

复星人 FOSUN TIMES



深·展
— 智造幸福生态圈 —
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351期 本期36版 2017年6月30日

用手机扫描二维码
关注复星人报微信

郭广昌首度披露复星未来十年战略： 聚焦C2M 智造幸福生态系统



6月6日是复星国际香港上市十周年，复星在香港举行了股东周年大会、复星论坛，以及复星国际上市十周年暨复星集团创立25周年庆典。在当天下午举行的复星论坛上，复星集团董事长郭广昌做了总结式发言，首度完整披露了复星未来十年的整体战略。 (3版)

标普上调复星国际 评级展望至“稳定”

6月2日，标普全球评级（标普）宣布将复星国际有限公司（复星国际）的评级展望由负面调整至稳定，并确认对复星国际及其担保的所有未到期优先债券“BB”的长期企业信用评级。同时，标普也将复星国际及该债券的大中华区信用体系长期评级由“cnBB+”上调至“cnBBB-”。 (2版)

植根上海 发力创新

复星医药张江创新研发总部基地新建项目启动

(2版)

美泰和复星联合宣布在中国成立合资公司

(2版)

复星投资印度最大电商物流企业Delhivery

(2版)

复星影视携手新文化举办海上影人之夜

Studio8电影新作《白人男孩》、《阿尔法》重磅发布 (14版)

聚焦“独角兽” (12版)



PPP独角兽 是怎样炼成的

——对话复星地产副总裁、
星景总裁温晓东

植根上海 发力创新

复星医药张江创新研发总部基地新建项目启动

本报讯 6月28日，复星医药位于上海张江的复星医药总部基地及战略研发中心新建项目C4-2地块开工奠基典礼隆重举行。该项目将符合cGMP等国际标准，其功能规划包括创新药研发、国际前沿精准医学技术研发、世界领先医疗技术研发孵化、健康大数据及智慧医疗创新研发等。总体布局以景观资源最大化为前提，力图打造成为公园里的研发中心。

复星医药总裁兼首席执行官吴以芳介绍，目前，复星医药集团已有复星凯特的制药、手术机器人两个创新项目落户张江。复星凯特拥有全球领先的细胞免疫治疗技术，药物已经在美国进入最终报批阶段，其首个产品已经展现出了治愈难治性和复发性淋巴瘤的潜力。手术机器人也是全球最先进的技术，合作方是全球领先的手术机器人企业。

吴以芳说，未来复星医药将



在复星打造产业深度大战略的总体指引下，与越来越多的世界领先公司一起研发，我们将不断加大投入，提升自身的能力，服务于全球的患者，同时将加快研发速度，早日推出全球最先进的产品，为中国乃至全球的百姓造福。”

近年来，复星医药在研发投入投入方面始终处于行业前列，

尤其加大了在大分子生物类似药和小分子化学创新药领域的布局。2016年，复星医药集团研发投入人民币11.06亿元，较2015年增长33.23%。复星医药的单克隆抗体研发步伐不断加快，截至2016年12月31日，已有6个单抗品种（10个适应症）于中国获批临床；与此同时，复星医药的小分子化学创

新药研发平台复创已获得4个1.1类小分子化学创新药的中国临床批准。同时，复创还积极与中国科学院上海药物研究所等高水平研发机构紧密合作，其中与丁健院士及其团队合作的国家新药创制重大专项支持的1类新药“丁二酸复瑞替尼”于中国获批临床。

（下转第8版）

微信息

郭广昌荣膺亚洲华人领袖奖

“2016/17年度诺贝尔学人——亚洲华人领袖奖”颁奖典礼于6月6日下午在香港浸会大学举行，复星集团董事长郭广昌荣获亚洲华人领袖奖。

主办方在颁奖词中指出，郭广昌带领的复星团队坚守“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，并在拓展公司产业的同时，积极推动集团投身教育、人才培养、社会公益，以及中华传统文化的传承和发展等，为全球社会可持续发展积极贡献力量。

据了解，本年度“亚洲华人领袖奖”由2013年诺贝尔化学奖得主阿里耶·瓦谢尔教授（Prof. Arieh Warshel）及2014年诺贝尔物理学奖得主中村修二（Shuji Nakamura）教授颁授，香港执行首代、复星集团风险管理部总经理、保险集团首席风险官于晓东代表领奖。 □冯绍婷

郭广昌会晤卢森堡首相贝泰尔

6月14日晚，复星集团董事长郭广昌在北京会晤了来华访问的卢森堡首相贝泰尔，并就复星在卢森堡、欧盟以及全球的业务布局进行了深入交流。

郭广昌表示，卢森堡在欧洲乃至全球金融行业中发挥着独特和重要的作用，也是欧洲的货运与大数据中心。复星集团高度重视卢森堡的枢纽地位。未来将加大在卢森堡的业务拓展，同时也将充分利用在中国企业界的影响力，引导更多在欧洲有投资需求的中国企业落户卢森堡，为促进中卢乃至中欧的多领域合作发挥建设性作用。

贝泰尔首相高度评价复星在卢森堡的投资与布局，欢迎以复星为代表的中资企业继续深耕卢森堡，进一步增强对卢投资的信心。贝泰尔首相邀请郭广昌在方便的时候到访卢森堡，郭广昌愉快地接受了邀请。 □黄斌辉

复星参加第12届中欧工商峰会

布鲁塞尔当地时间6月2日上午，复星集团全球合伙人、高级副总裁李海峰应邀出席第十二届中欧工商峰会并在中欧互联互通环节代表中国企业发言。

李海峰在发言中表示，2016年复星参与了“中国-中东欧基金”，基金募集规模将达100亿欧元，重点关注中东欧并延伸至欧洲及一带一路相关区域的基础设施建设、高新技术制造和大众消费等行业。

李海峰说，在市场规则背景下，我们倡导的One Fosun在欧洲企业里得到了很好的体现，复星感恩欧洲已有的几百年企业文化基础，让中国的企业能够迅速地融入。复星不仅仅是一个投资者，复星更关注的是把被投资企业引进到中国市场去，把中国市场的潜力和动力与欧洲的企业有效地结合起来，这就是复星互联互通的有效实践。峰会开幕式前，李克强总理小范围会见出席峰会的中欧双方发言人，并合影留念。 □葛长宇

标普上调复星国际评级展望至“稳定”

本报讯 6月2日，标普全球评级（标普）近日宣布将复星国际有限公司（复星国际）的评级展望由负面调整至稳定，并确认对复星国际及其担保的所有未到期优先债券“BB”的长期企业信用评级。同时，标普也将复星国际及该债券的大中华区信用评级体系长期评级由“cnBB+”上调至

“cnBBB-”。

标普在其公告中指出，将复星国际展望调整为稳定，主要原因是复星国际财务杠杆的实质性改善，资产组合多元化程度良好，以及在管理资产更换计划的同时保持财务杠杆水平。复星国际在完成出售Ironshore后已经改善债务杠杆，也正在持续对资产

组合进行货币化处置。复星国际的债务杠杆改善程度是实质性的，支持将其展望由负面调整为稳定。此外，复星国际近期宣布计划将其房地产开发业务注入旗下上市公司，有助于加强集团资产的流动性。

复星集团董事长郭广昌表示，在最近一年中复星也在积

极推动成熟的板块、核心企业主动对接资本市场，通过IPO等方式来提升整体资产的流动性；我们也有提升资产灵活性甚至项目退出的方式。因此，复星会持续通过深度产业运营、整合和投资，来主动管理资产负债率和提升资金的利用效率。 □郭敏雯

美泰和复星联合宣布在中国成立合资公司

本报讯 6月14日，美国美泰公司（NASDAQ: MAT）宣布，和复星集团签署合资公司协议。这家合资公司旨在有效结合美泰在儿童教育、发展领域的专长以及复星旗下企业地中海俱乐部的世界级客户服务体验，为中国儿童和家庭建立独一无二的玩学俱乐部。该合资公司尚待中国政府相关监管部门批准。

依据协议，美泰将把它所开发的独特儿童发展课程融入到俱乐部提供的玩学服务中，而地中海俱乐部将运用其运营儿童俱乐部的专业知识，为新公司提供活动设计、流程创新

和培训方面的支持。俱乐部将向消费者提供多样的教育和游乐体验，家长可以选择让孩子自主参加活动，也可以选择陪伴孩子参与各类玩学项目。地中海俱乐部与中国会员家庭的紧密联系，以及让每个家庭的孩子感受快乐的丰富经验，和美泰的理念不谋而合。

美泰首席执行官Margo Georgiadis表示：“我们与复星合作建立的玩学俱乐部，旨在为孩子和父母带来更丰富的体验，建立起更深厚的联系，这将有助于履行我们的使命，激励下一代创造出更美好的未来。通过这个新的合资企业，我们将加快在中

国创新和联合创造的步伐。”

定于2018年初开业的第一家玩学俱乐部将坐落于新建成的外滩金融中心，这里是一个汇集金融、商业、旅游、文化和艺术功能为一体的“城市国际会客厅”。这家高端玩学俱乐部面积约为1,500平方米，包含游乐区域、教育托管区域、零售空间（售卖美泰、地中海俱乐部和其他复星产品）以及餐饮区，主要面向0-6岁儿童提供各类丰富的玩学体验。未来，复星、美泰和地中海俱乐部希望建立覆盖全中国的玩学俱乐部网络。今天，中国早期教育市场的规模已达到300亿美元，预计市场将继续快

速增长。

复星集团全球合伙人、高级副总裁、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农表示：“中国家长非常注重对孩子的培养，希望能给自己的孩子人生最好的开始。美泰是儿童玩乐方面的专家，地中海俱乐部也有着长期营运儿童俱乐部的经验，加上他们各自品牌的强大认知度，使得他们成为了共同创建新型玩学俱乐部的最好伙伴。我们希望帮助中国家长为孩子创造独一无二的珍贵体验，同时本次合作也符合复星为全球家庭客户智造健康、快乐和富足的幸福生活的使命。” □冯绍婷

复星投资印度最大电商物流企业 Delhivery

本报讯 近日，印度最大的电商物流企业Delhivery Private Limited完成了来自复星、凯雷和老虎环球1.3亿美元的E轮融资。本轮融资后，Delhivery将进一步强化印度物流网络的布局，扩大市场影响力，同时引入中国经验，拓展中印跨境物流潜力。该项目由复星集团旗下中国动力美元基金（China Momentum Fund L.P.）主导及对项目出资，这是复星在海外物流领域的第一个投资项目。

Delhivery成立于2011年，为印度各大电商平台和超过10,000家中卖家提供从仓储、干线运输到最后一公里配送的全链条电

商物流服务。Delhivery采用全直营网络，目前网络覆盖印度超过9,100个邮编、700个城市，是在印度运力网覆盖最广的第三方物流公司。电商快递之外，Delhivery还为印度品牌商和中小企业提供快运、外卖服务、重物运输、跨境服务等其他物流服务。

复星集团董事长郭广昌表示：“复星长期看好印度市场的发展，相信随着印度电子商务普及度的提升和基础设施建设的完善，印度物流市场将迎来持续增长。我们很高兴能与Delhivery合作，支持Delhivery巩固其在印度电商物流领域的领先地位。”

复星集团全球合伙人及

中国动力基金总裁唐斌表示：

“Delhivery管理层的战略远见和执行力令人印象深刻，同时公司有优秀的技术平台和客户服务能力，引领着印度电商物流领域的创新。通过此次合作，复星将把中国物流领域的发展经验和商业动力嫁接给Delhivery，帮助他们取得长足的发展。”

Delhivery创始人兼CEO Sahil Barua表示：“Delhivery致力于打造全印度最领先的物流企业，很荣幸此次能够携手复星来实现愿景。我们相信印度的商业社会正在经历数字化和科技化的变革，企业运营和信息化能力在快速迭代过程中。通过和复星这

样拥有中国物流产业深度的全球合作伙伴，我们有信心在未来数年内成为新一代标志性印度企业之一。”

复星在物流领域已有菜鸟、百世、韵达等多个投资。此次投资Delhivery，也是复星在海外物流的第一个投资布局，由中国动力美元基金主导完成。中国动力美元基金是复星集团旗下美元私募股权基金，管理规模超过10亿美元。基金秉承“中国动力嫁接全球资源”的理念，在全球范围内筛选优质项目和产品，利用复星自有资源协同，帮助企业快速成长，从而为企业和投资人创造价值。 □李家豪

聚焦 C2M 智造幸福生态系统

——郭广昌董事长在股东周年大会暨复星论坛上的讲话

6月6日是复星国际香港上市十周年，复星在香港举行了股东周年大会、复星论坛，以及复星国际上市十周年暨复星集团创立25周年庆典。在当天下午举行的复星论坛上，复星董事长郭广昌做了一个总结式的发言，对复星国际上市十年来的战略做了回顾，同时也首度完整披露了复星未来十年的整体战略。以下是郭广昌发言的文字记录：

复星集团财务状况非常良性

复星上市十年了，我今天想对复星上市以来的一些战略做一些回顾，对复星后十年发展的战略，也进一步梳理、明确一下。

我们一直认为，真正相信的东西，才是最有力的。所以复星做自己的战略规划的时候，一直把自己的逻辑想得比较清楚。因为只有逻辑想清楚了，我们自己真正相信了，执行了，才会有力，同时也会得到投资者和各方面的认可。

十年前，复星国际在香港上市。应该说我们有两个很重要的战略，这十年来，我们一直在执行。

一是“中国动力嫁接全球资源”。我们植根于中国，开始了所谓的反向全球化。复星这个战略经过这十年实践，应该说是成功的，我们打造了一个植根于中国的全球化布局。我们在欧洲、美国、印度都有一些比较好的企业。尤其重要的是，我们又提出了一个glocal的概念，我们的全球化，不是说一定要中国企业去收购，从中国派人去管理。我们更多的是在当地最好的企业，有一个全球化的团队来运作、管理。同时，我们也在全球收购、控股了很多在当地很有影响力的企业，比如日本的IDERA，伦敦的Resolution，等等。在这两种战略的指导下，复星的全球化是走得比较顺的。

第二，我们非常相信的一个战略，就是“保险+投资”两轮驱动。这并不是说我们一定要通过保险资金来做投资。巴菲特“保险+投资”两轮驱动后面的逻辑是什么呢？是你要在资金来源和你的投资之间，找到一种协同。因为我们坚持价值投资，所以我们必须要找到长期的资金来源。所以对巴菲特来说，他的保险和长期投资理念是相匹配的。

复星说要学习两轮驱动，其实我们强调的是，我们的资金来源和复星的产业情怀，和我们的投资，要相互协同。所以这十年以来，我们坚定不移地投资保险公司，打造、加强保险。保险本身是我们一个很好的价值来源，同时又是复星投资的很好的资金来源。更重要的是，复星在香港上市，在香港和海外融资。同时我们加强在国内的长期资金来源，包括上市，也包括发债、更多的资金来源。

这十年下来，我们成功降低了负债。前五年，我们一方面保持利润到25%左右的增长，同时我们的总体负债率不断下降。同



时，我们整个资金来源更加丰富多彩，有投资的退出，有上市，有海外长期发债，有国内的长期发债，等等，从而让我们的资金来源能匹配投资和产业发展的需求。可以说，现在整个复星集团处于一个非常良性的财务状况，整个集团层面，基本是1000亿人民币的净资产，同时负债也是1000亿人民币左右，还有400亿左右的现金在账上。所以后面十年，我们有非常强的财务基础去深化、发展产业。基于这样一个战略，我们的发展是比较精准，也是有效的。

太容易赚的钱不要赚，不该赚的钱不要赚

这十年同时我们在做一个什么事呢。复星不仅仅是一个投资企业，我们是有产业情怀和产业理想的。复星不仅有房地产开发的功能，我们要打造蜂巢城市，我们希望地产跟产业要相结合。这两条线不断发展的过程中，我们越来越觉得复星不是一个投资企业，不仅仅是一个有投资基因的企业，也不仅仅是一个有房地产基因的企业。复星到底要做什么？我们在不断摸索中，现在定下来了发展战略，围绕着几个核心词，我再强调一下。

