



Club Med 11.

马尔代夫惊艳之作

Club Med 翡诺岛别墅度假村

Club Med 卡尼岛度假村



扫一扫，独享更多优惠

www.clubmed.com.cn

复星人

FOSUN TIMES

大健康 08 快乐生活时尚 09 蜂巢城市 10 综合金融 11 大宗商品 12 太极文化 14

复星人数字报：<http://www.cnepaper.com/fxr/>

用手机扫描二维码
关注复星人报微信



郭广昌：打造进化的智慧生命体



对于“猪站在风口也会飞”这个话题，郭广昌董事长在2015年度集团工作会议上指出，猪是很难找到“风口”的，如果真找到了，对猪来说也是一个很不幸的事情——因为飞起来之后，跌下来死得会更惨。所以，只有成为一个智慧生命体，他能找到那个“风口”，同时又能够生长出翅膀，才能在这个“风口”上飞起来，而且还能飞得更远。郭广昌强调，我们要做的就是要把复星这个组织打造成智慧生命体，能找到产业“风口”，并能高高飞起来。

(3版)



梁信军：跨过进化的过滤器门槛
努力成为智慧生命体企业

(4版)



汪群斌：自我闭环 打通痛点 不断进化

(5版)

复星收购美国保险商 Meadowbrook

2014年12月30日，复星国际与Meadowbrook宣布已订立最终协议，据此，复星将以每股8.65美元的现金（或总值约4.33亿美元）交易价格收购Meadowbrook。此次收购Meadowbrook可促使复星在美国财险市场建立重要据点。

(2版)

进军澳洲市场 复星地产收购北悉尼办公楼

2015年1月26日，复星地产与Propertylink联合宣布，以1.165亿澳元的价格成功签约收购澳大利亚北悉尼办公楼“米勒街73号”(73 Miller Street)，预计于2015年2月完成项目交割，该项目将成为复星旗下保险资产配置的一部分。

(2版)

ESS正式更名为Luz Saúde 复星大健康战略闪耀全球

复星旗下的葡萄牙保险 Fidelidade 于去年10月中收购了葡萄牙领先的私立医疗保健集团 Espírito Santo Saúde – SGPS, SA (“ESS”)。近日，ESS换上了一个新名字 Luz Saúde，意为“健康之光”，象征着复星大健康产业的理念——为人们带来健康之路。

(8版)

编者按：

让智慧无边界流动，让好声音不断流传。

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

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

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

投资大佬告诉你，2015 投什么？

■ 推荐语：

2014 年是理财市场冷暖交替的一年，楼市冷了，股市热了；汇率升了，利率降了；互联网金融火了，实体经济蔫了……2015 年，我们又该如何抓住快速变化的理财时尚，获得属于自己的收益呢？

近日举行的 VC/PE 年会，一些大佬更青睐哪些行业？对创业者而言，哪些行业更容易拿到钱？明星投资大佬熊晓鸽、李宏伟、俞敏洪、梁信军、梁伯韬、吴尚志、赵令欢怎么看？

IDG 资本熊晓鸽：未来看好移动互联网，看好医疗服务、能源技术、文化娱乐等

“在中国，和移动互联网行业，未来我们都会看好。”IDG 资本创始合伙人熊晓鸽在接受采访时说，IDG 已经将投资重心转移到移动互联网上了。他认为，移动互联网创业领域，会出现下一代的马云、马化腾。

在纯粹的移动互联网技术之外，互联网与衣食住行结合的 O2O(online to offline)也是 IDG 资本看好的。但熊晓鸽也说，其中哪个细分领域会做得更大、哪个更容易变成一种商业模式，这对 VC 投资人而言是一种挑战。

IDG 资本在其中的布局，“就让我们保持一些商业机密吧。”熊晓鸽的理由是，其中竞争激烈，只是一个好模式。

尽管很多人担忧中国的制造业，但梁信军认为中国的制造业，未来还是有投资机会。“传统制造业依然有利好，比如油价的下调、人民币汇率的停止上涨，同时出口结构也从原来单纯依赖欧美转向全球输出产能”。

而且制造业里，还有两个特别有价值的领域，“一个是物流，另一个是环保”。复星未来的布局计划里，也包括移动互联网和大健康这两个大家都看好的方向。

俞敏洪称，在线教育需要把线上的智能化学习系统、评价系统、老师筛选系统和地面的培训结合起来，线上线下结合才可能有营收。“只做线上，即使你做一个强大的 APP，也只是免费的给学生使用，不能带来经济效益。”他说。

“如果把移动互联网看做一个世界的话，这个世界能够承载很多新型的商业模式。”GGV 管理合伙人李宏伟在接受腾讯财经《资本论》采访时说，就像小说《三体》里所呈现的未知世界一样，令所有人都兴奋。

“其中我们比较关注的，有三个方向。”李宏伟丝毫不怕泄商业机密。

其一就是物联网，这是一个跨界的商业模式，是软件、硬件和数据结合的一个点。同时它也是跨中美链条：美国有带动新事物的精神跟欲望；而中国则有全球第一的供应链跟厂家，大部分产品会在中国制造。“这块我们已经布局了”，李宏伟说，中美两地加起来投了十家企业，其中中国八家、美国两家。

其二是通过移动互联网去中文化的新商业模式。比如宠物服务可以不用去宠物店了，而是可以提供上门服务。还有比如互联网金融，以前必须要去线下的银行或者证券公司，但在移动互联网时代，通过手机屏幕随时随地都可以操作。还有比如教育领域，我能否不到学校去了，而是在家里通过手机、平板甚至客厅的屏幕进行学习？这是一个相对比较新的市场，还没有巨头，所以给了创业者新的机会。

GGV 心的另一个趋势，就是跨境的活动。而其中，跨境电商是我们中美观察到的最明显的点，而且这个趋势是双向的。

洪泰基金俞敏洪：我认为在线教育 O2O 是机会

“互联网的特点是通过线上线下结合的模式，能让更多的人享受最基础的服务，并且节约成本。教育也可以这么做，在线教育 O2O 才是未来教育行业的投资

机会。”洪泰基金管理合伙人俞敏洪对腾讯财经《资本论》表示。

俞敏洪表示，未来任何产业离开移动互联概念将不能称其为产业。传统产业一定要与移动互联结合起做商业模式的调整。新投入的模式一定是从移动互联出发的。

从商业模式来看，俞敏洪认为：“什么商业模式能为客户提供最佳、最有效、最贴心的服务、最能够吸引人的注意力，那就是一个好模式。”

尽管很多人担忧中国的制造业，但梁信军认为中国的制造业，未来还是有投资机会。“传统制造业依然有利好，比如油价的下调、人民币汇率的停止上涨，同时出口结构也从原来单纯依赖欧美转向全球输出产能”。

而且制造业里，还有两个特别有价值的领域，“一个是物流，另一个是环保”。复星未来的布局计划里，也包括移动互联网和大健康这两个大家都看好的方向。

俞敏洪称，在线教育需要把线上的智能化学习系统、评价系统、老师筛选系统和地面的培训结合起来，线上线下结合才可能有营收。“只做线上，即使你做一个强大的 APP，也只是免费的给学生使用，不能带来经济效益。”他说。

“如果把移动互联网看做一个世界的话，这个世界能够承载很多新型的商业模式。”GGV 管理合伙人李宏伟在接受腾讯财经《资本论》采访时说，就像小说《三体》里所呈现的未知世界一样，令所有人都兴奋。

“其中我们比较关注的，有三个方向。”李宏伟丝毫不怕泄商业机密。

其一就是物联网，这是一个跨界的商业模式，是软件、硬件和数据结合的一个点。同时它也是跨中美链条：美国有带动新事物的精神跟欲望；而中国则有全球第一的供应链跟厂家，大部分产品会在中国制造。“这块我们已经布局了”，李宏伟说，中美两地加起来投了十家企业，其中中国八家、美国两家。

其二是通过移动互联网去中文化的新商业模式。比如宠物服务可以不用去宠物店了，而是可以提供上门服务。还有比如互联网金融，以前必须要去线下的银行或者证券公司，但在移动互联网时代，通过手机屏幕随时随地都可以操作。还有比如教育领域，我能否不到学校去了，而是在家里通过手机、平板甚至客厅的屏幕进行学习？这是一个相对比较新的市场，还没有巨头，所以给了创业者新的机会。

GGV 心的另一个趋势，就是跨境的活动。而其中，跨境电商是我们中美观察到的最明显的点，而且这个趋势是双向的。

洪泰基金俞敏洪：我认为在线教育 O2O 是机会

“互联网的特点是通过线上线下结合的模式，能让更多的人享受最基础的服务，并且节约成本。教育也可以这么做，在线教育 O2O 才是未来教育行业的投资

“迅速崛起的中产阶级，在三个领域带来了新的投资机遇。”

首先是升级消费，而且会有越来越多的品牌化趋势。因此现

在“投资轻奢品的好时候”。

其次是体验式消费，旅游、餐饮、视频、影视娱乐等体验式消

费，都被认为有非常大的发展

空间。还有就是个人金融，他认

为中国未来会进行家庭资产的配

置，买入更多的金融资产。

从商业模式来看，俞敏洪

认为：“什么商业模式能为客

户提供最佳、最有效、最贴心的服

务、最能够吸引人的注意力，那

就是一个好模式。”

他认为，教育领域有一些东

西就必须线上线下结合，不会出

现线上推翻线下的情况，因为线

上并没有解决教育领域的全部问

题，有些个性化的问题需要面对

面解决。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

而且制造业里，还有两个特

别有价值的领域，“一个是物流，

另一个是环保”。复星未来的布

局计划里，也包括移动互联

网和大健康这两个大家都看好的

方向。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

尽管很多人担忧中国的制

造业，但梁信军认为中国的制

造业，未来还是有投资机会。

“传统制造业依然有利好，

比如油价的下调、人民币汇率

的停止上涨，同时出口结构也

从原来单纯依赖欧美转向全

球化输出产能”。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

而且制造业里，还有两个特

别有价值的领域，“一个是物流，

另一个是环保”。复星未来的布

局计划里，也包括移动互联

网和大健康这两个大家都看好的

方向。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

尽管很多人担忧中国的制

造业，但梁信军认为中国的制

造业，未来还是有投资机会。

“传统制造业依然有利好，

比如油价的下调、人民币汇率

的停止上涨，同时出口结构也

从原来单纯依赖欧美转向全

球化输出产能”。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

而且制造业里，还有两个特

别有价值的领域，“一个是物流，

另一个是环保”。复星未来的布

局计划里，也包括移动互联

网和大健康这两个大家都看好的

方向。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

而且制造业里，还有两个特

别有价值的领域，“一个是物流，

另一个是环保”。复星未来的布

局计划里，也包括移动互联

网和大健康这两个大家都看好的

方向。

俞敏洪称，在线教育需要把

线上的智能化学习系统、评价系

统、老师筛选系统和地面的培训

结合起来，线上线下结合才可能

有营收。“只做线上，即使你做

一个强大的 APP，也只是免费的

给学生使用，不能带来经济效

益。”他说。

而且制造业里，还有两个特

跨过进化的过滤器门槛， 成为战略清晰、行动敏捷、韧劲十足、 学习能力超强的智慧生命体企业

——梁信军副董事长、CEO 在 2015 年度集团工作会议上的讲话

大家好！非常高兴今天上午做个汇报。我汇报的题目，是“跨过进化的过滤器门槛，成为战略清晰、行动敏捷、韧劲十足、学习能力超强的智慧生命体企业”。

“进化的过滤器”，这是一个专业词语。整个地球的生命经过几次爆发式的发展，但是只有极少数才能进化为智慧的生命体。大部分就消亡了。所以过滤器它把大部分不思进取的生命就给过滤、挡在智慧的下面。我们希望复星企业在生命体发展上，能成功跨过这么一个门槛。

第一方面，在融资端，我们还是要继续进化。

预计未来两年，比如美国，因为石油下跌，所以加息不一定有那么快，利息还是比较低。日本估计至少未来的5年、10年还是低利息。欧洲2015年、2016年利息还是非常低的。2017年左右，大部分国家和地区都要修正、升级监管政策。因此，对我们来说，还有很好的机会，就是2015年、2016年，抓住这些欧洲、日本跟美国的低利率机遇，继续优化我们的负债端，有机会可以继续投资在日本、欧洲、美国的金融机构。当然，我们投资的过程中还是要确保能得到低利率的成本，对我们来说，希望要么就是负利率，要么固定利率，另外成本要低。

如果在欧洲弄、美国弄，要尽量看3%以下成本的金融资产。

当然我们看这些金融资产的时候，主要挑战还是资产收益。收益这一端的挑战，体现在几个方面：

一个是怎么提高收益。一个方面要认真研究当地监管政策的限制跟我们投资专长之间的匹配度，包含区域的限制、行业的限制、流动性的限制。这些问题对我们来说，我们相对投资能力比较擅长的，比如过去PE这一端是很擅长的，过去7、8年用PE做投资、PIPE、地产我们也是很擅长的，跟中国动力有关的也是擅长的。我们就要尽量让投后的这些金融机构用到我们擅长的能力。当然，如果有些政策限制，我们现在其实也有很好的渠道解决，就是我们香港有一个很好的再保险-鼎睿。通过鼎睿，可以变相地把跟我们擅长不是很匹配的资金挪到香港，继续用好我们的专长，当然我们需要不断发展我们能匹配保险公司的眼光。

