



9月5日下午15:00,中秋乐游会在复星商务大厦、新源大厦、久事大厦同时展开,套圈、投篮、飞镖、自拍……各种充满童年游园回忆的小游戏,丰富多样的可爱小礼品,员工们神采飞扬的笑脸,让这个中秋格外具有“家”的色彩。



花好月圆 乐游中秋

——复星集团中秋活动侧记

9月5日下午15:00,中秋乐游会在复星商务大厦、新源大厦、久事大厦同时展开,套圈、投篮、飞镖、自拍……各种充满童年游园回忆的小游戏,丰富多样的可爱小礼品,员工们神采飞扬的笑脸,让这个中秋格外具有“家”的色彩。

三地“同城热恋”
为了使本部、新源、久事三幢大楼的员工都能充分参与到活动中来,感受到团圆中秋的欢乐气氛,今年的中秋活动第一次在三幢大楼同时展开。下午1时,工作人员就本部13楼太极馆、新源大厦21楼、久事大厦31楼开始热火朝天地布置起来,漂亮的挂满五彩娃娃的“自拍最美丽”墙,摆满套圈小礼品的地面……在布置的时候就吸引了大家的眼光,感受到大家的热力。三点不到,大家纷纷来到活动场地,犹如小时候逛游园会一样,以武闯关,各显身手,在工作人员热情的指引和协同下,欢声笑语不断,一派和乐景象。

自拍最美丽

这次特设了一个微信上传环节,把活动记录即时上传微信,记录心情。大家在游戏中,拍下各自靓照,晒出萌萌礼物,记录火热场景,然后配上心情感言上传朋友圈,既表达了祝福,也起到了很好的宣传效果,一直到接近活动尾声,还有小伙伴特地赶来。同时,也在朋友圈里引起了小小的热潮,体现了集团积极乐观的企业文化。

套圈成最大赢家
要说哪个游戏最受欢迎,无疑是套圈活动了,这次和往年不同,不是套瓶子换奖品,而是直接套奖品。虽然投篮和飞镖等活动也颇受欢迎,但到乐游会后半程,人气完全到了套圈这边,无疑是“全场最佳”。为了套到心仪的小礼物,大家千方百计,各显神通,有天天撒花的,有一字趴开的,有蹲马步的,但最后套到的礼物往往是“有心栽花花不开无心插柳柳成荫”,但每个人都收获了满满的快乐。

“复星一家”暖暖情

“无论你是复星体系内哪一家成员企业的领导或员工,无论彼此之间认识或不认识,都会在这一氛围中瞬间打成一片,然后相互问好、真诚祝福”,复地集团一位把礼物抱满怀的女生如是说,“欢乐中秋节在复星充满了浓郁的人情味,复星的人文关怀理念和‘复星一家’的魅力也在此得到了最温馨的诠释。”复地团委张笑宇既是辛勤的工作人员,也是欢乐的参与者,他在活动结束后说:“我们‘复星一家’人,欢聚在太极馆,一起度过了欢乐、趣味时光,每位参与活动的伙伴用手机记录了美好的一刻,分享在各自的朋友圈中,让更多的朋友走近复星,了解复星,这也是对通融的一种诠释。”

华灯初上,晚晴初,淡烟笼月,风透蛰光如洗。在这个月圆人团圆的中秋佳节,复星为他的每一位员工送上了一份家的温暖,让他们更爱复星这个“大家”,共同为了这个“家”更美好而努力。

□张立琼

复星人

FOSUN TIMES

总第320期 本期24版 2014年9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

我们必须以项目为抓手、以创业者为本和用红黄绿灯推动,人人追求高效益大项目,人人都是高效能创业者,不断通融、不断进化,把复星打造成全球一流的“保险+投资”集团。

——汪群斌

上海钢联
钢银平台
进入提速
阶段

成都复城
国际广场
盛大开幕

复星诠释
中国动力
嫁接全球
资源实践



中葡通融 见证忠诚 复星之夜星光闪耀里斯本

葡萄牙当地时间 2014 年 9 月 18 日晚,里斯本著名地标 Patio da Gale 星光闪耀,名流汇聚。葡萄牙副总理 Paulo Portas 及中国驻葡萄牙大使黄松甫等来自葡萄牙当地与中国政商界 200 位嘉宾,一起出席了“复星之夜——中葡通融,见证忠诚”主题招待酒会和晚宴。这也是复星继欧洲保险办事处建立和葡萄牙保险项目正式交割后,一次隆重亮相。复星集团董事长郭广昌与中葡两国嘉宾共同见证复星与 Fidelidade 中葡交汇,同庆合作共赢的创举。(3版)



复星主导发起 对Club Med新一轮要约收购

9月12日,复星发布公告,将主导发起对Club Med的新一轮要约收购。此次要约将令地中海俱乐部(Club Med)成为全球领先的高端、一站式、首选的度假俱乐部。(2版)

复星国际21.53亿元 入股中国石化销售公司

9月14日,复星国际发布公告宣布,本公司牵头的投资团已于12日与中国石化销售订立中国石化销售增资协议,将以总价人民币21.53亿元获得中国石化销售0.603%权益。(2版)

复星即将向全球开放租赁 曼哈顿经典办公楼

2014年9月22日,复星地产控股在纽约宣布,将与领先的房地产服务公司仲量联行携手合作,对外租赁复星地产于2013年12月购买的纽约地标性办公大楼——第一大通曼哈顿广场。(9版)

Bloomberg 2014年全球投资及银行领域

郭广昌入选 最具影响力50人

近日,彭博旗下最顶级的《彭博市场》杂志10月刊号刊登其评选出的“2014年全球投资及银行领域最具影响力50人”榜单。复星集团董事长郭广昌凭借“追随巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司的投资模式,同时关注中国消费者需求的战略思维”,与巴菲特、马云等全球优秀企业家一同入选“企业家”子榜单。(2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。

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

上海介乔文化传媒有限公司排版印刷

电话:62992428

郭广昌入选彭博“全球投资及银行领域最具影响力 50 人”

本报讯 近日，彭博旗下顶级的《彭博市场》杂志 10 月刊刊登其评选出的“2014 年全球投资及银行领域最具影响力 50 人”榜单。复星集团董事长郭广昌凭借“追随巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司的投资模式，同时关注中国消费者需求的战略思维”，与巴菲特、马云等全球优秀企业家一同入选“企业家”子榜单。

《彭博市场》的“全球投资及银行领域最具影响力 50 人

”榜单，起源于 2011 年，由彭博在 150 个国家或地区的记者推荐产生，致立于寻找出全球范围内 50 位在推动市场、政策和思想进步方面最具影响力的代表，亦是彭博在金融经济领域最重要的榜单之一。今年发布的人选“2014 全球投资及银行领域最具影响力 50 人”榜单分为资产管理家、思想家、企业家、银行家和政策制定者五个子榜单，每个子榜单各有 10 人，分别来自全球投资及银行领域最



具影响力的人物。彭博指出“上榜者是基于他们正在做的事情而不是过去的成就，今年近五分之三的人选者是首次上榜。同时，上榜者中第一次有了中国企业家的身影。”入选为“企业家”类子榜单的复星集团董

事长郭广昌，被《彭博市场》称为“中国 21 世纪最具全球实力的企业家”。

与此同时，该期《彭博市场》杂志还以“中国企业家郭广昌收购时尚品牌，紧追巴菲特步伐”为封面文章，深入报道了复星集团和郭广昌董事长。文中提到“崇尚巴菲特“保险+投资”模式的郭广昌，目前将工作的很大一部分工作重心放在了收购保险公司上，同时保险业务也将为其以消费者为核心的投

资战略提供长期、稳定的资金。郭广昌和他的企业家朋友们已经看到了全球投资的价值所在，而且他的公司（复星集团）走在最前沿。”

此外，入选该榜单的中国投资及银行领域最具影响力的人物还包括：入选“银行家”子榜单的中国工商银行董事长姜建清、恒生银行 CEO 李慧敏，入选“政策制定者”子榜单的中国人民银行行长周小川和中国证监会主席肖钢。 □刘新辉 孟文博

复星主导发起对 Club Med 新一轮要约收购

本报讯 9 月 12 日，复星发布公告，将主导发起对 Club Med 的新一轮要约收购。此次要约将令地中海俱乐部 (Club Med) 成为全球领先的高端、一站式、首选的度假俱乐部。

Gaillon Invest II 联同复星控股的葡萄牙领先保险公司 Fidelidade，提出的新收购要约以收购地中海俱乐部全部股份及可换股债券 (OCEANEs)，新的出价为每股 22 欧元及每 OCEANE (可换股债券) 23.23 欧元。

此次新收购要约的出价，是与 Global Resorts 作出竞价，与目前 Global Resorts 提出的价格比较，给股东带来了 4.76% 的溢价 (较 OCEANEs 可换股债券的要约出价溢价 3.7%)。

Gaillon Invest II 的股东包括复星、ACF II、地中海俱乐部管理层及众信 -JD Investors，其中复星作为最大的合作伙伴。复星将持有 85.1% Gaillon Invest II 的股份，ACF II 持有 5.0%、地中海俱乐部管理层持有 2.5% 及 Utour-JD Investors 持有 7.5%。

复星是地中海俱乐部的长期合作伙伴，一直全力支持地中海俱乐部董事会通过及其管



理层实施的战略决策，并认为此乃确保地中海俱乐部持续增长的最佳方法。复星是旅游行业的主要参与者，在旅游与酒店的综合发展方面有着极佳的协同效应。复星也是中国最大的旅行社之一中国国旅的主要股东，并在中国主要高端豪华度假胜地—海南岛，紧锣密鼓

地打造亚特兰蒂斯度假酒店。

Utour 是一家领先的在线旅游运营商，亦是地中海俱乐部在中国的主要零售商之一。复星将联同 Utour 及地中海俱乐部携手在中国分销领域上发挥最大的协同效应。

此次收购将可加快地中海俱乐部增加在成熟市场尤其是

法国市场的份额，以及促使其能受益于快速发展中国家（中国、巴西、俄罗斯、东南亚等）的增长和发展。

保持地中海俱乐部的法国根源及其长期价值，是 Gaillon Invest II 及 Fidelidade 提交此次优化要约决定的主要核心目的。此次优化要约可使地中海俱乐部充分发挥其于旅游酒店服务的高品质法国“生活艺术”精髓，特别是加速地中海俱乐部在中国以至其他快速发展中国家的市场发展。

竞标者期望此次要约可于 2014 年 10 月中开始，并于 2014 年 11 月底结束。

Gaillon Invest II 负责人钱建农表示：“我们对地中海俱乐部提出了更高的出价，并认为是对公司全体股东获得最佳流动性的要约。此次出价是基于长期的行业规划，并获得了复星的支持，以及我们对旅游行业强烈关注的举措。这次方案可为各方包括公司、其团队、合作伙伴及股东创造价值，亦符合地中海俱乐部的战略并获得了管理层的支持。这个方案能够为地中海俱乐部的稳定和未来发展提供保证。” □陈笑芬

复星 21.53 亿入股中石化

本报讯 9 月 14 日，复星国际发布公告宣布，本公司牵头的投资团已于 12 日与中国石化销售订立中国石化销售增资协议，将以总价计人民币 21.53 亿元获得中国石化销售 0.603% 权益。

今年 2 月 19 日，中国石化宣布启动中国石化销售业务重组、引入社会和民营资本，实现混合所有制经营。

复星表示，此项投资是公司在国内油气领域的一次重要布局，也是积极参与能源领域混合所有制改革的第一步。复星将以此为契机，与中石化建立战略合作伙伴关系，发挥双方在各自领域之优势和经验，为今后进一步的合作开拓更广阔的空间。

整整一个月前的 8 月 14 日，双方已签订业务合作框架协议，并在中石化易捷便利店开展医药专柜销售服务、合作书刊杂志销售业务展开合作；同时积极探索在快餐、网上医药零售、金融和保险等多领域的合作事宜。目前，在中石化上海石油进行业务试点的易捷便利店已投入运营，全天候为消费者提供非处方药、书刊杂志销售等服务。 □魏雯佳

Jorge：Fidelidade

现在比以往更具吸引力

（上接第 11 版）未来我们期望将这份企业家精神进一步在公司发扬和推广。

问：在国际化的进程中，Fidelidade 将面临哪些挑战？

Jorge：会有许多挑战。Fidelidade 目前还是一个本地公司，虽然它是葡萄牙本国市场的主要企业，但其国外市场份额还很小。我们的目标是将葡萄牙以外的非人寿保险费从去年 6% 增长到 2020 年的约 40-50%，我们预期今年可能会达到 10%。

为了实现这个目标，公司必须在各业务领域均实现增长。我们必须改变组织架构及员工的思维模式。关键是让我们的员工更具企业家精神。

毫无疑问，Fidelidade 现在比以往任何时候都更具吸引力，这对于我们的在职和新入职员工都是极具吸引力的。过去，我们成功克服了一些重大挑战。这一次我们也必然能成功跨越，让我们攀上另一更高台阶。

问：您对与复星的合作有什么期望？

Jorge：说实话，我们有很高的期望。复星是一家“保险+投资”集团。复星是顶尖的投资者，拥有丰富的投资经验，能够补足 Fidelidade 在葡萄牙市场以外投资经验的不足。复星的伟大愿景和卓越执行力，能够让我们克服目前碰到的地域和行业限制。我们相信，能够设计出将 Fidelidade 与复星的盈

利能力双双提高的投资政策，将可让我们获得更多的新客户，并显著提高我们在葡萄牙人民存款储蓄中的份额。

此外，我们相信，借助复星为我们提供的平台以及我们自身的专业能力，我们将会核心业务和相关业务领域以更快的速度、更安全的方式拓展全新市场。总体而言，我们认为此次合作潜力无穷！

问：当您出席 2014 复星年会和其它峰会时，如第 2 届外滩国际金融峰会，还有此次的中期会议，您的心情是怎样的？中国的会议与葡萄牙或欧洲的会议有何不同？

Jorge：复星是一家富有活力的集团，业务遍及全球，想要确保在全球范围内采取一致、先进的市场做法，唯一方式就是让集团内各级员工拥有协调一致的愿景。

从我参加复星组织的大型会议和峰会的经验来看，我注意到这类会议通常都组织有序，完全可以使参会者的愿景达成一致，也可以鼓励员工在工作过程中更加积极主动与合作。

问：您业余时间喜欢做什么？可以分享一下您的爱好吗？

Jorge：过去，我非常热爱打高尔夫，这个习惯大概坚持了 15 年多。不过现在，在闲暇的时间，我更喜欢和我的家人、朋友待在一起。我也喜欢旅游、拍照、编辑图片，或者骑上我的老式摩托车出门兜兜风。 □刘新辉

复星用中国动力嫁接好莱坞

（上接第 18 版）能够吸引全世界因为《复仇者联盟》以及《变形金刚 4》而涌向影院的观众，不过它们并没有任何超级英雄漫画可以现成使用，也没有热门的作品来拍摄续集。

“创业总是很难，但是我完全相信 Jeff 挑选的团队，”郭先生说道。

罗宾诺夫先生在好莱坞很受尊敬，尤其在 he 担任时代华纳旗下华纳兄弟影业的首席执行官的 16 年期间，他发展起来的与电影制作人的关系。

“我们一直想要的电影是那种全球性的，肌肉发达的动作电影，”索尼电影联席主席艾米·帕斯卡也说，“理由是之前几个华纳兄弟时代，罗宾诺夫先生的卖座电影华纳，包括《盗梦空间》、《地心引力》和《宿醉》，都是类似的原创性电影。”

“我对于有什么可以在市场上受到欢迎，有着非常确定坚实的感觉，”罗宾诺夫说。

“其诀窍就是，我们既要电影商业化，也要追求电影的特别感觉。”

但也有人在，在与 Studio 8 一样的影视工作室模式追求中，一直努力，却又命运坎坷。

不久前的 2009 年，梦工厂重新推出了由史蒂芬·斯皮尔伯格主导，前环球电影董事长斯泰西斯奈德的工作室，就陷入了财务危机，先后发布了几部高配置的电影制作，但它仍

然没有找到自己的立足点。

与其他工作室一样，索尼正在削减对内部制片工作。这笔交易，给它开销巨大和世界范围的销售和市场系统，带来了发行新电影的机会。根据知情人士透露，索尼获得 Studio 8 的电影所产生的收入的 8-10%，这对典型的好莱坞，是相对低调的安排。

复星集团，这个类似于沃伦·巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司的中国民营企业，以保险资产为核心，也投资于银行、房地产，矿山 其唯一的其他娱乐类投资，是在一家中国电影行销商博纳影业集团持有 21% 的股权。但是这并不意味着，博纳一定要发布 Studio 8 的电影，郭先生说，复星也不需要受限于每年 34 部引进片的国外电影限制，其电影票房分成是票房收入的 25%，而不是一个小的固定费用。然而，这种关系，显而易见地，可以提供 Studio 8 竞争优势。

“因为我们的支持，他们将在中国大获成功，”郭先生预言。

中国公司的目标是要提升自己的电影制作技巧。而该国的消费者似乎对电影市场，有一个巨大的胃口，虽然其国内生产的影片还没有发现获得过全球性的成功。

“从买卖角度进入好莱坞，还有什么比这更好的学习方法么？”Harris & Moure 律师事

务所有责任公司中国媒体实践的主管 Matthew Alderson 说道。

中国娱乐公司在电影方面投资，也可以是很好地为中国企业寻求海外扩张进行品牌营销元运动，总部在加州的咨询公司—中国传媒咨询公司总裁陈劳拉。

华谊兄弟传媒股份有限公司，也曾计划投资 Studio 8 工作室。但公司近日表示，其将斥资 1.3 亿美元创建一个美国子公司，将生产和销售电影和电视节目。

中国企业集团大连万达集团股份有限公司，拥有美国连锁影院 AMC 娱乐集团，也正在建立娱乐投资的基地，并将其作为总价值 12 亿的洛杉矶娱乐房地产开发项目基地。

罗宾诺夫先生去年失去了一个三方争夺战的胜利之后，离开了华纳，成为 Studio 8 影视工作室的首席执行官，并与华纳的继任者 Kevin Tsujihara 闹翻了。

即使在确定投资创建 Studio 8 之前，他也一直在寻找重新确立自己的好莱坞首屈一指的头头之一地位的机会和作为。

一个熟悉情况的经纪人说，“杰夫已经开始见一堆经纪人，

影片制片人，他会说，‘我’又回来电影圈了，也希望和你的电影一起合作。”

一荐万金！复地南京公司全员营销启幕

日前，复地南京公司全员营销活动正式启动，南京公司旗下复地·御钟山、复地·朗香、复地·新都国际三大楼盘均参与本次活动。活动期间，凡复地集团全体员工及复星控股或参股的各类企业员工，推荐新客户成交以上楼盘，根据房型及物业类型不同可获得 1-20 万元 / 每套的现金奖励。

复地·御钟山 紫金山下顶级平墅大宅

御钟山占地近 33 万㎡，坐落在南京紫金山东麓的环陵路上，项目集自然生态与多种城市优势资源，不仅贵隐于紫金山山麓，更毗邻“花园城”、森林摩尔等综合性商业，无缝对接地铁 2 号线，并依托环陵路、宁杭公路、绕城公路等干道，直通沪宁高速中山门连接线、南京火车站、南京南站等枢纽动脉，通达长三角商圈。

