

# 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



用手机扫描二维码  
关注复星人报微信

总第361期 本期20版 2018年05月31日



## 嘉年华 P01

绕地球一圈后的几个小故事 P03

环太平洋首家家庭休闲度假目的地:  
三亚·亚特兰蒂斯初体验 P09

我相信他们对于生命有着很严肃的尊重:  
复星人在非洲 P05

大国重器:南钢60周年 P11  
MD说:投资人应有的风骨 P12

“智·行”Henri & 王怀南:  
母婴、旅游传统行业的互联网基因 P06

小时光:从线上亲子阅读到线下妈妈绘本馆 P13  
“乡村医生”项目一线手记 P16

5月26日复星集结旗下亲子产品做线下体验,打造复星“嘉年华”

[版权声明] 本报刊登的所有内容(包括不限于文字、图片、图表、版面设计),未经本报书面许可,任何人不得转载、摘编成任何形式使用。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,意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推荐。





## 复星英国大家庭齐聚伦敦，共话中英关系“黄金时代”

复星国际董事长郭广昌表示，复星愿意做好中英两国的桥梁，为双边贸易发展贡献力量

英首相特蕾莎·梅访问上海豫园三个月后，复星将中英“黄金时代”2.0的新篇章，又带回了英国伦敦。当地时间5月9日，复星携手复星一家在英国的成员企业，举办了“沪风英伦”中英峰会。中国驻英使馆公使祝勤，英国商业、能源以及工业战略部Henley勋爵（The Rt Hon Lord Henley），伦敦副市长Rajesh Agrawal和伦敦本地政商界人士，和复星一家在英国的成员企业Thomas Cook，资管公司Resolution，Silver Cross，the FLOOW，Links of London，生物科技公司Arix Bioscience plc，英超俱乐部狼队以及麒麟马球队等的代表、复星全球合伙人共160余人参加了此次活动。

### “沪风英伦”中英峰会

祝勤公使在讲话中表示：“复星峰会的主题，不仅彰显了上海和伦敦的友好关系，也高度概括了中英关系‘黄金时代’的主要特征和发展态势：一是通融(Bridging)，即通融两国发展战略和两种文明。二是共享(Sharing)，即共享中国开放机遇。三是智造(Innovations)，即深化两国创新合作。‘功崇惟志，业广惟勤。’希望中英企业界抓住新时代宝贵机遇，为中英关系‘黄金时代’打造更多‘黄金成果’，推动中英经贸合作更上一层楼。”

Henley勋爵在讲话中强调：“在中英‘黄金时代’2.0的大背景下，双方贸易的增

长将会愈发强劲，复星一家在英国的成员企业多元化也与英国保持其经济活跃度相得益彰。在英国脱欧的大背景下，复星依旧保持对英国投资机会的信心，是非常明智的选择。”

伦敦副市长Rajesh Agrawal认为：“复星过去20年的发展，反映了中国经济发生的巨大变化，伦敦是世界上最适宜国际商务和教育发展的城市之一，且处于中国‘一带一路’倡议的最西边一站，希望能成为中国全球化发展的一个重要舞台。”

### “科技引领产业发展”论坛

“科技引领产业发展”论坛由中国动力基金(CMF)总裁吕延翔主持，在论坛上，复星时尚集团副董事长兼总裁程云，The FLOOW的CEO Aldo Monteforte，Marex Specturn CEP Ian Lowitt，阿里云全球业务总经理王业明，Links of London CEO Martin Byrne进行了一场业内高水准的探讨，对中英两国未来科技合作提出了创意性的设想，为未来科技平台的融通提供了新的见解与展望。

### 郭广昌与HSBC全球主席Mark Tucker的高峰对话

高峰对话将此次活动推向高潮。

郭广昌表示：“今年3月，HSBC和复星签署了一份全面战略合作协议，这本身就是中英两国合作更加密切的缩影。中英两国的

经济有很强的互补性，未来协同合作的空间很大。复星投资的Thomas Cook、Links of London以及Silver Cross等等，在中国的发展都很好。

过去，复星在全球也整合了很多资源，都是各个细分产业中的珍珠；但是，这些珍珠是分散在各处的，彼此没有什么联动。现在，复星要打造一个全球幸福生态体系，我们希望将这些珍珠连成线、织成网，彼此的连接更加紧密，更加光彩动人，更好地为客户服务，价值也将更高。所以未来，复星会以四个引擎即‘产品力、全球化、科技引领和产业运营+投资’，来加快建立这个生态系统。这也是复星最重要的战略引擎。

和HSBC的全面战略合作，也是在这个框架中进行的。首先，HSBC作为最了解中国市场的全球性金融机构，本身与复星就有大量合作，未来合作将更加紧密；其次，HSBC也在构建一个以金融产品为核心的生态系统，这和复星聚焦家庭的幸福生态是重合的。我认为，未来企业的核心竞争力一定来自于整个生态，我们都希望打造一个高度开放、深度赋能的生态。”

HSBC全球主席Mark Tucker对此深表赞同，他表示：“亚太是全球增长最快的地区，中产阶级不断崛起，创造出新的财富，给未来带来了巨大机遇。未来我们会把业务重点放在这里，要把投资、资源和业务支持都放到这里，以实现真正增长。从中英两国关系来看，我们希望政府可以更好地思考未来长期的转型，作出长远规划，更好地支持产业，让我们的合作伙伴关系更持久。”

在对话结束之时，郭广昌还打趣说，一个足球运动员是需要耐力和领导力的，Tucker热爱足球且曾在狼队踢过球的经历，或许为他成为全球金融业领导人奠定了些许基础。

复星于2016年投资的老牌英冠足球俱乐部狼队(Wolverhampton Wanderers)，已于今年5月初以英冠冠军的身份挺进了英超行列。

郭广昌表示：“做商业像足球比赛，一场比赛的胜利是偶然，一个赛季40多场比赛的胜利就是科学，你不下场踢，永远不知道结果会怎样，你能做的就是做好准备并付诸实践，这才是人生的精彩之处。”

复星在伦敦的第一次亮相活动，在中西融合的二胡与马球元素现代舞表演中进入尾声。带着对中英未来的美好愿景，希望“沪风英伦”能持续发展，为中英商业往来注入新的活力。 □辛潮

## 获《财资》“最佳现金管理解决方案”奖

近日，复星国际获著名国际财经杂志《财资》“2018年3A 大奖—资金、交易、供应链及风控”类别“最佳现金管理解决方案”奖。

此奖项表明复星国际不仅境外投融资能力在中资企业中走在最前沿，现金流及利率管理的专业性也得到市场认可。

复星国际获此殊荣，是公司与大国际银行——渣打银行紧密合作的结果。为了进一步优化复星国际现金管理流程和工具，复星国际将继续与渣打等国内外银行共同推动科技创新，实现银企直联与资金管理系统稳步升级，满足作为全球化投资集团的资金管理需求。 □吕敏怡

## 豫园股份重大资产重组获证监会核准

5月11日，豫园股份收到证监会下发的核准批复，根据批复，公司将在未来12个月内实施资产重组。

2016年12月，豫园股份开始筹划重大资产重组，重组方案于今年1月31日获证监会审核通过。按照方案，上海星泓、闲祥地产等24家房地产项目公司将成为豫园股份控股或参股公司，评估值约为223.62亿元。新元房产持有的核心商圈物业也将成为公司的重要资产。交易完成后，复星产投、复星高科等收购人将合计持有上市公司近70%的股份。 □周丹

## 复星签约新华保险

5月28日，复星国际有限公司与新华人寿保险股份有限公司在京签署战略合作协议，共同宣布建立战略合作关系，推动双方在业务领域的建设性合作。复星高级副总裁张厚林与新华保险副总裁兼首席财务官杨征分别代表双方在协议上签字，复星国际董事长郭广昌、新华保险董事长万峰出席了签约仪式。作为一家全国性大型寿险企业，新华保险顺势而为谋转型、回归保障重价值，其人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务已覆盖国内2700万名个人客户及7万家机构客户。双方未来优势互补、合作共赢，具备深厚的物质基础和巨大的想象空间。

## THE IDEA IS PRAISED 巴西外长努内斯到访复星， 复星服务“家庭”理念获赞

5月22日，复星国际CEO汪群斌在BFC外滩金融中心接待巴西联邦共和国外交部长阿洛伊西奥·努内斯·费雷拉一行。巴西驻沪总领事乐思哲，复星全球合伙人、执行董事兼高级副总裁龚平等陪同参加会见。此前，巴西外长努内斯在北京分别与国家副主席王岐山、国务委员兼外交部长王毅进行会晤。

努内斯赞扬复星服务“家庭”理念，认为这一想法比更常听到的服务个人更为先进。他高度认可复星对巴西经济的积极贡献。他说，巴西经济增长率今年有望从1%提高到2-3%，营商环境会继续保持。

双方认为消费升级领域合作机会较多，努内斯表示，巴西和中国分别是东西半

球最大的发展中国家，经济互补性强，可以在经贸、能源、交通和农牧业等传统领域继续合作，也可以在金融、文娱、医疗等领域强化合作。巴西的医疗行业如私人诊所和医疗设备的需求越来越大。

复星2016年进入巴西市场，最早投资了当地数一数二的资产管理公司Rio Bravo，并在他们推动下，陆续投资圣保罗地产项目和财富管理公司。龚平表示，复星一直倡导的“Glocal”战略：Global+Local，既要有全球化的视野，也要有本土化策略和人才，并有效利用全球合伙人机制，嫁接全球资源。新兴市场往往会经历渐进式改革，复星要善用本地化专家团队来处理有可能遇到的市场风险。 □郭敏雯

## 复星时尚集团再添生力军

## 复星正式收购 Wolford，成最大股东

5月4日，复星国际宣布正式完成对奥地利品牌Wolford AG(简称“Wolford”，维也纳证券交易所：WOL)的收购。

作为高品质丝袜、内衣及睡衣市场的先驱，Wolford于1950年在奥地利历史名城布雷根茨成立。1995年，Wolford在维也纳证券交易所正式挂牌上市。历经68年，Wolford目前拥有大约1555名员工，16家子公司，262家线下门店(自营与联营)和16家线上商店。时至今日，Wolford于欧洲(奥地利和斯洛文尼亚)独家设计和制造的优质产品通过庞大的销售网络畅销全球60多个国家和地区，产品符合Bluesign规定的纺织业最高环境标准。2016至2017财年，Wolford实现了高达1.54亿欧元的销售额。

复星于2018年3月1日公告收购Wolford事项，并在5月4日以每股12.80欧元的价格完成了对Wolford 50.87%股权收

购交割。在收购Wolford直接控股权同时，复星根据奥地利收购法案向Wolford所有剩余股东发起强制收购要约，该等剩余股东并非购股协议中的一方。Wolford现任CEO Axel Dreher和复星时尚集团总裁程云对复星与Wolford的相互赋能充满信心。

复星时尚集团(Fosun Fashion Group, FFG)是复星旗下快乐板块的重要组成部分，专注于服装、珠宝、皮具、鞋履等相关领域的产业深度运营和全球整合。FFG的运营模式融战略性投资与产业运营为一体，拥有法国高级时装品牌Lanvin，奥地利高端内衣品牌Wolford，美国高级时装品牌St. John Knits，意大利高端男装品牌Caruso及德国快时尚服装公司Tom Tailor等品牌。未来，FFG希望满足每一个家庭的生活需求，并且将整合资源，以此确保这些家庭的快乐体验。 □张文仪



# 郭广昌：绕地球一圈后的几个小故事

今年以来，一直在出差，特别这个月绕着地球跑了一圈，从美国到阿根廷，再到英国、意大利和法国，最后回到上海。一路走，一路和不同的人聊，也一路思考，有不少故事和大家分享。

## 克服贪婪和恐惧，你才能走向成功

说说我在三亚·亚特兰蒂斯经历。

大家知道，4月28日三亚·亚特兰蒂斯盛大启幕。我作为复星的首席产品体验官，自然要把水上乐园的各种玩法都体验一下，看看哪些细节做得还不到位。水上乐园有两个最“吓人”的项目。一是“放手一搏”，人站在上面，板子一抽，人就唰地滑下去了，而且一开始会有点自由落体的感觉；另一个是“海神之跃”，要从25米高的地方，75度滑下来。这两个项目都有不少人去体验，但因为“海神之跃”是开放的滑道，不少人都在心里犯嘀咕，上面没有盖子，以这么快的速度下来，会不会飞出去？

其实我也很怕啊，“放手一搏”我敢玩，但对“海神之跃”非常非常纠结。但是，我儿子在问我，“你‘海神之跃’玩了吗？”；这么多亚特兰蒂斯的员工也在看着我我自己敢不敢玩；还有不少好朋友们那几天也在亚特兰蒂斯，所以我在思想斗争了一个多小时之后，我躺在了滑道上。不过最开始还是手慢慢蹭啊蹭，磨蹭了一会，后来想，算了！唰地一下就下去了，完成了“海神之跃”。

完成之后，我一点也不害怕，反而觉得很兴奋。那我就在想，明明很安全，你又想玩，可为什么会害怕？从理性角度，你肯定相信“放手一搏”和“海神之跃”是非常安全的，否则我们不可能让它存在。但你自己去跳，就不一样了，你选择做不做，不是因为理性，而是因为恐惧。你唯一要做的事情，就是克服自己的恐惧情绪，用理性思考代替恐惧情绪。就像我在思想斗争的时候，一遍遍告诉自己、理性说服自己。

商业和企业的发展，其实很大程度上也是在贪婪和恐惧之间的理性平衡。你总想



去发展，这是事业的诱惑。但每个选择都充满了不确定性，也会充满恐惧。所以做企业，就是跟人性的贪婪与恐惧做斗争。其实人怎么斗争都是既贪婪又恐惧的，关键我们要克服、升华人性的贪婪、恐惧，代之以理性的思考，要实实在在做理性分析，要有更多的数据，让自己回到超然的立场上来分析问题。

这是最难的事情，但正因为难，才需要我们去克服。只有迈过了这个门槛，你才能走向成功。而且，当我们克服了贪婪和恐惧之后，还要有对企业运营的坚持和热爱，要有很好的管理，要更好地服务客户。这是比做选择更难的工作，但我们只有一条路，就是把它做好。

## 坚持做对的事情，一步步抵达心中的目标

在这个月初，狼队成功捧起欧冠冠军奖杯，并晋级下赛季英超。这次伦敦出差，刚好赶上了参加狼队的庆祝活动。

收购狼队以前，我其实很少看足球，当时投资主要是从商业角度考虑；但现在，我是争取基本每场必看，在学习。在我记忆里，有两场球我印象特别深，也都是我在凌晨

两点多看的。第一场球非常惊险，五分钟里狼队被连罚两张红牌，两个球员下去了，9个人打11个人。怎么打？所幸，球员们坚持住了，最终赢了这场球。还有一场非常关键的球，狼队1:0领先，没想到终场前五分钟，被连罚两个点球。第一个点球的时候，我很紧张，不过狼队门将很给力地把它扑出来了，让我松了一口气。没想到一分钟不到，裁判又给了对方一个点球，当时我想——完了。结果，对方第二个点球又射飞了，我们赢下了这场比赛。

我说这两场比赛的意思，其实是想说：足球是圆的，充满了不确定性，这是它的魅力所在。就像我们做商业，我们非常努力地去做一件事，有时候你成功了、有时候你失败了，这也是商业的魅力。

不过就一场球来说，结果有不确定性。但一个赛季踢下来，如果你能赢46场球，这背后就是科学的因素在起作用，里面有球队的愿景、团队的价值观、毅力和战斗的精神——球队能不能像一家人一样共同去战斗。这就是商业的本质，你要有实力，但更要有价值观，用我的话来说，就是一定要做的对的事。

现在，狼队重新回到了英超，我们也有了更新的目标。这也像商业一样，当你登上山顶后，一定会看到另一座更高的山。狼队会为新的目标而努力，我们做企业，也一定要有愿景、有梦想，为了这个梦想齐心协力地去努力。

## 要真正喜欢它、爱它，用爱来帮助它成长

最后，说一下我这次我在米兰的经历。

我去米兰，是因为有个项目要看，当然也会兼顾已有的项目。先不说新的项目，这次考察给我最大的感受是我们已有团队对自己项目有一种激情、热爱，感染了我。这么多次的头脑风暴、对产品的打磨，团队终于体现了他们用心思考之后的成绩，尤其是如何赋予这个项目更多高科技元素和米兰

时尚之都的色彩。我想，这个团队终于的找到感觉，终于爱上自己的项目，而非只是一堆数字了。

从头培养一个业务会让你充满感情，但是，投资、整合，是复星产业发展的一种有效手段，我们还特别强调整合后的深度产业运营。这份责任、要求，如果只是做“远房亲戚”，肯定是远远不够的。所以我们在整合、投资的时候，首先要认真做好理性分析得出决定，但更重要的是需要投入自己的热情和爱，要真正喜欢它、爱它，用爱来帮助它成长。

所以对于复星一家的企业，一旦它作为复星的核心产业来运营后，我们就要陪着它成长，这是一个长期的过程，需要时间的积累，从量到质的突破，需要步步为营，久久为功。你不能只关心数字的增长，要关心数字背后，企业为客户做了什么，系统做了什么改进，团队管理如何优化。要一步步陪伴它、真正帮助它成长。

## 让全球每个家庭生活更幸福

现在，复星的使命有了更清晰的描述——让全球每个家庭生活更幸福。

其实，过去一年的时间里，我们已经在深度产业运营+投资、科技引领、C2M、全球化等方面都取得了不少的进展。同时在这过程中，我们也在不断思考、进化企业的战略，我们希望更透彻地看到，复星存在的理由是什么，复星到底能为这个世界做些什么。在和团队、客户、合作伙伴们的不断交流、碰撞中，我们的使命越来越清晰——让全球每个家庭生活更幸福；而复星的愿景也放眼于——植根中国，服务全球十亿家庭客户，智造健康、快乐、富足的幸福生态系统。

所以最后，与各位复星同学共勉，坚持做对的事、难的事、需要时间积累的事，步步为营、一步步稳扎稳打走下去。我们一定可以实现复星远大的使命和愿景。

□原文刊载于“广昌看世界”

# 汪群斌：共同打造伟大而有趣的公司

周遭瞬息万变，复星也在时时更新应对策略。对于商业环境的敏锐触觉，让管理层对公司架构、产品标准、人才能力维度等提出了细腻的优化意见。积跬步，至千里。复星内部的主动学习能力是成就一家伟大而有趣公司的最大能量源。CEO汪群斌在复星30分上分享了他关于企业“内生式增长”的思考。

## 希望大家都牢记产业为本

我们非常鼓励多产业集团——越来越多的产业集团。复星创业很重要的一点，是多元化经营，里面有个重要的哲学，就是彻底多元化、彻底专业化。彻底专业化很重要的一点，就是只要商业模式存在，就应该成立全球化集团，因为你得竞争。产业集团跟董事会、组织高度扁平化，这样组织才能支持每个产业集团在所处行业成为世界领先。

希望各板块都能发展成“集团”，无论前台还是中台，在复星唯一不变的，是不断发展。不发展、安于现状，就会被淘汰。

随之而来，成立产业集团以后，总部不会有大量人员以致成本增加？这也就提示了投后管理的重要性：一定要以项目为抓手并创造价值。



## 蜂巢战略是整合资源的重要方法

蜂巢战略，不仅仅是地产或文旅的战略、定位或方向，更是整个复星的重大战略，是把资源短、中、长期结合的很好方法。就像文旅，投资亚特兰蒂斯，短期有非常好的现金流，又因为拥有亚特兰蒂斯品牌酒店、主题乐园，将来希望达到200亿、300亿增值空间；BFC也一样，有巨大增值空间。

我又重温了一下《失控》，凯文·凯利认为

蜂巢是商业活动的进一步延伸，和互联网世界相似，重要的是有组织的无序运动，支撑这一理论的逻辑一个是高度一致的文化价值观，另一个是要创造价值的结果导向。

生意经，简单说，只要你会加减乘除就行。我们的人才，起点可以不一样，但都要成为跨界人才、全能人才，要么就是打造全能团队、跨界团队。只有这样，个人跨界、团队跨界，有很好的通融心态，才能让组织内部的能量源有一个个小的爆破，最终形成TNT能量。

## 企业更需要时时高标准要求

贝索斯在亚马逊提倡高标准要求，坚持高标准，对一个企业很重要。

要切实做到，首先投后管理要升级，第一个维度是效率，是ROE和估值的增长。达到15%以上是绿灯；15%以下不到15%的，可能就是黄灯；如果连6%都不到，或者资金成本都达不到的，肯定是红灯。还要穿透到每个闲置资产。其次人才要高效、中效和低效透明化，除了年底总评高效还是低效，更要让员工时时刻刻、每个月都知道自己处于什么状态。

