

FOSUN 复星



进·化

EVOLUTION

“进·化”，即不断自我迭代，持续发掘自身价值，是复星向智慧生命体衍变的动力。

“进”意味着提升大格局，进一步拓展平台；
“化”则是在融通中发现并解决痛点，打造产品力。
今天，复星矢志成为具备“以保险为核心的综合金融能力和全球产业整合能力”的世界一流投资集团，
这需要每一位复星人深度通融，不断进化，汇聚成长力，
共同创造复星的未来。

复星集团2015年全球工作会议
2015 FOSUN GLOBAL ANNUAL CONFERENCE

2015年2月4日
中国·上海

复星微官网 | Fosun Wechat

会议新视界，沟通微距离。

会前报名，现场签到，这都不是事儿；
线上讨论，交换名片，手指一动全搞定！ 2015全球工作会议，微官网始终伴您左右！



复星人

FOSUN TIMES

总第323期 本期24版 2014年12月31日 www.fosun.com

复星人数字报：http://www.cnepaper.com/fxr/

SEARCH



用手机扫描二维码 关注复星人报微信

互联网思维

蜂巢城市

综合金融能力

全球化

通·融

复星现在要做的，就是要以产品为抓手，通过产品，每一块以自己为主形成闭环。比如蜂巢城市，不要去等人家，以蜂巢城市整合资源。

——郭广昌

上海钢联进军金融行业
电商华北总部落户天津

复星地产与海尔智能家电达成战略合作

复星医药8.45亿收购二叶制药



开 盘：12.41 最高：14.89 最低：12.41 最新：14.89 成交量：9197 换手率：0.00 成交金额：126535 涨跌幅：44.00

海南矿业 (601969) 成功登陆A股

上市股本：18667万股



复星成员企业海南矿业 12 月 9 日在上海证券交易所鸣锣上市。当天上午 9：30 分，海南矿业开盘秒停，下午 3 点收于 14.89 元，首日涨幅 44.00%。

复星医药举行20周年庆典

发布“2020创新研发战略规划”

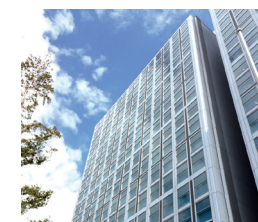


2014 年 12 月 27 日，复星医药成立 20 周年庆典仪式在位于宜山路复星医药总部举行。来自政府、学术界、产业界、媒体和复星集团百余人嘉宾欢聚一堂，为复星医药 20 周岁生日送上美好祝愿。庆典仪式上，复星医药正式发布了创新研发战略“十三五”规划。“复星科技园”揭幕仪式、“复星医药 - 复宏汉霖生物医药产业化基地”启动仪式同期举行。（7版）

郭广昌再次当选上海市浙江商会会长

12月7日，上海市浙江商会第九次会员大会暨“全球经济新常态与企业发展之道”高峰论坛在沪举行。会议顺利完成换届，复星集团董事长郭广昌在时隔三年后再次当选上海市浙江商会会长。（2版）

国际化发展再提速 复星地产完成年内第二单东京物业投资



2014年12月19日，复星地产旗下IDERA在日本东京正式宣布，已完成对东京品川区“品川公园大厦”的收购。这也是今年之内，复星地产继8月收购东京天王洲花旗银行中心之后的又一单日本物业投资。IDERA将作为该物业的资产管理者。（2版）

“中国动力嫁接全球资源”战略的成功实践 Alma禅医激光美容中心正式开业

复星医药旗下两家机构——以色列 Alma Lasers公司与佛山禅城医院合作成立的Alma禅医激光美容中心于近日正式开业。该中心开业象征着复星医药在“中国动力嫁接全球资源”实践中取得积极进展，标志着公司医疗健康全产业链国际化战略的全面启动。（12版）

海南矿业 (601969) 成功登陆 A 股

上市首日报收于 14.89 元，涨幅 44.00%

本报讯 复星成员企业海南矿业 12 月 9 日在上海证券交易所鸣锣上市，当天上午 9：30 分，开盘秒停，下午 3 点收盘，海南矿业报价 14.89 元，涨幅为 44.00%。

海南矿业主营业务为铁矿石采、选和销售，主要产品为铁矿石产品，包括块矿、粉矿和铁精粉。此次上市募集资金

主要用于新建选矿厂项目、新建选矿厂二期扩建项目、石碌矿区铁多金属矿整装勘查项目、铁、钴、铜工程技术研究中心等。海南矿业 IPO 是海南省自海南橡胶主板上市时隔 3 年多来的第一家。

据介绍，海南矿业自成立以来，结合自身的矿区优势，凭借完善的生产经营管理体系，

稳定的物流渠道，着力打造高效低成本的生产经营核心竞争力，经营业绩逐年攀升，行业地位与影响力不断提高，经济效益综合指数排名行业前茅。

董事长陈国平表示，本次公开发行 A 股，是海南矿业发展历程中的一个重要里程碑，是企业未来做强做大的重要支撑和新起点。海南矿业将以上

市作为契机，借助资本市场，进一步增强公司资本实力，迅速壮大企业规模，增强公司综合竞争力，力争成为全球知名、国内领先的大型矿业集团。陈国平还表示，公司上市，意味着企业需要承担更多的责任。海南矿业将保持企业的持续发展，以不断增长的业绩回报股东，回报社会。 □俞本庆



郭广昌再次当选上海市浙江商会会长



12 月 7 日，上海市浙江商会第九次会员大会暨“全球经济新常态与企业发

展之道”高峰论坛在沪举行。会议顺利完成换届，复星集团董事长郭广昌在时隔三年后再次当选上海市浙江商会会长。

郭广昌在当选后表达了三个感谢：首先感谢上海，上海见证了浙商的发展、壮大。在上海创业奋斗的路上，浙商得到了上海市各级领导的关怀和

帮助；其次感谢浙江，浙江是浙商坚强的后盾；三是感谢国家和这个时代，改革开放和全球化的时代给了浙商创业的

平台和无限的机遇。郭广昌表示，商会未来将努力推进会员企业主动参与全球化发展，努力帮助会员企业开拓国际市场，推动中外企业双向交流，把上海市浙江商会建设具有全球视野和国内最具影响力的企业家平台。

据悉，目前上海市浙江商会有 5000 多家会员企业，其中直属会员逾千家。会员企业遍

布工业、商业贸易、建筑建材、房地产、餐饮娱乐、医疗保健、金融投资、文化教育事业等多个行业和领域，其中有上百家海内外上市公司和行业龙头企业。近三年来，上海市浙江商会会员单位获得了长足发展，复星集团入选中国十大非公经济典型，美特斯邦威居上海民营企业纳税百强前列，数十家会员企业位列中国民企 500 强和上海民企 100 强，会员企业回乡投资近百项，协议总投资 1600 多亿元。 □俞本庆

◆ 微信 ◆

私募股权机构

“清科集团 2014 年度中国股权投资年度排名榜单”于 12 月 4 日隆重揭晓。复星凭借在私募股权投资方面的出色表现，荣膺“2014 年中国最佳募资私募股权机构”称号，列 2014 年中国私募股权投资机构 10 强第六位，梁信军副董事长兼 CEO 当选“2014 年中国私募股权投资家 10 强”之一。此外，在 2014 年中国消费品领域投资机构、中国全方位增值服务 VC/PE 投资机构排名分别第三、第五位。

此外，在 12 月 6 日，由中国股权投资基金协会主办的第六届全球 PE 北京论坛上，主办方公布了 2014 年中国 PE 10 强名单，复星名列第二，鼎晖、华平分获第一、三位。

最佳企业金奖

2014 年 12 月 11 日，复星国际荣获著名国际资产管理及投资杂志《财资》杂志 (The Asset) 颁发的“2014 年最佳企业金奖”，以表彰集团在把握市场动力，提升企业业绩和对集团在企业管治、企业社会责任、环境保护等各方面所做出的表现。“2014 年最佳企业奖”是由《财资》杂志主办，评审委员会就公司的财务表现、企业管治、企业社会责任、环境保护等各方面给予评分，选出拥有高管治水平的企业。奖项的评审就重“量”亦重“质”。量化方面，企业会获邀请填写一份网上自评问卷，其后由评审委员会根据一系列的评核标准作出分析及评分。质化方面，《财资》杂志同时会向投资者及媒体征询他们对各参选企业的具体意见。

□吴筠

百强榜第四

2014 中国化学制药行业年度峰会近日在广州举行，本届峰会颁发了“2014 中国化学制药行业工业企业综合实力百强”、“2014 中国化学制药行业优秀产品品牌”等多个奖项。复星医药位列“2014 中国化学制药行业工业企业综合实力百强榜”第四位。同时入围该榜单的还有扬子江药业集团、上海医药集团、哈药集团等知名药企。

制药工业是复星医药业务发展的核心。2014 年前三季度，复星医药的制药业务保持良好的增长势头。经过多年的并购整合、研发及市场推广，复星医药在五大细分治疗领域均有重点产品占据市场领先地位，并保持了主要核心产品销售的较快增长。

(下转第 3 版)

聚复星之力 借中国之势 筑健康未来

(上接第 7 版)也是全球绝大部分医药健康产业创新的源泉和中心。这其中的规律是：当一个国家的市场在某个行业做到最大的时候，就有机会孕育全球这个行业最伟大的企业。

而陈启宇认为，复星医药的梦想就是抓住这个机遇。

“首先，我们要把企业做大，要在商业模式、产品、和创新能力上超越对手。其次，要立足中国，实现全球化创新，这是复星医药要实现梦想的工具。”陈启宇说，“这样，我们才能为人类健康事业，为中国人的健康事业做一些贡献，才能创造一些过去没有也做不到的事情，才能让老百姓的医疗需求，健康需求得到更满意的保障，才能让我们这个企业，像现在的阿里巴巴和华为一样，走到全世界的前面去。”

一个企业要不断地进化才能成为行业领袖，就像人类通过数百万年的进化才能够站成这个星球的主宰。陈启宇认为，复星医药的进化就是要在目前的基础上，形成非常强的整合能力，把公司业务从中国的市场推广到全球的市场。他强调，复星医药在进化的过程中，也要上下联通，在产业链的各个环节上充分发挥各个作用，让我们自己变得更加智慧，更加有机。

□魏尧

复星地产“双轮驱动”尽显国际化真功夫

(上接第 12 版)徐晓亮表示，复星地产在海外还会注意一些平台性公司的机会，有助于帮助企业克服海外房地产行业的障碍。

中长期持有为主要投资方式 目前，复星地产的海外投资分别分布于伦敦、纽约、东京和中国香港，均为全球金融中心，资产类型包括核心物业、资产管理公司、地产开发等。

对于城市的选择，徐晓亮表示，复星地产目前已经进入的城市都是世界级的中心城市，房地产市场比较透明，具有良好的法律治理，同时在人才储备、融资、市场等方面都具有比较好的基础。

2013 年，复星地产收购纽约的第一大通曼哈顿广场的均价相当于约 21700 元/平方米，甚至低于中国很多二、三线城市写字楼价位。

2014 年 9 月 22 日，复星地产宣布，将与仲量联行合作对外租赁复星地产于 2013 年 12 月购买的纽约第一大通曼哈顿广场。自收购第一大通曼哈顿广场以来，复星地产一直致力于楼宇的综合改造，包括大堂、电梯、重要设施、广场和零售商业店铺等。

徐晓亮表示，地产板块

复星多元化样本：“投出去，聚起来”

(上接第 18 版)作为复星地产在养老领域的试水，“星堡中环”项目于去年开业至今得到了业内的认可，全部床位满员。该项目一期包括 150 间独立生活单元，为老人提供一室户不到两大室户等各种户型，同时也提供 50 个单独居住和双人居住的协助式护理床位。

日前，星堡与复星旗下的复地签约，正式启动上海中环养老社区二期的开发建设，徐晓亮表示，“星堡运营一年多，取得了非常好的业绩，希望将这种模式继续复制，打造更多健康公寓。”

同时，复星地产旗下星浩资本在大连、哈尔滨和南通启动实施“银耀”养老养生计划。首批银耀养老体验中心已正式对外开放，供全社会进行养老护理医疗康复的全套体验，2015 年年内实现三地养老设施投入正式运营。

上海星浩健康管理咨询有限公司总经理景瑞凯表示，未来星浩资本还将依托在全国拥有的 8 个大型城市综合体项目，选取合适物业打造为宣老设施，并投入自有专业团队进行运营管理，确保将星浩全国综合体的地缘优势、产品品质优势、重视护理和康复的专业服务能力优势、复星集团大健康平台优势以及各类优质稀缺资源整合于一体，以更好地实施大健康战略。

同时复星还在筹划更大规模的健康城，将医疗、体检、养生结合起来，进行一站式联动。复星地产总裁徐晓亮透露，为此复星在三个月前还专门组建了一家专注健康地产的平台——星耀资本，并计划在宁波市九院旁边建设核心养老项目。

做复杂架构下的简单产品 前不久在北京召开的一次

养老金论坛上，中国社科院世界社会保障中心主任郑秉文指出，尽快建立养老基金管理公司，推进个人税收递延型商业养老保险，建立多层次的养老体系是我国社会保障体制改革应对老龄化的重要一环。

万科、保利、中国平安、泰康人寿以及永泰红筹等多家房企、险资都在养老健康地产领域有所尝试，然而养老地产是一个涉及上下游产业链极多的复杂行业，养老地产的核心竞争力不仅包括开发能力和投资能力，更需注重服务和管理能力，即便是在养老模式已经较为成熟的境外地区，养老社区的投资回报期都要长达 5-7 年。除了适老型的硬件设施营造之外，还包含老年活动、老年心理、老年医疗护理等多方面的软件要素，打通各个环节实属不易。

作为多元化模式的典范

是复星集团旗下最重要的业务板块之一。复星集团遵循的是“双轮驱动”的战略导向，一是“以保险为核心的金融集团”，二是“以产业深度为基础的投资集团”。复星地产的角色更多体现在整合产业深度的能力上。

“从目前的情况来看，复星地产在全球化布局方面还是比较快的，相对于其他投资板块，我们全球布点也比较多，因此积累的经验会在不同的投资板块之间形成分享。”徐晓亮说。

企业，复星希望通过整合自身资源优势，通过打通保险、地产、医疗之间的界限，的确是一次不错的尝试。但要将以前分散在各平台的产品与资源实现对接融合，产生协同效应，并非易事，亦没有成功经验可以借鉴。

复星集团总裁汪群斌表示，“这其实也是复星的管理层一直在思考的。复星不仅要投出去，更需要聚起来，只有协同才能创造最大价值。复星的大健康战略，就是对各产业平台间协作力的深度整合、考验复星对内部资源的整合及驾驭能力。”

郭广昌表示，“打通健康养老各个环节只是我们走出了第一步，复星要做的是一个为未来提供良好健康服务背后的完整体系。通过多功能复杂的体系给客户提



德邦基金
TEBON FUND

德 · 助 天 下

德邦新动力灵活配置混合型证券投资基金

基金代码：000947



1月5日开始公开发售

您可通过以下方式购买本产品：

- 亲临德邦基金直销柜台办理购买业务
办公地址：上海市虹口区吴淞路218号宝钢国际大厦35层
- 登录德邦基金官方网站：www.dbfund.com.cn，通过网上交易购买

详情请垂询德邦基金集团客户客服热线：183-2168-0260

基金管理人：德邦基金管理有限公司	公司网址： www.dbfund.com.cn	公司地址：上海市虹口区吴淞路218号宝钢国际大厦35层 200080
基金托管人：中国民生银行股份有限公司	公司网址： www.cmbc.com.cn	客服电话：95568

风险提示：本资料仅为宣传资料，不作为任何法律文件。基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的态度管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。基金的过往业绩并不代表未来表现，基金管理人管理的其他基金的业绩并不构成本基金业绩表现的保证。投资有风险，投资者购买基金时应仔细阅读本基金的《基金合同》及《招募说明书》等法律文件。

《中国企业家》杂志独家专访

郭广昌：我的修行是“渐悟”

近日,《中国企业家》杂志独家采访了集团董事长郭广昌,该文在对话采访中探讨了复星的发展策略、互联网及全球化发展的模式。本报转载此文,供分享。

通常,郭广昌的午餐只要一碗面,这跟复星的投资“胃口”截然不同。

2014年,复星的投资项目又可以拉出一长串的名单:葡萄牙最大保险公司Fidelidade、Ironshore保险集团、马来西亚餐饮连锁集团“食之秘”、澳洲油企ROC、美国好莱坞的Studio 8公司、德国私人银行BHF Bank、日本IDERA资产管理公司……在投资圈有句玩笑话称,人类已经不能阻止复星的海外收购。

在郭广昌看来,复星的战略非常明确,即双轮驱动:一轮是“以保险为核心的综合金融”,另一轮就是要做“拥有全球资源整合能力的全球投资集团”。

他说话时的习惯动作是眉头轻皱,面孔微扬。这种投入思考状让瘦小精干的他看起来更像一个痴迷哲学的学者,而不是在全球扬名的资本猎手。

“如果不能全球布局,那你跟全球其他投资企业比就有劣势,因为你只看到了局部,而人家看到了整体。在整个人才和资金的分配上,你就会有更差的劣势。”他说。

以下为采访实录:

在过去一年中,复星和你个人最大的变化是什么?

郭广昌:今年我们最大的变化之一,就是项目特别是海外项目越来越多,投资的金额也越来越大。这可能是一个表面的现象,我想最根本的原因还是我们已经找到了一条当前最适合我们发展的路,就是以“保险+投资”双轮驱动的模式,特别是在收购葡萄牙最大保险公司之后,这家保险公司有130亿欧元的资产需要我们来管理,更多的项目是必然的。

公司变大了、项目变多了,随之而来的就是压力增加。说实话,我们投资的压力一直都有,以前我倒没有太大的感觉,但现在我感觉至少在应对上的确要让我集中精力来关注这些事情了,不能有任何闪失,真的有一种如履薄冰的感觉。

你曾提到复星非常重视产业运营布局 and 互联网思维的融合,互联网思维是如何影响复星的?

郭广昌:我们最近在思考的一个重要课题,就是怎么通过互联网的思路来改造我们的内部组织结构。我们必须要通过整个复星内部资源的整合,聚集更强的能力来应对自己、外部的变化。

你在互联网时代如果想要竞争,核心关键一定是产品力,提供的一定是可以直击客户痛点的产品或服务。我们现在想做的,就是组织内部结构



摄影 邓攀

互联网化,内部充分地打通、融合。通过这种复杂的模式,为客户提供最简单方便、能够真正解决痛点的产品或者服务。

比如在我们重点发展的大健康领域,复星不仅完成了对和睦家的私有化,投资了禅城、南阳等6家民营医院,我们还要强化保险和医疗健康的打通。在这方面,我们刚刚投资了葡萄牙最大的连锁医疗管理集团ESS,而我们的葡萄牙保险拥有当地超过30%的健康险市场份额,所以这两者之间将会产生更密切的互动,这就是我们对这种新的闭环商业模式尝试。

我们是希望通过内部复杂但又顺畅的融通,为客户提供最有价值、最简单的产品。

在互联网方面,马云是对你影响最大的人吗?

郭广昌:阿里巴巴真的很让人震惊,现在市值都已经超过3000亿美元了。

虽然绝大部分事情我觉得他是对的,但是也有一些事情我始终认为他是错的,所以我们两个在一起基本都是在辩论。

不过,阿里巴巴的成功已经是事实了。前两天汪群斌(复星集团总裁)也说,这几

年的投资中,能够取得超高额投资回报的项目差不多都是和互联网相关的。所以说,现在我们也在加快拥抱互联网。

但是,复星拥抱互联网,我们并不是想要把自己变成一个互联网的公司或者集团,这和我们专注投资的定位也不符合。我们要做的,一方面在创新投资方面,我们要紧紧关注互联网特别是移动互联网的项目和机会,所以我们设立了VC团队,并且团队在国内、硅谷和以色列等区域都有覆盖。

复星今年在文化产业的布局更进一步,复星对文化产业布局的思路是怎样的?目前文化受资本青睐的原因有哪些?

