

复星人

FOSUN TIMES

传播创造价值 · CREATING VALUE BY COMMUNICATION

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 360 期 本期 24 版 2018 年 04 月 30 日



大出行 P10 P11

从Silver Cross到哈罗单车
从“胶囊高铁”到星际荣耀

三亚·亚特兰蒂斯盛大启幕 P02

投资人手记：桃树战舰 P12

复星人在非洲：抗疟十年 P05

智行：最好的关系是情侣式放权 P06

亲宝宝冯培华：做透一个点，全世界买单 P13

环太平洋地区首家亚特兰蒂斯盛大启幕

助力打造海南国际旅游岛和自由贸易港



由复星国际打造、柯兹纳国际运营的三亚·亚特兰蒂斯，是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，它的到来将成为海南旅游新标杆

4月28日，海南庆祝建省办经济特区30周年之际，由复星投资过百亿元建造、全球知名休闲酒店品牌运营商柯兹纳国际运营管理的【三亚·亚特兰蒂斯】盛大启幕。

“三亚·亚特兰蒂斯是环太平洋地区首座亚特兰蒂斯。希望人们都可以在这里找到属于自己的梦幻旅程。”三亚·亚特兰蒂斯董事总经理海科先生说。

盛典演出了亚特兰蒂斯奇幻现五幕音乐剧。在动人心魄的音乐声中，失落的史前文明于浩瀚深海耀世而出。

开幕特设立公益环节。上海复星公益基金会现场宣布，向三亚教育基金会捐赠一千万人民币用于师生培养和优秀教育项

目发展。复星基金会“一沙艺世界”展览也在晚宴开始前开幕。

三亚·亚特兰蒂斯以亚特兰蒂斯传说为灵感。这座海洋主题度假区，拥有包括154间特色套房在内的1314间全海景房。最令人惊叹的当属大中华区绝无仅有的5间水底套房，卧室落地窗外是世界最大露天水族箱“大使环礁湖”的壮丽景致，与逾8万尾海洋生物共居，枕着海底世界悦然休憩。“失落的空间”水族馆位于度假区最为神秘的中心地带，逾280种淡水和海水动物悠游其间。

无论是于占地20万平方米的亚特兰蒂斯水世界畅游刺激的水滑梯，还是在海豚湾、海狮乐园与海洋哺乳动物亲密互动，

抑或是从21家特色餐厅和酒吧中领略寰球美食，三亚·亚特兰蒂斯为人们构筑起一个充满创意与乐享的玩趣世界。随着奥西亚诺海底餐厅、以及“地狱厨神”戈登·拉姆齐(Gordon Ramsay)麾下超人气餐厅Bread Street Kitchen & Bar的登场，这里有望成为岛内屈指可数的餐饮潮流聚集地。更有来自以色列的AHAVA水疗、国际亲子玩学俱乐部“Miniversity”、精品店铺、5000平方米的大型会议中心等。这一切令这座汇集酒店、娱乐、餐饮、购物、演艺、高端物业、国际会展及特色海洋文化体验8大业态于一体的度假区，成为中国南海的一站式综合旅游新地标。

“我们称之为‘FOLIDAY’”郭广昌说，“面向全年龄段宾客打造极致度假体验”。

柯兹纳国际首席执行官迈克尔·威尔(Michael Wale)认为，三亚·亚特兰蒂斯延续了柯兹纳为全球宾客提供卓越度假体验的传统。亚特兰蒂斯包括迪拜和三亚·亚特兰蒂斯；还有筹建中的迪拜皇家亚特兰蒂斯度假酒店、公寓和美国夏威夷亚特兰蒂斯。“三亚·亚特兰蒂斯不仅是中国首家，也是该品牌进入亚太地区第一步。”迈克尔·威尔表示，“它是一家‘未来的亚特兰蒂斯’”。

更多精彩内容，敬请关注下期 □海化

牵手奥地利国宝维也纳童声合唱团 K12 音乐教育想象空间即将开启

被列入世界非物质文化遗产、世界上最古老、最优秀的合唱团之一，享誉世界的维也纳顶级教育资源、与维也纳爱乐乐团共同被视为奥地利国宝的维也纳童声合唱团(以下简称“维童”)，将正式牵手复星，“花开”中国。

4月8日，维童与复星在奥地利总统亚历山大·范德贝伦、奥地利总理赛巴斯丁·库尔茨以及中奥嘉宾的共同见证下，于北京签署合作协议，双方将就在中国大陆建设与发展维童之友幼儿园进行长期合作，为中国的儿童教育事业，乃至世界音乐教育作出贡献。这不仅是复星“中国动力嫁接全球资源”战略理念的又一成功实践，也是维童“音乐开启幼儿左右脑智慧”的教育理念在

中国的一次成功落地。

合作令中国千万家庭受益

维童主席兼艺术总监杰拉德·维尔特教授出席签约仪式并表示：

500多年来，维童作为奥地利国宝，教育体系的输出十分谨慎。正是基于维童在中国进行了20年的巡演，拥有了一大批忠实的粉丝，我们与中国观众产生了深厚的感情。我们将把维童以音乐为特色的教育体系带到中国。

复星全球合伙人、执行董事龚平出席签约仪式并表示：

维童成长、成熟于欧洲古典音乐之

国，他们极高的艺术成就有目共睹，是属于全世界、全人类的共同财富。复星很荣幸能够成为其落地中国的合作伙伴。

成立专项基金，资助音乐教育领域公益项目

上海复星公益基金会亦将与维童合作设立专项基金，共同资助少年儿童音乐教育研究、国际音乐交流合作、弱势群体教育机会提升等社会公益项目。

复星全球合伙人、上海复星公益基金会理事长李海峰表示：

被誉为世界瑰宝的维童已有500多年的历史，其因独特的音乐教学法被联合国评为世界非物质文化遗产，可谓是全球青少年艺术教育的典范。此番复星成功牵手国外顶级音乐教育机构，引入世界顶级的音乐教育经验和资源，这对丰富我国的中小学音乐教育体系、赶超世界先进水平，具有重要的现实意义。 □郭鑫

签约临港集团

4月25日，临港集团与复星签署战略合作协议。临港集团董事长刘家平、复星国际董事长郭广昌出席。临港集团总经理袁国华，复星国际联席总裁徐晓亮代表双方企业签约。

合作将以临港长兴产业园区及临港奉贤园区建设为核心，升级园区基础设施、轨道交通、PPP项目；协同开发长兴产业园区，共建TOD创新综合体。

双方将共同打造创新型产业园区，为建设上海具有全球影响力的科创中心作贡献；并共设产业发展基金，复星全面参与临港集团海外科创中心建设。

签约仪式上，刘家平高度认可复星近年来快速发展：“《复星》报我每期必看，才对复星如此了解。临港集团作为‘产业发展的推动者和城市更新的建设者’，希望双方从服务于浦东开发开放、自贸区试验区建设和国际生态岛建设等国家战略，共建未来科技岛。”

郭广昌表示感谢，并对双方进一步合作充满期待：“复星有上海情怀。与临港共建高科技产业园区，是复星参与上海城市发展、产业提升的重要行动。” □杨雪

复星环境加码布局 宣布收购成功集团水务资产

3月6日，复星和南京南钢控股之柏中环境科技(上海)有限公司(简称“柏中环境”)与马来西亚上市公司Berjaya Corporation Berhad在吉隆坡签订股权转让协议，收购其旗下DSG Holdings Limited(简称“DHL”)100%的股权。复星全球合伙人，复星国际高级副总裁唐斌先生与成功集团主席丹斯里陈志远出席签约仪式。

DHL为Berjaya Corporation Berhad控股子公司，多年来深耕自来水供水、工业废水处理等领域，与复星已有的聚焦市政污水处理的水务平台——柏中环境，

形成良好互补。通过收购其国内水务处理资产，实现了覆盖原水、供水、污水、中水回用等水务各个环节，服务居民、工业和政府客户，柏中环境与DHL联手作为复星全产业链的水务运营平台。

根据中信证券预测数据显示，“十三五”期间，在国务院颁布《水污染防治行动计划》(“水十条”)的催化下，水务行业市场规模将达到1.77万亿元，其中，供水运营加改造市场规模约1,100亿元、污水处理市场规模约2,300亿元，复星将凭以资本的活力、深耕产业的决心和专注力，深度

参与万亿环保产业市场。

同时，DHL作为复星控股的东南亚水务产业平台，也将继续着眼于东南亚的发展机遇，助力复星支持国家“一带一路”战略的建设。

继收购柏中环境、DHL，投资中山公用、绿城水务、博天环境、天创环境、恒通环境及思普润等环境企业后，复星逐渐行程独具特色的水环境生态圈企业集群。柏中环境落地了国内乃至全球污水处理领域的标杆项目，如合肥王小郢水厂项目是我国第一个出水指标达到地表水四类水标准(总氮出水标准达到5mg/l)的水厂，高于欧盟和德国的出水标准。复星高度重视柏中环境的德国技术引入，在高难度废水综合处理、低温蒸馏、底泥治理、污泥汽化等水处理领域积极整合国外先进的技术。 □赵小满

签约大连银行

4月19日，复星与大连银行股份有限公司(“大连银行”)在BFC外滩金融中心签订战略合作协议。大连银行总行行长王旭，大连银行总行行长助理徐超，大连银行总行行长助理兼上海分行行长孙红英，复星国际董事长郭广昌，复星全球合伙人、高级副总裁张厚林，复星国际总裁助理、资金管理中心总经理许方等出席签约仪式。

根据协议，双方将建立长期战略合作关系，并致力于金融领域的业务合作，充分发挥各自的产业优势，相互理解和支持，整合双方资源以取得良好的经济效益，实现优势互补、合作共赢。 □崔晓君

郭广昌：无限量智造幸福生活场景

复星2017年业绩发布后不久，复星国际董事长郭广昌分享了对于“什么是幸福生活”、“如何更好践行复星核心使命”的思考。一个月前，郭广昌去往印度，并谈起关于印度的生动见闻。复星服务全球十亿家庭幸福生活的使命，见于行动的点滴。

我们常说，能力越大，责任越大。在复星一步步发展与壮大的同时，我们的使命感也越来越强烈。复星的核心使命，就是要为全球10亿家庭智造幸福生活。

什么是“幸福生活”？

就像我们复宏汉霖，希望用患者负担的起的药物来消灭癌症，让全球更多的家庭更健康。比如我们的青蒿琥酯，在复星接手桂林南药的时候，非洲每年死于疟疾的人口超过了200万。在我们接手之后，复星推动了青蒿琥酯的产业化和国际化，并通过各种方式将药品提供给非洲人民。几年之后，非洲每年死于疟疾的人口降到了100万。尤其是青蒿琥酯注射剂，因为针剂能让一些重症疟疾患者特别是儿童更好地得到有效抢救治疗。虽说现在非洲每年死于疟疾的人口低于了50万，但这不是我们的目标，我们的目标，是让整个非洲死于疟疾的人口接近于0，直到消除疟疾！疟疾的产生，很大程度上是因为生态环境、经济条件不够好。

作为一个有责任的全球公民，我们应该让非洲整个环境得以改善，复星的非洲战略，就是要大力支持非洲人民发展经济，改善生态环境，最终从根本上消灭疟疾。

现在我们一年在非洲有2亿美元左右的药品销售额。所以大家也会问，在疟疾被消灭之后，我们的收入也会减少，作为一个商业机构，我们是怎么考虑的？

我想说，我们的目的，不是卖药；我们的目的，是让人们过得更好，使非洲人民能有更美好的生活，商业是我们实现目的的方式，这是我们从事商业的初衷和出发点。当然，作为一个商业机构，我们确实要考虑商业发展，但我相信，在疟疾被消灭以后，在非洲人民生活提高以后，还会有其他更多幸福生活的需求产生。所以我们的非洲战略，不是要靠疟疾赚更多钱，而是希望助力非洲的经济发展，让复星与非洲人民一起发展，从而提供更多、更好的产品给非洲家庭。

幸福要内外兼修

复星能做的，是提供幸福生活场景，帮助大家生活得更健康、更快乐、更富



印度随处可见的小米专卖店

足，但我们不可能解决所有的问题。一个人真正的幸福，从根本上来说，还是在于内心，在于你、内心真正相信的东西，在于能不能坚持去做、努力去做，而且外面的环境也允许你通过这种努力取得成功，这是所有人追求幸福的途径。

对于复星自己而言，我们坚信，我们要为全球家庭智造的幸福生活，是有价值的；我们坚信，复星的价值观、使命，是有意义的；我们坚信，复星的努力会让这个世界有所不同，我们一定会让全球10亿家庭生活得更好！

—我是“广昌明信片”分割线—

为全球家庭幸福生活努力的足迹，一直在路上

最直观的感觉，城市更干净了；人也感觉更和善了。正在建设中的项目走一段路就能看见，但楼下可能就是贫民窟回迁房。

中国品牌在印度的影响越来越大，不仅像小米、OPPO、vivo这些手机企业，像VERO MODA、Jack Jones还有青岛啤酒，印度老百姓也很喜欢。

更重要的，印度真的很像二、三十年前的中国，也就是复星刚创业的那时候，每一个人都在为了更美好的生活、为了企业的发展、为了经济的增长，在一心一意谋发展。就像来给我介绍项目的年轻创业者，他那自信、坚定的眼神让人难忘。

其实复星早在二十多年前，就设立了印度办公室。但因为种种原因，没有做好。现在，因为Gland Pharma项目复星再次进入了印度市场，依托中国经验、信任当地团队，我想一定能做得更好。

□原文刊载于“广昌看世界”



孟买贫民窟门口的“星巴克”，人民币6毛一杯的奶茶，生意相当不错

汪群斌：深耕陕西，共创美好生活

4月11日，“陕西—上海合作项目推介会”在上海浦东香格里拉大酒店举行。陕西省委书记胡和平，省长刘国中一行，上海市市长应勇，副市长许昆林以及包括复星在内的超过四百家中外企业出席了这场大型的项目推介会。

会上，在陕西省和上海市有关领导的共同见证下，复星首先与陕西煤化工集团正式签署投资合作协议，双方将共同把西安红光路城市更新与华阴市华冶开发文旅+度假小镇项目建设为高起点、高标准、具有亚洲影响力的文旅标杆项目。随后，复星又与西安市人民政府签署了战略合作框架协议，双方将围绕建设复星西北总部、“大健康”产业基地、交通基础设施、文化旅游、金融服务、创业创新、精准扶贫等领域展开合作。

陕西作为古丝绸之路的起点，是如今国家一带一路战略的重要节点，尤其是省会西安，历史悠久，旅游资源丰富，科技、教育实力雄厚，刚刚被确立为我国第九个“国家中心城市”。复星作为中国知名的民营企业，具备全球视野，在大健康、文旅、金融等领域拥有丰富的产业积累，与新时代下陕西对于经济振兴与产业升级的目标高度契合。

会上，上海市副市长许昆林表示，上海与陕西有着深厚的传统友谊，同属一带一路的节点。本次推介会为两地搭建良好的对接平台，希望两地能携手一带一路建设，继续为深化两地合作而努力。

陕西省省长刘国中表示，陕西历来高度重视学习上海的宝贵经验，两地交流日益密切。2017年，包括复星、浦发银行、绿地集团、上海建工在内的上海企业在陕西总共投资项目256个，投资金额达到532亿，投资领域涉及金融、医疗、旅游等多个领域，欢迎更多的上海企业来陕西投资。

作为投资陕西的上海重点企业代表，复星国际CEO汪群斌也发表了讲话，以下为他的讲话内容：

非常高兴也非常荣幸，今天代表复星和郭广昌董事长参加此次“陕西—上海合作推介会”并发言。首先，我谨代表复星和郭广昌董事长向上海市、陕西省各级领导多年来对复星的关心和支持表示衷心的感谢。

复星的愿景是以全球10亿家庭客户为中心，为全球家庭客户智造健康、快乐、富足的幸福生活。为此，复星围绕家庭客户，通过价值投资等手段不断深耕产业，坚持科创引领，不断加大科技创新领域的投入。同时，我们还将继续坚持全球化，一方面，通过中国动力嫁接全球资源，将全球领先的技术和产品带回中国服务于中国家庭，另一方面，还要让中国资源嫁接全球动力，将中国已经成功的模式、技术、产品输出到印度、非洲等发展中国家和地区，服务全球家庭和服务于“一带一路”倡议。

在发展的同时，复星不忘初心，始终牢记企业公民的责任，发挥自身产业优势，通过实实在在的精准扶贫项目践行复星的社会责任。比如我们在陕西安康打造的天贸城物流项目，已经上缴财税超过六千万元，间接带动税收近1亿元，我们



汪群斌：立足陕西远谋，也是一件不易、但要长期去做的事

将进一步加大力度，一方面启动总投资额15亿元的安康天贸城二期建设。另一方面，通过“乡村医生”精准扶贫项目，利用复星在大健康产业的优势帮助首批包括陕西省紫阳县、周至县、清涧县和子洲县在内的全国24个贫困县的3000多名乡村医生减少后顾之忧，提高行医水平，更好的守护数百万村民的健康。

复星很早就开始在陕西投资，从最早投资陕鼓动力，到2007年与永安财产保险公司合作，在投资的过程中，我们深刻感受到陕西省营商环境的开放包容和务实高效，陕西省深厚的文化底蕴、优美的自然环境、强大的科研能力和丰富的人才资源，让复星对在陕西的继续发展充满信心。

展望未来，我们将以与陕西省和西安市人民政府的战略合作协议签约为契机，以与陕煤集团合作的西安红光路和渭南华山两个旅游项目为起点，按照“政企互动、市场运作”的原则，继续加大在陕西的投资和发展：

01

复星将在西安设立复星西北总部，全面引领复星在陕西的投资和产业布局。

02

充分结合陕西省、西安市的优势资源，发挥复星产业和全球化的能力，在大健康、基础设施、大旅游、丝绸之路金融中心等重点领域加快推动产业和具体项目落地，助力陕西省、西安市实施产业升级和追赶超越发展。

03

结合西安高校科研资源和科技人才资源优势，推动复星Protechtng创新创业大赛项目落地，助力青年人创业，推动高校成果转化，让更多科技独角兽在陕西这片沃土成长。

04

在首批四个乡村医生扶贫县的基础上，逐步扩大扶贫范围，让乡村医生精准扶贫项目惠及更多陕西百姓。

总之，复星将积极响应沪陕合作的号召，深耕陕西这片热土，实实在在做对的事和长远的事，成为人民美好生活的创造者。

□原文刊载于“复星集团”微信号

硅谷之夜：除了财富，还意味着更多

“美国梦”是美国人多年来津津乐道的一个词。对于美国各个州的人，都有一个从“淘金时代”就开始的“加州梦”。今天这个梦想不再只关于财富和金钱，更多的关注点在科技创新的力量和开放包容的心态。

2018年4月9日，亚布力中美企业家圆桌论坛，首度将主办地搬到了创新力量的核心地——旧金山。来自中美两国的企业家们汇聚一堂，就科技、创新、金融、经济等话题进行分享和交流，更向大家分享了有关创新和梦想的故事。

用创新的方式向上看、向未来看

因为创新，世界才会发展，人类才会进步，对于企业而言，创新的重要性更是不言而喻。面对上百人的中美企业家，风险投资专业人士等与会人士，复星国际董事长郭广昌分享了自己最简单却最真实的想法。

“我觉得，除了人才、资本的聚集，其实无论是硅谷还是美国，大家都对失败都相当宽容；每个人也都开放，愿意去合作；更没有什么肤色的偏见。虽然这里也有很多问题，但是每个人都是往上看、往未来看的。因为如果你只往下看、往过去看，唯一的结果就会像怨妇一样抱怨不停，什么问题都解决不了，但如果你用创新的方式向未来看，可以说是没有问题解决不了的。”

得遇伯乐，机遇成就梦想

复宏汉霖总裁兼首席执行官刘世高，则在开场的“大健康领域创新与全球化”论坛上谈到了和复星的合作。

“我们2008年开始创业的时候，也正是遇到了复星医药这样的投资人伯乐，才得以在金融风暴中仍然获得了充裕的资金支持和良好的发展空间，因此我们一直心怀感恩。

天时地利人和，我们因此顺应了中国生物医药产业的机遇，也帮助自己一步步夯实基础，逐步实现让所有人都能负担先进的抗癌生物药的梦想。”

当年，刘世高决定从安稳的美国大药厂安进“出走”，创立复宏汉霖的时候，也许并未完全预料到他的抱负和远见，彼时正与历史性的全球机遇不谋而合。在中国，有诸多癌症病患没法享受到合理价格和先进研发结合的抗癌类生物药品，而中国颁布的“中国制造2025”和“一带一路”的政策导引，

又特别有助于国内医药企业与全球生产力相结合，实现符合国际标准的生物医药产品在中国、美国和欧洲获得审批，并进行临床试验。

对原创和创新的尊重让他们携手而战

在中国，抗癌新药Herceptin只有5%的患者可以接受并试用此药物与癌症做斗争，然而因为环境污染和生活方式的变化，现代人的疾病流行更为广泛和致命。医者仁心，复宏汉霖和复星的愿景一直是将更多更好的生物医药产品引入中国。在中国家庭医疗保健支出以每年约10%的速度，迅速增长的今天，复宏汉霖看到的是巨大的家庭市场潜力，怀抱的则是造福不分国界性别年龄背景所有病患的梦想。

