

当爱赚邂逅OSBORNE

品质生活
从爱赚起飞

爱赚:
复星首款互联网产品
小而美的视角呈现广阔世界
让每个人多一点“范儿”
若有所求便超越期待
社交分享玩转最华丽的低调

OSBORNE:
超过200年历史的产品管理体系
高档品质生活的代表
引领味觉体验的先锋
世界知名餐厅的必选之作

5J:
自1879年起,一直坚持
手工工艺和天然养护;
100%伊比利亚猪;
100%橡果喂养;世界著名
餐厅的必选之作

当传统经典遇上移动互联
是一次让舌尖放肆的新奇体验?
抑或一场撩人情思的久违相拥?

2015.8.20
七夕 揭晓答案

想知道小赚的秘密
请扫描微信公众号
或关注新浪微博:
@星商汇爱赚

FOSUN 复星

赚钱
星商汇
爱赚。

复星人

FOSUN TIMES

大健康 08 | 互联网+ 09 | 快乐生活时尚 10 | 综合金融 11 | 蜂巢城市 12 | 大宗商品 13 | 复星人数字报: <http://www.cnepaper.com/fxr/>



总第330期 本期28版 2015年7月31日

中国经济“新常态”下的机遇和挑战 ——第三届外滩国际金融峰会成功举办



7月12日,由亚布力中国企业家论坛和上海市浙江商会联合主办、复星集团承办、外滩金融中心·BFC等协办的第三届外滩国际金融峰会在上海举行。本届峰会以“世界重回外滩”为主题,对“新常态”时期经济结构的大调整和全球化金融市场孕育的机遇挑战进行了深入探讨。

上海市委常委、常务副市长屠光绍,亚布力中国企业家论坛轮值主席田源,泰康人寿董事长兼CEO陈东升,复星集团董事长郭广昌,以及前世界银行行长罗伯特·佐利克,交通银行董事长牛锡明,瞿秋平、王梓木、王石、罗康瑞、阎炎、周成建、俞胜法等共聚黄浦江畔,论道外滩金融。

(5-7版)

复星演绎互联网共享经济新模式 “星商汇·爱赚”产品正式发布

7月1日,复星旗下互联网项目孵化平台云济信息科技正式发布移动互联网产品“星商汇·爱赚”,主打O2O平台的分享模式。这不仅是复星在移动互联网领域布局的重要举措,也意味着基于共享经济理念的“互联网+”时代已大步走进人们的视野。

复星全资收购德国私人银行

7月8日,复星国际连同其子公司向Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA (“H&A”)私人银行的股东们提交了一份具有约束力的收购要约。银行股东委员会中超过80%持有H&A注册无面值普通股的股东接受了复星的收购要约。

(2版)



复星地产宣布控股英国资管平台

7月2日,复星地产与Resolution Property正式宣布,双方共同投资设立一家合资公司Resolution Property Investment Management LLP (“RPIM”)。在RPIM中具有控股地位的复星地产,此次的大手笔投资是继2014年5月成功收购日本IDERA之后,在全球投资的第二家资管平台公司。

(2版)

复星投资英国高端婴童品牌

7月20日,复星集团宣布了对英国高端婴童品牌Silver Cross的收购,共同加速该品牌在国际市场的业务发展。Silver Cross创立于1877年,是英国最具标志性的婴童品牌。



复星演绎互联网共享经济新模式

“星商汇·爱赚”产品正式发布

本报讯 7月1日，复星旗下互联网项目孵化平台云济信息科技正式发布移动互联网产品“星商汇·爱赚”，主打O2O平台的分享模式。这不仅是复星在移动互联网领域布局的重要举措，也意味着基于共享经济理念的“互联网”时代已大步走进人们的视野。

“星商汇·爱赚”是一款移动端的特惠产品购买和推荐平台。通过“星商汇·爱赚”APP或扫描微信公众号，用户可以直接购买复星团队精选的优质产品和服务，并将产品一键转发推荐给亲友。如果推荐购买成功，推荐人将获得“星商汇·爱赚”送出的推荐奖励，实现社交平台上利益共享。其第一批上线的产品全部来自复星及关联企业，涵盖房产、金融、健康、快乐时尚四个领域。其中，房产包括复地、星浩的精品在售项目及策源星家的海外房产项目；金融产品包括3款债券精选资管计划及证券投资集合资管计划；健康产品包括健康类保险和健康管理两类，健康险产品涵盖了种植牙的齿科保险、中青老三类人群的健康体检、肿瘤保险及国际留学生医保，健康管理产品则是独具特色的葡萄牙基因检测特色旅游产品；快乐时尚产品将由Thomas Cook推出新型线



路产品。

据“爱赚”项目产品经理张毅介绍，该项目是复星旗下独立运作的互联网孵化平台，将会效仿创新工场模式。据介绍，该平台是在今年2月初筹备成立，目前处于集团体系内，后期或会吸引外部资源，成为独立平台。

云济信息科技负责人向记者介绍，爱赚是云济第一款孵化的小产品，其初衷主要是基于复星的投资能力和产业背景，顺应互联网的分享经济，为用户提供

一个“人人可分享人人可赚钱”的平台，后续还会有一系列的产品陆续孵化发布上线。

“全面拥抱移动互联网”是复星重要的发展战略。对此，复星集团总裁郭广昌表示：“我们整个战略非常清楚，‘两个轮子’，一个是以保险为核心的综合金融，一个就是投资。复星的投资是产业链的投资。而核心基础，是移动互联网。”

此次“爱赚”的运营由

云济信息科技负责，其是复星旗下独立运作的互联网孵化平台，将会效仿创新工场模式。据介绍，该平台是在今年2月初筹备成立，目前处于集团体系内，后期或会吸引外部资源，成为独立平台。

云济信息科技负责人向记者介绍，爱赚是云济第一款孵化的小产品，其初衷主要是基于复星的投资能力和产业背景，顺应互联网的分享经济，为用户提供

复星全资收购德国私人银行 复星投资英国高端婴童品牌

本报讯 7月8日，复星国际连同其子公司，通过其全资子公司向Hauke & Aufhäuser Privatbankiers KGaA（“H&A”）私人银行的股东们提交了一份具有约束力的收购要约。银行股东委员会中超过80%持有H&A注册无面值普通股的股东接受了复星的收购要约。

复星此次收购的H&A私人银行历史悠久，为德国的机构与私人客户提供服务。对于此次合作，H&A监事会与股东委员会主席Wolfgang Deml表示，复星的网络遍布全球，并深谙金融领域，能够协助我们提升

业务模式，发展新客户。”

复星国际董事长郭广昌表示，H&A的发展历程悠久，符合我们长期关注的价值投资理念，有助于我们更好地进入欧洲领先的经济体。我们相信通过此次合作，不仅能够服务德国当地民众，也能够帮助H&A开拓更多中国企业和个人客户，匹配他们在海外的金融需求。

H&A在最近五年内，所有者权益有较大幅度的增长，打造了一个健全的所有者权益基础。该银行最近几年的业绩增幅都高于行业平均水平，业务拓展至欧洲所有核心市场。

Alan Halsall表示，Silver Cross将受益于复星在中国市场的战略布局的专业度、资源及竞争优势，相信复星将成为推动Silver Cross未来业务发展的最佳合作伙伴。

Silver Cross成立于1877年，是英国最具标志性的婴童品牌。该品牌在全球范围内销售婴儿多功能推车、传统推车、折叠车、婴童家具、汽车安全座椅等，这些高品质的产品让Silver Cross成为家喻户晓的品牌。目前，传统推车仍然在英国Yorkshire手工打造，这也是全英国唯一仍使用手工打造的婴儿推车。

Alan Halsall表示，Silver Cross将受益于复星在中国市场的战略布局的专业度、资源及竞争优势，相信复星将成为推动Silver Cross未来业务发展的最佳合作伙伴。

Robert Laurence表示，这是Resolution Property业务发展中的重要里程碑，与复星地产的合作为我们未来的基金提供了重要的投资能力，并给予我们机会，通过创造性的资产管理，充分使用我们在增值型物业中的丰富经验，为欧洲地产项目提供服务。

Resolution首席执行官Robert Laurence表示，这是Resolution Property业务发展中的重要里程碑，与复星地产的合作为我们未来的基金提供了重要的投资能力，并给予我们机会，通过创造性的资产管理，充分使用我们在增值型物业中的丰富经验，为欧洲地产项目提供服务。

复星集团的国际化之旅开始于2010年，郭广昌董事长多次表示，复星立志成为一家依托“以保险为核心的综合金融能力”、“植根中国的全球产业整合能力”作为双轮驱动的投资集团，实现全球投资布局，提升产业整合能力是复星的发展目标。

复星完成对 Meadowbrook 保险集团的收购

本报讯 7月8日，复星国际与Meadowbrook Insurance Group, Inc.宣布，复星已完成对Meadowbrook的收购。

复星董事长郭广昌表示：“此次交易的顺利完成，是复星在美国金融行业投资的重要里程碑，也是我们以保险为核心的业务拓展策略的重要一步。这将进一步加强复星获得长期优质资本的能力，并有助于提升集团保险业务在负债端和投资端的同步提升。Meadowbrook拥有优秀的员工基础、全面优质的特种险产品和坚实的分销网络，我们对现有管理团队充满信心，再加上复

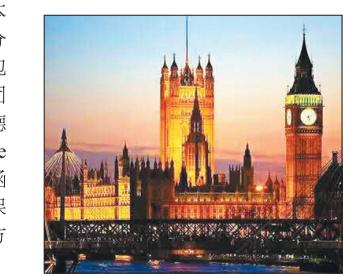


星全球资源的协同，将共同致力于支持Meadowbrook的长期稳定发展。”

Meadowbrook总裁兼首席执行官Robert S. Cubbin表示：“我们期待Meadowbrook的历史

发展将迎来一个新篇章。作为复星的一员，Meadowbrook的资本基础将获得进一步加强，使我们更好地满足客户、合作伙伴及保单持有人的未来需求。”

此次交易已获得



复星一直将发展保险业视为其投资能力对接长期优质资本的上佳途径。目前，复星逾三分之一的总资产为保险业务，包括投资葡萄牙最大的保险集团Fidelidade、永安财险、复星保德信人寿、鼎睿再保险、Ironshore以及Meadowbrook，打造了涵盖财险、意外险、寿险、再保险、特种险及综合保险的全方位保险平台。（下转第3版）

揭开 Folli Follie 新时代

秋冬隆重推出全新 Santorini Flower 系列

源自希腊的国际知名时尚品牌Folli Follie于近日在香港中环French Window餐厅隆重举办《Folli Follie 2015秋冬系列传媒预览》，率先向传媒展示2015秋冬新品。今季系列的首饰、腕表及手袋配饰系列，换上令人眼前一亮的颜色及配衬独特物料，成为时尚女性日常打扮的必备。品牌为配合隆重推出全新的Santorini Flower(圣托里尼之花)系列，品牌在场地上以秋冬宣传广告“Window to The World”为

题，彷如俯瞰希腊的醉人海边与火山岛。

今个秋冬最瞩目的Santorini Flower系列，设计概念启发自岛上的神奇日出，系列独特的标志装饰均展现于每件手袋，珠宝和腕表之中。甜美的质感，耀眼的金属和宝石的组合，灿烂的秋季色彩和利落的线条塑造出最经典的收藏系列之一。每件作品犹如品牌窗户的一部分，承载着地中海的阳光令人难忘，成为Folli Follie新时代女性的日常单品。

Santorini Flower系列的设计理念涵盖乐观、魅力、璀璨等元素，以突显每位女性阳光、开朗、炫目动人的一面。Santorini Flower系列的花瓣造型以太阳光线为灵感，赋予每款造型不一样的时尚风格，令现代女性即使身处不同场合，举手投足也散发优雅自信。Santorini Flower系列的新品包括手袋、钱包、腕表、珠宝，可以灵活配合时尚女性不同衣着的穿搭。



2015年秋冬的宣传广告开启“Window to the World”的时尚旅程。宣传广告的开首，记叙了时尚自信的Folli Follie女性在旅行中忠于自我，不理会未知的因素，大胆前进。她在冒险的过程中，昂然坐上飞行船来到这个神秘而美丽的小岛——Santorini（圣托里尼），成就了本季Santorini Flower系列的灵感钥匙，打开时代女性的新时代。从棱镜看出圣托里尼的雄伟景观和一望无际的海岸线溢满着自由自在的感觉；透过阳光的照射，变得更炫丽美丽。她的珠宝和配饰在这旅途的每个阶段中都完美地衬托圣托里尼之花的美，并透过不断的探索及冒险，亲身体验作为世界一扇窗户的伟大和乐观自信的美。www.folli follie.com

我对复星品牌建设的一些理解

集团副总裁李海峰在品牌市场中期工作会议上的讲话

尊敬的各位朋友：大家下午好！我们今天聚在一起，有个特殊的含义，因为我们都是一家庭的一部分，这个家庭的名字就叫复星。在此，我代表复星的管理层欢迎伙伴们来到这儿，特别是欢迎来自海外的各位朋友！相信我们今天的会议，将会是一个非常好的机会，让我们能够彼此相识，彼此学习，彼此支持。