郭广昌:的确,我们在好莱坞与SONY、Jeff共同成立了Studio 8,同时我们也加大了对博纳的投资。为什么?我们发现,因为经济的增长,现在国内中产阶级正在迅速崛起,中产阶级对于消费的升级需求很迫切,这其中很大一块就是对文化的消费。更具体的,我们已经是全球第二大电影市场,而且我们很有信心未来几年能够超越美国,成为全球第一大市场。所以,在这个大背景

下,复星非常重视包括影视娱乐在内的文化产业发展。

我们投资Studio 8、博纳,就是想将好莱坞最优秀的影视娱乐资源与中国巨大的市场相结合,共同打造一个全球性的文化平台。复星不仅专注于影视娱乐投资,还将致力于全球范围内文化资源的整合。

复星每年都会在海外收购方面交出几份成绩单,复星能有如此活跃表现的原因是什么?

郭广昌:从投资的角度来说,我们考虑问题最重要是两个方 面,一个是格局、大的格局,另一个是在大逻辑下如何解决存在的痛点。前段时间跟雷军讨论的时候,他讲如果猪站在风口,也会飞起来。但是我跟他开玩笑,说不是每个猪都能挤到那个风口。是雷军挤上去了,别人没挤上去。也就是说,光有风口或光有大的格局,而你没有在这个产业里能解决行业或者你自己面临的痛点的能力,是不行的。只有这两者相结合,才会成功。

所以,我们从2010年开始在做的就是“中国动力嫁接全球资源”。我们想来想去,在全球投资时复星最有优势、最能解决的痛点就是,帮助国外公司在中国的发展。所以复星全球化开始起步的时候,我们速度很慢,前面两年只投了两个项目。但是我们明确定位,做一个能够帮助国外公司在中国发展的投资者,而且我们真的是这么去做的。一年年过来,我们建立了这样的品牌,现在很多项目开始找我们。我们提出战略,找到核心的痛点在哪里,并且去解决它。

针对不同行业的新投资,复星有哪些掌控风险的关键措施?

郭广昌:在风险方面,我们现在总资产里有40%是

保险资产,未来这个比例还会更多。所以,我们现在更加关心的是基于价值投资的风险下限在哪里。每一个做投资的人肯定都会想这个投资能赚多少钱,往往关注的是上行的空间。但你看巴菲特,过去几十年的平均投资收益差不多就在20%左右,虽然不高但非常稳定。所以,我觉得对于投资的上行空间,实际上我们是不可能提前看到的。我们能做到的,就是要通过自己的分析和努力,找到风险的下限。这对于保险资金的投资也是至关重要的。

你曾用顿悟和渐悟来定义马云和你对太极的理解。目前你在国际化、管理等方面的“渐悟”是否已经彻底完成?还有哪些问题是你仍存困惑的?

郭广昌:我觉得像马云这种具有“慧根”,是能一下子顿悟的;但是包括我(在内)的更多人,我们的目标应该怎么设定呢?我们每天进步一点点,不断的修行,用渐悟的方法,就是这辈子成了不佛,可能下辈子也行。

复星和我一样,我们是在一步步的去修行、去进化,解

决自身发展的痛点。特别现在我们找到了“保险+投资”这双翅膀之后,更加要关注我们投资能力的建设、对风险的识别、对大逻辑下痛点的敏感,需要继续去修行的东西还有很多。具体来说,我们现在也充分意识到符合保险资金需求的投资能力的欠缺,所以我们在加大增强比如固定收益类投资的能力。我们充分意识到内部融通的重要性,不断强化内部打通。

所以,这种渐悟是长久的,需要我们持续去坚持。

《中国企业家》

进化、迭代,集中力量、产业整合,迅速打造复星优势产品闭环

——郭广昌董事长在大健康、大金融工作会议上的讲话摘要

2014年12月19日—22日,集团相继召开了大健康、大金融专题会议。会议三天,围绕如何统一并提升相关团队对复星大健康、大金融主题的理解和认识,加大集团及下属企业对大健康、大金融主题的投资力度,进一步打造复星各产业之间的通融、强化复星与各产业间的业务能力和产品力进行了探讨。集团董事长郭广昌出席了会议,并围绕会议讨论的内容进行了点评和总结,以下是郭总分别在大健康和大金融会议上的讲话,经本报整理,供大家学习。

站在风口上,围绕大健康产业加紧布局

首先,我最近一个最大的感觉,复星的确是站在了一个风口上,这个风口正在酝酿着一场完美的风暴。我感觉,这种感觉是来自对好的医疗服务的需求、来自对高质量养老和养老保险的需求、来自对大健康和大健康延伸出的快乐的需求,以及来自互联网对整个行业的冲击和改变、来自复星全球化和中国正在进行的全球化等等。

所有的这些快速叠加的因素,的确是在酝酿着完美风暴。我们是被风暴吹吗?像猪一样的被吹起来?还是在完美风暴中主动展翅高飞?现在对复星来说,比如大健康、保险以及文化、娱乐、旅游等等,有好几样东西都聚焦在我们想做的这些行业,但如何能让复星在这风口上中一个大大的台阶?需要我们大家一起认真思考,需要我们要集中力量打穿、进化,这是一个非常重要的关键点。

复星就是两个战略与方向,一个是要打造以保险为核心的综合金融能力,另外一个就是要成为植根于中国、具有全球整合能力的产业投资者,这两者是我们的核心。在这两个核心里面,我想现在我们机会最好的投资方向是大健康;以保险为核心的综合金融来说,我们要继续坚持加大布局全球的保险行业。再加上我们提出的打穿、进化,三者结合的一个重要方向就是健康保险。所以,这是一个非常好的点,我们做了一个合适的选择。一方面有完美风暴的存在,第二个我们也是有所准备的,而且无论在大健康领域、在保险行业、在互联网上的准备,还有我们的全球化布局,在完美的风暴中我们是准备的最充分的之一。我们准备的比别人更好。所以,在这一点上,我想再三和大家做一个说明,就是我们要围绕大健康的产业,集中力量打通保险与产业,形成复星自己的产品闭环。



具体来说,围绕大健康布局,我们要从年龄段、产业段各各领域,将整个产业布局都要打穿。在这我重点强调几点:第一,要快,一定要快。如果不够快,很可能我们原来的优势就没有了,所以我们要以最快的速度利用我们积累的优势。第二,要重,要敢于投入。医院这块要敢于投入,保险这块也要敢于投入,我们的布局要出来。第三,最关键的是人。因为我们已经下定决心要拉开来打,所以在资源特别是人才资源上一定要有保证,在组织架构上一定要有保证。所以,我们就是要全力以赴把这块打穿。

还有一个,整个复星集团向大健康聚焦的话,意味着什么?我感觉,我们别的产业也要重点往这两个方向去靠,比如说我们的蜂巢城市产品要优先与医院、养老结合,健康蜂巢是我们最想做的。这就意味着,从明年开始,我们主要的时间、精力和资金都更加聚焦于大健康和延伸出的快乐那个方向。包括其他行业,比如说我们的VC同样也要重点关注保险行业的VC和健康行业的VC;我们的全球化投资也要重点关注在全球区域里面的能够助力我们整个大健康和保险的发展的机会。所以,同样的业务方向里,我们重点往这个方向走。

可以说,后面这几年对复星集团来说非常重要。如果我们能够集中力量把保险,尤其是健康保险打穿,把我们的大健康打穿的话,我觉得我们会迎来再上一个台阶的机会,我们整个企业的感觉、竞争力和影响力也将完全不一样。

资产、负债两端发力,建设以保险为核心的综合金融能力,成为植根中国、具备全球整合能力的产业投资者

第二个我想和大家沟通的一个想法,就是我们强调的综合金融能力。其实历史上一直在争论能不能做综合金融,但我认为随着互联网技术的发展,其实金融业已经越来越趋同了,包括现在的券商和银行的区别其实也越来越少。而且,说到底整个金融业现在表现出来的越来越注重两点:一个是负债端,一个是资产端。所以,我们现在非常明确的是,复星就是要打造以保险为核心的综合金融,我们要同时把资产端和负债端都要做强,这是我们的一项重要能力,这也是我们的需求之一。而且,我们一定要全球打通,因为只有这样,我们才能在全球的利率市场和整个产业市场的分配中找到更多市场错配的地方,我们才能应用全球的资金为我们服务。全球总是会存在着资金和价值的洼地,所以当你全球来看的时候,机会肯定是会越多的。所以,我们一定也要在全球化的建设上加大力度。

复星的核心能力之一是投资,但我们不能因为投资能力或者资产端能力强,就可以在产品销售、在负债端就控制的差一点,这种思想是非常有害

的。特别现在我们有了葡保,为什么葡保是能够赚钱?因为葡保在产品、在销售上都有很强的优势,葡保在葡萄牙保险市场上占到了30%左右的份额,是绝对的第一。所以我们在负债端的建设上一点也不能放松,我们一定要抓负债端的不断加强,而且在创新上我们也不要一点不落后,要加快并敢于投资。当然,我们在投资上还要继续保持我们的优势,而且要严格坚持投资纪律,我们一定不能犯错,每一个项目必须要死扣。

我还想强调的一点,我觉得我们集团层面重点就是抓二个数,一个是以保险为核心的综合金融,第二个按现在的体会是说我们要做有全球产业整合能力的投资者。过去我们说产业深度是说对这个产业有理解,是知道什么是好的、什么是差的;现在我们提出产业整合,是要具备去整合差的或者好的资源、机会的能力,而且

有可以不断改善这个产业的能力。也就是说,不断的把一些产业整合进数一数二的产业里,同时通过你的能力能够把一些竞争力不强的变成数一数二。所以我们在产业能力的提升上也要加强,这两者必须是两个轮子,不能有任何的偏废。

还有一个是快和慢的问题。在某些方面我们是不能慢的,我们必须得快,比如在大医疗产业的发展上我们必须得快,在养老产品和健康保险产品上我们必须得快,在我们和互联网的结合上我们必须得快。在这几个方面,复星集团后面的这几年一定是要集中资源的投入。这一块上我们重点是看速度,否则将会被赢家通吃,我们就没什么机会了;当然,我们还要保证质量,这是我们的核心。

以人为本,用通融打造产品为抓手的产业闭环

最后我想强调一下,我们所谓的打通也好、打穿也好,最后都要落实到产品上,要变成服务、内容,要可以深入下去。后面3到5年复星要做的事情,和整个复星集团要做的事情,都已经非常明确了,现在不是在做战略探讨,我们要的是战略落地。

我们要战略落地,我们要打造产品闭环,核心就是说的健康。所以,在以保险为信心的综合金融来说,我们要继续坚持加大布局全球的保险行业,围绕大健康,集中力量打通保险与产业,形成复星自己的产品闭环。

几个概念:第一个是通融,第二个是以产品为抓手,第三个是要通过通融形成自己的产品闭环。现在越来越清晰,谁能在复星有所作为,最主要的就是看是否可以你为核心来利用整个复星集团的资源,形成一个产品,而且这个产品本身是能够形成一个闭环的、是一个完整的产品。比如说地产,蜂巢城市的产品本身是一个以地产为核心的闭环。但是我们的这个产品还要进化、迭代,要能设计出可以把整个复星集团的资源放进去、形成闭环的产品;同样,以健康产品、健康保险为核心形成一个闭环,把产品拿出来,这也是我们2015年的工作重点。

在以产品为抓手形成一个产品闭环上,我不要求完美,我们可以不断的进化、不断的迭代,但我们要求快。2015年,从我们在工作抓手的角度来说,复星集团的董事会核心就是看二个方面:一个是投资,另外一个在内部通融和整个产业的发展上,以产品闭环为核心的进化。

还想强调一点,所有的一切,还是刚才说的行动主义。所有的一切还是要靠我们企业家精神。在投了葡保之后,我曾和Jorge有过一次非常重要的对话,Jorge说是复星给了他一个做企业家的机会;而我也非常的明确,复星投了葡保就是看中了这个团队,我们一是可以给你打造一个像企业家运营的平台,第二个是在投资上我可以帮你。在短短半年的时间里面,我们很高看到了葡保的经营业绩已经得到了很大的改善和发展,这就是我们需要的企业家的精神。所以,我们需要的是有企业家精神的人才,是能够深刻理解复星的战略、深刻的认同复星的文化的

人才。所以,我们提出人才是一个把手的工作,千万不要把这个事推给别人,包括我自己在内,我很重要的时间安排是要看人。坦白说,以前在这方面是做的不够的,所以我们要改变,要清晰的认识到人是最重要的,我们一定要找到以企业家精神为导向的人。无论是哪一块要发展,我们都是要以人为核心,找到以企业家精神为核心的人,同时这些人还要深刻认可复星的文化

复星召开 2014 年度大健康、大金融工作会议

(上接第2版)投资的通融进行了专题演讲;同时,还就加强保险、证券、银行与集团投资能力的协同,打造以保险为核心的产融平台;加强金融

机构之间、金融与产业间通融,实现资金打通;搭建以大数据为基础的互联网保险架构,提升集团保险产品力等话题进行了脑力激荡,分享了各自观点。

郭广昌董事长在总结发言中指出,复星的战略与方向,就

是要打造以保险为核心的综合金融能力,另外就是要成为植根于中国、具有全球整合能力的产业投资者,这两者是复星的核心。他强调,在这两个核心里面,最好的投资方向是大

健康。所以,在以保险为信心的综合金融来说,我们要继续坚持加大布局全球的保险行业,围绕大健康,集中力量打通保险与产业,形成复星自己的产品闭环。

俞本庆

未来十年不能错过的投资机会

——梁信军副董事长、CEO 在 2014 年腾讯投资家年会上的演讲

11月2月18日，2014年腾讯投资家年会在北京钓鱼台国宾馆召开。此次年会以“做多中国——新常态下的投资机遇”为主题，不仅有腾讯公司首席战略官James Mitchell、复星集团CEO梁信军等出席，还邀请到了著名投行的经济学家、VC/PE的行业翘楚。

复星集团CEO梁信军首届腾讯投资家年会上的主题分享，他的题目是《做多中国的逻辑》。在全球投资界认为中国经济发展有诸多不确定性因素时，梁信军指出，未来十年中国有非常多的投资亮点，其中非常多来自于消费中国、增长中国，部分来自于制造中国的成长。

以下是梁信军演讲中的核心观点：

1，“三个中国”的价值洼地。

现在看中国，不仅要从事制造中国的角度分析，还要从消费中国、资本中国的角度观察。立足制造中国，可能会看到很多负面、很多风险，成本问题、资源制约、土地问题等等。但立足消费中国，看到的都是好消息，中产阶级人群在六年内跃升全球第一，消费量则排名全球第二，而且快速增长。

2，投资中产阶级相关的消费。

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，消费是中国将来主要的经济动力，而且会有越来越多的品牌化趋势。现在是投资轻奢品的好时候。

其次是体验式消费。旅游、餐饮、食品、影视娱乐等体验式消费，都有非常大的发展空间。

再次是个人金融。中国家庭资产配置目前的问题是房地产明显偏高，金融资产只有20%。未来可能会通过卖地产买金融资产，或者通过增量负债的方式来调整家庭资产配置。

3，移动互联网，一个又大又好的新世界。

中国移动互联网的将来是什么样的？是PC互联网规模的10倍、15倍，是美国移动互联网市场规模的三四倍。

移动互联网的一大特点，是和每个传统行业都有交集。它的这种属性，让投资也更有意思：纯粹的技术公司有价值，传统行业结合O2O的可投资，受益于移动互联网的传统行业也可能有第二春。

4，大健康，从制造到服务。

人口老龄化衍生出了非常庞大的市场需求。过去资本市场比较看好制药，而今后的增长机会则更多出现在服务行业，从大健康教育培训、研发、批发零售、物流、医疗、养老以及贯穿所有环节的金融支付。



5，制造业，还有很多机会虽然很多人有担忧，但传统制造业依然有很多利好。比如油价的下调；人民币汇率的停止上涨；同时出口也不再单纯依赖欧美日，而是在全球输出产能。

在制造业领域，还有两个特别有投资价值的领域，一个是物流，另一个则是环保。

物流业的效率提高，会提升中国制造业的整体竞争力。医药、生鲜冷链物流有非常高的投资价值，以物流为节点发展供应链金融还可能解决中小企业融资难的问题。环保领域，B2G之外，B2B、B2C的生意都有非常大的想象空间。

6，机会之外，也有挑战机会总是与风险相生相伴。中国民营企业这一轮的海外投资，三五年后总会有人成功、也总会有人失败。中国利率市场化的道路上，如何平衡政府债务的刚性兑付问题，又会给金融机构带来的多大的挑战？高歌猛进十多年的房地产业，如何走向更理性、更良性的发展阶段？

以下是梁信军的发言实录：大家好！非常高兴参加今天的论坛，我今天演讲的主题是：做多中国。

这一段时间以来，全球投资界都觉得中国好像有很多负面的新闻。这些新闻很多一部分是从制造中国的角度去看的，看到太多的风险，太多负面的担忧。其实过去七八年，越来越多的中国人更多的是消费中国，中国在全球消费市场的占比和影响力越来越大。从消费中国看，基本上看到的都是正面消息。从资本中国角度看，会看到更辉煌的未来。

消费中国正越来越多地成为投资者的共识，越来越多人相信中国未来10年的驱动力是消费驱动，其中越来越多跟中产阶级消费挂钩。中产阶级消费的消费，与过去普通消费有三个不同之处。

第一类，升级消费。第二类，体验式消费。第三类，个人金融关联消费。

首先，我们来看升级消费。尽管越来越多的人认可消费是中国将来主要的经济动力，也认可中国的消费越来越多会有品牌化趋向。但很多人的认知与他的行动是反着的，比如由于反公款消费的原因，中国奢侈品消费在总量中的占比，去年第一次回落到个位数，而且只有12%的增长；今年1-10月份，奢侈品消费增长也不到10%，这个数字在明年也不会太好，可能会略有提高，但会远远低于过去20%-25%的年增速。

但作为价值投资者、真的相信中产阶级未来消费主要动能是品牌消费的话，现在恰恰是投资的好时机。如果把品牌消费分类，可以看到轻奢品的消费还是非常好的，年增长超过20%。所以轻奢品在升级消费领域是非常值得投资的，实际上由于奢侈品消费这一两年的回落，这个细分领域其实给投资者带来了很好的机会。

第二类，个人金融。个人金融不是单纯理财，个体或者单个家庭的金融服务都是个人金融。个人金融未来的增长是非常可观的，我们看到移动互联网有面向个人服务的创新。与欧美比较，目前中国家庭资产配置中房地产明显偏高，占60%，家庭金融资产只有20%多，这与欧美正好相反。由于负债比例低，所以中国家庭资产配置既可以通过卖老的、买新的，比如卖房地产买金融，也可以通过增量负债的方式调整。

总而言之，今后个人金融资产在家庭资产中的占比会大幅度上升，这也给个人金融行业带来非常好的前景。

第三类，体验式消费。体验式消费现在初见端倪，很多人已感受到它的魅力，但这方面的投资还远远没有像别的领域那么强劲。体验式消费非常多，特点是消费之后才能说它行还是不行，无法预先知道。

其中第一个值得关注的旅游领域，出境游、入境游两端的增长非常好，含金量非常高。在投资上，旅游还没有主流到像医药那种程度，但实际

上规模很大、已经超过医药行业，并且增长率也与医药一样，一年有18%的增长。

第二个领域，是餐饮、食品的体验式消费。很多投资者在逃离这个领域，觉得价格起不来，我觉得这个行业的估值没上来，倒是非常好的投资机会。

第三个领域，是影视娱乐。中国的影视行业变化就在未来三四年，在院线后市场，我们与美国的差距还非常大。因此在影视娱乐领域，投资空间是非常大的，中国这个领域的龙头企业，估值水平和市值规模都有非常大的上升空间。

