

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
智慧幸福生态圈
DEEPENING FLOURISHING
Creating a Happier Enterprise for Success



用手机扫描二维码
关注复星人报微信

总第355期 本期20版 2017年11月30日

健康 12 快乐 13 富足 14 互联网+ 15 C2M 08 公益 16

GIIC 保险峰会
保险科技引领产业发展
> P06
2017
China Internet Insurance
Development Report
2017
中国互联网保险行业
发展报告
中国保险行业协会 编著

> P08
C2M
创新“医疗养生 +
旅游”模式

复星锐正新投资企业
德知航创打开想象力
> P09

> P19-20
复星艺术中心：
会跳舞的房子“一周岁”
看艺术继续起舞

青蒿琥酯 Artesun® 突破
100,000,000
救助重症疟疾患者
20,000,000
> P13

深耕葡语区：
> P02
葡萄牙主流杂志报道
葡海洋部部长到访复星

11月30日，葡萄牙主流商业杂志《Exame》报道了葡萄牙海洋部部长安娜·保拉·维多利亚11月的中国行。安娜认为，复星是在葡投资发展的优秀典范，葡萄牙企业也应在“一带一路”倡议和“21世纪海上丝绸之路”合作框架下，更有全球意识，更开放地与中国企业合作交流。11月2日，复星国际联席总裁徐晓亮接待葡萄牙海洋部部长安娜一行，坦言自2013年起复星陆续在金融保险、医疗健康、快乐时尚等领域投资，并以葡萄牙为核心开展青年创业创新扶持项目 Protechting，与葡萄牙结下不解之缘。访复星前，维多利亚部长出席了“中葡蓝色伙伴关系与21世纪海上丝绸之路研讨会”，复星国际高级副总裁钱建农作为唯一一名企业界代表发表演讲，以三亚特兰特蒂斯为例，提出“新丝绸之路经济带”沿海旅游新模式。



2017 第五届外滩金融峰会落幕
复星助力金融“一带一路”
> P03-P07

11月20日，2017第五届外滩国际金融峰会上，银联国际与复星投资的葡萄牙商业银行签署合作备忘录。根据协议，双方将在银行卡、支付等方面进行全面合作，不仅实现欧洲首家本地金融机构发行银联卡，也为贯彻金融“一带一路”迈出了坚实的一步。对于复星而言，这次合作有效整合了中外知名企业资源，为中国企业更好地“走出去”和海外企业“走进来”提供契机与便利，是复星助力金融“一带一路”一次意义非凡的成功尝试。

在外滩金融峰会次日召开的“2017全球保险科技创新峰会”上，紧扣金融“一带一路”，保险科技提出将一马当先引领产业发展。

2017第五届外滩国际金融峰会，在上海市金融服务办公室、黄浦区人民政府的支持下，由亚布力中国企业家论坛、上海市浙江商会主办，复星集团承办，是十九大胜利闭幕之后中国企业家一次集体亮相。

中国投资有限责任公司副董事长、总经理屠光绍，全国社会保障基金理事会副理事长王忠民，国务院参事、全国工商联原副主席谢伯阳，上海市金融党委书记、金融办主任郑杨，黄浦区委书记、区长杲云，黄浦区委常委、副区长陈卓夫等出席会议。

复星国际董事长郭广昌开篇名议，以25年“企业工作者”的实战经验，提出要大力推进金融“一带一路”，务必将金融与产业、科技、全球化紧密结合：金融与产业不应该是“两张皮”；中国金融在国际金融体系中应有更多话语权；金融一定要跟大数据、人工智能、云计算等高科技相结合。紧扣新时代、新形势，从百年风云外滩这一“金融新起点”出发，纵观金融“一带一路”，聚焦金融监管与金融创新，畅想已经在路上的人工智能与金融未来，——破题金融三大命题。

BCP签约银联
首发欧洲本土银联卡

银联国际 葡萄牙商业银行

【版权声明】本报刊登的所有内容(包括但不限于文字、图片、图表、版面设计),未经本报书面许可,任何人不得转载、摘编成任何形式使用。违反上述声明,本报将依法追究其法律责任。
【免责声明】本报由复星国际发行,意在提供复星国际及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息,不构成复星的信息披露或投资推荐。



复旦大学“复星楼”正式揭牌。从左到右依次是：复旦大学党委副书记许征，复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇，复旦大学党委书记焦阳，复星国际 CEO 汪群斌，复旦大学校长许宁生，复星党委书记、复星国际高级副总裁、复星公益基金会理事长李海峰，复旦大学副校长张志勇

复旦“复星楼”揭牌

11月18日下午，复旦大学上海医学院的标志性建筑之一，枫林校区一号科研楼“复星楼”正式揭牌。

根据规划，基础医学院病原生物学系/医学分子病毒学重点实验室和公共卫生安全教育部重点实验室等一批优秀的科研团队入驻“复星楼”。新的科研条件和空间配置将大大推进相关学科在国家级机构建设、培养和引进高端科研人才和国家级成果产出和转化应用方面取得成果。

复旦大学党委书记焦扬，

复旦大学校长许宁生，复旦大学党委副书记许征，复旦大学副校长张志勇，复旦大学校长助理苟燕楠；复星国际 CEO 汪群斌，复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇，复星党委书记、复星国际高级副总裁、复星公益基金会理事长李海峰，以及复旦大学上海医学院相关领导、复旦大学相关部处负责人、上医师生代表等共同出席揭牌仪式。

长期以来，复星始终重视与复旦大学的紧密合作，自2006年开始在复旦大学生命科学院设立复星医药奖学金、奖教金为优



复星于2015年在复旦大学110周年校庆之际通过复星基金会向复旦大学捐赠1亿元设立“复旦-复星健康梦基金”。主要用于建设“复星楼”及奖励科研领域杰出团队和个人

□王璞玉

癌症有望被治愈

复星凯特首款全球获批 CAR-T 产品 Yescarta 进入产业化

12月5日，复星凯特生物科技有限公司（简称“复星凯特”）在上海张江举办以“治愈肿瘤、引领未来”为主题的细胞治疗基地启动仪式暨CAR-T科学研讨会。复星国际董事长郭广昌、复星医药总裁兼CEO吴以芳、吉利德公司 (Gilead Sciences, Inc.) CEO John Milligan、美国Kite Pharma创始人Arie Beldegrun、复星凯特总裁王立群等共同出席启动仪式。

复星凯特是复星医药和美国Kite Pharma于2017年携手共建的合营公司，并于4月10日正式注册成立，落户于上海张江自由贸易试验区。

2017年12月，复星凯特遵循国家GMP标准，按照Kite Pharma生产工艺设计理念，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Kite Pharma获FDA批准的第一个产品KTE-C19（商品名为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。

中国是除美国以外的全球第二大医药市场。癌症已经成为中国疾病领域的头号杀手，每年新增病例逾400万，因癌症死亡280万人。多种中国高发的癌种五年生存率显著低于美国，其中宫颈癌、淋巴瘤及白血病均有接近40%的存活率差异。据最新预测，中国每年新诊断非霍奇金淋巴瘤(NHL)病例接近73,000例，其中占比最大的类型属弥漫性大B细胞淋巴瘤，而这也是患者数量最多、极具侵袭性、病情发展迅速的淋巴瘤之一，难治型病人的临床选择非常有限。

Yescarta在今年10月18日正式获得美国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，同时，也是第一款申报EMA(欧盟药品管理局)上市申请的CAR-T药物。Yescarta主要用于治疗曾至少接受过2种或以上其他治疗方案后无效或复发



以“治愈肿瘤、引领未来”为主题的细胞治疗基地正式启动

的特定类型大B细胞淋巴瘤成人患者。在Kite Pharma的注册临床试验中，51%的难治复发患者得到完全缓解，即肿瘤细胞全部被清除。

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

复星国际董事长郭广昌表示“想到癌症将被治愈，我激动到睡不着觉！”，他说，“CAR-T疗法的出现，让我们看到了治愈癌症的希望。复星这次不仅仅是把一个药品、一个技术带到中国，而是站在‘巨人’的肩膀上，与Gilead和Kite Pharma共同设立植根上海张江的全球研发和销售平台，针对全球患者的痛点和迫切

秀师生提供资助，并充分借助复旦大学在医学科研方面的优势资源，加强在科研创新和产业化上的能力建设。2016年，复星医药聘请复旦大学发育生物学研究所所长、耶鲁大学遗传系副主任许田教授担任首席科学顾问，为复星医药在产品开发和战略投资领域提供前瞻性指导。一年后，2017年7月，复星医药携许田教授又设立了科技创新孵化平台，从中美两地着手发现培育新项目，包括分子诊断技术、精准医疗、再生科学、人工智能等投资孵化，从而促成全球创新前沿技术在国内快速落地。

复星也放眼全球教育资源，以中国动力嫁接全球资源，携手全球知名院校如加州大学伯克利分校等合作设立VC基金，参股科技创业公司。同时，不断加强与国际领先的医疗技术企业的创新合作。

复星引入了全球最领先的手术机器人——达芬奇机器人，并在中国成立合资公司复星直观医疗，创新研发新一代的机器人医疗产品；与全球三大细胞免疫治疗的领先公司之一Kite Pharma成立合营公司，引进Kite Pharma的细胞免疫治疗新技术、新产品到中国；与美国汉霖团队合资组建的生物药研发平台宏宏汉霖经过八年的研发投入，在单克隆抗体技术上取得了世界领先的水平。在复星25年之际，复星医药第一个面向全球的抗疟疾创新药物——注射用青蒿琥酯实现1亿支的销售，挽救了2000多万重症疟疾患者的生命。

微信息



复星入选《财富》“2017最受赞赏的中国公司”

《财富》10月中文版发布“最受赞赏的中国公司”，复星国际位列第17位，较2016年前进11位。复星国际上半年净利润创下新纪录，达58.6亿元人民币，同比增长33.6%。

复星医药位列“2017中国医药行业企业集团十强”

11月14日，由中国化学制药工业协会、中国医药商业协会、中国非处方药物协会、中国医药企业发展促进会、国药励展展览有限责任公司共同主办的“2017中国化学制药行业年度峰会”在厦门成功举办。峰会发布了“2017中国化学制药行业优秀企业和优秀产品品牌”榜，复星医药位列“2017中国医药行业企业集团十强”。

陈启宇获中国上市公司实业领袖奖

11月23日，由金融界主办“2017中国上市公司创新发展高峰论坛暨上市公司价值评选颁奖典礼”在京举行，本次论坛以“重归实业 价值再发现”为主题，是由金融界主办的年末经济盘点与年度市场峰会。复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇在“上市公司价值评选颁奖”中荣获2017年度中国上市公司实业领袖奖。 □孙丽

徐晓亮会见葡萄牙海洋部长

11月30日，葡萄牙主流商业杂志《Exame》报道了葡萄牙海洋部部长安娜·保拉·维多利努11月的中国行。安娜认为，复星是在葡投资发展的优秀典范，葡萄牙企业也应在“一带一路”倡议和“21世纪海上丝绸之路”合作框架下，更有全球意识，更开放地与中国企业合作交流。11月2日，复星国际联席总裁徐晓亮接待葡萄牙海洋部部长安娜一行，坦言自2013年起复星陆续在金融保险、医疗健康、快乐时尚等领域投资，并以葡萄牙为核心开展青年创业创新扶持项目Protechtig，与葡萄牙结下不解之缘。 □郭敏雯

王灿会见加拿大农业部长

11月13日，复星全球合伙人，复星国际执行董事、高级副总裁、首席财务官王灿会见加拿大联邦农业和农业食品部长Lawrence MacAulay一行，双方约定设立常态化定期沟通机制以推动未来更深入的合作，加方愿意帮助复星嫁接农业、健康食品等领域资源。 □王亮



金融助力“一带一路” 要+产业、科技、全球化

“我们相聚在一起，只为一个目标，创造更多的美好生活。这就是我们的使命所在。”

外滩金融峰会主论坛，复星国际董事长郭广昌开篇名义，从“三马”讲到复星这五年的思考和沉淀，将峰会聚焦到金融助力“一带一路”上。对于实现这一点，郭广昌亮出金融务必与产业、科技、全球化结合的论调，既戳了痛点，又拎了重点。

金融助力“一带一路”上，复星将如何利用好产业、科技、全球化这三大利器？以下是郭广昌峰会讲话节选：

第一届金融峰会，马云上来就向金融界“开炮”

过去五年，中国的金融界、中国经济，都发生了非常大的变化，而且是非常有意思的变化。这五年里，不少嘉宾在这里说了很多观点，现在回过头来看，都被一一印证。

2013年，马云一上来就向金融界“开炮”，说“金融行业需要搅局者”；2014年，陈东升董事长提出“消费时代的到来也是全民理财时代的到来”；2015年，世界银行行长罗伯特·佐利克先生强调要关注“全要素生产链”；2016年姜建清董事长很有感触的说，“中国企业、中国金融一定要往全球化发展”。

金融助力“一带一路”上，复星将如何利用好产业、科技、全球化这三大利器？

五年来，“三马”成立了众安保险，我也没闲着

回顾过去这五年，我也想起了一个很有趣的事——2013年，马明哲、马云和马化腾这“三马”联合成立了众安保险。

众安保险成立第一天，在复旦发布会，但又不能让他们三个坐在一起“尬聊”，所以我客串了一下主持人。当时我一直在问，众安保险到底要干什么，全场听下来，好像他们当时也不知道。但现在，众安已经上市了，而且市值近1100亿港元。

那时候虽然“三马”在一起合作，但心里各自有自己的想法，都在尽可能的挖空心思在另外两个人擅长的领域占据一席之地，暗藏悬机。

比如，坐在中间的马云，先是在2013年6月推出了余额宝，1元起购直接搅起了传统金融行业的局，让老大哥马明哲很难堪；之后2013年9月，又高调宣布推出一款移动社交APP“来往”，直接拉开架势与马化腾最核心利益的QQ、

微信PK。一个十足的搅局者。

三个人里面最年轻的是马化腾，但哪怕我问他对“来往”的看法？怎么和阿里竞争？哪怕怎么“挑逗”，他也绝不正面回答，少年老成。但是在那次活动之后的两个月，微信突然推出了“微信红包”，所以在2014年春节就变成了全面微信抢红包，一下子火爆起来。我理解，其实这就是马化腾对马云的最直接反击——你要做社交，那我就马上杀人你最核心的版块——支付。

马明哲比较马云、马化腾，年龄最大，还是做传统金融出身。但你听他讲的东西，就知道他的学习力、对科技的重视，一点不比马云、马化腾差。这是最让我敬佩的。在余额宝爆火之后，平安旗下的陆金所马上推出了一系列类似余额宝的产品；而且因为平安在金融领域的积累，陆金所成为阿里金融服务的最强竞争者。

但当然，现在看这三个“马”都非常厉害，阿里有了钉钉，微信红包和钱包已经可以和支付宝抗衡，陆金所规模也越来越大、马上要上市。当时他们想做的事都做好了，很且做得非常出色。

当然，我和复星这几年也没闲着。我一直说，我们组织外滩金融峰会，复星的任务就是搭台子、铺桌子、端茶倒水服务好。但毕竟五年过去了，我也借这个机会在不断学习、实践和提高，所以复星也不能闲着，我们也有些思考。在今天，把这五年的思考跟大家做个分享。

金融助力“一带一路” 要与产业、科技、全球化结合

金融和产业， 不应该是‘两张皮’

金融一定要服务于产业痛点，同时金融也一定是产业闭环的一个重要组成部分。

有人说，做金融、投资，就像巧取豪夺。这是不对的，至少在座各位不会同意，产业没有了金融支持，很难发展壮大。同时，有人

觉得产业做大以后，是不是跨界做金融，就是这山望着那山高，是脱实向虚，不务正业？我觉得也不见得，产业做大，跟金融渗透，有其必然的一种逻辑性。这个逻辑性，就是金融诞生的原因，就是要解决产业痛点。

比如最早的保险是海上保险，就是因为海上运输货物的风险对承运人来说很难承受，通过发起保险，让大家一起分担风险。

再比如说支付宝，马云并不是为了做金融而创造支付宝，他是为了解决当时电商环境没有信用、相互之间不信任的问题。电商需要有一个值得双方信任的中介，这就产生了支付宝。所以说支付宝是为了解决电商痛点才产生的。

这些金融产品，就是为了解决实际产业发展过程中碰到的痛点而被创造出来的产品，是整个实业运行闭环的一个必要的组成部分。如果没有支付宝，可能今天的双十一就不会那么火爆。由于在产业运营中，更容易发现金融痛点，也更容易了解客户金融的需求，所以产业发展到一定的阶段，把金融的产品进行更好地创新，这是非常必要的。

在这方面，复星也做了一些尝试，比如我们的复星联合健康保险。因为我们有药厂、医疗设备研发制造，到今年也有近一万张床位的中高端医院服务床位，所以我们想把健康保险和医药产业、医疗健康服务打通、融合，给客户最好的综合健康服务。复星非常希望，购买我们健康险的人在出现疾病的时候，能得到最好、最便利的服务；更重要的是，我们最不希望客户生病，所以我们希望做健康管理，希望大家多练太极、做冥想、戴好围巾，保持身体健康。

所以我说，复星所有的金融实践，都是从产业的痛点角度思考问题的。

复星这几年的全球化，让我深深感受到，中国企业在海外发展，金融的支持非常重要。

我们中国企业海外发展，

金融的支持只靠国有银行的话，与美国、欧洲的企业相比还弱了些。而且我斗胆说一句：“中国金融在国际金融体系中应该有更多的话语权”，中国金融在全球的金融体系中的话语权，要跟我们作为全球第二大经济体的地位相匹配。但现在我感觉还是很不匹配的。所以，如何更好的支持中国企业在海外发展，这也是一个很大的痛点。在“一带一路”倡议中，我们一定要把金融“一带一路”进行强化。

中国金融 在国际金融体系中 应该有更多的话语权

在这方面，复星过去几年有了一定的全球金融资源的布局，像德国220年历史的私人银行H&A、葡萄牙最大的保险公司Fidelidade、葡萄牙第一大上市银行BCP，覆盖日本、英国、巴西、俄罗斯等的资产管理平台、香港鼎睿再保险和美国AmeriTrust保险等。

我们一方面服务于当地，但更希望能服务于中国企业的海外发展。比如今天，我们投资的BCP银行与中国银联进行签约，共同在欧洲发行有银联标识的银行卡。这张卡，将是首张由欧洲本地机构发行的银联卡，这对中国的金融走出去，具有标志性的意义。

科技金融的核心是什么？有了大数据、云计算、人工智能等新的信息技术，会对金融产生哪些影响？我觉得，最核心的，就是科技金融要用技术化的手段融入场景，服务产业、生活。大家也看到了，手机支付已经让我们可以不带现金或信用卡，AI智能投顾让一般的投资者能享受到专业服务。所以未来，科技跟金融完美结合，将会为生活提供更多的便利。

复星在“产业+科技+全球化”上有天然基因

在这方面，复星有着自己的

优势。优势来源于我们有25年对产业的深刻理解、对场景的积累。未来，复星更多的是会以家庭客户需求为中心，为他们提供“健康、快乐、富足”的一站式解决方案。同时，我们还在建立统一、智慧的ONE Fosun信息化平台，将信息流、资金流和物流归为一体，彻底打通消费者到智造的屏障。

金融 一定要跟高科技相结合。 无论是金融科技 还是科技金融

此外，我们还有一个优势，就是具备国际化的基因。我们可以站在全球化的角度，进行科技扫描，找到全球最好的科技金融团队、产品。我们在不同的国家，都建立了专业的VC团队，科技金融是他们最关注的方向之一。

在FinTech领域，我们投资了像量化派（编者注：首家基于大数据和人工智能链接金融机构与消费者的科技公司；通过人工智能+大数据构建完备的信用风控体系，专注互联网风险控制 and 反欺诈领域技术创新；利用研发风控技术对用户进行信用评分，提供消费信贷撮合及消费场景下的金融服务，并帮助消费场景实现流量变现，帮助金融机构获取形成资产）、随手记、量富征信、印度的Kisstt、徒木金融、德国第一家上市的FinTech企业NAGA（编者注：德国第一家上市的FinTech企业；利用AI、大数据和区块链技术等，实现新一代有价证券交易，包括社交交易、机器人投顾、游戏装备交易等；作为线上金融资产交易平台，拥有CySec和BaFin颁发的两块经纪业务牌照）等企业。比如NAGA，是一个不是很典型的德国人团队创立的，他们在金融创新上做了很多工作，实现了新一代互联网有价证券的交易，包括社交交易、机器人投顾、游戏装备交易等。目前在德国已经上市，股价也涨得很好，现在有8亿美金左右的市值。