第二，客观上讲，大部分的资金还是要在当地投资，当地的市场、当地的币种。所以我们需要尽快建设跟保险相



匹配的当地的投资平台、投资能力。这里面，有些我们可以通过招聘、发展的方式来实现，第二完全应该通过收购当地好的平台公司做，这里面就包含了我们应该尽快加强在美国、OECD国家和地区的固定收益的平台发展，包括持有型物业平台的发展，包括PIPE平台的发展等等。

2014年年底，我们提出要成为未来中国大健康产业的王者企业。如果在中国成为王者，基本毫无疑问的在短时间内就可以成为全球的大健康行业的市值前十名的公司。为此，我们就需要尽快地完善整个大健康行业的全产业链以及生态圈的布局。这个工作不仅是大健康的公司应该做，整个复星的投资体系、投资平台、各个产业，我们都要围绕这样一个复星集团要打造大健康的核心竞争力的战略目标去工作。

第四，还要考虑汇率的问题。如果我们投资这样一些金融机构，我们当前可能出资，第一自己报表就是美元跟人民币，如果从葡萄牙公司，就是欧元，我们还要考虑汇率的对冲问题。汇率对冲一个很好的方法，就是我们尽量在海外投资过程中多应用当地的借贷杠杆，比如一个并购，能够用到60、70甚至80的当地银行贷款或者当地的融资，可以非常有效地对冲掉汇率风险。

另外，我们如果真的要实现好的资产回报优化，还是要对人力资源进行快速优化。这里面，前面我们讲通融，集团投资能力要为保险公司、金融机构所用。第二也要强调，像保险公司，自己主动要配置好固定收益、地产、包括PIPE投资的专业人员。同时投资团队也不要等要增加对保险的人才配置，也应该增加固定收益的人才配置，持有型物业人才配置、PIPE人才配置、以及OECD国家、美国的区域的投资能力的人才的配置。这样的话，才能更好地适应我们融资能力发展的需求。

第二方面，讲讲投资。投资的问题，最近一个有意思的现象，2015年新增了很多大型的绝对控股的企业。这

金融服务平台里面，海外的 Fidelidade 现在在葡萄牙是毫无争议的优势者，占30%，但是欧洲还不大，所以我们要协助 Fidelidade，首先在欧洲板块搞大，将来进一步在全球搞大。这次我们收购的MIG公司，是美国的保险公司，我们也要进一步帮助他在整个美国的保险监管规则下做大做强，包括鼎睿，事实证明是极其专业的，我们就要依托他的专业能力，协助他在再保领域进一步做大做强。将来有条件，我们还可以进一步收购控股一些银行，包括欧洲的银行，我们整个体系要围绕这样一种平台协助把他搞大。

过去我们可能很多时候看单纯的成长性投资机会比较多。成长性投资机会，我们要继续看，这个没错，但是现在来说，给大家一盘新的“菜”或者希望大家花更多力气学习、推进的，就是要围绕我们核心企业做强做大的需求，围绕核心企业生态圈布局的需求，围绕核心企业增加市值的需求，要推进我们的投资，包括相关的金融跟产业链。

第三个问题是金融。

我们还有一个平台，就是关于制造业跟传统产业的转型。如果站在钢铁角度看，就是 my steel 的钢铁网，发现很多大宗商品焕发了新的生命力，比如钢、金、铁矿、石油，逐步有很多企业市值跌到 PB 为 1 左右，但站在钢联的角度，我们把这个传统的行业跟互联网嫁接、金融嫁接之后市值 PB 就可以做到 5、6 倍，甚至 10 倍。所以我们可以在这个角度重新审视，怎么样用钢联的手法、模式，协助海矿、南钢、洛克石油进一步壮大。

第三个问题是互联网。

要进一步推动整个产业包

括我们的投资、金融进一步嫁接互联网，从长期看，复星要尽可能投资两类企业。第一类企业，离开移动互联网难以生存的企业，这是阿里CTO 王坚讲的，我非常认同。第二类就是投资一些与互联网完全没关系的企业。越来越多的企业当

前深受互联网影响。

这里面，传统行业怎么嫁接互联网？如果钢铁嫁接互联网，就看到钢联的规模，去年半个多每天做到 8 到 10 万吨的钢

铁的交易量，今年假如说能做到 20 万、30 万吨，有朝一日我想很快年交易量可以到 1 亿吨，就将近 3 千亿人民币。这样的企业跟万把亿的淘宝的规模，得有一比。而且这个事情可能是两三年就能达到。如果把矿、石油甚至把基于房地产的存量的住宅的这种交易，都跟互联网、金融挂起钩来，这个规模

可以做得非常大。所以我们传统行业的能力，传统行业的专业能力如果嫁接互联网，进入之后，对整个市值成长非常有利。

第二个就是进一步推 O2O。我们可以做一个 IMF。I 就是 industry，产业，M 就是 mobile internet，移动互联网，还有 F 就是 finance，金融。比如当前做的比较好的一些尝试，2014 年下半年的几个尝试的 case，可以供大家思考、借鉴。

永安发了一个信用保险 ADS，为这笔单子营收作保障。所以对一个租赁公司来说，他付出了成本后净赚 1.5 个点。这里面仔细看，有四个能力要打穿。第一个能力，医疗装备。这个装备值不值钱？将来万一对方还不了钱，谁愿意要？对方单位的现金流怎么样？我们懂医疗的人很懂，这个医院没有问题，大胆弄。第二个需要租赁牌照，租赁公司发起来。第三需要互联网渠道，我们租赁公司通过复星搭了阿里。第四需要有保险，没有保险发 ADS，想在网络上迅速把这个东西发掉是很难的。这个事，既可以租赁公司协同保险公司做，如果保险公司在这件事上过于保守，不愿意投入的话，租赁公司就可以自己招一个保险的人，你们自己去设计一款保险产品，把这款保险产品拿到永安投决会上通过。如果永安的投决会过了关，你照办。永安的投决会有一半是复星的，我们完全懂，我们支持你，你的方案行啊。所以用这种方式，本来需要 4 个部门相互支持才能做成，现在我们新的方案，就是鼓励大家打穿，也就是他的牌照是你的，你的也是他的。只要你想用他的牌照，能创造价值，就把它用掉。甚至一开始你不懂，你可以招人，招懂行人来做。

第五个问题是互联网。

移动互联网领域还要进一

步加强能产生数据的资产的投资。第一要甄别已有的线上线

下能产生数据的，第二就是新

的可以产生数据源的资产要增

加敏感性，主动加以投资。

公司内部要尽快规划好私有化、

融入到公有云中。从集团来说，是大云大端的生意，把整个客户服务、内部服务将来搬到集团的云上，使这个云之

间的数据可以通融、可以再造、

可以产生新的服务形态。同时

每个企业、产业，也要产生自

己的小云，对应的，集团有云

的同时就有端，对每个企业来

说建设云的同时更重要的是建

设端，端就是运用。这样一个个

小云小端凑成复星的大云大端，

推动我们互联网战略的成长。

(下转第 19 版)

《中国经营报》刊文： 郭广昌：中国动力嫁接全球资源

2015年01月02日，《中国经营报》刊登了采访集团董事长郭广昌的文章，该文针对中国经济从高速发展进入中速发展的“新常态”之后，中国民营企业如何继续把握投资机会？如何看待中国的宏观经济形势和未来10年经济的走势等相关问题进行了探讨。



回首中国的改革开放和中国的民营企业，复星堪称是一个成长的奇迹。30年来，中国经济还是有竞争力的。虽然我们的劳动力成本上升等各种原因，我们产品的相对竞争力在降低，但是中国快速融入全球化，尤其是互联网和移动互联网时代，所以我相信我们的产品还是非常有竞争力的。

《中国经营报》：更多的时候，人们会把你看成一个投资者，甚至与巴菲特相提并论。怎么看复星过去的这些投资？在投资理念上，你是基于一个什么样的逻辑？

郭广昌：我始终认为，现在我们这些中国的民营企业能有现在的发展，是极大地受益于过去30多年的改革开放。看世界历史的发展，其实没有一个世界强国是关起门来变成世界的。而回顾复星所涉足的每一个产业投资，都被认为是正好踩在了中国经济的步点上，在合适的时间做着合适的投资。

《中国经营报》：随着改革开放的深入，过去中国经济和中国企业所赖以生存快速增长的一些改革红利正在消失，如何看待中国的宏观经济形势和未来10年经济的走势？中国经济从高速发展进入中速发展的“新常态”，动力和增长点在哪里？

郭广昌：我对中国经济未来5到10年，继续保持合理的中高速增长是充满信心的。一方面，我们的城市化、工业的升级，还有非常大的空间。

《中国经营报》：复星的全球化是如何布局的？过去几年，复星投资了地中海俱乐部、奢侈品牌和医疗消费，这与复星过去在国内的产业和金融两条线的投资似乎不一样？

郭广昌：复星现在和未

来要打造以保险为核心的综合金融能力，另一个就是我们要成为植根中国、具备全球产业整合能力的投资者。所以，围绕这个战略，我们一方面在全球范围内不断寻找以保险为核心的大金融的投资机会；另一方面，我们希望从现在国内大家的痛点出发，通过投资来解决社会、顾客的痛点和需求。

《中国经营报》：对于房地

产，许多人认为属于房地

产的黄金时代已经过去了，现

在是白银时代。对于中国房地

产市场的发展趋势你怎么看？未

来市场需求和结构会发生哪些

改变？

郭广昌：我觉得一路上向

上、高歌猛进的房地产时代应

该已经过去了，那种状态也

是不正常的。应该回归理性、回

归合理的发展轨道。任何一个

城市，如果房地产市场一路飙

升，其实不利于城市更好地规

划，因为它没有“让城市功能

变得更好”这么一种压力。

但同时我也没那么悲观，

我认为我们的城市化还远

没完成。城市功能、城市生活

品质的提升，这方面的需求还

有大量空间。中国经济还是会

以一个合理的增速发展，不会

说从此崩盘了。

现在的市场环境发生了变

化，所以整个地产行业会有更

多的压力。在这种压力之下，

城市的规划者和项目

规划者，

去思考更长远的问题，

从城市功能和产业导入的角

度、从长远竞争力的角度、从

安居乐业的角度，真正从人性

的角度去思考问题。

《华尔街日报》刊文：

下城地区大楼获得象征性意义的新名字

2015年1月12日，《华尔街日报》刊登了第一大通曼哈顿广场更名为“28 Liberty”。这一命名，像是在对大楼所在街道、远处自由女神像以及未来的好运气致敬。根据中国的历史传统，数字8和好运密不可分。

复星国际的一位发言人表示，28意味着“双重繁荣”。作为一家投资公司，复星是2013年12月，从摩根大通手中购得这座大楼的。

复星还希望改造大楼内超过15万平方英尺的区域，从而将大楼的零售业务区域扩大至20万平方英尺左右。仲量联行纽约地区总裁、大楼招租团

队成员Peter Riguardi表示，零售业务区域可能包括地下三层的商铺和餐厅，以及大堂周围的一些咖啡厅。

据仲量联行统计，2014年第四季度数据显示下城曼哈顿地区租赁市场回暖，租金要价

比2013年同比上升8.4%，至每平方英尺54.43美元。空置率从12.7%下降至10.7%。Riguardi先生表示：“我们对竞争非常清楚，但我们对市中心出现的新产品以及正在进入市中心的租户需求，也感到兴奋不已。”

复星表示，办公场所的定

价将接近于世贸中心大楼群的租金。

(下转第19版)



比2013年同比上升8.4%，至每平方英尺54.43美元。空置率从12.7%下降至10.7%。Riguardi先生表示：“我们对竞争非常清楚，但我们对市中心出现的新产品以及正在进入市中心的租户需求，也感到兴奋不已。”

复星表示，办公场所的定

价将接近于世贸中心大楼群的租金。

(下转第19版)

复星医药举办 20 周年“公益健康跑”

帮助有需要的孩子们健康成长

为庆祝复星医药成立 20 周年，2014 年 12 月 27 日，由上海复星公益基金会和复星医药共同举办“公益健康跑”活动在复星医药总部大楼举办。本次活动共有近 30 支队伍、约 100 位队员参与，参加者来自复星医药员工、员工家属、媒体等各利益相关方。

据悉，此次“公益健康跑”活动本着“提高健身、环保、节能意识，展现团队合作精神”的原则，进行接力登高爬楼梯比赛。本次活动，复星医药对参赛的队伍进行公益对赌，只要每支队伍在规定时间内完成全程比赛，上海复星公益基金会和复星医药都将捐赠 3 千元人民币帮助有需要的孩子们健康快乐、有尊严地成长。预计总捐赠款项将到达十万元。同时，在此次活动活动中，复星医药设置了公益捐赠箱，每位富有爱心的人士可根据自己的能力，为公益献上一份爱心。

上午 10：50 左右，随着复星集团副总裁、上海复星公益基金会副理事长李海峰的一声枪响，所有参赛队员们立即开始了紧张激烈的登高比赛。每支队伍的第一名队员在起跑点出发，完成赛程后由第二名、第三位队员开始接力，直到所有队员完成赛程。在观众们的加油声、欢呼声中，所有队伍均完成全程比赛。



上海复星公益基金会及复星医药将把所有捐赠款项用于慈善公益事业。未来，该捐赠款项以及公益捐赠箱内的慈善捐款将帮助有需要的孩子们健康、快乐成长，具体的公益项目将由所有参赛队员投票决定。此方式旨在增强所有参赛队员的参与感，也体现出该活动的透明与公开。

