备竞争力；第二资金，这个行业充满着无数乐园，几乎所有大小金融机构都在这个行业淘金，提供金融服务；第三大宗商品都有衍生品交易，能不能提供低资金？

如何构建自己的核心竞争能力，这是我们作为 B2B 所要思考的问题。所以我们的做法很简单，就是做信息服务，

信息服务带来的壁垒就是售后服务。当你积累大量数据的时候，你能够对接到产业。

做任何行业都应该从信息开始做，这样能带来两个好处：通过信息积累大量用户，做信息可以赚到钱，但是想挣大钱，很难。此外，团队的性格、团队的控制能力也很重要。因为只有涉及到大宗的时候，价格会是波动的，如果团队没有控制价格波动的基因能力，要去做 B2B，做京东，那就等于找死。

京东模式还是淘宝模式，目前来看还是未知数。如果没有能力，老老实实去做淘宝吧。金融服务是未来 B2B 企业需要思考的问题，你有没有通过金融服务赚钱的能力。我们未来的目标是做期权和期货，如果你简单的撮合交易，我觉得一定没有未来，一定要提供完整的生态链。

我们的铁矿石交易量有八千万吨，在前天 block 交易一天就完成了几十万吨的波洛克交易，我们拥有深交所和 CM1 的交易牌照，可以做全球交易，我们团队是 24 小时做交易服务。你能不能给用户提供整个衍生品交易服务，如果你还是停留在非常的简单信息服务，那你很难在这个行业里立足。

从习近平送英女王的国礼 看东阳木雕之华丽嬗变

一份礼物怎么让英女王穿越67年？10月20日，习近平主席将东阳木雕《寿比松龄》作为国礼，送给英女王伊丽莎白二世。这份礼物瞬间让女王“穿越”回到67年前：当年刚刚新婚的她，收到了礼物一对樟木箱。这是东阳人开设的木雕公司经由港督送来的结婚贺礼，这也是英女王首度感受到东阳木雕的卓越技艺。



《寿比松龄》国礼木雕，出自东阳人之手（资料图）

浙商东阳木雕作为极具文化内涵的中华国艺典型代表，曾在历史上数次作为国宝级礼品赠送他国领导人。早在上世纪五六十年代，东阳木雕就曾作为国礼送给访华的国家元首，其中包括前苏联国家元首伏罗希洛夫、美国总统尼克松等，在2007年，俄罗斯“中国年”开幕式期间，东阳木雕作品《友谊》再次作为国礼赠送给俄罗斯国家领导人。



陆光正《云龙》落地花瓶何福礼《大象》

“东阳木雕时隔67年再赠英国女王，见证了中英两国友谊，是东阳木雕的骄傲，更是东阳人的荣耀！”作品创造者东阳木雕艺术家马光正大师自豪地说。事实上，东阳木雕作为国礼赠送诸国的历史故事远不止这些，东阳木雕创作大师更是济济一堂，东阳木雕在千年追梦之路上可谓处处都是风云。



2014世界工艺文化节开幕

国宝级盛名，每次亮相皆是惊艳

东阳木雕作为极具文化内涵的中华国艺典型代表，曾在历史上数次作为国宝级礼品赠送他国领导人。早在上世纪五六十年代，东阳木雕就曾作为国礼送给访华的国家元首，其中包括前苏联国家元首伏罗希洛夫、美国总统尼克松等，在2007年，俄罗斯“中国年”开幕式期间，东阳木雕作品《友谊》再次作为国礼赠送给俄罗斯国家领导人。



中国木雕文化博览城效果图

因为代表了意蕴深厚的中华元素，东阳木雕在去年还曾亮相APEC会议，习近平主席背后名为《锦绣中华》的木雕作品便是出自著名的东阳木雕大师陆光正之手，而大厅两侧的《燕京八景》也是东阳木雕匠人所打造。不仅如此，东阳木雕还频频被国家外交部、商务部、发改委等部委相中，许多国家部委大楼中都采用东阳木雕大型屏风做装饰。木雕所流露出的古朴、大气吸引了众多中外来宾。

东阳富有责任感的企业家、东阳木雕大师们乃至东阳民众们凝心聚力，矢志不渝地推动东阳木雕走向国际化舞台。

2014年10月18日是东阳木雕极具里程碑意义的节点。2014世界工艺文化节举行，中国木雕博物馆开馆，中国木雕文化博览城会展中心启用，“世界木雕之都”授牌。四喜临门，标志着东阳木雕历经中期的辉煌以后，达到了历史新高！现如今，“世界木雕之都”这块金字牌坊赫然屹立在东阳中国木雕博览城，充分印证了“越是民族的，越是世界的”这句话。

众力合推，“世界木雕之都”实至名归

东阳木雕在中国历史上驰名已久，近人通常以“中国四大木雕”之首誉之。然而，东阳木雕真正走向世界工艺之巅，是在2013年9月27日成功申请“世界木雕之都”之后。从“中国民间艺术之乡”、“中国木雕之乡”到“中国木雕之都”，再到“世界木雕之都”，六年漫漫“申都”之路，难度堪比“申奥”，但是在国家和政府的大力支持下，

中，让人们身心合一，并由此完成自身技艺与产业的嬗变。如今，东阳木雕在传承国艺文化精粹，积极走向世界的同时，也在与时代潮流共舞，探索重建东方新文化观、新艺术观，同时，拥抱更多年轻的受众群体，努力完成产业的集聚力与升级，走向现代化的可持续发展之路。

2014世界工艺文化节开幕俗话说，“巢暖引得凤来栖”。东阳市政府与浙商建筑业联合，携手复星、富春、阿里巴巴、杉杉、美特斯邦威等7大知名浙商共同打造的中国木雕文化博览城，汇聚了包括陆光正大师在内的70余位工艺美术大师入驻，他们倾心打造的顶级木雕艺术品在此得以完美呈现。笔者也曾亲临过这个庞

大的艺术品展示天堂，深深地被中国木雕博物馆和大师坊里的作品所震撼，我也相信，所有游客到此一游，都会折服于木雕文化艺术所迸发出的伟大力量。一边是承载千年木艺精粹、传承中华文明精髓的文化博览城，一边是琳琅满目、声播海外的木雕工艺品专业市场，可仰观、可俯拾，可品味，亦可把玩，或许，这便是以东阳木雕文化灵魂为基础的木雕城独有的魅力。显然，作为世界非物质文化遗产的东阳木雕，已在主动将传统与现代进行嫁接与糅合，但这个过程可能需不断磨砺，我们期待东阳木雕未来将有更加出色的蝶变。 □张班

东阳中国木雕城链接：

东阳中国木雕城分为两期，系浙江省重点建设项目，由复星集团、富春控股集团、阿里巴巴、新光控股集团、横店集团东磁有限公司、美特斯邦威集团、杉杉集团等七大浙商联合投资的“浙商回归”项目，总投资超百亿。

一期东阳中国木雕城占地210亩，市场面积41万平米，3000余家来自全国各地的厂家在这里汇集，数十万种优势产品在这里展示、销售，是国内最大的木制工艺品和木雕（红木）家具批发市场。规模之大、档次之高，国内同类市场无出其右者。木雕城汇集了包括全国“四大木雕”在内的上千家知名厂家，产品涵盖木雕、根雕、木雕（红木）家具、仿古门窗、竹编竹雕、木竹工艺旅游纪念品及木竹工艺品等数万件优势产品，销售网络覆盖国内外。

二期东阳中国木雕文化博览城总用地面积约49万平米，总建筑面积近90万平米，以木雕文化为核心，致力于木雕产品研发、展示与交流，木雕文化的创新性传承，全力打造中国最大的木雕文化博览城和中国木雕博物馆；通过博物馆、会展中心、仿古街区、会所、交易展示、文化主题公园等多种方式对木雕文化元素进行呈现，致力于成为全国乃至全世界的工艺美术圣地。

随着木雕博物馆、会展中心、大师坊等场馆的相继开放，目前，东阳中国木雕城已

星灵资产携手信隆行打造投融资平台

将为500万家中小企业提供金融服务

本报讯 日前，在嘉兴南湖的红船之畔，复星集团旗下互联网投融资公司星灵资产与上海信隆行签署了战略合作协议，协议为中小企业发展拓展了融资渠道，并将助力中小企业产业与金融的融合。



