




- THE BUND -
BACK IN THE SPOTLIGHT
ON THE WORLD STAGE

世界, 重回外滩

—— 外滩金融集聚带首个“城市国际会客厅” ——

外滩金融中心·BFC 是承载中国百年金融梦想的世界舞台, 以 418 米的外滩建筑群宽度, 180 米的建筑天际线高度, 涵盖五大功能主体, 成就献给世界的城市国际会客厅。



Corporate Mansion Corporate Headquarters Luxury Shopping Mall Arts & Cultural Center Luxury Hotel On The Bund

企业会馆 企业总部 购物中心 艺术中心 顶级奢华酒店



BFC THE BUND
FINANCE CENTER
外滩金融中心

电话: 86 21 63338817 / 63338818



复星人 FOSUN TIMES



总第327期 本期28版 2015年4月30日

进 化 06 | 大健康 07 | 快乐生活时尚 08 | 互联网+ 09 | 综合金融 12 | 蜂巢城市 13 | 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

全球商业领袖汇聚复星纽约地标Liberty 28 共商如何在竞争中走向融和

Improving Ties Amid Competition
融合中的竞争

Opening the Door for Cooperation
Between U.S. and Chinese Entrepreneurs
开启中美企业家合作之门



美国东部时间4月22日, 由亚布力中国企业家论坛、中美商业领袖圆桌会议基金会、中国工商银行股份有限公司、复星集团联合主办的“2015年中美商业领袖圆桌会议”在纽约曼哈顿下城(金融区)的Liberty 28(前第一摩根大通广场)举行。

本届峰会汇集了包括美国前驻华大使骆家辉、中国驻纽约总领事章启月、中投董事长丁学东、亚布力企业家论坛主席田源、ACCESS Health总裁William A. Haseltine、春华资本董事长胡祖六、英仕曼集团中国区主席李亦非等200余位中美商业领袖和政届精英。

为契合当下中国企业融入全球经济的“新常态”趋势, 本次“中美商业领袖圆桌会议”将主题设定为“融合中的竞争: 开启中美企业家合作之门”, 并在“金融”、“地产”、“医药”、“健康”四个领域展开交流。

(10、11版)

复星联手TPG 成为太阳马戏团最大战略伙伴

全球领先的高端艺术娱乐制作公司Cirque du Soleil于2015年4月20日宣布了一项投资协议。根据该协议, 国际私募投资公司德太集团(“TPG”)和中国领先的投资集团复星国际将共同收购太阳马戏团的多数股权, 以推进太阳马戏团的进一步发展, 太阳马戏团标志性的蓝黄色大帐篷亦将由此进入令人振奋的全新市场。

(2版)

复星进军美国地产开发 帝国大厦边建200米高豪华公寓

2015年4月29日, 复星地产在美国纽约正式宣布, 已成功获取位于纽约中城的麦迪逊大道(Madison Avenue)项目土地, 将在此开发建造47层高的豪华公寓住宅。作为复星地产在美国的首个开发项目, 麦迪逊大道项目的落地是2015年复星地产全球投资布局的又一重要突破, 这也是继2013年复星地产收购纽约地标建筑——Liberty 28之后在美国的又一重要投资项目。

(2版)

豫园商城拥抱移动互联网 打造国内首个商旅文一体化智慧商圈

近年来, 随着移动互联网和电子商务的日益普及, 互联网已经广泛地渗透到社会、经济、生活的各个领域。作为上海传统零售业领军企业之一, 豫园商城正以崭新的形象、开放的思维、战略的眼光、转型的勇气迎接来自互联时代的挑战。

(9版)





甘南



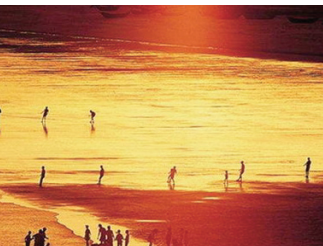
马达加斯加



茅山



马尔代夫



秀山岛海泥

春天里我们一起去旅行

又到了春暖花开的季节了，与往年一样，复星的员工又将开始踏上去田野、森林、海边旅游的行程，感受大自然的美景和恩惠，在绿色的大地上，吐故纳新，调和呼吸。

过去的几年里，复星总部及各产业的员工在每年的春天，都要享受企业带来的福利。而每年的这一刻，总让人心向往之。

今天，当大地春来的时候，复星人也已开始吹响旅游的集结号，大家正背起行囊，结伴前行，去享受大自然带来的淋漓尽致和色彩斑斓的美景，感受团队的温馨以及人与人之间的和谐。我们为垂涎五月六月外面世界的你精选近的远的禅意的缤纷的不同口味旅行目的地，总有一款适合你。既然心已动，上路吧！

□谢诗晨

●风相文艺座：甘南徒步

这不是一条好走的路。

但上路的人忘记了脚下艰难，只记得算进人生的涤荡。像是一路书写条形码，走过之后非你莫属。

拉卜楞寺和郎木寺的晨钟在炊烟中静静响起，河水从雪山和草场之间缓流而下，从早课大殿的金顶俯瞰，能看到磕长头的人已经在路上。他们不是旅人，但更懂得道路的含义。匍匐，起身，匍匐。五体与因长年被人身体临摹而油润的地面一遍遍低语，诉说生与行走的古老故事。人在城墙根下行，红墙壁一顺溜的转经筒也转得不停歇，唧唧呀呀，和风湿。转经筒就着酥油灯与晨曦微光氤氲，筒上字迹早已洇润。

去扎拉那，牦牛与战马在草原上依



●火相狂野座：马达加斯加秘境

你或许以为，这个非洲岛国是因那部同名动画片一夜声名远扬，而它的斑斓绚丽早就无法掩于世。位于印度洋西部，肩越莫桑比克海峡与非洲大陆遥相望。故事说到400万年前，一颗流星击中墨西哥岛屿，瞬间满地球尘雾笼罩，第四季冰期因此降临，也就是著名的冰河世纪。万幸马达加斯加岛远踞地球另一面，千计物种得以存活，形成此岛独特生物种群，狐猴、变色龙、狐獴，猴面包树等等等等。穿越半个马达加斯加，为的就是与他们遇见。

从国内飞抵首都塔那，穿越马达加斯加中部高原，到达马国第一大河Tsiribihina河。沿途可见红土地里的



●水相清新座：茅山采茶

江苏茅山擅茶。三个半小时车程，一眨眼却已一脚从水泥地踏入山林。

接下来数小时，你开始重组自己。茶不是用来品的，也不是用来思的，是用来劳作的。当你开始劳作的时候，数百公里外工作时三省其身的你开始变得纯粹。你不再追问时间地点人物目的问题解决路径，不再咄咄逼己幻想是超人，不用抱怨活多茬多奇能多。这里，你只要背上竹



●对号入座：马尔代夫

有一个地方。对，就是这里。是不是念念不忘都会点燃你的风火轮。

“Club Med非常自豪地宣布旗下全新度假村翡诺岛奢华别墅即将隆重与宾客见面”。这是Club Med介绍她的开场白。是的，我们也无比荣幸。能名副其实度假天堂的并不多，而麦兜水清沙白椰林树影的马尔代夫，恐怕已经深植姑娘们的心水。

2015年2月全新开业，52座设计精美的现代别墅。所有别墅都有独立的泳池和露台。水上别墅更有独具特色的私人水域。度假村还有高级餐厅、酒吧、主泳池，和水疗中心。置身世界上最为原始的自然环境，随性体验浮潜、器械潜水、滑水、帆船运动和水上摩托艇等世界一流的水上活动。静处间，一位私人别墅服务专员（贴身管家）会满足客人

●土相大白座：秀山岛海泥

记得当年年纪小，你爱谈天我爱笑。

年纪小的时候还不能忘怀的是：玩泥巴！裹上泥巴，踩上泥撬滑泥，忘我地打泥仗，尽情嘲笑同行者的花脸，而自己花脸让别人说去吧。是不是画面太美不敢看？光着脚听潮起潮落。海滩上的发呆根本不需要配景配乐，夕阳、崖壁、白浪花，光点名都醉了。

兴起了就转战海钓。鲳鱼、鲷鱼、石斑鱼、虎头鱼、海鳗，羊栖菜、海带、佛手等贝藻，梭子蟹、对虾、白皮虾、青蟹...拉起鱼竿，就静等上钩的是妖是仙。

篓，匿身茶丛，然后细细寻找那些微笑的芽尖，专心摘下，盛回农家。体验从茶园到成茶的过程，在茶农的指导下试着炒出一杯茶叶，成功的喜悦像是新get一门技能。接着在茶园落座，坐在粗壮的院内树下，看天喝茶。

半晌，前往后花园认野菜，挖野菜，再上灶灶炒起来。嗯，我们要的，真的不多。



个性化需求。餐厅内，闻名全球的独特烹饪食谱将由Club Med专业厨师亲手调制。

多说无益，一切敌不过“我去过”。

说不出哪里好，就是忘不了。我们有万种风情千般态度要说与即将上路的身与心，即将遭遇的情与境，弦上箭蓄势待发。而何其有幸，企业也同此心。



郭广昌复盘：复星的全球化布局

——郭广昌董事长在2015杜克国际金融论坛上的主旨演讲。



过去，我们看到全球大的基金在投资中国企业的时候，他们讲得最多的一句话，就是我不是来挣钱的，我来是要把你带到全球去、来把国际经验教给你。这样一说，我们中国投资者还怎么跟他竞争？

所以，复星在做投资时碰到的一个关键问题，就是在没有有一个全球能力但又必须要面全竞争的时候，就会有弱势。那怎么办？兵法说，以长攻短。所以我们2007年的时候在想，跟这些跨国的投资企业比，我们的优势、弱势在哪里？简单来说，我们的优势就是我们知道中国、我们深耕中国、我们有中国深刻的产业基础。所以当时我们提出一个口号，就是“中国动力嫁接全球资源”。

什么叫“中国动力”？大家可能没有意识到一个数字，现在全球的GDP一半增长量是来自中国，中国的GDP虽然在全球还是第二名，但是全球经济一半的增长量来自中国。增长量才是动力，其他都是存量。所谓动力，就是增长量，就是你植根于中国，也是各位坐在这个土地上的优势所在。

可以说，现在全球增长的第一动力、第一发动机，就是大家所在的这块土地。所以，作为一个投资公司来说，有很多模式。这个模式里一定会包含几样东西：第一就是钱从哪里来？作为一个投资公司，你是要考虑的；第二，投资的方向或投资的模式是什么？你是量化投资，股票上的对冲，是产业整合？都有不同的模式。所以对我们来说，除了国际化、全球视野之外，肯定要回答两个问题：一，就是钱从哪里来；第二，你的投资模式是什么。这两个问题是我们一直在思考的。

钱从哪里来？我感觉选择和方式都有很多，大家也各有不同。你可以是基金的模式，也可以走得慢一点、完全从产业的角度去做，等等。各种方式都有。比如凯雷、贝恩、黑石等等，他更多是用第三方的钱、用别人的钱、管LP的钱。但对于我和复星来说，我们现在觉得管LP的钱，这个活不好干、不容易干。为什么？因为往往你做得好的时候，大部分钱是给别人；你做得不好的时候，就没人给你钱。这还不重要，最重要的、最奇怪的，就是当你看到市场上满是机会的时候，因为这个时候往往是血流成河的时候，是没有人愿意给你钱，因为大家都很难。2008年金融危机之后，可以说是机会最好的时候，但是这个时候，我想包括贝恩在内，募集资金就相当困难。因为这

是要你帮他做事。这样的话，我们后面的投资速度就大大加快了。

对复星来说，现在我们的定位非常清楚，就是坚定地做一个巴菲特的学生，我们觉得要老老实实地向他学习。

首先，作为一个投资公司来说，有很多模式。这个模式里一定会包含几样东西：第一就是钱从哪里来？作为一个投资公司，你是要考虑的；第二，投资的方向或投资的模式是什么？你是量化投资，股票上的对冲，是产业整合？都有不同的模式。所以对我们来说，除了国际化、全球视野之外，肯定要回答两个问题：一，就是钱从哪里来；第二，你的投资模式是什么。这两个问题是我们一直在思考的。

钱从哪里来？我感觉选择和方式都有很多，大家也各有不同。你可以是基金的模式，也可以走得慢一点、完全从产业的角度去做，等等。各种方式都有。比如凯雷、贝恩、黑石等等，他更多是用第三方的钱、用别人的钱、管LP的钱。但对于我和复星来说，我们现在觉得管LP的钱，这个活不好干、不容易干。为什么？因为往往你做得好的时候，大部分钱是给别人；你做得不好的时候，就没人给你钱。这还不重要，最重要的、最奇怪的，就是当你看到市场上满是机会的时候，因为这个时候往往是血流成河的时候，是没有人愿意给你钱，因为大家都很难。2008年金融危机之后，可以说是机会最好的时候，但是这个时候，我想包括贝恩在内，募集资金就相当困难。因为这

时候，大家都觉得不应该去投资。但其实那个时候真是投资的好时候。所以这样的话，对我这种性格的人就会产生一种人格分裂，就是说不该投资的时候，人家偏偏给你钱，不投也不行；该投资的时候，没钱给你投。所以看起来，我还是觉得巴菲特是最聪明的，就是用浮存金投，一个是成本最低，因为保险公司做得好，浮存金的成本可以是负的，所以是别人给他钱，反而他是不用付利息的；第二是因为保险资金是长期的。当然，巴菲特的模式形成也是有过程的：一开始，他也为别人管钱，但是到了一定积累之后，他把这个基金就还给人家了，自己去买了一个上市公司，然后逐渐买保险公司，形成一个“保险+投资”的模式。这种模式，我觉得是最适合复星固有的投资风格。

我们向巴菲特学什么？我感觉是要学两点：一个，就是我们一定要建立一个足够大的保险公司来支持我的投资；第二个，就是在投资方面，我们非常清楚地坚持要做有一个纪律、长期、注重价值的投资者。这两者是相配的。

从投资角度来说，我们以什么样的风格做我们的投资？这一点上，我想给大家讲一个概念。任何东西，包括我们做企业，一定会有周期的，就像人有生老病死一样。我们做企业或者做投资的时候一定会面对三个周期，这是你一定要去看、一定要去对付的：

第一个周期，就是产业的周期。我们投过钢铁，曾经南钢一年带来不少利润，也曾经

在前两年亏损过，现在也慢慢开始恢复盈利。做一个产业，哪怕这个产业再好也不可能脱离它本身的周期，也不可能跳过这个周期。

第二个周期，就是企业本身，也一定是有周期的。比如企业的领导人是有人生的，因为总要换届、总有心情好或者心情不好的时候；再比如，当企业很顺利的时候，问题一定会慢慢积累，而当企业困难的时候，这些问题可能会重新爆发出来，所以企业一定会上上下下。再好的领导者，也不可能让企业平稳、高速地一直往前发展。

第三个，就是作为一个投资企业，我们感觉资本市场一定是有周期，这个大家应该体会都很深。

巴菲特的一个理念，就是你要找到你的“护城河”，投资就是投资“护城河”，这样才能保护你的“奶酪”。我在他的基础上稍微做了一点改变，我们的投资风格叫“站在价值的地板上与周期共舞”。这个“价值的地板”，就是你要很清楚，不是说不要这个企业的成长性，而是你把这个企业的成长性算进去之后，他的价值所在在哪里？这就是说，首先你要看这个企业的基本面。一定要把这个基本面看清楚、他的真实价值看清楚。什么叫“站在价值的地板上与周期共舞”？也就是说，同样价值的东西，在不同的周期里面所反映的市场价格是完全不一样的。这样一种完全不一样，带来的空间会是巨大的。

如果这三个周期完全都是向上叠合的时候，2*2*2，就是8倍；但如果完全向下，可能也是8倍。所以同样一个企业，在高峰的时候和在低峰的时候，最高值和最低值一般来说是多少？2008年，有很多企业他股票的价值一般来说是跌到原来的10%。

我自己有个投资，就是投资江南春的分众。我最早看到江南春的时候，他真是“春风得意”，股票从20块涨到60块。我问他股票怎么涨这么高？他说，老郭啊，我这个刚刚开始，太便宜了，你赶快买，以后要到600块了。我说好。然后2008年金融危机开始了，股票一直跌到6块钱的时候，正好1/10，我又问江南春，现在可以买了吗？他说，你要再看看，其实我自己也看不清啊。我想，还能跌到哪里去？我8块开始买，买到6块，最低到5块，然后不对了，买到

占他30%多。然后江南春说，你不能再买了，再买我就没了。当然，我是完全支持他的，我和他说你爱怎么搞就怎么搞，我都支持。

我讲这些什么意思？任何东西，都是有周期的。但是你自己心里要清楚，千万不要以为在周期里面喝了杯泡沫，就做得是茅台酒。

最后一点，关于未来复星的发展，我简单跟大家报告一下。

未来复星的整体投资方向是哪几个？一个就是刚才讲的，复星想打造的就是“保险+投资”的模型。在投资上，我们的风格就是“在价值的地板上跳舞”，然后要建成一个投资方面的整体产业结构。目前我们希望做哪些事？以前我们讲，我们的投资绝对不是股票的买卖，我们所用的这些方式、方法，千万不要本末倒置。资本是为产业服务的。千万不要以为我是一个做投资的人，这么讲很虚伪。我真是从心里面认为，资本就是应该老老实实为产业服务，你就是应该老老实实为那些能够创造价值的产业，给他们提供资金，为他们“站台”，为他们服务。复星本身并不是纯粹意义上的一个投资者，我们始终认为，我们是一个做产业的，只不过我们做产业的方式，是内生性增长和兼并收购两者相结合，只是方式方法上有所区别而已。