复星医药的 20 年发展，来自于利益相关方的共同努力。通过此次公益活动，公司希望号召广大利益相关方一同为公益事业尽一份力，营造更为和谐的行业生态圈。长期以来，复星医药奉行可持续发展的原则，积极承担作为企业公民应尽的社会责任，热心投身公益。1998 年以来，复星医药在教育和研究、环境保护、医疗保健和社会需求以及文化领域参与并组织了大量公益活动，项目遍及多个国家和地区。同时，复星医药热心健康公益，积极组织员工、公司志愿者队伍参与多项相关公益活动。复星医药已连续三年组织员工参加由上海公益事业发展基金会（联办）组织的“一个鸡蛋的暴走”公益活动，2014 年一年，总公益支出超过 500 万元。近年来，复星医药的总公益支出已经超过了 2000 万元。

□孙丽



复星医药组织公司志愿者队伍至上海福利院，开展形式多样的公益活动，为孩子们献上一份爱心。

2014 年，复星医药通过上海复星公益基金会开展了多项公益项目，如通过捐赠支持“复星·中国整形美容协会科学技术奖”、谈家桢生命科学奖基金会、上海罕见病防治基金会，并在中国的五所高校设立奖学金支持教育事业等，仅 2014 年一年，总公益支出超过 500 万元。近年来，复星医药的总公益支出已经超过了 2000 万元。

□邹敏变

Fidelidade 发起赞助红鼻子行动

近日，Fidelidade 保险集团赞助了由红鼻子行动（Red Nose Operation）出版的第一版《生活很酷！》（Life is cool!）的书籍。

这是红鼻子行动出版的一本儿童读物，旨在让年幼病患有机会通过绘画等形式充分发挥他们的想象力。红鼻子行动是一家非营利性机构，他们的专业小丑会到儿科病房看望生病儿童，逗他们开心。这本读物就是根据“小丑医生”而创作，这些小丑医生每年为全国大约 4 万名住院儿童带去笑容。

《生活很酷！》是另一种使住院生活变得生动有趣的方式，孩子们有机会看到快乐和想象可以“击败”疾病和治疗。

Fidelidade 自 2007 年起就开始赞助红鼻子行动，Multicare 还为该机构的 22 位小丑医生提供医疗保险。

《生活很酷！》将免费分发给葡萄牙 13 家医院中被小丑医生看过的孩子们。剩余的读物将用于筹集善款，从而继续完成红鼻子行动的使命。

此外，Fidelidade 还发起二手儿童读物（保存完好）的募捐活动，然后将书籍送给贫困儿童。现已募得 606 本书籍。

□邹敏变

南京复地新年音乐会 开启文化视听盛宴

“你好南京”摄影大赛颁奖典礼圆满落幕

1 月 5 日晚，由复星地产旗下复地集团携手复星公益基金会举办的“复星一家，慈怀长者”公益活动南京站——“你好南京”复地御钟山杯摄影大赛完美收官，颁奖典礼在南京人民大会堂举行。随后，作为复地南京公司年度感恩盛宴的重头，“古都琴韵，奏响南京”新年音乐会上演，南京复地盛邀江苏省民族乐团献上一台浓郁纯正的民族音乐会，与在场人士共迎新春。

颁奖典礼举行，摄影大赛 23 强揭晓

当晚，复地集团南京公司员工及家属、新老业主、合作伙伴、复星一家成员企业代表、政府相关领导及媒体人士齐聚南京人民大会堂。新年贺辞后，“你好南京”复地御钟山杯摄影大赛颁奖典礼正式开幕，并分别为此次摄影大赛的获奖作者颁奖。

作为年度感恩盛典之一的摄影大赛是由复地集团、南京复地御钟山、复星公益基金会联合中共南京市市委宣传部和南京报业传媒集团主办，自启动之日起便受到了众多摄影爱好者的响应。在历时 1 个月的时间里，大赛不



仅针对老年摄影爱好者举办法益讲座，更收到了来自南京市市民的投稿作品近万幅。经过专业的评审团仔细评选，从参赛作品中评选出了专业组、生活组、综合奖项三大项共 23 个获奖作品。众多老年摄影爱好者在此期间通过他们的眼睛，寻找独特的视角，并用快门记录下了这一瞬间。

正如“复星一家，慈怀长者”活动的初衷，重新定义长者的生活！

□梁峰

新年音乐会启幕，大师领奏奏响民族之声

在颁奖仪式结束后，“古都琴韵·奏响金陵”2015 年复地新年音乐会隆重奏响。江苏省民族乐团为广大市民献上了一场精彩绝伦的音乐盛宴。此次新年音乐会特邀“世界一流弦乐演奏家”朱昌耀大师领衔，国家一级作曲、著名指挥家王爱康激情执棒。新年音乐会在旋律明快、优美而富有民族风格的《春节序曲》

□王妍

自我闭环 打通痛点 不断进化

——汪群斌总裁在 2015 年度集团工作会议上的发言

尊敬的各位同学，尊敬的各位创业者，大家上午好！

前面很多同学已经做了非常好的报告，实际上对 2014 年的工作也做了比较详细的总结，对 2015 年也提出了比较细化的要求。我想，还是再多做一些补充，再强调一些重点。

我们工作的重点抓手

在 2014 年末的时候，我们董事会在讨论未来复星发展走向何方，谈到了一些很重要的关键词，这些关键词也是我们推动各项工作的重要抓手。我觉得主要是有 5 个抓手：

1. 以项目为抓手。我们以项目为抓手，不仅投资一个大项目叫项目，我们在业务过程中，营销、生产、管理环节都有很多项目，我们的职能也有很多项目。我们是作为一个进化的组织，进化的组织要靠什么来进化，就要靠项目，靠产品，而不是每天把一个过去定的制度，按部就班去做。那是不够的，那个组织就说明没有在进化。在 2014 年，我们更多地在投资项目上做了梳理，将来我们要把红黄绿灯推到各个条线和各个企业，看究竟做了哪些有利于你这个组织的项目。

2. 今天要加一个化。我觉得要互联网化。我觉得以前可能更多理解把互联网放在专业化里面，我觉得是不够的。现在我们是要求，复星每个员工都要有互联网化的概念，都要有这样一个基因。当然我们在引进人才上面，要有更多的互联网的团队。同时，我们在互联网化里面，我们的数字化生产是整个生产过程物流数字化，然后计算海量的东西，那出来的产品是安全的，是令人尖叫的。

3. 我们还是要自我闭环。发现痛点以后，不是像以前一样去等，更多的是要靠自己调动复星的资源，包括董事会的资源，去解决这个问题，用项目，用产品的方式解决这个问题。

4. 以创业者为中心。对于复星来说，我们强调是以人为中心，但是对我们组织来讲的话，不仅仅是以人为中心，我们要改为以创业者为中心。

5. 我们还是要用红黄绿灯系统，这个就不多说了。

我们的使命愿景和目标

我们还是要时时刻刻记住我们的梦想。

复星的梦想是什么呢？

我们的梦想，我们的使命，原来是推动商业生态和自然生态，积极支持中国经济和文化的复兴。我们现在考虑下来，在前面要加一个，使复星成为能够不断为客户、为社会、为自身解决痛点的智慧生命体。而这个智慧生命体，能够不断地创新、迭代、进化，提供解决痛点的产品，从而推动商业生态、自然生态的健康发展，积极支持中国经济和文化的复兴。

第六，大力推进快乐时尚及大消费的业务发展。我们在大年会之前，我们最近还是要开一次专门的会议，主题就是快乐时尚和大消费。

我们的愿景和目标——

我们是以保险为核心的综合金融能力。

第二，大健康，尤其是健

康险。

第三，我们要大力发

展生产力，吸引“星粉”。

第四，我们要大力推进产

业整合。当然整合的主体我

们分两个层面，一个是我们所投

资的企业，尤其是核心企业。

第五，要大力加强互联

网的投资，全面拥抱互联

网。

第六，大力推进快乐时尚

及大消费的业务发展。我

们在大年会之前，我们最近

还是要开一次专门的会议，

主题就是快乐时尚和大消

费。

我们的愿景和目标——

我们是以保险为核心的综合金融能



们组织，实际上也有很多痛点要去打通。我们要有哪些令人尖叫的产品，还是要拥抱互联网，包括云端，包括大数据。

我觉得从硬件角度来讲，要有云，有端，有管，有摄像头。

从它整个跟互联网的结合，怎么样使所有的业务产生数据，所有的人、财、物都可以成为数据。当年讲的是仓储集中化管理，将来我们整个制造过程都可以实现数字化生产。数字化生产是整个生产过程物流数

字化，然后计算海量的东西，那出来的产品是安全的，是令人尖叫的。

6. 我们还是要自我闭环。发现痛点以后，不是像以前一样去等，更多的是要靠自己调动复星的资源，包括董事会的资源，去解决这个问题，用项目，用产品的方式解决这个问题。

7. 我们还是要用红黄绿灯系统，这个就不多说了。

我们的使命愿景和目标

我们还是要时时刻刻记住

我们的梦想。

复星的梦想是什么呢？

我们的梦想，我们的使命，原来是推动商业生态和自然生态，积极支持中国经济和文化的复兴。我们现在考虑下来，在前面要加一个，使复星成为能够不断为客户、为社会、为自身解决痛点的智慧生命体。而这个智慧生命体，能够不断地创新、迭代、进化，提供解决痛点的产品，从而推动商业生态、自然生态的健康发展，积极支持中国经济和文化的复兴。

8. 我们大力推进以投资

为核心的产业整合能力的保险+投资集团。

我们希望在市值上面，我们将

来能够达到千亿美元，甚至

到万亿亿美元。

现在中国一流的企

业，都已经跨过千亿美元大关，

阿里巴巴和腾讯目标是万

亿美元。

第九，大力投资大环

保。

第十，大力落实与 A 股牛

市跟大家有什么关系，每个人都

要认真去考虑，利用牛市，

我们能够抓住一些增强我们企

业实力的机会。

其他的像国企改制，全

球的话包括像俄罗斯一些区域热

点，新兴的一些投资机会等。

第十一，在原来投资基础

上，尤其是固定收益，股票，

Buy Out，还有一级半市场，

这些我们还不市场，我们还要

加强。

第十二，大力加强全

球各区域办公室的建设，在 2015

年，我们要做到彻底的全球化

布局。

第八，我们大力推进能

源、矿业资源、钢铁等大宗商

品产业的投资和发展。我们今

年会来讲，我们要把这几块

放在我的钢铁网去看，一方

面这种大宗商品之间怎么与互

联网对接，

第九，大力投资大环

保。

第十，大力落实与 A 股牛

市跟大家有什么关系，每个人都

要认真去考虑，利用牛市，

我们能够抓住一些增强我们企

业实力的机会。

其他的像国企改制，全

球的话包括像俄罗斯一些区域热

点，新兴的一些投资机会等。

第十一，在原来投资基础

上，尤其是固定收益，股票，

Buy Out，还有一级半市场，

这些我们还不市场，我们还要

加强。

其他的像国企改制，全

球的话包括像俄罗斯一些区域热

点，新兴的一些投资机会等。

第十二，大力加强全

球各区域办公室的建设，在 2015

年，我们要做到彻底的全球化

打通痛点 进化“保险+投资”能力

——条线分管领导在2015年度集团工作会议上的发言摘要

一年一度的集团2015年度工作条线会议于1月7日至9日在上海国际会议中心举行，复星集团董事及分管领导围绕“痛点、产品、整合、进化”主题，总结了2014年的工作成绩和不足，研讨并部署了未来工作重点，进一步探寻了如何打造集团以保险为核心的综合金融能力，及根植于中国、具有全球整合能力的产业投资集团，达成了有效的工作举措，形成了对集团2015年各项工作开展的有力支持。

此次会议，参会的近千名经理和员工，捕捉到了集团整个决策层的想法和核心战略，希望通过深入了解、掌握和融入集团战略，变通为融，从而推动复星自身进化成为内部融通的智慧生命体。本报汇总并摘要了集团董事丁国其、吴平、秦学棠、康岚、李海峰、陈启宇、潘东辉的精彩观点，以飨读者。



丁国其

吴平

秦学棠

打穿进化“保险+投资”——财务条线创造价值

执行董事、高级副总裁丁国其

我们来看几个简单的数字：在2013年整个集团规模的净利润55亿的基础上，复星2014年还是有一个比较大的进步。我们希望在未来的一两年里，整个复星集团成功跨越百亿规模净利润。

复星下一步整个集团的定位，是成为“保险+投资”，以保险为核心，具有产业整合能力的一流综合金融集团。在此过程中，尤其重要的是以保险为核心，一定要打穿传统金融企业以及非金融企业之间的壁垒，彻底实现通融。从财务角度来讲，应该在投、融、管、退各个环节主动介入，与业务团队密切结合，发挥好第二道防线的作用，创造价值。希望我们的投资团队和各自的财务团队，能够在投资项目整个过程中，在投、融、管、退各个环节中积极主动、密切配合。

大财务条线各部门在2014年取得了一定成绩，这里就不赘述，整个财务条线2015年的工作重点提几点要求：

集团战略工作要高于、先于业务，同时也要能在业务中落地。2015年主要是牵头负责推动各个单位的战略规划和形成战略重点项目落地机制、强化团队的建设、招募有国际化视野、保险金融背景的战略规划的负责人和总监，强化集团整体战略管理能力。

融资方面，要打通境内外融资渠道，坚持创新，获取可持续的低成本投资资金。整个基金的募集在2014年还是取得了一些进步，包括CMF基金，包括星景，包括星浩。今年会持续推进。

切实提升财务、税务等综合财务管理能力，加强风险管理。从投前角度，现在很多投资，都是一些有重大影响的且交易结构复杂的并购，都要求财务能结合我们资金、结合我们税务优化的方案和我们复星国际报表的一个关系进行讨论设计。这里也希望我们各投资团队在投前能够和财务会计部、税务部这边有非常明确的沟通。

