

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



深·展
智地幸福生态圈
DEEPENING FLOURISHING
Creating a Happiness Ecosystem for Success



用手机扫描二维码
关注复星人报微信

总第356期 本期20版 2017年12月31日

健康 05 快乐 06 富足 07 产业深度 11 公益 17-18 智享 19

> P08-10
引智回国：
这是一个美好的时代
科学家们，欢迎回来

> P11
52台机器人 32项专利
南钢智能工厂的工业4.0

工匠：
复星幸福生态智行者
> P16

> P17
“Protecting
全球青年创新”
落地澳门

PARIS. > P2
埃菲尔铁塔下共聚
新成员亮相复星法国大家庭

郭广昌对话施耐德电气赵国华：
寻找好的合作伙伴，拥抱数字化
> P4

> P3
复星 66 亿港元
股权收购青岛啤酒
成为第二大股东

12月20日，复星国际有限公司（简称“复星国际”，00656:SEHK）及其子公司（简称“复星”）宣布与朝日集团控股株式会社（简称“朝日集团”2502:TYO）签署协议，以每股27.22港元的价格向朝日集团收购青岛啤酒17.99%即2.43亿股份，成为青岛啤酒第二大股东。

青岛啤酒是中国最早的啤酒生产企业之一，其历史可追溯至1903年由德、英两国商人投资设立的日耳曼啤酒公司青岛股份有限公司。如今，中国成为了全世界最大的啤酒消费市场，而青岛啤酒成为持续领先的啤酒企业之一，行销至全球100多个国家和地区，在全国20个省、直辖市和自治区拥有60余家啤酒厂，年产量达80亿升。

复星国际董事长郭广昌表示，“通过将青岛啤酒的品牌、产品与复星高效的运营模式及全球快乐生态系统嫁接，我们对青岛啤酒的未来前景有信心，我们相信青岛啤酒将引领啤酒消费升级趋势，服务广大消费者品质生活、美好生活的追求，从而实现品牌价值和市场占有率的持续成长。”

[版权声明] 本报刊登的所有内容(包括不限于文字、图片、图表、版面设计),未经本报书面许可,任何人不得转载、摘编成任何其他形式使用。违反上述声明,本报将依法追究其法律责任。
[免责声明] 本报由复星国际发行,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。

埃菲尔铁塔下共聚 新成员亮相复星法国大家庭

左起：中国驻法大使翟隽，法国前总统Valéry Giscard d'Estaing，复星国际董事长郭广昌，复星全球合伙人、地中海俱乐部全球总裁Henri Giscard d'Estaing



法国巴黎，当地时间12月13日，复星再次联手成员企业全球著名度假村品牌地中海俱乐部共同举办 Frenship 2.0 Fosun Happiness Paris 海外品牌活动。与以往不同，此次活动选在中午举行，以午餐酒会形式，交流更轻松，互动更具地中海俱乐部独有氛围。

活动场地埃菲尔铁塔下的 Café de l'Homme，凭借其得天独厚的地理位置，吸引了近200位世界各地嘉宾齐聚一堂，尽享法式浪漫。中国驻法大使翟隽，法国前总统 Valéry Giscard d'Estaing 及夫人，法国前总理 Jean-Pierre Raffarin，法国前部长 Dominique Bussereau，贝宁共和国前总理 Lionel Zinsou，复星国际董事长郭广昌，复星全球合伙人、地中海俱乐部全球总裁 Henri Giscard d'Estaing 等多位重量级嘉宾及复星欧洲成员企业负责人出席本次活动。

“在复星的帮助下，地中海俱乐部明年1月将在日本北海道 TOMAMU 启动全新滑雪度假村，这也是在日的第二家。阿尔卑斯脚下的另一个滑雪度假村 Grand Massif Samoens 将于12月14日正式开业。”Henri 坦言。

中国驻法大使翟隽：“2017年对中法两国来说都不平凡。中国召开了中国共产党第十九次全国代表大会，法国经历了具有历史意义的总统选举。中法关系的健康稳定为中法经贸合作提供了良好基础和条件。2010年复星与地中海俱乐部的结缘是中法投资合作一个成功典范。”

复星国际董事长郭广昌：“7年前，复星成为地中海俱乐部的战略合作伙伴，这也是复星法国市场的开篇。自此之后，复星凭借‘中国动力嫁接全球资源’的全球化战略为地中海俱乐部加强全球竞争力。目前地中海俱乐部在中国有4家度假村，中国已经成为法国之外的第

PARIS.

二大市场，2020年双方计划在中国开设20家度假村。2015年成功私有化地中海俱乐部，正如从恋爱走向婚姻，复星与这家法国企业的关系越来越紧密、亲切。”

4年前，复星在巴黎参与举办了中法企业家交流活动，名曰“Frenship”，正如 Friendship 一样，复星被视为促进中法交流合作的桥梁。今天，除了地中海俱乐部，更多优秀的法国企业加入了复星，复星一家新成员包括拥有113年历史的法国健康食品行业领导者 St.Hubert、在泛欧洲证券交易所上市的 PAREF 资产管理平台、法国时尚设计师品牌 IRO 和法国医药分销公司 Tridem Pharma——该公司为西非法语区第三大药品分销公司。通过 ONE FOSUN，复星将围绕健康、快乐、富足为全球家庭客户提供更好的产品与服务。

口魏雯佳

钱塘江论坛 共话“长三角一体化”



新金融 | 大湾区

浙江省委书记、省人大常委会主任车俊出席主论坛并致辞。浙江省委副书记、省长袁家军，德国前总统、国际货币基金组织前总裁科勒，浙江省委常委、杭州市委书记赵一德，中国科技大学常务副校长潘建伟作主旨演讲。首届钱塘江论坛主席团主席、中国-中东欧基金董事长姜建清作专题演讲。

在论坛上午的巅峰对话环节中，复星国际 CEO 汪群斌对大湾区金融新未来的建设发表了自己的看法。他表示，复星在近年来全球化的过程中，深深感受到了海外的金融能力对中国企业走出去是非常重要的，尤其是金融“一带一路”可以更好地帮助企业走出去、引进来。浙江是改革开放的先行者，包括复星在内的一大批浙商企

业，过去几十年凭借着企业家精神，不断创新发展，走向了世界。面向未来，复星感受到了浙江将更开放、更全球化，更具创新精神，也必将是中国强有力的增长动力之一。复星要成为习近平新时代中国特色社会主义思想的践行者，成为美好生活的创造者，推动更多来自世界各地的优质项目落户大湾区，助力大湾区的创新发展。

新科技 | 新业态

“金融是纽带，科技为引领，‘走出去’的企业才能更好回到长三角，回到大湾区来发展”

复星主办的复星金融“一带一路”峰会，聚焦以引“资”聚“智”。复星国际董事长郭广昌在开

幕致辞中表示：金融是血液和纽带，支持产品、产业“走出去”。复星希望以科技为引领，帮助“走出去”企业更好发展，也把更好企业带回到长三角和大湾区。

12月16日，在浙江省人民政府、杭州市人民政府指导下，浙江省金融业发展促进会、钱塘江金融研究院主办，浙商银行、复星国际、蚂蚁金服等承办的首届钱塘江论坛于杭州召开，复星还主办了其中金融“一带一路”峰会。来自国内外政商学研界的1000多位嘉宾济济一堂，共绘大湾区宏伟建设蓝图。复星国际董事长郭广昌表示钱塘江论坛的召开意义重大。车俊书记及浙江省领导希望新湾区成为未来“长三角一体化”的重要引擎。

近年来，复星相继在葡萄牙、巴西、德国等多个国家投资布局，打通银行、保险和健康等各个场景与环节，形成产品、服务的闭环，用中国动力嫁接全球资源。复星投资的葡萄牙商业银行 BCP 签约银联国际，为贯彻金融“一带一路”迈出了坚实的一步。

口胡嘉彬

李海峰出席中韩企业家论坛

12月13日，韩国总统文在寅与中国国务院常务副总理张高丽共同出席了“中韩企业家论坛”中国-韩国商务论坛，阐述未来中韩两国在经济领域强化合作关系的构想。复星全球合伙人、复星国际高级副总裁李海峰应邀出席上述活动，并与参会韩国企业交流。

口马超

辜校旭会晤英国公使

12月20日，复星全球合伙人、复星国际副总裁、复星金融服务集团总裁辜校旭会晤英国公使彭雅贤。复星金服、能源、文旅与健康团队与会。辜校旭希望中英深化金融合作，发掘金融科技、医疗健康、文化旅游及能源公用设施等领域合作机会。彭雅贤表示，英方高度重视与复星的投资合作，并将以共同推动伦敦成为人民币国际化枢纽为契机，协助复星在英发展。

口黄献辉

深耕北京 科技引领 高效赋能 2017复星北京企业家年会在京举办

12月19日，第三届复星北京企业家年会在京召开。复星一家北京新老企业家成员，媒体、学界齐聚京城，聚焦复星健康、快乐、富足和 C2M 战略，共话幸福美好生活。

复星国际董事长郭广昌，复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、北京首席代表李海峰，界面创始人兼总编辑何力，著名影视演员金巧巧，和睦家医疗董事长兼总裁李碧菁，三元食品总经理陈历俊，阳光印网创始人、董事长兼 CEO 张红梅，和创 CEO 刘学臣，停简单董事长兼联合创始人闫亮，API Cloud 创始人兼 CEO 刘鑫，乐乎联合创始人兼副总裁于洪胤，融贯董事长刘晓菲，小微律政 CEO 王芬，保险极客 CEO 任琳等在多位

企业家以及来自复星北京区域总部、复星集团重大项目部、公共事务与企业传播部、复地集团、影视集团、Club Med 等成员企业代表出席聚会。

“复星北京区域总部自成立至今已经走过了九年的历程，在各方支持下，北京区域总部核心团队不断拓展，产生了越来越多的投资项目，通过复星一家的平台，复星进一步实现交流、融通、赋能”，复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、北京首席代表李海峰表示。

“复星北京企业家学习会”在会上宣布成立。复星国际董事长郭广昌担任班长，李海峰任执行班长，第一届轮值班长为张红梅。

复星国际董事长郭广昌表示，“复星一家是



“复星北京企业家学习会”宣布成立。复星国际董事长（右一）担任班长，复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、北京首席代表李海峰（左一）任执行班长，阳光印网创始人、董事长兼CEO张红梅（左二）任第一届轮值班长

一个温暖的组织，我们经历的每一次成功与喜悦、失败与挫折，大家都会牵挂，也会一起面对。在这里成立‘学习会’是非常重要的，复星愿意为大家互相学习提供机会。在复星，我认为最享受的就是跟不同的人一起交流，来自不同行业的企业家在一起可以学到很多东西。‘学习会’就是分享的平台。在科技飞速发展的今天，各位要努力成为具有创新科技引领的企业。我一直强调要做对的事、难的事，所以我们一定要立足于那些看上去不是一下子就能做出很大成绩的，比如研发。每个行业都有许多需要创新的地方，希望大家要舍得加大研发投入。”

口魏雯佳

66.7亿 = 17.99%

复星66亿港元收购青岛啤酒17.99%股份



复星以每股27.22港元的价格向朝日集团收购青岛啤酒2.43亿股份，成为青岛啤酒第二大股东。

12月20日，复星国际有限公司（简称“复星国际”，00656:SEHK）及其子公司（简称“复星”）宣布与朝日集团控股株式会社（简称“朝日集团”2502:TYO）签署协议，以每股27.22港元的价格收购其持有的青岛啤酒股份有限公司（简称“青岛啤酒”00168:SEHK, 600600:SH）合计243,108,236股H股，交易总规模约66亿港元，交易之后，复星持有青岛啤酒总发行股份数约17.99%。

复星以每股27.22港元的价格向朝日集团收购青岛啤酒2.43亿股份，成为青岛啤酒第二大股东。

12月20日，复星国际有限公司（简称“复星国际”，00656:SEHK）及其子公司（简称“复星”）宣布与朝日集团控股株式会社（简称“朝日集团”2502:TYO）签署协议，以每股27.22港元的价格收购其持有的青岛啤酒股份有限公司（简称“青岛啤酒”00168:SEHK, 600600:SH）合计243,108,236股H股，交易总规模约66亿港元，交易之后，复星持有青岛啤酒总发行股份数约17.99%。

中国是全世界最大的啤酒消费市场，青岛啤酒是中国领先的啤酒企业

青岛啤酒是中国最早的啤酒生产企业之

一，其历史可追溯到1903年由德、英两国商人投资设立的日耳曼啤酒公司青岛股份有限公司。如今，青岛啤酒已经在世界最大的啤酒消费市场——中国市场中，成为持续领先的啤酒企业之一，并行销至全球100多个国家和地区。青岛啤酒在全国20个省、直辖市和自治区拥有60余家啤酒厂，年产量达80亿升。

青岛啤酒的产品矩阵包括中高端产品，其主要品牌包括青岛啤酒、崂山啤酒、汉斯啤酒等。2017年前三季度，青岛啤酒实现营业收入233.8亿元人民币（约合35亿美元），实现净利润18.7亿元人民币（约合2.76亿美元）。

预期青岛啤酒将引领啤酒消费升级的趋势，并有望受益于双方资源优势互补，从而实现持续增长

“青岛啤酒是中国领先的啤酒企业，也是

成功打入国际市场的中国知名品牌，复星非常荣幸成为青岛啤酒的股东并愿意成为战略合作伙伴”，复星国际董事长郭广昌表示，“通过将青岛啤酒的品牌、产品与复星高效的运营模式及全球快乐生态系统嫁接，我们对青岛啤酒的未来前景有信心，我们相信青岛啤酒将引领啤酒消费升级趋势，服务广大消费者品质生活、美好生活的追求，从而实现品牌价值和市场份额的持续增长。”

青岛啤酒总裁黄克兴表示：“我们非常欢迎复星成为青岛啤酒的股东，希望通过双方资源的优势互补，为青岛啤酒创造新的机遇、带来新的发展。”

根据公告，此次交易预计将于2018年第一季度完成。

吕敏怡

“为美好生活干杯！” 我和青岛啤酒的故事

20日，我签署了向朝日集团购买青岛啤酒股权的协议，复星将接替朝日成为青岛啤酒的第二大股东。

我们感到很荣幸。

30年前，20岁的我还在复旦大学哲学

系就读，一个人抱着社会研究的热情，从上海骑着自行车一路北上调研。抵达北京后，我把自行车卖了，换来一点回程的旅资，途中我第一次路过了美丽的海滨城市青岛。

这次长途骑行考察，穷学生一个，毕竟

还是有几分囊中羞涩。要知道，那时的青岛啤酒还是凭票供应，是很稀缺的“大牌奢侈品”。但既然到了青岛，怎么能不利用地利的优势，尝一尝青岛啤酒。

盘点了一下所剩的旅资，在吃饭和喝酒的问题上，看来还得二选一。仔细盘算了一下，省了两顿饭，终于喝上了青岛啤酒。

30年过去了，每次在海外出差有那么几天，总要当地找一家中餐厅犒劳一下自己的胃。毫无例外的，青岛啤酒总是必点的佐餐酒水；几乎毫无悬念的，每家中餐厅都供应着来自中国的青岛啤酒。

30年沧海桑田，中国经济早已告别了短缺时代，青岛啤酒不仅产量大幅跃升、全球排名靠前，而且毫无争议的保持着中国啤酒品牌价值第一的龙头地位，成为向世界推广中国的名片。

30年潮起潮落，很多让国人充满记忆的品牌遗憾地消失了，但是青岛啤酒品牌依旧、充满活力，成为寻常百姓家随时都能点来的饮品；如果在“青啤快购”APP下单，甚至足不出户，就能送货到家——这在我20岁骑行抵达青岛的时候，真是无法想像的生活变化。

在青岛啤酒30年的变化里，我们读到了民族品牌蕴藏的巨大能量、也读到了一代代青啤人火热的青春、澎湃的企业家精神。

因为这次投资，我有机会了解到，在整个计划经济时代，青岛啤酒的供应几乎就靠着青岛当地的工厂。无论在生产组织还是物流系统上，更重要的是在经营理念和体制机制上，青岛啤酒当时并不具备向寻常百姓提供供给的条件——企业家精神往往是撬动变化的那个支点，无论在国有企业还是民营企业。

1996年，李桂荣、彭作义这两个名字和青岛啤酒联系在一起。现在可能已经不容易为新世代的消费者所了解的故事是，这一对董事长和总经理搭档，内部强力优化管理、外部放手并购整合，开创了撼动整个中国啤酒行业的大布局、大发展时代。

在2001年彭作义先生意外英年早逝的短暂波折后，年仅45岁的金志国出任这家中国啤酒老大的总经理，这再次体现了青岛啤酒管理上的创新思维。金志国时代的青岛啤酒坚持“好人酿好酒”，稳快结合，产能规模突破1000万吨，多品牌战略日益成型。

最近5年来，在孙明波董事长、黄克兴

总裁的带领下，青岛啤酒敏锐地捕捉到了中国啤酒消费转型升级的大趋势，从数量型增长转向质量型增长，平稳地度过这段高速增长十余年后的换档期，产品线日益丰富，青岛纯生、青岛黑啤、全麦白啤、IPA、经典青岛1903、鸿运当头等等，产品品质日益贴近国人更有品质、更美好的生活追求。

历史传承是一家企业最可贵的财富。我这次细读青岛啤酒近20年的辉煌历程，与这帮的企业家队伍、企业家精神同行，我们感到格外荣幸。

回看这20年，青岛啤酒受益于百年品牌的历史积淀，受益于领导同志的关怀和关心，受益于时代的潮流，更受益于青啤人自强不息、勇于开拓的企业家精神。

相比于青岛啤酒百年传承，复星显得年轻、充满活力。

我们也受益于改革开放和市场经济的大发展时代，有幸在25年里形成了自己独特的全球布局资源和“产业投资+产业运营”的商业模式，聚焦“健康、富足、快乐”三大理念，为各类投资企业持续提供赋能和价值创造，这其中包括35次和国有资本的合作，每次合作都很愉快。

在和朝日的谈判沟通过程中，我们也一直在思考，作为第二大股东如何更好地促进青岛啤酒的发展。这不仅是一个历史责任，也是一个值得想象的话题。

我想，我们会毫无保留地开放分享复星推动管理激励机制优化的经验，坚定依赖青岛啤酒优秀的企业文化和管理团队；我们也会坚定不移支持青岛啤酒品质战略、做最好的啤酒，代表中国进一步走向世界；我们还会在营销领域加强复星体育、娱乐资源的嫁接，推动复星投资企业在酒店、餐饮、商业地产等领域开放协作，包括在移动互联网时代的C端共享合作，等等。

总之，作为一个战略投资人，复星希望和青岛啤酒一起长期共同发展；我们也希望青岛啤酒因为有了复星的参与，更好地应对消费市场的升级变迁，迎来下一个辉煌的新时代。

2018年，青岛啤酒将迎来115岁的生日。中国的民族品牌，拥有这样骄傲的历史和灿烂的前景，还在每天的日常生活中与我们互动，不可谓不是一件幸运的事情。

美好生活，来一杯青岛啤酒。

复星巴黎活动期间，12月12日，复星国际董事长郭广昌参加了法中委员会的交流，并与法中委员会主席、施耐德电气董事长兼CEO赵国华（Jean-Pascal Tricoire）先生展开了一场别开生面的对话。双方在全球化发展、技术驱动、寻找合作伙伴上的思考与心得很是精妙。这场“超级大脑”之间的对话部分摘录如下：