我在品牌线条中，一直把自己定位为一个学习者，并在学习中做好支持者的角色。今天来到品牌会场，我想讲讲我对复星品牌建设的一些理解。我从四个方面来讲。

第一，通融的价值。

上月我参加了 Fidelidade 和复旦、复星一个合作项目的会议，这一项目是由复旦和里斯本大学各选择 10 名同学学习 MBA 课程，两地培养，让这些同学在学习商业知识和商业技巧的同时，也能够更多地了解 Fidelidade 和复星，以及这两个公司对社会正能量的价值贡献，鼓励他们对这两个公司有更多的研究，进而对两家企业背后的大环境有更多的了解。

这样培养出来的 MBA 学生，已经超越了原来传统意义上的知识传授，它让我们两个企业用这样一个项目，把培养人作为企业的使命之一。

通过这样一个案例，我们可以充分发挥想象力，在未来很多品牌工作中，都可以产生这样一种通融，让通融成为我们品牌



推广价值的重要组成部分。

第二，传播的价值。

7月8号，也就是48小时前以，A股和港股都跌得惨不忍睹，包括我们复星国际的股票。

这个时候，我们听到了复星董事长郭广昌的声音，他当时在美国出差，当地时间凌晨2点40分，

郭总说：当整个市场都在纵情狂喜盲目追高的时候，复星没有贪婪，而是抱有对价值投资的敬畏之心，有了这个前提，今天在别人恐惧的时候，我们就应该勇敢起来，我们应该看到价值的地板已经很坚实，完全可以增持复星的股票。这番话传播出去以后，昨天复星国际涨了20%，今天又涨了8.55%。

在今天这样一个移动互联网时代，只要我们把内容想明白了，我们就可以通过主流的传播方式，迅速传播出去，把复星关注的事情、原则立场，都及时表达出来。所以传播是能够给我们带来意义和价值的。

第三，内容的价值。

无论怎样传播，最后还是内容。陈波那天传播得极其迅

速，但最重要的还是内容本身，表达了郭总以及复星人“勇敢”这样一种姿态。

受马云鼓励分享的启发，从去年1月开始，我和我的团队每个周末有60秒分享的节目，到今天我的分享已有82期，伙伴们的分享已有65期。我们非常鼓励这样的分享及学习的方式，这是我们自己给自己的一个动力机制，分享本身是可以持续进化的。我非常期待我的团队里能有小伙伴勇敢站出来，把我的接力棒接过去，把60秒分享做成更互联网、更新颖、对大家更友好的学习内容。所以，分享的内容才是我们60秒分享及学习这种方式的根本。

与一些互联网公司相比，我们品牌传播的内容还远远不够，提升空间很大，所以在这一方面，我希望我们每个产业的品牌团队，都能够敢于冒出来。在复星平台上，都不要怕“亮剑”，不要怕晒，只有不断晒，你自己才会逐渐更有感觉。我相信每个人的成长一定不是完全在鲜花当中，而在质疑当中的成长才是一种勇敢的成长。

第四，公益的价值。

我们复星有一个公益项目叫“复星保德信青少年社区志愿者”，每年两名获得金奖的学生，可以在5月去华盛顿参加全球颁奖典礼。昨天我见了今年两名金奖选手之一李嘉昊，确实非常优秀。他出生在一个普通家

庭，但是自己很努力，在参加我们的公益项目以后，得到了锻炼，自信心也非常足，成为哈佛本科今年在中国仅录取的8个学生之一（在申请哈佛以前，主动放弃了清华大学的预录取），今年八月就要到美国念书了。

和他聊天的过程中，给我一个很大启发。这一代年轻人的竞争，不仅仅是知识的竞争、技巧的竞争，而是跨界的、全方位的竞争。李嘉昊同学告诉我，哈佛面试官总负责人在面试他的时候，问的主要问题都不是那些知识的问题，而是问他你晚上吃完饭以后会不会给爸爸妈妈洗碗，你在学校里除了作为一个学霸以外，还做过什么其他有意义的事情，你喜欢什么、关注什么，类似这样的问题。

在复星未来的发展过程中，我们复星公益基金会，我们所有机构的公益平台，都应致力于整个社会更多贡献这样一种公益的力量，发挥更多的想象力，多致力于年轻人的培养，多做一些有意义的事情。作为复星公益基金会的负责人，我们一定会拿出更多的资源，更多的款项，来支持我们这些公益项目。

所以，通融会给我们带来意义和价值，更好的传播手段会给我们带来意义和价值，内容同样也会给我们带来意义和价值，而公益，更是我们应该长长久久关注，用心散发出去的一种品牌力量。

谢谢各位同学！

在今天这样一个移动互联网时代，只要我们把内容想明白了，我们就可以通过主流的传播方式，迅速传播出去，把复星关注的事情、原则立场，都及时表达出来。所以传播是能够给我们带来意义和价值的。

我要特别表扬集团品牌团队，他们在听到郭总观点以后，马上利用互联网的传播方式，用《复星人报》的微信公众号迅速



全国统一客服专线
400 821 6808

8.3 男神节

男神险重磅来袭



私人定制
定制男神专属保障



高额保障
最低仅需99,最高可保30万



服务快捷
免体检，理赔快



扫一扫
寻找
国民男神

游戏互动，男神众筹，Apple Watch 等你来拿！

你可以通过以下渠道购买：

- 1. 男神客服专线：**400-821-6808**
- 2. 男神微商城

*产品介绍仅供参考，具体内容应以保险条款约定为准
MKT00000095-V1.0

Strategy 战略发展

2015.7.31 复星人

| 03

“1+1+1” 打通的核心基础是移动互联网

——郭广昌董事长在“星商汇·爱赚”产品发布会上的发言

首先，现在复星的整个战略非常清楚，就是“两个轮子”——一个是以为保险为核心的综合金融，一个就是投资。而且，复星是产业链式的投资，并不是今天买、明天卖。所以，复星在投资上，基于我们对未来趋势的理解，着重于在产业链上将三个“1”的打通：第一个就是我们的保险产业，我们说我们的保险产品、资金要和复星的服务能力、内容和我们的蜂巢城市建设要打通；第二个“1”是我们产业链，我们聚焦于一个是大健康产业、另一个是快乐时尚行业，比如我们的Alma、地中海俱乐部，这是我们产品力和服务能力的独特优势，要打通；最后一个“1”就是我们蜂巢城市的建设和发展。

但是，“1+1+1”打通的核心基础，是互联网、是移动互联网。

我觉得在互联网、移动互联网时代，实际上商业的本质并没有改变。商业的本质其实很简单，就是制造最好的产品、以最便捷的途径到客户手里，满足客户的需求；或者消费者自己不知道什么需求，但是我们的商业能够以最快的速度把消费者跟提供商很好地对接起来。我感觉，在互联网时代这一点仍然没有改变。

那就解释了复星为什么要在全球收购那么多好的东西？因为造高速公路难，但也容易；更重要的是路全造好之后，产品力的形成没有那么容易。比如说，我们地中海俱乐部 60 多年历史，西班牙火腿有 240 多年历史，我们 Folli Follie、Caruso 等等。我们都记得住一点，我们认为这些品牌、资源，是中国消费者所需要的。中国消费者需求，是我们投资的根本方向，是“1”。投资到哪里去？就是投资到能为中国消费者带来最大满足的、有创造力的产品上。

所以第三点，我们投资什么？不用说投资 B，其实我觉得我们最根本的就是直接投资“M”。未来最值钱的，就是能真正创造价值的“M”。所以应该是 C212M。然后投资之后，我们再把制造、服务、产品在完全基于移动互联网的环境下“C”打通，打通之后未来就是 C212M2C。

第一个“C”是消费者，尤其是中国的消费者。中国的

消费者是快速成长的消费者。现在全球 40% 左右的 GDP 的增长来自中国，从这个角度说中国的消费者可以说是全世界经济增长的动力，也就是说我们要在这个基础设施上生存，没有这个基础设施你谈都不要谈了。所以不是说未来我要移动互联网，而是说你不建立在移动互联网上，你就做不了事、就会被淘汰。但是，在所有基础设施建立好了以后，谁还每天去谈水、电或者谈高速公路？所以未来要谈的就是“M”。我们的“M”它有没有一种智慧？能让我们的每个制造对“C”的需求以最快的速度反应出来，“C”也可以做“M”，这两者之间有个无缝链接，这是我们看到的未来。

所以，“基于中国消费者新的需求”就带出了复星大闭环的第二点——复星进行全球投资“1”的方向，所以叫 C21。

为什么复星要投资地中海俱乐部、太阳马戏团？为什么要投资亚特兰蒂斯？还有火腿、Folli Follie、Caruso 等等。我们都记得住一点，我们认为这些品牌、资源，是中国消费者所需要的。中国消费者需求，是我们投资的根本方向，“1”。投资到哪里去？就是投资到能为中国消费者带来最大满足的、有创造力的产品上。

所以第三点，我们投资什么？不用说投资 B，其实我觉得我们最根本的就是直接投资“M”。未来最值钱的，就是能真正创造价值的“M”。所以应该是 C212M。然后投资之后，我们再把制造、服务、产品在完全基于移动互联网的环境下“C”打通，打通之后未来就是 C212M2C。

第一个“C”是消费者，尤其是中国的消费者。中国的

来移动互联网极度发达之后，可能移动互联网就什么都不做了，未来就是 M2C。因为未来移动互联网就变成一个基础设施。也就是说，谁都要在这个基础设施上生存，没有这个基础设施你谈都不要谈了。所以不是说未来我要移动互联网，而是说你不建立在移动互联网上，你就做不了事、就会被淘汰。但是，在所有基础设施建立好了以后，谁还每天去谈水、电或者谈高速公路？所以未来要谈的就是“M”。我们的“M”它有没有一种智慧？能让我们的每个制造对“C”的需求以最快的速度反应出来，“C”也可以做“M”，这两者之间有个无缝链接，这是我们看到的未来。

那么，要满足这个 M2C 的未来，复星要做什么？其实复星这样一个投资机构，我们对内的管理对外的管理，要全部基于这样的一种无缝链接上。我们对内的组织和管理、对外的组织和客户管理，我们有没有全部基于移动互联网上实现完全打通打穿？事实上，我们远远没有。

所以，我们现在要做的事情，就是我们要跟客户链接、跟员工链接，未来全部要在移动互联网上，全部要在这个基础上把我们链接起来。这是复星接下来要做的事，这是复星未来的“互联网+”战略。这样一个互联网+战略，我相信复星能做成。

而且，在互联网精神中，还有一个关键词是“迭代”。所以，我们现在要做的事情，就是我们要跟客户链接、跟员工链接，未来全部要在移动互联网上，全部要在这个基础上把我们链接起来。这是复星接下来要做的事，这是复星未来的“互联网+”战略。这样一个互联网+战略，我相信复星能做成。

而且，在互联网精神中，还有一个关键词是“迭代”。所以，我们现在要做的

郭广昌寄语员工： 现在应该勇敢一点

在经历了 A 股和 H 股市场这几天的大波动后，集团董事长郭广昌 7 月 8 日向员工分享了他对目前市场的看法，在股市暴跌，市场充满一片恐慌的情况下，郭广昌称：“你也许贪婪过，也许恐惧过，现在应该勇敢一点。”

在股市暴跌，市场充满一片恐慌的情况下，集团董事长郭广昌今天对员工说：你也许贪婪过，也许恐惧过，现在应该勇敢一点。

先跟大家分享几个我的个人观点：

第一，如果你在熊市的时候表现得很勇敢，在牛市的时候就不会贪婪。如果你在牛市的时候很贪婪，也很难在熊市表现得勇敢。

第二，股市到了这个地步，A 股、H 股都出现不少很有投资价值的股票。

第三，复星集团本身对中国经济充满信心，对改革带来的红利、中产阶层的崛起等经济发展的动力都非常有信心，目前的下跌反而是增持中国未来新兴产业的好机会。

第四，复星集团今天已经增持复星国际股票，也希望我们的员工对自己的企业满怀信心。我们要对 A 股、H 股有投资价值的蓝筹有信心，对国家未来有信心。现在是变得勇敢的时候了。

坚持价值投资
前一阵子股民炒 A 股，泡沫比较明显，我当时也很担心我们的员工，因为很多人已经变得贪婪。我曾提醒过几个有错误投资理念的员工，其中有人投资了某个在港股被炒作但严重缺乏业绩支撑的公司，虽然他是个炒家，但也被我好好批评了一通。另一方面，有的员工坚持复星的价值投资理念，没有参与 A 股的爆

炒，也被老婆骂了，说错过了太多的投资机会。

我想说的是，你如果不敢在别人贪婪的时候变得恐惧，就没有资格在别人恐惧的时候变得勇敢。贪婪与恐惧相辅相成，当整个市场都在狂欢，都在纵情贪婪的时候，价值的地板已经很坚