我们希望自己是一个价值创造者，是在产业里面的一个价值创造者。所以，复星非常清楚，我们希望产业这一块能够站在中国这个土地上，并在全球范围之内做一个产业的整合者。而在这个产业整合里面，我们最想做的是三块：第一块，就是大健康产业。现在中国医药行业市值前五名的上市公司，我们深入参与了两家，复星医药、国药。所以我们会投资在养老、医院、健康保险这块上，而且会加大投资。第二个，就是快乐时尚产业。我们投资了地中海俱乐部、亚特兰蒂斯，最近投了太阳马戏团，投了Studio 8，投了博纳等等。我觉得我们这块产业，会逐渐把它做起来。第三个，大家耐得住寂寞的话，现在多看看大宗商品，因为大宗商品已经血流成河。也许我是错的，但是我值得至少投这个的话，你不会睡不着觉，还是可以放心回家睡觉的。还有一个，“互联网+”，我感觉所有的传统产业都要跟互联网相结合，逐渐做一个改造。所以我们要做这些产业的整合者。

从复星的方式方法上，要做这件事情也很简单，我们就是“1+1+1”。就是要把我们的保险能力、产业里面的品牌能力和我们的房地产开发能力，这三者结合起来，从而在这几个领域能够打造一个立足于中国的、全球的一个产业集团。

谢谢大家！

□赵岩

复星联手 TPG 收购太阳马戏团

（上接第2版）我们与太阳马戏团和TPG的团队相识已久，也非常尊重他们的文化传统。事实上，我们刚刚完成收购的地中海俱乐部和太阳马戏有着非常深入的合作。我们将全力

推动太阳马戏团在中国的发展，同时期待太阳马戏团早日成为复星快乐时尚大平台的精彩内容。复星深信，太阳马戏将会再次验证中国动力嫁接全球资源这一成功理念。”

权将继续保留在蒙特利尔这一太阳马戏团成功的关键所在地。Daniel Lamarre亦将继续担任太阳马戏团的总裁兼首席执行官。

本次交易仍须满足标准的交割条件，并预期在2015年第三季度完成交割。

□赵岩

未来在复星事业中的发展角色和空间

——梁信军副董事长、CEO 在新员工培训上的发言

今天非常遗憾，不能到现场。我想借这个录像，跟大家谈一谈复星。我今天和大家谈一下作为一个自然的复星人，我希望大家能知道个人在整个未来复星事业当中发展的角色、空间。

一、所有同事加入复星之后都是有巨大的个人机会的

第一个，我想说，所有的同事加入复星之后都是有巨大的个人机会的。这个机会首先体现在全球。实际上我们的业务现在在全球范围内配置，我们的干部、人才都需要全球配置。所以其实现在比以往任何时候，我们每一个复星的员工都有更大的机会可以到全球发展。当然，这个里面需要匹配你的全球能力，语言过关是起码的，第二要有更好的专业系统能力。

其次，每一个复星的员工毫无疑问会得到更好的训练。这个训练，因为复星有很多都是常识性的东西，比如说关于价值投资、关于估值、关于成长的一些模式的看法，包括一些战略性的认识。经过这样的系统训练，对将来大家无论在复星发展还是离开复星，都会终身受益。

最后，个人机会还体现在我们非常好的合伙人文化与机制。整个复星我们是推系统的战略合伙人文化。换句话说，每个创造价值的人，完全可以期待或者事实上马上可以得到他创造价值的一部分。这是没有任何问题的。就类似于GP、LP的管理，我们在投资这个领域已经普遍地推行。将来在其他领域一样会推行。所以这个方面对每个人来说，有非常极大的个人机会。希望大家不要辜负这些机会。

二、希望加大有上进心、企图心

第二，对于个人来说，希望大家有上进心、企图心。我们期待我们团队的每个人，都有极大的进取心，要改变自己在复星中的地位，改变自己在行业、江湖的地位，改变自己在全球中的地位。当然，你这样一些改变的目标，都应该融入到带动你的团队或者跟同你的团队或者平台，改变在江湖的地位、全球的地位。所以希望大家要有上进心和企图心。如果一个人平平庸庸，觉得在复星过得轻松、舒适，这样的人在复星不会有未来。因此希望大家一方面要有进取心，另一方面，不要说“不”、“不能”，要挑战自己的潜能。实际上有很多人，像我们现在在极力地培养90后的复星的接班人。90后当中，哪怕小姑娘、小伙子，到复星来个一两年，现在独当一面的，大有人在。回想我跟郭总、汪总，我们创业的时候，也就是24、25岁，就独当一面，做总经理了。所以要有上进心、企图心。

当然，这里面必须同时要说，作为一个合格的，或者



说未来真正有成就的复星的人才，我希望一开始你就要明白，你要耐得住寂寞、不断地积累。不会说因为你聪明得到发展，而是因为你聪明，并且你努力，最重要的是有了结果、成果，你才得到发展。所以不管多聪明的人，多有地位的人，可能到复星你不得不接受一个事实，你要耐得住寂寞，打磨一段时间，把自己的成绩做出来。如果没有这样的成绩，你指望快速地火箭式的提拔、成长，我认为是不现实的。如果一个人必须要有成绩，只看面相、学历、血缘、国别，如果这样就能得到提拔，那复星是一个什么样的系统呢？所以我希望大家能耐得住寂寞，不断去积累。

三、希望大家能追求结果导向的一个文化，追求自我闭环。

所谓结果导向跟自我闭环，第一，我们希望商业模式能自我闭环。我们经常会听到很多员工，特别是一些高级员工，经常会抱怨说他很多好的想法得不到什么支持，反映了没有什么效果。我认为，经常抱怨，就说明你拥有的这些好东西没有闭环。所谓“闭环”，就是你要结合你主要的资源、本身主要的能力，学会去组织复星体系内包括部分复星体系外的资源。这部分资源，可能是牌照，比如不同的牌照弄在一起，也可能是能力，也可能是不同部门之间的资源或者客户的共享，你要把它组合在一起。

我举个例子来说。比如说，像我们的养老。我们现在做养老，养老这个里面，有几个关键点：第一，我们不能用商品房的土地跟商品房的房子做养老，这个价格毫无疑问是贵的，那我们就必须用工业地或者服务业的用地。这样的话，能保证我们养老的成本低。但问题又来了，这样的地或者房子，不能做售，如果用会员卡的方式，那就会涉及到预付卡，预付卡需要有金融牌照。我们一个好的方式，比如

打个比方说，什么叫大健康？你会从供应链角度出发，比如上游可能是教育培训、然后研发、然后制造、然后是批发零售和物流，然后是医疗、再然后是金融支付，或者当中还加一个养老和康复。这就是供应链思维。这是从工业时代出来的人的思维。那么，如果从互联网思维出发，用户思维什么意思呢？作为一个个人，人性里面基本的需求就是健康。健康需求是个什么东西呢？第一、可能需要有健康的食物、健康的饮料。这是最起码的。其次、他渴望能享受健康的环境，谁都不愿意在有毒的环境中生活、生存。再然后，是他真的不幸不健康了，怎么对付他的不健康，是医疗，还是医药，还是什么东西？这个不健康之后，又会诞生金融需求，金融怎么满足它？然后我们希望他是“治病于未病”，希望有健康的生活方式，比如可能跟体育、快乐关联的，这就是用户思维。所以站在用户思维角度看，你会看到非常广阔的空间。第二，巴结领导的事儿少干。在复星，多数领导脑子清醒，他有判断能力。只要感觉你在巴结，你小子就失分了。所以没有必要。第三个，说得多、做成的少的，这也是红线。什么事情就愿意说，说过了就等于做过了，说过了就等于做成了，那是不行的。你可以少说，最后把做成的事儿拿出来就行。所以我们口才好、会表达，当然重要，但最重要的是成绩好。拿得出成绩。没有成绩，讲半天，只会让人反感。还有一个红线，就是山头团伙主义。这个业务是我创办的，这个区域是我开展的，这个项目是我投资的，你就认为这玩意儿是你家里的了，没有任何道理。或者说这支队伍是我带出来的，那就是张家军、李家军了，这是不可以的。在复星，所有的人才都是集团的，集团随时可以调用，不存在张三李四的人的问题。倒过来，对每个人来说，你是有非常大的空间，在复星的任何地方，任何单位，任何条线里面发展的。这个空间，非常大。我们也鼓励和支持人员的流动。

五、希望大家作为复星人，不管新老员工，应该恪守职业道德的底线

关于个人的第五点，我希望大家作为复星人，不管新老员工，应该恪守职业道德的底线。职业道德是你的底线，你从业的底线。第一，我们有几个红线不能碰。损公肥私，大家都知道，不能碰。任何损公、肥私的，都不能碰。这是常识。这个会毁了你一辈子，不仅仅是在复星的发展前景，会毁了你一生一辈子的职业。第二，巴结领导的事儿少干。在复星，多数领导脑子清醒，他有判断能力。只要感觉你在巴结，你小子就失分了。所以没有必要。第三个，说得多、做成的少的，这也是红线。什么事情就愿意说，说过了就等于做过了，说过了就等于做成了，那是不行的。你可以少说，最后把做成的事儿拿出来就行。所以我们口才好、会表达，当然重要，但最重要的是成绩好。拿得出成绩。没有成绩，讲半天，只会让人反感。还有一个红线，就是山头团伙主义。这个业务是我创办的，这个区域是我开展的，这个项目是我投资的，你就认为这玩意儿是你家里的了，没有任何道理。或者说这支队伍是我带出来的，那就是张家军、李家军了，这是不可以的。在复星，所有的人才都是集团的，集团随时可以调用，不存在张三李四的人的问题。倒过来，对每个人来说，你是有非常大的空间，在复星的任何地方，任何单位，任何条线里面发展的。这个空间，非常大。我们也鼓励和支持人员的流动。

六、奉行团队精神

第六点，需要奉行团队精神。团队精神，比较重要的，复星一直讲一个文化，就是“通融”。所谓“通融”文化，就是以集团的目标、集团的价值增长为目的，彻底打破部门隔阂。我们希望团队“通融”是一个态度、姿态，打破部门之间的隔阂跟业务之间的隔离，是一种措施。

我们回到刚才讲的养老的问题。表面上看，养老产品是应该养老公司来发展，但是，不尽然。（下转第5版）

再一个互联网思维，就是自我闭环。一个好的点子，不能组织内部、外部的资源，自我闭环形成一个完整的产品，那是一句空话。

所以希望大家要建立互联网思维。其中有一个关于获取资源便捷的方式，成为复星的员工之后，你自然会加入复星的管理通，管理通是一个来往的“变种”。管理通最大的好处，你可以在这里非常简洁地获取到复星的全球资源，你可以组织任何公司、任何部门的专业团队参加到你的课题小组里面来，是非常容易的。任何一个员工，都可以做，不需要通过领导。所以希望大家好好学习怎么使用管理通。

关于个人的第五点，我希望大家作为复星人，不管新老员工，应该恪守职业道德的底线。职业道德是你的底线，你从业的底线。第一，我们有几个红线不能碰。损公肥私，大家都知道，不能碰。任何损公、肥私的，都不能碰。这是常识。这个会毁了你一辈子，不仅仅是在复星的发展前景，会毁了你一生一辈子的职业。第二，巴结领导的事儿少干。在复星，多数领导脑子清醒，他有判断能力。只要感觉你在巴结，你小子就失分了。所以没有必要。第三个，说得多、做成的少的，这也是红线。什么事情就愿意说，说过了就等于做过了，说过了就等于做成了，那是不行的。你可以少说，最后把做成的事儿拿出来就行。所以我们口才好、会表达，当然重要，但最重要的是成绩好。拿得出成绩。没有成绩，讲半天，只会让人反感。还有一个红线，就是山头团伙主义。这个业务是我创办的，这个区域是我开展的，这个项目是我投资的，你就认为这玩意儿是你家里的了，没有任何道理。或者说这支队伍是我带出来的，那就是张家军、李家军了，这是不可以的。在复星，所有的人才都是集团的，集团随时可以调用，不存在张三李四的人的问题。倒过来，对每个人来说，你是有非常大的空间，在复星的任何地方，任何单位，任何条线里面发展的。这个空间，非常大。我们也鼓励和支持人员的流动。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

当然，这个里面，快速一定就是毛糙的，萝卜快了不洗泥。毛糙有毛糙的好处，就是迭代。今天萝卜先拔起来再说，先给大家看看萝卜，土壤如果干净，也可以咬两口，然后再来洗，洗干净再削皮，一步步来，这就是迭代的意思。让客户先体验起来。

复星医药发布 2014 社会责任报告

本报讯 近日，复星医药发布了《复星医药2014年度企业社会责任报告》，向公众展示了复星医药在战略管理、经济责任、产品与服务质量、环境保护、职业健康与安全、员工发展和社会公益方面的措施与进展，阐述了复星医药可持续发展战略。

本次报告的内容涵盖了“战略与管理”、“经济”、“产品与服务质量”、“环境健康与安全”、“员工”、“社会”六个板块，在2013年报告的基础上，更加强调公司在利益相关方沟通方面的战略举措，披露的信息也更加丰富与系统。复星医药建立了考虑利益相关方关切的政策，通过不同的机制使股东、合作伙伴、员工、客户与消费

者、公众等利益相关方群体参与进来，帮助其深入透视公司的企业社会责任实践活动。整本报告披露的内容覆盖了公司制药、医疗服务、医疗器械、医学诊断、医药分销与零售五大业务板块，较全面地展示了公司的可持续发展实践与成果。同时，报告根据完整性、平衡性等披露原则，在产品与服务质量、环境健康与安全、员工等方面披露了更丰富的内容。

复星医药董事长陈启宇表示，更为和谐的生态圈源自企业的自律心。公司要积极推动更高、更严的可持续发展标准的制定，并且以身作则，从自身企业做起，不断净化整个医药行业市场环境，从而触动整个行业的生态更加健康、更加

可持续地发展。复星医药总裁姚方表示，复星医药要保持与社会之间连续、诚实和公开的信息沟通，并将公司的可持续发展理念及决策融入企业的商业运作，在最大程度上回馈利益相关方。

复星医药自2009年首度发布企业社会责任报告，此后每年与A股年报同期披露。2014年，复星医药《2013年度企业社会责任报告》获评润灵环球责任评级“年度AA+级”（665家A股上市公司年度排名第三名），医药行业第一。

复星医药长期以来奉行可持续发展的原则，积极推动公益事业的发展，营造更为和谐的行业生态圈。目前，复星医药已经形成了完善的公益体系——“未来星”公益计划，



通过支持教育、资助科研、医药健康社区服务、救助患病孤儿、捐资济困、灾难援助等承担企业社会责任，回馈社会。□魏添

复星保德信设立“保险实验室”

本报讯 近日，复星保德信“保险实验室”在位于浦东嘉里城的公司总部正式成立。作为一家年轻的寿险公司，复星保德信始终将“差异化”与“创新”作为公司发展战略，以赢得市场竞争。此次成立“保险实验室”也是公司“差异化”与“创新”发展战略的具体实践，旨在鼓励公司年轻员工，以创新思维研发创新产品及服务，满足年轻消费群体真实保障需求。

“保险实验室”首个拟推出的项目将针对在校大学生。公司将鼓励在校大学生自行组队，进行保险产品的市场调研、设计、开发和包装，整个过程中复星保德信的相关专业团队都将予以技术指导与支持。对于有创意、有市场前景的保险产品设计，复星保德信将予以团队可观的奖励，并帮助产品正式投放市场。如团队有意自行销售产品的，公司也将提供相应的资源支持。

据项目小组成员介绍，该项目除了可以帮助公司深入了解90后消费者的保险消费需求，还可以为在校大学生提供社会实践甚至创业的平台和展示才华的机会，也可以在校园中普及保险理念，让更多的人了解保险对于社会的积极意义和功。除“保险实验室”外，复星保德信紧跟互联网潮流，正在孵化多个创新项目。今后，复星保德信也将以“差异化”与“创新”的道路上进行更深入的探索，把握市场趋势，洞察市场需求，为客户提供更具价值的产品和服务。□邵晓春

南京复地公益 “助天下” 传达阅读 “修身” 理念



本报讯 4月19日上午，由复地、御钟山协办的“全民阅读，书香中国”世界读书日活动在南京启动。

今年世界读书日为4月23日，由联合国教科文组织发起，旨在推动更多人去感受人类文明，尽享阅读乐趣的世界性节日。在这一节日来临之际，共青团南京市委员会、新华网江苏主办、南京复地·御钟山等多方共同发起，以公益的形式为更多人创造阅读条件，推动全民阅读。

电子产品逐渐取代传统图书的今天，市民家中或多或少拥有一两本图书，本次活动以“图书兑换绿色植物”的形式，鼓励南京市民将家中的闲

置书籍贡献出来，既传播了绿色低碳的环保理念，也为真正需要这些书籍的人们创造了机会，达成了再利用，真正令书香弥漫六朝古都。

复地集团南京公司相关负责人在活动中表示，复地集团始终秉承复星集团“修身、齐家、立业、助天下”的企业文化，而阅读正是“修身”的一个重要途径，复地集团希望通过此类活动，帮助更多人“多读书，读好书”，对于社会这也将是富有意义的。