好的企业文化都相似
法国企业的创造力、设计感、细节雕琢值得学习

赵国华：广昌先生，我们都知道您在中国之外的第一个投资是法国地中海俱乐部。特别好奇，为什么首选法国？

郭广昌：其实很简单，你知道这次我们十九大提出要让中国人过上更美好的生活。什么叫美好的生活呢？我的理解就是像法国人那样生活，要喝法国的红酒，要喝依云水，要到地中海俱乐部度假，早餐要有St-Hubert的涂抹酱，时尚的话要穿IRO的最新潮的时装。法国有着很多满足人们美好生活的元素，这就是我投资法国的原因。

赵国华：您对中法文化之间的兼容性是怎么样的看法呢？对于中法团队、中法两国人之间合作，你的感受如何？

郭广昌：刚才说为什么选择在法国投资，还有一个重要的因素，就是人。在法国我看到了很多优秀的企业家，比如像地中海俱乐部的Henri，比如像IRO的创始人，两兄弟都非常的优秀。我也很骄傲，Henri愿意成为复星的全球合作伙伴。

谈到文化，我觉得好企业的文化都是差不多的，比如说应该努力做更好的产品、应该更有效率、应该学习的更快、应该对自己的员工更好。但是坏的企业可以千差万别，就是会有各种坏企业的文化。所以我觉得从企业文化的角度来说，好的法国企业和中国企业都是差不多的。

但是我们有很多可以学习的地方，是什么呢？法国企业非常有创新意识，非常有创造力，注重对产品细节的雕琢，非常注重设计。这些是很多中国企业目前所欠缺的。

我知道施耐德很早就开始在中国投资，这方面您也非常有经验。今天中法委员会的会议，我觉得您也可以介绍一下在中国投资什么是最重要的，怎么样在中国成功。当然如果在中国我能为大家做点什么的话，我也很非常乐意去做，所以还是想听听您的见解。

赵国华：我是在30年前去的中国并带领团队在当地拓展施耐德的业务，当时在中国的团队只有10个人，现在，我们在中国已经有2万6千人了，中国是施耐德在全球员工最多的地方，是我们全球的第二大业务区域。我之所以去中国，是因为中国一直在变化。今天我遇到了一个记者，那个记者说，请问在中国有什么改变了。我说什么都改变了，因为每五年有一个大改变，所有的公司都去迎接挑战。那么，施耐德怎么在中国应对下个五年的挑战，您是怎么看的？

在所有公司数字化的基础上
复星再用ONE Fosun平台来打通

郭广昌：中国变化是非常快的，可以说中国用30年完成了西方社会100年走过的历程。这里面有大的工业的变化，包括拥抱了互联网，包括现在关注的黑科技、区块链技术、大数据技术等等。怎么跟上这样的变化，我觉得无论是中国企业，还是全球企业，我们只有变化得更快，只有学习得更快。

所以复星提出了两个概念，第一就是我们要成为一家科技引领的企业。我们持续、不断加大创新的研发投入。我们在9年前就在硅谷设立了三个医药研发中心，经过9年的研发，我们在单克隆抗体、

寻找好的合作伙伴，拥抱数字化



复星国际董事长

郭广昌

对话

施耐德电气 CEO

赵国华

复星法国大家庭又添新成员。“法中友谊”在企业工作者手里落地为企业文化融通、业务细节的打磨。要有全球化眼光、结合本土化思维，亦即“Glocal”，这或许是当前“全球化”下的实用之道

CAR-T技术、手术机器人等各个方面已经在全世界取得领先的地位。所以我觉得科技的领先是非常非常重要的。

第二，我们提出了C2M战略，希望打通C2M，打造让客户尖叫的产品和服务。所谓C2M打通，有三层意思：第一是我们的M端能够直接触达C端，能够真正的跟C端链接在一起，而不是被中间环节所屏蔽掉了。第二，在M端触达C端之后，能够及时反馈C端的需求，能够洞察C端未来的需求，这是第二步。第三，通过对M端生产过程的重组，快速响应C端个性化的需求。我觉得这三个过程都是非常重要的。

赵国华：您的整个愿景非常好，您的描述也让我们更清楚地了解到客户关系的重要。在这方面，您对于互联网和数字化技术的应用是怎么考虑的？

郭广昌：复星原来不是做互联网的，我们在五六年前提出来要拥抱互联网，拥抱大数据，拥抱区块链技术。作为一个传统企业，怎么样变成数字化的企业，这个不仅对复星，可能对很多在座的企业来说都是一种挑战。

我再举一个例子，我们在香港有一个企业叫PeakRe（鼎睿再保险）。它最近做了很多数字化改造，跟客户之间的关系现在全部是用区块链技术来链接的，节省了很多沟通的成本，而且把沟通的效率大大提升了。所以未来我们所有跟员工之间的关系，跟客户之间的关系，都应该建立在AI技术上，区块链技术上，大数据技术上。

另外，对复星这个生态系统而言，在每个公司都已经数字化的基础上，我们要用ONE Fosun这个平台把它打通。比如说我们地中海俱乐部一年要服务上千万的家庭；上海豫园一年也有四千万人次的游客。还有宝宝树，它是年轻家庭社交的社区，中国最大的年轻家庭的社区，它有自己的会员。我们怎么把所有这些客户和会员打通，实现在ONE Fosun平台的共享，未来能够交叉地服务，能够系统地服务，这是未来我们要做的。现在我们在做的就是ONE Fosun平台，要通过数字化，把所有的会员体系打通，实现一体化。

我觉得，未来是一个区块链的时代、是一个大数据的时代、是一个AI的时代，无论是传统企业，还是本来就是一个互联网企业，如果你不能在数字化的方面有所进展的话，未来都是会被淘汰的。所以复星未来三到五年在这一块的投资是非常大的，我们的目标非常清楚，三到五年之内在这一块的投

入，应该不比现在的阿里和腾讯差，这是复星要做的事。

复星能够管理这么多下属企业和被投资项目
核心在于建立“生态系统”，数字化是重要支撑

赵国华：真是太精彩了，一个ONE Fosun平台上有这么多人，真的是我们刮目相看。有这么多企业和员工，我想请问复星的管理方式是什么样的，您的管理哲学是什么？您怎么去管理这些多样性的？

郭广昌：首先要建立比较完善的法人治理结构，这个还是很重要的。但是我觉得光靠股权结构，光靠法人治理结构是远远不够的。管理最重要的还是管理人，我们比较反对那种金字塔式的管理，就是一层一层的，这种管理我觉得是不靠谱的。我觉得我们更要扁平化的管理。所以我们现在有27个全球合伙人，未来会建立多层次的合伙人结构，在集团层面、在子公司层面通过合伙人模式来管理。同时，我们绝对不是只相信中国人，我们相信为复星工作的所有人，都是复星family的成员，我们相信他们、我们信任他们、我们激励他们、我们培养他们，因为人是最重要的。我觉得管理最最重要的是把人的积极性充分的发挥出来。

第二个就是数字化，非常非常的重要。现在在我一天大概有六到七个电话会议，项目决策和流程运转都移动化、数字化。所以我们有微信，我们有钉钉，都有我们的工作群。对于不能在移动端上讨论好的事情，再配合大量的电话会议来解决问题，极大提高了效率。

第三个非常重要的事情，我们要形成自己管理的闭环，要形成不同业务之间的协同，所有的业务都是围绕客户的需求，共同去形成一个服务的闭环，这样就会减少管理的难度。

所以复星不是一个多元投资的公司，复星是一个生态体系，是一个生态系统，我们要建设的就是建立在一个数字化体系上的幸福生态体系，企业相互之间是有血缘关系的，这样你的管理就不会乱。

与中国投资海外一样
外国企业到中国投资要找到最好的合作伙伴

赵国华：您非常有智慧。有些外国公司到中国去，做错了，您得帮帮我们。您觉

得外国公司犯的最典型的错误有什么？中国的公司，期待外国公司做什么呢？

郭广昌：反过来思考，你觉得我一个中国公司来到法国，法国公司期待我是什么呢？

我相信法国公司对我的期待首先一定是尊重这个公司。比如说我要尊重地中海俱乐部的基因，我对员工要友好，我要让这个企业更好的发展，要让客户更满意等等。

此外，大家肯定也期望我除了做生意之外，能够对法国的社区做出贡献，能不能做更多的公益等等。

我觉得这些都重要，但是到法国来投资，和法国企业到中国投资，成功与否最重要的就一点，就是你能不能找到当地最好的合作伙伴。这就像一个婚姻一样，最重要的是找到你对的那个人。复星用了一个词叫“Glocal”，就是“Global+Local”，我们要有全球化的眼光、视野、心胸，但是我们必须要本地的团队帮助我们。如果没有最优秀的法国合作伙伴，我们在法国不可能成功，没有亨利、没有IRO的团队、没有我们现在投资的St-Hubert的团队，靠我们自己来做法国生意，我不相信我们能成功。对法国企业也是一样，你到中国去，最重要的是中国的团队怎么样，你能不能找到中国好的合作伙伴。

这里面我觉得有个很重要的事情，我想说一下：有不少中国人，到了外资企业之后，不一定是法国企业，他说会碰到职业的天花板。也就是说一个中国人在一个外国的企业里面，他得到了一定的层面之后就很难上去了。我觉得这是非常不合理的，我们既然是一个全球化的企业，我们应该给所有的人同样的上升通道，无论是来自中国，来自美国、来自法国、来自英国和其他国家。比如说地中海俱乐部，未来的CEO为什么一定要是法国人？复星的管理层为什么一定是中国人呢？我觉得应该谁最适合做，最有能力做，就应该谁去做。与其说是对法国企业的建议，其实是对我自己的建议。

赵国华：除了法中商业上的合作，您还关注什么？

郭广昌：我觉得中法之间不能仅仅是做生意，我们应该做点别的事情，比如说一起享受美食，比如说一起享受音乐。所以复星也希望多做一些桥梁性的事情，尤其在文化、在艺术方面，我希望更多的法国的音乐、法国的电影，以后能到中国去。复星也很愿意在公益事业方面多做事。

□孟文博 姚思宇 王亮



复星医药 2017 年突破千亿市值 吴以芳：产业厚度决定企业成长价值

复星医药作为复星大健康板块的重要企业，其二级市场表现引起关注。今年以来，复星医药一跃成为A股医药生物行业的“明星股”。

数据显示，截至2017年12月20日，A股医药生物行业中，剔除新股因素，5家上市公司今年以来涨幅超过80%。复星医药排在首位，年涨幅为89%，公司的总市值从年初的551亿元，增至1066亿元，成为医药行业四家千亿元市值俱乐部成员之一，让外界看到了“复星速度”。

构建全产业链发展模式

中泰证券在今年3月份发布的研究报告中，将复星医药类比为“中国的强生”。强生是国内为数不多的全产业链健康产业公司。

吴以芳向记者介绍，目前公司的主要业务主要是两个，一个是创新驱动的研发生物药，主要是围绕的是制药、医疗器械和医学诊断；另一个，构建更高效的医药服务供应链，其中也包括医院、药店的服务。

创新是企业的驱动力。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，复星医药加大对单克隆抗体生物创新药及生物类似药、小分子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%。“整个增长速度还是非常快的。”吴以芳向记者表示。

在研发驱动下，复星医药的在研产品规模不断壮大。截至2017年6月30日，复星医药已有6个单抗品种获批中国临床，其中2个产品已经进入临床三期；4个1.1类小分子创新药已获得临床批文；在研新药、仿制药、生物类似药及疫苗等项目173项（其中：小分子创新药11项、生物创新药9项、生物类似药12项），8个项目正在申报进入临床试验、25个项目正在进行临床试

验、33个项目等待审批上市；预计这些在研产品将为公司后续经营业绩的持续发展奠定良好基础。

此外，复星医药在医疗板块的布局也是可圈可点。复星医药介绍，公司在医疗服务业务布局方向是：一线城市与海外合作经营高端医疗，同时在五大经济带布局地市级医疗，形成医联体，深度布局精准医疗，并积极探索互联网医疗、医养服务等新模式，形成大健康闭环。目前，复星医药旗下的高端医疗以和睦家为代表，地市级医疗包括国家三级甲等综合医院佛山禅城区中心医院等，截至2017年6月30日，拥有核定床位数3,018张。

在外界看来，企业的创新研发、投资医疗机构投入资金规模大、回报周期较长。如何平衡投入与收入，这对企业来说是一个极大的挑战。

对此，吴以芳介绍：“目前公司的现金流良好，我们强调的是可持续发展，所以在整个创新研发、前沿布局阶段，我们强调理性的投入，增长也一定是科学的、理性的，是与公司整个实力和发展阶段匹配的。”

国际化脚步加速 积极布局欧美非印

我国正在全力推进“一带一路”倡议，未来随着该政策的持续推进，医药医疗器械的输出将成为必然。值得一提的是，我国拥有超4000家制药企业，但仅有不到80家企业的100个产品在美、欧、日等得到审批或进行注册。我国的医药医疗器械国际化道路迫在眉睫。

在此背景下，复星医药模式引起了市场的关注。

吴以芳介绍，复星医药正持续努力在制药与研发领域进行境外拓展，希望能够将适合中国的高性价比的仿制药引入中国市场；未来，公司也将积极推进国内优秀制剂产品通过境外营销平台输送到国际市场。

按照上述发展战略，复星医药积极推进制药企业国际化和国际质量体系（美国、欧盟、WHO等）的认证。

据介绍，复星医药集团已有13个原料药通过美国FDA、欧盟、日本厚生省和德国卫生局等国家卫生部门的GMP认证，桂林南药有3个注射剂产品，8个口服剂产品及5个原料药通过世卫组织（WHO）药品PQ认证，药友制药有1条口服固体制剂生产线通过加拿大卫生部认证和美国FDA认证。

与此同时，复星医药也加大了国际并购的步伐，将国际先进的制药、医疗器械公司纳入麾下，实现国内产品、市场与国际的双重对接。

2017年10月3日，复星医药以10.9亿美元完成对印度GlandPharma的并购交割，持有GlandPharma74%的股权。这是截至目前复星医药海外并购的最大金额，也是迄今中国制药企业交易金额最大的海外并购案。借助此次并购，复星医药药品制造业务的国际化进程将进一步加速、注射剂等医药产品的市场占有率将进一步提高。

在医疗器械方面，复星医药主要的境外资产为以色列医疗美容器械研发和生产企业SISRAMMED及瑞典呼吸器械企业Breas。复星医药介绍，SISRAMMED是一家总部位于以色列的医疗美容器械生产企业，其产品技术和销量均位居全球领先。Breas是一家总部位于瑞典的呼吸器械公司，其生产的iSleep系列和Vivo系列呼吸机在欧洲市场份额领先。

此外，复星医药还积极布局细胞治疗领域。2017年4月份，复星医药美国Kite公司共建合营公司复星凯特。Kite的CAR-T产品Yescarta在今年10月正式获得美国FDA的批准，这是美国FDA批准的首款针对特定类型的大B细胞淋巴瘤的CAR-T疗法。12月份，复星凯特建成了先进的细胞制备的超洁净实验室。目前，复星凯特正在全面推进Yescarta的技术转移、制备验

证等工作，致力于早日为国内淋巴瘤患者带来全球领先的治疗手段。Yescarta将有可能成为第一个在中国实现转化落地获批的细胞治疗产品，对国内CAR-T细胞治疗的规范化和产业化发展，具有重要意义。这也再次让外界看到了“复星速度”。

相比其他走向海外的企业，复星医药还十分重视海外销售网络建设。复星医药自2009年起就开始在非洲自建营销队伍，布局销售网络。目前，复星医药已在非洲拥有近150人的专业医药产品销售推广团队。公司产品在全球多个国家注册并销售，与多个国际抗癌药采购组织和多国的大型药品分销商建立业务关系。同时，复星医药持续拓展欧洲及非洲国际市场，收购法国药品分销公司TridemPharma。

企业的国际化离不开国家的支持。“中国国力的强盛是中国企业在海外发展的根本依托。公司始终相信中国政府对真实、合规的海外投资的态度从来没有变化，我们也实实在在感受到了政府对我们项目的支持。”复星医药总裁吴以芳在接受《证券日报》记者采访时表示。

下一步 整合全球资源，打通产业链深度

对于企业来说，并购容易整合难。如何将产业链深度打通，是企业并购之后发展的关键。

对此，吴以芳回应道：“大健康产业链是一个点一个点串起来的，只有每个点都很强，整个产业链才不会断，才有竞争力。我们现在对每一个点都要求强化，只有每一个点的能力强化了，整个产业链的协调、共振就自然形成了。”其认为，并购最根本的基础在产业深度，“要把大健康在产业深度上做到极致，能够体现中国在全球的健康领域、医药领域、医疗领域的市场地位和企业价值”。

（记者：张敏，转发自2017年12月21日《证券日报》）

春江水暖 人工智能医疗先弄潮

近几年，人工智能风起云涌，智慧医疗随之迅猛发展，医疗成为人工智能最前沿的弄潮儿。复星医药和动脉网联合主办的“中国智能互联健康创新峰会”成功举办。三大专场就医疗C2M、工业+互联网、医疗机器人的发展汇聚各种声音：

医疗有科技创新的天然基因

复星国际执行董事、CEO 汪群斌

以科技创新促进产业及产品落地是解决现在很多大健康行业问题的关键。为此，复星要做三件事：第一件，在大健康创新技术方面，与优秀团队合作，嫁接复星体系资源助其快速成长。二，在人工智能、大数据、云计算等技术方面，星际大数据公司作为复星大数据中心，已拥有金融、健康、地产、旅游等领域6000万真实行为数据，并取得了一些研究成果，

同时也与部分企业达成了合作。三，积极推进与世界一流医疗人才的合作，通过提供资源上的支持，帮助优秀的医生来中国开展各种合作并帮助其在中国发展。中国不缺少医生，相对缺少的是世界顶尖水平的医生。复星研发人工智能为了复制医生能力，引进外国优秀医生是补充我们的不足，这些都是在解决大健康的核心问题。

上海市决策咨询委员会委员、中国卫生信息协会大数据专委会副主任许速

现在讲信息必须互联互通，信息集聚之后，形成了海量的数据，通过海量数据分析、提取，形成了知识库。基于这个知识库，对于每一个病人和它所发生的疾病特征，从体征、诊断和症状，就可以对每一个病人进行个性化、精准化治疗。过去在基因检测方面没有强大人工智能和大数

据支持的时候，只能通过基因检测诊疗在哪个片段会有问题，并不知道是什么原因所造成的，但是通过人工智能，不仅能够读出“字”，而且看懂“书”。所以，人工智能在精准诊疗中带来的价值是完全不一样的。

