

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352期 本期16版 2017年8月31日

用手机扫描二维码
关注复星人报微信

复星集团部署2017下半年重点工作 全面聚焦C2M生态系统



FOSUN 复星

健康·快乐·富足 智造C2M生态系统

HEALTH·HAPPINESS·WEALTH—INNOVATING A C2M ECOSYSTEM

2017复星集团中期工作会议
2017 FOSUN SEMI-ANNUAL WORKING CONFERENCE

7月29日，复星集团召开2017年中期工作会议，集团全球合伙人、董事会办公会成员、各产业及投资团队约500人参会。会议深入探讨了集团的战略升级，全面聚焦到边到底的服务闭环和开放式的C2M生态系统，强调以全球家庭客户为中心，深耕健康、快乐、富足领域。

会议对下半年的重点工作进行了部署，要求以项目为抓手，着力推进科技创新、流量入口协同、产品力打磨和精益运营，提升家庭客户数量和活跃度；并在大项目、独角兽和C2M投资，通过数字化、智能化驱动组织机制进化等战略方向上重点发力。复星集团董事长郭广昌在会上做总结发言，强调C2M要穿透平台，两端并重发力，不仅做对的事情、难的事情，还要做大的事情。 (3版)

复星国际获评“亚洲受尊崇企业”

复星国际有限公司在美国权威财经杂志《机构投资者》(Institutional Investor)举办的“2017年亚洲最佳公司管理团队”评选中，被机构投资者评当选为“亚洲受尊崇企业(产业运营)”。《机构投资者》创刊至今50年，其研究报告和排名结果被奉为行业基准。今年，以企业透明度及投资价值为首要考虑条件，复星国际从18个行业的2510家企业中脱颖而出。 (2版)



复星联手三元
收购法国健康食品百年品牌St-Hubert (2版)

南钢收购德国Koller
复星首度布局海外工业领域 (2版)

做自己产品的“首席体验官”
遇见不一样的星野Tomamu度假村 (15版)

复星艺术中心8月新展
首次同时空展现东西方艺术碰撞 (16版)

聚焦“独角兽” (11版)



C轮融资之后的故事

——对话上海驻云信息科技有限公司CEO蒋烁焱

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

[免责声明] 本报由复星控股发行，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。

复星获评 2017 “亚洲受尊崇企业”



本报讯 复星国际有限公司在美国权威财经杂志《机构投资者》(Institutional Investor)举办的“2017年亚洲最佳公司管理团队评选”中获机构投资者评选为“亚洲受尊崇企业(产业运营)”。

复星国际一直采用开放和创新的沟通渠道举行一年两次的业绩发布会议,并持续在公司网站深化投资者和股东沟通,传播复星“以家庭客户为中心,智造

植根中国的全球幸福生态系统”的发展愿景,因此在其“亚洲最佳分析师会议(产业运营)”及“亚洲最佳网站(产业运营)”评选中均获评为第一名。

复星为什么能得此殊荣?

复星国际这次获众多机构投资者票选为“亚洲受尊崇企业(产业运营)”,无疑是对复星的认可与鼓励——证明复星全面聚焦中国成长动力,深耕健康、快乐、富足领域,努力构建C2M生态系统,并“以家庭客户为中心,智造植根中国的全球幸福生态系统”的企业使命,已获得市场广泛投资者的认同。

而“亚洲最佳首席财务官第一名(产业运营)”的获得则充分展现出投资者对复星新生代管理层能力和“全球合伙人”模式的认可。复星自2016年起建立合伙人模式开始,就要求每一位合伙人始终处于企业家状态,不断创新和创造,不断思考新的商业

模式,并用充沛的精力、出色的能力和独特的办法去实现目标。

历时两个月,858位分析师评选

根据“2017年亚洲区公司管理团队受尊崇企业调查”(2017 All-Asia Executive Team Honored Companies survey)结果,《机构投资者》于7月12日公布最新年度排名榜,旨在表扬最能坚守企业管治原则及以高透明度方式接触投资者的企业和领袖人物。

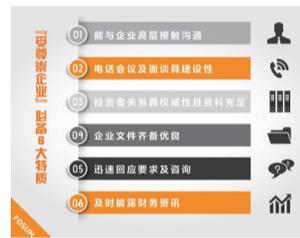
在《机构投资者》的意见调查中,“买方”及“卖方”的分析师和企业从公司研究范围覆盖的亚洲(日本除外)企业当中,就“最佳行政总裁”、“最佳财务总监”、“最佳投资者关系专才”及“最佳投资者关系公司”等四个组别进行投票。投票属于自发性且结果绝对保密,而《机构投资者》按总票数得出每个组别内的排名榜。参与投票的“买方”分析师管理的亚洲股票

(日本除外)总值高达1.5万亿美元。

今年,共有3,074位“买方”人士及858位“卖方”分析师参与意见调查,以企业透明度及投资价值为首要考虑条件,并根据六大元素提名了18个行业的2,510家企业。投票由2017年2月到3月份,历时两个月。

根据六大元素提名了“汽车、石油与天然气、银行、产业运营等”18个行业

“受尊崇企业”必备6大特质



□陈城

复星集团成立金融委员会

本报讯 8月18日,复星集团金融委员会成立,对接复星保险、科技与金融集团、复星金融服务集团、财富管理事业部等,并指导、支持、管理各保险公司、证券公司、金融服务等企业的发展,参与其他投资团队在金融领域的投资决策和业务通融。

具体职责上,将致力于复星各金融产业战略制定、推动落实及板块资源通融、跨产业创新业务的推进,包括基于C2M战略要求,梳理现有牌照资源、明确打通高端保险、证券、基金、私人银行、高端理财业务的整合方案,及协同发展金融与健康、快乐各产业等。

复星集团成立大健康委员会

本报讯 7月28日,在大健康年中工作会议上,复星集团宣布成立大健康委员会。

复星集团联席总裁陈启宇表示,希望通过未来几年的发展,打通脉络,整合资源,把复星健康产业打造成为全球最大的具有竞争力的公司。

据悉,复星大健康产业如何把传统和新兴行业结合起来,用C2M去解决客户健康到家、到人的痛点,是此次成立大健康委员会的目的所在。

未来,复星大健康板块将进一步对接中国动力,面向主流消费群体的大健康需求,提供全方位、个性化、有竞争力的复星健康产品和服务。 □陈城

微信信息

海南省政府与复星集团在海口签署战略合作框架协议

7月13日下午,海南省政府与复星集团在海口签署战略合作框架协议。海南省省长沈晓明,副省长李国梁、省政府秘书长陆志远等省领导,和复星集团董事长、上海浙江商会会长郭广昌,复星集团高级副总裁李海峰等人出席签字仪式。

据协议,双方将在大宗商品、大健康、大旅游、大文化、社会资本合作和综合金融等重点领域展开全面合作。 □李梁

复星成功发行20亿元超短期融资券

7月18日,复星国际之全资子公司上海复星高科技(集团)有限公司宣布,7月17日顺利完成2017年度第二期超短期融资券簿记建档,发行规模20亿元,期限270天,主体信用等级AAA,主承销商为兴业银行股份有限公司,联席主承销商为上海银行股份有限公司。

本次发行获广大投资者特别是中资银行大力支持,全场倍数2倍,最终募集资金20亿元。发行票面利率年化4.8%,为近期同评级发行的民营企业中较优水平。本次债券融资所得款项将全部用于集团置换原有债务,公司总债务规模不会因此而增加。 □陈琦

复星携手中邮菜鸟参股速递易

7月,复星联合中国邮政、菜鸟网络入股智能快递柜“开山鼻祖”速递易。交割完成后,速递易将更名为中邮速递易。速递易现有5.6万组智能快递柜,加上拟整合的中国邮政旗下的约2.1万组智能快递柜,中邮速递易柜体规模将增至7.7万组左右,占行业总额近一半。此次整合,将促进解决物流“最后一公里”的行业痛点,便利消费者。 □余晓

三元联手复星收购法国健康食品百年品牌 St-Hubert

本报讯 7月25日,北京三元食品股份有限公司(“三元”)及复星集团(“复星”) (买方),与Montagu IV FPCI等(卖方)签署一系列交易文件,收购BrassicaTopCo S.A.及PPN Management SAS(“目标公司”)100%股权。目标公司均为法国及意大利领先植物食品制造商St-Hubert SAS的控股股东。

法国St-Hubert公司成立于1904年,目前年销售量超过35,000吨,是法国家喻户晓的领先健康食品品牌,产品包括植物型涂抹酱系列、植物酸奶、植物饮料、甜品等,在法国及意大利市场均处于领先地位。St-Hubert技术研发和创新实力雄厚,拥有多项专利技术,是健康食品行业的创新先驱,其健康产品不含氢化脂肪、反式脂肪和转基因成分。St-Hubert一直在不断研发领先市场的新产品,包括推出首款含有Omega 3脂肪酸的植物型涂抹酱(St-Hubert Omega 3)、有机植物型涂抹酱(St-Hubert Bio)

、以及DHA植物型涂抹酱(St-Hubert DHA)等。

复星集团董事长郭广昌表示:

收购St-Hubert这家百年健康食品企业,是复星和三元对国家供给侧结构性改革的积极响应。这次并购将发挥三元和复星双方优势,提升三元的产业地位,St-Hubert也将获得新的增长空间。复星矢志为全球家庭客户智造健康幸福生活,并通过科技引领、深度赋能,支持更多像三元这样的优秀企业不断进化升级。

St-Hubert CEO Patrick Cahuzac表示:

未来,在三元和复星的帮助下,我们将继续巩固在法国和意大利市场的领先地位。

此次复星与三元对St-Hubert的联合收购,是复星参与三元国企混改后的一个重要实务推动。三元和复星将发挥双方优势,通过科技引领和深度赋能,完成科技的进步、产业的升级,更好的满足消费者需求,成为国家品质担当。 □吕敏怡

复星助力欧洲金融科技公司 NAGA 成功上市

本报讯 7月13日,复星国际有限公司(“复星”)宣布,其于欧洲布局的金融科技创业企业The NAGA Group AG(“NAGA”),近日成功在德国证券交易所Scale板块(新兴中小企业板)完成IPO。NAGA是首批登陆德交所新兴中小企业板的科技型创业企业之一,也是复星旗下第一个成功对接国际资本市场的科技金融投资项目。

3月,复星集团及其控股的德国私人银行Hauck & Aufhauser(“H&A”)共同参与了NAGA的A轮融资,IPO后,复星连同H&A成为NAGA的第一大股东。NAGA专注于运用金融

业颠覆性技术,为用户提供创新性金融交易服务和产品。该公司旗下推出的首款应用程序SwipeStox,能够通过社交网络交易模式,激发股票交易用户的兴趣,并通过游戏的形式,简化金融交易流程。此次IPO融资规模为251万欧元,由于投资人反应热烈,当日发行价格从每股2.6欧元上涨至收盘价每股6.7欧元。

复星集团董事长郭广昌表示,科技引领是复星现在最核心的工作之一,NAGA正是复星“以科技驱动传统行业变革”的战略愿景在传统金融领域的首例实践。 □魏雯佳

南钢收购德国 Koller

复星首度布局海外工业领域

本报讯 28月2日,复星集团合营公司南京南钢铁联合有限公司(简称南钢)宣布成功完成对德国汽车行业轻量化专家Koller Beteiligungs GmbH(简称Koller)的控股收购。作为南钢的首单海外并购,该项目也是复星在工业领域的第一次海外布局。在南钢与复星的共同支持下,Koller将继续增强其在欧洲和美国、加拿大及墨西哥(NAFTA)地区的市场地位,同时加速在中国市场的业务落地、为中国客户提供服务。

Koller专注于汽车领域碳纤维及其他复合材料的轻量化终端产品和模具的设计和制造,为汽车行业提供减轻车身重量的解决方案,达到节能减排。其生产基地主要位于德国、匈牙利和墨西哥。Koller已成为多家高端整车生产商在轻量化解决方案的合作伙伴,轻量化产品已成熟地运用在大众、宝马、奥迪、奔驰、路虎等全球

领先汽车品牌。随着新型电动车对车身重量更轻的要求,Koller已经为知名品牌的电动车产品提供轻量化定制解决方案,未来还将在此领域进一步拓展。

复星集团董事长郭广昌表示,“我们很高兴有机会投资Koller这样一个德国型企业,它可以提供全球领先的轻量化解决方案技术及能力,我们也由衷敬佩Koller管理团队的工匠精神。现在,全球尤其中国面临着一个共同的难题——环保与节能。而轻量化则意味着降低能源消耗,这将对我们的可持续发展有着重要意义。”“收购Koller对我们来说是一项战略投资。”

Koller的CEO Max Koller表示,“我们很荣幸能与复星和南钢合作,尤其是成为复星合营公司投资的第一家汽车供应商企业。此次合作将使Koller有能力扩展亚洲业务。” □魏雯佳

复星参与泛亚航运混改试点 助力央企提升产业能力

本报讯 6月,复星参与完成上海泛亚航运有限公司的增资扩股。泛亚航运是中远海运集团所属中远海运集装箱运输有限公司子公司,成立于2004年,主要从事国内及国际支线集装箱运输业务。原中远和中海集团合并重组后,泛亚航运融合原泛亚航运、浦海航运和五洲航运的各项业务,致力于打造聚焦中国国内及近洋的区域性集海运、铁路、陆运、电商为一体的集装箱全程物流链服务平台。

泛亚航运为国资委首批10家央企员工持股试点企业之一,本次增资后泛亚航运成功

实现国资、民资与员工出资的紧密融合。复星此次投资是基于以往参与国企混合所有制改革成功模式的又一次探索。复星在物流行业已相继投资如菜鸟、韵达等陆上运输公司,通过投资泛亚成功布局内河和近海集装箱物流领域。此外,复星也将通过自身产业优势,在供应链金融、电商平台、门到门服务等方面与泛亚开展深度对接和合作,凭借丰富的国企混改经验,充分发挥市场化机制优势,并在产业并购整合方面发挥独特优势,全方位提升泛亚航运的企业价值。 □费洁慧

要做对的事情、难的事情，还要做大的事情

——复星集团董事长郭广昌在 2017 年中期工作会议上的讲话

编者按：在国外出差10天、绕地球一圈之后，7月29日，复星集团董事长郭广昌飞回上海，参加复星集团中期工作会议。在会上，他结合最近工作出差中的一些思考，作了一个即兴式的发言，以下是讲话全文。

我这10天飞了将近60个小时，现在往台上一站，脚还有点“飘”。好在昨天在飞机上睡得还不错，所以今天早上还能跟大家一起开会。结合最近的一些思考，我在这里跟大家分享一下。

每个人都应该是首席客户体验官

我们提C2M的战略，也在强调客户体验。我觉得，每个人都应该是首席客户体验官。这次签约法国的St-Hubert项目，本来我还是有点不放心，所以出差的最后，加一站飞到巴黎，主要就是要尝一下启宇同学（复星集团联席总裁陈启宇）已经“吃”过的产品，到底是个怎么样子。为什么我敢投地中海俱乐部、亚特兰蒂斯？这几年，我带着家人旅游的时候，没有白白浪费这个时间，我全家旅游的过程，就是产品体验的过程。在座的每一位，一定要自己体验自己的产品。这一点，微信就做得很好。

C2M要穿透平台，两端并重发力

C2M要穿透平台。这十年最成功的商业体验，就是平台，比如淘宝、微信。但是我们现在要做的，是希望能穿透平台，而不是被平台垄断。可以从C端发力，像宝宝树；也可以从M端发力，比如找到最好的制造商，帮助他直接触达C端。这两种方式的目的，



就是C2M的直接打通。

之前康岚同学提到微笑曲线的两端。这个模式在以前或到以后，都是对的。但大家不要被这个模式所误导，以为M端很容易，制造很容易。的确，相当一段时间里，制造看似很容易，产能过剩情况非常严重。但真正好的制造，是不容易的。这次我到宁波，看到一个申洲纺织，做得非常好，供不应求。它给像Nike这些好的企业供应产品，是需要配额的，今年没有足够的产能帮你做。所以，M端要做到一定的程度，做到当你有足够的技术积累、有足够的创新能力。所有的服务、所有产品，都是要一针一线做出来的。不是靠忽悠一下，不是靠一下互联网，就能把好的产品提供出来。要有制造能力，制造好东西的能力，这是很不容易的。

我们有两条线。一个是要能触达C端，第二个是要发力找出有独特Make能力的M端，这两端是我们并重的。

汪同学（复星集团CEO汪群斌）提到的C2M和2Link，就是说未来我们要做的，在C和M两端发力外还有一种，就是让C2M能链接起来的相关技术，这一块也很重要。这将成为未来复星寻找产品的一个战略引擎地图。

聚焦家庭入口，形成C端闭环

在家庭方面，前几年做得比较成功的是宝宝树，它把年轻家庭的人口找到，并在此基础上实现了宝宝树+，宝宝树最近也发表了C2M的战略。但在家庭这一块，复星不能仅仅对年轻家庭聚焦，对别的家庭入口，我们也要找到。所以下一步，除了年轻家庭之外，怎么做到全家庭覆盖？这是要重点讨论的。实现家庭全覆盖并形成闭环，是我们后面要重点做的。复星的特点，绝不是简单的跟别人一样，我们要注重C端里的整个家庭。比如保险，是不是从全家的角度做的？这样形成的复星特色，不仅是针对个人，而是针对整个家庭提供服务。能不能通过抓住家庭的痛点，作为我们C端入口的主要抓手呢？要盯

住家庭，从家庭入口方向上，找到复星独特的点。今天是年中会，下半年我们希望能继续发力。

会讲很重要，会做更重要

再强调一点，刚才汪同学提到，现在我们口号讲的比较多，比如今年重点明确了新的C2M和聚焦家庭的战略，这些大家都认可了，也会说了。但是后面我们更要会做，一步步落实下去，这还是很不容易的。

最近，我发了两篇东西，一篇是“行稳致远-谣言止于智者”，有感而发的内容；第二篇是昨天在飞机上思考的东西，讲到了全球化投资是为了更好地引回来，中国动力嫁接全球资源。我们一直说，复星的高管，一定要在文化上、战略上、在灵魂深处拥有认同感。这种认同，非常重要。不仅我们自己要认同，还要对外宣讲我们的战略。所以，会讲也很重要，这种说服、认同、形成共识的过程，也是很不容易的。年中会议有这样一个分享的过程，让大家集中在一起听，也是需要的。当然，做是更重要的，所以会议以后，我们怎么把这样的战略付诸实践，也希望大家进一步做好。

要做对的事情，要做难的事情，要做大的事情

之前我一直说希望大家着眼于做对的事情、做难的事情。这里再再加一点，在这个平台上，大家要做大大的事情。毕竟现在复星有将近6000亿左右的资产，是个大平台，我们不能老是盯着那些小的事情，要有大布局，要做大的事情，要学会利用整个平台，来为你做事。要学会用势、用平台，借助平台做事，希望大家都有一种