实。这个时候，我们反倒应该勇敢起来，与市场“反向共舞”。

这就是我之前所说的，“站在价值的地板上与泡沫共舞”。

今天是个机会点
当然，我们不主张投资股票时透支自己的信用能力。如果今天你还有足够的资金和能力，这是一个好的机会。

无论是个人还是企业，我们的投资理念都要健康，都要正常，应该有一个理性健康的投

资态度。当然，做到这点是很难的。今天的这种暴涨暴跌再次教育我们，价值投资的理念是多么重要。

作为一个投资人和资金管理者，我们在面对二级市场的时候，感受到的永远不是我们的智力不够聪明，而是心力是否强大。也就是说，我们比的不仅是智力，而是心力，比的是我们的修炼够不够。在股市

火爆一片的时候，我们不敢跟市场说 NO；在大家对市场说 NO 的时候，我们不敢说 YES。中国 A 股跌到这个时候，投资的机会已经浮现；H 股、中国概念股的机会更多。当然，我本人和复星董事会对我们自己的股票更是充满了信心。

复星完成对 Meadowbrook 保险集团的收购

(上接第 2 版)

升至 49%，复星“以保险为核心”的综合金融能力”显著加强。Meadowbrook 是一家专注细分市场的专业财险、意外险及保险管理服务公司。Meadowbrook 在标准和非标市场上，通过由重视服务、具备专业知识和专长的独立零售代理商、批发商、保险计划管理人员和总代理机构组成的广泛多元网络，推广及承保特种险和意外险计划和产品。□赵莹

如何掌握一些基本的投资知识 ——梁信军副董事长、CEO 在新员工培训上的讲话（二）

在日前举行的复星新员工培训会上，复星集团副董事长、CEO 梁信军为大家分享了作为一个复星新员工如何掌握投资知识，以及在投资过程中的一些基本策略。

在复星，一定要认知的一些基础知识我想跟大家说两句。

一、价值投资

到复星来，价值投资吃得开，非价值投资吃不开。

价值投资的第一点，就是反周期的价值投资。所谓反周期价值投资，很重要的就是把握一个时间点，即我们所谓的低买、高卖。

低买，即价格低时买。什么时候价格低？行业周期底部的时候价格低。所以这时候要买，反之，行业周期高的时候要卖。因此我们首先就要了解一个行业，如果你仔细考察投资，选对行业投资回报率，其实是取决于你投资的那个时间点。比如现在石油很低，你敢不敢买？你要敢于买石油，就要面对两个问题：第一，今天石油50元，它还会不会跌？谁也说不清，但我要说的是，50元是不是已经在底部了？这是你要判断的，它有可能会跌到42元、48元，没关系，这是不是最低的部分了？第二，它会不会涨回来？长期会不会涨到60元、70元？你得回答这个问题。石油的涨跌，毫无疑问取决于供求。当前是供过于求的一个原因，因为低成本的油页岩油的快速增长，油页岩油有一个重要的特性，衰减得非常快。一口井当年的产量到第二年可能只有40%了。因此，油页岩油的整个供应量是靠不断地新打井维持供应量的上升。倒过来，一旦油价跌到一定程度，如果低于油页岩油的现金成本，或者长期低于它的综合成本，那么新的油井就不会打了，因为大家觉得不划算。新油井不打的情况下，老产能退出生产序列，其实两到三年就够了，也就是它的产能只有第一年的10%或者20%，几乎就接近退出了。这样退出之后，就平衡了。所以他们在试图测算，油页岩油对整个石油供应量的影响多大，油页岩油的成本是多少，这个点位他们认为一到三年一定会回去。我觉得这个逻辑思维很好。如果我们真的做价值投资，对这个行业要理解得非常透彻。当然，最后这个模型能不能成为复星最终追寻的模型，还是要不断打磨、验证，要经得起质疑。

第二，价值投资要抓住价值的系统性错配机会。在全球复星一直在做的，起码有两个价值错配的机会：第一就是我们说的“中国动力嫁接全球资源”的模式，我们抓住了什么错配？第一是海外好行业的企业的价格很便宜。同时这些行业、这些企业的产品和服务，



资产价格的涨跌，究竟取决于什么？资产价格的决定性要素其实有三个：第一个要素、就是价值变化，或者是价值增长。一个公司的股票价格，长期来看应该和它的利润同步，如果这个公司的净资产、股东价值每年增长20%，按道理它的股价也应该增长20%。如果股价每年上涨20%，然后每年亏损，每年股东价值在下跌，那你说一年两年股东，傻子够多，可以追随你的故事，三年、五年傻子也不够用啊，最后价格还是会跌下来。所以首先这个价格，会伴随价值增长，这是一个常识。所以我们看房产、看股市，看非上市的股票，都一样，如果它不为客户创造价值，价格增长的动力哪里来？这是第一个要素，价值创造。

第二个要素，流动性以及配置。如果在一个封闭的金融系统，比如中国，这个资金不能随便流出，如果资产总量变化不大，货币供应量大幅度增加，有什么结果？结果就是资产涨价，或者货币贬值。货币贬值，就是通货膨胀。所以资产价格毫无疑问和流动性的供应有关。但是我们看到流动性的供应，你脑子要多转几个弯：第一，流动性供应，是央行提供的，他有没有多印钞票；第二，就是金融系统传导的。多印的钞票有没有传导为市场可以用的货币？你多印出来，只是堆在央行仓库里，没用。这个要看贷款、社会融资总额的增长幅度。第三，货币流动，有没有海外的储蓄会流到国内来，热钱能不能流进来，如果流进来，有大量资金会流入，外币流入，也是一个流动性的供应。第四，就是国外的，它的资金很便宜，资产收益率很低，也知道中国概念关联的资产收益率很高，但是风险也很大，那么，它怎么能够在控制风险的情况下，从中国高收益的资产受益？什么时候能受益？这个就变得很重要。同样，我刚刚讲的第一个点错配，海外低的资产，比如奢侈品，它知道中国的消费市场很好，但是如何从中国消费市场受益？多长时间能受益？你的行动能力很重要。所以我们说，我们投资之后，能够真正地帮助实现这样一种变化的能力，是极为重要的，也就是附加价值的优化运营的能力。

对每个复星员工来说，也是有这么一个机会，如果你在特定行业或者特定区域，第一，你真的对这个行业或者区域的了解，远远超过其他复星同事、同行，你就很专业。第二，在这个行当里面，你真的能做到的是超过同行，你就很专业，你就有江湖地位。所以这个非常重要。每一个新的复星员工，要做到特定区域特定行业专业人士。

二、资产价格问题

国债是给你保证的，而且是免税的，所以你一定要超过国债的回报，才愿意投资别的资产。把这4.5的年利息给它做倒数，这就是国债的PE，国债4.5的利率，如果从PE角度说，4.5分之1，就相当于22倍。国债如果定价是22倍的市盈率，那它是无风险的，那就是最高了。有风险的，市盈率一定要比它低，那就应该是16倍、10倍、12倍，所以无风险利率越低，它对应的倒数，就是PE越高。相当于无风险利率就是这个市场的资产估值的天花板。

当然，有一部分资产会跳出这个，增长性特别好。当然，也是风险资产。所以，一个国家的长期资本市场或者大类资产的回报率是约等于它的无风险利率。因此，我们如果要看中国未来的资产价格怎么样，比如讲欧洲，欧洲现在资产价格很便宜，那你觉得欧洲的资产会怎么样？欧洲现在在干嘛？他在做QE。什么叫QE？低利率、还有印钞票。低利率、印钞票会导致无风险利率下降，很低。无风险利率下降，以后的倒数PE就很高。所以，实际上欧洲资产的估值上升的天花板，是被打开了的。美国就发生过这种事情。因此中国长期来说也有这个情况，是要维持低利率的。

第三个阶段性的机会，第一，看俄罗斯，大家看到了，所以俄罗斯大家要去做。从俄罗斯爆发危机以来到现在，我们已经投了不少了，但投的安全性非常高。我们投资的很多企业都是外销型的，特别是它的收入是用欧元、美元计价的，像钻石公司，这是很安全的，俄罗斯卢布贬值，和我们没什么关系，最后收入是按美元、欧元计价，卢布贬值，国内的生产成本还降低了。第二，我们基本投的是在境外发行的债，安全性也比较高。第三，我们现在希望投资到俄罗斯国内，也希望投资那些有欧元、美元收益的项目。这是非常重要的，这是俄罗斯的机会。第二个国际的机会，就看香港。我们现在的A股和H股，按道理是通的，有港股通、沪股通，但港股通与沪股通现在有差价。H股同样的，就是比A股低，低20%的都有，这就是一个机会，这就是国别的阶段性机会，以后应该是持平的。第三个，就是欧洲的资产。欧洲正好在做QE，它资产下来了，所以就有机会。第四个，中国国内。现在我们在做国企混改，国企混改不是每年都有，就是最近开始又热了一定要混改。当然，混改我们必须看到，国有企业本身的资产ROE、ROA都非常低，除非你看到ROE、ROA的改善方法以及通过复星加入以后，何时能得到改善，另外它有没有持续的内部的改善动机、动力，这个事情研究清楚了，才可以投人，否则就是陷阱。

第三个因素，就是无风险利率。任何国家的某一个时期的资产，最终都是和无风险利率相比较来定价的。比如说，在中国要存5年的资金，你最后能拿到5%的回报，或者国债利率，你如果买一个国债，5年期的，能拿到4.5%的回报。如果是买房子，脑子总要有一个基本想法，买股票，希望超过国债的回报，如果不及国债的回报，你买房子、股票干嘛呢？

谈到保险投资标的，复星集团副董事长兼首席执行官梁信军说：“作为投资者，投资并购需注意三点：第一公司负债低，风险可控；第二，资产质量好；第三净息差低，公司很‘便宜’。”“我们要买‘小而美’的保险公司——规模不要太小，当地市场份额还要数一数二。”在接受《中国保险报》的采访时，梁信军进行了如下的阐述。

德国《世界报》刊文： 中国巴菲特为何如此喜爱德国足球

复星在欧洲布局又迈开新步伐：上月，收购了欧洲领先的德国综合农产品供应商 KTG。上周，复星又宣布收购具有219年历史、位于法兰克福的私人银行 Hauck & Aufhaeusers。德国媒体近日采访了复星集团董事长郭广昌，讲述了其“传奇色彩”的奋斗故事，报道了复星全球战略布局的现状和未来的设想。

中国网7月14日讯 据德国媒体7月12日报道：郭广昌对全球出色企业的投资，在世界范围内引起热潮。就像他的前辈沃伦·巴菲特一样，他最看好的欧洲国家是德国——在这里下一个引起轰动的交易即将来临。

郭广昌游历了许多国家及地区——伦敦、香港、纽约，这些世界金融中心他基本每个月都会拜访。现在，这位精干、在闲暇时间喜爱太极和滑雪的中国人也来到了德国。在采访中，他这样评价德国足球的团队精神：“每个人都在自己的位置上踢球，团队合作、纪律严明，甚至像程序设置好一样。”他露出赞赏的笑容。

“德国队就像一台充满动力的好机器”。郭广昌评价说，德国队高度守序的纪律意识对于他来说是一个好的榜样——虽然在投资时，维持这种纪律性并不简单。

不过，此次德国之行，郭广昌并非为了看德国足球，而是因为德国这个大有前途的投资地。这位中国最大的民营投资集团的董事长将德国视作欧洲的火车头，并在此开启了他的收购之旅。

复星已经参股了德国私人银行 BHF，源自德国的国际时尚品牌 Tom Tailor、欧洲领先的德国综合农产品供应商 KTG、法国地中海俱乐部 (Club Med) 以及英国旅游公司 Thomas Cook，等等。本周，复星又宣布收购具有219年历史、位于法兰克福的私人银行



Hauck & Aufhaeusers。

从没有一个中国企业像复星一样在国外如此明确果断地布局，但郭广昌显然找到了一条独特的道路——“中国动力嫁接全球资源”，他也因其实施的投资战略被英国金融时报誉为“中国的沃伦·巴菲特”。他说：“我很钦佩沃伦·巴菲特的自律，从这位美国的投资传奇身上我能学到很多。”

而对于“扩张速度过快”的疑虑，郭广昌认为这必须引起注意，他说复星的每一步都非常小心谨慎、都是基于最根本的价值判断，他希望继续把握好在欧洲众多真正好的企业

的事，我想让我的父母变得更好，我在很早之前就这么想了，并且一直为此而努力工作。”。

郭广昌的努力没有白费——他被中国顶尖高校复旦大学录取，在本科期间学习哲学，随后又获工商管理硕士学位。而且，在复旦求学的郭广昌遇到了他之后的商业伙伴。1992年，郭广昌与他的三位同窗共同建立了复星，名字取自“复旦之星”，而复星的发展也的确成为了母校复旦的骄傲和光耀。

复星在中国率先进入了房地产业和医药行业。2007年起，复星紧随中国政府的精神：鼓励中国企业在全球扩张、赢得中国以外的市场。

郭广昌和他的团队一如既往地践行着“走向世界”的战略。他们在很多国家建立了自己的团队，并与他们共同完成这个目标。郭广昌对欧洲一直持有浓厚的兴趣，大约两周前复星宣布与英国资管平台 Resolution Property 建立合资企业，而就在不久前复星在汉堡入股了德国农产品上市公司 KTG。