第一，紧紧围绕产业。复星是有产业情怀的，复星是要做产业的。我们要做的事情，不仅仅是投资，投资是我们的一个方式、方法，投资的目的是更好地服务于客户，是找到更多的资源服务于客户。我们要有产业的高度和深度，我们追求技术的高度。所以我们看到了复宏汉霖，希望能占领全世界最高的医疗技术高地，Fintech技术高地。我们不仅仅要投资，复星还要有技术情怀，一定要在技术研发上敢于投入。我们不仅仅说今年赚多少钱，更重要的是在哪些技术领域能占领制高点。复星要做到用技术引领复星的发展，用产业引领

复星的发展。我们不是仅仅做一个投资型企业，这是复星董事会和全球合伙人再三考虑的结果。

第二，紧紧围绕家庭。什么是家庭？大家认真想一下，就会越来越清楚感觉到，我们从C端，就是consumer的消费，好像是个个人行为，其实背后都是一个家庭行为。一张保单牵涉到的是全家，尤其是健康险。一次旅游，牵涉到的是全家。为什么地中海俱乐部深深打动了？因为我儿子喜欢，我小孩喜欢；我小孩喜欢，我老婆喜欢；我老婆喜欢，我就没什么不喜欢的了。就是这么一个逻辑，它背后都是一个家庭。所以家庭是多么重要！早上我们全球合伙人开会的时候，大家说现在最愿意花钱的，排序，小孩放在第一，小女儿放在第一，然后是妇女，然后再是狗，最后是男人，基本就是这样。所以背后都是家庭。

所以复星要做的，是要融通所有的资源，要做家庭的服务，要把家庭作为一个大的C端。比如我买衣服，事实上做决定的是我老婆。这就是家庭消费，尤其在中国特别明显。所以我们要围绕家庭的“健康、快乐、富足”，作为复星的重点投入方向，紧紧围绕这个来做。在这一点上，我们的战略已经非常明确了。未来十年，我们就紧紧围绕这个来做。

那我们怎样抓住家庭？怎样通过细分领域，把一个个家庭变成我们的客户，把它打通？我们要一个个形成闭环，要触达C端。我们有母婴，有宝宝树，但还不够。老年家庭怎么介入，健康家庭怎么介入，或者说慢性病人家家庭怎么介入，怎么找到入口，怎么解决他的痛点，等等，我们有大量的事情要做。我们在未来十年，有巨大的成长空间。

第三，我们紧紧围绕着一个战略，就是C2M。C2M很简单，第一，C端，就是家庭端。

怎样通过宝宝树、微医网、亲宝宝、旅游，通过一个个to C端的触达点，把更多的家庭粘在一起。第二，制造端。现在大量平台已经出来了，微信最大，电子商务有淘宝。但在M端真正有产品力的，不是太多，而是太少。在旅游这一块，全世界旅游我都看过了，在香港有那么多五星级宾馆，大家住的时候，考虑过一定要住四星吗？考虑过一定要住五星吗？还不是说我住哪里方便就行了。他们没有产品力。全世界只有两个品牌在旅游上是大家带着目的要去的，现在都跟复星有关，一个是地中海俱乐部，一个是亚特兰蒂斯。这就是产品力。所以我们要做有产品力的东西，我们要把C端和M端打通。为什么红领那么重要？是红领给了我一个概念，C2M应该怎么建立起来，应该怎样在生产链这头柔性化制造。在生产链柔性化制造的同时，供应链端应该怎么加以改造？现在它不叫红领了，叫酷特。

在C2M打通的时候，一定要有产业理想，产业情怀。红领、宝宝树他们给我最深的感受，他们用了八年十年的时间，认定一个方向去做。如果没有对产业的深刻理解，没有情怀，是做不出来的。就象随便随便一天内把几辆车一放，就觉得一个商业模式就实现了？这么容易的东西谁不会做？只有那种能认定一个方向的人才能做成功。所以我们做事情，要有情怀，要有坚持，要有纪律，要有克制。为什么这么说？太容易赚的钱不要赚，不该赚的钱不要赚。这一点王怀南给我的印象特别深，不要把每一分钱都赚了，把不该赚的钱都赚了，这是不好的。未来是一个品牌的时代，是一个信誉的时代，是一个信息泛滥的时代，信息泛滥之后，真正的信任和信的高质量，会越来越彰显出价值。这就是宝宝树的价值。因为信任，母婴愿意跟你搭在一起。就是我们要坚持的，在C2M的打通上，我们要坚持产业精神，坚持情怀，坚持技术投入，坚持长期的、一步步的改善。

只有允许竞争，整个生态系统才是健康的

最后我们说要形成生态系统，要有闭环。说生态系统、闭环的时候，首先，不仅仅是酷特说要有闭环，说C2M，C2M战略应该贯彻到复星集团的所有战略、所有产品里。我们母婴要形成C2M闭环；大健康从保险到医疗到健康服务，要形成闭环；我们旅游要形成闭环，亚特兰蒂斯、地中海俱乐部到JoyView，到Mini Club，到C端的Thomas Cook，要形成自己的闭环。

但我们说闭环的时候，强调的是生态系统。我们说闭环的时候，不要以为我们是封闭的，我们强调的是为客户提供一个闭环的服务能力，闭环的服务场景，我们是这种能力和场景的提供者，产品的提供者。但这个产品不是封闭的，我们整个生态系统

里应该允许竞争，允许体系里面和外面的竞争。只有允许竞争，整个生态系统才是健康的。一旦系统封闭，会带来什么？整个生态系统里有个大哥，别的是围绕这个大哥偷里面的营养。我们的生态系统之间应该是相互赋能的，相互支持的。所以闭环是指能力，并不是指把它封闭掉，不允许别人进来。我们要形成一个闭环的、良性竞争的生态系统。这是我们后面要去做的。

围绕这样一个大战略，我们要加大对技术的投入，包括对移动互联网的投入。我们要把所有客户打造在One Fosun平台里面，我们要把所有的这些家庭客户最后所有的数据、交易、信息流、物流，都在一个平台里加以实现。我们这个平台未来是复星的基础，是复星最有价值的地方。因为这个平台在建立过程中，我们要强调对所有投资企业、生态系统里的企业的深度赋能。我们要对他们加以深度赋能支持，在产业方面加以支持，在移动互联网管理上加以支持，在人才上加以支持。这种深度赋能，是复星价值很重要的一个来源。所以我们说，一是One Fosun的平台，二在生态系统里互补。

所有优秀企业的语言体系和文化都差不多

所有这些战略说完了，我们还要特别强调复星的文化。我们要强调我们开放的文化，我们要强调我们合规的文化。我们在全球投医药，在葡萄牙有最大的保险公司，投资了第二大银行，我们在香港有鼎睿再保险，我们有医院。我们所投的很多企业，都是高度监管的行业。所以，我们必须有合规的文化，我们必须符合监管，我们不能越雷池半步，我们一定要对所有监管有负责任的态度。我们要开放的文化，透明的文化，合规的文化。我们一定要符合各地的监管。更重要的，我们要有一种担当的文化，我们要主动为我们所投资的任何一个地方，任何一个社区，做有担当的公民；我们要为这些地方的青年创造更多机会，要主动做更多的公益事业；我们要对社区友善的企业，有责任感的公民，我们要做有担当的企业。这些方面，需要我们去不断去强调。

当然，最重要的是，我们已经有了全球的一批合作伙伴，这是我们最大的财富。我们不断要培养年轻人，我们要看到复星良将辈出，人才辈出。在用人上，我们绝对不是说就重用中国人。只要是加入复星的每个人，在这里都应该得到平等的待遇、平等的提升机会。我们相信有local的支持非常重要，我们相信专业的支持非常重要，我们不觉得一定要是中国人来管理复星。我们觉得复星是全球所有人的复星。我们相信年轻人，但也不是说只论年龄。我们相信一批有经验、有一定年纪但保持年轻心态的企业家，在复星也会有这样的机会。

(下转第6版)

复星已进入全新的战略时代

——联席总裁陈启宇在股东周年大会暨复星论坛上的讲话



6月6日，复星集团在香港举行股东周年大会等一系列活动。在当天下午举行的复星论坛上，陈启宇和大家分享了对各自企业和所在行业的洞察，并从各自角度分析如何以家庭用户为中心，智造复星的C2M幸福生态系统。他以学者式的严谨，对复星这次的重大战略调整作出了阐释，值得大家仔细阅读。以下是陈启宇发言的文字记录：

战略思维不断进化

感谢各位的光临！我在这里代表复星董事会、管理层汇报一下复星新的战略升级。

复星集团在上海创办于1992年，今年是成立25周年。在这25年历程中间，我们走过了两轮，中国人讲一轮12年，两轮12年之后我们进入第三轮。

第一轮实际上我们是白手起家，扎扎实实创业，从医药和地产开始。1998年复星医药上市，2004年复星地产在香港上市，也是一个企业初创圆满的结果。同时在这期间，我们又收购了豫园商城和南钢联，这一轮完成的时候，复星有了上述四个主业，这是2004年的复星。

第二轮从2005年开始，我们经历了复星集团整体上市，经历了全球金融危机，打造了复星全球化投资能力，之后又开始开拓旅游产业、保险事业。这是复星到2016年为止形成的一轮复星的雏形，在这一轮大家更多看到复星的投资能力。

但是未来，我们提出“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”，这是复星第三、四个12年的长期愿景，同时我们把“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”作为使命。我们战略是，汇聚人才、产品、技术等资源，嫁接中国动力，持续创新，围绕全球家庭客户幸福生活方式的需求，来深耕健康、快乐、富足三个产业，通过深度产业运营，整合和投资，来智造复星C2M幸福生态系统。

新的使命反映了我们不断进化的战略思维，这是不断变化的全球以及中国宏观、微观环境所形成的水到渠成的结果。我们过去更多强调植根中国，整合全球资源、全球资产配置的投资集团来智造幸福生态系统，现在把它进一步优化和聚焦为以家庭客户为中心来智造幸福生态系统。复星产业积累到今天，在健康、快乐、富足领域有了非常扎实的产业基础，非常好的市场布局和非好的品牌、信誉。

更多强调产业深度运营

在这样的战略进化中，也会更多强调提升资本和产业效率。未来我们会更多强调产业深度运营，比如说在健康、快乐、富足这些领域，通过产业深度运营，在各个领域成为领先的品牌、创新型的企

业，成为运营效率、资产回报率、客户忠诚度最优秀的企业。在复星，我们已经初步形成了这样的业务框架。我们从以客户为中心这个需求出发，形成健康、快乐、富足三个核心产业。

同时，在核心产业周边形成非常重要的支持层面，首先是科技产业，科技引领将是复星核心产业重要的方向。这个科技除了医药领域技术创新之外，更多的是互联网技术、大数据、人工智能技术在健康、快乐、富足产业的深度运用。我们深度运用先进科技，植入核心产业，提升运营效率、优化流程、改善客户沟通环境。而产业金融将更好地服务于我们在健康、快乐、富足三个板块产业的运营能力。比如，我们在健康板块设立了跟健康板块关联的融资租赁公司，推进健康板块发展；消费金融产品推动富足产业发展。另外就是供应链打造，供应链是未来健康、快乐、富足核心产业中间非常重要的竞争力。

复星的房地产业务进化升级成为蜂巢城市的版本，不再简单把住宅开发作为房地产核心内容，我们以文旅、金融、健康蜂巢为核心的房地产蜂巢城市建设为主流方向，融入现代科技，把产业元素深度根植，进一步提升产业竞争能力。

在外延层，复星继续履行社会责任，除了关注自身的可持续发展，还关注客户、员工、供应链和社会，践行我们对环境的承诺，也致力于对整个社会、对自然环境的保护和优化。所以，我们会参与到资源深度开发、环保产业升级，参与投资智能制造，提升产业效率、降低社会成本，在这些方面我们将承担更大责任。环境更好了、水更清、天更蓝、空气更好，相信我们健康、快乐、富足的子孙后代会有更好的生活。我们是一个全产业链布局，重点关注创新研发、医疗服务、医疗流通、医疗器械、健康管理、母婴产业、养老等全产业链过程，为家庭客户打造一个大健康完整的全系列解决方案。

在快乐板块，我们优先发展旅游休闲产业，积极推进文化、娱乐产业发展，形成快乐的闭环。在富足板块，我们会关注家庭客户人身险、财产险、健康险、财富管理、消费信贷等消费金融闭环，将在这个领域积极帮助国人。

复星战略的四个维度

复星战略地图有四个纬度，首先是资金筹集和投放，我们资金来自集团层面的资金、产业公司层面的资金以及管理的第三方基金的资金。在这些资金投放上，首先聚焦核心产业布局，也就是健康、快乐、富足产业布局。第二，围绕核心产业布局创新投资，也就是更多的风险投资资本用在与核心产业相关的产业投入上。我们已经在国内和美国硅谷、波士顿和英国、以色列进行了一系列风险投资布局。因为复星有很重的保险资产配置，所以要符合保险资产配置投放方向，一方面创造价值，一方面支持产业发展。此外在外围，我们会关注环保、资源、智能制造等领域。

复星战略维度的第二个方面是区域。我们还是中国动力，这是双向的，首先是中国市场的需求，我们将从美国、欧洲、东南亚等全球市场引进适合中国未来消费升级的国人所需求的产品和服务。我们也会把中国产业优势、研发优势、制造优势输出到全球市场去。

第三是产业，重点聚焦健康、快乐、富足产业领域，还是会依循内生增长、外延扩张、整合发展的逻辑发展。最后一个维度是加强赋能，尤其在人才、品牌、技术上为所投资的企业赋能增值，创造价值。

(下转第6版)

复星“快乐”板块战略逻辑

——联席总裁徐晓亮在股东周年大会暨复星论坛上的讲话



6月6日，复星2017年股东大会以及复星国际上市10周年庆典在港举行。徐晓亮在下午的论坛上复星在“快乐”板块的战略、思考带给大家，以五个维度清晰解读复星构筑幸福生态圈的“快乐”逻辑。以下是徐晓亮发言文字记录：

在2017年这样一个非常特殊的年份，复星走过了25年，复星国际上市后走过了10年，我们还是不忘初心，方向更坚定。1992年复星成立时，说到修身、齐家、立业、助天下，到底怎么助天下？前面的同学讲了很多，满满的干货，复星到底怎么助天下？我觉得，复星要让包括中国在内的全球家庭实现幸福的生活。

每个人、每个家庭到这个世界来，有一点最关键：人生的终极目标是追求幸福。每个人都希望有幸福的人生，每个人都希望有幸福的家庭。虽然每个人对幸福的定义又不同，但总结下来，幸福的三要素是不变的：它是由健康、快乐、富足这三根核心支柱构成的。当然，幸福的过程也是一个不断进化、不断演变的过程。过去，大家认为健康很重要，同时赚钱也很重要。而有了一定的健康，又能赚很多钱，就需要快乐，这才是很幸福的事。

现在大家认为健康越来越重要，富足这个保障也很重要。有了健康、富足之后，精神享受同样重要。让我们展望未来，在幸福的进化过程中，首先健康这个基础会越来越“厚”，如果全球都注重环保，空气、水、食品就会越来越好。就像刚才刘博士（复宏汉霖总裁[请再次确认刘的title，印象中有CEO]刘世高）所说的，由于技术不断更新，未来肿瘤会变成慢性病。同样，随着中产阶级崛起，不断地滚雪球一般去积累财富，中产阶层也会越来越“厚”。基于这样的基本逻辑，我们认为在复星构筑幸福生态系统里，快乐是一个非常非常重要的推手。

“快乐”布局的五个维度

让我们来看看复星在快乐板块的核心布局。在C2M这个概念里，C是指家庭，M是制造端，需要把更多符合家庭需求的一些入口产业生产柔性化。这张图里面，五个维度非常清晰，一个是线下场景，快乐的场景需要体验。一个是线上的平台，更多的人口、更多的交易。在这个线上线下的当中，我们需要更多快乐的产品、更多的内容以及更好的模式。所以我想，整个复星在快乐板块，就是通过这五个维度进行全方位布局，今天我简单总结一下。

