

客服热线 | 400 8888 128

只要你是千里马 / 我就是你的伯乐 只要你是金子 / 我一定会让你发光



德邦

让天下**没有**难做的投资!

舞台的风采

快加入“中国好投资”吧!

这里是“明日之星”的舞台!

这里是“投资大鳄”的孵化器!



互联网时代，每一个有投资天赋的人都有机会被关注、被发现，脱颖而出成为投资明星！德邦证券致力于寻找有潜力的投资人，采用德邦证券的“STAR”综合评估体系，全面考察、分析和评估投资人的投资行为，选拨出一批具有鲜明个性、差异化投资策略、创造绝对收益的投资人才，通过聘请一流的投资大师担任导师，发掘和培养新一代的优秀基金管理人。

首季活动的**报名期**为**2014年10月31日至2014年12月31日**。参与者须在本活动指定官方网站（网址：<http://www.tebon.com.cn>）进行在线报名。



首季的活动期分为三个阶段：

展示期：2015年1月1日至2015年3月31日。此阶段为所有参与本活动的投资人在德邦证券或重要合作方进行投资交易，投资交易的品种包括但不限于股票、债券、期货、基金等场内交易品种，形成连续、完整的交易记录，展示给活动主办方和评委。

评估期：2015年4月1日至2015年4月15日。在展示期获得正收益的参与者，将有可能获得与投资专家面对面交流的机会，这些参与者的个人资料、交易记录、面谈情况等输入德邦证券“STAR”综合评估体系，选拨出50名左右风格不同、潜力较大的候选人。

孵化期：2015年4月16日至2015年6月30日。在候选人中，根据各自的投资理念、投资专长等与导师的匹配度，以及导师和学员之间的双向互动、交流和评估，选出8位出色的投资者，作为新一代基金管理人的人才库。



投资者参与本次选拔的账户总资产在评估期的每一交易日不低于20万元人民币（除去因投资亏损原因造成）。

基于全面培养和甄别投资人的考虑，德邦证券接受参与者在在线提交的针对各类资产类别（股票、债券、期货、基金）在非活动期的投资记录作为辅助参考依据。投资者须本着诚信的原则，确保向活动主办方所提交的投资记录的完整、真实、准确性，且符合活动主办方的要求。



活动期间，德邦证券将努力为每一位参与者提供顺畅的交易通道、专业的投资工具、个性化的资讯服务，依托互联网来支持和服务于投资人。

在评估期结束时，德邦证券将为每一位参与者出具一份量身定制的投资表现**在线评估报告**，作为投资者了解自身投资风格和投资水平的参考依据。

经过孵化期培养的有潜力的候选人，将有机会前往华尔街、硅谷、伦敦等地交流学习，以及获得成为基金管理人的权威推荐。

本报由复星控股主办

主编：俞本庆

视觉编辑：王晓琳

电话：021—23156750

邮箱：yubq@fosun.com

编辑部地址：复兴东路2号复星商务大厦1009室

邮编：200010

上海介禾文化传媒有限公司排版印刷

电话：62992428

复星控股
FOSUN HOLDINGS

全国企业报刊——特等奖

传播创造价值 · CREATING VALUE BY COMMUNICATION

复星人

FOSUN TIMES

总第322期 本期24版 2014年11月30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

复星这样一个组织，我们的理想就是要把它打造成像人类一样，内部经络是畅通的，血脉也是健康的这样一个具有灵魂价值观的、具有智慧健康生命体的组织，这是我们的目标。

——汪群斌

上海钢银
结算量突
破3万吨
全国领先复星医药
抗疟药通
过世卫PQ
认证桂林南药
协助西非
抗击埃博
拉战役布局海外油气领域，嫁接中国能源动力
复星国际成功收购洛克石油

2014年11月14日，复星国际发布公告，其全资附属公司超越能源（Transcendent Resources）以4.39亿美元，完成了对澳大利亚领先的石油和天然气上游公司——洛克石油的收购，占后者92.6%股权。

(2版)

保险、地产、医药三位一体
复星“筑巢”谋局大健康

继万科、保利、中国平安及泰康人寿等众多房企、险资纷纷宣布进军健康养老产业后，复星集团11月19日宣布打通旗下养老保险、综合地产、医药健康三大产业平台，构建复星“1+1+1”大健康战略格局。复星地产的标签产品——“蜂巢城市”系列亦宣布连落三子，分别在上海、宁波、大连三地启动“健康蜂巢”产品。

(7版)



海南矿业首次公开发行A股网上路演

海南矿业股份有限公司首次公开发行不超过18,667万股人民币普通股（A股）的申请已获得中国证券监督管理委员会证监许可[2014]1179号文核准。11月24日下午，海南矿业在上海证券交易所举行了网上路演，并公开发行定价，25日进行了网上发行申购。

(2版)

郭广昌参加APEC会议

11月10日下午，2014年APEC工商领导人峰会最后一场头脑风暴会将整个活动推向了高潮。在这场题为《畅想未来趋势：超越常规视野，颠覆传统商业模式》的论坛中，复星集团董事长郭广昌与万达集团董事长王健林、强生集团全球董事会主席亚历克斯等商业领袖一起参与的讨论尤其引人关注。

(2版)

《金融时报》：与郭广昌共进午餐

近日，《金融时报》最受欢迎的栏目“与FT共进午餐”刊载了对集团董事长郭广昌的专访，该文以轻松闲聊的方式展现了郭广昌的个人经历、复星发展战略，以及太极文化与企业价值观。

(16版)

【版权声明】本报刊登的所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、版面设计），未经本报书面许可，任何人不得转载、摘编或任何其他形式使用。违反上述声明，本报将依法追究其法律责任。

【免责声明】本报由复星控股发行，意在提供复星控股及其直属、非直属子公司以及关联产业（包括但不限于复星国际及其子公司）（简称“复星”）的相关信息，不构成复星的信息披露或投资建议。

海南矿业首次公开发行 A 股网上路演

本报讯 海南矿业股份有限公司首次公开发行不超过 18,667 万股人民币普通股（A 股）的申请已获得中国证券监督管理委员会证监许可 [2014]1179 号文核准。

11 月 24 日下午，海南矿业

在上海证券交易所举行了网上路演，并公开发行定价，25 日进行了网上发行申购。

据悉，公司本次拟公开发行不超过 18667 万股，发行后总股本不超过 18.67 亿股，其中，网下发行数量为 13067 万股，

为发行数量的 70%；网上发行数量为 5600 万股，为发行数量的 30%。

据悉，海南矿业股份有限公司主营业务为铁矿石采、选和销售，主要产品为铁矿石产品，具体包括块矿、粉矿和铁精粉。

此次募集资金拟投向新建选矿厂项目、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以及补充流动资金，项目总投资 17.79 亿元，募集资金投入额为 17.6 亿元。□周建良



微信息

复星国际荣获《财资》3A 大中华区投资企业奖

著名国际资产管理及投资杂志《财资》10 月刊公布 2014 年“3A 大中华区企业大奖”。复星国际在“投资”类别被授予“3A 大中华区投资企业奖”。《财资》杂志表示，2014 年，复星向“保险+投资”双轮驱动的全球一流投资集团大步迈进，其独特的“中国动力嫁接全球资源”投资模式，更是促使复星国际在海外投资布局上获得空前的成功。据悉，《财资》杂志“3A 大中华区企业大奖”是业界举足轻重的奖项，旨在表扬能够成功把握发展机遇，并在充满挑战的市场环境中表现卓越的企业。入围企业均拥有强大的管理实力和财务表现以抓紧市场机遇。“3A 大中华区企业大奖”拥有严格的筛选流程，有关奖项由《财资》杂志独立编辑委员会评定，而该委员会在亚洲评选行业奖项方面拥有逾十年经验。 □吕敬怡

汪群斌荣获亚洲最佳公司董事奖

复星集团总裁汪群斌近日荣获《亚洲企业管治》杂志颁发的 2014 年亚洲卓越大奖之“亚洲最佳公司董事奖”，以表彰其为提升集团企业管治水平、提高股东价值、推动集团快速成长、重视员工关怀和培训、积极履行社会责任等各方面所作出的贡献。此外，复星同时荣膺该杂志颁发的“亚洲企业管治最具潜力公司奖”，以表彰集团一直积极提升企业管治水平和保持高透明度，以及集团在保障各利益相关者包括股东、员工、合作伙伴、社会等所作出的持续努力。《亚洲企业管治》是亚洲区企业管治方面最具权威性的专业杂志。其颁发的亚洲卓越大奖旨在表扬企业及其管理层在财务表现、投资者关系、企业道德、企业社会责任和环境保护方面的卓越表现。获奖的公司分别来自中国、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国等地。 □吕敬怡

陈启宇当选中国医药物资协会新一届会长

2014 年 11 月 3 日，中国医药物资协会第五届会员代表大会在泰国曼谷召开。大会选举产生了新一届的中国医药物资协会领导班子，复星医药董事长陈启宇当选为新一届中国医药物资协会会长。大会听取并审议了协会第四届工作报告、第四届财务工作报告，宣读《中国医药物资协会第五届理事会选举办法》并审议通过。陈启宇作为新一届协会会长发表讲话，感谢各位会员和同志的厚爱，当选为新一届协会会长，深感责任重大、任务繁重。□孙丽

郭广昌参加 APEC 会议



本报讯 11 月 10 日下午，2014 年 APEC 工商领导人峰会最后一场头脑风暴会将整个活动推向了高潮。在这场题为《畅想未来趋势：超越常规视野、颠覆传统商业模式》的论坛中，复星集团董事长郭广昌与万达集团董事长王健林、强生集团全球董事会主席亚历克斯等商业领袖一起参与的讨论尤其引人关注。

在郭广昌看来，之前 30 余年中国经济最大的动力来源之一是融入全球经济，但这种融入在某种意义上是被动融入。全球跨国企业把中国资源作为全球资源配置的一个组成部分，把中国作为生产基地、原料基地和销售市场。“如果还是停留在这样的水平上，我们不可能成为全球强有力的经济体。反向整合全球资源为我们利用，而不是被动地作为被整合者，才是我们的未来。”

对于未来的投资方向，郭广昌表示，中国的发展趋势中很明显的一点是中产阶级正在崛起，在 13 亿人中未来一半左右可能成为中产阶级。但与此同时，中国的消费能力一直在上升。接下来，中国的发展动力就在中产阶级崛起，而中产阶级对医疗、电子商务服务、旅游等已经提出更高的要求，这就是中国经济发展的未来，我对此非常乐观。”。最后，郭广昌希望与全球最优秀的企业携手，找到一条共赢的合作之道，并为社会创造更大的价值。 □袁颖薇

复星收购葡萄牙保险 Fidelidade 项目被《World Finance》授予“年度最佳私有化交易”

本 报 讯 英 国《World Finance》专业财经杂志公布 2014 年全球最佳融资项目交易，复星收购葡萄牙保险 Fidelidade 项目，被《World Finance》授予“2014 年度最佳私有化交易”。《World Finance》指复星收购葡萄牙最大保险集团

Fidelidade, Multicare, Cares，是复星成为全球领先投资集团的重要一步。此举不但可使复星涉足葡萄牙的金融领域，更可以让复星进一步开拓葡萄牙其他领域的投资，以及通过葡萄牙保险集团进军欧洲的其他市场。与此同时，对于葡萄牙国有银

行 Caixa Geral de Depósitos S.A. (CGD) 而言，这也是其保险业务私有化及发展进程上的另一里程碑，让 CGD 能够进一步成长、发展及保持长远的竞争力。《World Finance》是一本总部位于英国、报道覆盖亚洲、拉丁美洲、欧洲、中东、非洲等

市场的专业财经杂志，其报道领域主要针对银行、财富管理、风险管理、投资管理、企业管治等。自 2007 年起，杂志每年均会颁发奖项予业界值得表扬的企业或投资项目，奖项包括银行、保险、投资管理、养老金、财富管理、企业管治类别的奖项。 □吕敬怡

中国好投资报名开启，管理亿万资金不是梦——德邦证券“中国好投资”低调上线

近日，由德邦证券开发的 The Voice 金融版——“中国好投资”低调上线。在这个平台上，你无需靓丽的外表，无需悲催的故事，无需演说家般的口才，只要有 20 万的原始投资金额，只要有不同的投资逻辑，只要在平台上实盘展现出你的投资思路，通过“中国好投资”，都有可能进入德邦证券的“投资大师孵化器”，助你成为名副其实的 投资大师，成为中国“Investment Idol”。

正如“中国好投资”的宣传词，“这里是明日之星的舞台”，“这里是投资大鳄的孵化器”，这里提供了“超豪华的海内外顶尖高手亲自指导”投资，这里“有机会探访华尔街、硅谷，与全球投资大师面对面交流”，“更有机会成为基金管理人”。挖掘自身的投资潜力，管理受托资金，不再是“黄粱美梦”，借助“中国好投资”的平台，这些都可能变为现实！德邦证券，就是要让天下没有难做的投资”。

“中国好投资”关键三问
问题一：请问这是实盘炒股大赛吗？
回答：“中国好投资”绝对不是实盘炒股大赛。首先，中国好投资覆盖的投资品种非常广泛，例如股票、债券、基金、



期货、金融衍生品，所有品种的投资业绩都在考核范围之内参与评估。其次，“中国好投资”并非一场大赛，投资业绩高低并不是唯一的评判标准，“中国好投资”更注重的是选拔和培养一批有潜质的民间投资高手，投资逻辑清晰，各具特色，不论是价值型、成长型、对冲型、量化型等等，只要是投资人自创的，能够带来比较稳定的正收益的策略，都是我们挖掘并孵化助力其成长的对象。第三，中国好投资的目的是甄选并“孵化”未来的投资大师，而不是让投资人华山论剑比高低。

德邦证券为每一位参与者提供的投资行为分析报告将让投资人更了解自己的优势与不足，这将对其未来的投资之路有所帮助；同时公司还提供机会让甄选出来的候选人与世界知名投资大师进行深度交流，不断完善其投资逻辑、稳定其投资风格，最终为最具潜质的“明日之星”提供成为基金管理人的机会，让其逐步在实战

中成为真正的投资大师——“Investment Idol”。

问题二：请问中国好投资的导师到底是几位？

回答：导师阵容，可用“华丽丽”三字形容，我们将在未来的两个月中陆续发布。目前只能透露以下信息：“有中国的”，“有外国的”，“有实业起家转身为投资大鳄的”，“有一直在证券业耕耘的风云人物”，“有管理资产超千亿的”，“有拿着资金找‘明日之星’来管理的”。导师们的背景不是重点，他们智慧及过

往经历一定能给投资人以帮助和启迪。敬请期待导师阵容的盛大发布！

问题三：请问怎么加入“中国好投资”？

回答：加入“中国好投资”只需四步。“登陆网站-注册报名-成为客户-投资交易”。具体如下：请登录德邦证券的主页（www.tebon.com.cn），有本次活动链接。通过链接网站可以完成活动报名。本次活动只限德邦证券的客户参加，如果您还不是德邦证券的客户，需要在报名阶段截止日期前完

成开户。（本次活动只接受网上报名，参与者必须通过指定网站完成报名。）投资人想参加评选必须满足三个条件：1、德邦证券的客户。2、已报名参加本次活动。3、在活动阶段，需要保证证券账户内的资产总值不低于 20 万元（因投资亏损造成的情况除外）。

我们始终相信，“高手在民间”！不论你在何处，只要年满 18 周岁，有 20 万元，就请快来加入“中国好投资”吧！时刻做好准备，管理亿万资金不再是梦想！ □贺琴

中国的巴菲特——复星集团在日投资布局



（上接第 17 版）但复星积极开拓的不只是日本房产市场。东京青山。这个夏天，复星在这里设立了复星日本办公室。这是上海总公司 2012 年成立的新部门“日本投资部”驻日办公室。日本投资部由中日

员工共同组成，他们都有在大和证券、野村证券的工作经验。

部门的工作是投资养老、食品、旅游、制造业的日资企业，现在他们很看好对于养老服务业的投资。

从日本养老产业汲取经验
复星正准备开展含护理住宅、健康保险、医疗服务等养老服务的项目。因为，复星认为今后中国的银色产业将会扩大。特别是政府对养老院也有政策，预计今后民营企业将会成为开发、运

营的主体。在此预期下，2013 年复星投资的第一个养老社区——星堡中环养老社区在上海开业了。

但是，包括复星的很多中国企业在商品开发、运营管理的经验都尚显不足。通过在日本的并购摸索弥补自身经验不足的缺陷才是他们的目的。

据说郭董事长每年造访日本 3、4 次，与所有养老产业相关的主要日本企业都有过接触。不知播下的这些种子是否会结出果实。我们需持续关注“中国的巴菲特”。

658万
起

西古北
精裝大四房

地铁口 万象城旁

约157—185m²家族大宅

ZITENG
LANE

复地·紫藤里

西古北
珍宇洋房社区
RARITY BUNGALOW

10号线
紫藤路站300米
SUBWAY 10

53万方
万象城醇熟配套
MELLOW SUPPORTING

毗邻
金汇高级中学
HIGH SCHOOL

约157-185m²
德系精装四房
APARTMENT

项目地址 || 上海市闵行区紫藤路128弄

VIPLINE 6488 9977

开发商 || 上海闵行房地产开发有限公司 投资商 || 复地（集团）股份有限公司

法律声明：万藤正在建设中，本广告仅供参考，广告中具体确定的内容，可作为购房的附件。以上均为建筑面积。 本资料发布时间为：2014 年 10 月 预售证号：闵行房管（2014）预备字 000484 号

盛誉之上
钜惠加推

高挑、优雅、总是身着一席亮丽的红衣，陈爱莲给人的第一印象，正如她的名字“爱莲”一般美丽。

然而，当地一开口，云淡风轻地讲述起创业岁月中的艰辛与付出，雄心勃勃地规划出百年万丰的蓝图与愿景，才令人赫然发觉，她不仅是一位美丽的女人，更是一位了不起的女人。

在令人炫目的红色身影下，蕴藏着积极、直率、坦荡、执着的激情；在永不消退的激情中，燃烧着火热而灿烂的红色人生。

【星光合伙人访谈】

陈爱莲：人生底色最是红

陈爱莲女士：万丰奥特控股集团董事局主席，星浩资本投资人。中共十七大代表、全国第十二届人大代表。经过20年的稳健发展，她所领导的万丰奥特控股集团，已成为一家超百亿先进制造业的国际化集团公司，涉足汽车部件、机械装备、金融投资、新能源新材料等领域，实现了多个行业细分市场的全球领跑，名列中国民营企业综合实力500强前列。

2014年8月19日傍晚，上海星光耀广场真如会所内，由星光俱乐部StarClub举办的复旦EMBA校友聚会即将开始。满场的黑西装、白衬衫中，一抹红色格外亮眼。这个高挑、优雅的身影，正是星浩资本投资人、万丰奥特控股集团董事局主席陈爱莲。

红色，是陈爱莲最喜爱的颜色。无论是在生活中，还是出席会议、晚宴、盛典等重大场合，陈爱莲总是偏爱用红色装扮自己。红色衬衣、红色礼服、红色西装、红色长袍，或者像今天她所穿的，一件简简单单的T恤，也是红色。

红色，不仅被陈爱莲穿在身上，更被她淋漓尽致地挥洒在人生中。如果用性格色彩学来分析，陈爱莲无疑属于红色性格的人：阳光、积极、直率、坦荡；而她所走的每一步，从艰苦创业、积极转型到企业传承，也都浸润着饱含执着、斗志、血脉与理想的红。

以红为底色，陈爱莲绘就一段灿烂而热烈的人生。在她的笔下，百年万丰的火红画卷正在徐徐展开。

红·执着

一头闯进男人圈子

红色，关乎于执着。对由男性主宰的汽车行业而言，陈爱莲正是一位执着的闯入者。

少女时代，陈爱莲就梦想成为一名女驾驶员；当创业的念头萌发后，她又将目光投向了与汽车息息相关的铝轮制造行业。

小平同志南巡讲话不久，一家并不起眼的民营企业在绍兴新昌诞生了，它的全部家底只有用银行贷款50万元租的厂房和欠50万元购买的制造设备，“一穷二白”的万丰奥特就这样开始了与全国110多家同行们的贴身肉搏。

