

复星人

FOSUN TIMES

让全球每个家庭生活更幸福 · CREATING HAPPIER LIVES FOR FAMILIES WORLDWIDE

复星人数字报: <http://www.cnepaper.com/fxr/>

FOSUN 复星
全国企业报刊——特等奖

内部资料 免费交流

www.fosun.com | 准印证号: (沪B) 0276

智·行
INTELLIGENCE IN ACTION



扫码收阅
复星人报手机版

总第 371 期 本期 24 版 2019 年 3 月 31 日

复星家庭日

发布在即
一切 从家开始
> P20



Lanvin
正在对话年轻人
> P09



2018业绩发布
复星旅文扭亏为盈

豫园盈利逾人民币30亿元
医药营收增长34.45% 研发增长超63.92%

> P02 复星人·健康



miniversity
迷你营

国际化一站式玩学中心
正式营业2家新中心

> P14

工匠李媛
和显微镜下的
“秘密花园”

> P15

营收首破千亿 利润再创新高

复星2018全年业绩发布

归母净利润达人民币134亿元
连续7年保持增长

> P02-06



复星国际与东亚银行 签署战略合作协议

◎文/郑家晨

3月8日,复星国际与东亚银行(中国)有限公司(以下简称“东亚中国”)在BFC外滩金融中心签署战略合作协议(以下简称“协议”)。

复星国际董事长郭广昌,东亚银行有限公司(以下简称“东亚银行”)主席兼行政总裁及东亚中国董事长李国宝博士代表双方签署战略合作协议。

复星国际与东亚银行多年来在传统银行、国际业务及各核心业务板块均有合作。根据协议,东亚中国将充分发挥网络渠道、跨境服务等方面优势,进一步支持复星国际“产业运营+科技引领”发展战略,与复星C2M(从客户到智造端)全球幸福生态系统多方位合作,在企业融资、结算、跨境、投资银行、金融市场及零售业务等方面为复星国际提供优质、专业的金融支持。

驻沪女总领事进复星 共话女性企业家发展等议题

◎文/杨欢

3月13日,由上海市妇联主办的2019驻沪女总领事走进上海企业专题活动之“走进复星”专场在BFC外滩金融中心举行。上海市妇联副主席翁文磊,上海市妇联副主席、上海市女企业家协会副会长兼秘书长王剑璋,爱尔兰、奥地利、委内瑞拉、斐济、哥伦比亚、挪威、哥斯达黎加共7国驻沪女总领事,上海市女企业家协会会长杜松杨等一行前来交流。复星国际高级副总裁李海峰,复星国际副总裁、上海市女企业家协会副会长辜校旭等热情接待。双方共话女性企业家发展、家庭事业平衡等议题。

李海峰介绍了复星要让全球每个家庭生活更幸福的使命,并盛情邀请驻沪女总领事参与复星每年举办的驻沪总领事活动。

辜校旭指出,复星上海总部员工45%左右是女性,MD以上管理人员1/4是女性,投资及高层运营的比例还可提高,充分发挥女性智慧。

翁文磊总结致辞,表示复星的发展历程是改革开放一个缩影,长远看好,希望更多女性群团组织与优秀企业交流。

复星国际 2018 业绩公布

归母净利润达人民币 134 亿元 创历史新高

2018 年全年业绩亮点:

● 总收入增长 24% 首次突破人民币千亿元;

● 归属于母公司股东之净利润连续 7 年保持增长,再创历史新高,达人民币 134 亿元;

● 董事会建议每股股息为港币 0.37 元,分红率 20%,同比增长 6%。

(香港、上海)2019 年 3 月 26 日,复星国际有限公司(香港联合交易所股份代号:00656)及其子公司(“复星”或“本集团”)

公布截至 2018 年 12 月 31 日全年业绩。

2018 年,本集团总收入达到人民币 1,094 亿元,同比增长 24%,来自于健康与快乐生态的收入贡献显著提升,占总收入的 67%,同比增长分别为 29% 和 73%。健康生态的快速增长主要来自于复星医药。快乐生态的快速增长主要来自于豫园股份及三亚·亚特兰蒂斯。在富足生态,若扣除 Ironshore 2017 年处置前并表收入的影响,保险板块收入同比增长 3%。金融板块收入增长 35%,主要得益于德国私人银行 Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG

(H&A) 的业务增长。

复星国际董事长郭广昌先生表示:

“复星国际在 2018 年取得历史最优业绩,鉴于良好业绩表现,董事会建议提升每股分红至港币 0.37 元,同比增长 6%。

“展望未来,复星会继续秉承‘深度产业运营+产业投资’双轮驱动战略,为我们的家庭客户创造优质的产品与服务体验,持续为股东创造价值并提升股东回报。我对复星的未来充满信心。再次感谢每一位投资者对复星的持续支持!”(详见本报第 4-5 版《郭广昌:致股东的信》)

豫园股份重组后首份年报盈利逾 30 亿 分红 10 亿创新高

◎文/谢诚 转载自《证券日报》

3月26日,豫园股份(600655)公布截至2018年度经营业绩。

2018年7月公司完成重大资产重组,经营业绩大幅增长,营业收入337.77亿元,较2017年重组前增加97.4%。利润总额45.98亿元,归属于上市公司股东净利润30.21亿元,较重组完成前增加331.38%,每股收益0.855元。

据公司2018年度利润分配预案,公司拟向全体股东按每10股派发现金红利2.7元(含税),共计分红10.47亿元,创历史新高。

战略转型 结构优化

2018年7月,豫园股份完成重大资产重组,聚焦快乐业务集群旗舰平台,构建“快乐时尚产业+线下快乐时尚地标+线上快乐时尚家庭入口”的“1+1+1”,打造服务新兴中产家庭消费者的智能C2M生态系统。

重组后,豫园股份综合实力全面提升,总资产规模增至852.54亿元,归母净资产增至286.99亿元,较重组前的2017年末

分别增加253.52%及158.91%。期末货币资金增至198.1亿元。

公司治理结构优化,2018年末推出首期合伙人期权激励计划与股票激励计划,涵盖近50名高管和中层管理人员及核心骨干。

“好产品”内生增长

“好产品”是豫园股份2018年产业升级关键词。

珠宝时尚业务实现14.66%营收增长,截至2018年末连锁网点达2090家,较2017年净增加137家。

豫园商城打造老字号街区、文创街区,举办豫园灯会等大型文化活动。豫园文化创意制造所结合城市IP研发的“豫园记忆系列”获上海市级奖励,线上线下业务平台成型。

文化餐饮板块实现营业收入15.41%增长。南翔馒头旗舰店完成历史最大规模升级,餐饮老字号松鹤楼今年初入驻豫园商圈,完成第一代模型店打造。老城隍庙食品、乔老爷糕团两大品牌升级。童涵春堂聚焦家

庭客户。

值得关注的是,重大资产重组进入豫园股份的复合功能地产业务,成为公司线下快乐时尚地标业务集群重要支撑。

“价值投资”外延拓展

秉承“内生增长、外延拓展、整合发展”思路,豫园股份与旗下传统文化产业品牌同做好产品。

豫园股份收购比利时国际宝石学院(IGI)80%股权,打通全球钻石产业链资源。收购旗下核心文化商业地标金豫阁与金豫置业地块,改善豫园商城周边业态、方便市民游玩。

2018年豫园各产业会员平台及会员体系,全年完成430万注册会员,80万消费会员。東家APP成为线上流量入口。

豫园股份董事长徐晓亮表示:“2019年,豫园股份继续着眼产品力、品牌力、产业集团三大关键词,加快创新、强化管理,为全球家庭提供更多快乐产品和服务。”

复星旅文发布 2018 全年业绩 扭亏为盈 净利润达人民币 3.89 亿元

◎文/复星旅文

3月18日,聚焦休闲度假旅游的全球领先综合性旅游集团之一复星旅游文化集团(港交所交易代码:01992,以下统称:复星旅文),公布截至2018年12月31日止全年业绩—净利润达人民币3.89亿元、经调整EBITDA按年升177.9%收益增长强劲、扭亏为盈并支持整体业绩增长。

2018 年度度假村分部业务 经常性经营利润增长 41.8% 至人民币 4.06 亿元

2018年,Club Med 度假村分部业务经营表现强劲,经常性经营利润同比增长41.8%至人民币4.06亿元。截至2018年12月31日,复星旅文共有67个休闲度假村,在超过40个国家和地区开展业务。2018年,复星旅文新开设五家Club Med 度假村,其中包括两家位于中国的Club

Med Joyview 度假村。

三亚·亚特兰蒂斯 2018 年 为复星旅文带来人民币 7.52 亿元 经营收入

三亚·亚特兰蒂斯自2018年2月试营业及2018年4月正式开业来表现出色,2018年为复星旅文带来人民币7.52亿元经营收入,并于2018年第三季度取得入住率73.0%。

2018年底,三亚·亚特兰蒂斯旗下“棠岸”可售度假物业单位交付764个,2018年度销售收入人民币33.93亿元。2019年1月开始,复星旅文旗下爱必依品牌为棠岸147个度假物业单位提供管理服务。

复星旅文2019年二月开始丽江项目,并计划于2019年开始太仓项目的建造工程。丽江项目临近风景如画的玉龙雪山附



近白沙古镇;太仓项目位于长江三角洲历史悠久的城市,以丰富文化遗产和精致美食闻名。

将不同的旅游及休闲解决方案整合 到同一个平台 使 FOLIDAY 生态系统不断壮大

2018年,复星旅文与Thomas Cook 成立的中国合资企业托迈酷客总营业额超过人民币2亿元。

FOLIDAY 生态系统内的其它成就包括:2018年2月在三亚·亚特兰蒂斯开设了首家迷你营俱乐部,2019年3月在上海

开业两家迷你营俱乐部;泛秀在三亚经营太阳马戏《Toruk - The First Flight》演出,2019年2月在三亚·亚特兰蒂斯上演《C秀》;复游会累积用户超过300万,平均月度消费金额超过人民币400万元。

谈及本集团未来战略,钱建农总结:“我们的愿景是‘让全球家庭更快乐’,我们将继续努力提高品牌知名度、客户满意度及客户忠诚度;物色稀缺的度假村和旅游目的地,并通过提供多品牌、内容丰富的综合旅游产品增强生态系统;此外,将进一步利用全球资源、网络及人才,加强复星旅文在全球休闲旅游市场的领先地位,并增加跨地区客户和服务流量。”

业绩发布直击

HARD-WORKING YOUTH, GREAT CHINA
年轻人都很努力，继续看好中国

3月27日上午，复星在香港发布2018全年业绩。这是复星首次以直播形式发布业绩。

2018年，截至报告期末，复星国际总收入首次超千亿元人民币。归母净利润达人民币134.1亿元、同比增长1.9%，实现第七年连续增长，创历史新高。总债务占总资本比例为53.7%，2018年底调整后每股净资产港币是24.84元，3月22日股价较之有明显上升空间。董事会提议提升此次分红至每股港币0.37元，派息率为20%，股息收益率为3.25%，进一步与股东分享增长的价值。

截至2018年12月31日，复星国际总债务占总资本比率为53.7%，处在一个较为舒适与安全的水平；2018年整体平均债务利率为4.97%。财务杠杆的优化也让复星得到了评级机构的认可。2018年1月，穆迪将复星评级提升至Ba2，展望稳定。

以下为业绩发布会实录：



复星国际董事长郭广昌解读复星国际战略并展望未来，表示要加快智造以家庭客户为中心、提供幸福生活方式的全球生态系统。

2019年会更聚焦产品力、生态系统发展和努力提高股东的回报，更聚焦“1+N”结构，“1”就是打造一个生态系统，“N”是努力打造更多产业集团，如复星医药、旅文等，目标是为全球10亿家庭制造健康快乐富足的好产品、好品牌，最终形成一个幸福的生态系统。

未来我们将在三个方面继续发力：第一是管理，要聚焦于以企业文化和价值观驱动组织文化建设。重点建设多层次合伙人制度，尤其集团层面要打造全球合伙人的平台。同时，7×24小时沟通的敏捷组织非常重要。此外，我们当下的重点是智能中台建设。

第二，赋能。助力产业孵化，要有turn around的能力。

第三，价值。寻找好的投资机会，投资和产业两条腿走路，打穿产业链，未来复星价值就是乘数效应。

我们已经清晰地找到了未来发展道路，复星更有信心，未来也一定更美好。

董事问答环节，针对投资者提问，复星管理层做出不同角度的解答：



坚持科创引领，加快智能中台建设

问：复星在科创引领方面如何布局？上海新设科创板对复星旗下科技公司有什么影响，对复星国际意味着什么？

汪群斌：复星国际2018年进一步加大科技创新投入，新增的科创投资主要是在大健康、人工智能、智能制造。2019年1月还成立了复星智能科技中台事业部来推动科技进化。全球化方面，我们与超过十家合作伙伴签署全面战略合作协议，并在超过30个国家和地区进行投资与运营。科技创新、赋能产业运营方面，去年我们继续加大科创投入，通过研发与孵化，投资以及智能中台建设，全面提高产业的创新能力和运营效率。2018年集团聚焦研发与孵化，主要在生物药品、细胞免疫疗法、手术机器人、人工智能影像等领域做了很大投资，并取得重要发展。

复星科创投入的方式有研发孵化投资，以及搭建内部智能中台等多种方式，我们旗下的复宏汉霖、杏脉科技、乐鑫科技等就是这样一些企业。对科创板的设立，复星团队还是非常兴奋的，这是资本市场助力我们对科创的投入。

深度产业运营 + 产业投资

问：公司提出深度产业运营 + 产业投资战略，也积极对投资资本市场，可否详细阐述这一战略？

汪群斌：产业运营、价值投资、对接资本市场，复星这三个能力是一直相互促进的。譬如复星旅文从投资到控股Club Med开始，之后发展三亚·亚特兰蒂斯IP，产品化、品牌化，最终上市就是很好的范例。

核心是产业运营，我们非常坚持。产业运营离不开价值投资来推动提升，但复星发展到现在，投资要注意几个维度：一是围绕“1+N”，“1”是整个生态，“N”是不同产业集团；二是控股为主；三是投资传统大项目、投资体现我们turn around能力的项目，投资科创、尤其是早期科创项目。

下一步，就是推动这些企业对接全球资本市场。

问：复星大健康业务2018年净利润增幅14%，可否介绍一下大健康发展战略及布局？也请简介复星医药近期发展情况，以及，复宏汉霖何时何地上市，有否考虑科创板？

陈启宇：复星大健康产业，始终坚持全产业链，坚持以中国为核心，向全球发展。复

星大健康除了大家非常熟知的复星医药之外，还涵盖了以复星联合健康险为核心的健康保险业务，以宝宝树为核心的母婴产业链业务，以葡萄牙医院集团为代表的海外医药服务产业，以及复星的全球健康产业投资集团。

立足中国市场，把握中国医疗市场在未来几年会出现的快的产品结构调整，医院的用药从仿制药为主转向癌症、重大疾病治疗高价值、创新药为主，通过这样的转变再次实现复星医药飞速发展。

在这样一个大背景下，研发能力代表医药产业公司未来的竞争力，我们将继续加大研发投入。复宏汉霖已经在2018年12月13日向香港联交所提交了上市申请，有进一步进展会通过公告告知大家。

问：复星快乐生态有复星旅文，豫园股份，以及2018年2月新成立的时尚集团，这三个品牌各自定位是什么？豫园股份重组完成后，复星控股近70%，对豫园股份下一步发展有没有一些打算？

徐晓亮：豫园股份希望引领中华文化复兴，成为一家植根于中国打造全球一流快乐时尚产业集团。从三个维度着手：一是打造更多围绕家庭快乐时尚的产业。二是把产业和城市更好融合，打造更多聚焦快乐产业城市的文化地标和各类产业地标。三是把各个产业围绕家庭的入口和各个产业的产城融合的场景，触达到家庭端，最后形成线上线下融通的时尚会员平台。

复星旅文在上市后也会加大在中国和



全球的布局，提供更多的全球家庭快乐休闲度假场景和模式。时尚集团定位也希望打造成植根中国的全球领先的时尚产业集团，应该说我们也看到在复星时尚集团里已经有了一批有品牌力的高端品牌和一批轻奢品牌，每一个品牌都已经有了清晰的品牌战略，同时也从全球引入了非常强的团队。

夯实强健的财务实力

问：复星融资成本是否可控？

王灿：2018年复星国际平均债务融资成本4.97%，截至2018年12月31日，总债务占总资本比率53.7%，较为舒适。我们进一步优化了债务久期，一年以下短期负债占比下降至36.4%，一年以上63.6%以上。这是债务市场情况。

2018年下半年，政府出台了一系列解决民企融资难的政策，无论利率水平还是货币市场，都有明显改善。2018年1月穆迪将复星国际评级提升至Ba2，展望稳定，以此认可复星多元化投资组合、优异投资记录和持续有价证券。复星将继续维持稳健负债水平，争取将评级提升为投资级。

人和组织是复星最贵的资产

问：复星在组织管理和人才招募方面如何规划？

郭广昌：人是复星最宝贵的资产。我们在全球超过30多个国家和地区投资、运营，所以我们采用了“全球合伙人模式”，有多个国家的全球合伙人一起创业。其次，注重培养年轻人，有多个80后加入复星全球合伙人的行列。第三，注重顶层设计，着眼“1+N”组织架构，复星医药、旅文就是成长迅速的“N”。此外，作为复星人，还必须有企业家精神，复星内部不仅要有自上而下的推动，更要有自下而上的力量。

清晰顶层设计
加快智造全球幸福生态系统

问：大家现在都担心经济下滑，对复星来说，2019年机会和挑战是什么？

郭广昌：有挑战就有机遇，一是从区域角度来说，我继续看好中国经济。我们坚持改革开放、年轻人又很努力，发展潜力还是会被继续释放出来。同时，在印度、非洲、巴西欧洲东南亚这些区域还有很大发展空间，可以保证很多潜力会被释放。

二是复星想清楚了顶层设计“1+N”，产业深度给足机会。比如LANVIN，我们投资后有能力turn around。

三是全球科技比历史上任何时候要快，这也是机会点。

四是C2M布局。复星C端触角还在不断丰富，M端已经积累诸多好产品。智能中台建设后，复星整个生态建设还将加速。

展望2019年，我们对中国经济乐观，对复星充满信心。



扫描回看复星2018业绩发布会

3月27日,复星在港发布2018年度业绩,复星国际董事长发布致股东的信,并在信中表示,对2019中国市场乐观,复星将深化科技引领、强化智能中台建设,为复星幸福生态系统赋能。



郭广昌致股东信

有清晰战略 2019 我有信心

各位尊敬的复星股东:

截至报告期末,本集团总资产达到人民币6,388.8亿元,同比增长20%;于报告期内,本集团营业收入达到人民币1,093.5亿元,同比增长24.2%;归属于母公司股东之利润达到人民币134.1亿元,同比增长1.9%,实现第七年连续增长,再创历史新高。在2018年全球市场动荡且充满挑战的经济环境下,本集团坚持「深度产业运营+产业投资」双轮驱动和相互补位的战略,取得了这份来之不易的成绩单。尽管资本市场持续波动,复星旗下各产业的内生式发展和以投资带来的协同价值,将确保复星在不同周期中实现稳定、健康的增长。

我们感到非常荣幸,多年来一直得到股东的长期信任与支持,才让我们可以不断勇闯一座座产业巅峰,取得今天的成绩。我在此欣然宣布,董事会提议提升此次分红至每股港币0.37元,派息率为20%,股息收益率为3.25%[以2018年12月31日股价计算,有待本公司股东周年大会批准。],进一步与股东分享增长的价值。

展望未来,作为一家植根中国的全球化企业,复星持续注重长远的发展,以「深度产业运营+产业投资」为增长引擎,围绕全球家庭生活中的「健康、快乐、富足」领域的需求,继续致力于智造为大家带来幸福生活方式的全球生态系统。

一. 加快智造以家庭客户为中心、提供幸福生活方式的全球生态系统

2018年,复星重大的组织变化之一,就是一系列产业集团的成立。豫园股份完成重大资产重组,复星旅文及宝宝树成功在香港上市。同时,复星的时尚、体育、科创等产业版块也正在逐步产业集团化。未来,一个个产业集团将在围绕家庭生活的不同垂直领域、行业中,持续打磨产品力、提升品牌力,为客户带来更好的产品和服务。

