

全新 Club Med 莱萨尔克 度假村亮相法国阿尔卑斯山

文/李娟

法国时间12月13日，位于法国阿尔卑斯山的旗舰山地度假村——Club Med 莱萨尔克度假村 (Club Med Les Arcs Panorama) 盛大开幕。出席仪式的有中国文化和旅游部副部长李金早、Club Med全球总裁亨利·吉斯卡、德斯坦、圣莫里斯堡市长米歇尔·吉罗迪等众多国内外嘉宾。

Foncière Hôtelière des Alpes, Banque des Territoires等多家投资方共投入近1亿欧元。度假村提供433间客房与Exclusive Collection (Club Med 旗下最高端系列) Le Belvédère, 使 Club Med莱萨尔克度假村成为世界上最大的山林度假村之一。

Club Med莱萨尔克度假村的盛大开幕，为当地提供了超过900个就业机会。



(下转第6版)

复星国际荣膺“中国品牌全球影响力年度大奖”

文/冯绍婷 袁妮



复星完整的海外媒体传播渠道正在逐步建立

12月13日，全球领先内容传播和数据分析服务机构美通社 (PR Newswire) 在上海举办“2018 新传播年度论坛暨新传播大奖颁奖典礼”，复星国际有限公司 (“复星”或“公司”，香港联合交易所股份代号：00656) 荣膺该论坛最具份量的“中国品牌全球影响力年度大奖”，公司国际品牌传播实力备受肯定。

美通社“2018 新传播年度论坛暨新传播大奖颁奖典礼”主题为“赢媒体·赢影响力”，汇聚来自全球的权威媒体、公关传播机构、以及企业公关专家，探讨了在新传播生态下，企业公关传播人士如何应对变化、如何“赢”得更多的发声机会、媒体关注和受众口碑。

“中国品牌全球影响力年度大奖”旨在表彰本年度在全球范围内，通过积极探索多种海外传播内容与渠道，获得可观的声誉、受众互动与品牌国际美誉度，形成独特品牌形象的中国企业。这是复星首次获奖，该奖项充分肯定了复星在全球品牌传播方面所取得的成绩，在公司资本市场与投资者关系

部、董秘办、公共事务与企业传播中心等多个团队的共同努力下，宣传内容与方法不断实现创新与突破，市场对复星的了解和认可不断提升。

近几年，中国企业进入了一个蓬勃的国际化发展过程，而在这个过程中，复星一直秉承着“根植于中国”的理念，走好国际化的每一步，并成功实现了多次转型。从非洲到巴西，从北美到印度，复星全球化的脚步步步扎实，在过去的一年，复星继续深化产业运营，以打造令人尖叫的产品力作为企业源源不断的发展动力，并将“造福全球十亿家庭”的幸福理念作为公司发展的初衷与愿景。鉴此，在海外传播的进程里，复星也更加聚焦“健康、快乐、富足”这三个产业生态的信息传播，在全球市场更好地推介公司建设全球家庭的幸福生态系统的战略与最新进展。

复星国际助理 CCO、企业传播执行总经理赵莹代表公司出席论坛及领奖，并以“突破玻璃樽——当前国际形势下，中国企业全球媒体传播的挑战与探索”为题，分享复星

海外传播的经验，以及在多变的媒体传播环境下企业传播所面临的挑战与机遇。在复星的企业传播发展中，品牌传播最开始的职能是保驾护航，伴随着业务触角的深化发展，我们越来越重视为业务赋能，通过沟通东西方文化的传播载体，建立了一个完整的海外媒体传播渠道。与此同时，复星始终秉承着公益精神，在进入海外市场的时候，一定要做一个有社会责任感的全球企业公民。

关于美通社“新传播年度大奖”

“新传播年度大奖”由美通社 (PR Newswire) 于 2013 年发起并创立，至今已连续举办五届，旨在增强企业、机构和媒体对于以优质内容为核心的传播理念认知，通过优秀案例推进相关实践，帮助企业提高传播内容的质量，并通过多种类型的新媒体渠道获取更多传播机会，此项努力也将为媒体和受众提供更多优质的内容，满足受众对内容越来越高的期望值。



银联卡已成为中国人出境首选支付工具

银联还将整合 BCP 在网络、产品、服务等方面的优势，共同推进银联与波兰以及其他葡语区银行的业务合作，推动银联卡走向更多国家和地区。

助力“一带一路”，实现多赢

葡萄牙位于丝绸之路经济带和 21 世纪

欧洲首张银联卡即将面世

文/周军

当地时间 12 月 5 日，银联国际与复星投资的葡萄牙商业银行 (Banco Comercial Português, 以下简称 BCP) 在葡萄牙首都里斯本共同签署合作协议。根据协议，BCP 即将正式发行银联卡，成为欧洲 (除俄罗斯以外) 首家可以发行银联卡的非中资发行方，此举是贯彻推动国家金融“一带一路”倡议所迈出的坚实一步。

银联国际与 BCP 于 2017 年 11 月签署合作备忘录，确定双方将整合各自在技术、科技及商业金融领域的资源，积极开展在银联卡发行、交易受理等方面的全面合作。备忘录签署后，双方随即就银联卡发卡所需的前期准备工作及各项技术标准进行

对接。在双方共同努力下，目前各项工作进展顺利，为正式发行银联卡铺平了道路。

目前，银联国际与全球 2000 多家机构展开合作，将银联卡受理网络延伸至 171 个国家和地区，并在 50 个国家和地区发行了银联卡，银联卡不仅是中国人出境首选支付工具，也受到越来越多全球消费者的喜爱。作为欧洲本地 (除俄罗斯以外) 首家银联卡发行银行，BCP 成立于 1985 年，总部设在里斯本，是葡萄牙银行业的领头羊之一，业务覆盖了葡萄牙、波兰、瑞士、莫桑比克、安哥拉、中国澳门等“一带一路”沿线国家及区域。

银联与 BCP 的合作将不止于葡萄牙，

感恩季

文/陈慧琳

I CAN, YOU CAN, YES, WE CAN!

还记得去年我们征集的英文版的精英誓言吗? 因这个活动恰逢感恩节，而精英誓言中的“对人感恩”与之主题又不谋而合，便开启了之后系列复星感恩季活动：

通过镜头为曾经帮助过你的人说一句谢谢，为身边人选择一份小礼物、送上一张自己打印小卡片……虽然只是一份小小的心意，却承载着彼此沉甸甸的心意

转眼，又迎来了一年一度的复星感恩季。本次的感恩季，企业文化联合工作小组也结合精英誓言中的“对人感恩、对己克制、对事尽力、对物珍惜”四个方面，以周为单位结合各板块策划并组织了系列活动。

复星大学“敲黑板”：工作八小时如何做到“对物珍惜”

相信不少细心的同学已经注意到办公室的小变化：打印机上、洗手台前、电灯开关旁……随处可见一张张黄色的小贴纸。明快的颜色和原本绿意盎然的办公区域遥遥

相望相映成趣。构成了我们感恩季第一周的主题：对物珍惜

对于源源不断的能源的流失，我们不应只是痛心和惋惜，而以行动取而代之。比如：每月少开一天车、减少使用一次性用品等等。

而办公区域随手关灯、节约用水、减少打印等等这些举手之劳的行为都可以帮助我们有效节约资源。虽然每个人的力量是有限的，但相信只要有更多的人参与其中，就一定能够积水成渊聚沙成塔。

今年的感恩季，让我们从身边的小事做起，一起对物珍惜，为节能环保助力。

“对人感恩”：点亮你内心的小火苗

纵然现实各种不如意，总有一些人一些事在我们内心泛起涟漪：是暴雨里捎你一程的好心车？听你诉说隐秘心事的那只猫？或是饥肠辘辘的深夜里仍然亮着灯等

你的那家夜宵摊？

每一个曾被生活温柔相待过的人，都会有想要感恩的人和事

今年的感恩季我们发出了感恩小故事的征集。收到很多同学的后台回复，有自己经历的、听过的人和事，也有不曾说出口的一声谢谢。尽管有些热情需要惊人提醒，才能从日复一日的繁重重复中被看见、洗净、重新发光。

一个一个小故事虽然简单，却足以暖心。

公益奇葩说：细说身边点滴公益

每次晨课，当诵读到“对物珍惜”时，你会想到什么场景？你是否有真切地感受到过，你的生活习惯会对环境产生什么影响吗？

我们也许习惯了进会议室就随手拧开一瓶矿泉水，把所有垃圾全部扔进离得最近的垃圾箱，但这样真的好吗？

每天出入BFC的小伙伴们是否思考过以下问题？

- >BFC每天耗水量多少？
>BFC每天耗电量多少？
>BFC每天产生的生活垃圾有多少？
复星基金会联合复星大学和复星幸福生活实验室的同学们，制作了一期“公益奇葩说”。用趣味访谈的方式给你解说生活中的点滴公益故事。

来来来，这期节目通通给你揭秘。扫码二维码观看本期公益奇葩说



公益奇葩说二维码



FOSUN 复星

党建引领 健康成长

——2018年“复星一家”党建研修会

文/庞国藤 谢诗辰

12月8日，由复星党委主办、豫园股份党委承办的2018年“复星一家”党建研修会在豫园举行。此次“复星一家”党建研修会的主题为“党建引领 健康成长”。研修会以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，以开放的姿态和丰富的内容，宣讲新时代党建新要求，分享先进案例、探讨如何突破难点、提升亮点，通过理论与实践对话，探寻党建工作与企业发展的深层次逻辑，推进“复星一家”党建工作体系建设，助力复星和各参会企业党建工作的高质量发展。

上海市普陀区巡视员孙萍，上海市工商联党组成员、副主席杨茜，普陀区委常委、组织部部长周艳，全国工商联宣教部宣传处（非公党建处）处长刘佩华，黄浦区委组织部副部长徐斌，复旦大学政党建设与国家发展研究中心主任郑长忠等领导嘉宾出席会议。复星控股的15家企业党组织负责人及党员代表共90多人现场参会。

复星强调4个关键词

复星党委副书记、复星国际CEO汪群斌致欢迎辞，他表示：复星强调四个关键词：党的建设、社会责任、创新引领以及全球化。复星党建始终与企业的发展保持共同进步，确保企业战略与党和国家战略方针政策保持同频共振。复星党委要继续发扬改革开放的精神，共同探索新时代企业党建实践，以党建为引领，促进复星的健康成长。



上海市普陀区巡视员孙萍

上海市普陀区巡视员孙萍致辞讲话，她表示：复星成立于普陀，成长于普陀，26年来复星与普陀紧密相连、精诚合作。21年来，复星党委不断探索创新，党建工作始终走在全市非公企业的前列。希望复星党委能够抓住机遇，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真总结企业发展之路、党建引领之路，不断创造新时代民营企业党建的新经验、新方法，打响具有复星特色的民营企业党建品牌。



复星国际董事长汪群斌

“复星一家”党建研修会长三角分会成立

作为复星党建工作服务长三角一体化战略的重要举措，本届研修会上还举行了“复星一家”党建研修会长三角分会成立仪式。普陀区委常委、组织部部长周艳与复星党委书记、复星国际高级副总裁李海峰为分会成立揭牌。研修会上，全国工商联宣教部宣传处（非公党建处）处长刘佩华针对新时代做好非公党建工作提出了三点体会，指出做好非公党建工作必须提升三方面的意识：一是要认清民营经济在我国经济发展中的份量和地位，全面增强非公党建工作的使命感；二是要把握党建工作的政治功能，强化政治意识；三是要发挥党组织的实质性作用，注重提升效果意识。

论坛：党建引领“复星一家”业务落地

会上，青岛啤酒、国药控股、三元食品三家企业党委书记做了专题发言，介绍了企业党建工作做法和经验。阿里巴巴党委介绍了互联网背景下党建工作开展的新做法和重点工作方向。

专题论坛围绕“突破难点，提升亮点”探讨“复星一家”党建工作体系的主题，来自南钢联党委、中山公用党委、海南矿业党委、佛山禅城中心医院党委、复星保德信人寿党总支的五位书记，各抒己见，支招党建工作难点，总结工作亮点。人民网上

海频道总编辑金煜纯作为观察员现场点评。

李海峰对话郑长忠：论道企业党建

复旦大学政党建设与国家发展研究中心主任郑长忠与复星党委书记、复星国际高级副总裁李海峰在研修会上围绕“新时代非公企业党建：理论与实践”这一主题进行了党建对话，分别从“中国特色现代企业形态”建设和党建工作实践层面共同探讨了企业党建工作的深层次逻辑。

上海市工商联党组成员、副主席杨茜在研修会上讲话，她强调党建可以成为企业的生产力，它能从价值观、发展目标、治理结构、管理制度和企业文化五个角度与企业高度融合，解决制约企业发展的关键性问题。党建平台可以保证方向、凝聚人心，保障企业发展又稳又好。习近平总书记的重要讲话给民营企业树立了信心，要求企业家有事业心，企业要专注于主业，以创新驱动发展，积极履行社会责任。

研修会在现场进行了颇具特色的豫园工匠展示，绿波廊团队、南翔馒头店、老庙黄金、童涵春堂等多家企业齐上阵，向参会嘉宾展示了豫园股份党委通过党建引领，培育匠人匠心，推进企业转型发展的党建成果。

本届研修会举办正值复星公益基金会成立6周年，会上，乡村医生项目临时党支部副书记、复星公益基金会项目总监王慧博进行了“党建引领 公益先行”的专题分享，并向与会企业发出参与“乡村医生 健康扶贫”项目的倡议。



复星国际董事长郭广昌：我仍然坚信未来会越来越好，让我们共同努力

66 在市场上，能救你的只有你自己

99

郭广昌：这是一个好产品为王的时代

文/转载自“广昌看世界”微信公众号

2018年最后一个月的第一天，浙商总会年会在杭州召开。浙商总会秘书长郑宇民说，今年的年会比往年都来的早了一些，因为这一年大家都很焦虑，希望早点过去。作为浙商总会副会长的郭广昌，他焦虑吗？又怎么想的呢？大家都很好奇，郭广昌受马云邀请，在此次年会上推心置腹聊了他的内心想法：四个经常问自己的问题，以及创业26年来所一直坚持信的。

花越多的时间去研究产品，就越发觉得现在已经是好产品为王的时代。

回想过去二十年，交通不便利、信息不对称、供给的选择也不多，其实客户在选择消费时是被动的，能有就不错了。这也恰恰被很多企业所利用，大量同质、低质的产品生产出来，客户也会买单；甚至有些企业还利用各种复杂的“概念”来套路客户。

但现在，随着物流的发达、移动互联网的发展，我们的客户选择更多，也越来越聪明。再深的套路，都将无法逃过客户的火眼金睛。我们必须去智造好产品、精品，否则一定会被淘汰。

要智造好产品，以客户为中心，多考虑他们的需求、痛点和体验，这是最基本的条件之一。但这句话说起来简单，可真正能融入血液、深入骨髓，不容易。

汪群斌：智造好产品，复星是认真的

2018年来，面对未来，复星要怎样进一步进化组织？如何更好地打造生态系统？在12月17日的“复星30分”上，复星国际CEO汪群斌和大家分享了自己的几点思考。以下是讲话实录：

这段时间我们董事会、管理层一直在思考：复星要怎样进一步进化组织，更好地打造生态系统？我有几点想法希望大家分享：

第一，我们的幸福生态系统，要围绕“健康、快乐、富足”三大核心需求，进一步形成产业深度。我们要打造多个产业集群与核心企业，建立更多的品牌，最后是智造更多的好产品。那么，怎样才能智造好产品？我认为首先要精准定位客户，然后要围绕客户做好创新、研发、设计、智能制造和供应链管理。当然有了好产品还要精准营销、创新营销与整合营销，这就是我们的C2M生态模式。因此，我们在做未来的战略规划时，要做“1+2+7”（1年内、3年内、10年内）的产品规划、品牌规划和企业规划。另外，制定规划后要怎样实现？怎样运营？还是要以好产品、品牌和产业集团为抓手，这是我们未来要坚持和重点加强的方向。