星灵资产和信隆行将共同研发符合监管要求及当前市场需求的信贷和金融衍生产品等交易产品或金融解决方案，包括但不限于：信贷融资、融资租赁、企业股权、投资联动等业务的设计和开展。同时，信隆行将向星灵资产推荐优质企业，星灵资产将给企业提供流动资金融资、保理融资、贸易融资、供应链融资等金融服务。

事实上，复星集团对中小企业的关注由来已久，目前正在通过PE模式为中小企业提供融资服务。而此次星灵资产与信隆行的联手，为中小企业带来的远不止资金，更带来了基于互联网思维的金融创新及跨界资源整合。

星灵资产董事总经理颜勇在会上表示复星集团正在搭建个人及企业的征信平台，而信隆行有大量企业信息，通过星灵资产与信隆行的合作，完全可以实现双方在企业征信方面的合作。

颜勇表示，星灵资产在互联网金融行业属于后来者，这和复星一贯秉承的稳健的价值投资观是一致的。星灵不会盲目跟风，只求做大，而是希望能够找到一个既能结合复星集团的优势，又能切实解决客户痛点的可持续模式。

目前星之灵平台在资产端，主攻医疗、教育、环保等需求刚性较强的行业，复星集团本身对这些行业也有较大的投资力度。其次，对于目标投资人，星之灵将根据投资能力、投资需求、职业、与复星的关联度等多个维度进行细分，采取由近到远、由点到面的方式进行覆盖和推广。另外，星之灵非常看好产业金融和供应链金融

领域，将会重点围绕这种模式设计金融产品。颜勇认为，中国经济经历过改革开放，原来只是靠出口和投资来驱动，但是走到今天这个关口，有两个发展的关键点：一是如何将资金和资源有效配置，将资金与资源高效对接；另外是通过各种科技和创新手段，真正的帮助中小企业做大做强。星灵资产与信隆行签署达成战略合作共识，出发点就是为这两个目的协同贡献自己的力量。

上海信隆行自2011年成立一直致力于为中小企业提供财务服务解决方案，目前已与全国包括嘉兴在内的25个城市的政府合作，面对全国500多万企业，同时搭建了一融网络平台以及一融APP，为中小企业提供从创业初期到上市的不同生命阶段的金融服务，并迅速匹配可以为企业提供对应服务的服务网络。

上海信隆行总经理高云海表示，一融平台具有强大的互联网搜索功能，让企业迅速的

找到适合自己生命阶段和产业领域的投资人。“合适的投资人将成为你创业成长过程中的引路人，启明灯，他给你的行业经验，往往胜过你多年的摸索。复星也是我们最大的股东，我很感谢我的股东，多年来一直悉心孵化着我们。”

高云海介绍说，在整个一融的服务架构里面，目前搭建的是企业到机构端的科技金融平台，接下来会打造一个以知识产权为导向的产业平台，帮助创业者在学术成果产业化之前就可以找到下游的产业，或者更加高效的帮助创业者实现知识成果的有效转化；另外，未来一融平台将帮助本土债务资产推向全国所有的债务机构。

刘佳想了解更多星之灵平台，请扫描文末二维码加关注。



长按识别，获取二维码

复星财务公司获非银行金融机构评比优胜奖

本报讯 近日，复星财务公司收到中国人民银行上海分行文件《关于上海市各金融机构2014年度会计报表评比情况的通报》（上海银发【2015】260号），复星财务公司获非银行金融机构评比“综合优胜奖”。

按照国家金融监管要求，财务公司定期向人行报送各类报表。针对金融统计频繁度高、数据准确性、及时性要求高的特点，复星财务公司定期组织相关人员学习金融机构统计制度，贯彻落实金融统计标准，优化统计业务操作流程，完善数据生产各环节的质量监控和考核纠错机制，确保金融统计信息数据报送的及时性、准确性

和完整性。复星财务公司通过不断规范、有效的日常考核管理机制，保证金融统计数据的质量。复星财务公司自开业以来多次受到人民银行的肯定与表彰。2012年、2013年先后两次在人民银行上海分行会计考核评比中获得非银行金融机构“年

报优胜奖”、2014年获得中资法人金融机构“金融统计工作二等奖”。本次荣誉取得，是对复星财务公司2014年度会计报表编制报送工作的肯定，公司将深入贯彻人行的各项监管要求，力争在现有成绩的基础上取得新的突破。 □蔡磊

中国好投资第一季巅峰之战顺利收官

本报讯 11月1日，中国好投资第一季决赛暨闭幕仪式在上海顺利举办并圆满落幕。通过层层选拔，共有四组选手入围中国好投资第一季决赛。



决选采用自我评价、分组讨论、MINI论坛三种形式，对选手的投资经历、风格特点、实操经验等多个维度进行全方位考核。决选现场上，选手们各抒己见，旁征博引，数轮交锋相对后，最终综合导师推荐及嘉宾评分，两名投资达人脱颖而出，摘得中国好投资第一季“最佳收益奖”和“最佳策略奖”的桂冠。互

网战略已列入公司的发展战略，它将推动公司现有业务发展，助力德邦证券成长为业界一流的券商。中国好投资第一季去年11月开始筹备，今年1月正式开赛，历时一年。从客户的角度来看，这是一场投资大赛，不局限于股票市场投资，而是横跨包括股票、债券、基金、期货等资本市场的投资人大赛。从公司的角度来看，这是在互联网金融领域的一次重要尝试，是以互联网思维运作的，面向热爱投资的普通民众的基金经理选

拔和投资服务平台；是德邦证券经纪业务管理总部、资产管理总部、融资融券部、证券投资部、创新发展部、人力资源部、合规风控部、信息技术部等部门之力，协同运作的成果；是德邦突破传统的券商服务模式，借力互联网提供个性化、精细化金融服务的又一次探索。

据了解，中国好投资第二季已经开始紧锣密鼓的筹备，在不久的将来将再度拉开战幕。相信第二季的比赛会更精彩。 □贺琴

A股在流动性宽松预期和改革加速推进双重驱动下，中期反弹如期而至。场外配资清理结束，场内两融杠杆调整至合理水平，当前市场已经正式走出前期股灾阴影，同时IPO重启，利于市场融资功能的恢复，也体现了监管层对市场进入常态的一个默许，货币、财政政策宽松、无风险利率下降、资产荒和风险偏好修复助推A股继续走强。下一阶段，人民币纳入SDR，A股纳入富时新兴市场指数，美联储加息等诸多重要事件将对市场产生积极影响，牛市有望重新开启。临近年末，市场炒作年报行情预期升温，可重点关注次新股和中小创个股机会，积极布局有实质性业绩支撑的新兴成长行业龙头，选股标准可依控股股东增持、员工持股、高送转概念；行业方面可关注金融、电力能源、医疗保健、文化传媒等。 □张添勇

蜂巢城市巡礼 >>>

亚特兰蒂斯酒店：三亚旅游升级 3.0 版

未来，谈到三亚，除了椰林树影、水清沙白，应当还有被打上复星“烙印”的亚特兰蒂斯。

由复星集团投资建设、由科兹纳国际控股公司经营管理的三亚特兰蒂斯度假酒店，是全球第三家亚特兰蒂斯主题度假酒店，被誉为海南省三亚市旅游转型升级 3.0 版的标志性项目。项目总占地 806 亩，计划于 2017 年 10 月 1 日正式对外营业。

一座与 5 万条鱼嬉戏的超级酒店

作为复星地产旅游蜂巢城市体系中重要的产品模块，建成后的三亚特兰蒂斯度假酒店将是一座以海洋为主题的度假型酒店，酒店拥有 1314 间亚特兰蒂斯特色全海景酒店客房，及约 1000 套与酒店相配套的可售高层酒店式公寓和低层独栋酒店。

最为值得一提的是，三亚特兰蒂斯度假酒店里有以亚特兰蒂斯为主题的、全中国最大的天然海水水族馆，总海水体量达 4.3 万吨，总海洋生物展示数量超过 5 万只。

水底套房“零距离”触摸水族世界

与水族馆相配套，酒店内还设有可享受五彩斑斓水族景观的水底餐厅和水底套房；酒店拥有采用国际顶尖游乐设备



的大型水上乐园，穿越鲨鱼缸的急速滑道和中国唯一的自然水上游乐项目，这些都将是给宾客带来非凡的体验。

与此同时，酒店的海豚湾互动区将带给宾客在海水中国与海洋动物“零距离”接触的机会，海豚湾剧场还将上演汇集多种海洋动物和多国演员的精彩亚特兰蒂斯主题表演秀。

2017 年在三亚感受亚特兰蒂斯

预处理站土方开挖和承台底板工程完成。

此外，酒店二期可售的高层酒店式公寓和低层独栋酒店方案已获批，售楼处、样板间及相关景观绿化工程正在施工过程中，计划 2016 年春节期间售楼处可正式对外开放。

复星：成为快乐时尚全球领导者

近年来，随着中国市场消费需求不断增长，复星将更多关注与健康和快乐时尚相关产业的投资，聚焦消费升级，提升全球化产业整合能力，致力于打造国际一流的健康和快乐时尚平台。

