

复星人 FOSUN TIMES



深·展
智慧幸福生态圈
DEEPENING FLOURISHING
Creating a Happiness Ecosystem for Success



准印证号：(沪B)0276
内部资料 免费交流

总第354期 本期20版 2017年10月31日

用手机扫描二维码
关注复星人报微信



深入学习十九大精神，开创复星各项工作新局面 打造科技引领的世界级一流企业

(16版)

欧洲峰会：中国动力嫁接全球资源

慕尼黑时间9月27日，复星携手成员企业德国私人银行Hauck & Aufhäuser共同举办复星传统海外品牌活动——复星欧洲之夜暨复星欧洲峰会。峰会由战略会议、金融会议、人工智能分享会与南钢投资德国Koller项目签约，及“欧洲之夜”四部分组成。复星集团董事长郭广昌表示复星要坚定植根中国，走出去，也要更好地引进来。

(5-6版)

聚焦“创新”

- “创新是引领发展的第一动力” (3-4版)
- 复星凯特CAR-T疗法Yescarta获美国FDA批准上市 (7版)
- 复宏汉霖HLX01成国内首个获受理的单抗生物类似药 (2版)
- 复宏汉霖HLX02成国内首个多国中心III期临床研究的赫赛汀®生物类似药 (7版)
- 中国第一新药传奇：青蒿琥酯创造第二次生命 (8版)

[版权声明] 本报刊登的所有内容(包括不限于文字、图片、图表、版面设计), 未经本报书面许可, 任何人不得转载、摘编成任何形式使用。违反上述声明, 本报将依法追究其法律责任。
[免责声明] 本报由复星控股发行, 意在提供复星控股及其直属、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。

重庆市政府与复星集团达成战略合作

复星集团西南总部(重庆)正式启动



「复星集团西南总部(重庆)启动」

9月29日,重庆市政府与复星集团签署战略合作框架协议,复星集团西南总部(重庆)正式启动。根据框架协议,未来复星将与重庆在大健康、轨交物流、科技教育、文体旅游等领域深入合作,助力国家重要中心城市建设、重庆自贸试验区发展。重庆市委唐良智副书记会见复星集团董事长郭广昌一行,并出席签约仪式。

唐良智副书记在签约仪式前会见郭广昌一行时表示,当前重庆正按照习近平总书记视察重庆重要讲话精神,紧扣“西部大开发的重要战略支点、‘一带一路’和长江经济带联结点”的定位,努力发挥重庆在国家区域发展和对外开放格局中独特而重要的作用。复星集团是我国知名民营企业,全球化程度高,在健康、地产、旅游等领域拥有丰富

的运营经验和市场资源。希望复星集团通过设立复星西南总部(重庆)的契机,打造西南地区战略中心,引入其全球优势产业及服务,助力重庆的城市功能升级。

复星集团将在重庆自由贸易试验区设立西南总部,辐射管理整个西部地区。复星集团将整合旗下优势资源,加大对战略合作框架协议中项目的资金、技术和品牌的支持力度,项目资源向重庆地区倾斜。

在大健康领域,复星集团将在重庆引进国际先进设备与技术以及国际医疗资源,投资发展大健康产业项目,推动重庆大健康产业加快发展,提升重庆医疗水平和健康服务水平;在交通基础设施建设领域,复星集团将结合现有交通基础设施建设经验与资源、物流产业资源等,助力重庆

建设成为西部交通枢纽;在科技教育领域,复星集团依托创新科研和国际教育资源等,助力重庆建设西部创新中心,提升重庆教育国际化水平;在文体旅游产业领域,复星集团将依托重庆现有旅游资源,导入适合重庆实际的世界级旅游产品。

重庆是复星集团全球重点战略布局区域之一。截至目前,复星集团及其投资的公司已在渝投资涉及健康、金融、原材料和地产等领域,总投资额超过100亿元人民币,累计纳税超过42亿元人民币,安置就业近3000人。

复星集团董事长郭广昌表示:“在重庆市人民政府的指导和帮助下,复星集团将充分利用在医药健康、交通设施、科技教育、文体旅游等领域的产业优势,以科技引领、创新驱动与转型升级为原动力,继续将国内外

知名品牌资源、高端人才资源及顶尖技术资源导入重庆,发挥势能和协同效应,同时借助重庆西部大开发重要战略支点及‘一带一路’与长江经济带连接点的优势,完善产业布局与落地,助力重庆国家重要中心城市建设,推动重庆自贸试验区发展。”

复星集团联席总裁兼复星医药董事长陈启宇表示,“复星集团植根中国,为全球家庭客户智造健康、快乐、富足的幸福生活。复星集团和重庆市的合作源远流长,在生物医药及研发创新领域、金融物贸的功能地产等领域的合作项目已经结出丰硕的成果。健康板块是复星集团发展的重中之重,其中,复星大健康产业板块的旗舰企业复星医药,自2002年起就在重庆积极投资布局。复星医药在重庆积极走创新研发、高端制造和全球化发展的道路。药友制药和重庆医药工业研究院都已成为复星集团在生物医药版图上的重要产业平台,积极助力复星集团在生物医药领域的创新发展。未来,复星集团和复星医药将发挥自身优势,在重庆推动医药、医疗、医养结合等大健康产业项目,推动重庆大健康产业加快发展。”

签约仪式上,复星集团还与北碚区人民政府签署战略合作协议,进一步推进双方在文体旅游产业、科技教育领域的项目合作;与重庆两江新区管委会签署战略合作协议,在轨道交通、基础设施投资、大健康、大文旅和海外投资领域进行合作。上海复星医药(集团)股份有限公司与重庆市渝北区人民政府签署战略合作协议,进一步推进双方在大健康领域和创新研发领域的合作。复星国药(上海)企业管理有限公司与重庆市渝北区人民政府签署战略合作协议,进一步推进双方在医药物流领域的合作。 □孙丽

微信息

复宏汉霖 HLX01 成国内首个获受理的单抗生物类似药

10月30日,复宏汉霖首个产品——HLX01(利妥昔单抗注射液)收到了国家食药监总局颁发的《药品注册申请受理通知书》。这是国内第一个获得注册申请受理的单抗生物类似药。复宏汉霖高级副总裁、CSO(Chief Solution Officer 首席科学官)姜伟东博士说,HLX01对治疗淋巴瘤疗效很好,国家食药监的受理意味着新药距离上市又近了一步,对于复宏汉霖以及国内生物制药行业都具有里程碑式的意义。 □王燕

CNBC 授予郭广昌“终身成就奖”

全球领先的商业与金融新闻媒体CNBC(美国NBC环球集团持有的全球性财经有线电视卫星新闻台)于9月28日宣布授予复星国际董事长郭广昌“第十六届亚洲年度商业领袖终身成就奖”,并将在11月2日的晚宴上正式颁奖。此前中国科技技术先驱柳传志、日本零售巨头柳井正、印度实业家Ratan N Tata先后获得该奖项。CNBC“年度亚洲商业领袖”、“年度亚洲颠覆者”等也在角逐中。奖项旨在嘉奖以实力、创新和远见为亚洲不断发展的企业带来积极变化的卓越商界领袖。郭广昌表示:“奖项不仅属于我个人,也是属于整个复星团队”。 □吕敬怡

郭广昌会晤法国前总理德维尔潘

慕尼黑时间9月27日下午3点,复星集团董事长郭广昌与应邀前来出席复星欧洲峰会的法国前总理德维尔潘会面。法国Club Med地中海俱乐部CEO Henri共同出席。德维尔潘表示,当今世界面临政治与经济发展的两个十字路口,他很高兴看到以复星为代表的中国企业在中欧经贸合作中起到积极作用。郭广昌表示,复星将充分发挥外籍全球合伙人的能量与动力,参与更多公益,成为更受欢迎的国际企业。 □黄献群

陈启宇会晤美国密苏里州州长

9月27日,复星集团执行董事、联席总裁陈启宇在复星总部会见美国密苏里州州长Greitens一行,双方就复星在美国的投资和未来双方在健康、富足领域的合作深入交谈,复星地产副总裁薄伟及健控、能源、保险团队相关人员共同出席。陈启宇向州长介绍了复星发展历程、战略及在美主要产业布局。他表示,复星充分了解中国市场,并在早前提出“中国动力嫁接全球资源”,希望在整合复星自身医疗健康、金融、地产、旅游、文化等产业资源基础上,寻求更多在美投资机会,促进中美经贸合作与交流,双方还探讨了美国联邦税收改革和CIFUS等问题。 □张涵之

复星医药完成 Gland Pharma 74% 股权交割

10月3日,复星医药正式完成Gland Pharma控股权交割,进一步推进国际化进程。10月12日-14日,复星集团董事长郭广昌,复星集团联席总裁、复星医药董事长陈启宇,复星医药总裁兼CEO 吴以芳携复星医药管理团队到访Gland Pharma,与Gland Pharma 创始人Mr. PVN Raju、CEO Dr. Ravi Penmetsa、COO Mr. Srinivas Sadu等会面并深入交流。复星医药与Gland Pharma管理团队就各工作条线在未来的工作计划进行了深入讨论,并达成一致,双方将共同开启Gland Pharma新篇章,携手推动公司持续稳健发展。

复星集团董事长郭广昌坦言:我们一定会把在全球掌握的资源赋能Gland Pharma,帮助公司快速发展。将创新和研发放在首位,把细节做到极致,确保质量,牢记以客户为中心。给予于为企业贡献的人发展机会,期盼



「启动印度传统点灯仪式,庆祝Gland Pharma加入复星」

着首位来自印度的复星全球合伙人诞生。

复星集团联席总裁、复星医药董事长陈启宇表示:

74%股权交割是复星医药发展的里程碑,也是Gland Pharma新起点。将来,复星医

药将借助Gland Pharma的研发能力及印度市场特有的仿制药政策优势,实现产品线整合,Gland Pharma将作为复星医药创新和国际化平台,承载复星医药在ANDA和销售的国际功能,夯实“Innovation”和

“Internationalization”战略。

Gland Pharma CEO Dr. Ravi Penmetsa:

在印度“许可证制度”盛行的年代,我的父亲Sri PVN Raju先生成立了Gland Pharma。当时银行的利息非常高,很难筹到资金,因此在印度开展资本密集型业务几乎是不可能的。在异常困难的情况下,他建立了这个平台并引入精益求精和落实药品生产质量管理规范的理念,这在当时印度是难能可贵的。1998年,Gland Pharma有了第一个注射剂工厂并在2013年取得了美国FDA的许可。与复星团队接触的400多天来,我感觉到复星是一支十分专业、富有激情、积极向上、不断追求成长和卓越的团队。我们加入复星大家庭正是因为我们相信同一个世界、同一个团队,“复星一家”的观念,Gland Pharma也将会继续保持自身特色并非常荣幸成为复星大家庭的一员。

按语：苟日新，日日新，又日新。

“创新是引领科技发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑”——十九大报告要求“加快建设创新型国家”，在推进改革中曾强调“把科技创新摆在国家发展全局的核心位置”，经济转型中提出“科技发展的方向就是创新、创新、再创新”。“创新”始终占据着重要位置，它是让全社会的创造活力充分释放的关键推动力。于企业而言，创新更是被视如生命。当前新时代表，复星提出“用情怀做产品”、“以科技为支撑”，力求为全球家庭客户创造美好生活方式。

郭广昌：这个时代，企业没有科技创新是活不下去的

参加复星“欧洲之夜”的时间里，复星集团董事长郭广昌9天到访欧亚7个城市，仅在飞机上就是30多小时，如此紧张的工作日程，其实是郭广昌多年以来的工作常态。

对于这样的工作节奏，郭广昌笑言乐在其中，繁忙中的短暂得闲反而成了“小确幸”。持续热爱的原因，落在了“情怀”二字。

“每次出差，都是带着问题出发，通过工作不断探究、解决问题，让人很有成就感。我们企业人最大的责任是通过解决问题，为客户提供更好的产品和服务，让客户满意，而这也是我幸福感最大的来源之一。

工作着是幸福的，再忙碌，总会有很多不经意让你觉察到幸福的地方。就像出差，没什么特别的事的时候，可以靠在座位上看看窗外绿色的田野，听听手机里的音乐，幸福感自然而然。”

要用情怀来做产品

对工作充满热情、对产品充满热情的企业家情怀，郭广昌在之后的一次会议上面向全体复星人谈了谈，情怀要与产品力紧密结合在一起：

“改革开放的前三十年，我们产品稀缺、供给不足，所以只要能造出来就算是好产品；现在，中国已经走过了这个阶段，在新的时代我们最需要的是创造、创新、用心去服务，不断用情怀、匠心来打造产品力。

检验产品力好坏的标准非常简单，就是看它会不会让人想念。

就像地中海俱乐部（Club Med）一样，小孩子今天去玩了，



第二天问他还是会想去；还有真正好吃的食物也是一样，你吃了第一口就想吃第二口。在复星的产品中，像BFC、三亚特兰特蒂斯、AHAVA等等，都是我非常喜欢、留恋的，因为它们都很独特，我对它们有种强烈的热情。

复星说要做事、对的事、需要长时间积累和有大量技术投入的事，最终做出好的产品来。这是我们对自身最低的要求，也是复星的使命。

怎样才能实现这个使命？怎么做好产品？我觉得最关键的，就是一定要有情怀，要热爱产品、热爱企业。

我一直觉得，如果你只想着客户口袋里的钱，心思不在产品上，那最后客户一定也会用脚投票，离你越来越远；但如果你天天想着客户需要什么、怎么满足他们的需求并能打造出真正有品质的产品和服务，那客户就会用钱投票，自然你也可以赚到钱。

心中有爱，自然春暖花开。我

有充足的信心：在这样一个时代，复星有能力、有决心脱颖而出。”

C2M为全球家庭智造高品质产品和服务

复星以家庭为单位，智造全球幸福生态系统。这一点怎么实现呢？依靠C2M（从客户到智造者）。

“我们把家庭客户作为C端，要打通入口，汇聚用户，活跃流量。复星要让家庭客户在地中海俱乐部的活跃度，能够转移到和睦家来。另一方面在产品端，我们要研发爆款，导入精品，积极引导。C2M要无缝链接。中间是什么呢？中间是ONE Fosun平台，我们的ONE Fosun平台要用大数据、人工智能、物联网、云计算和AI、VR，把C端和M端无缝链接起来。我们希望客户的需求通过maker端能够形成个性化的产品，能够实现非常好的服务。

在ONE Fosun两端我们有什么呢？我们有Thomas Cook，有永安、德邦、宝宝树、微医，还有豫

园商城。未来线上和线下直接接触C端都是非常需要的，豫园一年有四千万的人流，沈阳豫珑城，是豫园的创新版。在另一端，一定要打造非常好的M端供应，所以我们有地中海俱乐部，有Silver Cross，和睦家和老庙黄金，有复星健康联合险。

对复星来说，未来最重要的资产是家庭的客户资产。复星现在通过健康生态、快乐生态、富足生态，已经服务了一亿的存量客户，已经有黏性地触达了三千万多家庭用户，未来我们希望很快达到六千万的家庭用户。

复星是为家庭客户提供各年龄阶段最核心痛点解决方案，宝宝树、Silver Cross针对最年轻家庭，为有0到2岁小孩家庭服务。亲宝宝、麦淘亲子游、海拍客，服务有2到20岁小孩子的家庭。AHAVA、Folli Follie针对20到30岁年轻人。中年人要买房子，要有网上银行，要有永安保险，要理财，有德邦证券，要有全球旅游，我们有Thomas Cook。60到100岁，复星有星健、星堡。当然和睦家、复星的健康医疗、地中海俱乐部、三元食品，服务于人一生的生命周期。

C2M需要科技引领，这个时代没有科技创新是活不下去的

“聚焦家庭后，复星要成为什么样的企业呢？我们要成为产业深度和科技引领的企业，我们要直接打通C2M，而不再被平台所阻碍。我们要实现一站式的服务，我们希望打造一个由不同服务闭环组成的家庭客户服务体系，能够真正解决家庭服务里的痛点，让家

庭服务的体验更加好。

我觉得现在这个时代，没有科技创新一定是活不下去的，所以复星立志要成为一个科技引领的企业。我们自己在科技创新上做了很多工作，比如复星医药从1994年成立开始就进行了诊断试剂的研发，2002年收购了重庆药业和重庆医工院，2009年我们投资了美国三个研发中心。可以这么说，从明年、后年开始，复星在全球销售额在十亿美元以上的全球创新药物，会一个个都出来，这是我们十年积累的结果。所以我觉得复星会通过VC投资、自己研发等手段，在全球加大科研投入，让复星成为一个科技引领的企业。包括我们在上海与全球最领先企业联合研发的新一代达芬奇手术机器人、针对癌症的KitePharma细胞免疫疗法，等等。

所以复星的使命是，以客户为中心，智造一个全球幸福生态系统，C2M能够完全打通。整个复星集团有三个层面，一个最核心的层面是，我们要配套家庭客户的健康、快乐和富足等各种需求。第二个层面是2B2C，或者是2B2F（家庭）。我们有智慧供应链，我们有蜂巢城市，我们有研发。最外层，我们有智能制造，有资源，有环保。通过改善整个社会的工业体系，能来提供更好的企业生存环境，这也是我们要去做的。”

（注：复星集团董事长郭广昌内部讲话整理，详见“广昌看世界”微信公众号）



汪群斌：在坚持情怀和深耕产业的基础上，要科技创新

复星要打造围绕“健康、快乐、富足”产业的C2M幸福生态圈，就是要有情怀，要热爱我们的事业、热爱这个企业，要为客户做真正好的产品和服务，这是非常重要的。

我们在坚持情怀和深耕产业的基础上，要进一步坚持科技创新和科技驱动。这是最近一段时间和复星国内外的研发团队，包括M端研发团队，人工智能、云计算和大数据等Link技术团队以及VC投资团队交流感悟。

第一，坚持科技驱动要完善组织架构体系。现在复星的组织架构强调深耕产业，在强调产业的同时，如何把我们的研究院体系很好地建立起来，从而在组织上形成保证，这是我们要努力的方向。我们要在核心企业和总部各板块中建立起研究院模式，在此基础上，既要坚持通过VC投资和天使投资发现具备独角兽潜质的科技创新企业，也要坚持借鉴复星已成功孵化的绿地项目经验。

举例来说，2009年开始我们和复宏汉霖科学家团队合作，



成功孵化了单克隆抗体治疗癌症领域的世界领先企业，通过8年间的持续投入，复宏汉霖目前已成为估值15亿美金的独角兽企业。这种由复星和科学家团队或者创业团队合作孵化绿地项目的模式，是复星创新发展的重要模式。同时，我们也鼓励各团队通过BD的方式，与全球范围内拥有创新产品和服务的公司合作，通过技术授权或者合资控股等形式服务和开拓中国市场。

第二，继续完善科技创新的全球化布局。复星科技创新驱动的全球布局，非常明确的一点是我们以上海作为研发中心再拓展到全球布局。复宏汉霖的成功很重要的原因之一是因为公司创新中心主要设立在上海，上海致力于建设具有全球影响力的科技创新中心的目标为公司的发展提供了良好的环境。

目前，复宏汉霖从事研发的员工中大部分集中在上海，

少部分分布在硅谷和台北。以上海为中心的同时，我们要加快在国内汇聚创造力和人才优势的其他地区的布局，比如北京、深圳、重庆、武汉等地。全球范围内，以色列，欧洲的英国、德国，美国的波士顿等地也要加快推进，使复星的科技布局进一步得到完善。

第三，科技创新驱动在预算和人才编制上要有保证。集团和核心企业要敢于拿出利润的至少30%左右用于创新研发投入，如果是好的项目，投入力度更大一点也可以。

以复星医药为例，企业始终保持在研发经费上的持续投入，这为企业未来保持快速发展打下坚实的基础。预算之外，我们的人才编制也要有保证，除了投资团队的人才，还要发展BD方面的人才和孵化企业的人才。

第四，要始终持续深入一线，这对我本人和董事会、管理层和各位合伙人都是一个很大的挑战。作为公司高层，只有深入到科学技术学习的一线，才能有

收获。

在和复宏汉霖这种科学家和创业团队的交流中，你能感觉到，除了单克隆抗体技术，在生命科学和大健康领域还存在着非常多的可以创造百亿美元甚至千亿美元价值的机会，这让人非常兴奋，很容易晚上睡不着觉，同样的，周末参加我们智能科技团队的头脑风暴会，也能在了解新技术、新科技方面有非常大的收获。所以，我们的管理团队还是要深入创新和科技的一线，这是至关重要的。

第五，复星要打造C2M幸福生态圈，要解决客户的痛点，要满足客户未被满足的需求，还要在坚持情怀、坚持深耕产业、坚持科技驱动的情况下，继续提高我们的投资能力，特别是发掘大项目和独角兽的能力，希望大家高度重视。

最后，祝愿大家在2017年最后一个季度奋力冲刺，超额实现目标，为社会、客户、投资者和自己创造更大价值。（注：整理自复星集团CEO汪群斌在“复星30分”上的讲话）

陈启宇：科技支撑复星未来



复星的愿景和使命与时俱进有了新的调整，当前要全力实现“植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领、持续创新，智造C2M幸福生态系统，为全球家庭客户提供高品质的产品和服务”的新愿景。过去我们提植根中国、具有全球产业整合与资产配置能力“的一流投资集团、衡量的是投资能力，现在我们更彻底，要打通整个家庭客户。

怎么打通呢？这是复星业务的战略框架，核心是围绕的是客户需求。复星能够提供第一圈核心生态，我们叫健康、快乐、富足的生态。我们为我们的家庭客户，满足他们的健康、快乐、富足需求。

核心生态的每一个板块，像健康，我们形成从药物的研发、制造到医疗器械、医疗服务、到母婴、到流通、健康管理、养老一整个大环。这个大环我们在不断完善，一旦完善了以后，在这个行业中间，在大健康中间，我们就会诞生出更多的机会。

比如禅城医院，在佛山，已经是1200个床位的规模，约250万年门诊量，这样一个综合性三级医院。复星布局养老，我们围绕禅城医院就可以在两小时车程之内设置非常好的养老设施；而我们围绕养老的医疗支撑、支持则完全可以由禅城医院去担当。珠三角覆盖面很大。如果说我们在深圳又有这样的一家、在其他地区也有这样的一个医院，其实这都是一个整合的东西。