第二，要做好产品，关键还是靠好的产品经理和产品团队。这非常重要，我们反思，多年前复星总部同学主要是产业出身的，包括郭同学和我，都是聚焦研发和产业的。但后来发现，总部投资人员的比例越

佛山禅城医院的60周年院庆现场“禅医健康城综合体”项目首次揭开“神秘面纱”

前两天，我有幸在佛山参加了复星医药旗下佛山禅城医院的60周年院庆。但更让我骄傲的，是佛山禅医还是全国第一家通过第六版JCI标准的医院，全国第一家五星级综合医院，并列中国非公医院竞争力排名第一。

佛山禅医能获得这么多殊荣，我想这一定是和它拥有的客户支持分不开。那为什么客户会支持它呢？我想，也只有一个原因——产品好。

除了禅医，今年复星一家的企业中过60岁生日的还有好几家，像生产在非洲被誉为“中国神药”青蒿琥酯的桂林南药，还有南京南钢。这还不算我们海外像德国私人银行H&A，已经有222年历史；葡萄牙最大的保险公司忠诚保险，已经有220年历史；以及法国知名时尚品牌LANVIN，明年就要130周年，等等。

这些企业和佛山禅医一样，都有一个很重要的特点——拥有好产品。

所以我觉得，其实做企业尤其做实业，虽然把握周期很重要，但是能够成功穿越一个个周期而屹立不倒，产品真的真的最重要。在冬天里，好企业就是一堆堆篝火，让我们不再寒冷；而好产品，就是点燃篝火

的火种，更为可贵。有了火，我们不再惧怕寒冷，我们可以走得更远。

复星旅文在港上市

最后，还想再记录一件事：今天代码1992.HK的复星旅游文化集团（以下简称“复星旅文”）成功在香港IPO。

坦白说，我从没想过复星能拥有全球领先的休闲旅游度假集团。但从2010年复星投资久负盛名的法国地中海俱乐部，到今年年初三亚·亚特兰蒂斯盛大开业，我们运营着覆盖全球40多个国家及地区的业务及约70家度假村，正凭借着卓越的产品，每年为数百万的宾客提供着更好的度假体验，为他们的家庭带来了更多的欢声笑语。

而复星旅文造好产品的基因，也正是来源于旗下地中海俱乐部近70年的积累。凭借这样的基因，我们不仅把地中海俱乐部越做越好，更是创新出了城市周边度假体验Joyview、城市亲子服务Miniversity以及最新的旅游目的地三亚·亚特兰蒂斯。一个个好产品在复星旅文诞生，并连接成为一个专注全球家庭休闲度假的快乐生态系统。

尊重客户，精雕产品，智造全球精品。我相信，复星旅文IPO只是一个开始，未来一定可以走得更高、更远；而复星，也将成为一个源源不断诞生好产品的摇篮。因为，这是我们长久发展的最重要基石。



复星党委书记、复星国际高级副总裁李海峰（右）对话郑长忠（左）



论坛热烈讨论非公企业党建落地问题



2018“复星一家”党建研修会全体与会人员



复星国际联席总裁汪群斌：2019年，我们就是要做好产品、好好做产品

66 做产品时，新思维是非常重要的

99

陈启宇：坚持自主创新 持续布局健康创新科技



复星国际联席总裁陈启宇：政策利好下，中国业界、学界共同发力研发可负担的创新药，定能颠覆全球医疗产业

日前，复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇出席主题为“连接投资的一切”雪球嘉年华活动并做主题演讲，完整梳理了复星医药以“进入全球第一阵营、第一梯队”、解决人类健康长寿问题为目标的整体发展逻辑：科技创新+模式创新。我们将分上下两期持续分享，本期讲述复星医药的“健康科技创新”。

对中国医药大健康产业来说，或从投资者的角度来讲，一直都有这么一个话题：中国的医疗行业，能不能做出大市值的企业？能不能走进全球医疗健康产业的前列？这个前列怎么来衡量呢？对上市公司来讲，全球排名前十大医疗公司的市值都在千亿美元以上。在药品行业，有将近十家；在医疗器械行业，也已经出现有一两家企业市值在千亿美元以上；在医疗健康保险行业，美国的United Health达到两千亿美元的市值；在医药零售行业也出现接近千亿美元市值的企业。所以我们讲中国的大健康产业往前走，要进入全球的第一阵营、第一梯队，也是以这些为目标。

中国的一些企业正在往这个方向努力，但大家看到近期国家的宏观政策环境变化很多，在最近的一年时间左右，我们经历了医疗行业市场的起起落落，波动比较大。谁能够顺着政策市场而为，做强做大？我觉得关键在于创新。复星已经连续多年一直在积极持续布局我们的创新产业。

大家可以从这个图简单理解体会一下科技创新是如何驱动人类长足发展。在现代医疗科技出现之前，人类的平均寿命只有30多、40岁。因为有宝贵的中医药，中国人的寿命相对还算高。在西药出现之前，人类的寿命并不长。麻醉药及抗生物素的出现，显著提升了人类的平均寿命。以起搏器为代表的现代医疗设备的出现使人类的寿命大幅提高。今天中国人的平均期望寿命大概在76岁，日本人的平均寿命已达到80多岁。据预测，再过10、25年，日本人的平均期望寿命有望达到90岁。

最近大家都在讨论一个话题，随着现在的科技的发展，人到底能活到多长？科技界乐观派认为，平均寿命能达到120岁。我们将通过哪一些科技的进步，来实现寿

命的延长？

智能科技，起源跟生命科技不用，它与互联网、人工智能息息相关。今天，我们看到智能科技对大健康产业，对医疗服务、对人类寿命的延长、质量的提升发挥着巨大的作用。当前，摆在我们面前的一个问题，人为什么没有活到100多岁？在什么地方被折损了？

大家看到最大的一个挑战是，癌症。在中国，肿瘤发病率大概是一年400多万例。那么我们怎么实现高质量的健康？一个是提升我们自身的免疫力，特别是在肿瘤治疗上，免疫是更大的话题。免疫不仅仅用于肿瘤，另外一个就是抗衰老。怎么能够让我们整个肌体体系保持年轻？如果我们的80岁的器官能够有30岁、40岁的活力，这要以抗衰老来治疗实现。

当这些问题差不多能解决的时候，我们就会面临中枢神经系统的问题。中枢神经系统其实是两大问题，一大问题是帕金森，特别是老年痴呆症，现在是生命健康领域的一个大挑战；另外一个问题，关于到你活下去的意愿，要使用治疗精神病或抗抑郁症的药品。在这些领域，我们要联合作战，发挥整体效应，来实现我们对寿命延长的突破。

在这样的背景下，围绕这些科技，我们三个维度创新的科技和模式。从行业内新技术的角度来讲，创新诊疗技术，免疫、基因治疗，创新生物药与创新器械。现在初步证明，CAR-T技术在淋巴瘤、血液肿瘤上，特别是对晚期的复发的患者来讲大有裨益。复星与Kite成立合资公司复星凯特，致力于早日为国内淋巴瘤患者带来全球领先的治疗手段。目前临床实验数据显示，在治疗后一半以上的患者体内找不到癌细胞。现在我们的科学家还在积极地探索，这么多科技能不能实际应用？这些创新药物、器械都要通过科技创新。

智能科技怎么应用到人类的大健康？首先一个课题是要管理好我们每一个人的健康数据。大数据管理能帮助我们每个人及管理机构实时了解掌握健康数据。随着人工智能在医疗器械和创新药物的设计研发领域的发展，我们将看到医院、家用医疗设备体型变小，功能更加智能化，用药也更加智能。例如，药片会有一个信号，提示你吃进去。随着新的医疗模式的出现，远程医疗也将发挥越来越大的作用。在今天远程医疗、互联网医疗的发展背景下，我觉得整个国家的经济发展进入到一个新的台阶，大健康时代正在到来。在这个时代，人类期待活得更长，享受更好的生活质量，与更有效的医疗治疗。从投资意愿来讲，我们要寻求更有价值的投资。从产品角度来看，我们的科学家、产业界也正在开发更可负担的创新型药品。一旦这个集群成形，中国将有一批创新企业，一代一代地去开发创新的医疗产品，这时候中国的医疗产业将颠覆全球的医疗产业，就像今天华为在电信、手机产业的突破一样。在这个过程中，政府推动加速医疗创新，产业、投资者、科学界共同发力，步入大健康经济时代。（未完待续，后续请见下期）

徐晓亮：让豫园巨大的流量活起来



复星国际联席总裁徐晓亮：豫园巨大的流量要转化

2018年年末豫园股份月度展会上，复星国际联席总裁徐晓亮结合宏观经济背景和复星行稳致远的发展逻辑，强调豫园股份重组后的使命、愿景及战略架构，并对豫园股份“行稳致远，守正出奇”的发展进行了如下点评与展望：

时间过得很快，一转眼到了2018年年底，有一些感悟借此机会分享给大家。全球经济形势不确定性很高，国内经济转型带来的下行压力也很大，2018乃至2019我们要做的都是“行稳致远，守正出奇”。

复星一直以來都在强调危机意识，时刻保持如履薄冰的心态，近期又再次明确要更健康、更持续的发展。复星认识到，要行稳致远一定要企业机体的健康，所以复星一直用全球最重要的评级机构所关心、关注的指标、数据来衡量企业的健康状况。特别是流动性和所投企业的分红率，流动性方面特别关注所投企业对接资本市场的的能力；所投企业的分红率反映出所投企业的健康状况及对其的可控状况，同时结合债务结构等关键指标，时刻检测自身的健康状况，并据此迅速做出调整，使复星始终保持在机体健康的轨道内运行。

豫园“行稳”，首先要有“锚”

一个是我们快乐时尚产业，2018年我们成立了五大产业集团，未来还会有更多的产业集团成立，我们要在内生式增长、外延式扩张和整合式发展的同时，思考投资实体化、实体产业化、产业资本化、资本合伙化、合伙专业化；

另一个“锚”是我们的“地”。这并不是传统的房地产，而是蜂巢、是“产+地”，我们每一个项目都要去考虑产业和地的关系；

还有一个非常重要的“锚”是流量。在全球互联网、人工智能背景下，所有产业都要C2M，豫园有丰富的产业入口、场景入口，但要思考怎么将这些家庭客户变成日活、月活、有粘性、可复制的会员。同时，我们要思考产+地的打通如何能够发生化学反应，再结合C2M的逻辑，建立我们的生态环境。

重组完成后，挑战随之而来

我们要持续打造敏捷组织。2018年

我们已经形成了股份层面的第一批合伙人，未来这个合伙人的队伍还将不断扩大，同时，我们各产业板块的合伙人机制也要尽快建立起来，用组织机制进化推动战略落地；

重组以后，组织架构进行了调整，我们要尽快的完成管理权限的梳理，并在此基础上寻找产业内部、各产业间相互赋能、彼此协同的机会点和突破点，同时要注重组织的敏捷化建设；

要重视高能级的团队和人才的引进，不断充实我们的管理、运营及投资团队，提升能级，同时我们已经在豫园的同学始终保持着创业者的心态和企业家的精神，打磨、创造出有价值的产品。要始终强调人才盘点的重要性，在重视人才引进的同时，建立全方位、量化的员工考核体系，并基于此建立员工的晋升和淘汰机制，将真正优秀的、能为公司发展提供助力的人才留下来、长起来，也要及时将不适应公司发展的人员清理出我们的团队，实现真正意义上的优胜劣汰。

对标海底捞，反思极致产品与服务

一个四张桌子的四川火锅店经过24年的经营一路逆袭成为拥有360家门店、市值900亿港元的上市公司，而这只是刚刚开始，由此我们可以看到一个企业要行稳致远、要守正出奇，最终还是要把归结到产品和服务上来。特别是我们豫园股份，作为一个时尚快乐的产业集团，我们要为更多的家庭带去更多的快乐的东西，我们的产品和服务就要做到极致。

反过来，我们看海底捞成功的经历，首先是他的产品力，这包括他产品本身和其独有的“极致服务”，海底捞有多功能火锅调料台、饮料机、火锅汤料机、海排口等14项专利，这是他极致服务和迅速扩张的核心，翻台过程中擦桌子就有三道程序、六个瓶子、三块抹布，三分钟之内为第二档客户提供干净如镜面的餐桌，这就是他的极致服务；

再者是他的“家文化”的企业文化，这样的文化为员工带来的归属感也让其极致服务成为可能。同样，我们看到他上市后，对于募集资金的用途，其中将有20%的资金用于开发及新技术的实施，若真落地，相信这会带领海底捞达到一个更高的高度。如果用满意程度来衡量海底捞的服务，在满意、很满意、非常满意、极致满意中，海底捞无疑属于极致满意的，我们可以看到他的一切的行为目的只有一个就是让客户极致满意。

我们所有产业都要对标学习海底捞，一方面办公室发了很多的书给大家自行学习，另一方面也可组织各类对口的面对面学习。表面的学习是不够的，我们也要去思考怎样为我们的客户提供极致满意的产品和服务，这是我们实现梦想的前提。

守正出奇，最根本的还是要“守正”，作为一家上市公司，所有事情都要合规、合法。

以上是岁末的一些思考，与大家一起共勉，希望我们不忘初心，把豫园的明天打造的更好。



豫园·匠人

艺不按古 匠心独运



游玉敏

上海豫园南翔馒头店有限公司厨师长
南翔小笼制作技艺非遗传承人
上海市技师创新工作室带头人
上海市五一劳动奖章
上海市职工先进操作法创新奖
黄浦工匠
复星工匠

游玉敏是“南翔小笼制作技艺”第六代非遗传承人，首创“小笼包捏双擀操作法”，研发15个小笼新品，创出“9克皮包21克馅”的粉作台小笼法，23岁荣获世界烹饪大赛金奖。她编制《南翔馒头小笼标准化操作流程》，严格限定出笼率，让小笼制作标准化。2018年，被授予“上海市技师创新工作室”。在她的推动下，南翔馒头店入选米其林“必比登”美食推荐。



龚威

上海童涵春堂药业股份有限公司药工
“童薄片”非遗技艺传承人

龚威是童涵春堂纯手工切片绝技“童薄片”传承人，能切片薄均匀、不卷片、透明光亮的“法半夏片”，直径不到1.5厘米的中药半夏，可切成能看到纸上文字薄片。他先后在中药行业中药技能大赛、中华老字号博览会等大会展示技艺。2018年6月在全国中药炮制技艺成果交流会上，他的“童薄片”切片刀工被广泛报道。



李媛

上海豫园黄金珠宝集团有限公司检测中心副主任
全国商业服务业“巾帼建功标兵”
上海市职工先进操作法优秀成果奖
上海市职工职业道德十佳标兵个人
黄浦工匠

从事珠宝质量检测15年，年均检验12万颗宝石，带领实验室团队顺利通过CNAS中国合格评定国家认可委员会认可，成为获得认证的上海珠宝行业首家企业方。作为黄浦工匠，她优化充填祖母绿检测步骤，创新“荧光检测法”，在几分钟内高效分辨充填物质，准确率超过98%。她提炼的《钻石筛查分级法》投入运行，保障了企业钻石饰品质量，获评“上海市职工先进操作法优秀成果奖”。



陆亚明

绿波廊酒楼联席总经理
全国道德模范（提名奖）
上海市劳模
上海市杰出技术能手
上海工匠
复星工匠

与中式糕点相伴30余年，建立“绿波廊中式糕点制作工艺标准”，提炼出“融会贯通、创新面团、馅料多味、营养健康、形要活脱”的五个关键要素。坚持“创新不忘本，传承不守旧”，在传统原料中融进新的烹饪方法，用传统烹饪方法做出新的点心，深得消费者欢迎。2018年进博会期间，陆亚明率队为各国贵宾精心打造了“荷韵”套餐，向中外贵宾展示了豫园味道。