当然，在项目上也要坚持高标准。复星所做的产品和服务，不是说都是高大上，而

是在服务家庭客户的品牌里，我们是精致的、高标准的、非常有特色的。举个例子，复星37个全球合伙人里工程师不少，但设计师很少。面向家庭的“健康、快乐、富足”产品不仅要功能要好，产品美观、工业设计出色也很重要，只有科技创新和时尚创意相结合的产品才能最打动消费者。这是对产品的更高要求。

## 管好现金流，大VC要投龙头企业

在产业独角兽投资上，有些非常大的VC，我们投资以后的收益还很大，大VC要投资龙头企业，比如蚂蚁金服，投资后两年翻番。另一个角度，自己的孵化也要加快。最近小米和平安好医生都在准备上市，估值很高，全球很热闹，我们也要加快步伐。

复星发展到这个阶段，面对全球的形势，我们要讲究投退平衡，更要充分地加强运营现金流的管理。比如南钢和豫园这些核心企业，管好现金流才能使整个组织有足够的安全保障，也能更好地支持科技创新和全球化发展。复星快速发展的同时，评级也要稳步提升。

围绕服务全球十亿家庭客户、建设世界一流企业的目标，为把复星打造成一个伟大而有趣的公司，我们一起努力。



## 陈启宇：做幸福生活智造者

复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇先生在第四届中国品牌经济（上海）论坛上分享了题为“服务全球十亿家庭 做幸福生活智造者”的演讲，他分享了企业运营中的智慧，也阐述了复星是如何开展品牌战略布局，以及复星对于未来品牌进一步发展的思考。以下是他的论坛演讲实录：

### 健康卫士、快乐产业、金融服务，是复星三大业务领域

先简单说说复星26年以来最新的一些成果。2017年的总营收超过了880亿元人民币，净利润达到130多亿元人民币，也是持续多年每年20%以上的增长。复星到底是做什么的呢？可能大家听到复星做了很多不同的业务，有些通过收购，也有是通过自己的成长发展。我们主要分以下三大领域的业务：

第一，我们要成为家庭全方位的健康卫士。在健康领域，包括复星医药在内，复星拥有多家大健康领域的产业公司，我们在药品研发制造，在医疗器械的创新研发，在药品的流通医疗服务、医疗保险、健康的智能科技领域都有我们的产业和布局。

第二，近些年，复星也一直致力于积累和投入更多的以家庭为单位的快乐产业的元素，包括旅游文化，比如最近比较热门的，在海南建省三十周年的同一天，我们正式开业了三亚·亚特兰蒂斯，这是由复星打造的、以海洋文化为主题的一站式娱乐休闲及综合旅游度假目的地，将成为海南旅游的新标杆。我相信如果大家去的话，能够感受到一些非常特殊的、极致的快乐享受。现在中国的游客要想享受亚特兰蒂斯的旅游度假不再需要到迪拜，在中国就可以。当然包括像Club Med地中海俱乐部以家庭为形态、遍布全球的80多个度假村，我相信也是未来中国家庭在旅行方面非常好的一个选择。

我们近些年整合投资了一系列的时尚品牌，包括在今年，刚刚完成的对Lanvin、Wolford等一些法国品牌的投资和整合，希望这些品牌能够在中国的消费市场有更好的表现。包括在新商业领域，我们也牵手了青岛啤酒，而说起豫园，复星已经投资了十多年，一直致力于传统商业旅游文化名片的提升和发展。包括在影视娱乐方面，比如最近英冠新一季的冠军球队狼队，也是复星投资了两年之后脱颖而出的。

第三，在金融领域，我们打造一个使家庭可信赖的创新的金融服务，包括保险、包括金融理财、包括金融科技。相信随着时间的推移，随着我们在金融服务领域不断的完善，越来越多的中国家庭可以用到复星金融、财富管理的产品和服务。

### 我们服务指向“家庭”

经过二十多年的发展，在2017年，复星已经进一步升级了我们的发展战略，我们是希望能够服务于全球的家庭客户，当然最优先的，最聚焦的还是中国的家庭客户。

实现这样一个战略，未来我们还是要依托现在智能科技的发展，通过C2M的战略，来实现快速敏捷的、及时反馈的、客户深度参与的商业模式。

这些服务和产品，以往都是割裂的，从C2M的角度来讲，我们希望把C端的客



户更好的凝聚起来。复星未来要打造的，现在也积极在做的，是打造以家庭为单位的客户群体，以家庭为单位的消费模式。

### 五大核心战略共同发力

在现阶段，我们用五大核心战略来推动，包括以家庭客户为中心、产业运营+投资、C2M战略、全球化2.0以及科创引领。我们在今年年初公司的全球会议上提出2018年到2020年三年复星计划投入不少于200亿元的科技投入，未来十年不少于1000亿元的科技投入，用于我们整个产品的进化和迭代。第三个，通过全球化实现中国与全球的双向驱动。第四点，通过产业和投资双轮驱动持续提升产业的实力。

首先我们正在打造一个面向会员，面向用户的品牌，叫做“有叻”。“有叻”未来会成为复星不同产品面向消费者的统一品牌。当然每一个独立的产品，还是有自己的产品和品牌存在，但通过“有叻”这样一个客户忠诚度计划，会使得复星不同产品的客户，使他的权益，使复星成员企业之间的关联度更加紧密。包括对复星更多产品的了解，包括怎么针对他的家庭去创造设计一些个性化的产品。我们也会深度的推动深度赋能的平台，实现家庭极致的消费体验。

### 复星要打造自己的品牌

从品牌的角度来讲，复星希望打造的品牌，复星本身也好，还是复星所推动投资持续发展的不同产品业务品牌，都要具备两个核心的内在价值，第一个是创新驱动的中国品牌。我们希望创新驱动永远是复星及关联品牌的核心要素，随着时间的推移，随着科技的进步，消费的理念的发展，我们需要不断地创新我们的产品和服务，来满足消费者的差异化的需求，来解决我们生活中现在还困扰大家的诸多的痛点，比如说一些疾病的困扰，比如说一些衰老带来的困扰。第二个，我们还是希望打造成为植根上海和中国的全球化品牌。

在创新驱动上，复星医药是复星从一开始创业起家的业务，从零开始，我们今天已经跻身到中国领先的，独具特色的医疗健康产业集团。中国领先，整体上来讲，今天复星医药市值已经超过千亿人民币的企业，研发创新的投入是全行业最高的一家企业，研发创新的形态也是最全球化的一家企业。我们深入到美国、印度、以色列等全球创新的最前沿阵地，组建我们自己的创新团队，同时在中国，我们把它放大，首先应用于中国市场。

（下转第10版）

## 徐晓亮：企业要全球化“生长”

从上海起步，到全球发展，复星自创业伊始的这26年间是如何一步一步“生长”到今天？复星的“中国动力嫁接全球资源”理念，如何与“为全球家庭智造幸福生活”相结合？复星对其不同板块快速增长的业务组合，会采取怎样的管理理念？近日，复星国际执行董事、联席总裁徐晓亮接受香港科技大学商学院Biz Magazine的采访，和大家分享了他的思考和感悟。

成绩说明一切。3.8万元起家，截至2017年12月31日，复星总资产超过5300亿元人民币（约合850亿美元）。植根中国的复星在海外业务表现强劲，各板块产业运营增长迅猛，实现优异的投资回报。

### “GLocal”模式

谈及复星的全球化战略时，徐晓亮举了进军日本市场的例子。2014年，复星收购了日本的IDERA资产管理公司，当时该公司在房地产投资及资产管理领域还不算最为突出。

自完成收购以来，依托复星丰富的产业资源，IDERA已成为（当地房地产投资及资产管理）行业的领导者之一，资产管理规模超过2600亿日元，其中包括IDERA在东京核心区管理的晴海Triton广场W栋、Y栋等多个写字楼项目，以及北海道的大型滑雪度假村——TOMAMU度假村、轻井泽1130度假村、大阪Cosmo广场酒店等酒店度假类项目。

2018年1月17日，Club Med 北海道TOMAMU盛大开幕，这是继星野TOMAMU度假村之后，北海道TOMAMU度假村引入的第二家度假酒店。

收购IDERA，被徐晓亮形容为复星全球化“GLocal”模式的第一步——首先要找到好的人、好的团队。平台找好之后，力求控股，随后通过调拨体系内的优质资源实现赋能，达成复星全球资源的嫁接。同时，建立合伙人机制，确保大家荣辱与共。

复星还会向新加入的成员企业的高管团队采取多种激励措施，高管团队中的杰出表现者还将有机会成为复星全球合伙人。徐晓亮表示，和其它众多的成员企业一样，IDERA可以从复星的扁平化决策机制中受益。

“大的方向一旦确定好，日常运营决策以本地团队作出、闭合为主。涉及到重要战略决策或投资决策，本地团队会提交董事会决定。我们有一条规定：当有本地团队发起要求决策，我们必须在24小时内作出响应。”徐晓亮说道。

“要想真正达成全球化，一定要和当地的团队融合，依靠当地的团队一起合作，尊重当地的文化。”徐晓亮认为，尊重当地的文化，最突出的表现是要用当地的团队来做事，这是最大的尊重。同时，文化是相融的，也会有冲突。当出现分歧的时候，大家回到ONE Fosun（复星一家）这个统一的平台上来，化解冲突，寻求共识。

每一名员工只有一个共同的符号：复星人。

### 全球化布局

IDERA只是复星全球生态系统中的一员。26年前，复星从西欧、北美开始发展全球业务，徐晓亮说道。随后，复星逐渐开启拓展至全球。徐晓亮将其形容为三层布



局——

“复星的全球布局，主要是三层：第一层，核心国家、核心城市，主要是在欧美发达国家。第二层，关键国家、关键城市，包括亚洲日本、韩国、新加坡，以及美国的西部、北欧、南欧等。第三层，重要国家、重要城市，包括巴西、俄罗斯、印度，以及非洲的国家和城市等，这些是新兴国家、新兴城市。”

“从现在来看，前面两层布局已经布得差不多了，”徐晓亮坦言，现在的重点在于新兴国家、新兴城市，特别是印度、非洲，包括东南亚的印尼。

“13亿人口凸显了中国市场的重要性，当一切乘以13亿后，就会变得势不可挡，”徐晓亮说道，当今，中国、印度和非洲的人口加起来有40亿，占全球总人口的三分之二。复星将深入挖掘在印度、非洲的发展机遇。

### 跨文化管理

复星的全球布局，也意味着需要重视跨文化管理。徐晓亮强调，在人才管理方面（比如绩效评估）达成共识至关重要。

“真正的优秀人才必须具备企业家精神和良好心态。这点是我们一致认同的，”他说道。“在这个共识的基础上，我们可以求同存异。”

在当今科技日新月异的经济时代，团队结构和沟通方式已发生根本性变化。徐晓亮表示。按照以前的管理理念，一名团队领导可以有效管理最多七个人，但如今，可以有60-70人扁平化协同工作。“这意味着一个人可以汇聚60-70人的才智。这一切通过钉钉（企业沟通APP）或视频会议等技术就可以实现，”他说道。

### 年轻一代前途不可限量

除了在全球进行投资，复星还着力培养新生代人才，鼓励年轻创业者。例如，复星去年与香港科技大学联手合办了“智造幸福生活Technopreneur创业计划”。2018年初，复星在里斯本、澳门、布鲁塞尔、法兰克福和伦敦启动了第三届“Protecting全球青年创新创业大赛”，为保险、金融和医疗领域的优秀科技创业项目提供舞台。

徐晓亮认为，年轻一代前途不可限量，他们可以运用新技术解决各类问题。他希望未来的复星团队具备这些基本素质——干劲十足、实力强大、态度积极。真正奋发图强的年轻人，会展现出真正想要作贡献的姿态，他解释道。

“鸡蛋从外面打破是食物，破壳而出就是生命，”徐晓亮说道。





编者按：复星国际 CEO 汪群斌在一次面对复星全员的讲话里，兴致很高地分享了关于刚刚结束的非洲之行的所见所感。热气腾腾的话语里，似乎都带了点那片土地的热度。

“我相信大多数复星的同学还没有去过非洲，我建议大家都去看一看、感受一下，相信你们会像我一样，去了以后真心喜欢上非洲，因为非洲的自然环境非常好，每天都是蓝天白云、阳光灿烂，一出门就精神很好。这种环境是非常有吸引力的，真的是一片可以带来幸福感的沃土。”

## 8 年之后，只要是我们的产品，他们就坚信是好的

我相信他们对于生命有着很严肃的尊重

王亚锋的日常工作地点在非洲西部加纳的首都阿克拉。这里俗称“黄金海岸”。由于也负责科麟在尼日利亚的分公司，基本每一两个月会去一次尼日利亚拉各斯市。

他是复星科麟加纳公司总经理，在非洲加纳工作了近8年。

这里比中国晚8小时。中国的同事在日近黄昏中准备下班时，王亚锋迎着晨光去上班了。

对于“复星人在非洲”的特别经历，在这里一呆就是8年的他有很多不一样的感受（以下为王亚锋手记）：

### “你们带来了救命药”

重症疟疾是非洲死亡率很高的一个疾病。

一开始我们带着针对重症疟疾的注射用青蒿琥酯（Artesun）来到非洲市场时，当地医疗工作者或患者还是会拒绝、会犹豫、会担心。在这些地方，我们推广复星的健康产品。但这并不容易，当地人偏见很深，中国产品此前在他们心中是“低价低质”的印象。这个时候，我们意识到，产品必须要有清晰的定位，并且要慢慢积累口碑。

另一个抗性来自价格，我们是原研产品，价格比别家都高，医疗工作者更是不理



平时出门拜访客户拥挤的交通

解、不认可。

我们深入一线去一个个拜访客户、推介产品，他们还是宁愿选择已经在用的，不太敢尝试我们的。

我们还是一个一个客户去跑、一次一次推广会去做，游说国家用药机构、推动本地政策转变、游说圈内影响力专家、拿《柳叶刀》（编者注：1823年由英国人汤姆·魏克菜（Thomas Wakley）创刊，寓意立志成为“照亮医界的明窗”，在全世界所拥有高影响力因子、在业界拥有重要读者阶层）等权威杂志研报给他们看，销售量开始扎扎实实稳步上升。

与销售量对等的，是这期间难以言说的艰辛和白眼，不经历难以体会。

最终，经过无数次碰壁和被拒绝，我们通过一次次事实向医生和患者证明了，我们确实是金标准，虽然这一点在此前已经为WHO（世界卫生组织）认证并推荐，成为全球唯一被WHO质量认证的抗疟药品，但真正为市场所接受，却是经历了漫长的过程。

几年过去了，当我再次拜访医生的时候，只要说起我们的品牌，他们就会点头。现在，形势大逆转，只要是带来的，他们就坚信是好产品。

有一次拜访客户，刚提到产品他就很激动，拉着医药代表的手来到病房，指着一个小孩说：“看，你们的药刚救了他的命……”

这个时候我们的成就感、满足感，完全不需要用语言和金钱来证明。

### 世界那么大，来非洲看看

世界那么大，我想去看看；始于好奇，我来了。

非洲有广袤的草原，参天的大树，也有宽阔的街道，高高的楼房，还有食不果腹的贫民和触目惊心的污染，有天堂也有地狱，有欢笑也有泪水。他们其实并不神秘，只是对于我们很多人来说是未知的，他们也和我们一样需要养家糊口，需要谋求发展，希冀美好生活。

他们很多人生活好像比我们艰难，住着矮小的房屋，周围脏乱的环境，开着破旧的小车，拥堵的交通。但是很多人又很快乐，同样也是这些人，他们爱跳舞，爱唱歌，爱悠闲地享受生活，即使只是在树荫下小酌一杯。

他们很多人很淳朴执着、简单快乐，虽然转身就是柴米油盐，却从没影响他们的快乐。

我相信他们对于生命的尊重是很严肃的，不管多么艰难，总是充满欢笑，不需要太多的物质就可以拥有快乐。

他们信仰上帝或者安拉，是融入生命的相信，从不质疑。

我羡慕他们那种无忧无虑的生活态度，没有什么烦恼是一杯啤酒不能解决的，明天的事待明天解决，做好现在，做好今天。

工作中，我看到他们令人咋舌的贫富差距；深刻体会到中国制造在非洲还非常有待改善的口碑，以及中国人在很多地方带来的不那么积极的影响，越发觉得自己责任深重。

对于个人而言，公司给予的不断挑战自我的机会是最大的动力。复星包容的文化、鼓励年轻人奋斗的精髓，让我时刻激励和挑战并重，这是我扎根这里的最深刻原因。

在非洲这片热土，深耕到底。

□谢诗辰

## TWENTY YEARS AGO 20 年前，我们自带药瓶去医院

Cyrus A. Baidoo 出生于加纳西部，拥有医学本科及 MBA 学位。他于2014年加入科麟医药加纳公司，负责加纳地区的销售和市场拓展。科麟医药是复星医药成员企业桂林南药子公司，负责海外市场销售。

Cyrus 见证了加纳 20 年医疗环境和生活的变迁。加入科麟医药加纳公司4年，他成为抗疟团队的一员，帮助更多疟疾患者获得青蒿琥酯，尤其是注射用青蒿琥酯——目前国际上救治重症疟疾患者的金标准药物。

“在非洲，消灭疟疾”，是 Cyrus 和他的团队奋斗的目标，也是我们的心愿。

“地球上大部分地区已经战胜疟疾，但不包括非洲”

疟疾是人类与之抗争的最古老的疾病之一，尽管几个世纪以来在许多发达国家和地区，人类已经战胜了疟疾，但这不包括非洲。如今，撒哈拉以南的非洲地区仍然在消灭疟疾的路途中，顽强的战斗。

过去数十年中，国际社会和非洲各国的国家疟疾防治项目（National Malarial Control Programme）采取了多种措施来减少疟疾的发病率和死亡率，包括多个曾经非常有效的疟疾治疗药物，却因为疟原虫

对药物产生耐药性而以失败告终。为了保护青蒿素类这一目前最有效的疟疾治疗药物，世卫组织从2000年开始停止推荐单方疟疾药物的使用，改为基于青蒿素的复方疗法（Artemisinin Combination Therapies, ACTs）。

由于贫困，很多农村地区成为疟疾发病的重灾区，也因疟疾药物的匮乏无法根治或被及时救治。

Cyrus 在医院实习期间，亲眼目睹到了重症发作期，多半病人都无法抢救成功。看着自己的同胞因贫困错失最佳治疗时机而被夺走生命，Cyrus 说，“那个场面，太揪心了”。

而一些治疗疟疾的药物会产生的剧烈不适反应，也让患者或患者家庭饱受痛苦：“是那种眼睁睁看着孩子受苦却无计可施的绝望和无助。而今天，因为有了青蒿琥酯，这些状况都得到了改善”。

过去在医院实习的时候，他看到重症发作的疟疾患者，因错过最佳治疗时间被夺去生命，痛苦而无可奈何；现在，Cyrus 可以帮助更多人获得疟疾的金标准药物青蒿琥酯，亲眼看到很多病得非常严重的孩子在获得青蒿琥酯的注射治疗之后，差不多三天就可以出院，他说：“这种感动与开心真的

难以用言语来表达”。

“加入中国企业是我职业生涯中最正确的一个决定”

Cyrus 在2014年加入科麟医药加纳公司，目前是科麟医药加纳公司的销售经理，带领了一支8人的团队，负责在公司整体战略目标的框架下，制定加纳地区的销售和市场战略部署。在积极拓展业务的同时，他们也持续地通过 eCME 多媒体在线医学培训项目、疟疾峰会等各类公益活动，帮助医生、药剂师和护士了解治疗疟疾的最新趋势，向他们传递新的医学和护理知识，从而让患者获得更好的医疗条件。

Cyrus 很开心地说，“我被你们中国人的做事风格吸引了；我的中国同事、上司，甚至从中国总部来的管理层的友好、工作中的高效沟通和配合等等，都让我惊讶”。

曾在加纳本地公司、欧美跨国公司工作过的Cyrus说，中国企业跟这些企业的文化差别太大了。他连续用了三个感叹号，并说，“很显然，中国公司非常务实而高效。”在非洲本土公司，工作节奏相对缓慢，会开的一般都很长，讨论很多事情，但



成为两个孩子父亲的 Cyrus 希望孩子在非洲健康成长，因而也更下定决心要让疟疾从非洲大陆上消失

结果并不会太多。在中国企业，则完全是另一回事：“我们有很多简短、务实的会议，每个人应该做什么，团队需要如何协作都非常清楚。”

“你能感受到公司整体架构非常扁平，在这里，个人的付出和成绩可以被看到并被肯定，而且整个环境是鼓励我们去创新、去主动探索和挖掘的”。更让他吃惊的是，所有中国的同事和上司都是非常容易打交道、好沟通、很高效的人：“譬如不久前刚刚到访的复星国际首席执行官汪群斌，我没想到他本人这么友好、亲切，一点儿没有做老板的架子，跟我们聊得非常开心”。

成为两个孩子的父亲之后，Cyrus 对自己的工作有了更多的想法和热爱：“我希望我的孩子能够在健康的环境中成长，这也成为激励我工作的重要动力——我们一起努力，让疟疾从非洲大陆上消失！”

