

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353期 本期16版 2017年9月30日

用手机扫描二维码
关注复星人报微信

复星国际2017中期业绩发布 上半年净利润达58.6亿元人民币



8月30日, 复星国际有限公司及其子公司公布2017年上半年业绩。复星国际上半年净利润创新纪录, 达58.6亿元人民币, 同比增长33.6%, 净债务比率由2013年的86.0%下降至报告期内的47.4%。

截至6月30日, 集团营收总额362.7亿元人民币, EBITDA (息税折旧摊销前利润) 130.9亿元人民币, 分别同比增长11.6%和21.0%。报告期内, 集团财务杠杆持续获得改善, 现金增长50.0%, 净债务下降14.9%, 截至6月30日, 调整后每股净资产达30.23港元, 市净率0.4倍。

集团的现金增加50.0%至782.4亿元人民币, 令其流动性总额增加21.1%至2,550.0亿元人民币; 未使用银行授信额度上升11.6%达1,767.6亿元人民币。复星国际董事长郭广昌表示: “五个月前, 我们宣布年度净利润首次突破100亿元人民币。展望未来, 我们更有信心。我们会继续致力于为全球家庭客户, 尤其是中国家庭客户智造优质产品和服务, 这个目标也正在快速实现。” (3-5版)

复星牵头民营联合体 正式签约杭绍台铁路PPP项目

9月11日, 复星牵头民营联合体与浙江省政府正式签约杭绍台铁路PPP项目, 民营控股中国高铁先河就此开启。杭绍台高铁由星景全力打造, 它的建设将推动浙江全省实现“1小时交通圈”, 助力浙江沿着“八八战略”的指引, 坚定不移地走向未来。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。 (7版)



复星医药旗下全球领先医美器械公司Sisram上市 (2版)

复星医药拟斥资逾10亿美元 收购印度领先注射剂药企Gland Pharma 74%股权 (2版)

星际大数据刷新LUNA榜单世界第一 沙利文嘉奖复星AI领域重大突破 (2版)

太阳马戏KOOZA首次落地中国 巡演京沪 (8版)

Club Med拓亚太版图 度假村计划三年内翻倍 (15版)

聚焦“工匠” (13版)



寻找匠心员工

Club Med 的G.O.们

复星医药旗下全球领先医美器械公司 Sisram 上市

9月19日，全球领先的能量源医疗美容器械供应商Sisram（全称“SISRAM MEDICAL LTD”，股份代号：1696.HK），宣布从复星国际及复星医药分拆，于港交所主板独立上市，成为首家在港上市的以色列公司。

Sisram于2013年在以色列注册成立，复星医药控股子公司，具有自主设计、研发及生产能力，常采用自有创新及专利技术。旗下的“Alma”品牌，“Soprano”、“Harmony”、“Accent”及“FemiLift”等多个产品品牌在国际市场上广获医疗美容机构及终端用户认可。据Medical Insight报告，按2016年收益计，Sisram是中国市场上能量源医疗美容器械的最大供应商，业务覆盖全球约80个国家或地区。

SISRAM MEDICAL LTD 主席兼执行董事刘毅称：“Sisram是第一家来港上市的以色列公司。此次上市可加强公司在中国的品牌及业务发展，吸引有意在医疗器械方面的新投资者，以加速公司发展步伐。我们将持续推广品牌，提升市场知名度及产品销售，增加销售及分销渠道，通过增强研发实力带动更多的创新产品，满足医疗美容机构及终端用户不断变化的需求，同时将继续提升我们在全球能量源微创医疗美容器械市场的市场份额，继续维持我们作为中国能量源医疗美容器械最大供



Sisram Med 控股股东复星集团及复星医药管理层出席上市仪式

应商的地位。我们也会通过全球收购或战略合作抓住机会增加新的收入来源，以为股东带来最大回报为目标。”

复星集团联席总裁、复星医药董事长陈启宇表示：“我们非常看好全球医疗美容市场的增长前景，尤其在以中国、巴西、俄罗斯和印度为代表的发展中国家有着巨大的发展空间。Sisram在香港上市后，复星医药将继续支持Sisram以及Alma在中国乃至全球的业务发展。”

中国最大的能量源医疗美容器械供应商

Sisram 2016年在全球主要供应商中排名第五。目前全球医疗美容器械市场的增长态势持续，可自由支配收入亦不断增加，作为医疗美容器械市场上的市场领导者，Sisram通过与控股股东复星医药合作，将不断获益于此

市场的增长。

此外，Sisram发展能量源微创医疗美容器械市场，以顺应全球能量源私密美容器械市场的高速发展。2013年，Sisram成立，复星医药同年收购Alma（全称“Alma Lasers Ltd.”）。当时Alma是Sisram主要运营的全资附属公司。Sisram拥有丰富的技术平台及全面的多样化产品组合，公司能够满足医疗美容机构及终端用户的多元化和具体需求。

收益超90%为自主开发产品

Sisram研发工作重点在于采用系统化及以用户为导向，紧跟市场需求，满足医疗美容机构的特定需求。作为能量源医疗美容技术创新的领先公司，Sisram拥有38项注册专利及10项专利申请，均为自主开发。2014年至2016年连续3年间，Sisram销售产品的收益中超过90%

来自自主开发的产品，分别为91.8%、93.0%和93.7%。旗下品牌“Alma”已开发、生产及发售超过50个不同型号的医疗美容器械及超过100个用于手术、医美和美容板块上的应用端头型号。

Sisram具有稳定且专业的管理层团队，其中很多都拥有超过十年经验的中国及以色列业内专家荟萃。公司的技术创新在减轻终端用户的疼痛、尽量减少使用预处理消耗品，如皮肤降温凝胶或止痛霜的必要性、提高疗效及缩短治疗时间方面取得显著改进，这有助于改善医疗美容机构的业务实践及提升经营效率。

销售渠道覆盖全球约80个国家或地区

Sisram在全球约80个国家或地区销售医疗美容器械。在美国、加拿大、德国、奥地利及印度，Sisram向医疗美容机构进行直销，践行简约高效的直销团队及架构，能有效地销售及营销。

Sisram与分销商一般享有稳定的长期关系，与40名以上分销商拥有至少三年的业务关系。分销商带来当地业务及监管环境的了解，以及他们与当地医疗美容机构及其他市场参与者的联系网络，使Sisram能以较快速度覆盖销售范围，固定成本亦大大降低，Sisram过往销售及分销以及一般及行政开支占比相对低于业内领先公司。

郭广昌出席首轮“中国-欧盟工商领袖和前高官对话”

9月22日，复星集团董事长郭广昌作为中方代表之一出席在北京钓鱼台国宾馆举行的首轮“中国-欧盟工商领袖和前高官对话”，就“中欧经济形势及中欧经贸关系现状”、“一带一路”与中欧经贸、投资、金融合作”及“创新发展与产业合作”三个主题深入探讨。

复星集团大快乐委员会成立

9月15日，复星集团大快乐委员会成立，将进一步推动集团大快乐C2M战略落地，加强集团内部资源的通融和优化配置，打造大快乐板块各业务的综合协同作战能力。作为复星集团大快乐事业的决策机构，大快乐委员会旨在融通和凝聚复星集团各个业务板块的资源和智慧，造福中国乃至全球快乐家庭。

大快乐委员会由决策委员会、各产业执行委员会组成，设决策秘书处，下设文旅、化妆品、时尚、文体、影视、餐饮6个产业执行委员会，并建立决策预审机制，保障决策合理性与可行性。

复星投资企业百世集团成功登陆纽交所

9月20日21:30分（美国东部时间9月20日9:30分），中国领先的快速增长型智能供应链服务供应商百世集团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。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%。

复星集团合作云南玉溪：沉下心来打磨世界级好产品

8月17日，在云南省委书记陈豪，省委副书记、省长阮成发，上海市浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌的见证下，云南省玉溪市人民政府与复星集团签署战略合作框架协议，双方将在医药和大健康、文化旅游、商贸旅游、新能源及环保等重点产业开展合作。围绕玉溪市多个重点项目的PPP意向投资，成为本次合作的一大亮点。

玉溪成为复星中长期战略布局区域，复星集团董事长郭广昌称要“沉下心来打磨世界级的好产品”。 □吴心远

复星集团携浙商投资千亿签约武汉

9月5日，由中共武汉市委、武汉市人民政府主办的“民营经济招商大会-上海市浙江商会专场”在武汉举行，湖北省委副书记、武汉市委书记陈一新，武汉市市长万勇等武汉市领导，和上海浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌等浙商代表共200多人出席。商会与武汉市政府签署了《市会战略合作协议》，现场落实签约项目11个，签约金额达1592亿元，郭广昌、郑永刚和王均金被聘为“武汉招商大使”。 □李梁

复星医药拟斥资逾10亿美元收购印度领先注射剂药企 Gland Pharma 74% 股权

9月18日，复星医药公告称，经与Gland Pharma友好协商，对Gland Pharma收购方案进行调整，拟出资不超过109,130万美元收购Gland Pharma 74%的股权，其中包括收购方将依据依诺肝素在美国上市销售所支付的不超过

2,500万美元的或有对价。

根据公告，复星医药拟收购KKR及创始人股东合计持有的Gland Pharma股权比例由69.971%调整为57.891%。收购完成后，KKR将不再持有Gland Pharma的股权。受让Vetter家族所持股权及

购买可转换优先股的数量和金额维持不变；同时，本次交易的终止日将延长至2017年10月3日。

Gland Pharma成立于1978年，是印度第一家获得美国FDA批准的注射剂药品生产制造企业。复星集团联席总裁、复星医

药董事长陈启宇表示：“中国和印度在制药领域有很强的互补性。以复星医药和Gland Pharma为代表的中印药企的资源嫁接将有利于推动中国药企在研发创新及仿制药出口等方面的国际化步伐。” □王璞玉

星际大数据刷新 LUNA 榜单世界第一 沙利文嘉奖复星 AI 领域重大突破

9月15日，在国际权威的医疗影像大赛LUNA的排行榜上，复星国际旗下星际大数据（FONOVA）以平均召回率0.966的分数刷新全球假阳性筛查排行榜，荣登世界首位。

之后，全球著名增长咨询公司弗若斯特沙利文授予星际大数据“AI大数据卓越创新奖”。

LUNA (LUng Nodule Analysis) 评测是肺结节检测领域权威的国际评测，也是医学影像领域最具代表性、最受关注的评测任务之一。其采用的数据来自美国多家医疗机构，并且由多名专家医生共同标注完成。该评测从2016年开始，吸引了大批国内外学术界和产业界团队的参与，包括香港中文大学、北京大学、浙江大学、阿里巴巴、科大讯飞及诸多新兴创业公司。

复星集团于2015年初开始重点打造其科技创新能力，并于2016年初正式成立复星星际大数据公司，围绕“健康、富足、快乐”三大产业，旨在支撑集团ONE Fosun和C2M战略的基础上，通过数据能力，尤其是智能科技能

力提升传统企业的运营效率和效果，形成具有行业特色的数据驱动运营的赋能体系。此次LUNA比赛由星际大数据团队完成。

为什么复星可以在如此快的时间形成全球突破？主要得益于25年来累积的“深厚医疗产业背景”，目前复星在医疗AI领域形成了“云、数据、AI”三位一体的整体解决方案。有效整合了算法专家与医学专家、内部专职团队与外部战略合作，并且依托于集团

的全球化健康和科技产业布局，利用飞速发展的深度学习模型以及医疗行业资深的专家专业知识相结合，创新性地利用无需预训练的多模态、多尺寸卷积神经网络模型，在预测精度与训练计算量之间做到了良好平衡，快速在医疗AI领域形成了针对性突破。

未来，此次比赛的模型和能力会集成到我们已经测试的医院上，同步也在看横向迁移和复制的能力。因为医疗是一个非常

谨慎的行业，优秀的比赛成绩应用到临床还需要非常多的验证，最终成熟的辅助诊断产品预计年底完成。相信AI技术的发展，与医疗产业的结合，可以非常好的助理国务院提出的医疗改革的实现落地。

除了医疗领域之外，星际大数据也关注金融、健康、零售等行业与新技术、新模式的结合机会，并期待全球优秀技术团队加入。 □何川

复星医药首次入围亚洲最佳上市公司 Top50

8月24日，美国《福布斯》双周刊发布2017年亚洲最佳50家上市公司榜单，包括复星医药、康美药业、云南白药、华东医药和中国生物制药5家中国药企（中国生物制药注册地香港）上榜。其中复星医药首次上榜，排名第33位。

福布斯从1694家上市公司中排除国家所有权超过50%的公司，再根据收入数额、收入持续性、亏损、负债率等参数多轮筛选，最终得出这个榜单。福布斯认为，这些公司是亚洲最好的蓝



筹股。

福布斯点评称，复星医药目前拥有成熟制药业务和研发业

务，医院业务及医药连锁零售店业务，以及长期股权投资业务，持有中国最大的医药分销公司国药控股29.9%股权。

复星医药通过持续并购，在心血管、抗肿瘤、神经内科、血液系统、内分泌和消化系统以及抗感染治疗领域掌握了一批拳头产品。跟随近年来国内见涨的医药创新氛围，复星医药加大研发投入，包括目前大热的Car-t免疫细胞治疗，并因与Kite制药合作，成功做好早期布局。 □俞本庆

8月31日，复星国际2017中期业绩发布会在港召开，公布复星国际上半年净利润58.6亿人民币，三个“30”成为亮点：中期业绩增长33.6%，超越30%；调整后每股净资产30.23港元；服务全球家庭客户数超过3000万。到2020年，复星国际目标服务客户为6000万家庭。报告期内，集团财务杠杆持续获得改善，现金增长50.0%，净债务下降14.9%。

上半年，复星推进“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”的核心战略，深耕健康、快乐、富足领域。C2M（客户到智造者）战略运营模式初见成效，2017上半年复星健康、快乐、富足三大生态系统实现显著增长；下半年及未来前景乐观。

本报直击业绩发布会现场，呈现复星集团董事长郭广昌的讲话、Q&A问答环节、午餐会专访，和对于数据深入浅出的解读，一同见证复星的成长。

郭广昌：站在新起点上看未来

各位复星的股东朋友们：

每次和股东们交流，我总是感觉到很温暖。因为大家一直都非常关心复星，大家对复星的未来都有很多好的期盼。这些期盼和支持陪伴着复星一路战战兢兢、兢兢业业的走过来，我要再次感谢大家！

今天我们发布了2017年上半年的业绩，相信各位股东应该都是比较满意的。复星过去五年25%以上的净利润复合增长率以及今天给大家的2017年上半年同比33.6%的净利润增长，就是我们一直以来坚持在做正确的事情、做能为股东们持续创造价值的事情的最好证明。

更让我兴奋的，今天标志着复星进入了一个全新的发展阶段。现在，复星已经具备了向更高、更远、更好目标迈进的基础，主要有这几个方面：

第一，复星新生代的管理层战将如云，是年轻、务实、勤



奋的，他们已经交出了一份很好的答卷。

第二，复星集团的全球化战略实现了再次进化，我们植根中国、深耕葡语区，并完善了各个主要投资区域的本土化团队建

设，让我们全球化的能力得到了极大提升。

第三，我们也看到“中国动力嫁接全球资源”的模式越来越成熟、越来越成功，中国的家庭客户已经非常熟悉和认可复星

来自全球的产品和服务。

所以站在新起点上看未来，我和我的团队有信心在一个全新的平台上继续勇往直前、快速发展。我们有充足的信心，因为：

首先，复星产业进化的核心，是家庭客户的需求。我们现在有超过3000万的家庭客户，我们在健康、快乐、富足三大领域同时具备线上、线下触达家庭客户的C，像宝宝树、地中海俱乐部、豫园、BFC等等。我们在2020年要实现连接6000万家庭的目标，这是复星产业爆发的最重要的基础。

其次，复星的未来价值最大的体现就是C2M。C2M：

一是2C，触达我们的家庭客户。复星不仅要连接家庭，我们还提出了DAF（Daily Active Family）的概念，也就是日活家庭数量。这些家庭可以在复星的生态中享受每天的幸

福生活，而我们将更了解他们的需求、喜好。

二是2M，打穿智造。这是复星积累最厚、产业优势最明显的基因，尤其是在健康、快乐、富足领域中，我们已经领先。我理解，未来平台的价值会有，但M端价值的增长将会大大超过平台。

更更重要的，是把C和M用信息化的手段全面打通、2Links，包括将客户的行为数据和所有智造中的数据放在一个统一的ONE Fosun大平台中。利用ONE Fosun平台，让我们对C端家庭客户的高频触达和我们深耕产业多年积累的具有产品力的M端相叠加，产生乘数的效应，极大地提高复星集团的整体价值。

今天，我们一起展望未来；未来，我们会继续努力，谢谢！

□全文刊载于8月31日微信公众号“广昌看世界”

把全球科技创新与中国动力相结合

时间 TIME

2017年8月31日上午

编者按：8月31日上午，复星国际董事长郭广昌，首席执行官汪群斌，联席总裁陈启宇和徐晓亮，首席财务官王灿，两位高级副总裁秦学棠、龚平等集团领导出席了复星国际2017年中期业绩发布会的Q&A，精彩连连，生动解读复星下半年及未来发展的关键词。

Q：制造幸福生态，复星是如何利用科技推动产业发展的？第二个问题是今后在海外投资的方向和战略。

汪群斌：复星的幸福生态系统主要是围绕C2M的幸福生态系统，C端是围绕我们的家庭客户，满足他们消费升级需求的增长。要满足家庭客户们日益增长的需求，我认为，核心还是围绕M端，利用科技创新的手段进行智造。