投资分析部要及时把握二级市场交易机会，提升投资收益。

成本与采购管理方面，要持续规范并完善复星集团及下属产业的成本采购管理工作，切实做到降本增效的目标。

打造基于投资项目的管理会计分析报告体系，全面支持投资决策。财务分析部今年要推动落实适合复星的全面预算管理机制，研究并建立基于投资项目的管理会计分析报告体系，并和法定财务报告体系实时打通，通过信息化系统建设提高预算管理、财务分析的质量及效率。

投后管理方面，要构建有复星特色的市值管理机制，创新解决投后管理中的“痛点”、“难点”。其中，“红黄绿状”投后管理模式还是要持续进化、创新，研究并借鉴创新退出案例，完成重点已投项目退出工作的实现。

生产力 产业整合 智慧生命体

执行董事、高级副总裁吴平

2014年是我们整个复星集团实践全球化发展、产业整合、打造全球一流投资集团非常重要的年。从整体情况来看，投资规模较2013年有较大增幅。首先，我们在全球范围内投资了一批具有战略价值的、行业领先的优秀企业。其次，整个集团投资能力嫁接Fidelidade的工作取得了突破，整体上每个投资团队都推进和对接Fidelidade的项目；第三，我们积极参与企业改制，签约额投资额超过60个亿。全球投资能力布局方面，我们在利比里亚、东南亚、伦敦等方面，包括在美国、欧洲、日本、葡萄牙等地引进当地的人才取得了突破。同时我们也新设了影视娱乐事业部、互联网投资部等团队，以布局重点行业。

当然我们在2014年投资工作上还有一些痛点，在产业整合和优势资源的打穿上还做得不够，真正投资数一数二的龙头企业这一块还是不多。

围绕2015年，我们将继续打造具有以保险为核心的综合金融能力和全球产业整合能力的一流投资集团。我们要不断为客户、社会和企业自身解决痛点，通过提供更好的内容、服务和产品，吸引成千上万的“星粉”，从而形成复星的“云和端”。

总体来说，我们还是要大力围绕大健康产业的投资布局，打穿现有资源，实现突破。同时继续用全新的思维，打造复星快乐时尚生活产业，聚焦中产阶级需求，同时要善于开拓以项目为导向的新基金模式，利用综合金融能力开发新的结构性产品。当然，也要用好集团的自有资金。

在投后管理方面，我们最近要特别注重近期投资的重点项目，包括ClubMed的私有化、洛克石油重大投资项目的投后管理等，成立专项管理小组。在团队建设、业务拓展、发展战略、资源通融、投资并购等各个方面，形成复星和这些重点已投企业之间的核心竞争力，最终提升我们这些企业在全球的竞争力。

作为投资团队，我们不但要做好投资工作，还要注重投资项目和资金来源的匹配，所以我们既要注重继续利用好保险资金，也要用好核心产业等优势资金，同时要善于开拓以项目为导向的新基金模式，利用综合金融能力开发新的结构性产品。当然，也要用好集团的自有资金。

风控条线要实现全面优化和改善

执行董事、高级副总裁秦学棠

2014年风控条线参与新投项目161个，参与投后项目32个，参与投后管理项目138个。针对投后项目的周期长，权利义务比较复杂，关连交易点比较复杂，我们制定法务项目服务手册，服务项目管理。加强法务结合，加强法务审计，强化公司的内控体系建设，提高公司管理水平。针对公司制度建设，修定了跟投制度、保密制度、竞业禁止协议。在诉讼管理上，国内法务部2014年共参与处理重大诉讼案件10余件，都取得了良好的处理结果。

2015年，国内法律事务部要加强法务条线组织结构的完善，充实保险、互联网业务的法务人员。条线人员红黄绿灯管

理、委派、轮岗挂职管理、文本库、法律库、律所库等方面均予以改进和完善。

国际法律部要关注和协助解决痛点，在部门层面，要实现总保守的跟踪项目，从侧重预防到积极的参与、设计策划、主动出击，然后要实现从职业律师向公司法务的转变。

财审部2015年，要继续积极配合各投资平台和竞调项目，在团队建设方面，通过招聘和培训，加强保险金融人才的储备，通过项目和培训加强法审中的互联网应用，与投资平台合作，开展更多的投后服务项目，并在项目管理标准化方面进行持续优化。

内审部，以查处舞弊案件为主线，加强

与司法机关的业务联系，不断提高廉政监督的综合能力。

董秘办持续梳理内部信息制度，并安排相关的培训。继续拓展内部信息的融通，对需要建立合规联系人的业务部门，被投资企业要确定联系人，对确定的联系人进行必要的培训，提高我们的信息披露的质量和水平。

总体来说，EHS部门要从集团层面全面推进维修挂牌制度，根据2014年审计情况，更新复星EHS体系，继续开展EHS审计工作，与永安保险分享EHS审计情况，协同控制风险。继续协助投资团队开展重大投资项目的EHS工作，并加强投资后协助被投资企业EHS工作的提升。



20年不短，需要一个人不停的一路跑、一路转型；20年很长，足够让一个人学做人学做事。当有一天我们回首，看着那一步步坚实的脚印，希望能从中得到花一样芬芳的感悟。近日，带着对20年复星职业经理人的尊敬与感恩，集团人力资源部联合复星人报，采访了二位从普通员工到成为集团高层领导的成长故事以及在复星20年的工作历程，希望他们的职业经历能成为我们每一位员工成长的动力。

复星是独一无二的

——集团副总裁陈启宇访谈录



势——复星的团队。

陈启宇说，他至今仍然十分感激，自己能够从复星创业的初期就参与其中：“能够参与一个初创企业的发展，是非常宝贵的财富，因为在企业小的时候什么都要做，什么都要想，能够得到最大的锻炼。”以复星医药为例，当年加入复星时，就是汪群斌总裁直接领导大家做，同时要求每一个人都必须以团队的视角来思考问题——好比做一个销售合同，拓展一位客户，都必须统筹考虑客户、产品、财务、乃至于个人等等方面的因素。

“现在回想起来，汪总一直在提倡要求员工像总裁一样的思考，就是这个意思。”陈启宇说，只有当你在你的专业里，在你的条线上、职能上从公司的全局出发来思考工作，那么才能产生最大化的价值，而不是就事论事。

问及对复星医药整个二十年发展历程的评价，陈启宇同样有着深入的思考。他将复星医药的发展历程氛围四个阶段：第一阶段，从创业开始，最终目标是证明自己能在行业内活下来，能够上市、拿到资源；第二阶段，站在新的高度上开始探索新的大战略，比如如今医药正在探索的大健康产业；第三阶段，围绕这个大产业，通过并购和投资进行布局；而第四阶段，则是要追求做一个有地位的企业。以复星医药为例，最终目的是要让企业的行为真正的对行业、对人类健康作出革命性的贡献，让病人受益、病人的家属受益，乃至让健康人和整个社会都会受益，对产业链作出新的贡献，乃至最终改变人类的健康事业的格局。

“复星是独特的，全世界也未必会有第二个复星。”这是陈启宇对复星的核心看法。在他看来，复星代表了一种独特的模式、独特的道理、独特的发展路径，这种独特，不仅在复星总部如此，同时也影响和指引着包括复星医药在内的复星旗下所有企业。

在他看来，在复星这样的企业，任何一名员工只要能够保持持久的学习兴趣、培养出快速的学习能力，就一定能够找到持续的上升空间。事实上，从一个普通的员工到成为集团高级管理者，他自己也正是这样走过来的。

“当然，还有另外很重要的一点，就是要坚持。”陈启宇说，过去的二十年里，他亲眼看到复星有很多人来了又去，没有坚持下去的原因有多种多样，有的是碰到了一些困难、挑战，有些则是遇到了其他的机会和诱惑。当然，如何选择是个人的权利，但是对陈启宇来说，正是始终不忘初心的坚持，让他得以取得如今的收获。

“事实上，这种追求也是复星一贯秉持的文化价值观的体现。”陈启宇说，多年来，复星一直提倡修身、齐家、立业、助天下，也正是在这个基础上，演变成了复星今天的企业行事风格。事实上，所有在复星能够看到的正能量的东西，都可以在这个文化价值观中找到根源。

作为在复星成长起来的企业家，陈启宇对复星的年轻人充满了期待，并借复星人报寄语：“如果认为复星是一个好的企业，是一个可以让你发展的平台，那就必须要全身心地投入，尤其是在职业生涯的初期，如果比别人多付出一倍，可能未来就能得到十倍、百倍的回报。

作为在复星成长起来的企业家，陈启宇对复星的年轻人充满了期待，并借复星人报寄语：“如果认为复星是一个好的企业，是一个可以让你发展的平台，那就必须要全身心地投入，尤其是在职业生涯的初期，如果比别人多付出一倍，可能未来就能得到十倍、百倍的回报。越是早的开始、全身心的投入，並且不断的坚持、学习，不断的坚持自己的对企业的信仰，我相信你的成功，一定是要会到来的。”

□俞本庆

在复星 文化熏陶下前行

——集团副总裁潘东辉访谈录



汪总处理这个事情，他们会怎么做？不断以此办法训练自己，时间一长就会习惯。在此过程中，得到最大的回报就是跟领导们的沟通效率特别高，容易领会公司的战略，理解公司发展过程中的问题和痛点，以公司利益最大化去要求自己，带领团队自然也就容易出成绩。

谈起复星的企业文化，潘东辉给我们说了一个故事：刚来公司没多久，和范伟总一起出去应酬，对方送了羊毛衫。本来以为各自拿回去就好了。但是范总说，我们明天都交到公司吧。多亏范总的提醒，我一下子明白了，在复星工作，必须具备为人的正气。“我非常幸运在入职之初就发生了这件事，让我瞬间理解了复星的企业文化。”

潘东辉的国学知识和对中国文化的理解，帮助他对复星的企业文化有着更高层面的认识。潘东辉提到，要理解“修身、齐家、立业、助天下”的复星文化，就必须进一步去研读这段话的来龙去脉，才能更深刻地理解其精髓。《大学》中提到，物格而后知至，知而后意诚，意诚而后心正，心正而后身修，身修而后家齐，家齐而后国治，国治而后天下平。意思说，人应通过总结：学习和坚持。

“复星是独特的，全世界也未必会有第二个复星。”这是陈启宇对复星的核心看法。在他看来，复星代表了一种独特的模式、独特的道理、独特的发展路径，这种独特，不仅在复星总部如此，同时也影响和指引着包括复星医药在内的复星旗下所有企业。

“现在回想起来，汪总一直在提倡要求员工像总裁一样的思考，就是这个意思。”陈启宇说，只有当你在你的专业里，在你的条线上、职能上从公司的全局出发来思考工作，那么才能产生最大化的价值，而不是就事论事。

“现在回想起来，汪总一直在提倡要求员工像总裁一样的思考，就是这个意思。”陈启宇说，只有当你在你的专业里，在你的条线上、职能上从公司的全局出发来思考工作，那么才能产生最大化的价值，而不是就事论事。

“当然，还有另外很重要的一点，就是要坚持。”陈启宇说，过去的二十年里，他亲眼看到复星有很多人来了又去，没有坚持下去的原因有多种多样，有的是碰到了一些困难、挑战，有些则是遇到了其他的机会和诱惑。当然，如何选择是个人的权利，但是对陈启宇来说，正是始终不忘初心的坚持，让他得以取得如今的收获。

“事实上，这种追求也是复星一贯秉持的文化价值观的体现。”陈启宇说，多年来，复星一直提倡修身、齐家、立业、助天下，也正是在这个基础上，演变成了复星今天的企业行事风格。事实上，所有在复星能够看到的正能量的东西，都可以在这个文化价值观中找到根源。

作为在复星成长起来的企业家，陈启宇对复星的年轻人充满了期待，并借复星人报寄语：“如果认为复星是一个好的企业，是一个可以让你发展的平台，那就必须要全身心地投入，尤其是在职业生涯的初期，如果比别人多付出一倍，可能未来就能得到十倍、百倍的回报。越是早的开始、全身心的投入，並且不断的坚持、学习，不断的坚持自己的对企业的信仰，我相信你的成功，一定是要会到来的。”

□俞本庆

为太极拳爱好者提供高端交流平台

——易太极国际俱乐部宣告成立



本报讯 2015年1月15日，易太极国际俱乐部宣告成立。复星集团副总裁兼文化产业集团董事长潘东辉和易太极创始人黄忠达共同为新成立的俱乐部揭牌。上海市工商联副主席汤亮和数十位著名企业家应邀出席。

易太极国际俱乐部的成立，旨在加强国内外太极拳文化交流，为国内外太极拳爱好者提供一个高端交流平台。通过国际太极拳交流，向国内外企业家传递健康生活理念。与此同时，也为拥有同样健康理念的企业家提供一个悟修与会友的智慧交流平台。

据记者了解，以企业家为主体的社会精英人群亚健康率高达90%，真正意义上的健康人比例不足3%。健康是一种责任，是企业家对自己、对家庭、对企业、对社会的一种责任。健

康的企业家才能承载企业的成长、社会的需要、家庭的责任。所以，投资健康就是一笔对自己、对家庭、对企业的巨大投资。拥有健康，才能拥有梦想，拥抱成功。健康是事业的起点，是一切梦想的开始。易太极出于强烈的企业社会责任感，通过易太极国际俱乐部，为国内外优秀企业家传递健康的生活价值与企业的健康成长理念，帮助国内外优秀企业家构建一个同台舞袖，共论繁华的舞台。