□向昱筱





编者按：随着“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”战略升级完成，2018年，复星以“科技引领”为抓手，将“产品力”与“客户”提到前所未有的高度，并以“智·行”作为2018年度主题承前启后，要求各部门、各产业板块不断积累行业知识，加大科技研发投入，勇于创新。

智·行，包含“千里之行，始于足下”、知行合一、智能创新等丰富内涵。复星将往哪里去，答案在每一天的实战中，向着既定的目标，复星要加快速度跑起来。

基于这一主题，根据集团董事会要求，本报就“智·行”主题展开系列访谈，聆听复星全球合伙人、各产业部门及核心企业负责人讲述他们的“智·行”之路。

## 母婴互联网赛道上的领先法则

——访宝宝树创始人兼 CEO 王怀南

在母婴家庭垂直领域深耕了十余年，王怀南越走越深入、越做越精细。在他带领下宝宝树发展成为中国母婴家庭人群的流量入口级平台。无论当年的PC端转战移动端，还是进入电商领域，再到家庭记录、知识付费、亲子阅读、时尚等产品与服务的开拓，宝宝树始终保持领先。以不断创新来突破商业边界的同时，坚守初心——始终从用户需求出发，解决用户的痛点，满足用户的需求。——这就是宝宝树所秉持的领先法则。

问：您曾历任雅虎、谷歌等国际互联网公司高管，后又创建了宝宝树，深耕母婴互联网领域11年。在您看来，很热的“互联网下半场”最大的机遇何在？

王怀南：“互联网下半场”大部分时候是互联网创业者们在谈到用户新增市场见顶、流量红利下降的大形势下，公司的战略需要从粗放式烧钱抢用户的“上半场”，调整到产品与服务精耕细作、提高流量变现效率的“下半场”。在母婴互联网这条赛道上，无论在上半场还是下半场，都要从用户需求出发提供产品和服务，长时间精耕细作，扎实建立用户基础，这才是长效发展之道。如果用“下半场”来比喻宝宝树的第二个发展十年，一定是在年轻家庭人群消费升级的市场背景下，发挥入口级平台优势，通过开放、破界、连接、赋能，来全面地满足这一人群个性化、定制化的需求，从而深入挖掘这个领域巨大商业价值。

问：宝宝树的C2M业务是如何具体展开的？

王怀南：2018年是中国改革开放四十年，中国电子商务发展二十年的关键年。宝宝树也在发展中深刻意识到，中国的电商已经跨过两个阶段，目前正进入第三阶段。第一阶段是从无到有，电商为用户提供了琳琅满目，良莠莫辨的丰富产品；第二阶段电商是从琳琅满目的产品呈现到为用户精挑细选；时至今日，从精挑细选到量身定制，宝宝树C2M战略代表的正是消费升级背景下第三阶段中国的电商阶段。C2M的商业逻辑是洞察用户的需求，再根据需求痛点推演出产品服务的解决方案。宝宝树通过大数据技术及用户研究院的多种调研手段，充分挖掘出母婴人群的需求痛点，与优秀合作伙伴共同打造能精准解决这些痛点的高品质产品。有了好的产品，再依托于宝宝树长久建立起来的品牌信任背书与用户号召力，在宝宝树高流量的社区电商平台完成销售。这可以说是一个只有宝宝树才能做到的C2M商业闭环。

问：一个小插曲，宝宝树副总裁兼商业合伙人魏小巍说起一件事让我印象深刻，您对于自己认准的事不仅是“不撞南墙不回头”，甚至“撞了南墙也不回头”，因为南墙一次撞不倒，撞了千百次之后，总有推倒的一天。这和郭总“做难的事、对的事、长期坚持的事”不谋而合。去年进入第二个十年，宝宝树要撞的“南墙”是什么？

王怀南：任何企业要发展壮大，都需要不断突破自己原有的商业边界，攻克不擅长、不熟悉的领域，这个过程可谓之“撞



南墙”。从最早的PC端转战移动端，到进入电商领域，再到家庭记录、知识付费、亲子阅读、时尚等等各个产品与服务的开拓，宝宝树一直在坚守初心的基础上不断创新和突破。所有的变化都会伴随着阵痛，只要是我们认准的发展方向，即便在当下都是“南墙”，我们也最终能取得突破，成为这个领域的领先者。

问：小时光APP全面升级为记录+阅读是出于什么考虑？您觉得它会成为爆款吗？

王怀南：阅读是孩子认识世界的第一个窗口，也是最日常的一种亲子陪伴。我们的调研显示，近70%家庭的宝宝每天都在“阅读”（包含听故事、读绘本），超过86%的家长认为“阅读”是宝宝早期教育最重要的形式之一。我们也看到在这个领域，国内外卡通IP、早教、绘本等内容产品都在不断推陈出新，网上的“阅读网红”也层出不穷。但是，市场上始终没有一个能专注为母婴人群提供优质阅读服务的平台。我们认为有这样一份使命来填补这一空白、满足这一需求。

成为“爆款”并不是我们做这款产品的初衷。母婴行业本身就是个慢行业，需要长时间坚守与沉淀去建立用户的信任基础。但我们坚信，通过对产品体验与服务的不断打磨，宝宝树小时光未来会成为在中国年轻家庭人群中最为广泛使用的产品。

问：您个人不仅做了《喃喃之声》这个音频节目，还在宝宝树小时光上录绘本讲故事，为什么会想要亲自做这些内容？

王怀南：作为一个母婴家庭服务领域的从业者，同时也作为一名家长，我希望能通过《喃喃之声》以及在宝宝树小时光录绘本讲故事等等形式，与更多的中国年轻父母产生亲密的互动与交流。《喃喃之声》可以说是我创业历程的回顾，我在节目中分享了自己从创立宝宝树之初一路走来的心路历程与经验。希望通过这样的讲述，与中国年轻父母共同参悟为人之道、为父母之道、创业之道；另一方面，从互联网创业者的角度来讲，我必须与团队一起站在业务的第一线，不断提升用户体验，更好的打磨产品。只有亲身参与创作，才能始终保持内容手感，确保我们提供的内容产品与服务始终满足用户的需求与喜好、切近用户消费习惯。 □周岸明

## 成为家庭度假“头号玩家”

——访 Club Med 地中海俱乐部全球总裁 Henri Giscard d'Estaing

1976年7月Henri第一次来中国。中国处于“文革”末期、所谓的“开放”还没有完全到来。那个时候Henri是法国企业代表团成员之一，受中国政府邀请而来。中国大陆给他留下了远比中国香港或新加坡更深的印象。40年前上海只有一家酒店“和平饭店”，没有汽车。目睹40年来中国变化之巨、之快的Henri用了“难以置信”来形容，“没有任何一个国家、任何一个文明能与此速度比肩”。但他从那时起，就一直坚信中国会取得成功。

Henri的父亲是个中国迷，曾担任法国总统，也一直是重要的西方政治领袖。他预言：当中国醒来的时候，全世界都会为之震惊。彼时，Henri父亲和邓小平成了朋友，也因此他始终对中国的未来抱有信心。深受父亲的中国情结影响，Henri担任地中海俱乐部董事长时，对团队说“我们应该做好去中国的准备”。这在当时只允许跟团游的中国市场来说，很难想象。一直到2003年，中国政府允许中国公民开始自由行。随后，各地都兴起了自由行的旅游模式。

那一年，地中海俱乐部在上海设立了第一个办事处。

问：一开始，地中海俱乐部在中国的度假村选在哪里？

Henri：雪和山很有中国特色。我们选了三亚海滩，之后又决定和亚布力滑雪场合作，在我们接手时，入住率只有5%，两年后涨到了50%。从那时起，我相信地中海俱乐部在中国肯定会做大做强，但也意识到单打独斗很难成功。我们开始找中国合作伙伴，很幸运的是，我们遇到了复星。

初次拜访，我们在复星的老楼，看到了一张巨大的登山照片。复星的历史足迹出现在每座山峰上，那些时间和中国每一个重要的改革节点几乎吻合。

当时郭总和复星管理层已经预见到中国经济将发生变革，包括互联网和手机领域将产生的技术革命，这非常了不起。他提到最多的是“消费”一词，并阐述了要成为中国新经济的领跑者应该做些什么。

地中海俱乐部认为“休闲度假”将是“消费”中的一部分。我们决定让复星成为大股东，随后便是众所周知的私有化，尽管那是一场拉锯战。而在所有步骤中，复星一直都令人称道。今年年会上提出的“投资公司要敏捷、睿智、有战略眼光”也深深令人敬佩。

因为复星的预见，我们也转变了营销策略，将大部分支出花在数字计划上，这在当时也是很超前的。

问：您怎么评价复星和地中海俱乐部的企业文化通融度？

Henri：我还记得2015年邀请了郭总出席我们一个新度假村的开业典礼。郭总提到了两件事。一是1950年地中海俱乐部已经成立了，“我们应该尊重他们的作为。我来这里是为了保护地中海俱乐部的法国根源基因，并确保这个基因将法国精神传遍世界。”

第二件事是，他知道GO至关重要。

当我听到这两件事时，我觉得他比我更了解地中海俱乐部的真谛。所以双方文



化相通很重要。

问：2003年，当您第一次见到复星管理层时，他们甚至可能根本不熟悉度假业务模式，是吗？

Henri：2003年来到中国时，我们率先提出了“度假”概念。当时“观光旅游”几乎是中国旅游市场全貌。比如去欧洲，就是巴黎、伦敦、罗马走马观花各呆一天。而我们提出的“度假”是待在一个地方，在那里体验事物、做事、学习事物，甚至谈恋爱。但当时只有我们是这样的“度假”理念。其他美国或欧洲公司只做连锁酒店，因为当时西方世界普遍认为中国人不度假。中国人总是工作。

现在的中国人越来越重视假期来临时，能去一个地方放松、越来越热衷于“度假”，并且非常热衷于尝试各种新玩法，他们对质量、舒适度、设施、食物的要求在不断提高，这也激励我们不断提升品质。

当然，我依然认为“一价全包”式服务让地中海俱乐部在度假类产品中很有吸引力。

问：复星正在加快全球布局的步伐，是否更利于地中海俱乐部发展全球业务？

Henri：毫无疑问。我们刚在北海道开了一座大型度假村，夏天大部分时间也能滑雪。只有在复星的支持下，我们才能做到，特别是它在日本的IDERA给予了很大支持。目前，我们正和复星的美国和葡萄牙分公司一起在世界各地展开合作。

问：两年前您成为复星的全球合伙人之一。您对全球合伙人模式有何看法？

Henri：首先，作为一个法国人、欧洲人，能够成为一家领先的中国公司的全球合伙人是很少见的，我认为这是一种荣誉和成就。

其次是责任。我的目标是在欧洲、法国推广复星、代表复星，为复星发展贡献力量。我非常满意地看到，复星希望为全球家庭智造幸福生活，而地中海俱乐部的企业文化是“快乐”，二者在这一点上不谋而合了。

问：地中海俱乐部2018年全球和中国扩张计划以及业务目标是什么？

Henri：我们的三大策略支柱是全球、高档和快乐数字化。宗旨是成为一价全包式家庭和情侣度假游的全球领导者。

今年我们将开设六个新的度假村，这也是未来三年将保持的速度。到2020年底，我们将拥有世界上最好的度假村组合。成为最佳，而非最大。这是我们的目标。 □赵莹



# 微医完成 5 亿美元融资 友邦保险、新创建集团战略领投

5月9日，中国领先的医疗健康科技平台微医控股有限公司(下称“微医”)今日宣布完成5亿美元战略融资。本轮融资由友邦保险控股有限公司和新创建集团有限公司战略领投，包括中投中财基金管理有限公司在内的新老股东参与了本轮投资。本轮融资是中国医疗健康科技行业目前完成的规模最大规模上市前融资，融资完成后微医的估值为55亿美元。

微医是中国领先的医疗健康科技平台，2010年由廖杰远及其团队创立，主要经营微医疗、微医药、微医保、微医云四大业务领域。微医联合政府、医院、医生、药企及金融机构，构建面向未来的新型医疗服务体系。微医平台现连接超过2700家医院、22万名医生、15000家药房和2700万月活跃用户。

自建立中国最大的预约挂号平台——挂号网以来，微医不断创新，先后开创了团队医疗模式，创建了全国首家互联网医院——乌镇互联网医院，并在业界率先推出软硬件一体化的智能健康终端——微医通，并在智能医疗领域取得了长足进步，推出了“睿医智能医生”和“华佗智能医生”两大智能医疗产品体系。

本轮融资后微医将全力推进旗下微医新型HMO和智能医疗云平台“微医云”建设。微医新型HMO整合了微医8年来在医疗、医药、保险领域积累的资源优势，形成了“线上+线下、全科+专科”的新型医疗健康服务体系，为用户提供全人、全程、全家的



微医创始人廖杰远(左)与友邦保险集团区域首席执行官蔡强(右)代表双方企业签约

管理式医疗健康服务。微医云利用互联网、大数据、人工智能技术为政府、医疗机构和医健企业提供智能医疗云和医学人工智能解决方案，提升传统医疗服务体系效能。

本轮融资汇聚了多家行业内知名的领先机构，新老股东将为微医未来业务增长和持续发展提供强劲动力。微医计划与战略投资者开展战略合作，以强化其平台服务能力。在本次投资及签署战略合作协议后，友邦保

险将成为微医重要的人寿及医疗保险合作伙伴，双方致力提供创新和优质的产品，以改善中国以至亚太地区人民的健康水平。

微医董事长兼首席执行官廖杰远表示：“微医与合作伙伴共同搭建的‘线上+线下、全科+专科’新型医疗服务体系日益成熟，我们在医疗云、人工智能等领域也取得了长足进步。”

□钟健评

## 复星医药发布 2018 年一季报 营收同比增长 47.38% 研发投入持续加大

4月27日晚，复星医药公布2018年一季度业绩：复星医药实现营业收入人民币57.19亿元，同比增长47.38%；经营性现金流4.66亿元，同比增长15.84%；扣非净利润5.27亿元，同比增长1.72%。2018年一季度，复星医药继续加大对单克隆抗体生物创新药及生物类似药、小分子创新药以及推进一致性评价的研发投入，研发费用为人民币2.77亿元，同比增长40.28%。

2018年初，公司苯磺酸氨氯地平片(施力达®)通过仿制药一致性评价。此外，复星医药生物药平台复宏汉霖进度前四的重磅类似药产品全部进入III期临床研究，领跑国内单抗生物药行业。公司首个产品HLX01(美罗华®生物类似药)作为国内第

一个以生物类似药路径申报上市的单抗生物药，已被纳入优先审评程序药品注册申请名单，有望打破国内生物类似药空白；HLX02(赫赛汀®生物类似药)和HLX03(修美乐®生物类似药)目前皆已进入临床III期研究阶段；HLX02用于治疗转移性乳腺癌适应症于中国、乌克兰、欧盟波兰、菲律宾等地全面开展临床III期试验；HLX03在国内率先启动了斑块状银屑病适应症的临床III期试验，临床试验顺利开展；HLX04(安维汀®生物类似药)I期结果显示与三地上市原研等效，并已正式启动III期临床试验。生物类似药项目全面开花的同时，复宏汉霖的创新项目也稳步推进。截至2018年3月，复宏汉霖已有三个创新型单抗

已全部获得中国大陆、中国台湾地区和美国临床试验批准。

复星医药始终将自主创新作为企业发展的源动力，持续完善“仿创结合”的药品研发体系，在中国、美国、印度等建立了高效的国际化研发团队，形成全球联动的研发体系。复星医药拥有国家级企业技术中心，打造了高效的化学创新药平台、生物药平台、高价值仿制药平台及细胞免疫平台。

2018年，复星医药将继续坚持“4 IN”(创新Innovation、国际化Internationalization、整合Integration、智能化Intelligentization)战略，秉承“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的发展模式，持续推动公司稳健发展。 □孙丽

## 上海医药行业推出首个企业品牌指数榜 复星医药获“最具成长力品牌”

4月28日，首届长三角(上海)品牌博览会成功召开，上海医药行业协会与上海社会科学院品牌发展研究中心合作推出的上海医药行业企业品牌指数研究，首次发布上海医药行业企业品牌榜，复星医药获评最具成长力品牌。

上海是中国现代医药产业的发祥地以及现代医药品牌的摇篮，在我国医药产业品牌建设中长期处于龙头引领地区。近年来，面对全球特别是国内医药产业“品牌制胜、创新为王”的新挑战，上海医药

产业顺应结构升级大势，亟需建立一套适合于自身国情，又对标国际的医药行业的品牌指数和评价体系，放之于国内外医药产业品牌建设可持续发展的水平中衡量自己。上海医药行业企业品牌指数研究因此应运而生。

该指数由上海社会科学院上海品牌发展研究中心与上海医药行业协会联合承担，以期有效促进上海医药产业加大创新力度，牢牢把握新机遇，为上海医药产业以加快提高品牌国际竞争力为导向。

□孙丽

## 亚能生物正式签约 国家重大科技专项

5月15日，复星医药成员企业亚能生物技术(深圳)有限公司委托相关负责人，在北京正式签约了“十三五”国家科技重大专项，结核病多重组合诊断技术的多中心评估课题，并参加了为期两天的项目启动交流会。

此次亚能生物联合国家疾病预防控制中心等多家单位，共同完成国家科技部“十三五”传染病重大专项《新型结核病诊断集成技术应用评估》课题。项目由国家疾控中心的赵雁林主任牵头，主要针对潜伏感染、普通结核病、耐药结核病、儿童结核病和肺外结核病以及学校、流动人口和艾滋病感染者等重点人群，涉及不同类型样本，以多中心、大样本的现场评估研究，进行9种国产新诊断组合应用评估。亚能生物的分枝杆菌菌种鉴定和结核分枝杆菌耐药突变系列产品将参与评估。

本次立项，是亚能生物第二次承担国家科技部委托的相关课题研究，充分显示了亚能生物在分子诊断领域的综合实力和产品厚度，是国家科技主管部门对亚能生物团队的又一次肯定。

□孙丽

## EYEGROUND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

眼底人工智能 1分钟监测 30项疾病

## 星邦携手国大金象 药店进社区

近年来，中老年人眼部疾病呈现上升趋势，为了让老年人早发现、早治疗，在晚年不受眼疾困扰，享受明亮清晰的世界，近日，星邦健康携手国大金象药店，与Airdoc人工智能全程支持下在北京陶然亭街道福州馆社区养老服务驿站开展了“眼科疾病筛查义诊”活动，受到了社区居民的一致好评。

### 什么是眼底人工智能？

眼底筛查是通过眼底照相机拍摄眼底照片的方法来检查眼底玻璃体、视网膜、脉络膜、视神经等部位的病变，筛查出患者或者可疑患者，该技术对眼部病变和糖尿病高血压等慢性疾病有良好预警作用。

在此次筛查义诊的活动过程中，只需简单填写个人筛查表、然后进行1分钟的筛查，拍摄完的眼底照片将传送到Airdoc人工智能医学影像中心进行眼底照片分析，然后就可以通过手机扫描二维码查看慢性病筛查结果，整个过程快速简单。

通过这次活动，星邦健康不仅得到国大金象药店得到了肯定和认可，还得到了众多老百姓的支持。今后，星邦健康将持续的为广大零售药店提供智能化数据化的运营平台，包括电子处方、在线问诊、智能筛查中心、带病投保、一站式微服务平台等。通过整合多种跨度极大的服务，连接患者和药店。在星邦健康科技的未来药店中，实现专业化、个性化、便利性、一站式的“医+药”服务，为大家的健康保驾护航。

□王佳欢



# 星健携手复旦

## 主办 2018 健康中国·城市发展论坛 暨中国首届“整合式健康服务”生态峰会

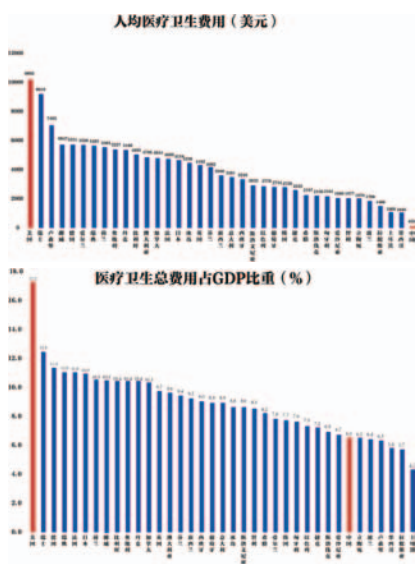
健康城市是什么？你的城市健康吗？

由世界卫生组织推动的“健康城市”理念——期望人口越来越密集的城市不只受生活紧张、环境污染等负面影响，也应更加健康、舒适、乐活。5月10日，由复旦大学公共卫生学院与星健控股联合主办的2018健康中国·城市发展论坛暨中国首届“整合式健康服务”生态峰会在上海复旦大学举行。来自市、区政府的领导，医院、卫生行政机