活动将于南京市学生们的演出为开场，致敬世界读书日，并吸引了众多市民参与，踊跃捐献书籍，最终成功收集2000余本。据悉，这些书籍将

于近期投入到另一场公益助学行动中去，发放到更需要的孩子们手中。

复地深知，个体的进步、企业的成功与分享价值、回报社会密不可分。长久以来，复地积极履行社会责任，捐赠教育、体育、文化以及扶贫帮困等各类社会公益事业，为成千上万个家庭带来了梦想与希望。2008年汶川地震后，复地联合复星主要关联企业捐赠了4000万元及相关物资；2011年，复地启动了“中国古村落保护”活动。去年，复地先后关注儿童和长者，先后举办“七彩点亮童心”与“复星一家慈怀长者”活动，传播健康与快乐。□梁峰

和睦家美——为孩子的成长保驾护航

在和睦家美，孩子们可以体验到魔幻般的童年；在和睦家美，孩子们可以体验到身体、认知、情感和社交的精心设计；在和睦家美，每个孩子都是最棒的！

和睦家美以多元智能理论为科学依据，专注少儿运动智能发展，为3-15岁儿童创造一个充满趣味、集探险、运动、娱乐、教育于一身的全方位智能开发乐园。通过30多个不同的运动体验项目帮助儿童在肢体平衡、自然探索、生存智慧、空间逻辑等方面得到全面发展。

让孩子身体动起来！

科学、专业的运动和游戏显著提高力量、平衡性、协调能力以及敏捷度等运动能力。增强体质，提高抵抗力。快乐、规律的运动培养受益一生的健康生活习惯。

让孩子头脑活起来！

在游戏中学习数字、语言、颜色和空间概念等各方面认知。独特的主题激发丰富的想象力。在运动中，培养节奏感。寓教于乐的游戏提高聆听、专注力、决断、解决问题和创造性表达等各方面的能力。

让孩子当社会小公民！

借助独具特色的儿童拓展项目，通过对孩子的教导、鼓励以及锻炼，有意识的培养儿童独立性，锻炼孩子自己动手解决问题的能力，自信心实现飞跃，更乐于尝试和接受挑战。独特的运动环境教授宝贵的人生技能——分享、团队协作、尊重、适应环境和领导能力。孩子成长为全能小超人。

目前和睦家美儿童健康管理中心在北京已经开设世纪金源店、悠唐国际店；我们设置有更多精彩纷呈的精品课程，具体详情可到店内进行咨询。

健康——是送给孩子最好的未来。和睦家美，专业的身心测评、完善的数据系统、专业的档案建立以及趣味的定制训练都将是您给予孩子最好的礼物！关注儿童健康成长，需要你我共同参与！□王丽娜



永安保险推动民勤荒漠化治理

本报讯 保护生态，改善自然环境，不只是一人、一地的事，而是每个有责任和使命感的公民与企业应有的担当。作为保险业界知名企业，永安

保险始终胸怀责任践行使命，扎根西部沃土，永远为客户着想。近日，永安保险甘肃分公司继2013、2014年资助拯救民勤植树者春季植树行动开始

后，今年又继续对志愿者免费提供意外伤害保障，积极履行企业社会责任，为国家的荒漠化治理尽一份心力。

民勤位于于甘肃省西

北部，河西走廊东北部，石羊河流域下游，东、西、北三面被腾格里和巴丹吉林大沙漠包围。民勤的历史，是一部人与沙不断抗争的历史。□杨希

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管理理念、策略、应用理念和实践案例,内容涵盖投融资、经营管理、企业文化、市场营销等,能“看得见、学得会、用得上”的观点,帮助经理人发现一切推动财富创造与财富增长的力量。

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

“互联网+”的12个风口行业

■ 推荐语：

今年两会上,李克强总理首次在政府工作报告中写入了“‘互联网+’行动计划”,提出“大数据、物联网等与现代制造业结合”,同时,在总理的记者会上,还明确表示十分支持网购,认为电商的发展会加快社会产能的释放,并且对实体经济的发展并无坏处,甚至实体店可以利用网站发展得更好。大家都在热议“互联网+”,究竟“互联网+”将会对现在的各个产业带来哪些机会?本报特推荐由知名商业趋势观察家、数字营销专家,趋势观察&知萌咨询机构首席执行官,中国娱乐营销传播研究中心首席顾问肖明超的文章,供大家参考分享。

1. “互联网+工业”：让生产制造更智能

最近,德国“工业4.0”与中国元素碰撞,成为今年德国汉诺威IT展览(CeBIT2015)最大的看点,“工业4.0”是应用物联网、智能化等新技术提高制造业水平,将制造业向智能化转型,通过决定生产制造过程的网络技术,实现实时管理,它“自下而上”的生产模式革命,不但节约创新技术、成本与时间,还拥有培育新市场的潜力与机会。

“互联网+制造业”和正在演变的“工业4.0”,将颠覆传统制造方式,重建行业规则,例如小米、乐视等互联网公司就在工业和互联网融合的变革中,不断抢占传统制造企业的市场,通过价值链重构、轻资产、扁平化、快速响应市场来创造新的消费模式,而在“互联网+”的驱动下,产品个性化、定制批量化、流程虚拟化、工厂智能化、物流智能化等等都将成为新的热点和趋势。

2. “互联网+农业”：催化中国农业品牌化道路

农业看起来离互联网最远,但农业作为最传统的产业也决定了‘互联网+农业’的潜力是巨大的。

首先,数字技术可以提升农业生产效率。例如,利用信息技术对地块的土壤、肥力、气候等进行大数据分析,并提供种植、施肥相关的解决方案,能够提升农业生产效率。其次,农业信息的互联网化将有助于需求市场的对接,互联网时代的新农民不仅可以利用互联网获取先进的技术信息,也可以通过大数据掌握最新的农产品价格走势,从而决定农业生产重点以把握趋势;再次,农业互联网化,可以吸引越来越多的年轻人积极投身农业品牌打造中,具有互联网思维的“新农人”群体日趋壮大,将可以创造出更为多样模式的“新农业”。

3. “互联网+教育”：在线教育大爆发

在今年总理报告中表示,2015年将会继续促进教育公平发展和质量提升,其中包括加快义务教育学校标准化建设,改善薄弱学校和寄宿制学校基本办学条件,落实农民工随迁子女在流入地接受义务教育等政策,据称仅2015年教育部就将为教育信息化投入700亿元。

在过去的2014年,K12在线教育、在线外语培训、在线教育教育等细分领域成为中国在线教育市场规模增长的主要动力,很多传统教育机构正在从线下向线上教育转型,而一

些在移动互联网平台上掌握了高黏性人群的互联网公司,也在转型在线教育,让在线教育切中了传统教育的一些痛点和盲区。

4. “互联网+医疗”：移动医疗垂直化发展

“互联网+医疗”的融合,最简单的做法是实现信息透明和资源分配不均等问题,例如,类似挂号网等服务,可以解决大家看病时挂号排队时间长,看病等待时间长、结算排队时间长的“三长一短”问题。而春雨医生、丁香园等轻问诊型应用的使用,则解决了部分用户的就诊难问题。

而互联网医疗的未来,将会向更加专业的移动医疗垂直化产品发展,可穿戴监测设备就将会是其中最可能突破的领域。例如,iHealth推出了Align性能强大的血糖仪能够直接插入智能手机的耳机插孔,然后通过移动应用在手机屏幕上显示结果,紧凑的外形和移动能力使其成为糖尿病患者最便利的工具;健康智能硬件厂商Withings发布了Activite Pop智能手表,计步器、睡眠追踪、震动提醒等功能,其电池续航时间长达8个月……大数据和移动互联网、健康数据管理未来有较大的机遇甚至可能改变健康产品的营销模式。

5. “互联网+金融”：全民理财与微小企业发展

“互联网+金融”的结合将掀起全民理财热潮,低门槛与便捷性让资金快速流动,大数据让征信更加容易,P2P和小额贷款发展也越加火热。这也将有助于中小微企业、工薪阶层、自由职业者、进城务工人员等普罗大众获得金融服务。

小微企业是中国经济中最有活力的实体,小微企业约占全国企业数量的90%,创造约80%的就业岗位、约60%的GDP和约50%的税收,但央行数据显示,截至2014年底,小微企业贷款余额占企业贷款余额的比例为30.4%,维持在较低水平。

“互联网+”金融将让小微企业贷款门槛降低,激活小微企业活力。

互联网金融包括第三方支付、P2P小额信贷、众筹融资、新型电子货币以及其他网络金融服务平台都将迎来全新发展机遇,社会信用系统也会由此建立。

6. “互联网+交通和旅游业”：一切资源共享和旅游

我们的物理空间越来越有限,住房越来越小,车位越来越少。很多产品,你并不一定需要再100%的拥有,你只需要考虑如何更好地使用,如果能使便捷的使用,“睡有权”

其实不再重要。“互联网+交通”不仅可以缓解道路交通拥堵,还可以为人们出行提供便利,为交通领域的从业者创造财富。

7. “互联网+”文化：让创意更具延展性和想象力

文化创意产业的核心是创意。是以创意为核心,向大众提供文化、艺术、精神、心理、娱乐等产品的新兴产业。互联网与文化产业高度融合,推动了产业自身的整体转型和升级换代。互联网对创客文化、创意经济的推动非常明显,它再次激发起全民创新、创业,以及文化产业、创意经济的无限可能。

互联网带来的多终端、多屏幕,将产生大量内容服务的市场,而在内容版权的衍生产品,互联网可以将内容与衍生品与电商平台一体化对接,无论是视频电商、TV电商等等都将迎来新机遇;一些区域型的特色文化产品,将可以使用互联网,通过创意方式走向全国,未来设计师品牌、族群文化品牌、小品类时尚品牌都将迎来机会;而明星粉丝经济和基于兴趣为细分的社群经济,也将拥有巨大的想象空间。

8. “互联网+家电/家居”：让家电会说话,家居更聪明

目前大部分家电产品还处于互联阶段,即仅仅是介入了互联网,或者是与手机实现了链接。但是,真正有价值的是互联网家电产品的互通,即不同家电产品之间的互联互通,实现基于特定场景的联动,手机不仅仅是智能家居的唯一的入口,是让更多的智能终端作为智能家居的人口和控制中心,实现互联网智能家电产品的硬件与服务融合解决方案,“家电+家居”产品衍生的“智能化家居”,将是新的生态系统的竞争。

9. “互联网+生活服务”：O2O才刚刚开始

“互联网+服务业”将会带动生活服务O2O的大市场,互联网化的融合就是去中介化,让供给直接对接消费者需求,并用移动互联网进行实时链接。例如,家装公司,理发店,美甲店,洗车店,家政公司,洗衣店等等,都是直接面对消费者,如河狸家、爱洗车、点到等线上预订线下服务企业,不仅节省了固定员工成本,还节省了传统服务业最为头疼的店面成本,真正的将服务产业带入了高效输出与转化的O2O服务市场,再加上在线评价机制,评分机制,会让参与的这些手艺人,精益求精,自我完善。

10. “互联网+媒体”：新业态的出现

互联网对于媒体的影响,不只改变了传播渠道,在传播界面与形式上也有了极大的改变。传统媒体是自上而下的单向信息输出源,用户多数是被动的接受信息,而融入互联网后的媒体形态则是以双向、多渠道、跨屏等形式,进行内容的传播与扩散,此时的用户参与到内容传播当中,并且成为内容传播介质。

交互化、实时化、社交化、社群化、人格化、亲民化、个性化、精选化、融合化将是未来媒体的几个重要的方向。

11. “互联网+广告”：互联网语境+创意+技术+实效的协同

所有的传统广告公司都在思考互联网时代的生存问题,显然,赖以生存的单一广告的模式已经终结,它的内生动力和发展动力已经终结。未来广告公司需要思考互联网时代的传播逻辑,并且要用互联网创意思维和互联网技术来实现。

互联网语境的创意模式,过去考验广告公司的能力靠的是出大创意拍大广告片做大平面广告的能力,现在考验广告公司的则是实时创意,互联网语境的创意能力,整合能力和技术的创新和应用能力。例如,现在很多品牌都需要朋友圈的转发热图,要HTML5、微电影,要信息图,要与当下热点结合的传播创意,这些都在考验创意能力,新创意公司和内容为主导的广告公司还有很大的潜力。

12. 互联网+零售：零售体验、跨境电商和移动电商的未来

实体店与网店并不冲突,实体店不仅不会受到冲击,还会借助“互联网+”从而重获新生,传统零售和线上电商正在融合,例如苏宁电器表示,传统的电器卖场今后要转型为可以和互联网互动的店铺,展示商品,让消费者亲身体验产品。

跨境电商也成为零售业的新机会,最近,国务院批准杭州设立跨境电商电子商务综合试验区,其中提出要在跨境电子商务交易、支付、物流、通关、退税、结汇等环节的技术标准、业务流程、监管模式和信息化建设等方面先行先试,随着跨境电商的贸易流程梳理将越来越通畅,跨境电商在未来的对外贸易中也将占据更加重要的地位,如何将中国商品借助跨境平台推出去,值得很多企业思考。

(来源: 风凰新闻)

汪群斌：创新产品与服务 打造智慧生命体

——集团总裁汪群斌在复星医药工作会议上的讲话摘要

2014年的复星医药成绩相当不错,在中国的企业之中始终处于比较领先的位置。我期望复星医药今后能够成为全球医药和健康行业内的领先企业。对于未来的发展,我想说几点思考和体会。

彻底全球化与本土化

长久以来,复星医药能成为具有全球竞争力的一流企业始终是我们的愿景和目标。对此,在自身不断进步的同时,还需贯彻两个彻底:其一是彻底地全球化,其二是彻底地本土化。

所谓彻底的全球化,即从复星的内部相对领先、国内的领先,走到全球的前列。

当然,在做到彻底的全球化之前,首先做到彻底本土化,如与优秀的本土化团队合作。2014年复星医药已经取得较好业绩,未来需要做到更全球化和本土化。当前,我们深刻地意识到,企业只有做到彻底的本土化,在本土领域中充满竞争力,那么全球的竞争力才会逐渐形成。

希望复星医药总部的工作语言尽快使用英文表达。由于中国国际化速度发展之快,市场容量将会非常大,把英文作为工作语言也是跟进时代步伐,为复星医药进入国际化市场做充分准备。复星医药在此方面要向华为学习,在企业中不仅使用英语交流,而且在管理层中聘用懂得葡萄牙语和日语的高端型人才。为达到这个目标,复星医药的全球化还有很多的地方需要改进,但是我



们必须坚定不移地朝着这个目标前行。

拥抱互联网时代

复星医药要成为一个富有时代气息的企业。当下是移动互联网“云管端”的时代,是一个智能的时代,“云”、“端”在交流中出现频率较多,但是“管”却使用相对较少。在学习Google、Facebook和苹果的战略中,“云管端”战略十分重要,其他值得借鉴的还有阿里巴巴支付宝的支付系统,其长处便是把很多的“端”与“云”更好地连接起来。

智能也是一项值得我们学习的课题。当下社会越来越智

能化,从工业专业角度上这个时代被称之为“工业4.0”。

近几年,很多创业企业的课题便是研究人机器人,人机器人学习一个动作需要很长的时间,可能是半年到一年。而现在开发的机器人的最大特点是——只要某一台机器人学习过一次,就可以在“云”上复制给其他更多的机器人。换而言之机器人替人类完成一次学习,便可以解决问题。

所以我们应该加强学习移动互联网“云管端”和智能时代将带给我们的新知识。复星在2014年的互联网进展速度比较慢的原因,就是我们对智能时代的技术理解不深。一个崇尚

互联网技术的时代,如果没有对其专业知识的系统理解,就会导致针对互联网的探讨过程中沟通不明。

复星医药要做好互联网“云管端”和智能药,成为紧跟时代步伐的企业,还需要诸位阅读相关的专业书籍。之前社会提倡四化,现在我们倡导“五化”——即“年轻化”、“知识化”、“国际化”、“专业化”、“互联网化”。这就更需要我们学习互联网的知识,做到更好地应用互联网。

复星医药及成员企业的高管要明晰互联网思维,每周开至少一次互联网电话会议,讨论互联网时代对内部管理、外部发展所带来相关机遇、变动发展等情况。在产业整合上,我们要对接“以保险为核心的金融整合能力”。复星医药非常重要的成功原因之一就是在中国乃至全球进行投资并购,这个经验告诉我们,要继续保持并购战略在国内和全球发扬光大。当下许多投资者最欣赏复星医药的大健康资产,因此获得成功的关键即是项目良好。

如果要做到将大健康产业渗透全球,那么我们要愈加引进保险和金融方面的人才。我们身处这个时代,一直激励我们去实现一个梦想——一方面使我们的团队和组织成为世界领先、世界最有竞争力的组织;另一方面,也是更重要的方面,希望在这个时代因为复星的存在,因为复星医药的存在,因为公司的创新产品和服务,而使得国内和全球人类的生活更加美好,并且能在人类的历史上留下复星独特的创新产品、独特的组织创新理念。