以上是在中产阶级消费领域可以考虑的投资方向。做多中国，还应该认真看看移动互联网。

移动互联网非常重要的特点是边际成本趋近于零，用户数决定了行业规模。从用户数量上看，全球真正有价值的市场只有几个：一是中国，二是美国，三是日本。印尼或印度未来也许会有规模的市场，但当前还不是。用户数不等于人口数，欧盟也有很多人口。移动互联网需要同一语言、同一货币、同一税收、同一物流，同质化、单一化非常重要。

中国移动互联网的规模将来超越美国不是问题，而且时间不会太长。未来用户可能是美国的2-3倍，行业规模是美国的3-4倍。在电商领域，尽管中国国内消费只有美国的1/3，但电商领域我们已经超过了美国，并且速度还在增加。在移动支付领域也是一样，美国金融规模比中国大很多，但在移动支付领域，中国大超过美国。这与我们移动互联网的用户规模有关。

移动互联网领域还有一个特别有魅力的因素，它第一次将互联网技术与传统行业结合得非常好。现在讲移动互联网，基本上是移动互联网加某一个传统行业。过去PC互联网，可能在社交、娱乐、新闻方面对传统行业冲击很大，或者替代性很强；但移动互联网几乎与每个行业都有交集，比如对汽车、地产、游戏、医疗健康都有渗透。因此，未来中国移动互联网的规模比PC互联网大10倍、15倍是非常正常的。

在投资领域也衍生出非常有意思的地方，可以投资技术、用户数一流的企业；也可以投资改造传统行业的企业，比如看上去是传统行业，但在O2O方面结合地非常好的；或者虽然是传统行业，但受益于移动互联网的。在这个领域，投资变得相当灵活。举个例子说，移动电商的发展，带动了快递、仓储、物流的高速成长，同时进一步带动了移动金融的高速发展，这倒过来又催生新的互联网应用。

做多中国，大健康是第三个可以发力的方向。人口老

龄化是中国社会面临的严峻挑战。但中国家庭的储蓄率非常高，家庭支付潜力非常大，因此老龄化衍生出了非常大的市场需求。大健康市场规模用不了多久就会超过房地产。过去资本市场比较好的，主要是大健康领域的制造环节，也就是制药环节；今后的增长机会会出现在服务行业。从大健康教育培训、研发、批发零售、物流、医疗、养老，以及贯穿整个大健康所有环节里的金融支付，无论是对公的对私的，B2B、B2C的金融应用潜力非常大。

在一开始，我们讲到制造中国让全球投资人对中国很担忧，因为成本问题、环境问题、资源制约问题、土地问题等等，但制造中国其实还有很多机会。

第二个机会是人民币汇率问题。现在很多人担心人民币贬值，其实人民币不升值本身对制造业有好处。

第三个机会是出口。从今年第三、第四季度的数据显示，不仅出口额有所回升，而且出口结构非常好，不单纯依赖欧美日。所以中国制造业没有那么差。

制造业领域里还有两个特别有价值的行业，一是物流。过去物流业是中国GDP的难点，是制造业的痛点，我觉得将来可能是重要的利润增长来源。

物流是中国GDP中的第一大行业，占GDP总量的18%-19%；同时成本非常高，效率有非常大的提升空间，物流效率提升后会非常快的提升中国制造业的竞争力。

物流领域的机会，B2B、B2C都有。比如医药的很多问题，很大程度是物流监管不够。特别是很多医药产品需要冷链物流，如果不能做到从药厂门口到老百姓使用全程冷链的话，当中是很难监管的。生鲜食品问题也类似，生鲜的冷链物流有非常大的空间，第三方物流也是。

如果以物流为节点，做供应链金融，发展空间也非常大。这能解决中小企业征信难、融资难的问题。中小企业信贷问题很难破解，最重要的原因是中小企业的征信成本非常贵，反过来又导致融资很贵，因为金融机构担心产能过剩、报表不够透明。

第二个是环保。环保这段时间很热，环保的生意分成三类：第一类是B2G、政府买单的生意，这部分比较好做。像水处理、污水处理，企业净利润非常高。B2G环保的生意当前不错，未来增长会回落。因为政府财政以后很难每年持续增加对政府买单的环保投入。

第二类是B2B的环保生意，当前愿意付钱买单的，主要是能源和化工企业，其它制造业、服务业还不太愿意买单。所以B2B环保生意还有很大的增长空间。（下转第5版）

复星医药捐赠 70 万元设立中国整形美容协会技术科学奖

本报讯 中国整形美容协会近日在北京召开新闻发布会，宣布设立我国医疗美容领域最高级别的“中国整形美容协会科学技术奖”。会上，复星医药通过复星公益基金会专项捐助人民币七十万元支持首届奖项，并将该奖项定名为“复星·中国整形美容协会科学技术奖”。

据了解，该奖项旨在推动我国医疗美容科学技术的进步与创新，树立“中国式”医疗美容技术品牌，表彰在医疗整形美容基础研究、应用研究、科学技术发明以及国际科学技术合作等领域做出重要贡献、取得杰出成就的集体和个人。该奖项设发明奖1项、创新奖3项、进步奖6项、国际合作奖1项、终身成就奖1名。奖项申报工作将于明年年初正式启动。

近两年国内刮起了一阵“赴韩整形”潮，每年有数万国人以医疗旅游的名义赴韩国做整形美容手术。“韩式”美容固然有其特点，但我国的医疗美容服务水平绝对不低于国外，甚至有先进性。中国国内每月的手术量甚至超出了周边国家的一年的总和，医疗美容医生因此有着更多的实战机会，也积累了更丰富的临床经验，获得了更娴熟的临床操作水平，更有利于医疗质量的提高和人才的培养与发展。现



复地益暖八城 重新定义长者生活 ——“复星一家，慈怀长者”大型公益活动启幕

当社会老龄化进程加快，长者这一群体日益引起社会关注。近日，复地集团携手复星公益基金会发起的“复星一家，慈怀长者”大型公益活动盛大启幕。本次公益活动为期一个月，将在复地旗下八座城市同步进行，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”。

长者是家庭与社会的财富 国内外医学和心理学研究表明，随着年长者社会活动范围和生活习惯改变，他们的自我价值感随之降低，并一定程度上影响身心健康。

复星地产联席总裁兼复地集团董事长陈志华表示，长者曾是财富的创造者，而今本身成为家庭与社会的财富。复地集团与母公司复星集团在关注经济复兴的同时，聚焦传统文化复兴，尊老敬老这一美德是传统元素中最人文、最有价值、最有意义的。

汇聚产业资源，温暖长者心 每一种形式的长者关怀

在，我国医疗美容服务水平基本达到了国际先进水平，有些甚至处于国际领先地位。我国已经成为继美国之后的世界上第二个整形美容大国，完全可以满足不同层次的医疗美容服务需求。

复星医药医疗器械事业部董事长马长征表示，希望通过支持“复星·中国整形美容协会科学技术奖”，为促进中国整形美容技术和 Service 水平的提升，促进中国整形美容行业的健康发展做出贡献。复星医药看好中国医疗美容行业的发展，将借助在该领域的资源优势，继续拓展医疗美容服务，希望继续获得中国整形美容协会和各位专家的大力支持和帮助，促成中国的医疗美容服务业务快速增长。

复星医药长期奉行可持续发展的原则，热心公益，积极推动公益事业发展。1998年以来，复星医药在教育、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。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。 □孙丽

复星医药打造“企业家书房”



本报讯 在复星医药即将迎来20周年生日之际，一份为员工准备的礼物——复星医药图书馆正式开张。11月28日下午，复星员工之家、复星一家青年活动中心、复星公益基金会实践基地、复星医药企业文化活动中心和复星医药图书馆揭牌仪式在

复星医药总部新大楼一楼图书馆隆重举行。活动邀请了团市委青工部部长杨莉萍、普陀区总工会书记赵平、普陀区科技党委副书记王娟娟等嘉宾，复星集团党委副书记、工会主席兼总裁高级助理李海峰、团委书记兼复星医药副总裁胡江林、党

委书记兼公共事务部执行总经理王冬华、工会副主席兼公共事务部执行总经理王智骏等领导，以及复星医药党委书记范邦翰、高级副总裁李春、党委副书记兼廉政督察部总经理柏树、党委副书记、工会主席兼总裁助理石加珏等党群条线负责人参加。 □陈琦

复星发行年内荐书数百种

本报讯 2014年11月28日，复星医药员工之家、复星医药青年活动中心、复星医药图书馆等完成了揭牌仪式。真正体现了“复星一家”大融合的文化内涵。复星医药图书馆配置着高大的书架，温馨的装饰，现代化的设备，为医药集团内部员工服务。作为业余生活的文化补充，为员工提供了一个非常好的阅读文化空间。

复星发行从前期的书目筛选、配货、协助洽谈图书馆管理系统、陈列工具定制等，都做到密切配合。为复星医药图

书馆提供的首批百种图书，包含医药专业用书、外文书、财经管理书、人文社科、历史、少儿、生活、旅游等各个类别。

自2009年开始至今，复星发行通过自身的优势资源，一直用心为集团各公司长期推荐、采购优质图书，例如：《创客》、《移动帝国》、《铁三角》、《论扯淡》、《公司的力量》等等。几年来的基础建设，为今年与复星医药图书馆项目的合作，打下了很好的基础，为“企业家书房计划”翻开了新的篇章。 □曹书丽



董事长郭广昌表示，复星有着多年积累的健康产业资源和丰富的地产开发运作经验，再加入近年来快速发展的保险产业所提供的安全保障，复星将为提升中国城市的健康服务功能做出更大的贡献。在复地看来，大健康是蜂巢城市中最为重要的一个模块。复地通过将复星雄厚的医

疗、保险等资源嫁接地产，形成具有强大竞争力的养老、健康项目，在企业、社会等维度上，其前景均有极大意义。不久前，复地与星堡携手进行高端养老公寓项目的开发。未来，复地还计划在社区惠民工程方面不断努力，打造最贴心、最信赖的社区健康服务基地。 □梁峰



在复星，有这样一群人，他们远离熟悉的城市，暂别牵挂的家人，他们用自己专业的知识和综合能力去面对来自多方的压力，他们独自在外照料自己的生活还时常牵挂远方的家人。他们默默无闻，却是复星不可或缺的一群人。同样在职场，他们太多的不同，同样是工作，他们太多的故事。今天，复星人报将带您了解复星外派员工们的职场经历。

有钱，任重

——访外派三亚特兰蒂斯财务副总经理陈民敏



有了陈民敏，亚特兰蒂斯像找到水源。

到了知天命的陈民敏，也似乎注定和亚特兰蒂斯联系在一起。

亚特兰蒂斯的最新消息，是海南高层在 2014 年 12 月会上指出，“亚特兰蒂斯蒂项目给三亚旅游业开创一个天时、地利、人和的全新概念，是全市酒店业态一个转型升级的典范”，“三亚要全力以赴地支持项目建设，项目进度，要实行一周一报，报给市委、市政府，对项目推进过程中要解决的问题，与有关部门要及时进行沟通解决，要建立“绿色通道”。对于企业发展中遇到的问题，要求相关部门积极配合，尽快研究解决，对企业提出的员工住宿问题，积极探索一套有效机制，在海棠区建设公租房试点小区，解决长期在旅游一线工作、贡献出青春的人员住房难问题……期待三亚的亚特兰蒂斯酒店建设档次超过迪拜、巴哈马天堂岛的亚特兰蒂斯。”

这些振奋人心的好消息在陈民敏到任项目一年半后到来。

而当这个有着与自诩“习惯漂泊”不相称的儒雅男人踏上三亚这片土地时，情况全然不像现在这样看上去很美。

陈民敏是老复星，进入复星 16 年，对当年漂泊事，辛苦提得少，竟有些津津乐道。“到复星第一站是策源，2006、2007 年到复地，基本在外面，后来回集团，一年，再江浙总部，南京、无锡、杭州、宁波，每个礼拜大部分时间在路上。一年 52 个礼拜，动车票、高铁票有 100 多张”。

但这种奔波和外派到亚特兰蒂斯的辛苦又不同。阳光、沙滩、碧海蓝天，外人眼中的度假天堂，对每天坐公交出去谈业务人而言无福消受，阳光是最大敌人。宣传和布局项目初期，对方不了解，就一点一点去说，今天的重视是十数月一手一脚实干赢得的。远离上海，很多时候要独自面对一切。

陈民敏在亚特兰蒂斯是分管财务的副总经理，也是这个项目监事，“就

是担负起这个项目的财务管理，第二个就是风险控制，为我们董事会在这个项目能进行风险控制，加强管理”。资金管理、财务管理、税务管理，三块内容都是第一负责人。管钱，举足轻重，到任之初就知道“重”得颇有分量。

“这个项目融资压力、融资要求非常高。我们尝试了很多的途径，包括从境外，从保险公司，从拿土地的时候一些结构性融资、过桥融资，我们都考虑过。”中农工建、平安银行、兴业银行、中信银行，海南几乎各大银行陈民敏都接触过，不断摸情况。最初想通过结构性融资，拿土地款的时候就解决一部分土地款资金，工行、交行、华夏银行等等，频频接触，最后都批下来了，可是一看，资金成本很高，与复星的要求不符，项目本身也不允许这么高的资金成本。第一方案不行，推倒，重新再来。

既要控制成本，又要资金量充足，融资时间还必须抢，陈民敏马不停蹄，一点不敢懈怠。这个将可同时容纳 1.35 万人，保守估计每年可吸引至少 219 万人次的国内外游客到访。酒店二期则重磅打造 120000 m² 的高端休闲度假社区，包含 208 栋亲海别墅与 685 套海景公寓，标榜全国最豪华的以水上乐园及水族馆为标志的大型高端地产项目建造背后的每日常成本可想而知。

在跟各大银行接触的过程中，陈民敏意识到，项目初期那种点对点的对接方式需要改变。“不能像一般的项目来做这个项目，就是一定要成为复星大的平台，用亚特兰蒂斯这样一个美好的伟大的项目来吸引投资者，让大家一起来参与、分享这样一个项目，而不是仅仅就是把它作为一般的开发贷来看待。通过这样的宣传我们也感觉到，确实实能够对这个项目的品牌提升、资金成本都起到非常好的作用。就像去年 10 月份，当时我们在上海金茂大厦开了一个品牌发布会之后，效果就非常好，整个三亚也震动了，整个海南也震动了。我们也抓住这个机遇，跟当地各大行我们都接触过，重中之重我们就锁定了国开行，把这个项目融资解决好。”

通过调整策略，加上集团全力支持、整个团队坚持不懈努力，捷报传来，国开行发放了第一批贷款，这也是亚特兰蒂斯第一笔融资。陈民敏终于可以舒一口气。

项目越转越顺。团队也在陈民敏带动下倍增凝聚力。分享起了关键作用。地产人遇到亚特兰蒂斯，是小巫见大巫，每天都学新知。陈民敏让团队一起学，上下行效推进每周案例分享制度，譬如境外购买设备、支付外汇，整个一套流程搞清楚，整理成案，一人学带动众人学，团队气氛浓、长进快。人、资源，最后成就来之不易的融资。

说起融资心得，陈民敏笑言，谈项目就是谈热爱，专业的不用多说，但是发自内心的对项目热爱一听就能打动入。此言正是。所有投身这片热土、贡献青春的复星人，都源于热爱，而这种热爱，是复星最可贵也最可爱的正能量。对人感恩、对己克制、对事尽力、对物珍惜已成“新常态”。 □ 谢诗晨

陆志宏：为复星远行

——访外派三亚特兰蒂斯项目常务副总经理陆志宏



地处三亚的亚特兰蒂斯项目有着与身份极不相称的低调。网络报道几乎不见，业内也几乎不闻，但当祭出维度数字，你会惊叹她令人难敌的夺目。

三年内拟投资逾百亿，巴哈马和迪拜之后全球第三个拥有七星级酒店及海洋公园的度假天堂，速滑穿越鲨鱼群，与数千种鱼类共进晚餐，触摸 60000 只海洋动物的神秘世界，张开双臂拥抱价值 200 多万元人民币的魔鬼鱼，它的翅膀宽达 6 米，登顶 48 层 226 米的海南第一高度，徜徉 1314 间豪华客房，享受超过 3500 名员工（包括海洋生物学家、救生员、顶级大厨及有创意的活动策划者）照顾酒店运营的方方面面……伫立其间，恍然海底亚特兰蒂斯王国的重现，抑或电影里盖茨比的重奢一瞬间腾挪现实世界。

除了这些，陆志宏一笑带过的复星人作风产生的效力更惊人。一年如一日，每天第一个到办公室，最后一个离开，工作时间是十小时以上。老复星人的实干、坚持感染团队所有人，不到一年，团队良性运转如陆志宏所愿，像一整串珍珠，划一、有序、不掩光芒。

对于上班以外时间，陆志宏笑称自己“很宅”。细听下去，宅的意思是除了项目，还是项目，下班回家，游泳、看书是全部内容。看书是钻研，整个项目吃透。亚克力、维生系统、水族馆……陆志宏说，不要看现在讲得有模有样，刚来这些都是陌生名词，一个一个字，日子一久，不光陆志宏自己，团队成员都成了某方面专家。“譬如养鱼，海水往里而抽，进来以后先要沉沙，深海里抽进来可能会有一些沙、死鱼死虾、藻类等等等，先让它沉淀，沉淀以后蛋白分离、消毒，之后水才能进入浴缸，不然养鱼不活。整个预算，仅鱼就要花费上亿元。”这就是亚特兰蒂斯维生系统一环。

投入的精力不亚于教养孩子。而实际上，提及家人瞬间，不易察觉的歉疚感浮上表面，疏于陪伴家人，这是外派员工的心结。“但我家人一直支持，两个孩子来看了项目后，说我老爸还是很不错，那个时候自豪感油然而生，也更有动力。”

陆志宏说：“离开总部你是出去的孩子，出去的孩子要在这个地方生长、成长的结果都是可以让我终身受益的。”他为首是“供应商的缺乏，找不到好的供应商。上海一个项目随便选就有很

好的供应商帮你做，海南供应商特别少。当时招标的时候，发生了一个上海不可能发生的事情，总包招标招好了，发通知书的时候要回坑，对方说放弃了，不做”。再一个是人才缺乏。三亚总人口五十几万，匹配亚特兰蒂斯高精要求的人员难寻。而项目每日成本利息高达 80 万元，晚一天开始，意味着高额代价的付出。时间拖不起。

顶住巨大压力，资源整合刻不容缓。借势当地，从与复地合作半山半岛引进当地人员，“采用复地先进理念，所有人员统一培训，几个月下来，最终符合要求”。供应商也在不断磨合中建立起资源库。

资源有了，团队更要跟上。“这个团队非常新。来的时候大概二十几人，现在大概 86 个，每月都来新人”。人员来自四面八方，恒大、碧桂园、万达等等，每个企业做事方法不同。但到了高速运行的亚特兰蒂斯，文化必须有一种：复星体制下项目管理方法就是“官方语言”。语言统一不可小视，在争分夺秒拼项目时，只有低耗沟通，才能效率最大。怎么做？陆志宏微微一笑。主动培训，但精妙处在于找文化相通点。“我跟他们常说钱图，钱是资金，图是图纸，有钱有图纸，项目肯定上去；没有图纸，什么都没法做，没有钱，到一定程度速度就慢。第二我们是项目负责人，资源整合好了，把一颗一颗珍珠串起来，就变成项链了。每个人都要这样。一解释，企业文化就通了，复星理念自然渗透”。