现在，复星在国外的投资速度明显加快，“复星”作为“可能有收购兴趣的公司”在媒体报道的企业并购案中不断出现。不过郭广昌说，并非所有传闻都是真的。

《中国保险报》刊文：

复星未来将更多投资欧美日保险机构

谈到保险投资标的，复星集团副董事长兼首席执行官梁信军说：“作为投资者，投资并购需注意三点：第一公司负债低，风险可控；第二，资产质量好；第三净息差低，公司很‘便宜’。”“我们要买‘小而美’的保险公司——规模不要太小，当地市场份额还要数一数二。”在接受《中国保险报》的采访时，梁信军进行了如下的阐述。

6月21日，复星宣布达成股份买入协议，将收购以色列保险和金融服务公司——Phoenix Holdings Ltd. 已发行之流通股本52.31%。这是复星最近的一笔收购。

这只是复星全球拓展战略的“冰山一角”。长期以来，复星致力于打造“以保险为核心的综合金融能力”与“植根中国、有全球产业整合能力”双轮驱动的世界一流投资集团，积极寻求遍布全球的投资机会。

数据显示，2014年，复星的总资产同比增加77.4%，股东利润比上年增长24.2%，其投资

领域涉及金融、医药、地产、矿业、钢铁、互联网、食品等。复星将这些看似零散的领域梳理为两大主要业务板块：一个是综合金融，另一个则是产业运营。

“为了保险，复星下了大功夫！”

据了解复星，人们是从医药开始；而现在，复星将另一个词打造成自己的名片——保险。

“为了保险，这几年，复星下了大功夫！”复星副董事长兼首席执行官梁信军谈到保险，首先提到的是开局的艰难。“2007年，复星投资永安保险，2013年投资复星保德信和鼎睿再保险，用了整整7年时间，保险资金才达到134亿元。”但复星“且慢且待”的原因在于安全和积累。

谈到保险投资标的，梁信军说：“作为投资者，投资并购需注意三点：第一公司负债低，风险可控；第二，资产质量好；第三净息差低，公司很‘便宜’。”

由此，保险已成为复星最重要的业务板块，并对复星整体营运和盈利方式长生了根本性的影响。2014年，复星保险业务板块的营业收入已达到人民币78.68亿元，同比增长274.3%，占集团总收入的12.7%，归属股东利润已占集团

净利润的16.8%。

“未来，还将更多地投资欧美日保险机构”

郭广昌在2015年致股东的信中有这样一番解释：“必须说明的是，复星保险业务的资产收益增长并不是因为做了更多的激进资产配置，实际上我们还显得有些保守，比如 Fidelidade 去年81.3%的资产依然配置在固定收益及现金上，仅18.7%配置在权益类和基础设施不动产投资。”

据了解，复星未来投资保险，除了整体投资保险业务外，还会以投资保险分拆资产包(Run-off)资产等方式。

“复星将更加关注客户体验和需求，用最优质的产品和服务满足全球特别是中国客户想要更美好生活的需求。”郭广昌说。

复星强调“产业整合”，提出了“保险+产业+蜂巢”、“1+1+1”的概念。郭广昌表示，复星将依托已经建立的健康、快乐时尚、物流和大宗商品产业能力鼓励产业链跨界融合，推动产业嫁接保险和金融，发力推进产业、保险融合到蜂巢城市的环境塑造能力中，打造跨界融合运营平台。

2014年，令郭广昌“最兴奋”的投资，除了保险，还有复星着力打造的“健康和快乐时尚产业生态圈”。复星打

开启全球视野，走进前沿商业实战

复星助力中葡 MBA 开展学术与文化交流

7月底的里斯本，烈日炎炎，也正如同Fosun iLab项目组的学术交流，火花四溅。Fosun iLab是复星联手复旦和里斯本MBA一起开展为期两个月的商业音乐咨询实践项目。通过在两所高校分别挑选三位杰出的MBA学生，组成一个商业咨询小组，挑战与解决复星提出的一个前沿商业战略命题。MBA学生们在来自高校和企业的导师带领下，正在努力搜罗市场资料，用所学理论提供市场分析，为复星带来一个创新多元的商业提案。

复星商业实验室（Fosun iLab）让里斯本工商管理学院的学生们拥有一次真正的国际工作经验，与中国学生一同合作，在真实的商业环境里以及多元的文化沟通中，开展咨询项目。团队在葡萄牙完成企业家访谈及市场调研后，将继续深入商业问题的具体分析。团队将分别在葡萄牙



和中国进入调研阶段，在数据研究、方案制定上开展远程合作，并于8月底有机会直接向复星董事会汇报。

里斯本工商管理学院执行董事Anabela Possidónio表示，很高兴让学生与复星集团共同合作。我们相信这一合作关系有助于学生直接体验与学习中国的商业和文化发展，同时提升自己的



项目，复星支持MBA学生体验真实的商业环境和企业运营，以及接受真正的商业战略挑战，这不仅能够促进中葡之间的教育交流，同时也能够通过双方高校“智囊团”带来一些新思维和创新的想法。

里

斯本工商管理学院（Lisbon MBA）是葡萄牙领先的商学院，由新里斯本大学商学院（Nova SBE）、里斯本天主教大学（Católica-Lisbon）和麻省理工学院斯隆管理学院（MIT Sloan）合作开展。商学院除理论教学外，还提供丰富的全球企业实习岗位，与国际实验室接轨或支持初创企业的机会。里斯本工商管理学院因其在企业家精神的展现、全面的分析法和创新的软实力而广受认可。□邹敏

公益助力关爱

——记复星医药首届“快乐成长 健康同行”儿童夏令营活动



7月7日，在2015暑期来临之际，由上海东方青少年国际文化交流中心、上海市儿童福利院、复星医药共同主办的复星医药首届暑期“快乐成长、健康同行”儿童夏令营主题活动在上海市宜山路1289号复星科技园A楼举行。来自上海东方青少年国际文化交流中心的小记者、福利院儿童、复星医药在沪成员企业的员工子女及部分家长、志愿者等共计190余人参加了此次活动。

互动一系列活动升级ing
复星医药与上海儿童福利院是长期友好结对交流单位，从2010年开始一起组织过“圆梦交大·访问上海交大活动”，“东方绿舟星未来活动”等系列爱心公益活动。为更好地举行帮扶儿童福利院小朋友的相关活动，吸引更多的社会群体



关注、参与，复星医药从今年起特意邀请上海东方青少年国际文化交流中心参与这次公益活动，一起探索适合福利院儿童身心发展的健康快乐模式，共同为打造更和谐的社区、社群关系而努力。

趣玩一现场脑洞大开ing
这次儿童夏令营，主办方的相关同事共同策划了升旗仪式、赠书结对、许下心愿、放飞梦想、闯关游戏、小记者现场采访等一系列丰富多彩的活动，让每个参与活动的孩子在游戏中发现自己的一技之长，享受每一刻快乐时光，提升自己对于生活的热情；在环节互动中，培养自身的人际交往能力、团队合作精神，促进与其他小伙伴的友谊。健康快乐的儿童夏令营活动，为福利院的小盆友们也提供了一

大手牵小手，星浩资本徒步文化深植“星二代”

6月6日，天清气爽，风和日丽，掐指一算，正适合出门“溜溜”。一群身着白T、头戴白帽的星浩人从四面八方汇聚上海滨江森林公园。仔细瞧瞧，这支队伍里还有不少年幼的身影，他们正是朝气蓬勃、意气风发的“星二代”们，他们将首次参加星浩最具标签性的企业文化活动——“星徒步”系列。

大手牵小手，欢乐亲子游。星浩大家庭集体出动，在行走和互动中体验星浩亲如一家、协同进步的企业氛围，更将星浩徒步文化的种子深深植入“星二代”们的心中，传承坚韧勤奋、永不言弃的星浩精神！

特殊挑战

不拼体力拼“关系”

对早已成为徒步达人的星浩人来说，全程绕行公园3圈共12公里根本不在话下，但如何与自己的孩子一起走完全程，同时完成过程中4项互动闯关游戏，这考验的可不只是体力，更是亲子合作与配合的能力。如何鼓励和引导孩子完成挑战。

星光璀璨

“星二代”大放异彩

这一路，“星二代”们表现出了不亚于星浩人的精神品质，他们充分发挥坚韧、勤奋

个交流的契机，锻炼了语言表达能力，拓宽了视野，提升了自信，感受到了爱与被爱和“家”的温暖。

分享一爱在传递ing

活动现场无论是踊跃参与活动各个环节的小盆友们，还是感觉获益颇多的志愿者或家长，都更进一步理解了“快乐成长、健康同行”的意义。同时，通过上海东方青少年国际文化交流中心邀请的小记者们，吸引了来自不同行业领域的社会各界爱心人士参与到这次活动中，使福利院的小盆友们真切地感受到了大家的关爱，也给每一个参与活动的小盆友留下了美好记忆，相信未来他们也会通过自身的能力传达满满的爱心，相信我们的社会人文环境会变得越来越好！

□魏添



中国经济“新常态”下的机遇和挑战

——第三届外滩国际金融峰会成功举办



屠光绍



田源



郭广昌



罗伯特·佐利克



牛锡明



陈东升

金融中心相比，它又是一个新的金融中心，纽约伦敦作为发达市场的金融中心已经有几百年的历史，但是上海跟这些发达国家的金融中心不一样，它是一个新兴的金融中心，代表着新兴经济体、新兴市场在发展过程中在全球金融格局、货币体系中的表达和诉求。

第三，世界重回外滩，也不是指过去那个外滩。它是下一个新兴的金融中心。我们目前正处在新技术革命重要的阶段，新技术特别是网络技术、信息技术，也就是大家说的互联网技术的发展，它不光会改变我们的产业，还会改变我们的生活，改变整个社会的形态和结构，当然它也会改变我们的金融中心建设本身。新技术的使用，使得金融中心建设跟传统的金融中心相比，具有更大的扩大性、更大的开放性，还有更普遍的参与性。同时，也会产生很多新的金融业态。

亚布力中国企业家论坛轮值主席田源，泰康人寿董事长兼CEO陈东升，复星集团董事长郭广昌，以及前世界银行行长罗伯特·佐利克，国内外知名企业家、金融家、投资人牛锡明、俞正声、王均金、瞿秋平、周成建、郑永刚、王梓木、王石、罗康瑞、周英等共聚黄浦江畔，论道外滩金融。

金融市场大风大雨已过去

上海经历昨日的大风大雨后，天气正在变好，而中国的金融市场也是如此，“大风大雨，现在好像也已经过去。

外滩金融峰会是我们和上海金融办、以及上海市浙江商会还有复星集团一起合办的、全国唯一的以民营企业、民营经济为主题的峰会，今年是第三次举办，第一次峰会，我记得马云先生在这里讲了怎么样让民营金融发展起来、怎么样为80%的人去服务，怎么样用互联网去推动金融的发展，在全国引起了很大的反响，这说明了我们这个峰会有非常重要的价值。

第一，现在我们正在建设的上海国际金融中心，是一个新生的金融中心。因为它和过去20、30年代的金融中心有很大的不同：首先，我们正在建设的上海金融中心是我们主导的金融中心；第二个不同，这与我们国家的经济发展的成长、发展的过程相匹配的。第三，新生的上海金融中心也是靠改革开放作为主体的力量来支撑的。

就是因为它是一个新生的金融中心，所以也就意味着我们这个金融中心的金融市场很不成熟，还有很多方面很不完善，还有很长的路要走。

第二，世界重回外滩，这个金融中心如果和发达国家的

狂泄，H股也是，我们很多员工在那里惶惶不安，我安慰大家，你们在5000点的时候贪婪过，你现在还会勇敢一点吗？想不到这样一种说法现在全世界都知道了。感谢大家，我觉得任何一个企业，任何一个人都不会是一帆风顺的，但是面对中国人要富强的梦想，任何一点风雨又算得了什么呢？

首先可以肯定的是国家控股基本架构不会改变，在此基础上，主要是在优化股权结构，引进民营资本，建立管理层和员工持股机制，推行职业经理人制度，深化内部经营机制和薪酬制度改革等方面做功课。在陆家嘴论坛上，我把这一改革概括为三个方面：一是探索有中国特色的大型商业银行治理机制。第二，深化商业银行内部经营机制的改革。第三，实行商业银行经营模式的创新。

我们已经把这三个方面具体化为了20个项目，其中最具有挑战性的是三个项目：一是探索中国特色的公司治理机制；第二个是怎样建立职业经理人制度；第三个挑战是怎样建立高管人员和员工持股制度。这是我们下一步需要探索的三个重点问题，也是三个难点问题。目前这三个问题还没有标准的答案，我们会在实践当中不断的探索和完善。