易太极创始人黄忠达表示，中国现在已是全球第二大经济体。假如未来一直保持着6%、7%的GDP增长速度，20年后中国将超越美国，晋升全球第一大经济体。到那时，作为一个中国人，在自豪的同时，最值得做的事就是向全世界展示中国的文化，尤其是中国的

传统文化。太极拳作为中国优秀传统文化的代表，理应在世界的舞台上占有一席之地，像日本的柔道、韩国的跆拳道一样，在全球范围内被爱戴，被推崇和被接受。复星近年来在全球范围内进行了一系列产业投资和布局。复星不仅仅要携中国资本走向世界，同时也要携中国文化走向世界。

宣传推广真正的太极拳，复兴中国传统文化，是一项重大的历史重任。唤醒和改变太极拳命运，唤醒社会对健康的重视，改变民众的健康意识，就必须自上而下，从社会精英做起，从优秀企业家们做起，用他们的身体力行，来带动普通民众的认知。因此，易太极创始人如此。目前中国太极拳的现状，留存的只是一套拳架，几乎很少有人能用太极拳最经典的理论来展现真正的太极拳。这是一种悲哀。他表示，在练习太极拳的过程中，最值得做的事就是向全世界展示自己的修悟及天时缘分，发现人体的生理密码，还原真正的太极拳。

易
太
极
动
态

著名影星陈龙应邀拍摄易太极宣传片

近日，中国著名影星陈龙应邀拍摄易太极宣传片。去年夏天，陈龙结缘易太极，成为易太极学员，接触后便立刻喜欢上了。他说，以前我一直练散打和搏击，习惯了以肌肉的力量去对抗。而太极拳让我把注意力放到了自己的内心，它所讲究的阴阳调和，让你先吸收，再释放。犹如四两拔千斤，感觉不一样。

陈龙，毕业于上海戏剧学院，1997年参演电视剧《时空爱情记录》正式出道。2006年推出首张个人同名音乐专辑《陈龙》。2011年在新版《水浒传》中饰演武松[1]。2012年，参演古装神话剧《仙女湖》，饰演非乐。2013年，在古装剧《十月围城》中饰演周瑜。2014年，参演古装电视剧《琅琊榜》，饰演蒙挚。

易太极助力 复星公益行动

“复星一家，慈怀长者”活动是由复星公益基金会携手复地集团发起，易太极协办的为期一个月的大型公益活动。活动在上海、南京、北京、长沙、武汉、成都、重庆与杭州等八座城市同步进行，旨在倡导更多人关注长者的身心世界，并为长者生活来一场“私人定制”。

在生活节奏越来越快的今天，对健康的重视使人们对中国传统养生文化的兴趣日渐浓厚。而人们对太极拳的认识已不仅仅停留在公园健身操的观念上，更多的是将其作为一种全新的养生方式来看待。活动期间复地特别联袂易太极，特邀资深太极教练莅临项目现场，为广大客户带来一场全新太极养生体验。在这个初冬为广大复地新老业主们倡导最健康生活方式。

黄忠达亲自为 老会员纠拳架

日前，2015年度首届易太极老会员“纠拳架”互动交流会在上海钱氏宗祠正式举行。易太极创始人黄忠达亲临现场，亲自为老会员纠拳架，与老会员一起分享练拳心得。

不少老会员仰慕黄忠达老师之名，但平时却鲜有机会跟黄忠达老师私下接触、交流，能得到黄老师本人亲自纠拳架的机会少之又少，借此时机，大家在摆开拳架让黄老师把手纠教的同时，还纷纷向黄老师提出平时学拳过程中碰到的各种疑难问题，皆得到了满意答复。

□张海（昆山馆学员）

(上接第6版)



陈启宇

潘东辉

李海峰

康岚

打穿、整合，实现大健康产业布局 集团副总裁 复星健康控股总裁陈启宇

球领先水平，打通和打穿集团各个环节。

2015年的重点，还是要加强三个层面的团队建设。健康控股、医药是一个层面，每个业务团队是一个层面，营运子公司是一个层面，三个层面的团队建设都要加强。

健康险的业务，要围绕健康险公司的筹建、保险公司和销售队伍的建设，整个体系能力建设，抓产品抢时间、建团队，要实现一个突破性的快速增长。

在中期，还是要完成我们一个有效的不足，在多个业态上形成区域和全球竞争优势和领先的业务能力的基础。到2020年的时候，我觉得我们整个全球布局，整个医院网络，整个保险的业态，都应该做得比较成熟，都应该是全球影响力和竞争力的大健康产业落地，也就是在大健康要实现万亿产业规模的目标。

在后期，还是要完成我们一个有效的目标，要完成不少于80亿投资目标，要加速实现制药企业和医疗服务的布局。核心业务增长水平要高于行业水平，健康险业务要实现高速增长，同时要保障国药控股的可持续增长。

2015年，将是聚焦大健康发展的元年，健控、医药都将全力投入，在集团董事会的领导下，在各个团队部门支持下，进一步通融，整合、进化，成为复星未来发展重要的核心产业链条。

向前一步，走 ——综合条线通融进化的行动路径 集团副总裁 综合条线负责人李海峰

自2015年有30%以上的浮盈，要自己独立去开发以国有企业改制为方向的大项目，为复星做出新的战略性的平台，为产业资源整合作出我们的项目性贡献。

对于品牌部来说，对投资的国外媒体，要进一步国际化，媒体的覆盖率要达到80%以上，我们要通过媒体、政府资源、协会资源，形成我们国际化的公共事务全局局面。

对于公共事业部来说，要继续传承原来我们贴近业务这样一个传统，在大健康的项目中间，要协调三到五个。在蜂巢项目中间，要协调两到三个。当然，在此过程中要持续优化挂职、区域首代跨界承担责任等方法来确保组织活力。

对于董事办、行政部、公益基金会及各驻外工作，都要紧紧围绕复星的战略，在国际化、拥抱互联网、年轻人才培养、文化传承等方面，加强行动力，以项目为导向，大大向前进一步走。

最后，董代表综合条线所有的同事，感谢复星集团所有领导、体系、产业对我们综合条线的支持，并且希望大家在2015年：第一、多多点击我们，告诉我们所需求的支持；第二、多多给我们一些批评，希望在批评中间，保持我们的活力，保持我们的成长性。

下一个风口 产业互联网

集团副总裁 文化产业集团总裁潘东辉

就意味着很大的机会，意味着我们现有的产业有弯道超车的机会。

我们要关注垂直行业平台型公司二次裂变的机会。同时也要关注新市场、新技术、新模式。

在投资策略方面，我们仍然要坚持价值投资和PE的打法，深度调研。同时紧密围绕健康、金融、地产、大宗商品等产业，做深做透。因为集团的规模已经迅速变大，所以要聚焦大项目，集中力量打歼灭战。此外，坚持全球化的布局，将中国优秀模式复制到海外，以及海外的东西可以移植到我们这里来。

我们再看看2015年的投资机会，主要是聚焦产业互联网。

在投后管理方面，核心就是创造价值。首先，在复星集团战略清晰的前提下，要聚焦我们的核心产业打穿，要具备全球行业整合能力。从互联网的角度，比如我们健康产业、医院、分销、保险、养老、可穿戴设备，无一不跟互联网相关，无论是运营提升还是投资方面，我们一定要做好这样一个布局。

第二就是快乐产业，包括旅游、影视、游戏、教育等等，任何一个行业，尤其是没有实体的商品行业，会被互联网冲击，逐步转型，对投资企业来讲，所有的同事、团队成员，一定要有执行力。

业务导向 精英组织 高效执行

集团副总裁 CHO 兼人力资源部总经理康岚

整个复星的人力资源建设，首先非常明确，就是围绕“保险+投资”这样一个全球战略，突出我们“以保险为核心的综合金融能力”与“有全球产业整合的投资能力”双轮驱动的全球一流投资集团这样一个要求。

进一步加强雇主品牌建设，加大人才吸引力，同时通过复盘提高招聘效果和质量，完成投资人以及职能部门的任职资格和发展通道的制订。

在项目制组织的运作上，我们会以项目制考核激励为引导人才流动机制为引导，加强以项目为核心的点状组织形态的建设。

在项目制组织的运作上，我们会以项目制考核激励为引导人才流动机制为引导，加强以项目为核心的点状组织形态的建设。

在激励机制方面，我们要进一步创新、制定符合复星战略和发展定位要求。

一是完善上市公司股权激励机制；二是完善集团合伙人工机制。

在人才培养和发展方面。我们将把人才的培养发展更加体系化，通过不同层面、不同的发展路径，帮助人员能够更加清晰地在复星的发展路径。此外，对HR团队的自身建设方面，我们明确了两个方向：业务导向，首先对战略要高度敏感，要像做业务一样做HR，同时强调高效的执行，强化专业能力，增强我们的服务意识。

最后，还是要强调一点，人力资源的工作永远是一把手工程，需要从顶层抓起。

ESS 正式更名为 Luz Saúde

复星大健康战略闪耀全球



本报讯 复星旗下的葡萄牙保健 Fidelidade于去年10月中收购了葡萄牙领先的私立医疗保健集团 Espírito Santo Saúde - SGPS, SA（“ESS”），为复星的大健康产业全球化布局迈进了坚实的一步。为了见证这个重要的发展历程，ESS于近日正式换上一个新的名字与标徽，新名字是Luz Saúde，代表“健康之光”的意思，也象征了复星集团大健康产业的理念——为人们带来健康之路。

新标志以光亮的线条，呈现出活力充沛、投入与创新的形象。同时，加上复星与 Fidelidade 的强大支持，Luz

展，逐步走向国际市场。

复星作为大股东，将以“保险+投资”的双轮驱动理念，以医院为核心的大健康战略，助力Luz Saúde 的全球化发展以及与葡萄牙保险公司等其他产业的协同与打通。比如Fidelidade 可与Luz Saúde 进行业务协同，包括其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形成更加无缝的协同，继续巩固和加强彼此在各自市场的领先地位及形成强大有力的支持，以配合复星大健康业务全球化的发展蓝图。

Luz Saúde 成立于2000年，是葡萄牙当地最大的私立医疗

复地“大健康”左右逢源

2014年，复星地产旗下复地集团结合自身特点和优势，积极落实“大健康”产品，从签约星堡二期项目到开发社区健康服务中心产品，在传统房企转型过程中，构筑起战略纵深，为复地的稳健发展赢得空间。

“智慧生命体”盘活“星堡二期”

2014年11月19日，复星集团宣布打通旗下养老保险、综合地产、医药健康三大产业平台，构建复星“1+1+1”大健康战略格局。

与传统房企、药企及险资布局养老、健康产业相比，复星所提出的大健康是将保险、地产、及医药医疗、养老保健融为一体，意图打造涵盖全产业链的健康航母。

作为复星旗下最大的开发平台，当天，复地集团总裁王基平代表复地与星堡CEO贺惠莉正式签约养老公寓上海星堡中环社区二期的开发建设。

据悉，星堡由复星与美国投资集团峰堡（Fortress）在2011年共同成立，立志成为中国养老服务行业的领导者。星堡与复地双方早在2013年即发生实质意义的接触——星堡项目一期在上海复地·中环天地开幕，并受到市场认可。

复地集团总裁王基平表示：“此次双方签约的项目二期开发，其规模将远超一期。复地还将通融复星保德信，三者结合打造出一个更为系统的复合型蜂巢产品。”

复地社区健康中心即将落地

2014年，复地新成立健康产业事业部，积极引入相关人才，致力于打造适应复地集团健康养生、养老、居家、配套医疗、金融以及产学研的合作产业链，打穿客户与市场需求的痛点。

健康产业事业部在社区健康、机构养老、医养融合等各个细分市场结合自身优势，设计多层次产品类型，打造复地健康产业发动机项目。

复地“社区健康服务中心”项目应运而生，目前开发阶段已经进入尾声。

该项目是一款社区入口型平台产品，以社区健康管理中心、社区学院和居家养老为业务主体，结合O2O社区商业配套，完整打造出一个中国优质社区生活的圈层模式。

复地集团董事长陈志华表示，复地社区健康服务中心的诞生仅仅是一个开始，2015年复地将继续发力大健康，以健康养老产品为核心，在复星体系内保持通融的基础上，同步吸收医疗机构、保险、进化出能够形成更多的“自我闭环”产品，在大健康这一风口上向着更高处腾飞。

□郭晓春

□梁峰

复星医药扩大医疗服务业务区域布局

将合作设立齐齐哈尔第一医院南院

2015年1月28日，上海复星医药(集团)股份有限公司(以下简称“复星医药”或“公司”；股份代码：600196-SH,02196-HK)发布公告称，公司全资子公司上海医诚医院投资管理有限公司(以下简称“上海医诚”)与齐齐哈尔市第一医院(以下简称“齐一院”)签订《投资合作框架协议》，双方拟共同出资成立营利性混合所有制医疗机构——齐齐哈尔市第一医院南院(暂定名，以下简称“新医院”)，同时，公告称，除合作设立新医院外，双方拟共同出资在齐齐哈尔市注册成立一家药械公司，负责对齐一院及新医院药品、器械、耗材、设备供应链的统一管理。

齐一院作为齐齐哈尔市最大规模的公立医院之一，是黑龙江省西北部地区最大的集医疗、预防、科研、教学、康复为一体的医疗保健中心和急诊急救中心。该院率先在黑龙江省开辟了肿瘤放射治疗、伽马刀治疗、介入治疗、美容激光治疗、眼底激光治疗、血液净化治疗等十余项国内先进、省内领先的医疗新技术，目前拥有省级重点专科9个，市级重点专科20个，医疗品牌优势享誉省内外。