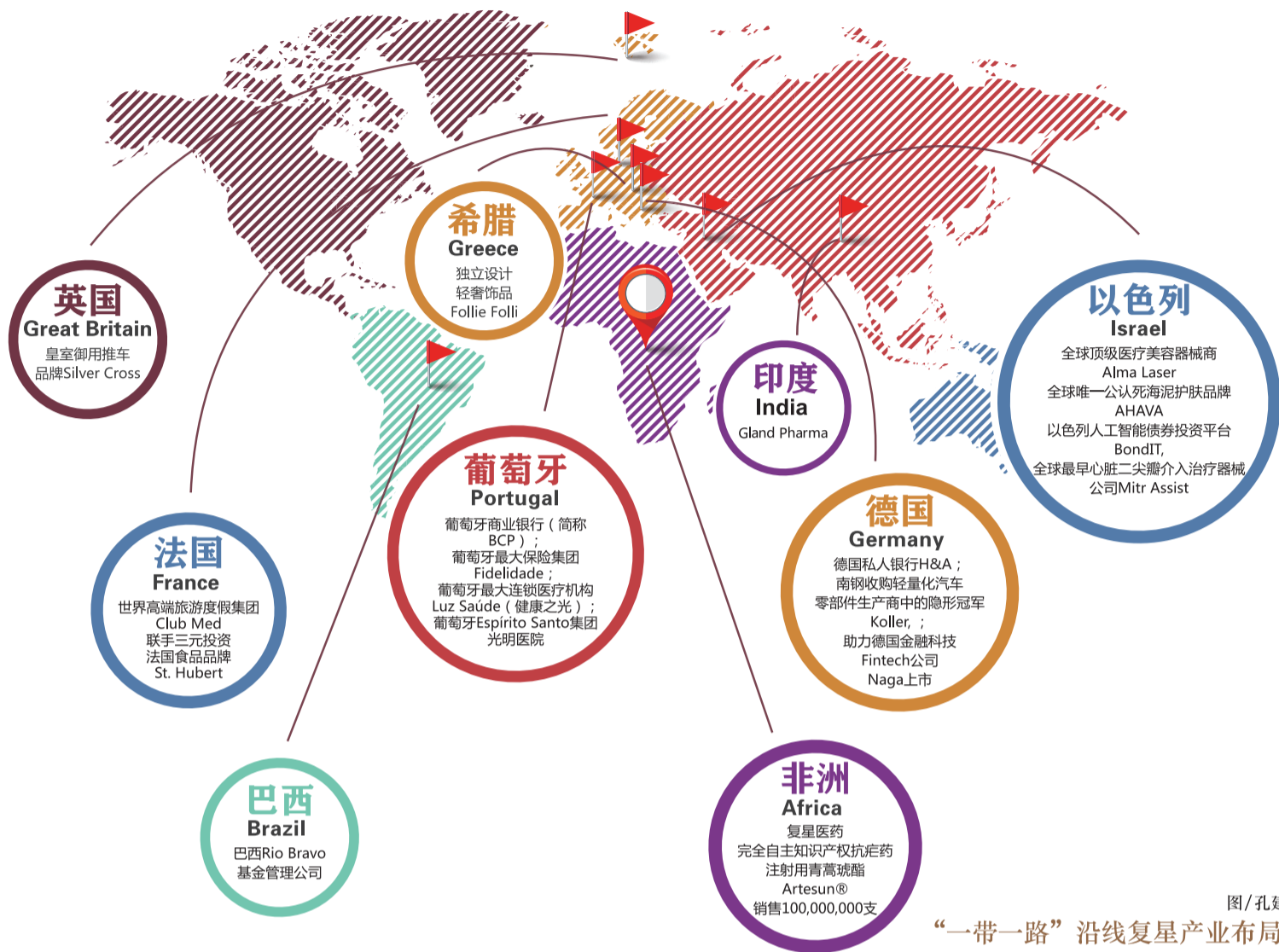
我们也特别关注InsurTech领域的布局，因为复星已经在全球的保险产业中有了较为深厚的积累。像我们布局了英国车联网大数据企业The Floom（编者注：为保险服务的车联网大数据服务商；在数据采集、路况耦合、数据精算、数据模型成熟度方面，具有世界领先优势），美国专注将保险销售和生活动场景紧密结合的企业SURE，美国专注于车险理赔的流程优化和模式创新的企业snapsheet（编者注：专注于车险理赔的流程优化和模式创新；希望借助大数据和AI技术，实现全自动理赔；在后端运用自动化和算法将定损流程大大简化，提高理赔效率，显著降低车险的赔付率），以及国内的大特保和一天车险，等等。

今天讲了这么多，其实是我想分享一些我们的实践经验，供大家参考。

中国为什么能这么快地发展？就是因为大家都在不断学习、不断提高，我们有合作，也有竞争。

我们相聚在一起，来外滩国际金融峰会共同探讨，只为一个目标：创造更多美好生活！

这就是我们的使命所在。



图/孔建明

“一带一路”沿线复星产业布局图

欧洲本地机构首发银联卡 复星助力金融“一带一路”

乘借“一带一路”的东风，银联和复星的“双体帆船”从葡萄牙再出发，为历史新方位下书写“大航海时代”的新通道，新格局。

11月20日，银联国际（以下简称银联）与复星投资的葡萄牙商业银行（以下简称BCP）在2017第五届外滩国际金融峰会上，签署了合作备忘录。根据协议，双方将在银行卡、支付等方面进行全方位合作，不仅实现欧洲首家本地金融机构发行银联卡，也为贯彻金融“一带一路”迈出了坚实的一步。

实现零的突破 不止欧洲

银联目前业务遍布全球，与全球1700多家机构合作，银行卡受理网络已延伸至160个国家和地区，其中在40个国家和地区发行了银联卡，为中国居民出境消费提供了十足便利。统计数据显示，葡萄牙每年接待中国游客约20万人次，且平均交易量高达500欧元。2016年，中国游客在葡萄牙的消费总额更是同比大增44%。对于银联而言，此次合作将意味着欧洲本土机构将第一次发行银联卡，实现了零的突破。

银联国际副总裁王立新表示：“在受理环境不断完善的背景下，银联国际加速欧洲本地化业务发展，寻求发卡业务突破。BCP银行是葡萄牙市场领先的商业及私人银行，此次合作也将为欧洲更多机构全面开放银联卡受理及发行银联卡起到示范作用。”

BCP的合作将不止于葡萄牙。BCP不仅是葡萄牙银行业的领头羊之一，目前覆盖了葡萄牙、波兰、瑞士、莫桑比克、安哥拉、澳门等国家及区域。协议达成后，银联将整合BCP在网络、产品、服务等方面的优势，共同推进银联国际与葡萄牙、波兰以及其他葡语区银行的业务合作，为银联卡全面走向海外打开新局面。

嫁接中国动力 实现多赢

这次合作对于复星一样意义非凡。这次合作，复星有效地整合了中外知名企业的资源，以更好地为中国企业“走出去”和海外企业“走进来”提供契机与便利。

BCP是复星价值投资、产业深度运营和整合的经典案例。去年11月，复星投资了葡萄牙最大的私人银行和上市银行BCP 成为其最大战略股东。复星牵手BCP以来，BCP业绩稳步上升，走出困境，扭亏为盈，实现了双赢，股价也表现优异，在葡萄牙和欧洲地区都进一步提升了对以复星为代表的中国企业的信心和尊重。

BCP副总裁Joao Nuno Palma表示：“这次合作对于葡萄牙商业银行来说是重要的一步，因为它打开了一个巨大而且不断增长的市场大门，潜力巨大。我们不仅能够为葡萄牙和其他主要市场的客户提供一个先进、创新的支付系统，也将能够为银联客户提供更多国际服务。”

复星致力于聚焦家庭用户需求，建立“智造植根中国的全球幸福生态系统”战略。实际上，BCP并非复星在葡萄牙唯一的布局。2014年，复星入主葡萄牙最大的连锁医疗机构 Luz Saúde（健康之光），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，为全球家庭提供健康、快乐、富足的生活。

助力“一带一路” 全球推进

葡语国家虽然总人口只有2.64亿，仅占世界人口的3.6%，却分布在欧洲、亚洲、南美和非洲等地，且都拥有各自的地理优势，包括中国澳门地区，多处在“一带一路”的关键节点上，此次促成银联国际和BCP的合作，也能让复星在助建“一带一路”中充分发挥企业自己的力量。

投资BCP以后，复星积极推动旗下富足、健康、快乐等板块与之充分交流，探寻各类合作机会。除了此次和银联国际合作外，复星还充分调动资源，推动国内优秀金融企业如中国工商银行、中非基金、中葡基金等的合作，共同开展支付、投资、贷款业务等方面的合作，促进双方优势互补、多赢互惠。

不止于葡萄牙，在非洲的安哥拉、莫桑比克和佛得角三个国家，复星是唯一的中资背景开展保险业务的企业。

□朱君堯



即将发行的 BCP 银联卡示意图

一张合影读懂金融“一带一路”



梨园这张照片，有国际友人，有中国人，昆曲《牡丹亭》里杜丽娘也穿越时空而至

11月19日晚，豫园海上梨园出了一张新照片。

这是当晚在豫园海上梨园举办的2017外滩国际金融峰会欢迎晚宴一张颇有分量的大合影。

照片上汇聚未来全球金融力量的这三十余位重要宾客，包括来自主要经济体、新兴经济体及“一带一路”国家总领事：美国驻沪总领事谭森、英国驻沪总领事吴侨文、巴西驻沪总领事安娜-甘迪达-佩雷斯、德国驻沪总领事欧珍、希腊驻沪总领事习落实、意大利驻沪总领事裴思泛、以色列驻沪总领事普若璞、韩国驻沪总领事下永台、卢森堡驻沪总领事吕可为等，为金融“一带一路”而来，共

襄美举。

中国最活跃的企业家群体与各国总领事集体亮相，将在未来金融“一带一路”的建设中积极发力。

在这场以金融“一带一路”为主题的晚宴上，亚布力中国企业家论坛理事、复星国际董事长郭广昌开场致辞：

复星一直以“中国动力嫁接全球资源”为发展战略，全球做产业布局有了一定积累。未来，希望在产业基础上，按照习近平总书记提出的“一带一路”倡议，实现“共商、共建、共赢”。“一带一路”是进一步推动全球化的战略思维，但不仅仅局限于“一带一路”沿线国家的协同共建，也

绝不仅仅靠投资或贸易，而更需金融的力量。当然，更重要的是文化和友谊，是大家达成共识。复星要创建的“美好生活”是享受音乐、旅游度假，有美食、有朋友。文化上信任了、交流了，这个世界才更美好。

美国驻沪总领事谭森随后表示：

十天之前，美国总统特朗普和习主席会晤，希望打造自由、平等、互惠的经贸关系。复星在美国、欧洲、以色列以及世界各地都做出了很好的投资，包括研发、医药、地产、金融等，充分实现中美共赢，而复星在美的医药研发工作更是造福美、中以至全世界。这些都是皆大欢喜的事。两国在金融、经济、研发方面的结果越

来越紧密，我们希望未来资本流动更加自由、全球化交流更加顺畅。

响应国家“一带一路”倡议，复星深度践行“金融一带一路”，先后投资葡萄牙保险公司、葡萄牙商业银行、德国H&A银行等，并通过布局“一带一路”金融机构获取当地金融能力，从而为“一带一路”产业赋能。例如，在完成对德国H&A银行收购之后，复星从该银行客户中发掘了德国汽车轻量化零部件生产商中的隐形冠军Koller公司，并促成了该公司与复星旗下南钢的合作。通过收购Koller公司，南钢向先进装备制造方向的转型升级迈出了关键一步。

□谢诗辰

郭广昌：复星全力支持金融“一带一路”

问：对您来说，这次签约的意义在哪里？

郭广昌：对于这次合作，我感到非常高兴。这次合作是复星积极响应国家“一带一路”倡议的实践，成为“一带一路”倡议中金融服务产业、服务“一带一路”国家居民的成功案例。

这次的合作是首次由欧洲当地机构发行银联卡。在全球来说，银联是四大发卡机构之一，这样一次发行，对BCP银行来说，银联能够让它的客户有更多的优质产品选择，让当地的客户享受到了中国银联卡服务的便利性。第二，对银联来说，BCP也帮助它打开了一个新的市场，因为BCP不仅是葡萄牙最大的商

业银行，同时是波兰第五大银行，在葡语区很多国家都做得很好。对复星来说，我们深耕葡语区，也希望能帮助银联深耕葡语区的发展。这次的合作实现了三方的共赢。我们复星也好，BCP也好，银联也好，都希望能为金融“一带一路”的建设做一些贡献。

问：您认为金融助推“一带一路”今后会如何发展？

郭广昌：中国企业在积极响应“一带一路”的倡议中，一直以习近平总书记强调的“共商、共建、共赢”为出发点，在共商、共建、共赢的过程中，除了产业要走出去以外，我们的金融服务走出去也是非常重要的，我们一直认为金融是“一带一路”倡



复星国际董事长郭广昌接受采访，表示对于BCP合作银联，复星“乐见其成”

议中全球共商、共建、共赢的润滑剂和推进器，是“一带一路”倡议中需要强化的内容。现在银联走出去了，支付宝走出去了。未来复星希望通

过自己的全球化布局，更好地助推中国企业在当地的发展、在当地“一带一路”产业的发展，服务好当地的家庭客户。

下一步，更多关注 金融助推“一带一路”潜力项目

银联国际副总裁王立新，葡萄牙商业银行（BCP）执委会副主席庞裕博（Joao Nuno Palma），复星全球合伙人、复星集团副总裁、复星金服总裁辜校旭接受新华社、人民日报、中国时报（chinadaily）、21世纪经济报道、解放日报、新浪、腾讯、界面等媒体访问，分别就银联在葡萄牙发行银联卡的思考和布局、BCP对此次合作的评价以及复星未来“一带一路”规划作答。

问：Nuno先生，作为葡萄牙领先的商业银行，BCP怎么评价与银联的这次合作？

Joao Nuno Palma：银联在全球，尤其在亚洲的覆盖网络，都是领先的，通过这次合作，未来能嫁接给欧洲，当然也包括BCP覆盖区域在内的居民，未来如果他们想到亚洲进行旅行、出差，BCP发行的银联卡能服务到这些客户，满足他们的需求。我特别赞赏银联特别是在亚洲的市场占有率，这样能帮助更好地服务欧洲客户外出的需求。

问：这次合作，BCP有复星背书，如果没有中资机构的背景，我们欧洲本土的金融机构跟银联合作的原动力有多强？跟VISA相比竞争优势在哪里？

王立新：跟BCP发卡对我们来说具有里程碑意义，将发行第一张在葡萄牙的银联卡，也是欧洲除俄罗斯以外的银联卡。十多年了，我们做受理同时，也在积极推动发卡，尤其推动当地主流机构发卡。这在以前比较有难度，但现在随着银联品牌知名度越来越高，欧洲当地主流机构，比如德国的、法国的、英国的，都在积极跟我们接洽，探讨发行银联卡。因为按发卡量来说，全球发行了60多亿张，全球第一，按交易量，银联借记卡也是全球第一。品牌影响力越来越大，他们也看到了这一点。这次复星做了很好的对接，让我们有机会与BCP一起推动欧洲机构首发银联卡，实现了零的突破，具有里程碑意义。

问：复星投资BCP，收获了这么好的金融“一带一路”项目，请问未来复星还会在“一带一路”上有怎样的举措与规划？

辜校旭：BCP是我们在葡萄牙投资的经典案例，到现在运行也非常良好。今后陆续我们还会投一些项目，或是高成长性的项目。在积极走出的同时，我们还发现一个趋势，在技术领域，中国已经比较优势了，中国的项目发展也已经有一定的优势了，所以我们现在可以做一些反向的投资，把很多中国好的技术输出到这些国家。最近复星金服投了一个领先的区块链技术的公司，很快我们会开发布会。这家公司在金融区块链的应用是No.1，现在我们已经把这家公司介绍给BCP、介绍给葡保了，我们投资的企业。因为中国有很强的研发力量，而且有很大的数据去验证这些模型是不是正确，也有应用场景。所以中国金融技术的发展、迭代，具有得天独厚的优势。这一块我们把这些技术反过来，在当地市场应用，这是非常有价值的。就是双向的投资和交流，双向的促进和提升，比单向的投资会更有价值、惠及各方。

未来除了主流的、传统的“一带一路”上有优势的项目，我们会加大投资力度，还会寻找一些有增长潜力的项目，把中国有比较优势的项目带到“一带一路”，共同服务好“一带一路”沿线国家、民众。

□朱君堯



media / 媒体声音

《人民日报》：我国企业“走出去”规模已经相当可观，实现高质量发展是未来对外投资的关键——“墙外开花”还需“两头香”

摘要：“走出去”是为了更好地“引进来”。我们不仅自己进行全球化布局，也希望在自身积累的全球资源基础上积极响应“一带一路”倡议，帮助更

多中国企业“走出去”。”郭广昌说，前不久，复星投资的葡萄牙商业银行（BCP）与银联达成战略合作协议，双方将在欧洲地区开展银联卡受理和发卡、创新支付推广等合作，这是复星助力“一带一路”和中国企业全球布局的成功实践。

《第一财经》：中国企业现

在全球化、海外发展，金融支持非常重要

摘要：就在今天，复星投资的BCP银行与中国银行进行签约，共同在欧洲发行有银联标识的一银行卡。这个卡的意义在于，它将是首张有欧洲本地机构发行的银联卡，这对中国的金融走出去，也是标志性的意义。中国企业现在在全球化、海外发

展，金融支持非常重要。单纯由国有银行支持是不够的，跟欧美相比，中国的银行对企业的海外发展支持还比较弱。“中国金融业在国际金融体系中应该有更多话语权，要跟我们作为全球第二大经济体的地位相匹配。”在“一带一路”倡议中，我们一定要把金融“一带一路”进行强化。

《参考消息》出海记 | 英媒：银联国际与葡萄牙商业银行达成合作 推进葡语区银联业务

摘要：BCP将嫁接银联网络、产品、服务等方面的优势，共同推进银联国际与葡萄牙、波兰以及其他葡语区银行的业务合作，为与中国有金融业务往来的企业和个人带来更多切实便利。

亚布力论坛理事、复星国际董事长
郭广昌：



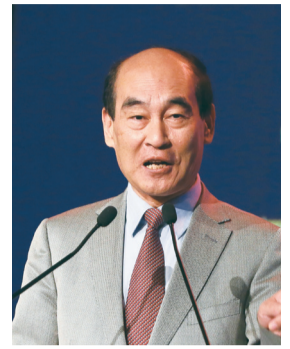
未来，金融要与高科技更紧密结合，最核心的就是科技金融要用大数据、云计算、人工智能等全新技术手段融入产业、场景，服务于生活。手机支付基本未来会消灭现金，甚至消灭银行卡，AI智能投顾则让普通投资者能享受到专业服务，所以未来，科技跟金融完美结合，将会产生大量新的、好玩的产品。

AI 智能投顾、新量子革命、金融拼图 未来5年可见的生活方式

十九大胜利闭幕之际，在上海市金融服务办公室、黄浦区人民政府的支持下，由亚布力中国企业家论坛、上海市浙江商会主办，复星集团承办的“2017第五届外滩国际金融峰会”于11月20日在上海外滩金融中心瑞华酒店隆重举行。

紧扣新时代、新形势，纵观金融“一带一路”建设中的金融布局，聚焦金融监管与金融创新，畅想已经“在路上”的人工智能与金融未来，三大主题一一破题。

中国投资有限责任公司
副董事长、总经理
屠光绍：



外滩不断追求、不断争先、不断开辟新征程，也不断谱写新诗篇。今天外滩金融峰会又让我们一起站到了金融新起点。中投作为国家对外投资主力军，或者说重要的国家队，在创新对外投资方式方面应该有所作为，中美制造业合作基金就是我们的最新尝试。中投的投资，国家的主权财富基金，不光是我们自己挣钱，还要能够造福于投资当地。



全国社会保障基金理事
会副理事长王忠民：

一定要促进新金融、促进快金融、促进深化金融、促进金融全心全意为实体经济服务。金融是“融通”一切，把实体所有物理形态、生物形态或其他任何形态的东西，全部融通为金融一种形态，再进行自然动态的有机配置。金融这一逻辑被一个最新的起点打破、强化、深化，这就是互联网时代的线上和人工智能时代的到来。



法国前总理
让-皮埃尔·拉法兰：

习主席说，要继续加强整个国家的金融能力，必须要打造好的、强大领导力，并加强在金融领域的共识。”IMF和世界各国认为中国在2010-2020年国民生产总值翻两番的目标能够实现，双百年的发展目标可信。自中国恢复世界强国地位后，对中国重要的东西对世界也同样重要。欧洲及中国将会在这一愿景下走向美好。