动脉网创始人李大韬

动脉网在信息建构、分类方面的方法论，是通过自己独有的方法为动脉网的读者呈现事件背后的逻辑，以及未来医疗的发展趋势。希望动脉网能够在这个过程中和产业人士一起为塑造新的社会关系和伦理价值、为产业达到新的均衡增加技术维度的支持。

医疗 C2M

微医集团高级副总裁兼 CTO 胡红霞：

现阶段微医打造“医药险”闭环，逐步建立中国式“家庭医疗”体系。

工业 + 互联网

国药在线CEO王乐天表示，医药电商领域，B2B、B2C针对的目标用户、行业特点及消费者习惯不一致。

医疗机器人

中国科学院自动化研究所研究员、复杂系统管理与控制国家重点实验室副主任侯增广：科研与市场进一步在结合。

复星医疗技术管理委员会高级副总裁首席运营官刘雨：手术机器人增势迅猛，前提是需灵活无误。

复星医药总裁助理兼数字科技创新部总经理黄邦瑜：互联健康数据必须与线下商业场景融合。 □俞本庆

先锋艺术与老城厢如何兼容？

“无价之宝”艺术展对话豫园华宝楼



《爱的代驾》作者宁左弘阐述作品，用一个色彩斑斓的观念艺术作品启发观众去思考“爱是什么，爱在哪里？”



离岸学院的法国艺术家西蒙-乐秀作品《所有事物皆来自一个圈》



“无价之宝”与“无价之宝”相对

北海道 Tomamu Club Med 度假村盛大开幕



341间客房星罗棋布的“雪国”



Tomamu Club Med拥有全日本最优顶级雪粉

有一种雪，叫北海道的雪。北海道四季都有独特的美景，但只有呼吸过这里冬日清冽的空气，看过那透澈的蓝天、空茫的雪，才能真正理解这雪国最为纯粹的魅力。

豫园股份投资的北海道Tomamu Club Med度假村12月8日全新开幕。来北海道滑雪，成就人生美意。

145公顷雪坡,29条雪道并行 1.5小时直达全日最优粉雪山野

距离新千岁机场或带广机场仅一个半小时车程，Club Med北海道度假村交通便利，旅行者亦可从东京搭乘新开通的北海道新干线轻松抵达。这家拥有341间客房的度假村有着无与伦比的优质粉雪、地道传统日本料理和不胜枚举的当地精彩活动，是乐享极致冬季之旅的完美目的地。

Club Med北海道度假村，坐拥全日本最优的顶级粉雪，几乎不含水分。每到冬季四周便会都布满层层松软粉雪，犹如身处梦幻的冰雪秘境。

Club Med北海道度假村拥有145公顷的优质粉雪雪坡，总长度可达22公里，共有29条等级不同的雪道，并配备专业ESF滑雪教练指导单板及双板课程。任何年龄和等级的滑雪爱好者都能在这里的雪场上享受畅快淋漓的冰雪之乐。高山滑雪、雪板、雪橇、雪上摩托、雪上香蕉船速度与激情并重。

4-17岁不同年龄段 儿童雪地乐园

Club Med北海道度假村为4-17岁不同年龄段的孩子设置相应课程，滑雪之外，另有戏剧表演、时装秀和艺术手工等儿童课程寓教于乐。

作为世界顶级旅游胜地，Tomamu Club Med美食不输美景。多元化国际美食及当地特色美食，国际化的自助餐及新鲜日式料理，日式烤肉，北海道当地特色佳肴尽有，并设酒吧及轻食区，满足不同人群需求。 口黄阳

“最后一次艺术展”再来一次

今年7月，多家媒体报道了《安顺路菜市场里的小店铺 最后一次艺术展》引发了社会的关注。坐落于长宁区安顺路小商品市场26号的“兼容的盒子”展览因拆迁通知而不得不关闭。

从2011年9月一个偶发的念头开始，每两周就有一个新的艺术项目在这间店铺空间发生，这些作品风格迥异，趣味盎然。到市场关门前正是第152期作品在展示。

正当该展览策划方、得译工作室负责人夏意兰女士及法籍艺术家保罗先生一筹莫展之际，豫园商厦向他们发来邀请。地处豫园商圈核心地带的华宝楼二楼艺术空间，愿为“兼容的盒子”团队提供重返大众视野的舞台。

有人羡慕豫园得到“无价之宝” 有人羡慕“无价之宝”得到豫园

经过一周的繁忙布展，第一期“无价之宝”展品在与会人员的热烈掌声中揭开神秘面纱。豫园艺术空间大厅为了“无价之宝”的初次亮相装扮一新。得译工作室负责人夏意兰女士、保罗-德沃先生率法国高等国立美院十校联合项目驻上海离岸学院艺术家及豫园商厦方面的负责人见证了这一重要时刻。

大厅中央两个华宝楼常用展示珠宝的玻璃橱窗中，展放着生活在上海的中国艺术家宁左弘的作品《爱的代驾》和离岸学院的法国艺术家西蒙-乐秀的作品《所有事物皆来自一个圈》。

这两个看似风格迥异的作品，都努力诠释着同一个主题：何为艺术家心中的无价之宝。宁左弘认为爱是无价之宝，但爱看起来又无迹可寻。他用一个色彩斑斓的观念艺术作品启发观众去思考“爱是什么，爱在哪里？”。

因为启发而非回答，所以他给这个作品取了个有趣的名字——爱的“代驾”。而西蒙-乐秀心中的无价之宝，则是用铅笔在宣纸上涂描的他在上海感受到的生活细节。他试图通过纸上的方寸之地，凝聚对陌生空间的多重观察，这也是他浸入一个未知文化的方式。西蒙一直致力于参加艺术工作坊和群展。

艺术与珍宝兼容华宝楼 落点在匠人精神

夏意兰女士表示，得译工作室一直致力于寻找艺术展示与环境空间的“兼容”可能性。如果说“兼容的盒子”探讨的是艺术与市井环境的兼容，那么“无价之宝”就是探讨艺术创意和华宝楼的珍宝之间的共处。

地处豫园商圈核心地带的华宝楼90年代初兴建，几经改造和升级，已成为沪上知名寻“宝”之地。邮币卡古玩市场享誉沪上；「朱炳仁·铜」为代表的国家级非物质文化遗产项目与传承人相继入驻；正在打造的“东家定制”旨在推动传统手工艺的传承和复

兴，打造可消费的东方美学。“物华天宝”为“华宝”，这一“宝”，也将在与时俱进的变换中愈发历久弥新。

珠玉奇巧可谓之宝，艺术探索也可谓之宝。艺术家的职责便在于探索和追问生活中被我们忽略或遗忘的精神之宝，这与华宝楼期望打造的人文情怀与匠人精神的延伸不谋而合。

老城厢的“文化复兴”

“无价之宝”第一阶段展览将持续一个月。围绕这中间两个橱窗展示，周围200平米展厅将保持开放、空白。定期将有各种艺术家访谈、行为表演、影视放映的活动在这里上演。这是豫园老城厢与当代艺术的一次“跨界”合作。

夏意兰女士表示，豫园是“最上海”、“最中国”、“最世界”的城市文化名片。正是这种文化魅力，吸引得译工作室接受邀请，来豫园做一次中法艺术家交流活动。地处上海城市中心的豫园商圈，25年来不断创新，既传承着传统文化与上海城市文脉，又肩负着让传统与时代同行，助力中华文化复兴的重任。将上海之美、中国之美展示给世界，将世界的脉搏贴近上海的文化心脏，推动中外文化交流，将成为“文化豫园”的独特风景。“无价之宝”这样的“跨界”尝试，还将继续在老城厢上演。 口周丹



12月，复星旅游文化集团丽江项目公司新办公室在云南丽江落成，与此同时复星爱必依西南总部也在丽江顺利成立，标志着丽江项目顺利交接以及各项工作的全面展开。复星爱必依西南总部的成立具有里程碑的意义，是复星爱必依布局西南的第一步，也是至关重要的一步。丽江项目所在的西南总部将会是爱必依的自建和自营的第一个项目，是爱必依的旗舰店。

同期，浙江温州永嘉爱必依文化旅游发展有限公司正式揭牌运营，为温州楠溪江石门山景区、十二峰景区提供整体运营管理及全域旅游产品策划服务。

2017年，爱必依专注于优质及稀缺目的地资源获取及运营管理，持续为中国消费者提供高质量的目的地产品和假期体验，版图不断扩展。

9月，爱必依与赤水市人民政府、贵州旅游投资控股（集团）有限责任公司以及遵义交通旅游产业开发投资（集团）有限公司在赤水市金黔嘉华酒店就赤水全域旅游发展正式达成合作，由爱必依提供全域旅游整体规划服务。

同期，爱必依与东阳市文旅投资发展有限公司就东阳卢宅景区（全国重点文物保护单位）签署委托管理合同，通过对卢宅景区（本体）的全面经营管理，实现景区品质及服务提升。

10月，爱必依与杭州富阳永安旅游开发有限公司就“浙江杭州佳龙爱必依飞翔度假村”签订技术服务及管理合同。度假村位于杭州市富阳区龙门古镇西南海拔500米的永安山上，是龙门古镇4A一体化开发的区域。度假村落成后将作为亲子家庭运动休闲

度假以及企业会议及拓展目的地，为客人提供丰富的度假体验。项目计划于2018年四季度正式投放市场。

同期，复星旅游文化集团与北京佳龙投资集团签署战略合作框架协议，除爱必依已合作的“富阳旅游度假区”项目外，双方将按照“优势互补、共赢发展”的原则在成都动物世界、三亚凤凰岛、山海关等项目就旅游景区全域旅游规划建立全面、深入的战略合作伙伴关系。

截至2017年12月，爱必依运营版图中，在营项目已增加至7个，规划设计及在建项目达17个。2018年，爱必依仍将持之以恒，开拓进取，以C2M战略为指引，深耕目的地资源，打造核心产品力，成为旅游度假目的地专业运营商，重塑“中国”假期。 口张映云

复保携手腾讯金融云 首款互联网智能风控保险产品 “星安定期寿险”上市



腾讯金融云与复保人寿签约并发布首款互联网智能保险产品。左为腾讯云副总裁、腾讯金融云负责人朱立强，右为复星保德信人寿总裁储良

12月12日，腾讯金融云与复星保德信人寿战略合作签约仪式在上海举行。双方将就腾讯研发的保险风控模型开展全面合作，同时依托腾讯在金融反欺诈、智能风控技术上的领先优势，率先在业内实现互联网长期寿险在逆选择风险控制、产品设计、市场推

广等方面的重大突破。

复星保德信人寿总裁储良表示，“服务民生是保险业的根本目的，通过产品和服务创新能够帮助个人和家庭更好地实现对风险和财富的管理。定期寿险是复星保德信股东——美国保德信金融集团长期为客户提供

的险种，它能够身故发生时尽可能的降低家庭财务的损失，延续被保险人对家庭的爱与责任。复星保德信人寿聚焦期交和价值业务成长，坚持守正出奇的业务策略，响应政府和行业号召，将立足服务民生及保险普惠，积极探索利用互联网及金融科技的先进手段，不断发展创新的产品和模式，紧跟监管要求，做有价值、难的事、对的事和长远的事。”

腾讯云副总裁，金融云负责人朱立强提到：“金融云是金融科技的天然载体，将对传统金融业务的细分领域产生深远影响，腾讯金融云发展到目前的3.0版本，已是能植根深度业务场景、可为多行业提供应用的领先解决方案。其中依托腾讯多年金融安全技术积累打造的风控系统，是腾讯金融云的核心模块之一，此次与复星保德信人寿的合作是首次应用于保险行业，具有里程碑式的意义及巨大的发展前景。”

此前，腾讯金融安全技术已广泛应用银行、证券等金融领域并得到广泛认可及重视。此次借助上海商涌网络科技在行业应用方面的丰富经验，由复星保德信人寿、腾讯金融云、上海商涌网络科技三方联手进行产品和推广设计，在互联网长期寿险领域首次应用保险反欺诈的智能风控模型，推出首款基于该技术的保险产品——复星保德信人寿“星安定期寿险”。该模型能够高效识别风险因素，受到保险公司与再保险公司的一致认可。更重要的是通过

智能风控的结合，能够为普通客户提供更高的保额和更实惠的价格。

根据复星保德信人寿对目前保险市场的分析，客户对高保额定期寿险产品的需求日益增长，而目前多数定期寿险产品因风险较高等原因，不仅免体检保额受限、存在较大需求缺口，投保过程中也有诸多限制，且保费不菲。因此，复星保德信选择定期寿险作为与腾讯保险风控模型合作的切入点，进行了保险设计，改善定期寿险产品对于客户资质要求高、保费较高的痛点。

“星安定期寿险”可以通过互联网实现全国范围内的投保，覆盖区域更为广泛。在免体检的情况下，不分年龄最高保额可达200万，即使曾经购买过其他公司的高保额定期寿险产品，仍可以正常投保。在健康告知和免责条款上，“星安定期寿险”也做了大幅优化，十分精简，同时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，在风险可控的情况下，充分考虑了各类人群的保障需求，使得更多客户可以因此而受益。更重要的是该产品的性价比很高，每年仅需花费千元即可获得百万元的身故及全残保障，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的设计，有长达30年的缴费期可选，大幅降低了客户的支付压力。 □李婷

155万线下小微商户获贷款 线上走向线下的网商银行重客户满意度

12月15日，从线上走向线下服务小微企业的网商银行披露线下业务半年成绩单。155万线下小微商户获得贷款，笔均贷款金额7615元。对于民营银行而言，系统化的建成绝非一朝一夕，需要市场给予一定的成长时间



12月15日，从线上走向线下服务小微企业的网商银行披露线下业务半年成绩单。155万线下小微商户获得贷款，笔均贷款金额7615元，此外还有35%的小微商户在6个月内贷款超过3次。粗略计算小微商户贷款总额远远超过118亿元。

网商银行走向线下的贷款业务是否已经盈利？

“我们还完全没有统计过这块儿盈利。”网商银行行长黄浩表示，“我的KPI里从来没有营收、利润和贷款数，我的KPI是用户数，客户满意度。”目前整个网商银行是盈利的。

蚂蚁金服方面统计，已经有4000万小微商户在线上使用收钱码。而国内线下具有经营性质的小微商家及个体户总量可能有1亿户。这一庞大市场的潜力正在释放。

“只能说这个市场太大了。”黄浩表示，网商银行不会做所有的小微企业，其优势是在微型企业。26万亿中小企业大多数贷款在500万-1000万，这些企业更多由大中型金融机构提供服务。贷款在20万-100万左右的小型，更多由一些农商行提供服务。对于贷款需求在20万以下的微型企业，他们的金融服务更多需要靠互联网的帮助。“网商银行发展两年多，员工只有300多人，接近200人是数据和技术方面。目前服务线下的155万线下商户的人数不到20人。”这主要是依靠技术能力的支持。

目前，网商银行的业务仍然是以线上为主，线上、线下业务比例大约从此前的9:1变为当前的8:2。黄浩还披露，网商银行负债端多元，表内一般性存款和同业资金，比例大概是四六开。还有以资产证券化的方式对接银行和金融体系

资金。“根据监管相关规定，我们也会自持一部分相应的证券化资产。”

在资金成本方面，“随行就市”。黄浩透露，目前网商银行的资金成本差不多到年化6%的水平，而给商户的贷款利率根据其风险水平大约在8-14%。

市场对于民营银行、新型金融机构的营收、利润状况普遍持高度关注。在首批民营银行披露的2016年年报中，微众、网商、华瑞、金城、民商银行均已实现盈利，净利润分别为4.01亿元、3.16亿元、1.42亿元、1.28亿元和0.5亿元。

民营银行相关人员表示，在业务初期，其机构、体系、业务模式、文化风格的形成，股东之间、团队之间、架构和业务的磨合、IT系统的建成都非一朝一夕之功，需要市场给予一定的成长时间。 □腾雾

财富玖功

美联储加息 靴子落地

国内经济 喜忧参半

海外经济： 美联储加息靴子落地，美国税改稳步推进

北京时间12月14日凌晨，美联储12月议息会议决议以7:2的投票结果获得通过，决定上调联邦基金目标利率区间至1.25%-1.5%，即加息25个基点，符合市场预期。美联储认为11月议息会议以来，美国经济稳健回升，就业市场继续改善；但今年以来通胀和核心通胀均有下滑，且仍低于2%。本次会议中美联储官员大幅上调了对未来几年美国GDP增速的预测，下调对失业率的预测，通胀预测基本不变。会后耶伦称，大多数美联储官员在预期中考虑了财政刺激的作用，认为税改可能带动GDP增长。因此美联储本次预测2018年或仍有三次加息。但期货市场对2018年加息次数的预测大致仍维持在2次，当前市场预期明年首次加息或在6月，概率达到76%。与此同时，美国税改也在如火如荼地

推进中，美国国会共和党人公布税改议案纲要显示共和党人计划把企业税税率从35%下调至21%，2018年生效；个税维持七档。

国内经济： 出口大幅反弹，工业继续降温

11月我国以美元计价出口同比12.3%，增速较上月大幅反弹，是年内次高速增长，三季度以来，美、欧、日经济增长亮眼，复苏势头仍强，外需持续改善带动出口提升。11月国内工业增加值同比增长继续下滑至6.1%，仅略高于6%年内低点，环保限产是工业降温的主因。从中观层面看，工业生产降温更为明显，反映在两个方面。一是各行业增加值增速涨跌多，中上游行业更是普遍下滑。二是发电量增速创新低至2.4%，钢材、有色、乙烯、化纤、煤炭产量增速全线下滑，仅水泥略有回升。环保限产是工业降温的主因，以钢铁行业为例，16年以来行业收入、利润增速持续回

升，反映需求仍有支撑，但受限产影响，3季度以来，钢材产量增速持续下滑转负，高炉开工率创新低至63%，需求尚可、生产收缩，令钢价持续走高。11月经济仍较弱，虽然需求端较10月边际改善，但受限产影响，生产仍在降温，因而今年第四季度经济下行压力仍大。

A股投资策略：

随着12月美联储加息靴子落地，中国央行也跟进上调短端利率，稳定人民币汇率以及中美利差。提高短端利率，是防范金融风险、积极稳妥推进金融领域去杠杆的明确信号。本轮驱动A股大趋势的基础是企业盈利向好，并没有因利率抬升而弱化，但利率上行会影响股市节奏。临近年末，市场流动性处于紧平衡状态但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。建议配置上重点关注电子、通信、传媒、环保、计算机、军工、医药等。主题重点关注半导体、大数据、5G、海南、智能制造等。 □吴肇



复宏汉霖创始人之一、总裁兼首席执行官(CEO)
第三批上海“千人计划”专家刘世高

WELL COME BACK.

