

# 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 357 期 本期 20 版 2018年01月31日

2018年1月19-27日卡地亚全新RESONANCES DE CARTIER高级珠宝系列展  
在上海艺术文化时尚新地标复星艺术中心举办



Shape  
the  
future

复星要往哪里去? P5  
郭广昌对话汪群斌

陈启宇: P6  
2018让创新跑起来

徐晓亮: P6  
看见美好生活场景

互联网下半场 P13

看好“私有云”百亿市场 P13  
锐正领投“云途腾”

“有叻”有对未来坚定的 P14  
乐观主义

复星全球合伙人 P18-19  
2017关键词

【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、摘编或以其他方式使用。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。

## 穆迪上调复星国际评级至“Ba 2” 展望为“稳定”

2018年1月16日,穆迪将复星国际评级由“Ba3 积极”提升至“Ba2 稳定”。评级上调,表明评级机构对复星持续进化的发展战略,以及复星遵守价值投资纪律和财务纪律、专注于提升投后管理和为企业赋能增值充分认同。

穆迪指出,复星评级上调至“Ba2 稳定”的重要考量是:复星投资战略日益透明,并专注于更

稳定和多元化的业务,多元化策略分散了投资组合的地域性风险,从而改善投资组合质量,增强了对抗周期性风险的能力。复星业务状况提升后,预计未来业绩波动会降低。

评级上调,还因为考虑到复星能够有效进行投后管理,提升所收购企业业绩。如葡萄牙保险2014年被复星收购后,除了继续保持葡萄牙市场领先的行业

地位,国际业务得到扩展并持续盈利。

穆迪认同复星历来注重投资平衡的投资策略,包括优化债务结构、拉长债务久期、灵活运用多融资平台、有效控制整体债务率、稳步提高产业公司分红率,以及确保公司流动性等方面的努力和成效。

2017年,复星完成战略进化升级,即以“家庭客户为中心,智

造植根中国的全球幸福生态系统”。为了实现这个目标,复星未来除了继续践行“中国动力嫁接全球资源”策略以寻求更多投资收购机会外,还会更积极提高产品力、有效执行C2M(从客户到智造者)策略、着力提升产业运营能力,并更加强调科技引领的力量,即不断加大技术、研发以及人工智能等创新项目的投放力度。

□吕敏怡



世界浙商论坛云集一群立志以实干无愧于时代的企业家

### 身在新时代 浙商义不容辞不懈奋斗

2017年度轮值会长、均瑶集团董事长王均金做年度报告并表示,“我们有一个好时代,有一批好领导,有一支好队伍,有一套好作风”,使得商会始终在不断探索、不断前进,使得我们的服务能力和水平不断提高。他希望商会能继续团结一致,抓住新机遇,续写新辉煌。

轮值会长交接仪式上,王均金将象征“荣誉和责任”的轮值会长接力棒与象征“光荣和梦想”的商会会旗,交接给“新鲜出炉”的2018年度轮值会长、分众传媒董事长江南春。江南春表示,希望通过自己的努力促进商会会员之间的思想交流,希望浙商企业家积极整合沪浙两地战略优势,做到“无愧于这个时代”。

### 复星党委组办研修会获“十大党建品牌”

复星集团党委“复星一家党建研修会”等10个品牌项目荣获“十大党建品牌”。上海市社会

工作党委副书记蔡忠,浦东新区区委副书记冯伟,上海市浙江商会党委书记陈爱莲等上台颁奖。

### 浙商力推“长三角一体化” 落脚区域建设

大会以“使命与创新,助力长三角一体化深入发展”为主体,提出落脚点在跨区域交通建设。民营资本的浙商群体在长三角一体化建设中不甘落后,由复星集团、万丰奥特等浙商牵头,目前已开工建设的总投资449亿元的杭绍台高铁项目已成为“国家首批八个社会资本投资铁路示范项目之一”。交通先行将会成为长三角一体化深入开展的先鋒。浙商将继续携手发展,共同推动长三角城市群的联动发展,建设网络化、标准化和智能化的综合立体交通走廊。

宁波市市长裘东耀,浙江省发改委主任李学忠,杨浦区区长谢坚钢,闵行区区长倪耀明,奉贤区区长华源,上海市浙江商会会长郭广昌,名誉会长郑永刚,党委书记陈爱莲等领导共同参与“浙商助力长三角一体化”启动仪式。

### 义利并举 坚持回报社会

义利并举,回报社会是浙商的优良传统。赈灾救难、精准扶贫,有浙商的身影;兴办学校、关爱乡村,有浙商的身影;医疗救助、治水治污,有浙商的身影。从上海起步溯流而上直达云贵青藏高原,从东部到西部,一份牵挂,一份深情,割舍不断的血脉相连总是触动浙商“心中最柔软的部分”。

从“乡村教师”到“乡村医生”,从“万企进万村”到“爱莲美丽乡村”,从“民生人寿保险公益基金会”到“永利帮乐慈善基金”,从“分众美丽小学”到“书香中梁”……从教育扶贫、医疗扶贫、产业扶贫到探索以“公益扶贫”为特色的精准扶贫,浙商走出了一条推动长江经济带发展的新路径。

### 重申实干的浙商精神

会上,第十一届全国政协副主席黄孟复,上海市浙江商会会长郭广昌,名誉会长周成建,浙商总会副会长冯亚丽、廖春荣,上海市浙江商会2017年度轮值会长王均金、2018年度轮值会长江南春,玉佛寺方丈觉醒法师,上海市浙江青年人才联合会主席鲁伟鼎,上海市医疗人才智库委员会主任孙银,湖南浙江商会会长陈旭荣,湖北浙江企业联合会会长何明东,四川浙江商会会长陈朝钦,青海浙江商会会长郑永建,上海市浙江商会执行副会长杨剑等一同上台“点亮心灯”。

上海市政协副主席、市工商联主席王志雄指出,商会近年来引导广大会员积极参与上海“五个中心”的建设,推动深度交流以及加强党建和自身建设等方面促

进了两地的健康发展,也促进了会员事业的发展。相信在未来长三角一体化深度发展的进程中,浙商企业家一定会抓住机遇,干在实处,走在前列。

王志雄表示,上海是一片充满希望的田野,是一片创新创业的沃土,李强书记多次规划了上海的发展蓝图和美好前景,在市委务虚会上提出上海要在新时代坐标中坚定推出卓越的发展取向,着力构建上海发展的战略优势,打响上海“服务、制造、购物、文化”的四大品牌等。这对企业家是好消息,同时也感受到了新一轮新时代改革开放铺面而来的春风。衷心希望各位企业家能够把握好机遇,跟上新节奏,应对新竞争,实现新作为。

新时代承接新使命,更要有新作为。论坛中充分彰显了新时代广大浙商在推进区域协调发展上的责任担当。一方面,希望广大浙商秉持新时代担当合作精神,积极参与重大战略的实施。投身到长三角率先发展、一体化发展的伟大进程中。另一方面,希望广大浙商秉持新时代创业创新精神,积极参与新一轮科技革命和产业变革。

习近平总书记在2018年新年致辞中谈到,要把蓝图变为现实,必须“不驰于空想,不鹜于虚声”,一步一个脚印,脚踏实地干好工作,“幸福都是奋斗出来的”。今天浙商取得的成就,就是广大浙商脚踏实地干出来的。希望广大浙商继续弘扬新时代的浙商精神,积极承担社会责任,充分展示浙商良好形象。

□李梁

1月6日,2017世界浙商上海论坛暨上海市浙江商会年会在上海中心大厦成功举办。沪浙两地领导和来自社会各界的学者、企业家共话“使命与创新,助力长三角一体化深入发展”,破题长三角大交通一体化,为长江经济带公益行动“点亮心灯”。浙江省委常委、常务副省长冯飞寄语在沪浙商,继续弘扬新时代的浙商精神,积极承担社会责任,充分展示浙商良好形象;上海市政协副主席、市工商联主席王志雄希望在沪浙商把握好机遇,跟上新节奏,应对新竞争,实现新作为。



第十一届全国政协副主席黄孟复,浙江省委常委、常务副省长冯飞,上海市政协副主席、市工商联主席王志雄,宁波市委副书记、市长裘东耀,上海市政协原副主席、上海市人民政府参事室主任王新奎等领导,陈东升、洪崎、郭广昌、郑永刚、周成建、陈爱莲、王均金、江南春等企业家和社会各界嘉宾近1300人出席。

## 复星联手三元完成St-Hubert 100%收购 产品线丰富值得期待

2018年1月16日下午,北京三元食品股份有限公司对外发布《关于联合收购Brassica Holdings股权项目完成交割的公告》,宣布与复星联合收购Brassica Holdings股权项目完成交割。

至此,北京三元食品股份有限公司与复星共同持有Brassica TopCo S.A.及PPN Management SAS(“目标公司”)100%股权。三元股份指出,本次股权交割完成,对公司在大健康产业的布局至关重要。



不久的将来,法国植物酸奶等乳制品可能会不断丰富三元产品线,依托“母乳数据库”打造新产品

### “最懂中国市场”的乳业老兵 期待与百年健康食品碰撞新火花

三元一直致力于打造高品质创新产品,近两年,“中国母乳数据库”建设起来,并基于此做了诸多行业内的领先产品:譬如国内第一款大数据婴幼儿配方奶粉——三元爱力优,聚焦中国宝宝肠道健康和认知能力的痛点;利用全产业链协同创新推出国内首款极致A2β-酪蛋白纯牛奶,口感更舒适、品质更健康;国内首家实现低温鲜奶72度杀菌工艺;针对中国儿童营养健康需求的奶酪新品——珍芯芝士等。可见,这家61年的乳业老兵,创新转型一直在路上。

除了以产品创新实现升级,三元还加大了投资并购力度。2016年至今,连续收购众多优质资产,包

括拥有国内中高端冰淇淋第一品牌“八喜”的北京艾莱喜食品有限公司、与普度资本(加拿大)设立合资公司收购拥有加拿大高端有机鲜奶品牌的Crowley公司100%的股权。这次又与复星联手以6.25亿欧元(不包括交易成本)的价格收购法国家喻户晓的领先健康食品品牌St-Hubert公司。

成立于1904年的法国St-Hubert公司,至今已有113余年的历史,目前年销售量超过35,000吨,产品包括植物型涂抹酱系列、植物酸奶、植物饮料、甜品等,是法国家喻户晓的领先健康食品品牌。St-Hubert技术研发和创新实力雄厚,拥有多项专利技术,是健康食品行业的创新先驱。同时,St-Hubert公司也拥有一支非常优秀的管理和研发

团队,近年来一直保持着非常出色的财务表现,其产品销量在法国及意大利均处于市场领先地位。

市场普遍认为,收购后,三元在科技创新、市场占有率、市场竞争力等方面将有大幅提升,因而此次收购在三元看来具有里程碑意义。

### 用全球智慧布局“大健康产业”

复星国际董事长郭广昌表示:“复星很荣幸能与三元一起完成此次并购。我相信联合收购后,能高效地把对方现有的产品引入到中国,乃至将来立足中国市场,面向亚太市场。收购St-Hubert这家百年健康食品企业,也是复星和三元对国家供给侧结构性改革的积极响应。复星是矢志支持更多像

三元这样的优秀企业不断进化升级。”

三元股份总经理陈历俊表示:“三元将借助St-Hubert先进生产工艺和技术,完善对‘大健康产业’的布局,向三元以‘健康国人’为己任的发展目标迈进。对于St-Hubert,经营好欧洲市场的同时,可以借势开发中国市场。这将开创三元、St-Hubert与复星公司的多赢局面。”

未来,三元还将进一步调整产品结构、布局高端市场;整合有效渠道、深耕核心市场;加大创新投入、丰富产品线布局;不断通过全球智慧,创新协同发展,进一步完成乳制品产业的升级,更好地满足国人对美好生活的健康需求。

□李梁

## 法国总统马克龙盛赞复星 Club Med成中法合作共赢“教科书”



历时300人的演讲结束，马克龙走下来第一个握手郭广昌。演讲中，马克龙再次提到Club Med是中法合作范例。

1月9日中午，郭广昌在京出席了法国总统马克龙与中国顶级企业家代表小范围座谈会，参与座谈会的还有马云、马蔚华、屠光绍、徐井宏、戴巍，法国财长、科技部长等高级官员。2017年5月7日，马克龙成为法国历史上最年轻总统，中国是他新年伊始访问的首个亚洲国家。

法国是复星海外战略“热门地”

复星自2013年收购地中海俱乐部Club Med开始，陆续投资了女装品牌IRO SAS(2016年5月)、资管平台PERAF(2017年4月)、植物黄油生产

商St-Hubert(2017年7月)、以及医药分销公司Tridem Pharma(2017年10月)，总投资额约25亿欧元，产业遍及健康、富足、快乐等领域。旗下管理资产(AUM)接近100亿欧元，约占复星海外管理资产(AUM400亿美元)的四分之一。

复星已经成为在法国和欧盟投资产业最多、最具影响力的中国民营企业之一。

马克龙盛赞复星投资Club Med度假村是中法“Win-Win”

Club Med中文翻译为“地中海俱乐部”，但实际并非俱乐部，而是以亲子度假为特色的全球连锁度假村。

马克龙并不避讳复星对Club Med投资细节，一开始复星的收购引起过担忧，但经过不懈通融，平复了社会焦虑，双方甚至进一步扩大了合作，结果是皆大欢喜。

他认为这个故事说明，两国贸易不平衡的解决办法不是“塞”，而是“疏”，进一步扩大贸易与交往、在了解分歧中增进沟通才会取得意想不到的效果。另一方面，马克龙赞许复星是“走出去”的中国企业榜样。

郭广昌听完深有感慨：2017年底Club Med在华度假村达到6家、2020

年预计达20家，客户人数从2万人次/年增长到25万人次/年、增长了10余倍，复星成为Club Med全球业务复苏的核心动力和冲击休闲度假领域新的“世界第一”的强助攻。

不要盖墙，要建风车

马克龙一直是“全球化”的积极倡导者。他指出，对于中法合作，可以盖墙，也可以建风车。墙用来挡风，但风车是利用风的，会创造更大价值。

中法合作重联合创新、多树经典

马克龙积极鼓励中资企业联手法国业务，并建议三种方式：

一是入股法国大型企业。二是帮助法国中小企业进入中国和世界市场。三是联合创新。在人工智能、大数据交流、青年人之间的交流与合作、能源转型(电池、可再生能源、气候协定与环境保护协同、鼓励企业为主体的创新与合作)等方面加强合作。联合创新与复星“科技引领”战略不谋而合。他还强调两国之间要多“树经典”。

座谈会结束后，马克龙面对全场300多位观众做主题演讲，再次盛赞复星投资Club Me已成中法合作经典。演讲结束后，马克龙走下来第一个握手郭广昌。

□谢诗晨

## 复星获评 “亚洲最佳 投资管理公司”

2018年1月8日，复星国际荣膺《全球银行与金融评论》(Global Banking and Finance Review)杂志颁发的“亚洲最佳投资管理公司”奖，表彰复星国际一直致力于追求提供优质的产品和服务，使投后企业不仅获得资本注入，更获得市场开拓、业务拓展、资源共享、产业升级等赋能增值服务。

总部位于伦敦的《全球银行与金融评论》是一本行业先锋杂志，致力于以客观的视野报道全球银行和金融业相关信息，现已成为全球知名金融门户。经过多年发展，该奖项的评选范围涵盖银行、外汇、保险、对冲基金、养老基金、合规与咨询、企业治理、经纪与交易所、项目融资、二元期权、投资管理、技术、资产与财富管理、伊斯兰金融、交易所交易基金、房地产、企业社会责任等众多领域。

“亚洲最佳投资管理公司”称号的获得，足以证明复星战略升级成效被市场认可。譬如大健康领域，8年前复星开始在美国硅谷设立研发实验室，现已在单克隆抗体、小分子制药等领域处于全球领先水平，预计未来两年内将有一系列新药上市。

2018年，复星希望因为自己的存在，让世界更美好，让家庭生活更幸福。

□吕敏怡



## 郭广昌会见 新加坡驻华大使 罗家良

2018年1月25日上午，郭广昌在BFC外滩金融中心会见新加坡驻华大使罗家良。“许久不见，听听你怎么看中国”，大使笑赞中国市场不可跳过，郭广昌回应13亿人口的统一国家实现现代化历史上前所未有的，由此带给世界的影响难以估量，

复星会坚定植根中国的全球化战略。双方就“一带一路”尤其金融“一带一路”合作展开讨论，对于“未来世界，中国市场谁都无法忽略”这一看法，大使表示深切认同。

□黄献辉

## 锻造令人尖叫产品力的重要工具： 精益六西格玛将在复星全球业务推广

2018年将继续加持的C2M战略中，“客户之声”(VOC, Voice of Consumers)和令人尖叫的产品与服务被视作M端着力点。2017年底复星完成战略升级，着力打造卓越产品力，将塑造产品力的精益六西格玛(Lean 6 sigma)管理法引入并迅速推行。2018年，精益六西格玛将在复星全球业务中全面推行。

设置CCEO，精益六西格玛要在各板块做广做深

2017年11月30日，复星精益六西格玛管理推进会召开。复星国际汪群斌、复星国际联席总裁陈启宇、海南矿业总裁郭风芳、复星医药副总裁文德镛、南京钢铁副总裁朱平、创富执行总裁白涛等，复星下属控股20家企业代表与会。GE“精益六西格玛黑带”(编者注：企业全面推行六西格玛的中坚力量，是使用此工具并被认证的品质专家，旨在消灭顽固品质问题，负责具体执行和推广，并肩负培训绿带任务)大师雷晖博士和吴炯高级总监受邀分享精益六西格玛管理如何结合大数据。

郭广昌在2017年全球年会上指出“M端要以工匠精神和供应链重构为指引，打造柔性化、工业化的Maker(智造者)能力。各企业要有产品力、要能满足客户不断产生的新需求”。汪群斌立足精益六西格玛深化道：“复星要把追求品位、品质放到重要位置，不仅是复星作为一个组织的品位，更要让每个企业、每个产品、每次服务都有高品位、高格调”。

汪群斌肯定2017年精益六西格玛推

红火火、颇有成效，并要求2018年推广范围扩大到全集团、全球，业态要从制造业扩大到服务业如银行、德邦证券、保险、地产业务服务等，要让精益六西格玛理念在各板块根深蒂固；配合精益六西格玛，每个组织要设置CCEO(Chief Consumer Experience Officer 首席客户体验官)，管理和提升客户体验，并反馈至M端提升品质；M端要结合人工智能、大数据、互联网等新技术；通过精益六西格玛，为集团培养更多管理人才。

开展认证制，号召集团各层级全面参与

陈启宇深有体会地谈到，复星医药与精益管理天然契合，从研发到产品生产的每个环节都应是设计运行好的、受精益思维方式引领的，因而医药会率先并持续推进精益管理。而对于复星这样拥有多样化行业、不同语言的企业而言，精益六西格玛是一个最大化客户收入、最小化企业成本的很好的管理工具，因而将来应以3倍速度递增，到2020年要有2000-3000个项目，深化制定集团绿带、黑带人才培养体系，形成认证体系，号召集团各层级人员全面参与。

精益六西格玛是完美产品力的重要工具

张国宏表示，截至目前，复星开展精益六西格玛项目共381个，创造直接经济效益逾7500万，更在精益生产、精益供应链、精益营销、精益设计新工厂等方面间接创造效益，并培养起一批精益六西格玛人才，集