昨天罗伯特·佐利克先生问了两个问题，第一个问题是说你们股市跌得也不算多啊，政府干嘛那么急啊？而且他说A股你们觉得涨到5000多点没有泡沫吗？不应该跌一跌吗？我的回答是，我说的确，股票上涨太快，调整一下是正常的，但是问题是调整的太快了。同时过程中，原本估值合理的股票比低的行业，我们的私营企业就下雨后春笋一样涌现。现

在中国的服务行业提供很大的机会，能够刺激、拉动内需，提高生产力，推动城市化进步，创造更高收入的就业，而且能够达到环境方面的改善。为了完成这样的目标，十八大三中全会发出这样的倡议，我们知道我们做好了国退民进的准备，而且对在座的各位企业来说都是很好的机会。

我们这一次峰会的主题是曼哈顿重回外滩，我觉得正是和中国改革的目标不谋而合，复星集团的价值投资主张和巴菲特的挂念是一脉相承的。通过复星集团的引领和复星的表彰作用，能够使中国向下一个阶段跨进。

在美国教书的澳大利亚经济学家熊皮特说，企业家精神指的是能够进行颠覆性的创新和创造性的毁灭。企业家精神能够推动发展和增长，而且他能够把低收入国家变成高就业和高生产力的国家，能够使新的行业产生，而且能够产生就业。提高福利水平和经济水平。企业家的作用不仅仅是创新，必须做的更多，除此之外要创新为我们所用，通过创造新的产品和新的组织方式。

牛锡明（交通银行董事长、行长）：

交行改革面临的机遇和挑战

今天讲的题目是关于交通银行深化改革当中，我们面临的机遇和挑战。特别是关于挑战的问题。所以我们今天讲的监管体系的一系列，我们国家走过了35年的经济高速增长，但是中国的金融市场改革的本质的起点就是这两年。经济市场化改革和金融市场改革差了20年。

中国的改革的序幕刚刚拉开，民营金融只是一个概念，如果把中国金融的总资产规模用民营来看，可能只是个零头的零头。我们今天在外滩这样一个论坛的历史意义、现实意义，它未来对中国整个金融市场核心作用就可以看得出来。所以我们也坚信亚布力、郭广昌以及所有的参会者要有这样一个信念，把这个会议坚

持办下去。

那天在美国倒时差，A股

中国经济“新常态”下的机遇和挑战

— 第三届外滩国际金融峰会成功举办



王石



罗康瑞



汤志平



瞿秋平



阎炎



俞胜法

王石（万科企业董事会主席）：靠挖坑就能赚钱的时代结束了

我觉得在传统企业转型当中，复星给我们做了一个启发，给我们做了一个示范。一个从房地产业、医药、钢材，应该说是一种多元化发展，最后如何再通过跨国的经营当中走向了金融。我非常看好郭广昌。我们是做传统行业出身的走到这一步，而且是走出国门，我知道我们的主战场还在中国，但是国际舞台和中国市场结合起来，那真是不得了。

我作为一个传统企业的董事长，来讲一讲万科作为传统行业企业是如何考虑目前的转型的。应该说未来十年会发展成什么样子，我们现在还是描述不清，但是有两点是要清楚的：第一，我们如果是从一个产品的制造型向技术型的转型，现在已经到所谓的4.0了，实际上我们还要解决2.0的问题，我们传统企业的技术和工业发达国家的差距还是比较大。第二，我们从销售商向服务商转型，这点也是非常清楚的。

从企业的发展来说，一个靠挖坑就能赚钱的时代已经结束了，所谓的黄金时代已经结束了，进入白银时代。比如万达和万科的合作，它的重资产在我手上就是轻资产了，我的重资产在我手上也是轻资产了，所以这已经到了一个新的发展阶段中重新资源整合的过程。我记得很多年前都在感叹国进民退，国有占的资源，当时我就说，当下一拨民进退的时候，你做好准备了吗？我们看到现在的趋势是不是到了一个国退民进的新时期的开始呢？你做好了准备，大发展的机会就是你的，谢谢各位！

罗康瑞（瑞安集团主席）：上海建金融中心的缺陷

我发言的主题是希望跟大家谈谈上海迈向国际金融中心的一些分析跟看法。

首先大家可以看到，我们的经济体量比英国大很多，但是人均GDP还是比他们低很多的。我们跟纽约、伦敦也是差距很大，纽约是排名第二，伦敦是排名第三，我们是排名第三十五，还有很大的差距。此外，还有一点是我比较担心的，我们的规矩还有很多欠缺的地方。

从美国的经验来看，虽然美联储放在华盛顿，但是金融机构的这些监管工作实际都

王石（万科企业董事会主席）：靠挖坑就能赚钱的时代结束了

是放在纽约的联邦储备局来负责的。美国证券交易所总部也是在华盛顿，但是上市公司在上市之前只需要向美国进军交易所去申报，也不需要获得批准的。所以具有核准的权益是纽约交易所跟纳斯达克决策的机构跟监管的机构都不设在上海，客观的事实导致目前我们的金融体制改革效率比较低，创新动力也比较低，这是上海迈向国际金融中心面临的一个最大调整。

人民币的国际地位，全球支付的货币排名中，人民币成为支付的货币，市场的份额是很小的，当然过去的这两年，上新很快。此外，上海的境外人才总量是偏低的，这个会影响我们上海成为国际金融中心的发展。

第五，深化外滩金融创新试验区建设，进一步支持民营金融的急剧发展。

第六，积极支持金融服务科创中心建设。

第七，加快金融专业机构的发展。

第八，不断完善金融人才的支持体系。

第九，切实优化支持金融创新的综合生态。

第十，推进金融创新协同机制。

上述十条意见将促进外滩金融创新试验区进一步发展的催化剂，希望我们在座的各位企业家、各位专家看重外滩金融创新的基因和黄浦区政府对金融创新的理解以及服务金融行业发展的理念，我们期待和大家一起共同为黄浦外滩金融的发展、产业的集聚、模式的创新不断努力。

瞿秋平（海通证券总经理）：

国际化是中国投行的必然选择

围绕今天的主题，我主要讲一下关于国内投行国际化的点滴思考。

第一，我认为，中国投行国际化已经到了一个水到渠成的阶段，大家知道2014年9月，马云的企业阿里巴巴成功登陆纽交所。今年3月份我们到纽交所去，纽交所的高管带我们进场的时候，阿里巴巴的吉祥物放在纽交所最显赫的入口处。

第二，中国投资银行尚处

在起步阶段，但是国际化是必然选择。近年来，国内证券公司纷纷加快了国际化的步伐，但总体来说，尚处在一个初级阶段，境外业务营业收入占比仍然偏低。

中国投行国际化的路线选择。第一，是通过境外上市，发债实行资本和品牌的国际化，资本国际化是中资投行迈向国际资本市场的重要路径。第二，是通过自建和收购的方式加快国际化布局。第三方面，通过全球人才引进和跨境整合，实现人才管理的国际化。人才国际化方面，国内各大券商一方面加大在全球招聘引进金融人才的力度；另一方面通过构建国际化人才培养体系，加快国际交流，提高现有员工的国际水平，通过国际化加快我们人才结构的优化。

俞胜法（浙江网商银行行长）：

民营银行是一个新进者

我们现在所处的是一个神奇的时代。很少有一个国家的总理能够在全国政策上对所有的年轻人创业，在多重场合下去鼓励他。

大众创业、万众创新的风来了，但是风来的时候，猪也真的飞了，有些是飞了，但是有人连裤子都被风吹掉了，变成裸体了。

从历史和统计数据来看，创业的成功是小概率事件。可以告诉大家，大部分第一次创业的人，至少90%以上都会以失败而告终，但是如果你能坚持到第三次，你成功的概率会大幅度提高。

汤志平（黄浦区区长）：

黄浦推进金融创新发展的十条意见

围绕今天的主题，我主要讲一下关于国内投行国际化的点滴思考。

第一，我认为，中国投行国际化已经到了一个水到渠成的阶段，大家知道2014年9月，马云的企业阿里巴巴成功登陆纽交所。今年3月份我们到纽交所去，纽交所的高管带我们进场的时候，阿里巴巴的吉祥物放在纽交所最显赫的入口处。

第二，中国投资银行尚处

在起步阶段，但是国际化是必然选择。近年来，国内证券公司纷纷加快了国际化的步伐，但总体来说，尚处在一个初级阶段，境外业务营业收入占比仍然偏低。

中国投行国际化的路线选择。第一，是通过境外上市，发债实行资本和品牌的国际化，资本国际化是中资投行迈向国际资本市场的重要路径。第二，是通过自建和收购的方式加快国际化布局。第三方面，通过全球人才引进和跨境整合，实现人才管理的国际化。人才国际化方面，国内各大券商一方面加大在全球招聘引进金融人才的力度；另一方面通过构建国际化人才培养体系，加快国际交流，提高现有员工的国际水平，通过国际化加快我们人才结构的优化。

俞胜法（浙江网商银行行长）：

民营银行是一个新进者

我们现在所处的是一个神奇的时代。很少有一个国家的总理能够在全国政策上对所有的年轻人创业，在多重场合下去鼓励他。

大众创业、万众创新的风来了，但是风来的时候，猪也真的飞了，有些是飞了，但是有人连裤子都被风吹掉了，变成裸体了。

从历史和统计数据来看，创业的成功是小概率事件。可以告诉大家，大部分第一次创业的人，至少90%以上都会以失败而告终，但是如果你能坚持到第三次，你成功的概率会大幅度提高。

汤志平（黄浦区区长）：

黄浦推进金融创新发展的十条意见

围绕今天的主题，我主要讲一下关于国内投行国际化的点滴思考。

第一，我认为，中国投行国际化已经到了一个水到渠成的阶段，大家知道2014年9月，马云的企业阿里巴巴成功登陆纽交所。今年3月份我们到纽交所去，纽交所的高管带我们进场的时候，阿里巴巴的吉祥物放在纽交所最显赫的入口处。

第二，中国投资银行尚处

在起步阶段，但是国际化是必然选择。近年来，国内证券公司纷纷加快了国际化的步伐，但总体来说，尚处在一个初级阶段，境外业务营业收入占比仍然偏低。

中国投行国际化的路线选择。第一，是通过境外上市，发债实行资本和品牌的国际化，资本国际化是中资投行迈向国际资本市场的重要路径。第二，是通过自建和收购的方式加快国际化布局。第三方面，通过全球人才引进和跨境整合，实现人才管理的国际化。人才国际化方面，国内各大券商一方面加大在全球招聘引进金融人才的力度；另一方面通过构建国际化人才培养体系，加快国际交流，提高现有员工的国际水平，通过国际化加快我们人才结构的优化。

俞胜法（浙江网商银行行长）：

民营银行是一个新进者

我们现在所处的是一个神奇的时代。很少有一个国家的总理能够在全国政策上对所有的年轻人创业，在多重场合下去鼓励他。

大众创业、万众创新的风来了，但是风来的时候，猪也真的飞了，有些是飞了，但是有人连裤子都被风吹掉了，变成裸体了。

从历史和统计数据来看，创业的成功是小概率事件。可以告诉大家，大部分第一次创业的人，至少90%以上都会以失败而告终，但是如果你能坚持到第三次，你成功的概率会大幅度提高。

美国梅奥与禅医开启资源平台对接

本报讯 佛山市禅城中心医院（简称禅医）的国际医疗合作又有新进展。7月10日，禅医正式开启与世界顶级医院——美国梅奥医院的合作项目。本次签约合作项目将国际转诊、远程会诊，学习进修，人才培养，科技转化，管理互动，人员互访等，这标志着禅医不仅能在本国本土进行国际化医疗服务，更能让患者直接受益到海外顶级医院的医疗资源，为社会提供全球最好的医生、全球最好的保险、对接全球最好的医院。《向世界最好的医院学管理》一书作者、世界顶级医院管理专家——美国梅奥医院前董事、现任国际公关系部终身主任肯特D·塞尔曼（Kent D. Seltman）教授亲临签约现场，分享了梅奥医院先进管理理念。这是禅医自3月成立国际名医医学部、正式接轨国际化医疗服务以来，进一步迈向国际化医疗服务——与世界顶级医院开启资源平台对接的重大之举。

享誉世界的梅奥医院在医疗管理方面是全球医院的典范，这次来访的梅奥医院肯特教授对禅医留下了深刻印象，他连连称赞“这是一家美丽的不可思议的医院，有西方医院的设施，更有中国的禅意。禅



医改变自己对中国传统医院的看法，无论在医疗管理的细节上还是以患者为中心的医学理念上，都与梅奥有非常相似的地方，非常期待与禅医的合作。”在医院管理的细节上，“禅医微信就医”引发了肯特先生的浓厚兴趣，患者可直接用微信进行挂号、缴费、查报告，而禅医甚至做到了广东首家用微信结算医保，对中国医院行业深有研究的肯特先生表示，在优化患者就医流程、节