在竞争红海中，陈爱莲用执着为万丰奥特争取到了一线生机。当第一批铝轮刚下生产线，陈爱莲就带着样品直奔江苏南京一家整车厂，却吃了闭门羹。陈爱莲没有放弃，她等了足足两个小时，终于等到该公司的总经理。陈爱莲的执着



打动了对方，在装车试过产品质量后，双方当即签下订单合同，万丰奥特的第一批产品就这样挤进了全国一流的整车厂。

执着也让陈爱莲对企业信誉孜孜以求，毫不妥协。就在这年的大年三十，全厂职工加班加点赶制出的一批铝轮在外观上有小瑕疵，尽管不影响质量，甚至还有多家厂家抢着接单，陈爱莲却坚决不让他们出厂，“不能砸了自己的牌子，毁了自己的信誉”。最终，这批价值高达60万元的产品全部被拉去回炉。

正是这种执着，让万丰奥特在短短二十年间发展为全球汽车铝合金轮毂的最大生产基地；而那个当初执着于驾驶梦的少女，早已在男人圈子里立住了脚跟，站到了行业领导者的位置上。

红·斗志

昂首走上国际舞台

红色，关乎于斗志。当万丰奥特成为铝合金轮毂行业中的NO.1后，陈爱莲又把目光投向了更广阔的舞台。

“未来20年，万丰奥特要做的，是从汽车零部件行业的‘单打冠军’，走向‘大交通领域’的‘模块化冠军’，向航天航空等大产业领域进军”2013年底收购镁瑞丁，就是陈爱莲为这一战略目标布下的一颗重要的棋子。

加拿大的镁瑞丁（MERIDIAN）是世界镁合金行业的全球领导者，拥有全球顶级的镁合金技术研发中心，掌握着行业的市场话语权。

在陈爱莲看来，中国汽车零部件行业要缩小自身在技术、管理上与发达国家的差距，资本收购是一条捷径。于是，2013年底，仅仅用了3个月，万丰奥特就以15.3亿元的代价将镁瑞丁收入麾下。由此，万丰奥特不仅完成了未来产品的转型升级，还一举站上了全球镁合金领域的技术和市场的制高点。

这次极为成功的跨国收购只是万丰奥特国际资本布局的开始，陈爱莲表示，只要时机合适，万丰奥特将会继续以并购的方式夯实自己的海外版图。“让国际优质资源为我所用，将万丰奥特打造成为国际知名品牌。”从经营国际化到资本国际化，陈爱莲的昂扬斗志正以全球为舞台，熊熊燃烧。

红·血脉

坚定传承家国责任

红色，关乎于血脉。出身于红色家庭的陈爱莲，骨子里就被烙上了红的印记。

陈爱莲的父母都是经历过革命年代的老共产党员。父亲为她取名“爱莲”，寄望她如莲花般“出淤泥而不染，濯清涟而不妖”。陈爱莲没有辜负父亲的期望，对国家和民族，她始终怀有一份深沉的情感。

“在我的家庭里，没有一个成员持有外国护照。”在她看来，作为一名民营企业家人，只有把万丰奥特打造成中国百年企业，才是对国家和社会的最好回报。

而一个家族企业如何才能成为百年品牌？除了要有稳定的外部环境，创二代的顺利

接班尤为重要。陈爱莲对家族传承有自己的思考。“很多创二代都有留学经历，这是他们的优势，但他们需要进一步提升党性认识和对党的感恩情怀。”陈爱莲要交给儿子的，不仅是万丰奥特的指挥棒，更是她传承自父母的家国情怀、那些“红色”的观念、文化与责任。

作为浙商创二代的代表人物之一，陈滨在英国获得工商管理硕士学位后，回国进入万丰奥特工作。得益于在陈爱莲身边耳濡目染，陈滨将中国传统文化与西方先进的管理文化融会贯通，快速成长起来。而他也利用自身的留学背景和全球化视野，助推万丰奥特向着国际化方向发展。

谈起儿子，陈爱莲满是骄傲。“去年底并购镁瑞丁，就是陈滨在海外带领团队开展尽调，快速执行董事会的决策，充分发挥了他的优势。打了这样一场胜仗，他在企业中树立了威望，也让我更加轻松了！”

如今，身为万丰奥特控股集团总裁的陈滨，正在逐步稳稳地传承母亲的思想精髓和万丰文化，带领团队朝着百年企业的目标进发。

红·理想

共创民企最好时代

红色，关乎于理想。作为一名共产党员，陈爱莲的终极理想当然是实现共产主义，但对于理想与现实的差距，她有着清晰的认识。“中国步入共产主义不是明天就能够发生的飞跃。我们还需要通过长

期的社会主义市场经济建设，做好量的积累，这个过程中，一定需要民营经济的参与。”

党的十八大明确提出支持发展民营经济政策举措，为民营经济指出了一条具有中国特色的发展道路。对此，陈爱莲倍感欢欣鼓舞，“中国正处于近代以来最好的时代，为企业家的创业创造了难得的机遇，作为企业家在这个时代中应当有所作为。”

如何在最好的时代，发挥出最大的潜能？陈爱莲相信，抱团发展远胜过单打独斗，“中国经济的顺利转型和健康发展，绝非一朝一夕之功，也不能只靠个别企业的力量。”

“汇聚民企力量，反哺民企成长”，正是在2010年期间，源于于世博会民企馆的星浩资本提出的创新理念令陈爱莲眼前一亮，她毫不犹豫加入星光耀计划，成为首批参与的16家核心民企之一。

回过头来看，这是一项成功的投资。陈爱莲坦言，星光耀计划不但给她带来的创办企业之外的超额回报，更令她欣喜的，是看到星光耀广场作为民企聚合总部，能够起到的汇聚更多资源、促进政企交流、推动事业合作的平台作用。

“我期待，星浩资本能够聚拢起更多的资本、更多的企业、更多专业的人才和团队，共同携手为中国民企、中国经济的发展贡献力量！”

这的确是最好的时代，创业者的个人理想、企业理想与国家民族理想终于在此时此刻找到了最佳交汇点。

打通痛点，进化、升华打通产品力

——郭广昌董事长在复星大健康战略联盟发布会上的讲话

尊敬的各位领导、尊敬的各位媒体朋友，今天这么一个大健康战略的启动仪式，对复星来说，这样的场面还是比较少见的。

最近我最大的一个体会就是：这两年，找我来买房子打折的越来越少，但是托我办两个事情的越来越多——一个是打电话给我，其中有一些还是蛮成功的企业家，说能不能在星堡（注：上海星堡中美合资养老社区是由复星集团和美国峰堡集团共同合资成立的养老社区）给他几个床位，而且要面积大一点的，这种招呼打的越来越多；第二个有抱怨的同时也要让帮忙的，就是到“和睦家”医院看病，说要预约两个礼拜甚至一个月，能不能帮他打一声招呼马上去看病。

我就在想，为什么这两个这么火？后来我到星堡跑了几趟，他们跟我讲，星堡的服务员，包括我们的CEO贺慧莉，她是上海女孩，到美国华尔街工作过，但是她的确有上海女孩子的细心。让我最感动的，贺慧莉她自己给老人擦身体、端尿盆，自己上手做，那里的老人的确被照顾得非常好。所谓的养老是一种新的生活方式的开始，我真正地从星堡体会到了。

另一个是和睦家，我自己的三个小孩现在看病全部到“和睦家”医院。原因很简单，虽然钱没少花，但基本上不开药，小孩子很少吃药。回想以前我的小孩到儿童医院看病，基本上回来一大堆药，不知道是吃好还是不吃好，我觉得很多病是吃药吃出来的。



还有一个体会，我们收了葡萄牙最大的保险公司Fidelidade，它在财险、寿险等方面基本上占了葡萄牙27%的市场份额。但是，我跟很多葡萄牙人交流的时候，他们不是说这个。他们当地人一提到这个保险公司，马上从口袋里

拿出一个卡，是Fidelidade提供的Multi-care卡，说有这个卡在葡萄牙是一个身份的象征，我看病可以到最好的医院去。所以，现在在至少30%的葡萄牙人买了我们这一张卡，来取得这个服务。后来为什么我们下决心一定把葡萄牙最大的医药连锁医院ESS买下来？原因就是，Fidelidade和ESS这两者连在一起，可以确保未来的市场份额，可以让买我们医疗健康保险的客户享受到最好的服务，而且收费是合理的。

我讲这些是什么意思呢？的确，大家都在说养老是未来，大家都在说健康是未来，但是不是意味着你只是去圈一块地、建一个房子？当然，建一个房子非常重要，未来我觉得从城市角度来说，我觉得未来的城市最可能缺的是好的医院。是不是一个国际化的都市、好的城市，可能未来比的不仅是商业，比的还是你有没有好的医院、好的养老设施，这是政府在规划整个城市功能里面面临的一个大问题。

把所有的这些要素整合在一起，其实就是复星现在在做的。前面我们已经在布局，比如星堡，可能看上去不是那么宏观、伟大，我们也没有一下子去圈一块很大的地，星堡也就两百多个床位——我们其实刚刚开始，但我们的确做了很好的试点。我们觉得，真正解

决养老所需要的痛点在哪里，我们应该是找到了。还有，为什么三个犹太女孩子打造了“和睦家”，我想他们也是真正找到了一个国际化医院怎么在中国落下来的经验，知道怎么将病人所需要的痛点给解决了。

我们在整个复星地产转型过程当中，的确现在在考虑一个问题，就是怎样通过一站式的方式来解决城市未来面临的竞争和压力，比如缺乏好的医疗设施、缺乏好的养老设施，等等，我们提出了一个解决方案，叫做蜂巢城市。

但是，所有这些之后还缺一样东西，我觉得我们在各种痛点解决之后，再把它们串在一起。怎么串在一起呢？保险。像前面提到的，在葡萄牙，一张卡什么问题都解决了，而且保证是最好的服务。然后，你得到的是一个价格合理的付出，这也是为什么把复星保德信拉进来的原因。

我们今天做的是第一步，把大家的痛点打通，是为了给大家把很好的服务保障体系建立起来。但是现在才刚刚开始，我们远远还没有做得非常完整、非常简单。我们的目标是，复星内部体系要复杂、多功能，但提供给客户的要简单、要一站式，要能非常简单地能够享受到这个服务。我们要的是不断地升华和提高附加值。

郭广昌：企业应主动整合全球资源

11月10日下午，复星集团董事长郭广昌在参加完2014年APEC工商领导人峰会论坛环节后，第一时间接受了凤凰卫视专访。郭广昌表示，中国企业走到了今天，如果不从全球的角度去组织资源，就很难与跨国企业开展竞争。所以不管身处什么行业和领域，中国企业今后都要面对全球化的竞争和挑战。中国企业应该进一步开阔全球视野，有条件地整合全球资源，在商业模式上有所创新。以下是专访文字实录：

吴小莉：亚太经合组织工商领导人峰会今天进入了第二天，多国领导人在峰会中发表了讲话，其中包括俄罗斯总统普京以及美国总统奥巴马。峰会头脑风暴工商领导人论坛中大家聚焦的是亚太未来的机遇和挑战，当然最重要的还是中国的机遇，还有企业的创新。我们现场的直播室邀请到了刚刚参加完这场头脑风暴的发言嘉宾，全国政协委员、复星集团董事长郭广昌。

郭广昌：您好。

吴小莉：刚才我看了那场发言，主持人是这样说的，说您和另外一个企业家王健林是不需要介绍的，因为你们在国外做了很多全球化的工作，所以其实他们对您已经比较熟悉



了。你也特别强调了现在的中国或现在在中国的企业家，其实可以做反向的全球化。你也提到你的理念，就是“中国动力嫁接全球资源”。这次APEC峰会大家讨论很多的是区域经济一体化，尤其希望亚太自贸区能启动，你怎么看亚太自贸区启动？

郭广昌：如果前面30几年的全球化，中国用改革开放引入了资金，然后改善了我们的管理，应该说是我们中国经济发展很好的一个动力，但到今天这一步，就是中国的GDP一年对全球的贡献增长，这块的贡献基本到1/3左右。这个时候，我们就更加要反过来，参与到全球化的整个规则的制订过程

里去。所以我觉得我们参与亚太自贸区，我理解应该是参与到这种规则的制订里面去，就是中国有能力，也应该成为全球化过程中的领导者之一。

吴小莉：您觉得企业家无论是区域经济一体化或者是全球化过程中，可以有什么样作为？其实APEC成员之间贸易的开放带来的是机会，也可能是挑战、竞争，这个比例会越来越大吗？

郭广昌：企业一定是从自身利益出发，如何创造性利用全球资源创造价值，这是企业的使命。那么，区域经济一体化也好，全球化也好，企业该做什么？我觉得，政府设立自贸区也好，创造相互的贸易协定也好，是

参与组织、参与制度的制订，那企业应该用创造性的思维和能力，贡献更多的价值。比如，从复星的角度来说，我们就很简单，要做一个立足于中国的全球性的投资集团。我们要用中国动力嫁接全球资源，这就是为什么我们要到美国去设立研发中心，去以色列购买高科技公司，为什么要去法国投资Club Med的原因。其实只有一个目的，就是把中国的发展动力和全球的资源很好融合起来，创造价值。而这个创造过程中，企业跟企业之间、人和人之间、有更多的沟通、更加紧密地团结在一起。我觉得这种本身对区域一体化，就是一种创造、一

种支持。

吴小莉：刚才的论坛中很多人对于中国的经济未来充满着好奇，也提问了你。习近平主席也提到了中国经济未来的“新常态”，但是也提到了有创新能力、敢于改革创新的人们其实有很多机会，您怎么看这样的说法？而对于创新来说，民营企业又面对着什么样的机会？

郭广昌：习总书记讲话中有两个词，我特别关注。一个，就是“新常态”。就是我们的增长，7%左右，或者在更长的未来达到5%-7%，这是我们一个新的常态。第二个，就是新动力。

新动力我觉得来自几个方面，一个就是消费，中产阶层消费升级，第二个就是来自于创新。创新的话，我觉得包括制度的创新、进一步的改革和开放，包括让企业家的技术创新和商业模式创新这些方面。其实中国30年最大的发展动力，就来自于有一批民营企业家，哪怕他们是从草根出发，哪怕一开始他们是多么的“土”，但是他们却一直在学习、在提高。而在今天，你可以看到在世界经济舞台上，无论是淘宝、阿里，还是微信、腾讯，还是华为、联想，包括我们复星在内，大家都开始去整合全球资源，来推动中国的发展。（下转第5版）

从实体经济到资产管理再到保险金

梁信军副董事长在“第 23 届中外管理产学研恳谈会”上的演讲

由《中外管理》杂志社主办的“第23届中外管理产学研恳谈会”于2014年11月1日-3日在北京召开。复星集团创始人之一、副董事长兼首席执行官梁信军出席并演讲，他表示，要考虑降低自己的资金成本，先靠抱怨没有用，第一到欧洲、日本去找便宜的钱，第二彻底的改变融资的模式，从实体经济的融资模式，到资产管理的融资模式，最终认真考虑保险金的融资模式。

如果去比较，中国现在移动互联网用户数是美国的两倍，中国去年网络购物的规模是1.85万亿，而美国只有1.62万亿；其他领域如网络游戏、第三方支付、基于移动端的货品基金，我们的规模都超过了美国。以下为演讲实录：

谢谢大家，非常高兴参加中外管理组织的论坛，论坛的综合性非常强，我也是听得津津有味。今年对全球来说，不太平。美国经济复苏了，很多人觉得欧洲应该复苏了，但是欧洲还在徘徊。俄罗斯又出了问题了，日本最近经济又下滑了很多，中国出了一个新的名词，就是新常态，跟以往理解的中国不一样。

我觉得一个企业讲创新，讲颠覆，最重要的不是去否定自己，而是怎么样去进化。我讲一下针对这么一个复杂的国际、国内的形势，复星是怎么进化自己的模式的，复星的新常态，就是保险加投资。

我觉得作为企业的当家人，最需要关注的问题有四个：便宜的企业资金从哪里来？便宜的投资项目从哪里来？怎么不断的优化资产和产品服务的结构？怎么吸收人才、留住人才？

一、如何找到便宜的钱

现在很多企业家都在抱怨融资成本太高。那怎么解决呢？我在这里给大家列举一张图表，这张图表是中国、美国、欧洲以及日本的国债收益率曲线，横坐标是期限，最长是30年，纵坐标是国债的到期收益率。最上面的黄线是中国的国债到期收益率曲线，从短期到长期，年息从3.5%到4.5%左右，这是中国年化的无风险利率。而国内的贷款利率通常要在无风险利率的基础上加一到两个点。第二根线是美国的国债收益率曲线，美国的曲线基本上比中国低两个百分点，也就是说，如果你在美国进行贷款，发债，会比在国内便宜两个点。第三根线是欧盟的，欧盟是多少呢？五年期0.5%左右，十年期是1%左右。最下面的线是日本的国债收益率曲线，日本的十年期国债收益率是0.5%，日本比欧美还低一个百分点。

列举出这个图是希望大家能够明白，欧洲跟日本至少两到四年以内，利率会非常低，因此我们可以思考下，如何利



用欧洲、日本的低成本资金。

下面我们看看三种不同的融资方式的成本。第一是产业资本的模式。这张是复星的资产负债表，我们的总资产是3133亿元人民币，我们负债率是56%，平均债务成本是5.7%，相比中国其他企业来说还是比较低的。主要的原因是因为我们除了利用银行贷款，还对外发行了很多债券，而债券比银行的贷款便宜，而且还有一些是以外币计价的债，这些债券的成本也比人民币的债更便宜。

那我们的股权资本成本是多少呢？复星国际在香港上市，我们的PE是10倍，一次我们的股权资本成本就是10%，所以这么算下来，我们的加权平均资本成本就是8%左右。

第二种融资方式是基金，即资产管理。目前，复星的资产管理业务规模有340亿元人民币。我们替第三方管钱，虽然从来不承诺收益，但是很多的投资者心目中有一个期望的年化回报率，通常是在15%以上；如果我们的IRR达不到15%，那么我们可能无法发行第二期、第三期产品了。因此从投资的角度看，基金的成本非常高。

第三种方式就是保险金的模式，即所谓的巴菲特的模式。复星现在有四个保险公司，总共的保险金是1189亿元人民币，平均的年化成本是3.2%左右，其中2.2%是保证给客户的，还有1%是我们自己的运营开支。比较这样的三个融资方式，结论非常的清晰，即资金成本最便宜的融资模式是巴菲特的保险金模式。

到目前为止，保险金占复星总资产的比重已经达到37%，并且这个比例将来还会进一步的上升。作为企业家，我们要

考虑降低自己的资金成本，具体的措施可以包括：第一到欧洲、日本去找便宜的钱；第二彻底的改变融资的模式，认真比较实际的总资产有1800多亿，因此我们当时还是有能力承担这笔海外投资带来的潜在风险的。第二个三年，我们投了6个项目，去验证第一个三年的投资模式，即中国动力嫁接全球资源。经过六年十个项目的投资，我们发现这样的模式非常好，并且我们也积累了非常多的人才，例如我们在美国、欧洲有五个合伙人，日本有两个，香港有三四个，东南亚有一个，伦敦有一个，有了稳定的当地化团队我们才能增加海外的投资；今年到现在为止我们投资了11个海外项目。因此我想告诉大家的是，海外投资是有其特有的学习曲线和学习时间的；我们学一门新生意，六到八年是需要的，千万不要一蹴而就。

除了要有学习时间之外，我们出海投资还要有系统的方法论。我们到海外的投资，主要有四种方式。第一种方式是中国动力嫁接全球的资源。现在越来越多的行业，中国的销售，会变成全球的第一。而且

这个行业的清单越来越长。中国市场占全球零售行业的比例，会占20%到40%，我们找这些行业当中全球性的领导性企业，成为他们的第一、第二大股东，再快速带他们回中国市场成长，通过中国的成长，就可以抹平他在全球其他市场的下降，从而快速恢复全球性的增长。