2008年金融危机席卷了全球产业融资领域，而刘世高的复宏汉霖仍是襁褓中的婴儿，他说起这段复星入股的经历时，如数家珍，依然清晰地记得在哪家商场和餐厅面见的复星医药的团队，讨论技术和融资需求。

“其实我自己都有些意外，会如此快速地得到认可和投资”。刘世高拜服于复星的投资决策速度和果敢，但更让他惊讶的是，复星的投资团队全面尊重他和创业团队的利益分配和公司愿景与使命，并在企业文化价值观上有着惊人的相似——企业家的创业精神，对原创和创新的尊重。

市场机遇+政策扶持，打开梦想之路

随着人口老龄化，不健康的生活方式和环境污染等因素，中国国内的癌症发病率，这几年已经居于世界前列，仅2015年，就诊断出430万病例，是2000年的两倍之多。但病患并没有和发达国家同样的医疗条件获得新兴的技术研发药品和试验这些除化疗以外的可能性，因此巨大的需求，将会在未来蓬勃欲出。业内咨询机构预测，在2030年，生物制剂市场增至150亿美元的背后下，也能够取得应用的商业成功。

而与此同时，为了及时批准更多的临床试验提案，国家食品药品监督管理局逐步更新了中国药品临床试验条例。2015年8月，国家食品药品监督管理局提出了一项新的“四色光照战略”，以帮助优先考虑首先进行哪些临床试验。在这个系统中，提案将被分为四类，然后按照重要程度分类，因此试图治愈艾滋病和癌症等严重疾



硅谷之夜，科技创新成为“美国梦”更精准的释义

病的药物，通常可以快速追踪，并加速获得临床试验批准。

2015年11月11日，国家食品药品监督管理局发布了一份评估报告，详述了四项新举措，和一个新的营销授权持有人（MAH）系统在国内十个省份率先引入，即使产品是由合同制造组织（CMO）生产的，中国制造商，研发机构和研究人员也可以获得药品批准。在审查中，国家食品药品监督管理局还修改了中国制药领域的各种定义，其中包括“新药”的定义，目前这些药物仅限于在世界任何地方从未被批准和销售的药物。这就为单克隆抗体药物临床在中美两国的获批和市场应用打开了局面。

持续创新，复星的“中国梦”足迹

“我们因此而觉得，未来癌症会成为慢性病。”郭广昌谈到。也正是因为这种持续创新，卓越运营的定力，使得复星除了投资复宏汉霖外，在硅谷腹地还投资了CAR-T技术的核心企业Kite医药，建立了和Intuitive 高科技手术机器人公司的全球战略合作，同时近两年内，投资了实时磁共振引导放疗设备生产商ViewRay。

复宏汉霖在上海松江建立了大型医药

生产基地，复星与Kite医药建立了中国地区的合资运营公司，而Intuitive的手术机器人已在复星投资的和睦家医院实现了疑难杂症的内外科手术应用。2017年至今，复星增资MRIdian Linac系统的制造商ViewRay 至18.4%的股份，并将进一步推进其MRIdian线性加速器的研发和商业化，而MRIdian Linac的实时磁共振成像引导放疗治疗系统，已经为放射肿瘤科学带来了全新的护理标准，成为业内的标杆型企业。ViewRay MRIdian Co60也是目前唯一通过美国FDA、欧盟CE，和中国CFDA三地认证，并已投入商业运行的实时磁共振引导放疗设备。

“我理解的硅谷成功背后最重要的精神是创新也是包容。向上看，向前看，其实不仅是硅谷，过去两百多年，从第一批移民登陆纽约、从美国建国，这种面向未来的创新精神创造了美国。而这种精神在商业领域，就是体现为企业家精神。你可以说复星的全球化故事，是一个来自于中国的故事、是中国梦的实现，但这也是和硅谷的故事、美国梦高度相像的故事，在硅谷腹地，我们已经一步步以优质创新健康资源，开始造福全球病患，实现全民福祉的梦想。在未来，我们依然不忘初心，砥砺前行。”

□赵莹

郭广昌：办法总比问题多

连续九年，我和一群企业家朋友们总要在四月份的时候去美国走走。不是为了欣赏什么美景，而是春节之后，新的工作开始有了头绪，就觉得一定要多和别人交流、学习些新东西。

所以七天五个城市，从美西到美东，我也有了些新的想法：

01

今年大家都在关心中美两国贸易问题，我也很关心。我觉得，刻意的强调过去是没有意义的，更别说是过去的事来作为筹码。说回来，我们还是应当积极往前看、往上看、往未来看，不仅为中美两国，更是为全人类的发展共同努力。这是我们的责任，中

国政府已经表现了足够的诚意。

02

一直觉得美国这两年的资产价格不低了，不一定是一个好的投资机会。但每次来美国，仍然看到很多值得学习、令人兴奋的项目。比如，复星投资的美国时尚女装企业St.John。我仔细看了它的工厂，St.John在制造端的创新和积累的确远远超过一般的品牌，尤其是它引以为傲的针织技术，据说只有Chanel的供应商可以和St.John的技术媲美，但设计还会晚两年。

03

好产品自己会说话。这次在纽约，我还邀请了一些当地的朋友，来Liberty 28顶楼马上就要开业的一家餐厅吃饭。看着这样的

窗外美景，也许啥都变得更好吃了，因为的确秀色可餐。

04

我昨天落地上海，还有一件让我兴奋的事，就是我们在英冠的狼队提前四轮冲超成功！祝贺他们！

现在想想，两年前复星投资狼队，进入足球行业，到现在成功冲入英超。这个过程中充满了艰辛，要是我们再做一次选择，我会更加纠结，也许就不会做了。但是，既然做了，我们还是希望尽全力把狼队做好。尤其在大家都觉得足球是个“烧钱”的事时，我们希望能够用狼队的案例来说明，足球也可以是步步为营、理性且符合商业逻辑的。

当然，除了冲超的目标实现，我还希望



“虽然这里也有很多问题，但是每个人都是往上看、往未来看的，都是来解决问题的；而不会往下看，成为只会抱怨的怨妇”

狼队的团队可以花更多的精力在与中国足球结合上，包括球员、教练的交流等等。在我心目中，狼队不仅是复星大家关心的队伍，更希望成为中国足球在英超这个最顶级联赛的代表。 □原文刊载于“广昌看世界”



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热土。”

在非洲这片“希望的热土”上拓荒

——访复星医药总裁助理兼产业公司副总裁苏莉

66

尽管非洲是世界经济发展水平最低的一个大洲，深受疟疾、爱滋、结核等疾病困扰，但非洲也是充满希望的热土，我们要在非洲创造辉煌。

——苏莉

99

这是一片有幸福感的土地，在汪群斌眼里，这里还非常适合创业：复星十年前就建立了非洲团队，经过多年耕耘，现在复星医药在非洲的销售收入达到了2亿美元左右，同时还保持着20-30%高速增长，也就是说在未来十年左右，可以达到20亿美元的销售，如果加上并购，可能发展速度会更快。

让复星医药打开市场的正是注射用青蒿琥酯在非洲救了很多重症疟疾患者。这款药，已经成为“重症疟疾治疗金标准”，复星所做的产品，从品牌、形象、质量当前已是非洲一流水平，创造了很多社会价值和经济价值。而复星销售药品下一步更深刻的目标，是要在非洲彻底消灭疟疾。这也让复星、让在非洲的复星人与这片土地有了更多有温度的故事。

“在缺医少药的非洲，悲观的人看到的是局限，乐观的人看到的是机会。抗疟药最重要的市场就在遥远的非洲。我们要在非洲创造辉煌。”一个品牌的成功树立，一定是人、事、物、情怀的丝丝入扣。苏莉，一位只身“走进非洲”的女将，她的故事是复星故事中钻石的某一面。

从零起步 垦荒非洲

从零开始，到在非洲30多个国家实现销售，Artesun(注射用青蒿琥酯)创造了奇迹。这是一个拓荒的过程，在这个拓荒的过程中，我们在异国的土地上见证了一位女将奔忙的身影。

苏莉回忆了她开拓市场的最初阶段：“十多年前，桂林南药的青蒿琥酯片主要是为法国赛诺菲贴牌生产，在非洲市场被熟悉认知的是赛诺菲的Arsumax(青蒿琥酯片)，桂林南药作为药品生产企业几乎没人注意到”。在非洲进行药品销售，首先必须在每个国家都要进行药证注册。我们当时进入非洲首要做的事就是寻找当地的合作伙伴，通过他们向各国药监机构申请药品注册。我们先制定严格标准来筛选合作伙伴，再通过逐一拜访考察，最终和当地美誉度很高且有合作诚意的专业医药公司签订代理协议，并率先在肯尼亚取得突破。

创新引领 扩大战果

在药品注册取得突破后，复星医药开始向市场发力，努力扩大市场份额和建立抗疟药品牌。苏莉回忆说：当时抗疟药市场基本被诺华、赛诺菲等跨国企业占领，他们的产品主要针对非并发症疟疾的口服制剂，为此复星医药采取了差异化战略，专注于针对

重症疟疾治疗的Artesun(注射用青蒿琥酯)进行推广，正是这一产品让我们初战告捷。

最初，非洲市场不认识中国品牌，对中国产品接受度很低。基于Artesun的安全高效和强有力的临床试验数据支持和质量保证，苏莉和她的团队在非洲各国建立专家网络，依靠专家举行专业学术推广会，并招募组建医药代表推广队伍，通过医药代表一对一的医生拜访跟进，最终实现销售。

同时，通过专家推荐及加强与当地国家疟疾防治中心的合作，经过年复一年的努力，一些非洲国家开始慢慢把注射用青蒿琥酯列为重症疟疾的治疗用药，开始进入公立市场采购。2010年10月，Artesun作为全球首个注射剂产品，通过世界卫生组织(简称：WHO)的产品预认证，2012年WHO向全球疟疾国家强烈推荐注射用青蒿琥酯作为重症疟疾治疗的首选用药，越来越多的疟疾国家开始把注射用青蒿琥酯列为重症疟疾治疗的首选用药，Artesun开启了快速扩大临床运用的新篇章，成为重症疟疾治疗的金标准。

现在Artesun已在全球38个国家注册销售，从2013年开始每年销售都实现两位数增长。2017年Artesun销量突破3000万支，约500万人获得救治。苏莉自豪地总结道：“从市场份额看，尽管只有5%的重症疟疾患者会使用注射剂，但这5%是我们100%占领。”

在重症疟疾治疗领域取得突破的同时，我们也重视新药开发，建立了抗疟药完整产品线，产品覆盖重症疟疾、非并发症疟疾及儿童疟疾预防三大领域。其中针对儿童疟疾预防的SPAQ-CO分散片，2015年上市，2017年就向全球提供了近7000万板，约1700万儿童受益于该药品而免除被疟疾感染的风险。

中国名片 复星打造

苏莉介绍说，现在还有不少中国人对非洲认知片面，认为非洲很落后、很贫穷。反之在很多非洲人眼中，也认为中国是制造低质量产品的国家。双方之间的了解存在很大差距，我们要通过打造“中国名片”，让非洲人民改变对中国药品制造的认识。

她认为，中国药品的疗效和质量是具备竞争力的，但品牌影响力欠缺，中国企业亟需打造出“中国名片”。苏莉给出的对策是：建立专家资源，通过专家扩大临床运用。只要产品疗效很好，医生用了后发现真的很好，就会继续使用我们的药品，信任就逐步建立起来了，产品形象和企业形象也随之提升。



苏莉加入复星医药10年，成为桂林南药抗疟药海外业务奠基人，在这位非洲热土奔忙的“女将”开拓下，科麟非洲业务渐成规模

苏莉说，“我们每年把各国官员专家，包括自己的销售精英请到中国，提供学术交流、培训、参观考察等机会，让他们亲身感受中国的进步和技术强国的实力，促进提升中国企业形象和打造产品品牌。同时通过承办国家商务部主办的药品质量研修班及疟疾培训班等方式，让更多人了解中国制造的药品，打造中国名片。”

非洲有很多精英人才，部分有欧美留学背景，他们思想开放，学习能力很强，复星医药在当地招聘了大量这样的员工，共同拓展非洲市场。目前，复星医药在整个非洲有员工700多人，他们均有学医、药学教育背景，大部分具有跨国公司工作经历，他们的加盟有力地证明了复星医药的企业品牌形象已大幅提升。

除了市场拓展，复星医药在当地还开展了系列公益项目，比如和坦桑尼亚国家疟疾防治中心和英国牛津大学合作，拍摄了疟疾防治的儿童卡通片和画册，在当地小学发放材料，教育小朋友们如何保护自己，避免感染疟疾。同时，还积极和当地政府合作开展疟疾义诊，疟疾防治宣传等公益项目。我们也建立了针对提升非洲疟疾防治水平的专业学术推广网站eCME,利用互联网等科技实现在非洲多国同时在线培训。

复星医药的团队从来没有忘记，医药企业所肩负的企业社会责任。

造福非洲 期待未来

国际社会把青蒿素的发现认为是20世

纪最伟大的发现，对人类最杰出的贡献之一。屠呦呦是中国第一位获得诺贝尔奖的女科学家，她的发明给人类带来了福音，受到了全世界的尊敬和认可。复星医药的目标是把高品质的、可负担的抗疟药带给非洲人民，与非洲人民携手最终战胜疟疾。

积极响应中国政府“一带一路”倡议，在国家保驾护航的基础上，我们正在推动Made in Africa, Use in Africa战略(非洲制造，用于非洲)的实施。通过当地化生产，复星医药要在保障药品质量的同时尽可能降低药品价格，让当地病人可负担。未来，复星医药还会建立医药物流配送中心，通过高效的物流配送把运输成本降下来，不仅患者可获得质优价廉的药品，还使药品获得的过程变得更加便捷。

复星目前已成立了非洲大健康事业部，从医药开始，再到物流、医疗服务、医疗保险、医疗金融等领域逐步展开。所有的一切业务拓展，都围绕复星的“健康、快乐、富足”战略，一步一步帮助他们推动经济发展。随着经济水平的提升和医疗卫生条件的改善，最终实现“消除疟疾”这一伟大目标。复星医药非洲团队将秉承集团发展战略精神，全力以赴，让项目逐一落地。

展望未来，苏莉说，“中国在非洲的影响力正在扩大，非洲民主政权平稳交接已经逐步实现，国家发展平稳。现在很多非洲国家，如撒哈拉沙漠以南的国家，经济增长率很快，接近或超过10%，和当初中国发展很像。紧抓时代机遇，我们对深耕非洲充满了信心。”

□俞大庆



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。

最好的关系是情侣式放权

——访复星全球合伙人、H&A 私人银行 CEO Michael Bentlage

两年前，Michael第一次来到中国。从机场到复星办公室的路上，他对上海的印象是：很大很现代。甚至比美国城市规模更大、更现代。相处了一段时间，他对上海人的印象是：礼貌。

在此之前Michael从没来过上海，他觉得中国文化太不一样了。他的岳父80年代来过中国，那时便对他讲，街上只有成千上万的自行车。强烈的好奇心，让来中国成了他一直以来的目标。

这个对中国文化颇感兴趣的德国男人，形容H&A与复星的关系是情侣式的“和而不同、相互欣赏”。Full or nothing的CEO角色令他兴奋，H&A的2018计划也是雄心勃勃。开放、生机盎然，文化的默契看起来让H&A与复星的结合成为双方增势的催化剂。



Q:您也是最新加入H&A的。可以分享一下您的职业成长经历么？以及您为什么选择加入H&A？

Michael:我的大学专业是数学和经济学，我对股票原理课程很感兴趣。这也是为什么我头十年从事了银行业。事实上，我想成为Peter Lynch、Martin Zweig那样出色的基金经理，成为杰出的投资者。我当时的想法就是成为优秀的基金经理。随后的十年中，我进入了管理层。我在多家公司工作过，之前的工作也是在资产管理公司。事实上，现在可能是我工作的第三个十年了，我受邀进入银行业，这又是一份截然不同的工作，比运营资产管理公司更复杂。

现在担任CEO我感觉很不错，因为银行业的CEO比10年或20年前要有趣多了。整个行业正在发生变革和颠覆，有三点原因：第一，数字变革，第二，超低利率运行，第三，监管的变化。这三点正在改变整个行业。如果你做对了，可以从颠覆性变革中脱颖而出。如果你做错了，那毫无疑问公司就会消失。这也使得这份工作非常有趣和富有挑战性。我每天都感到十分兴奋。

Q:银行业正在发生变革。欧洲央行也会学习美国加息吗？

Michael:这个问题很有意思。我个人觉得欧洲央行不会效仿美国，可能会略微上调，但不会到美国的那种程度。因为欧洲数国预算赤字非常严重，利率开始上浮，这对政府来说是个大麻烦。因此，我认为利率会长期保持在低于人们预计的水平。因为如果不这样，统一货币欧元将会出现很大的问题。我认为，低利率可使欧洲保持团结发展。

2008年和2012年的时候，希腊、意大利、葡萄牙和西班牙等欧洲七国就出现过这个问题。欧洲国家出现分歧，欧洲央行的低利率帮助这些国家团结到了一起。

Q:复星收购H&A的审批过程创下复星海外收购的最长审批记录。当下海外收购监管更严厉了吗？收购势头呢？

Michael:事实上，最近几年收购的势头更为猛烈了。中国的一些投资令人眼前一亮。每个德国人都知道中国在德国大举收购。虽然此前也有，却鲜有报道。

我总会说起去年在会议上的一个故事。一家德国公司CEO被问到与中国股东相处体验，他说，十年前，德国人是公司的股东。他们介入日常的管理层战略和运营，于是公司亏损了。然后董事长把公司卖给美

国人，美国人如出一辙，总是介入运营，于是公司又亏损了。最后卖给中国人，中国人放权给管理层，让他们提供战略，并认真执行。从此公司开始盈利。

我感同身受。我确信，如果是欧洲银行收购H&A，他们一定会告诉我们怎么做。现在复星是我们的股东，事情却很不一样。复星请我们自己制定战略。当然，复星也会挑战我们的策略和想法。但管理层全权掌控公司。这关系重大。这也是为什么H&A在2017年创下了过去十年的最佳业绩。这在德国银行业是很了不起的，现在没有一家德国银行的收入比十年前还要高。

Q:您能一句话阐释下“私人银行业务”具体做什么？

Michael:我们和其他银行一样，都在努力使私人客户购买基金或接受自由投资组合管理。这是一种趋势。我并不认为你在产品咨询上做得很成功，就可以为高净值的客户服务。因为超级富豪一般都有自己的家族理财办公室，而这些理财办公室往往做得还不错。

Q:加入复星大家庭是否更易获得资源、有助业务增长？

Michael:我们正在发挥复星协同效应。目前，已经和复星旗下，尤其是欧洲保险公司打通，提供银行业资产管理服务。另外，我们今年计划和复星一家资管公司成立合资公司。

Michael:为中国客户提供欧洲和全球产品，为欧洲和德国客户提供亚洲产品。这是第一步。第二步，我们想要参与发展迅猛的中国资管市场。对我们来说，这应该是进军中国资管市场最简单的方式。一旦成功后，我们可能会涉足私人银行业，而这需要更多资源，也更昂贵。所以我们会先从资产管理这块开始。

2017年，我们的增长率不错，达到了18%，2018的目标是超过10%，也是并不是很容易达成的。

Q:H&A200多年的发展重心一直在欧洲，复星26年却植根中国的全球化公司。两家文化的融合步入正轨了吗？

Michael:这和情侣是一样的。因为不同，才会吸引。我们彼此欣赏，正在相互深入了解。

Q:您认同复星全球合伙人模式的竞争性和对人才的激励作用？

Michael:这是一种很现代的制度，复星的明智之举。高盛、普华永道和毕马威都有类似制度。 □赵莹

传统制造业更要“发新芽”

——访复星全球合伙人、南钢联总裁祝瑞荣

4月18日，南钢JIT+C2M 2.0建设规划在南钢股份投资者见面会上正式对外发布。钢铁业为主、新产业双轮驱动，南钢有了更明晰的“双主业”新格局。升级版C2M2.0的发布，是南钢将创新贯穿到底的实战体现。复星全球合伙人、南钢联总裁祝瑞荣，条分缕析，将传统制造业如何运用创新驱动、客户驱动、智造驱动，来开创双主业发展新格局的战略路径清晰道来。

南钢“JIT+C2M”故事——《大国重器，柔性造》（本报第11版）正在讲述。



问：在您看来，南钢对创新是什么态度？

祝瑞荣：要让创新创业成为每一位南钢人的工作习惯。要让客户满意成为每一位南钢人的共同追求。要让智能制造、绿色制造成为南钢进化C2M生态的战略路径。在构建钢铁业+新产业双主业发展新格局进程中，南钢要成长为行业转型发展引领者、世界级智能化工业脊梁，创新开创C2M新局面是最坚实的基础、最强劲的动力。