维度一：线下构建“快乐”场景

我们先看场景。豫园是上海一张老的城市文化名片。豫园最核心的指标，一年4000万客流量，相当于香港最著名的海港城。当然一个海港城一年有300多亿的销售额，一个海港城估值就可以达到1300

亿。海港城有20万平方米，豫园只有5万平方米，但5万平方米的弹丸之地，一年可以吸收4000万客流量，靠的是什么？靠的是文化。上海要打造成为卓越城市，和纽约、东京相比，靠的一个就是经济，一个就是城市文化。现在整个上海在打造升级版城市文化名片，线下的场景建设就非常重要了。随着上海这座城市场景的打造，整个豫园也在升级。

第二个令人非常期待的场景是海南三亚亚特兰蒂斯，今年年底复星会把这个快乐场景贡献出来。在全球，这样的场景不是太多，是太少。目前只有两个，一个在巴哈马，一个在迪拜。未来在三亚亚特兰蒂斯酒店，2000人和6万条鱼在一起，还有垂直度很高的水上游乐项目，孩子们跟海豚一起游水，这种快乐场景相信在中国、在全球会有越来越多的家庭喜欢。

维度二：线上铺设轻松平台

同时，我们也看看线上的平台，例如复星投资的东家。东家是一个已经在国内拥有上百万高品质、高文化体验的购买人群的平台。东家有一句话：让传承变成潮流。东家一手吸引的是全中国最有鉴赏力、最有文化、最有快乐品位的购买者，一手把国内最好的工匠囤积起来，通过平台的打造形成交易。现在每天在东家这个平台上，10万元单价的成交比比皆是，每天都有直播、拍卖、众筹，每个追求品质、追求快乐的人在上面玩得不亦乐乎。我们非常看好这样的平台。

另一个平台，构家。原来家装是很烦恼的事情，是一个幸福的烦恼。现在不需要了，复星投资的构家，用很简单一句话来形容：所见即所得。通过平台上供应链融合、菜单迅速整合，眼前所见马上可以变成现实，你所选的就是最后所看到的。的确，在互联网背景下，平台的打造已经不再是神话。

维度三：引进愉悦人心的产品

有了线上、线下渠道之后，重要的是产品。复星投资的豫园老庙黄金，以创新的产品传递好运文化。每年到了年底，人们都会去烧香拜佛，祈求好运。人的一生实际上就是福禄寿禧财，这些都是情感的纽带。老庙黄金则用新中式的设计、产品、文化，来诠释这一足以让更多家庭、客户结成快乐的纽带。我们也看到了AHAVA，以最高水准提炼出来的护肤品，目前已经进入中国。这些都是让人愉悦的产品。

我们也有很多无形的内容，复星投资的太阳马戏是加拿大国宝级演艺产品，已经有60多个国家的上亿粉丝亲身感受过他们精美绝伦的演出。好的内容会有更多人愿意去购买、体验，所以现在太阳马戏也迅速在中国拓展。这也是从内容诠释“快乐”的一个非常好的案例。

维度四：生产高水准内容

几年前，复星牵手原华纳总裁Jeff，共同打造studio8工作室。Jeff是一个传奇人物，带领华纳五年，缔造了华纳连续五年保持全球票房记录第一的业绩。现在全球排名前100位的电影里，有65部出自Jeff。在Jeff供职于华纳的生涯中，获得奥斯卡提名162项，并且拿到其中36座小金人，他就是这样一个传奇式的人物。复星通过与最好的工作室和最好的创作者一起，合作制造高水准的“快乐”内容。6月16日在上海电影节上，会公布studio8的最新力作。今天，电影院有很多、屏幕有很多，但最关键的还是看内容。一部片子可以卖几千万，也可以卖到十几亿，关键点就在于是否有好的内容。

(下转第6版)

复星旅游的战略逻辑是什么？

复星集团全球合伙人、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农在股东周年大会暨复星论坛上的讲话



旅游度假已成为中国经济成长最迅速的板块之一。2010年，复星旅游投资地中海俱乐部，之后七年蓄势发力，在旅游全产业链深度布局，复星旅游的战略逻辑是什么？在6月6日香港举行的复星论坛上，复星集团全球合伙人、高级副总裁、复星旅游文化集团董事长兼总裁钱建农用15分钟时间就此进行了分享，提打造旅游生态系统的创新思维。以下是全文分享：

复星旅游文化集团已经做了什么？

2017年确实是一个特殊的年份，是复星旅游文化集团元年。2016年11月，我们在香港注册了复星旅游文化集团，到今年5月份，整体重组完成，在原有复星旅游商业集团基础上，真正组建了一个专门围绕旅游发展的集团。

集团成立第一年有几件事情值得分享：一是作为旅游文化集团核心企业，地中海俱乐部业绩大幅提升。2016年，整个地中海俱乐部营业利润达到4410万欧元，同比增长36%。这在全球同行业里也是非常可观的增长数字。更可喜的是，2016年冬季访客人数相较2015年显著提升，2016年冬季是地中海俱乐部过去十年业绩最好的冬季。2017年比2016年还有大的成长。同时我们EBITDA率、客单价也提升明显，客单价从2014年每人每晚145欧元，提高到2016年的157欧元。

更令人鼓舞的是，地中海俱乐部在全球拓展速度也在加快。过去十年我们很少开店，但自从2015年之后，未来两年，全球会有8家新度假村开业。尤其在中国，2010到2016年间总共开了五个度假村，而今明两年内，我们会开出另外五家度假村，总数达到十个。可见地中海俱乐部在旅游文化集团体系内在加速拓展。

二，2017年值得期待的是三亚特兰特蒂斯即将开业。亚特兰特蒂斯是复星全资控股的综合性旅游目的地开发项目。在全球所有亚特兰特蒂斯里，三亚这个项目可能是建筑工期最短的。项目建设期间已经获得非常多的荣誉：国家旅游局颁发的全国优秀旅游项目奖、地标酒店品牌，还会评为中国2017年最值得期待的酒店，被海南省政府、三亚市政府评为“三亚旅游转型3.0版”。这个项目的开业对复星旅游文化集团具有重大意义，也预示着复星旅游文化集团未来在旅游目的地开发方面实现重大突破。我们在国内重点城市附近和旅游景区还在开发一些新的与旅游目的地开发类似的项目。

还有一件值得跟大家讲的事情，是复星旅游文化集团重组完成。架构重组意味着复星在旅游板块有了一个“产业+投资”平台，在这个平台上已经有好几个新业务快速成长起来。我们已经签署了超过十个旅游目的地管理合同，其中两家已开业，所以我们在旅游目的地管

理方面会采用轻资产模式、快速拓展。旅游目的地发展对旅行社业务也有重大意义。

所以今年是复星旅游文化集团元年，今年会有非常重大的几个事件完成，涵盖建设品牌酒店、开发休闲度假酒店及旅游目的地，演艺和旅行社业务发展等。

已在全球完成初步布局

复星旅游文化集团从一开始就战略清晰。前几天，我接待了从北方一个著名旅游城市过来招商的官员。他一句话就点到旅游市场急需解决的痛点。他说国内有很多景区，游客不去会后悔，去了更后悔。这是国内旅游市场的一个现状。

复星旅游文化集团想做什么？就是解决国内旅游市场这些痛点。所以复星一开始聚焦的就是中国市场缺少的休闲度假旅游这块。刚才陈启宇总（复星集团联席总裁）提到我以前做医药，实际上医药也不是我本行，以前我是做消费品。当时在医药领域确实把药店做成了全国最大。但旅游对我来说也不是专长。只是就我目前对旅游行业的了解来看，今天讲到的创新，实际上是说你不应该站在原有旅游企业怎么做的基础上去跟随做。复星旅游一开始跟其他同学们一起讨论的时候，我们是希望做一个引领型企业。

大家都看到中国旅游企业两个重大特质：第一，低端同质化竞争非常严重，大家都做同样的事情，就拼价格，造成行业利润非常之低。第二，旅游行业高度透明化。因为旅游本身是面对顾客的，你做了一个好东西成功了，很多人就会来学，所以说旅游业是非常透明的一个行业。很多人其实都是拷贝别人的东西，然后发展旅游产业，所以造成中国旅游行业规模很大、增速很快，但企业实际上普遍在亏损。

面对这两个问题，复星旅游在做什么呢？我们觉得唯有通过全球化、商业模式创新，双管齐下才能解决中国旅游业现在的问题。我们通过聚焦休闲度假和服务，也就是聚焦未来的旅游市场来提升客户的忠诚度和满意度，形成一定的竞争壁垒。第二，通过全产业链、全球化资源整合，获取高额回报率。旅游行业占了GDP的10%份额，也是增速最快的行业，我们希望抓住这个机遇，使复星旅游文化集团成为立足于中国全球领先的休闲度假集团。我们非常清晰，就是要聚焦中国紧缺的产品，战略是掌控资源、全球化和全产业链运作。

围绕战略，我们过去几年在全球已经完成了初步布局。大家可以看到我们已经完成了对地中海俱乐部私有化要约，亚特兰特蒂斯今年也会开业，我们在日本北海道收购了北海道最好的旅游目的地。在演艺、酒店和景区开发方面也做了很多投资，投资了Thomas Cook，我们自己也成立了几个新的业务。

复星未来会怎么做？

未来复星在旅游方面还会做两件事情：

第一，我们会快速推动基于复星集团现有核心业务的新业务。所有这些新业务是在复星旅游原有核心业务基础上拓展的。比如成立了爱必依酒店管理公司，去年注册招聘团队，现在已经完成十个景区管理，两家已经开业。这实际上是一个轻资产管理公司。这个平台是一个实体平台，会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了净利润。

（下转第6版）

如何打造母婴业的“星巴克”？

宝宝树创始人王怀南在复星国际股东周年大会暨复星论坛上的讲话



勾连度

十年互联网，挺有意思。中国的BAT大多数诞生在20年前，比如阿里巴巴严谨地看，是1995年进入B2B电商市场，然后走到B2C、最后C2C。20年后，这些公司都是巨大的千亿美金市值以上的公司。十年后如果回头看这些公司历史，发生了几件事，第一，他们活下来了。在中国巨大成长空间里，但同时有巨大竞争对手的现实里存活了下来，得到了用户认可，也有一定的商业模式。他们下一个十年的很多根基，很多的理想，很多战略是在上个十年的时候奠定的。所以如果回顾阿里巴巴1995年建立，十年正好是2005年，在那一年雅虎和阿里巴巴在资本业务上走到了一起。阿里巴巴开始重视它运营电商之外的其他赋能的事业，比如进入了云计算战场、对支付有了不同的战略格局，对蚂蚁金服这类产品有了一些战略构思。

今天在十年宝宝树的战场上，在这个历史节点上，我们也对未来有了一些构想。所以我们对未来十年，从战略和使命做了一些升级的考虑。这个升级，是宝宝树新的使命。我们期待在2亿中国年轻家庭人口这个庞大架构下，真正为消费升级的中国年轻家庭服务，给他们带来优秀的产品和服务，从而成为一个会员俱乐部式的入口。

因为这个使命，我非常欣喜地发现复星新的使命有着99%的勾连度，也就是说作为复星旗下的公司，我们非常高兴两家公司的使命端是关联的，在用户端是互相勾连得非常紧，在其他端口，战略合作是呼之欲出的。

宝宝树用户的四大核心需求是什么？

讲一讲宝宝树的人群，大家可能会猜宝宝树人群有丰富的需求。但每一年我们会做一两次需求重新的认定。我发觉十年以来，有一些东西是变化的，有一些东西是不变的。底层核心的需求十年以来是没有发生过变化，从学习育儿知识、交流交友，记录儿童成长、家庭成长，到购物和优秀的育儿服务，这四件事情最核心、最刚性、最高频，没有发生变化。宝宝树建立的时候我们服务75后人群，今天中国妈妈已经是90后人群，再过两三年，95后人群会成为中国孕妇主流。他们的核心需求还是这四个，但是他们交流的方式、表达方式在不断变化。

所以，宝宝树在四大核心需求上产生了三个商业群组，也就是说在这两亿人群身上，产生了三块对今天甚至对十年后都有重大布局意义的三块事业。第一块事业，宝宝树已经是一个巨大的社会化营销、社会化电商的平台。第二，宝宝树用户其实到这边来，第一就是想学习育儿知识，在知识方面他们自然成为一个大健康话题的群组，大健康业务是宝宝树第二块业务。第三，孩子们的健康问题稍微下降的时候，教育或者说早教便成为家庭的重中之重。

复星的C2M概念对我启迪非常大

第一块，社会化电商加上社会化营销。宝宝树广告今年差不多可以做到1.5亿到2亿人民币净利，这是中国母婴家庭人群里广告最大一块。第二，传统电商。一般来讲传统电商在一个垂直的地方做不大，也做不到盈利。中国平台电商本身也是不大盈利的。2017年宝宝树连续数月净利润持续超过千万，预计2017年全年净利润将超亿元规模。这个生意从开始做到，两年时间不到。

（下转第6版）

相信家里有小宝宝的人，对宝宝树一定不陌生。宝宝树是全球最大的母婴家庭服务平台，核心用户是家庭消费最重要的决策人——母亲。过去十多年来，宝宝树伴随无数年轻妈妈一起成长，现在发展成每月拥有两亿独立用户的平台型社区。在6月6日香港的复星论坛上，宝宝树创始人兼CEO王怀南向在场的观众分享了宝宝树的成长故事，宝宝树和复星的“恋爱”之旅，以及宝宝树对未来的愿景。下面是王怀南的讲话全文：

宝宝树的使命是什么？

大家好！我发觉刚才介绍陈启宇同学（复星集团联席总裁）的时候用“同学”来介绍，介绍我的时候用“先生”来介绍，让我觉得有点汗颜，大家也叫我同学好了。

作为一家互联网公司的CEO，我是不太穿西装的，所以我们的同学帮助我做一些东西的时候，可能也很随意。今天我尽量用不完全互联网公司风格的、但又是大家可以接受的方式介绍宝宝树。很高兴今天作为复星旗下复星投资的公司，来分享宝宝树过去的历史和未来的想法。

宝宝树的故事很简单。大约在十年前，我从美国回到大陆，特别是回到北京。我发觉有一件事跟我小时候在中国成长时很不一样。过去，小区居民之间非常熟悉，而今天现代化的中国大陆城市里，大家住在钢筋混凝土高层建筑里，互相之间很漠然、很陌生。但我也发觉有一个人群会自来熟，两个年轻母亲远远地推着童车，互相走近的一刹那，因为孩子的年龄相仿，就能发生无数交流的可能性。我们为什么不能用互联网手段去复制这个现象，使中国年轻家庭更幸福？

十年来，宝宝树就是这样一个使命。我们想用互联网作为一个手段（当然不完全拘泥于互联网），来使中国年轻家庭在互联网上成为朋友，在育儿过程中互相陪伴、互相支持，达到培养优秀的中国下一代的使命。

这件事我坚持了十年，今天我们代表着中国年轻家庭最重要的入口，大致每个月有两亿独立的访问量。也就是说，80%的从备孕、孕期乃至学龄前孩子的年轻家长们，以及他们背后的四位老人——爷爷、奶奶、姥姥、姥爷，每个月至少要在宝宝树经过一次。这样的用户规模今天主要是通过移动互联网达到的，也就是宝宝树孕育这个APP，加上宝宝树小时光、美国妈妈，基本上完整呵护了中国母婴人群的需求。

宝宝树的新使命，和复星有99%的

聚焦 C2M 智造幸福生态系统

（上接第3版）

我相信，所有的优秀企业的语言体系、文化，都差不多，那就是要有效率，要对客户负责，要创新，要为股东创造价值，等等。所有的坏企业可能是千差万别的，我们不知道他们在说些什么东西，反正都听不懂。我们要弘扬好的文化。复星的核心文化就是企业家精神，我们就是要不断地紧盯客户需求，不断通过技术引领提升服务和效率。