所以,在复星最近的一系列会议中,我们尤其强调三个关键词:产品力、品牌力、产业集团。其中,产业集团的定位已非常清晰,而我们对产品力、品牌力的理解是:

产品力,是任何一个企业的立身之本。好的产品力,不仅要能满足需求、解决痛点,还要得到客户的认可,成为精品、爆款。就像豫园股份在收购了松鹤楼之后,近期重振了它创立之初扬名江南的「松鹤楼苏式汤面」,自其第一家汤面馆开业以来,广受客户欢迎。

品牌力,是从1到N的最重要积淀。试想,有强大品牌力的企业,哪怕一时的产品表现不如人意,但仍然备受关注和让消费者愿意等待。例如,LANVIN是法国历史悠久的高级时装品牌,到现在已有130年历史。虽然在过去四年中,LANVIN产品处于转型阵痛期,但它仍然有一批忠诚的客户,仍然有很多粉丝在期待着下一季的产品。现在,LANVIN已有了新的CEO,新的创意总监,

最新一季的女装让人津津乐道;LANVIN正在致力于重塑其品牌蕴含的价值,打造一个更符合当前客户需求的新奢侈品商业模型。

有了好的产品力,就能逐渐形成强大的品牌;有了一个强大的品牌,就缔造了一个优质的产业集团。而本公司作为控股公司,则将以智能中台和专业化能力,连接和赋能每个产业集团,并以此来打造一个以家庭客户为中心、提供幸福生活方式的全球生态系统。

在生态系统的建设中,我们也非常高兴地看到一些成功的案例。就像在健康服务领域中,复星联合健康保险打通复星的医药产品业务和医疗健康服务,不仅为客户提供了更完善的从咨询到诊疗全过程的健康服务,还让医疗机构获得了更多的客源,同时保险公司更有效地提升了理赔管理效率,初步形成了医疗+保险闭环式健康管理的模式。

这正是本公司在集团层面努力的方向。复星的生态系统绝不是简单的相加,我们致力于创造各个产业协同的强大乘数效应。也就是说,综合复星在健康、快乐、富足等不同领域的产业积累和创新,为复星的客户提供更全面的一站式综合解决方案。

二. 加快智能中台建设,用大数据+人工智能推动产业智能化升级

要推进以上生态系统建设,最重要的抓手是,要有强大的智能中台支撑。信息中台再辅以大数据、人工智能等技术驱动,将大大提升复星生态系统的连接强度与运营效率。在这方面,我们不断创新,努力前进,我们清楚知道复星不算是先知先觉者,但建设智能中台的决心、思考与执行力度已然很强,凭借我们矢志追求创新的决心和毅力,我们有信心可以在这方面开拓更广阔的空间并迅速赶上。

2018年复星云成功上线,为数十家复星生态系统的企业提供了云计算和各种智能科技赋能服务。同时,我们还率先落地了多个智慧管理系统,如智能化财务、智能化HR等运营平台,不断提高中后台管理运营效率。此外,集采平台一链网的业务也不断发展,推动了复星采购和供应链管理能力的打通和升级。

为了打通复星生态系统内的会员体系,我们已经通过有助客户忠诚度计划(「有叻」)来串起复星的一个个产业。有助在推出一年后,已经打通了本集团15家被投资企业会员系统,其功能、服务也一直在不断迭代升级。

同时,复星也在通过大数据和人工智能技术来积极推动各个产业运营的智能化升级。例如,复星自主孵化的星际大数据,就通过大数据和人工智能等技术应用,正在帮助复星旗下旅游、文化、商业、零售等产业实现数字化和智能化运营。此外在大健康领域,复星也已有一系列具体项目,如星桥计划等,以技术打通健康大数据,结合复星生态中的多样产品与服务,整合并闭环整个大健康生态系统。

三. 深度产业运营+产业投资

在复星的基因中,投资能力是业务战

略非常重要的一部分。但投资,却绝非我们的目的。投资是服务产业发展的有效和高效方式之一,像复星的大健康产业,如果不能通过投资的方式去发展,复星很难打造今天这家具备全球影响力的医药企业。现在,复星医药业务已覆盖医疗健康全产业链,特别是在药品制造与研发、医疗服务、医疗器械与医学诊断、医药分销与零售等领域已具备深厚的产业基础,积极引领行业的创新与研发。

这就是复星提出的「深度产业运营+产业投资」,我们不敢说这是企业成功的唯一法门,但这正是复星独特的战略,我们敢于投资、善于投资,但所有的投资,必将服务于产业。

正是出于这一目的,衡量复星投资的好坏就产生了两方面标准:一方面,我们要评估项目的投资价值;另一方面,我们更要评估投资对复星已有产业的协同价值,我们要评估新项目在投资之后,与复星生态系统、已有产业的整合和梳理。这些均是我们投资决策时的关键环节之一。

所以,在我眼中,未来复星的投资应该是这样的。首先,它们将紧紧围绕复星已有的产业、围绕家庭客户的健康、快乐和富足需求;其次,复星的投资将以控股型为主;第三,复星将重点布局产业周期两端的项目,比如早期科技前沿方向的项目,再如能够帮助发展进入瓶颈后的企业进行突破的项目。

在这里,我尤其想和大家分享通过赋能,改善被投资企业运营能力的重要性。需要赋能进行改善的项目往往有着明显的问题,但也有着鲜明的特点和优势。复星利用自身深厚的产业积累,弥补缺点、解决问题、发挥优势,从而创造出独一无二的价值。例如在时尚领域,近年来复星已拥有了相当的行业经验与人才,就可以去尝试利用产业深度来投资、赋能那些行业中需要转型升级的企业或品牌。例如,于2018年复星支持旗下的意大利高端男装品牌Caruso采取重塑战略与产品结构、优化成本结构、调整零售门店、开拓海外市场等措施,从而使Caruso运营得到了大幅度改善。与此同时,重焕光彩的Caruso也将成为复星时尚板块的重要产业积累,投资与产业将互相支持。

这的确不是容易的事,但我们愿意为客户智造最好的产品和品牌,同时,我们相信进行赋能改善正是「深度产业运营+产业投资」的最佳体现,也将是复星未来着重聚焦的方面之一。

四. 科创引领,智造产业空间

科技的进步越来越快,与产业的结合也日益紧密,复星特别强调以科创来引领产业的发展。2018年,复星加大对科创研发、投资及孵化方面的投入。

复星的科技创新,是和产业场景深度融合的创新。我们致力于应用技术的开发,且时刻确保要聪明、高效地进行研发。在此基础上,复星在科技创新领域已经取得了不少成果。比如:

复星医药十年前引进刘世高、姜伟东两位博士成立复宏汉霖,2019年2月,复宏

汉霖研制的「利妥昔单抗注射液」(汉利康[®])获国家药品监督管理局批准上市,该药是国内获批的首个生物类似药,主要用于非霍奇金淋巴瘤的治疗。可以说,这一新药的研发过程,是真正的「十年磨一剑」。

复星深厚的产业积累,还让复星生态中的企业在产业互联网方面有更大的先发优势。在大数据和人工智能为核心的技术驱动下,复星各个产业积极对传统制造端的产品和供应链进行升级改造。例如,南钢股份前几年就开始采用「JIT(准时配送系统)+C2M(客户到智造端)」模式来改造传统的钢铁生产,不仅满足了下游用户个性化的需求,也实现了集约化生产,使资源配置更合理,大幅提升了供应链的效率。同时,南钢股份的生产线已经高度自动化,其炼钢机器人也和产业场景深度融合。

得益于大数据和人工智能的发展,复星还布局了健康领域计算机视觉和知识图谱等人工智能技术,与医疗服务、医疗器械设备、诊断试剂等形成产业结合生态闭环,实现放射科、病理科、检验科、呼吸科、骨科、心脑血管等多领域全方位的人工智能辅助阅片平台。例如复星独立孵化的杏脉科技,推出了杏脉锐影、杏脉鉴影、杏脉悦影、杏脉镜灵产品,如今杏脉锐影已经在过百家医院真实应用,杏脉镜灵也是实现自动化、智能化的显微镜产品,形成了完整的「硬件+软件+人工智能」的业务场景和资料闭环。

复星坚持加大创新研发投入,并非为了短期利益,更多地为了长远的发展。只有坚持创新,允许试错甚至失败,我们才能够创造出世界最一流的产品。当然,复星也将继续站在全球的高度,组织资源,积极推动开放合作,汇聚全球的顶尖智慧来推动创新研发。

五. 行稳致远,不断夯实强健的财务实力

我一直认为做企业每天都是如履薄冰、如临深渊、战战兢兢、兢兢业业。为了让复星在高速发展中行稳致远,我们坚持强调资产结构的牢固、坚持重视资产负债的健康。

所以在过去几年,复星特别注重财务实力的积累与健康程度。截至2018年12月31日,总债务占总资本比率为53.7%,处在一个较为舒适与安全的水平;2018年整体平均债务利率为4.97%。

财务杠杆的优化也让复星得到了评级机构的认可。2018年1月,穆迪将复星评级提升至Ba2,展望稳定。

2018年,复星与包括汇丰银行、法国外贸银行、新华保险、上海浦东发展银行及中国民生银行在内的多家金融机构建立了全球战略合作关系。

同时,复星也在持续推动核心资产积极对接资本市场。过去一年里,复星已经有宝宝树、复星旅文两家核心企业赴港上市,豫园股份也完成了资产重组,不仅增加了每项业务的透明度,使其价值清晰化,也能够让大家更了解复星在做的事业。未来,复星将积极推动旗下更多企业对接资本市场,释放更大的潜在价值,增加复星的透明度。

(下转第5版)

复星业绩解读

◎文/转载自“智通财经”

复星国际 (00656) 发布 2018 全年业绩
原来是匹隐身大白马?

三月份迎来港股上市公司业绩发布期，不少投资者持币观望，想从中寻找绩优成长的大白马。根据智通财经 APP 统计，除去地产行业，港股市场上同时满足净利润 100 亿元以上、过往十年复合增长率超过 20% 的，只有腾讯、平安、友邦、中信、宏利、吉利和复星国际七家公司。前六家公司的股票近年来高歌猛进，而复星国际 (00656) 的股价却长期保持在较低水平，5.9 倍的市盈率更是七家中垫底，甚至不足平安和友邦的一半。那么，复星是被严重低估的“大白马”吗？复星能涨成下一个平安，甚至是下一个腾讯吗？

3月26日，复星国际 2018 业绩发布，十分不易地逆势增长，显示出优秀的抗周期能力。

作为“92 派”，复星很知名。2007 年上市至今，归母净利润涨了近 10 倍，市值仅增长 0.84 倍，市盈率从 16.7 倍掉到 5.9 倍。那么，复星是被严重低估的“大白马”吗？复星能涨成下一个平安、甚至腾讯吗？

01 业绩稳增催动 EPS 提升

首先来谈复星的 EPS 成长，主要受净利润增速及股份数量影响。过去十年，复星归母净利润年化增速为 26%，可见其成长速度相当不错。这主要得益于公司坚持“深度产业运营 + 产业投资”双轮驱动的发展模式，在资本市场上行时能享受到投资收益，市场下行时凭借丰厚的产业积累安然度过周期低谷。2018 年复星在产业运营上成果丰硕，比如复宏汉霖成功自主研发出中国首个上市的生物类似药——“汉利康”；复星旅文集团扭亏为盈，三亚·亚特兰蒂斯 2019 年春节假期录得收入 1.5 亿元（客房入住率

高达 93%）等。股份数量方面，复星近几年频频回购，2017 年耗资 1,737 万元，2018 年进一步增长至 2,443 万元。这足以看出公司关注中小股东利益及稳定股价的意愿，当然回购行动也得益于公司逐步下降的杠杆率。因此从 EPS 的角度来说，复星国际增速快且稳定，尤其是健康、快乐两大板块亮点颇多。

02 分红稳定且比例逐步上升

分红方面，不少投资者一直希望复星能提高分红比例。2018 年复星国际每股分红 0.37 港元，对应股息率 3.25%，在港股上市公司中确实不算高。

但高分红对投资者而言本身也是把双刃剑，虽然较早锁定了部分回报，但可能会减少利润再投资带来公司成长的回报。

一个很好的例子是伯克希尔哈撒韦，从 1964 年巴菲特收购后就没分过红，但由于利润用于再投资带来了企业成长，让公司股价最高飙升至 30 多万美元一股。所以分红比例的高低主要取决于公司策略，倒也没有绝对的对错之分。而且一般成熟企业分红比例高，而成长企业比例低。

对于目标成为下一个亚马逊、阿里巴巴的复星，多留点钱搞发展，分红比例低一些也可以接受。不过 2017 年及 2018 年，复星还是提升了分红比例，可以说是在兼顾未来发展，与照顾投资者情绪上做到了很好的平衡。

03 估值折扣严重带来最佳买入机会

估值水平方面，一般是用市盈率或者市净率这类指标，但复星涉及产业众多，显然



秀的 AI 企业。因此，复星的估值水平更像是被过去“投资集团”的印象所拖累，其产业运营和科创成果显著，但股价上却未有体现。

复星国际股票折价幅度大的另一个原因，是非上市资产透明度较低，NAV 再高投资者也不能完全认可。

复星的解决方法是，分批把成熟资产推上市：2017 年 10 个、2018 年 5 个。根据公司披露的 NAV 计算表，现在复星上市资产的加总 NAV 已经超过复星国际的市值了，所以现在买复星国际就是半买半送，非上市的资产都白送。

这些非上市资产很多是多年前收购所得，一直用成本法入账，一旦上市将释放出巨大的价值重估收益。“花一块钱买价值两块钱的资产”，这种机会稍纵即逝，等过一两年复星旗下更多企业逐批上市，再找这种优质而严重低估的资产就难了。

综上所述，复星国际每股盈利增长稳定、分红逐年提升、估值水平极低、未来发展颇有想象空间，可谓是市场上难觅的，还未被完全发掘的“大白马”。

最后还要谈不少投资者最关心的问题：复星管理层的风险。

2015 年后，不少人对复星管理层产生担忧，即便复星股价显著低于真实价值也不敢买入。事实上投资者大可不必担心，复星在 2015 年后发展仍然很好。把企业做好、做扎实，比言语回应外界担忧有效得多。再者复星如今已形成五十多人组成的全球合伙人团队，包括几位年轻的“80 后”，他们都挑起了各自团队的重担。

相信“92 派”郭广昌，会带领这个强大、有冲劲的团队，未来为客户创造更多价值，为股东带来更多回报。

用 NAV 法估值更为准确，就是将旗下资产的价值加总，再打个折得出控股公司的价值。这也是长和、太古等老牌综合企业，甚至是亚马逊、阿里巴巴这样多元化新公司的主流估值方式。

那么复星国际的 NAV 和股票折价是多少呢？

根据公告，截至 2018 年 12 月 31 日，复星国际调整后 NAV 为 24.8 港元 / 股，与 3 月 26 日的收盘价相较 NAV 折价竟高达 52%!

横向对比来看，这样大的折扣实属罕见。比如像长和、太古这种老牌综合企业，估值折扣一般为 20% 左右。而对于亚马逊和阿里巴巴，一般没有折扣甚至还有溢价。因此，复星国际高达 52% 的股票折价显然是不合理的，尤其是复星这些年在科创领域亮点颇多，其实是可以部分参照科技企业给予估值的。

比如复星 2018 年在科技创新上加大投入，孵化出了杏脉科技、星济大数据等优

阿里、平安、腾讯之后
复星智能中台怎么玩？

◎文/转载自“投资界”

复星国际在 3 月 26 日业绩公告中首次宣布建设智能中台战略，与阿里 2015 年“大中台，小前台”内部组织升级如出一辙，两者都希望建立一个快速决策、敏捷行动的业务前台，并数字化整合沟通、协作的支持类业务到中台。

与阿里前台是淘宝、天猫、1688 等各横向业务不同，复星前台是一个个专业垂直领域的产业集团，如医药、豫园、复星旅文、时尚集团，母婴、体育、科技金融集团等。

如何让隔行如隔山的产业集团共享一个中台？复星的答案是共有“家庭客户”。

去年，郭广昌对外多次提到要为“智造全球家庭幸福生态系统”提供一站式解决方案，载体便是复星如今宣布要打造的智能中台。

复星智能中台事业群包含市场营销、会员管理、供应链、智能科技等部门。市场营销统一销售渠道，整合会员管理系统，共享客户资源；智能科技精准洞察用户偏好，反哺前台设计与制造；供应链整合采购渠道，优化效率，共享

供应商资源。

凭借之前已布局的相关智能科技产业，复星智能中台已取得初步进展。

例如复星已拥有自己孵化的大数据平台——星际大数据和云计算平台——复星云。营销和会员管理方面，复星去年上线的客户忠诚度计划——“有叻”将生态内各消费品牌整合到一个线上销售平台，推出 1 年内，已打通复星体系内 15 家被投资企业会员系统。复星内部集采平台——链网将推动采购和供应链打通。

2018 年上线的复星自主设计开发的第三代全作业链财务智能运营平台，支撑集团共享服务的六百多家多元化境内外公司实现财务规模化、专业化和智能化的高效运营，结合各类财务机器人上线，也进一步丰富了智能中台的生态系统。

对于复星来说，智能中台将在一个更高维度打通复星产业生态，形成复星 1 个生态 + N 个产业集团布局，使复星业务更清晰，释放各产业更多增长动能。

(上接第 4 版)

从创业之初到今天，人才和组织，始终是复星最宝贵的资产。一直以来，复星希望成为一个企业家的平台。我们愿意为有梦想的人提供更多的创业机会，所以复星采用了合伙人模式 [区别于法律概念合伙企业中「合伙人」的概念。]，形成不同层次的合伙人机制。虽然合伙人机制在现代企业制度中并不一定是最好的机制，但是我认为对复星还是比较适合的。通过合伙人模式，复星的小伙伴们能够成为真正的企业家。

企业家精神就是始终保持紧张感，远离舒适区，不断学习、提升自己。世界变化和技术革新是如此之快，我们要时刻保持充沛的精力，紧跟时代步伐，决不能止步不前。

目前，复星已经有超过 50 位来自不同产业、地区的全球合伙人。他们都是复星各个产业的企业家或职能岗位的专家，其中还有几位 80 后年轻人。复星一直重视培养年轻人，只有不断在最高决策层补充年轻的血液，团队才能更有活力，也更有战斗力。未来，复星的全球合伙人将会从「顶层设计」出发，进一步梳理架构、共享智慧，充分参与到复星全球化的发展中，积极推动打造复星的大生态系统建设。

七. 做负责任的全球公民

复星从创业开始，就确立了「修身、齐家、立业、助天下」的核心文化价值准则。复星的几位创始人都是从农村出来的，因为有了改革开放，我们这些农村娃才能够上大学，从而改变自身的命运。所以这四十年里，我们一直深深感恩于改革开放，希望能更好地回报国家和社会。

2018 年，复星发起的「乡村医生」健康扶贫项目在短短一年时间里，已经覆盖了全国 12 个省、市、自治区中的 37 个国家级贫困县。我们深深地感到，乡村基层医疗健康体系存在的问题是导致贫困的主要原因之一，所以未来我们会进一步加快「乡村医生」健康扶贫的速度，打通健康扶贫「最后一公里」。在 2019 年初刚结束的亚布力中国企业家论坛年会上，「乡村医生」公益项目也得到了多位中国民营企业家的支持。

截至 2018 年，复星医药拥有完全自主知识产权的创新药——注射用青蒿琥酯 Artesun[®]，拯救了全球超过 2,000 万重症疟疾患者，其中大部分是非洲儿童。

由复星和 Fidelidade 共同发起的「Protecting 全球青年创新创业大赛」已经连续成功举办三年，2018 年 Protecting 3.0 收到了来自 33 个国家的 235 个青创项目申请，荣获三项国际社会责任大奖。

作为一家植根中国的全球化企业，复星要做一个负责任的全球公民，为人类的健康、快乐、富足做出更多贡献，也为全球的可持续发展创造更多机会。

过去的一年里，复星和我最重要的认识，就是要回归常识，回归到商业的本质，静下心来关注产品力、品牌力，用心打造产业集团、建设生态系统。

2019 年，复星要进一步做到致虚守静，排除外部干扰，坚守初心，聚精会神，回归常识，更加聚焦产品、品牌力，专注满足客户们的需求，为全球十亿家庭智造健康、快乐、富足，建设复星全球幸福生态系统。

展望 2019，我对未来充满信心。

最后，再次感谢各位尊敬的股东，也要感谢每一位支持和帮助过复星的人。

祝大家「复星高照，「猪」事顺利」!