包括在母婴领域，我们已经投资了中国最大的母婴的人口宝宝树。宝宝树在中国，一年出生的新生儿中，大概将近半数以上母亲在孕期和产后使用宝宝树的APP，把它作为一个日常的顾问、日常的信息来源、日常的信赖对象。以前生一个孩子有什么经济价值？进公立医院，进去出来，公费医疗，一两千块结束了。现在生一个孩子，在北上广深什么概念，生产大概2-8万的预算，但这还不是主要的，产后康复是5-20万，这块更大。小孩的用品，我们去年在英国买了皇家童车Silver Cross，从三四千块到两三万块都有，家里住别墅的，弄一个小王子的童车不是很好，所以这里就有一个很大的空间。

复星会越来越加大科技引领的速度

复星在未来怎么能够服务好、串联好这些客户，怎么能够把支撑的业务打通，这中间讲的就是科技的力量。这里讲的科技主要是移动互联网、人工智能、IT、大数据、云计算等等这样一些。这些科技把每个单一业务，赋能健康、赋能快乐、赋能富足。比如怎么样让我们的医院有最强的互联网、最强的IT系统、最强的人工智能。

但同时我们要打通客户，要让客户在使用我们的产品和服务的时候，享受

高度便利，这样才能够高度黏住客户，能够快速获取客户最大程度的信息，满足客户需求。而只有科技的引领，才能支撑我们做到这些，复星会越来越加大科技引领的速度。

最近发布的一个新闻，我们自己创立、孵化在人工智能方面的技术团队，参与美国LUNA比赛，我们拿到全世界最高分。我们团队原来做到0.81的时候就已经做得不错，看看能不能再高。最后也是超越的团队预期，取得了0.966的成绩，走到了全球第一。但并不是说我们这方面已经是全球第一，但是我们在这方面培养上做了很多的尝试，希望在科技的引领下为更多业务做支撑和支持。

用科技、投资和运营三者联合驱动发展

今天复星已经到了用科技来驱动，用科技、投资和运营三者联动来驱动我们的事业发展。

区域的角度来讲我们还是坚持中国动力战略全球资源。复星的投资业务实际上两个特点：一个是资金来源匹配度，因为我们是一个红筹上市公司，我们在海外的投融资能力是很强的，资金来源包括复星国际本身在海外的保险公司；第二，我们的投资绝大部分还是会影响到回输反哺中国的产业。我们无论在医疗、旅游、金融，我们都会推动影响和回输中国的市场。行业进入到行业运营领先，到行业整合，跑到行业前列，始终都是要走过这样几个阶段。

当然，我们最后还是要为所投的企业赋能增值，形成ONE Fosun体系。所以这里面很重要的就是人才的体系、营销的体系、技术的体系，我们越来越强整个技术的驱动，无论复星集团，复星国际、复星医药，都是要成为一个技术驱动、创新驱动的这样一个企业，这样使得我们在深度的产业运营到一定的积累之后，能够通过创新突破行业当前的瓶颈和痛点，跑到产业运营的最前面去。

科技创新是为了深化产业运营，归根结底是产品力

今天我们的制药可以说整体能力在中国行业是领先的，研发投入也是紧随恒瑞。其实在生物医药领域，我觉得我们今天的积累和投入是要大于恒瑞的。我们在中国市场医院的处方药的耕耘、深入的能力、市场份额也是很高的。在最近几年，我们中国医院市场的份额一直排在全国大概第五、第六，这什么概念呢？这里面有三家是外企，所以大致上在国内的企业里面，医院的市场我们是排在前三的。

很多时候大家认为，复星是一个投资公司，不是一个做经营的公司。但实际上就拿医药业态来讲，复星兢兢业业在这个业态做了二十五年，从产品开发开始、从客户满意度开始、从创新开始，再到销售。整个市场也慢慢能看到，在坚持以技术创新驱动的深度产业运营模式下，复星医药等大健康的研发及创新成果也陆续出来。复星医药也是一个不简单公司，也是一个比较复杂的公司，有制药，有医疗器械，有医院，还有国药这样的投资，还有一些孵化的分散的小投资。

希望复星的力量能够越来越壮大，能够持续为我们的客户带来好的产品和服务体验，当然也为股东带来更好的回报。

（注：格隆汇·汇说第六期——《复星国际专场·深圳》于10月17日下午在深圳大中华希尔顿酒店圆满落幕。复星国际联席总裁陈启宇就复星这些年的历程，复星的愿景使命以及复星今后的战略发展发表了主题演讲——“复星这些年”。此为节选）

徐晓亮：智能生态充满智慧



复星董事会提出了新的战略，为全球家庭智造幸福生态系统。复星为什么要在创业25年以后，在第三个12年的开始提出，要打造智能幸福生态系统。核心是要看时代的发展。我们感觉时代的发展会更精彩，更催人奋进，更充满无限想象。同样这个时代不缺机遇，但也充满危机。你做得好能够重生，做得不好是要出局的，竞争总是很残酷。所以说我们是处在一个最好的时代，也是一个非常具有挑战的时代，不进则退，没有任何一家企业能够豁免。我们看到更多的机会，而这些机会都是给有准备的企业。

未来要做万亿级美元市值，比的是做生态系统

这个时代的特征，就是新一轮技术革命带来的变化，持续不断的变化。移动互联网、人工智能各种新技术一直在出现，行业的领军企业全部变掉了，引领这个世界的最核心的力量，那些影响世界的企业，他们在想什么，他们在布局什么？

国家和国家之间比GDP，家庭和家比幸福，企业和企业比较很核心的一个指标是市值。我们看到在国内，BAT这三家公司里面市值第一名的是阿里，最近达到了4700亿美元；市值近期高峰达到第二名是腾讯，4200亿美元；第三名百度现在相对小一点，也将近千亿美元。全球我们看到了谷歌，近期靠AI战略发布达到了近7000亿美元。亚马逊的老板也做过半天世界首富，公司市值最高也达到了4700亿美元。当然还有家企业很特别，他不是互联网企业，他靠产品、靠品牌做了起来，他是苹果，市值在8000亿美元左右。

上一个时代的这些领军企业，他们的成功是靠什么，是靠互联网崛起搭起了自己的大平台。那么下一个时代，现在的千亿级美金市值的公司，未来怎样变成万亿级美金市值的企业，这些企业在思考什么？他们都在想一件事情，是怎样把自己的平台转换成生态。在国内，阿里和腾讯，已经很清晰地提出要做生态。阿里说要做全球生态，要让天下没有难做的生意。腾讯说用互联网+游戏生态，加很多的健康生态，以及很多的娱乐生态。我们看到在电商平台、社交平台、搜索平台，大家都想做生态。

因为对将来来说，真正比拼的是企业有没有生态圈。因此复星必须变，不变就赶不上这个时代，不变就会被时代抛弃。所以，在这样一个时代下，复星提出了非常清晰的战略，要打造智能的、幸福的生态系统。

什么是生态系统，还没有定论。但是一个生态系统里面有几个基本的构成元素，阳光、土壤、空气，物种和水。按照这个逻辑，腾讯和阿里有独特

的先天优势，第一，搭了平台以后，已经有大量的客户数据在手中了，有了大量的土壤。现在阿里的客户数据在整个淘宝上，以及腾讯在微信上，都是海量级的。有这样一些场景化的客户数据以后，大数据来了，云有了，空气有了，阳光有了，所以大数据的分析来了。同时更美妙的事情来了，因为两家公司都把金融装进去了，跟客户数据更有黏性了，一家通过支付宝，一家通过微信红包，牢牢的扎进去，在土壤里面跟客户数据在配合。他们把宝押到了大数据，通过支付切进去。然后还要做物流，阿里在做菜鸟，为什么腾讯要和京东合作，因为物流很重要，能真正连通企业、客户和供应链。

只有C2M能让企业找到专属自己的“生态位”

但是一个生态系统里面，最核心的还是物种。作为一家根植产业的集团，复星的基因和以上这些企业有区别，但是这也可以成为我们的独特路径。虽然我们没有一个大的平台，但客户端入口是可以碎片化的，是可以通过不同的人口进来的，最后还可以把它拼起来。怎么形成入口，就是靠复星提出的C2M战略。通过能够打造满足客户个性化需求的产品企业，通过一家家企业带来有黏性的客户，形成复星独特的客户土壤基础。

复星坚信，在未来的生态系统里面，不是C2M的企业是很难生存的。关于C2M企业的定义，我们可以贴四个标签：第一个是可接触，从而掌握客户的信息；第二是有画像，形成大数据分析；第三个就是通过互动黏性实现重复消费；第四个就是能够根据数据分析形成柔性化的产品。

但是C2M只是一个概念，你生产怎样的产品，提供怎样的服务，怎样去和其他企业竞争？

关于生态有个很重要的概念“生态位”，这个词的意思是生物界中哪怕同一物种也是两两不同的。大自然中，凡存在者就有自己的“生态位”，就拿鹤这种动物来说，世界上没有任何两只鹤的嘴的长度是一样的。嘴的长度不同，进入泥沼的深浅程度也会不同，如此保证了每一只鹤在觅食时有专属于自己的卡位。这就是“生态位”，又被延伸为“生态位法则”。“生态位”意味着，在生物界立足的根本是自身必须有独一无二的特性，对企业而言，常变常新是产品的生命力。所以我们生态系统中的物种就是要坚持变革，坚持创新的。

同时，坚持创新的目的是要打造一个制高点，要充分融合复星中国动力嫁接全球资源的整体战略，在各个板块打造出一个行业的至高点。以复星的快乐板块业务为例，豫园就是要打造成代表上海，代表中国的文化名片；在旅游方面，亚特兰蒂斯，地中海俱乐部就是要打造成世界级的旅游标杆；而Studio 8就是要走出一条不同于传统电影模式的道路，引领世界电影未来发展的模式。

复星要打造一个幸福智能的生态系统。这个生态系统的着眼点是为了全球家庭的幸福，立足点是健康、快乐、富足。我们要有大数据，我们有复星金服，要通过金融切进去，通过金融自己有数据，然后我们通过健康、快乐、富足里面不同的企业入口进去，形成生态系统的拼图。在这样的生态概念中，科技创新是支撑，支撑着企业生长出强大生命力。

我现在无法想象出复星未来智能生态系统会是怎样的，因为他真正是充满了无限可能。

（注：根据复星集团联席总裁徐晓亮在复星集团内部讲话整理）

欧洲峰会

按语：慕尼黑时间9月27日，复星携手成员企业德国私人银行 Hauck & Aufhäuser 共同举办复星传统海外品牌活动——复星欧洲之夜暨复星欧洲峰会。峰会由战略会议、金融会议、人工智能分享会与南钢投资德国 Koller 项目签约，及“欧洲之夜”四部分组成。郭广昌与德国政商精英聚首，与老朋友、知名战略咨询专家罗兰·贝格教授展开对话。复星集团 CEO 汪群斌在金融会议上完整表述复星“植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领、持续创新，智造 C2M 幸福生态系统，为全球家庭客户提供高品质的产品和服务”的愿景和使命，并围绕科技创新、深化全球化、金融企业加强人才梯队建设及以公益为抓手认真履行企业责任提出希望。

郭广昌对话罗兰·贝格：做企业的人必须要乐观

十年前在豫园见面，十年后，郭广昌在慕尼黑再见老朋友罗兰·贝格教授，进行了一场朋友式的对话，中国企业全球化、欧洲如何看待中国投资、复星投资战略等无所不谈，以下分享他们的对话实录：

“很荣幸能给您一些‘免费’的建议”

罗兰·贝格：复星集团无疑是非常成功的。作为一家中国企业，有全球战略，而且投资了包括欧洲企业在内的多个企业，这让我印象极为深刻。我在这里，也想请您给我们讲一讲复星的全球战略以及背后的逻辑。

郭广昌：谢谢。复星的全球战略非常简单：中国动力嫁接全球资源。中国已经是世界第二大经济体了，但是更重要的是，中国历史上有一段时间，GDP增长占到了全球GDP增长的50%。现在我们经济总量是占全球经济总量的30%。未来中国会成为全球消费大国，这本身就是中国成长的动力。这些动力可以跟我们所投资的企业分享，我们投的地中海俱乐部，以及现在投资的Koller，我们都会帮助他们在中国成长。

复星的全球化才刚刚开始，就像中国很多企业来欧洲投资，也都刚刚开始一样，所以我们还是学生。作为一个学生，我也想向您请教，对复星来欧洲、来德国投资，您有什么好的建议？因为如果我向您的咨询顾问直接问的话，那要付很多费用，今天想请您免费回答一下。

罗兰·贝格：很荣幸能够给您一些免费建议。但我觉得您不需要太多的建议，看看您在欧洲投资的历史，我觉得都是非常成功的。您在H&A的投资会非常成功，我从您投资背后的积极战略看出，您是具有非常强的驱动力的企业家，也保持着非常谨慎的风险控制。

第二，您也是文化驱动的，能接受本地文化，而且试图把本地文化融入到复星家庭里来。所以，你们在全世界、特别是在欧洲并购的时候，会让所有的企业都感觉到这种家族式的归属感，这也是很重要的。

第三，您的一个重要战略，是给本地团队很多灵活度，给他们独立的决策权。因为您知道，他们在业务扩展上需要更多的自主权。大家不用担心自己会丢掉工作，被炒鱿鱼，我觉得这都是非常明智的战略。

我只能说，我真没有太多经验可以向您传授。我想说的是，还是要聚焦在市场中领先的企业中，他们有特别的发展和专长，有雄厚的技术力量和强大的管理团队。他们也能利用好复星集团的独特机会进入中国市场。

我也想问一下，您下一步有



「郭广昌（左）与罗兰·贝格（右）对话，一问一答，机锋不断」

什么计划，比如说对德国公司或欧洲企业的收购有没有一些新的意向？

郭广昌：最近我们也理了一下复星的战略，未来我们一是更加注重家庭消费，像地中海俱乐部，就更加适合全家旅游。第二，我们会更加注重C2M，也就是智能制造、智慧制造，要跟家庭消费C端无缝链接。第三，复星战略现在越来越注重技术引领，所以我们会在全球做更多的技术性研发、投资。

在这个战略的指引下，我们在德国有了智能制造领域的Koller项目，有了FinTech领域的第一个项目NAGA。我们会继续按照这样的逻辑，在德国、在欧洲、在全球去寻找更好的机会。

同时，有一点我们是永远不会变：投资这些企业后，我们唯一的目标就是支持他们在中国和全球发展。

我们还要做的一件事是，让所有企业都能数字化，最后要在One Fosun平台里面统一化，做到客户共享，实现交叉销售，创造服务闭环。比如我们在葡萄牙有当地最大的保险公司，同时我们又葡萄牙最大的医院，凡是买葡萄牙保险公司健康保险产品的客户，是能够得到非常好的服务的。这样我们就形成了对客户的闭环，所以这些都是我们坚持要去做的。

德国不应该惧怕来自中国的竞争

郭广昌：我有时候也会感觉有一点委屈，觉得我们在欧洲所做事情对企业、对员工和当地社会都是很好的，但我们还是会听到一些媒体对复星和对中国投

资的担心。我也想向您请教，第一，他们到底担心什么？第二，我们该怎么去做，来改变政府或者有些民众、媒体的担心呢？

罗兰·贝格：我觉得首先您要先交流，把您的这些积极看法传达出去，复星是一个成功的故事。中国的投资也提供了三大好处，首先是提供了使这些企业进入世界上最大市场的机会；二是能稳定欧洲经济，促进欧洲经济发展；第三也能够解决一些公司的困境，比如您收购的这些企业在转型过程中会出现资金短缺的情况。在谈判桌上，要有效交流给这些利益相关方。

我可以跟您确认，德国的经济，德国企业，以及我们这些企业的联合会、商会都是欢迎中国投资的。大家发出很强的呼声，希望在欧洲进一步开放对中国投资的机会。当然有时候我们也确实听到有人反映，中国市场可能对外国投资没有这样互惠的、对等的待遇。我们必须理解，中国现在还是一个发展中国家，中国人均GDP是8500美元，但是德国是45000美元，是中国的四五倍。所以德国从竞争角度来说，比中国实力要强很多，不应该惧怕来自中国的竞争。应该要利用中国这样一个新的竞争对手，成为合作伙伴。

现在中国的汽车市场是世界上最大的汽车市场，德国的汽车行业，像大众就是一个杰出的公司，不是德国没有从对中国的投资中获益，我们在中国的投资也给德国的这些企业带来了许多的好处。

如果中国企业不来欧洲投资了

罗兰·贝格：我也想问您一

个问题，您觉得对于中国企业到欧洲来投资是出于什么考虑呢？当然您刚才也提到了对于欧洲市场的考虑，还有没有其他的因素让他们考虑到欧洲投资？

郭广昌：其实考虑的因素很多，比如有一些人觉得这里有很好的品牌，拿到中国去会有更高的溢价；还有一些人是出于技术合作的原因，越来越多的企业未来会把技术研发中心放在德国或欧洲。我们也是一样，未来在技术上可以相互一起研究，进度可能会更快。

作为一个中国投资者，我也向您请教，其实我们有一些担心，比如欧洲的难民问题、恐怖袭击、脱欧、极右主义政治的一些表现等等，您觉得我们该怎么来应对？

罗兰·贝格：我是一个乐观主义者，所以我对欧洲的未来是持乐观主义的看法。但我们也要承认欧洲在过去三到四年里面，确实处于一个脆弱阶段。欧洲不能管理好欧元，这真的不好。

您刚才说得非常正确，我也建议媒体来讨论一下这个问题。如果中国公司不到欧洲来投资了，对欧洲会带来什么影响？是不是像沃尔沃这样的企业就不能存活下去了，而且也没法继续发展了？

回到您刚才的问题，对欧洲经济未来有什么展望，我觉得会慢慢恢复到比较好的状态，过去两年的增长率是2%左右。当然，还会有一些经济危机的风险。但我认为未来欧洲还是非常安全的。

从政治上说，难民潮的管理确实有失误的地方。但从人口角度看，欧洲确实需要移民。还有，我们希望有更多的全球年轻人到

欧洲来学习、深造。

做企业的人必须要乐观

罗兰·贝格：在这里，我也想问您，未来三到五年中国经济会有什么表现？

郭广昌：我们一定是乐观主义者。我本人对中国未来五到十年的发展是充满信心的。中国已经是世界上第二大经济体，但我对于6%左右的长期发展还是充满信心的。

首先，中国政治上非常很稳定。第二，在经济上消费正在起来；我们居民的负债率还是比较低的，消费在起来。第三，中国的年轻人正在加大创业力度，新技术的投入对我们效率的提升也非常快。

所以总体来看，我觉得中国经济会持续增长，尤其在消费领域。这些对德国企业来说都是巨大的机会，双方应该互补共赢。所以我还想请您提一些建议，你认为中欧之间到底该怎么共赢？

罗兰·贝格：我觉得双方政府都做了大量工作。相信在未来四年里，默克尔总理会更加重视中德关系。我想提一下，中国的“一带一路”倡议，在德国知道的人还不多。中国政府提出“一带一路”倡议，基本就是在讲用传统的丝绸之路作为贸易纽带，把欧亚大陆连起来。我觉得中国会愿意让德国公司参与到“一带一路”建设中来，成为合作伙伴。这将是一个巨大的、全球发展的项目。

郭广昌：我觉得做企业的人必须要乐观。我们聊点轻松的话题。我很早就认识您了，这次见您感觉没什么变化，您是怎么保持年轻的？复星现在在做科研，目标之一就是让人类活到150岁。我觉得您已经不需要复星的药了，按您的健康活到150岁没有问题。您怎么保持活力的，能否给我们这些年相对轻点的人传授一点经验？

罗兰·贝格：非常感谢。我尽最大努力做一些体育运动，当然也要管理好自己的健康。我有一个瑞士医生，他给我太太和我自己用中药，我们都从中药里面获益匪浅。当然他是欧洲医学的背景，但他去中国学了更多中医药方面的知识。中药真的是一门艺术，未来会非常光明。我们不能忘掉中药，也不应该全部由西药垄断医药行业，这也是我们如何实现共赢的一个例子。

郭广昌：所以说，中欧、中西合作不仅仅是企业之间互利，更重要的是让我们个人更健康、生活更幸福。不需要再多说了，我觉得答案都在里面了，我们对未来充满乐观。因为只有乐观，我们可以活的更久，活的更好。

再次感谢罗兰贝格先生，希望您越来越年轻。

罗兰·贝格：谢谢。

□李梁 孟文博



欧洲峰会：中国动力嫁接全球资源

恰逢慕尼黑啤酒节，近100位来自全球的政商精英、AI领域专家学者等相聚慕尼黑，中国驻德大使馆公使王卫东，法国前总理德维尔潘，西门子首席战略官Dr. Horst J. Kayser，因斯布鲁克大学专注AI领域教授Prof. Dr. Johann Füller，香港科技大学校长陈繁昌，复星集团董事长郭广昌，和多位复星全球合伙人及Hauck & Aufhäuser CEO Michael Bentlage等复星欧洲成员企业负责人出席了本次活动。

一场神秘数码秀，开启了本次主题为“Connecting Intelligence”的峰会活动。与会嘉宾们在全息投影技术帮助下，欣赏了一场非常新颖且带有未来色彩的表演。

在工业制造全球领先的德国举行活动，自然少不了对智能制造的讨论。香港科技大学校长陈繁昌首先为来宾带来了“人工智能时代：挑战与机遇”的主旨演讲。随后，来自中德企业高管、AI领域专家进行了一场“传统工业如何面对新技术的冲击”的圆桌论坛。

峰会期间，还举行了德国Koller公司和南钢合作协议签署仪式。这是复星集团在德国的第一个工业项目，也是复星进入工业4.0和智能制造的开端。

中国驻德使馆公使参赞王卫东在演讲中表示：

“近年来，两国全方位战略伙伴关系不断取得进展，中国作为德国全球最大贸易伙伴的地位进一步巩固，德国则连续30多年是中国在欧洲的第一大贸易伙伴，双方合作前景广阔。当然也不否认，近几年中国企业对德投资加速，引发了部分德国人士的担忧，一些德国媒体对‘中国制造2025’战略也有一些误解。实际上，中国整体工业发展正处于转型升级的关键时期，和德国在内的先进工业国家合作互补性强。中国到德国投资，是两国企业实现优势互补、互利共赢的重要方式。希望德国和欧盟在进行投资政策调整时，能够多听经济企业界的声音，营造公平开放的竞争环境，维护中国企业在内的投资者的合法权益。”