第一类我们要发展的科技，是在“健康、快乐、富足”领域，围绕新的课题和科技智造新产品和新服务，就像复星医药旗下复宏汉霖针对单克隆抗体技术进行的研究和智造。第二类我们要重视的科技是围绕2 Link技术的，我们要在人工智能、大数据、云计算、物联网等领域进行投入，通过这些科技使产品和服务能够更好地与C端进行链接、更好跟C端产生互动、给C端更好的体验。

复星要围绕这两大科技在国内和全球加大投入，充分把全球科技创新和先进技术跟中国动力相结合。

复星全球化投资的方向和战略来讲，我们的重点方向也是围绕着“健康、快乐、富足”和C2M，尤其是科技和品牌方



面。我们最近宣布的法国项目，该公司不仅在健康食品的科技上很有特色，公司品牌在法国和它所处的市场也是遥遥领先的，这是未来发展的方向。从区域的角度来说，我们还是要继续在全球发展，继续在包括欧洲、美洲和其他新兴市场在内的地区寻找价值投资的机会。

Q：旅游板块独立上市的进展如何？今年管理层是否会增持股份吗？复星的产业和C2M如何在“健康·快乐·富足”板块协同发展，刚才已经回答过了。

汪群斌：复星管理层的每次增持都会坚决按照合规要求及时向大家汇报。

我们认为，投后的协同是非常重要的。今天中报外场的展览中，我们强调集团内的协同很重要的平台就是ONE Fosun平台。首先，我们希望通过ONE Fosun平台让所投资的企业在C端能够在合理合法合规的前提下充分共享。第二，我们希望让所投资企业M端的产品和服务能够在内部打通，让复星的家庭客户能

享受到更好的产品和服务，满足家庭客户的个性化、定制化的需求。第三，我们要充分利用大数据和人工智能技术。现在集团有一个大数据公司专门在进行数据分析和数据挖掘，进展很快。同时，我们在智能AI也在进行布局，通过成立智能科技创新部，推动智能科技技术在内部运用，从而更好地协同资源和更好地创造价值。

Q：2017年中期纯利增长34%，但是不派中期息，下半年如果保持增长是否会下调派息率，是否会调息？下半年及未来净债务比例是多少？

王灿：股东的派息率，我们是结合公司的业务发展，以及公司未来资本性开支，以及市场的表现，我们统筹考虑优化。作为复星国际的管理层，我们肯定以持续提高股东的回报为首要目标。大家看2015年复星国际的派息率比2014年有两位数的增长，当然我们整体动态把握，随着净利润的增长适当优化派息政策。

关于下半年及未来净债务比例，中期是47.4%，我前面讲到净债务的比例是根据公司的业务发展寻求一个很好的平衡点，包括结合市场化的环境。这种情况下，管理层觉得比较舒服的区域是在60%左右的净债务比例，我们觉得这是对股东相对比较负责的，管理层要学会很好地使用杠杆为股东创造价值，合理调整债务比例，整体保证安全、稳健、可控。

Q：复星对旗下的业务做了重新分类，请问地产扮演什么角色，地产板块未来发展空间有多大？

龚平：中报将蜂巢地产归为富足，是与过往战略规划保持一致的结果。复星地产板块的发展策略是致力于在全球主要的门户城市，也包括在中国一线和强二线城市的核心地段获取标杆地块、项目，打造有高度的产品。同时地产板块也是致力于为我们的“健康·快乐·富足”板块的生态资源提供一个产业集成的物理空间和平台。

刚才提到收入和利润，按照半年报的节奏，有很多内地房企已经披露了半年报，业内人士应该知道这是会计处理的问题，收入和利润的结转要根据收盘来走，主要是集中在下半年，所以通常上半年不能体现收入和利润。我们也持续在国内进行投资，但是和其他的开发商不一样，我们并不以快速周转为目的，而且以打造长期自持的标杆性作品为目的。这也是我们为什么在今年年初在武汉花130亿拿了一个汉正街的东片地块，总建面100万平方米。我们相信以它的地理区

位，以武汉的地理能级，九省通衢，我们相信它有潜力可以被打造成第二个标杆作品。当然我们还有很多其它的标杆作品，有一个特点，不能简单的拷贝、复制、连锁。我们2017年底将会试运营的亚特兰蒂斯酒店，我们已经获取的豫园二期地块，我们在北京通州的标杆性商办项目等等，在我们的运营报表里都有体现，就不一一赘述了。

Q：复星在快速发展过程中，风控团队会不会感受到很大的压力？

秦学棠：对于全球化的集团来说，我们的风控确实确实感受到压力，因为我们的业务遍布全球，而且很多行业涉及到高度监管。但我们又没有感觉到太大的压力，主要是董事会对风控的重视。复星从初期的发展就奠定了很好的基础，我们有深刻的认识，只有合规才能走得远，我们要学的是在不同领域，不同司法区的监管要求，这些要求在董事会中很快能达成高度共识，我很庆幸有董事会的支持，我们的风控能够做得很好。

Q：能不能请郭同学继续展望一下复星国际股价的未来以及复星国际成长的未来。

郭广昌：我觉得劳动付出最终总会有收获的，我个人或者我们团队，对复星未来的发展，不是说只做一年、两年，我个人和各位会用毕生的精力去打造一个伟大的企业，所以从更长远的角度来看，我们刚处在一个新的开始，我们会不断学习，不断提高，不断给大家更好的成绩，不断给大家带来惊喜，我们继续努力，谢谢。

为家庭客户服务的质量 决定 C2M 产业运营的深度

编者按：复星国际业绩发布会的午餐会期间，复星集团联席总裁陈启宇、徐晓亮接受了媒体采访。



问：郭总最近在提产业运营，未来集团内部是怎么界定产业运营的，而不是过度依赖于投资？

陈启宇：复星的主题永远是进入一个行业后深度运营。深度运营是内生增长，外延扩张，整合发展，每个行业都是这样。复星医药今天几个核心的公司，万邦、药友都是2002年、2003年收购的，当时都是不到1亿的企业，现在都成长到三四十亿的大中型企业，并购是服务于产业的，都有一个进入发展的过程。

收购每个公司，相当于你买了一个小树苗，你怎么让它长大，一棵树怎么变成一片森林？过去的复星医药也是这样。比如我看好呼吸系统的治疗，我们会看和呼吸有关的制药研发团队，另一边并购用于呼吸系统的医疗器械产品，我就整合了，这是补强型的收购。

我们今天的资源爆发力在哪里？如果我们现在还是医药、地产、保险、旅游，一块一块单独去做，实际上市场定义对复星就是投资驱动的多元化公司，这时候市场对我们什么感受呢？我不知道你将来发展到哪里去，所以就给你估值打折，每次业绩都是出来以后说不错，点个头。我们今天是要把已有的业务，分两件事做：首先，每一个业务要生长到极致，要做到领先，要市场看到你确实很大。比如医药，再到下个月，香港上市我们就5年了，大家觉得你越来越扎实，你的行业地位越来越强了。医药要领先，旅游要领先，保险也希望要领先，我们新的蜂巢业态的能力要领先，每个生意的行业地位要出来。

另外我们要做的更重要的事情是把不同的生意，每个业务通过C2M连起来，比如说禅城中心医院已经成为中国最优秀的民营医院之一，在佛山地区，从基层到最有服务需求的消费者，他已经服务得非常好。将来像这样优秀的医院都会往上成长。

但是我不能光考虑医院自身的发展，我要把这个医院的优势、强势链接复星更多的资源，让其他的生意相互受惠受益。我们在禅城中心医院半径2小时之内选点，可以将健康管理、将养老康复等业务有机结合。珠三角地区大部分都可以覆盖，我们大健康可以和保险、蜂巢地产三方合作，整合融通。

产业运营，还取决于就是我们怎么更好地服务于这些家庭，将来一个是投科技，要保证将来围绕客户的链接，2 Link的客户服务上，大数据的能力上，智能化上要做到最好，可以要科技驱动，当然每个行业内部还行业自身的创新，医疗有医药的创新，房地产有房地产的创新。另外一个就是投资优质的客

户喜欢的M端，客户喜欢的产品，客户喜欢的东西。假设BFC把Silver Cross未来有孩子的家庭，未来中国幸福家庭的生活方式就链接起来。

问：这些想法很好，是只是想法还是在实施了？

陈启宇：已经有团队在看项目了。地产做两件事，拿物业，搞养老服务。医疗做一件事，医疗支持，还锁定了一批养老客户，日常提供医疗服务，慢病管理，形成客户管理信息系统，从而围绕老年人开发复合型产品。一个客户要服务3遍，医疗、养老和保险，服务三遍但只是三合一的定价，对客户来说感受度很好。宝宝树这个入口，将来也可以复合旅游、医疗、教育、金融等很多服务在里面。

在运营上复星要不断形成非常强的合力，把一个个核心塑造好，围绕核心把服务附加上去，禅城中心医院是一个核心，和睦家是一个核心，地中海俱乐部是一个核心，每一个核心出来了以后，我的消费就慢慢上去。医院有固定的客户来源，这是复星巨大的价值。现在，我们成立C2M团队，转型到创新引领、科技驱动，让客户引领，同时把自己一个个M端布局好，这样把M端内部生意的关联全部打通。

现在要强调的是什么呢？企业跟客户之间的数据能力。我们要自己接触客户数据，形成自己客户管理工具，形成一个打通的会员管理和积分体系。另外我们也关心客户满意度，会使用六西格玛等工具去精益求精。

问：有一些细节我们很想知道，比如达芬奇的情况，这块将来对复星带来的想象空间到底有多大？

陈启宇：达芬奇，我们跟他成立合资公司（编者按：2016年12月10日，复星医药与达芬奇机器人生产商美国直观医疗器械公司（Intuitive Surgical, Inc.）在上海宣布，将共同注资1亿美元在上海成立合资企业，主要研发、生产和销售针对肺癌的早期诊断及治疗的基于机器人辅助导管技术的创新产品），意义是两个。一个是通过合资公司的形式，我们还是达芬奇产品在中国的代理商，做了十年了。美国有超过2000台达芬奇机器人装备，现在中国只有65台（编者按：截至2017年5月）。但中国2016年全年机器人手术总量17979例，今年是2万多台，还是刚刚开始，如果一年10万台，20万台，将来都是可以想象的。2016年一年，全球达芬奇机器人手术总量超过70万例，同比2015年全球增长15%。如果有一天中国的手术量达到接近美国的数据的话，那空间是巨大的。在美国外科手术差不多80%以上都是腔镜类的，80%里面30%-40%是达芬奇机器人做的，这个空间很大。

政府对这类大型设备的购买，无论是公立医院还是私立医院都是控制，严格配额制的，这个市场未来释放的空间还是很大。现在全球每个医院平均一台机器人的手术量，我们是远远高于全球平均水平的。

第二个意义，全球新一代达芬奇未来小型化的、专科式的合资公司，跟他是一个平台。达芬奇的系统很大，是全功能的，会按照器官来分专科，比如肺、肝等。这样的好处是机器可以做得很专，价格降下来。有的医院不需要那么复杂，但是又需要这么一个技术。我们在合资公司里面，研发、制造全部是在这个公司里面体现的。



问：复星产业运营如何深化？

徐晓亮：企业都是在迭代进化的。原来我们说复星是投资集团，强调投资，但是现在我们更强调产业深度，强调科技。我们明确，投资是一个手段。这个手段服务于什么？服务于产业。就像刚才启宇同学说的，服务于产业的深度。所谓的深度，就是2C，就是客户满意度，客户满意度决定了企业的生存。但是光有深度还不行，还要宽度，还要跟旁边的产业彼此赋能。目的还是一样的，就是服务于C，服务于家庭。

大家在讨论复星的健康、快乐、富足，就像今天郭同学说的，整个新生代管理层是站在了一个新的起点上。新的起点是什么？实际上是在一个新的平台上，新的战略上，有了一个质的飞跃。让我们非常兴奋的一件事情是，我们把未来十年、二十年的方向、重点想得更明白了，而这个是离不开时代的。复星前25年的成长是伴随好的时代，有好的战略，有一批优秀的团队，才能有今天的复星。25年以后的复星也是一样，也是基于对这个时代本身的认知，然后对战略不断迭代、修正，最后当然还是要靠团队努力去实现。

今天，所有的逻辑都回归到顶层，复星想得很清晰，就是三个关键词，一个叫幸福，一个叫C2M，一个叫生态圈。复星未来要做的事情，就在这三个词里面。

为什么会提出幸福这个概念？复星所有的战略核心，都是围绕C，这个C就是客户。客户是很碎的，但基本元素是以家庭为单位。在我们看来，客户是在一个家庭结构里面的。一个家庭也好，一个个体也好，人来到这个世界上最根本的就是追求幸福。国家可以比GDP，公司可以比市值，家庭就是比幸福感，人生还是看幸福感。这是复星认为很有意义的一件事情。我们所有的努力都是为了家庭的幸福感。

复星在创业之初，满怀雄心壮志，修身齐家立业助天下，怎么助天下？助天下的家庭幸福。当然每个人的幸福都有不同的标准，三个共性的东西决定幸福最基本的要素：健康、快乐、富足。健康是基础，富足是保障，剩下的是快乐。这三个加在一起，形成幸福感。这是我们接下来十年、二十年要重点做的事情。

第二个很重要的，是C2M。复星所看到的，在接下来的时代进化里，物种在发生变化。物种就是企业，未来的企业只有一类，就是C2M的企业。所有的企业，不变的是什么？都是讲to C，要服务好客户。但变的是什么呢？你想要在未来移动互联网+人工智能的时代下让你的客户更爽，就要去改变M端，要把你的供应链、产业链，把客户服务重新糅合。简单点说，要有本事用工业化的手段解决个性化的需求。

我们举一个例子，复星所投资的红

领，打个比方，比如原来一家企业一天生产1万件衣服，是大、中、小三个尺寸批量生产，然后通过各类渠道卖到各个零售终端去。现在这家企业一天还是生产1万件，但每一件都是不同的，背后是1万个不同的个性需求。同样一天生产1万件，完全是两码事。这类企业就很厉害了，它是C2M的，它能够对客户的个性化需求，通过工业化手段，把产业链柔性化，原来不可能做到，现在可能做到了，因为现在有移动互联网，有人工智能，有各种高科技手段。

问：复星如何打造C2M？

徐晓亮：复星内部成立了专门的C2M办公室。复星投的企业都要变成C2M。如果你的企业不是C2M，未来在这个生态里面肯定会被淘汰掉。所以，不但我们自己的产业要变成C2M，我们投资的企业都得是C2M的企业。复星对产业深度和宽度的理解，最直观的就是企业都要C2M，复星自己本身也要变成C2M。

要做C2M，顶层就得有组织保障。这个事情既然这么重要，就得专门有一个部门，专门有一群人。它是总枢纽，总枢纽是什么呢？协助旗下所有的企业做三件事情：第一，明确所有企业C2M的直接负责人。第二，这个负责人负责组织协调专项团队做C2M。第三，这个企业做C2M，要有时间进度表。通过几年坚持，复星旗下的企业都要完成C2M的转型。健康、快乐、富足，无论是哪个板块，你这个企业有没有考虑C，你用什么手段考虑C，你能不能更扁平直接to C，这些都是很重要的C2M衡量标准。

做C2M最后为了什么呢？为了复星要打造的生态圈。复星是25年第一次提出来要打造生态圈这个概念。生态圈这个概念也是基于对未来的诠释。上半年报表的数字是以前努力决定的，明年复星的报表是以现在的战略、现在团队努力决定的。

5年、10年以后会是怎样的竞争格局？

现在的复星已经把未来看得更清楚，复星希望能够在世界上为更多家庭助力幸福。在未来，如何能成为一个引领性的企业？我们看当下全球最有影响力的企业，他们的战略布局是什么，都指向一件事情，做生态。可以用社交来做生态，可以用搜索来做生态，可以用电商来做生态，但现在大多数都还是平台，还没有到生态。

到底什么是生态？我理解四样东西是最核心的。第一，生态里面需要土壤，这个土壤就是C，就是家庭，全球的C有70亿。第二，这个土壤里面最后长出什么物种，长的是C2M的企业。在这个生态里，有两样东西很重要：阳光、雨露。阳光、雨露是什么？因为有庞大的C，所以你有海量的客户数据，有客户画像，有大数据，从而就掌握了客户需求。当这些需求都有了以后，产业迭代就是数据决定的。

有了客户数据，还需要养料，这个养料就是金融。所以，我们看到了支付宝，看到了微信支付。阿里巴巴要做的生态是让天下没有难做的生意，腾讯更多的是通过平台打造游戏、健康社交平台。原理是一样的。那些现在已经有庞大的C的企业，腾讯现在在微信上的C是9亿，阿里在淘宝上的C是7亿，背后都有庞大的数据，云计算做客户画像，同时有金融“插”进去。但是，还缺一个东西，C2M的企业。再好的生态也要有的物种，就是C2M，这是未来兵家必争之地。复星通过一家企业、一个个产品、一个个内容to C，然后放到One Fosun这个平台上，形成黏性。到2020年，我们很自信，6000万家庭客户一定能覆盖掉，但我们的目标不是6000万，未来我们的目标是能够有10亿级别C在One Fosun这个平台上。

时间 TIME

2017 年 8 月 31 日 中午

复星国际中期业绩大涨，重新认识其核心价值

编者按：2017年复星国际中期业绩亮点突出，受到外界媒体关注，新浪财经也发文解读了复星国际业务重新梳理等一系列变化背后的深刻含义。

2017年8月30日，复星国际（0656.HK）公告了其上半年的业绩，收入达到362.7亿元人民币，同比增长11.6%，净利润达到58.6亿元人民币，同比增长33.6%。值得注意的是，不同于以往“综合金融”与“产业运营”两大板块的划分，本次业绩公告将复星国际的业务重新进行了梳理，并首次以“健康”、“快乐”、“富足”三大生态展示在世人面前。这一系列变化背后究竟有着怎样的深刻含义？