郭广昌

2019 年 3 月 26 日

复星业绩解读

复星回归“产业”初心

◎文/转载自《国际金融报》

2018年初，复星国际董事长郭广昌在新年致辞里，提出“行稳致远”。

一年后，2019年3月26日，复星公布2018年业绩：营业收入达人民币1093.5亿元，同比增长24.2%；归母净利润人民币134.1亿元，同比增长1.9%；总资产达6388.8亿元，同比增长20%。

复星利润连续七年增长，2018年增速放缓，但考虑全球市场波动和国内经济形势下行压力，复星这一成绩用“稳”字形容还是很准确，尤其是这次披露的总债务/总资产比率仅为53.7%，在民营企业中已属优秀。

2018年是战略聚焦产业运营的第一年，复星的“稳”与此不无相关。

发力运营成效渐显

从业绩公告数字来看，复星的产业运营成效渐显。

2018年复星健康生态收入从前一年的人民币224.86亿元跃升至290.93亿元。

快乐生态2018年的数字同样亮眼，收入从前一年的人民币254.56亿元上升至441.55亿元，归母净利润由2017年度的21.13亿元上升至25.67亿元。

复星旅游文化去年年底在香港上市，上周在香港发布了2018年全年业绩，净利润达3.89亿元，而在此前的2017年，这一数

字还是亏损1.89亿元。度假村业务，经常性经营利润为4.06亿元，增幅41.8%。

豫园股份2018年完成重大资产重组，当年净利润达人民币30亿元，同比增长300%。

为何聚焦运营

复星重新聚焦运营，背后逻辑是什么？

郭广昌曾解释说，在产业领域，如果完全靠内生式增长的话，很难获得快速发展。复星在全球寻找好的企业和产品，将他们纳入复星一家产业生态的一员，通过Turnaround（业务重建）和利用复星一家资源企业赋能，帮助企业获得更大发展。

2007年开始的十年，复星“中国动力嫁接全球资源”的战略广为人知，复星在产业的底色，开始为投资领域的成功所遮盖，“投资集团”开始名声在外。

作为这一战略的成果，复星的利润和净资产，在这10多年里获得10倍以上的增长。

布局也从复星医药、复宏汉霖、宝宝树、禅城医院、微医到复星旅文、Club Med地中海俱乐部、三亚·亚特兰蒂斯、豫园股份、太阳马戏、青岛啤酒、三元股份……

春节期间，大批游客来到上海豫园欣赏豫园灯会。豫园股份于2018年完成重大资产重组，当年净利润达人民币30亿元，

同比增长300%。

细分行业如珍珠。如何串起来？

2017年，复星在全球化征程10年后，开始战略的重要进化：重新聚焦产业运营。似乎是经历了一个否定之否定的过程，复星开始重新擦亮它起家时的产业基因。

2018年，母婴与家庭产业集团、旅游文化集团、时尚集团、体育产业集团等产业集团一个个成立。

郭广昌说，复星正在从顶层设计梳理架构，打造1+N的组织架构——一个集团总部加N个具备深度产业整合和运营能力的产业集团；一个个产业集团将在围绕家庭生活的不同垂直领域中，持续打磨产品力、提升品牌力，为客户带来更好的产品和服务。

为了实现上述目标，复星正在做的一个重要工作，就是打造强大的智能化信息中台，并通过大数据和AI技术驱动，提升复星生态系统的连接强度和运营效率，推动各个产业运营智能化升级。

投资实现产业发展“弯道超车”又服务于产业

尽管产业成为复星的战略关键词，2018年尽管资本市场大幅波动，复星在投资领域仍然动作频频。

从业绩公告公布的数字来看，2018年，

复星投资超过70个项目，包括青岛啤酒、百合佳缘、St Hubert和法国高级时装品牌LANVIN、奥地利高端内衣和丝袜品牌Wolford等明星项目广受关注。

在郭广昌眼里，投资是复星做强产业、实现产业发展“弯道超车”的高效手段。在今年的致股东的信中，郭广昌以大健康产业为例：如果不能通过投资的方式去发展，我们几乎不可能在短短25年里打造一家具备全球影响力的医药企业。

在复星的深度产业运营战略背后，产业投资仍然是重要支点。用郭广昌的话来说，投资仍然是复星的核心竞争力，复星要“敢于投资，善于投资，但投资必将服务于产业”。

通过投资赋能产业，来自复星对其自身Turnaround能力的自信。Club Med、Caruso都是经典案例。

投资和产业运营，最终的目的是打造极致的产品和服务，来满足客户的需求。在过去一年里，“产品力”是这一年复星国际董事长郭广昌CEO汪群斌口中强调最多的词。在一次浙商论坛上，郭广昌连续用三个词来强调：“产品，产品，还是产品！”而他本身，也成为了复星的首席产品体验官。

回到商业常识，回归产品本身，这是一种最简单，也是最难坚持的状态。

也应该是郭广昌希望复星在2019年保持的状态。

共生、互生和再生：深读复星产业生态

◎文/转载自“环球老虎财经”

3月27日，复星2018业绩发布，表现良好。一个企业如何让旗下庞大的产业群相安无事甚至产生化学反应？从共生到互生到再生的商业逻辑值得玩味。

共生：赋能平台

郭广昌对外经常提到复星拥有多年的产业积累，这些“产业积累”究竟是什么？总结下来，就是能力和资源的积累。从1992年由几位创始人创立以来，复星从市场咨询做到地产，从医药做到钢铁，从旅游做到保险，如今还在持续地进入新的产业，在这整整27年里，除了资本累积之外，对商业的理解、对管理的认知以及各种商业资源的积累已经成为复星最深层的竞争力。在这片土壤上，就容易发生蜕变。

比如刚于今年2月实现国产生物类似药零的突破的“汉利康”的研发者——复宏汉霖，是复星于2009年孵化的一家生物制药公司。而背后，实际有复星长达10年不间断的研发投入，这种坚持还被复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇称作聪明人在一起做“有一些傻气”的事。

再如复星去年收购的法国时尚奢侈品牌Lanvin。复星认为品牌只要存在于用户的心智，依然有机会翻盘。2月的时装周果然印证这一点：专业媒体认为LANVIN品牌复苏了。

复星像一个“老中医”，总能准确发现企业病痛是什么，迅速对症下药。

互生：产业集团与新物种

如果说共生是关于复星如何赋能生态内产业的，那么互生则是关于生态体系内产业间的相互赋能，包括纵向产业链整合以及横向跨界协同两种。

复星医药从分销到研发到并购、孵化，是纵向产业链整合的经典实例。复星旅文从收购度假村到布局景区管理、演艺等，俨然重演这一模式。

当生态体系内的一条产业链的专业化和规模化达到行业领先后，就自然而然地成为一个复星的产业集团，如零售消费领域的豫园，工业制造领域的南钢，拥有多个时尚或奢侈品牌的复星时尚集团，母婴、体育、科创等，复星就会帮助其对接资本市场，以至IPO，实现化茧成蝶的蜕变。

而复星横向跨界协同的商业模式创造出新业态、新物种。一开始时复星也未必想到。

复星的联合健康保险就与复星旗下的医疗机构和链家合作打造了一款“医疗+保险”产品，即购买联合健康险的客户，只要首诊在和链家医院，由此产生的所有医疗费用，包括之后转诊的费用，都可以得到赔付。如此一来，客户获得了一个类似家庭医生的长期健康管理服务；医疗机构获得了客源和合理的利润；保险公司基于医疗机构长期服务客户的信息三方获益。据复星2018业绩公告，复星联合健康保险在2018年先后推出60余款产品，累计服务客户超过55万人，同比增长746%；保费收入5.2亿元，同比

提升782%。

不止释放自身价值，更有机融入、化学反应、产生乘数级价值，是复星对收购或投资产业的追求。

再生：智能中台

传统产业生态到共生和互生也就告一段落了，但互联网、大数据、人工智能、云计算等科技的突飞猛进，让复星看到了打造一种更高层级生态的可能性。

复星国际2018业绩公告中，郭广昌表示：“要推进生态系统建设，最重要的抓手是，要有强大的智能中台支撑。信息中台再辅以大数据、AI等技术驱动，将大大提升复星生态系统的连接强度与运营效率。”从这段话我们可以理解为，复星要在原先复星“共生”和“互生”的产业生态基础上打造一个更高层次的协同网络，打通整个复星的产业，即“智能中台”。

那么这个“智能中台”包含什么呢？从复星披露的信息中我们注意到，它包含市场、销售拓展、会员运营、供应链、智能科技等多个职能，也就是说实际是分两层：一是将复星旗下所有产业的运营进行数字化整合，形成一套标准和机制；二是融入大数据、云计算、人工智能等智能科技，形成智能中台。但此处可能有疑问，复星那么多产业集团各自专注于不同的垂直领域，怎么可能共享一个智能中台？

复星在商业上的这一步，无疑是值得肯

定的，即将庞大产业定位为“家庭幸福生态系统”，服务的客户统一为共同的群体——家庭，并将旗下各垂直领域的产品和服务整合为客户提供一站式家庭幸福解决方案。

用阿里中台建设中说的一句话解释，复星做智能中台就是“让做业务的更专注于做业务”，更高效、更智能、更精准。

2018年上线的复星云已为复星生态下数十家企业提供云计算和各种智能科技赋能服务；复星打造的统一集采平台——一链网正推动复星体系内的采购和供应链管理能力的打通和升级。在营销侧，复星去年上线的客户忠诚度计划——有叻将生态内各种消费品牌整合到一个线上销售平台，推出1年内，已经打通了复星生态体系内15家被投企业的会员系统。还有复星自主孵化的星际大数据，已经能通过大数据和AI等技术应用，帮助生态内旅游、文化、零售等产业实现数字化和智能化运营。2018年上线的复星自主设计开发的第三代全作业链财务智能运营平台，支撑集团共享服务的六百多家多元化境内外公司实现财务规模化、专业化和智能化的高效运营，结合各类财务机器人上线，也进一步丰富了智能中台的生态系统。

总而言之，复星内部着力打造的智能中台体系，将对复星原有的产业生态进行价值链重构，在产业内部运营与客户体验层面同时“再生”多种新的价值。

复星单兵出击与合作作战“分合”自如的打法如“狼群”，经过科技浸淫后的复星未来，值得市场期待。

郭广昌：从管理上说，最难坚持的是常识



复星国际董事长郭广昌：复星就需要不断跳出舒适区、去挑战去学习的人

一个企业的发展，需要好战略、好工具、好团队。上期分享了复星国际董事长郭广昌在复星2019大年会讲话上篇，讲述复星战略目标和愿景，本期将在下篇分享与此匹配的战略工具，如全球化、C2M、科技引领、内生性增长和投资双轮驱动。这些复星已经非常明确，也一直在做，同时也要不断迭代、发展。以下是演讲实录：

全球化2.0

复星有一个口号：Glocal。我们要给全球复星人同样的幸福生活、一个一起创业的家园和同样待遇。所以在复星全球合伙人里，我们要继续有更多来自世界各地的优秀复星人加入。

深度产业运营+投资

复星这几年在战略上非常有定力，我们非常明确地知道要怎么做，要往哪里去。我们要积极支持以价值投资为导向、跟保险

相匹配的配置型投资，包括债券投资。但作为复星核心资源的核心投资，我们要加强战略性的投资、产业投资、控股型投资，加大对给复星赋能、对整个C2M生态系统两端有非常重要意义的投资。

做控股型投资有种种情况，本身资产不怎么样，但我们有turn around的能力，这个能力建立不起来，你做控股，结果会很惨。所以必须在全球找到这个行业最好的团队，或者我们自己培养。

作为优秀的团队，复星必须是一个敏捷型组织，不会取代优秀团队做运营，而是跟全球最优秀团队合作，无论是服务业还是研发。像我们从头做起的星堡养老，从0到1，整整六年时间，一步步培养出来。

资本与产业紧密结合

一个大的生态系统，离不开资本支持。要多渠道对接资本市场，注重运营现金流，控制好负债，要尽快把评级达到投资级。

去年有个很重要的事情，我们说复星要以家庭为入口，为家庭生活的“健康、快乐、富足”提供一种生活方式。但后来想，如果不谈恋爱、不结婚，哪来家庭？所以我们投了一个企业——百合佳缘。据说现在中国一年新生婴儿1700万，日本不到100万，所以这个市场的对比就在那里。

科技引领

还有非常重要的一个战略工具，科技引领。在科技引领上，特别强调汪同学提出的一个观点，KPI设计上，未来就是考核科研投入+利润，考核回报率。大家会问，短期利润怎么办？我们要明确，不能为了短期利益牺牲长远发展。

C2M

“C端”肯定要想尽办法，要有更多触

达C端的流量，现在有了宝宝树、百合佳缘，但同时，我们也感觉到在线上C端流量已经很贵了，所以需要充分重视线下流量，需要充分认识到跟更多人合作。现在最大的问题是什么？C端流量没有被整合起来，有太多的“信息孤岛”。现在复星的各个产业间，豫园是豫园，医药是医药，大量的流量没有被整合在一起，所以还有大量工作需要做。

很重要是需要加大中台数据的建设，建立自己的数据库和数据银行。以前强调自主动力，现在要强调上下一起推动，这一点很重要的就是中台力量的建设。这已经列入了今年工作的重中之重。

全产业链C2M地图中触达C端是第一步；识别C端，加以利用C端的数据反过来指导M端是第二步；第三步是供应链的重构，在这一步上才刚刚开始，有大量的机会。

智慧制造

互联网下半场是2B业务，是M端改造，机会点第一要深入泥土，要有非常强的产业运营能力，要对产业有深刻的理解。复星是非常幸运的，总有一批对复星文化价值观非常认同、兢兢业业打造产业的人。

第二要有顶层设计，刚开始我们也没想清楚，从现在起，全球各层次合伙人要对“顶层设计”四个字有深刻理解，怎样通过重新架构做得更好。

底线思维，严守纪律

复星能有今天，要有底线思维、严守纪律。要行稳才能致远，要追求财务稳健，要重视客户的反映，要打造全球投诉系统（反腐投诉系统、客户不满意投诉系统），要有全球客户满意度的系统。

复星也在不断建设法务团队、审计团队、税务团队，大家都在不断成熟。这些团队像后卫，但复星的要求是，后卫也要进球。

人才、组织，最宝贵的资产、最强的竞争力

人是最宝贵的资产，一定要在组织上不断提升。我非常赞同宝宝树王怀南所讲的“不断挑战自己，不要给自己处在舒适区”。生态系统能为客户提供更好服务吗？能为他们做更多吗？能给全球更多家庭带来快乐吗？如果真的想打造让人热泪盈眶的产品，打造百年品牌，就要求我们始终紧张感，远离舒适区，始终需要我们不断学习、提高。世界变化和技术更新是那么快，我们停在那里是不能容忍的。希望所有的复星人都是合伙人，我们要形成不同层次的合伙人机制。

为什么要用“合伙人模式”？合伙机制并不一定是最好的机制，管理没有定式，不是说你的模式一定比另外的模式好，但是合伙人机制是适合复星的，复星要做的事情实在是太大、太复杂，我们需要有全球智慧的人加入复星，才能实现梦想。

但是合伙人体制一定是有问题的，需要更多的沟通，需要花在沟通的时间成本更多，需要我们花更多的时间达成共识，需要我们思考怎么样才能打穿边界、形成合力、形成协同。为什么还要这么做呢？因为要达成战略。所以，我们要用工具，通过组织架构的调整把合伙人模式的弊病缩到最小，要把合伙人模式对组织带来的好处发挥到最大，这就是未来管理提升要努力的地方。

所以，没有最好，只有更好！

复星已经清楚要往哪里去，也知道要用哪些方式去做。有了在座的各位同学、各个团队，有了全球合伙人和全球伙伴。我对未来充满信心。复星会一直坚持做对的事、难的事，坚持每天比别人快一点，每天坚持多一点，坚持到最后那一分钟。远离舒适区、永远挑战自己、永远不断学习，我心目中的复星人就是这样，2019年，让我们一起面对、共同去做好这些。

（下篇，接第370期上篇）

汪群斌：抓住这个时代的机会，要有“四好”



复星国际 CEO 汪群斌：好的文化和价值观，好的战略及运营、好的组织能力、好的工具和系统，就是“四好”，这是抓住时代机会的保障

3月23日，复星国际CEO汪群斌在复星大学CHO&卓越训练营讲了《开营第一课》。他很高兴复星同学周末还来学学习，认为这是复星学习型组织的一大特点。

“以组织建设为基础，打造四好生态系统”这个题目是复星2019年会重点。那么在这个时代，我们最大的机会在哪里？我们创

造价值的方向在哪里？汪群斌和同学们一起探讨答案：

重构产业生态 创造下一个价值增长点

互联网下半场是产业互联网方向。产业互联网的方向有两类：一类是2B，一类是2C，或者是通过2B最终到2C。这就是我们坚持打造复星C2M幸福生态系统的原因。

提高组织能力 加速打造生态系统

生态系统落地？归根到底靠组织能力。

战略运营及组织进化

一个企业最重要的就是使命、愿景、价值观。好的文化和价值观是引领组织的。中间是战略及运营，组织能力是基础。我们还要用一些好工具和系统。所谓“四好”是好的文化和价值观、好战略及运营、好的组织能力、好的工具和系统。

加强核心能力建设

一是深度产业运营+投资与资本。这是

我们一直坚持的。

二是产业运营铁三角：产品品牌、营销会员、智能中台。

产品品牌是基础。每一个同学都要力求打造好产品。同时，我们已有的好产品充分利用了吗？没有。这需要精准会员营销。接下来我们不仅要通过会员体系建立起这种联系，而且还要思考如何来精准营销。我们也要加强铁三角第三个角—智能中台，这也是不少领先的互联网企业正在推行的组织架构。如何建立一个“小多”前台+“强大”中台的组织，是我们未来的方向。

终极思维引导 制定1+2+7战略规划

“终极思维”是什么？是我们所在、所涉足的产业，最后终极会走到什么程度？只有搞清楚最终的产业格局，才能一步步倒推，规划一条准确、可行的发展路径。终极思维不是我们战略定好了不能调整，而是要动态计划。另外，在运营的基础上要建立起日会体系。每日回顾、迭代；不断脑暴、复盘、对标并时刻观察竞争对手动态。

建立到边到底的管理体系 提升组织能力建设

顶层设计方面，我们要建立到边到底的管理体系。在每个产业集团和成员企业内部，也要形成清晰的组织架构，建立自己的“小前台+大中台”。同时，全方位对标全球同行业领先企业，以及跨界优秀企业和潜在颠覆者。

组织进化核心—人

既要培养，又要引进。

一是企业家。有创业状态的创业者、有企业家精神的员工等。

二是营销人才。懂得销售、品牌市场、会员运营的人。

每个企业都要建立起会员运营的团队。一定要直接面对客户，且定位要扁平化，直接向CEO报告。让这个团队决策快的同时又能更多提供用户服务产品，包括自有产品、组合产品、合作产品等，可以做很多创新。

三是AI人才。大数据的人才，整个智能中台的人才。

我们提倡在实践中、在项目中学习。在学习中提高我们自身的领导力、执行力，提高我们组织的能力，包括我们组织的人均效能。我也会跟大家共同学习，共同进步。

陈启宇：敢傻，敢傻到底，敢再期待下一个十年



复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇：十年，我们有了第一个生物类似药，但国家原研药也降价了，本来的没有的竞争也要来了，但很多路，就是坚持着坚持着，就看清了方向

2月25日，复宏汉霖自主研发的首个单抗药物“汉利康（利妥昔单抗注射液）”获得国家药品监督管理局（NMPA）批准，成为中国首个获批的生物类似药，填补了中国这一市场空白。药品的获批及即将上市，丰富了淋巴瘤患者的治疗选择，增强了高品质生物药的可及性，必将惠及更多淋巴瘤患者。而这一成果的获得，背后是复星医药的十年坚持路。这10年，被复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇称为“敢傻的”十年。他深情记下漫漫心路，致敬这十年：

