



熱烈祝賀

寶寶樹集團

BABYTREE GROUP

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

股份代號：1761

於香港聯合交易所主板

成功上市



本报由复星主办 主编：谢诗辰 视觉编辑：张翼飞
编辑部地址：上海市黄浦区中山东二路 BFC 外滩金融中心 S1 幢 16 层

电话：021-23156895
邮编：200010

邮箱：times@fosun.com
上海介禾文化传媒有限公司排版印刷

电话：021-62992428

复星人

FOSUN TIMES

让全球每个家庭生活更幸福 · CREATING HAPPIER LIVES FOR FAMILIES WORLDWIDE

复星人数字报：<http://www.cnepaper.com/fxr/>

FOSUN 复星
全国企业报刊——特等奖

内部资料 免费交流

www.fosun.com | 准印证号：(沪B) 0276

智·行
INTELLIGENCE IN ACTION



总第 367 期 本期 20 版 2018 年 11 月 30 日

- 施一公 ...P05**: Interview with Shi Yigong.
- 我们的期望是人能健康活到121岁 郭广昌**: Article by Guo Guangchang about life expectancy.
- 复星基金会6周年公益周 P17**: Anniversary special for Fosun Foundation.
- FOSUN HEALTH**: Preview of Fosun Health content.
- 11.27 宝宝树**: Preview of Babytree's IPO listing.
- 香港交易所 HKEX 香港上市 P08**: Preview of the Hong Kong listing event.
- 转型科技公司复星“新周期” P05**: Preview of Fosun's transition to a tech company.
- 复星“黑科技”齐聚进博会 P02**: Preview of Fosun's high-tech products at the Intake Import Expo.
- 扫描消费 你的场景 移动 P13**: Preview of articles on scanning consumption and mobile technology.
- 和女明星交换时间的两小时 P12**: Preview of an article about spending time with female celebrities.

【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】本报由复星国际发行,旨在提供复星国际及其直属、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。

首届中国国际进口博览会 复星全球医疗“黑科技”齐聚

文/李梁

11月5日，首届中国国际进口博览会在上海开幕。复星全球布局的11家海外医疗和健康成员企业、合作伙伴参加展览，CAR-T细胞免疫治疗技术、达芬奇手术机器人、印度注射剂仿制药研发生产企业Gland Pharma、医疗美容器械研发制造企业SISRAM MED和欧洲呼吸机品牌Breas等全球领先的医疗科技企业及产品精彩亮相；复星大健康品牌如英国皇家童车Silver Cross、法国百年健康乳制品品牌St Hubert、葡萄牙医疗集团Luz Saúde的产品和服务也集体参展。

这也是复星深耕大健康领域多年以来，链接全球科技、造福人类健康的一次集中成果展示。从地域来看，这些企业来自美国、英国、瑞典、印度、法国和以色列等多个国家和地区，产品涉及生物医药、医疗器械、健康消费品等领域。

复星健康展台成“打卡点”

复星此次展示的达芬奇手术机器人，是世界上领先的微创外科手术系统之一。达芬奇手术机器人集成了三维高清视野、可转腕手术器械和直觉式动作控制三大特性，使医生能将微创技术更广泛应用于复杂的外科手术。

近年来，复星医药与美国直观医疗器械公司(Intuitive Surgical)联合成立了直观复星，加速推动达芬奇手术机器人在中国的发展。截至2018年10月，全球已有4000多台达芬奇手术系统在临床使用，有超过500万的患者受益于达芬奇手术这一先进的微创技术。目前在中国大陆已经有70多台达芬奇手术系统在临床使用，香港地区有10台在使用，共完成手术近10万例。

此次进博会上亮相的CAR-T疗法，将给中国肿瘤患者带来治愈的希望。CAR-T疗法在欧美的获准上市是细胞治疗领域的一个里程碑，为癌症治疗带来



复星参展进博会健康展台全景

革命性的突破。FKC876(美国商品名称Yescarta)是复星凯特2017年初从美国Kite Pharma引进的CAR-T细胞免疫治疗产品。Yescarta是先后获得美国和欧盟批准上市的首款针对特定类型的非霍奇金淋巴瘤(NHL)的CAR-T细胞药物，用于治疗复发或难治性的弥漫大B细胞淋巴瘤(DLBCL)和原发纵隔大B细胞淋巴瘤(PMBL)的成人患者。目前，复星凯特已获得美国Kite Pharma关于Yescarta在中国的全面技术转移和商业许可权，Yescarta也获得了中国国家药品监督管理局注册临床试验批准，复星凯特细胞治疗制备基地已正式启动，Yescarta的引进对中国CAR-T细胞治疗的规范化和产业化发展具有标杆意义。

Gland Pharma是复星医药在印度的制药成员企业。Gland Pharma于1978年

在印度海德拉巴成立，2017年10月加入复星，是印度第一家获得美国FDA批准的注射剂药品生产制造企业。Gland Pharma拥有丰富的产品研发经验，为全球不同市场的药品需求提供服务，包括合成复杂的药物分子，如低分子量肝素(LMWHS)和抗癌药物；开发复杂的注射剂，如冻干产品、高效药和长效混悬剂等。

医疗美容器械研发制造企业SISRAM MED(股份代号:1696.HK)，是第一家在香港联合交易所主板上市的以色列公司，于2013年成立并收购全球领先的能量源医疗美容设备提供商Alma Lasers Ltd.是该行业全球五大领先公司之一。Alma Lasers在无创/微创激光美容和外科器械领域，拥有丰富的设计研发能力，产品销往全球80多个国家和地区，其中Soprano、Harmony、Accent等主流激光医美产品在国际市场广

获终端用户认可。

复星旗下企业参加首届进博会的产品还包括起源于瑞典、有近30年历史的全球呼吸领域医疗器械企业Breas，本次展会展出四个系列产品Vivo、iSleep、Nippy和Z系列，其中其突破性创新产品Z1是目前世界上最小、最轻的CPAP便携式呼吸机之一。

复星将加大力度投入科创

除健康科技产品外，复星在大健康领域积累多年的产品和服务也集体亮相。葡萄牙领先的私人医疗服务集团Luz Saúde，拥有多家私家医院、公私合营国家医疗服务医院、私人诊所和长者居所。成立于1904年的法国St Hubert公司，已有113余年历史，是法国家喻户晓的健康食品品牌。另一个百年品牌是1877年创立的英国童车品牌Silver Cross，其产品以精湛设计、高端工艺、优质材料及对细节的追求而闻名。

复星国际董事长郭广昌表示，“复星的使命是让全球家庭生活更幸福。健康是每个家庭的愿望，复星希望站在全球技术研发的制高点上，在大健康领域瞄准前沿科技，研发更多的新技术和新药好药，为全球家庭服务，帮助患者早日康复恢复健康，让世界因为复星而更加美好。



视知视频二维码
扫一扫，尽享复星参展进博会概况

海南省党政代表团调研上海和睦家新城医院

文/庞国臻

11月16日，由海南省委书记、省人大常委会主任刘赐贵，海南省委副书记、省长沈晓明率领的海南省党政代表团一行在上海市副市长、市长应勇的陪同下，来到上海和睦家新城医院开展调研工作。复星国际董事长郭广昌及和睦家医疗创始人、CEO李碧碧参与了接待，并陪同实地参观、调研了上海和睦家医院的工作开展情况。

刘赐贵、沈晓明、应勇一行先后参观了包括急诊科室、门诊诊室、产后康复中心、NICU、ICU和手术室等医院各项设施，关切地询问了目前医院的运营情况，并同时考察了达芬奇手术机器人目前的运营使用情况。

上海和睦家新城医院坐落于新金桥路1598号，建筑面积近3万平方米，设计床位200张。作为上海自贸区中开设的首家民营医院，上海和睦家新城医院凭借自贸区的政策优势和医疗体制改革的红利，着力打造从预防保健、疾病诊断、治疗到康复的连续性医疗服务体系链，同时医疗服务可贯穿至病患生命周期的各个阶段，为病患建立永久性电子病历，打造全生命周期的医疗服务。

调研结束后，刘赐贵、沈晓明、应勇一行高度评价上海和睦家新城医院在社区医疗及高端卫生服务方面的努力，并希望更多国外先进医疗设备及药品进入自贸区。



党员札记

文/胡嘉彬

编者按：2018年11月，距离乡村医生驻点队员下乡已经快一年了。除了在工作项目上给予指导和支持，对于这批来自“复星一家”15个企业、分别驻点在37个国家级贫困县的38名队员，我们更关心他们的健康和状况以及在这一年里的成长 and 变化。希望用持续的关心和交流给队员们带去更多的正能量。

这一次复星幸福生活实验室的特别观察员小彬彬主动请缨去到壤塘，作为iParty的青年党员和一线驻点队员高宇一起体验了一把高原生活，通过他的视角将更加真实的壤塘生活和卫生医疗及村医状况展现在我们面前。因为身处其中，所以备有感触，因为问题迫切，所以切实行动。党员先行，让更多人关注扶贫现状，关注这批扎根乡村的青年队员们，一起为公益加温，为乡村医生健康扶贫提速。



忙碌的杨医生，短暂相聚，一路都在就诊

在壤塘，别感冒

初见驻点队员高宇是在到达壤塘县的一个半小时后，182公分、皮肤黝黑(有可能是是在壤塘晒出来的)的大高个，在壤塘的街头显得格外的显眼。

“没有高原反应吧？我那儿有红景天，如果有，你可以去我那儿拿哦。”这是高宇看见我时说的第一句话。

听高宇说，从壤塘县城到各个乡或村，车程距离都在30公里以上，除了付费找朋友搭便车之外，回县城的路，通常都只能站在路中央，招手拦车，不在乎车的好坏，只要能回去就行。他甚至有一次，因为拦不到回县城的车，从中壤塘徒步28公里，走回县城，回到自己的住处已是深夜十分。

杨医生，他到底什么时候回来？

壤塘的第二天驻点队员高宇感冒了。“兄弟，身体咋样？今天能成行吗？如果不行，身体是革命的本钱，咱们明天也成啊。”我问高宇。

“没事儿，都是小事，和杨院长比起来，我还好。”说着，高宇还是拉低了自己的毛线帽。

“杨院长？就是昨晚你提到的那个受藏族和乡院长们双重尊敬的杨医生？”

“对，走，今天就带你去那儿看看。”高宇边说着边招手扬招了一辆出租车。“上上杜柯乡去。”

经过近一小时的车程后，我和高宇终于来到了上杜柯乡卫生院。空荡荡，是我第一眼意识到卫生院的感觉。我看了一眼手表，上午10点，但为什么卫生院一个人都没有呢？可能是看出了我的疑虑，高宇淡定的告诉我，今年4月前，当杨院长还在的时候，卫生院基本从上午9点就开始排队，藏民都等着杨医生给他们看病，现在，人少很多咯。

我正听着高宇的讲述，忽然后卫生院的二楼传来一阵浓重的男性的川普口音，似乎是在对我们说话。“等我一下啊，我马上就好。”原来，卫生院不只我和高宇，还有人，并不是空无一人。我心里稍微放心了一些。“好嘞，费哥你先忙。”“要不，哥，我带你先转转吧。”说着，高宇已经走在了我

再选一次，我依然毫不犹豫背起行囊，出发！

文/胡嘉彬

杨医生去半山腰为一位藏族妇女接生，骑马下山时，因为土壤极浅的缘故，坠马摔下了山，所幸没有摔出重伤，只是休养了近一个月的时间。但现在回想起来，还是挺为杨院长感到后怕的。

时间渐渐已接近中午时分，原本冷清清的卫生院也陆续来了一些骑着摩托带着小孩子的藏民。上杜柯乡卫生院，它一方面承担着为藏民看病治病责任，另一方面也兼顾着公共卫生(简称为：公卫)的工作，为藏民建立健康档案和为藏民接种疫苗，现在来的这群藏民，都是准备为他们刚出生不久的孩子来接种疫苗的。

“杨医生，他到底什么时候回来呀？”正当我看着一个接一个孩子在接种疫苗的时候，一位站在我身旁，神似国内著名影星王宝强的藏族男孩儿，用他那并不标准的普通话问我。

“你知道杨医生现在不在这儿了？”我问他。

“知道，杨医生生病了嘛，他现在咋样了？”他好。”说着，男孩儿向我竖起了大拇指，表示杨院长的好。

藏族男孩儿的话显然引起了一阵不小的骚动，接种完疫苗的藏族同胞们，纷纷抱着他们的孩子涌向了我和高宇，将我们包围在其中。

“杨医生好。”
“杨医生给我们看病。”
“杨医生，我们一来就给我们看病，他什么时候回来？”

一口一个杨医生，藏族同胞们用他们仅有的汉语口语水平跟我们说着杨天奎院长的事迹，但有一个动作却是共同的，那就是，无论他们说着什么样的话，汉语的水平有多层次不齐，竖起的大拇指都在向我表示着同样一个意思：杨天奎在他们的心目中，是最好的。他们想念杨院长。

在科学技术与医疗手段快速发展的今天，简单的病症在我们看来，根本已经简单到和吃饭睡觉一样容易，可在偏贫辽阔的祖国大地之上，很多我们连名字都叫不出的深山里，还有如壤塘县上杜柯乡一样的，卫生条件、设备条件、健康意识淡薄的地方，他们的医疗状况急需得到我们帮助和支持。而像杨天奎院长、费医生这样，能够坚守在乡村医疗一线的医生，却又是少之又少，这可不是我们的悲哀？

“你们是来采访杨天奎同志的吧？”费医生开口就问道。

“杨院长真名叫做：杨天奎。”

“他今年4月已经下去成都了，去休养去咯。他的身体啊，太差咯。”

“杨院长究竟发生了什么？”

“关键还是这里的藏民都太信任他了，离不开他。当然咯，我没有一点要责怪他们的意思，治病救人，本来就是我们医生的职责嘛。”

费医生继续说道，“我们这个乡镇的幅员是960平方公里，但人口也就4000多人，可你们知道吗，杨院长的威望与名声覆盖的不仅仅是我们这个乡，来找他看病的患者跨越的可是两省三四县。”

“两省三四县。”我口中默念着这个关键的数据，一边把它记录在案。

费医生还大致与我跟高宇讲述了一些关于杨天奎院长的故事。在卫生院，杨院长的工作是属于7*24小时，365天全年无休的状态。为了配合藏民的生活习惯，杨院长每天天睡的根本都是圈觉，但凡只要有病人半夜赶来看病，杨院长都会在第一时间为其就诊。还有一些情况，杨院长有时需要去到牧场给病人看病或接生，当天是难以返回卫生院的，因为藏区气候恶劣不说，还变化多端，突然变天的天气，大暴雨、冰雹、大雪所导致的山谷道路的阻隔，杨医生就必须得在藏民家住上两到三天才能返回，记得有一回，在我即将启程离开壤塘县回上海之前，高宇还告诉我一些关于壤塘乡村医生项目的

复星党委召开党委扩大会议 学习习近平总书记 在民营企业座谈会上的讲话精神

文/姚琪

11月4日，复星党委组织党委委员召开党委扩大专题学习会，学习习近平总书记民营企业座谈会上的讲话精神，集团党委书记李海峰、副书记汪群斌，党委委员以及直属党委、党总支负责人代表参加了会议。

会上，特别邀请复星党校客座教授蒋昌建对讲话精神作学习解读。蒋教授从国际、国内环境两个维度分析了有关背景，从确保实现“两个一百年”的战略目标”和确定社会主义发展迈入新征程的两大视角解读了习

总书记讲话中的要点。他指出，进入新时代，复星应继续发挥民营企业宝贵的创新精神、奋斗精神和勇于探索的精神。

复星国际CEO、复星党委副书记汪群斌分享学习体会，指出，学习习总书记在民企座谈会上的讲话，确实确实让复星和所有民营企业、民营企业家一样，“吃下定心丸”，使大家对民营经济的未来充满了信心，对民营企业未来在中国的发展空间也充满了信心。



复星党委召开扩大会议学习讲话精神

最后，复星全球合伙人、复星党委书记李海峰做总结发言。他指出，习总书记在民营企业座谈会上的讲话中明确讲到了“中国的民营企业家是自己人”，为民营企业指明方向、鼓舞人心，不仅增强了信心，而且坚定了发展的恒心。他代表党委对基层党组织和全体党员提出了三点要求：

一是要充分重视和领会习总书记讲话精神的背景和意义。习总书记这次讲话是在改革开放40周年的关键节点上。我们应继续改革开放，继续相信市场的力量，继续相信中国作为世界第二大经济体的道路自信的力量。

二是要把认真学习讲话精神作为近阶段的重要工作任务。要更好地在民营企业中，发挥党的政治引领和政治核心作用。

三是号召全体党员、复星同学要时不我待，艰苦再创业、创新再发展。要把复星“为全球每个家庭提供健康、快乐、富足的幸福美好生活”为重要工作目标，充分发挥民营企业市场力量和创新作用，为实现“两个一百年”战略目标做出应有的贡献。

寻找复星工匠

党的十九大报告提出：激发和保护企业家精神，鼓励更多社会主体投身创新创业。建设知识型、技能型、创新型劳动者大军，弘扬劳模精神和工匠精神，营造劳动光荣的社会风尚和精益求精的敬业风气。“工匠精神”已被党中央作为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦中精神建设的一部分。