构高层管理人员，大健康产业、医药、养老服务机构负责人，医疗投资、经营机构高层管理人员以及各相关产业行业代表共计300余人参加了本次论坛。

《“健康中国2030”规划纲要》提出，健康是促进人的全面发展的必然要求。同时，工业化、城镇化、人口老龄化、疾病谱变化、生态环境及生活方式变化等，也给维护和促进健康带来一系列新的挑战，健康服务供给总体不足与需求不断增长之间的矛盾依然突出。到2030年，我国健康产业规模将显著扩大，健康服务业总规模将达到16万亿元。

复旦大学公共卫生学院教授、复旦大学健康传播研究所所长傅华将“健康城市”定义为从城市规划、建设到管理各个方面都以人的健康为中心，保障广大市民健康生活和工作的，成为人类社会所必需的健康人群、健康环境和健康社会有机结合的发展整体。围绕着健康这个大概念，政府卫生部门，其他部门以及社会组织团体也在从不同的角度在提供健康服务。当前面临两方面的挑战，一是由于传统的医疗保健系统和医疗保健服务是以急性病或急症的处理为目的组建的，是一种雷达式的服务模式，即患者就诊-得到治疗-离开医院，然后消失于雷达扫描范围之外，整个过程没



复旦大学公共卫生学院与星健控股代表合影

有连续性随访；二是服务方由于相互间信息不畅，一些服务相互重叠，而很多服务又缺失而导致服务盲区，需求得不到满足。而星健控股倡导的“整合式健康服务”理念则以家庭和个体健康需求为导向，致力于构建以社区家庭为核心，以高科技及顶尖学科技术为基础，社区居家一体化的健康服务运营平台。以恰当的方式在恰当的地方为家庭和个体提供恰当的健康服务，从而提升社区、家庭和个人的健康水平以及幸福感和获得感。

基于推动“健康城市”发展的共同诉求，本次峰会围绕健康城市建设的理论与国际经验，提出以“整合式健康服务”组织城市健康服务体系，为各方搭建“政产学研用”协同平台，推动健康城市产业优势项目资源的落地。将城市发展与海内外资本、大健康产业资源及智慧融合，描绘新时代健康城市发展蓝图。

论坛上，来自学术界、科研界、产业界的专家及精英聚集一堂作精彩分享。上海

市卫生和计划生育委员会主任邬惊雷，宝山区区委书记汪泓，复旦大学公共卫生学院教授、复旦大学健康传播研究所所长傅华，复旦大学公共卫生学院副教授高俊岭，复星国际执行董事、联席总裁陈启宇，星健控股副总裁滕家祺以及博组客亚洲和博组客中国总裁Stephan Dyckerhoff，美国优选PREFERUS医疗投资集团高级运营总监David Farrick，优护家创始人兼CEO申林，星健控股金融保险创新部总经理钟鹏，新加坡HAPI设计事务所创始人Chia Cheng Chye，以及同济大学建筑与城市规划学院教授、博士生导师王兰等各位专家分别从各自领域，分享了助力健康城市建设的经验。

本次论坛以当今健康产业新风向为重点，研讨健康中国、城市发展的“整合式健康服务”发展趋势，探索“智慧健康城市”的可持续运营的C2M生态圈模式，致力于探讨形成一个能够彼此赋能、为家庭客户创造健康生活的生态闭环。 □毛钰琼

# 你的城市健康吗？

YOUR CITY HEALTHY

上海市卫生和计划生育委员会主任邬惊雷致开幕词并做《人民幸福之本，城市发展之基——健康上海建设的理念、愿景与战略》主旨演讲

“健康是促进人的全面发展的必然要求，是经济社会发展的基础条件，也是广大人民群众的共同追求。在健康城市建设方面，上海正在不断积累经验和创新探索。健康上海建设的战略举措包含三大重点：推进理念转变，把健康融入所有政策；实施新战略，全面推进健康上海建设；突出健康科技创新，强化创新对健康的支撑引领作用。

“健康上海建设蓝图已绘，需要政府部门、社会各界的共同努力。因此，我很高兴看到复旦大学公共卫生学院与星健控股联合举办的中国首届‘整合式健康服务’生态峰会，我们鼓励更多的社会力量参与健康上海建设，以‘整合式健康服务’组织城市健康服务体系，协同‘政产学研用’各方平台，共建全民健康生态系统。”

宝山区区委书记汪泓

以预防为主大健康格局与健康中国建设的趋势和实践

“健康中国从国家战略层面就是把健康提升为了国家战略，优先把人民幸福生活放在优先发展战略当中，健康中国首先提出了健康生活方式需要拥有健康理念和健康生活，家家享有健康生活和健康保障生活。在大健康理念下从原来简单的生理健康，到现在包括：生理健康、心理健康、社会适应健康、道德健

康等全社会资源整合的大健康理念。宝山区也正以大健康的理念大力推进健康宝山的建设，使其惠及宝山的每一位市民。”

复旦大学公共卫生学院教授、复旦大学健康传播研究所所长傅华  
健康共治与整合式服务

“整合式健康服务不单单是服务上的整合，更重要的是服务接受者怎么把需求和诉求整合到服务里。整合式服务更加应该以人为本，以老百姓的需求作为基础加以整合。我们不能一刀切，要根据他们的需求做好服务，并且根据服务对象进行整合。在恰当的地方在恰当的时间把恰当的服务提供给恰当的人。所以健康中国需要健康城市，但更需要的是健康社区、健康企业、健康学校、健康家庭，这样才能实现健康中国。”

复旦大学公共卫生学院副教授高俊岭  
宣导并深度解析了最新颁布的《全国健康城市评价指标体系》

“健康城市建设要根据城市存在的健康问题，制订科学合理的行动计划，通过广泛的市民参与、跨部门合作，不断解决影响市民健康的主要问题，并不断地监测和评估健康城市所取得的成效以及结果，推动健康城市建设持续发展。”

复星国际执行董事、联席总裁陈启宇在致辞中表示：

“2017年，在整个复星范围内最大的战略重点为C2M。复星要做有真正有产品力的东西，

要成为市场上杰出的产品提供者。同时围绕这样一个大战略，我们要加大对技术的投入，包括对移动互联网的投入。复星希望把所有客户打造在One Fosun平台里面，把所有的这些家庭客户最后所有的数据、交易、信息流、物流，都在一个平台里加以实现。所以接下来，复星会投入将不少于一千亿元，持续的加大在健康、快乐、富足领域的创新技术投入，目标以家庭客户为中心，打造智造植根中国的全球幸福生态系统。

在大健康领域，我们目标打造的C2M战略，是以家庭客户为中心，以健康为切入点，形成针对家庭客户的优势产品组合，智造复星优势产品。作为复星旗下的大健康投资及运营平台，星健控股希望通过整合式健康服务系统的搭建，以社群为中心，关注人口健康，提前介入并定制化健康方案。我们期待，未来帮助更多中国家庭，在家中享受更专业的健康服务。”

星健控股副总裁滕家祺从星健控股如何助力整合式健康服务体系落地中国进行了分享。

“关于‘整合式健康服务’，最终目的一定是致力于城市医疗健康服务的升级，像新加坡、欧美这些发达国家都在做什么样的尝试呢？怎么从政策、产业各方面提高医疗服务水平帮助病人？其实发达国家也走过了很多弯路。以美国为例，在十年前做了一组大规模的人口数据研究，找出了按照人均医疗支出占比最高的社区人口，得出了一个有趣的发现：占人均医疗支出最高的3%到5%这部分人，占国家接近50%的个人医疗支出。为了控制医疗成本，留出更多的资源给其他市民，政府都在关注如何管理这些高危人群，这些人在医疗上的特征则是普遍有复杂的多重慢性病和各种并发症，导致他们重复住院，每次住院都在7到10天以上，长期服用的药品数量达到20种甚至更多，并且是大医院急诊的常客。

新加坡政府经过长期基于临床数据的分析发现，要干预最高风险且人均医疗支出最

高的人群、为他们降低医疗需求，实际上需要在他们爆发复杂病症之前，就在不仅是医疗，也包括生活习性上、膳食营养、心理健康、居住环境，身体机能，甚至家庭财政等多方面提前分析并干预很多人都带有家庭经济能力不足、缺乏必要医疗知识、不愿意接受体检的心态。或有未查明的家庭遗传病史等因素导致这类人群就成为了“定时炸弹”，要不去医院，一去医院就是非常严重的问题，而往往这个时候再干预已经太迟。

“整合式健康服务”实际上是对传统医疗服务的进化和升级，大家如果想到医疗只是想到在医院开刀、治疗、检验检查，这在未来是远远不够的，更重要的是以家庭为核心，提供全年龄段的，全周期及全方位的健康服务。

怎么定位全方位和全周期呢？全周期就是生老病死的过程，从婴儿生下来到疾病前期预防、看病、出院以后的康复、护理、照顾甚至到临终的全方位周期服务。全方位不光是医疗、治疗，也包括了早期风险筛查、预防、健康生活、保健、出院后的康复、护理、以及在营养、心理、治疗等专业干预，在医院之外的场景里为病人提供整合形态的服务，这才是整合式健康服务——为家庭当中的不同成员在不同健康状态提供全方位的健康服务方案。这也就是傅教授提到的在恰当的时间为合适的人提供所需的服务

“星健控股对‘整合式健康服务’的解读，正是以家庭客户为核心提供整合的健康服务体系。这个体系包括离开急性期医院后，经过康复到护理到社区健康管理最终到养老，为家庭中的不同成员提供有针对性的持续性的健康服务，场景上从居家到社区到机构的服务链条，同时打通线下场景与线上平台之间的生态对接。这样的一套体系正是我们国家目前老龄化进程中的城市健康服务能力升级发展一个重点方向。我们相信这套模式最能帮助城市、政府打造连续型的健康服务生态体系。”



# 时间的伟大：三亚·亚特兰蒂斯建成记



整体耗资过百亿元，占地806亩，1800个日夜……三亚·亚特兰蒂斯最终落成。

从三亚凤凰机场出发，一路朝海棠湾的方向驱车40多公里，在经过一大片开阔的绿色山坡和水稻主题公园后，就抵达了三亚·亚特兰蒂斯。这是一座刚刚正式开业的综合度假村，中国最大的露天水族馆、全年可游玩的水上世界均坐落其中。

## 水族馆

“亚特兰蒂斯”原指沉没于海洋中的古文明，三亚·亚特兰蒂斯也引用这一主题建造了一座包括8万尾海洋动物的水族馆。

水族馆占地20万平方米，共有逾280种淡水及海水动物。除两条来自北冰洋的白鲸之外，其他海洋动物多来自热带、亚热带海域。

## 水上游乐园与露天泳池

因为地处四季常夏的海南，三亚·亚特兰蒂斯水世界是中国目前唯一全年运营的水上公园。

水世界共占地8万5千平方米，拥有15条滑道及过山车、漂流河、造浪泳池、儿童游乐区等项目。

## 餐饮

亚特兰蒂斯中共有21家餐厅及酒吧，其中包括诸如奥西尼亚海底餐厅、及米其林三星“地狱厨神”麾下餐厅等特色餐饮。

米其林三星厨师“地狱厨神” Gordon Ramsay旗下的Bread Street Kitchen & Bar，沿用了其伦敦姊妹店和迪拜棕榈岛亚特兰蒂斯店的设计理念，店内装饰采用摩登复古的工业风，主要提供牛排等西餐及特色鸡尾酒。

## 客房住宿

酒店共有1314间全景房，房间宽敞舒适，设施齐全，观景阳台可以欣赏广阔的海棠湾。但房间设计相对简单，备品也同样是齐全但不算精致。酒店内设置的5间海底套房是特色房型，均是上下层的复式房型，上层是带沙发电视的起居室，下层是睡床与浴室，卧室落地窗外是水族馆“大使环礁湖”的海底世界。

## 儿童营与海豚湾剧场

度假村的儿童营，每天开设不同主题的儿童兴趣课程，住店客人和日间客人均可报名付费参加。



亚特兰蒂斯  
《时间的伟大》视频

## 钱建农：全国就一个亚特兰蒂斯

三亚·亚特兰蒂斯就是三亚旅游3.0，它把住宿、餐饮、娱乐文化、海洋、水上乐园、水族馆、亲子活动与购物八大业态整合到一个综合体中，不只是度假酒店。过去三亚的旅游产品同质化非常高，都是相同类型的酒店，亚特兰蒂斯通过整合复星的全球资源，比如太阳马戏、Thomas Cook全球销售体系等，提升了三亚的产品，改变了当地的旅游生态圈，使3.0之后的三亚旅游更全球化、面向全球发展。

## 未来是否存在竞争？

没有竞争，全国就一个亚特兰蒂斯，没有跟我们一样的东西。而相比世界上另外两家亚特兰蒂斯，三亚·亚特兰蒂斯的不同在于第一，背靠13亿人口的大市场，中国缺乏休闲度假产品；第二，在复星生态圈里运作就好比在一个温暖的大家庭里，不再孤军奋战，兄弟姐妹都会帮你；第三，在设计内容方面做了很多优化和调整，比如功能布局更方便，可达性很好，比如还有考虑到中国女孩子怕晒，路上布置了很多枫树可以遮挡等等。

## FOLIDAY是谁？

FOLIDAY就是复星旅游文化集团的英文名字，它不是纯粹的文旅项目，而是一种生活方式，涵盖了很多内容。目前下面有四个主要板块：1.休闲度假酒店和度假村；2.旅游目的地的发展和运营（包括景区管理）；3.和休闲度假旅游相关的内容、服务、文化IP（像复星泛秀、Miniversity、伴手礼、体育IP）；4.旅行客户平台，像Thomas Cook旅行社，FOLIDAY本身也会做，也会继续收购兼并客户端企业。这四大板块形成了围绕“家庭度假”的全球生态圈，也就是复星旅文。

## 复星旅游产业的发展逻辑

复星在进入旅游产业之前做了很多研究，发现一方面旅游产业很大，占了全球国民生产总值的10%左右，全球平均就业10%左右。另一方面，在国外休闲度假占了旅游超过51%的比例，而中国这一块几乎是零。所以随着中国人均GDP不断增长，复星旅文就瞄准了休闲度假板块，用国外的品牌和经验帮助中国在旅游供给侧方面做一些事。

复星的旅游产业不是从第一家旅行社、第一家酒店做起，而是从兼并收购做起，投资是我们的强项，同时也介入到产业运营中。所以未来产业运营和投资还是结合在一起，两条腿同时走路，对复星旅文来说这样的发展速度会进一步加快，未来是“内生成长”和“外延扩张”相结合的发展模式。

## 在海南，我们十年做了两件事

4月28日，由复星投资110亿元建造、柯兹纳国际管理的三亚·亚特兰蒂斯项目正式开业，该项目占地54万平方米，拥有1314间全景海景房和水底套房及21家餐厅的同时，还有20万平方米的亚特兰蒂斯水世界、海水总量达1.75万吨的水族馆以及可同时容纳1800位观众的海豚湾剧场。

30年前，郭广昌和一行同学骑行3000多公里来到这里。项目开业当天，复星国际董事长在开幕现场做了一个企业家对海南这片土地的深情“告白”，复星国际联席总裁徐晓亮、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农则就项目分别接受了媒体采访，他们的发言勾勒出一个三亚·亚特兰蒂斯的概貌。

## 十年来，我们在海南做了两件事

欢迎大家来到三亚·亚特兰蒂斯。

十年前，我去迪拜旅行。我第一次看到迪拜的亚特兰蒂斯，突然意识到，这就是最适合三亚的。

五年前，我们开始在海棠湾规划、设

计，用了五年的时间慢慢打磨。

今天，三亚·亚特兰蒂斯终于可以熠熠生辉地展示在大家面前。

在这里，我还想再次特别感谢每一位为亚特兰蒂斯做出辛勤贡献的团队工作人员、每一位建筑工人。这么大一个项目，大家都很难。但复星存在的意义就是：做对的事、做难的事、做需要时间积累的事，因为好产品是造出来的，只有这样我们才能问心无愧。谢谢你们，为你们点赞！

我相信，未来的三亚·亚特兰蒂斯一定能成为全球最瞩目的家庭旅游目的地之一，无论老人还是小孩，每一位家庭成员都会在这里获得快乐、获得幸福。就像钱建农（复星全球合伙人、复星旅游文化集团董事长兼总裁）说的，在亚特兰蒂斯，Everyday is Foliday—Family Holiday, Fun Holiday and Fosun style Holiday. 这将是我和三亚·亚特兰蒂斯给全球家庭的承诺、责任，我们要为十亿全球家庭智造更加幸福的生活。

十年来，我们在海南做了两件事。一是支持海南的寒门学子，让这些优秀的学生

们可以顺利完成学业，用知识改变自己的命运、用知识来更好地建设海南。我觉得，这不在于多少钱，而是我们希望把这份“爱”传承、扩散开来，影响更多的人、带动更多的人、造福更多的人。

另一件事，去年年底，复星正式启动了“乡村医生健康扶贫”项目，目标覆盖全国需求最迫切的100个县，我们守护村医、村医守护大家，帮助那里的乡村医生们更好地照顾父老乡亲，过上更有尊严的生活。

在乡村医生项目的第一批24个县里，就包括海南保亭县。保亭离三亚并不远，但是经济的发展、老百姓的生活水平离这里还有些差距。距离这么近，我们肯定要多做些事。现在，来自海南矿业的一位同学，蔡明，已经在保亭扎根，他会用一年的时间去调研、对接和服务保亭的村医们，为他们创造更好的医疗服务环境、为他们带来更贴心的人身保障。



扫一扫，即刻预订  
三亚·亚特兰蒂斯客房

## 徐晓亮：复星在海南的发展布局才刚刚开始

首先，说到三亚·亚特兰蒂斯的特点和优势，徐晓亮表示这个项目代表了目前全球最顶级的海洋文化和海洋艺术，集吃住游、购物、娱乐、体验、观赏于一体，让全球家庭，特别是孩子，与海洋亲密互动，这种体验会给孩子留下终身难忘的回忆，未来的海洋学家和科学家由此启蒙。三亚·亚特兰蒂斯不只是一个度假村，而是一个平台，融入复星旗下快乐板块的产品和内容，在独特的场景下产生“化学反应”，彼此赋能。

随后，他进一步解读了构成复星快乐板

块的五个维度。一是线下场景，如亚特兰蒂斯这一超级IP，BFC外滩金融中心、豫园等；二是平台，如复星投资建设的中国最大的匠人平台“东家”，汇集中国最有鉴赏能力和消费能力的人群；三是让人尖叫的产品，包括时尚、体验类的产品；四是让人不断仰视和认同的内容，比如太阳马戏这样的世界顶级秀，还有影视、体育、教育等优质内容；五是迅速体验定制的模式，比如地中海俱乐部为家庭提供的一站式迅速体验模式。综上，线下场景、线上平台、让人惊叫的产品、让人仰视的内容和迅

速复制的模式，这五大维度构成了快乐版块。

除了亚特兰蒂斯之外，复星早在十多年前就开始深耕海南，包括海南矿业，三亚地中海俱乐部等等，有着深厚的海南情结。对于未来复星在海南的计划，徐晓亮表示有几个方向是不会变的。一是在产业上深耕海南，随着海南国家级旅游岛、自贸区、自由港的建设过程，除了快乐版块，复星还要让健康和富足板块擦出更大的火花。二是将三亚·亚特兰蒂斯做长期的运营方案，希望在海南做一个更大的集成，让亚特兰蒂斯、太

阳马戏等快乐家族的内容再更大的场景彼此赋能，也融入更多我们在时尚产业的产品。

在被问及复星未来在海南的投资额有没有一个预期时，徐晓亮表示没有一个完整的数字，但在落地亚特兰蒂斯这样百亿级的世界级IP项目之后，复星投资海南的决心已经非常清晰了。事实上，只要有利于海南的发展，无论资金还是资源上，复星都将不遗余力，未来将利用复星全球的优势产业资源持续助力海南的发展。

复星在海南的发展布局才刚刚开始。



# 众盟承办数博会“线下数据商业生态高峰论坛” 线下数据成商业焦点



大数据作为新时代的能源和燃料，正在改变我们的生活，重塑世界的模样。从国家政策到企业战略，大数据都成为了最重要的关键词。2018年5月26日至29日，一年一度的中国国际大数据产业博览会(以下简称“数博会”)将在贵阳召开，年度主题是“数化万物，智在融合”，在数据智能的推动下，线上与线下的融合，实体经济与虚拟经济的融合已经是大势所趋。随着线上数据红利的消失，线下数据正成为商业焦点，并且越来越受重视，这给实体经济的“复兴”带来诸多机遇。

在此背景之下，由数博会组委会主办、众盟数据承办的线下数据商业生态高

峰论坛将于5月27日下午在贵阳国际生态会展中心举办，届时，来自政府、资本、行业、媒体及企业等各个领域的一线大咖将齐聚一堂，围绕线下数据的创新前沿进行交流和讨论，共同探索线下数据赋能产业的新思维和新方法。