今天讲的所有这些，是我们复星发展十年之后，对后十年重点要探讨的战略上的总体思考。这些思考，为复星未来的发展也打开了巨大的空间。十年，按照这个路走下去，我相信，十年乘以十是很有空间的。未来五到八年，我们的目标不仅仅是利润的增长，我们希望五到八年之后的复星，至少应该像现在的腾讯或现在的阿里，有这种空间、这种盈利能力、这种广大的用户群。当然，我们可以有我们自己的特色，我们可能会更面向高端的客户，我们可能更重视我们的产品力，我们可能更重视技术投入，我们应该更有情怀，要有复星自己独特的方面。我们更加全球化，基于我们有更多的全球化的优秀企业家加盟。这就是复星的特色，这就是未来十年我们要走的路。

在这里，算是一个不是总结的总结，未来十年，我们就按这条路一直走下去。再次感谢大家！谢谢！

如何打造母婴业的“星巴克”？

（上接第5版）

讲到C2M，我着重讲几句话。复星的C2M概念，对宝宝树启迪非常大。两年前有一些模模糊糊的概念，说在社群里能不能用大数据孵化出优秀的品牌和服务，但是我们心里没有太多的理论概念。C2M概念是我们跟复星接触后，第一个在我心中非常明确的概念。此后，我们把相当多精力、相当多对未来的聚焦放到了非传统电商、非广告方面，也就是真正基于用户大数据来反向推敲痛点，基于痛点再反向产生产品和可能。左边是我们C2M战略步骤，右边是我们根据今天宝宝树2亿中国年轻家庭的大数据，提炼出来的近50个痛点。我们把这50个痛点交给复星，说我们两家公司可不可以在中国产生优秀的品牌。

举两个例子。一是跟复星相关的例子。我们发现宝宝的肌肤娇嫩问题是妈妈们的巨大需求，但今天所有纸巾都有一些添加剂，这是50个痛点之一。宝宝非常娇嫩的皮肤不喜欢有任何添加剂，这个痛点交给复星的话，在复星旗下公司哪家公司在造纸上是优秀的？能不能联合优质的纸业，通过其技术使中国母婴群体有一个非常优秀的产品，这个产品一个月后在宝宝树推出，我们期待这个产品一个月成为儿童用纸方面最优秀的品牌之一。

我再举一个非复星的例子，我们发觉在洗发这个产品类别里，孕妇怀孕期间闻到一些气味会呕吐，会非常担心在洗发水里有防腐剂。所以这件事上我们

复星已进入全新的战略时代

（上接第4版）

复星已进入全新的战略时代

复星的大健康产业已经初步形成了全产业链生态系统，在产品研发和制造、医疗和健康服务业态、科技创新模式上形成了核心产业，在金融、地产都形成了交叉业务，紧紧围绕核心的C端用户，从患者、医生、医院逐步进化到健康消费人群、母婴人群、老年人群。这样一个丰富的立体全方位C端用户，是未来大健康产业长期发展的核心聚焦点，围绕C端，将会形成大量的创新和和服务壁垒。

大健康产业战略落地上，有三个竞争优势，一个是我们的创新驱动，我们形成了技术创新驱动能力，在制药、医疗大数据、人工智能上投入越来越多创新资源，提升核心产品竞争力，整合产业资源。我们

复星“快乐”板块战略逻辑

（上接第4版）

维度五：牵手可以爆发式复制的模式

目前，地中海俱乐部这种适合家庭的一站式休闲度假模式，孩子、老人、夫妻都很愉悦，也不用担心跟朋友在一起，是你买单还是我买单，因为享受一站式的服务，每天都很有happy。地中海俱乐部在中

会在医疗服务、医疗保险、健康管理、养老服务、互联网等领域，形成服务闭环优势，同时会强化技术创新优势。

二是在产业业务上，即强调全产业链，又强调单业务领先战略，我们在制药业务、大分子生物类似药的研发、医疗服务、药品分销和零售等领域都形成了中国市场领先的优势地位；我们在私立医院领域也拥有中国领先的医疗机构；复星投资的国药控股在药品分销、零售都高居中国市场第一；在医疗器械、医疗健康服务等领域也在快速提升。

三是塑造大健康服务端闭环，我们围绕家庭需求，打造健康领域的服务端闭环，在医疗服务、零售、互联网母婴平台、健康管理、医疗保险等领域，充分协同、把家庭客户这个资源深度挖掘，做到极致化，为家庭客户提供健康快乐

国，四年时间里开出四个度假村，开一个火一个，接下来一年要开四到五个。我们期待到2020年，地中海俱乐部在中国有20个度假村可以面世。

同样在这个模式当中，我们也看到包括Thomas Cook，拥有自己的飞机编队，这些好的模式，都是复星的快乐家庭里面未来要重点发力的点所在。

将快乐进行到底

付费。宝宝树用户本身就是追求知识来的，当你把优秀的专家资源，和复星旗下的健康公司放在一起的时候，我们期望至少每天有100万到150万妈妈听一堂课。一堂课付费很少，10-20元之间，但是这是40亿元人民币的生意。

第二，讲到线上线下，今天中国医疗资源分布如此不合理，我们期待与复星其他的公司做到线上线下融合。刚才我们跟禅城中心医院等机构都在密切交流，期待有一天，有带着双品牌的医院，如宝宝树禅城医院、宝宝树某某医院落在某小区旁边，使妈妈的就诊、儿童的医疗保障真正走出一大步。

第三，也许有一天中国医疗发展到更加丰富的程度，但线下医院，线上流量，还有一些金融比如说保险服务放在一起，这就是大家一直梦寐以求的凯撒模式。

十年后，重新回归初心

第三块业务我称之为早教，就是学龄前儿童寓教于乐的产品。孩子出生后，妈妈除了问很多大健康的问题，也在问我到什么地方接受早教。早教这个概念是从欧美过来的，但是远超过欧美的范畴。我们期待宝宝树十年的时候，重新回归初心，宝宝树当年是为了把妈妈聚拢在一起，真正用线上和线下手段帮助更好培养下一代中国人，落脚点落在了教育上。我们最近正式进入了早教行业，期待用宝宝树的流量、用世界上最大玩具公司的IP

富足解决方案。

复星的大健康产业具备了非常强的赋能能力和整合能力，得到非常好的产业验证。赋能上，核心聚焦C端，对我们所投资的企业，一方面输出C端客户资源，强化加速产业销售市场增长和布局。同时用C端能力支持产业创新、技术研发，引领技术研发方向。在整合上，不断推出互联网+产品，保险+产品，医疗+产品，通过这三个+整合产业资源。

在快乐产业上，我们已经打造了一个全球化全产业链生态圈雏形，我们的核心企业Club Med私有化之后，在中国形成非常好的发展势头。中国游客已经成为全球Club Med最重要的客源，在中国，新的度假村开发速度最快，迅速形成覆盖13亿中国人群。亚特兰蒂斯今年年底开业，将是中国最好的旅游度假综合度

总体来说，复星在整个快乐板块的布局当中，希望通过线上的平台、线下的场景，围绕好的产品、让人愉悦的内容，用可以爆发式复制的模式，来构建我们的整个快乐版图。有三句话很重要：第一，在快乐版图里，每一个细胞都是一个C端的入口，都是能够自我闭环的；第二，彼此之间是可以互相赋能的；第三，快乐与健康、富足是同一类家庭、同一类族群，所以能一起

度假村。我们围绕这个产业链，布局一系列线上线下产业资源，相信以旅游产业为核心的快乐产业，很快会形成复星靓丽的快速成长的行业。

全方面提升赋能增值方面，积极推进one fosun的战略，统一文化、统一人才机制、统一信息化系统、统一客户资源，来不断为我们投资的企业赋能增值。葡萄牙保险在复星参与投资后取得快速发展，这样的案例在复星体系内比比皆是。

在25年发展的基础上，复星已进入全新战略时代，将以家庭客户为中心，积极智造全球幸福生态系统，使家庭得到更多快乐和幸福。

感谢各位聆听，也希望复星战略得到大家不断的指导和修正，为我们的股东创造更大的价值，谢谢！

构筑一个大的幸福生态系统。所以我想，对于发展了25年的复星来说，对于复星修身、齐家、立业、助天下的理念来说，我们就是要将快乐进行到底，也希望通过健康、快乐、富足这三个主题，来不断助力更多家庭达致幸福。谢谢大家！

复星旅游的战略逻辑是什么？

（上接第5版）

第二个是复星演艺，也是在现有资源基础上整合而成的演艺公司，我们称之为复星泛秀。从名字上可以听出来它是非常宽泛的演艺，围绕旅游、旅游目的地、豫园，联合做豫园的演艺，目的也是让豫园对客户有更强的吸引力，让豫园整个资产更有效地利用。

我们也会有一个儿童俱乐部今年开业。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，同时也希望城市儿童俱乐部跟我们旅游产业有一个非常好的协同。

我们马上也会宣布Holiday的成立。这是一个在线旅游平台，跟我们OTA企业有非常大的区别。今天不能详细跟大家分享，但是未来这几个新的平台都会有专门的发布会，到时候会跟大家详细介绍复星旅游新业务板块的一些战略和成长方面的想法。

第二个事情复星未来可以做的，是我们在保持现有业务比如地中海俱乐部和新的业务快速成长同时，还会继续进行全球范围内的收购兼并。复星旅游文化集团未来还会通过我们讲的内生成长和收购兼并来发展。收购兼并实际上是复星集团本身一个非常大的基因，所以我们在促进现有业务成长的同时，也有非常多的标的正在谈判之中。我们会围绕复星旅游的战略定位，继续进行相关的收购兼并。我们希望利用全球在休闲度假领域已经有的一些品牌，加上我们创新的一些品牌，使得复星旅游文化集团成为一个根植于中国的全球领先的休闲旅游集团。谢谢大家！



“深·展——智造幸福生态圈”，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”领域和创新C2M互联网投资上，不断提升产业运营效率和深度全球化能力的一种方式。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”幸福生态圈，也是复星始终不渝的追求。

基于这样的一个主题，根据集团董事会的要求，今年本报就“深·展”主题展开系列访谈，聆听集团各产业部门及核心企业老总就“深·展”，提升企业在管理实践中的案例。

立志创全球行业领先者

——访鼎睿再保险 CEO Franz Josef Hahn



6月7日，在香港召开的第三届复星全球保险公司CEO大会(GICC)中，本届GICC主席、复星全球合伙人、鼎睿再保险执行董事兼首席执行官Franz，当天与复星旗下各保险公司代表就保险及再保险业的未来发展进行了深入探讨。活动结束后，本报见缝插针，与Franz就鼎睿未来的发展及在复星富足板块所担当的角色等话题作了交流。

问：刚刚闭幕的GICC大会，在你看来有怎样的收获？

Franz：GICC大会是复星一个非常重要的平台，这个平台最初就是为保险领域的公司而专门设立的。我很高兴看到来自健康、快乐和其他富足品牌的全球合伙人出席今年的GICC。作为一个集团，能在各自的网络内阐述一致的信息，这点十分重要。

我相信，利用我们对行业和市场经验，在这样的平台上交换我们的思考和想法是非常有价值的。例如，鼎睿一直与复星的附属公司密切合作，支持如Club Med的再保险需求。我们还在产品和知识交流方面与学术界建立了全球合作关系。因此，有一个可以进行资源共享和交换意见的平台，从而捕捉一切潜在机会的平台，是一件非常好的事。

问：2016年鼎睿再保险的总体业绩表现如何？

Franz：鼎睿在2016年继续实现稳定增长。我们的承保业绩也继续向好，保费收入增长20%，至6.98亿美元，承保利润增长33%。截至2017年4月，鼎睿总承保保费增长60%。自公司创立以来，我们的技术成绩持续稳定地实现盈利。我们克服了全球和地区再保险市场的持续疲软局面。我们的表现有力地证明了我们承保的高质量以及鼎睿对战略投资组合的有效管理。

2016年，我们还完成了对NAGICO的50%股权收购。此外，我们现在是贝氏评级的世界50强再保险公司，并获得《亚洲银行与金融》(Asian Banking and Finance)杂志授予的“亚洲年度再保险公司”称号。

问：鼎睿再保险的愿景是什么？未来在复星富足板块将扮演什么样角色？

Franz：2016年，鼎睿再保险在国际评级机构贝氏(AM Best)的评选中，位列全球再保险公司50强，我们期望今年

跻身40强、乃至30强。我们将继续扩大规模，为股东带来更大价值，并立志成为全球再保险行业的领先者。

2017年，我们的目标是实现10亿美元的总承保保费，同时大幅提升我们的评级。希望到2021—2022年，我们的保费收入达到30亿美元，实现15%的股本回报率。

问：鼎睿再保险在亚洲市场占有相当一部分份额，接下来您会如何拓展欧美及南美市场？

Franz：早在2015年9月，鼎睿就已经在瑞士苏黎世开设办事处，开始扩大在欧洲的足迹。去年12月，我们获得瑞士金融市场监督管理局(FINMA)的批准，设立瑞士子公司Peak Reinsurance AG，可于2017年1月1日起承保再保险业务。Peak Re AG是在瑞士偿付能力测试(Swiss Solvency Test)的基础上进行资本化的，而根据偿付能力要求将拥有200%的覆盖率，因此公司将完全具有Solvency II等价性，并将有能力长期为欧洲市场客户提供快速周全的多线再保险解决方案。

而在南美洲，就像我之前提到的，鼎睿完成了对NAGICO的50%股权战略收购。凭借NAGICO公司，我们就可以进军南美发展保险业务，在保险市场和再保险市场双管齐下。

问：复星推行C2M的发展模式，鼎睿将如何从产品、数据等方面实现C2M的定制化？

Franz：鼎睿现在的业务遍布全球60多个市场，拥有450多个客户。我们的基本价值观是倾听客户意见，用定制解决方案，积极响应客户需求，这点广受客户好评。我们80%左右的新业务来自现有客户。

鼎睿还致力于投资技术。我们正在运用技术进步部署一项开创性的操作系统，未来会将区块链技术首先应用于部分精选客户。

问：在面对竞争激烈的再保险市场时，鼎睿将如何提高自己的独特核心优势？

Franz：鼎睿一直作为一家精益和灵活的机构开展运营。即使我们在全球各地拓展业务，我们始终保持公司的紧密结合性，坚持以香港为单一运营平台。正因如此，我们才可以灵活机敏地应对不断变化的世界和客户需求。

鼎睿的业绩还得益于非常有竞争力的营运成本率，2016年该比率为4.7%。这一成绩反映了我们综合全球承保平台的高效性，以及作为初创企业的企业家特征。

再保险是一个经历快速、重大变化的行业。很大一部分变化被认为源自亚洲。旧的商业模式正在崩离析、退出舞台，新生代的客户正在成长崛起，因此站稳脚跟至关重要。

问：2017年，鼎睿的目标是什么？

Franz：2017年，鼎睿将继续发展业务，目标增长率为70%，保费收入超过10亿美元。2016年我们荣登贝氏评级的全球50强，我们的下一个目标是提高盈利能力，进入该榜单30强。我们还计划通过改善技术综合成本率和成本比率，实现更有利的综合成本率。未来几年，我们将继续在全球范围内取得盈利增长。与此同时，我们将努力提升目前的评级，并获得第二项同类评级。 □吕敬怡

加大马力开发更多项目

——访洛克石油首席执行官 Robin Simpson



新上任不久的洛克石油CEO——Robin Simpson，与中国有着千丝万缕的联系。他曾经创立了洛克的中国办事处，也曾经收养了一个中国女儿。复星收购洛克石油，对于他的中国情结来说，是一个特别有意义的事件，也成了他夜以继日工作的动力所在。在年初集团年会上，本报对他进行了一次采访，阐述了洛克石油未来发展的方向。