复星一直在追求“植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领、持续创新，智造C2M幸福生态圈”的愿景，而为了要实现这一愿景，离不开的恰恰正是“工匠精神”。所谓的“工匠精神”，它应该是一种对细节要求极高、绝不降低标准，绝不投机取巧的认真严谨；它应该是一种对精品的执拗、对专业执着探索的专注敬业；它应该是一种时刻以用户为中心，以用户需求为核心的

坚持；它应该是一种永远跟自己较劲，不断提升产品和服务质量，绝不停止追求进步的精神。在复星，以工匠精神铸就更多精品，数年如一日坚守、不断创新，工于业、匠于心的“复星工匠”，成为了推动复星不断创新发展的能量因子。这样的“工匠”不只于“甜点魔术师”陆亚明、“天堑焊工”刘文伟、“地球村长”Jean-Benoit、“研制中国第一新药”的桂林南药团队，更有像复宏汉霖的刘世高博士，为国内生物制的研究，放弃国外高薪工作，毅然回到国内，踏上一条7*24全年无休为人类谋幸福的创业之路；还有像复星长征生产部总工程师张海涛，2010年入职复星以来，始终在载脂蛋白A-1多克隆抗体的研发制备领域潜心研究，前后提炼1000多次，最终攻克长达12年之久的难题等等……工匠可

以是身边每一个兢兢业业的复星人，亦或是你自己。

自2016年年底复星党委与复星工会联合推出的“工匠”评比，已为集团整体问题的解决起到了非常积极的作用。复星工会因“复星工匠”的创新获得“2017年度上海市基层工会十大创新案例提名奖”。

2018年“复星工匠”评比，正在如火如荼的展开之中，如果你身边有这样的“工匠”，请积极推荐给复星工会，让我们一起来见证，复星“工匠”们的不断涌现，为C2M、为每一个家庭客户健康、快乐、富足的幸福生态圈，做出努力！

具有突出工艺专长；在从事的岗位和职业中，拥有一技之长或绝技高招，有丰富的实践经验和理论知识，在实施工艺、技术等方面拥有不可替代、至关

重要的地位；处于本企业、本行业、本领域领先水平；

体现领军作用；积极发扬企业家精神，善于解决疑难杂症、善于攻坚克难，运用个人技能、技艺带领团队解决实际问题并屡建战功；始终秉承精益求精的“工匠精神”，并能够注重带教徒弟、技艺传承和培养人才；

研发爆款产品；积极贯彻集团C2M战略，关注客户需求，持续创新、打磨产品，不断提升产品力；产品深受市场欢迎，在同行业中独树一帜，给企业带来重大价值贡献或对企业未来发展具有重要战略意义；

做出突出贡献；在本单位、本行业做出卓越贡献，为集团“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”建设做出重要贡献并取得重要成果。

挥红色旗帜，领企业发展，桂林南药党委荣获首批“自治区两新组织党建工作示范点”

为深入贯彻落实党的十九大精神，积极发挥基层党组织典型示范作用，桂林南药党委在上级党组织的指导下，按照高标准、高要求，积极打造南药特色基层党建示范点。公司党委按照党建示范点实施方案中“有场所、有设施、有标志、有党旗、有书

报、有制度”的六有标准，结合公司实际情况，建立“红色加油站”党建活动室，“党建带动”“党建促动”党支部可视化看板，以及习总书记标语。经过各方的共同努力，桂林南药党建工作示范点落成，为党的97周年、自治区60周年以及南药60周

年献上了一份特殊的礼物。党建示范点的落成，进一步提高党员的先锋模范作用与积极发挥党支部的战斗堡垒作用，牢固树立“筑牢红色根基、汇聚红色动力、创建红色文化”的“红色源泉”工作理念，贯彻落实以“党旗领航，群团共济，开创南药跨越式发

展”的思路。提高了党员的政治责任感和使命感，促使基层党组织和全体党员党员积极投身南药的事业建设浪潮中，继续加强党支部建设、优化党支部考核机制，强化党员管理制度，发挥党建引领作用，为企业发展保驾护航。

匠心独运 精神传承

——桂林南药汤进东荣获“桂林工匠”称号

2018年命名“桂林工匠”新闻发布会暨“十佳助脱贫劳模”评选通报会近日在桂林市总工会召开，桂林南药股份有限公司口服制剂生产制造中心工段长汤进东荣获“2018年桂林工匠”荣誉称号。

新时代下的南药，需要的不仅仅是尖端技术和超前创意，也需要精益求精、持之以恒、爱岗敬业、守正创新的工匠精神。汤进东，从一名普通压片操作工成长为工段长。他把23年的时光熔铸于桂林南药崛起的史诗中。攻坚克难、创新进取，他用理想信念书写着自己的无悔青春。

桂林南药将大力弘扬“执着专注、精益求精、勇于创新、追求卓越”的工匠精神，在南药国际化发展的道路上，鼓励员工争做优秀新时代工人，为建设桂林的经济，为南药的再次腾飞作出新贡献。

不忘初心 担当前行

——复星医药党委开展革命传统教育活动

◎文/俞本庆

日前，复星医药党委组织党员和入党积极分子160余人，来到梧州三杰纪念馆开展革命传统教育。细数文物、图片、往事，向党员们呈现出一个个坚守信仰的革命鲜活形象，不同的人生选择成就了万古留名的青春人生。革命精神鼓舞着医药人不忘初心、勇于担当，在本职岗位上，发挥先锋模范作用，用实际行动为企业发展助力。参观结束后，

全体党员重温了入党誓词，誓词震耳，热血沸腾。不忘初心，方得始终。在敬仰先辈的同时，参加活动的党员表示，在新时代下，要牢记复星医药创新引领、科技报国的初心，秉承“修身、齐家、立业、助天下”的企业精神，永葆创业精神，脚踏实地、勇于担当，开拓进取，用实实在在的行动，把使命放

虹口区常委、组织部部长杨春花调研复城国际项目区域化党建工作

日前，虹口区常委、组织部部长杨春花一行赴复城国际项目调研区域化党建工作。曲阳街道二居民区党总支书记朱国华、复星党委副书记洪亮、高地支部组织委员王沁陪同调研。

座谈会上，朱国华书记向杨部长介绍了二居民区党总支与高地物业党建联建成果：高地通过党建带动群建配合居委，发动志愿者团队，

开展社区环境整治、敬老慰问、便民服务等公益活动，为营造幸福社区而努力。杨部长希望二居民区党总支与高地物业将成功经验沉淀，传播并复制。复星党委副书记洪亮向杨部长介绍了“复星一家”党建情况，他表示，高地推出的“党建引领 共建美丽家园”是党建服务和参与社区治理的创新案例。

通过把强化党组织政治引领作用与发挥物业服务功能相结合，把发挥党员的先锋模范作用与提升服务水平相结合，把通过党建共建汇聚社会力量参与物业和社区管理与提升城市精细化管理水平相结合，共同为业主创造幸福美好生活环境，打造党建服务业务发展的样板，助力打响“上海服务”品牌的新名片。

郭广昌：复星想做的，也是一直在做的事是极致体验

11月24日，第五届武汉大学珞珈论坛召开，包括雷军、陈东升在内的武大校友齐聚一堂，为5000多名武大学生展开了一场精彩的演讲。复星国际董事长郭广昌作为特邀嘉宾，也在论坛上向同学们讲述了复星的创业史和对未来的思考。

复星想做，也一直在做的事情

去印度的时候，我很激动地给雷军打了个电话，知道为什么吗？因为在印度到处看到小米手机。雷军一直在说，要做到“极致”。其实不是说互联网要做到极致，我理解，任何一个企业，做得好，都是要做到极致。比如海底捞，也做到了极致。所以不是说这是一个互联网企业应该的特点，我理解复星要做的，就是探索客户的需求，然后给客户解决痛点，提供一个极致的解决方案。这是复星想做的，也是一直在做的。

我们想做什么事呢？复星要做的事情，就是围绕家庭客户需求，围绕他们的“健康、快乐、富足”这三个痛点，打造极致的体验，提供C2M的解决方案，让全球家庭能生活得更幸福。比如在大健康领域，我们有和睦家医院，有复星医药等等，在“快乐”，我们有复星旅游，有狼队，有亚特兰特斯等等，在“富足”领域，我们全球有7家保险公司，来解决在这方面的客户的需要，尤其是健康险。为什么我们提出来要做“极致体验”呢？因为现在的客户需求，跟以前不一样了，所谓“幸福生活”，比以前会有一个更高的体验上的要求。比如旅游，我自己印象很

深，以前全家出去旅游，一句话特别生动，“上车睡觉，下车到景点拍个照”。但是复星打造了一个新的旅游体验。比如我们亚特兰特斯，不需要那么累，全家都可以过得很幸福。其实我们的大堂就是一个美轮美奂的水族馆。随着生活水平的提高，我们要给大家提供不一样的产品。

比客户更了解他的需求

我们要做到提供更好的产品，我们就要比客户更懂他。怎么做？我们要通过科技的渠道，触达到C端，触达以后要通过C端的数据，比你的客户更了解他，你才能做到为他更好地提供服务。

那怎么触达C端？以前说线上流量便宜，但现在大家都知道，现在线上已经不便宜了，其实线下的流量反而便宜了，而且还没有被充分利用。复星要做的就是，线上线下的流量都要充分利用。所以，复星以此建立起了自己的流量池。

产业互联网核心的两点

但单懂得需要什么，还是不够。现在进入了互联网的下半场。以前的互联网最根本的代表，是微信、电商，我觉得互联网下半场的代表之一，当然是小米；还有一个代表，就是复星。

复星在下半场要做什么？我们在M端上要改造，也就是说产业互联网。产业互联网的核心是两点：

第一，通过数据的加入，能让我们的制

造变得智慧，能满足个性化的需求。比如我们酷特智能，衣服可以一件件做出来，但成本跟工业化水平差不多，这一点是未来工业的模板。

第二，产业链整个供应链要改造，使供应链能智能化。这样的话才是互联网的下半场，空间非常大。很多小青年喜欢刺青，但很痛。复星有个品牌——Wolford，这样如果喜欢纹身，穿上丝袜，跟纹身效果一样；但不一样的是，你不想要的时候，一脱就没有了。这是一种新的体验。还有我们宝宝树。我们的要求就是，“复星出品，全球精品！”。

我们相信，好产品，是做出来的，是M端做出来的，是客户所需要的。所以复星要做的，就是C2M，家庭客户Link到制造者，形成一个围绕家庭的生态系统。

坚持科技投入，打造C2M全球家庭幸福生态系统

做到这个，需要什么？需要在科技投入，需要有耐心的科技投入。前段时间进博会，我跟施一公教授有个对话，我信心满满地跟他说，经过五到十年或更长时间的努力，人能健康快乐地活到121岁。靠什么？靠科技。

我们复宏汉霖十年磨一剑，五到十年以后，癌症将很可能基本消灭；我们杏脉科技有个AI+诊断的未来诊室；我们达芬奇手术机器人，将实现未来基本是无创的，等等。

所以最终复星要打造的，是一个C2M的全球家庭幸福生态系统。比如我们的旅游，亚特兰特斯，地中海俱乐部，前面讲到



复星国际董事长郭广昌：科技创新要聪明地、有效率地投入

体验，大家说极致的体验，什么是极致的体验？到了地中海俱乐部，你就知道了。到了地中海俱乐部，尤其是你全家去，小孩跟着G.O去玩，到晚上才回来，很开心，这样小孩就不愿意走了。我经常看到大堂里小孩在哭哭啼啼的，跟妈妈提要求，问能不能把G.O的小哥哥、小姐姐带回家去？这就是一种极致体验带来的。

做企业如同踢球

这是我们英超的狼队上场跟阿森纳的比赛，1:1，我们打平了。这场球其实我们应该赢的。

为什么说这个？我投足球以后，深深感觉到足球所需要的精神。跟企业家精神是很像的，比如自我驱动、比如总是往更大的平台去做。

不同的平台，水平是完全不一样的。为什么我说这个？我希望我们中国足球不要只是在中国踢，你要变成全球最好的足球，只有一个办法——让我们运动员到全球去踢。

汪群斌：不断创业 我们对中国经济充满信心

了改革开放40年民营经济崛起的过程，更受益于改革开放所取得的历史性成就。近日的复星30分，复星国际CEO汪群斌也讲述了他作为中国民营企业工作者，乘改革开放春风创业26年来的感悟。

最近不少人说，现在全球经济形势不确定性高，未来走势不容易看清。我同意，但这对复星而言是挑战，更是机遇。基于以下四点，我对中国经济充满信心。

中国民营企业的营商环境正在不断变好

当前经济形势下，有一点非常确定：党和政府正在积极地支持、推动国内经济的发展。环境多变，但国家的应对之策更是丰富。现在民营企业家一天不看新闻就要落后了，因为国家支持经济发展的政策层出不穷。特别是前段时间总书记重申的两个“毫不动摇”让我们信心倍增：“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”。我们复星也要与国企和其他民企多开展合作，发挥各自优势为社会多做贡献。同时中国人才数量众多，年青一代积极向上。在复星我更是看到具有创业精神、热爱学习的年轻人不断涌现，所以我对中国的未来充满信心！

复星有决心和能力通过深度产业运营化挑战为机遇

我相信企业和人一样，一方面要顺势成长，另一方面也要逆势成长。外部形势变化虽快，但夯实自身产业总是最好的应对之

策，因此复星要进一步突出产业，增强深度产业运营能力。当然做企业也不能自说自话，最终产业运营成果还是要得到消费者和投资者的认可。所以复星鼓励旗下企业积极对接资本市场，在市场上证明自身价值，这也是我们完善C2M生态系统的重要工作。

现在是发掘具备核心竞争力企业的好时机

潮水退去才知道谁在裸泳。市场在风口时，所有企业都一帆风顺。但风口过后，只有真正具备核心竞争力的好企业才能打赢持久战。所以我们要严守价值投资纪律，搞清楚企业的核心竞争力，多想想风口过后，企业还能持续发展。而且记住住好企业可能是行业龙头，也可能是挑战龙头的新晋者。我们不仅要发掘新兴产业有高潜力的独角兽，还应该目光长远，投资10年、20年、30年后仍然能在市场上起舞的好企业。

卓越的人才团队能灵活应对一切变化

我相信优秀的人才不畏周期，也能成功应对各种周期。所以我们要进一步加强人才梯队建设，核心是要找到有创业精神的人才。我仍坚信，创业的路上并不拥挤，因为能持续创业、坚持创业的人不多。只要我们保持创业精神，我们的竞争力就会越来越强，为社会创造更多的价值。

坚持创新

我们在产业运营上做了大量创新，现在

也要在投资上进行创新，要做创新投资。创新投资不是给钱了事，而应该是围绕被投资企业的全方位赋能：资本、资源和智慧。初创企业往往缺乏资金、资源和产业运营经验。我们复星要把生态资源、产业经验赋能给他们，帮他们解决问题，快速成长，这非常重要。我们发现被投资企业不仅看中投资者的资金，更看中其背后生态赋能的价值。而复星如今已形成了健康、快乐、富足三大产业板块，所以我们要利用好各种资源的价值，争取在资源上比别人多0.01%，在竞争中脱颖而出。

做创新投资时，我们要充分地发挥中后台的作用。一个投资项目看久了容易越看越美，这时就要中后台帮助投资机构，在感性和理性间找到一个的平衡点，既维护好与对方的关系，又要敬畏、严格遵守投资纪律。

做创新投资还要学会逆周期抓住好项目、大项目，进行价值投资，同时注重“投融管退”现金流的平衡。我们还要持续学习，比如组织项目复盘，针对过去做得好的和不够好的项目，找亮点和问题，同时组建跨部门团队一起碰撞火花。当然在学习后，更要把理论收获应用在实践上。

复星一直在不断完善“健康、快乐、富足”的生态系统，未来我们也要更加产业化、实体化、合伙化、专业化、卓越化、资本化，服务全球更多家庭，为社会创造更多价值。

最后我希望每位复星同学做人做事、做产业做投资都是能坚持到最后、能获取最终胜利的人。

陈启宇：科技让看似不可能的事超越我们想象地实现 比如长寿



复星国际联席总裁陈启宇：科技正在迅速改变人类的看法

11月7日，作为首届进博会现场配套活动，“全球动力：共筑健康梦想”世界健康科技创新论坛在上海举行。300多位中外顶尖医药企业和科研机构的嘉宾一起，共同探讨全球健康科技领域最新趋势，以及如何以国际合作推进健康科技创新，提升全球健康福祉。论坛由中国医药创新促进会、国家卫生健康委国际交流与合作中心主办，复星国际承办，上海市卫生和计划生育委员会支持。复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇出席论坛并做主题演讲，分享了他对未来大健康产业发展的看法，并介绍了复星在加大投入创新科技的同时，链接、撬动全球资源以布局健康生态的积极探索。以下为讲话全文，与大家分享：