团现有“精益六西格玛黑带”69名。

C2M推进办公室总经理、复星首席客户体验官王军进一步说，C2M是以数据驱动生产要素的配置，让消费者需求快速反映并指导生产端，精益六西格玛运用定义、测量、分析、改进和控制手段，是锻造产品力的重要工具。产品力有多重要，从大多数人在用苹果、华为手机就可以知道。

试点企业相继分享具体案例。复星医药运营管理部高级总监彭小丹指出2017年精益六西格玛管理推进了制度建立、项目管理平台(PMO)、项目推进、人才培养、文化与领导力等，实施项目162个，创造直接经济效益近4000万元。

南京钢铁科技质量部部长赵柏杰指出2017年南钢实施精益六西格玛管理仅四个大黑带项目就创造直接经济效益3029万元，未来三年陆续推进，覆盖所有事业部、建立DMADV设计模式应用于产品研发、节能环保，2020年完成公司、事业部、厂区分级推进。

海南矿业总工程师兰舟指出海南矿业在精益六西格玛管理上是零基础，但也创造直接经济效益449.6万，并改善了人员能力、流程优化和体系建设，未来三年将渗透入企业文化。

在集团C2M大战略指引下，未来3-5年，精益六西格玛管理将在复星全面布局，做广做深，为升级产品力护航。

□叶荣 程水静

# 2017世界浙商上海论坛 复星国际董事长郭广昌谈未来

2018年1月6日，浙商总会、上海市浙江商会共同主办的“2017世界浙商上海论坛暨上海市浙江商会年会”成功举行，会上，浙商企业家齐聚一堂，畅谈新时代企业家义不容辞的社会责任，并倡导浙商精神长存。

上海市政协原副主席、上海市人民政府参事室主任王新奎提出，必须要在观察新经济现象的时候“有新的经济视角”，比如“可以确定夕阳产业和朝阳产业的时代”已经一去不复返了，判断标准转而变为企业在全价值链中是处于哪个正价值环节，而不是以行业、产业定论；中央对上海的要求是对标世界，而“排头兵、桥头堡、先行者”的要求实际是提给长三角城市群体的：要做推进全球经济再平衡的排头兵，凝聚创新知识全球化的桥头堡，参与全球贸易投资规则重构的先行者。

全球楚商联合会会长、泰康保险集团董事长陈东升指出，“生意不分贵贱”，不管做任何生意，赋予它崇高的目标或意义，坚持十年二十年，把它做出“花”。360行，行行出状元，你在这个行里做到最好的企业，就是伟大的企业家。

上海市浙江商会名誉会长、杉杉控股董事局主席郑永刚则说到“区域经济”带来的资源和机会。

创意创造你的生意，想象力创造你的利润（江南春），要把人口的红利转换成人才红利（卓福民），号召所有浙商做社会主义优秀建设者（陈爱莲），在创新的风口浪尖中作为创新者引领潮流（洪崎），“当时的动力”做“未来的事情”（王均金），走技术、高价值、品牌等驱动道路，需要不断自我超越（秦朔），其他嘉宾也是金句频出。

郭广昌作为上海市浙江商会会长，紧扣全球化、产品力、客户需求，将目光更多投向了未来和远方。以下是郭广昌发言全文：

## 为什么有那么多“大鱼”？因为中国的“水”已经足够大

今天想跟大家讲的是我2017年的一些思考，尤其是对前十年发展的思考。

跟大家汇报一下：现在复星总资产超过了5000亿，利润超过了100亿人民币。五年来每年利润有20%以上的增长，复星的业务也覆盖了16个主要的国家和地区，复星的目标就是未来紧紧围绕家庭生活的健康、快乐和富足需求来创造C2M的全球生态系统。

2007年，复星国际在香港上市并开始全球化。十年来，越在海外发展就越感觉国家经济的强大是企业发展的根本动力。这十年，我们的经济总量增长了2.5倍，超越了日本成为全球第二大经济体，但这不是值得我们骄傲停顿的地方，我觉得到了哪一天，长三角的经济总量相当于日本的经济总量才是真正值得我们骄傲的时候。



复星国际董事长郭广昌在世界浙商大会上发言，再三强调产品力和客户以及“多向年轻人学习”

为什么有阿里巴巴这么大的企业？为什么有腾讯这么大的企业？为什么汽车业增长了那么多？为什么技术的发展非常快？让我想起周其仁教授讲的一个词“水大鱼大”，为什么有那么多“大鱼”？为什么有那么大的发展，主要是中国的“水”已经足够大。

在我们的商会里，除了像马云这样的“大鱼”以外，像永刚会长（杉杉控股董事局主席）的杉杉，像王均金（均瑶集团董事长）会长的均瑶，还有李书福（吉利集团董事长）的吉利等，都是这样的“大鱼”，为什么有这么大的发展？说到底就是经济总量上来了。

展望2018年，展望未来，首先我们到了新时代。在历史中，企业家群体第一次被如此的重视，提高到要弘扬企业家精神来了；“亲”和“清”的新型政商关系扫清了企业家心中的雾霾；尤其对产权保护的重视，有恒产者有恒心，更是加大对企业家人身权和产权的保护，对我们每一个人来说都是非常重要的。

我们也相信一个公平、法治、透明的营商环境是基础，而对企业来说，商业本身的变革才是最重要的。针对未来的商业变革，我要跟大家传递的核心理念就是“好东西是要造出来的，不是卖出来的。”

这句话什么意思呢？刚才陈东升（陈东升，泰康保险集团董事长）也说到，小生意做得好，也可以做出“花”来，制造业也可以，哪怕是小的制造业。

## 天下哪有这种事情，成本高就值得买得贵？

中国经济变化最大的是什么？就是零售业，经历了零售业革命，尤其电商对零售业的冲击。零售业的进步是前十年商业发展中最大的，随着零售业的巨大进步，不创造价值的中间环节被消灭，商业效率大大提升。

我跟周成建会长在探讨，最明显的一点是以前零售业出厂价和销售价间基本有5-10倍

的差距，但电商出来后，一般差距缩小到3倍。当时很多传统的零售业犯了一个错误，线下这一块，还是按5-10倍卖，线上又按3倍的价格卖。所以大家感觉，线上特别便宜、线下特别贵。

他们给出的理由是线下成本高。但天下哪有这种事情，成本高就接受更高的价格，而是你做更好的东西，接受更高的价格。但居然这种逻辑还能坚持很长时间。最后，很多线下做得很好的零售企业是在线上自己把自己打败了，还自欺欺人地告诉自己，没有关系，线上线下的商品虽然一样，但型号有点小变化，完全把消费者当傻瓜。当然，最后结果就是消费者把你当傻瓜，他远离你而去。最终，线下的价格和线上价格不得不逐步统一，线上线下完全融合，效率大大提升。

电商崛起后，在淘宝上卖的同样一个杯子，至少有一百多个厂家在做，东西都差不多；鞋也是差不多的，大家比的是价格。但同样是鞋，低价，可能就卖100多，但耐克就可以卖300多块。低价的逐渐死了，因为利润低，没有钱投入改造，只有死路一条。但耐克这样的企业，还是会越做越好。

我说这些是什么意思呢？好的产品，好的制造，好的产业，当电商非常发达、零售业经过十年改革效率大大提升后，在今天你会发现，面临那么多同质竞争的情况下，未来谁会胜出？未来一定会有一些制造业会胜出。这些制造业，就是会做好的产品的、好的制造的。好的产业是稀缺的。能沉下心来变化、进化，做更好的产品、更好的制造，这样的企业在未来一定不会受制于电商、销售商，会在未来赢得一片天地。

我们特别鼓励那些有产品力、有创新能力的企业，特别鼓励依靠产品发展起来的“小巨人”。这次我们在商会特别表扬了这样一批“小巨人”，比如钱江机器人、天通控股、三思电子、龙旗科技等等，不要怕小，在中国小

的垂直的产品，就可以做得很大。

## 沉下心，做对的、长远的、需要时间积累的事情，才有未来

我们要做好产品，该怎么做？首先，一定要沉下心来。浙商群体经过三十多年发展，有所建树的，一定是坚持做对的事情、难的事情，坚持做需要长时间积累的事情。如果每天都很浮躁，总觉得明天就要实现什么，天天为各种概念所吸引，静不下心做研发、创新，很好地体验客户反馈，那你基本就没戏。所以沉下心，做对的、长远的、需要时间积累的事情，才有未来。

现在竞争越来越激烈了，我们该怎么竞争？一定要飞到比别人都高的地方，一定要看到比别人都宽的地方，一定要组合成比别人没有办法组合的资源，一定要找到别人不愿意来的人才，你才有希望。

我们要高维打击低维，才能成功，在空间、技术、各个区域，你要想尽办法创造、看到别人没有的维度，你才能赢。你要拓展你的维度，才能战胜别人。比如技术维度，品牌的维度，资金的维度，能不能比别人积累得更深、储备更强？能不能在全球化、跨界、C2M能比别人做得更彻底？每个因素的提升，哪怕你比别人快0.01秒，哪怕看到的视野宽那么一米，你的视野就不一样。你要每天这么想，钻尖脑袋地去想去做。

## 01 首先说全球化

刚才好几位提到，深圳企业比浙商更有全球化的视野。但浙商有一点比深圳企业做得好，他们（深圳企业）更多的是做出一样东西来，跟全球化竞争、对比；我们很多浙商这十年二十年做得好的，就是整合全球资源，为我所用。想在中国加快发展，一定要具有全球视野，因为中国现在已经非常全球化了，想在全球加大布局，一定要深耕中国，因为中国对世界

来说已经非常重要。

像鲁冠球的方向，很早就在美国投资了很多企业，美国每两部车里使用的就有一个方向的零部件。再比如李书福，他大胆收购了沃尔沃。可以说没有这个收购，今天的李书福在全球汽车业的地位是完全不一样的，他敢于在那种时机整合全球资源。所以大家要相信，从自身产业提升需求出发，只要我们交易真实有效，能做好风险控制，相信政府还是会支持在座各位去全球看、找到这种机会，提升自己。

## 02 把投资作为发展的手段、方式

很多人说，复星是做投资的。但我很清楚，复星是把投资作为发展的手段、方式。在此基础上，我们更多通过产业的深度积累，积累产业运营、整合，这样释放更多的价值。

比如收购，爱莲会长（陈爱莲）刚才讲得特别好，产业不断在转型，在全球不断收购，做机器人，现在在做飞机，很大一个产业。不断在改变、不断在整合全球资源。你有这种眼光，别人没有，你有整合全球资源的能力，别人没有，你就跟别人生活不是在一个维度里，你就可以降维攻击，你就比别人强。

## 03 技术

技术太重要了，技术发展太快了。一定不能只看眼前。为什么？江南春刚才说创新很大的一个问题就是别人很容易模仿。你做一辆车，别人也做，你在电梯里放视频，我也放一个。但有神创新，别人很难模仿，也就是你坚持的。比如医药，复星最自豪的就是9年前在硅谷投资了三个华人团队进行研发，只有投入，没有产出，但到明年我们全球第一个创新产品就真正投放了。这样一个产品，别人很难模仿。因为如果你从今天跟着我学，你也至少5年以后才能跟上。这种创新，别人就很难模仿。



# 复星未来要往哪里去？

复星国际董事长郭广昌、CEO汪群斌  
在“复星30分”上的思考

## REFLECTION

新年伊始，郭广昌和汪群斌在每周一次的复星全员晨会上，用一场相互呼应的“隔空”对话讲述了他们的新年思考。在去年“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”的战略升级完成后，复星要往哪里去？2018年，在做对的事并把对的事情做得更快的坚持下，复星要加快做什么？

### 复星未来C、2、M要强相关

#### 郭广昌：

我们要在全球加快围绕家庭消费的C2M生态系统的形成的速度。以前我们的生态系统，更多的是一个弱相关联的生态系统，系统内相关性的建设还比较弱。现在我们要做到强相关。所谓强相关，就是我们C2M要彻底打通，要形成一个ONE Fosun体系。

首先是C端，要增加大的C端流量入口。这里面，有两个事情要做，一个C端本身有流量的，要彻底打通、形成交叉销售、交叉服务，不断扩大入口；第二个还要继续寻找适合复星生态的强大的C端入口。

第二，好东西是做出来的，不是卖出来的。所以我们要找到真正好的产品，真正在M端发力，找到更好的M端，供应给我们家庭客户。一个要找到好的M端，第二未来我们要共同改造M端，包括加大研发提升科技含量；包括通过M端改造，使M端变得更柔性化，能用工业化的生产来进行个性化的供应。同时，M端的改造，应当是万物物互联的，跟整个供应链的改造一定是连在一起的。

#### 汪群斌：

我们现在要打造复星C2M生态系统，就要在2017年的基础上继续进化。进入2018年，我们要思考如何让复星生态系统和核心企业、投资企业相互赋能的问题。一方面，对我们所投资的企业，包括控股和参股的，我们要推动他们进

行C2M生态转型和为它们赋能增值；另一方面，进入复星生态系统的企业也要为整个生态系统赋能。因为，在选择投资企业的时候，包括标的的选择、文化价值观是否匹配、战略愿景的相互沟通，包括协议、备忘录和日常工作的落地等方面，都要相互赋能。这是我们每个团队在2018年要思考和转型的。

那么我们的生态系统要进化到什么程度？一个成功建成的强大的生态系统有哪些特征呢？

#### 郭广昌：

我认为，首先，在全球范围来说，我们整个产业链有三层结构。一个是零售端，第二是M端，第三是供应链。所以我们在M端和C端首先要发力、打穿，形成我们的生态系统。以前我们只是一步步做，现在我们要加快，要快速建成这个生态系统。

我觉得，生态系统建成的标志，就是通过组合的、更好的服务，能够系统地解决客户的问题，比如客户的健康问题，客户要买更好的产品的问题，年轻家庭要得到更好的服务的问题等等，要从解决客户的痛点出发，加快生态系统的形成。另外一个标志，就是我们更好地服务好M端。所有的有好产品的公司，都愿意进入复星这个生态系统，因为我们能为他们提供价值。通过这两端的发力，我们在这两端都要提供复星的能力，这是一个系统的建设。

关于如何加快建设复星的生态系统，还有哪些值得思考的？

### 借力“科创+客户+全球化2.0”高度、广度、深度三个维度思考复星如何快步向前



#### 汪群斌：

以前复星是“以产业为基础”，主要关键词是“产业+投资+全球化”。2018年开始包括未来的发展，复星依然要以产业为基础，但我们的关键词要进化为“科创+用户+全球化2.0”。

既然以“科创+客户+全球化2.0”为导向，我们的组织架构就要进一步进化和转型。我们要研究组织架构设置上怎样尽可能的以客户为导向，比如肿瘤治疗，我们要为每位肿瘤患者提供最佳的治疗手段，这是我们的理想。那我们能不能在组织架构上，推动成立以肿瘤患者为导向的事业部？这样就能把我们在全球范围内的资源整合起来，更好的推动肿瘤治疗的发展。

另外，我们的合伙人模式，是从顶层设计开始的，但我认为，在合伙人模式上，我们要学习“把支部建在连上”的方法，2018年我们要推动合伙人模式建立在项目上，

建在基层、建在部门。在每个部门里，我们要筛选出一些处于创业状态的、认同复星合伙人理念和复星文化价值观的同学，这样上下、纵横进一步打通，使我们组织和整个C2M生态系统不断提升竞争力，为这个社会、为这个新时代创造复星独特的价值。

第二，我们各业务板块在思考未来的时候，要提醒自己有没有在广昌一直讲的高度、广度、深度三个维度上充分思考。为什么我喜欢给我们的每个组织提出一个比较巨大的目标？比如，前两天在香港出差时，跟恒利团队讨论战略，团队讨论来讨论去，还是把自己定位为一个在香港的中资券商，未来做到百亿元人民币市值就满足了。这种思考的方式就没有把复星的高度、广度、深度考虑进去，这跟复星的愿景和战略是不匹配的。我们的核心企业在思维上要和企业战略愿景匹配，有三个东西要加上：第一，千亿美元市值。第二，用户数量，全球范围内10亿级用户。第三，战略规划时间，要看十年，也要想百年，要有百年大计的思路。只有这样，才能把复星广度、深度和高度和体系内很多资源嫁接起来。

现在，世界一流的企业都在千亿美元市值上下。如果我们在科创、用户和全球化上，不想到极致，就不能打开思路，也就更谈不上做到极致。所以，我们鼓励每个团队都要这么思考，要从如何成为世界第一的角度思考，只有我们每个业务板块都有做到世界领先的意愿和规划，复星才有可能成为世界一流企业。



复星国际CEO汪群斌与董事长郭广昌关于“复星往哪里去”有了一场对话

我再三说，我们要坚持做对的事情、坚持做难的事情、需要长时间积累的事情。为什么？因为很清楚，容易做的事情已经做完了，容易模仿的东西，你看到，别人也看到了。如果你不能早点下决心，沉下心来做，你永远在急，你没有对明天很好的打算，三五年以后，你还是你，但别人已经不是那个别人了。所以，一定要舍得在技术上投入。

我总结周成建（上海美特斯邦威服饰股份有限公司董事长）会长这几年、尤其这十年对互联网的态度，很值得我们反思。周会长对互联网的态度，就是三个阶段：第一阶段，不屑。十年前，周会长觉得，线上、电商没有什么了不起的。第二阶段，盲目地跟风。不就是把东西放到网上去卖吗？我有钱，我买流量我到网上卖。但最后发现投了不少钱，的确钱投入了客户的确也来了，但一旦停止投入的时候客户也没了，钱也没了。

## 核心是什么呢？ 产品力！客户！

浙商了不起的是什么呢？会学习，有教训。周会长自己总结，“我曾经犯了一些错误，花了很多钱买流量，但那些流量是留不住的，但把互联网作为工具还是有价值的。”今天的美邦就处于新的阶段，能够学会很好地利用互联网，但不乱花钱，不被别人忽悠，线上线下的价格是完全打通的完全一致的，价格一样的情况下怎么赚钱？那只能提高成效，提高产品本身的吸引力。所以核心是什么呢？产品力！产品力！产品力！客户！客户！客户！你只有盯着他们才会有未来。所以在这样电商、零售充分改变的情况下，有产品的制造业会起来。但这就够了吗？还不够，毕竟你还是要通过电商去卖东西，通过线上线下卖东

西，如果你的客户通过电商卖出去了，如果你的客户还是掌握在平台的手里，如果你跟客户之间没有完全地打穿，我觉得你的命运还是堪忧的。

所以复星提出一定要做C2M的模式，一定要跟C端彻底打通。零售的本身就是从M端到C端，C端的渠道更多了，效率才更高，但根本上不能把C端的资料和数据跟客户的交流完全交给第三方，一定要触达到C端一定要自己做到，这是第一步。第二步的制造一定要重塑，未来根据C端的需求能够非常灵活地进行生产。第三步未来整个供应链应该重构，这是我看到的整个产业的未来。

复星这么多年投资宝树、青岛啤酒等都是这种制造思路，未来我们会有C端平台，并且复星所有的技术会在ONE Fosun智慧平台里。未来复星值钱的是C2M完全打通的平台系统。只有你有更全球化的实力，你更懂技术，你愿意花更多的技术在实际上，你愿意更专注产品力、客户，用C2M的手段不断地服务

客户，并且根据客户的需求迅速做出生产上的变革，那么机会还是巨大的。

你不学习、不和年轻人交流，你的思想会越来越油腻

商业上的事情就讲这几条，再和上海浙江商会的兄弟姐妹讲几条我作为会长想说的话：老的浙商精神我们要坚持，但是新浙商精神对我们也非常重要，所以我们要认真地学习。这是第一。