项目建筑外立面均为石材干挂而成，展现出极致的法式建筑风格。现火热在售房源为 140-220 ㎡的多层法式平墅，尊享私家电梯、庭院、地下室等“别墅功能空间”，总价仅 350 万起。



复地·朗香 三山版块超低密度山水别墅

朗香位于南京江宁区将军山景区内，河海大学西侧 500 米，东面有康厚湖，西北面洗月湖，沐音湖，三山三湖环绕，“三山”指的是将军山、韩府山、翠屏山。交通非常便利，毗邻地铁河海大学站，踞新街口仅 18 公里，约 20 分钟车程，将军大道和机场高速组成的路网可以快速通达城市各个角落。

朗香总占地 33 万㎡，总建筑面积 13 万㎡，其中一、二、三期都已交付使用，目前在售四期半山别墅 500-800 ㎡房源，为南法尼斯风格的半山纯独栋别墅，单价 16000 元 / ㎡，赠送高附加值院落。



复地·新都国际 城市核心区、复合型品质公园住区

新都国际，据守南京主城核心玄武湖稀缺景观资源，北望幕府山，紧邻大小红山国家森林公园，坐享城市核心商圈的密集资源，成为南京主城区珍稀罕世的公园级大盘。项目交通便利，临近整个南京黄金中轴中央路，东南向是新庄立交快速枢纽，一号线地铁直达，三号线地铁即将建成，与规划中的七号线地铁在此交汇。

目前项目在售 35-65 ㎡精装准现房铂金公寓，10900 元 / ㎡起。另有约 256 ㎡实景现房顶层复式以及 56-670 ㎡准现房风情街铺同步火热发售中。

复星携手 JEFF ROBINOV 投资成立 STUDIO 8

洛杉矶，加利福尼亚洲，2014 年 9 月 8 日 - Jeff Robinov 宣布多平台媒体公司 Studio 8 正式启动，Studio 8 由中国领先的投资企业复星集团以及索尼影业娱乐有限公司 (Sony Pictures Entertainment，下称“索尼影业娱乐公司”) 共同出资成立。未来索尼影业娱乐公司将是除大中华区外的发行方，计划每年在全球市场最多发行六部 Studio 8 的制作电影。根据协议，索尼影业娱乐公司也是 Studio 8 的股东。

Studio 8 拥有挖掘立项电影的能力。该公司将开发、制作和获得由新秀与老牌电影人打造的潜在卖座大片和知名影片。Studio 8 将设在位于加利福尼亚州卡尔弗市 (Culver

City) 的索尼影视娱乐基地。Studio 8 的创始人兼首席执行官 Robinov 先生也将与复星集团、密切合作，共同开发电视和数字内容，创造广泛的多平台发行机会，与全球（包括中国市场）制作公司及品牌商合作。Studio 8 也将寻求和探索这些领域内其他相关公司的收购机会。Studio 8 将会获得将近 10 亿美金的融资额。

复星集团在投资领域拥有很多成功案例，该公司善于运用其金融资源和专业能力挖掘投资机会，投资成立新公司的同时继续加强现有业务的发展。

复星集团表示，中国已成为全球第二大电影票房市场，未来几年则有望超越美国成为

全球第一大市场。在全球文化娱乐消费市场融合的趋势下，影视娱乐消费价值凸显，本次投资是复星在全球影视娱乐领域的一次重要战略布局。复星集团董事长郭广昌称，“Jeff Robinov 先生和 Studio 8 是好莱坞乃至全球非常优秀且经验丰富的团队。我们的组合将嫁接中国和好莱坞的优秀资源，共同打造出一个全球性的开放文化平台，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。”复星集团同时表示，将积极拓展与中国本土影视制作发行公司的合作，共同促进中国电影产业发展并推动全球影业增长。”

索尼影业娱乐公司联席主席兼索尼影业娱乐影片集团主

席 Amy Pascal 表示，“Michael Lynton（索尼影业娱乐公司主席兼 CEO，索尼娱乐公司 CEO）和我一直期待有机会能与 Jeff Robinov 先生合作。能够成为 Studio 8 的合作伙伴并发行其制作的电影，我们感到十分兴奋。”

Studio 8 的创始人兼首席执行官 Jeff Robinov 表示：“我很高兴复星集团和索尼影业娱乐能成为 Studio 8 的合作伙伴。他们的支持、经验和成就将帮助我们共同建立一家出色的全球媒体公司。”

Studio 8 由华纳兄弟影片集团 (Warner Bros. Motion Pictures Group) 前总裁 Jeff Robinov 先生创办。在创办 Studio 8 之前，Jeff Robinov 先生曾就职于华纳兄弟电影集团

(Warner Bros. Pictures Group) 管理层长达 17 年。由他推动主导的《蝙蝠侠·黑暗骑士》三部曲（全球票房超 23 亿美金）、《宿醉》系列（全球票房超 13 亿美金）、《盗梦空间》（全球票房超 8.25 亿美金）、奥斯卡最佳影片《逃离德黑兰》（全球票房超 2.3 亿美金）和包括最佳导演奖在内的 7 项奥斯卡得奖影片《地心引力》等一系列好莱坞大片获得了巨大的商业成功和评论褒奖。加盟华纳之前，Robinov 先生担任 ICM 经纪公司的经纪人达三年，为编剧兼导演的著名电影人工作，其中包括沃卓斯基姐弟（《黑客帝国》）和克里斯·迈考利（《非常嫌疑犯》）。 □赵莹

《彭博市场》杂志刊文：

中国企业家郭广昌收购时尚品牌，紧追巴菲特步伐

引言：《彭博市场》杂志10月号特刊“全球金融领域最有影响力的50人”，报道的是代表中国21世纪全球实力的郭广昌先生——他戴着眼镜，办公室位于黄浦江旁的一幢普通中高层办公大楼的顶层。郭广昌先生的一大爱好是在这幢建筑13楼的太极拳中习练太极拳，在这里，他可以俯瞰百年外滩鳞次栉比的万国建筑博览群。

在金融危机重创华尔街后的六年间，中国企业在全球斥资3690亿美元大举收购各类资产，其中一些最受瞩目的交易就是出自郭广昌之手。郭广昌现年47岁，是一位农民的儿子，在复旦大学哲学系完成了大学学业，随后与其他三位复旦的同学一起在1992年创立了复星集团，逐渐晋升为中国顶级富豪。

2010年起，郭广昌的复星集团已花费超过37亿美元在全球进行投资，涉及项目包括欧美时尚品牌、好莱坞电影公司、纽约金融区的著名摩天大楼——第一大通曼哈顿广场（去年以7.25亿美元从摩根大通手中收购），等等。

强大气场
前美国财政部长、现纽约私人投资公司赛伯乐资产管理公司(Cerberus Capital Management)董事长约翰·W·斯诺(John W. Snow)说道：“他是中国商界在全世界的旗帜人物，而在此过程中，他也成为一名全球商界领袖。”

斯诺于2010年成为复星董事会的高级顾问。他回忆道，几年前在上海和一群优秀的中国企业家出席一次晚宴时，郭广昌给他留下深刻印象。“即使是在中国最成功的精英人群中，George也是出类拔萃的”，斯诺口中的George就是郭广昌的英文名，用于对外交流，“他



散发着强大的气场，你一定能察觉到。”

最大收购
郭广昌绝不是唯一一个驰骋全球舞台的中国企业家。去年，万州国际（原双汇国际）以47亿美元收购了美国猪肉生产商史密斯菲尔德食品公司(Smithfield Foods)，是迄今为止中国民营国企最大手笔的海外收购交易。此外，郭广昌的好朋友马云（阿里巴巴集团创始人）今年入股了移动聊天应用开发商TangoMe和拼车应用Lyft；目前阿里巴巴正在积极筹备本月下旬在纽约证券交易所的上市计划，预计首次公开发行(IPO)可能将令阿里巴巴的市值超过1600亿美元。

然而，单就交易的多样性而言，郭广昌足可傲视群雄。今年1月，郭广昌完成了迄今为止最大一笔收购，复星击败了私募股权公司阿波罗全球资产管理公司(Apollo Global Management)的伦敦分公司，斥资13.6亿美元收购了葡萄牙CGD银行(Caixa Geral de Depósitos)保险业分支下的三家保险公司。在此之前，2010年复星收购了地中海俱乐部(Club Mediterranee)约10%的股权。

消费者战略
中国的国有企业在进行海外收购时，历来大多以采矿、

石油和天然气资产为目标。但郭广昌表示，他将持续关注对外国品牌、技术和金融资产的投资机会，他特别感兴趣的收购对象是：能够服务于中国日益崛起的中产阶级消费者的企业。

郭广昌用非常通俗的话说：“我们的目标就是为中国的中产阶级提供更好的生活方式，大家都希望日子过得更好。”他会在客室里喝着茶，这里也是他和他的员工打太极的地方，他认为这是在高压工作环境中保持冷静的好方法。“它让你心情更好。”他说道。

除了与地中海俱乐部合作（过去四年在中国开了三个度假村），郭广昌还为中国引进了美国时尚品牌St. John、希腊珠宝和手袋制造商Folli Follie、意大利男装公司Caruso。（采访中，他本人正穿着价值3300美元的Caruso西装。）

电影公司
今年6月，复星还投资于Studio 8——前华纳兄弟影业总裁Jeff Robinov成立的一家电影制作公司。

在中国国内，复星在海南三亚建造着亚特兰蒂斯全球第三家度假酒店，之前亚特兰蒂斯已在巴哈马和迪拜获得巨大成功。

郭广昌还与美国第二大人寿保险商保德信(Prudential Financial)、位于华盛顿的另类资产管理公司凯雷集团(Carlyle Group)合作，共同投资7亿美元于私募股权合资项目，合作范围涉足中国的医疗保健、人寿保险等领域。

收购保险公司符合郭广昌崇尚的巴菲特投资模式。他表示，保险业务将将为以消费者为核心的投资提供长期、稳定的资金。

股价大涨
无论投资者是否相信复星

能效仿原汁原味的巴菲特模式，但他们押注复星会获得成功。自郭广昌2010年6月首次海外收购以来，在香港上市的复星国际股价与基准的恒生指数45%的回报率相比已经高出一倍。

今年年初至9月8日，复星国际股票收益率达到33%。此前复星国际的报告显示，2013年利润上涨50%以上，至78.5亿元人民币（12.7亿美元）。复星国际持有从零售业务到钢铁等一系列资产。

郭广昌的大部分财富来自他在私营公司复星控股中持有的58%股权。复星控股持有复星国际46%的股权，持有上海复星医药22%的股权，而复星医药是一家在香港和中国内地A股上市的公司。

Folli Follie
郭广昌为这个业务伙伴带来了相当可观的回报。复星于2011年5月收购了希腊珠宝零售商Folli Follie的9.5%股权，从此以后，Folli Follie在中国逐渐发展起来，为深陷困境的希腊经济做出贡献。根据彭博数据，Folli Follie股价从2012年5月的低谷到今年6月的峰值增加了9倍，令现年71岁的公司创始人Dimitrios Koutsolioutsos成为亿万富豪。

郭广昌对国际并购交易满怀热情，所以他通过看《国土安全》和《纸牌屋》等美剧努力提高英语水平。安永驻香港的中国事务咨询董事总经理Bob Partridge说：“他（郭广昌）目标明确、知识渊博、始终勇往直前。”

郭广昌表示，他的步伐不会太快。他说：“你必须在快速增长和平稳增长之间保持平衡。这就像开车，你得知道何时踩油门、何时踩刹车。”

邓小平的召唤
想要适应中国瞬息万变的计划经济环境，就需要经常调

整方向——这是郭广昌在过去总结的经验。郭广昌在一个离上海南部300公里（190英里）的农村长大，他寒窗苦读考进上海名校复旦大学哲学系。毕业后，他在学校的团委工作了三年，一部分工作是做研究。随后到了1992年，前国家最高领导人邓小平南巡，鼓励怀有创业梦想的民众大胆创业，投身市场经济，郭广昌也响应了号召。

他和几个复旦同学合伙，用3.8万元人民币的启动资金创立了复星，制造肝炎诊断试剂盒。郭广昌说，公司最终取得了1亿元人民币的利润。

重新塑造
Partridge表示：“中国的亿万富豪圈子比起美国等其他地方的要小得多。小规模精英集团往往关系紧密，能够创造更多价值。”

当前，郭广昌和他的富豪朋友们看到了海外交易的价值，他的公司走在最前沿。复星全球投资主管钟雷说道：“在我们的发展历程中，我们总是不断地重新塑造自己。我们进行改变，因为我们的整个国家都在改变。消费者在改变，我们的环境在改变，而且这些都变得很快。”

郭广昌立志将公司打造成为伯克希尔哈撒韦，但他要有很长一段路要走。他的两家公司市值总和只有160亿美元，而巴菲特的伯克希尔哈撒韦高达3410亿美元。郭广昌说他没有灰心。“追赶巴菲特前路漫漫，但我的最大优势是我还年轻，我更了解中国。始终怀有远大梦想。”郭广昌说道。

前美国财政部长斯诺表示，郭广昌的梦想很可能变成现实。“未来五年内，他会完成最优质、最激动人心的交易。他才刚刚起步，伯克希尔式的成功指日可待。”斯诺说道。

Feature 特别报道

2014.9.30 复星人

中葡通融 见证忠诚

复星之夜星光闪耀里斯本

葡萄牙当地时间2014年9月18日晚，里斯本著名地标Patio da Gale星光闪耀，名流汇聚。复星集团携手葡萄牙国内最大的保险公司Fidelidade，共邀来自葡萄牙当地与中国政商界200位嘉宾，出席“复星之夜——中葡通融，见证忠诚”主题招待酒会和晚宴。葡萄牙副总理Paulo Portas、经济部部长António Pires de Lima，财政部秘书长Manuel Rodrigues，创新投资部秘书长Pedro Gonçalves，里斯本副市长Fernando Medina以及中国驻葡萄牙大使黄松甫，华为、中兴、国家电网、北控等驻葡负责人，主要银行代表，保德信集团副主席Mark Grier及复星在欧投资的BHF、Osborne等企业的负责人出席了本次招待酒会。这也是复星继欧洲保险办事处建立和葡萄牙保险项目正式交割后，一次隆重亮相。复星集团董事长郭广昌出席，与中葡两国嘉宾共同见证复星与Fidelidade中葡交汇，同庆合作共赢的创举。

今年年初复星集团以10亿欧元出价收购了葡萄牙最大保险集团Caixa Seguros e Saúde, SGPS, S.A (CSS) 旗下Fidelidade、Multicare以及Cares各80%股权，并于5月15日，在中国国家主席习近平、葡萄牙总统卡瓦科·席尔瓦共同见证下，成功签署项目交割文件，并控股葡萄牙国内最大的保险公司Fidelidade。Fidelidade在葡保险业占有约30%的市场份额，其旗下资产包括医疗保险公司Multicare以及旅游和交通保险公司Cares。这是迄今为止中国企业收购境外保险公司的第一个项目，也是中国企业在保险领域走出去的一个有益尝试，宣告中国民营资本开始加入葡国私有化进程。

活动晚宴上，复星集团董事长郭广昌作为东道主发表了热情洋溢的欢迎致辞。郭广昌表示，复星非常荣幸能够赢得葡萄牙国有银行旗下三家保险公司80%股权的竞标，这意味着复星向“保险+投资”双轮驱动的非特模式迈出了重要一步，使复星的保险业务布局更加完善；同时，也使复星有机会与葡萄牙企业携手合作，优势互补，用中国动力嫁接全球资源，创造更多的商业机遇。未来，复星将继续发挥和推动“双轮驱动”战略，持续加强“以保险和为核心的综合金融能力”和“有产业深度的全球投资能力”的建设，以实现和帮助被投资企业实现更多的价值增长。

黄松甫大使在致辞中高度评价了复星在中葡两国经济协作共赢中的重要地位与作用，称复星这次入驻葡萄牙最大保险集团是中国企业在葡投资的一项重大项目，这宣告中国民营资本开始加入葡私有化进程。葡萄牙副总理Paulo Portas也肯定了复星集团在葡国经济复苏过程中的重要作用，称这一项目是葡萄牙国有企业私有化进程的里程碑，期待复星集



葡副总理Paulo Portas致辞



大使黄松甫致辞



郭广昌董事长致辞



Fidelidade CEO, Jorge致辞



互换名片



葡萄牙国有银行主席Álvaro José Barrigas do Nascimento与郭广昌互赠文化礼品



交流甚欢



老友重逢



晚宴现场



舞动太极



歌舞表演



葡国国粹Fado表演

《华尔街日报》刊文：

复星用中国动力嫁接好莱坞



左起开始的人物分别是：索尼影业娱乐公司联席主席兼索尼影业娱乐影片集团主席Amy Pascal，Studio 8创始人兼首席执行官Jeff Robinov，复星国际董事长郭广昌，索尼影业娱乐公司主席兼CEO Michael Lynton。

9月24日，《华尔街日报》刊登了一篇关于Jeff Robinov携手复星创立Studio 8的文章，该文阐述了复星对于投资Studio 8的看法以及未来中国市场发展的趋势。文章称，Robinov先生和复星集团董事长郭广昌都视这次合作是一次机遇，表示，中国市场目前已是世界第二大，未来将很有希望成为第一大。

好莱坞的电影工作室花费了十多年时间，融通中国的各种限制、审查和不断变化的规则，以打入中国市场。现在，中国最大的企业之一复星集团找到了一条通往好莱坞的捷

径：一笔巨额投资。

据知情人士透露，复星集团将投资约2亿美元给原华纳兄弟影业主席Jeff Robinov(杰夫·罗比诺夫)创立的Studio 8。这个电影工作室制作的影片将有索尼集团公司的索尼影业发行。

复星曾在六月时提到将与Studio 8合作，但当时并未提及投资规模。这笔交易成为了迄今中国企业在美国电影市场最大一笔的投资。

在Robinov先生和复星集团主席郭广昌的第一次公司访谈中，他们对Studio 8的融资

回顾左右而言他。他们说，他们视这次合作机会是创办一个美国公司，投入中国快速增长的电影票房市场，中国市场目前已是世界第二大，未来将很有希望成为第一大。

“好莱坞站在全球娱乐产业的巅峰，但是每个人都看好未来中国市场的发展，”郭先生在周二晚上在索尼举办的晚会上，如是将自己介绍给好莱坞。

知情人士同时透露，索尼将另外投资5千万美金给Studio 8，这将成为总额3亿美元信用融资的最后一笔投入。

罗宾诺夫先生称他将针对国际市场，制作不同预算标准的电影。Studio 8与索尼有为期5年的合作计划，这意味着索尼将为其发行24部影片。预计最早一部将在2016年进入影院。

投资Studio 8对复星来说，是在打一个好莱坞颇有风险的赌：支持一个公司，虽然既没有可利用的智囊团，也没有已完成的作品参考。这个公司即将制作一系列新电影，同时又将保持稳定的现金流。这家公司的成功，将依赖它迅速开发并制作的影片，（下转第19版）