不断发展的创新科技，驱动着人类更健康、更长寿

今天大家经常讲一个话题，我们人类能不能活得更长，能不能突破100岁，能不能到120岁，甚至有人开始探索能不能永生，以某种形式生存下去？过去有些事情不可想象，但今天，就像刚才许田教授讲的，很多现代科技和已来的未来科技，正在这个世界上我们的身边发生，正在不断快速地向超越我们想象能力的速度成型。

所以未来的创新科技，基因治疗的科技，免疫治疗，创新的医疗器械，就像直观医疗(Intuitive Surgical)发明的达芬奇手术机器人系统，包括生物制药，智能科技跟生物技术，跟医疗技术的结合等等。这些科技正在不断地打破我们的想象力。我们所有的创新要有一个可负担的费用，我们国家领导人习近平总书记、李克强总理都最近有很多有关大健康产业的非常明确指示和讲话。政府正在加速医疗创新的过程中发挥越来越主导、越来越重要、越来越正向、越来越积极的作用。中国步入大健康经济时代，已经指日可待。

我们也看到，中国的产业界、科学界、医学界已经在大健康产业创新上进行了很大的投入，有长足的进步。我们一批产业公司，年研发投入已经占了销售额8%至15%，甚至更高。我们的风险投资界给了产业很多资金支持。我们有很多在美国有很多、创业有成的科学家和企业家回到祖国创业。

真正推动人类更健康、更长寿的驱动力，来自于科学

没有一个抗衰老的技术，使得慢性病的发生推迟甚至逆转？这个之后，人活下去的意愿、想不想活，又变成一个问题，怎么解决心情抑郁等精神类的问题？我们分析一下，影响我们寿命的有很多因素，除了那些突发因素外，无外乎就是以上这些。

所以科学界、产业界、医学界、大家其实都在围绕这样一个逻辑做科技、产业的突破。创新上，今天我们有了各种不同路径的创新科技和模式、创新的整合式的诊疗技术，预防很重要，治疗很重要，成熟的通用的药物治疗很重要，个性化的药物很重要，各种科技在不断进展。

前段时间比尔·盖茨先生在北京有个演讲，他是拿着一个罐子演讲的，罐子里面是“宝”，外面看着是人类的排泄物，但中间蕴藏着的可能解决人类疾病问题的很多宝藏——微生物菌群。怎么变废为宝，怎么从中找到每个人健康的解决方案？其实也在这里面，这也是科技。越来越多的创新科技，包括直观医疗经过20年的不断研发、创新，到今天形成的手术科技，未来还会进一步延展、进一步升级、进一步发展，会解决越来越多的人的临床疾病问题。

未来20年大健康产业将发挥重大效应

中国正在快速地进入一个老龄化社会，但是，我们也要看到，这是我们的契机。随着经济的发展，随着老龄化社会的进入，其实中国也会进入一个新的大健康的新经济时代。如果说过去的十几年，中国在互联网经济中带来了巨大的引擎，促进和推动社会和经济的发展，那未来大健康可能是一个新的领域。互联网科技推动中国经济今天的形态，那大健康经济、医疗科技驱动的大健康经济，将使得中国经济大受益，也使得中国老百姓超百岁的期望寿命愿望理想可以得到实现。大家希望得到更高质量的生活水平、更有效的治疗，我们也可以找到更有投资价值的投资机会。当然，结合中国的国情，我们所有的创新要有一个可负担的费用，我们国家领导人习近平总书记、李克强总理都最近有很多有关大健康产业的非常明确指示和讲话。政府正在加速医疗创新的过程中发挥越来越主导、越来越重要、越来越正向、越来越积极的作用。中国步入大健康经济时代，已经指日可待。

我们也看到，中国的产业界、科学界、医学界已经在大健康产业创新上进行了很大的投入，有长足的进步。我们一批产业公司，年研发投入已经占了销售额8%至15%，甚至更高。我们的风险投资界给了产业很多资金支持。我们有很多在美国有很多、创业有成的科学家和企业家回到祖国创业。

徐晓亮：我们是学习型组织 不同时期找不同企业对标



复星国际联席总裁徐晓亮：投资和产业运营的结合，就像多几把钥匙，这样能多开几扇门

近日，彭博商业周刊采访了复星国际联席总裁徐晓亮。在采访中，徐晓亮围绕健康、快乐、富足三大生态板块的逻辑以及快乐板块的运营思路等方面进行了深入的解读，同时和我们分享了复星投资和产业运营的关系、投后管理方面的想法和策略。

来源：彭博商业周刊中文版
记者：马珊珊

2015年7月，徐晓亮成为复星国际执行董事，并在2017年3月兼任联席总裁。他也是管理复星快乐生态板块的负责人之一，复星在2018年4月收购了法国高级定制时装品牌 Lanvin，并在3月和7月收购了青岛啤酒和婚恋网站百合佳缘。今年9月初，快乐板块的旗舰品牌豫园股份拟以约合1.088亿美元收购比利时国际宝石学院(IGI)。

现在的复星强调投资与产业运营相结合，在投资中坚持控股的思路，并且认为投后运营是非常重要的。徐晓亮告诉《商业周刊/中文版》，复星在投后管理全面进化升级决策的速度，“复星董事会每天24小时运作，24小时项目都可以提报上来，我们会在48小时以内决定。”

作为复星全球合伙人之一，徐晓亮说，合伙人机制是投后组织管理中最重要、最重要的符号，合伙人之间也不是简单的层级关系，彼此都是合作伙伴。“胜则举杯相庆，但是碰到问题时彼此帮助，同时利益也要分配好，这是管理的核心。”

他说，复星的合伙人并不是终身制度，每年年底会有360度考核，考核标准一看是否有合作的心态，二看个人是否处于最佳状态，而他本人现在一半的时间都放在“选对人”和“做对事”方面，“任何一个角色有A角、B角、C角配合。一旦有危险，像打仗一样，各个角色互相补位，形成双保险。”

问：应该怎么理解复星三大生态板块的逻辑？

徐晓亮：有三个问题我们是正面要回答清楚的。第一，复星服务的对象是全球家庭客户，这是不变的。第二，既然服务家庭，这个服务就一定要找到一个核心，社会会有消费需求，健康是基础，富足是保障，加上快乐才叫幸福，于是体现出来的就是“健康、快乐、富足”三大板块，

胜则举杯相庆，但是碰到问题时彼此帮助

超级平台可以催生超级生态

它们加在一起是抗周期的，这是我们找到的不变的核心。

在移动互联网时代，更厉害的企业是超级平台，而超级平台可以催生超级生态。生态和平台最大区别是生态是有物种的，平台可以导流，到了超级生态，物种就要自己发生变化，能够与其它物种发生协同和化学反应。我们打造平台的目的是为了建生态，通过生态把企业真正打通，我们的战略是通过健康、快乐、富足层层递进，最后为全球家庭智造幸福生态系统。

问：复星在投资上强调有买有卖，未来会买哪些项目？

徐晓亮：投资是手段，也在不断进化。复星的投资会聚焦在“健康、快乐、富足”三个生态板块。我们非常看重所投标的的流量，也看重复星能不能帮助所投项目赋能，所投项目是否能给复星赋能。

问：在投后管理上是否有新的变化？

徐晓亮：如果光靠投资，是不可持续的。我们强调投资和产业运营结合起来，这就好比钥匙和门的关系，有更多钥匙才能打开更多的门，如果把几把钥匙结合在一起，可以打开的门也会更多。

我们的投后管理强调四个方面。第一是决策，决策强调的是效率，有“红黄绿灯”的决策机制。复星董事会每天24小时运作，24小时项目都可以提报上来，我们会在48小时以内决定。第二，复星在投后管理全面进化升级决策的速度，在保证速度的同时也要有质量，项目没有过滤过是不行的，所以增加了决策咨询。第三，我们强调彼此内部赋能，也就是人与人之间的相互赋能，因为资源都是掌握在人身，复星很明确地建立合伙人机制，现在复星拥有超过30位全球合伙人，我们的目标是100位。

我们的合伙人机制是投后组织管理中最重要、最重要的符号。合伙人要有业绩，进入复星一年以后，有出色表现就可以成为合伙人。合伙人之间也不是简单的层级关系，彼此都是合作伙伴，胜则举杯相庆，但是碰到问题时彼此帮助，同时利益也要分配好，这是管理的核心。复星不仅有全球合伙人，各个产业板块甚至子公司都有合伙人，前台、中台、后台每个条线也都有合伙人。我们认为，光快不行，还要强。

问：快乐板块的对标企业是LVMH（路威酩轩集团）吗？这个板块是否是复星下一步重点发力的方向？听说“有叻”会员体系是公司内部的年轻人在管理。

徐晓亮：我们有很多对标，复星是一个学习型组织，不同时期找不同企业对标。最早的时候复星学习巴菲特的投资理念，豫园股份的确有对标学习LVMH，而在向更高市值努力的过程中，我们快乐产业板块对标学习的是亚马逊，我们学习它的会员系统，对复星来说，场景、产业、家庭是重点，有叻这一会员体系，团队大多都是80后和90后。

给你和联合国秘书长同台演讲的机会，敢不敢来？

文/郗敏雯、徐嘉雯

上周，“极客达沃斯”全球网络峰会(Websummit)在里斯本拉开了第三届的序幕。80000+观众、170+国家、8000+创始人&CEO和3000+媒体，齐聚里斯本，只为奔赴这场科技盛会。

Protechting 3.0全球总决赛就设立在Websummit的现场，跟着小编一起来看看现场盛况吧！



大咖谈 | Websummit现场直击

在开幕式上，联合国秘书长安东尼奥·古特雷斯、万维网创始人蒂姆·伯纳斯·李、苹果环境政策和社会活动副总裁丽莎·杰克逊等嘉宾分别发表演讲。

万维网创始人蒂姆·伯纳斯·李：“根据万维网基金会的报告，超过一半的全球人口，即近40亿人仍处于无法上网的状态。网络已经服务了全球50%的人口，我们要优化网络，让这些人们更好地受益；同时，我们也有义务帮助剩余50%的人口，让他们享受网络的便利。”

联合国秘书长安东尼奥·古特雷斯：“网络空间作为一种技术力量，应该维护人们的共同利益，必须谨慎对待网络的滥用和

恶意攻击。人工智能时代的自动化可能会导致失业率急剧上升，但我们的回应速度还不足以应对即将到来的这个问题。”

葡萄牙总理 安东尼奥·科斯塔：“葡萄牙是一个对世界开放的国家，我们重视自由并相信创新是进步的动力。葡萄牙人一直以来希望来自世界各地的人们团结起来、联系在一起，就像600年前葡萄牙人勇敢地走出自己的国土，将欧洲、非洲与亚洲联系起来一样。我们希望大家能在Websummit上找到更多的合作伙伴，开发新的市场，获取更多资本和人力资源。”

Protechting 3.0三强选手惊艳亮相

11月8日， Protechting 3.0总决赛在



刘世高：脱贫不是一朝一夕

◎文/刘春利、王燕

永和县，隶属于山西省临汾县，当地的历史、民俗、红色文化都独具魅力。可是，由于地理位置偏远、农业抗风险差、工业基础薄弱、人才资源欠缺等原因，永和县是山西省深度贫困县之一。在国家卫健委的指导下，2017年12月29日，复星基金会与《健康报》合作启动了乡村医生健康扶贫项目，永和县就是该项目第一批确定的示范县之一。

2018年10月10日，复星国际全球合伙人，复宏汉霖联合创始人、总裁兼首席执行官刘世高同学，率领健康扶贫小分队，从太原武宿机场辗转4个多小时的车程来到山西省永和县，组织实地考察，慰问乡村医生及贫困户，期望帮助永和加快脱贫步伐。

村医刘成生：红军精神始终影响着我，守护全村健康是我的使命

2018年10月11日，刘世高同学一行一早就已出发，来到了此次下乡的第一站阁底乡-东征村，实地考察当地卫生室的情况。东征村的村医名叫刘成生，60岁，在村医的岗位上已经坚持了四十多年。刘村医家中有两口人，每个月他作为村医的工资收入仅为400元，为补贴家用，他还开了一间农家乐小旅馆，加上自家种植粮食的收成，拼凑起来一年能保证一万元左右 的收入。刘村医介绍说，年轻人大部分都外出打工了，所以村里常住人口以55岁以上老人为主。由于吃盐厉害，村里慢病患者主要为高血压患者，所以每次下户宣教都会以高血压的防治为主。由于村民常年干农活，关节炎是另一常见病，有些老人腿疼得厉害的时候只能大把大把地吃止痛药。了解了这一情况后，刘世高同学想到了一个缓解关节炎的好办法，他推荐村民尝试氨基葡萄糖来预防

和治疗关节炎，效果会非常好。后续驻点队委员会进一步跟进村民关节炎的信息反馈给刘世高同学。复宏汉霖将会通过赠药的形式，帮助村民缓解病痛。

多方探讨，助力乡村医生健康扶贫

为进一步了解当地情况，10月11日，刘同学一行来到了县政府宾馆会议室，参加乡村医生健康扶贫项目永和县座谈会活动。通过座谈会，刘世高同学得知，永和县乡村医生队伍面临着年龄大、学历低、工作环境差等问题，这里的村医队伍急需新鲜力量的补充。因而，如何吸收和培养年轻村医成为了座谈会上的热议话题。

会议后，刘世高同学代表复宏汉霖向永和县卫计局捐赠了10万元善款，用于采购血压器、出诊箱、紫外线消毒车、治疗车等基本医疗设备。

再穷不能穷教育，再苦不能苦孩子

要打破贫困困局，希望全在下一代的身上。刘世高同学此行心系孩子们，在下乡第一天的最后，来到城关第二小学考察慰问。城关第二小学冯校长向大家具体介绍了学校基本情况后，刘同学特意邀请到教师代表们，组织座谈会，交流教育心得，了解学校实际困难，就如何培养孩子们的学习兴趣、教育理念等提供了宝贵的建议。交谈过程中，刘同学了解到有一个孤儿学生名叫赵冉，今年五年级。在年仅4岁时他的父亲车祸去世，母亲离家出走，全靠奶奶一人把他拉扯大。最近，奶奶病得很重，需要人照顾，只能安置在同样家境贫寒的亲戚家。北方的冬季十分寒冷，全家人仅靠一个小煤

除了精神还需方法



炉取暖。刘同学了解后，为孩子送去了慰问金和书包，希望他能好好学习，茁壮成长。

走访贫困户，探望之余还帮忙想“招”

下乡第二天，刘世高同学一行特意前往村里贫困户家中看望他们。一路开车上山，驶过蜿蜒山路，车子在村口停了下来。最后一公里坡陡路窄，车开不上去，只能下车徒步前往贫困户吴卫成的家。

吴卫成，45岁，家中四口人，女儿出嫁去了别村，儿子在太原读书，爱人由于生病两耳失聪，常年需要看病吃药。刘同学见到吴卫成后，向他了解村里贫困户的实际情况和今年的收成情况，当了解到吴卫成家种的枣子

今年因为干旱原因歉收之后，刘同学建议村政府想办法建水利工程，并当即捐了一个水

祝瑞荣：小时候受过村医的恩 现在想为他们做点实事

◎文/邵启明、俞曦

“三川十壑沟四千，周围大山包一圈。”国家级深度贫困县——山西省大宁县，位于吕梁山连片贫困地区的最南端，生态脆弱和深度贫困在这里叠加。

11月6日，复星全球合伙人、南钢总裁祝瑞荣前往全国“健康暖心——乡村医生健康扶贫项目”对口扶贫县——山西省大宁县调研，走访大宁县医疗集团县、乡镇、村三级医疗卫生院所，实地推进乡村医生健康扶贫“五个一”工程，实施对口扶贫物资捐赠，为村医赠送意外和重疾保险，并开展乡村医生健康扶贫交流等。“小时候一有不舒服，父母亲会赶紧找到村医，抹点红药水、发一两片药丸，打上一两针，就解决了。这次能够为乡村医生做点服务，心里特别踏实。”祝瑞荣同学说起自己儿时的村医记忆，至今想来仍是满怀感恩。

祝瑞荣同学赴大宁县调研乡村医生健康扶贫行程安排在一天内完成。6日一大早，在县政府办公楼举行捐赠仪式，为当地乡村医生捐赠意外和重疾保险单，以及帮扶物资。在捐赠仪式上，大宁县副县长葛毅介绍了当地经济社会发展和脱贫攻坚战推进情况，复星公益基金会项目副总监俞曦介绍了乡村医生健康扶贫项目实施的路径和投入等情况。

今年63岁的张瑞廷，从1973年当上听

水万公里。过去，他都是背着沉重的药箱在崎岖的山路上行走奔波。直到2007年，条件稍稍好些了，才买了第一辆摩托车，如今这已经是他的第七辆摩托车。

在听水镇史家坪村乡村医生张瑞廷家，祝瑞荣同学看到了张瑞廷用坏的10个药箱，看到了张瑞廷儿孙满堂的全家福照片，感谢他为村民多年来的付出，并祝福他家庭幸福，工作顺利。