科学家们,欢迎回来 ——对话复宏汉霖总裁兼首席执行官刘世高 (Scott Liu)

和复宏汉霖的同学接触多了,你就能从他们身上读到同样的两个词:“专业”、“情怀”。

一直好奇,是怎样的企业文化,怎样的掌舵人集结了这样一个团队?直到与刘世高 (Scott Liu) 面对面,才找到了答案。

刘世高 | 本科毕业于台北东吴大学,后赴美国普渡大学就读生物系,曾于斯坦福大学进行博士后研究并攻读雪城大学 iMBA 课程,具备多年管理及领导经验。曾先后担任美国 UBI 公司副总裁、美国百时美施贵宝 (Bristol-Myers Squibb) 公司及安进 (Amgen) 公司的质量控制总监。2013 年刘世高博士入选第三批上海“千人计划”专家。

我的前半生

1986年大学毕业后出国。

2006年,44岁的Scott已站在人生的事业高峰——位至全球生物制药巨头安进公司质量控制总监,管理着近百人的团队,手上预算近1亿人民币。而公司为了方便他兼顾家庭和工作,耗费几十万美元支持他举家从东岸搬到西岸的加州,足见公司对他的重视与体贴。

Scott曾用三个词来总结这份工作——“钱多、事少、离家近”。由于业务熟练、经验丰富,总觉得自己的工作只能算是“半负荷”,所以经常抽空给小伙伴们开开课。

2007 转折:投身“贡献社会”事业

现世安稳,岁月静好。转折点发生在2007年。这一年,Scott的父亲去世了。

作为人生导师和榜样,Scott从小就受父亲的影响很深,父亲的责任心和道德感一直是他学习的楷模,从小播下的“贡献社会”的使命感 and 责任感可谓影响终身。

父亲的去世让人到中年的Scott有了更多、更集中的人生思考:

“我那时候常常想,美国像我这样的人才非常多,多一个、少一个Scott Liu可能影响不大。但是回国来的话,如果能够把几个好药做出来,可能这个影响是非常大

的。而且,当时了解到国内这些药的使用率非常低,在美国都用了一二十年的药,在国内因为进口药昂贵,很多病患都用不起。所以,在那个时点,我觉得无论是从生命意义的角度,还是对社会贡献的角度,这都是一件应该做的事情。

而在具体的方向选择上,首先觉得生物药在国内的需求是最大的,国内有非常多的病人急等着质优价廉的生物药救命。另外,我认为自己具备这个技术能力,此前有过两次完整的从临床试验到申报生产,到最后批准并产业化的经验。这一系列的体系是非常复杂的,在这方面有经验的华人科学家很少,这也跟个人机遇有关。从这两个角度来想,就有一种‘舍我其谁’的情怀,觉得我不来做这个事情,谁来?”

国外山好水好条件好,还有家人陪伴,工作悠闲,加州的海滩可恣意释放所有运动天赋 (Scott从小就是户外运动爱好者),而反观国内,摆在眼前的是一条前途未卜的创业之路,意味着远离家人,7*24小时全年无休地和时间赛跑……

即便如此,Scott毅然决定回国创业。也就是在这时,遇到了复星医药。

“我那时候跟很多公司都有过交流,最终觉得复星医药无论在价值观,对专业的尊重,它的国际化企图,还

有整个战略的匹配度等方面来看,都是最契合的。后来的事实也证明了复星整个体系是非常有利于海归回国创业的,他们尊重专业,有国际视野,而且有很强的战略企图心,希望能够把事情尽快做好,比如郭总讲‘0.01秒’,这些都是我们合作最坚实的基础。”

也正是Scott“情怀驱动型”的创业,将复星医药与以Scott为代表的美国科学家团队合作成立的上海复宏汉霖生物技术股份有限公司一开始就定位得格外清晰——做“患者可负担的创新药”,以“质量、速度、创新”取胜。

截至目前,复宏汉霖有13个项目申报国内临床,拿到临床批件的有11个,另外3个创新药品也都获得美国FDA的临床试验许可。同时复宏汉霖也将在“十三五”期间作为组长牵头单位,联合其他4家单位完成恶性肿瘤治疗的单抗生物类似药的临床研究和产业化开发的重大专项任务,并建立质量评价的标准体系。

复宏汉霖在国内率先将先进的一次性生产技术用于产业化生产,并拥有通过欧盟质量授权人 (QP) 核查的生产基地。作为国内单抗产业的先驱者,是唯一一家在上海、台湾、美国加州都有自己实验室的跨国单抗公司,而且超过15个抗肿瘤抗体品种在研。

Scott们,欢迎回来。

问:当时是否有什么关键的事情触动你回国创业?

SCOTT: 2006年我加入全美最好的生物技术公司担任总监,带领七十多人的团队,这份工作可以用“钱多、事少、离家近”来形容。而我父亲也对我很满意,感到非常光荣。但人算不如天算,第二年,我父亲就去世了。父亲的去世,让我觉得生命很短暂,也不断思考怎么样可以做点有意义的事情?

我父亲对我的影响从小就非常大。因为我贪玩,高一的国文我只考了68分,父亲非常生气,说国文要好好念,还陪我一遍遍看书。后来高二痛改前非,得了80分。

我父亲是台大化工系毕业,从科员到组长、科长、处长,一路升到厂长,最后升到副总、总经理。他经常出国出差到欧洲、美国、日本,他们去考察新的技术,建厂。他是一个人才,文笔也好,有化工技术方面的专长,英文也好,虽然没有出国念过书,都是自修,每天晚上念英语900句型,那时候还是磁带,看着书念。

那里的教授非常老牌,做学问非常认真逻辑观念非常强。他的方式就是带你做一些简单的实验,学一些简单的技术,你找研究课题去做。我在普渡的研究成果非常好,发表了五六篇论文,都是在很好的期刊,还得过学校的最佳研究成果奖,一年有两个奖。我在普渡第一年就通过了博士资格考,在普渡五年,我没有念硕士,念的直攻博士,拿到博士学位还不满29岁。毕业的时候教授才对我说,你前一年就可以毕业了,我说怎么不早讲。

问:在国外的研发和工作经历是怎样的?

SCOTT: 毕业后老师给我写了推荐信去斯坦福,后来到了斯坦福一个美国国家科学院院士的实验室,非常有名,叫菲尔·汉诺瓦,那时候他出了一本书,就是DNA修补这

个学科经典的教科书。在他的实验室,我做博士论文做了两年。

1993年回到台湾,在中央大学担任副教授。刚好那边一个教授,也是华人,到中央大学有个演讲,觉得他做的东西很有趣,就是基因治疗,非常热门,就是利用生物技术做的。那时候想还是要做一些应用的,开始觉悟,太基础的研究,跟社会的疾病、需求脱离,还是比较难。

我又回到了美国,当时一直想去加州,因为华人多,气候又好,一年四季都可以户外,我喜欢户外活动。露营、钓鱼、爬山、远足,都很喜欢,我就想去试试看。后来去安进经过了两轮的面试,之后就给了我offer,包括全套的搬家费。

问:选择创业是一条怎样的道路?

SCOTT: 我在这个行业呆了很久了,知道这是很困难的事情,做药的研发,需要大量的资金,要非常长的时间。还是有个信仰在里面,觉得是对社会有帮助的,是公益的事情。

我是2008年10月认识伟东,11月离开安进,12月就跟他签约。

2009年2月成立汉霖,在加州成立了两个公司。我从教会的小组、小家的兄弟姐妹借了20万美元,如果钱花完之前,能得到好的机会,就决定继续做。我没有拿薪水,还从台湾雇了人,派到美国。

2007、2008年金融风暴,经济不景气,我们在最不景气的时候创业,那个时候找工作的人很多,雇员不是问题。用很便宜的价钱从一些倒闭的公司买了一些二手实验设备。姜伟东晚上和周末就带着研究员做,他负责做实验,我就负责筹钱,找合作机会。

2009年10、11月是最困难的时候,刚好在12月初就和复星签约了,就有了资金。

问:从领先生物技术公司总监到创业者,你经历了怎样的转变?

SCOTT: 在之前公司的经历,让我体会到从药学的角度、CMC的角度,怎么把质量的管控、生产的管控做好。按美国FDA的严格标准,怎样把这个艰巨的事情做好,各个部门怎么分工合作,怎么把报批文件整理好,这个让我大开眼界。另外,也学到了他们的理念,他们不是口头讲,而是真的每个事情上都把质量放在第一位。

我们把台湾和美国的团队算进来,现在超过30个人的资深海归团队。我跟伟东都有技术专长,在研究方面,还是很顺的,也没有走太多弯路。2009年12月签约,2011年6月就把实验室建好了,再隔一年半,2011年12月就报了第一个IND了。这种速度是空前的。第一个要花27个月时间才批下来,很困难。我们就在等待中继续做新的品种,开发新药。

生产工作是很苦的,我们常常有同仁连续加班,包括上游看罐子,确保不出错,下游也是一样,要日以继夜的纯化,还有产品稳定性的问题,要尽快做完。一路走来,我们为了完成使命,牺牲了自己的时间甚至假期的同事非常多,这种事情不胜枚举。大部分的同仁都认同我们的使命、愿景,能为病患提供质高价优的生物药,要尽快做出来,很多病患在等我们。

01号拿到批件以后,很兴奋,我们在公司会议室开了一个很大的party,喝香槟,几十个人一起庆祝。批件拿到以后,我们最开始做临床实验,拿了批件到打第一针有三个月,3月份拿到批件,6月份就打第一针,预计明年能够上市。

口王璞玉



复宏汉霖创始人之一、高级副总裁兼首席科学官(CSO)
第三批上海“千人计划”专家姜伟东

没有最好的路， 只有最适合自己的 那条路

姜伟东的个人成长史，
也是与复星渐渐携手共创未来的编年史

1977

生逢其时，高考恢复

1977年，被文革中断十年的高考制度得以恢复。第二年，16岁的姜伟东考入当时的杭州大学，成为该校文革后的第二届大学生。

“连轴转读书，晚上戴着耳机听着英文睡觉。”提及大学生活，姜伟东更多的是这样的回忆。

1982

致力科研，继续深造

1982年，姜伟东从杭州大学生物系本科毕业，“当时的大学生，年龄大一些的多回家乡做老师，或者从事管理工作，因为我读大学年纪小，当时在班上也是其中年龄最小的一个。想继续做研究，研究生就考上了中科院的细胞生物学研究所”。此后，姜伟东离开西湖，来到中国科学院上海细胞生物学研究所。（现已与中国科学院上海生物化学研究所整合成中国科学院上海生命科学研究院生物化学与细胞生物学研究所）

留学德国

“硕士毕业之后就想到国外深造，想出去读一个PHD，学习国外先进的技术。”

在当今的后留学时代，国内的科研条件日臻完善，出国留学已经不是个人发展深造的唯一选择。但追溯至30年前，中国在技术研究方面相对比较落后，到美国或者欧洲去学习是许多毕业生一致的追求。在国家对年轻人出国学习交流的号召下，姜伟东参加了公费留学选拔考试，而这一考，就拿到了全科学院第二的成绩。

提及过往的经历，姜老师虽然轻描淡写，表示当时只考英文一门功课，但从他对学习英语的态度，我们还是不难看出，那种科学家身上追求极致的精神。

后来，在一位熟悉的教授推荐下，他选择了远赴德国读博。

克服语言障碍 | 虽然出国选拔的时候取得了全科学院第二的英语成绩，但是真正到了德国，语言却成为了一个巨大的障碍。继续学习，“德语+英语”的双语言模式帮助姜博士完成了在德国的学业。

德国“气质” | 如果说在德国的学习与生活，在姜博士身上留下了特殊的烙印，不如说他本身专注的精神和强韧的品格与德国文化很是契合。

“我做什么事情都是希望要尽力做到最好，最精细。虽然德国没有美国那么先进，但是我学到了德国的文化：对高质量追求，做事就要做到极致。”

66

出国是有好处的，去学习一些最先进的技术，去多见识一下这个世界。但世事无绝对，修行看个人。没有最佳的一条路，只有最合适个人的一条路，但要自己去走。

99

姜伟东博士，本科毕业于杭州大学生物系，中国科学院上海细胞所硕士，之后于德国吉森大学获得微生物与分子生物学博士学位，并在美国加州大学进行博士后研究工作。姜博士曾在 ChemGenics (Millennium)、Applied Molecular Evolution (Eli Lilly)、Catalyst 等公司担任高级科学家和总监职务，拥有20多年的生技药品研发经验。

1990

从德国到美国

师从大牛：姜伟东的博士后导师是美国两院的院士，是第一个建立基因文库的人，也是安进公司的科学创始人。

1990年，博士毕业后，在导师的推荐下，姜伟东前往美国加州做博士后。

未圆的教授梦 | 从国内的本科到前往德国攻读博士，再到美国继续科学研究，不曾改变的是姜伟东一路怀揣的教授梦想。

然而，现实并不像想象的那样顺理成章，成为教授的梦想暂时被搁置。因为博士后导师曾有过在制药公司雅培 (Abbot) 和安进 (Amgen) 进行药物开发的经验，在他的推荐下，姜伟东选择了波士顿一家制药公司。当时的姜伟东没有料到，自己选择这条“曲线救国”的路线，最后成就了一个不一样的梦想。

从波士顿到加州 | 加州的魔力，在上一篇刘世高博士的专访中我们已经领略到。

在加州做博士后的伟东，同样也被其美妙的气候、创新的氛围所吸引。相似的经历，似乎也为两位科学家之后的相遇相知做了铺垫。

那段时间，“Functional genomics (功能基因组学)”正炒得火热，姜伟东也参与了其中部分研究工作。但是在他看来，这些研究虽然看似很有前景，却不是真正能够转化为产业、服务到大众的东西。经过一些慎重的思考，姜伟东还是决定调整研究方向，也真正开启了做抗体药的道路。

从北加州到南加州，再回到北加州，从事抗体药研究，一做就是20多年。

2003

创业萌芽

2003年时，大使馆组织了一次回国考察的活动，姜伟东博士也在应邀之列。花了整整一周的时间，他对国内的行业形势有了一个整体的了解：

那时，国内抗体研究还处于一个起步的阶段，很多国外原研药的专利还没有过期；

参与抗体研发工作的企业不在少数，然而，一到实质性的阶段，一谈到钱的问题，就没有后续的消息了；

简单来讲，国内做抗体药研究的时机还不成熟。

仔细琢磨后，姜伟东有了一个想去：成立一个自己的公司！

这或许就是说干就干的创业精神吧。他先在自己家的车库里添置了一些小型仪器设备，就这样开始了一些早期的研发工作。但他心里清楚，要成立一个公司，不仅是要做研究，更要多思考，理清思路。

要做的准备太多了，包括继续工作，效力创新公司，让自己的触角更广，经验更丰富，所有的一切蓄势，都是为创建公司做准备。

被癌症夺走的家人

不知道是不幸的巧合，还是由此而坚定了决心。与合作人刘世高一样，姜伟东也有一位患癌症离世的亲人。

“我妹妹她是得胃癌去世的，当时很多情况都不是那么清楚。她发现的是胃癌，实际上病灶有可能是卵巢那里。后来胃切掉了，控制了两三年，最后在卵巢里面又发

现了，又动手术……一直到身体撑不住，她走了。

那时候国内还没有抗体药，我们的公司也还没有成立。自己就是做药物研究的，却眼睁睁看着亲人早早离世而无能为力。”可能从那时起，伟东的研究方向渐渐变得清晰……

2008

一见如故

2008年底，姜伟东受邀参加浙大在加州湾区的校友会。在一个招商引资的会议上，和刘世高初次见面。当时，刘世高正在现场分享他做生物抗体药的计划，听完之后，姜伟东发现自己和这个陌生人的想法竟然高度一致。就这样，两个人迅速的一拍即合，仅仅一个周末的时间，他们就签署了公司创始协议书，认定对方作为自己创业路上的合作伙伴。

合伙人的“夫妻”合作模式 | 回忆起决定和刘世高合作的过程，姜伟东表示，太太们扮演了非常重要的角色。

“女性的直觉很重要。我们两个男人一下就谈到技术上的问题，不会考虑到一些其他的东西。”姜伟东觉得，太太对他合作伙伴的了解和判断对于他的最终选择是一个非常重要的参考。

刘世高和姜伟东，他们不仅是两人的面对面，更是两个家庭的沟通。四个人花了整整一个下午，在一起吃饭，谈了很久，最后的结论是：肯定可以一起做。

“其实合伙人和夫妻关系是一样的道理，你愿意退让，你愿意磨合，才会成立一个家庭，成为夫妻。你们在一起肯定要合作愉快才能长久。”

姜伟东这么评价合伙人的关系。

合作事宜敲定后，姜伟东和刘世高俩人正式注册了 Henlius Biopharmaceuticals Inc.，开始寻找投资人，其中就包括复星医药。

2009

复宏汉霖成立

2009年12月，上海复宏汉霖生物技术股份有限公司由上海复星医药（集团）与美国科学家团队合资组建。公司主要致力于应用前沿技术进行单克隆抗体生物类似药、生物改良药以及创新型单抗的研发及产业化。公司注册资金为3.9亿人民币，目前累计投入约8亿多人民币用于单抗药物的前期研发。

高速发展的七年

截至目前，公司团队已完成8个产品、13项适应症IND申报的高效研发，位于国内同行业领先地位。其中6个产品的11项适应症已获得CFDA的临床批件。值得瞩目的是，复宏汉霖的第一个创新型生物改良单抗HLX07已获三地临床批准，分别是中国大陆、台湾和美国，成功实现了研发产品的国际化战略，并已在台湾开展临床一期研究。

跨越半个地球

回国创业八年，问起最不适应的问题，姜伟东答曰：倒时差。

“我到上海的时差是最难调的，三四个礼拜才能调过来，下午开会的时候必须要喝浓茶，喝咖啡。” 口陈婕

新华网驻企日记

走进国产抗癌生物药 创新基地复宏汉霖

今年10月，我国首个抗肿瘤生物类似药获得国家食药总局颁发的《药品注册申请受理通知书》，引起社会广泛关注。在对抗肿瘤的“兵器谱”中，单克隆抗体生物药具有靶向性好、疗效确切、毒副作用小等优势。但是进口单抗药物价格昂贵，使很多患者望而却步。那么，生物类似药究竟是什么？首个生物类似药获得注册申请受理又意味着什么？国内找药难、药品贵的问题能因此解决吗？带着这些疑问，新华网来到该药物的“诞生地”——位于上海市漕河泾高新技术开发区的上海复宏汉霖生物技术股份有限公司（以下简称“复宏汉霖”）一探究竟。

（2000L）一次性生产技术，并积极参与国家食药总局关于一次性工艺流程的行业标准制定。与此同时，复宏汉霖研发团队自主开发培养基以降低进口培养基的高昂成本，开发高表达的细胞株，优化厂房设计综合开发多个产品，各种创新技术多管齐下，在确保质量的前提下严格把控成本，切实践行“患者可负担的创新”这一战略。

生物类似药，即在质量、安全性和有效性方面与已获准注册的原研药高度相似的治疗用生物制品。眼下，全球多款重磅生物药专利即将到期，国内生物类似药研发已跨入黄金发展期。

“当前，我国肿瘤防治形势十分严峻，如果国产

编者按：2017 将近年末，关于复宏汉霖的好消息频出：国内首个生物类似药报NDA、最具投资价值50强企业、2017德勤医药明日之星、2017年度中国生命健康产业独角兽企业……