王时佳

绿波廊酒楼副总经理
上海市技师创新工作室带头人
上海市劳模
上海市三八红旗手
上海市职工先进操作法创新奖
黄浦区劳模创新工作室带头人

先后开发了枣泥酥、金腿小粽等特色小吃二十余种，蟹粉小笼、葫芦酥被上海市餐饮行业协会认定为“上海名点”。陆续推出“特色点心原料配方12项”“酥类点心操作7大关键步骤”“膨松类面团操作8大关键步骤”等实践教案。编制的《王时佳明酥操作法》被评为上海市职工先进操作法创新奖。2014年亚信峰会主创设计“夫人套餐”之后，又在2018年进博会欢迎晚宴的点心制作者人物中，她和同事们创作的“荷韵”好评如潮，为国内外宾客展示了融于中国传统饮食文化的上海味道。



罗玉麟

上海老饭店厨房主管
上海市首席技师资助项目
本帮菜烹饪技艺第五代传承人
中华金厨奖

国家级非遗“本帮菜烹饪技艺”第五代传承人。潜心钻研烹饪配方，将“油爆虾”中红酱油和砂糖两种调料改良为“黄豆酱油、白酱油、生抽”三类酱油，将砂糖改良为“冰糖、砂糖、蜂蜜”三类糖，既提升了口味和色泽，又保证了饮食的健康。2015年荣获中华金厨奖，2018年荣获上海餐博会素食烹饪大赛最佳制作特别金奖，2018进博会上海餐饮业服务技能大赛中式商务套餐一等奖。



吴生忠

上海梨膏糖厂副厂长
梨膏糖制作技艺传承人
上海市职工先进操作法创新奖
黄浦工匠

市级非遗项目“豫园”梨膏糖制作技艺传承人，吴生忠入行35年来潜心钻研“梨膏糖古法手工熬制法”，熟练掌握配料、熬糖、翻炒、浇糖、平糖、划糖、划边、刷糖、翻糖、掰糖、包装等11道工序。他改用明火铜锅控温熬制及更新食品级板材等新工艺，大幅提升了生产效率。他带领团队开发出“花语系列梨膏糖”，选用食品级花原料，生产出“既能直接入口食用，更能用来泡茶”的梨膏糖。他提炼的《梨膏糖制作七步操作法》获评上海市职工先进操作法创新奖。

我们一起走过 复星两大项目亮相改革开放纪录片

◎文/俞曦 吴心远

由中共中央宣传部、中央广播电视总台联合制作的18集电视纪录片《我们一起走过——致敬改革开放40周年》，目前正在央视综合频道黄金时段热播，引发收视热潮。复星基金会发起的乡村医生健康扶贫项目和由星景控股代表复星牵头民营联合体投资建设的首条民营控股高铁——杭绍台铁路项目分别在第十二集《一个都不能少》和第六集《爱拼才会赢》中亮相。

107个典型的改革故事、183位改革的亲历者、参与者、见证者，用40年来的时代歌曲、影视作品串起一段段改革岁月，激起了观众的共同记忆。

《我们一起走过》

纪录片以改革开放40年取得的历史性成就和发生的历史性变革为基础，选取我国经济社会各个领域的发展变迁故事，呈现40年来中国改革开放的宏伟实践。

聚焦脱贫攻坚的艰辛历程和巨大变迁的第十二集《一个都不能少》，出现了复星基金会在子洲县淮宁湾镇义诊的场景，片中说到——

“来自全国各地、各行各业的扶贫志愿者，推动着扶贫服务供需的精准对接。”

第十二集《一个都不能少》片段截取

在《一个都不能少》中也看到了40年来，中国大地上一个个生动的扶贫故事。

独龙江乡是中国人口最少的少数民族之一独龙族唯一聚集的地方，山路陡峭、贫困异常。2014年4月10日，国家投资3.4亿元，全长6.68公里的独龙江隧道全线贯通，

数千年被大雪封山阻隔的历史彻底结束。2017年，独龙江乡人均年收入达到了4959元，比2009年增长了超过4倍。

复星开展的乡村医生健康扶贫项目，目前也已在独龙江所在的怒江州实现了（怒江泸水县、怒江兰坪县、怒江福贡县、怒江贡山县）地区的全覆盖。

一个都不能少，绝不让一个民族掉队，这是中国40年来矢志不渝的奋斗目标。

在贵州毕节，通过广东对口帮扶，当地拥有了自己的纯种安格斯牛种群，青藏高原上，江苏技术员带来的种植技术，让每亩地增收6万元……

全国一盘棋、先富带后富。不让一个地区掉队，跨越东西部巨大的差异，实现共同富裕，这是中国40年努力的方向。

扶贫工作队经过调研，把猕猴桃种植列为湖南十八洞村的精准脱贫产业。1000亩猕猴桃，每人每年5000元的收入。因村施策、因户施策、甚至因人施策。2016年，湖南十八洞村533名贫困群众全部脱贫。

“一个民族都不能少”

“一个地区都不能少”

“一个人都不能少”

40年间，中国大地上动人的扶贫故事，以及全面建成小康社会，打赢精准扶贫攻坚战的决定决心让人敬佩。

响应国家号召，在国家卫生健康委扶贫办的指导下，复星基金会发起了乡村医生健康扶贫项目，希望为贫困地区培养并留住一批优秀的乡村医生，提升基层医疗卫生服务能力 and 可及性，使农村贫困人口基本医疗得到保障。

项目开展一年多，一大批80后、90后的扶贫队员们，已经在路上，相信还有更多的人会参与进来，为国家整体脱贫贡献自己的力量。



第六集《爱拼才会赢》片段截取

第六集《爱拼才会赢》内容聚焦非公有制经济的诞生和发展。

本集通过中国第一批个体户、中国第一位私营企业主、复星牵头投资建设首条民营控股高铁、刘永好的“新希望”、李书福的造车梦等故事，讲述从允许非公经济主体参与社会财富创造，到给予非公经济主体平等的市场机会，从确立市场地位到参与改革顶层设计，国家一步步以政策、法规、制度等方式，肯定非公经济主体是中国社会主义建设大军中的重要力量。

片中提出：

给民营企业足够空间，允许他们闯“禁区”，越来越多的战略领域，向他们敞开了大门。

基础设施、公共服务、石油、电信、航空、核电，在这些关系国计民生的重点行业

领域，今天，越来越多的民企和国企携手并肩，一同锻造着国家脊梁。毫不动摇地巩固和发展公有制经济，毫不动摇地鼓励、支持、引导非公有制经济发展，这是40年改革开放的宝贵经验，更是夯实高质量发展和民族振兴的经济之基。奋进正当时，创新天地宽。改革开放40年来，中国的民营企业敢闯敢干，从小到大、由弱变强。作为中国特色社会主义的建设者，民营经济贡献了50%以上的税收，60%以上的国内生产总值，70%以上的技术创新，80%以上的城镇劳动就业，90%以上的新增就业和企业数量。这是属于改革开放的传奇。

作为中国特色社会主义的建设者，民营经济贡献了50%以上的税收，60%以上的国内生产总值，70%以上的技术创新，80%以上的城镇劳动就业，90%以上的新增就业和企业数量。这是属于改革开放的传奇。

作为中国首条民营控股高铁，杭绍台铁路项目的成功落地，充分发挥了社会资本投资铁路示范项目的带动作用，标志着铁路投融资体制改革迈入新阶段，亦是诠释改革开放40周年宏伟实践的经典缩影。

身疲力乏，但是看着这满满的收获，“好奇宝宝”郭帅只觉得心里乐开了花。

不知是酒醉，还是景醉，亦或是人醉呢？

而驻点队员尹雁则是体验了一回澜沧县极具少数民族特色的酒文化和茶文化。“喝最烈的酒、泡最浓的茶”，少数民族的热情好客，在这茶与酒之间洋溢着。尹雁每次下乡走访村民，村医都会拿出自家酿的美酒出来招待她。

喝过酒后的尹雁小脸粉扑扑的，似有一点醉了。但不知是酒醉，还是景醉，亦或是人醉呢？

动人景致：扶贫路上的最佳“福利”

一年的驻点生活不免有很多艰辛，但贡山县驻点队员费玉霞却从路途中的动人景致中找到了慰藉和鼓励。随季节更迭而变色的怒江，配上常年云雾环绕的“仙山”，再加上织女手中编织的五彩花布，将人与自然的和谐之美发挥到极致。

坐在车上看着贡山的云海，幻想着自己是这山中的自由无忧的仙人，费玉霞不由感慨：“实在悠哉！美哉！”。

扶贫之路艰辛，但就是有这样一群可爱的人，郭帅体力好，就拿长杆子敲果子，而体力稍差的妇女儿童则提筐捡果子。敲的人抬手，累脖子；捡的人俯身，累腰，一天下来，

车联网技术目前最大应用在车险市场

——访英国车联网技术公司 The Floop 创始人兼 CEO 奥尔多·蒙特福特



The Floop 创始人兼 CEO 奥尔多·蒙特福特 (Aldo Monteforte)

车联网技术以及人才储备。其次，还需要政策制定者与投资者的政策支持与资金支持。另外，我们还需要采取正确的市场策略。

车联网技术能够帮助各大保险公司转变原有经营模式吗？在改善客户交互方式、提高定价分析能力、减少理赔欺诈风险等方面又有哪些不同于传统行业的表现？奥尔多在接受采访时对此一一作答，对于车联网与保险业合作紧密，他深信发展市场广阔。

目前，UBI车险在不同的市场，差异化明显。去年，在英国增长大约2%，美国7%，而意大利高达17%。这块领域的市场潜力巨大，将逐步促进全球保险业的变革。

车联网的建立需要完整的“生态系统”

问：2012年创立以来，The Floop就专注于个人移动出行的独立计算机化及数据科学，致力于为汽车行业提供更为安全和智能的解决方案。具体而言，你们怎样融合数据科技与其他科技？它能够带来哪些益处？

奥尔多·蒙特福特：我们通过各种各样的传感器来收集用户的驾驶数据。这些传感器可以内置在汽车里，并与智能手机相连接。我们将复杂的数据分析和处理技术与智能显示技术、汽车工业的相关技术有机地结合起来，从而建立起一套科学的汽车行驶风险评估与管控体系。

主要有两方面的好处。一方面保险公司可以根据我们的数据以及远程信息技术对车辆的风险进行合理评估。同时，我们还针对不同的驾驶行为建立起了一套评分机制。这样能够为银行业，特别是保险业提供比以往更为精确的数据服务。

另一方面，我们的远程数据服务还可以为传统的汽车行业带来更加精准的分析 and 预测，为广大驾驶员提供更加优化的出行方案，同时帮助分析驾驶过程中的风险来源，促进汽车工业的技术升级。

总之，将数据技术与汽车工业结合起来，为行车提供准确预测的同时，还能成为当下技术的革新提供参考。

问：需要什么条件才能建立起完善的车联网系统？它是怎样影响目前汽车行业的？

奥尔多·蒙特福特：这其实是关于整个行业的“生态系统”。首先，得要有很好的车

联网技术以及人才储备。其次，还需要政策制定者与投资者的政策支持与资金支持。另外，我们还需要采取正确的市场策略。

车联网的技术，尤其是远程信息处理技术可以为各大保险公司的经营决策“保驾护航”。目前共享汽车服务正在不断蓬勃发展，但在共享汽车从借到还的过程中面临着各类潜在的风险。车联网的技术可以帮助有效规避风险。

车联网与保险业合作紧密 发展市场广阔

问：目前，The Floop和银行业、保险业开展了哪些方面的合作？

奥尔多·蒙特福特：我们和各大保险公司合作非常紧密，和银行合作还不多。坦白地说，我们目前最关注还是与保险业的合作。

我们正在欧洲与美国市场上向保险公司推广技术与解决方案，并致力于提升保险公司预测未来风险的能力，满足保险公司想要减少运营成本、减少投诉的需求。

问：2017年，全球的远程信息处理技术的市场增长迅速。你怎么看待当下的市场状况，以及未来的发展趋势？

奥尔多·蒙特福特：我对于远程信息技术市场的其中的一个细分市场非常关注——UBI车险（User-based Insurance）。UBI车险是基于驾驶行为的保险，通过车联网、智能手机和OBD（车载自动诊断系统）等联网设备将驾驶者的驾驶习惯、驾驶技术、车辆信息和周围环境等数据综合起来，建立人、车、路(环境)多维度模型进行定价。

目前，UBI车险在不同的市场，差异化明显。去年，在英国增长大约2%，美国7%，而意大利高达17%。这块领域的市场潜力巨大，将逐步促进全球保险业的变革。

培育创新科技 发掘早期用户尤为重要

问：据你观察，培育创新科技的主导因素有哪些？

奥尔多·蒙特福特：大概7年多以前，我开始创立Floop，那时智能手机刚面世不久，当时的人们不会想到将来的某一天数据技术可以与智能手机结合起来应用在汽车领域。

根据我的经验，当技术还处于萌芽期时，找到它的早期目标用户非常重要。他们是第一批愿意为该技术付费的群体，可以帮助我们了解该项技术的某些缺陷，促进技术的完善迭代。更为重要的是，他们还可以帮助我们了解真正的市场需求。

与此同时，早期的投资者与早期用户同样重要。

问：你们接下来在中国有什么样的计划，尤其是在西南地区？

奥尔多·蒙特福特：这是我第一次来成都。短短一天的密集议程让我感受到了这个非常重要的市场。我们最重要的投资伙伴来自于这里。未来，我们将有机会与中国的投资者在金融科技领域成立合资公司。

奥尔多·蒙特福特：这其实是关于整个行业的“生态系统”。首先，得要有很好的车

我是“误打误撞”做上了基金

——访伯克利基金创始人 Ted Hou 博士

◎文/赵莹



伯克利基金创始人 Ted Hou

在麦肯锡工作的朋友介绍，接触到复星。2016年底复星医药正式出资投资基金。我们除了投资之外，团队也懂技术懂管理，同时Laura和我都通晓中国文化，所以和复星一拍即合。同时我们投资的很多标的公司，确实也有中国市场的野心和发展愿景，这也促使我们把复星不仅仅看作成出资人，更多是战略合作伙伴。

（背景资料：复星和伯克利的缘分其实比我们做这支基金还要早很多。复星在非洲市场销售量很大，治疗疟疾的青蒿素，其生产方法是伯克利的Jay Keasling教授发明，并产业化成功的。这个小小历史把复星和伯克利的距离一下拉近。Keasling教授是一位产学兼优的杰出学者。BCF现在已经投资两个Keasling教授新创的公司。）

2016年底，复星医药宣布出资参与设立Berkeley Catalyst Fund I LP（以下简称BCF），如今这家诞生于加州伯克利大学学院的风投基金已成立近两年。三位基金创始人，都是前沿学术领域和业界出身，拥有产业技术的强大背景，各自在初创企业也有过实战管理经验。在伯克利重新相遇，一拍即合在母校成立基金的他们，在征战投资的路途中，牢记“滴水之恩，当涌泉相报”的心得，把“误打误撞”成立的基金10%的收益回馈给母校，实现了对这所150年校龄，在他们的人生旅程中起了引导性作用的知名学府的回报。

问：专注的投资项目都有哪些方面呢？

Ted Hou：我们去年一年在旧金山湾区密集看了两百多个项目，都是生命医学、能源、环境、物联网领域的知名项目。和加州大学学校系统如伯克利、旧金山分校等校友的孵化器、加速器等等也有紧密合作。目前投了11个，还有3个很快决投。其中大部分是种子轮，有一个是A轮。我们投过一些有意思的公司，比如生命科学大成大麻素作为新一代的止痛药，更多投向了有专业技术加速发展的公司。复星国际是一个平台非常大的公司，各方面资源非常多。目前BCF还在看比较早期项目的阶段，和复星主要是LP（有限合伙人）的关系。如果日后我们孵化的企业有机会，也非常希望能承接复星的全球化资源。