问：柔性化智造和为客户创造价值是怎么关联的？

祝瑞荣：不忘初心，始终走在为客户创造价值的路上。这是南钢初衷。

南钢和客户是相荣共生的，为客户带去创新的产品和服务，携手客户与市场节奏共舞，全方位提升为客户服务的水平。

这表现在，提升高效率、低成本水平，打破生产瓶颈，助力产品交付。

其次，研发差异化产品，比如承接国家863课题，海洋平台用高锰钢及钛/钢复合板、特种合金钢、特用钢、高端装配式建筑用钢、耐候桥梁钢、汽车钢、轴承钢等品种取得核心技术突破。

三是突破重点工程，开拓高端市场，很好的例证是南钢产品用在了南京长江五桥、五峰山大桥、全耐候免涂装藏木大桥、“蓝鲸一号”、“华龙一号”等重大工程上。

四是提高质量，扩大品牌效应。国内仅有两家“四证齐全”钢企，南钢是其中之一。

五是创新商业模式，提高产业链价值。“JIT+C2M”平台建设项目被国家发改委列入2017年新一代信息基础设施建设工程和“互联网+”重大工程，并获得国务院督察组肯定。

最后，满足个性化需求是南钢提升服务水平的金标准。C2M2.0的发布，让智能一体化上了新台阶。检化验、物流运输、财务服务等，为提高客户高效服务提供了支撑。

问：细分领域怎么深耕？

祝瑞荣：创新能力建设是一项系统工程，南钢将嫁接一切创新资源，解放思想，加大投入，围绕重点领域优先部署一批创新链，进化创新管理体制机制，转变资源配置方式，提高创新主体地位，加快培养和引进高层次人才及团队，促进科技与金融紧密结合，建设高标准科技创新平台，加快形成创新驱动的顶层设计、指标体系、政策体系、推进体系、绩效体系，以实施创新重大工程和项目为抓手，加强双主业产业链

与创新链有机融合，加快构建以创新为主要引领和支撑的，科技含量高、资源消耗低、环境污染少、实体经济、科技创新、现代金融、人力资源协同发展、相互赋能的双主业产业体系和发展模式，打造南钢新材料细分领域绿色智能智造平台。

问：为什么这个时候又把“创新”重提、重点提？

祝瑞荣：南钢2017年通过创新，完成了很多不可能完成的事。比如，取得引领行业的成果，创新内容更广泛，创新体系建设实现了制度化、流程化和规范化管理。

对个体，创新可以促进我们发展得更快，职业生涯发展得更好。

对公司，可以让南钢达到差异化的竞争优势，助力南钢成为行业引领者；对于国家层面则有利于国家发展建设，增强硬实力，中国能立足于世界、民族之林。围绕2018年创新工作，南钢要进一步梳理和完善创新体系；公司层面要加强组织领导，各级组织负责人要把创新作为一项重要任务落实好；要做好信息化、智能化提升工作；要加大研发投入，包括资金和人才培养、引进工作，力争产生更多的创新成果。

问：那么2018南钢要怎样“智行”？

祝瑞荣：创新发展是南钢全方位转型升级最主要的驱动力。进入新时代，南钢将以“创建国际一流受尊重的企业智慧生命体”为企业愿景，践行“一体三元五驱动”战略，砥砺建设国际知名的中厚板精品基地、国内一流特钢精品基地、国内领先的钢铁复合材料基地和国防装备用钢基地的同时，着力拓展新材料、绿色环保、智能制造、新能源、航空航天、现代物流等新产业版图，打造钢铁和新产业“双主业”发展新格局。南钢将打造成为千亿美元估值（市值）的全球化高科技集团，立志成为钢铁行业转型发展的引领者，做世界级智能化工业脊梁。

南钢要推进战略、组织、经营理念、创新体系、企业文化等“五个再进化”，实施相关方满意度、智慧转型、品牌提升、军民融合、国际发展等“五个再聚集”，争创经济效益综合指数、产业运营与金融资本融合、环境提升产城融合、核心竞争力、价值创造等“五个再领先”。南钢将以更深层次的改革、更高水平的开放、更加全面的创新，通过人的全面发展，激发发展活力和创造力，赢得高质量发展的主动、率先、引领。 □邵启明

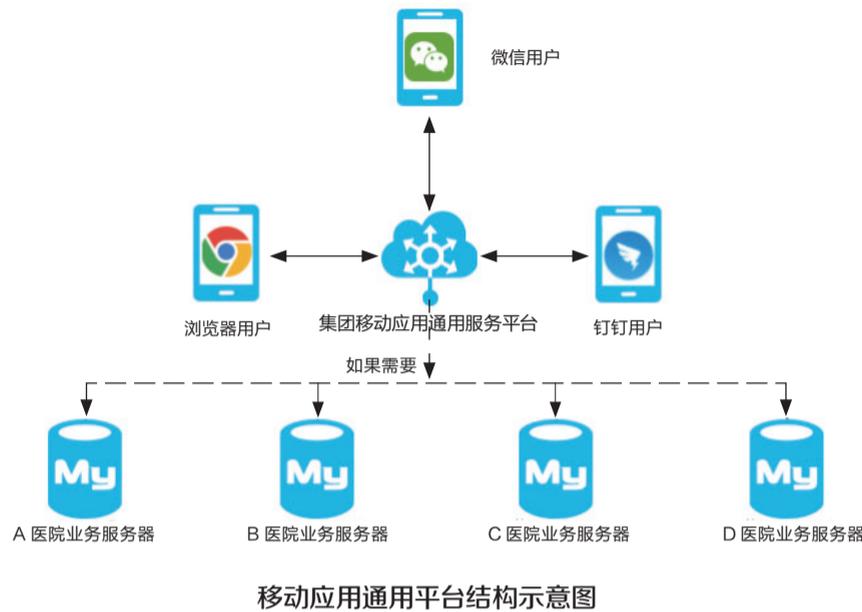
复星医药移动应用通用平台上线

近日，复星医药移动应用通用平台已上线运行。

随着移动互联网的发展，越来越多的成员企业对移动端的相关应用提出大量建设需求，且经分析发现，具有很大的协同性。而由于缺乏互联网专业技术、运营人员，已经建设好的微信公众号质量参差不齐，存在诸如内容错乱、嵌入第三方广告链接及有安全隐患诸多问题。为降低成本、避免重复建设、打造C2M服务基础，2017年4月份，复星医药DT+部门立项建设基于微信公众号的移动应用通用平台。

该平台为SAAS应用管理平台。采用可自动扩展的分布式架构，并且充分考虑可配置性、灵活性及安全性。所有功能均采用模块化，1分钟即可完成账号开通、功能配置，让成员企业可快速搭建具有常见功能的公众号。

该平台一期建设内容包含七大核心功能：微官网、微商城、微招聘、微营销、学术会议管理、院后管理、EHS。微官网管理对微官网的模板风格、展示内容、banner进行设置。微商城包括一般商城拥有的功能，例如订单管理、商品管理、类目管理、营销管理等。微招聘可满足社会招聘和校园招聘使用，后台人员可自行发布、维护相关内容。制药企业可以利用微营销进行产品招商代理，后台运营人员可在看到申请代理的人员信息后电话沟通，并加以备注。学术会议管理功能包括会议查看、会议报名、会议提醒、会议材料管理等。在院后管理模块中，用户可预约挂号、在线咨询，医生可以进行患者管理、院后随访等，延伸医院服务，拉近医患之间的距离，提高患者复诊率。



移动应用通用平台结构示意图

EHS功能在移动端实现隐患上报、隐患追踪、整改管理以及数据分析等。

移动应用通用平台的投入使用将帮助成员企业极大地提升品牌形象、构建C2M服务能力，孵化新项目、探索新模式，实现集团医院、企业对外服务的统一入口、统一标准和统一体验。除了以上好处外，据初步估算，该平台可以为集团成员企业节省900万的微信应用建设成本。

目前已有23家企业使用，包括医药集团总部、星益健康管理、复星长征、苏州二叶、万邦医药及其下属企业。钟吾医院、温州老年病医院、合肥济民肿瘤医院、岳阳广济医院正在准备相关信息进行接入。万邦

及其成员企业使用后评价非常高，提高了EHS管理数字化、标准化的同时，员工的参与度显著提升，EHS管理水平迈上新台阶，而且在使用过程中引起了当地大型企业徐工集团的兴趣，有意向申请使用，实现了向外部企业输出服务的第一步。健康控股高端医疗通过移动应用通用平台快速完成了公众号商城的建设，上架了相关海外体检、海外就医产品，运营人员反馈认为节省了建设成本、改善了企业形象、宣传了企业品牌。

平台计划在成员企业试用后，不断收集使用后的反馈及结合行业需求，继续迭代、升级。

□邢剑

复星联合健康险 以科技加持用户体验

日前，复星联合健康保险获得中国银行保险监督管理委员会批准，旗下北京分公司开业。总公司于2017年1月设立，注册地广州，是国内第六家专业健康险公司。开业以来，公司以科技和移动互联网手段，全方位提升客户体验。

微回执

提升运营服务效率。签收保险合同，是维护消费者权益链条中的一个“小”但关键动作。传统方式，业务人员将保险合同送达客户，客户在回执页手签后，再送回或寄回保险公司，一来一回可能数日。微回执即应运而生，为每一份合同生成一个唯一的二维码，客户拿到保险合同后，通过手机扫描回执专用二维码，秒间完成签收保险合同回执动作。

星立赔

提交理赔申请，是一个长过程，需要整理理赔资料、邮寄给保险公司或等待保险公司服务人员定期上门服务收取理赔资料，然后在“无知”中等待理赔结果的通知。

复星联合健康保险推出了“星立赔”微信理赔服务。客户只要注册复星联合健康保险官微，针对门诊治疗等类型案件，通过手机拍照理赔资料，即可在一二分钟内完成理赔申请，并可通过微信随时关注理赔状态、理赔结果。理赔走入微信，从此变得简单。

微保全

在保险公司业务服务中，保全是运营中最复杂的环节，项目种类繁多、办理流程复杂。复星联合健康从成立开始就有意通过互联网的手段为客户提供保全服务。目前客户可以通过复星联合健康保险官微在线办理投保/被保险人联系方式变更、续期账号变更等一系列服务，并查阅保全历史信息。更多保全服务更在陆续拓展中。

微回访

投保过长期保险的客户，都曾接到过保险公司打来的回访电话，询问有关保险合同等一系列问题，这是保护消费者权益的一个重要途径，也是监管要求。除了电话，还能怎么回访？复星联合健康近期将首先在广东地区推出微回访服务，全部回访过程在手机端完成，包括身份核对、回访问题作答、回访签收确认等一系列过程，并实现微回访、电话回访无缝衔接。

从此，复星联合健康保险的客户接受回访服务多了一个“小而美”的选择。□朱红闻

海南博鳌和睦家医疗中心成立 分设国际肿瘤和国际疫苗中心

如果将博鳌乐城国际医疗旅游先行区比作机场，海南博鳌和睦家医疗中心便是第一批入驻的航空公司。

日前，复星医药高端医疗和睦家位于海南博鳌的和睦家医疗中心正式开业。自此，癌症患者无需出国，便可同步接受国际标准的肿瘤诊疗服务，成人与儿童可在博鳌接种与国际接轨的最新疫苗。

2013年，国务院正式批复海南设立博鳌乐城国际医疗旅游先行区，给予其医疗技术、药品器械特许准入等“国九条”黄金政策。2018年3月31日，先行区第一个标志性项目——博鳌超级医院如期开业。探索“一

个共享医院平台+若干个临床医学中心”的运行模式，和睦家医疗受邀与近十支院士及知名教授团队首批进驻超级医院。

和睦家医疗创始人、CEO李碧菁女士在谈到海南博鳌和睦家医疗中心布局初衷时说：“政府给了海南医疗先行区大力度的支持政策，不仅利于海南的发展，也为广大中国患者们带来福音。和睦家积极响应政府的号召，把高品质的全生命周期服务带到博鳌，发挥我们的优势及特色，为患者提供高质量的医疗服务。”

和睦家国际肿瘤中心能够提供乳腺癌、肺癌、胸腺肿瘤、胃癌、结直肠癌、肾

癌、前列腺癌、宫颈癌、淋巴瘤、黑色素瘤等肿瘤的筛查、诊断和治疗服务。遵循美国国家癌症综合治疗联盟(NCCN)的诊疗规范，国际肿瘤中心还将联合国内外专家为患者提供个性化治疗方案，使患者不出国门便可获得国际诊疗服务。

博鳌和睦家国际疫苗中心将为成人和儿童提供与国际接轨的疫苗接种服务。依托超级医院的特许医疗平台，秉承和睦家医疗的服务特色和标准，国际疫苗中心能够提供为成人提供尚未在中国获批上市的新型疫苗，如HPV 9价疫苗等；并很快有望为儿童提供新型的进口多联疫苗和多价格疫苗。□刘文婧

全国医生“触屏可及” 乌镇互联网医院首创健康扶贫新模式



光山县互联网医院到寨河镇开展健康扶贫义诊

在互联网迅速发展的今天，扶贫走在全球前列的中国再次找到了健康扶贫的新手段。4月12日，国务院常务会议审议并原则通过《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》（下称“意见”），确定发展“互

联网+医疗健康”措施。意见明确，允许依托医疗机构发展互联网医院，并鼓励中西部地区、农村贫困地区和偏远边疆地区探索因地制宜新举措。

传统的健康扶贫模式下医生资源利用率低，持续性差，难以精准直达贫困人口。由国内首家互联网医院——乌镇互联网医院开办的综合健康扶贫新模式，让“互联网+医疗健康”可迅速实现信息的智能化，精准覆盖贫困人口，医患跨越空间限制快速匹配、连接，同时通过医联体系统和人工智能应用，把专家能力持续下沉，切实提高基层的服务能力，让优质医疗资源“触屏可及”。

30多年来，中国扶贫成就世界瞩目。然而，因病致贫、因病返贫问题已成为目前脱贫攻坚攻坚战最大的“拦路虎”。

河南光山县是国家级贫困县，贫苦户张一（化名）在这块土地上生活了45年。去年9月，突然腹痛、皮肤发黄、恶心呕吐的张一被光山县人民医院迅速送到感染科，医生怀疑是“慢性乙型病毒性肝炎急性发作”。幸运的是，县政府与乌镇互联网医院合作建立了光山县互联网医院，通过互联网医院，院方很快为张一连接上复旦大学附属华山医院感染发热科主任医师施光峰。经过精准用药，张一的病情迅速得到了控制，住院不足1个月即康复出院。

依托乌镇互联网医院平台，光山县350多公里外的郑县村民，也享受到了“互联网+医疗健康”的便捷服务。

2017年4月，郑县与国内领先的医疗健康科技平台微医、乌镇互联网医院合作搭建

郑县智能分级诊疗平台。在移动体检车、健康一体机等硬件设备的帮助下，郑县27个贫困村、3464户贫困户、6988名贫困居民已全部实现签约建档，数据实时同步平台，并定期开展健康管理，在减免相关费用、为村民“匹配”合适医生和诊疗方案的同时，更筛查出数例严重疾病，极大减少了区域内因病致贫和因病返贫的发生几率。

守护3046万农村贫困人口的健康，关键要发挥好全国140万乡村医生的“守门人”作用。

在新时代下，“赤脚医生”们拥有了更多学习和成长的机会。郑县安良镇高楼村的村医高晓敏表示，现在通过平台上的悬壶台中医智能诊疗系统、全科辅助诊疗系统，就像老中医、专家从旁提醒和指导，遇到疑难症还可以通过平台远程连线全国的中医专家，他们给予具体指导，让我们基层的年轻中医“会辩证、敢开方”。□叶秋杰

上海首家奔驰体验店：

周边应有尽有，美食触手可得，就是不卖车

从时尚界到商业地产，“跨界”、“Lifestyle”成了必不可少的元素，商场若想脱颖而出，再不能总照搬“零售+餐饮+休闲娱乐”那一套。寻找符合自身定位，又有创新精神的合作品牌变得非常重要，比如，刚在外滩BFC开业的Mercedes me。

BFC外滩金融中心是复星打造的，是上海外滩唯一的综合体项目，总建筑面积42.6万平方米，集合了商业、艺术中心、高端写字楼、五星级酒店。

艺术中心、写字楼、酒店都已投入运营，商业部分也开始逐步亮相。4月14日新开业的奔驰Mercedes me城市体验店就是项目今年第一个亮点。

上海首家Mercedes me城市体验店

Mercedes me是2014年梅赛德斯-奔驰推出的子品牌，集美食、活动、展览与一体的体验空间。BFC这家店是继北京之后，品牌在国内的第二家店。

整家店有1200平方米，1-2楼的双层空间。店外广场上有一个醒目的“me”作为Mercedes me体验店的标志，标识性非常强，夜间还会有灯光效果。

Mercedes me开业当晚，多位知名车手、网球运动员李娜、林肯公园成员麦克信田等明星到场祝贺，现场还有LED互动体验装置Me box，以及科技感十足的建筑灯光投影秀，氛围非常热烈。

一进入到Mercedes me，“酷炫”的感觉扑面而来，正对面有循环播放品牌宣传片的超大屏幕。餐厅、周边产品和奔驰车相互穿插，SL400硬顶敞篷跑车停在就餐区旁边，上菜空档就可以仔细观摩。

>M.E 时尚餐厅

店内一层是以西式为主的“M.E时尚餐厅”，主要供应牛排、海鲜等，酒类的选择也很丰富，有鸡尾酒、葡萄酒等，人均消费在300元左右。中午时段，餐厅人气很旺，以年轻人、外国顾客居多。

>四方三川中餐厅

店内二层则打造为融合了多种菜系的中餐厅，把将粤菜烹饪方法和云、贵、川、渝食材结合，还融入了上海本帮特色。

二层在空间风格上也与一层有所不同，天花板上蚕丝质地的立体装饰，墙面布置了奔驰的车模型、海报等等品牌元素。在包

房内用餐还可以欣赏到外滩景色。

>体验新款车型

Mercedes me店内展示有两辆新款的奔驰车，顾客可以试坐，也可以提前在Mercedesme Store公众号上预约试乘、试驾体验，自由选择车型。

不过，Mercedes me主打体验，因此店内并不直接售卖车辆，如果顾客有购买需求，工作人员交由奔驰的销售顾问跟进。

享用完美食之后，即便当下不想买车，也可逛逛奔驰的周边产品。在Mercedes me不仅有汽车模型、帽子、T恤、墨镜、行李箱、钥匙扣、手机壳这些常规产品。还有儿童奶嘴、儿童学步车、香薰等等。

而且这些周边产品仅在Mercedes me体验店内销售，没有别的购买渠道，相信对奔驰粉丝来说，肯定是一个很有吸引力的地方。

Mercedes me把餐饮、汽车体验、零售结合起来的模式，让品牌从严谨的、低频消费的汽车品牌，变成了一个体验感很强的、可以高频消费的Lifestyle空间，正迎合了都市人的生活对需求。

BFC在定位上瞄准高端家庭客群，希望打造一个与众不同的高端生活场景。而复星多元化的产业背景也让项目在跨界融合、整合资源时有更多发挥的空间。比如：Miniversity迷你营就结合了集团的旅游资源Club Med以及合作伙伴美泰Mattel。

BFC 商业布局渐清晰

在对外招商时，BFC选择的主力合作伙伴也都是首进上海的品牌，注重品牌的独特性、唯一性。下面分享一下BFC的复星艺术中心，以及今年将陆续开业的特色品牌：

复星艺术中心

复星艺术中心是一座“会跳舞”的艺术中心，拥有全球首创的三层可动建筑外观，在四楼天台还有大型公共艺术作品“数字空中花园”。

BFC Fitness健身会馆

预计今年8月开业的BFC Fitness是项目自主打造的3000平方米的运动休闲空间，这个戏称为“可以靠颜值却偏要靠实力”的



上海首家奔驰体验店，霓虹流转中写着Open another me，也在同观者说

健身中心，拥有对正黄浦江江景的落地玻璃，以及25米长、180°江景无边际泳池。

全球首家Miniversity迷你营

这次在BFC项目，复星、CLUB MED和美泰联合打造了全球首家儿童托管中心：Miniversity迷你营，预计2018年10月开业。

Miniversity迷你营针对0-10岁儿童，结合泰美在早教游戏及玩具产品方面的专长，以及Club Med在活动策划、儿童俱乐部运作方面的经验，打造一个国际化的玩乐俱乐部。家长在逛街休闲时，可以放心的把宝宝交给Miniversity。

博纳首家高端院线：博悦汇影城

博悦汇是博纳首次推出的高端院线，室内设计由获奖无数的香港壹正企划（罗灵杰）操刀，预计今年6月开业，这也将是外滩商圈首家五星级高端影院。

全国首家“永辉精标超市+超级物种”

超级物种自面市以来，生鲜现做堂食的创新模式很受市场青睐。BFC引进了永辉精标超市和超级物种的组合，打造3000平方米的宽敞空间，预计今年7月开业。

除了上面这些大面积主力店，BFC在餐饮方面也很有亮点，摩登中国风的奢侈品本帮菜：上海滩已经开业。米其林一星的新荣记、新派潮州菜菁禧荟、精品咖啡Seesaw Café、米其林下午茶Lamblyn也将陆续开业。