一、从产业到投资再到产业

过去几年，复星留给大家的印象一直是一个投资集团。而笔者以为此种看法并不全面。

这种看法产生的一个后果是，很多分析师看不懂复星的业绩，因为投资公司的业绩主要取决于投资收益，后者又受到很多因素的干扰，如市场利率水平、资本市场波动、国际政治等，因此投资公司很难像产业公司那样形成稳定、可预测的收入。

在笔者看来，复星是一家以产业起家，继而依靠投资驱动，如今已成为产业深度运营、整合和投资的全球公司。如果说投资是复星的核心能力，那么产业则是复星一以贯之的基因。如果我们看2010年以前的复星，我们会发现，当时的复星全部的收入来自钢铁、矿业、医药以及地产，这是一家不折不扣的产业集团。

项目	2010	2009
营业收入	44,643.7	34,855.8
净利润	4,021.1	3,775.9
总资产	17,726	307.3
净资产	4,021.1	1,088.1
经营活动产生的现金流量净额	1,748	1,088.0

资料来源：复星国际2010年年报

正所谓“天晴的时候修屋顶”，早在2010年时，郭广昌就预见到了国内钢铁、矿业以及地产行业即将面临的压力，同时也预见到了国内的大健康产业、消费升级及现代服务业等行业正处在爆发的前夕。因此，复星从那时起便开始向健康、消费、金融等板块倾斜更多的资源。

大健康板块。复星早年以复星医药（600196.SH，02196.HK）起家，紧密围绕复星医药打造产业生态，逐渐从一个制药企业发展成为兼具药品研发生产与销售、医疗服务、医疗诊断与医疗器械等多板块协同的综合性健康产业集团；同时在集团层面通过设立复星联合健康保险、战略投资线上流量入口等措施来进一步完善健康板块的产业生态。

消费升级概念。如果从2010年首次参股地中海俱乐部算起，复星用了8年的时间才形成了今天的规模。郭广昌一直强调价值投资，对于想要进入的新领域，价值投资者通常的做法是“边走边瞧”，即通过小比例参股的方式来进入一

个新行业，在充分学习、积累行业运营经验及培育行业管理团队之后，再进一步加大产业布局力度，并深度介入产业运营，打造全新的产业板块。

过去几年复星的一系列投资，归根到底就是为了打造自己的产业生态。在这一系列过程中，复星自身的战略聚焦也愈发清晰，从最初的“聚焦消费”，到后来的“聚焦中产阶级消费”，再到今天的“聚焦家庭的健康、快乐和富足”。随着这种聚焦的愈发清晰，在强大的战略执行力下，复星的产业地图也从最初的“医药、地产、钢铁、矿业”四大板块，变成之后的“综合金融”与“产业运营”两大板块，最后演变成了今天的“健康”、“快乐”、“富足”三大生态。可以预见，未来复星还将以投资为手段，不断丰富完善这三大生态。

二、三大产业的巨大潜力

如果理解了复星“从产业到投资再到产业”这样一个变化，我们就能够更好地理解复星的增长潜力。

（一）健康板块

健康板块是复星起家的产业，也是集团目前发展的重中之重。复星医药每年能够为复星国际提供稳定的收入和利润；从2010年起，复星医药净利润年均复合增速达到21.6%，可以说是复星国际业绩的稳定器。



资料来源：复星医药年报及中期业绩公告

今年以来，复星医药显著加大了在医疗科技方面的投入。通过投资微医集团、名医主刀等互联网项目，复星医药获取了医疗门诊的线上流量入口，同时通过旗下和睦家医院在二线城市城市的进一步开拓，同时通过参股、控股包括禅城医院、济民医院、广济医院、钟吾医院、温州老年病医院等医院，复星在医疗服务板块获得了每年700万门诊及住院患者的数据。在极其重视数据的今天，以上布局无疑为复星在“人工智能+医疗”领域的发展提供了难得的先机。

（二）快乐板块

郭广昌一直强调“要做难的事情、对的事情”。产业整合无疑是一件难度极大的事情。这些年，复星全力打造快乐生态，虽然产业整合的过程极其艰难，但是我们不难从地中海俱乐部的业绩变化看出复星快乐板块未来的成长趋势。



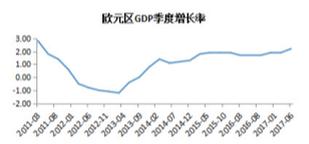
资料来源：地中海俱乐部2010年-2014年年报，复星国际年报

复星于2010年投资法国地中海俱乐部7.3%的股份，经过3年的磨合，复星于2013年初向地中海俱乐部提出了要约收购，并于2015年初完成该次收购。经过2年的整合，复星已经基本形成了以地中海俱乐部为核心企业之一的旅游及休闲生态。

从公开的数据来看，此次产业整合的成效是显著的，地中海俱乐部也确实在2016年、2017年确立了业绩反转的趋势。

受欧洲整体经济的拖累，地中海俱乐部的业绩逐年下降；2015年，地中海俱乐部的业绩达到近年新低。但是从2016年开始，地中海俱乐部的业绩逐渐好转，2016年度度假村经营利润同比增长37.5%；而2017年上半年，地中海俱乐部度假村经营利润达到7300万欧元，即便考虑到季节性因素的影响，今年的业绩也肯定会超过2016年。

为何说这是趋势性的反转而不是短期改善呢？因为首先，地中海俱乐部第一大市场欧洲已经确立的经济复苏的态势。



数据来源：欧盟统计局

其次，地中海俱乐部在大中华地区的开拓将保持加速态势。去年，地中海俱乐部先后开业了三亚项目和北大壶项目。今年，安吉和北戴河项目也将陆续开业，并开创了新的产品线Club Med Joy View。按照复星公布的计划，到2020年，地中海俱乐部将在中国运营20家度假村。

而地中海俱乐部在大中华区开业数量的增加还伴随着整个中国消费市场的崛起。因此这部分将构成地中海俱乐部持续增长的动力。

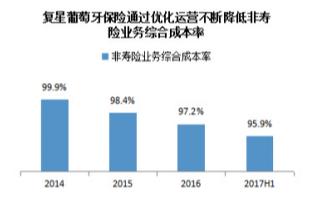
如果我们把目光放眼到整个中国经济，我们就不得不暗自佩服复星战略转型是多么具有前瞻性。目前中国人均GDP已经突破8000美元，而一、二线城市的人均GDP早就超过15000美元，北京、上海已经超过25000美元，因此一线的消费品牌将迎来黄金时代。目前，复星在快乐生态除了控股地中海俱乐部，还投资及持有上海豫园商城、三亚亚特兰蒂斯酒店，以及以色列化妆品品牌AHAVA等。这些产业本身能够提供极佳体验的产品，同时又能够得到复星强大产业整合能力的支持，再加上有利的宏观经济环境，我们有什么理由去怀疑复星快乐生态产业不会大放异彩呢？

（三）富足板块

复星目前的富足板块体量最大，又进一步可以细分为保险及金融、投资以及蜂巢地产三个子板块。目前，其中最大的便是复星葡萄牙保险以及葡萄牙BCP银行。

无论是复星葡萄牙保险还是BCP银行（葡萄牙语：Banco Comercial Português），它们在未来数年间都将受益于前面所提到的欧洲经济的整体复苏。目

前，复星葡萄牙保险是葡萄牙最大的保险公司，拥有当地30%左右的市场份额，每年保费收入稳定在35亿欧元左右，净利润也稳定在2-3亿欧元。由于葡萄牙当地反垄断的规定，复星葡萄牙保险在当地的市场份额已经接近临界值，因此复星葡萄牙保险未来的增长将主要来自：（1）优化自身运营效率，如其非寿险业务的综合成本率已经从2014年的99.9%降低到目前的95.9%；通过聚焦金融科技，运营效率有望进一步提高，如复星国际在2016年投资的车险大数据公司Floop，完全可以嫁接到复星葡萄牙保险的车险业务；（2）拓展其他国家市场，例如目前复星葡萄牙保险正在加大力度拓展安哥拉、莫桑比克、西班牙、法国以及中国澳门市场。因此，复星葡萄牙保险在一方面为复星提供稳定利润的同时，也有可能成为一旅奇兵，为复星带来新增市场，从而成为新的增长点。



资料来源：复星国际2014-2016年报、2017中报

而BCP银行则是葡萄牙的一家上市银行，复星国际于2016年11月和2017年2月分别通过一次定增及一次供股成为了BCP银行的第一大股东，累计投资5.5亿欧元，持股23.9%。如果我们查一下BCP银行目前的股价，就会发现复星在这笔投资上已经取得了大比例的浮盈。目前，BCP银行总资产高达730亿欧元。众所周知，银行业是典型的周期性行业，当宏观经济走强的时候，银行的盈利会加倍扩张；而当宏观经济放缓的时候，银行的利润增速将加速下降。过去8年，欧洲经济的衰退导致整个欧洲银行业被笼罩在坏账的阴云之下。而正如前面分析地中海俱乐部时所提到的那样，目前欧洲整体经济的复苏态势已经确立，因此欧洲银行业的“苦日子”也即将到头。

BCP的业绩也证明了以上观点。该银行2016年全年是亏损的，但是根据复星国际2017年的中期业绩公告，该银行2017年上半年实现净利润8990万欧元，主要原因是净利差增加导致的利息收入增加。而利息收入的增长本身也是经济活动强劲的一种外在表现。并且我们还可以得出一个结论，即BCP银行业绩的改善不是暂时性的，而是具有拐点意义的一次困境反转。因此我们可以相信，BCP银行也一定可以成为复星持续、稳定的利润来源。

三、如何理解C2M

复星是国内较早提出C2M的企业之一。根据郭广昌在2016年《致股东的一封信》，C2M即从客户到生产者的畅通连接，是对社会各个价值链的重构；这种价值链的重构因为互联网、大数据以及人工智能技术的应用而

成为了可能。

而要做成C2M，复星首先需要触及足够多的C端，即积累客户、获取流量。目前，复星的流量既有来自微医等平台的线上流量，也有来自地中海俱乐部、豫园商城等服务实体的线下流量。经过初步计算，这些流量已经超过1亿人次，如果按照一个家庭3人来计算，这就意味着复星构建的生态已经覆盖了3000万户家庭。

第二步就是打造强大的M端，将那些具有工匠精神、能够提供令人尖叫的产品纳入到复星的生态体系当中。

第三步就需要依靠复星的产业整合能力，使C端的需求与M端的供应能力之间形成最有效的链接。

目前，复星在C2M模式上已经形成了三个闭环：大健康方面，他们布局了复星医药、和睦家、健康险、微医等；母婴方面，他们找到了母婴平台流量入口，配以上述的大健康资源，还有亲子度假村、童车等等；旅游方面，布局地中海俱乐部、亚特兰蒂斯等全球一线品牌，推出Foliday在线平台。

不得不承认，C2M是一个很新的概念，因此概念目前超出了我们生活中所能观察到的现象，因此导致很多人在理解C2M上出现了困难。笔者试用一个案例来窥知一二。

案例：太阳纸业与宝宝树

太阳纸业（002078.SZ）是中国最大的民营造纸企业，产品主要涉及办公用纸、包装纸板、生活用纸等板块。太阳纸业一直致力于通过产品创新来实现自身的产品升级。复星于2016年对太阳纸业进行了投资。根据太阳纸业于当年10月11日发布的公告称，复星与太阳纸业达成了战略合作协议——“协助太阳纸业在生活用纸及纸尿裤等快速消费品领域进行战略梳理，围绕太阳纸业‘四三三’的转型布局提供战略性指导建议和资源导入等。”

宝宝树是国内最大的母婴社区，有3800万注册妈妈用户。宝宝树于2016年牵头发起了“中国家庭产业联盟”，根据新闻报道，复星亦加入了该产业联盟。

紧接着，我们看到了太阳纸业于2017年7月20日发布的另一则公告，称“依托太阳纸业生产制造工艺，以及众鸣世纪（宝宝树）相关平台、消费群体优势，共同开发符合市场需求的食品级母婴系列高档生活用纸；发挥众鸣世纪（宝宝树）相关平台优势，协助太阳纸业在生活用纸等相关领域进行产品推广等”，同时，公告还称太阳纸业于宝宝树联合开发了“幸福阳光·宝宝树”专定的母婴专用纸巾，该产品于7月20日在宝宝树C2M发布会上发布并上市。

这就是一个典型的C2M案例。宝宝树在案例中作为与C端链接的入口，最清楚C端的需求，而太阳纸业作为M端，主动响应C端的需求，并提供高品质产品，实现资金流、信息流和物流的“三流合一”。

□安石



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。

智能科技创新成就复星 C2M 幸福生态

——访复星集团总裁助理、首席信息官（CTO）兼智能科技创新部总经理梁剑峰



8月10日，复星集团IT部更名“智能科技创新部”，9月15日，国际权威的肺结节检测大赛LUNA“假阳性筛查”排行榜上，复星智能科技创新部旗下星际大数据（FONOVA）以平均召回率0.966的分数刷到榜单世界第一。复星纵深打造自身科技实力和以科技思维运营公司的理念正在一点点实现。

复星集团总裁助理、首席信息官（CTO）兼智能科技创新部总经理梁剑峰，说着现在，做着未来。“我不知道我们在做的未来会是什么样子，但我们对这件事坚持而且相信”。听上去，这个平均年龄30岁以下的部门很能

引爆兴奋点。

问：8月10号IT部更名智能科技创新部了。

梁剑峰：我自己理解这个事，是因为天时、地利、人和，集团已经到了这个阶段，所以这个事水到渠成。复星成立25年来投了这么多不同领域的公司，怎么才能把他们凝聚在一起？现在我们意识到，要靠科技创新驱动。

问：现在有哪些团队了？

梁剑峰：集团智能科技创新部做整体规划和驱动，同时孵化了上海云济信息科技有限公司（以下简称“云济科技”）这个负责科技创新成果转化的平台，目前有星际大数据、精品汇、星任务等在运营的孵化项目，也有创新SaaS团队，还有其他的孵化的项目，包括保险科技项目等。最终还是落在科技公司，因为只有公司化运作，才能吸引最优秀的人，才能让他们价值为驱动，做事情才有激情。

问：刚才说的云济科技已经覆盖了大数据、云计算、人工智能、物联网、区块链这些前沿科技领域？

梁剑峰：物联网、区块链，这些事情肯定要考虑，但我们第一步是解决云计算、人工智能、会员、

平台这些事。同时也会不断建设并整合各种最新的技术。

问：“平台”指的ONE Fosun吗？

梁剑峰：ONE Fosun最早是2015年火山哥（王灿，复星集团执行董事、高级副总裁兼首席财务官（CFO））提出的，但当时有部分存疑的声音，包括我本人在内当时也觉得推进有困难。

问：为什么存疑？

梁剑峰：2015年整个复星还是投资驱动大于运营整合。正式向董事汇报是2016年上半年，ONE Fosun这个事对整个集团的战略、组织文化体系是比较大的调整，过去大家还是习惯于投资，投资完了运营整合是一个大问题。当我们投资布局这么多企业的时候，怎么构建生态？这就需要科技这个有效手段来做。

我们核心做的，就是判断未来科技的东西，哪些是效率的趋势。我们一定会用最新、最前沿的技术，构建这样的能力，而不纯粹像过去，IT传统就是采购、买财务系统、HR系统、买云、服务器。

问：ONE Fosun的最后呈现是钉钉吗？

梁剑峰：不是，ONE Fosun呈现出来的东西，我不知道。你可以认为ONE Fosun的存在，未来就

是一个无形的引力场。你可能看不到ONE Fosun，但ONE Fosun的科技服务或许在“健康、快乐、富足”每一个生态里都有。

就像Intel Inside，你不会说Intel+，因为它就是你的生态里的。比如星际（大数据）有个逻辑，让线下的企业像线上一样运营。我的想象力就是，各种数据和资源连接在那里，中间的Link让它更智能地跑起来。比如你看到的是一本本子，但背后是一堆科技。

问：您提到过“泛会员联盟”。

梁剑峰：强会员联盟是中心化、封闭式。健康的生态是去中心化、开放的，大家都活得很好。我们用“云”提供底层的共享、数据和会员服务。精品汇的会员，在前端实际是食之秘、豫园等等品牌的会员，所以每个企业才会真正把会员运营好。当每个流量口都很好的时候，底层数据和会员是通的，就有机会打包各种产品和服务，能找到利益共通点。

我们现在做的一个ONE Fosun的CRM平台，把会员慢慢从线下翻上来的时候，过去Club Med没有会员，亚特兰蒂斯、爱必依也没有，但现在复星大量流量会翻到线上。因为底层打通，Co-

Marketing这件事是可行的。

问：LUNA 16星际大数据（FONOVA）创记录、获世界第一，怎么做到的？

梁剑峰：实际上是几个做AI的同学，很有激情，自己想干，就开始用业余时间来进行尝试。后来汪同学和启宇同学问能不能在两个月内能不能做到世界第一？这些非常年轻的同学就下定决心要做到世界第一，没日没夜地做，也感谢复星医药在期间提供了各种数据和专家资源支持，最后在不到2个月内做到了全球第一。所以我们可以看到复星在调度全球产业资源上的强大能力，再加上科技的能力，是可以做出很多不一样的东西的。我们选人也是首先看文化，有没有创业精神。团队平均年龄也就30岁左右，有自己的班委会合伙人，班委会群名就叫“鸡血自备周日不休息”。