第二种模式是寻求长期成本合理的资本来源，即在海外找便宜的钱。我们在葡萄牙，买了一个保险公司。我们按照净资产买下的。这家保险公司能够为我们提供成本仅为3.2%的长期资金。

第三种模式就是匹配保险金的需求，增强在当地的投资能力。我觉得我们不能指望中国人每两个月到欧洲出差两三天去做投资的调研和决策。我们一定要拥有当地的平台，这个平台既可以建设，也可以购买投资。例如，我们收购了日本第五大房地产的基金管理公司IDERA，收购价格是按净资产0.98倍。有了这样的日本当地投资平台，我们在1-2个月内就帮助他们投成功了第一个项目。

第四种模式是跟海外企业一起到中国发展业务。我们认为这种方式较为安全。

三、中国与中产阶级生活方式相关联产业会成为全球第一

下面讲一下究竟哪些行业，中国将来会是全球最大的市场。我觉得国内与中产阶级生活方式相关联的产业都会成为全球第一大。中产阶级是一个非常有意思的话题，也是我们社会管理的目标。现在中国的总人口，占全球的22%，但是我们中产阶级的人数仅占全球的9%，不过6年后这个数字将达到16%，估计是全球第一。中国的中产阶级的消费现在只占全球的6.1%，但是增长率有21.4%，6年后估计能占全球的13%，不是第一就是第二。

我国城市人口消费中，中产阶级及以上阶层的消费占比在2012年达到31%。但是到2020年这个数字会达到81%。所以我觉得大家应该相信未来的十年，中国的经济更多的会被消费驱动；而消费爆炸性增长的机会，主要在于中产阶级的崛起。而与中产阶级消费相关联的行业，主要包括升级消费、个人金融以及体验式消费。

首先我们来谈谈升级消费的问题。我想举一个具体的例子，即奢侈品消费。中国去年的奢侈品销售额同比增长了2%，今年1到10月份这个数字也不到10%。因此很多人觉得奢侈品有问题。但是我觉得奢侈品毫无疑问属于中产阶级的消费方式。当我们把由于公款消费而产生的奢侈品消费泡沫挤掉之后，剩下的需求应该可以达到18%以上。而对于轻奢侈品，单品的价格在2500到3000块钱左右的奢侈品来说，国内的市场还非常好的；比如我们

投资的一家欧洲轻奢品企业，今年上半年其中国地区的销售增长就超过了20%。所以我觉得虽然当前奢侈品的销售量在下降，并且也许明年还会下降，但这恰恰是投资最佳的机会。

其次我们来看看个人金融。请大家看左下方的表格，这个表格反应的是美国、日本以及中国的家庭资产配置情况。中国家庭60%的资产是房地产，20%多是金融；而美国以及日本家庭资产中的60%是金融，只有20%是房地产。我们认为最终全球的家庭消费是会趋同的，中国的家庭有强烈的动机，会快速的增加金融资产的配置，而增加配置地产的压力则会非常大。

因此如果咱们要去判断金融机构的竞争力孰强孰弱，我觉得只需要回答一个问题，即谁的个人金融业务做得好。谁有个人用户的黏性，个人用户的体验，就是将来发展最好的金融机构。

再者，我们来看看体验式消费。我还是举其中具体的产业做例子。第一个例子是旅游产业，它的规模比医药行业还大，并且增长率可以达到18%。旅游里面含金量最高的是出境游和入境游。所以跟中国的出境游有关的行业也是增长非常快的黄金产业。入镜游也是相当不错的。第二个例子是影视娱乐，现在中国的电影票房市场已经是全球第二，而且增速每年保持在20%以上。所以这也是投资影视娱乐业非常好的时机。

第三个例子是中国的移动互联网。我觉得从全世界范围来看移动互联网这个行业，中美日三个国家是非常特别的：在移动互联网行业，最重要的是用户数；中国现在拥有6亿多移动互联网的用户，美国有3亿，日本是2亿；这三个国家的用户非常单一化、同质化，例如他们各自有共同的语言，共同的物流、共同的货币和支付。对于移动互联网领域来说，500万用户的规模跟5000万绝不是10倍的差别，5000万与5亿也不是，差别可能是40倍。所以因此这三个国家和地区，发展移动互联网是有巨大的优势。而欧盟就不太一样，因为欧盟市场内部语言非常多，税收也不一样，因此不具备同质性。

中国的移动互联网在很多方面已经超过了美国。首先，我们的用户数是美国的两倍。其次，2013年中国的网络购物规模达到1.85万亿元，美国只有1.62万亿元，因此中国的电商规模也已经超过了美国。其除了电子商务，在诸如网络游戏、第三方支付、基于移动端的货币市场基金等细分行业，中国市场的规模都已经超过了美国。例如第三方支付，如果你要问美国人全世界最大的移动支付是谁？美国人肯定会说Paypal最强。但是Paypal如果拿到中国来排名，（下转第5版）

亚太区权威保险杂志《Asia Insurance Review》

复星正迈向成为全球一流的“保险 + 投资”集团

亚太区权威保险杂志《Asia Insurance Review》，刊载了复星国际副董事长兼首席执行官梁信军的专访，探讨复星的保险业务策略。本报翻译转载此文，供分享。



扎根于中国的领先民营投资集团复星，向巴菲特模式学习和借鉴。复星国际副董事长兼首席执行官梁信军，接受《Asia Insurance Review》采访，谈到了保险行业对公司的吸引力、复星的独特投资模式和中国优势，以及保险行业需要如何提升人才管理等。

梁信军说道：“我们的愿景是成为一家‘以保险为核心的综合金融能力’与‘有产业深度的全球投资能力’双轮驱动的全球一流投资集团。”

保险业务

复星正在全速进军保险市场。现在，复星可投资保险资产总额高达约人民币1,200亿元（195.5亿美元）。

2007年，复星初试保险行业，投资一家中国的保险公司——永安财险（目前持股19.9%）。2012年，复星进一步投资复星保德信人寿（目前持股50%）和鼎睿再保险（目前持股85.1%）。今年5月，复星更完成了对葡萄牙最大保险集团旗下三家保险公司Fidelidade、Multicare及Cares的收购（目前持股80%）。及至8月份，复星进一步宣布与美国保险公司Ironshore签订股权买入协议，以约4.6383亿美元收购Ironshore 20%股权。倘若收购完成后，将为复星增加约人民币270亿元的可投资资产。

至此，复星已经构建起一个覆盖财险、寿险、综合保险、再保险及特殊险的全方位保险产业平台。

保险行业特别吸引复星这家投资集团的原因，是因为其可为公司提供宝贵的低成本兼长期、可持续的资金来源——浮存金。

投资集团的资金，一般源于银行借贷，或者是从私募股权及有限合伙投资人的募资而来，因此有关的资金成本通常不低，致使追求的项目投资回报率也相对较高，需要达15-20%的水平。

梁信军表示：“相反，在保险行业中获得的资金成本，通常只需2-3%，甚至是负2-3%。”

投资优势

梁信军称：“保险行业是受到非常严格的监管，所以我们必须把风险管理放在第一位。但最重要的还是，我们一定要把保险客户的收益、以确保其收益的稳定性和安全性，以及承诺对其的受保护程度放在第一位。”

要检验保险公司表现的关键指标，除了看保险公司的承

保业务做得是否优秀外，保险公司的投资回报表现如何，也是其中一个考量因素。

传统保险公司可能仍在抱怨行业竞争激烈，又或者在抱怨较难实现理想的投资回报，但对于复星来说，其作为投资集团的定位和优势，会是复星经营保险业的最大竞争力和卖点。

梁信军表示：“自我们进入保险行业以来，我们已经证明了自己投资方面的专业，是可以帮助保险公司提高投资回报。”

诚然，若把保险公司内部的投资团队，与一家定位为投资集团的公司进行比较，两者在投资能力上，是肯定存在着明显的差距。

一家保险公司会花庞大的力气去抓业务或增加承保业务，但不会投入太多资源去建

设一队投资团队，以致其投资团队的专业性，与一家定位为投资集团的公司相比，肯定是不可以同日而语。这也意味着，在面对投资目标时，保险公司的分析，也相对地略欠稳健和深入。

此外，投资集团的主要目标和考量，通常是：“投资团队都是很强烈地希望为项目增值，以及进一步提高项目的回报率”。换言之，投资集团的投资团队，通常是非常投入的，并不会与投资目标的项目公司保持紧密联系，以改善其投资表现，并会充分利用投资集团的网络和专长，去带来更多的机遇。但对于保险公司来说，他们通常只会单从投资角度去看和分析问题。

梁信军就最近收购的葡萄牙保险集团为例，葡萄牙保险集团过去的平均资产回报率约为4.2%，复星有信心能与葡萄牙保险集团携手，期望在今后2-3年内将回报率提升到6%左右。葡萄牙保险集团的可投资资产规模大约为人民币1,000亿元，如果增加1-2个百分点的回报率，将会造成很大的差异，其实际的净利润将会大幅上升。

人才匹配

在人才管理方面，梁信军认为保险公司和投资集团之间，也存在着一定差别。“保险行业的客户通常是有长期承诺的。然而，保险从业人员在

一家保险公司的任职时间，却通常很短。”

至于投资控股公司，在人才管理上，通常是从长远角度考虑。在投资控股公司，顶尖人才才会有机会当上合伙人，因为公司想吸引人才并让他们一心一意效力公司，而不是仅仅待个两三年时间。

梁信军称：“这正是复星以至其投资企业，所倡导的用人理念，旨在保证最优秀的人才能在集团内施展才华、实现梦想。”

中国动力嫁接全球资源

梁信军认为，即使在强手如林的投资界，复星还是拥有独特的竞争优势——就是有能“紧抓中国成长动力”。众所周知，未来至少8-10年内，中国市场将很大机会成为全球经济的主要增长引擎。

梁信军说道：“复星坚持‘中国动力嫁接全球资源’的投资策略，通过我们的价值投资，矢志将复星发展成为专注中国成长动力的全球一流投资集团。”

“另外，我们不只是希望在分析和投资配置方面表现出色，我们希望通过复星在中国的网络和战略优势，为我们的合作伙伴带来巨大增值，从而令我们独树一帜。”

他补充道：“我们希望通过继续利用保险产业平台，增加保险浮存金去投资，即使最终我们取得的回报和其它投资

收入达35亿欧元（约4900亿日元）。

该笔资金中的一部分就将被投入到日本房地产中。日本市场与中国的大城市相比，其收益率和交易单价都较低。该投资模式是将保险的可投资资金投入到产业领域，仿效的是郭董事长的偶像沃伦巴菲特的做法。

复星旗下地产投资与管理平台公司——复星地产的内部人士称：“我们不但关注东京，也关注大阪、名古屋的办公楼。日本房地产在这一年反弹得很厉害。我们很期待东京奥运会带来的高增长预期。”

旺盛的投资意向获得国家开发银行的支持

1992年成立的复星把握住了各阶段相应的成长产业，通过多管齐下扩大规模。

90年代复星致力于房地产和制药业，抓住了沿海城市开发和医保改革制度的商机。

集团不相上下，但我们的成绩会更加优异，因为我们的资金成本更低。”

展望

2014年上半年，复星国际的保险收入达人民币21.8亿元，保险业务在成功嫁接复星投资能力的基础上，实现归属于母公司净利润人民币1.15亿元，较2013年同期上升19.9%；集团归属于母公司股东之利润为人民币18.3亿元。

但复星并未就此满足，而是继续加强其投资能力，比如在固定收益投资和对OECD市场的房地产投资等方面，将会加大投资力度。

此外，复星正在加快海外本地化投资能力建设，积极投资当地平台公司，建设当地合伙人团队，包括欧洲、美国、日本、香港、东南亚等国家和地区。上半年，复星投资日本房地产资本管理公司IDERA，收购美国第一大通曼哈顿广场等，这些项目都体现了复星加强房地产投资和资产管理能力的决心。

预期复星在保险行业将继续大展拳脚。目前，复星的保险资产占集团总资产的比例为37%。梁信军表示，“我们没有一个确切的数字，但我们预计保险资产的比例还会不断提高，我认为37%还不够多。伯克希尔哈撒韦的比例大约是70%，所以我们还有很大的提升空间。”

日本《东洋经济周刊》刊文 中国的巴菲特——复星集团在日投资布局

随着复星地产旗下IDERA新战略规划的发布，以及顺利完成对东京花旗银行中心的收购，复星地产全球化战略再度引发业界的强烈反响，各大媒体对此高度关注。近期，日本《东洋经济周刊》推出了“不只是阿里巴巴，世界认可的中国成长型企业”的系列报道，开篇即向全球读者介绍了复星在日本的投资布局。本报特发相关报道，供分享。

中国的巴菲特——复星集团在日投资全貌

中国经济现在面临的是如何摆脱偏重国有企业、并发展民营企业的课题。在市场经济中，民营企业的活力左右着国家发展的方向。

作为中国最大的民营投资集团，复星集团也是日本企业需重点关注的对象。因为近年来大力投资海外市场的复星，现在对日本也投来了热切的

目光。

“将IDERA作为对日投资的桥头堡。”9月上旬在东京都内召开的宴会上，复星创始人郭广昌董事长致辞道。这里的IDERA是指复星在5月收购的地产投资中坚力量IDERA CAPITAL MANAGEMENT公司。8月，复星地产通过IDERA收购了位于东京天王洲（品川区）的“花旗银行中心”。该大型办公楼地上有25层，建筑面积约3万平米。

这只是复星日本投资浪潮的开始。郭董事长在宴席上还说：“复星将通过最大程度地推荐在世界范围内的资产包项目以支持IDERA公司的发展。我们在葡萄牙收购了保险项目，其可投资金将可以用以支持IDERA的对外投资。”

复星在2014年1月以10亿欧元收购了葡萄牙国有储蓄银行的保险项目，该项目占葡萄牙三成的保险市场，年保险费

截止至2014年6月末其总资产已达3133亿元（约5.6万亿美元），是09年来的3.5倍。

（下转第19版）

《金融时报》：与郭广昌共进午餐

近日,《金融时报》最受欢迎的栏目“与FT共进午餐”刊载了对集团董事长郭广昌的专访,该文以轻松闲聊的方式展现了郭广昌的个人经历、复星发展战略,以及太极文化与企业文化观。本报翻译转载此文,供分享。

当一个中国富翁就要进门时,我的“雷达”通常会提前发现——下属们在走廊中快步走着给老板清场的声音,正是目标暴露的原因。

不过,在郭广昌到达午餐地点前,并没有出现快步跑动和俯首恭维之声。郭广昌的集团总部位于上海外滩比较老气的一端,本次午餐就安排在总部的管理层餐厅。他突然驾到,身材瘦削,带着眼镜,形象介乎于图书管理员和农民工之间。若非建立了一个资产达80亿美元的综合企业,他可能真的会成为农民工。

郭广昌不是中国首富;也不是最高调的,用他的话说,更不是最聪明的。然而,在47年的人生中,他从一名贫穷的农民蜕变为一个拥有太多财富的人,以至于成为有钱人不再是支撑其每天起床的动力。

1992年,郭广昌和三个大学好友一起创建了复星集团(Fosun),如今的复星是中国最大的民营综合企业。在我家孩子注射流感疫苗的上海医院,孩子们订生日蛋糕的面包房,放假时热衷的度假村,复星都持有大量股权。甚至我们脚下走过的很多土地(通过其旗下控股的庞大地产所有),都属于复星。

此外,复星最近尝试(未能成行)收购《福布斯》(Forbes),正试图(很可能成功)收购地中海俱乐部(Club Med),并已收购葡萄牙最大的保险集团Caixa Seguros。今年到目前为止,复星完成了12笔海外收购,并且很有可能马上进入欧洲,伺机收购一家你所熟知公司。所以,现在正是弄清郭广昌之所以然的理想时刻。

据郭广昌所言,这是佛教、道家、儒家和沃伦·巴菲特(Warren Buffett)的混合作用使然。他称,自己在中国古代圣人(还有一个是“奥马哈的先知”)的智慧中找到做投资决定的灵感。此外,他还是太极拳的追随者,尽可能地经常练习这种亚洲武术。不过,我们讨论的第一个话题却是食物,不仅是因为我们在共进午餐。

1967年,郭广昌出生在中国东部的省份浙江,当时,吃是个大问题。在那不久前,中国刚刚响应毛泽东的号召掀起了文化大革命,并遭受着席卷全国的经济困难和社会动荡。他回忆称,他家虽不至于忍饥挨饿,但吃的也不是山珍海味(基本食物按照每个家庭对生产队的贡献来分配)。“一定可以让你吃饱的,但肯定吃的很差。”郭广昌回忆起他母亲称,“我妈妈会偷偷些红薯让我们吃饱。”

尽管如此,跟许多同龄人



一样,较之苛责,郭广昌对中国近段历史上最黑暗的时光更为怀念。他对他那时母亲的招牌菜——梅干菜,带着思念之情溢于言表,他说梅干菜跟猪油搭配最香。

“那时很穷的。蒸的米饭,如果上面铺一层梅干菜,那个猪油就化开了,很香的。现在想起来还会流口水,”他说道,“梅干菜就是我们的乡愁。”

梅干菜之于郭广昌,就像“小玛德莱娜的点心”之于法国小说家马塞尔·普鲁斯特(Proust)。此外,这种晒制的咸菜还是他在寄宿学校的日常口粮;在中国,包括像郭广昌家一样的农民家庭出来的孩子在内,绝大多数的农村孩子根本没有选择的余地,如果他们想上学,就只能去离家最近的县城寄宿。他母亲总会尽可能的省下猪肉和猪油,放在一罐梅干菜里,让他带去上学,足够过一个星期。

我们的午饭安排在复星全素食管理餐厅的一个包间内。当我问到午饭是否会吃梅干菜时,他高兴地大叫起来。不过,我们似乎吃不上,不是这道地方菜不够档次,而是因为它是全素的。在郭广昌狼吞虎咽地吃着一碗热气腾腾的手工面,并咬了一口红薯时,我问他是否是素食主义者。他说自己不是,不过在他母亲去世后戒了一个月的肉食,以此悼念身为虔诚佛教徒的母亲。如果条件允许,他也会每天午餐时在食堂吃一顿素食。

今天的午餐包括甜玉米,冬菇炒冬瓜,秋葵,菠菜和豇豆炒土豆。中国多数商务午餐都会配有白酒,但今天没有。这就是郭广昌对待生活和财富的方式,无论是食物、饮品还是市场投机,他都不喜欢极端主义。他继续说道,太极就是

保持阴阳两级的平衡。我问道,这些跟收购葡萄牙的保险集团有关系吗? “太极不是讲究先发制人的,而是后发制人,在体会某种变化之后反应比别人快,”他说道,“从投资的角度来说,一个人不可能总是比市场快很多,因为人的智力和眼界都是有限的。但是,你可以在看到这种变化的时候,感受比别人快一点,敢于在变化时作决定。”

尽管任何一个称职的太极大师会告诉你,想要理解太极的第一宗旨需要数年时间,但我确实能体会到一点关于“感受变化”的说法,虽然我只是理解了郭广昌所说的一小部分。最近在练习过太极后,我体会到,仅仅是把手指伸向大腿外侧,我也能改变我的平衡点,以至于太极导师用全力也无法将我击倒。

郭广昌称,“以前他几乎每天都会练习太极,哪怕现在他太忙,一周只练两天,他”也会通过坐下来练习太极”,似乎连吃饭时也不例外。“你看,我很少这样坐,”他特意做成懒散的样子。“现在我一般都这么坐,”他边解释边笔直地坐在椅子边缘,“这样的话,你的气是很流畅的。”他补充道,这样会让他的“精神状态比较好”,“有点不舒服时练太极也能很快恢复。”

我对中国“气”的概念或者说“精气神”的理解跟对太极的体会一样差。不过,为了帮助我理解,郭广昌甚至难得地说了英语,“如果你每天能坚持这些动作哪怕五十分钟,对你的身体和幸福很重要,包括有时在开会电话会议时,我会边听边做些太极动作。”员工称,在进行艰难的并购交易谈判时,他也会在会议间歇不由自主地打起太极。