问：在看这些初创企业的时候，最看重企业哪些特质？

Ted Hou：投资是机缘巧合。我1995年在伯克利化学院博士生毕业，先进入光通讯行业，后来转行在上海做新能源，再后来因为家庭原因搬回硅谷。在硅谷，因为一次聚会，见到了伯克利的师妹Laura Smoliar。之后我们经常一起回母校做一些义务活动，后来Clark院长和我们提到伯克利前校友给学校捐了一笔资金，只能用来做投资，就打算交给我和Laura，我们为了把事情做好，又找到富有投资经验的另一位创始人Mr. Lanza，一起规划基金结构，并用学的资金做种子资金进行融资，这才成立了Berkeley Catalyst Fund。从工业界转行到投资界，对我来说完全是意外。但因为伯克利的学府缘分，又让我觉得这是一种注定的轮回。我们三位联合创始人也都做得很开心，毕竟我们长期的友谊成为工作默契的坚实基础。而有机会为母校做一些事，比投资本身利润赚了多少钱，对我们而言，更有成就感和价值实现的动力。

问：后来和复星怎么结缘的？

Ted Hou：迄今看项目、投资的进度都非常令我们满意。我们原计划四年投资期，现在看来三年可以完成。有几个项目预计2019年会成功进入下一轮。我们希望在近期待能够帮助这些公司和像复星这样优秀的公司合作，加速商业化。我们预计在2020年会开始第二支基金BCF II的融资工作。

问：您对BCF未来的发展有什么样的期望？

Ted Hou：融资的时候，通过一个

我是 90 后 我选择用一年时间来做扶贫

◎文/乡村医生”项目云贵组全体驻点队员



2018年4月4日，由《健康报》社、复星基金会联合发起的健康暖心——乡村医生健康扶贫项目，在上海外滩艺术中心举行出征大会。38名员工志愿者中的11位作为驻点扶贫队员，在系统培训后，前往云贵地区开展为期一年的首批驻点县扶贫工作。

公益的收获是双向的。在驻点队员为村医带去守护和温暖的同时，这群大多在城市中长大的80后、90后也在各驻点地收获到了一份别样的生活感悟。

村医的特殊工作：竟然还要治“心病”？

习水县驻点队员陈心宇同学以前只听说“上医治未病,中医治欲病,下医治已病”，没想到村医还要医“心病”？

山区的村医需要跋涉过几座大山，到村民家中提供医疗服务。却没想到村民心中的“大山”更难逾越，只能通过村医一遍遍耐心的解释，努力地将专业的医学术语“翻译”成

村民们能听懂的话语，对村民们进行劝说。

想到这里，陈心宇半开玩笑地对村医罗医生说：“村医真不容易呀，还得是个谈判专家呀！”

罗医生也是笑着回答了他：“不想当谈判专家的农民，不是一个好村医。”

民间智慧：我们自有办法！

威宁县驻点队员范榆栋同学在来贵州之前听人们说贵州有山有水，但来了之后发现也有例外：威宁这里就很缺水。但村民们却给出了他们的解决办法——

在威宁，很多村民家中都造了蓄水池，积累雨天时的雨水用于饮用和生活，而在干旱少雨的年份，村民则用于犁翻黑的双手拂去头顶的灰尘，把下雨时地面和屋顶的雨水积蓄起来，以此使他们的生活用水不出问题。

烧猪脚：明火烧黑了皮，做菜才会更香！

屏边县驻点队员杨阳下乡的时候发现村民们的猪脚烧黑了，不甚了解屏边人生活习性的杨阳以为是村民烧猪脚的时候没有掌握好火力，导致猪皮给烧焦。但机智的杨阳同学觉得事情肯定没有那么简单，于是便跑去询问当地居民：“吃的猪脚为什么都是黑色的呢？”

当地人哈哈大笑回答道：“猪脚一定要用明火烧黑了皮，做菜才会更香的，打你几个大嘴巴子，保证你都舍不得丢筷子。”杨

阳同学一听，和与村民一齐笑开了花。

杨阳在吃猪脚的时候瞥见门边竟然窝着一只老母鸡，长期生活在城市的她，从没有见过母鸡和小鸡待着一起的幸福时光。

家鸡野兔：不投查路出牌的小动物

都说看家护院狗，马怡骅同学在却一位村医家见识到了“看家护院鸡”。

还没进村医家的门，一股混合着各种家禽牲畜粪便的味道就扑面而来，十分“酸爽”。

小马同学刚准备拿起手机拍些素材，几只老母鸡停止吃食突然回头齐刷刷的瞪着她，其中一只还瞥了一眼并傲娇的扭开了头，无法，心理默念一句“hello”只好“偷拍”一张，悄悄收起了手机，踩着一路鸡屎进了村医家的小院。

打核桃、赏油茶：“好奇宝宝”们的新体验

九月的下旬，伴随着云南雨季的结束，便到了永平县广大居民最喜欢的时刻，因为核桃已经成熟了，该打核桃啦！

核桃大家都很喜欢吃，却很少人见过核桃是怎么收获的。在核桃收获的季节，“好奇宝宝”永平县驻点队员郭帅也加入采摘核桃的大军，开启了打核桃初体验。打核桃的时候，郭帅体力好，就拿长杆子敲果子，而体力稍差的妇女儿童则提筐捡果子。敲的人抬手，累脖子；捡的人俯身，累腰，一天下来，

全球最大休闲旅游度假村集团 复星旅文在港挂牌上市

◎文/陈波

FOLIDAY创新模式广获市场认可

据披露，复星旅文2018年前三季度经调整纯利为正，实现经调整扭亏为盈。作为一家成立不久的旅游集团，复星旅文在几年内在全球产业链整合旅游消费升级方面动作频繁，受到业界的普遍关注。其颠覆行业常规的FOLIDAY旅游生态圈的构建也是高屋建瓴，首创了诸多业绩奇迹。业内人士认为，如今严重的同质化竞争给旅游业的发展提出严峻挑战，消费升级对旅游产品和服务提出了新的要求，复星旅文聚焦家庭休闲度假市场，依托全球化的能力，在模式和产品创新上走出了一条差异化的道路。

随着中国及全球消费者可支配收入及娱乐时间的增加，消费者对休闲度假旅游的购买能力日益提升，从而带动全球休闲度假市场产品和服务的开支及需求。旅游行业正处于消费升级的重要阶段，从观光旅游向休闲度假转型的趋势十分明显。在2017年，全球以休闲为目的的旅游市场收入占旅游市场所有收入的58.5%，是最大的组成部分。2013-2017年中国的人均旅游支出年复合增长率为13.3%。2017年中国的人均旅游支出约为575.2美元(约人民币3,887.6元)，远低于全球平均水平740.8美元(人民币5007元)，显示中国旅游市场增长存在巨大潜力。

复星旅文的诞生正是顺应了全球家庭消费者对旅行需求的变化，在全球范围内进行休闲度假的产业整合。

复星旅文的创新战略模式获得资本市场认可，早于公开招股前已经与信德集团有限公司的全资附属公司Step Ahead International Limited、苏创燃气股份有限公司的全资附属公司中国苏创能源(香港)有限公司，以及Alibaba Group Holding Limited 的间接全资附属公司淘宝中国控股有限公司订立基石投资协议，获得超额认

购，反映资本市场对集团的认可及对其前景充满信心。

集团业务涵盖三大范畴，运营度假村，包括于2015年收购的世界知名法国度假村品牌Club Med，及针对快速增长的中国市场于2018年推出Club Med Joyview；开发、运营及管理旅游目的地，包括三亚特兰特蒂斯；及基于度假场景的服务及解决方案。截至2018年6月30日，集团在超过26个国家和地区拥有69个休闲度假村，并于超过40个国家和地区开展业务。

复星旅文独有的FOLIDAY全球生态系统，为全球家庭提供多项旅游及休闲相关的解决方案。通过生态系统的关键组成部分Club Med、Club Med Joyview及三亚特兰特蒂斯，为客户提供度假村及旅游目的地。同时，利用FOLIDAY平台及集团与Thomas Cook的联盟，协助客户规划度假、量身定制符合其具体需求的旅游产品；提供儿童活动(如迷你营)、通过泛秀提供娱乐项目，并由爱必依进行旅游目的地管理，以及透过复游会会员项目提供会员服务。FOLIDAY生态系统将不同的旅游及休闲解决方案整合到同一个平台，并不断补充到集团C2M(客户到智造者)全球生态系统中。FOLIDAY生态体系里的品牌不是简单的组合，而是通过创造大量的协同性产生1+1大于2的效应。

旅游目的地经营成效卓然

除了创新的FOLIDAY生态系统及商业模式，复星旅文在经营度假村及旅游目的地业务方面，也表现出卓越的营运能力，盈利能力持续改善。复星国际于2015年2月收购Club Med，受益于进取的轻资产扩张计划，持续的高端化战略，嫁接中国动力，有效的管理层激励等收购后改善措施，短短三年间已

经令以Club Med为主的度假村业务显著改善。于2016年，即收购Club Med第二年，其度假村业务已录得分部经营溢利人民币2.09亿元；2017年度度假村业务的分部经营溢利更按年升达122%，至人民币4.64亿元。

基于Club Med优秀的运营表现，截至2017年12月31日止年度，复星旅文录得收益约人民币118亿元，按年增长9.1%，期内录得经调整EBITDA人民币7.46亿元，按年增长18.4%。

旅游目的地开发与管理也初见成效，尤其是复星旅文利用其全球品牌和运营优势在目的地开发建设方面具备诸多优势。三亚特兰特蒂斯于2018年4月才正式开业，其入住率由2018年5月的41.5%，在短短三个月内增至2018年7月的79.3%。升级产品加上产品的差异化是复星旅文的旅游目的地业务迅速异军突起的关键，而这种模式的成长也有其持久性，相信三亚特兰特蒂斯的陆续交房都会提升该项目的客流量。可以想象，其商业部分和水上乐园的收入明年会有更大的提升。另外，集团已着手丽江及太仓项目的建设工程，丽江项目的建设预计于2018年底前开始，2020年底或2021年初开始分阶段完工，并于其后两三年内全面竣工。太仓项目的建设预期于2019年分阶段动工，2020年底开始分阶段完工，并于其后三至四年内全面竣工。新项目的建设及落成，将为集团未来发展增添持续动力。

受益于Club Med的稳健成长和三亚特兰特蒂斯的快速成长，截至2018年9月30日止九个月，集团更录得正的经调整纯利，正的EBITDA和经调整EBITDA。

上市只是一个开端，复星旅文将抓住消费升级机遇，开拓更多想象空间。

《21世纪商业评论》点赞 Protechting: 创投寒冬? 中国速度到底有多快!



《21世纪商业评论》封面

2018年12月Protechting 3.0海外三强团队Criam、Wall-i和Copsonic在复星的支持下，来到中国进行项目路演和交流学习。他们是在今年11月“Protechting全球青年创新创业大赛”33个国家287个初创团队中脱颖而出Top 3。在Protechting中国路演期间，《21世纪商业评论》记者专门采访复星全球合伙人Jorge M Correia与Protechting团队，刊发了特写《创投未寒冬》，以Protechting为例，解读对中国与欧洲创新创业生态的理解。以下为文章节选：

34岁的Web Summit创始人Paddy Cosgrave(帕迪·科斯科雷夫)中国的互联网发展和创业环境赞不绝口。“今天的中国创新速度比世界上任何地方都快，过去几十年科技领域的变化十分之大，这当中有许多相关投资都涌向了国内，并且至今仍未有显著下降趋势，很多欧美科技公司都与国内公司有合作项目。”

Paddy用来自中国的一加手机证明了中国人的创新速度。2014年，一加手机的创始人刘作虎来到Web Summit，租了一个很小的摊位宣告他们要造手机，进军国际市场。“那时候我们都觉得他疯了，他会被华为、三星、苹果这些品牌碾压的。欧洲人都觉得一加没有机会。”Paddy回忆道。但四年后，欧洲的红网测评人们在Web Summit现场将一加某一旗舰机型评选为了“最佳手机”榜单中的第二位。

如今，全球最好的手机大多都是中国品牌或者在中国生产，互联网与科技的普及应用同样如此。Paddy认为，中国大众并没有意识到自己的国家在互联网及科技领域方面取得了多大的进步，“我常去中国，像深圳就是个非常先进的城市，他们大多数的士和巴士都是电动的，这其实在每个欧洲的城市都应该实现(但现在没有)。如果你在上海或深圳待一段时间再回欧洲，会觉得好像回到了博物馆里。”

“出海”寻宝

不乏来自中国的公司看到了中国与欧洲之间互联网创业的差距，复星就是其中之一。在热门的Web Summit主展厅，一个红色的舞台格外醒目。这是一个“PITCH”(路演)舞台，创业者在舞台一边限时介绍自己的项目，投资人坐在另一边认真聆听并提问，许多观众驻足围观，场



创新速度

11月初的里斯本，天气突然变冷。不过欧洲人对互联网创业的热情，没有丝毫寒冬的气息。共有来自159个国家和地区、多达7万余人参加了本届Web Summit。联合国秘书长安东尼奥·古特雷斯、前英国首相托尼·布莱尔、微软总裁布拉德·史密斯、互联网创始人蒂姆·伯纳斯·李爵士等1200名嘉宾开启了为期4天的373场话题和演讲。此外，1800家创业公司及1500位投资人也参与到全球未来科技发展趋势的研讨中。

事实上，Protechting是一个有公益性质的项目，“Protechting”源于Protection和Technology两个词，项目旨在助力互联网+时代全球青年的创业梦想，支持和推动青年创客在金融科技、保险、医疗、养老等行业深度嫁接高科技与互联网，通过创新的力量提高大众生活质量。自2015年10月推出至今，“Protechting全球青年创新创业大赛”已历经了三年的发展，孵化了来自42个国家的487个初创项目。

2018年，有21支初创团队从最初的申请中脱颖而出，进入“公益孵化器”葡萄牙企业孵化器Beta-i。在这里，有来自复星国际、葡萄牙保险公司Fidelidade、德国银行Hauck & Aufh-user(H&A)、葡萄牙医疗服务集团Luz Saúde的合伙人对初创团队进行帮助和指导，初创团队们在公益孵化器中不断学习、完善自我、深化他们的创业方案，听取大企业中的合伙人所讲授的业务战略和商业经验。为期一周的孵化营结束后，评审委员会评选出12强进入全球总决赛，也就是Web Summit的路演环节，前三强再进入下一阶段加速孵化。

脱颖而出的三个初创公司分别是便携式医疗分析设备Criam、基于AI人脸识别实现精准信息投放的Wall-i、通过非接触通信协议实现智能检测和物联网技术的CopSonic。12月初，三家公司的创始人在复星的支持下于来到中国，开始了“中国创新考察之旅”，行程包括上海、珠海与北京三地，更深入地接触复星商业生态和投资团队，以及中国的创投机构和创业公司。

Criam、Wall-i、CopSonic的创始人在接受21CBR采访时均表示，他们能够在复星商业生态中找到验证产品和商业模式的机会，Criam甚至已经敲定了深圳的制造合作伙伴，准备进入中国市场。“我们会把中国市场的大门向他们敞

开。除了比赛的奖金之外，更重要的是亲身来到中国的这样一个机会，能让他们更好地认识这个巨大的市场，最终找到合适的合作伙伴。”Jorge M Correia告诉21CBR。

尽管这是一个公益项目，但复星也能从中获益，如果通过复星投资团队的评估，这些获胜者也有可能拿到复星的投资。Jorge M Correia也表示，一些从Protechting项目中“毕业”的公司，仍然与葡萄牙保险公司Fidelidade保持着密切的关系，其中个别还成为了商业上的合作伙伴。

欧洲提速

外界普遍认为，中国大部分的对外投资都流向美国，但过去10年来，美国仅占中国对外投资的2%至3%，流向欧洲的投资远多于此。近年来，欧洲基础设施不动产、机械制造、汽车工业以及部分先进的或者新兴技术领域都出现了中资的身影。

据权威数据显示，2018年上半年，中企在美直接投资仅为18亿美元，同比下滑超过90%，处于七年最低点。而同中国宣布的对欧投资则高达220亿美元，其中对德国、瑞典、英国和法国的投资金额均比美国多。