问：聊聊您和中国的渊源吧？！

Robin：我在洛克石油工作了11年。2004年，去了北京，那时我正在办理我的中国女儿的收养手续，可是我的上一家公司要我去澳大利亚，事实上那时我女儿（她来自中国河南省）的收养手续刚进行到一半。三年后我们终于成功收养。2006年，离开了上一家公司，加入了洛克石油。而之后的2008年，我们的收养手续终于成功办理完，事实上这件事对我而言，最为重要。然后，我回到中国，在中国成立了自己的办事处。之后我又去了马来西亚，掌管新项目的运营，正如我之前所说，这项目扭亏为盈。然后在去年11月份，我就任了首席执行官。

问：洛克石油目前在中国市场上取得了哪些重大进展呢？

Robin：在中国，我们取得了两大进展。一方面，我们成功拿到Pilar River Mass的开发权，另一方面，在南海，我们获得了两个水域钻探权，面积约达五千平方公里。我在北京时，正好与同事们讨论这个项目的技术细节。此外，我们在北部湾还有一个项目，有两个钻井平台，而且我们有一个重大发现，虽然技术上实现起来相当有难度，但是我们正在中国着手开发。过程比较麻烦，必须先制定开发计划提交政府批准，但我们很有信心。这就是我们当前积极推进的两大在华投资项目。

问：我们能否谈谈您在不同市场的分解策略？您的主要市场在亚太地区(澳大利亚、马来西亚和中国)，那对于这三大市场，策略方面有什么区别呢？根据您的全球本土化观点如何管理一个全球性公司？

Robin：在马来西亚和中国，我们

是与国家石油公司合作，这有别于澳大利亚，在澳大利亚我们办理执照自营，因此要采取不同策略。

我们在马来西亚和中国需要更加重视维持与政府的关系，并积极配合政府举措。我们会与所有政府搞好关系。需要紧跟最新法律法规。任何要素都在不断变化过程中，相比于马来西亚和澳大利亚，中国的标准稍有不同。我们不能仅仅是埋头苦干，遵守各国的标准，我们应该以最高工作标准要求要求自己，如此才是万能之道。

问：加入复星这个大家庭后，您也与复星集团旗下公司合作。那您对2017年有什么期望呢？

Robin：我刚才在台上也提过。我们始终期望洛克不断发展，但是我们也想找到真正的石油大亨。我们有很多投资专业人士的加入，这样便能加快发展速度。所以得益于那种协同作用，我们将与复星专业投资人士密切合作，快速成长。还有一种方式可以拉伸财源，实现无限增长，实际上我们已经非常接近这个目标了。我们与复星合作以利用其投资方面的专业知识，以实现自身的发展。复星也为我们提供了不同的融资方式渠道。

问：第一次参加复星年会。您收获了哪些？

Robin：我第一次参加年会是去年，当时令我眼前一亮。今年的年会仍然让我们感到惊讶，并且加入了不少新鲜元素。开场短片就是复星的一个缩影，观众仿佛置身片中，可以清楚地了解复星在全球的规模和业务范围。我还见到了复星保险讨论小组的丹尼斯，他们将Thomas Cook提供复星保险的服务。同时，我们也在不断了解复星保险，坚持我们的理念。正式活动结束后，我们来到楼下，见到了复星大家庭的公司品牌展示，看到了一些去年没有的新面孔。我觉得这就是年会打动我的地方，哇哦，复星真大，优秀的公司真多，太了不起了。

问：2017年，您所在的行业接下来将会发生何等重大事件让我们拭目以待呢？

Robin：我认为接下来的重大事件将是石油业务的巨大增长。我之前提过油价低估的问题。我们将在马来西亚加大钻探力度。这些都有助于我们加速自身的有机增长。他们也会马不停蹄地加速前进。

随着行业的工作机会增多，继而半年之后我们的重中之重将是人才的问题。因为一直以来广泛宣传的问题就是我们人才短缺。当员工退休或转行后，我们将面临着新的大挑战便是人员紧缺。因此，我们应该马上着手解决这一问题。好消息是，我们已经开始在中国建立合作关系，我们在其他一些国家都建立了办事处。我认为接下来的要务，是经营好与客户国家之间的关系。总而言之，我们将会获得大丰收，甚至会搭建更多项目。

2017年，每个人都开始全力投入工作，大家都在焦虑良才何所求。在油价下滑期间，我们仍然没有从这些国家抽离，我们会利用这一点，斩获更佳业绩。我们将加大马力，开发更多项目。 □赵莹

致力于可负担得起的创新

复星医药又一创新型单抗项目申报 IND

本报讯 近日，复星医药（股票代码：600196.SH，02196.HK）控股子公司复宏汉霖自主研发的新药“重组抗VEGFR2全人单克隆抗体注射液”（以下简称“该新药”）用于实体瘤治疗获国家食品药品监督管理总局临床试验注册评审受理。

重组抗VEGFR2全人单克隆抗体注射液”是复宏汉霖自主研发的创新型治疗用生物制品，主要用于实体瘤治疗。

目前全球上市的VEGFR2靶点单克隆抗体药品有Eli Lilly的Cyramza™（Ramucirumab）；该药品尚未在中国境内（不包括港澳台地区）销售。根据IMS MIDASTM提供的资料显示，Cyramza™2016年度的全球销售额约为5.6亿美元。

国内单抗药投资空间巨大，复宏汉霖作为国内单克隆抗体研发生产的领跑者之一，积极响应国家对医药产业的“十三五”规划，将发展重点放在重大疾病生物技术药物等创新药物品种的开发上，立足于为病患提供“可负担得起”的创新药。

首先，复宏汉霖采用创新技术降低生产成本，确保产品的质优价廉——自主研发培养基配方可大幅度降低培养基的进口成本，高表达细胞株技



术、一次性生产技术和自动化技术的推广在满足产量需求的同时，大大缩减了时间、人力成本；其次，复宏汉霖对于创新药的定位是做第二代改良式单抗，即在已得到临床验证的靶点上进一步寻求差异化开发，提高研发的成功率，从根本上降低了研发失败而产生的

巨大成本；此外，在生物药的研发过程中，复宏汉霖采取创新产品模式策略，在肿瘤免疫治疗的基础上，外加一到两个抗体进行联合治疗，凭借成本优势拓宽原有市场，提高经济规模效益。

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，复星医药持续加大研发投入，已形成国际化的研发布局和较强的研发能力。肩负“持续创新，卓越运营；以优质生物药，造福全球病患”的伟大使命，复宏汉霖将继续积聚力量，在创新药开发上一步一个脚印，稳步前进。 □王燕

复星医药控股子公司 Sisram 提交上市申请

本报讯 6月8日，复星医药（股份代号：600196.SH，2196.HK）董事会欣然宣布，复星医药控股子公司SISRAM MEDICAL LTD（「Sisram」）已向香港联交所提交于香港联交所主板上市（「建议上市」）之申请。

Sisram于2013年在以色列注册成立，直接持有Alma Lasers Ltd.（「Alma Lasers」）100%的股份。Alma Lasers注册成立于以色列，主要从事能量源医疗美容器械的设计、开发、生产及销售。Sisram已于2017年6月6日，透过其联席保荐人向香港联交所提呈上市申请，以申请Sisram股份于香港联交所主板上市及获准买卖。

根据复星医药2016年7月15日通函披露，Sisram股份之建议发售规模将不少于经扩大Sisram总股本之25%，其中包括由Sisram发行之新Sisram股份及可能由Sisram现有股东出售之Sisram股份，另亦建议承销商将获授不超过初步将予发售之Sisram股份数目15%之超额配售权。于建议上市后，Sisram将继续为复星医药之附属公司。 □王璞玉

复星医药 HER2 单抗获乌克兰批准进行 3 期临床

本报讯 6月6日晚，复星医药宣布，其控股子公司复宏汉霖近日收到乌克兰卫生部关于复宏汉霖自主研发的新药——注射用重组抗HER2人源化单克隆抗体（以下简称“该新药”）用于转移性乳腺癌适应症的III期临床试验的批准。

复宏汉霖HLX02项目“重组抗HER2人源化单克隆抗体”是赫赛汀®的生物类似药。该新药已于中国境内（不包括港澳

台地区）完成I期临床研究，I期临床研究结果证实，该新药安全、并与原研药赫赛汀®等效；目前该项目国内III期临床试验研究已全面开展。

2017年1月，复宏汉霖就该项目用于转移性乳腺癌适应症向乌克兰卫生部递交了临床试验申请。根据IMS MIDASTM的资料显示，2016年度，全球已上市HER2抑制剂于全球销售额约为80.9亿美

元。截至2017年4月，复星医药现阶段针对该新药(包括转移性乳腺癌适应症及转移性胃癌适应症)已投入研发费用人民币约2.02亿元。

复星医药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资源，通过自主研发、技术引进、对外许可、合作研究，持续完善“仿创结合”的研发体系。复星医药现已在上海、重庆、台北、

美国旧金山等地建立了高效的国际化研发团队，通过不断加大研发投入，推动新产品上市。作为复星医药大分子生物类似药的研发重要平台，复宏汉霖将继续秉承“质量、速度、创新”的核心理念，以“开发优质抗体药物，造福全球病患”为使命，积极打造成为深得信赖，领先中国进而影响全球的生物制药企业。 □王燕

复星医药牵手 CMIC 成立合资企业

本报讯 2017年6月21日，上海复星医药（集团）股份有限公司（以下简称“复星医药”）旗下全资子公司复星医药产业发展有限公司与CMIC HOLDINGS Co., Ltd.（以下简称“CMIC”）已正式签订合作协议，双方将共同成立合资公司，为中国开展仿制药一致性评价研究提供优质服务。

合资公司被命名为希米科（苏州）医药科技有限公司，注册资本2000万元人民币，将设立于中国江苏苏州生物纳米科技园内。复星医药产业发展有限公司、CMIC、CMIC（北京）将分别占合资公司49%、26%和25%的股份。合资公司的业务将重点包括药品浓度检测、生物等效性（BE）研究的CRO服务以及为医疗机构提供SMO服务。

在国家食品药品监督管理局（以下简称“CFDA”）的监管下，中国药企正努力提高药品质量。CFDA要求药企在2018年底完成289个仿制药品种的一致性评价工作。目前，中国的药企在提交自检产品以供复查，对高品质生物等效性（BE）研究服务的需求正急剧增长。

在此背景下，复星医药与CMIC将共同成立合资公司，专注于生物分析测试业务，同时开设生物等效性研究中心，以提高中国药品的质量。此外，CMIC还希望借此机会，通过提供优质的日本技术服务，扩大其在华的业务。 □易锦媛 王璞玉

（上接第2版）

复星医药已在张江落地的这两个合资创新项目，其产品前景更是不容小觑。目前，免疫治疗是肿瘤治疗领域最受关注的也是最有治愈希望的治疗手段，是继手术、放疗和化疗之后的第四种肿瘤治疗方法。这几年，癌症免疫疗法领域取得了巨大的飞跃，特别是CAR-T疗法，因其目前的临床试验结果显示出的显著的疗效也成为了生物医药行业研发投资的热点。

复星医药以精准和前瞻性的眼光，在2017年1月正式确定与细胞免疫治疗领域全球领先企业Kite Pharma的合作关系，双方计划在中国上海共同设立投资金额不低于8,000万美元的中外合作经营企业复星凯特，以携手开拓中国的癌症T细胞免疫疗法市场。本次合作拟引进的首个主打产品axicabtagene ciloleucel（以下称KTE-C19）是一种研究中的

T细胞治疗产品，用来治疗复发难治性进展期非霍奇金淋巴瘤（NHL）。

据悉，合作方Kite Pharma已于2017年3月31日正式宣布完成其第一个CAR-T治疗产品KTE-C19在美国食品药品监督管理局（FDA）关于生物制品许可（BLA）的滚动申请，有望成为全球第一个针对淋巴瘤的CAR-T治疗产品。目前，复星凯特已注册成立、落户张江，并将积极推动CAR-T治疗产品KTE-C19在中国尽快落地，为众多肿瘤病患带去治愈的希望。

复星直观的项目也同样进展迅速，该公司已经获得营业执照，管理团队也在紧锣密鼓组建中。该公司专注于研发生产机器人辅助导管创新医疗器械，初步将主要针对全球最为普遍的癌症之一——肺癌，在上海研发和生产对肺癌早期诊断及治疗有利的高性价比产品，这一创新产品将为

医生提供更好的医疗工具以提升医疗效果，从而造福患者。

复星集团董事长郭广昌说：“科技引领、创新驱动是复星的核心战略，复星会继续加强在上海的科研创新投入，尤其是复星医药在大健康领域的投入。作为上海的企业，复星是上海大的生态系统的一部分。我们要在大的生态内进行赋能，利用复星在健康、快乐、富足板块的优势资源支持上海建成全球卓越城市。”

经过20多年发展，复星医药已成为中国领先的医疗健康产业集团，在国内制药行业中也是规模领先、注重创新研发的领先企业。作为一家从上海本土成长起来的企业，复星医药坚定不移地扎根上海，打造全球领先的生物医药创新研发及生产基地，并已在上海漕河泾开发区、张江、宝山、金山等区域建立专注医药、诊断和新型医疗器械的科研基地，取得初步成效。同时，在上海市委

市政府大力推进“张江综合性国家科学中心”建设的感召下，复星医药启动张江创新研发基地项目建设，完全建成后集聚一大批有全球重要影响力的先进医疗技术研发和创新企业。

复星医药在研发创新方面“以中国动力嫁接全球资源”，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。

面向未来，复星医药称将始终保持创业初心，秉承中国建设“创新型”国家的时代使命，把握上海建设“全球科创中心”的历史机遇，抓住张江建设“国家自主创新示范区”的良好契机，不断加大研发投入，在全球范围内有效配置资源，通过自主研发、技术引进、对外许可、合作研究等方式，推动全球领先的创新产品上市，造福全球病患。 □易锦媛 王璞玉

与大自然愉快“玩耍”

Club Med 全面启航 2017 年小小创意家夏令营



本报讯 全球最大度假连锁集团Club Med近日宣布，2017年7月1日至8月31日，将在亚太地区多家度假村全面启航Club Med小小创意家夏令营项目。在小小创意家夏令营里，孩子会在G.O的陪伴下体验精彩的创意游戏与活动，学习新知识结识新朋友。在这里，让母爱成就童梦！

玩酷一夏，趣学一夏

众所周知，Club Med（地中海俱乐部）以独到的“一价享精彩”服务闻名，在全球的Club Med度假村，不仅有多样房型自由选择，还有一日三餐美食和吧台畅饮；度假村内免费Wifi；射箭、攀岩、空中飞人等各式丰富的陆地运动和帆船、独木舟、浮潜等丰富水上运动选择。与此同时，亲子度假理念更有孩子的家庭深深扎根，Club Med的儿童俱乐部涵盖4~17岁年龄段的儿童和青少年，并有专属G.O贴身照顾，在度假村内每晚还有不同主题G.O表演秀，派对、KTV等娱乐活动。

除了惬意的环境以及各种

齐全的娱乐设施将带给全家清凉舒适的体验，2017年7月1日至8月31日的两个月内，小小创意家夏令营还将针对不同年龄阶段的孩子展开不同活动，让他们充分领略夏天的美好，将美好一夏深深印在脑子里。Club Med 诚意为4-11岁孩子设计了不同夏令营主题，孩子们在Club Med G.O的指导下创作沙堡艺术、参加水上运动和科学实验等创意活动，收获满满的乐趣，畅快这个夏天：

“运动活力”，适合4-7岁的儿童，好动的宝宝们可以尽情水上运动和游戏了，沙滩奥运会、划船竞赛、儿童沙滩排球一定能让他们玩得亦乐乎！

“乐趣无限”适合4-11岁的儿童，在G.O的带领下，他们将开展沙滩寻宝、小小沙城堡、沙画、听沙和彩沙等游戏，小小的好奇心将得到充分发挥，玩沙玩出新乐趣。

“寓教于乐”适合4-11岁的孩子，这个年龄阶段的孩子已经开始对这个世界充满了疑问，他们探索世界的方式是与自然接

触，充满爱心的G.O会帮助孩子们在游戏中开动脑筋，和孩子一起用沙子制作玻璃、和他们一起探索如何用沙制作简易净水器，让他们尝试制作沙漏，并带领他们一起观察沙滩小动物和旱生植物，真正寓教于乐。