2月25日，接到国家药监局通知，复星医药十年前引进刘世高、姜伟东二位博士成立复宏汉霖共同创业做单抗生物类似药的第一个产品“利妥昔单抗”（汉利康）获得上市批准，成为中国第一个生物类似药，中国也成为全球继欧盟、美国、韩国之后，按照国际生物类似药严格标准研发审批出单抗产品的国家，刚好应了“十年磨一剑”的说法。

一直希望去年就能获批，但各种因为“第一个”所带来的因素终于达成了“十年”。也好，记住这个“十年”。

到美国去找团队做单抗药的初衷是2008年之前想以资本的力量收购一个单抗研发企业，未果，回味辛酸，悟出来该从头做的还得从头做。到美国，见到Scott（刘世高博士），他想做质量好价格低的生物类似药的决心很大，好像是在湾区一个简陋的咖啡馆，一拍即合。那是2008年，那次还见了王为波博士，后来早于复宏汉霖成立了复星医药小分子创新药平台复创（也很成功，期待复创产品批准上市的时候另记）。

后来双方细化合作方案花了一段时间，感动我的是 Scott 在跟复星医药谈合作的过程中辞职了，找了伟东和另一位伙伴，用自己的钱先做起来了，有点傻，却感动了我们。

讨论下来，复星医药投 2500 万美元，团队先启动 5 个单抗生物类似药，其实后来发现这点钱根本不够，傻的不是一

点点。

还有一个以为是聪明的地方，后来发现也很傻，我们一致决定用当时最新的一次性生产系统作为未来研发和生产的系统，不考虑当时普遍使用的不锈钢发酵罐，但是这个系统之前其实只在疫苗上有生产应用，单抗生产还在探索，但只有这样才是我们可负担的，才能生产出价格可负担的单抗生物类似药。在一次性生产系统厂商 GE 的共同推动下，国家药监局经过认真论证、验证，终于最终同意使用一次性生产系统，现在中国新兴的单抗企业很多都采用了这个系统。

这个十年是中国药品监管变化最大最快最频繁的十年，那时候还没有生物类似药的法规，复宏汉霖是中国生物类似药法规体系建立和完善的积极参与者，为了建立起这个跟国际接轨的法规体系，最终采用的基本都是最严格的标准，成本远远超过没有这个法规体系之前的预计，每一项严格的标准都意味着更高的成本，带头为高标准买单，太傻。严格地跟原研的头对头临床研究，光是采购临床试验要用的原研药就要花好几千万，还很难按标准买到，原研厂家不会让你轻易买到药，这也是壁垒。

2011 年底，复宏汉霖的利妥昔单抗生物类似药成为国家药监局第一个按照生物类似药受理的生物制药。第一个临床批件等了二十多个月，在今天看是不可想象的，但没有这个二十多个月，也很难有后面快速的受理机制流程，受益于国家药监局一系列改革措施，复宏汉霖后续四个生物类似药快速进入临床试验阶段。

2012 年跟一位很著名的德国药企 CEO 交流，问他对单抗药的意见，他说绝对不要做生物类似药，吃力不讨好，投入可能比创新单抗大，没有专利保护，宁可做创新单抗，看上去单抗生物类似药是一门傻子做的生意。可是这么多疗效好价格贵的单抗药在中国有大量需求却用不起也是事实啊。

今天收到很多的祝贺，都是说十年磨一剑，复星医药、复宏汉霖成功了。真心感谢，特别是 Scott 和伟东，以及十年里加入和离开复宏汉霖的所有伙伴，感谢复宏汉霖这个故事的发动者——当时复星医药分管国际化的副总裁崔志平和分管研发的副总裁傅洁民，感谢药品监管部门方方面面的领导、专家对于生物类似药法规的修订、完善和高效执行，感谢中国第一流的临床机构和医生们的支持，更要感谢临床试验的患者，信任复宏汉霖这个生物新药公司，也感谢 GE 这样的合作伙伴陪伴复宏汉霖的发展，感谢上海对企业发展的包容，还要感谢复星医药和复宏汉霖投资者的支持。感谢所有人，给这个在一个需要极度聪明的行业却一直坚持在做着各种傻的决策和执行的公司和团队的支持，没有你们，就没有复宏汉霖的成功。

做创新，没有多少聪明人愿意坚持，但没有聪明人也做不了，也许创新就是一批聪明人傻傻地在一起，傻傻地努力和坚守，为的是初心。

十年，刚开始，我们有初心、有坚持、敢傻、敢傻到底，敢再期待下一个十年。

徐晓亮：复星，如何让全球家庭更快乐



复星国际联席总裁、豫园股份董事长徐晓亮：复星快乐板块 1.0 已经完成，一切就绪，我们已经充分准备好把生态跑起来进入 2.0 时代

2018年豫园股份完成了重大资产重组，进入了企业发展的新纪元，在复星“健康、快乐、富足”的顶层战略中，豫园股份将打造成为复星快乐时尚产业旗舰平台。重组后的豫园股份，未来的方向在哪里？具体的打法又是怎样？复星国际联席总裁徐晓亮在豫园股份2019年年会上做出了如下的阐述：

2018年，国内和国际经济均呈现了下行趋势，2019年这一趋势并不一定会好转且不确定性越来越强，周期变化、经济下行有可能是中长期的。国际的环境是复杂的、不确定的，国内的环境也是复杂的，根本原因在于结构的调整，这是需要时间的。

外部的市场千变万化，对我们来说还是以不变和变来应变。不变的是客户满意，变的是打法要变，具体而言就是我们的组织架构、人才画像、科技创新、资本需求等都要变。

在组织架构上，我们有了产业集团群：珠宝时尚、文化餐饮、文化食饮、文化商业、美容健康、智慧零售，相信在未来还会有更多的产业集团成立，在各重要赛道上布局。产业集团的下面是好品牌群，现在已经有珠宝时尚有老庙、亚一；文化餐饮有一批老字号的餐饮品牌；美丽健康有童涵春堂、AHAVA等。品牌的下面是产品，老庙的“五运”产品，亚一的“五爱”产品等。

我们还有了产业发展群：复地、星泓、云尚，产发集团做最置顶的产品与品牌——蜂巢，蜂巢下的品牌有文化、旅游、金融、物流、健康以及科技蜂巢。现在有一批产品已经在打造当中了，豫园商城、豫园二期、BFC、云尚汉正街、三亚特兰特蒂斯等，未来要有更多的蜂巢品牌群。

豫园要打造好的产业、好的产发，需要打造C2M生态。产业集团的客户2C（家庭），产发集团的客户（政府）是2B2C，最后把产业产发合在一起是线上线下的流量可以彼此C2M的赋能。

为此，豫园接下来有三大战役：

产业集团要打的是“物理反应”，每个产业都要有好产品群，要有量的增加和积

累。产发集团打的“化学反应”，把产业聚合在一起彼此赋能，C2M打的是“生态战役”。物理、化学、生态这三场战役同步进行。

具体而言：

第一大战役是产业群，打法就是“内生、外延、整合”。路径还是内生和外延，最后整合对接资本市场。在投资选择上，一定要投可以控股的、可赋能的、可深度布局产业链的产业，不能为投资而投资。

第二大战役是产发集团，中国要有更好的发展最重要是产业结构，于是产发集团的春天真的来了。产发集团的地产能力中开发、设计、商业、办公、营销、物业管理一个也不能少；整合能力，包括需求整合，明晰城市和产业的需求需要整合，汇聚产业、资源、资金需要整合；产发集团需要智库研究、产业定位、数据平台等为产业提供极致的服务。开发能力、整合能力、运营能力是产发集团的金刚钻，没有这个你揽不了瓷器活。

第三场战役是生态打造，在C端产业上、蜂巢产发上我们有大量的流量，但是我们面临着两个痛点：即客户黏性与生态的自我循环。要对接“有叻”平台，用更多的产品来粘住客户，用粘性获取有活性的大数据，通过C端把用户画像画清楚，通过Link定制精准，最后是M端产品端的发力。理论上简单，但是实际做下来蛮难的，就像郭同学所讲：这是对的，但一定是难的，一定是需要时间的。

每一场战役都是靠人打出来的，所以关键还是在组织。组织结构升级后关键还在人，在产业集团需要一批懂品牌、懂科技的人；在产发集需要懂产业的跨界人。在所有团队人才中重中之重的一定要有人，每个板块、条线都要建立合伙人机制，并为豫园乃至为复星输送全球合伙人。

同时，投资要产业化、产业要资本化，蜂巢、产发集团要金融化，通过股权引入、溢价上去形成产业基金，实现可持续。豫园要有一批产业集团对接资本市场，一批产发集团能够基金化、股权溢价、产业基金一起助力，这样的话我们的版图就会完全不一样。

“守正出奇，行稳致远”是2019年所有人都要牢记于心的，特别是豫园是一家A股上市公司，合规性的“正”是公司的底线，做任何的业绩的时候一定要守正，一定要合规，这是前提。当然守正了以后要出奇、要创新，还是要把三大战役打赢。“行稳致远”的“稳”是指该快的快，该慢的要慢。要打造好产品、好品牌、引进团队要快；而符合战略方向的重大事项，在正式投入之前要谨慎决策。

未来，在奋力前行的路上我们要不忘初心，公司要坚持产业投资与产业运营双轮驱动，打造“快乐时尚产业+线下快乐时尚地标+线上时尚家庭入口”的“1+1+1”战略，以为全球家庭智造快乐时尚生活为使命，引领中华文化复兴潮流，智造植根中国的全球一流快乐时尚产业集团。

豫园有幸站在时代的浪潮上，郭同学汪同学一直说“顺势而为，得势不待”。我们一起努力，一起实现我们的光荣梦想。

祝大家猪年“猪”事顺利，全家人幸福安康！

Lanvin 正在对话年轻人

——访 Lanvin 首席执行官 Jean-Philippe Hecquet

◎文/赵莹



Lanvin CEO Jean-Philippe: Lanvin 要坚守自己的品牌 DNA, 但又必须对话年轻人和尊重中国市场, 同时还要增加配饰以拓宽客户群

采访 Jean-Philippe 的时候, 他担任 Lanvin 首席执行官刚几个月。在此之前, 他在被山东如意集团收购的 Sandro 工作了 4 年。4 年里, 他和团队开设了 350 家门店, 真正把那个 80% 来自法国本土的品牌变成了一个全球品牌。再早些时候, 他任职 LVMH 这一全球顶尖奢侈品集团, 在这里他迅速成长起来, 同时, 父亲和 1989 年搬到山东烟台的叔叔的企业家血脉深刻影响到他, 在将近 40 岁时他意识到, 是时候做一名创业者了。

于是, 他进入了 Lanvin。Jean-Philippe 对 Lanvin 有深深的相信和爱, 就如同作为三个孩子父亲的他, 希望对家人更多陪伴一样。

Jean-Philippe 认为, 奢侈品牌在过去 5 年发生了很大变化。顾客开始用混搭来表达自我, 这也意味着有时产品力是大于品牌力的。这一切, 都指引 Lanvin 往更正规、更稳定的品牌定位上发展。

问: 您怎么看待和 Lanvin 之间的缘分?

Jean-Philippe: 我加入 Lanvin 是冲着这个品牌。我与它之间有充满吸引力的关联。这个经典品牌已经有 130 年历史, 起起伏伏, 但始终屹立不倒。它现在只是蒙上灰尘, 消失了一段时间, 但并没有被损坏。(编者按: 事实证明, 2 月 27 日的 Lanvin 新任艺术总监巴黎首秀, 让这个品牌得到“重生”的至高评价)

所以你只需要让它再次焕发迷人光彩, 明确发展的重点就可以了。这个品牌本身很美。两年前 Lanvin 曾试图招募我, 但我想确保我们背后有合适的投资者。世界上不存在奇迹。你需要资金, 需要时间。当我遇到复星董事长时, 他所提到的关于忠诚、家庭、抱负、尊重, 要求高但有回报并以非常积极的方式看待事物的价值观让我印象深刻, 他身上所拥有的东西, 使我产生很大共鸣。

我对自己说, 他们相信品牌, 也相信我。这是一个美好的时刻。

问: 您在数字战略方面的考虑已经步入了正轨。这让我想起了复星投资地中海俱乐部的时候。郭先生告诉 Henri, 未来发展一定要数字化。这不仅改变了地中海俱乐部与中国人交流的方式, 而且还改变了其全球传播方案。现在地中海俱乐部所有广告费用都投入了社交媒体或其他数字渠道。那么您打算如何重启品牌?

Jean-Philippe: 数字化作为战略的一部分对于复兴品牌至关重要。Lanvin 拥有 20 家门店时, 就不能像拥有 500-600 家门店的“大象”一样行动, 而应该保持敏捷、迅速行动, 做更多事。

所以数字化一方面是电子商务, 即社交媒体的内容建设。第二是为中国市场定制数字化战略, 中国是我们的战略核心, 所以尊重和倾听中国用户需求很重要。他们的时尚教育已经远超路易威登时代, 他们混搭、独立, 也就是说并不一定忠于某品牌。

Lanvin 不是一个跟风的品牌, 它有自己的 DNA。

中国市场的另一特点是, 有很大的配饰市场。我们需要在配饰上做强, 因为顾客需要穿的不仅是像以前一样的酒会礼服。这将对服饰趋势的一种预见。配饰涵盖生活中不同时刻, 我希望更广泛顾客在生活中不同时刻都穿着 Lanvin。

配饰意味着完整造型, 帽子、腰带、鞋子、包袋, 都要考虑完整。

问: 关于技术, 您将如何改变 Lanvin, 让品牌更贴近千禧一代或不断变化的消费趋势。

Jean-Philippe: Lanvin 已经回来了, Lanvin 是一个很酷的品牌。我们启用年轻的艺术总监, 他由他保证品牌的活力和酷爽。

Lanvin 用户最小可以到 14、15 岁, 我会想到如何与他们对话。那就是要找到合适载体传播 Lanvin 的信息。在中国, 社交网络的 KOL (意见领袖) 相当重要, 会引领庞大的客群。

POS 也会进行线上线下的沟通。线下仍然重要。时尚秀后, 我们还会通过数据分析研究趋势, 保证品牌传递给目标人群信息的准确性。

问: 您对 Lanvin 2019 的期待和愿望是什么呢?

2019 年对我们来说将是困难的一年, 因为时尚业需要时间来恢复。但这是我加入 Lanvin 的原因。我正致力于两个最佳业绩起始期——即公司重组-组织和流程重组。

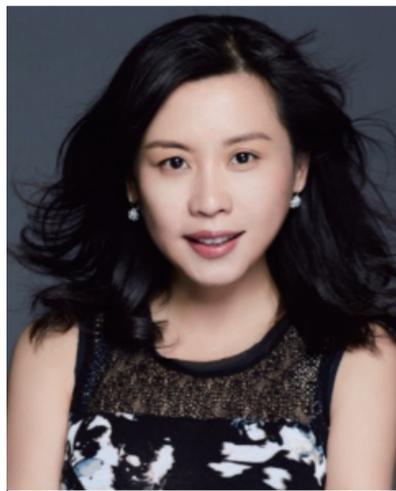
那么 2019 年的重点是什么呢? 就是回归根本。让我们关注主要市场。无需进入两个不同的市场。让我们专注于美国、法国、中国市场, 在目前的服装配饰方面, 我们已经做得很好了。

如果你想让品牌生存下去, 你需要做出决策。所以, 我做的每一个决定都是为了 Lanvin 的美好生存。这是一项非常深入的工作。因为现在我们有领导者和愿景, 一旦我们学习了新建立的顶层价值观, 我们就拥有了一切: 我们拥有产品、设计师, 这些全都会到位。

手势识别开启未来生活的交互智能体验

——访 uSens 凌感科技联合创始人、CEO 何安莉

◎文/赵莹 陈丁



uSens 创始人何安莉: 我们 70 年代生人赶上了科技从无到有的时代, 并预判到下一个人工智能风口会与 ARVR 相关, 凌感科技应运而生, 也很大程度上解决了自动驾驶的安全问题, 并为游戏公司所喜爱

电影里隔空施魔法的手势识别技术在日常生活逐渐落地。在硅谷腹地圣何塞 uSens 凌感的办公室里, 何安莉颇有兴致介绍起 uSens: “驾驶员不用分神看屏幕, 电脑屏幕能自动抓取手指指令, 这对自动驾驶很安全。”宝马新一代 5 系、起亚自动驾驶汽车等都应用了手势控制, 华尔街新起之秀蔚来汽车也对凌感产生浓厚兴趣。“我们的技术还特别受到游戏开发和手机 VR 应用青睐。”

缘起人机交互

何安莉 17 年前从武汉大学计算机系毕业, 来美国雪城大学念了计算机工程的硕士, 又在杜克大学念了 MBA, 2004 年因为工作原因搬到阳光明媚的加州硅谷。“住了这么多地方, 还是最喜欢加州湾区。气候宜人明媚, 技术类创业创新的大环境也让人有激情。”从学校毕业后, 何安莉先后于斯伦贝谢、AT&T、英特尔等世界五百强企业任职。

她在英特尔任高级芯片设计师 8 年之后, 丈夫费越博士已是小有成就的人机交互与计算机视觉领域的专家, 获得复旦大学物理学学士、美国莱斯大学空间物理学博士、三维用户界面算法专家等荣誉称号。

2013 年底, 经过深思熟虑, 夫妻二人双双从世界五百强的大公司离职, 联合物理学家时驰博士一起创立了 Usens 凌感科技。

90 年代末的掌上电脑以各种形态对智能手机进行探索, 有大键盘, 写字笔等等, 配合 windows CE 也非常难用。一直到 2007 年 iPhone 的推出, 多点触控屏和 IOS 的结合开创了一个新时代, 智能手机在那时开始有了大规模推广。“由此看来, 智能硬件的普及和发展是由人机交互 HCI 的变革带来的。”何安莉总结。

创业前几年, 几位创始人经常琢磨, 下一个大的智能平台会是什么? 也许是 ARVR, 也许是智能汽车, 也许是机器人无人机。对于这些智能平台来说, 以计算机视觉和人工智能为基础的人机交互技术应该是未来。所以凌感科技最终选择了这个方

向。

“超级现实”

uSens 凌感曾被美国著名科技评论家 Jon Peddie 称为和 Oculus, Magic Leap 并驾齐驱的三大可能给人类带来更好 VR 交互体验的技术之一。

2016 年正是 AR/VR 最火的时候, 凌感当时的布局主要是在 AR/VR 头显上的手势控制和 SLAM 位置跟踪。同年获得复星锐正资本及晨星资本 A 轮融资, 搭乘了一波手机 AR 的风口, 取得了不小的成功。“当时 Snapchat 也是在做手机方面的 AR 显示, 2017 年 7、8 月的时候苹果等高端手机也出了 AR 应用, 我们正好赶上了手机 AR 的一个爆发。”后来发现市场表现 ARVR 头显的发展还需要一定时间, 就拓宽了产品方向, 发展车载领域和手机行业。目前除了手势识别和 SLAM, 也做了肢体和物体识别。在 DMS (driver monitor system) 方面也有新的产品。

凌感一直在研发的两个最核心技术没有变。一个是 26 自由度手势识别。在跟踪识别器前, 测试者手部的每一个动作都被跟踪记录下来。在障碍物遮挡的情况下, 比如说双手折叠, 手也不会跟丢。“你看我们的技术, 可以双手同时识别, 也分得清手的每一个指头。”测试视频里, 竞争对手的读取软件在手部重叠及被物件遮挡的情况下经常会跟丢测试者的某个手指, 但是凌感以全时十指抓取的优异成绩通过了手部抓取测试。“我们是模拟人眼跟踪, 通过了大量的数据学习才把机器训练出来。”

第二个核心技术是 SLAM (Simultaneous Localization And Mapping, 及时定位与地图构建)。随着智能机器人、无人机、自动驾驶车等发展, 行业对 SLAM 技术的需求出现了井喷。“凌感的 SLAM 技术能做到六个自由度, 上下左右前后, 三位旋转+平移的精准需求。”

商业世界

凌感又有捷报传来, uSense 凌感科技以位列 25 强的强劲优势进入 2019 年 XTC (Extreme Tech Challenge) 全球创业精英挑战赛决赛。XTC 是目前全球最大的创业精英比赛, 由 Virgin Group 创始人 Sir Richard Branson 创办, 被称为“终极初创公司对决赛”。

目前凌感已经可以做到给 B 端客户根据需求定制人机交互解决方案。在车载软件、手机 AR 应用领域、游戏领域等都有涉及。用了 uSens 手势控制的的客户小鹏汽车、拜腾汽车等等, 也都是这种合作方式。

“技术创业需要有很高的壁垒, 这样其他公司不容易抄袭。当然企业也需要找到合适的产品落地点和商业模式。”谈及创业的艰辛, 何安莉表示道。毕竟赚钱是最重要的。

AR、VR 技术应用的产品还未完全成熟, 尚处在实验摸索的阶段。手势识别以及 SLAM 技术的应用潜力巨大, 未来还能运用在哪个领域尚未可知。凌感作为核心技术的输出, 未来的发展值得期待。

豫园 Collection 诞生记

那个被英国首相钦点的设计师来了

文/冒宇炜



Rob Pepper 用豫园记忆 collection 系列中的豫园记忆笔记本进行创作的照片

在豫园商城文昌街43号新开业的上海印象二楼，开业至今都没有对外开放。若有顾客想要上楼，店员会善意劝阻。

这神秘的二楼空间，究竟是用来干什么的呢？

二楼的海派生活美学空间

3月8日，这里迎来豫园文化创意制造所第一位好朋友——Rob Pepper。之后将集结世界各地对上海充满情怀和热情的设计师，不定期举办关于设计、美学、海派文化和上海文化故事的分享沙龙会。

如果在网上搜索Rob Pepper，会发现他有很多“角色”：英国著名画家、伦敦艺术学院副会长、私人设计师等等。其中最负盛名的，莫过于他被英国首相特蕾莎·梅钦点为外交礼物设计师。2018年2月，他亲手绘制的北京、伦敦两幅主题画作，被作为外交礼品赠送给了中国。

2018年Design Shanghai设计展览会上，一幅以豫园为灵感的“Yu Garden Toile”画作令人惊艳。

现代构图，独特钢笔线条，前卫配色，东方韵味浓郁。这是我们熟悉却又新鲜的豫园。

它的创作者，正是Rob Pepper。

顺理成章在展后联系Rob Pepper，一杯咖啡的时间，惊喜地发现他对豫园、对上海充满爱。接着，他与豫园文创联手设计了“豫园记忆 Collection”，并答应来海上会客厅做客。

我想自己会以画画为生

3月8日的海上会客厅茶香满溢。身着灰色西服和牛仔褲的Rob Pepper看上去非常闲适。他侃侃而谈：

画画这件事，自己最早的记忆可以追溯到三岁，爸爸妈妈准备装修弟弟房间，妈妈告诉自己：“You can draw anywhere you want (你可以在任何地方画)”。于是，三岁的Rob开始创作，他还记得画了一列火车。后来家里墙上，院里树上，有他肆无忌惮的涂鸦。Rob说他甚至记得，当时觉得完成这幅作品的自己超级brilliant!