第二，上海浙商是浙商，但同时也是上海的企业，所以我们要扎根上海，在上海发展好。复星集团把最好的产业和服务，包括BFC等技术都是在张江，并且最后都是要留在上海的。

第三，浙商有共同的家乡情结，所以我们要多回浙江投资，也要祝贺今天获得浙商回归奖的兄弟们，这个奖每年都有，以后还要不断地做下去。

第四，大家也要开始关注下一代的培养，因为我们的年纪也不轻了，包括要注意职业经理人交替培养。最后，就像“水大鱼大”一

样，借用网上的一句话，锻炼、阅读、学习，人到中年不油腻。为什么会油腻？吃多了不消化就油腻。在身体上来说，因为我们吃得太多，肠胃到了因为年纪后，四五十岁后消化能力下降，就变得很油腻。第二，我们到五十岁、四十五岁以后，经验的积累也不消化，也会油腻。所以油腻不仅仅指身体，还指思想。如果你思想不学习、不和年轻人交流，你的思想会越来越油腻，越来越不招人喜欢，越来越脱离时代。

希望我们浙商，在座各位，2018年多锻炼，多读书，多跟年轻人在一起。就像马化腾说的，他最怕的，就是不知道年轻人在想什么。我希望我们不断跟他们学习，跟兄弟商会学习。当然也应该有点艺术修养，我们更多时间可以花在这些方面。

2018希望大家在江南春会长带领下，温暖如春、“复星高照”。

# 陈启宇

## 2018让创新跑起来

### RUNNING INNOVATION



时间永远比人们的预期跑得更快，2017跌宕而过。习近平总书记领导下的十九大举世瞩目，为新时代中国未来的发展铺就道路，也为全球格局打下烙印；特朗普推特下的美国政局犹如一部直播的“纸牌屋”，税改影响全球；全球焦点叙利亚终于分清格局，65岁不老普京继续前行。

中国，华为、阿里、腾讯、平安，科技引领的中国企业开始更深远地影响世界，不仅中国的消费者或多或少在使用着这些公司的科技产品和服务，全球消费者也被中国科技包围，大市值科技公司不再是美国的天下，中国科技公司飞起来了。

科技公司飞起来，创新也跑起来了。2018，复星健康、快乐、富足领域的赛道都更清晰、靶心更精准，对创新也提出了更高要求。譬如在健康领域，医药科技的发展已经到了可以更精准、系统的诊断、治疗癌症等以往难以治愈的重大疾病的时代。我们将聚集更多资源在这些重大疾病的精准诊断、治疗的创新研发上，更快、更好、更可负担的解决这些重大疾病带来的问题，未来复星医药的核心价值基本在于此。今天，医药健康创新是一个需要聚集全球人才、技术、资金、市场的赛场，需要创新精神、工匠精神、创业精神的引领，需要执着、效率、精准、科学的汇聚，这是一场既需要速度又需要耐力的赛跑，这里没有风可以把你吹起来，要赢，我们必须快快地跑起来。

2017年匆匆忙忙过来了，告诉大家一个好消息，2018年会过得更快，因为2018年我们会更快乐！2018年还有一个特点，短暂休假之后大家很快进入工作状态。想想2018年，大家过完一个春节差不多就过去了一个季度，今年的元宵节是3月2日，好像少有那么晚过。一年之计还是在于春，希望我们一起努力，在这个春天的季节，在一季度的时候，发现全年的计划制订得已经差不多了。

以前一直是这样，一个企业能不能做得好，开局很重要。开局就是我们核心企业运营态势是不是好，投资的大项目是不是已经在手里面了。凡是大项目，没有那么快，今年一年要落地的大项目，到一季度末的时候大家看看在手里有多少。前三个月把工作做好，一年大半的工作就已经完成了。到6月底，全年任务的百分之八九十完成，6月份以后就该要考虑明年的事情了。我们一定要有这样的意识和心态，不是说所有收入利润90%在6月份实现，而是说到半年度的时候，90%的收入利润已经志在必得，接下来我们要从考量下一年。

2018年复星战略目标，仍然是要各产业板块高度一致地打造C2M体系，以及有会员体系。C2M体系简单说就是一个生态体系。什么是生态？企业有大树有小草，大树和小草要生长在一起的，大树给小草遮荫，小草给大树固土，下面共有一片土壤，有共同的营养来源，形成一个良好循环。在这样一个生态中，大企业不去照应创业发展的企业，小企业不主动和大企业凝聚在一起，复星的生态是无法形成的。生态一旦形成，才能让更多物种到系统里来。

要做到这点，需要重资产支持轻资产，轻资产挖掘和带动重资产价值。健康要跟快乐和富足一起前行，富足要从资本角度支持健康和快乐的成长。这一切都是有机的循环。复星同学之间也要坦诚沟通、无界交流、精诚合作，健康的目标也是快乐的目标，快乐的目标也是财富的目标，最后健康、快乐、富足的生态系统就能牢固建成。我们明显感觉到，复星布局C2M战略之后，团队的整体感，集体的凝聚力增强了，彼此之间建立了连接。

因此又要说到让复星同学凝聚起来的企业文化。复星有自己独特的企业文化，创业这么多年，从最初的“九字箴言”修身、齐家、立业、助天下，随着企业全球化、不断升级进化，“快0.01秒”“跳着舞步去上班”“企业家精神”也成为了内生的、不成文的企业文化。复星不断创新、创业不断，在复星的同学随时准备归零之后“再出发”。同时，身处生态系统，这个为家庭客户服务的“大家庭”又很讲究无缝协同、扁平沟通的团队精神。再由此衍生开去，复星战略中的“义利并举”部分，又让复星同学时时事事考虑为社会做贡献、无愧于时代。企业没有文化就是一盘散沙，所幸的是，我们企业有成文的、也有不成文但深入每个同学言行的文化，这股精气神，就是我们的文化，正因为如此，我们才会是这样一个有战斗力的团队。

在有战斗力的团队鼓舞下，“今天我选择挑战”周一读的精英誓言也发布了英文版，传递到海外，触达复星全球化脚步能及之处。在企业文化的引领和凝聚之下，大家共同前行，继续做快乐、有凝聚力、相互尊重与和谐团队。祝福大家2018，在健康、快乐、富足的路上，跑起

# 徐晓亮

## 看见美好生活场景

### BEAUTIFUL LIFE



复星国际联席总裁、复星地产董事长徐晓亮在一次面向复星地产全球大家庭成员的分享中，讲述了自己眼中“看到”的2018以及未来。作为复星快乐板块主导者，徐晓亮将“快乐”建构在美好生活场景上，并思考在大局下如何审时度势进行布局。

#### 因为相信，才能预见未来

这两天我看了一篇很棒的文章，我觉得值得每一位同学系统地去看看。这篇文章的作者是阿里巴巴首席战略官曾鸣教授，曾教授在这篇文章中谈了他个人的很多最新的感悟。文章逻辑性很强，也站在了时代的高度上。对很多问题的探讨，让人看了之后有很多顿悟。

当中有几句话，让我印象很深。如，格局决定布局，布局决定结局。何为格局，格局就是审时度势。对这个时代，未来十年怎么看。怎么去看这个“势”，怎么审时度势。在看了之后，有了自己的判断、愿景之后，然后进行布局。

曾教授将这三十年，以每十年为单位，把最能影响全球的前十名公司列举了出来。我们看到，2007年到2017年这十年当中，上榜前十的企业当中，在前两个十年当中上榜的只留下两家企业。目前全球前十强的企业，都是以移动互联网为背景的公司。

2007年，阿里巴巴的市值只有百亿美金。现在的阿里，已经是4000多亿美金的市值。当阿里IPO的那天，整个团队已经在想，怎样去实现万亿美金的市值。

这些影响世界的力量，他们每年到了岁末的思考，都值得我们去分享、学习。

在阿里，有一句比较经典的话——因为相信，所以看见。在复星，如郭广昌所说，人总要相信些什么。因为相信，所以才能预见未来。

#### 方向正确，更要狠、准、快

复星接下去的梦想、格局、布局，我想郭广昌、汪群斌已经讲得很多了。我们也看看复星地产所走过的路。

复星地产从2010年开始，坚定地转型。到今年，7年走过，还有3年，即走过10年。7年前开始转型的时候，复星地产的全球布局还没有起步。在国内，复星地产所从事的还是一些常规的地产项目。

经过这7年的转型，我们感觉到，在7年前对于2017年、2020年的预见，对于中国的变化、行业的变化，可以说我们“抓”到了。我们当时就认为，中国根本的动力，还是在于城市的动力；城市的根本动力，在于城市与产业的关系，在于居住于这座城市的家庭，其消费升级的动力。所以，我们提出蜂巢城市，提出全球布局。

2017年，我们看到，传统房地产企业面临很多问题，如供地限制、价格限制等。我们也感觉到，很多传统的房地产企业很焦虑，焦虑的是对未来看不清，不知道如何作一个真正正确的布局。对于复星地产而言，早在2010年经过审时度势，我们已经没有了这层焦虑。我们也花了七年时间实施转型，并有了现在的蜂巢城市+全球布局。

当然，我们还在路上。我们还是有很多面临的痛点、难点。既然我们的方向是正确的，关键是速度，关键是要狠、要准、要快。到了年末，这些问题都值得我们每一位同学去思考。同时也要看看那些影响世界的力量，他们在思考什么。看看整个复星，在做怎样的布局。

#### 打造大场景，服务家庭客户

看未来的十年，就看怎么去相信，怎么去预见。同样，千里之行，始于足下。对于复星地产而言，赋予我们的使命，就如汪同学所说，这个时代变了，未来能够预见的，就是C2M的企业。

C就是家庭。一个圣诞节，不同的家庭，不同的场景。如果是两口之家，圣诞节就像是情人节。如果有孩子，圣诞节就像是亲子节。如果家里有老人，圣诞节就像是家庭节。总而言之，所有的家庭，都需要平安，都离不开健康、快乐、富足。每个家庭都期盼过上美好生活，谁能为更多的家庭提供这些健康、快乐、富足的场景、内容、模式、产品、平台，打造出生态，我想，这些就是能够影响未来的企业。

在这样一个时代、格局之下，复星地产即扮演着这样一个非常重要的角色：我们是一个大的场景的打造者，我们所服务的客户就是一个一个的家庭。

我们所提到的蜂巢城市不是一个概念、一个模型，而是一个一个的蜂巢标杆项目，我们需要有一批像BFC外滩金融中心、三亚特兰蒂斯这样的项目，能够迎合城市家庭消费、产业升级的标杆项目，有了这些项目作为入口，把复星生态里的健康、快乐、富足资源整合、嫁接过去，从而更好地服务于这些家庭客户。

这样一来，未来的局面就完全不一样。当然，很难，不是靠一天两天就能够实现的。但是，只要方向是正确的，只要大家共同相信，能够预见，未来我们一定能看到（目标实现的那天），一定会更加清楚。

# 复宏汉霖世界级生物医药基地落户上海松江

2017年12月28日,复星医药生物药平台上海复宏汉霖生物技术股份有限公司(以下简称“复宏汉霖”)与上海市松江区人民政府正式签署项目投资协议,复宏汉霖将于上海市松江区投资设立生物药产业化基地,用于复宏汉霖单克隆抗体的创新研发和产业化。松江区委副书记程向民,松江区委副书记、区长陈宇剑,松江区委副区长陈小锋等松江区政府领导,以及复星国际董事长郭广昌,复星医药总裁兼首席执行官吴以芳,复宏汉霖总裁兼首席执行官刘世高等出席签约仪式。

在签约仪式上,松江区委副书记程向民强调,要坚持追求卓越,松江与复星集团共同打造国际一流的生物医药产业集群基地。要坚持“人才兴国”战略,全力服务好

复宏汉霖人才团队扎根G60科创走廊创业发展。

复宏汉霖生物药产业化基地将按照国际GMP标准设计、建设,并将充分应用国际新技术建设低碳、节能、环保的现代化智能生物医药基地。目前,复宏汉霖已按照GMP标准在上海漕河泾经济开发区建成采用国际先进一次性反应器等设备为核心技术的抗体药物中试及产业化生产基地,松江区生物药产业化基地为满足复宏汉霖产品陆续上市后的产能需求,并实现智能化、国际化。

复宏汉霖总裁兼首席执行官刘世高表示:

松江区新型产业集聚,在人工智能、现代设备、生物医药等领域形成得天独厚的产业优

势,其发展环境和复宏汉霖的发展方向高度契合。复宏汉霖将着眼全球单抗生物药发展,专注提供质高价优的生物药,积极打造成为全球最受景仰的创新生物医药公司。

复星医药总裁兼首席执行官吴以芳表示:

复星医药将借助松江区产业培育的发展环境,积极完成生物药产业化基地的建设。未来,期待与松江区进一步在高端制造、医养结合、人才教育等方面全方位合作。

在研发创新方面,复星医药在全球配置创新资源,通过在中国、美国、以色列、瑞典的布局,建立互动一体化的研发体系。复星医药持续加大研发投入,数据显示,上半年复星医药的研发投入(含资本化)较2016年同期增长超过28%。2017年前三季度,复星医药加大对生



复宏汉霖世界级生物医药基地落户上海松江,主要为满足产品陆续上市后的产能需求

物创新药及生物类似药、化学创新药的研发投入以及一致性评价的投入,研发费用共计人民币7亿元,同比增长45.9%。在研发驱动下,复星医药的在研产品规模不断壮大。

□王燕

## 国内首款五年期百万医疗险“复星联合乐享一生”上市

近年来国内保险市场“百万医疗险”凭借低保费、高保额优势迅速走俏。据了解,目前市面上该产品保障期限通常为一年,消费者长期医疗保障需求仍难满足。日前,复星联合健康保险股份有限公司创新推出“复星联合乐享一生”医疗保险,成为国内首款五年期百万医疗保险产品。

对大部分人而言,社保针对某些大额医疗费用的支付有限,而“百万医疗险”可赔付多项社保无法报销项目,成为越来越多人社保的补充选择。作为专业健康保险公司,复星联合健康保险新推出的“复星联合乐享一生”是针对个人和家庭客户定制开发的首款长期医疗保险,将涵盖被保险人住院治疗、特殊门诊治疗和恶性肿瘤医疗保障。

据了解,“复星联合乐享一生”一次投保、五年享受医疗保障,免赔额灵活可选,在缴费方式上,“乐享一生”也允许趸交、3

年交、5年交多种方式,方便客户统筹支出。

除个人客户,“复星联合乐享一生”提供“家庭单”服务,两人以上可组建家庭单,即一张保单,保额共用、免赔共担,部分考虑了家庭理财功能。高达200万元的保额是产品亮点,如若客户不幸罹患恶性肿瘤,保额将翻倍至400万元。

为帮助客户实时监测健康状况,复星联合健康保险设立“健康星俱乐部”,客户投保“复星联合乐享一生”即可加入,享受全流程健康服务。复星联合健康保险总裁曾明光表示:“‘复星联合乐享一生’产品上市将百万医疗推进到服务与稳定性并重的时代,公司会不断优化‘复星联合乐享一生’的产品方案,让用户除了产品本身,还能享受复星旗下各产品组合、协同的优质服务。”

复星联合健康保险股份有限公司成立

于2017年1月,是复星全球幸福生态系统和大健康服务闭环的重要组成部分。公司依托股东产业资源,通过高科技赋能,为家庭和企业客户,打造集健康生活方式及预防、治疗、康复、护理等于一体的全生命周期产品和全流程服务体系,致力于成为整合式医疗保险先行者和典范。

□刘静



随着大数据等互联网技术的突破,母婴业由原先专注于零售的母婴店和专注生产的中小母婴品牌通过经销商发生的点状竞争,过渡到如惠氏这样,从生产到零售、分销、物流、营销有自己完整产业链的线状竞争,再到现在呈网状布局,行业空间巨大。加之二胎政策推动,预计到2020年,3岁以下婴幼儿将达5000万以上,母婴业预

## 海拍客“母婴网络” 接通三四线城市与世界一流

计会成为快消业内唯一达15%年增长率的行业,也是最有机会率先迈进产业互联网时代的行业。

海拍客抓住机遇,依托自身技术和丰富的互联网经验,正将母婴行业优秀品牌和实体店汇聚起来共建“母婴产业互联网”,为各方合作伙伴提供行业底层数据平台和规则,赋能母婴行业生态。

2018年1月4日,海拍客召开商家交流会,国内外一线主流母婴品牌近400名商家出席。

海拍客是针对中小母婴店的电商平台,母婴店主可以通过海拍客一站式采购到品类齐全、价廉物美的通货类母婴产品,不用再通过层层经销商进货,大大降低了进货成本。同时,还可以享受到海拍客专业的营销服务人员在商品陈列、销售培训、策划促销等方面的指导和帮助,从而提升店铺的销售额。

2017年,海拍客已完成50亿元平台交易,2018年预计达100亿元,未来市场空间乐观。

□张澍

成功孵化了一些创新项目,这也是由内而外,推进创新模式公司化的有效手段。复星医药将创新作为企业发展的源动力,在全球配置创新资源,同时,公司积极探索多种形式的国际合作,与细胞免疫治疗领域全球领先企业Kite 在上海成立合营公司复星凯特,合作研发CAR-T 细胞免疫治疗技术;联手全球机器人辅助微创手术的领导者美国直观医疗合作,研发、生产针对肺癌早期诊断及治疗的产品等。创新创业大赛也将有助于进一步推动复星医药实现“4IN战略”中创新(INnovation)和智能化(INtelligentization)的战略目标,不断深化产业能力。

□俞本庆

## 3 管理创新、8 模式创新项目脱颖 复星医药创新创业大赛甄选“高精尖”

复星医药年度重磅大戏2017星创汇·第二届复星医药创新创业大赛总决赛完美收官。大赛吸引了复星医药总部及成员企业116个优秀创新创业项目参赛。历时5个月,原料药上市后的二次开发管理等3个管理创新项目和院后医疗服务C2M及效果评价系统构建、复星医药互联网医院等8个模式创新项目进入总决赛路

演PK环节,涵盖C2M、人工智能、机器人、大数据、云计算、医美等热门话题,涉及精准医疗、慢病管理、医院、牙科、诊断、医药零售等多领域。

复星医药总裁兼CEO吴以芳赛前发表致辞复星医药创新创业大赛,是鼓励和推进内部运营效率提升的有力抓手。去年创新大赛

## 医药 简讯 MEDICAL BULLETIN

### 多种病症相关新药及市场拓展讯息

#### 【实体瘤】

近日,复星医药控股子公司重庆复创医药研究有限公司及上海复尚慧创医药研究有限公司自主研发的小分子创新药FCN-437c胶囊及其原料药收到国家食药监局药品临床试验批准。该新药主要用于实体瘤治疗。截至2017年12月,复星医药现阶段对该新药已投入研发费用约2,800万元。

#### 【帕金森病】

2018年1月8日,复星医药成员企业江苏万邦医药与葡萄牙BIAL- PORTELA & CA, S.A.,签署协议,在中国大陆境内独家销售代理其产品儿茶酚-O-甲基转移酶抑制剂(以下简称“COMT抑制剂”)Opicapone(境外商品名Ongentys®)。COMT抑制剂是目前欧美和国内治疗指南明确推荐、辅助多巴胺治疗帕金森病患者的一线药物。截至2017年9月,中国抗帕金森病药品于样本医院销售额约为人民币9.75亿元。