同时，注重亲子互动的Club Med夏令营还特意为孩子和家长安排了众多亲子活动，邀请父母和孩子共同参加，一家人在泳池中尽情游戏、玩耍充气船，亲子互动，其乐融融，让大人再次体验童年的乐趣，增进亲子关系！

Club Med夏令营精选度假村

Club Med在全球各地的度假村都拥有不同特色，每家的夏令营也发挥所长，让大人和孩子都沉浸其中。三亚被誉为“热带天堂”，度假村直通三亚湾静谧海滩，无敌海景尽在咫尺；“艺术空间”桂林是TripAdvisor国内排名第一的度假村，拥有46万平方米富氧空间和国内最大的雕塑公园，也让夏令营更丰富趣味；巴厘岛和你“探索文化”，14公顷热带花园、500米延长

的海岸线美不胜收；“运动天堂”民丹岛坐拥2.5公里白沙滩及1230英亩热带公园，让你彻底放松身心；在“泰式风情”浓郁的普吉岛，G.O将带上可爱的小朋友认知大自然的魅力，体验特色泳池马戏表演；“海岛风情”十足的卡尼岛上浮潜、帆船、水上秋千、滑水、水上飞板等水上项目丰富多彩；去爱必浓体验“幻彩之旅”，它座落于人间仙境般的印度洋岛国毛里求斯，是体验世界级潜水及帆船的绝佳去处；“自然生态”的珍拉丁湾，你能在这座热带天堂里邂逅顽皮的猴子、长臂猿，来到海龟保护基地、进行树顶探险，感受无限乐趣；“度假天堂”康隆尼角被誉为TripAdvisor最佳家庭式度假村，更有多种丰富的水陆活动，精彩夏令营玩不停。

儿童俱乐部，享你所想

Club Med独特的儿童俱乐部服务让每个带孩子一起游玩的家庭安心、舒心、悦心。宝宝俱乐部为4-23月的婴儿提供便利设施，婴儿照料设备，婴儿推车及玩具，让刚出生不久的孩子能和

父母一起享受度假的乐趣。4-23月的婴儿将由获得婴儿保育资格的专业G.O看护，按照宝宝的生物钟来安排白天活动；2-3岁的幼儿俱乐部会组织舞蹈、快乐体育锻炼等活动，充分发挥孩子们的积极性；4-10岁的儿童俱乐部，孩子们将按照不同的年龄分组活动，参与各种各样的激发活力、创造能力的主题活动和户外运动；11-17岁的青少年俱乐部，青少年们可以认识来自不同国家的新朋友，尝试多种新运动、了解艺术，参加各种激发创造能力的主题活动。更贴心的是，Club Med各度假村会根据实际情况为拥有2-10岁儿童的家庭提供儿童夜间照料服务，这一服务能让父母放心享受夜间二人世界，重拾两人世界的浪漫。

在Club Med小小创意家夏令营，做妈妈可以很简单，宝贝们不仅亲近自然，也更热爱做功课了！这个暑假，快快带你的宝贝加入小小创意家夏令营，与大自然愉快地“玩耍”吧，Club Med在这里，精彩你的夏天！ □郭柳玉

Thomas Cook 托迈酷客 成为 ICC 新加坡指定官方旅游供应商



本报讯 今夏，新加坡将迎来世界顶级足球锦标赛-International Champions Cup 国际冠军杯（简称ICC），这也是ICC首次在东南亚举办。

从7月25日至29日，新加坡国家体育场（Singapore National Stadium）将举办包含切尔西、拜仁慕尼黑和国际米兰的三场循环对抗赛。

来自中国的球迷们将有机会通过Thomas Cook 托迈酷客预订前往新加坡的观赛旅行套餐，

在国家体育场观看ICC国际冠军杯的精彩对决。Thomas Cook 托迈酷客是由全球顶级休闲旅游集团Thomas Cook与国内领先投资集团-复星成立的合资公司。

Thomas Cook 托迈酷客与ICC国际冠军杯独家开发商和全球赛事转播经销商嘉达利锋集团（Catalyst Media Group）达成合作协议，成为ICC新加坡指定官方旅游供应商，为中国市场提供ICC国际冠军杯新加坡赛的观赛票和配套旅行服务。

Thomas Cook 托迈酷客的ICC新加坡观赛旅行套餐现已上线：

Thomas Cook 托迈酷客中国官网：thomascook.com.cn/zh/sports/event/icc-singapore

Thomas Cook 托迈酷客飞猪旅行旗舰店：thomascook.fliggy.com

嘉达利锋集团创始人兼主席Patrick Murphy先生表示：“Thomas Cook 托迈酷客有很强大的体育主题旅行产品。今年，中国球迷将有机会亲临现场观看所有ICC新加坡的比赛，并享受Thomas Cook 托迈酷客带来的定制旅行套餐。”

Thomas Cook 托迈酷客中国区首席执行官兼总经理戴安哲先生表示：“我们非常荣幸能够成为ICC新加坡指定官方旅游供应商，为中国游客带来旅游胜地里的世界顶级赛事。体育主题旅行一直都是Thomas Cook 托迈酷客重要的主推产品，现在除了欧洲豪门球队、F1赛车和网球等观赛游，更新增了ICC新加坡的旅行套餐，为中国客人夏季旅行增添精彩选择。” □邵楠

复星爱必依、星景生态 与云南省双柏县签署合作协议

本报讯 6月8日，复星爱必依、星景生态与云南省楚雄州双柏县签署战略合作框架协议。双柏县委书记李长平、复星旅游文化集团副总裁、复星爱必依旅游发展有限公司总经理黄晓宇、星景生态环保科技（苏州）有限公司总经理林巍巍等出席了本次业务交流座谈。

三方本着“友好协商、互惠互利、合作共赢”的原则，就云南双柏哀牢山国家公园旅游综合开发项目的规划方案、投资建设、产业布局、市场渠道推广暨运营管理等合作达成协议。

双柏县是云南省楚雄彝族自治州民族大家庭中的一员，地处云南地理中心，位于滇中腹地，哀牢山脉以东，金沙江与红河水系分水岭南侧。东南与玉溪市的易门、峨山、新平县毗邻，西与普洱市的景东、镇沅县接壤，北与楚雄市、禄丰县相连，区域面积4045平方公里，最高海拔2946米，最低海拔556米，属亚热带大陆性季风气候，年平均降雨量927毫



米，年平均气温15.1℃，年平均相对湿度71%，冬无严寒，夏无酷暑，四季如春，被誉为天然的大氧吧。

哀牢山国家级自然保护区跨楚雄、普洱、玉溪3州市和双柏等6县（市），概算总投资107亿元，占地面积约100平方公里。总面积67700公顷，1986年3月批准为省级自然保护区，1988年升为国家级自然保护区，哀牢山巅的小河坝草甸与万亩高山湿地浑然天成。

三方表示，将充分发挥各自优势，为楚雄州双柏哀牢山国家公园旅游综合开发项目提供专业服务，紧密配合、共谋发展。 □张映云

用科技、创新，助力 One Fosun 生态圈

复星金服开启首单电子发票业务

助力One Fosun生态圈，日前，复星金服作为复星集团互联网金融板块布局的实施者，用科技、用创新，提交了一份自己的答卷。6月，复星金服成功完成了第一单电子发票的开具，打通了企业、税务、个人之间的开票线上通道，开启了一个更安全、更省钱、更效率的开票新模式。

更快、更省、更稳，电子发票成为趋势

作为信息时代的产物，电子发票是随着社会不断的进步、网络高速的发展以及电子商务快速的崛起而产生的，在电子发票上附有电子税局的签名机制，而税局则通过电子发票数据的产生、流转、查验和应用，实现“以票控税”向“信息管税”的过渡。

随着“营改增”的实施，以及2015年国家税务总局制定的《“互联网+税务”行动计划》的开展，电子发票业务正成为一种需求与趋势。相对于传统纸质发票，电子发票从开票、管理、归集、人员等各个环节的优势都十分明显。

更安全。金服电子发票采用了多种身份认证，以全方位、高科技的技术手段确保数据安全，并且，所有在金服电子发票内所获取的数据均只在复星集团内部流转，任何第三方平台无法

获取。与此同时，为了满足企业内部控制的需求，电子发票也支持与复杂的业务系统无缝对接，更能够有效地规避传统纸质票据在传递中可能产生的税收管理风险，以达到更为安全的目的。

更省钱。就企业而言，传统开票成本在1元-2元之间，成本相对较高，而电子发票则完全对接企业系统，用户在确认收货时，系统自动开票，无需干预，节省人力成本，采用“云+端”的税务信息化管理模式，颠覆并优化了原有企业的票据流程，大幅降低了企业发票的管理成本，同时，电子发票能够嵌入企业微信信号，增加企业与用户之间的二次交流，在有效推广企业品牌时，也为企业省去了相应的推广成本，从而大大提升企业的运营效率。

更快捷。与传统纸质发票开票所需的流程相比，电子发票不需要再有实体的发票打印机、发票打印系统等繁琐的流程，用户只需要扫描二维码，填写相应的金额、发票抬头、手机号等信息，不用人工干预，便可利用各种渠道下载PDF版本的电子发票。因此，电子发票能够有效地实现业务环节的向上迁移，优化并增加客户的体验及企业的运营效率，并利用多层次机构开票数据的统一汇总与管理，为企业的决策提供相应的依据。



用创新，用技术，助力One Fosun生态圈

电子发票的模式已越来越受到国家政策支持与社会的普遍关注。此次金服与百望强强联手，充分结合百望成熟的模式及场景，同时，金服自建系统，在保障发票数据安全性的前提下，以具有市场竞争力的价格，推出了金服自己的电子发票业务。

作为复星集团核心的C2M战略，所有的C2M服务链条都要从价值链形成服务闭环到形成开放的生态圈，通过开放系统实现服务闭环，到边到底，最终都要触达C端，而触达C端的途径正在不断发生着变化，金服电子发票业务的开具，正好是对这种不断碎片化、多元化途径的补充，它

能够利用自己的技术优势，将触达到C端的途径变得更直接、更场景化、从而更有价值，同时对M端来说，通过电子发票业务的运用，充分满足C端更多元化的需求，增加效率，提升成本，助力M端的业务发展。

复星始终在为打造一个聚焦全球家庭健康、快乐、富足的幸福生活方式的综合体系而努力。电子发票只是这其中的一小步，一方面解决了用户诸多对于纸质发票的痛点；同时，也是整合集团的各方资源，推动业务发展。金服电子发票业务的开具，不单是简单地为企业节省成本、提高效率，更是为用技术、用创新，为健康、快乐、富足的One Fosun生态系统进行了一次新尝试，提供了一条新途径。□胡嘉彬

财富玖功



经济仍会稳中趋降

1、海外经济：美联储6月如期加息，年内将启动缩表

美联储公开市场委员会认为5月以来就业增加虽放慢但依然稳固，经济活动温和扩张；家庭支出近几月回升，企业固定资产投资进一步扩张；通胀近期虽有下滑，但预计中期将稳定在2%左右。因此6月美联储议息会议决定将目标利率提高25BP，之前美联储与市场已经进行了充分沟通，所以这次加息本身并没有令市场“意外”。但美联储对于近期经济、通胀走弱的表态，并没有市场预期的鸽派。美联储上调经济增速预测，下调通胀和失业率预测。尽管近期经济数据偏弱，但美联储比前两年明显更加乐观从容。最新的目标利率预测点阵图显示，美联储官员们仍旧预测年内还有1次加息，明年还有3次加息。美联储还公布了年内缩表的计划，指出缩表将以减少到期本金再投资的方式进行，起初每月缩减60亿美元国债、40亿美元MBS；之后每季度增加一次，直到达到每月缩减300亿美元国债、200亿美元MBS为止。

2、国内经济：5月经济稳中趋降，三季度经济下行风险升温

国家统计局发布的2017年5月份CPI和PPI数据显示，5月CPI环比下降0.1%，同比上涨1.5%；5月PPI环比下降0.3%，同比上涨5.5%。5月经济稳中趋降，三驾马车中，外需小幅改善，内需中消费保持稳定，投资增速明显回落，而工业增速趋缓。6月以来，下游地产、乘用车需求仍偏弱，但发电耗煤增速小幅回升。需求、生产好坏参半局面再现，意味着短期经济不会失速下滑，仍将缓慢回落。美联储表态年内将启动缩表，其影响更甚于加息。年初以来央行持续收紧货币，金融去杠杆正从紧货币步入紧信用阶段。内外部压力将令三季度经济下行风险升温。

3、A股投资策略

随着美联储加息靴子落地，而央行未再跟随上调公开市场利率，表明货币政策仍紧但或不会更紧。利率再次进入上行通道前，A股短期难以打破震荡格局。在这个喘息期市场修复的上限也是非常明显的。6月21日A股第四次闯关MSCI结果就将公布。虽然今年A股闯关MSCI在前期所关注远低于去年，但市场对此次A股入摩较去年更为乐观，A股纳入MSCI指数的长期正面意义大于短期资金流入带来的影响，将吸引更多外资关注A股市场。同时，近期金融监管政策在微妙变化，市场情绪正在回暖，中报将确认盈利保持较高增长、改革推进。策略上看好政策大力扶持的区域主题、从顶层设计阶段进入实施阶段的国企改革，以及具有高度确定性的科技类主题。具体包括国企改革、雄安新区、粤港澳大湾区、新能源汽车、苹果产业链和稀土等板块。□张俊

德邦证券承销保荐飞鹿股份 成功登陆深圳证券交易所

本报讯 6月13日，由德邦证券担任保荐人的株洲飞鹿高新材料技术有限公司（简称“飞鹿股份”，股票代码：300665）在深圳证券交易所创业板挂牌上市。

飞鹿股份创立于1998年，主要从事防腐涂料、防水涂料、地坪涂料等新材料的研发、生产、销售、涂装施工及涂料涂装一体化业务。2016年度，飞鹿股份实现营业收入2.56亿元，净利润3665.42万元。目前，飞鹿股份为铁路机车、客车、货车、

动车以及铁路特种车辆等轨道交通装备的全系列防腐涂料的供应商，并已在该领域形成了优势竞争地位。因而，此次飞鹿股份登陆创业板意味着A股正式迎来“轨道交通涂料第一股”。

德邦证券去年3月开始为飞鹿股份开展上市辅导，以专业的服务和过硬的素质，在15个月内即助力其登陆创业板，又一次验证了德邦证券特色投行业务的品牌实力，并为双方后续业务的开展打下了良好的基础。□吴霖

德邦证券受邀参加 莲花县（深圳）IPO招商推介会

本报讯 6月6日下午，江西省莲花县政府在深圳东方银座美爵酒店举办IPO专场招商推介会。萍乡市市委副书记兼市长李江河、萍乡市人民政府副市长肖双燕、萍乡市政府秘书长李德雄、莲花县委书记刘乡、萍乡市商务局局长万四新、德邦证券总裁武晓春等领导出席了此次会议。

受莲花县人民政府的邀请，武晓春先生作为合作券商方在会议上发言。他表示，莲花县政府对于资本市场的理解相当深刻，对市场变化具有敏锐的洞察力和能够为入驻企业提供优惠政策和

优良环境；而德邦证券作为一家在业内颇受赞誉的精品投行，将把优势资源注入莲花县，为入驻企业提供全面、优质、高效的金融服务。

此次推介会主要为宣传推介莲花县企业IPO优惠政策，推进拟落户莲花县的项目，吸引拟IPO企业入驻莲花。现场一共有超过20位企业家代表出席，并有部分项目在现场签约。作为莲花县战略合作伙伴，德邦证券将继续发挥专业优势，扶持当地产业，加速项目落地，帮助企业对接资本市场。□吴霖

复保“全星守护”全新升级 多重功能守护美好未来

随着经济发展和社会进步，保险在家庭中扮演越来越重要的角色，成为现代社会品质生活的“必需品”。如何为家人选购保险产品、规划保险保障？如何在众多的保险中选择最适合的产品？是困扰很多客户的问题。