在调研慰问村医的路上，当地飘起了雪花下起了小雨，山路、村路更加泥泞，但丝毫没有影响祝瑞荣同学探访村医的行程。他多次提到“多看一看最基层的村医”，要更多地真切体验、感受村医的坚守和付出。祝瑞荣同学时走进停，一路慰问了美原村乡村医生张玲萍等多名村医，并亲手将意外、健康险保单交给村医手上，感谢他们为村民健康做出的奉献和努力。

祝瑞荣同学时走进停，一路慰问了美原村乡村医生张玲萍等多名村医，并亲手将意外、健康险保单交给村医手上，感谢他们为村民健康做出的奉献和努力。

贺星龙，“80”后乡村医生，行医18年。当选十九大代表后，贺星龙“外事”活

动增多，有时不能坐诊家中，但为了不影响村民最基本健康保障，贺星龙在网上购买了摄像头装在家中，出门在外时药柜也不上

锁，遇到村民有寻医问需求时，通过摄像头和手机屏幕远程办妥。可谓是村里的活用高科技的“明星医生”。

在实地探访贺星龙医生的路上，还发生了一些小插曲。当天遇到修路车辆无法通行，祝瑞荣同学带头下车徒步走起高原山路，并表示“正好体验一下村医看病问诊天天要走几十里的山路，可以更真切地体验村医坚持坚守的艰难”。

来到左诊所右住所的贺星龙家后，祝瑞荣同学坐在炕上和贺星龙聊起了当地村医群体总体状况和村民脱贫奔小康的努力。贺星龙也在现场打开视频进行了演示。祝瑞荣同学称赞贺星龙，“服务村民健康，用心用情，用上了高科技”。



郭广昌激辩施一公：人到底能不能活到121岁？

◎文/庞国赫



11月7日上海，首届中国国际进口博览会上，一场巅峰对话一触即发，起因竟为一瓢冷水！

对话的双方，一方是科学家，中国科学院院士、清华大学教授、西湖大学创始校长——施一公，另一方则是企业家，以3.8万元创业、如今掌管5600亿元总资产的复星国际董事长——郭广昌。双方围绕生命与科学这一主题你来我往，在各自的专长尽展风采。这场对话最终谁执牛耳，

问：能否预测未来20年生命科学的发展？	郭广昌： 作为企业工作者，我不能像科学家一样看得太远。但别的不说，有了像我们这次进博会展示的CAR-T技术、生物医药等高科技，癌症应该很快能被彻底征服；有了我们的达芬奇手术机器人，患者开刀的创伤被减到极低。这样就能让我们多活几年。我们复星的目标是让人类健康、快乐地活到121岁。
施一公： 很多人都说在不久的将来，人	

活过120岁是没有问题的了，这里我要先泼一瓢冷水。实际上现在的生物医药和技术发明等，都是让我们在有限的生命范围之内更好地享受生活，并没有延年益寿。我们知道，人体衰老是一个自然过程，不管有没有病，器官都会衰竭。

郭广昌：衰竭了能不能换一个？不断地换？

施一公：我觉得，一定是能换的，而且我对此很乐观。如果一切顺利，也许两到三年，猪的心脏就可以源源不断给人提供了。

复星的新周期，回归科技公司？

◎转载自：阿尔法工场

两只细小的金属钳子在花瓣上游走。一只钳子夹住花瓣，另一只凑上去，花瓣上出现细长的口子……

这不是一般的玩具，而是医疗界的黑科技——达芬奇手术机器人的现场演示。

复星在大健康领域到了爆发临界点

11月7日，进博会现场，达芬奇手术机器人展示馆里门庭若市，众多参观者挤在最新型号的达芬奇机器人前，看着它在薄薄的花瓣上切下细细的口子。

想亲自来上手试试？没问题，你不是医生也可以的。双眼对准屏幕，两只手的拇指分别按压操作器，移动，镜头里的金属钳完全随着双手灵活移动、翻转、按压、剪切，没有任何延迟。一些观众操作之后发出惊叹，“哇，原来操作这么简单！”

全球领先的达芬奇手术机器人、有望治愈癌症的CAR-T细胞免疫疗法、获得美国FDA许可的印度药厂Gland Pharma……这些全球最前沿的健康科技产品和企业，出

这样的确是可以让人延年益寿的。但要让人类平均年龄超过120岁，我觉得目前无人能够规划。举个例子，当前85岁以上的老人患老年痴呆症的发病率高达50%，一旦发病，平均存活时间很难超过十年。但现在我们没有一个药物可以逆转老年痴呆症，只能减缓症状。因为到现在为止我们都不知道老年痴呆症是什么引起的，更不用说药物了。所以如果这样算，人口一半已经拖后腿了。

事实上，到现在为止，我们人体到底怎样工作都不完全清楚。我们的神经科学对于你为什么醒着、为什么睡眠，都不清楚。像人体这样的复杂体系，如果连它怎么工作都不清楚，怎么很快实现121岁这样的梦想？

郭广昌：这样说启发了我。我们知道，老年痴呆症可以靠打乒乓预防、帕金森症可以靠打太极。要活过121岁，光靠药物和技术是不够的，人文科学很重要，健康管理很重要。我一直说，广昌有三宝，太极拳，它已被证明能有效治疗帕金森症；冥想，即脑袋要经常让它休息一下；围巾，就是要保暖。

现在还有了四宝，就是复星联合健康险，它除了能报销和陆家的医疗费之外，是它可以参与复星的健康管理，提醒你要注意。

问：既然什么器官都能移植，那能不能移植脑袋？

郭广昌：这个问题是个技术问题，哲学可回答不了。不过我们可以换个角度，如果脑袋不能移植，我们的思想却是可以被不断传承下去的。这不是相当于在“移植”我们的脑袋？

所以除了商业之外，我最想支持的，就是高校、研究机构。我现在是复旦大学的校董，也是湖畔大学的创始校董，现在我也有幸能支持西湖大学。因为这些学校在“移植”我们的大脑上起到了很大的作用。相信我们今天所做的一切成绩和努力，未来在整个文明都会被放大、被传承下去。

问：怎样才能让高校和企业更好地互动

起来？如何在让钱变纸、再由纸变钱的周期中走出一条新路？

施一公：刚刚说到猪的心脏可以移植给人，这项技术的发现首先是因为做CRISPR基础研究的人有了发现，靠的是人才和基础研究。因此这实际上是一个接力，由大学、科研院所的基础研究探索出新的前沿，之后再由企业转化为产品，服务人类。

高校和企业的合作关系一直在演绎，有一条共识，高校应该非营利性的，以培养人才为主；企业应该是营利性的，不然难以继，而且是通过造福社会和人类来营利。所以大学和企业的基本目的都是造福社会，只是过程有点不一样。到了21世纪，有这么发达的技术，有这么多聪明的头脑，应该有一些新型的校企关系出现。

我们希望大学教授可以参与企业创新，同时保证没有利益的冲突。我们也希望企业的高精尖的科学家能够在大学里兼职，同样也不损害企业利益和商业机密。

郭广昌：我觉得学校和企业应该是相互合作的关系，分工可以不一样。学校的话应该分成两部分，一部分就是基础教育这一块，由国家资助，另一块是商业化的研究，可以企业为主体，与高校进行合作。

我们比较好的一个项目之一，就是青蒿琥酯。诺贝尔奖获得者屠呦呦从青蒿草里面提取了青蒿素，完成基础研究，而我们在青蒿素的基础上研发了创新药青蒿琥酯，实现了商业化。目前，注射用青蒿琥酯已经挽救了2000多万人的生命。

我觉得像这样，政府、学校、企业各司其职，相互合作，共同来推动，在全球整合资源，才能把各种力量很好的用起来。如果人类文明大家都这么来做，我相信健康的活到121岁，应该很快能到来。

施一公：我很受感染，郭同学是学哲学的，从世界发展，最根本的就是哲学方法。刚才郭同学讲的这一番话，很有激情，而且非常有感染力。从感情上来讲，我也坚信人是能够活到120岁的。我已经现场被说服。

（下转第6版）



人眼的极限；尖端只有几个毫米并具有多个自由度灵巧的手术器械，超越人手的极限。一句话：达芬奇机器人相当于给了医生一双更灵巧的手和更智慧的眼睛。”

（下转第6版）

复星参与进博会，大家怎么看？



进博会沪上落幕，复星健康“黑饥渴”海外成员亮相，备受外界关注。那么，大（MEI）家（TI）都是如何评价复星在此次进博会的表现呢？“观云”大数据教你“读新数”。

问题1 媒体关注度几何？

截至11月20日，观云舆情所监测的1,000余个主流网络媒体、平面媒体以及社交媒体中，报道进博会的文章里提及“复星”的文章一共1,856篇。
从报道量排名前10的平台来看，微信、百度和今日头条名列前茅，随着移动端成为上网的主流方式，微信也成为了媒体的核心报道平台，占文章总量的42.7%。
从热度趋势来看，随着进博会于11月5日开幕，媒体报道热情逐步升温，并于11月7-8日到达顶峰，而创造这个峰值的是自带流量的复星国际董事长郭广昌，其在出席一系列活动中打造了不少金句，“复星的使命是让更多人健康快乐地活到120岁”、“未来最具价值医疗企业会出自中国和美国”等鼓舞人心的语言，得到了媒体的广泛传播。

问题2 媒体都在关注什么？

“观云”对全媒体1,856篇报道复星参与进博会的文章进行了解析，从词云图可以看出，复星的“科技”和“国际化”是媒体报道的核心关键词，而“达芬奇机器人”则是媒体最为关注的明星产品。从TOP5转载量的爆文中，也印证了“观云”词云的分析结果：

11月5日14:55,《投资界》首发“复星海外成员企业和合作伙伴亮相进博会，展示多项医疗黑科技”一文引发智通财经、凤凰网等29家媒体相转载和转载相似文45篇。

11月6日21:14,中金在线首发“21家三甲医院单日意向签约超六千万美金 医疗黑科技“达芬奇手术机器人”成进博会采购香饽饽”。网易财经、39药品、搜狐、经济观察报、新民晚报、今日头条等18家媒体，转发相似文29篇。

11月7日04:15,人民日报首发“民营企业：进博会上心气足”，文中提及“在进博会7.1馆，复星正在展示神奇的达芬奇手术机器人，在不触碰其他花蕊的情况下，它可以将一根细小的花蕊轻松剪断，目前它在中国已经成功完成10万例手术。”财经头条、中国新闻网、央视网等21家媒体，转载30篇相似文。

11月7日18:09,新华网首发“在更开放舞台上实现更大作为——从进博会窗口看中国民营经济新图景”，新华社等33家媒体，转发相似文55篇。

11月8日11:42,上观新闻首发“11家外企聚成大展台，背后有一家上海民企的身影| 民企在进博会”，中国日报中文网等53家媒体，转发转载相似文65篇。

问题3 媒体好评度如何？

以科技为标签，以企业界的流量明星为传播使者，这一次复星在进博会上表现抢眼，在全媒体发布的文章中，78%的文章带有正面情感倾向，22%为中性，没有负面信息。
可见，绝大多数的媒体平台都对复星都寄予厚望，希望复星未来能与更多世界顶尖的企业、高校加强合作，整合全球资源，满足中国家庭健康、快乐、富足方面的需求。
以上数据均由“观云”提供，观云是星际大数据旗下针对企业级客户推出的专业舆情及口碑数据平台，基于全网数据，提供及时、精准的品牌观测和社会聆听。



（上接第5版）

传统的腹腔镜手术存在这样的问题，医生做手术时只能看到二维画面；人手很灵活，医生操作的腔镜手术器械却不够灵活，感觉象是拿着筷子在做手术一样。

刘雨介绍，达芬奇手术机器人让医生恢复了开放手术的特点：眼睛视觉是三维的，同时可以放大十倍，这就是人眼做不到的了，器械是能转腕的。又是毫米级的。这样医生根据放大的三维画面，同步无缝时地操作可灵活转腕的手术器械，就如同站到了患者的腹腔内游刃有余地做手术。从而可以更广泛地应用于复杂的外科手术，手术效果好，也能大大减轻病人痛苦加快恢复健康。

此外，达芬奇机器人灵活易操作，实质上降低了手术的难度，可以帮助医生把注意力更多地集中手术本身。

新一代达芬奇手术机器人还具有革命性手术通路，手术车可以放置在患者周围任何位置，同时实现腹部四个象限的手术通路。此外，它还具有水晶样清澈的3D高清视野。达芬奇手术系统的医生操控台内建扩展特性，还可兼容操控未来的先进技术。

复星和达芬奇手术机器人的关系早已不止是销售代理。2016年，复星医药与达芬奇机器人的发明、制造者美国直观医疗器械公司联合在上海成立了直观复星，共同推动达芬奇手术机器人在中国的发展，以及新一代手术机器人的研发。截至2018年，达芬奇手术机器人已在中国大陆和香港地区装机80多台，完成手术突破10万例。

进博会期间，达芬奇手术机器人迎来一波波的参观者，截至进博会结束，来自全国18个省自治区的46家三甲医院签订了意向性采购协议，总金额约1.58亿美元。

技术新风口之CAR-T细胞免疫疗法

2018年诺贝尔生理学或医学奖的颁布，让细胞免疫治疗技术进入公众视野。复星展出的另一项黑科技，正是目前癌症治疗领域炙手可热的CAR-T细胞治疗技术。在白血病和淋巴瘤领域有惊人疗效，已在美国获得FDA认证并已上市，让人类找到了治愈

癌症的希望。

复星很早就看到这一技术风口。2017年初，复星医药和美国 Kite Pharma合作成立了复星凯特，着力于 Kite Pharma 细胞治疗技术的转移和自主研发工作。

CAR-T作为“活细胞”的药物，与传统药物的开发有着很大的区别。它是一种极为个性化的治疗，从患者的供血中分离T细胞，运用基因工程技术在体外给T细胞加入一个嵌合抗原受体基因，使其可以特异性识别和杀伤癌细胞，在体外扩增后再次注入患者体内，达到清除癌细胞的效果。

中国是美国之后的全球第二大医药市场，癌症已经成为中国疾病领域的头号杀手，多种中国高发癌症五年生存率显著低于美国。

复星凯特成立后，以最快速度将从美国 Kite Pharma引进CAR-T 细胞免疫治疗产品Yescarta，这是一种获得美国和欧盟批准上市的首款针对特定类型非霍奇金淋巴瘤（NHL）的CAR-T细胞药物。目前已获得中国国家药品监督管理局注册临床试验批准。

相信市场和科技的力量

对于科技，复星并不陌生。创业之初，郭广昌和他的伙伴们很早就意识到的两大力量，便是市场和科技。

大健康是复星最早上市的一块业务——1998年，复星医药在上海证交所挂牌上市。之后，复星在坚持做好药品创新研发的同时，开始两条腿走路，瞄准国内外医药健康产业的投资机会，通过整合并购，推动可持续发展。

2007年复星国际在香港上市之后，国际化成为复星的新战略。在国内耕耘多年的复星大健康产业，此刻开始将眼光投向海外，覆盖全球医院、药品、医疗器械、健康管理和养老等健康上下游领域。

放眼世界，不得不承认，医药科技是中国需要奋起直追的领域。“我们感悟到，医药创新是一件全球化的事，最好的技术和团队都在海外。要实现研发创新突破，在中国

是远远不够的，我们的企业必须具有全球能力。”陈启宇说。

2012年，复星医药在香港成功挂牌上市，复星医药获得了整合全球医药、健康领域创新资源的机会。

2013年，复星医药收购以色列激光美容企业Sisram,这是复星医药在港上市之后的第一项重大产业控股收购。随后，达芬奇手术机器人、CAR-T细胞治疗技术进入复星大健康产业链。

此次展会上展出的欧洲呼吸机品牌Breas、英国皇家童车Silver Cross、法国百年健康乳制品品牌St Hubert、葡萄牙医疗服务集团Luz Saude等，也都在这几年进入复星大家庭。

复星医药在国际拓展的另一个大手笔，是2017年收购印度企业 Gland Pharma。收购额达到10.9亿美元，创下中国对印投资单笔最大数额纪录。被复星看上的Gland Pharma相当不简单，是首个获得美国FDA认证的印度注射剂生产企业，注射剂产品有60多种已进入美国市场。

做好的产品，要耐得住寂寞 复星出品，必属精品

复星一方面将国外先进技术引进中国，追赶上最先进的世界潮流，更希望推进中国医药科技自主创新，造福中国患者。

几年来，复星医药在化学创新药、生物药、高价值仿制药和细胞免疫平台全面发展，在上海、重庆和美国硅谷、印度和以色列等地建立了24小时不间断的药品研发体系，快速切入多个医药研发的前沿领域。

2009年，复星引进海外科学家团队，成立生物药平台复宏汉霖，专注于肿瘤免疫治疗领域。经过十年内部创业，公司第一个生物类似药产品妥普单抗已向CFDA递交上市申请并获受理，有望打破国产生物类似药市场空白。

作为复星的掌舵人，郭广昌一直强调产品力，强调做好产品的创新研发，一定要耐得住寂寞，一定要智造精品。他相信，企业只要为社会创造价值，一定会有很好的收获。医疗影像是目前人工智能领域最火热