本次论坛是线下大数据领域的首个峰会，将设置十余个主题演讲及两场圆桌对话，众盟数据将携手业界精英从学术、技术及产业应用等各个角度对线下数据进行多元探讨，一起分享线下数据领域的最新实践成果。据悉，本次论坛众盟数据将联合中欧发布业内首个《线下大数据产业应用研究报告》，报告将从线下数据的发展

历史、价值意义、解决方案、实践应用、未来趋势等各个方面全方位解析线下大数据，为数据驱动产业升级提供理论和实践参考。

众盟数据是专注于线下数据的智能服务平台，经过五年的积累，建立了庞大的线下数据体系，包括200万+线下应用场景，覆盖全国300多个城市。众盟数据致力于帮助企业实现线下数据资产化，通过集数据获取、合成、应用为一体的闭环生态，助力没有“大数据+”的企业实现转型升级。目前，众盟数据的线下数据资产化实践应用方案，已经广泛覆盖了生活服务、汽车、房产、教育、健康、金融、旅游在内的数十个垂直领域，获得市场高度认可。

为了让更多的企业共享线下数据实践成果，共同推进实体经济的数据化进程，众盟数据还将联合大数据权威部门，领域内的行业专家、投资方，领先践行线下大数据的服务商以及先锋企业，共同成立线下数据商业生态联盟，联盟将融合多方优势资源，共建开放平台，共享发展成果，让线下数据助力更多企业实现转型升级。这将是线下数据领域的一个里程碑，将开启线下数据发展的新纪元，加速推进线下数据基础设施的建设。

作为数博会的重要组成部分，本次论坛将充分利用数博会的优势资源，汇聚多方智慧与力量，共同探索大数据的更多的可能性。众盟数据也将发挥自身在数据领域的优势，携手更多伙伴合作共赢，一起

扩大线下数据的应用深度和广度，以线下数据资产化带动商业智能化，助力实体经济与数字经济深度融合。 □众盟数据



(上接第4版)

比如说我们在2009年底投资组建的复宏汉霖团队，已经成为一家中国最领先的从事单克隆抗体药物的研发制造企业。在2017年跟全球领先的CAR-T细胞免疫治疗技术公司Kite成立了复星凯特，为最难治的癌症提供最优化的治疗手段。我们也跟全球最领先的医疗手术机器人公司Intuitive Surgical成立了合资公司直观复星。

在人工智能上，我们也在积极布局，在科技上不断地投入。我们从零开始投资的杏脉科技，已经有相应的产品逐步在医院临床进行使用和不断的研发推进。此外，我们在德国也投资了金融科技的创新公司NAGA。

植根上海，也是复星非常重要的战略。复星自2002年投资入驻豫园商城成为第一大股东以来，一直致力于豫园本身的发展以及豫园商城所拥有诸多老品牌的持续发展，老庙黄金持续成为中国最领先的黄金零售企业，豫园商城一直是上海旅游的核心名片，但我们还在不断地优化提升豫园的品牌，欢迎大家能够到豫园来多体验。

复星医药从创业之初发展至今，除了创新之外，还有两大特点，一个是全产业链的覆盖，覆盖了医药研发、制造、医疗器械与医学诊断、药品分销与零售以及医疗服务，全过程、全方位为大家解决健康问题。我们在全球化布局上，除了研发，也在印度收购了Gland Pharma。我们今天在非洲已经拥有了将近1000人的医药代表队伍。我们自主创新出的青蒿素类产品，是我们国家获得诺贝尔奖的科技，如今已帮助非洲把疟疾的死亡人数从12年前每年死亡200万人，到四年前我们的片剂产品进入，降到100万，再到我们的青蒿琥酯注射剂进入非洲后，今天非洲因疟疾死亡的人数已经降到40多万一年，我相信这个死亡人数还会不断下降。

## 复星对于未来品牌的进一步思考： 走向全球

首先我们还是积极围绕家庭用户智造幸福生活这样一个品牌定位和整个品牌的体系。复星不会是一个单一的品牌，而是一个引领的品牌，复星也一定是持续打造根植于中国的，全球化的，服务家庭客户的，能够创造价值的整合品牌。我们的内涵主要是围绕家庭客户的健康、快乐、富足，我们要不断创新、创造新的品牌，通过创新打造幸福生活需要的新产品，特别是在医疗技术，在医药行业。

同时我们还会积极推动老品牌的再生、新生。通过收购整合，推动促进一批缺乏生命力或者说正在缺乏成长力的老品牌，与中国的家庭消费需求升级相结合，不断去打磨这些品牌新的内涵，实现这些品牌的新生再生，服务中国的经济和中国的家庭。比如说把地中海俱乐部，这样一个传统的、拥有几十年历史的品牌引入中国，成为一个中国升级家庭旅游度假休闲非常重要的内涵，已经深得大家的喜爱。另外，我们要不断地整合资源，通过合作诞生合作品牌。

最后，我们还是要持续推动中国品牌走向全球。我们现在不仅是在全球投资，更多的是强调每一门生意，每一个服务，每一个产品都要思考全球市场。从我们的医药、时尚产品、旅游度假产品，从这三条线开始深度推动所有的品牌走向全球，不仅服务好中国市场，还要进入全球市场。在互联网、人工智能的时代，可持续成功的企业，更加需要品牌资产来凝聚用户，来形成用户的信赖乃至依赖，能够形成企业未来长期持续的发展。复星也会一直坚持这样一个品牌的策略，长期发展。

□原文刊载于“上海品牌文化建设服务平台”

财富玖功



## MSCI 纳入 A 股临近 关注各个成分股的补涨机会

### 一、宏观经济

1、美元走高、中美贸易战，中方面临风险高 就外围环境而言，美国非农就业数据不及预期的同时，失业率却回落至4%以下，面对整体良好的就业环境、缓慢抬升的薪资水平以及通胀走高的预期，美联储的加息路线依旧坚定，六月份加息几成事实。相较于此，欧日经济体对于 QE 退出的态度则更趋谨慎，预期差下美元指数持续走高，对新兴市场国家带来显著冲击，除阿根廷为抑制货币贬值而大幅上调利率外，南非、土耳其等也均在本币贬值下面临考验。国际金融协会的最新研究指出，面对美元走高、利率上升和贸易纠纷，中国、乌克兰、阿根廷、南非和土耳其面临的风险最高。

就国内环境而言，进出口数据回暖表明贸易冲突尚未产生实质性影响，但潜在的贸易战仍是未来国内进出口最为重要的风险要素；通胀方面，PPI略有反弹但 CPI 则再度回落至2%以下，食品依旧是主要拖累因素。公开市场操作方面，央行本周继续小幅净回笼，截止周四净回笼金额达 1200 亿元。

2、信贷增速稳字当头，负债压力边际缓和 央行数据显示，4月份人民币贷款增加 1.18 万亿元，同比增速 12.7%，符合我们之前预测值 1.1 万亿。分部门看，住户部门贷款增加 5284 亿元，其中，短期贷款增加 1741 亿元，

中长期贷款增加 3543 亿元；非金融企业及机关团体贷款增加 5726 亿元，其中，短期贷款增加 737 亿元，中长期贷款增加 4668 亿元，票据融资增加 23 亿元；非银行业金融机构贷款增加 685 亿元。银行人民币存款同比增速 8.9%，存贷款增速差边际缓和，我们认为主要是央行货币政策转向边际上改善了商业银行的负债压力。信贷增速稳字当头，对社融增速提振有限。

3、央行当下重大风险防控把握两条主线 央行在下一阶段主要工作思路中提出要做好防范化解重大金融风险攻坚战，并抓紧补齐监管制度短板，有效控制宏观杠杆率和重点领域风险，积极化解影子银行风险。我们认为，央行当下重点风险防控可以遵循两条主线，也即 4 月 27 日发布的《关于加强非金融企业投资金融机构监管的指导意见》和《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》两条主线，防范金融风险，不但要在资管行业的技术层面管控风险，更要在公司治理切断实业和金融交叉传染的风险。

4、M1 和 M2 增速剪刀差有望成为常态 央行数据显示，4月份M2增速8.3%，M1增速7.2%，M1和M2剪刀差进一步扩大，我们预测数据(M2增速8.5%，M1增速7.0%)认为负剪刀差扩大和央行公布数据剪刀差走势

一致。我们在深度报告《M1与M2由正转负剪刀差揭秘》中分析认为，2018年M2增速相对稳定，因此M1增速将会决定两者剪刀差的走势，房地产调控会使得居民负债增速下滑，商品房销售增速趋势向下近期也难以改变，这一趋势将会导致广义货币M2内部结构发生变化，压制M1增速反弹。我们认为，M1和M2负剪刀差有望成为常态。

### 二、投资策略

总的来说，我们认为，当前经济平稳，站在中期视角，中国扩大开放，深化改革，强化创新驱动，推进转型升级的趋势不变，市场整体估值反应了较悲观的预期，综合考虑我们认为其具备中期配置价值。我们维持新经济将是中期投资主线的判断，新旧动能切换大势所趋，政策加大对新技术新产业新业态新模式的支持力度的信号明确，优质新经济公司将被A股市场包容，创业板一季报盈利增速开始呈现改善，未来盈利预期和流动性预期的改善也将进一步推进成长股行情，当然投资者依然需要注意回避烂公司的纯粹题材炒作。站在中期角度，我们战略性看好创业板指数。行业重点关注军工、医药(创新药、医疗服务)、TMT、新能源(车)及MSCI成分股。

□徐国荣



甲子南钢求索路 钢铁奋进楚天舒

## 南钢 60 周年庆典、JIT+C2M 高峰论坛隆重举行

5月18日，由中国钢铁工业协会、中国金属学会指导，南钢和中国冶金报社共同举办“高质量发展·钢铁强国之路”JIT+C2M高峰论坛。第十届全国政协副主席徐匡迪发来贺信。中国工程院院士、原副院长、中国金属学会理事长干勇，中国工程院院士、东北大学教授王国栋，国家发改委产业协调司副巡视员李忠娟，中钢协副会长迟京东，中钢协副会长、冶金工业规划研究院院长李新创，中国金属学会副理事长兼秘书长王新江，工信部原材料工业司钢铁处处长徐文立，英国莱斯特大学副校长 Paul Monks，宝武、河钢、山钢、马钢、包钢等20余家钢铁企业负责人，以及国内外相关协会、高校、研究机构和媒体朋友应邀参加论坛。南钢董事长黄一新、总裁祝瑞荣出席论坛。中钢协副秘书长、中国冶金报社社长、总编辑陆闻言主持论坛。

## 筚路蓝缕，以启山林

黄一新表示，南钢始终传承艰苦创业的奋斗精神，坚持创新，以人为本，同心共进。实现了高端板材和精品特钢生产线达到国内外先进水平，增强了核心竞争力，提高了职工的创业热情，社会影响力大幅提高。2017年，南钢被评为最高等级“A+级竞争力极强”企业，同时获得“十大卓越品牌钢铁企业”称号。黄一新强调，南钢结合国家发展战略和行业发展要求，近年来率先实施“JIT+C2M”新模式，促进了上下游产业链间的融合发展，实现“南钢制造”向“南钢创造”的转变。

## 审时度势，坚定创新发展

迟京东在致辞中表示，钢铁行业要认清形势，坚定信心，创新发展。新江致辞中表示，当前，钢铁行业正处于行业调整的关键时期，钢铁人要克服困难，不断奋进。随后，Paul Monks介绍了莱斯特大学南钢合作的进展情况。徐文立表示，钢铁行业有机遇又有困难，要按照党中央及国务院的部署，推动钢铁行业高质量发展。接着，南钢总裁祝瑞荣从三个板块介绍了南钢的实践经验。李忠娟的演讲介绍了服务业的新使命及现代服务业典型案例。干勇的演讲从工业互联网下智能化发展以及从工艺角度提出了几个关键点。王国栋作报告，同与会者分享了先进、高端冶炼、轧制技术。最后，李新剖析了中国钢铁行业发展的痛点和难点并

海矿员工喜获  
总工会表彰

4月28日，海南省总工会在海口召开表彰大会，表彰一批“五一”劳动奖状、“五一”劳动奖章和“工人先锋号”。海矿集团员工荣获三次表彰。其中，海南矿业采矿场反铲组被授予“全国工人先锋号”称号。博创设备修造有限公司电修车间员工陈昌洲荣获海南省“五一”劳动奖章。海南矿业露天采矿车间，选矿厂新选一车间抓手吊组被授予“海南省工人先锋号”称号。

□崔篔

分析了南钢高质量发展的路径。

同日，“新时代 新征程 新南钢”南钢发展大会暨成立60周年庆典隆重举行，第十、十一届全国政协副主席，全国工商联名誉主席黄孟复，南京市委常委、江北新区党工委专职书记罗群等出席会议并发表讲话。中国企业联合会、中国企业家协会副会长尹援平为南钢授予“全国企业文化建设最佳实践企业”称号。南钢董事长黄一新带领现任领导班子和职工代表合诵《新时代 新征程 新南钢》宣言。

## “钢铁报国”到“钢铁强国”

经过60年发展，南钢已成为千万吨级的精品特钢基地，国家级高新技术企业、中国钢铁行业“竞争力极强”（A+最高等级）企业、十大卓越品牌钢铁企业。黄一新表示，南钢将打造钢铁主业和新产业相互赋能的复合产业链生态系统。到2025年，将南钢打造成为钢铁、新材料、节能环保、智能制造、智慧物流、航空航天等六大板块并举的全球化高科技产业集团。

罗群致辞表示，南钢逐步确立了新材料、能源环保、“互联网+”等产业方向；同时，南钢在企业党建、精神文明建设和企业文化建设等方面树立了好榜样。希望南钢始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，加快推动高质量发展。

尹援平为南钢授予“全国企业文化建



南钢成立 60 周年

设最佳实践企业”荣誉，南钢党委书记陶晓接牌。尹援平致辞表示，南钢始终高度重视企业文化建设，使其在管理中发挥了重要作用。

## 三个篇章吹响新征程号角

庆典演出分三个篇章展开。

第一篇章为创业篇。南钢1958年筹备组成员王志鑫、姚秀云夫妇现身，讲述那段艰苦岁月。江苏省委原副书记朱善璐等领导为10名“老五八”代表授勋。

朱善璐表示，经过一个甲子的积累，南钢第二个甲子的辉煌将伴随着伟大民族复

兴的中国梦的实现。

第二篇章为开拓篇。主持人采访全国劳模代表张欢。江苏省工商联主席许仲梓等领导为30名南钢功勋代表颁奖。

复星董事长郭广昌表示，南钢要成为持久成功而伟大的企业。他认为，好企业具有以下特点：一要奋斗。二要创新。另外，更要注重环保和安全生产。

第三篇章为跨越篇。主持人采访先进人物代表李福存。黄孟复等领导为30名南钢功勋颁奖。

黄孟复深情回忆了在南钢工作的24年。

大会在大型歌舞《锻造辉煌的未来》中圆满落幕。 □邵启明

## 贺信

## Congratulatory letter

中共南京钢铁联合有限公司委员会：

值此南钢成立六十周年之际，谨向南钢党委表示热烈的祝贺，向全体党员和员工表示诚挚的问候！

南钢因“钢铁报国”而生长，因“钢铁强国”而发展，历经六十年的艰苦创业、开拓创新，成为以科技创新为引领的中国特大型钢铁联合企业和高端钢铁制造平台。自2003年实施混改以来，南钢把握新形势新任务，抢抓机遇、求实创新，改革步伐不断加快，管理水平不断提高，综合实力显著增强，企业参与了多项大国重器建造、JIT+C2M模式成为行业转型升级典范、钢铁业+新产业双主业发展等取得令人瞩目的成绩，企业美誉度和影响力不断提升，让“复星一家”所有成员深感骄傲和自豪。

南钢党委始终坚持党的领导，创新践行“卓越党建”，为企业发展保驾护航，持续推动党建科学化、规范化和系统化，不忘初心牢记使命，团结和带领广大党员、干部、职工群众，凝心聚力助力实现企业战略目标，为中国混合所有制企业党建做出了积极探索和实践。

希望南钢党委以南钢成立60周年为新起点，以党的十九大精神为引领，以全面贯彻党的十九大提出的新时代党的建设总要求为目标，扎实稳步推进党建工作，深化好“卓越党建”品牌、强化好团队建设、搭建好创新平台，以卓越党建引领南钢卓越发展，为南钢成为钢铁行业转型发展引领者、世界智能化工业制造的脊梁，作出更大的贡献！最后衷心祝愿南钢取得更大的成绩！

中共上海复星高科技（集团）有限公司委员会  
2018年5月16日

## 中共上海复星高科技（集团）有限公司委员会

## 贺信

中共南京钢铁联合有限公司委员会：

值此南钢成立六十周年之际，谨向南钢党委表示热烈的祝贺，向全体党员和员工表示诚挚的问候！

南钢因“钢铁报国”而生长，因“钢铁强国”而发展，历经六十年的艰苦创业、开拓创新，成为以科技创新为引领的中国特大型钢铁联合企业和高端钢铁制造平台。自2003年实施混改以来，南钢把握新形势新任务，抢抓机遇、求实创新，改革步伐不断加快，管理水平不断提高，综合实力显著增强，企业参与了多项大国重器建造、JIT+C2M模式成为行业转型升级典范、钢铁业+新产业双主业发展等取得令人瞩目的成绩，企业美誉度和影响力不断提升，让“复星一家”所有成员深感骄傲和自豪。

南钢党委始终坚持党的领导，创新践行“卓越党建”，为企业发展保驾护航，持续推动党建科学化、规范化和系统化，不忘初心牢记使命，团结和带领广大党员、干部、职工群众，凝心聚力助力实现企业战略目标，为中国混合所有制企业党建做出了积极探索和实践。

希望南钢党委以南钢成立60周年为新起点，以党的十九大精神为引领，以全面贯彻党的十九大提出的新时代党的建设总要求为目标，扎实稳步推进党建工作，深化好“卓越党建”品牌、强化好团队建设、搭建好创新平台，以卓越党建引领南钢卓越发展，为南钢成为钢铁行业转型发展引领者、世界智能化工业制造的脊梁作出更大的贡献！最后衷心祝愿南钢取得更大的成绩！

中共上海复星高科技（集团）有限公司委员会  
2018年5月16日





**编者按：**如果从员工数量来说，复星无疑是个大企业，但它又是一个特别扁平化的组织，对政策和市场变化有着极为灵敏的反应。在其中发挥重要作用的，是一批“承上启下”的中层员工：复星MD层级的部门负责人。他们是复星这些年不断发展、创新的执行者、推动者，既身处业务一线，肩负各个条线业务推进重任，同时也带领团队守土一方，对集团战略进化抱有深刻的理解和共鸣。他们对于投资、运营、产业整合有哪些真知灼见？他们如何看待复星，眼中的企业家精神是什么？我们特设“MD说”专栏，听听他们的看法。

# 投资人应该有的风骨

## The Integrity that Investors Should Have

**对话者：**丛永罡，上世纪70年代末生人，曾经是一个优秀的程序员。来复星前，他曾在IBM大中华区担任职业经理人，后入职阿里巴巴，推动阿里云面向政企商业化生态的飞跃。两年前，他加入复星，成为一名职业投资人，现任复星新技术与新经济集团副总裁。

### 投赛道还是投公司？

问：在加入复星之前，你在哪里工作过？

答：我是技术出身的，大学毕业后加入外企，曾任IBM大中华区存储软件部门负责人。2013年底，我去了阿里巴巴，先后负责过金融云业务和战略伙伴部，是阿里云在推动政企商业化阶段招的第一个来自外企的职业经理人，推动阿里云从当时面向开发者的云平台转向了能够面向大型政企业务的云服务。

过去说百度有技术，腾讯有产品，阿里有运营，言下之意是不认为阿里有好技术。但阿里通过这些年的发展，打造了包括阿里云在内一系列非常有技术的产品，成为中国科技企业的排头兵之一，我有幸参与其中。在阿里我也发掘出了更多的创新意识，去做一些比较难但有意义的事情，而不是简单地去拷贝、follow老板的想法。

这既是组织内部的开创精神，也是一种企业家精神——事情到你这里，如果你认为是对的，那就搞定它。不要再把它作为难题转嫁给其他人，或者说由于什么阻力导致事情没搞定。如果你是企业家，用第一种方法解决不了，就用第二种、第三种、第100种方法去解决。这就是企业家精神。

问：所以，这也是你加入复星的原因？

答：是的，我还是希望追逐一种企业家精神，追求更大的主观能动性。我们看到互联网新经济新技术领域有那么多的创新机会，怎么参与？无非两个选择：一，以创业者身份进入；第二，你是以创业者最亲密的伙伴、以副驾驶投资者身份进来。我选择了第二种方式进入互联网创业浪潮中。

复星有丰富的产业运营资源，也能够提供职业投资人极好的空间和平台，去做产业整合和运营。我的初衷是成为一个创业参与者，不是一个投机客、一个蹭车者。我们只有以产业投资人的角色进来，才能真正参与这一浪潮。复星有多元化的产业运营经验，对我们这种有创业情怀的人来说，在复星会比去其他纯粹的投资机构更能享受到类似创业的成就感。