这波趋势会不会向互联网创业领域转移? Jorge M Correia建议：“中国的投资人要密切留意欧洲市场。在中国，你可以找到非常好且成熟的创业公司，但欧洲你可以找到非常有趣的、多元化的、全球化的项目。”说。

CopSonic CEO Brian Roeten认为，欧洲创投生态依然在进化，某些方面应该学习中国，“中国的决策速度快很多，每一个环节都是如此，欧洲投资人是风险厌恶型的，他们在往想得太多了。”目前，欧洲最热门的创业领域是人工智能，与中国相似。Paddy解释，人才对于研究型人才的培养，不过同时，欧洲应该向中国学习如何更快地创新。(创投未寒冬转载于《21世纪商业评论》(http://www.21cbr.com/mobile/article/80332.html)文/邱月烨)

钱建农: 好产品重在思维模式 + 产品定位

12月14日，复星旅游文化集团(01992.HK)上市，12月17日的“复星30分”上，复星国际高级副总裁、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农分享了他对复星旅文上市的感受及对好产品最重要的两点标准：思维模式+产品定位。以下是分享摘录：

复星旅文斩获“龙雀奖”两项大奖

◎文/陈波

12月18日，复星旅文在2018第三届中国文旅大消费年度峰会上荣获“龙雀奖”两项大奖，即“最具成长性文旅集团”和“最佳文旅投资机构”。

2018第三届中国文旅大消费年度峰会由旅游卫视指导、执惠主办，是文化旅游行业具有影响力的颁奖典礼之一。本次峰会主题为“新动能·新生态·新娱乐”，对文旅行业新格局进行了多维度全方位的讨论，汇聚了文旅资本方、文旅集团、文旅运营商和内容商等百位资深从业者。

按2017年收入计，复星旅文是聚焦休闲度假旅游的全球领先综合性旅游集团之一以及全球最大的休闲度假村集团。

钱建农在致辞中表示，“上市是复星旅文的一个重要里程碑。我们将一如既往，继续通过内生成长、新业务拓展和全球产业整合，为全球消费者提供创新和升级的休闲度假产品和服务，实现复星旅文业绩持续稳定和快速成长，为全球消费者、股东及社会创造价值。”

复星旅文的创新战略模式获得资本市场认可，早于公开招股前已经与信德集团有限公司的全资附属公司Step Ahead International Limited、苏创燃气股份有限公司的全资附属公司中国苏创能源(香港)有限公司，以及Alibaba Group Holding Limited 的间接全资附属公司淘宝中国控股有限公司订立基石投资协议，获得超额认

购，反映资本市场对集团的认可及对其前景充满信心。

集团业务涵盖三大范畴，运营度假村，包括于2015年收购的世界知名法国度假村品牌Club Med，及针对快速增长的中国市场于2018年推出Club Med Joyview；开发、运营及管理旅游目的地，包括三亚特兰特蒂斯；及基于度假场景的服务及解决方案。截至2018年6月30日，集团在超过26个国家和地区拥有69个休闲度假村，并于超过40个国家和地区开展业务。

复星旅文独有的FOLIDAY全球生态系统，为全球家庭提供多项旅游及休闲相关的解决方案。通过生态系统的关键组成部分Club Med、Club Med Joyview及三亚特兰特蒂斯，为客户提供度假村及旅游目的地。同时，利用FOLIDAY平台及集团与Thomas Cook的联盟，协助客户规划度假、量身定制符合其具体需求的旅游产品；提供儿童活动(如迷你营)、通过泛秀提供娱乐项目，并由爱必依进行旅游目的地管理，以及透过复游会会员项目提供会员服务。FOLIDAY生态系统将不同的旅游及休闲解决方案整合到同一个平台，并不断补充到集团C2M(客户到智造者)全球生态系统中。FOLIDAY生态体系里的品牌不是简单的组合，而是通过创造大量的协同性产生1+1大于2的效应。

除了创新的FOLIDAY生态系统及商业模式，复星旅文在经营度假村及旅游目的地业务方面，也表现出卓越的营运能力，盈利能力持续改善。复星国际于2015年2月收购Club Med，受益于进取的轻资产扩张计划，持续的高端化战略，嫁接中国动力，有效的管理层激励等收购后改善措施，短短三年间已

海俱乐部，原来就是滑雪和沙滩，现在我们开发了Club Med Joyview。思路决定出路，有好的思路，才有好的产品。

复星旅文是从中国市场非常紧缺的领域入手的

第二，好产品最重要的是定位。好产品要由市场来认证。不存在一个满足所有人需求的产品。你卖给哪部分人，在哪个时代卖，如果这个定位找不准，产品再好，市场不认可也没用。一定要针对不同市场做研究，看市场缺什么，这个市场哪些人是你产品的对象。复星旅文成立之初，我们的产品定位就是在中国市场非常紧缺的一个领域。

大家可以看到，复星旅文在全球范围已经建立了跟目前所有旅游企业非常不一样的体系，首先瞄准的是中高端休闲度假市场，其次在做的是全球化产业整合，第三把全球在细分领域里好的品牌都收到复星旅文旗下。所有这些动作，都在过去短短几年里完成。所以我们有信心上市，也是基于过去这段时间的努力。

好产品，可以讲很多。我相信这两点可能是最重要的，就是思维模式、产品定位。

12月14日，复星旅游文化集团(01992.HK)上市，12月17日的“复星30分”上，复星国际高级副总裁、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农分享了他对复星旅文上市的感受及对好产品最重要的两点标准：思维模式+产品定位。以下是分享摘录：

郭总有一句话，“冬天里能上市的企业，一般都是好企业”。

复星旅文从组建团队至今短短八年时间，就完成了香港上市；在如此差的市场情况下，能融资超过4亿美金，着实不易。底气来自哪里? 一个，我们有好产品、好模式；另一个，就是我们的团队。

I take a holiday, 会变成I take a FOLIDAY

这里我首先要感谢我们的上市和路演团队。我们的招股说明书可能是今年香港上市公司里最厚的一本，800多页。我们在两个多月的时间里见了超过200名投资者，跟超过300位投资人做了沟通，感谢他们的努力，我们如期完成了上市。其次，更感谢从2010年开始，投资Club Med地中海俱乐部，从组建到产业收购、兼并，到后来团队



【ONE FOSUN 公益周】 那一夜，1000 人为公益疯狂

文/王增欣

12月8日，复星公益之夜，6年相伴，用爱守护。

在复星基金会成立6周年之际，复星基金会联合复星一家隆重推出以“FOSUN FOR LOVE星·爱”为主题的公益周活动，号召全球复星同学参与。

围绕“对人感恩、对己克制、对事尽力、对物珍惜”四大主题，复星内部40余家成员企业，跨越8个国家50余个城市，举办了60余场活动，超过3万名复星同学参与其中。

为表彰同学们在公益周活动中的善举，由复星基金会公益周组委会评选出的“十大明星公益项目”、“五大爱心公益团体”及“五大公益启明星”等奖项在当晚揭晓！

- ★十大明星公益项目★
- 公益赋能奖——“康养有爱，相伴有裕”——鲜蜂社区公益行
- 益动Fosun奖——“FOSUN FOR LOVE”复星全球公益跑
- 朝花夕拾奖——星堡圆梦婚纱摄影展
- 扶助青苗奖——藏区“暖冬”小太阳
- 启明星奖——星太极“抗帕”公益公益时光奖——一冕爱·公益聚南翔

- 绿色出行奖——“益”骑星绿动
- 守望相助奖——守护马塔，让爱回家
- 雪中送炭奖——香港邻舍冬日送暖
- 爱心帮扶奖——三亚·亚特兰蒂斯关爱福利院儿童

- ★五大爱心公益团体★
- 来自Proteching项目组的“公益科创·链接中外青年创客”团队
- 来自ClubMed的“Apples of MadaiFu”团队
- 来自Millennium bcp的“Food Bank Against Hunger”团队
- 来自复星北京区域总部的“京益求精·与爱同行”团队
- 来自智能科技创新部的“0.01秒——智能科技赋能公益”团队

- ★五位公益启明星★
 - 来自豫园黄金珠宝集团的“星志愿”志愿者：侯毅
 - 来自中国动力基金的“星志愿”志愿者：余慧艳
 - 来自复星金服的“星志愿”志愿者：周继强
 - 来自葡萄牙的海外公益人：Rita Delgado
 - 来自江苏万邦医药的“益起跑”达人：崔洪广
- 除此之外，晚会上还为“健康暖心-乡村医生健康扶贫项目全体驻点队员”颁发了

一项“公益年度特别奖”！

★公益年度特别奖★

上海市副市长翁铁慧和复星国际董事长郭广昌为乡村医生获奖代表颁奖。感谢这37位基层乡村专职扶贫工作人员，感谢他们在乡村医生计划中的坚守！

星河灿烂，为爱前行

复星基金会理事长、复星国际高级副总裁李海峰表示：“今年的‘复星公益周’只是一个开始，这一活动将成为复星一家的公益传统，在每年11月的最后一周如期举行。公益之路没有终点，复星一家员工将因善而聚，向善而行，不忘初心，将爱心和公益的善举一年年坚持、传递下去。”

为爱奔跑的脚步从来不会停止，每一个爱心传递的故事，都是下一次善心善行的动力。我们相信，未来复星的公益会向一定会向更加伟大的方向前进。

让我们向每一位永存爱心的公益人士致敬！让复星的公益之光，点亮更多幸福！让所有意义，因为爱，而更有意义！



【ONE FOSUN 公益周】 一颗心，九事记

文/王若懿

1 “益”起送藏区孩子们一个“暖冬”

壤塘县地处四川省西北的藏区，青藏高原东部。平均海拔超过3000米，冬季长达五个多月，最低温度零下20多度。清苦的生活环境，一件干净的冬衣对于这里的孩子们来说，可能是一件“奢侈品”。

高宇在日记里写道，南钢捐衣有了“蝴蝶效应”，安徽省桐城市范岗中心小学附属幼儿园园长吴国松了解到藏区儿童缺少过冬衣物，主动倡议小朋友将自己多余的衣物捐赠给藏区小朋友，在全国老师和小朋友的努力下，短短的半天时间便募集到衣服、鞋子、围巾等衣物共计九百件。（高宇）

2 三亚福利院儿童走进“失落的空间”水族馆

12月2日上午，三亚·亚特兰蒂斯携手三

3 在京城寒风中为公益跑!

11月的最后一个下午，复星一家在京成员员工逾50人在复星北京区域总部的号召下，迈开大步参加公益跑，为公益事业完成全长6公里的环湖之旅。（王帆）

4 香港邻舍冬日送暖

12月2日，复星香港办协同香港著名非牟利组织“香港青年协会 赛马会炉石青年空间”，举行了“香港邻舍冬日送暖”活动。复星香港办、香港复星一家成员企业员工及其家属，包括鼎睿再保险、复星蜂巢、复星恒利等也积极参与。（冯绍婷）

5 北京“复星一家”儿童福利院之行

12月第一个周末，当寒风中的京城还未

从熟睡中醒来，来自北京复星一家近20位同学就已启程，带着三车捐赠物资前往50公里外的房山区儿童福利院，看望在那里生活的孤残儿童。此次前往慰问，复星北京区域总部、北京复星国际中心、复地集团北京公司、Club Med、万邦医药北京公司、复星保德信北京分公司、高地物业北京公司、百合佳缘网络集团等北京复星一家企业，结合该院师生实际需求，带去了精心捐赠的大量文具、食品、洗护用品、卫生用品等，希望能在在这个冬季带去温暖。（王帆）

6 绿色、公益，与城市共进

作为本年度复星ONE Fosun公益周系列活动，12月1日星泓控股携手复星投资企业哈啰出行，在合肥滨湖新区举行“益骑星绿动”公益绿色骑行活动。复星一家的同学、合肥云谷业主、合肥媒体代表等共百余人一同参与，为城市划下了一道爱的绿色轨迹。（胡强）

7 我的第一次“公益鲜蜂”给了可爱的爷爷奶奶

11月30日 ONE FOSUN公益周康养

鲜蜂主题活动在招募志愿者!!我,作为复星团委的一员

果断抢占了名额,并拿到了组织发的T恤,怀着如高考前晚一般激动的心情,终于等到了这一天!!!我早早得来到了活动的集合点——蜂巢小东门康家弄,看到了好多身穿“星志愿”的公益鲜蜂们,在有序的组织下,开始了我的第一次志愿工作。(刘倩)

8 进社区,进医院,进校园,公益周刮起“太极风”!

在复星基金会支持下,星太极开展了太极公益进“医院、社区、校园”行动计划。并倡导树立企业员工“康体日”,开展员工关爱公益活动。(肖攀)

9 幸福会晚但不会缺席 星堡助长者圆浪漫“婚纱梦”

作为公益周系列活动之一,星堡以“对人感恩”为主题,特别策划了此次“圆梦婚纱摄影”公益活动。星堡邀请复星集团员工的父母们圆一个婚纱梦,免费拍摄一套婚纱照,并在活动结束后制成精美的相框赠送给他们。(刘书奥)

FOLIDAY WISHES YOU GOOD FORTUNES 旅文上市开 10 万大奖 井先生喜当“锦鲤”

文/张鹤之

事情是这样的：
上周五复星旅文香港上市了。
随手在微博壕掷10万大礼包送锦鲤：
三亚·亚特兰蒂斯；价值58888元尼普顿水底套房一间夜
ClubMed；价值12600元北大壶4天3晚双人入住，包含一日三餐及免费娱乐活动
ThomasCook托迈酷客；价值7998元上海直飞大阪5天双人自由行（2月25日出发），包含双人大阪往返机票及大阪川House旅行主题公寓连住4晚
复星爱必依FosunAlbion；价值9888元1套三亚棠湾爱必依公寓海景套3天2晚入住以及一辆商务车接送机，两个景区门票
Miniversity；价值9800元全国通用游乐年卡或价值13440元的48次玩学托管课程（二选一）
全部给一个人！
最后在12月14日当天的17:14:20由微

博官方抽出了锦鲤本鲤：微博名“矮矮穷没有春天”。
这个别人家的孩子有什么特有的幸运气质？实验室通过FOLIDAY官方约到了难得的当面采访：

锦鲤姓井

姓名：锦鲤姓井，井先生。
年龄：90年。
井先生是甘肃人，有女朋友。
井先生是甘肃人，有女朋友。
学的是经济学，同时辅修了法律，司法考试也在大学期间考过了。
职业：旅游项目拓展。
如何平衡工作与旅行：工作时间一般都很忙，不可能兼顾旅行。
旅行偏好：度假酒店，能好好休息或者能爬山看山。不喜欢做攻略。
Q1：成为锦鲤以后，2019年的计划会否改变？

井先生：明年的计划当然会变（哈哈），这些景区可能会去，就怕年假不够用！
Q2：从哪里看到的活动？
井先生：在群里看见别人分享的，自己是想去的，但是自己是千年不中奖的体质，抱着试一试的心态来的。多年抽奖也就是阳光普照奖拿一拿。
Q3：周围人的反应，你的反应？
井先生：第一反应是在家人群和家人分享喜悦。
同事第一时间在朋友圈发图表示自己距离锦鲤只有一个工位，希望锦鲤保佑自己月签大单！
Q4：工作上最大的挑战及愿望
井先生：挑战是拓展项目。我希望成为锦鲤之后世界上所有的项目都知道我，都能直接找我拓展！
Q5：最难忘的旅行经历
井先生：旅游的时候住过印象最深

的酒店：印象最深的是乌镇民宿，因为那天很晚，民宿阿姨做了晚饭，早晨做了早饭。经历难忘。最好的酒店：去年去南京住了4星级的酒店。
（锦鲤马上就可以入住58888一晚的水底套房了！）
最后，人很好的井锦鲤给大家送上了祝福：祝大家躺赢锦鲤，天天大单解千愁！
□转自“复星幸福生活实验室”



更多内容，请扫码关注“复星幸福生活实验室”