Mercedes me的开业，逐步拉开了BFC商业的帷幕，未来半年的时间里，一系列概念新颖的品牌将陆续开门迎客。

策源股份房地产行业连获两奖

近日，策源股份分别斩获2017上海市工商联房地产商会行业引领奖、2018中国房地产开发企业500强首选服务品牌（营销代理类）TOP10两项重量级奖项。

1999年，策源为开发企业提供新房营销代理服务，从上海向武汉、杭州、苏州、天津、南京、成都、长沙、西安等一二线城市重点城市扩张。2017年，新成立济南、宁波、合肥分公司，聚焦环上海、杭州等地的优质三四线城市。

规模横向到边、业务纵向到底。从为开发商提供单一的新房营销代理服务，到为开发商、金融机构、业主和购房者提供房地产交易、金融相关解决方案。目前，策源旗下以新房交易服务为基础，资产管理和投资业务两大板块共同发展的房地产综合服务投资管理集团已具雏形。

2017年，策源管理的苏州星光耀广场、象山港文化广场、明园新都等高利润项目批量落地。运营中，策源处理存量物业投融资管退的能力持续提升，通过包销、渠道、并购、运营、融资等方式，为客户提供长期、稳健的资产增值服务。

依托复星集团、复星地产产业资源与金融能力，策源在房地产上下游积极协同，现已参股链家网和诸葛找房，并与链家网合作为客户提供更多房产交易方案；协同诸葛找房的大数据平台，已成功为九龙仓滨江壹十八、合生杭州湾国际新城等项目做渠道拓展。

□吕田田

Henri 出席博鳌亚洲论坛分享与复星成功合作故事

4月9日，复星全球合伙人、Club Med总裁Henri Giscard d'Estaing先生出席在中国海南省举行的博鳌亚洲论坛2018年年会，并在电视辩论环节发言，分享了Club Med与复星的成功合作故事。

一年一度的博鳌亚洲论坛创办于2001年，被视为“亚洲达沃斯”，全球2000多位嘉宾齐聚一堂。中国国家主席习近平发表了电视讲话，而嘉宾则在多场分论坛上热议“中国海外投资”话题。

现任博鳌亚洲论坛执行委员会成员的Henri Giscard d'Estaing先生谈到了2010年以来Club Med与复星的合作关系，并分享了双方如何取得合作及理性投资的成功。他还表示，中法经济关系可以借鉴该模式。□李娟

复星爱必依运营版图再扩至 8 个



盱眙县铁山寺国家森林公园景区以清丽山水闻名，爱必依接管后将打造成更舒适的度假区

3月28日，复星爱必依正式接管盱眙县铁山寺国家森林公园景区。截至目前，复星爱必依运营版图中在营项目8个，在规划及在建项目18个。此次合作，不仅标志着盱眙旅游发展又一次战略征程的启航，也是复星爱必依导入特色旅游资源又一运营版图扩增的举措。

除了运营版图再扩增，复星爱必依紧扣智慧化旅游发展趋势，除复星旅文Foliday旗下三亚亚特兰蒂斯、Club Med、Thomas Cook、泛秀、Miniversity等兄弟公司合作外，还跨界导入“复星一家”被投资企业科技资源，深化创新驱动，先后与哈罗单车、维格饼家、金刚科技、缤果盒子完成战略合作签署。

通过联合营销的方式，创新满足消费者多元化、个性化的体验需求。比如，为景区引入智慧化景区骑行、挖掘爱必依特色“伴手礼”及文创产品、开拓高科技文化旅游体

验装备、实现零售场景的消费体验，不断促进爱必依旅游目的地与科技创新深度融合，实现景区与产品升级、渠道与平台拓展提升等多维驱动，进一步推进复星爱必依旅游的智慧化、便捷化、趣味化，增强中国家庭在复星旅游中的获得感、幸福感和满足感。

从运营版图再扩增到旅游目的地智慧化，这一连串的战略合作显露出复星爱必依深耕目的地的资源、致力创新产品、持续为智慧旅游赋能的战略目标。

随着旅游业的蓬勃发展，消费升级和科技进步驱动着旅游文化产业的转型升级，旅游消费模式也随之发生革命性的变化。开拓优秀旅游资源，扩增运营版图，深化创新驱动，为智慧旅游持续赋能，进一步提升消费者极致的旅游体验，是复星爱必依打造C2M旅游生态圈、“重塑中国假期”的重要举措。

□张玉佳

“星金链”发布 复星区块链应用升级

区块链无疑是时下最火爆的风口之一，复星金服秉承“科技引领创新”战略，在核心技术储备、国际标准制定、商业应用等多个方面快速布局，2018年4月，金服倾力打造的金融区块链服务：“星金链”正式发布，实现了复星在区块链应用上零突破。

“星金链”以信贷资产为切入点，基于区块链透明可信的天然优势，链接相关金融机构，共享数据服务，实现高度自治化的金融行业联盟。”星金链”的诞生为金融创新提供丰沃土壤，网贷、征信、供应链金融行业是最先赋能目标。

“星金链”采用了领先的Hyperchain底层技术，其数据动态恢复机制、联盟链动态节点管理等创新技术相比常规的IBM Fabric框架更为优秀，尤其在行业痛点-商业应用性能的表现上，“星金链”的性能可达到每秒1万笔交易，相比IBM的Fabric约每秒400笔来说可谓实现质的飞跃。

网贷：企业增信、助力监管

将网贷资产数据整合到链上，实现数据防篡改、交易可追溯，从而实现网贷公司自增信和对监管的全面透明，推动整个网贷

行业自净化。

征信：建立自治化征信生态

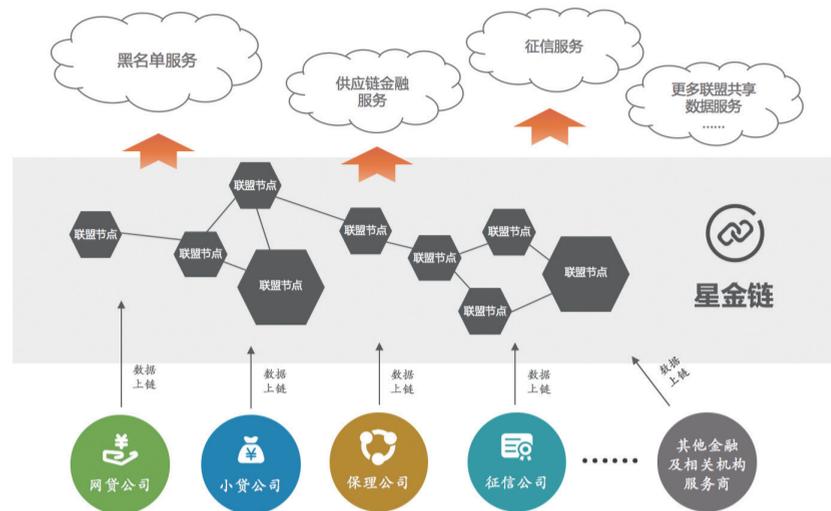
通过征信联盟链运营，在高度自治化的联盟生态中，将黑名单、多头借贷等数据通过智能合约，高效、低成本地清洗、整合为诚信数据，为链上企业提供可靠的数据增值服务。

供应链金融：促进融通、降本增效、拓深业务

供应链金融的参与方包含金融机构、核心企业及其多层上下游、物流、仓储等，是典型多方协作商业场景。通过将各参与方数据整合到链上，强化供应链生态的信息透明度，从而大大拓深融资业务。2018 是复星金服在供应链金融领域全力发力的一年，“星金链”将为链上企业带来的想象空间很大。

深度布局、实力铸就

不积跬步，无以至千里，复星金服在“星金链”上的成果来自于集团的鼎力支持与区



“星金链”的诞生为金融创新提供了丰沃土壤，包括征信、黑名单、供应链金融、更多联盟共享数据等服务

块链团队不懈努力，自2017年金服开始布局区块链起，前瞻性地对国内顶尖区块链科技公司“趣链科技”进行了战略投资，掌握底层核心技术，金服年底组建区块链团队，储备核心竞争力，不断探索区块链商业应用实践。

2018年3月，金服区块链团队与阿里、腾讯等公司一起应邀参加了工信部组织的区块链白皮书的编写，并参与了IEEE关于区块链国际标准的定制，标志着复星金服在区块链技术探索实践领域，站在了科技的最前沿。

助力产业、融通复星

“星金链”是复星金服基于金融区块链的首次试水，在不久的将来，通过结合复星丰富的产业场景，我们将会把应用产品拓展到医疗健康、数字资产等多个行业领域，融通复星生态，为众多的M端企业赋能，助力集团C2M战略，以科技创新链接未来。

□周希炜 廖娅倩

免体检最高保额达 250 万

复保“星安定寿”升级

近日，复星保德信人寿宣布升级旗下明星产品——“星安定期寿险”，针对北京、上海两地18-40岁客户，率先提高免体检保额最高至250万元，达到业内领先水平。

复星保德信人寿“星安定期寿险”是业内首款基于腾讯智能风控模型开发的定期寿险产品，在逆选择风险控制、产品设计、市场推广等方面实现了重大突破，改善了定期寿险产品对于客户资质要求高、保费较高等痛点。该产品上市后反响强烈，受到市场广泛认可，此次调高免体检最高保额也是基于客户在保额方面需求的提升而做出的产品升级。

升级后的“星安定期寿险”，仍可以通过互联网实现全国范围内的投保。在免体检

的情况下，不分年龄最高保额可达200万，而北京和上海两地的18-40岁客户最高保额可达250万，且不会累计客户在其他公司的已投保额。

在健康告知和免责条款上，“星安定期寿险”没有对亲属的健康情况做特别限制，且对已经确诊为良性结节肿块的客户开放承保。产品另一亮点是性价比高，较低保费即可获得百万元身故及全残保障，保额恒定且最长可以保障至70周岁，在缴费期上也为客户做了贴心设计，有长达30年的缴费期可选，大幅降低了客户的支付压力。

复星保德信另一款产品由于适用面广、赔付率高也颇有市场热度。

一位客户2017年9月5日投保悦享守

护医疗保险（计划一），保费年金866元。2018年3月20日，客户因急性支气管炎住院就诊，4月10日下午到复星保德信山东运营部办理理赔。齐全资料提交系统，并通知总公司理赔岗审核立案后，仅用了30分钟，就把理赔结案通知书送到客户手上，次日4021.49元理赔款到账。

常规服务：咨询；查询；变更；领取；理赔
增值服务：医生问诊及档案管理；SOS救护车及紧急救援

回馈服务：健康服务平台优惠；质子重离子医院专线服务

VIP服务：海外体检；国内体检服务；挂号预约；电话医生；美国基因检测；重疾绿色通道；名医主刀

复保连续5次分类监管评A

2017 年第4季度风险综合评级（分类监管）评价结果正式公布，在74家参评公司中，复星保德信2017年第四季度分类监管评级为A类。继2016年第4季度以来，复保已连续五次被评为A类公司。 □杨晓

贝氏评级提升复星旗下险企 AmeriTrust 展望

全球知名保险行业评级机构贝氏（A.M.Best）4月中旬宣布将复星旗下保险公司AmeriTrust Group Inc.（以下简称“AmeriTrust”）的展望从“稳定”调整为“正面”，并将该公司运营板块的财力评级确认为“B++（好）”。

目前的评级表明，贝氏高度认可AmeriTrust的财务状况，同时也说明，该公司新管理团队上任以来加强承保业务、立足长期可持续发展的策略有了初步成果。

AmeriTrust总裁兼CEO科恩·R·艾伦表示：“我们的管理团队在过去18个月里令公司的经营模式、流程和承保工作有了显著提升。贝氏看到了这些进步并把对

我们的展望提升为‘正面’，对此我们倍感鼓舞。我得为此感谢我们的代理机构和经纪人，感谢他们对我司的一贯支持。”

AmeriTrust是一家专注细分市场的专业财险及保险管理服务公司，在标准和非标准市场上，通过独立零售代理、批发商、项目管理人及代理机构组成的广泛多元的网络，来推广及承保财产保险项目及产品。该公司的渠道以重视服务、具备专业知识及特长著称。

《复星国际2017年度业绩公告》显示，AmeriTrust在2017年全年保费收入为6.722亿美元、净利润2510万美元，截至2017年年底公司净资产为5.903亿美元。

AmeriTrust创建于1955年，总部

位于美国密歇根州，2017年10月由MIG（Meadowbrook Insurance Group）更改为现名。复星于2015年7月对该公司进行了私有化，完成收购其100%权益，总计交易额约为4.39亿美元。作为复星在北美拥有的第一家全资控股财险公司，AmeriTrust为复星在北美财险市场提供了重要立足点；同时，其负债久期较长，能为复星带来稳定的可投资资产。

复星于2016年11月委任了该公司新的管理层团队，旨在推动创新、优化运营、降低成本，同时着力提高绩效。现任管理团队的短期目标是，通过维持强健的资本水平、保持持续的盈利能力，将其贝氏评级从B++提升为A-。 □王帆

财富玖功

美国渐进式加息趋势未改，中国国内通胀压力回落

海外经济：美薪资回升稳健支持联储渐进加息

3月新增非农就业仅增长10.3万人，低于市场预期的18.5万人，属于正常水平。短期内，通胀不高叠加地缘政治紧张局势升级，压制美债收益。3月薪资同比增速回升至2.7%，支持未来核心通胀上行的趋势。此外，鲍威尔在首次货币会议上的讲话基本呈现中性略偏鹰派的风格，其指出过慢加息对经济构成风险，并警告资产价格过高风险（房地产市场除外）。美联储年内仍有大概率加息四次。

国内经济：4月CPI环比走平，PPI同比暂稳

4月以来猪价尽管趋于稳定，但相比去年的均值已经下跌了近20%，今年仍会是CPI的主要拖累因素，其它食品价格保持相对稳定，预计4月CPI环比走平。4月以来油价有所回升，钢价暂稳，煤价继续下跌，预计4月PPI同比暂稳。今年以来随着实体经济利率上升、非标通道融资收紧，社融增速下降，整体通胀相比去年会有明显回落。

A股投资策略

4月以来，中美贸易战预期搅扰全球股市。贸易战是美国内政与外因共振的结果。从外因角度，长期看中国的崛起必然带来美国的压制，惩罚性关税清单中更多针对《中国制造2025》，在科技上抑制中国崛起才是中美贸易战目的所在。今年上市公司总体的业绩增速趋势是预计一季度高点，然后逐季向下，那么只要业绩增速高点不在一季度的行业，就至少有一个阶段是景气度相对占优的，这其中最好的肯定是业绩增速有望逐季抬升的方向。商贸和纺织服装龙头、建筑装饰当中的专业工程和生态园林方向有望业绩逐季抬升，同时2018年将是主题投资的大年，重点关注乡村振兴/精准扶贫、国企双向混改和改革开放40周年（自贸港和金融对外开放）的主题机会，可关注海南、粤港澳大湾区、上海、深圳地方国企改革等。 □张俊

联手西南交大 共建“轨交科创中心”

党的十九大报告提出，要加快建设创新型国家，深化科技体制改革，并作出了建设交通强国的重大决策部署。

4月18日，西南交通大学（简称“西南交大”）与复星在四川成都举行战略合作签约仪式，双方联手成立“轨道交通科创中心”，强化产学研用协同创新，打通基础研究、技术开发、成果转化与产业化通道，促进学科、人才、技术、资本与产业深度融合，推动国家轨道交通产业和经济社会发展。

本次签约仪式在西南交通大学九里校区举行。在西南交通大学党委书记王顺洪、复星国际董事长郭广昌等领导的见证下，西南交通大学校长徐飞，复星全球合伙人、复星总裁高级助理、复星基础设施产业发展集团总裁、星景控股联合创始人兼CEO、复星铁投CEO温晓东分别代表西南交通大学、复星签署协议。签约仪式由西南交通大学副校长朱健梅主持。

西南交通大学党委书记王顺洪表示，西南交大与复星强强联合，期待双方促进学科、人才、技术、资本与产业深度融合，共同推动中国轨道交通事业进步和经济社会发展。

复星国际董事长郭广昌表示，轨道交通科创中心的顺利成立，得益于国家创新驱动发展战略，着眼于国家“一带一路”、高铁“走出去”、“中国制造2025”先进轨道交通装备等国家、行业战略需求，也是复星响应十九大积极推进科技强国、交通强国建设的产业实践。

西南交通大学校长徐飞高度评价复星投身中国轨道交通发展的热忱和远见。

复星基础设施产业发展集团总裁、星景控股联合创始人兼CEO、复星铁投CEO温晓东表示，轨交科创中心着力于提升我国轨交原创力，构建全球轨道交通研发高地。

以世界级轨交产业集团为目标

从“和谐号”到“复兴号”、从高速轮轨列车到高速磁浮列车……近年来，中国轨道交通发展突飞猛进。与此同时，我国科技创新不断取得重大突破，轨道交通的持续健康发展，亟需科创引领。

“在本次校企合作中，西南交大会将其科研和创新能力导入到科创中心，复星则充分发挥资金及企业经营优势增强研发投入、提高创新能力，创造产业价值，加快推



科技感满满的钢铁侠造型，背后逻辑是对“科技x商业”的探索



这条多功能高温超导磁悬浮环形试验线是世界首条，被称为中国版“超级高铁”雏形，理论时速600-1000公里/小时，动力来源于低至零下196摄氏度的液氮，是自然界唯一能实现的无源稳定悬浮技术。



前不久，美国“钢铁侠”埃隆·马斯克（Elon Musk）提出超回路胶囊列车（Hyperloop，超级高铁）项目，理论时速高达1200公里/小时。这成功引起了全球的关注。事实上，中国技术并不逊于美国，西南交大的“超级高铁”研究室证明了这点。但中国在科技x商业模式上，还需要更多大胆尝试。

陆上飞行，中国超级高铁初体验

坐标，四川成都。

今天，我有幸见证了复星和西南交大签约联手成立“轨道交通科创中心”。

但让我最震撼的，还是西南交大实验室里一个个未来中国超高速铁路的项目，比如超高温磁悬浮。

再比如被埃隆·马斯克（Elon Musk）描述得神乎其神的“胶囊高铁”。

其实我们的技术比埃隆·马斯克的还早了十年。坐在实验列车里，我想着未来我们能在低真空的环境中乘坐这种胶囊，近1000公里/小时的速度前进，这绝对是陆上飞行。

不过，技术发展还得一步步来。未来很重要，但是现在的高铁技术也很重要。

我觉得，高铁无疑已经成为最新的“中国名片”，完全可以被视为中国的“新四大发明”。

我们经常会被像“钢铁侠”埃隆·马斯克的壮举“震惊”，但其实我们也是低估了民企科创的潜能。中国的学校和科研院所、中国企业的科创潜能巨大，复星更有此追求。我们和美国比，不少技术还是领先的。但是，我们现在缺乏像“钢铁侠”这样的商业与科技两种力量完美融合的范例。我想，如果我们能融合各方面资源，中国的科技成果一定可以更加震撼，我们也必将因此为大家带来更幸福的生活。



西南交大党委书记王顺洪共同见证，西南交大校长徐飞，星景控股联合创始人兼CEO、复星铁投CEO温晓东分别代表西南交大、复星签约。“目标是打造成国家级技术研发中心”

动科技成果转化生产力。”温晓东说。

据了解，轨道交通科创中心定位于世界一流轨道交通技术研发基地、国际轨道交通人才汇聚地，将打造国家级认定的技术中心、高新技术企业、知识产权示范区，培育科技创新项目，优化企业投融资机制，鼓励“专精特新”中小企业发展，形成轨道交通产业集聚效应。

双方深化“产、学、研”合作，积极将西南交大在科技成果转化的“小岗村”试验进一步落在实际科技成果转化上，通过多种形式整合西南交大产业和企业，对接资本市场，将铁路及城市轨道交通产业做大做强，最终成为世界级的轨道交通产业集团。

科创中心总部将设在上海，根据规划建立前沿研究实验室、新技术研发中心和产业孵化平台。同时，科创中心充分发挥西南交大轨道交通国家实验室（筹）的成果和人才优势，设立成都中心，建设一批新技术研发中心和研究成果转化平台，实现成都本地产业化。

徐飞指出，适逢国家铁路市场化改革步伐提速，通过校企合作实施轨道交通重大科技项目，支持科研院所与企业合作创新，加快创新成果转化应用，将成为推动科技强国建设、交通强国的重中之重。

在轨道交通科创中心的设立背景下，西南交大还将联合复星开展各类人才尤其是研究生等高层次人才培养合作，并在继续教育、干部培训等人才培养方面为复星优先安排，重点支持。

打造轨交“独角兽”

签约仪式当天，复星国际董事长郭广昌一行还参观了西南交大轨道交通国家实验室（筹）等国家级创新基地。

据介绍，西南交大目前已依托自身优势建设了13个国家级科技创新平台和36个省部级科研基地，拥有全世界轨道交通领域最完整的学科体系和科研基地。围绕高速铁路、磁浮交通，新型城轨、真空管道超高速（1000+）、超级高铁等领域，西南交大