全球资源上进行更好的融通，不仅可以帮助稳固现有市场地位，拓展新区域业务比如澳门，提高投资管理能力，还能抗击不确定风险。

黄松甫大使在致辞中高度评价了复星在中葡两国经济协作共赢中的重要地位与作用，称复星这次入驻葡萄牙最大保险集团是中国企业在葡投资的一项重大项目，这宣告中国民营资本开始加入葡私有化进程。葡萄牙副总理Paulo Portas也肯定了复星集团在葡国经济复苏过程中的重要作用，称这一项目是葡萄牙国有企业私有化进程的里程碑，期待复星集

团以及更多中国企业能继续来葡投资，实现合作共赢，促进两国共荣繁荣发展。

正如郭广昌致辞中强调，复星在欧洲已经有了如Club Med、Folli Follie等等很好的投资，但现在复星在欧洲有了更大、更强的团队，这个团队的中心就是Fidelidade，就在里斯本。

全球经济保持复苏势头，以葡萄牙为例的欧洲经济逐渐止跌企稳，复星也正在实现从制造大国向消费大国的转变，这为葡萄牙保险公司乃至全球伙伴都带来崭新的合作机遇。复星将继续发挥“保险+投资”

的模式，同时在产品方面，也将集合全球智慧和资源，支持Fidelidade在葡萄牙以及整个葡语区国家的发展。自交割后，复星已成功为葡萄牙保险对接14个股权及债权项目，包括已完成投资的葡萄牙电网、中国电影产业领军企业博纳影业以及德国一流时尚生活品牌Tom Tailor。复星将持续关注葡萄牙及欧洲包括地产、旅游及品牌产品等行业的机会，保持对葡国和欧洲的长期承诺，进一步带动更多领域更多行业的投资项目。复星也期待通过此次成功合作，能成为连接中国与葡萄牙经济、文化沟通融

合的重要纽带，能带动更多的民营企业到葡萄牙进行投资，为中葡两国经济合作做出更大贡献。

晚宴上，葡萄牙国有银行主席Álvaro José Barrigas do Nascimento与郭广昌互赠文化礼品，寓意着中葡两国更加紧密的交融与文化传播。

在中国传统太极文化和葡萄牙国粹Fado表演中复星之夜进入尾声，所有嘉宾都沉醉在中葡两国艺术家的精湛演出中。夜幕中，Patio da Gale在蓝色灯光映衬下格外闪耀，这注定是一个不平凡夜晚，更多的辉煌将在未来不断开启。 □邹敏雯

郭广昌：“产品 + 投资”，打造复星保险高飞的一双翅膀

9月20日，在成功收购葡萄牙最大保险公司Fidelidade四个月 后，复星集团董事长郭广昌第一次参加了Fidelidade的“Think bigger”员工大会，并在会议最后总结了Fidelidade管理团队的战略愿景，同时也向Fidelidade的全体员工和代理人表达了：复星作为大股东，将以“产品+投资”的理念打造Fidelidade高飞的一双翅膀，并共同努力为Fidelidade成为在全球金融界的一个领先者而奋斗。

大家早上好！当所有大家站起来为我们Fidelidade取得的荣誉欢呼的时候，我感到有一种深深的自豪。那是因为你们，才有这样一种自豪。

我觉得这几天跟Fidelidade同事们在一起，感觉在自豪的同时，我有一种深深的责任感。因为我一直在思考，作为Fidelidade大股东，我该怎么办跟大家一起创造一个Fidelidade更好的未来？

我相信作为大股东，我和复星非常愿意跟我们这么优秀的管理层、跟我们优秀的合作伙伴——CGD、跟诸位优秀的员工在一起，跟我们优秀的代理人在一起，去创造一个更加美好的Fidelidade。在此，我



完全同意今天我们管理层所做的所有的这些对公司未来的策略、战略的规划。

在这里，我想重点提几个方面：

第一，从我对保险的理解来说，我觉得保险需要两个翅膀。一个翅膀，就是保险产品本身；第二个翅膀，就是

投资。只有两个翅膀都非常强壮，我们才能飞得更高。我觉得我们的Fidelidade在保险产品这一个翅膀上，已经非常强壮了；而现在，我们在保持这个翅膀强壮的同时，另一方面我们就是要把投资这个翅膀变得非常强。

为什么我们的投资回报不

能从1.7提到更高？昨天我们在董事会上讨论的时候，最终定下来我们Fidelidade的投资收益目标是4.4%，但我自己觉得，我们是很有信心把我们的投资收益做到5.5%甚至以上的。所以，虽然因为我的口误，昨天我们没有因为阿里巴巴的上市赚到3个亿，只赚到3千万；但我觉得明年，我们一定会把这个错误补回来，明年我们一定要在投资方面多赚到这3个亿。

第二，我非常赞同今天管理团队提出来的Fidelidade未来全球化战略。一方面，我们要进一步巩固我们在葡萄牙当地的地位，同时我们应该去葡语系国家、我们应该去非洲、我们应该去巴西。为什么我们不去进一步加强在法国、在西班牙的业务呢？毕竟这些国家就在我们边上。在这里，我可以非常确信的跟大家说，我们比法国、西班牙的绝大部分保险

公司都要强壮，我们有一个独特的优势——就是大家看到我们在葡萄牙领先地位的继续和升高，我们还会有一个更大的愿景，我们要成为在全球金融界的一个领先者。

最后，我想说的是：我和复星作为一个创业者，我们会一直与大家在一起。我爱你们！

的。我想说，他们需要你们，他们需要Fidelidade，他们需要Fidelidade非常优秀的服务。

当然，我也非常同意，在一个业务高速发展，尤其是互联网高速发展的时代，我们应该对互联网业务给予高度的重视。而在所有这些里面，我想再强调的，就是我们最需要的还是继续发挥我们的企业家精神。刚才在看Fidelidade的影片时候，Jorge告诉我那位做咖啡的先生，已经80岁了，但他仍然每天早上5点钟准时到办公室，这真让人敬佩。所以，我们崇尚开放的文化，我们强调行动力，我们尊重多元的差异，但是我们更强调文化的融合，我们强调创新。

所以在这里，我想作为大股东，再次向大家承诺，我们不但会保证Fidelidade的优秀文化、优秀传承的继承，我们更会保持我们优秀的管理团队和员工的稳定；我们不但要保持我们在葡萄牙领先地位的继续和升高，我们还会有一个更大的愿景，我们要成为在全球金融界的一个领先者。

最后，我想说的是：我和复星作为一个创业者，我们会一直与大家在一起。我爱你们！

汪群斌：争做世界杯的冠军团队

近日，在豫园商城召开的2014年半年度工作会议，集团总裁汪群斌出席了会议，并作了重要讲话。汪群斌在讲话中分享了目前复星集团的一些做法，同时对豫园未来的发展提出了一些建议。本报经整理，供大家分享。



各位豫园同学，大家好！现在是互联网时代，互联网企业现在都流行叫“同学”。因为这个世界变化太快，所以我们一定要抱有一种不断学习的心态，才有可能赶上时代发展的步伐。如果不学、不实践，就会被这个时代所淘汰。

豫园商城未来的战略和发展方向是非常清晰的。我们要以一种开创、创新的精神来促进整个豫园的大发展。对于未来的发展，我想提几点。

第一，我们还是要坚持豫园的战略，围绕这个战略，我们要进行整合式的发展。这个整合式发展，如果延伸一下，可能包含三个方面：一、内生式发展，即豫园商城原有的这一块如何内生式发展？二、投资并购进行外延式扩张。这是复星这么多年发展很重要的基因。我们如何通过国内和全球的并购来实现发展？三、整合式发展。从豫园来说，如果我们确定了方向，进行内生式增长、外延式扩张，然后整合式

发展，那么我们的发展速度会更快，并且是在全球范围。

第二、豫园的核心团队要考虑如何利用复星“保险+投资”的能力和资源来支持豫园的发展。在这方面，豫园的投资部门要研究如何主动对接？豫园对接的机会在哪里？在战略并购上，除了豫园的资源，如何更多地与复星整体的保险资源对接？要研究、考虑复星战略如何助推豫园的战略加快实现和发展。

第三、豫园商城四大战

略方面的工作还是要定一个具体目标。复星一直是要么不做，要做就做世界领先，这样才有感觉。所以这四大方面的发展，全球做得最好的是谁？比如黄金珠宝，我们要成为世界一流，那按照世界一流的定位，最好的是谁？当然是远期的目标，但我们是不是能把短、中长期具体的对标企业研究透，然后一步一步积累，用三年、五年，甚至更长的时间来实现。再比如豫园商旅文结合模式，全球做得最好的是

谁？是不是豫园？在这几块大的战略上目标越具体，可能给我们带来的启发会很多。如果我们自己领先了，按照郭总的讲法“还不够”。我们的目标是要遥遥领先。用马云的说法，是竞争对手望远镜也看不到。

豫园除了大的战略方向外，还有很多品牌、很多企业要研究。比如小笼，原来以为我们是领先的，但现在“鼎泰丰”感觉超过我们了。总的讲，这个世界现在是在过剩经济时代。在过剩经济时代，制胜的法宝就是持续创新。要有持续创业的精神，产生持续创新的产品。并且这个产品要产生粉丝，产生有黏性的客户。创新产品加上粉丝，你才能够持续。所以在这样一个时代，我们要围绕这样一个目标，即如何持续创新。

第四、从复星集团的角度，也是在抓两手，即以项目和人才作为抓手。复星集团是一个目标，一个定位，两个能力，然后同时抓两手，一手抓项目，一手抓人才。对豫园来讲，也是面临这个问题。我们要有更多的、能创造价值的项目，即高效益的大项目。大项目也是两类，一类是新投的大项目，第二类是对现有已经投资的项目如何能够发现一些投后管理的大项目。新投的项目也好，投后的项目管理也好，

都要大项目。只有能够创造高效益的大项目，才能带动企业价值不断提升。大项目靠谁呢？靠人。靠什么样的人？靠高效能的人才。高效能的人怎么出来呢？那我们就要善于引进、培养人才，靠成绩单说话。我们要打造成世界冠军团队，就是要打造成这样一种组织，以共发展为荣，也要以被这个组织淘汰为荣。不能感觉很好，每天要战战兢兢。所以我们还是要在高效率的大项目、高效能的人才上做文章。当然，创造业绩的人才，我们要给他创业的机制、包括激励机制、压力机制、分享机制，把复星打造成一个创业的大平台。

现在我们在人才上的工作主要还是在集团层面在推动。我们 also 也要要求核心企业逐步地也要推动。围绕人才这方面工作，董事会要求人才要打通，要加快人才的流动速度和调动。总的概念，就是所有复星和旗下控股的企业的员工，都可以随时调动。我们是要整一盘棋，也会制订一些推动的方法。未来可能会有更多的人从豫园调出来到复星，也会有更多的人从集团和社会调进豫园。所谓“通融”，还是在于人。

第五点，我们要通过“红黄绿灯”这样一个评判机制来推动我们的工作，进行奖惩和优胜劣汰。现在可能更多是评价，评价以后，（下转第5版）

编者按：

让智慧无边界流动,让好声音不断流传。

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

《好文推荐》,将从经理人的视角,为经理人提供国内外经营管理理念,策略、应用理念和实践案例,内容涵盖投资融资、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。

腾讯“自我颠覆”的 5 大关键词

■ 推荐语：

腾讯作为互联网领域的一大巨头，是什么促使它能进行自我革新，进行“自我颠覆”？腾讯移动支付负责人在参加岛亲内部交流会上，从6个方面剖析了互联网思维和传统企业思维的差异，交流最大反响？两个字：落地。

互联网已经变成了跟现实社会一样的生态环境，甚至开始跟现实生态环境融入，而且移动互联网的出现加快了融入速度。因为PC时代的互联网是线上的，一个人不可能整天抱着电脑跑来跑去，但有了移动互联网之后，线下和线上融入的速度就变得非常快。

作者认为，互联网进入其他领域不是跨界，不仅仅是一个行业进入另外一个行业，而是一种生活方式的变化，就好像从电气时代突然进入汽车时代的过程！传统企业要能够接受互联网，互联网企业也要能够更接地气。这之间是融入的过程，是不可避免的，也因此会爆发出很大的机会。当然，有可能互联网企业获得这个机会，也有可能是传统企业获得这个机会。



传统企业和互联网企业，二者的思维究竟在哪里？

一、用户痛点。我最近和金融行业的人交流比较多，就以金融行业为例。金融行业首要考虑的问题是风险，而对于互联网企业来说，不管进入哪个行业没一定首先考虑的是用户，关注的是用户痛点。有观点说，用户痛点就是用户需求，但是我认为二者还是有很大差异的。

以打车为例，什么是用户痛点？痛点就是用户打不到车，但怎么结局用户也不知道。滴滴打车（一款打车软件）出现后，一下子解决了用户的这个痛点，以用户没有想到的方式。需求是用户大概知道自己需要什么，我们原来做产品都是客户提需求，然后按照客户需求去做。而痛点是用户真正痛和难受的地方，但是用户不一定知道怎么解决。所以要发现痛点，解决痛点就是要创新，有可能是用户根本没有想到的一种方式。

对于互联网企业来讲，如果能把用户痛点解决了，就是机会和门槛，将会迈上一个新台阶，开拓一个新市场。所以对互联网企业来讲，最大的使命是去寻找痛点、解决痛点。他们有互联网思维，在想怎么融入线下，并且能够发现线下有很多用户痛点，也就是非常多的机会点。所以为什么有些互联网企业有信心颠覆一些传统行业，就是看到了痛点，并且知道如何解决痛点。

传统企业老板们是不是也能够转变一下思路？因为传统企业往往是行业的领先者，对行业的理解程度也是更深的，这时候能否用一些互联网思维看一下用户的痛点是什么？能否结合互联网的手段解决一下这个痛点？这时候一个小小小的创新有可能又是一片新的天地。

二、自我颠覆。大家都觉得微信很厉害，颠覆了很多东西，但是微信最先颠覆的是谁？是QQ。QQ一直是腾讯的核心，小马哥是QQ的“父亲”，他一直都非常看重QQ，为何还要推出微信？小马哥曾经说

过说，如果不是腾讯做出来微信，而是其他企业，那腾讯会是什么样的情况？第一个被微信干掉的是谁？所以可以看出这些互联网大佬始终处在一种危机感中，始终处在一种非常焦虑的状态。手机QQ和微信对于腾讯来说是左右手互搏，但是老大、老二合作就可以把老三干掉。通过这一点，你看腾讯这种自我颠覆的精神。

传统企业是否有这种自我颠覆、自我革命的精神呢？银行是否会用类似余额宝的产品来替代储蓄存款？运营商是否会用类似微信的数字通讯技术来替代短信？传统企业会觉得这种牺牲利润的事情，我为什么要做呢。而没有按照未来的趋势和方向去自作颠覆，只能等着被别人颠覆。

三、以用户为中心。传统企业也非常强调讲“以用户为中心”，区别是什么？传统行业更多的是我能够提供什么样更好的产品和服务给用户，让用户满意。但是互联网企业要做的是看用户到底想要什么，用户要什么我给你什么。这种思维正好是反过来的，一个是我希望能够给你提供行业内最好的东西；一个是你想要什么我就给你做什么，而不管是什么行业，互联网跨界是自然而然的，可能你说的这个东西是这个行业和另一个行业结合起来，只要用户有需要，我就会做。小米就是典型的C2B成功案例：先问用户需要什么样的手机，再去找人生产。小米又开始以这种模式做其他电器，继续颠覆。

另外，互联网企业对用户的研究和任性的挖掘也到了极致。再有，传统企业考虑的是投资回报率，考虑的是盈利、赚钱，但是互联网企业根本不考虑赚钱的事，只考虑产品能否满足用户需求，只要大量的用户能用这个东西，盈利都是后期才考虑的问题。微信最开始根本没有考虑盈利，当大家开始想怎么盈利的时候非常痛苦，因为一开始完全没有想过这方面的事情儿。但是传统企业

很难做到这点，在没有看清前景的情况下，一个是肯不肯有 这样大的投入，第二是 有没有这么大的决心。

四、平台化。平台化含义非常多，第一，在腾讯是产品经理文化。什么是产品经理文化？在腾讯的论坛里，所有人都在讨论怎么做得更好，怎么能够优化，包括开发、测试等等，不仅仅是产品经理在考虑产品的事情。去年腾讯倡导的是精品文化，拿出来的一定是精品。简单说就是如果你做的产品排不到行业的前三甚至是老大的话，这个项目在上市之前就会被砍掉。在腾讯内部，压力和危机感很强，很鼓励内部创新。

第二，传统企业的老板们有没有想过把线上的平台作为我们的核心竞争力？这种平台接触用户的渠道，从而能够掌握用户的核心数据和行为。如果现在接触用户都还是采用非常传统的方式在做，未来可能就会很危险。对于互联网公司来说，平台是他的生命线。

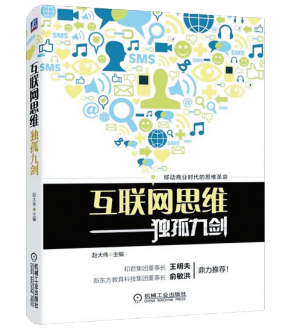
另外一个平台的概念指的是真正打的平台。比如腾讯的QQ、微信，他们的定位就是平台，而非聚集到某个业务。微信为什么能颠覆很多行业？因为它就是平台，这种平台类似于苹果操作系统，甚至比它还要厉害。它对用户的黏性非常强，而且微信的设计之初有很大的空间能够融入很多东西。传统企业们是不是在这个行业里能有一些平台化的概念，如果你能做一个平台就有可能颠覆其他竞争对手。因为互联网一旦和线下结合，细分市场上一定会有非常多的机会，这些机会是互联网大佬们也不一定能够做的好。那么，你能不能在某个细分领域建立平台，取得领先？

五、屌丝逆袭。微信红包就是几个屌丝团队利用十几天的时间创造出来。腾讯这种情况非常多——几个人一起做事情，做完之后对社会影响力非常大。实际上这是给屌丝们一个梦想——通过做好产品去影响社会吗，而且腾讯给屌丝们提供足够大的舞台和空间。但是传统企业老板一般都喜欢主导一切，是不是也考虑给员工一些空间，让很多创新能够自下而上的发生。

另外一点腾讯非常重视微创新，微创新不是说一定要是一个颠覆性的东西，可能是很微小的东西。腾讯每个部门，每个月，每个季度，每年都有微创新奖，然后有评比的方式选出来，而且奖金不菲。它的整个奖励体系非常完善。腾讯很多精品不是一下成为精品，而是在不断打磨的过程中改造出来的。

新书推荐

《互联网思维独孤九剑》



内容简介

《互联网思维“独孤九剑”》是国内第一部系统阐述互联网思维的著作，用9大互联网思维：用户思维、简约思维、极致思维、迭代思维、流量思维、社会化思维、大数据思维、平台思维、跨界思维，以专业的视角全方位解读移动互联网给传统产业带来的变革，涉及战略规划、商业模式设计、品牌建设、产品研发、营销推广、组织转型、文化变革等企业经营价值链条的各个方面。

这是一部传统企业互联网转型必读的“孙子兵法”，帮助我们开启对新商业文明时代的系统思考。

作者简介

和君咨询赵大伟，和君集团高级咨询师，专注于传统企业的互联网转型。与马化腾李彦宏杨致远比尔盖茨等IT人同属。

写作源于2013年10月，主流财经媒体频繁采访或采用赵大伟的互联网思维观点；和君官方微信做的赵大伟专题，迅速被转发十几万人次；刊发赵大伟互联网思维文章的一期《和君视野》杂志被抢要一空；清华大学厦门大学等著名学府陆续邀请赵大伟去授课；阿里巴巴、复星集团等企业和投资机构纷纷邀请赵大伟去“华山论剑”……