近年来，由于不健康的生活方式、慢性感染、职业暴露等原因，我国恶性肿瘤发病率逐年上升，严重威胁国人健康。作为一家医药创新企业，深知肩负着普惠大众的重责，而潜行医药创新行业8年，从最初难于寻找合作者到佳绩不断，复宏汉霖显然更为清楚创新在研发上的不易与其他综合因素下的重重困难。如今，随着十九大报告强调的“健康中国”战略深入推进，“健全药品供应保障制度、预防控制重大疾病”进一步提出要求，以及中国居民的健康需求持续增长，生物医药产业出现了爆发式增长。今年以来，国内生物医药企业的上市、并购案例不断涌现，整个行业已经进入了创新活跃期，复宏汉霖也迎来属于医药创新的“最好时代”。

理念，复宏汉霖在上海、台北、美国旧金山均建有研发实验室，拟将其开发的产品（包括生物类似药和创新型单抗）通过欧洲药品评审管理局注册，走出国门，销往广阔的海外市场。据悉，除了首个申报新药上市申请的生物类似药，复宏汉霖第二个产品——曲妥珠单抗的生物类似药目前已经获得中国、波兰、乌克兰和菲律宾等地的乳腺癌三期临床研究批准；其首个创新型单抗也已经获得中国大陆和台湾地区及美国的临床试验批准，并已在台湾开展临床一期研究。

要想在国际市场上唱响中国医药品牌，打造符合国际质量标准的产品是关键。据悉，复宏汉霖从成立之初，就依照欧盟药品局（EMA）质量标准开展质量研究和工艺生产，

本届峰会以“仿创结合、降本增效、创新驱动”为主题，聚集了来自中国、美国、韩国、台湾、欧洲等地300余名代表，旨在促进产学研交流与合作，为中国生物行业在研发、工艺、生产所面临的挑战带来最新的解决方案以及最佳实践。复宏汉霖作为国内单抗领域的先行企业，立足于为患者提供可负担的创新药，参与协办本届峰会，复宏汉霖总裁兼首席执行官刘世高和高级副总裁兼首席运营官张均利出席。

刘世高以“在中国开发生物类似药的策略”为主题发表演讲，以复宏汉霖为例，分享了在生物类似药开发中的战略规划与成本控制策略，“首先，自主研发细胞培养基，委托国外公司生产，相比直接采购进口培养基节约了大半成本；其次，采用改良后的高表达细胞株，每升产量达2-3克；另



复宏汉霖单抗抗体产品系列。对淋巴瘤、乳腺癌、结直肠癌、肺癌等恶性肿瘤以及类风湿关节炎、银屑病等自身免疫疾病具有较好疗效

技术升级 实现“患者可负担的创新”

在生产车间三楼的细胞培养区内，一排排一次性生物反应器很是吸引眼球。据复宏汉霖生产总监王静怡介绍，容器里面的棕色液体就是“抗肿瘤利器”——单抗生物药生长的“土壤”。和传统工艺中使用的不锈钢罐体相比，采用一次性生物反应器不仅能降低建厂成本和运营成本，还能提高运营效率及生产弹性。

“使用不锈钢反应器培养细胞株时，罐体和料液直接接触，每生产完一批次产品，罐体、接口、管道等都要进行清洗、灭菌，确保达到无菌状态后才能生产下一批次，其中要间隔4到5天，还造成大量水资源的浪费。而在一次性工艺流程中，每完成一批次细胞株的生产只需更换一次性生物反应袋即可，既省去了清洗罐体的时间、提高了生产效率，还能节约水资源、降低生产成本。”王静怡介绍说。

作为国内单抗生物药研发生产的领跑企业之一，复宏汉霖在国内率先采用大规模

生物类似药的定价能够较原研药大幅降低，其上市后将有更多肿瘤患者能够吃得起药、用得上药，改善治疗效果和生存质量，同时也将促进肿瘤联合治疗的普及化。”复宏汉霖相关负责人表示。10月30日，复宏汉霖用于治疗非霍奇金淋巴瘤的利妥昔单抗生物类似药收到国家食药总局下发的《药品注册申请受理通知书》，成为国内第一个获得注册申请受理的单抗生物类似药。

从“引进来”到“走出去” 打造符合国际质量标准的创新药品

2009年，刘世高博士、姜伟东博士等人带领国外科学家团队来到中国，带回了先进的单抗药物开发技术和丰富的管理经验。随后，科学家团队与上海复星医药（集团）合资组建复宏汉霖，致力于应用前沿技术进行单克隆抗体生物类似药、生物改良药以及创新型单抗的研发及产业化，以期为中国乃至全球病患提供高质量价优的单抗生物药。

基于“全球联动整合创新”的产品开发

在临床前研究、临床试验等阶段都对生物类似药与原研药进行了头对头地比较，为国际化战略的实施打下了良好基础。2016年第四季度，复宏汉霖的质量、生产体系及新建厂房设施获得欧盟质量审查人（QP）检查通过，可同时为4个项目在欧盟开展临床试验提供样品。

“坚持实现患者可负担的创新让复宏汉霖‘进可攻、退可守’”。复宏汉霖相关负责人表示，复宏汉霖对于创新药的定位是做第二代改良式单抗，即在已得到临床验证的靶点上进一步寻求差异化开发。如果复宏汉霖自主开发的创新型单抗在临床上显示出和已上市药物类似的药效和安全性，可以依靠自身价格优势开拓国内市场，并进入其他新兴市场；而当某种创新型单抗在临床试验中显示出比已上市药品更高的药效与安全性，则可选择和国际大药厂合作，进一步扩大临床实验，进军中国和欧美市场。

12月5日，第二届中国生物制药创新与前沿技术峰会（BIFT）在上海张江博雅酒店一楼宴会厅隆重开幕。

外，在国内率先使用一次性生产技术，大大降低建厂以及运营成本。”

但降低生产成本的前提必须是确保质量。不论是在临床前研究中，还是在临床试验阶段，复宏汉霖都将生物类似药与原研药进行了头对头的比较，以保证其安全性及药效与原研药高度一致，依照欧盟药品局（European Medicines Agency, EMA）的质量标准开展质量研究，进行工艺生产。

张均利则坦言，虽然国内暂时没有生物药进军国际市场，但他对于其未来的国际化前景充满信心。“2015年底，复宏汉霖参照国际GMP标准，建成了采用国际先进的一次性生物反应器等设备为核心技术的抗体药物中试以及产业化生产基地；2016年底，该基地通过欧盟质量授权人（QP）认证；2017年9月，复宏汉霖获得上海食药监局颁发的《药品生产许可证》。2017年11月7号，由复宏汉霖多位同事参与编撰的《国际制药一次性使用系统应用及技术指南》正式出版。”张均利分享了复宏汉霖“质量第一”法则。□袁馨晨，转载自12月14日《新华网》

152.32

台机器人 项专利

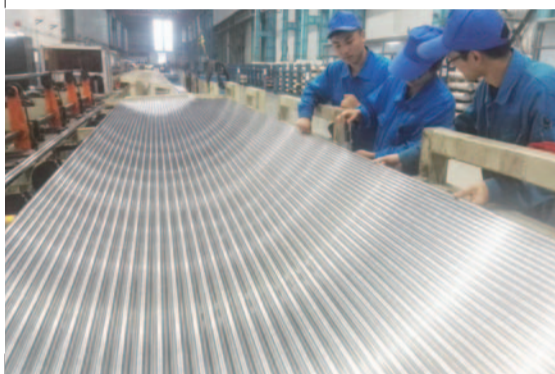
南钢智能工厂的工业 4.0

12月28日，南京钢铁股份有限公司举行下属子公司——江苏金恒信息科技股份有限公司（以下简称“金恒科技”）获准在全国中小企业股份转让系统挂牌，即在新三板上市仪式。

南钢银亮材加工现场。机器在精细作业，解决耐高温问题



工人们在板材深加工现场，一改此前的整材销售，钢材正在被加工成客户需要的采矿挖掘机刀片零部件。机器人运用于“JIT+C2M”（根据客户需求制作产品）模式，更贴近客户需求，也更加灵活



红色“凤凰涅槃”广场雕塑凝神中，激流中转型的南钢向“智慧生命体”大步迈进



金恒科技成立于2011年，主营业务是工业软件及其智能化整体解决方案、信息化咨询与技术服务。近年来，金恒科技紧跟智能制造市场，研发的智能计量、智能物流、制造业全流程MES等软件产品已在市场上应用广泛。金恒科技自主研发的数据采集器等自动化产品逐步替代进口品牌。机器人集成应用发展迅猛，团队人数已由去年年初的不到10人扩充至当前的80人，平均年龄30岁，硕士以上学历占1/4，并已获得多个外部市场订单。

2017年在南钢内外部集成应用机器人52台，申请专利32项。冶金机器人集成应用解决方案获得2016年度全国“信息化最佳解决方案奖”。金恒科技被埃斯顿机器人公司授予全国唯一一家冶金行业指定集成商，初步成长为冶金行业机器人集成方案服务商的引领者。

从工人到“红皮肤白短裙”冶金机器人换的不仅是人力

一直以来，炼钢生产过程中的测温、取样都由人工完成——工人手持测温枪或取样管站在炼钢炉前测温取样，每8小时要重复此项工作60次左右。不仅如此，测温取样过程还存在炉内积渣塌落或漏水造成炉门喷溅的可能性，危险性比较高。

2014年初，南钢对标德国巴登钢厂时，发现他们的冶金机器人已经使用相当娴熟。于是，南钢决定引进测温取样机器人。经过一段时间的设计研发、“岗前培训”，适用于南钢电炉的测温取样机器人终于上岗了。

2015年9月7日晚20时18分，南钢电炉炼钢生产平台，一个红色“皮肤”、白色“短裙”的六轴机器人通过娴熟、优美的系列运作，顺利完成了危险系数较高的测温、取样等工作。这是南钢首次由机器人完成钢铁生产关键环节工作。

这款多功能机器人最大特点是机器人采用整体机械铠甲防护配合内部冷却润滑系统，使其能够在苛刻工况环境下可靠稳定运行。该机器人具有操作室远程操作、集成安全PLC等特点。它的机械臂上装有工具更换装置，可以用来固定枪体进行测温 and 取样工作，也可以安装今后开发的其他工具。该机器人还具有特别开发的防撞流程，速度、力和路径都很容易根据需求进行调节。如果发生碰撞，多功能机器人将停止并自动缩回到停止位置。

在钢厂，使用机器人代替人工操作，不仅降低了工人的劳动强度、防控了安全事故，还规范了测温取样的操作，提升了工作效率，稳定了产品质量。

2016年9月1日，国家工信部举行中德智能制造合作试点示范项目经验交流会，发布首批中德智能制造合作试点示范项目，涵盖产业合作、标准化合作、示范园区合作和人才培养合作等4个领域的南钢巴登冶金机器人系统集

成项目成功入选。

南钢金恒科技跨界研发机器人

南钢除了第一台机器人是全套引进的以外，此后则由金恒科技担当起集成创新、自主研发更多机器人的重任。在成功引进德国机器人技术后，南钢成功研发出耐高温高强度弧开枪，全自动换枪装置，进一步提高了测温取样机器人自动化水平。在做精冶金行业机器人应用的同时，在其他领域也尝试寻求一些突破，以近期完成某电器厂弧焊机器人项目为例。

焊接作为工业的“裁缝”，是工业生产中非常重要加工工序。然而，由于焊接烟尘、弧光、金属飞溅的存在，焊接的工作环境又非常恶劣，对人体有一定的危害，人工焊接被自动机器人焊接所替代成为趋势。“正是因为焊接没调过，才更要突破。只要我们准备充分，与客户沟通好，遇到问题一定能解决！”金恒科技着力开发焊接机器人。

紧急启动应对措施。当晚11点之前，夹具调整到位，通电完成、工件准备好，具备示教调试条件。次日，金恒科技团队按计划顺利完成调试，并现场培训了客户操作人员。8月，金恒科技焊接机器人项目顺利完成验收。南钢速度

机器人上线 产业工人能愉快相处吗？

在国家级实验室——南钢检测中心，技术娴熟、功力老到的钢铁工匠们，一开始对拉伸机器人这一新生事物的到来，还是有点担心和抵触的，“这些铁疙瘩能做好这么精细的活？”“机器人来了，我们会不会失业？”

实际上，拉伸机器人来到岗位后，确实有点不服水土，不是夹力不足，就是程序中断，时而出现数据生成不了，等等。一个月不到，暴露出10多个问题。机器人来“占领”传统工人的

岗位后，工人们的心态既有“不想用”也有“不会用”，试用后又变成了“不能用”“不敢用”。

对于新研发产品，用户的大量使用，暴露问题，再优化提升，是最为关键的过程。金恒科技机器人团队面对这些问题和抱怨，没有丝毫退缩，反而更加积极主动，并与现场工艺人员在解决一个个问题过程中逐渐建立了信任感，消除了他们的顾虑。并通过软件破解、硬件接口板研发等方法，成功实现了拉伸机与机器人、信息化系统与测量系统之间的数据融通。如今，与拉伸机器人做同事的南钢人，心态上有了根本性变化：从最初的抵触到接受，进而从喜欢到离不开。在大家共同努力下，拉伸机器人现在已经进化到具备测量长宽厚的功能，成为国内首套自主集成实现上下料、测量、拉伸、结果判定、数据结果上传、分类留样全自动的机器人系统。现场工艺人员兴奋地说：“像这样的机器人，如果我能够带4个一起干效果肯定更好！”

“进一步推进转型发展”建设南钢智能工厂

在江苏省委、江苏省人民政府主办的“中国江苏大院大所合作对接会暨第六届产学研合作成果展示洽谈会”上，金恒科技展出了机器人应用的最新成果——钢捆标牌机器人焊接应用，受到了主办方、科研院所、冶金及相关行业领导专家的高度关注和好评，吸引来自各方的参观代表。展会结束后，淮安市一家做出口手持电动工具的厂家联系到南钢，希望金恒科技能够承接他们的3个工位工件的全流程焊接机器人示教编程（电动工具的支架，弧焊，12个焊点），并培训工程师相关编程操作及故障处理。

金恒科技获得了钢铁企业全流程制造执行系统、智能能源管理系统、冶金机器人集成应用、智能远程集中计量系统、大数据分析应用、金恒聚视移动应用平台、智能园区安防集成应用、两化融合咨询服务等受软件著作权保护的

解决方案或产品。

时任江苏委书记的李强兴致勃勃参观南钢展位，观看金恒科技工业机器人系统解决方案，并听取南钢董事长黄一新加快智能制造产业发展等情况介绍后，殷切希望南钢“进一步推进转型发展，努力做智能制造的典范”。

口黄莉 林文海

南钢获评 2017 最高级 A+ “竞争力极强”中国钢企

12月4日，由冶金工业规划研究院举办的2018中国全球钢铁需求预测研究成果、钢铁企业竞争力评级发布会在北京召开，南钢与宝武集团等8家钢企被评为“竞争力极强”（最高级A+）企业。

企业竞争力是企业综合生产力和服务能力的直接体现，2017年度钢铁企业综合竞争力评级分三大板块，分别是企业基础竞争力、企业发展竞争力和企业经营绩效竞争力。企业基础竞争力板块主要考虑企业竞争力的物质基础，即生产力要素中的生产资料、劳动工具，如技术装备、规模基础、资源供应，并采用了产能利用率、智能化程度等指标，新增了废钢利用水平指标；企业发展竞争力板块主要考虑企业竞争力的人力资源、科技创新、能源环保、服务水平、物流效率等，新增了反映企业经营特色的多元化、国际化指标；企业经营绩效竞争力板块主要考虑企业竞争力的现实表现，如利润总额、上缴税收、利润率、负债率、现金流等指标。

进入“十三五”，南钢确立了“创建国际一流受尊重的企业智慧生命体”的企业愿景，着力践行“一体三元五驱动”发展战略，并立志成长为行业转型发展的引领者，目前南钢首创的“JIT+C2M”平台的品牌价值和市场竞争力初显成效，中厚板精品基地、特钢精品基地、复合材料基地和新材料产业园、绿色环保产业园、智能制造产业园的钢铁与新兴产业“双主业”的战略布局初步形成。

参与2017年钢铁企业综合竞争力评级的共有103家钢铁企业，合计粗钢产量占全国总产量的86%。综合比较103家钢铁企业的相关指标，结合专家研判，综合竞争力评级为A+、A、B+和B的钢铁企业（即拥有较强竞争力及以上的钢铁企业）共有85家，合计粗钢产量约63亿吨，约占全国的总量78%。其中，评级为A+（竞争力极强）的共8家。

速聚
腾创2035年
无人驾驶和它的大胆设想

编者按：未来城市将从为车而设计转化为以人为中心。2010年以后，一些变化日益清晰：电动化、共享化、智能化、网联化。当代城市15%以上土地是留给停车位的。无人驾驶的川流不息，不用停下来，停车位大量减少。同时，因为无人车行车效率的提升，单车道容纳的车流量可增加3-4倍，路面占用的面积也会随着剧烈减少。因此，大量的土地释放出来，变成公共空间、绿地、人的活动和居住之所。智能驾驶因此会成为未来20年对社会产生正面影响最大的一个产业。想象一下，10-15年以后，大街小巷都是无人车，世界会怎样？



无人驾驶成为风口“宠儿”

2017,谷歌发布了一份激动人心的无人车重磅报告:《通往完全自动驾驶之路》。人工智能被视为下一个产业风口,而“无人驾驶”被寄予厚望。

无人驾驶汽车是集自动控制、体系结构、人工智能、视觉计算等众多技术于一体的智能汽车,具有巨大的商业价值,未来市场空间广阔,因而众多企业都在争相研发无人驾驶汽车。根据相关数据,无人驾驶汽车到2025年可以催生出一个2000亿至1.9万亿美元的巨大市场。根据IHS数据,至2035年全球无人驾驶汽车销量将达到1180万辆,2025-2035年间年复合增长率为48.35%,届时中国将占据全球市场24%的份额。当前,全球包括整车企业(沃尔沃、奥迪、宝马、奔驰、通用、福特等)、一级零部件供应商(博世、大陆、德尔福等)和IT企业(谷歌、百度、苹果等)在内的诸多公司都在潜心研究开发及上路测试无人驾驶汽车技术。其中谷歌、百度、沃尔沃最为突出。

2016年3月,复星锐正投资速腾聚创1350万人民币,购买其8%(5%新股,3%从天使投资人手里购入)股份,投后估值1.8亿元人民币。上一轮估值4亿元人民币,目前已经完成新一轮融资。

激光雷达解题无人车四大终极问题

我在哪?我周围有什么?接下来要发生什么?我该怎么办?