本次活动最为吸引眼球的环节是郭广昌与知名战略咨询专家罗兰贝格教授的高峰对话。罗兰贝格于1967年创立了以自己的名字命名的咨询公司，1983年进入中国大陆市场，也是最早进入中国市场的咨询公司，目前已成为全球知名的国际战略咨询公司。两位企业家的对话话题涉及全球化、欧洲和中国的经济前景，以及复星在欧洲投资战略。罗兰贝格教授对中国的经济发展印象深刻。两人在对话中，对中国和欧洲的经济前景和合作都表示很乐观。

峰会首设金融会议

欧洲峰会上，复星里斯本办、伦敦办主办的复星欧洲金融峰会召开。这是复星欧洲金融峰会第一届。复星一家金融企业和复星欧洲金融投资团队的同学们首次齐聚一堂，为复星富足板块



建设出谋划策。

复星集团CEO汪群斌在欢迎致辞中表示此次金融峰会可以搭建一个交流的平台，帮助复星

集团内的保险、银行、私人银行、财富管理和Fintech等金融企业可以更好的交流和通融，在C2M幸福生态系统的基础上创造协同

以科技创新智造幸福生态系统

——复星集团 CEO 汪群斌在慕尼黑复星欧洲峰会上的讲话



欢迎大家参加复星一家欧洲金融高层峰会。这次峰会是在GICC（Global Insurance CEO Committee）成功经验的基础上，复星集团为促进复星一家金融企业更广泛更深入交流和融通而举办的一次会议。感谢Jorge、Franz等全球合伙人的努力，已经成功举办三届的GICC会议很好推动了复星保险板块企业的交流与协同。我希望，此次金融峰会可以搭建一个交流的平台，帮助复星集团内的保险、银行、私人银行、财富管理和Fintech等金融企业可以更好的交流和通融，从而创造协同价值。

对此，我想和各位分享：

第一、郭广昌董事长和集团董事会经过认真思考，对复星集团的发展愿景已经非常明确，即“复星集团要植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领、持续创新，智造C2M幸福生态系统，为全球家庭客户提供高品质的产品和服务”。

复星要成为世界一流的企业集团，离不开所有复星人的共同努力。富足领域的所有复星成员企业都是复星幸福生态系统的重要组成部分，具有十分重要的战

略意义。

希望各金融企业的负责人，要积极地从复星集团的角度出发思考如何促进复星一家企业间的通融协作、更好地整合集团资源，提升协同效应。我们鼓励大家在思考本企业的发展战略的同时，都能站在郭广昌董事长的角度思考问题。这点，我们的三位全球合伙人Jorge、Henry和Franz就做得非常好，希望大家向他们学习。

第二、包括AI、大数据、云计算和区块链在内的科技创新已经日益成为企业发展的决定性因素。希望大家充分意识到科技创新的重要性。一方面，我们要发掘Fintech和Insurtech带来的投资机会，另一方面，要用科技创新来提升改造传统行业，更好地连接客户，提升客户体验。

第三、复星集团将继续全球化发展，在欧洲、美国、日本和印度等重要战略区域，将继续发掘投资机会，特别是大项目、独角兽和资管平台的投资机会。希望大家继续积极寻找以上三类项目的投资机会。大项目的标准是5亿美元到10亿美元的投资机会；独角兽项目指快速增长的金融科技和互联网保险初创企业；

如今包括AI、大数据、云计算和区块链在内的科技创新已经日益成为企业发展的决定性因素，我们要意识到科技创新的重要性，坚持科技引领，以积极开放的心态抓住本行业、本领域内科技创新带来的机遇。一方面，发掘Fintech和Insurtech带来的投资机会，一方面，要用科技来提升改造传统行业，更好的链接客户，提升客户体验。

活动中，来自Fidelidade、Millennium BCP、NAGA、H&A、Thomas Cook Money、复星钱包和趣链的同学们分享了各自的最新成果和未来规划。Millennium BCP团队指出，在加入复星一家生态体系以后，复星帮助其大力推动与银联、支付宝等中国金融机构的深度合作，将为

Millennium BCP未来带来广阔的市场空间。

面对全世界近年来不太稳定的政治经济形势，来自Fidelidade、Peak Re、H&A、Run-Off和掌星宝的同学们阐述了自己对如何在多变的社会环境中寻找金融投资机会。

最后，来自不同金融企业和投资团队的同学们以分组讨论的形式，更加深入的探讨彼此间今后在复星一家金融生态系统中的潜在的合作方式，特别是如何利用好金融科技的创新来实现未来的跨境合作和市场挖掘。

复星集团执行董事康岚在讲话中强调此次峰会的目的是要产出实际成果，为复星体系内金融平台打通资源，互通互利，解决痛点，创造价值。

复星集团董事长郭广昌在结束致辞中指出，复星的“富足”产业有着深厚的基础：既有像H&A、Fidelidade这样具有200多年历史的欧洲银行和保险公司，也有像BCP和永安这样成立二三十年的金融行业的新兵，更有像NAGA、Run-Off一样的初创企业。无论是历史深厚的金融企业还是近年成立的金融创新平台，最大的竞争力就是学习，最强的壁垒就是不断在创造壁垒。复星在金融领域将继续以风险控制 and 科技创新为着力点，同时充分利用复星生态系统中的产业资源对接，加快合作与成长。最后他表示，欧洲金融峰会为中国和欧洲的同学们提供了充分交流和讨论的平台，这样的活动今后可以常态化地轮流举办。我们要以未来客户需求为中心，长期积累、在生态体系内深度合作。

战略会议部署复星在欧布局

欧洲峰会战略会议，由董事办牵头，欧洲伦敦办、里斯本办、法兰克福团队主办，部署了复星在欧洲地区战略，在深化推动欧洲地区C2M战略及在高科技、健康、快乐、富足领域的大项目、独角兽和资管平台投资几个方面展开探讨。

葡保CEO、复星全球合伙人Jorge Magalhães Correia在财富板块演讲中提到复星重塑金融服务的四个主要因素有客户行为与期待、电子化改革、较严的监管体系、去中介的独立化运作，葡保在C2M战略下对产品革新、电子平台搭建和客户需求都在持续优化。H&A CEO、复星全球合伙人Michael Bentlage也提出，以客户为主的H&A也以C2M为主制定了未来10年的发展战略。

健康板块讨论中，复星医药执行董事姚方以葡萄牙医院Luz Saúde、英国Silver Cross、OSI、瑞典呼吸机项目Breas为案例分析强调了健康项目在欧洲的重要布局。

快乐板块中，Club Med CEO、复星全球合伙人Henri Giscard d'Estaing在讲话中指出目前客户对网络的需求和依赖是ClubMed进行电子平台革新的主要驱动力，强调了C2M战略在旅游产业的重要性。

资管平台方面，我们青睐拥有雄厚实力和深厚经验的团队，特别注重医疗行业经验。在中国政府加强对中国企业海外投资监管的背景下，复星集团的全球化融资能力会成为我们的差异化优势。同时，非理性竞争的中国企业在不断减少，这对我们来说是一个很好的机会，希望大家抓住机会继续努力。

第四、希望各金融企业继续加强人才梯队建设。复星集团将继续坚持Glocal的人才战略，招募优秀的本土团队和年轻人才。希望各金融企业通过施行各自的合伙人模式，为那些有强烈企业家精神的人才提供发展机会，我们希望未来看到更多的复星全球

最后，复星集团自创业起就坚持成为负责任的企业公民，我们鼓励所投资的企业通过各种公益活动积极回馈社区。像Fidelidade牵头的Protechtng青年创业项目就在欧洲产生了非常好的社会效益，而且提升了Fidelidade和复星的品牌形象，值得我们学习。

以上，是几点希望。大家共同努力，共创美好。

按语：作为中国医药行业处于领先地位的上市公司，复星医药集团注重创新研发，拥有国家级企业技术中心，并在上海、重庆、台湾、美国旧金山建立了高效的国际化研发团队。关于医药的使命，复星医药董事长陈启宇坦言，“复星医药所做的一切都是为了患者得到更及时的诊断、更有效的治疗、更高效的供应、更满意的服务以及更可负担的支付。”

近日，复星医药参加CSCO肿瘤医学界学术年会交出首份答卷，其生物药创新平台复宏汉霖相继捷报——转移性乳腺癌适应症III期临床试验三国获批，未来可用于直肠癌的新药HLX10获美国FDA药品临床试验批准，医药持股50%的复星凯特治疗淋巴瘤的突破性免疫疗法获美国FDA批准上市。

医药“致力于患者可负担的创新”让复星在科技创新道路上迈出坚实一步。

2017年CSCO学术年会落幕

复星医药“可负担的创新”引领肿瘤医学界

国庆前夕，第二十届全国临床肿瘤学大会暨2017年CSCO学术年会于厦门国际会议中心完美落幕，本届年会秉承“传承创新、携手同行”的主题，吸引了来自国内外近3万多名行业专家及产业人士，190余家医药企业参会参展，创CSCO年会参会人数的又一个新高。

复星医药作为中国领先的医疗健康产业集团，业务覆盖医药健康全产业链。此次携手旗下研发、制药、医疗技术六家成员企业——复宏汉霖、万邦医药、复星凯特、亚能生物、龙沙复星、美中互利医疗，首次亮相2017年CSCO学术年会，在主题为“Affordable Innovation”即致力于患者可负担的创新的特装展台上，推出了复星医药在肿瘤精准医疗领域，涉及诊断、器械、靶向药、细胞免疫治疗、化药、中成药等重磅产品，全面展示了复星医药在肿瘤治疗领域深耕十年的成果，并在CSCO会议上向中国肿瘤治疗的医学界交出了一份答卷，诠释了复星医药“持续创新，乐享健康”的品牌理念。

会议期间，复星医药特装展台强势亮相，成为2017年CSCO学术年会一大亮点。现场科技元素的融入，加上实体医学的设备展示，吸引了无数观众的目光。三位重量级大咖——CSCO副理事长秦叔逵教授、CSCO副理事长梁军教授及美国Hipple癌症中心Martin Murphy教授专程来到复星医药展台，对复星医药“致力于患者可负担的创新”给予了充分肯定。

复星医药总裁兼CEO吴以芳今年是复星医药在肿瘤领域布局的第十年。我们知道，现在肿瘤治疗费用还是非常昂贵的，很多病人因病致贫，因病返贫，希望通过我们的持续创新，能够向患者提供高质量、低价格、患者支付得起的服务，努力为社会尽到一份责任。

复宏汉霖总裁&CEO刘世高最近复宏汉霖的HLX10获FDA批准进入临床，这是公司第三个获美国FDA批准的创新单抗，具有完全自主产权，前两个分别为HX07、HX06，针对的靶点依次为EGFR和VEGFR。复宏汉霖创新单抗的主要战略布



「CSCO年会现场，复星医药展区人头攒动，“可负担的创新”引无数关注」

治疗实体瘤新药 HLX10 获美国 FDA 药品临床试验批准 未来可用于直肠癌等疾病

近日，复星医药的生物药平台复宏汉霖自主研发的新药HLX10——重组抗PD-1人源化单克隆抗体注射液（以下简称“该新药”）正式获得美国FDA临床试验许可。复宏汉霖另一创新型单抗HLX06——重组抗VEGFR2全人单克隆抗体注射液也于近期正式获得美国FDA临床试验许可。

HLX10是复宏汉霖单抗创新药产品线中极具代表性的新药，用于实体瘤的治疗。今年7月，该新药已获国家食品药品监督管理局总局临床试验注册审评受理。该

新药是继HLX06、HLX07两个创新单抗产品之后，正式成为第三个获美国FDA临床试验许可的创新单抗药物，进一步推动了复宏汉霖单抗创新药产品线的发展。

据悉，于全球上市的重组抗PD-1人源化单克隆抗体注射液有Opdivo、Keytruda；于中国境内尚无已上市的重组抗PD-1人源化单克隆抗体注射液。根据IMS MIDASTM资料，2016年度，重组抗PD-1人源化单克隆抗体注射液于全球销售额约为53亿美元。截至2017年8月，复星医药集团现阶段针对该新药已投入研发费用人

局，是在透过生物类似药成本的优势之下，同样开发创新的单抗，控制研发和生产成本，做到Affordable Innovation（可负担的创新）。

复星凯特CEO王立群

复星凯特会将开发肿瘤免疫细胞治疗作为一项长久事业。公司的发展目标非常明确：首先全力推进第一个产品KTE-C19在国内上市，其次协助监管机构制定细胞治疗相关标准细则，使公司成为领域内的规范化企业和标杆，最后通过多条途径战略性布局后续产品线，使复星凯特成为一家拥有多产品的、能够为肿瘤患者带来治愈希望的公司。

□俞本庆

复星凯特 CAR-T 疗法 Yescarta 获美国 FDA 批准上市

10月18日，Kite Pharma CAR-T疗法Yescarta (axicabtagene ciloleucel) 获美国FDA批准上市。个性化癌症治疗新时代到来，针对每个患者生产的CAR-T疗法将使患者受益新时代。

10月18日，Kite Pharma CAR-T疗法Yescarta (axicabtagene ciloleucel) 获美国FDA批准上市。这是美国FDA批准的首款针对特定非霍奇金淋巴瘤的CAR-T疗法，也是第二款获批的CAR-T疗法。

弥漫性大B细胞淋巴瘤（DLBCL）是成人中最为常见的侵袭性非霍奇金淋巴瘤（NHL），5例中占3例。相关患者会接受至少两次其他治疗，但没有出现缓解，或疾病复发。CAR-T疗法是治疗血液癌症的突破疗法，用患者自身的T细胞工程化改造后以靶向杀死癌细胞。CAR-T治疗个性化针对每个患者生产。

Yescarta的DLBCL适应症已被EMA授予优先药品审评（PRIME）。目前，欧洲药品管理局（EMA）正在对Axicabtagene ciloleucel的上市授权申请（MAA）进行审查，预计在2018年上半年可能获得批准。

今年4月，复星医药与全球领先的生物技术公司Kite Pharma分别持股50%的复星凯特生物科技有限公司（以下简称“复星凯特”）设立，复星医药进入中国细胞免疫疗法第一梯队。□孙敏敏

复宏汉霖 HLX02 成国内首个多国中心 III 期临床研究的赫赛汀® 生物类似药

10月18日，复星医药生物药创新平台复宏汉霖自主研发的新药HLX02——注射用重组抗HER2人源化单克隆抗体（以下简称“该新药”）正式获得菲律宾食品药品监督管理局（PFDA）批准，可于当地开展转移性乳腺癌适应症III期临床试验。此前不久，HLX02相继收到波兰、乌克兰批准。三个国际许

可，让HLX02成为国内首个开展多国中心III期临床研究的赫赛汀®生物类似药。

该新药是复宏汉霖自主开发的赫赛汀®（曲妥珠单抗）的生物类似药，作为一款经典的靶向治疗药物，赫赛汀®自1998年上市以来其治疗HER2阳性乳腺癌的优异疗效已在医患群体中得到了广泛认可，成为转

移性乳腺癌的标准治疗方案。2012年起，赫赛汀在全球的年销售额突破60亿，在华销售额自上市以来保持稳定增长，该产品在华销售额于2015年达到20亿人民币。根据IMS资料，2016年度，全球已上市HER2抑制剂（用于转移性乳腺癌适应症）于全球销售额约为80.9亿美元。然而，由于原研药昂贵

的治疗费用，国内尚无赫赛汀的竞品或替代品，很多乳腺癌患者因负担不起而得不到应有的治疗，原研药渗透率占比极低。

截至2017年8月，本集团针对该新药（包括转移性乳腺癌适应症及转移性胃癌适应症）已投入研发费用约人民币22,900万元。□王燕

复宏汉霖关于Her-2阳性复发转移性乳腺癌患者招募
(国际多中心III期临床试验)
主要入选标准
1. ≥18岁的复发性或转移性乳腺癌患者，无法实施根治手术

2. 病理检测HER2过表达 (FISH≥2.0或IHC得分3+) 病理检测HER2不确定 (IHC得分2+) 也可以参与筛选
3. 乳腺癌确诊转移后，未进行过全身性化疗或靶向药物

4. 体力状况较好 (ECOG PS 评分≤1)
(最终入选标准由研究者评估)
更多相关信息，电询：

177-1793-7480 (复宏汉霖HLX02临床试验项目组)
177-1793-7492 (复宏汉霖HLX02临床试验项目组)
周一至周五9:00-21:00, 周六周日10:00-19:00

医药简讯

复星医药获高盛“新漂亮50”

中国经济转型加快，新技术、新消费正在加快成为经济增长新动力来源。日前，华尔街巨头高盛在其“新中国策略”框架下，选出18个子行业中的50只“中国新经济”公司股票组成投资框架组合，称之为“新漂亮50”（Nifty 50）。复星医药（2196.KH）作为

港股生物医药行业代表入选。高盛具体考察公司的历史和预期增长率，并将技术含量/IP、商业模式、现金回报等因素考虑在内。

今年以来，复星医药（600196.SH, 02196.HK）先后入选2016中国医药工业企业百强企业、2016中国制药工业百强榜，并

荣获2017年最具竞争力医药上市公司20强、中国上市公司价值评选主板上市公司价值百强、亚洲最佳上市公司Top50以及2017年最具成长力企业等称号，显示出在医药健康领域实力，自上市以来，已连续17年分红。

□俞本庆

里斯本光明医院合作澳门镜湖学院

9月20日，在集团驻里斯本办公室积极推动下，光明医院（Hospital da Luz，简称“Luz”）和澳门镜湖护理学院在里斯本确定合作。这是澳门镜湖护理学院首次与葡萄牙私立医疗机构签署协议。光明医院将于未来两年内在紧邻医院的地址上扩

大一倍规模。

澳门镜湖护理学院创办于1923年，是澳门镜湖医院慈善会属下的机构，以培养优秀的护理专业人才而闻名，已与其他中国机构及新加坡、泰国、美国和英国等国开展了合作。

□郝佳韵



中国第一新药传奇：青蒿琥酯创造第二次生命

“中国第一新药”青蒿琥酯走向世界并非坦途

从1977年青蒿琥酯诞生到2005年青蒿琥酯片通过世卫组织药品预认证，桂林南药付出了长达28年的持续努力。复星集团联席总裁、复星医药董事长陈启宇自豪地说：“最初我们参加供应商资格认证，

是世界卫生组织的专家手把手教我们，但现在青蒿琥酯这个品种我们桂林南药的标准比国际药典的标准还要高。”

“中国第一新药”青蒿琥酯走向世界并非坦途。

由于近年来中国疟疾发病率非常低，目前国际通用的青蒿素类抗疟药用药方案，都是首先在东南亚地区做临床研究，之后才推广到全球。

青蒿琥酯发明人、时任桂林南药总工程师刘旭回忆说：“早年青蒿琥酯作为新药，我们是把药理临床的试验结果变成资料，提交给国外的。我们从1989年提供材料，做临床，到1990年开始在泰国、缅甸、越南、非洲等地注册，是第一个在海外成功注册的青蒿素类药物。直到1999年，青蒿琥酯才终于上了由世卫组织主编的《国际药典》。”

试验结果表明，与传统药物相比，青蒿琥酯让重症疟疾患者死亡率下降了34.7%。2006年，这一结果在医学期刊《柳叶刀》上发表，同年，世卫组织出版《疟疾治疗指南》，采纳热带医学研究所的试验结论。基于青蒿素类的抗疟药物正式获得“国际通行证”。

一张国家名片：注射用青蒿琥酯 Artesun®

中国原创品牌药要走向世界，创新、疗效和质量是药品评价的重要标准。由复星医药成员企业桂林南药自主研发的注射用青蒿琥酯 Artesun® 正是“中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变”的典型代表！

并购桂林南药后，复星医药将青蒿琥酯系列产品定位为最具潜力的“核心产品”之一，特别是对用于抢救重症疟疾患者生命的002号新药注射用青蒿琥酯，公司持续创新，精益求精。此外，还在上海组建国际营销团队，帮助打造抗疟药产品品牌和开拓国际市场，让中国好药真正造福全球疟疾患者。

2005年，WHO再次找到复星医药，建议桂林南药申报注射用青蒿琥酯针剂的PQ认证。经过慎重考虑后，复星医药管理层再次决定启动注射用青蒿琥酯的世卫组织药品预认证项目。历时5年的不懈努力，2010年底，注射用青蒿琥酯 Artesun® 通过世卫组织的药品预认证。同年11月，世界权威医学期刊《柳叶刀》刊登封面文章，发表历时三年、以桂林南药注射用青蒿琥酯作为主要实验用药的非洲多中心临床试验（AQUAMAT）—非洲注射用青蒿琥酯对比奎宁重症疟疾治疗临床试验的研究结果，

显示注射用青蒿琥酯的疗效显著优于传统药物奎宁，并建议用注射用青蒿琥酯全面取代奎宁作为重症疟疾治疗的一线用药。文章引发国际社会特别是非洲各疟疾流行国的普遍关注，2011年初，世卫组织修订《疟疾治疗指南》，采纳 AQUAMAT 试验结果，将重症疟疾治疗一线用药由奎宁改为注射用青蒿琥酯。复星医药 Artesun® 由此成为首个获世卫组织推荐的重症疟疾一线抢救用药。

时至今日，注射用青蒿琥酯 Artesun® 早已是国时至今日，注射用青蒿琥酯 Artesun® 早已是国区因疟疾死亡人数降低做出贡献，备受赞誉。2015年1月29日，复星医药的明星产品因其卓越的疗效登上有药学“奥斯卡”之称的法国独立医学杂志

济欠发达的非洲地区，其中又有80%是儿童，公司针对这一重点人群开发了小规格的 Artesun®；在安全性方面，由于儿童生理结构和成人的差异，公司2015年和国际上最好的疟疾临床药学家合作，对36公斤以下儿童的注射用青蒿琥酯用药剂量做了修订。复星医药是中国第一个在全球范围内开展上市后药品药物安全性监测的本土制药企业，从2013年开始为 Artesun® 等具有自主知识产权的原研产品建立了完整的药物安全警戒系统。

此外，复星医药积极配合世界卫生组织在非洲季节性疟疾高发地区开展“季节性疟疾化学药物预防疗法项目（SMC）”，以5岁以下儿童为目标受众，2012年开发并上市新产品 SPAQ-CO。该项目覆盖撒哈拉以南疟

在中国，复星医药出口的所有抗疟药都是自主品牌的成品药，约占中国抗疟成品药出口总量的70%-80%。借助产品的优势，复星医药积极配合中国政府的援非抗疟工作，2006年开始承办国家商务部援外培训项目。过去十年中，复星医药共承办了8届“发展中国家疟疾防治研修班”和9届“发展中国家质量管理研修班”，涉及30多个国别；完成42批次的商务部物资援外项目（抗疟药）。同时，包括注射用青蒿琥酯和青蒿琥酯阿莫地喹片等，更是长期作为中国政府援助非洲的重点创新药品。