除了三亚特兰蒂斯度假酒店外，复星先后投资地中海俱乐部 (Club Med)、Thomas Cook、Folli Follie、St.John、Studio 8 等全球领先品牌；今年，复星将太阳马戏团引入中国，并于不久前正式宣布在上海设立太阳马戏团中国办事处。

“复星目前正在全力打造一个全球快乐时尚大平台，这个平台将有力紧抓中国快乐时尚增长态势。在这样一个平台的基础上，我们有一个目标，就是成为植根于中国快乐时尚产业的全球领导者。”

对于未来快乐时尚产业应如何布局，复星集团董事长郭广昌作此表示。

□杨冬

复星地产 三亚再落子 “复地·鹿岛”启幕在即

本报讯 由复星地产旗下最大规模的开发平台复地集团倾力打造的海景住宅——“复地·鹿岛”即将盛大启幕，这不仅意味着复星地产携“蜂巢城市”开发理念在海南国际旅游岛再落重要一子，也使复星在海南的战略布局得到进一步巩固。

复地·鹿岛项目位于海南三亚，坐落鹿回头半岛最后一期，半山半岛帆船港旁，一线海景地块。鹿回头半岛已成为整个三亚约 50 公里海岸线上唯一拥有“三山两湾一岛”等优越自然资源的区域，同时已具备投资额达 185 亿元的高端度假配套资源。其坐拥鹿回头国宾馆、悦榕庄度假村、洲际度假酒店、安纳塔拉度假酒店、凯悦酒店、美高梅酒店等六大国际酒店，还拥有像三亚唯一全灯光国际标准锦标赛型高尔夫球场——鹿回头高尔夫球会，以及全球十大指定经停港之一的沃尔沃国际帆船游艇港等高端度假、旅游设施。

更重要的是，鹿回头半岛的医疗、教育、文化配套资源堪称一流：国际化的医疗服务机构——卓尔心脑血管管理中心，让居住于此的住客轻松享受顶级的医疗服务；区域内的加拿大国际学校，乃三亚首座 15 年一贯制国际化寄宿学校；由世界级建筑大师安藤忠雄打造的海上艺术殿堂也坐落于此，“无缝对接”住户对于文化艺术的渴求。

毫无疑问，昔日的“半山半岛”已经蜕变为一个国际化的多功能复合型社区，而这一城市开发理念与复星地产所主导的“蜂巢城市”不谋而合。“蜂巢城市”所倡导的产城结合，恰恰是通过导入城市核心产业资源，从而打造工作、消费、生活一体化的活力社区。复地·鹿岛海景住宅项目的开发，必将进一步丰富当地社区的活力及功能。

秉承快乐时尚的投资理念，复星在海南国际旅游岛还投资建设了三亚特兰蒂斯度假酒店，引领三亚旅游业态转型升级，打造三亚旅游业 3.0 版。目前，酒店项目进展一切顺利。复星还有意把地中海俱乐部、太阳马戏团、Thomas Cook 的旅游新板块落户三亚，并把把这些元素融入三亚特兰蒂斯度假酒店元素之中，形成自己独有的旅游产业链。

未来，复地·鹿岛海景住宅必将与三亚特兰蒂斯度假酒店构筑双“星”闪耀之势，为三亚国际化热带滨海旅游城市建设铸就精品，以“蜂巢城市”开发理念共同打造三亚当地乃至国内旅游地产业态的扛鼎力作。



□杨冬

宁波星健兰庭：比家人更懂您

“老吾老，以及人之老。”2000 多年前，孟子在描述心目中理想社会时，尊老就是核心美德。如何实现“老有所依、老有所养、老有所乐”，已成为现今社会每一个人值得深思的话题。

“比家人更懂您”，是复星集团成员企业、复星地产旗下星健资本携星健兰庭项目对宁波 120 万长者未来生活的思考与承诺。在房地产市场精细化发展的年代，星健资本针对城市长者需求，进行科学产品设计：从建好房子到做好配套，再从做好配套到提供优质全面服务，星健资本通过实际行动，将自我角色从传统认识上的房地产开发商，转变成“健康、快乐、时尚”生活的缔造者。

星健资本：为城市缔造健康地标

作为复星地产旗下健康蜂巢业务平台，星健资本承担着复星大健康战略使命，围绕健康总部、健康养生、养生康复三大核心产业，以“医疗+地产+保险”为核心优势，着重打造健康综合体、健康全龄社区、健康医养社区三大产品，懂长者所需，为城市缔造健康地标，为长者打造一站式健康、快乐、时尚幸福新生活。

宁波星健兰庭：高端长者健康住区

作为星健资本的首发之作，宁波星健兰庭位于宁波姚江滨江北中心，与宁波第九医院（宁波市第一医院江北分院）仅一墙之隔。项目总建筑面积约为 6.7 万㎡，系以养老公寓为主，以配建健康管理、医疗保障以及助老、介护服务和商业配套的定制化高端长者健康住区。项目“零距离”对接宁波第九医院医疗资源，同时引入台湾最大的养老护理机构——瑞光健康集团，打造“比家人更懂您”的全新生活方式。

截至 2015 年，宁波每 100 人中就有 16 位六十岁以上长者。宁波星健兰庭围绕 3 大品牌、60 项适老化设计和 101 项关怀服务，为宁波 120 万长者打造“361”服务体系，项目携手宁波第九医院和台湾瑞光健康，同时在公共空间、厨卫、卧室、客厅和智能等方面配置 60 项适老化设计，并从护保健、生活照料、文体娱乐三大块打造 101 项关怀服务，待长者如家人一般。

瑞光健康集团：台湾最大运营护理机构

瑞光健康集团是台湾最大的运营护理机构，旗下有慢性病院、护理之家、老人养护中心、社区服务中心和居家护理机构等五大服务机构，拥有台湾首家通过 SGS ISO-9001 认证的护理

机构，服务照护贯穿急性照护、慢性长期照护及社区照护等各环节相扣之三大体系。瑞光健康集团积极布局台北市和新北市，爱老如己，以子女般的全方位细腻服务悉心照料长者。

宁波九院：区域首席全能综合性医院

宁波第九医院（宁波第一医院江北分院）是区域内集医疗、教学、科研、康复及预防保健为一体的首席全能综合性医院，设有 40 个专业学科和 8 个特色科室，第九医院以老年医学和康复医学等为重点学科，未来将形成总床位 1000 张、总建筑面积约 10.8 万方的规模。医院现有高级职称 49 人，目前已有 20 多位宁波第一医院高级医疗专家常驻。宁波第九医院先后获得全国、省、市、区等诸多荣誉称号。

科学入本，60 项适老化设计成大

宁波星健兰庭以联合国长者照护五大原则（独立、参与、关怀、自我实现、尊严）为构建高端长者公寓服务体系的基石，将科学入本落实到项目的各个细节上。项目从长者身体状况和生活习惯出发，围绕心理安全感和生理安全感，针对室内空间以及室外公共场域，从软装、硬装、家具、电器、以及智能一体化服务系统等多方面入手，

为长者提供安心健康舒适的新生活体验。60 项设计成就宁波适老化设计集大成者，让生活更舒心，像家一样安心。

百感呵护，打造 101 项亲情关怀服务

宁波星健兰庭秉承“健康、快乐、时尚”宗旨，采用居家养老、配建健康管理和医疗保障等一体化服务模式，兼得居家亲切安宁及护理院专业细致的服务优势，为长者提供一站式自理、介护、护健康解决方案，打造集医护保健、生活照料、文体娱乐为一体的 101 项亲情关怀服务，使长者得到家人般的关怀照料，创造无忧未来。