随着2016年特斯拉事故发生后,业界普遍接受了高精度、全天候工作的激光雷达将成为全自动驾驶汽车上必备的传感器。激光雷达(LIDAR)系统因此成为解决无人车这四个

“终极问题”的关键技术之一。

2018即将发MEMS固态激光雷达速腾突破无人驾驶“决策部门”性能难关

MEMS固态激光雷达预计定价150美金,从宣布量产16线激光雷达、公布“普罗米修斯”计划、免费开放“RS-LiDAR-Algorithms”激光雷达点云算法、展示多激光雷达耦合方案,再到推出32线激光雷达。进入到2017年,速腾聚创在产品上的节奏比过去2年更快了。

不过,速腾聚创的进展不止于此,在代表激光雷达未来趋势的产品上,速腾聚创将亮出“新武器”:MEMS(微机电系统)固态激光雷达和OPA(相控阵)固态激光雷达。

对于两款激光雷达的成本问题,速腾聚创看起来相当有信心。“MEMS固态激光雷达如果大规模量产,我们希望做到150美金左右,芯片级的产品更有想象力。”在谈到价格时,速腾聚创COO邱纯潮表示。

等效于200线激光雷达扫描效果

无论是16线(32线)激光雷达还是MEMS激光雷达,都需要发射系统、接收系统和高速信号处理系统等等。因此这两者既有相同之处,也有不同之处。

在开发MEMS固态激光雷达上,邱纯潮说,速腾聚创在高速数据处理方面沿用了此前在多线激光雷达的经验积累,通过信号处理提升激光雷达的测距性能、动态性能等。

据了解,这款MEMS固态激光雷达等效于200线激光雷达的扫描效果。邱纯潮解释,MEMS通过微透镜的方式改变单个发射器的发射角度进行扫描,由此形成一种面阵的扫描视野。

“通过这种技术手段和巧妙的系统设计使得激光雷达的体积并没有增加。”

与16线、32线激光雷达定向互补

这款MEMS固态激光雷达尺寸为13*9*6cm,水平视角120度,垂视角25度,探测距离达到200米。

邱纯潮表示,MEMS激光雷达是速腾聚创对目前16线、32线激光雷达的定向补充。

简单来说,在低速或者特定场景,大部分自动驾驶公司侧重利用成熟技术快速落地,商业化运营需求迫切,需要激光雷达进行360度扫描视角。这让他们在前期会选择忽略产品价格和外观,而选用目前速腾聚创已经量产和销售的16线和32线激光雷达。

“未来的自动驾驶需要结合上述两者的特点,即需要全方位感知,并保持大规模量产车级、低成本激光雷达的需求。在这个大方向上,混合固态激光雷达有一定的瓶颈。”邱纯潮说。

鉴于不同的市场需求及技术成熟度,从ADAS到Level4,需要不同的探测距离及视场角,垂直及水平的角度分辨率也不同,速腾聚创的目标是希望提供满足以上不同场景的激光雷达产品。

芯片级固态激光雷达争取在2020年实现量产

不过,开发MEMS固态激光雷达难点在于:精密的微扫描系统的控制会直接影响测距性能及扫描效果,工程师需要设计光学系统扩大扫描视场角并提升测距性能。此外,发射器的减少意味着单个发射器一秒的发射频率增加,对发射驱动电路有极高要求,同时高速数据处理也会带来挑战。

在过去的一年当中,速腾聚创负责MEMS的研发团队一直专注于实现利用微振

镜的方式取代旋转部件,并解决带来的新问题。

当然,一个产品的工程化需要经历很多阶段,从样品到工艺封装移交产线,甚至到真正大批量量产需要大量准备时间,其中验证阶段必不可少。

邱纯潮直言,产品是要面对最终客户的。“不能定型且移交生产的Demo展出没有太大意义,我们准备第一阶段定型再进行展示。”

速腾聚创计划在2018年的1月前完成MEMS激光雷达的第一阶段验证目标,之后将在CES上展出。如果进展顺利,邱纯潮透露,MEMS激光雷达的量产会在2018年年底或2019年第一季度进行。

芯片级固态激光雷达争取在2020年实现量产。

速腾无人驾驶产品落地推动全球行业进步

目前无人驾驶在激光雷达传感器上遇到的普遍技术难题,包括量产问题、性能瓶颈以及新技术研发等。

速腾聚创是一个非常年轻的公司,2017刚过完三岁生日,但是速腾聚创正在以令人震惊的速度快速崛起,一步步解决激光雷达的各个难题,并帮助无人车企业排忧解难。

国产第一,速腾聚创应该说国内唯一一个成熟的激光雷达生产商,复星锐正执行总裁金华龙如是评价。

作为全球领先的激光雷达方案提供商,速腾聚创已与国内外近百家企业、机构达成了合作,包括百度、京东、图森互联、驭势科技、智行者科技、清华大学、北京理工大学、北京航空航天大学等等。

口成浩

工业4.0时代的汽车产业变革

工业4.0时代,创富研判,“汽车+人工智能”以及汽车产业链配套的“生产设备+人工智能”会成为未来投资热门,主要表现为三大方向。

复星创富

复星创富秉承“产业+投资”理念,在绿色+智能制造产业升级的时代背景下,布局环保、智能制造领域龙头企业如:法兰泰克(603996)、五洲新春(603667)、博天环境(603603)等并成功实现退出。依托复星的产业优势嫁接全球优质资源,为中国制造升级贡献力量。

无人驾驶成为未来方向

汽车行业的新产业布局正在被新能源、无人驾驶及其所构建的智能网联汽车重新架构,其外延也不断得以拓展。人、车、手机、生活之间的智联互通将成为未来汽车的新蓝图。新能源汽车在政策红利下及技术支持下,与智能驾驶不断融合,并朝着无人驾驶的方向一路前行。

新能源汽车电动化、轻量化、智能网联化、共享化趋势明显

目前新能源汽车市场行业正在从政策

推动向市场驱动转变,市场渗透率在1.5%左右,依据新型行业发展管理,一旦突破3%就会进入快速发展阶段。新能源汽车电动化、轻量化、智能网联化、共享化的趋势愈发明显,汽车有望从交通工具向出行服务方式转变。未来10年将是汽车产业在能源、制造、销售等各个产业链条上发生巨大变革的历史时代。

未来一些可以预见的趋势比如:2-5年后,现有的电池、电机、电控转变为PE或并购控股;汽车制造的材料和零部件将更为轻量化;5-10年后,自动驾驶、核心零部件领域未来可能出现跨界大项目;10年后,交通工具由出行服务工具转变为新的产业范式和

盈利模式。

3D打印支持汽车个性化定制

客户创新创意需求的驱使下,汽车制造正在从大规模标准化原型制造向大众化个性化转移。3D打印技术是支持个性化需求的一种方式,不仅可以应用在汽车研发阶段的概念原型开发和设计验证,也可参与组装和制造,为汽车核心零部件甚至是整车制造提供模型打印。此外,在造型评审、设计验证、复杂结构零件、轻量化结构零件等多方面也被越来越多汽车厂家采用。

口黄莉 林文海



编者按：“深·展——智造幸福生态系统”，即复星在深入产业和产品力打磨、关注家庭幸福生活需求，深耕“健康、快乐、富足”领域和聚焦C2M战略上，不断提升产业运营效率和拓展业务版图的一种策略。

2017年，如何在深度、广度、高度等多维度下，汇聚成长力量，让每个人生活得更美好，让每个家庭更幸福，从而有效推动整个社会进步，这就是复星所描绘的“智造”幸福生态系统，也是复星始终不渝的追求。

基于这一主题，根据集团董事会要求，本报就“深·展”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“深·展”策略如何提升企业管理效能的实践案例。

更名 AmeriTrust 建全新致胜文化

——访 AmeriTrust 总裁兼 CEO Kenn Allen



62年前，一个年轻的房地产经纪人收购了一家不起眼的个人险零售保险代理机构。这个年轻人叫Merton J. Segal，这家保险代理机构就是Meadowbrook。六十多年来，公司保险业务不断拓展，成立Meadowbrook Insurance Group, Inc. (简称MIG)，即六家保险公司的控股公司，在全美提供非寿险承保和超额及盈余保险产品。但分支机构Meadowbrook Insurance Agency始终是MIG的基石。

30多年前，Mert Segal雇了一个年轻人担任Meadowbrook Insurance Agency总裁。在他担任总裁的这些年，Meadowbrook收购了七家财险公司，为MIG提供了强劲的佣金和收费为基础的总营收。这个年轻人就是Kenn Allen。

2015年7月，复星国际收购了MIG。2016年11月，复星国际擢升Kenn为MIG总裁兼CEO。

2017年10月24日，MIG更名AmeriTrust。新名称，新征程，Kenn在采访中娓娓道来他和MIG、保险业以及复星结盟的故事。

问：您之前在MIG属于高管团队，公司在2015年被一家来自上海的全球化发展企业收购，您当时什么反应？

Kenn：我的反应是很高兴。虽然这可能不是通常该有的表现，被收购好像应该担心或者有疑问，可是于我而言，我当时觉得如果不对公司进行基本管理的改革，那么我们的持续运营将无法达到应有的商业效率和效果。之后，我第一次与复星的董事长郭同学见面，我们之前从未见过。

那是2015年7月收购完成后，郭总与我共进晚餐，那一天至今仍历历在目。我坐在桌子对面，他右手边三四个人以外的位置。他却直接看向我，问我最近都在干什么。

我就说我平常喜欢骑马，我自己有马，会亲自驯马。我有一辆哈雷摩托，机车运动可以帮助释放自己的野性。而且我也爱打拳击。

他看着我说，你被解雇了。我说，什么？他说，你知道太极吗？我说不知道。他说太极会使我成为更好的斗士。我回头看，调侃，“是吗拳击？董事长先生让我打太极！”他就笑了。

这就是我们之间的故事。后来才知道，那其实就是一场面试。

但郭总说的“斗士”正合我意。“斗士”渴望胜利的精神才让我奋斗不懈。我为我的工作感到自豪。我担任的是领导角色，要确保公司和MIG在新东家入主后依然常胜不败，保持盈利。我不喜欢输，我只能赢。你知道复星高管的王牌是什么？他

们的个人魅力。会赚钱的人比比皆是，他们却独具个性。

问：您对与复星的合作和双方建立起来的模式怎么看？

Kenn：郭总是一位有远见卓识的领导者，带领复星国际从众多跨国公司中脱颖而出。看到郭总和汪总在香港举行的全球保险公司CEO大会(GICC)，他们谈到我们公司，介绍我们的公司理念，我不胜荣幸也非常开心。我向他们两位保证，我们可能不见得是复星家庭里最大的保险公司，但一定会成为复星大家庭中盈利能力最强的保险公司。我们办公楼的中层挂着一条横幅，上面挂着复星旗下80多家公司的logo，我知道这还不是复星拥有的所有公司，只是其中一部分而已。

问：您之前提及AmeriTrust有了一种新的增长愿景和新的成就梦想，可以具体阐述一下吗？在Meadowbrook的企业精神中，复星增添了什么元素？

Kenn：自从我担任CEO以来，我们建立了全新的致胜文化、发展愿景和成就梦想，并重新命名了公司——AmeriTrust Group, Inc.。我们之所以起这个名字，是为了更好地支持我们“同一个团队，同一家公司”的新愿景。我们还希望更好地体现我们的新口号：分秒必争，诚实守信，方案完美(Urgency, Integrity, and Solutions)，以及我们全新的使命宣言：覆盖全球，创新精神，为客户构建风险管理解决方案(Global, Innovative, Architect of Risk Management Solutions for our Clients)。更为最重要的是，要反映美国公司的历史传承特色和我们是值得信赖的标志性实力。AmeriTrust Group, Inc.这个新名称也获得监管机构、银行家、华尔街和董事会的认可。

我接手总公司一把手时，感到Meadowbrook有一种自满文化，认为输赢都没关系。我出任CEO的第一天，取消了高管专用车位。所有高管与员工、访客同等待遇，车位先到先停。

我的另一个举措是发放非管理层奖金。这是史无前例的。我们取消了年度绩效奖金和加薪，公司每个人都根据绩效定薪水。这一举措再次支持了我们“同一个团队，同一家公司”的新愿景。

为了提高公司效率，我们重组了团队，分为四个不同销售渠道，由四位总裁代替区域办公室进行管理。我们从复星的其他成员公司那里，学习了到很多东西，比如预算制度和资金利用效率，但最重要的是，个性化服务。

问：您与复星高管共事后，对企业管理发展的心态有转变吗，比如打太极、学学中文？正如郭总所说，太极对他的管理风格也有很大影响。

Kenn：我还没开始尝试太极，未来会体验，太极的确不仅仅是对身体的锻炼。现在我最喜欢学普通话。每次见郭总，他的英文水平都有提高。这说明管理者都是非常善于学习的。我在上海去过豫园，中国文化很有魅力。最近，我很开心与郭总见面，共同探讨如何应对评级机构贝式(A.M. Best)的问题，他的大智慧总是令人折服。我也很荣幸与康岚女士和Brian Zhang每天合作共事，两位就像我的家人一样。我相信我们会有所作为。AmeriTrust将抓住这一宝贵机遇，再攀高峰，力争成为盈利能力最强的保险公司。谢谢！

□赵莹

大健康产业“藏宝图”

——访复星健康险与健康管理集团副总裁朱绪松



编者按：《“健康中国2030”规划纲要》显示，到2020年，我国健康服务业总规模将超过8万亿元，2030年将达到16万亿元。“健康中国”战略，为产业资本铺陈出一幅大健康产业“藏宝图”。市场很大，在复星战略里，大健康板块尤值得期待。今年7月，复星宣布成立健康险与健康管理集团，专注向全球家庭客户提供领先的健康险与健康管理平台、产品和服务。在复星健康险与健康管理集团副总裁朱绪松看来，新兴产业健康险潜力巨大。

问：中国健康服务业和健康险业务市场现状如何？

朱绪松：我国健康服务业2016年的产值为4.63万亿，相较2011年的2.43万亿，近五年的年复合增长率达13.74%，按此复合增长率推算，2020年我国健康服务业的产值将达到7.76万亿。卫生费用占GDP的比重，从2011年的5%提升至2016年的6.2%，预计2020年卫生费用占GDP比重将达到6.5%~7%。

商业健康保险自2011年起进入快速增长阶段，且增速逐年提高，在《健康中国2030》规划纲要和《关于将商业健康保险个人所得税试点政策推广到全国范围实施的通知》等利好政策的刺激下，2016年的健康险保费收入为4042亿，较2015年增长了68%，较2011年的692亿增长了5.8倍。

问：中国健康险业务高速发展，供需双方矛盾和痛点是什么？

朱绪松：一直以来，中国保险行业供需双方的主要矛盾是购买方过高期望与供给方过度保守造成的巨大心理落差。导致矛盾的痛点主要体现在产品和承保条件两个方面：

在医疗险的产品层面：以覆盖绝大部分人群的补充医疗险为例，赔付范围是扣除医保支付金额后，赔付医保范围内的医保起付线以下金额和自付额，对自费金额和医保封顶线以上金额则不予赔付，一方面是破坏了医保的风险防范体系（起付线和自付额是医疗险最有效的两个风险控制手段），间接造成了医保的滥用；另一方面是对客户的保障杠杆过小，真正的大风险得不到保障。

在医疗险的承保条件层面：一是对首次参保人群的限制条件很苛刻，能真正完全达到条款所要求投保条件的人极少；二是续保时通常对上一年度发生

的疾病做除外或针对个人加费，给客户一种保险公司只保不看病人群的错觉。要解决这一痛点，我们必须要与国际接轨，对于首次参保时获得核保通过的客户，续保时除年龄增长导致的费率变化外，不针对个人做疾病除外或加费，而是根据整体赔付率和医疗通胀水平对整个客户群体做费率调整，真正做到保险姓保，让更多健康人群在身体健康时就参保进来，给不可预知的未来健康准备一个稳定的风险保障。这一承保条件的变化，我们称之为“保证保障续保”。

问：复星健康险与健康管理集团采用怎样的差异化竞争策略？

朱绪松：复星健康险与健康管理集团将针对家庭医疗的痛点，通过科技赋能、资源整合以及建立覆盖全医疗流程的产品服务体系等手段来实现差异化竞争策略。在健康险产品研发方面，我们的差异化竞争策略将致力于保险产品持续创新，通过两类产品，配以健康管理能力和我们搭建的初级保健网络，合力形成竞争壁垒。这里提到的两类健康险产品主要是A类（人无我有）和B类（人有我优）。而健康管理作为核心能力，我们会致力于为客户提供高附加值的服务。形成闭环的健康管理包括四个环节：健康评估、健康促进、慢病管理和就医协助。

总而言之，未来我们将互联网赋能、医疗服务资源、健康产品及药品资源围绕在健康险及健康管理集团周围针对未病、慢病和重病三类人群提供精准服务。针对未病人群，我们主要通过场景式入口提供流量产品、健康管理、体检和疾病早筛。针对慢病人群，主要通过“药+保+健管”、全科医生和管理式医疗来提供慢病管理。针对重病人群，主要提供海外医疗资源、精准医疗（如靶向药、CAR-T疗法）以及重病康复、失能康复和生命末期管理的服务。

问：科技在健康险与健康管理业务中发挥什么作用？

朱绪松：科技在健康险与健康管理业务中发挥着决定性作用。比如大数据可以帮助分析预测消费者行为，通过精准分析预测，我们可以据此优化既有产品和开发有针对性的产品，提供客户需要的健康管理服务，以更好满足客户需求。

通过医院网络与保险公司的支付对接以及医疗健康云的搭建，我们可以提高核保的工作效率及准确率。随着AI和区块链的普及应用，核保及理赔的很多工作都被电脑替代，工作效率及准确性都将呈几何级数增长。

问：C2M战略在健康险业务中如何落地？

朱绪松：C2M是健康险与健康管理集团业务发展的核心战略，C端主要是密切围绕我们的保险客户，利用互联网、人工智能等先进技术最大规模、最高效率地服务客户，满足他们在保险保障及健康管理方面的需求，比如智能核保、快赔直赔等尖刀服务；M端是真正体现我们价值的所在，未来在产品创新、医疗网络覆盖以及信息化管理等方面都将快速突破。相信在不久的将来，每个人、每个家庭甚至每个企业的健康保障和健康需求都可以放心托付给复星，我们就是客户身边的“中央保健局”。

□张澍



党建研修会聚力“复星一家”

复星一家党建工作更产业、更科技、更精专

——2017 第二届“复星一家党建研修会”顺利召开

12月10日，2017第二届“复星一家党建研修会”在复星医药总部顺利召开。

上海市政协研究室主任邢邦志、上海市普陀区委常委、组织部部长周艳、上海市社工委非公党建工作处处长陈洪明、复星党委副书记、首席执行官汪群斌、复星党委书记、高级副总裁李海峰和所有“复星一家”成员企业党建负责人以及社会各界党建人士应邀到场参会。

复星党委书记、高级副总裁李海峰在欢迎致辞中说道：复星党委，以及复星一家党建研修会成员单位党委，在新时代旗帜引领下，要坚定不移地深入学习贯彻党的十九大精神，坚定不移地以十九大精神为指引，推动企业战略制定和业务发展，坚定不移地加强党的组织建设，坚定不移地以党建引领企业文化建设、促进“复星一家”通融。为此，他提出了四点要求，一是复星党委和核心企业党委要将学习进行到底，成为以政治为引领的学习型组织；二是通过“双创评优”呈现典型案例，有效形成复星党建研修班双创机制；三是加强企业文化和价值观的建设；四、让更多的年轻人参与到党建活动中来，提升党建工作的生命力与活力，达到可持续发展的目标。最后他要求“复星一家”党建研修会成员单位党委，要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面开创集团党建工作新局面、推进复星以科技创新为引领的跨越式发展，实现党建工作和企业文化一体化。