大力开展基础研究与原始创新，为中国轨道交通事业发展做出了不可磨灭的贡献。

学校创造了100多项国内甚至世界第一，如世界首条真空管道高温超导磁悬浮试验线、世界首套同相供电装置、世界首辆氢燃料混合动力有轨电车、世界首列新能源空铁列车等。构建了以世界公认的“沈氏理论”和“翟孙模型”为标志的铁路大系统动力学基础研究体系，科技成果三次入选“中国高校十大科技进展”。在轨道交通领域获得的国家科技奖励总数位居全国高校、科研院所和行业企业第一。



360°自由悬浮演示实验室，超级高铁模型在轨道上悬浮飞驰

近年来，西南交大还在全国率先探索开展职务科技成果混合所有制改革，建立了“科技一孵化一产业”互助成果转化模式，致力于破解高校科研院所知识产权转化难突出问题，积极打通科技成果转化的“最后一公里”，被誉为科技领域的“小岗村实验”。这一模式将为政产学研协同创新提供新的方式和途径。

去年9月，复星牵头民营企业联合体和浙江省政府正式签约中国首个民营控股高铁PPP项目——杭绍台铁路，可研批复总投资预计448.9亿元，资本金约占总投资的30%，其中民营联合体占股51%，打造了民营资本控股中国高铁的破冰示范。目前，杭绍台铁路已顺利进入全面建设施工阶段。

轨道交通的科学运营管理，直接关系到民生和经济社会转型发展，关乎综合交通融合发展和供给侧改革等。 □吴心远

中国的 SpaceX: 民营火箭的幕后

两个月前，一则关于“硅谷钢铁侠”埃隆·马斯克创立的航天公司SpaceX成功发射“猎鹰重型”火箭、并把一辆特斯拉跑车送上太空的消息刷爆朋友圈。

兴奋之余，关于“猎鹰重型”火箭能引起那么大轰动的原因引发了诸多思考，除了它有着“地表最强”的运载能力和“百步穿杨”般精准的回收能力外，SpaceX作为民营企业的身份是最令人不可思议的。

类似的问题也在国内引发热议，不少人问道：中国的民营航天何时起步？中国的SpaceX何时能够诞生？

4月5日，一家名为“星际荣耀”的民营企业成功在海南发射了一枚名为“双曲线一号S”的固体火箭，这是国内第一枚真正意义上的民营火箭，也是美国以外第一枚飞行成功的民营火箭。更出人意料的，是火箭箭体上发现了FOSUN的标志。中国首枚民营火箭也得到了复星的支持吗？

原来这家企业获得了复星旗下控股子公司——南京南钢的投资。星际荣耀的一位投资人，用快问快答的方式半揭开这家“来自中国的SpaceX”的神秘一隅。

Q: 星际荣耀是什么时候创立的？创始团队都来自哪里？

Re: 星际荣耀是在2016年10月成立的，创始人身份请允许我暂时保密，可透露的是创始团队有一部分来自中国运载火箭技术研究院。

Q: 在航天领域，民营企业和国家机构有什么区别？

Re: 从目标客户上来说，民营火箭主要瞄准商业发射，未来主要是获得国内以及国际上的商业卫星发射任务和订单。国家机构主要客户是军方和政府部门。从火箭类型上来说，民营企业目前是有研制固体燃料火箭的，也有研制液体燃料火箭的，国家队目前固体液体火箭都已经比较成熟。再从运载能力上说，国家的运载能力较大，民营企业目前还是比较小的。

Q: 当初是出于什么原因投资了星际荣耀？

Re: 主要是几方面原因。一是希望我国不要在商业航天的竞争中落后，在太空经济的竞争中落后，复星看到国内出现有潜力的团队通过投资对其支持；二是国

家正大力在推军民融合，支持和鼓励航天领域作为试点先锋，政策层面上利好；第三，受到了SpaceX的影响，SpaceX这个模式在美国走通了，我们相信在国内也一定能走通。

Q: 太空经济是指什么？火箭对于太空经济的意义在哪里？

Re: 太空经济本身有太大的潜力和太多的可能，比如用更精确的数据预测全球大宗商品的产量、提供更精细的地图服务，基于卫星的互联网上网服务，更精确的天气预报等等，还包括太空旅游、太空采矿等等。

火箭是进入太空的唯一载体，处于太空产业的咽喉部位。发展太空经济，首要是发展火箭。如果没有火箭，没有低成本的火箭，发展太空经济就没有基础，一切都是空谈。就像发现新大陆和郑和下西洋，都必须要有船，要有能力跨大洋的船。火箭就是进入太空的“船”，低成本的火箭是发展太空经济的前提。

Q: 星际荣耀的商业模式是什么？航天是不是很烧钱？

Re: 星际荣耀的商业模式就是研制火箭，通过为卫星客户提供商业航天发射服

务盈利。关于“烧钱”，首先，航天技术壁垒比价高，研发投入确实比较大，但团队的项目经验非常丰富，可减少很多试错成本，少走一些弯路；其次采用先固后液的路线，短期内可以利用固体火箭保证一定的收入，来支撑研发费用；第三，“烧钱”这个词可能更适用于一些靠补贴来获取流量的互联网公司，星际荣耀的研发费用与华为每年大量的研发投入性质相同，花钱搞研发，是构建公司技术壁垒和无形资产的必然途径。

Q: 目前星际荣耀与SpaceX还有多少差距？

Re: 客观地说，与SpaceX的差距还很大。SpaceX目前已经研制完成了液氧煤油燃料的液体火箭发动机，并据此研制了重型液体运载火箭，并且多次完成了一级火箭发动机的回收与重复使用。目前星际荣耀刚刚完成固体火箭的首飞，未来还有很长的路要走。

Q: 星际荣耀的未来目标是什么？

Re: 从企业的角度，星际荣耀未来要成为国际化的商业航天公司，与SpaceX展开竞争。从愿景上来说，我们希望助推全球太空经济的发展，比如SpaceX计划送人



蓄势待发前的“星际荣耀”，国内第一枚真正意义上的民营火箭，也是除美国以外第一枚飞行成功的民营火箭，开启商业航天新局面

去火星，这只是这个经济发展中的一个应用角度。当然，目前星际荣耀刚刚完成固体火箭的首飞，未来还有很长的路要走。

□藤国



南钢涉足商业航天领域 中国首枚民营火箭发射升空

2018年4月5日02时00分，北京星际荣耀空间科技有限公司(简称“星际荣耀”)的首枚固体验证火箭“双曲线一号S”在海南发射升空，飞行高度突破100km，最大飞行速度超过1200m/秒。“双曲线一号S”的成功发射，标志着“星际荣耀”研制的商用运载火箭首次飞行试验取得圆满成功。

这是国内第一枚真正意义上的民营火箭，也是除美国以外第一枚取得飞行成功的民营火箭，开启了商业航天新局面！

“星际荣耀”是一家年轻的高科技民营航天企业，在国家军民融合深度发展的号令下，瞄准强劲的商用卫星发射市场，致力于打造优质高效低成本的商业航天运输体系。南钢近期出资参股“星际荣耀”，为布局航

空航天产业链奠定了基础，将助力南钢新兴产业进化升级，对转型发展具有战略性意义。

产业赋能

星际荣耀与南钢在钛合金、精铸、涡轮叶片等方面均有协同，未来南钢将与星际荣耀携手实现产业链的资源整合，实现运载火箭核心零部件的定制化研发及批量供货。

产业升级

新材料及智能制造领域是南钢转型的主要方向之一。未来，星际荣耀将其特殊钢技术储备拓展至智能装备、新材料等民用领域。

产城融合

未来，星际荣耀可将部分组装总厂、研发中心等设在南京，借力南京人才储备及

政策优势，实现产城融合。

关于“星际荣耀”

北京星际荣耀空间科技有限公司(简称“星际荣耀”)成立于2016年10月。星际荣耀致力于研发优秀的商业运载火箭并提供系统性的发射解决方案，为全球商业航天客户提供更高效、更优质、更具性价比的发射服务，以大幅提升人类自由进出空间的能力。星际荣耀拥有极具专业经验和创造力的团队，聚集了技术研发、业务管理、顾问咨询等多个领域的精英，拥有强大的综合实力，志在商业航天领域创造价值。公司发展前期专注于高品质、低成本、快响应的小型智能运载火箭研发，为全球小卫星及星座客户提供一体化的商业发射服务。

□邵启明

南钢的“JIT+C2M”故事：

大国重器，柔性造

4月18日，南钢JIT+C2M 2.0建设规划在南钢股份投资者见面会上正式对外发布。4月23日，南钢董事长黄一新一行走访意大利USCO集团总部，USCO集团是全球领先的工程机械零部件企业，黄一新与USCO集团董事长MASSIMO先生举行会谈，双方研讨打造工程机械C2M全球生态圈合作，进一步促进全球资源嫁接南钢C2M动力，拉开JIT+C2M 2.0建设大幕。

JIT+C2M 1.0, 实现产品打通

2014年4月起，南钢以船板为突破口，率先在钢铁行业开启船板配送模式创新，通过实施无边界管理、再造生产流程、马赛克智能组板、智能物流管理、探索质量大数据管理、构建产品全生命周期可视化、建

设零散订单快速报价系统等，推动传统钢铁生产模式向“大规模个性化定制”转型，实现高效率柔性化定制和准时制配送，进而打通产品。

至2017年，配送量累计突破170万吨，品种由船板快速向风塔、钢结构、桥梁、工程机械等品种全面拓展，定制客户增加到100余家。

C2M 2.0, 进击服务打通

2018年开始，南钢将利用两年时间打通服务，全面智造“JIT+C2M 2.0”全球生态圈，即以客户为中心，强化C端需求数据的分析和2Link技术，通过M端不断变革、进化，实现与消费最终端客户直接触达交互，打造开放、共享、智能的C2M全球生态圈，

智造引领钢铁行业转型发展。

第一，面向内部运营，建设智能工厂，打通设备、产线、生产和运营系统，实现数据驱动的自学习、自优化、自决策。第二，面向外部价值链延伸，嫁接产业链优质资源，携手向国际细分市场拓展，协同制造打造爆款产品，形成以C2M全球价值链初步布局。第三，建设面向开放生态的平台运营，汇聚相关方、兄弟企业、用户、科研院所等产业链资源，在全球范围内协同研发和订单互联生产，打造“JIT+C2M”云服务平台。

C端上，加强国际国内产业发展、市场变化、用户订货规律等大数据分析应用，挖掘客户潜在需求，以及引入智能客户分析评价模型，形成C端驱动的数据命令。

2Link端，运用新一代信息技术，升级电子商务，建立客户反馈智能服务平台，开发南钢与战略客户的信息全面串联和交互的ERP to ERP系统、建立产品协同研发平台、智慧物流平台、智能采招平台、南钢私有云服务平台等，实现智慧连接。

其中ERP to ERP 为国内钢铁行业首创，即客户采购的需求计划自动抛入电子商务平台，平台无缝对接生产系统，形成客户

订单，客户通过平台全流程追踪订单，实现供需双方生产过程数据的深度交互，快速响应需求。

M端建设：以客户为中心，围绕爆款产品、智能工厂、智能服务三个维度全面建设，推进产品基于支撑高端制造的绿色设计、精益研发、品质卓越，工厂基于客户个性化需求的精益制造、敏捷制造、智能制造、智慧服务。M端坚持创新驱动、科技引领，聚焦更多前瞻性、原创性、有自主知识产权的新材料、新工艺、新技术，在产品力、智造力、品牌力上发力，打造高端制造、绿色制造示范基地，实现产业链延伸、价值链增值，以及产品的“超预期”和客户群的粘性发展。

未来，NISCO for World

在两年实现JIT+C2M2.0目标后，南钢未对对JIT+C2M的愿景是建设全联接、全云化、全智能的产品和服务解决方案，实现平台链、技术链、产业链、价值链深度融合，最终实现数据驱动、平台驱动、价值驱动的NISCO for World的全球超级生态圈。

□王芳

AI 时代 桃树提供数据通用技术和服务

/ 桃树科技创始人杨滔

命名

在数据海量的当代，数据在很多场景都会用到。我们希望做成数据应用的基础设施，所以公司叫桃树科技，“桃李满天下”的意思。

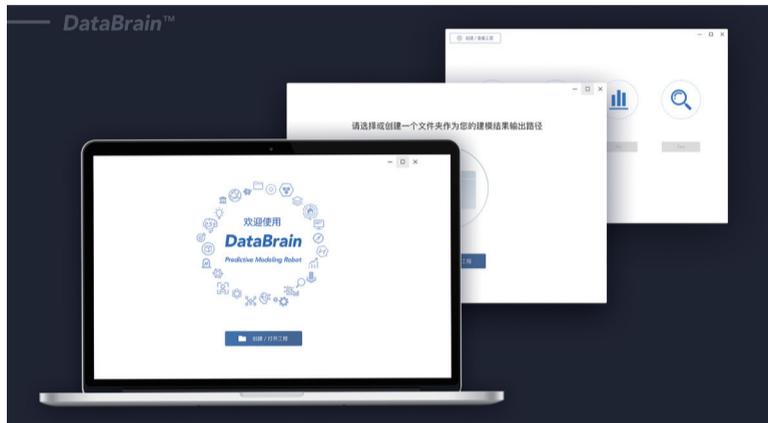
场景

2016年4月份桃树成立，当时只有数据科学家、工程师，一直研究算法。

今天我们场景的落地上有了很大延展：比如，工商银行的精准营销。我们提供一个软件，通用的机器学习引擎放到工行不同数据库，每个销售员拿到不同理财产品后，打开软件界面，出现的都是可能购买产品的有效目标客户。这是通过客户风险偏好、需求的不同，建立的不同数据库，从而在不同的分行、不同的场景提升营销。而我们输出的是一个标准化的、让数据产生价值的引擎。

2M

桃树不是2B，也不是2C，而是2M（to Machine），桃树做的的是一个算法工具、机器学习平台。首先，我们让机器能自我进化、自我学习，在不同的场景能识别数据的价值是什么，其次，我们帮助企业客户、银行客户、零售客户在不同场景产生价值，最终能帮助消费者做更好的决策。



算法

我们的产品，其实是基于我们自己的桃树数据科学器件研发出来的，在数据模型研发过程中，不仅有算法，还有对问题的定义，把不同的行业问题转化为通用的机器学习问题，有数据的准备、算法的调优，同时模型结果、机器预测结果，让人能理解机器为什么这样决策，还有效果分析、线上部署、更新等，整个环节从数据到系统，做成一个完全通用的引擎。而这个引擎，我们让机器学习，让原始数据清洗、处理到最终结果的过程，变成完全自动化。过程中，我们有个专利技术，永生算法，就是在不同的企业、不同场景中，每个工程师或每个业务人员在笔记本中，甚至在手机，用到的小数据能不断进化、提升，一直优化。

链路

举个例子，零售业。我们解决的是如何运营一个具体链路，从品类规划开始，接下来五六周要上什么品类、每个品类上多少商品、如何排期、如何选择商品（包括款式、预估销量、库存），如何为客户做个性化商品推荐，甚至到定价。这里一个非常不同的点，就是我们不太可能让机器、算法一次性把所有问题都解决，但在每个点，机器都能做预测。这样能极大节省人力、全盘提升效率。对企业而言，数据可能还是孤岛，桃树希望跑通算法、打通底层数据，在完整行业中产生端到端的应用，从而帮助他们更好决策。

把数据“赋能”到场景中，让数据产生价值，就是桃树想要实现的。

【快问快答】

Times vs 桃树科技CEO杨滔



1、请您一句话描述桃树在做的事？桃树的产品是技术还是服务？

桃树科技，提供通用AI产品和行业数据智能服务。

桃树提供：技术 + 服务。

2、机器如何自主学习？请举例

传统数据建模高度依赖数据科学家，需要数据科学家在不同项目中主观建模，需要大量的调优时间。并且，每一次模型的更新，都需要重新建模。因此，传统建模是一个“手艺”而非“标准化技术”。桃树产品DataBrain无需数据科学家介入，可以直接从数据中学习，并从反馈数据中更新模型。

举个例子，银行传统的评分模型需要2-3个数据科学家3-6个月完成。桃树产品可以摆脱专家，直接从数据中学习，2周时间完成模型，并自动化更新。

3、永生算法的独创性如何体现的？

算法独创。专利在申请过程中。

4、您的团队构成是怎样的？

桃树团队由数据科学家、算法工程师、数据分析师、行业专家组成。

5、对你们而言，最难的事是什么？

获得AI技术的头部客户和应用场景。

6、您觉得，可以和复星怎样相互赋能？

桃树可以帮助复星积累数据资产，为C2M提供基础原材料。并且，在复星的不同产业中，桃树可以提供AI算法的基础服务，帮助复星大幅度提高数据应用效率及客户价值效率。

桃树借助通用的AI产品（DataBrain）为不同行业的不同企业提供数据智能服务，从不同场景积累数据原材料。

复星产业资源也可以帮助桃树快速切入行业头部客户，形成网络效应。

7、您眼中，未来的AI场景如何？

未来AI会渗透到各行业，每个行业都会被AI提升运营效率。一方面，AI基础平台会输出通用的算法技术；另一方面，每个行业都会出现基于AI技术的智能系统。最终，消费者的决策效率也会大幅度提升。因此，AI一定会经历从To B（to Business“针对商家”）到To C（to Consumers“针对消费者”）的阶段。

Investor 投资人 Notes 手记

欢迎搭乘 桃树联合战舰

复星金融服务集团 武思嘉

在人工智能概念推出乃至大火之前，其实整个商业世界是有相当时期的积累铺垫的，今天我们耳熟能详甚至被认为是垂垂老矣的Microsoft、IBM曾经是前一个商业世界“智能”的代名词，他们构建了最初的智能体系和架构，帮助以金融、保险、银行、电信、电网、医疗为主的大客户群体，最早上线了适应自己业务的应用系统，类似于ERP、CRM、OA、HIS等，通过这些产品来完成自己日常的经营分析、客户和报表分析。

经过十余年的发展，企业用户的需求变得更加具体和明确化，对系统提出了更高的要求，整个商业社会对于生产力也提出了新要求，与此同时，机器学习等学科经过和现实的磨合也从理论走向了实战。

复星Fintech团队一直密切关注技术与产业能够深度融合和落地的项目，尤其是银行业务深度结合的应用场景成了我们当时的重点关注方向。团队领导Julia辜校旭（复星全球合伙人，复星金融服务集团总裁）认为，AI（人工智能）是先进生产力，将来会作为一种底层的技术方式，把现有生产关系优

化和提升。

我们认为AI是一个必占的制高点，一定要去布局。

客户数国内第一，上线效率第一： 桃树科技背后有个好团队

桃树科技是2016年4月成立的，致力于打造底层通用技术的人工智能企业，专注于提供AI产品和数据智能解决方案。

桃树为企业客户提供数据模型，帮助企业提升运营效率，主要团队是算法工程师和数据分析师，以及深度理解行业的营销高手。

在我们接触到桃树时，他们在银行业的客户数已是中国第一，而且多家银行重复购买，从一个模块过渡到多个模块，甚至是整体方案采购，而上线部署的时间较之竞争对手的6-12个月，却只需要2至4周的时间，效率大大提升。

我们非常好奇桃树为什么能做到？

深入尽调之后，我们发现桃树科技的核心竞争力来自于其实力雄厚的团队、过往实战的锤炼以及他们对于行业的洞察和融合。

创始人杨滔当时是阿里巴巴集团商业智能部数据科学团队的第一位成员，业务部门希望杨滔用大数据挖掘和分析解决聚划算的核心问题——选品。

杨滔带领团队研发且获国家专利的双边循环算法使得聚划算模型取得巨大成功，为客服“小二”节省了80%的精力。

不仅如此，机器自动打分得到的高分商品在实际售卖中的确实现更高成交量。

打分越高的商品实际成交金额也越高，比如75分以上商品平均单产达到50.9万元，相比50至75分区间商品，平均销售额高了235%。

随后杨滔又开发了“新欢”模块（后期的“有好货”），帮助电商智能选品，为电商运营提供“选好货”服务，让电商运营人员通过内部数据与外部数据的匹配，实时发现市场好商品，内部商品在外部的定价和销量信息，以及内部商品的成交转化率预估等，并且能为不同的用户推荐不同的商品，也就是我们通常说的“精准营销”。

业务部门由此开展了反向招商，一改之间从报名商品审核的思路，转型向全网反向招商的业务模式，因为掌握了一个标准：预测哪些商品有可能成为爆款。

阿里的生态给了杨滔发挥才华的舞台，同时也给了他亲历市场的机会，能迅速地从市场那里得到对于产品的反馈，为后来桃树的Atom系统，Air、Bob、Can、Mark机器人，DataBrain平台的生成奠定了基础。

独创了机器永远自主学习的“永生算法”

杨滔认为在大数据时代，数据是原材料，数据离开了算法和应用，对企业来说只能是负担。大数据服务的最终商业模式是“解决方案”服务。然而，大数据的解决方案服务并不是传统的咨询模式，而是“咨询+产品”的组合模式。某银行在个人经营性贷款的小微贷后风险管理预警方面采用了桃树科技的技术后，他们的贷后管理工作

量减少80%；某银行在理财产品推荐中使用了桃树的精准营销产品，其响应率提高100%，客单价从14万增长至40万……客户永远是为你提供的价值而买单的。

而人与机器之间最本质的区别在杨滔看来是“寿命”。人虽然比机器聪明，机器却可以承载智慧直到永生。在有限的时间内，人并非缺少数据，也并非缺少算法，而是在持续不断获取新数据，然而，基于特定数据选择最优算法和参数，以及提炼数据中的关键数据并持续获得数据的“数据应用闭环”成本太高。