公告显示，此次合作，上海医诚拟通过现金出资，占新医院53%的股权，齐一院(或通过其控股子公司)以土地、建筑物、相关实物等资产出资，占新医院47%的股权。合作成立的新医院拟定位于特色医疗、实现大专科、小综合，并将按照“三级甲等医院”的标准投建。

医疗服务作为复星医药重点发展业务领域之一，近年来公司在该领域实现稳步扩张，目前公司已基本形成沿海发达城市高端医疗、二三线城市专科和综合医院相结合的医疗服务战略布局。2010年，复星医药通过与美中互利战略性合作进入中国高端医疗服务市



齐齐哈尔市第一医院南院
投资合作框架协议签约仪式

在二三线城市专科及综合医院市场的布局。

复星医药表示，本次通过全资子公司上海医诚与齐齐哈尔市第一医院签订合作框架协议，是公司及其控股子公司探索混合所有制医院办院的重要举措，该项合作将有利于公司

进一步完善在医疗服务业务的区域布局，推动复星医药在医疗服务业务的长期发展。

公司亦提示，由于该项目尚处于意向阶段，有关合作的具体事项须以双方签署的最终投资合作协议及约定内容为准。

□魏添

复星保德信人寿带来冬日里的关怀

“健康·财富”高端客户答谢沙龙活动圆满落幕

本报讯 “爱自己”本就应该是所有人为自身最好的关怀，而我们首要做得就是了解自己的身体，把握防范疾病与健康管理的关系。

2014年12月27日，复星保德信人寿员工福利职场业务渠道携手专业健康机构——易瑞基因成功举办“健康·财富”高端客户答谢沙龙。

复星保德信人寿资深副总经理李军先生致欢迎词。易瑞基因的李治雨教授及田林教授以高科技前沿视角向与会者介绍了现代基因检测与健康管理的密切关系和重要意义。人的健康与基因息息相关，经过现代医学研究证明，某些基因的缺陷或多或少直接决定了疾病发生的可能性。基因检测，不仅可以诊断疾病，也可以用于疾病风险的预测，有效防止疾

病或者延缓疾病的的发生、可以减轻疾病的严重程度。

活动结束后，许多嘉宾驻足现场，就基因监测、健康管理及复星保德信的财富传承保险产品进行咨询交流，并有客户当场购买了50万元的复星保德信财富传承保险产品。

复星保德信人寿视客户的需求数为产品和服务的重心，坚持回归保险本质，为客户在不同人生阶段提供专业的保险建议和规划。在此基础上，借助复星“1+1+1”大健康战略平台及优势资源，致力于将保险的“终极体验”打造成“过程体验”，为客户提供更多拥有良好体验的增值服务。而此次高端客户答谢沙龙活动即是将保险、健康等资源进行融通的一次成功尝试。

提供了解决方案。

复星保德信健康管理服务平台，可以为客户建立完整的健康档案，通过各种手段(为客户配备专属健康顾问、移动端设备等)关注客户在生命周期不同阶段的健康状况，并及时提供健康管理意见及健康医疗干预，努力做到量身定制健康管理服务，帮助客户提升健康状态。

此外，复星保德信人寿首席发言人、保险专家郑晓兵先生也根据与会嘉宾在家庭财富传承方面的特殊需求，通过法律释义、案例解读等形式，深入浅出地介绍保险在财富传承上的重要意义与功用，并就如何保留财富成果、规避财务风险并顺利将财富传承于下一代

□郭晓春

□梁峰

进化：复星一家

——复星迎来首次美国年会召开

2015年1月15日，美国纽约，在复星北美区新建的总部—Liberty 28大楼(原第一大道曼哈顿广场大楼)，在翻修一新的44楼北美区总部大厅，复星迎来了第一次美国年会的召开。

俯瞰波光粼粼的哈德逊河，远眺金色阳光下的自由女神像，复星集团董事长郭广昌先生，复星国际纽约首席执行代表薄伟先生，共同揭开了“进化·复星一家”北美年会的序幕。此次年会的主题，旨在彰显复星集团融入美国市场，打通全球资源的信心和决心，也是难得的复星北美区投资团队和企业代表济济一堂的机会。

Ironshore首席运营官Mitchell Blaser谈到：“能被复星邀请并参加小组发言讨论，与其他嘉宾进行互动，对我来讲是一种荣誉。我在聆听其他嘉宾的发言中，得到了很多启示，并有机会见到这么多从事其他业务板块的同事，借鉴他们的经验。我相信未来我们还有更多方面，可以发挥和集成更多的协同效应，并利用各种机会，用各种创意，帮助复星一家增加更多的价值。”

会议初始，复星国际纽约首席执行代表薄伟先生总结了2014年的事业进展。在纽约大楼为基础的平台上，考虑到多国文化背景融合的需要，亲情和归属感建立的需要，也考虑到融入美国当地社区文化和建设跨区域经济合作平台的需要，纽约办与曼哈顿下城委员会共同举办了下城美食节，与Ironshore对接了纽约大楼的保险业务，与Folli Follie合作了大楼租户圣诞节答谢活动。

在下午的复星一家论坛讨论会上，复星地产控股美国董事总经理Erik Horvat，组织了大楼租赁代理商仲量联行的董事总经理John Wheeler，大楼营销代理商Gensler主席Molly Murphy，地中海俱乐部北美区营销副总裁Sabrina Cendral，Caruso美国销售总经理Cody Hammond，围绕28 Liberty 2015年的纽约招租和改建工作方案，结合各个产业板块的自身特点，讨论和挖掘了如何利用各种资源为大楼招租服务。

“我们第一次来参加复星美国的年会，的确深受触动，觉得有很多资源和板块都有融通的机会。开个玩笑来说，未来Studio 8可以考虑拍个电影，让男主角穿Caruso，女主角穿St. John，在28 Liberty上班，去Club Med度假，是不是也是个不错的主意呢？”Gensler主席Molly女士谈笑风生。

此后，在复星集团高级总裁助理，国际发展部总经理，中国动力基金总裁，纽约办公室首席代表仲雷先生的主持下，Ironshore CEO Kevin Kelley先生，Meadowbrook CEO Robert Cubbin先生，葡萄牙保险地产国际部CEO Miguel Santana先生，复星集团影视娱乐及衍生品事业部董事总经理黄竞彦女士，复星地产控股战略投资总监梁雅娜女士一起，讨论了如何融通保险能力，进化投资格局。该论坛不仅讨论了各个产业板块如何对接和利用保险资源，加快发展，同时各个嘉宾对日前动荡的国际资本市场也展开了激烈的交流，对于未来各



布局·深化·迭代

——集团人力资源工作年会纪事

的人。

龚平(集团总裁助理兼战略发展部总经理，地产控股执行总裁(海外))这样说道：平台能力的建设、绩效管理和文化的管理是目前来说我最关注的三个点。投前HR介入，帮投资人员评估项目，投中积极出谋划策，包括对交易结果，寻找可替代的候选人，逐步把被投资体系和复星体系相对接，投后逐步让团队认同复星文化价值观，实现共赢。在这个过程中，HR团队已经是业务团队。

主题词一：格局

解读：何为格局？打开格局是矣。复星将围绕“保险+投资”这样一个全球战略，意味着在保险、大健康、互联网、快乐时尚产业等领域要落地开花、开展布局，还意味着进一步在全球范围内整合资源。

2014年1月6日、7日，带着对2014年人力资源在全球人才、通融组织工作上的总结，以及对2015年自我闭环、打通痛点、不断进化的思考，集团总部及各事业部及下属企业人力资源同仁济济一堂，进行了为期两天的2015集团人力资源工作年会。

主题词二：深化

解读：解码：何为深化？即打造具有产业深度、行业深耕的团队。深化人力资源对公司战略、业务发展的理解。在“If I am the HR”论坛环节，来自地产、投资、PE、VC、保险的业务负责人切换身份，从人力资源的角度出发，谈2015年获取和管理的。

2014年，复星全球化的脚步加快了，初步完成了全球化布局，多个国家和地区搭建完成多个平台。在进一步打开格局的同时也带来了跨国跨区域的挑战，例如语言问题，多元文化的融合等，这些困难被HR们用一部自己改编并配音的《取势共“营”》短片爆笑调侃，办公场所、时差、签证这些在业务落地后随之而来的实际问题，难不倒一直在用扬鞭自奋蹄的复星HR们。

而本次的HR工作会议邀请的嘉宾也是打开格局、开放心态的体现。有台湾保德信的负责人Vicky，亚特兰蒂斯的EDP Suresh Menon，葡萄牙的保险公司的Ana Conceicao。还有易保CEO Woody Mo，Woody娓娓道来易保从本土化企业发展成一家全球化科技企业的历程，其中他对互联网背景下的保险产品变革以及对全球布局下人才的招聘和管理的理解，对复星的见解，多元文化的融合等，这些困难被HR们用一部自己改编并配音的《取势共“营”》短片爆笑调侃，办公场所、时差、签证这些在业务落地后随之而来的实际问题，难不倒一直在用扬鞭自奋蹄的复星HR们。

例如在“互联网思维对于HR管理的机会和挑战是什么？具体可运用在哪些方面？”的讨论中，大家分别对互联网思维中的去中心化、产品思维、用户体验、大数据、免费、任务模式、跨界对HR管理方式、工具应用、知识更新等方面的影响和改变。

例如在“以业绩为导向的情况下，如何更好地发挥企业文化的作用，来激励优秀员工？”议题的讨论中，完美世界的陈思序谈到2014年组建的能源事业部在澳大利亚、美国的多项突破，更是令人咋舌复星的国际化成长的速度和高度。

主题词三：迭代

解读：何为迭代？迭代这个互联网词汇运用在人力资源领域，更多指的是个人的快速学习能力和组织的进化能力。在HR互助工作坊环节除了对HR半年度工作会议中提出企业真实案例给予回顾和小结，更为重要的是，梳理了2015年围绕组织管控、互联网思维、梯队建设、企业文化、全球化、招聘创新这六个关键词并展开头脑风暴。

例如在“互联网思维对于HR管理的机会和挑战是什么？具体可运用在哪些方面？”的讨论中，大家分别对互联网思维中的去中心化、产品思维、用户体验、大数据、免费、任务模式、跨界对HR管理方式、工具应用、知识更新等方面的影响和改变。

例如在“以业绩为导向的情况下，如何更好地发挥企业文化的作用，来激励优秀员工？”议题的讨论中，完美世界的陈思序谈到2014年组建的能源事业部在澳大利亚、美国的多项突破，更是令人咋舌复星的国际化成长的速度和高度。

主题词四：深化

解读：何为深化？即打造具有产业深度、行业深耕的团队。深化人力资源对公司战略、业务发展的理解。在“If I am the HR”论坛环节，来自地产、投资、PE、VC、保险的业务负责人切换身份，从人力资源的角度出发，谈2015年获取和管理的。

两天的人力资源工作年会在欢笑与思考、思辨与讨论中度过。面对2015年，集团董事们也纷纷寄语，对人力资源工作提出希冀与要求。郭总重申了复星要求的人才是“愿意学习、肯干、积极向上、有正能量”的人。汪总提出要以项目、产品力、产业闭环为为抓手开展工作。梁总介绍了在他心目中好的总经理的标准，即具有创业者导向、项目导向、能自我闭环、创造的价值，但不指望独占成果的人。莫总雄关真如铁，而今漫步从头越，集团与各事业部及下属企业HR们摩拳擦掌、意气风发，投入到新一轮的工作中。

□蔡菁



南钢股份去年成功扭亏预盈 3 亿

本报讯 南钢股份 1月6日晚间公告，预计公司2014年度经营业绩与上年同期相比，实现扭亏为盈，实现归属于上市公司股东的净利润30000万元左右。上年同期，公司归属于上市公司股东的净利润-61845.03万元，每股收益-0.1596元。

对于2014年扭亏的原因，南钢股份表示，2014年，公司宽厚板轧机等转型发展结构调整项目逐步达产，生产水平不断提升，铁、钢、材产品产量同比上升；品种结构优化，9%Ni等高附加值产品订单增加，吨钢营利能力提升；主要原料价格下跌幅度大于钢材价格下跌幅度，产品毛利上升。

据悉，南钢股份去年亏损6.18亿元，2012年亏损5.61亿元，因连续两年亏损而被实施退市风险警示。

南钢股份曾表示，连续两年亏损的原因是去年公司淘汰并拆除相对落后的生产设施及



部分公辅设施，受资产拆除的影响，公司生产规模同比大幅下降，导致营业总收入、利润总额等同比均有所下降。

对于2015年工作，南钢股

份董事长杨思明表示，公司将继续全方位深化内部改革，用改革创新催生体制机制活力；全方位深化产销研一体化工作，用改革创新构筑品种质量领先优势；全方位嫁接国际资源，用改革创新提升国际化发展水

□邵启明

南钢股份 入驻钢银平台



本报讯 前日，上海钢联发布公告，南钢股份、南京钢铁有限公司及其关联企业入驻公司旗下的钢银钢铁现货网上交易平台，授权钢银平台销售其钢铁产品。公司及控股子公司预计2014年与南钢股份、南钢有限及其关联企业发生的日常采购钢铁产品的金额合计不超过1亿元。