主动跨界的能力。学会用复星的平台，为你客户进行服务。

关于这一块，我跟人力资源也在强调。我现在有个感觉，有的高管，发现他一上来马上就做事，做事情是好的，但明显感觉到他对复星不熟悉，复星有哪些资源，能为他做什么，有什么平台可以利用，这方面认识远远不够。这种对复星熟悉的培训、宣讲和教育，非常重要。

我现在觉得，经验很丰富的人，也有点可怕。因为他多年形成了一种工作习惯，已经习惯于一种思维了。要改变这种思维，的确比较难。我不是不想用经验丰富的人，我怕的是他们为经验所困，在经验里走不出来，所以他很难利用复星这样一个平台做对的、难的和大的事情。我希望，大家一定要学会用复星大平台，做一些别人做不了的、特殊的事情。

我们希望能比别人快0.01秒。有人问，为什么不快更多一点？快1秒、快1小时、快1天、快1年不是很好吗？其实说这句话的时候，已经有点自嘲的味道在里面了，因为越是高手之间的比招，差距越小。我们说快0.01秒，是已经把大家看成高手了。所以，在快一点已经不容易的情况下，我们要再快一点；在高一点已经不容易的情况下，我们要再高一点。其实，我们可能还没有那么强，可能还可以多快1小时、多快1天甚至1年，但这种情况下你还要再快一点，在已经很高、很快的情况下，能不能再多一点？高手过招，就差那么一点点。但这一点一点积累下去，时间长了以后，就会差很多。

C2M 战略落地要做到的三件事

——复星集团首席执行官汪群斌在 2017 年中期工作会议上的讲话

强化“C”“2”“M”端能力 推动C2M战略落地

推动C2M落地，总体来说，在C端，我们要主动加强到达客户的能力，特别要加强触达移动端客户和触达家庭客户的能力；在M端，我们要有提供更多有强大产品力的产品和服务；在连接能力上，我们要通过科技创新实现更快、更高效、更互动，更便利的连接客户与产品和服务。

具体措施上，我们希望通过组织变革推动C2M战略落地：

第一，为了更好地服务客户，考虑在总部和核心运营企业设立以用户为导向的CCEO，也就是首席客户体验官（Chief Customer Experience Officer）和首席客户平台官（Chief Customer Platform Officer）。

第二，为了更好打造产品和服务，要通过创新、研发孵化和商务合作找到更多有产品力、高科技含量、高附加值的产品和服务。集团层面可以考虑设立专门的创新和市场营销



的高管岗位。

第三，在连接能力上，要加强核心技术投入和团队建设。比如，我们已经开始在人工智能、大数据和区块链技术上建立自己的团队，未来还将通过各种方式布局云计算、物联网、识别技术、传感技术等。比如在云计算领域，我们希望打造复星健康云，为大健康生态系统提供SaaS和Paas的服务。

顶层设计与基层实践结合 坚持符合国家战略的价值投资

大健康行业是一个巨大的机会同时也是很难的挑战，目前包括很多互联网巨头在内的企业，在解决健康到家、健康到人、健康到移动端的问题上都还没有找到很好的解决办法，而我们正是迎难而上，坚持做对的事和难的事，通过长期努力把握住这个机会。

一方面，我们要加强战略规划顶层设计的整体性、系统性，继续进化融合One Fosun系统。像阿里、平安这样的中国的优秀企业在这方面就做得非常好，值得我们借鉴和学习。今后集团和各板块、核心企业的中期会议，还是要突出战略，将战略研讨作为重点或重点之一。这种做法，复星医药坚持了15年，最近我参加复星医药的中期战略会议就很有收获，不仅有战略落地的方案，而且对于一些没落地的项目，会去分析原因，和找出改变和应对的办法，确保项目可以持续进化和落地。第三季度，我们希望核心企业都要向宝宝树学习，拿出1.0版的C2M战略，禅城医院已经承诺要在一个月拿出未来五到十年的C2M战略规划，希望其他企业也要跟上。

另一方面，我们要在坚持价值投资和符合国家战略、公司战略的原则下，继续在全球范围内寻找大项目、独角兽和资管平台的机会。投资是手段，是为了更好的增强我们的产业能力，而

走出去则是为了更好的引回来，更好的服务我们国家的发展。希望各位复星同学牢记以上两点。

战略落地要靠人 持续学习是复星核心能力

要做到以上这些，想来想去，归根结底还是要靠“人”。

因此，我们HR的同学们要具备出色的猎头能力，总部、各板块和每个核心企业，都要看HR团队中有没有具备猎头能力的招聘人员。

同时，每个团队的核心领导要包容、开放，要敢于和善于用人，要坚定的深化推动多维度的合伙人模式、建立团队领导AB角制度，并且不断加强人才梯队建设。当然，我们的激励模式也要不断创新，要建立短中长期相结合的激励机制。

最后，正如郭同学反复说的，学习是一个企业的核心竞争能力，是不断突破自我并建立壁垒的能力，因此，就像复星人互称同学一样，我们要保持持续学习的状态，并在实践中不断提升，保持一颗年轻的学习的心。

创新美好生活

——复星集团联席总裁陈启宇在2017年中期工作会议上的讲话

受郭同学、汪同学、晓亮同学的委托，第一次在集团做中期会议报告。本次会议的主题是“创新美好生活”，这也是董事会在今年战略升级之后，制定的长期使命和目标，致力于围绕家庭客户创新，为了创造美好生活，Innovation for Good Living。

2017上半年工作回顾：战略进化、团队进化、运营提升、投资推进

2017年上半年，在全体同事努力之下，取得了很好的进展：

团队进化：新生代管理層和新合伙人的集体亮相、围绕集团C2M战略，成立了C2M推进办公室，并积极推进了组织架构调整、人员优化；

运营能力提升：“健康、快乐、富足”、蜂巢城市、资源等各项产业的核心企业，在运营层面上都有大幅度的提升。每个板块运营能力得以长足的提升，是集团长期发展的最重要保障。

投资领域：有序按集团战略在完善和推进。尤其是在Biotech、Fintech等创新技术与科技领域，主动推进了一批投资平台和投资项目的落地。在产业投资方向，围绕产业深度的并购整合，持续有项目落地、行业竞争力持续加强。全球的资管平台



网络，持续完善，在保险投资端的资产配置能力，得到了进一步优化。

核心生态：上半年大健康的外延投资不断落地，医药、宝宝树、联合健康险业务都有很好的成长，但是，在产业闭环打通方面还有欠缺、大健康板块全球投资布局不够、大项目落地不够；快乐板块，文旅重组完成、Club Med创了15年的业绩新高，亚特兰蒂斯，作为集团在快乐领域一个非常重要蜂巢项目，建设稳步推进落地。但整体板块内团队建设还需持续加强；富足板块，BCP业务持续发展，网商

银行的高增长，保险主要企业核心能力不断夯实，都确立了复星在“富足”板块、企业的运营能力，同时，还需要提升内部协同效应、风控能力，并逐步将核心企业与资本市场对接。

支撑生态：蜂巢领域全球资管规模也在大幅度增长，蜂巢城市项目持续落地，上海的同事已经习惯了BFC的工作状态，纽约办公楼也在持续升级。全球化的竞争中，我们的资管平台网络和资管项目、地产项目不断落地。钢联、钢银作为我们供应链业务体系的一个重要板块，业绩也快速发展。除此之外，菜鸟网

络也在快速布局建设。从可提升的点上分析，在科技投入方面（互联网、大数据、人工智能）可以持续加强，尤其是在科技领军人物方面，还是缺乏的；全球资管平台跨文化的对接，整个体系还要完善；蜂巢城市内容运营能力还要提升，缺乏健康蜂巢的项目落地。金融板块对健康快乐核心产业的支持和协同、打通还需要进一步加强。

延展生态：特别重要的就是南钢、海矿的业绩增长，投资引导产业转型升级，创新型项目投入还要增加。

C2M：通过C2M办公室的设立，全面推动C2M战略落地，宝宝树、风友会、精品汇等项目和运营的平台正在拉动我们C2M战略的推进。One Fosun也在逐步落地，包括医联网等核心的One Fosun正在有序推进。未来还需要加强核心企业的数据化、信息化、智能化，体系内的客户数据需要打通。同时，在客户流量入口布局，落实线下资源线上化、线上资源数据化、数据资源产品化的目标。

职能部门：上半年做了大量工作，财务、HR工作持续开展，精益管理全面推进，上半年PR&GR承受了一定压力，也做出了显著成绩。同时，廉政督察不断在提示、提醒我们团队的规

范、合规工作。

复星文化、战略进化以及C2M的思考

今年上半年，集团对整体战略进行了进化。

愿景：以家庭客户为中心，智造根植中国的全球幸福生态系统；

使命：汇聚成长力量，为全球家庭客户智造“健康、快乐、富足”的幸福生活。

战略：汇聚人才、产品、技术等资源，嫁接中国动力，持续创新，围绕全球家庭客户的幸福生活方式需求，深耕“健康、快乐、富足”，通过深度的产业运营、整合和投资，智造复星C2M幸福生态系统。

在业务战略进化中，将三个圈层的进行定义，三个圈层为：核心生态、支撑生态、延展生态。三个生态圈的逻辑是为了核心生态而打造的，为了家庭客户的终极需求，为了美好生活。同时，需要特别点出的是，核心生态并不等同于核心产业，核心生态仅是三个圈层之一，核心企业是核心生态、支撑生态、延展生态的企业，3+4+3，“健康、快乐、富足”，蜂巢城市，供应链、产业金融，科技，加上资源环境、智能制造，都是复星我们需要关注和发展的。

（下转第10版）

打造复星幸福生态系统的路径思考

——复星集团联席总裁徐晓亮在2017年中期工作会议上的讲话

到底什么是生态圈？

这半年来，复星集团董事会提出三个关键词：幸福、C2M，生态。对这三个关键词，我脑子里一直有三个why，想了很长时间。有一些逐步想明白了，有一些还不是很清晰，今天抛出来一起讨论。有些事情、方向和重点，我们一定要把它琢磨明白，下半年再工作的时候，我们的思路会更清晰一些。

第一，这半年下来，真的是变得太快了。移动互联网、人工智能各种新概念一直在出现，行业巨头全部变掉了，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？刚刚启宇同学的报告里面也说了，现在所谓的巨头，国家和国家之间比GDP，家庭和比幸福。企业和企业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，4000亿美金，第二名是腾讯，3600亿左右，第三名现在相对小一点百度，700亿美金左右。当然又杀出来一个京东，虽然现在盈利还一般，但市值已经接近650亿美金。全球我们看到了谷歌，现在市值到了6500亿美金，昨天亚马逊老板做了半天的世界新首富，亚马逊的市值昨天到了5000亿美金。当然还有家企业很奇葩，它不是互联网企业，它靠产品、



靠品牌做了起来，它是苹果，市值8000亿美金，鹤立鸡群，很富足。这些巨头在思考什么？它们都在想一件事情，要做生态。现在的千亿美金市值，未来的万亿美金市值的企业，一定是做生态的企业。关于第一个问题，我们应该思考得蛮清楚的，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，因为对将来来说，真正比拼的是企业有没有生态圈，这是巨头的世界，是影响世界的力量。

于是第二个问题就来了，什么是生态圈？这个问题郭同学在两个月前和全球合伙人的工作会议上抛出来过。既然复星也提出要做强生态圈，那什么是生态圈。

这个问题很复杂，百度上查查也有很多的标准，我让同事画了一个简单的图，用最简单的几个关键词来描述。所谓的生态圈首先是需要有土壤的，这个土壤是什么？就是C，客户或消费者。这个土壤现在有多少呢？全球有70亿。其次，土壤里面要生长什么？当然是物种，就是企业。这些企业要在土壤里面生长，当然需要阳光、空气，它们是什么？就是数据。通过数据可以知道春夏秋冬。当然有了阳光、空气以后还需要什么，土壤里面一定是要水、养料，这个水就是金融，这些根须，就是物流。当然生态里面还有很多东西，但最核心的就是这些。

大平台要变成生态，缺什么？

在国内，阿里和腾讯，已经很清晰地提出要做生态。但是，我们现在也看到它们缺一个东西，这些平台要变成生态蛮难的，或者说它们有一个痛点，就是物种。什么物种？C2M的物种，真正把更多的C连在一起的物种。所以一年前郭同学提到了，当时可能我们也没听懂，现在才发现，实际上下面7个亿的C也好，9个亿的C也好，这是过去形成的巨头，但实际上这个天在变。C端入口是可以碎片化的，是可以不同的人口进来的，最后还可以把它拼起来的。大家都要到罗马，但是条条大路都可以到罗马，并不是到罗马只有一条道路。我们看到巨头手里有一手好牌，但是我们也看到，大家除了在大数据，在支付、物流方面要去拼的话，最关键的东西是，得C2M者得天下，要更多的C2M，这些企业要在你的生态里面。

C2M是未来企业生存之道

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。我们下面的土壤，是全球的70亿人口。复星初步的目标，我们至少有10亿级的C（这个最后是要由董事会来定的），这个土壤要有10亿级的C。然后这个土壤里面孵化的是物种，复星要的是更多

的C2M物种，大的C2M，中的C2M，小的C2M，但是前提你的企业必须是C2M的。为什么？未来是这个生态，如果未来你这家企业不是C2M的，你会被淘汰。既然C2M在整个生态里面是一个大物种，那C2M的核心标签是什么？C这里有几个关键词，一是可互动，互动以后是什么呢？所谓的互动就是说它的数据可以给你，它的信息可以提供给你。二是有了这些信息之后，它的画像就来了。第三，画像有了以后，还要跟你活跃互动，不是上来一次就解决了。当这些C能不断做到有用户画像，然后不断跟你活跃互动的，M端要做什么就量化了，需要数据化去把它画像画出来，需要你定制化，而且是用工业的手段解决个性的问题，能够把各种供应链，把制造链柔性化。现在做得到了，因为在移动互联网和人工智能的时代背景下，出来的物种就是C2M的。同时也是规模制造的，我一天做三万件衣服，每件都是不一样的，可以满足三万个不同的个性，这是一个简单的原理。

以上这些都不是一两天能做到的，等到三五年后，到第三个十二年发展下来，复星一定会成为影响世界的力量。当然我们的生态更有意义，因为我们是做一个幸福的生态系统。下半年我们一起努力。

编者按：

在健康、快乐、富足领域建立幸福生态系统，让复星在未来之路立于不败之地，意味着从代表庞大客户群的“C”导向制造端“M”，并以相关技术“2Link”链接“C”和“M”的“C2M”战略势在必行。由“C”、“M”、“2Link”组成的微笑曲线背后，定会有诸多关于产品、服务、运营的故事，我们愿与你一起分享、共听，共同探讨C2M各种可能的运作与呈现方式。

鉴于此，本报欢迎各产业板块踊跃投稿，分享你们与C2M不得不说的故事。你们的讲述将被记录、被看见，自然更有可能引发矩阵效应。这将是我们的最愿见到的。



C2M 引爆的一场事件营销战役

在这个信息爆炸的时代，企业营销如何玩出“新花样”？前段时间，营销界大号“麦迪逊邦”头条报道了一篇关于豫园C2M事件营销的成功案例。这是一场由豫园发起的C2M营销革命，一时间刷爆了各行各业大佬们的朋友圈，引起了超高关注度。

有人说，C2M是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，更是力挽狂澜、排山倒海的行业改革先驱条件。而在复星倡导的幸福生态系统里，C2M作为其中极其关键的一环占据着更加重要的战略地位。那么这一次豫园又是如何借助C2M来打响这场营销战役的呢？

以儿时情怀为切入点，借势品牌传播

在这次的营销案例中，单纯从创意和热度上，就已经获得了各界人士的关注，为营销战役打下了良好的传播基础。豫园通过观察C端消费者的一周生活轨迹和记忆遗忘规律，用“四张海报+四篇文章+一场集章活动”的方式，深入C2M营销理念，与目标人群进行深度沟通，以儿时情怀为切入点，借势品牌效应，多角度组合策略，利用新媒体进行病毒式传播，将豫园的线下快乐场景与线上平台火速打通，形成闭环，从而引发“儿时的快乐”话题传播高峰。



周一，每一个城市人都如期上班的时候，大家似乎无暇去想娱乐的事情，此时第一波的宣传以儿时的动画作为切入点，勾起80、90后关于童年的各种畅想，留有悬念；

周三，根据艾宾浩斯记忆遗忘规律，人们通常在隔天，很多事情遗忘过半，往往只剩27.8%的记忆。这时第二波文案出炉，五香豆、梨膏糖、南翔小笼等豫园美食一一登场，唤醒儿时的追忆，看似美食公关，实则有深意；

周四，抓住“一旦记忆加深，在存留的记忆中将会加入自己的思考”这个点。第三波宣传强势来袭，揭开豫园和美影厂“跨界合作”的面纱，并引导C端消费者周末来豫园玩一场关于

童年情怀的“穿越”；

接着来到活动当日，神秘面纱终被揭开，并初步锁定了4W1H要素。Who：看到文章的你，When：那个周末，Where：豫园，What：带娃忆童年，How：明信片集章召唤图图的趣味玩法；

隔周一，强化长期记忆，形成永久印象，顺势推出总结篇，升华高度，回味最有情怀的童年。

C2M事件营销 实现了C端与M端的双向直接触达

如果说内容是发动机，那么这次营销不只是简单的情怀变现，而是在后续传播中几乎同时引爆，同时更让外界对豫园品牌营销刮目相看。

每一次出手都可谓恰如其

分。通过这次C2M事件营销，同时也产生很多经验值得分享与借鉴。其中，豫园的品牌团队充分利用了与C端客户有着强烈黏性的新媒体平台，创造出了大幅高于以往流量的阅读分享数；实时分析大数据走势，观测活动给客流带来的积极变化，促成了较去年同期相比显著增长的客流量，活动现场引来众多00后在校学生、90后年轻白领、80后带娃家庭以及老上海人的纷纷捧场。

豫园这次绕出了常规营销的套路，别具一格的触达了目标消费群体的真正兴趣之所在；并根据不同用户量身打造适合的产品需求，五点一线（五香豆商店、梨膏糖商店、南翔馒头店、湖心亭茶楼、吾同书局）打通消费群体，满足不同受众的用户需求，更为年轻游客提供与其匹配的定制化版本。

最后根据C端消费群的需求不断优化M端提供的服务体验，从而实现了C端与M端的双向直接触达，形成规模化经营，促成华宝楼在活动当日的人气高涨，更让“豫园一小时商圈”的流言不攻自破，让C端用户更加高效和直接的享受到复星“健康快乐富足”生态体系下的产品服务性能。

这些带有“快乐”元素的每一个板块都可以成为C2M。而对豫园而言，这里本身就是一个快乐的生态群像，豫园的

C2M是可以赋能的，得益于共享的大数据平台，可以绘制清晰的用户画像，一旦有了这些用户画像，就可以和C端客户实现有效的活跃互动；另一方面还能积极量化M端产品服务，利用工业的手段解决个性化定制的难题，并将制造链柔性化，在移动互联网和人工智能的时代背景下，实现C端消费者和M端制造者的共通与平衡、个性与互动。