而父母的教育方式也影响了他对下一代的教育理念，他说，我会任由他创作，尽管可能一开始很糟，但那是他的作品。

Rob Pepper至今仍喜爱用笔绘画，先画线条后上色。这让他充满灵感。在学习绘画路上，Constantin Brâncuși (康斯坦



Rob Pepper 说他与上海有不可不说的故事

丁·布朗库西，罗马尼亚著名雕塑家，代表作为《无尽之柱》）、David Hockney (大卫·霍克尼，英国艺术教父，代表作《艺术家肖像(泳池及两个人像)》) 和中国著名画家齐白石都对他有不同程度影响。“Picasso (毕加索)，他对现代欧洲艺术贡献巨大，我还相当佩服他的创作数量。”毕加索更是一路指引了他。

另一方面，东方元素是他画作的灵性，明黄的菊花、瑞兽麒麟、黄鹤楼与仙鹤明长城，碰撞西方白描手法，有了“豫园记忆Collection”的灵与肉。

这位坦言自己很难从画面中抽离的艺术家说，“那就索性以画画为生吧”。人画合一。



扫一扫
去豫园文创制造所买好物

“逃离无聊生活” BFC 文创里 4 月春日宣言

文/Sophie



BFC 发布 4 月春日宣言，也用每周末的市集装点上海这座城市的趣味

计划A 看展去

这个三月，沪上最引人瞩目的事件一定包括草间弥生大展的揭幕和“设计上海”的亮相，堪称所有爱好文艺人士的盛事。

在复星艺术中心“会跳舞的房子”里现身的草间弥生殿堂级大展，呈现40余件力作，波点、镜屋、南瓜，结合沉浸式多感官体验新作。不用千里迢迢去纽约和东京，在外滩就能身心震撼。

计划B 和设计师碰撞脑洞

差不多同一时期开幕的“设计上海”，则把艺术的魅力通过设计之桥倾注到日常生活中。来自30多个国家400余个国内外设计品牌的1000多件新品同时登场，展会首日访问人数就达14,402人。无论是国际一线品牌还是中国原创新生代，都散发出激动人心的光芒。

这次在“设计上海”有四家原创品牌尖叫设计、羊舍、连联、稀奇艺术，也是我们BFC精选入驻的设计新势力。

01尖叫设计 WOWDSGN 让你忍不住尖叫的新北欧派

尖叫设计WOWDSGN是一个北欧原创家居集合品牌，由一群中国著名设计师创立。推出的新品“云影沙发”格外引人注目。

抛弃那些正儿八经的无趣沙发吧，尖叫设计的沙发让你在慵懒中找回某种童心。

02羊舍 YANG HOUSE 数字文明下的诗意栖居

“设计上海”的常客“羊舍(YANG HOUSE)”是一个融合了中国人文精神与德意志逻辑思考的前瞻生活方式品牌。这次带来了经典Y支架构筑的虚山水。“虚山水”之“虚”所指的是“Y”支架所代表的数字文明特征：人工的、虚拟的、高效与精确，细胞化单元体可不断解构、重组，呈现网络化结构。虚山水进而微缩成了花瓶、笔筒等物件，成为生活触手可及的一部分。

03连联 NEUNI 新材料图书馆颠覆想象

新材料和应用展区让今年的“设计上海”充满未来感。1000平米的空间里，天

然花草手机壳、充满运动时尚感的现代软质家具、木材做成的织物、散发永恒感的大理石首饰、镭射反光手提袋……在BFC文创里，你还能发现这些脑洞大开又富于美感的设计品。

04稀奇艺术 X+Q ART 每个人都是天使

稀奇艺术(X+Q ART)是中国著名雕塑家瞿广慈联合艺术家向京于2010年创立的品牌，在本次展会上同样大放异彩。马卡龙色调猪猪雕塑在猪年格外应景，经典的天使系列传递着故事及背后的温暖情感。

计划D 虚度时光

这里有与世界同步的外文书店——现代书店。

有豪华IMAX影院——博悦汇。

有Manner咖啡和微蜜甜品。

你还可以get新技能：

青骑士画室、手作工坊和快闪体验、丰富的主题沙龙和表演，傅踢踢、朱敬一这样的大咖会在此出没。

理想生活：“有点钱，不要太多；有点权力，也不要太多；但要有大量的闲暇。”大量闲暇用来做什么呢？

读书，写作，和朋友们交往，喝酒（当然是葡萄酒），听音乐，旅行。简言之，过有品味的生活。

——《格调》作者 保罗·福塞尔

BFC 文创里 4 月春日宣言，带你逃离无聊生活。

时间：4 月 1-30 日

地址：BFC 北区文创里地下一层入口处，上海市黄浦区中山东二路 600 号 BFC 外滩金融中心

财富功



全球经济增速放缓 政策托底呵护市场

文/徐国荣

宏观数据

根据3月9日统计局公布物价指数显示，2月CPI报收1.5%（1.7%），较上月回落0.2个百分点；PPI报收0.1%（0.1%），与前置持平；

根据3月8日海关发布的外贸数据显示，按美元计价，1-2月，我国进出口总值6627.2亿美元，下降3.9%。其中，出口3532.1亿美元，下降4.6%；进口3095.1亿美元，下降3.1%；贸易顺差437亿美元，收窄13.6%。

3月10日统计局2月M2货币供应同比增长8.0%，较上月回落0.4个百分点，2月当月人民币贷款增加8858亿元，同比多增465亿元，预期为9500亿元。

金融数据：2月经济下行压力增大，生产放缓，企业中长期融资需求回落，跨年叠加地产销售持续走弱，居民中长期信贷收缩。同时，未贴现银行票据走弱，不支撑表外融资修复，三方面因素共同拖累下，2月新增社融不及预期。整体来看：生产和需求尚未改善，M2增速也处于历史低位，政策仍需持续发力托底，交投情绪改善，政策对市场的保护力度走强。

宏观经济

全球经济增长预期下调 央行强调稳健货币政策内涵不变

经合组织下调全球经济增长预期至 3.3%。增速下降反映出全球政策不确定性加剧、企业和消费者信心持续下滑的现状，这势必拖累商业投资和贸易的前景。此外，政府工作报告提出，今年我国经济增长目标下调至 6-6.5%。因此，为应对增长持续疲弱、下行风险加大的情况，需要加强货币宽松政策，确保长期利率在较长时间内保持低位。

中国人民银行行长易纲表示，货币政策删去“中性”更为简洁，但稳健货币政策的内涵没有变，它一方面要体现逆周期调节，另一方面在总量上要松紧适度，把广义货币（M2）和社会融资规模增速大体上和名义 GDP 增速保持一致。

投资策略

大盘行情进入中期横盘是由3月8日的中阴线开始

3月8日（周五）大跌，带动本轮行情反弹的大金融板块获利了结迹象明显。而3月11、12日再反抽，主要是基于前期本来极度强势的市场情绪带动，即3月8日的调整并未完全打散整体市场情绪，有利于3月11、12日的继续逼空。而从资金数据层面来看，3月11、12日反抽已经有前期踏空观望型资金参与。而对于今天中小创指数的大幅调整，大概率是近期拉升资金出货的行为。我们在近期观点中强调，指数反弹延续主要基于前期投资者仓位处于极低水平，有回补仓位的需要推动。而当前情况来看，随着踏空可能已经有相当部分追高进场，这意味着短期可运用加仓资金将会减少，行情也将面临获利盘冲击的压力加大。这就是3月中旬这一周来行情波动比较剧烈的主要原因。

整体上来看，经济基本面并没有太大变化，近期行情主要是由资金驱动。因此，短期在面临存量资金加仓相对明显，而获利盘有兑现的要求下，我们认为短期行情的波动将会是比较明显的。而中期的角度来看，仍需关注新基金发行，以及新增开户数改善情况是否能带来增量资金。

复保携手星堡进入“保险+养老”星养老时代 填补高端养老空白

文/杨晓

随着老龄化社会成为全球议题，如何养老也从讲概念、被热议进入到产品落地阶段，养老市场渐趋理性与成熟。成立于2012年的复保以客户需求为导向设计产品和销售，不断推出创新保险产品“守护你想要的未来”；星堡作为一家高品质美式持续照料养老社区（CCRC），已在京沪等地成功开业，建筑面积超过10万平方米，未来将在津、苏、浙、闽、粤、川等地布局。复保与星堡联手推出“星养老”系列，针对不同渠道推出“保得福C”、“星颐”等产品，为复保符合条件客户提供优星堡先入住资格，填补高端养老市场空白，直探蓝海领域。

3月12日，“星养老”——养老保险+养老社区综合解决方案发布会在沪举行，复保保德信人寿联合星堡养老共同推出高性价比养老解决方案，用创新养老模式引领行业进入“星养老时代”。

发布会上，首批符合条件的复保客户获得入住保证函，提前锁定优质美式稀缺养老资源。复保保险板块联席总裁彭玉龙，复星康养老产业发展集团CEO董岩，复星保德信人寿总裁储良，复星康养集团副总裁兼运营管理部总经理、星堡养老董事总经理陈煜宇复旦大学风险管理系主任许闲教授出席发布会。

保险+养老是保险模式的创新

储良表示，复保创新研发“星养老”系列保险产品，符合条件的客户只需一份保单，即可获得星堡“保证入住”、“优先入住”、“优惠入住”三大权益；“入住早”、“限制少”、“覆盖广”、“直付捷（规划）”的四大优势，为“星养老”产品升级加码。

陈煜宇表示，星堡养老于2012年成立，是一家高品质美式持续照料养老社区（CCRC）。以“改善中国老年生活方



星养老 - 养老保险 + 养老社区综合解决方案发布会

式”为使命，星堡通过科学管理技术和先进养老理念，为中国长者提供最好的养老服务，立志成为中国养老服务行业领导者。

许闲教授详细解读了目前养老趋势：“以‘星养老’为代表的保险概念产品满足了市场对于优质养老的需求，填补了优质养老和大众保险保障之间的高端市场空白，开创蓝海市场。复保与时俱进，携手星堡推出‘养老保险+养老社区’综合解决方案，抓住了这一行业时机，为中国社会老龄化提供了创新的解决方案，成功完成了保险产品概念迭代。”

“星养老”以一份保单锁定稀缺养老资源

发布会上，复保和星堡为符合条件的

复保上海客户代表颁发入住保证函，让与会嘉宾对复保“一份保单锁定未来”的模式有了直观认识，同时星堡的温馨服务和长者怡然自得生活状态，也让大家对这一模式充满期待。

彭玉龙与董岩解读了养老市场未来前景与机遇。彭玉龙表示，“星养老”帮助客户更好规划养老资金，和提前锁定稀缺的高端养老资源，在解决日益严重的老龄化问题中，通过“好产品”为客户带来最美好的体验。

董岩指出，复星康养以高科技为基础，以丰富的产品持续构建“整合式健康服务”中国模式。

复保此次与星堡强强联手，凭借精准市场定位，必将掀起养老保险市场新一轮需求狂潮。

深耕产业的“南钢智慧”

文/邵启明

2018年，南钢产钢1005万吨，集团实现营业收入1180亿元，几代南钢人梦寐以求的“双干”梦想得以实现，并在市场表现、科技创新、品牌建设、社会责任担当等方面表现突出。南钢作为中国钢铁行业唯一视频展示企业的代表，在中共中央宣传部、中央改革办等联合举办的“伟大的变革——庆祝改革开放40周年大型展览”中，充分展示了“钢铁行业转型发展引领者”的新姿态、新作为、新形象。为此，“两会”期间，《中国冶金报》对南钢深耕产业的“智慧”做了专题报道。

科技创新 南钢奋进

南钢打造“2+3+4”的国际、全国、省级创新平台体系，通过技术改造、转型升级，调整结构，实现钢铁产品结构迈向高端。2018年南钢立项公司级创新项目143项，完成专利申请260件，授权专利拥有量达到1072件；累计主持及参与起草的国家标准、行业标准、团体标准共计21项，2项课题通过国家863现场结题考察；21个新产品全部通过鉴定，其中，海洋工程用低温结构钢板、石油天然气输送管用

镍基合金复合板、大马力发动机曲轴用非调质圆钢等9个产品达到国际领先水平；获得桥梁、管线、容器等领域的复合板首用订单。南钢获得了沙特阿美抗酸管线的供货资格批准，成为世界上第10家被批准的钢厂、目前中国唯一一家获得批准的钢厂。南钢成立低合金耐蚀钢重点实验室学术委员会，发布南钢耐蚀钢新牌号，并与北京科技大学共同设立耐蚀钢联合实验室。2018年，南钢的建筑用复合型抗震耐火钢和高性能齿轮渗碳钢等两个产品中标国家“强基工程”。

大国重器 南钢助力

南钢产品远销“一带一路”沿线50多个国家和地区，成功应用于开采“可燃冰”的“蓝鲸一号”海上钻井平台、第三代核电全球首堆示范工程“华龙一号”、首座真正免装西藏铁路藏木特大桥、绞吸式挖泥船“天鲸号”、360吨级电动矿用卡车、液化天然气（LNG）接收站、输油输气管道、高铁、工程机械、高层建筑、超超临界发电机组、油气田钻采等大国重器代表工程和诸多国际知名标志性重点工程。

模式创新 南钢探索

南钢创新打造JIT+C2M模式和全员合伙人制度。南钢JIT+C2M模式致力打造独具特色的智能制造新模式，挖掘全要素动力，实现产品规模化生产与定制式制造相结合的钢铁全流程智能制造，打造全产业链共创共赢的智慧生态圈。

转型发展 南钢突破

南钢大力发展新材料、新能源、新环保等产业技术，助推中国钢铁产业全面提高产品技术、工艺装备、节能环保等水平。在环保提升方面，南钢自主研发开发“NaHCO₃烟气脱硫+颗粒物回收+低温选择性催化还原法（SCR）脱硝”工艺，一举解决了焦化废水不能够达标排放的行业难题。

在高质量推进钢铁产业转型升级的同时，南钢推进钢铁+新产业“1+6”双主业齐头并进。目前，南钢已经成为世界一流中厚板基地和国内一流的特殊钢长材基地、钢铁复合材料基地、着力拓展新型材料、绿色环保、智能制造、清洁能源、航空航天、现代物流等新产业版图。

捷威动力与蜂巢能源合资打造动力电池新势力

◎文/王鑫

3月11日,天津市捷威动力工业有限公司与蜂巢能源科技有限公司在河北保定举行合资项目签约仪式,宣布双方将共同投资组建合资公司,生产三元锂离子软包动力电池。新成立的合资公司将聚合双方的核心竞争力,充分发挥捷威动力在软包动力电池的领先技术与行业积淀以及蜂巢能源在研发资源和整车平台方面的优势,成为行业领先的动力电池新势力。

两家企业的股东-上海复星高科技(集团)有限公司(简称“复星高科”)与长城控股集团有限公司(简称“长城控股”)也签署了协议,将加大加深在动力电池产业的战略合作。复星国际董事长郭广昌、长城控股集团董事长魏建军出席了签字仪式。

强强联合 打造“最懂汽车”的动力电池企业

根据签署的合资项目协议,双方拟成立江苏威蜂动力工业有限公司,捷威动力持股51%,蜂巢能源持股49%。合资项目拟在江苏盐城投资15亿元,建设4条三元软包动力电池生产线,首期将实现产能2.5GWh,项目计划于2020年上半年建成投产。

捷威动力十年来聚焦乘用车领域,深



捷威动力与蜂巢能源科技有限公司签约

耕软包动力电池领域,技术积淀深厚,其产品线实现了对纯电动汽车(BEV)、插电混合动力汽车(PHEV)、混合动力汽车(HEV、48V)等各系列动力电池产品的全覆盖。

两家企业的联手合作,将实现全方位的深度融合,有望成为业内合作的典范。通过本次合作,双方可以共享供应链资源,互相补强。在产品布局上,捷威动力可以通过蜂巢能源高标准的工艺控制能力进一步提升

产品品质,蜂巢能源则可以快速布局软包动力电池细分市场;在供应链方面,捷威动力和蜂巢能源将实现供应链上的协同合作,联合采购、整合上游资源;在研发层面,捷威动力和蜂巢能源将加深电池研发合作,对下一代电池技术和其他前瞻技术进行联合开发,实现双方研发测试资源共享;在营销方面,双方的销售渠道和客户资源可以融合开发,产品定位也将更贴近用户需求。新的合

资企业未来会进一步扩大规模,优化整合双方的供应能力,大幅提升双方在动力电池市场上的竞争力。

复星高科与长城控股合作开启“全产业链合作”时代

捷威动力与蜂巢能源的合作,也是复星高科与长城控股全面战略合作的开始。双方将协力打通动力电池产业链的关键环节,在包括前驱体、正负极材料、隔膜、电解液、设备、电池回收以及上下游资源等多个方面展开深度合作。双方将充分发挥各自集团的平台资源、产业生态和产品力优势,以及主机厂与动力电池企业产业链协同和供应链协同优势,实现资源整合、产业联动、优势互补、互利共赢,构建创新的合作模式和稳固、可持续的战略合作伙伴关系,促进各自战略愿景与战略目标的实现。

会上,复星国际董事长郭广昌表示:“相信这次长城和复星的强强合作能为中国消费者带来优秀的自主品牌新能源车。”

长城控股董事长魏建军表示:“长城控股现在变得更开放,非常欢迎像复星这样的优秀品牌对长城控股的各业务进行投资”。

“物贸蜂巢”华南枢纽落地 信泰云仓打造智能医药物流网络

◎文/余吉

近日,复星国药(香港)物流仓储发展有限公司倾力打造的华南标杆项目——中新南宁国际物流园智慧园“新中信泰中国智能医药物流网络南宁枢纽项目”开工奠基仪式在南宁市高新区项目地块举行。

南宁市综合保税区管委会副主任邹玉仿,复星国药合资公司董事长刘斌,复星医药桂林南药党委书记、CEO兼总裁王文学,复星商业流通产业发展集团总裁吴毅飞,复星蜂巢合伙人,复星国药合资公司董事长CEO林林等出席开工奠基仪式。

信泰云仓·华南枢纽位于南宁市高新区综合保税区内,由复星国药公司和中新产业共同投资,占地面积128.58亩,总建筑面积53547.75平方米,将于今年年底投产。

项目将按照食品、医药仓硬件要求,建设3栋符合GSP要求的高标准物流仓储设施,将引进全球最先进的智能自动分拣设施,提供零差错的库存服务。项目投产后,依托南宁空港和公路交通的优势,重构对实效有严格要求的医药、保健品及高端食品流通布局,将被打造成以广西为中心,辐射东盟十国的生物医药、进口药品、医疗器械产品存储、分销基地和医药冷链物流配送基地。

同时,园区内还将落户供应链科技公司,配以行业先进的IT管理系统,为医药及相关产品生产厂商、医院、连锁药房提供结算、金融服务;与合作伙伴共同建立安全溯源体系,为全程监管提供大数据支持,有效保障城市居民的食品及用药安全。

复星蜂巢合伙人,复星国药合资公司董事CEO林林表示:

“复星深耕大健康产业,业务覆盖药品研发与制造、医疗技术与医疗服务、母婴与家庭、健康消费品、健康险与健康管理等大健康全产业链,同时,产业运营与投资双轮驱动,致力于成为全球大健康行业的领跑者。同样,医药流通领域的流程规范化、

小小运动馆城市加盟商招募计划正式启动

——访小小运动馆全球 President's Circle 获得者徐培 Tracy

◎文/姜妍琰

The Little Gym小小运动馆2019招募城市合伙人计划启动了!