问：复星的打法，和其他投资机构、团队有什么不一样？

答：很多财务投资机构像是散弹枪，靠概率取胜。但复星更追求投资的精准度。经常有人问，你是投赛道还是投公司？我认为，赛道是一种筛选目标的方法，也是一种专业聚焦的手段。因为你的专业度、专业能力不可能面面俱到。但好赛道与好公司是两码事。三百六十行，行行出状元。有的赛

道大家看到头部公司最近有一些问题，于是很多人就说，这个赛道被证明商业模式不成立。我是不认同的。比如说，走路遇到一个坑，一个一米二的孩子就是跳不过去，但一个一米八的大人一脚就迈过去了。你不能说因为一米二的人跳不过去，赛道就不成立。

其实，企业的运营水平、管理水平、内控水平，决定了企业效率的高低。而效率高低的量变，是可以带来质变的。从本质来说，一个行业赚不赚钱，核心在于效率。所以，有时起来事情是一样的，但有人能做成，有人做不成，原因就在这里。

### 价值投资不是市盈率投资

问：在互联网投资浪潮中有一个现象，一些创业公司烧钱特别厉害，如何坚持价值投资？

答：价值投资不是市盈率投资。很多人把价值投资等同于市盈率投资，这是不对的。就像房地产投资也不是看着租售比来投资一样。没有壁垒的烧钱项目，尤其是中后期，复星肯定不会投的。当然大家对烧钱定义不同。作为互联网产业出身的投资人，我特别看重的是，烧钱究竟是公司在可控情况下的需求培养，还是在不可控情况下的需求伪造？二者完全不同。

今天很多商业模式，用户培养完全是通过价格杠杆带动的，一旦价格优势不存在，用户留存率会很低。如果烧钱停后，用户留存率变差了，但也足够支撑估值，那也是成立的。但如果用户留存率差到不烧钱了，商业模式就不成立，你收费的钱不能支撑估值或运营，那就是问题。

问：那在实际业务中，对那些烧钱的商业模式，你如何做出判断呢？

答：我对烧钱较多，或者说对投资阶段性亏损、但利润成长快的成长型企业，会做一个假设：假如我这轮投资完了后，它两三年都拿不到融资，能过吗？如果答案是yes，公司没融资也能过，虽然可能会变成平庸的公司，但这至少对投资是个很好的保护，我们就敢进一步观察。如果公司撑不下去，那我们就要谨慎。这也是我眼中的一种价值。公司能在融资停止的情况下独立产生出能让公司运转下来的价值。这是对“价值投资”在成长性行业、新经济行业的一种解读。

问：公司依靠产品和服务能持续产生价值，支撑它走下去，这就是价值。

答：对，这就是我说的价值和价值投资。回到刚才说的财务投资和复星投资的

区别。很多财务投资机构容易随大流，一堆机构捧某个企业，大家都去捧它，互相抬轿子。但我们作为投资人，应该有一定的风骨，不能因为媒体和机构站队、抱团，就觉得这家公司一定好。还是要从这家公司本身来看，看它成长价值；同时要穿越市场的生命周期，从全局来看，要把时间轴拉伸，在更开阔的时空维度中判断出未来的空间。

我们也会接相对高估值的项目，但这是基于对市场天花板，对各种产业上下游和竞争因素充分评估后做的决定，而不是因为大家都在追捧，或者机构在争抢。这是我们坚守的投资理念。

### 要活得接地气

问：你说一个公司离开投资之后，三五年或者两三年能够持续产生价值，这也需要有一个时间的过程才能看清楚吧？

答：这就取决于你对产业的解读能力。能够拉伸空间轴和时间轴，对产业长期的趋势做出判断，是一个投资人多元化知识结构的最终呈现。投资人的综合知识要求是非常高的，你能看懂一个行业，看懂一家公司，往往是一个多元化知识积累的结果。我一直鼓励团队要活得接地气。这个世界是越来越不同的，有人在消费升级，有人在消费降级；有人在焦虑，有人在佛系。你要了解他们在做什么和需要什么。投资人体验和经历要足够多，好奇心也要足够强，否则你不明白行业和公司崛起背后的逻辑，很难形成直觉，容易预设立场。直觉还是很重要的，我们投资是求精求细的，这也是复星跟外面投资机构不一样的地方。

问：对命中率的要求高，要看得准。

答：我们对于投资命中率的要求是非常高的。复星是一个狙击手，跟拿冲锋枪冲锋的人不一样。那些人拿冲锋枪哗啦啦几十发子弹打出去，打中一个是一个。复星是狙击手，扳板机前可能瞄几个小时，就是为了打出最准的那枪。这是复星的投资文化：对准确度要求极高。子弹打出去就得命中目标。这有好的一面，风险会控制得很好，但机会成本会比较高。

问：会错过一些好的机会。

答：对，我在瞄准一个目标的时候，中间不断有新目标出现。就象小时候玩打鸭子的游戏，一群鸭子飞起来，很多人满屏幕打一圈，我们则盯着一个鸭子来调准星，过程中可能掠过无数只特别肥大的鸭子。所以，复星做投资机会成本比别人更高，因为你对一个标的投入精力非常大。这种情况下，嗅

觉就有作用了，不仅帮助你做判断，也帮你做筛选，让你决定如何投入机会成本。如果你的嗅觉不够敏锐，在错误标的上投入大量机会成本，最后时间、精力浪费了，机会也浪费了。

问：要培养你所说的嗅觉，又需要你刚才所说的生活体验。

答：对，体验经历足够丰富，才能产生这种嗅觉，最后才能用缜密的投资方法，来评估一个项目。所以我们开玩笑说，40岁左右的人最适合做投资。这个年龄的人上能跟60岁人同辈沟通，下能跟20来岁的孩子在论坛吵架，宽度很大，而且经历过不少周期。比如我自己，五一期间还做了一个00后玩的“语C”的在线测试，分数很高。

### 获取信息、处理信息和控制力

问：所以，综和来讲，你觉得一个投资人，最重要的素质包括哪些？

答：我觉得包括三个方面，获取信息的能力、处理信息的能力和控力。

获取信息的能力不仅包括项目源，还包括人脉、平台，和观察能力。优质人脉是随着职业生涯进步滚雪球一样提升的，但观察能力是一种基本素质。前面讲到活得接地气，就是为了提升这种获取信息的敏锐度。

处理信息的能力在这个时代或许更重要。不是信息太多了，而是信息太多了，需要降噪。禅宗讲三重境界，看山是山，看山不是山，看山仍是山。很多公司远看不错，但获取足够的信息来看时，又发现一大堆缺点和风险，这时就要有穿透力。看公司不要有洁癖，全世界最好的公司依然有很多缺点。要看缺点是不是影响公司成长的关键因素，是否构成结构性风险。

控制力以前讲得少，但在互联网下半场越来越重要。上半场创业领域百花齐放，马太效应还不明显，市场上的资本供给也不是很足，资方姿态很高，可以精挑细选细嚼慢咽。现在市场中能走到独角兽级别的项目明显少了，资本供给却远高于往年。投资人在投资项目、尤其是高成长项目，要能在尽可能保护复星利益的前提下完美应对公司、老股东、同轮次新股东、其他竞争性投资人、FA/投行以及公司竞争对手的多方博弈，对控制力的要求远远大于以前。想投的项目没投进去，会越来越常见。很多时候你得跳出来看清楚全局各方利益的最佳共赢平衡点，然后再去调节平衡。互联网下半场的投资人，不能光运筹帷幄之中，还得能骑着马跑到千里之外去拼刀子决胜。 □李梁



# “阅读是亲子陪伴的刚需，是育儿的最佳形式”

## ——宝宝树小时光从线上到线下率先卡位亲子阅读市场

打车路上，生活在北京的职场妈妈一楠随手打开一个APP，开始对着手机话筒讲起了童话故事。准备去见客户的她，一秒切换“妈妈”。快到目的地，一个故事录完，上传、退出APP，身份再切换回“白领”。

自4月23日，宝宝树旗下宝宝树小时光APP升级为家庭记录+亲子阅读平台，并独具创新地上线了“录故事”功能升级以来的用户使用情况。上线一个月以来，宝宝树小时光APP用户数量曲线陡峭上升。显然，在“家庭记录”这个服务场景中，再往深走一步，增加“阅读”，立马击中宝宝树用户及广大新用户的心。

“我们在后台看到有个妈妈在某一天，一小时之内上传了17个故事”，宝宝树高级副总裁兼商业合伙人魏小巍说，“我们猜测她大概近期要出差，提前为宝宝录制了充足的故事”。

“我自己也是一位父亲。长时间不能亲自陪伴增加了我的歉疚和焦虑。我想，为什么不能有一款产品可以即便我不在他身边的时候也能代替我给他讲故事，陪伴他入眠？”魏小巍意识到这可能不是他一个人的痛点，而是中国万千职场父母的痛点。

宝宝树小时光团队的用户调研支持了魏小巍敏锐的直觉：数据显示，70%家庭每天在阅读，阅读时长大约在25-30分钟，峰值出现在哄睡、叫早、给宝宝磨耳朵的时段，86%家长认为阅读是宝宝早期启蒙的很好的方式。事情的另一面是，孩子对父母的声音的需求是与生俱来的。

团队意识到——市场上需要有一个能专注为母婴人群提供优质阅读服务的平台，而且需要有实力将阅读服务从线上深入到线下，真正用高品质有声内容让孩子快乐成长，用阅读的模式帮助家长提升亲子陪伴质量。于是宝宝树把这份使命赋予了宝宝树小时光。

宝宝树小时光究竟如何提供阅读服务，宝宝树高级副总裁兼商业合伙人魏小巍做了详细解读，以下是对话实录（节选）：

**问：全面升级后的宝宝树小时光是一款什么样的产品？**

魏小巍：全面升级后的宝宝树小时光从原本的家庭记录式工具型产品全面升级为有声阅读与成长记录并举的产品型家庭服务平台。在继续满足中国年轻家庭记录孩子成长的需求之外，宝宝树小时光与全行业优秀阅读内容生产者展开广泛合作，为中国母婴家庭搭建一个阅读开放平台，提供丰富而高品质的有声阅读内容为核心服务，鼓励

与帮助全中国的母婴家庭人群享受亲子共读美好时光。

**问：为什么会有这一次的产品升级？**

魏小巍：记录这个需求其实从广义上来讲是一种陪伴。孩子到了1岁左右及往后，家长们不再满足于纯粹用图片、文字等形式做记录，需要亲子之间更有互动感、参与感的陪伴形式，这时候阅读类的亲子陪伴需求就显现出来了。所以说从“记录”的角度来讲，宝宝树小时光进一步升级了它产品能力，扩大了应用场景。从阅读的角度讲，我们的调研显示，近70%家庭的宝宝每天都在“阅读”（包含听故事、读绘本），超过86%的家长认为“阅读”是宝宝早期教育最重要的形式之一。市场上始终没有一个能专注为母婴人群提供优质阅读服务的平台。我们认为有这样一份使命来填补这一空白、满足这一需求，以提供丰富而高品质的有声阅读内容为核心的服务。

**问：市场上绘本和故事内容材料非常多，挑选好的内容是优质亲子阅读得以成立的精神内核。宝宝树小时光在这一块有什么优势？**

魏小巍：这其实也是作为一个专注年轻家庭阅读开放平台的价值所在。我们可以真正帮助用户在海量内容里面寻找好内容、挑选好内容。宝宝树小时光有一支非常专业的研究团队，会研究孩子需要阅读哪些内容，并从全世界“搜刮”最好的内容。我们有很多维度，比如能力发展的7大板块：社会情感、体能、感官、语言、自我认知等，哄睡、叫早、磨耳朵、吃饭、入园等场景，单亲、二胎家庭等环境，英语、中文、艺术、自然、历史、地理、数学等学科。这些维度纵横交织，切分出更细的类目，最终形成适用于每一个家庭的内容阅读体系。当前的故事覆盖0-6岁。将来，希望做出更精细的分期和按需推送——比如孕期为父母准备胎教音乐和故事，还可以记录胎动。和大数据结合之后，根据孩子阅读习惯、月龄的不同来推送。目前我们已经和国内外很多著名的出版社、IP以及市场上的阅读达人们合作。和复星内部的资源也有协同，比如火火兔也是我们的合作伙伴。

**问：除了提供有声音频内容，如何会想到推出“录故事”这个产品功能？**

魏小巍：“录故事”这个功能模式，是我们深切希望解决用户的一个核心需求：父母的声音对孩子成长过程中的重要性，父母的声音在孩子愤怒、恐惧、焦躁或悲伤的时候有很大安抚作用。但是父母不可能一直有



宝宝树小时光绘本馆正在快速布局于全国各个城市的社区当中

陪伴孩子的时间。所以如果仅仅只是一个给宝宝读故事的平台还不够，应该让父母的声音可以在各种各样场景中陪伴孩子。成长记录+有声阅读，再加上来自家长的声音，也就是亲子共读这才让宝宝树小时光的产品服务更加完整。

**问：目前宝宝树小时光上有不少讲故事的名人，KOL和原先打下的流量基础会是宝宝树小时光快速制胜的秘诀吗？**

魏小巍：宝宝树小时光平台上的KOL包括一些主持人、演员以及已经在互联网上有流量的“阅读网红”。一方面他们有非常专业的技巧，丰富的经验，能更好的为孩子演绎故事与绘本。这一方面是为了让我们的内容服务能够做到极致，一方面的确他们的流量号召力可以与宝宝树小时光先打下来的用户基础很好的互补，能让宝宝树小时光更有效率地实现市场推广。对于这些KOL来说同样如此，宝宝树小时光庞大的用户群体、产品功能以及运营经验也会帮助他们实现内容的快速推广，流量获取，甚至商业变现。未来这些KOL会随着宝宝树小时光绘本馆的开设深入到线下，为更多的家庭提供更好的互动与阅读服务。

**问：宝宝树小时光计划如何开设线下绘本馆业务？**

魏小巍：我们推出了一项“百万故事妈妈”计划，通过专业的指导与扶持，在全国

范围内培育出百万名热爱分享并擅长阅读的妈妈，帮助她们成为宝宝树小时光平台上阅读明星，将妈妈们讲的故事分享与传播给更多的家庭、陪伴更多孩子快乐成长，并帮她们搭建绘本馆，宝宝树会为她们的绘本馆提供精心设计的环境装修包、顶尖智能阅读设备以及内容专家团队结合线上大数据技术推荐所订制的图书绘本包，帮助她们打造独一无二的阅读消费场景体验。另一方面，我们也将联合相关部门、出版社、智能硬件厂商等等合作伙伴，共同推动宝宝树小时光绘本馆的搭建。通过这样的方式建立线上线下深度融合的新阅读模式，助推全民亲子共读落地。

**问：宝宝树小时光绘本馆目前线下布局状况如何？**

魏小巍：目前北京、上海已经有多家绘本馆已经落成。六一儿童节前夕，我们与上海妇联合作在居民社区当中一连开设了六家宝宝树小时光绘本馆。这些绘本馆并不是陈设在那而已，宝宝树小时光组建了一个绘本老师团队，在线下定期开展讲故事、读绘本、做游戏等等以阅读为主题的亲子活动。目前看来，活动人气和用户的反馈都非常好。我们还在更多的城市与地区进行选址，与各方展开合作，努力让宝宝树小时光进驻到更多的社区，走进更多的家庭。

□谢诗辰

## 艾瑞咨询发布 2018 母婴市场趋势：精细化、付费化、家庭式

无论是“孟母三迁”，还是“再苦不能苦孩子”，从古至今，在中国式育儿的独特理念中孩子尤为重要。近期，艾瑞咨询发布了《中国家庭育儿行业用户洞察报告》，解读了2018母婴市场趋势：

首先，育儿经济呈现个性化趋势，促进育儿服务类型细分化以及育儿品类升级。

消费升级下，人们更加追求生活品质与效率，并随着技术进步，共同助推着育儿理念朝着个性化、精细化方向发展。育儿经济也不再局限于传统的母婴家庭交流、母婴知

识学习、育儿记录分享等，也开始向衣食住行多方面拓展；另外，新生代父母出于精细化育儿需求，对特定材质或功能的商品关注度也有所提升，促使相关新品类不断升级。

育儿市场也闻风而动，延伸出更多元细分的个性化服务。比如：陆续出现了育儿知识专栏、儿童安全监控、互动式早教等新兴垂直品类，并且覆盖了各年龄段的多个育儿环节，且未来还将持续输出更多元的个性化育儿服务。

其次，信息过载以及用户付费习惯的改变，也驱动育儿家庭对优质资讯的付费意愿提升。

据艾瑞最新研究，近七成受访用户愿意为知识专栏付费。其本质原因是内容供给的过剩，但优质育儿信息匮乏，导致人们获取有价值资讯的效率大幅下降。而消费升级下，新生代父母更愿意为提高效率和优质资讯买单，连学区房都舍得买，何况是有益于育儿的资讯呢。

最后，育儿经济正呈现出从妈妈经济向

家庭经济迁移的趋势。

国内4+2+1家庭形态成主流，育儿不再是妈妈一个人的事，在宝爸、宝妈话语权为主导的情况下，家庭成员共同参与消费决策已成基本共识。此外，家庭性消费通常围绕家庭生活场景及孩子成长需求进行发散，以孩子为重心的家庭性消费可想象空间很大。

消费者付费意愿提升，加之家庭消费潜力巨大，二者合力下，育儿经济的想象空间也被进一步放大了。

□钱皓



# “5.15 有叻家庭日”首推 “有叻生活馆”即将面世

5月15日是“国际家庭日”，对于复星而言也是一个特别的日子。带着为全球家庭幸福生活服务的使命，今天复星有叻也正式推出——“有叻家庭日”，并联合成员企业及宝宝树开启为期一个月以“家庭”为主题的系列活动。

## “有叻家庭日”线上线下双向落地

作为复星的特色家庭会员忠诚度计划，

有叻致力于为全球家庭客户智造极致的消费体验，实现家庭积分打通、家庭权益整合和家庭消费定制。在5月15日“有叻家庭日”这一天，新一代有叻会员权益正式上线，6月6日，涵盖复星幸福生态中数百个品质产品的有叻生活馆也将正式面世，配合有叻乐趣购会的推出，有叻家庭日以此拉开帷幕，面向家庭用户推出复星及成员企业爆款

产品。同时豫园、FOLIDAY等也将在线上线下分别开展“有叻家庭日”落地活动。

5月26日至6月2日，豫园“有叻家庭日”率先展开。约200组家庭将参与活动，内容十分丰富：观赏上海杂技团精心编排的《SPIRAL-炫》杂技晚会以及《欢乐马戏》。此外，经过有叻平台甄选出来的30组家庭的孩子和爸妈还能参加吾同书局的讲座，听

上海知名警官黄奕为孩子们上的安全课，让孩子们亲身参与香老师的亲子阅读课，这些活动都颇具亲子意义。

之后，复星旅文集团FOLIDAY还将推出一系列完全覆盖“家庭”的品质生活极致体验，包括即将开营的国际亲子玩学俱乐部Miniversity，以及5月18日将面世迎客的ClubMed Joyview北戴河度假村。

此外，复星还将联手宝宝树成立合资公司，打造消费升级下中国年轻家庭健康生活的入口平台。

## 一切产品和服务都指向“家庭”

说到“有叻家庭日”的由来，还要说到复星本身扎根于“家庭”的服务理念。自26年前成立以来，复星始终将“家庭”作为核心服务目标来发展业务，同时紧紧围绕C2M战略，围绕家庭客户的“健康、快乐、富足”需求，将高品质的产品和服务直接带给家庭的每一位成员。因此，才有了今天独具复星特色的有叻家庭会员忠诚度计划和“515有叻家庭日”。

## 有叻”将实现C2M生态系统的一账通行服务

作为复星战略升级的重要组成部分，“有叻”将实现C2M生态系统的一账通行服务和ONE Fosun理念，致力于为全球家庭客户智造极致的消费体验，实现家庭积分打通、家庭权益整合和家庭消费定制。

复星国际董事长郭广昌也曾表达了对“有叻”的期望：“希望‘有叻’不仅是个会员计划，更是为复星所有家庭客户的一站式服务入口，并积极响应和反馈客户需求，利用数据在复星生态中形成深度赋能。”

“有叻家庭日”是对每一个家庭的一次郑重承诺——为全球家庭幸福生活服务，陪伴每一个家庭客户一起共创美好的未来生活，有叻，有家庭，就有幸福！

未来，有叻也将全面覆盖人们日常生活的各方各面，真正实现从家庭中每个成员的需求入手，精准把握每位成员的生活需求，打造成一个幸福生态的闭环，为全球10亿家庭提供极致的消费体验，智造出更好，更优质，更具家庭幸福感的产品与服务。