的行业实践之一。复星另一个内部创业团队杏脉科技，专注于医疗人工智能的研发。团队针对临床痛点深度发掘，和医院一起反复打磨，推出智能影像辅助诊断软件系统“杏脉锐影”，应用于各级医疗机构影像及临床科室，可以快速判定出患者的所患疾病，实现秒级阅片，精准定位病灶位置，分析病灶生长趋势，预判癌变概率。

对于科技投入的价值，复星内部有清醒的认识，郭广昌直言，复星并非为了科技而科技，科技的根本作用是解决客户和社会的痛点问题，这正是复星的立业之本。

2018年，复星加快了科技创新方面的推进步伐。年初，复星专门成立了科技创新中心，形成了集团、产业板块和企业科技创新中心的三级创新体系，让创新“生态化”，成为复星的企业文化和内部生态。

从这样的高度出发，科创引领成为复星的整体战略。从医药大健康领域到大数据、人工智能、新能源、金融科技等多个领域，复星通过内部孵化和对外投资整合相结合，通过孵化器、天使投资、科技研发、专利许可和VC投资等，寻找社会上最前沿的科技，和最具创新思维的企业家一起合作。

作为重要指标，仅2018年上半年，复星下属科技项目的技术研发、投资及孵化方面总投入达40亿元人民币。未来十年内，复星在科技创新上的投入将持续增加。
“人类能不能活得更长，能不能突破100岁甚至120岁？”陈启宇说，这些问题在过去不可想象，但在今天，很多未来的科技正在我们身边发生，正在以超越我们想象的速度在成型，如基因科技、免疫治疗、创新的医疗器械和生物制药，以及智能科技跟生物科技、医疗技术的结合领域，都是复星眼中未来的机会。

出身于复旦哲学系的郭广昌，以善于抓住周期和布局长远而著称。在他看来，下个时代的竞争一定是科技的竞争，复星强势推进科技创新，是在为未来做准备。

复星的科技布局，实际上也应符合了国内经济转型升级、世界经济日益依靠创新驱动的新时代背景。或许，这正是郭广昌眼里复星应该抓住的“新周期”。



机会与挑战并存 面对未来我们的投资策略是什么？

近日，复星创富2018年基金合伙人大会在海南三亚·亚特兰蒂斯举行。会上，复星创富总裁白涛向各位合伙人分享了复星创富对宏观形势及投资策略的思考。以下为发言摘要：
各位合伙人，欢迎大家来参与我们一年一度的合伙人大会。我们刚才汇报了基金在去年的工作成绩，接下来我谈一下对于中国经济及投资应对策略的一些思考。

对于当前形势的看法

历史上复星创富的股权投资以PE为主，持续取得了较好的成绩。随着经济形势和资本市场的变化，我们会对投资策略进行一些调整。
宏观经济层面，当前形势确实面临很多挑战，中美贸易摩擦影响了市场需求，企业杠杆率过高影响了企业投资和现金流量表，生产要素成本上升等又影响了企业的利润表。当前的企业确实面临多重压力，但我们认为，这样的经济形势下，机会与挑战并存。

在这样一个背景之下，我们认为中国传统产业的机会在以下三个方面。

第一，行业整合。即通过行业的并购重组，提升行业的集中度，既可以提高行业地位，又可以以规模效应抵御行业的成本上



第三，关注新兴市场。我们的传统企业产品，过去主要出口到欧美，未来也要关注新兴市场，例如东南亚、非洲和南美。

我们对于新兴产业还是非常乐观的

今年上半年，国内的工业增加值增速为6.7%，但是新兴产业同比增长11%，远高于GDP增速以及工业行业整体增速。在新兴产业领域我们感觉到的是勃勃生机。比如，我们今年投资的新能源汽车行业，我们可以看到国内的新能源汽车销量增长非常快，市场增长可能达到三年三倍、十年十倍。

并且，在新兴产业领域，中国是比较有优势的。一方面我们有工程师红利。工程师的数量是全球第一；其次，中国快速发展的移动互联网和消费市场积累了大量数据和用户，新兴技术可以迅速试验和推广；在资

定性比较强的消费市场。
从消费结构上看，日常必需品消费增速放缓，但是很多服务类消费在高速增长。一个层次是医疗、教育等刚需领域；另一个层次是文化娱乐行业；还有就是互联网集聚效应产生的意见领袖和知识付费领域。

国内资本市场层面，我们是偏乐观的。按照PE的估值，当前上市公司的整体估值接近于2008年和2013年市场底部时候的低估值。而从业绩来讲，随着市场集中度的提升，龙头企业的业绩并不差。今年上半年，沪市的非金融企业整体利润同比增长25%。我们判断目前上市公司中有较多的投资机会。

未来的投资策略

根据上述判断，我们的投资策略分为三类：



复星创富总裁白涛



张。与国外发达国家相比，中国的传统行业集中度较低，一定程度上限制了企业的研发投入，增加了企业的营销成本。我们认为行业集中度的提升是未来的一个大趋势。

举个例子，日本钢铁的例子，从1992年开始，日本钢铁行业逐渐从六大公司整合为三大，其中新日铁住金（NSSMC）为典型代表，由三家合并。合并后新日铁的研发投入大大增加，提高了日本钢铁的质量；同时多个部门合并、降低了营销和管理费用；供应链整合减少日本国内钢材价格波动。日本钢铁企业的整合助力日本成为名副其实的钢铁强国和工业强国。

第二，精细化的管理。传统行业在管理上还是比较粗放的。而未来，传统企业必须借助新技术、新设备、新材料以及信息化方式来降低企业生产成本、管理成本、运营成本。这也对企业的管理层提出了更高的要求。

第一类还是高成长的独角兽，我们认为对于新技术新模式，特别是创新类的企业还是要保持关注；
第二类是关注龙头的上市公司，也就是关注PIPE投资；
第三类是并购投资。

关于消费市场，现在大家都在谈消费升级或者消费降级，我们认为更加客观一点应该是消费分层

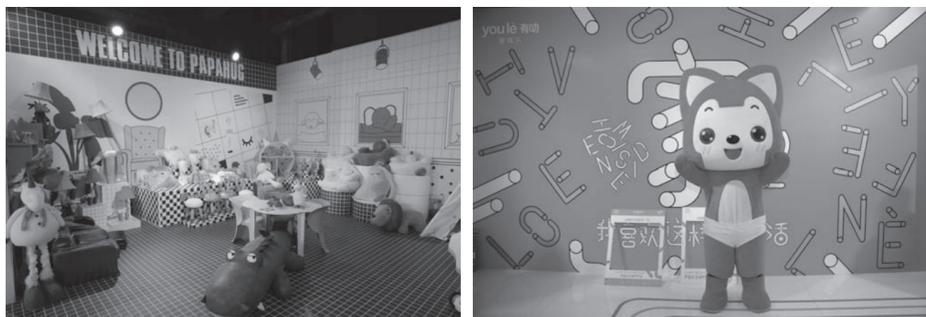
现在高收入阶层本身消费没有问题。而中产阶级由于房贷，子女教育等支出，消费能力反而没有那么强，因此中产阶级更加注重性价比。而三四线城市的消费在快速增长。这也是拼多多能够快速发展的原因之一，它大部分用户来自三四线城市。三四线城市相对来讲房贷的负担没那么重，而互联网则拉平了渠道，让三四线城市能够享有更好的产品和服务，因此三四线城市是一个确

我们寻求的是十倍的机会，我们的判断标准是：第一，它确实解决了市场痛点，它是市场驱动而不是销售驱动的。我们投资的韵达快递就是典型的例子。
第二，拥有极致的产品力或者核心技术，产品和技术能够领先竞争对手。
第三，团队要具备驾驭高增长公司的能力。独角兽是从早期企业快速成长起来的，公司规模从十几个人到几百个人，对管理的要求非常高。



网红打卡地：有叻种草“家”创意快闪活动席卷 BFC

文/莫心仪



11月16日-18日，复星有叻种草“家”活动在上海的BFC外滩金融中心举行，这也是有叻在今年11.11线上创新营销活动后的一个惊喜彩蛋。不得不提的是，这次有叻11.11家庭欢购会十分夺人眼球，联合了四十多个优质品牌，不仅在线上开展了一系列主题营销活动，线下的快闪活动更是将创意空间和品牌个性展示到极致。

有叻这次线下活动，延续着对“家”概念的全新诠释，以波普风格打造一种理想家居与幸福街区生活的样板，具象呈现出理想生活的模样。多彩的艺术装置和有趣的互动体验，给这个微凉的初冬带来了勃勃生机。

踏入有叻种草“家”的空间，仿佛置身奇妙乐趣世界，参与者都是拍照不断、打卡不停。最惹人注目的是快闪空间内的个性品牌展区，既是品牌们的一次玩味营销，也是网红拍照的超赞空间！有叻种草“家”带来了与众不同的空间概念，分为“家-里”、“家-外”。“家-里”打造出网红家居模板，把玩趣与创意融入日常生活；“家-外”则带来多样化的幸福社区生活，提供了更多理想生活的可能。

比如在常见的厨房空间里，融入了二维卡通与三维实物的交错元素，连灶台、冰箱等日常的场景和物件，都能成为参观者围观拍照的互动装置。看似普通无奇的卧室空间，却能洞悉空气的洁净和干湿状态，甚至为提升你的心情而悄然改变。从陪你长大的上海“城隍庙”，到带你去看世界的复星Foliday，整个空间中既有国际大牌，也有传统文化，上演了一场跨越时间与空间的交响。

来到这场别开生面的活动，有叻也不会让你空手而归。在装满彩色球的巨大洗衣机里，每抓出一个球都有不同的惊喜。快闪空间集合了当下年轻人喜欢的元素，让参观者玩得欲罢不能。有叻将四十余个品牌和产品融入主题装置，让参观者有更多的参与感和认同感。往往在体验过程中就会让人感觉到“噢，这样的生活（产品）挺不错的”，不经意地被“种草”，刷新对理想生活的新认知。

有叻种草“家”联合了四十多个品牌，带来一系列主题丰富的营销活动，有好玩的噱头、有趣的空间，还有高品质的品牌联动和惊喜的礼品。这次在BFC的快闪活动，就像一场狂欢派对。

虽然是雨天，也抵挡不住市民们纷涌而至的热情。在这三天里，约500平的两个场馆迎来了约3万5千人次。有叻种草“家”锁定上海新地标——外滩金融中心，参观者参加有叻快闪活动，也同时打卡BFC文创里、复星艺术中心等地，完成一次绝佳的外滩网红新地标游玩旅程。

重庆药友全国首家通过盐酸克林霉素胶囊一致性评价

文/孙丽



近日，复星医药成员企业重庆药友制药有限公司（以下简称“药友制药”）收到国家药品监督管理局颁发的关于盐酸克林霉素胶囊（以下简称“该药品”）的《药品补充申请批件》，该药品通过仿制药一致性评价。该药品是全国首家通过一致性评价的盐酸克林霉素胶囊，也是复星医药继苯磺酸氨氯地平片（施力达）、草酸艾司西酞普兰片（启程）、阿法骨化醇片（立庆）、阿奇霉素胶囊之后第五个通过一致性评价的品种。

该药品为抗感染药物，主要适用于由链球菌属、葡萄球菌属及厌氧菌等敏感菌株所致的感染。2017年度，克林霉素制剂于中国境内销售额约为人民币11.3亿元。截至2018年10月，复星医药现阶段针对该药品一致性评价已投入研发费用人民币约655万元。

药友制药积极推进仿制药一致性评价工作，建立了与欧美接轨的研发体系，每年投入营业收入5%用于产品研发，目前已有多个制剂产品在欧美上市，在研产品实现中美双申报。同时，“289品种”提交一致性评价申请数量居全国前列。

仿制药一致性评价是医药行业供给侧改革的重要一环，旨在使国内仿制药在质量和疗效上与原研药一致，在临床上可替代原研药。这不仅可节约医疗费用，同时也可提升我国的仿制药质量和制药行业的整体发展水平，保证患者用药安全有效。药友制药盐酸克林霉素胶囊顺利通过一致性评价，有利于提高产品竞争力，提升产品的市场地位，带来新的市场机会。

复星医药始终将自主创新作为企业发展的源动力，持续完善“仿创结合”的药品研发创新体系。截至2018年6月30日，复星医药在研新药、仿制药、生物类似药及一致性评价等项目240项，其中一致性评价项目55项。

SISRAM MED 拓宽业务覆盖 旗下公司 Alma 收购以色列医美设备分销巨头 Nova Medical

文/华剑平

全球领先的医疗美容器械研发制造企业Sisram Medical Ltd（以下简称“SISRAM MED”，股份代号：1696.HK）近日宣布，其旗下公司 Alma Lasers Ltd.（以下简称“Alma”）拟收购以色列分销商 Nova Medical 60% 的股权。本次收购将拓展 Alma 的业务覆盖，并实现在以色列进行直营。

复星医药控股子公司 SISRAM MED 是医美领域少数拥有核心技术与研发能力的公司之一，也是第一家在香港联合交易所主板上市的中国公司。SISRAM MED 于2013年成立并收购全球领先的能量源医疗美容设备提供商 Alma Lasers Ltd.，目前在中国市场排名第一，是该行业全球五大领先公司之一。

Alma 在无创/微创激光美容和外科器械领域，拥有丰富的设计研发能力，产品销往全球 80 多个国家和地区，其中 Soprano、Harmony、Accent 等主流激光医美产品在国际市场广受终端用户认可。

此次收购是 Alma 在2017年提出的直接面向消费者战略的一部分，旨在保持 Alma 的市场领先地位，并加强其在消费者中的品牌知名度。Nova Medical 成立于2003年，是以色列医疗美容技术设备

的最大分销商之一，2017年税前扣除非经常性项目利润约为2200万港元。Nova Medical 拥有极为广泛的客户群体，涵盖从整形外科医生、皮肤科医生、全科医生、美容师到连锁医疗美容诊所、SPA 和健身中心。

Alma 首席执行官 Lior Dayan 表示：“Nova Medical 作为以色列医疗美容技术设备的最大分销商之一，在以色列拥有广阔的市场渠道和营销实力。本次收购将确保我们在以色列成功推进直营业务，并进一步拓展我们的业务覆盖。”

【相关链接】 SISRAM MED 2018上半年业绩快速增长；强化亚太优势，全球拓展“医+美”

Sisram近期在亚太地区的举措收到成效，相比2017年同期，除中国大陆以外的亚太地区收入在2018年上半年增长了40.3%。与总部位于瑞士的领先制药公司 IBSA 达成合作协议，在香港、中国大陆和印度布局医美填充物产品系列。预计这将进一步加强公司在亚太地区作为医疗美容技术领先企业的地位。

今年上半年SISRAM MED 产品销售收入达到7,200万美元，比2017年同期增长16.6%。其中医疗外科微创产品线收入同比增长了28.3%，在主要产品线中增长最快。由于经常性业务需求强劲，服务和其他业务的收入提高了35.3%，达到620万美元。公司总收入增长17.9%至7,820万美元。公司调整后净利润为1,530万美元，同比增长15.2%。

FKC876 临床受试者招募：招募复发难治侵袭性非霍奇金淋巴瘤患者

复星凯特生物科技有限公司“关于评价FKC876（美国商品名 Yescarta）治疗复发难治侵袭性非霍奇金淋巴瘤（NHL）的安全性和有效性的开放临床研究”国内多个血液肿瘤中心正在招募临床受试者，首位受试者已于10月底正式入组。

Yescarta与FKC876

Yescarta是全球首个获得FDA批准治疗复发难治性NHL的CAR-T细胞治疗药物

- 2018年8月欧洲药品管理局（EMA）也批准其在欧盟上市
- Kite Pharma公布的 Yescarta ZUMA-1 I/II 期临床研究结果显示，108例难治性B细胞淋巴瘤患者中接受Yescarta治疗并有机会接受12个月随访，客观缓解率为82%，完全缓解率达到了93%，18个月时的总生存率为52%
- 2017年初复星凯特从美国Kite Pharma引进 Yescarta，项目名称为FKC876，取得了其在中国的全面技术转移和商业许可
- 2018年8月获得国家食品药品监督管理总局药品审评中心（CDE）新药临床试验（IND）批准（批件号2018.02991）
- 2018年10月通过了中国人类遗传资源办公室审批

目前，国内还没有同类产品上市。以下三家国内三甲医院正在招募患者，并有相关研究。本研究会参照国家药物临床试验质量管理规范（GCP）及相关法律法规的要求开展临床试验。过程规范，以保障受试者的权益与安全，为产品在中国的注册上市提供重要依据。

医院信息

上海交通大学医学院附属瑞金医院
主要研究者：赵维莅 教授
联系人：胡阳雷
联系电话：189-3989-3954
联系地址：上海市黄浦区瑞金二路197号

华中科技大学同济医学院附属协和医院
主要研究者：胡豫 教授
联系人：梅慎 教授
联系电话：159-9578-8685
联系地址：湖北省武汉市江汉区解放大道1277号