除了这些，陆志宏一笑带过的复星人作风产生的效力更惊人。一年如一日，每天第一个到办公室，最后一个离开，工作时间是十小时以上。老复星人的实干、坚持感染团队所有人，不到一年，团队良性运转如陆志宏所愿，像一整串珍珠，划一、有序、不掩光芒。

对于上班以外时间，陆志宏笑称自己“很宅”。细听下去，宅的意思是除了项目，还是项目，下班回家，游泳、看书是全部内容。看书是钻研，整个项目吃透。亚克力、维生系统、水族馆……陆志宏说，不要看现在讲得有模有样，刚来这些都是陌生名词，一个一个字，日子一久，不光陆志宏自己，团队成员都成了某方面专家。“譬如养鱼，海水往里而抽，进来以后先要沉沙，深海里抽进来可能会有一些沙、死鱼死虾、藻类等等等，先让它沉淀，沉淀以后蛋白分离、消毒，之后水才能进入浴缸，不然养鱼不活。整个预算，仅鱼就要花费上亿元。”这就是亚特兰蒂斯维生系统一环。

投入的精力不亚于教养孩子。而实际上，提及家人瞬间，不易察觉的歉疚感浮上表面，疏于陪伴家人，这是外派员工的心结。“但我家人一直支持，两个孩子来看了项目后，说我老爸还是很不错，那个时候自豪感油然而生，也更有动力。”

陆志宏说：“离开总部你是出去的孩子，出去的孩子要在这个地方生长、成长的结果都是可以让我终身受益的。”他为首是“供应商的缺乏，找不到好的供应商。上海一个项目随便选就有很

□ 谢诗晨

聚焦 打穿 通融 进化

——汪群斌总裁在集团大健康会议上的讲话

2014 年 12 月 19 日，集团相继召开了大健康工作会议。会议围绕如何统一并提升相关团队对复星大健康主题的理解和认识，加大集团及下属企业对大健康主题的投资力度，进一步打造复星各产业之间的通融、强化复星与各产业间的业务能力和产品力进行了探讨。集团总裁汪群斌参加了会议，并作了讲话，以下是汪总的讲话内容，经本报整理，供大家分享。

各位同学大家早！首先，非常谢谢大家！刚才陈总做了一个非常精彩也是非常重要的报告，我想在他的基础上，进一步再强调一下。

第一，复星的目标是多大？

顺着马云讲的话，阿里巴巴的市值现在 3 千亿美元，我在想，我们整个复星未来的目标是多大？包括我们复星健康的目标，是多大？

我想马云衡量的目标，从 3 千亿美元应该是到 1 万亿美元。我们复星现在是百亿美元级别的，应该是要到千亿美元级的。我们的模式，就是巴菲特模式。巴菲特的伯克希尔哈撒韦的市值也是近 3000 亿，我们源于中国，中国有 13 亿人口，有这样的支撑，我们也是有希望整个复星集团从百亿美元级做到千亿美元级。何况巴菲特做到这个程度，也是 80 多岁了。我想等郭总 80 多岁的时候，我们应该不止。

第二，复星的核心能力是什么？

复星的商业模式和定位，是具有两个能力的投资集团。哪两个能力呢？一个，就是以保险为核心的综合金融能力，第二个，是有全球产业整合的投资能力。我们跟马云交流的时候，他也善意的提醒我们，因为我们是投资集团，他说你这个炮弹枪，到处都有，怎样



在某一个点上能聚焦、突破？阿里反复强调聚焦和突破，虽然他做了很多产品，但是核心的核心，他是大数据、大计算。

复星核心的核心，是什么？马云不断刺激我们的痛点，郭总、董事会我们也在想，我们是投资集团，投资集团还是要强调发挥我们彻底多元化的优势，但是确实我们的发展围绕两个能力——以保险为核心的综合金融能力和全球产业整合的投资能力，要率先在两个方面打穿。所谓“打穿”，就是聚焦，就是在这一块我们成为实际领先、世界数一数二。这两个方面是什么呢？

我们资产负债端来讲，就是以保险为核心的金融能力，里面核心的核心，我们在保险这一块要在全球打穿。产业整合，我们这一块就是要聚焦大健康，我们复星集团要支持大健康产业，就像陈总讲的，要打穿，包括我们其他的一些产业，要跟打穿产业充分的打通、融合。支持这一块，打穿、打透。

第三，就是我们怎么支持打穿？

我们还是通融、进化、智慧生命体。这和我们非常早就提出的文化价值观，“修身、齐家、立业、助天下”有着密切联系。我们作为一个组织的使命，就是要成为一个智慧的、健康的生命体。修身，每个人健康；家，每个家庭成员健康；企业，要成为一个生命体，一个健康智慧的生命体，从而使整个世界大生态系统能健康发展。

在这样一个定位里，作为复星来讲，我们一方面要不断通融，另一方面我们要不断的进化。我觉得这个进化，很重要的就是我们要有不断的迭代的产品，要有迭代的东西。像互联网一样，我们怎么能迭代的快速发展？这是我们现在努力要做的。

如果我们是一个生命体，整体复星是一个生命体，以资产作为连接的，以投资作为连接的这样一个智慧生命体，就要求我们这个生命体每个细胞，我们在座各位和每个员工都通融进化。由我们每个细胞

形成组织，组织形成器官，器官形成生命体。不同的生命体通过资产连接成复星特色的智慧的生命体。那我们细胞智慧的原因，就是大家所认同的复星的文化价值观，大家认同的复星的愿景、目标，大家认同的复星“保险+投资”的战略，大家认同的我们具有企业家的创业精神。

第四，还是讲讲我们复星医药和整个大健康板块的不足。

我们在全球整合能力，有几个方面的不足：

1、产业宽度，全球化布局上，还远远不够彻底。某种角度，还不如我们现在大地产在全球的布局。复星地产在东京有办事处，复星医药就没有。所以在全球化方面，希望我们在 2015 年能实现复星医药包括复星集团去年成立的健康控股，迅速彻底地实现我们全球化的布局。

2、产业深度。我理解是两个去加强产业深度，一个是我们的扎根中国，另外整个打穿产业链的布局。在大健康产业产业链的布局上，在很多新的商业模式上，我们还有很大的空间。包括我们怎么跟健康金融的结合，包括和互联网的结合。比如在大数据这一块，到底怎么充分利用大数据提升我们健康产业的竞争能力？

3、产业高度。我理解的“高度”，一个是整体上，我们涉足的大健康的各个商业模式上，所谓高度，就是我们要有非常强的创新能力和非常强的竞争能力。我们在唯一性上，还不够多；我们在数一数二的企业数字上，还不够多。当然，我们也取得了不少的数一数二，尤其在国内。第一，我们要有更多的唯一、数一数二。

4、在内部的大健康通融上，协同还是有很大巨大的空间。

刚才已经提到了房地产，越来越多的人开始担心房地产，经过过去十年高歌猛进的发展，地产供应量的确非常大，我认为地产未来几年应该从供不应求逐步走向供过于求，下一步是供过于求。这里面传统住宅、商业地产有问题，其实有些品种还是非常好的，比如物流地产、养老地产、旅游地产、文化地产等。

今年上半年的数据显示，商业地产的空置率在提高、总量在上升，经过商业地产出售的商品销售额在下降，而社会零售总额在上升。这说明什么呢？说明我们的平销额在下降，下降到一定程度就相关、就得改，这个危机在未来数年就能出现。

我们再看看将来的跌价危机有多大？房地产领域迟早要回到投资常识，任何国家投资品的价格都应该与那段时间的

5、和整个复星板块加大协同。我们现在也做了很多工作，怎么样做得更加彻底。

6、跟互联网到底怎么结合？希望我们大健康把这一块想得怎么更彻底、明白。我们自己也是在学习、进化过程中。我们在大健康板块，怎么和大数据的应用相结合？怎么在整个健康产业链里让我们每个人在每个环节更加有效、透明、更加去中间层和中介关系。从我们的医院来讲，关系还是很复杂的。在互联网时代，这些关系我觉得如果不改变，可能是一个很大的挑战。所以这里面还是有很多需要我们去思考。

我一直在想，我们发展到今天，一方面有我们的健康梦想，有复星的梦想，同时我们还是要想，这个世界因为复星的存在，我们怎么样使整个社会、使得全球不一样？因为我们复星整个健康团队的存在，我们怎么使复星不一样？怎么样使我们所处的全球产业不一样？我们怎么做出一些差异化的机会、战略？这些差异化的战略、机会，可能恰恰是我们为企业、团队、个人价值很重要的着力点。

我觉得这种机会还是非常多的。我们怎么样把前面讲的这些东西，包括美国有很多新的技术，新的医疗服务，我们能不能跟排名第一的，比如肿瘤排名第一的，把他最先进的东西怎么和中国的需求嫁接？从这个角度思考，全球有很多东西中国需要，中国也有很多东西全球人民需要。我们所做的工作来讲，能为社会创造很多价值。

所以，我也希望我们在座的各位，包括所有复星的同学，我们能够对未来中国和世界健康产业的发展，由于我们的存在，能够创造更多的独特的价值。

谢谢大家！

未来十年不能错过的投资机会

（上接第 4 版）第三类是 B2C 生意，现在很多家庭的水都是被处理过的，家庭的空气也要被处理过。这个想象空间也非常大。

所以回过头来说，不能把制造业一棍子打死，人民币停止升值、出口上升对中国制造业而言都是利好，现在好多中国企业在做中国产能出口，这也是制造业的出路。产能出口可以带动人民币的国际化，化解产能危机，促进制造业的升级换代。还有在中国出现人力资源短缺后，自动化制造的投资空间也非常大。何况其中还有物流和环保这两个亮点。

资本中国，机会和挑战并存。目前中国的 ODI 成长非常快，像 2008 年那一轮的国有企业海外投资一样，这一轮风起

我们的挑战在于，将近 30 多万亿各种各样形式表现的债券要怎么办？它们在某种程度上被描绘成需要刚性兑付的。

对银行来说，当存在年化收益 5%-6%，又能随时变现、又有保障收益的理财产品时，怎么能期望老百姓还愿意去存收益率只有 2%-3% 的活期存款呢？由于刚性兑付导致金融存款的理财化问题越来越大，金融机构的收益未来两年是特别不乐观的。

如果考虑到制造业削减产能产生的坏账问题，考虑到房地产供求变化的资产传导问题，我觉得金融机构的信用问题，下降到一定程度就相关、就得改，这个危机在未来数年就能出现。

我们再看看将来的跌价危机有多大？房地产领域迟早要回到投资常识，任何国家投资品的价格都应该与那段时间的

无风险利率对照。房地产也不例外，房地产的收益必须高于无风险利率，如果国债 3 年、5 年期收益为 4%-4.5% 的话，房地产投资的收益必须高于这个数。要提高收益，要么降低租金，要么提高房价。因此，我觉得地产领域，现有模式会有很大压力，要进行彻底改造，我觉得以后的市场必须按这几条思路去思考：第一要适应城市需求，建设城市需要的功能；第二通过功能积累的方式提高租金收益；第三政府和企业都要保持合理心态，要有合理地价水平。

看中国问题要通盘考虑，应该看到未来亮色还是非常多的。我对中国非常有信心，对未来的 8 年、10 年，我会投资那些受益于中国成长的领域，其中非常多来自于消费中国、增长中国，部分来自于制造中国的成长。



“通·融”，是复星2014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“通·融”，如何打通产业链，实现协同效应，创造更大、更多的价值？

基于这样一个主题，根据集团董事会的要求，今年，本报将就“通·融”主题展开系列访谈，与集团各业务部门及各核心企业老总深入探讨如何发扬“通·融”思维，挖掘企业管理实践中的“通·融”案例。

“蜂巢”是方向，“通融”为手段

——复地集团执行总裁王基平论通融



城市化进程不断加快的今天，如何令城市有机生长，充满活力，使其中的人们生活、工作、消费一体化，是决策者、城市建设者以及房地产开发企业需要思考的问题。复地和母公司复星的答案掷地有声——用复地集团执行总裁王基平的话讲便是：“蜂巢城市”是方向，“通融”为手段，聚焦创造复合型产品，开拓一条自己的道路。

“通融”解决发展“痛点”

“通融”理念在我们的工作中已无处不在，上至思想，下至落实。可以说，通融的本质是打通体系内团队、行业间的文化和经营理念，互相吸取更好的那部分，带动所有的产业由内而外地蓬勃发展；而谈到落实，我们复地已成为通融的受益者——复地属于复星整个版图中的一块，对于其他板块我们过去没有好好利用，创造性思维与跨界能力有待提高，而通融给我们提供了一个平台，我们能够与体系内的其他板块合作，形成“1+1+1>3”的效果。

一个伟大企业的伟大之处在于拥有颠覆传统的勇气，继而诞生新的产品，推动整个行业颠覆性地进步。

最近，郭董在演讲中说“要有能解决行业或者自己面临的痛点的能力”，其实中国房地产行业如今正处在“阵痛期”。近几年来，房地产行业越走越窄、越走越累，竞争日趋白热化，所有的房企都要走一个独木桥过河。“买地、建房、卖房”这种粗放式、低门槛的发展模式已难以为继，面对瞬息万变的市场，存在一定风险。

因此，要想在竞争中立于不败之地，就要敢于颠覆传统，想方设法开辟新的产品线，去适应消费习惯和消费理念的变化。

通融思维和蜂巢城市是我们未来的核心战略，在复地发展历程中具有转折意义。这一战略下，我们改变思路，与其他房企走差异化道路，率先去创造新的需求，迎合未来的发展变革，找寻新的盈利模式，做增量市场。

从投资角度，更多地思考如何运作产业，产生房地产以外的价值，将是我们在今后一段时间会长期面临的“痛点”。

“通融”打造蜂巢复合型产品

复地与其他房地产企业相比，背后复星雄厚的资源是巨大优势。实施蜂巢城市战略，凭借通融，复星的产品都能嫁接到我们房地产，形成复合型产品，产生二次溢价，这是我们强大竞争力的源泉。

蜂巢城市的五大模块中，复地视大

健康蜂巢为重中之重，它的增长潜力目前也是最有想象力的。实际上我们已经运作，与星堡、复星保德信在中环天地合作养老产品，迄今为止，项目一期运营了两年多时间，二期也即将启动，正进行前期设计工作，它的规模将远超一期，光是地上建筑便有9万平方米。

三者通融，复地发挥地产优势，星堡发挥管理优势，复星保德信则是后盾，三者不是简单地“抱团”，而是“进行化学反应”。

这一体系下，未来保险资源的客户能够嫁接过来，一旦购买了保险，其父母、配偶等直系亲属都能优先享受到我们的养老产品，帮助我们提前锁定一部分客户。同时，星堡的良好运营，也会推动更多的人愿意购买保险。而对于客户本身，有保险、实体运营的产品，几重保障将有利于建立信心。

今后，我们可能把医疗也加进来，不断充实产品，这将是一个极有意义的产业。

当然，随着蜂巢城市的深入实践，也对我们这些管理人员提出更高的要求，复星体系的其他板块都必须去涉猎和了解。而对于复地，在聚焦大健康的同时，其他的蜂巢产品也在落定中，比如成都河心岛项目（金融蜂巢）、武汉汉正街项目（物资蜂巢）等等，将有更多的复合型产品源源不断地诞生。

“通融”推动良性发展

在与体系内的企业、团队不断通融的同时，势必存在淘汰与重新创造，为的是更好产品的出现，进而产生共赢，这是一种正向循环。就像郭董说的，这是“智慧的生命体”，通过通融，我们不断创造新的更优良的细胞，不断推动身体更为强壮。

早在2005年，复地已意识到房企要稳健可持续发展，必须在住宅开发的基础上，策略性地增加商用物业的比例。数年后，“住商协同”战略应运而生，在继续开发住宅的同时积极发展商业项目。如今，“蜂巢城市”打造的产城一体，是对这一战略的再一次拓宽。

今年9月，成都复城国际广场开业，这是复地的首个商业综合体。蜂巢城市战略给了我们的商业更广阔的舞台，因为我认为，金融蜂巢和物资蜂巢不一定非要在一起，但商业是所有蜂巢项目都离不开的东西，没了商业的蜂巢就像缺了个角，永远是不完整的。

蜂巢项目坚定了我们在商业上的探索与实践，而未来我们也能反过来给复星投资的众多消费品牌提供支持，助力中产阶级消费升级。

随着星堡、成都复城国际广场等一个个项目的诞生与良好运营，我们也必将受到政府的青睐，因为它能给相应的区域和城市带来产业、GDP、就业等多方面的增长，我们的项目将让政府看到，复地已实实在在地投入项目运营，有专业的团队，别的企业也很难复制。而更重要的是，这些优势会使我们在未来得到更好的项目和更多的平台，事实上我们已经尝到过“甜头”。

通融所能带来的良性发展是多重且长久的，无论于己、于兄弟企业，于我们所服务的城市。 □梁峰

“全能冠军”，源自“通·融”

——集团副总裁、资金管理部总经理张厚林谈“通·融”



“我们不仅要做单项冠军，更要做全能冠军，这就是我所理解复星要打造的‘通·融’能力。”集团资金管理部总经理张厚林接受采访时表示，对于打造领先的综合金融能力而言，“通·融”理念具有重要的指导意义，目标是为了最终打造出一个智慧的生命体，不仅能够在各个领域强力“出拳”，更有能力打出一套漂亮的“组合拳”。

贯通：保险资金嫁接项目

众所周知，复星目前正在朝着“双轮驱动”的投资集团方向迈进，而其中重要的一“轮”，就是要打造以保险产业为核心的金融集团。如何依照通·融的理念，把保险资金以及体系内的金融资源对接到复星的投资项目和产业上，这是张厚林近年来着力思考的一个问题。

“我们原来也做了一些工作，包括永安、复保和复地的对接，但是规模都还比较小。今年五月葡萄牙保险公司交割以后，也做了一些通·融的工作，目前来说总量已经超过10亿欧元。”张厚林说，就目前所做的这些，离理想的目标还差得很远。复星现在所正在打造的资金加投资的业务模式，未来对资金的来源的考虑可能也要做一些调整。

在今年五月复星完成了对葡萄牙保险公司的收购之后，保险资产在复星的总资产中占比已达到了39%，“保险+投资”的双轮驱动战略架构已经初步形成。在这样的大背景下，张厚林表示，以前我们做投资的时候更多想到的是负债、是去借钱，未来复星融资的思路需要有所改变，不能再完全依靠债务融资来满足所有的投资需求。我们考虑一个投资项目的资金方案时，项目的收益和风险情况是否适合保险资金的偏好、项目的行业和企业是否符合保险资金出资的监管要求，项目的投资架构是否适合保险资金投入等等，都是必须考虑的问题。除此之外，在设计我们的交易结构的时候，未来也要更多地考虑到我们的交易结构的本身，是不是适合保险公司的资金的应用。如果交易结构不适合，是否可以调整交易结构来满足引入保险资金的要求。“只有当这些问题都被给出了否定的答案的时候，我们才会考虑用其他的资金来做这个项目。这是未来复星在资金来源方面所要作出的一个重大转变。”

张厚林补充道，即使当投资项目确实不能应用保险资金进行投资时，我们也要不断探索创新的思路和想法，包括充分利用各产业的资金、已募集的基金、德邦基金等的金融机构发行的结构化产品等。同时，加强各产业板块与我们自身的机构之间的互动，打通体系内的融资平台，这是“通·融”理念下资金管理工作的必须满足的要求。“在项目融资中，我们一直在强调‘通·融’，尤为重要的是资金和资源的通·融。”张厚林说，在这方面，比如复地通过与永安保险以及复保合作融资2.18亿元，将符合Fidelity和鼎睿投资配置要求的资产转由他们持有等，都是投资管理部门已经做过的一些尝试。