C2M事件营销 一次战略解读的有力实践

得益于此次豫园品牌团队发起的事件营销，作为五店联动之一的吾同书局也受益颇深，吾同店员张慧表示，活动伊始书局就人气爆棚，从学生、年轻白领到带娃父母，都表现出极大的热情。直至活动结束，仍有慕名而来的游客，由此可见这次营销的确反响热烈。

豫园股份副总裁石琨表示，这次豫园的事件营销是一个不错的开头，也是豫园品牌团队对复星C2M战略解读的一次有力实践。但仍有一些值得反思和进步的空间，比如活动现场的引导指示不够清晰，以及前期的宣传设计有待提高等方面。

未来，对于C2M营销的规划，豫园还将进行更加深入的尝试和挖掘。此次试点的成功，则是最好的证明，而这也让人们对未来豫园的营销实践充满期待。 □黄阳



从一只茶碗说起：东家“匠人大会”

安静的云栖小镇忽然“高手”云集。

1200余人奔赴这里，为了一盏一碟，一桌一砚。他们自诩“手艺人”，一只茶碗也能说出山路十八弯的丰厚故事。

这是东家承办的首届中国匠人大会。

7月22日，代表着东方文化100多个手工艺类目的顶级匠人和技艺传承人从全国各地齐聚一堂，参与本次重量级的文化创意盛会。

本届中国匠人大会由中国手工艺发展研究中心、人民网舆情监测室、浙江省民间文艺家协会、杭州市文化创意产业办公室、杭州西湖区人民政府主办。复星投资的东家APP承办了此次中国匠人大会。

此次大会以“以匠心，致未来”为主题。原中共中央政治局常委、全国政协主席李瑞环同志为大会题写了会名。中国文联党组成员、书记处书记陈建文宣布大会开幕，中国民间文艺家协

会分党组书记、驻会副主席邱运华做了主题发言。

作为东家的投资方，复星集团密切关注本次匠人大会，远在国外出差的复星集团董事长郭广昌也通过视频发来了向全国匠人的问候：“东家将匠人和消费者无缝连接，打造出更多能够运用于日常生活的匠心制造，这件事特别有社会意义。”

中国手工艺发展研究中心主任赵普，在会上发布了首份《中国匠人电商生态报告》。中国手

艺发展研究中心一直在从事中国手工艺的保护工作，而东家作为其唯一的互联网产业示范点，一直在努力扶持匠人，让传统手工艺回归商业，让传承成为潮流。

此外，中国手工艺发展研究中心还发布了《中国匠人电商生态观察》。这份观察报告详尽地描述了当下匠人的生存状态，与消费环境的现状。生动地展现了当下中国手工艺产业的发展情况。

东家创始人兼CEO俞海华，作为行业代表性人物与大家分享了东家要如何服务好更多的匠人。他提出东家的三个身份：东家从CEO开始，都是匠人的“长工”；东家是一个“搭台的”，前台表演、后台服务；东家是匠人的管家。

他同时还提到东家平台的运营理念：东家就是大家的东家，不是我们的东家，不是用户的东家，不是匠人的东家，而是我们每个人，是我们的用户，我们的匠人，我们的政府领导，我们的投资人，我们一起来共建这个平台。我们走在一起，可以把美学走进生活，让传承成为潮流。

在中国匠人大会“荣耀分享时刻”，中国手工艺发展研究中心向十余位当代杰出匠人代表颁发了：创新匠人、新生代匠人、中国名片、突出贡献艺术家

等荣誉。在赵普的带领下，全场匠人共同高声宣读了“中国匠人宣言”。

作为“互联网+匠人”产业探索的示范，东家APP要探索的是“去品牌化的匠人生态圈”，而这迎合的不只是当下满足个性需求的消费潮流，更重要的是：如何让“守艺人”不再闭门造车，通过“买卖”与“使用”，让传统文化在传承与创新的激荡中雀跃前进。

作为复星C2M智造全球幸福生态系统中的一员，东家致力于连接有着极致产品力的匠人和中产阶级用户，聚焦中高端人群的精神消费和文化消费，探索以“人”为单位的终极个性化和定制化的商业模式。 □钟聆瑶





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。

以量身定做满足客户需求的金融产品实现 C2M

——访复星全球合伙人、德邦证券总裁武晓春



2016年，在金融市场整体不够景气的大势下，德邦证券依然交出了一份漂亮的成绩单。复星全球合伙人、德邦证券总裁武晓春近日在接受本报采访时，讲述了德邦证券逆势前行、创新超越的故事，也阐述了德邦证券未来发展的宏伟蓝图。

问：2016年德邦证券整体经营如何，有何亮点？

武晓春：2016年对于德邦证券来讲，发展确实不错。首先是业绩，对证券公司来讲，业绩是和市场行情相关联的。在整个市场滑坡的情况下，德邦去年实现利润5亿多，与牛市的2007年利润持平。但市场给的条件不一样，2007年大盘指数是6000多点，而2016年的指数在3000多点。去年市场的交易量同比下降了52%多，而且整个市场是跌的。我们能取得这样的业绩，非常不容易；

第二，在去年市场低迷的情况下，我们的行业排名在提升。比如投行、债券等承销能力，比2015年提升了20名左右。德邦证券的资本金等综合排名在券商里相对靠后，但投行业务能做到第13超越了很多上市券商。资产管理业务去年排名是券商中前10的水平，并且在今年仍然保持很好的发展势头；

第三，去年我们在很多创新业务上有了长足发展，比如ABS业务和两融业务。ABS业务在全市场做到第一，而两融团队关于公司股权治理的课题研究，获得了证券业协会的三等奖，这很不容易。

问：德邦证券是怎么做到的？

武晓春：专项业务如资产证券化业务这个领域，未来的发展空间比较大，我们从两三年前就看准了这个市场，所以培养了相应的团队，坚持做这方面的研究。和大券商比，我们的资本金规模较少，在集合业务、定向业务方面不占优势，唯独ABS专项业务不消耗净资本，所以我们选择了这个突破口。在做ABS的过程中，蚂蚁金服有很大一部分存量资产，我们可以将其打包成产品，这样，我们的努力正好和资产对接上了，一下就做出成绩来了。

问：复星一直提C2M的发展模式，德邦证券怎么实现C2M的定制化？

武晓春：复星从产业角度提出C2M。金融这个行业，特别是德邦证券这样做金融、财富管理的，其实一直在做C2M的事情。证券公司做财富管理，要想把产品推荐给客户，产品一定要满足客户需求，即为不同的客户，提供差异化的产品，这是证

券公司的核心价值。所以我们的产品在设计过程中，无论是低风险的，还是高风险的，都是和客户需求相关。无论是固定收益产品，还是有一定风险、收益度高的产品，都要量身定做满足客户个性化需求的金融产品。

问：您希望未来在“富足”板块中，德邦证券扮演怎样的角色？

武晓春：复星“健康、快乐、富足”这几个板块中，我们是与“富足”紧密结合的，对中产阶级、有财富管理需求的群体，满足他们相应财富方面的需求。德邦证券制定了IPO上市的目标，我们想把德邦证券搭建成一个全方位、多层次的国际化的金融平台，形成一张复星的金融名片。

因为我们立足证券、资本市场，能把很多资源协同在一起。未来复星在海外将有很多的收购、并购，这些收购、并购需要在国内落地。复星海外收购的公司回到国内，如何与境内同类企业进行相应的并购重组？我们想把德邦证券打造一个复星连接各方资源的金融平台，这是未来我们在“富足”这个领域需要做的，德邦证券可以为复星收购的私人银行、保险公司，包括金融类业务公司，对接国内资源，这样能更好的助力复星未来国际化业务的发展。

问：那德邦证券的业务范围就扩大了。

武晓春：中国券商业内，在走国际化道路这个方向上，德邦证券应该是能够走在前列的。因为中国很多，所谓走国际化道路的券商，无非就是到香港设公司，主要业务还是在国内，或只在香港涉及一些经纪业务。而我理解的真正意义上的国际化，则是借助于股东的平台，去把综合金融平台做起来。未来大家一提到德邦证券，就能想到它是做国际并购业务跟国外私人银行等合作，共同发起基金，或是共同做财富管理、理财产品，这都是德邦证券未来可以做的。在国际化方面，德邦证券未来会比别人领先。因为复星是全球化的企业。

问：你希望多长时间能实现？

武晓春：我希望三到五年内。等到真正上市，募集到资本金以后，对接资本市场，一旦资金实力强了，做这些事就能铺开了。

问：未来德邦希望在哪些方面培育起更多有竞争力的产品？

武晓春：我们希望未来会在互联网券商这块有所突破。另外健康是一个很大的市场，包括医疗器械、医药等，我们的投行业务都会有所作为。我们最容易突破的，就是互联网、大健康、国际化。

问：如何打造德邦证券投行的特色？

武晓春：关注大健康板块，未来，我们或许可以投一些大健康的企业；我们也可以把医疗器械、医药等大健康行业的公司保荐上市；我们可能专注于大健康，在市场上找并购资产，进行上市公司并购。希望未来市场上一想到做医药、大健康，找谁？就能想到德邦证券。就像现在我们在ABS领域里知名度非常高一样。现在，我们投行团队正在聚集优秀的人才，准备在这个行业内深耕细作。德邦证券是复星旗下的证券公司，在我们本身实力的不断提升之外，股东的能力给予了我们非常强大的背书。希望在未来，德邦证券能做成非常有行业特色的、符合市场发展趋势、符合时代潮流的精品投行。 □俞本庆

做最具产业深度的“三维一体”综合服务平台企业

——访复星全球合伙人、星泓控股总裁刘斌



在复星，星泓控股称得上“C2M战略实践先行者”之一。多年来，星泓既专注于产业园区开发建设运营，用“蜂巢城市”理念打造主题产业社区，以此作为“健康、快乐、富足”的载体，同时围绕C2M Link进行产业链深度投资和生态圈布局投资，挖掘核心产业主体，持续赋能直至成为行业“独角兽”。

今年，星泓提出“成为最具产业深度的‘三维一体’综合服务平台企业”，星泓控股总裁刘斌对此很有独到见解，提出“轻重要分离——轻要做重、重要做轻——轻重不分离”的实操理论。

问：今年郭总特别强调，今后产业要向C端触达，以客户为中心。星泓如何加强与复星其它产业间的通融，在“健康、快乐、富足”领域智造幸福生态系统？

刘斌：在复星生态系统里，未来发展的角色定位非常重要。今年星泓提出了一个非常清晰的战略定位，即以“三维一体”为核心、“五个抓手”为手段，打造主题产业社区。复星提出聚焦“健康、快乐、富足”领域、智造幸福生态系统的概念，产业深度运营是其核心，而主题产业社区作为星泓实践“蜂巢城市”理念的重要成果之一是其依托。所以从产业角度，把主题产业社区不断做精做深，使之成为产业整合和产业深度运营的一个入口，是我们业务的核心方向。

星泓始终坚信，独立发展不是孤立发展，要站在复星集团、复星地产的肩膀上，以开放的心态与复星全产业相互合作、互为协同。

问：星泓在“蜂巢城市”建设中把握了哪些机遇、取得了哪些优势？这些项目星泓怎样融合了蜂巢的理念和资源？

刘斌：城市改造带来专业市场的急剧整合，我们选择以三线城市专业市场整合为切入点，以智慧商贸技术平台为核心，分别在襄阳、安康、苍溪做了第一波整合，打造物贸蜂巢标杆项目，这是我们抓住的第一个机遇。

我们认为，中国经济发展其实就是“一条边、一张网”，“边”是沿海、向外，“网”是高铁网、向内。省会城市基本是未来高铁的枢纽，最大的集聚就在中部省会城市。所以第二个机遇是在中部二线省会城市，以复星的金融及其他产业资源为特色，打造“合肥云谷”新型产业园区，提升“蜂巢城市”量级。

与此同时，我们把握对仓储设施需求量和新要求大幅上升的新形势，以“绿色、环保、服务大健康”为主题、以温控为特色、以物流仓为起点，于2014年和国药控股共同打造“复星国药（香港）物流仓储发展有限公司”，以“星泓信泰”为品牌，专注正负25度温控云仓，并以此为基础，发展温控物流服务。

对于星泓，下一波发展机遇，就是践行聚焦“新流通、新商贸”、“三维一体、互为协同”的产业地产发展模式，把握其中的新机会。

问：星泓在2017年提出了“三维一体”核心战略，具体指什么？怎样和复星C2M战略结合？

刘斌：“三维一体”具体指的是以“产业投资、产业园建设、产业运营”互为协同，打造主题产业社区，同时凭借“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”五大抓手，形成“开发建设收入、资产经营收入、企业服务收入、政策性收入、投资收益”等多元收入和盈利来源。星泓的发展目标，概括来说就是“个、十、百、千、万”，即管理“个级的核心产业平台、十级的产业社区、百万级的持有资产、千级的服务和投资企业、万级的商业经营户”。

通过聚焦C2M Link的产业链深度投资和生态圈布局投资，星泓的产业投资与复星C2M战略紧密结合。C2M Link中间有几种形态，一是Link的平台，这是一种交易类平台；二是产业主体平台，比如红领、构家；三是供应链，M端的整合大部分是供应链的整合，C端的触达需要通过供应链实现，而随着互联网碎片化发展，供应链作为单独产品的第三方服务需求会大量产生。因此，我们的商业流通事业部，围绕C2M Link的核心，重点关注供应链物流、商业、金融、流通科技、智慧生产等方向的投资机会。

问：未来，星泓希望成为“最具产业深度的‘三维一体’综合服务平台企业”，为完成这一目标，星泓会如何向更深、更高、更宽的三维拓展？

刘斌：投资主体、资金来源、股权主体多元，使得星泓的管理关系多元化，所以最重要的还是通过平台化管理来理顺星泓的资产和管理关系，而理顺的主线则是轻重分离。轻重分离工作的切实展开，我们会遵循三句话，“轻重要分离-轻要做重、重要做轻-轻重不分离”。轻重分离，强调的是业务界面、能力、分工、责任和利益主体清晰，分清哪些重、哪些轻，把轻的能力构建出来，把重的部分做实。轻要做重，是指需要长时间与重投入来构建轻资产能力，比如资源的聚拢、平台的打造；重要做轻，则是由于重资产的核心就是投资，对资金、投资对象的管理，不能大包大揽，要抓大放小、各司其职。而在运作整个项目时，一定是轻重结合、轻重不分离。

未来，星泓力争尽快在国际化上迈出实质一步，以国际化的视野和思维模式，围绕C2M Link，在供应链综合服务和跨境物流两大板块，做出实实在在的国际化投资动作。为此，我们已经在和美国、新兴市场的一些优秀企业积极沟通，并找到几个比较好的主体，进入深度沟通阶段。 □谢诗辰 邓棣新

深度孵化 助力全球创新技术转化落地

复星医药成立科技创新孵化平台

本报讯 7月7日,复星医药宣布将携手耶鲁大学许田教授成立科技创新孵化平台。

当天,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,复星医药副总裁梅璟萍,耶鲁大学遗传学系副主任许田教授等出席签约仪式。

科技创新孵化平台将由复星医药全额出资设立,并聘请许田教授为孵化平台的学术委员会主席。许田教授将全权负责孵化平台的整体运营管理,在全球范围内寻找、发现和培育创新项目。复星医药将投资不超过等人民币5亿元用于孵化平台的设立。

据介绍,2016年初,许田教授作为复星医药首席科学顾问,就已开始跟复星医药团队一起工作,为复星医药在产品开发和战略投资领域提供前瞻性指导。经过一年多的合作,双方共同协商决定设立一个更加系统、长期、稳定、高效的全球性医药创新技术“深度孵化”平台,从而促成全球创新前沿技术在国内快速落地。许田教授在复旦大学获遗传学学士学位,并在耶鲁大学取得理学博士学位,现任耶鲁大学遗传学系副主任、CNH Long 讲座教授,霍华德休斯医学研究院研究员,复旦大学发育生物学研究所所长等职务。许田教授是生长调控领域的主要创始人以及相关信号转导途径的发现者,这些科学发现为肿瘤和其它十余种疾病治疗提供了新的药物靶标和药物;此外,许田教授还是piggyBac转座子、镶嵌遗传学等技术的发明人,拥有二十多项国际发明专利。许田教授作为美国



罗斯伯格 (Rothberg) 儿童疾病研究所科学委员会主席,曾参与投资孵化多个创业公司。

孵化平台旨在通过“深度孵化”的模式衔接全球前沿创新技术,以国际化的科创转化为重点,实现全球创新前沿技术的转化落地,建立科创孵化长效机制,促进复星医药对接国际领先的科技创新技术和项目,进一步推进复星医药创新和国际化战略的实施。

陈启宇在签约仪式上致辞,他表示,“孵化平台将从科创项目投资孵化出发,未来重点关注精准医学、人工智能等领域的投资孵化,吸引国际顶级人才组建跨学科团队,集中优势资源进行技术攻关,实现科创转化长效机制的建设,最终完成科创转化生态文化的塑造。”

许田教授对双方合作及“深度孵化”的模式表示充分肯定,他表示,“科技创新和成果转化是推动经济发展和主导世界的关键。改革开放40年,中国迎来了科技和产业创新的良机。复星医药在改革开放中成长,科技创新孵化平台的建立是复星医药为上海建设‘全球科创中心’所作的一份努力,我非常高兴能为此尽力。”

作为一家从上海本土成长起来的企业,复星医药秉承“持续创新 乐享健康”的品牌理念,始终将创新研发作为企业发展的源动力,在全球范围内有效配置创新资源,以科技创新为驱动打造自身的产品和服务。在研发创新方面,复星医药积极“以中国动力嫁接全球资源”,积极探索多种形式的国际合作。比如,携手全球知名院校如加州大学伯克利

分校等合作设立VC基金,参股科技创业公司。目前已在上海、以色列、硅谷、波士顿投资参与了多个VC基金,在中国乃至全球设立了VC和天使投资网络,从创新源头寻找项目机会,为上海的研发、产业化储备项目。同时,与专业领域全球领先企业合作在中国设立合资公司,如与细胞免疫治疗领域全球领先企业Kite Pharma在上海成立合营公司,合作研发CAR-T细胞免疫治疗技术,联手全球机器人辅助微创手术的领导者Intuitive Surgical合作研发、生产针对肺癌早期诊断及治疗的产品。此外,复星医药还通过开放多赢的创新机制,直接引进优秀科学家或技术团队内部孵化,如复星医药的大分子生物类似药平台复宏汉霖,如今已发展成为国内单抗领域的领跑者。 □孙丽

复星医药化学创新药平台 复创医药又一新药申报 IND

本报讯 7月14日,复星医药(股票代码:600196.SH,02196.HK)公告,近日复星医药化学创新药平台重庆复创医药研究有限公司(以下简称“复创医药”)及上海复尚慧创医药研究有限公司(以下简称“复尚慧创”)就自主研发的新药FCN-437c胶囊及其原料药获国家食品药品监督管理局临床试验申请受理。