约患者时间、提高患者就医体验方面，禅医和梅奥的理念非常相似，虽然方法不同，但在探索精神上禅医值得中、外医疗行业的高度肯定。禅医国际化进程正在飞速迈进，随着禅医的不断发展壮大，联合多年强大的品牌专科实力，禅医已吸引了众多具有深厚海内外、外医学背景的国际级、国家级、省级专家团队及院士团队加盟；大批国际尖端医疗设备引入禅医；禅医的医

和睦家携永安保险推出全新医疗健康保险计划

本报讯 近日，和睦家医疗携手永安保险在华联合推出全新卓越医疗健康保险计划——和睦医疗保险。该保险计划经权威认可，面向所有希望以最便捷的方式获得世界级卓越医疗服务的客户。

该计划根据被保险人的年龄段，和睦医疗保险费率范围为每人每年人民币10000元至35000元（1600至5700美元）不等，被保险人亦可以家庭为单位参保。客户可拨打电话+86 (21) 6043-1389进行购买，同时参保客户可拨打400-630-0611由和睦医疗保险指定第三方服务提供商——上海星益健康管理有限公司专家和顾问提供7天24小时咨询服务。

和睦医疗保险参保人可享100%覆盖、全额赔付以及直接结算服务，患者每次仅需支付人民币50元（约8美元）极低免赔额，即可在和睦家医疗旗下位于中国境内的19家医院及诊所无忧就诊。和睦医疗保险将覆盖和睦家的综合服务，包括客户关心的大多数医疗及保健学科。参保客户在前往和睦家医疗就诊时，和睦家将为客户指定一位全科医生作为个人健康顾问。此外，通过和睦家全科医生转诊，客户只需按比例支付一定自付费用（Co-payment），便可持该保险在中国境内数百个公立医疗机构接受特定的治疗，包括特需服务。

“和睦医疗保险计划以实惠的价格让客户享受全面、便捷和个性化的国际医疗服务，满足了和睦家患者们期盼已久的需求。”和睦家医疗董事长李碧菁表示，现在每个人都可通过保险获得中国最好的医疗机构的高水平服务了，参加和睦医疗保险计划将使您高枕无忧。

和睦医疗保险计划是首次由专业医疗机构直接参与保险公司的健康管理的创新性尝试，改变了传统的保险机构单一向医疗机构采购服务的模式，实现医疗机构参与过程风险管理以及与保险机构的双向无缝对接，这是医疗保险产品的一个飞跃，是集团内部资源融通的又一典范。内部资源融通、协同是复星近几年一直贯彻的理念，通融的本质是打通体系内团队、行业间的文化和经营理念，互相吸取更好的那部分，带动所有的产业由内而外地蓬勃发展，通过内部资源融合和医疗资源通融、整合，产生协同效应，把公司打造成通融、进化、智慧的全息有机生命体。

截至目前，复星已投资海内外近20个城市、140余家企业，包括葡萄牙最大保险公司Caixa Seguros、法国全球度假连锁集团Club Med、全球领先激光美容器械公司以色列Laser等。

深化复星大健康战略

星浩资本加速布局健康养老产业

本报讯 日前，星浩资本旗下大连银耀荟项目与大连市友谊医院（三甲）正式签署合作协议，同期传来消息：南通银耀荟项目也有望于今年重阳节开业。

随着各地银耀荟项目不断推进，星浩资本积极践行着大股东复星集团的大健康战略，同时也依托复星集团的雄厚实力及其在保险、医药等板块的强大资源，加速布局健康养老产业，朝着中国健康养老领域第一品牌的目标快速前进。

推动跨界发展 复星持续深化大健康战略

今年以来，专注于中国成长动力的复星集团持续加码大健康领域。去年11月发布“1+1+1”大健康战略，宣布打通旗下养老保险、综合地产、医药健康三大产业平台，后续收购动作不断；6月22日，又以约4.6亿美元收购以色列最大金融集团之一Phoenix Holdings，为推动健康养老产业的跨界发展再开渠道。截至目前，复星已投资海内外近20个城市、140余家企业，包括葡萄牙最大保险公司Caixa Seguros、法国全球度假连锁集团Club Med、全球领先激光美容器械公司以色列Laser等。

复星集团副董事长兼CEO梁信军表示，复星大健康战略聚焦打造融合养老地产、养老保险、医疗服务、



老龄化康复医疗服务、预防性健康医疗服务、财务性支持、旅游度假等养老行业全产业链，通过积极主动对接房地产业、医疗保险等各界资源，深化大健康战略。”

截至目前，星浩资本已与和睦家、多伦多颐康中心、法国ISRP高等精神运动康复学院、爱康国宾等一流品牌达成长期战略合作，为长者提供国际化的医疗服务。

截至明年底，南通、大连、哈尔滨三地银耀荟项目将相继投入运营，总面积超8万平方米。未来，随着复星大健康战略的持续深化，再依托其丰富的保险、医疗等资源，星浩将快速推进健康养老产业布局，并打造覆盖全国各中心城市和宜居城市的连锁养老服务网络。



□王丽娜
□赵静

南钢围绕价值创造和交付开展服务

经济发展新常态下，“过剩”当道，作为传统的基础原材料，钢铁产品情况更为不妙。为了更好地满足用户的差异化、层次化、不断变化的需求，南钢聚焦国家战略部署，重思价值创造过程，努力将自身利益融入用户的整体利益之中，持续探求新的价值创造与价值交付方式，着力打造与用户共创共赢的全新价值链。

“十二五”期间，南钢完成设备现代化、专业化和信息化改造，中厚板产线实现了“规格齐全、分工合理、优势突出”发展目标，长材的装备水平也实现了质的飞跃，为快速跻身国内特钢企业第一阵营奠定了坚实的工艺装备基础。目前，南钢形成了宽中厚板（卷）、棒材、高速线材、钢带、异型五大产品系列，年1000万吨特殊钢的生产能力。板材生产系统包括国际先进、国内最齐全的3条板材生产线，长材生产系统包括1条高速线材、1条带钢、4条棒材和2条型钢生产线。

南钢的高端产品在设计与研发时从长远考虑，将如何降低用户使用成本、如何减少后期给用户带来的能源消耗等问题融入到源头的设计中去。南钢在特殊输油气管道钢、石油钻探及储备用钢、LNG储运用钢、造船及海洋工程、高速铁路、发电用钢、汽车用钢、桥梁等领域处于国内领先地位，同时还拥有风塔专用钢板S355NL、战略石油储罐用调质高强度钢板N610E（12MnNiVR）、高强度淬火耐磨钢板NM400/NM450等5个国家重点新产品。

服务覆盖能力就是品牌。南钢在如何解决用户的“痛点”问题上创新，找到自己的产品特色和服务特色，推行全员、全过程、全方位服务，变一次性服务为后续性、长期性、技术性服务，满足并超越用户期望，留住、引导、拓展用户。在解决方案上，南钢重点品种按研发和推广双课题实施年度项目承包推进，不断探索产品全生命周期管理，以建立新的产品管理体系。在开发过程中，南钢不仅

重视用户的需要、重视钢铁产品本身的开发，更注重整个系统集成服务和解决方案，关注用户对产品本身和加工方面新的需求；推行钢厂与用户的联合实验室，和用户一起攻关国内空白产品，为用户提供包括成型、焊接、涂装、服役性能等方面的技术支撑；树立现代物流配送经营理念，为用户提供规模化、专业化、及时化的服务，开辟船板集中配送、集装箱发货、条形码管理等新的物流管理手段，为用户创造更大的价值。

2015年，南钢按照“充分授权，独立核算、自负盈亏”“纵向职能整合，产销研一体化运行”“横向资源共享，接受公司专业化指导与服务”3个原则，将板材、特钢等按产品领域推行事业部制运行，对各生产制造单元充分授权，强化其市场经营意识与自主经营能力，对内深度挖掘潜能、降本增效；对外促进生产与市场对接，提升产品创效能力和产品竞争能力，实现了各生产制造单元由成本中心向利润中心的转变。

先进的技术、过硬的产品和优质的服务，为南钢赢得了广阔的发展空间，南钢品牌蜚声国内外，享誉世界。矩阵式新品的次第问世，基本代表了钢铁业的前沿技术与南钢水准。

南钢在工艺结构、技术装备、科研能力和产品档次等方面均

得到有效提升，并实现整体产

品提档升级，有20多个钢种市

场占有率排在全国前列。石油

管钢、石油储罐钢、高强度钢、石油钻铤杆用钢、高铁用弹簧钢等，海洋风塔用钢、超高强度淬火耐磨钢、9%Ni钢、Q890调质高强度板、德标汽车后桥横梁用钢、帘线钢做到了80级、90级。南钢石油化工用钢、船舶用钢配套齐全，新能源（风电、水电、核电）电力用钢、建筑用钢实现了品种类全覆盖。近年来，南钢产品先后获得3个“全国用户最满意产品”、36个江苏省高新技术产品、6个江苏省自主创新产品、12个国家冶金产品实物质量“金杯奖”产品，7个江苏省名牌产品、9个南京市名牌产品称号。

□黄有才 邵启明

动态信息
上海钢联新设大宗商品套保公司

7月7日，在上海钢联召开的第三届监事会第十六次会议和第三届董事会第十八次会议上，上海钢联表决通过了设立大宗商品套保公司的重大决定。

公告显示，上海钢联控股子公司、上海钢银电子商务有限公司与自然人江浩共同出资人民币5000万元设立参股公司，从事大宗商品套保业务，公司注册地拟为上海自贸区。

上海钢联公告还表示，上海钢联正在建设大宗商品电子商务生态体系，线上建设在线交易平台，线下建设集齐支付结算、仓储、物流、金融服务的服务体系，从而形成完整的电商生态链。

上海钢联表示，目前，上海钢联的黑色金属、有色金属、能源化工、农产品等大宗商品业务板块，仍采取事业部制的组织形式。本次增资的主要目的，是为了进一步推动公司资源的有效整合，满足公司业务不断发展的需要，做大、做强大宗商品各业务板块，公司拟对大宗商品业务板块进行系统梳理和重构，以钢联资讯为入口，打造大宗商品有色业务板块的资讯及交易服务平台。

□游绍诚

海南省省长刘赐贵调研海矿



7月10日，海南省委副书记、省长刘赐贵一行来到海南矿业调研，海南矿业董事长陈国平、党委书记杨光祖等公司领导热情接待。

陈国平董事长介绍了公司运营情况，以及项目建设和公司转型发展的思路，刘赐贵对此表示赞赏，同时对海南矿

业上市后的转型发展思路和作

出的努

力予

以肯

定，他还热

情介

绍了自己在福建工作时了解到的紫金矿业的发展经验，鼓励公司要大胆走出去，加快企业的转型和发展，做强做大企业。

刘赐贵此行主要调研海南中西部生态保护与森林旅游。

南钢承担国家863计划课题

国家科技部日前发布2015年国家高技术研究发展计划(863计划)立项项目，由东北大学牵头、南钢参与的《海洋平台用高锰高强度中厚板及“钛/钢”复合板研究与生产技术开发》名列其中。南钢承担《高锰钢宽厚板工业试制及稳定化》、《钛/钢复合板中试实验、工业化产品试制和评价》两项子课题，获得立项资金405万元。

海洋平台用高锰高强度中厚板及“钛/钢”复合板研究与生产技术开发项目旨在围绕国家在建设海洋重大基础设施、快速发展海洋经济方面遇到的关键原材料制约问题，重点研制具有自主知识产权的屈服强度为690MPa级的“Mn/C”合金化海洋平台用高强韧，实现海洋平台建造中关键材料的国产化。针对我国海洋基础设施因腐蚀严重而造成巨大损失这一严重问题，开展轧制钛/钢复合板生产技术和工业化装备的研究，研制出易焊接、高强度、高耐蚀复合板，在海洋工程中起到绿色防腐的作用。

围绕高锰钢宽厚板工业制试验、工业化产品试制和评价，南钢将开展高锰钢生产工艺研究、工业化试制和小批量生产，钛/钢复合板中试实验、工业化产品试制和评价工作，形成企业生产技术标准，申请国家发明专利2-4件，发表论文3-6篇，促进公司在国家战略性高端钢铁材料研发方面占领行业至高点。

□崔冀

招金设财务公司涉足金融服务业



册成立的一家非银行金融机构，其目的在于加强本公司资金集中管理及提高资金使用效率。

招金矿业董事长翁占斌表

示，财务公司的设立是本公司为

适应当前经济新常态下推进战略

转型的重要举措。财务公司将充

分发挥“资金归集平台、资金结

算平台、资金监控平台、金融服务平台”四项功能，为本公司产业链

方面占领行业至高点。

□邵

丽

复星集团南方总部落户广州

复星地产入局华南

在中国布局33座城市，却一直未曾落子华南广州、深圳——

复星地产一直在等待这个时刻。

“我们进入华南，应该有一个精彩的开篇。”复星集团副总裁兼复星地总裁徐晓亮说。

机缘、信心、信任、团队，这一刻终于来临。

6月29日，复星地产旗下星健资本（以下简称星健）代表复星集团，与广州市公共资源交易中心正式签署地块成交确认书，复星获得位于广州市海珠琶洲核心区的两宗地块，此举标志着复星集团南方总部将落户广州。与复星一同落户的，还有阿里巴巴和腾讯。