“当然，为了服务好复星植根中国的全球化投资业务，打通境内和境外的资金，也是资金管理部门必须做好的功课。”张厚林介绍道，比如之前对纽约的大楼的收购，就充分利用了境内的资源嫁接境外的资金，当然葡萄牙保险公司的收购也是如此。目前来说，境外与境内的资金成本就有一个利差，能不能把境内的资产以及相应的负债与境外的资金进行嫁接，目前资金管理部門也正在做这方面的探索。

融合：盘活资源加强互动

张厚林表示，总体来说，要在复星的资金管理工作中贯彻通·融意识，首先是必须在全体投融资人员中都加以贯彻。投资团队和财务人员都需要有这样一个意识——不能够仅仅是为了做项目而做项目，所有的项目都是复星集团整体工作的一部分。既要从小集团整体利益的高度出发，服从集团的利益和战略目标，通盘考虑项目的收益以及资金来源的配置，也要统筹集团的资源来解决遇到的问题。这是资金管理工作的基础。

“对一个投资集团来说，投资是我们最重要的工作，但退出投资并获得收益才是我们最终的目标。”张厚林说，为了这一最终的目标，在最初的投资决策过程中，投资人员与职能部门之间必须加强互动交流：投资人员在项目选择、投资主体确定以及投资结构设计的时候，就要在财务、税务、法务、资金等各个方面进行充分的论证、充分的协调，综合考虑项目的成本收益问题。这样，一是可以让职能部门与投资团队一起设计合理的投资主体与投资结构，有利于项目的税务安排以及融资安排；其次，也可以帮助投资团队一起分析被投资标的在资金、税务和法务等方面可能存在的问题；此外，还便于财务人员了解项目的付款安排，便于资金安排资金，避免出现付款时火急火燎、紧急追赶的情况，这是集团内部沟通方面的融合。而对各个职能部门，比如财务条线的员工来说，也要能够主动、提前地介入到项目的论证过程当中。用自己的专业知识去辅助投资团队一起设计投资结构，分析项目可行性研究报告。

“惟其如此，才能真正地确保复星投资工作的优质和高效运行，确保我们打造‘全能冠军’目标的实现。”张厚林说。 □俞本庆

可复制性标准加快产业化发展——易太极用产业化思维探索传统文化发展之路



2014年9月易太极外派教练至迪拜，向迪拜合作方推广中国传统武术及太极拳教学，开启了海外教学的新篇章。近两年，从浦东干部学院到孔子学院，从场馆运营到企业外派，易太极发展的步调越来越快，触点越来越广。在传统运营的坚实基础上，始终不忘肩负着唤醒和改变中国太极拳命运的使命，把中华民族的高超文化基因与当代文化相适应、与现代社会的相协调，以人们喜闻乐见、具有广泛参与性的方式推广开来，把跨越时空、超越国度、富有永恒魅力、具有当代价值的文化精神弘扬起来，把继承传统优秀文化又弘扬时代精神、立足本国又面向世界的当代中国文化创新成果传播出去。

传统文化复兴，太极拳最具代表性

习近平总书记说：提高国家文化软实力，要努力展示中华文化独特魅力。在5000多年文明发展进程中，中华民族创造了博大精深的灿烂文化，要使中华民族最基本的文化基因与当代文化相适应、与现代社会相协调，以人们喜闻乐见、具有广泛参与性的方式推广开来，把跨越时空、超越国度、富有永恒魅力、具有当代价值的文化精神弘扬起来，把继承传统优秀文化又弘扬时代精神、立足本国又面向世界的当代中国文化创新成果传播出去。

而太极拳之所以是集中国传统文化之大成，它所融汇的是中国传统文化中最伟大的学术流派的思想精华。它把道儒文化完美的运用到人的机体行为中。要说阴阳融合，相反相成，人们都能理解其中的含义，并且还能用一定的形式表达出来。但是阴阳相融相承的具体过程无人能知，更无人感受到。太极拳就为人们解决了这个难题。通过准确性习练，不但能够让人用自己的肢体反映阴阳运行轨迹，而且还能够亲自体验阴阳相融、相承的优越感——气血运行顺畅的感受。最终享受到这两大文化的神奇功效——健康。

体育产业利好，太极拳运动最科学

根据统计，2010年美国体育产业总产值达到了4410亿美元，占GDP的3%左右，是汽车产业的2倍、影视产业的7倍。而根据国家体育总局发布的公告，中国当前体育产业化程度较低，2013年体育产值3135.95亿元，占GDP的0.6%；体育总产值为美国的1/10，人均体育产值为美国的1/40，国内体育产业化空间巨大。而国内大众健身消费市场未来将是一个万亿规模的市场。大众健身市场拥有强大的需求及潜力，随着大众消费形态的变迁，未来体育产业的机会将由对企业销售逐渐转向对大众消费者的。

那么，在诸多体育项目中为什么要选择太极拳呢？众所周知，生命有长有短，只有运动得适度，才可强身健体，使生命延长，反之则会加速肌肉和肌腱的老化，甚至造成人体器官、骨骼和软组织的损伤。机器在超负荷状态下工作，一定会缩短使用期限；而人体长期从事紧张、激烈的劳动或体育活动也会伤元气。而太极拳运动则要求身心中正安舒，用意不用力，呼吸缓慢、匀、细、长、深、足，动作柔和而拧转，这些运动方式都有效地调整人体生理和心理机制，从而使经络通畅、气血流通，不断增长内力，促进健康。故太极拳运动以最科学、养生著称于世。

政策助推健康服务业，可复制标准更具传播性

在前不久召开的国务院常务会议上，国务院总理李克强指出，健康服务业包括医疗护理、康复保健、健身养生等众多领域，是现代服务业的重要内容和薄弱环节。加快发展健康服务业，不仅是满足群众迫切需要、提升全民健康素质、保障和改善民生的又一重大举措，也是提升服务业水平、有效扩大就业、形成新的增长点、促进经济转型升级的重要抓手。

专家认为，目前中国的健康问题正在转型，高血糖、高血压、肿瘤等慢性非传染性疾病患病率上升迅速。不过世界健康产业协会主席、北京医学

科学研究院院长陈学忠表示：80%的疾病，特别是心脏病和糖尿病、70%的中风和50%的癌症都是可以通过健康的养生观念和和良好的生活习惯避免。”医疗保健服务需求正在迅速增加，健康养生服务产业的发展更是迫在眉睫。

从国家对几大行业政策支持，作为国内首家提出“太极拳需要检验”的太极拳养生机构，易太极用科学的标准规范了太极拳的习练，并由此制定了科学化、标准化、系统化的太极拳学习体系，使太极拳打破了以往“十个老师十种拳架”的窘境。让易太极为代表的太极拳产业走向标准，可复制并更具有传播性。

产业化发展进入企业，打破单一场馆化运营

易太极发展至今，目前已发展成全国场馆最多的太极拳养生机构，但是如果继续保持稳定发展，易太极需要在立足于夯实场馆运营基础上走出去，做到以产品为核心，多元化渠道运营。

众所周知，自易太极把太极拳建立标准以来，太极拳行业有了统一的规范，系统化、科学化的标准，而所有的标准必须印证太极拳经典的理论，从而达到理论和实践相结合，实现知行合一，从根本上提高太极拳的学习效果及养生功效。有了标准即可复制，可复制即有利于推广，伴随着易太极场馆规模逐步增加，易太极外派教学也发展的如火如荼。从东方航空、中金集团、白象集团、复星医药等等，易太极已向全国众多大型企业输送专业教练，从而让易太极不再局限在场馆内，摆脱场馆化运营的区域限制。

校企合作，传承与发展并存

2012年易太极与上海体育学院合作在上海体职院开设易太极专业教学点与选修课，经过两年发展，这些莘莘学子们通过专业的学习不仅对中国文化有了深入的了解，同时有很多学生

已经爱上了太极拳这项运动，并把传播太极作为自己的事业投身于易太极的教练团队中。2014年易太极又达成与敦化体育学院的合作，建立了北方易太极教练培训基地，加速了校企合作步伐。

易太极作为中国《社会体育指导员（太极拳）国家职业资格证书》标准的唯一制定者和太极拳从业资格的教考体系制定人之一，将承担社会各界太极拳爱好者和教练从业者的国家职业资格认证培训和考核工作，推动和传播整个中国太极拳文化，并解决全国太极拳专业教练人才需求缺口问题。接下来易太极将会把这种模式复制到与其他院校的合作中，把校企合作作为重要的发展计划，加速实施步伐，为太极拳文化传播及大学生就业尽企业微薄之力。

汇聚联盟，场馆加盟势在必行

经过多年发展，易太极可检验的标准化教学越来越受到大众的认可和关注。公司也接收到各种咨询其他城市是否有场馆？易太极创始人黄忠达表示易太极的发展需要以产品为核心，外延式扩张，整合式发展。现在公司已经整理出一套完整的加盟模式，未来可通过这套完整的加盟模式把易太极外延至更多城市。但易太极的核心不会变，不管是直营还是加盟，易太极保证所有拳馆的教练团队全都来自易太极教培中心，教练的拳架、教学模式、职业素养只有达到公司考核标准才会输送到各个岗位中去。

从政策角度出发，易太极正处于一个发展空间巨大的创新型市场，所以易太极还需要一个创业型企业，现在易太极需站在现有的基础上，面对内外部环境新的变化，再次主动对使命升级。加快产业化发展，弘扬中华优秀养生文化，创造平衡、富足、和谐的健康人生！

近日，经中科院生命科学研究所徐进博士介绍，瑞金医院神经内科专家、中华医学会神经病学分会常委及帕金森病与运动障碍疾病组组长陈生弟教授携众位专家造访易太极万泰拳馆，与易太极创始人黄忠达深入交流，共同探讨帕金森病的非药物药物治疗。

帕金森氏病（PD）是最常见的运动神经疾病。仅在中国，至少一百五十多万病人受此神经退行性疾病困扰。神经退行性疾病，包括老年痴呆症、帕金森病等正逐渐成为我国乃至全球的一个健康危机。然而，目前的治疗手段无法阻止这些疾病的进程。陈生弟教授研究小组以及徐进教授研究组从事相关科研工作数十年，并在帕金森病及其他运动障碍、阿尔茨海默病及其他痴呆、运动神经元病等神经变性疾病临床与基础方面造诣较深。此次“非药物性治疗帕金森病”课题研究计划于2015年1月正式开始，在课题研究阶段，研究小组邀请定量不同程度、不同病例的患者经过易太极标准化教学，阶段性观察其病症改善情况，并开展相关性非药物课题研究，徐进博士也表示将会对这次参加易太极锻炼患者的血液全部指标进行全面的跟踪。

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！



中科院生命科学院携手易太极

近日，经中科院生命科学研究所徐进博士介绍，瑞金医院神经内科专家、中华医学会神经病学分会常委及帕金森病与运动障碍疾病组组长陈生弟教授携众位专家造访易太极万泰拳馆，与易太极创始人黄忠达深入交流，共同探讨帕金森病的非药物药物治疗。

帕金森氏病（PD）是最常见的运动神经疾病。仅在中国，至少一百五十多万病人受此神经退行性疾病困扰。神经退行性疾病，包括老年痴呆症、帕金森病等正逐渐成为我国乃至全球的一个健康危机。然而，目前的治疗手段无法阻止这些疾病的进程。陈生弟教授研究小组以及徐进教授研究组从事相关科研工作数十年，并在帕金森病及其他运动障碍、阿尔茨海默病及其他痴呆、运动神经元病等神经变性疾病临床与基础方面造诣较深。此次“非药物性治疗帕金森病”课题研究计划于2015年1月正式开始，在课题研究阶段，研究小组邀请定量不同程度、不同病例的患者经过易太极标准化教学，阶段性观察其病症改善情况，并开展相关性非药物课题研究，徐进博士也表示将会对这次参加易太极锻炼患者的血液全部指标进行全面的跟踪。

黄忠达也表示，易太极很愿意参与类似公益性课题研究，这是非常有意义的合作。虽然在拳馆经常听到一些学员分享健康得到了改善或治愈，但始终缺少权威性专业依据，易太极也希望通过专业性数据，科学地检验太极的修炼成效。通过此次课题研究，希望能够给帕金森等患者开辟出一条更科学、更健康的治疗之道！

上海拳友走进杭州热土养生庄园

11月15日，易太极创始人黄忠达在杭州热土养生庄园·易太极精神拳馆举行了一场特别的易太极公开课，黄忠达不仅为现场易太极会员、教练和各方媒体分享了易太极的养生文化，并且现场演练了精彩的大极拳。本次活动为杭州热土养生庄园推动易太极文化启动的前奏，希望未来开放更多的机会，给喜欢中华养生文化和对太极运动感兴趣的杭州市民，早日加入热土养生健康之旅。

易太极于2014年4月正式入驻杭州热土养生庄园。科学养生、以拳悟道、以拳会友，致力于成为中国最受信赖、最受尊敬的大极文化传播者易太极与倾力成就全方位养生度假之旅的杭州热土养生庄园牵手，打造杭州第一家易太极分馆。

一个不“装”的生意人——途家 CEO 罗军访谈实录

不久前，复星管理学院邀请途家 CEO 罗军进行移动互联网作业主题分享和问答，他专业幽默又不失严谨的风格，给在场各位留下深刻印象。

走入会场，一身黑衬衣，灰西裤，白色手机加耳机，清瘦，快人快语，会计和工科出身的他怎么看怎么没有工科生的谄言“高冷”。进门落座，不等围坐一圈摩拳擦掌的学员发起轮番问答攻势，罗军先摆手，随便问，但有个建议，问对你们有帮助的，至于生意，到现在做好做坏也是我的事，小生意而已。一句话，锋芒渐显却莫名拉近距离，会前备好的关于投资、运作模式之类的问题只好作罢，转向“罗军先生”本人。

从“创业热”谈起，引出途家之前Oracle和思科这两份自荐找来的工作，到看人、做人、做事，每一出都引出一个



好故事。嬉笑怒骂，俨然高级“段子手”。罗军先生“喜欢就喜欢，不装；不装别人就拿你没办法”。

“非”成功学
不讲成功学，讲人情三碗面。嘴一快，索性拍出黄金荣。青帮老头子镇住学院派后生。如有画笔描摹，眼前这位

黑衣男子速成快意江湖。

但罗军与生意分不开，话一出，表面是仁义，字里行间还是生意。“大家说途家生意是房地产，错。不是酒店，也不是房地产，而是交互。这才是人类的终点站”“未来十年是一个交互的天下，这个交互不仅仅只局限于你非常功利的生意和工作，是基于很多你特别的爱好”。一句话把途家背后的哲学道理说透，四字以蔽之，“分享经济”。罗军一笑，这个词也是我翻译过来的。当仁不让。

作为被后生仰望的人物，罗军也免不了被问到成功学，又被他嗤之以鼻，没有所谓成功学，成功不可复制。

罗军的话
谈创业，“创业是少数人的游戏，如果再选择一次，也许我会做流浪艺人”；

谈工作，“有机会就多干几个行当，我自己每个工作5-10年，每个设立目标，譬如做新浪乐居就是美国上市。现在看来做得都不错”；

谈处世，“投长线，对方与自己要是同一类人，人行

认哥们儿，识人头就有饭吃，朋友又不同，什么都不看，坐下来说话很舒服的也能成朋友”；

谈底线，“外婆从小教的，纽扣要从下面扣起，这样就不会歪”；

谈家人，每三五句就说起太太和女儿，而到现在最坚持的也是每天给太太的一个电话，惹得现场的问题也少不了以太太做引子，他调侃，我知道，你们其实是关心“合伙人”；

谈自己，“我不否认自己是那种特别聪明的人”，又因为道理一套套，谈笑间不时用“偏执”自嘲。

“去过一个温泉，泡在池里手擦一把，星星可以掉下来，星星就在脑袋上。”一路不走寻常路的罗军仿佛就是这个摘星星的人。短短60分钟，唱念做打令人回味，让人不禁要体验一把他的途家。 □谢诗辰

复星医药举行 20 周年庆典

发布“2020 创新研发战略规划”



2014 年 12 月 27 日，复星医药成立 20 周年庆典仪式在位于宜山路的复星医药总部大楼隆重举行，来自政府，学术界、产业界、媒体和复星集团的嘉宾百余人欢聚一堂，为复星医药 20 周岁生日送上美好祝愿。庆典仪式上，复星医药发布了创新研发战略“十三五”规划，并举行“复星科技园”揭幕仪式以及“复星医药-复宏汉霖生物医药产业化基地”启动仪式。

“未来，复星医药要全面融入全球创新研发‘生态圈’，构建国际研发产业链，建成国内领先的生物技术药物研发中心。”邵颖说，“我们要建设具有较强竞争力的小分子化药创新中心，引进国际先进技术与团队，建设差异化的研发中心，并完成中药创新研发平台建设。”

庆典仪式上，复星集团总裁汪群斌与部分政府领导共同为“复星科技园”揭牌。嘉宾们还共同见证了“复星医药-复宏汉霖生物医药产业化基地”的正式启动。

据悉，作为复星医药在生物制药研发领域重要力量的复宏汉霖单抗药物 GMP 生产基地项目已于 2014 年 12 月 22 日正式启动。基地设计总建筑面积一万多平方米，按照中国及欧美 GMP 要求进行设计和改造，采用国际先进的一次性生产技术。项目建成后至少可满足复宏汉霖现有 5 个已申报单抗品种的商业化生产需要。

历经 20 年的进化，今天的复星医药已成为在中国拥有领先地位的医药健康产业集团，业务战略性地覆盖了医药健康产业链的多个重要环节，并拥有国家级企业技术中心及国际化的研发团队。面向未来，复星医药将秉承持续创新，共享健康的品牌理念，继续坚持“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的发展战略，致力于成为全球主流医疗健康市场的一流企业。

当日下午，在复星医药总部大楼会议室举办了“医药研发创新高高峰论坛”和“2014 年中国医疗制度与非公立医疗事业发展峰会”两场高峰论坛，与会嘉宾就全球视野下的创新，中国医疗制度的改革，和非公立医疗事业的发展等议题进行了深入的交流与讨论。 □魏添

聚复星之力 借中国之势 筑健康未来

——访复星集团副总裁、复星医药董事长陈启宇



2014 年是复星医药成立二十周年，也是复星医药董事长陈启宇先生进入复星二十周年。二十年的时间见证了一个创业团队到中国领先医疗健康企业的进化，也见证了一名普通员工到上市公司掌门人的成长。是什么样的因素造就了复星医药今天的成功？复星医药未来又该如何实现梦想？带着这些疑问，本刊特别采访了陈启宇董事长，并请他分享了对这些问题的见解。

复星是独特的，就像阿里巴巴集团董事局主席马云所言，中国没有第二个复星，全世界也不一定有第二个复星。复星医药董事长陈启宇认为，复星医药身上最明显的特征也是“复星”这两个字，因为它代表了一种独特的模式，一种独特的发展。

历经二十年的进化，复星医药走过了从分子诊断创新技术创业、进入基因工程制药领域、到打造全产业链、进而拓展全球化突破几个重要阶段。从 1994 年几个年轻企业的创业开始，到沪港两地上市，合作成立国药控股，入股和睦家，大力发展医疗服务，拓展全产业链，收购 Alma Lasers，探索国际市场，布局未来大健康市场。

“复星医药一直保持一个能够比过去做得更好的状态，这个‘更好’指的不仅仅是今年数字比去年大了多少，而是在企业的格局、优势、竞争能力、行业地位和创新性等很多方面总是不断地进化。”陈启宇说。

今天的复星医药是在中国拥有领先地位的医药健康产业集团。公司战略性地覆盖了医药健康产业链的多个重要环节，从事业务遍及制药、药品分销及零售、医学诊断与医疗器械以及医疗服务等。拥有了国家级企业技术中心及国际化的研发团队，持续专注于中枢代谢及消化道、心血管、中枢神经系统、抗肿瘤、抗感染等治疗领域的创新研发。