FCN-437c胶囊及其原料药是复创医药自主研发的小分子创新药物,主要用于实体瘤治疗。该新药主要通过抑制肿瘤细胞的增殖,从而达到治疗肿瘤的效果。该新药在临床前研究中表现出很强的体外、体内活性,良好的药代动力学特征及安全性。截至2017年6月,复星医药集团现阶段针对该新药已投入研发费用人民币约2,200万元。

目前,于中国境内(不包括港澳台地区)尚无具有自主知识产权的、与该新药同靶点的药物上市。根据艾美仕市场研究公司(IMS Health)提供的资料,2016年同类药物全球销售约20亿美元。

复星医药始终将自主创新作为企业发展的源动力,持续完善“仿创结合”的药品研发创新体系。近年来,复星医药持续加大化学创新药和生物药的研发投入,已形成国际化的研发布局和较强的研发能力。 □孙丽

凯林制药连续三次“零缺陷”通过美国FDA现场检查

本报讯 近日,从位于重庆的复星医药成员企业药友制药传来好消息:其旗下原料药生产企业——凯林制药以零缺陷的佳绩,连续第三次顺利通过了美国FDA现场检查。这是继2017年6月凯林制药顺利跨入“中国医药国际化百强企业”后,交出的又一份答卷。

近年来,美国FDA加大了对中国药品生产企业的检查力度,通过认证的难度越来越大。而本次认证,是FDA对凯林制药生产体系的系统性检查,检查范围更广、涉及层面更多。

检查期间,检查官全面、深入地审查了凯林制药质量管理体系、质量控制系统、设施设备系统、物料管理系统、生产管理系统、包装与贴签系统等cGMP涉及的六大系统,并对生产现场工艺、设备、环境、质量体系等进行了细致检查。检查官对凯林制药现场环境给予较好的肯定,对质量体系的有效运行给予很高评价,并现场宣布:凯林制药零缺陷顺利通过本次FDA现场检查。

药友制药副董事长、凯林制药执行董事王帆表示,此次顺利通过认证,是凯林制药一直严格贯彻执行cGMP标准的结果,同时也为凯林制药继续拓展国际市场,提高国际市场竞争能力奠定了坚实的基础。 □张昱

微医全科一日迎两利好:

接入萧山医保 北京获批执照

本报讯 家住萧山的张女士因对几日前的体检异常项目担忧,她于8月11日再次到微医全科(萧山)复查,在完成家庭医生问诊及检查后,张女士使用医保卡完成了化验费、药费等费用的支付。这张电脑号为201700130000001的门诊收费单,成为中国互联网+家庭医学新模式开创者——微医全科全国首张医保处方。

8月11日,微医全科通过官微发布了上述消息,这标志着由中国领先的互联网医疗平台微医开创的线上+线下结合的全科中心服务模式得到了医保支持。当日,记者从北京市工商部门获悉,微医全科北京西城中心已于8月8日获得执照审批,并已完成在西单选址。

开业后仅90个工作日,位于杭州萧山区的首家微医全科中心完成了所有医保审批流程并优先开通萧山医保,预计两周后将杭州医保将实现全面接入。据悉,济南、南京、成都、深圳等城市将陆续完成选址与建设,此前,微医全科与鲁能集团签署战略合作,首个合作项目将在济南落地。



微医全科中心是微医基于互联网和线下实体的连锁医疗机构,微医借此建成了可控的闭环医疗服务体系。微医全科由浙大邵逸夫医院原院长何超教授领衔创建,采用了全球最高医疗服务标准JCI和全科4S标准建设,依托信息化平台和移动医疗技术,为个人、家庭和企业提供预防、诊断、治疗、康复一站式的健康维护和医疗服务。

开业4个多月,微医全科形成了被动医疗到主动健康的会员服务体系、终极解决能力、科技

引领、优质服务体验四大核心竞争力,完成了健康管理体的搭建,该体系覆盖儿童、成人、老年全生命周期,提供疾病诊疗、健康促进、慢病管理及随访等服务。以“主动健康”为核心的儿童健康计划、家庭尊享健康计划、企业1+X体检、儿童生长发育评估等系列产品已陆续推出,支持商保、现金、机构团检、医保支付。

互联网的效用在这一模式中得到了充分体现。通过微医这个巨型“连接器”,微医全科建立了

国内外就医服务平台,向会员提供高效的档案健康管理、疾病咨询、视话问诊、电子处方及物流配送等服务。目前,服务会员超过400名,线下为会员和居民提供健康服务逾千人次,而线上服务则多达数万,已完成22例国际、国内会诊及转诊。

据统计,与美国凯撒医疗集团比例相当,微医全科超过70%的会员使用微医App、个人微信与家庭医生联系及沟通病情,20%使用电话联系,发达的在线服务使得全科中心会员服务在线即可完成,线下就诊比例明显降低,较传统模式服务效率有了很大提升。

“打造中国‘医疗界星巴克’,”何超透露,微医全科将按未来三年内以开放模式在全国建成100家连锁全科中心的计划继续推进。何超介绍,为实现服务的全时可及性与体验,微医全科正借助微医云、远程监控及智能外设、知识库CDSS、互联网平台等科技手段,进一步提升现有服务体系,未来的全科将会为中国医疗行业带来全新的主动健康理念与体验。 □叶子

Thomas Cook 发布首个全球度假报告

协同复星布局在华新战略

本报讯 2017年7月，全球领先的休闲度假集团Thomas Cook Group首席执行官Peter Fankhauser携首个《Thomas Cook全球度假报告》来华，并与Thomas Cook托迈酷客中国同仁以及战略合作伙伴复星集团共同参考全球大数据，比对中国市场动向开拓全新战略计划，包括Thomas Cook将在华扩张体育主题游、深化与Brand USA美国旅游推广局全球客源国的合作以开发全新旅行主题、进一步推广精品小众旅行目的地等。

Thomas Cook Group首席执行官Peter Fankhauser表示“随着中国的消费升级，中国客人日益成熟的消费观念已经趋于追求品质化、个性化的变革，中国庞大的旅游市场追求更加有特色的产品和优质服务。Thomas Cook这份全球度假报告将帮助托迈酷客在华更好地预测和洞悉市场需求。”

将与复星协同壮大

在上海，复星集团董事长郭广昌会见了Peter，双方进一步商讨Thomas Cook在华战略合作计划。Thomas Cook品牌定位在中高端市场，旨在为客户提供个性化的定制旅程，而复星集团的加入无疑让这个品牌更加符合中国



人的消费习惯。复星的投资管理让Thomas Cook更有信心和影响力去推广自有品牌的航线、度假村和酒店、独家主题度假产品，有助于立足于世界上最大的同时也是增长最快的旅游市场。

复星集团董事长郭广昌表示：“Thomas Cook 托迈酷客的成长标志着复星旅游生态圈的初步成型。复星集团将围绕全球家庭客户幸福生活方式的需求，整合旗下旅游度假、生活方式、休闲娱乐等领域相关产业的资源，嫁接更多中国动力，进一步发挥Thomas Cook Group的协同效应。”

解析消费升级后的旅行者

《Thomas Cook全球度假报告》中将升级后的消费群体重新划分成了五个层次。其中特别将家庭出游区分为25-44岁之间和45-54岁两个群体，虽然同为家庭出游，但是却有着截然不同的

旅行理念。报告中指出，25-44岁较年轻的消费者称之为“奋斗者”，他们更偏向于亲子旅行产品，偏爱短途旅行而对许多当地文化并不是那么看重；而45-54岁之间的有了比较稳定可靠的经济能力的消费者则比较看重旅程的质量，他们更偏爱于长途深度的旅行。

透过Thomas Cook全球的16个客源国，有超过68%的年龄层在18-24岁之间的年轻群体更加习惯于用手机、平板等电子产品在线上定制旅程，这将会对Thomas Cook的线上服务带来新的挑战 and 机遇。相比于全球其他市场的客人，中国消费者更依赖于线上平台的体验，Thomas Cook 托迈酷客在中国一直坚持使用线上平台和客人沟通，最大程度整合资源服务客人。

深挖独家旅行体验

为满足中国旅游市场的创

新性和差异化需求，Thomas Cook 托迈酷客为中国客人特别设计了众多独家主题旅行。其中不仅包含了兴起的体育主题游，对人气目的地的重新挖掘，还有众多小众度假目的地的路线。这些路线依托着Thomas Cook自有品牌的飞机、酒店和地接资源，甚至沿袭了Thomas Cook Group的优秀合作，将最好的旅行体验带给中国。

体育主题游将在下一年的计划扩大发展，Thomas Cook与英超、西甲、ICC足球国际冠军杯、F1、温网、赛马、高尔夫等著名体育赛事合作成为官方旅游供应商。随着英超新赛季的来临，Thomas Cook将借鉴之前与ICC和曼联的合作经验，开发出更合适球迷的全新产品，力求带给球迷们意想不到的惊喜旅程，更能带领中国球迷亲临现场感受足球的魅力与热情。

其次是旅行主题的创新。近日Thomas Cook托迈酷客将面向Thomas Cook全球主要客源地发布，与Brand USA携手发布“心之所向无往不至”这一凸显文化和自驾的新主题，邀客人去超越自我，随心而行，尽情玩乐，探索未知，释放天性。

Thomas Cook集团与Brand USA有长达四年的合作关系，而今年也是中国市场第一次加入全球合作计划。在《Thomas Cook全球度假报告》中曾明确表明长途旅行市场将持续增长，而2017年夏季美国的预定量将达到10%，波士顿、洛杉矶的机票预订量都在同比大幅度增长中，奥兰多也位居预测2018夏季最热门的目的地榜首。由此可见，Thomas Cook 与Brand USA的合作将会重新把美国这个目的地推向一个新的高度。

再次，为迎合现今大多数中高端客户越来越多地向往小众目的地的想法，Thomas Cook托迈酷客更在过去的两年中致力于推广摩洛哥、纳米比亚、坦桑尼亚等在内的精品小众城市。例如，前不久与知名旅行博主蕾拉小姐共同举办了“首席体验官”活动，从百位候选者中选出三位旅行者和蕾拉小姐一同去体验非洲风情。

Thomas Cook在历经了176年的起起伏伏后携手中国，不同的是，这一次复星集团与Thomas Cook达成的战略合作标志着Thomas Cook真正打入了中国市场。 □邵楠

Thomas Cook 托迈酷客体育推出 2017-2018 赛季曼联观赛套餐

中国球迷可亲临老特拉福德球场感受曼联主场氛围

本报讯 8月，Thomas Cook托迈酷客成为曼联足球俱乐部官方独家旅游合作伙伴，Thomas Cook托迈酷客随即推出2017-2018赛季曼联观赛套餐，球迷可凭此前往世界知名的老特拉福德球场观赏英超以及欧冠等所有主场赛事、入住曼彻斯特市中心酒店、深入参观曼联博物馆及球场。

曼联足球俱乐部集团董事总经理理查德·阿诺德(Richard Arnold)表示：“Thomas Cook托迈酷客是曼联长期的合作伙伴，我们很高兴能再次向在中国的‘红魔’提供朝圣老特拉福德球场的机会。目前在中国的曼联球迷已经超过一亿，这一数字超过了世界上任何一个地区。因此，为中国球迷提供最佳的观赛体验

对我们俱乐部是非常重要的。”

Thomas Cook托迈酷客中国区首席执行官兼总经理戴安哲(Alessandro Dassi)先生表示：“我们很荣幸能够与像曼联这样如此受欢迎的俱乐部合作。我们的体育旅游系列产品包括了众多主要的欧洲足球俱乐部的观赛套餐，而其中，曼联观赛套餐是这系列产品中的一大亮点。

Thomas Cook托迈酷客体育也致力为中国的体育迷提供最佳的旅游观赛体验。”

Thomas Cook托迈酷客提供的2017-2018赛季曼联观赛套餐目前在Thomas Cook托迈酷客官方网站(thomascook.com.cn)以及托迈酷客飞猪旗舰店(thomascook.fliggy.com)均可预定。 □邵楠

欧洲首家 Club Med 度假村全面受理银联卡

本报讯 全球度假连锁集团Club Med(地中海俱乐部)近日宣布与银联国际合作。法国普罗旺斯欧匹奥度假村(Opio en Provence Resort)率先全面开通银联卡服务。预计今年底，法国阿尔卑斯山地区17座Club Med度假村将陆续开通银联卡，2018年夏季前，葡萄牙和意大利会新增5家使用银联卡的Club Med度假村。

Club Med总部位于法国，在五大洲、26个国家和地区拥有近70座度假村，尤其受到亲子游、家庭休闲游等游客青睐。此前，旅客已可在Club Med中国官网用银联卡预订其境内外度假村；通过此次合作，旅客可在普罗旺斯欧匹奥度假村内的商店、餐厅、酒吧、水疗室、运动及娱乐设施等多种场所使用银联卡。未来，Club Med还将逐步实现欧洲以外区域的度假村全面受理银联卡。

在法国，已有近70%的ATM和超过14万家商户支持银联卡，覆盖巴黎香榭丽舍大街、旺多姆广场、戴高乐机场等游客常到之处。

Club Med法国普罗旺斯欧匹奥近期装修一新。度假村位于法国充满田园风情的南部蔚蓝海岸里维拉，距离格拉斯5公里，位于法国名城戛纳北方。欧匹奥遍布橄榄树林与松树林，是漫步休憩优选之地。同时，Club Med与太阳马戏团独家联袂推出了Club Med Creative Playground，此处练习挥杆或体验飞翔乐趣都将是带来独一无二的度假享受。 □李娟

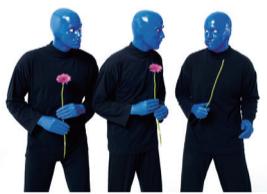
太阳马戏收购纽约娱乐公司蓝人集团

本报讯 2017年7月6日，娱乐行业全球领先的太阳马戏宣布收购位于总部位于纽约、享誉全球的现场演出娱乐公司——Blue Man Productions。

Blue Man Productions旗下最为人知的是Blue Man Group Show(蓝人秀)，凭借其精彩绝伦的表演获奖无数。蓝人秀自1991年成立至今，在超过20个国家进行表演，超过3500万位观众观看过演出。蓝人秀除在美国和德国拥有六场固定演出以外，也在北美和世界各地进行巡演。

太阳马戏总裁兼CEO Daniel Lamarre表示：“我们希望能够拓宽视野，发展更多形式的娱乐，提高我们自身的创造力的同时也吸引新的客户群体。我们热烈欢迎Blue Man Group的加入，他们蓬勃焕发的创造力对我们而言是完美的补充。”

复星集团旗下中国动力基金(China Momentum Fund



L.P.)在2015年对太阳马戏进行了股权投资，并成立了专业团队以积极拓展太阳马戏在中国娱乐演艺市场的发展。

复星集团执行董事、高级副总裁，复星地产CEO，太阳马戏全球决策委员会委员龚平表示：“作为太阳马戏的股东，复星非常看好Blue Man Group纳入到太阳马戏的版图中来。凭借植根于中国的产业深耕，复星有资源、有平台为太阳马戏、蓝人秀等优质品牌进入中国市场创造良好的条件。我们一定会携手太阳马戏，把Blue Man Group带到中国，为更多的家庭客户带去快乐。”

□杨冬

BFC 携手阿凡提打造主题乐园

本报讯 8月，BFC外滩金融中心推出童心童趣的“阿凡提展”，在超过1000平方米展区呈现4大主题场景及参与感极强的互动游戏项目。BFC作为外滩地区首个商业综合体，拥有办公楼、购物中心、艺术中心、万达瑞华酒店四大业态，未来更将从永辉“超级物种”精品超市、Club Med Mini Club儿童托管中心到高端影院BFC博悦汇，凸显主题性。

现场3.5米高巨型毛驴放大在场感，沙漠城堡让孩子们尽情发挥创造力，创新的真人娃娃机，让家长和孩子一起闯关赢取奖品。BFC为此准备的可爱的公仔和酷炫的美影动画系列玩具奖品也颇受欢迎。

每周末的舞台都有主题表演，动感101当家主持人将现身活动现场，带大家深度观展；正能量青春女团“蜜蜂少女队”将为阿凡提展现场助阵，带来活泼甜蜜的歌舞秀。还有沪上知名乐团演绎美影经典动



画音乐作品，一首首耳熟能详的歌曲让观众尽享童真童趣。周末还会有精彩的西域舞蹈滚动表演，带上海的朋友感受热情的民族风情。

现场除了玩乐，还设置了品尝可爱又美味的“阿凡提和小毛驴”主题餐点的地方。此外众多国产动画系列的手办玩具齐聚一堂，爸爸妈妈可以带孩子们开启童年的发现之旅。

□陈抒

助力“富足”板块，推动 C2M 战略实施

原银行集团更名为复星金融服务集团

本报讯 为提升复星在金融服务领域及相关金融科技领域的竞争力，全力推动集团“富足”板块C2M战略的落地，经集团研究决定，原银行集团现已更名为复星金融服务集团（简称复星金服集团）。

复星金服是复星集团综合性的金融服务平台。复星集团

以“家庭客户为中心”、“深耕健康、快乐、富足，通过深度产业运营、整合和投资，智造复星C2M幸福生态系统”为愿景与使命，作为复星富足板块的重要组成部分，复星金服秉承与贯彻集团战略，提供领先的信贷、财富、科技等一系列金融服务。

复星金服将重点布局在全球银行、信托、融资租赁、普惠金融、消费金融、供应链金融、支付、征信等创新金融和金融科技以及相关领域的投资及运营。以复星钱包为支付入口，征信、大数据、云风控运用为科技核心，嫁接复星健康、快乐等集团资源，通过金

融服务，为产业助力，为板块赋能，致力于打造一个服务于中国千百万高成长、高价值家庭的消费金融平台，致力于发展成为一家汇聚产业深度、全球广度和科技高度的领先的综合性金融服务平台，共创“健康、快乐、易金融”。

□胡嘉彬

财富玖功



地产投资高峰可能已过

海外经济：美联储预计9月缩表，12月加息

美国7月制造业PMI为56.3，不及预期的56.5和前值57.8。整体制造业扩张速度小幅放缓但依然稳健。去年大选之后，“特朗普交易”引发的减税和制造业回流预期，一度大幅推升制造业企业信心，ISM制造业PMI一度攀升至57.7的近3年至高点。但随着“特朗普交易”的退潮，通胀预期回落，制造业扩张速度也有所放缓。7月美国非农就业报告各项指标均改善。新增就业仍以服务业为主。劳动参与率上升的同时，失业率仍小幅下降。制造业部门薪资增幅上升。美联储在9月缩表基本确定，薪资增幅的上升推升了12月进一步加息的概率。