到2020年,中国婴幼儿数量将达到2.61亿,幼儿教育消费市场规模将突破3480亿元,年均增速超过20%。儿童运动教育收到国家政策扶持的明确信号,正迎来高速发展风口。儿童教育培训不受经济环境影响,抗风险能力强,是中国投资加盟排名前五行行业。

作为美国历史最悠久的儿童教育加盟品牌之一,小小运动馆连续多年入选国际特许经营权威杂志《Entrepreneur》推荐榜,迄今已遍布全球近40个国家和地区,拥有400多家中心,面向4个月到12岁的儿童提供体验式学习与运动能力解决方案。

2019年初,小小运动馆正式加入复星,携手复星生态系统为中国家庭提供优质教育服务。

欢迎拨打城市合伙人专线:
021-54102299

随附小小运动馆加盟商徐培 Tracy 采访实录

Tracy之前从事出版业和化妆品业,孩子出生后,成为全职妈妈。孩子3岁时,决定加盟小小运动馆。

2016年5月正式加盟小小运动馆后,两年多时间内,从1家中心拓展到3家:上海七宝中心、上海日月光中心和上海爱琴海中心(筹备中),同时,上海七宝中心分别在2017年和2018年获得全球President's Circle金奖和银奖。President's Circle是小小运动馆美国总部特别授予全球杰出中心的奖项,代表该中心运营、业绩、服务和口碑各方面都达到全球卓越水平。

是什么让Tracy在决定重返职场时,选择“小小”?

小小运动馆三大亮点一举打动我

理念契合

Tracy很早就关注早教这一朝阳产业。她一直相信:运动是孩子成长过程中的关键因素。小小运动馆,就是通过运动来培养孩子的身体、智力、情感、社交等综合能力。双方教育理念不谋而合。

投资、运营成本符合预期

小小运动馆投资成本、场地大小、运营成本都非常合理,符合预期。

比如,小小运动馆场地面积一般在300-400平米,既能满足孩子享受180-200平米超大教室空间需求,又能控制运营成本,保持良性运营。

总部强大支持系统

加盟前,Tracy在教育行业没有任何经

验。

深入考察小小运动馆后,Tracy发现:

1)每家中心在签约后都会有一位专属运营顾问服务;2)总部对于不同节点该做的操作都有详细说明和指导,新中心只需要跟着步骤操作即可;3)总部对课程方面的支持很完善:拥有全球教案系统、中文翻译教案、培训基地、线上培训体系、不同类型老师的不同培训。

这些给足了Tracy信心。后来事实证明,Tracy“教育行业零经验”身份在总部帮助下,迅速做大做强。

总部和团队“共赢”

首先,客户满意度永远第一,其次,团队充满成功信念和向心力,最后,每位团队成员都能找到自己位置。

Tracy说,小小在所有儿童品牌中是极好的,潜力巨大!

超级猩猩获 3.6 亿元 D 轮融资 私教品牌全国上线

◎文/转载自“36氪”

3月初，复星锐正资本成员企业「超级猩猩」宣布完成 3.6 亿元 D 轮融资，此轮由星界资本和曜为资本联合领投，东方弘泰资本跟投。

成立还不满5年，超级猩猩已成为团操健身工作室中的头部公司，目前已在北上广深、南京、武汉、重庆等一线和新一线城市开店70余家，业务也从最早的按次零售化的团操课，拓展到长周期的训练营、面向B端的培训业务超猩学院以及周边电商等。近期，超级猩猩宣布在全国范围内逐步上线私教业务。

创始人跳跳称，长远来看，超级猩猩想做一个“生活方式”品牌的定位不会改变，围绕运动生活的不同场景，满足用户训练、饮食、装备、旅行、收纳等等方面的需求，只是公司在成长的不同阶段，业务的侧重点有所不同。

复星锐正资本联席执行总裁刘思齐在谈到此项目时表示：“超级猩猩在健身行业内不断创新，坚持为用户提供最优质的产品，业务从最初的团操课拓展到训练营、超猩学院、周边电商及逐步上线的私教业务等，目前已经成为年轻人喜爱的生活方式品牌，我们认为，这与复星“健康、快乐、富足”的战略高度契合。复星锐正始终看好超级猩猩，我们于2015年领投超级猩猩A轮，随后又分别于B、C轮持续跟投。未来，希望超级猩猩继续稳步发展，打开更多城市，推出更多优质产品，让更多的年轻人爱上健康的生活方式。”

SUPERMONKEY Mini 私教业务上线，需求返回供给

谈及业务上的变化，超级猩猩宣布今年年初将在全国范围内陆续上线私教业务，品牌名为「SUPERMONKEY Mini」

「SUPERMONKEY Mini」会以私教主题店形态，提供1对1私教和私教小团课，购买私教课的用户能使用3D体测仪，进行身体成分测量、围度数据测量、体态评估和体型预测等服务，教练会根据学员运动基础和健身需求，订制个性化、周期性的训练

计划。

跳跳称，私教业务在团队内部已经筹划了半年多，拓展这项业务主要是源于用户需求。据了解，超猩团课的用户留存率在50-60%左右，访谈过流失用户后，团队发现，很多用户面临一个共同的问题——即不会练，也不知道怎么练，直接结果就是跟不上团课的节奏。对于团体课无法服务的这部分用户，跳跳认为必须要补充产品，满足这部分的需求。

私教内容从2019年初上线，为了测试自然反馈，超级猩猩没有做任何宣传，微信公众号也从未写过推送。根据小程序的约课两个月下来，跳跳表示，测试结果比预想的好很多，有的单一教练已经有稳定的16位付费学员。

和很多私教健身工作室不同的是，超猩在绩效考评时，参考的指标是“转介绍率”和“毕业率”两项，并没有续课率的要求。一般来说，续课率是判断课程质量以及用户价值的重要指标，而线下店覆盖的区域和用户有限，所以用户的生命周期是很多私教健身工作室不得不解决的问题。

这一点上，跳跳认为应该从用户的角度出发，私教的意义在于“授人以渔”，与其在单个用户身上薅羊毛，不如砍掉销售，30节课就让用户“毕业”，打造口碑和品牌，提高转介绍率，降低私教课的心理门槛，形成良性循环。

上线私教业务一方面能帮助用户在科学的完成训练后，更好地参与团课，提升整体的用户留存；另一方面，对于团课内容无法满足需求的用户，也能满足其进阶的健身需求。

目前私教课的上线节奏为：率先在深圳地区开放，计划下个月开放广州和上海地区的私教业务，今年6月在北京上线，其他地区依次顺延。

2019年：团操课门店拓店100家

目前超级猩猩的70多家门店分布在全国的9座城市，跳跳表示，2019年计划在现有的9个城市新开100家团体课门



超级猩猩已经成为城市文化的一部分

店。假设用户的需求是足够的，那开店计划还要解决两个问题：教练培训和人员管理。

此前超级猩猩曾发布了“超猩学院”计划，以培训学校的方式，为行业提供课程培训、人才培养、职业培训等整体打包解决方案。据透露，超猩学院每个月至少举办20场培训，目前学院的课程已落地到全国逾20个城市近百家健身机构或俱乐部。在开新店计划中，跳跳表示，100家门店的数量也是计算过的，现有的培训体系可以满足新店的教练需求。

超猩一直坚持直营，因此在人员管理和门店运营方面的压力的确不小。跳跳称，超猩自研了一套OA管理系统，仅选址流程就迭代了80余次，这套系统可以有效地实现门店管理。同时，团队也在孵化自己的城市合伙人团队，这也是为什么选择在已有的9个城市继续开店，而非拓展新城市。

在跳跳看来，寒冬正是扩张的好时机。机会来源于两方面，场地和人才都回归理性价值；对用户来说，在可支配收入有限的情况下，用户会更挑剔，用心做产品的公司得到机会。

“生活方式”品牌：打破坪效天花板

众所周知，超级猩猩用零售的模式卖课，按次付费，不办年卡。在很多人眼里，包括创始人跳跳，都将其看作一门“零售生意”，课程即产品，只不过商品的生产和交付同时发生。如果把团操课看作零售生意，理想状况下，每家店的收入达到峰值，收入的天花板取决于开店数量。

这样看来，就不难理解超级猩猩“生活方式”的品牌定位了。无论是和其他品牌合作轻食、运动服，亦或是联名做背包等，虽然现阶段围绕“生活方式”所打造的周边产品带来的效益更多体现在品牌侧，对收入规模的影响并不大。但当用户对品牌形成强认知，超级猩猩未来将有能力依靠“生活方式”打破“坪效”的压力，成为新的营收增长引擎。

在跳跳看来，品牌是长远的，超级猩猩不想过早地消耗和透支用户，未来1-2年，公司的重心仍然是提供好的产品——提供优质课程、开更多门店。线下生意很重，看起来笨，需要投入巨大的精力管理门店，当门店数量达到一定规模，品牌的商业化产生规模效益，也自然而然建立起竞争壁垒。

复星锐正成员企业「婚礼纪」获 7000 万美元 D1 轮融资

◎文/田燕

“婚礼纪”成为迄今为止互联网结婚领域融资金额最高企业，折射出中国婚恋市场的巨大潜力



3月11日，复星锐正成员企业“婚礼纪”宣布获得7000万美元D1轮融资，成为迄今为止国内互联网结婚领域融资金额最高的企业。

复星锐正于2016年开始投资婚礼纪，董事长金华龙表示：“婚庆领域是一个在中国本土每年就能产生亿万级消费规模的垂直市场。作为这个领域的头部科技公司，婚礼纪利用其积累的几千万用户的大数据优势，解决了最核心的服务端与用户端的需求和效率匹配问题，创造了新技术和新服务。婚礼纪是复星‘快乐’生态系统组成部分，我们期待它与复星各方面的产业资源相互赋能，共同为全球家庭客户服务。”

明确定位为“结婚产业整体解决方案的提供商”

婚礼纪截至目前已有45家门店，每家门店每年平均促成交易额4000-5000万

元，客户好评率99%。俞哲表示，2019年计划在一二线城市开到300家。婚礼纪在业内首次引入经过严格培训的“结婚统筹师”岗位，免费提供一对一顾问服务。俞哲希望，“结婚就上婚礼纪”成为大家心中的信念。

目前，公司已经成为结婚产业垂直市场的头部科技公司，平台累计注册结婚用户数超5000万，占据每年全国结婚注册人口的80%。商家数量接近20万家，覆盖全国400多个城市和地区。业务也从最初的商家展示平台，发展为以服务交易为核心，链接内容社交、线下体验、智能工具、婚品电商等业务模式的结婚垂直生态化平台。

作为此项目的负责人，复星锐正执行总经理刘方未谈到：“在部分消费服务版图创新上，中国的模式创新和产品创新已经不落后至世界上任何国家。婚礼纪加入复星后飞速成长，是复星“快乐”生态系统组成部分。”

加大产品和AI技术研发力度，全面赋能产业数字化升级

谈及产品和技术上的创新，在过去的2018年，每隔两个月，婚礼纪产品团队就会研发出一款针对解决商家效率难题的创新产品。

2019年初，婚礼纪将企业角色定位再次明确，“成为结婚产业整体解决方案的提供商”。

俞哲称，“赋能结婚产业真正实现全国数字化升级，是婚礼纪现阶段发展的重点。既满足用户需求，更要持续解决全产业链的问题。降低成本、提高效率，数字创新可以产生更多新技术和新服务，逐步建立更加健全的信用体系，从而扩展产业服务的边界。接下来，我们会加速AI技术以及行业大数据的研究和运用”。

这对于一个仅在中国本土，就能每年产生亿万级消费规模的垂直市场来说，婚礼纪未来的发展空间还有无限遐想。

芭比、Club Med 和复星旅文怎么一起“玩”？

复星旅文全球首个一站式国际化玩学俱乐部在沪开业

◎文/乐瑛 谢诗辰



复星旅文成立迷你营新IP，显示了复星加大亲子投资的布局，而这一次，可预见也会像旅游生态圈一样产生“飞轮效应”

近年来，亲子产品如群马奔腾般短期涌入，同质化严重，市场渐成红海。产品该如何卡位？后来者还能占据一席之地吗？

3月14日，复星旅文、美泰（Mattel）、Club Med地中海俱乐部在上海BFC外滩金融中心联合召开新闻发布会，宣布其合作建立的一站式国际化玩学俱乐部迷你营（Miniversity）两家新中心正式营业。

复星国际董事长郭广昌、复星旅文集团董事长兼CEO钱建农、美泰集团董事长兼CEO Ynon Kreiz和Club Med地中海俱乐部大中华区CEO Gino Andreetta出席发布会。

“三巨头”结缘：现在是个千载难逢的机会

迷你营是复星旅文整合两大国际IP创建的亲子品牌，是FOLIDAY全球生态圈孵化的新IP。

复星国际董事长郭广昌表示，和美泰结缘，是从孩子在玩的芭比娃娃开始，相信

中国很多家庭都有美泰的芭比，芭比已经成为超越玩具的文化符号和文化习惯。而自己带全家旅行，总是会去Club Med地中海俱乐部和三亚亚特兰蒂斯。复星希望把Club Med儿童俱乐部带回城市，把低频服务变成高频服务。这也将补足复星幸福生态中面向年轻家庭的重要板块。

美泰集团董事长兼CEO Ynon Kreiz指出，现在是一个千载难逢的机会，希望和复星一起培养未来的思想家、创造家和实干家。

复星旅文集团董事长兼CEO钱建农认为“千载难逢的机会”指向的，是当前亲子市场虽然同质化竞争激烈，但并未饱和，一是受经济增长、家庭收入提升的推动，更重要的是受二胎政策开放的影响，亲子教育的需求总量在上升；

二是全球化趋势让亲子教育产生新需求。新需求要新产品来匹配，目前市场上，纯粹玩、甚至玩与亲子陪伴结合（如提供游乐场所的亲子餐厅）的亲子产品不在少数，但将高品质玩具与学相结合产品较为稀缺。

迷你营可以说是应运而生。

“我真的很兴奋，这是美泰对中国承诺的又一个里程碑。”美泰亚太区董事总经理博倍德（Peter Broegger）表示，“而且，美泰的想法，不是你太老了不玩，而是再不玩你就老了。在这一点上，我们和复星是一样的，追求健康和快乐。”

迷你营：我们不一样

作为“首席体验官”的郭广昌也表示，全家出游，孩子开心、大人痛苦是很大的痛点。迷你营“玩遍世界、学达天下”（Learning Through Play）的独特理念，能一站式解决家庭同游的不同需求。

Club Med地中海俱乐部大中华区CEO Gino Andreetta也对“玩+学”这一探索新领域的尝试激动不已，并为推动孩子们成为全球公民的活动倍感自豪。

迷你营充分集结美泰与Club Med地中海俱乐部在玩、学方面优势。

拥有80多年玩具和娱乐经营经验的美泰，把强调“全人教育（Whole-Child）”理念，严格按照儿童身心发展规律，从认知、体格、社会情绪等三方面，全面发展儿童2000多项技能维度的85项能力的概念融入迷你营课程设计；

拥有70多年儿童俱乐部运营经验的Club Med地中海俱乐部，则将多元文化国籍的G.O（Gentil Organisateur）“带你玩”特色植入。

两大IP强强联手让迷你营的“玩+学”理念顺利落地。

迷你营负责人王雪称，“迷你营关注孩子的全方位发展，通过独特的引导式玩耍（Guided Play）和沉浸式的双语玩学营地课程（Hands-on Learning）充分发挥他们的潜力，帮助他们成长为自信、有创造力、

有合作精神的国际公民。”

未来FOLIDAY生态圈是迷你营“玩世界，学天下”的极好保证

此次投入营业的两家俱乐部分别位于上海文创意地标黄浦区BFC外滩金融中心和静安区悦达889购物中心。在迷你营约2000平方米的城市中心场地内，设游乐、营地、零售和餐饮四大区域，通过一站式空间打造家庭陪伴成长俱乐部（Family Enrichment Club）。

游乐区内每小时有引导式集体游乐活动，涵盖芭比、托马斯和朋友、风火轮、费雪、美高、巴布工程师等世界顶级IP（Intellectual Property）主题游乐区，还有倡导运动与健康的迷你版Club Med地中海俱乐部度假村和杂技小飞人区。

在营地区，迷你营提供基于“全人教育”的一系列0-12岁孩子沉浸式双语玩学营地课程和亲子课程，也为会员家庭提供便利的儿童独立营服务。小朋友和家长还可选购美泰玩具、迷你营文创产品，在餐饮区享用亲子健康饮料和餐食。

除“城市版”，迷你营在旅游目的地也建有“度假村版”。

复星旅文董事长兼CEO钱建农说，迷你营首先在全球创导“玩世界，学天下”的儿童成长理念，和玩学结合的儿童成长模式。

迷你营不仅让城市儿童享受到全球成熟的玩学结合大环境，也让城市儿童享受到FOLIDAY全球生态圈（包括三大业务：度假村、旅游目的地开发、运营和管理，基于度假场景的服务及解决方案。）的好处。未来FOLIDAY生态圈是迷你营“玩世界，学天下”的极好保证，将为全球儿童提升创新思维和沟通能力提供良好环境。

这是一个很好的开始。

复星旅文董事长钱建农：将继续加大投入亲子市场

◎文/转载自新浪财经、第一财经

随着我国二胎政策全面放开，儿童消费和亲子服务市场发展迅速，并且进入升级轨道，涌入这一行业的品牌渐多。有公开抽样调查数据显示，目前中国儿童消费占家庭总支出的33%左右，全国0-12岁孩子每月消费总额约40亿元，中国85%家庭花在孩子身上的钱占家庭总支出30%，用于“娱乐”方面的支出占比为8.1%。

根据此前盈石集团研究中心整理数据，中国儿童消费市场规模已接近4.5万亿元，其中儿童娱乐消费市场的规模突破4600亿元。

已经将未来十年战略定位于服务家庭客户的复星，正将越来越多注意力放在孩子身上。

3月14日，由复星主导投资的一站式国际化玩学俱乐部迷你营（Miniversity）两家新中心在上海同时开业。

复星旅文集团董事长兼CEO钱建农称，在合资公司中，复星旅文占70%的股份，美泰占30%，“中国家长非常注重对孩子的培养，美泰是儿童玩乐方面的专家，并且研发了美泰特色的儿童发展与学习理论体系，相信我们可以共同创建新型玩学俱乐部的最好伙伴。”