东方思想对他投资策略

的影响不止如此。郭广昌解释道,佛教最重要的是教给你“一切从心出发,去体会别人的心。其实从做生意的角度来讲也是这样,将心比心。我感觉做生意就是修行,不要只是想赚钱,而是从别人去想的角度,把事情做好了,赚钱只是最后自然的一个结果。”

“商业是最大的慈善,”他补充道,“把一个企业做好,你提供就业,你对员工好,其实是最大的修行和慈善。”

曾有人说,郭广昌认为智商不是财富的关键。相反,关键在于心力。很多不同领域的能言巧辩之士都试图把这个词翻译出来;郭广昌如此解释称,“有些人做了错误的决定,并不是因为他们智力不行,而是因为他们抵挡不住心里的诱惑,心魔。”

例如,“在美国的次贷危机前,很多人买了次级债务,其实他们心里知道其中是有问题的,但他们如果不买,当年的奖金就少了。他们做这个决定是为了短期利益服务的,并不是他们不知道这其中有危险。”这些人没有心力。郭广昌称,当做了一个错误决定,你有没有勇气去改变,哪怕你是领导,哪怕你觉得自己应该总是对的,这也是一种心力。他提到《阿甘正传》,“他不聪明,却很成功。”

郭广昌还引用了巴菲特的例子,后者正是他制定建立综合企业、利用投资基金投资多种行业的策略时的模仿对象。他说道,“我觉得他的成功并不是因为他比别人聪明。”他补充称,巴菲特的成功,更多的是靠投资的纪律性、对市场的敏感性和长远的眼光。看起来,那些也是心力。

除了佛教和巴菲特,郭广昌认为还有另一个贤者造就了他的成功:邓小平,在毛泽东去世后通过广泛的经济改革改变中国的领袖。邓小平曾有一句广为流传的口号——“致富光荣”(很可能是他人杜撰的)。郭广昌称,“如果不是邓小平分发田地给农民,我们就吃不饱。因为地很少,浙江很多地方是吃不饱的。”他表示,如果没有邓小平的改革,他就上不了大学,“就不可能有复星”。

郭广昌的公司名,反映的是其视为珍宝的大学教育:复星的意思是“复旦大学之星”,复旦大学(Fudan University)是他的母校,也是上海久负盛名的学术机构。不过,郭广昌在复旦并不拿到了哲学专业的文凭;每晚11点,他卖面包给下晚自习后饥肠辘辘的同学,以此磨练了做生意的能力。那时郭广昌每天晚上赚5块钱,看起来十分微不足道,但他当时每个月的生活费也只有30块钱。

1989年毕业后,郭广昌原本计划出国留学,但却拿着学费与三名同学创办了复星(现在三人仍在复星)。如今,复星已走过22个年头,投资范围包括从钢铁到采矿业、从旅游到

制药业。在现代中国,这种“浙江暴富”的故事并非个例:互联网巨头阿里巴巴的创始人马云(Jack Ma)也是浙江人,同样是太极的爱好者。郭广昌常被人以马云作比,不过他自称不如马云聪明(连太极也不如他好)。“没有人像马云一样聪明,”郭广昌大笑着说,“他是,我们说,外星人。我只是个普通人。”——尽管福布斯华人富豪榜数据显示,他是个净资产达到43亿美元的普通人。

话题转向最近的动向。复星为取得法国度假连锁集团“地中海俱乐部”主要控制权已经打了一年多的攻坚战,最近还斥资7.25亿美元收购了位于纽约的Chase Manhattan Plaza。然而,复星近期最重要的一步战略性举措,是斥资10亿欧元收购了Caixa Seguros保险集团。中国财富日益增长,很多海外企业可以利用这一机遇进行发展,地中海俱乐部也是如此。在郭广昌收购这类海外企业时,Caixa Seguros可为其提供资金,无需增加负债,特别是在评级机构已认定复星举债过高的情况下。

“拥有这家保险公司,意味着我们拥有了130亿欧元的保险资产可用来做投资,”他补充道,包括对阿里巴巴最近在美国上市时投资的1亿美元。不过,我提出,你不能只把葡萄牙保险公司当作资金源,还必须向葡萄牙人卖保险(而该国的保险规则和与中国有很大的区别),难道不会有点困难吗?郭回答道:“这不是我们第一次投资保险。我们是能够看得懂保险的。”这句话颇有些不祥的色彩,但他的信心不会动摇。巴菲特利用保险推动投资,郭广昌也决心如此。

采访就要结束了,但郭广昌几乎没动碗里的面条,我依然想知道:一个成长于农村家庭的男孩,究竟怎么看待这个“经济准霸主”的现状?学者们对贪婪、浮夸之风以及人心不古咬牙切齿。郭广昌是否担心中国会坍塌在己利欲的重压下?

他稍稍面露责备之色。“一方面我说,你要理解,因为我们穷了太长时间了。所以现在有一个对好的生活、对金钱的渴望,希望你理解。不用过于急苛或批判它。这是我的一个想法。”

他补充道:“我相信中国的文化,包括佛教、道家和儒家,是很平衡的。它会引导大家回到内心,回到真实所需要的东西。当大家富到一定程度时,他的希望会不一样。一开始的时候,他想富,想显露他的富,这是正常的。但逐渐,他觉得那个很无聊,他觉得内心的平衡和幸福更重要,他会转向去选择这些东西,这是一个过程。”

秉持着这种信念,这位富有哲学思想的企业家扬帆启程,很可能把手伸向另一个你近在咫尺的知名品牌。

解决痛点,打造智慧健康生命体

——汪群斌总裁在复星大健康战略联盟发布会上的讲话

尊敬的各位领导、各位来宾,女士们、先生们,大家下午好!

非常荣幸,也非常高兴有这么多媒体朋友,包括我们复星的合作伙伴、同仁,能够参加今天的会议。所以在这里首先要感谢大家,感谢媒体界朋友对复星的关心和支持,感谢我们合作伙伴对复星的关心和支持。

复星集团的定位,是希望能够成为世界一流的保险加投资这样一个集团。保险加投资,主要是两个能力:一个能力,投资是指有产业深度的全球化的价值投资能力,另一个能力是保险,以保险为核心的综合金融能力,由这两个轮子驱动复星不断成长,成为一个为社会创造价值的平台和产业。在投资发展方向上,或者保险加投资的具体方向上,大健康是我们非常重要的发展方向。

所以今天这个主题“1+1+1”,我觉得有几层意思,除了刚才讲的,我觉得第一层意思,就是我们复星推崇

郭广昌:企业应主动整合全球资源

(上接第3版)那么中国动力在哪里呢?我觉得就是前面讲的,我们需要更好的教育,我们需要更好的旅游资源,我们需要更好的医疗设施,尤其是我们现在老龄化速度非常快,等等。当然,我还想再说一点,包括我们要解决雾霾,这是一个挑战。虽然这几天大家感觉北京很好,但是大家都



知道,这不是一个常态。所以什么时候有这么好的蓝天,变成一种常态?这的确是一个问题,但是这里面也有很多机遇,需要投资、需要去解决。我觉得这都是中国发展的动力所在。

吴小莉:您作为民营企业代表,大家想问,您觉得现在中国的民营企业现状是什么?中国民营企业企业家如何借助中国现在的实力走向世界?

郭广昌:中国民营企业我觉得就像前面说的,走到了今天,如果你不能够从全球的角度去组织资源的话,就很难跟跨国企业竞争。所以不管你做哪个行业,到今天你面临的竞争,其实都是全球化的竞争。你必须具备全球的资源,

的太极文化,这里面隐含着三生二、二生三,1+1+1等于3,三生万物,也就是我们要不断的为社会万物的成长创造价值;第二,除了目前的保险加健康蜂巢产品,加我们的健康产业,实际上还有更多的复星资源要整合,要嫁接。

听上去,复星这个组织,以及我们正在从事的大健康产业非常复杂,包括整个复星的平台非常复杂,最近我们和郭总包括董事会也在一直讨论。实际上整个复星复杂的平台,就像一个具有智慧的生物一样。我们发现,生物界最复杂的就是人,但是人是最有生命力的,最有竞争力的。所以复星这个组织,我们的理想就要把它打造为像人一样,内部经络畅通的,血脉也是健康的,这样一个具有灵魂价值观的,具有智慧的健康生命体,这是我们的目标。

这个生命体怎么来验证是健康的?是有智慧的?核心还是我们的用户。我们要能够为用户提供非常简单的,但同时又能解决他们痛点的产品——比如说我们复星保德信与复星地产联合打造的一张保单,就能够为我们的客户消除所有养老的后顾之忧;比如说,我们的互联网帐户,就可以方便大家去解决很多问题;比如我们一张复星健康卡,我们一个养老的公寓,这些都能够为用户解决他们的痛点问题。

复星的发展,也是希望能够顺应中国经济的发展和中产阶级的崛起,以及中国老百姓对健康需求日益的增长。我们充分利用复星的资源,我们整合可嫁接、对接全球资源的能力,来打造我们大健康的服务能力。刚才也介绍了我们最近投资控股的葡萄牙最大的医疗集团ESS,如果我们能把这些国内和国际的,全球的优质资源,尤其在大健康领域,把它整合起来,为我们中国的老百姓和客户能够解决痛点,创造价值,这就是我们大健康梦想。

在这里祝各座各位永远健康。谢谢大家!

从实体经济到资产管理再到保险金

(上接第4版)最多只能排第三。美国的移动支付虽然成长非常好,每年有48%的增长率;但是中国更好,中国每年增长140%。

移动互联网与PC互联网比,前者的规模可能是后者的十倍大。移动互联网可以嫁接许多传统行业。例如,移动互联网嫁接健康,于是就有了移动健康;嫁接旅游、教育,就有了移动旅游、移动教育。过去PC互联网主要是嫁接娱乐和媒体,现在移动互联网可以深入到十几个行业。投资移动互联网可以用VC、PE的方法投资。例如你可以用PIPE方式直接投资已经盈利的、拥有巨大移动互联网用户数的、中国概念的上市公司。你也可以用PE或绿地投资方式投资受益于移动互联网高速增长的传统行业。例如物流、仓储,快递等。复星就投资了快递,全国的骨干物流网,以及冷链物流等。还可以做O2O,当然也可以VC方式。

第四个例子是大健康。讲

到大健康,大家不要老是想到制药;大健康是一个产业链,从教育培训,到研发,到生产制造,到批发零售物流,到医疗,到养老,到围绕整个大健康的金融服务。我们复星是全产业链布局的。我们在研发方面在国内是领先的,制造业、批发零售也都是领先的。

以上讲的都是体验式的消费。

四、传统行业的问题

下面我想讲一讲制造业的问题。

首先是制造业的环保行业。制造业制造了大量的污染,消除污染是非常好的产业。大家看到了雾霾的影响。北京的雾霾比较大,网络上有一个小的游戏是找天安门。我还找对了九次,得了九分,我有朋友得了九十九分。这里面说明什么问题呢?这么大的雾霾,地方政府跟中央政府也都愿意投入。很多的公司也都有意愿为环保进行投入。因此我们认为环保产业是非常值得投资的。

我刚才讲的亮点是环保。还有很多进口替代的,比如说自动化的制造,机器人都是非常好的。

最近出口在增长,第三季度的出口同比增长大概在12%,而前三季度出口同比增速只有5%多一点,我认为这种出口增长将在未来一段时间内得以保持和成长。中国的制造业还有一个亮点,就是人民币汇率停止升值,这对出口是非常好的。但本质上如果我们的制造业完全寄托在海外市场,这会有很大压力的。所以还是要靠自己主动的去克服。

第一,对于很多的制造业来说,产能过剩是客观的存在。因此我们可以想办法把产能出口到海外。我们复星已经就产能出口这种模式作出了尝试。今年,我们把一百万吨的钢材的生产制造能力,从南京转移到了印尼,一月份开工,明年出钢。现在看效益非常好。我们一百万吨钢铁产能的出口也带动了水泥、发电厂的出口。因此我觉得我们可以系

你必须要在技术上敢于投入,必须在商业模式上有所创新。这一点上,我跟马云在探讨,我理解的阿里和淘宝,下一步可以做一个很了不起的事情,就是全球电商。俄罗斯现在跟中国的物流状况还不太好,但是俄罗斯老大妈一年要从淘宝买几十亿的东西,如果我们把全球电商的物流各方

面做得更好,那意味着什么?中国那么多的中小制造企业就用最低的成本能够迅速地把自己的产品卖到全世界,能够迅速全球化。我觉得这些方面,我们都大有可为之处。

吴小莉:好的,今天非常谢谢郭广昌董董来到我们现场。谢谢。

郭广昌:谢谢。

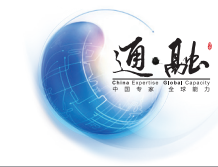
面做得更好,那意味着什么?中国那么多的中小制造企业就用最低的成本能够迅速地把自己的产品卖到全世界,能够迅速全球化。我觉得这些方面,我们都大有可为之处。

吴小莉:好的,今天非常谢谢郭广昌董董来到我们现场。谢谢。

郭广昌:谢谢。

面做得更好,那意味着什么?中国那么多的中小制造企业就用最低的成本能够迅速地把自己的产品卖到全世界,能够迅速全球化。我觉得这些方面,我们都大有可为之处。

个平台上有一个或几个主人,这个主人在平台上持股,在复星不仅我们四个创始人是一个发动机,还有几十个个项目好,你得跟投。我认为要保持利益跟风险一致,不能只谈股权,还得跟投。我们的平台有专业的平台,有区域的平台,还有投资品类的平台。这些人才的来源,既可以自己培养,也可以通过投资和并购来获取。谢谢大家。



“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。

通融才能创造最大价值

——海南矿业总经理刘明东谈“通·融”



对于企业而言，如果确保在不断拓展的同时，实现资金、资本、业务、人力等全方位的良性循环，是确保企业长治久安的基础。在海南矿业总经理刘明东看来，“通融”理念的提出，正是为了确保这一理想状态的实现。“不论是从复星的两轮驱动发展战略，还是从产业板块的分布来看，割裂式的发展思维，都已经无法满足企业发展的需要。打通不同产业间的壁垒，融合所有可以共享的资源，才能产生复星持续发展的动力，而这也将成为海矿未来发展的指导原则。”刘明东说。

融汇，创造全新价值

“复星现在定位为一个投资集团，那么最核心的一个问题，就是把钱找来了，还要投出去，要创造新的价值，这本身就是一个大的‘通·融’。”刘明东说，在这样的思路下面，复星旗下的各个产业之间，产生了融合、传递的化学反应，就是顺理成章的事情了。

近两年来，复星总部和旗下的各个产业板块、各个企业，包括各企业互相之间的通和融，都在不断地加深。“以海矿为例，首先是业务上的通融，像一些综合部门、法务、财务、税务、矿业这一块，包括人力资源这些，沟通都越来越多了，矿业事业部作为我们业务的主管单位就更不用说了。”刘明东说，除了上述这些，包括风控、廉政督察、质量管理、安全管理这些部门，海矿与复星集团之间的交流也越来越密切。从实际效果上来看，确实对企业提升管理水平起到了积极的作用。

“实际上，这种交流是多层次的，既是业务方面的交流，也是复星的文化方面的交流，同时也会把集团主要领导像郑总发展的思路、理念、传递出来。”刘明东说。

而除了与总部各个对口部门强化沟通之外，更加深入、更加直接的交流，就是海矿与总部的人才交流。“我们现在送了不少年轻人到总部挂职，包括总部矿业事业部也有人来海矿挂职，在此过程中能够发挥年轻人的专长，从回来后的工作来看，也都获得了很大的成长，确实对我们的企业管理、专业技术支撑起了很好的作用。”刘明东说，相较之前海矿员工到集团挂职较多的情况，下一步海矿希望能够更多地获得集团的人力支持，尤其是在财务、审计方面。

除了与总部的沟通之外，对于复星旗下的丰富的资源“富矿”，海矿也始终抱着积极的心态在挖掘。“比如永安保

险，就在我们这里做了一块业务，结合海矿的具体情况，开展的很不错。”刘明东说，目前海矿的财险每年有10%都由永安来做，同时还在沟通开展高管责任险的相关业务。

“再比如和我们业务上更为接近的南钢，也给了我们很大的支持；比如总部帮助我们合作建立的采购平台，既提升了招标的效率，也降低了风险；特别是海矿在IPO过程中更是得到了总部公共事务团队及其他有关部门的大力支持……”刘明东说，通过与集团旗下各个部门、各个板块的资源合作，海矿尝到了越来越多的甜头，也在不断为企业创造着全新的价值。

共享，建设人才资源

当被问及对于海矿来说最珍贵的资源是什么时，刘明东思考了一下，给出了一个斩钉截铁的答复：人才。尤其是在上市之后，企业对优秀人才的需求和对年轻人的培养力度一样，都在不断地加大。而在这方面，集团的共享资源，同样显得弥足珍贵。

“我们对近年招进来的大学生进行重点培养，并在总部人力资源部门的大力支持下去开办了海矿的卓越训练营。这些年轻人积极性很高，能够认同复星和海矿的文化，相信通过系统的培养，会有一批优秀的人才脱颖而出。”刘明东说，对于铁矿企业而言，客观上存在人的年龄结构断层的问题。如果单纯靠引进，是无法解决的。内部培养，才是最为理想的模式。而年轻人能够愿意在企业工作下去的必要前提，就是对企业产生认同感。当员工了解到自己不仅是在为海南的一家矿业企业工作，更是国际一流的投资公司产业板块的重要组成部分时，其工作责任感和自豪感，都将获得全方位的提升。

“我们现在平均年龄46岁、47岁，再过5年按照这个趋势推断下去，我们50%的人超过50岁，现在我们55%的人是45岁以上，一大半的人超过45岁。对一个企业来说年龄结构上是比较老化了。所以怎么加快培养年轻人，肯定是一个重要的任务。”刘明东说，客观地看，本部的生产能力是要走下坡路的，那么对外发展的能力就显得尤为重要，这就要靠优质的人力资源来实现。

“即使仅仅是为了维持现有规模，企业也要对外投资，需要外面的一块补充，如果要做增量，投资就更是一项重要任务，也是最大压力所在。”刘明东说，汪总就曾经多次强调，必须要把人才队伍建设起来，包括海外投资的人才，这方面海矿都还远远不够，是急需迫切加强的一块。此外，综合管理人才方面，包括法务、财务、公共关系、人力资源、审计等等，都需要大量的优秀人才来补充。

“这一块队伍的建设，这几年在加强，但是应该说现在从发展的需要来看，是已经感到人才匮乏，这个缺陷应该说越来越明显了，甚至已经制约到企业的发展。”刘明东说，通过和集团的合作，海矿看到了弥补人力短板的希望。未来，与矿业事业部之间、与集团人力资源部门之间，海矿都会进一步多沟通、多“通·融”，尽快把人才队伍建设加强起来，确保满足企业发展的需要。

俞本庆

高度融合才能炼出好钢

——南钢总经理黄一新谈“通·融”理念



“我对‘通融’的理解，就是各种优秀的思想、资源，要像在炼钢炉内一样融化、熔炼在一起，这是出好钢的基础，也是我们打造优质企业的基础。”南钢总经理黄一新接受采访时，形象地打起了比喻。在他看来，通与融，既是汇聚优质资源的过程，也是企业去芜存菁、不断提升的必经之路。在整个钢铁行业都面临寒冬的当下，通过“通融”之道来修炼好企业内功，对企业来说，尤为重要。

“内‘融’外‘通’提升企业组合竞争力”坦率说，目前，钢铁行业已经到了生死存亡的竞争阶段。”黄一新说，产能过剩、高端产品同质化、下游需求萎缩，这些都是钢铁行业所面临的现实困境。比如2014年，仅仅是铁矿石的快速下跌这一项因素，就给钢厂带来了巨大的库存跌价损失风险，南钢1-10月份跌价损失超过2亿元。