亚布力中国企业家论坛
理事长、泰康保险集团
股份有限公司董事长兼
CEO陈东升：

金融业需要企业家精神，更需要真正有风险意识、前瞻意识、创新意识的金融家，我们一直倡导、举旗和呼唤的是中国金融业的的企业家精神，可以推动更多国际水准的一流金融家在中国大地上成长、进步，再由他们带出一批具有国际竞争能力的金融企业。



亚布力论坛轮值主席、德
龙控股有限公司董事局
主席丁立国：

金融是现代经济的核心，关系经济社会的发展大局。要坚持回归本原，着力解决融资难、融资贵的问题，引导金融资源配置到重大战略和重点领域，着力提高金融服务实体经济的效率水平。五年，又是一个新的开始，本次金融峰会的主题为“金融新起点”，其核心是回归本原，与实体经济结合，解决融资难、融资贵。

亚布力论坛理事、中国
民生银行董事长洪崎：

银行发展金融科技需坚持几大导向。首先其冲让科技渗透银行经营全过程。金融和科技正从简单拼接走向深度融合，金融科技应用到金融，实质是加快价值流通中的速率。其次，金融科技与银行需要合作共赢，打造一站式智能化金融服务平台，未来的银行将实现前台场景化、中台智能化，满足“客户中心化”。



中国科技大学常务副校
长、中科院院士潘建伟：

量子力学的基本标志像太极图，没有绝对黑或白。北京、上海的两只猫会成同状态，这叫量子纠缠。利用量子通讯实现原理上无条件安全通讯，从而很好提升网络安全，并解决超快量子计算问题，对世界的感知变得非常灵敏——这样的技术，我们叫新量子革命。量子信息对未来综合国力、国际竞争力会产生根本影响。



BFC外滩金融中心 金融新起点

百年芳华，外滩荣光。让世界重回外滩，让外滩成为金融新起点，从外滩出发，铺展金融“一带一路”新布局，BFC起了重要的平台作用。

“一带一路”是促进共同发展、实现共同繁荣的合作共赢之路，是增进理解信任、加强全方位交流的和平友谊之路，也面临诸多挑战，在这样大

机遇与大挑战并存的时代背景下，携手建设金融“一带一路”成为汇聚外滩国际金融峰会众多企业的共同使命。

BFC·外滩金融中心总建筑面积约为420,000平方米，汇聚金融、商业、旅游、文化、艺术等多种功能，涵盖办公楼、购物中心、复星艺术中心、酒店四大业态。拥有418

米临江视角，尽享外滩稀缺资源；180米建筑天际高度，刷新外滩摩天楼群天际线。

十大细节

BFC整合复星大平台智能应用、医疗服务、IT等多项服务，不仅有最自由的办公环境，满足一切想要的办公体验，更有多元化的资源整合打



造全方位平台。BFC拥有迅达高速电梯的智能派梯系统，高峰等待时间不超过30秒；新风

系统拥有高压静电除尘设备，隔绝90%以上的空气污染物；智能办公一体化的智能柜、移动工位、电话亭、访客系统；无柱化设计、落地全明窗、LED灯等收获无敌景观的设计；会议、休憩、餐饮、座谈等诸多功能区的设置等，都让BFC办公楼硬件设施走在现今办公楼行业前沿。





- | | | |
|---|---|--|
| 2 | 1 | 1、峰会上，2017年互联网保险行业发展报告连续第四年发布 |
| 3 | | 2、复星全球合伙人、高级副总裁、复星保险总裁康岚 |
| 4 | | 3、葡萄牙忠诚保险公司总裁、复星全球合伙人若热·科里亚 (Jorge M. Correia) |
| 5 | | 4、腾讯微保董事长兼CEO刘家明 |
| 6 | | 5、英国车联网公司The Floop的联合创始人、首席创新官山姆·查普曼 (Sam Chapman) |
| | | 6、美国保险科技会议公司InsureTech Connect创始人、CEO杰伊·温特劳布 (Jay Weintraub) |

金融“一带一路” 保险科技将一马当先引领产业发展

华山论剑

由中国保险行业协会和复星集团联合主办的2017全球保险科技创新峰会11月21日在外滩金融中心落下帷幕，来自全球各地的300多位保险科技业内人士共聚一堂，就保险行业如何吸收和利用创新科技各抒己见。

本年度的峰会是中保协和复星在2016年“全球互联网保险创新论坛”成功举办的基础上，时隔一年后再次为保险业提供的重量级对话平台，且在议程设置上充分考虑2017年度全球保险科技业界的核心动态与关注焦点。会议一大亮点是重点呈现了互联网公司在保险业务上的创新尝试，阿里巴巴、腾讯、百度等大型互联网企业旗下的保险业务负责人阐述了各自业务布局与远景规划。

此外，从中科院的智能语音技术到英国科技公司福路 (The Floop) 的无人驾驶汽车车载资讯系统、从B3i区块链联盟设计的保险合同流通平台到大疆无人机在保险理赔中的应用，本届峰会成为时下流行的各类新技术应用于保险科技的集中展示窗口。

作为当天会议的重要环节，《2017中国互联网保险行业发展报告》正式出炉，这已是该行业年度报告连续第四年进行发布。在现场，中国平安集团总经理任汇川受邀从环境、实践和趋势三方面对其进行了详细解读。

真知灼见

复星国际董事长郭广昌：

复星集团给自己的任务之一，就是希望利用复星集团在全球的金融布局，助推“金融一带一路”的建设。现在在银行合作方面，我们走出了第一步；我们也希望复星旗下的所

有保险公司，也能在未来的几年里，为保险“一带一路”的建设做一些贡献。

复星是一个产业集团，看到产业痛点、了解消费者需求、明白自己积累的产业优势，并且特别强调科技引领产业发展。所以在众多保险科技创新项目当中，尤其希望看到有新的信息技术来推动保险、加大其与健康服务的快速融合、联动。无论在以葡萄牙为代表的欧洲市场还是在中国，复星一直在尝试将保险和医药、医疗服务、健康管理相互打通，形成客户服务的闭环。

中国保险监督管理委员会原副主席周延礼：

保险科技是拓展保障功能的根本驱动力。保险业应紧紧围绕经济社会发展的重点领域和薄弱环节，以保险科技为根本驱动力，不断拓展保险保障职能。保险科技也是保险业转型发展的核心竞争力。当前，经济发展进入新常态，保险业高投入、高速度的粗放式增长已经难以维系，保险科技将成为今后保险业转型发展的核心竞争力。发展保险科技已成为保险业数字化转型的重要途径，同时也在战略规划、企业文化、资源匹配以及组织形式等方面对保险业提出了新的要求。

中国保险行业协会会长朱进元：

保险科技为中国保险业转型发展注入了强大动能，推动“客户中心、服务至上”的价值理念成为现实，“千帆竞渡、百舸争流”的市场格局初具规模和“服务实体、普惠民生”的行业初心得以彰显。保险科技的大发展大繁荣可以预期，但同时也需要考虑几个问题，包括成本收益问题、竞争合作问题、路径选择问题、战略调整问题、监管跟进问题和风险防范问题。

中国平安集团总经理任汇川 (解读行业发展报告)：

2016年以来中国互联网保险持续纵深发展，行业参与率稳步提升，收入规模保持增长，产品布局持续优化。其中，互联网保险经营主体已经达到了124家，几乎全员参与，全年保费收入按互联网保险口径统计，达到了2299亿，全年实现保单销售67.6亿张。在互联网销售渠道建成了初步体系的情况下，通过新技术应用，提升保险产品互联网化程度，成为互联网保险持续创新重要方向。

未来，保险行业会面临着生态变革这个更宏大的命题。保险公司、大型互联网公司、保险科技创新企业以及监管机构四方主体共同参与，一个新的保险科技生态正在逐步形成。

复星国际执行董事、高级副总裁、复星保险板块总裁康岚：

对于保险科技，复星认为，人工智能和区块链等技术存在了很多年，但未来五年内会面临很大拐点，有可能会获得突飞猛进的飞跃发展。同时科技未来对我们保险业务将会有深远的影响。

在保险科技的三类参与主体中，无论是场景提供者、技术提供方还是资本参与者都在相互结合，共同努力推动行业发展。我们认为保险科技有以下二方面对行业产生推动作用：一是保险科技推动风险池的认知和定价等，二是有效提升了效率。复星非常重视保险科技的应用，正在通过投资、自建和通融等多种方式，推动发展。

IBM全球保险业务董事总经理桑迪·帕特尔 (Sandip Patel)：

保险行业已经进入到了一个重要的发展转折点，我们正在注意到行业发生了颠覆式的变化，

所有的变化都是由现代技术所驱动的，我们必须捕捉这些机会，并且抓住机遇。不管是数据爆发式的增长，还是思维方式以及制式的变化，都将成为行业发展未来的重要驱动力。

首先，通过使用人工智能可以提升认知能力，帮助找到客户之前那些未知的领域，并且找到解决方案，能够让过程进一步简化，保险收入一定可以快速的提升。另外，是金融服务云，通过这种方法能够快速去推动保险技术以及金融高科技的发展，帮助大家提供数据收集的能力。

蚂蚁金服集团副总裁、蚂蚁金服集团保险事业群总裁尹铭：

保险科技将在五个方面发力：区块链、人工智能、安全风控、物联网、云计算。科技与保险的结合，可以用于渠道触达、承保定价、定损理赔、风控反欺诈四个方面。

保险本质不会改变，科技是赋能，绝对不是颠覆。第一，科技将大量地从互联网公司产生。第二，科技的产生，不在于要多收保费，而在于更好地让用户体验提高。蚂蚁将和保险公司一道，共同推动保险科技发展。

大疆创新副总裁徐华滨：

无人机应用，正在将更多的用途和更高的效率不断跟各个行业结合，用它在各个行业上的需求结合，变成行业提高生产力解决方案的工具。在美国已经70%的财险公司已经开始使用无人机作为它的相关的一种技术平台了。

无人机的几个特性，一个是移动性，在空中移动的速度大概是40-70公里左右的时速，可以为它提供很好的机动性。第二是高效率，不需要人工到一些比较难到达的地方去爬高，过河，像这样的情况可以很高效的用无

人机完成，准确度通过GPS包括北斗系统，甚至于插分的GPS系统，可以把精度很轻松的实现到5厘米左右，测绘精度也非常高。第三是数据实时传输。保险后端定损员和前端勘察员可以通过无人机的平台实时沟通，无人机获得的数据实时可以进入到后端保险定损员的工作平台上去，给他定损提供实时建议。

葡萄牙忠诚保险公司总裁、复星国际全球合伙人若热·科里亚 (Jorge M. Correia)：

互联网公司和保险公司各有优缺点，难以完全肯定或否定。而就保险公司而言，保险科技创业者大多聚焦几个方向。但保险公司在选择合作方时，只会在同一创新领域中选择一家。他建议创业者更多完善商业模式。

他山之石

保险科技经典案例——The Floop

●他们是谁？

成立于2012年的The Floop (福路)公司是英国知名的车联网数据采集和分析服务商。创始团队兼具丰富车联网和保险行业经验，70名员工中有70%是各学科博士，人员组成上具有强大的科技基因，CEO和COO拥有深厚行业资源，团队具备商业拓展能力。

●他们做什么的？

The Floop的业务是为车险公司提供基于车联网大数据的驾驶行为分析模型 (用于精算定价)、理赔反欺诈分析模型 (用于理赔管理) 以及车主管理App (用于车主交互)。该公司向保险公司分阶段收取试点服务费、维护费和按件计价的车联网保单服务费，此外在其他政府和机构科研项目上获得专题研究收入。

●他们做得怎样？

The Floop目前有DLG、AIG、Liberty、AAA、葡萄牙忠诚保险等近20家全球知名险企作为客户，同时和雪铁龙、雷诺、日产等汽车厂商保持业务合作。如今的The Floop已是全球车联网数据分析领域三大创新服务商之一，其数据分析技术能帮助车险公司优化定价能力、加强理赔管理、提高承保利润。

●他们与复星是什么关系？

为加快The Floop在全球市场的业务增长，该公司2017年3月初宣布完成1300万英镑股权投资交易，此交易由复星集团领投，其他投资者包括荣之联和Direct Line Group。

运筹帷幄

在复星承办的此次保险科技年度盛会上，复星国际执行董事兼高级副总裁、复星保险板块总裁康岚在主旨演讲中阐述了具有复星特色的“保险+”战略以及复星通过“投、建、融”打造的保险科技C2M (消费者到生产者) 创新能力，并且首次宣布：复星近期拟在宁波设立保险科技专项基金，将投资沿着保险价值链逐步延伸到交叉科技领域。

康岚说：“我们会成立一个专项基金，围绕大领域包括人工智能、物联网、数据分析、核心系统、O2O服务能力、图像、语音识别能力等展开。当然，最终还是服务于我们的保险，最终目的是把保险业务做好。”

□王帆

C2M 创新“医疗养生 + 旅游”模式

禅医签约爱必依落地首个“禅养”主题温泉



广东恩平爱必依温泉酒店的天然温泉，静谧等待与禅医定制汤包泡制新产品

11月24日，一条新闻刷屏。

复星C2M (Customer to Marker, 从客户到智造者) 模式重磅推出第一个“健康+快乐”(医疗养生+旅游) 合作。

伴随着恩平温泉欢乐节的盛大开幕，爱必依旅游发展有限公司(以下简称“爱必依”)与佛山禅城中心医院(以下简称“禅城医院”)签署战略合作协议，开启“医疗养生+旅游”的C2M创新模式。

作为复星集团健康与快乐板块两大旗舰品牌，爱必依与禅城医院此次携手具有重要战略意义，进一步推动复星集团“健康+快乐”产业升级闭环，并通过产品及营销整合打造出康养理疗一体化旅游度假目的地，成为C2M的典型范例。

禅医汤包与爱必依温泉“分开旅行”

爱必依的温泉

广东恩平爱必依温泉酒店·那金谷景区，是由广东农林旅游开发股份有限公司倾力打造，上海复星爱必依旅游发展有限公司管理的一个生态、养生、旅游度假综合体。2016年成立的上海复星爱必依旅游发展有限公司是复星集团核心企业，是复星旅游文化集团旗下专注于目的地景区和度假村管理的品牌公司，聚焦山水景区、人文景点、民俗街区、特色小镇、旅居酒店、演艺康养等目的地产品。

温泉旅游是广东恩平的龙头产业，近年来恩平市采用“一泉一主题”，打造了各具文化特色的休闲养生温泉度假区，其中复星爱必依管理的泉林酒店旗下的水禾田温泉独具稀有地热，吸引了不少游客。其生态资源丰富，配套设施完善，是一个集生态、养生、旅游度假为一体的综合体。

广东恩平爱必依温泉酒店2014年9月开业，随后推出水禾田温泉。水禾田温泉分为别墅区与公共区，近100套别墅自带独立温泉，而公共区域温泉大小30个，“一泉一主题”。

在与禅医合作之前，水禾田温泉已有当归池、艾叶池、薄荷池三个特色药包池，小的能容纳5-6人，大的则一次性可容纳十几人，但旺季的周末，酒店的客流量700-800人次，在当地属于中等水平。

另一方面，恩平爱必依温泉酒店市场营销副总监涂慧介绍，“市面上的特色温泉会有统一的

温泉汤包进货渠道，各家温泉同质化现象突出。”

客流量不算多、同质化，这是爱必依酒店甚至当地酒店业都普遍面临的问题，而问题同时，又是解题所在。

水禾田温泉成了破题点。

复星爱必依酒店及度假村管理公司助理总经理黎国廷开始思考，要给这三个特色池升级，并考虑将温泉的定位于“康养”。

然而，在落地的操作中，寻找对接方却不是那么容易的事。

合作升级的事一度搁置。

禅医的汤包

佛山市禅城中心医院(简称禅医)，1958年建院，是一家集医疗、康复、科研、教学为一体的国家三级甲等大型综合性医院。2013年世界佛光会会长星云大师为医院亲题院名“佛山禅医”。椎间盘(脊柱外科)、排石(泌尿科)、生宝宝(妇儿中心)——盛誉为“禅医三宝”，家喻户晓。“禅医式服务”成为佛山乃至全省行业服务的名片。

与此同时，另一条线上，复星C2M推进办公室正在对佛山市禅城中心医院展开深入的产品调研。

从佛山驱车至恩平，不到90分钟。

佛山，素有“岭南药祖”之誉，中医药源远流长，而且从本地辐射东南亚和中国港澳地区。

这家今年6月正式通过“医院星级认证”、成为全国非公医疗机构首家“五星级医院”的“禅养”医院早已名声在外。院长谢大志介绍，这一方面得益于禅医历来重视患者的体验和满意度，另一方面，融通中西医智慧、医养结合于一体的“禅养”体系，不仅治病，还擅长治未病，专门针对广大亚健康及健康人群，是禅医名副其实的一大宝。

同时，“中医名家”也是禅医一宝。禅医国医馆还拥有一大批中医名家，包括全国及广东省名老中医、广东省名中医师承项目指导老师、广东省优秀中医临床人才、佛山市名中医、中医世家人才以及中医教授专家等。这里所用中药、成药以及药膳、药包原材料均经过层层遴选而得，确保每一味道地药材的至高品质，贵细药、滋补药等更是资深药工把关的上乘精品。

在与爱必依携手之前，禅城

医院就曾尝试将养生概念融入休闲旅游，如接待小型养生团，获得客户的高度好评。

尽管禅医有精良的“禅养”体系、中医名家以及上乘中药材，但供应与需求之间仍存在很大的不平衡。在C2M办公室与禅医的共同梳理中，发现“有养生需求而没有好的地方养生”成为C端客户的痛点。禅医希望“禅养”模式能更多、更深刻地服务更多客户。



C2M梳理出禅医与爱必依高度重合的用户画像

2016年，复星明确提出“以家庭客户需求为核心，打造‘健康、快乐和富足’服务闭环，智造全球家庭的幸福生态系统”的C2M战略。复星医药旗下、主打“中医养生”的“五星级医院”禅城医院成为首个聚焦点。

2017年下半年，复星C2M推进办公室正式将禅城医院列为试点单位、专设工作小组进驻禅医主驻场，全力推进“健康+旅游”产品线打造升级。

一个月前，C2M推进办公室在对禅医用户画像的梳理中，发现其用户画像与爱必依在“康养”部分高度重合，这个结论是在访谈中逐步得出的。

“在一步步的摸查中，我们发现禅医除了治疗已有病症，在预防未病和管理慢性病这两个健康管理的重要方面，用户需求量大且活跃。所以医院垂直线上的预防疾病，和往下的康养，都可以结合，但需要一个怎样的场景？肯定不是医院的场景，比较好的一个场景，就是休闲度假村。所以我们就找到了爱必依，发现泉林酒店正好有温泉特色。”

想法明朗了：将禅医的特色汤包(药包)与爱必依的温泉结合起来！

复星集团C2M办公室产品创新与商务拓展董事总经理陈欣谈及此，有点激动，一个完全创新的整合营销想法就在梳理C端数据后的内部团队“头脑风暴”中诞生了。

商业就是商业。捏合双方的进程自然不会一点波折也无。

爱必依非常欢迎。禅医有点顾虑长远模式。双方都需要看到未来能怎样共赢。C2M模式展示了它长远规划、可持续发展的一面，这个模式的前瞻性开始慢慢显露：

“第一禅医品牌通过休闲度假的方式向外输出，这是一个软性品牌，消费者不知不觉通过口碑传播。禅医想短时间内能覆盖大湾区，做十家以上医院，通过外延手段，消费者认知度提升了，品牌就能立起来。这有益于医院的扩张。第二个层面，禅医更多是管理输出。如果跟某个酒店打造一个成功的产品，不光是产品的过程，更多是赋能的过程。医生怎样在这个场景融入，产品、膏方、汤包怎样在度假村里体现、销售，医院医生怎样培训度假村的技师，都会有一整套解决方案。这个解决方案就是管理模式。管理模式试验成功后可复制，持续做医院的管理赋能和输出。另外一个方向，禅医与爱必依合作，爱必依在全国都有布局，这就是对双方品牌的推广，甚至可以向复星投资的海外度假村输出，同时，禅医也能合作其他酒店、复制类似模式。”

从客户需求出发定制的“禅养”主题温泉落地了

“禅医中医很厉害，有一个很大的科室，想法契合后，他们就开始研发找合适的汤包。”复星国际总裁助理、C2M办公室总经理王军赞叹。

王军提及的很厉害的中医，两位专家坐镇此次特色温泉的汤包研发，一位是国医馆名中医、被誉为“佛山送子观音”的郭素珍副院长，也是养生抗衰老专家。郭院的号一号难求。另一位是吴声振博士，佛山目前只有两位中药药博士，吴博士就是其中一位。

恩平爱必依温泉酒店市场营销副总监涂慧介绍，“与禅医合作之后，汤包全由禅医中医专家研发、定制，针对性及功效的显著性不言而喻。”入店客人可以免费无限次使用温泉池，外部客人则付费使用。尽管升级了温泉，但涂慧表示，温泉池的价格不会有变动。