复星医药始终坚持将抗击疟疾视为企业社会责任的一部分，并将这一信念贯穿公司抗疟药品研发、生产到终端市场推广。

作为世卫组织倡导的“消除

管部门的一致好评，为“Made in China”赢得良好口碑。

复星医药深知“授人以鱼不如授人以渔”，创新性地开展援非抗疟活动。自2014年起，复星医药携手疟疾防治领域全球顶级专家，开展“eCME 多媒体在线医学培训”项目，通过视频会议等基于互联网的多媒体互动形式为非洲地区医务人员提供一个在线学术平台，帮助其了解前沿医学进展，提升业务水平的同时有机会与国际顶级专家进行面对面的交流，促进非洲当地医疗进步。

目前，复星医药已成功举办了6场 eCME 活动，覆盖肯尼亚、坦桑尼亚、乌干达、马拉维、赞比亚、加纳、科特迪瓦和布基纳法索等近10个非洲国家地区，累计参加人数逾千。此外，专业人士也可直接登陆 eCME 网站观看配有中英文字幕的 eCME 培训课程回放。复星医药已将 eCME 项目打造成为非洲地区疟疾学术圈最有影响力的创新性学术活动之一。

为了帮助更多的疟疾患者早日用到中国好药，2006年，复星医药桂林南药开始在全球疟疾流行地区布局海外市场。2007年，注射用青蒿琥酯 Artesun® 在坦桑尼亚获得首张非洲药品注册证。2009年，公司在加纳设立了首个海外子公司，截至2016年底，复星医药桂林南药在非洲初步建成了以加纳、科特迪瓦、尼日利亚和坦桑尼亚4个子公司和肯尼亚、乌干达、赞比亚、马拉维4个办事处为核心，覆盖撒哈拉以南非洲地区30多个国家的拥有142名当地员工的销售网络，聘用了一批在当地非常有经验的本土员工担任大区经理（“Country Manager”），负责管理本国的药品销售业务，并为每个大区经理配备一定数量的医药代表，专注于学术营销和推广，真正帮助到医生和患者。经过6年多时间的持续推广，Artesun® 已成为非洲医务工作者最信任的抗疟药品品牌。

从桂林的实验室到东南亚的临床研究，再到真正用于非洲病患，这一路经历了30年之久，注射用青蒿琥酯 Artesun® 最终成为了海上丝绸之路的一颗医药明珠！复星医药牢牢把握住了这千载难逢的机遇，和包括世卫组织、全球基金（The Global Fund）、比尔盖茨基金、疟疾药物风险开发基金（Venture for Malaria Medicine, MMV）、联合国儿童基金会（UNICEF）、无国界医生组织（MSF）等国际机构建立了良好的沟通渠道，从而帮助到全球更多疟疾患者。

2016年，Artesun® 的年销量已从2011年的100多万支上涨到2400万支（到2017年，这个数字已远不止于此）。目前，Artesun® 已在包括南非在内的35个国家注册销售，2015年获欧盟“孤儿药”认定并登上法国知名医学杂志《处方》荣誉榜，并通过“指定患者”项目进入欧盟、加拿大、澳大利亚等法规市场。

复星医药“持续创新，乐享健康”之路行稳致远。



2016-2030 年全球疟疾技术战略

90%

将疟疾新发病例比例至少减少

90%

将疟疾死亡率至少减少

35个国家

消除疟疾

STOP

在所有已无疟疾传播国家中防止疟疾复燃

《处方》(Prescrire) 一年一度的“荣誉榜”，成为首个进入榜单的中国原创药。

自并购桂林南药之日起，复星医药就和非洲大陆上饱受疟疾肆虐的孩子们联系在一起。2006年，卢旺达议会议员、议会社会事务委员会副主席卢瓦布伊博士访华的时候，曾对复星医药表示：“非洲患疟疾儿童得到治疗的比率只有48.3%，而5岁以下儿童死亡率高达71%，特别希望能多研发生产挽救儿童生命的青蒿类高效抢救药物。”患病儿童的急切需求，这也给了复星医药无穷的动力。

围绕着疟疾患者特别是儿童患者的需求，在注射用青蒿琥酯 Artesun® 产品的整个生命周期中，复星医药始终关注其适用性和安全性的提升。适用性方面，由于世界上90%的疟疾患者在经

疾季节性高发地区9个国家近2000万余名非洲儿童，为近年来该地区非洲儿童疟疾发病率的降低做出贡献。

据不完全统计，自2010年通过世卫组织预认证以来，复星医药一共向国际市场供应了7000多万支注射用青蒿琥酯，预计全球有近1000万重症疟疾患者因此获益。2016年世卫组织《世界疟疾报告》指出，自2010年以来，全球特别是非洲地区的疟疾发病率和死亡率持续下降，全球各年龄组的疟疾死亡率降低了29%，5岁以下儿童的疟疾死亡率降低了35%。注射用青蒿琥酯 Artesun® 这一药物在全球范围内的使用，每年可多挽救近10万人的生命，其中大部分是非洲儿童。

“一带一路”援非抗疟 共建无疟疾世界

疟疾”全球合作机制（Roll Back Malaria）正式成员之一，复星医药致力于帮助提升非洲当地民众的疟疾防范意识，降低疟疾发病率，最终实现“无疟疾世界”的目标。

2015年，复星医药和坦桑尼亚疟疾防治委员会合作推出疟疾预防卡通宣传片《The Fight Against Malaria, What Can We Do?》（嗨，让我们一起来预防疟疾），并将之推广到14个非洲国家，至2017年，桂林南药已推出了两种通用语言（英、法）和两种当地语言（坦桑尼亚斯瓦西里语和马拉维齐切瓦语）共计17个版本的“疟疾预防卡通宣传片”和《疟疾预防小知识宣传册》。经过三年的实施，“非洲儿童疟疾防治科普项目”提升了非洲民众对传染病的防范意识，帮助改善当地的社区公共卫生环境，受到非洲多国卫生主

“非遗”文化节升级商圈营销模式 豫园 C2M：精准消费数据指导产品智造

一年一度的“豫园中国日（节）豫园‘非遗’技艺暨中秋文化展”活动，今年9月7日起在豫园中心广场举办，为期23天。作为2017上海旅游节和上海购物节系列活动，它向众人模拟了豫园商圈全新升级的管理模式，并一同展示了C2M的战略方向和阶段性成果。

豫园是上海文化名片 拥有诸多“非遗”项目

豫园作为一张汇集传统文化、旅游文化、商业文化为一体的上海城市文化名片，已经形成了以快乐时尚为主的内容和场景。在这里汇聚了众多的老字号品牌和非物质文化遗产项目，以此为积淀。除此之外，豫园还拥有众多“非遗”项目和中华老字号等经典品牌，一个个金字招牌享誉沪上、名扬千里。借助上海旅游节和上海购物节的平台，通过品牌文化宣传、传统技艺展示、特色产品介绍的方式，进一步推广和传承优秀的中华文化和传统技艺，提升豫园商圈经典品牌的知名度和影响力。

“非遗文化节”是深度挖掘消费者大数据的产品

随着近年来国家对“非遗”文化的关注度越来越高，豫园商圈通过对消费者大数据的深度挖

掘，通过打造“快乐”场景，让更多人能感受“非遗”技艺、体验中秋习俗，畅想“中国梦”，打造并弘扬民族精神。此次“非遗”文化节的举办，是在深刻考量外部市场环境 and 内部整合能力后诞生的结果。从外部层面来看，当消费升级趋势遇上各阶层群体需求，品牌将面临不断细分化、个性化的市场需求所带来的新挑战。

C端年轻人青睐“非遗”技艺和产品

在这种情形下，C2M作为营造企业生态存活的必要媒介，是打造用户个性化需求的最好方式。C2M是指从C端用户的洞察出发来研发M端产品，在复星倡导的幸福生态系统中，C2M作为其中关键的一环也占据着重要的战略地位。

01 结合广场活动深化C2M理念

在这次的豫园的“非遗”文化节中，豫园通过观察C端的消费结构和模式，结合广场活动的方式，深入C2M营销理念，与目标人群进行深度接触，以“非遗”技艺作为切入点，借势品牌效应，多角度组合策略，将豫园的线下快乐场景与用户需求环环打通，从而引发消费者的关注和热议。

02 根据消费数据做出“特色打包”服务

另一方面，通过采用全面的销售数据分析，豫园的消费群体也在发生着翻天覆地的变化，目标群体的年轻化带动了消费行为的改变，越来越多的“非遗”技艺和产品受到了他们的青睐。

年轻消费群体新的消费特征

① 活在当下，追求更即时享受，消费意愿强，储蓄率偏低，消费信贷用得很溜

② 对品牌的认知不再盲从于大品牌或洋货，给了小众品牌和国货崛起的机会

③ 社交驱动，他们喜欢分享和互动，有很强的表达意愿，也更相信朋友、达人的口碑推荐，而不是硬广

这些消费者对价格相对不敏感，他们在追求品质的同时，更愿意去尝试个性化、细分化的新品和精品。

豫园要转型吸引更多年轻人，针对以上这些情况，“非遗”文化节向消费者提供了“非遗”产品的“特色打包”服务，打造并形成了一站式服务体验，根据C端用户需求，贴心便利消费群体，同时也进一步带动了产品的销量。

03 商铺细节融入更多“快乐”元素

另一方面，此次活动在商铺布置的细节部分也颇为考究，以各种窗格栏栅来标示展位信息。有老庙黄金新Logo装饰出的新中式风格展位；亚一珠宝的硕大钻石；有用略显抽象的线条描绘出人物侧脸的永青假发；一把硕大茶壶中，湖心亭茶香悠悠；上海老饭店，用上海印记的石库门造型给人以舌尖上的“快乐”体验；济世救人的宝葫芦，其内藏灵丹妙药的感觉不言而喻，凸显童涵春堂百年老字号的深厚功力；还有以“扇”为名的丽云阁扇庄的扇形窗格；梨膏糖则用熬制工具来表示。“快乐”场景结合传统文化，带给人们不一样的朝气和活力。

豫园“非遗”活动将消费者需求精准指导产品智造

此次“非遗”活动，豫园绕出了常规营销的套路，触达目标消费群体真正兴趣；并根据不同的用户量身打造适合的产品需求，众多“非遗”技艺一一现身，打通了消费群体，满足了不同受众的用户需求。从“非遗”文化节C2M的第一个环节到最后一个，豫园商圈整合管理优化升级，提供了覆盖经营全通路的解决方案。

首先是通过全面细致的平台大数据分析，找到用户痛点，将“非遗”技艺打造成为独一无二

的IP，并根据此，和品牌、厂商一同研发产品和服务，形成商户联动。

其次，根据痛点去提炼产品的营销点，根据用户需求调整产品形态，帮助品牌完成销售和营销的闭环。同时，不局限于常规类产品，进一步推广到全渠道，覆盖全人群，商家也积极便捷支付流程，并根据用户需求，为其提供贴心便利的“打包服务”快速到家。

豫园“非遗”文化节的C2M实践，将消费者心声转译成精准的用户需求，反哺品牌方。通过这次活动，不仅让消费者可以按需选购，买到更心仪的商品；品牌方也更大程度的避免了商品无人问津、滞销带来的库存积压成本损失。

豫园“非遗”文化节赋能C2M快乐生态，是一次精准的有效尝试，并将优质的产品开放给全产业链生态。这场声势浩大的“非遗”活动也获得了黄浦区区政府的大力支持和肯定，并引得新民晚报、解放报、文汇报等多家纸媒的争相报道，中央电视台、上海电视台、腾讯视频、看看新闻网等众多电视网络媒体也对此进行了大规模的报道与介绍。此次经验将助推豫园商圈在C2M快乐赋能进程中持续发力。

□黄阳

KOOZA
太阳马戏
CIRQUE DU SOLEIL

“对我来说，这是世界上最棒的工作”

——KOOZA 唯一中国杂技演员姚登波访谈

KOOZA早负盛名。

它是太阳马戏致敬经典之作，将马戏表演两大精髓——杂技（又被叫做“人体特技”）和小丑艺术融为一体，包含了柔体杂技、单人秋千、高空钢索等一系列高难度高空动作，还原最本味的马戏（但却是“没有动物”的），将不同阶段的人生欲望用令人目眩的表演直达心灵。自2007年首演以来，巡演全球5大洲18个国家56座城市，收获近685万观众。

“我们重新创造马戏（We Reinvent the Circus）”，是太阳马戏1987年一场表演的名称，而这句话也成为太阳马戏获得巨大成功的最佳注脚。

但那些关于它的荣誉在无法言说的浩瀚感官体验面前，却显得不足够了。

一次寻找自我身份的旅程

KOOZA 的故事随着“小天真（Innocent）”（一个重要、有些微忧思气质的小丑）的旅程展开。他跌跌撞撞游走在KOOZA描绘的



扫码关注“太阳马戏”，
马上购票去现场

世界，寻寻觅觅一个属于自己的角落。旅程在展开，国王、魔术师、讨厌的游客、调皮的小狗等旅途角色一一浮出。

“小天真”牵着一只接通“三界”的风筝，随着与国王、小丑的“插科打诨”，诡谲气氛铺天盖地压下来让人忍不住倒吸一口气的地狱、歌者长裙艳妆在楼阁曼声歌唱的东方秘境舒卷而来，在黄蓝大帐篷闭合出一个亦真亦幻的场景。

观众很快能够被代入小天真的第一视角，置身于光怪陆离的视觉世界，体验惊喜、刺激、恐惧和冒险交替袭来的刺激体验，并完全融入其中，踏上寻找自我身份的旅程。演出编剧兼导演 David Shiner解释说：“《KOOZA》涉及人际联系、二次元世界、善与恶。基调幽默滑稽，轻松开放。演出本身不会过于严肃，但其中体现了很多思想。随着剧情的展开，我们不断探索着恐惧、身份、认知和权力等概念。”

一个声光电融合的视听境界

上海的KOOZA落地中华艺术宫正南方。远远就能看到斑斓的黄蓝相间，耀目又天真。

太阳马戏在KOOZA舞台建构了一个三层楼阁，成为剧情的一部分，也是特技的道具平台。随着楼阁推移进退，演出空间和场景相应变化。楼阁上方一个巨大

的织物结构，印着与树叶脉络相仿的图案，开合之间切换场景。

那些玩转“死亡之轮”的巅峰杂技

高高的帐篷中，柔术师、大力士、恶狗等表演者们纷纷献出绝技；借助吊环在空中各个方向

八张椅子擦起来，七米高，一个成年人在顶端做各种动作保持平衡，观者心惊。其实，专业杂技演员也同样紧张。姚登波有不轻的恐高症，数年艰苦训练后，忘记了椅子和地面的高差，动作无懈可击到很多人以为椅子塔有榫卯或者磁铁固定。

随加拿大“国宝”太阳马戏世界巡演，中国杂技演员姚登波回到中国表演，第一站上海。他要在擦起来的椅子顶端表演平衡技巧。十五年前，春晚令人惊叹的《力量》，他是表演者之一。

姚登波有恐高症。在掌握椅子的挪动规律后，姚登波慢慢克服可能摔下来的焦虑。现在除非彩排，大多数时候练习他不戴护具。

表演时，他高度专注，甚至忘却椅子和地面的高差。

“你只能告诉自己你能做到。”

经过数年练习，他的动作无懈可击到很多人以为椅子之间

飞行、俯冲、旋转和激荡，在高空钢丝上表演出平常人在平地上都很难完成的叠罗汉动作……

全场高潮发生骷髅盛装舞会上，重达725公斤的死亡轮以惊心动魄的方式从左至右旋转着碾压过整个舞台。尺寸和自重都巨大的死亡轮，依靠惯性运动，其控制



有榫卯或磁铁使椅子塔稳定。

六岁开始练杂技，父亲的强烈兴趣、家人鼎力支持成就他

力完全来自两位操纵的杂技艺术家，在演出中不断跳跃和反向旋转。两位演员大胆的杂技技巧和叹为观止的默契，表现出凌驾于常规之上的对于恐惧、生死和力量的探索。

浮世之中，需要与KOOZA来一场交心面谈。

在杂技路上越走越远，加入太阳马戏之前，从未想过杂技可以让他周游世界。“对我来说，我拥有世界上最棒的工作”。

姚登波的父亲对体育很感兴趣，他六岁开始在家乡淮南练杂技。

杂技是目前为止他做过的唯一工作，他无法想象还会从事其它职业，也从没想到杂技可以让他周游世界。

姚登波12岁加入安庆杂技团，当时只有15个孩子被选中参加专业杂技训练。在那里他学习了双手支撑平衡、头顶平衡、吊绳平衡和钢管平衡。后来姚登波来到沈阳杂技团，专攻“叠椅子顶平衡”技巧。

2007年底，太阳马戏联系姚登波，他们为姚登波的高超技巧折服，并最终吸收他加入这个代表世界马戏巅峰水平的团队。

姚登波说：“我对在这里工作感到很自豪，对我来说，我拥有世界上最棒的工作。” □麦怡菁

复星旗下保险公司 MIG 正式更名 AmeriTrust



复星在北美的全资控股财险公司MIG (Meadowbrook Insurance Group) 美国时间10月24日正式宣布更名为AmeriTrust Group Inc., 简称AmeriTrust。

MIG是一家专注细分市场的专业财险及保险管理服务公司。MIG在标准和非标准市场

上, 通过独立零售代理、批发商、项目管理人及代理机构组成的广泛多元的网络, 来推广及承保财产保险项目及产品。MIG的渠道以重视服务、具备专业知识及特长著称。

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

MIG更名为AmeriTrust后, 其旗下所有业务公司的名称保持不变。公司总裁兼CEO

科恩·R·艾伦表示: “此次更名将为公司历史翻开新的篇章, 作为一支有凝聚力的团队, 我们的口号是‘争分夺秒、正直诚实、解决问题’。我们是为客户提供风险管理解决方案的全球创新架构师。”

该公司打算在更名后为企业客户提供新的保险产品, 其中包括符合条件的企业提供三年期固定费率保单。公司业务将聚焦在一些尚未完全开发的保险市场。艾伦表示, 实现业务增长的具体手段包括收购保险代理公司。他还说: “我们的集中理赔、集中承销以及集中风控, 外加企业文化, 都

将为新公司成长注入动力。”

《复星国际2017中期报告》显示, MIG今年上半年保费收入为3.514亿美元、净利润2430万美元, 截至今年6月30日公司净资产为5.932亿美元。

MIG创建于1955年, 总部位于美国密歇根州。复星于2015年7月对MIG进行了私有化, 完成收购其100%权益, 总计交易额约为4.39亿美元。作为复星在北美拥有的第一家全资控股财险公司, MIG为复星在北美财险市场提供了重要立足点; 同时, 其负债久期较长, 能为复星带来稳定的可投资资产。 □王帆

财富玖功



美联储12月加息概率上升, 国内定向降准刺激小微企业

海外经济: 9月非农就业数据远低于预期, 美联储12月加息概率上升

美国劳工部公布了9月非农就业数据: 新增非农就业人数初值为减少3.3万人, 远低于市场预期增加9万人, 7年来首次出现环比下降; 7月数据从增加18.9万下修为增加13.8万, 8月从增加15.6万上修为增加16.9万, 前两月合计下修3.8万人。美国9月非农就业数据远低于市场预期, 主要是由于休闲和酒店行业受飓风影响新增就业减少了11.1万人, 后续随着飓风的冲击逐渐减弱, 非农数据将出现显著改观。同时, 即便从9月数据本身来看, 在劳动参与率明显上升的情况下, U3失业率反而降至16年以来的新低。平均时薪同比增速也在加快, 细项数据表明美国的劳动力市场依然强劲。美联储主席耶伦在全美商业经济协会第59届年会上表示, 现有的证据增强了以渐进的方式收紧货币政策的合理性, 不过她同时还表示需要防范货币政策的收紧“过于渐进”。耶伦的这一表态再次表明了美联储对推进货币政策正常化的坚定立场, 美国最新的经济数据为美联储的政策立场提供了支撑, 因此美联储在12月加息的概率上升, 缩表和加息将按照美联储设定的路径稳步展开。

国内经济: 定向降准绝非大水漫灌, 货币依然中性

国庆长假前夕央行对普惠金融实施定向降准, 8月以来经济下行压力加大, 地产和出口增速大幅回落, 定向降准刺激小微企业, 是另外一种稳增长思路。按照8月末146万亿的非银存款余额, 以及银行体系20%的小微贷款占整体贷款的比例, 理论上对小微贷款定向降准0.5%可以释放1500亿左右流动性; 近期地产限售城市持续增加, 地产调控依旧全面趋严, 在地产泡沫未消的背景下, 相信不会有大水漫灌的政策出现, 全面降准的概率仍低。9月M2同比增速回升至9.2%, 重回9%上方。但是在货币紧平衡、金融监管持续的背景下, 银行超储率处于历史低位, 货币乘数飙升至历史高位, 银行创造货币能力受限, 预计未来M2仍将低位运行, 央行货币政策依然是中性态度。

A股投资策略:

央行节前宣布定向降准, 距离前一次降准已经时隔两年, 使得市场对于流动性的担忧大大舒缓; 中国9月官方制造业PMI 52.4, 一定程度消除了7、8月经济数据回落的悲观情绪。十月份随着党的十九大即将召开以及上市公司三季报业绩陆续披露, 宏观政策面和个股基本面消息较多, 有利于增强市场的活跃度。板块方面, 建议关注银行、钢铁、煤炭、有色、通信、新能源汽车等今年业绩确定性较高板块。主题投资方面关注雄安、海南、国企改革及人工智能、环保、农垦改革等。 □吴霏

9月30日上午, 复星保德信客户答谢会在沪举行, 复星集团董事长郭广昌应邀出席, 来自江浙沪等地近50位优秀企业家相聚豫园海上梨园, 一起“遇见大咖”。Club Med、AHAVA、Thomas Cook、星太极和星健养老等复星系品牌产品展出, 为活动背书。此次复星保德信“遇见大咖”活动, 为客户带来不同以往的体验, 复保的服务品质和服务深度得到客户好评, 也是为客户“守护未来”理念的践行。

保险规划师: 规划“人生保单”成为当代家庭风控必需

近年来, 市场上对保险的认可度越来越高, 很多人或多或少都有一份或多份保险, 但在购买过程中体验并不好, 原因是保险产品繁多, 如若没有专业的规划指导, 往往出现了钱却买不到符合自身家庭需求的保险产品, 保障和理财功能都没有优化和最大化。保险规划师从给谁买保险、买什么保险和保额如何配置给出方案建议。