在这样的环境面前，尽管南钢装备已经达到了全球先进水平，但不可避免地同样面临着优质订单不足、效益低下的困境。面对这重重困难，南钢没有选择放弃。“2014年，我们在南钢大力倡导‘Meltpant’精神，倡导内部的‘通融’和外部的‘通融’并重，提高企业的组合竞争力，抗击危局。”黄一新说。

2014年，南钢对内通过产销研、产销运、产供销等矩阵式管理模式，打通各个部门间的条块分割，同时完善技术创新体系，采用新的激励机制，将南钢的研究院、研发中心、技术质量部以及各分厂的技术质量部门的力量和资源凝聚起来，杜绝“同行是冤家”心态带来的内耗，实现智慧倍增。此外，在用户市场与南钢生产现场融通方面，南钢还建立了新的全流程设计，做到既满足用户差异化需求、又实现低成本高效生产高附加值产品的技术集成；在多元版块方面，倡导大团队、大集体，鼓励本部与子公司的一切决策行为以南钢大局为重，盘活内在所有的存量资产……

而在对外“通融”方面，南钢所做的就更为丰富了。黄一新说，首当其冲的，就是与复星的“通融”——在融资、股票运作、PE投资等方面，复星金融、复星金融、德邦证券等给南钢很大帮助，包括复地与南钢销售部门的合作，还有南钢与复星联合推进的“大营销”活动，从郭董、梁总、汪总等复星领导都亲自帮助牵线搭桥，为南钢与更多优秀企业牵线搭

桥，赢得了许多战略客户的垂青。

“应该说，我们的大营销就是‘通融’的积极体现，其内涵就是凝聚一切南钢内外的资源服务于营销。”黄一新说，从去年到现在，南钢主动拜访了复星体系内各主要兄弟企业，寻求大平台、跨界合作——除了金融方面实现更加紧密的合作外，还在造船保险、地产、健康、旅游等方面探索合作的可能，实现全方位的融合。

在“通·融”中打造企业新生命

“实事求是的说，复星这些年来，给南钢带来的帮助是全方位的。”黄一新说，作为实体经济，南钢多年来关注的是钢铁技经指标，钢企间比拼的是原燃料资源、成本、装备等。但最近这两年，随着钢材金融化属性增强，以及在复星的帮助，慢慢开始介入金融运作。比如围绕铁矿石的金融属性做文章，运用好长协矿、期货、现货矿等多种采购方式，增加矿的期现套利交易和长期钢材订单的期货套期保值。此外，通过建立多元化的融资渠道，增加境外公司的融资授信，增加境内外币融资等，充分利用公司的进出口贸易背景，进行美元融资等等，都是复星在金融方面与南钢合作的优秀案例。

“南钢目前已经参股了一些上下游企业，并且我们还在持续寻找一些国内外的优质企业进行合作，可以是参股、控股或是土地入股等。如果有可能，南钢未来还会建立一个大型的船用产品集配产业园，聚集产业群，并与我们的‘南钢现货网’、‘金陵钢铁网’等电子商务平台结合，形成数百亿元的销售规模。

更重要的是，在复星的影响下，南钢已经开始将放眼全球。在国际贸易上，已有香港、印度、马来、印尼、中东、韩国、新加坡、欧洲公司等8个国外公司；国际技术合作上，巴登钢“咨询工作已取得丰硕成果；国际投资上，印尼钢“项目正在展开，同时复星钢铁事业部和南钢一起正在与德国萨尔、迪林根、台湾中钢、新日铁等一流钢厂保持密切接触；国际资金利用上，也利用海外平台获取低成本贷款，降低公司资金使用成本……

“重要的是思路的革新，思想的通融。”黄一新说，纵观国内外的同行企业，宝钢也正在向金融环保集团转型，Sandvik、蒂森克虏伯等企业都实现了成功的产业升级。事实证明，只有变，才能活。

“杨思明董事长提出，不久的将来，南钢的主营钢铁形态要实现转型，要更名为高科技产业公司。”黄一新说，明年南钢会将这一点作为公司重大战略来研究，争取早日完成多元化产业板块的打造，在产业链延伸方面取得重大突破。

黄一新表示，对于南钢来说，下一步要在行业严冬中重新打造企业的生命力，就必须以公司战略为指导，以提高公司管理效率和运营效益为准则，再造公司管理的组织架构，设计和优化生产运营的各项活动，形成相互紧密关联、价值趋势一致、具有差异化竞争优势的价值组合，重铸南钢体制、机制优势。在实现这一目标的过程中，“通融”的理念，具有重要的指引作用，也是能否实现最后战略目标的重要保障。

俞本庆

保障抗疟药品供应 减少疫区交叉感染

桂林南药协助西非抗击埃博拉战役

本报讯 自2013年底出现首名患者以来，新一轮的埃博拉出血热在西非地区肆虐蔓延，已有一万多人感染并造成近50%的患者死亡。

相对落后的经济和医疗条件令得撒哈拉以南非洲地区成为全球传染病最高发的地区之一。除最近爆发的埃博拉出血热，艾滋病、结核和疟疾是这一地区最常见的传染病，每年可导致百万人死亡。仅疟疾一项每年的死亡人数就高达80万人。即便是来势汹汹的埃博拉，其致死人数与疟疾相比也只能算是九牛一毛——死于埃博拉的人数总和不过是疟疾3天的数字。当然，从死亡率和治疗手段来看，埃博拉显然是一种危险得多的疾病。

然而，除外与患者接触者的高患病率和缺乏有效治疗药物导致的高死亡率，国际社会对埃博拉疫区恶劣的公共卫生情况有着更深层次的担忧。突发的埃博拉疫情令这一地区本已脆弱不堪的医疗环境变得岌岌可危，公共卫生系统失控有可能导致疟疾等常见传染病伴随埃博拉在该地区爆发，另一



方面，疟疾患者的免疫力较正常人偏低，更容易感染埃博拉病毒，因此及时有效的抗疟治疗可帮助降低交叉感染发病率。自今年8月起，桂林南药已经接到联合国儿童基金会（UNICEF）、世界卫生组织（WHO）和无国界医生组织（MSF）的数十万份注射用青蒿琥酯的订单。在接到第一个

“埃博拉疫区”紧急订单后，桂林南药第一时间向国际社会做出承诺，给予疫区订单最高优先级，在最短时间内供货，为全球抗击埃博拉战役尽绵薄之力。

至今，桂林南药已经向塞拉利昂、利比里亚、几内亚等埃博拉疫区紧急供应二十多份的青蒿琥酯针剂用于当地

重症疟疾患者治疗，有效防止因医疗条件恶化引发重症疟疾人数增加所造成的死亡人数增加，并降低交叉感染发生。

而在与本次埃博拉疫区临近的西非国家科特迪瓦，桂林南药作为当地国家卫生部的企业合作伙伴参加科埃博拉疫情应对协调会议，积极参与当地公共卫生问题。

□孙丽

在孩子的心中种下公益的理想

——记复星保德信青少年社区志愿奖

复星保德信青少年社区志愿奖起源于“保德信青少年社区志愿奖”，是美国最大的、授予青少年的、完全基于自愿性社区志愿服务的奖项，其目的是表彰那些在社区作出正面贡献的青少年，以鼓励他们积极为社区服务。在过去的19年中，该项目在全球吸引了几十万优秀12-18岁青少年志愿者参与。去年，复星公益基金会和保德信集团联手将该奖项带到中国，与美国、日本、韩国、台湾地区、爱尔兰以及印度的志愿者们同步开展。

把你的公益故事讲到美国去

复星保德信青少年社区志愿奖注重志愿者的创造启发性、努力程度、个人成长以及取得成果，志愿者所推广及参与的公益活动是否让服务对象真正受益，志愿者通过活动有没有获得新的知识或技能等，是该奖项评选的重要标准。

去年第一届“复星保德信青少年社区志愿奖”，在社会上引起了广泛的正面效应，反响强烈，共评选出2名金奖获得者，授予“慈善大使”称号，15名明星志愿者，30名优秀志愿者。两名金奖获得者赴华盛顿参加全球颁奖典礼，与来自世界各地的小志愿者们展开交流。

今年第二届复星保德信青少年社区志愿奖以《中学生报》为合作伙伴，借助他们在中学生中的良好口碑与影响



力，正进入如火如荼的人校宣讲与案例宣传阶段，截至目前已收到案例投稿300多份。

持之以恒做公益

10月20日，复星保德信青少年社区志愿者奖评选活动举行第一站在上海市久隆模范中学举行。

复星集团、复星公益基金会长期资助、奖励久隆模范中学优秀师生，在校园内倡导了良好的公益氛围，因此第一站就选在了这里。本次宣讲活动特别邀请了上届得奖者——上海交大学生、久隆模范中学毕业生包伟铭，他与学弟、学妹们分享了自己从中学7年间坚持做公益的故事，从自己做志愿者开始，讲到发起并组织了全市第一支高中生禁毒志愿者服务队，以自己的实际行动，带动身边人一起参与志愿服务，取得了很好的社会反

响。他的发言，让久隆模范中学的同学们听得津津有味，纷纷表示要向学长学习，继续参与各类志愿服务活动，传承志愿精神。

做公益是一件快乐的事情

宣讲活动的第二站，来到了书香浓郁的复旦二附中，受到了二附中师生的热情欢迎。上届获奖者、复旦二附中毕业生，已经考入复旦附中的李佩育同学专门请了假，赶来与学弟、学妹分享志愿服务的体会。她说自己在做志愿活动时“很投入很开心，并不是大家想象中作出了多么大的牺牲”。在创建了二附中第一个文学社后，当收到投稿越来越多，李佩育形容“你会觉得自己比比尔盖茨和巴菲特都要富有。”二附中初二学生费思凡也是上届的获奖者，当主持

人播放的PPT文件上出现了费思凡的画面时，会场里一阵轰动。起初我们邀请费思凡与同学们交流志愿服务的经验，同在二附中任教的费妈妈很是顾虑，费妈妈觉得荣誉只能代表过去，她希望儿子保持低调。抵不住大家的热情，最终费思凡还是精心准备了丰富的获奖体会，他用自己的感受告诉同学们，志愿服务完全可以从身边的小事做起。

不忘初心，收获感动

第三站来到了人文气息浓郁的复兴高级中学，与该校高二年级的同学们来了次欢乐互动。上届的金奖获得者、毕业于复兴高级中学的李朝唯同学，为了回母校参加这一次的宣讲活动，特意从现在就读的华东师范大学闵行校区请假赶来，横穿了整个上海市。她与学弟、学妹们分享了三个关键词：初心、感动和现实，用自己的切身感受告诉学弟、学妹们，在志愿服务漫长艰辛的过程中记得回想一下开始时的自己，不忘初心，会让你收获更多，“感动是无法复制的，但在志愿者的工作中，它会以各种各样的方式出现”。当然最关键的一点是“理想很丰满，现实很骨感”，志愿服务肯定会遇到各种各样的困难和障碍，这就需要大家有坚韧的毅力，不忘初心，坚持自己，最终一定能收获感动。

接下来还将在延安中学、上海中学开展宣讲。□张立琳

市青年突击队互评会在复地·申公馆成功举办

本报讯 11月21日，2014上海市青年突击队互评互访活动节能环保第二组互评会在复地·申公馆成功举办。作为东道主，复地申公馆“绿色之星”青年突击队和建科院、规土局、建工房产等组的其他12支市级青年突击队共同角逐“上海市优秀青年突击队”的荣誉，最终复地·申公馆青年突击队在复星、复地各级领导全力支持下脱颖而出，以小组第一个的优异成绩获得本组唯一的“市标杆突击队”的参评名额，向政府和社会各界展示了复星、复地良好的企业形象。

上海市团委书记王宇，普陀团区委副书记汤斐，复星集团党委委员、工会副主席、公共事务部执行总经理王智敏，复地集团党委副书记、工会主席徐翔等领导出席了本次活动。

此次活动，复地·申公馆项目青年突击队带领大家参观了“一炼一世界”的申公馆独栋商务花园，分别向评委、嘉宾和各青年突击队介绍了项目良好的生态办公环境、“崇尚绿色、节能为先”的先进设计规划理念。其中移步换景的花园独栋办公园区在诸多方面的精益求精，让参观者赞叹不已。作为上海极致办公的典范，复地·申公馆在绿色环保方面的细节打造给与会代表们留下了深刻的印象。

互访活动结束后，由13家单位开展互评。13支队伍轮流上台，在5分钟的时间内对各自项目进行介绍。各参赛队伍的评分分别从团队建设、工作实效、形象展示及现场表现进行相互打分。激烈紧张的比赛过程中，复地·申公馆项目总经理兼青年突击队队长鲍轶群以慷慨激昂的演讲，向评委们传递出突击队在为项目实现节能环保和绿色创新方面的努力，同时在工作中攻坚克难创造了一项又一项成绩。最终复地·申公馆“绿色之星”青年突击队征服了所有评委和嘉宾，在13支参赛集团青年团队竞争中勇夺第一，同时也将代表上海突击队节能环保第二组角逐上海市标杆突击队！

通过本次活动，在展现复星集团青年团队风采的同时，体现了复星集团对党建建设工作的重视，对发现和培养青年团队工作的重视。在整个活动中，精心的组织安排更让政府部门及其他企事业单位感受到了复星集团复地的品牌文化、人才理念。复星集团复地·申公馆项目青年突击队将再接再厉，进一步践行复星“汇聚成长力量”的人才理念。

□徐晴昱

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。

查理·芒格：努力让自己配得上你的成功

■ 推荐语：

本文为查理·芒格在加州大学毕业典礼上的演讲。巴菲特儿子说：“我爸爸是我所知道的第二聪明的人，那谁是第一呢？查理·芒格。”估计巴菲特本人对此也不会有什么异议。芒格将它包罗万象的丰富知识和跨领域的思维方式在以下这篇演讲中发挥得淋漓尽致。他说“获得智慧是一种道德责任。让伯克希尔在这一个十年中赚到许多钱的方法，在下一个十年未必还能那么管用，所以沃伦·巴菲特不得不成为一部不断学习的机器。”，这篇演讲可以让我们看到查理·芒格对自身责任感的认识。



你们当中肯定有许多人会觉得很奇怪：这么老还能来演讲（听众大笑）。嗯，答案很明显：他还活着（听众大笑）。为什么要请这个人来演讲呢？我也不知道，我希望学校的发展部跟这没什么关系。

不管怎么样，我想我来到这里演讲是合适的，因为我看到后面有一排年纪较大且没有穿学位礼服的家长听众。我自己养育过许多子女，我知道他们真的比坐在前面这些穿学位礼服的学生更感光荣。父母为子女付出了很多心血，把智慧和价值传授给子女，他们应该永远受到尊敬。我还很高兴地看到我的左边有许多亚洲人面孔，我这辈子一直很崇拜孔子，喜欢孔子关于“孝道”的思想，他认为孝道既是天生的，也需要教育，应该代代相传。你们大家可别小看这些思想，请留意在美国社会中亚洲人的地位上升得有多快，我认为这些思想很重要。

是哪些重要的道理帮助了我呢？很小的时候我明白了这样一个道理：要得到你想要的东西，最可靠的办法是让你自己配得上它。这是一个十分简单的道理，是黄金法则。你们要学自己所欲，勿施于人。在我看来，无论是对律师还是对其他人来说，这都是他们最应该有的精神。

我明白的第二个道理是，正确的爱应该以仰慕为基础，而且我们应该去爱那些对我们有教育意义的先贤。我懂得这个道理且一辈子都在实践它。萨默塞特·毛姆在他的小说《人性的枷锁》中描绘的爱是一种病态的爱，那是一种病，如果你们发现自己有这种病，应该赶快把它治好。

另外一个道理可能会让你们想起孔子，是，获得智慧是一种道德责任，它不仅仅是为了让你们的生活变得更加美好。有一个相关的道理非常重要，那就是你们必须坚持终身学习。如果不终身学习，你们将不会取得很高的成就。就以世界上最受尊敬的公司伯克希尔·哈撒韦来说，它的长期大额投资业绩可能是人类有史以来最出色的。让伯克希尔在这一个十年中赚到许多钱的方法，在下一个十年未必还能那么管

用，所以沃伦·巴菲特不得不成为一部不断学习的机器。层次较低的生活也有同样的要求，我不断地看到有些人在生活中越过越好，他们不是最聪明的，甚至不是最勤奋的，但他们是学习机器，他们每天夜里睡觉时都比那天早晨聪明一点。孩子们，这种习惯对你们很有帮助，特别是在你们还有很长的路要走的时候。

阿尔弗雷德·诺斯·怀特海曾经说过一句很正确的话，他说只有当人类“发明了发明的方法”之后，人类社会才能快速发展。他指的是人均GDP的巨大增长和其他许多我们今天已经习以为常的好东西。人类社会在几百年前才出现了大发展，在那之前，每个世纪的发展几乎等于零。人类社会只有发明了发明的方法之后才能发展，同样的道理，你们只有学习了学习的方法之后才能进步。

我非常幸运。我读法学院之前就已经学会了学习的方法。在我这漫长的一生中，没有什么比持续学习对我的帮助更大。再拿沃伦·巴菲特来说，如果你们拿着计时器观察他，会发现他醒着的时候有一半时间是在看书。他把剩下的时间大部分用来跟一些非常有才干的人进行一对一的交谈，有时候是打电话，有时候是当面，那些都是他信任且信任他的人。

另一个对我非常有用的道理是我当年在法学院学到的。那时有位爱开玩笑的教授说：“什么是法律头脑？如果有两件事交织在一起，相互之间有影响，你努力只考虑其中一件，而完全不顾另一件，以为这种思考方式既实用又可行的头脑就是法律头脑。”我知道他是在说反话，他说的那种“法律”方法是很荒唐的。这给了我很大的启发，因为它促使我去学习各学科中所有的重要道理，这样我就不会成为那位教授所描绘的蠢货。因为真正重要的大道理占每个学科95%的份量，所以对我而言，从所有的学科吸取我所需要的95%的知识，并将它们变成我思维习惯的一部分，总是不很难的事情。当然，掌握了这些道理后之后，你们必须通过实践去使用它们。这就像钢琴演奏家，如果不持续练习，就不可能弹得很好。

另外要避免的是极端的意识形态，因为它会让人丧失理智。你们看到电视上有许多非常糟糕的宗教布道者，他们对神学中的细枝末节持有不相同、强烈的、前后矛盾的神学观点，偏偏又非常固执，我看他们中有许多人的脑袋已经萎缩成卷心菜了（听众大笑）。

政治意识形态的情况也一样。年轻人特别容易陷入强烈而愚蠢的意识形态中，而且永远远不出来。当你们宣布你们是某个类似邪教团体的忠实成员，并开始倡导该团体的正统意识形态时，你们所做的就是将这种意识形态不断地往自己的头脑里塞。这样你们的头脑就会坏掉，而且有时候是以惊人的速度坏掉。所以你们要非常小心地提防强烈的意识形态，它对你们的宝贵头脑是极大的危险。总的来说，嫉妒、怨恨、仇恨和自怜都是灾难性的思想状态。过度自怜可以让人近乎偏执，偏执是最难逆转的东西之一，你们不要陷入自怜的情绪中。

你们当然也要在自己的思维习惯中消除自我服务的偏好，别以为对你们有利的就是对整个社会有利的，也别根据这种自我中心的潜意识倾向来为你们愚蠢或邪恶的行为辩解，那是一种可怕的思考方式。你们要让自己摆脱这种心理，因为你们想成为智者而不是傻瓜，想做好人而不是坏人。你们必须拥有自己的认知行动中允许别人拥有自我服务的偏好，因为大多数人无法非常成功地清除这种心理，人性就是这样。如果你们不能容忍别人在行动中表现出自我服务的偏好，那么你们又是傻瓜。

另外一种应该避免的事情是受到变态的激励机制的驱动。你们不要处在一个你们表现得越愚蠢或者越糟糕，它就越提供越多回报的变态激励系统之中，变态的激励机制具有控制人类行为的强大力量，人们应该避免受它影响。