免费、方便、便宜。要让用户的体验提升到极致,企业要做做的就是将其运营效率发挥到极致,那么用户也会有极致体验。加之互联网会使整个行业的运营成本大幅度下降,这样就更方便于我们为用户提供便利服务。并且行业的创新和创业的效率不断提升,更多的全球资源和线上结合,让复星医药的创新产品迭代更快。

用户思维 持续创新产品与服务

在思考问题和推动问题上,我们要更加有用户思维。复星医药要在复星的大健康战略发展上走在前列,我们要通过引进和培养优秀的人才的方法,来解决用户需求。在此方面复星医药还需符合一个考核标准——人才随时调任。希望复星医药在2015年能够不断地输出人才。

当下我们要把复星打造为一个一流的智慧生命体。将一个复杂的组织打造为一个最有竞争力的组织的关键是团队。这就是我们努力的目标,我们身处这个时代,一直激励我们去实现一个梦想——一方面使我们的团队和组织成为世界领先、世界最有竞争力的组织;另一方面,也是更重要的方面,希望在这个时代因为复星的存在,因为复星医药的存在,因为公司的创新产品和服务,而使得国内和全球人类的生活更加美好,并且能在人类的历史上留下复星独特的创新产品、独特的组织创新理念。

梁信军：未来在复星事业中的发展角色和空间

(上接第4版)如果你养老子,当然他们做得很好,如果养老子不主动通融房地产,不主动通融医疗,不主动通融保险公司的话,那保险公司也可以做啊,如果保险公司自己把医疗、房地产通融好,他们从养老团队里挖个人,也可以开展养老业务。没有任何问题。医疗团队也可以干这个活,医疗团队觉得,既然我有医疗力量,把养老人才积累好,再挖一个房地产的人、自己公司保险团队的人,我也可以上养老。复星支持。所以因此,我们觉得第一还是希望团队之间,你们小团队之间要通融,第二跨团队要通融,跨部门要通融,要把跨团队、跨部门的人才资源组合在一起,形成一个新的业务平台,最终是从集团的价值最大化、增值最大化去出发。所以团队精神,首先包括“通融”跟跨部门的打穿。

第二,同事是你的伙伴,不是你的对手,尤其不是死敌。哪怕是一起进复星的,你们俩最后在复星内部的成长与发展,根本不是取决于相互比较,是取决于绝对值、取决于你自己的贡献跟最后的成绩。

第二是高效能,光专业、能说能写,就是没成绩,那有用吗?大家最起码觉得你这小子运气不好,说得再白一点,你就是干不成什么事。所以这个专业的同时,还要高效能。

第三,要能够培育团队、培育新业务。如果的只是把自己一亩三分地耕好了,没办法拓展一个农场,没办法拓展一个山头,这样的员工就是一个孤胆英雄,孤胆英雄也就炸炸碉堡,你还能干嘛?让你去解放全中国,可以吗?你做不了。所以只能是冲锋陷阵、一马当先,最后第一个被干掉的,人,可能是孤胆英雄。我希望每个人不是做孤胆英雄,要做能培育团队、培育新业务的人。

另外,好员工就是主人翁。主人翁跟一个雇员,是不一样的。他当作这个生意是我们家的,任何情况下别人没做好的,他会心甘情愿去补位、不抱怨,是在主人翁的角度看这件事情该不该做,他知道一个制度的缘起,而不是制度的一个规定,知道制度背后的精神。所以我认为也要主人翁的精神。

最后,是要有担当。你如

果没有担当,什么事情有错误,都是人家的,有成绩,都是自己的,那么上级来了,你首先说的这个事是我干的,而不讲团队。如果是错的都说是他说了,他跟我没打招呼,这样的话在复星吃不开。要有担当。常在河边走,哪有不湿鞋?你最后做一百个投资,一百个决策,总有几件是错的,错的时候,就得承认“我错了”,都是我的责任。我为主,别人是次要。如果每个人都这样想,我们的环境会好很多。

另外,好员工情绪是积极的。一个人总是抱着坏心情、坏情绪,第一会影响自己的短暂的心情,毫无疑问会长期影响自己的身体,会影响周围的同事跟家庭。所以我们不欢迎这种负面情绪很多、唠唠叨叨、天天抱怨的人。这些人越早离开越好,对自己没好处,对团队也没好处。所以大家往好里做。

八、希望大家能够包容整个复星的进化跟进步的过程

最后一点,希望大家能够包容整个复星的进化跟进步的过程。整个复星在往全球性的公司、综合金融公司、互联网化的公司、有全球整合能力的产业公司在进化,在这个过程中,有很多是我们想不到、没法预先规划的。比如,我们的组织结构。我们不知道在互联网的情况下什么

是最好的,我又不能今天把组织结构打破了,重新来。因此,在这样的进化跟进步的过程中,第一需要有灰度。就是我们可能30%是白的,30%是黑的,剩下40%就是灰的。你既可以认为它是白,也可以认为它是黑,没关系,就是说不清的。另外在组织进化、进步的过程中,肯定要有混乱。这个混乱,是必要的。比如我们观察生态系统的进化,新的物种、新的模式、新的生存法则,一定是发生在不同种群的交界处的。比如一个森林,大森林的核心,不会有草。因为树都很高,树下没有阳光,什么地方会有灌木、草丛?是在森林的边缘。边缘最起码有一半是有阳光的,它就允许草从跟草原的生长。有草从跟草原的生长,就有新的生态系统长出来。所以,我们要允许有一定的灰度。因此大家有时候看到复星比较乱,或者改进还不是那么快,要我的观点,希望你用包容的态度来看待这个问题。

我们讲这个“进化”,很多人以为进化是进步,是设计好的,我有个程序,有个战略,非常清楚明天要进化到哪儿。根本不是这样。进化就是试错。在各个方向上去测试,哪个方向走通了,我们就在这个方向上集中力量走。所以试错就要是有灰度。



“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。

商旅文进化之路 何去何从？ ——访星豫资本总裁兼复艺公司总裁史苗



主题名片”。

无论是“城市文化名片”还是“城市主题名片”，都不是传统意义上的城市综合体，它是由各种业态作为“点”和当地的历史文脉、和中国的传统宝贝、和国内国际最流行的元素进行充分跨界结合而成的，这种结合是非常系统的，比如我们要在豫园里开一个动漫主题的咖啡厅，首先，这个咖啡厅可以消费动漫主题餐品，购买有版权的动漫主题餐具。其次，店内的形象和活动可以和室外装置和大活动有机结合、形成互动，让感兴趣的人交叉体验消费。第三，这个店有很多“只此一家”的定制衍生品，别处买不到。第四，店铺成为一个交互体验的平台，通过移动互联将快乐时尚的活动和粉丝紧密联动……

基于中国新型城镇化改革的历史机遇和复星地产蜂巢城市的战略定位，两年多前，复星集团和豫园商城合资成立了“商旅文主题地产基金管理公司”星豫资本。两年多来，星豫资本保持着良好的发展势头，其商旅文产品的影响力和核心竞争力在行业中独具优势。复星地产副总裁兼星豫资本总裁、复艺艺术品投资总裁史苗同学日前接受采访时表示，2015年，公司将走出独特的进化之路，让商旅文的概念全面落地开花。

问：星豫和复艺作为复星地产旗下商旅文的旗帜标杆，为什么要强调进化和迭代？

史苗：我想先举个例子：我记得当年在做中国木雕城项目前，曾和郭总谈及他的家乡东阳的变化。十几年前，一个农民如果能自建一幢二层小楼，在当地是很了不得的事，但是这小楼的外立面是裸露的，里面根本谈不上装修。后来，东阳富裕的家庭大部分都自建了小楼，而且建筑形式多样，外观时尚，内里装修和家具也十分考究。那么未来老百姓还能追求什么呢？我发现他们开始寻求满足内心愉悦的独特消费体验。

这个案例侧面证明了中国人20年来对商业、旅游、文化的需求和理解在不断进化、迭代。而星豫和复艺，作为商旅文地产的标杆，商业、文化、旅游三个行业的跨界整合操盘者，唯有把进化和迭代当做本能和基本功，才能符合时代的需求更好的发展下去。

问：你认为星豫和复艺自身独特的“进化”之路是什么？

史苗：我觉得星豫的进化之路是由“点”到“面”，而复艺的进化之路则是由“点”到“线”。

星豫在产品定位方面主要做“城市文化名片”和“城市主题名片”两件事。

“城市文化名片”是在有历史、有文化、有游客的大城市里，做代表城市文化形象的，并且能结合国际国内文化业态的项目，它既是这座城市的文脉和历史的缩影，又是国内传统文化和现代消费的结合范本。沈阳豫珑城项目就是“城市文化名片”的代表作。

“城市主题名片”是将快乐和时尚的主题在我们的项目中集结，它的业态可以有更多，比如动漫、游戏、中华国艺中的轻国艺等，但万变不离其宗，最终是要和项目所在地的文化时尚相结合，宁波柳汀街项目就属于“城市

主题名片”。

聚焦 PPP、 助力蜂巢城市建设 ——访星景资本创始合伙人、总裁温晓东



2014年12月，星景资本成功完成了60亿PPP项目基金募集，对此星景资本创始合伙人、总裁温晓东认为，这是星景资本在PPP模式创新上的重要一步，未来公司还要继续在PPP项目基金产品上努力研发、不断完善与迭代。

星景资本未来如何在自身创新，内部进化上寻求进一步发展，对此，温晓东对星景资本2015年工作提出了明确目标，即“聚焦PPP、卡位保险资金、布局全国、助力蜂巢”的企业战略，持续发挥资本优势、创新PPP投资、助力新型城镇化建设。

问：星景资本积极摸索PPP模式，并于去年功完成60亿PPP项目的基金募集，在PPP模式的探索中星景有哪些独到之处？

温晓东：创新、勤奋、服务是星景不断前进的法宝，星景资本经常在内部和同学们的说法就是快半拍、跑断腿、含胸拔背。

所谓“快半拍”，就是创新意识要总比市场快半拍。深挖市场，敏锐发现新动向，和市场赛跑，在已有的PPP投资产品还未占据市场之时，即着手研发适应新动向的基金产品。“天下功夫唯快不破”同样适用于市场研发和产品创新。

所谓“跑断腿”就是要勤奋，不吝惜力气地跑。星景的工作节奏是很快的，只有勤奋才能紧跟形势、迅速反应拿下项目。星景团队也是很拼的，我经常说公司没有女人，只有女汉子。

跑断腿不是对勤奋一种形容，而是一线团队工作的真实写照。星景是做城市基础设施建设PPP投资的，对投资城市的情况必须是要如数家珍一般了解。只有跑断腿才能做到这一点。特别是项目的攻坚阶段，一线的投资人员是长期驻扎在当地，女汉子也是一视同仁。

所谓“含胸拔背”就是要讲服务。含胸拔背是从易太极中学到的词，其实做人做事也是如此：虚心做人、挺起脊梁做事。再具体地说就是专业的素养+谦虚的态度+钻研的精神。金融行业比的就是专业，我懂得更多、客户的信任就更多、我能提供的解决方案也就更优化。另一方面，PPP是今年中央政府提出并鼓励的、由地方政府具体实施的，客户和同行业中一定有比我们懂得更多的，我们一定要谦虚要善于学习认真钻研。

在星景，学习的氛围还是不错的。从楼继伟部长提出PPP模式之后，星景于2014年3月成立PPP学习小组研发新产

品，随后复盘不断优化星景PPP基金。公司内部群中也踊跃分享市场最新动态、案例和政策，随时讨论部署研发工作。

问：您认为星景目前存在的痛点在哪些？如何实现自身独特的“进化”之路？

温晓东：星景下一步的“进化”之路就是通融产业和金融，升级星景产业+PPP模式。积极通融复星集团产业优势，同时发挥星景金融力量，将金融与产业打通，将资本与运营打通，为新型城镇化建设提供多样的、更全面的解决方案。

正在研究并推行的星景产业+PPP模式中，我们充分考虑了健康养老、文化旅游等产业的集团优势；希望能在结合当地需求和资源的情况下，投资建设更多医疗机构、养老机构、生态环境建设、文化旅游设施和场馆，助力美好中国建设。

问：您觉得星景在“进化”之路，该打通什么痛点，才能形成闭环？

温晓东：星景产业+PPP模式，关键就是打通产业，与集团产品线充分协同发展。

我们除了通过集团资源打通南钢对接其在环保领域的战略部署，打通健控对接养老资源；我们还主动对接外部资源，包括获取六家新建医院资源与健控对接，争取发起“PPP医疗产业基金”，帮助医药板块用低成本的表外资金进行医院的投资和前期运营。获取了两个矿业项目主动与海南矿业对接，争取发起“矿业产业基金”，帮助矿业板块用表外资金收购和前期运营矿业项目。

当然，在与各产品线具体沟通中，还会有很多工作节奏、思维方式、技术处理等方面的磨合，这些磨合都是我们在进化之路中必须打通的，也是星景产业+PPP模式形成闭环必须克服的困难。

问：星景资本如何助力蜂巢城市战略，如何与复星旗下企业建立融合和协同？

温晓东：助力蜂巢城市是星景资本的重要战略，在2015年初星景资本年会上即提出了公司战略是要助力蜂巢城市建设。

2015年我们还要加大对复星集团、复星地产的通融：一方面，在集团和各产品线企业的项目上提供星景基金的支持、发挥星景的资本优势；在星景自身项目拓展上，要敏锐捕捉集团战略产业上的价值投资机会、特别是在大健康、医疗、养老等领域。对于存量项目，可以帮助建立产业基金，去化存量。

另一方面，努力在所投资地区导入集团优势产业和资源，助力蜂巢城市开花结果，在为地方城市建设带来创新理念、提升管理水平的同时，相关项目由健康、文化、旅游版块企业负责管理运营，共同扩大业务和管理规模。

问：星景未来的“风口”会在哪里，在这样一个“风口”下，如何让产业发展更好？

温晓东：星景的下一个风口，就在于产业和金融相结合的星景产业+PPP模式。这种模式一方面从资本层面让产业项目落地解除资金上的后顾之忧之一，另一方面PPP投资城市基础设施建设的同时带动产业、协同进入，更高效地满足地方上产业导入的需求，获得政府更多支持；从而更迅速、更高效地协同产业发展。 □赵敏

Team Building 团队建设

城市总是要有产业支撑 —— 万科集团总裁郁亮访谈

2015年3月21日，万科集团总裁郁亮受邀来到复星集团并与复星人才梯队的学员以及地产板块的业务骨干开展了一次精彩的对话。以下是此次CEO访谈的部分纪要摘要：

地产篇

Q：最近万科在商业地产上面有很多消息，请问万科做商业地产有什么优势和竞争力？是持有为主还是散售为主？如是持有，和资本市场对接有什么独特的招数？如是散售，作为一家负责任的公司，如何平衡公司与小业主利益的平衡？

A：策略上来说，商业是万科业务中的一部分。今天万科的策略是城市配套服务商，管理层去美国、纽约、旧金山考察做业务，想了解，北上广30年已经盖完，未来发展什么？——国外的做法是做城市配套服务，比如旧厂房改造成新的办公住宅商业区。行业仍有前景，但需求与之前有所改变，城市配套服务相关的都会做，两条线：

1.客户线，从小到老，比如万科的夏令营，科技冬令营，从小开始连接在万科的平台上，去年1万多人次；还有比如养老问题，青年公寓；青年公寓在广州战胜了小米，租金可以抵未来房价，相当于1.5%到2%的折扣，其实万科的住宅不只是卖，也在租；养老也在做，有钱的老人可能要再过十年出现，入户式养老

2.相对于商业地产对产业地产更感兴趣，城市总是要有



产业支撑，万科云办公系列，物流产业，教育方面都在尝试。商业最终都是要卖，只是方式和时间问题，未来重运营，并且互联网的冲击比较大，万达也在调整，所以现在比较小心。

Q：万科是住宅产业化研究时间最长的一个地产企业，十多年了，现在落地进程如何？它对未来住宅市场的影响将如何？

A：住宅产业化、工业化，提高效率、减少人工。目前做的好的比如佛山公司，做的质量好了工期也短了。质量提高

方面，工业化方面有很大贡献。前期会增加成本，未来靠规模化降低成本。规模化现在存在一定问题，后面营改增之后，可能在行业层面对工业化的推进有帮助。比如内隔墙全部工业化装配，免抹灰，直接贴墙纸就可以。铝膜、木模都可以节省人工，尤其是在人工成本不断上升的情况下。——木工每月工资8000，拒绝加班，有房有车，未来蓝领工资超过大多数普通大学生可能是趋势，由此万科未来要做蓝领住宅，对性价比要求高，照顾自己的养老

以及下一代的城镇化。

Q：现在市场上很多开发商不看好三四线城市，认为整体都供大于求。但是三四线城市无论从人口还是面积上来说都占到了全国的80%到90%，并且三四线城市其实承担着大量的村镇人口城镇化的中转功能，其实应该是一个非常巨大的市场，而且同时一二线城市的竞争也持续加剧，不知道万科对于三四线城市有什么想法？

A：市场不好是借口，赚钱确实比以前难，去化速度慢，但是还是有的好的，市场与能力不要混为一谈。贵阳项目

培养高效能年轻人才 复星医药第二届基础领导力发展项目结业 在“土马”之旅中发现自己 ——复星 Toastmaster 沙龙活动回顾

复星医药第二届基础领导力发展项目于2014年7月开班，历时8个月。在这期间，29位学员完成了从战略眼光，横向向资源协调，识人用人，胸怀和个人修养；体验了来自不同企业不同部门的同事，组成小组，一起做项目的过程。本次项目有三个特点贯穿始终：