家庭结构、收入状况不同, 保险规划不同

有较多的债务(房贷、车贷等), 收入主要来源是工资收入、家庭经济情况一般、缴费压力较大的属于第一类家庭, 做规划时, 应首先给家庭收入的主要来源人购买, 其次才是孩子、老人。因为主要来源人一旦发生风险, 家庭不仅要承担可能发生的高额医疗费用, 还会面临家庭收入中断的风险。

第二类是债务风险低, 经济状况良好, 缴费压力小的家庭。针对这样的家庭, 可以为每一个成员规划适合的保险计划, 因为每个人在不同阶段会有不同保险需求。保险不是为了改变生活, 而是为了预警生活被改变。

按照专业的保险分类, 人一生需要七张保单

包括意外险、医疗险、重疾险、寿险、教育险、养老金和财富传承险。这七张保单的顺序, 也是通常情况下家庭保单的购买顺序。前四张为必备保单, 因为保险是以保障为主, 后三张可以根据需要提早准备。

意外保险

意外是最不能预料的, 也是最突然的, 意外的后果往往是不可挽回而对家庭又有毁灭性的影响。小到有惊无险、大到人身伤残甚至是死亡, 意外可以说无处不在。所以意外险通常是人生当中购买的第一张保单, 保费低、保额高, 适合各类人群购买。该保险的保费决定因素主要是由被保险人的职业类别决定。未成年



人购买有保额的限制。

建议意外保障的保额以5到10倍年收入为好, 目的是为了当意外事情发生时, 家里未来5到10年的基本经济情况不受太大的影响, 保证家人的基本生活。但如果是整体保险规划中, 则可以在去掉其他保险产品提供的保额保障后再计算意外险保额。

医疗险

社保可以报销就医费用很大一部分, 但社保有报销比例, 异地报销比例低、报销药品有范围等特点, 而获得更好就医的机会越来越多, 对进口药、进口器材的需求也在上升, 因此为自己增加一份补充住院医疗保险也就非常重要。医疗险一般都是消费性险种, 无返还。

医疗险选择上, 建议老人和孩子, 选择0免赔额、100%报销比例的计划, 在职的成年人, 如果公司提供了补充商业医疗保险, 建议选择5000-10000免赔额产品, 保费大概在几百元, 但可获得上百万的住院医疗保障。有条件人群还可选择高端医疗保险。

重疾险

人一生中患重疾的概率是72.18%, 重疾发生概率远大于意外, 一旦发生对家庭影响极大。购买重疾险选择保额时, 主

要考虑的是医疗费用补偿、隐形支出费用以及收入损失的补偿。一般重疾康复后的3-5年, 都无法进行工作, 严重的可能终身丧失劳动能力。所以保额至少要30万以上, 50万、100万档以上可根据家庭情况配置。重疾险种也有消费型和返还型两种。重疾险还有一个最大特质是给付型保险, 一旦发生符合保险条款赔付的疾病条件, 即可一次性给付重疾保险金, 不需要拿发票进行保险。

寿险

配置保额主要考虑家庭所有的负债额和未来至少5年的基本生活费用, 同时需要考虑家庭缴费能力和意外险搭配组合。

教育险

作为子女教育金储备, 教育金一般通过年金保险或万能保险实现。用保险准备教育金的优势在于可提前规划家庭资产, 强制储蓄教育金, 这部分资金规划是确定的保值增值。同时, 也建议教育金要组合才更有效力, 如“年金+风险低的基金定投”方式。保险产品安全性高, 能够稳定地保值增值, 建议占整个教育金的二分之一以上。

养老险

目前我国养老方式主要是由社保养老及个人储蓄等, 其中

社保养老包括城镇职工、城乡居民、新农保。城镇职工保额稍高, 但养老金替代率非常低, 一帮情况不会超过45%, 而后两者如果缴费时间不长可能连基本生活都得不到保障。提前规划养老保险, 比如年金险, 现金价值极高的终身寿险。

财富传承险

大部分中国家庭对财富的态度比较谨慎和保守, 保险是很好的传承方式之一。最重要的是保险在财富传承方面有其他金融工具不可替代的作用, 如遗产税、法律风险、债务风险等方面的控制。 □刘柳

复星保德信保险规划师。2012年7月加入复星保德信, 现任上海职场营销业务管处经理。2013-2017年连续五届入围MDRT百万圆桌会议, 2015-2017年获得连续三届PIIC保德信全球保险会议参会资格, 复星保德信2017星光盛典“星钻会长”。对于提供健康保障及家庭长期资产规划等保险服务有丰富经验。

复星投资企业百世集团成功登陆纽交所

9月20日21时30分（美国东部时间9月20日早上9时30分），百世集团董事长周韶宁在纽约证券交易所敲响开了市钟声，标志着中国领先的快速增长型智能供应链服务供应商百世集团（股票代码：BSTI）正式在纽交所挂牌上市。

2016年9月，阿里巴巴、复星集团、菜鸟网络、软银等知名机构联合投资百世。复星整合遍布全球且覆盖全产业链生态系统的资源，以科技为驱动，助力百世迅猛发展。2012年至2016年，百世快递的单量、百世快运的吨量复合年增长率均达到93%，百世供应链的单量复合年增长率达到96%。

百世集团创立于2007年，致力于通过科技和商业模式的创新，为中国物流行业和供应链体系的突破和改变贡献力量。2017年，百世集团旗下已经包括百世供应链、百世快递、百世快运、百世店加、百世金融、百世国际等多个业务服务线。公司的多元化平台整合了技术、“一站式”物流及供应链服务、最后一公里服务和增值服务，通过技术平台百世云无缝对接百世生态圈。截



「百世集团上市仪式。复星集团全球合伙人刘斌和商业流通事业部董事总经理吴毅飞出席」

止目前，百世已具备了全球化的智慧供应链服务能力。

百世本次上市融资将用于扩大服务网点及物流和供应链服

务、持续投资技术基础设施和开发额外的服务和解决方案，为今年至今在美国上市的中国公司中募资规模最大的IPO。

百世是复星关于“供应链”投资版图中的重要一块。复星旗下商业流通事业部始终围绕供应链和物流布局，致力于把复星智

造C2M幸福生态系统核心战略中2Link平台打造成产业闭环的核心链条，成为复星C2M的商业发动机。

星泓控股

星泓控股成立于2012年，作为复星集团成员企业，在“健康、快乐、富足”战略下，全面承接复星集团大物流、大流通的发展，是复星旗下聚焦商业流通领域的产业投资控股公司，也是复星地产“蜂巢城市”战略的实践者。

星泓控股以“产业投资、产业园建设、产业运营”三维一体为核心战略，以“核心技术平台、特色园区建设、金融投资支持、政府政策支持、复星资源协同”为抓手，以“品牌化、实体化、服务产品化”为特质，打造主题产业社区，并顺应C2M商业趋势，布局大健康、大物流、大家居生活领域进行产业投资，建立以C2M Link为核心的产业生态圈投资和以家居为主题的产业链深度投资，矢志成为最具产业深度的“三维一体”综合服务平台企业。

C2M 又一实践：汉正街云尚·武汉国际时尚中心揭幕

9月20日晚，长江主轴沿岸星光璀璨。

“时尚之耀，世界看到——云尚·武汉国际时尚中心亮相发布会暨中国服装大会启动仪式”在武汉知名文化符号“知音号”游轮上隆重举行。武汉市硚口区政府、中国服装协会、复星集团与武汉服装行业近300名嘉宾登上“知音号”。开船汽笛声鸣响，云尚·武汉国际时尚中心正式揭幕。

川流不息的江水、源源不断的贸易往来，筑就了东方特有的长江文化。武汉是长江经济带上一颗耀眼的明珠，成为未来新民营经济聚集高地，而汉正街因为把握武汉商业命脉成为武汉精神脊梁。

2014年12月30日，复星集团以42.7亿元一举拿下汉正街银丰地块。这个投资逾百亿的项目，同时占据中山大道城市封面与多



作为湖北省、武汉市双重点项目，云尚·武汉国际时尚中心承载着重振汉正街、复兴大武汉，推进城市向现代化、国际化、生态化迈进的历史使命，也将成为武汉这一未来时尚之都的城市、产业、时尚“三地标”

福路汉正街主轴的核心位置，三年之后，正式命名为“云尚·武汉国际时尚中心”。

地处汉正街的云尚·武汉国际时尚中心总建筑面积约57万平方米，是涵盖高端办公、商务

交流、产业孵化、时尚发布、商业贸易、生活娱乐等多种复合功能、超大体量的华中首席时尚产业综合体。项目以“一网一馆一生态”星荟产业资源生态平台深度整合全产业链优质资源，并配置华中首屈一指的天幕T台与面积达2万方以上的国际时尚馆。

云尚·武汉国际时尚中心是复星集团“产业+地产”理念运作的成功案例，项目链接了服装设计、服装制作厂商，为消费者进行服装定制和制作，成功打通C端和M端、落地C2M战略，助推武汉聚集国内外服装行业翘楚、成为国内外时尚潮人终极目的地。

世界，重新欣赏武汉；时尚，至此开始想象。

云尚·武汉国际时尚中心的C2M：让客户与产品生产直接对接

复星集团全球合伙人、星泓控股总裁刘斌表示：

复星将整合商流、物流、信息流、资金流等产业生态圈资源，以客户需求为中心、用市场驱动生产、让客户与产品生产直线对接，将“云尚·武汉国际时尚中心”智造成以武汉为核心的时尚产业链基地，并将其服务范围从武汉辐射至整个华中地区，实现千亿产值、百亿税收及万余个岗位的“千百万”产业规模。最终，为汉正街重现“天下第一街”的兴盛和荣耀；为武汉呈上世界级时尚名片，为时尚产业呈上重回产业顶端的顶层设计与产业链生态，为武汉乃至全国服装从业者呈上创业创新致富的新民营经济聚集地。而这一切，将通过“云尚·武汉国际时尚中心”十年产业发展规划，一一呈现。

□余吉

智造宁波大健康生态圈

星健兰庭打造高端乐龄养老社区

9月15至17日，由宁波市政府、中国社会福利与养老服务协会主办，宁波市老龄工作委员会、宁波市民政局承办、星健参与落地执行的2017中国（宁波）国际健康养老服务业博览会隆重举行，宁波市人民政府副秘书长宣柏林主持开幕式，业内500余名专家、学者和企业精英与会，星健总裁董岩、星健副总裁张雁惠等出席。

开幕仪式上，星健与宁波日报报业集团战略签约，将在医疗、养老、护理、康复及大健康产业投资基金领域全面合作；并通过欧洲规模最大的社区照护公司荷兰博组客专业技术和多年运营经验的导入，与其在宁波合作开展社区和居家养老服务。

星健作为复星地产旗下大健康整合式照护投资与运营平台，致力于为中国家庭提供全方位的

高品质健康服务及产品，此次健博会上，更积极与海内外学者专家共同探讨如何智造宁波大健康生态圈。

星健兰庭：定制化高端乐龄社区、一站式养护服务

城市中心、直通医院绿色通道
星健兰庭地处江北中心、姚江岸，占据三江口滨江高端住区核心，紧邻宁波奥体中心，距

离江北万达约1千米，项目总建筑面积约为6.7万m²，是以活力公寓为主，以配建养护院、体检中心和商业配套的定制化高端乐龄社区。

60项科学养老设计

建立在对长者行为、人体工学和私密性需求的深度研究上，星健兰庭均为约48、70、90m²高端精装公寓，室内46项适老化设计全面覆盖客厅、厨卫、卧室

和智能一体化系统，并于室外打造12处公共空间和14项适老化设计，兼具开放与私密。

110项关怀服务

全面融通复星体系内医疗、文化、旅游、保险、地产五位一体优势资源，提供涵盖医护保健、生活照料、文体娱乐为一体的110项亲情式关怀服务和一站式医养康护全解决方案。

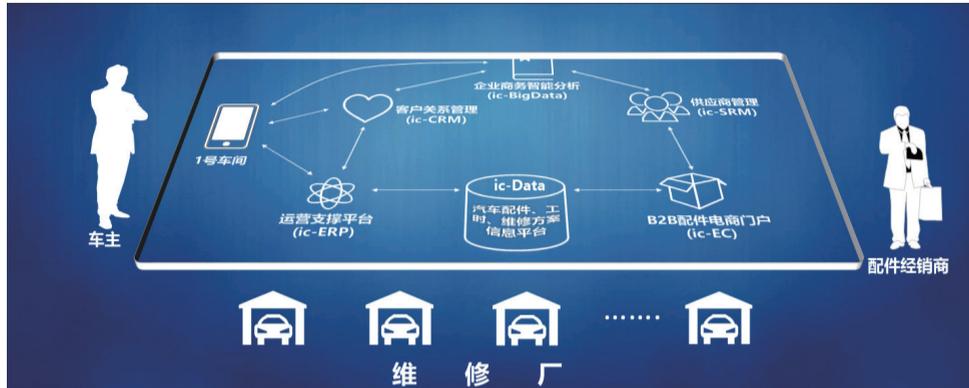
□赵佳

全车件供应链平台“开思时代” 获复星锐正亿元人民币 B 轮领投

“目前中国约有2亿台存量车，平均车龄4.5年，行业红利期巨大，而中国的汽车维修市场还处于“大、散、乱、差”的阶段。面对这个具有高度成长性和分散性的行业，开思时代要做的是赋能上游供应商和下游经销商，‘让汽配采购更放心’，并推动整个后市场产业链条升级。”开思时代创始人江永兴如是说。

10月18日，“互联网+汽车后市场”平台服务商“开思时代”对外宣布，其公司获1.5亿人民币B轮融资，本轮融资由复星集团全球VC投资平台复星锐正领投，顺为资本、华诺创投等机构跟投。据悉，此次融资将主要用于技术研发的持续投入和业务的快速布局，推进市场由广度向深度渗透。

开思时代聚焦于高端车细分市场，提供“开思汽配”B2B交易平台和“一号车间”SaaS服务。目前，开思拥有VIN码解析器、数据引擎、常用件智能识别等50多项核心专利，核心数据库已积累了1亿多VIN码和700万条SKU。开思汽配业务覆盖奔驰、宝马、奥迪、路虎、保时捷等15个高端品牌，截止2017年9月注册用户已突破5000家（其中80%为区域标杆维修企业），活跃用户超过4000家，入驻优质供应商200多家，业务覆盖全国城市60多个，领跑高端车配件



「“开思时代”汽车维修行业解决方案」

B2B市场。目前开思汽配月交易额破亿，并以2个月翻一倍的增长速度，开思汽配已成为中国第一的汽车全车件B2B交易平台。

中国的汽车后市场是缺乏标准和信用的，开思时代以高端车全车件为起点，建立行业服务标准和信用体系，并将以此切入中低端市场，最终撬动并实现整个市场的产业升级。

去年上半年开始，互联网汽车配件领域持续获得市场关注，与其他公司希望取代现有供应商的方式不同，开思时代打破了与原有供应商博弈和对立的关系，在赋能上游供应商的同时，提供下游维修厂货比三家的选择空间，依靠互联网手段和技术实力，实现整个交易流程的精准和顺畅。

“汽配行业的产业链条极长，品类尤其复杂，SKU总数超过一亿，用技术手段提高产业效率成为了行业的痛点和难点。传统的人工处理场景中，买方通过电话、QQ、微信等方式来描述自己的需求，反复沟通的时间成本极大，效率低，线下场景售错率非常高，而在开思汽配平台，售错率不足1%。”开思时代创始人江永兴介绍。在开思汽配，只需要车架号、配件名称，就能解析出配件编码，平台上的配件品类甚至可以精确到每一颗螺丝，一键完成维修件交易，极大提升了产业效率和用户体验。

“美国的汽车零配件流通行业有超过4家百亿美金左右市值的上市公司，但是中国这个行

业非常散乱，我们坚定的认为一定会有大机会出来，所以一直在寻找具备成为行业第一潜力的公司。”复星锐正资本执行总裁金龙表示。

复星锐正在车流通领域已经投资了博车网、车赢等一批领先企业。此次投资开思时代，是看中江永兴及其团队有华为那种能征善战的奋斗基因，同时团队对汽车零配件行业有深刻的理解，利用一流的技术能力打造了行业顶尖的汽车零配件B2B平台，同时开发的针对汽车修理厂的“一号车间”管理系统，使得修理厂可以获得和4S店同等水平的技术支持和一流的CRM管理系统。复星锐正会继续布局汽车行业生态，并全力支持开思时代的

发展。

汽车领域的全产业链投资机会是复星锐正持续关注重点。目前复星锐正在零部件、新车销售、二手车、维修保养服务、零配件流通、事故车处理、车险和汽车金融等领域均有布局。例如，在自动驾驶和激光雷达领域的速腾聚创，国内第一的4S店二手车业务SaaS服务提供商车赢，国内第一事故车处理平台博车网，车险领域的一天车险。金华龙表示：“除现有项目外，在我们重点关注的汽车金融等领域，也在积极挖掘优秀团队，不排除孵化投资的可能。”

复星锐正资本

复星锐正资本成立于2013年，总部位于北京，是复星集团的全球化风险投资平台。复星锐正已在中国、美国和印度打造出领先、有影响力的创业创新生态。目前在上海、深圳、美国硅谷、印度德里和班加罗尔设有分支机构。复星锐正覆盖天使、VC到成长期的投资，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，明星项目包括微医集团、量化派、极光、慧科教育、博车网、和创科技、摩贝、随手记、融贯电商、Dehivery、开思科技、Ixigo等。

□田燕

和创科技联手复星医药布局医药 SaaS

和创科技（证券代码：834218）引入战略投资者，将全资子公司星云和创（北京）科技有限公司（以下简称“星云和”）注册资本增至2000万元，其中上海复星平耀投资管理有限公司出资385万元，江苏万邦医药营销有限公司出资115万元。

此次将旗下全资子公司星云和创开放并引入复星医药系企业的战略投资，标志着和创科技（红圈营销）在医药SaaS布局初步完成。未来将通过与国内一流医药厂商合作，完善公司在医药与生命科学行业的战略布局，并解决医药营销诸多难题，提升知识型

营销的精准度与销售工作效率。

作为中国企业级SaaS移动销售管理云服务的开创者和领军企业，和创科技（红圈营销）一直深耕垂直细分领域开发产品。2015年，和创科技与“新希望六和”成立“新云和创”，探索“SaaS+农牧”，2016年与福建

金科信息合作，开发“SaaS+金融”。2017年，和创科技（红圈营销）提出“内生+外延”战略，旨在通过内部孵化及外部投资、并购，建立企业级SaaS生态系统。

星云和创2016年底由和创科技（红圈营销）创立，旨在完善

和创科技（红圈营销）“1+N”产品开发策略，探索医药与生命科学行业销售需求点，集中优势资源深度开发经营行业SaaS应用，将行业知识、资源结合和创科技营销及信息化平台，向医药与生命科学行业提供市场营销管理工具。

孔明科技新三板挂牌上市

全国中小企业股转系统公告显示，北京中天孔明科技股份有限公司(证券简称:孔明科技证券代码:872061)的挂牌申请获得批准，并于2017年9月20日挂牌。

孔明科技成立于2008年12月24日。公告显示，孔明科技2015年度、2016年1月-12月营业收入分别为6543.48万元、1.29亿元，净利润分别为-370.58万元、595.36万元。

同花顺新三板资料显示，北京中天孔明科技股份有限公司的主营业务是为跨行业不同企业提供以数据和技术为驱动的一站式服务解决方案。公司的主要产品或服务有第三方平台数据管理产品、跨渠道数据整合及管理产品以及元素数据引擎产品。

孔明科技本次挂牌上市的财务审计为上会会计师事务所(特殊普通合伙)，法律顾问为上海市广发律师事务所。

将数据能力模块化，孔明科

技想让企业像积木一样玩转数据分析

营销服务通常有两种方式，一种是提供SaaS产品，另一种是提供解决方案。孔明科技属于后者，在创始人鄂威看来，尽管未来一定属于SaaS，但现阶段解决方案更容易挣到钱。

孔明科技是一家专注于数据基础架构产品研发的公司，主要依托于其大数据能力，为客户（从大品牌商到中小企业）提供数据商业化解决方案，协助客户企业提高销售、降低成本。

公司2010年成立于北京，2011年推出其第一款社会化媒体管理工具“孔明社交管理”，将社交媒体、论坛、搜索、门户等互联网站点上的内容、舆情进行敏感信息识别及分析，整合关键词及粉丝数据管理，帮用户进行微博内容运营和用户管理、数据分析、舆情监测等，已服务过上万家

企业。

对于企业来说，运营社会化媒体、监测用户数据，最终解决的问题都是提升销售。孔明科技想做的，就是通过提升企业的数据能力，最终帮助用户提高销售转化。

提升销售会分解出一系列的问题。首先是产品，比如产品定位、包装、SKU等是否合适；之后则是用户画像，比如根据活跃度分为新用户、活跃、不活跃，根据客单价分为低价、中价、高价，企业的目标就是要将所有用户引导至活跃、高价；第三步则是建立模型，根据优质用户的转化规律，给不同的用户打标签，设置个性化的引导方式。

对于大型企业来说，如果要把这个大问题拆解成几十个小问题，各由不同的服务商解决，需要同几十家打交道，统筹管理几十家的沟通协作，非常麻烦。因此孔

明科技选择提供整套解决方案，并对销售结果负责。

孔明科技认为，未来数据能力会像云计算一样成为基础设施，这个领域也会有类似于亚马逊的公司跑出来。但是在现阶段，数据能力的获取非常难，相关的人才稀缺、昂贵，动辄需要千万级投资，一般公司无力承担，因此交给第三方做更为合适。

数据能力分为三层。一是data link，也就是数据本身的搜集和连接，比如DMP、数据库等等；二是data engine，也就是把数据放在一起进行挖掘、分析、预测，这是核心层；三是data factory，比如BI层面的展示，CRM界面等等，属于应用层。

孔明科技将所有数据层面的功能模块化，类似于乐高积木，每个企业的需求不同，但是都可以选择自己需要的积木，快速拼出自己想要的东西。在使用层面，

用户进入后台会看到一个功能模块和数据任务，经过简单的拖拽、连接，就能进行数据处理，并实时得到可视化的展现结果。

具体的应用场景比如P2P贷后风控，连锁零售商超领域。以及校园范围，根据每位学生的消费情况，为大学各院校老师提供定制化仪表盘，实时监测学生在校情况及规律，优化学生整体消费体验等。还有游戏领域，通过玩家登陆的时间、停留及各个关卡、道具的情况，利用机器学习算法帮助企业建立付费玩家模型，针对潜在付费玩家用户进行站内广告投放，最大化每位玩家的价值。