未来致力于成为全球主流医疗健康市场的一流企业，复星医药将依托已形成的产业基础、渠道网络和投资经验，在全球范围内对接优质资本、人才、品牌和技术，通过“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的发展模式，实现在产品市场、布局运营、人才资本及品牌等方面的全面国际化。此外，复星医药始终将自主创

新作为企业发展的源动力，持续完善仿创结合的药品研发体系，为此公司建立了独具特色的“4+1”研发平台，以高难度仿制药、小分子化学创新药、大分子生物药、特色制剂为研发主攻方向，积极跟进全球医药行业前沿技术。同时，复星医药积极践行企业社会责任，追求企业的可持续发展，寄希望于引领行业优秀企业共同推动整个行业的可持续发展。

团队是公司成长发展的第一战斗力

过去二十年努力成长，让今天的复星医药集聚了一定的优势和竞争力。但陈启宇认为，更重要的是公司的团队如今能够承载更大的压力、肩负更多的责任、探索更大的发展空间。

“在公司过去 20 年的不同发展阶段，无论是公司自我的复制，还是投资其他的企业，贯穿其中的决定性要素都是团队。”复星医药在国际化方面的优势，首先在于立足中国市场，因为海外的企业非常看重中国市场的优势，其次，也在于复星医药比其他的竞争对手对于并购公司的管理层团队更加友善。“我们了解任何要投资的企业，对团队的了解都是我们第一的责任。”他说。

在陈启宇看来，未来复星医药要寄望于在大健康产业有一个很好的发展，最重要的就是要使公司成为一支特别有战斗力，特别有影响力，都能代表复星水平的团队，而这也是复星集团管理者们的期待。

陈启宇指出，复星医药从 1994 年创立之初几个人的团队发展到复星实业 1998 年上市之前，是在行业里确立位置的第一阶段。在这个阶段，企业证明了自己在这个行业里有人才、有产品，证明了有能力在这个行业里生存，上市，拿到资源；第二阶段，是公司上市之后，复星医药站在新的高度上对未来自有了新的想法。今天复星医药在探索的大健康产业全产业链，实际上就是新的高度上确立的大战略；而第三个阶段，是围绕大健康产业立足之后，要通过并购和投资进行产业布局，在不同的产业积累能力，积累团队。

改变人类的健康事业的格局

“中国的医疗服务仍有极大的发展空间。我们的目标是建立优质的中国医疗服务网络，

以此为基点，构建全球网络。”陈启宇说，如今的复星医药已经构建起面向中国二三线城市的医疗服务平台，在国内外拥有佛山禅城、和睦家等多家区域领先的综合及专科医院。同时，公司具有大健康全产业链优势：养老服务的实践使大健康布局更趋完善；产业运营也是复星大健康产业的重要构成，自主创新始终是公司发展的源动力。同时，复星医药在器械诊断、流通等领域不断寻求突破，并积极拥抱前沿技术，借助快速发展的互联网，积极迎接医药行业新的变革。

纵然过去 20 年的发展取得了辉煌的成就，陈启宇始终对未来有着更高远的战略考量。“复星医药过去所做事情，跟不同程度的对手差异并不明显。但是到了现在这个阶段，我们要有新的作为，要真正对行业、对人类健康要有革命性的贡献。”他说，“我们要思考怎么能够给人类健康提供更多的、更优质的、性价比更高的，更加可及的产品和服务。让病人受益，让病人的家属受益，让健康人群受益，让整个社会受益。我们将来使命，是要能够改变人类的健康事业的格局。”

要完成这样的使命，陈启宇认为复星医药不仅仅要利用自身的资源，也要通融整个复星集团的资源。背靠复星集团的大资源大环境，复星医药可以有更大的作为，利用各种创新的手段和方法，来改变这个行业。复星医药现在已经掌握了相当的资源和能力，但这还是不够的，公司还要去争取更多的资源和能力，以便有足够的力量去影响和改变这个行业。

践行“复星医药梦”
“今天大家都在讲的中国梦，行业梦，企业梦，都有一个根本，就是我们的国家在全球的地位越来越强。”陈启宇指出，中国已经成为全球第二大的健康消费市场，正在接近美国，未来以中国的人口优势，超越美国成为全球第一大健康消费市场也指日可待。

目前全球的健康行业的话语权在美国手中，制订游戏规则的大都是美国企业，任何一个细分市场也是基本由美国企业主导，陈启宇认为其原因就在于美国是全球最大的医药健康市场，（下转第 19 版）

更安全、更环保、更健康——记复星集团 EHS 体系审计工作

2013 年年底，复星集团颁布并实施了安全、健康、环境管理体系手册（中英文版、简称 EHS 体系），要求控股企业对照执行，这是集团在 EHS 管理方面走向系统化、规范化和科学化管理的起点。

在汪总、秦总等集团董事们的推动下，安全质量环保督查部于 14 年下半年开始选取 10 家控股企业开展该体系的审计工作，其余企业开展自查，得到了各个企业的积极响应与支持。截止目前 10 家企业的审计工作全部完成，自查上报企业达到了 744 家。此次审计，所有报告上陈集团董事长，下发企业管理层，坚持无保留、开放的沟通方式，确保企业了解集团董事的真实想法与信息，了解集团的要求。特别是针对审计中发现的重大问题，列入“红灯项”开展统一管理，每月进行跟进回顾，督促整改，有效的控制了潜在的 EHS 风险。

体系审计工作的全面推行，少不了企业的支持与配合。很多企业针对体系，积极主动的开展了整改准备工作，给审计组留下了深刻的印象。比如重庆凯林得分最高，无论是现场状况、还是管理团队的

EHS 管理理念都是名列前茅。其主要客户 Pfizer 对其的供应商审核切实推动了凯林的 EHS 管理，可见搞好 EHS 管理已经成为跨国企业供应链管理的重要一环；再比如，桂林南药，引用集团 EHSO 督察部张国宏总的话讲，“桂林南药是青蛙变王子”，企业面貌、员工意识都焕然一新。体系推进工作得到了有序开展。另外，复星集团正在大力布局医疗服务产业。之前，对医院的管理都重点关注其医疗服务质量，对消防、设备设施、危险废弃物、职业病等各方面采取分散管理，没有系统化、科学化监管。其实这些都是 EHS 管理体系的内容。经过沟通交流，复星医药医疗服务委员会相关领导，包括各医院管理层都看到了推行该体系的优点，在医药集团层面更是招聘了专业人员进行管理、推行，以强化医疗服务管理平台的技术、管理输出，为企业提供增值服务。钢铁企业、矿业企业，也积极推进。南钢有两家二级单位接受了集团审计，其余企业由南钢朱平总带队开展自查工作，所有二级单位全部上报了自查报告；海矿更是在审计后认识到自身差距，将派出安全专业新秀到集团 EHSO 督查部进行挂职学习，以便今后更好的推进体系化建设。此次审计，虽未涉及地产行业，但随着蜂巢城市理念的不断推进，地控产品线的全面出击，各式各样的风险也将不断涌现，为防患于未然，地控徐晓亮总与 EHSO 督查部召开专题讨论会，并表示将招聘专业人员进行条线化的 EHS 管控。

专业人才的培养与成长，



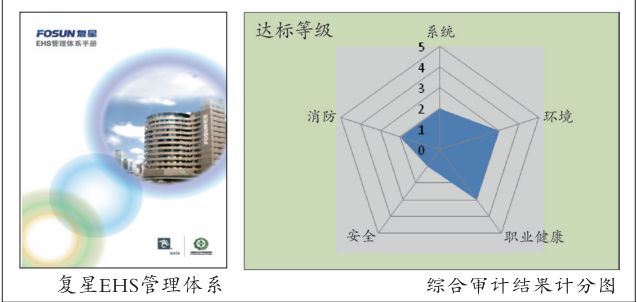
是企业发展壮大关键。为打造专业的复星 EHS 审计团队这一目标，此次审计采用“以审代训”的模式，号召企业 EHS 人员跟随审计团队一道进行审计。在学习 EHS 体系的同时，把被审单位一些好的实践、甚至是差距分析的原因也带到自己的公司，以求共同进步。据统计，共有 29 人次，来自 18 个

单位的同事，参加了集团的审计。

可以这么说，复星作为国内领先的民营企业，已经在提高自身 EHS 管理方面迈出了坚实的步伐。为了员工的工作更安全、更健康、为了我们的“APEC 蓝”更长久，我们更要继续努力，坚持持续改进！ □叶荣

复星集团 EHS 体系介绍

集团颁布的安全、健康、环境管理体系手册 EHS 体系是以 OHSAS 18001、ISO 14001、国家安全生产标准化为基础建立的，以风险控制论为中心思想，以 PDCA 循环为工作方法，包含 EHS 管理体系、环境、安全、职业卫生、消防与损失预防 5 个部分。其中共分成 36 个要素，每个要素都可分级评定。体系配有审核表、打分卡、检查表，针对各项要求的落实情况，进行系统地打分评定，让投资企业在 EHS 管理各方面横向可比、纵向可查，指引企业提升 EHS 管理水平。



培训快报

12 月 5 日《偿付能力体系改革进程对全球保险行业格局的影响》金融集团总精算师 迟小磊

12 月 15 日《政策原则和股市走势》华泰证券首席策略分析师 徐彪

上海钢联进军金融行业

电商华北总部落户天津

本报讯 12月24日，上海钢联电子商务股份有限公司、天津开发区管委会在天津开发区举行上海钢联区域总部暨交易结算中心项目框架协议签约仪式；同时，上海钢联与俊安(中国)投资有限公司签订了系列金融项目合作的框架协议。这标志着上海钢联(300226)的钢铁电商平台将拓展到华北区域，钢银平台在华东地区的成功实践将在全国进行复制。同时也标志着上海钢联正式进军金融服务产业，其打造的电商生态体系又增加了重要的一环。

天津市委常委、滨海新区区委书记纪国英、天津市政协副主席王治平、复星集团执行董事兼总裁汪群斌、俊安集团董事长蔡惠新、上海钢联董事长朱军红等一行出席了本次签约仪式。

上海钢联致力于构建资讯、电商、数据三大平台，而其电商平台的思路在于，打造集合“在线交易”、“支付结算”、“仓储物流”、“金融服务”的生态链体系，并力图形成完整的交易闭环。

钢铁电商行业风起云涌的今天，上海钢联的电商平台——“钢银平台”自2011年开启



供应链交易服务以来，平稳地度过了钢贸危机最盛的2012、2013年，积累了大量的风险控制经验。并从2014年开始管控钢铁仓库，部署云仓储平台，对仓库进行数字化、信息化、自动化的管理。这些前瞻性的成果为今天构建的钢联电商交易闭环打下了扎实的基础。

在这个体系里，交易端是流量的入口，而交易量的竞争就集中在寄售模式上，短短不到一年的时间，钢银平台寄售

量持续刷新着记录“1万吨、2万吨、3万吨、4万吨”，直至钢银平台寄售量在今年12月跨入“4.9万吨”，上海钢联对钢铁电商平台的流量入口可以说是志在必得。

经过一年的发展，上海钢联在华东市场已经取得了较强的市场影响力，线上线下结合的服务模式取得了市场的认可，向其他地区复制的条件已经成熟。上海钢联欲再战一城，在另一个重要的钢材集散地——

华北地区设立全资子公司，贴近市场服务当地的供应链参与者。

除了区域上的拓展，此次上海钢联还签署了一份金融板块的框架协议，正式进军金融行业。“大宗商品金融属性很强，离不开金融服务，我们已经做了资讯、交易、仓储，现在把金融业务也提上了重要的计划，就是为了贯彻建设生态体系的战略目标，打造贯穿交易前、中、后的服务链。”上海钢联董事长朱军红表示。 □ 余燕红

德邦证券获得互联网业务试点资格

本报讯 日前，中国证券业协会公布了10家获批第三批互联网证券业务试点资格的券商名单，德邦证券榜上有名。加上此前两批，共有24家券商获得了开展互联网证券业务试点的资格。

德邦证券对于资格的取得十分重视，马不停蹄地推进各项工作节奏。从2013年开始组织多部门合作(创新发展部、量化投资部、清算存管部、合规风控部、信息技术部等)，积极备战该资格的申请，加紧撰写了互联网金融创新试点方

案第一版，于上年上报中证协和证监会。2014年初根据中国证监会的意见对方案进行修正完善并反馈，副总裁陈凌云5月以专家身份赴北京参加第二批互联网证券创新试点评审工作。6月根据中证协对互联网证券的最新要求再次组织多部门撰写德邦互联网证券创新试点方案第二版，使得方案更加贴合证监会及中证协的相关要求。7月，组队参加中证协互联网证券创新试点现场答辩，由于事先准备演练充分，效果良好。11月，我司获得了互联

网证券创新试点资格。

在互联网金融浪潮中，各家券商先后都在开展互联网相关业务。而互联网证券业务资格获批则为外界解读为券商正式进入互联网金融领域。根据《证券公司创新业务(产品)专业评价工作指引》相关规定，互联网创新业务要具备创新性、可行性及可操作性。为此德邦证券现正着手根据证监会要求对后续互联网业务的开展进行进一步完善，将涉及改进账户体系，包括消费、理财以及交易等账户；也会在德邦互

联网金融电商平台上销售各类金融产品，为客户提供一些创新增值的服务。

但相对于券商其他业务资格获批所意味着的开展某项业务的优先权或选择权而言，互联网业务试点资格则显得较为不明确，因为整个市场对该业务都处在摸索的过程中。对此，陈凌云有自己的看法：“我们目前已经规划了公司的互联网金融蓝图，未来会结合公司实际情况探索有效突破口，积极找到真正适合公司的互联网金融之道”。 □ 贺琴

复星保德信在线商城全新上线

“人生必备三张保单”火热销售

近日，复星保德信人寿官网在线商城正式上线。差异化与创新是复星保德信重要的发展战略之一，复星保德信通过销售渠道、销售模式、产品开发及客户服务等方面的积极创新，以赢得市场竞争。此次推出健康e守护、爱家e守护及养老e守护产品在线商城销售，让消费者投保更便捷、性价比更高。

随着我国保险业的迅速发展，消费者的保险意识日益增强。很多消费者已经意识到，从单身到组成家庭，从养育小孩到操心养老，人一生中的不同阶段，都将面临不同的人身风险及财务问题，而这些风险



和问题都可以通过购买保险来规避。此次复星保德信人寿保险专家推出的人生必备三张保单——重疾、定寿和养老，能基本满足普通消费者的保险保障需求。

拥有一张重疾保单，是转移重疾风险、填补社保不足及高额医疗费用的理想方式。复星保德信健康e守护重大疾病

保险涵盖50种重疾保障，保额最高可达50万且投保免体检，罹患重疾或无病终老都能获赠100%保额。

拥有一份定期寿险，是对于家庭、子女责任和爱护的延续，且具有“低保费，高保障，免纳所得税和遗产税”的优点。复星保德信爱家e守护家庭收入保障计划，若被保险人不幸

身故或全残，除了一次性赔付12倍基本保险金额外，受益人还可每月领取收入保障金，直至被保险人60周岁(且不少于三年)，让家人的生活一直有保障。

拥有一份养老保险，在能赚钱的年龄提前储备充足的养老金，为自己预先安排有尊严、有品质的晚年生活，是对自己负责，也是对儿女负责。复星保德信养老e守护年金保障计划，被保险人可在50周岁、55周岁、60周岁或65周岁中自选其一作为养老金起领年龄，每月或每年领取养老金，直至终身，且保证至少领取20年，让老年生活更有滋味。 □ 邵晓秦

动态信息

O2O 营销助推亚一业绩增长

近日，亚一珠宝旗舰店的销售业绩却逆势而上，环比上升约20%。这一成绩得益于一场在亚一珠宝旗舰店举办的O2O活动。

据悉，这次豫园黄金珠宝集团与东方购物平台的“联袂出演”已酝酿多时，以多渠道推广品牌，促进销售业绩提升，并为宣传全新开业的亚一珠宝旗舰店作宣传。如通过亚一珠宝官方微博向粉丝们发布活动消息；针对东方购物的客户群制定营销方案等。

活动期间，前来咨询、购物的东方购物会员络绎不绝，品牌粉丝也不少，有效拉动了销售。而且，销售数据显示，这次活动中，特别是钻石、宝石镶嵌的销售额有显著提高。

这次O2O活动不仅成功实现了将消费者从电视节目向实体店引流，而且再次证明了会员销售、粉丝效应在互联网时代的营销推动力。黄金珠宝集团将复制这次活动的成功经验，联合更多线上平台，借助其宣传力量，多渠道、多元化、更广泛、更全面地进行品牌推广，为提升品牌影响力蓄势，为促进品牌销售助力。 □ 薛佳

动态信息

豫园百货借助电商发力

“双十一”，豫园百货借助电商发力，与电商一起共舞。

为了应对“双十一”营销活动，豫园百货提前开始策划营销方案，着力打造全民购物狂欢节。南京圣迪奥品牌自今年入驻天裕楼以来，经营业绩一直位居前列，虽然其在天猫也有平台，但是依旧不敢放弃实体店，其实不仅实体店需要上线，线上电商也同样需要“落地”。基于这些因素考虑，豫园百货积极与圣迪奥品牌沟通，选择其作为试点进行线上线下互动活动。同时，在“双十一”来临之前，实体店活动就已提前打响，自11月7日起圣迪奥开展了“线上线下同一价”的活动，其他品牌也纷纷推出3-5折线下折扣活动，吸引了众多消费者，引发一波销售热潮。截至11月11日，仅圣迪奥品牌就已实现销售15.28万元，同比上升203%，11月11日当日，实现销售2.27万元，同比上升86%。

本次双十一活动效果显著，开展线上线下促销，尝试O2O模式转型，也是实体店应对电商冲击的方法之一。圣迪奥品牌作为试点，更有效地展示了如何利用网络营销将冲击变为助力，体现实体店优势。它的成功给了百货公司启示，借鉴和信心，同时也为实体店的经营和招商提供了新的思路。接下来的圣诞节、元旦等重要节点，豫园百货将继续借助电商发力，与电商“大联欢”。 □ 方晓佳

加强抗感染药物平台建设

复星医药 8.45 亿收购二叶制药

本报讯 12月4日，复星医药宣布，公司将通过在大陆和香港的子公司以人民币8.45亿元收购苏州二叶制药有限公司共65%的股权，并可能在后续交易中以不超过人民币6.825亿元收购二叶制药其余35%的股权。

公告称，复星医药全资子公司复星医药产业首轮将以人民币3.94亿元受让苏州二叶经济贸易有限公司所持二叶制药35%的股权；同时，复星医药全资子公司复星实业(香港)有限公司将以人民币4.51亿元受让Shingleleaf Pharmaceutical Holdings Limited(以下简称“SPH”)全资持有的Highacheive Holdings Limited(以下简称“HHL”)全部已发行股份，HHL目前持有二叶制药30%股权。

公告同时称，二叶经贸在2020年1月的后续交易中有权要求复星医药产业受让其届时所持有的二叶制药剩余35%的股权。

据悉，医药工业是复星医药在中国医药大健康行业进行全产业链布局中的核心业务板块，而抗感染药物与新陈代谢及消化道、心血管、中枢神经系统、抗肿瘤同为复星医药5大治疗



完善复星医药抗感染药物平台的建设，并进一步强化集团在制药领域的核心竞争力。同时，二叶制药拥有广泛的基层市场资源和销售网络，这也有助于复星医药旗下的基本药物产品更好的服务于市场。此外，二叶制药也可借助复星医药的先进管理理念和出色的研发能力，从而达到双方的共赢。