永生算法应运而生。

永生算法的特点是，基于有限的时间，先提供一个当前最优模型，并在机器可以独立工作的碎片时间和夜晚，持续优化，持续寻觅，直到永生。

桃树科技服务企业过程中，意识到企业缺少的不仅是AI技术和算法，更是线上流量和线下资源的对接。这也和复星C2M战略极其吻合。

引入桃树科技后，我们帮桃树对接了很多资源。例如复星金服有7张不同的金融牌照，9家运营公司，有小贷、保理、征信、支付等等，桃树都可以嫁接。还有融资租赁+AI、支付+AI、小贷+AI，从精准营销、反欺诈方面可以延展。

杨滔很接地气，产品上也很有天赋，不会被资本推着走，当前节奏是在金融每个板块做深做透，把算法跑通。夯实金融业务壁垒之后，医疗、教育等领域自然就会有很多想象空间。这就是团队投资桃树的重要原因，底层算法可以通用，复星也需要这样一家公司进入，来提升产品和服务效率、减少风险。

亲宝宝创始人冯培华：

把一个点做透了，全世界都会买单



自己创业5年后，冯培华把亲宝宝APP做成了7000多万用户的专业育儿平台

“导” LEAD 语

5年前，冯培华离开了供职14年的虹软（ArcSoft）中国，辞去了产品副总裁的职务，与几个合伙人在杭州拱宸桥附近的一间单元房里开发了一款亲子APP亲宝宝。冯培华说他始终相信，把一个点做透了，全世界都会买单。5年后，专注产品打磨的亲宝宝APP靠口碑停获了7000多万用户，成为了中国领先的育儿平台。

“我女儿2岁以前是在奶奶家长大的。尽管每个月，我都会抽时间回老家看女儿，但是其实我并没有完全参与到女儿的成长中。女儿上幼儿园以后，因为工作忙，我需要经常出国出差，这就更没有足够的时间陪伴女儿了……以至于现在，我觉得女儿就那么一下子长大了，而我却很少体会到中间的育儿过程。”亲宝宝创始人兼CEO冯培华如是回忆。

而这样的情况，其实中国大多数的家庭都类似。第五次全国人口普查数据显示，目前中国父母和子女两代家庭或祖孙三代家庭生活在一起的比例仅占21.73%（直系家庭）R1，距离使得家人的相聚变得难能可贵。因为有这样的体会，冯培华思考如何让一个分散各地的家庭成员都能见证、参与宝宝的成长。

因此，冯培华离开工作了14年的为全球数十亿的硬件产品服务服务的虹软（ArcSoft）中国，和两个合伙人踏入母婴行业，在杭州郊区的一间单元房里研究起了亲子APP亲宝宝。

2013年1月，“亲宝宝”正式上线，并且先后获得了创新工场、顺本资本以及复星集团数千万美金的投资。截止2018年1月，“亲宝宝”的注册用户已超过7000万，日活700多万。

近日，艾瑞指数发布2018年3月亲子育儿应用排行榜，“亲宝宝”以日活第一的绝对优势成为中国家庭育儿APP的佼佼者。

“育儿，不是妈妈一个人的事情” 聚焦家庭育儿 打造高黏度产品

亲宝宝APP自上线以来，一直坚持“用户第一”的产品初心和原则，不断更新迭代，完善产品服务，仅凭口碑相传俘获用户7000多万，用户累计上传照片数达30亿张，视频14亿分钟。

作为最早从家庭育儿领域切入的应用，亲宝宝APP从最开始在产品设计和功能理念上就非常注重家庭感。“亲宝宝”最初推出的“宝宝空间”就是抓住了家庭一起记录分享孩子成长的刚需。据了解，亲宝宝的成长记录空间支持短信、微信邀请亲友加入；支持照片、视频、文字日记、成长MV等丰富记录功

能；具备评论、点赞、分享等社交元素。

但是与其他母婴产品不同的是，“亲宝宝”从未将产品局限在母婴这个关系中。

“育儿不仅仅是妈妈的事，我们想通过成长记录空间让家人共同关爱孩子成长，提升整个家庭，亲友之间的交流联结。”冯培华表示。据悉，亲宝宝成长记录空间通过私密共享的云空间服务，将所有关注孩子成长的亲友都汇聚到一个圈子中，让家人亲友共同记录、分享孩子成长点滴，一起关爱孩子成长，永久保留最珍贵的记忆。

亲宝宝APP相关用户画像的统计数据也说明了这一点，在亲宝宝的用户里，妈妈只占到了40%，其他用户是爸爸（30%）、亲友（15%）、还有15%则是祖辈。爸爸和祖辈的人数比例之和超越妈妈用户的比例，在目前以母亲为主导的母婴应用市场上是很罕见的。

“一个宝宝带动一个家庭”，面向家庭的服务理念，让亲宝宝成为了家庭关系的纽带。在亲宝宝，多是这样的使用场景：职场妈妈天天嘱咐帮忙带孩子的奶奶更新照片；远在老家的爷爷奶奶会催促爸爸妈妈上传宝宝新状态；子女移民，80岁的老人一样每天可以使用亲宝宝看孙子的变化。分隔3地的一家人通过亲宝宝也能很好的关爱孩子成长，了解孩子的情况。据了解，亲宝宝每个月都要进行一次软件更迭，为的就是简化逻辑，提升用户体验，照顾各年龄层的用户。

“中国主流家庭现在基本都是4+2+1或者4+2+2的构成，出于各种原因，比如爸妈双职工，祖辈帮忙带孩子；或者子女在外地打拼，祖辈平时接触不到孙辈的现象都很普遍。而亲宝宝在某种程度上解决了家庭因为异地无法共育孩子的缺憾。”冯培华表示。

满足用户需求 升级智能化服务 致力打造“健康家庭育儿环境”

经过多年的发展，“亲宝宝”已经从功能单一的记录型工具产品成长为以“空间、育儿、生活”三大核心板块的综合型家庭育儿平台。

如何设计才能让用户觉得更好用？

基于用户行为的研究以及市场分析后，亲宝宝发现相比普通性的“教科书”育儿知

识，家庭更希望能够有符合自己孩子当前生长阶段的个性化内容。

因此，亲宝宝APP基于平台数千万用户的数据，结合人工智能技术，在去年下半年正式上线了智能育儿助手，为用户提供科学的个性化育儿内容并且实现精准推送。

在应用大数据技术之前，育儿内容一般以孩子的年龄、性别等比较粗犷的标签进行编排，每个月龄的孩子父母会接收到无差别的育儿知识。事实上，每个月龄孩子的成长步调并不一致，差异性很大。“育儿是很细的过程，这个妈妈怀孕、生孩子、孩子0岁、12个月、2岁、3岁，每一个过程，家长需要的是不一样的。刚开始需要的是奶粉、尿不湿，后面需要的是幼儿智力的发展等内容。”冯培华说。

为此，亲宝宝还成立了“智能育儿部门”，他们之中有浙大心理学的研究生、也有医生以及育儿专家等，专业生产可靠的育儿内容。据了解，目前亲宝宝育儿要点按照孕期、0-1岁、1-3岁、3-6岁四个阶段，已经有上万篇的专业的PGC内容，通过人工智能技术，在恰当的时间点，让用户收到他需要的、感兴趣的内容。

“育儿知识这个需求，是用户告诉我们的。每一个时间点都要从用户的角度去想，在设计的时候，假设自己是这样的一个用户，这个用户会不会来使用，会不会理解你在为他提供什么。”冯培华说。

在最新的6.0版本中，亲宝宝APP已建立了个性化的育儿体系，实现了个性化、定制化育儿，结合大数据、云计算、深度学习等科技，根据每个孩子的成长阶段和成长需求，提供千人千面的育儿资讯、商品和服务，从数据表现来看，深受用户喜爱和欢迎。

“空间是亲宝宝整体服务的基础，育儿是为家庭提供真正个性化需要的知识内容，生活是补充性服务，希望能够引领家庭生活方式”，亲宝宝创始人兼CEO冯培华说。

从记录到育儿，再到亲宝优品（亲宝宝自有母婴用品品牌），亲宝宝的每一步都离不开对产品的细致追求。“把一个点做透了，全世界都会买单。无论多大的公司，多了不起的公司都会佩服你。”冯培华始终这么坚持。 □王思思



从工具到一站式育儿服务平台

分享一个数据调查，在整个中国隔代育儿是一个非常普遍的现象，大概50%—60%的家庭是由爷爷奶奶、外公外婆带孩子，真正妈妈带孩子的相对来说比较少，大概在25%左右，爸爸带孩子在1%—2%。以前的观点认为“母婴”，都在讲怎么打动妈妈，怎么抓住妈妈的眼球，但是随着整个中国家庭消费升级，大家对孩子越来越关注，整个家庭的幸福指数越来越高。4+2+1的家庭结构中家人对孩子越来越关注，所有中国的品牌都会理解一个现象——爷爷奶奶外公外婆，在整个育儿过程当中起到非常重要的作用，当然爸爸也已经参与进来了，中国是一个家庭社会。

除了妈妈之外，爸爸和祖父母/外祖父母对育儿的参与，将会对整个行业产生持续影响。服务好母婴家庭人群，将是母婴行业新的机会。

母婴家庭人群规模扩大，消费支出额

越高，男性亲属购买力越凸显。

亲宝宝认为在中国的育儿、母婴市场里面，家庭是不可或缺的一部分，而且以后会越来越重要。到2018年整个母婴市场会比现在大很多，用户规模将到达3亿左右。

将细分进行到底

在过去几年亲宝宝一直在努力提供一种服务，就是为家人和亲友提供孩子成长的私密云空间。亲宝宝在2013年左右发布这个服务，到现在3年多时间，产品的整个数据模型、设计模型基本上没有变过，以家庭为出发点，让整个家庭成员把孩子成长的照片、视频很容易的放在云上面在家里进行分享。这个产品解决了很多问题，比如妈妈的手机坏了，孩子的照片和视频可以在云上直接下载，爸爸和妈妈手机里的照片怎么样共通把照片放在一起，还有很多人从

他地方来到上海、北京，与家人距离相隔很远，这个时候利用亲宝宝平台很容易让爷爷奶奶、外公外婆看到孩子的成长。亲宝宝做的是一人记录全家共享，当然“一人”可以是爸爸、妈妈、也可以是爷爷、奶奶等等。

另外把记录做透，做成非常成熟的服务的时候，过去两年当中也已经把整个育儿部分放了进来，从育儿知识体系、早教、营养食谱甚至到儿歌，在亲宝宝平台上都可以找到，所以亲宝宝目前来说是一个一站式育儿服务平台。亲宝宝社区和活动也非常活跃，很多高知妈妈一起分享交流问题，发表生活点滴，亲宝宝其实是一个从工具出发但不只是工具的服务平台。

到目前为止，亲宝宝平台已经服务超过千万的家庭，用户构成也向着家庭成员均衡化的方向发展，在亲宝宝平台，妈妈用户只占了40%，爸爸和祖辈占了45%，用户在全国都有分布，主要集中在一线城市和东

南沿海。

亲宝宝能为品牌做什么？

可以提供用户教育，到场景化精准营销，再到产品销售的整合服务。

亲宝宝平台累积了大量的家庭数据和孩子的成长轨迹。通过对孩子成长，以及家庭成长的需求挖掘，亲宝宝可以帮助品牌精准的触达消费群体，并通过硬广曝光、育儿知识、专家支招等场景来教育用户，亲宝宝内部有很多的PGC育儿内容，还有专家，亲子小报等，可以帮助品牌做各种场景化营销，另外还可以做一些话题讨论以及活动等深度互动形式，推动二次传播。

此外，亲宝宝电商买买板块可以让品牌直接入驻销售。信息传达、用户教育、深度互动再到消费决策转化，可以在同一APP中形成营销闭环，避免流失。

8000 万人的“痛点” C2M 一对一健康管理

高血压、高血脂、高血糖是我们熟悉的“三高”，它们就像三座大山，堵住了现代人通往健康的道路。正当我们忙于和“三高”作斗争时，第四高已悄然袭来，它就是高尿酸。为了进一步普及市民对“第四高”危害的认识，增强“防风”意识，复星国际与复星医药C2M推进办公室特于4月20日“全民关注痛风日”组织开展“C2M健康公益——关注痛风，关爱健康”的公益检测与健康科普活动。

高尿酸血症已成“四高”

随着社会发展，人们生活方式及饮食结构改变，我国高尿酸血症(hyperuricemia, HUA)的患病率逐年增高。据有关统计，我国高尿酸血症患者人数已达1.7亿，其中痛风患者超过8000万人，而且正以每年9.7%的年增长率迅速增加。预计2020年，痛风人数将达到一亿。

痛风已经成为我国仅次于糖尿病的第二大代谢类疾病，是不可忽视的健康警示。

《中国高尿酸血症相关疾病诊疗多学科专家共识（2017）》将血尿酸水平 $>420\mu\text{mol/L}$ 定义为高尿酸血症。高尿酸血症是嘌呤代谢障碍引起的代谢性疾病，是痛风发生最重要的生化基础和最直接病因。HUA患者出现尿酸盐结晶沉积，导致关节炎(痛风性关节炎)、尿酸性肾病和肾结石称为痛风。血尿酸升高除可引起痛风之外，

还与肾脏、内分泌代谢、心脑血管等系统疾病的发生和发展有关。

我国医学界倡议每年的4月20日为“全民关注痛风日”。

为了积极响应医学界倡议，进一步普及市民对“第四高”危害的认识，增强“防风”意识，复星国际与复星医药C2M推进办公室特组织上海蜂邻健康管理咨询有限公司、江苏万邦云健康科技有限公司、长沙中生众捷生物技术有限公司联合进行“C2M健康公益——关注痛风，关爱健康”的公益检测与健康科普活动，旨在提升广大居民对痛风的认识，增强群众健康意识和自我保健能力。

六站点同步“C2M”

4月20日下午，“C2M健康公益——关注痛风，关爱健康”公益活动在上海蜂邻的黄浦区老西门街道社区综合为老服务中心、淮海中路街道综合为老服务中心、小东门街道社区综合为老服务中心、虹口区嘉兴路街道第三、第四市民驿站，虹口区四川北路街道第二市民驿站6个社区服务站点同时进行。

活动前，蜂邻服务站点和街道社区的同事做了充分的宣传组织工作，当天下午周边社区居民积极参与，有序的进行检测和咨询。

活动现场，来自江苏万邦云健康和长沙中生众捷的同事专业而熟练的进行检测，热情而耐心的进行解答。



虹口区四川北路街道第二市民驿站，市民正在接受免费测血糖、测尿酸

一对一的健康管理需求强烈

本次公益活动周边社区居民积极参与，6个活动站点共检测266人，并且发现了90多人尿酸指标偏高。大家切身感受到，很多老年居民对于“第四高”的认识还远不如“三高”。有些老人是第一次进行尿酸检测。甚至有老人脚踝已经肿大几年了，但一直不知道是痛风……

活动现场反馈非常好，广大居民很高兴能有这样的活动，他们有序的进行检测和咨询，学习痛风科普材料。

社区服务站点的同事，在活动前进行积极宣传与组织，活动过程中积极协助检测、记录、分发材料，确保了活动的效果。

老西门站点20日下午同时有区领导参观，区领导们看到很多人在参加公益检测活动，也很赞赏，夸奖社区站点实施好、福利

好、服务好。

在虹口区嘉兴路街道第四市民驿站参加社区服务站站长培训班的站长们看到活动也很感兴趣，大家积极参加检测体验，并希望以后也能到他们站点进行这样的活动。

作为本次活动专业支持的复星医药成员企业的同事也收获很多。来自长沙中生众捷生物技术有限公司的李小慧负责虹口区嘉兴路街道第四市民驿站的活动，她以82人次的检测量居本次活动所有站点之首。活动后她感叹说：“这种走进社区的活动真的非常好！周边居民和培训班的其他站长对于这种走进社区且简单便捷的检测活动非常欢迎。我们很开心能帮助到大家，也可以非常深入了解我们产品的用户。关爱痛风，关爱健康，是应该每天都在进行的，这次的活动意义很大，希望以后能够多有机会走进社区。” □邢峰林

想要复星全家桶 上 you le 有叻

扫码即刻加入有叻

放下听诊器 就拿起锄头 这是村医常态

文 / 马怡骅 (烙饼小姐姐)



吃到了豆沙“粑粑”

匆匆忙忙收拾完背包就出门了，早饭没吃上一口有些担心一会爬山下坡的走访。不过经当地卫计局张局长的大力推荐，早饭选择了当地人口中的“粑粑”，本以为这是大学期间在长沙常吃到的由糯米做成的小点，嚼起来非常有劲道。兴冲冲去买了一块“粑粑”，打开烫到手拿不稳的纸包，不想却是一块豆沙饼，一块妈妈在家附近常常买的豆沙饼。有一些小惊喜，吹着带有尘土味道略干燥的风，咬了一口烫嘴的饼，感受到了一丝家的气息。

山路是想象中的崎岖难行，不过司机大哥的熟练地左转右打，气定神闲，让我在佩服高超车技之余，牢牢系紧了后排座椅的安全带。



和村医高美蹲下“接地气”的聊天

一方桌子一张板凳就是村医全部就诊环境

当地人似乎不怕山路上前车带起的灰尘，“大雾”迷眼，司机大哥依旧是开着窗哼着歌。

近两小时的路程跋涉，来到了今天的目标村子，六德乡白华村。默默地抹了一把脸上的土，终于见到了村医高美——没有白大褂，没有听诊器，背着竹筐，冲我们拘谨的笑着的大姐。

进到村卫生室的要靠手撑和脚跳从小土坡上下来，卫生室年代有些久远，用家徒四壁形容也毫不夸张，一张桌子一个板凳就撑起了村民看病的全部环境。

听诊器孤零零的挂在墙上，半旧不新的模样昭示了它的久远年岁，从业乡村医生有10多年，今年已经40岁了，被问到为什么会坚持这么久为村民看病，有没有想过去做一些别的职业，高美冲我一笑，带着些许无奈，没有拗口的大道理，只有“没有办法，要做呀。”不仅是因为长期以来对这份职业的牵挂无法放下，也是为生活、养家糊口的一种无助。高美村医告诉我，“每天接诊的病人其实很少的，三五个已经算多了，他们路远来一趟不方便的。”

“想着病人，出诊的害怕也忘了”

村民不能来村卫生室看病，那就只能是村医出诊，到村民家去看病问诊。我很好奇作为一名女性村医，如果遇到半夜三更出诊的情况怎么办，高美有些激动的拉我站起来走到院外，给我指着远方的两座大山，“经常要翻过这两座山去出诊，半夜就打着

手电筒赶路，有时候有病人家人接我，有时候自己一个人怕也要去的”。由于地理条件的限制，这里村落分布和平原上的是不同的，每两户人家可能会在两个山头上，平时交流靠喊话，要想拜访邻居，不走走个一两小时是见不到的。

有一次半夜2点多钟，高美村医接到了在另一个山头上的人家打来的电话，小孩子半夜腹痛，希望她能去看看病。高美没有犹豫拿着电筒，背着药箱就出门了。没有交通工具，一个人要走去村民家里。所幸那家孩子只是拉肚子，开了药嘱咐一些话，高美也就要返回了，明天还有家里各种各样的农活要做。

“怕吗？”我问她。

“现在回想起来心里还是有些后怕的，不过当时就没想那么多了嘛，心理惦记着小孩。”她边说边冲我憨憨一笑，我看着高美村医的眼睛，突然间我觉得她就像一束阳光，用自己的力量一直温暖着村里的百姓。

作客高美家

高美家距离卫生室不远，爬一个小土坡就能到，她很热情地邀请我们“到家里坐坐。”

一进门，一股混合着各种家禽牲畜粪便的味道扑面而来，刚准备拿起手机拍些素材，几只老母鸡停止吃食突然回头齐刷刷的瞪着我，其中一只瞥了我一眼傲娇地扭开了头，无法，心里默念一句“hello”悄悄收起了手机，踩着一路鸡屎进了村医家的小院。

院子不大，堆放了一些杂物，还有一辆儿童的玩具车，家里的房屋也有些破

败。她搬出小凳很热情招待我们坐在院子里，待客的茶水有些烫，给了我一些和她聊天的时间。

从高美口中了解到家里孩子大的只有13岁，还在念初中，小的还没到上学的年纪。周末孩子放假去了亲戚家，丈夫还在外面干农活，她也是专门为了迎接我们的到来从田里赶回来。一边聊天她一边砸了核桃让我吃，出于礼貌，尝了一颗，嚙，真香。