国内经济：通胀表现稳定，地产投资高峰可能已过

7月CPI环比上涨0.1%，同比小幅回落至1.4%。7月PPI同比继续稳定在5.5%，环比上涨0.2%。从行业来看，黑金、有色冶炼加工价格环比涨幅扩大，是PPI上涨的主要贡献，煤炭采选降幅收窄，油气开采、石油加工降幅扩大。虽然近期商品、食品环比涨价，但食品价格上涨主要来自季节性，再加上去年商品价格基数也在大幅走高，整体通胀依然稳定。央行最近表态继续实施稳健中性的货币政策，处理好稳增长、调结构、控总量的关系。其中控总量是在金融工作会议上首次提出，意味着未来货币总量增长将会受到约束，货币政策难以放松。7月工业增加值当月同比增速大幅回落至6.4%，大致与4月持平。这和出口增速大幅回落至4月水平的现实相符。如果从地区分布和从行业分布看，本月东部地区和制造业增加值回落幅度较大。这些现象都折射出目前经济对出口的依赖度极高。此外，本月房地产销售和开工大幅回落值得关注，地产投资高峰可能已过。

A股投资策略：

中期看，市场震荡向上波段不变，中间有小波折很正常。本轮上涨源于基本面微变，前4个月消费白马领涨，5月金融+消费白马，6月以来周期+金融，目前三者盈利估值性价比差不多。近期周期股大跌并不意味着供给侧改革及环保政策的逻辑已经逆转，受供给收缩因素推动的周期品行情后续仍有“看长做短”的投资机会。可关注库存尚在低位的钢铁龙头，供给侧改革仍存在“加速度”的产能过剩品种，例如电解铝等；在环保限产预期最强的3季度，化工、造纸中的低估值品种仍存在供需错配的投资机会。主题方面，可关注雄安主题。雄安新区大规模建设的准备工作以及配套支持政策有望在9月底之前的这个时间窗口落地，雄安未来图景随之逐步展开，雄安建成经济比肩浦东深圳、集成新型城市众多特征的市场预期将被逐步确认。

□张俊

复星保德信人寿荣获杰出品牌形象奖

本报讯 7月19日下午，转型与变革——2017年第六届中国财经峰会暨“光荣与梦想”致敬盛典在北京隆重举行，复星保德信人寿以2017年以来活力进取的品牌形象和市场表现，荣获“2017杰出品牌形象奖”。

复星保德信自成立以来，坚持“守护你想要的未来”的品牌追求，采用价值为导向的财务需求分析为客户量身定制保险计划，帮助客户实现财务目标与保障需求。自2016年下半年以来，复星保德信秉持活力、快速成长、多元发展的

战略核心，坚持多渠道拓展，通过有效的客户经营与品牌塑造，各项年度目标均在有条不紊的实现，良好的品牌形象获得大众肯定与认可。

据了解，该奖项是中国财经峰会依据“创新能力、经济增长、社会贡献、企业文化、品牌影响、行业地位”六个指标，遵循客观公正性原则和公益评价性原则，100%根据第三方推荐和企业公开信息进行评估的权威奖项，尤其重视企业在行业中的引领和示范作用。

□杨晓

鼎睿再保险蝉联“亚洲年度再保险企业”奖



本报讯 7月14日，在新加坡举办的“2017年亚洲银行及财金亚洲大奖”中，鼎睿再保险连续第二年荣获“亚洲年度再保险企业”奖。

鼎睿首席执行官韩润南表示：“非常高兴能受到来自亚洲银行及财金杂志的认可。这一奖项是对我们员工辛勤付出的肯定和证明。我们一直致力于成为客户和股东最有价值的再保险伙伴，按照他们的需求量身定做，提供响应积极的、可靠的、明智的解决方案。”

据悉，该奖项旨在表彰在目前风险攀升的环境中克服挑战、表现出色的公司，承认其在过去

12个月保险业发展中所表现的卓越与创新品质。这一奖项评选准则由三要素构成：一是独特性与创新性、二是有效性、三是影响力与活跃度。评审团高度肯定了鼎睿卓越的经营能力，尤其能保持97.6%的综合成本率，以及80%新业务来自现有客户。

评审委员会同时也对鼎睿高效的理赔管理给予了赞赏并表示：“鼎睿目前在高效的理赔管理上领跑市场。他们能够在5个工作日内对90%的合法理赔诉求快速进行处理——这无可否认地证明了他们拥有无可比拟的政策和管理系统，还有最重要的人才。”

□袁卓琳

永安保险荣获金融机构综合评价 A 类机构

本报讯 近日，中国人民银行西安分行对陕西省内55家金融机构进行了2016年度综合评价工作，永安保险荣获A类机构评价。该综合评价涉及贯彻宏观政策、防范风险、配合人行工作等内容共129项指标，在该评价结果中，

A类机构有16家，B类机构39家。

据悉，永安保险获评A类机构，是人民银行西安分行对公司在稳健经营工作方面的肯定。公司将再接再厉，加强管理，提升金融服务能力，防范金融风险。

□卢兵

我们的征途是星辰大海

——创富融资租赁复兴之路

“复活术”？在游戏里，这可能只是职业的基本技能之一。不过，在现实生活中，却有一家公司上演了真实版的“起死回生术”。没错，说的就是创富租赁。

一张闪亮的“成绩单”

作为复星金服信贷业务板块的重要模块，截止2017年6月底，创富租赁完成全年业务指标的70.29%，市场拓展卓有成效，超额完成半年任务。此外，创富租赁还在上半年获得了如玛莎拉蒂、迈凯伦等厂商的金融准入和贴息政策，进一步提升了市场占有率。能够在半年时间内完成或超额完成上半年的业绩指标，这无疑是一张闪亮的“成绩单”。

不是所有故事都有一个美好的开头

2013年，创富租赁被复星收购。在收购之初的头两年，创富租赁因经营、管理等诸多问题，导致业务量逐年下滑，2014年尤其甚，全年创富向外投放总计5.8亿元，逾期率却高达9%，其中，SP业务90%以上均为逾期诈骗，直营业务也有6%左右的问题。

然而，就是这么一家亏损严重，甚至一度面临倒闭的企业，却在被复星收购以后，实现了让人意想不到的“逆袭”征途，成为了第三方高端车汽车融资租赁服务提供商中的龙头企业。创富租赁是如何从谷底走向“逆袭”的呢？

破釜沉舟，大力整顿

面对彼时诸多亟待解决的问题，有效的整顿与清理便成了创富租赁当时的重中之重，在为期一年半的整顿清理期内，创富租赁从源头开始，痛定思痛，从问题最为严重也最为棘手的SP业务开始，经过创富租赁领导层的探讨，决定首先关停所有当时正在开展的SP业务，同时，对于问题相对较轻的直营业务，创富租赁也当机立断的关停了部分业务（其中福建地区直营业务全部关停），一步步重新梳理业务流程与风控管理体系，逐渐的在一年半时间内，将业务逾期率下降到千分之一、二左右。此举成为了创富租赁的一个全新起点，也为其未来发展打下了良好基础。

风口来临，抓住机遇

随着融资租赁业近年的快速发展，汽车金融也迎来了新局面。2008年1月中国银监会发布的《汽车金融公司管理办法》

中新增的6项业务，就包括允许提供汽车融资租赁业务，但由于2009年汽车销售情况乐观，因此汽车金融公司并不急于开展该项业务，导致当年的汽车融资租赁业务主要应用于大型工程车的销售，乘用车融资租赁业务仍处于尝试阶段，直至2011年中国汽车产销量增速滑落，但此时的中国汽车市场已成为世界第一大汽车市场，考虑到未来汽车市场的激烈竞争，融资租赁等汽车金融业务作为有力的促销手段得到了前所未有的重视。而创富租赁的成立恰逢其时，正处在汽车融资租赁行业蓬勃发展的起步阶段。

如今创富租赁已经度过了主营业务模式（正租和反租）的探索，市场与客户也已相对稳定。2014年，创富租赁成为天猫汽车分期首家金融供应商，成功打通线上授信、线下成交的所有环节。到了2015年，创富租赁在天猫汽车上的合作品牌数量达数十家，支持车型达数百个，业务规模逐步扩大。

创新是引擎，风控是核心

与小贷、保理受到银监会、保监会或当地政府监管不同，汽车融资租赁受商务部监管，整个行业处在一种轻监管的模式之下，在这种模式下，更加利于行业内的创新与发展。

创富租赁如今正在与金服其它各子公司展开业务的相互赋能，如已经启动了对POS贷款、电子发票、平台贷等业务的对接；在Fintech方面，与量富征信展开了在科技、信审等领域的深度合作，这也将是创富2017下半年工作的重点。值得一提的是，在轻监管模式下，对于风险的管控也并没有被创富租赁所忽视，完善催收系统、建立透明的征信档案、加强先进设备的管理等都是创富付出的积极努力。

创富租赁的业务量节节攀升。2015年创富租赁向外投放7.4亿元，2016年投放17.4亿元，今年上半年，创富租赁同比突破新增起租额200%。在不断取得业务成绩突破的同时，创富租赁已渐渐成为中国第三方汽车融资租赁服务提供商中的龙头企业。

“器大者声必闻，志高者意必远。”下半年创富租赁将继续加快全国布局，力争在下半年全国分公司扩充至53家。同时，进一步加强重点渠道及中高端品牌合作，业务模式上，创富租赁也将不断创新，尝试更多的租赁模式。

□胡嘉彬

锚定未来 运河起航

复地北京携首个金融蜂巢起势通州

本报讯 7月11日，复地集团在北京JW万豪酒店举行“复地中心——锚定未来·运河起航发布会”，切实践行“蜂巢城市”理念。

北京市通州区投资促进局局长杨东风、北京市通州区文化委员会主任王立生、北京市建筑设计研究院有限公司总建筑师吴晨、全国工商联房地产业商会秘书长赵正挺、复星地产营销客服部总经理兼复地集团副总裁姚岚、复地集团副总裁兼北京公司总经理倪强、知名经济学家马光远等领导与嘉宾，以及工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、北京银行、上海银行等十余家银行代表出席了此次发布会。

千年人文运河CBD 成就北京经济增长第三极

时间是万事万物的横向坐标，区位则是建筑的纵向坐标。自古通州就有着“乃九重肘腋之上流，六国咽喉之镇”的美誉，自通州成为北京副中心以来，在城市资源、自然环境、发展潜力各个方面都具有了得天独厚的优势。

在通州五河交汇处，一座现代化国际新城正在冉冉升起。知名商业综合体新光天地在此立



足，环球影城坐落岸边，千亿长安俱乐部入主，铸造都会繁华生活；运河畔西海子公园、运河森林公园等，构建每立方米3000个富氧离子的生活环境，各方城市优质资源在此集聚。

复地中心项目扼守北京城市副中心、运河CBD高端商务之地，西接中央商务区，东享新市府资源，南邻环渤海高端总部基地，整体坐拥亿万级城市配套，首铸

北京金融蜂巢商务集群。项目四地齐发，规划约40万㎡地标级综合体，涵盖高端商办、精装商务公寓、商业旗舰等业态，成聚合之势，未来将吸引更多的人才流、资金流。

北京市通州区投资促进局局长杨东风在发布会上表示，非常期待复地中心金融蜂巢的建成，也希望复地能在通州深耕下去，建设出更多更好的蜂巢项目。

携手北京银行 复星一家战略签约共助金融蜂巢

作为国内领先的地产开发商之一，复地秉承复星集团于2013年创造性提出的产城一体为核心的新型城市开发解决方案——“蜂巢城市”，传承“大金融、大地产、大健康、大文旅、大物贸”发展方向，将地产开发与产业资源科学嫁接，打造新型城市建设

模式，从而实现城市功能与管理水平的快速升级。

复地集团自2003进入北京市场，已成功开发复地·西绒线26号、复地·Peking House首府、复地·湾流汇、复星国际中心等项目。此次复地携“蜂巢城市战略”回归，将为北京打造一个属于国际城市的金融蜂巢。

发布会上，北京银行与复地集团北京公司签署了《全面深度合作框架协议》，双方将积极致力于金融领域的建设性业务合作，充分发挥各自的产业优势，相互理解支持，整合双方资源以取得良好的经济效益，实现优势互补、合作共赢。

复地集团副总裁兼北京公司总经理倪强现场表示，复地未来将遵循北京城市发展的总体规划，依托京杭大运河优越的自然环境条件，借助通州发展的时代机遇，打造符合复星文化理念金融蜂巢城市。

在发布会现场，来自复星集团旗下的10余家企业——星景资本、星纬资本、复星保德信、北京和睦家、北京诸葛找房等与复地中心战略签约，未来将共同助力项目发展。 □柳絮

《将改革进行到底》展现复星元素 杭绍台高铁惊艳亮相



本报讯 7月18日晚，杭绍台高铁PPP项目亮相热门政论片《将改革进行到底》。杭绍台高铁是中国首条民营控股高铁，目前正由星景代表复星牵头浙商民企以基金形式稳步推进。

据了解，大型政论片《将改革进行到底》由中宣部、中央深化改革领导小组办公室组织指导、中央电视台承制，是对全面

深化改革全景式、权威性的梳理总结。

自7月17日起，《将改革进行到底》在中央电视台综合频道播出，引发社会各界广泛关注。18日晚，该片播出第二集《引领经济发展新常态》，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，

提及的案例聚焦杭绍台高铁。

2016年9月28日，在时任浙江省委书记夏宝龙的见证下，复星牵头民企与浙江省交通投资集团等正式签订“杭绍台铁路PPP项目合作协议”，并由旗下星景负责该项目的具体实施。

《人民日报》指出，杭绍台高铁率先开启国内民营控股铁路项目PPP模式的探索之路。这次探索在审批制度改革、投融资体制、回报机制等领域的创新若能成功，将激发更多民营企业参与基础设施建设，促进民间投资平稳增长，增强经济发展活力。

作为国家级铁路PPP示范项目、浙江省PPP项目一号工程，杭绍台高铁位于浙江省中东部，一旦建成将向北辐射长三角，向南直达珠三角与港澳地区，实现区域经济发展腾飞，快速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，助力“一带一路”国家发展战略。 □吴心远

策源股份蝉联中国财经峰会“2017杰出品牌形象奖”

本报讯 7月19日，围绕“品质革命促进转型与变革”这一主题，“转型与变革——2017年第六届中国财经峰会暨‘光荣与梦想’致敬盛典”在京举行，阿里云、汇源集团、本来生活等百余知名企业家参会。复星集团成员企业、复星地产旗下策源股份被组委会授予“2017杰出品牌形象奖”，其品牌影响力获得肯定。策源股份精耕房地产行业多年，围绕着房地产运作产生的运营管

理、金融等综合地产服务市场，积极践行产业转型升级。

2017年，策源股份提出向“一流的房地产综合服务投资管理集团”迈进的战略目标，计划在三个层面立体布局，策源股份董事会秘书蔡军作为代表现场领奖并向记者阐述了公司的转型升级逻辑：第一，顺应房地产市场由增量向存量转变，瞄准B端开发商、C端家庭客户不断多元化的服务需求，

进行房地产C2M综合服务生态圈布局；第二，策源股份的业务由原来的交易服务扩大到涵盖资产管理、投资、金融、交易服务等全方位的房地产综合服务，提供的服务内容不断扩容和延伸；第三，依托复星集团、复星地产优势资源，以金融、移动互联网等高新技术为驱动，不断打磨、升级创新产品和服务，提升服务品质。 □吕田田

(上接第4版)

C2M的战略，左面C端是客户端，右面是M端是产品和服务的供应端。通过科技的手段，用互联网、大数据、人工智能的技术手段，来最大规模的、精准的链接和服务家庭客户。从而引导和改变我们在M端的产品和服务不断升级，在M端实现我们复星的价值。要清晰C端的价值和M端的价值，通过C端打造一个巨大人口沉淀和积累大量的客户，并且是把这些客户数据进行标准化。通过标准化的数据，来进挖掘已经沉淀的客户信息。在获得客户的同时，用互联网的思维来思考日活、月活用户，怎么激活客户，怎么对客户进行消费的引导，对客户进行身份认证和客户行为的日常关注、跟踪以及支付。M端则需要依据客户数据、客户肖像，基于客户的需求和偏好、特点，打造符合客户需求的、有特色的产品。通过创新和精益管理、精益运营，打磨的产品力。产品特性，是客户导向，我们需要通过满足客户需求，打造爆款产品。

未来，我们要围绕复星特色来打造复星的企业价值，也就是在M端的企业价值的打造。

回到C2M的核心，就是四个字“客户满意”。在C2M战略执行的过程中，首先要非常清晰，核心是围绕客户。当然这个客户满意，是大人客户的客户满意，就是通过C端实现客户满意。但是客户满意了之后，企业的价值实现，还是要在M端。

2017年下半年紧紧围绕C2M战略展开工作

未来工作的开展要围绕我们进化后的愿景作为基础，即以家庭客户为中心，智造根植中国的全球幸福生态系统。要有效

地推动C2M的战略落地，核心产业要通过C2M战略实施，处于行业领先地位，持续保持高速增长。2017年下半年的重点工作，从大的方向来讲：

一、聚焦核心生态，继续挖掘大项目，投资培育独角兽，提升核心企业竞争力；

二、进一步强化投资及运营管理能力，完善全球布局，打造全球一流的产业投资和资管平台网络。

三、建立并提升研发、BD能力，并通过精益管理，持续打磨爆款产品。

四、C2M战略达到阶段性成果，One Fosun建设要同步落地。

五、积极对接资本市场，多渠道加强流动性，持续提升财务健康和竞争优势。

六、持续推动团队进化，深化推进多维度合伙人模式，完善关键行业、区域、专业的战略人才布局，完善板块、核心企业的全球化核心团队和人才梯队建设。

七、PR&GR体系全覆盖，深化能力建设，保障企业健康发展。

结语

最后，列举出一些关键词，主要是点出我们的战略中心，我们做战略进化，就是要明确未来要做什么，为什么而做。围绕家庭客户，从“健康、快乐、富足”去最大化的满足客户需求，C2M、One Fosun、首席客户体验官、精益管理、大项目、独角兽、BD、科技驱动从2Link以及M端支撑起C端客户的满意度。当中有些词是去年就有的，需要不断加强，有些词是新词今年提出，希望大家围绕这些关键词，串起我们下半年的工作。



编者按：

在中国经济处于“新常态”之下，转型与发展成为企业内生驱动的源泉。企业将如何克服痛点，寻找产业创新、金融创新、投资创新的机会，发现和创造价值？从客户需求出发，基于移动互联网、大数据等现代信息技术，用产品和服务让客户尖叫，“独角兽”企业应运而生。《复星人》报专门开设了《独角兽》专栏，分享复星投资的那些“独角兽”和潜在“独角兽”创业企业故事，以通过不断学习、对标和思考，实现自身的进化与生长。

上海驻云信息科技有限公司： C 轮亿元融资之后的故事

2017年6月，驻云获得复星领投、红杉资本中国基金跟投近亿元C轮融资。

时间回到2010年，驻云CEO蒋烁森初次接触阿里云，作为用户给阿里云提出改进意见和建议，时任阿里云CTO的王坚博士称他为“老蒋”并鼓励他可以作为阿里云的“试飞员”，引领中国云计算产业发展。以此为契机，2013年驻云科技成立了。此后，2014年，驻云科技获得红杉资本中国基金和戈壁创投的1000万人民币的A轮融资；2016年4月获阿里巴巴超5000万B轮融资。直至2017年获得复星领投的亿元C轮融资。