这次与禅医的合作就是对爱必依温泉酒店这三个特色池的升级。

C2M模式成为“禅养”主题温泉的背后逻辑

在爱必依与禅医落地这个产品的过程中，最关键的推手是C2M推进办公室。今年6月正式成立复星C2M办公室最核心的运作逻辑是什么？

复星集团总裁助理、C2M办公室总经理王军坦言，“C2M的大脑，是具备高度智能化、对数据的分析及商业决策，包括精准营销能自成一体的一个‘大脑’。做数据分析、做算法、写模型都可以找人做，但拿到数据结果再去活动、做营销的传统模式，一步步都是割裂的、不连贯的。我们强调客户体验，如果没有实现去中介化，客户体验不会好，也很难让机器自主学习。什么时候机器可以自主学习？当一个客户通过任何一个点进入生态系统，系统可以感知、识别和分析，并且可以下一步行为做出很好的引导、预测甚至服务的时候。此刻，‘大脑’是关键。‘大脑’会落地在什么上去呈现？会有一个把所有数据放在一起的数据中台，也可以叫‘数据仓库’。这个数据仓库需要智能化的中心系统调配，‘大脑’就在数据仓库上。这就是未来社会。”

基于这样的顶层逻辑，复星C2M办公室产品创新与商务拓展董事总经理陈欣解析了此次爱必依与禅医的合作案例：“对爱必依而言，通过打造差异化的创新产品来树立独特的品牌，不仅能够创造更多的溢价空间，也能吸引更多家庭客流，还能反向给禅医导流。这就真正以用户需求为出发，指导两端Maker，爱必依和禅医，做深度整合后打造创新产品，再反过来提供给C端。因为两端Maker的C端群体是高度契合的，都是休闲养生人群，对家庭用户而言，从之前的‘治病到禅医’衍生到‘大健康管理到禅医’，康养度假村就是良好的场景延伸。我们认为这类案例就是大健康和快乐板块良好结合、且可复制的C2M模式。”

复星强大的各板块及下属企业资源正好挖掘、助推出这种创新模式。

签约之后，C2M将持续追踪用户数据。禅医院长谢大志对禅医C2M模式有“五年规划”，“禅医争取5年内探索建立国内标志性的医疗领域C2M的范例。”

□谢诗辰

禅医中药包成分：
川芎、红花、当归
功效：舒筋活络
水温：39-41度

当归泉

禅医中药包成分：
金银花、菊花、薄荷
功效：疏风解表
水温：38-40度

薄荷泉

禅医中药包成分：
黄芪、杜仲、艾叶
功效：温阳补气
水温：38-40度

艾叶泉

「禅医为爱必依定制的三大汤包，与爱必依泉林酒店及温泉“康养”主题深度契合。」

国民机器人，来复星了

中国制造业转型升级的大背景下，我国工业机器人产业正面临巨大的市场空间。据此前发布的《中国机器人产业发展报告（2017年）》预计，2017年我国机器人市场规模将达到62.8亿美元，而全球机器人市场规模将达232亿元。

在政策与产业的双重驱动下，我国机器人产业迎来了黄金发展期，但同时工业机器人的国际市场份额绝大多数被ABB、KUKA、FANUC、YASKAWA这“四大家族”占据，国产工业机器人在精度、技术等方面仍具有不小的差距，急需在核心技术与产业发展方向上找到新的成长路径。

在近期闭幕的中国国际工业博览会上，遨博智能科技有限公司发布了3款具有自主知识产权的智能协作机器人——AUBO-i3、AUBO-i7和AUBO-i10。遨博智能董事长魏洪兴表示，实现全国产化且拥有自主知识产权的协作机器人具有较高的市场性价比，能够降低中小制造业企业的转型与升级成本，长期来看具有很好的市场前景。

工业协作、泡茶，应用场景自由切换

人工智能已成为科技界爆款，其中，要论难度最大势头最猛的当属机器人。机器人中有一个细分是协作机器人，简言之，就是机械臂，但，这算机器人吗？机械臂能做什么？

目前的机械臂可以看做是一个灵活运动、有相关智能系统、对人类安全、克尽职守的机械助手。那么，看似还未进化完成的机器人臂为何会那么火、受到社会各界赏识与追捧？

存在即合理。

机械臂的存在顺应了时代发展需求、满足了人类缺失项，它的背后逻辑是让机器人弥补人类想要延展自身能力的愿望，协助人类更好、更便利地生活而非取代人类。

遨博就是俗称的协作机器人。但顶着中国头号协作机器人的名号，它的智能属性上的突出是不言而喻的。

遨博i系列是明星产品，昵称小i。

小i能文能武秀外慧中，不仅能上工业流水线，还能优雅做茶艺。

有篇关于机器人的文章有则评论：机器人NB与否，不重要，重要的是能给我泡杯茶。

小i不仅会泡茶，还会用中国茶艺的一套来泡茶。行礼拜客、清茶入壶、孟臣淋漓、悬壶高冲……一招一式有模有样，高水流水，钟鼓乐鸣，意韵都在其间了。

当然，遨博i系列最强大的功能在于工业的协作。这也是目前机器人弥补人类缺乏的劳动力的最大助力。

工厂里装配流水线上每天上演如摩登时代里机械装配的桥段，让人无福消受，机器人让人得以从麻木的工作中解脱出来。随着科技发展，机器人正慢慢地由替代人类体力的下限，转化为挑战人类智力的上限。因此，遨博协作机器人不想接受世人的定义，要找到自己的格调，不但要肋人类从体力劳力解脱出来，更是将科技的力量与传统的精华相结合，赋予机器人更加智慧的一面。当冰冷的机器有了智慧的温度，他不再是工具而是伙伴，遨博未来的协作机器人也将走进千家万户，成为人类忠实伙伴。

为实现“打造人类友好伙伴”这一理念，遨博人从未停止探索。

日前，遨博就在工博会期间发布了涵盖软件、硬件、应用在内的多款新品，使遨博协作机器人进一步成为有手有脑的智

能化机器人。工博会上遨博产品吸引了包括CCTV、东方卫视、经济日报、腾讯新闻、CHINA DAILY、今日头条等十几家主流媒体及行业媒体关注，瞬间刷屏模式。发布会上还获得产业资本投资，中国工程院院士加盟，证明了遨博智能及其协作机器人的产品技术和自主知识产权的价值正受到社会广泛肯定，遨博i系列和此次推出的新品正在成为该领域的“中国IP”，在科技强国的舞台上自由驰骋。

科技强国梦的“遨博芯”

两年前，也是这样一个深秋，遨博智能推出的中国首款协作机器人产品AUBO-i5全球发布，当年成竹于胸的壮志豪情已化做砥砺前行坚毅，推动遨博人更加笃定的为中国协作机器人事业绘制一幅智慧蓝图。

不同于早先推出的i5，此

A轮6000万资本的考量

两年多前的2015年6月10日，浙江盾安人工环境股份有限公司（002011）发布公告，其于2015年6月8日出资6000万元认购遨博智能新增股本，后者获得了天使轮融资。实际上，盾安环境不单单只是投资方，双方还构成了战略协作伙伴关系。

而两年后的2017年，遨博智能再次获得复星集团的A轮融资。作为一家致力于成为全球领先的机器人投资集团，复星的投资领域遍及地产、医药、矿业、保险、传媒等传统及新兴领域。随着我国“科技强国”战略的实施，复星提出要打造世界级一流企业，继续坚持并进一步强化科技创新，设立创新研发中心。目前，复星已经制定了C2M战略，以客户为中心，智造全球幸福生态系统。



到30%，复合增长率达到100%以上，量产人机协作机器人达到年产3万台，并计划在2020年上市。

在全球范围内，机器人领域正在成为投资的热土，而我国机器人行业投融资同样热情不减，呈现出持续上升的趋势。2016年，机器人融资案例数达到了70起。而到了2017年7月，全球机器人/自动化行业融资获得巨大增长，总额约为15亿美元。

此前发布的《中国机器人产业发展报告（2017年）》预计，今年我国机器人市场规模将达到

机器人市场却几乎被国外品牌占据。据国际机器人联盟（IFR）发布的最新数据显示，2016年全球工业机器人销量达到了29万台，中国已经连续5年成为全球第一大市场。

与此同时，国内工业机器人品牌的市场占有率却十分低，使得国内中小机器人企业的生存发展空间相对狭小。数据显示，2016年中国国产工业机器人销量为2.9万台，市场占有率仅为32.6%。

如何冲破国际巨头的市场垄断与技术封锁，成为国内机器人企业在做大做强时遇到的关键阻碍。

一直以来，国际机器人市场都是为对应制造业设计重型、昂贵且笨重的机器人，但在实际应用中，并非所有的工业流程环节都需要大型机器人来提取较重的负载，越来越多的轻便、敏捷的机械手臂开始承担起组装和提取



着眼未来 开启人机协作新的时代



人和机器人可以成为工作上的好伙伴

次遨博智能推出的AUBO-i3、AUBO-i7和AUBO-i10，在承重能力、工作范围、应用领域等方面更多元化。实际上，i5作为首款协作机器人产品，早在2015年便实现量产。

AUBO-i5，以及刚刚发布的AUBO-i3、AUBO-i7和AUBO-i10，是具有高品质、低成本、模块化理念设计，与同类型、同负载的工业机器人相比，具有独特的、精巧的机械设计结构，并拥有轻量化、高精度、易于编程、安装和部署的性能特点。

在此次发布会上，遨博智能董事长魏洪兴表示，遨博新款协作机器人突破了传统协作机器人精度不高、速度不快的瓶颈，“我们很努力地让它更好。”

在人工智能、机器人等多个领域进行全球化布局。此次对遨博智能的投资，相信有助于复星产业投资版图的全面性与前瞻性，也有助于遨博智能获得更为广泛的产业资本的支持。

这标志着遨博智能已受到主流产业资本的青睐，也恰恰证明遨博智能的人机协作产品广阔的市场前景和时代机遇。

“本次复星投资遨博，一方面看到协作机器人在实现工业4.0、产业升级等方面的巨大潜力；另一方面，遨博是国内为数不多的在国际上具有一定品牌知名度的协作机器人企业。复星希望帮助遨博成为‘独角兽’企业。”唐斌说。

根据规划，遨博智能计划在未来3—5年的市场占有率达

62.8亿美元，2012年至2017年的平均增长率达28%，今年全球机器人市场规模将达232亿美元，2012年至2017年的平均增长率接近17%。如此庞大的市场体量，如此迅猛的增长速度，各类资本竞相涌入机器人行业不足为奇。

但相关专家表示，中国机器人行业的投资前景在于突破核心技术瓶颈，包括工业机器人在内，核心部件的技术突破以及具备自主知识产权的机器人更受到资本青睐。而遨博智能所具备的核心部件自主知识产权的核心竞争力，相信在未来会更加受到资本认可。

面向中小制造业

目前国内的机器人市场热度虽然很高，但整个工业机

本次复星投资遨博，一方面看到协作机器人在实现工业4.0、产业升级等方面的巨大潜力；另一方面，遨博是国内为数不多的在国际上具有一定品牌知名度的协作机器人企业。复星希望帮助遨博成为“独角兽”

的工作，市场开始对协作机器人的需求愈发强烈。

在此背景下，不少国内机器人在协作机器人这个市场细分领域内看到了突破国际巨头“重围”，将企业做大做强的生存路径。

复星集团高级副总裁、全球合伙人，复星创富董事长唐斌表示，本次复星投资遨博，一方面看到协作机器人在实现工业4.0、产业升级等方面的巨大潜力；另一方面，遨博是国内为数不多的在国际上具有一定品牌知名度的协作机器人企业，复星希望帮助遨博成为“独角兽”企业，“未来如有机会，复星还将进一步增持遨博股份。我们相信，投资遨博等一批优秀的创新型企业家，将给复星带来丰厚的回报。”

作为受邀成为遨博智能首席科学家的倪光南院士在谈到此次合作时说：“我们要赶上发达国家，遨博开了一个好头。遨博协作机器人为中国从制造大国走向制造强国、走向世界做出了贡献。” □田华

飞行半径 300km 使用寿命超 400 小时

快递到了！无人机企业德知航创打开想象力

无人机是无人驾驶飞机的简称 (Unmanned Aerial Vehicle)，是利用无线电遥控设备和自备的程序控制装置的不载人飞机，广义上包括临近空间飞行器 (20-100 公里空域)，如平流层飞艇、高空气球、太阳能无人机等，也被称作“空中机器人”。

物流+无人机，在一个全民狂欢的日子，火了。

这是一个被称为智慧物流网络的模式。当下新奇，不久的将来就会实实在在打开我们日常生活的想象力。

近日，复星VC平台复星锐正领投了一家国内无人机研发团队：德知航创 (TechX)。德知航创完成了五千万人民币首轮融资。本轮融资由华兴Alpha任独家财务顾问。

全球为数不多的1.5吨以上民用行业级无人机公司

据悉，德知航创 (TechX) 是国内甚至全球市场上为数不多具有1.5吨以上级别无人飞行器整体设计及定型经验的民营科技公司，并且已经完成了多款民用行业级无人机的定型研发。

以公司作为研发重点的垂

直起降复合翼为例，德知航创相较于行业同类产品升阻比提升近75%，在维持机体大小和起飞总重不变的前提下极大提升载重、续航能力、节约能耗，而平台性能的提升可以为行业客户带来颠覆性的应用拓展性。

做出更加亲民、普适的无人机解决方案

定位于“民用行业级”，德知航创希望在高端无人机这个市场做出更加亲民、普适的解决方案。此前，专业测绘级的航拍需要动用有人机，或租用军方的无人机，昂贵的成本之外，需求方要有相关的复杂申请才能顺利拿到飞机的使用权。以租赁大型有人机配备专业的航摄设备进行任务为例，仅千万级的直升机租赁费用一般每天会达到数十万级别，而德知航创每天费用是有人机的十分之一。

行业级无人机的痛点在于平台本身

德知航创 (TechX) 联合创始人兼CEO肖鑫表示：“行业级无人机与其说接近航模，不如说更接近小型飞机，客户的痛点不在

于航拍机经常提及的避障、人工智能或者基于大数据的图像识别算法等方面，而在平台本身。

平台的可靠性和安全性、航时、载重和安全飞行航时数才是掣肘行业无人机发展的关键，其背后是平台的气动布局、结构强度、动力适配、航电设计、通信链路、载荷选配、飞行控制等，这些都需要专业设计和试验验证。

行业级无人机市场现状

目前行业级无人机市场竞争格局仍然较为分散，随着竞争格局的明朗，品牌影响力将成为企业的核心竞争力。这其中的壁垒主要包括：

先发优势，先行进入的企业拥有相对丰富的行业应用经验，产品能更加贴合客户需求，另外，

规模效应也是后来者进入行业的壁垒之一；



技术及产品壁垒，作为应用工具，行业级无人机的技术要求高于消费级产品；

配套服务壁垒，产品是满足客户特定需求的一个环节，相配套的培训、维保及金融服务同样重要；

客户粘性，工业级市场的客户以企业和政府部门为主，粘性

本身就高于个人消费者。

对于此次融资，复星锐正高级投资总监刘思齐表示：“复星锐正从2014年即开始重点关注无人机行业，主要的逻辑是首先避开已经一家独大的消费级领域，在工业级领域，低端产品趋于同质化，属于业务销售驱动型，竞争也比较激烈，发展规模的天花板偏低；所以将关注的重点放在技术门槛较高的高端工业级无人机，复星锐正非常看重德知航创的技术研发和团队实力，其主创团队里有从国内航空行业一流院校、大型国企出来的技术骨干，并且是一个无人机各领域配备齐全的“整建制”团队，他们此前已有一定时间的共事经验，并且成功合作研发过国内领先的无人机产品。”

□田燕

“要对飞上天的飞行器有最基本的尊重和敬畏”

——访德知航创 (TechX) CEO 肖鑫

1927年，英国军事航空学研发的世界上第一架无人机——“喉”式单翼无人机，载着113公斤炸弹，以每小时322公里的速度飞行了480公里。

当代大众熟知的、面向消费市场的无人机典范：大疆专业级无人机“悟 INSPIRE 2”的最大水平飞行速度、最大起飞海拔高度以及最大飞行时间分别是94 km/h、海拔5000 m、27分钟。以大疆为代表的无人机，主要满足航拍需求。部分专业级产品，可应用在灌溉、植保、监控等场景，而测绘、物流等领域的应用，只能依靠有人机或军用、高端工业级无人机。

德知航创是一家具备工业及军用级别无人机全机种、全级别及所有分子系统自主设计开发能力的无人机厂商。据德知航创CEO肖鑫介绍，德知的产品使用寿命至少在400小时以上，高端产品可以做到2000小时。肖鑫认为，“行业级无人机与其说接近航模，不如说更接近小型飞机”。

近日，德知航创CEO肖鑫接受采访，对专注于无人机领域的公司业务做了如下解读：

问：德知航创核心团队和主力成员都是航空或“无人机”背景吗？

肖鑫：“德知航创”得名于北京航空航天大学校训“德才兼备，知行合一”，寓意立志成为“德才兼备、知行合一”的无人航空器创造者。这句话原本北京

航空航天大学校训，后面演变成德知航创做公司的理念，团队以此要求自己：技术与德行并行、不吹嘘技术、不做噱头产品、踏实将国内最先进的无人机技术进行产业转化，并注重知识与实践联系，不凭空创造产品，产品从实际市场需求中来、而后应用到市场中。

行业级无人机与其说接近航模，不如说更接近小型飞机。

专家团队早期参与研发的1.5吨级中空长航时固定翼无人机叫做长鹰，在国内有实力做这个机型的只有3家：航天科技、中航工业和北航。其中北航“长鹰”作为定型型号，是我国军方任务出勤率最高的此类机型，性能和稳定性最为国家认可，代表了我国无人机领域的最高研发水平。机型稍加改造，就可以作为民用长距离高载荷运输的无人机，比如物流领域的应用。

德知航创的董事长梁旭是北航工业博士，毕业后留在无人机所工作。梁博士是“国防科学技术进步奖特等奖”获得者，国防科技十大创新团队成员，还主持多项国家部委级无人机相关项目。梁博士从事无人机行业研发



德知航创复合四旋翼验证机在试飞

近二十年了，有总师的设计研发能力，对行业认识很深，情怀更深，很看好无人机的发展，在专注于无人机领域的数年中，一直准备投入到无人机的商用化和产品化之中。

现在，他觉得时机成熟了。

问：行业级无人机比消费级无人机的工艺要求更高，德知航创如何确保飞行性能的安全和可靠、最大可能减少炸机概率？

肖鑫：目前市面上小型无人机市场严重畸形发展，市面上流行的“多轴飞行器”，研发过程中却几乎不需要航空工程师，靠操作电子和搞控制的工程师就搞定了，这样研发出来的无人机，与其说像飞行器，不如说更像手机；不仅消费级这样，连一些行业级也是这个思路在做。

但我们觉得，还是要对飞上天的飞行器有最基本的尊重和敬畏，应该用更专业的方式、更严谨的态度和更规范流程来做产品。

在我们看来，专业无人机是一个非常复杂的系统，从论证到定型是需要环环相扣的。整机的设计，是一放一收的过程。“一放”，是从整机到分系统到子系统到部件，再到器件，层层设计

选型、需求划分，“一收”，就是留足设计余量，向上层层集成为整机。这样才能保证一个飞行器的每个环节、零部件都能被细致掌控，保证性能和可靠性，一旦出问题能迅速定位并解决，从而避免“头痛医头、脚痛医脚”治标不治本的解决方案。

还是要对飞上天的飞行器有最基本的尊重和敬畏，应该用更专业的方式、更严谨的态度和更规范流程来做产品

问：航时、载重和安全飞行航时数是掣肘行业无人机发展的难点和关键，德知航创的优势是什么？

肖鑫：的确，航时、载重和安全飞行航时数是掣肘行业无人机发展的难点和关键。但我们认为，这些因素都与上述设计流程相关，可以通过专业的研发设计来保障。我们的气动经过了精确设计和计算，设计中包含三千万以上的网格、近五千个状态的非定常计算，用的是中科院超算中

心上千核的计算机通过4轮、4周的数值风洞计算才确认的气动外形设计。近五千个状态的计算主要是针对飞机攻角、侧滑角、舵面偏角、发动机转速、电机转速等等状态在飞行的各个阶段的变化来进行模拟和评估，这样飞行性能，包括航时、载重、可靠性和耐用性都会大幅提升，也让我们在控制中可以针对飞机本身的模态进行定向，对各种可能出现的状况都有准备和预期。这种细节的精准和严控在整个设计过程中比比皆是，细节聚合到一起，就让德知航创无人机与一般行业级无人机有了质变的差异。