据悉，医药工业是复星医药在中国医药大健康行业进行全产业链布局中的核心业务板块，而抗感染药物与新陈代谢及消化道、心血管、中枢神经系统、抗肿瘤同为复星医药5大治疗

领域之一。复星医药一直致力于迅速充实自己的医药制剂产品线，完善自身的市场布局，抗感染药物作为医药市场中的重要类别，也是公司重点建设的领域。

公司目前在该领域内有主治疟疾的青蒿琥酯制剂系列(ARTESUN-PLUS; ARTESUN)、治疗多种由微生物引发的感染的注射用头孢美唑钠(悉畅)、治病毒性肺炎及病毒性上呼吸道感染的注射用炎琥宁(沙多力卡)等多个产品。其中，悉畅、沙多力卡和青蒿琥酯系列产品在2013

年均取得了过亿元的销售额。

据了解，抗感染药物是临床应用最广泛的一类药物，全球年市场销售额达1000亿美元，占世界药品销售额的15%左右，11环比大涨125%，单盘占据东港商务区40%的销量；在我国医药市场也一直占据着重要地位。从国内外市场看，在各类抗感染药物中，抗菌药物占据的份额最大，其中头孢菌素、青霉素类、喹诺酮类市场份额约60%。

分析指出，二叶制药在该领域的产品结构比较完善，其产品很好地符合了国家医保改革的“广覆盖”导向。 □ 孙丽

南钢船板海工板销量突破 110 万吨

2014年，南钢全年销售船板、海工板预计达到112万吨，创近三年来新高，同比增加40.3万吨，占板材销量的46.37%；销售毛利31993万元，吨钢毛利同比提高178元，占板材销售毛利的52.63%，为品牌战略提升档升级打下坚实的基

础。今年以来，南钢销售总公司紧盯市场需求，周密分析经济形势，研究竞争策略，确定了全年目标市场和目标用户和以大中型船厂批量订单求保量，

小船厂订单和小品种有特色订单提升效益的销售思路。

据悉，南钢今年先后对长江三角洲地区、环渤海湾地区、珠三角地区等重点造船基地的20多家大中型船厂进行走访，加深了与长期用户合作广度，全年共有9家船厂、海工企业均使用南钢船板、海工板量超过2000吨；还开发了中船旗下上海高桥、上海船厂等6家船厂以及江苏宏强船舶共计7家新用户。

此外，南钢还把船板定制配送，作为重大战略举措推进。目前已合作的有大洋船厂、成套物流、江南船厂、南京绿洲等8家船厂，配送订单从6月份4404吨开始，到11月份已迅速增加到4.5万吨、6-12月份船板配送订单共计17万吨。

与此同时，南钢销售总公司创新与大用户的合作方式，通过研判今年的市场走势，把握机会，通过长期锁价订单，在钢价处于下行通道时锁住效

益。6-9月份，与扬子江船厂锁定3万吨订单；9月份，与中船成套锁定9.78万吨长期订单。

在保证生产订单同时，南钢还注重品种结构的调整。今年1-11月份，南钢销售总公司销售高强船板和海工板62万吨，是去年同期的2.1倍，占船板销量的61%。南钢超高强海工板首次批量供货中集来福士、上海振华等海工制造企业；还开发F460、EQ56、EQ63、EQ70等超高强海工板新品1149吨。 □ 吴海

豫园商旅文综合服务成全国首家试点单位

本报讯上海豫园旅游商城股份有限公司(以下简称豫园商城)近日通过了上海市质量技术监督局组织的有关专家对豫园商城商旅文综合旅游服务标准化试点项目的考核验收，豫园商城国家级商旅文综合服务业标准化试点揭牌推进仪式同时举行，至此，豫园商城成为全国首家商旅文综合服务标准化试点创建单位。

据了解，上海近年来正在积极推进服务业标准化工作，市级层面的标准化项目已经达到了百余项。2013年底新增了上海商旅文综合服务业标准化试点豫园商城、上海认证服务标准化试点上海质量体系审核中心等10个国家级项目，项目涵盖了出租车、物流、软件测评、残疾人养护、认证服务、商业、旅游等多个领域。服务业标准化工作，对于上海加快



构建以服务经济为主的产业结构，加快发展现代服务业具有重要意义。

由市质监局组织的专家组昨日听取了豫园商城商旅文综合旅游服务标准化试点项目建设的情况汇报，审阅了有关资料，并进行了现场考察，一致认为该试点项目全面完成了各项试点任务，试点单位豫园旅游商城工作推进有力，体系完

个新阶段。

据悉，豫园地区是上海最具海派文化特色的著名旅游景区。近年来，豫园商城努力探索和实践“商旅文”混合型经济的形态和特点，充分发挥标准，适度降低资本开支，对每一个基建项目的投资额度、进度，都应当进行认真的梳理。制定科学的项目调整方案，对一些企业的扩建项目、扩建项目、选矿厂改造项目、冶炼厂项目等进行适度调整。

实行差异化管理，提高运营质量。黄金矿业在转型发展过程中，对现有生产矿山，进行差异化分类管理。对接近盈亏平衡、规模较小，成本较高的矿山，应该限制进入，逐步淘汰；对毛利率较高，克金综合成本较低左右的企业，加大扶持力度，进行扩产改造，有效发挥骨干企业的产能带动作用。

□ 董雨杰

“中国动力嫁接全球资源”战略的成功实践

Alma 禅医激光美容中心正式开业

本报讯 复星医药旗下两家机构——以色列 Alma Lasers 公司与佛山禅城医院合作成立的 Alma 禅医激光美容中心于近日正式开业。该中心开业象征着复星医药在“中国动力嫁接全球资源”实践中取得积极进展，也标志着公司医疗健康全产业链国际化战略的全面启动。

复星医药董事长陈启宇表示，Alma 公司与禅城医院的合作开创了一个新的业务模式，是复星“中国动力嫁接全球资源”战略的成功实践。中心成立意味着 Alma Lasers 的中国业务从单纯的产品研发制造进入到终端用户服务领域，该模式未来看得以复制将有可观的发展潜力。

开业当天，复星医药总裁姚方、医疗器械事业部董事长马长征、Alma Lasers 公司总裁兼首席执行官 Ziv Karni 博士等嘉宾参加了庆典仪式。

姚方表示，复星医药专注于现代生物医药健康产业，覆盖研发制造、分销及终端等医药健康产业链的多个重要环节，形成了以药品研发制造为核心，同时在医药流通、医疗服务、医学诊断和医疗器械等领域拥有领先市场地位的大型专业医药健康产业集团。旗下禅城医



院与 Alma Lasers 携手，旨在汇集行业精英，嫁接全球资源，促进强强合作，为民众带来更优质医疗服务。

禅城医院谢大志院长援引国家医改政策，并以“高低互补、平富相济、高端医疗、私人定制”16 字进行概括，重点介绍了禅医“基本与高端医疗双向发展”的重要理念。

Alma 禅医激光美容中心拥有全套以医疗级高端激光美容设备，以色列机构专业、严谨、规范的诊疗标准，和以色列尖

端、完善、极致的激光技术，打造了一个安全、可信、符合国际激光诊疗标准的高端美容服务中心。中心设备可从海外同步更新激光治疗技术，让国际最新技术第一时间服务于中国用户。同时，中心拥有优秀的海内外医疗专家团队，并延续了完备、严谨的欧美医疗服务质量及体系，秉承以色列“极致、智慧、创新”的文化传统，打造精良的医疗服务品质。

以色列是全球医疗器械领域高科技、高品质的代名词，而

由复星医药控股的 Alma lasers 作为全球最大医疗激光设备公司，更是在全球享有盛誉，其设备屡次获得全美激光与美容新技术大奖，其安全性和疗效也受到世界多国知名医学专家的肯定和推崇。

据悉，Alma 禅医激光美容中心是华南地区首家源自以色列的激光美容中心。中心旨在成为国际化、高品质医疗美容中心的领跑者，让百姓不出国门就能享受世界顶级的激光美容服务。 □孙蔚

动态信息

俄罗斯医药企业高管访问复星医药

12月8日，在医保商会的组织下，俄罗斯医药企业高管代表团拜访了复星医药，复星医药高级副总裁李显林，高级副总裁兼医药商业与消费品管理委员会董事长、制药工业管理委员会副董事长李东久等公司领导热情接待了代表团。

复星医药研发企业复宏汉霖副总裁郭新军带领代表团参观了实验室，并向代表团详细介绍了复星医药单抗研发平台——复宏汉霖，以及复星医药的“4+1”研发平台。

李东久先生主持了座谈会，并做简要发言。他向代表团介绍了复星医药的发展战略，并表示希望与俄方在未来能有更深入的交流沟通，在了解俄罗斯市场需求的基础上，寻求建立合资企业或者合资基金的机会来促进双方共同发展。

俄方代表团团长Tomas先生对复星医药的盛情接待和介绍表示感谢，俄方代表介绍了俄罗斯医药市场发展情况以及中国产品进入俄罗斯注册的法律法规，并期待能与像复星医药这样的优秀中国企业开展合作。

在座谈中，双方对将来的合作表示出极大的兴趣，希望能够在大健康领域展开合作，利用各自优势，开拓双方的市场，加强技术合作，共同促进中俄医药产业的发展。 □孙蔚

欧洲奢尚界重量级媒体聚焦 BFC

11月13日，欧洲奢尚界重量级媒体《Milano Finanza Fashion》以杂志封面文章报道外滩金融中心•BFC总裁吴洋率商业团队赴意大利考察。

MMF报道称，“作为一个复合型体验式的金融中心，外滩金融中心•BFC的建筑形态与意义是在意大利尚未得到实现，但这座矗立在外滩核心极具象征意义的建筑群如今进入最后工程阶段，对于想在亚洲开拓市场的跨国公司或企业家，是至关重要的首选空间”。对于此行目的，吴洋表示，BFC对于具有历史文化与创新精神的中高端品牌尤为感兴趣，而这正是意大利的奢侈品牌的特质。我们寻找的是在中国市场很少出现或是尚未进入的品牌，特别是意大利品牌。

在今年5月，复星地产完成对日本IDERA资产管理公司98%股权的收购。

对于为什么在日本选择上述物业，复星地产总裁徐晓亮解释称，花旗银行中心大厦坐落于东京市品川区天王洲区域，其交通、环境优越，商业配套成熟，租金议价能力强。复星地产选择海外目标时，通常综合考虑布局，选择核心资产以及机会型、价值提升型资产。

“我们密切关注全球市场资产价值的周期性变化，发掘资产和资金错配的机会，创造更多增值空间。”（下转第19版）

Hive City 蜂巢城市

2014.12.31 复星人

复星大健康再添强援

台湾瑞光健康加入健康蜂巢

本报讯 2014年12月18日，复星地产旗下星健资本与台湾最大的养老护理机构——瑞光健康集团在上海宣布，正式签署合作意向协议，将共同推动健康蜂巢项目的落地。今后，双方将充分发挥各自资源优势，借助彼此行业内的优势地位，实现双方共同利益最大化。

瑞光健康集团是台湾领先的养老护理服务机构，拥有完整的全护理、重护理至医疗的服务体系，先进的运营信息系统和台湾最大的养老护理规模，在慢性病治疗、养老护理和居家护理方面拥有丰富经验。

瑞光健康集团董事长应堃辉表示，此次瑞光健康与星健的合作，是基于对复星健康蜂巢理念的认可，以及对养老养生产业前景的看好。他相信，未来双方将携手在养老健康领域，为客户提供更为全面的护理服务和高质量的养老生活。

作为复星地产旗下大健康



蜂巢的践行者，星健资本依托复星在医疗健康及养老保险的平台优势，聚焦健康产业，以“医疗康复、国际养老、健康总部、旅游度假”为核心，通过整合上下游产业链和目标消费群，打造有健康主题社区和健康综合体，助力产城融合及城市升级。今年11月，星健资本成功与宁波市签约建设核心养老项目，实现养老地产全国发展的重要一步。

星健资本总裁周成辉认

为，中国大健康市场正在迎来爆发性增长的重大契机，中国60岁以上老年人口已突破2亿人。复星有着多年积累的健康产业资源和丰富的地产开发运作经验，再加入近年来快速发展的保险产业所提供的安全保障，复星将为提升中国城市的健康服务功能做出更大的贡献。

作为承载各类健康资源的强大物理平台，“蜂巢城市”是复星地产依托复星深耕中国20年的产业基础，所打造的

“以产促城、产城融合”的新型城市及社区。复星地产依托“蜂巢城市”为载体，深度植入健康医疗、养生养老及保险业务的丰富资源，构筑一个健康产业互融共通的大棋局。

星健资本总裁周成辉与台湾瑞光健康集团董事长应堃辉分别代表双方公司进行了签约。复星地产执行总裁刘文东、复星地产副总裁兼地产研究院院长严华和瑞光健康集团执行长陈寰为此次签约见证。 □周军

外滩金融中心2016年下半年开业 已预租30%

本报讯 透过BFC展示中心的落地窗向外望去，黄浦江在安静的流淌，江面偶有船只经过，两岸是陆家嘴金融中心和万国建筑群、已封顶的外滩金融中心，未来这里将会是浦西外滩金融集聚带。

近日，复星地产旗下外滩金融中心•BFC总裁吴洋接受记者专访时透露项目预计于2016年下半年开业，将会长期持有，目前招商工作进展的很顺利，已完成约30%的预租率。

作为未来南外滩的地标性建筑，外滩金融中心•BFC10月中旬已经完成结构封顶仪式；11月18日，该项目已取得预售许可证。

据悉，BFC写字楼部分将集中财富管理中心、私人银行总部等一系列传统金融平台，以及互联网金融中心和创新金融中心，19万平方米的办公面积包括两座高为180米的国际级甲级写字楼，这与外滩金融中心创新实验区的定位高度融合，目前正面向近百组跨国公司招租。

外滩是上海的城市名片，作为上海金融业的发源地，曾是远东第一的金融街、世界第三的国际金融中心。

吴洋表示，外滩金融中心的历史使命是承接过去和面向未来。外滩承载着百年历史、文化、金融、时尚等多种元素，BFC建筑规划立面风格及材质选择都要与外滩的整体风貌相统一。

“另一个要注意的是整个活动空间的营造，在整个空间中如何与地域文化相结合，打造出多个广场和共享空间，并在建筑和艺术处理手法上将这种符合未来的元素融入，我们在建筑空间中做了很多工作。”

据了解，外滩金融中心定位为“城市国际会客厅”，希望来自世界各地的客人能够在此停留，项目最吸引人的有由艺术长廊、文化广场、多功能 Fashion show场地、露天舞台等部分构成的约10000平方米艺术空间，可作日常展览、世界文化艺术交流、企业公关对话和国际品牌发布的聚集地，同时还设有七星级酒店和体验式购物中心。

注重建筑空间、业态布局的体验是外滩金融中心的一大亮点。吴洋认为，从商业业态看，要从两方面去塑造，一个是从建筑空间的体验感来符

合当下、未来的消费者需求，另一个是在业态产品组合中，这些品牌能够在业态分布上有所差异，避免同质化问题。就BFC而言，其空间布局非常有趣，从空间上塑造的体验感已赋予了许多内容，包括文化艺术、新媒体等。同时，在业态分布上，BFC购物中心将有20%从没进入过上海市场的零售及高端餐厅入驻，它们将触达消费者一个新的购物兴趣点。另外80%是中高端消费品牌，这些品牌要在业态布局上进行改变。同样是大牌，可能它在其他地方做的是柜台式陈列，在这里将变成品牌博物馆、体验

馆，展示它的品牌文化历史价值、工匠精神，通过这种方式将商品推荐给大众。

吴洋透露，招商工作目前进展的比较顺利，目前已完成了约30%的预租率，包括零售、餐饮类，这些品牌都非常优秀。BFC将为消费者打造一个以文化、艺术与生活品味为主题的体验型高端购物中心。它将集合国际品牌博物馆概念店、国际潮牌集合店、文化艺术中心、多品类餐饮和咖啡厅、电影博物馆与精品超市、儿童体验馆等丰富业态，为消费者提供一站式的购物体验。 □丁成丰

星浩资本星光耀Ⅲ期基金封闭37亿

新添2优质项目

本报讯 2014年11月28日，复星地产旗下星浩资星光耀城市综合体开发基金Ⅲ期（简称星光耀Ⅲ期基金）正式封闭，基金规模达到37亿元人民币。至此，星浩资本星光耀基金Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ期基金管理总规模累积近100亿元。

同期，星浩资本在项目投资方面也传出利好。12月2日，星光耀Ⅲ期基金以8.2元底价获取宁波区域两宗核心地块，星浩资本旗下第9、10座星光耀广场即将落地。

星浩资本总裁黄海滨表示，在地产调控接连加码、投资人预期不断走低的市场环境，星浩资本能取得这些阶段性的成果实属不易。同时他也强调，相比规模，星浩资本更看重带给投资人的价值回报，“我们希望不断提升团队的专

业度和管理能力，为投资人创造更好的价值回报。”

“星光耀Ⅲ期基金于2013年5月发起，整个基金募集期正是本轮国内经济及房地产市场持续低迷期。”

黄海滨指出，“在逆境之下发行新一期基金，无疑是对星浩资本的挑战——观望情绪浓厚，如何取得投资者的信任？但同时，这种挑战之下也蕴藏着机遇，正是锤炼我们团队的时候。”

“通过开拓性地引入上市公司、保险机构、基金会及多家国有企业等机构投资者，星光耀Ⅲ期基金封闭规模达到37亿元人民币。”黄海滨表示，这一阶段成果得来绝非偶然，募集的道路上有艰辛、有困难。“我们的团队非常拼，一直在想尽各种办法突破市场寒

冬，不仅仅是从专业能力上，更多是对于基金运作全流程各个环节的全面提升，从星光耀Ⅲ期基金投资的泉州项目首月清盘，Ⅲ期基金苏州项目二期火爆全城、真如项目以远超竞品的价格夺得确定……我们用坚韧高效的行动在表明我们的态度。”

据悉，星光耀Ⅲ期基金在产品设计上，凭借强大的产品创新能力，结合多样化的投资需求，为投资人提供定制化基金产品，从而吸引各类投资人进入。以保险机构为例，随着保险业新版“国十条”的出台，保险资金进入私募基金领域成为关注焦点，而星光耀Ⅲ期基金就把把握这一市场机遇，成功获得保险机构认可，实现投资者多元化的重大突破。

□赵静

A.M. Best 授予 Ironshore 财务实力强度为“A”级

本报讯 近日，著名国际保险评级机构 A.M. Best（贝氏）发表评级报告，确认对 Ironshore Insurance Ltd（百慕大）的财务实力强度授予“A”级（优秀）评级，对其发行人信用评级（ICR）授予“a”级。另外，A.M. Best 对 Ironshore 的关联公司包括 Ironshore Indemnity Inc.（明尼阿波利斯，明尼苏达州），Ironshore Specialty Insurance Company（菲尼克斯，亚利桑那州）及 Ironshore Europe Limited（爱尔兰）授予

相同的评级。同时，A.M. Best 对 Ironshore Inc.（开曼群岛）的发行人信用评级评为“bbb”级。所有评级的展望为稳定。

A.M. Best对Ironshore授予上述评级，反映Ironshore拥有强大的资本风险控制能力和经验丰富的管理团队，以及Ironshore作为特殊意外伤害险承销商的业务能力显著增强。A.M. Best认为Ironshore在打造并转型其经销权上，正在坚实地向前发展中。近年来，Ironshore逐步将其业务范围转

向发展全球特殊险的投资组合。此外，Ironshore持续招揽到高素质兼拥有优厚商业网络的保险人才加盟，有效增强公司业务深度发展，更可有效巩固Ironshore，尤其是对风险管理经理及主要经营人而言，在特殊险种行业内的市场领先地位。