1.年轻化

本次基础领导力项目，80后群体23人，占比超过70%。未来我们还将继续加大对年轻人的培养力度，让年轻人有更多机会提升自我，有更多的机会展示自我，有更多的机会去实现公司创新研发、国际化等方面的的发展，从而实现公司的战略目标。

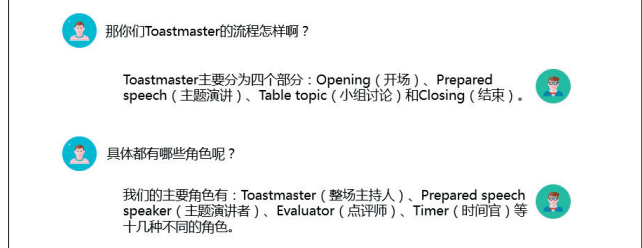
2.个性化

在学习旅程开始之初，每个学员均完成了案例分析环节和心理测评量表，在此基础上，我们对每个学员进行了一对一的反馈，帮助其形成本次学习旅程的行动计划。这个行动计划是根据学员自己的优势和潜在发展点来制定的，具有定制化和具体化的特点。

3.做中学

除了课程以外，我们尽可能地设计成立小组一起做项目、学员之间互相点评、高管指导等环节帮助学员运用学习到的知识和工具。比如在辅导员工的课程中，每3人一组，分别扮演上级、下属及旁观者，实践的同时，相互反馈，共同学习。

基础领导力项目，这一根据公司发展战略的需要而举办的面向复星医药高效能高潜力人才的重要学习和发展项目，已经逐步成为复星医药关注和培养年轻人的最有效平台之一。虽然人才培养是一项耗时耗力的长期工程，但对于企业和员工的需求来说，这无疑是双赢的，培育人才的结果，就企业而言，是生产力和竞争力的增强，就员工而言，是工作生活质量和人生满意度的提高。之后，我们还将面向复星医药总部及各板块、各成员企业，举办针对年轻领导者的培养项目，力争在第一届、第二届基础领导力培养项目的经验上，提升内容的有效性、形式的多样性，满足各方对此培养项目的期望。 □尹尹亭



等等，“土马”是个什么鬼？

身在复星的你还不知道“土马”就out啦！

“土马”是“Toastmaster”英语沙龙的中文谐音，该非盈利组织自1924 年于美国加州成

立，目的是为了帮助他人如何学习说话、倾听与思考，培养学员领导、表达能力。

为了配合复星的国际化进程，我们在集团内部也组织了Toastmaster的英语沙龙，至今已成功举办了三期。除了常规

六个月回本。未来三四线会有很多并购的机会，在市场差的时候反而是机会，三四线城市的反腐也带来一些机遇。北京核心区域房价已经超越旧金山，还是存在一定风险。

养老

Q：针对养老行业微利甚至亏损的现状，想问下郁总自己如何看待养老产业未来的出路？以及万科内部对于养老业务未来的规划

A：杭州的社区主要面向活跃老人，青岛做了独立养老，上海万科自己做了社区嵌入式养老，成都用社会资源做了社区嵌入式。富人还没老，十年内养老产业可能还没有机会，需要布局布好，为了自己这一批企业家的退休后生活开始做好准备。

目前还有些障碍未解决：1.谁来付费，应有金融产品，保险公司付费，并有社保支持，保证老人进来之后出不去。万科养老不可以签长期合约，最多三年，而且随时可以调整；

2.医护上，三甲医院这边配套不充分，决不能让老人死在自己的养老院；3.护工的培养，老人的护理其实比小孩的护理更难，未来万科可能会筹备比如护工学校做铺垫。未来的模式可能会与其他上下游形成完整产业链。比如建立老年专科医院、成立包含保险公司在内的产业联盟，研发新的保险品种，从治疗到看护完整的产业链，并不看好这种在风景名胜区做养老的模式。

□杨欣悦 沙佩华

speech外，也安排元宵等特定主题和活动，时而是边猜灯谜边吃汤圆的其乐融融；时而要猜“谁是卧底”最后老鬼的那一点小志忑……在每次活动中，都能见到不同的新鲜面孔，在此期间，大家也是各司其职，将自己的角色表现得淋漓尽致。

最让人感动的是前期的角色确定，成员们在感受到角色压力的同时，坚定地接受挑战。但也正是这种“挑战自己”的心态，为我们每期土马活动带来了精彩的展示。人生最为重要的事是发现自己，这句话在我们土马成员身上再适合不过了，在一次次自我挑战中，每个人发现了自己的潜力，发掘了自己对演讲和分享的热情。

从第一次活动的摸索到现在流程的基本成型，我们不断地总结与优化，“土马”也一路见证着大家的成长。随着沙龙队伍的壮大，我们一方面会汇集同学们的各种奇思妙想，另一方面也会对活动形式进行创新，努力为大家提供更精彩的“土马”盛宴。

还等什么？快来加入我们吧！ □关文华

上海钢银日结算量突破 6 万吨,再创新高



2015年4月27日17时30分,上海钢银日结算量突破66593吨,是迄今为止钢铁电商界创造的最高记录。这个数字,等于大型贸易商一个月的销量。

近几年,钢价呈“过山车”状态,钢市之恶劣仿佛倒退几十年。而据我的钢铁网研究中心预测“今年钢材的表现

消费或继续下滑2个百分点左右”,种种不乐观形势之中,上海钢银这匹“黑马”脱颖而出。

2014年5月,钢银钢铁现货交易平台推出“寄售”模式,不到一年的时间,即呈现出“芝麻开花节节高”态势。这离不开其“平台+服务”的战略目标,它紧抓“交易”这个

“牛鼻子”,以“用户”为核心,匹配金融、物流、仓储等增值服务,构建平台整体服务能力。

截止2015年4月24日,成立不到两个月的运钢网钢材承运量再次破万,达1.01万吨,其中江浙沪地区占99%。

与此同时,从事大宗商品

仓库管理输出服务的上海钢联物联网有限公司,目前已在全国拓展了50余家云仓储,对货物实现了智能化、电子化的实时监控。

“不论我们做什么、怎么布局,最终只有一个目的那就是让交易更加安全、便捷、高效”上海钢联董事长朱军红表示。 □余燕红

予人服务 手有余香 ——南钢 LNG 专用钢筋和连接套筒市场攻关记

编者按:
新常态下,钢铁企业的市场竞争靠什么?

去年以来,钢铁企业以市场需求为导向,新技术、新产品开发取得突出进步。很多新产品从孕育、研发,到市场创效,再到形成品牌,体现的是新常态下钢铁企业摒弃单纯依靠数量、价格竞争的传统做法,重塑竞争新优势的理念转变。本报发表的《予人服务,手有余香》的报道,就是在关注钢在钢材品种结构调整的背后,努力从生产商向制造服务商转变的故事。

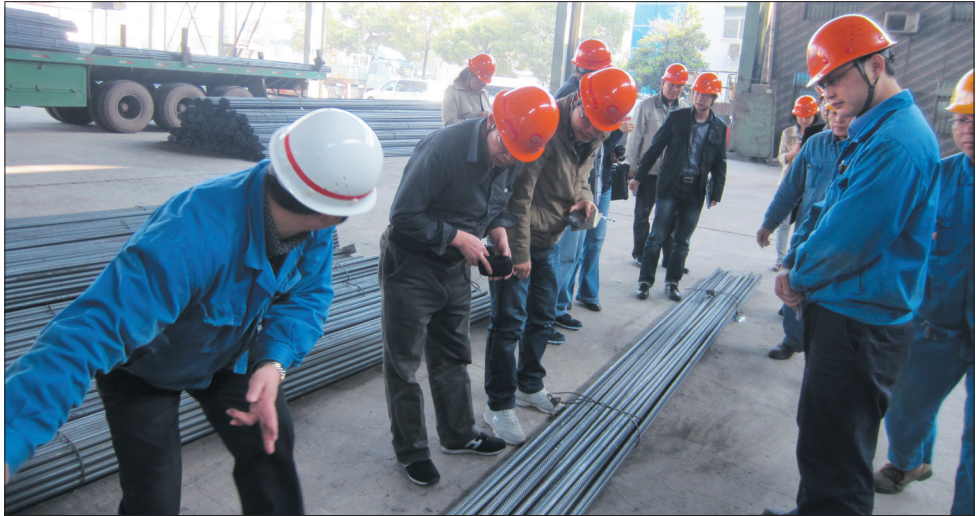
今年初,南京钢铁集团有限公司通过自己的欧洲子公司,与伊明一家石油公司洽谈合作事宜,有望将LNG(液化天然气)专用热轧低温带肋钢筋系列产品及服务推向国际市场。

作为国内第一家成功开发LNG专用热轧低温带肋钢筋的企业,2014年,南钢为“三桶油”(中石化、中石油、中海油)等的多个LNG项目累计供应LNG专用钢筋1221吨。同时,南钢还是国内第一家开发配套连接套筒的企业。目前,两个替代进口的产品国内市场占有率均排名第一。

人才管理支撑 专攻“金字塔尖”

在LNG用9Ni钢方面,目前,南钢是国内同时具备“三桶油”业绩和供应陆地、海上、船用产品的钢厂。据了解,传统热轧带肋钢筋难以满足-162℃以下液态天然气低温储罐建造的要求。此前,国内天然气储罐用低温钢筋完全依赖进口,国内也仅有一两家钢厂能够生产。

2012年6月份,南钢总裁黄一新(当时为分管研发、销售的副总经理)在与“三桶油”合作中,了解到他们正为国内没有生产低温螺纹钢的企业而苦恼,进口产品价格昂贵,而国内很多钢企不具备低温力学检验能力。黄一新当即安排南钢研发中心着手调研。经过产品性能剖析、工艺路线探讨和检验、试验能力分析,研发团队认为,南钢完全可以研制出低温螺纹钢筋。在国内LNG行业快速发展、钢种需求量较



大,且没有国产化先例的背景下,南钢从综合消化国外相关标准和各LNG接收站的设计规范入手,采取逆向思维,从确定用户交付标准开始,反推制定出相应的产品标准。

2013年5月21日,南钢研发出热轧低温带肋钢筋,并通过中国钢铁工业协会的科技成果鉴定。

其间,南钢造就了一支LNG低温用钢技术人才团队,形成了以超低温为代表钢种的研发管理体系。这都为南钢后续开发精品钢材提供了生产管理经验,低温用钢产品也从板材拓展到了长材。同时,南钢还获得了“用于液化天然气储罐的超低温带肋钢筋及其制备方法”“一种用于金属材料低温拉伸试验的装置”“一种用于螺纹钢筋的低温拉伸试验系

统”等3项发明专利和“一种用于金属材料低温拉伸试验的装置”“一种用于螺纹钢筋的低温拉伸试验系统”两项实用新型专利。

打开机会窗口 服务赢得市场

2013年8月份,中石化广西北海项目部进口了一批φ12mm~φ25mm热轧低温带肋钢筋。按工程规范要求,产品必须由第三方检验。在得知南钢在当年5月份通过了低温螺纹钢筋的新产品鉴定,是国内唯一具备生产和检验能力的钢厂后,项目部请求南钢支援。

此前,国内还没有零下170℃左右低温下的检验、试验设备和检验方法,检验要求试样任意两点间温度差不超过5个摄氏温度变量,任意一点温度与试验设定温度差也不能超过5个

摄氏温度变量,而普通钢材在这样的条件下,早就像玻璃一样脆了。

南钢立即组织了专业检验人员开展工作,自行研究和开发检验方法。他们为中石化广西北海项目部免费检测样品100多个,及时发现了部分产品的质量问,既保住了工程质量,又挽回经济损失,更为重要的是在国际上展现了中国制造的实力。

鉴于南钢率先获得低温螺纹钢筋新产品鉴定的实力和优质快捷服务的能力,2013年12月31日,中石化与南钢签订了试用品采购与供货合同。

南钢为该项目部生产的φ12mm产品是低温钢筋中最难生产和检验的规格。通过生产现场技术人员、操作工、理化

室试验人员的精心操作和加工,南钢仅用了不到3天时间就完成了原来预计需要5天完成的整个生产、试验过程,各项性能指标均一次性检验合格,最终实现了“10天生产交货、15天到工地”的快速响应服务。2014年1月13日,南钢首批86.756吨φ12mm低温钢筋被运抵广西北海施工现场,从此打开了南钢低温螺纹钢的业绩之门。

2014年5月15日,南钢为中海油广西LNG项目提供了热轧低温带肋钢筋187.5吨。同年8月15日,南钢第2次中标中海油广西LNG储罐低温螺纹钢订单,涉及φ20mm和φ12mm产品共158吨。同年10月15日,南钢为中石化江苏LNG项目二期项目提供热轧低温带肋钢筋28.362吨,涉及φ20mm和φ25mm规格。至此,南钢已能够生产供应φ12mm、φ16mm、φ20mm、φ25mm全部4个规格低温钢筋。

南钢热轧低温带肋钢筋从研发到进入“三桶油”仅用了不到1年时间。这是南钢“产、销、研、服务”一体化特色的具体体现。

满足更高要求 再补国内空白

自成功研制热轧低温带肋钢筋,研发能力和批量生产能力得到户的肯定和信赖后,南钢仍然力求满足用户的更高要求。

在使用过程中,用户向南钢提出,希望南钢能够研发生产出为热轧低温带肋钢筋配套的专用套筒。由于此前该套筒一直依赖进口,没有现成的技术要求和数据支撑,南钢技术人员通过一次次到LNG罐现场测量研究,一边从零开始摸索套筒材质和热处理工艺,一边在国内寻找加工厂,摸索出了独特的套筒加工方法,终于制造出令用户满意的套筒。经第三方认证,南钢的热轧低温带肋钢筋、攻丝钢筋、套筒等的性能全部符合要求。

2014年5月15日,南钢为中海油广西LNG项目提供了配套使用的低温机械连接用套筒580个。这是我国企业第一次在国内采购为低温钢筋配套的低温套筒。这也意味着南钢已经能够为LNG项目提供工程用钢等的一揽子解决方案。 □邵启明

星健资本布局大东北

“健康蜂巢” 落户沈阳长白岛

本报讯 2015年4月1日,复星地产旗下星健资本与沈阳和平区政府共同宣布,签署正式合作协议,针对长白岛公建民营项目展开合作。这是星健资本在东北及华北地区的首个落地项目,也是继宁波九院健康蜂巢项目之后,星健团队获取的第二个健康蜂巢项目,标志着星健资本正在加快推进全国布局的脚步,战略意义重大。沈阳市副市长祁鸣及市政府相关部门领导以及复星地产控股执行总裁刘文东、复星地产控股副总裁兼星健资本总裁周成辉等,共同出席了此次签约仪式。

长白岛养老项目地处沈阳核心城区长白板块,属城市滨水高端居住区,距离浑南商圈仅3Km,交通便利,配套成熟,区位优势非常突出。该项目占地面积2.4万平方米,建筑面积5.4万平方米,拥有400余套精装公寓,面积从40平米至80平米不等,房间内生活设施齐全,项目定位城市中高端客户群体。同时,该项目为和平区政府投入兴建的养老机构,是推动和平区养老服务体系建设的重点民生工程。

星健资本总裁周成辉表示,本次战略合作获得沈阳市委领导的高度重视,民政、卫计、金融办等多部门全力支持,星健资本及沈阳和平区政府将充分整合双方资源优势,采用公建民营模式,深入通力合作。星健将引入国外养老产业先进管理经验与高素质运营管理团



的重点民生工程。

星健资本总裁周成辉表示,本次战略合作获得沈阳市委领导的高度重视,民政、卫计、金融办等多部门全力支持,星健资本及沈阳和平区政府将充分整合双方资源优势,采用公建民营模式,深入通力合作。星健将引入国外养老产业先进管理经验与高素质运营管理团

队,结合区政府在医疗资源配置及相关优惠政策方面提供的支持,力争将项目打造成以医养结合为特色,东北地区首个健康蜂巢标杆示范项目。

除沈阳长白健康蜂巢项目合作之外,星健资本更与沈阳和平区签署全面战略合作协议,双方将在医药医疗及健康综合体、大金融蜂巢以及参与国

改制等诸多层面进行资源整合,通力合作。

随着沈阳长白岛项目的落地,星健资本在2015年将继续加速全国战略布局,以10大重点城市项目落地为抓手,提升品牌影响力,深入打通保险+蜂巢+医疗三大平台,积极践行集团大健康“1+1+1”战略格局。 □关芳

开展国际合作 深入社区医疗 和睦家探路健康管理一体化

本报讯 2015年4月9日,北京和睦家医院在其五道口综合门诊部隆重举办旗下两家新社区诊所——五道口综合门诊部和广渠门诊所的落成仪式。

新成功落成的两家诊所是北京和睦家医院直属的第8和第9家社区医疗机构。截至目前,和睦家医疗已经成功在北京建成2家医院、9家诊所,以及家庭医疗服务网络,确立了以医院为中心,将医疗服务广线延伸到社区和家庭的高端医疗服务体系。新诊所将为五道口商务区及CBD商圈的邻居们提供近在咫尺的高端医疗保障,让患者获得及时、方便并积极私密性的集预防、保健、治疗、康复为一体的国际化标准的综合医疗服务。