借助复星集团的资源优势和国际化管理经验，星健资本现已启动宁波、苏州、广州、沈阳四大项目，宁波星健兰庭将于 2016 年开业。未来五年，星健资本将布局全国十个重点一二线城市，建成十座健康住区，塑造中国大健康产业领先品牌。

千里之行始于足下，星健资本为长者创造健康快乐时尚的崭新未来，于宁波星健兰庭首创集合 3 大引擎、60 项适老化设计、101 项关怀服务的“361 服务体系”。

比家人更懂您，不仅仅是一句口号，更是一场以人为本的创新变革。 □杨冬

知“星”历史 创“星”未来

——记复星集团第三期季度新员工培训



伴随着黄浦江渡轮的一阵阵汽笛声，为期两天的复星集团第三期季度新员工培训落下了帷幕，其中一个精彩环节依然让人记忆犹新。本次培训以宣讲、互动和参观等形式，从复星历史及文化、战略、投资和产业四个板块开展相关的活动。参加本次培训的八十余名同学有不仅包括来自集团本部的新员工，也有来自成员企业的小伙伴们，包括复星医药、策源、德邦创新资本、豫园黄金珠宝等。

培训伊始的集团文化介绍就让人眼前一亮，从 1990-2010 年复星抓住中国经济黄金的 20 年一同崛起，到如今复星的投资版图遍布保险金融以及大健康、大地产、大宗商品、快乐时尚和互联网各大板块。细致的介绍仿佛带我们回到了当年，

看着复星是如何一步一步一个脚印从起初的多元化产业控股公司转型为投资集团的。当然，复星在这迅速崛起的过程中，也免不了“成长的烦恼”，在文化论坛环节出席的四位元老级嘉宾分享了他们在复星的点点滴滴，包括如何在步步惊心的危机中转为安，最终迎来了柳暗花明。他们的故事激励着我们不断奋斗，共同开创“星”未来！

环节中迎来了当天小高潮，汪洋斌同学一出场就俘获了大批粉丝，气氛火爆。在这一环节中，汪洋同学为大家介绍了“价值投资”相关内容以及“保险+投资”的模式，并且对 CIPC 模式做了深刻的诠释，他还强调凡事要有行动力，鼓励我们新进复星人与公司一起再创辉煌，在互动环节中同学们也十分踊跃。

男神来袭 粉丝爆棚

在听过复星的投资决策机制、投后管理机制介绍后，各位同学对复星战略及架构有了初步的了解。在复星投资板块的主题分享主要围绕保险、地产、互联网、快乐时尚和大健康开展，在大健康板块分享之后的健康操也给各位同学注入了新鲜的活力。与总裁互动

男神来袭 粉丝爆棚

环节中迎来了当天小高潮，汪洋斌同学一出场就俘获了大批粉丝，气氛火爆。在这一环节中，汪洋同学为大家介绍了“价值投资”相关内容以及“保险+投资”的模式，并且对 CIPC 模式做了深刻的诠释，他还强调凡事要有行动力，鼓励我们新进复星人与公司一起再创辉煌，在互动环节中同学们也十分踊跃。

男神来袭 粉丝爆棚

环节中迎来了当天小高潮，汪洋斌同学一出场就俘获了大批粉丝，气氛火爆。在这一环节中，汪洋同学为大家介绍了“价值投资”相关内容以及“保险+投资”的模式，并且对 CIPC 模式做了深刻的诠释，他还强调凡事要有行动力，鼓励我们新进复星人与公司一起再创辉煌，在互动环节中同学们也十分踊跃。

男神来袭 粉丝爆棚

环节中迎来了当天小高潮，汪洋斌同学一出场就俘获了大批粉丝，气氛火爆。在这一环节中，汪洋同学为大家介绍了“价值投资”相关内容以及“保险+投资”的模式，并且对 CIPC 模式做了深刻的诠释，他还强调凡事要有行动力，鼓励我们新进复星人与公司一起再创辉煌，在互动环节中同学们也十分踊跃。

熔炼投资团队 扎实投资能力

——记复星医药医疗服务管理委员会投资团队培训

为进一步提升投资团队员工投资技能，加强投资能力的建设，打造团队狼性文化，复星医药医疗服务管理委员会于 2015 年 9 月 11 日至 12 日在公司二楼培训中心举办了为期 2 天的投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程。

复星医药医疗服务管理委员会近期入职的新员工都参加了本次培训，高级副总裁兼医疗服务管理委员会主任宋金松也全程陪同参与。培训内容涵盖了投资概论、医疗投资流程与投资逻辑、投资平台的使用及要求、投资市场分析等尽职调查、投资角度评估医院业务、如何看医院投资报表、如何评估医院人力资源状况等投资工作的各方面，承担这些课程授课工作的都是来自公司内部的专业资深人士，包括邢世平、沈旭东、景仁仁、乐乐乐、陆炜青、陈加霖、张珊珊、张焯、杨前程，他们就自身专业领域内的投资相关知识和操作进行了大量而细致的总结，在两天的时间里与新同事们展开了深入的交流和分享。

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

培训结束后，参加学员纷纷表示，各位内训师授课贴近工作需要，对现在的工作帮助很大，非常精彩。宋金松主任在最后总结发言中指出一是打铁要自身硬，每位学员要善于学习，补足自身的短板，打造复星投资团队的整体实力。二是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

不仅是投资团队的执行力要不断强化，三是要持续创新，时刻牢记在工作中、业务中不断创新。四是检验我们团队工作唯一标准就是赢，希望投资团队能占领市场先机，不断有新项目的落地。此次投资团队新员工首期“投资能力熔炼”课程圆满落幕，

豫园金秋迎新“星”

恰逢双十一，豫园商城迎来了新一期的新员工培训。本次培训的学员分别来自总部、黄金珠宝集团、商贸公司、餐饮、房地产等子公司，工作的岗位包括运营、人事、行政、财务、招商等部门。

人力资源部在设计培训项目时，主要考虑两个目的，其一是加深学员对豫园商城的战略、业态的了解，树立信心、增强凝聚力；其二是对豫园的企业文化有更深入的认识。为此，在本次培训中安排了豫园商城参观、高管交流、理论课程、知识点测试等内容，时间紧凑、内容丰富。

本次培训首先是参观豫园商城，早上 9 点学员准时在九曲桥广场集合，参观由内训师李文波先生讲解。他首先带领学员对照商圈导图讲解百货、餐饮、黄金珠宝等主要业态的布局，然后沿九曲桥广场-文昌路-中心广场-凝晖路豫园老街-豫园新路-黄金广场-凝晖路-九曲桥广场的路线，沿途对华宝楼、天裕楼、丽灵楼、和丰楼等建筑的楹联匾额（如启功先生书写的凝晖阁、沙孟海先生书写的沉香阁等）进行了介绍，在介绍知名商号时还穿插许多名人典故（比如黄金荣与王大隆刀剪店的故事），让学员更深刻地体味豫园商城的文化底蕴。

接着是高管互动环节，也是整场培训的高潮。人力资源部邀请商城副总裁吴仲庆先生跟学员进行现场互动。吴总先介绍了豫园商城的一些重要文化元素、重大事件和名人轶事（比如克林顿访问豫园），之后就学员关心的企业文化、发展战略、移动互联网嫁接、夜市振兴等话题进行了交流。吴总旁征博引、幽默风趣，赢得学员阵阵笑声、掌声，交流现场气氛十分融洽。最后吴总勉励各位新员工要爱一行、爱一行专一行，成为各行各业的高手。

培训还安排了两个理论课程，分别是人事制度解读和廉政教育。人事制度解读由内训师葛金海主讲，葛老师就商城组织架构、薪资、福利、劳动关系、社保、考勤等内容跟学员进行了分享和交流。廉政教育由内训师王建平主讲，王老师就国家廉政建设的宏观形势、复星和豫园在廉政建设上的要求与举措进行了分享，并着重引用案例说明日常工作中哪些情况属于违纪违规、玩忽职守的情况，让学员引以为戒。

本次新员工培训也尝试将移动互联网与培训相结合，通过微信学习端的方式签到、调研、训后评估和知识测试，提高了工作效率、节约了运营成本。随着豫园商城的快速发展，有越来越多的新员工加入公司，人力资源部也将进一步完善新员工培训方案，加强入职带教，帮助新员工更快融入豫园商城的大家庭。 □唐宇轩

南钢“互联网+”运用成为行业“质量标杆”