□王琛豪



# 宝宝树联手复星合资成立新公司

上海复星宝康科技有限公司

## 招聘 JOIN US

我们欢迎和期待热爱母婴健康事业的人才加入我们！

### 招聘岗位包括

- 产品经理
- 技术研发
- UI设计
- 产品及用户运营
- 医学编辑
- 商务经理
- 财务管理
- 人事管理

### 工作地点

北京、上海

等你来

我们希望组建一支精英、高效的团队，为中国母婴人群和家庭提供优质的健康管理服务，同时实现个人成长与公司发展的共赢！

请有意向的申请人发送邮件至：[xbzk\\_hr@babytree-inc.com](mailto:xbzk_hr@babytree-inc.com)  
1、申请邮件请注明申请职位，并附个人简历一份。  
2、我们将于收到申请后3个工作日内对申请信息进行反馈。

5月15日，宝宝树宣布将联手复星成立合资公司——上海复星宝康科技有限公司，并已于5月14日订立合资协议。成立新合资公司将使双方形成更加紧密深厚的合作关系，共同构建家庭生态的全新版图。

本次合资协议由复星旗下复星健康控股、复星医药、万邦云健康，与宝宝树旗下公司在母婴家庭领域的用户需求洞察与服务经验，以及复星对健康领域的长期聚焦与深耕，专注于家庭消费升级驱动下的母婴行业，进一步满足孕婴童人群及中国年轻家庭对母婴及育儿等专业知识及服务的需求。

新合资公司着眼于现阶段中国家庭的消费升级，新生儿人口政策性增长红利期之下，80、90后婚孕一代已经成为母婴消费主力人群，消费升级与科学育儿的观念深入人心，母婴行业不仅市场规模巨大、服务类别丰富，创新空间也非常广阔，深耕用户需求、

注重专业品质的新品牌从而被赋予新机遇。

值得一提的是，复星与宝宝树公布此次战略合作恰逢5月15日“国际家庭日”。复星20多年以来一直扎根于“家庭”理念，紧紧围绕“家庭”的“健康、快乐、富足”，为全球家庭客户打造幸福生态系统。带着为十亿全球家庭用户智造幸福生活的使命，复星有叻也正式推出了——“有叻家庭日”，并携手宝宝树面向母婴家庭用户推出复星及成员企业爆款优质产品，开展家庭日系列活动。

从2016年以来，宝宝树和复星在投资、C2M、大健康等领域不断展开业务合作，在宝宝树近年力推的知识付费+健康服务业务中（包括开讲、专家答、快问医生等），成功打通了复星旗下众多专业医疗资源。此次设立合资公司将更加聚焦健康服务领域，宝宝树将作为消费升级下中国年轻家庭获取幸福、享受健康的入口平台，深度整合复星在全球的医疗健康服务领域的资源，

为中国泛家庭人群构建从线上到线下的全方位闭环医疗健康服务体系。 □高月

\*注：“上海复星宝康科技有限公司”为暂定名，最终以登记机关核准为准。



宝宝树联手复星合资成立新公司



# 那些超级英雄没有告诉你的事

——2016、2017年度“复星工匠”榜

5月18日，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”。这些数年如一日坚守、不断创新，工于业、匠于心的“复星工匠”，是成立26年，总资产超过人民币5300亿元，植根上海、分布全球各地的复星63000名员工中的能量因子，如同又一次激起英雄情怀的超级英雄里那些“超能”斗士。



**角色名称:** 美国队长  
**真实身份:** 地中海俱乐部村长  
Jean-Benoit  
**独特技能:** 能够防护低落情绪的盾牌+高超的团队沟通技巧

为人们带来幸福与快乐的极致度假体验，地中海俱乐部在去年也成功扭亏为盈。



**角色名称:** 蜘蛛侠  
**真实身份:** 豫园绿波廊酒楼总经理陆亚明  
**独特技能:** 指尖功夫+研发创意

除了本身的特质外，喜欢琢磨自创产品。此前，绿波廊登上了米其林美食推荐指南，而他本人也收获了全国道德模范的提名奖，受到李强书记的亲切接见。



**角色名称:** 黑豹  
**真实身份:** 葡萄牙Luz Saude 光明医院  
Ivo Antao  
**独特技能:** 独掌数字医疗王国

Ivo的团队创建了葡萄牙首家慢性病管理的数字临床中心，在医院效率提升与成本降低方面做出了突出贡献。



**角色名称:** 金刚狼  
**真实身份:** 南钢信息科技数据库首席专家李福存  
**独特技能:** 超强自愈能力+超强意志力

他是全球顶级的ORACLE数据库大师、南钢首席专家。

他紧跟技术发展的步伐，钻研云计算平台的技术与应用，掌握最前沿的服务器虚拟化技术与解决方案，研究数据仓库，对企业的历史数据进行挖掘，用于支持管理决策的过程，解决了许多行业先进水平的技术课题与难题。以李福存数据库大师创新工作室为依托，加快新技术和新应用在钢铁行业研究推广、技术成果转化与应用，年创效益1000余万元，为企业创造了显著的经济效益和社会效益。他主持实施企业云项目，构建行业先进的系统架构，使南钢仅用同类企业三分之一的硬件就使系统运行率保持行业领先水平。

他代表公司与东南大学、清华大学等开展技术合作，联合承担科技部主持的国家重点研发计划项目《面向工业互联网的智能云端协作关键技术及系统》，推动了企业在行业两化融合、智能制造等领域的贡献和影响力。



**角色名称:** X教授  
**真实身份:** 杏脉科技首席技术官房劼  
**独特技能:** 最强地球心灵能力者

从零组建医疗人工智能团队，力压全球3000多支参赛队伍，获得了全球肺结节早筛领域最权威的LUNA比赛榜单双冠军。拓展医疗影像的应用领域，探索多个全球未曾有人涉足的新疾病研究方向，共创商业化产品。在星际大数据期间，他曾主导多款核心产品设计与建设，将AI应用拓展到零售、商业地产、旅游、保险、证券等多个行业，并有了相应的落地应用。



**角色名称:** 鹰眼  
**真实身份:** Silver Cross 首席执行官  
Nick Paxton  
**独特技能:** 洞悉市场变化，协调团队

他带领研发团队，不断深入了解客户需求，不断进行产品的迭代与更新，持续打磨产品力，将Silver Cross 打造成为全球高端母婴产品平台，2017年获得美国、英国等母婴/消费类产品权威机构颁发的6项大奖。在童车品质上，他要求精益求精，中国销售的产品均在采用全球最高标准的欧标EN1888的基础上又进一步进行了提升；童车轮胎均按照中国地面路况量身定制，采用5年的使用寿命进行生产测试，远超行业标准。此外，所有产品均以负重25kg的标准进行设计及测试。



**角色名称:** 奇异博士和王  
**真实身份:** 复宏汉霖总裁兼CEO刘世高博士和复宏汉霖高级副总裁兼首席科学家姜伟东博士  
**独特技能:** 超高医术+至尊大法师

9个单抗产品已获批临床，在研新药173项，在单抗、细胞免疫治疗等领域处于世界领先地位。自2010年起完成了多个单抗产品的研发与产业化工作。其中包括：HLX01（利妥昔单抗），国内首个提交新药上市申请（NDA）的生物类似药；HLX02（曲妥珠单抗生物类似药），国内首个并且是现唯一开展国际多中心临床III期试验的生物类似药产品；HLX03（阿达木单抗生物类似药），实现了全新适应症的弯道超车；HLX04（贝伐珠单抗生物类似药），也已进入临床III期。

2018年，姜伟东博士主导研发了多个单抗创新药产品，其中进度最快的三个产品HLX07（重组抗EGFR人源化单克隆抗体注射液）、HLX06（重组抗VEGFR2全人单克隆抗体注射液）和HLX10（重组抗PD-1人源化单克隆抗体注射液）均已成功获得中国大陆、中国台湾地区和美国三地的临床试验批准，并已在中国台湾地区顺利开展临床I期研究；HLX20（重组抗PD-L1全人单克隆抗体注射液）也已获得CFDA临床注册审评受理。



**角色名称:** 绯红女巫  
**真实身份:** 南翔馒头店副经理游玉敏  
**独特技能:** 能将幻想变为现实

作为“南翔小笼制作技艺”第六代非遗传承人，熟练掌握从包捏到烹饪的10道完整工序。她首创“面皮双擀操作法”，研制开发了15个小笼新品，23岁时荣获世界烹饪大赛金奖。她不断改良小笼制作工艺，创出“9克皮包21克馅”的小笼制作法。她编制《南翔馒头小笼标准化操作流程》，严格限定出笼率，让小笼制作工艺有了规范化、标准化的流程。在她的推动下，南翔馒头成功入选米其林“必比登美食推荐”，向全球传播小笼文化。



**角色名称:** 万磁王  
**真实身份:** 南钢联副总工程师、特钢事业部副总经理兼总工程师于小方  
**独特技能:** 只要能量巨大，钢铁也是能控制的

他是国内知名冶金专家、南钢特钢领军人物。他带领员工进行电炉双加改造，在变压器功率不变的条件下将电炉由70吨改造为100吨，增加了真空脱氧脱气炉，采用合金钢小方坯连铸机设备，成为优特并举的特钢生产线。当年钢产量突破60万吨，成功开发生产优特钢产品40多个。2008年，他带领电炉厂员工又实施了“大方坯连铸机”等一系列重点项目改造，优化生产工艺流程，使南钢电炉厂具备了年产110万吨特殊钢的生产能力，升级为节能先进单位，成为冶金企业电炉冶炼电耗国家标准的参与制定单位。由此，开始了南钢特钢大踏步前进的序幕，他成为南钢特钢高效率生产低成本智造精品钢体系的重要奠基者之一。

每个超级英雄故事总有那么一个光辉时刻：

从瓦砾中走出来的超级英雄，开始闪耀英雄光芒，蜕变成某个领域的巨人。为了全球每个家庭生活更幸福，复星倡导并嘉奖这样的“平凡不平常”。 □姚珏



As it's been said,  
with great power comes great responsibility.  
(能力越大, 责任越大)





## VILLAGE MEDICAL TRAINING

## 乡村医生授渔工程首发：支持紫阳县村医培训

作为“乡村医生精准扶贫项目”中“授渔工程”的第一场培训，5月2日-5日，陕西省紫阳县乡村医生培训在县多功能厅举行，参加培训的人共300多人，除了全县的乡村医生，参会者还包括县单位分管健康扶贫责任人、县级医院公卫科主任、各镇卫生院院长等。

为加强乡村医生业务知识和技能水平，提高服务能力，并落实健康扶贫政策，紫阳县每年都组织村医培训，此次为期4天的培训的主要内容有：中医药管理、公共卫生管理、医政管理、健康扶贫、地方疾病预防管理等。复星基金会为此次培训提供了部分师资和经费支持，复星派驻紫阳县的专职扶贫队员许梦飞在培

训开班仪式上介绍了复星基金会和《健康报》社联合发起“乡村医生精准扶贫项目”的背景和项目的主要内容，得到与会者的认可，希望一起制定落地实施方案，以解决紫阳县乡村医生面临的一些实际问题。

培训时间许梦飞向村医们了解情况，本次培训内容比较通俗易懂，对他们还是有很大的帮助。村医们希望学习到中医适宜技术和相关设备的使用，一方面解决基层社区需求，也能够给他们乡村医生增加收入。根据这些反馈，乡村医生项目将结合县卫计委时间安排，在下半年再安排组织一次培训，以逐步提高紫阳县广大乡村医生的能力。 □许梦飞



复星基金会支持紫阳县举办 2018 村医培训

## BACK TO BEICHUAN

## 再回北川，公益之心念念不忘必有回响

第一次听说北川这个地方，也是在十年前的这个时候。震惊中外的里氏8.0级的汶川地震，受灾最严重的就是汶川和北川两县，那年，我还不满十八岁，正在为高考做着最后的冲刺复习。身在南京的我，并没有对这次地震有直接感受，但是这次地震的灾情实况却不停的通过电视、报纸、广播走进我的视野。电视里哭嚎的孩子、重伤的病患、无家可归的老人让我的心情无比沉重，我多想加入到救灾的志愿队伍当中去，然而面对厚重的课本和距离高考还有24天的倒计时牌，我只能选择拿出我积攒需求的零用钱，投进了学校的募捐箱里。

今年已经是距离那场灾难刚好十年，我有幸能够作为乡村医生精准扶贫项目驻点队员来到北川。我带着些许朝圣的心情来到了北川县，希望能够全身心投入到北川的基层医疗发展事业中去，弥补一下当年的遗憾。

北川羌族自治县是全国唯一的羌族自治县，全县幅员面积3083平方公里，辖10镇13乡，总人口24万人。这十年来在国家和社会各界的帮助支援下，新北川县城异地重建，十年前的废墟已作为遗址供人参观，好让人时刻铭记当年灾难给北川人民带来的伤痛。新县城的布局井井有条。纵贯县城的新北川大道、滨河路、新川路、禹龙路平展如镜。我看到道路车来车往，路旁建筑韵味十足的新县城，不仅感叹国家力量是如何抚平着这片曾经受过如此伤痛的土地。

在县卫计委领导的介绍下，我了解到目前全县共计229个村卫生室，在岗村医149名。从去年开始北川县全面开展家庭医生签约服务工作，家庭医生签约服务覆盖率达到60%以上，重点人群签约服务覆盖率达到80%以上。建档立卡贫困人口、计划生育特殊家庭、残疾人家庭医生签约服务覆盖率达到100%。各乡镇卫生院每年都会定期下乡体检为当地村民提供基本公共卫生服务。

小坝镇卫生院正在下乡对太白村村民进行体检，村民们脸上都洋溢着笑容，一位大爷说：“这两年我们北川政策越来越好，幸福的很。”

在国家的大力投入之下，乡镇卫生院和村卫生室的硬件条件都得到了很大的改善。每个乡镇卫生院都设有健康小屋配备了健康一体机，村民在这里将可以享受到更全面的家庭医生签约服务内容，北川县大部分贫困村卫生室在各级领导的对口帮扶下，基础设施建设已经达到标准化，但还有一些村卫生室建设还很简陋，远远达不到提供卫生服务的要求。

近年来北川县政府为从根本上解决乡村村医青黄不接和“进不来”难题，积极配合当地市政府采取“本土化”定向招考、“委托式”定向培养、财政定额补助激励等方式，为乡镇卫生院建立一支相对固定的乡村医生队伍，今年7月共将有近100名毕业生补充到定向村医岗位，他们将至少担任8年的乡村医生，绩效考核合格者还可以享受中央、省、市、县的各项补助及养老保险政策。在村卫生室服务5年后，可通过考核，进入乡镇卫生院工作。

坝底乡通坪村卫生室的村医任小琴就是北川县定向培养的一名村医，刚满20岁的她刚从学校毕业就通过当地考试取得了乡村医生资格证，为当地村民提供基本公共卫生服务。虽然在学校经过了专业系统的医学知识学习，但她深感现有的知识储备和医疗技术来承担村民们的医疗健康大任还有一定的距离。目前北川统一进行的两到三次的医疗培训让她有机会能够提高自己的诊疗水平，然而更希望有更多的学习途径能够帮助她迅速成长。

从任小琴的家通往通坪村卫生室直线距离只有三公里，可是走起来却十分的不容易，乡间小路蜿蜒曲折，路上还时常有落石



吴超拜访乡村医生

塌方发生，我问他：“每天走这样的路害怕么？”她回答说：“当然也会有点害怕，不过自己小心一点就是了，帮我把石头搬一下，免得后面开车的出危险。”这只是一名普通山区乡村医生的日常工作途中的环境，但他代表着许许多多乡村医生目前的困境，他们没有任何风险保障的在这山里面翻山越岭，如果说他们是守护村民健康的白衣天使，那谁又来守护他们呢？

“这一生其实没有什么遗憾，最大的收获就是大家的健康，还有尊重”这是小坝镇聚宝村村医谢周荣说的一句话。他今年68岁了，从医46年获得各种市县级荣誉称号。在谢医生所在的聚宝村卫生室，他一个人要负责附近三个村1070余人的看病治病

及13项国家要求的公共服务、预防保健、甚至还有人畜饮水管理等所有工作。年近古稀的他希望在他退出岗位后养老问题能得到改善，目前虽然北川县为所有村医购买了养老保险，但每月100元的补助实在是难以生存，所以在北川很多老村医到了退休年龄他们不愿退出岗位。另外他还希望能有合适的人接替他，让他的中医技术能够得到传承下去。

十年了，北川已经不是当年的那个北川，而我也从那个热泪盈眶的少年长大成人。参与到这次乡村医生精准扶贫活动并前往北川县或许是个巧合，或许也是命中注定，能够让我怀着当年的那颗滚烫的内心，做着当年没有亲手做到的事。 □吴超



# Protechting 3.0 全球创新创业大赛 总决赛落地澳门

5月15日澳门，由复星基金会、澳中致远投资发展有限公司、澳门科学技术协进会、澳门青年创业孵化中心联合举办的Protechting 3.0全球创新创业大赛澳门站总决赛在澳门科学馆会议中心成功举办。

澳门经济局局长代表、副局长刘伟明，中葡论坛(澳门)常设秘书处秘书长徐迎真，中联办经济部副部长级助理徐俊，澳门基金会行政委员何桂铃，复星全球合伙人、复星

国际副总裁辜校旭，澳中致远投资发展有限公司行政总裁、筹委会主席崔世平，澳门青年创业孵化中心行政总裁林家伟，澳门科学技术协进会会长许敖敖及澳中致远投资发展有限公司副总裁魏立新等出席活动。

澳门站大赛旨在凝聚大湾区优秀青年人才，让创业者展示潜能，积极推动科技与产、学、研、金结合经济发展。大赛吸引了七十八个项目参与，年龄最小的参加者只有



十八岁，可见澳门青年创业热情高涨、创新活力无限。

经过激烈角逐后，两个大健康领域初创项目胜出，并获得直通资格进军Protechting 3.0全球创业赛。他们分别是：

“干细胞常温运输系统”

“对向临床和研究市场的新一代蛋白质分子检测产品和服务”

获胜团队对大健康领域的技术发

展提供了新的突破和创想。复星将通过Protechting公益孵化协助项目在专家资源对接、技术提升和商业化场景应用的加速发展。截至目前，Protechting 3.0全球青年创业创新大赛已收到33个国家和地区235个初创团队的申请。经过评审委员会筛选，将有27支团队于6月会师里斯本，参加复星基金会资助的公益孵化营。

□ 郭敏雯

## “永远要对自己的选择负责到底，创业尤是”

——复星全球合伙人、复星金融服务集团总裁辜校旭在Protechting 3.0全球创新创业大赛澳门站总决赛的讲话

创业家们、各位同学，大家好：

昨天还在欧洲出差，乘坐了三段飞机从欧洲赶过来，就是因为我要keep promise to you。

我想先向在座各位青年企业家们问一个问题：你们为何想要创新创业？看来澳门的青年人还比较害羞。我来替大家回答：在座各位都是有使命感的人，渴望极大成就的人。我们每个人都希望在有限的青春，去通过自己的努力为社会为他人做一些有价值的事情，让世界因我们的努力而变得不同、变得更加美好！

今天上午听了大家的比赛计划，很感动，澳门的青年人很懂孝道，在长者看护、教育、医疗服务等方面都进行了积极的尝试。你们关心的是这个世界，关心的是他人，想要用自己的智慧及力量尝试为他人做得更多。当然，我们也都希望通过创业的成功来获得财富自由。有更多的自由才意味着能有更多的能量去做自己喜欢的事情、去帮助更多的人，这些都是越过山丘之后的福报。

复星是一个全球化的企业，致力于建设一个学习型组织和创业型团队，这也给了我们很多机会游走于全世界。我们看到在全球不仅是年轻人在积极创新创业，也有怀着了一颗年轻的心白发朋友。我们很欣喜地看到不仅是在硅谷、伦敦、特拉维夫，在法国、意大利、印度、葡萄牙、俄罗斯等国，大家都在积极地进行创新；马克龙同学推动了法国的改革，改变了周末不营业的上百年传统；意大利金融界朋友的英语超过我们的预期，10年前他们就为开放而学习，我们知道我们要面临这个世界的挑战，所以我们要改变自己；印度等亚洲国家必须结合所在国家的特点进行创新，他们其中有很多摩托车送快递，包括泰国等地；葡萄牙朋友更是发扬了达伽马先生的航海精神，敞开胸怀全面接轨中国，包含葡萄牙最大的上市银行、最大的保险公司、最大的私营医院及最大的电力公司都有中国股东的身影，葡萄牙逐渐看到了中国动力及中国人的友善带来整个社会的积极的那一面，葡萄牙朋友是非常友善的民族，所以没有人可以阻挡全球化的步伐，我们要向全世界最优秀的人学习。