复星地产入局华南

复星集团一直非常关注经济实力雄厚、政策优势显著、创新产业集聚的华南地区投资机会，提出了加大投资力度，在华南再造一个复星的华南战略。”复星地产总裁、星健资本总裁周成辉表示，“我们为复星开拓新城市感到高兴，也为遇上复星发展的黄金时期感到幸运。”

2014年5月，复星集团董事长郭广昌在接受南方日报专访时就表示：“就广东来说，珠三角和长三角经济发展情况是非常相似的，我们在广东的项目相对长三角来说还比较少，未来会加大广东项目在复星产业布局里的比重。目前蜂巢产品里，我最希望能在广东落地的是健康蜂巢、金融蜂巢和旅游蜂巢。”

“蜂巢城市”是复星地产为中国城市核心功能区开发建设提供的定制解决方案。复星地产凭借卓越的地产开发能力，依托复星集团在金融、健康、旅游、物贸等领域丰富的产业资源以及覆盖全球的投资平台，打造“以产促城、产城融合”的新型城市及社区。

此次所获取地块位于广州最为稀缺珍贵的琶洲核心区，项目占地面积22122平方米，地上可建面积206173平方米，预计总投资规模超过70亿元人民币。复星集团将汇聚旗下产业优势，整合复星在全球的金融、健康、商贸、文旅等优质产业资源进驻，打造继外滩金融中心、BFC之后，又一国际级、一线城市地标建筑。该项目将成为复星“蜂巢城市”理念新的代表之作，同时也标志着复星地产华南战略的正式启动。

为什么是广州

电子商务是广州发展国际商贸中心的重要方向。据了解，全国的电子商务，广东大概占25%，广州占广东的52%，这意味着广州的电子商务占全国的13%。

为此，广州提出“1+1+9”的全市电子商务与移动互联网集聚区总体规划。按照规划，未来3-5年时间，广



复地金融岛 逆势热销

本报讯 自成都复地金融亮相以来，这座“中国CBD唯一城央岛屿”成为业界关注的焦点。作为复星地产旗下复地集团践行“蜂巢城市”战略所倾力打造的城市金融核心地标项目，其所展现的战略高度和战术布局引发业内人士的广泛赞誉，成为地产打造城央综合体的典型研究样板。

2015年7月25日，复地金融岛住宅首批次耀世开盘，引发全城抢购热潮，当天劲销337套，实现销售额6.58亿，领军成都高端楼市。

复地金融岛，是复地集团继复地雍湖湾、复地·复城国际、复地·御香山别墅之后，在成都的最新力作。项目位于城南金融CBD核心区域，周边配套齐全。锦江环岛流淌，形成了一条纯自然的河滨风景线，使项目成为都迄今唯一的江心纯岛项目。

复地金融岛独占约350亩原生江心岛屿，项目总建筑面积约95万m²，涵盖高端住宅（金融岛1号）、顶级服务式公寓、高端商务中心、体验式商业MALL及滨江商业街等多种业态。其中，住宅金融岛1号，奢享极低容积率，采用纯点式、分组团布局，规划以观景最大化为原则，200-255平米临江大宅户户面江，奢享无限楼间距，110-175平米门户官邸双线观景，尽享湾岛风韵。

开盘短短3个小时，复地金融岛成功实现337套成交，销售金额6.58亿元。随着337位岛主的尘埃落定，复地金融岛在整个成都高端住宅市场低迷的情况下，逆市飘红，首战告捷！湾岛大宅彻底震撼成都楼市。

作为大西南战略布局图上的重要棋子，复地2008年进驻成都之后迅猛发展，复地·雍湖湾、复地·御香山、复地·复城国际等一系列高品质地产项目的成功开发、上市、热销，让复地作为全国一线地产商的形象迅速在成都生根发芽。2012年，复地一举拿下成都金融城“河心岛”地块，震撼成都地产界，这既得益于复地背靠千亿复星的雄厚实力，也得益于复地对于城市发展及土地价值的远见卓识。

三年耕耘，经过一次次方案的推敲和更改，一次次深入城市，了解城市文化与客群需要，“河心岛”进化为“复地金融岛”，并作为2015年成都楼市风头最劲的项目受到整个业界的关注。

为了营造最佳的家庭购物体验，南通星光耀广场还特别开设了宝宝图书馆、星空菜园、童梦公园三大独创家庭配套项目，并将定期举行亲子阅读、菜园生日会、户外攀爬运动会等活动，让小朋友和家长们在购物之余畅享亲子阅读乐、都市种菜田园之乐、户外亲子攀爬游玩之乐。

凭借特色的主题定位和全新的消费体验，南通星光耀广场将进一步提升南通新城CBD核心商圈在南通商业的地位，提升南通CBD商圈的集聚效应和运营服务能力，致力于成为中国资源整合与运营服务的领跑者。”

□赵静

复星地产“蜂巢城市”落子合肥

本报讯 近日，安徽省合肥市滨湖BH2015-04地块在合肥公共资源交易中心进行挂牌出让，依托复星旗下星泓资本以单价340万/亩，总价14.92亿元人民币一举拿下这幅438亩优质地块，此举标志着复星“蜂巢城市”落子“首都”合肥。

作为合肥市重点招商引资项目，复星合肥项目规划打造涵盖健康蜂巢、金融蜂巢、文化蜂巢、旅游蜂巢、物贸蜂巢五大体系、15类产品，并将通“保险+产业+蜂巢”模式，打通产业链条，实现产业自我闭环。

合肥项目首期将以金融为主导，整合金融上下游资源，依托云计算、大数据等互联网技术，为大数据社会征信、第三方支付、众筹、大数据金融、金融搜索等创业团队提供“产业链式”

孵化服务，构筑华东首个金融孵化产业园。同时，通过在项目建立产业互联体系，打造包括创业成长平台、产业发展平台、产业服务平台、金融孵化平台在内的一站式的企业孵化发展平台。

最终达到通过产业互联网平台引领合肥金融产业升级转型，助力城市金融发展。

未来，随着区域及项目的开发成熟，星泓资本将逐步在滨湖区开展后续项目拓展和周边地区的延伸发展。并以此为起点，将复星集团更多的优势资源引入合肥，在国际度假、时尚游乐、健康医疗等方面进行更深入、更全面的创新合作，协助合肥对接更广泛的国际国内资源，打造华东首个直接金融及创新中心。

“蜂巢城市”是复星地产为中国城市核心功能区开发建设提供的定制解决方案。复星地产凭借卓越的地产开发能力，依托复星集团在金融、健康、旅游、物贸等领域丰富的产业资源以及覆盖全球的投资平台，打造“以产促城、产城融合”的新型城市及社区。

此次所获取地块位于广

州最为稀缺珍贵的琶洲核心区，项目占地面积22122平方米，地上可建面积206173平方米，预计总投资规模超过70亿元人民币。复星集团将汇聚旗下产业优势，整合复星在全球的金融、健康、商贸、文旅等优质产业资源进驻，打造继外滩金融中心、BFC之后，又一国际级、一线城市地标建筑。该项目将成为复星“蜂巢城市”理念新的代表之作，同时也标志着复星地产华南战略的正式启动。

为什么是广州

电子商务是广州发展国际商贸中心的重要方向。据了解，全国的电子商务，广东大概占25%，广州占广东的52%，这意味着广州的电子商务占全国的13%。

为此，广州提出“1+1+9”的全市电子商务与移动互联网集聚区总体规划。按照规划，未来3-5年时间，广

州将打造电子商务与移动互联网产业总部城市，琶洲A区将是广州集中资源打造的全市唯一一个电子商务与移动互联网产业总部区，将形成一个建筑面积约300万平方米、就业岗位约8万个的电子商务产业集群。

在今天所签约的七宗土地分别花落复星、腾讯、阿里巴巴以及国美。据网易报道，腾讯微信总部、阿里巴巴华南总部以及国美电商总部都有意向共同落户广州琶洲区。该地区建成后将有望成为年交易额超1000亿元人民币的国际一流的电商集聚区。

“依托复星集团资源优势，复星地产在华南的故事刚刚开始。”徐晓亮充满信心。

□周军

“我们进入华南，应该有一个精彩的开篇。”复星集团副总裁兼复星地总裁徐晓亮说。

机缘、信心、信任、团队，这一刻终于来临。

6月29日，复星地产旗下星健资本（以下简称星健）代表复星集团，与广州市公共资源交易中心正式签署地块成交确认书，复星获得位于广州市海珠琶洲核心区的两宗地块，此举标志着复星集团南方总部将落户广州。与复星一同落户的，还有阿里巴巴和腾讯。

复星地产入局华南

复星集团一直非常关注经济实力雄厚、政策优势显著、创新产业集聚的华南地区投资机会，提出了加大投资力度，在华南再造一个复星的华南战略。”复星地产总裁、星健资本总裁周成辉表示，“我们为复星开拓新城市感到高兴，也为遇上复星发展的黄金时期感到幸运。”

2014年5月，复星集团董事长郭广昌在接受南方日报专访时就表示：“就广东来说，珠三角和长三角经济发展情况是非常相似的，我们在广东的项目相对长三角来说还比较少，未来会加大广东项目在复星产业布局里的比重。目前蜂巢产品里，我最希望能在广东落地的是健康蜂巢、金融蜂巢和旅游蜂巢。”

“蜂巢城市”是复星地产为中国城市核心功能区开发建设提供的定制解决方案。复星地产凭借卓越的地产开发能力，依托复星集团在金融、健康、旅游、物贸等领域丰富的产业资源以及覆盖全球的投资平台，打造“以产促城、产城融合”的新型城市及社区。

此次所获取地块位于广

复星保德信“星盟计划”再升级

保险跨界合作新突破

本报讯 近日，复星保德信宣布升级公司的“星盟计划”项目，在原有线下合作平台基础上，开发并上线基于互联网的网页、移动端及微信端的线上平台，进一步铺开合作范围，与商家互惠互利，实现共赢。

保险业“新闻十条”出台后，项俊波主席在保险监管工作会议上强调“引导和鼓励市场主体加强对新渠道、新模式的探索”，为推动保险企业乃至行业的创新发展注入了新的活力。在此话精神的指引下，复星保德信凭借公司“差异化”与“创新”的公司发展战略，积极推动“进化”，全面对接并落地复星集团“互联网+”和“1+1+1”发展策略，“星盟计划”应运而生。

2015年7月25日，复地金融岛住宅首批次耀世开盘，引发全城抢购热潮，当天劲销337套，实现销售额6.58亿，领军成都高端楼市。

复地金融岛，是复地集团继复地雍湖湾、复地·复城国际、复地·御香山别墅之后，在成都的最新力作。项目位于城南金融CBD核心区域，周边配套齐全。锦江环岛流淌，形成了一条纯自然的河滨风景线，使项目成为都迄今唯一的江心纯岛项目。

复地金融岛独占约350亩原生江心岛屿，项目总建筑面积约95万m²，涵盖高端住宅（金融岛1号）、顶级服务式公寓、高端商务中心、体验式商业MALL及滨江商业街等多种业态。其中，住宅金融岛1号，奢享极低容积率，采用纯点式、分组团布局，规划以观景最大化为原则，200-255平米临江大宅户户面江，奢享无限楼间距，110-175平米门户官邸双线观景，尽享湾岛风韵。

开盘短短3个小时，复地金融岛成功实现337套成交，销售金额6.58亿元。随着337位岛主的尘埃落定，复地金融岛在整个成都高端住宅市场低迷的情况下，逆市飘红，首战告捷！湾岛大宅彻底震撼成都楼市。

复地金融岛独占约350亩原生江心岛屿，项目总建筑面积约95万m²，涵盖高端住宅（金融岛1号）、顶级服务式公寓、高端商务中心、体验式商业MALL及滨江商业街等多种业态。其中，住宅金融岛1号，奢享极低容积率，

地中海俱乐部与 Thomas Cook 建立深度合作

双方成为欧洲“首选合作伙伴”

本报讯 7月21日，Thomas Cook首席执行官Peter Fankhauser与地中海俱乐部董事长兼首席执行官Henri Giscard d'Estaing共同宣布，在欧洲地区建立三年战略合作伙伴关系。

这份新协议将巩固两家旅游公司目前的合作关系，加强双方联合市场营销活动，并在提供短途与长途旅行交通工具方面探讨潜在的合作机遇。

此次战略合作关系将深化地中海俱乐部目前在法国与Thomas Cook的合作，旨在至2018年，通过Thomas Cook的销售渠道，实现1亿欧元的产品收入，即60%的增长，从而吸引来自英国、德国、芬兰、瑞典、丹麦、挪威、俄罗斯、比利时、荷兰、波兰、捷克和匈牙利的新客户。

地中海俱乐部希望借助



络、产品专业知识以及欧洲高端地区覆盖能力充满了信心。

对于Thomas Cook而言，此战略合作伙伴关系有助于为欧洲客户提供全面、高端的旅游度假产品，并能够嫁接地中海俱乐部的优势资源及其在世界各地广泛的的品牌认知度。