船板配送荣获钢铁行业唯一获评成果

本报讯 日前，国家工业和信息化部发布《关于公布2015年全国质量标杆名单的通告》，“南钢基于互联网思维和JIT的船板配送服务模式创新实践经验”名列33项2015年全国“质量标杆”之中。南钢这项“质量标杆”是“互联网+”运用的最新成果，也是本年度钢铁行业唯一获评成果。

为响应国家实现制造强国的战略目标，南钢在钢铁行业率先推进智能制造，由生产型向服务型企业发展。南钢通过基于互联网思维和JIT的船板配送服务模式创新实践，打造生产的精益化、柔性化、智能化，交付的敏捷化、准时化、配送化，满足了船舶企业船板分段配送的个性化定制需求。船厂以精益造船模式进行设计，提前2-3个月将设计规格交给南钢，南钢按JIT方式组织精益生产，采用组板技术等进行定制轧制，在船厂计划使用前一周，完成生产并按船号、批次号、分段号堆垛集批，并严格按照顺序送达船厂。船板分段配送以100%的合同兑现和100%的质量合格率让用户实现“零库存”，通过帮助船厂提高生产效率，实现整个产业链的成本最优和价值增值。

南钢船板配送服务模式在推进过程中化解了多重挑战。一是生产组织难度极大。钢厂是大型工业化、长流程连续生产模式，需要大合同一起组钢，



同规格的一起组。现在按照多个交货期交货，一个段位不同规格的有400多个，非常零散，非计划率高，生产效率低。二是仓储容量。原来按用户码堆，一堆可以码放100张以上，现在按分段码堆，一个分段一两千吨，长短不一，一堆只能放30多张，仓储容量缩水三分之二以上。三是质量一次合格率要求高。按分段交货，船板到了船厂就要能用上，如果船板质量有问题，将影响船厂工期。四是合同按期兑现率100%。配送要求按段号集批交货、JIT准时交货、材料无遗落。五是电

子质保书、小尺板的船检等，需要船级社的配合。六是信息化需要内部之间和与船厂的高度集成。信息化是整个项目的生命线，贯穿始终，要高效率满足配送要求，信息必需全程提供支撑，同时与用户间的电子商务功能要强大。

南钢船板配送服务模式基于互联网思维和JIT准时制，对传统的生产组织、营销模式、管理模式进行变革创新，运用互联网和信息技术，通过和用户之间的数据交互（EDI），实现先期介入（EVI）、同步研发、同步设计、同步计划，通过智能生产组织、生产制造、全过程质量控制、仓储物流等，实现效率最高、成本最优，形成南钢和用户之间高效集约的产业链协同，获得先发优势，与用户共同提高企业竞争力。南钢在个性化定制、生产组织、制造技术、质量管控、仓储物流管理、移动式用户服务等方面均得到快速提升，配送服务满足了船舶、风塔、钢结构等用钢行业用户个性化定制需求，深化了企业差异化战略，摆脱同质化带来的价格竞争，促进南钢由生产型向服务型企业转变。

功能和线下（剪切加工物流配送）功能。目前，钢铁产业链里最有实力的企业都已加入电商领域的竞争中。

随着竞争的激烈化，钢铁电商面临的问题不容忽视：业务转型迫在眉睫，目前撮合交易占比仍居高不下，即交易量来自于线下双方的交易量在线上计算，开票则线下完成，无法融入电商的物流、交付体系中，对电商发展没有真正促进作用，村落化的熟人交易模式也依然没有被改变；物流的空车率极高，目前我国铁路、汽车运输空车率为40%以上；金融问题依旧多，电商平台虽降低了钢铁企业融资难度，但鉴于互联网“烧钱”属性，企业如何在合适的时候采取相适应的资金筹措方式十分重要。

基于此，上海钢联提出大宗商品生态圈概念。在这个生态圈中，首先是资讯，上海钢联旗下的钢铁网是钢铁及大宗商品信息门户网站，针对行业和金融提供资讯、



标准、指数、研报、策略等服务。其次，钢银作为钢铁现货线上交易平台，集现货交易、在线融资、支付结算、仓储物流等配套服务于一体的“钢铁交易平台”，为钢铁企业提供全流程电商解决方案。

确定交易后，大宗宝提供第三方支付服务。大宗宝所属的钢铁金融，可以提供套期保值、动产质押平台、互联网小贷、票据、供应链金融服务。

物流环节，第三方物流平台运钢网，这个钢铁运输的“滴滴打车”将物流信息全透明，整合物流供应链。

其他用钢行业也有同样的按用户生产、制造需要配送交付、“零缺陷”交付、全规格全品种配套服务的定制配送需求。南钢目前初步建立了板材定制配送服务体系，与下游用户共建供应链协同，并有将配送服务模式快速向各品种各产线推广，共同提升了南钢和用户的综合竞争力和整体效益的打算。

截至8月底，南钢板材定制配送品种已经扩大到结构、桥梁、工程机械等，合作过的重点船厂有11家，风塔用钢企业有4家，累计定制配送发货54.71万吨，9月上旬还完成了韩国三星的2000吨产品的配送工作。

□邵启明

新闻链接：

何为“质量标杆”

“质量标杆”是工业企业在应用先进质量管理方法、开展质量管理活动、提高产品实物质量、改善质量保障能力、提升经营绩效等方面的最佳实践经验。全国“质量标杆”重点选择工业企业应用先进质量管理方法，尤其是企业应用“质量管控流程信息化”、“生产过程集成协同操作”、“远程个性化定制”、“云端售后服务”和“远程监测维护”等方式，实现质量管控能力和服务质量水平提升，提高实物质量以及提升经营绩效等方面的最佳实践经验。

上海钢联牵头建工业品电商平台

本报讯 11月14日，上海钢联公告称，拟与上海重衡拟共同出资在上海市宝山区注册成立合资公司，注册资本2000万元，其中上海钢联持股比例为51%，上海重衡持股比例为49%。上海钢联表示，为充分发挥资源优势，提高产业效率，更好的实现大宗商品电子商务生态体系的外延式扩张，双方就建立第三方工业品电商平台达成以上合作意向。

公司表示，上海重衡管理团队长期在冶金、电力、煤化工等工业领域从事项目EPC及设备成套的销售工作，对设备成套、设备性能、设备维护等具有丰富

的管理经验。公司凭借大宗商品电商平台领域的布局和创新模式的经验积累，能够为第三方工业品设备电商平台设计良好的业务运营模式和流程，提供电商平台运营和供应链金融服务。本次对外投资，共同搭建工业品设备电商平台，有利于双方实现资源优势互补，提高产业效率。

上海钢联表示，本次对外投资设立合资公司，开展第三方工业品设备电商平台业务为公司新进入的投资领域，公司可能面临政策风险、市场风险、经营模式创新等不可控因素，可能导致投资效果难以达到预期。

□游绍诚

上海钢联打造大宗商品生态圈

本报讯 拥有资讯、交易中心、物流、钢铁金融、钢铁物联网、大数据的上海钢联，对钢铁电商的发展做了不少思考。

目前，钢铁行业盈利低位徘徊，行业负债率高，银行抽资、融资贵，加上过去的销售体系难以有效开拓市场。在此背景下，产能过剩之后，钢铁行业由卖方市场转为买方市场，钢厂不得不对其原有的营销模式进行改革，强化服务，销售前移；市场流通渠道收缩，企业提供直供率；启动联销，降低钢贸商成本；运用“遇涨不涨，遇降则降”的结算模式保证代理商利益；搭建电商平台，降低渠道综合成本。

而目前，电商销售模式主要有“撮合”、“寄售”、“自营”三种，都是传统钢贸领域长期就存在的交易方式，只不过由线下转为线上而已。钢铁电商可分为三类，钢铁现货类平台（由钢厂成立）；钢铁资讯类平台（由咨询服务类企业成立）；钢铁贸易物流类平台（由中间流通企业成立）。它们没有明确界限，只是由于背景的企业类型不同，发展模式侧重点有所不同。但最终的目都一样，建立一个完备的电商交易平台，同时具备线上（资讯、推介、交易、融资垫资和支付）

聚焦“互联网+健康” 成都复城国际打造大健康产业平台

本报讯 11月5日，国内首个以互联网、医疗、创新创业为主题的大会——首届四川“互联网+健康服务”创新创业大会在成都新会展中心召开。本次大会共设项目路演、合作洽谈、授牌签约、主题展览五个板块，旨在聚焦百姓健康，激发创新活力，促进大众创业。