问：智能科技创新部现在做的事和C2M结合很密切。

梁剑峰：C2M的逻辑，从C找到M，是AI和数据驱动的，最终目标是基于AI和“云”提供整体的服务未来通过ONE Fosun科技平台和C2M幸福生态体系的建设，复星一定能够成为一个伟大的科技驱动的公司，持续为客户创造价值。 □谢诗辰

复星保德信要继续做“好孩子”

——访复星保德信人寿保险有限公司总裁储良



9月21日是复保五周年司庆。复星集团董事长郭广昌，复星集团CEO、复星保德信人寿董事长汪群斌现场道贺。

2017年是储良到复保的第二年。一年的时间里，复保上海个险销售团队从100多人增至1800余人，这些保险销售是复星保德信人寿保险有限公司总裁储良眼中的“宝贝”，是复保未来长期盈利的关键。复保2017年1-8月期交业务同比增长519%；个险营销员人力翻倍成长，已由去年8月底536人增长到目前3700人；2017年上半年在全行业5.24%的年化总投资收益率均值下，复保上半年累计年化总投资收益率达到8.78%，9月，复保版图又下一城，9月14日，江苏分公

司成立，美国保德信金融集团副董事长、复保副董事长Mark Grier先生亲赴现场，对复保未来的发展和成长表达了信心与期待。

从2012年复保成立以来的五年里，中国保险市场环境、监管环境、客户的认知也在悄然发生变化。在储良眼里，客户对人寿保险也已从最初的拒绝、怀疑、被销售，到逐渐可以接受，并按照个性需求选择相应保险产品。这一变化也预示着中国市场的成长和经营将转向更专业的产品定制、创新服务以及一对一需求分析深度耕耘。对市场的未来，“金牌保险经理人”储良乐观且具信心。

问：复保（编者按：复星保德信人寿保险有限公司）2012年成立，今年9月21日正好是第五年，您说长期保费业务才是寿险公司生命力的源泉，为此，复保制定了完整的“八年发展规划”，具体内容是什么？

储良：复保“八年发展规划”是“守正出奇，成为期交与新业务价值成长最快的寿险公司”，精髓是在合规基础上实现技术革命具体包括：一是坚持做期交和价值业务。二是开设分支机构，并深度经营每一个机构，力争在当地市场进入前十。三是强化销售队伍建设，通过引进优秀人才

和在复保内部建设人才体系，到2020年发展出一支30000人的销售队伍。这支队伍将是期交与价值成长的主力。

未来，复保具有市场竞争力的两支队伍，第一是职场营销（WSM），职场营销市场潜力很大。去年五、六月份，职场营销渠道只有十几个人，月均保费平台在一二十万左右，今年到目前为止，职场营销渠道已经有300余人。第二支队伍是复保即将推出的“理财规划师”，这是美国保德信金融集团全球领先的队伍培养模式。我们将会通过寻找年轻、高学历，富有朝气的优质人才，去打造一支高产能、高留存、具有传教士般热情的精英团队。这将是复保在重点竞争城市的一个法宝。

问：未来复保的渠道发展上，除个险以外，是否有其他渠道发展策略？

储良：复星保德信采取多元发展策略，除个险渠道以外，银行保险也是复保非常重要的销售渠道，银保客户非常优质，对于我们开拓和销售期交产品非常重要，因此我们在银行渠道的拓展上投入了很多时间和精力。现在，我们已经和民生银行、浦发银行、农业银行、中国银行、中信银行、建设银行等多家银行开展

业务合作，未来，我们希望通过银保长期期交、趸交业务帮助公司资产实现快速成长。此外，为融入复星大健康业务战略，健康险业务也会是复保的一项核心业务。当然，新兴的中介互联网业务，我们也会加重布局。

问：在复星C2M战略中，你们目前的需求是什么？

储良：一方面开发更多有竞争力的产品，另外一个更重要的是，利用销售队伍把复星旗下更多优质产品推荐给客户，例如星堡的养老地产、永安产险的各项财产险等。

问：除了团队，不断创新保险产品也是“出奇”的一个重要抓手吧？

储良：我们想在复星这个大的体系里面，体现复保作为寿险公司的特色。比如长期性健康保障险种和年金理财类产品。

以中产家庭为例。针对儿童，我们有教育金保险、重疾险，也有住院医疗保险。而面对中产阶级客户本身，我们推荐消费型重疾险。

对于中产家庭中老人的健康问题，我们克服了传统的保险险种设计中老年人超过60岁不能投保的问题，开发了适合老年人的防癌险产品设计中，我们还会体现寿险公司的另一个特点：做

超强产品组合。通过终身型年金险、理财类产品去帮助客户资产保全、保值增值，解决养老问题，同时通过附加重疾保障，去解决客户保险需求。

问：复星和保德信两大公司站台，复保天生的基因很好，在借助股东资源方面，复保是不是有更多优势？

储良：我们的股东成分简单，复星是我们整个策略中必须依靠的平台，在健康资源、医疗、健康管理、投资管理、养老地产等很多方面都极具优势，这都是寿险公司非常重要的资源；保德信出色的合规体系建设、专业的寿险经营、深厚的销售队伍建设能力，会帮助我们在目前的监管环境中获得更多机会。未来，我们希望能够成为复星旗下最重要、最强大的地面部队，可以销售复星旗下其他企业的产品。我们也希望和更多兄弟公司一起探索交叉销售的管理办法与解决途径。

问：按照复保的规划，分公司会很快多起来，风控怎么做？

储良：未来，我们将通过建立完善的三级管控体系来进行风险控制，总部建立风控合规组织架构，分公司设立专职合规岗，基层网点下不能触碰的“红线”。

□王晨 谢诗辰

中国首条民营控股高铁来了！

复星联合体正式签约杭绍台高铁 “轨道交通+PPP+产业” 大有可为

9月11日下午，浙江省副省长高兴夫代表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（或简称“杭绍台高铁项目”）投资合同。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、星景资本初始合伙人、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。

见证此次签约的有：浙江省委副书记、省长袁家军，常务副省长冯飞，国家发改委基础产业司副巡视员楚琪，国家铁路局上海铁路监督管理局局长唐士晟，上海铁路局局长侯文玉，中国铁路总公司计划统计部副主任韩树青，铁路发展基金公司总经理熊学军，省政府副秘书长夏海伟，省政府副秘书长徐纪平，省政府副秘书长李岩益，省发改委主任李学忠，台州市委副书记、市长张兵，杭州市委常委、常务副市长戴建平，绍兴市委常委、常务副市长凌志峰，以及复星集团董事长郭广昌。

政企携手 引领中国铁路投融资改革示范

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。

复星集团董事长郭广昌在发言中说，“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。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科学、更高效。我们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！”

作为国家首批引入社会资本的8个铁路示范项目之一，杭绍台高铁的建设，有利于改善浙江省会杭州至温、台地区交通条件，提高路网质量、完善路网布局、增强运输灵活性，实现浙江省会杭州与台州市高铁1小时交通圈，促进长三角城市群联动发展，实现温台城市群融入长江经济带，响应“一带一路”倡议，助力浙江沿着“八八战略”的指引坚定不移地走向未来。

把握机遇 打造轨道交通+PPP合作典范

杭绍台高铁从杭州东站出发，经绍兴北站、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，全程共9个站点，全长269公里，其中新建

正线北接杭甬高铁，从绍兴北站引出，共224公里，线路速度目标值350km/h。

杭绍台铁路PPP项目可研估算总投资为448.9亿元，预计总投资约为409亿元，项目资本金约占总投资的30%，其中民营联合体占股51%，中国铁路总公司占比15%、浙江省政府占比13.6%、绍兴和台州市政府合计占比20.4%。

项目采用BOOT（建设-拥有-运营-移交）模式运作，由政府方授权项目公司负责本项目的投资、建设、运营、维护、移交等工作，并获得合理回报，运营期满后项目公司将全部项目资产无偿移交给政府方。本项目合作期限共34年，其中建设期4年、运营期30年。

据了解，杭绍台高铁项目正由上海星景股权投资管理有限公司（简称“星景资本”）负责具体实施。作为复星集团唯一的PPP投资平台，星景资本致力于高



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，星景资本初始合伙人、CEO温晓东，分别作为联合体代表与浙江省常务副省长高兴夫代表的浙江省政府签署协议

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，努力实现“投资、建设、产业运营”全生命周期的“PPP投资生态圈”。截至今年5月，星景资本在全国范围内已锁

定PPP项目规模约1000亿，落地规模超200亿，其中三个落地项目已入选国家第三批PPP示范项目。

复星集团全球合伙人、执行董事、高级副总裁龚平表示，复星作为民营资本牵头人参与投资

杭绍台高铁项目，意义非凡。复星全力参与PPP项目，为的是让我们的社会更有效率，使我们的家园更加健康。复星牵头民营控股杭绍台高铁建设，除了铁路建设产生的直接收益，我们最看重的是整个铁路所带来的社会效益和产业价值。

复星集团总裁助理，星景资本初始合伙人、CEO温晓东表示，复星正在对铁路领域的投资业务进行积极论证，将通过民营企业规范、高效、灵活的市场化运营机制，在建设管理、装备制造、运营维修、TOD开发等方面发挥优势，着力打造“轨道交通+PPP+产业”的新型发展模式。

下一步，复星将以杭绍台高铁为契机，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，在高铁中国梦的实现道路上做出应有贡献。 □吴心远

郭广昌：用“高铁速度”做多中国

昨天在杭州，浙江省政府与复星牵头的8家民营资本联合体正式签署杭绍台高铁PPP项目投资合同。这次签约让我倍感兴奋，同时也深感责任重大，因为要将杭绍台高铁打造成民营主导高铁项目的标杆作品，我们任重道远。

最近一段时间，我在国内跑了不少城市，包括武汉、重庆、西安这些中西部城市。一圈跑下来，我一个最大的感受就是，这些年来这些城市发生的快速变化，都离不开公共交通的高速发展，尤其是高铁建设。高铁改变了这些城市的能级，通过更快、更广泛地触及其他城市，形成更大的辐射作用。可以说，现在中国已经进入到了高铁时代。高铁把我们所生存的时间、空间的结构进行了重构，让人与人、人与家庭之间的关系更加密切，让沟通变得更容易。



复星集团董事长郭广昌发言：让中国首条民营控股高铁经得起历史的检验！

在杭绍台高铁签约现场，有记者问我，为什么复星要牵头去做这个PPP项目？为什么中国第一条民营资本主导的高铁会在浙江？我想有几点应该很清楚：

复星正致力于打造一个以家庭客户为中心的幸福生态系统，这个生态系统的最外层，就

是要致力于发展那些能提升社会效率的产业生态。高铁正是一个最好的案例，而且通过这个项目的经验积累，我们还有机会更快地将中国高铁带向全球。

其次，像中国高铁的高速发展一样，我们的宏观经济创新与改革，不仅要靠铁总、靠地方

政府、靠国家，民营也需要积极参与。中国大多数民营企业工作者都是有“家国情怀”的，愿意为我们的国家多做些事；我们又都是浙商，回乡投资也做了不少，这次在省政府的大力支持和鼓励下，我们对接上了这个对浙江发展有很大帮助的项目。

最重要的，我觉得这是“将改革进行到底”的重要举措，相信这也将是马上召开的十九大的重要主题词之一。在我的理解中，浙江引入民营资本进入高铁项目，一定不只是为了钱，也一定不是为了名，而是希望真正把国有积累的丰富技术、资源、资本积累，与民营灵活的体制和创新能力充分结合，最大程度激发产业活力，让资源配置更科学、更高效，最终实现让客户、让老百姓受益的目的。

□全文刊载于9月12日微信公众号“广昌看世界”

人民日报等多家媒体盛赞中国首条民营控股高铁

打通社会资本投资建设铁路“最后一公里”

杭绍台铁路PPP项目正式签约。不到24小时时间内，杭绍台高铁签约媒体报道量超1000篇。

整个传播格局中，人民日报、新华社、中央电视台、中央人民广播电台、中国日报（China Daily）等中央媒体引领舆论，上海证券报、中国证券报、21世纪经济报道、新京报、界面新闻等财经媒体深度解读，解放日报、上海电视台、澎湃新闻等上海媒体突破发声，浙江日报、浙江卫视、浙江之声等浙江媒体全面铺开。

民营入铁的改革意义、民营控股的PPP示范、浙商回归的家国情怀，成为报道主旋律。整体舆论氛围积极，传播效果正面。



与此同时深度解读稿件仍在冒出，媒体评论纷至沓来。复星人报重点摘录，以飨读者。

中国第一条由民营资本控股的高铁——杭绍台高铁PPP项目近日签约，由复星集团牵头组建民营联合体占股51%，这标志着铁路投融资体制改革迈入新阶段。这些创新举措对深化铁路投融资改革，吸引社会资本进入铁路具有示

范效应。PPP项目不仅能让铁路的组织方式、开发模式多元化，更可以探索用商业化的手段来做公用事业，结合民间资本的整合能力，让配置资源更加科学高效，最终让客户和老百姓受益。

——9月24日《人民日报》“要闻版”《这个高铁项目 民企何以控股》

不破不立。对于“铁老大”来说，要想真正改善现状、焕发出更多活力，打破垄断是非常重要的第一步棋；探索具有示范意义的市场化经营机制，也属可期。这一破冰的过程必然艰难，却也蕴含了无限的可能性。国内铁路行业的混改，似乎需要一个新的思路来指导。杭绍台铁路，可能

会是这方面的有益探索。

——9月14日《人民日报》海外版“侠客岛”《不寻常民企在这条高铁中绝对控股》

改革既要有敢于做第一个“吃螃蟹”的勇气，又要敢于掀掉改革路上的“绊脚石”的决心：传统垄断行业，往往效率较低，成本管理和盈利能力不够强。铁路要善于借用民企的优势，整合资源，让铁路的组织方式、开发模式更多元；民企也要在铁路的大平台，充分引入铁总的运营力量，开辟更大的市场，实现优势互补。

——9月12日央广网《中国首条民营控股高铁，迈出改革实质性步伐》

太阳马戏 KOOZA 首次落地中国 巡演京沪

2017年，太阳马戏奉上 KOOZA 秀。

成立于1984年，33年间从一个街头杂耍团一举成为全球文化公司，拥有全球几十个国家超过1320名艺术家，在全球巡演450个城市，超1.8亿名观众欣赏过表演，太阳马戏能够迅速崛起的原因更大程度在于它颠覆了传统意义上的马戏，以差异化竞争赢得了巨大的成功。

它最令人惊奇的点在于根本不用动物。“我们没有动物表演，因为任何快乐都不应该建立在伤害之上。”这是太阳马戏不用动物的初衷。

KOOZA

KOOZA源自梵语“宝藏”讲述世界的双面性

KOOZA一词，灵感源于梵语“koza”，意为宝藏或宝盒，所以对KOOZA的解读可以理解成“马戏是一个藏在盒子里的宝藏”，等待探索和发掘。

故事将随着一名叫“小天真(Innocent)”的人物的旅程展开。他孜孜不倦地游走于这个世界，努力寻觅一席属于自己的角落。由他的旅程逐渐揭晓到国王、魔术师、讨厌的游客和他的调皮的小狗。

“KOOZA表现的是人与人之间的交流，世界的双面性——好与坏、黑与白。但是它要做到以一种有趣和直白的方式去呈现，而非严肃，更多是想法的传递。故事的线索在于探索，探索恐惧、身份、赞誉和权力。”KOOZA的剧作家及监制 David Shiner如是说。

KOOZA是太阳马戏一部致敬经典的作品，再现了马戏表演的两大精髓：人体特技和小丑艺术。



术。本剧表现了在人生不同阶段中的不同的欲望，通过绚丽多彩的混合表演，为观众呈现出一场大胆、诙谐的舞台幽默。

累计720万人次观看 无数名流争相观赏

凯特王妃31岁生日当晚，就与威廉王子以及家人在London Royal Albert Hall观看了一场KOOZA，拜仁慕尼黑足球俱乐部、施瓦辛格、皮尔斯·布鲁斯

南、威廉·菲德内尔、尼尔·帕特里克斯·哈里斯、齐达内等也来现场观摩。

这场秀目前已有720万人次观赏，相当于加拿大人口的五分之一。

太阳马戏

传统背后，研发创新是不败秘诀

1984年，太阳马戏创立于

加拿大魁北克，目前已成为全球最大的现场演出制作公司，演员来自全球49个国家。与一般马戏团不同，它的原创剧目里没有动物，而是运用灯光、音效、舞美等技术，把魔术、杂技、小丑等各种惊险的马戏技巧性表演，与富于艺术感染力的舞台剧相结合，用表演讲述完整的故事，制造出超乎想象的奇妙效果。

演出之外，文化产业触角广泛而深入

太阳马戏旗下设有音乐录制公司和专门的影像多媒体部门。它的衍生产品团队研制了2000多件不同类型的产品对外销售，商品涉及服饰、配件、礼物、精细艺术品和手工艺品等各个种类。他们还举办时尚设计展，建起自己的主题公园。

除了衍生产品的研发和销售，太阳马戏更是与复星一家的企业展开了深度的产业合作：比如全欧洲第一个由法国旅游领航者Club Med联手太阳马戏在Opio度假村设立的杂技体验课程“马戏学校”，有G.O.亲自上阵提供互动式学习。Cana度假村率先与太阳马戏联袂推出Club Med CREATIVE，度假村专设2000平方米马戏游乐场，欢迎成人和孩子体验马戏的精彩魅力。这里既有创意运动，又有动作幅度较大的杂技。可以自由选择，学会新本领。有30种活动，包括空中飞人、空中墙舞、高空蹦极、走钢丝、蹦床、杂耍、单轮车和德国轮。

太阳马戏需要延伸自己的产业链，而他们也正在努力进行自己多元化经营的进程。 □陈竣

爱必依领跑快乐“彩色跑”

爱必依专为家庭亲子跑，情侣恩爱跑、闺蜜长久跑设计的“彩色跑”活动，首发站为浙江长兴爱必依太湖会。

“8.18”全新爱必依官网(www.fosunalbion.com)上线，官网上同步“彩色跑”信息。

爱必依应复星集团C2M战略而生，协同复星体系内品牌，从旅游规划、建筑设计到景区落成后运营管理和客源导入等构建多位一体业务模式，设计爱必依产品，并吸引了众多合作伙伴。

7月14日，爱必依与永嘉旅游投资集团签约，将对楠溪江石门台景区、十二峰景区、太平岩景区整体委托运营管

理，并提供旅游产品策划服务。8月6日，与江西省抚州市金溪县政府签约，将与多个历史文化名村、香谷特色小镇、天门岭景区等全面合作。8月11日，签约平安银行股份有限公司杭州分行，在智慧旅游综合金融服务、一卡通支付等领域共赢发展。 □张映云



太阳马戏团十年盛演不衰的 KOOZA 门票热销中

如果你是追求冒险，喜欢心跳加速的潮男潮女，
如果你是热爱艺术，音乐和舞蹈的小清新，
如果你是急需一次放松之旅的加班族，
如果你是正发愁假期周末要带娃去哪里的新手爸妈，
那么，你可以来一份KOOZA!