复星助力教育 久隆模范中学在关爱中成长——复星集团与教育事业的情缘



2014年9月9日教师节前夕，第十三届复星“尊师奖”颁奖仪式在久隆模范中学举行。颁奖会前，集团董事长郭广昌向久隆模范中学赠送了“辽宁号”航母模型，并希望学校能谨遵老市长徐匡迪的嘱托，办好“精品教育”，培养“模范公民”；此外，复星公共事务部执行总经理王智骏代表复星向获奖教师表示祝贺，并介绍了复星的发展现状，激励久隆教师再接再厉，办好免费教育，嘱咐久隆学子努力学习、牢记感恩、争做模范。

上海市久隆模范中学是一所由上海市委和闸北区人民政府共同投资兴建的国有公办区重点完全中学，其办学宗旨是“保障每个学生发展的权力，为清贫子弟提供优质教育”。

该校创办于2001年，创办当年，复星就主动与学校联系，每年出资五十万元，设立了“复星尊师奖”，用于奖励久隆模范中学教育教学、管理服务成绩突出的教职工。连续十三年，每逢教师节，集团领导都亲自到校为“复星尊师奖”获奖者颁奖，介绍集团的

发展和企业精神，郭广昌董事长更是在繁忙的工作中抽出时间为全体师生作“成长·理想”的报告，给师生们带去了无尽的精神力量。尤其是复星“修身、齐家、立业、助天下”的企业理念更是深深地影响着久隆人。

学校鼓励学生在社会实践中体验、感悟“爱心回报”，积极组织学生参与服务活动，引导学生成为“爱的传递者”，将“知恩、感恩”转化为自己的实际行动。学生自发组织的“励志宣讲团”，走入社区、走进学校，讲述自己励志成才的故事，给同龄学生以精神激励和思想启发，将自己的爱心回报和成才成人紧密结合、互动发展。办学10多年来，“爱心回报”已在久隆校园蔚然成风。

久隆模范中学建校13年以来，初、高中教学质量一直名列全区前茅。自2004年首届毕业生参加高考以来，已连续十一年一榜上线率100%，1475家境贫困子女进入大学深造，近百名学生考入清华、北大、复旦、上海交大、浙江大学、南京大学等全国著名高校。学生

个性健康发展，在全国、市、区各类竞赛、评比中屡屡获奖，年均获奖150多次。

作为大学生成功创业的典范，复星从不忘对母校的感恩和回报。2006年起，复星设立“复旦大学生命科学学院复星医药奖学金、奖教金”，支持该院教学、科研、人才队伍建设等各项事业。总额100万元的奖学奖教金在五年中分别用于奖励家庭贫困的优秀学子以及取得科研创新成果的青年教师，帮助获奖教师和学生在学习道路上取得更大成就。

复星不仅关怀上海学子，同时也积极支持外省市的教育事业。2007年8月，复星在海南设立总额1000万元人民币的海南省复星光彩教育奖励基金，连续20年向海南省5所普通高中学校400名优秀贫困高中生，提供标准为每人每年不少于1800元的生活补助，这是当时海南省收到的第一笔大数额的针对高中学生进行资助的捐款，深受海南省政府感谢。这一奖励基金的设立，不仅解决了贫困学生继续求学的愿望，同时也延续了学生家庭对未来梦想的期盼。

□张立琪

复星医药名列上市公司社会责任调研排行榜第一位

本报讯 日前，《南方周末》公布了“2014 中国上市医药、食品公司 CSR 调研活动”的结果，复星医药以 79.55 的总分位列中国医药行业上市公司社会责任调研排行榜第一名。据了解，2014 年 3 月至 6 月，《南方周末》针对中国医药和食品行业的上市公司，举办了“2014 中国上市医药、食品公司 CSR 调研活动”，旨在推进健康行业企业社会责任的发展共识，形成行业共同认可的指标和理念，共同传播“企业社会责任”，实现“以责任护航健康”的活动愿景。

此次调研活动《南方周末》结合了近 8 年的 CSR 调研实践，除设置常规 CSR 指标外，充分考虑到医药和食品行业的特点，

设置了行业特殊指标，比如是否严格按照 GMP 等规范进行生产，是否就产品不良反应建立了监测体系和制度，是否设立和执行产品召回制度，是否通过新版 HACCP 认证等，从企业对消费者责任、企业对投资者责任、企业对员工责任、企业对社区责任、企业对政府责任、经济责任、企业信息披露责任等方面对中国医药、食品上市企业的社会责任履行状况进行调研。

复星医药长期以来奉行可持续发展的原则，积极承担企业应有的社会责任，并在经济责任、环境保护、产品与服务质量、职业健康与安全、员工发展、社会公益等各方面有所成效，出色完成综合社会责任指标。 □孙丽

复星志愿者参加暴走公益活动筹得善款 11 万元

本报讯 2014年4月19日，在复星志愿者团队的组织和号召下，来自复星集团及复星医药的共24名同事报名参加了“一个鸡蛋的暴走”民间公益活动。

“一个鸡蛋的暴走”是一项平台性公益筹款行动，由在沪民间公益基金会——上海公益事业发展基金会发起，旨在为多个儿童类的民间公益项目筹款。参与者需要徒步完成50KM，并在暴走前与自己的亲朋好友打赌筹集善款。（今年暴走活动的路线在上海市金山区，从金山镇走到金山石化，再返回金山镇，全程50公里，被戏称为“小亚平宁路线”。）

复星四支暴走队伍的大部分队员在坚持了近10个小时的徒步行程后，终于在傍晚

时分抵达终点，兑现了自己的承诺。

活动结束后，暴走队员们积极募集公益款项，向各自亲朋好友打赌筹款。现募款活动已截止，复星暴走队伍募得资金11万余元。

复星志愿者成员余同乐表示，“既然我承诺要参加这次活动，帮助山区贫困的孩子们，我一定就要身体力行，完成这样一份承诺，并积极筹款。我相信我们所有的暴走队员都是这样想的，我为他们感到自豪！”

这已经是复星志愿者连续参加的第三届暴走活动，复星志愿者的暴走活动已经在市区有了较大影响，为复星企业文化建设作出了积极贡献。志愿者们纷纷表示，这样的活动很有意义，未来将继续参加。 □孙丽

梁信军：中国企业全球化的机遇和挑战

日前，集团副董事长CEO梁信军参加了“2014中国民营企业500强”发布会并作了主题演讲。梁信军称，“中国企业到海外投资，其实还要认识清楚自己，是不是非要派中国人去进行控制和管理我们才觉得有控制权，才安全？”其称，要考虑到，如果一个企业的经营层或者原来的大股东的利益跟风险，与中国的投资机构是一致的，那么不管他是什么国籍，都是自己人，不用去强调非要靠中国人去控制企业。以下为演讲实录：

尊敬的各位领导，各位企业家，各位媒体的朋友们，大家好！

来跟大家汇报一下中国企业全球化的机遇和挑战。我觉得当前是中国企业迈向海外并购的最佳时机，下一个十年，中国的经济会发生根本性的变化。最重要的变化会由小体量的中高速增长逐步过渡到大体量的中高速增长，并且是由量变到质变。最近我们的外部环境非常好，美国的经济在加速恢复，二季度美国的经济 GDP 甚至增长到4%以上。其中如我们所料，从一季度我们已经开始看到，从三季度开始，就是今年7月份开始，中国对美国的出口大幅度回升，同比增长已经超过了14%，是近5个月以来的连续增长。欧洲的经济迄今还处于谷底，但是也不能再快了，资产的价格现在还在底部，所以是一个非常好的出海的时机。

中国的企业对海外投资最近也迎来了新的高潮，在过去10年来，我们整个国家 ODI 迅猛增长，年增长率超过50%，到去年和今年，我们已经排到全球第二、第三名。总结一下，中国企业对海外的投资或者说出海方式基本上有四类方式：

第一是基于中国是一个制造大国。

通过海外并购加强自己的制造优势。如大家所看到的，过去我们喜欢到海外买资源，买能源，买海外的流通渠道，购买海外的先进流水线和技术，实现海外回迁等。未来我相信，基于中国是一个制造大国的角度，我们越来越多的会看到中国的产能出口。中国产能过剩的情形是非常严峻的，我们要通过行业的整合，产能的出口等等来综合的消化。实际上复星今年年初已经向印尼出口了100万吨钢的产能，到明年就会全面投产。从目前看，效果还是非常好。

第二基于中国是消费大国。

迄今为止，全世界的投资者，包括很多企业对中国市场经济的地位认识还是不全面的，到现在为止，很多情况下认为中国是一个新兴市场。实际上在相当多的市场当中，相当多的行业当中，中国已经是成为全球的第一、第二大市场。比如说像奢侈品，我们现在是全球第一大市场，占29%，甚至汽车中国已经成为全球第一大市场，占25.74%，这样行业的比例会越来越高。所以这样我



们就带来了一个新的方式，就是基于中国是消费大国这样一个出海方式，可以寻找那些现在或者未来很短的时间内，中国将成为世界第一、第二大行业，在这些行业当中找到龙头企业，中国的企业成为第一、第二大股东，再带动他们在中国的发展。这种我们成为中国动力加上全球资源，复星已经有了相当多的尝试。

第三基于中国是资本大国。中国已经越来越多的成为一个资本的输入国，实际上不但在工业、产业方面的投资，在消费品方面的投资也非常多。比如说像去年，光中国的居民在美国一个市场的购房就已经达到了220亿美元，我相信这个比例会越来越来多，会越来越多的人受益于到海外投资低成本的资金。

第四基于中国和海外资金成本的不对称。

中国国内的资金成本是相当高的，最近中央政府也一直在想各种办法来降低实体经济的融资成本。其中有一个很好的方式就是到海外去寻求低成本的资金。比如今年前5个月，中国四大国有银行，在欧洲发行了人民币债券高达790亿，年期不到2%的利息。如果大家联合一下今年年初国开行发的人民币债券的话，它的利息在香港发的是5.84%左右。同样四大行在日本的分行，尽管他们把日本居民的存款利率提高了3倍多，但是其实存款的利率也不过就是0.13%。在海外寻求低

成本的资金，既可以通过那些投资于拥有低成本资金的海外金融机构，也可以通过海外融资来进行跨境并购。

复星在海外投资做了很多尝试，主要是四种模式：

第一是中国动力加全球资源的模式。我们投资了希腊的全球最大的年轻女性时尚品牌之一，我们投资了美国最大的高端女装之一，还有意大利高档男装，全球最大的快时尚产品之一，也是德国第二大的服装企业，还有以色列全世界最大的激光医疗设备生产商，好莱坞由华纳影业的前 CEO 领衔的全球大的制片厂，还有西班牙的火腿以及法国全球最大的度假村等等。

第二是寻求长期合理的资金来源。我们投资了葡萄牙的国家保险公司，今天我们刚刚宣布，我们投资了美国的一家保险公司。这两个保险公司都应有相当合理成本的长期保险金。

第三匹配保险资金的需求，增强在当地的投资能力。

第四我们跟国外的企业合资，发展中国的业务，我们在三亞进行投资，在上海进行了联合投资，在整个大中华地区的养老，包括我们跟美国联合投资寿险等等。

在海外投资过程中，也要防止去应对走出去的文化冲突问题。复星的做法对于老股东来说，我们反复强调自己的股东角色，对于经营者来说，我们鼓励创造价值的经营者成为

企业的主心骨，对于员工来说，我们扮演一个积极股东的角色，我们协助这个企业扩大在中国的销售，保有员工的就业机会，所以员工在心里比较支持我们。

当然这里面我觉得从复星来说，我们对海外的投资一直强调要受益于中国成长，不能因为海外的资本或者资产便宜而去购买，这样的方式是非常危险的。受益于中国成长的方式，我们就要认识到中国的成长动力在发生根本性的改变。中国的消费动力将快速升级为中产阶级的消费方式。中国的 GDP 占全球的12%，消费占了全球的7.2%，中国的中产阶级人数现在已经占了全球的9%，而且还维持了15%的增长。所以6年后，到2020年的时候，中国中产阶级的规模将占到全球的16%，成为全球的第一。中产阶级的消费现在占全球的6.1%，但是增速是21%，6年后将占到全球的13%，成为全球第二名。如果看中产阶级家庭数量在增长，消费能力在增长，因此尽管现在中产阶级的消费在中国国内销售额当中占31%，但是6年后就占到81%。所以我们越来越多从关注中国的消费品，更要重视体验式消费、升级消费和个人金融。

中国移动互联网正在爆发性增长，我预计在移动互联网领域，未来中国完全有可能是美国的三到四倍的规模。举个例子，就是在电子购物方面，虽然中国国内市场只有美国的1/3到1/4。然而在电子商务这个领域，中国已经超过美国。

中国超过美国的移动互联网领域还有很多，比如说像货币基金、第三方支付、网络游戏等等。网络游戏的话，去年中国已经是超过美国将近30%左右的规模。并且我们在移动互联网的嫁接、传统行业上，会诞生出跟以往的 PC 互联网完全不一样的业态。所以移动互联网的规模，将来可能是数十倍于 PC 互联网的规模。

在这里举了一个例子是关于货币基金的，过去14年来，货币基金的发展只有30多亿人民币，经过一年移动互联网的养老，类似于余额宝这样的基金已经达到12000亿。所以移动互联网货币基金的规模，几乎相当于传统货币基金的三倍多。所以货币与美国来比较的话，还有非常大的成长。

关于网络支付方面，大家都知道 Paypal 是最大的网络支

付之一，但是在中国也只能排第四，并且中国移动支付的负荷增长规模每年达到140%，大大的超过了美国48%的规模。从复星来讲，我们在互联网领域投资非常多的企业，主要通过四个方式：一是我们完全可以通过 PE 的方式，在一些已经上市的市场当中寻找企业；二是利用 VC 或者创业方式投资那些新兴的移动互联网公司；三是我们要意识到很多互联网会诞生出很多能够陪伴互联网高增长的传统行业，比如伴生电子商务的话就会有仓储、物流、快递等等，将来还会诞生出非常多的东西；四是推动传统的企业 O2O。整个大的健康产业将超过房地产成为中国第一大产业，从研发到投入，到生产制造，批发物流，医疗服务和养老金融支付等等。我们相信，不仅在中国大健康会成为中国第一大产业，甚至未来15年，中国大健康都会成为全球第一大市场。

环保节能这个产业潜力也是非常大的，环保节能产业也包含节能产业，也包含环保产业，包含清洁能源和资源的循环利用等等。现在中国的环保投入占到 GDP 还不到2%，只有1%多。但是政府投入的积极性，企业投入的积极性，个人家庭投入的积极性都在大幅度提高。最晚到2026年，中国的环保投入就会达到3%以上，环境也会显著的改善。所以环保也是中国少数的几个会保持高增长的行业，非常值得我们民营企业去投。

新型城镇化，各地政府都在致力于降低负债率，因此在建设新的城市功能的时候，越来越多的政府喜欢用 PPP 的方式，就是公私合营伙伴关系的方式来建设新的城市功能。为此，从复星来说，我们在积极推动自己的房地产转型，主要是大力发展蜂巢社区。所谓蜂巢社区，就是帮助地方政府建设一个核心功能，而不是简单的去做一个综合体。围绕核心功能引进核心产业和延伸产业，以产促城。另外不再搞同心圆的方式，要搞产城融合，环境优美的社区，这样的话就业是非常充分的，24小时有活跃人流的。另外可以为城市，为整个周边的社区提供完整的城市核心功能的这么一个新型的商业业态。通过这种方式，我觉得可以非常好的实现地产业务的转型。

谢谢大家！

复地“七彩点亮童心”公益活动在复城国际启幕

借着9月27日复城国际广场开业之际，一场为山区孩子们改善阅读环境的公益行动就此展开！

关注边远山区儿童阅读环境 9月27日，复地集团首个商业综合体项目——成都复城国际广场盛大开幕，开幕仪式上的重要一环是复城国际携手复星公益基金会、复地集团与新华网共同发起的“七彩点亮童心”公益活动，号召孩子们用创意绘画的形式征集善款，以帮助边远乡村的儿童们改善阅读条件。复星、复地再次以实际行动，履行了企业的社会责任。

整场活动中，最为核心的

莫过于向城市儿童征集创意绘画作品，并通过义卖等形式筹集善款，最终与复星公益基金会的爱心款一同捐赠给北京桂鑫慈善基金会，这些善款将用于为当地小学修建阅览室、购买新书，改善其阅读环境，帮助他们多看“外面的世界”。

从孩子们的创意中汲取亮点

复地集团高级副总裁王国光表示：“借助这个活动，我们希望看到的是，城市中的孩子能发挥自己的长处，让大山里的同龄人得益，把充满创意的童心，转变为一颗颗爱心。”

这场公益活动似乎达成了一种“双赢”。

而举办这场公益活动的复地集团、复城国际广场，或许也能从中得到启发——征集创意绘画环节的主题是“梦想中的未来城市”。就像过去，极少甚至没有人会预知到如今互联网的高度普及。结合复地所处的领域，孩子们天马行空的描绘未来城市的模样，百余幅画作中必然不乏亮点，不管是建筑形态还是城市新功能。

去年，复星集团描绘了自己的未来城市——创新性地提出了“蜂巢城市”概念，复星集团董事长郭广昌形容蜂巢城

市为“小而美”。而这次孩子们提交的一幅幅绘画作品同样称得上“小而美”，在方寸间，色彩激烈碰撞，创意无限。

热心公益，复地始终“在路上”

“个体的进步、企业的成功，与分享价值、回报社会密不可分。”王国光说。长久以来，复地积极履行社会责任。因此，履行社会责任，复地永远“在路上”。

在此之前，复地积极捐赠教育、体育、文化以及扶贫帮困等各类社会公益事业，为成千上万个家庭带来了梦想与希望。

2007年，复地集团向全国

100所希望小学捐建“快乐体育园地”，让当地孩子们有了放肆奔跑运动的场所；2008年汶川地震后，复地集团联合复星主要关联企业捐赠了4000万元及相关物资；2011年，复地集团将目标瞄准了中国那些即将消失的古村落，启动了“中国古村落保护”活动。

同为本次公益活动的发起者之一——复星公益基金会，作为复星集团履行社会责任的平台与窗口，从教育公益事业到青年创业，从文化传承到扶贫助残、扶危济困，复星同样在公益之路上前行。

□梁峰

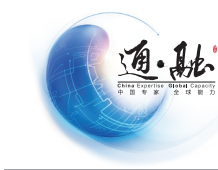
汪群斌：争做世界杯的冠军团队

（上接第4版）做得好的要奖励，做得不好的人要惩罚，相关的人要淘汰。这个“红黄绿灯”就是要到每一个项目，每一个人。对每一个人主要是两个角度，一是绩效，二是状态。如果你要是明星、球星，现在状态不行，也不能让你上，要下来。我们是竞争性的商业组织，我们要有这样一种机制，把在状态的人和没有在状态的人要区别开。