复星爱必依与三亚天涯海角景区签署战略合作协议

文/张映云

天涯遇见爱，海角情必浓 携手共进，助力三亚打造旅游新高地

继复星旅文与Thomas Cook成立的合资旅行社入驻三亚后，海南旅游业又添新彩——复星爱必依与三亚天涯海角景区于12月20日正式签署战略合作协议。作为复星旅文成员企业，复星爱必依紧密围绕C2M生态圈，瞄准家庭客户不断升级的新需求，与海南知名旅游品牌——天涯海角携手，将在旅游规划策划、产品设计研发、整合营销等领域进行深入合作，充分发挥各自平台资源优势，以亚特兰蒂斯、天涯海角景区为重要支点，创新多元化、多形式、多渠道的景区联合互动模式，推动文化体验式旅游趋势下的景区综合发展，全面提升天涯海角景区旅游目的地品牌知名度，助力三亚打造旅游新高地，挺进旅游4.0时代。

在此起伏的掌声中，复星爱必依&天涯海角合作签约仪式正式开始。签约环节，三亚市天涯海角旅游发展有限公司董事长李南廷和复星旅文集团副总裁、复星爱必依董事长黄敬宇分别代表双方进行了签字仪式。
35年来，天涯海角以其深刻的文化内涵、独特的人文景观、醉人的南国风光和浓郁的民族风情闻名海内外，成为三亚乃至海南旅游的标志性景区和代名词。三亚市国资委副主任黄晓敬表示：“双方签订战略合作协议，只是一个新的起点，期待接下来与复星爱必依有更加紧密深度的合作。”
三亚市天涯海角旅游发展有限公司董事长李南廷在签约仪式上表示：“此次携手，双方将围绕天涯海角独特的文化旅游

资源，在战略合作协议的基础上嫁接复星生态体系中更多优秀的旅游资源，在产品、活动策划和客源导入等多个方面进行深化合作，推出专属于天涯海角的高端特色旅游产品，将有力实现天涯海角旅游的新突破，助力三亚打造旅游新高地，为海南自贸区（港）发展做出新贡献。”

天涯遇见“爱”，携手智创国际浪漫婚恋目的地

强强联合，重塑天涯海角新假期

目前，复星旅文的几大品牌均已入驻三亚，如：Club Med、三亚·亚特兰蒂斯、Thomas Cook、三亚爱必依公寓等。谈及双方战略合作的美好渊源，便不得不提三亚·亚特兰蒂斯和三亚爱必依棠湾度假公寓项目，三亚·亚特兰蒂斯酒店的外型设计与天涯海角景区内的“南天一柱”石，其神韵相似，冥冥中自有缘分；而三亚爱必依棠湾度假公寓是复星爱必依在三亚打造的第一个度假公寓，具有正式落户三亚的象征性意义。

复星旅文集团副总裁兼复星爱必依董

事长黄敬宇在签约仪式上表示：“复星旅文将通过整合全球旅游资源，助推海南旅游业的转型升级，为建设美好海南、助力三亚打造世界级滨海旅游城市做出突出贡献。复星爱必依作为复星旅文旗下旅游目的地专业运营商，将紧紧抓住海南建设自由贸易试验区和中国特色自由贸易港发展机遇，联动天涯海角优秀旅游资源，通过“复星一家”资源嫁接联合打造互动体验较强的产品体验，逐步构建产业化、差异化的旅游产品，通过大量的协同性产生1+1>2的效应，实现天涯海角旅游跨越式发展，重塑天涯海角新假期，让天涯海角在市场消费升级体验中成为真正的践行者。”

此外，此次爱必依和天涯海角景区强强联手，双方还将深入探讨，在新形势、新旅游下，创新各自生态产业链中的多渠道与平台拓展模式，探索双方联动发展，以天涯海角景区、亚特兰蒂斯为重要支点，打造成带动区域乃至三亚城市的旅游发展新引擎，助力三亚打造旅游新高地。

— 复星泛秀出品 —
2019年2月
海南·三亚 敬请期待

鼎睿推出亚洲首项再保险侧挂车交易

◎文/胡敏慧

Peak Re鼎睿再保险12月9日宣布,成功推出亚洲首项再保险侧挂车(Sidcar)交易。

这是香港和亚洲再保险市场的一个重要里程碑,也标志着鼎睿业务的另一新高峰。

“再保险侧挂车Sidcar”是保险连接证券的一种,也是香港政府重点发展的保险项目,旨在提升香港在国际保险业的领导地位。

本次交易广泛得到了全球高质量投资者的支持,成功筹得7500万美元资金。

鼎睿首席执行官韩润南Franz Josef Hahn表示:“鼎睿很高兴能够率先在亚洲推出首个再保险侧挂车交易,这是香港和亚洲再保险市场的一个重要里程碑。这项交易得到了全球高质量投资者的广泛支持,他们认为这项投资是与中国强大的国际企业集团 - 复星 - 旗下子公司一起投资的独一无二的机会。”

投资者认为鼎睿有卓越的业绩,加上有复星作为强大后盾,对投资者来说是回报信心的保证。

睿再保险于2012年成立,旨在为亚洲及世界各地提供寿险、健康险和非寿险等各类再保险服务,致力满足全球社区和新兴中产阶级社会的再保险需求。开业首五年已录得超卓成绩,并获业内评级机构A.M. Best评为全球最大再保险公司第36名。在短短五年,鼎睿已由初创发展成为一家真正的全球性公司,在香港和苏黎世设有办事处,客户遍布60多个国家,员工来自16个国家,并精通23种语言。



财富致功

经济下行 压力加大

明年政策稳增长预期增强

◎文/徐国荣



6条融资建议抵御资本寒冬

面对资本寒冬,泰合资本董事杨佳乐从宏观角度切入市场,揭开周期的神秘面纱。讲座内容包括当下对企业融资的挑战,企业应当从哪些方面改变认知、有效融资,并最终为企业提出可行的融资建议。以下为干货整理:

知彼:周期是什么?

一二级市场观察
2017年 风口短命、大钱谨慎,资本理性、政策要命
2018年 资本洗牌、屯粮续命,拥抱融合、迭代长青

从2017年初的直播,到共享充电宝,再到新零售,每一个轮换的周期越来越短,在各个不同的细分领域,投资人注意力的快速转移,本质上也是整个互联网红利期在逐渐的衰竭,企业在各个细分领域去高速增长的门坎也是越来越高。

越来越多的早期投资人,把自己塑造成大企业,单笔额度不断提高。这种情况反映投资人找不到合适的早期项目,希望能把更多的资本留在能确信的领域。我们给公司的建议便是伤其十指,不如断其一指,公司应该越来越专注于自己的领域上,在自己的壁垒上。

资本不断趋于理性,其关注点也由原来单纯的关注GMV转向收入和净利润,企业盈利是否能带领公司走向更远的发展。

二级市场:中概股破发成常态,一二级市场价格体系倒挂

一级市场:募资马太效应,投资机构先过冬,传导只是时间问题

过去一年中,跟互联网相关的32家上市公司在上市之后,都面临非常显著的破发现象,这说明一二级市场的价格倒挂,以及二级市场对于整个周期、对宏观经济更敏感的风向。其中,破发的行业中金融最惨重,因为金融面临比较严的政策监管,这一点也越来越成为一个公司在后续关注的宏观

宏观经济

11月经济数据继续走弱,明年政策稳增长预期增强

日前,中共中央政治局召开会议,分析研究2019年经济工作。明年经济的首要任务定位在“稳”字,尤其是“稳增长”。不同于10月的政治局会议中提到“经济下行压力有所加大”,本次会议并没有相关表述,而是表示需要“提振市场信心”。作为中央经济工作会议的“前奏”,中央政治局会议提升了市场对明年经济政策稳增长的预期,尤其是基建托底经济、进一步减税降费和宽信用政策。上周同样公布了11月重要经济数据,整体来看,经济仍在下行周期。消费继续下滑,汽车类消费连续第6个月负增长;社会融资规模存量收缩;货币供应下滑;规模以上工业增加值不及预期;固定资产投资增速加快。

对统计局最新公布的数据分析如下:
尽管 11 月社融和贷款录得环比倍增,但社融存量增速跌破10%,另社融环比回升也受季节性因素影响,11月融资产整体疲

软。破发最少的是媒体行业,视频,这些细分领域只要我扎的足够深,利益足够高,依然是活得可以。二级市场的传导机制,在我们看来一定会逐渐的传递到一级市场。一级市场的信心受挫,大家会对估值进行重估,这两个现象都会导致企业在未来至少是半年一年,在融资市场中面临一个越来越艰难的困境。

经济周期只会迟到,从不缺席
M2/GDP,反映的是整个流动性的钱能创造多少实体经济价值,这个创造的效率越来越低,还有几个关键的节点。

知己:如何正视周期?

周期是客观存在的,要从容应对,创业者要做到“四个迭代”。

战略认知迭代
18年上半年整个AI项目慢过大数据,这一点表示资本对于这个项目的判断越来越偏向谨慎,越来越偏向找到自己能抓得着的,找得到,可验证的模式,可验证的场景,方向。所以对于to C企业来讲,更多关注的是规模的验证,能不能用一个最小的业务运营单元,爬坡之后去验证这个,能够做好销售提升。

野蛮生长的项目对于投资人的心理门坎越来越高,增长不再是检验项目的唯一标准。反而“狼孩发育”类企业不是切入到所有的大规模市场,找到一个突破口,从而尽早验证收入、毛利润、净利润,这个项目从成功率来讲都是会更高。

指标方面,投资人的重点从市场逐步转向净利润,企业也要从战略角度把握各个指标的重心。

组织认知迭代
对2018年来的企业我们观察到两点:
对于拥有一个良性冗余的团队,或者说有一圈紧密合作的合伙人、创业伙伴公司所收到的TS的数量,是要多于一言堂的企业;二,从大企业分拆出来的案例越来越

软,宽松货币政策传导仍不通畅;

值得注意的是, M1 继续大幅回落,录得1.5%,从流货币投放的角度证实,宽松货币政策阶段正逐渐转向紧缩货币政策阶段,中长期会抑制通胀的上升;

结合社融和信贷数据来看,实体经济仍面临承压的局面,为应对宽松货币政策传导通畅的局面,政府开启更多的宽松政策手段,包括 12 月5日国家发改委印发《关于支持优质企业直接融资,进一步增强企业债券服务实体经济能力的通知》及12月12日国常会加大创投企业实施所得税优惠,未来随着经济下行压力的加大,政府会推出更多宽信用以及收入型的积极财政政策。

对外开放、贸易自由化的基调不会变
12月18日庆祝改革开放 40 周年大会在京举行,会上习总书记指出我们要坚持以供给侧结构性改革为主线,积极转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力,积极扩大内需,实施区域协调发展战略,实施乡村振兴战略,坚决打好防范化解重大风险、精准脱贫、污染防治的攻坚战。我们要支持开放、透明、包容、非歧视性的多边贸易体制,

多,这其实是不失为重新激励团队一个好的手段。一个企业很难永远增长,瓶颈或早或晚到,我们看到很多企业进行分拆或者是子业务分拆出来,有助于保持核心团队的饱满状况。

资本认知迭代;融资是业务战略的一部分
很多企业开始越来越早的引入企业内部专门投融资部门的员工,这说明融资不单单是一个阶段性的战役,融资是越来越常态化的过程,尤其是在目前融资周期极度加长的情况下。现金为王,我们最近越来越劝所有的客户,不要追求额度,不要等,落袋为安。在一个周期下行的时候,大家拼的往往是谁能活下去,谁能坚持到黎明前。只选对的,不选贵的,不要纠结估值。企业要考虑什么是自己需要的机构,银行、险资、金融,考虑你的企业是不是适合,你向投资人要的是什么。

政策认知迭代;保持敏感、不追热点
政策性方面有两个认知:其一是从17年到现在,政策敏感性的行业越来越多,几个比较明显的领域,金融、医疗、内容,分别都遭遇了不同程度的飞单。在开拓新的业务,进入新领域的时候,已经过掉了所谓的先做再说,政策迟早会跟上的年代,大家要提前关注这些风向,政策往往决定你的天花板。其二,关注热点,保持对于风口的敏感程度,但是不要为了追风口而追风口,即使看到了要三思而后行。

寒冬中的融资建议

这些建议来自2015年、2016年寒冬经验,现在依然适用。

大家都有一个大大的梦想才进行创业,我们在这个过程中也深刻的体会到这一点,跟创始人,跟团队一起去经历融资过程中的种种,看到企业的增长,看到创始人的焦虑,但是企业要从小处着手,尽早精细化运营,个性化管理,找到自己的抓手,去实现自己的梦想,实现基业常青。(泰合资本董事杨佳乐,转自复星锐证“Unilink学院”)

促进贸易投资自由化便利化,推动经济全球化朝着更加开放、包容、普惠、平衡、共赢的方向发展。从习总书记的讲话来看,未来我国仍将坚持改革开放,对外开放、推动贸易自由化的基调不会改变。

投资策略

市场延续缩量震荡调整。整体资金面并不充裕的情况下,年末流动性紧张必然导致机构出货难度加大,这或者就是当前行情低位调整的重要原因。从技术分析的角度来看,下半年抄底资金基本上套牢在2600-2800点之间。因此,一旦指数跌破前期低点,那么可能会点燃部分心理脆弱的资金恐慌离场。

整体上来看,市场情绪与资金并不支撑盘面做多,而机构可能需要应对年末赎回压力选择主动减仓,这就是行情弱势运行的原因。但另一方面要强调的是,当前剔除机构应对赎回减仓外,市场抛压可能是相当有限的。因此,我们认为一旦机构减仓行为结束,那么阶段性超跌反弹将值得期待。

第二母语最好的方法是还原最自然的语言环境

——访 LEEP 创始人 Elbert

◎文/谢诗辰



LEEP 创始人 Elbert 随时都有很阳光的美式笑容

Elbert祖籍安徽,出生在美国,6岁搬回台湾,小学、初中就读于台湾公立学校,高中就读于台北美国学校,后留学美国,约翰普斯金斯大学生物医学工程学士学位,斯坦福大学生物工程脑神经学硕士。

从小到大经历过两次中西方语言大转折,过程称不上顺利或愉快,但培养出他极高的适应力和宽广的国际视野。从小就擅长理工,喜欢动手做,喜欢解决问题。美本和美研他丰富的想象力想象,并大胆去实现。以下是与他的对话实录:

问: LEEP是什么意思?
Elbert: LEEP是Language Enrichment English Prep的缩写。Language Enrichment 是语言的丰富,语言丰富意味着文化的多彩。English Prep 的意思是“英文预备”, LEEP一点一滴帮孩子巩固基础,最终实现留学或英

当下火爆的 K12 英语市场发展潜力看好

◎文/李家豪

2018年调查显示,中国目前0-7岁幼儿约有1.8亿,与此同时每年新出生的人口有2000多万,其中城市新出生人口有600多万。随着城镇化的不断深化以及中国二胎政策的风潮,未来新出生人口的数量还将会进一步提升。随着企业需求的日益变化以及国内英语学习环境的变化,很多家长从孩子很小的时候就开始注意培养孩子加强学习英语,并逐渐把目光看向了少儿英语培训市场。随着中国与国际市场的不断接轨以及出国留学低龄化的趋势,国内教育与国际教育的衔接问题引发了社会广泛关注,国内对于少儿英语教育的投入也正在逐步加大。

据Frost&Sullivan咨询公司报告,2017年中国Pre-School&K12少儿英语培训市场规模占国内英语培训市场总规模的46%,达到了763亿元。2011-17年CAGR增长率33%,并且预计将在2020年接近2,000亿元的规模(17-20E CAGR 38%),其中Pre-School幼儿英语市场规

模将从2017年的70亿元增长到2020年的170亿元。

未来市场增长的主要驱动来自线上英语的快速发展,尽管处于早期阶段,但开拓空间巨大,根据Frost&Sullivan研究,2017年中国pre-school在线少儿英语用户规模(包括非付费产品的使用用户)为321.5万人,同比增长40.0%;市场规模达到19.7亿元,同比增长速度为45.4%。随着新生代网民规模的稳步扩大、国内在线少儿英语教育产品不断推陈出新,未来几年在线少儿英语教育用户规模将保持30%以上的速度继续增长,到2020年预计达到920万人,在线少儿英语教育的市场规模将超过80亿元。

年轻一代家长的崛起、留学低龄化趋势、二胎政策及人均收入的提升,是未来少儿英语保持持续增长的驱动力

作为少儿培训的决策者和买单者,随着80后、90后们逐渐完成人生“进阶”,年轻家长们对教育的认知越来越清晰,应

文水平飞跃的梦想。最容易记忆的,LEEP单纯就是“LEAP-跳跃”的同音双关语——秉持培养第二母语的使命, LEEP背负着很多人认为不可能的任务,帮中国孩子‘跳跃’至第二母语的境界!