迷你营首次进入城市市场

借助Club Med在度假村的运营经验，

两家的合资公司，在中国开出的第一家迷你营，设立在三亚亚特兰蒂斯的酒店中，但复星觉得，迷你营可以被复制到对中国家长来说更方便的城市内。

此次投入营业的两家俱乐部，就分别位于复星投建的BFC外滩金融中心及静安区悦达889购物中心，未来也会在更多一二线城市及复星旅文其他项目已进入的城市拓展。

旅游生态圈模式在复星旅文亲子领域被继续应用

事实上，这也不是复星第一次布局亲子市场，在其已经投资的业务中，包括了育儿网站“宝宝树”、亲子游网站“麦淘”、英国婴儿车品牌 Silver Cross 等多个儿童项目。而与美泰方面的合作，还包括在“宝宝树”销售费雪玩具和定制课程。

“我们亲子市场投入比较多，未来还是会继续加大投入亲子（市场），加大跟全球品牌合作力度。”复星旅文集团董事长兼CEO钱建农称，在经济全球化、家庭收入增长和二胎政策推动下，亲子市场的需求正在变化，这就要求亲子产品也能跟上变化。

“这跟旅游市场一样，中国观光设施比较多，休闲度假比较欠缺，于是我们提供旅游升级产品。同样亲子市场也需要创新，需要全新升级的产品出现。”

对直接参与迷你营合资的复星旅文来说，迷你营也是FOLIDAY旅游生态圈要打造的新IP，属于旅文生态圈中基于度假场景的服务及解决方案板块，因此第一家迷你营也是开在了旅游目的地板块的三亚亚特兰蒂斯，与各业务板块进行更好的相互支持和协同。

事实上类似的生态圈效应已经显现。春节期间（2月4日-2月10日），三亚亚特兰蒂斯共接待入园游客9.8万人，住宿游客2.1万人；7天平均房价达到5200元，在春节到元宵节的16天内，亚特兰蒂斯的运营收入约为1.504亿元，其中客房收入7780万元，客房入住率约93%，水族馆，水世界，餐饮等其他运营收入7260万元，而入驻亚特兰蒂斯的复星泛秀推出的首场原创演出《C秀》，上座率也高达97%。

在此之前，以Club Med为主的度假村业务一直是复星旅文的核心收入来源，2017年占比99.7%，2018年上半年则为95.5%，不过钱建农透露，目前度假村业务收入的绝对值在不断增加，但销售占比每周都在下降，而旅游目的地以及服务及解决方案的营收增速比度假村业务更快。

“迷你营的开业预示着复星旅文FOLIDAY生态圈的进一步完善，它秉承了复星旅文全球化理念，和全球顶级品牌合作



复星旅文董事长兼CEO钱建农：虽然亲子领域是红海，但同质化严重，而真正能让孩子玩、家长免于奔命或无所事事陪玩的产品才是当下直击痛点的，迷你营就是这样一款产品

打造全球顶级产品。我们倡导‘玩世界，学天下’的全新儿童成长理念，想要打造玩学结合的全新儿童成长模式，让城市的儿童能享受到FOLIDAY全球生态圈的好处。”复星旅文董事长兼CEO钱建农表示。

根据复星旅文最近发布的年报预告，2018财年将获得不少于3.5亿元的净利润。中信里昂CLSA首次给予复星旅文「买入」评级，“预计包括可售度假物业的入账，三亚亚特兰蒂斯将会继续实现扩张，产能扩张和平均售价增长液将会支持Club Med的增长，而太仓和丽江项目将推动长期增长。”



工匠李媛：豫园的传家宝

◎文/谢诗辰

东方路 3735 号的大门进去左转，“豫园珠宝时尚集团”几个字很鲜明。

但检测中心在哪里？灰白的色调很不起眼，初来的人会有点迷惑。

后来李媛解释说，全部做成灰色调是宝石鉴定的需要。

鉴定比想象中更“矜贵”，对环境光线、色调、湿度、温度都有着严格的要求。

国内珠宝企业中极少数通过 CNAS 认证的珠宝检测实验室。从 1996 年开始做到现在 23 年了。其余的基本是第三方珠宝鉴定实验室。李媛是豫园珠宝时尚集团检测中心执行主任。

一排钻石

李媛是四川乐山人，有四川女孩的好皮肤，“就是喜欢珠宝”，一谈起珠宝就眯起眼睛带着笑意，又平添几分少女感。

她的家乡乐山有尊闻名世界的大佛，眉目安然、岿然不动，临江而坐数千年，看尽千帆过、阅尽千年故事。这大概是李媛对于“宝物”最初的模糊印象。

2002 年李媛大学毕业，同年取得国家注册珠宝玉石质量检验师职业资格证书（CGC），于 2003 年初就来到了豫园老庙黄金珠宝科研检测中心，也就是后来的豫园珠宝时尚集团检测中心。时间一晃而过，不知不觉 16 年过去。一路过来，似乎都有隐约的指引，山水辗转，走不出“宝石”两字。

中心的面积没有多大外间是办公区，一眼望去，齐刷刷的女孩子。往里走是检测室，中间一张大桌，四面放着专业仪器。李媛伸手摩挲起这些仪器的时候，好像摸着家传老物件，相识多年，分外熟稔。

“我们这里什么宝石都有。”

检测中心有无数样本。

哗啦啦放一桌：

红蓝宝石，玳瑁、珊瑚、象牙、琥珀、珍珠等等

全是实验室自己买来的“宝贝”。

实验室的 90 后小姑娘笑盈盈地，一一介绍这些宝石的来历，如数家珍。

话音落，一排钻石伴随“哇”声摆出，好似电影画面。

“钻石的颜色有很多级别，从 D 到 <N，这盒子里的一排就是标样。”

所谓标样，就是可以作为标准的样本，所有钻石都可以通过和这个盒子里的钻石作对比来确定颜色级别。

有时候坐车，看到别人戴珠宝，李媛也会下意识开始分析成色、品质，仿佛未来世界能看穿迎面过来的人事物，秒速读出一系列数据的机器战士。

黄浦工匠

2004 年，到检测中心一年，李媛就获得上海市首届职业技能大赛“宝玉石检验”第二名。

2018 年，李媛被评为黄浦工匠，同年评为复星工匠。

她与宝石有不可不说的缘分。

在合成钻石悄然出现在市场上的那段时间，李媛带领团队攻克合成小钻只能在实验室筛查的行业难题，她们集体在小黑屋里一遍一遍试验，再拿着疑似合成钻石的样品到同济大学做显微红外验证确诊。她们不断优化检测方法，率先采用“氙灯筛查法”“荧

光检测法”等高效检测手段，在大大提升钻石检测效率的同时，让检测地点不受场地限制，使到店飞行检查成为可能。

在工作中始终保持着敏锐的洞察力与持续学习追求创新的精神，是保证质量的关键。豫园珠宝时尚集团党委书记俞琳说，看起来简单易行的办法，背后是日日夜夜的研究、经验总结、技术革新——宝石优化处理、合成技术的发展速度极快，3 个月前刚刚更新的鉴定作业指导书，可能某些内容就已经失效，科技的高速进步要求李媛和她的团队必须时刻保持学习加速度，来追上新目标。

“瑰丽的材质可以俘获消费者的芳心，新颖的款式可以增强消费者的信心，只有过硬的质量才能让消费者真正放心”，谈及这样的成就，李媛又微微一笑，“我是一名质量工作者，让美丽货真价实是我的目标。”

创新的方法、过硬的检测技术，让她成为当之无愧的黄浦工匠和复星工匠。

抛开专业术语的晦涩，李媛只是爱宝石的女生。显微镜下的宝石，李媛的形容尤为浪漫，“像是秘密花园”。

一粒宝石从开采、切磨、抛光，到设计、镶嵌，最后成为光芒四射的珠宝，这个过程中凝聚了千千万万从业者的心血。开采人挖掘宝石的生命，设计师描绘宝石的灵魂，质检人则见证宝石的纯粹。李媛，这位来自上海豫园珠宝时尚集团宝玉石质量检验师，正是这夺目光华背后的坚守者。

有宝石，就有鉴宝。两者相生相对。

在一般人的理解里，只有天然的才叫“真”宝石，其余都应该是“假”宝石。李媛纠正了这个看法，“没有真正的假宝石，宝石优化处理的本质是为了让消费者用到更好的东西，在优化处理后某些宝石的外观和寿命都会得到改善。我们要做的是如实地告诉消费者，追求产品品质的卓越是我们所坚持的。”

实际上，除了天然宝石，宝石还有人工宝石和优化处理等其他类型，不良商家往往以次充好，损害消费者利益。但随着技术进步，鉴别难度越来越大，“有时普通的仪器和一般的检测方法也拿它们没办法，分辨不出”。于是宝石鉴定技术也在革新，出了新的合成或优化处理宝石，鉴定师们就要钻研检测它的办法，哪怕精微到一点点光谱的区别。

李媛携团队在这场追逐中越战越勇。2018 年李媛和团队总结提炼的“钻石分级筛查法”获得职工先进操作法成果奖，同年检测中心成功通过中国合格评定国家认可委员（CNAS）认可，标志着公司宝玉石检测水平上了一个新台阶，为销售的每一件产品提供技术保障。

李媛和团队小姑娘常常去社区义务帮忙鉴定珠宝，甚至公安机关还会找到他们评估珠宝的价格协助量刑。

宝石的前世今生

“珠宝沉默不语，可它讲述的比谁都多。”

“我常觉得豫园珠宝时尚集团，无论老庙还是亚一的珠宝和黄金是有灵性的。我先生前段时间考试，我给他戴上老庙的十二生肖胸针，结果就通过了！”李媛眼里光芒一霎。

一次市民公益鉴宝活动中，有个年轻小姑娘拿了一串珍珠项链给李媛看，说是妈妈传给她的老庙珍珠，因为妈妈一直很喜欢老庙。

“我当时听了非常动容，也非常触动。因为珍珠是有机宝石，十分脆弱，我们常常形容的‘人老珠黄’是这类宝石的常态。所以珍珠需要细心保养，那串珍珠项链这么多年仍然保存得那么好，非常不容易。说明她妈妈是一个很会照顾别人的人，女儿也继承了妈妈的特质，才能把珍珠保养得那么好。所以有时候珠宝玉石不仅仅是财富，更是爱的传递，文化的传承。我要让爱伴随你，把我的生活态度告诉你。”

这个故事让人想起钻石的美丽传说。

据国外珠宝首饰史记载，戒指作为定情信物始于 15 世纪欧洲，奥地利大公马克希米连（Maximilian）一世爱上了法国勃艮第的玛丽（Mary）公主，于是命令宫廷匠人赶制精巧的钻石戒指，当时钻石戒指还没普及，这枚钻石戒指却用心地做成了哥特字母“M”的形状，这正是二人名字首字母。

这个男人一生中送给这个女人无数珠宝，给了她无限的爱，他实现了自己的诺言——我不能让你成为王后，但我会为你打造一个王国。这对恋人就是世人皆知的温莎公爵夫妇，温莎公爵每年都会请珠宝商为夫人定制独一无二的珠宝，作为爱情见证。

如果说这是宝石的前世。李媛也为他们的“今生”筑好了宫殿。

李媛团队推出“豫鉴美石”的微信公众号，所有团队小伙伴都在写，李媛审核，“90 后”小朋友编辑，她们很爱写。

“以后这里还会有一个展示区，把一些仪器、标本都展示出来，让外面的人也来看看珠宝鉴定是怎么回事。”说起今后，李媛很有规划。

16 年如一日。检测中心不是想象中的棱角分明，被李媛腾挪得有家的温度。豫园珠宝时尚集团的检测中心有豫园股份的支持，有坚守者李媛，有那些“90 后”传承者，温润如玉，也像极了传家宝。



扫一扫，在这里了解
更多美石故事

在青年人心中播撒公益种子 让世界更美好

——2019 复保青社奖颁奖礼暨中国青少年公益论坛在沪举办

◎文/李婷



2019 复保青社奖，让公益在更多年轻人心里播撒树种

3月2日，由共青团上海市委员会指导，共青团普陀区委员会支持，复星基金会、保德信金融集团与复星保德信人寿联合主办，上海中学生报、齐鲁晚报等全国多家媒体机构共同参与的2019复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼暨中国青少年公益发展论坛在上海成功举办。

作为复星保德信青少年社区志愿奖的第六年，今年的颁奖典礼又会有什么样的精彩瞬间呢？

慈善大使闪亮登场

13岁的吴一凡和高一女生丁杨在众多获奖志愿者中脱颖而出，获得“慈善大使”的称号，他们将应邀前往美国华盛顿，参加本年度保德信青少年社区志愿奖全球颁奖典礼。

大咖齐聚 盛大嘉宾阵容为公益助阵

本届颁奖典礼上，上海团市委常委、社会工作部部长李子，普陀团区委书记何家骥，普陀区教育局副局长黄敏华，复星国际高级副总裁、复星基金会理事长李海峰，复

星保险板块联席总裁彭玉龙，保德信金融集团全球战略规划部董事总经理吴庚辉，复星基金会顾问、著名节目主持人蒋昌建，上海SMG著名主持人小荷姐姐等嘉宾应邀出席，共同见证来自上海、北京、山东、江苏四地的15名“明星志愿者”和30名“优秀志愿者”的荣耀时刻。

储良表示，看到这些年轻人，就看到未来中国的希望，少年强则中国强。扶助公益意愿、培植公益理念、培育公益力量，这是更长久的公益，希望这个平台一直支持更多孩子实现公益梦。

李海峰也向公益青少年们寄语：复星基金会希望把公益的理念像一颗种子一样，通过今天这个活动、青社奖这个平台，植入到更多年轻人心中，因为我们深深知道未来属于年轻人，而他们对公益的思考和行动必将给这个世界带来更多美好。

公益论坛 探寻青少年向善生长之路

马云基金会乡村教育人才计划负责人张云斐到场公益论坛，介绍马云基金会开展的公益项目。往届慈善大使李卓群、许超与现场青少年志愿者一同就“与未来对话，青少年如何向善生长”的话题展开交流。

本届获奖的青少年志愿者受邀参加“星太极·行致远”青社奖公益之旅。志愿者前

往位于徐汇滨江的星太极场馆，与练习太极拳的帕金森病友互动交流，给彼此带去感动和温暖。同时，志愿者们还跟随太极拳导师学习太极拳，亲身感受太极拳的文化与魅力。“太极抗帕公益项目”目前已开展三年多，星太极在上海、北京、成都、宁波等多个城市开设公益点，共有303位帕金森病患者在此项目中受益。

回望六年公益之路

2013年，在共青团上海市委员会等社会各界的大力支持下，复星基金会和保德信金融集团联手将青少年社区志愿奖带到中国大陆。六年来，该奖项一直倡导“从身边开始，从小事开始，从爱好开始，书写你的志愿故事”，立足青少年视角，发掘青少年公益故事，鼓励青少年参与公益，推动着中国青少年公益事业的发展，获得社会广泛好评。

至今，该奖项共收到来自上海、北京、山东、江苏四地500多所初高中3000多份申请，其中270名对公益有杰出贡献的青少年志愿者受到表彰，启发无数青少年开启公益之旅。

复保青社奖一直支持更多孩子去实现公益梦想，点燃公益火苗。年轻人在公益方面的思考和行动必将给这个世界带来更多美好！



一线驻点队员的选择

◎文/马怡骅

谁是烙饼小姐姐？

大家好，这里是“烙饼小姐姐”个人专栏。作为95后职场新人，小姐姐加入乡村医生健康扶贫项目，驻扎贫困县，在专栏，会用自己的视角，还原一个真实的乡村医生群体、一个真实的中国农村，为国家整体脱贫贡献自己的力量。

“烙饼小姐姐”的心里话：

前辈常对我说，人生第一份工作意义重大，它可能决定了你未来的方向。没想到初入职场我选择驻扎贫困县，至今已经一整年。回望过去，我是幸运的，和一群有活力、有理想的伙伴朋友们一起，做一份温暖的事业。

对我来讲，这是一份既崇高又令人忐忑的工作，也有很多挑战。我踏上征途，并记录下我的扶贫历程。

大学刚毕业的年纪，选择加入扶贫事业，成为一线驻点队员，很多人会不解：年纪轻轻、又是个女生，值得吗？

1. 女性的独立是自己努力得来的

聊聊最近大火的电视剧《都挺好》。

网友评论出奇一致：

剧中的女主，苏明玉，原生家庭极端重男轻女，无情的妈自私的爸冷漠的两个哥哥，作为苏家唯一的女儿，不仅没有“团宠”的待遇，反而是一段痛苦的成长经历。苏明玉靠努力活成了自己想要的样子。

2. 无需迎合他人眼光，也不必一味妥协退让

作家简·奥斯汀是一位头脑清晰，极具

主见的女性。

《傲慢与偏见》中伊丽莎白是奥斯汀的映射。

她不会随波逐流因为对方是权贵而轻易选择婚姻，也不会因为受到千般阻挠而放弃真爱。

3. 以身作则，是给孩子最好的礼物

云南永胜县一名长期驻村干部，人勤快能吃苦，工作细致认真。当地村民亲切叫她“张姐”。再难也要帮，让张姐总是很忙，久而久之，大家常说“多亏有小张”。张姐的女儿小宝，今年两岁，被称为全县最小的“驻村扶贫队员”。

因为小宝不幸患有先天性心脏病，张姐作为单亲妈妈，总是一边工作一边想念她。走山路探访，小宝就背在身上。但小宝懂事。有次生病，想要妈妈陪，看见妈妈在忙，也只是说“妈妈做事，我自己玩”。

张姐温和，为母则刚；小宝柔软，仍有坚忍。

4. 独立女性的魅力，是不惧岁月不惧流言，归来仍是少年

全球第三大富豪，最有钱的80后，Facebook创始人扎克伯格的妻子是一位皮肤黝黑、身材发胖、相貌普通的女孩。

这样的组合，所有人都疑问，为什么是她？

但小扎给出的答案是——她嫁给我，是我赚了。

普莉希拉·陈凭借一己之力完成了从美国贫民窟到哈佛高材生的逆袭，在陈毕



烙饼小姐姐在路上

业之际，Facebook已经相当成功，小扎也向她承诺，在团队中给她留出了位置。但陈回绝，并为了被欺凌的小姑娘，博士毕业后，做了儿科医生。追梦路一直不停，大女儿Max出生后，夫妻俩一起成立“陈-扎克伯格”基金会将持有的Facebook 99%股份，450亿美元用于慈善事业，希望每个孩子免于病痛折磨，得到平等教育。2016年，被《TIME》评选为全球最具影响力100人。

选择成为一名深入一线的扶贫队员，是人生的选择。有人选择安逸闲散，而我选择苦中带甜。

就像汪曾祺在《人间草木》中写道：栀子花粗粗大大，又香得掸都掸不开，于是为文雅人不取，以为品格不高。栀子花说：“去你妈的，我就是要这样香，香得痛痛快快，你们管得着吗！”

愿每一个人在自己的人生道路上，都可以成为“香得痛痛快快”的栀子花。

希望更多的人到我们去过的地方看看、走走

贡山县丹珠村卫生室的村医钟顺花也是一位母亲。这个卫生室一对夫妻一起经营，这天刚好丈夫余自光村医到县里培训，妻子钟顺花只好一个人一边背着小孩，一边看诊。背上的宝宝仿佛知道自己的妈妈在上班，也乖乖的，时不时转头看人。

——云南怒江州贡山县驻点扶贫队员费玉霞
威宁县很多居民家都有水泥蓄水池。因为缺水严重，日常用水全靠下雨蓄水。这是在上海长大的我不能想象的。不过这里也有很多有趣的事，比如炸竹虫、炸蜂蛹是美食，黑山羊是放养。真希望我的朋友能来这感受。

——贵州威宁县驻点扶贫队员范榆栋
老张是我在壤塘认识的朋友，他家里儿女都重病，说藏族的他看不懂汉语，第二天早上我7点出发去石里乡，帮他儿女挂号。他之前因为语言问题在一家医院挂了5张卡。

——四川阿坝州壤塘县驻点队员高宇
下乡途中，一户人家因为用火不当，仅有的三间土房烧毁，再没有多余钱盖新房。我站在屋子前，很难过、不能忘。

——陕西紫阳县驻点扶贫队员许梦飞
建档卡途中，一路上有不知名的野菜，到了村民家，村民十分热情拿土鸡、柴火饭这些正宗的农家菜招待我们，还把家里好吃的山板栗给我们吃，走的时候还让拿上一袋。挺不好意思的，所以每次下乡，我都会给他们带点小零食。