“驻云”这个名字有故事。CEO蒋烁森坐在对面，一身轻松的休闲装、语速略快且连贯地道来。

互联网时代之前，IT是驻云的。到了云计算时代，IT只要通过APP或者企业IT系统，“驻”在云端就可以解决问题。如此，所谓“驻云”。

驻云的人能力有边界，提供服务的公司会变成没有任何科技含量的人口外包公司。“驻云”本身就是面向云计算提供服务的一种云，我们将自己的服务能力包装成一款Software提供给最终的B端用户，让他们有能力运用好云计算”蒋烁森说。

蒋烁森在“湖畔大学”一期班被视为金句频出的“第一大脑”。几乎没有边界的知识结构、活跃的思维和健谈的性格，在对话中十分鲜明。他善于从周边所见所闻汲取灵感，是个“杂学家”，任一话题都能接下去。曾经是技术过硬的架构师，但对其他的专业术语却吞吐自如，比如介绍美图秀秀美白功能“是先把图像做FFT（快速傅立叶变换）变换，把数据从时域转换成频域内，通过高斯滤波，去掉高频波，图像就模糊了，去掉低频波图片就清晰了。”，会从商业模式说到“量子物理学告诉我们观察者会影响事物的运动”。但说完一圈，又回到主题，环环相扣。

坚信未来，充满热情，睿智善思，在这样一位“湖畔第一大脑”的带领下，2017年3月，驻云科技将沉淀了4年在云服务领域的专业能力与客户样本，推出一站式云管家服务品牌Cloud Care，从客户服务需求接入到需求诊断直至服务人员匹配，实现的高效云化协同。利用7大云工具（软件即服务Software as a Service）+云厨（服务即软件Service as a Software）组合，将云工具、人、技能通过智能中台完成高效匹配并输出，将驻云的服务变成了一朵“服务的云”。

作为CloudCare核心的云厨系统的最大创新在于业务的标准化和数据沉淀，并在这一基础上实现智能化的业务调度。包括三点：

一是前端需求标准化。把要提供的服务标准化，标准化以外的服务不做，也许以后会通过CloudCare+来找合作完成标准化以外的事，但驻云只做标准化里面的内容。二是系统调度算法。云厨利用特有的算法，综合分析客户体验、任务反馈，实现人力调度无法企及的最优资源配置。三是提升匹配效率。将每一

次客户的需求与解决方案，沉淀成数据，通过人工智能的学习再回归，变为下一次任务的support。

谈到C轮之后的规划，蒋烁森表示驻云要做一家数据驱动型企业。云计算让企业的IT变得更加简单，当企业需要使用计算资源的时候，可以方便地使用和控制，无需纠结于技术细节，解放出更多精力关注自身业务的转型与发展。而对于驻云来说，进一步压缩边际成本，使更小IT投入的企业也可以享受驻云服务，成为更高的愿景。



另外据蒋烁森透露，“公司在人工智能方面其实有一个非常大的突破，但暂时还不方便公

布而已。”预计在今年10月份，驻云人工智能的新物种将在全球同步面世。 □刘心言

做最大的 IT 服务平台

——对话驻云 CEO 蒋烁森

一年不到一万元钱，解决企业的IT问题

问：驻云在为企业提供IT服务方案的时候，解决了什么痛点？

蒋烁森：IT团队越来越贵，招进来的人水平还不一定好。提供咨询服务的大V如埃森哲的客户绝大部分是全球五百强，中小客户用不起。我们思考，既然这个需求在，且是硬需求，我们如何通过技术创新、互联网、云计算、人工智能，让这件事变得每个人、每家企业都用得起。在我看来服务好需要帮助的用户，才是商业模式的基石。

问：驻云怎么做云服务的呢？

蒋烁森：我们把客户需求拆解成无数“标签”，和后端的人或机器匹配，拆成工作流，最后仍由人去执行。前端是非标准化的用户需求，解决方案就是要把非标准化，比如有些问题不需要人去做，就可以标准化成一段代码。这个我是从红领学来的。现阶段的服务是人+机器，最终一定能实现IT服务完全自动化。

问：怎么沉淀用户习惯？

蒋烁森：比如客户问得很随机，我那我装数据库的服务器出故障，能不能帮我处理一下。哪台装的数据库？不用问，我们可以直接处理。我们能分析到客户的行为数据。

问：客户要求越来越高，怎么解决，有革新举措吗？

蒋烁森：把客户要的高度抽象成普世产品，而不是单解决他的需求。

问：面对竞品，驻云的竞争力是什么？

蒋烁森：我们原来的服务以人辅助机器，现在机器和人一起协同。所以之前服务贵，新的服务一个最低版本只要一年不到一万元钱，就可以解决一个企业的IT问题。

问：C轮亿元融资之后，和

复星怎么合作？

蒋烁森：有两个角度，复星投资的企业里做IT服务的，可以直接合作，比如APIcloud，他们开发了商场APP。另一个，复星本身、豫园、BFC等等都是潜在客户，可以定制场景数据，增加商场营业额。

青睐有创造力的人，数字化管理团队

问：比较好奇你会很青睐什么样的人加入你的团队，在他们知道将来有一天自己可能被机器干掉的情况下？

蒋烁森：有创造力的人是不会被干掉的。我希望的是有创造力的人，甚至更偏向招经验少一点的，或者没经验也行，技术好就行。我最讨厌听到的话，是别人也这么做，其他公司也这么做。

问：听说驻云会议很少，也不太加班，怎么管理的？

蒋烁森：管理要高效就要定义清楚你的最小切割元素。你定义清楚的时候，只要输入一个问题：找医药的法务，就能通过系统判断需求，找到他。背后的原理是将人属性化、数字化，这套思想我称为“组织神经网络”。将来能把人所有的行为数字化以后，就可以用计算机去建立管理系统，而不需要靠制度。我不赞同996（编者注：9:00上班，21:00下班，一周六天）。你强行规定的996，效率很差。如果他认同公司的整体方向，周末自己都会加班，因为他觉得这个事情得做快。

数据+场景的“小数据”应用

问：10月份会推出新产品？

蒋烁森：我们会在10月杭州云栖发布我们的AI新产品，但是关于新产品的具体内容现在还不方便透露。

问：已经在做一些数据+场景的应用吗？

蒋烁森：我最近发明了一个新概念：购物中心性概念，10月份

上线。因为客户在购物中心和淘宝的消费习惯完全不一样。记录你在购物中心的消费路径，针对粉丝发优惠券。还有很多可以解决的，比如消费中自动积分，车牌一绑定，不用付费就出商场，无感。还有反向数据，商场掌握商家信息，可以短期借贷、供应链贷款。还有，每成交一笔给这个商家积分，商家用积分加上人民币换广告位、换活动场。业绩好就能获得更好的展位。还有社交属性，同样喜欢几个品牌的客户在一起，形成社交群组。

一定做未来

问：你说“一定做未来”，怎么讲？

蒋烁森：做未来的坏处，你一下子没有那么立竿见影，人家可能要的还是那个旧的东西。但一旦旧的思想被颠覆，你是那个迎接阳光的人。做未来是当我用最新技术提供服务时，你趋之若鹜，而不是我来符合你的需求。

问：逻辑思维说自己掌握了知识入口的IP，驻云的未来布局会定义自己是一个在什么范畴内不可替代的角色？

蒋烁森：IT服务未来一定会图化，图也是网，网没有边界，因此我们的想法，是希望成为最大的IT服务平台，为所有企业，不管大企业、小企业、中等企业的技术服务人，或者小企业的CEO，提供IT服务，也会和其他提供IT服务的公司联合，把他们提供内容放到我的网里面，形成我的一个超级大网。

问：你眼中未来的图景是什么样的？

蒋烁森：我看到的那个世界叫智能运维，就是未来真正执行这个操作的有可能不是人。明年一个超级大风口就是AI。另一个要普及的意识是，人工智能不依赖大数据的，数据是用来训练人工智能的，但是人工智能一

旦学会之后，不再需要再从那个数据里面拿。就意味着我们通过人工智能算法训练出来的那个结果，比如说人脸识别，可以不依赖巨大的计算能力，直接在手机里面。

问：这个和云的大数据概念矛盾吗？

蒋烁森：不矛盾，也矛盾。要产生刚才说到的效果，需要一个很强的计算量去跑。很强的计算量必须要依赖云，因为如果用云的技术，一个月三千块钱够了，自己建，一块显卡就30万，所以未来一定会更多的倾向于云。第二个层面，端的能力会很强，比如手机的芯片去计算，而不是用云端。但如果你不把用户数据往上传，端的那个数据也拿不到。云强了，端也要强，端强了，云必须更强。我的观点是小数据，就是场景+数据，价值要大于大数据。

问：阿里的王坚博士曾评价驻云是“阿里云的试飞员”，最近又提出“领航员”的要求，你怎么看？

蒋烁森：试飞员有试飞员的好处，领航员有领航员的好处，试飞员运气不好掉进坑，可能摔死，但试飞享受的是技术红利，和对未来的思考。世界不是被未知推动的。不管是创始人还是团队，要自问是不是看到了未来，而不是在为眼前利益奔波。你如果被未来感召，相信未来一旦实现会对社会产生巨大价值的时候，你的战斗力，你的激情，你的方向全部会出来。

问：请对驻云的现状、未来用一句话概况。

蒋烁森：驻云今天做的事情是用最新的技术、在IT服务领域提供最好的服务。未来要坚定把最新技术带给更多服务用户这条路。我们本身站在技术最前沿，既是现在，也是未来。

□林仙源 谢诗辰

/ 合伙人专栏 / 第三期

一个团队管理者的 N 项修炼

领越训练营旨在提升集团 ED&MD 同学的领导力以及团队管理能力。我们邀请到集团合伙人唐斌作为开堂之讲的嘉宾，他将从公司的历史发展讲起，结合一些投资管理来谈谈组织的裂变以及团队管理。

作为在复星 15 年的老学长，唐斌同学又有哪些心得和体会呢？

修行：把投资当成事业

从投资能力来讲，我们讲首先要投资当做一个事业，而不是一份职业。如果仅仅是把投资作为一项职业你很难做成：因为朝九晚五，若不是每天去学习和进化，是很难适应现在这个环境以及发现一些机会。

所以，我们自己要爱上投资。在复星做投资，首先要把自己的修行做好，只有自己的修行做好，你的能力才可以去赋能，你才可以为这个组织赋能，为这个企业赋能。

赋能：建设自身的能力

我们讲生态系统，这个生态系统又是一个赋能的系统。所以在赋能的系统里面，我们个人也要赋能。只有个人才有能力，你的组织才有能力。

这个价值体现在哪里？

体现在我们个人为企业能够增加价值，包括体现在我们这个组织能够为他增加价值。从个人来讲，如果在复星，要四个能力模型的建设，分别是：专业力、执行力、学习创新力以及领导力。

专业力：



其实最重要的是学习能力。只有持续的学习，你才能够持续的保持专业。

执行力：

这个在复星尤其重要，体现在很多方面-比如体现在你点菜怎么点，安排座位怎么安排，安排会议怎么安排等。就像我们经常说的说要像董事长一样的思考，像秘书一样的工作。

学习创新力：

其一、整个复星在不断的进化，如果我们不跟上进化的步伐是不行的。

其二、现在做投资的太多了，你的竞争优势在哪里？你比别人快 0.01 秒在哪里？如果没有创新也是做不到的。

领导力：

以前，我认为领导力就是团结大家一起做项目的的能力。而现在，我觉得做投资的人领导力最核心的地方是在决策力。比如拿到一个案子之后，你觉得这个案

子可做还是不可做，可投还是不可投，要独立决策思考的能力

投后管理：创造性地突破&创造价值

有人问：在红灯之中怎么样创造价值，创造性的去突破？

一方面公司花钱给你这样一个机会，去处理这样复杂的事情，在你的职业生涯里面是宝贵的经验积累。

另外，通常我们说“会投的是徒弟，会卖的是师傅，会管的是大师”。你会管，这才叫大师。

我觉得在投资人员这一块，怎么样养成修炼自己的投资能力，客观来讲是要对自己负责，对企业负责。你真的是要形成自己的能力，修炼很重要。

团队管理：自己够强也要找比自己强的人

在复星你要带团队，首先自己要牛。你如果自己不够牛，只想

靠剥削团队而获取你的价值，这种人大家都看得清楚，早晚会被开掉的，我不喜欢这种人。在复星当老大你要能罩住手下，首先你要能给手下创造价值，要能带人、培养人，这样的团队大家才会跟着你；而不能：有好处就是我的，有风险就是你的。

那如何能做好团队管理者呢？

有两个方面。一是你自己要有足够的力量，自己要能够打仗；二是带来项目或者分配 carry 的时候，你要考虑到你的团队的付出。

要有“选人选强者”的胸怀

还有人问我：怎么带团队？我告诉他，要找到比自己强的人。

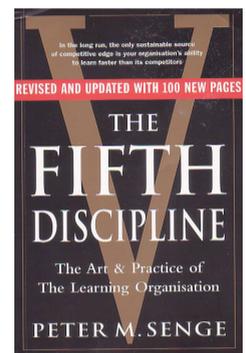
这个说起来容易，但是做起来比较难。人的成长是螺旋式上升的，你不可能一下上升很快，这个对你的成长是很不利的。你要不断的积累自己的能量，让自己的能力能够配得上现在这样一个职位。

同时，如果想要让这个平台发展的更大，你必须找到比自己强的人。在复星，你如果不想或者不能找到比自己强的人，把交给你的平台做成国内外数一数二的话；那么看你两年三年成长不起来，我们就会另外再搭一个平台。这就是竞争，不能占着位置不做事。在我的团队里面也是一样。我可能我给你一个领先起跑的机会，如果你起跑之后没有加油，肯定会有其他人上来。这就是这么残酷。

我本人也是一样。如果不加油不进化，一样会有人来。所以千万不要以为我站在这个坑就是我的了。

一定要有开放的胸怀，要去找比自己牛的人。 □唐斌

【好书推荐】



怎么建立学习的组织和创新的组织，建议大家去看看《第五项修炼》这本书。

《第五项修炼》第一项修炼就是修炼自己，它还提到团队学习要有愿景。我们每个团队都要有愿景，不光是吃肉、喝酒，还要有理想。有了愿景之后你们团队的心会更齐，大家学习和讨论才能够更加的围绕你这个愿景。

所以我们在带团队的时候要给团队一个愿景，正如我讲的要找到比自己优秀的人，要能够团结他们。正因为管理的不定性，大家要根据自己情况灵活应变。

在复星来讲核心的第一自己要能干，第二当老大要有担当，如果没有担当，你的团队会离你而去。

星起点 第二期

金融“旧”人翻开投资“新”篇章



【人物介绍】

任义，中欧商学院 MBA 在读，预计 2018 年 4 月毕业，目前在复星集团中国动力基金（CMF）进行暑期实习。曾有过三年的工作经验，主要从事贸易金融，是为金融旧人；来到复星实习是第一次接触投资领域的工作，在学习和感悟中写下自己的投资新篇。

项目是最好的学习方式

KEYWORD：学习、成长
实践是最好的老师。在加入部门后很幸运立刻接手了一个进展不错的项目，让我能有机会把之前学校所学的内容运用在实际工作中，在推进项目的过程中迅速成长。同时，我的带教老师具有很强的金融功底，让我看到了专业投资人所

具备的过硬的能力和经历，也在她身上看到自己未来的奋斗方向。

扁平化组织提升工作效率

KEYWORD：环境、高效

有人问我：复星让你印象最深刻的是什么？

我不假思索地回答：扁平化的组织架构。

复星的组织架构相对很扁平，甚至即便是新人也可以发起和推动一个投资项目。对于从层级众多的国有企业中出来的我，难以想象在本部门去推动一件事会如此便捷，这种相对简单的组织架构省去了很多在层级间交流沟通的时间成本，使得做决定的过程更加高效。

在平台上不断积累和提升

KEYWORD：提升、伸展

加入复星实习后，我也认识到了很多志同道合的小伙伴。在复星这个精英云集的平台中，每个同龄人身上都有很多值得我学习的闪光点，与他们的交流和共处也是我在复星收获的宝贵经历。 □任义

【好书推荐】



你多久没有读书啦？

复星高管共推“好书推荐”栏目
双周一期
分享给爱学习的你



更多信息
请关注复星管理学院“好书推荐”
#爱读书的你最美#

是不是每次我们推荐的书都心痒痒地想看？
是不是只是看电子版觉得不是还不过瘾呢？

即日起

我们线下借阅开！放！啦！

在这里可以找到院公众号推荐的那些书

地点：外滩金融中心 15F 休息区域

我们对你只有三个小小的要求

> 一次借阅 1 本：自行填写借书单和日期

> 时间不超过 2 周：其它同学也在等着看呢

> 留下 1 句书评：传递给更多志同道合的同学

还等什么呢？

一起来悦读一夏吧！

如有任何建议，也可联系复星管理学院 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。

提纯 1000 次攻克 12 年难题

——访复星长征生产部总工程师兼研发助理总监张海涛

张海涛是复星长征医学科学有限公司生产部总工程师兼研发助理总监。

载脂蛋白A-I多克隆抗体的研发制备在张海涛手里完成了。这是一个复星长征攻坚12年、前后四批科研人员投入而未解的难题。

这一结果并非偶然。

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

复星长征医学科学有限公司成立于1989年，是复星医药旗下专业从事研究、开发、生产、销售体外诊断及实验室试剂的先进技术型企业，200余家经销商遍布全国，是全国卫生产业企业管理协会医学检验分会常务副理事长单位。

回首数年来的科研历程，一路的艰辛与付出都没能挡住他不断前行的脚步，反而越挫越勇。迎难而上，攻克技术难关，提升产品质量是他一直想要做的事。在他看来，要在现代激烈的市场竞争中立于不败之地，必须保证企业核心原料与核心产品始终保持领先地位。多年来，张海涛在公司和同事的支持协作下，不畏艰难、不断进取，逐一攻破困扰公司的关键原料开发技术难关，显著提升了公司相关产品的市场效益、经济效益和社会效益。

从零开始，组建实干团队

张海涛，生物化学与分子生物学硕士，在研期间发表SCI论文4篇，申请并授权发明专利5项，2010年被授予“东华大学优秀毕业生”荣誉称号，是个典型的青年实干家。同年4月，入职上海复星长征医学科学有限公司技术发展部，主要负责免疫诊断用抗原抗体等生化关键原料的研发与规模化生产。

在2010-2012年间，他主持搭建了原料纯化实验平台，在他的带领下，复星长征的纯化实验室从零开始，先后引进日立超速离心机、高速离心机、AKTA快速蛋白层析纯化设备、冻干机等，并相继完成进阶培训任务，最终组建成立了蛋白纯化小组，使得公司具备了从一般基质中快速纯化提取高纯度蛋白质的软硬件能力。