此前，复星宣布与美国保险公司Ironshore签订最终协议，复星将收购Ironshore的普通股，收购股比占Ironshore股份之流通普通股总数（在完全

稀释的基础上）的20%，并将成为Ironshore的第一大股东。Ironshore首席执行官Kevin H. Kelley表示，复星会是Ironshore的长期核心战略投资者，复星拥有全球化的视野、极具价值的亚洲市场网络，以及拥有非常优异的投资管理往绩记录，这些均可以为Ironshore带来价值。复星与Ironshore的合作伙伴关系，将可进一步强化Ironshore在全球保险市场中的独特地位，并有助于其继续保持盈利性的增长。 □吕敏怡

复星地产“双轮驱动”尽显国际化真功夫

近期，随着复星地产一系列蜂巢城市项目落地及大手笔的海外并购被媒体高频度报道。复星地产的国际化布局引发了各界的极大关注。本报特发每日经济新闻相关文章，供分享。

作为复星集团在房地产领域的投资及管理平台，复星地产从2013年开始涉足海外地产，和同时期涉足海外投资的绿地、万达、万科不同，复星地产并不是以开发销售方式获利，而是收购国际性城市地标物业。复星地产选择的城市包

括伦敦、纽约、东京、中国香港等全球金融中心。复星地产通过收购目标当地的平台公司展开收购，选择资产价格较低的时段进入，目前为止都是以出租的方式获得盈利。

投资目标：国际金融中心

2013年，复星集团在海外展开两笔物业投资。投资目标都是国际性都市的标志性建筑。

复星集团先是以6450万英镑收购伦敦金融城Lloyds Chambers办公楼。当年10月，又以7.25亿美元收购位于

美国纽约的大通曼哈顿银行总部大楼，即第一大通曼哈顿广场。大楼是大通曼哈顿银行总部所在地，也是前摩根大通集团总部所在地。位于曼哈顿金融区中心位置，距华尔街一步之遥。被纽约市地标保护委员会认定为纽约地标建筑。

2014年9月，复星地产通过收购日本IDERA资产管理公司，完成了对日本东京天王洲花旗银行中心的收购。该银行所在的“海堡广场”是一幢25层高的高级办公楼，此前是花旗银行在日本的总部。IDERA将作为该物业的资产管理者。

拥抱移动互联网开展智能化实践

复星地产与海尔智能家电达成战略合作



本报讯 12月12日，复星地产与海尔智能家电科技有限公司签订战略合作备忘录，共同宣布成立“智慧蜂巢联合实验室”并举行揭牌仪式。

此次合作是复星地产研究院推动的“智慧蜂巢”计划的重要一步。“智慧蜂巢”计划是响应复星集团“拥抱互联网”战略，为“蜂巢城市”引入移动互联网、智慧城市资源，利用移动互联和智能化技术打造

更加智慧化的“蜂巢城市”项目。

“复星地产-海尔U-home智慧蜂巢联合实验室”是在这一计划中的重要平台之一，结合智能化和移动互联网技术，通过联合研发等方式为“健康蜂巢”项目提供健康小屋、健康公寓智能服务系统等智能化产品，打造具有复星特色的智慧健康服务体系。

复星地产执行总裁刘文东表示，海尔智能家电公司作为

海尔集团旗下智能家电板块，在智能化系统方面具有完整的技术体系。相信复星地产“健康蜂巢”的开发运营平台嫁接海尔智能家电公司的专业化技术能力，能够让她彼此实践更加高屋建瓴，双方的合作具有实际意义和前瞻性。

海尔智能家电总经理李莉指出，“健康蜂巢”具有时代意义，其发展具有广阔前景。复星与海尔都是在业内具有影

响力的企业，此次强强联合，双方各自利用自己的技术能力和建设/运营经验，在智慧健康领域为复星“智慧蜂巢”建设提供国内领先的智能化技术和资源支持，对推动智慧养老概念和服务的框架建立具有重要意义。

复星地产副总裁兼地产规划研究院院长严华发言称，复星地产正在构建复星“1+1+1”大健康战略格局，通过“蜂巢城市”将健康医疗、养生养老及保险业务进行资源互通，构筑一个健康产业互通共通的棋局。“智慧蜂巢”则是复星地产在拥抱移动互联网进行智能化实践、打造“智慧蜂巢”的一大举措。本次与海尔合作，希望通过“智慧蜂巢联合实验室”这一平台打造具有复星-海尔特色的智能化健康系统，推动复星“健康蜂巢”的建设。

为了推进“智慧蜂巢”建设，复星地产规划研究院制定了相应的方案，并逐渐以多种方式对接资源并开展合作。“智慧蜂巢联合实验室”将承担复星地产大部分智慧健康产品的定制研发，以及相应的标准制定工作。未来研究院将继续引入国内、国际优秀移动互联、智能化资源，通过多种平台、多种合作方式共同推进复星“智慧蜂巢”建设。

□周军

继往开来耀东方

富阳首家五星 东方茂开元名都惊喜面世

作为富阳第一个真正意义上的城市综合体，也是浙商回归投资的首个综合体项目，富阳东方茂自开业以来，一直是富阳各界广泛关注与支持。12月19日，历经4年拳拳期待，由复星地产旗下浙商建业携手开元酒店集团打造的五星级豪华商务酒店——富阳东方茂开元名都大酒店，于当天下午举办了别开生面的开业仪式，为故郡富阳再添一道靓丽的风景线。

开元酒店集团是中国饭店业集团10强和中国最大的民营高星级酒店集团，开元名都大酒店是富阳首个外地引进的五星级酒店项目。酒店酒店区域位置独特，坐落于富春金桥板块，可入东方茂购物中心尽情Shopping，亦可日游富春江畔。酒店离萧山国际机场与杭州火车站仅50分钟车程，距杭州新景高进出口10分钟车程，至杭州主城区仅30分钟车程。

酒店建筑面积逾4.5万平方米，于2010年4月29日开工建设，共22层，设置不同风格的客房304间（套）。同时酒店拥有国风堂包厢群、四季轩中餐厅、咖啡厅、大堂吧等餐饮区域，总计餐位数1200余座。拥有800平方米豪华无柱宴会厅，以及11间不同规格的会议室，可满足宾客不同会议需求。



另配备行政走廊、室内恒温泳池、健身房、棋牌等康乐休闲设施。

由复星集团董事长郭广昌、富春控股集团董事长张国标等知名浙商抱团回归，创建浙商建业这个以文化商业运营为特长、致力于打造文化蜂巢的城市综合体开发运营商，借力复星集团、富春控股以及阿里巴巴、美特斯邦威、杉杉控股、新光控股、横店东磁等七大浙商领军企业的支持，打造了首个浙商回归投资城市综合体项目——富阳复城国际。

在历经4年时间，总投资约25亿元人民币，该项目建成了超大规模购物中心、城市中央公馆、白金星级酒店、国际化写字楼等四大主体多种业态，

直接创造了5000至6000个就业机会。为富阳新老城区70余万富阳人打造了一座实现城市升级换代的城中城，成为新型城镇化建设的典范，并由此打开了“浙商回归”项目遍地开花的可喜局面。

2012浙商回归重点工程——总投资额40亿的杭州新天地·东方茂处于如火如荼的建设之中；浙江省重点建设项目——总投资超百亿的中国木雕文化博览馆，已逐步向世人呈现完美之姿；江西省重点建设项目——景德镇新型城市创意综合体陶溪川·China坊火热招商启动。

抱团投资，已由计划成行动，并不断地开出新蕊，经受市场的考验。自2014年5月东

方茂购物中心开业以来，一直得到富阳人民的大力支持，这里已成为富阳人流汇集之地，富阳最大的CBD商业中心。

富阳·东方茂，是浙商回归投资的开端；富阳开元名都大酒店，是浙商建业与开元酒店集团合力的开端。世界32强的开元五星级酒店成功落户富阳东方茂，给东方茂这条盘龙落下最后的点睛之笔，为东方茂带来一股新的力量。

□吴双双

欢迎各界人士下榻在富阳东方茂开元名都大酒店！

酒店地址：中国杭州富阳金桥北路61号 富阳东方茂开元名都大酒店

预订电话：曹小姐 187 6813 5727

复地万科·活力城 傲然出世

本报讯 2014年12月10日上午，活力启“城”——复地万科·活力城奠基仪式暨招商中心开幕活动成功举办。作为复地集团在上海的首个大型商业综合体项目，同时也是商业品牌“活力城”的首秀，传统的奠基与开幕仪式被赋予了自然与活力的气息。

“活力城”是复地集团推出的全新商业地产品牌，其核心理念在于通过先进的设计手法及运营手段，赋予建筑物深刻的“场所精神”。即运用各种情境化的传达方式及室内外商业氛围的营造，使周边生活、学习、工作的人群与商业设施之间产生奇妙的化学作用，触发消费者的高度认同感及归属感。与传统商业相比，“活力城”更注重自然景观的嫁接、商业环境的打造、客户需求的满足，同时运用移动互联技术及O2O模式，形成与消费者随时随地的接触。

首座“活力城”此次落子上海，是复地集团在上海的首个大型商业综合体项目。它位于浦东新区中环线沪南路口，紧邻宜家，周边规划三条轨道交通。项目的建筑设计由全球著名的英国贝诺及日本三菱地所设计携手完成。上海活力城总建筑面积为24万平方米，分为南北两区，南区规划两栋甲级写字楼及一条室外步行街；北区由两栋100米甲级写字楼及一座10万平方米的购物中心组成。活力城购物中心将发挥与自然交互的先天优势，依景观河道打造亲水平台，并将购物体验与自然公园的主题结合在一起，让消费者在购物中心消费的同时更能亲近大自然。业态组合方面，除“购物”以外，将突出美食、娱乐、亲子、居家、文化等五大商业主题，并规划了巨幕影院、健身中心、精品超市、量贩KTV、时尚书店、儿童专区、女士专区、水岸餐饮区等主力业态。

复星地产联席总裁兼复地集团董事长陈志华表示，“活力城”的孕育而生可谓复星地产“蜂巢城市”战略的又一次实践。众所周知，“蜂巢城市”是复星为新型城镇化发展提出的以“产城一体”为核心的开发解决方案。依托复星雄厚的产业资源优势，凭借全面通融，导入复星核心产业、衍生产业及相关生活服务功能，打造工作、生活、消费三位一体的城市空间。

□梁峰



德邦证券签约 Formax 金融圈

打造一站式金融交易社区

本报讯 近日，德邦证券总裁武晓春出席了Formax福亿财富旗下一站式个人金融平台——金融圈JRQ.COM正式上线的发布会。Formax此举旨在推出互联网经纪业务新模式，实现一站式A股、美股、港股、外汇、商品、P2P等品种在线开户交易，社会化交易，跨市场跨品种一账通等创新功能，为炙手可热的互联网金融再添动力。而德邦证券作为此次重要的合作券商之一，将为平台客户提供优质的A股经纪服务，继续开拓互联网经纪新模式。

此次合作为德邦证券创新发展部继之前促成与优顾问“模拟炒股”APP合作实盘开户与交易功能后，又一互联网金融的创新之举。合作起源于去年11月北京之行的详细沟通，以及随后互访时针对合作细节的探讨。Formax彼时主要专注外汇投资的社交+投资平台，准备切入国内A股市场，为此与德邦证券一拍即合。双方都非常看好这个A股组合的交易平台，这与美国正当红的“Motif”模式颇为类似，而此前创新发展部已着力对motif模式有详细而深入的研究。

但具体的产品设计和系统对接并不容易，由于该项目涉及到向第三方互联网公司提供账户和交易接口，为此双方要在合规框架下调整各自的合作方式，几经修改，之后又进行多轮内部测试以及持续的迭代后，终于在10月份项目成功上线。

上线的金融圈是一款典型的金融极客产品，囊括了4种流行的互联网金融创新方向：互联网券商、P2P、社会化复制交易、金融O2O，同时嵌入第三方支付及虚拟货币。平台首期上线投资功能主要包括：股票Forbag、外汇Copymaster、P2P和海外私募基金。与motif一样，“真实交易+量化复制交易+社交网络”的互动模式是Formax金融圈的独特亮点，通过真实交易大数据挖掘投资高手，鼓励高收益的专业投资者积极分享交易计划、交易操作和交易逻辑，吸引并导入有投资意愿的普通投资者开展复制交易。

对于德邦证券而言，随着金融圈上线后的密集宣传和推广，以及创新模式吸引的众多投资者，将为公司引入大量新增客户。并且用户通过订阅圈内投资高手的投资组合，便捷的“一键买入”，将大大活跃用户的交易量，从而也可以刺激存量客户的活跃度，项目前景颇为看好。

随着互联网金融不断进入“深水区”，互联网公司全面加入金融行业的竞争局面已经形成，与新兴互联网公司合作，集两家之长，带给客户更好更便捷更前沿的客户体验，以此开拓业务增长的新渠道不失为一条可持续发展之路。

□晋客



德邦优化配置半年收益超 50% 再度发力权益类新基金

本报讯 近日德邦基金管理有限公司旗下旗舰产品德邦优化配置基金净值已经松越过1.60元大关，面对近年来复杂的经济形势和剧烈的股市波动，德邦基金初步显示出稳健的管理风格和良好的投资能力。

作为公司首支股票型基金，德邦优化配置承载着客户的信任和股东的期望，在投资研究部总经理汪晖的带领下，德邦基金权益类投资团队不负众望，成立以来获得了超过60%的投资收益。与过去两年股市的整体低迷表现截然不同，在大盘持续低位徘徊的情况下，德

邦优化配置依旧取得了超20%的年化收益率，业绩抢眼。特别值得一提的是，在研究部副总监李煜接任基金经理后，借助本轮大盘上涨行情，德邦优化配置更交出了一份漂亮的成绩单，近六个月基金收益率达51.28%，远超同类平均。

德邦基金投研团队认为，当前市场已逐步回暖，在降息预期与混合所有制改革等一系列利好政策刺激下，股市已形成“慢牛”之势，并将在不久的将来迎来一波新高潮。因此，为借力大牛行情，更好回报广大投资者的支持与信任，

背景材料：Formax集团创建于2012年，是一家互联网金融公司，核心产品是金融圈（www.jrq.com）交易社区。可交易品种包括：A股、美股、港股，外汇，贵金属，私募基金（国内/香港），商品期货等。目前，Formax已在全球开办了7处子公司，分别位于英国、新西兰、香港、中国内地、印度、泰国等地，公司金融团团队成员主要由高盛、摩根斯坦利以及巴克莱银行的前资深交易员构成，技术团队成员主要来自腾讯、百度和迅雷等知名的互联网公司。Formax战略合作伙伴包括IDG，宣信，复星。

德邦优化配置半年收益超 50% 再度发力权益类新基金

德邦基金即将再度发力权益类产品——德邦新动力灵活配置混合型证券投资基金（000947）。该基金重点把握当下经济发展和改革走向，紧扣新动力主题核心，专注经济增长模式转变的行业，包括新兴产业和传统产业中具备新成长动力的上市公司、符合经济增长由投资驱动向消费驱动转变过程中的上市公司。在有效控制风险的前提下，希望让更多投资者分享中国经济快速持续增长成果，力求为投资者实现长期稳健的超额收益。

□罗小帆

复保“健客盟”全面出击



临近年底，复星保德信也进入了年终业务冲刺的最关键时期。除了各业务渠道和销售团队在全力追赶业绩目标外，高度凝聚了公司创新精神的“健客盟”项目也已全面出击，复保全员通力合作，奋力冲刺年度目标。

“健客盟”是指复星保德信所独有的“健康管家服务”、“星客计划”及“星盟计划”。“健康管家服务”关注客户人生不同阶段的不同健康需求与问题，并提供相应的健康建议与治疗干预；“星客计划”是复星保德信开发的一个保险推广平台，将有保险销售资源和意向的互联网用户与复星保德信的优秀保险业务员进行对接，双方相

互协作，共同完成保险产品的线上推广并分别获取收益；“星盟计划”则是通过网罗小微商家，一方面为员工和客户提供优质客户服务，积累优秀资源，另外一方面也为小微企业主带来新的业务机会，合作共赢。“健客盟”项目的全面出击，将为渠道销售和年度业务达成提供助力。

11月22日早晨，公司全员积极发挥创业者精神，进行了“健客盟”项目的践行活动。活动当日，各部门员工身着复保统一蓝色背心，从浦东嘉里城出发，分赴各办公楼及世纪公园周边地区，向周边小微商家热情介绍复星保德信“星盟计划”，众多小商家负责人

及店主对该项目表示出了浓厚兴趣，填写并提交了“星盟计划”申请表。当日共获得申请商家1013家。

12月12日，复星保德信全员再次出动，借双12热潮，奔赴上海各商圈及密集住宅社区，向周边小微商家热情介绍复星保德信“星盟计划”。

除此以外，公司员工们在平日午餐或周末出游时，也不忘随身带上几份“健客盟”介绍折页及“星盟计划”申请表，努力争取更多商家参与“星盟”。为方便小微商家申请注册“星盟”，除传统的递交纸质申请表的形式以外，目前已开通移动端便捷的线上申请注册方式。截至双12全员践行活动后，申请商家累计已近3000家。

达成和超越业绩目标有赖于一支高执行力的优秀团队，实现对内外部客户的服务承诺和高满意度，也有赖于富有敬业精神及责任心的每一位伙伴。在最后一个多月的时间里，复星保德信的全员要统一思想，克服困难，为了达成业绩目标而努力拼搏。

□邵晓春

2015 年投资策略 牛市启航 蓝筹起舞

宏观经济：经济增速放缓压力未消，政策有望加码

经济增速放缓压力未消，明年继续放缓至7.1%。投资整体乏力，企业去库存，去产能拖累投资增速；地产下行导致经济下行压力加大，中长期要靠改革重塑要素活力，短期则必须靠基建对冲。预计2015年地产投资进一步低于今年，基建对冲仍然是一个现实的逻辑。消费转型升级，有助于提振消费，但耐用消费品消费受地产下行拖累；外贸小幅回升，海外经济转好拉出口，但拉动效果可能有限。预计2015年CPI同比上涨1.7%，PPI为-1.7%。通缩压力加大，政策有望加码。

流动性：无风险利率下行，资金面保持宽松

经济下行压力加大，投资收益率与资金利率失衡，中央着力于降低社会融资成本，从定向宽松走向全面宽松，政策有望加码，货币政策保持宽松对冲通缩压力。我们预计2015年货币政策将有一次以上降息和3次以上降准。利率传导有一个过程，由货币利率传导至长期利率，最终信贷利率将下降，政策修改预算法，清理地方债，去投资化等多项措施，有利于利率下行。市场资金面保持宽松，社会财富配置正在调整资产结构，降低房地产配置，增加股票配置。存量加杠杆，增量资金涌入入市，资产大搬家增加上涨动力。

盈利与估值：企业盈利触底，估值修复延续

3季度收入和利润增速双双回落，主要受经济下行拖累，4季度经济放缓压力未消，预计未来收入和利润增速继续放缓；企业毛利率略有下滑，但是净利率回升，三费率的回落是净利率回升的主要原因，近期大宗商品大幅回落，未来毛利率有望回升将改善企业的盈利能力。预计2015年全部A股盈利增长10.0%，其中金融为10.4%，非金融增长增至9.3%。估值方面，上证综指动态PE和市净率分别为12.9倍和1.7倍，均低于10年均值的20倍和2.6倍，未来估值修复空间较大。

投资策略：牛市启航，蓝筹起舞

经济增速放缓压力未消，政策保持宽松，明年无风险利率下行，流动性偏松提升估值水平，根据估值模型给予15年PE（11-15）倍，明年企业盈利增速为10%，对应股指区间（2600-4000）点。行业配置建议：低估蓝筹的券商、银行和保险；先进制造业的智能制造/机器人、高铁和核电；现代服务业的大健康和消费升级；新兴产业的互联网技术、新能源汽车和环保；还有主题投资的国企改革、土地改革和迪斯尼。

□张海东