——云南怒江州兰坪县驻点队员刘自达
刘医生一直在黄草坡村卫生室上班，不过身体不太好，去年刚做手术。问起他最近的工作、最新的扶贫政策，他掏出自己的小本子一一说来，本子里详细记着很多数据。

——陕西周至县驻点队员谢青青
去四寨路上，看到一个拄拐杖的老爷爷，抱着一捆木材，站在路边喘粗气，过了好一会，又继续扛起比他还高2倍的木材一步一步往前走。

——云南屏边县驻点队员杨阳

一年一度的亚布力中国企业家论坛在黑龙江亚布力举行。值得注意的是，一场别开生面的“2018 十大暖心乡村医生及乡镇卫生院院长”颁奖仪式，也成为这场颇具影响力的企业家论坛的重要议程。当晚，走进聚光灯是来自中西部地区的四川、山西、甘肃、云南等地的 10 位乡村医生和 10 位乡镇卫生院院长。他们代表着全国 150 万乡村医生从业者，正逐步由“健康扶贫”的受益对象蜕变为助力使者。背后，是《健康报》社和复星基金会发力“乡村医生健康扶贫项目”。一年多来，努力践行“乡村不病，中国健康”宗旨的闪光之处。当晚现场举行了“乡村医生守护联盟”的启动仪式，乡村医生健康扶贫项目发起人、复星国际董事长郭广昌、亚布力中国企业家论坛理事长、泰康保险集团股份有限公司董事长兼 CEO 陈东升等企业家一起拉动丝带，启动乡村医生守护联盟。一句“我们守护村医，村医守护大家”，既反映了中国企业家群体集结社会力量精准扶贫、乡村振兴的努力，更蕴含着民营企业通过机制创新，探索可复制、可推广、可持续的扶贫模式的宝贵经验。

郭广昌的健康梦想，和身后的 150 万人

◎文/杨冬

杨天奎、张瑞廷、白俊美、马金花……来自四川、山西、甘肃、云南等偏远乡村的 10 位乡村医生和 10 位乡镇卫生院院长，成了亚布力中国企业家论坛上的焦点人物与光荣代表。

当天，“2018 十大暖心乡村医生及乡镇卫生院院长”选择在亚布力论坛举行了发布仪式，也选择将乡村医生和更多企业家关联。

到场的村医和乡镇卫生院院长正是获奖的代表。他们都是长期扎根在乡村，奔波和服务在乡村的基层医务工作者，每个人的背后都有道不尽的故事，故事里充满艰难与辛酸。

在青藏高原服务藏区农村超过 30 年的四川省壤塘县上杜柯乡卫生院院长杨天奎，因为常年在缺氧地区超负荷工作，患上肺水肿，但至今仍还在超负荷工作着。漂亮时髦的 80 后院长白俊美，一步步土法上马地，建立妇产科，找县上的疾控中心要辆破旧的皮卡车当“救护车”，救急、出诊。

这些村医的事迹绽放了他们的精神光辉，却无法真正让他们实现心中所愿，甚至真正承担好他们想要承担的责任。治病救人，终究不是靠精神就可以解决好的问题，他们的专业技能、环境设施，让他们即便如此努力奉献，依然常常望病兴叹，甚至眼睁睁看着悲剧发生。

如果这些得不到改善，他们以及更多人，还能坚持多久？将来，又能有多少年轻人，像他们一样，去扎根乡村，服务乡村？在很多贫困地区，乡村医生队伍都早已面临着“进不去，用不了，留不住”的困境。

如果没有医生？这些本就医疗体系落后的乡村，会怎样？

二

乡村医生对农村医疗至关重要，也对中



颁奖礼上，村医郑祝前将亲手写的对联，送给郭广昌

国的健康事业做出过重大贡献。乡村医生，其生活、工作与城市医生都有着堪称天壤之别的差距。数据显示，全国 150 万名村医，服务着农村 6.7 亿居民，而村医群体却面临着人员短缺、年龄偏大、待遇不高、流失严重等问题。

2017 年，复星国际董事长郭广昌把目光聚焦到这个领域，并把突破口确立在了乡村医生的帮扶上。发起一项特别的计划：“健康暖心——乡村医生健康扶贫支持计划”，并将其作为复星的一项长期事业去发展。

于是，也就有了 10 位乡村医生和 10 位乡镇卫生院院长的评选，有了乡村医生们在亚布力与企业家的相遇……

三

要真正做好一项公益事业并且可持续，开支票只是开始，真正的挑战，是如何像创办一家公司那样去规划、设计、执行，以及建立自己的核心并追求效率：让投入得到更好的产出。

真正让郭广昌决定通过乡村医生计划助力乡村医疗和精准扶贫，出于他对自己和复星能够做什么，甚至能够做出什么不同，创造和贡献出什么不一样价值的务实思考与探讨。复星助力乡村医生，改善乡村医疗，不但可以出钱，更可以出人、出智，将自己多年的商业经营积累悉数输出到公益中，而几乎每一个成功的公益事业发展者，也都会告诉你：慈善公益，同样需要经营。

复星启动计划后的重点工作，也全都放到了这上面。复星首批选取 24 个国家级贫

困县作为试点，并配套推出 29 位全球合伙人落实到了试点所在地，最新已经变成 51 位合伙人全部参与到行动中，并且确保每人至少要对一个试点的成果负责。

就像经营企业强调现场管理一样，郭广昌多次在内部强调、要求复星国际的管理者们，要深入到乡村医生计划的现场，而不能走过场，听介绍，必须实实在在地自己去看看，自己去了解，研究，去抓落实。

郭广昌本人也先后前往多地的试点走访调研，自己观察，思考，总结，也顺便监督同事们的工作干得怎么样，然后回来总结、检讨，让“五个一”工程真正一一落到实处，而且不断优化，强化，确保成果一定产生。

四

成功的企业家都善于调动资源来达到目标，郭广昌把这一点应用到了复星的“立业”之上，也应用到了复星的“助天下”之上：推动和吸引更多的力量，加入到对乡村医生和基层医疗的改善事业之中。

这也是他将杨天奎、张瑞廷、白俊美、马金花等杰出代表请到亚布力的关键原因。期间，郭广昌推动多位知名企业家联合启动了“乡村医生守护联盟”，将其作为发动更多机构、企业参与乡村医生工程的平台。

中国人口福利基金会、中国光彩事业基金会加入了进来，身兼亚布力中国企业家论坛理事长的陈东升，即在现场表示，“泰康将参与乡村医生健康扶贫项目，希望今后每年的暖心乡村医生及乡镇卫生院院长颁奖仪式都在白雪皑皑的亚布力举办。”建龙钢铁和佐丹集团当场分别向项目捐赠 100 万元人民币。

从这个意义上说，郭广昌推动，越来越企业家参与其中的乡村医生健康扶贫项目，则是中国企业家更加倾注力量改善中国基础医疗的一个重要标志。

一场事关国运的战役：从来没有那么少人的坚持，决定了那么多人的命运

◎文/吴心远



京大夫入选“2018 年度十大暖心乡村医生”，见到了郭广昌还见到了她喜欢的演员林永健和黄磊。

复星的健康梦想

党中央、国务院一直高度重视发挥民营企业在打赢脱贫攻坚战中的特殊作用。面对全新的时代课题，作为在大健康领域有长期积累和竞争优势的民营企业领袖，复星如何通过“产业反哺”加以应对？

“要像支持教育一样支持医疗，像支持乡村教师一样支持乡村医生，让广大的农村老百姓不再为看不上病、看不好病而发愁。到了脱困攻坚的关键时刻，复星人不能

落后。”这是儿时受益农村“赤脚医生”医治的复星国际董事长郭广昌的一个梦想。

剑指全国因病致贫、返贫率不降反升的现实困境，复星基金会于 2017 年底联合《健康报》社、中国人口福利基金会等单位联合启动乡村医生项目，计划在 10 年巩固并覆盖全国 100 个县的乡村医生，受惠居民总数超过 1500 万人。

“五个一”工程戳痛点

为及时掌握乡村医生的一线痛点，便于扶贫功能地精准实施，复星从成员企业内部选派了首批 38 名优秀员工作为扶贫队员奔赴一线驻点工作。

目前，扶贫队员所覆盖区域达到中西部地区的 37 个县。截至 2019 年 1 月 15 日，复星扶贫队员们已走访乡镇卫生院 485 家、村卫生室 4083 个，建立 5082 份乡村医生帮扶档案，也为乡村医生项目接入“中国大病社会救助服务平台”积累了极为宝贵的原始材料。

乡村医生项目在动态实施中不断修正，

创新性地提出“五个一”工程，涉及社会保障、大病救助、智慧卫生室改造、公共服务签约奖励包、荣誉激励等多个层面。

目前，乡村医生项目已发放意外险保单 10659 份，已承保重疾险 1326 份（总保额近 2.8 亿元），已组织村医培训超过 49 场（4476 名村医参加），已建设智慧卫生室 276 间（总价值 80 余万元），已上线大病救助 52 例众筹款近 33 万元（不含复星配捐额度）赠送各类医疗办公设备合计 652 万元，设立乡村医生慢病签约管理奖励基金 500 万元……

正是有了上述的机制保障，“我们守护村医，村医守护大家”的口号方显得更加响亮。

平台开放、资源互联、扶贫机制要创新更要模式可持续

民企扶贫，出钱不是难事、出人也有办法，但最可贵的，是它们能借助产业优势进行模式创新，并在此基础上实现可持续性发展，而推动乡村医生项目可持续发展的关键词是“开放”。

在亚布力十大暖心乡村医生颁奖礼上，村医马金花，今年 26 岁，在甘肃省临夏州东乡县果园村从医 7 年，被村民亲切称为“尕大夫”。2018 年，一场山洪将“尕大夫”的村卫生室和出诊用的三轮摩托车冲走，乡村医生项目组为此向全社会发起慈善募捐，24 小时内募得善款 467686.65 元，守护果园村 1300 名村民的卫生室将于今年 7 月前完成重建。

“尕大夫”卫生室重建不是个案。通过乡村医生项目的开放平台，嫁接更广泛更丰富的社会资源投入，让一鸣惊人的独角戏变成了细水长流的合奏曲。

作为一家植根中国的全球化企业，复星在一个月前联合浙商团体启动乡村医生守护联盟，众多浙商企业家已表达加入守护联盟的强烈意愿。

颁奖礼上，参与乡村医生守护联盟的多位企业家表示，将尽最大可能动员社会资源，推动更多机构、企业和个人参与乡村医生健康扶贫行动，为乡村医疗找到可持续解决方案。

让公益的归公益，商业的归商业，扶贫行动才可以最大可能动员社会资源，推动更多机构、企业和个人共同行动，从而为乡村医疗问题找到可持续的解决方案。

平台开放、资源互联，“集中力量办大事”，是乡村医生项目的价值所在，也是推进“精准扶贫”可复制、可推广、可持续的时代探索。

寻找身边的复星人 下一个就是你!



主题：寻找身边复星人
范围：全球 ONE Fosun 员工（不限国籍、司龄）

欢迎自荐！
或联系所在企业党组织、HR 等部门进行报名。

如果你是这样的复星人——

- 1、平凡，但坚韧，有恒心、匠心、自驱、自律、自强、共赢、创新、远谋、注重通融，符合复星企业文化价值观，具有人格魅力；
- 2、专注于打造好产品、好品牌。孜孜不倦打造极致产品、创造不凡业绩，为健康、快乐、富足的生活赋能。
3. 工作成绩突出、锐意创新的 80、90 后等，新晋复星人；
4. 管理高手、专业达人、复星活字典等，资深复星人；
5. 围绕幸福生态，玩转自媒体平台的网红复星人。
6. 匠心独运、传承匠技的匠造复星人。

你可以这样加入我们——

只需要你准备这些——

- 1、1-2 张本人职场形象的高清照片；
 - 2、分享一个关于在复星青春、成长、追求极致产品力和品牌力的小故事。（文体不限，字数不超过 500 字）
- 自荐请将照片和文字发送至“复星 iParty”公众号后台；
组织或部门推荐请发送邮件至 yaoyamoroc@fosun.com。

你将经历的评选流程——

- 1.【故事征集】截至 5 月 31 日（周五）收集复星人故事。故事真实、接地气、可读性强，人物特点突出，且易传播。
- 2.【平台展示】5 月 13 日（周一）-6 月 21 日（周五）

线上平台展示故事。企业文化联合工作小组将对候选人进行综合评估以及深度挖掘，在复星人报、复星、复星仁儿、复星 iParty 公众号、星视窗等平台发布和展示。

3.【晋级赛】6 月 21 日（周五）-7 月 12 日（周五）

企业文化联合工作小组第一轮评选。发起线上“身边复星人”投票，前 10 名进入晋级赛。

4.【复星一家企业文化大使 & 与高管

面对面】7 月 15 日（周一）-7 月 19 日（周五）
巡讲 - 选出文化大使。入选的复星人组成企业文化巡讲团，与“复星一家”企业进行互动交流，成为复星一家企业文化大使，获得与集团高管面对面对话的机会。

一张照片，一个小故事
只需发送到 iParty 公众号后台
就能获得更多学习、进化机会
赶紧来加入吧！



FOSUN DAY360 度福利玩转女神节

文/谢诗辰 张鹤之



工会联建的女神在复星 BFC39 楼合影，留下自信身影

3 月开始，复星工会推出持续两周的 FOSUN DAY 女神季活动，鉴宝、中医理疗、BFC 健身房体验、ICY 上新看展、身心灵瑜伽，从审美、修身、修心多方面 360 度贴心关怀复星女性员工。同时，还组织工会联建，让企业工会与机关单位工会资源共享、相互赋能，在让机关工会女性走进企业的同时，也让企业女性享受到别有趣味的福利。

60 度福利一： ICY 携手故宫宫廷文化演绎五大“吉服”系列

2019 年 3 月 1 日，ICY 全球设计师平台携手故宫宫廷文化，发起“吉服回潮”的传统服饰文化复兴行动。李薇等五位设计师通过在 180 多万件故宫博物馆文物中汲取灵感并提取吉祥元素，将此融入到品牌独特的设计语言中，分别带来“花筑盛世”、“绫

绣如意”、“上河安福”、“海错祥瑞”和“酒歌长乐”五个限量时装系列，在传统文化与现代设计的碰撞交织中复苏“吉服”文化。大片由中国新生代秀霸袁博超演绎，按照 1-12 月时间顺序拍摄，并命名该系列为“四季吉服”。

李薇的“花筑盛世”，以花卉、建筑汉瓦图纹为灵感，取样故宫建筑物中具有代表性的 7 大亭台楼阁，并用现代图像解构及数码平面设计手法，延续设计师一贯的少女风，带来又甜又酷的 14 件单品。

设计师韩雯则连袜子这样的小单品也“不放过”。从故宫“五谷丰登袜”、《缙丝万年如意图》等 5 件藏品提取莫兰迪色、绫绣工艺、密扇中国风版型，带来 7 件国风单品。

梦会停设计师则选用《清明上河图》，回溯北宋晚期都城汴京的商贾繁华，并以“鬼裁”版型，带来 25 件单品。

刘小路以飞鱼纹样的祥瑞瑞兽为原点，

将《海错图》搬到衣服上，并延续设计师副牌 QDO 自然、野性、极简的剪裁风，带来 22 件单品。

Min 则偏爱青年街头酒文化，将清代后妃吉服“书画”吉庆图纹为灵感，化为现代服饰，表达春日游园、酒歌长乐的欢喜感，带来 16 件街头单品。

复星工会现场直播了这场上新活动，并将 ICY 线上小游戏同步推广，让不同人群在游戏的互动中更理解、更喜爱 ICY 的产品和服饰文化。

120 度福利二： 专家教你鉴宝，宝石钻石怎么选？

钻石恒久远，一颗永流传。宝石永远带着梦幻色彩与瑰丽故事称为女生心头好。但宝石该怎么鉴定真伪高低？到底怎么买才能又好又正？

3 月 8 日，复星工会请来豫园珠宝时尚集团首席鉴宝师李媛走进复星，来教大家怎么挑首饰才能识别真伪和最保值。李媛本身是位美丽女性，对于宝石颇有情结。十几年深耕鉴宝领域，李媛对于宝石有自己的独到看法——世上没有真正的“假”宝石，所谓的假宝石只是价格与价值不符而已。在她眼里，宝石都有自己的故事，每一颗流传下来的宝石都有一个家族甚至一个民族的悠远历史，是无字书、无言画，所以每一颗宝石都美好、丰富。她说，显微镜下看宝石，就像在探秘秘密花园。言语间无不表露对宝石的深沉喜悦。

就是这样一位活泼、有趣、美丽的鉴宝女神，给现场带来无限欢笑，也深深领略到女性深耕产业的魅力。

180 度福利三： 中医理疗，女神充充电

上海中医药大学科创基地两位咨询师

此次也走进复星，在 3 月初驻扎 BFC 一周，给各位女神监测身体健康状况。专业器材林林总总摆了一桌。专业的中医诊脉之后，咨询师给到身体状况的初步判断，并给予电磁疗（电子针灸）、艾灸、推拿等诊疗。

以最专业的知识，让女神学会怎么从日常生活中保养自己，越活越年轻。

240 度福利四： 小小运动馆，和宝宝一起放松吧

小小运动馆在美国已是家喻户晓的品牌，现在中国与美吉姆、金宝贝同为早教三大品牌。2019 年初正式加入复星，为复星智造家庭幸福生活增加重要一环。复星工会请到小小运动馆分享产品力，让女性和宝宝一起感受生命的深度。

300 度福利五： BFC 健身房 - 普拉提

复星工会合作 BFC Fitness，带给女性修身体验让健身不只是减肥塑性的选择，更是一种生活态度和享受。

360 度福利六：身心灵瑜伽

一袭印度式样白裙长裤、白纱头巾，瑜伽老师 JOJO 走进培训中心的一瞬间，就让一切安静下来。60 分钟的一堂课，让大家明白，瑜伽是教会自己与自己、自己与世界的相处有理念有流派但都是身与心的修炼。一个简单的呼吸，练习之后发觉，并不会真正“呼吸”。JOJO 教会大家重回婴儿般又深又长的呼吸，从腹部到胸部到锁骨再到颈部。放松环节，JOJO 带来的独门道具“锣”颠覆了之前对于锣鼓喧嚣的认识，而成为激荡心灵的同频共振音。体验之后的同学说“这是一次新奇的体验”。

复星大学周末讲堂 全球创新·创造产业价值

每周六 13:30 @BFC

全球企业高管、创业者/CEO、跨界人士.....

现场讲述产业、公司、产品、技术、营销、艺术、创新

*合伙人/MD/ED/高潜人员每月学习至少两次

如果你

烦！要学的太多，混沌、MBA，不如身边的大学。

懒！全球合伙人、CEO陪你一起打卡。

穷！免费，公司为你支付费用。

希望学习是

好听！案例亲创者亲历者亲自说。

实用！学完就能用，回去马上脑暴。

可投！讲得好的，招Ta，投Ta，和Ta做朋友。

那就来上课！

3月9日

陈峰 黑蚁资本联合创始人

3月16日

冯威赫 榛果民宿 CEO

3月23日

张小栋 镁信健康 CEO

4月13日

周波 意略明集团 CEO

4月20日

张维宁 长江商学院副教授

4月27日

冯培华 亲宝宝创始人兼 CEO

* 排片可能会根据嘉宾的时间有所调整

现场学习名额将于开课一周开放报名通道

土味复星话

Product competitiveness

秋天的账本 You reap what you sow
组织不会忘记你的



词条:

秋天的账本

You reap what you sow

一语中的:

★ 组织不会忘记你的 ★

★ 娓娓道来:★

复星提倡每位同学要有自己的价值观，以结果为导向，只要是对的事，就鼓励去做，只要是需要做的事，就不应逃避，一时没奖励，那是在攒大红包，当然该惩罚的，你也逃不掉

互动时间

还想知道哪些只有复星人才知道“土味复星话”？

请在微信搜索并关注“复星大学”公众号，在后台告诉我们你想了解的关键词条

一经选取词条的同学将获得“土味复星话”明信片一套



FOSUN 复星



从家开始

即将开启

COMING SOON