目前，他组建的团队已成功培养出4位高技能人才，均能独立承担项目开发任务，成为公司不可或缺的人才储备力量。

研发创新耐心、细心、信心缺一不可

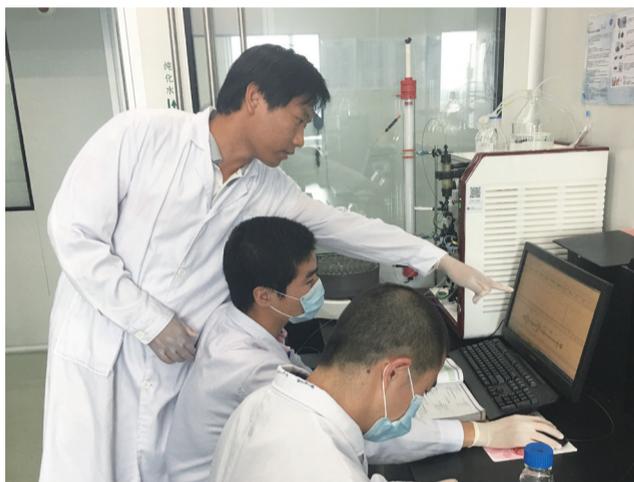
从事研发创新工作需要很强的专业技能，七年来专注于基

础研究，攻关技术难关需要他沉下心来、耐得住寂寞。枯燥繁复的实验是基础研究必不可少的，取样、分离、纯化、验证等环节不断重复，甚至由于实验项目的不确定性和连续性，一份看似简单的数据结论，都需要他舍弃休息加班加点来完成后续分析设计。

对于实验过程中的酸甜苦辣，他深有体会：“实验会成功，但经历的更多是失败，在经历失败时有坚持下去的信心和信念，是对我们科研一线人员的巨大考验”。反反复复的实验过程，认真解决每一个问题，分析钻研每一个细节，每一份科学数据和产品的背后都凝聚着他“工匠精神”的基因，也都凝聚着一个科研人员精益求精的独特气质。

天道酬勤，勤勉不懈者终将有所成就

张海涛所负责的领域从基



础研究到分离纯化，从工艺优化改进到功能验证分析，从批量生产到精细化项目管理，每一阶段的积累与学习，都是他不断进取的“工匠精神”的体现。成绩

斐然的他快速成长为公司的技术骨干，成为IVD原料制备领域的“佼佼者”。

这些年，他先后主导完成载脂蛋白A-I、B、mALB、LP(a)

等抗原的纯化工艺研究及其多克隆抗体的规模化生产，完成免疫球蛋白G、M、A、补体C3、C4、PA等六个免疫比浊试剂校准品、质控品的研发工艺研究及规模化生产；成功完成CK-MM、 γ -IFN、D-D及其他药物小分子单克隆抗体的制备。这些关键生化（免疫）原料的研发、规模化生产、工艺改进，为公司扩充新试剂品种、提升产品质量、降低生产成本打下坚实基础，逐步打造形成了企业自身的竞争优势，预计实现经济效益300万元/年。

在张海涛看来，“人生在勤，勤则不匮”，没有什么比勤勉更能使人有所收获。“匠心”也绝不仅仅只是口号，在原料制备生产、工艺研究领域，他会继续倾注自己的全部智慧和热情，不断挑战未知领域，以一颗匠心铸就中国品质。 □钱培静

坚持已成为习惯

——对话张海涛

问：您毕业后就加盟长征，一千就是七年，从普通的研发人员到今天的生产部总工程师兼研发助理总监，您觉得自己是选择了喜欢的事业方向深耕细作吗？

张海涛：毫无疑问这是肯定的，复星长征是我的第一份工作，但我做蛋白质分离纯化是从做大学时候开始的，这算是我的一个兴趣，后来又选了这个研究方向作为硕士专业。从大学到硕士毕业，加上工作7年，一路走来，差不多有11年时间了。能够选择一份自己喜欢的专业、对口的的工作，这是很幸福的一件事情。我觉得工作要快乐地工作，而快乐工作的前提，兴趣肯定是第一要素。庆幸自己选择了这样的一个方向，不断的去投入时间和精力，除了获得了公司的认可，自己也收获了成就感。

问：在复星长征您主要负责免疫诊断用抗原抗体等生化关键原料的研发与规模化生产，能否和我们介绍下这些技术在临床上的应用以及对复星长征的意义？

张海涛：目前市场现状是，抗体原料主要依赖于进口，做的比较好的都是一些国外的公司，像罗氏、赛默飞、郎道等。国内的起步比较晚，但现在国产原料也在逐渐的增加。原料产品的自主研发与生产，对我们复星长征来说很重要，不仅可以大幅度降低产品成本，而且在对外销售也更加富有竞争力。

举个例子，2002年启动的载脂蛋白A1抗血清研发项目，

从启动项目到2012年研发出产品，整整花了10年的时间，前前后后共4批人在做这个项目，我是最后一批，也有幸地见证了成功。这个产品市面能提供的单位特别少，因为它在技术上有一定的壁垒，比较难突破。作为诊断病人血脂类项目的试剂原料，通过它测定血液中载脂蛋白A1的含量，可以直接反映临床患者血脂的高低，从而可以诊断高血脂、低血脂的病症特性，这在医学临床治疗上有着重要的意义。

问：从你的TITLE看，你目前是双重身份，平时工作中，你是怎么平衡生产和研发的两个方面工作的？

张海涛：我一直认为研发和生产是两个紧密联系的部门，这并不是仅仅的交集，而是有一个顺延过程。比如公司的一些产品，它的生产工艺首先完成的是研发，然后将这产品生产要遇到的问题先解决好，等工艺成熟之后，我们才会转移到生产部进行量产。但不管是哪一个项目，哪一个产品，从研发转移到生产，都会在量产的时候遇到这样那样的难题，当然也有可能只是一些小问题，在这样的情况下就需要一个身兼两个部门职务的人来协调。这个人除了技术方面精通，还要了解生产方面的工序。我觉得这个角色的责任挺重大的，也感谢公司对我的信任。

问：作为研发人员，你认为最重要的职业特质是什么？在复星长征一路走来，能否谈谈复星文化对你的影响和改变？

张海涛：复星文化提倡“修身、齐家、立业、助天下”，其实每个人成长都需要有这样的追求过程。通过所从事的职业代入责任感和使命感，对于个人、家庭以及事业的发展，这种影响是深远的。从事研发方面的工作，需要一种迎难而上和坚持不懈的精神。因为“实验会成功的，但是经历更多的是失败”，很多时候会是屡战屡败，但更需要屡败屡战。

问：当你攻克科研课题找到突破口的时候，心情是怎样？还记得上一次最激动人心的时刻吗，可否与我们分享一下。

张海涛：用“欣喜若狂”来形容不为过。就像刚才说的载脂蛋白A1抗血清研发项目，前期工作我们要从原血里提取载脂蛋白，而这个蛋白的纯度要求是非常高的。前期大约做了一年多的时间，但它的纯度问题始终解决不了。提取的数次大概有超过1000次吧，每次提纯要花一天到两天的时间，几乎每天都在重复试验、鉴定。后来，居然因为一个小小的改变，我们就成功试验了，如此的奥妙。当时我们非常的激动，直接拿着试验成果跑到总经理办公室，将这个好消息带给他。

问：面对IVD（全名：In Vitro Diagnostic products，体外诊断试剂）行业的快速发展，你认为应当如何率领团队更好地应对挑战？

张海涛：带领团队，我会灌输给他们这样的理念，作为一名

研发人员，必须要富有创造力，要有很强的求知欲望，敢于挑战前沿。这个前沿并不一定是世界或者国际前沿，但最起码是公司层面的前沿，这样你才有资格做研发的职位。另外，一个人的成长离不开团队的共同成长，我也希望大家能够一起珍惜这种宝贵经历，共同直面困难，迎接应对各种挑战。

问：工匠精神的核心是追求极致和完美，从生产研发类的企业员工角度出发，能否谈谈你对工匠精神的想法？

张海涛：工匠精神应该是最近几年才提出来的热词，中国俗语里面有一句话叫“三百六十行，行行出状元”，也许你身处的工作微乎其微，看起来意义也不大，但只要把它做到精益求精，就能体现出价值。例如日本的哈德洛克，一家专门生产螺丝钉的公司，50多年来一直被模仿，但是从未被超越过，很多精密仪器都在用他们的产品。可以说，我没有选择去制造飞机、航母或者高铁，只是选择去做那不可或缺的配件，并把它做到极致，而每一个精密复杂的机器都需要我，这应该是对工匠精神很好的一个诠释。

问：用一句话寄语自己的未来发展，你会对自己说什么？

张海涛：我有一句座右铭，“当坚持成为习惯，自然就习惯坚持”，它将继续勉励我积极从容地生活和工作，期待未来遇到那个更优秀的自己。

□邓校新

安康天贸城营造精准扶贫新模式

中国西北（安康）天贸城座落于陕西安康高新区内，随着建材城、家具城等在过去一年陆续开业，最近引起人们注意的是一座叫“安康贫困户产品线上线下交易中心”的馆即将开业，正在进行着最后的装修。

这个馆共有1200平方米的实用面积，“它将以销售各贫困县的特色农产品为主，根据各地的资源状况，我们和当地政府一起支持和安排贫困户入住，用市场手段带动特困户精准脱贫。”复星集团陕西执行首席代表、成都星泓副总裁罗超介绍说。

陕西省安康市是秦巴山中连片特困地区扶贫任务最重的区域，面积约2.35万平方公里，下辖一区九县全部是国家级贫困县，总人口303万，其中农业人口247万，贫困人口58.17万人，贫困发生率23.6%。

贫困户产品交易中心只是天贸城支持精准扶贫工作的一个侧面，在过去几年里，天贸城已经打造出一个独具特色的安康扶贫模式，得到中央和陕西省、安康市各级政府的重视。

复星人走入秦巴大山

2013年开始，星泓成都团队经过慎重研究，选择位于陕、川、渝、鄂四省交界处的安康市布局商贸物流项目，以辐射、带动整个秦巴山区的发展。天贸城项目规划占地面积



天贸城组织了三届安康富硒产品博览会，以延伸富硒产业链条，增加农产品附加值，带动农民增收。三届博览会参展企业累计上千家，现场销售突破亿，签约总额破百亿元，参与人数逾20万人。图为今年举办的第三届博览会。

700亩、总建筑面积60万平方米，将引进原产地经营商户、电子商务、智能物流网等现代经营方式，汇集家居、建材、服装、小商品、五金机电、汽摩配件、秦巴特产等七大门类商品，建成陕鄂川渝区域最大的综合商贸物流大平台。

天贸城落户安康，是复星集团通过导入优势产业参与精准扶贫的重要载体。该项目总投资30亿元，一期项目于2014年9月开始动工，2016年6月投入营业。建成27万平方米的线下展示中心，近900户客商签约入驻，400余户开业运营，成为

安康市新的地标，并带动了高新区其它项目如高铁站、妇幼保健院、养老社区等悉数在周边布局。

这个安康有史以来投资最大的项目1期开业已提供了2000余人的就业，包括周边50余名特困人员，上缴财税六千万元，间接带动税收近1亿元，并被评为安康市2015年度民营企业纳税大户和安康市高新区“2016年脱贫攻坚社会扶贫先进单位”。

以C2M助力精准扶贫

中国在“十三五”规划

中提出“到2020年消灭绝对贫困”，包括5000多万人脱贫、800多个贫困县全部摘帽等，比联合国2030可持续发展目标要求的提前10年实现脱贫目标，这是一个宏大的世纪工程。

更重要的是，和中华人民共和国历史上所有扶贫工程不同的是，这是首次提出了“精准扶贫”概念，强调“扶持对象精准、项目安排精准、资金使用精准、措施到户精准、因村派人精准、脱贫成效精准”，“因人因地施策，因贫困原因施策，因贫困类型施策”。中央政府形成共识：扶贫的本质是赋能，只有每个人都自立自强，才能真脱贫，扶贫效果才能持续。

这个理念和复星的发展目标和C2M战略不谋而合，只有让弱势群体能够“富足、健康、快乐”，幸福生态圈才能完整；只有让资源更有针对性地流动起来，社会价值总量才能提高，才能实现共同富裕的目标。

因此，安康天贸城依托安康独特的硒资源，以及作为南水北调中线水源地的良好生态条件，运用“互联网+”和C2M模式，在安康举办富硒产品博览会，建设全国生态富硒O2O交易中心，整合多方资源，通过线上线下交易，实现“买秦巴、卖全国，买全国、卖秦巴”，把秦巴山区的富硒与农

特产品推向全国，带动当地群众实现产业致富。

扶贫模式和产业协同升级

2016年，李克强总理在安康考察时曾指出“安康要发挥在整个秦巴山区的商贸物流中心作用”，基于此，天贸城项目及辐射效果得到陕西省、安康市及下属各区县的普遍重视，安康扶贫模式1.0由此产生。

如何升级安康模式以达到更精准的扶贫效果？如何整合、调动社会各界的资源，结合、推动贫困地区的发展？2017年7月起，复星集团内部多个部门与当地政府开始讨论将安康模式从1.0升级到2.0，一方面推动安康优势产业如富硒茶、富硒水等的知名度和市场竞争力，带动社区发展，另一方面通过“乡村医生”培训、赠送保险、贫困学生教育资助等，机制性地解决贫困户的后顾之忧。

目前，天贸城项目二期也正筹备开工，生态富硒食品O2O交易中心等即将开业，必然促进产业发展，带动更多安康百姓致富。通过在教育扶贫、健康扶贫、金融扶贫、生态扶贫等方面引入更多资源，建立更好的合作机制，复星的目标是打造出一个有复星特色的立体扶贫模式，增加“秦巴明珠”的“造血”能力，并推广到其它贫困区域，让更多人真正走上可持续的脱贫之路。

□姚远 张翼飞

31 国青年角逐“梦想基金”

三支团队将来华参加“星未来 Protechting” 创业大赛

本报讯 7月11日，第二届Protechting创新创业大赛在里斯本Fidelidade总部举办总决赛，13支团队角逐一万欧元的“梦想基金”。来自30多个国家的100位青年企业家汇聚一堂，与复星、Fidelidade、Luz Saúde组成的评审委员会一同观摩路演，最终3个团队胜出，获得10000欧元“梦想基金”，并将于9月前往中国宁波参加“星未来Protechting”创业大赛路演。

这三个获胜团队的项目聚焦保险创新、大健康和人工智能领域，分别是：

- BDEO - 来自西班牙，提供保险公司客户通过上传视频来进行产险索赔服务。其创新之处在于它提供技术可以大幅度压缩上传视频的容量，便于客户在事故发生之时，立即使用App拍摄和上传到保险公司后台，解决了照片上传容易PS作假的问题。

- Visor.ai - 来自葡萄牙，是一个通过人工智能与客户在线沟通的软件，它可以大幅度提升沟通效率，降低在线客服和呼叫中心成本。通过AI深度学习，它能不断累积在线客服问答的能力，并整合在公司官网、社交媒体的运营后台。该项目的产品和服务会大幅降



低企业固定成本，提高各部门协同效率。除了在保险公司的应用外，也可推广嫁接到其他行业。

- AMICO - 来自意大利，是一个有效管理呼吸疾病（比如哮喘）和防范风险的解决方案，包括一个可携带检测仪和App。通过检测仪可实时监测病患的状态，并给出每日治疗的专业建议，通过手机App推送到用户。此项目已在Luz医院进行3个月的临床测试。由于气候变化和污染等问题，呼吸道疾病

在全球许多区域渐趋普遍。

对于青年们的创业项目，Fidelidade首席执行官Jorge Magalhães Correia评论说：

“Protechting 2.0创新创业大赛吸引来自全球不同国家的创业青年，我们从他们富有想象力的项目中也获得企业创新的灵感。”复星全球合伙人辜校旭则表示：“从25年前一家以4000美元创办的初创企业，复星发展至今，成为一家植根中国、为全球家庭创造幸福生态系统的企业，这是因为在复

星的文化中，企业家精神一直是核心。我们坚信，Protechting创新创业大赛会帮助更多年轻创业者实现梦想。”

2016年初，在“创新，以人为本”的宗旨下，复星和Fidelidade联合举办Protechting创新创业大赛，在防护、服务、医疗与储蓄等领域支持青年创新。历经项目招募、培训孵化以及评审投资阶段，第一届Protechting大赛收到了140个项目申请，67%来自葡萄牙本地，33%来自其他8个不同国家。经过激烈角逐，最终产生两支获胜团队2016年11月，第二届欧洲创新创业大赛在Websummit峰会上发布，收到来自31个国家119个青年创业团

队的申请，经多轮遴选，22支团队入围创业孵化营并历经企业导师的培训与评审。2017年6月，复星还把Protechting项目引入德国汉堡举行的G20峰会进行展示和传播。

今年的三支优胜团队将在复星的支持下，9月前往中国路演，并参加由复星主办的“星未来Protechting”全球创业大赛，获得千万级别的投资机会。总决赛将在宁波国家保险创新综合试验区举行，这是国务院批准的中国首个保险创新综合试验区。复星集团正在与试验区合作，推进保险业创新，助力中国实现从保险大国向保险强国的转变。

□郭敏雯

复星与世界名中学联盟聚首海上梨园

7月10日晚，借世界名中学联盟年会在上海举行之机，复星集团在海上梨园宴请百余位会议代表，探讨全球教育问题。世界名中学联盟（WLSA-The World Leading Schools Association），是由欧盟教育基金会联合英国伊顿公学、北京市第四中学、美国哈佛西湖中学、澳洲基隆文法学院、美

国格鲁顿中学及上海复旦附中共同创办的国际性非盈利性的组织，于2011年在美国纽约举行的第五届名中学论坛上正式成立，致力于为世界名中学打造交流、沟通的高端平台，建立一个多样、创新、包容的网络，目前已拥有来自非洲、亚洲、欧洲及北美洲等地超50所联盟学校。

□谢诗辰

做自己产品的“首席体验官”

——遇见不一样的星野 Tomamu 度假村



2015年底，复星集团收购位于日本北海道的星野Tomamu度假村，将这一“令人尖叫”的构筑幸福家庭生活的产品收入囊中，为复星快乐板块纳入一块重要拼图。霍建华、胡歌美不自言的雪中大片为Tomamu频添浪漫，而如此美景，哪怕素人也能玩出明星即视感。单单那些云海、面向原野的温泉、微笑海滩的图片就能立马俘获你的心，还不消说各种网络攻略晒出的美食、美景、美丽心情日记。亲子游、休闲游、组团游、个人游，Tomamu似乎可以用它数百年的胸怀接纳任一气质的观光客。同属星野的极致奢华的虹夕诺雅要来这里的人“不同于日常的体验”，而Tomamu经意不经意的设计完全能满足你关于超脱日常繁琐生活的浪漫的想法。

复星集团董事长郭广昌在讲话中提到复星每个人都要做首席客户体验官，“我们提C2M的战略，也在强调客户体验。我觉得，每个人都应该是首席客户体验官”“这几年，我带着家人旅游的时候，没有白白浪费这个时间，我全家旅游的过程，就是产品体验的过程。在座的每一位，一定要自己体验自己的产品。”