打个不恰当的比喻，一般公司做无人机，像是村里盖房子，一块砖一块砖垒起来，而做专业级的无人机像盖摩天大楼，需要总体规划，需要设计师，需要专业团队做楼宇规划、力学规划、环境规划等等，并不是有盖房子的经验就可以做好的。

目前这一块是新兴的市场需求和热点，所以我们后续会重点考察和跟进，也是可以选择的重要方向，只是现阶段决策的依据还不充分，还需要一些调研工作，所以并不急于下结论。

□谢诗辰



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。

争当钢铁行业转型引领者

——访复星全球合伙人、南钢董事长黄一新



深耕钢铁技术与经营、深谙钢企战略与管理。南钢董事长黄一新，1988年北京科技大学毕业来南钢工作，从轧钢加热工做起，一步一步成长为技术员、新品科长、研发中心主任、分管研发销售副总、总裁、董事长。他提出了打造企业智慧生命体的构想，主导推进的JIT+C2M平台建设，获得全国“工业企业质量标杆”称号，被《钢铁工业调整升级规划（2016年~2020年）》列为个性化、柔性化产品定制新模式，入选国家发改委2017年“互联网+”重大工程支持项目名单，在国务院第四次大督查中再获肯定和推广。

问：常从多种媒体平台上得到南钢参与大国重器建设的消息，近一两年南钢这方面主要业绩有哪些？

黄一新：南钢，因“钢铁报国”而生长，由“钢铁强国”而发展。经过近60年的砥砺前行，南钢已成长为业界知名的千万吨级特钢企业。从世界级重大工程的大型结构件，到电子产品中的细微零部件，都有南钢“双锤”产品的身影。南钢参与了近几年中厚板领域所有重点用户、重点工程、重点产品、重点行业的研发、生产、服务等工作。像开采“可燃冰”的全球最先进超深水双钻塔半潜式钻井平台“蓝鲸一号”和“蓝鲸二号”、中国拥有自主知识产权的世界最先进第三代核电全球首堆示范工程“华龙一号”，中国首座耐蚀免涂装大桥藏木大桥，世界最大北极亚马尔液化天然气项目，等等，这些都是中国大国重器的代表工程，也是中国高端制造的重要象征，南钢是关键材料的重要供应商。南钢为增强国家经济实力、国防实力、国家竞争力和民族凝聚力而砥砺前行。

问：“十三五”后，南钢有了“创建国际一流受尊重的企业智慧生命体”企业愿景，您如何实战？

黄一新：南钢的愿景、战略和目标是这样定位的：创建国际

一流受尊重的企业智慧生命体，践行“一体三元五驱动”发展战略，立志成长为钢铁行业转型发展的引领者。

“企业智慧生命体”，是跨领域、协同化、网络化、社会化、国际化的系统工程，是顶层设计的一把手工程，是共融共生、共创共享的生态工程，更是改变思维、工作、生活方式的全员工程。通过“企业智慧生命体”的打造，南钢将抓住企业最根本的人才、资本、创新、客户（含供应商）、文化与精神等五种资源，构建智能、生态的业务机制体系，可以帮助企业降低成本和风险，不断进化个人、企业、客户、社会、自然系统交互的方式，促使企业流程更加清晰、运营更加高效、响应市场更加快速、对客户的洞察更加深入，为客户提供更具竞争力的产品和服务。企业智慧生命体，就是智能的企业运营的生态体系，能更透彻的感知和度量，更全面的互联互通、更深入的信息智能化。

南钢制定了“一体三元五驱动”发展战略：“一体”为做强新材料本体，“三元”为能源环保、智能产业、“互联网+”为三向多元发展，“五驱动”为以客户导向、模式和技术创新、智能化、国际化、卓越绩效等五项驱动。

我们确定了“十三五”“强身健体、打好基础”“疾步快进、实现跨越”“转型突破、行业引领”立志成长为钢铁行业转型发展引领者的时间表。

问：地处江北新区核心区的南钢，如何转型发展？

黄一新：南钢要成为钢铁行业转型发展的引领者，成为地方经济发展的新引擎。南钢进入一个全新的战略引领时代，新产业发展将依循内生动力、外延扩张、整合发展的逻辑，实现金融资本投出去，产业项目引回来。南钢原有的产业基因将面临变革，我们将构建钢铁与新产业“双主业”的发展战略，做精做强钢铁主业的同时，使我们的新产业具有全球宽度、产业深度、技术高度，打造钢铁主业和新主业相互赋能的复合产业链生态系统。2017年，南钢钢铁主业主要经济指标大幅提升，在21家可比上市公司中指标排名显著进步，利润总额、归属母公司净利润、销售毛利率等主要指标在同等规模上市钢企中排名第一。

南钢2016年3月成立新产业投资集团，形成了绿色产业、智慧产业、互联网+平台和新材料等多个投资平台。南钢经过一年多的艰苦谈判，最终完成对德国汽车轻量化解决方案提供商科勒公司的控股收购，成为南钢海外并购第一单。“作为汽车用

金属材料及零部件的国内主要供应商，南钢目前在汽车钢研发方面已经进入国内特钢领域先进行列，收购科勒对南钢是有整合协同效应的。”南钢投资的柏林水务、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。“互联网+”产业保持了良好的发展态势。南钢还联合绍兴滨海新区、浦发银行，组建总规模达40亿元的“绍兴复星南钢环保健康产业基金”，开启了政府主导、银企参与投资和建设地方经济的新模式。

问：您如何理解企业家精神？

黄一新：我理解的企业家精神的内核是“创业创新，创造价值”。为坚定彰显“共创共享”理念和“以创业者为本”“以价值创造为荣”文化，南钢着手建立新型激励体系，真正激活广大职工的内在创新动力；2015年推行员工持股计划，2016年试行效益分成奖励办法，2017年完成首批核心合伙人选拔和期权授予。正是全员合伙的共创共享机制激发了全体员工的士气和干劲，员工队伍的态度发生了巨大变化，爱岗敬业、争做贡献，使得2017年南钢在生产经营与转型发展方面取得了建厂以来历史最好成绩。

□邵启明

做瞄准“第一”的风投平台

——访复星锐正资本总裁金华龙



2017年，中国的风险投资市场正在经历从2016年的“资本寒冬”中快速复苏，复星锐正参与其中，积极的捕捉一切能驱动未来的机会和平台。复星锐正执行总裁金华龙近日在接受本报采访时，讲述了锐正“守正出奇”的投资策略，也阐述了复星锐正未来发展思路和广阔的国际之路。

问：锐正前三季度做了哪些投资？2018核心目标是什么？

金华龙：2017年对锐正来说，不论从团队上还是从基金运作模式上都是一个更好的开端。我们投资了线下大数据公司数位科技、国内第一的汽车零配件B2B平台开思时代、无人机公司德知航创、国内最为领先的婴幼儿消费电子公司火火兔、印度领先的大数据驱动的消费金融公司Kissht、美国的毫米波雷达芯片公司Uhnder、保险领域智能硬件公司Roost等一批具有高增长潜力的项目，同时，也有多个项目实现部分或全部并购退出。最为可喜的是，我们投资的一个互联网金融领域的公司已递交IPO申请。我们期待2018更好。

2018年会继续围绕“成为扎根中国，覆盖全球主要经济增长区域的，兼具产业平台和独立基金优势的公司化基金”这个核心目标，增强我们在中、美、印三个国家的团队实力，投资更多的好项目，同时开拓东南亚市场。项目上希望从目前主要投的天使到VC阶段，延伸到成长期

阶段，在互联网及技术领域，继续做复星的投资排头兵。

问：如今资本市场涌现的基金近2万家，锐正如何脱颖而出？

金华龙：首先，我们对自身的定位是很明确的：作为复星唯一一个全球化VC投资平台，专注于以投资产业互联网和高科技两个大方向为主，具体投资领域包括与互联网结合的金融、教育、医疗健康、B2B、汽车相关领域、消费升级、企业服务、前沿科技等，明确的定位让我们对这些领域有了更深的积累和清晰的判断。

其次，要强调的是“ONE Fosun”的资源协同效应。复星集团的资源开放给复星锐正，为锐正创造了很多融通协同的机遇，更为被投企业提供了丰富的机会和资源。锐正和其他产业以集团军形式作战，这样的作战方式效果非常显著，尤其对于国际市场来说，大家很快会形成产业呼应，在资金、资源、人脉上得到快速响应和决策咨询。

另外，专业的投资团队是

锐正能够快速发展的基石。早期项目覆盖领域非常多，且行业变化快，这对投资人员对项目的判断能力和信息迭代能力要求更高，所以我们非常强调进入每个行业的能力和深度，要求每个投资人员在1-2个行业上做到绝对的专家，从而大大提高投资的精准度。

问：作为国内极少数全球化风投平台，锐正对未来的全球化布局有哪些规划？

金华龙：硅谷银行最近发布的一份《全球风险投资市场状况报告》中称，全球占主导地位的两大大风险投资市场分别为美国和中国。我们的国际化发展能够为被投企业带来前沿信息和海外发展机会，还可以打通各地的资源、资金、人才的不均衡性，而这种世界范围内的资源流通会创造无法量化的价值。这也是复星过去几年一直强调的“中国动力嫁接全球资源”。

锐正从成立之初，一直持续推进国际化步伐，目前在硅谷、印度德里和班加罗尔设立了办公室，未来我们将扩大海外

团队，并在东南亚开辟市场，与复星在全球的投资版图形成合力和补充。

问：早期项目风险大，如何判断“好项目”并“瞄准独角兽”？

金华龙：对于投资标的的选择，我们有自身的判断标准，那就是只投“第一”和“唯一”。说到如何鉴别“好项目”，首先，这个项目要有足够大的市场空间，有内生性的市场需求，5年后至少是500亿人民币体量的市场；其次，它的商业模式能够极大提升原有行业的效率，解决了原有行业的很大的问题，现有的PLAYER无法轻易取代；最后，在这个技术越来越复杂的时代，项目的技术实力有一定门槛并保持快速迭代，其他竞争对手无法轻易攻破。

投资说到底还是投人，我们只投一流团队。我眼中比较优秀的创业者应该具备：高智商、超高情商、有成功的欲望且为之足够努力、对行业理解深刻、会带团队、懂得坚持与妥协。

□田燕

青蒿琥酯 Artesun® 突破 1 亿支 救助 2000 多万重症疟疾患者

11月5日，复星医药成员企业桂林南药又迎来了一个里程碑——在疟疾治疗领域，其核心产品注射用青蒿琥酯自2010年通过世界卫生组织药品资格预审（WHO Prequalification of Medicines, WHO PQ认证）七周年之际，注射用青蒿琥酯Artesun®的全球销量累计已突破1亿支，帮助全球2000多万重症疟疾患者重获健康，其中大部分是5岁以下非洲儿童。

复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇在“青蒿琥酯1亿支”新闻发布当日举行的复星科技创新媒体沙龙会上，从青蒿琥酯一亿支，谈及“强国医药”到“医药强国”的进化。



1亿支
2000多万

“一组数字让我印象深刻：2011年WHO正式向全球推荐注射用青蒿琥酯作为重症疟疾患者治疗的首选药物。一年前在非洲疟疾的死亡人数是100万人以上，以前可能还更高。青蒿素联合用药之前，印象是接近200万，在这五六年时间里，通过以注射用青蒿琥酯为代表的多种新型疟疾防控措施的普及和多种临床应用，死亡人数降到了46万左右，也就是说一年要多挽救50多万人。所以，在这件事上，我们是发自

内心感到高兴和欣慰的。

就像英国科学家弗莱明在上个世纪40年代发明青霉素一样，在二战时期挽救了大量生命。由此，在1945年，青霉素的发明获得了诺贝尔奖。从这一意义上讲，青蒿琥酯对于今天非洲人民来讲也是意义重大的。

疟疾与结核、艾滋病并列为世界三大传染病，全球约有半数人口面临疟疾风险，其中多数感染发生在撒哈拉以南非洲地区。

目前国际上救治重症疟疾患者的金标准药物

复星医药成员企业桂林南药是全球领先的抗疟药研发及生产制造企业，产品覆盖

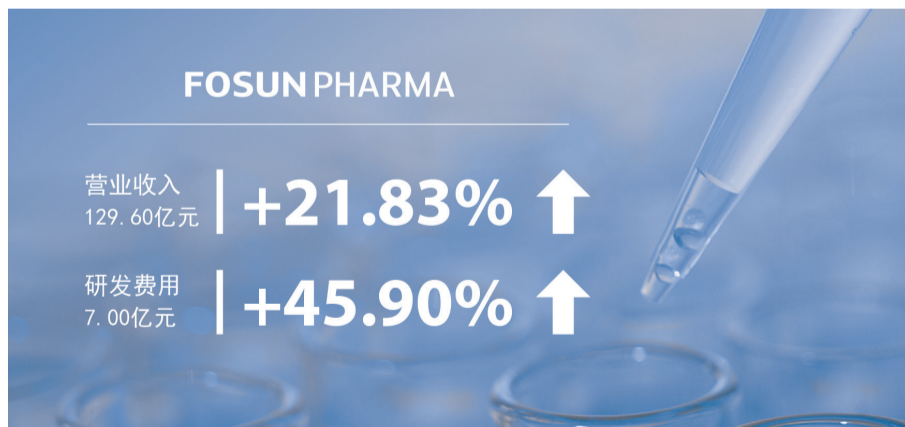
疟疾的预防、常规治疗和重症患者的抢救用药。复星医药自2005年启动注射用青蒿琥酯（Artesun®）的WHO PQ认证，历时5年，复星医药拥有完全自主知识产权的创新药Artesun®（注射用青蒿琥酯），在2010年11月5日正式成为首个通过WHO PQ认证的重症疟疾治疗药物，也是首个获世界卫生组织推荐的重症疟疾一线治疗药物，更是目前国际上救治重症疟疾患者的金标准药物，现已在全球58个国家和地区广泛使用。5岁以下儿童的疟疾死亡率降低了35%。

21世纪最经济有效的改善非洲儿童生命质量的措施

目前，Artesun®已取得37张海外注册证，在32个撒哈拉以南非洲国家注册销售，并通过以全球基金（The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria）、国际药品采购机制（UNTAID）、无国界医生组织（Médecins Sans Frontières, MSF）和中国政府的对外援助物资项目等国际药品援助项目全面进入疟疾流行国家和地区。注射用青蒿琥酯的推广使用为非洲疟疾疫区近年来的儿童疟疾死亡率降低做出了贡献，被评为“21世纪最经济有效的改善非洲儿童生命质量的措施”。

□孙丽

复星医药发布 2017 年三季度报 营收同比增长 21.83% 研发投入持续加大



10月30日，复星医药公布截至2017年9月30日止前三季度经营业绩，公司整体运营保持良好。

2016年，复星医药实现营业收入146.29亿元，较2015年增长16.02%。制药业务是复星医药业务发展的核心，2016年，药品制造与研发业务实现营业收入102.6亿元，较2015年增长14.83%。

复星医药注重创新研发，

拥有国家级企业技术中心，已形成国际化的研发布局和较强的研发能力，通过在中国（上海、重庆、台北）、美国（旧金山、波士顿）、以色列、瑞典的布局建立互动一体化的研发体系。目前，复星医药研发人员已逾千人。同时，加大在生物创新药及生物类似药、小分子化学创新药研发的投入。2016年，复星医药研发投入11.06亿元，较2015年增长33.23%。三

季报显示，复星医药研发费用共计人民币7.00亿元，较2016年同期增长45.90%。同时，复星医药建立开放多赢的创新机制，积极探索多种形式的国际合作，比如通过直接引进优秀科学家或技术团队内部孵化，打造了复星医药生物药平台复宏汉霖，如今它已发展成为国内单抗领域的领跑者；携手耶鲁大学许田教授成立科技创新孵化平台，

实现全球创新前沿技术的转化落地；与细胞免疫治疗领域全球领先企业Kite Pharma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，共同打造免疫治疗产业平台；联手全球机器人辅助微创手术的领导者Intuitive Surgical合作研发、生产针对肺癌早期诊断及治疗的产品等，进一步提升创新能力、推进国际化进程。

公司将继续推进“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”战略。

□孙丽

medicine / 医药简讯

复宏汉霖创新型单抗 HLX06 获台湾临床试验许可

HLX06--重组抗VEGFR2全人单克隆抗体注射液（以下简称“该新药”）是复宏汉霖控股子公司汉霖生技股份有限公司自主研发的创新型单抗。近日，台湾“卫生福利部”正式发函，批准该新药在台湾地区做实体瘤治疗临床试验。

据悉，抗VEGFR2单抗药物是晚期癌症治疗的有效靶向药物。全球已经上市的抗VEGFR2单抗药物为Eli Lilly的Cyramza™（Ramucirumab）；在中国境内（不包括港澳台地区）尚无VEGFR2靶点的单抗药品上市。复宏汉霖自主开发的HLX06产品具体作用机理与Ramucirumab并不相同，是全新的“first in class”的药物。根据IMS MIDAS™最新数据，2016年度Cyramza™（Ramucirumab）全球销售额约为5.9亿美元。

截至2017年10月，复星医药集团现阶段针对该新药已投入研发费用人民币约5,300万元。

□王燕

复星医药拟收购深圳恒生医院 60% 股权 进入辅助生殖领域

11月12日，复星医药控股子公司上海复星医院投资（集团）有限公司将出资人民币90,900万元受让深圳恒生医院共计60%的股权。

深圳恒生医院是经深圳市卫生和计划生育委员会批准设立的营利性医疗机构，开办于2004年，地处深圳市核心区域，建筑面积近9.5万平方米，共计开设超过40个临床医技科室，核定床位数681张，拥有超过800名的专业医生、技术人员及运营管理团队。作为深圳市规模最大的民营三级综合医院之一，深圳恒生医院2016年就诊人数近60万。

□孙丽

复星医药科创孵化平台 苏州创新研发中心设立

11月，复星医药苏州创新研发中心（以下简称“创新研发中心”）在苏州工业园区生物医药产业园挂牌。11月14日，复星医药投资的复星弘创（苏州）医药科技有限公司、万新医药科技（苏州）有限公司和希米科（苏州）医药科技有限公司已落户创新研发中心。

复星医药总裁兼CEO吴以芳表示，复星医药始终把创新研发作为企业发展的源动力，未来会继续在三个方面进行探索和实践：第一，努力推动合伙制创新研发公司建设；第二，与全球优秀企业合作；第三，提升自身全链条的研发和后期产业化开发能力。

□孙丽



12月，童涵春堂“膏方节”定制暖冬

豫园童涵春堂膏方是沪上中医膏方第一家，选材道地，遵法炮制，“一人一方一紫铜锅”，成品香、糯、透、亮。

膏方适宜人群：易感冒、健忘失眠、腰酸尿频等虚症频出；工作烦劳、用脑过度的亚健康人群；“三高”人群、哮喘、中风后遗症等慢性病患者；术后患者；60岁以上高龄进补；小儿体弱，先天不足等。

本次膏方节期间，童涵春堂将邀请沪上知名膏方专家，如中医内科徐建国医生，中医肾病专家侯卫国医生、中医肝胆专家张春涛医生、六代祖传中医内科专家李行能医生、妇科圣手戴德英医生等就诊。

咨询电话：021-23029949

地址：旧校场路41号二楼半老城隍庙童涵春堂中医门诊部



相关链接

四个“IN”

即创新(Innovation)、国际化(Internationalization)、整合(Integration)，以及智能化(Intelligentization)。

公司将继续推进“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”战略。

□孙丽

太阳马戏携“阿凡达”首演三亚 史诗巨作重现电影奇境

12月2日，复星正式宣布，由加拿大“国宝”太阳马戏推出的史诗级剧场演出《阿凡达前传——魅影骑士》，将由复星正式引入中国、首演三亚。

8年前，詹姆斯·卡梅隆执导的电影《阿凡达AVATAR》上映，一时间，全球“阿凡达”热，电影、网络、社交媒体，阿凡达几近霸屏。最终全球总票房27亿美元，堪称美国电影史上奇迹。

电影里梦幻般的潘朵拉星球，无法用语言形容的美景，群星罗棋般漂浮在空中，纳美人骑着大鸟翱翔，动植物在夜晚发出五彩斑斓的光，画面给人以极强的视觉震撼。来自一个没有人见过的浩瀚虚构世界却如此令人着迷和神往，“阿凡达”迷相信，潘朵拉星球就真实在人间，阿凡达之间的语言就是最潮外星语，阿凡达的水蓝色就是我们所在的星球乃至外星界的最美肤色。