苏州大学第一附属医院
主要研究者：吴德沛 教授
联系人：吴海豪 教授
联系电话：159-9578-8685
联系地址：江苏省苏州市姑苏区十梓街188号

本研究已通过上述三家医院伦理委员会审核。

入选条件

（入组详细标准，请依照医院研究方案）

1. 年龄18-65岁（含边界者）；
2. 复发难治性大B细胞淋巴瘤患者，包括弥漫性大B细胞淋巴瘤（DLBCL）、原发灶局限B细胞淋巴瘤（PMBC）、高级别B细胞淋巴瘤（HGBCL）和转化的滤泡性淋巴瘤（TFL）；
3. 对末线治疗无缓解（最佳疗效为疾病稳定或疾病进展）；
4. 或自体造血干细胞移植后12个月内复发；
5. 既往曾接受过CD20单抗联合化疗、塞来替尼药物；
6. 至少有一个可测量病灶；
7. 具有充分的器官功能。

研究流程

1. 符合要求的患者，自愿参加研究，并签署《知情同意书》；
2. 在研究医生指导下，进行相关体检、化验及仪器检查；
3. 筛查合格后，正式进入研究；
4. 根据研究方案和流程，接受相关的诊疗及随访。

参加研究的获益

1. 接受本研究的受试者，有可能改善疾病相关症状或有效延长生存期；
2. 研究医生将对受试者进行实时跟踪，所有相关检查由本研究免费提供。

参加研究的风险

与所有的试验药物一样，存在未知风险，并可能会产生一些药物不良反应。

风险控制

1. 自受试者参加本项目之日起，研究医生会密切关注受试者临床表现，及时处理不良反应；
2. 如受试者的病情不能控制或研究期间出现不利于受试者健康的事件，可考虑终止研究；
3. 研究者会对下一步治疗提供建议。在终止研究后，参与者不再享有本试验的权益。

想要了解更多关于 CAR-T 的科学知识 小编来帮你划重点

什么是淋巴瘤？

淋巴瘤起源于淋巴组织和/或结外淋巴组织的淋巴组织肿瘤，一般分为霍奇金淋巴瘤和非霍奇金淋巴瘤两大类。其中，非霍奇金淋巴瘤的发病率在不同的年龄阶段都呈现明显的上升趋势。

淋巴瘤为何复发难治？

淋巴瘤的现有规范治疗方案总体来说包括化疗、放疗，针对病变部位的手术治疗，以及造血干细胞移植。作为血液系统肿瘤，淋巴瘤几乎可以侵犯到全身任何组织和器官，引起畸变，而且发展速度很快，目前标准治疗虽然可以使大部分患者获得缓解，但仍有一定数量的患者对治疗无反应或多次复发后进入难治阶段。

定制患者自己的“小推车”，CAR-T为癌症治疗带来革命性突破

在英文里 CAR-T 是小推车的意思。医药行业的CAR-T，则是通过基因工程给免疫T细胞加上CAR(嵌合抗原受体)，从而让T细胞能够快速识别并杀死肿瘤细胞。对患者自己的免疫细胞在体外进行个性化“定制”，扩增后再次回输至体内。

活的科技

复星医药自主研发全球首个获批上市的中国版CAR-T

想了解更多详情，请扫码关注复星医药官方微信

中国最大母婴社区宝宝树在港挂牌上市 复星年轻幸福家庭生态布局再上新台阶



宝宝树 CEO 王怀南 (左) 在为宝宝树香港上市仪式敲钟

2018年11月27日，中国最大、最活跃的母婴社区平台宝宝树成功登陆港股，以每股6.8港元的发行价挂牌交易，每手500股，全球发售共计250,323,000股。股票代码为1761(取意：一起六一)。27日上午9点半，宝宝树创始人兼CEO王怀南在股东、各界合作伙伴及用户代表等嘉宾的见证下敲钟开市。复星国际CEO汪群斌、复星国际联席总裁、宝宝树董事陈启宇出席上市仪式。中国最大母婴社区平台宝宝树在港挂牌上市，意味着复星多年来在年轻幸福家庭生态的布局再上新台阶。

建立年轻家庭服务共同体 开启母婴生态服务新篇章

宝宝树备受资本市场认可的重要原因之一莫过于其亮眼的战略股东阵容。翻看宝宝树的融资史，每一轮都有其战略赋能和扩展商业边界的考量。尤其宝宝树三大股东复星国际、阿里巴巴及好未来不仅都是国际资本市场上的巨头，更是宝宝树深挖商业潜能、拓宽业务边界的重要推手。

随着“二胎政策”等利好政策的推出，复星率先在母婴与家庭产业布局，于2016年领投宝宝树。复星致力于建立“健康、快乐、富足”的全球幸福家庭生态圈，作为其中重要一环，母婴市场的前景之广阔不言而喻。复星国际董事长郭广昌表示，和宝宝树的合作盘活了幸福家庭生态，将与复星旗下大量资源对接，达到双赢的效果。

“敢于在冬天上市的，好企业居多。”复星国际CEO汪群斌作为股东方代表在仪

式上如此评价宝宝树，“复星国际不仅是宝宝的股东，更是宝宝树加速商业升级的重要战略合作伙伴。复星国际在全球的生态布局不仅将助力宝宝树的国际化发展进程，更将帮助宝宝树进一步扩展健康医疗、家庭金融、家庭文旅等创新的业务的能力。”事实上，双方此前无论在C2M(Customer to Maker)的试水合作，还是成立JV公司大举进军互联网健康医疗，都足见双方已搭建年轻家庭服务共同体，实现全球母婴家庭服务价值共享战略的决心。

无论市场好与坏 都需要为用户着想的好公司

从宝宝树成功挂牌不难看出，在当前的市场环境下，国际资本市场仍然看好中国母婴产业的发展，尤其是在政策与经济的拉动下，中国母婴市场保持着强劲发展动能：受益于全面二孩政策，国内新生儿出生率预计将稳步增长至13%。根据沙利文报告，中国年轻家庭消费的市场规模2013年至2017年年复合增长率为15%，且随着消费拉动型经济的扩大和升级，中国年轻家庭市场有望进一步扩大增长。

作为最早专注于母婴服务领域的互联网公司之一，2007年创办的宝宝树，致力于帮助妈妈们通过交流交友、获取知识解决孕育生活中的困惑与无助。宝宝树用十一年如一日的坚守与服务奠定了行业领先的用户基础与品牌信誉。如今，宝宝树已经成为一家平均MAU达1.39亿(2017年)的母婴家庭流量入口级平台，搭建起“宝宝树孕

育+小时光+美国妈妈”的互联网产品矩阵，完成社区、工具、电商这一线上母婴服务生态闭环，形成了包括广告、电商、内容付费、早教、大健康和家庭金融在内的六大商业模式，全方位满足了中国年轻家庭学习、交流、记录和购物的四大核心需求。

受邀见证当天敲钟仪式的用户代表笑笑一家，正是宝宝树亿万用户的一个缩影。笑笑妈从一个不知所措的“新手妈妈”，通过宝宝树成长为如今产出高品质PUGC内容的“达人妈妈”反哺平台及其他用户，并与丈夫养育了两个幸福快乐的女儿。这种自然形成的“传帮带”式用户流量与内容再生正是宝宝树实现用户价值与商业价值的核心能力。“无论市场好还是坏，都需要有真正为用户着想的好公司。”宝宝树CEO王怀南公开表示，“我们更关心的是宝宝树上市后，在战略、品牌、人才提升、行业整合是否有更好的机会，这些机会是否能帮助我们实现更好、更全面的为母婴家庭人群服务——这才是宝宝树上市的初衷。”

技术研发、投资并购、国际扩张——宝宝树上市后未来可期

诚如王怀南所言：“上市意味着任重而道远。宝宝树一路见证、参与、影响着中国母婴事业的发展。上市之后，我们需要时刻对母婴事业保持敬畏之心，时刻不忘倾听用户的心声，把握不断变化的用户需求。下一个十年通过聚焦业务的战略性拓宽和升级，成为一家全球母婴经济领域及国际资本市场中的优秀企业。”



及刻 CEO 李鹤

近场服务：新零售的 0 元入场券

11月5日，复星30分请到及刻CEO李鹤前来分享。新零售如火如荼，有大数据、新技术的加持，演化得愈发令人期待。那些去年还在嘴边的近场营销、商场精准推送模式，已然成为触手可及的现实。如今，人们对于科技的态度也更为乐观，会在新模式出现的当时，心照不宣点点头，预感地毯式的普及将迅速得超过想象。以下是分享摘录：

先请大家思考一个问题：我们看新闻是免费的，今日头条每天给我们推送喜欢的新闻，而在商场逛街是花钱的，却为什么没有人给我们推送喜欢的产品和服务？这里引出一个问题：用户需要什么样的零售服务？

我们先看看什么是零售。零售是由三个要素构成：人、货、场。新零售是这三个要素的重构：人，代表流量；货，代表商品和服务；场，代表消费场景，通常来说就是线下门店。传统门店面对高企的房租、越来越挑剔的用户以及电商的冲击，已经越来越难以支撑零售业发展。所以，有没有办法可以在消费场景下更好地服务用户，把人与商品更好地连接？在这里我们提出一个概念——近场服务。

“近场服务”，指在新零售大环境下，以大数据为前提，利用数据能力智能匹配产品/服务与用户需求。近场服务由三个要素构成：第一是场景。场景是提供服务的平台，在不同的场景下，需求和服务都会不一样。第二是数据。对于运营来说，数据是将用户复杂的真实需求转变为运营者可以掌握的数字。第三是入口。入口指的是交互形态，

用户通过什么方式获得服务。入口决定了用户的交互成本。这三个要素对应三个技术要求：一是定位技术。精准的室内定位是近场服务的基础，基于定位技术才能知道用户到了哪个场景，提供用户想要的服务。

二是大数据技术。单纯的数据记录是不够的，而是需要进行结构化存储、分析，进而汇总、归纳成有价值的用户标签，数据本身才有意义。三是智能。这里包含两个层面：第一是指智能推荐，一定要有独特、高效、精准的算法，才能生成用户需要的内容；第二是智能引导，精准、主动地把内容推送给用户。

刚才讲了近场服务的要素、基础，再探讨一下它的价值。

第一，帮助传统商户从线下走到线上，这是另一种O2O——offline to online。这跟过去的O2O非常像，但是路径相反。用户到达线下消费场景时，他就是商户的潜在流量，如果用户没有购买或注册会员，流量就没有变现，很可惜。我们通过近场服务，让用户到达商家场景时，能更方便地获得对应的线上服务，让用户从线下走到线上，更好地留存、转化。

第二，拓展零售场景。传统门店的经营效率很大程度上取决于自然流量，由于位置的原因，自然流量很难提升。近场服务可以提升流量的价值转化。打个比方，某个用户来到商场时，他本来只是来吃饭，没有其他的消费需求。而通过大数据，平台会第一时间给他推送他可能喜欢的某品牌新品，激发新的购买行为。这样就把零售场景从单独的“点”扩展成了“面”。第三，帮助零售业快速升级。第一，近场服务是把线下营销和线上营销结

合在一起；第二，近场服务帮助传统企业把服务做得更好，让用户体验更爽。我们如何实现近场服务？

现在已经有很多企业在做近场服务相关的探索。比如，新零售智能硬件方案，前段时间引起热议的智能衣柜，镜子可以抓取用户画像，接着把衣服虚拟成像。确实前卫，但问题是，要把所有门店的衣柜都升级为智能衣柜，成本非常高。除此以外，单纯用人脸识别抓取用户信息，我认为精准度是不可靠的。另外还有APP方案，交互方式主要是扫码。但每个商品或每个店都要扫码，用户看到二维码就会很头疼。有没有一种方案，既交互便利，又成本低廉，同时易于运营管理？

所以，我们提出了系统级近场服务，把近场服务能力嵌入到手机系统里。系统级近场服务的优点：首先是智能，智能感知场景，智能匹配服务；其次是精准，手机系统能获取最全面的数据，进而提供精准的服务；再次是快速，用户在手机系统中就能使用服务，不需要打开或下载某个APP。

围绕这个理念，我们打造出了“及刻”。从前端看，“及刻”就是一张手机负一屏卡片，随着用户到达不同的场景，卡片上的服务内容自动变化。通俗来讲，“及刻”就是你专属的智能服务员。

“及刻”的价值主要在于更快速、更精准地连接用户和商家。上线一年时间，“及刻”已经合作了12个手机品牌，服务用户超过1亿。到明年年底，保有装机量预计突破6亿。

未来，当我们走进门店时，有可能像电影《终结者》一样，每个商品在我们眼前都是一个标签。而要实现这个愿望，需要很多公司一起参与，来构造一种更智能、更高效、更时尚的零售方式。



扫一扫，下载宝宝树孕育 app 关注更多“亲密育儿”信息

复星联合健康险上海分公司开业 升级一站式健康服务

文/付联

日前，复星联合健康保险股份有限公司(以下简称“复星联合健康保险”或公司)获得中国银保监会批准，设立上海分公司，完成工商注册登记并举行开业典礼。

典礼上，上海保险同业公会、复旦大学、万欣和、中国人寿再保险上海分公司、美世、怡安翰威特、工商银行、中国银行、交通银行及兴业银行等各界嘉宾莅临现场。复星国际董事长郭广昌，和睦家医疗创始人、CEO李碧青，复星联合健康保险董事长陈启宇、总裁曾明光、副总裁赖晓辉、副总裁兼总精算师沈洁璐等出席典礼。

积极探索“保险+医疗”创新商业模式

作为国内第六家专业健康险公司，复星联合健康保险致力于为消费者提供优质服务的一站式健康管理解决方案，并积极探索“保险+医疗”的创新型商业模式；公司坚持保险姓保，持续以健康发展、创新驱动、特色经营、体验至上为经营宗旨，努力打造成为具有国际视野的专业健康保障和健康管理金融服务机构。

复星国际董事长郭广昌表示：“感谢各位专家学者及嘉宾的支持及分享。复星深耕健康、快乐、富足三大生态系统，其中健康是最重要的事情，也是最难的事情，复星联合健康保险作为复星大健康生态的重要组成部分，是复星的又一“宝”！复星联合健康保

险通过“保险+医院”，“保险+医药”，“保险+健康服务”等方式实现多产业、多环节的深度融合，通过提供创新、卓越的健康保险产品，积极帮助客户进行健康管理，尤其要为客户提供一种更加健康的生活方式。希望我们的客户使用复星的健康保险产品，可以远离疾病，享有更加健康、快乐、富足的生活。”

复星联合健康保险董事长陈启宇表示：“感谢各界同仁对复星联合健康保险在筹建及业务发展中的支持，上海分公司的开业离不开大家的共同努力。”他还表示：“中国企业获得成功，需要不断借鉴国外的先进经验，不断提升自身管理和经营水平，健康保险公司亦是如此。希望复星联合健康保险可以借鉴全球先进保险经营理念，不断探索具有中国特色的商业健康险经营模式，尤其在产品创新方面，要以客户健康为出发点，打造受客户欢迎、解决客户痛点的产品，打造多样化、多层次的健康保障体系，呵护中国个人和家庭的健康，助力健康中国。”

复星联合健康保险总裁曾明光表示：“非常感谢监管机构及一直以来关心、支持公司发展的各位嘉宾，感谢参与筹建工作的全体同仁的辛苦努力。”对于公司整体发展，他表示“公司正站在行业转型发展、客户健康需求激增、智科科技蓬勃发展的历史风口，依托复星等股东资源优势，已形成重疾、中高端健康险、意外险、普通健康险、医加保创新等五大产品系列，为客户提供不同



复星联合健康险上海公司成立

层次健康需求的保险产品；公司将健康保险与健康管理有机结合，提供全方位的健康服务；公司积极推进私人医生制，将预防与治疗有机结合，真正解决客户健康问题，提升客户体验。”谈及上海分公司的发展，他表示“上海分公司设立后，将充分借助上海丰富的专业高端人才，推进高素质人才队伍建设，为企业的长远发展积聚新生长力量，为公司创新注入持续活力。公司也将借助股东优势资源，为上海的健康消费者提供贯穿健康服务各层级的健康保险创新产品，为创新商业模式、创新产品及创新管理模式提供实践阵地，打好业务攻坚战和创新突破战。”

复星联合健康险与和睦家签署战略合作协议

在开业典礼现场，复星联合健康保险

与和睦家签订战略合作协议。双方将深入推动管理式医疗模式在中国市场的落地和实践，帮助双方提升整体运营效率、降低运营成本、提升参保人的健康管理意识，提升客户满意度，实现双方“资源共享、服务患者、共同发展”，为未来双方多层次的合作奠定基础。

公司致力于深耕中国保险市场，全力追求稳健经营和坚持优质业务发展。目前公司业务经营范围已成功拓展到北京、上海、广东等地，为超过26万客户提供专业的健康保险服务。为满足各类消费者的重疾及医疗保障需求，公司开发并上线了超过50多款保障型产品。公司将借助股东丰富的医疗产业资源，致力于打通医养保护全产业链，为客户提供一站式健康管理解决方案。

【超级链接】 大数据零售服务市场分析

市场规模

据国家统计局发布的数据显示，2017年，全国消费品零售约八成发生在线下场景，线下零售额高达29.45万亿元。

在各类线下零售场景中，商圈仍扮演着至关重要的角色。保守估计，目前国内购物中心已超过5000家。以西单大悦城为例，其2017年业绩超过41亿元，坪效高达35652元/㎡/年。另据《2018中国城市商圈出行及消费分析报告》显示，一线城市比如北京，顾客每次去商圈的平均消费金额在600~700元之间，某些高档商圈平均消费达到900元以上，远高于网购的平均客单价。