同时，我们在风控管理上，一方面有“红黄绿灯”，另一方面要加大四道防线的监督职能。从过去两年的实践来看，我们的审计、廉政督察还是发现了很多问题，说明这个方向是正确的。而且我们要学中纪委，现在就在审、查问题，还要公布。这个方向我们是坚定的。一个组织越大，我们越要在这方面防微杜渐，要做到“横向到边、纵向到底”。

总之，和大家分享一些集团的做法，是希望有一些做法能够与豫园的战略、豫园的经营目标有更多的融合。作为一个组织，是需要相互之间不断分享，共同提高的。今年下半年对豫园商城还是有些挑战的，祝愿豫园能够克服这些挑战，实现、甚至超出预定的目标，这样才能在去年比较好的基础上实现新的增长。

再次感谢大家，谢谢！



“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。

上善若水 和谐“通·融” 文化认同 “通·融”协作

——集团国内法务总经理唐建龙谈“通·融”

——集团内审部总经理薛林楠谈“通·融”



“上善若水”，是复星集团国内法务总经理唐建龙对复星人谈及对“通·融”理念的看法时，第一个脱口而出的词语。在唐建龙看来，这句话折射了中国古代最伟大的思想家老子对和谐“通·融”的想法，也同样对今天复星如何构建“通·融”的氛围、促进企业发展，有着很好的指导性意义。他说，“善利万物而不争”，是老子对“水”的至善性格的总结，也同样是复星打造“通·融”的企业精神过程中，所应当追求的东西。

找准抓手，响应“通·融”理念

“其实‘通·融’的理念不是突然提出的。”唐建龙说，很多年前，郭广昌董事长就曾经提出，复星要打造成一个有生命的组织、具有灵魂的智慧生命体。如果按照这样的目标去发展，倡导企业内部和谐“通·融”，就几乎是必然的过程，就好比一个侠客，要达到上乘的武功境界，就必须打通任、督二脉，气贯周身，这就是所谓的“通则不痛，痛则不通”。

如何衡量一个企业是否实现了“通·融”呢？唐建龙说，这应当是从不同的经度、纬度上去看企业的整体是否和谐一致，是否具有相通的文化精髓和执行力。从这个角度上来说，复星去年提出的横向到边、纵向到底，实质上就是打造“通·融”文化的前奏，具有一脉相承的理念和思维。

具体到法务工作的层面，唐建龙表示，他主要从两个纬度上来进行考虑：一是以项目为抓手，协同业务部门做好项目的投、融、管、退等各项工作；二是以条线管理为抓手，贯彻横向到边、纵向到底的要求，实行扁平化的管理模式、红、黄、绿灯管理及上下分管、协管制度，同时完善交流、汇报、备案等一系列体系。

“我们一直提倡，复星的法律团队及法务工作的模式，应该体现这样几个概念：专业+战略伙伴；风险控制的工具+战略伙伴。”唐建龙解释道，在他看来，复星的法律团队，首先应当是企业家的伙伴，能够为企业家提供及时、有效同时又专业的法务协助，帮助企业实现战略目标。而在此过程之中，还必须能够有效地预防和控制风险。

现阶段，复星的国内法务人员分别对接各事业部，投资团队或分散在各投资团队、产业之中，这样的状态，有助于及时、有效地为集团的各项业务提供专业化的法律支持、服务和管理。此

外，法务部门还通过文本库的建设、中介的管理、法务稽核、业务培训等多种方式不断提升自身业务水准，有效地为企业家提供高效、优质的服务。

唐建龙说，从复星法务体系的组织结构来看，所有的法务人员，不是聚在一堆闭门造车，而是星散到各个具体的产业和事业部去发挥更大的作用，这正是对于“通·融”理念的一种理解和实践。

找准阵地，发挥专业职能

近年来，复星从多元化产业集团逐渐演变为以保险与投资业务为主的集团，公司通过扁平化事业部制管理模式来进行投资和管理，相对应地，国内法务部也专门设置了响应的管理模式，来应对与事业部和投资团队、产业的法律人员的对接。

“简单地讲，就是让专业的人做专业的事，发挥最大的作用。”唐建龙说，当前，复星的法律条线要求各法律人员及时对各自对接行业的法律、法规、政策等变化进行研究，并撰写行业法律分析报告，出台、更新法律指引文件，以更好地服务于投资团队，同时也会针对投资中出现的问题及情势变迁，及时修订复星的投资文件模板。

唐建龙表示，对应复星发展战略的变化，集团法务支持、服务、管理等一系列功能也需要及时作出调整。换句话说，除了确保专业性以外，法务工作也要找准自己的阵地，才能最大限度地发挥作用。目前，复星法务在人员建设上的基本要求，就是必须侧重为双轮驱动服务。“相应地，我们的专业能力建设、风控手段等等，都要能够满足，符合甚至领先双轮驱动的需求。”唐建龙说。

“我们现在提出了人员年轻化、国际化、专业化、综合素质高的要求，同时采取了每月内、外部专业知识的培训，以不断提升我们的专业水准。”唐建龙说，在条线管理上，法务团队持续贯彻横向到边、纵向到底的管理模式，颁布并执行条线管理规定，通过周例会、月度会议、季度会议等及时掌握工作动态和外部情势变化情况，同时布置和执行公司的战略要求。同时还通过执行人员评估的红黄绿灯管理评估，对法务人员进行优胜劣汰，确保了团队的活力。

而在内控建设方面，则对各投资团队、各产业在各种管理工作上都制定了指引要求，并适时通过法务稽核的方式，发现问题、解决问题，并藉此完善相关制度和流程，对稽核中发现的问题一查到底，决不姑息。2011年、2012年，法务条线通过档案归集发现了公司员工工的渎职犯罪嫌疑，经内部调查后，依法移送司法机关追究了相关人员刑事责任，维护了公司的利益。

“未来几年，我们的工作将侧重于发现在保险、投资领域有所专长的优秀法律人才，培养继任者；同时进一步提升专业能力、创新能力，更好地服务于投资团队；加强与业务的“通·融”，提高项目运作效率；进一步加大法务稽核力度，优化和提升公司运营效率；加强风险识别、风控标准化、风控信息化”，唐建龙说。

□俞本庆



“人人与人之间‘通’、‘融’，是企业实现‘通·融’的基础。那人和人‘通’的基础是什么？我觉得，是对同一价值观、文化观的真正认同。”集团审计部总经理薛林楠在接受采访时表示，只有所有员工都认可同样的价值观、同样的企业文化，才有可能实现有效的沟通，并在沟通中创造出“1+1>2”的价值。

“归根到底，企业追求‘通·融’的目的，就是为了建立一个和谐的企业文化，为了创造更大的价值”薛林楠说。

“通·融”首先是对文化价值观的认同

“什么是复星的价值观？对我而言，就是董事会的价值观。不论是修身、齐家、立业、助天下，还是我们每周晨课念道的复星誓言，都体现了董事会清晰的价值理念。”薛林楠说，作为国内规模较大的民营企业之一，复星每年员工流动、进出频繁。对于所有加入复星的员工而言，能够从内心树立起对复星价值观的认同，是实现高效协同工作的基础。

“我算是复星的新人，在加入复星之前已经形成了对事、对人、对物的看法。加入复星后，融入复星的价值观前提是什么？就是要认可复星的价值观。不认同，可能就不会加入这个群体，即使加入，也是被动的融入，最后还是会背叛这个价值观。”薛林楠说，从他自己的切身感受来看，所有的员工都必须问自己一个问题：你是否真正认可并且已融入了复星的价值观？或许很多人甚至觉得价值观是一个泛而空的概念，而在薛林楠看来，价值观并不是一个虚无的概念，一个人每天做事的态度和方法，都体现着自己的价值观。

“在商业社会，特别在中国现在这样一个经济高速发展的阶段，许多人在利益面前放弃很多本质的东西”。薛林楠说，从内审工作角度来看，这种情况在复星同样存在。如果每个人都从自己个人小利的角度出发，就会一叶障目，就不可能实现真正的“通·融”协作。所以“通”也好，“融”也好，首先就是对文化的认同，对价值观的认同。

要实现这一点，就必须通过每一个管理团队、每一项具体工作来推动。薛林楠说，公司董事会、管理层树立和提倡了正确的价值观，那么每个部门老总、产业负责人就是这些价值观的直接传递者，通过自己的言行把这些理念传

递出去，通过自己的作风来带动团队落实到实际工作中。概括地说，“通”就是人人与人之间“通”，部门之间的员工要“通”，上下级之间要“通”，再是部门之间“通”，然后再是产业之间“通”。薛林楠表示，这一整个流程都是自然而然的、水到渠成的。只要每个部门、每个员工都确立了对基础价值观的认同，整个公司的“通·融”就会真正地形成。

以“通·融”理念提升审计工作效率与价值

具体到工作层面，薛林楠说，内审部也同样是以上述思路来推进“通·融”理念实现的。

“第一，还是那句话，抓负责人。”薛林楠说，在审计工作过程中，首先集团内审部和董事会思维保持一致，然后条线所有的内审部负责人要和董事会的想法保持一致。这需要通过一些具体的做法来实现。

“首先，在工作上，每周，内审部在定期的例会上，会要求每个人都要分享自己在项目中遇到的问题和学到的知识；同时，也会把和董事会成员交流的信息和团队分享。包括集团董事也都十分重视，抽出时间参加例会。”薛林楠说，审计遇到的很多事情是很尖锐的，有时也相对复杂，必须要及时和充分沟通才能有效解决，这也是统一思想的一个有效的手段。

“比如内审工作这段时间要求以打击舞弊为重点，那么通过这些工作会，大家都能够领会到董事会的要求，同时通过不同产业间的案例分享，深刻意识到舞弊的隐蔽性和对企业的危害性。此外，通过定期交流，相互传递舞弊审计知识和技能，打通各板块和产业的交流渠道。”薛林楠说，这也就是之前所说的，人人与人之间首先要打通，要彼此认同，才能提高沟通协作的效率。

“另外一方面，就是在集团董事会的大力支持下，从人员进行相互交流，调整提升。”薛林楠举例说，诸如将海钢、南钢的内审人员到总部来交流，同时把总部审计人员派到南钢，将医药人员派到豫园等等。这种人事上的交流，也是审计工作打通的一个手段。

而“融”，则没有其他捷径，还是必须通过主动的工作交流来实现文化和价值观的共融。薛林楠说，最近一段时间，通过积极推动联合审计，并将不同产业板块的不同部门的人员和审计人员一起合作搭建临时的审计团队，彼此了解相互的产业，专业互补，逐步搭建来实现“大审计”局面的基础

“归根到底，审计工作不论是从监督还是管理上还是要为企业增值服务的。”薛林楠说，其实“通·融”理念对审计工作最大的意义，就在于不断通过发现问题，提升公司的管理水平和防范风险。比如，在一个部门中发现的问题，是否有可能在别的产业或部门出现？一个点的问题是否可以反映出体系和制度的问题，通过分析、总结，内审部门会系统的汇报给董事会和管理层，实现提前风险防范，这样每一次审计工作的成果就不再是孤立的，而是能够为整个集团创造价值。这也就是贯彻“通·融”理念真正的意义所在。 □俞本庆



太极是复星最自发的营销

王石喜登山，史玉柱好游泳，复星大佬爱太极。在复星大大小小的logo与江湖名号中，太极天然一帜，独有鲜明色泽。久之，都知道上海有复星，而复星有太极。而渐渐地，来过复星的人，都知道了复星有座太极馆。

在临江眺望的十四层大楼里，第十三层是太极馆，馆里待着练拳的师父、弹古筝的妹子们和飘逸的馆长。馆内丝竹经年不绝于耳，循声推门，270°转角落地窗前站定，两岸江景尽收眼底，浑觉此处是复星福地，一眼洞悉天下。而转身馆内，天下的恢弘骤成身后静谧。不说净手焚香、茶道点杯的意趣，单单馆内进门一隅，就颇有古风。案几上常有专人练字，端端正正案前，笔墨纸砚铺陈开，背靠半片书橱，一笔一刻不用追颜逐柳，态度就极好。这里时光似乎是慢的。

慢有慢的力量。譬如品牌建设，太极馆展示出春风化雨的功力。如今，初次造访集团本部的客人，无论中宾还是外宾，到十一楼前台带上一本复星宣传册、一份复星人报，再移步十二楼品牌墙阅读图片与文字演绎的复星历史已成必修课。最后登访十三楼，唯，眼前豁然开朗，心中敞亮安静，全拜太极馆点睛一笔。

为了更好地让太极成为连接复星与外来宾客的索纽，太极馆开放了会务功能。在声与形营造的巨大在场感中，宾客往往极易产生文化认同，自然而然融入其中。前不久，一位复星的领导在十三楼接待美国一家公司的两位合伙人，初次见面，加之语言的隔阂，交谈略有生涩。太极馆小姑娘端着太极服过来添茶，美国宾客感谢服务周到，领导抓住时机，说这里还有太极，Chinese Kungfu，外宾登时来了兴致，双手在空中比划着生涩下次也要学。气氛瞬间柔和。

当然，太极馆的缘起是太极。如果太极是复星文化之衍，太极馆就是“炼丹炉”。2013年“七一”复星太极馆建馆至今一年，请来易太极黄忠达师父的弟子躬身教学，已经开办了4次五式课程、2次八式课



程，包括从五式基础、五式提高，到八式基础、八式提高六个班级。最初的试水期以开班推广太极，大部分学员抱着好奇和试一试的心态加入，三个月之后，第二批班级开课，学员开始自觉自愿，半年过去，班级每开必满，如今，随着学员太极水平的提高，太极班也与时俱进顺势而为，今年首推十三式学习班，一面赢得老学员拍手称道，一面并未因为难度高吓退大批人，反而激起新人前仆后继挑战的斗志。全神贯注跟着教练学每个动作，一丝不苟与教练、同学讨论动作要点，让自己的六十分钟完全属于这里，几乎成了太极馆上课常态。练的是太极，说的是太极，心里念着的却是对复星文化更深一层的理解：张弛有度、进退自如。边学边思形成良好的微循环。原本有些许政治“嫌疑”的文化推广，完完全全在一招一式中溶解成文化自愿。

太极人语：

管理学院的梁冰院长习太极多年，来到复星即迅速加入太极队伍，至今仍坚持每天利用碎片时间打太极，或晨间洗漱完毕后，或中午就餐前。并

和复星的业务和管理异曲同工。”——德邦证券综合管理部 董正樑

“我是典型的办公楼亚健康一族，每天伏案久坐、对着电脑办公，埋头看手机收发邮件刷微信，每周锻炼又少。半年前，初试易太极；半年多来我身体实实在在收获了许多惊喜：体能增加精力充沛，登山徒步依然觉得神清气爽，肩周炎、颈椎痛也好了，就连自己觉得不可能改掉的驼背坏习惯也改了。”——复星创富 朱洪

“每次上课，无论是根据教练讲的口诀自行修正，还是被教练纠正动作，哪怕是手指的方向偏一点点、手臂的高低移一点点、胯收放一点点，感觉都会完全不同。从太极看复星，一家公司也如此讲求细节与精准，力道是很惊人的。”——复地集团财务资金中心 周嫒

“学习易太极后了解到通过标准式拉伸筋骨、借力、调理气息（调理气息还未领会到）更有趣，长期待能达到教练所讲，体验体内运气的感觉。集团11楼能看到一个太极的牌子，上面写着‘驾驭世界之势’，让人印象深刻。”——复星矿业资源事业部 胡敬廷

董事故事：

复星董事的太极故事俨然复星的文化图说。郭总太极出入神化，深得师父真传，已成复星名副其实的标签；梁总早年间几乎因太极打通任督二脉，现在一有相关活动就现身说法以太极做文化搭桥；汪总不仅课上遵从教练细致学习，课后还对着专门录制的教练视频恶心研习。

从员工到董事，从董事到员工，自上而下承继，自下而上拥趸。

太极别处：

复星在前海杀伐决断，复星在后滩退而静思。太极是退思的智慧。

云手，起承，造势，布局，分寸。是太极，也是复星。

□谢诗辰



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。

与时间赛跑

——访复地外派杭州复地副总经理周建武



从“跑”这个词开始讲周建武，或许再恰当不过。其一，身为项目总经理的他，常跑一线，亲力亲为；其二，他能与时间赛跑，“抢工专业户”并非浪得虚名。在复地杭州的数个项目，当“周总”在业主、同仁心目中成为“放心”的代名词时，显然印证了周建武“跑对方向”。

相信团队，没有不可能
2013年夏，浙江杭州，这是一个罕见的夏日。8月中，多达15天以上最高气温超40℃。对于任何人，这都是一场“烤”验。而对于周建武和他的团队，对于本就需要提前半年完工的连城项目，无异于雪上加霜。周建武是2013年1月担任连城项目的项目总，接手这块“难啃的骨头”时，几乎所有人都摇头，直言“提前半年完成不可能”。周建武不信，多年项目总的丰富经验令其下定决心要攻克难关。于是，分析、安排具体措施与方案，渐渐地他看到了“曙光”。打从任务一开始，这个包括资料员和驾驶员在内的九人团队就明确：“任何时间节点都不能拖沓。”首先要依靠施工、监理团队，然而当他们的能力达不到要求时，就需要项目团队帮一把。为此，周建武常常告诉众人，“要共同冲在第一线”。

随着高温天数不断打破纪录，犹如面前的一只“拦路虎”。周建武没有退缩，身先士卒奋战在施工现场，令在场的所有施工人员都深刻地感受到，复地连城项目主持团队的工作态度和决心，并倍受鼓舞。结果，连城项目提前半年完工在周建武的团队手中实现。

一线磨砺，亲力亲为

周建武愿意不断挑战，这似乎是与生俱来的。连城项目之前，周建武曾在项目一线处理维修管控。当时，他刚进

入复地集团不久，刚熟悉企业文化，周建武就“心痒了”。2012年3月，他主动请缨，前往一线处理维修管控。挑战的核心，不仅是需要完成公司的工作，还有实现对客户的承诺。“3000多户交房量，对客户质保范围内的报修要求，在快速响应、及时处理和控制方面的要求也极高。”为此，周建武亲自编制了一套维修方案，并前往现场指导。同时，还主动向业主公开了自己的电话，做到了与业主零距离。

成果立竿见影。项目中的些许维修工作，成功地使复地品牌以及周建武的口碑在业主们心中竖立起来。业主的一句“交给周总没问题的”是对周建武的最好肯定。任何成功都需要点点滴滴的积淀，周建武坦诚，这段经验也为后来成功在连城项目上提前完工打下了坚实基础。

家庭在左，事业在右

家庭与事业，对周建武来说，犹如天平的两端。

“外派这几年，最亏欠的就是家庭了”，他坦言，最长有一个多月没回家。“我跟老婆和女儿也常说，选择了这一行，这点牺牲也是必须的。”但话虽如此，周末回家，女儿一撒欢，希望爸爸能不去那么远的地方上班，周建武心中难免五味杂陈。去年周建武的女儿正赶上中考，他承诺在备考的关键时刻一定从工作上退下来，多花些时间陪她，最终却食言了。只能通过微信来传递父女之间的感情。所幸女儿没有辜负周建武，中考结果很理想。同年10月份，周建武抢工最忙的时候，周太太却生病需要手术，因为实在抽不开身，只能把手术日期延迟到12月底，这些都是周建武一直觉得愧对家庭的地方。