遍布18个国家，56个城市，拥有超过685万观众。KOOZA十年盛演不衰，收获全世界好评如潮!

上海&北京两地门票火热销售中

太阳马戏KOOZA巡演上海站
时间：2017.10.01-2017.12.03
地点：上海市世博园区洪山路雪野路（中华艺术宫正南）

太阳马戏KOOZA巡演北京站
时间：2017.12.15-2018.02.11
地点：朝阳公园北一门外

订票电话：400-610-3721
订票网址：大麦网/damai.cn



Thomas Cook
托迈酷客

USA
GoUSA.cn

心之所向 无往不至

SEE HOW FAR YOU CAN GO

即刻定制您的 USA 旅行计划

“加州追梦 星途之旅”美西精华自驾 9日套餐 733元起
“欢乐领地”阳光佛罗里达州 11日套餐自驾 1295元起
美国东部文化经典城市 波士顿纽约 名校之旅 5600元起

www.thomascook.com.cn



超行业增速定义“成功并与众不同”

复星保德信五周年“梦想越来越近”

9月21日，“舞动复保”复星保德信人寿五周年司庆盛典在上海隆重举办，复星集团董事长郭广昌、执行董事兼CEO汪群斌、保险板块总裁康岚，美国保德信金融集团中国区顾问吴志盛、副总裁金炜与其他股东双方代表及浦东新区金融办、花木街道总工会等单位相关领导受邀出席参加，共同庆祝复星保德信人寿成立五周年。

庆典现场，复星集团董事长郭广昌表示，保德信和复星永远是复星保德信的坚强后盾，复星保德信要始终坚持“合规文化”，靠好的服务和产品去赢得客户的信任，去守护我们客户的将来。复星集团CEO兼复星保德信人寿董事长汪群斌对复保的下一阶段工作提出了殷切而具体的期望，汪群斌希望复星保德信人寿成为有特色、有行业地位、有规模的中国一流的保险公司，发挥双方股东优势，在围绕家庭客户进行产品创新、加强保险营销精英队伍建设等方面都要形成自身特色。同时，复星保德信要坚持“守正出奇”的合规文化，时刻牢记合规的底线，成为一个



浦东新区金融办、花木街道总工会，复星集团、美国保德信金融集团、部分兄弟公司及复星保德信管理层共贺复保五周年

“助天下”的、为社会创造价值的企业。复星集团保险板块总裁康岚女士表示，五年的时光，复星保德信已从一个刚出生的婴儿成长为一个健康、自信、阳光的少年，相信复星保德信一定能实现期交保费和新业务价值的快速增长。

庆典上，美国保德信金融集团中国区顾问吴志盛先生回顾了复星保德信人寿自成立以来的点滴发展，并对复星保德信未来发展寄予美好希望。此外，美国保

德信金融集团副董事长、复星保德信人寿副董事长Mark B.Grier先生、美国保德信金融集团资深副总裁兼首席投资官、复星保德信人寿董事Scott G. Sleyster先生通过视频向与会人员送上复星保德信成立五周年祝福。

本次庆典上，复星保德信人寿总裁储良以《梦想越来越近》为题，介绍了复星保德信1-7月以来的表现，并向与会来宾与人员介绍复星保德信全新企业文化与未来五年发展规划。

此外，本次庆典上，复星保德信各渠道各部门组成共同资源、销售支持、销售管理、销售团队四大板块进行热情高昂的士气展示，同时，复星保德信最新品牌标识正式发布。

2017年以来，复星保德信先后获得股权投资、同业拆借等投资牌照，在投资手段方面更加多元化。2017年上半年在全行业5.24%的年化总投资收益率均值下，复保上半年累计年化总投资收益率8.78%。2017年1-8月期交业务同比增长519%；个险营销员人力翻倍成长，已由去年8月底536人增长到目前已超越3700人；9月14日，江苏分公司在南京成功开业，正式进驻江苏市场，其背后是复星保德信对“守护你想要的未来”这一品牌追求的坚守，复星保德信始终致力于为客户带去健康、快乐和富足，成为客户相伴一生的保险伙伴。

五周岁的复星保德信，将以更加活力进取的姿态，发扬创业、创新的精神，锻造差异化和创新的价值标签，真正成为一家“成功并与众不同”的寿险公司。 □杨晓

财富玖功



美国非农就业不及预期，中国国内经济运行平稳

海外经济：8月非农就业数据不及预期，哈维飓风可能对美国经济数据构成短期冲击

美国劳工部公布8月非农就业报告显示，美国8月非农就业新增15.6万人，低于市场预期的18万人，失业率上升至4.4%，高于市场预期的4.3%，小时工资同比增长2.5%，低于市场预期的2.6%。分部门来看，8月非农就业不及预期主要源于政府部门的意外缩减，分行业来看，制造业、建筑业就业强劲回暖，服务业就业增长放缓。近期哈维飓风给美国造成经济损失的估计值在300-1000亿美元之间，相当于美国GDP的0.2-0.5%左右，接近美国历史上影响最大的两次风暴造成的损失规模。受灾后重建活动拉动，短期内能源、建筑、汽车、航运等行业需求可能会明显上升，并在重建完成后回归正常水平。综合来看，哈维飓风可能对美国短期经济数据有一定冲击，但不会影响到美国经济增长的趋势。

国内经济：8月经济或保持平稳，供给受限推升工业品价格

8月全国制造业PMI小幅回升至51.7%，制造业景气短期改善。下游需求稳中有降、工业生产略有改善，整体看8月经济或保持平稳。8月生产指标回升至54.1%，指向生产短期改善，而采购量继续回升至52.9%，也反映企业生产意愿有所改善，印证8月六大发电集团日均发电耗煤同比增速上升至13.4%。8月原材料库存降至48.3%，产成品库存继续降至45.5%。而从中观数据看，终端需求依然偏弱，地产销量、前四周乘用车销量增速均下滑；工业生产好坏参半，发电耗煤增速回升，但上中旬粗钢产量增速略回落。随着第四轮中央环保督察发力，传统工业供给明显收缩，商品价格上涨，8月原材料购进价格由7月的57.9%飙升至65.3%，创年内新高，上游原材料价格的大涨是否会传导到下游消费物价是未来通胀走势的关键。

A股投资策略：

市场已进入阶段性进攻模式，周期股是核心，排序焦煤钢铁有色，逻辑持续验证中。从盈利到估值，当前周期板块正面逻辑最多最强。近期朝鲜再度进行核试验影响短期A股市场风险偏好，A股市场的基本面不会产生持续的实际影响，从过去五次朝鲜核试验看，其并不改变A股市场趋势。A股非金融企业资产负债率已趋势性小幅回落长达两年半，在建工程增速持续为负下，产能利用率将继续回升；总资产周转率和资本开支扩张将继续支撑ROE回升至明年。策略上可关注今年业绩确定性较高的有色金属、煤炭、钢铁以及中游的化工、造纸等周期板块以及受益于政策扶持的新能源汽车、人工智能、军民融合、雄安新区、粤港澳大湾区等主题投资机会。 □吴霏

鼎睿深耕欧洲 持续拓展全球业务

鼎睿持续全球业务拓展计划。在建立平衡和多样化投资组合的战略中，欧洲地位显著。今天，欧洲占鼎睿约17%的业务，这地区也产生约30%的全球业务。在欧洲，鼎睿的志向随在瑞士苏黎世设立一个完全资本化的子公司得以支持。尽管鼎睿在2016年年底才获瑞士金融市场监督管理局(FINMA)批准设立子公司，未能及时为公司的2016年年度带来

利益，但其符合瑞士偿付能力测试(SST)的规定为鼎睿提供了全面的Solvency II等价性，证明了公司设立子公司时抱有长远的眼光。未来，鼎睿将继续建立其在欧洲的业务，并专注于扩展客户关系。分保人重视鼎睿的资本多元化，对全球视角和以客户为中心，这与其竞争对手所采取的逐层观点形成鲜明对比。

在拓展业务时，鼎睿将在其

所属之地亚洲，美洲和欧洲取得平衡。在欧洲，鼎睿的主要市场包括欧洲大陆，如德国，瑞士，法国，伊比利亚，意大利，奥地利，比荷卢和北欧加英国。提供的业务包括财产以及信用和债券保险，为鼎睿提供产品和地理位置的广泛多样化的全部益处。鼎睿的欧洲客户可以利用公司的所有资源。另一方面，亦受惠于公司的单一承销平台所提供的服务，

并直接与公司的香港总部同步。

在鼎睿看来，尽管欧洲的再保险交易条件具有挑战性，预计总体上的保费金额预计不会增长，而在超过足够资本的环境下，定价仍将面临压力。话虽如此，鼎睿仍然可以找到有利可图的再保险业务。鼎睿以客户为中心的承销方式，加上其长期心态和资本多元化，将继续吸引商机。 □麦卓琳

德邦证券助力春风动力上市成功



当《战狼II》带着春风动力的明星产品红遍各大院线之际，德邦也成功保荐春风动力在上交所鸣锣上市。

吴京执导并主演的《战狼II》全球上映62天累积票房突破56亿大关跻身历史全球票房TOP100。随着《战狼II》的热映，影片中不少片段成热点：一场追车戏中，一辆全地形越野车左突右冲穿梭在充满障碍物又狭窄的小道上，最终顺利穿越危险带。而这款车就是国产春风全地形越野车——春风ZFORCE 800EX(简称Z8-EX)。生产它的

企业浙江春风动力股份有限公司由德邦证券保荐于2017年8月18号成功上市(股票代码：603129)。

其实，国产车中不乏实力派，然而大多却是“养在深闺人未识”，所以好莱坞常规动作片里面的用车几乎都是国外品牌。《战狼II》中这款功能彪悍的ZFORCE 800EX越野车的生厂商——春风动力，若非深挖，却鲜有人知。

浙江春风动力股份有限公司坐落于杭州，2003年正式成立，前身是1989年创立的摩托车配件厂。坚持走自主创新道路，经过二十余年技术沉淀，春风动力逐步成为一家集专业高端动力运动装备研发、制造和销售于一体的高新技术企业，占地面积225亩，建筑面积12万平方米，覆盖车架、涂装、机加工、发动机、整车设计制造全流程和综合物流平台。2017年8月18日，由德邦证券担任保荐人的浙江春风动力股份有限公司在上海证券交易所成功挂牌上市，正式登陆资本市场。 □吴霏

“活力成长”MT计划为德邦证券定制人才

德邦证券根据自身特质，研发出一套从高校培养金融人才的通路“活力成长”，让经过培训和轮岗磨砺的学员更符合岗位需求。

“活力成长”这个德邦证券校招品牌从2009年开始运作，项目招募的大多是北大、清华、复旦、交大、南大等一流院学子。培养方式包括运动比赛和权

重最大的培训和轮岗锻炼。让学员深入前中后台各部门接受实岗锻炼，为后续定岗打下基础；月考、期中考、期末考以及阶段性测评和绩效答辩，助力自我认识与外部评价。

目前，“活力成长”七期79名学员已定岗，“活力成长”八期34名学员也已经全部入职。“活力成长”项目在前两期基础

上推出2.0举措，如：在学员管理与带教上“做加法”，邀请高管和部门负责人加入到职场导师队伍中；在学员轮岗安排上“做减法”，轮岗开始前，安排用人单位与学员们双向选择，加强学员定向培养。在不断迭代创新中，“活力成长”计划将为德邦证券“定制”更多优质人才。 □刘海琴

星泓承办国家级时尚产业大会

创新服装流通平台

8月15日-16日，2017中国（成都）时尚产业互联网创新大会在成都成华区举办。

大会由中国纺织工业联合会流通分会主办，成都星泓投资有限公司承办，成都市博览局、成都市成华区人民政府大力支持。中国纺织工业联合会，成都市商务委，成都市博览局，成都市成华区人民政府领导及复星集团全球合伙人、复星地产副总裁、星泓控股总裁、商业流通事业部总经理刘斌，星泓控股副总裁田左云等出席大会，并与全国各地服装流通领域的领军人物、各大服装产业基地商协会领导、全国十佳服装设计师、原创服装设计师和服装供应商实体店、服装电子商务平台等约800人共襄盛会。

大会整合了国内外行业优势资源，聚焦服装时尚产业发展、原创设计及品牌营销等热点问题，深入剖析、探讨新零售环境下的新流通格局，解读行业发展新动能、新趋势。国家级服饰行业盛会在成都举办，是成都星泓贯彻落实成都市建设国家中心城市发展定位的重大成果，更是推动成都国际时尚文化产业园项目



（简称“霓裳云谷”项目）落地的重要举措。

成都星泓自去年中开始，谋划在成都主城区的成华区建设“成都国际时尚文化创意产业园”。该项目位于成都核心城区二环路旁，规划用地330亩，总投资超100亿元，将建成国内第一个国家级的时尚产业园区，成为国内时尚潮流风尚标，并在全球具有一定的影响力。今年2月9日，复星集团与成华区人民政府就国际时尚文化产业园项目已经签署了战略合作协议，目前首期

土地的出让准备工作正在紧锣密鼓的进行，并在不久的将来实现项目的落地。

霓裳云谷项目携手中国纺织工业联合会，引入国内外服装产业资源，将建设集“总部办公、品牌展览、原创设计、会展发布、金融物流、行业要素服务”于一体的产业蜂巢，通过引入国内外优势时尚产业资源，垂直整合打造国内唯一的“设计-发布-展示-贸易-运营-服务”全产业链，形成产业闭环。同时霓裳云谷项目还将继续完善基

于互联网、大数据、云计算打造的服饰产业C2M平台，打通上游服饰厂家/设计师与下游的服饰零售店/消费者直连，使上游厂家/设计师能够通过交互大数据掌握消费者个性化需求，实现按市场需求生产，改善解决目前服饰产业按预测制、订货制、消费者需求与厂商/设计师错配而造成的“高库存”的最大痛点，也极大地为时尚原创设计提供了良好的发展环境，实现供给侧改革。同时通过端到端打通的“C”端与“M”端的直连，去掉渠道中间环节，降低产品售价，解决服饰行业的另一大痛点“高加价倍率”。

为进一步加快国际时尚文化产业园前期的资源整合和导入，成都星泓与中国纺织工业联合会于去年12月签署了共同开发运营项目的战略合作协议，目前前期的招商工作已经全面展开，行业厂商反响非常热烈。本次成都星泓承办的“2017中国（成都）时尚产业互联网创新大会”，就是搭建产业创新平台，聚集国内外时尚产业优势资源，推进创新平台经济发展模式，有效嫁接C2M平台，汇聚大量原创设计师、门

店、供应商优质资源，加速推动成都霓裳云谷项目的前期招商和项目落地工作。

为使本次大会对霓裳云谷项目开发运营提供长期的支持，经过成都星泓与成都市成华区政府的共同努力，这一国家级时尚产业大会将永久落户成都市成华区，大会将每年举办一届，每届一个主题，致力于提升成都市的时尚产业水平，通过推进“成都国际时尚文化创意产业园”的落地和建设，搭建国家的时尚产业平台，深度实践复星聚焦“健康、快乐、富足”领域，以“深度智造C2M幸福生态系统”为发展方向的大战略，通过开发建设“蜂巢城市”构建“打通C2M的全产业链”生态系统，实现全球资源嫁接中国动力，从而引领中国城市产业实现跨越式升级；另一方面顺应C2M商业趋势，全面承接复星集团大物流、大流通的发展思路，建立了以C2Mlink为核心的时尚产业生态圈投资及以服饰为主题的产业链深度投资的逻辑，将本项目建成成都时尚产业发展的超级引擎和复星集团产业蜂巢样板。

□骆秋玲

乐乎中标武汉人才公寓项目 彰显“蜂巢城市”理念



8月22日，北京乐乎公寓物业管理有限公司（以下简称“乐乎”）再传喜讯，以第一名的成绩中标武汉人才公寓项目。

此次乐乎力拔头筹、脱颖而出，昂首“挺进”武汉市场，并非偶然：这不仅其自身作为长租公寓行业领军品牌的又一次实力验证，也是其苦练内功、深耕市场的一次完美回报，更是乐乎与其战略投资人——复星地产业务版图高度协同、融合的又一次绝佳展现。

今年5月，乐乎正式加入复星地产大家庭。之后，乐乎便与复星地产的业务版图展开了大踏步的深入和协同。8月初，乐乎就曾与复星地产旗下高地物业强强联手，签署战略合作协议，并就复地国际公寓进行资产改造升级等多方面合作达成共识。