大会邀请了四川省政府领导及国内众多业内人士参与，包括省常务副省长王宁、国家卫生计生委规划信息司副司长张锋、国家卫生计生委统计信息中心主任孟群、四川省卫生计生委主任沈骥等重要领导，与百度、阿里巴巴、腾讯等互联网巨头们围绕“互联网+健康服务”领域的热点话题深入研讨。

期间，四川省政府为首次“互联网+健康服务”示范机构、创新企业、专业特色楼宇进行授牌。其中，成都复城国际T1写字楼凭借“大健康”领域的“两个终端、一个载体”的特色，与成都青羊区政府、四川大学华西医院、长虹科技集团、省人民医院等各大医疗健康机构一道，荣获“互联网+健康服务”特色楼宇称号，也是本次大会唯一一个获此殊荣的民营企业代表。

据悉，获此殊荣的楼宇，未来不仅能享受一般性楼宇政策，还将享受更多的特色和专业化服务，形成“互联网+健康服务”的产业聚合效应，并作为四川省的示范楼宇，获得来自全世界“大健康产业”的青睐。

作为“健康城市”产城融合理念的实践基地，复地背靠复星集团全球资源，尤以融合医疗产业的“大健康蜂巢”为重点方向之一。成都复城国际项目作为复地集团在中国西部的首个综合体项目，位于天府新城CBD、国际城南金融后台区以及城南国际居住区的核心，紧邻西部首条城市有轨观光电车复城国际站。作为“大健康产业”聚集地，成都复城国际未来为研发、服务、营销、金融支持等“大健康”产业微笑曲线的两端建立平台。

其中，成都复城国际购物广场已经聚集了以中国易太极、澳大利亚艾迪韦尔悠健会、香港张玉珊修身堂、左氏中医等高端体验式健康服务类品牌，成为直接面对消费者的线下终端；另外，以O2O服务为特色的成都复城国际线上平台，运营不到一年就已经聚集了近两万粉丝、一万多VIP会员，已经全面覆盖了天府新区各大社区家庭，成为“大健康产业”可以依托发展的线上终端。

复星永安健康险事业部 互联网布局初见成效

本报讯 复星永安健康险事业部近日与多家第三方电商平台达成合作意向，互联网布局初步成形。

事业部旗下互联网发展部和创新业务部两个部门积极探索医+保合作模式在互联网领域的运用，近期与移动医疗平台“传太医”合作落地一款中高端医疗产品，采用传太医自身健康服务整合到保险产品，而专注母婴人群的小雨伞保险

激动网更名复娱文化布局文化产业

本报讯 近日，激动网正式更名，变身为专注文化产业投资与运营的上海复娱文化传播股份有限公司。按照计划，复娱文化将会打造成一个横跨娱乐、文化、体育等多产业的全新产品。

专注于手游、粉丝社交、电信增值业务的激动网变更成文化产业投资与运营的公司，是基于对文化产业未来前景的看好。尤其是公司各项业务开始出现好转，特别是登陆新三板，并成功完成增发后，让公司看到了未来发展的信心。

复娱文化CEO施瑜表示，公司在今年5月就已经在筹备往文化产业的发展，在手游、粉丝社交媒体等移动互联网业务之外，公司将形成以文化、娱乐、体育、互联网等领域的投资业务的两轮驱动战略转型。



和转诊孕育健康服务并有丰富母婴销售渠道和医院资源的“鹰社”平台亦正在就我们的二胎保险产品与其孕育健康管理服务做打包，共同探讨新产品和上线后的营销策略。挂号网方面，事业部即将共同推出轻量级的癌症医疗产品，由安优一生的轻量级产品捆绑挂号网的服务，并利用挂号网的平台和用户资源进行强势推广。

作为以HR为切入口的企业级云平台供应商，理才网在行业沉淀20年，尤其是在HR领域从单机版、局域网、到互联网再到现在的移动互联网，理才网核心团队一直在引领潮流。

2014年，理才网推出了基于云计算、移动互联网和SaaS的dayHR人力资源管理平台，短短一年时间，用户数就接近500万，入驻企业超12000家，成

徐敏毅认为，目前市场上，很多生鲜电商失败的主要原因就是耗巨资建仓储，而GrubMarket一直坚持“轻模式”路线，这也是最终取得成功的关键。对此，复星昆仲资本高级投资经理孙继表示，选择投资GrubMarket这家生鲜平台，就是看中他们和良品相比，根据需求逐步扩大仓储和配送路线以及不烧钱的运营模式。

徐敏毅认为，目前市场上，很多生鲜电商失败的主要原因就是耗巨资建仓储，而GrubMarket一直坚持“轻模式”路线，这也是最终取得成功的关键。对此，复星昆仲资本高级投资经理孙继表示，选择投资GrubMarket这家生鲜平台，就是看中他们和良品相比，根据需求逐步扩大仓储和配送路线以及不烧钱的运营模式。

复星昆仲资本千万美元 投资美国生鲜平台

本报讯 近日，美国生鲜O2O平台GrubMarket获1000万美元A轮融资，由复星昆仲资本领投，Y-Combinator、Battery Ventures、GGV和AME Cloud Ventures跟投。

GrubMarket是Y Combinator孵化的团队，去年2月份上线，致力于连接本地有机生鲜的生产者和消费者。今年1月27日，GrubMarket曾获Y Combinator、GGV Capital等投资者共210万美元种子投资，其总部位于旧金山。

Grubmarket模式的解释最通用的是上下游为亚马逊，中端是eBay模式：该平台整合了美国湾区1000多家的小型农场主，当顾客选择农场下单后，再统一向不同农场下单并约定送货时间，再用技术和此前配送经验计算配送最佳路线，以保证当天采摘当天配送，不建仓储，无任何库存。

基于这种模式，它对仓储和物流的要求非常低，但对数据收集和数据处理的要求高。GrubMarket创始人兼首席执行官徐敏毅表示，这种模式最大支出在网站的设计和技术研发，物流和仓储反到次之。目前公司仅有几辆小型厢型车，很多司机都是用私家车进行配送，同时利用大数据收集用户需求，

复星昆仲与软银中国 联合投资理财网

本报讯 10月27日，理才网在上海宣布，已经获得来自复星昆仲、软银中国合投的A轮融资。据悉，这是近年来中国企业级应用SaaS领域最大的一笔A轮融资，一举刷新行业单笔融资记录。

投资理财网，是复星昆仲在企业服务领域投资的又一布局，在此领域已相继投资和创科技、激光推送（Jpush），以及B2B领域的惠民网、百年建筑、摩贝、天平派、博车网等。眼下国内企业SaaS市场大潮涌动，行业缺乏领头羊与国际市场抗衡，此时将理财网作为种子选手精心培养，正是“中国动力嫁接全球资源”的重大实践。

作为以HR为切入口的企业级云平台供应商，理才网在行业沉淀20年，尤其是在HR领域从单机版、局域网、到互联网再到现在的移动互联网，理才网核心团队一直在引领潮流。

2014年，理才网推出了基于云计算、移动互联网和SaaS的dayHR人力资源管理平台，短短一年时间，用户数就接近500万，入驻企业超12000家，成

统一下单并计算最佳配送路线减少了物流压力和成本。根据美国人每周一到两次的采购方式结合实际经验，两到三天送达效益最好，操作便捷的同时，还能够减少运营成本。据悉，为了保证更多用户选择提前下单，公司还推出了提前下单有优惠的活动来培养用户习惯。

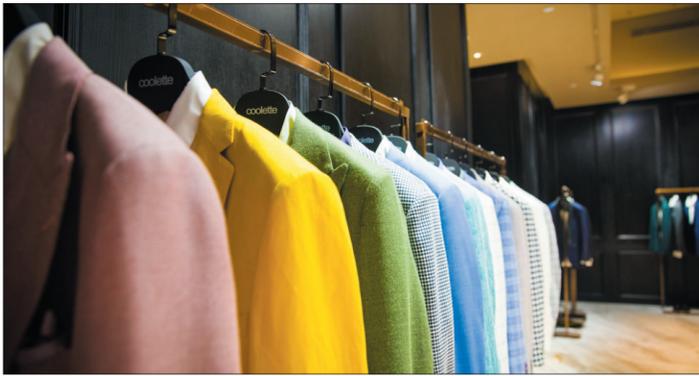
关于仓储方面，GrubMarket认为能租绝不买，能短租绝不长租，因为采送是在同一天，配送过程不需要长时间仓储，团队更多是用来对货物进行精细分配，故而覆盖范围尽可能的控制在30公里以内，不仅从空间和距离上最大程度保证了食物的新鲜，并且对冷链的要求也会大为降低，所以公司在湾区的做法多是租用大型集装箱，或利用小型中转仓库进行精细分拣。