问:面对那么多早教英语竞品,如何做出自己的独特性?

Elbert: 我的身份是老师先,生意人后。在三立集团的企业文化里,所有合伙人都是教育家为优先,平时上课量比公司全职外教还要多。Elbert的学术背景和经验不是典型的在中国做教育的,也正因此,Elbert的坚持和热情不单纯在业绩、利润和客户量上,而在成功培养第二母语这个挑战上。

LEEP 花了两年时间潜心孵化,研发出完全符合科学学习规律的课程体系。没有最亮眼的高科技技术,也没有最吸引人的市场包装或推广,而是努力还原最传统、单纯、自然的英文母语环境,通过教学团队不厌其烦、真心爱小孩和正确的母语学习理念,来让孩子达到英语母语水平。

问:在教材、老师、教学理念、硬件设施上有哪些整体设计?
Elbert:3-6岁的学生在上BabyLEEP课程,使用的是美国加州Wonders教材,课堂配备Bob Books绘本及LEEP自主研发配套的Workbook练习本;

7-12岁的学生所学课程,基于美国核心课程标准体系,与美国小学使用的Harcourt出版的学科教材同步,分为Science(综合科学)、Health(人体生物)和Social Studies(社会历史)。

教材整体设计上,国外教育部核心标准引进教材搭配自家研发适合中国孩子的写作练习教材,以及高频率高互动多元化的学校小班课程(classroom curriculum)

试已不再是唯一要求。吴纯告诉记者:“孩子从幼儿园时就开始了英语教育,我希望孩子可以从小树立英语思维,别走我们的老路,只会做题不会开口说话。”

80后已经成为了中国内需和消费的主力军,而对于孩子的花费,已经占到了这群新一代父母花销的大头。80后教育观念与70后、60后相比有显著升级,并且他们拥有一定的经济实力,受过更普遍的高等教育,了解世界发展的趋势,希望自己孩子掌握外语,能说流利口语已成普遍共识。

中国出国留学的学生也越来越多。据教育部的最新统计数据 displays, 2016年度我国出国留学人员总数达54.45万人, 2017年出国留学总人数突破60万大关。留学低龄化也逐渐成为主流趋势, 2015年出国读高中(及以下)的学生占留学学生的36%,而在2014年,这一数字仅为23%。

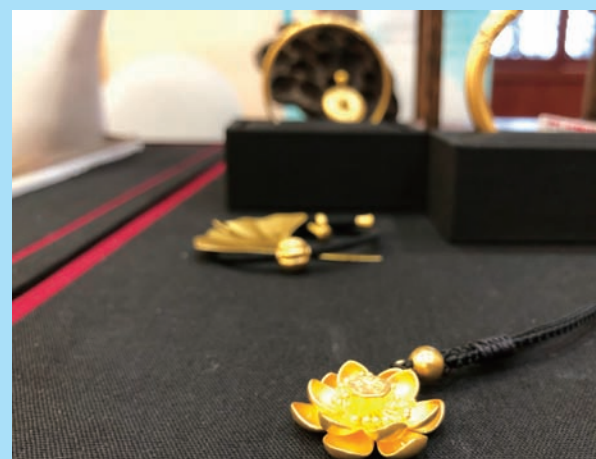
中国家长让孩子学习英语大多开始于4-6岁,而家长眼中最理想的开始学习英

语时间则更早,为3-5岁。让孩子说英语就像说母语一样轻松,唯一的办法就是让它真的像学母语一样学习。出国留学对英语口语的要求非常高,要在国外听懂老师讲课,孩子不能像父母一样只擅长读写,而不敢说,家长也不放心将语言不过关的孩子送出国外。

此外,国家统计局的统计表明,我国城市家庭教育占家庭消费的65.5%,家庭教育投资需求强劲寄托着家长望子成龙的心愿和永无止境的期盼。

2013年到2016年,我国居民人均可支配收入从18311元/人增长到23821元/人,消费支出从13220元/人增长到17111元/人。收入的增长,也预示着教育投入的增加。

近年来,少儿英语随着全球化的浪潮享受着多重利好;资本的持续认可、二孩政策的助力、留学趋势的发展、全球资源的互惠、年轻家长的投入,让这个领域显示出长远的发展动力。



古法黄金工艺的“好运莲莲”

12月17日,围绕“好产品”的主题,豫园股份珠宝时尚集团总经理郭瑞峰在“复星30分”上,和大家分享了珠宝时尚集团如何打造黄金珠宝“好产品”。2017年11月,郭瑞峰到任珠宝时尚集团,这个时候正好是珠宝时尚集团的转型期,他肩负的责任不言而喻。以下是他在“复星30分”上的讲话实录:

什么是好产品?

对珠宝来讲,我们有两个维度:一是“叫好”,二是“叫座”。“叫好”,就是符合消费者需求,超出消费者预期。不光是“符合”,更要“惊艳”;“叫座”,就是自带流量,或者自带IP、能引爆流量,此外是“高销量+高毛利”。之前郭同学关于产品有说过,“好产品是卖出来的”,所以它一定有“高流量+高毛利”这个标准。

好产品的标准是什么?

我们也有四个维度: 1. 自带流量,创造销量并带动整体产品销售; 2. 高毛利产品,盈利空间可提升。譬如传统的黄金毛利率空间很低,我们需要打造好产品,提升黄金的盈利能力; 3. 360度整合营销,全方位传播,提升品牌整体知名度; 4. 完美的客户体验和消费者忠诚度提升。

环环相扣设计 黄金珠宝好产品

如何打造孵化一款好产品?

目前我们分五步来走: 第一步,了解市场需求并结合内部销售分析,一方面大市场的需要和大市场环境的变化,引起甚至提升。第二步,做产品策划。第三步,从工艺、设计、价位等各方面研发产品。第四步,制订整合营销策略。第五步,保证终端销售渠道带给客户产品的体验感与最初的设计理念一致甚至提升。 第二步,古代宫廷五大古法黄金的工艺加上“好运气”的寓意,吸引了很多年轻客户。 目前,已经创造了单个系列销售过亿的记录,比传统黄金毛利率高2倍。产品的成功销售,离不开好定位和环环相扣的策略。这是我们的一点经验,和大家分享。

GOOD PRODUCTS 抢占传统文化 IP 做透“好运莲莲”

文/谢诗辰



郭瑞峰2000年毕业于北京服装学院艺术设计系装饰(首饰、金工、鞋帽箱包)艺术设计专业,同年进入广东潮宏基实业股份有限公司,2000-2017年初,先后担任潮宏基集团潮宏基珠宝和VENTI珠宝首席设计师及产品研发负责人。2007年后期主要负责潮宏基集团时尚珠宝品牌VENTI产品规划、研发和包装推广,2017年11月进入复星珠宝时尚集团产品规划部任总经理。在“复星30分”分享后,他接受了本报采访,分享了对于珠宝时尚的理解,以下是采访实录:



复星珠宝时尚集团产品规划部
总经理郭瑞峰

问:珠宝时尚集团的客群是怎样的?为什么定位了他们?

郭瑞峰:和复星集团的客群一致——家庭客户。珠宝时尚集团现有老庙和亚一两个品牌,一个讲好运气,一个讲爱,与复星“快乐板块”的需求十分吻合,家庭客户无论老小都需要“好运气”,都需要“爱”。

问:您之前讲到了“好运莲莲”等产品,还有其他的产品及产品背后的设计故事可以分享吗?

郭瑞峰:“莲花”是中国传统文化里的大IP,我们除了研发“古韵金-好运莲莲”系列,也正在规划老庙品牌的【喜运】主题婚庆形象系列“百莲好合”。一方面是想通过体系化的产品组合,把中国的“莲花”元素“据为己有”,也算是抢占传统文化IP的一个布局。我们做透了,别人怎么做消费者都会想到老庙的“好运莲莲”和“百莲好合”;另一方面,“百莲好合”用的是“并蒂莲”元素,并蒂莲有“花中君子”之称,是荷花中的极品,象征百年好合,永结同心。茎秆一支,花开两朵,象征同心、同根、同福、同生,可与我们“好运”无缝连接特别适合表达喜运爱情。有词云:

心若以默为契
天地皆可为湖
并蒂莲花,八方可生……

问:珠宝时尚集团2019规划和定位是怎样的?有对标的珠宝集团吗?您对未来的珠宝市场怎样理解?

郭瑞峰:珠宝时尚集团2019年规划和定位的核心还是围绕“老庙”和“亚一”两个品牌的品牌诉求:“好运气”与“大爱”,来打造符合各自品牌形象的

“好产品”系列。老庙品牌将围绕满足黄金消费升级的“古韵金-好运莲莲”及黄金主要消费的婚庆市场“宫喜”等系列精雕产品。同时,设计五运主题各自IP符号体系,打造年轻化、时尚化五运IP符号系列。

珠宝时尚集团对标“周大福”和“周大生”。周大福在品牌力、渠道拓展及销售能力、产品打造及物流供应链等能力上都非常强;周大生则胜在以镶嵌品类打造加盟渠道体系,整体毛利率很高。这些都值得我们去学习和借鉴。

关于未来的珠宝市场产品发展,我有几点理解:

一是市场经济过度消费化带来的消费细分趋势对珠宝产品的影响,在于需要投入更大的精力和更多资源去研究消费者细分市场需求和组织研发满足需求的产品,另一方面细分化致使小而美的品牌越来越多,市场越来越充盈;

二是随着中国经济的发展,中国文化逐步强劲,民族自豪感提升,“国风潮”越来越盛行,表现为循古尚今、东情西韵、老曲新唱等等,这对于老庙品牌是大好时机;

三是在开发与设计上,“颜值+技术控”是打造未来好产品的关键;“颜值”不仅仅指单品本身的,而是产品、包装、辅助品等所有与产品相关的“大产品”视觉部分,而“技术”则是产品的核心竞争力;

四是过度消费引发的对生活细节和品质的追求,有消费能力的客群对产品的整体要求会越来越高。因此,未来中高端产品需求仍会有巨大的市场机会。

五是年轻化的消费趋势意味着产品款式的多元化发展,多材质、多色彩、功能化、趣味化、艺术生活化等,将成为年轻一代珠宝消费的趋势。



宝宝树创始人兼 CEO 王怀南:
如果不是我们横扫自己,就是别人横扫我们

从一个人,带领一群人,直至影响数百万人

2006年底,在上海的一家咖啡厅里,王怀南和邵亦波分别拿出一张纸,在上面写下自己的创业主意,宝宝树便是王怀南写下的十一二个创业主意中的一个。

那一年,互联网还处在门户时代,中国垂直互联网还没有被广为认知,更无法想象那些颠覆我们今日生活的技术正在悄然而至,一切犹如蓄力待发的未知力量,迫不及待地探索者们唤醒。

就这样,2007年,在北京朝阳区的一个一居陋室中,宝宝树诞生了。横刀立马的日子也有无数甜蜜的回忆,当年的一居室里坐了近20个人,由于空间极度狭窄,有的员工不得不坐在装计算机的纸箱子上,有的坐在床上,还有的坐在小柜子上、坐在桌子上,甚至有的站着办公。然而,就是在这样一个狭小的空间里,这群人创造了宝宝树——一个十一年后能够在中国母婴家庭行业振臂一呼的领军者。

毕淑敏说过这样一段话:“一个人要像一支队伍,对着自己的头脑和心灵招兵买马,不气馁,有召唤,爱自由”。

如果说这是创业初期的宝宝树,那么如今,一群宝宝树人满怀开放的心态携手拥有相同愿景的合作伙伴,在共同影响和服务着亿万年轻家庭。

创立至今,宝宝树不仅与全球顶尖母婴家庭品牌建立了合作,更与复星集团、阿里巴巴、好未来集团建立长期战略合作伙伴关系,在C2M、大健康、电商、教育等众多领域开展探索和尝试,链接、整合行业资源,全面实现战略赋能。

如果不是我们自己横扫了自己,就会有别人横扫掉我们!

互联网创业九死一生。 2012年,移动互联网大潮还没席卷到母婴行业之时,王怀南已经很早就开始布局移动端的人才、组织、产品等等,更抓住最合适的时机宣布“all in”移动端,推出了第一款手机应用。

王怀南在接受媒体采访时称,“如果不是我们自己横扫了自己,就会有别人横扫掉我们”。

铁马冰河踏梦。 正是那样一个全面进军移动端的杀伐决断,奠定了宝

THE MOST BEAUTIFUL JOURNEY

宝宝树十一年创业纪录片首度曝光 人生的每一段路都是《最美的旅程》

文/宝宝树

12月20日,由宝宝树官方出品的创业纪录片《最美的旅程》震撼上线,片中首度曝光了宝宝树在创业初期的珍贵影像资料,以及创始人兼CEO王怀南亲自讲述的事业缘起和成长故事,分享其在创业路上不同阶段的切实感悟。影片不仅生动再现了宝宝树十一年来的奋斗历程,更还原了中国母婴互联网第一股曾经走过的鲜为人知的光荣荆棘路。

宝宝树今天的行业格局和地位。根据沙利文报告,2018年第三季度,宝宝树平台上的平均MAU已达1.75亿人次,移动端MAU从去年的1680万稳步增长到2018年第三季度的2520万。 如果历史是一面镜子,我们会发现宝宝树恰好正是中国垂直互联网行业十余年日新月异的惊鸿一隅,它见证、参与、影响和推动了母婴行业的发展与进步。沧海桑田,随着中国家庭消费升级的接踵而至,新科技引领下的生产工具一个接一个消亡的同时,又有新的工具不断崛起。时代更替,只有意图改变自己的人,才能真正改变这个时代。

扎根十一年,最大的财富是用户口口相传的信任

“中国的母婴事业在过去的十年、二十年里,经过了很多种重大变化,很多的危机,很多的挑战,大部分的危机和挑战都来自于信任这两个字的成立或者不成立。没有信任,在中国母婴事业里就没有一切。”

“信任”是王怀南在纪录片里反复提到的一个词,他曾在接受媒体采访时表示:“十年探索下来,如果问我们最丰厚的财富是什么,那就是获得了用户的信任。”信任的建立,源于对用户需求的了解和把握,源于对产品的高要求和不断打磨,源于在这个行业稳扎稳打、不骄不躁的作风。

宝宝树创立之初做的第一件事,就是深度访谈了近100位母亲。也正是因为这次交流,宝宝树确立了未来产品和服务的根基,即不断地满足母婴人群的四大核心需求:学习知识、交流交友、记录成长、消费购物。

“到今天,我们仍然认为社区模式是最优秀的模式”,王怀南认为。而正是十一年对社区的深度运营,使得宝宝树能够与用户始终保持最密切的沟通,始终站在用户需求的第一线,也使得宝宝树能够最迅速、最精准、最全面地解决用户痛点,提供最佳的建议和解决方案。

登陆港股,创始人王怀南:他们不知道我的厉害!