“我做项目最大的收获就是竣工之后的成就感，每次经过自己完成的项目，我都会跟女儿说，这个项目是爸爸做的，这是一种独特的自豪感。”也许是身为一名父亲，周建武也习惯把项目比作是自己的孩子，所以对每一个项目，都是全身心的付出，虽然在过程中有很多很多的困难，但是当你们成功的时候你会发现这些困难其实都是浮云。

职场追梦，美在过程

复地集团总裁陈志华常戏称周建武是“抢工专业户”，其实这名称背后，是常人难以想象的压力和辛苦。周建武想到了“三个心”——信心、决心和恒心。“我觉得第一是心态要摆正，遇到困难不能总是抱怨该怎么办，而是要有信心有动力去克服这个困难，第二是我办公室贴的四个字，天道酬勤，我相信付出过了、努力过了，一定会有一个好的结果。”除去与团队同甘共苦之外，专业性和韧性也是周建武必不可少的“制胜法宝”，“有些困难一条路走不通，就换另一条路来走，在迷路时要有信念；而遇到弯路，没有关系，尽快调整，我始终相信条条道路通罗马，所有问题最终都能迎刃而解。”

回首几年的往事，比起物质，周建武更为看中的，是精神、阅历上的收获。既不会消失，亦为复地在其身上刻下的烙印。在周建武初闻“以人为蓝图”时，他或许没想到，他会是这张蓝图的实施者之一。

华丽的“冒险”

——访复星外派纽约员工范士超



当笔者在第一时间通曼哈顿广场，范士超先生的办公室落座时候，他还在忙于各种大楼的测算、装修等事宜。从今年2月份突然接到通知，调到纽约办以来，繁忙的工作就成了常态。办公室里经常会回响起“Tim, Tim”的喊声，中美两国的同事，都需要这位来自上海总部，精通中英双语的同事的支持和帮助。

“当时接到外调的通知时候，确实比较突然，因为自己刚从香港回到上海也没有太久，太太回到台州，也刚开始创业。不过权衡了一下，家里也很支持，就很快过来了，”范士超说道。回想起今年年初，公司外派时候的情形，他说起整个过程和决定其实效率很高，很快就来到了纽约。

俗话说，“爱一个人，就把他带来纽约吧，恨一个人，也把他带来纽约吧”。刚到的时候，范士超也结结实实地感受到了纽约的魅力和挑战。这是一个全世界各个种族各个国家的移民都向往和聚居的地方，也因此有着错综复杂的地理人文关系，在这样的一个全球大都市，管理一个有地标意义的建筑，并代表中方收购方，处理各方面的关系，实在不是一件容易的事情。而当时纽约主管地产的同事又少之又少，每一个人都多面手，都干着很多完全不熟悉，却必须在短期内熟悉起来，同时做出重要决策的事情。第一大事件，是第一大通曼哈顿广场第二大租户Milbank的续租问题，依靠律师事务所的沟通，又在节假日上出了岔漏，范士超在和后来派驻到纽约办的首代薄伟总的配合下，漂亮地完成了这一阵仗，心里的石头才落了地。

现在的纽约办，已经比范士超刚到时候已经增加了更多的同事，尤其地

产团队，已日益壮大。“因为有时差的关系，我们很多在跟上海总部开电话会的时候，都是在晚上开电话会。被派来纽约的同事大多都会有这个情况。很多时候，大家都是在一起忙到很晚，然后大家一起叫个外卖，一起吃饭，然后边工作边等到晚上十点多，十一点和上海开会。与其说是一种团队的感觉，不如说是有点类似战友，甚至就是亲人了吧。”范士超告诉笔者。那种同甘共苦，二次创业的凝聚力，也是其他复星纽约人的共同感觉。这也让背井离乡，离开家人亲朋的范士超觉得自己其实并不孤独，每一个同事都是自己的挚友，也是同盟。

谈到外派之后的生活时，范士超特别提及了集团为方便在海外的外派员工能尽快享受到符合当地实情的福利待遇和补贴，在不到两个月的时间内，做好了外派员工福利待遇试行制度和流程。“从没有规则可依的情况开始，人力资源通过与我们做大量沟通以及聘请顾问公司，包括康总，还有汪总来的时候也关心这个事情。因为这件事的确很关乎我们每天的日常工作和生活，所以，我们一边打仗，一边有集团来关心我们所关心的其他问题，让我们可以更加专注在业务上。这个过程，让我们既有工作成功的成就感，也感受到一种格外的温暖。”

思考如何把工作更好的落实之余，占据范士超内心最多的，便是对家里的挂念了。“可能，这种心情要用亏欠这个词来形容，尤其是对我老婆的亏欠，”范士超自外派以后，只有在5.1长假期间回家探亲过一次，妻子也从国内来美，短暂地相聚过一次。太太对他的信任支持，也让他一直都深为感动，“这对我来说，从头到尾，跟一个如此规模的国际项目，是第一次，而这样的经验是非常宝贵的，因此是太太先提出来支持我来纽约的，没有她的支持，我也不这么快决定过来，”范士超如是说道。“因为我太太自己在国内创业，也面临很大的压力和事无巨细的情况，但是我其实也很难帮到她，沟通也多半是在网上。因为有时差的问题，所以当我醒来的时候她在睡觉，然后她工作的时候我在睡觉。很多时候，其实她很需要我的陪伴。亏欠就在这里。”

范士超说：“但是不管怎么说，我想告诉你，我们在年轻的时候，追随自己的内心，追寻过自己的梦想，无论成败，都是非常值得的经历。”笔者相信，这也是这位年轻的复星人，对自己说的一句话。

与纽约办其他外派的同事一样，范士超也殷切希望公司对外派员工的计划和安排，可以有更清晰的规划，例如外派的时间，未来如何把自己的经验和经历反哺给国内其他的同事，促进共同进步等等，都是可以提上日程安排的范畴。当然，“身在异乡为异客，每逢佳节倍思亲”，他也希望与家人的团聚机会可以再多一些，这样也有助于有颗更为安定的心，为纽约刚开始的一切，增加接受挑战，进一步发展的信心和决心。

□刘新烨

打造钢铁电商生态供应链闭环

上海钢联钢银平台进入提速阶段

本报讯 在经过了六年的努力打磨后，上海钢联电子商务股份有限公司所打造的钢铁电商平台，开始进入提速阶段。

8月22日，上海钢联举行了2014钢银平台发布会，这也是公司首次向外界公开介绍其交易模式和供应链整体解决方案，以及所能提供的在线交易、在线融资、支付结算、物流仓储、数据分析等服务。

上海钢银电子商务有限公司（下称“钢银电商”）成立于2008年，是上海钢联投资控股的大型钢铁现货交易平台，旨在为产业链提供全流程解决方案，打造集现货交易、仓储物流、在线融资、支付结算及配套服务于一体的“无缝钢铁交易平台”。

目前，钢银电商平台的网络覆盖全国的6大运营中心，拥有30余家办事机构，员工总人数达700余人。钢银电商平台的日交易量已经突破60,000吨；2014年7月，钢银平台的日结算金额最高已经突破3,000万元。

据上海钢联董事长朱军红介绍，钢银电商平台是以在线交易平台为核心，同时将整合第三方支付结算平台、多级监管的仓储物流平台，以及在线融资服务平台，从而形成钢铁生产、贸易企业、终端用户、仓储企业、加工企业、物流企业、银行、保险等多方共赢的“完美闭环”，以加速在线交易、融资服务、仓储物流



的效率，降低交易成本，提高平台服务质量，让广大产业链客户共同受益。

作为电商生态链的核心，目前钢银电商的在线交易平台拥有钢材超市、诚信专卖店、钢材集市等多层次的模式，并贯穿交易过程提供多种增值服务，形成规模化、立体化、多样化的服务体系。

于此同时，上海钢联还分别成立了独立的公司进行支付结算、仓储管理的布局。上海钢联旗下上海钢联宝网络科技有限公司有限计划从事支付结算服务，目前正在向中国人民银

行申请《支付业务许可证》。旗下的上海钢联物联网有限公司定位于从事大宗商品仓库的管理输出服务，目前已在全国拓展了15个云仓储，对货物实现了智能化、电子化的实时监控。

“由于钢铁等大宗商品交易均具有资金密集等特点，融资是必不可少的。而在以往传统的贸易模式下，银行的风险是开口的，现在通过钢银平台，货物仓储由钢银监管，未来待取得《支付业务许可证》后，资金的付款与回款也可通过钢银，银行授信也在系统中

授予，从而就形成了一个高效的闭环，不仅降低了银行的风险，还为用户节省了成本。”

朱军红表示，虽然要控制仓储投入巨大，但对整个平台的风险控制和效率提升极为重要，而这也是其他钢铁电商平台尚不具备的。

根据上海钢联的计划，今年将增加投资加速拓展钢银电商平台业务，希望通过高效的互联网创新模式，成为钢铁电商行业领先者和规则制定者，创造高效的互联网平台，让钢铁交易更高效、更便捷。

□梁静

德邦证券英文网站闪亮上线

本报讯 为顺应复星集团及国内市场需求，德邦创新成立了国际业务部，该部门的首要职责就是对接海外金融机构，负责国际业务的对外联络和筹备。

在复星集团收购恒利证券、BHF等海外金融服务机构的过程中，德邦证券国际业务部也参与其中，协助业务、资源的全方位交流和对接。

随着德邦证券与海外金融机构交流日益频繁，如何向广大海外机构提供便捷且全面展示德邦证券的业务和发展历程已经变得越来越重要。经过德邦证券各部门的通力合作，德邦证券英文网站终于在近日闪亮上线。

全面的内容布局、国际化的视觉展示以及上海地方特色独特体现，展现了德邦英文网站的特色。在互联网、移动互联网普及的时代，英文网站的上线为德邦证券与海外金融机构沟通、协作搭建了一个开放性平台，有效提升了德邦证券与海外金融机构沟通的效率。

未来，德邦证券英文网站将顺应海外投资人、海外金融机构的需求逐步完善和升级，力求以更互动的开放平台、即时而广泛的资讯，以及更具特色的机构服务，为海外投资人及海外金融机构提供便利。 □贺琴

复星昆仲资本领投随手记 B 轮美元融资



本报讯 手机记账APP随手记日前完成数千万美元B轮融资。本轮投资的领投方为复星昆仲资本。A轮融资者红杉资本进一步追加投资。

随手记是国内移动财务领导厂商随手科技旗下的旗舰产品。从2010年以来，总用户规模已发展超过1.2亿，超过后10位同类产品总和。随手记系列超过300万日活跃用户，每日记录超过1000万条财务记录。仅

2013年，随手记系列产品为用户管理过5000亿人民币负债，1000亿人民币理财投资。今年预计数据规模有可能成倍增长。

同时随手记作为流量入口也表现出十分明显的导流效果。今年5月在手机端开放论坛入口后，3个月内，随手记理财论坛日均登陆账号增长了近30倍，日发帖量增长20倍，高速增长成为中国最大的理理论坛。

随手记创始人、随手科技

优顾模拟炒股联手德邦证券

8月25日优顾网旗下产品“模拟炒股”APP推出实盘开户与交易功能，实盘交易通道则由德邦证券提供。该功能上线之后，对股票感兴趣的用户不仅可以进行模拟炒股交易，还可以直接

在“模拟炒股”APP上进行实盘证券账户的开通，以及进行实盘交易操作，用户需求行为形成闭环。这是首个可以在移动互联网APP产品上可以直接开户与交易的模拟交易平台产品。

优顾是目前领先的移动互联网金融信息服务提供商，现有400多万的安装量，200多万注册用户，其中80%用户为未开户用户，此次和实盘开户以及交易对接，能很好地给用户提供其所需要的实盘业务。而德邦证券作为一家在互联网金融方面极具创新意识证券公司，十分重视互联网的长尾用户，在未来的发展和创新上与优顾有着很多契合的想法和理念。并且德邦证券十分看好移动端用户的增长性，从目前合作情况来看，优顾的技术能力和互联网运营能力都非常优秀，后续德邦证券还会携手推出给用户带来具有真正的价值的产品和服务。

□贺琴

动态信息

“健康管家”网上服务 平台上线

复星保德信人寿“健康管家”网上服务平台于近日上线。客户只需登陆“健康管家”网上服务平台，在线自助完成“注册、登陆、上传体检报告”，即可享受到“健康管理中心”的一期服务项目，复星保德信的健康医生会针对客户个人的体检报告进行全面评估、准确干预。目前，二期服务项目也在陆续开发中。

“健康管家”一期特色服务主要包括：健康评估——专业医生对您上传的体检报告进行专业分析，生成评估报告；健康干预——健康医生认为如有必要，将与您联系进行健康指导；健康档案管理——长期建立健康档案，360度呵护您的健康。健康医生的全方位专业分析包括：

一般检查、内科检查、口腔检查、外科检查、妇科检查、尿常规检查、心电图、甲状腺检查、眼科检查、耳鼻喉检查、肝功能、肾功能、超声检查、肿瘤检查、胸颈正位检查、血常规检查、血液检查及其他检查等。

“健康管家”服务是复星保德信人寿借助股东双方强大的资源优势，融合复星集团国内的医疗优势和美国保德信集团的全球顶尖诊疗资源，倾力打造的服务品牌，通过一站式的健康管理为客户提供专业、贴心的增值服务，守护客户的生命之树，让客户可以尽享健康硕果和美好未来。 □邵晓春

复星保德信人寿健康管家：把寿险产品从终极体验变成过程体验

作为复星集团布局在中国内地市场的寿险棋子，复星保德信人寿在遗传股东“重体验”基因的基础上，正试图打破寿险产品只能提供“终极体验”的陈规，尝试将寿险与“过程体验”结合起来。

复星保德信今年上半年推出了“健康管家”服务平台，希望为客户建立完整健康档案，提供健康管理意见及健康医疗干预，提升客户的健康状态，改善客户对保险产品的消费体验。

保险不能只是终极体验
在多个公开场合，复星高层都表达出把客户体验放在重要地位的态度。复星集团副董事长梁信军表示，复星看好未来6至8年中国中产阶级消费能力的爆发，将加强体验式消费的布局；复星集团董事长郭广昌则干脆称，复星产品就是体验、是人、是每位客户。



而由于赔付条件的特殊性，保险，尤其是人身保险的体验往往是终极的，即，很多情况下，被保险人是在死亡或残疾后才能兑现保险利益，也就是说客户体验了保险服务也意味着保险

关系的结束。

这让中国寿险市场的后进入者，同时也是复星集团核心保险业务重要平台的复星保德信找到了突破口。遗传了股东“注重体验”基因的复星保德信希望把保险“终极体验”打造成“过程体验”，也就是说，客户购买保险产品就可以获得即期的增值服务。

“人寿保险是一种终极体验，而健康管家则是一种过程体验，两者相结合，使客户在享有保险权益的同时，更获得了即时的增值服务体验，可以提升客户对品牌的满意度。”复星保德信人寿总经理孙建军对此表示。

与养老相辅相成
健康管家服务项目由复星保德信运营部作为主要负责部门，目前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”二次诊疗及顶级医疗体检六项服务。未来，公司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。

相较于其他保险公司，复星保德信在健康管理服务上的最大优势在于借助股东方保德信在海外的资源优势。在保德信的帮助下，复星保德信引进了全球名医服务项目，也由此成为国内第一家为客户提供全球名医服务的保险公司。

同时，复星保德信对健康管家服务平台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（为客户配备的专属健康顾问、移动端设备等）关注客户在生命周期不同阶段的健康状况，并及时提供健康管理意见及健康医疗干预，努力做到量身定制健康管理服务，帮助客户提升健康状态。 □邵晓秦



政策加码 提振信心

海外经济：复苏持续强劲
美国通胀稳定，就业改善，消费增长强劲，房地产偏弱，经济复苏整体继续向好。8月份CPI同比上涨1.7%，跌至美联储目标值2%以下。美国就业市场继续改善，8月新增就业14.2万人，就业人数已达到危机前的水平，持续改善的就业市场带动消费需求大幅回升，8月零售环比增0.58%，同比增长5.0%，相比上月增0.8个百分点，9月消费信心回升至84.6，预示9月消费将进一步回升。8月新屋开工环比降14.4%至95.6万套，营建许可环比降5.58%至99.8万套，说明美国房地产市场仍不够强劲。美联储会议QE10月退出尘埃落定，加息时点预计15年年中。我们维持美国经济处于上行趋势的判断，支撑美股中期方向继续向上，美元继续看好。

国内经济：经济明显缺乏内生动力，货币宽松开始加码
8月工业增加值大幅回落反映出经济的脆弱性，稳增长措施一旦衰减，经济下滑就开始加速。看最近三年的经济表现，消费、房地产和制造业投资逐步下台阶。目前经济下压力较大，一是房地产投资持续下滑，暂时看不到复苏动力；二是基建投资对冲的力度和持续性相对有限，经济下滑和土地出让金的锐减，财政支出受限。出口方面始终维持在个位数，主要受制于发达经济体复苏空间有限，对经济提振意义有限。

利率下调幅度加大，货币宽松再加码。9月18日央行再次下调14天期回购利率20个BP至3.5%，这已经是8月份以来正回购利率的第二次下调，具有非常重要的意义，很大程度上是货币政策宽松加码的一个标志。由此可见，不是融资成本降不下来，是政策力度不够，监管层还是有政策储备，实现经济稳增长。

A股投资策略：
市场出现高位震荡，正如我们上一期策略提示，经济数据低于预期和新批11家新股上市，市场短期震荡难免。展望后市，我们认为经济偏弱，稳增长思路仍在，央行第二次下调回购利率20个BP，货币宽松政策加码，中期上升趋势未变，建议继续持股。行业配置看好银行、白酒、环保和新能源汽车，主题投资沪港通和国企改革。

港股投资策略：
港股周跌1.18%，美联储重中低息政策，提振美股市场，此外阿里表现强劲带动香港科技板块走势。香港市场连续12周资金流入，美国若加息对港股影响并不大，港股估值较全球便宜，随道A股企稳回升，再加上沪港通推介活动在下周全面展开，对港股形成提振作用。我们依然认为港股走势将强于A股的观点，经过2周的调整企稳之后，有望重拾升势。 □张海东

感谢有你 一路同行

古人云：“师者，传道授业解惑也”。随着公司不断发展壮大以及业务日趋多元化，对每位员工的能力要求也提出了新的挑战。不知不觉，我们身边有这样一群人，他们愿意分享乐于表达，无私地承担着传道授业解惑的角色，为实现复星集团的人才战略发挥着举足轻重的作用。他们就是“星”讲师。

在过去一年多时间，集团总部共有95位“星”讲师，在工作的同时精心布道，授课内容涉及文化、业务、专业技能等多个领域。一方面，他们与大家分享各自经验心得，为公司的业务落地提供了有力支持；另一方面，他们通过言传身教弘扬了公司内部学习和交流的文化。

感谢各位的付出，欢迎能有更多的同事参与到“星”讲师的行列中。



培训快报



9月16日至17日卓越训练营如期举行，共40位优秀年轻干部成为第一期训练营的学员迎着台风“海鸥”乘风破浪，齐聚开营仪式。

海南矿业总经理刘明东表示，公司面临上市，未来还要走向国际化，这些发展战略的实施需要高端、专业的人才支撑。为此，公司重视对人才的培养和引进，努力为新员工的成长创造条件和提供平台。董事长陈国平通过书函，向学员表达了祝贺。希望学员们珍惜培训机会，勤于学习，勤于思考，勇于实践，努力成为公司的“卓越人才”。