大家也注意到中国在加强金融监管，但请大家相信更支持规范创新创业，大家也看到最近的一些对外开放的举措，我们有理



由相信中国在创新创业方面会行稳致远。

在过去的26年里，复星经历了很多，从3.8万元的咨询公司发展成为总资产超5300亿、在全球超过50个国家和地区留下足迹的全球化企业。回顾复星的创业经历，我们从未走过寻常路，得到了中国、上海等各方面的支持，得到了各级领导尤其是上海历届党政领导和各方朋友的理解关怀和支持。当然偶尔也会面临一些来自市场的误解，但这些都是成长过程中不可或缺的痛，在面对误解和委屈的时候要经得住考验，这种经历是你创业中都会得到的。我们选择了坚持、坦诚、透明、沟通，相信最终都会云开雾散。在痛苦中我们变得越来越坚强，所谓正道沧桑，我们将始终如一地心怀感恩、得时不怠，我们将不忘初心、不忘“修身、齐家、立业、助天下”的文化价值观，不忘“让全球每个家庭更幸福”的使命，行稳致远！

所以，既然我们选择了挑战，一定会荆棘密布、一定会经历痛哭的长夜、一定会随时遇到各种巨大的似乎难以逾越的障碍，但我希望你们对自己的选择负责，坚持到底，never give up!这就是我们一直在倡导的企业家精神。愿与大家共勉！

### 如何创新创业？

首先要建立伟大的理念和真诚的愿景。我们要有使命感，让世界因我们的努力而不同。我们要不断open mind, experience more, 建立更多元的知识结构、更多对人性的体察，发现痛点、发现独特的品类机会。DT时代，世界正在进入第三次技术革命，我们需要用科技引领一条少有人走的路，去创造更美好的生活！

其次，建立志同道合的大团队，最重要的是leader要像母亲一样去耐心地包容一

切。刚刚过了母亲节，大家都知道母亲的特点是什么，母亲的胸怀是全世界最宽广的胸怀，我们要像母亲一样去包容理解一切，就像培养孩子一样去培养我们的企业。我进入复星的初心就是“与志同道合的朋友成就有价值的事业”，七年过去了，我很高兴没有虚度光阴，找到了能不断启迪我帮助我的朋友，也没有让大家失望，成长为复星的第一批全球合伙人，也特别要感谢我的同学们、我的英文教练，没有你们的无条件的信任、指点和鼓励，我就没有机会在这里听到你们的掌声！希望你们也能找到最适合的他们，共同去创造美好的未来，成就最好的彼此！

第三，建立自己的创业支持系统，做好充足的准备。葡萄牙人民自古以来就是创新创业的先锋，特别是大航海时代的达伽马去征服好望角。罗卡角到好望角到底有多远？从地理上测量是4500海里(相当于8300公里)，整个征服之旅耗时多年。所以作为创业者不要让自己一个人去奋斗，要充分利用政府、高校、银行等金融机构的资源，形成强有力的支持系统。就像航海家们得到了各方的支持一样。

我们今天看到的澳门是中西文化碰撞的火花，是一个连接葡语区和全世界的国际化平台，是一个很友善、有很强的包容性和自我进化力的生命体。你们一直在创新，是一国两制的积极实践者、不断尝试建立特色产业、产业升级，开启大湾区建设。感谢澳门政府一直在大力支持创新发展，推行“人才入澳”等政策，鼓励澳门高校院所转化科技成果，比如今天澳中致远和科协许校长积极创建的创新大赛。

所有真正美好的东西都是必须付出极大的努力才能得到，请大家对创新创业的艰难任务有足够的思想准备。我们的CEO、亲爱的阿汪同学送给我一本《成为独角兽》，我在飞机上读完后获益匪浅，希望对你们也有帮助。

### 复星如何助力创新创业？

首先，企业家精神及方法指引。企业发展就像逆水行舟，就像我们郭同学说的，要坚持做对的事、难的事、需要时间积累的事，往往会感觉到不顺，但真正的企业家精神就是要坚忍不拔、永不放弃。

第二，加入我们的生态圈和朋友圈，复

星目前最重要的战略是C2M战略。从2016年提出雏形，到2017年深化、落地、推进，C2M已成为复星每天必讲、工作中必须思考的一个词。复星未来发展的主题，是C2M和智能科技，通过投资和深耕产业，正在逐步形成智能生态系统和全球朋友圈，正在成为一个健康的、赋能的、共成长的生态平台。我们要推动科技场景的应用，孵化未来的关键技术，投资广泛覆盖的赛道，研发设计创新的产品、爆款的产品。牵手复星，你得到的是复星遍布全球的生态系统和朋友圈，所以不要用一般的逻辑来跟我们讨论合作，我们要面向未来去共同创造更美好的生态系统和朋友圈，去帮助更多的像你们一样的创业家。

第三，深度合作与跨区域赋能。粤港澳大湾区已初步显露世界一流超大城市群和国际自由贸易港的雏形，未来将成为“一带一路”建设的巨型门户枢纽及国际科技创新中心。我们愿助力澳门政府和伙伴发挥澳门的优势，特别是利用澳门与葡语系助力大湾区走出去、引进来。加快建设中葡人民币清算中心，促进大湾区与葡语国家经贸交流，以及“一带一路”国家的市场。我们重点发展的“健康、快乐、富足”三大领域与澳门有很多的契合点，比如我们在2016年投资了BCP，成为了第一大股东。BCP业绩在2017年表现优异。Fidelidade等保险企业在2017年也快速发展；BCP联合银联在欧洲发行第一张银联卡，也是复星金融战略走向全球、响应国家“一带一路”倡议的体现。我们正在利用中国在新技术方面的全球领先优势开展反向输出，在区块链技术和人工智能等方面开展密切的合作。

复星通过深耕“健康、快乐、富足”领域，为全球家庭提供优质的产品和服务，致力于把复星打造成为科技驱动的世界一流企业集团。今天是5月15日，也是“全球家庭日”，我们也推出“有叻家庭日”，并联合成员企业及宝宝树开启为期一个月以“家庭”为主题的系列活动。我们的复星梦是服务全球家庭客户，让世界因复星而不同。我们也创建了掌星宝科技有限公司，用金融科技助力产业升级和美好生活，我们也与大家一起还在创业的路上不断创新、不断进化！

最后，恭喜获得直通资格的两支创业团队，将参加6月中旬在里斯本的复星Protechting公益创业营。也期待更有创业梦想的青年加入我们。我在里斯本等你！



# 做一枚行走的党徽

——2018“复星一家”党风廉政宣传月活动暨《中国反腐倡廉形势与展望》党课(摘要)

文/张亮

5月1日,全国职务犯罪侦查和预防专家张亮在BFC给集团党员、重要岗位的同学和代表上了一堂别开生面的廉政党课,正式拉开五月党风廉政宣传月序幕。张教授专业从事反贪侦查35年,办案1000多件。他形象质朴、语言风趣,全面解读了十九大,以丰富的案例,抽丝剥茧般把当前形势层层展开,从中探讨了新时代下作为民营领军企业的复星集团在党风廉政建设等方面的尝试和探索,给集团青年党员提供了如何发挥党员作用、关心教育在复星工作的年轻人,如何实现个人价值提供了有益的参考,他个人也成为优秀党员的形象标杆。本报特刊登张教授现场讲课摘要,以飨读者。

讲反腐倡廉形势我有30多年的实践经历来把握。第一句话,反腐败压倒性态势已经形成。民营企业财产都要申报了,原来仅限党政机关领导干部申报,现在遍及到所有高管,这是中央一个重大举措,我们复星集团是民营企业中走在比较前面的。我们必须朝着下一个目标,要夺取压倒性胜利,这是十九大目标。

## 认清形势,先读懂十九大。

讲当前形势不能脱离十九大,复星对十九大已经深入的学习,但是我得提醒大家把握十九大召开以后,中共中央出台重要决定,认真学习宣传贯彻党的十九大精神。新时代目标是对美好生活的向往。总书记要求要准确领会,多思多想,这些话请大家认真去思考,怎样提高我们把握政治引领理论意义和实践意义。第二句话是三通,与马列主义、毛泽东思想贯通,与十八大的实践贯通,与十九大战略部署贯通。第三句话是一部署九分落实。要拿出实实在在的举措,要以钉钉子的精神,这一点我感觉复星集团作为大民营企业做的比国家机关好。如何在我们分管的领域当中带好头,把分管工作抓紧抓实抓出成效,这是关键。

我们学习十九大精神,请注意把握精神实质丰富内涵。什么叫精神实质?思想精髓很重要。是不是党员不是挂徽章的,我们共产党打天下坐天下,什么时候凭着党章,拿着党徽。所以未来是共产党员跟我来,上来全部是共产党员。要合理思考,难的是不

唯上,不唯书,只唯事,坚持真理,这就是真正的思想上要有功底。带着心眼学,带着忠诚学,带着感情学,带着使命学。生命不在运动,生命在于不动。你的生命基因决定了大半。基因就是你的内因,是一种模式。所以真正的我们要有信仰,精神力量是第一条。精神追求不能倒下,我们共产党员五大理想,四个目标。第一共产主义远大理想我们看不到,但是要有,我们目光远大。第二共产主义初级阶段目标中国梦。第三个两个一百年。第四个人民美好生活向往,这是我们每天的目标。

信仰是什么?信仰是长寿的动力。我40年党龄,认识我的人没有人说我不像党员。所以不是标在外面的,口碑,要让大家公认的。共产党打天下,就靠这个打天下。1976年唐山大地震的时候,被困了2200个矿工,56个党员清点集合,成立了党支部,地下一公里是“地下党”。稳定军心,把所有2000多人分成若干个小分队,分别到各个矿区。然后请8个青少年党员找出路,外面的人不能救,下面只能自救。8个党员6个小时以后回来汇报,发现多年前一条废弃的通风管道能出去,当下党支部决定,50岁先走,然后40岁,30岁,20岁。16个小时,2000人才脱危。前面拽,后面推。书记最后一个出洞口,出洞口一刹那,嚎啕大哭。他抬头一看,外面倾盆大雨,雨中站的都是黑的煤矿工人,2200人没有一个离开,共产党员不出来,他们谁也不能安心走。

这就是共产党的法宝,靠人民群众的支持。所以从严治党最要紧的一条,不忘初心。一开始我们党的初心就是为人民谋幸福,我们的使命为民族谋复兴,就是这个道理。我们无论在哪个岗位工作,脱离这一条都是无稽之谈。所以中央提倡三种精神,第一种叫做井冈山精神,第二种是延安精神,第三种是沂蒙山精神(即:最后一袋粮做军粮,最后一匹布做军装,最后一个娃上战场)。

所以我们今天党员干部责任重大,所以十九大对我们干部提出了高素质专业化。高素质是我们的人品、修养,包括对党的忠诚,对人们的感情。专业化就是我们的本事。有些人很大本事,不廉洁,一票否决。我们要认真把握底线是最重要的,守住



底线,然后再讲本事。所以基层党组织怎么建设,持之以恒,共产党员遵守党纪肯定不会犯罪。党纪有先进性,勇挑重担,吃苦在前,享受在后。所以我们熟记重要性,下一个目标夺取压倒性胜利。

同志们,中国文明史是唯一世界上没有中断过的历史。

因此,把握十九大“四个自信”。简单说,什么叫自信?要内心深处真正信。现在大量的干部,对外讲的都是真理,对自己,没有约束。我们要以信念、人格立身,文化自信是一个国家、一个民族发展中根基的持久力量。共产党才8900万,还有13亿人口,没有主心骨,没有文化自信,我们这个民族就很难在世界上有地位。

出了“四个自信”以后,总书记提出,增强党员意识,政治意识,“四个坚守”(坚守真理,坚守正道,坚守原则,坚守规矩)。当前,我们的形势,任重道远。总书记向全党提出,要向党的十九大上交上改进作风、严明纪律、惩治腐败的优秀答卷。共产党的价值观,不断提高政治觉悟,提高文化坚定,绝对不是空话,要一个环节一个环节地把握。

我们要把握的,人民对美好生活的向往,这是我们每天的目标。总书记这句话讲了四次。第一次是十八大闭幕式记者招待会,第二次是千人讲话,第三次是去年7月28号全国省部级领导研讨班,第四次是

十九大期间。每天晚上睡觉前,想一想,我们对人民美好生活的目标,干了哪些事,有哪些收获?一天不虚度。所以,美好生活是有目标的,高质量生活享受。

## 看到形势,就要看到责任。

总书记指出,我们党面临许多严峻挑战,党内存在许多亟待解决的问题,因此,必须下大力气,全党必须行动起来,两个“许多”两个“必须”,凸显了我们的重大责任。明确了责任,我们才知道肩上的担子。这句话你念三遍,时刻牢记,自己是共产党员。总书记明确告诉我们,不提倡抄党章、戴党徽,牢记自己是共产党员,共产党人要有忧患意识,忧党忧国忧民,这是一种责任,更是一种担当。党什么风险最大?脱离群众,风险最大。腐败也好,不负责任也好,都是脱离群众所产生的。我们国家有什么问题?我们经济发展碰到许多瓶颈、障碍。看到上天入地、巨大成果的同时,我们国家有许多东西,离世界上距离还很大。这些问题我们现在不抓住要害,怎样体现共产党的先锋作用?这是一种责任,更是一种担当。有不良行为出现,要及时源头解决。所以当前反腐败,我们讲三句话:一,中央高度重视。我们体会到了。二,百姓高度关注。三,贪官高度紧张。

## 应对形势,道势术的思辨。

总书记十八届一中全会说,要求下面不做的,我首先不做,要求下面做到的,我首先做到。我们一个民营企业,我们复星集团,是中国民营企业的龙头老大,民营企业党组织现在比较多了,民企党校的真的不多。我上次看到复星集团党校,你们民企听我讲党的建设,腐败形势展望,这都是全国比较罕见的。要做,就做到极致,好好宣传,把复星的品牌打出来。

十九大依法治国、法治出现了52次。我提醒一下,总书记执政以后,没有用过“法制”,国务院法制办都撤销了。这个“制”,十五大就改过来了。制度的“制”改成了治理的“治”。制度的“制”仅仅是规范,“治”是含着执行的。上海《法制报》都改成《法治报》了,十五大就改了。类似这种概念,要在脑子里。中央成立了全面依法治国领导小组,任何组织、个人不得有超越宪法法律的特权,绝对不允许以言代法、以权代法,包括党,也不能凌驾于宪法法律之上。





# 后领越时代，做“事”也要做“势”



窗外芍药盛开，我们的领越训练营也到了结营的时候。

在上周末的结业典礼上，五个小组的同学对各团队历时十个月的项目进行了充分的准备和汇报。期间，潘东辉和辜校旭两位全球合伙人对各小组的项目进行提问及细致点评，并当场选出最佳的项目组。

就在结业典礼前一天，CEO汪群斌同学专程连夜赶回上海，只为参加第二天领越的典礼。在聆听了多个项目的回报之后，他也对各位领越训练营的同学提出了要求，希望大家在“后领越时代”，做“事”更要做“势”。

“当时你总说毕业遥遥无期，转眼就各奔东西”

十个月前，领越训练营在这里开始。至今还依稀记得那天每一张生动又活力的脸庞：阳光、坦诚、直率……就这样开始了彼此第一次的交流。

开营典礼上唐斌学长让我们把投资当成事业，一方面不断建设自身的能力，在团队上要有“任人唯贤”的胸怀。那一个个按下的手印，是我们对未来的注脚；而一个个不同的项目，也在各小组的思维碰撞中应运而生。

## 【团队】你不是一个人在战斗

只有离开安全区才能充分激发潜能超越自我。只有经历过才知道原来团队的力量如此奇妙，原来自己的潜能超出想象。

连续上升1500米海拔你可以想象吗？闭着眼睛过独木桥又是什么体验？

尽管洪荒之力用尽，胸前的红灯亮

起，坚持的小宇宙始终在燃烧。坚持坚持的力量，是我们内心的信念；尽管没有那么多的预知，需要我们不断地判断、验证、试错再尝试。也庆幸一路的不确定，终因坚持而成为肯定。

在天目山陡峭的山崖间，有人鞋子裂开了口子，扎上布条继续走完全程；有人脚扭伤了，队员二话不说分担了他的行李……我们感受到的是前后同学手心传来的温暖，埋下彼此信任的种子，让未知的道路也充满了希望。

## 【学习】学习是我们与别人不同的最大壁垒

身处错综复杂的商业环境中，在面对复杂多变的竞争对手时：如何组建能征善战的团队？怎样调整战略适应客户？企业决胜的要素是什么？等等这些，都是摆在领导者面前最严峻的问题。

TECH MARK紧张又烧脑的两天一晚，我们聚焦C2M共同决战商海。胜负并不重要，收获的是对于动态商业快速的认知以及做出的判断。

## 【参访】不断地跨界学习，永远比别人快0.01秒

除了低头走路，更重要的还需要抬头看路。在学习期间，我们走访了多家内外部企业，每一家都有别样的收获：

诸葛找房-只有高效追踪产品的目标客群、才能构建有效的传播渠道；小米-感受大数据生态地精准营销；利用大数据+全场景将用户群有效链接在了一起；



新浪微博-见证自媒体时代网红IP的力量，感慨社交红利带来对行业的颠覆性改变。

龙泉寺则揭开了传说中的黑科技寺院的面纱。无论是现代科技感十足的人工智能贤二机器人，还是学诚法师通过互联网传播佛法的想法，又或者龙泉寺义工全情投入的付出，都给我们留下深刻的印象。不忘初心，方得始终。盘腿坐在凤凰山顶，思考反省生活中的过往，积蓄能量继续前行。

## 【活动】有这样一个组织叫班委

尽管本身的工作已很忙碌，班委同学们依旧积极组织活动，只为让同学们能有更多共同参与的机会：

一个晚上，我们敞开心扉围坐在一起，重新拿起笔画下对自己触动最深的一件事或者一个人。有人说到自己当时面临就业选择时的心路历程，也有谈及自己在艰难的处境下遇到的难忘的陌生人……17张图片，记录了17个难忘的瞬间，也串起了一段珍贵的回忆。彼此间仿佛是多年不见的老同学，打开心扉畅所欲言，那天晚上的烛光至今还记得。

又一个周末，我们走进一位退伍老兵捐助的民工子弟学校，去聆听他们的故事，给予他们各种鼓励使其更好地表达。看着孩子们洋溢的笑脸 就是我们最大的回报。

而这些活动幕后的英雄们，就是我们的中国好班委。

“我会牢牢记住你的脸，我会珍惜你给的思念。这些日子在我心中，永远都不会抹去”

虽然领越训练营告一段落，但正如一位学员所说：这只是出道练习季的开始。后续我们会有更多互通的机会，大家的友谊和合作还来日方长。

未来已来

让我们一起继续前行

□陈慧琳

# RECORD OF FIRE DRILL

## BFC 外滩金融中心 消防演习纪实

四月下旬，外滩金融中心（BFC）进行了一次大范围的消防安全疏散演习。在集团行政支持部、安全质量环保督察部的积极组织与号召下，位于S1楼的复星集团员工积极配合，共有661人参加了演习。

由于是第一次号召全员参与疏散演习，为避免不知情人员出现恐慌，集团提前通过钉钉推送和晨会通知等形式进行预告，同时告知演习时应注意的事项。14:00消防报警启动，14:03总指挥启动应急预案，14:25所有参加演习人员通过消防通道，经指挥疏散到指定位置并清点完毕。

此次演习包括疏散、高空救援、消防栓出水表演、灭火器实操等，虽然顶着炎炎烈日，但大多数同学坚持到了最后，亦有很多同学自告奋勇、亲自动手进行灭火器实操。大家纷纷感叹这次演习收获颇丰，增强了个人的安全意识与技能。

演习让所有参加的同学全方位了解火灾逃生路线，学习了消防安全知识，提高突发火灾的应变能力。

办公楼安全中，消防是最重要的一部分。消防管理的宗旨是“预防为主，防消结合”，关注消防安全是我们每一个人的责任和义务。这里跟大家分享一些与消防有关的小知识：

总之，消防安全是大家的事，需要我们所有人共同关注、共同维护，有关消防安全方面的知识或需要上报安全隐患，请随时联系复星集团行政支持部、BFC物业或安全质量环保督察部。日常生活中也要培养消防安全意识，共同维护平安和谐的消防环境。 □苏向东

## 消防漫画小常识

逃离有烟气的火场时，最好用折叠多层的湿毛巾捂住口鼻，压低身体，防止吸入有毒气体。



火势难以控制时，要迅速逃生。逃生时要头脑清醒，行动果断。不要顾及财物而延误时机。



逃离途中有火焰且十分猛烈时，可将衣服、鞋帽淋湿并用湿棉被包裹穿出火区。



随着集团组织及战略不断的进化和演进，你是否了解复星的使命和愿景？能否清晰介绍目前复星的发展状况？我们如何向他人介绍复星？

### 怎么学：

通过一系列的学习活动，持续帮助全员深入理解复星。



### 学习资料下载路径：

1. OA-常用信息-宣传品下载
2. 扫描右侧二维码





豫园商城  
YUYUAN GARDEN MALLS



打造中国城市文化名片

# 粽情 欢乐

6.1 - 6.15  
2018豫园端午文化节

DRAGON  
BOAT FESTIVAL

时间：2018年6月1日-15日  
地点：豫园商城华宝楼中心广场、黄金广场



扫一扫 有故事