据悉,新开的两家和睦家社区诊所与其他和睦家社区诊所一样,提供和睦家特色的全科医疗服务。除特色的全科医生之外,和睦家诊所均设有儿科、妇科、内科、外科以及中医、心理等科室,并设有放射、超声、检验等医技科室,为患者和家庭提供全面医疗服务。

和睦家家庭医疗医疗总监秦新艳在当天举办的“以人为本的社区医疗服务延伸”论坛上表示,和睦家特有的家庭医疗服务体系与和睦家医院和社区诊所一起,通过呼叫中心的连接,为客户提供从“医院-社区-家庭”一体化的全程健康管理服务,帮助客户更加便捷地保障自身及家人的健康。

她解释说,和睦家社区诊所与主院形成及时双向转诊机制,既为患者提供了及时的医疗服务,也实现了在和睦家医疗体系内的有效合理的分级诊疗。与和睦家家庭医疗提供的“家庭医生”上门服务体系一同,构成了“医院——社区——家庭”的全程医疗服务链条,为产后妈妈、新生儿、老年人、慢性病患者和其他不方便到医院就医的客户提供符合国际标准的“从摇篮到摇椅”的连续医疗保健服务。

在落成仪式上,和睦家医疗宣布与美国洛杉矶西达赛奈医疗中心(Cedars-Sinai Medical Center)建立合作伙伴关系。双方将在患者海外转诊、学科建设、学术交流

以及医院管理方面开展多方面深入的合作。

和睦家医疗董事长李碧菁在签约仪式上表示:“与西奈医疗中心的合作将为中国患者和医生提供更加丰富的优质医疗资源。双方达成协议,表明我们有相互认同的价值观,并期待共同引领医疗创新”。

此前,和睦家医疗已经与费城儿童医院建立合作关系。北京和睦家医院将与与安贞医院、北京大学肿瘤医院等国内一流医院的合作正在深入展开,李碧菁表示,和睦家医疗将与国内外一流医院合作,促进医生技术水平和服务水平的持续提升,未来和睦家医疗还将继续在北京拓展社区医疗服务版图。 □王丽娜

万邦医药 与BD战略合作

近日,万邦医药与BD医疗器械(上海)有限公司在BD中国总部举办了简单而隆重的战略合作签约仪式。根据签约协议,双方今后将实现强强联合,致力于为中国糖尿病患者提供更好的用药体验与服务。

万邦医药表示,此次与BD中国签署战略合作协议将有助于进一步丰富和完善万邦医药在糖尿病治疗领域的产品线,推动公司核心竞争力的持续提升。同时,万邦医药致力于在全球范围内寻求最佳资源组合,实现内生式增长、外延式扩张和整合式发展的结合,此次与BD签约,将进一步推动公司国际化战略的业务布局。

BD相关负责人表示,BD中国与万邦医药过去20年精诚合作,今天的战略合作是一个新的起点,BD公司虽是一家跨国外企,但心系中国,根植中国;万邦公司虽是一家本土企业,但一直高瞻远瞩,放眼于全球。两家公司凭借各自的优势,秉持相似的文化理念,实现今日的战略联姻,将进一步推动BD公司在华业务的拓展和对糖尿病领域的医疗贡献。

随着双方顺利签约,万邦医药与BD公司今后将正式开展战略合作,双方彼此承诺,未来会在糖尿病领域强强联合,以最优化的产品组合实现对保障人类健康的承诺。 □孙丽

复星保德信推出健康管家服务指南

本报讯 复星保德信为不断扩充“健康管家”的服务内容,持续提升服务品质,为客户提供最专业、最可靠的健康管理服务,近日推出了健康管家服务指南,以便客户寻诊就医。

目前健康管家会员分为钻石卡会员、铂金卡会员、金卡会员和银卡会员等,共有八大项几十余小项特色服务,其中“全球名医”是公司独家引进汇集全球顶尖医疗资源的专业机构;顶级体检服务将为客户



提供包含在美国(麻省总医院)或韩国(首尔大学医学院附属医院)等高端体检机构进行体检。

复星保德信人寿在“将保险的终极体验打造成过程体验”的理念指引下,推出了健康管家服务。根据客户生命周期不同阶段的健康状况,“健康管家”整合健康管理过程中预防、治疗、康复的相关资源,及时提供健康管理意见和健康医疗干预,提升客户健康状态。 □邵晓春

Club Med 荣获 TripAdvisor “游客选择奖”

同时荣获 2015 全球“年度品牌”大奖

本报讯 近日，Club Med 荣膺由 TripAdvisor 评出的 26 项“游客选择奖”。这些奖项来自家庭、最佳服务、顶级酒店等不同类别，表彰了 Club Med 遍布世界各地的度假村，例如法国的 Serre Chevalier 和 Peisey Vallandry、泰国的普吉岛、墨西哥的 Cancun Yucatan、印度尼西亚的巴厘岛、埃及的 Sinai Bay 等。

“游客选择奖” (Travellers' Choice awards) 由 TripAdvisor 于 2002 年设立，是唯一根据全球游

客的数百万条评价和意见进行评选的旅游业奖项。从酒店住宿到目的地、旅游景点乃至品牌与产品，这些年度奖项反映出服务、质量、客户满意度等方面的佼佼者。

“游客选择项”是根据 TripAdvisor 会员的数百万条反馈，每年评选得主。这些奖项青睐的不仅是热门选择，而且还包括能够留住游客的真正卓越品牌。

在法国家庭酒店 25 强榜单中，Club Med 有 5 家度假村获

此殊荣，其中 Peisey-Vallandry 度假村位居第一，Valmorel 度假村次之。在埃及，地中海俱乐部 Sinai Bay 度假村荣获家庭类、最佳服务类、顶级酒店类的“游客选择奖”。

此外，在今年 3 月 24 日，由世界品牌论坛 (World Branding Forum) 举办的 2015 年世界品牌奖颁奖典礼上，Club Med 从来自 35 个国家的 2500 个品牌中脱颖而出荣获“年度品牌”大奖。其他获奖者还包括卡地亚、依云、

古驰、爱马仕、宜家、欧莱雅、酷悦香槟、耐克、普拉达、UPS 等各大品牌。

由于一半的投票来自消费者，因此这个奖项也证明了 Club Med 在其消费者与粉丝中建立的强大品牌忠诚度。这份殊荣令 Club Med 感到非常自豪，并继续推动其团队工作、品牌构建及市场活动。世界品牌论坛主席 Richard Rowles 先生表示：“这是对辛苦耕耘伟大品牌的表彰和庆祝。” □姚雯佳

CLUB MED 开启全新马尔代夫浪漫奢华游

隆重推出翡诺岛奢华别墅区 旗下全新高端旗舰度假村

本报讯 近日，Club Med 宣布旗下全新度假村翡诺岛奢华别墅即将隆重与宾客见面，马尔代夫曾多次被评为全球最佳蜜月胜地，而翡诺岛奢华别墅正是马尔代夫独一无二的环保时尚度假天堂。这座于 2015 年 2 月正式开业的全新度假村，共拥有 52 座设计精美的现代别墅。凭借其空间宽敞，私密幽静的别墅，及其周围无以伦比的自然美景，Club Med 为印度洋度假天堂的高端住宿及优质服务设立了新的标杆。全新的翡诺岛奢华别墅，紧邻 Club Med 卡尼岛豪华度假村，客人在这里除了可以享受精致豪华的设施和周到的服务外，还可以自由进出卡尼岛豪华度假村。

“无论是终身难忘的蜜月之旅，还是任意一次的浪漫假期，翡诺岛奢华别墅无疑是独特的梦想假日目的地。”Club Med 亚太区的首席执行官 Heidi Kunkel 女士说。“我们知道，对于大多数客人来说，他们在翡诺岛奢华别墅度过的每一天将是他们一生中最珍贵的一段时光，我们将竭尽全力的使他们在这里的假期成为他们永远珍藏的美好回忆。我们保证客人将会在这片安静、简单，独具田园风情的美景中享受一段真正难忘的体验。”



Club Med 非常尊重当地的自然环境，所有别墅的设计和建造都遵守了可持续发展的最高标准。“所有别墅都达到了最高级别的环保标准，我们采用了节能建筑施工技术，充分利用太阳能，在美丽的自然环境中打造出一片度假天堂。”翡诺岛奢华别墅的负责人 Mr. Afeef Hussain 说。

除拥有一系列豪华设施及服务外，卡尼岛豪华度假村外，接待成人顾客的奢华别墅也是蜜月新人和情侣的另一绝佳选择。这就意味着客人们现在可以根据他们偏好的环境氛围自由选择入住卡尼岛 4T 度假村的高级客房、5T 豪华空间的套房，或是幽静的全新翡诺岛奢华别墅。入住翡诺岛奢华别墅的客

人随时都能在附近的豪华度假村内使用各种设施，参加娱乐活动，享受美食体验。

全新的浪漫奢华天堂

Club Med 翡诺岛奢华别墅与马尔代夫国际机场之间乘坐快艇仅需 40 分钟，到达卡尼岛豪华度假村也只需 5 分钟。马尔代夫以水清沙幼而闻名于世，是全世界最令人向往的旅游目的地之一，也被认为是最后一片既奢华又静谧、既精妙又舒适的度假胜地，坐在高台上，看着脚下的碧海白沙，以及整个建筑充数着的缤纷色彩，海蓝色、绿色、和橙色完美融入在周围的自然环境中。

奢华别墅的设计理念是“通过空间进行交流”，目的是打造一个舒适温馨的环境，使客

人在这里的独特体验能够成为他们终生难忘的美好记忆。我们竭尽全力通过精致独特且时尚环保的设计，令这些别墅能够充分代表马尔代夫最终目的地的特色。

Club Med 卡尼岛豪华度假村全新翻修

奢华别墅的开业期间适逢卡尼岛豪华度假村翻修完成，继 2013 年 5T 奢华空间装修完成后，我们又对卡尼岛豪华度假村的餐厅、精品店、沙滩酒吧和前台区域进行了升级和翻修。翻修完成后，Club Med 卡尼岛豪华度假村将为客人提供更完善的精致一价全包式服务，入住翡诺岛奢华别墅的客人也可以使用更多设施，享受更多礼遇。

除了各色上海名点之外，江浙及周边古镇的诸多美食也纷纷前来助阵。泰兴的黄桥烧饼、杭州的猫耳朵、扬州的名点三丁包、朱家角的扎蹄等，各色小吃相映成趣，让人尝遍不够。 □张艳

“上海味道” 汇聚豫园

本报讯 “笃笃笃，卖糖粥” “桂花赤豆汤，白糖莲心粥” ……一阵阵悠扬的老上海叫卖声，在上海著名的豫园商城旅游景区内响起，4 月 12 日至 4 月 26 日，“豫园中国日（节）•2015 ‘老上海、老城厢、老味道’ 美食文化节” 在中心广场举办。石库门的屋檐下，老房子的灶头上，一道道原味呈现的老上海弄堂美味，品尝的是熟悉的滋味，勾起的是几代人的回忆。此外，现场荟萃了 140 余款来自江、浙、沪及周边古镇的美食点心，或旧、或潮、或玲珑、或别致、或香酥诱人、或鲜爽可口，为市民与游客献上了一段难得的美食盛宴。

上海人在老城厢的日子，美食伴随着很多人度过了童年。弄堂口的葱油饼、屋檐下的油墩子、小摊边的麻油撒子、家里的“乐口福” ……这些越来越难以寻觅的老上海点心齐聚豫园，再加上蟹壳黄、生煎、油条、双档、小馄饨等等，一眼看去，满满的都是老上海的感觉，老城厢的滋味。

现场看到，除了弄堂美食，还有不少春天的美食。下沙春笋烧麦、桃花泪、草头饼、马兰头南肉、马兰头鲜肉粽等，这些美食均选用时令蔬菜制作而成，再加上独到的工艺，别有春天的风味。

现场不仅有美食，还可以看到美食制作技艺展示。将熬好的糖稀和炒熟的干果搅拌均匀，放在自制的案板上，迅速由俩壮汉抡木锤暴砸至糖果果碎的薄片状，趁热裁切而成上海名点；将揉捏好的面团放入一个巨大的神龙外形压面器具之中，骑在神龙上以自身的重量缓缓压出的神龙“河捞”等。

除了各色上海名点之外，江浙及周边古镇的诸多美食也纷纷前来助阵。泰兴的黄桥烧饼、杭州的猫耳朵、扬州的名点三丁包、朱家角的扎蹄等，各色小吃相映成趣，让人尝遍不够。 □张艳

文化蜂巢是复星五大蜂巢城市系列产品之一。文化蜂巢依托复星在国艺文化、历史文化、影视文化的开发经验及主题商业、美食餐饮、创意办公领域的全产业链资源，聚焦城市的历史人文积淀和当地文化特色开发，打造城市专属文化名片。

豫珑城是复星地产旗下星



复星地产海外开发项目首落悉尼

复地签约 EG 合作开发三地块

本报讯 4 月 17 日，复星地产旗下复地集团（以下简称复地）与澳大利亚领先的房地产基金管理公司 -EG 基金管理公司（以下简称 EG）正式签署协议，共同开发澳大利亚三个地块。这是复星地产布局澳大利亚新动作。3 月初，复星地产宣布完成持有型物业北悉尼米勒街写字楼“米勒街 73 号”的收购。

根据复地与 EG 签订的土地合作协议，复地将购入 EG 管理的 Yield Plus Infrastructure (YPI) 基金在 Five Dock, Auburn 和 Fortitude Valley 三个地块中 75% 的权益。YPI 基金将保留 25% 的权益，并与复地一起作为权益合伙人开发。

复星地产作为复星集团在房地产领域的投资与管理平台，旗下有复地、星浩等多家开发企业。除了在国内积极推进“蜂巢城市”项目之外，面向全球，复星地产专注海外资产管理平台并购、地标的物收购与开发、证券投资以及 PE/VC 投资，积极对接保险资源，已实现在纽约、伦敦、东京、香港、悉尼及欧洲大陆的布局，成为中国地产企业全球化的领先者之一。

复星地产联席总裁、复地集团董事长陈志华表示：“在复星集团全面实施海外投资战略的背景下，复地作为旗下创



始企业之一，顺应国际化趋势，实现海外投资第一步。在开发过程中，将秉承复星‘中国动力嫁接全球资源’的投资理念，把中国和澳大利亚的优势相结合，打造出更好的产品。在较好完成投资的过程中，逐步扩大海外投资规模。”

“与复地的交易，再次证明了 EG 对于 YPI 基金一直以来的策略，即发掘潜在的重新规划机会或是收购那些基础设施良好且未来有住宅开发机会的商业地块。” EG CEO Adam Geha 表示：“我们的 YPI 基金

通过利用重新规划及开发使得价值上升的投资理念，不断为我们的投资者带来高额的回报。”

EG 开发总监 Grant Flannigan 说：“能与复地一起共同工作感到非常激动，这些新的社区开发可以缓解目前在悉尼及布里斯班的住房供应短缺。复地是富有经验与能力的开发商。我们会紧密协作从而极大提高这些开发项目品质。”

复星地产全球化战略布局始于 2013 年底。2013 年复星地产成功收购纽约曾被称作“第一大通曼哈顿广场”

的 Liberty 28 大厦，并完成了伦敦 Lloyds Chambers 大楼的收购。2014 年 5 月，复星地产成功并购日本房地产资管平台 IDERA，开创海外投资的平台发展新模式。并购当年，复星地产对接葡萄牙保险资源，通过 IDERA 成功收购东京花旗银行中心和品川公园大厦两处标杆物业，后者资产升值计划提前突破重大节点。

本次复地所投资的三个项目的最终价值预计约为 6.5 亿美元，所有项目预计在未来四年内完成。 □梁峰

豫珑城，打造沈阳城市专属文化名片

近日，复星地产旗下文化蜂巢示范项目沈阳豫珑城，被沈阳市旅游局推荐为沈阳旅游新去处。

作为沈阳市重点工程，豫珑城地处沈阳百年老街中街，比邻故宫，原为努尔哈赤寝宫——汗王宫遗址，历史古韵浓厚。项目总投资 18 亿元，建筑面积 16 万平方米，地上四层，分为东西两个区块，汗王宫便坐落于皇城的中轴线通天街上。

文化蜂巢标杆项目，聚焦特色文化开发

文化蜂巢是复星五大蜂巢城市系列产品之一。文化蜂巢依托复星在国艺文化、历史文化、影视文化的开发经验及主题商业、美食餐饮、创意办公领域的全产业链资源，聚焦城市的历史人文积淀和当地文化特色开发，打造城市专属文化名片。

豫珑城是复星地产旗下星

豫资本倾力打造文化蜂巢标杆项目，将汇集文化演艺、餐饮美食、黄金珠宝、创意百货、特色零售、名优特产六大业态，集中打造城市家谱、城市客厅、城市餐厅和城市市集于一体的全方位体验沈阳文化精髓的城市文化名片。

延续豫园百年经典 缔造盛京商业传奇

豫珑城在开发理念上充分借鉴了上海文化名片---豫园商城的海派特色。

上海豫园源于 150 多年前清朝同治年间的老城隍庙庙会，是海派商市的“风水宝地”，是上海古城的发源地，其前身豫园商场系中国第一家上市的商业股份有限公司，有“中华商业第一股”之美誉。