2017年6月，复星保德信“全星守护B款保障计划”即将盛大上市，一张保单同时兼顾意外、重疾、养老等多重功能，守护你和家人的美好未来。

“全星守护B款保障计划”在“全星守护A款”的基础上，全新升级，保障期间更长、保障范围更广，同时新增被保险人轻症豁免保费功能，切实为客户及家人撑起一把稳固的保护伞，提供全方位的保障。

水陆空意外保障 出行无忧

从天上到地下，从陆路到水路，为您量身定制的出行意外保障，最高达10倍保额。

80种重疾保障 周全保障

本产品提供多达80种重大疾病保障，较保险行业协会规定的25种重疾多出55种，给您带来周全的健康守护。

40种轻症保障 豁免保费

本产品提供多达40种轻症疾病保障，提早介入，尽快治疗，增加痊愈的机会；豁免后续应缴保费并继续享受其他保障，让您无后顾之忧。□李婷

疾病终末期关爱 雪中送炭

被保险人因任何疾病导致被确诊达到疾病终末期状态，我们都将提前给付一笔疾病终末期关爱金，危难之际为您雪中送炭。

生存利益退休返 用途多多

被保险人六十周岁即可每年领取基本保险金额的1%作为每年体检、旅游、疗养、普通慢性病治疗等费用的补贴。

满期金无缝给付 富足养老

若被保险人健康生存至八十周岁后的首个保单周年日，且保险合同仍然有效，我们将全额返还已交保费，收入替代稳定安全，老年生活安心富足。

保单贷款便捷 快速融通

该产品保单贷款比例高达80%，最大限度提升资金流动性，贷款期间仍可享受保单保障利益。

“复星保德信全星守护B款保障计划”为您提供全方位守护，涵盖身故或全残保障、重大疾病保障、轻症疾病及轻症疾病豁免保费保障、疾病终末期关爱金保障、意外身故额外保障、水陆空公共交通意外身故额外保障等多项保障，健康期满退还所交保费，您更可在六十周岁后领取年金用于体检、疗养。本计划还提供多种缴费方式，供您灵活选择。复星保德信，守护您想要的未来。□李婷

PERE 中国论坛在沪举行

王基平分享复星地产蜂巢城市实践

本报讯 近日，由国际权威地产杂志PERE主办的2017年度PERE中国论坛（PERE China Forum）在位于上海BFC·外滩金融中心内的万达瑞华酒店召开，复星集团全球合伙人、总裁高级助理，复星地产合伙人、总裁王基平受邀出席并作主旨演讲，向国内外地产投资机构分享复星地产对当下中国房地产市场转型与创新的看法，深入介绍复星地产的转型发展之道以及蜂巢城市实践案例。

在题为“中国房地产市场转型与创新”的演讲一开始，王基平首先以一组数据作为开场：一季度中国GDP同比增长6.9%，创近六个季度新高，这一增速亦高于6.5%左右的今年全年增长目标。“‘一带一路’峰会的成功召开，让世界再次将聚焦的目光投向中国。而一季度最新的数据也印证了国内宏观经济在坚持稳中求进、改革创新背景下，其运行的内在稳定性正在逐渐巩固。”王基平指出。

王基平还分析了中国在飞速发展三十年后，房地产市场面临挑战的同时，也会迎来一系列发展，在其看来，户籍制度改革、特色小镇的推进，中产阶级的崛起及消费升级等因素，皆构成了中国房地产市场

“下半场”的机遇所在，即：新型城镇化、中产家庭崛起、互联网+、金融变革、全球化布局、人口老龄化。

“在这六大机遇面前，地产未来将会有更多想象和发展的空间。”紧接着，王基平从复星地产以“蜂巢城市+全球布局”为核心战略、以“金融化，全球化，产业化”为特质的转型升级实践出发，对“房地产行业的未来走向何方”这一问题给出答案——“蜂巢城市”，是复星地产为迎合不断升级的城市发展及管理需求所提出的‘产城一体’解决方案。通过将复星卓越的地产开发能力和丰富的产业资源科学有效的嫁接，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。”王基平介绍，2013年，复星地产正式推出“蜂巢城市”。历经四年时间，“蜂巢城市”项目在全球落地、生根、发芽，“蜂巢城市”也随之进入2.0发展时代，即：由“产城一体”的中国新型城镇解决方案，进化为全球化的地产投资商业模式。

王基平重点介绍了由复星地产所倾力打造的金融、健康、文化、旅游、物贸五大蜂巢标杆项目，如BFC·外滩金融中心、成都金融岛、28 Liberty、星堡、蜂巢、东阳



木雕城、三亚特兰特蒂斯、北海道Tomamu度假村，以及金融蜂巢与物贸蜂巢的有机组合——武汉汉正街项目等。

王基平强调，在一个一个蜂巢城市项目实践的背后，在“金融化，全球化，产业化”三个“化”的背后，体现的是复星地产于传统地产概念上强化资本赋能和产业蜂巢能力所打造的“地产+”的商业模式。

“在复星地产看来，地产更像一个平台，是复星体系内各类健康、快乐、富足资源的有形依托。”王基平表示，复星地产所打造的蜂巢城市项

目，是复星各个产业板块价值创造、价值实现的载体。复星地产也将以此为载体，服务于复星聚焦健康、快乐、富足的幸福生活。

这也是继3月PERE亚洲峰会之后，复星地产高管今年第二度以主讲嘉宾身份亮相PERE地产投资峰会及论坛。来自Brookfield、万科等国内外知名房地产开发及投资机构、地产私募基金界的近150位重量级嘉宾参与了2017年度PERE中国论坛。 □杨冬

星景跻身全球基础设施投资机构 50 强

本报讯 日前，国际私募股权投资界权威媒体Private Equity International（PEI）发布了2016年全球基础设施投资机构50强排行榜。作为入选榜单的唯一两家来自中国的基础设施投资机构之一，复星集团成员企业星景资本（Sunvision Capital）以16.59亿美元的融资额度跻身50强，位列第47位。

Private Equity International（PEI），是一家总部位于英国伦敦的金融媒体集团，专注于全球另类资产、私募股权、私募地产、基础设施投资研究，已连续7年发布全球基础设施投资机构排行榜（The Infrastructure Investor 50）。

在2016年的最新榜单中，澳大利亚最大的投资银行麦格理集团（Macquarie Group）连续第七年位居榜首，星景资本（Sunvision Capital）与苏州国发创投（Suzhou International Development Venture Capital）成为唯一两家人榜的中国企业。

PEI表示，该榜单的排名依据是被研究机构过去五年的融资额，融资窗口期为2011年1月1日至2016年8月31日。PEI研究团队认为，在各个机构IRR并不透明的今天，融资额作为一个代表专业市场认可度的指标，且以五年为限，具有相当的公信力。

复星集团全球合伙人、执行董事、高级副总裁，复星地产合伙人、CEO，星景资本董事长龚平表示，星景资本是复星地产在基础设施投资领域着力培育的一支全球“旗舰”型公司。未来，在更为广阔的全球市场，星景资本将充分发挥在国内基础设施PPP领域所建立的已有优势，更加积极的姿态，参与到受益于“一带一路”、工业4.0等政策利好的国家和地区的各类基础设施领域投资机遇的搜罗、竞争中去，并通过内生式增长、外延式并购、整合式发展，持续夯实自身在行业当中的竞争力，通过聚焦好区域、大项目，与复星体系内的相关产业达成高度协同，把星景资本做大、做强，使其真正迈向全球化。

复星集团总裁助理，复星地产合伙人、副总裁，星景资本总裁温晓东表示，相比较榜单上的那些超过十年之上的“老面孔”，星景资本成立仅三年时间便成功跻身全球基础设施投资机构50强，充分证明了星景资本植根于中国的旺盛生命力，过人的投资、融资能力，以及团队自身的不懈追求和努力。未来，星景资本将一如既往地秉承复星“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”的战略，通过以PPP的模式，在环保等领域参与更为广泛的基础设施项目的建设，完善整个社会的生态，帮助提高整个社会的效率，从而为社会创造价值，践行社会责任，这是星景资本的愿景所在。 □吴心远

星泓控股与佛山市南海区政府签署战略合作协议 打造“蜂巢城市”标杆项目

本报讯 6月8日上午，作为华南制造业重镇的佛山市南海区启动主题为“凝聚新动能，布局新经济”的招商引资推介系列活动。在活动现场，南海区政府与复星地产旗下星泓控股举行了战略合作框架协议签约仪式暨新闻发布会，双方将共同打造南海云谷项目，助力南海区“立筑现在，制造未来”发展规划。

佛山市委副书记、市长朱伟，佛山市委常委、南海区委书记黄志豪，南海区区长顾耀辉，复星集团全球合伙人、总裁高级助理，复星地产合伙人、副总裁，星泓控股总裁刘斌等领导共同出席本次签约仪式。

根据协议，双方将按照南海区建设“全球创客新都市”、“全球产品跨界创新中心”、“全国机器人集成创新中心”的战略大方向，依托南海区产业基础、区位优势及复星集团内领先的产业资源和运营经验，着力打造“产、城、人”全面融合发展的“蜂巢城市”标杆示范项目。项目计划由大沥智慧云谷（含全球采购中心）、健康云谷以及华南高端温控枢纽中心等几部分构成，由星泓控股负责建设及运营。

南海地处珠三角腹地，毗连广州，邻近港澳，是佛山制造业引擎之一。目前，全区拥有超20万户各类市场主体，

外商投资企业超过2000家，形成以汽车、机械装备、智能制造、有色金属、半导体照明为支撑的现代产业体系，2016年GDP为2411亿元，区域综合实力连续三年位居全国市辖区百强榜第二名。与此同时，当前粤港澳大湾区建设、广佛超级城市起航、珠三角干线机场落户佛山、轨道交通加速建设和布局等，亦为南海新一轮发展提供可贵机遇。

“复星集团一直非常关注经济实力雄厚、政策优势显著、创新产业集聚的华南地区投资机会。2015年，复星华南总部就已落地广州。”刘斌表示，“南海地处广佛经济圈核心区域，制造业基础深厚，企业也有很超前意识，我们非常重视这次与南海的合作，未来我们还会结合南海的发展，将复星的优势资源导入南海，助力南海区域经济升级。”

星泓控股成立于2012年，在复星集团“健康、快乐、富足”的发展战略下，全面承接复星集团大物贸、大流通的发展，践行复星地产“蜂巢城市”战略，通过有效嫁接和深度整合复星深厚的地产开发能力和丰富的产业资源、全球投资网络，打造“产城一体、产城融合、多元综合”的新型城市及社区，并已培育出成熟的、可在全国范围内进行复制的“云谷”、“天贸城”、“信泰云仓”三大产业园。 □余吉

星景资本携手上海基建 联合布局基建轨交产业链



本报讯 近日，上海星景股权投资管理有限公司（以下简称“星景资本”）与上海基础设施建设发展有限公司（以下简称“上海基建”）在沪正式签署战略合作协议，复星集团总裁助理、复星地产副总裁、星景资本总裁温晓东出席签约仪式。

双方合作的行业领域涵盖综合金融和产业运营两大板块，将在全国范围内寻找项目合作机会，投资方向包括轨道交通、金融服务、环保水务、资源能源及制造业升级等领域。

本着“优势互补、信息共享、市场运作、合作共赢、共同发展”的原则，星景资本和上海基建建立长期、全面、深度的战略合作机制，并结成全方位战略合作伙伴关系，重点在国内基础设施、轨道交通、社会事业、生态环保等公共服务PPP项目、相关产业股权投资等领域展开密切合作。

根据协议约定，双方将充分发挥各自优势，在工程设计投资施工运营、房地产开发、物流

贸易、健康养老等相关领域的市场开发、投资经营、资本运作、项目管理、运营维护等方面进行多层次、多形式、多渠道的互通合作，达到共同发展的目标，实现互利双赢。

温晓东表示，二者强强联合，有助于形成“投资-建设-运营管理-资金回收-再投资”完整的产业链循环，同时兼顾促进双方相关产业发展布局，真正实现合作共赢的战略伙伴关系。

作为上海隧道工程股份有限公司全资子公司，上海基建负责隧道股份所有基础设施项目对外投资业务，目前拥有四大国有商业银行近千亿的综合授信，财务信用AAA+，高居地方建筑施工企业最好水平。上海基建也是国内最早进入基础设施投资建设领域的企业之一，对大型公路、桥梁、轨道交通、越江隧道、高架、市政工程、地下空间开发等项目的投资建设有着丰富的经验，在全国20多个城市的投资总额逾1000亿元。 □吴心远



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力的源泉。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。

星景：成为全球一流的基础设施投资机构

“如果把复星在地产板块的战略布局转换成世界杯球场，我的场上位置应该是‘前锋’。”复星集团总裁助理，复星地产副总裁，星景创始合伙人、总裁温晓东日前接受专访时，将自己在复星体系的定位置于前场。近年来，温晓东率领的PPP团队异军突起，在全国范围内落子布局，已然进化成为国内PPP领域的行业“独角兽”。

今年年初，复星合伙人计划全面升级，包括温晓东在内的七位企业家被首批授予“地产合伙人”称号。在复星集团董事长郭广昌眼中，这是一群能率领复星地产去踢“世界杯”的人。

PPP投资先行者跻身全球旗舰

2013年星景成立，2014年确认以PPP模式作为公司发展的核心战略，当年便落地首个PPP项目，成为复星集团专注PPP投资的基金管理公司。2014年底，星景即位列中国私募股权基金实力榜第45位，且是前100位私募股权基金中唯一运作PPP模式的基金管理公司。

PPP (Public-Private Partnership)，又称PPP模式，即政府和社会资本合作，是公共基础设施中的一种项目运作模式。由于该模式的业务特性，星景在业务拓展过程中和地方政府有着大量的商贸对接，项目团队在广东、山东、河南、山西、江苏、浙江、福建等多个区域均开展了卓有成效的合作。

目前，星景在全国范围内已锁定PPP合同规模约1000亿，落地规模超200亿。其中河南开封开港大道、山西临汾润州园、内蒙古赤峰环城水系三个项目入选财政部第三批PPP示范项目。“这几个数据在国内民营企业，专注于投资PPP企业里面，我们是当之无愧的独角兽。”温晓东说。

今年5月，全球投资排名媒体Private Equity International (PEI) 发布了2016年全球基础设施投资机构50强实力榜，中国仅有两家机构入选，星景位列其中。

“星景是复星地产在基础设施投资领域着力培育的一支全球‘旗舰’型生力军。”温晓东认为，通过PPP模式协同复星大地产板块的业务开展，是他作为“地产合伙人”的应尽之责，也是他自荐“前锋”的使命所在。

星景模式的核心是产业链整合

作为践行复星地产“蜂巢城市”理念、助力产城融合、助推城市基础设施建设的一个良好范例，星景成立之初便定位为PPP创新投资先行者，求解新型城镇化建设的新路径。

一段时间以来，随着中国经济发展进入“新常态”，以基础设施为代表的公共产品不断增长的需求日益增长。在这样的时代大背景下，PPP模式方兴未艾，星景整合社会资源践行PPP模式投资拥有丰富的价值内涵。

在PPP模式受力推的背景下，星景围绕PPP投资不断深耕，在传统PPP模式带动城市发展的基础上，创新性地提出“PPP+”概念。

在温晓东的带领下，星景以“PPP+”模式创新投资为动力，将PPP与产业相融合，打通资本与产业痛点，在投资基础设施的同时引入旅游、健康、养老、物流等多元化的复星蜂巢产业资源，实现“投资、建设、产业运营”全产业链的完整循环。

除了积极融通复星自有资源，星景还通过“PPP+PE”的模式，积极整合社会产业资源，助力复星产业结构的多元化。股权投资正成为星景PPP投资的有力延伸。

温晓东透露，PPP项目的投资规模大、回报周期长，为了完成产业闭环，星景团队着力

打造股权投资能力，率先提出“PPP+PE”理念，通过PPP投资带动大交通、大环保、大物流等领域的股权项目，培育产业运营能力，并帮助被投资企业实现价值增值。

PPP的投资标准是“多赢”