南钢股份拥有从矿石采选、炼焦、烧结、炼铁、炼钢到轧钢的完整生产工艺流程，现有板、线、棒、带、型材五大类产品体系，近300个钢种、一万余个品种规格的产品系列。主要产品有管线钢、锅炉压力容器用钢、高强度船体用钢、桥梁用钢、结构钢板、建筑用钢、钢帘线、易切削钢、合金圆钢、风塔用钢、合金钢带、汽车用钢、船用球扁钢等。公司钢材产品生产线均通过ISO9001：2008质量体系认证。船板在国内最早通过9个国家船级社认证，2010年又通过了印度船级社认证，目前共获得十个国家船级社认证。石油储罐用钢板等三个产品获国家冶金产品实物质量“金杯奖”，帘线钢等三个产品获“冶金行业品质卓越产品”称号，多个产品获省、市名牌产品。主持制定的《风力发电塔用结构钢板》国家标准通过了最终审定，达到国际先进水平。石油储罐用钢板等3个产品获冶金产品实物质量“金杯奖”；帘线钢等3个产品获“冶金行业品质卓越产品”称号。

上海钢联表示，南钢股份及关联企业是大型的钢铁生产企业，其入驻钢银平台开展业务将有利于钢银平台进一步丰富挂牌资源，提升客户体验，从而提升交易量，扩大市场份额。□邵启明

上海钢联：打造产业互联网

传统业务也受到影响，公司披露的2013年的盈利就下滑近四成。不过，也就是在差不多同一时间，上海钢联的另一块“钢银电商”业务则开始放量。过去一年中，钢银平台每月的交易量都呈现高速增长态势，到今年的11月，当月交易量达到167.73万吨，较去年12月上升了96%。

那个时候，已经有一些行业内的企业希望引入“阿里巴巴”的模式，通过撮合钢厂、贸易商和终端用户，在网上卖钢铁，比如上海钢联就曾在2000年、2003年和2008年先后三次尝试钢铁电商，但都因行业内固有的销售习惯和利益关系而收效不大。

毕竟吨钢价格三五千，一笔订单动辄价值百万，如果巨额采购通过虚拟网络完成，对大多生于此世纪五六十年代的国企钢厂管理层来说，还是会受到传统思维模式的限制而不愿冒险。

“现在钢价上不去，各种成本却仍在提高，钢厂要想不亏，最先砍的可能就是流通成本，以前，流通成本能够占到钢价的20%。”一位中型钢厂的销售人员对本报记者透露，以前通过钢银平台，货物仓储由钢银监管，未来待取得《支付业务许可证》后，资金的付款与回款也可通过钢银，银行授信也在系统中授予，从而就形成了一个高效的闭环，不仅降低了银行的风险，还为用户节省了成本。”朱军红表示，虽然对于钢铁电商平台来说，要控制仓储投入巨大，但对整个平台的风险控制（避免重复质押仓单）和效率提升极为重要，而这也是其他钢铁电商平台上不具备的优势。

当然，上海钢联传统的资讯业务所积累的客户也是优势。“此前主要通过免费的撮合交易平台的用户，培育用户网上买卖钢材的习惯，在此基础上，寄售业务于今年5月一经推出，就立即实现了业务规模的快速扩张。”朱军红说。

在目前钢银的商业模型中，其中重要一环的中间交易环节

动态信息

招金矿业 收购加甘滩金矿

日前，招金矿业与山东博岩矿业有限公司共同收购夏河县冰华矿业有限责任公司80%股权。其中招金矿业收购冰华公司51%股权，交易总价款预计不超过人民币9亿元。博岩矿业收购冰华公司29%股权，交易总额预计不超过人民币5.2亿元。招金矿业、博岩矿业及浙江政响投资管理有限公司与四名出让方于2014年12月15日就股权转让签订股权转让协议。待收购完成后，冰华公司将成为招金矿业的非全资附属公司。此次收购有助于扩大招金矿业的资源储备，提高盈利能力及竞争力，同时提升公司在西北地区的影响力。

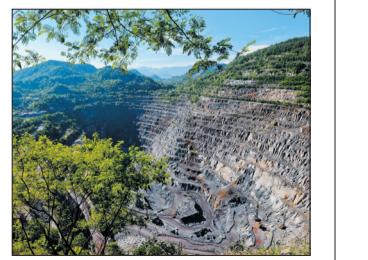
加甘滩金矿地处甘肃省甘南州，属西秦岭造山带西段主要成矿带、金矿集中区，成矿地质条件优越，区内已发现特大型、大中型的多处金矿床，拥有较大的增储空间，具有良好的投资价值，且地处公司早于沟金矿外围，便于集约开采，发挥协同效应，该项目的收购将为进一步提高公司盈利能力及竞争力。□董丽杰 范浩

海南矿业 推进EHS体系建设

海南矿业积极推进EHS体系建设，2014年，安全生产管理体系实现重大设备事故、重大火灾事故、工亡事故、重伤事故及轻伤事故为零，综合排污合格率100%，工业废气外排达标率100%，生产作业场所岗位粉尘合格率94.5%；新建、扩建、改建的工程建设项目均严格执行“三同时”制度执行，执行率达100%。

海南矿业结合生产经营实际，在充分总结安全安全生产管理经验的基础上，2014年继续推行安全生产责任制，总经理与13个二级单位（部门）行政一把手、二级单位行政主要领导与三级单位主要领导分别签订2014年《安全生产责任状》，明确各级安全环保考核指标和责任。将安全环保考核指标和责任逐级分解到二级单位、细化到车间及班组，形成安全生产人人有责的良好态势。

2015年，海南矿业将继续推行EHS管理体系建设和安全生产标准化建设，重点强调事前预防和后续改进，强调管理承诺及全员参与。在管理过程及生产过程中，发挥自我约束、自我完善、自我激励机制，最大限度减少事故、环境污染和职业病的发生。□崔黄



世博文化项目“昆宴”加盟复星

“文化蜂巢”又添新军



本报讯 “数百年来，私家园林，昆曲家班，雅集三五知己，听曲饮宴，乃名门望族与文人雅士最为时尚的生活方式。”

豫园昆宴，旨在聚合昆曲、太极、园林、古典家具、饮食、酒道、茶艺、木雕、丝绸、绣艺、字画、瓷器等江南优秀传统文化元素，完美融合于豫园独特的中国文化情景之中，将千百年来听曲饮宴的雅致生活唯美重现，与古人共享雅致的中国慢生活，感受恍如隔世的亘古情怀。

目前正在紧张筹备中的豫园“昆宴”，计划于今年5月下旬惊艳开锣，将为您呈现这一令人向往的生活图景。豫园“昆宴”将重现中国会堂的风雅，与古人共享雅致的中国慢生活，感受恍如隔世的亘古情怀。

2010年4月，以传统与时尚的中华文化传播——“昆宴”为主题的上海世博会中国昆曲馆惊艳呈现世博园区。

世博会期间，“昆宴”作为上海世博会项目，为海内外嘉宾所瞩目和盛赞，成功的创造了影响塑造了品牌。

在复星集团“大文化”发展战略的指引下，星豫象生、豫园商城与昆尚文化经过近1年时间的洽商，双方一致同意合资组建豫尚文化，以创制豫园昆宴项目为起点，满足大文

化发展战略中，国艺文化标准、产品化落地的发展要求，助力“蜂巢城市”的建设。

豫园昆宴，旨在聚合昆曲、

太极、园林、古典家具、饮食、酒道、茶艺、木雕、丝绸、绣艺、字画、瓷器等江南优秀传统文化元素，完美融合于豫园独特的中国文化情景之中，将千百

年来听曲饮宴的雅致生活美

观重现，与古人共享雅致的中国慢生活，感受恍如隔世的亘古情

怀。

豫园昆宴，旨在聚合昆曲、

太极、园林、古典家具、饮

食、酒道、茶艺、木雕、丝

绸、绣艺、字画、器

瓷等江南优秀传统文

化元素，完美融合于豫

园独特的中国文化情

景之中，将千百

年来听曲饮宴的雅致

生活重现，与古人共享

雅致的中国慢生活，感

受恍如隔世的亘古情

怀。

豫园昆宴，旨在聚合昆曲、

太极、园林、古典家具、饮

食、酒道、茶艺、木雕、丝

绸、绣艺、字画、器

瓷等江南优秀传统文

化元素，完美融合于豫

园独特的中国文化情

景之中，将千百

年来听曲饮宴的雅致

生活重现，与古人共享

雅致的中国慢生活，感

受恍如隔世的亘古情

怀。

豫园昆宴，旨在聚合昆曲、

太极、园林、古典家具、饮

食、酒道、茶艺、木雕、丝

绸、绣艺、字画、器

瓷等江南优秀传统文

化元素，完美融合于豫

园独特的中国文化情

景之中，将千百

年来听曲饮宴的雅致

生活重现，与古人共享

雅致的中国慢生活，感

受恍如隔世的亘古情

怀。

动态信息 亚一珠宝赞助 大型真人秀节目

日前，由豫园黄金珠宝集团旗下品牌亚一珠宝联合赞助的10集大型爱情纪实真人秀节目——《盛女，为爱作战》，于上视新闻综合频道和爱奇艺网同步开播。

《盛女，为爱作战》首次以纪录片的形式，聚焦敏感的都市情感领域，真实还原六位不同性格的“盛女”们千变万化的内心挣扎和微妙的情感历程，以及一路来的蜕变历程。节目邀请了7名来自各个不同领域的权威导师加盟，针对6位盛女的不同问题和需求，一对一深度定制她们的培训方案和寻爱计划。

豫尚文化，是复星旗下中国传统文化高端品牌的专业投资运营机构，也是“文化蜂巢”的重要合作伙伴，秉承“中国动力嫁接全球资源”的战略思路，助力21世纪中国城市化发展，发掘城市优秀的历史文化底蕴，盘活城市的文化资源存量，提升城市的品牌形象气质，营造更美好生活。豫尚文化将致力于发掘、保护、传承、创新中华优秀文化遗产，打造独具东方魅力、具有可持续性和可成长性的中华文化品牌。

豫尚文化，是复星旗下中

国传统文化高端品牌的专

业投资运营机构，也是“文

化蜂巢”的重要合作伙

伴。豫尚文化将致力于发

掘、保护、传承、创新中

华优秀文化遗产，打造独

具东方魅力、具有持续

性和可成长性的中华文

化品牌。

豫尚文化，是复星旗下中

国传统文化高端品牌的专

业投资运营机构，也是“文

化蜂巢”的重要合作伙

伴。豫尚文化将致力于发

掘、保护、传承、创新中

华优秀文化遗产，打造独

具东方魅力、具有持续

性和可成长性的中华文

化品牌。

豫尚文化，是复星旗下中

国传统文化高端品牌的专

业投资运营机构，也是“文

化蜂巢”的重要合作伙

伴。豫尚文化将致力于发

掘、保护、传承、创新中

华优秀文化遗产，打造独

具东方魅力、具有持续

性和可成长性的中华文

化品牌。

豫尚文化，是复星旗下中

国传统文化高端品牌的专

业投资运营机构，也是“文

化蜂巢”的重要合作伙

伴。豫尚文化将致力于发

掘、保护、传承、创新中

华优秀文化遗产，打造独

具东方魅力、具有持续

性和可成长性的中华文

化品牌。

豫尚文化，是复星旗下中

国传统文化高端品牌的专

业投资运营机构，也是“文

复地深耕武汉 42亿筑“大物贸蜂巢”

本报讯 2014年12月30日，复星地产旗下复地（集团）股份有限公司宣布：成功摘得武汉正街银丰地块，成交总价为42.7亿元人民币。此举不仅意味着复地携蜂巢项目持续深耕武汉，也标志着2014年复地践行“蜂巢城市”战略圆满完成。

武汉正街银丰地块净用地面积为5.3万平方米，规划为商业服务设施用地，地上最大建筑面积不大于41.5万平方米，地下商业最大建筑面积不大于3.6万平方米。地块位于武汉市硚口区中山大道与多福路交汇处，是武汉内环滨江核心、汉正街最中心位置。银丰地块一直以来是汉正街商业区最繁华片区，未来2年内还将与地铁6号线实现无缝接驳，商业价值突出。

被誉为“天下第一街”的汉正街具有500余年历史，是武汉乃至全国难得的商业文化品牌。如今，延续汉正街深厚的商贸底蕴，武汉政府将重振汉正街，将其打造为武汉中央商务区，大力发展高端商业、金融产业、现代商务及文化旅游等产业，其中以商务服务业、金融业为重点，打造双核心驱动的产业结构。

复地集团将依托武汉城市发展总体规划，结合汉正街中央商务区的发展目标，将金融商务双核心区规划契机与汉正街悠久的商贸历史文化品牌相融合，在汉口内环最核心地段打造集现代化智慧商贸、高端商务办公、精品酒店式公寓为一体的新型城市综合体。

这也是复星地产蜂巢城市战略的投资实践理念，在中部城市最核心商务区实现多模块组合、无缝拼接、区域带动的重大突破。

复地集团总裁王基平向媒体表示，武汉市是复地在全国开疆辟土的首站，至今已12年时间，多年深耕不仅令复地了解武汉，更看好其发展前景，得以使武汉蜂巢城市项目尘埃落定。此次成功竞拍将巩固复地的全国化战略，增加土地储备，未来也会寻觅合适机会继续扩大在武汉的拓展规模和投资力度。

蜂巢城市是复星于2013年提出的新型城市开发解决方案，导入城市需要的功能，其精髓在于“产促城、产城融合”。

2002年复地进入武汉市场，

先后开发了复地·翠微新城、复地·东湖国际、复地·悦城以及复地·海上海等精品项目，一直以“海派精工、武汉标杆”的产品魅力引领当地房地产市场。数据显示，2014年销售额超35亿元人民币，位居武汉市前列，其中复地·东湖国际单盘销售额至今已破百亿元人民币。