豫园商城年客流量超 3700 万人次，是上海的旅游地标。年销售额 225 亿元，旗下拥有 3 个中国驰名商标、15 个上海市

著名商标以及众多中华老字号和百年老店等为核心的品牌资源，连续 18 年名列全国大型零售商业企业（单店）销售额第一位，跻身中国 500 最具价值品牌第 80 位。

星豫资本依托复星雄厚的资本实力，全球化的商业资源与上海豫园成熟的商旅文操作经验，通过重视民俗特色文化、非物质文化遗产及东北特色老字号的保护和挖掘，并利用自身品牌的强大商业资源，充分发扬了宝贵的文化优势及地理优势再现前朝后市，尽展 400 年盛京百态。

明清建筑风格谱写历史，传承经典

与以往常规购物中心不同，豫珑城是集商业、旅游、文化等多种业态于一体的大型城市综合体，商场内除了琳琅满目的商品，更有“汗王宫”和“豫亲王府”两处遗址保护区，人们

可以在吃喝玩乐之余，欣赏到几百年的清明遗迹。

明清建筑是中国传统建筑最后一个高峰，具有拘束但稳重严谨的风格，建筑形式简练、细节繁缛，符号性强。而在中国历史上，也只有明清的宫殿，如北京故宫、沈阳故宫得以保存至今，成为中华文化的无价之宝。

汗王宫建于 1624 年，努尔哈齐迁都沈阳后一直住在汗王宫内。豫亲王府为努尔哈赤第十五子多铎的府邸。它们的发现，具有重大的文化、旅游价值。汗王宫遗址修复之后将建成一座 2000 平方米的遗址广场，并对市民开放。

作为沈阳城市商业发展新脉搏，作为中街商业新封面，豫珑城将会给世人怎样惊鸿一瞥呢？

豫见盛京，开启非凡，让我们共同期待。 □周平

星光耀 II 期基金 2015 年度合伙人会议召开

本报讯 2015 年 4 月 13 日，星浩资本召开了星光耀城市综合体开发基金 II 期（以下简称 II 期基金）2015 年度合伙人会议。星浩资本中高层领导均出席了当天会议，并与投资人进行真诚、深入的沟通。

会上，星浩资本向投资人通

报了 II 期基金的总体概况、基金财务情况以及所投项目在工程、营销、商业等方面的最新进展。凭借精准的投资能力以及专业的开发营销能力，星浩资本 II 期基金所投项目牢牢占据区域销冠位置，经营状况良好，为获取令投资人满意的价值回报打下坚

实基础。与此同时，公平、公开、规范、透明的基金管理过程也令投资人再度为星浩资本投上宝贵的“信任票”，并对包括即将推出的星光耀城市综合体开发基金 IV 期、星之贷在内的未来金融创新计划以及大宗物业整合信息表现出浓厚的兴趣。

伴随 II 期基金 2015 年度合伙人会议的圆满结束，与会的投资人纷纷为星浩资本团队的基金高效运营、快速回款、充分沟通的专业态度和“点赞”，并表示未来将继续牵手星浩资本，共同促成和分享资本价值的聚合裂变。 □赵静

Studio8、博纳联手索尼投拍李安新片

本报讯 近日，索尼影业旗下三星电影公司 (Tristar) 宣布：三届奥斯卡得主李安将执导新作《比利·林恩漫长的中场休息》(Billy-Lynn's Long Halftime Walk)。中国领先的民营电影公司博纳影业集团将联手复星集团控股的好莱坞影视公司 Studio8、索尼影业旗下的三星电影公司与英国 Film4 电影公司共同打造这部影片。该片预计今年 4 月中旬开机。

对于此次国际合作，博纳影业 CEO 于冬表示：“从去年

开始，我们与战略合作伙伴复星集团在影视娱乐产业进行了紧密的合作，特别是与好莱坞的合作。博纳影业集团强大的电影制作和发行能力，促使我们成为李安导演新作在大中华地区唯一的合作伙伴，这也是博纳进军国际电影市场重要的一步。我们将会与好莱坞主流电影公司进行越来越多的合作，同时也在不断引进高质量的外国影片进入中国市场。”

索尼影业旗下三星电影公司 CEO 汤姆·罗曼

(Tom Rothman) 提到，这次和李安导演合作的第五部电影，它将会远远超过《少年派的奇幻漂流》给人们带来的惊喜。此外，我对 Studio8 的创始人杰夫·罗宾诺夫 (Jeff Robinov) 一直很欣赏，也非常希望能与 Studio8 和博纳影业合作。大家能够齐心协力做一部伟大的电影，是非常难得的。杰夫也表达了对此次合作的期待：“李安对这个故事有着非常深刻的解读，与他一起工作令人兴奋。这部电影使得 Studio8 制作的影片更

加多元化，我很期待这次团队合作。”

电影《比利·林恩漫长的中场休息》，改编自本·方逊 (Ben Fountain) 的同名讽刺小说。李安导演将使用索尼最新型的 F65 摄影机，用 120 帧每秒的超高帧率进行 4K 下的 3D 电影拍摄。李安希望运用最先进的电影技术，给观众带来一种全新的 3D 观影体验，使他们能够身临其境的感受到故事主人公在不同人物面前的心理活动，以及战争场面的真实冲击。 □路丽

搭载智慧商贸平台，天玺将为企业提供定制 O2O 智慧服务，打造专属的 O2O 体验区、配套经营分析、智能物流系统、大数据支撑，使企业经营更有效率。 □李志静

德邦证券加速布局新三板业务

已先后为多家企业成功挂牌

本报讯 今年以来，新三板业务火爆异常，各类券商、基金竞相布局该新业务。作为国内证券行业积极探索创新业务的券商，德邦证券也正在加速推进新三板相关业务。截至目前，已有5家德邦证券推荐的待挂牌企业处于审核反馈阶段。

德邦证券新三板业务以“推动企业新三板挂牌，提升挂牌公司市值”为宗旨，专业化服务为核心，结合企业自身特色及需求，为客户谋求合法利益最大化，助力企业发展。2014年三季度以来，已先后为唐山启奥科技、新疆天物生态科技、江苏森萱医药化工及苏州香塘担保有限公司成功挂牌，行业涉及医药制造业、软件和信息技术服务业、生态保护和环境治理、商务服务业等多个技术密集型产业领域。其中：

森萱股份（830946），是集研发、生产和销售酯类、醚类、醇类、酮类等系列的医药、农药中间体为一体的国家级高新技术企业。2014年8月，正式挂牌全国中小企业股份转让系统。

启奥科技（831287），是集血液管理信息系统软件开发与销售、硬件产品销售、技术服务于一体，是血液管理信息系统整体解决方案提供商。2014年11月，成功挂牌新三板市场。

天物生态（831638），是专业从事有机固体废物处理处置及资源化利用的国家级高新技术环保企业。2014



年12月，入驻新三板市场挂牌并公开转让。

香塘担保（831959），成立于2004年4月6日，业务围绕服务于中小企业发展，地方经济发展开展担保业务。2015年1月，成功挂牌中小企业股份转让系统，为其拓展融资性担保业务提供了有力资金保障。

站在新三板市场风口之处，

德邦证券蓄势待发：一方面将对已挂牌企业将为其匹配合适的投资者，通过增发等方式帮企业完成融资；另一方面，还将进一步开拓新业态高科技的企业，通过新三板挂牌，定向增发，股权质押，发行优先股等方式满足企业不同发展阶段

的资金需求，助力企业成长。

□贺琴

大健康产业迎重大利好

德邦基金推出大健康灵活配置型基金

本报讯 4月13日，德邦基金通过民生银行等渠道发行专注大健康主题新品——德邦大健康灵活配置型基金，助力投资者分享行业发展红利。

资料显示，德邦大健康的股票投资占比为0-95%，其中投资于大健康主题不低于80%。该产品将通过对接大健康主题相关子行业的精选以及对行业内相关资产的深入分析，挖掘该类型资产的投资价值。这里的大健康主题是指经济系统中提供预防、诊断、治疗和康复等与健康相关商品和服务领域的总称，通常包括医药工业、医药商业、医疗服务、健康保健服务、健康保险、健康食品、健康家居、休闲健身、环保防疫及养老服务等领域。该基金是由资深基金经理李煜携投研团队亲自掌舵，据银河证券统计数据显

据业内人士分析，目前国内约有数百家药企进入大健康产业，其中30多家为上市公司。而据中国科技发展战略研究院估计，至2020年，整个健康产业的潜力将达10万亿元。在此背景下，投资者不妨借助德邦大健康这类主题基金及时掘金。

尤值一提的是，与其他大健康主题基金的首次试水不同，德邦基金背靠其实际控制人复星集团。而复星早在去年就积极进军健康养老产业，开展了大健康布局，主要分为四部分：“保险+医疗”保险健康管理、康复养老等医疗服务、健康产品

以及嫁接互联网等四部分，未来德邦基金还将用“复星医疗+保险+租赁+星健蜂巢”的跨界融合方式推动全国性医养体系扩展。可以说，复星集团丰富的第一手经验可积极助力德邦大健康

踏准行情、精选个股，有望在同类产品中脱颖而出。 □罗小帆

中州期货基金销售业务正式上线

本报讯 2015年4月9日，中州期货基金销售业务经过精密筹备终于上线，将涉及公募基金的销售业务。

去年11月，中州期货获得中国证监会山东监管局核准的“证券投资基金销售业务”资格。此前，证监会公布的获

得此业务牌照的期货公司全国仅有四家。而此次中州期货所开展的公募基金销售就是携手德邦基金，首批代销德邦优化配置股票型证券投资基金、德邦新动力灵活配置混合型证券投资基金以及德邦德利货币市场基金等产品。

此次中州期货以德邦基金产品为切入点，逐渐将业务延伸至金融产品销售等全方位的财富服务上，以保值、增值性良好的金融产品、专业化的期货经纪服务和投资策略指导，最终提升公司的综合服务能力，增加投资者的忠诚度。 □王妍

“丽人守护”女性乳腺癌公益保险获监管肯定

近日，上海保监局在其近期发布的《上海保险动态》中，对复星保德信“丽人守护”女性乳腺癌公益保险予以肯定。

文中表示：“丽人守护”女性乳腺癌公益保险是探索商业保险与慈善机构合作的一种创新模式；保费低、保费高，有助于完善社会保障体系，进一步提升女性疾病风险的保障能力。

“丽人守护”女性乳腺癌公益保险是复星保德信在“差异化”与“创新”的公司战略及“碎片化”的产品开发理念指引下，联合上海防癌抗癌事

业发展基金会和复星公益基金，共同推出的业内首款女性乳腺癌专项公益保险。产品立足社会公益，定价低廉，客户只需支付50元即可获得1年期10万元保额的乳腺癌保险（超过40岁保费为150元）；保障额度突破同类产品上限，最高可购买30万保额；投保免体检，确诊即赔。自2014年3月上市以来，已累计为5237名女性提供8.74亿元保险保障。

此外，三方共同发起了“丽人守护”公益行动，设立防癌抗癌专项基金，致力于向广大

民众提倡“早知道、早预防、早修复”的健康管理理念，向公众普及健康知识，提高公众对重大疾病（尤其是癌症）的认知，并唤醒其主动参与健康体检的意识。复星保德信每类出一单“丽人守护”女性乳腺癌专项公益保险，即向防癌抗癌专项基金捐款5元。

今年2月，世界小姐冠军于文霞与复星保德信正式签署合约，成为“丽人守护”公益行动的形象大使，并将身体力行的参与到系列公益活动中，呼吁各界关注乳腺癌，关注女性健康。 □邱晓春

财富玖功



市场正在向新阶段过渡

1. 海外经济：宽松狂欢曲 全球股市总市值破70万亿美元

截至目前，已经有超过20个国家和地区央行通过降息或启动量化宽松政策来刺激经济发展。在向市场提供流动性的同时更给市场注入“强心剂”，这也使得全球股市总市值提升到一个新高度。自美联储推出货币宽松(QE)政策刺激经济之后，全球多个国家和地区均出台不同版本的QE政策。即使美联储已经开始逐步退出，但宽松大戏依旧高潮迭起，截至目前已经有超过20个国家和地区央行通过降息或启动量化宽松政策来刺激本国经济发展。全球央行当前的宽松竞赛可能在今年夏季有所收效，随着油价的进一步反弹和全球经济形势转好，各国面临的通缩压力将不再会有当前那么大。

2. 国内经济：经济急速下行 政策加码发力

中国统计局本4月15日公布的数据显示，中国一季度GDP同比增长7%，预期增长7%，去年四季度增长7.3%，环比增长%，预期增长1.4%，去年四季度增长1.5%。这是中国自2009年一季度以来最低增速，经济形势比想象中的还要坏，降息降准的可能性增大。公共政策部门采取了一种虽不刺激但会兜底的宏观调控新思路，为改革赢得时间，形成强改革与宽货币新组合，加码基建投资对冲房地产投资下滑，预计2季度稳增长加码。地方债替换降低无风险利率、提升风险偏好。专项债超越市场预期，稳增长决心显现。央行自3月以来第五次下调逆回购利率至3.35%，压低短端利率的意愿明显，未来还会有降息降准等进一步宽松政策出台。

3.A股投资策略

3月份社会融资规模为1.18万亿，同比少增近9000亿。人民币贷款增加1.18万亿元，同比少增661亿元。M2同比增长11.6%，大幅低于预期，降息降准的可能性增大。信贷同比少增，受居民消费拖累。3月人民币贷款增加1.18万亿元，略高于市场预期10000亿元，同比少增661亿元。

近期市场出现两方面催化因素，使市场正在向新阶段过渡：风险评价改善后的新平衡。本轮牛市的第一阶段为2014年下半年的“大反弹”，其核心推动因素在于无风险利率下行推动增量资金迅速入场；而第二阶段为2015年1月开始的“大分化”，其核心推动因素在于市场风险偏好上升，体现为创业板指数在年初至今上涨超过70%，节奏明快。当前牛市即将进入第三阶段，这一阶段，情绪将推动资金寻找市场洼地，蓝筹与成长同涨，市场风格体现为“新平衡”。同时，这一阶段市场波动性将会增加，估值较高个股将存在市场风险。 □张添勇

豫园商城拥抱移动互联网

打造国内首个商旅文一体化智慧商圈

当传统经典“撞上”互联时代，当古典商厦嫁接“移动豫园”，这将迸发出更灿烂的智慧火花！

作为上海的城市地标，豫园商城沿着700多年历史文脉，见证了古老经典在这里传承，时尚现代在这里融通，目前已成为集旅游观光、休闲购物与文化体验于一体的城市文化名片。

近年来，随着移动互联网和电子商务的日益普及，互联网已经广泛地渗透到社会、经济、生活的各个领域，各大电商平台成燎原之势，对传统商场、商圈冲击不断。作为上海传统零售业的领军企业之一，今天的豫园商城正以崭新的形象、开放的思维、战略的眼光、转型的勇气迎接来自互联网时代的挑战，力求将传统商业与移动互联网技术相融合，从而改造和提升传统商业的差异化竞争优势。

基于这样的理念，豫园商城打造了具有“一个主题”、“三大功能”的全方位、立体式“移动豫园”项目。

一个主题——
商旅文相结合是豫园商城的经营特色，“移动豫园”的功能也将紧紧围绕商旅文结合的主旨来设计打造。通过移动互联网的平台，让前来旅游购物的游客更便捷、详尽地了解豫园商城及其周边地区的旅游景点信息、豫园商城的特色商品以及上海老城厢的风俗文化。

三大功能——
WIFI随心享受：“移动豫园”项目建成后，豫园商城将实现WIFI全覆盖，游客来到豫园商城，无需下载APP软件，只要打开移动客户端的无线网络功能，就能连接上豫园商城专属的无线网络；

私人向导服务：“移动豫园WEB APP”会成为每位前来豫园商城游客的私人“向导”，提供游客在豫园商城内的游览路线、地图导航、景点介绍、文化背景、文艺活动等信息，在豫园商城畅快游玩；

专属购物体验：通过使用“WEB APP”，游客能根据各自的需求来获取到商铺介绍、商



化，从而提升游客的旅游购物体验。



品推荐、优惠券领取、在线购物、会员功能等信息、功能和服务，充分享受到“智慧旅游购物”带来的乐趣。

除此以外，“移动豫园”项目有着与生俱来的独特优势。目前市场上的O2O模式主要为旅游景区主导导游模式，购物中心主导导购模式，但两种模式都没有真正做到线上线下的完美结合。此次豫园商城开发的“移动豫园”项目不仅是豫园商城在移动互联网时代下，主动挖掘新的经营路径、革新传统营销手段的一次自我跨越，更是对现有的O2O模式的一种创新，成为了首个涵盖了旅游景区导游模式以及商业购物中心导购模式两大功能特色的移动互联网项目；线上导

动态信息

姚文平出任互联网证监会副主任委员

近日，中国证券业协会在北京召开互联网金融创新发展培训研究会暨互联网证券专业委员会成立大会。会上，平安证券董事长兼CEO谢永林出任主任委员，德邦证券董事长姚文平、蚂蚁金服首席战略官陈龙等出任副主任委员。