#### 【糖尿病】

近日,万邦医药研制的万格列净片及其原料药用于II型糖尿病适应症治疗获食药监临床试验注册评审受理,是复星医药“仿创结合”战略的有益实践。截至目前,复星医药现阶段针对该新药已投入研发费用为人民币约2900万元。

#### 【白血病】

近日,复星医药控股子公司星泰医药收到国家食药监局关于同意注射用FN-1501临床试验的批准。该新药为复星医药经中国药科大学转让、后续自主研发的创新型小分子化学药物,主要用于白血病治疗。截至2018年1月,中国境内(不包括港澳台地区)尚无具有自主知识产权的与该新药同靶点的药物上市。当前,复星医药现阶段针对该新药已投入研发费用人民币约3,100万元。

#### 【合作日本丸红】

复星医药与丸红株式会社(以下简称“丸红”)近日签订协议成立合资公司,注册资本1,000万美元,复星医药、丸红分别持有51%、49%股权,业务重点包括中日间药品、诊断试剂、医疗器械等批发销售。2016年,丸红与中国贸易额超1000亿人民币。

□孙丽

## 豫园商圈升级 复兴传统品牌

“豫”是快乐的意思，豫园也就是一个快乐的地方。25年来，作为上海城市文脉的豫园商圈，其中囊括了上海诸多的老字号、老品牌，吸引着年均4000万人次的全球客流。如何做好这些品牌的传承以及发展，同时，围绕消费升级和上海全球卓越城市理念，豫园股份正重构着外国人眼里的中国、中国人眼里的上海、上海人眼里的故乡。

2017年，豫园商城已正式启动新一轮改造升级，并在积极推进豫园二期综合开发计划。以豫园商城现有商业空间为核心的豫园一期改造升级，将提升“豫园旧里”、重塑“豫园漫步”、打造“空中豫园”三大主题场景，呈现上海文化、上海服务、上海购物、上海制造的经典时尚城市文化名片。

### 打造可品味、可阅读的传统街区

在豫园新一轮升级改造中，九曲桥广场将是重点打造区域。所谓“豫园旧里”场景，就是以九曲桥广场为中心，打造可品味的传统街区。

豫园原有老字号的“食文化”也将做足、做深，在保持与提升传统美食的好品质之外，餐厅内部的硬件也将进行升级，给消费者以提供更好的就餐环境，营造出更多家庭消费的温馨氛围，引入一些有互动参与性的消费体验项目。

### 可漫步、可休闲的“慢空间”

“豫园漫步”是豫园升级改造的又一个场景，将聚焦于休闲娱乐业态与游览动线的调整优化，



露台看上去，是400多年前历史洗练的古建筑，露台所在，则是这个建筑群复原的“戏园子”。古与今，变迁不息，快乐依旧。

### 打造可漫步的豫园慢空间。

位置不清、没有休憩点，是豫园两大痛点。豫园漫行将着力提供休闲休憩功能，围绕中华文化、海派文化演绎商业内容，给消费者耳目一新的感觉。

豫园内的华宝楼，目前也在进行以文化为主题的整体改造：“大师匠心”板块、“东家定制”板块、“吾同书局”，三大板块的引入，将使华宝楼成为一个新型业态的文化场所，一个文化新地标。

除了内容提升，在对豫园商城的新一轮改造升级中，室内楼宇的连通空间将更为人性化，适合漫步停留；室外则将会提示引导消费者沿着一定的线路进行游览。

### 开放高区景观平台

2015年，位于和丰楼四楼的“海上梨园”启动了升级改造，引入了上海昆剧团等合作伙伴。如今，这里除了经典昆曲折子戏的上演，“海上梨园”还成为诸多国际时尚大牌内部活动的选择之一。同时，“海上梨园”也在尝试释放出豫园高区的商业潜力，希望以独特的文化产品为卖点，吸引顾客愿意来、留下来。

在规划中，豫园还将有二期建设，在物理空间上从豫园商城向西延伸，届时与外滩金融中心以及复星艺术中心共同构成一个融合文化、艺术、娱乐、消费、金融、商业和自然景观的综合功能片区。

### 从上海制造走向一流快乐时尚产业集团

近年来，豫园不断对老字号品牌进行优化升级，老庙黄金、亚一珠宝等品牌将更加多的资源投放于产品升级、品牌打造和组织体系改造。餐饮食品业务板块，敲定南翔馒头店等品牌，进行品牌战略修订，率先完成这些品牌的旗舰店模型。

另一方面，豫园股份正在持续寻找符合公司快乐时尚战略的投资标的，通过持续的投后管理服务提升企业价值，并在相关行业上下游积极探索协同，以期逐步形成互相赋能、协同发展的快乐时尚生态系统。

在这一蓝图下，豫园股份充分发挥产业运营与产业投资优势，打通大快乐产业价值链，构建大快乐时尚业务的立体战略架构，成为源于上海、植根上海的全球一流快乐时尚产业集团。（本文节选自《解放日报》豫园新一轮改造向空中扩展”。

□唐烨



## 布局马上综合运动产业 助力中国奥运马术计划

2018年1月8日，复星马上综合运动产业新闻发布会在京举行。复星基础设施产业发展集团下属星景资本宣布出资受让中马国际马术运动发展（北京）有限公司（以下简称“中马国际”）51%股权，成为中马国际第一大股东，并创设合资公司，联合麒麟马球俱乐部发展中国马球运动，为复星产业板块增添“马上版图”，实现体育运动领域消费升级新突破。

发布会现场，中马国际与国内成立最早、规模最大的地方性马术协会，北京市马术运动协会签署战略合作协议，双方将在赛事合作、商务开发、马术

教育、行业标准规范等方面密切合作。

复星集团总裁助理、复星基础设施产业发展集团总裁、星景联合创始人、CEO温晓东表示，下一步将继续强化“中国马术巡回赛”现有品牌，并助力马球文化回归中国，形成“马术+马球”双轮驱动，以响应国家马术奥运全球招募计划，链接国内外广阔的体育市场和丰富的产业资源，形成带动推动产业发展的蓬勃势头。

### 新闻链接

中马国际：2013年在国家体育总局自行车

击剑运动管理中心、中国马术协会指导下创设，是国内首个冠以“中”字头的马术顶级赛事——中国马术巡回赛的唯一承办方，自2014年起每年分别在北京、大连、上海、广州等四地巡回举办；

麒麟马球俱乐部：2013年由中马国际马球运动队一草设立，在英国马球协会注册，2015年正式参加职业比赛，是英国马球职业联赛中唯一一支由中国籍运动员创办的马球队，2017赛季胜率75%。

□吴心远

## Thomas Cook托迈酷客“学家式”秘鲁行 沉浸体验自然人文奇观

### 觉察中产热潮

#### 托迈酷客定制“秘鲁行”

五个世纪前，中国商人和工匠在马拉拉乘坐“马尼拉大帆船”（Galeón de Manila）即“中国之船”（Nao de China），横跨太平洋开辟海上丝绸之路。当下，受西方中产阶级探索之旅影响，对国人而言更多只是地理名词的“亚马逊河”，开始重新进入国内新中产视野。

秘鲁几千年前的古印第安文明给世人留下诸多疑问：马丘比丘的巨石如何被搬运至崎岖狭窄的山脊上？纳斯卡地画的巨型动植物线条是谁

创造？当代人开始停下来，从文明反观自我和生命的意义。

近日，秘鲁国家旅游局与Thomas Cook托迈酷客联合推出多条秘鲁精品线路，让旅行爱好者深入探索这个神秘的太阳之子国家。

### 打造“学家式”导游服务

#### 沉浸体验自然与人文奇观

Thomas Cook托迈酷客的“秘鲁行”是“学家式”、融合英式服务的。“学家式”导游熟悉当地风土文化，在他们朋友式引领下，安第斯山脉五千

多米雪峰间世界最大飞鸟，乘船深入亚马逊热带雨林，高山和雨林间若隐若现的奇珍异兽，视觉冲击抵达巅峰。约140个建筑物组成的最大印加考古发现，精密切割堆砌的城墙，古老水利系统的鬼斧神工，“消失的”古印加帝国马丘比丘文明，写入旅行的个人记忆。

这一沉浸式体验是Thomas Cook托迈酷客从“C”端出发制作的精品方案，极大程度满足了旅行者的追求小众与认识厚重历史的诉求。

□邵楠

## 立足大出行产业 复星领投哈罗单车 D2轮融资

2017年12月27日，国内共享单车头部玩家哈罗单车（HelloBike）宣布完成10亿元人民币的D2轮融资，本轮由复星领投、纪源资本（GGV）等跟投。复星表示看好哈罗单车的经营策略以及通过技术手段助力提升城市出行服务效率的实践，并期望其能与复星生态其他成员产生价值协同。

哈罗单车是国内整体行业活跃度前三的共享单车运营商，主要策略为从二、三线城市入手占领市场。截至12月22日，哈罗单车已经进入150余座城市，注册用户达到8800万，日订单超1000万，此外还进入了140多个景区。海量用户和骑行数据为哈罗单车的立体化共享出行布局奠定了基础，为用户提供更多元化的出行方式选择和全方位智慧出行体验，解决城市用户短、中、长途出行需求。不久前的12月4日，哈罗单车宣布完成D1轮3.5亿美元融资。

共享单车经过一年多发展，已成为近两年成长最快的流量入口。哈罗单车更是有意避开一、二线城市红海，专注于三线以下城市。在复星新技术与新经济产业集团副总裁兼董事总经理丛永罡看来，该领域全球潜在共享单车需求量在7000万辆以上，国内潜在共享单车需求量在2300万辆以上，尤其三线以下城市，基础设施匮乏、生活节奏不那么快带来出行平均行程短，相比现有投放总量仍有较大增长空间。

据了解，共享单车行业从初期的“野蛮生长”走到今日，另一大趋势是企业将用先进技术和高效运营来配合政府规范化管理、提升城市公共交通服务效率，取得市民、城市管理者和单车运营商的三方共赢。哈罗单车精细化运营能力强，具备后发优势，车辆和管理符合政府对于共享单车的新规要求，此外，在电子化管控、流程化管理、规范化运营方面有较强的实力。

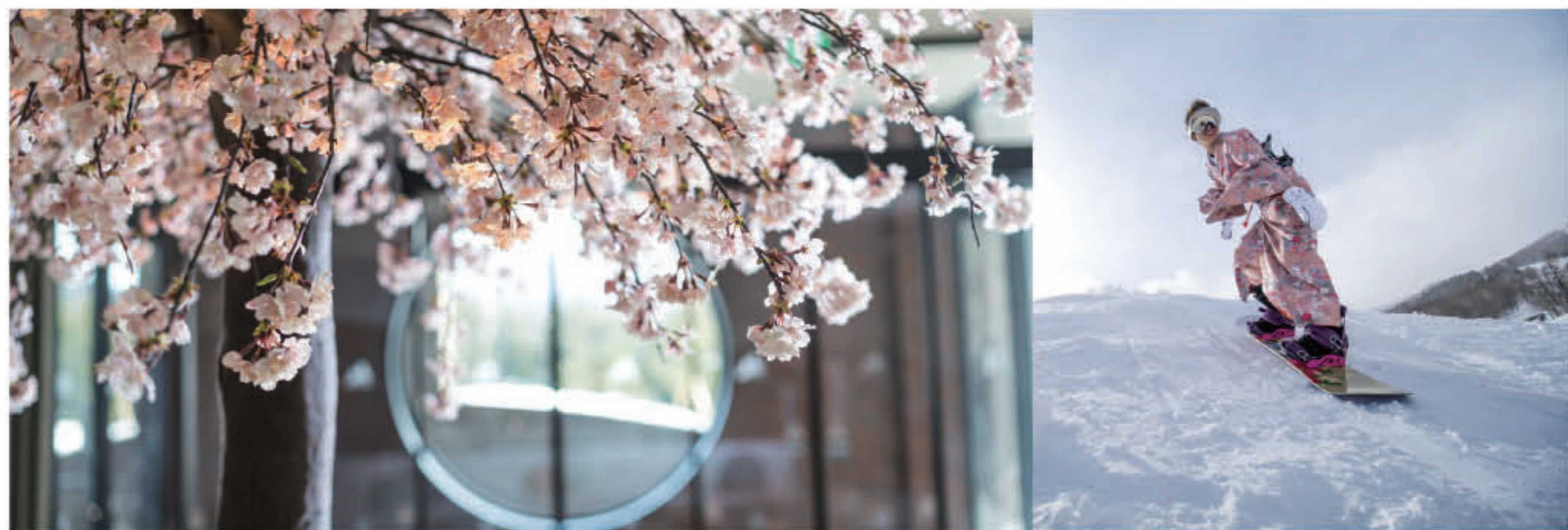
复星高级副总裁兼复星新技术与新经济产业集团总裁潘东辉介绍，复星致力于打造以家庭客户为中心，聚焦健康、快乐、富足需求的全球幸福生态系统。鉴于此，复星近年来在衣食住行方面均有深度产业布局，例如，在出行领域，今年9月启动了国内首个民营控股高铁PPP项目。“复星视哈罗单车为整个生态系统中的超级物种，预期哈罗将与复星生态中其他成员在大数据、金融、旅游、地产等多个领域能产生较大的价值协同。”



的的喀喀湖边，古老Uros族后裔继承祖先方法用芦苇制作小船。



## 1月17日，北海道TOMAMU Club Med来了



## 复星爱必依民俗节 人文是连接 旅行者与目的地的“传送门”



2018年1月，复星爱必依在其输出酒店管理业务所在的五大目的地举办“复星爱必依首届民俗文化风情节”，以专业角度诠释五个不同地点不一样的气质，串联起不同气质的旅行者。

### 东阳卢宅站：一个家族和一个时代的故事

卢宅是东阳雅溪卢氏家族的聚居之地，雅溪卢氏家族至今已有900年的历史，据传雅溪卢氏家族是姜太公的后裔，世出名门。复星爱必依依踪高跷、放花灯等民俗活动走进卢宅，感受东阳浓郁的民俗风情，欣赏卢宅沿途雕刻时光的建筑群。

### 恩平泉林：淘金城的“以武会友”

提起恩平的历史，就不得不说那金谷。那金谷是恩平人发家致富的源头，这里流传着很多生动的淘金故事。作为一名淘金者，没点真功夫又怎么能行？这座淘金城想必流传了不少“绝世武功”，复星爱必依在恩平泉林站设置了传统舞狮表演会师“天下高手”。

### 温州楠溪江：远去的记忆

据传，在楠溪苍坡村，有一处古亭名为望兄亭，始建于南宋年间，记录了哥哥李秋山与弟弟李嘉木间深厚的兄弟之情。那座望兄亭已无迹可寻，但每一片青瓦、每一块石子，都记录着那份兄弟间的情谊。复星爱必依在温州楠溪江所带来的永嘉昆曲将人带入远去的记忆。

### 新余仙女湖：不负如来不负卿

新余仙女湖，素有七仙女游历的传说，而青山玉带、桃红映江的自然风光更添不少，让复星爱必依敏锐捕捉到了它的“恋爱”气质，因此应景地举办了一场传统庙会，风味小吃、工艺品、善男信女，无不热闹。

### 长兴太湖会：借景话传统

长兴太湖会与新余仙女湖毗邻。除了众人周知的七十二座峰的民间传说故事，美丽的太湖也孕育了无数美妙的民间艺术。长兴太湖站，复星爱必依的传统剪纸、糖画艺术都十分应景。栩栩如生的瑞狗、甜而不腻的糖画、古朴优雅的中国结，都是中华民族智慧与文明的结晶，在岁月浪潮里沉淀积累，延续至今，绽放璀璨光华，再经由复星爱必依善于发现的眼睛，再次洗练地给游人带去难忘体验。 □张映云

北海道 TOMAMU 度假村，位于日本最北方的主岛中心，坐拥全球顶级滑雪场。

2018年1月17日，这家全球范围颇为知名的超高人气滑雪度假村，在旅游市场的高期待下，迎来北海道 TOMAMU Club Med 度假村正式开业。

Club Med 东南亚及亚太区首席执行官 Xavier Desautier 说：“今天我们欢聚在此，参加 Club Med 北海道 Tomamu 度假村的盛大开幕典礼，与来自全世界 20 多个国家的 800 多位嘉宾共同见证这一激动人心的时刻，内心充满喜悦之情。度假村精彩绝伦，美不胜收，距离新千岁机场只有一个半小时的车程，提供滑雪等冰雪活动与异彩纷呈的新鲜美食，是全家人欢度假期，享受生活的天堂。对此，我们非常兴奋与自豪。”

北海道 Tomamu 度假村坐拥全球顶级滑雪场，度假村的设计呈现一种“摩登时尚融汇自然清新”的风格，这里的诸多细节体现了著名法国建筑师兼室内设计师 Jean Philippe Nuel 的无限创意与奇思妙想。度假村外观展现日本都市建筑之美，室内空间融汇日本绚烂唯美的四季元素，这一风格在度假村 341 间客房和套房及公共空间完整演绎。

### 两大“王牌”旅游 IP 联手拓展国际化

2015年11月，豫园股份积极布局快乐、时尚产业发展，成功入主北海道 TOMAMU 滑雪度假村，将这家全球最具人气的亲子度假村纳入自身的快乐时尚版图。

2017年12月，北海道 TOMAMU 星野度假村打造的日本首座可滑雪进出的“Hotalu Street”正式开幕。

自收购以来，TOMAMU 度假村的星野品牌在入住率、销售收入和利润方面都取得了强劲的增长。想要亲身体验 TOMAMU 度假村的人越来越多，在最热门的冬季滑雪季更是出现了“一房难求”的局面。

在复星地产的“撮合”下，TOMAMU 度假村成功引进了 Club Med 地中海俱乐部品牌，为 TOMAMU 的持续国际化打下坚实的基础。

2016年6月，豫园股份正式签约 Club Med，在 TOMAMU 度假村建立起 Club Med 在北海道的第二个度假酒店。

### Club Med 为 TOMAMU 带来 G.O. 等独特管理方式

Club Med 作为全球连锁度假集团领导品牌，创立于 1950 年，在全球五大洲的 30 多个国家建立了近 70 个度假村，在旅游领域以其“精致一价全包”的旅游理念享有盛誉。

北海道 TOMAMU Club Med 度假村是 Club Med 继布局 Sahoro 佐幌度假村之后，在日本北海道这一浪漫的东方雪国之地开设的又一滑雪度假村。踏粉雪，横跨百公顷雪山，滑雪。TOMAMU 为家庭客户缔造冰雪假期。

该度假村是 Club Med 在日本设立的亚洲最高端旗舰度假酒店。Club Med 的“一价全包”的度假方式得到越来越多的全球家庭

的喜爱和认可，独特的 G.O. 管理模式，意在带给游客全方位时尚滑雪胜地的感官体验。

TOMAMU 度假村内有充裕的酒店餐饮设施、29 道滑雪场（最长雪道 4200 米）、18 洞高尔夫球场等，日本最大的室内造浪游泳池、北海道地区最具盛名的云海展望台，特别是安藤忠雄设计的“水之教堂”等吸引了来自全球各地的粉丝。这个独立于水面的“十字”教堂，让观者与世界若即若离，夜间，风声、水声、钢琴声，让观者与自己安静对话。

### 复星 1+1>2 智造产品升级

TOMAMU 的火热，从根本上来讲，迎合了全球家庭消费者对于“快乐”的需求。在复星“智造植根中国的全球幸福生态系统”理念的推动下，TOMAMU 正在成为“快乐”的全新代名词。