城市拓展方面，今年上半年，乐乎联手复星地产启动全国布局，并率先进入上海市场，目前已初具规模。随后，乐乎又推出了战略城市计划，全力开拓北京、上海、广州、深圳一线城市，以及郑州、成都、重庆、武汉、南京、杭州、苏州等强二线城市。

在复星地产的高度协同、支持下，乐乎的全国拓展战略已疾

驰在快车道上。此次武汉项目的获取，为乐乎的快速发展再添马力。在不久的将来，乐乎还将挥师南下，在广州建立其南方总部。

乐乎作为长租公寓行业轻资产领军品牌，以卓越的运营水平而著称。多年来，乐乎旗下公寓出租率一直保持着98%的超高水平。

此次武汉人才公寓项目的成功合作，也兑现了乐乎最初对拓宽复星地产轻资产发展模式的承诺，为国内长租公寓行业树立又一业界合作标杆。同时，对于复星地产在武汉当地“蜂巢城市”项目的发展，也将起到极大的助力作用。

“更重要的是，复星地产所秉承的‘蜂巢城市’理念，已贯穿至乐乎的城市拓展战略始终。”乐乎CEO罗意表示，作为复星地产在长租公寓领域的一个重要的轻资产运营平台，乐乎必将在复星地产的强势赋能下不断做大做强。通过“政府引导、财政支持、市场化运作、社会化管理”，乐乎将为更多的千禧一代城市青年客群提供幸福生活方式的综合解决方案，满足更多人才的租住服务，并加速复星地产体系内各产业链条的融汇、贯通。 □杨冬

露天电影、手工钢琴、啤酒节……

纽约 28 Liberty 2017 夏季活动完美收官

夏日电影节、Sing for Hope 钢琴展、啤酒节、下城美食节、河到河艺术节等活动再度为纽约曼哈顿下城居民带来了热情的夏日气息。在不断完善经营，努力为大楼资产增值的同时，复星积极践行其作为一家国际化企业的社会责任，致力于融入纽约当地社区、丰富当地文化生活。

纽约地标建筑上映 Tom Hanks 系列露天电影

继去年成功举办首届夏日电影夜活动，今年夏天，深受下城居民喜爱的夏季电影夜活动再度来袭。整个活动历时1个月，从7.27日起正式推出，一直持续到8月31日。每周四晚，28 Liberty 大厦广场专题播放好莱坞著名影星汤姆·汉克斯(Tom Hanks)系列电影。每场电影平均吸引了近150位曼哈顿下城居民前来观看，大家纷纷聚在广场，穿梭时光，共同回顾汉克斯历来的优秀影片。

60架手工钢琴集结 28 Liberty 以公益名义“唱响希望”

纽约时间6月5日中午，复星旗下位于纽约下城的地标建筑 28 Liberty 广场上摆满了60架五彩斑斓、手工制作的钢琴。复星与唱响希望公益组织联手打造的2017大型钢琴公益展就此拉开了序幕。

今年是“唱响希望”（Sing for Hope）钢琴展六周年，也是该组织与28 Liberty 的第二次合作。复星集团美国执行首代、复星地产副总裁薄伟表示：“很开心又可以看到极具艺术感的钢琴在28 Liberty 展出。我记得往日



的钢琴展有Kate Spade、Ariana Huffington等名人的参与，今年也不例外。我们自2013年底收购这栋大厦以来，通过创新的资产管理赢得资产价值提升的同时，也深感作为下城社区的一员，需要富有责任心地与大家共建社区。”

今年于28 Liberty展出的这60架钢琴，每一架背后都有独特的故事。有的取材于百老汇知名歌剧“歌剧魅影”、“猫”、“狮子王”，有的灵感来自于纽约当地并不那么为人熟知的社区，像是布朗克斯区等，更有艺术家落笔于纽约四通八达的地铁沿线故事，还有令孩子们欢呼雀跃的“芝麻街”影像。每架钢琴都值得人们驻足观赏，细细品味，而背后浸润的，则是纽约这座城市和时间的故事。

音乐无国界！河到河艺术节 唱响28 Liberty

纽约时间6月15日晚6点，来自“风城”芝加哥的 Amir ElSaffar 携17位音乐家现身28

Liberty大厦广场，为纽约客和下城居民呈现了一场别开生面的音乐盛宴。就此，复星旗下的28 Liberty大厦再度联手曼哈顿下城文化委员会（Lower Manhattan Culture Council, LMCC）和新阿姆斯特丹公司（New Amsterdam Presents）迎来了2017河到河艺术节活动（2017 River to River Festival）。

创立于2002年，河到河艺术节是下城历史悠久的文化艺术活动之一，今年迎来了第15个年头。自2015年，复星已连续三年支持参与这项文化艺术活动。

纽约下城美食节、啤酒节清凉一夏

2017年5月23日，在28 Liberty广场上举办了一年一度的下城美食节，活动再次受到当地居民与附近工作人士的喜爱。之后6月20日，28 Liberty还与Edible Magazine合作举办啤酒节，让众人享受美食与啤酒。活动反响热烈，售出近600张门票。

□顾晓菁

锐正资本领投室内位置信息服务商 “数位”获A轮融资

9月7日，国内最大室内位置信息服务商数位，宣布完成5000万元的A轮融资，本轮融资由复星锐正资本领投，线上大数据公司极光跟投。

据了解，数位成立于2014年，是一家依托自有发明专利的无设备室内定位引擎，为移动互联网领域的各平台及手机厂商提供室内精准位置信息服务的公司。数位CEO黄兴丽表示，在本轮融资后，数位将在年底前完成全国超过200所城市涉及商场、4S店、地铁站、机场内、写字楼、餐饮等线下人们衣、食、住、行各类场景精准的室内定位。

作为一家早期创业企业，短时间内获得多家知名投资机构的青睐，黄兴丽坦言是得益于其清晰的发展逻辑，高效的执行团队和研发技术与市场能力并举的优良基因，在仅仅开启商业化之路仅半年之际，一跃成为国内室内位置信息服务的引领者及颇具影响力的品牌。

创立之初，数位即意识到线下精准位置信息的重要商业价值，黄兴丽提出“场景即需求，到访即偏好”，在完成独有室内定位技术研发后，率先在全国136个城市的购物商场、交通出行、工作居住、医疗健康、教育生活场景实现了七级



精度的室内定位，例如商场可精准定位到层到店、医院到科室。目前，数位已经为众多移动互联网知名企业提供精准场景信息服务（ELBS），覆盖超过5亿终端用户，日活终端用户数已接近1个亿。

除此之外，数位也为豫园商城等众多知名商业地产企业服务，为其实现智能化运营提供基于室内位置的多维度数据。真正做到了无论线上还是

线下企业，都可以通过数位的服务，深度了解自己用户偏好、需求、基本画像特征。

除位置信息服务外，数位还推出了精准场景营销开放平台——数位场景通，以与场景紧密结合的服务内容为核心，实现移动互联网营销及线下场景的完美结合。举例来说，可以为正在选购车辆的用户推送与车相关的营销内容，用户打开与数位合作的APP后，就可以

便捷的浏览同类车的信息，当然，这些信息是企业的精准营销内容。“让所有友商都具有向广告主提供精准场景营销服务的能力，是数位的使命”，数位科技创始人兼CEO黄兴丽表示。

复星锐正投资高级总监刘思齐表示：“作为一家轻资产高准确度的线下大数据公司，数位科技目前已积累了线下200多所城市中近千万个POI，覆盖

量行业第一。自有的空间杂波无设备室内定位技术，识别精准度远超行业竞争对手，技术优势明显。同大型APP、SDK、手机厂商等合作，为其提供线下场景信息、大数据、场景营销等服务。”

而谈到此次与极光联合投资，刘思齐说：“和自身已投资企业极光联合投资数位，说明复星锐正在大数据版图的布局更近了一步。数位和复星业务板块及极光都已开展了多项合作，未来合作还将拓展到复星其他生态体系公司，复星搭建的大数据体系也将成为连接品牌和消费者的最佳纽带。”

据了解，不同于传统围栏技术和wifi、蓝牙设备的铺设，数位空间杂波指纹定位法，可以随时随地在任何存在无线波的室内，实现精准到店、店外的定位。数位以自有技术为基础，通过高效低成本的前端运营，在短时间内完成了大规模数据采集并保持更新。

此次融资将助力数位科技加快布局线下高价值场景，预计在2017年底，将实现超过200所城市的5000万室内精准位置POI，继续引领室内精准位置信息行业，成为场景化营销的标杆企业。

□田燕

阳光印网推出“300+1 合伙人计划”

收购300家供应商提上日程

阳光印网近日宣布启动“300+1合伙人计划”，开始面向全国招募供应商合伙人。

所谓“300+1合伙人计划”是指，原本只是与阳光印网开展接单生产的供应商，通过收购股权等方式，成为阳光印网控股厂商中的一员，进而实现全面的共生共赢。据悉，此次将有300家供应商与数字1所代表的阳光印网实现经营合伙，这些供应商将在其细分领域和所覆盖的地域里，扮演阳光印网优势稳定供应点的角色。

作为中国领先的企业采购平台，阳光印网为企业一站式、多品类的企业采购服务，可以满足以印刷品为代表的一切非核心事务的企采需求。目前，阳光印网已经为电商、快消、互联网、教育、房地产、零售等20多个行业的30万客户提供服务。这些业绩，靠的是阳光印网平台上连接的万余家供应商的努力付出，他们分布在中国的300多个城市，包括印刷厂、包装厂、礼品厂、数码工装厂等。

成为阳光印网供应商合伙人的厂商能够得到些什么？CEO张红梅透露，阳光印网将从3个维度来提升合伙厂商

的“获得感”。首先是紧密绑定。供应商合伙人与中国航母级的企业采购平台绑定，共生共赢。其次是稳定收益。供应商合伙人与阳光印网平台建立最为紧密的经营互动，获得订单倾斜，收益更加稳定、持续。在降低营销成本的基础上，去除大部分的经营风险。除此之外，不可或缺的是可预期的大幅增长。供应商合伙人不但可以继续享受“阳光采买通”供应链金融和“阳光工业超市”原辅材料采购等多项服务，而且，还将实现最为彻底的平台打通。更加有效地利用空余产能，进一步提高设备投资效率，增加收益。

此次推出的“300+1合伙人计划”，也是阳光印网对以往的供应商合作计划的全面升级。早在2015年，阳光印网就推出了针对商务印刷合作伙伴的“携手500”计划，与全国范围内的500家优质印厂结成战略合作伙伴关系；今年3月，再度推出了针对包装领域合作伙伴的“1850计划”，将18亿元的纸箱采购订单分享给50家核心的战略级合作伙伴，每家供应商的接单量将突破3000万。这些行动都曾受到供应商的高度关注和认可。此次推出的供应商合伙人计划，是对原有合

2017，阳光印网“300+1合伙人计划”



作制度的质的升级和飞跃。

关于阳光印网此次招募300个供应商合伙人的地域分布、行业分布等相关信息，阳光印网COO杨斌将于9月8日下午15时，在“2017全国印刷经理人年会”的“供应链整合：合作集市再开启”分论坛进行详细解读，并会在现场招募合作伙伴。欢迎广大厂商关注。

近日，国内领先的企业采购平台阳光印网宣布正式任命杨斌为COO（首席运营官），主要负责公司的运营管理、技术研发和供应链管理，进一步夯实阳光印网在供应链、技术和团队方面的核心优势。

首席运营官加盟升级团队实力

在加盟阳光印网之前，杨

斌曾任北大方正电子董事长、总裁，是国内传媒技术行业领军企业的掌门人、也是中国印刷技术协会副理事长、中国印刷及设备器材工业协会副理事长，当代中国印刷业革命的先行者、“汉字激光照排之父”王选的弟子。杨斌曾获北京大学科技成果一等奖、柯达奖教金、毕升印刷优秀新人奖、信息产业部“信息产业重大技术发明”、教育部“中国高等学校十大科技进展”、中国电子学会“电子信息科学技术奖”一等奖等奖励。在研究开发工作中，杨斌已经获得17项发明专利授权。

阳光印网创始人兼CEO张红梅表示，做产业互联网，既需要有懂产业的人才，也要有懂互联网的人才。杨斌在印刷、出版

领域的夯实的技术能力和丰富的管理经验将给阳光印网带来更多优势，进一步充实阳光印网的双基因团队，也必将加速阳光印网向全球化企业采购平台迈进。

至此，阳光印网立足印刷行业已经组建了一个高效的、超豪华的双基因管理团队。其中，创始人、董事长、CEO张红梅物理系理工科背景，创办阳光印网之前成功创办过2个公司，拥有10年印刷行业经验，10年投行背景，6年互联网经验；联合创始人、总裁李扬清华大学计算机专业背景，拥有20年互联网经验，曾在ChinaRen、空中网任高管，曾任学慧乐创始人；创始团队成员、执行副总裁张宏山经济管理专业背景，拥有20年客户销售管理经验和6年互联网经验；首席运营官杨斌北大计算机专业毕业，拥有23年印刷技术行业经验，多年公司高管经验。

阳光印网首席运营官杨斌表示，过去23年积累的企业管理经验在印刷技术行业经验将在阳光印网得以施展，未来将着力打造高效的运营体系，尤其是供应链体系，同时夯实企业核心产品的技术研发能力，持续提升企业核心竞争力，支撑阳光印网成为一个国际领先的全球化平台。

□张莹

被台风吹过的夏天

——记 ONE Fosun 军事化训练营

8月初，野外军事化训练营的集结的号角如月吹响。分别有来自总部、地产、医药、德邦、豫园的62位管理培训生形成了“星联盟”阵营，共同演绎了属于他们自己绚烂多彩的青春篇章，同时也见证了彼此从大学生到职场新鲜人的一次意义不同的蜕变。

天还没亮，一天的晨练就这样拉开了序幕。立正、稍息、向前看，每一个动作都力争做到最好。一声声响亮的口令，一个个标准的姿势，伴随着此起彼伏的迷彩在草坪上流动着。

坚持- 哪怕只有0.01秒

凝神- 摒气- 不行- 再试一次！实在是数不清多少次的水中俯卧撑以一次次的失败而告终，而成功源自必胜信念的执着，有来自于挑战极限的勇气，以及对于最后0.01秒的那份坚持。而那肆意迸发的水花是我们谱写的青春乐章。

信任- 别怕 有我在

在盲行项目中，我们每个人对未知的恐惧都拜托给了前面战

友的手里。一个约定手势、一记如期的声响，都让原本难走的路不那么艰辛。为一个“盲人”，能清楚地听见队长在前面费力清除障碍，为我们开路的声音，虽然看不见，但由内心觉得很安心。

挑战- 大声说 我可以

第一次在悬崖边突破了自己心里的极限，站在从未想到的高度往下。才发现胆怯和勇气之间只有一步之遥。

第一次探索着近乎原始且一片漆黑的溶洞，在伸手不见五指的环境里聆听彼此的心跳。

第一次在烈日下暴走18公里的山路，而9个小时的路程正因为有队友的鼓励才让我们共同完成了这看似不可能的拉练。

第一次尝试翻过4米高的围墙其实内心是忐忑的。一个！两个！三个……越来越多的同学在队友的帮助下爬上了顶端。每个人的眼神里装满了坚持、执着在闪闪发光，紧张而急切的空气仿佛在瞬间凝固。终于在集体翻越成功的最后一刻忍不住热泪盈眶

我们挑战了一次次的不可能，实现了自我和团队的突破



我们选择接受挑战并全力以赴

以为五天会很长，没想到转眼就过去。一切的一切只因和你们一起经历更加难忘。此时此刻，我们的血液里依然有沸腾的温度，挥动着双臂，呐喊着青春，告别这个会被一次次回忆起的夏天。

前路漫漫！
加油！少年们！



ONE Fosun One Team

记星使五期计划

“We are One Fosun” 遍布在全球各大洲的复星被投企业高潜人才在2017年的夏天，搭乘着复星幸福号的巨轮，来到复星集团总部开展了为期十天的“星使计划”第五期项目。

除了业务板块战略学习、各家核心企业参访交流以及各类文

化课程之外，这一次的星使计划到底有哪些不一样？

近距离感受全新支付体验

移动支付作为我们的新“四大发明”之一，从出国免签到路边买早餐，几乎覆盖了衣食住行的所有场景。如此大规模的手机应用，在全世界都是空前绝

后的。

所以在本次星使计划中，管院的小伙伴很贴心地为大家安装了我们的生活app掌星宝，直接充值积分给到各位星使。

扫码-支付-OK
这就好了？
对！（WOW）

星使们也纷纷表示希望本国能加强与中国的交流，在向中国输出本国制造的同时，也能学一学中国牛逼的无现金规划。

中国话课堂惊现神秘助攻

叮！铃！铃！Eco老师的中国话有课程开始了
咦？怎么现场还有另外一个声音？？？

原来是我们上一届的星使来自NAGICO的 Vibert

在得知我们在星使计划中安排了学中文的环节后，他二话没说立刻参与内容的设计和编排；而因为时差的关系，往往利用自己休息的时间跟管院沟通；不仅如此，Vibert对自己的要求很高，对于每个细节都严格把关。

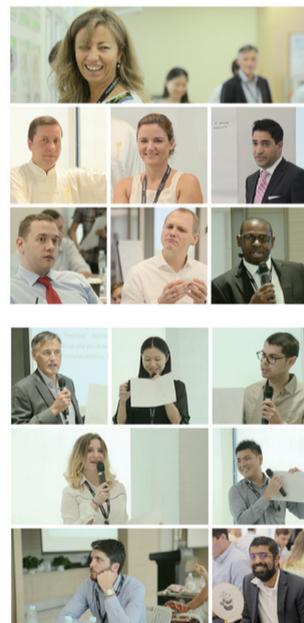
这一次他还专门录了一段中文教学视频隔空跟大家现场进行交流。

仄仄平平仄仄平

你好/再见/对不起

多元方式诠释复星文化

每周一的晨课是每一位复星人的必修课，而每次结束后的精英誓言的宣读更是给一周的工作注入满满的能量。



当知道集团精英誓言的时候，星使们一开始是很好奇的；而知道具体的含义之后大家觉得特别有意义，提出要一起参与其中。于是就利用自己的课余时间努力学习每一个字的读音，不断地纠正各自的发音……在又一个晨课的会场上星使们齐声诵读，那专注的神情和准确的发音引来在场同学的连声叫好

我能为复星一家做什么

在集团交流学习期间，星使们也一直带着“我能为复星一家做什么？”这个议题在思考。在对集团整体投资战略和各版块部署有深切的领悟、与核心企业有紧密的交流、和中国文化更加融合之后，大家以小组为代表向大家揭开下一步的行动计划。

十天的时间转瞬即逝
青山常在，绿水长流
后期会有期！

We are family! We are one fosun!