变态的工作关系也是应该避免的，你们要特别避免在你们不崇敬或者不想像他一样的人手下干活，那是很危险的。所有人在某种程度上都受到权威人物的控制，尤其是那些为我们提供回报的权威人物。要正确地应对这种危险，必须同时拥有才华和决心。在我年轻的时候，我的办法是找出我尊敬的人，然后想办法调到他们手下，但是别批评任何人，这样我通常能够在好领导手下工作。总之，在你们正确地仰慕的人手下工作，在生活中取得的成就将会更加令人满意。

养成一些让你能保持客观公正的习惯，当然对认知非常有帮助。我们都记得达尔文特别留意相反的证据，尤其是他证伪的是某种他信奉和热爱的理论时。如果你们想要在思考的时候尽量少犯错误，就需要这样的习惯。

我还有个道理简单地说说。我的爷爷芒格曾是他所在城市唯一的联邦法官，他担任

这个职位长达40年之久。我很崇拜他。我的名字跟他相同。我对他非常孝顺，我刚才还在想：“芒格法官看到我在这里会很高兴的。”我爷爷去世许多年啦，我认为自己有责任接过火炬，传达他的价值观。他的价值观之一是，节俭是责任的仆人。芒格爷爷担任联邦法官的时候，联邦法官的遗孀是得不到抚恤金的。所以如果他赚了钱不存起来，我奶奶将会变成一个凄凉的寡妇。除此之外，家有余资也能让他更好地服务别人。由于他是这样的人，所以他终生量入为出，给他的遗孀留下了一个舒适的生活环境。

但这并非是他节俭的全部功效。我爷爷尚在人世的时候——那是1930年代的事情——我叔叔的小银行倒闭了，如果没有外力的帮助，将无法重新开业。我爷爷用他的优质资产的三分之一去交换那家银行的劣质资产，从而拯救了它。我一直记得这件事情。

你们很可能会说：“谁会在生活中整天期待麻烦的到来啊？”其实我就是这样的。在这漫长的一生中，我一直都在期待麻烦的到来。现在我已经84岁啦。就像爱比克泰德，我也拥有一种蒙受恩宠的生活。我总是期待麻烦的到来，准备好麻烦来临时如何对付它，这并没有让我感到不快乐。这根本对我没有任何害处，实际上，这对我有很大的帮助。所以我要这个道理传授给你们。

由于在你们将要从事的行业中有大量的程序和繁文缛节，最后一个我想要告诉你们的道理是，复杂的官僚程序不是文明社会的最好制度。更好的制度是一张无缝的、非官僚的信任之网。没有太多稀奇古怪的程序。只有一群可靠的人，他们彼此之间有正确的信任。那是玛约医疗中心手术室的运作方式。如果那里的医生像律师那样设立许多像法律程序那么繁琐的规矩，更多的病人会死于非命。所以当你们成为律师的时候，永远别忘记，虽然你们在工作中要遵守程序，但你们不用总是被程序牵着鼻子走。你们生活在应该追求的

是尽可能地培养一张无缝的信任之网。如果你们拟定的婚姻协议书长达47页，那么我建议你们这婚还是不结为妙。（听众大笑）

好啦，在毕业典礼上讲这么多已经够啦。我希望这些老人的废话对你们来说是有用的。最后，我想用《天路历程》中那位真理剑客年老之后唯一可能说出的话来结束这次演讲：“我的剑传给能挥舞它的人。”

保险、地产、医药三位一体

复星“筑巢” 谋局大健康



继万科、保利、中国平安及泰康人寿等众多房企、险资纷纷宣布进军健康养老产业后，复星集团11月19日宣布打通旗下养老保险、综合地产、医药健康三大产业平台，构建复星“1+1+1”大健康战略格局。复星地产的标签产品——“蜂巢城市”系列亦宣布连落三子，分别在上海、宁波、大连三地启动“健康蜂巢”产品。

颇令在场媒体意外的是，当天的媒体发布会阵容颇为齐整，不仅复星集团董事长郭广昌、总裁汪群斌到场致辞，复星保德信人寿总经理孙建军、复星地产总裁徐晓亮、复星医药董事长陈启宇分别代表三大产业板块出席，复星地产旗下复地、星堡、星浩、星隼等诸多平台负责人也悉数到场。

复星集团董事长郭广昌表示，随着中国人口老龄化进程的加快和城镇化建设的深入推进，居民的养老、健康需求日益凸显。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，再加上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。

与传统房企、药企及险资布局养老、健康产业相比，复星所提出的大健康是将保险、地产、及医药医疗、养老保健融为一体，意图打造涵盖全产业链的健康航母。随着像复星地产旗下复地集团、星堡养老、星浩资本等产品线，此外还新推出了一家专注健康地产的平台——星隼资本。

国内诸多险资、地产系健康平台相比，复星集团旗下的复星医药无疑成为复星一颗重

轮调整。

三位一体——大健康全产业链

历经二十余年的发展，复星在保险、地产、医药领域构筑了深度产业平台。

保险作为复星近年来着力打造的核心业务，被视为其投资能力对接长期优质资本的最佳途径。目前，复星已经基本完成了财险、寿险、再保险“三驾马车”的布局。在今天的新闻发布会上，由复星与美国保险巨头保德信集团合资组建的复星保德信人寿联合复星地产签署战略合作协议，共同推出“幸福守护”系列养老保险产品。复星保德信寿险总经理孙建军表示，通过这份链接保险与养老地产的保单，实现了保险产品与银发生活的对接，成为打开大健康产业之门的把钥匙。

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。复星地产通过“蜂巢城市”将健康医疗、养老服务及保险业务进行资源互通，构筑一个健康产业互联互通的大棋局。复星地产总裁徐晓亮介绍称，此次落地的“健康蜂巢”产品，动员了复星地产旗下复地集团、星堡养老、星浩资本等产品线，此外还新推出了一家专注健康地产的平台——星隼资本。

蜂巢城市——大健康资源平台

复星集团研究养老、健康产业已多时。早在2011年8月，在复星国际召开的中期业绩发布会上，郭广昌就曾表示，复星未来看好旅游地产及养老地产，特别是养老地产，会加大在这个领域的投资。

作为复星旗下房地产投资管理平台，复星地产一直在积极探索及尝试将健康、养老与地产的有机融合，并创造性

量级的砝码。复星医药董事长陈启宇当天也亮相新闻发布会表示，作为中国领先的健康医药上市企业，复星医药旗下拥有医药研发、销售、医疗服务等丰富资源，形成一张覆盖健康领域各类服务的强大资源体系。近年来，复星医药持续加大医疗服务布局，先后投资安徽济民医院、岳阳广济医院、宿迁钟吾医院、南洋肿瘤医院、佛山禅城医院，并于2014年对美中互利发起私有化要约，帮助高端医院品牌“和睦家”加速全国发展，奠定了复星大健康战略在医疗健康领域坚实的基础。

复星集团总裁汪群斌表示，“复星大健康战略是复星对各产业平台间协作力的深度整合，这体现复星对内部资源的整合及驾驭能力。复星旗下各产业间的协同也要达到‘智慧生命体’的境界，保险、地产和健康医药板块要像一个生命体一样，汇聚内外部健康资源，打通健康全产业链，形成复星独特的大健康发展模式。”

蜂巢城市——大健康资源平台

复星集团研究养老、健康产业已多时。早在2011年8月，在复星国际召开的中期业绩发布会上，郭广昌就曾表示，复星未来看好旅游地产及养老地产，特别是养老地产，会加大在这个领域的投资。

作为复星旗下房地产投资管理平台，复星地产一直在积极探索及尝试将健康、养老与地产的有机融合，并创造性

的提出了健康蜂巢概念，即依托复星在医药健康领域的研发制造、分销零售、器械诊断、健康管理、医疗服务、健康养老、健康金融领域的全产业链资源，聚焦城市健康医疗功能，打造城市健康地标。

提出“蜂巢城市”概念，正是基于复星多年经营的多元化发展基础，这个概念的落地考验着复星集团内部资源的融通和整合能力。汪群斌表示，经过22年的发展，复星已经积累了众多产业资源，这些都将成为“蜂巢城市”的有力支撑。复星在多领域的实践以及拥有的资源，可以呈现出复星地产在融通产业链之后的多元化发展模式。

目前，“蜂巢城市”·大健康蜂巢首个落地项目---上海星堡中环社区经历一年多的运营，取得了非常良好的业绩。在此基础上，星堡今天携手同为复星地产旗下的复地集团，正式启动上海中环养老社区二期的开发建设。

复星地产旗下新成立的星隼资本，也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；与此同时，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也已正式对外开放。

随着复星地产诸多健康蜂巢项目的落地，复星以“蜂巢城市”为载体的大健康战略对这一领域的竞争格局带来什么影响，值得业界关注。

□周吴 吴筠

动态信息

“蜂巢城市”理念 激荡 PERE 论坛

本报讯 由全球知名地产私募股权投资媒体PERE发起、复星地产赞助的2014全球投资者论坛，于2014年11月4、5日在香港利兹卡尔顿酒店隆重举行。来自于全球地产金融领域、著名投资机构、地产金融界、各大私人银行高管，以及复星地产资本市场部董事总经理陈文杰、执行总经理张晴晴等三百多位嘉宾出席本次论坛，共同就全球资金不断涌入地产行业及亚洲外投资机会和战略展开了深入的讨论。

在专业研讨环节，陈文杰与平安信托、高力国际以及马来西亚雇员公积金局的相关负责人，共同就房地产投资资本金配置、投资组合策略和亚裔人口集群对亚洲以外投资趋势的影响等极具探讨和辩论性话题进行了精彩对话。

应嘉宾的要求，陈文杰详细介绍了复星地产蜂巢城市及国际化战略。复星地产在国际化进程中所取得的成绩依托于复星集团20多年产业投资的基础，以及通过海外收购兼并并把中国动力嫁接全球资源的这种能力。复星地产完全站在全球视角进行业务布局，在中国大力拓展蜂巢城市项目的同时，也密切关注全球其它投资机会。在全球的正向投资方面，复星地产主要聚焦于地产投资、平台公司投资以及海外股权投资三大领域。与此同时，复星地产通过反向投资将海外的优质资源和模式引入中国，即复星集团所擅长的“中国动力嫁接全球资源”，反向投资注入到国内大金融、大健康、大文化、大旅游、大物流、五大蜂巢产品中，为中国的蜂巢插上国际的翅膀。比较典型的案例，如引入世界顶级的海洋主题酒店——亚特兰蒂斯。

最后，陈文杰还就复星地产近期收购日本花旗银行大厦、国内蜂巢项目的集中落地等大家所关注的问题回答了现场嘉宾的提问，引发了全场强烈的反响，为参会者贡献了一场分享睿智的盛宴。

□何宇栋

星泓资本与平安银行达成战略合作

11月22日，在由平安银行与中国物流与采购联合会联合举办的“共铸金融 同塑物流魂——2014首届物流金融高峰论坛”上，复星地产旗下的星泓资本与平安银行达成大额授信战略合作，星泓资本总裁刘斌、星泓资本首席财务官吴丹、复星地产副CFO兼资金管理总部总经理唐嘉琛出席了签约仪式。

据介绍，在双方合作期间，平安银行将为星泓资本提供大额授信或融资金融服务，并利用平安集团的保险、投资、信托、证券、互联网金融等金融服务平台，为星泓资本提供一揽子综合金融服务。作为金登现代物流俱乐部成员企

星泓天贸城招商展示中心落户青岛

2014年10月29日上午，复星地产旗下星泓资本倾力打造的占地3690亩、总建筑面积268万平米的航母级商贸综合体——星泓天贸城招商展示中心正式全球启动。复星集团执行董事、高级副总裁吴平、星泓资本总裁刘斌、青岛星泓总裁朱宏基协同中商联、即墨市领导及各界嘉宾客户、全国百余家主流媒体共同见证了这一历史时刻。

星泓天贸城项目将投资约150亿元，项目坚持高标准规划、高起点定位的建设原则，由线下展贸区、网商园、数据金融服务区、订单履约区、生活配套区、公路保税物流区六大模块组成，集聚网货交易、智能化物流仓储、商户的培育、电商运营、金融服务、商务办公、数据服务、文化休闲、体验式购物、生活居住等十大功能，形成商贸经济集群化的全新发展格局。

星泓天贸城招商展示中心正式全球启动，代表着复星大物贸蜂巢产品系天贸城在青岛正式落地，集互联网、大数据、大物流、大仓储驱动下的大型智慧商贸新城，将在即墨国际商贸城最后一块黄金地块上拔地而起，这一具有历史性和开创性的重大工程，也必将带动即墨城市发展和产业升级。

□李志静

永安保险提出未来总体目标：

到 2020 年实现保费规模达到 200 亿

本报讯 近日，永安保险召开了业务发展峰会暨战略研讨会，会议对移动互联网时代背景下，永安保险发展面临的挑战和机遇进行了分析和研讨，并提出了未来6年总体目标：即以新保险国十条为指引，抓住未来六年保险发展的黄金机遇期，夯实发展基础，创新发展模式，做强传统市场，开拓新兴市场，将永安打造为具有持续盈利能力、在局部领域具有核心竞争力的现代保险企业。到2020年，永安保险保费规模要达到200亿，位列全国财产险行业前八。通过“服务+创新”，打造永安保险核心竞争力，努力实现弯道超车。

为顺利实现这一目标，永安保险制定了2015-2020年发展规划纲要，分别从渠道建设、客户服务、资金运用、机构发展等十二个方面提出了目标，并逐项明确各项目标实施的保障措施。

渠道建设——以客户服务



需求为导向，改变单一的模块营销方式，建立以市场和客户细分的专属内部分销渠道和销售团队，以销售公司和经纪公司为主体的专属外部渠道，以及电销和网销为代表的新型渠道，由此构建专业化的营销模式，打造有永安特色的具有核心竞争优势的营销渠道体系，包括提升获取有价值客户的能力，达到有效开拓市场的目的。

客户服务——围绕客户实

际需求，努力提供“便捷、超值、专业”的客户体验，借助科技，通过创新，将服务能力打造成永安保险的核心竞争力，为永安保险实现整体战略目标、实现“弯道超车”提供强有力的服务支撑。

资金运用——从组织架构、产品研发、投资研究、风险控制四个方面保障资金运用的实施。坚持以效益为中心，不断深化改革创新，完善内部控制

和管理模式，形成投资风格和研究特色，增加资产管理规模和投资渠道，建设投资核心团队，开发具有创新的金融产品，坚持依法合规经营，打造符合永安保险发展战略要求的一流资产管理公司。

机构发展——2015年-2020年，永安保险将在未设立机构的十三个省、市、自治区，按照以效益为中心、计划管控、风险控制、市场甄选、合理布局的原则，至少设立七家省级（包括计划单列市）分公司，基本形成覆盖全国的机构网络。永安保险将根据每年省级分公司设立规划的完成情况，及时调整下一年度的设立规划配置，有计划、有步骤地引导中心支公司、支公司、营销服务部或营业部的设立。

永安保险将以此次会议为契机，努力抓住保险行业黄金发展期机遇，继续推进调整转型，逐步落实发展战略规划，努力实现业务又好又快的发展。 □姚卿

财富致功



沪港通利好 A 股

海外经济：美经济成全球复苏引擎

美国经济强劲复苏是引领全球复苏的主要动力，而欧元区和日本经济在艰难中前行，新兴经济体受累于中国经济体放缓和大宗商品价格的下跌。美国经济强劲主要受益美联储维持货币宽松的的决心和魄力，财政紧缩的幅度要好于其他经济体，还有技术创新方面具有优势，页岩油气开发具备能源成本优势。随着美国经济逼近失业就业水平，通胀温和回升，美联储加快退出极度宽松的货币政策，今年10月终止QE之后，预计2015年中开始加息，未来利率水平将持续上调。对于市场的影响来看，美元受益经济向好和加息而持续升值，美股短期来看，加息预期还不足以让美股形成拐点，但是明年的涨幅可能会放缓。

国内经济：工业生产疲弱，货币宽松将延续

10月工业增加值增速为7.7%，同比下滑0.3个百分点，显示工业生产较为疲弱，工业品通缩风险升温。固定资产投资增速回落0.2个百分点，创13年新低。其中，制造业投资增速降至11%的新低，产能令经济面临短期阵痛，而政策放松推动基建增速回升0.43个百分点，房地产投资增速下滑0.1个百分点，跌势有所收窄。消费低位徘徊，消费同比增速回落0.1个百分点，进出口增速回落。预计4季度GDP增速回落，经济下行压力未消，预测政策宽松趋势不改。

银行间7天回购利率为3.14%，环比上周回落4个BP，1年期和10年期国债收益率分别为3.15%和3.59%，环比上周分别回落5个BP和上升3个BP。10月M2增速12.6%，回落0.3个百分点，M1增速3.2%，大幅回落1.6个百分点，反映货币创造萎缩，从10月工业投资低迷，经济难以见底，货币宽松将延续，正回购利率还有50个BP的下调空间，存款利率下调或在15年内启动。短期央行受制于避免全面降准，而仍使用定向宽松的創新工具MLF、SLF、PSL等向商业银行定向投放资金，同时使用正回购利率下调来引导社会融资成本下行。

A股投资策略：

A股周涨2.51%，市场28分化加剧，主要因为沪港通17日开通带来估值体系的变化，大盘蓝筹股上涨，而中小盘股下跌幅度较大。展望后市，沪港通对A股形成利好，或推动短期上涨，但是市场今年涨幅已高，利好已提前预期，进一步推动力有限，我们建议短期见利好逢高兑现收益，落袋为安。行业配置看好受益沪港通低估值的券商、银行、保险和公用事业，还有服务消费和新兴产业，主题投资看好国企改革。 □张海东

Taichi Culture 太极文化

用产业化思维推动中华优秀传统文化

——访易太极创始人黄忠达

在上海富豪东亚酒店12层，宽敞的易太极训练馆视野特别好。易太极创始人黄忠达常在这样的环境里，与他的弟子和学员们一起练拳、修心，品味着太极拳带来的无穷乐趣。

也就在这样一个舒适、且相对平静的训练馆里，我们与黄忠达师傅一起聊了太极文化和产业化发展之路。黄师傅热情洋溢地说，“太极拳是中国传统文化的代表之一，传承真正的太极文化，走太极拳标准化和产业化发展道路，是唤醒和改变中国太极拳命运的首选。”



问：前一时期，易太极举办了一次传统文化产业化论坛，对于这次会议的召开，在你看来，达到了怎样一个目的？

黄忠达：从意义上来讲，是比较好的。因为在我们整个中国，现在很多人想到的都是一些舶来品，比如跆拳道、空手道、瑜珈等。但我们中国传统文化，尤其是像太极拳一直停留在公园里。我们举办这个论坛，就是要唤醒大家，要把传统文化进行一个大力弘扬和推广，一定要走一个产业化之路。这对于品牌推广来说，我认为是非常重要的。这也是我们举办这些论坛所达到的一个目的。

问：当初你是如何与太极结下缘份的？

黄忠达：当年因为亚健康，于是开始了寻找选择一种可以能养生的有效方法。在寻找过程中，我认为最适合人体的运动，应该是吻合人体规律的运动。而太极文化蕴含了我们中华五千年的文化，太极最经典的理论就是阴阳，就是用阴阳理论作为依据，它最吻合人体阴阳平衡一系列的道理，跟人体经络是相映对的，所以就选择了太极。

问：太极拳种类很多，相比其他太极拳，易太极有什么不同？

黄忠达：太极拳虽然种类很多，但它的内涵是不变的。我们做易太极，与其他太极拳没有什么不同，和其他太极拳也是完全一样的。但是我们的易太极，一定是和社会上流传的太极拳不一样的。因为易太极包含了太极拳理论的所

有精髓。我认为易太极不是我们列了一个门派，而是恢复了传统。就像我们说的，所有的太极拳必须包含太极的阴阳之理，包含人体的中医经络骨骼学说。但在中国教太极拳，几乎没有人总结这个东西，没有办法知行合一。而易太极做的事情，就是真正能跟经典的理论知行合一，用动作论证所有的经典理论。所以我觉得，要说与别人有什么不同，那我认为只是改变了一种教学模式，用标准化、口诀化，把真正太极拳所有的东西展现了出来。