孔明科技是将数据能力基础设施化，解决的是数据本身的问题，而不是场景的问题。其针对的客户主要是本身数据量大的传统行业，目前已在电商、消费、零售等领域比较成熟。



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。

坚持保险科技，深化“保险+”

——访复星全球合伙人、执行董事、高级副总裁，复星保险板块总裁



“富足”是复星健康、快乐、富足三大战略板块的有机组成部分，而保险无疑是“富足”极有分量的一支。今年以来，保险旗下各家企业业绩上升明显、形象愈发鲜明。战略上，在“科技创新”大潮下，复星保险板块与科技的结合早已提上战略高度，而保险与健康、产业、全球化等各个板块的结合，使得关于复星保险的未来设想充满想象力。今年11月中下旬即将召开外滩金融峰会上，融入科技创新主题的保险会议（GHIC，全球保险科技创新会议）将与峰会主会相辅相成，并有望成为高品质产品延续下去。

问：因循集团全新发展思路，保险板块结合复星自身特色和保险行业特点，制定了怎样的总体规划？

康岚：复星的保险板块在完成全球保险布局的基础上，将继续投资全球保险创新能力，助力保险产业创新发展，在集团打造“深·展”和“健康、快乐、富足”方略的框架下，塑造有复星特色的“保险+”战略。具体来说，首先是“保险+全球化”，旨在抓住区域机遇、深化全球布局；其次是“保险+健康”，即在大健康领域协同，创新健康险模式；然后是“保险+科技”，打造保险科技（InsurTech）完整版图；最后是“保险+产业”，即借助产业动力带动保险发展。

问：现阶段为何强调“保险科技（Insurtech）”，对此做了哪些努力？

康岚：我们强调对保险科技的重视，是因为从本质上讲，将保险与科技相结合的创新，改变了两件事，一是风险池，二是效率。一方面，新技术和新模式应用在保险业，将衍生出新型风险，且既有风险也可能因技术变革而产生变化，风险能更精确地被界定；另一方面，与科技融合意味着更直接、更高效的分销以及流程的自动化和智能化等方面的跃进。

推广保险科技，是我们之前致力于举办“星未来Protechtig”全球创新创业大赛的初衷之一。

今年11月份，保险板块将与中国保险行业协会再次携手，举办“2017全球保险科技创新峰会”，我们打算将这一峰会形成机制，为业内大公司和创业团

队创造一个崭新的交流与碰撞的平台，继而推动中国乃至全球的保险科技产业发展。

问：2017年还余下两个月，保险板块旗下各企业之前业绩及近况如何？

康岚：今年以来，我们很欣喜地看到，复星保险大家庭的各成员企业在各自业务道路上继续前行，且特色鲜明。

先说说最近亮相较多的复星保德信人寿，五年里建立了3家分公司，拥有14家支公司和营销服务部，全国销售人力即将突破4000人。截至2017年8月，复保实现总保费5.61亿，新单期交保费1.2亿，同比增长174%，13个月保单继续率91.3%，处于业界较高水平，同时风险管控能力和投资能力也得到印证。我们期望复保保证服务品质、为客户创造长期价值。

永安财险是复星在保险领域最早期的投资，加入复星已经有10年。永安在微信端的承保和理赔，是走技术路线的一次尝试，我们希望永安进一步提升人均效能并在投资端能做出更好的业绩。

复星联合健康保险，是复星大健康生态系统重要组成部分，自开业以来，积极进行具有中国特色的C2M产品力创新，深入对接医疗机构打造优质的医疗和保险服务体验。目前处于经营模式的探索当中，需要形成符合自身特色的战略。

问：以上是国内险企，海外几家企业呢？

康岚：复星葡萄牙保险在葡萄牙本土已有多年的龙头地位，其非寿险业务在巩固市场占有率，同时已与健康版图中的Luz Saude结合起来。对于葡保，我们希望看到更多业务增长来自保险科技，也希望他们的海外业务尤其是在非洲和南美的并购尝试有新的实质性成果。

复星保险板块旗下在美国的专业险公司MIG，目前正处于一个调整期，从人员结构到产品结构，眼下均在不断优化中，复星期望MIG实现有品质的增长。

总部位于香港的再保险公司鼎睿（Peak Re），今年以来业绩同比有明显增长，一来是因为其在中国区的承保业务实现了翻倍，二来鼎睿在亚洲和北美地区的业务拓展卓有成效，三来鼎睿组建了高水平的投资团队令其资产管理水平有了明显提升。

问：复星保险板块考察潜在投资项目的一些原则、标准或偏好是怎样？

康岚：在我们未来的投资布局当中，无疑国内市场是重要部分，且“中国”概念本身就是个可以在全球引发关注的话题；在海外，我们既看发达地区市场，也看发展中国家市场。众所周知，保险业企业都应强调资产和负债的匹配，才能实现利润，所以一边是承保端，一边是投资端，不可偏废。我们分析发现，在欧洲，目前保险企业在承保端已进入裹足不前的瓶颈期，进一步上升压力较大，因而重点可放在改善投资端表现。具体怎么做？我们设想，可以结合科技手段来降低成本，或者通过并购将业务规模做大。在发展中地区，承保端依然是市场的重点，因而未来我们会重点盯住人口大国或是保险业渗透率至今依然不高的地方。 □王帆

复星金服：新时代的融合与创新

——访复星全球合伙人、副总裁，金融服务集团总裁辜校旭



近年来，在国家关于“增强金融服务实体经济能力”和“一带一路”倡议的指引下，复星金融服务集团（简称“复星金服”）根据集团总体部署，在新型银行、Fintech领域和相关区域积极探索和布局，先后投资了浙江网商银行、浙江商盟科技、葡萄牙BCP银行等多家金融机构和金融科技企业，创建了以互联网金融、普惠金融为主的掌星宝（上海）网络科技有限公司。近日，复星全球合伙人、复星金融服务集团总裁辜校旭接受了本报采访，深度解析复星金服策略。

问：2016年，复星投资葡萄牙BCP银行，有哪些重要意义？

辜校旭：投资BCP银行是复星集团积极响应国家“一带一路”战略的重要举措和战略投资布局之一。BCP覆盖葡萄牙、波兰、瑞士、莫桑比克、安哥拉、澳门等“一带一路”国家及区域，有助于完善集团在全球重要领域的布局，有助于为中国企业“走出去”和海外企业“走进来”提供金融服务。投资BCP以后，我们积极推动其与集团各个板块和集团已投欧洲企业的协同，在跨境金融服务、财富管理等方面开展深入的探讨；同时，我们也充分调动资源，推动国内优秀金融服务企业如工商银行、中国银行、中非基金、中葡基金、支付宝等与BCP一起帮助中国企业走出去、共同开展支付、投资、贷款业务等方面的合作，帮助双方优势互补、多赢互惠。

当然投资BCP银行也是行业团队（金服投资团队）与区域团队（伊比利亚团队、葡保团队）跨团队密切协作、发现全球价值洼地、锤炼投资能力的很好案例。经过三方共同努力，在集团各方面的支持下，大家克服了很大困难，终于实现了投资，并取得了良好的成效，投资半年多以来，股价上涨了60%多，银行业绩稳步上升，实现扭亏为盈，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。

问：当下金融科技很热，比如AR&VR、人工智能、大数据、云计算，复星金服进行了哪些尝试和创新？

辜校旭：金融科技的确是值得重点关注的一个领域。我们已耕耘多年，陆续投资了作为互联网金融基础的支付公司-浙江商盟科技、国内领先的区块链技术应用公司——趣链科技，目前正在与集团各

产业充分沟通、不断融合，如正在与豫园集团、禅城医院进行的深度合作，我们将集合相关团队全力助推集团C2M战略和OneFosun建设。

人工智能方面，金服已同国内外领先的金融实时风控公司、机器学习公司、智能投顾公司开展了多项合作，并正在考察多家相关领域的先行公司。

问：复星金服在金融科技浪潮中的核心优势是什么？

辜校旭：人才永远是第一位的。目前我们已建立了市场化的激励约束机制，汇聚了一支精英团队，既有曾在美国运通、富国银行、益百利征信等先进金融机构从业的同学，也有在平安、阿里等国内知名企业做过高难度重大项目打过硬仗的同学。

其次是经验与视野。我们通过投资网商银行、BCP银行以及在掌星宝（上海）网络科技有限公司的运营中不断探索，积累了全球化实践经验，让视野更加开阔，经验不断积累。

最后也是最重要的无疑就是赋予我们无限机遇的“新时代”。庞大的人口基数、巨大的数据资源、丰富的差异化客户群体，中国经济社会依然有很大的发展潜力。中国巨大的市场和创新空间，使得复星集团在健康、快乐、富足板块得以持续地布局和深耕，不断积聚增厚集团的产业资源为我们的发展提供了良好的、得天独厚的基础。汪同学说“得时勿怠”，我们深怀感恩之心，感恩生于中国这样的新时代、感恩来到复星这样的大平台、感恩遇见周边优秀的同学，我们将顺势而为、争取为社会、为集团、为团队创造更大的价值。

问：未来还会在哪些方面培育有竞争力的产品？

辜校旭：未来，金服要培育一系列有市场竞争力的产品。首先，基于产业互联网的支付与钱包，它们能够为企业客户和个人客户提供基于多种形态的产品方案组合，如支付+营销、支付+分期、支付+信贷、支付+电子发票等，通过这些综合解决方案，我们可以更好地打通线上线下的资源，为集团的C2M战略落地做好基础设施建设。其次，基于新型技术的金融信贷服务，比如通过各种技术获取各方数据的“有数贷”，旨在为具有高成长的小企业和勤奋努力的高潜质个人和家庭客户提供优质的信贷服务。除此之外，还为传统中小金融企业提供新技术服务。通过逐步聚合掌握先进技术的团队和不断地运用实践，我们还积极与中小银行等金融机构开展合作、提供服务。比如量富征信的评分系统、反欺诈系统、云风控、企业征信服务等已经在汽车金融和小微金融等领域形成了行业口碑和美誉度，客户除了金服内部之外还包括汇通租赁、上实融资租赁、永伦汽车、信隆行科创中小企业贷款平台、上海卫计委等几十家外部金融和机构客户。

问：2017年，复星金服在团队建设、企业文化上有什么独到之处？

辜校旭：2017年，金服加快了在团队建设方面的步伐，目前掌星宝的执行总裁、首席运营官、多名总裁助理、商盟支付总经理等重要管理人员已陆续到位，核心管理团队初步成形。

（下转第19版）

杭绍台高铁项目落成记

全面解读：中国首条民营控股高铁是怎样诞生的？

有这么一条铁路，三次登上《人民日报》两次亮相《新闻联播》还被政论专题片《将改革进行到底》点赞，还载入《党的十八大以来大事记》……

没错，这条未建先火的高铁，就是复星牵头控股的杭绍台高铁。

9月11日下午，浙江省政府与复星牵头的民营资本联合体正式签署杭绍台铁路PPP项目（简称“杭绍台高铁项目”）投资合同。在复星集团董事长广昌，浙江省委副书记、省长袁家军等政府领导共同见证下，复星集团全球合伙人、执行董事、高级副总裁龚平，复星集团总裁助理，星景资本创始合伙人、CEO温晓东，分别作为联合体代表与浙江省政府签署协议。

此次签约，意味着民营资本在中国铁路投融资领域首次实现控股地位。

那么，这个天生的舆论宠儿是怎样诞生的呢？

民营控股+PPP，两个“第一”打造民营控股新样板

杭绍台铁路从杭州东站出发，途径绍兴北站、东关站、三界站、嵊州新昌站、天台站、临海站、台州中心站及温岭站，全长269公里，其中新建正线224公里，线路速度目标值350公里每小时。

杭绍台铁路作为大湾区的骨干通道，对于填补杭州都市圈与温台城市群之间的对角区域路网空白，实现浙江省会杭州与台州市高铁1小时交通圈，加快温台城市群融入长江经济带和“一带一路”国家发展战略、带动区域经济协调发展和沿线旅游资源开发均具有重要意义。

2015年12月，杭绍台铁路被国家发展改革委列为8个社会资本投资铁路示范项目之一，以期发挥示范项目带动作用，探索并形成可复制推广的成功经验，打造社会资本投资建设铁路的样板。

历经项目投融资方案研究、实施方案编制、市场测试、实施方案报批、社会资本方遴选、合同确认谈判与公示等阶段。最终确定中选民营社会资本为浙江复星商业发展有限公司牵头组成的联合体，联合体其他成员有上海星景资本、宏润建设、万丰奥特、浙江基投、众合科技、平安信托、平安财富等7家民营企业。

杭绍台高铁是国内第一条民营控股的高铁项目，也是第一条采用PPP模式建造运营的高铁项目。项目合作期限34年，其中建设期4年，运营期30年。合作模式采用建设-拥有-运营-移交（BOOT）方式，由项目公司负责项目的融资、建设、运营和维护，并拥有相关资产所有权，合作期满后，项目设施无偿移交给政府方。

根据杭绍台铁路项目实际情况，纳入政府与社会资本合作范围的项目总投资约为409亿元。项目资本金为总投资的30%，约

124亿元。资本金以外的资金缺口由项目公司通过融资解决。项目公司股权结构突出民营资本绝对控股地位，民营社会资本占股51%，中国铁路总公司占股15%，省、市政府按4:6比例持股，省交通投资集团代表省政府出资，占股13.6%，绍兴市和台州市分别占股10.2%。

在合作回报机制上，政府与社会资本双方按照风险分担、利益共享的原则，社会投资人的回报机制为“运营收入+可行性缺口补贴”。在实施方案确定的合作边界条件下，可行性缺口补贴金额通过与社会投资人磋商，竞争性确定。同时，约定列车开行对数、超额

路等多个行业开始向民间资本打开大门。其中，通过政府和民营企业的合作，使民营企业能够进入更多领域。

2017年7月18日晚，中央电视台播出专题政论片《将改革进行到底》第二集《引领经济发展新常态》。其中在阐述中央建立健全产权保护制度，以促进激发民间投资活力，为非公有制经济主体争取更加平等的市场地位时，唯一提到的案例就是杭绍台高铁。

三个月后的10月15日，为迎接中国共产党第十九次全国代表大会胜利召开，新华社全文播发中共

和服务供给能力、提高供给效率的效果，最终实现“双赢”或“多赢”。

星景分析认为，十三五期间，铁路投资预计每年稳定在8000亿元以上，累计超过3万亿。至2030年，铁路累计投资预计超过8万亿，铁路投资市场巨大。

复星牵头民营控股高铁，一方面缓解了政府投资压力，另一方面也为引进复星集团搭建了平台，集团强大的管理团队、超前的管理理念、先进的管理设备都能为当地发展注入一剂强心剂，破解当地资金、管理经验、人才等不足。通过PPP投资吸引民间资本、开辟公共服务和公共产品的投资和管理，这是国家刺激消费和投资、拉动经济增长的新平

力量对接产业资源优势，通过民营企业灵活、高效、规范的市场化运营机制，在建设管理、装备制造、运营维修、TOD开发等方面发挥优势。

把握机遇，让首条民营控股高铁经得起历史检验

杭绍台铁路PPP项目的成功落地，充分发挥了社会资本投资铁路示范项目的带动作用，标志着铁路投融资体制改革迈入新阶段，对于拓宽铁路投融资渠道，完善投资环境，打通社会资本投资建设铁路“最后一公里”，促进铁路事业加快发展具有重要示范意义，是我国铁路改革发展史上具有里程碑意义的大事。

在复星集团董事长郭广昌看来，让民营控股高铁PPP项目，政府既不是为了“圈钱”，也不是让渡话语权，因为浙江既不缺钱，也不缺“好声音”，而是看中了民营资本的能力与效率。“通过PPP项目引入民间投资，既能让铁路的组织方式、开发模式更多元，也能探索用商业化的手段来做公用事业，借用民营企业的整

合能力让资源配置更有效率。”郭广昌说。

当下中国铁路改革是国企改革

中重要攻关环节，而中国铁路总公司如何推动铁路混改，对于充分激发社会资本创新铁路建设管理模式、探索复合型运输管理机制与清算机制改革等方面的积极性和主动性，非常重要。

根据中铁总分类分层推进的改革思路：对于新建铁路项目，积极引入非国铁资本，实行国铁资本与非国铁资本合资、合作等模式建设。坚持以效率效益最大化为前提，支持非国铁资本投资参股、控股铁路非运输领域。支持非国铁资本投资参与铁路“走出去”项目，支持民营企业与铁路企业组成联合体，投资境外铁路建设和运营项目，培育铁路企业境外产业链、价值链，拓展国际市场。其中，非运输领域的混改主要机会就包括铁路物流、铁路场站及沿线综合开发等。

研究以上这些铁路政策，都与复星的铁路投资战略不谋而合。复星坚持扎根中国，以服务国家战略布局为先导，投资于中国成长根本动力。此次复星牵头联合体参与高铁PPP项目建设，绝不是仅仅修建一条铁路这么简单。复星的产业布局多元，在物流、健康、地产、商业、互联网等领域都有丰富的可嫁接资源，可以在高铁领域用全产业链优势服务浙江，极具想象空间。

恰如郭广昌所言，复星将全力把握杭绍台高铁项目赋予复星的历史机遇，发挥民营企业参与中国铁路投融资改革的示范效应，坚定不移地支持中国经济发展，为中华民族的伟大复兴做出贡献，让中国首条民营控股高铁经得起历史的检验！

□吴心远



收入分配等回报调整机制。

杭绍台高铁将改革进行到底，民间投资典范载入党的《大事记》

杭绍台铁路PPP项目自启动以来，受到国家发展改革委、国家铁路局、铁路总公司的高度重视，社会各界的广泛关注。

作为复星集团唯一的PPP投资平台，星景资本专注于用PPP模式参与基础设施建设，很快便对杭绍台铁路产生了浓厚兴趣，陆续与相关方面进行接洽了解。

最初的多版方案都是以民营相对控股的思路进行制定的，民营绝对控股的思路是由浙江省政府在2016年6月提出，星景经过内部讨论认为这一思路与高铁投资的意图更为符合，在与有投资意向的民营企业进行商议后，最终决定由复星集团作为代表，以民营联合体控股高铁的目标去努力。

正是史无前例的民营控股概念，才赋予了杭绍台高铁与众不同的意义。

2016年，曾常年保持年均20%以上增速的民间投资，一度跌落到2%左右。为什么？有识之士指出，企业家信心不足，是其中一个重要原因。

为了正确引导民间投资方向，提振民间投资信心，党中央、国务院陆续出台各类规范文件，降门槛、广结缘，石油、电力、铁

路等，已成为新常态下投资的主要趋势。

星景资本自2013年成立便定位为PPP创新投资的先行者，以“PPP+产业+PE”为战略视角，重点关注基础设施、轨道交通、道路市政、水务治理、生态环保类项目投资。目前，星景致力于高铁、城际铁路以及城市轨道交通相关领域的发展，依托复星集团多元化的产业，着力打造“轨道交通+产业”的新型发展模式。

结合每个城市的具体情况，星景将相关产业进行组合开发，在建设轨道交通的同时，“引入一个新的产业，开发一座新城”。

高铁、城际铁路及城市轨道交通等项目投资巨大，社会公益性强，完全靠使用者付费无法平衡投资与长期运营成本，对地方政府财政补贴有很强的依赖性。地方政府可以通过由星景资本所主导的“轨道交通+产业”的模式获取轨道交通所带来的外溢收益，减轻地方政府的财政压力。

在推进杭绍台铁路项目的同时，星景也在关注并参与多条铁路线的进展。在成功完成杭绍台高铁项目的签约后，星景也将借此契机，和中国铁路总公司紧密合作，积极整合相关铁路资源，深度参与中国铁路投融资改革，助力中国高铁“走出去”。

复星集团总裁助理，星景资本创始合伙人、CEO温晓东表示，复星目前正对铁路领域的投资业务进行积极论证，积极运用资本

从“双赢”到“多赢”，“轨道交通+PPP+产业”战略初现

PPP是通过政府和社会资本建立的利益共享、风险分担及长期合作关系，让政府和社会资本得以“共舞”，达到增强公共产品

超级猩猩：用快乐生活方式解锁“做一个世界级伟大企业”

如果你关注健身行业，那么对于“超级猩猩”一定不陌生。自从2014年在深圳龙岗天安数码城落地了第一个集装箱式自助健身舱之后，这家公司正在悄悄的改变人们的生活轨迹，也让越来越多的人看到了不一样的清晨6点的北上深。

超级猩猩健身成立的初衷是想要为大家提供一种更加自由的健身选择。用创始人跳跳的话说，是不想把世界让给不酷的人：“为什么健身一定要有年卡的束缚？为什么不能像零售的商品一样，提供给大家好的体验和分享的快乐？”

这过程是很磨人的，团队初期只有6个人，写文案发传单这种事情都要创始人亲自来。但很幸运的是，最开始的集装箱式自助健身舱，确实让一些爱好者感受到了这家“看似是以按次付费为亮点”的公司，想要让生活更美好的决心。社会各界投来的关注以及正在使用超级猩猩健身舱的用户们，更是热心的提出了建议：希望超级猩猩能考虑团体课的按次付费模式。

“按次付费是这个行业的理想，但你们应该会死掉。”承受着这样的压力，在2015年中旬，超级猩猩第一家团体课工作室在深圳海岸城开业了。

“会有很多教练路过这家店，但大家都只是观望看看，印象比较深的是一次招聘会吧，我们在现场等了很久，没有一个人敢来。毕竟这个模式看起来风险还是挺高的，观望中的教练还是占了绝大多数。”回忆起创业初期的情景，跳跳总是会讲到这一段故事。她喜欢出现在教室门口，通过玻璃窗和大家一起在音乐的共鸣中寻找属于她的“Super Me”。

也正是因为如此，跳跳看到了传递快乐的价值，无论如何也要把这件事坚持下去。

Sunny是超级猩猩北京地区的一位普通的用户，北京本地人，家住二环附近，自由职业者，带着儿子和妈妈生活在一起。除了跳舞，Sunny还非常热衷于在教练们的群里打卡自己的每日饮食，一顿都不落下，朋友圈里也尽是些自己手工制作摆满一冰箱的手工酸奶，还有外出工作时的跑步记录。用她自己的话说，是“当你真正的看到了自己的变化，你会觉得一切都值得。”