各欧洲市场的开拓主要通过两大核心业务、分销与交通方面的合作：

●双方将开展联合市场营销活动，包括在Thomas Cook的网站上创建地中海俱乐部“数码角”(digital corner)，并在Thomas Cook旅行代理社加入地中海俱乐部品牌元素，同时为Thomas Cook的员工提供培训课程，并让他们有机会参加旅游考察活动。

●双方正在探讨短途与长途景点以及山地旅游景点交通方面的服务。”

的合作机会。

地中海俱乐部董事长兼首席执行官Henri Giscard d'Estaing表示：“对于今天确定的战略合作伙伴关系，我深感高兴，因为这有助于将我们在法国已经取得多年成功的合作拓展至欧洲更多市场。这次合作旨在通过Thomas Cook现有的欧洲其他市场渠道资源进一步提升销售业绩。对于双方来说，这是真正的双赢机遇。”

同时，Thomas Cook首席执行官Peter Fankhauser表示：“我们为此次与地中海俱乐部建立战略合作关系而带来的机遇振奋不已。双方在旅游行业都拥有悠久与卓越的历史。我们非常期待进一步推动我们的合作，为更多的欧洲客户提供更高品质的服务。”

□魏变佳

复星昆仲布局电子竞技板块

千万投资锐问完成A轮融资

本报讯 7月15日，上海锐问信息技术有限公司（下称锐问）对外宣布，公司获得复星昆仲资本投资的数千万元，现已成功完成A轮融资。

作为电子竞技娱乐业的一颗新星，锐问由电子竞技行业领军人物和行业资深人士共同创办，公司业务涵盖游戏、娱乐、明星资源等业务。锐问旗下签约众多业内超一线明星及行业知名明星。在顺利完成A轮融资的同时，锐问也成功获得“电竞一姐”小苍的全方位独家经纪合约，作为中国电子竞技圈的“领军人物”和“一线明星”，小苍的重磅加盟，充分展示了锐问在行业中的实力，以及小苍对锐问团队的信任与肯定。

锐问创始人兼CEO余莹表示：“上海锐问目前拥有行业领先的视频制作团队，节目每月点击量超过8000万次，作为业内标杆，深受广大电竞爱好者喜爱。未来，锐问将致力于打造泛娱乐圈大平台，通过整合游戏、电竞、影视、娱乐等多行业资源，与明星、战队以及业内上下游公司展开深入合作，一同推动并促进电竞行业的快速升级和发展，力争成为全行业最开放、多元化的公司。”

复星昆仲资本作为A轮投资方，长期以来一直关注电子竞技产业在中国的发展。昆仲资本合伙人梁隽樟表示：“目前从宏观来看，我国的政策法规鼓励电子竞技发展。同时，电子竞技运动改变了人们的生产和娱乐方式，从体力转向脑力，逐渐与国际接轨。此次之所以投资锐问，主要是看重对方在电竞产业不断深耕，并拥有不可撼动的资源和影响力。”

据了解，近年来，随着电子竞技的迅猛发展，电竞赛事摆脱了以往依靠政策、赞助才能支撑下去的困境，电竞逐渐得到了社会主流大众的接受与认同。《英雄联盟》

Thomas Cook在各欧洲市场的销售渠道，继续开拓欧洲业务，实现1亿欧元的产品收入，即60%的增长，从而吸引来自英国、德国、芬兰、瑞典、丹麦、挪威、俄罗斯、比利时、荷兰、波兰、捷克和匈牙利的新客户。

地中海俱乐部希望借助

Thomas Cook在各欧洲市场的销售渠道，继续开拓欧洲业务，实现1亿欧元的产品收入，即60%的增长，从而吸引来自英国、德国、芬兰、瑞典、丹麦、挪威、俄罗斯、比利时、荷兰、波兰、捷克和匈牙利的新客户。

地中海俱乐部希望借助

Thomas Cook在各欧洲市场的销售渠道，继续开拓欧洲业务，实现1亿欧元的产品收入，即60%的增长，从而吸引来自英国、德国、芬兰、瑞典、丹麦、挪威、俄罗斯、比利时、荷兰、波兰、捷克和匈牙利的新客户。

地中海俱乐部希望借助

豫园商城两网点成上海退税定点商店



6月30日，上海市政府召开新闻发布会，宣布从7月1日起上海市正式实施境外旅客购物离境退税政策。豫园商城旗下的城华宝楼和天裕楼两个商业网点位列27家上海市首批悬挂退税商店标识的退税定点商店名单。

据了解，上海市将于7月1日起实施境外旅客购物离境退税政策，首批悬挂退税商店标识的退税定点商店共27家，主要分布在上海中心商业街区、旅游购物景区、涉外居住商业社区。

豫园商城是上海的旅游地标，更是上海的一张城市名片，全年客流超过3700万人次，接待过70多位国家元首，境外游客纷至沓来。通过离境退税政策的落实必将提升豫园商城文化、旅游、购物环境，更好的服务来自海内外的游客！

豫园商城表示，公司将积极跟进离境退税工作，从提升公司品牌、形象角度出发，做好相关落实推进工作。

□王青云

全家假期去哪儿？

Club Med魔法夏令营全面开启



从7月1日到8月31日，Club

Med魔法夏令营在巴厘岛、普吉岛、民丹岛、珍拉丁湾、桂林以及东澳岛全面启航，凡在此期间入住的客人，都可以免费参与魔法夏令营。孩子们将在热情G.O们的陪伴下，与大自然亲密接触，奏响魔法乐章！

Tips：即日起，至2015年9月30日期间，预定Club Med度假村，入住4晚以上，即享最高5折优惠！入住时间2015年11月1日至2016年4月30日（2016年2月4日至2月14日除外）

登陆官网www.clubmed.com.cn或致电021-61972958了解更多活动详情。

拥有巨大的成长空间，在美国都有数以亿计的忠实玩家。与其他体育项目相比，电竞仍然

速增长，多个电竞项目在国内都有数以亿计的忠实玩家。与其他体育项目相比，电竞仍然

速增长，多个电竞项目在国内都有数以亿计的忠实玩家。与其他体育项目相比，电竞仍然

拥有巨大的成长空间，在美国都有数以亿计的忠实玩家。与其他体育项目相比，电竞仍然

速增长，多个电竞项目在国内都有数以亿计的忠实玩家。与其他体育项目相比，电竞仍然

TOM TAILOR 集团进军加拿大市场

6月11日，德国一流时尚生活品牌TOM TAILOR集团携手加拿大分销公司The Mercer House Inc.成立合资公司。通过此次合作，TOM TAILOR将于2015年7月起拓展全球业务，将旗下品牌TOM TAILOR、TOM TAILOR Denim 和 TOM TAILOR CONTEMPORARY 引进高潜力的加拿大市场。TOM TAILOR集团持有合资企业51%的股份。

此次全球拓展将主要进军加拿大的批发行业，特别是与知名贸易伙伴一同增加店铺的数量。此外，此次拓展也将有针对性地建立零售店。TOM TAILOR集团已在蒙特利尔开设了展厅，展示其系列产品。通过成立合资公司，TOM TAILOR可与合作伙伴The Mercer House的专业知识中获益，后者在零售和批发行业拥有数十年的市场营销经验。

TOM TAILOR控股公司首席执行官Dieter Holzer表示，加拿大市场对时尚公司极具吸引力，同时与欧洲市场极为相似。多伦多和蒙特利尔这样的大都市，为时尚公司打进加拿大市场提供了绝佳机遇。在我们营销推广TOM TAILOR品牌过程中，The Mercer House是一位强大的合作伙伴。通过此次建立合资企业，我们确信我们不仅会在加拿大市场站稳脚跟，未来也会继续成长。

□吕敏怡

财富致功

鼎睿再保险入股加勒比保险集团 NAGICO

PeakRe > NAGICO INSURANCES

市场上是一家具有领导地位的知名财险公司。此次投资为我们在这市场提供了具吸引力增长前景的机会。世界银行集团成员IFC国际金融公司作为我们的股东之一，与鼎睿一起积极地支持全球发展中地区保险行业的生长，包括加勒比海市场。我们期待与NAGICO紧密合作，将我

NAGICO集团主席Imran McSood Amjad先生表示，鼎睿是一家发展迅速的全球再保险公司，拥有稳健的财务实力和丰富的亚太市场经验。这次战略合作让我们能分享及交流各自经营区域及专业领域上的知识与能力，并作为复星集团的成员，结识到其他保险领域志同道合的专家，从而为客户提供更多的附加值。我们将继续努力成为加勒比海地区的最大和最值得信赖的保险公司之一，并保持长期互利的合作关系。

今年上半年的大多数时间，股市演绎了单边牛市，上证指数最大涨幅高达60%，创业板指数最大涨幅更高达174%。但是过快上涨也积累了严重的局部泡沫，6月中旬开始快速变为股灾式的大暴跌。

在政府紧急救市后，市场在组要指数暴跌35%后企稳反弹，但是单边牛市已经一去不复返，牛市正式进入中场休息阶段，将长期宽幅震荡。这轮牛市动力决定了震荡牛市的本质，6月中下旬的暴跌跌，快速打破了单边牛市的表象，迈入震荡市的本质。这符合政策牛市的大逻辑，但震荡牛市也意味着长期牛市、复杂牛市。

刚刚完成大牛市周期的第一阶段，进入第二阶段：牛市下半场——牛市第三阶段可能在较长时间后到来，也值得期待有很大空间。当下的牛市第二阶段由以下三方面因素决定时间和走向：

牛市动力之一，金融全面宽松边际效应。虽然预期下半年仍有一次以上25个基点的降息，两次以上0.5%的降准。但是第三次以后的降准降息对于股市的正面推动将显著下降。金融宽松的力度和密度，决定利好累计效应何时爆发成牛市动力。

牛市动力之二，国资改革政策落地与实际效果。这轮国企改革已有过度炒作之嫌，中车过度炒作后大暴跌，国有银行过度炒作无中生有，某银行上涨不被认可后大跌等。国企改革政策落地已经大幅迟于预期，政策到底能在多大程度上激发国企活力，决定了已有国企改革泡沫消化时间和新一轮改革行情的启动力量。

牛市动力之三，深化开放、“一带一路”、金融开发的实际效果。前期这些利好也已经透支预期，传统产业指数均有惊人上涨，制造业和新兴产业估值均大幅高于境外，事实证明金融开放引进大量资金目前也还是臆想。未来实际效果如何，也决定市场信心。

大震荡是市场寻找新均衡点的过程，市场未来将围绕均衡点宽幅震荡。高层希望通过出台慢牛、融资功能和定价功能都能正常发挥，区间震荡符合股市支持改革和经济的目标。管理层从四月开始在4200点左右出手降温市场，意味着这个点位上市场的定价功能基本到位，估值修复到基本合理水平。未来在此上下800点区间震荡可能性极大。

未来震荡牛市将带来结构性牛市和并购牛市机会。优秀企业将在结构性牛市中脱颖而出，产业资本将更成为并购牛市最大赢家。

德邦证券
TEBON SECURITIES

经济数据好于预期

1. 海外经济：全球制造业扩张提速 欧元区加速复苏

全球6月制造业PMI值51.0，低于前值51.2，自2012年12月以来，全球制造业一直处于扩张状态，但速度成递减趋势。主要受产出、新订单和就业影响。另外，新出口订单反弹，主要是因为欧元区、中国、日本、印度、墨西哥和东欧国家的国际贸易有所改善。5月PMI呈现结构分化：美国为全球制造业主要驱动主力，扩张减速；欧元区制造业加速扩张，其中荷兰、爱尔兰和西班牙高位扩张；日本制造业扩张减速；中国及其链条上的国家，

创新高，成为经济企稳的主要贡献。近期股市下跌或拖累服务业增长，但6月工业投资回暖，货币融资增速显著反弹，意味着下半年经济通胀有望见底企稳，预计3季度GDP增速小降至6.9%，4季度GDP增速回升至7%。

2. 国内经济：一线城市房价大幅上涨 经济暂稳政策继续加码

2季度GDP增速7.0%，环比1.7%。支出法角度看，外需走弱需托底。2季度投资增速小幅回落，但6月增速继续回升，其中地产基建反弹，制造业略显乏力。生产法角度看，二季度工业增速显著反弹，三产走势高。2季度工业增速微幅回落，但6月增速明显反弹。股市活跃带动服务业增速

3. A股投资策略

受监管层降杠杆、清查场外配资影响，股指呈现历史上罕见暴跌，A股短期流动性迅速衰竭，导致政府出面救市，市场经过近一个月调整，风波平息。目前来看，市场大动荡

创新高，成为经济企稳的主要贡献。近期股市下跌或拖累服务业增长，但6月工业投资回暖，货币融资增速显著反弹，意味着下半年经济通胀有望见底企稳，预计3季度GDP增速小降至6.9%，4季度GDP增速回升至7%。

未来震荡牛市将带来结构性牛市和并购牛市机会。优秀企业将在结构性牛市中脱颖而出，产业资本将更成为并购牛市最大赢家。