应邀参会的上海市普陀区委常委、组织部部长周艳在会上作了发言。她表示：此次参加复星一家党建研修会，既是一个参与者，同时又是一个观察者。一路走来，研修会无论是从议程设计，还是研究方向，其终极目标都是为了实现双过硬，实现一流发展，只有一流的党建才能促企业一流发展，促进复星未来新征程上的新跨越，而这恰恰也是和十九大主题相契合。她认为，复星党委开展党建工作是真正在用脑、用心、用情，具有浓浓的感情和滚烫的温度。最后，衷



复星一家党建研修会“承办权从复星医药交接到海南矿业，2018，海南见

心希望复星一家研修会越办越好，希望复星在为人民创造幸福生活的伟大实践中，使党建工作生命力能焕发出更大活力。

会上，德邦证券党委书记姚文平围绕“新时代金融机构党建工作的思考”的主题，畅谈了党委落实十九大报告和中央金融工作会议精神的措施和想法；南京钢铁党委书记陶焱以“贯彻十九大，领航新征程，为实现南钢新的伟大事业而奋勇前进”主题，分享了南钢党委如何迎难而上，助力企业科技引领转型发展发挥突出作用的；大会承办方复星医药党委书记范邦翰也在主场做了主旨演讲，分享了复星医药党建如何促科技创新，为企业文化发展提供宝贵支持；国药控股纪委书记杨军以“发挥党委作用，为混合所有制企业发展保驾护航”为题，分享国药成为国务院国资委混改企业党建示范单位的成功经验和做法。此外，复星保德信党总支书记储良也在会上做了党建工作的分享。

研修会上还邀请到了十八大

代表、海南省“天涯工匠”刘文伟与全国道德模范提名奖获得者、“上海工匠”豫园绿波廊总经理陆亚明，进行了一次面对面的“工匠对话”；海矿党委书记李长征和豫园党委书记梅红健也现场助阵，分享了党建如何营造良好环境，促进“大国工匠”成长的故事和经验。

研修会现场，上海市政协研究室主任邢邦志为与会嘉宾做了十九大精神报告专题辅导。邢邦志从党的十九大主题、主要成果，习近平新时代中国特色社会主义思想等方面，详细解读了党的十九大报告蕴含的新主题、新思想、新成就，为参会党员带来了宝贵的精神财富，提升了党员干部认识度。

此外，在研修会的“外脑时刻”中，来自麦肯锡全球副董事合伙人贺景怡，从国际视野出发，为大家分享了他对于复星打造健康、快乐、富足的幸福生态圈以及C2M战略的理解。

研修会最后，复星党委副书

记、首席执行官汪群斌对“复星一家”党建研修会的召开给予了充分肯定。他表示：复星党委和成员企业党委不断全面深入学习和贯彻落实十九大精神，加强新时代党建工作的要求，是做好新时代非公企业党建工作，推动企业健康发展的重要举措。作为民营企业，复星非常感谢这样一个伟大时代，感谢党和政府给全体复星人为中国人美好生活和祖国与社会发展贡献力量机会。未来，复星不仅要成为中国民营企业的一流党建品牌，还要成为世界一流企业。复星未来的党建工作，要发挥先进工作者和模范工作者的带头作用，发挥企业家精神，坚持创业者状态，通过解决问题为国家、社会 and 这个伟大的时代创造价值，并为中国非公经济的党建模式提供可参考、可推广、有复星特色的创新模式。

2018年，第三届“复星一家”党建研修会将会移师风光旖旎、阳光明媚的海南，由海南矿业党委承办。 □胡嘉彬

复星一家 党建研修会

2017年12月10日，第二届“复星一家”党建研修会在复星医药总部顺利召开。作为复星党委年度压轴的一项重要活动，此次“复星一家”党建研修会是复星党委全面深入学习贯彻实践十九大精神，落实新时代党的建设总要求，做好新时代非公企业党建工作，推动复星健康发展的一项重要部署和举措，为复星及核心企业党建工作开启新时代，踏上新征程指明了前进方向。

南钢：党建也是生产力

面对新形势下党建工作的新挑战，南钢加强基层党组织建设，更贴近经营管理、贴近生产现场、贴近员工群体，在实践中不断完善、创新和发展。

政治引领永远第一位

思想建设是打牢理想信念的根基，是始终保持宗旨意识的根本。南钢党委发扬党的光荣传统，发扬艰苦奋斗的创业精神，发扬实事求是、敢为人先的创新精神。通过强化中心组学习等系列使干部、职工高度统一思想和步调，为南钢的进一步发展提供坚实的组织保障。

按照习总书记“作风建设永远在路上”的要求，在公司内部加强对权利运行的制约和监督，形成不敢腐的惩戒机制、不能腐的防

范机制、不易腐的保障机制，持续营造风清气正、积极向上的干事氛围。

党建与现代化管理要结合

南钢党委努力开创党建新举措，推行卓越党建模式，把党建工作与先进的现代化管理方法相结合，同时将社会责任、群众路线、思想政治工作等融入其中，既促进了党建工作的量化落地、追求卓越，又丰富了企业现代化管理的内涵，推进了企业发展。不断完善“三个三”党建工作机制，强化“学习型、服务型、创新型”三型党组织建设，发挥好党组织政治核心、党支部战斗堡垒、党员先锋模范作用三个作用，致力于打造企业与职工利益、事业、命运等三项共同体，形成共创共享文化新优势，促

使了基层党建工作追求卓越、争创一流。

智能党建更有亲和力

南钢党委凸显以人为本的企业价值观，举办南钢首届“道德模范职工”评选及表彰、十个“十佳”评选等活动在南钢内部选树典型，引领广大职工岗位建功；号召广大党员干部要到一线在枪炮声中指挥，通过领导蹲点帮扶，职工面对面等系列活动进一步践行群众路线。

利用“互联网+党建”，自主开发“南钢e家”党群信息平台。办好“职工在线”平台，为广大职工提供快捷、便利的在线服务。

党建收获业务硕果

南钢党委充分发挥党组织作用，使精神动力不断转化为物质成



中国思想政治工作研究会秘书长吴建春调研南钢“卓越党建”，南钢党委书记陶晓率队接待

果。不断推行双主业发展，今年投资非主业30多亿，有十几个项目。今年南钢成功收购柏林水务，包括青岛思普润、上海中荷环保、杭州天创环境、北京恒通国盛等水处理产

业链平台基本形成。Koller项目成功签约，是南钢首单海外并购项目，有效补强了南钢的新材料板块，提升了南钢为汽车行业提供系统解决方案的能力和深度。 □赵旭阳

海矿与“复星一家”党建研修会会员单位交流学习



海南矿业党委书记李长征一行深入南钢一线考察学习

12月10日，海南矿业党委书记李长征、工会主席吴雨霖等一行4人在沪参加2017第二届“复星一家党建研修会”后，先后到豫园、南钢等“复星一家”党建研修会会员单位交流学习。

在豫园商城，李长征一行在豫园股份党委副书记、工会主席范志韵等的指引下，实地考察了商城，了解豫园的历史沿革、经营情况、企业文化和战略发展。与豫园股份党委书记梅红健、副书记范志韵等有关人员进行了座谈，相互交流党建工作、品牌塑造和生产经营等方面的经验。

12日，到访南钢，李长征一行与南钢党委书记陶晓、工会主席张六喜等相关人员进行了座谈，就卓越党建、机构设置、党建目标责任考核、媒体宣传、党员领导干部作风建设、打造工匠等方面进行了深入的交流。南钢党委工作部副部长陈佳向李长征一行通过PPT的形式介绍了卓越党建模式。座谈后，李长征一行实地参观了南钢基层党支部建设情况，了解了制度上墙、落实“四承诺”等基层党支部和党员发挥作用情况。

在考察学习交流过程中，李长征对医药、豫园、南钢等单位夯实

的党建基础、卓越的党建创新、优质的工匠打造给予了极高的评价，特别是对南钢卓越党建模式和党组织在南钢“生存保卫战”中发挥的积极作用表示赞赏。对他们给予的支持和帮助表示感谢。考察学习中，李长征书记也介绍了海矿党建工作的一些好的做法和体会，比如深化内部改革、全员竞聘上岗、党建目标责任制、党员先锋岗、劳模工匠培养等。大家都希望今后多方继续加强党建工作的交流与合作，积极探索和创新符合党的十九大精神要求，适应企业发展的党建模式，不断提升党建工作水平。

此次借“复星一家党建研修会”平台开展考察学习交流党建工作，旨在开拓视野，解放思想，创新理念，开拓思路，进一步加强和创新海南矿业党建工作。研讨和考察结束后，李长征召集考察学习团成员认真总结了考察学习情况，特别是在建立党建工作指引、完善评标体系、建立承诺制度、加强作风建设、优化党群组织机构，以及在企业经营较为困难时党组织如何发挥作用等方面，考察单位取得的成绩和经验，对海南矿业具有很大的借鉴意义，势必为海南矿业创新党建模式，开展2018年的党建工作带来更多启示和实实在在的帮助。 □符盛

豫园党建“三步走”

“复星一家”要打通

2016年7月，豫园股份党委与复星医药党委、黄金珠宝集团本部第二党支部与复星医药第七党支部在医药大厦内进行党建签约，从而实现“双牵手、双结对”，迈出了复星系下全资企业与控股企业之间党建联建的第一步，也是“复星一家”党建模式的全新探索。双方围绕“党建工作助力业务发展的举措、党群干部专兼职的利弊、党员组织关系转接中遇到的新问题”等话题进行了热烈交流。

在此之后，豫园股份党委又和复星医药党委、虹梅街道党建办、国药控股党委等单位，多次举办联建互访活动，围绕“两学一做”学习教育、深化主题党日、营造和谐氛围等方面进行卓有成效的交流互动。

对标优秀党委考察学习

豫园股份党委主动开展对标学习，不断增强党群条线使命感、责任感，为推动豫园股份战略落地凝聚正能量。2016年公司党委组织党群干部赴金山嘴渔村学习考察，交流探讨商旅文发展情况，并就如何在经营发展中发挥党群

组织凝聚力和战斗力，进一步优化党群工作的品牌扩张力和竞争软实力进行深入探讨。2017年公司党委再次组队访问杭州娃哈哈集团，实地了解民族制造业的品牌实力和影响力，双方在企业文化建设、匠心精神传承、基层党建实务等方面交流经验做法。

今年，公司党委还带队参访学习了东方明珠、世博会博物馆等单位，进一步加强队伍建设、文化塑造、社会责任等方面的学习和交流，取得了较好的成效。

支部联建推进产业发展

在豫园股份党委的大力推动下，各党支部也纷纷开展党建联建，与兄弟单位等进行对标学习。例如，黄金珠宝集团本部第一党支部和东方CJ视频购物与电子商务事业群第三党支部党建签约，促使两个支部在原有业务联系的基础上，进一步巩固和加强重要合作伙伴关系，实现共同成长。通过党建联建将一线支部的组织生活和学习活动从静态走向动态，从平面走向立体，开拓眼界、对标先进，引领思路创新，既助推了业务发展，也激发了组织活力。 □俞海宝



豫园股份党委和复星医药党委联建共建

德邦：党建要落实金融风控



德邦太极学习班学员在豫园开展“太极快闪”活动

“打铁还需自身硬”

防范化解金融风险，特别是防止发生系统性金融风险，是金融工作的根本性任务，也是金融工作的永恒主题，中央为此采取了一系列强化金融监管举措。

德邦证券在公司党委、纪委的协同下，完善合规及风控管理制度体系，组织相关部门对原先的内部制度进行了修订，明确、细化了合规及风险管理的要求，新建和修订了《合规管理基本制

度》、《合规总监合规工作细则》、《合规管理工作指引》、《营业部合规风控经理管理办法》等14项工作制度。

通过风控制度的建立，有助于公司实现规范管理，确保各项业务顺利的进行，把风险控制可控范围内。“打铁还需自身硬”，制度先行是德邦广大党员和干部群众推进业务最有力的保障、最可靠的安全垫。

以党建为抓手打造金融“铁军”

在制度保障的前提下，依据监管部门规定，德邦证券班子会同党委、纪委认真总结和细化“金融风险”工作。

为此，公司积极招募具有证券、金融、法律、会计、信息技术等有关领域工作经历的人才，进一步充实了合规、风险管理队伍数量，努力打造更为专业、高效的合规管理、风险管理队伍。通过岗位设置、人员培训、流程调整等措施提

升了整体合规管理的效率。

完善风险管理信息系统

“科技创新、引领发展”是十九大的关键词之一。

公司进一步完善了风险管理工具、模型与方法，建立了风险管理信息系统。对客户异常交易监

控、市场风险评估、大额交易及可疑交易等各类模型进行了完善，加强了监控工作有效性和针对性。同时为实现风险管理内控管理相融合，根据全面风险管理需求，制定了全面风险管理信息系统的采购、升级方案。 □朱家兴

工匠是产品力的载体与抓手

——复星党委书记、复星国际高级副总裁李海峰在“2017 复星一家党建研修会”上的讲话



在2019、2020年，在复星发展长河中，有更多“工匠”在复星诞生，这才是复星生命力所在，才是复星党建工作的亮点所在

党的十九大报告指出，当前我国的社会主要矛盾为“人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”，而如何才能解决好这个“不平衡不充分”的问题呢？产品力是第一

位我们需要关注的，而解决产品力的问题，恰恰需要的就是“工匠精神”。

从去年开始，在复星的大年会上，我们专设了一个工匠奖，就是用来表彰这群拥有“工匠精神”

的同学们。可在今年，有些部门的同学对这个环节提出了质疑，甚至提议取消这个环节，这让我十分着急。因为像陆亚明、陆文伟师傅这样的“工匠”，他们不但是各自企业的代表，更是我们整个复星的

代表，只有找到了像他们一样拥有“工匠精神”的同学，才是真正解决复星产品力问题最重要的抓手和载体。作为复星党委来说，我们要善于抓住工作中的载体，将大力弘扬“工匠精神”的思想不断深入贯彻到整个复星的体系中去。因为在我看来，像陆亚明、刘文伟师傅，他们在工作中所创造出的价值，其实一点也不亚于企业家们为企业创造的价值，唯一不同的是，他们在不同的岗位上为企业做贡献，为国家做贡献，所以，我们要再一次要向陆师傅、刘师傅表示感谢与敬意。

可如何才能在企业中找到像陆师傅、刘师傅这样的“工匠”呢？这就需要我们的党委和工会将工作做实做到位，因为在像陆师傅、刘师傅他们的背后，支持他们的是一个有组织有体系的企业，就好比今天在座的豫园股份、海南矿业一样。“工匠”们只有在这样一个组织体系的企业下开展工作，才能将他们的价值发挥到最大，为客户、为千千万万的家庭创造幸福。因此，我们的党委与行政必须要通力合作，一起把大

力弘扬“工匠精神”的工作做好，而对于我们整个“复星一家”党建研修会成员企业的各位书记来说，大家在每个不同企业的岗位上，从工作的本质上来讲，坚决贯彻十九大的精神与落实复星的发展战略是一致的，但每一个企业的阶段性的工作任务可能有所不同，所以，我们除了要落实十九大精神把党建工作做好以外，我们还要更加密切的支持服务企业的发展，为企业的做出业绩，这样我们的工作也才能更有价值。

我也希望，我们的党委书记、工会主席与企业的管理层能够拧成一股绳，把企业的经营发展管理好才是最重要的。而“工匠精神”恰恰就像我之前所讲，是企业抓好业绩、树立品牌、抓好产品力的一个重要的载体和抓手，因此，我们需要无比重视。今年的2月4日复星大年会上，我们又即将要隆重的颁布工匠奖。未来我希望，在2019年、2020年，在复星发展的长河中，有更多的陆亚明、刘文伟这样的“工匠”在复星诞生，这才是复星生命力的所在，才是我们复星党建工作的亮点所在。



工匠对话工匠论坛。海南矿业党委书记、副董事长李长征（左一），豫园股份党委书记、总裁梅红健（右一），海南矿业焊工高级技师、劳模创新工作室主要负责人刘文伟（左二），豫园股份绿波廊总楼总经理陆亚明（右二）精彩对话、剖析“工匠精神”

工匠对话工匠： 千千万万工匠成就复星 复星重视工匠个人发展

“工匠精神”近来的一大热词，在第二届“复星一家”党建研修会的现场，“上海工匠”陆亚明、“天涯工匠”刘文伟，以及他们“背后的男人”豫园股份党委书记梅红健、海南矿业党委书记李长征展开了一场“工匠对话”。

问：陆师傅，能不能和我们谈一谈您的经历？

陆亚明：我是1984年接替我父亲进入绿波廊的，那时父亲告诉我，练习刀功就要掉三两肉，所以我每天以单位为家，用了一整年的时间，赶超过了别人4-5年的时间，立志要做全中国最好吃的点心。

问：刘文伟师傅，您被称为“天涯工匠”，也让我们听听您的

故事吧。

刘文伟：我从高中毕业就加入了电焊工的行列，一开始什么都不懂，就每天看书学习，一点一点慢慢成长起来，记得单位在96年和10年遇到技术难题，我那时带领团队，花了七天七夜，不停钻研、查找资料，总算是解决了当时公司的困难。

问：那长征书记和梅书记，南钢和豫园是怎样来弘扬“工匠精神”的呢？

李长征：海南矿业为优秀人才、工匠制定了一系列的人力资源培训规划，同时，为他们搭建包括技术比赛、劳动竞赛在内的各种平台，在党委的领导下，树立起专业技术人员是人才，技术工人

同样是人才的理念。海矿还有一个优秀的“传帮带”的传统，至今已经培养出了全国劳模2名、省部级劳模1名以及省级劳模5名。

问：豫园又是如何做的呢？

梅红健：“工匠”是支撑豫园品牌和经营发展的基石。在培养“工匠”方面，豫园推行的是“三步走”的方针。第一步，采用劳动竞赛，这项工作豫园已经坚持了10年，利用这个平台，把员工的技术精神激发出来，把优秀代表提炼出来；第二步，我们把优秀员工的技能、精神在豫园内发扬光大，采用拜师带徒的用法；第三步，树立典型，在全行业系统当中进行宣传，为他们建立大师工作室、匠人传播室。从15年开始，豫园把培训、传承岗位、晋升岗位、考核四位一体建立体系，推进“工匠精神”的传播。

问：能不能请四位用一句话来谈谈对“工匠精神”、工匠对于企业发展的感悟？

李长征：优秀人才在党内，党员大多数是优秀人才，包括技术能手、技术人才，作为党委书记，抓好党建是最大的政绩，抓好党建，带好我们的队伍，为我们企业的经济效益和全面发展做出贡献。