徐敏毅认为，目前市场上，很多生鲜电商失败的主要原因就是耗巨资建仓储，而GrubMarket一直坚持“轻模式”路线，这也是最终取得成功的关键。对此，复星昆仲资本高级投资经理孙继表示，选择投资GrubMarket这家生鲜平台，就是看中他们和良品相比，根据需求逐步扩大仓储和配送路线以及不烧钱的运营模式。

□张爻

复星携手红领 助力传统产业转型升级

本报讯 日前，复星旗下专注于产业投资、并购整合的子公司复星瑞哲完成了对青岛红领集团旗下个性化定制平台酷特智能的战略投资。此次投资是复星在推进传统产业转型升级、进行工业 4.0 战略布局上迈出的重要步伐。未来复星会协助红领推进柔性生产的全套解决方案在各行各业落地，继续着力推进中国传统产业转型升级，并将追加投资至 30 亿元。



C2M 个性化定制平台，让用户足不出户，只要动动手指，就可坐享“造物”乐趣。

红领集团董事长张代军表示，经过十几年的摸索和实践，红领打造出了互联网环境下的 C2M 商业生态，创造了“互联网工业”的方法论。借助复星独特的资源优势及全球产业整合能力，相信这套“互联网工业”的解决方案将为传统产业转型升级提供支撑，成为可跨界复制推广的彻底解决方案。

复星集团董事长郭广昌表示，“互联网+制造”将成为中国制造业新的成长动力，同时也会产生一批有数据门槛、兼具品质和效率的智能制造业企业，他们也将是中国制造转型升级的重要推动力量。复星将会携手红领，在中国传统企业转型升级中扮演重要角色。复星瑞哲总裁杨伟强表示，酷特智能的“互联网工业”模式与复星的互联网战略高度契合。对酷特智能平台的投资将成为复星在工业 4.0 布局的重要抓手。后续将协助红领与复星已投品牌全面对接，同时助力酷特智能基于数据的个性化定制平台在多领域实现落地。

酷特智能是青岛红领集团旗下个性化定制平台。红领集团曾经是一家传统的服装制造企业。早在 2003 年，红领就开始进行个性化服装定制系统的探索和尝试。酷特智能作为专注定制业务、探索实践“互联网工业”的专业平台就此应运而生。酷特智能用三千人的工厂做实验，历经十二年时间，投入了数亿资金，打造出了业内知名的“红领模式”。酷特智能也因此成为国家工信部确定的两化融合标杆企业，也是服装行业唯一入榜的 2015 年全国智能制造示范项目。

目前，酷特智能面向广大消费者已推出了其战略品牌“魔幻工厂”（Magic Manufactory），搭建了一个实现用户在线自主设计、实时下单，个体直接面向制造商的

St. John 盛蓓 中国首家新概念店铺开业

本报讯 11 月 26 日，美国高级女装品牌 St. John 盛蓓中国首家新概念店于上海梅龙镇广场隆重开业。

St. John 盛蓓中国首家新概念精品店的设计灵感来自于“淑女的奢华衣橱间”，以顾客为中心，营造尊贵舒适的环境。店铺中心以圆形环绕式挂杆和造型柱，环抱出一个宽敞的起居室式的空间，中心水晶吊灯和舒适奢华的弧形沙发使顾客顿生尊贵感。材料的选用柔和色调的木饰面和柔软的羊毛地毯，来搭配坚毅亮泽的大理石和金属，和品牌服装完美搭配。店铺环境明亮柔和，灯具设备的选用都尽量轻巧内敛避免浮夸。更衣区域延续了整个店铺的设计理念，功能全面，风格精致，连通性和私密性共存。体贴入微的道具组合，精致独立的试衣环境，不但让顾客心情愉悦，更能作为现代顾客自拍的完美。

此外，新店铺还将于 11 月 26 日至 12 月 6 日举行品牌文化工艺展，该工艺展将突出 St. John 盛蓓品牌历史、品牌工艺和今日 St. John 盛蓓的辉煌重现，同时还将展示 St. John 盛蓓深受各国名流政要的喜爱以及 St. John 盛蓓的 2015 秋冬当季服饰。St. John 盛蓓自 1962 年由 Marie Gray 女士在美国加州创立以来，一直追求经典、永恒、优雅、卓越的品牌定位。给无数成功女性带来无限时尚的着装体验。St. John 盛蓓在带给每一位顾客信任与时尚之时，也视她们如知己一般。加州明媚的阳光孕育出流行世界的优雅风尚，St. John 盛蓓中国首家新概念精品店的开幕，将给更多的中国女性带来独一无二的时尚着装体验。



TOM TAILOR 旗舰店 登陆中国市场

本报讯 11 月 25 日，上海虹桥天地购物中心，TOM TAILOR 首家中国旗舰店正式开业。这标志着来自德国的快时尚生活品牌 TOM TAILOR 集团面向中国市场的业务已正式全面展开。

旗舰店位于虹桥天地购物中心二层，总面积达到 540 平方米，为消费者提供了涵盖 TOM TAILOR、TOM TAILOR Denim 以及 TOM TAILOR Contemporary Women 的最新产品。

TOM TAILOR 集团于 2015 年正式进入中国，打开全新销售市场。

谈到在中国市场的发展前景，TOM TAILOR 集团全球首席执行官 Dieter Holzer 先生充满信心：中国面临着中产阶级生活方式全面升级，消费者在追求潮流和款式的同时更关心产品的品质，不但要穿得时尚，更要穿得高雅、有质感。TOM TAILOR 秉承了德国品牌一贯的严谨态度，始终坚持为消费者带来质量上乘的时尚服饰及生活产品。丰富的产品线、对潮流的迅速反映以及优越的性价比是我们一贯的制胜法宝。因此，在中国 TOM TAILOR 的市场拓展空间非常大，我们不但对一二线城市充满信心，也对三四线城市寄予厚望。在未来 TOM TAILOR 将全面展开线上及线下的业务。目前已与线下百货集团百盛百货（Parkson）达成战略合作协议，预计将在今年年底开设数家实体店。而在 2016 年，还将与百盛、银座、银泰及 20 多家省级经销商共同发展，在上海、北京、广州、深圳、杭州、南京，开设线下实体店。同时 TOM TAILOR 将登陆国内知名线上平台，与京东、天猫、亚马逊等中国最重要的电商企业合作，面向庞大消费群体实现产品销售。



美食技艺演绎 民俗小吃荟萃

本报讯 深秋的上海，尽管气温稍有下降，却依旧抵挡不出豫园里的火热。“豫园中国日（节）2015 中华民俗小吃文化节”于 11 月 15 日至 29 日在豫园商城边拉开帷幕。豫园的中心广场上，以飞檐斗拱为元素的展位，与城隍庙的整体建筑风格相得益彰，精彩纷呈的百余款美食小吃让“吃货”们垂涎欲滴。小吃不仅要尝，更要懂得欣赏，现场看到，极具特色的民俗小吃技艺让人领略不同一般的美食体验。这边，一位师傅正在手工擀制的是浙江天台的传统点心火烧饼，面粉发酵后，拌上油酥，捏成饼皮，以肥膘细葱作馅在捏成饼状，撒上芝麻，贴在专用的炉内壁上烘烤而成。另一边师傅将整卷小锤子敲打着，通过特质的容器被敲打出的粉条落入沸腾的水中，烫熟加料便制成了八珍拉丝汤打粉，晶莹剔透，极富嚼劲。看完传统技艺，自然要轮到嘴来感受这诸多小吃的的美味了。选用新鲜柿子、面粉及糖桂花以秘法烹制而成的西安黄桂柿子饼，色泽惊慌，入口软糯绵软，甘甜芳香，令人垂涎。

据悉，此次“2015 中华民俗小吃文化节”将从即日起一直持续到 11 月 29 日，来自全国各地的众多民俗小吃技艺纷呈演绎，各地极具特色的美食小吃荟萃豫园。 □张艳