□陈慧琳





编者按：

今年全国“两会”的《政府工作报告》，让“工匠精神”又一次成为名副其实的高频词。那么，工匠精神本身具备怎样的意蕴？它之于当下的改革发展大计又有怎样的特殊意义？我们怎样才能在社会层面广泛激发或者深度培育工匠精神？

本报与集团工会联合推出的“寻找复星工匠”系列报道将聚焦复星各产业具备工匠精神的员工，一起探讨他（她）们，在平凡的岗位上，如何对产品精雕细琢，精益求精？如何以质量和品质赢得行业领先和消费者信赖的故事。

近期，新一轮寻找“匠心复星人”活动即将启动，欢迎自荐或推荐身边“工匠”至times@fosun.com。期待看到你们的故事。

三亚 Club Med 的 G.O. 们



G.O 可谓 Club Med 的灵魂，由全世界不同国家的工作人员组成，为全世界不同国家的客人服务。

在 G.O 维护客户的核心工作内容背后，呈现的是“一切以客户为中心”的最高宗旨，从 Club Med 成立之初至今，这种精神气质一以贯之。他们从属于纷繁划分的不同部门，但不同于一般星级酒店的是，除本职工作之外更有大量“自主自觉自发”娱乐、倾听客人的内容，这也从一定程度上让 G.O. 变得“身兼多职”，个个精通十八般武艺。

近日，我们实地走访了三亚 Club Med，亲临感受了 G.O. 们的快乐工作。

跳下车四下打量的眼神还没聚焦，彬彬有礼的一只手已经伸过来。“我是 Andy”，礼貌的笑容在脸上，上身的橙色 T 恤有新鲜的味觉，“这里的教育培训师。”上飞机前的一小时三亚 Club Med 村长助理 Peggy 已经在休假前把我们对接给了 Andy，微信里我们打过照面。Andy 比想象的年轻，三十出头的样子，清瘦，金丝边眼镜，更显文质。Andy 的身份是 G.O.，是我们此行的立意之一。

“稍事休息下，一会儿先带你们走一圈，简单参观，之后会有几位 G.O. 和你们聊聊”，一边帮我们安置行李、上茶饮，一边不急不缓说起即将的安排。“谢谢，能不能先说说 G.O. 是什么？”尽管来前做足了功课，可是度娘“亲切的东道主”和 Club Med 上海总部更贴切的“亲善使者”仍然不足以让人点头答“噢”，忍不住开门见山想问究竟，这是一种职业、一类人、抑或一项服务内容？

“边走边说。”依旧是迷之微笑。顺着他手掌的方向，三亚 Club Med 度假村大片棕色、绿色和着海风迎面而来。这是一个类似宫殿的建筑，阔而通透，没有空调，都是自然风，风里有湿湿的海水咸味，大殿里就是带点咸味的气息，风卷了细沙，大殿就是沙土混合青草的味道。

“你好！”一位身着同样

橙色上衣的黑人男子远远地就冲我们挥手微笑打招呼。毋庸置疑，这位也是 G.O.

在酒吧坐下来，两位 G.O. 问完要喝什么，来了个花式调酒，一杯 Tiffany 蓝的鸡尾酒从手里变出来了。

Andy 娓娓道来，度假村员工，分为两类，一类是 G.O.，一类是 G.E. G.O 可谓 Club Med 的灵魂，由全世界不同国家的工作人员组成，为全世界不同国家的客人服务。“只聘用当地员工是远远满足不了客户需求的，所以我们从别的国家聘请的工作人员，都叫 G.O.” 整个度假村分为酒店管理和休闲娱乐管理两大体系，G.O 服务于休闲娱乐。G.E 类似基础的酒店工作人员，比如客房、工程、打扫。

在 G.O 维护客户的核心工作内容背后，呈现的是“一切以客户为中心”的最高宗旨，从 Club Med 成立之初至今，这种精神气质一以贯之。他们从属于纷繁划分的不同部门，譬如专门负责青少年活动的 Mini Club、村外游、精品部、运动部门，但不同于一般星级酒店的是，本职工作之外更有大量“自主自觉自发”娱乐、倾听客人的内容，这也从一定程度上让 G.O. 变得“身兼多职”，个个精通十八般武艺。

“G.O. 更像一个家庭，每天下午两点，娱乐、运动、前台各个部门的人会聚在一起创想晚上的 G.O. 秀，一周七天不重样。秀场这部分是 G.O. 自己花心思想出来的，有自己的编舞团队，会培训其他参与者，人人都乐在其中。”

G.O 基本一年左右会轮一次岗，G.E 都是当地的雇佣者，不轮岗。

三亚 Club Med 的 G.O. 数据很热闹，103 位 G.O.，来自台湾、香港、印尼、马来西亚、法国、印度、比利时、韩国等 22 个不同国家或地区，平均年龄 23-27 岁，淡季 G.O. 与客人的比例大概是 1:8，旺季约为 1:10。

刚开始迷茫，一步步会感受到这种生活适合我

Charlotte 女 25 岁 比利时 村外游 —— 成长

这是 Charlotte 来中国的第四年，她喜欢中国，喜欢 Club Med。25 岁的她有欧洲人典型的小脸、深邃双眼，说话时扎起的马尾在脑后一跳一跳。三亚之前在北京待过两年，目的是学习中文，来到三亚之后，给自己的预期原本是六个月，没想到一待就是一年多。“刚开始有迷茫阶段，不知道这种生活是怎样，一步步到现在，会感受到这种生活比较适合我。如果有很好的职业发展，对我来说也可以把 G.O 作为一份事业一直持续下去。”

Charlotte 姑娘话不多，问了就诚恳回答，说开心了咯咯咯笑出声，她说自己来 Club Med 最大的变化是每天遇到不同人不同事性格变开朗很多。她觉得中国很安全，三亚太美了，来中国之后她还有外籍的很多 G.O. 还学会了一件事——淘宝。虽然没有说明，但言语中透露出对中国的开放性和 Club Med 这种拥抱一切的文化喜爱。Andy 接过去说，Charlotte 不久要去毛里求斯度假村，在那里又会开始全新的工作。

如果不在 Club Med 了，在外听到 G.O. 秀上熟悉的音乐，会不自觉地笑起来。

Decem 女 30 岁 香港 团队业务部 —— 热爱

Decem 出生在十二月，名字因此而来。笑起来有颗小虎牙，语速慢慢的。Decem 给我看了看她衣服上的徽

标，英国旗、中国旗，意思是她会英文和中文，“还有广东话”，她补充道。她负责团队业务部，Decem 解释说就是对接团队业务，偏商务性质，需要贴着商务客人的行程走，提供各种后勤服务。一旦有团队业务的时候，他们的时间表会非常紧张，因为除了配合团队客人的时间表，还要配合度假村其他活动，“譬如早上 9:00 会议，8:30 之前我们要准备好，然后中午陪客人吃饭（G.O. 的一项常规活动），下午两点会议准备晚上的 G.O. 秀，四五点陪客人晚餐，晚上 G.O. 秀，类似这样”。

Decem 去年 2 月加入 Club Med，先去了东澳岛，十个月之后来到三亚，已经有了一次轮岗，职位也从副理升到经理。她有自己的助理。她的助理告诉她，如果离开了，最怀念的应该是晚上那种很 High 的场面。之前好多 G.O.，不在 Club Med 了，在外听到 G.O. 秀上熟悉的音乐，会

不自觉地笑起来。

看到客人开心会很开心
Swan 女 27 岁 香港 中文公关 —— 关注
Swan 和 Decem 是同乡，都来自香港，她说三亚村子 4 个香港人，你见到 3 个（还有一位是吧台调酒师）。

Swan 带香港音的普通话听起来像软软的棉花糖，和她微微笑的脸庞很搭。2015 年 12 月 Swan 最先在马来西亚的 Club Med 运动部门带客人玩高空绳索项目，2016 年 3 月转到三亚前台部门，2016 年 5 月再转到公关部门。迅速流转几个部门不那么常见，但仍然显示出转岗是 Club Med 职业培养的重要机制。Swan 对于轮岗显然赞许，“到不同的地方也是自己成长经验（的累积），因为到一个地方，要重新适应，你要有比较强的适应能力。”

对客户满意度的关注已经成为 Swan 的习惯，一开始也不是这样，到前台部门之后，她忽然意识到一个肢体动作、一句话都可能影响到客人的情绪。

公关部门是对客关系的重要一环。他们常常遇到有趣的诉求。有对中国夫妻周年庆，老公跟公关部门“串通”演出戏，告知老婆，真是遗憾，Club Med 只有最普通的房型、最普通的餐，来了之后忽然变成大餐，房间也是精心布置过的，老婆很开心。

“不过有被搞砸，餐厅服务生到最后环节了问了一句，先生您的特色餐什么时候上”，Swan 边说边笑，“也是服务太到位了”。除了正面诉求，负面反馈也是有的，“如果是负面情绪的客人，到处理完他们的问题，看到他们谢谢，谢谢你帮忙处理的时候，也是很感动也希望不要把负面的情绪带到最后。”每天遇到形形色色不同人不同状况，去处理去认真对待之后，收获到客人的开心，化解客人的不开心，到最后因为他们离开时的笑容而无比满足。Swan 找到 G.O. 的无限乐趣。

Duan Duan Dan Puan Puan
Carol 女 26 岁 马来西亚 Mini Club —— 快乐

“撞见” Carol 是在“澳门风云”的夜晚派对上。九点半的夜场灯火琉璃，客人三三两两流连在棋牌桌旁，秀场结束的 G.O. 们摇身一变成了兔女郎，一袭紧身性感黑裙夜蝴蝶一样穿梭人群。一眼看到 Carol 灿烂地笑着和客人拍照，

热情的肢体语言太有感染力，忍不住凑上去和她聊起来。

Carol 供职于 Mini Club。孩子是 Club Med 很大特色，托管 4-10 岁青少年的 Mini Club 是 Club Med 重要部门，孩子交给 Mini Club，家长可以自行游玩。Carol 很喜欢小朋友，小朋友眼中的 Carol 有好多名字，她会在台上大声说，我不是刚才的卡洛姐姐，我是人鱼姐姐啦！说完孩子一样大笑。

Carol 最多带过二三十个小朋友，自己就像个孩子，跟他们打成一片，也会鼓励不敢玩项目的，“结束就有帅哥美女在那边等你啦！”好多小朋友最终放开胆子，结果玩了一次嚷着再来一次。疯起来很疯，严厉起来不饶人，Carol 知道安全最重要。培训其他 G.O. 的时候，“安全、安全，还是安全”，“每次我只要在户外活动，都会安排 G.O. 站在四个地方，做安全警察。如果哪个小朋友跟家长走了，手环还在，是要爸爸妈妈签字的。室内很小，我们都看得到。”

在 Club Med 做了四年半，第一家在马来西亚，“但我真的不知道有这么漂亮的地方。进来以后，第一个星期就觉得，怎么大家都这么开放？”适应期一过，Carol 迅速认识到这里和她开朗天性一拍即合。

见 Carol 之前，18:30 自助餐厅开始陆续接待晚餐的客人，G.O.、G.E. 集中到来。自助餐厅飘着浓浓的奶酪味，谈话正酣，Andy 忽然停下来，对旁边的 G.O. 招了招手，用英文说那桌韩国客人可能需要东西，韩国 G.O. 迅速到那桌询问。职业的敏锐让他觉察到对方的国别、需求。远远看见他们一问一答交流起来。

Andy 说，G.O. 精神源头是“脱离世俗”，聚集一小部分人到山谷、到远离市区的很大自然的地方去，追求真我、释放天性，彻彻底底放松。这一点他们现在仍然很坚持。“尽管衍变至今，时代要求我们把这种‘不惜成本满足客人诉求’的服务精神与酒店服务结合，但我们仍然不想变成标准化、礼节性的酒店服务，从发自自愿出发对客服务的非标准化模式是我们坚持至今的”。短短 48 小时，Club Med 的这份坚持如同大殿里遇而安的自然风，不经意却如细密如织的力量，影响了来到的每个人，G.O. 们在紧张节奏中发自内心的快乐就是最好的注脚。

夜深了，小车载着新一批客人抵达，已在前台等候多时的 Swan 挂着与白天无异的笑容，接过包、领着客人往客房走，像见到老朋友一样迎接了他们。属于 Club Med 的又一个新鲜白日复将掀开。

□ 谢诗辰

和颤抖的命运来一场推手：当太极遇见帕金森

高莎丽忽然双手颤抖不听使唤，无法板书，无奈提出退休，提前告别心爱的课堂；

周振尧退休后不久，左脚开始不由自主的抖动；

赵爱萍不能做建筑设计了；沈基清拿起相机的手因为无法控制的颤抖而放下；

钱跃进说60岁的自己看上去像85岁；

方素娟想起自己的半生艰辛，以为退休可以颐养天年，在拿到诊断报告当日和女儿抱头痛哭……

他们都被确诊为：帕金森病患者。

全球有450多万人罹患此病，近一半（220万人）在中国，且数字每年增长，而全社会对帕金森病的了解和关注仍然少之又少。

一代女神赫本、画出“记忆的永恒”惊世系列的达利、神一样存在的拳王阿里……他们晚年都在与帕金森共舞。

常人难以想象的场景对他们来说却是日常的不断重复，比如挟菜入口，最后一厘米再也无法接近；重复千万次的行走，变成小幅的挪动；一句简单的话，音节和音节之间的滑动艰难到要让人屏息才可能听清。

肢体的震颤和僵硬，让他们瞬间跌至人生的谷底，精神上长期抑郁。

周振尧把自己封闭起来，2年不出门，因为“他们把我们当怪物”。直到有一天，周振尧觉得必须转变，“不能再这样”，他开始寻找病情控制的一切可能性。此时遇到了瑞金医院神经内科主任、国际帕金森病学会常委陈生弟教授。

陈教授说，你要学会和自己的病和平共处，可以去练练太极。太极对于帕金森是有辅



助治疗效果的，因为太极走的是曲线，它能大大提高肢体的协调性。

从这天起，重新树立信心的周振尧转而“要和帕金森谈一场轰轰烈烈的恋爱”，和它一起创造生命奇迹。

初加入“太极拳辅助治疗帕金森病公益班”时，颤抖的手脚抖得停不下来。学员们觉得难为情，打起了退堂鼓。“正常人七八次就能学会的五式，他们要三四倍的时间”，人称“大侠”的太极教练郭昌武坦言。

“但是教练太好了，他们跟我们孩子一般大，太耐心了”，学员说：“有个动作做了十遍，我自己都没信心了，教练一点不嫌烦”。在这样一来二去的耐心辅导以及学员们的相互鼓励下，他们不再轻言放弃。

方素娟和女儿说过“只允许自己哭一次”，她做到了。

“辅助治疗班教的太极的特点是动作精准，差之毫厘，失之千里”，她把每周一次的练习录成视频，回去反复看、比对，一遍遍重复，力求到位。

病友们互相昵称为“帕

友”，把群组叫做“携手”群，群成员间互称“花名”。比如周振尧是“小鱼儿”，建筑师赵爱萍是“慕月”。“携手”群一个不够，迅速发展出2群、3群……帕友们喊出口号“治帕不怕，携手抗帕”！

练习太极之后的周振尧，下肢力量加强、步伐变大、速度提高，成了大家尊重的“班长”；蔡趣英麻木的大腿能稳稳下蹲了；高莎丽能够单腿站立了；沈基清放下的相机又拿起来了，成了帕友群活动的御用摄影师。

他们还发展出了长三角群、武汉群，周班长笑言：“我们现在去全国各地旅游，首先找到这个地方的帕友群主，让他接待、安排。”

2016年初，帕金森病的重要药品息宁忽然告急，上海各大医院一剂难求，对此药需求大的帕友焦灼不已，周班长得知后，发动群组力量，通过群成员“温暖阳光”联络到远在成都的“八一康复医院”邵明院长，院长亲自调药千里送上海。

谈到太极，帕友们都脸露腼腆而又灿烂的神情。历此一劫，他们对生命有更强烈的渴

望，学习新知识的劲头不让年轻人，“绘声绘影”软件、微信的“面对面建群”等，他们玩得溜熟，心反而越来越年轻。

因“同病相怜”而与太极结缘，大爱无疆，生命永不言败。

项目背景：

2014年以来，瑞金医院与复星集团下属的易星体育将太极拳作为帕金森病的辅助治疗研究项目，取得了卓有成效的进展。为推进“科学运动，联合抗帕”，由复星基金会牵头，易星体育与瑞金医院共同发起“太极拳辅助治疗帕金森病公益项目”。2016年9月第一期太极辅助治疗公益班开班以来，已有百余名学员参与，90%以上效果明显，通过太极训练控制了病情。