据了解，首届委员会聘任了40位委员，8位顾问，其中5位来自政府机构，18位来自券商，还有来自互联网公司、技术公司、学术研究机构等行业专家及学者，跨界交流成为该委员会的特色之一。证监会主席助理张育军在成立仪式上提出，证券业要拥抱移动互联网，发展互联网金融业务，用3-5年时间把互联网证券业务做大做强。

互联网证券专业委员会2015年四大工作：1、做好互联网金融创新主题；2、制定证券行业的“互联网+”行动计划；3、制定互联网证券行业规范；4、加强互联网业务的培训交流，探索互联网金融新的商业模式。 □贺琴

豫园商城设互联网小贷公司

4月7日晚，豫园商城公告称，公司拟投资参股设立广州复星云通小额贷款有限责任公司。

据公告，该公司为互联网特色小额贷款公司，注册资本为2亿元，其中豫园商城出资3200万元，占注册资本的16%。

此次共同投资方——复星南方投资管理有限公司、上海星鑫投资管理有限公司、上海遇志投资管理有限公司、上海银联电子商务股份有限公司与公司为关联法人，本次投资构成关联交易。

豫园商城表示，“广州复星云通小贷公司”成立主要基于以下目的：一是坚持以开放、融合、普惠为价值观念，依托互联网，为广大小微企业和个人居民提供高质量金融服务，缓解小微企业融资难融资贵的问题及满足个人居民小额的资金需求。

二是探索互联网金融环境中小额贷款公司的发展路径，成为中国普惠金融的代表企业之一；三是为探索建立具有普适性的、面向全社会的互联网金融政策。

豫园商城还指出，公司投资“广州复星云通小贷公司”是全面落实支持中小企业发展的金融政策，充分利用公司的流动资金，提高公司资金使用率，促进公司资金的高效配置，提高公司资金收益、有效完善公司业务布局。

公司投资发起设立“广州复星云通小贷公司”，是为了探索落实互联网发展战略举措，加强公司在互联网金融上的能力。

□邱元

南钢打造信息传输平台

助力船企缩短生产周期

本报讯 当“互联网+”成为街头巷尾热议的话题时，南钢早已行动起来，将信息化融入日常生产中去。在钢铁产业整体不景气的情况下，南钢利用互联网力量，想方设法为下游合作节约成本、时间，开拓出更为广阔的市场。

一直以来，江苏新扬子造船有限公司都从南钢订购船用钢板，最近，他们收到的钢板有些不一样。“原来送来的都是一整块，我们自己切割，现在只要把板子设计在网上传给南钢，他们直接切好了发过来。”该公司负责人说，这样不仅节省了他们的仓储空间，而且可以根据生产的序时进度，让南钢分段配送，还大大节约了时间。自南钢推出船板分段配送服务项目后，扬子造船一直采用这种方式订购南钢的产品，总量超过5.8万吨。

南钢运行改善部信息化与创新室主任李荣飞“揭秘”了这套船板定制配送供应链协同平台。“在这个平台上，可以对订单进行跟踪管理，船厂把需要的数量、规格、形状等信息发给我们，系统就自动安排生产，生产完以后自动配送。这一系列过

程，我们坐在电脑前全都能掌握得一清二楚。”李荣飞说，从去年6月到现在，南钢共为10家船厂配送25.9万吨船板，帮助船厂提高钢材利用率5个百分点左右，造船周期缩短三分之一以上。

这套信息化系统的优势，还体现在对质量的把控上。在南钢仓库看到，质量稽查队的陈冬正在对用户定制的钢板进行例行检查。发现钢板上出现缺陷，他立即将问题钢板的“身份证”输入手机客户端，此时，问题钢板被锁定在仓库内，发现问题到锁定钢板，只用了不到1分钟。陈冬说，没有这套系统的时候，常常会回到办公室以后，再电话通知责任单位，时间太长，容易出纰漏。眼下，南钢提供的船板用钢达到了100%质量过关。

近年来，南钢围绕各生产环节建成了多种信息平台，这些平台就像人的四肢，在企业信息管理这个大脑的统一指挥下，有条不紊地支撑着企业生产、运转，过硬的质量和优质的服务，让他们开拓了更多的市场。南钢相关负责人介绍，今年一季度，南钢的业绩已扭亏为盈。 □邱启明

星家亮相上海国际臻品展



本报讯 4月17日-19日，第十五届LuxExpo2015上海臻品展在上海展览中心璀璨呈现。荟萃全球臻品，汇聚高品质生活方式，星家海外置业生活O2O服务平台闪亮亮相，为这一极致震撼的臻美生活盛会再添星光。

2015年2月，由策源地产倾力打造的“星家”海外置业生活O2O服务平台，强势登陆申城，为世界华人打开了“家在世界”的大门。立足复星全球战略布局，携手全球优质企业，星家从家开始，为全球华人开启海外新生活。

展会三天，星家展位热闹非凡，世界级暖男“大白”空降现场赚足眼球。全球海外置业热

潮与星家全新的服务模式引来大量宾客驻足，气氛火爆。同时，星家更亲临黄金论坛，独家剖析海外置业投资未来前景，并深度解读“全球黄金海岸”葡萄牙置业投资最新政策，引发现场一众用户热议咨询。

目前，星家已在“全球最佳投资移民地”之一的葡萄牙开启业务首站，加速驶向全球。对星家来说，置业只是海外生活的第一步，他更关注华人在海外置业后的快乐生活，致力提供涵盖置业、移民、教育、健康、金融等涉猎海外生活全产业链的一站式服务。未来，星家将为华人定制更多个性化、专属性的海外“星”生活，为全球华人点亮“星在家”的梦想。 □吴永泉



全球商业领袖汇聚复星纽约地标Liberty 28 共商如何在竞争中走向融和

复星出海五年间 写在2015中美商业领袖峰会举行之际

美国纽约时间4月22日，由亚布力中国企业家论坛、中美商业领袖圆桌会议基金会、中国工商银行和复星集团联合主办的“2015中美商业领袖圆桌会议”再次来到华尔街，来到复星旗下的曼哈顿地标建筑Liberty 28。而在不久以前，这栋建筑有一个华尔街基金经理们非常熟悉的名字——第一大通曼哈顿广场，因为这里曾是摩根大通的全球总部。

作为这场峰会的东道主，复星董事长郭广昌不无动情地说，今年已是复星连续第五年在纽约举行这样的商业领袖峰会。在过去五年中，复星作为中国较早选择融入全球的民营企业，不断成长，也感悟良多。其中，最大的一个感受就是，美国发展最根本的动力就是企业家精神，从企业到民众到政府，靠着这种精神，不管遭遇怎样的挫折和困难，美国都能恢复并崛起，现在的中国企业家们也一样拥有这种精神。复星现在包括过去五年中一直在做的，就是想建立一个基于认同企业家精神的、人与人之间合作的平台，这个平台可以穿越语言、文化和民族、种族的界限与隔阂，让我们彼此理解尊重，合作共赢。

连续举办五年的“复星纽约之夜”只是复星全球化进程中的一个小小缩影。

让我们把时间拨回到5年之前。

本报曾如此描述：“4月的美国，春天的气息开始变凉，纽约市曼哈顿岛上的酒店依然繁忙，各类名流聚集的酒会晚宴开始登场。不过，今年的这个季节，对复星集团董事长郭广昌有着特别的意义……”2011年4月11日，复星首度出国门，联手保德信，在全球金融中心华尔街举行路演推介活动。郭广昌穿着太极服，在古朴的东方韵律中全情投入，酣畅淋漓地演绎出一套中国太极拳。这是复星第一次正式来到华尔街，复星并没有投入太多精力说明来意，甚至没有做充分的自我介绍，而是用文化传递东方的价值理念。郭广昌这种独特的文化表达感动了现场的每一个人。

在过去五年中，除了纽约之夜，复星分别举行过多次中外商业领袖的峰会交流活动：先后有了巴黎之夜、伦敦之夜、迪拜之夜、台北之夜、里斯本之夜……此外，为服务上海金融中心建设，推动民间金融发展，复星在2013年发起举办首届外滩金融峰会，到今年已连续三届，外滩金融峰会影响力日隆，在企业界圈子里甚至被人看作是浦西的陆家嘴论坛。

在过去五年中，多位政商界精英汇聚在复星大舞台上演纵横捭阖，激荡智慧，从美国前总统克林顿、英国前首相布莱尔、法国前总理拉法兰、美国前财长约翰·斯诺和蒂姆·盖特纳等政界精英到保德信金融集团副董事长马克·格里尔、凯雷创始人大卫·鲁宾斯坦，还有来自中国的企业家柳传志、马云、王石、董文标、史玉柱、陈东升、冯仑……

2010年，复星联合阿里巴巴、民生银行、万达、苏宁等16家中国民营企业，共同打造了上海世博会民营企业联合馆——那是中国民营企业第一次以一种活力矩阵的形式展示在世界面前。新华社《瞭望》杂志刊发文章，世博民企馆将为中国民企定义全新的历史坐标，那就是要真正融入全球经济。同年，复星投资法国地中海俱乐部，这成为复星第一项真正意义上的全球化投资。从此，复星开始真正地全球化征程。

正如郭广昌所说，复星本身就希望成为这样一个平台——一个植根于中国、全球性的企业家交流、融合的平台。复星的理念就是，无论我们的资本来源于哪里，中国、葡萄牙或者美国，我们最大的希望不是拥有这家或那家企业，而是一定要对被投资的企业负责、对客户负责、对所处的社区、社会负责。复星坚信，这个世界将因我们的全球化投资而不同，越来越多的人的生活将因此变得更健康，更快乐！ □王旭东



本报讯 美国东部时间4月22日，由亚布力中国企业家论坛、中美商业领袖圆桌会议基金会、中国工商银行股份有限公司、复星集团联合主办的“2015中美商业领袖圆桌会议”在纽约曼哈顿下城的Liberty 28（前第一摩根大通广场）举行。

本届峰会云集了包括前美国驻华大使骆家辉、中国驻纽约总领事章启月、中投董事长丁学东、亚布力企业家论坛主席田源、ACCESS Health总裁William A. Haseltine、Brookfield总裁Dennis Friedrich等200余位中美商业领袖和政届精英。

作为这场峰会的东道主，复星集团董事长郭广昌在大会主活动发表开幕欢迎词。他表示，复星作为最早选择融入全球的第一批中国企业，深深感受到在过去五年，中国经济、中国企业与全球的联系越来越紧密。过去三十多年是全球企业布局中国的过程，但现在开始的往后三十年，将是中国企业开始逐渐投资全球，融入全球。而由于有了前面三十年的经验，在“融入全球”这个概念中，中国企业在面对全球化时将可以一种更友好、更淡定的态度和更常态化的心态去面对。

“世界正在寻找领袖力，而领导者不是中国，就是美国，”前美国驻中国大使，前商务部长骆家辉侃侃而谈，“美国一直都希望鼓励全世界的创业家能到美国来，这将对公司所有者和美国的民众，都是非常有帮助的。”

为契合当下中国企业融入全球经济的“新常态”，本次中美商业领袖圆桌会议将主题设定为“融合中的竞争：开启中美企业家合作之门”。围绕今年会议的主题，中美嘉宾们作了深入细致地讨论交流，分享了如何加强中美两国在地产、金融、医药和医疗健康领域合作的精辟见解，从中开拓更多商机。

交流中，郭广昌分享了复星走向国际化的经验。他以投资葡萄牙保险为例，简介了复星整合全球低成本资金加快复星的全球布局的发展思路。在企业的发展中，郭广昌认为最重要是要抓住“产业”及“资本”两个眼，复星以保险资金投资全球产业，未来将会聚焦健康、快乐时尚产业，进行全球整合，让中国动力嫁接全球资源，就是此的实践。此外，郭广昌还建议企业家融通全球资源，以此有效提升中国企业的竞争力。

复星在全球化的进程中，更关注全球资源的嫁接中最重要的一环，就

地产转型新玩法：保险化+全球化 纽约论坛解密：解码复星地产全球化



美国东部时间4月22日，由亚布力中国企业家论坛、中美商业领袖圆桌会议基金会、中国工商银行股份有限公司、复星集团联合主办的“2015中美商业领袖圆桌会议”再次在复星地产旗下纽约曼哈顿地标建

筑Liberty 28大厦举行，期间一场名为“地产新常态”的平行论坛变得特别受人关注。

来自Brookfield Office Properties、Vonardo、Forest City和纽约曼哈顿下城委员会的众多纽约地产业界翘楚、意见领袖以及复星集团董事长郭广昌、复星集团副总裁、复星地产总裁徐晓亮等近百位贵宾出席这次论坛。

“保险+”方向清晰

“保险+”这个新名词一亮相，纽约论坛上的嘉宾都拍手称赞。而

所谓的“保险+”，就是要将保险思维融入复星地产的未来布局中。

在前不久的复星国际2015业绩发布会上，复星的管理层提出了一个独树一帜的1+1+1模式——保险+产业优势+蜂巢城市。如果从地产

的维度来理解这个模式，就会发现一个新的产业闭环：复星的房地产投资与管理平台——复星地产，依托复星已经建立的健康、快乐时尚、物流和大宗商品产业能力，通过产业间跨界融合，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，一个崭新的跨界融合运营模式已然成型。

地产的创新与转型是最近几年最热的话题之一，对于地产企业来说，最大的困难就是要逆周期和跨周期实现发展，而复星地产的这个“保险+”的模式，提供了一条很好的思路。

徐晓亮认为，从投资的角度来看地产这门生意，这是复星地产两年多“出去看看”的最大收获，复星地产依托复星集团的保险板块作为支撑，一面植根中国大力发展蜂巢城市，一面打造全球产业整合能

力，实现全球布局，对冲周期性的风险。

全球四大重点明确

“保险+”的背后是投资理念的变革。

为了突破传统的地产发展框架，复星地产结合保险业务发展需求和自身能力建设需要，针对性地提出了关注海外资产管理平台、直接资产投资、证券投资和PE/VC投资四大类业务，轻重结合，投资理念快人一步。

地产作为一项非常本地化的业务，拥有强大的本地团队是取得成功的核心关键，尤其是在日本市场。在海外资管平台方面，复星地产在2014年5月正式收购了日本的IDERA，IDERA在短短半年时间内，迅速落地了东京花旗银行中心和品川公园大厦两个项目，实现了复星地产在日本的投资落地，引起了日本地产业界的广泛关注。更值



得关注的是，IDERA最近完成的这两项物业投资，都使用了保险资金+低息本地杠杆的投资方式，在确保收益的前提下，顺利完成了保险与地产投资的完美嫁接。

而在持有物业方面，复星地产目前拥有了在纽约、伦敦、悉尼、东京、里斯本的数十万平方米核心物业。最近的一个案例，就是2015年3月刚刚完成交割的澳大利亚悉尼米勒街73号办公楼，目前满租的该栋写字楼，位于北悉尼CBD核心区域。而作为复星地产在纽约的重要投资，Liberty 28的改建工作也已启动，其商业增值的强大潜力还引起了《华尔街日报》等当地媒体的关注。

在开发项目方面，复星地产旗下的复地集团，在上周刚刚完成了与澳洲EG基金公司的签约，将合作开发澳洲的3个项目。这三个项目的最终价值预计约为6.5亿美元，将在未来四年内完成，有效分享澳洲核心城市悉尼、布里斯班等的住宅市场紧缺的机会。

在证券投资方面，复星地产秉承复星集团的投资基因，积极寻找了全球范围的地产业类有价证券的投资



机会，以价值投资的理念实现超额收益。

复星地产同时也借助了复星集团多元综合的金融背景，在PE/VC领域大胆创新，一方面积极投资O2O模式的地产创新业务，另一方面寻找可以反向进入中国国内市场的海外蜂巢城市资源，为国内的蜂巢城市项目开发提供重要支撑。

团队能级几何成长

“实现业务突破的核心，在于找到合适的团队。”此法中外皆同。

在2013年底收购伦敦Lloyds Chambers项目时，复星地产还只能派出一支专业团队。短短两年之后，不仅复星地产的上海总部全球投资、融资、资管团队已形成工作链条，纽约、东京、苏黎世、里斯本、伦敦、悉尼等地都已实现团队布局，平台布局带来了丰富的当地资源。

2015年3月10日，复星地产旗下的日本IDERA资产管理公司在其网站透露，其新任CEO山田卓也的入职事宜。这条消息在日本地产界引起了不小的震动——山田卓也曾在日本地产界是位知名人物，拥有超过

30年的丰富经验，曾是AIG地产日本公司和Invesco日本及亚太公司的负责人。

说到这次平行论坛的主办地——Liberty 28，收购一年多来，也已成为复星地产乃至复星集团在北美地区的大总部。复星地产不仅派出了一位副总裁领衔北美大区，更从纽约当地同业中寻找人才加盟，快速实现海外团队的当地化。

“在复星地产全球的当地平台团队及其服务体系中，本地人才是主流，目前我们已经实现了在美国、欧洲、澳洲、日本等地的布局，争取在2015年底之前实现覆盖全球主要国家市场。我们的团队具备10余种的外语能力，从职业经验到行业资源都具有竞争力。”复星地产执行总裁龚平表示。

“中国的主要地产企业如万科、万达、绿地、万达在海外均有项目投资，但是复星的路径与众不同——这是一个背靠保险进行海外地产资产配置的公司，这是一家把伯克希尔·哈撒韦作为自己学习对象的企业。”来自纽约的地产同行如是评论道。 □吴筠