TOMAMU 度假村引入 Club Med 地中海俱乐部，令外界再次惊喜地看到：复星地产在全球范围内所倾力打造的“蜂巢城市”标杆项目中，两个令人尖叫的旅游产品所发生的奇妙化学反应。

未来，相信会有越来越多的以 TOMAMU 度假村为代表的“蜂巢城市”项目，把更多的复星 ONE Fosun 体系内的全球优质品牌资源有机地结合在一起，营造更多健康、快乐、富足体验的物理场景。更重要的是，把全球家庭对于美好生活的幸福需求有机地结合在一起，让更多的家庭客户享受到来自“复星智造”的至尊体验。

□杨冬



2018年1月9日中午，郭广昌参加法国总统马克龙和中国企业家小范围座谈，谈话中，复星投资的 Club Med 被总统视为中法合作“教科书”级案例。不久，复星又收获“最佳投资管理公司”称号。以 Club Med 为例，复星为投资后的公司做了什么？

### 为 Club Med 开拓中国乃至亚洲市场

这是复星 2007 年开启全球化征程以来，最核心的战略。背后是中国经济的迅猛发展、中国快速融入世界的现实。面对如此澎湃的中国动力，复星希望在全球揽聚优质资源，将这些资源和中国动力相结合，服务于中国人日益增长消费升级需求。郭广昌对此有高度概括，一是成为股东，二是帮助企业在中国市场拓展，三是与被投资企业一起发掘世界市场。Club Med 三方面兼具。

### 为 Club Med 对接复星内部资源

总资产超过 5000 亿元人民币的复星，自身就是一个巨大的生态系统，旗下丰富的资源可与被投资企业对接，庞大的用户数据库正在如火如荼的“C2M”战略中打通旗下各产业板块。

在投后管理 Club Med 的案例中，复星国内、海外同步推动体系内资源和 Club Med 对接，如太阳马戏深度合作 Club Med，一些项目已在法国、多米尼加等地 Club Med 度假村落地。这些地方打造太阳马戏主题体验项目，游客可以在 G.O. 指导下，亲身体验吊绳、吊环之类的马戏项目，这种沉浸式的体验，丰富了 Club Med 活动主题，也打通了两大 IP 的流量。这样的赋能无疑是几何级的。

### 充分保留 Club Med 文化基因

复星投资 Club Med，充分尊重这家企业

的文化传统。作为一家法国旅游度假品牌，Club Med 的服务特色包括一站全包式消费和 G.O 个性化服务。G.O 的精神源头是“脱离世俗”，在大自然中释放天性，追求真我。他们将标准化、礼节性的酒店服务，改为针对每个顾客的需求，提供个性化的服务。这种法式文化基因，在复星投资之后从未改变。复星看好它管理团队，相信它们的力量。几年来，在中国和海外市场，复星和 Club Med 管理团队保持深度沟通和密切合作。Club Med 全球总裁亨利·德斯坦更成为复星全球合伙人。至此，复星全球合伙人已经有 3 名非中国籍人士，这也是复星 Glocal 战略（Global+Local，全球化眼光与本土化战略）的落地表现之一。

Club Med 成为中法合作典范，让复星进一步验证了自身全球化战略路径的可行性，复星的管理模式也越来越成熟。 □李梁

# 复保获“2017年度公益大奖” “以客为尊”定制守护



970元 VS 600,000元  
复保 2天完成团险最大单赔付

2017年12月，复星保德信人寿理赔60万元，成为复保迄今团险最大单赔付。这一赔付2天内到位，体现出行业称先的高效执行力。业界称先的同时，2018年1月3日，复保收到客户“优质服务真诚守信、一诺千金情系客户”的感谢锦旗。

团险，是团体商业险的简称，与企业息息相关。最常见的“五险一金”的工伤保险，无法完全保障意外事故，投保一份团体意外险，则可有效分散企业风险和压力，为员工提供保障，一定程度上有利于增强团队凝聚力。复保此次理赔客户在两年前了解到团险对于企业与员工的意义后，果断为员工投保团体意外险，每人年保费970元。

理赔事件发生后，复保在受益人正式提出理赔申请后，2天内作出60万元理赔决定，并于当天支付。60万元的理赔金额，是目前复保团体健康险理赔案的最大金额。复保各关联部门及时介入，简化优化服务流程，创新服务方式，为客户提供高效、优质、便捷的理赔服务，充分体现复保“以客为尊”的服务理念，是复保“后援服务前线、全员服务客户”企业文化的具体体现。

复星保德信职场营销渠道、健康险渠道开通了针对企业客户的专属健康保障计划，全程协助保全、理赔等，多样的团体定制产品为企业减压、员工护航提供了更多选项。

□杨晓

2017年12月14日，由国际金融报社主办的“2017年度保险保障先锋论坛暨颁奖典礼”在上海盛大举行。此次活动作为国际金融报社“先锋”系列品牌论坛和评选的又一力作，吸引了保险行业36家机构积极参与。复星保德信人寿凭借长期以来在青少年领域践行企业社会责任，斩获2017“年度公益大奖”，中国人寿、太平人寿、中国平安、中国人保、友邦保险等保险公司分获其他奖项。

此外，作为“展现沪上金融家新貌，传承东方金融家精神”的重要平台，2017“沪上金融家”评选榜单于12月6日揭晓，复星保德信人寿总裁储良凭借履职以来在业绩、队伍建设、投资、风控等方面取得的亮丽成绩，荣获沪上金融家“2017沪上金融创新人物”称号。新华社副社长兼秘书长刘正荣、上海市政协副主席徐逸波、上海证券交易所理事长吴清、中欧国际工商学院管理学教授朱晓明出席颁奖仪式。“2017沪上金融创新人物”旨在奖励为推进上海金融改革创新做出过重要贡献、个人及所在团队或部门在金融产品、金融科技、金融服务、金融管理、金融安全等方面有推动性创新及成果的海上金融从业者。

## 复保 2017 发展迅速

奖项肯定了复星保德信人寿 2017 年的快速发展。2017 年，复星保德信人寿实现原保费收入 6.6 亿元，同比增长 470%；期交新单保费 1.5 亿元，同比增长 136%，连续两年实现翻番，远超行业增速。这一年，复星保德信人寿销售队伍实现爆发式增长，个险代理人突破 5000 人，同比增长 297%；银保客户经理突破 100 人，同比增长 113%。在保持业务快速增长的同时，复星保德信狠抓业务品质，13 个月保费继续率达到了 89.4%，比 2016 年提升 20%，达到行业中上水平；投资收益 2.2 亿元，综合投资收益率 7.7%，投资表现领先行业。

与此同时，复星保德信在营销渠道积极

探索新的业务模式，职场营销作为复保特色，在利用股东企业资源的同时，积极扩展合作企业资源，2017 年共实现新单期交保费收入 0.2 亿元，同比增长 332.4%，销售队伍月均活动人均产能 3.1 万。保德信精英项目 (Life Planner) 也在有计划的启动过程中。

在合规为先经营思想指引下，复星保德信 2017 年的重点监管指标表现良好。自 2016 年四季度起，复星保德信连续四个季度在分类监管评级中被评为 A 类保险公司，在 2017 年保险公司服务评价中，公司获得 BB 级结果，相比 2016 年提升三个等级，公司整体客户服务水平显著提升。

## 重视企业社会责任

自成立以来，复星保德信秉承了股东双方复星集团与美国保德信集团的公益精神，始终将承担社会责任视为己任，并以实际行动回馈社会。为此，复星保德信先后通过复星保德信青少年社区志愿队、“守护快乐成长”足球公益项目等公益行动积极践行企业社会责任。

复星保德信以“守护你想要的未来”为使命，通过个险、银行保险、健康保险、中介业务等多元化渠道，建立客户需求导向的销售模式；完善更加简单、安全、便捷的服务支持体系，运用新科技解决客户随时随地的服务需求；结合股东医疗、养老及其他资源，以健康、快乐、富足的创新产品体系为客户提供更多差异化的周全服务，打造全面服务平台，为客户创造幸福。

## 量富征信获“2017行业信用建设优秀案例” 一站式解决供应链信用问题

为深入推进上海社会信用体系建设，积极营造公平诚信的社会环境，由上海市社会信用体系建设联席会议办公室、上海市发展和改革委员会、上海市社会信用建设办公室指导，新华社中国经济信息社、新华社新闻信息中心、中国金融信息中心主办了“2017 上海优秀信用案例评选活动”，量富征信获得“2017 行业信用建设优秀案例”。

量富征信的“基于信用的一站式供应链解决方案”在此次征集的众多案例中脱颖而出，成为十大优秀案例之一。

量富征信通过一链网平台建立与政府征信平台联动机制，在供应链管理、企业效能分析、重点行业监控、企业投融资等方面充分发挥复星集团产业布局广泛的资源优势，通过相关守信联合激励、失信联合惩戒措施鼓励各个企业维护良好的信用。

量富根据规则，模型，筛选逻辑和数据资源对企业进行评级，该等级在采购招标平台上以角标的形式展现，客户/企业可通过排序的方式自主地查看不同类型的企业的不同征信等级。

对于入驻平台的重点守信的法人，复星集团无论是在供应商的优选选择，项目招标中的优先考虑，还是供应链金融服务中优先给予其相关优惠政策，均会体现出企业守信的巨大经济价值。

而对于出现严重失信行为的法人将被直接列入复星集团内部的“黑名单”，在供应商选择、信用认证、供应链渠道管理等方面都会进行相关惩戒，如移出供应商名单、降低信用评级或直接终止合作等。

□曹骋瑜



## 美国非农就业数据低于预期 国内通胀压力不大

### 海外经济：非农就业数据低于预期，人民币兑美元汇率保持稳定

美国 2017 年 12 月新增非农就业人数 14.8 万，远低于市场预期的 19 万。11 月数据从 22.8 万上修至 25.2 万，而 10 月数据从 24.4 万下修至 21.1 万。12 月美国失业率 (4.1%)、劳动参与率 (62.7%) 继续持平前月。随着劳动力市场接近充分就业，美国 17 年全年新增非农就业人数 (206 万) 较 16 年 (224 万) 略有降低。12 月非农数据发布后，美元指数短线走低后收回。17 年 12 月中旬以来，美元指数走弱，叠加加前年结汇等因素，人民币兑美元汇率近期明显回升。

### 国内经济：通胀压力不大，货币政策难言放松

国家统计局公布 17 年 12 月的通胀数据，CPI 同比微升至 1.8%，PPI 同比回落至 4.9%。17 年 12 月 CPI 环比涨 0.3%，同比微升至 1.8%，2017 年全年同比上升仅 1.6%。17 年 12 月 PPI 环比上涨 0.8%，同比继续回落至 4.9%。从行业来看，燃气生产供应、黑金冶炼加工、非金属矿环比涨幅扩大，油气开采涨幅回落，有色冶炼加工由升转降，煤炭采选由平转降。受食品价格季节性走强等短期因素影响，预计 CPI 同比在今年 2、3 月份大概率维持在 2% 上方，但依然温和；国际油价虽强，但国内地产、基建需求端回落，PPI 同比仍趋回落，通胀整体压力不大。今年的政策重心在于防风险、去杠杆，意味着货币政策难松。但在监管政策密集落地会逐步加强宏观审慎的调控效力，有助于货币政策向中性回归。

### A 股投资策略

市场在去年 12 月下旬结束调整开始横盘筑底，并且在去年底开始回升反弹至今，同时结构上体现出一定的轮动普涨特征。自 2018 开年以来，指数在核心权重房地产以及石化双雄的大力推动下，持续走出罕见的十一连阳行情，当然，期间周期产业以及保险这种短期多头力量也在背后推波助澜，但主要做多力量聚集在石化双雄、地产等板块几大龙头股上，这类个股持续刷出新高，完全掌控大盘走势，也营造出“指数繁荣”的假象，实际上近八成的个股仍处于调整状态中。

新年以来，A 股上涨行情的核心主线是通胀，但其主线的龙头板块与去年有所不同，不是传统上游周期品，如钢铁、煤炭、有色，而是扩散到石油化工、化纤、啤酒、航空、机械、农业等，显示出从中游往下游扩散的逻辑。

在 CPI 抬升的初期，即温和通胀期，往往对应着下游企业的补库存周期的盈利复苏，这个阶段首先看到消费品行业盈利复苏，之后便是成长性行业盈利复苏。值得注意的是，本质上 A 股的白酒、家电更接近周期性行业，而传媒则更接近下游消费性行业。

未来一个阶段流动性预期将趋于改善，风险偏好将进一步提升，虽然风格不会一下子完全切换。板块方面，建议关注 TMT、军工、地产、石油化工、环保、医药等。主题重点关注军民融合、海南、大数据、区块链、智能制造、半导体、5G 等。

□吴霏



量富征信相信“信仰是力量，信用是财富”

# 复星培育无人零售“新物种” 领投缤果盒子B轮融资

2018年1月17日，全球第一款可规模化复制24小时无人便利店——缤果盒子（以下简称“缤果”）宣布完成B轮融资。此次融资金额8000万美金，约合5.1亿人民币，由复星领投，普思资本、启明创投、纪源资本、Ventech China等跟投，光源资本担任本轮融资独家财务顾问。本轮融资交易预计将于今年一季度完成。



缤果是全球第一款真正意义上可规模化复制的24小时无人便利店，为社区提供高品质生鲜及便利服务。2017年6月规模化落地至今，缤果已进驻全国近30个城市。



完成B轮融资同时，缤果发布了基于成熟图像识别技术的无人收银工具：BingoBox Mini。

未来数月，缤果将聚焦入驻城市的规模化落地，力争达成每2万人的区域拥有一个无人便利店的服务规模。

## ■ 打造新零售C2M“新物种”

复星全球合伙人、执行董事龚平表示，复星看好无人智能便利店这一新兴“物种”。缤果作为无人智能零售行业的先行者，未来具有成长潜力。此外，缤果能够深入社区，触达、汇聚巨大的C端流量，与集团的C2M战略具有高度的协同，符合复星服务更多家庭客户，打造健康、快乐、富足幸福生态圈的战略目标。

复星新零售事业部执行总裁、缤果投资项目负责人余根灵亦认同缤果未来在发展上的优势：“复星将利用自身资源优势助力缤果发展，积极赋能。复星旗下的住宅及商业地产项目、社区物业服务网络，以及楼宇传媒渠道等 ONE Fosun 资源，都将赋予缤果巨大的竞争优势。”

缤果 CEO 及创始人陈子林表示：“缤果是无人智能便利店，同时也是一种提升零售效率的工具。未来，我们将更快、更务实地推出各类可提升传统零售效率的解决方案。”

启明创投合伙人黄佩华表示：“作为新零售的先锋者，缤果盒子再次吸引投资。通过复星和其他新股东的支持，我相信公司会再上个台阶。”

“无人便利店是一个‘新物种’，因前台无人化，缤果可以‘反流量’生存，并在以往低人流量，无法养活传统便利店的区域为用户提供零售服务。”陈子林曾提出“商品的渠道可获得性”概念来阐释缤果的价值——用

户当下的购买渠道选择，与用户需求成正比，与获取成本成反比——在用户楼下的24小时无人智能便利店，因足够近、商品足够符合用户需求，很可能将成为用户在家时的购物渠道首选。

Ventech China 管理合伙人 Eric Huet 也表示：“缤果盒子在传统零售业态无法覆盖的区域，以无人化、数据化、智能化的方式，近距离的满足大众对日常高频标品的消费需求，这样的场景和方式就是未来趋势。”

## ■ BingoBox Mini全面“提效、降本”

借助自主发布的无人收银工具 BingoBox Mini，传统便利店无需任何改造，即可快速实现无人化自助收银。与以往“扫二维码”方式不同，用户只需将所有商品放入结算台，扫描二维码确认购物金额并支付即可。且 BingoBox Mini 仅为普通烤箱大小，部署简单方便，推广的可操作性高。

以最具样本的三线城市传统便利店模式为例，使用 BingoBox Mini 解决方案后，可降低至少 50% 的人工成本。

对于此项技术，陈子林表示：“BingoBox Mini 是目前市面上最适合赋能传统店铺的解决方案之一，可节省人力、重构成本结构，对推动零售行业‘提效’、‘降本’意义重大。”

GGV 纪源资本管理合伙人徐炳东认为：“随着新一代缤果盒子全面使用自主研发的成熟图像识别技术，公司在无人便利店的探索上将更进一步，效率进一步提升。”

据透露，BingoBox Mini 这一低成本

自助收银解决方案将在今年一季度正式亮相。

## ■ 打造高密度样板城区

BingoBox Mini 等软、硬件快速升级、推出的背后，是缤果来自技术上的底气。

随着 RFID 技术逐步升级到图像识别，缤果的人工智能方案“小范 FAN AI”已经可以在 10 个工作日内完成 800 种 -1000 种新 SKU 的学习，足够支持一家传统便利店的开业及日常上新。同时缤果团队已引入全球顶级人工智能专家，目前正与国内重点 211 院校合作共建国际人工智能实验室，专门针对零售行业展开研究。

普思资本执行董事金星认为：“缤果盒子是 2017 年投资圈里出现的非常前沿的消费升级商业模式，既解决了城市社区便利店集中度低、不够便利的问题，又解决了当下普遍人力成本高的社会现状。公司在成立以来发展速度非常快，团队快速结合科技和人工智能的手段为消费者提供高效率便利服务。无人零售将在全球人力成本较高的国家会是一个发展趋势，缤果有机会引领这个趋势。”

截至目前，缤果已与北京门头沟区人民政府、鄂尔多斯新区、天津南开区、兰州市政府、成都双流区、南昌高新区、青岛西海岸新区等多地政府签订合作协议。

此轮融资后，缤果将会按照 2 万人/盒的标准打造多个高密度样板城市、区域，建立无人零售示范性城市、区域。按此标准，一个 1000 万人口的区域预计将会高密度铺设 500 个左右的“盒子”。

□ 杨冬

# 微医发布“家庭医疗服务体系” Family medical service system

2018年1月，微医发布积蓄7年之力打造的“微医家庭医疗服务体系”，再次引领中国互联网医疗创新。该体系以“基地+网点+终端”为架构，将微医7年积累的线上线下医疗服务能力，利用智能健康终端输送到个人、家庭、机构等多种医疗健康场景，为中国亿万家庭和用户提供类似欧美国家便捷、主动、全程的家庭医生服务。

党的“十九大”报告指出，要加强基层医疗卫生服务体系和全科医生队伍建设，大力推进实施“健康中国”战略。目前，中国全科医生占比仅为7%，与发达国家和地区30-50%相比差距很大。如何提升中国家庭医生服务效率，完善服务机制，成为解决我国家庭医生服务难题的关键。

作为中国领先的互联网医疗平台，截至2017年6月，微医已与全国30个省份的2400多家重点医院、29万名医生实现连接，建立了包含互联网医院、医联体、微医全科中心在内的100多个区域医疗服务基地，搭建了包含社区卫生服务中心和药诊店在内的1.8万家覆盖全国的医疗服务网点。微医战略投资了中国领先的智能终端制造商九爱科技，联合开发了覆盖“家庭、移动、机构”多场景的系列智能健康终端产品，在全国率先构建起了“基地+网点+终端”的闭环式家庭医疗服务体系。

微医家庭医生为用户建立云化健康档案，依托可穿戴设备和智能健康终端，

持续监测用户生命体征，主动提供全程健康管理，提升用户和家庭的健康管理水平。通过微医健康终端，用户一键即可呼叫专属家庭医生，对于常见病，可以直接视频问诊、在线购药、在线刷医保；对于急重病，可由家庭医生协助预约，在服务基地便捷就诊；对于疑难杂症，还可联通“北上广”或海外医院实现远程会诊，一站式满足用户在健康管理、医疗服务、健康消费和健康保险在内的全方位服务需求。