今天，她带着儿子来到超级猩猩，不断的嘱咐孩子“别乱跑，妈妈两个小时就下来，你跟阿姨玩儿……”在店内上下课空余间来往的人们也都友善的和孩子打招呼“小朋友，你妈妈和我们上完课就会来找你哦！”

这只是她加入超级猩猩开始锻炼的5个月中，最平凡的一天。

“小少女”也属于这个小圈子，她的工作时间很自由，私下同学们都开玩笑说快要住在猩猩。早上6点半从东四环出门坐车到门店，用一节舞蹈课开启她一天的生活，晚上搞不好还要再来一节



「充满活力的超级猩猩团队」

课。跟Sunny不同的是，她对饮食并没有特别的讲究，但一天结束如果她没有半点运动迹象，就会来到自助健身舱开始“痛并快乐着”的5公里跑步。

最近小少女要出差三天，还没出发的她，就开始惦念那一节没有办法参加的“反重力瑜伽”。

类似的例子还有很多，当打饮食卡的人，从一个，变成了一小撮；当周五晚上最后一节课结束，大家坐在店里等待着22:30的抢课闹钟准时响起；当出国旅行的姐妹带回来的东西不再是化妆品而被国内买不到的运动服款式取代……你能感知到超级猩猩意义的真实存在。

除了重视用户体验以外，教练们也是超级猩猩最看重的资源。随着越来越多的业界发声，猩猩教练的数量也在直线上升。

招募教练的条件中有一条至关重要：超级猩猩希望这些教练都是打心底热爱运动行业，热爱教练职业的人。所以除去年卡业绩的压力，在这里，他们唯一需要做的，就是将在健身过程中的自我发挥到极致。

如果曾经体验过超级猩猩不

同教练的不同课程，你会发现教练们的性格都不一样：经验丰富的教练们总能在课中一语道破动作的难点，下课也会通过交流给出专业的建议；年轻的教练上课时那股劲儿总让人欲罢不能，课后也更容易和大家一起融入在黄黑相间的空间里。

对于教练们，超级猩猩提供了参与研发新课程的机会，每年还有外出考察和学习的基金。做研发这件事不止在于品牌的创新，更多的是对于专业性，所有的投入都在说明对于“严肃健身”这件事情的态度。

2017年盛夏，超级猩猩发布了年度品牌关键词：BE BRAVE.（勇敢些），本质上也是在鼓励身边的每一个人，通过自己喜欢的方式，去做“超级”的自己。无关胖瘦。

甚至无关运动与否。

在和创始人跳跳聊天的过程中，她不断的提到“超级猩猩要做一个世界级伟大品牌”的愿景。为了这句看起来简单的话，所有人不断的在为之努力。三年的时间过去了，“只要这件事是猩猩的过失，我们立马会给所有用户赔款”——这句话依然是所有员工的默契。小到临时检查不得已取消课程，大到第一次制作周边疏忽了发货日期……企业文化里，“正义”“诚实”，是每个人都发自内心的去遵循的东西。

好的团队价值观一定不止体现在工作中，更多的是生活里的细节。

半年前的一个夜晚，超级猩猩的工作人员结束了一天的工作来到室内健身舱自由训练，准备离开的时候听到角落传来微弱的猫叫声，大家找了半天也没有猫咪的影子。最后发现是猫从别的管道掉入墙体。几个小伙伴不约而同的打了消防电话，无果后只好向负责工程的另外一位创始人瓜瓜求助。

用当时在场人事的话说是，不到20分钟，瓜瓜拎着大锤子就砸开了自己设计的墙，伸手把两只小家伙拎了出来。

这件小事当天晚上刷爆了用户们的朋友圈，大家都不约而同的表达：“这就是我爱的超级猩猩！”

目前，超级猩猩在深圳、上海、北京三地线下门店近30家。还有更多的店面即将面市。

□ 靳夜思

买买买时代的新姿势

消费升级无疑是近两年的最炙手可热的商业名词之一。各类层出不穷的网红商品和新零售业态都是围绕这一概念的产物。在新的消费时代，人们消费时的偏好、心理、习惯都发生了变化，新的投资机会也随之而来。

在《第四消费时代》中，作者三浦展将日本的消费史分为四个阶段，对不同消费时代的消费者心理和习惯进行了详细的阐述，这边做一个简单的总结概括：

★ 第一消费时代 (1912-1941)

在诸如东京、大阪的大城市中消费开始崛起；以城市为中心的，占当时国民总数一到二成的中等阶级享受消费的时代，西方化的生活方式开始形成。

★ 第二消费时代 (1945-1974)

批量生产解决第一时代“消费差距”的矛盾，消费从大城市逐渐扩张到全国范围。消费者有强烈的大城市倾向，对美式生活方式憧憬。

★ 第三消费时代 (1975-2004)

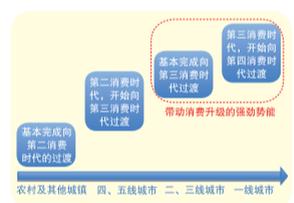
进入高度消费，自身消费自由扩大，消费逐渐变得品质化，差异化、精神化。大城市倾向开始弱化，对欧式的生活方式开始萌生兴趣。

★ 第四消费时代 (2005-2034)

过剩的物质导致人们开始厌倦单纯地购买与占有、新型服务和体验式消费兴起，消费者也开始重视相互的联系。本土意识崛起，传统文化受到重视，并影响人们的生活方式。

日本的消费史对于中国来说很有借鉴的意义，往往能看到历史进程中的相似之处。那现在的中国处于哪个消费时代？这其实很难给一个一刀切的答案，因为中国相对于日本疆土辽阔，区域性差异较大，如下图所示。但消费行业是存在势能差的，低势能地区会跟随高势能地

区，因此一二线城市的消费趋势是最值得关注的，而这些城市中消费能力强劲、没有贫穷记忆的新千禧一代也将成为拉动消费升级的最强势能。



中国现处的消费时代

而面向C端的新消费行业又可以细分为新产品端和新渠道端两大板块。新产品泛指新兴的产品及服务，而新渠道可以广义地作为新零售的代名词。

新零售端

无人便利店：Easy Go、缤果盒子无人便利店、天使之橙、菜杯咖啡的现制现售的鲜食无人零售；另外还有星糖无人KTV、共享按摩椅、Mini健身舱。

办公室无人零售：果小美、Citybox为代表的办公室无人货架业态、魔盒、哈密-魔方型货架。

体验式城市空间（场景消费）：盒马鲜生、“波龙工坊”超级物种、“一站式女神集合店”的Maison IÉNA、蔦屋书店。

这些体验式的新零售业态销售的其实不仅仅是商品本身，更是一种生活方式。这个思维也是值得各类线下零售业态借鉴的。

现在的消费者开始追求个性化的消费，以此作为表达自己的一种手段。消费者不再盲目地追逐潮流，而是通过在网上传播信息，或者在日常生活中进行观察，找到自己想要的，能够表达自己的东西。

中国正在经历最大的单身

潮，据统计中国的单身人口已经接近2亿人。

前一阵广受资本关注的小龙虾便是其中的代表。人们吃小龙虾不仅仅是为了大快朵颐，同时也在享受戴着手套剥虾壳，没人低头玩手机的高质量社交时光。此外，吃完一整桌小龙虾，拍个照发朋友圈圈一波赞也已经成为一种风潮。还有些年轻人的宅属性很强，不愿与人多交往，于是选择养宠物作伴，在爱宠的衣食住行上花钱也是相当大手笔的。

相对于消费品，中国的服务业要先做到从无到有，先做标准化就能解决很多需求，再考虑个性化。线下体验式服务或将成为下个增量市场。



新一代的消费者在拥有更强劲的购买力的同时，也有着与以往不同的消费习惯和偏好，这将给新品类、新品牌、新服务的诞生创造大量的机会。与此同时，消费者和制造商的关系也被重构，以往交付即截止的单向关系已经逐渐消失。在新零售的形态下，消费者不仅仅是产品的购买者，还是数据及反馈的提供者，更是最好的营销者和销售者，以C2M的模式深入影响上游环节。除了上文中提到的各个直面C端的领域，诸如商业智能、供应链升级等改造B端服务能力的领域也会伴随着消费升级而涌现大量的机遇。

□ 于隽



兑换流程：关注公众账号【超级猩猩健身】- 点击下方菜单【BeBrave 新品】- 选择【邀请好友健身】- 在打开后的页面最上方空格输入兑换码“猩猩爱复星”

不忘初心，要将复星未来发展与十九大精神高度统一

10月28日下午，复星集团党委深入学习贯彻党的十九大精神动员部署大会在BFC外滩金融中心召开。复星集团党委委员、集团直属总支及党委、核心企业党组织、工会负责人出席会议。集团全球合伙人、总裁助理及以上干部、各部门负责人列席。会议通过与与会党委代表对十九大报告的深入解读，进一步清晰了集团定位，并提出在新时代，必须运用新思想、新方法才能培育新动能、形成复星发展新格局。

“以家庭为核心”做创新引领，未来想象无限

——复星集团董事长郭广昌在党委动员部署大会上的讲话



经常“游历”全球，切实感受到党的十八大以来这五年，中国影响力在一天天增强，的确是取得了令人瞩目的成就。复星说“中国动力嫁接全球资源”，很大程度上是因为中国发展了，海外的产业布局才更顺利、有力。这是一点感受。

习总书记的讲话，有两点印象特别深刻：

一是明确了当今中国社会的主要矛盾，是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。这是在以往对社会主义初级阶段基本矛盾的表述上做了进一步延伸，我觉得总结得非常到位。对一个企业工

作者而言，满足人们对幸福生活的需求就是企业存在的最重要价值之一，为了消除不平衡、消除发展不充分，我们要创造性的工作。复星集团对打造“以家庭为核心”的幸福生态系统的聚焦，根本上来说，和我党对中国基本状况的认定是一致的。复星作为一个企业、我们作为企业工作者，要主动纳入这个宏伟蓝图中，多做一些事情。

第二点是习总书记特别强调，创新是一切发展的动力。复星集团一直重视科技引领、创新；从现在开始，我们要更加注重创新、注重研发投入。复星集团要成为一个科技引领的企业。以前，比如在医药方面，我们跟美国硅谷的合作，这8年还是卓有成效的；我们引进达芬奇机器人、Kite Pharma，也处于全球领先。但是，我们做的还不够多，还要继续发力。

因为前30、40年，主要矛盾是满足人们的基本生活需要，从产品来说就是先要有、保证供应；从销售角度来说，首要是搭

平台，让大家买到东西。但现在，大家要求的是美好生活，我理解就是大家要个性化、品质要好，要满足家庭每一个成员的需要。所以，这就需要科技引领，要有更多创新。复星集团要立足于创新的引领。

这两点，我感受很深。未来的中国政治稳定，凝聚力很强，全世界也从来没有出现过13亿人的统一市场，这是历史上没有过的。中国这样一个大统一、大市场，大家又能齐心协力抓发展，能带来的这种空间、这种想象力，用历史上任何一个参照系都说明不了问题。从这种角度来看，我们的空间还很大。

党的十九大报告在对决胜全面建成小康社会作出部署的同时，明确了从2020年到本世纪中叶分两步走全面建设社会主义现代化国家的新目标。跟很多前辈、年轻人交流，大家都认为在中华民族历史上，现在是最好的时代，没有战乱、没有瘟疫、没有饥荒，大家凝心聚力搞建设。所以在这样一个时刻，复星集团董事会、股



东，会大力支持党支部的建设、党委的建设和活动。我们也会自觉地接受党委的领导、党委对政治方向的把握。我们也殷切希望党委、党员能发挥先进模范作用，能有更多优秀管理人员加入共产党，起到先

锋带头作用，能在未来复星的发展中发挥更积极力量。

复星被评为过全国“先进党组织”，这是非常值得我们自豪的。我们会积极支持相关同学把党建工作做好。希望大家一起进步、一起学习、一起提高。

复星集团党委书记、高级副总裁李海峰代表集团党委做总体部署，要求复星各级党组织、全体党员要切实将思想和行动统一到十九大精神上

一是进一步将复星幸福生态系统建设与党为人民谋幸福、为民族谋复兴的初心和把人民对美好生活的向往紧密结合；

二是要进一步加大创新转型，科技引领，把复星打造成具有全球产业深度的科技创新

公司；

三是积极推进复星大健康、金融、高铁等资源在“一带一路”国家对接落地，全面支持中国特色大国外交建设，响应“一带一路”倡议，为总书记提出的建设人类命运共同体作出复星的贡献。

会场座无虚席，现场分享十分热烈，各与会党委委员代表结合业务实际畅谈十九大精神与产业落地的结合

复星集团联席总裁陈启宇：

企业特别重要的几件事要积极探索：一是各个领域加强互联网、人工智能技术，包括金融领域的技术创新，二是共同富裕、脱贫，三是在“一带一路”倡议下积极发展。

复星集团联席总裁徐晓亮：

复星这二十五年发展，主要依托三个维度：时代、战略和团队，当前依然如此。

城市中每个家庭对美好生活的向往，这个动力非常澎湃。布局一个智能幸福的生态系统，和时代方向高度吻合。我们又找到了重点。

复星集团党委副书记，复星集团执行董事、高级副总裁，复星地产CEO龚平：

地产板块要回归房子居住的本质属性，为满足家庭美好生活需求构建物理平台，承载更多蜂巢内容。

复星集团党委委员，复星医药总裁、CEO吴以芳：

复星医药要坚定支持“健康中国”战略，坚持创新和国际合作。比如互联网医疗就可以把资源延伸到匮乏、边远地区。

复星集团党委委员，复星集团副总裁、科技与金融集团总裁姚文平：

金融机构在为个人、企业提供服务方面，存在着效率低、成本高的问题，复星金融板块希望在科技金融方面突破。

复星集团党委委员，复星集团副总裁、复星金融服务集团总裁章旭旭：

我们持续投资了阿里小贷和网商银行，积极参与运用新技术解决小企业融资难、融资贵，为普惠金融做科技创新的积极尝试。

南钢党委书记陶晓：

南钢人要唱好“三首歌”：一是“唱国歌”，要搞好产品为国内经济社会生产服务；二是“国际歌”，管理水平向国际一流看齐；三是“团结之歌”，要发挥好党委的核心作用，关心员工、凝聚人心，服务企业发展。

海南矿业党委书记李长征：

海矿要将持续增长、落地大项目和提升人均效能作为今年工作重中之重，只有实现持续增长，才能让广大员工有幸福感和获得感和安全感。

得时无怠，企业要解决问题

——复星集团党委副书记、CEO汪群斌在党委动员部署大会上的讲话



要切实贯彻党的十九大精神，作为企业工作者，很重要的是要坚持企业家精神和保持创业者状态，落到实处就是要解决问题，为国家、社会和人类创造价值。

习近平总书记的报告中指出了我国发展中存在的不足、困难和挑战。我理解，这就是这个时代需要解决的痛点。

第一，“发展不平衡、不充分”的一些突出问题，尚未解决；发展的质量和效益，还不高，创新能力不够强；实体经济水平有待提高；生态环境保护任重道远”。

复星集团植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领和持续创新的愿景和使命跟这个时代要解决的痛点是相匹配

的，通过C2M模式创新产品和服务的发展方向是对这些痛点解决方案的探索。

第二，“脱贫攻坚任务艰巨，城乡区域发展和收入分配差距依然较大，群众在就业、教育、医疗、居住、养老等方面面临不少难题”。为此，复星要做大健康的全产业链创新，创造性地找到更多有复星特色的精准扶贫方式。

第三，“全面依法治国任务依然繁重”。依法治国，需要复星和全体员工从自身做起，在全球范围内，坚持复星文化价值观，坚持“守正”的原则，在风控内部管理上继续严格要求，合法合规诚信经营。

第四，“党的建设方面还存在不少薄弱环节”。复星管理层中有较高的党员比例，复星特色的合伙人模式、组织机构建设和党群工作体系未来都是加强党建工作的重要工具。

第五，习近平总书记的十九大报告中强调要建设现代化经济体系。复星的实践有多方面与此契合。C2M战略帮助“M”端提供满足个性化需求的创新产品和服务；不断提升“2”Link技术即触达消费者的能力，设立创新

研发中心并招募更多专家，在AI、移动互联网、云技术方面加大投入，符合“创新型国家建设”要求；加大对中西部地区，尤其是重庆、西安、成都、武汉、贵州等省市的布局是实施乡村振兴战略和区域协调战略的一部分。此外，报告强调要培育中国的世界一流企业，作为企业工作者，只有把企业打造成世界一流，才能为国家和社会在经济上跻身世界一流做贡献。

学习理论可以帮助我们明白定位，而为客户解决问题、为社会创造价值，才是企业最好的支持。

我们所处的这个时代，是一个新的时代、一个伟大的时代。我们这代人非常感恩党和政府，感恩祖国，感恩这样一个时代，我们在座各位包括我本人也都要珍惜这个时代。有一句话，我一直用来激励自己：得时无怠。我们生于这样的时代，长于这样的时代，你得到了这样的时代，你唯一要做的事情，就是无怠，就是不要懈怠，应该抓住分分秒秒的时间，去做为社会创造价值的事情。在此与大家共勉，希望我们得时无怠，把复星打造成世界一流的企业，为社会创造价值。



星未来·Protechting



科技创新是创业的根本

——访英福美数据血透 CEO 王卫



“我们的1.0产品做医院医疗数据的电子化，越做发现竞争对手很多，因此逐步转到通过大数据来支持血液透析这个细分领域，我可以自豪地说，我们的2.0产品目前在国内完全没有对手，在世界上也属于领先技术。”

王卫看到的是中国迅速增长的肾末期患者数量。通过大数据分析模型的引入，英福美能帮助基层医疗机构对优质医生的依赖，从而使中国血液净化的临床质控和服务水平在短期内达到甚至超越发达国家的指标，延长患者生命周期的同时提高生活质量，减轻家庭及国家的医疗负担。

9月11日，宁波大剧院的舞台灯光灿烂，舞台上座无虚席。对着一个个电视镜头，紧张得全身冒汗的王卫决定豁出去了。虽然只经过一次排练，第一次对着镜头和满场的观众讲自己的创业想法，让王卫自己都难以相信的是，她居然在短短5分钟之内，把自己的创业项目条分缕析，阐述得分外清楚。

回忆起那一晚，王卫说：“这是我第一次对着那么多人讲自己的创业想法。我是做IT技术出身的理工女，不习惯于人太多的场合，来到现场才发现居然是电视转播，我心里有些打退堂鼓，但想既然来了，还是要努力一下。上台前很紧张，等真正走到台上，反而把自己放空了，也因此得到了事先完全没有想到的‘星未来·Protechting’全球创业创新大赛总决赛的三等奖。”

王卫是创业企业英福美数据血透的CEO，她的创业项目就聚焦于“血透”这个细分市场，目前公司有40余名员工，产品已经进入国内16个城市的多个医院。

王卫说：“其实我是二次创业。2008年全球金融危机爆发前，我主要接海外的软件外包业务，经济危机一来，订单大幅减少，加上人民币升值，那个时候我就想，企业得转型。好在船小好调头，我又正好有了一个医疗大数据的专利，我就瞄上了健康领域。”

谈到与复星的结缘，王卫回忆起她今年上半从一个朋友那里偶然得知Protechting创业大赛，就投了一份方案。今年6月在北京赛区的路演是她第一次参加创业竞赛活动，她觉得5分钟时间转瞬即逝，自己什么都没说清楚，却意外获得了北京赛区的二等奖。对她的项目，复星评委的评价是“有实实在在的科技含量”，“这个评价给了我继续前行的信心”，王卫笑道。

而这次总决赛中进入前三甲，王卫表示让她再一次体会到复星的眼光。王卫说，经过这几个月沟通，我发现复星准确地把握到创业的本质是科技创新，而不能单纯追求商业模型。商业模式本质上追求的还是短期利润，只有不断的科技创新才能带来长期的全方位的收益，包括经济和社会效益等。

“我现在对我们的项目充满信心，因为我们致力于解决的是我们身边的普通家庭中存在的问题，我们的服务能够从一个很小的方面来保障中国社会未来的幸福，”基于她的商业探索，王卫以充满公益情怀的这句话结束了这次访谈。同样，为家庭客户提供健康、快乐和富足，这也恰是复星未来十年的目标和方向。□张翼飞

创业新势力决战甬城，全球“星未来”聚焦家庭

9月11日下午，由宁波市政府和复星集团联合主办的2017年“星未来·Protechting”全球创业创新大赛总决赛在宁波大剧院落幕，来自中国、美国、葡萄牙、意大利、西班牙的13支创新创业团队参加了角逐。

本次大赛自今年1月启动以来，吸引了来自美国硅谷、欧洲、拉美以及中国等31个国家、一千余个青年创业团队参加，在里斯本、柏林、北京、上海、深圳、杭州等地设立了分赛区。复星集团

利用其专家资源，在市场、财务、人力、创投、大数据等方面提供孵化支持，最终选拔出了13支团队来华参加总决赛。

围绕“金融保险与医疗健康”主题，创业大赛现场角逐激烈，团队比分异常接近，最终决出前三：BDEO、风控云盾和英福美，沙湖项目则获得最高人气奖。冠军团队将获得10万元的梦想基金，所有人入围总决赛的团队都将有机会得到复星千万级别的投资机会，并将在后续创新成果转化、

项目市场对接等方面得到全方位的支持。

本次总决赛地点选在宁波，也体现了社会各界对宁波在保险创新事业的认可。过去十年，宁波在社会治理、民生保障等方面推出了近百项保险创新，去年获批全国唯一国家级保险创新综合试验区，近期又在保险创新成果保护、政策性小微企业财产保险、首台(套)重大技术装备保险等方面开展试点，成为中国保险创新之城。□郭敏雯



2017年9月11日，宁波大剧院。几百部手机和舞台巨屏同步滚动实时弹幕，诉说着“吃瓜群众”按捺不住的澎湃；扫一扫二维码，就进入了“财主模式”，50W微信投资金即刻到账。保守估计现场500+观众，每人50W，岂不是有超2亿的资金？

作为观众，刚开始肾上腺素上升，就被主持人当头一盆冷水：“今天主办方为大家准备了每人50W的虚拟投资金，在座的朋友可以今晚打动你的项目‘投资’，最终获得观众投资资金最高的团队则赢得现场最佳人气