刘文伟：作为一名“工匠”，一个劳模工作室的负责人，应该为我们公司和我们的社会培养更多的焊接人才，作为一名党员，要以身作则，发挥党员的先锋模范作用。

陆亚明：在全世界都在传递中国声音的今天，绿波廊并不起眼，我想绿波廊的美食一定能成为中国文化的大使，我们一定会做出最美的中国味道，我会为此而努力。

梅红健：豫园不断发展，未来将成为复星快乐板块的一个旗舰店，我想我们豫园过去的发展，离不开传人匠人的支撑，未来进一步的发展，同样离不开这批匠人和传人的支撑。

工匠，复星幸福生态智行者

工为精，匠为巧，两者合一，名曰：工匠！一直以“植根中国”，并且以“为家庭客户打造健康、快乐、富足生态圈”为己任的复星里说，自然离不开工匠，离不开“工匠精神”。

树匠心是弘扬工匠精神的根本。“工匠精神”，匠心为本。党的十九大上指出，我国当前社会的主要矛盾为“人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”，而需要解决这一矛盾的根本抓手，便是需要社会上有越来越多一心专于工作、执着于工作，拥有“工匠精神”的人。而有没有“工匠精神”，关键是看有没有一颗安于默默无闻、执着于追求卓越的匠心。就像“上海工匠”陆亚明所说：“我在绿波廊没有做什么轰轰烈烈的大事，我每天就是用心认真地重复做好每天要做的工作，持之以恒日积月累。”而树匠心，关键就是要坚守初心、执着专注，秉持赤子之心，摒弃浮躁喧嚣，在本职岗位上坐得住、做得好。可如何才能做到

这几点？关键就是要做到专心专注、追求至精至善，将产品的每个细节都尽可能做得到极致。来自海南矿业的“天涯工匠”刘文伟，他锲而不舍“一心一意做手艺”，成功为海南矿业解决两大技术难题，用自己对于产品、技术的专注、精益求精的态度极好的诠释了树匠心的真谛。

育匠心是传承工匠精神的基础。“工匠精神”，匠人为基。广大技能人才是“工匠精神”的主要传承者、实践者、创新者。陆亚明和刘文伟他们的成就，必定离不开他们背后这两家企业对于“匠人”的尊重与对“匠人”的培养。绿波廊有一个延续了几代的传统，就是“拜师带徒”，高级技师带技师，技师带高工，高工带学徒，一代代将技能传承下去，使绿波廊学

习技术的氛围非常浓厚，大家对于工匠的意识也空前的高涨。同时，豫园为了培育“工匠”，还通过劳动竞赛的形式，把员工的技术激发出来，把优秀的代表人物提炼出来，通过这个平台，把政治上进、优秀肯学、刻苦钻研业务的员工挖掘出来，把他们打造成“下一个”陆亚明。只有树立“工匠”典型，将“工匠”作为榜样、作为旗帜，在行业中进行充分的传播，利用他们的先进事迹，打员工、感染员工，以此作为弘扬“工匠精神”的抓手，才能真正做到“工匠精神”在企业内的全覆盖。

出精品是践行工匠精神的的目的。“工匠精神”，精品为重。习总书记指出，要弘扬“工匠精神”，精心打磨每一个零部件，生产优质的产品。只有打造更多的精品、优质产品，塑造更多的“中国品牌”，中国经济发展才能进入质量效益时代，中国制造业才能在做大做强中跻身世界前列。而复星从2016年底开始，便推出了“复星工匠”的评比活动，除了“上海工匠”陆亚明与“天涯工匠”刘文伟之外，复星其实还有许多的“工匠”。所谓精品，指的就是优质的产品，而作为复星来说，为家庭客户打造健康、快乐、富足的幸福生态圈，打造属于他们的优质产品，这恰恰也是复星一直在追求的。

培育和弘扬“工匠精神”是时代的呼唤，也是践行社会主义核心价值观中应有之义。它不是一句空洞的口号，而是一种优秀的文化、一种宝贵的财富，它还是企业生存、发展的必经之路和重要途径。作为始终将“为家庭用户打造健康、快乐、富足”为己任的复星来说，复星的“工匠”正在一批批向外涌现，而弘扬“工匠精神”的工作，没有终点，始终在路上。 □胡嘉彬

南钢全景



复星着手制定集团碳战略

随着气候变化加剧，国际社会呼吁全球经济的低碳转型，尤其是企业，在未来的低碳经济发展中将扮演重要角色，因此，许多公司开始着手制定碳战略，以在可持续发展中取得先发优势。

基于此背景，通过与保尔森基金会等机

构合作，复星开始制定集团碳战略。为踏上第一步，基于资产规模、能耗规模和数据完整性等原则，复星从自身的业务板块中挑选了5家核心企业先行进行数据收集与对比分析，包括南京钢铁、Club Med、海南矿业、桂林南药和BFC，之后逐步覆盖到全集团

的所有相关业务。复星将对各企业的2014-2016年排放数据进行分析，比对行业领先企业及领先指标，在未来几个月里和成员企业一起探讨、制定切实可行的减排目标和实施方案。

□张翼飞、叶荣、于佳鑫

REPORTER'S NOTES 记者手记 另一场财富论坛

11月8日上午，广州柏悦酒店65层，一群来自世界各地的人眺望着不远处的香格里拉酒店——2017财富论坛正在那里召开，似乎能看到，更大的一群来自世界各地的人如何满座云集，似乎能听到他们的唇枪舌剑，空气中都漂着无人机投出来的“财富”两字的余影。

什么是财富？是钱，是资产，还是资源？新华字典对“财富”的解释是“具有价值的东西”，那“价值”又怎么认定呢？柏悦酒店的这一场平行世界里的“财富论坛”，探究的就是到底什么是价值，什么是财富。

这个会议叫“可持续城镇化CEO理事会代表大会”，由中国国际经济交流中心和保尔森基金会联合主办。保尔森基金会由美国前财长亨利·保尔森成立于2011年，中美环境可持续发展是其关注焦点。中美可持续城镇化CEO理事会有20个中美企业加入，复星是其中一员。保尔森基金会计划在广州南沙区打造可持续城镇化示范区，呼吁理事会的20家中美顶尖企业会员公司积极参与其中，为绿色基础设施、绿色低碳产业、



智慧城市、绿色供应链等领域提供更实用、更有效的解决方案。

南沙的可持续发展自然是我们会议的一个中心议题，但在触及南沙之前，需要讨论一些更加基本的东西：碳排放和自然生态系统。加入CEO理事会的企业都需要承诺公司的碳减排目标。在会议上，复星、霍尼维尔、沃尔玛等企业作为代表分享了各自公司碳减排目标制定的工作进展。

这和财富有什么关系？回过头来，只有人创造的事物才有价值吗？答案是否定的。至今为止，虽然人类科技日新月异，自然生态提供的价值远高于人类创造的价值，我们的衣食住行、生产生活的方方面面，离不开大自然提供的作物、木材、鱼类等原料，离不开生态系统提供的气候调节、阳光雨露、空气净化等服务，难道这些不是价值吗？《自然》杂志1997年的一篇论文显示，前一年全世界的GNP为14万亿美元，而自然系统提供的服务价值为33万亿美元。《中国生物多样性国情研究报告》中也指出，1997年中国生物多样性价值为39.33万亿元人民币，而GDP仅为7.94万亿元，两者比例约为5:1。

只是长期以来，自然界创造的“财富”很少被我们计入“资产负债表”。就如不同的人来到南沙，看到的价值是不同的。大部分人看到的是码头、集装箱，港口、船舶，而生态学家看到的泥沙的淤积、三角洲的生长、水文的变迁、候鸟的迁徙、植物的演替，而历史文化学家看到的是“伶仃洋上叹伶仃”，是过去数千年、数百年、数十年尺

度上的不同的文化的积淀、冲突和交融。这些都是价值，都是财富。

从南沙回来，未进城已开始堵车，大家意识到如果再进市区肯定赶不上飞机，改道直奔机场，把我们一群人不得不回市区拿行李的人放在城南。我经过2公里OFO、40分钟地铁回酒店拿了行李，再1小时地铁到机场，这对每一个在大城市里的居住者都不陌生的生活常态，它又如何让我们反思城市的价值创造呢？

在论坛上，一位深圳的建筑师指出来，人们为追求幸福生活而来到城市，但城市真的提高了所有人的幸福指数吗？我们有时候指责发达国家给我们设置“绿色壁垒”，拿碳排放等来限制中国的发展，但有一个不可忽视的事实是，欧美经过了几百年的城市化，在城市化水平达到90%的时候开始反思，中国现在的城市化还只有百分之五六十，许多发达国家经历过的教训我们还没有走过。我们30年走过西方300年的发展历程，我们能否用1/10的时间去走完发达国家的转型过程呢？这是我们要转换发展思路和管理模式的真正原因，也是“减少人民群众日益增长的美好生活需求和不平衡、不充分发展之间的矛盾”的根本途径。

在可持续发展上，致力于为全球资源嫁接中国动力的复星愿意面对挑战，成为先行者，复星之所以提出“以家庭客户为核心，智造全球幸福生态圈”，更好、更平衡、更全面的价值创造是题中应有之义。

□张翼飞

复星基金会支持中国整形美容协会设立“科学技术奖”

随着中国的经济发展，人们开始追求更高的生活品质。在一个迅速来临的“颜值时代”，除了衣物和装饰，人们开始在脸和身体上大做“文章”，使得医疗美容的需求与日俱增。医美行业成为继房地产、汽车、电子通信、旅游之后的第五大消费热点。据智研咨询发布的《2017-2022年中国医疗美容行业深度调研及投资战略研究报告》显示，2016年，中国医美市场规模预计7963亿，医美市场年增长率接近20%，预计到2019年将破万亿元。医美消费者中虽然以富裕阶层为主，但每年也有数以百万计的患者通过医美手术找回尊严，获得自信，更好地融入社会。

顺应这一潮流，为家庭提供更好的医美服务，复星基金会支持中国整形美容协会设立“科学技术奖”，2017年颁奖晚会于12月16日在深圳国际会议中心举行。晚会上共揭晓创新奖4项、进步奖7项，这些奖项代表了中国医疗美容行业最高科技水平。

4个创新奖包括：

●唇鼻肌肉张力线组概念的提出与唇裂的生物力学仿生修复：揭示了唇鼻肌肉的张力组线与外观形态的关系，可实现唇鼻先天畸形的精准修复，填补了唇鼻美容领域的空白。

●多色抗时效性氧化铝陶瓷的制备及应用研究：在临床上氧化铝修复体美观效果差的问题，有效降低了材料价格，大大提高了我国齿科用氧化铝产品的自主品牌竞争力。

●首次提出了上脸上提量这一评价指标和上睑下垂手术矫正的最佳时机：成果已推广至十余家医院，为诸多病人解决了实际问题。

●淋巴管畸形或缺损性淋巴循环障碍疾病诊治的基础和临床：对淋巴水肿和淋巴管畸形的整复外科综合治疗方案进行评估与优化，在国内外率先开展了MR淋巴水肿显像治疗评估体系、淋巴管-淋巴结显微外科、淋巴管再生与组织工程构建、干细胞和生长因子治疗性淋巴管再生的基础研究与临床应用推广。

另外7个进步奖包括：自体脂肪移植技术的优化与探索，利用毛囊单位移植治疗复杂创面，数字打印技术在整形外科的创新与应用，点阵CO2激光结合湿性医疗技术治疗瘢痕皮肤，用离心方法修复富血小板纤维蛋白种植体周围的骨缺损的动物实验研究等技术。

复星扶贫组走进安康青中村

陕西安康位于秦巴连片特困地区腹地。复星星泓在安康建设的国际天贸城自2016年下半年开业以来，已带动2000多人就业，50多个特困户脱贫，并通过贫困县商贸专馆等建设推动贫困山区的绿色产品销售。基于此，复星基金会正在安康进一步开展包括教育、医疗、生态及产业扶贫在内的立体扶贫项目。

12月4日，在复星基金会的支持下，安康国际天贸城党委组织扶贫小组赴紫阳县青中村进行走访慰问。此次活动将开启安康立体扶贫2.0模式，以实际行动积极响应国家号召，主动参与到精准扶贫活动，积极践行企业的社会责任。

在县、镇、村委会有关同志的陪同下，扶贫组深入到贫困户家庭，与他们面对面交谈，了解生产生活、经济来源等情况，并向他们捐赠生活物资。在青中村村委会和村小学还举行了简单的挂牌捐赠仪式。

未来，天贸城将进一步依托复星资源，结合产业扶贫，把健康扶贫、教育扶贫和生态扶贫等一并引入安康，以创新助力产业转型升级，服务好安康市建设“西北生态经济强市”的发展战略目标，为推进安康脱贫攻坚、追赶超越、绿色崛起贡献绵薄之力，使“秦巴明珠”走上具有强大自身“造血”功能的可持续发展脱贫之路。

□邓伟



深入贫困户家庭走访慰问

英文版 1.0

Challenge I embrace today
will see thorns on the way
Opportunities I will create come
from all efforts that I make
From now on
I shall be grateful
Stay disciplined
humble and cherish every day

精英誓言

复星30分上，每周诵读的“精英誓言”中文版被复星国际董事长郭广昌誉为“复星坚持的两件事之一”。11月精英誓言英文版征集。复星集团总部、复星地产、德邦、豫园、策源等企业同事及海外星使积极贡献智慧，经过PR&GR、IR、HR组成的评审小组以及海外CCO体系共同讨论。英文版1.0正式上线。

中文版

自1992年复星成立之初至今，
已坚持整整25年

今天我选择挑战
道路充满艰辛
更有无限机遇
我要全力以赴
创造人生奇迹
让我们从现在开始
对人感恩
对己克制
对事尽力
对物珍惜

知多星

复星内部第一个知识共享平台诞生

复星内部第一个知识共享平台“知多星社区”诞生了。这是一个可匿名的社交互动问答平台，连接各行各业精英和大咖，分享彼此专业知识、经验和见解，搭建别具特色的合伙人分答互动问答形式。5个快问快答解读什么是“知多星”：

Q：知多星是什么？

A：由复星管理学院打造的共享学习平台-知多星社区（1.0）历时半年的调研、产品打磨以及内测，将于近日正式在复星通上线。该社区将有望成为继复星30分、《复星人》报之后下一个集知识分享和沉淀，并能够同时实现线上互动的明星项目。

Q：为什么取名“知多星”？

A：社区上线之前，复星管理学院在集团内部进行了广泛的征名活动，共收到了来自于集团总部、复星地产、复星医药、德邦创新资本、德邦证券等数十个核心板块，共计50多个社区名字的提议，最终将社区名字定为：知多星。意为通过复星同学间知识共享、共创，从而达到共赢。

Q：有哪些主要内容？

A：目前社区主要分为两个板块“问答”和“直播”。其中“问答”板块服务于知识分享和全员互动，除了基本的问答，匿名灌水以外，还特别定制了“分答”玩法-



普通玩家可以用在社区中获得的虚拟积分“偷听”社区大咖的精彩回复及评论；“直

播”板块则集成并沉淀集团内部现有直播及录播的视频信息，包括狼队比赛直播、复星30分、午餐分享会、年报或年会直播等，便于集团和复星一家各企业同步了解集团正在发生的各种信息。

Q：还有哪些爆款栏目？

A：伴随“知多星”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。“爱问复星人”，顾名思义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，一言以蔽之，就是“用复星人的问题来问复星人、复星人回答复星人的问题”，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。

Q：会有哪些嘉宾来呢？

A：合伙人和业务或职能专家会一起参与。亮相第一期“爱问复星人”的访谈嘉宾为C2M推进办公室总经理王军同学。这个刚刚成立不久的部门，目前已经成功推出“有叻”这一品牌。

在“爱问”中，你将知道：这是怎样的一个团队？他们是怎样迅速打造出这样一个品牌？这个品牌意味着什么？“知多星”为复星人答疑解惑。

□郭娟



培训活动盘点 NEWS FLASH

引入测评工具

助力HRBP辨识候选人

随着人才盘点、胜任力考核等工作逐步深入，未来相关的测评工具也会逐渐应用到实际工作中。结合大家的工作需求，由创富HR执行总经理李春晓分享OPQ32这一测评工具的使用、测评维度解读以及相关案例，从而帮助HRBP更好地应用测评工具进行候选人基本性格和胜任力的判断评估。

CFO业务精进主题培训

传授复星特色学习方法

由钱顺江和董娅分别就《外派CFO》和《税务难点、热点解析》主题分享。两位财务合伙人结合案例进行深入浅出的分享给在座的同学留下深刻印象。此次CFO训练营充分调动内外部专家资源，通过财务合伙人分享、条线合伙人导师制等多种独具复星特色的学习方法，让学员在个人项目中不断地反思与成长。

将学习志愿者

升级为复星“内训师”

根据“项目多，成员少”的痛点管理学院招募了一批培训志愿者。一方面志愿者可以参与管理学院的策划、主持、运维等工作，同时，也安排参与内部特定主题培训机会。在志愿者团队内部定期进行《The King's Speech》演讲分享，效果良好。下一步，计划在志愿者中选拔并培养一批内训师，对于核心企业培训进行支持。

康岚荣获“2017 中国人力资源管理年度人物奖”

11月底，2017（第十届）中国人力资源管理年会暨第七届中国人力资源管理学院奖颁奖典礼在北京隆重举办。本届年会汇聚权威专家和业界领袖，结合前沿理念和最佳实践，共同探讨各种商业潮流和管理热点背后的本质和规律。

此外，在本届年会特安排“2017（第七届）中国人力资源管理学院奖颁奖典礼”，为中国企业的人力资源管理创新树立标杆和典范。其中，复星国际执行董事、高级副总裁、首席人力资源官（CHO）康岚获得2017中国人力资源管理年度人物奖。

作为中国唯一一个兼容了学术性意义

和专业化导向的人力资源权威奖项，中国人力资源管理学院奖充分结合学术与实践双重视角，对中国人力资源管理的实践模式进行研究评估与评选，为业界树立标杆和典范，向世界推介中国人力资源管理的最佳实践。

复星视员工为企业最有价值的资产，高度重视组织发展和人才的可持续发展与培养。

复星HR以智造全球幸福生态系统的公司战略为理念，通过建立全球合伙人机制、组织结构扁平化、MD团队本地化等方式对组织不断进行进化和迭代。

20多年以来，复星始终坚持这样的人

才观：以发展来吸引人、以业绩来考核人、以工作来培养人、以事业来凝聚人。

复星通过人才供应链体系，将人才的外部引进与内部培养相结合，汇聚各行业领军人才；同时亦关注企业家成长，着力打造认同复星企业文化具有企业家精神的投资团队。

通过长期积累的资源，复星的人力资源团队构建了一个为集团成员企业创造价值的平台，帮助企业获得资源协同、管理优化、智慧支持等多方面的价值提升，并在不断的发展和突破中将自身的生态圈变得更加繁荣、强健。

□陈慧琳





上海的年味

百年小校场年画复兴展

时间:2018年1月20日-3月5日

地点:豫园商城华宝楼2F(方浜中路265号)

豫园股份旗下文化商业平台豫园商贸将与上海市历史博物馆携手,在豫园商城核心区域的华宝楼艺术空间举办“上海的年味·百年小校场年画复兴展”。作为小校场年画发源地的豫园,将通过这场展览,让你尽览上海这座城市的文脉传承和历史风云。

联合主办:

 上海市历史博物馆 | 上海革命历史博物馆
SHANGHAI HISTORY MUSEUM | SHANGHAI REVOLUTION MUSEUM

 豫园商城
YUYUAN MALLS

合作机构:

 上海图书馆

 上海中华印刷博物馆