有人不仅相信，还着手把它搬到了现实世界。

是太阳马戏。

加拿大国宝太阳马戏对于一切美的、绚烂的、触摸人类想象的事物都有好奇心。

二

2015年，太阳马戏和卡梅隆导演深度合作，以电影为基础，制作了一部史诗级剧场巨作：

《阿凡达前传——魅影骑士》。

两年来，《阿凡达前传——魅影骑士》已在全球超过11个国家和地区、60多个城市巡演，

包括纽约、洛杉矶、悉尼等国际一线旅游城市。阿凡达秀在2016年年中全球巡演票房名列前茅。

这一次，太阳马戏将《阿凡达前传——魅影骑士》带到中国、首航三亚。

2018年2月至5月，三个月的演出，计划演出120场。

复星旅游文化董事总经理、泛秀演艺总经理陈丹说，“太阳马戏是第五次来中国，但是第一次进入旅游目的地，之前的四次，包括最近刚刚结束在上海演出的KOOZA，都只是进入北京、上海。并且，这是第一次由复星操盘的项目。复星不打算只做成一台演出，而要围绕演出，做出娱乐、商业的延展，希望明年2-5月，三亚成为城市热点和别具一格的体验中心。”

三

将电影《阿凡达》里的潘朵拉星球搬到剧场舞台上，这种尝试将会给观众带来怎样的视觉体验？

陈丹坦言，“这部剧在太阳马戏20个剧种里比较特别，是唯一用电影IP、用詹姆斯·卡梅隆的电影制作的一个大型演出。并以视觉效果见长，非常磅礴，而且有吸引力。加上太阳马戏的人

体运动美，是一个非常独特的体验。”

源于电影，却独具魅力的故事创意

《阿凡达前传——魅影骑士》脱胎于电影，但却独具魅力，这是一个全新的潘朵拉星球上的传奇故事，一个有关潘朵拉星球的奇幻场景和三位阿凡达少年拯救“灵魂之树”的精彩故事。

在太阳马戏剧场版《阿凡达》里，人类涉足3000年前的潘朵拉星球，阿凡达世界里，一场自然灾害威胁着“灵魂之树”生存，潘朵拉星球面临浩劫需要驯服空中霸主Toruk，三名勇敢年轻的阿凡达少年经历重重冒险，最终打败了Toruk，拯救了神圣的“灵魂之树”。纳美人纯净的心灵和大无畏的勇气，如同“回忆录”，会让观者重回阿凡达电影当日情境。

山川、瀑布、岩石、溶洞、动植物，重现潘朵拉星球梦幻奇境

《阿凡达前传——魅影骑士》在舞台上充分还原潘朵拉星球美如幻境的场景，不仅有独具巧思的人偶、风筝设计。主创团队还保留了部分阿凡达的人物造型，舞台上可以看到巨大而精美的山川、飞流直下的瀑布，还有岩石、溶洞，茂密雨林里各种神奇的动植物，重现潘朵拉星球的梦幻奇境。

不仅如此，舞台特制了一系列与电影场景相呼应的动物形



复星旅游Holiday



复星泛秀

象，当阿凡达的“空中坐骑”真实地从眼前飞过，一定会是比3D MAX更为震撼的感动。整场演出可以在现场见证声光电效果的

完美结合，光影配合布景变化，丛林、海洋、天空在舞台上轻松切换，奇幻瑰丽的舞台效果让人目眩神迷。



中国马术巡回赛复星杯完美收缰 ONE Fosun 相互赋能

走过大连金石滩，跨越天津环亚马球会，11月5日，2017浪琴表中国马术巡回赛复星杯北京站落下帷幕。专注投资中国成长发展的复星，在2017中国马术巡回赛北京站成为分站赛冠名方，这也是复星首次冠名中国顶级马术赛事。

在为期三天的比赛中，来自

阿根廷、比利时、法国、荷兰、乌克兰、匈牙利、意大利等七个国家的国际骑手与中国骑手同场竞技，真正意义上地做到了国际化运营，实现了与世界马术接轨的愿景。

不仅如此，一众复星旗下企业也深度参与复星杯北京站。其中，由复星集团旗下品牌参与的

复星冠军赛、星景资本精英赛和三元极致挑战赛占据了本次赛事四部分中的三个赛项。

比赛期间，复星杯北京站赛事在CCTV5、新浪、爱奇艺、环中马术等媒体上进行直播（转播），复星总裁助理，复星地产全球合伙人，星景创始合伙人、CEO 温晓东以赛事组委会成员身份在接

受采访时表示，赛事方可以组织更多马术相关的公益活动，在赛事普及和运动竞技方面，鼓励更多人群一起体验马术魅力。

主办方统计，参与本次赛事的复星一家品牌包括：房地产投资和资产管理平台复星地产；全球领先的基础设施投资机构星景资本；乳制品企业北京三元食品；保险类企业复星保德信人寿；高端滨海度假项目复地鹿岛；高端综合医疗机构北京和睦家医院；高端养老星健Sapphire香山长者公馆；全球最大的旅游度假连锁集团Club Med；全球最大的剧场演出制作公司太阳马戏；欧洲领先的休闲旅游集团Thomas Cook……

C2M嫁接体育赞助 成就更高质量马术大赛

在天星调良国际马术俱乐部，去往观赛区的路上，成堆的蓝白礼盒惹人注目，一枚枚精致的小纸杯里装盛的三元新品“原生A2β-酪蛋白”珍稀高端牛奶，免费品尝，机会难得，不论是观众、骑手还是工作人员，大家都可以在比赛之余上前自取，一解干渴。

在品尝完香醇营养的饮品之后，带着宝贝去到西侧空草地上，与孩子共享Club Med亲子沙画时光。沐浴在明媚的阳光下，坐在草地上陪孩子制作一幅小小沙画，是惬意也是幸福。作为全球最大的旅游度假连锁集团，Club Med还为大家带来豪华大礼，只需在展位参加活动，即有机会为



相关链接

48.02秒

1.40-1.50M浪琴表大奖赛第二场中，荷兰骑手文森特·韦穆伦以零罚分、48.02秒的成绩将本站赛事分量最重的冠军奖杯收入囊中，成为本届赛事的最大赢家。

99.99秒

在全新升级的斯巴鲁车马赛北京站中，经过紧张激烈的角逐，倒数第二位登场的骑手边巴次仁与车手杰瑞·斯密特在比赛中展现出令人窒息的超神速度，最终以99.99秒加冕斯巴鲁车马赛桂冠。

家人赢取4天3晚Club Med度假村精致“一价全包”家庭免费假期一份。

多元化的品牌组合，成为复星践行C2M战略以来，在体育赞助领域的有益尝试。

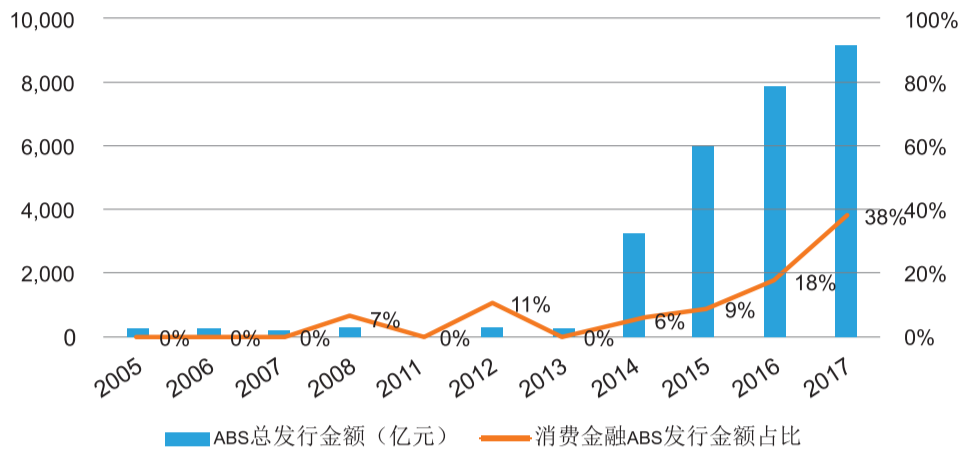
全民狂欢 一场马术比赛引发的Party

在骑手和马儿在赛场上飞奔跨越的同时，赛场另一侧的度假区还举办了音乐嘉年华、多国美食以及现场抽奖环节，让每一位前来到场者都可享受到视觉、听觉、味觉全方位的赛事体验。

□吴心远

德邦-CNABS 消费金融 ABS 指数诞生

消费金融ABS发行金额占比



双“十一”硝烟未尽，双“十二”的战火已成势。

这样的全民购物狂欢节，反映出中国亿万消费者巨大的消费潜力。而消费作为经济增长的第一驱动力，对经济的基础性作用愈加明显，为经济发展添加持久动能。随着居民收入持续提高、城镇化加快推进、供给结构不断改善，人民消费结构、消费内容、消费方式等不断提质升级，新消费带动新兴产业崛起，促进经济结构不断优化，为经济高质量发展提供新动力。

为进一步反映我国消费金融行业发展趋势，促进消费金融支持证券持续健康发展并指导其在资本市场上的合理定价，资产证券化业务居于行业领先地位的德邦证券联合资

产证券化FinTech领先企业和逸金融下属的中国资产证券化分析网(CNABS)共同打造的德邦-CNABS消费金融支持证券指数于11月11日正式诞生。

消费金融ABS指数诞生

据悉，德邦-CNABS消费金融支持证券指数的成分券包括在境内发行的，且在全国银行间债券市场、上海证券交易所、深圳证券交易所上市流通的消费金融类资产支持证券(除次级档)。

该指数综合考虑了基准利率、发行时间、发起人、证券层级、评级、加权平均到期期限和证券个体特征等因素对证券收益率的影响，并结合通过情景分析得出的证券预测现金流，通过其收益率进行折现计算出证券的价

格，进而形成整个消费金融ABS市场的总回报曲线。总回报曲线按证券层级可划分为优先级和次级，并通过收益率和加权平均到期期限等指标多维度地表现消费金融ABS市场的发展趋势。

指数缘何切入消费金融

近年来，我国消费规模快速增长，消费支出持续成为拉动经济的第一驱动力。消费金融ABS占整个资产证券化市场的比例较高，已成为资产证券化市场的重要基础资产类型之一。据CNABS网站统计，截至2017年10月底，在银行间债券市场、上海证券交易所、深圳证券交易所共计发行1344单ABS产品，发行金额高达27910.9亿元，其中个人消费贷款和汽车抵押贷款ABS共计214单

产品，发行金额约为5701.5亿元，发行金额占比高达38%(如图)。除个人消费贷款和汽车抵押贷款等外，消费金融ABS还包括以信托受益权、保理融资和融资租赁等方式发行的，且消费终端为个人的资产证券化产品。

该指数以消费金融为切入点主要出于两方面考虑：一方面，从消费金融本身的特性而言，其基础资产具有小而分散，且同质性较强的特性，此外，消费金融ABS已经初具规模，标准化程度较高，易于从通用维度定义其价值，因此它的指数构建最典型，也最符合实际并具有参考意义；另一方面，从德邦证券和CNABS的优势而言，德邦证券在消费金融资产证券化领域拥有丰富的专业产品设计、发行、运作、管理和交易经验，更加熟悉市场和产品，而CNABS拥有较为全面的市场数据、深刻的行业研究以及多年的境内外资产证券化业务经验和系统管理能力，德邦证券和CNABS强强结合，能更加准确地描绘消费金融ABS的定价机制，建立消费金融ABS指数。

首先，消费金融ABS指数能指导消费金融ABS一级市场的发行价格与二级市场的交易价格，有利于提高整个资产证券化市场的流动性，促进我国资产证券化行业健康持续发展。

其次，消费金融ABS指数为投资者提供多元化的投资标的，为相关指数产品及其衍生品的设立和估值创造了条件，同时也是有效的风险管理和风险对冲工具。

最后，消费金融ABS指数将吸引境外投资者参与中国消费金融ABS市场。 □吴霁

财富玖功



美国税改计划细则出炉，国内通胀略超预期货币政策难松

海外经济：美国税改计划细则出炉，下任联储主席尘埃落定

近期美国众议院筹款委员会公布税改法案细则。新版税改计划更加务实，但规模也相应缩水，有些低于市场的预期，保留了富有阶级39.6%的最高档税率，取消了一次性废除遗产税的计划，并将房贷利息税前抵扣的上限减半。而企业税降至20%也低于特朗普的竞选承诺。尽管特朗普希望法案能在年内通过，但目前看，其推进仍存变数。在新公布的税改法案中对于部分抵扣额的内容不利于高税率以及高房价地区的居民，部分共和党议员已经表示出了反对。而取消这部分内容，势必又会威胁到未来十年1.5 万亿美元赤字上限的实现。因此，仍然预计税改法案在年内通过的难度较大，还需要更多细节信息判断。美国总统特朗普在11月3日正式提名现任理事鲍威尔成为下任联储主席。他的总体看法认为美国经济的健康状况和乐观前景表明美联储可能会继续货币政策正常化之路。因此，如果他的提名获得通过，大概率将延续耶伦任职期间渐进加息路径。如果经济增速符合预期，预计2018年美联储仍有2-3次加息。



全国统一客服专线
400 821 6808

“给爱的人最好的新年礼物”
守护你想要的未来

盛世赢家保障计划

由复星保德信享赢家B款年金保险和复星保德信天天盈年金保险(万能型)组成

爱意传承D款终身寿险

福星高照重大疾病保险



官方微信公众订阅号



官方微信公众服务号

阳光印网与复星旗下一链网 宣布将成立合资公司

11月21日，复星旗下一链网与国内最大的企业非核心事务采购平台阳光印网举行发布会，双方宣布将成立合资公司上海阳光一链供应链管理有限公司（简称“阳光一链”）。该合资公司是双方通过利用阳光印网优势，推动复星阳光高效的非核心事务采购的重要举措，旨在推动集团内部企业降低采购运营成本、提升供应链管理效率、快速响应消费者需求。

复星围绕全球家庭客户幸福生活方式的需求，深耕健康、快乐、富足领域，并提出了C2M战略，希望通过科技引领、持续创新，智造幸福生态系统。除C端和M端之外，系统还需要2Link能力，帮助M端提升供应链管理服务水平与服务能力，实现彼此赋能、互相提升产品力、更好解决客户痛点。在复星多元化发展过程中，其非核心事务的采购需求也随之不断增长，而为了实现企业采购集中管理、控制成本，促进企业采购的阳光透明，阳光印网无疑成为了最佳选择。

阳光印网在互联网采购领域扎根6年，服务过30万家企业客户，链接1.2万家供应商，拥有技术优势和供应链管理优势，针对复星内部采购问题，带来阳光、透明、高效的解决方案。合资公司将为复星集团及其核心企业提供经济高效的企业采购服务，平台提供的采购品类涉及印刷品、礼品、办公用品、办公家具、包装耗材等12大类。

此外，阳光印网在为企客户提供服务的过程中发现，传统集团在采购过程中往往会遇



复星一链网与阳光印网正式签约，成立合资公司

到信息不对称、价格不透明、流程复杂、监管不便等诸多问题。针对这一系列共性的难题，阳光印网还在合资公司签约仪式上宣布推出“阳光云采购平台”，独创中国大型企业集团采购创新管理模式，创造了大型企业集团采购管理变革的全新范例。“阳光云采购平台”采用云计算、大数据技术，提供一站式全品类采购、供应链管理、自定义审批流程等多项高附加值定制服务。该平台的推出，将助力集团企业实现对采购流程的智能化监控与管理，有效降低采购成本、简化采

购流程、提升管理效率。

事实上，阳光印网近年来一直积极与集团型企业开展合作，阳光印网目前服务的30万企业客户中，就包括阿里巴巴、菜鸟网络、饿了么、美团等在内的1500多家集团型企业。阳光印网针对众多大型企业客户的个性化需求，为其量身定制出最便利、高效的SaaS系统，帮助其实现了在非核心事务上阳光、透明、高效的采购及简易的总部集中管控，深受客户一致好评。阳光印网与大型企业集团组建合资公司、推动集团采购管理体系变革

的新模式，也是阳光印网在SaaS服务上的再一次升级。

作为在复星C2M战略大背景下诞生的采购与供应链领域创新平台，复星旗下一链网致力于整合复星的采购与供应链领域的业务资源、智慧资源，形成供应链协作生态体系，更好的为M端企业服务和赋能，帮助M端企业降低采购运营成本、提升供应链管理效率、快速响应消费者需求。在复星战略指引下，一链网正围绕C2M幸福生态系统中企业的需求，整合行政和IT等非生产性、医药和地产等生产性的

采购资源与供应链服务，通过内生式增长、外延式并购和整合式发展相结合的发展路径进行快速拓展。

阳光印网创始人兼CEO张红梅女士表示：“阳光印网在企业采购软件解决方案和供应链管理上具有丰富的经验。此次与复星旗下‘一链网’合资成立采购公司是我们助力企业提升采购体验、高效整合全产业链的又一次创新尝试。”她指出，借由此次阳光云采购平台的推出，阳光印网将进一步优化集团型企业采购流程，探索与集团型企业客户专项合作新模式，巩固公司在非核心事务采购领域的领军优势。未来，阳光印网也将进一步夯实技术及供应链优势，力求为客户提升服务品质，同时也希望与各方合作伙伴共同努力，构建一个更加健康、高效的企业采购生态系统，推动中国企业采购领域的智能化不断前行。

复星国际执行董事、高级副总裁兼首席财务官王灿表示，“复星及一链网非常希望与具有专业的业务运营和供应链服务能力的优秀企业合作。而阳光印网正是这些优秀企业的代表之一，也是在泛印刷领域进行互联网化的C2M模式的优秀实践者。本次一链网与阳光印网的合作，是一次非常积极、非常值得期待的尝试。一链网与阳光印网两者资源互补、能力互补，充分发挥一链网的平台整合能力与阳光印网的专业服务能力，共同为复星C2M幸福生态系统中的企业提供高品质的产品与服务，帮助企业降低采购成本、提高管理效率。”

□陈品虹

红圈营销 CRM 柔性系统：在销售管理中获得制胜创新

11月21日，“正和岛·红圈营销CRM项目启动仪式”在正和岛举行，正和岛创始人兼首席架构师刘东华，高级合伙人、CPO周海波，红圈营销创始人兼CEO刘学臣，联合创始人牛其建，副总经理刘豪中等出席启动仪式。未来，红圈营销将为正和岛提供专业、灵活、易用的移动CRM云服务解决方案，助力正和岛实现客户管理模式的移动化转型升级，从而进一步优化业务流程、提高工作效率，更好地为客户服务。

正和岛是中国商界第一高端人脉深度社交平台，通过标签画像，精准高效链接全国乃至全球企业家所代表的各种价值，让商业世界更值得信任。柳传志、张瑞敏、王石、宁高宁、马蔚华、马云、王健林、郭广昌、李书福、俞敏洪、曹国伟等企业领袖，都是正和岛的热情支持者与积极参与者。目前，正和岛已经吸引7000位岛邻（会员）登岛，产品服务直接覆盖高端商务人群100多万，遍布全国各个地区及行业，并在全国

28个重点省市成立了29家岛邻机构，100多个部落，让原本散落在天南地北的岛邻通过正和岛越来越紧密地联接在一起。

正和岛与红圈营销达成合作

随着业务规模的不断扩大，正和岛在企业运行中对信息化建设提出了更高要求。正和岛CPO周海波表示，正和岛目前正在服务的企业家背后的商业智慧和商业能力是非常宝贵的资产，正和岛未来希望打通线上和线下服务，以数据的形式将其留存下来，作为衔接线上和线下的重要工具，原有的CRM系统需要进行升级换代。

由于具有较为丰富的产品开发和IT运营经验，正和岛在CRM选型上有着较高标准的考量：较短的上线时间，快速的响应能力，友好的操作体验，高等级的数据安全保护，以及高灵活度和扩展性以支持企业规模化持续发展等等。

正和岛对多家CRM厂商进

行考察，对产品的功能、专业度及服务能力等多方面进行了综合对比后，认为红圈营销更能满足正和岛的业务需求，更有实力为企业提供更长久可靠的服务。

“从正和岛企业服务联盟到亿+计划，正和岛对红圈营销的了解越来越深”，正和岛创始人刘东华表示，“正和岛对合作伙伴的要求很高，CRM系统的升级对正和岛来说是非常重要的一项工

程，基于信任和对其未来发展的信心，我们最终选择与红圈营销合作。”

程，基于信任和对其未来发展的信心，我们最终选择与红圈营销合作。”

柔性CRM系统 助力正和岛优化业务流程

作为中国商界第一高端社群组织，正和岛有着非常严格的会员准入制度，红圈CRM通过精细化的流程管理，能够帮助正和岛优化从线索获取和分配-岛丁跟进-资料提交和审核-会员准入-会员服务的全流程，并通过对业务团队的赋能，进一步提升其工作效率和客户服务能力。正和岛的会员管理涉及到多个部门的协作，红圈CRM通过清晰的权限管理，能够帮助正和岛的不同部门、不同层级的管理者完善对公司、部门和团队的管理支持，部门之间的工作效率由此得以大幅提升。