线下零售场景特别是商圈，成为了商家争夺红利的战场。零售的关键是数据，线下零售需要依托数据来精准引导效率提升，挖掘及激发用户的潜在消费需求。比起现有的铺设智能设备、开发APP或小程序等办法，市场亟需一种可以同时满足低成本、廉

交互极简、引流精准、运营轻便这些需求的数据零售解决方案。“及刻”便是这样一个连接消费者和商家的大数据零售服务平台，针对消费者的线下需求，“及刻”提供即时、精准的多种服务；针对商家，“及刻”提供大数据解决方案，使其运营数据化。“及刻”通过AI技术，以数据驱动个性化推荐提高用户与商家的效率。

用户体量

各大手机厂商都极为重视并加速布局“负一屏”生态，负一屏极有可能成为未来新的流量入口及高地。目前，及刻已在12个品牌手机负一屏上线近场服务。超过10亿部的安卓手机终端是“及刻”的目标用户体量。

“及刻”首创“系统级近场服务”，将近场服务能力以SDK方式直接嵌入手机操作系统，最深入、最全面地抓取数据并予

以分析，从而智能匹配用户需求和商家服务。对于用户来说，这是一种交互最简便且智能免打扰的服务获取方式。随着手机厂商“负一屏”生态的建设及完善，“及刻”也将迎来下一轮的爆发期。

商业价值

对B端商户而言，从线下获取红利，用户增量是有限的，通过大数据实现精细运营，促使流量完成价值转化才是关键。对比来看，易观报告显示，目前线上渠道平均获客成本已超过200元，且大量投放未达预期效果。而“及刻”基于大数据分析，让商家和用户精准连接，从而提升商家的营销效能，达成流量聚变效果。

此外，在线下场景尤其是商圈，大量的消费需求是不明确的、随机的，是通过线下体验被创造出来的。而“及刻”近场服务为商家带来之前对其了解稍浅的潜在用户或者本来没有明确消费需求的用户，扩大商家

的核心消费群体，从而提升线下流量价值的转化。从这个层面说，“及刻”可以成为线下零售的用户运营平台，共同挖掘线下红利。

商业模式

目前，“及刻”服务用户已超过1亿，覆盖商户场景超过50万个。凭借日益增长的用户基数和覆盖场景数量，“及刻”作为连接两端需求的平台，具备流量引导及变现的能力。

此外，“及刻”还将为商家提供包括SaaS平台、大数据精准营销方案在内的综合数字化零售运营服务。未来，“及刻”的目标是成为国内领先的大数据零售服务平台，将“近场服务”打造成一项基础服务，让大多数手机用户都能够即时即刻享受“近场服务”带来的美好体验。

我们跑通了从设计到消费的商业模式

——ICY 全球设计师平台 CEO 顾莹櫻

11月19日的“复星30分”上，ICY全球设计师平台CEO顾莹櫻分享了ICY的商业模式，我们已经跑通了这套把设计转化成消费的模式。她的员工们都称呼她YY。“复星幸福生活实验室”的幸福研究员们有幸在一周前来到ICY体验了因“换装”带来的人生改造。走入ICY工作间的瞬间，就已经感受到了这里非常醇熟的制造流程，无论是成衣制作、还是市场营销，抑或，对人的包装。以下是YY当日分享的部分摘录：

我还是第一次在我们公司以外的公司开早会。首先，很高兴见到大家！我主要分享的内容是我们商业模式，因为ICY是一个比较大的商业模式创新。

市场发生了变化 年轻人关注的第一要素是设计

当我创始这个企业的时候，其实是看到了一个机会。

整个社会都在讨论一个问题，就是消费升级或是消费降级。事实上，中国20-35岁的年轻消费力量在崛起,他们非常渴望消费设计师的东西，相对品质、价格，他们第一关注要素是设计。

所以我们认为，设计师市场应该会迎来一个比较好的发展。

现状是：设计师产品和要服务的人群是割裂的

但很可惜的是，很多人尝试买手店、做品牌，但没有一个设计师生态蓬勃的发展。因为中国现在主要的设计师产品，服务中国三四线城市40岁以上的人群，跟年轻消费者是割裂的，因为设计师单品定价在3000-6000元区间，年轻群体自然会被屏蔽，他们的消费实力主要在1000元左右。

【复星幸福生活实验室】与ICY 的不得不说：

和女明星交换人生的两小时里，我在想什么

文/阿肆

上周，我们去ICY改造变美了!!!也算感受了一下高光时刻!

专业化妆师
专业灯光师
专业发型师
专业摄影师
专业服装造型师
通通体验了一遍

H2O
平时生活中，我大概是办公室里穿正装最少的girl，每天一件大帽衫or一件牛仔外套，此次改造目标就是打造得office lady一点，最好扮演一下霸道女总裁哈哈。

岩姐
我平时就是文艺女主编style，这次我想玩一次潮酷女孩风。

带着这两个目的我们来到了ICY变装，现在为你带来最新前线报道— ICY造型师眼中的我们：

ICY通过二次开发解决割裂问题

这个时候会发现一个巨大的市场。那面对市场怎么解决割裂的问题？二次开发。

也就是说，从设计一个东西到在某个消费市场具有竞争力的产品，也就是PM的过程，这个开发的效率和能力非常重要。

设计师的产品，之所以没有走到年轻市场，不是因为流通问题。比如B2C，我见一个线上的商城，阿里也在找我，但问题是没有产品，设计师的产品都是3000-6000元的，消费者要500-1500的东西，这个过程中有个gap，没有产品。所以我不是很好看好买手连锁店，因为市场不是不知道信息、流通，如果今天我们面临的是市场信息都不知道、流通不够快速，可以建平台，但今天我们面临的问题是没有产品，那就要改变产品生产的模式。从而让一个设计变成一个好产品。现在所有改变流通的方式，没有从根本上改变设计师产品结构的问题，没有改变产品和消费者割裂的问题。

ICY的模式：设计众包、生产规模化

最后我们定的是设计众包、生产规模化。我们希望每个设计师都可以以一个众包的形式，为什么设计要众包？

因为我们让位未来的时尚世界，一定是个性化的世界，在设计端一定是众包，而不是in house地去雇佣，雇佣一定会降低设计个性的活力。设计众包的时候，设计是完成打版，只要完成样衣为止，这个作品的设计过程就完成了。ICY要做的，是这个东西的产品化过程。如果设计是感性的，那产品化过程就是理性的一个过程，产品是组合，价格、设计、品质。我们负责的就是，在设计衣服的情况下，让它落在一个合理的成本

区间，从而让它变成一个有消费竞争力的消费品。所以我们做面辅料的选择，产前样确定。面辅料的选择决定了成本和工艺，产前样确定，首单生产，线上销售，都是我们做。换句话说，我们是基于PM系统的设计师的生态。

这是跟我们市场最大的不同。

我们解决了怎么把一个设计变成一个合理的消费品的问题。这就是为什么ICY我们上线短短一年的时间能获得上亿销售额的时间。因为产品是最终消费者认可的一个东西。第二，当这些都解决以后，ICY做一件事，我们是设计众包的基于PM的供应链系统，这对我们来说，变成产品，最重要的是根据销售来配置供给。因为只有当销售合供给比例接近1:1的时候，库存尽量降低的时候，通盘流转效率才高。那才能降低成本。

来自博主系统的创新

在我看来AI很简单，是一个能自动调优的算法，我们会根据现实的销售情况，设计产品和销售比，达到有效的1:1的理想状态。今天我们预测的准确率在80%以上，还没有做到100%。这个数据其实是高于不被预测或是盲目配给的状态。这是我们在供应端做的事。之后我们面临第二个问题，怎么把产品告诉用户？为什么开始选择做线上？尽管线上红利不多了，但我们认为线上是唯一能被创新的一个地方。如果做线下，那成本、创新空间非常有限，必须开到1000家店，固定成本就在那，所以我们想选线上，大家都能看到的是我们的博主系统。

ICY 从上线到现在，沉淀了1000多位时尚博主，她们分布在微博、微信、小红书、b站、豆瓣等社交平台。区别于其他与博主一对一、点对点的沟通，ICY 背后有一个完全数字化的博主对接系统。在这个名为 ICY



有超现实的艺术效果，值得深思与学习。

H2O：到底是小甜心还是霸道女总裁鸭？

另一个女生的自媒体代号是H2O，让我们叫她水姐就行。和这大姐大的称呼不符的是，私下里的她是完完全全的甜美少女风，研究生毕业、初入职场，性格也像她的称号一样，如水温 and 柔软。

然而同为新媒体从业者，她的工作日常同样也是矜矜业业没日没夜的写稿，需要无休止的啜饮咖啡才能熬过一个又一个重复的日与夜。

H2O的心情好的很快，刚改造完妆容，就立刻活泼了起来，又像终于能偶尔喘息脱工作一回，争分夺秒的直接自己振奋的在服装库里挑起了衣服，半响过去抓出一件派克牛仔服和拼色毛衣，说这些简直就是她本人的衣服，改造完一定买下来。

看着她她即将忘记自己来改造的初衷，我立刻制止了她。

后来问她她希望的改造方向，特别爱金秘书的她说自己怎么看都是个小甜妹，平时只穿宽松休闲的卫衣和派克服，不知是不是

icon 的系统中，博主拥有自己的账号、选款系统、选款金额、数据统计等等。各个平台上，每天都有海量博主的时尚穿搭内容在发布，让年轻女性获得商品资讯的同时，更大的价值是让她们获得了穿搭灵感。

博主最大的价值正在于此，博主不是流量，内容是流量。博主生态其实是内容传播生态，不是简单流量转移买卖。博主和产品的契合生产好的内容。

所以我们非常少干涉每一款衣服的销量，而是通过不同博主的演绎，让衣服很自然、公平地走向用户。用户按照喜好自然去筛选衣服，然后AI根据用户的喜好去配置供应链，用户喜欢什么我们就生产什么。

如果大家有兴趣和我探讨，欢迎线下联系。



能够变得更霸气一点，“超喜欢金秘书，但我想比她更强势一点。”

H2O本身就很有金秘书软糯的感觉，在卷完她的头发后，我更觉得改造成金秘书一点挑战性都没有了。

全智贤怎么样呢？——“好的！”

于是我翻出了这件湖蓝色长大衣搭配设计师华嘉的时装周走秀款，全智贤身上所拥有的清纯、内敛、修长、不可一世、和霸气的气场全都出来了。

依旧是甜美的笑容，H2O的眼神里有了更闪烁的东西，像努力后给自己的一个肯定。最后，岩姐和H2O有话说：这次高光下的改造，成就了美美的自己我们都觉得，高光下的改造也不比平常写稿轻松哦因为美丽也是需要付出时间和勇气的!



音乐剧《乱世佳人》

2019.01.05-2019.01.06 上汽·上海文化广场

2018年，首部英文版音乐剧《乱世佳人》的男主 GianMarco Schiaretti、百老汇版《剧院魅影》《悲惨世界》女主 Rachel Gold以及众多百老汇一线音乐剧演员倾情演出。

《大河之舞II 舞起狂澜》

2019.01.22-2019.01.27 上海大剧院-大剧场

《大河之舞》是爱尔兰国宝，世界顶级演出之一。自期诞生22年之后，《大河之舞II舞起狂澜》横空出世：斥巨资打造虚拟现实数字交互技术、特效照明、imax巨型横屏、高清全息3D投影，将舞美最新科技碰撞自然极致之美，把舞台打造成一个幻象空间，让剧场里罕见自然奇景，极致之美震撼人心！

TAP DOGS《踢踏狗》

2018.12.15-2018.12.16 上海共舞台（ET聚场）

作为澳大利亚政府认定的国粹，TAP DOGS《踢踏狗》被认为是澳大利亚史上最成功的文化出口项目。全剧以其独特的戏情构思且令人惊艳的互动全体验表演，完全突破了传统踢踏舞的表现形式，结合后工业社会的舞台视觉、摇滚律动打击乐以及明快动感的欢快舞蹈，创造了一个独一无二的戏剧视听空间。不同元素间交相辉映，将美式踢踏舞剧的魅力发挥得淋漓尽致。

基辅大剧院《天鹅湖》

2019.01.04-2019.01.06 东方艺术中心-歌剧院
基辅大剧院是原苏联与莫斯科的大剧院、马林斯基剧院并驾齐驱的三大剧院之一，在世界上享有极高的声誉。圣诞新年之际，来自于基辅大剧院芭蕾舞团的艺术家用，将把古典芭蕾舞《天鹅湖》原汁原味的奉献给广大热情的中国观众，定将再次让你走进如梦似画的湖畔仙境。

维也纳之声-上海新年音乐会

2018.12.31 上海世博会会议中心-红厅

奥地利维也纳古典交响乐团由70余位音乐家组成，其中不乏奥地利及欧洲音乐比赛获奖者。乐团成立30年以来，每年演出30余场音乐会，演奏的曲目从巴洛克宗教神剧，到古典及浪漫派交响乐；从代表德奥地区及阿尔卑斯山脉文化特有的管乐团组合，到与独奏乐器合作协奏曲；当然更有那些令人回味无穷的沙龙圆舞曲音乐会，及每年的新年音乐会。

◎文/许斐然

11月5日，三亚Thomas Cook托迈酷客旅行社揭牌仪式在海南省三亚地中海俱乐部举办。三亚市委副书记、市政府市长阿东，海南省旅游和文化广电体育厅副厅长张力勇、三亚市人民政府副市长陈铁军，以及复星全球合伙人、复星旅游文化集团董事长兼CEO钱建农，Thomas Cook托迈酷客CEO Alessandro Dassi等出席了此次活动。

活动结束后，海南省委常委、常务副省长毛超峰在三亚迎宾馆亲切接见了钱建农、Alessandro Dassi一行，海南省旅游和文化广电体育厅副厅长张力勇、三亚市政府市长阿东、三亚市人民政府副市长陈铁

【周末去哪儿】邂逅一场趣味横生的文创集市

美好生活，每周相遇。一场有关艺术、生活和创意的市集，无论是原创设计单品，还是艺术跨界作品秀，在这里，好玩、有趣又独具匠心的旅程即将开启。

BFC周末集市
2018年11月24日-11月25日，12月1日-12月2日
11: 00-18: 00@BFC外滩金融中心北区广场
可享免费停车三小时！！

一、匠心筑梦，文创有“礼”

汇聚十八家文创商户，百余件创意潮品集中呈现，指定商品尽享优惠及买赠礼遇。

二、跟童心未眠说断舍离？来一场好玩有趣的DIY手作坊

11月24日-25日 圆牌坠子及小蜡烛手作@麦克匠
12月1日-12月2日，素有“冰箱界中的爱马仕”之称的SMEG将带来跨界艺术展位。SMEG携手“蓝晒工作坊”演绎古典摄影工艺蓝晒法，推出森林植物系tea or coffee workshop。

三、乐享舌尖的极致诱惑

#掀起一场味蕾的狂欢@BRAVO精标超市美食品鉴#

上海首家“Bravo精标超市”+“超级物种”概念店将于BFC外滩金融中心闪亮登场。这一次永辉超市三次元发布“未来超

军参与了会见。毛超峰省长表示，复星旅游文化集团与Thomas Cook成立的合资旅行社的落户，是三亚和海南旅游业的一件大事，希望三亚Thomas Cook托迈酷客旅行社发挥Thomas Cook和复团旅游文化集团的优势，为海南旅游业的全球化发展作出更大的贡献。

三亚市委副书记、市政府市长阿东在揭牌仪式上表示，今年三亚旅游产业呈现出健康发展趋势，海南建设自由贸易试验区和中国特色自由贸易港进程的不断加快，为海南及三亚发展注入了强大动力，消费市场持续繁荣。

首家中外合资旅行社落户三亚

复星旅游文化集团董事长兼CEO钱建农在揭牌仪式中表示，Thomas Cook拥有强大的品牌影响力和全球的运营推广能力，曾服务于全球多个旅游目的地，尤其对新兴旅游市场的推广创造了积极的价值。并强调，作为省内首家中外合资旅行社，三亚Thomas Cook托迈酷客能够如此高效快速落地，得益于海南和三亚各级政府的高度重视和大力支持。

Thomas Cook托迈酷客CEO Alessandro Dassi在揭牌仪式中表示，Thomas Cook托迈酷客旅行社成功落户三亚，成为海南省首家中外合资旅行社，他对此非常自豪。

你在享用之时，每一口都能尝到奶泡、牛奶与浓缩咖啡恰到好处的完美融合。五星明星产品推荐：FLAT WHITE!

#快来做蜂蜜寻找你的彩色泡泡梦#
做蜂蜜的温暖茶饮和水晶摇摇饼，许你一个少女感爆棚的粉色瞬间!

“好优惠”购买既能得到五元专属抵扣卡片，来B1找到Mini做蜂蜜，现用现哦!