同时，微医重磅发布了基于微医云开发的“睿医智能医生”和“华佗智能医生”两大医疗人工智能产品。目前开方量超160万张的“华佗智能医生”已在浙江11个地市400多家中医馆使用，让基层中医生拥有了“国医大师”级的中医辩证论治能力。“微医智能医生”在糖尿病等辅助诊断上的准确率和特异性已超过谷歌，具备了国际领先的医疗AI水平，大幅提升了医生的诊断能力。

微医创始人廖杰远在发布会上表示，微医在将医疗AI能力输送给微医家庭医生的同时，还会将医疗服务能力和医疗AI能力向全行业开放，助力政府开展家庭医生签约服务，帮助医院、医生提升医疗诊治能力，携手药企、险企等机构打造医健产业链，联合各方共建开放的“家庭医疗服务体系”，完善中国基层医疗卫生服务网络，为中国亿万家庭提供连续、主动、全程的家庭医疗健康服务，开启中国家庭健康新时代。

# 策源获“最具创新地产综合服务商” Resource

2017年12月19日，第一财经·地产汇年度峰会召开。中国房地产协会副会长孟晓苏、交通银行首席经济学家连平，媒体意见领袖及万科、保利、龙湖、招商等众多地产精英汇聚，以专业的财经视角，探讨中国房地产行业的变局与突围，并揭晓2017年度中国房地产股权投资价值榜TOP10企业。策源股份获评“最具创新地产综合服务商”。

## ■ 科技+房地产升级产业链

策源股份董事会秘书蔡军代表策源股份出席颁奖典礼并接受一财专访，他表示，2017年，中国最前列的房地产企业都在寻求改革创新，蓬勃发展的大数据应用技术、AI、互联网，赋予了房地产无限的发展可能。趁风而上，策源组建了自主研发技术团队，上线了利客通、渠道王等多款移动渠道获客产品。充分分析、运用大数据，与多个楼盘合作进行互联网广告精准营销，提升获客效率，为开发商提供多渠道、多样化的营销解决方案。同时，策源聚焦房地产上下游产业链，分别参股了构家网和诸葛找房，叠加装修、大数据的相关服务内容，丰富自身产品线，为业务发展赋能。

## ■ 布局长租公寓深耕存量市场

房地产由增量转变为存量市场已成为业内共识，关于租售并举的长效机制建立让更多房企纷纷布局长租公寓。作为复星成员企业，策源融通复星金融优势资源和专业服务经验，为客户提供长租公寓等资产管理服务。蔡军强调：“未来，策源股份将密切关注相关政策的出台，进一步深耕存量市场。”

## ■ 线上平台管理C端用户

除了不断夯实、进化为B端开发企业提供专业综合服务的能力，策源还关注到C端家庭客户的生活消费升级需求，通过“策源家”线上平台，有效将健康、快乐、富足各种资源直接触达家庭用户，构建关于家庭客户的幸福生态移动服务平台。

在复星C2M及科技引领的战略指引下，复星生态中的传统行业也不断创新，并因此成功寻找到的价值增长点。

□ 吕田田



# 复星收购 柏中环境 布局水环境 全产业链

2017年11月，上海复星高科技(集团)有限公司和南京南钢铁联合有限公司收购了柏林水务中国控股有限公司在中国境内的子公司上海美柏(投资)有限公司的100%股权，并更名为柏中环境科技(上海)有限公司(简称“柏中环境”)。

这是复星水环境布局战略性的一步。

滁州市城东污水处理厂鸟瞰图



合肥王小郢污水厂



柏中环境进入中国20多年来，业务遍布华南、西北、东北、西南以及华中地区，服务人口逾1,500万，拥有并运营10个市政和工业污水处理厂，签约特许经营规模每日约150万吨。此为柏中环境拥有并运营的盘锦双泰污水厂。



## 复星环境板块初具规模

近几年，复星环境板块以持续高效产业运营为目标，注重技术优势以及轻重资产模式平衡，经过多年耕耘，已初具规模。

在水务运营领域，已布局柏中环境、中山公用等运营类企业，覆盖原水、供水、污水、中水回用等水务各个环节，服务大量居民、工业以及政府客户。同时，在此基础上，还进行了从技术到工程、从提标改造到水体修复的全产业链布局，包括布局综合服务商博天环境(流域治理&工业废水)，技术独角兽思普润(MBBR)、天创环境(膜)，管网服务先锋恒通环境(清淤机器人)等，打造独具特色的复星水环境生态圈以服务于全社会。

复星环境板块立足稳定运营，挖掘技术独角兽，同时通过创新投融资，形成轻重搭配、技术先进、资本与产业良性互动的水环境生态圈企业集群。通过兼并收购，不断丰富和完善技术解决能力和综合水务资产运营能力。彼此补强，高度协同，在协同联动中发掘价值点。近日，被投资企业思普润与博天环境通力协作，中标安徽怀宁污水处理厂PPP项目，此例为复星环境板块首次成员企业PPP项目的协作落地，为后续创新开启新的合作方式，形成内部闭环。

## 水环境全产业链布局拉开帷幕

柏林水务为德国最大的水务公司，有超过150年的历史。早在1997年，柏林水务就进入了中国市场，深耕中国市政和工业污水处理行业。2008年，柏林水务与迪拜Metito公司合资在香港设立了柏林水务中国控股有限公司，专门用于拓展中国业务。

近十年来，水处理行业快速发展，但

水污染事件频发和水体的不断恶化，促使政府不断加大水污染的治理力度，开启了万亿水处理市场规模，水处理行业将迎来新的高速增长。继2015年国务院发布“水十条”、2017年人大常委会修订水污染防治法之后，十九大报告中再次将加快水污染防治、实施重要生态系统保护和修复作为重要课题。习总书记强调，必须树立和践行绿水青山就是金山银山的理念，建设美丽中国。污染防治是一项系统性工程，占用大量社会经济资源。

复星拥有资本的活力、深耕产业的决心，更有一颗关注环保的公益心。构建水环境生态圈，服务水环境改善、水安全保障，便成为复星在环保领域发力的重中之重。

水务行业自2000年开始进入存量资产重组阶段，柏中环境拥有稀缺的优质大规模水务资产和优秀的管理团队，对于复星布局快速增长的市政和工业污水及其他环保领域具有重大战略价值。

以柏中环境为核心产业运营平台，复星正布局水环境全产业链。

未来，将整合各类资源、打通产业上下游，同时其与复星所投资的其他水务环保类公司也具有高度协同性，合作空间巨大。未来复星将依托柏中环境深度参与日益兴起的工业领域治污、污水厂提标改造及市政领域PPP项目。

## 高标准污水处理甚至高于欧盟和德国

柏中环境的好声望业界有闻。

它专注在高标准的以水为主、与水相关的环境治理服务，业务涉及城市、农村以及工业领域的污水治理、供水、海水淡化、污泥处置、流域治理、海绵城市以及土壤修复等领域的建设和运营服务。

进入中国20多年来，柏中环境采用灵活的投资与合作模式，比如BOT(建设

-运营-移交)、TOT(转让-运营-移交)、PPP(公私合营)、O&M(委托运营与管理)、股权收购等深度耕耘中国市场，业务遍布华南、西北、东北、西南以及华中地区，服务人口逾1,500万。目前，公司以BOT、TOT、委托运营等模式拥有并运营10个市政和工业污水处理厂，签约特许经营规模约150万吨/日，旗下有安徽省和江西省规模最大的污水处理厂。作为国内乃至全球污水处理领域的标杆项目，合肥王小郢水厂是我国第一个大型城市水务类资产TOT项目和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。

## 旅游+水务，复星生态创造新模式

复星一直坚持，科技创新为企业的核心动力。在打造产业平台的同时，不断发掘技术创新，是推动水环境行业发展的重要一环。同时，随着水环境行业从简单的提标改造和点源治理转向面源的黑臭水体等综合性治理，水环境行业对于水处理技术的需求也正变得越来越多样化，所需技术复杂程度明显提高。

重视柏中环境的德国技术引领，实现国内落地。2016年开始积极聘任高端德国技术专家，在高难度废水综合处理、低温蒸馏、底泥治理、污泥汽化等领域引进国外先进的技术。柏中环境与常德城投将合资成立“湖南德星高科技有限责任公司”，以新建项目为依托，将柏中环境从德国引入的先进技术实现落地。

关注产业深入，促进水环境生态圈闭环升级。柏中环境与黔东南州水利投资有限公司成立了合资公司“贵州云上生态环境科技”，作为实施州内污水处理PPP项目的主体，以PPP模式进行三江流域治理及旅游开发。2016年贵州省旅游收入

首次超过云南，地方政府重点打造旅游产业。柏中环境参与合资，为深入把握产业运营的机遇，以水环境治理为起步，借助贵州绿水青山的独有自然资源，整合水生态产业圈，从污染源治理到生态保护到水生态产业的商业化开发，打造出独有的水生态产业链。

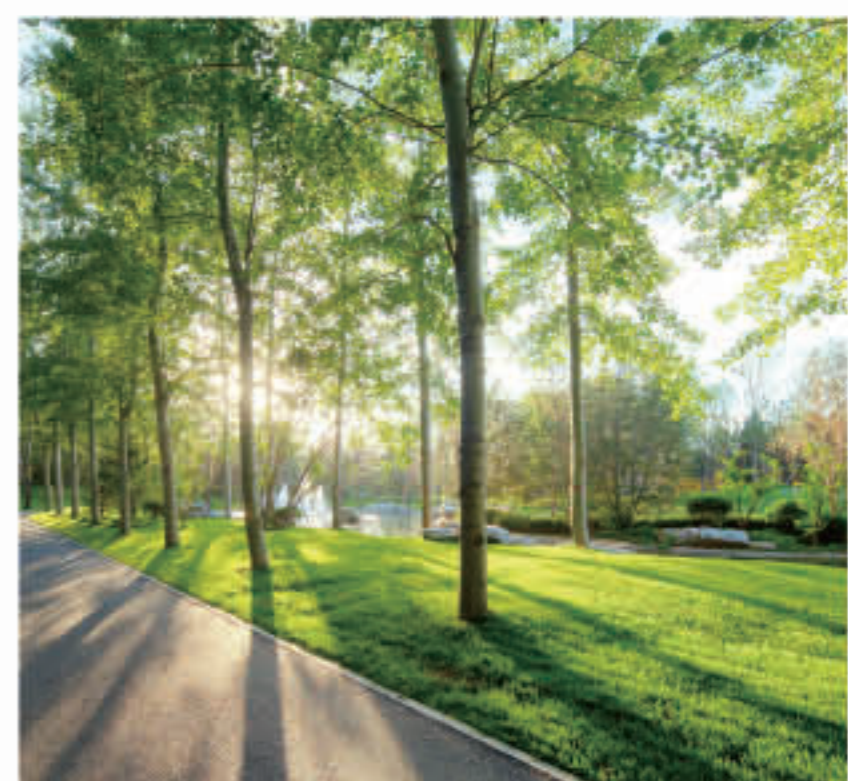
黔东南州水利投资公司运营的“云上水寨”旅游度假区，已与复星爱必依就咨询和运营进行合作，待这个复星元素的度假康养项目开始运营后，可有更大的深度协同空间。

在美丽的青山绿水中，幸福的一家人，清新的空气，安全高质量的用水，是复星布局水环境产业后能“看见”的未来。

以土壤修复、固废处理为基础，复星环境团队在美丽家园中建造了宜居宜业的地产项目。假日，父母带着孩子深入大自然馈赠的旅游胜地，生态养老给长辈们带来安乐的晚年，农村生活环境有了长足的改善。

从水环境生态系统开始，复星环境创造更多“美丽”价值的图景值得期待。

□ 赵小满 夏俊荣 王海旭等





## 看好“私有云”未来数百亿市场规模 锐正领投“云途腾”1.08亿元B+轮融资

近日，“云途腾”对外宣布，公司已完成由复星锐正资本领投的1.08亿元B+轮融资。此前，云途腾还获得过中信建投、达晨创投等机构的投资。

### “企业云”市场，“两大四小”同赛道竞技

随着云计算的兴起，越来越多的企业希望能够将自家的业务搬上云端。但因信息安全问题，企业会更多地选择私有云，而不是公有云。

借助于OpenStack（由NASA和OpenStack联合发起）技术，可以打破AWS、微软及Google等在公有云和私有云市场的垄断，帮助服务商和企业搭建自己的云设施。

OpenStack主要是帮企业统一分配管理服务器、存储、网络资源，就像安卓系统可以对手机进行管理一样，首先将企业服务器进行虚拟化，继而进行云管理。根据OpenStack基金会的最新报告，现在已有65%企业会选择使用OpenStack技术来试水云计算。

但OpenStack部署非常复杂、运维难度大，操作界面不友好等特点一直在阻止其进一步发展。所以滋生了一批公司在开源OpenStack的基础上进行改进、封装。目前市面上流行的说法是“两大四小”——大的指华为、华三，小的指EasyStack、云途腾、海云捷迅、九州云（排名不分先后）。

其中，“云途腾”成立于2014年，一部分核心团队来自于文思海辉。

### 云途腾一开始就定位“大客户”

云途腾创始人兼CEO刘江涛坦言，其实同赛道的几家公司在OpenStack技术和解决方案层面都有自己独特的创新，拼的是销售的圈地能力和技术稳定性。

“要说技术有什么瓶颈，其实也没有太大突破不了的，主要是各家的研发路线、产品设计思路不同。这样的情况下，销售方向就极其重要，相对其他公司拿客户较散的情况，云途腾定了三个大方向，并且都针对大企业——铁路行业，能源行业（像电网、电力、核电等），以及大金融行业（像保险、银行、证券等）。在铁路行业的项目超过千万元，能源行业今年也能拿下至少5个大项目，金融行业则是通过跟中科软合作。”

例如，“铁信云”的一期项目就是由云途腾和北京中铁信一起联合研发完成，数百台物理节点，部署了客运、货运、调度、机务、公共基础平台五大类多个应用，保证数万台虚拟机的稳定运行。又例如，铁路客票和货运电子商务的部分业务现在也在逐步接入铁信云。以及，云途腾与新疆广电成立合资公司未来媒体科技，推出基于OpenStack的广电云解决方案。

据悉，云途腾的大客户项目都是通过招标获取，前期需要较长时间的效果测试，往往在半年甚至更长，不过合同额基本在千万级别。

### “云BOSS”应用帮客户第一年发展2万多收费企业用户

云途腾在做的事情可以称之为行业云，或者专享云，就是企业自己搭建服务器，各部门申请资源，也可以开放给上下游关联企业用。相对传统，这是公有云模式，相对阿里云这类公有云，云途腾又可以理解成私有云。而对于纯公有云，企业在业务峰值时期通常会采购阿里云、腾讯云等，但日常资源，用公有云并不划算。

刘江涛表示：“趋势越来越清晰，作为运营商IDC来说，更多是做托管云，对于大企业来说，更多则是行业云。这里有一个关键就是云BOSS系统，分为BSS业务支撑系统（最常见的如计费、业务管理、流程管理等）和OSS运营支撑系统（最常见的如监控等）。用公有云，厂商不可能为企业单独写一套BOSS，而私有云厂商，在没经过大流量用户验证的情况下，写出来的BOSS往往不能用。”

云BOSS最早的应用环境是IDC，2012年开始，云途腾团队服务过两个大的IDC，一个是世纪互联交给文思海辉在做的项目，另一个是鹏博士收购的息壤的项目。第一年，就发展了2万多个收费企业用户。

刘江涛认为，这个基因，可以说是获取大客户的杀手锏。

具体到产品上，云途腾推出了T2CloudOS开源云平台、MagicStack自动化运维工具、T2Cloud超融合一体机、Security云安全解决方案、一站式托管云服务在内的5条产品线 and 1个专业云计算培训学院，覆盖了交通、金融、能源、军工、广电、政务、IDC、物联网等多个领域。

### 从政策扶持到市场融资 “私有云”赛道受锐正青睐

前期，云途腾的发展很大程度上得益于政策扶持，国家也希望企业都用国产软件保证自主可控性。所以，国内厂商从VMware手中拿到了很多市场份额。而现在，云途腾已经从IaaS层拓展到PaaS层，向上跟大数据做了集成。

并且，云途腾对于企业底层的服务器硬件没有要求，即便是传统金融行业的小型机，集中式存储，OpenStack都能支持其虚拟化，以及Docker这样的新技术，也能集中管理。所以，云途腾已经跟很多国内硬件厂商达成了非拍他合作，像联想、浪潮等。

据悉，云途腾目前公司总合

同额过亿，收入在大几千万，以IaaS层为主，还有一体机带来10%的收入，PaaS层的收入也在逐步上升中，整体保持每年100%的增长速度。而公司现在已有130多人，已经实现微利。

对于本次融资，复星锐正资本总裁金华龙表示：“与美国市场不同，中国企业级私有云软件服务市场远超过公有云市场，未来将达到数百亿的市场规模，目前该市场还处于初级阶段具备较大机会。云途腾在技术和产品上属于国内OpenStack领域的第一梯队，作为少数能够提供底层产品强大的定制化能力的公司，对于整个复星的产业投资布局来说，是符合布局的，并且具备良好的协同效应。”

□吴凯

## B2B：互联网下半场

——新技术与新经济投资集团副总裁李鹏谈新机遇

为什么要关注B2B呢？在2C互联网战场上，流量入口已被BAT紧紧把住，2C流量成本持续攀升，甚至超过传统线下成本。互联网战场转入更为广阔的线下产业“互联网+”的升级成为必然，利用互联网及新型技术创造新的流量入口，提高B端效率，为用户和客户提供更加极致的体验。

“工、贸、商”三个环节狭义来讲，消费互联网仅仅解决的是“商”，互联网下半场重点在“贸”和“工”的深度触网，也就是产业互联网。同时一些新兴技术例如云、大数据、AI、物联网、区块链等则进一步推动产业升级和模式创新，甚至彻底颠覆原有产业形态，互联网下半场将在格局高度和行业广度上远超原有互联网。

### B2B是一个长期收益的慢生意

B2B是一个慢生意，美国上市的几家B2B公司就是好例子。从现在往前推5或10年，它们的市值不如传统消费互联网爆发性短期增长，而是缓慢但持续保持增长，反而契合价值投资者的选择：“找到一家好企业，对于长期收益来说是一个非常好的生意”。

2C互联网赛道是“一将功成万骨枯”，很难找到同一行业两家公司并存。B2B却可以同一赛道出很多公司，也可以打造出很多上市公司。举美国汽车后市场为例，在1200亿美元左右的整个汽车后市场中，目前有四家上市公司，而且基本的市值都接近百亿美金。

### B2B“一横一纵”以平台聚合流量，实现多快好省

B2B投资逻辑可以分为一“横”一“纵”。一“横”是B2B平台在C2M（B2M）整个链条中去掉非必要的中间交易环节，提高中间贸易、供应效率。但应注意在C端（或小B端）的次终端和M端的总代理，并不是现阶段B2B要解决的核心问题。为什么呢？可以看到在C端（或小B），例如小超市起到的是一个区域性的流量入口和本地化产品服务的作用，短期内取代它会付出很大代价。我们要做一个平台，把区域化、碎片化流量和本地化服务汇聚到平台上。M