问：由易太极制订的《太极拳行业规范标准》通过了国家资格评审，这对易太极来说有着怎样的积极意义？

黄忠达：一个好的产品，要进行一个好的传播，必须要有产业化。如果缺乏产业化，只是流落在民间，那一定不会推广得很广。而做产业化，必须要标准化，要有一个统一模式。易太极通过国家资格评审，为易太极产业化创造了条件，所以这个标准通过，带来的最大意义就在于此。

易太极现在创造的这套标准，我坚信在未来100年，中国太极拳还会引用。因为事实上这套标准从古以来，从没有这么精细过，而且每一个动作经得起检验。这就是我们做的最有意义的一件事。

问：易太极走产业化道路，对你来说，面临的最大挑战是什么？机遇又在哪里？

黄忠达：因为我们做易太极，其实是走的传统文化复兴和健康产业这条路。现在面临最大的挑战就是老百姓对于健

康投资的意识还比较弱。所以我认为我们现在最大的挑战，就是怎样唤醒大家对于真正太极拳的认识，对健康意识的提升。至于机遇方面，我想这几年国家对于健康产业也好、体育产业也好，包括文化产业也好，都在大力支持。而我们这套标准化的模式，又有一个科学化的检验，应该讲是非常有利于我们这个产业发展的。

问：易太极在商业模式上又是如何考虑的？

黄忠达：商业模式上我们是这样考虑的：第一，我们应该有自己的直营店，然后培育更多的教练融入更多的企业中，让更多的人了解，让更多的企业把太极文化作为一个企业文化去做。当然，在商业模式上，我认为我们全国的加盟模式也是一个方法，可以用现代的一种众筹思维去做这么一个商业模式。我们会在各个地方，包括与企业家俱乐部对接，与商学院对接，对接以后，在各个地方找出十个企业家加盟一家场馆。因为十个企业家就等于在这个地方，把太极文化引进了十家企业，而且这十家做一家太极拳馆，更容易把它做强做大。

目前整个太极拳的产业化还是个培育期，培育期中一个人推和自己推是不一样的。所以我现在外地的加盟模式，就是十个企业家加盟一家店，由十个企业十个人来扶植，把它做大。当然，在当地如果这个市场能形成一定规模，个人也可以加盟。

问：很多人把易太极看作是健康养生的一部分，在你看来，除了养生，它的社会意义又体现在哪里？

黄忠达：现在整个社会上亚健康人非常多，易太极如果作为养生的一个方法，这只是

一方面，因为一个人的健康不只影响一个人，还会牵涉到整个家庭。所以我觉得如果我们做这个事情，只从健康角度看，让更多人健康，其实就是要让整个家庭生活幸福指数都会提高。另外一方面，太极拳本身就是属于我们一个性命双修的东西，不光是对于自己身体的一部分，另外一部分，就是怎样以拳悟道。因为太极拳本身就是一种文化，打造的是一种平衡、和谐的文化，现在很多人都缺乏信仰，当了解太极拳性命双修，了解生命意义的时候，其实这也是一种信仰，他就知道哪些事情该做，哪些事情不该做。

问：太极拳是中国传统文化中的丰富遗产，你不遗余力地在积极推广，在你看来，要唤醒和改变更多人参与太极拳这一运动，当务之急，现在最需要做什么？

黄忠达：“坚持，再坚持”。七年前，上海一家媒体曾经介绍过我，题目叫“孤独的战士”。作为孤独的前行者，我想“坚持，再坚持”至今仍然适用。如果我们不断的在坚持过程中，我相信这个唤醒和改变中国太极拳命运的使命一定能完成。因为唤醒和改变，不是说从功夫上改变更多，不是否定别人更多，而是要改变中国太极拳的命运，让中国的国粹能够真正走进产业化，我们要改变的就是这个命运。 □俞本庆

习练易太极让我神清气爽

我是上海商务办公楼里典型的亚健康一族，每天伏案久坐、对着电脑办公，埋头看手机收发邮件刷微信，但每周又较少锻炼。虽然年纪轻轻却已出现了肩周炎、颈椎痛等慢性疾病。2013年底我加入了复星，受同事们每天十分钟太极晨练的影响初识了易太极。作为一名刚接触太极半年的初学者，谈谈肤浅的感受与学员们共勉。

给我印象最深的要数第一节课，起式刚打五分钟我已经感到非常吃力、脚酸腿涨，半蹲时上身却是背弯前倾，背直起来了人却重心不稳朝后倒，小半节课下来大早已满头大汗。初练易太极，让我领教了太极拳的狠。我感觉自己人过三十、根基又差，学习太极太晚不会有什么太大收获，权当每周做操出汗锻炼吧。

五式课上，教练一边分解简化线路教学，一边让学员们体验姿势准确时的力量传导路径，我也在几次体验中领略了易太极的精妙之处，慢慢开始明白易太极为什么要强调动作准确到位，的确是差之毫厘谬以千里。渐渐冷静下心品味准确太极动作的精妙，丝毫不敢小觑这柔拳了。两个月后，居然学会了五式，虽然拳架还有不了问题，但感觉力量提高了、腰灵活了，而膝盖脚踝竟然不知不觉中不疼了。

在教练的精心指导和严格要求下，顺利学完了五式基础班课程，自我感觉很好，急切的盼着考试结束就立即开始八式的学习。可在五式基础班的考试结束后，教练让我继续在五式提高班学习，开始我着实有些接受不了，可在五式提高班第一次课上把口诀带到起式中练习后，我和其他学员都对起式有了更深体会，我也渐渐平复心情，踏实的把口诀带到五式中去练习。一晃3个月过去了，我通过了五式提高班的考试。再回头看着基础班考试时幼稚的视频，才更能理解和感谢教练的一番苦心 and 一片真情。

经历了寒冬酷暑的挥汗如雨，半年多来，我收获了许多惊喜：体能增加精力充沛，登山徒步神清气爽，肩周炎、颈椎酸痛消散，就连自己觉得不太可能改掉的弓背坏习惯也改变了。

□朱洪 易太极复星馆学员



近年来，在保险产品 and 理赔服务基础之上，不少保险公司为投保者和被保险人提供了不少增值服务，而复星保德信人寿就推出了名为“健康管理”的服务平台。这个平台能为客户带来哪些服务与好处呢？近日，复星保德信人寿资深副总经理李军接受了专访，畅谈了该平台推出的初衷与实践意义。

健康管理：让客户全过程体验寿险各项功能

“以前，人寿保险给客户的感觉更多是一种终极体验，也就是说，买了保险以后，只有出险后申请理赔或者达到约定年龄领取年金之时，投保客户才与保险公司发生联系，获

得这样一种最终的服务体验。而且，一旦有了这样的体验，双方的关系也就终止了。如果没有出险理赔或者生存金领取，客户投保后与保险公司就很少有接触了，给到客户的体验其实就不那么深切了。”李军介绍说。

“为了让客户在享受既有的保险保障权益的同时，获得更多的好体验，让客户与保险公司之间建立起一种更为紧密、有效的联系，我们就想办法去做一些增值服务，而且是能陪伴守护客户及其家庭一生的服务，并能在服务中让客户对保险有更多的了解、认知和体验，帮助客户控制和转移人身风险。最终我们选择了为客户建立健康管理平台服务。”李军表示。

据介绍，目前，健康管理服务项目由复星保德信运营部作为主要负责部门，已初步建立了较为完备的服务体系，包括健康管理中心、全天候健康咨询、紧急救援协助服务、“全

球名医”专家咨询、“全球名医”二次诊疗及海外顶级医疗体检等六项服务。未来还将依据客户的实际需求，不断丰富并完善健康管理服务内容。

对于健康管理服务平台，复星保德信有着明确且长远的规划：为客户建立完整的健康档案，通过各种手段关注客户在生命周期不同阶段的健康状况，并及时提供健康管理意见及健康医疗干预，努力做到量身定制健康管理服务，帮助客户提升健康状态。

“我们希望，复星保德信能把保险的“终极体验”打造成“过程体验”，也就是说，客户购买保险产品之后就可以获得即期的、伴随一生的健康管理等增值服务。这不仅仅是我们的服务战略，其核心则是客户体验。”李军说。

“大健康”与“大养老”相辅相成

除了利用外方股东的优势为客户提供全球名医等健康服务项目，中方股东复星集团的

背景，也为复星保德信打造“健康管理家”平台提供了相当契合的资源。

比如，复星旗下有医药、医院等大健康资源，将来还会有老年医院等，这些“大健康”资源能让复星保德信的客户直接受益。

“同时，健康医疗产业与未来热门的养老产业，也能相辅相成。对于参与复星保德信养老社区计划的客户而言，健康管理家服务能助其提升养老生活的品质，商业养老金计划与老年健康服务可以成为复星保德信客户享受退休生活的坚实依托。”李军介绍说。

李军还表示，未来，复星保德信将持续贯彻“将保险终极体验转化为过程体验”的创新服务战略，通过“通俗化”的保险产品、“私人定制”的保险规划服务，以及包括“健康管理家”、“养老社区计划”在内的一系列“产品化”的服务举措，使客户获得更具体、更愉悦的保险服务体验。

从“星”开始 从“新”开始

——记 2014 复星集团第三期季度新员工培训

2.5天、4位董事、15位分享嘉宾、5大模块、12家成员企业共计70多位新员工参加了本次季度新员工培训。短短几天时间内，大家一起聆听复星成长历史，近距离感受了董事和高管们的风采，直击公司业务战略核心；见证了“城市国际会客厅”BFC华丽亮相，感受与其一同成长的脉搏；参观亚一老庙崭新亮相的旗舰店，触摸互联网带来的购物体验。

在切身体会复星特色的文化的同时，新人们也从各领域投资案例分享中学习到复星投资理念与逻辑，在不同的团队活动中从陌生到熟悉。在今后的过程中，大家也将学以致用，在实践中践行复星文化价值观，将公司战略融入每个人的工作项目之中，创造更大的价值。

新人感言

►对复星有了整体系统的了解，明确了工作的方向和定位。整个过程丰富、融洽、欢



乐，希望有机会还能参加。

珠宝时尚事业部 孙云飞

►深入了解公司发展方向及重点，深切直接地感受到企业舵手及各版块各部门领导的风

格，真切地感受到了自上而下的

非同一般的前瞻能力与学习创新能力。国内法律事务部 刘健

►不仅是简单的口号，而是从整个培训的组织和内容设计将企业文化进行自然渗透，让企业文化领导人作风展现得

淋漓尽致。

永安保险 王珩

►对于公司文化进行生动、深入地理解。讲师是用自己真实切身的感受进行分享，很有说服力。

策源地产 穆如钢

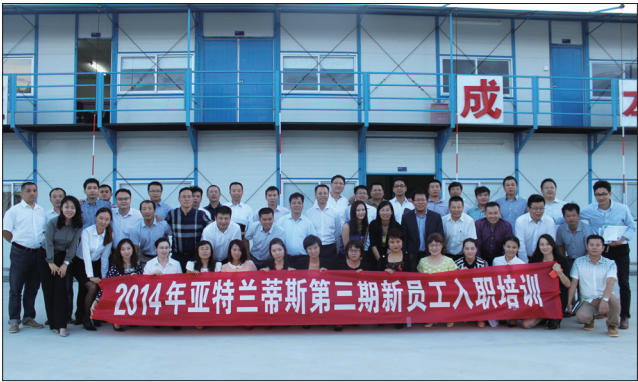
□陈慧琳

激情心团队 创造新奇迹

——亚特兰蒂斯第三期新员工入职培训

日前，海南亚特兰蒂斯商旅发展有限公司组织开展了主题为“激情心团队，创造新奇迹”的第三期新员工入职培训。

无论是集团执行董事、高级副总裁吴平总对复星的发展历程、企业文化的生动诠释；还是亚特兰蒂斯商旅公司总经理曹鸣龙独有的视角和敏锐的分析；或者是旅商集团内审总监马坚带来内审的经典的案例，无不在潜移默化中，让大家充分理解企业文化价值观。而在“新老复星人话复星”的环节关于如何践行精英誓言的对话中，陆志宏提到的四心：忠心、责任心、信心、上进心等精彩分享更是把整个活动推向高潮，博得了阵阵的掌声。



最后，旅商集团总裁钱建农向大家展望了未来的介绍并分享如何快速融入团队：一、有效利用资源。复星集团有很多资源，怎样动脑筋发掘各种

资源为己所用，提升工作效率。二、把控流程。流程本身很重要，一方面，需要严格遵守；另外一方面，如果觉得不好的地方也要考量分析和改

正。既要执行制度和流程，又要考虑集团利益最大化。三、价值观一致。公司员工来自五湖四海，都有长处和短处。如果价值观不同，没有一点的妥协和容忍，很难持续长久。对亚特兰蒂斯团队来说，这一点尤为重要。

此次培训后，不少同事纷纷表示对复星精英誓言有了更深的体会。大家激情满怀，澎湃的血液里凝聚着“四干”精神：走遍千山万水，说尽千言万语，想尽千方百计，尝遍千辛万苦。在今后的工作中，各位学员也会将复星精英誓言和“四干精神”践行到工作中，共创亚特兰蒂斯新奇迹！

□邓思

整合组织文化 构建学习平台

复星举办企业学习与人才发展论坛

为推动组织文化整合，构建学习网络，从而更好地支持业务战略实施，复星管理学院于11月21日召开企业学习与人才发展论坛。总部及成员企业共40多位HR参加。

论坛围绕人才发展、行动学习、移动互联网几大主题展开。亚洲企业大学联合会发起人普瑞姆库玛（prim kumar）以培训中的十个角色为抓手切入；前摩托罗拉大学校长、前惠普大学联席校长同晓珍则就企业变革时期的人才发展着重

展开：移动互联网学习是时下的重点话题，游戏化趣味化的方式将逐步改变常规的学习路径；此外，银联、兴业证券、如家、奇虎360学院的诸位校长也通过面对面的交流方式与大家共同分享各自核心项目的宝贵经验，让在场的HR同仁连呼过瘾。

本次论坛作为复星集团学习与发展委员会的一次活动，旨在加强企业间的融通和联动。一方面开拓眼界打开工作思路，同时，也借此为体系内人才发展条线各位同事创造更多互相交流和学习机会。

□陈慧琳



企业大学校长走进黄金珠宝学院

11月13日，各企业大学校长一行10余人莅临黄金珠宝集团参观访问。通过参观、珠宝赏析等方式了解黄金珠宝业务重点并感受其魅力。进行了一次近距离的文化交流。通过此次访问沟通，大家加强彼此业务交流，同时也就各自关心的人才发展问题进行了探讨交流。

□陈慧琳



卓越之旅 再踏征途

海矿卓越训练营第二次课程



2014年11月18日，海矿卓越训练营第二次课程培训在海钢会议中心启动。本次包含课堂讲授和学员项目制学习阶段汇报两大单元。

课堂讲授单元邀请复星医药人力资源副总经理高丹为各位学员分享了领导力精要课程。高丹为海矿卓越训练营的学员们讲授了目标制辅导及培养、提升绩效、提高忠诚度建立信任、管理工作、团队内部及团队之间的合作、以个人魅力影响他人和选拔人才的领导者七大要素，为学员们介绍了催化型领导，并结合实践互动，为学员们讲述了如何辅导员工迈向成功、如何辅导员工取得进步以及如何进行绩效管理辅导。

来自选矿厂的朱海龙、法务部的潘敏燕、审计部的钟锦善、人力资源部的戎晓军、地采指挥部的王春贤、投资部的王才根六位学员进行了项目制学习阶段汇报。

公司总经理刘明东等各位高管及二级单位领导作为各项目组的导师或顾问，听取了各项目小组的汇报，并对汇报内容和项目的进展发表了精彩和独到的点评，鼓励汇报学员带领各自项目组成员，从公司实际情况和发展前景出发，夯实本部采选基础工作，同时注重风险控制与经营效率的平衡，充分发挥薪酬制度的激励机制，加强对外投资知识和人才的储备，为公司上市之后的进一步发展添砖加瓦。

□赵雨泽等

培训快报

11月12日 Capital IQ数据库使用咨询及分享

11月14日-15日 人力资源高级研修班第六次课程“员工关系”

11月18日 海矿卓越训练营第二次课程“领导力精要”

11月20日 卡内基之父黑幼龙分享“激励与沟通”

11月22日 债券投资策略和对冲策略

钢铁电商交易量井喷

上海钢银结算量突破 3 万吨 全国领先

本报讯 2014 年的“双十一”，上海钢银平台寄售量再创新高，达到了 3.18 万吨，短短半年时间里，从 1 万、1.5 万、2 万、2.5 万到 3 万，呈现出“芝麻开花节节高”的态势。上海钢银业务量迭创新高，对被认定已走入穷途末路的传统行业来讲，无疑带来了新的生机。

近几年来，转型困难、产能过剩、钢贸危机、行业亏损等，都曾经被视作将要压垮钢铁行业的“最后一根稻草”。行业发展和发展的矛盾激烈碰撞，行业危机对钢厂的原有营销体系带来巨大冲击，钢贸商处境困难，涨价无货、跌价无市；终端用户循市而来、微量多次，今非昔比；金融机构对钢贸企业避之唯恐不及，当年的“白天鹅”变成了如今的“丑小鸭”，人见人嫌；在利益驱动下，所谓第三方监管也显得苍白无力，整个钢铁供应链环节受到巨大冲击，钢铁行业陷入深度调整。

重重困境中，钢铁电商带着梦想，在希望和怀疑中艰难面世，一度曾经面对一些中小客户、大贸易商甚至是钢厂的怀疑和抵触。但历史是不断向前发展的。随着上海钢银等一批新型的交易平台的加入，通过新技术、新手段提升产业链各个环节运行效率，近两年钢铁电商平台发展已经如火如荼。据不完全统计，目前国内钢铁电商平台有近 200 多家。“交



易量”、“交易模式”也成为钢铁电商平台常常拿出来比较的话题，行业对电商的态度已经发生了翻天覆地的变化，钢铁电商对行业的提升与影响也渐渐明晰起来。

“大数据”之火烧起来了、“云平台”之争也露出了水面。钢联作为第三方服务机构，专注根植行业 15 年，服务 100 多万家的产业链注册会员。当初钢铁电商由热议“交易模式”向“交易量”数据之争已悄然转到以上海钢银提出的“日结算量”概念而转变，这一指标也被业界普遍认为是检验一个

交易平台的黄金指标，是平台实力的反映。

钢铁行业电商平台交易数据的飞跃，一是因为全新的交易模式。今年年初，上海钢银主推寄售模式，吸引了不少钢厂和其它供应商的青睐，这为平台发展起到关键作用；二是贴近的客户服务体系。钢银采取主动服务，在关键环节提醒客户或者根据客户要求提供相应的辅助服务，想尽办法满足客户的需求；三是不断开发市场，优化配置各种资源；四是钢银“云仓储”助推交易和融资需求，成为快速成交、交割

的根本所在。目前，钢银云仓储已经拥有 15 个自主的交割仓库，货物真实、可控，确实为平台提供了快捷的交易提货服务。

据了解，钢银平台在寄售量跨入“3 万吨”之际，以后流量入口更是关键点所在。上海钢银董事长朱军红表示，钢铁电商还远远不止交易端这么简单，钢联构建的是集合在线交易、支付结算、仓储物流、金融服务的生态链体系，力图形成完整的交易闭环，为产业营造一个安全、高效的交易环境和服务体系。

□余燕红

抢占移动市场

金象网“APP 战略”浮出水面

在医药电商的战火越烧越旺之际，金象网又把目标瞄准了移动市场。

“无论是 PC 端还是移动端，医药电商成功的关键是要把产品做好，让用户享受到最愉悦地购物体验。”金象网 CEO 牛征璽表示，下一步公司将大力推广其 APP 产品——“买药上金象网”，欲抢占移动市场。

这是一向低调的金象网首次公开发布公司战略，但已被认为是整个医药电商行业新一轮角逐的开始。

抢占移动市场

面对医药电商竞争日渐残酷的今天，各家企业若不全盘布局，显然已跟不上行业的发展速度。

随着移动互联网的高速发展和智能手机在中国市场的井喷式扩张，用户对即时健康服务需求逐渐增大，越来越多的用户愿意尝试用新生的模式来解决日常生活需求，促使了医疗 APP 的发展。