好产品“说走就走”。来一场与Tomamu的遇见，绝非冒险，便捷到近乎无感的服务分分钟让你抛弃俗世做“甩手掌柜”。2017年6月，旅游文化集团、爱必依、亚特兰蒂斯团队共赴Tomamu，亲身做了一次产品体验官。

Tomamu体验日记

初见倾心，身临日式电影下了早班机，一行人登上大巴，沿途大片绿色田野，一个多小时后抵达Tomamu，入住Tower酒店。如若乘坐JR列车，会抵达一所古朴的小站，或许只会看到一位礼貌又不失亲切地帮你拎行李的站长，像极日式电影场景。

日本北海道星野度假村是复星旗下豫园商城所投资的度假村，被誉为“亚洲最佳家庭度假村”，也是很多人来北海道度假的首选。酒店房间以简约为主，保养得极为干净整洁，淡雅草绿、鹅黄，有的是日式榻榻米风格。拉开窗帘，眼睛和满山青葱近距离对焦，

旅途劳顿一扫。在这里，每个“体验官”都深刻感受到复星产品的独特。只有亲身体会后，才知道什么叫“福至心灵”的产品和服务。

晨观云海，夜赏星空，森林早餐，月下水之教堂

“走，去云中喝一杯咖啡吧！”

曾听人这样介绍过Tomamu的云海。乍一听奇怪，恐怕只有亲身体会过才能深刻理解。春赏樱花、夏观云海、秋览枫

叶、冬季滑雪，Tomamu四时之景不同。夏天，身处云海喝咖啡的确是北海道一道独特景观，在Tomamu度假村里，由于特殊的地形和天气状况，云海会发生在并不高大的山间，通过缆车抵达云海展望台，极难得凑齐天时地利，才能一睹云诡波谲的壮阔。展望台的咖啡厅伸入云海，即时平常时间也有薄薄云层触手可及，如梦似幻，被网友热捧为“离天国最近的咖啡厅”。

1500米海拔，36小时，20公里山路

领越训练营在天目山经历了什么

有人说，只有离开安全区才能充分激发潜能超越自我。

为培养具有战略视野和企业经营思维的卓越管理者，2017年，复星集团启动首届领越计划，训练营设计了完整培养方案，将通过项目制、课堂学习帮助学员提升管理经营能力，并通过跨界学习、论坛等方式引发学员的思考。

7月，复星集团管理学院带领领越训练营的同学一起来到天目山脚下，开始了为期两天一夜的户外拓展。抵达天目山脚下的时间已近深夜，旅途初露端倪的辛苦，然而，这一切只是个开头，迷路、夜路、夜宿、还有“人蟻大战”……之后的两天里，领越的同学发现无限挑战和任务卡正在前方等待。

在规定时间内不超过200元经费抵达天目山

启程当日，教练告知学员，团队要从余杭步行走到天目山。因为此次户外拓展的要义之一是考验大家的临场应变能力，所以远足之路就在“没有一丝丝防备”的情况下出现眼前时，学员的内心不能说没有一点崩溃的。远足还被设置了要求，游戏规则听上去也不那么“友好”：在每队经费不能超过200元上限的情况下，在规定时间内抵达天目山。

天时不利，地不利，首先要凝聚的就是人心。尽管还有诸多猜疑、不确信，但任务当前，集体目的高于一切。刻不容缓，各小组当即各自抱团讨论，有的直

至凌晨2点，在最大能力范围内寻找公交、长途、顺风车……绞尽脑汁穷尽资源。第一个拦到车的小组原本拦到的是要开往另一个方向的车，却最终凭借自己的诚恳，说服司机义务载上他们顺利到达天目山脚下。看来，作为一个好的Leader，资源和魄力和胆识很重要，真诚也不可缺。



没有人指引的丛林法则

户外拓展看似“残酷”，实际也是工作丛林法则的换场景再现。与工作场景一样，远足中没有向导指引，也没有那么多预先告知，要的是学员拿着复杂的地图不断判断、不断尝试验证，试错试错再试错。有机会试错，而时间也是紧迫不等人的。目标只有一个，身心强健的人才能抵达。也正因为如此，每一个脚步踏下去都有历经坎坷的味道，每一次的路线选择都显得弥足珍贵。行进道路并不好走，乱石、小道、崖壁，每一步都试探你的勇气、决心和细致。

夜幕降临更加强了前进的

早上5点多出发，缆车越升越高，下面的度假村也越来越小，被白云包围得宛若仙境，让人如痴如醉。远眺可见，星野度假村的旁边是建设中的Club Med度假村，下半年也将面市，带来几十种村内运动、地道美食，还有受小朋友喜爱的Mini Club以及晚间丰富多彩的娱乐项目。

“体验官”的tips

晚餐后复星的“体验官”留给星野度假村一份贴心小礼物——建议书，从旅游从业者角度出发，将对Tomamu的建议写在树脂贴纸上，并转交度假村负责人。

复星旅游的创新思维

旅行“体验官”感性体验之后，紧接着召开会议展开理性思考。复星集团高级副总裁、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农提出旅文团队要做到有“连续的远见”和成为“一致的团队”，重视创新和学习，打造“学习型组织”，并指出复星旅游的发展要坚持创新思维。

聚焦中国市场当前稀缺的休闲度假旅游

2017年，复星旅游文化集团成立，旨在解决国内旅游市场“不后悔、去了更后悔”等一系列现实痛点，一开始就聚焦中国市场当前稀缺的休闲度假旅游。休闲度假游已有建树。作为旅游文化集团核心企业，整个地中海俱乐部2016年冬季访客人数相较2015年显著提升，2016年营业利润达到4410万欧元，同

比增长36%，相较全球同行业增幅可观。三亚亚特兰蒂斯被评为中国2017年最值得期待的酒店，将开启复星旅游文化集团在旅游目的地开发方面的布局。复星旅游文化集团的成立为复星在旅游板块打造出“产业+投资”平台，已签署了超过十个旅游目的地管理合同并采用轻资产模式快速拓展。

推动基于复星现有核心业务的新业务

未来，基于复星集团现有核心业务的新业务是复星旅游发展方向之一。如成立轻资产管理的实体平台，爱必依酒店管理公司。爱必依去年注册招聘团队，现已完成十个景区管理，两家已开业，将帮助复星体系内所有品牌内容、酒店在全国和未来全球做拓展。爱必依酒店管理公司成立不到半年，第一年就为复星旅游文化集团贡献净利润。复星演艺也是在现有资源基础上整合而出的新业务，又称“复星泛秀”，涵盖旅游、旅游目的地、豫园，联合做豫园的演艺，目的是让豫园整个资产更有效地利用。此外，今年开业即将开业的儿童俱乐部是把地中海俱乐部已经非常成熟的模式从度假区搬到城市，一方面抓住儿童产业未来增长红利，一方面将城市儿童俱乐部与旅游产业协同，以及在线旅游平台Foliday等。

一个团队，一次文化建设，一场产品体验官的体验。绝不止于星野Tomamu，复星还有更多产品等待被观察、体验、赏味和解读。 □胡娟 徐旦萍

难度，黑暗中无数次地跌倒爬起，又无数次被人关心是否还好，然后无数次试图放弃的念头在团队伙伴的互相扶持中又坚定了坚持走下去的信念。

闭着眼在乱石堆走路是什么体验？

闭着眼走路是什么体验？如果还是在乱石堆里走呢？一人引导，一人闭眼的户外拓展里，信任成了唯一抓得住的东西。

作为领越培养的Leader不仅需要指导大家向着目标前进，也需要给予团队充分的信任。而指引的那一方要尽可能地把对方安全带目的地，不可或缺的是强烈的使命和责任感。在队友的引导下，组员竟然闭着眼睛翻山越岭，并最终走过了独木桥。事后，学员说，虽然只是短短几百米，却感觉有好几个小时那么长。而正因为敞开心扉，彼此埋下信任的种子，让原本未知的道路也变得美好起来。

极限挑战炼成“领越精神”

1500米海拔，36小时，20公里山路。在这个过程中，动人的场景一幕接一幕：有人身体不适，稍作调整后毅然跟上队伍的步伐；有人鞋子裂了个大口子，扎上凉鞋继续走完了全程；有人脚扭了，立刻帮忙冰敷二话不说分担了他的行李……

领越训练营让天目山户外拓展的每一位学员在“惊魂甫定”之后恍悟，团队的力量如此奇妙，自己的潜能超乎想象。坚持坚持的力量，成了内心的信念，也是整个训练营同学为之努

力的坚守。无论是夜晚兴致盎然激烈的出谋划策，还是相约在半年会上继续探讨项目的执着，团队建设、合伙人分享、项目制、课程学习、班级活动、参访交流……

训练营还在继续，领越精神愈战愈勇。



天目山回来之后领越学员的话

吴毅飞：两天的野外生存让领越的同学们知道了什么是痛苦，什么是痛快，什么是战友，什么是团队，而读了多年的精英誓言，今天有了不一样的感悟。

夏俊华：坚持的态度和开放的心态在任何时候都会给人惊喜，所谓痛苦和痛快，只差一字，如何选择却在每个人的内心。

丛永罡：如李宗盛的歌词所言：无知地索求，羞耻于求救，不知疲倦地翻越，每一个山丘。叶若舟：身体的极限其实只由你的心灵和斗志决定。

王一非：中途无数次内心崩溃想要放弃，但还是咬牙坚持下来。真正体会到了超越自身极限的快感。 □陈慧琳

用艺术撕开一道时空裂缝

——复星艺术中心8月新展首次同时空展现东西方艺术碰撞



邱黯雄《新山海经原画—洪崖洞》，布面丙烯，2016

伊夫·内茨哈默的作品仿佛于现行空间中撕开的一道时空裂缝，透过动画短片、铁制装置和绘画作品的有机结合，利用多种艺术元素的整合和重组，戏谑性地颠覆人对世界、时空的认知：欢愉与痛苦的并存，死与生的转换。邱黯雄则“观世间怪乱之像，慨叹颇多，不能释怀，乃以混沌无智之眼观今之奇巧之物，喻之以异兽之型貌，借之以讽世”，以“新山海经”书写后工业时代的异化之象。

2017年8月13日至10月7日，复星基金会在复星艺术中心二、三层展厅推出新展：“伊夫·内茨哈默：再造认知”与“邱黯雄：山海经”。两位艺术家鲜明的文化背景，早已让东西方碰撞酝酿其间。

复星基金会请来了瑞士艺术家伊夫·内茨哈默，请来了中国艺术家邱黯雄。

伊夫·内茨哈默西方新媒体动画式的呈现，与邱黯雄中国水墨电影式的表达，交汇成同一空间的对话，在当代语境下探讨中西方现代社会所面对的共同悖论，通过沉浸式影像的体验方式反思人性和现代文明的困境。

这一次的展览也会突破展览空间限制，在陆家嘴花旗集团大厦“外滩之窗”LED大屏幕滚动播放两位艺术家的短片。浦江之隔，陆家嘴建筑群视频与位于外滩的复星艺术中心展馆遥遥相望、隔空对话，为整座城市带来当代艺术和社会的碰撞与呼应。

复星基金会及复星艺术中心主席王津元女士表示：“复星艺术中心开幕以来的第三次展览，首次将中西方艺术家在同一空间中做了对话式展示，两位艺术家以各自不同的艺术手段表现了其对城市空间与现代生活的理解、想象与思考。”

认识伊夫·内茨哈默、邱黯雄

伊夫·内茨哈默生于1970年，在苏黎世艺术设计学院学习过，现在瑞士苏黎世生活和工作。他的创作将视频装置、幻灯片和绘画等艺术形式融为一体，有着不一般的艺术魅力。

伊夫·内茨哈默在业界声名远播。

他的作品个性鲜明，总是有震撼人心的力量。

用另一种语言、同样反思人性的邱黯雄1972年生于四川，现在上海生活与工作，任教于华东

师范大学设计学院。

邱黯雄在艺术作品中致力于探索古代中国美学与当代中国美学之间的联系。他的作品以中国传统人文精神结合新媒体形式表达对当代社会批判以及对历史文化的思考。2007年，邱黯雄创立未知博物馆，是近年来当代艺术生态建设中的活跃力量。

再造认知：一间变身客厅、厨房和卧室的艺术馆

瑞士艺术家伊夫·内茨哈默的作品仿佛于现行空间中撕开的一道时空裂缝，透过动画短片、铁制装置和绘画作品的有机结合，利用多种艺术元素的整合和重组，戏谑性地颠覆人对世界、时空的认知：欢愉与痛苦的并存，死与生的转换。作为伊夫·内茨哈默各种媒介作品的全面展示，本次展览完整展现了艺术家对空间和媒介的不懈探索，以及对时间、环境和社会的持续关注与思考。展出的作品包括七部动画短片、三十余件铁制装置和十余件墙绘作品。

展出中，复星艺术中心二楼展厅变成一座拥有客厅、厨房和卧室等功用的“房子”，如同人的大脑结构，各司其职。在这个由富有想象力的动画短片、绘画作品，简单的黑白线条、及些许彩色色块构建出的艺术多元空间中，观者沉浸其中，随场景变化产生不同的感官体验。

山海经：十年三部《新山海经》，观世间怪象

“观世间怪乱之像，慨叹颇多，不能释怀，乃以混沌无智之眼观今之奇巧之物，喻之以异兽之型貌，借之以讽世。”

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

复星艺术中心三楼展厅以三部分进行展示，观众随三部影片的播放可逐步了解艺术家的创作历程和思想推进。

创作于2006年的《新山海经I》以能源冲突为主线，展示了现代工业文明对人的异化以及其所带来的地缘政治利益冲突。《新山海经II》创作于2007年，以生物科技和太空技术为题材，从微观和宏观尺度，描述了科学技术发展给人类造成的危机。而耗时三年的《新山海经III》则于2016年面世，将现实投射到未来，描述了虚拟和现实的矛盾，指出人在信息社会存在的悖论。每部动画均由数以百计的水墨绘画手稿组成，中国传统水墨被邱黯雄赋予了全新的生命力，转变成艺术家独有

的艺术语言。相较于前两部作品以自然景观为背景，《新山海经III》则将背景置于城市景观之中，以三维和水墨相结合，达到空间和意境完美平衡。

复星艺术中心：有数字空中花园的会跳舞的房子

上海复星艺术中心坐落于BFC外滩金融中心，是由复星集团及复星基金会发起并出资建立的非营利机构。复星艺术中心建筑由英国建筑设计事务所Foster + Partners和Heatherwick Studio联合设计，其建筑外三层金色可转动帘幕格外引人注目。

复星艺术中心旨在推广当代艺术，致力于中国与国际文化艺术的沟通交流，促进公众对全球当代艺术的关注、理解和参与。与此同时，复星艺术中心还持续关注和支持中国本地艺术家，为优秀的中国当代艺术作品提供更广阔的展示平台。

位于复星艺术中心天台的公共艺术作品“数字空中花园”(Counter Sky Garden)由日本艺术家宫岛达男(Tatsuo Miyajima)创作，并邀请了三百位上海居民共同参与，由复星基金会永久收藏。整件作品共由300盏数字灯组成，数字由9至1，以特定速度，或快或慢依序闪烁。300盏数字灯面向公众征集，从上万件应征函中选取了300位入选者，每个数字分别与应征者与上海这座城市之间的故事相对应，从而定格为数字灯变化闪烁的时间。入选者的不同年龄、不同身份、不同职业，展现了艺术源于生活的质朴一面，同时诠释了生命共存的意义。

关于复星基金会

复星基金会秉持开放精神，以复星艺术中心为平台，旨在通过与世界一流文化艺术机构的合作，促进中国文化消费强劲动力与国际一流文化艺术品牌、服务的对接，汇聚资源，为中国客户对更好生活的需求提供丰富多元的文化产品和服务，进而打造植根中国，具备全球产业整合能力，健康快乐的时尚生态圈。

复星基金会在不断寻求与更多杰出艺术家合作的同时，也不遗余力进行各种形式艺术及文化活动的推广。近年来已举办过近二十多位当代艺术家展览及十余场剧本朗读活动。复星基金会也负责管理复星集团旗下位于三亚的亚特兰蒂斯酒店、纽约的Liberty 28，以及位于上海的复地御西等在不同领域项目的企业收藏，通过企业收藏于世界各地复星企业公共空间的展出，让所有人都能感受到艺术的魅力和美好。作为目前纽约林肯中心中国唯一合作伙伴，复星基金会除为其年度重要活动“林肯中心全球交流”提供全力支持之外，亦将在艺术和教育方面加强推动中美文化交流和国际合作。 □蒋空空

伊夫·内茨哈默与邱黯雄的艺术世界

伊夫·内茨哈默 个展：

明斯特LWL联邦美术馆(德国2016)、基辅双年展(乌克兰2015)、塔斯马尼亚古今艺术博物馆(澳大利亚2013)、上海民生现代美术馆(2011)、卢塞恩美术馆(瑞士2011)、伯尔尼博物馆(瑞士2010)、斯特罗齐宫(意大利2009)、旧金山当代艺术博物馆(2008)、威尼斯双年展(2007)、查理教堂(德国卡塞尔2007年卡塞尔文献展项目)、雷特博尔格博物馆(苏黎世2006)、德国不莱梅美术馆(2005)和瑞士苏黎世Helmhaus美术馆(2003)。

群展：

利物浦双年展(2010)、沃尔夫斯堡艺术博物馆(2007)、鹿特丹维特德维茨当代艺术中心和TENT艺术中心(2006)、德国杜伊斯堡林布鲁克国际雕塑艺术中心(2006)和布拉格国立美术馆(2005)。

邱黯雄 个展：

《动态的绘画》美国达拉斯Crow亚洲美术馆2011，《动物园》深圳OCAT美术馆2011，《新山海经》美国堪萨斯大学斯宾塞美术馆2010，《Utopia》丹麦哥本哈根Aken现代美术馆2009，《Qiu Anxiong》日本东京都现代美术馆2007。

部分群展：

纽约大都会美术馆《中国绘画中的叙事》2016-2017，《上海种子》上海喜玛拉雅美术馆2016-2017，纽约大都会美术馆《水墨艺术—传统在当代中国》2013，圣保罗双年展2010，釜山双年展2010，塞萨罗尼奇双年展2009，亚太三年展2009，悉尼双年展2008，开罗双年展2008，广州三年展2007，上海双年展2006。

公共收藏：

纽约大都会美术馆，纽约现代美术馆(MoMA)，哥本哈根Aken现代美术馆，香港美术馆，堪萨斯大学Spencer Museum，东京都现代美术馆，奥斯陆Astrup Fearnley现代美术馆。

8月13日-10月7日

参观时间：

周二至周日，10:00-18:00

备注：

最后入场时间：17:30；周四开放时间延长至21:00，最后入场时间：20:30；周一闭馆（国家法定节假日除外）

线下联络：

蒋空空 Coco Jiang
+86 21 63055118
+86 18721228416
cocojiang@fosunfoundation.com