公司总经理助理、人力资源总监许达全分析了公司改制以来人力资源的现状，介绍了公司后备人才培养计划及培养计划的设计依据、设计方案和推进计划等。

根据“以内培为主、外部引进为补充”的原则，在未来2—5年内逐步推进人才培养计划的实施。公司成立了由董事长陈国平担任组长，公司党委书记杨祖光、总经理刘明东担任副组长的后备梯队人才培养领导小组，指导卓越训练营学员完成项目课程，帮助他们更好、更快成长。

复星集团执行董事兼总裁汪群斌视频也寄语海矿青年员工：要以创业的激情和精神，

海南矿业卓越训练营开营

源总监许达全分析了公司改制以来人力资源的现状，介绍了公司后备人才培养计划及培养计划的设计依据、设计方案和推进计划等。

根据“以内培为主、外部引进为补充”的原则，在未来2—5年内逐步推进人才培养计划的实施。公司成立了由董事长陈国平担任组长，公司党委书记杨祖光、总经理刘明东担任副组长的后备梯队人才培养领导小组，指导卓越训练营学员完成项目课程，帮助他们更好、更快成长。

复星集团执行董事兼总裁汪群斌视频也寄语海矿青年员工：要以创业的激情和精神，

以项目为导向，提升工作能力，为海矿的经营发展做出贡献。

复星管理学院的潘震、张雯懿在开营仪式上通过破冰拓展活动为培训热身，复星管理学院副院长梁冰则在之后的培训中进行那个领导力的精彩讲解。并通过案例、视频、问答互动等教学方式，加深学员对知识的消化理解。

海矿卓越训练营借鉴了复星卓越训练营的创办经验。在开营仪式上，学员们首先从之前提报的25个项目中选出11个项目参与投票，再从中选出5个优质项目，余下的6个项目呈交公司高管审阅讨论。

□张雯懿



逻辑 简洁 好用

复星医药高级副总裁李春访谈



走进医药HR办公室的大门，经常可以看到年轻的同事们争相围着一个讨论关于HR的各种问题，而他总是能兴致勃勃地跟人分享思考总结的心得。这个人，就是李春。

从去年开始，他协同复星管理学院牵头人力资源高级研修班系列课程，全力打造HR内训师团队：根据盘点后各模块负责人的专长特点形成六个顾问团，负责相应专业课程内容。所分享的案例来自于企业实际，融合高管经验，使课程系统独具复星特色。在平时，只要有时间，他都积极参与各类课程的讨论和开发。在学员之间，他富有感染力的表达和逻辑性呈现获得了大家的一致好评。一个细雨午后，我们来到复星医药，聆听他关于培训的心得。

1、公司内部要有分享的文化氛围
公司的培训以内训为主，外训为辅，营造分享的文化氛围至关重要。内训师承载着公司业务战略落地以及弘扬企业文化的重要使命，因为内部人员比外部讲师更了解公司业务，更能直击业务的痛点。目前复星医药正在着手内部讲师进行盘点，梳理各自金牌课程，下一步则是推动内部分享，并将其关于课题的经验进行沉淀和积累。

2、领导有帮助下属成长的责任

好的领导应该时刻爱思考爱实践爱总结，将自己的经验加以提炼，分享给下属，帮助其快速成为“老手”。同时，对于他个人而言，辅导下属也是一种学习。任何好的经验都是可以复制的，学习会让你帮助自己，也比较容易跟你的团队相处。

3、分享的同时个人也是成长
因同时分管多个部门，也一度面临时间权衡的问题，当被问及如何处理两者的平衡时，他会心一笑：分享的过程也是自我学习的过程。准备课程就像复盘，从开始目标的明确，问题的分析及方案的设计可以帮助他们养成经常反思总结的习惯，从而使自己原有的经验更加体系化和结构化；另一方面来看，凡是对别人的工作有帮助，得到认同感，自己自然也快乐。

逻辑、简洁、好用。

这平实朴素的六个字是李春对于自己培训分享的总结，也是他个人工作状态的真实写照。熟悉李春的人都知道他热爱羽毛球，而因为培训课程时间安排的关系，几次放弃；医药搬迁至宜山路那天，剪彩一结束，他又第一时间赶回培训现场……李总有句口头禅：人力资源管理者使命是为客户提供价值。而他，也是这句话真真正正地践行者。 □陈慧琳

携手台州地方公立医院

复星医药探索医养结合新模式

本报讯 作为国内民营医疗产业的积极参与者，复星医药首次尝试与公立医院合作，探索医养结合的新模式。日前，复星医药公告称，将通过全资子公司上海医诚医院投资管理有限公司与台州市立医院所属台州市立投资有限公司共同出资逾 6.8 亿元设立台州市赞扬医养投资管理有限公司（简称“医养公司”）。

医养公司将负责建设台州市立赞扬医院、台州市赞扬康养中心、台州市赞扬药械经营有限公司三个平台，以建成并运营达到三级甲等医疗机构标准的区域性医疗机构和康养中心等。其中，台州市立赞扬医院和台州市赞扬康养中心作为医疗机构和康养中心的运营实体、台州市赞扬药械经营有限公司作为赞扬医院和康养中心药品、医用器械、耗材的统一采购平台。项目建成后，预计将开放床位数约 2,000 张，其中：台州市立赞扬医院开放床位约 1,200 张、台州市赞扬康养中心开放床位数约 800 张。



此次合作，复星医药携手公立医院，依托台州市立医院的医疗资源，将打造覆盖浙江东南地区的医疗机构和康养中心。台州市立医院将在管理、技术、人才、市场等多方面协同台州市立赞扬医院的发展。

台州市人口数逾 600 万，居浙江省第三，但与之对应的医疗资源总量缺口很大，相对于经济发展、人口增长水平和群众医疗需求而言明显不足。据了解，台州市立医院创建于 1952 年，是一所集医疗、科研和教学于一

体的三级乙等综合性公立医院。未来，新设立的赞扬医院和康养中心位于台州市主城区椒江区，占地约 141 亩，将更好地满足区域性的医疗服务和专业康复护理需求。

□易锦媛

动态信息

海南矿业完成铁矿石关键技术研发

由北京科技大学包燕平教授主导的“海南铁矿石在转炉中应用的关键技术研发”项目研究日前顺利完成。

该项目针对海南铁矿石的特点，探索适合海南铁矿石应用的工艺技术条件，及在转炉中经济用矿的配料模型，采用借助Factsage热力学软件、扫描电子显微镜、X射线荧光光谱仪、化学分析等手段，并通过大量实验室小炉热态实验进行了系统研究。

“转炉流程应用矿石技术”的原理是将矿石作为冷却剂和供氧源代替转炉冶炼过程中的废钢和部分氧气，既利用矿石含铁含氧的特性，也充分发挥了转炉负能炼钢时能量过剩的优势，在提高金属收得率的同时，减少炼钢过程废钢、氧气和造渣料的使用量，达到降本增效的目的。技术成果利用可以使钢铁企业和矿石企业同时受益。

项目研究成果已移交海南矿业股份有限公司。项目研究有利于扩大海南矿业高炉炼铁的用途，提高块矿产品的价值。

□邓云

禅城医院“院士肿瘤诊疗中心”挂牌运营

本报讯 7月18日，佛山禅城中心医院“院士肿瘤诊疗中心”正式挂牌运营。这是复星医药控股佛山禅城中心医院后打出的一记重拳，旨在树立“多学科综合诊疗”模式的领先标杆，在不久的将来打造国家级肿瘤防治中心的模版。

佛山禅城中心医院是佛山地区一家具有一定综合实力的大型三甲医院，年门诊量超过 240 万人次。去年 10 月，复星医药以 6.93 亿元收购禅城中心医院 60% 股份。据禅城中

心医院院长谢大志介绍，禅医加盟复星医药后，将引进更多高端的医疗设备、国内知名的医疗品牌以及先进的管理模式，而“院士肿瘤诊疗中心”则是禅城中心医院推出的重点项目。

据负责“院士肿瘤中心”运营管理的著名中西医结合治疗肿瘤专家于振洋主任介绍，中心由中国肿瘤内科学奠基人和领军者、中国工程院院士孙燕

教授领衔成立并出任名誉主任，专家团队中除孙燕教授外还有 3 位享受国务院津贴的“国宝级”

专家，分别是中国抗癌协会传统医学委员会副主任委员李佩文教授、中国抗癌协会肿瘤影像介入治疗专业委员会副主任委员罗鹏飞教授、广州中医药大学肿瘤学博士研究生导师陈锐深教授。

“院士肿瘤诊疗中心”门诊位于禅城中心医院精进楼，住院病区在该院肿瘤科基础上创建扩充，目前开放 50 张病床，年底装修完成，将扩大至 250 张病床。中心设血液与肿瘤内科、肿瘤外科、中西医结合科、放射与

微创介入治疗科、免疫治疗科五大肿瘤专科，对超过 98% 的住院患者实行“多学科综合诊疗”并制定最科学的治疗方案。未来 3 年内，“院士肿瘤诊疗中心”有望成为广东第一流的多学科诊疗肿瘤的中心以及多家知名医学院校的肿瘤学博士与硕士生带教点。未来 5 年内，力争树立中国肿瘤诊疗典范，发展成为国家级肿瘤学重点专科，为珠三角地区乃至全国及海外的肿瘤患者提供最科学最全面最优秀的诊疗服务。

□孙丽

经典品牌亮相豫园中国日

本报讯 作为上海旅游节和上海购物节系列活动，豫园中国日（节）经典品牌文化展 9 月 10 日至 10 月 7 日在豫园商城中心广场隆重举行，成为具有浓郁豫园底蕴和经典海派文化的饕餮盛宴。

据悉，豫园商城拥有众多经典品牌，尤其是现有非遗项目 13 个，包括豫园灯会、老饭店制作技艺等国家级非遗项目 2 个，还有南翔馒头制作技艺、五香豆制技艺、水青假发制作技艺等市、区级非遗项目 11 个。同时，豫园商城又称之为上海滩的“中华老字号”，在如今的豫园商城聚集了 13 个中华老字号品牌，包括老庙黄金、亚一珠宝、童涵春堂国药、王大隆剪刀、丽云阁扇庄等。这一个个熠熠生辉的“金字招牌”，不仅是老上海发展至今留下的知名名



牌，也是豫园商城一部悠久的历史。

在本次的经典品牌文化展中，游客们不仅可以了解到这

些经典品牌的历史典故与发展历程，更可以深刻感受他们所带来的文化魅力与品牌活力，在游览的同时获得更多的文化

体验。

为了更直观地让游客了解到经典品牌的历史文化，湖心亭茶楼一角，店小二粗衣布履，肩头挂着毛巾，为客官斟茶；小磨刀匠正在聚精会神地打磨手里的剪刀；小热昏绘声绘色地“唱卖”梨膏糖……这些小景都散发着浓郁的经典文化气息，让游客们了解许多年前，这些经典品牌的名声便传遍上海的街头巷尾。

与此同时，现场还有各类互动体验，游客不仅可以 DIY 茶饼，将这份情谊伴着茶香阵阵、韵味悠扬，还能零距离见证童涵春的神奇“刀工”。80 后、90 后技师的手工片刀精制饮片，转眼间那白芍片匀光洁，宛如瓜子；另外，还能在非遗传承人指导下学习熬制药梨膏，并近距离了解烧煮五香豆传统步骤和历史道具。

□曹娟娟

与领先的房地产服务公司仲量联行携手合作

复星即将向全球开放租赁曼哈顿经典办公楼

本报讯 2014年9月22日，复星地产控股在纽约宣布，将与领先的房地产服务公司仲量联行携手合作，对外租赁复星地产于2013年12月购买的纽约地标性办公大楼——第一大通曼哈顿广场。复星集团总裁汪群斌见证了当天的双方签约仪式，复星集团美国首席代表、复星地产副总裁薄伟代表公司与仲量联行签约。

第一大通曼哈顿广场，是纽约下城的地标性建筑。复星于2013年12月以7.25亿美元正式收购该栋物业，这也是复星在全球金融中心城市布局的重要一步。自收购该物业以来，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。

据悉，这幢60层高、20.4万平方米的甲级写字楼，将从2015年1月起向新租户提供符合各类办公需求的现代办公空间。此外，复星地产还将重新建设该楼宇底座五层，招租能容纳2万平方米的高端零售商户入驻，为新租户和当地居民服务。



地居民服务。

复星集团总裁汪群斌表示：“复星正大踏步向前，也将重新定位这个标志性建筑。而我们与仲量联行的合作，将

进一步推动我们对现有及新租户的租赁工作。我们双方的合作还将创造新的机会，从而更好地服务社会，实现我们的商业目标。”

仲量联行纽约地区总裁 Peter Riguardi 也表示：“我们很高兴在曼哈顿与复星地产合作，共同开发租赁复星地产在美国的第一个办公楼。第一大

通曼哈顿广场具有辉煌历史，地处中心位置，靠近纽约重要的职业精英人群，现在我们获得了一个重新定位它的绝佳机会。”

由著名建筑师 Gordon Bunshaft 设计的第一大通曼哈顿广场，曾是大通曼哈顿银行（Chase Manhattan Bank）的总部。1961 年，该银行的建设委员会负责人大卫·洛克菲勒选择了这个地址，并全程监督了大楼的施工。鉴于其历史意义、建筑独特性和公众影响，第一大通曼哈顿广场在 2009 年被纽约市地标保护委员会（New York City Landmarks Preservation Commission）指定为地标性建筑。

这栋具有历史意义的建筑位于华尔街金融区的中心位置，拥有现代化的设施，直接连通六条地铁线路，提供了极大的交通便利。

仲量联行在国际其他市场已与复星展开全面合作，特别是在亚洲，其合作市场包括了北京、上海、香港、成都、广州和重庆。

□赵莹

大文化蜂巢 助力东阳木雕绽放世界



“2014 世界工艺文化节”将于 10 月 18 日在中国木雕之都——浙江东阳举行，这将是“世界手工艺理事会”有史以来规格最高、规模最大的工艺文化盛宴。复星地产旗下浙商建业倾力打造的中国木雕文化博览城，作为承载东阳木雕技艺的文化地标，将以本次盛世的主场馆向世人亮相。

中国最大木雕会展中心走进东阳中国木雕文化博览城，沿着崭新的花岗岩台阶拾阶而上，两栋巨大的单体建筑分列左右，这便是东阳中国木雕文化博览城项目的双子星——东阳国际会展中心和东阳中国木雕博物馆。

据了解，会展中心总建筑面积 390000㎡，可容纳 900 个室内标准展位和 500 个室外临时展位。场馆按国际一流标准设计、施工，配备 8 个专业会议室，其中多功能厅可容纳 600 人参会。同时，会展中心还配套建设有五星级酒店，专业写字楼，餐饮区、交易中心、步行街等完善的服务项目。

作为东阳木雕文化博览城重要的组成部分，东阳国际会展中心将是文化产业博览的世界级舞台，集文化、产业、旅游、餐饮、交易、物流为一体，为生产企业、经销商和采购商提供了一个完整的产业链，同时也将成为目前中国最大的木雕会展中心。

蜂巢城市落户东阳中国木雕文化博览城，作为复星地产大文化蜂巢的实践项目，着力于发掘东阳自身的木雕文化特色，通过导入复星既有产业资源、整合复星木雕文化产业聚合中心，整体拉动东阳木雕文化升级。

除会展中心外，浙商建

业东阳中国木雕博物馆也是本次世界工艺文化节的主场馆之一。中国木雕博物馆集收藏、展览、研究、文化交流于一体的博物馆，总建筑面积近 2.6 万平方米，共有六大空间，分别为中国木雕历史展厅、中国木雕与社会生活展厅、当代中国木雕大师展厅、世界木雕展厅等四大木雕主题展区，以及依托东阳竹编设置的中国竹工艺专题展厅及临展厅。六大空间，六种个性，共同构成了一座多元、多样、多彩、完整、专业、包容的木雕艺术殿堂，同时也是一部向世人展示中国木雕发展演变和木雕精品生动的教科书。

聚焦东阳绽放世界木雕产业是东阳的传统优势产业。东阳木雕历史悠久，技艺精湛，始于唐代，盛于明清，至今已有 1000 多年发展历史，居中国“四大名雕”之首，2006 年就被列入全国首批国家级非物质文化遗产名录。2014 世界工艺文化节落地东阳，主要得益于东阳传统木雕文化在现代传承和发展上取得的巨大成就。

本届文化节的主题定为振兴世界工艺美术、传承人类手工艺、发展文化创意产业，共创“手工劳作”辉煌。活动内容涉及国际木雕技艺大赛、国际木雕产业论坛、世界手工艺理事会 50 周年历程展览、国际手工艺精品展等。此外，第九届中国（东阳）木雕竹编工艺美术博览会同期举行。目前，会展已基本准备就绪，只待 10 月 18 日盛大开幕迎接海内外八方宾客。

□周军

建筑文化，让“停留”成为可能

日前，作为世界高层建筑行业的巅峰会议——世界高层都市建筑学会（CTBUH）2014 年全球会议在上海举行，本次会议主题确定为“未来城市：迈向可持续发展的垂直城市主义”。

复星地产旗下外滩金融中心·BFC 总裁吴洋应邀参加此次会议，并以《建筑文化，让“停留”成为可能》为题发表了主旨演讲。为来自全球 39 个国家、330 多家企业的近千名专家学者及专业代表，分享了外滩金融中心在融合、传承万国建筑群文脉所取得的经验。

文化营造建筑灵魂

目前国内很多城市地标项目在建设过程中，缺乏与其所在城市文脉相结合、延续并发扬的设计理念，使得城市普遍出现了“千城一面”的现象。吴洋指出，这些归根结底都是建筑对城市文化传承与创新的缺失造成的。建筑唯有融入文化，才能为城市注入灵魂，而这也正是地产开发商的担当所在。

对于在外滩金融集聚带中，新建建筑如何融合、传承万国建筑群文脉的问题中，吴洋谈到，正在建设当中的外滩金融中心·BFC 定位为“城市国际会客厅”，并从“硬件、软件及内容”上注入文化的力量，丰富城市建筑的内涵，通过“五感”体验到文化的注入使来自世界各地的客人，能让他们在外滩欣赏百年建筑群、感受这么多年改革的变化之后，能有一个大的“客厅”停留并能够满足人们“精神文化需求和物质商品欲望”，进而从可持续发展的观念上杜绝