王基平认为，多年来，复地在武汉的深耕从未停止，此次“大物贸蜂巢”项目作为新一里程碑，不仅为“重振汉正街”注入全新活力，同时也打开复地在武汉发展的全新篇章。

可以肯定的是，顺应新一轮城镇化升级，依托复星平台，复地未来将有更多蜂巢城市项目陆续在全国落地。

□梁峰

践行文化蜂巢理念，塑造东阳城市名片

东阳中国木雕城二期 A 区市场盛大开业



1月10日，复星地产旗下浙商建业文化蜂巢标杆项目——东阳中国木雕城二期A区市场盛大开业。可以说，这是东阳中国木雕城又一次成功跨越，引领了行业走向世界。

一期稳步发展，开创木雕文化市场新格局

东阳中国木雕城二期A区市场的成功开业，离不开一期市场的稳步发展与历史积淀。一期市场总建筑面积41万平方米，共有商铺4800余间，汇集全国各地企业3000余家。自2009年全面转型后，东阳中国木雕城交易繁荣，发展势头强劲，逐渐发展为国内最大的木制工艺品和木雕红木家具

集散地，已连续四年成交额破百亿，成为木雕行业的一座风向标。同时，东阳中国木雕城先后被评为国家AAAA级旅游景区、浙江省四星级文明规范市场以及中国百强商品市场等多项称号，在全国乃至世界都有极大的影响力。

2014年10月18日，世界工艺文化节在东阳中国木雕城隆重开幕，期间，国际会展中心以及中国木雕博物馆正式对外开放。国际会展中心是中国最大的木雕会展中心，成为文化产业博览的世界级舞台；中国木雕博物馆也是目前国内最大的木雕博物馆，开馆当天便吸引了众多业内人士驻足，吸引了众多业内人士驻足。

作为复星地产文化蜂巢的重要项目，东阳中国木雕城立志成为以木雕文化为核心，打造以中国木雕博物馆为主，共引进国内知名品牌95家，涵盖国内外主要地区的代表性企业。其中红木家具包括了深圳美联、上海艺尊轩、福建连天红、浙江年年红，加上东阳本地的明堂红木、施德泉红木、大清翰林等55家，大型根雕有海南荣胜、意达根艺、老根世家、万柏工艺、根缘坊等40家。A

期趋同繁荣，打造木文化产业强大基石

木雕城二期占地约1000亩，总建筑面积83万平方米，总投资近百亿元。此次二期开业的是位于中国木雕博物馆和国际会展中心一楼的A区市场，以红木珍品馆与根雕艺术馆为主，同时，星景资本也与中国首支园林产业基金的管理者。

股权投资项目、助力新型城镇化建设

2014年以来，中央多次提出通过PPP等方式积极调动私人资本参与基础设施建设，12月4日，国家发改委和财政部更是罕见地在一天之内下发三个关于PPP建设方式的文件，这被市场解读为PPP大潮即将来临的重要信号。

对此，星景资本创始合伙人、总裁温晓东认为，这一重要信号非常符合市场需求。在他看来，PPP股权投资更适合现阶段地方债紧缩常态下地方政府的融资需求。星景资本以股权投资PPP，为当地城市建设带来新鲜血液，并将能辐射到更多地区，起到示范性作用。

2012年8月德邦证券股东大会即审议通过《关于发行公司次级债券的议案》，到2014年9月，德邦证券启动次级债券发行工作，以及最后确定发行方案和销售工作。德邦证券经历了整整两年时间，由于准备充分，加上良好的信用评价，最终成功把握住了市场机会，并以相对较低的价格成功发行完成5亿元次级债券。

本次次级债券的成功发行，标志着德邦证券在借助资本市场力量杠杠化经营的同时，满足了公司扩大业务规模和开展创新业务的需要，对于全面提升公司综合竞争力和各项业务的稳健发展奠定了良好基础。

□贺岑

全年劲销 60 亿 星浩资本逆势全速增长

本报讯 2014年，复星地产旗下星浩资本全国六项目群星齐耀，全年劲销59.5亿，平均单盘9.9亿，开启全速模式、再创历史新高。星浩资本不仅在地产调控之年提交了一份圆满答卷，而且公司业绩进入全面爆发期。

尽管上半年销售受到重重阻力，但星浩能以敏锐的判断力，迅速调整战略，7月开始攻城略地，逆境绽放。尤其下半年星浩的月均销售增幅达13%，远高于同行水平，仅次于绿城下半年月均销售增幅。

2014，收获星光闪耀

上海星光耀继2013年成为中环叠墅销量冠军之后，再度荣膺中环内别墅面积、金额双冠，以18亿的金额问鼎全市叠加别墅成交金额冠军。

苏州星光耀，今年9月，一期开盘3小时狂销400套，打破2014年泉州日销售额记录。

同时强势荣膺全市第四季度销售金额、面积、套数三料冠军。2014，赢在星光闪耀

赢，在地段。不是每个城市都适合星光耀，然而星光耀选择的地方都是具备城市势能增长爆发的地方。

赢，在生活。星光耀打造的不只是综合体，更是一站式的生活方式和生活态度。

赢，在品质。执着追求，在不同城市，寻求最稿的品质突破。

赢，在客户。秉承以客户为核心的服务理念，正是每一位星光耀家人的认可，让四岁的星浩成就很多不可能。

感恩2014！启航2015！

大连星光耀，后程发力，

□赵静

中州期货获得资产管理业务资格

成为全牌照期货公司

本报讯 2015年1月14日，中州期货迎来又一利好消息——中国期货业协会备案【2015】2号文件下发，批准公司资产管理业务资格。至此，中州期货已获得包括商品期货经纪、金融期货经纪、期货投资咨询、基金销售和资产管理业务在内的全部牌照。这在全国150余家期货公司中，官方公布的获得以上所有牌照的期货公司仅有6家。

中州期货早在取得资管牌照前，已经结合自身作为券商系期货公司的优势，与德邦基金合作发行了“德邦一中安2号资产管理计划”，目前该产品收益达到21.5%，劣后方收益达到52%。中州期货在行业内具有较为出众的投资研发实力，2014年公司部分分析师分别获得大连商品交易所优秀期货品种研究员第三名、“蓝海密剑”第一届分析师谷物农产品报告第二名和中金所期权课题研究展示铜牌等。公司资产管理业务与投资研发实力的有机结合，可以将自身的投研水平转化为产品和生产力，增加公司内生力和生命力，成为公司未来重要的利润来源。



携手合作 共创明天 中州期货有限公司

期货行生品市场因独具价格发现、风险对冲、资源配置功能，为投资者提供了一系列良好风险管理工具，在国际上已经发展成为企业惯用的避险工具。星景集团的并购思路是“中国动力嫁接全球资源”，日益关注全球大宗商品的投资机会，中州期货可依托自身对期货衍生品市场的专业优势和研究成果，对特定商品未来价格走势作以深入的研究分析，可为集团的投资和决策提供参考；对于集团已经运作的大宗能源项目，公司投研专家制作

针对性的避险方案，在期货行生品市场对冲风险敞口，规避价格波动带来的风险。

资产管理业务近年来取得

迅速的发展，并且就中国当前经济总量和居民财富增长的规模而言，资产管理业务还有极大的发展空间。目前市场上资产管理机构主要的有银行、信托、保险、券商、基金公司、基金公司子公司、期货公司和私募机构等。这些机构虽然在自己的特长领域都有很大的发展，但目前的趋势都是在向其他资产管理领域延伸和拓展，

都朝着“大资管”的方向发展。中州期货将利用综合性优势开展“大资管”业务：前期，结合自身作为期货公司对期货行生品有深入研究的优势，公司将对套利类、投机类和量化交易产品进行设计，以保值、增值、收益稳定、风险可控的产品创立自身的资管品牌特色；同时大力发展通道业务，做大规模，利用牌照赚取无风险收入；未来公司将继续重视投资类业务，布局产品线，布局不同投资标的（期货、期权及其他金融衍生品、股票、债券、证券投资基金、集合资产管理计划、央行票据、短期融资券、资产支持证券等），布局不同投资策略（技术分析、基本面分析、短期、中期、长期、量化、套利、对冲、OTC等）、布局不同投资区域（如海外），不断探索新的产品模式、交易结构，以吸引投资者投资的青睐，在未来的资管业务发展中实现快速增长，最终提升公司的综合服务能力，实现公司“以经纪业务为基础、以创新业务为核心、拥有完整平台、增值服务能力强一流的期货公司”的愿景目标。

□王妍

财富攻略

短期面临调整压力

海外经济：欧日央行新一轮QE在即，预期全球经济一季度有望出现回暖。

在欧元区和中国经济较差的情况下，美国复苏受拖累，全球央行将可能持续宽松气，而瑞士央行放弃瑞郎下限，证明欧洲央行推新一轮QE的不确定性增加，中国则很可能在近期释放流动性。日本大选结束后，安倍更是确定出台新一轮刺激经济方案，我们预期美国在2015年中加息，但油价影响新水平提振无力，很可能影响美联储加息的决定。因此，若全球央行相继推出刺激政策，预期2015年第一季度PMI将有望出现回暖。但是，唯一的风险在于国际大宗商品价格的以及能源价格的持续下行，拖累投入和产出品的价格，甚至使普遍国家面临通缩风险。资产价格方面，我们最看好美元，美股次之，商品不看好，全球除美国之外各大央行货币政策保持偏松，美国加息可能延后，美国国债利率下行，流动性依然偏松对美股形成支撑，非美货币贬值下美元最为坚挺，商品受益升值和中国需求放缓不利而继续看涨。

国内经济：经济依然偏弱，政策趋松不变

经济依然偏弱，2014年信贷增速13.6%（去年为14.1%），M2全年为12.2%（去年为13.6%，CPI为2.0%（去年为2.6%），全年GDP增速预期在7.3%，明年将进一步放缓至7.1%。明年政策趋松不变，但短期来看央行14次操作，显示央行政策处于两难。市场担心政策的不确定性，而本周初央行续做2800亿MLF（中期借贷便利），从而保证流动性的相对宽松。

短期利率缺少明显方向，市场资金仍难有改善。银行间7天回购利率维持在3.88%，环比上周回升10个BP。主要是央行14次操作，央行短期政策面临两难，回购利率缺少方向性。1年期国债收益率为3.2%，较上周回升2个BP，10年期国债收益率3.5%，较上周周末回落13个BP。我们预计从央行政策和基本面来看，政策仍将维持偏松，2015年无风险利率保持下行，对于股市长期趋势仍形成支撑。对短期市场形成不利的是，短期资金面仍难有改善。

A股投资策略：

证监会突然重罚两融业务违规3大券商和调高两融门槛至50万，对股指形成短期利空。我们将市场处于2浪调整阶段的观点，全年看涨观点不变，静待大盘调整企稳再择机介入。15年市场大小盘风格均衡，走势也将轮动上涨，二线蓝筹将出现补涨机会。行业配置看低估值的食品和房地产，还有估值处于历史低位，受益国企改革提升估值的食品饮料。

德邦成功发行次级债券

本报讯 日前，德邦证券史上首次次级债券成功发行，

发行规模为人民币5亿元，期限3年，票面利率6.39%。

据测算，未来一年内可给公司增加净资金3.5亿元，为公司战略执行提供有效的资金支持。

2014年以来，中央多次提出通过PPP等方式积极调动私人资本参与基础设施建设，12月4日，国家发改委和财政部更是罕见地在一天之内下发三个关于PPP建设方式的文件，这被市场解读为PPP大潮即将来临的重要信号。

□贺岑

德邦成功发行“14甘公投债”

本报讯 12月9日，德邦证券担任联合主承销商的2014年第二期甘肃省公路航空旅游投资集团有限公司债券成功发行，募集资金25亿元。

作为联合主承销商期间，德邦证券发挥自身优势，在关键时刻积极与审批部门沟通，及时向企业反馈审核信息以确保审核进度。获得发行批文后，项目组根据市场利率走势，对债券发行时机适时提出建议，较好的把握了发行窗口，准确预计了发行利率区间。

□贺岑

股市已经步入政策性牛市

本报讯 近日，德邦基金发布2015年度策略报告，报告称，政治周期决定政策周期，进而推动形成我国股市十年一轮牛市的周期规律。新一轮牛市周期已经启动，新的一年将是股市深化发展的关键年。

报告指出，去年11月启动新一轮降息，我国已经进入利率下行周期，新的一年可能会迈出更快步伐。无疑将对经济形成更大影响。对股市债市也将构成直接推动。我国经济增速已经告别年均10%的高速增长阶段，进入中速增长阶段，年均增速下降20%以上，而利率中枢仍是我国高速增长阶段，长期贷款利率在6.55%左右。

报告强调，新一轮改革已全面铺开，以财税改革先行。传统地方财政模式已经难以维系，化解存量债务风险，是新一轮财税改革的第一要务。只允许省级政府发债，将导致县市级地方财力将严重受限；政府支出将转变为服务性支出，将严重影响明年地方政府推动经济增长的能力，是新的一年经济减速的新压力。

报告称，国企改革将为市场注入强大活力。中石化混合所有制改革，将销售公司、工程公司、装备公司三块业务分别上市，采取分拆上市和注入上市公司等不同方式，具有代表性和广泛性。目前市场上已经有了众

多国有控股、独资公司借壳上市的成功案例，如申银万国借壳宏远证券、安信证券借壳申纺投资上市，将整个行业激活，形成板块性行情。国有企业改革带动证券市场的强大牛市动力已经初露锋芒。

报告最后指出，形成大牛市需要基本面支撑，但是不能把基本面仅理解为宏观经济增势，宏观政策是我国重要的基本面，1996年曾经是推动牛市的强大动力；如今的宏观经济与当年极其类似：过度刺激之后长期下行，导致政策面更有相似之处：步入新一轮改革高潮。

□雷鸣