豫园倡导 甜蜜健康乐生活

本报讯 金秋十月，豫园又迎来了 2015 豫园中国日中的食品文化节。今天起至 11 月 8 日，以梨膏糖为首的一系列沪上老字号美食及时尚创新美食将围绕“甜蜜、健康、乐生活”三大主题和中外游客见面。

在全球，Club Med 拥有 22 所坐落在世界风景最优美的滑雪胜地的冰雪度假村，从曾举办首届冬季奥林匹克运动会的法国勃朗峰的 Chamonix，意大利 Pragelato Vialattea，法国阿尔卑斯山脉的 Valmorel，到日本北海道 Hokkaido 都可见到 Club Med 的足迹。每年冰雪季，这诸多令人心驰神往的度假村，都吸引着络绎不绝的滑雪爱好者。Club Med 度假村与世界

顶尖的滑雪机构——法国国立滑雪学校 ESF (Ecole Ski du France) 拥有长期独家合作伙伴关系，为客人们带来国际标准的滑雪、滑板课程。专业教练指导，量身定制课程，多语种的教学，即便零起点的初学者也完全不用担心。Club Med 亚布力，全球冬季度假新地标。除了遍布欧洲滑雪胜地的度假村，Club Med 在中国黑龙江亚布力也打造了一座冰雪乐园，让中国的消费者不必走出国门，就可以体验到纯正的阿尔卑斯冬季假期。亚布力不但拥有中国最长的高山滑雪道，更是众多国内外滑雪经典赛事的举办地。先后承办过 2015 国际雪联单板滑雪世界青年锦标赛，第 24 届世界大学生冬季运动会，第 3 届亚洲冬季运动会，以及三届全国冬季运动会等。2016 年三月 Club Med 亚布力还将迎来与单板滑雪世锦赛的合作。期间，将会有来自 43 个国家，约 300 名世界顶尖的单板滑雪运动员参赛。Club Med 亚布力度假村将阿尔卑斯的浪漫情调和中式传



在复星艺术中心天台 点亮只属于你的一盏灯

诚邀 300 名幸运者 设定数字灯光闪耀的节奏 和宫岛达男 共同完成艺术创作 赢取丰厚奖品!

[活动时间] 2015 年 11 月 20 日 - 2016 年 1 月 31 日

[参与方式] 1. 扫描二维码，在手机互动页面填写完整个人信息(姓名、性别、年龄、出生地、职业、时间设定、手机号)或关注“外滩金融中心”官方微信信号，进入“数字空中花园”页面 2. 或，邮件报名: counterskygarden@bundhzm.com (提供信息同上) 3. 或，信件报名 (提供信息同上) 邮寄地址: 上海市丽园路 501 号 A8 幢 2 层 邮编: 200023 信封注明: 数字空中花园

[奖项设置] 所有参与活动的市民都有机会赢取丰厚奖品，包括复星艺术中心展览、演出门票; BFC 各商业门店及配套设施的优惠券等。获奖者名单将在“外滩金融中心”官方微信平台陆续公布，敬请关注。

活动最终解释权归复星艺术中心及外滩金融中心所有。



Club Med 全球滑雪假期全面启动

本报讯 全球度假连锁领导品牌 Club Med，宣布 2016 年全球滑雪季正式启动。这个冬季想挑战自我和探寻新鲜刺激的体验，就请张开双臂尽情拥抱 Club Med 为您呈上的完美而特别的滑雪假期。

跟随冠军足迹，发现世界级的滑雪度假村

来自法国的 Club Med 从 2003 年进入中国以来，一直致力于推广滑雪度假的新概念，并将欧洲阿尔卑斯的滑雪度假体验引入中国。作为全球知名的滑雪假期专家，旗下众多度假村更曾是国际奥运滑雪项目的赛事选址地。

在全球，Club Med 拥有 22 所坐落在世界风景最优美的滑雪胜地的冰雪度假村，从曾举办首届冬季奥林匹克运动会的法国勃朗峰的 Chamonix，意大利 Pragelato Vialattea，法国阿尔卑斯山脉的 Valmorel，到日本北海道 Hokkaido 都可见到 Club Med 的足迹。每年冰雪季，这诸多令人心驰神往的度假村，都吸引着络绎不绝的滑雪爱好者。Club Med 度假村与世界

顶尖的滑雪机构——法国国立滑雪学校 ESF (Ecole Ski du France) 拥有长期独家合作伙伴关系，为客人们带来国际标准的滑雪、滑板课程。专业教练指导，量身定制课程，多语种的教学，即便零起点的初学者也完全不用担心。Club Med 亚布力，全球冬季度假新地标。除了遍布欧洲滑雪胜地的度假村，Club Med 在中国黑龙江亚布力也打造了一座冰雪乐园，让中国的消费者不必走出国门，就可以体验到纯正的阿尔卑斯冬季假期。亚布力不但拥有中国最长的高山滑雪道，更是众多国内外滑雪经典赛事的举办地。先后承办过 2015 国际雪联单板滑雪世界青年锦标赛，第 24 届世界大学生冬季运动会，第 3 届亚洲冬季运动会，以及三届全国冬季运动会等。2016 年三月 Club Med 亚布力还将迎来与单板滑雪世锦赛的合作。期间，将会有来自 43 个国家，约 300 名世界顶尖的单板滑雪运动员参赛。Club Med 亚布力度假村将阿尔卑斯的浪漫情调和中式传



蜂巢城市 + 全球化布局

（上接第 3 版）要做好对周期的准备。对复星来说，应对房地产的发展和前面这些思考的话，我们提了两个应对方向，一个我们说要蜂巢城市，要和复星本身的产业优势相结合，我觉得这三年复星本身结构调整还是比较有效的，我们从今年陆陆续续要完工的一些项目的确和以前比，我们在思路、在产品力上都有很大的提高。比如说我们马上完成的 BFC 项目，出来之后就是上海新的一张名片；比如说我们投资最近已经对外销售的三亚鹿岛，是在整个三亚配套最全、最完整的鹿回头做了一个高端住宅项目，我觉得也是蛮有信心的；包括现在在武汉汉正街的一个项目，有一点规模和体量，都是和复星的产业相结合的。

另外，我们讲蜂巢城市，并不是说一定要有非常大的规模，还是说你要把一个城市看成一个有机体，而这个有机体恰恰能提供在这个片区里面缺的就那么一个点状那个功能，你能够把它填上去也是一个蜂巢的理念。我觉得以前我们城市规划上有一个很大的问题，就是在规划的时候偏纯而又纯，比如说这里是办公的，我就觉得这一块会越来越纯越好。其实我觉得一个城市一定是一个有机体，如果一大块都是办公，晚上变成死城。我们所谓的蜂巢城市是针对这个问题，认为未来可能有一个重新加以改造的机会。

当然，应对这么一个问题，和应对这个周期的话，复星提出第二个理念还是全球化布局。我自己很有感受，我买美国那栋大楼曼哈顿 Liberty 28 的时候，全

球好像还没把它当一回事。当时交割价格一共 7 亿 2 千万美金，20 万平方米，北京那时候金融街和周边至少要 6、7 万人民币，如果把这笔钱放在北京的话，根本没人注意。这个案例说明，全球房地产周期是不一样的，应对这个周期的一个方式，还是要全球化配置资产。我相信大部分高净值人士现在在逐渐也在考虑这些问题。复星还会继续打造一个全球化地产平台。最近复星买了一个在日本北海道的度假村，有 25 个雪道、1300 个客房，有一半是空着的，有一半经营不错，还有一个很大的室内造浪游泳池。这个项目是在日本所谓经济最热的时候花了 1200 亿日元投资建成的，豫园这次买下来，其实价格还高了点，有 180 亿日元，约 10 亿人民币。所以说，这个周期的确是蛮可怕的，但还是有很大机会的。最后，我感觉到很多中国的高净值人群来说的话，包括我们房地产开发来说，未来还有一个如何分散自己资产的需求。复星明后天很大的策略就是在房地产全球布局上，除了前面讲的在中国做蜂巢城市和旅游、大健康相结合之外，我们很大一个方向是现在是时候去看一下发展的市场，包括印度、俄罗斯、印尼等等。毕竟房地产还是与人口有关的，人口背后还是和经济发展有关的。我今天一个是感谢大家，第二汇报一下学习体会，第三也把复星自己在实践一点想法跟大家分享。再次感谢大家，也感谢所有参会人员辛勤的努力！谢谢大家！