端代理也就是大贸（或是一批）起到的是产能调节作用。工厂做生产计划时很难保证前端销售的稳定性，而总代理的介入却能保证工厂每年有稳定成交额。前期通过与总代理合作，获取上游产品或资源，再通过平台大量的下游终端聚合消费流量。这个逻辑也不绝对，要参照产业环境及B2B平台自身具体情况而进行优化，最终B2B平台目标完成C端（小B端）到M端的直接触达。

一“纵”指的是商流、物流、金流的“三流合一”，电商追求“多、快、好、省”，提供极致客户体验以及最佳的供应和资金效率。但现实中很难都实现，比如京东做的是“快”和“好”，但价格昂贵；阿里做的是“多”和“省”，假货层出不穷；严选定位为“好”和“省”。所以投资是帮助B2B企业在前期先做好两个字，再赋能另两个字。

最后B2B生意是一个工贸生意，而不是互联网烧钱模式，所以被投资企业要构建自己的产业流量。比如复星核心企业钢联构建了一个大的数据咨询平台来为贸易引流。复星投资的摩贝也有百亿级别化工品类撮合交易流量，复星给它做金融服务，产生更高价值。这种流量来自于本身产业和行业自身工贸里的服务流量，而不是购买流量。

### 产业大数据暨复星在产业互联网新机遇下的布局

复星加快布局产业大数据业务，以“大数据+资讯”和“交易+供应链”构建复星产业大数据战略为引导，在核心企业基础上，通过运营加投资方式，扩展产业大数据覆盖宽度；并通过引入大数据、人工智能、物联网、区块链等创新技术手段，提高产业技术高度，夯实产业服务能力。

互联网下半场开启全民创业时代，从原有技术极客创业，发展成掌握产业资源的业内专家的创新创业，更给了掌握产业资源和人才的“传统”产业公司一次全面升级，甚至超过互联网上半场互联网大鳄的机会，下半场才是互联网发展高点，在去虚向实的大背景下，互联网创新唯有与产业结合更紧密，才能真正产生确实可见的更多价值。

□李鹏



**编者按：**随着 2017“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，将“智·行”定为年度承上启下主题，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，聆听集团各产业部门及核心企业负责人讲述如何依循“智·行”策略为企业赋能增值。

## “有叻”有对未来坚定的乐观主义

——访 C2M 推进办公室总经理、集团首席客户体验官王军

和王军聊，总觉得稍不留神就会漏掉有趣的细节、抑或未来图景的小讯息。这个不太典型的北方人，似乎中和了南方人的敏锐细致，会从平常现象中看出一条路径，颇有“拨开云雾见青天”之势。或许，他所在的 C2M 推进办公室，正是需要这样的队员，能坚定地表示“看见”，再抽丝剥茧理出一条路。C2M 的尝试，将当下所有新能量都吸附其中，因为全新，也必然需要“摸着石头过河”的无畏。“智行”于脚下，因为无畏，他言谈间的 C2M、有叻，似乎也有热腾腾的烟火气。

**问：“有叻”很多人都有点读不出来、或者想读又怕读错，这个名字怎么来的？**

王军：中国文化里，“有”这个字，有好的、积极正面的意思。春节贴春联，两个字要贴，一个是“福”，一个是“有”。尤其北方，一定要贴“有”字，有点年年有余的意思。

“叻”这个字，开始想的是“了”，但“了”是个助词，没有什么明确意思，用在品牌名称里不够鲜明。一个“口”一个“力”的“叻”，就有一定含义了。在粤语里，“叻”是非常棒的意思。广东话里会有“叻仔”这样的词，就是非常棒的孩子。另外，这个字本身分解来看，一个“口”一个“力”，口代表“吃”，“力”象征健康、有力量，也符合复星幸福生态理念。“有叻”谐音是“有乐”，“有叻有乐”、“有叻有了”都可以，能联想的东西很多。“有叻”健康，“有叻”快乐，“有叻”富足，最终就有了幸福。

品牌营销有时也要有点“话题性”。“有叻”这有不常用字，看到的人可能会查、会问或评论，这就有了话题感。也许有人会问，这个品牌的推出是不是略显仓促？其实，我们决定用“有叻”这个品牌前，讨论非常多，辩论也是切实存在的。最终上百个名字里挑中了“有叻”，算是百里挑一。在这一点上，C2M 是“知行合一”、行在先，做了难的、大的事情，去承担一定的深思熟虑后的风险。

**问：“有叻”是一个电商平台吗？**

王军：在我们看来，“有叻”不是一个电商平台。“有叻”是复星的家庭会员体系，底层是完全打通的复星客户数据中台。“有叻”的发展分三步走。第一步，复星旗下的医院 APP、复星旅游 APP、豫园 APP 等业务场景都可以跟“有叻”打通实现一键登录，客户获得相应会员权益，这样做后，会员在不同场景消费的数据，都能汇聚到“有叻”，我们再通过会员权益和营销活动来增强会员粘性。第二步，基于客户数据做用户画像。我们知道客户什么时候来，什么时候走，喜欢消费什么，根据这些数据可以进行交叉营销，让客户进入不同场景。第三步，根据会员需求提供新产品，用 C 端来引入新的 M 端，同时基于海量的客户数据裂变变新的 C2M 物种。

**问：去年“双十一”是“有叻”第一次亮相，时间紧、任务重、最终突破亿元销售额，客观上是不是可以说“双十一”也催生了“有叻”的迅速发力？**

王军：复星生态里面有很多好的企



业，但每家企业在营销上相对独立，“双十一”期间，每家都在各自准备活动，不能形成合力。这是一个痛点。我们想了一个办法，要把所有流量串起来，把大家优势资源整合到一起，用爆款冲击市场。具体的做法是集团统一建立一个完整的信息转接中心，让所有流量在中心共享，这样就不用考量谁的流量谁用，而是在共有的中心分享流量、互做增值。

有这个想法后我们找了几家企业，开始是 7 个企业参与，后来又有两个主动加入进来，我们就有了 9 个 brand、145 个爆款。大家从之前的观望，变为非常积极地响应。但是各家企业“双十一”营销战略、痛点、需求不一样，所以每家企业的方案都是定制的，经过数据分析后，我们决定选在流量更为集中的天猫平台做活动。逻辑就是把 9 家企业自有的天猫旗舰店打包成一个全新品牌，这样既可以共享流量，又能统一用复星做背书，最终呈现给 C 端用户的就是“有叻，有幸福”的 H5 页面。

从 10 月 11 号左右开始部署，到活动完成内测，前后差不多两个星期。

**问：C2M 办公室最核心的逻辑是什么，数据吗？**

王军：C2M 生态的核心，是具备高度智能化、从数据分析到商业决策的一体化的智能商业大脑。我们想要实现的是，不管客户通过哪个场景进入这个生态系统，系统都能够识别客户，分析客户并触达客户，以此引导客户使用 TA 所喜欢的复星生态的产品或服务。

数据中台把所有数据放在一起建构数据仓库，复星的智能商业大脑可以调用客户数据，并形成产品化的终端供企业使用，为 M 端赋能，降低获客成本，提升运营效率，这就是我们生态的价值。

未来已来。C2M 的使命之一就是要预见未来，并且跟所有的复星人一起创造未来。

□谢诗辰

## 守护 C2M 幸福生态土壤健康

——访复星审计部总经理薛林楠

在以“快 0.01 秒”开拓业务的同时，风险控制被复星提到了与业务发展并举的高度。这样一个惯常“润物细无声”的部门，2018 有了新思路。随着复星战略升级完成，以及对 C2M 主题的支持，作为风控板块核心的审计，不再仅仅停留于发现问题，转而进一步提供解决问题方案，为传统的“前台”部门赋能。另一方面，科技创新技术在审计工作的应用，也会将风险管控提前到“防微杜渐”阶段。复星审计部总经理薛林楠笑称，他所在的风险控制板块，虽然会和一些“阴暗面”斗争，但正因风控的存在，企业发展才能始终保持阳光、健康的一面。

**问：审计团队 2017 重点做了什么？**

薛林楠：我们每年根据当年大势风险评估及对复星所有企业风险访谈结果，来制定全年计划。基于此，2017 审计工作重点聚焦在集团大项目和重点投后项目，如 Club Med、亚特兰蒂斯，核心企业如海矿、南钢等，集团本部重点关注金融企业。历史经验，舞弊风险是复星面临的重大风险，审计工作重点还是集中在这里。

**问：复星现阶段风险是什么？您对“风险”怎么看？**

薛林楠：现阶段一是投资风险，包括投资项目可靠性和投后可实现性。大项目除了协助集团完成投前尽调，审计团队更关注的是投资团队诚信与否。这是投前决策的最大挑战。投成后，一些红灯项目我们会投入很大精力，会深究为什么会出现红灯。投前判断、投后管理，审计都参与其中，从自身专业角度帮助管理层、投资团队发现真实问题与原因。

另一个是运营风险，健康、快乐、富足三大板块，每一块中都有不同企业在运营，每家企业面对的风险又是截然不同的。譬如富足板块面对的最大风险是监管与政策的变化；地产项目在工程采购上面临的风险会给集团带来成本、质量等相关问题。这些风险稍不注意，可能会直接影响集团的正面品牌形象。

除了以上，最大的风险其实是人员的道德风险。每个企业都有自己的小环境，相对封闭的小环境里出现道德风险，影响广度和深度有时不可估量。

**问：审计部怎么和 C2M 战略结合？**

薛林楠：2018 年，复星会把幸福生态系统建设、C2M 平台建设继续作为一个核心主题。审计给人的传统印象是一个发现问题的部门，随着 C2M 战略的推进，审计部除了发现问题外，还需要随时转变职能，当企业遇到问题时，需要为企业提供咨询、解决问题的职能。举个例子来说，我们会从审计中看到很多企业内部流程建设、制度设计的不完善，比如在快乐时尚板块地中海俱乐部中采购流程的完善，健康板块的医药企业中员工管理过程中是否真的严格按照企业制定的流程在执行操作；在富足板块的金融企业内，是否因为个人利益原因员工利用公司管理流程的缺陷，导致个人受益，客户的利益受损，这些风险可能都是在企业正常流程里自身没有注意检测到的，而作为审计就必须执行职责，要将我们职责范围内所累积的相关经验，分享



传递给企业，帮助他们。所以，我们提倡的生态系统可以发展的基础是什么？基础就好比是一块土壤，审计就是需要在这块土壤内，不停地施肥、不停地杀虫、不停地维护这块土壤的健康发展，保证土壤的安全性、可靠性和营养性，保证 C2M 生态系统稳定健康的生长。

**问：审计部怎么结合“科技创新”的？**

薛林楠：审计团队开发建设了一套系统，这套系统可以让分布在全球的审计同学更有效进行知识分享和利用，以及更高效发挥审计作用，实现资源打通与协同。将来，审计也在关注 AI 的发展，当技术成熟时，可以将 AI 等其它前沿科技手段，来帮助我们完成大量重复性工作，利用 AI 完成大量数据分析等。还有一点很重要的，2017 年，我们单独成立了 IT 审计团队，针对不同属性的企业完成 IT 审计工作。各类企业，特别是金融企业对网络和高科技的依赖越来越重，我们也根据不同企业的特性和相关的 IT 风险纳入管控和审计范围。尽管科技运用在审计方面，还仅限于系统审计，但我们将来会聚焦到其它企业在运用高科技和 IT 系统时，我们能通过技术手段第一时间帮他们识别风险。

**问：2018 对审计工作有什么展望？**

薛林楠：有四个方面。第一保证复星 C2M 生态系统赖以生存的土壤安全。第二确保审计使用的产品能直达用户痛点，保证企业运营效率、准确传达用户端。三是 IT 风险。紧扣 C2M 战略，保护好土壤，维护好产品、客户建构的网络，杜绝风险依然是最重要的。最后一点是帮助每一个新加入企业尽快适应复星生态系统，并有效利用资源、完善系统。实现这些，不仅靠审计，也要法务、廉政、EHS、风管、董秘等其他风控部门协力。2018 年，以风控守护安全线，我们坚信复星生态系统会依然“阳光充足”、幸福美满。

□胡嘉彬



新街乡水田村的村卫生室



新华乡西沙坡村的张明英在给村民们看病

# OFFICIAL LAUNCH

## 乡村医生计划正式启动



2017年12月29日，“健康暖心——乡村医生精准扶贫支持计划”在北京国家卫计委正式启动。此项目包括新村医振兴计划、乡村医生能力建设与培训、乡村医生健康关爱等内容，旨在为贫困地区培养并留住一批优秀的乡村医生，提升基层医疗卫生服务能力和可及性，使农村贫困人口基本医疗有保障，推动2020脱贫目标的全面实现。

这一公益计划在国家卫生计生委的指导下，由《健康报》社、复星基金会发起，复星集团支持，中国人口福利基金会《健康报》公益基金配合。计划预计开展10年，通过在部分国家级贫困县探索试点，逐步扩大到100个县。2018年的第一批试点包括国家深度贫困地区的西藏、新疆、四省藏区等“三区三州”深度贫困地区的贫困县及山西省大宁县、永和县，陕西省清涧县、子洲县、紫阳县，贵州省威宁县，江西省广昌县等20多个国家级贫困县。

此外，该计划将为乡村医生组织多样化的线上线下培训，为乡村医生和县、省级医院建立长期帮带关系，向乡镇卫生院和村卫生室捐赠短缺设备和器械，为乡村医生购买意外险、医责险和重大疾病保险，利用复星体系等医院，为受援地患者开设转诊绿色通道，减免贫困患者费用，以及开展最美乡村医生评选和表彰等，预计10年投入总计超过3亿元。

国家卫生计生委副主任王培安在启动仪式上指出：“近年来，国家卫生计生委会同有关部门深入实施‘健康扶贫工程’，围绕让农村贫困人口‘看得起病、看得好病、方便看病、少生病’因地因人因病施策，推动解决因病致贫因病返贫问题，并取得显著成效。‘健康暖心——乡村医生精准扶贫支持计划’符合国家政策，对准基层需求，是对健康扶贫工作的有力支持和有益补充。希望《健康报》社、复星集团把这个计划真正

落到实处，帮助、鼓励乡村医生为健康中国做出新的贡献。”

复星国际董事长郭广昌表示：“我来自农村，深知乡村医生对广大基层群众的健康保障起到关键作用。这些年，乡村医生这一群体受到的关注相对较少，复星愿意在这个领域做一些尝试。复星在大健康领域已经有二十多年的深厚积累，我们熟悉如何提供医疗服务，我们有复星医药和‘复星一家’网络可以服务到广大农村居民。今天启动的乡村医生行动是一个开始，复星非常愿意在这个领域为国家多做贡献，用我们的努力一起守护乡村医生群体，建设健康中国。”

据了解，该计划得到了多个企业和机构的响应和支持，目前项目组已经联动了复星医药、上海新华医院、万邦云健康、微医、佛山禅城中心医院、和睦家医疗、德邦证券、明医众禾等机构，以共同实施和保障该计划的有效执行。

### “乡村医生”的变迁

20世纪60年代，为解决农村的缺医少药问题，我国建起“赤脚医生”队伍，这类属于半农半医的农村医疗人员于1985年更名为“乡村医生”。

乡村医生是指在村卫生室工作并且取得乡村医生证书的人员。我国现约有140万长期根植并服务于农村的乡村医生，担负着农村地区日益增长的医疗卫生服务需求，为农村卫生事业的发展 and 农民群众的健康做出了突出贡献。

因病致贫返贫已经成为农村地区贫困的主要原因，对症下药才能解决根本问题。国家卫计委制定《健康扶贫工程“三个一批”行动计划》，按照“大病集中救治一批、慢病签约服务管理一批、重病兜底保障一批”的要求，将健康扶贫落实到人、精准到病。医生培训与能力提升就是提升乡村医生诊疗水平，惠及贫困人口的未病先防、既病防变，帮扶因病导致劳动能力下降甚至丧失的特困慢病患者，防止慢病患者家庭因病致贫、因病返贫。

中国医师协会的数据显示，2015年，我国乡村医生从业人数已超过140万，分布在全国3.7万个乡镇卫生院和65万个乡卫生室，肩负着我国6.7亿农村居民的基本公共卫生服务以及常见病、多发病的初级诊治等基本医疗服。总体来说，乡村医生总数量呈增长趋势，但存在男女比例严重失调，队伍老龄化，缺乏高学历人才等结构问题。乡村医生面临着在岗村医专业能力亟待提升、在岗和离岗老年村医的老无所依、在岗村医收入低、缺少后备村医人才及村医执业环境改善及执业风险化解等5个迫切问题。



新华乡河南村，在屏边非常典型的一个山区村落

### “乡村医生”计划的初心

“修身、齐家、立业、助天下”，复星同学永远不忘初心。所以在2017年最后一个工作日，复星发起的“乡村医生”精准扶贫计划在国家卫计委的支持下正式启动。

我们计划用10年时间，投入3亿元，覆盖国内100个贫困县；

提供短缺医疗设备和器械，给予当地乡村医生们提供多渠道专业培训，为乡村医生购买重大疾病保险，设立转诊绿色通道并贫困患者的费用，等等。

**让村医守护千千万万农民百姓，我们悉心守护兢兢业业的村医。**

大家知道，我和复星的创始人都是从农村走出来的。记得我6岁的时候，被邻居传染了急性肺炎，虽然去了一次横店镇医院看病，但治疗都是在村里进行的。我还记得，治疗我的那位“赤脚医生”叫张福生，现在已经是近90岁的老人。他医术不一定高超到哪里，但对村里每一个患者都竭尽所能，像我的急性肺炎，就是靠消炎药+他的土办法治好的，现在也没有任何后遗症。

这让我非常感动，也特别感恩于张福生大夫对我的帮助。现在，我也希望有机会去支持和帮助更多像张福生大夫一样的乡村医生，让他们专业进步、活得也更有尊

严，进而让我们农村的兄弟姐妹们看得起病、看得好病、更加健康。这就是“乡村医生”计划的初心。

“乡村医生”计划刚刚启动，这将是我在2018年除了工作之外最最关心的事，路还很长，我也真诚期待更多的朋友们加入到支持乡村医生的行列中，与复星一起，为了大家的美好生活共同努力。

2018年的第一缕阳光已经照耀在大地上、照耀在我们每一个人心里。我相信此时此刻，大家又将满怀梦想、充满干劲。“时不我待，只争朝夕”，我们对2017无愧，我们的2018将更加精彩。

——郭广昌

youlè 有叻

# 星拍客

2/14(小年夜)-2/20(年初五)  
强烈围观有叻的独家春节味道

**定格你的2018年味**  
**有叻“星拍客”全面启动**

你对…家乡的年味？  
应付三姑六婆追问私生活的压力感？  
放开肚皮胡吃海喝的舒适感？  
还是…  
手机随时抢红包的刺激感？

2/14(小年夜)-2/20(年初五)  
7大话题  
10位有叻“星拍客”  
实时围观有叻的独家春节味道！

参与话题的粉丝  
每天还有【神秘红包】送出！



快扫二维码  
详见奇奖规则

## 李田芬的一个早晨

同往常一样，天刚麻麻亮，李田芬就出门了。她知道，每天这个时候，她工作的湾塘乡阿碑村卫生室外，已有乡民在等待了。

1月24日，最早来到阿碑村卫生室的村民中间就有龙滩村的李仁英。她背着不到一岁的儿子，牵着7岁的儿子牛海笑，一家三口步行了五公里的山路，赶早前来问诊。

前一天傍晚，李仁英发现精神不振的儿子牛海笑发起高烧，赶紧带着他来到李田芬的卫生室。待李田芬做完检查，为牛海笑挂上盐水，天色已晚，李仁英只好提着输液袋子，和儿子走路回家。早上牛海笑的烧已经退了不少，但作为妈妈，仍然不放心，一大早再来看一次。