“最让我欣慰的是，自 2013 年 6 月以来，金象网的 APP 服务在这一年多的时间里，已受到不少用户的认可！”牛征璽说，“买药上金象网”经过一年的实践与摸索，截至目前的销售量相比于去年同期至少增长了 15 倍。



据了解，移动终端的版本（或类型）有很多种，APP 所需要的动态信息也非常多，这需要针对手机进行个性化操作。金象网的团队在不断地摸索中逐渐成长，他们在快速处理订单的同时，更注重收集用户在使用中的反馈意见，保证针对 APP 进行定期修改。

“用户的下载、激活和购买是对“买药上金象网”的最有力的褒奖。牛征璽表示，在 APP 的上线当天便产生了 10 多笔订单，此后每天来自移动端的订单不断攀升，现如今已进入平稳发展期。

至于“买药上金象网”在未来能带来多少营收贡献，牛征璽笑言：“金象网之所以能

APP 的服务就是对运营并没有太多预期，只希望能满足用户在网

上买药的需求，其他都是水到渠成。”

专注品牌定位

此次发布的“买药上金象网”，其实暗合整体的品牌战略。金象网作为中国首批的医药电商，在上线伊始便提出“坚决不打价格战，立足官网打造自身品牌”的发展战略。历经 7 年的发展，现已成为 100 万用户信任、信赖的网上购药网站。

此次启用“买药就上金象网”作为 APP 的官方名称，牛征璽也是希望能让用户快速地了解金象网是在互联网上购买药品的首选。

“面对移动互联网，金象

互联网金融爆发式发展

德邦工资宝 崭露头角

随着中国利率市场化的推进，适逢互联网金融的爆发式发展，我国货币市场基金的规模正在以前所未有的速度增长，截至到 10 月底，我国货币基金总规模已经达到了 1.8 万亿左右。一元钱起卖的货币基金，其方便灵活、收益率远高于银行存款的种种特性，不但让广大人民群众获取了较为稳定的回报，而且也带来了更多理财的乐趣。

在众多的货币基金产品中，复星旗下德邦基金推出的“德邦工资宝”更是发展迅速。据悉，目前复星集团旗下各公司已参与员工将在每月工资发放日直接收到相应的工资宝份额。这种模式不但免去了自行申购的操作麻烦，用户更能以最快速度享受到德邦工资宝带来的收益。同时，为满足客户对现金流动性的需求，德邦基金也推出了手机端 APP“德邦管家”，实现了全年 365 天 7x24 小时随时赎回、瞬间到账，像活期存款一样方便，却可以享受到活期存款十五倍以上的收益。

在拥有以上诸多优点的同时，德邦工资宝更为客户带来了丰厚回报，根据 Wind 资讯数据，今年以来截止 11 月 4 日，德邦工资宝绝对回报率为 4.27%，年化收益率为 5.08%，较大超越了余额宝的 4.16%。在全市场 200 多个货币基金中，德邦工资宝的回报率也是排名靠前，B 份额回报率更是进入了前 10 名。在较高回报率的背后是德邦工资宝团队的辛勤付出，肩负着管理成千上万客户“血汗钱”的巨大使命下，德邦工资宝团队不但严格控制组合风险，在投资标的的选择上，进行非常专业、严格的信用审核，将债券的信用风险拒之门外。同时也在今年债券牛市行情中，准确把握债券价格上涨的几轮行情，为广大客户带来了超额收益。未来，德邦工资宝投资团队将继续利用其优秀的投资研究实力，为客户创造价值。

可见，在货币市场基金产品同质化较高的情况下，德邦工资宝依托复星集团的强大实力，不但实现了管理规模的爆发式增长，也为客户带来了更高回报、更快到账、无限额之忧的高质量体验。

□侯基峰、牛伟耕



高级男装 CARUSO 杀进曼哈顿

本报讯 复星国际投资的意大利顶级男装制造商Raffaele Caruso SpA开出了自己的第一个门店。新店位于纽约曼哈顿，占地855平方米。

Raffaele Caruso SpA成立于1958年，除做自有名品牌Caruso男装之外，也为Dior、Lanvin、Ralph Lauren等多个品牌代工西装。现在，这家公司有了一个新目标——成为一个遍布全球的高级定制服务商。

在新门店的开业庆典上，Raffaele Caruso SpA公司首席执行官Umberto Angeloni宣布今后每六个月将开出一家品牌旗舰店。明年会在米兰开店，而中国首家门店将于2016年在上海开张。

“短期内，美国是我们的首要市场，但长远看，中国会超过美国。”Angeloni表示。

Angeloni希望开店能带来每年两位数的增长。根据Caruso网站介绍，公司2013年的销售额为7500万美元，主要是向各

家成衣公司销售服装。2013年，复星国际购买了Raffaele Caruso SpA 35%的股权，这也是这家公司第一次进入奢侈品男装领域。

复星集团总裁高级助理、国际发展部总经理仲雷当时称：“我们在投资时会考虑品牌以及未来的财务回报。如果我们可以获得一个顶尖品牌，我们就有机会使这个品牌在世界上更多的地方出现。”

复星国际近年来加大在了消费品牌上的投入，投资了希腊珠宝制造商品牌Folli Follie、法国旅游度假集团地中海俱乐部（Club Med），美国女装品牌St.John。

“中国动力嫁接全球资源”是复星集团投资的一贯逻辑。复星集团董事长郭广昌曾多次强调，复星的国际化路径，并非单纯要收购或控股某

个国际一流企业，而是希望借助中国市场消费升级的机会、利用中国资本，在全球寻找可



以长期合作的伙伴。

以Folli Follie为例，2011年5月，复星以7200万欧元投资希腊时尚品牌Folli Follie，占股9.96%。之后复星即对外表示，复星可以为Folli Follie提供的附加价值包括：扩大中国渠道；提升在中国的品牌以及媒体、政府资源共享。复星入股后，Folli Follie在中国区的店面数量保持了两位数增长，单店销售额亦保持增长态势。

而复星最早投资的度假旅游品牌地中海俱乐部，此前在中国没有一家度假村，在复星投资后，公司的管理层没有发生太大的变化，只是增加了来自复星的两位股东，却在三年内开了三家度假村。

至于复星会如何支持Raffaele Caruso SpA，仲雷曾经表示：“复星也做地产，有大量的企业家资源，这些都是很大的潜在需求。” □界面

三亚特兰特蒂斯 入选 CNN Trave“未来最佳主题公园”

还处于项目建设阶段的复星地产大旅游蜂巢项目——三亚特兰特蒂斯，已经开始受到了国际媒体的广泛关注。在目前的CNN Travel节目中，CNN邀请世界著名的主题公园专家Stefan Zwanzger评点全球范围在建的“未来最佳主题公园”，由复星投资建设的海南三亚特兰特蒂斯项目入选榜单，同时入选的还有上海迪士尼和北京环球影城。

从巴哈马到迪拜，再到海南三亚，亚特兰特蒂斯品牌在

全球刮起了海洋主题度假的风潮。自从2013年复星宣布在三亚投资百亿，建设三亚特兰特蒂斯以来，对于项目的关注热度持续上升。

在10月20日的CNN Travel节目中，CNN邀请世界著名的主题公园专家Stefan Zwanzger评点全球范围在建的“未来最佳主题公园”。在对三亚特兰特蒂斯项目的评点中，Stefan Zwanzger认为，该项目位于著名的旅游胜地——海南岛上，这里的美景堪与美国夏威夷媲美。这也是在巴哈马和迪拜之

外的第三亚特兰特蒂斯。

目前项目还在建设中，计划在2017年对外营业。Stefan Zwanzger认为，三亚的海岸线非常美丽，这里有着中国最漂亮的蓝天。他相信，亚特兰特蒂斯度假村和水上公园会在此取得成功。尽管海南与西方人爱去的越南在地理上很接近，但是海南给游客的体验和东南亚大多数地方都不一样，亚特兰特蒂斯尤其会是一个高端的度假选择。

海南三亚特兰特蒂斯项目位于三亚海棠湾，是集合了海

洋公园、娱乐、购物、特色美食、演艺、国际会展及特色海洋文化、海洋乐园体验于一体的一站度假目的地，也是复星“旅游蜂巢”引入的重要资源。



□孙丽

米兰奢侈品时尚登陆上海外滩 BFC

BFC 与意奢侈品协会展开互访

自建设伊始，外滩金融中心•BFC便以传承、复兴外滩百年艺术文化为己任，主导举办了一系列世界范围内的文化艺术交流活动。随着BFC品牌的国际影响力不断扩大，众多全球顶级的时尚、奢侈品牌纷纷与BFC取得联系，寻求合作机会。

2014年10月28—30日，应米兰多个著名奢侈品牌邀请，外滩金融中心•BFC总裁吴洋带领商业团队再次来到米兰，进一步磋商合作事宜，这也是继9月与意大利三大奢侈品协会深入沟通后的第二次考察之旅。

多家品牌本月回访 BFC

此次，BFC招商团队一行先后与十余个意大利顶级珠宝、高级定制服装品牌进行深入沟通，在了解BFC的定位和文化内涵之后，品牌负责人均表



达出浓厚兴趣，并要求11月份回访BFC，实地考察体验式复合型金融中心。

值得一提的是，BFC——上海城市新地标的宣布，给米兰男装街协会CEO Sciake Bonadeo女士（意大利顶级男装品牌管理机构）留下了深刻印

象，希望未来可以将米兰男装街“搬到”上海，打造一条集时尚品牌、服装、休闲特色的“意大利时装街”，同时她积极建议在艺术中心举办意大利生活与艺术展，推动中意文化艺术交流。

吴洋对于11月份来访的品牌表示热烈欢迎，期待与意大利奢侈品牌、行业协会开展更多互动对话，共同推进中意文化艺术、生活方式等多方面交流与合作。考察期间，吴洋还接受Milano Finanza Fashion杂志专访，对BFC项目的定位及文化内涵进行详细阐述，此次专访报道将进一步将BFC直接推荐给意大利设计时尚之趣，并引起诸多奢侈业意见领袖的关注。

米兰之行收获满满

今年9月，BFC商业团队赴

米兰进行考察，受到了意大利三大奢侈品协会的热情接待。意大利国家时装商会会长Mario Boselli先生称赞BFC独特的项目定位和商业理念，主动提出向BFC推荐商会成员品牌，促进双方对话交流。Mario Boselli对中国市场前景持乐观态度，并在10月促成众多意大利奢侈品牌与BFC深度会晤。

在与意大利奢侈品行业协会会长Andrea Illy交谈时，Andrea Illy非常希望未来可以在BFC提供一个主题为“意大利制造”的品牌专区，他本人愿意将其协会下属品牌商家集中在外滩首个“城市会客厅”展示。

吴洋不仅传达了BFC独特商业理念，同时还介绍了BFC在文化艺术推广做出的积极贡

复星医药抗疟药 通过世卫 PQ 认证

本报讯 近期，由复星医药下属成员企业桂林南药股份有限公司(以下简称“桂林南药”)生产的阿莫地喹+复方磺胺多辛联合包装片（150mg+25mg/500mg）（WHO参考号MA098）正式通过WHO-PQ认证（即世界卫生组织的供应商资格认证）。目前，桂林南药是中国唯一一家通过WHO-PQ认证的制药企业。从2015年12月起，桂林南药已经有12个品种(11个制剂品种和1个原料药品种)获PQ认证。

早在2005年,桂林南药生产的青蒿琥酯片就通过了WHO的PQ认证。阿莫地喹+复方磺胺多辛联合包装片是桂林南药第11个通过WHO-PQ认证的成品制剂,也是SMC（Seasonal Malaria Chemoprevention，季节性疟疾化学预防用药）系列第一个通过WHO-PQ认证的产品，成为桂林南药在疟疾预防产品领域的良好开端。

目前，全世界约一半人口面临疟疾风险。早期诊断和治疗疟疾将缩短病情，避免死亡，还有助于减少疟疾传播。在预防疟疾的措施中，抗疟药物的使用由来已久，疟疾流行地区的人们避免服用预防性药物，部分原因是担心长期服用该药物会导致疟原虫对其产生耐药性。桂林南药阿莫地喹+复方磺胺多辛联合包装片能有效预防疟疾，对寄生虫耐药性和免疫力降低等副作用的迹象都是极小的，且相对于疟疾治疗的成本要低得多，因此成为预防疟疾的最佳选择之一。

这也意味着桂林南药在建设抗疟药专业生产企业、扩展并深化抗疟药国际市场的道路上又踏上了坚实的一步。

□孙丽

复星医药“院士专家工作站”揭牌成立

夯实创新研发基础 持续提升自主创新能力

本报讯 近日，复星医药申报的“院士专家工作站”由上海市院士专家工作站指导办公室认定，普陀区政府授权揭牌成立。

“院士专家工作站”是中国科协旨在提高自主创新能力、建设创新型国家、建设宏大的创新型科技人才队伍的重要举措，是服务经济社会发展，服务企业技术创新的开创性工作。

上海市科协副主席李虹鸣、普陀区副区长朱永泉、普陀区委副书记谢坚钢、“院士专家工作站”的企业领导、“院士专家工作站”进站专家、企业家代表以及市、区政府相关部门负责人参加此次揭牌仪式。

揭牌仪式上，与会领导分别向公司聘请的专家——中国工程院院士、中国科学院上海药物研究所原所长丁健教授、上海药物所副所长耿美玉教授、上海药物研究所企业合作与产业化处处长林莉萍教授，及其他企业邀请的专家颁发聘书。据悉，此次普陀区“院士专家工作站”共有3位院士、15位专家进站。

丁健院士作为进站专家代表发表了热情的讲话。他表示，创新是国家经济发展的重要动力，而创新能力提升的重要主体是企业，在企业中建立“院士专家工作站”是提升创新能力的重要路径。他特别提到，2012年复星医药与中科院上海药物所探索建立的“共担风险、共同拥有专利权、共享成果”的合作创新模式，已经取得了很好的研发成果，并得到了国家科技部、“重大专项办”的高度认同。他将继续支持复星医药“院士专家工作站”的创新工作，希望能够利用企业的研发平台，带领科技人员，积极帮助国际市场的道路科技工作，通过优势互补，提升研发效率，促进复星医药与中科院药物所“产学研”联盟走向更深层次的合作。

复星医药“院士专家工作站”的成立，标志着复星医药的创新研发能力得到了各级政



府和社会的肯定和广泛认可。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创新体系。复星医药建立了独具特色的“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。复星医药拥有国家级企业技术中心，并在上海、重庆、美国旧金山三地建立了高效的国际化研发团队。2014年，复星医药荣获全国工商联颁发的科技创新企业奖。

未来，复星医药“院士专

家工作站”将依托以院士为代表的尖端智力群体，整合各类创新要素，共同开发符合国家或上海战略性新兴产业规划，符合双方发展战略的高端科研项目，并尽快实现产业化，为国家、社会及公司创造更丰富的价值。

□孙丽

南钢管线钢产品实现全覆盖

X80 管线钢通过新品鉴定

本报讯 11月22日，南钢、南京巨龙钢管与郑州大学合作开发的大应变X80M HD2管线钢、厚壁X80M管线钢，均通过中钢协组织的千吨级试制新品鉴定，其中33mm厚壁X80M管线钢为国内首次千吨级产品试制鉴定。至此，南钢管线钢产品实现了不同钢级、不同用户的全覆盖。

南钢3500毫米炉卷轧机投产，管线钢的开发后来居上，经历了从追赶到领跑的跨越，累计向市场提供了300多万吨管线钢产品。但是，随着油气输送管道的口径变大和环境变

化，加之可以生产管线钢的厂家增多，普通管线钢产品几近成了“鸡肋”产品，南钢的管线钢的市场占有率有所下。随着5000毫米宽厚板轧机建成投用，凭借大压下量、大扭矩的装备优势，南钢加快了大口径、大应变及大壁厚管线钢开发力度。

中钢协，以及中石油、中石化、中海油等重点战略用户专家组成的鉴定委员会听取了南钢两大新品试制的项目工作报告、技术报告、科技查新报告、石油管工程技术研究院产品质量评价报告、第三方驻厂监造

报告，审阅了相关技术资料，一致同意通过鉴定，可以转入批量生产。

南钢总经理黄一新表示，南钢从2006年生产X65管线钢起，一步一个脚印地进行管线钢的开发和推广，实现了从普通到特殊用途、从低强度到高强度的产品全覆盖，并做到了产品从陆地到深海、从国内到国际的市场全覆盖。这次管线钢新品鉴定是南钢管线钢领域里程碑式事件，南钢将加大新产品全生命周期的研究，更好地为用户提供全方位的售后服务和技术支持。

□邵启明

海矿举办“技能月”活动

近日，海南矿业2014年“技能月”系列活动第一站在海矿保卫部举行，由此拉开了海矿“技能月”活动的大幕。

据了解，海矿“技能月”竞赛活动将于10月30日结束。按照要求，此次“技能月”将突出重点、整体推进、全员参与、重在基层、立足岗位、切合实际、注重实效，通过开展岗位技术练兵、节能降耗比赛、岗位技术革新、安全生产竞赛、行业技术交流、业务技术比武、提合理化建议等形式多样的技能竞赛，在广大员工中掀起“学技术、练本领、争一流”的热潮。

□王海芳



动态信息

南翔馒头店 加快挺进北美市场

日前，在由上海加拿大商会主办的安大略省经贸访华团交流会上，上海老城隍庙餐饮集团有限公司总经理张耀他与加拿大MENNIE公司总裁励先生共同签署了南翔馒头店加拿大合作意向书，这标志着南翔品牌挺进北美市场正式启动。

长期以来，为加快南翔品牌的对外拓展，豫园餐饮集团一直在海外各国、各地，特别是南翔品牌尚未拓展到的国家和地区积极寻找合适合作伙伴，力争使南翔品牌能在更多的国家和地区得到发展的机会。此次计划以加拿大多伦多、温哥华以及尼亚加拉大瀑布地区作为拓展目标区域，用3-5年内在加拿大开设4-5家南翔品牌店铺，并根据实际情况，逐步考虑延伸到美国市场。

特别值得一提的是，南翔品牌已被纳入到加拿大安大略省政府与上海市政府所开展的一系列商贸交流和项目的大框架之中，这使得南翔品牌进入加拿大市场受到了关注。

据悉，双方将共同积极推进南翔品牌在加拿大的拓展项目，力争在2015年第一季度实现南翔品牌在加拿大第一家店铺的开设，从而实现南翔品牌走出亚洲，进入北美市场的发展。

□王青云

招金矿业与甘肃肃北县签订战略合作协议

近日，招金矿业与甘肃省肃北县人民政府签订战略合作框架协议。根据协议，双方将对肃北县境内的黄金及有色金属资源进行战略合作开发，在资源充分论证成熟的前提下，建设有色金属采选加工区，并适时拉长产业链条，实现合作目标。

签约仪式上，招金矿业董事长翁占斌简要介绍了招金矿业经营发展和对外投资开发情况。翁占斌指出，肃北县历史悠久，地域广阔，资源丰富，区域发展优势显著。招金矿业对参与肃北矿产资源整合开发充满了信心和期待。公司将秉承“诚信经营、互利双赢、扎根肃北、造福肃北”的理念，充分嫁接招金的技术、管理、人才、资本等优势，高起点、高水平、高质量推进肃北矿产资源整合，推进绿色生态矿业建设，为促进肃北经济社会发展贡献更大力量。

据悉，肃北县已将招金矿业确立为区域内黄金及有色金属资源整合开发的主体，将全力支持招金对该区的资源勘探、整合与开发。肃北县政府将在整装勘查、开发利用、土地使用、基础设施建设、项目审批、工商事务、人才引进等方面，给予招金矿业“直通车”式服务。同时，该县还将招金矿业投资项目列入重点项目，并享受重点项目的各项优惠政策，确保项目建设顺利进行。

□董丽杰