对于正和岛来说，7000多家岛亲企业家以及数十万家海客企业家的信息安全至关重要，因此对CRM系统的安全性尤为重视。红圈CRM不仅拥有非银机构最高等级的信息安全保护，还在行业内首家引进第三方数据加密技术，确保客户的数据唯客户所见。

很多企业都有基于自身业务模式的个性化需求，正和岛也不例外。红圈CRM基于红圈云构所赋予的高度灵活的配置能力，能够帮助正和岛轻松、高效地自定

义业务流程，即使未来公司的业务流不断发生变化，也能快速配置出适合正和岛业务需求的功能模块。

正和岛创始人、首席架构师刘东华表示：“红圈营销的专业积累和技术能力在行业内领先，我们希望借助红圈营销在移动销售管理领域的专业能力，将正和岛所累积的巨大的线下资产价值成



红圈营销市值近50亿元

功转移到线上，帮助正和岛完成销售管理模式的移动互联网化转型。正和岛的春天正全面到来，我们希望此次合作能起到一个非常好的示范作用，能够使双方共赢，我们一起创造并共享未来的合作成果。”

红圈营销CEO刘学臣表示，“正和岛一直在中国企业界倡导‘向上’、‘向善’的正能量，具有非常伟大的构想，红圈营销将一如既往地秉持‘为客户创造价值’的理念，为正和岛做好服务，助力其更好地服务国内优秀企业”

□张静



家庭福祉，复星公益之核

复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星基金会理事长 李海峰

复星集团自成立以来，秉承“修齐、齐家、立业、助天下”的理念，深入践行企业社会责任，并于2012年11月成立了复星基金会。复星基金会是以复星集团及旗下各成员企业为主要捐赠人的公益行为体，公益领域包括救灾、扶贫助残、教育、文化、艺术资助、青年创业和就业支持等。伴随着复星的全球化步伐，复星基金会也在不断拓展海外公益事业，先后在纽约和香港成立了基金会，在欧美及亚太各国开展多项公益活动，传播复星价值观，以树立复星全球公益形象。

成立五年来，复星基金会初步形成了组织体系、团队及品牌，捐助公益项目160余个，捐助额共计1.6亿元且每年稳步上升。在各资助领域中，教育和艺术是我们一直关注的两大焦点，健康和扶贫紧随其后。

随着中国的经济发展和消费升级，集团在2016年发出回归产业运营的号召，提出围绕家庭客户，智造植根中国的全球幸福生态系统，包括了健康、快乐和富足三大板块。而要智造幸福生态系统，除了商业途径，公益也是不可缺少的部分。

因此，围绕复星的价值观，我们提出，家庭福祉是复星公

益的核心。家庭福祉包括哪些方面？最大的有四个方面：一是远离病痛，我们应该为弱势群体提供健康医疗等公益服务；二是有持续的收入，我们开展的扶贫及支持青年创业、就业都能够对此起到支持；三是普遍能接受更好的教育，一方面是我们资助那些没有能力去接受教育的人，另外也要推动教育事业的各个方面有一个更好的发展；四是提升生活品质，这就涉及到文化、艺术等议题。

基于此，复星基金会在未来将集中关注健康、教育及文化艺术、扶贫和青年创业四个重点领域，并结合我们的优势产业，进一步界定出一系列的旗舰项目。比如在健康领域，乡村医生、太极抗帕（及其它慢病治疗）和非洲抗疟是三个拳头项目；在艺术、文化领域，要发挥复星艺术中心的标签作用，教育上则要在目前多个奖励金项目的基础上，需要花一段时间探索出更适应时代需求的亮点项目。复星在全球同时有多个青年创新创业活动，需要作进一步的整合，集中打响一两个品牌。在扶贫领域，要结合国家政策，做出有成效的精准扶贫项目。此外，还要注重我们平时的生产活动中供应链的升级，提高环保绩效，促进社区发展。复星基金会还应协同产业发展，以公益手段平衡商业活动可能带来的风险和不足，让业务板块在获得充分经济价值的同时，创造出更

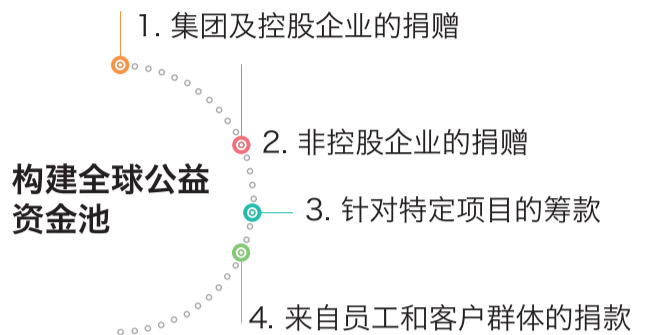
多社会价值。

由此，复星基金会应该有四个定位，一是平台作用，面向集团，起到公益项目申请、评审、管理、评估的作用，同时起到管理公益资金的进出、调和整合公益资源的作用，并实现流程的标准化和高效率；二是品牌平台，助力复星品牌建设的同时，打造基金会自身的品牌；三是C2M的人口定位，积累公益客户资源；四是赋能中心的定位，通过公益实践，在推动被资助对象能力提高的同时，带动复星内部各部门及业务板块同学们的能力提高。

从C2M的角度看，公益所面对的人群，是一个不同于业务板块所覆盖的人群，他们对商业产品或服务的购买力非常有限，也因此被称为“弱势群体”。但随着中国以及全球的经济的发展，他们终将成为复星未来的客户。比如，“乡村医生”项目可以帮我们积累乡村低收入人群的医疗数据等，这对复星的医疗资源下沉具有非常现实的意义。对于我们的客户群体，公益同样要切实支持家庭的需求升级，比如生活品味的提高。

为实现我们的公益目标，我们要和成员企业一些，构建全球的公益资金池，由几方面构成：

1. 集团及控股企业的捐赠；2. 非控股企业的捐赠；3. 针对特定项目的筹款；4. 来自员工和客户群体的捐款。这个资金池包含上海、香港、纽约等地成立的复星基金



会，以及成员企业设立的基金会或未设有非营利实体但用于公益项目开支的资金。资金池的大部分应用于旗舰项目，未来还可以考虑增加慈善信托、影响力投资等新型慈善形式。

复星公益已经走向全球，需要设立一个全球化的理事会，主要由集团的董事及全球合伙人组成，将召开定期会议来制定大政方针，决定复星公益和企业社会责任的大方向。理事会下设执行委员会，由各个部门、板块及下属企业的总经理组成，负责指导落实理事会的决策；执行委员会下设秘书处，除专职人员之外，还邀请各个条线及成员企业负责公益和CSR的相关人员加入，负责公益项目的日常管理和落地。

我们需要加强公益传播。在传播过程中，我们不应该只关注我们做了什么，而要着眼于复星给人和社会带来的“改变”，比如帕金森病人、中学生志愿者、乡村

医生等等的个人命运变化及大家一起推动社会产生的变化。公益传播需要更主动地去捕捉这些故事，在项目中要提前布局，预留一定预算用于传播。

我们还需要塑造创始人、合伙人的公益形象，推动他们进行更多的社会服务，创造更大的社会价值。除了吸引合伙人参与公益项目，我们也要让各层级的员工、我们的客户及消费者都有渠道、有能力参与到各类公益项目中来。我们将设立“复星公益日”，通过全球互动，彰显公益实力。我们要进一步提升公益项目的“产品力”，让复星的公益品牌更加饱满有力。

通过完善机制，深入贯彻“复星一家”和C2M战略，切实整合复星全球公益资源，合力打造国内外的公益旗舰项目，我相信，复星基金会将很快有实力与国际一流基金会比肩，在国际社会里发出中国企业的公益之声。

家长抱着患儿在医院的走廊穿梭，家属在身边手忙脚乱地予以协助，这样的场景在医院已经见惯不怪了。11月8日晚上，复星基金会在新华医院捐赠的10辆 Silver Cross 童车也许能够开始改变这一状况。

2017年11月8日，新华医院“公益慈善日”在上海举行，除了捐赠的10辆童车，复星基金会还拍下几幅画，捐赠9.5万元用于公益项目。据统计，在儿童专科医院，每次患儿就诊的家属陪同人数平均在3位以上，这大大放大了该类医院的门诊人流，也造成了就医拥挤和不便。针对这个痛点，复星基金会采购了一批 Silver Cross 童车捐赠与医院，试图从根本上解决婴儿看诊行动不便的问题。

从微信运动到蚂蚁森林，随

着现代人公益理念的不断提升，公益不再是冷冰冰的捐助数字，而是一场共同参与的援助。新华医院将11月8日设定为2017年度的“公益慈善日”，重新梳理了院内诸多公益项目，重点推出先天性心脏病、儿童血液肿瘤等八个大项，并制定了标准化的申请审核流程，籍此给予贫困家庭更多获得资助和救助的机会。除了义诊，在“公益慈善日”上，我们也见到了通过公益项目重获健康的事例：连体弃婴成功分离多年后的回归寻亲之旅，先天失聪儿童通过人造耳重拾听力后发出的高声朗读……新华医院副院长程明表示，今后将在全院范围内向医生和患者传播这些善举和公益成果，给善心人士提供参与机会，让有需要的患者能够感受到来自社会各界的温暖，帮助他

们治愈疾病。

背景信息：

Silver Cross 童车

1877年，英国工程师 William Wilson 为了方便妻子带着孩子出门，创立了 Silver Cross。140年以来，不断改进技术，不断完善体验，从一个父亲爱的体现到英国皇室御用婴儿车，他们始终没有忘记，成立的初衷是为了让有爱的人拥有更便利舒适的生活。2015年，复星投资 Silver Cross，以把强劲的中国消费动力和深受全球客户喜爱的品牌、服务链接起来，打造一个以中国成长动力为基础、具备全球产业整合能力的健康和快乐时尚生态圈。 □高月



复星在新华医院“公益慈善日”上捐赠10辆 Silver Cross 童车并通过拍下4幅画作捐赠9.5万元

捐童车，复星助力医院求诊 送足球，复星守护乡村学子

11月2日与16日，复星保德信北京分公司“守护快乐成长”足球公益项目先后在北京昌平流村中心小学和怀柔第三小学成功开展。

此次公益活动在复星保德信北京分公司总经理王北荣带领下，专程赶赴两所学校，向两所学校品学兼优的学生赠送礼物，并捐赠相关足球装备。此次活动旨在与合作学校共建平台，帮助学校孩子们更好开展足球运动，打造健康快乐的成长氛围。

“守护快乐成长”足球公益

项目为复星保德信与复星公益基金会合作开展，于2016年9月正式启动，目前已在山东和北京，目的是促进足球教育事业发展，强化“快乐成长”的育人理念能让学生拥有健康快乐的心态，为孩子们建立起一个美好的快乐家园。

另外，该公益项目在山东已开展了一系列足球相关活动，如以足球为主题的绘画比赛，参观山东鲁能俱乐部以及足球友谊赛等，都受到了当地合作学校以及学生们的喜爱。 □陶路安

秋寒血暖，复星同学踊跃献爱心

11月的上海已经进入深秋，天气渐寒，但复星同学们在11月最后一周的献血行动为这个寒秋带来了浓浓的暖意。由复星总部协同复星医药、复星地产等组织的无偿献血活动自发布以来，短短几天时间内就收到上百份报名申请，最后在11月22、24和27日，共有78位符合献血条件的复星同学为中心血站的血库“补充”了新鲜血液。复星自成立以来，一直不忘初心，回馈社会，坚持组织员工义务献血活动，截至目前，献血总人次已达1031人次，累计献血总量为20.6万毫升。 □张涵之



复星山东公司率先启动“守护快乐成长”足球公益项目，开展以足球为主题的绘画比赛，此为一等奖作品《胜利》

平凡改变平凡：甄选 2017 年度匠心复星人

工匠，专注于某一领域、针对这一领域的产品研发或加工过程全身心投入，精益求精、一丝不苟地完成整个工序的每一个环节，是为工匠。

——摘自“百度百科”释义

日本有半个世纪只为煮好一碗白米饭的煮饭仙人，豫园有在“盐少许、糖少许、油适量”的深厚中国传统文化中诞生的“做的眉毛酥每个层次间

的距离就像用尺量出来一样标准”的主厨师傅。还有，为了父亲的心愿数年如一日研究单克隆抗体药物的复宏汉霖海外归国医学博士，提纯1000次攻克12年难题的复星长征研发部总工程师，20余年辗转任职全球28个度假村的Club Med村长。

复星的工匠有着更美好的意义，柔和的，带着鲜活的烟火气，又有忘我执着的可爱，遍布各个领域、前仆后继涌现，且不

拘泥于传统意义的匠人。复星工匠的灵魂在于“匠心”和匠人精神。

2017还剩下一个月，看看你的worktile、日历、工作笔记在电脑里满满当当，钉钉里累积工时显示你是高等级用户，从初创到投成的项目一路绿灯，你用科比“凌晨四点的洛杉矶”一样的语气说，我见过晚上十二点复星艺术中心天台宫岛达男LED灯霓虹闪耀，见过有

风的火树银花的BFC街区，见过无风有月亮的夜。梦想并不遥远。复星工匠，并不远在天边，身边人，或者专注工作着、自驱着、努力创造价值的你，就是工匠本真。

我们认真策划2017年度“复星工匠”评选。希望每一个“像巴菲特一样跳着舞步”去上班的你，能够把自己关于所爱事业的故事分享。我们搭好舞台、搬好小板凳，请“复星工

匠”们开始讲述。

同步开通的微信投票平台上展示的“复星工匠”，可能是传统意义上的劳模，某个领域的顶级专家或勇于创新的领军人物，也可能是在自己的岗位上兢兢业业工作、以快0.01秒的精神不断雕琢产品、改善工艺、享受产品在双手中升华的普普通通的复星人。因为对工匠的尊重，这些复星工匠都经受了四大“严选”标准考量：

标准考量

- 具有突出工艺专长：** 在从事的岗位和职业中，拥有一技之长或绝技高招，具有丰富的实践经验和理论知识，在实施工艺、技术等方面拥有不可替代、至关重要的地位；处于本单位、本行业、本领域领先水平；
- 体现领军作用：** 积极发扬企业家精神，善于解决疑难杂症、善于攻坚克难，运用个人技能、技艺带领团队解决实际问题并屡建战功；始终秉承精益求精的工匠精神，并能够注重带教徒弟、技艺传承和培养人才；
- 研发爆款产品：** 积极贯彻集团C2M战略，关注客户需求，持续创新、打磨产品，不断提升产品力；产品深受市场欢迎，在同行业中独树一帜，给企业带来重大价值贡献或对企业未来发展具有重要战略意义。
- 做出突出贡献：** 在本单位、本行业做出卓越贡献，为集团“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”建设做出重要贡献并取得重要成果。

十九大报告指出：“激发和保护企业家精神，鼓励更多社会主体投身创新创业。建设知识型、技能型、创新型劳动者大军，弘扬劳模精神和工匠精神，营造劳动光荣的社会风尚和精益求精的敬业风气”，将工匠精神与企业家精神并提，作为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦精神建设的一部分。工，精细，匠，灵巧。工匠精神，就是追求卓越的创造精神、精益求精的品质精神和用户至上的服务精神的合成。“工匠精神”与企业有天然的契合度，企业雕琢产品力、创造价值的诉求与“工匠精神”在文化本意上是一致的。据此，我们以“匠心复星人”为题，陆续展示复星价值创造的鲜活个体，以平凡改变平凡。



(复星订阅号二维码)

请持续关注“复星集团”，为2017年度工匠，投上肯定的一票！

2016 年度工匠回顾

豫园商城绿波廊酒楼总经理陆亚明：匠心让点心更精彩

工匠精神有着丰富的内涵，一个人能够坚持每天认真的用心的去做好自己的工作，在平凡中体现不平凡，就是好工匠。即使今天还不是工匠，通过不懈努力，假以时日，终究会成为工匠。

绿波廊酒楼掌门人，陆亚明心怀“做天下最好吃的点心”2016年，他荣获首批“上海工匠”殊荣，绿波廊也荣获了“上海企业创新文化十佳品牌”称号。以“工匠精神”为中式面点总结了五点精髓——“融汇贯通、创新面团、馅料多味、营养健康、形要活脱。”就连对天南海北的食客的不同口味也要调整。

探究中式面点，不断改良与创新，先后出品了眉毛酥、腰果



酥等蜚声中外的特色点心，葫芦酥、桂花拉糕等更被评为“上海名点”，成为接待中外名流的“主角”。对绿波廊宴席“菜夹点”的特点，试制出虾蟹卷、精制蟹粉两面黄等亦菜亦点的品种，创造了中国菜点的“新概念”。

二十余年不变的 G.O. 精神

Jean-Benoit，比利时人，大家称他JB。一开始做G.O.的时候，他是救生员，在工作20多年后的他依旧是来时做G.O.的样子，每天巡村，几十年如一日从不间断。

Club Med三亚度假村筹备新设时资金不足，危机四伏，无法预期开业，一系列大大小小的问题涌出。他以惊人的资源调度能力和对工作节奏的把控力，在复星总部通力支持下，如期完成工期，2015年三亚Club Med顺利开业。

7:30 度假村第一次巡查，检



查各部门是否已就位、各设备是否运转正常，直到次日1:00 最后一个酒吧关门，结束一天日程。

海南矿业维修中心电修车间值班长苏勇：选择了矿山，就把心交给矿山

生长在矿山的苏勇见证了矿山的发展历史，从事岗位工作将近30年，当过学徒，也带过徒弟，取得了初级工、中级工、高级工、技师等等级证书。2012年取到高级技师。现在，在维修中心电修车间当值班长。

在苏勇眼里，没有处理不了的故障，也没有处理不了的技术难题；哪里需要他，他就出现在那里，哪里有脏、险、累，那里就有他的身影。5年来，苏勇累计加班750小时，累计抢修事故6321起。

作为电修组组长，苏勇以“做，就要做得最好”的理念，从创建一流班组入手，力争创一流成绩，始终坚持从抓“人的不安全行为、物的不安



全状态、作业环境的不安全因素”入手，抓好现场生产的“四个控制”。

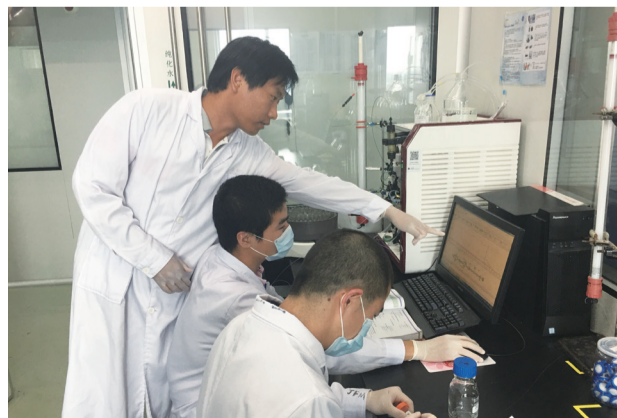
生长在矿山，对矿山人、矿山事耳濡目染，以矿山为家，把公家的事当作自己的事。

复星长征生产部总工程师兼研发助理总监张海涛：提纯 1000 次攻克 12 年难题

张海涛，生物化学与分子生物学硕士，在研期间便发表SCI论文4篇，申请并授权发明专利5项，2010年入职上海复星长征医学科学有限公司技术发展部，主要负责免疫诊断用抗原抗体等生化关键原料的研发与规模化生产。

为人朴素谦和近乎低调。一到实验室换上白大褂，状态立马切换：凝神贯注观察指点多种原料制备，言行中透露出他在抗体制备纯化细分技术领域的造诣。因为精益求精，因为他七年来对于科研这件事从不懈怠，他成了复星长征生产和研发坚韧的精神力量。

载脂蛋白A-1多克隆抗体的



研发制备在张海涛手里完成了。这是一个复星长征攻坚12年、前

后四批科研人员投入而未解的难题。

揭秘 B 轮融资 7000 万的亲子细分市场

——麦淘 CEO 谢震管理学院“大咖秀”



如果有人能帮你们家孩子实现“第一次野外露营”、“第一次亲手挖化石”、“第一次在水族馆和鱼儿共眠”等体验，你是不是有点鸡冻？

如果他同时还有一套专为3~12岁儿童打造的系列特色课程，如天文台夜宿、野外观星和烹饪、消防、市场调研等课程。

你是不是现在就忍不住想下单？

这个人就是麦淘亲子的创始人兼CEO谢震，人称“麦大叔”。

谢震之前曾任艺龙COO，勤奋刻苦以及禀赋加持，使他一直在职场上顺风顺水。但这个在OTA行业身居要职工作了7年的老兵却为在中欧商学院校友群组织的一次亲子游活动，让自己选择了创业这条道路。