目前已经开出第三期公益班。

此外，复星还动员集团资源，在99公益日期间，动员员工捐献爱心，和复星基金会一起捐款将太极抗“帕”公益项目推广到更多城市，计划在2017年底、2018年初至少在4个城市再开出7个班，让更多的帕友能够参加，为更多的家族找回幸福。

□文/谢诗辰 图/张翼飞



微信扫码，为帕友献爱心

AHAVA 助力三江源保护

青海三江源与死海远隔万里，却因为AHAVA的环境保护善举联系在一起。

三江源是长江、黄河、澜沧江（湄公河）三大水系的发源地，长江总水量的25%、黄河的49%和澜沧江的15%来自这一地区。三江源还是中国面积最大的自然保护区、海拔最高的天然湿地，也是这三条大河生态系统中最敏感、最脆弱的区域。

今年8月，当AHAVA和复星基金会讨论在中国选择一个与死海有相似性的湖泊开展保护工作时，经研究，位于三江源的隆宝湖最后入选。

隆宝湖面积约5000公顷，位于三江源保护区的核心位置，生物多样性非常丰富。近年来，由于整个三江源地区的环境退化，隆宝湖也受到了严

重影响，尤其是国内为数不多的黑颈鹤繁殖地，一旦隆宝湖水源受到污染，会极大地影响黑颈鹤这一珍稀物种的生存与繁衍。

因此，AHAVA决定，将今年8月至明年1月在复星集团内的销售收入捐赠10%给隆宝湖的保护，许多购买了AHAVA产品的员工也许并不知道，自己不知不觉中已经贡献到了三江源的保护。AHAVA计划明年逐步拓展到对外销售渠道的捐赠，以动员广大消费者参与环境保护。对于这个项目，复星基金会也会进行适当的配捐。

此项目还将借鉴死海的湖泊保护经验来保护以隆宝湖为代表三江源的高原湖泊，项目具体由长期在青海工作的山水自然保护中心为主进行实施。□张翼飞

东阳中学夏令营学生造访外滩金融中心

8月1日，浙江省东阳中学复星教育基金资助近30名学生来到外滩金融中心参观学习。2012年东阳中学百年校庆时，复星集团董事长郭广昌宣布捐资2000万元设立此教育基金，旨在以各种形式提升东阳中学

的教学水平。

在参观中，东阳学子们感受到了集团公司的运营模式、高新技术领域的最新成果以及复星的公益情怀，对企业家精神、创业和人生理想等有了更深入的了解和认知。

复星集团紧急响应九寨沟地震救灾

8月8日21时19分，四川省阿坝州九寨沟县发生7.0级地震，复星集团第一时间启动应急措施，成立由复星基金会牵头的“8.8九寨沟地震灾情响应协调中心”，为地震灾区群众提供必要的支持和援助。

复星集团旗下永安保险、复星保德信、复星联合健康保险都在8日晚采取紧急行动，

成立应急指挥小组，配合相关部门做好震后安抚服务工作，开通快速理赔绿色通道，提供24小时报案受理及咨询服务。复星医药亦紧急成立工作组，8月9日，根据四川微医反馈的灾区情况，复星医药携手万邦医药、药友制药等成员企业，调动两台救护车，满载40余种药品驰援灾区。

和睦家医疗举行 20 周年慈善晚宴

8月26日，和睦家医疗在北京举办20周年慈善晚宴，和睦家医疗创始人暨CEO李碧菁女士、美国驻华大使Terry Branstad先生、韩红基金会发起人韩红女士、复星基金会理事长李海峰先生及众多商界领袖出席。

自2001年和睦家中国医疗

基金会暨爱心基金成立，16年来为弱势群体提供超过10000例免费门诊和近5000天免费住院天数，为200多名患者提供了免费手术。近7年来，和睦家医疗每年都派出骨干医生参与中国边远地区的无偿医疗救助。本次晚宴现场还举行了慈善拍卖活动，所得全部捐与公益项目。

图片新闻 PHOTO NEWS



做一餐可持续海鲜

8月9日晚，新锐男演员、模特李子峰在加拿大使馆为嘉宾们制作了一道可持续海鲜大餐，并呼吁保护全球海洋渔业资源。作为全国“可持续消费周”的一部分，这个活动由世界自然基金会（WWF）和海洋管理委员会（MSC）主办，喜天影视提供艺人公益支持。



我做的头冠漂亮吧

上一节公益艺术课

9月1日，开学第一天，上海久隆模范中学的40余名学生来到复星艺术中心，上了一节特别的公益艺术课。带领同学们参观艺术中心后，配合正在展出的《新山海经》展，艺术中心的老师们讲解了画家如何从先秦典籍《山海经》中获取灵感，来表现现代文明面临的能源、环境等问题，并分小组手工制作头冠、翅膀等艺术品。复星在久隆中学设立了“尊重教育”等奖励优秀教师与学生，对学校的支持已逾16年，艺术教育是一个新增领域。



同学们参观艺术展



艺术老师讲解《山海经》

摄影/张翼飞

郭广昌：生活是一个学无止境的过程

“生活总体上是一个学无止境的过程；我们从世界各地众多成功企业中汲取灵感”，郭广昌坦言。从太极到哲学，复星董事长郭广昌在吸取世界各地的企业成功经验，进一步扩展公司业务。

当郭广昌于2013年在纽约金融区买下他的第一个美国资产——28 Liberty大厦（原名为第一大通曼哈顿广场）时，他想象着其在美国的业务中将充满美国人的友情和亲密。

他希望员工称他为George，回想起来如当年花旗银行首席执行官Sandy Weill与员工的相处方式。

但是，纽约办事处的美国员工却叫他郭总，这一沿袭自中国官场的叫法。

“我开始发送办公室备忘录，把每个人都称作同学，我的签名也是郭同学，”他说。“这招终于奏效了。”

学习对郭广昌来说是一门重要严肃的事情。郭广昌是太极拳的热心学生和践行者。他在全球各地的办事处都为设有太极馆，并鼓励员工学习太极拳。

不想复制任何公司的商业模式

我们向沃伦·巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司学习长期价值投资，向李嘉诚的和记黄埔学习管理亚洲的企业集团，以及向通用电气学习其多元化的业务。”

复星集团于1992年创立，已从房地产开发和药物制造商发展为全国最大的民营企业集团之一。

从巴菲特和伯克希尔公司中，郭广昌看到现金充裕的保险公司如何为长期股权投资提供资金。复星拥有两家保险公司，包括与保德信金融集团成立的7800万美元（6.1亿港元）的合资公司复星保德信人寿保险公司、2014年以10.4亿欧元（96亿港元）收购的葡萄牙最大的保险公司Fidelidade Cia de Seguros SA，以及再保险公司鼎睿再保险。

从和记黄埔，郭广昌学到了使一家香港公司成为在50多个国



家都有投资的全球性公司的创业思维。而从世界上规模最大、最具多样性的企业通用电气，他学到了处理业务多样性的知识。

郭广昌在杭州以南一个不到100万人口的城市东阳市长大，该城市如今拥有广为人知的、拍摄了许多中国历史剧的横店影视基地。他在上海复旦大学学习哲学，他说这门学科打开了他的思维，学习接受生活中的一系列可能性。

“哲学是让你胸襟开阔的知识学科，这在商业世界中是非常重要的和有益的。”

他的学习欲望与他的雄心壮志和澎湃激情相结合，他一个接一个地快速实现“待办事项”清单令这一点得到淋漓尽致的体现。

“我们不是想复制任何公司的商业模式。我们没有设定任何目标要成为全球顶尖公司。”

“我们有自己的经营理念。我们努力做好每件事情。我们的目标是采取正确的策略。”

“我们对快速变化的全球市场的反应比同行更快，即使只快0.01秒。我们招募合适的人才。我们为客户提供真正好的服务。”

“当我们把一切都做好的时候，我们会在收入和利润方面看到好的结果。我们会看到公司的发展。那时复星会越走越远。”

对中产阶级消费市场充满期待

复星在2010年开始了海外投资，目前已拥有地中海俱乐部、

Folli Follie、Thomas Cook和太阳马戏等众多资产。

但在接下来的十年中，郭广昌认为复星的增长主要是在中国，因为他对这个世界上最大的中产阶级消费市场充满期待，这个市场的特点是不断增长的财富、庞大的（虽然老龄化的）人口和更长的平均预期寿命。

“这就形成了公司的未来战略，我们的使命是满足中国中产阶级家庭的健康、快乐和富足需求。”郭广昌说。

公司将从收购模式转向运营模式，因为它从多年来对其大量收购的管理中看到了价值。为了实现这一目标，复星致力于构建郭广昌所描述的“C2M”（客户到智造者）生态系统。“如果我们只是开发一个拥有数百万客户并向其销售低成本产品的大型网络平台，这还不够好。我们需要让制造商了解客户的需求，并为他们提供个性化产品。”郭广昌说。

去年，复星投资了宝宝树，这是一个面向准妈妈和年轻妈妈的移动应用，自2007年成立以来，已吸引了2亿多每月独立活跃用户量。复星还投资了另一个在线育儿平台亲宝宝。

线下方面，复星投资了乳制品公司三元食品；还投资了美国的美中互利，在北京、上海和广州经营高端医院的和睦家医疗连锁。6月，复星与全球最大的玩具制造商美泰公司成立合资企业，进军中国的幼儿教育市场。

中国在1月1日停止了“独生

子女”政策，这标志着中国家庭几十年来终于没有了强制计划生育的束缚。去年，中国出生的婴儿估计有1846万人，是2000年以来最大的一次婴儿潮。每年可能至少有2000万新生儿，而复星的婴儿相关企业生态系统将首先受益。

由于中国的平均预期寿命到2020年将增至77岁以上，所以对复星来说与健康相关的产业是一个很大的投资对象。“我们在药物研发方面有大量的投入，以缓解患者的痛苦，治愈癌症、糖尿病之类的慢性病等重大疾病。我们还通过健康保险和健康管理让客户防范病患，”郭广昌说。

复星联合健康保险和星益健康目前已投入运营。复星的这些业务单元一起将使保险板块的客户以更低的成本享受健康管理计划，并以低于市场的价格购买药物，复星集团执行董事兼联席总裁、上海复星医药董事长陈启宇说。

复星另一个重要的投资领域是国内旅游业发展，复星执行董事兼联席总裁徐晓亮表示，集团目前在中国有四家地中海俱乐部度假村，其中一个位于海南。这些度假村只是地中海俱乐部爆发式增长的开始。“我们的目标是到2020年在中国开设20家地中海俱乐部度假村。”徐晓亮说。

2013年底，复星宣布与南非大亨Sol Kerzner所拥有的柯兹纳国际合作，在海南省开发100亿元人民币（117亿港元）的亚特兰蒂斯三度度假村。柯兹纳国际主要经营全球豪华主题度假村，亚特兰蒂斯品牌旨在提供适合中产至高端家庭客户市场的海洋主题游乐场。

另外，复星还计划将加拿大著名的太阳马戏（2015年投资）带到中国大陆，兴建多座类似于上海城隍庙旁边的豫园那样的文娱乐圈。徐晓亮说道。他补充道，复星还将在全世界寻觅快乐产业的潜在收购机会，但这些收购的目的在于将更多表演带回中国。

□转载自《南华早报》周末商业版，作者：PEGGY SITO、EUGENE TANG

Club Med 拓亚太版图 度假村计划三年内翻倍

Club Med积极扩大亚太区版图，并定下三年内区内度假村数目翻倍目标。Club Med总裁Henri Giscard d'Estaing坦言，中国国内旅游市场要求的转变，将为Club Med主打全包式假期路线带来庞大商机。

拥有超过六十年历史的Club Med（地中海俱乐部，全称Club Méditerranée），过去一直重视欧洲市场，但自从2010年复星国际入股后，专注中国国内市场，包括积极在亚太区物色土地，建立集团品牌的度假村。Club Med总裁Henri Giscard d'Estaing表示，随着中国客户出外旅行的经验与日俱增，越来越多具消费力的中国人，对享受假期的定义，不再是跑行程、赶景点，而是希望找一个地方，逗留数天，与家人子女参与不同的活动。他认为，这种转变再加上内地中产阶层人数增加，将会为Club Med带来庞大商机。

全包式服务让住客尽享闲眠

为了让住客享受假期，Club Med为住客提供全包式假期服务。Henri认为，全包式服务可让住客尽情享受闲暇时间，他以滑雪假期为例，一般需要张罗酒店住宿、购买滑雪场入场券、准备滑雪套装、甚至安排教练等。“结果你要用很多时间安排假期，而不是享受假期。”但他指出，住客只要来到Club Med度假村的接待处，即可完成相关手续，“如果住客使用我们的手机应用APP，我们甚至可以预先准备滑雪鞋。”

此外，Henri指出，针对家庭客的需要，度假村内除了提供不同的运动项目外，晚上还会有不同的表演节目供欣赏，确保一家大小都有活动项目，“度假村内不断会有不同的节目提供，住客可以随时参加，这样可以享受真正的假期。”根据Club Med网站资料显示，如预订Club Med在今年十二月开幕，位于日本北海道的Club Med Tomamu度假村的话，其价格除了包括食宿，还有度假村内的滑雪课程、体育活动及其他娱乐节目。Club Med香港区总经理Sebastien Portes更补充，集团旗下的度假村内，平均有十五种运动项目，可供住客使用。

新址首选风景好面积广

在全球坐拥70个度假村的Club Med，现在亚洲共有13个度假村，Henri直言，

Club Med期望在2020年，将区内度假村数目增至二十五至三十个。

对于这样的拓展计划，Henri笑言，要找到适合建立Club Med度假村的地方一点也不容易，但他直言不会随便调低选址标准，“我们只会选择优越的地点。”Henri口中的优越，准则有二：首先地点附近必须拥有自然美景，另外，可用面积要足够大，“土地就是奢侈品。”他更指出，Club Med度假村的平均面积高达约53000平方米，除了为游客提供更为广阔舒适的度假环境，更主要是为住客提供Club Med独有的射箭、攀岩等活动项目用地。

□转载自《星岛日报》9月1日企管达人版

复星要在消费升级中持续增长

复星国际过去5年持续取得25%净利润复合增长率，主因公司正值中国消费升级的浪潮。复星集团执行董事、高级副总裁兼首席财务官(CFO)王灿分享了公司持续增长之道。

复星于多年前已将发展定位为围绕全球家庭客户构建健康、快乐、富足的C2M（Customer to Maker）的生态圈。

然而，“健康”、“快乐”、“富足”涵盖领域太广，若简单说，其实就是消费升级。

健康进军母婴产业

王灿表示，未来半年至一年，制药，医疗器械，医疗服务和旅游，文化以及保险金融将会是利润主要增长点。长远而言，“当然还有养老，但目前还在探索阶段，尽管都说中国老龄化开始来临，但是整体来说还没有，

因为中国人口中位数约37岁，离老龄化其实还有点距离。”

反而，放在当前积极拓展的是母婴板块。他指出，“母婴不是一个行业，而是一个需求。这种需求会延伸至不同产业，比如健康食品，健康消费品。”复星近年强调的C2M战略，王灿便以母婴业务为例子，“复星有世界最大的母婴平台‘宝宝树’，目前日活跃用户(DAU)700约万。”

公司从去年开始投资宝宝树，其平台除了售卖自家产品，同时也跟复星旗下的产业如和睦家（内地高端医疗机构）、婴童车Silver Cross、三元牛奶等建C2M的生态圈。

除了宝宝树，在母婴业务的生态圈，公司还投资了亲子旅游品牌-麦淘亲子王灿讲解，“如果你家有小孩子，这可以给你

安排类似于童子军夏令营，欣赏、了解、大自然等活动。”所谓的生态圈，实质就是产业深层拓展的进化。

快乐打做家庭娱乐文化

母婴之后，复星继续将产业延伸，连接至年龄层更广的旅游消费领域，如复星旗下的地中海俱乐部（Club Med）。王灿指，

“Club Med是适合家庭来度假，无论大人，我们每年至少去大概两个到三次，冬天去滑雪，夏天因为是暑假带孩子去体验一下，去了那里我们可以真正休假，小孩子可以交给他们带去玩。Club Med里面有一个Mini Club，是带小孩子玩的一个娱乐场所，我们把这个迷你俱乐部独立出来，放在大的综合体里面。BFC（上海外滩金融中心）未来也会有一个迷你俱乐部，其他大型商业综合体

都有迷你俱乐部的产品，上班的父母可以把小孩托管在这里，跟父母都在一栋楼里面，可以去体验，学习一些新的东西，类似一个级托儿所的概念。”

富足保险金融独领风骚

复星在过往多年高速发展中，金融领域一直充当其投资发展业务的支柱。

据公司业绩，保险金融表现较好，净利润同比增长66.6%，明显优于投资、蜂巢城市的11.9%及-10.2%，料未来该业务范畴仍会继续充当收益支柱。另一值得留意的是，复星的净债务比率由2013年的86%，持续减少至上半年的47.4%，负债问题大幅改善。

□转载自《投资理财周刊》9月11日公司专访版，作者：冯嘉雯



桂林南药
GUILINPHARMA

FOSUN PHARMA
复星医药成员企业



“一带一路”援非抗疟
共建无疟疾世界

注射用青蒿琥酯Artesun®累计已帮助全球
近两亿疟疾患者恢复健康。

Artesun® have helped almost 200 million patients to
recover from malaria in the world.



桂林南药官微

www.guilinpharma.com