奖！”这50W不过是虚拟金……手持50W，这次没法做“吃瓜群众”了，神圣的评选众人就这样落在了每一位观众的手里。

现场总共十三支队伍，来自海内外的项目代表在台上分享梦想初心，项目进展和愿景希望。台上屏幕也实时更新台下的投资“资金”，增长的是数值，升腾的是人气。最终，全场人气奖被“物联网财险数据服务平台项目沙湖”赢得；上海沙湖为保险客户提供端到端的家庭Telematics解决方案，该物联网IOT系统包括各种智能安防和环

境感知传感器，同时公司基于大数据的云平台与AI引擎可以帮助保险机构极大增强用户画像与行为分析、模型建立、风险控制等能力。

这是一场全场投入的投资大赛，有群众广泛支持；更是一场专业的投资项目评选，有强大评委团坐镇：复星集团执行董事、高级副总裁兼保险板块总裁康岚；创业邦创始人兼CEO南立新；洪泰基金管理合伙人彭创；分享投资医疗健康基金董事总经理谢开；Verisk副总裁陈阳；中国保险学会副会

长何文炯；易安财产保险总经理曹海菁。500多位来自投资机构、保险行业及高校的专业观众参与现场人气评审，还邀请葡萄牙驻上海总领事馆和欧盟数字协会代表现场观摩。

各团队不仅要在规定时间内完成对项目的精辟介绍，还要接受现场评委的提问挑战。角逐激烈，团队比分异常接近，最终决出前三：

冠军：来自西班牙的保险创新项目BDEO

Bdeo是一种通过深度学习算法来进行可视化理赔的工具。一旦发生理赔，它可以将被保险人和远程保险公司实时连接，进行损害评估。得益于聊天机器人和深度学习功能，可以使整个过程实现自动化，在不到3分钟内完成损害评估。

亚军：中小企业风控项目风

控云盾

中小企业在线风控服务平台是一款让用户自主参与对自身风险的识别、评估和专业风险管控的智能化赋能型风控服务系统。

季军：做数据血透的英福美 提供全球领先的“数据血透”一站式产品，实现全流程精准数据采集与评估，实现实时在线透析充分性监测，并根据多维度评估结果辅助医生预测治疗方案，形成临床治疗可测量指标的自动评估与预测，实现标准化流程和精准个性化诊疗的全流程诊疗服务。

比赛结果已定，但项目前路未知。聆听完十三支队伍分享，个个都是赢家！创新与深耕……这或许是每一位有梦想，又勇为梦想买单的人的共鸣吧，期待，祝福。□陈晓

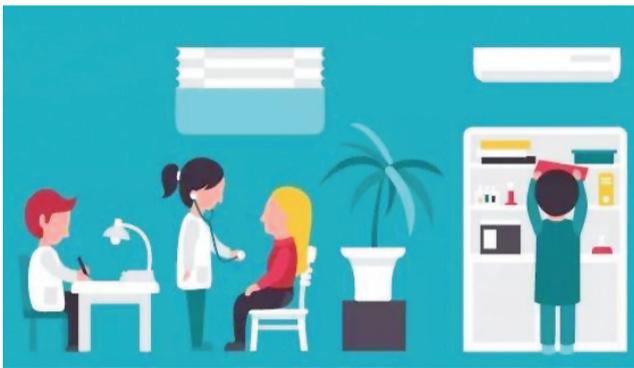
复星医药引领企业社会责任发展

复星医药助力医药行业 CSR 标准建立

由复星医药提供支持的《中国医药企业社会责任实施指南》近日发布，标志着中国医药行业开始设立企业社会责任标准，这将推动整个行业向成熟和规范迈进。

《指南》由中国医药企业管理协会、中国化学制药工业协会、中国医药商业协会、中国中药协会等八大行业协会及复星医药、海正药业、石药集团等七家医药企业共同发起。经过一年的调研，由行业协会专家、企业社会责任专家等组成的专家组走访行业内具有代表性的企业，并经过文献分析、企业访谈、问卷调查、案例研究等方式，从企业社会责任治理、可持续发展责任、产品安全责任、劳工关系社会责任、EHS社会责任、价值链生态圈社会责任、客户社会责任、人权社会责任和社会公益责任九个维度，建立了具有医药企业特点的企业社会责任指标体系，最终形成《指南》一书。

《指南》为医药企业提供了9项一级指标、20项二级指标



「绿色供应链」

和166项三级指标，参考了医药企业自身特点，为中国医药行业提供参考标准，也为医药企业社会责任报告编写提供了指南。

在《指南》的媒体发布会上，复星大健康品牌市场部总经理、复星基金会副秘书长周挺表示，目前中国医药企业和世界联系日益紧密，国际上非常看重社会责任报告的相关指标。一份社会责任报告，相比于其他报告，更容易受到国际认可。

复星医药积极将社会责任工作纳入公司的发展战略。今

年，复星医药连续第九年发布社会责任报告，报告向公众披露了复星医药可持续发展的各个方面。未来，复星医药将始终奉行可持续发展的原则，引领行业社会责任发展，营造更为和谐的行业生态圈。

复星医药2个公益项目获奖

●“青蒿一带一路”项目

在第二届中国医药企业社会责任联盟年度盛典暨“2016年度中国医药企业社会责任优秀项目”发布典礼上，复星医药“青蒿一带一路”公益项目荣获组委会颁发的“特别行动

力优秀项目”。

“青蒿一带一路”项目聚焦非洲地区的疟疾防治科普，包括非洲儿童的疟疾防治科普、为非洲医务人员提供在线抗疟学术抗疟工作、开展免费义诊活动等。复星医药的创新药青蒿琥酯系列产品让全球重症疟疾患者远离死亡威胁，在过去五年中，复星向全球疟疾流行地区供应了超过7,000万支注射用青蒿琥酯，挽救了900多万人的生命，其中大部分是5岁以下的非洲儿童，为降低非洲地区疟疾死亡率作出了巨大贡献。

●绿色供应链项目

9月8日，“复星医药绿色供应链项目”在“迈向2040：企业创新与城市可持续发展力”最佳案例评选中获得“2017可持续行动典范奖”和“2017可持续行动影响力奖”双项大奖。

“绿色供应链项目”由复星医药于2016年3月启动，复星医药专门成立了项目执行委员会、项目创建办公室，并制定该项目的近期、中期、愿景目标，从战略、执行两个层面实

现绿色供应链项目在复星医药与成员企业间的联动。同时，在制度体系建设方面复星医药发布了《复星医药绿色供应链管理基本准则（试行）》，在关注质量、成本、交付、服务等供应绩效的基础上，引入了绿色绩效。绿色绩效采用百分制，从EHS（环境、健康与安全）的合规性、组织机构、费用投入、目标策划、节能减排、意识培训、持续改善和供应链影响8个方面25个评分项对供应商进行评估。在此基础上，复星医药深入开展绿色供应链评估体系培训与在线评估。2017年，复星医药持续推动该项目开展，组织成员企业的部分供应商的EHS现场审计。未来，复星医药将把“绿色供应链”现场审计推广至各成员企业，构筑供应商审计、审核平台。

作为行业领先企业，复星医药将以“绿色供应链”项目为契机，减少企业经营活动对环境造成的影响，积极与供应链上下游企业协同，共同推进节能减排和资源循环利用，以营造更为和谐的行业生态圈。 □孙丽

是他们，把科学教育带进贫困地区

——记复星·桂馨科学教育奖学金的获得者们



贺娇娜

大学填报志愿时选择科学教育专业，对贺娇娜来说纯属偶然。她在参加“复星·桂馨科学教育奖学金”项目组织的科学夏令营时，才真正理解并爱上了“科学教师”这个身份。

2013年暑假，她充满憧憬来到四川绵竹参加科学夏令营，但现实并没有想象中那么美好。天气闷热，一天下来，几度汗透；工作强度很大，每天一早要准备完科学探究课程，孩子们在科学实验中玩嗨了的时候，老师们要在旁边看护，晚上要对一天的活动进行总结，再准备第二天的培训。她很疲惫，但回报也马上跟着就来——“我第一次看到孩子们利用空气动力学原理，成功地把自己做的水火箭飞上天空，开心地跳了起来，这感觉太美妙了。”

贺娇娜今年从湖南第一师范学院毕业，分配到湖南安化县的一所农村小学任教，条件清苦，不得不身兼数职。她同时教语文和科学，每天至少四节课，还有早读、午读。“孩子们的家庭条件都很差，是科学课给很多孩子带来了目标和希望，我也是从这些爱科学的孩子们身上获取到源源不断的力量，让我一直保持着科学教育的激情。”贺娇娜动情地说。

2017年9月24日，湖南第一师范学院，“复星·桂馨科学教

育奖学金”在这里举行颁奖仪式，贺娇娜等30名科学老师获奖。这个公益奖学金项目由复星基金会捐资、桂馨基金会发起，与中国教育学会科学教育分会合作，专项为贫困地区培养小学科学老师。自2013年11月启动以来，此项目从全国23所高校选拔出189名优秀科学教育师范生，进行资助和培养，并面向全国招募了一批优秀的青年教师担任辅导员，辐射到以中西部地区为主的约2000名优秀的科学老师。而正是这些老师们，为数以万计的边远山区的孩子们带去了科学知识，为他们插上想象的翅膀。

在颁奖仪式上，我见到这群年轻的科学老师们，听到他们更多的故事：

王凯，23岁就当上武汉市江岸区长春街小学科学学科教研组组长，除了在学校里负责车辆模型、未来工程师、Vex机器人等科技社团，也带孩子们走出户外，比如在长江江滩上研究鱼的种类，研究水培植物等。她还利用周末和假期，在武汉周边以及复星·桂馨科学教育奖学金资助网络中的许多偏僻地区去做志愿者活动，带动更多人投入到科学教育中来。



周翠

周翠，22岁，已经是湖南省宁乡县大屯营镇高露小学校长，

五年级的班主任，以及三、四年级科学老师。高露小学是一所只有100名学生、7名老师的乡村完全小学，学校小，科学教学仪器也比较落后，但周翠带领孩子们在附近的大自然中探究科学的奥秘，开发出许多有效结合当地资源的科学课。周翠经常说的是：不忘初心，努力让科学教育在农村地区开出花来。



李志鹏

李志鹏，20岁，湖南省郴州市临武县水东镇中心小学科学教师。由于他自己的积极争取和学校的支持，他成为学校有史以来第一个专职科学教师。该校学生以留守儿童居多，以前的科学课以传统的讲授式为主，学生基本没有做过实验。李志鹏上岗后先做的就是打扫实验室，清查仪器室器材，向学校申请购买所缺仪器，使学校的科学课走上了正轨。李志鹏带着孩子们一起做绿豆发芽实验、寻找蚯蚓并观察记录等，害羞的孩子们产生强烈兴趣，现在已经能够独立完成多种科学实验。

朱美荣，25岁，云南省宣威市阿都乡立新小学数学教师兼任科学教师，他回忆道：“当我踏进我现在任职的这间乡镇学校的时候，虽然科学课并不被学校所重视，而我要上的课本身也很多，但我依旧愿意主动兼任起科学课的

教学工作。这里的设备很简陋，我就让孩子们一起和我寻找生活中最简单的材料，一起完成实验，尽我所能把科学课上好。”

这样的例子还有很多很多。当科学课从一门课外兴趣课变成国家要求的必修课，复星·桂馨科学教育奖学金项目的前瞻性和专业性也得到教育界和公益界的

认可。桂馨基金会的项目总监王伟表示，“科学教育不应只是一门课程，更应该是各学科教育的基础，比如语文、数学等都应该建立在科学教育的基础上。基于科学的思维，学生们学到的知识才能形成一个有连接的整体，变成一个有机的系统。”

□张翼飞、王晓霞

莲花县德邦扶贫筑梦再启航

10月12日，德邦证券在定点扶贫的莲花县举办了“梦想中心”启动暨“复星基金会德邦扶贫专项基金”成立仪式。莲花县分管相关工作的副县长、当地教育局有关领导、两所捐赠学校的校长，以及来自复星公益基金会、上海真爱梦想公益基金会和中州期货的嘉宾共同参加了此次仪式，见证德邦证券对口扶贫工作在新起点上再启航。

自去年12月牵手莲花县以来，德邦证券以复星集团为依托，撬动股东单位资源，通过推进学校“梦想中心”建设和企业金融服务，以及采购农产品、为部分村民购买专项保险等方式，积极推动莲花县的精准扶贫工作。为进一步加强扶贫资金的集中管理和统筹使用，更好地积蓄精准扶贫力量，今年7月份，德邦证券开始尝试在复星公益基金会下设立“德邦证券扶贫专项基金”。此次仪式的举办，宣告该专项基金正式成立。

“梦想中心”项目是德邦证券长期以来推进教育扶贫的一个重要抓手，从2011年起，德邦证券与上海真爱梦想

慈善基金会合作，在新疆、安徽、上海、四川等地建立了3家“梦想中心”和1个“梦想书屋”，并开展了一系列志愿者服务。今年四、五月份，德邦证券总结以往经验，联合中州期货和上海真爱梦想慈善基金会共同开展“用我们的脚步为梦想加油——筑梦莲花山区梦想教室”绿色捐步活动。经过大力宣传推广，活动总计获得超过25万人次的支持，筹集了301495.41万步，转化成30万元的慈善捐款，投入莲花县城北小学、坪里中学两所学校的“梦想中心”建设，为孩子们打造集网络、多媒体、图书和课堂为一体的素质教育平台。此次仪式上，莲花县两个“梦想中心”正式投入使用。

仪式结束后，德邦证券相关人员和与会嘉宾还一同走访了当地的大、中型企业，实地了解当地经济发展状况，为下一步深化扶贫工作找渠道、找思路。

大爱是一种信念，扶贫需要坚持。德邦证券将在助力莲花县脱贫的道路上继续前进。

□吴霁



(上接第13版)

在团队组建的过程中，金服也结合集团价值观、公司现状与互金特色，提炼出——“诚信自发、坦诚齐心、务实精进、助善共达”的金服核心文化价值观——我们的企业要以诚信立业，希望每位同学要“德才兼备、德字优先”，要自我驱动，不断地学习提升，与时俱进、开拓创新；对待客户、同事、领导都要友善坦诚、助人为乐、要齐心协力、成人之美，各团队领导要以身作则，积极传递正能量、汇聚大智慧；要持续坚持做对的事、做难的事、做长远的事，为了正确的目标不惧困难、不怕折腾，以务实的态度和工匠精神持续改进工作、打磨产品、日益精进；我们要坚持金融服务实体，帮助那些对社会有价值有善念的高成长的小企业和勤奋努力的高潜质个人及家庭客户，共同达成理想目标、共同建设美好生活（比如我们的“平台贷”就是帮助电商平台的创业者做大做强，“星孝贷”就是鼓励年轻人及早孝敬长辈）。

问：2017年整体经营状况如何？

辜校旭：在集团各方的支持下，在全体伙伴们的共同努力下，近年来，复星金服在重大项目、新科技项目、海外投资上都取得了突破性进展，累计实现60多亿元的收益；今年以来基本完成了将各控股子公司整合成为掌星宝（上海）网络科技有限公司的一体化工作，特别是在汽车金融、普惠金融、供应链金融、支付、电子发票、理财等业务发展上取得了较大的进展。截止2017年9月30日，信贷投放已比去年全年增长160%，营业收入翻番，支付和理财交易量、钱包客户数量和活跃度、电子发票接入企业数量等重要指标也较上一年有了明显的增长。

另外，我们坚持技术引领、持续创新，像量富征信的云风控平台等相关技术，已实际应用于我们的汽车金融、POS贷、平台贷、有数贷等产品上；持续关注和推动AI、区块链等技术在金融领域的应用，力争有所突破。

问：2018年如何布局呢？

辜校旭：十九大开启了中国发展的新时代，复星金服将进一步结合集团“以家庭客户为中心，智造植根中国全球幸福生态系统”和“科技引领”的战略，与集团有关方面和各产业深度融合、协同创新，充分利用支付、信贷、理财、征信、租赁、保理等牌照和工具，建设一流的团队，聚集更多的流量，了解更多的客户需求，打造一流的产品，实现规范、优质、可持续的发展；要扎根中国，聚焦大项目、金融科技独角兽项目，学习、引进全球先进商业模式和技术，积极投身于中华民族的伟大复兴，踏实服务于中国人民日益增长的物质文化生活需要，助力产业升级和消费升级，为实现美好中国梦和集团的战略落地贡献应有的力量。

□朱君巍

星鲜人成长记

——加入复星你必须知道的这些事

从2013年开始，复星集团每年通过校园招聘教育背景优秀的应届生，实践精英人才梯队计划，为培养具有企业家精神的专业投资人才做储备。这样的复星新人被赋予关注和诸多希望，被称为“星再生”。

他们会经历MD带教、buddy伙伴机制和轮岗制相结合的培养期；此外，也将接受包括对话高管、案例复盘和午餐分享会、项目制学习等必修和选修项目。

军事化训练营 - 新生力量的第一课

每年8月初，野外军事化训练营集结的号角如约吹响。来自总部和核心企业管理培训生组成“星联盟”阵营一起接受系列挑战任务，完成学生到职场人的转型。

往往天还没亮，一天的晨练就这样拉开了序幕：立正、稍息、向前看……响亮的口令，配合标准的姿势，此起彼伏的迷彩在草坪上流动着；烈日下山野徒步几近虚脱，依靠伙伴的鼓励相互支撑走到最后；而探洞、速降、翻越高墙等一项项看似不可能的挑战被逐一克服，重新体会精英誓言所带来的别样深意。

军训共同演绎了属于我们星鲜人们绚烂多彩的青春篇章，见证了彼此从大学生到职场星鲜人的一次意义不同的蜕变，也加深了对于文化的进一步理解。

正如同学们改编的《复星欢迎你》中提到的：

复星欢迎你 给你广阔天地
工作中的努力会得到珍惜
复星欢迎你 在汗水中一起
搏击
在新世纪挑战自己

学习之旅 - 星鲜人的加速器

如果把人生比作不断打怪升级的过程，复星就是一所大学，大家彼此之间都是同学。在这里赋予我们更多的是在工作中、在项目中、在活动中不断地学习和成长。

1+1 > 1

一般情况，每个星冉同学都安排一位MD作为业务上的Mentor进行带教，指导并解决我们在工作方面的问题；同时，生活上还会有一位Buddy专门关心日常生活方面的问题。小到办公环境介绍、周边就餐推荐，包括情绪压力排解等都可以直接咨询他们。

那些案例复盘教会我的事

复盘，两个字相信大家都不陌生。它让我们在项目实践中通过反思发掘到新的思路，从而认清问题本质，找到规律避免重复犯错。

复盘，也是我们日常工作的习惯。

除了各自项目团队的内部复盘外，自2015年起复星管理学院就联合投管中心一起对于集团内部的一些投资案例进行复盘。

我和超越以及卓越训练营组成项目团队，共同着手案例复盘。通过多次的访谈、资料搜索对这些项目的问题进行总结问题和经验提炼。因为时差关系，半夜电话会、午休时头脑风暴已是家常便饭，但大家全情投入乐在其中。

过程是艰难的，道路是曲折的。我们一方面尽可能多的还原了的项目投资的整个过程，另一方面对于投资经验也是很好的沉淀，在通过对案例的挖掘反思也提升了个人的分析组织能力。

如果有什么对案例复盘说的话，我想说：再！来！一！个！

Fresh talk let's talk

很多时候我们都会有一个习惯：如果知道自己有哪方面的短板，就会想尽一切办法争取新技能get。

但是，有一个技能我迟迟没有踏出第一步。这个技能就是演讲。原因是：我害怕当众讲话。所以基本上所有演讲的机会，我都是拒绝的。

管理学院的小姐姐可不管那么多，布置了个星鲜说（fresh talk）的作业——让我们每个人准备一个热门话题，并投放在公众号和在线平台上。

为了对得起我这张老脸，于是我开始漫漫的制作之路。

➢首先得有人看

➢其次得有料

➢然后得有趣

在通过多次和目标对象访

谈、确定主题之后我开始着手素材的整理、剪辑、重构，接着对镜子练习发言、语音语调等（此处省略一万字）

无论你觉得多难的一个事，只要下决心去做，就一定能做好。

如果要问做星鲜说是一种什么样的体验，不如这么说：感觉是哈利波特到了九又四分之三站台，朱允文穿越到了二十一世纪；WOW开了熊猫人，数据中心去了IOE……总之，就是打开了一个全新的、前所未有的世界！

对着镜头也不恐惧了，说话也不只看天花板了，表情也不再僵硬了……后来还自告奋勇地报名了星鲜说的线下活动“星擂台”。

事后才知道看上去只是完成一个视频，更多地是训练我们的需求调研、制作、表达、现场呈现等系列能力。嘿嘿，原来小姐姐套路那么深。

转眼到复星已经有一年多，回顾自己从分析员成长为一名投资经理，一路点点滴滴弥足珍贵。

复星像是我的霍格沃兹魔法学院，在这里呆得越久就觉得要学的东西越多，越觉得时间不够用。而在不断尽调、准备材料、写PPT、开会讨论、上会的过程中，我也在一点点积累，一点点进步，日子过得忙而充实。

写到这里，我突然很想去拥抱每一个帮助过我成长的人，对你们说一声：

谢谢！

□陈慧琳

一次说来就来的骑行，为复星骑士们打call

——复星首次参加“环法中国赛”

10月29日，在复星集团工会的组织下，三位不同国籍、来自不同产业板块的骑行爱好者聚集在“环法中国赛”上海站现场。随着“健康中国”上升为国家战略，近年来，复星在大健康产业也焕发出勃勃生机，本次活动是环法自行车赛这项拥有114年悠久历史、享誉世界的体育赛事品牌首次进入中国，也为复星人提供了一个向社会大众展现自身健康追求、快乐态度的顶级平台。

活动当天，选手们穿着带有复星LOGO的骑行服在东方明珠

下体验速度与激情，并在赛后组建兴趣小组，相约赛后共同训练。选手认为，赛场上是速度的竞技，赛场外是团队凝聚力、协同精神的加强。

目前，复星集团工会在集团战略引领下，聚焦员工健康，以工会牵头的工间操已正式在复星通平台上线，此外，工会还设有四个体娱俱乐部，本着“以人为本，关爱员工”的理念，发挥凝心聚力作用，以精神建设促业务发展，传递复星集团企业文化。

□张涵之



「“环法骑行”的复星人在复星艺术中心前做赛前训练」

海上梨園總理銘茶套裝



梨園上

Beaufort Terrace

領略經典
海派文化的
桃花源

梨園佳禮甄選



海上梨園時尚拎袋

TEL: 86 21 6355 3801
中国上海·豫園·文昌路十号四楼·海上梨園
Fl 4, 10 Wenchang Rd., Yu Garden Shanghai, China