为什么选择了亲子游这个市场

进入亲子游市场是个偶然。2013年我带着两个孩子去旅游，怕无聊想找一些朋友一起去，于是就在中欧的校友微信群里发起亲子游提议，没想到几天内就有700多人报名，最后成行299人。这次意外的成功，让我开始重新思考传统旅游OTA之外的出路。

传统OTA平台中机票、酒店甚至旅游等标品的市场格局已基本定型并失去空间的时候，细分市场也许是另一条可能突破的出路。

只是前提要确保这的确是个细分市场，而不是更小的市场。

什么是真正的细分市场

细分市场意味着要提供不一样的产品，而不是更少的产品。如果从客户获取的渠道、产品组织方法、与合作伙伴的关系与OTA无异，就会导致细分市场的竞争规则与巨头擅长的领域毫无区别。

如何判断是否是细分市场？我觉得可以从以下三方面来思考：

一、可推广：

-Q：对于消费者而言是否有必要建立新的细分市场？

你觉得订酒店是独立的品类，还是要跟差旅的机票合在一起？其实在移动时代，这两者都属于差旅的范畴，所以没有必要单独再做一个更小的市场。

-Q：我们是否有合适的触达通道？

如今的互联网、新媒体都很发达，我觉得微信群就是个很好的渠道：比如孩子进幼儿园第一天我们家长就建了个群，但凡大事小事在群里问一声，大家都有呼应。这就是个可以直接触达客户端的通道

-Q：是否有可测试的市场？

如果有一种方法可以帮助你快速测试，可能是一个好的



方法。

我有两个孩子，经常想带他们出去走走，但市场上缺乏好的产品或服务。有次得知有一个去坝上草原露营的活动，于是很激动地报名参加，买了帐篷、睡袋、防潮垫、头灯……整个装备搞下来花了1.5W，一共只用了一次。

这样的活动很好，如果供应商可以提供服务那就是极好的了。我想可能和我有一样痛点的不少，是不是可以做一个有效的测试？看看是不是有人愿意参加？于是就在中欧校友群组织了一次小小的测试。结果后来大家都知道了，没几天就700多人报名。

二、可防御

当你进入一个市场，你要问：是做一个细分市场还是一个更小的市场？如何判断，有三个标准：

1. 你从哪里进行流量获取？是否趋同艺龙当年2亿元，我们都去百度买流量

2. 你的供应链是什么？如果你卖的酒店也跟携程、艺龙一样行业巨头使用同样的供应链

3. 消费者的选择标准是什么？如果周末酒店特价，消费者第一反应去携程搜索是否有更便宜

以上三点但凡有一个是“是”，你所选择的细分市场就要打一个问号了。

OTA的思维容易陷入价格战，最终导致产品越卖越便宜，产品品质也因此得不到保障，最终陷入收益、口碑尽失的境地。而以教育场景为导向，产品设计思路的重点是“孩子觉得有趣，家长觉得有收获”，这也是目前亲子游中家长的关注点所在。

三、可延伸

首先你要明确创业的目的：到底是井冈山的星火燎原还

是狼牙山的背水一战？

当然，我们希望是前者。那我们应该如何才能做呢到？

-客户的升级购买和交叉购买

很多时候，我们所找的市场可能是个不错的市场。但如果要做延伸服务的的时候当你想继续安利新的产品服务却发现，他已经不是你的客户了……对吧？（笑）比如婴幼儿产品、婚庆产品等等，所以在做产品时候要考虑客户群体。

麦淘的客户年龄定义为2-12岁。也就是说，如果你2岁成为我的客户，我可以为你服务10年。我们希望在幼儿园的阶段就抓住客户的黏性，推出一些符合这个年龄段孩子喜欢的产品

（为什么是12岁？）

因为之后要上各种辅导班了（哈哈哈哈哈）

□陈慧琳

同学们，
开始读书啦~



好书推荐



《让大象飞》

围绕客户体验进行科技创新

内容简介：

1. 从创业团队的人员配备到创业融资的成败再到团队的高效管理；从创业者的心理素质到创业者的独到眼光再到企业赖以生存的根本
2. 360度无死角地呈现了一家公司从初创到惊艳到立足再到稳定的全过程

幸福的时间过得太快，2017年马上就要到最后一个了，希望大家围绕今年的目标做好冲刺工作。同时，我们要做好2018年的规划和预算工作，还要充分地规划和考虑未来五到十年复星发展的重要蓝图。

董事会多次提出，复星的目标是打造“健康、快乐、富足”的幸福生态系统，生态系统的核心就是C2M。围绕C2M战略，我们做了很多迭代、进化和思考，还邀请一流的咨询公司参与进来，希望在完善我们的想法的同时，也借鉴学习市场上优秀企业的做法，更好的规划未来发展。

第一，我们要在整个复星生态系统里加大力度宣导C2M战略和One Fosun体系。通过宣导和互动，听取让更多复星同学参与进来，从而帮助我们更

好更快地迭代C2M战略。

第二，我们要继续加快组织架构进化。互联网公司围绕C端客户体验的组织进化非常值得我们借鉴和学习。最近在阅读一本叫《让大象飞》的书，围绕创新创业和客户体验，硅谷已经不能满足于寻找飞上风口的“猪”了，硅谷现在鼓励大企业的内部创新创业，要让“大象”飞，这其中很重要的就是抓住围绕客户体验的科技创新浪潮。做企业，前面的风口或者浪潮没有赶上不要紧，这个世界就像大海一样，浪潮不断，关键是要抓住新的科技浪潮和风口。我们刚刚成立的科创中心和C2M办公室就是要努力抓住新的浪潮，其中，C2M办公室将围绕C端，梳理、获取、嫁接现在到未来一年左右的创新技术和模式。复星的科创中心将

布局未来一年到十年新技术、新产品和新模式。因此，我们要围绕C端快速进化组织架构，通过整合创新技术和模式，不断积累我们的服务能力，提升客户体验，为我们的客户创造价值。

第三，组织架构的进化很重要就是要保证人员到位。我们要加大力度进行人力资源团队的猎头能力建设，服务总部的同时也要服务复星生态系统里的核心企业，不断提升人力资源团队招募和培养优秀人才的能力，通过优秀人才的轮岗、委派等机制支持我们所投资的核心企业，为企业增值赋能。同时，重要的业务领域我们至少要有两支业务团队覆盖，业务团队的负责人是人力资源的第一责任人。

2018，共勉！

ART 艺术



“会跳舞的房子”一周岁 看艺术继续起舞

11月8日，复星艺术中心迎来一周年庆典，业界名家云集。

自2016年11月成立以来，复星艺术中心遵循其旨在推广当代艺术，致力联结中国与国际的文化艺术，促进公众对全球当代艺术的关注、理解和参与之使命，先后为中国观众呈现了三个大型精品艺术展：囊括中国当代艺术史至关重要的20名代表艺术家的“20”特展，英国当代艺术家朱利安·奥培(Julian Opie)中

国首次个展，以及“伊夫·内茨哈默：再造认知”与“邱黯雄：山海蜃楼”双个展，并围绕展览策划和开展了一系列公共教育项目。

复星基金会与复星艺术中心主席王津元女士为一周年庆典致辞，谈及对复星艺术中心定位的解读：“复星艺术中心是一个不一样的艺术中心。我们的建筑形态，我们的地理位置，我们背靠的复星集团的国际化多元化格局，都让复星艺术中心更

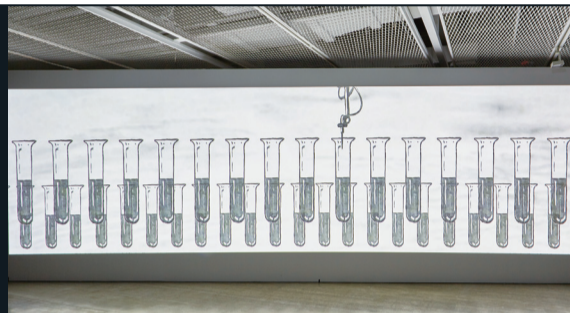
开放，更包容，更亲民，更雅俗共赏。未来，将继续和国际著名艺术机构合作，把最优秀的当代艺术家展览介绍到中国的同时，我们会花更多的时间和精力，来扶持和推广更多的中国当代艺术家。”

复星集团董事长郭广昌先生也为复星艺术中心一周年送上了祝福，让艺术走进大众，让艺术长久地为个体和社会带去美好，共同期待复星艺术中心更精彩的未来。



Julian Opie

在过去的三十年里，为周围环境中的物体及地点创作合成画像已成为奥培作品的核心。艺术家使用不同媒介与技术“绘图”或“作画”，比如在玻璃上使用喷墨，创作铝制画和电影动画，亦或在墙上使用乙烯基或创作石制马赛克。于复星艺术中心展出的逾50件作品结合了艺术家不同的创作媒介，以广阔的视野展示了奥培的经典作品，当中还包括艺术家为此次展览特别创作的全新作品。展览将覆盖建筑的两层展厅，重点呈献奥培艺术创作生涯的两个方向：艺术家对肖像绘制的持续探索及对建造环境与自然景观主题的兴趣。



Yves & QAX

瑞士艺术家伊夫·内茨哈默的作品仿佛于现行空间中撕开的一道时空裂缝，透过动画短片、铁制装置和绘画作品的有机结合，利用多种艺术元素的整合和重组，戏谑性地颠覆人对世界、时空的认知：欢愉与痛苦的并存，死与生的转换。作为伊夫·内茨哈默各种媒介作品的全面展示，本次展览完整展现了艺术家对空间和媒介的不懈探索，以及对时间、环境和社会的持续关注与思考。

邱黯雄潜心十年之作，水墨电影三部曲《新山海经I》、《新山海经II》及《新山海经III》首次同场展出。《新山海经》从一个知识符号系统以外的角度观察现代世界，在中国古典神话叙事方式基础上，揭示现代世界危机，表达了对现代文明的质疑和批判。作品不仅体现了中国传统世界观的中国性，更体现了当代文明发展的世界性。

20

本次展览以香格纳画廊20年的发展历史为轴线，将每一年最具代表性的展览及作品依次完整梳理，集中展现了中国当代艺术近20年的历史沿革。展览将众多的经典艺术作品与全新的复星艺术中心这一多功能的艺术空间巧妙融合，实现了作品与空间的关联与呼应。张鼎的大型装置作品在一楼开阔的展厅中形成与公共空间的有效互动；在近600平方米的二楼展厅将集中呈现艺术家们不同媒介的代表作品，包括曾梵志、丁乙、余友涵、周铁海、张恩利等的早期经典代表作以及徐震、杨振中、胡介鸣等艺术家的多媒介实验性创作等；三楼展厅将全部用于陈设杨福东的大型八屏的影像装置，将引领观者静心驻足。



复星艺术中心一周年活动季

公共教育项目

云沙龙

携手知名艺术媒体《燃点》共同策划，邀请策展人及来自德国的艺术史学者，围绕“A.R. 彭克的创作生涯与德国新表现主义艺术运动”展开多元话题探讨。复星艺术中心一周年庆典晚宴上，“云沙龙”环节邀请各业界嘉宾共同探讨关于艺术机构的公众性并分享艺术生活化与生活艺术化等体验。

云映荟

为期一周的“艺术柏林影享会”，由策展团队与德国驻上海总领事馆文化教育处及歌德学院挑选5部与德国文化历史相关的影片，为艺术爱好者提供一次难得的观影与交流机会。

云剧场

特别邀请UMA身体剧场的表演艺术家，通过独特的肢体语言，表达对A.R. 彭克作品的共鸣。观者由此可以回归人类文明的本初，展开一场直面自身的探索。

云艺坊

特别为孤独症儿童设计了艺术导览及工作坊，携手和睦家爱心基金共同邀请了专业心理治疗师，以与艺术相结合的方式对儿童进行心理指导，并引导公共项目志

愿者参与和提供支持。

《大艺术家：宫岛达男》纪录片于“数字空中花园”首映

《大艺术家：宫岛达男》片段

位于复星艺术中心顶楼的“数字空中花园”是如何诞生的？这部纪录片还原了它的创作始末。在上海与日本茨城两地，YT CREATIVE MEDIA 团队采用文化探访的形式，深入艺术家工作生活现场，记录和呈现了艺术大师影响并改变一个时代的独特东方美学的形成发展历程。2017年11月中旬，这部纪录片已于小米全渠道放映。

公共艺术项目

珍妮佛·施泰因坎普(Jennifer Steinkamp)作品《Judy Crook 4》于BFC外滩金融中心首次展示。11月12日已展毕

美国艺术家珍妮佛·施泰因坎普专注数码媒体创作20余年，以迷人的3D动画投影和装置作品闻名。此次其作品与复星艺术中心建筑相互呼应，借助数码动画投影，将自然现象和大自然的动态带入BFC外滩金融中心建筑物的天际线之内。

通过复星基金会的收藏与委托创作，BFC外滩金融中心的公共区域将以复星艺

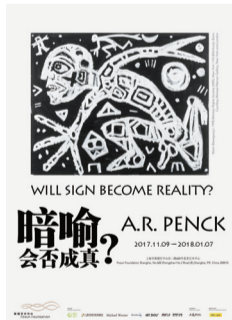
术中心为核心，逐步形成一个世界级的公共艺术园区。

“A.R. 彭克：暗喻会否成真？”纪念德国战后艺术大师逝世全球首个大型展览

本次展览力图通过丰富全面，最具代表性的近百件作品完整呈现艺术家多彩的人生，回顾并梳理其六十余年的创作历程。

他作品的原始风格是和他自发性使用的涂鸦艺术和原生艺术有着密切的关系。他还喜欢创造些无意识的标记、符号、字母、面具、强有力的线条和数字，通常混合了抽象/比喻的组合，暗示着某种新的空间和时间维度，创造了一种“新语言”。

对于那些希望解读他的作品的人，他提供了以下线索：“我的画观众可以很容易地识别出五种基本类型的图像。其中根据更大的差异化因素可能可以找到更多。在任何情况下，第一种是抽象图形，它看起来像符号，第二种是比喻性的绘图，第三是纯粹的无意识的形状或形式，第四是一种幻觉，第五种是破坏性的图像。我想证明，符号是可以隐藏在其他标记之后，我对这些标记的处理使它们变得显而易见。” □蒋空空



策展人 沈奇岚
展期 2017年11月9日至2018年1月7日，周二至周日：10:00-20:00（参观时间复星艺术中心外的幕帘每个双数整点会转动15分钟）
地点 上海市黄浦区中山东二路600号复星艺术中心
门票 60元（全日制大学本科或以下学生、70周岁以上老人及军人凭本人有效证件，可购40元优享票；1.2米以下儿童及持有效证件的残疾人可免费参观）



读懂隐喻

复星艺术中心 A.R.Penck 展导读

文 / 沈奇岚

A.R. Penck在他的时代就是一个独特的存在，他的人生和他的作品具有一种特殊并矛盾的双重性，他在这份双重性中展开了他的创作生涯和人生旅程。孤独而漫长，丰富而坎坷。

在2017年纪念A.R. Penck充满创造的一生，具有一种特殊的意义。A.R. Penck探索着符号系统与世界之间的关系，他呈现着信息系统对人类认知的影响和操纵，他的作品并未因为时光的流逝而显得渐渐与时代无关。在这个愈发动荡的世界上，在这个充满工具理性和计算逻辑的时代，A.R. Penck显得愈发重要。他的孤独与他的坚持，他对世界的理解和表达，成为了一条富有启发意义的道路。

中国的观众对A.R. Penck的

印象往往是他创作于80年代的部分画作，尚未有机会去了解A.R. Penck创作的来龙去脉和方法论。此次在上海复星艺术中心举办《A.R. Penck：隐喻会否成真？》大型展览，将完整呈现A.R.彭克的重要作品和人生。这是A.R. Penck于2017年5月去世之后，全球范围内的第一个大型展览。同时，也是A.R.彭克在亚洲地区的第一个超大型展览。

在这个庞大又完整的展览中，我们将有机会去理解一位艺术家的思想发展历程，他从无间断的尝试，他多元的创作，以及他完成的表达，和未竟的企图。

我们尝试引导思考，浩瀚的A.R. Penck意图解决的几个问题，以及他的答案对后世可以具有的启发意义。



沈奇岚在A.R. 彭克展现场（左三）

1 如何言说不可说的事物？

A.R. Penck曾经面临一个难题：语言和世界的关系到底是什么？当人类经历了那么多灾难之后，人类如何表达那些不可说的事物？

哲学家维特根斯坦也曾经试图回答这个问题。他在早期的研究著作《逻辑哲学论》中曾经说：对不可说的事物，我们应当保持沉默。他清晰地划出了语言的界限。他认为语言与世界的关系在于说清那些可以被说清的事情。而那些神秘的事物，人们应当保持沉默，比如关于伦理、价值、宗教等等复杂的社会构成，是人类的语言不足以描述的。哲学的任务不是要建立一套学说，而是对此心生警惕。这一点上，123与维特根斯坦一同站在了对语言及人类沟通的警醒之地，并为了揭示这一点而用艺术进行了回答。

A.R. Penck从小开始绘画。他早熟而敏感，他在6岁那年目睹了故乡故土被轮番轰炸，德雷斯頓成为人间焦土。战争和人类的困境，是艺术家的童年日常

所见。二战时德国的黑暗历史，以及战败后的废墟情景，让A.R. Penck认知清楚了人类的现状。对世界深处和生命深处的思索是艺术家创作的动力。

A.R. Penck试图用绘画去表达那些“不可说的事物”，那些被维特根斯坦划归到语言的极限之外的事物。人在沟通和表达时，究竟发生了什么，究竟如何受外部世界的影响而做了决定，这是让A.R. Penck着迷的命题。

在一个动荡不可知的时代，人们渴望用一种新的和不同的图像与艺术来重新认识世界。A.R. 彭克提供了一种全新的形式。A.R. Penck并不信任日常逻辑语言，他在作品中寻找和创造一份具有共性的甚至有洞穴绘画感的绘画语言。他发明了许多属于自己的绘画词汇，这是在他反复的实践中研究出的符号系统，比如火柴人，比如音谱、比如经常出现的鹰的图像、蛇和人的图像。在抽象和具象之间，A.R. Penck找到了一种属于自己的绘画词汇和风格。

2 A.R. Penck 的命运双重奏

在研究和表达人类境况的矛盾和悖论时，A.R. Penck的生活也陷入了一种富有张力的双重奏中。

A.R. Penck本名Ralf Winkler（拉尔夫·温克勒），他1939年出生于德国的德累斯顿。在后来东德的艺术系统中，Ralf Winkler找不到成为艺术家的空间，他发表作品的场所在西德。为了避开麻烦，他使用过不同的名字，A.R. Penck

成为了最常用的那个名字。

A.R. Penck和Ralf Winkler是一组双重奏。Ralf Winkler是他身份证上的名字，A.R. Penck是他画布上的名字。Ralf Winkler走在大街上是个普通路人，A.R. Penck在画室里试图解决人类难题。

Ralf Winkler的生活不断受到压力，他的创作空间不断被挤压；而A.R. Penck在展出作品，在

表达对世界的看法，在为人类寻找共同的答案。

Ralf Winkler的生活必须克服各种艰难，为了谋生，他做过各种体力活；A.R. Penck绘画、写作、创作雕塑。

在看不见前路的孤独岁月里，Ralf Winkler完成了人的生存，A.R. Penck完成了人的理想。在Ralf Winkler保持沉默的地方，A.R. Penck完成了创作和表达。

3 从A.R. Penck这里，我们可以获得怎样的启发和营养？

我们如今重新纪念A.R. Penck的重要原因，并非因为他的名声，而是因为他的道路，他曾经苦苦寻找的孤独旅程。

A.R. Penck展现了一个艺术家可以拥有的独立思考精神。他对人类社会的洞察让他对时代保持着警惕和怀疑。他的作品告诉我们，符号不是与价值无涉的逻辑呈现，它同样可以影响价值判断。何为信息，何为系统。人作为符号信息系统的存在，如何被社会影响。他说：“I am the signal constant. I am the voltage between two poles.”在认知到社

会如何通过符号系统控制人类行为之后，A.R. Penck愈发和社会保持着距离。

他从来不理睬东德的政治宣传，即使是去到了西德，他也不为另外一套资本主义的语言符号系统所动。他觉得两套政治系统塑造的都是幻觉。如果一个人了解到符号和世界的关系，就不会轻易地被影响。

为了理解他所处的时代，A.R. Penck进行大量的阅读，从古典哲学到其他学科的最新研究。他对控制论的研究滋养了他对图像语言的创造。他对心理学

A.R. Penck的人生是富有启发性的。他是一个学院派之外的艺术家，他独一无二的艺术道路孤独而坚定。

的研究，坚定了他在雕塑上的方向。他认为艺术是一种智性上的训练（intellectual training），唯有通过这种训练，人才会对周边一切的符号和隐喻有所辨认，而不被轻易影响和控制。

艺术是让人存活的希望。

A.R. 彭克作品