宝宝树上市媒体发布会的现场,王怀南巧思用来结尾的那句“他们不知道我的厉害!”犹如11月27日港交所的锣声,依旧萦绕耳畔。

随着全面二孩政策的落地实施,年轻母婴家庭的消费升级以及资本市场的持续看好等利好消息不断放出,母婴行业一直保持着快速增长的势头。宝宝树的上市,不仅填补了国内互联网母婴行业在资本市场的空缺,也是国际资本市场看好中国母婴产业所释放的重要信号。

而对于上市后的下一个战场,宝宝树将目光牢牢锁定在通过聚焦业务的战略性扩张和升级,拓展国际市场,致力于成为一家全球母婴经济领域及国际资本市场中的佼佼者。

站在中国改革开放飞速发展40年的今天,看这部30分钟的纪录片——《最美的旅程》,注定意义非凡。宝宝树是中国无数互联网创业者中的一员,也是乘风破浪中无数优秀新经济公司的一个缩影,不管是已经成绩赫赫的上一个十年,还是缔造中的充满无尽期待的下一个十年,对于追逐着时代召唤的每个人来说,这段最美的旅程还将继续,并且更加精彩。

乡村医生 200元-100人-1位 国家贫困县农村儿童大病救助 200 RMB x 100 People = Supporting 1 Ailing Child from National Poverty County 目前在中国150万村庄 守护着6.7亿农民的健康 ONE FOSUN公益周邀您一起助力 健康暖心-乡村医生健康扶贫项目 为乡村医生献出一份爱心!

200元-1节 Protecting 公益科创孵化课 200 RMB = 1 Protecting Incubation Course Protecting 全球青年创新创业大赛 为每位青年创客的梦想加速 三年来,1000+小时的孵化 让487个项目链接全球资源 链接中国动力 ONE FOSUN 公益周邀您一起 为公益科创打Call!



扫描观看宝宝树创业视频

上海星艾揭牌 深耕轨交 TOD 开发

文/吴心远



星艾揭牌仪式现场

12月7日，由复星与AECOM合资成立的上海星艾工程设计咨询有限公司（FA Design & Consulting Limited）（以下简称“星艾”）举行揭牌仪式暨交通基础设施创新实践平台主题发布会。活动当日，AECOM亚太区总裁乔全生、AECOM中国区总裁鞠珩、复星基础设施产业发展集团CEO方建宏等嘉宾出席仪式并致辞。

今年5月，AECOM与总部位于上海的复星旗下的星景控股签署战略合作协议，成立星艾，共同推进国内基础设施产业的投资策略落地，专注于TOD（Transit-Oriented Development）公共交通导向的项目开发，包括轨道交通沿线站点、市政综合体等项目的总体策划、规划、设计和开发建设，进而为全球家庭客户提供更加优质高效的基础设施服务。

自成立以来，星艾积极整合AECOM与复星的全球品牌资源、专业技

术与运营管理能力，正在为多个交通导向开发、大型基础设施、及产业资源驱动的项目提供一站式全过程的综合解决方案。

星艾副总经理陈国欣、复星基础设施产业发展集团投资高级总监陈志雄、AECOM亚太区TOD负责人周葆元以及上海申通地铁资产经营管理有限公司总经理庄巍在沙龙上进行了多个与交通基础设施相关议题的讨论，包括交通基础设施对区域经济及空间格局的影响以及交通基础设施与城市环境共生融合等。

该平台兼具两大功能：

一为利用交通基础设施对城市发展的影响特征，以其为核心汇聚城市资源要素。现代城市的发展已进入多模式共同作用、融合发展的新阶段，由传统的TOD、IOD、SOD、EOD等等发展模式向T+“X”OD多元化逐渐过渡，因此平台参与者可在交通基础设施的串联下，发掘相关资源开发的潜力。

二为吸纳交通基础设施建设各环节的专业主体，以顺应交通基础设施建设日益突出的整合性、系统性服务需求。通过建立平台长效合作机制，或将促成来自投资、设计咨询、工程建设、运营管理、资源开发，以及政策制定和城市管理各环节主体间更加持续、灵活的合作。

该平台将成为项目信息数据集成、处理分析、专业研究及发布的共享之处，未来平台主体的智力资源可提供紧贴市场需求的“智库”服务，包括为交通基础设施建设项目提供相匹配的资源整合、设计把控服务、提供运营指导等。

此外，平台还计划设立“交通基础设施创新实践战略联盟”，举办一年一度的“主题沙龙活动”，以及发布“交通基础设施创新实践成果”，期盼更多的主体方加入，汇聚更多的智慧与资源在平台融合，出谋划策，达成共创、共建、共享和共赢。

南钢入选钢铁行业改革 开放 40 周年功勋企业

文/邵启明



今年是改革开放40周年。40年来，在中国共产党领导下，中国钢铁行业在改革开放中实践创新，克难攻坚，实现了从小到大、从弱到强、从引进来到走出去的历史性变革，成为我国最具国际竞争力的制造业。特别是党的十八大以来，钢铁行业以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，贯彻新发展理念，深入推进供给侧结构性改革，不断书写新的辉煌。

经过初选、微信投票、专家评审等环节，中国冶金报社隆重发布“钢铁行业改革开放40周年功勋企业”，其中钢铁主业（钢铁类）40家，上下游企业（钢铁支撑类）20家，南京钢铁集团有限公司等光荣入选。

越改革，越创新；越开放，越发展。南钢，因“钢铁报国”而成长，由“钢铁强国”而发展。

回顾60年南钢，特别是改革开放40年来发展历程，就是一部在改革中促进开放、在开放中激活创新、在创新中赢得发展的历史。

未来，南钢着力打造“双主业”相互赋能的复合产业链新生态，开创迭代升级、“双主业”齐飞的新时代，致力建设国际一流中厚板基地、国内一流特钢基地、国内领先的复合材料基地和装备用钢基地的钢铁业，以及新型材料、绿色环保、智能制造、清洁能源、航空航天、现代物流等6个新兴产业体系。做世界级智能化工业脊梁，将南钢打造成为“1+6”板块并举、管理市值达到千亿美元的全球化高科技产业集团。

南钢特钢事业部拓展汽车钢市场

文/邵启明

2018年南钢汽车用钢，在汽车制造市场下滑的大背景下，逆势而上，认证量产的乘用车用钢销量25.3万吨，同比增幅达到60%以上，一大批认证主机厂和零部件厂如通用、大众、丰田、本田、奔驰、宝马和蒂森克虏伯、JTEKT、NACHI等实现了量产。这是南钢特钢事业部汽车钢市场拓展的2018成绩单。南钢汽车钢获得中国质量协会全国用户满意产品、中国汽车工业协会优秀品牌奖、中国重汽集团优秀供应商等荣誉。

千锤百炼的汽车钢

如果找一个钢材品类来体现“千锤百炼”的话，汽车用钢产品是最具代表性的。汽车钢的材料试制与性能试验前，生产企业必须通过16949汽车质量管理体系认证；试验必须通过组织结构与强化机理等疲劳性能研究与应用；量产前，必须通过百万小时级的台架试验、千万公里级的道路试验；汽车主机厂和一级零部件供应商使用前，必须通过严苛的第二方第三方认可。

技术难关的一道道攻克让南钢竞争力倍增：非调质钢内部控制技术，一次探伤合格率99%；弹簧钢技术突破，通过知名企业认证；非调质钢夹杂物形态控制技术，达到国内领先水平；裂纹敏感性钢表面控制技术突破，一次探伤合格率96%以上；攻克易切削钢硫化锰形态控制行业技术难题，打破国际垄断，通过用户10个炉次的样品验证进入供货阶段。

轻量化是21世纪汽车行业永恒不变的发展主题

特钢事业部瞄准世界发动机凸轮轴行业领跑者实施重点攻关，改变传统的调质工艺，帮助用户实现零件整体重量减少20%-40%，节约材料30%以上，并最大限度地缩小了发动机的包装空间，适应工业轻量化、高性能、低排放、低噪音、低成本的发展趋势。南钢在用户的供应商评定中，也从80分提高到95分，并成为其全球战略供应商。

特钢注重细分客户需求，构建用户即

时信息网络，以针对性的营销政策支持，降本增效。发动机用钢国内领先；发动机螺栓成功替代进口，占领行业制高点；发动机曲轴连续6年零异议。开发传动轴用钢精密轧制工艺，达到国内先进水平；转向器齿条用钢批量应用到奔驰、宝马高端车型；国内首次利用非调质商用车制动器；减震器活塞用钢达到日本材料水平，覆盖丰田汽车全系列。

在汽车钢研发推广进程中，南钢特钢事业部还参与制定了行业标准《中国汽车工程学会》：《汽车用渗碳齿轮钢》《汽车用非调质机械结构钢》《汽车用渗碳钢带状组织检验》，申请的专利“非调质轴类零件用棒材及其制造工艺”“一种组织和性能差异化控制的胀断连杆制造工艺”等获得授权，专利“一种非调质轴类零件及其制造方法”“一种高强度高韧非调质圆钢及其制备方法”等已经受理。

另外，南钢研制汽车转向器齿条用热轧圆钢等六个项目通过省级新产品鉴定，达到“国际先进”水平，其中曲轴用48MnV圆钢、转向节用非调质F40MnV圆钢还获评江苏省高新技术产品称号。



复星游戏事业部总经理何志刚

当前是游戏事业部产业化大布局的一个很好的时间节点。

为什么这样说？

第一，游戏行业是一个反周期的行业。大家听说过“口红效应”。这是经济萧条导致口红热卖的有趣经济现象。

最早出现在美国。经济大萧条，美国女性却偏爱买口红，口红这种“可消费的轻量奢侈品”给人带来安慰（仍停留在“中产阶级”的自我幻想）。

这种安慰的功能和游戏产业有点像。因而经济寒冬，消费者从大宗消费更多转向游戏寻找身心愉悦。

其次，游戏公司是脑力密集型行业，资产轻、现金流充裕。财务寒冬时，轻重资产搭配利于过冬，也让集团资本结构更健康。

第三，整个游戏行业利润率较高。A股上市公司平均毛利率在20%左右，净利率8%左右，而游戏上市公司毛利率普遍在60-70%，净利率一般在20-30%。我举几个案例。一个是天萧条和大富翁。

美国30年代的时候，娱乐业逆势而起的，不光好莱坞，还有大富翁游戏。当时有个叫Charles Darrow的受朋友启发，发明了一种棋盘游戏，把它卖给帕克兄弟公司，有了史上第一个大规模工业化桌面棋盘游戏，这个游戏一炮而红，每个星期可以卖2万份！这个游戏，就是日后扬名世界的大富翁。

90年代经济衰退时，任天堂公司孕育了《超级马里奥》、《精灵宝可梦》、《塞尔达传说》、《战神》、《合金装备》、

《大航海时代》等影响了一代人的经典游戏作品。当时任天堂一家公司的盈利匹敌整个好莱坞电影业，也超过了美国国内三大电视网盈利总和。2008年美国次贷危机，游戏业不降反增，并连续三年高速增长，2009年甚至长到36.75%历史高点。

2008年我还在腾讯，公司销售收入年增长达到87.1%。时逢大量公司倒闭，如此高的增长率很多人不能理解。后来我们研究发现，大量在工厂青年失业回老家了，打游戏的人增多了。2008年也是弯道超车的一年，《地下城与勇士》、《穿越火线》、《QQ飞车》、《QQ炫舞》成了腾讯四大名作。当然，2018年大年初三《王者荣耀》刷新榜单，当天充值收入高达5亿元。

从2017-2018年中国经济增速来看，中国GDP自2010年来明显放缓，但游戏市

场贡献度不断提高，在GDP的占比从2010年0.08%上升为2017年0.25%，付费空间仍有很大提升空间。美国付费人口是1.1亿，我国目前只有三、四千万。

目前我们过会了一个项目：Artplay。创始人是日本顶级游戏制作人五十岚孝司和中国的冯刚，公司在2014年成立，第一款主机游戏叫《Bloodstained》。游戏事业部的投资策略是投资日本、海外优秀制作人。这个公司目前做了一个手游，日留存72%，周留存55%，有可能成为复星第一个游戏类爆款。

最后分享一个家长感兴趣的问题：如何防止孩子游戏沉迷？那就是——

家长要自己玩，而且多玩高质量、有意义的游戏。这样和孩子能很快达成同盟，也就利于教育孩子有节制地玩游戏了。

2018年，对于游戏产业来说是一个呼唤“复苏”的年份

根据伽马数据统计，2018年中国游戏市场实际销售收入达到2144.4亿元，同比增长率为5.3%，受版号冻结影响，同比增速有所下滑。但同时，2018也是一个孕育新机会的年份，在接下来游戏新时代，游戏产业需要贡献更多正能量，实现高质量发展。这孕育的生机已表现在2018年的新趋势当中。

所有数据源自“伽马数据”|胡爽整理

头部IP具有百亿级价值

围绕数字娱乐领域，游戏、动漫、电影等产业快速发展，其中多个核心产业规模达到百亿元级别，其中游戏的变现效率最高，产业规模超过2000亿元。在数字娱乐产业整体的发展整合过程中，游戏产业也已经成为重要的核心，因为游戏产业能够协同其他产业更好地进行IP价值拓展，通过满足用户的娱乐需求实现IP价值的挖掘。

现有游戏市场的头部IP如“王者荣耀”“开心消消乐”等并未开启续作的研发，这些作品潜力巨大。市场移动游戏原创IP改编续作的商业成功案例不在少数，如“Fate/Grand Order”“崩坏”等。目前，“王者荣耀”是国内移动游戏领域价值最高的原创IP，目前其生命周期仍然维持稳定，数位活跃用户助推其在移动游戏领域的潜在价值超过300亿元。

880亿

2018电子竞技产业用户将达到4.3亿人，市场规模将超880亿元

2018年中国电竞产业规模预计将超过880亿元，其中电竞赛事市场规模10.6亿元，占比1.2%。过去三年内，中国电竞用户增长率持续保持在20%以上，用户规模增长超过一亿人。主要原因，一是游戏企业对于电子竞技游戏的倾向性增强，电竞赛事的数量增加，影响力逐渐提升；二是英雄联盟世界总决赛等诸多头部电竞赛事在中国的举办，助力中国电竞用户规模迅速增长。根据相关数据显示，在中国电竞覆盖的人群规模接近5亿人，这些都是潜在的电竞用户群体，电竞用户规模仍有巨大的增长空间，预计2018年中国电竞用户规模将达到4.3亿人。（数字出处：《2018电子竞技产业报告（赛事篇）》）

632亿美元

2018年全球移动游戏市场规模达632亿美元，中国市场占比最大

伽马数据和Newzoo依据营收、利润、下载量、MAU、增长率、研发投入、风险因素等十余项指标，评定出2018年全球移动游戏35强。榜单中，腾讯网易包揽了前两名。而中国企业有13家入围全球35强，超过了1/3。

2018年全球移动游戏市场规模达632.0亿美元，而中国市场194.4亿美元，成为世界最大市场，占比高达30.8%。美国112.7亿美元，占比17.8%，排名第二。日本110.6亿美元，排名第三。

42万

游戏人才缺口超42万

由于游戏产业属于新兴产业，游戏产业在从业者积累较少的情况下，需求不断新增，存在较大的缺口。截至2018年6月末全国游戏企业招聘人数规模为42.8万人，其中游戏开发、游戏运营与游戏设计占据主要比例。

2000万

38款产品海外月流水超2000万

2018年8月以来，国产移动游戏捷报频传。一方面，在国内市场，《我叫MT4》首月月流水破10亿，成为今年表现最好的新游之一；另一方面，游戏企业出海也取得突破。2018年8月，月流水超过2000万的出海游戏产品达到了38款，其中2018年新上线海外市场的游戏产品达8款。国产移动游戏产品能否在海外市场取得成功主要受到外部因素用户获取、内部因素产品质量双方面的影响。同时，国内游戏市场正处于强监管时期，市场激烈竞争，企业亟需新出路，游戏产品出海成为国内游戏企业的突破口。

2000万

女性游戏还有百亿空间

2018年初，女性向游戏产品《恋与制作人》《旅行青蛙》广为受到女性游戏用户的追捧，逐渐形成现象级游戏，也因此引爆整体游戏产业对女性游戏市场的重视。2017年女性游戏销售收入达到430.7亿元，预计女性游戏市场在未来三年依然有近140亿增长空间。