聊到家里除了核桃还种植了什么别的农作物，高美突然蹲下随手捡了一条树枝，边打结边跟我说“家里主要种的蚕豆和豌豆”。

蹲下可能是他们比较习惯的一种聊天方式。

我也急忙蹲在她旁边问了具体的情况。蚕豆豌豆主要是自己家里吃的口粮，和山外面互通贸易是没有条件实现的，交通是一个问题，另一个就是种的粮食作物也仅够自己家里吃的。有了粮食，日常用水也是不可缺少的，然而从和高美的谈话中了解到，这一带用水是要看季节的。雨季的3、4个月里用水相对方便，但一年剩下的8、9个月的非雨季需要去山上找水源，有时日常的饮食用水都难以维持，更不要说什么洗澡洗衣服了。这一聊将近半个小时，站起来腿有些麻，不过感觉这样聊天似乎接了地气，与她内心又近了一分。

因为山路不好走的原因，我们婉拒了高美的盛情挽留吃饭，匆匆下山而去了。

路途虽略有匆忙，但这个村子的生活条件、高美村医的朴实与坚守让我深深震撼。他们在贫苦环境下依然坚强执着地生活着，为百姓的健康操劳，我想为他们多做些事。将近一个月的接触后，这成了我的选择。

ONE DAY OF THE VILLAGE DOCTOR

村医的一天 From 大黄视角

我是大黄，平时看家护院是我的职责，偶尔捉个耗子，又当汪又当喵还要被人们吐槽两句多管闲事。

最近有些烦恼的小情绪，主人已经好久没陪我悠闲的晒晒太阳了。

村里的人都把我主人叫做——乡村医生。

早上我还迷迷糊糊没醒呢，闻到烧柴的味道，不一会就有灶台边烧水的声音传来，这是主人起了，他一定是又要去为村里别的人家看病了。果不其然，没多久，主人就背着药箱过来摸摸我的头“我走了，大黄要乖呀”。舔了舔主人的手心，默默盼望主人平安的早些回来，这已经是每天的惯例了，主人他总是要翻过一座座山才能到村民家里，有的山路陡峭，走路小心翼翼，更有甚者，没有路的地方，主人扶着石头一步步滑下去。

你问我我怎么知道的这么详细，我可是陪主人走过这些路，有白天也有夜晚。村里谁有个头疼脑热的，主人都要亲自去

看看当面嘱咐清楚了才能放心，晚上一个电话，主人就会急匆匆出了门。夜路难走，就算举着手电也有看不清路的时候，一个不小心主人就会跌一跤，严重的就会被石头磕出伤口，我只能在旁边干着急，看着主人自己给自己处理伤口。

除了看病，主人还会定期去每家每户测量身高体重、量量血压，他说这是定期检查，“每隔一段时间去村民家里坐一坐聊聊天不仅是对他们身体健康状况有及时的了解，还能为他们多普及一些健康方面的常识。尤其是对年老的人，在家没人照顾，我去了还能帮他们做一些事情解解闷”。

不过主人也不是每天都有这样的时间去村民家里，县城也是他会去的地方，每次要去县城他都会特别开心。我开始以为那边有好吃好玩的，后来才知道主人是去参加医疗知识的培训，难怪他那么开心，他经常会睡前看医疗方面的书，时不时还跟我念叨两句。不止如此，他还会教我的

小主人这些知识，“大黄，如果我儿子将来也能做一个医生就好了”。

有时我会希望主人换个工作，只在家里种种蚕豆、核桃，和别人一样出去放放羊就好了，别去做什么村医了。可每当主人对村里的人看好了病，那种笑容，那种说话时都会不自觉带上的愉悦，连我都被感染到了呢。

晒太阳回想了这么多关于主人的事情，不过他还是没有办法长时间陪着我，只好自己去找点乐子了——吓吓院子里那几只老母鸡和小鸡仔。刚起身，就看见主人远远地回来了，心里一喜，汪汪叫着跑向主人，主人今天回来的可真早，才半下午呢。主人轻轻拍了拍我的头，向我晃了晃他手里刚从村民处换来的猪肉“走，大黄，今天娃娃下学回家，我们一起去接他。”小主人在镇子上读书，十天半个月才能回家一次，主人肯定要为他好好补补，我也能跟着沾沾光捡上一块骨头吃。

卧在柴火堆旁，闻着锅里飘来的肉

香，听着主人在询问小主人在学校的生活和功课，生活真的很美好，虽然主人不能常常在家、不能常常陪着我，但他常说“能为大家做些事情，看看病，保证大家的健康舒舒坦坦的过日子，大黄，你不知道我有多满足多开心。”主人说他开心那就一定是开心的吧，即使他不能时时陪着我，我也是开心的，出去溜达的时候经常能听到隔壁的大娘、村口的大叔、来我家串门的小主人同学他们对我的主人夸奖，简直比听到别人夸我会看门还要让我高兴呢。

想到这，我不禁有些兴奋地摇了摇尾巴，头被主人拍了一下，“大黄，想啥那么高兴，尾巴都要翘上天了。”我挨过去脑袋蹭了蹭主人的裤脚想告诉他我在想他，他似乎也明白我的意思，又摸了摸我的头，转过身去让小主人早早休息，“你先去睡吧，我把碗筷收拾了，明早带着大黄去地里把核桃收了，今年气候好收成一定不错。”想到明天能跟主人在一起，开心地汪了一声，这几天郁闷的小情绪也没有了。



老卢一家把一个人住的八旬老奶奶接过来照顾



数小时盘山公路，1200米海拔，让朱军红甚至有些“恐高”



血压计量过之后，看到老奶奶身体没有大碍，徐晓亮竖起大拇指

复星合伙人亲历乡村一线：

山路很陡，村医很美，物资很缺

“乡村医生”出征仪式当日，台前幕后三个故事还原了合伙人在乡村一线的亲历：

“无论哪一面，都是真实的村医老卢”

时间：4月4日下午

地点：云南永胜县

永胜县副县长刘世中：我代表扶贫办公室、乡村医生、村民们感谢大家，让我们的工作能上一个新台阶。

乡村医生卢学荣：你们到这里，为我们带来了新希望。

马怡骅：永胜村医有620名，编制内447名，下辖九镇六乡，每个村医覆盖的村民数是400-1000人。这是这两天我了解的基本情况。这边的医设备、条件确实比较匮乏，对我震动很大，希望可以投身这个事业，为他们做更多事。

宝宝树CEO王怀南：希望你坚持下来，千万不要打败仗回来。你说要带妈妈带的烙饼到永胜县，带了吗？够吃吗？

烙饼小姐姐：当然带了！我想妈妈再寄点给我。

宝宝树马怡骅手记：

现场连线的村医叫卢学荣，男，41岁，在读中专，来自永胜县羊坪乡羊坪村卫生室。1986年加入乡村医生队伍至今已有32年。他本人是一名侏儒症患者，2010年被评为全国最美乡村医生。混熟了，我们和当地村民一样称呼他“老卢”。

第一次见面因为老卢临时出诊无功而返。

第二次见面是第二天，一大早驱车赶往羊坪，远远地看见老卢在路口等，白大褂半旧不新，个子不高，脸上带着些憨憨的笑。见到我们，“来啦”，好似多年的好友，一下子和他的距离感觉近了。

第三次又没见着，老卢去山里为一位老人看病了。

第四次见到老卢的时候，他坐在门口和一位病人说话，病人正在输液，老卢一边回答我们的问题，一边时不时看一下点滴的速度。不远处，有一位眯着眼睛晒太阳的老人和老卢的妻儿。

这位老人是第三次约见时，老卢去山里出诊的老奶奶，老奶奶今年80多岁，耳朵不

太灵光了。老卢的妻子在旁边告诉我，“她家里就剩她一个人了，没有孩子，身体也不是很好，我们把她接下来好照顾。”

顺着问了老卢妻子，“村医这么辛苦，为什么你还愿意一直支持者他做这个？”她有些害羞略低了头，“他想做医生嘛，我当然愿意支持。”

几次见面，无论哪一面的老卢，都是真实扎根在我们基层健康领域的守护人。

“我们要在精准两个字上下功夫”

地点：云南永平县

复星国际联席总裁徐晓亮：现在我们在永平县，2882平方公里，下辖3镇4乡75村，18.5万人口，175位乡村医生。一线村医非常辛苦，这几年大大改善了很多村民健康状况，村民见到他们都是眼泪汪汪的，十分感激。永平县自2012年复旦大学对口帮扶之后发生了很大变化。

永平县的挂职副县长赵泉禹：驻点人员调研、复星国际联席总裁亲自走村入户，看出他们要在“乡村医生精准扶贫项目”“精准”两个字上下工夫，也看到要把这个计划实施好的决心。

复旦医管处处长王艺：复旦这几年来一直在永平定点精准扶贫，大型的硬件设施、包括核磁共振，对县医院各科室的建立和医护人员的培训，每年派驻大量医护人员驻扎永平县医院并把信息及时传到上海医院会诊，都是我们对永平的一点绵薄之力。

村医马永亮：我的村有2500村民，两个村医，我们仍希望帮助更多村民。

村医马永明：我所在的村是永平县最大的一个，8000村民，4个村医。我学习了中西医，长期以来，我们的就诊工具就是血压计、体温表和听诊器。

万邦郭帅侧记：

在县卫计委黄副局长指引下，一路翻山越岭，沿途的树林浓密，大约30分钟车程，我们一行人到达永平县博南镇卓潘村卫生室，村医喻紫龙正在用一把秃掉的扫帚清扫并不平整的地面，看到我们来，略显拘谨。喻大夫今年32岁，虽然年轻但村上执医已经6年，他和另一位37岁的村医刘静，一起管理着村上2076人的基础医疗，并为63户

建档立卡户定期做上门体检和用药指导。

正当喻大夫介绍说他的血压计已经有16年历史的时候，约诊电话响了，我们立马随同喻大夫一同来到了农户家。

农户户主姓马，65岁，老伴长年偏瘫。喻大夫给马大娘量了血压，确诊是血压升高导致不适。喻大夫叮嘱一定按时服药，不要间断。后来从马大爷断断续续的话中得知大娘为省钱，减了一顿药，才这样了。徐晓亮听到这，立马拿出300块递到了马大爷手中，表示说复星做村“乡村医生”项目，最终目的是为了看到大家都能病有所医、健康有保障，希望大爷自己也多保重。

这一天我们走访了卓潘村和桃新村，看到大多村医还是依靠“三小件”（血压计、体温表、听诊器）在看诊，这局限了很多病种的筛查，让村民健康的第一道守护防线变得非常脆弱。我们正在为永平县175名村医建档，截至此刻，已建档8位村医、4家村卫生室，希望通过建档系统管理村医需求，为复星精准扶贫提供基础数据。

“第一次到平均海拔1200米以上这么高的山，这里需要更多人”

地点：贵州习水县

朱军红：我在金龙村一个山坡上，旁边就是村卫生所。这个山村我们来的时候走了很长的路，这么高的山我还是第一次来，这里平均海拔1200米，路非常难走，几乎看不到平地。当地政府做了很多工作，把路修通了。但村里只有一位医生，要负责村庄1000多人健康，当地村民分散，每个点就两三户，一个人要负责这么多村民，真是非常困难。这里的村医年轻人很少，医疗设备简陋。看来培训非常重要，需要我们去对接一些资源，让乡村医生能得到更好的培训。

当天连线时间有限，朱军红在习水当地还走访了桃林镇兴隆村村卫生室，拜访了村医董光普，53岁，从医5年，部队卫生队退伍军人。

村医董光普：这个村有三千多人，常驻一千多，但由于是山区大家住得都比较分散。现在路基本上修好了，所以通常山路上我也骑摩托车，就是怕下雨、下雪、冬天路上结冰的天气，摩托车骑不了只能走。

平时出诊，风险是存在的，但也是一份

责任呀。不管什么样的天气，或者大半夜，电话打过来背起药箱就要去。家里人也担心呀，但是还是很支持我的工作。村里帮我们买了农村合作医疗保险，我自己也买了医生责任险。

这边常见的病除了感冒发烧，主要还有胃病。因为山里湿气重，大家平时好喝点酒，饮食也重辣重咸。我们这里五、六月份没有时蔬，外面买价格高，大家就不吃蔬菜也会影响胃部健康。还有，我们这个村海拔普遍在1200米以上，冬天特别冷，老人、小孩到了冬天容易得呼吸道方面的疾病，我这里医疗设备比较有限，像雾化器、呼吸机这样的基础医疗设备都还没有，有时候遇到这一类的疾病也很棘手。

南钢陈心宇侧记：

4月4日，我们来到习水县政府，复星全球合伙人、上海钢联董事长朱军红与习水县委副书记宋聚宗、习水县副县长田莉、习水县卫计委局长袁涛面对面交流。习水县为上海普陀区对口帮扶贫困县，宋书记由上海普陀区委派到习水县挂职开展脱贫攻坚工作，田莉副县长在习水县分管卫生工作。

习水县行政区域3千多平方公里，人口七十多万。整个县基本上都是山区，所以习水流传一句话叫“地无三里平、天无三日晴”，气候和交通是阻碍习水发展的原因之一，但县里现在路都修好了，到每个村都有硬面公路。

交流中，三位县领导纷纷表示，习水医疗建设水平参差不齐，有的中心村卫生室就配备一名村医，设备也比较短缺，但一个中心村卫生室通常要覆盖好几个村的卫生医疗工作。村医队伍和设备的匮乏是主要矛盾，对重大疾病应急处理技能的培训和现代化医疗设备的需要很迫切。

朱军红当即表示，复星实地了解需求后，会形成初步知道意见，并把方案落实到位。

在同宋书记沟通的时候，朱军红看到宋书记办公室里面有张习水县地图，便饶有兴致看起来。发现其中有几个村用笔圈了起来，宋书记解释到这是习水县的八个深度贫困村，朱军红说，我们做扶贫就是要到最困难的地方，到最需要我们的地方去。

“乡村医生”系列，正在继续

□谢诗辰

吃透方针与聚焦企业自身发展 要“两翼齐飞”

——复星党委书记李海峰豫园第二堂党课

阳春，复星党委书记、高级副总裁、首席沟通官（COO）李海峰走进豫园上了新春第二堂党课，盘点对豫园党建的三感悟、四建议，核心提出研究上级党委路线方针政策与聚焦企业自身发展战略“两翼齐飞”，点赞“豫园e家”党建互联网平台正式启动，给了各级党组织一个随时随地交流的平台，赞美豫园交出了一份满意答卷。



豫园的未来需要更多人，尤其是年轻人的努力

“18年来第一次在豫园讲党课，有三点感悟”

走进这个非常熟悉的金色大厅我倍感荣幸。这是我18年来第一次在豫园讲党课。我有三点感悟：

我参与了豫园改制全过程。豫园改制对豫园有重大战略意义和价值，对复星也同样意义非凡。复星人把豫园改制不仅仅看成一个商业项目、一个通过改制让豫园走上更快发展轨道的项目，更把它看成一个义不容辞去履行的社会责任，看成站在土生土长、扎根上海的民企角度，如何回报上海对复星的支持、不辱使命、把豫园做好的一份历史担当。

豫园的党建团队有活力、专业性强，党建会议又有文化底蕴、又时尚；梅红健书记的讲话和范志韵书记的工作报告站位高、格局大、接地气，可以成为复星党建工作滋养各个党组织的重要营养。

豫园的党员、党组织是豫园发展最深厚的压舱石，也是豫园不断向前发展最重要的基础。有了你们，我们不用担心豫园更美好的明天。

豫园党建工作的四个建议

新时代，传来非常多改革开放的信息，传递了这个时代、这个民族、这个国家勃勃

的生机。毋庸置疑，我们生活在一个非常美好的时代，生活在一个富有创造力的时代。在这样的时代中，豫园党建工作该如何向前走？

要有“两个翅膀”的战略高度

要把党建工作确定在一个战略高度上，振动两个“翅膀”。一个“翅膀”是要有学习能力，不断学习和研究中央、上海、黄浦区等各级上级党委的路线方针政策；第二个“翅膀”，要直接聚焦企业本身的发展战略，在人才梯队培养、组织建设、思想引领等方面实现党建不可或缺的战略价值。这个战略性价值，最终党委和董事会是相互认可的，并且是得到全体党员和全体豫园人认可的。

党建工作的“两个翅膀”要和国家的政治、经济发展共振，和豫园的战略发展共振。

要为项目献计献策

党建工作很容易做虚、做成空头文章。豫园党建工作有天然的基因落到实处、扎到项目。

今天的豫园不仅仅留在上海人心里，已经留在全国人民的心里，甚至留在全世界人的心里了。复星要做正确的事，做引领豫园未来十年、二十五年甚至五十年发展的事情，要对得起豫园这样一个项目。

豫园未来的发展蓝图，对全体豫园党员来说是很大的一篇文章。豫园的小笼包、假

发、梨膏糖、童涵春等等，都有无限的发展空间，同时又要和复星“打造全球性时尚地标”的战略有效结合。建议各级党组织在豫园建立一个与董事会或经营团队的工作交流机制，献计献策，献资源、献发展，为豫园的发展做出贡献。对豫园战略发展方面做出重大贡献的，不仅豫园党委可以奖励，复星党委也可以给予重奖。

要打造上升通道推动组织更好进化

中国共产党是一个将近9千万人的大党，是一个庞大的组织，1921年诞生于上海，马上就要100年了。近100年间，我们的国家、民族从苦难走向安定，从安定走向发展，又从发展走向富裕和繁荣，这是我们将近100年来党不忘初心、担当使命，带着这个国家一步步走出来的。

作为党组织，要思考如何响应中央和上级的号召，把组织做好，把战斗堡垒作用发挥好，让党组织成为全体党员成长发展的助推力和平台，让党员的发展比普通员工更快、更稳健、更扎实。

在复星和豫园，每个党员都有上升空间，党组织就是要打造这样的平台，建立这样的氛围，树立这样的机制，制定这样的考核制度，让党员同学，尤其80后、85后，甚至90后年轻人有更好的成长与发展。

要用文化引领创造、学习、工匠精神

党建工作要倡导正能量，把政治引领作用发挥到极致。要在豫园深厚文化的基

础上：

倡导向上的文化、工匠的文化。复星要打造“健康、快乐、富足”的全球生态系统，就要打造产品力，因此要培养出更多豫园陆亚明这样的工匠，来树立打造产品力的标杆；

打造发展的文化、价值创造的文化。利益双方都要本着对豫园发展、全体共同利益关联方多赢的出发点，用健康的心态来反映、沟通、解决问题，在此过程中各级党组织可以发挥更多作用，用发展的思路 and 方式来解决发展过程中的问题；

推动创新的文化、开放的文化、善于学习的文化。当下的世界，创新发展是主旋律，所以秉持开放心态，更多学习、对标全球范围内做得更好的企业、地标，不仅应成为董事会关注的项目，也应成为党委和各级党组织关心的项目。

豫园交出一份满意的答卷

豫园经过十几年的重组发展，在历届董事会带领下，在各个岗位的全体豫园人协力奋斗下，交出了一份满意的答卷。

豫园今天的成功，传承于豫园所有前辈的努力，但明天的发展，全体豫园人、尤其是年轻豫园人的努力将肩负重任。相信豫园的明天更精彩，我们为此努力！

□谢诗辰

辗转两天，从云南屏边到 BFC 村医杨莲英一堂“接地气”的党课

引言：

4月4日，复星“乡村医生精准扶贫”驻点扶贫队员从上海出发了。

18个人，24个县，一年。

之后十年，100个县，1.5万名乡村医生。复星要为6.5亿中国农民做点实事。

杨莲英是这1.5万分之一。她还是全国人大代表。

黑、瘦。大概因为山水好，笑起来有一口城市里不常见的极白而整齐的牙。

两天车马劳顿，她从云南省红河哈尼族彝族自治州屏边苗族自治县新华乡河南村，出现在上海BFC外滩金融中心，为“乡村医生”项目代言。

发言的时候，她在这栋可能是沪上最高端的写字楼里，穿上了传统苗族服饰。银器blingbling很隆重。

4月4日上午，中国共产党上海复星高科技（集团）有限公司第三次代表大会。

92名正式党员代表参加了会议，南钢党委书记陶巍、全国人大代表、“乡村医生精准扶贫”项目14名一线驻点队员列席会议。会议选出了张厚林等四名增补党委委员，并宣布成立集团党委“乡村医生精准扶贫”项目一线驻点工作组临时党支部。临时党支部书记，黄河药业陶元明从集团党委书记李海峰手中接过党旗。

杨莲英为全体参会党员代表和驻点扶贫队员上了一堂“很接地气”的党课。以下是党课摘录。

一人守护2000村民，本身就很有故事。

镇上的医生怒了，怎么这个时候才把病人送来？！

4:30起床，5:00出发，7:00才能到学校，这是我小时候的常态。我生在大山，对大山最熟悉。直到今天，我依然经常走山路，最远的自然村有十多公里，天亮着去、天黑才能回，常常要一个人打着手电筒在黢黑的夜里穿行。

一直在大山里，那我是怎么会想当村医的？

小时候有一次母亲生病，但村里没医生，走到镇上医院她已经昏迷了。医生骂我们，怎么才送来！他不知道我们走了4个小时山路。后来确诊是高蛋白类的食物过敏，就差几分钟，母亲从死亡线上捡回一条命。那次以后，我就想，村里有自己的医生就好了！

2005年，镇上医院的院长来我家，问我愿不愿意参加村医培训，我小时候要当村医的想法又被点燃了，很快，我参加了培训、成了一名真正的村医。

从此开始，村里2000多人的健康问题都会找到我。从刚出生的婴儿，到儿童、孕产妇、老年人，从慢性病或重病患者健康管理到一般疾病诊疗、公共卫生防疫，我都会管理。经常是一个电话，一个人背起药箱就走到村民家。