同一个早晨，我们从屏边县城驱车一个小时来到阿碑村时，时间已过9点，窄小的村卫生室里挤满了人，孩子和老人居多，也有个别40来岁的中年人。他们基本上都穿着不同颜色的少数民族服装——屏边作为全国5个苗族自治县之一，当地居民以苗族和彝族为主。

牛海笑静静地坐在问诊室的长椅上，四处张望，盼着妈妈进来。卫生室里病人太多，李仁英只能站在外面的院子里，等人少的时候，才能进来陪儿子说说话。

输液室三张一排的病床上还有一个小朋友半躺着在挂盐水，问他哪里不舒服，很低声地回答“头痛”。他穿着单薄，光着脚，这里的孩子一年四季基本只穿凉鞋。他说他叫牛旭，9岁，家在阿卡村，离卫生室有8公里，单程步行要将近2个小时。

群山包围中的这个小卫生室“门庭若市”。对于前来看病的村民，李田芬尽量第一时间予以接待，耐心地回答着各种问题，调出他们的健康档案，测体温，量血压，开药方，几乎没有时间回答我们的提问。

一位老奶奶慢慢从院子外踱进来，李田芬招呼着“万奶奶”，问了一下她的身体状况，赶紧为她测量血压。李田芬说，这是她“家庭医生”签约的一位高血压病人，名叫万华英，74岁。三年多来，李田芬一直照顾着她的健康，为她监测血压，督促健康饮食，按时服药，身体状况保持得不错，这很让李田芬很开心。

像万奶奶这样的签约服务者，李田芬手上有1300多个。她不仅要给这些村民提供日常的基本医疗，还要定期上门收集公共卫生数据，包括高血压、糖尿病等慢病的病情监测，孕妇和新生儿随访及疫苗接种等，并通过乡卫生院将这些数据输入到国家的卫生数据系统。

除了签约的这些村庄，附近其它村委会所辖的几个村庄，由于地理上更靠近阿碑村，村民们也都来她这里看病，所以她在日常诊疗上要覆盖的总人数实际上达到2400以上。

从清晨到深夜，1月24日这一天李田芬共接诊30多位村民。对她来说，这只是她作为乡村医生17年中最为寻常的一天。“最早就在我自己家里看病，后来村里建了简陋的卫生室，前几年得益于国家的重视，由政府投资，卫生室达到最基本的要求：60平方米，问诊室、配液室、输液室和药房做到四室分开”，李田芬回忆说。

2017年7月，暴雨后的一场山洪裹挟着巨石把卫生室冲成了危房，朝向山顶的墙上有十多条长达几米的裂缝，李田芬说：“一下雨，房子就漏”。她通过村委会向上面打了报告，希望能尽快搬迁到一个更安全的地



河南村的乡村医生杨莲英为村民们做健康检测

方，但屏边作为国家级的贫困县，1/3居民是年收入不到3200元的贫困人口，县财政极度紧张，这个卫生室的搬迁还未正式列入计划。李田芬说：“我更担心病人们的安全。”

## 基层健康的守护人

在屏边县，80余个乡村卫生室的107名乡村医生守护着数万基层群众的健康。每一天，这一百多个“李田芬们”或在卫生室中望闻问切，或奔走于山间地头，和纳入正式医疗体系的乡镇卫生院及县医院一起，保障着屏边县15.8万人民的健康。

作为工作在第一线的基层医务人员，乡村医生们没有周末，没有节日，24小时在线，无论谁家，哪怕是半夜突发情况，也是一个电话，他们就要第一时间赶到村民家里。摩托车是他们最常用的交通工具，大山深处还散落着一些不通路的村庄，只能靠两条腿走。在屏边大部分村民的心目中，乡村医生们就像散落在人间的天使，让他们本不富足的生活能过得更加安心。

和乡村教师不同，乡村医生因为没有纳入政府的正规体系，很多时候，这个群体本身也是弱势群体，尤其是他们的低收入和社会保障的缺乏。

“公共卫生”在当地被简称为“公卫”，主要是为政府收集农村居民的基本健康数据，做好高血压、糖尿病等慢病管理及妇幼保健工作，任务非常繁重，每个村医管理的村民都在1000人以上，多的甚至达到4000人。他们走访农户之后还要整理档案，输入数据，参加季度考核及年度的学习与培训。让村医们伤心的是，执行“公卫”项目经常得不到村民的理解，比如验血，偏僻地区的村民常常不愿意配合，因为“担心自己的血被采去卖掉”。

随着交通的发展和乡镇卫生院力量的加强，村民们到乡镇卫生院看病方便了，导致乡村医生身上承担的公共卫生的角色越来越突出。

我们来到新华乡西沙坡村时已是午后，村医张明英并不在家，打电话才知她正在田里挖姜。39岁的她独自带着3个幼小的孩子（第二胎是双胞胎），乡村医生的收入不足以维持家用，自己在田里种了大片的生姜，在院子里种了些柑桔。她说前段时间姜价好的时候一斤卖2.8元，她忙着公卫调查，没有时间去挖。这段时间稍空了下来，姜价却跌得一斤只有6、7毛了。

张明英的父亲1973年就开始做乡村医生，前几年退休，希望在县城工作的女儿回来接班。经过权衡，张明英决定回来，但无法得到丈夫的理解，最终导致离异。她把三个孩子从县城接了回来，因为平时工作繁忙，只好都送到学校寄宿。

虽然生活艰辛，张明英却非常开朗。了解当地状况的她完全配合村民们的生活节奏来行医，她说：“我一般五点出门，赶在乡亲们出门之前去检查看病，村民们下地了我就回来，然后就是晚饭后再出门，经常到半夜才回。”考察到安全，她经常要上初二的小侄儿开摩托车送她去附近的村庄。

张明英的心愿是在诊所边上搭一个厨房。“现在我每天都要到妈妈家里搭餐，乡村医生的工作没个准点，经常我带孩子过去时已经没有饭吃了。我自己搭了个简单的厨房，但漏雨漏风得厉害。之前卫生室里没有卫生间，我也是自己出钱找人修的。”

大部分乡村医生没有受过正规的医学教育，只接受过短期的培训，他们中间能考上医师执照的风毛麟角（全国为12%），也没有社保，少数人自己掏钱买了新农合。有些乡镇给获得乡村医生营业许可的医生们买了医责险，但医保和养老保险等完全是奢望。一位任县人大代表的乡村医生说：县里实在太穷了，在人大上提这个提案没有意义。

在改革开放前，乡村医生们被称为“赤脚医生”，除了为农村群众提供基本诊疗，他们还要靠操持农活养家。几十年过去了，中国城市化水平已经过半，但乡村医生们面临的窘迫状况在屏边这样的贫困地区并没有多少变化。

## 交织的幸福与忧愁

在两天的时间里，我们走访了8个村子的9个乡村医生，发现他们因为各种现实的原因留在了乡村：有的是子（女）承父业，有的是解决家庭分居问题，如果有更好的选择，很少人会留在乡村。由于大部分是高中甚至初中毕业即开始工作，目前乡村医生里30-40岁是主体，大部分都已工作在10年以上，也有很大比例在50岁以上，问他们有没有培养接班人的计划，他们都无奈地苦笑“现在没有年轻人愿意来做这个事呀”。

然而，乡村医生带来的职业尊严支持着他们继续着手中的事业。18岁就开始当村医的王自金管理着新现乡最偏僻的12个村子，最远的村子要骑2个小时的摩托。他说“虽

然收入不高，但心里很为这个工作自豪，因为每天做的是救死扶伤的工作”。新荣村的朱子明医生说：“每个村民打电话来说的都是好话呀，快过年了，我每天去吃杀猪饭都吃不完”。

一路走来，每一名村医的脸上都交织着各自的幸福与忧愁。

新华乡河南村的乡村医生杨莲英已是三届县人大代表，今年更是名列全国人大代表候选人。她要照顾2000名村民，其中90%已经签约。十年前，经过三个月培训的她匆匆上岗，正式进入乡村医生行列。在繁重的工作中，她自修完中专课程，现在开始上大专的函授。

杨莲英说：“一个季度里至少有一个月的时间在外面跑，每个季度至少要做一次公共卫生调查，许多慢性病人至少两周做一次随访。白天村民们都忙着地里的活，我只能晚上去，常常在晚饭后进村，半夜才回来。我自己一个人不敢跑，就要老公开摩托车送我。”

屏边的村医们也普遍反应，虽然国家给每一名村医配了一体机，可以检查血压、尿酸等，还可以做心电图，但这个一体机太大了，很难背出门。国家期望我们做更多的基本医疗，但专业水平还是不够，希望能多参加一些培训，尤其是慢病管理和中医药方面。

许多乡村医生忙不过来，拉着家里人一起做，最后变成了夫妻店、亲子店。比如六斗村的潘华月夫妇，夫妻俩人一起已经做了26年的乡村医生服务，双双面临退休，“现在没有办法考虑接班人”。

虽然困难很多，但我们在调查中也看到，乡村医生的体系正在不断完善中，国家也不断加大投入，村医乡管等措施还是有效的。比如在白云乡，经过几年的发展，成效显著，因病致贫率从50%多降到目前的30%。而全国范围因病致贫与返贫的比例在过去几年里反而有提高，从不到40%提高到2016年的42%。

对于乡村医生的状况，卫计部门习惯用“进不去，用不上，留不住”来总结，“进不去”指缺少新鲜血液，“用不上”指专业能力较低，“留不住”指有能力的医务人员不愿意呆在穷乡僻壤。而这三方面正是复星基金会、《健康报》社“乡村医生”项目立志要去解决的问题。在第一批20多个示范县里，我们首先到红河屏边作了调研，随后复星将联合国家相关部门，采取更有系统性的行动来改善乡村医生们的处境。 □张翼飞



# 还在刷百万英雄吗？不如来这里看



本周最火的活动是什么？  
莫过于各种人人皆可参加、答对即可分钱的直播竞猜游戏。

而这两天我们在集团最火的既不是“百万英雄”，也不是“冲顶大会”或者“芝士超人”；是我们刚上线不久的知多星社区喔！

临近年底，大家对于绩效考核、奖金、晋升、年假等问题脑子里充满了问号。所以我们特意安排了“知多星社区-HR知多少”。利用中午的时间让同学们集中提问，由HR团队统一回答。

“如何查询累计的社保福利？”

“年终奖金何时发放？年中入职比例扣减吗？”

“年底绩效考核结果什么时候可以看到？”

“探亲假如何休？能否拆开请假？”

……

刚过12:30 社区上就开始热闹起来，

问题一个接着一个，HR的小姐姐们也在第一时间回复了大家的问题。当然，这次的专题问答也只是开始，后续我们也将安排其他主题的专场的互动，欢迎大家一起参加。

## 新栏目预告

伴随社区上线，“爱问复星人”这一栏目也将于近日通过该社区进行同步直播。

什么是“爱问复星人”呢？

用复星人的问题来问复星人，同时打通各平台资源；用短频快的纪实手法，全方位展现复星人的风格。

即用快问快答的形式，定期采访复星重要事件的当事人。所有问题均来源于知多星社区的问答板块。

那么，第一期爱问复星人的嘉宾是谁呢？

你猜

□陈慧琳

## 我的天空，等你来翱翔

### ——德邦证券 2018 企业开放日

前不久，德邦证券迎来了今年企业开放日活动。来自全国各地近60位小伙伴来到德邦证券共同参加。

### 你是德邦百事通嘛

一刚进会议室就被橙蓝相间的气球吸引得目不转睛，而每只气球下面则是关于德邦的一个问题，来加强对公司的了解。比如：德邦的SLOGAN是什么？德邦校招团队一共有几位女神和胖哥哥？……

这些题目又怎么难得倒机智的同学们呢？只不过他们猜出了29楼的两个冰箱的名字，却没想到校招团队还有吉祥物……原来你是这样的德邦证券！

### 那些你不知道的故事

面对即将到来的新生力量，德邦的各位大佬们包括董事长姚文平和总裁武晓春也纷纷来到现场，让学生们了解到证券行业的诸多领域，更在问答中分享职业生涯的宝贵经验，妙语连珠的讲话引得现场高潮不断。

### 无限风光在BFC

来到BFC后，复星集团CEO汪群斌同学拨冗前来与大家交流。他鼓励学生们把德邦证券发展成“源自中国的高盛”，说公司的未来就看我们的啦！作为金融从业人员的身体尤为重要，最后以我们以一场的太极体验完美收尾。

元气满满的开放日活动圆满落幕，我们的旅程才刚刚开始，接下来等待他们的是什么呢？

不如一起拭目以待吧！

□司徒子熙



## 《HR 修炼手册》

### ——复星 HR 是这样炼成的

抓引进 提效能  
谋传承 促贯通  
一路有你 充满斗志无限动力  
想明天 大声说 YES I CAN  
人才快到我们碗里来

让我们智能创新不断求突破  
助力业务加速快发展  
One Fosun 一起唱响  
幸福之光在流淌

让我们持续进化迎接新挑战

开拓资源抬头向前看  
自我再迭代 创造新价值  
偶尔的烦恼算什么

人才盘点 提高效率  
每天拥有新的力量  
ABC角 人才梯队  
创新突破从不说后退

你和我 都一样  
携手同行 交汇着梦想  
任岁月 多漫长

笑容不打烊 披星戴月去闯荡

让我们 拥抱变化把握新动态  
智能信息全不在话下  
One Fosun, 充满力量  
快乐之歌在吟唱

让我们 持续进化迎接新挑战  
开拓资源抬头向前看  
自我再迭代 爱拼才会赢  
感谢有你一路同行

□陈慧琳

## GRI 我们绕了地球一圈，只为遇见你！

“在复星，有两种资产最宝贵：一种是账上的资产，一种是人才。人才是复星最大的资产，也是最重要的资产。”

2017年，我们踏上了一段特殊的旅程：45天的密集行程，横跨3大洲；15座城市，18所高校在整整绕了地球一圈后，终于达成今年GRI的“一个小目标”。

而这一切，只为找到未来能在复星地产这个大舞台上发挥所长的你

### GRI：复星地产未来的全球领导者

他们年少有为，在喜爱和擅长的领域有所钻研；

他们见过世界，立志为全球发展装上中国引擎；

他们一专多能，期待更大的平台、更多的可能性……

这些特质，使得他们选择了共同的事业起点标签——复星地产GRI

而今年的GRI全球选聘过程中，我们看到了越来越多的精英特质和开放气度。当然，还有来自海内外同学对于复星地产这个平台的满满热情和关注。我们很欣慰地看到同学们通过了解GRI，切实感受到在复星地产这个广阔平台上的多元化职业发展通道。

### 与学习型组织共成长的人才战略

从2013年复星地产成功入主海外第一栋物业Lloyds Chambers之时，我们就开始全力布局全球化专业化的人才；

从2014年复星地产成功收购海外第一个资产管理平台IDERA之时，我们不断为加入复星地产的新鲜血液提供多元化学习的平台与发展空间；

而随着近年来复星地产的全球化进程，我们招募人才脚步也更加国际化：

这些来自一流院校的英才为何选择加入复星地产？

用2017级GRI吴小波同学的一段话可以代表很多候选人的心声：

“读完MBA，回国是我的第一选择。因为我觉得中国的发展机会更多，在国内能让我更好地发挥所学和专长。复星地产是我回国就业的首选。对于一个新人来说，她就像是一所黄埔军校。我来公司这半年内，亲身参与甚至牵头了好几个项目的推进，学到的东西很多，成长很快。”

复星地产视人才为最重要的资产之一，用最严谨的态度来面对每一位即将加入和已经加入的同学，因为

Your Career, Our Investment”

□胡佳妮

# 复星 全球合伙人 2017 关键词

\* 参照复星官网排序



生态系统

郭广昌

复星国际董事长



科技创新

汪群斌

复星国际执行董事、首席  
执行官(CEO)



砥砺前行

陈启宇

复星国际执行董事、联席  
总裁,复星医药董事长



智行合一

徐晓亮

复星国际执行董事、联席  
总裁,复星地产董事长,豫  
园股份董事长



大浪淘沙

龚平

复星国际执行董事、高级  
副总裁,复星地产 CEO



探索 感恩

辜校旭

复星国际副总裁,复星金  
融服务集团总裁



Value, People, Resilience  
Transformation

Jorge Magalhães Correia

Fidelidade CEO, Luz  
Saúde 董事长



守正 创新

康岚

复星国际执行董事、高级副总裁,首  
席人力资源官(CHO),复星保险总  
裁,健康险与健康集团联席总裁



登高望远

李海峰

复星党委书记,复星国际高级副  
总裁,首席沟通官(CCO),影视集团  
总裁,复星基金会理事长



见龙在田

潘东辉

复星国际高级副总裁,文化  
产业集团总裁兼新技术与新  
经济产业集团总裁,复星锐  
正资本董事长



快乐前行

钱建农

复星国际高级副总裁,复星旅游文  
化集团董事长兼总裁,法国地中海  
俱乐部控股集团董事长,海南亚特  
兰蒂斯商旅发展有限公司董事长



行稳致远

秦学棠

复星国际执行董事、高级副总裁



行稳致远

唐斌

复星国际高级副总裁，中国动力基金 (CMF) 联席董事长兼总裁，时尚集团董事长，化妆品集团董事长，复星创富董事长，能源环境及智能装备集团董事长



价值导向 坚持创新

王灿

复星国际执行董事、高级副总裁，首席财务官 (CFO)



产品力

姚文平

复星国际副总裁，复星科技与金融集团总裁，德邦证券董事长，复星恒利证券董事长



砥砺前行

张厚林

复星国际高级副总裁，资金管理中心总经理



Unprecedented hurricanes  
stable development

Franz (韩润南)

鼎瑞再保险执行董事兼首席执行官



Happiness holidays  
happiness Fosun story

Henri Giscard D' Estaing

Club Med 地中海俱乐部  
全球总裁



战略 定力

黄一新

南钢董事长



从头越

蒋明

复星国际副总裁，永安保险董事



坚守 转型

刘斌

复星国际总裁高级助理，复星地产联席总裁，星弘控股总裁，复星商业流通事业部总经理



砥砺前行

王基平

复星国际总裁高级助理，复星地产总裁



创新引领

吴以芳

复星医药 CEO 兼总裁



聚焦 专注

杨伟强

复星国际总裁高级助理，复星瑞哲董事长兼总裁



明志致远

姚方

复星医药联席董事长



深耕聚势

武晓春

德邦证券总裁



坚持

朱军红

上海钢联董事长

# FOSUN 复星

智·行  
INTELLIGENCE IN ACTION

2018 ONE FOSUN  
全球 C2M 家庭幸福生态大会  
2018 ONE FOSUN GLOBAL CONFERENCE  
#C2M #FAMILY #HAPPINESS #ECOSYSTEM

复星的愿景,是以家庭客户为中心

智造植根中国的全球幸福生态系统

我们不断积累行业知识,同时加大科技研发投入,勇于创新

“千里之行,始于足下”

我们加大执行力度,向着既定的目标前进!

Fosun, with its roots in China,  
is dedicated to innovating and creating a global happiness ecosystem  
for families around the world. We have been continuously accumulating industrial knowledge while  
blazing new trails by increasing investment in technology innovation.  
"A Journey of a Thousand Miles Begins with a Single Step"  
We have been stepping up our efforts to put our vision into practice.

中国·上海  
CHINA · SHANGHAI