“千城一面”的发生。

艺术成就外滩金融中心

溯源百年外滩金融属性和摩登气质，BFC 的建筑规划设计与城市文脉息息相通，不断创新；BFC 塑造的企业会馆不仅与外滩百年前鼎盛时期的 147 个同业会馆相呼应，更为现代企业在外滩提供了一个向全球展示形象与实力的绝佳场所；面向直接金融、创新金融、互联网金融服务的企业的总部，不仅是对外滩“远东华尔街”金融历史的传承与复兴，更符合外滩金融集聚带在上海打造“国际金融中心”中的核心作用；BFC 体验式殿堂级购物中心和奢华酒店与百年前远东第一港——十六铺文脉相承，繁华相应，两大业态将被打造成为“城市国际会客厅”的重要载体，为人们提供一个体验式、多业态的购物环境与休闲场所；作为项目中璀璨明珠——BFC 艺术中心，由 Foster+Partners 建筑事务设计，Heatherwick Studio 担任创意顾问。设计从中国传统戏剧舞台中汲取灵感，打造出一个被移动幕帘包围的、多层次的、流动感的艺术空间。在建筑形态及细节方面，BFC 外立面是沿用百年万国建筑群石材与铜饰的处理手法，并采用现代技术与玻璃幕墙进行结合，辉映出立面石雕与铜饰赋予楼体的高贵格调。

作为外滩金融集聚带核心的地标项目，外滩金融中心·BFC 融合建筑文化与消费者需求，从建筑空间体验感和业态体验感两个角度，打造一个建筑文化的可持续发展的“城市国际会客厅”。

成都复城国际广场盛大开幕

川渝地区首个“蜂巢城市”献礼蓉城

9月27日，复星地产在川渝地区布局的首个商业综合体项目——复地成都复城国际广场正式亮相成都。复城国际广场是复星地产旗下复地集团深耕蓉城多年的献礼力作，标志着复地实践“蜂巢城市”模式所迈出的坚实一步。

成都复城国际位于成都天府新区益州大道、天府二街交汇处，为新区核心区域。项目通过72000平米情景商业内街和1000平米环形露天广场，打造了独有的Street Mall概念，并采用先进的“公园式+综合体式”开放型商业模式进行开发。项目所属业态丰富，影院、卖场、健身会所、KTV与餐饮等配套齐全，所有的一切不再是为了商业，更为了每个乐享生活的人都能在这里找到“归属”。这种开发理念，也符合复星所倡导的理念，即地产开发不再是单一的项目开发，而是顺应新城城镇化的发展，为城市和产业升级提供一站式解决方案。

据了解，成都天府新区是2011年5月国务院所批复的《成渝经济区区域规划》中明确要求规划建设都市市行政区。天府新区定位为以现代制造业为主、高端服务业集聚、宜业宜商宜居的国际现代新城区。将建成现代产业、现代生活、现代都市“三位一体”的现代新城区。如今，30多个大型品牌房地产项目已落地，百余幢商务楼拔地而起，一个现代化的国际新城区已初具雏形。

践行蜂巢城市战略

成都复城国际广场的开业，是复星地产在成渝地区践行蜂巢城市的一个开端。“这仅仅是个开始，未来我们将依托复星强大的产业资源和运营管理能力，加快商旅文蜂巢城市的布局。”复星地产执行总裁刘文东说。

事实上，复星大文化蜂巢正是着力于发掘城市文化特色，汇聚办公、商业、酒店、娱乐、休闲、居住等功能于一体，打造城市综合体、商旅文综合体、都市文化区等三大类都市商业地产产品。其标杆项目---上海豫园商城，已成为全球各地游客到沪的必来之地，是上海当之无愧的文化名片，每年客流超过3500万人次。

近年来，复星集团房地产投资管理平台---复星地产，在践行“蜂巢城市”理念过程中，不断拓展商业智慧，其多元化的产品层出不穷，综合的运营能力更是令业内瞩目。目前，复星地产已从金融、文化、物流商贸、健康、旅游五大领域打造“蜂巢城市”产品体系。已落地项目包括上海外滩金融中心BFC(金融蜂巢)、上海星堡养老社区(健康蜂巢)、沈阳豫珑城(文化蜂巢)、三亚亚特兰蒂斯(旅游蜂巢)、襄阳天贸城(物资蜂巢)等复星在全国各地开发的项目。复星地产也将自身定位为“蜂巢城市”实践家的角色，即在其多年来已经积累的产业整合、建设运



营和城市配套服务的经验的基础上，将健康、文化、旅游、金融、物流商贸等领域进行资源落地，无缝对接“蜂巢城市”。

所谓的“蜂巢城市”，是复星集团于2013年提出的以产城一体为核心的新型城市开发解决方案。复星认为，当前的中国城镇化最终是以人为本城市化进程的全面升级，“蜂巢城市”可以帮助各地建立和引入适合的产业，通过产业变革支撑当地经济发展，并促进就业。

将复星22年积累的丰富的产业资源和地产开发能力科学有效嫁接，以PPP(Public-Private-Partnership)方式参与城市核心功能建设的新型城镇化产品称为蜂巢城市。换句话说，蜂巢城市的精髓是以产促城、产城融合，重点在于建设城市所需的核心功能产业聚集区。

在蜂巢城市的模式下，地产开发商不再是纯粹的项目开发，而是通过自身及衍生产业导入的同时，为宜居社区配套完善的生活服务产业，构筑工作、消费、生活一体化的24小时活力社区。

正如业内专家所言，经济变革下，房企谋求转型需要新引擎，通过导入核心产业，并与如教育、养老、体验式商业地产服务等社会稀缺资源有机融合，为城市升级提供整体解决方案。

对于实践“蜂巢城市”模式，复地总裁陈志华信心十足，“复星产业资源导入，打造产城一体的项目，将益于社会各方面均衡发展，并带动当地城镇化升级。”

聚焦中产阶级消费升级

今年，复星集团收购葡萄牙储蓄信贷银行旗下的保险公司Fidelidade。而此前，复星还陆续投资了法国旅游度假酒店集团Club Med、希腊时尚品牌Folli Follie、意大利高端定制男装品牌Caruso、美国高端女装品牌St.John以及西班牙著名火腿及酒类制造商Osborne等。涉及领域包括升级消费、体验式消费、个人金融等。

可以看出，复星的投资重点已完全聚焦中产阶级消费升级，这与复星“中国动力嫁接全球资源”的投资策略一脉相承。

“这些投资中，不管是休闲消费还是体验式消费，都与中产阶级的生活方式有关。”刘文东表示，迄今为止，复星22年来积累的多元化产业资源，涉及金融、健康、文化、旅游和物资五大领域，并形成了系统成熟的商业运营能力。刘文东透露：“这些资源未来都可以装进我们的蜂巢城市模型中，与地产开发环环打通，令我们的客户分享到这些来自于全球的多元化时尚消费体验。”

显然，聚焦中产阶级消费升级的投资逻辑，必将为蜂巢

城市打造全息生活服务链提供强大的时尚消费产业支撑。

“服务中产阶级生活方式的全面升级，将是未来复地商业产品关注的重要功能之一，诸如成都复城国际这样的城市综合体，正是满足了当地中产阶级对品质生活的需求，也必将成为成都城南中产阶级消费的首选地。”陈志华说。

作为复星地产旗下综合开发企业，复地自1992年开始房地产开发和管理业务，位列2014年中国房地产百强企业20强，开发领域涉及住宅、商办综合体、产业地产等多元化业态。

复地集团高级副总裁王基平介绍，复地2005年开始试水商业地产，近年来商业板块更是在整体业务中扮演越来越重要的角色。数据显示，迄今复地商业地产投资规模正稳步攀升，已扩展至全国10个城市，19个项目，建筑面积约230万平方米以上，依托复地16家城市的全国化战略版图，已初步形成“长三角”、“京津”、“中西部”三个商业地产板块。在王基平看来，“舒适的居住环境加上繁荣便利的商业空间，才能真正构筑和谐的人居空间，才能带来城市生活的有机生长。”

未来，复地将依托复星强大的商业运营能力和雄厚的资金实力，不断拓展全新的商业地产发展蓝图。

动态信息

复星与珠海市人民政府签署战略合作协议

近日，复星集团与珠海市人民政府在上海正式签署战略合作协议，珠海市委书记李嘉、珠海横琴新区党委书记刘佳和复星集团总裁汪群斌、复星地产控股总裁徐晓亮、星景资本总裁温晓东和地中海俱乐部大中华区CEO Olivier Horps出席了本次签约仪式。珠海市副市长王庆利和复星地产控股副总裁兼港澳地区董事总经理陈海宏代表双方签署了战略合作协议书。

根据协议规定，珠海市政府将全力支持复星的“蜂巢城市”“落户珠海，并为复星提供包括产业政策、税收、融资、人才引进、国有土地使用权受让等方面的积极支持和帮助，双方的合作重点领域包括：医药医疗及健康综合体、金融综合体、文化旅游综合体，鼓励复星参与国企改革项目，双方还将加快成立产业发展基金。

珠海位于广东省珠江口的西南部，紧邻澳门，地理位置优越，是中国最早实行对外开放政策的四个经济特区之一，2013年中国城市可持续发展指数包括综合排名全国第一，是国家实施珠港澳战略、海洋强国战略的重要城市，目前正努力建设成为国际宜居城市、国际都会区。

珠海也是复星地产重点布局的城市之一，此次复星与珠海市签署战略合作协议后，将进一步加快“蜂巢城市”在珠海的落户。

新天地·东方茂盛大启幕 新动杭城

2014年9月5日，浙商建业旗下新天地·东方茂正式宣告盛大启幕，整个杭城的目光再次聚焦于这个大规模的商业项目。

作为复星地产旗下浙商建业“都会文化综合体”代表项目之一，杭州新天地东方茂项目是浙商建业对“蜂巢城市”战略的实践，更是2012浙商回归创新投资的重点项目，总投资额逾40亿。

项目地处杭州城北新天地D地块，为双地铁3、4号线上盖综合体，是整个新天地区域的核心商业地块。项目总建筑面积41万平米，总规划商业面积20万平米，定位“品质、艺术、生活”，计划打造成为集购物中心、SOHO公寓、创意办公和综合展示厅等复合功能于一体的都会文创综合体，未来杭城文化新地标。

优越的地段、便利的交通、完善的区域配套，加之顶级品牌资源，多重价值体系做保障，让项目各个功能板块可以有机融合，有机生长。新天地·东方茂项目建成后将会成为城北乃至整个杭城商务格局中的新标志，塑造杭州活力新中心。

□吴双双

今年9次海外并购 行业分布遍及各领域

复星诠释“中国动力嫁接全球资源”实践

“人类已经不能阻止复星的海外并购”是今年投资圈的一句玩美式的流行语。

今年以来，复星以每月一起大的海外并购的速度在全球完成了9次收购，其行业分布更是遍及金融、餐饮、油气等各个领域。

究其原因，“中国动力嫁接全球资源”的投资战略加灵活的投资方式是复星的制胜法宝，而多年的海外投资实践积累的经验更是必不可少的。

复星五年前就明确提出了国际化战略，最开始一年可能大概也就投一单，第二年真的只有两、三单，第三年就是四、五单，慢慢到现在才这样呈现几何性的增长。

复星海外并购经验的积累主要在于两个方面，首先是积累自己寻找资源和驾驭项目的的能力，包括自己内部培养的能力，以及和海外优秀的企业接触的时候，通过投资并购得来的管理运营的能力。这样的能力帮助复星在驾驭比较复杂、有当地特色背景的企业时，有足够的安全感。

另一方面积累的经验在于如何给予对方安全感。如果当地国家认为复星的投资并没有带来加分，或者复星要把好的东西拿走或变坏，则无法形成持久的战略。当整个做这件事情的利益链条里面所有人都是受益者的时候，大家做起来的时候才不会猜疑。

“现在复星在整个投资的过程中非常注重与被投资企业一致”。在投资理念方面，复星集团所提出了“中国动力嫁接全球资源”的理念。今天有很多国际的企业，其实20%、30%、40%的收入都是来自于中国，中国消费市场的繁荣已经使中国成为了世界重要的一部分。



“复星就是要在全球寻找中国消费者未来生活改变的机会。”

品牌也是复星非常重视的一点。例如，在消费品领域，西方非常重视品牌的效应，有了品牌后，中国、东南亚或者东欧的消费者喜欢它，事实上是和自己的生活方式是紧紧相关的。在这样的背景下，复星常常作为一个推手，进去后给品牌提供一定的资金，更重要的是花很多的时间和其共同理顺中国的战略，让一个在欧美细分行业或者地区里面非常强的一个品牌能够在中国的市场上获得新生。

复星今年井喷的式投资无一不是对这一投资理念的最好例证。在过去不足40天内，复星先后完成了对时尚品牌、油气及保险行业的领军企业的并购，而上述案例无不与上述市场蓬勃的中国需求直接挂钩。

8月18日，复星宣布与Mettlesome Investments Limited已与Ironshore订立股权买入协议。复星国际在香港联交所发布的公告称，复星将收购Ironshore流通普通股总数（在

完全稀释的基础上）的20%。Ironshore将把股票发行募得的所有资金，用于回购现有股东（包括现有长期的私募股权股东）的已发行流通普通股。在复星的股权收购及Ironshore募集所得的资金使用生效后，复星将成为Ironshore的第一大股东。

“复星一直坚持将保险作为集团核心业务。这次复星对Ironshore进行战略投资，意味着复星发展又迎来了一个新的里程碑。除了可促使复星的保险业务进一步拓展外，还将使复星的综合金融能力取得进一步的提升。”复星集团董事长郭广昌表示。

8月4日，复星国际开启了海外油气首单收购，称其与Roc Oil Company Limited（简称ROC）已于8月4日订立落实出价协议，复星与其一附属公司将就股权登记日内ROC的全部已发行股份提出有条件现金收购要约。要约价格为每股0.69澳元，较ROC交易宣布的上一个周五收盘溢价10%，与ROC宣布有企业提出初步收

购提议的前一天（6月24日）股价相比高出23%。

7月31日，复星间接持股80%的葡萄牙最大保险公司Fidelidade，连同Fidelidade直接持有51%股权的附属公司FCM Beteiligungs GmbH，对国际性时尚生活品牌公司TOM TAILOR控股公司进行了投资，从原主要股东那里收购了合计23.16%的股权。

今年2月，复星集团对外宣布，该集团管理的基金通过旗下子公司Good Champion Holdings Limited斥资人民币2.105亿元，参股马来西亚餐饮连锁集团“食之秘”（Secret Recipe），成为后者第二大股东。这是复星集团首次投资海外连锁餐饮企业。

复星集团国际发展部总经理、复星中国动力基金总裁仲雷表示，在投资战略外，复星采取灵活的投资方式。“我们可以投资上市的公司，也可以投资没上市的公司，我们可以做大股东，也可以做战略的第二大、第三大股东。根据每个行业的不同，来做我们的决定。”

Jorge: Fidelidade 现在比以往更具吸引力

——访Fidelidade CEO, Jorge Magalhães Correia 先生

今年5月15日，复星国际与葡萄牙国有银行Caixa Geral de Depósitos S.A. (“CGD”)签署项目交割相关文件，完成对葡萄牙最大保险集团旗下Fidelidade, Multicare 及 Cares 各80%股权的收购。

随着收购葡萄牙保险集团的圆满完成，复星集团正加紧步伐，迈向“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”双轮驱动的全球领先投资集团。在这个过程中，复星集团各级员工在董事会的带领下，积极与国际领先的合作伙伴交流和对接，各项成果也初步展现。

日前，本报在双方合作近一百天之际，有幸在集团2014年中工作会议现场，采访到了专程前来参会的Fidelidade的CEO, Jorge Magalhães Correia先生。Jorge先生在采访中，就企业家精神、与复星合作后的



感受以及个人如何在更加繁忙的业务之余平衡自己的生活等问题向记者进行了耐心的解答。现为大家整理分享部分精彩问答详情。

问：在与复星合作的过程中，您最欣赏复星文化的哪些方面？

Jorge：首先，让我印象深刻的是复星每个人日复一日彰显着一份企业家精神——各级

员工都充满干劲、对工作热情和拥有追求不断创新的思维。还有一点也让人欣赏的那就是，复星作为一个投资集团，有着非常健康成熟的决策机制，促使他们能够同时高效处理不同业务事宜的能力。

问：您个人如何理解企业家精神？

Jorge：在我所从事的保险行业里，大部分产品都是标准

化的，我认为企业家精神就是要激发所提供的服务的多样性和灵活性，从而满足客户的不同需求。企业家精神就是做一些与众不同的事，通过具有竞争力的价格提供更好的产品和服务。

此外，在我看来，Fidelidade可以让人们更有安全感，因为我们所做的，是在在人们需要时给予帮助。比如车祸、暴雨或疾病发生后，我们会为我们的客户及时提供赔付，帮助他们渡过难关。

还有，要想成为一名企业家，你不一定非得创建一家新企业。在现有的公司，例如你在Fidelidade的话，也可以做的很多。在落实各项事务时，遇到的挑战可能各不相同，但企业家精神可以非常相似。就以我们成立和扩大了中国区业务部为例，也是在发挥企业家的创业精神。”（下转第19版）

亚一携手全智贤 新旗舰店闪耀登场

9月26日，沪上知名品牌亚一珠宝全新城隍庙旗舰店闪耀登场。亚一珠宝携亚洲时尚巨星全智贤倾情代言，完美演绎【诠释爱全智贤·韩恋系列】。用珠宝完美诠释超越时空的都市浪漫，与全智贤一起诠释你心中的爱，印证至臻的柔情蜜意。

亚一珠宝，作为豫园黄金珠宝集团旗下子品牌。以“一路爱，一路纪念”的品牌理念和多彩，时尚，个性，简洁的品牌符号，透过设计师的创意灵感及精雕细琢，赋予每一块瑰丽宝石非同凡响的律动。亚一坚信只有这样的珠宝才能成为真爱的完美见证。同时，亚一近年来也一直在积极寻求国际合作和跨界合作，围绕生活中每个值得纪念的动人瞬间设计别具纪念意义的珠宝。

在“来自星星的你”余温未了之时，借千颂伊一角焕发演艺第二春的全智贤携手亚一珠宝，成为亚一珠宝全新品牌代言人，她时时会在不经意的举手投足间透露出其独特的具有灵性的内在气质——现代却不失典雅；灵动又不失内涵。她的美是独一无二的，而正是这种独特的魅力，使得亚一在众多的明星中选择了全智贤作为品牌代言人。她的魅力能够真正完美的体现亚一珠宝的品牌价值和品牌内涵，用其千变灵动的女神魅力再次演绎“一路爱一路纪念”的韩风爱恋。

□亚一

刘诗诗任 Folli Follie 中国区代言人

热情洋溢的盛夏7月，复星投资企业——来自希腊的全球时尚配饰领军品牌Folli Follie正式宣布了品牌全新的中国区形象代言人——影视红星刘诗诗。在上海的浦东丽思卡尔顿酒店，刘诗诗作为Folli Follie的代言人首次在媒体前亮相，并由此启动了与她与Folli Follie一系列的代言品牌活动。

发布会上，刘诗诗佩戴Folli Follie经典Heart4Heart系列闪亮登场，优雅着装中流露出年轻俏皮的个性，刘诗诗以其靓丽的外形、活泼的性格完美诠释了Folli Follie轻松欢快的品牌特质。

刘诗诗与Folli Follie的缘分并非仅仅始于本次合作，早在几年前她就曾佩戴Folli Follie的饰品登上各大潮流期刊。在发布会现场，刘诗诗向到场嘉宾分享道：“我一直以来都很喜欢Folli Follie的各种时尚配饰，无论出席何种场合，Folli Follie都能帮我打造出专属的风格。很荣幸此次能够成为Folli Follie中国区的形象代言人，希望在接下来的日子里，能够透过我向大家传递更多关于Folli Follie的时尚态度。” □FF