技术和物资短缺，中途差点放弃，最终，村民得到救治后感激的眼神让杨莲英坚守下来

看到老百姓托付生命的眼神，我又振作了。可是路上并不一帆风顺。有次打完儿童疫苗从自然村出来，一下子窜出来一群狗，我吓出一身汗，蹲在路边假装捡石头，后来有人来了帮我赶走了我，我才回了家。

还有一次几乎让我快要放弃从医。因为我们那医疗设备很少，有时候没法提前判断。一个病人来我这里输液，他也说不清什么过敏。结果注射几分钟后，他休克了。我怕到极点，赶紧电话了镇卫生院院长，院长让我镇定、紧急注射肾上腺素。我照做了，病人总算慢慢恢复了正常。

我有点退缩，后来院长跟我说，要谨慎、多观察、多累积经验，这样的事就会避免。我又想起每次去看病，老百姓那种把生命托付给我们的眼神，和看好病之后自己内心的欣慰，我又振作起来。

为800村民建档，健康管理更科学更系统

十年过去了，我不仅行医经验越来越

充足，而且还开始更有效地管理大家的健康。

我为村委会800多村民建立电子档案，覆盖了村里全部贫困人口。现在无论他们去哪里看病，都能在电脑上查到病历信息，这样他们看病会更方便、诊断更准确。我也挨家挨户推广家庭医生签约服务，进行政策宣传，目前全村一半以上村民都签了协议。我定期给签约村民做免费体检，还为他们提供咨询、转诊服务。

现在，政策也越来越好。“扶贫攻坚战”的政策引导下，城乡居民医疗保险、大病保险、医疗救助医疗费用兜底保险等等都开展起来。村里有人如果不幸得了大病，也开始不再有后顾之忧。同时，“两会”关于乡村振兴计划和健康扶的建议，会进一步改善农村基础设施和乡村治理体系，提高医疗卫生服务质量，并且实实在在解决老百姓看病难、看病贵的问题。

村医事业要更多人来关注、来继承

待遇低、责任大、辛苦等等都是村医的现状。但有两点如果能解决，也许对“留得住”人是很有好处的。一个是村医缺医疗器械，我们日常“三宝”（血压计、体温表、听诊器）也可以看做我们仅有的三样。如果有更先进、充足的器械和药资，就诊会更顺利。再一个是培训。先不说高精尖的培训，村医甚至缺少看似最平常的电脑技术、输液反应抢救和一般疾病诊疗培训。如果这些都能跟上，对于年轻人来讲也许会感觉更有可以提升和施展的空间，对于村医的继承会有帮助。

当然，现在做这一行的年轻人有点断档，我们希望更多人关注村医、继承村医。

杨莲英的发言不长，已经让人感到村医不易。虽不易，复星已经在路上。 □谢诗辰



安联集团首席风控官 Thomas Wilson



复星管理学院“大咖秀”活动在3月下旬迎来了一位全球保险界的重磅嘉宾——安联集团首席风险官汤姆·威尔森(Thomas Wilson)，为济济一堂的复星同学们梳理了风险管理的前世今生及其在企业中的重要角色。

威尔森博士在安联负责全球保险和资产管理业务的风险管理，曾任ING保险首席风险官、瑞士再保险集团CFO、麦肯锡风

险管理全球负责人。他多次被知名媒体评为年度风险官。在2017年，他和他的团队被Insurce ERM杂志评为2017年度风控团队，以表彰其对安联集团及全行业在风险及资本管理上做出的杰出贡献。

在当天的分享中，威尔森博士开篇阐述了现代风险管理发展的多种驱动力，包括监管压力、经济环境和企业业务模式的转变等。此次讲座的另一大重点是风险管理与资

风险管理 如何为投后管理 创造价值

——安联集团首席风控官告诉你



本管理的匹配，威尔森博士着重阐述了他眼中企业业务发展和风险战略的协调统一。

“风险管理如何为企业创造价值？”——这是现场的复星同学们脑海中亟待解答的问题。与复星业务直接相关的问题一经提出，讲座现场随即展开了一段富含信息量的讨论。具体到企业的日常风险管理工作，威尔森博士认为，风险管理部门的职责眼下正不断扩大，并与财务、精算及业务部

门有了更紧密的整合协作，这同样也是对复星的建议。

与此同时，威尔森博士也带来了他的著作《价值与资本管理》的中文版，这是一部与时俱进的资本与价值管理的百科全书，将理论与整个行业实践的发展相结合，无论是金融保险实务从业人员还是学术机构研究人员都可从中获益。

□王帆



新鲜说第三季开始喽~
这期同学们又带来哪些主题呢？

城市空巢青年 #
区块链/比特币 #
更多话题等你解锁

查看路径：复星通-工作-复星管院-新鲜说



成立一年，万邦大学在行动

为对接集团化快速发展所需的内生人才储备，组织内部业务专家及优秀团队逐步积累形成各具特色工具包、方法论及时萃取，并通过平台分享传播，形成优秀经验及团队快速有效的可复制核心竞争力，万邦大学于2017年3月成立。

经过短短一年探索期，2018年4月，万邦大学突破创新、汇集整合，自主创新摸索出的一系列运营举措，包括：萃取组织智慧 推进优秀运营项目开花结果，比如先后开设“生产运营”、“研发项目经理”两期班。通过调研、借鉴、摸索、转化，汇聚各条线业务专家共同参与，培养一批具备课程开发能力的内训师；以及资源输入，推进集团运营背景下企业间文化融合，比如除专业课程，每期班均设企业文化体验、高管分享、团队活动、企业交流等多种形式的资源，开展培训等方式向成员企业内各条线的骨干人才输出有针对性的专项指导。

万邦大学一期、二期班的教学教务设计充分将课程与企业文化充分融合，汇聚各条线约50位业务专家共同参与，发展了近30位有专业课程开发能力的内训师，生成了25门具有万邦运营特色的工具包、方法论的课程，将团队优秀经验萃取成可输出、可量化、可传播的定制化课程。10家成员企业、2家兄弟单位，近



万邦大学二期班开学典礼

70位业务精英通过这个学习平台得到成长，并将学员参训后的行业改善与实际业务相结合，课后成果对接“精益六西格玛”、“五星级生产现场”、“生产管理后备人才培养”、等实际业务的推进，与提升运营效能紧密结合。

该项目受到学员、所属企业及集团的认可荣获，获2017年度“星医药最佳HR项目奖”。万邦企业大学也已成为人才培养自主创新的新模式，并成为万邦人认知复星及万邦文化、学习资源交流的平台。

□马乐

UNUSUAL

这个研习班 不寻常

一堂为期7天针对这18名来自复星一家同学的特殊“研习班”正式开课了！在“研习班”的现场，奋战在一线的专家医生、护士长、医药产品经理等，为同学们讲解了乡村医生常见的疾病知识和治疗方案。同时，来自医疗卫生体系方面的专家和资深的乡村医疗从业者，为大家讲解了关于医疗卫生和乡村医疗的现状，并且利用电话连线乡村医生的方式，深入直击了解了乡村医生的需求和痛点……

这18名同学，是响应复星“乡村医生”计划以来，集结而起的第一批先头部队！在这7天的时间里，他们将把所有的这些“见闻”，都化成日后的“所见”，为他们为期一年的乡村医生精准扶贫工作提供最确实可行，也最有迹可循的行动指导。

A WORLD OF SAND AND WATER

复星基金会收藏展

一沙艺世界：
探索社会几何形态

简策 / AS-01, 2017

布面丙烯、油漆、马克笔、粉笔、蜡笔

适逢海南省建省30周年，由复星投资的中国第一家、全球第三家亚特兰蒂斯度假胜地盛大开幕；在将海南省打造成为国际旅游岛和国际旅游目的地的国家战略定位下，在复星聚焦“健康、富足、快乐”领域，为全球家庭智造C2M幸福生态系统的战略指引下，复星基金会隆重举办首次收藏展。展览邀请《艺术界LEAP》主编、策展人岳鸿飞（Robin Peckham）对复星基金会所管理的复星旗下企业收藏进行梳理，精选40名中国与中生代和年轻艺术家，选题“一沙艺世界：探索社会几何形态”，从“建筑和人”、“互联网生态”，“资本和劳动”三方面的关系，对艺术世界作为外部社会的微观景象所反映出的社会几何形态进行剖析。

复星基金会2012年成立，是以复星为主要捐赠人的公益行为体。自成立以来，复星基金会秉承“修身、齐家、立业、助天下”理念，深入践行企业社会责任，坚持服务社会、服务人民、服务国家。近年来，复星基金会以教育和文化作为两个主要方向，管理企业收藏，捐助、策划艺术文化项目，于2016年11月在上海外滩建成复星艺术中心。复星基金会过去数年里循序渐进，逐步建立企业收藏系统，以中国当代艺术为主，旨在助力中国文化自信，届时展望国际，以促进中国与国际文化交流。

本次收藏展的举办亦与复星基金会主席王津元女士的长期思考有关，其在展览画册前言中撰写到：“参展的所有艺术家主要是来自中国的新生代艺术家，他们受过良好的中西方教育，拥有丰富的国际展览和项目实践经验。在中国社会经济科技发展的当下，面对这个时代，他们在思考什么、表现什么、创造什么？在国际化的版图里，中国的当代艺术从何处来，往何处去？这些都是这一展览要提出和探讨的问题。”

本次展览策展人岳鸿飞先生的策展思路打破了中国与国际的二元考量，摆脱了媒介限制。本次展览并未将中国置于国家、位置、文化或传统的概念进行考量，而是将其作为一个系统，一个包含资本、信息、劳动和意象流动运转的科技和渠道组成的体系。在其策划的“一沙艺世界”的地图中，列出了由资本、技术、建筑、生态、劳动和主观性构成的复杂网络上的节点，并描述了这个系统中反复出现的一些最重要形态和“吸引子”。展览中汇集了于国内外进行创作的大陆艺术家和大中华区及相邻区域，以及与中国体系有所交集的国际艺术家；创作媒介涉及绘画、雕塑、装置、摄影、影像，以及计算机图形、虚拟现实（VR）和扩增实景（AR）等众多表现形式。岳鸿飞在其策展文附中撰写到：“通过艺术家的作品，通过对他们身边世界发展的理解，也许可以对艺术星球，对这个堡垒中的社会模式——即便不是社会本身的发展——略窥一二。”

通过此次收藏展，复星基金会将继续推动各种形式的艺术与文化项目进入大众领域。此次展览之后，部分艺术收藏将永久置于三亚·亚特兰蒂斯的公共区域。复



黄炳 / 太阳留住我, 2014

单频道动画影片

星基金会管理的复星集企业收藏将于复星位于全球各地的物业与项目中展示，包括BFC上海外滩金融中心、纽约28 Liberty、米兰布罗吉大厦等地进行巡回展示。三亚·亚特兰蒂斯执行董事海科（Heiko Schreiner）先生表示：“我们非常荣幸协办首次复星收藏展，并期待收藏展后当这些艺术品落户酒店内外，在以失落远古文明和亚特兰蒂斯神话为灵感建成的综合型娱乐度假目的地中，不断带给三亚·亚特兰蒂斯最为当代的诠释、体验和能量。”

第一部分：建筑和人

艺术家往往用城市形态反映社会结构，城市准理性形态是人类欲望，而非机构或集体真实状态的映射。在人体之柔与建筑之刚的对话之中，当主体性融于建筑环境形成的“蜂巢意识”，社会形态即随之产生。构成城市的多个层面无限叠加，形成代表当代生活的“堆栈”——涵盖从抽象到用户界面一系列条理分明的软件集合体，彼此的存在依赖前者的正常运转。建筑与人并非对立，而是相互嵌套：人即建筑，建筑则是人的集合。

崔浩一直以平面绘画为切入点，对城市形态和建筑进行深入探讨研究，其对建筑可能形态的揣测与臆想赋予了建筑主体性。在崔浩的平面解构之下，建筑散发着各历史时期人们所向往的乌托邦特质。艺术家通过对历史和未来与建筑交汇片段的捕捉，从而进入了城市的第四维度。

人们对城市的体验以个体感受为主，城市通过建筑空间分隔人群。在以城市逻辑进行思考时，社会经验和建筑体验往往合二为一。张鼎的行为艺术表演充斥着与标题自相矛盾的放纵。人因受控导致乐趣被剥夺，成为纯粹意义上的人，可愉悦的缺失和微小折磨却不知为何竟产生了一种不和谐的快乐。在人群这个集合概念中，个体数目语焉不详，而每个人都被赋予了匿名性和隐蔽性。

第二部分：互联网生态

互联网和生态（严格来说，二者其实是同义）慢慢渗入彼此：形成科技与环境，人工与自然的对立。有形的互联网基础设施如何定义互联网？何为互联网的社会几何形态或虚拟文化，如何与现实几何形态进行对比？在将基础设施对互联网生态的影响，包括能源消耗和过度发展纳入考量的同时，艺术家们对社会结构如何在互联网和虚拟内存中实现和复制进行了深入探讨。

林科以互联网数字世界与现实的并置突出了互联网生态之中的对立：我们在林科的电脑屏幕上看到其操纵鼠标和键盘所绘制的肖像，与此同时，肖像上的视频捕捉到现实中的艺术家坐在电脑前操作电脑。当人和屏幕互为镜像，哪一方才是现实的？这是值得讨论的问题。林科则将其幽默和主观错位带入到广泛情境之中。在受本次展览委托特

别创作的作品中，艺术家将三亚·亚特兰蒂斯酒店想象为电脑桌面；从艺术家肖像到赞助人肖像，从艺术到现实，然后再返回艺术。

互联网数字世界如同人类所做的狂野之梦。乔恩·拉夫曼的虚拟现实作品将观者置于波浪汹涌的海上美术馆的虚拟环境中，为观者营造了一种特殊体验，一种从日常到荒谬的文化关注的体验，一如对观看本身的审视。作品通过物理到虚拟的运动，真实梦幻场所的切换，体现了这场梦境中的超现实瞬间和空间相对性。拉夫曼认为，21世纪的虚拟现实在艺术上的特殊优势具体体现在以下两方面：于纷争的众多媒介中博取眼球和满足人们对沉浸式体验的原始需求。乔恩·拉夫曼曾说过：“人们渴望完全隐身于另一维度以逃避现实的欲望来已久。”但在虚拟现实技术出现之前，唯一能接近满足如此需求的方式不过是做梦而已。

第三部分：资本和劳动

多少年来，中国艺术的资本和劳动的关系出现了偏差：艺术劳动所获报酬仅相当于制造业的工资，而资本流动却与国际金融资本主义挂钩。在当今世界全球化的大环境之下，金钱和权力在国际间的涌动构成无形几何，影响着城市、人口、网络和生态的发展，同样也被后者所影响。与其它地方相比，中国艺术家更关注成功和交换价值的问题，这令中国成为重新思考全球经济形态值得关注的地方。中国的艺术家如何面对资本和劳动之间的交锋，对二者关系有着怎样的反思？

在曹斐2006年受西门子集团艺术项目委托创作的作品中，电灯泡工厂的工人被要求以工厂为背景展现自己的梦想，这是一个年轻人稚嫩的梦想和人文主义的放纵。这大致可以归纳为德勒兹式的“逃逸路线”，即艺术在平行层面上为创造乌托邦的想象提供了一个出口。

而对铁木尔·斯琴来说，资本主义作为一种意识形态并不存在，反而混淆了对世界运作方式的认真思考。他将品牌和营销活动看作挖掘人类社会行为内在的巧妙尝试，其以艺术家的身份侵入这些系统，宣传他认为人类赖以生存的图像和意识形态。他的作品“第八道门分选机”是由建筑材料和人造石头制成的八角形门，在其想象中，图像和反图像通过这道门流进他的生物政治消费文化模型。

关于策展人

岳鸿飞（Robin Peckham），策展人、评论家，现居中国上海。现代传播艺术总监、中英双语国际发行艺术刊物《艺术界LEAP》主编。曾创办与经营位于香港的艺术空间Saamlung，并策划过包括复星基金会、尤伦斯当代艺术中心（UCCA）、木木美术馆（MWOOS）、香港城市大学与K11基金会在内的众多机构展览。□复星艺术中心

主办：复星基金会、复星艺术中心

协办：

FOLIDAY 复星旅文、三亚·亚特兰蒂斯

策展人：岳鸿飞（Robin Peckham）

日期：2018年4月28日至5月12日

地点：三亚·亚特兰蒂斯

参展艺术家（按姓氏排列）：

aaajiao（徐文恺）、曹斐、陈维、崔浩、Victoria Fu、高露迪、John Gerrard、关小、韩冰、简策、蒋鹏奕、孔令楠、黎清妍、李明、李姝睿、廖国核、林科*、刘窗、娜布其、Map Office、沈莘、Timur Si-Qin、苏予昕、唐狄鑫、王光乐、王楠、黄炳、谢墨凜、徐渠、杨嘉辉、杨心广、叶甫纳、张鼎、Jon Rafman*、张如怡、赵仁辉、赵要、郑国谷、Zheng Mahler、周思维。

*为艺术家委托新作

开幕活动

2018年4月28日

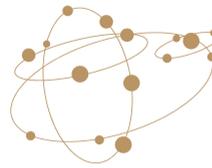
14:00-17:00 展览开幕酒会

15:00-16:00 “世界、泡沫、地球仪、鱼缸、沙粒”展览开幕论坛

由复星基金会与《艺术界LEAP》联合主办

嘉宾：

岳鸿飞（《艺术界LEAP》主编），皮力（M+视觉文化博物馆资深策展人），王津元（复星基金会主席）



—— 幸福 起于科技 行于智造 ——

第二届微信创意大赛 召集“头号玩家”



FOSUN 复星

复星艺术中心特刊

Fosun Foundation Special Edition



复星艺术中心

陪你上下班

Fosun Foundation Shanghai
on Your Commute



上海市黄浦区中山东二路600号复星艺术中心
Fosun Foundation Shanghai, No.600 Zhongshan
No.2 Road (E), Shanghai, P.R. China 200010

复星基金会收藏展

An Exhibition Drawn from the Fosun Foundation Collection

一沙 艺世界

探索社会几何形态

2018

4/28-5/12

策展人：岳鸿飞

Curator: Robin Peckham

A World in a Grain of Sand

Mapping Shapes and Sites
for Social Geometries

参展艺术家 Exhibition Artists

徐文恺aaajiao / 曹斐Cao Fei / 陈维Chen Wei / 崔洁Cui Jie / Victoria Fu / 高露迪Gao Ludi
John Gerrard / 关小Guan Xiao / 韩冰Han Bing / 简策Jian Ce / 蒋鹏奕Jiang Pengyi
孔令楠Kong Lingnan / 黎清妍Firenze Lai / 李明Li Ming / 李姝睿Li Shurui / 廖国核Liao Guohe
林科Lin Ke / 刘窗Liu Chuang / Map Office / 娜布其Nabuqi / 沈莘Shen Xin / 铁木尔Timur Si-Qin
苏予昕Su Yu-Xin / 唐狄鑫Tang Dixin / 王光乐Wang Guangle / 王埏Wang Shang / 黄炳Wong Ping
谢墨凇Xie Molin / 徐渠Xu Qu / 杨心广Yang Xinguang / 杨嘉辉Samson Young / 叶甫纳Ye Funa
张鼎Zhang Ding / Jon Rafman / 张如怡Zhang Ruyi / 赵仁辉Robert Zhao Renhui / 赵要Zhao Yao
郑国谷Zheng Guogu / Zheng Mahler / 周思维Zhou Siwei

复星基金会
FOSUN FOUNDATION

FOLIDAY
复星旅文

ATLANTIS
SANYA
三亚亚特兰蒂斯

战略媒体合作
Strategic Media Partner
艺术界
LEAP

海南省三亚市海棠湾镇海棠北路36号
No. 36 North Hai Tang Road, Haitang Bay, Sanya 572000, Hainan, China

原地飞行 Aerographies

托马斯·萨拉切诺 中国首展
Tomás Saraceno
2018.3.25 - 6.3
FIRST SOLO EXHIBITION IN CHINA

展览支持
Exhibition supported by

Ether Skipper

联合赞助
Co-presenting Sponsor

HUBLOT

HUBLOT
LOVES
ART

艺术家项目支持
Artist Project Support

ART ZHOU®

复星艺术中心
FOSUN FOUNDATION

上海市黄浦区中山东二路600号复星艺术中心
Fosun Foundation Shanghai, No.600 Zhongshan
No.2 Road (E), Shanghai, P.R. China 200010

复星艺术中心
FOSUN FOUNDATION

宫岛达男公共艺术作品

数字空中花园

Public art work by Tastuo Miyajima
Counter Sky Garden

300 盏LED灯
LED Lights

300 个关于上海的故事
Stories of Shanghai City

复星艺术中心之夜

晚宴及活动咨询 +86-21-63055118



更多信息请关注微信公众号

地址:上海市黄浦区中山东二路600号复星艺术中心
Address: Fosun Foundation Shanghai, No.600. Zhongshan No.2 Road (E), P.R. China