四、无艺术，不生活-

明明有颜值，偏要靠实力，说的就是LAMBLIN。米其林名厨坐镇，别有洞天的INS 博主风，从开业之初就吸引着网红小姐姐们纷纷来打卡。

这次BFC 周末集市的“挂耳咖啡实验室”， LAMBLIN牵手成龙咖啡推出联名款咖啡杯，还有独具法式风情的挂耳咖啡，在烘焙工程中保留了咖啡的原始风味，同时使咖啡中的糖分很大程度的焦糖化。

#ROSSO最新师生作品汇演#
ROSSO 国际艺术中心是一所专注于艺术留学规划、艺术作品集辅导、国际艺术设计资源整合的专业艺术留学咨询教育中心。这次他们将会带来怎样的艺术作品呢？拭目以待!

#在浓情爵士乐中，感受午后的惬意#
美食与音乐，似乎是集市的黄金搭档。在律动的节拍中轻轻摇摆，才不负美好时光。

五、仪式感的周末，你需要一次与Mercedes me的亲密接触

逛累了？让梅赛德斯-奔驰 AMG系列带你体验即使在繁华市中心，也可以享受驾驶乐趣。

通过现场预约即可免费试乘试驾，每个产品大使全程一对一服务，想想那种风驰电掣的感觉是不是有点小激动呢?!

即日起，凡关注BFC微信公众号，顾客可在以下时间段享受3小时免费停车优惠：

工作日：周一至周五，18:00-22:00

周末：周六至周日，10:00-22:00

取车前，请至BFC文创里B1礼宾台领取免费停车电子抵用券，如停车时间超过优惠小时数，顾客需支付其余小时停车费用。

活动期间，还可领取BFC周末集市宣传单页，达成Check list中相应数量任务，获得盖章，即可至BFC文创里B1礼宾处兑换以下礼遇：

博悦汇半价观影券（达成8项任务√）

复星艺术中心展览门票（达成13项任务√）



上海钢联联手新加坡交易所合作开发大宗商品指数及其衍生品业务

◎转自“My Steel”

11月19日，上海钢联电子商务股份有限公司(以下简称“上海钢联”)与新加坡交易所(以下简称“新交所”或“SGX”)全资子公司AGI在新加坡签订合作协议，双方以现金出资，各持50%股份，共同投资设立合资公司。

上海钢联将向合资公司提供钢联基础数据，铁矿石、钢铁及其他黑色价格指数以及Mysteel品牌授权，结合新交所多年在经营证券及衍生品交易相关经验，共同合作开发钢铁和铁矿石价格相关指数，并授权新交所及相关方基于指数创建衍生品交易品种，并上市、营销和商业化该等衍生品。

新交所拥有亚洲领先及可靠的市场基础设施，提供全方位衍生品，覆盖亚洲股票指数、大宗商品及货币，为中国、印度、日本和东盟基准股票指数提供全世界流动性最高的离岸市场。

新交所是全球率先采用金融市场基础设施原则的交易所之一，也是亚洲首个和唯一获得美国监管机构全面批准的中央交易对手，作为衍生品清算组织和外国交易所，新交所所在证券和衍生品方面也获得了欧盟监管机构的认可。作为亚洲中央交易对手的先行者，新交所的风险管理和清算能力得到世界认可。

上海钢联作为国内领先的大宗商品业信息及其增值服务的互联网平台综合运营商，专注大宗商品行业，立足原创数据，建立了良好的口碑，积累了海量的资讯和数据，创建了一套国内独立、健全的大宗商品数据采集、质量管控、指数编制以及信息发布体系。

目前，上海钢联已形成标准化的产业数据样本调研与信息采集模式，数千名工作人员每天针对大宗原材料最主要的46个大类、708个小类品种进行持续的数据采集与跟踪，采样企业样本全球超过80000家机构，目前有接近2亿条数据总量，近120万种数据指标，日更新量约15万条左右。

在指数方面，基于钢联大数据平台的坚实基础，上海钢联编制了大宗商品价格指数(MyBICIC)、钢材综合价格指数(MySpic)、上海螺纹钢价格指数、铁矿石价格指数(MIODEX)、有色金属价格指数等多项指数，为产业客户、金融机构、政府人士等把控宏观经济局势、及时判断商品价格走势提供了详实、有力的依据，并得到国内外客户的高度认可。

上海钢联与新交所的合作，将在整合各自资源和优势的基础上，进一步提升双方在大宗商品领域的市场影响力，为大宗商品交易和投资提供更好的服务。

鼎睿再保险发布业界全面的 MCCO 分析报告

近日，鼎睿发布业界全面的互助社、合作社和社区组织(MCCO)分析报告。

在这份题为“互助社与合作社的价值-从发达的欧亚地区吸取经验教训”的报告中，鼎睿强调了MCCO对保险业的重要性，以及在补充社会福利制度方面如何继续发挥关键作用。

2018年《Peak Insights》重点指出：
· 互助社、合作社和社区组织(MCCO)在欧洲和北美保险市场占30%以上的份额，而日本的MCCO则创造了亚洲和大洋洲地区80%的互助保费
· 由于其对社区的价值以及为其所服务的社会群体带来的裨益，市场份额持续增长
· 良好有效的治理是MCCO可持续发展的关键
· 可靠的盈利能力和出色的治理能提高筹集资金的能力

MCCO在欧洲和北美保险市场占30%以上的份额，而日本的MCCO则创造了亚洲和大洋洲地区80%的互助保费。由于其对社区的价值以及为其所服务的社会群体带来的裨益，MCCO的市场份额持续增长。

编写这份报告的鼎睿市场调研副总裁张怡欣表示：“MCCO助力经济发展和社会稳定。早在社会福利制度存在之前，MCCO的广受欢迎是基于对会员的价值和简便的目的性。今天，虽然社会福利在发达国家已很普遍，但MCCO作为社会福利制度和商业保险公司仍发挥补充作用。”

报告认为，要使MCCO具有可持续性，良好有效的治理是关键。正如报告中所述：“良好有效的治理对于保持MCCO的身份至关重要。归根到底，MCCO涉及到组织保持价值、可信度和可持续发展的能力。MCCO的治理必须

以能够听取会员和员工声音的方式来构建，因为这显示了管理层对未来的关注度。”

“良好有效的治理之所以能吸引第三方资本，是因为它支持MCCO可持续发展的论点。”鼎睿编制这份报告也说明，互助概念已融入其弥合保障差距的使命。

这份报告还介绍了MCCO的最佳实践，以及如何在应对监管要求和潜在外部投资者的同时保持对社会的价值。

鼎睿首席执行官韩润南先生对报告评论道：“尽管MCCO经营历史悠久且市场份额持续增长，但MCCO并非广泛讨论的主题。鼎睿发布报告，致力为业内提供关于MCCO的真知灼见，为此我倍感自豪。之所以发起这个研究课题，是因为我们认识到了MCCO的益处，以及我们支持社区消除贫困的共同目标。这是与鼎睿的战略不谋而合，即切合亚洲和全球各地的再保险需求，以支持社区的需要。”

复星保德信人寿斩获第十三届“中国保险创新大奖”三大奖项

◎文/陶路安

11月2日，由《保险文化》杂志社主办的第十一届中国保险文化与品牌创新论坛暨第十三届中国保险创新大奖颁奖盛典在云南举行。

在颁奖盛典上，复星保德信凭借2018年的业务、团队建设、投资等多方面快速成长荣获“年度最具成长性保险品牌”。复星保德信福寿齐添养老金保险凭借保单价值稳步增长、领取灵活等特点荣获“最具市场潜力保险产品”，复星保德信星满意重大疾病保险凭借重疾分组多且科学、费率低等特点荣获“最畅销保险产品”。

复星保德信 Pramerica FOSUN 守护你理想的未来

金猪献瑞 福寿齐添

复星保德信福寿齐添养老金保险

可选择组合天天盈年金保险(万能型)

“福寿齐添养老金保险”是复星保德信人寿推出的既可满足稳健保障需求，又可有效补充养老金缺口的重磅产品，具备现金价值稳健增长、养老金终身领取等诸多优势，是抵御养老危机的优质解决方案。

- 产品荣誉：福寿齐添养老金保险荣获“最具市场潜力保险产品奖”——《保险文化》杂志第十三届中国保险创新大奖
- 公司荣誉：复星保德信人寿荣获“2017年度责任品牌奖”——第七届中国公益节；复星保德信人寿荣获“年度成长力保险公司”奖——和讯网“第十五届中国财经风云榜之保险行业评选”；复星保德信人寿荣获“卓越保险资产管理公司奖”——证券之星资本力量2017金融企业年度评选；健康管家服务荣获“2018保险服务先锋”大奖——《国际金融报》“2018国际先锋金融理财机构高峰论坛暨颁奖典礼”；复星保德信人寿荣获“2018最具成长价值奖”——第七届中国财经峰会；复星保德信人寿荣获“年度最具成长性保险品牌”——《保险文化》杂志第十三届中国保险创新大奖

复星保德信人寿保险有限公司
中国上海市浦东新区芳甸路1155号浦东高里城36楼 201204 www.pfife.com.cn
Tel: +86 21 2069 2888 Fax: +86 21 6882 6199 全国统一客服热线 400 821 6808

公司介绍
复星保德信人寿保险有限公司是由复星集团与美国保德信金融集团联合发起组建的合资寿险公司，经原中国保险监督管理委员会批准，于2012年9月正式成立，总部位于上海。公司注册资本为26.621亿元，股东双方各持有合资公司50%的股份。

Airdoc是复星众多优秀医疗AI投资组合中的一支，公司深耕眼科领域人工智能运用，同时不断拓展开发皮肤科、内分泌科、心血管科的算法。据项目负责人陈宏介绍，在医药和云济同学的大力支持下，公司得以落地多个应用场景，其中院外场景契合目前正在升级发展的体检市场，赋能传统健康管理，助力慢病早筛，加强检后服务，对接精准治疗。相信终有一天，人工智能必将会像Kevin Kelly在《失控》中预测的那样“AI as service flow like electricity”。

Airdoc 全力支持爱康推进健康与医疗服务模式变革

自2017年爱康集团推出有人“管”的体检战略以来，凭借直击客户痛点的一站式精准健康管理服务，引领了国内健康管理行业的新一轮变革。2018年11月20日，爱康集团战略升级，推出有人“管”的体检2.0以及iKangAI+与iKangNetwork+计划。Airdoc作为爱康集团的战略合作伙伴出席本次活动，并且将持续为更多体检用户提供优质的人工智能服务。

阳性率高达44%，全国范围内推进AI

视网膜血管是人体中可看见的血管和神经的组织，它的变化在一定程度上反映了一些器官的改变程度。因此，医生把它当作了解其它脏器血管和神经情况的窗口。

诸如糖尿病、高血压、动脉硬化、视神经疾病等全身性疾病的并发症，以及高度

近视、老年性黄斑变性等常见疾病，都可以通过视网膜筛查手段得以早筛早治。

随着人工智能技术的发展，视网膜影像判读的智能时代已来临。为了让优质的医疗资源像空气一样人人触手可及，Airdoc已经在视网膜影像领域耕耘了超过三年。Airdoc可通过视网膜照片自动识别30多种病变，除了青光眼等眼科疾病之外，还包括糖尿病、高血压以及部分肿瘤等重大慢性疾病和并发症。从2015年成立至今，在国内外众多应用场景展开了大范围的应用。

张大磊表示目前已经和爱康围绕人工智能眼底病变检测、青少年视力筛查、拍照识别皮肤癌等领域展开合作，希望将AI+健康管理推到全新的高度。

近日在爱康旗下体检中心使用Airdoc项目的6,578位客户为例，共计发现2,897

毫厘科技首款智能水质监测产品【毫厘 Neo】全新上市

◎转载自“毫厘科技”公众号

柏中观澈注册品牌——毫厘科技，发布旗下第一代智能水质监测产品【毫厘Neo】。

提到水质监测，大家脑海里肯定会浮现出在实验室里忙碌的分析人员，或者是如同房屋一样大的大型在线检测站，这些都是传统的监测方法。

传统的监测方法，人工分析成本高、误差大、取样频率低，难以在短时间内获取大量高质量的数据；自动监测站投资昂贵，一般在50-100万元人民币之间，并且需要配备水质分析仪、探头、PLC、配电、无线网关和仪表小屋等基础设施。不但系统复杂，还需要频繁的维护和检修。

【毫厘Neo】正是针对上述问题而诞生的新型解决方案。

毫厘Neo VS 传统仪表

【毫厘Neo】占地面积只有0.16平方米。这是个什么概念呢？整套设备比小米的网红空气净化器还要小。

别看它个头小，却有一个强大的“心脏”。毫厘科技通过新型嵌入式系统的开发和应用取代了传统仪表分析小屋的PLC配套系统。毫厘Neo的核心主板上综合了智能监测、自动控制、网络通讯等强大的功能，大大简化了仪表的结构，通过整合离子选择电极、光谱分析技术等多项成熟技术将多个水质参数整合到小体积的设备中来，大大降低设备成本，做到了现有产品的十分之一！

强大的“心脏”为细网格智能水质网络奠定了基础。能够有效满足pH、溶解氧、氨氮、TOC、温度等主要水质指标的无人值守监测、监测数据实时传输。在这里卖个关子，明年毫厘科技将发布二代产品Epoch，会给大家带来更多惊喜哦！

【毫厘Neo】只是毫厘科技产品的一部分，也可以称之为数据的“入口”。

低廉的成本和苗条的身段为Neo机型的全覆盖式的部署提供了可能性。一个个的Neo通过4G网络相连接，形成了一个大的“水环境智能感知网络”，从而可以获得海量的水质数据。

在精准治污阶段，毫厘科技利用水质大数据、水质模型与算法、物联网技术，可

相配合可有效提升医疗效率。中共中央、国务院发布的《“健康中国2030”规划纲要》，明确“共建共享、全民健康”是建设“健康中国”的战略主题，公众对一站式健康管理需求也在不断增大。爱康创新提出iKangNetwork+的概念，并发布布将与全国超过300家的公立医院合作成立体检医联体联盟，在体检、诊断、慢病管理、就医、住院几大领域全方位联动、资源共享，为客户提供更高质量的一站式健康管理。

Airdoc与爱康集团、清华大学附属北京清华长庚医院眼科，共建视网膜慢病筛查诊疗中心。Airdoc希望与爱康一起以体检为入口的一站式健康管理，与三甲医院合作成立体检医联体联盟，不断为行业赋能，希望早日实现每一位中国人都可以“任何时、任何地”享受高品质健康服务。

成立体检医联体，推进视网膜慢病诊疗

中华医学会健康管理学分会主任委员曾强表示：中国老龄化日趋严重，慢病呈井喷式增长，医疗费用逐年攀升。人工智能在医疗健康领域中的应用非常广泛，包括个性化健康体检，个性化慢病风险评估，个性化的慢病管理等领域。人工智能与人类医生互

2018 国际马联“复星最佳运动员奖”揭晓 中国马产业潜力受全球瞩目

◎文/吴心远

当地时间11月16日至20日，2018国际马术联合会年度大会在巴林首都麦纳麦举行，复星首次冠名国际马联“最佳运动员奖”，复星全球合伙人、复星基础设施产业发展集团董事长温晓东受邀出席大会。

颁奖仪式上，复星全球合伙人温晓东与国际马联主席Ingmar De Vos共同宣布“复星最佳运动员”获奖者——来自德国的世界知名马术女骑手 西蒙·布罗姆(Simone·Blum)，从温晓东手中接过“复星最佳运动员奖”。

西蒙·布罗姆(Simone·Blum)，1989年出生于德国马术世家，7岁骑马，2016年获德国冠军。今年9月，西蒙在2018特赖恩世界马术运动会场地障碍个人赛中斩获桂冠，成为世界马术运动会举办28年以来首位在场地障碍个人赛中登顶的女骑手。西蒙·布罗姆对获得“复星最佳运动员”称号感到非常荣幸。

在接受当地媒体采访时，温晓东说，马术产业的发展不是引进几匹好马，拥有几名优秀运动员就能发展起来的，我们需要具备全球化思维，让“中国与全球双向驱动”，希望引领中国马术产业接轨国际，加强交流、借鉴国外成熟的管理经验，通过举办更多高水准的国际化赛事，加强相关赛事和马上文化的国际交往，深度构建高水平、全链条、可持续的马上综合运动产业生态。

【相关链接】世界排名第29位！星景控股领衔中国民企蝉联全球基础设施50强

11月5日，2018全球基础设施投资机构50强实力榜(The Infrastructure Investor 50)权威发布，星景控股以41.4785亿美元的设施资产管理规模位列第29名，排名较去年第47名大幅跃升18名，并成为唯一一家连续三年蝉联TOP50的中国企业(调研周期：2013年1月1日至2018年8月31日)。

PrivateEquity International(PEI)2001年创立于英国伦敦，是专注于全球私募股权、私募地产、私募债权、基础设施、农业投资研究的权威媒体集团，其推出的The Infrastructure Investor 50榜单旨在追踪全球基础设施投资领域发展轨迹，已连续发布9年，公认为业界最知名的榜单之一。

毫厘科技发布旗下第一代智能检测产品毫厘Neo