2017年两会期间，《政府工作报告》中的一句话引得国内PPP行业从业者非常兴奋。报告要求，“深化政府和社会资本合作，完善相关价格、税费等优惠政策，政府要带头讲诚信，决不能随意改变约定，决不能‘新官不理旧账’。”

兴奋的人群中就有温晓东。作为参与PPP投资的民营资本，温晓东对PPP政策的顶层设计非常关心。“前两年，PPP模式发展尚不成熟，有的人认为这只是一融资手段或者一种工程建设投资行为，没有把‘投资-建设-运营’高度整合。”温晓东坦言，因为这种客观因素的存在，星景经常组织相关专家到各地作PPP的科普工作。

经过多年的PPP实践，温晓东认为，PPP不光是解决地

方政府的融资问题，也不仅仅是提高社会基础设施的建设和投资运营效率问题，更多的是通过政府和社会资本建立的利益共享、风险分担及长期合作关系，让政府和社会资本得以“共舞”，达到增强公共产品和服务供给能力、提高供给效率的效果，最终实现“双赢”或“多赢”。

从社会大生态到世界级“小目标”

作为复星集团专业的PPP投资平台，星景在发展理念上秉承复星“以家庭客户为中心，智造植根中国的全球幸福生态系统”的战略。温晓东带领星景通过PPP模式整合复星集团内外资源，在环保等领域参与更为广泛的基础设施项目的建设，以此践行复星地产合伙人的职责。一如郭广昌所言，“合伙人不仅能独当一面，还具有整合集团内外资源，拓展复星生态系统的能力。”

在2017年复星全球经理人年会上，郭广昌曾公开表达了对星景PPP的发展看法。他表

示，“复星的全球幸福生态系统，一定是要依赖于整个社会大生态。复星除了致力于智造我们自己的生态，也还要参与到改造社会生态系统之中，使其更有效率、更加健康。这也是复星必须要履行的全球社会责任。从这个逻辑出发，我们要全力参与PPP项目，力求让我们的社会更有效率。”

正是遵循这种发展思路，温晓东表示，下一步，星景的PPP业务将聚焦有足够贡献的民生事业，聚焦跟复星有高度产业关联度的领域，选择好的区域，投资大的项目。而伴随PPP市场的日趋成熟，星景除继续投资新的增量项目外，也将关注存量项目的投资优化，植根于深度价值挖掘，将产业链继续后延，进化PPP模式。

温晓东信心满满地表示，星景将持续优化“PPP+”模式创新，成为全球一流的基础设施投资机构，完善整个社会的生态，帮助提高整个社会的效率，从而为社会创造价值，践行社会责任，这是星景的愿景所在。 □吴心远

PPP 独角兽是怎样炼成的

——对话复星地产副总裁、星景创始合伙人、总裁温晓东

在传统PPP模式带动城市发展的基础上，星景创新性提出“PPP+”概念，成立三年便跻身全球基础设施投资机构50强。星景的“独角兽”基因是先天禀赋还是后天养成，一起来看看“掌门人”温晓东怎么说。

Q1: 首先祝贺星景在基础设施投资领域跻身全球50强，对这个评价您怎么看？

温晓东：谢谢。相比较榜单上的那些超过十年之上的“老面孔”，星景成立仅三年时间便成功跻身全球基础设施投资机构50强，充分证明了星景植根于中国的旺盛生命力，过人的投资、融资能力，以及我们团队自身的不懈追求和努力。

Q2: 我们知道，星景的企业壮大与国内PPP的行业发展密切相关，能否谈谈为什么会选择PPP这个发展方向？

温晓东：星景是2013年下半年成立的，当时走的是“产融结合”的发展道路。具体做法是在地方城市开设城市发展基金，通过基金形式参与当地的基建项目。2014年财政部在国内首次试水PPP，我们研究发现，PPP模式与星景开设地方城发基金的投资策略高度契合，且与中国新型城镇化发展路径相当吻合，符合中国基础设施建设的时代趋势。于是，我们便将城发基金的经验



嫁接到PPP投资中。

恰恰是私募基金参与PPP投资的这种形式，既能有效撬动大规模的社会资本，又能有效增强当地金融资源整合能力，进一步优化政府金融结构、债务结构，持续优化当地财政收入能力，因此受到各地政府的广泛欢迎，业务开展很顺利。

Q3: 外界一直对“PPP+产业+PE”的星景模式很感兴趣，能否详细解读一下？

温晓东：对星景而言，PPP投资能否取得最大效益的关键在于，能否实现金融资本和产业资本的完美结合，在项目投融资和开发运营两端同时发力。

第一，PPP项目的前期建设

交给谁做，当中竞争差异不大。问题在于项目建成后，您是否有能力导入、盘活项目附属产业，提升后期运营绩效。我们提出“PPP+产业”，就是在通融复星雄厚险金投资的同时，依托集团强大的产业优势，在商业、养老、房产、国内基础设施及海外“一带一路”建设中引入复星多领域的优质资源，实现“投资、建设、产业运营”全产业链的完整循环。

第二，在深入推进PPP+战略的过程中，星景以PE理念为导向，重点关注公共服务相关投资领域，积极寻找富有生命力和广阔发展前景的优质公司，通过PPP的订单输入，着力培养并已成功孵化多个潜力项目，逐步获得良好可期的投资回报。

例如，在生态建设领域，我们孵化了生态环境建设企业星景生态，财政部第三批示范项目山西汾河生态建设工程便是由星景和星景生态组成的互补性联合体中标，两者密切合作，保障项目的“投资-融资-建设-运营维护”一体化顺利推进。而在移动互联网领域，我们去年操作了首个VC项目“停简单”，可有效帮助城市人实现智能停车，本质上也与PPP涉及的公共领域强关联。

Q4: 各路资本闻风而动。作为深度参与的民营资本，星

景如何在经济效益和社会效益间做好平衡？

温晓东：我们做PPP投资，不会单纯以经济指标做衡量。因为PPP项目大多关系到当地民生福祉，民营企业参与PPP，除了关注经济效益，还要关注其对于解决国计民生问题所起到的作用，风物长宜放眼量，要学会关注区域长期发展过程中可以为企业带来的发展机会。

Q5: 郭同学希望星景也有实力代表复星去踢“世界杯”，下一步星景的全球化步伐怎么走？

温晓东：未来，在更为广阔的全球市场，我们将充分发挥在国内基础设施PPP领域所建立的已有优势，以更加积极的姿态，参与到受益于“一带一路”、工业4.0等政策利好的国家和地区的各类基础设施领域投资机遇的搜寻、竞争中去，并通过内生式增长、外延式并购实现整合发展，持续夯实自身核心竞争力，保持行业领先地位。

我们在中国已经取得的PPP优势，有利于我们进行全球化发展，这是一个相辅相成的关系。目前，星景的人才结构正朝着年轻化、全球化的方向发展，我们专门成立海外投资部门，深度挖掘潜在的海外机会并与几个颇具想象力的项目持续对接，今年会迅速布局。 □吴心远



微创髋关节置换手术 让患者不再“伤筋动骨一百天”

术后两小时内下床走路

国内首场微创髋关节置换手术直播亮相

老话说，“伤筋动骨一百天”，在很多人的观念中，一般的骨骼和软组织受伤，至少得需要两到三个月的休养恢复时间。但如果说，髋关节置换手术后2小时内就能下地走路，你敢相信吗？6月3日，在由北京和睦家医院主办的“髋关节手术治疗迎接微创时代”骨科手术直播大会上，来自澳大利亚的世界级髋关节置换手术专家——Dr. Suleman Qurashi，用一场精彩的手术直播彻底颠覆了大家的传统认知。会上，中国女排主教练郎平也到场分享了个人的髋关节置换手术经历。

微创髋关节置换手术直播 术后两小时下地颠覆传统理念

此次大会，北京和睦家医院骨科邀请到了来自澳大利亚的世界级髋关节置换手术专家——Dr. Suleman Qurashi进行手术演示直播，并分享了髋关节置换的澳洲经验。

Dr. Qurashi 为澳大利亚首例开启微创髋关节置换手术治疗的主刀医生，作为澳大利亚髋关节置换手术领域的权威专家，Dr. Qurashi擅长髋关节及膝关节人工置换手术，尤其以微创髋关节置换手术技术著称。

本次，Dr. Qurashi利用微创髋关节置换术式，为一名44岁的德国男性患者进行了微创左侧全髋关节置换术，并通过腾讯新闻进行直播。同时，直播邀请到首届“辽宁名医”、辽宁省人民医院院长白希壮教授，中国东区微创关节置换培训中心主任夏冰教授和北京和睦家医院骨科主任路继科教授担任现场解说嘉宾，进行手术实况解说。

微创手术置换髋关节，患者术后多久可以下地行走？手术直播前，北京和睦家医院曾在新浪微博上发起投票。投票结果显示，近三分之一的投票网友认为，恢复最起码需要一周时间，不能再少了。另有23.2%的网友仍持传统观点，投票给了“伤筋动骨100天”。而这一切的传统想法，都在本场手术中彻底颠覆。Dr. Qurashi介绍，此次手术患者失血约200ml，这比一般的髋关节置换手术的失血量还要少。令人惊喜的是，仅在术后两小时内，患者就尝试下地锻炼。患



者表示，在双脚接触到地面的那一刻，发现既没有伤口的明显疼痛，也没有想象中的行动困难。

女排名将郎平现场助阵 分享髋关节置换经历

活动当天，中国女排主教练、世界女排名将郎平女士也亲临现场，与大家分享了她的个人于今年年初进行的髋关节置换手术经历。

郎导介绍，多年的运动员生涯既给了她体育精神上的快乐，也让她的身体特别是关节倍受损伤。算上膝关节的七次手术、颈椎的手术和之前两次髋关节的清理手术，仅是因运动创伤接受的手术已经有过十次，这次的右侧髋关节置换手术，是她的第十一次手术。而根据医生的评估，手术前，郎导右侧髋关节的伤情已经达到九分，最坏的是十分。

郎导介绍，其实在她快退役的时候，已经感觉到了髋关节的不适，“在做防守动作的时候，就已经很不灵活了，觉得有一个东西在那，但是不觉得疼。”2008年时，郎导已经不能自如的上下楼梯，“包括晚上睡觉、翻身都疼得不行”。

今年1月16日，郎导登上了飞往芝加哥的飞机，抵达芝加哥后，1月19日早上6点郎导入院，7点正式开始了右侧髋关节置换手术。术后，郎导再次

发挥了“铁榔头”精神，术后第二天就开始康复训练。“康复师要求很严格，我也认真自觉，所以康复计划推进得比较快，没有发生粘连、感染。”郎导透露，训练计划是有针对性的，分为功能训练、力量训练和心肺训练三大部分。

3月1日，郎导又赶赴气候条件更为适宜的洛杉矶，开始第二阶段康复训练，术后第四十天时，郎导走路已经可以不用拐杖，并按照医生的要求进行骑自行车、垫上运动、联合器械和游泳等康复训练。郎导说，目前，之前由于髋关节造成的疼痛感已基本消失，并笑称“觉得特别好，知道这样我早就做了”。

不过，由于关节磨损严重，骨头之间没有了空隙，郎导做完右侧髋关节手术，右侧比左侧高出大约一公分。郎导表示，等到右侧髋关节完全恢复，还要再进行左侧手术才能达到平衡。

SuperPATH 让关节置换手术更“微创”

据了解，人工关节在国外始于40年代，我国在60年代以后逐步开展。人工髋关节置换的对象多为60岁以上老年患者，部分为50-60岁的较年轻患者，患者多因为骨性关节炎、无菌性股骨头坏死、类风湿性

关节炎等疾患而需要手术置换关节。

北京和睦家医院骨科主任路继科教授介绍，SuperPATH（全髋关节置换）是一种微创髋关节置换术式，手术切口长约6厘米，术中保留关节囊和髋关节的所有外旋肌群，实现全髋关节的置换。SuperPATH具有可以完整保留短外旋肌的额外好处，而保留这些肌肉不仅可以缩短手术时间、加快术后康复，减少术中出血，增加术后稳定性，同时还可以减少术后运动限制。

“采用SuperPATH手术的大部分患者在麻醉苏醒后即可活动髋关节，因为手术后能尽早的活动，大大降低了患者出现下肢深静脉血栓以及肺栓塞的可能性。”路教授称，在以往其他微创关节置换术式中，体重过大都是手术的相对禁忌症，而SuperPATH手术显露清晰，解剖结构清楚，即使一些体重较大的患者也能够顺利进行。

此外，患者住院时间短，住院费用降低，家庭的负担也相应减轻，在短时间内就能提高患者的生活质量与满意度。2014年北美地区三个中心的临床研究显示，通过对479例用SuperPath™技术置换髋关节患者的随访，平均住院时间1.6天，超过91%的患者可出院回家康复，比较而言采用其他技术置换髋关节只有27.3%的患者术

后可回家康复。

国际合作开展交流 和睦家骨科走上快车道

路教授表示，此次髋关节置换手术在北京区域率先开展，也是北京非公医疗机构首次通过SuperPATH进行的微创髋关节置换术，后续将在和睦家陆续推广。

活动上，Dr. Qurashi被聘为北京和睦家医院骨科特约专家。接下来，Dr. Qurashi将以和睦家为大本营，带领团队在中国开展SuperPATH手术。

和睦家骨科自成立以来，不断探索与国际医疗机构的交流合作。早在去年11月，北京和睦家医院骨科已通过美国手外科协会（American Association for Hand Surgery, AAHS）副主席、贝勒医学院骨科教授亚当斯，与两所国际医疗机构开展医生双向教育培训、临床手术操作、乃至教学材料编写等领域的全方面合作。

如今，北京和睦家医院骨科由具有海外背景的医疗团队组成，在澳大利亚骨科专家路继科医生的带领下，以循证医学为依据，以精准医疗为目标，共同致力于为骨科疾病患者提供卓越、全面的诊疗服务。在治疗运动损伤方面，和睦家骨科在国内属于领先，具备一批国内外运动医学专家，包括国家奥林匹克运动研究所的专职医生坐诊，并可预约北京市各大三甲医院的相关专家等。同时，路教授还定期为清华大学第一附属医院北京华信医院的年轻医师来和睦家医院进行培训。

目前，北京和睦家医院骨科服务涉及专业包括创伤、骨折、运动医学、足踝疾病的诊疗和处置、小儿骨科、骨肿瘤、手法物理治疗、骨质疏松的诊治和治疗。另外，开展的手术范围包括髋关节、膝关节以及肩关节置换术、脊柱手术、创伤修复手术等。同时引进大型设备如：脊柱Jackson-table手术床、X光机、CT、MRI、C型臂X光机、骨密度仪（DAX）、关节镜内镜系统、椎间盘椎间孔镜内镜系统、VAC负压吸引装置、SHOCK-WAVE软组织治疗仪，为骨病的诊断和治疗提供了依据和保障。 □武文聪



复星影视携手新文化举办海上影人之夜

Studio8 电影新作

《白人男孩》、《阿尔法》重磅发布

6月16日晚，上海国际电影节开幕前夜，复星影视集团携手上海新文化传媒集团，在外滩金融中心隆重举办“星视界·新次元”海上影人之夜活动。由复星集团投资的好莱坞制片公司Studio8，在现场发布重磅电影新作《白人男孩》（White Boy Rick）和史诗巨制《阿尔法》（Alpha，暂定名）。知名电影导演、演员周星驰现场连线发布了新的影视项目。

复星集团董事长郭广昌，上海新文化传媒集团董事长杨震华，复星集团高级副总裁兼影视集团总裁李海峰，复星影视集团执行总裁荣阳，Studio 8创始人兼首席执行官杰夫·罗宾诺夫（Jeff Robinov），上海戏剧学院党委书记楼巍，博纳影业集团创始人、总裁于冬，思远影业集团董事长吴思远，上海戏剧学院院长黄昌勇，上海新文化国际交流有限公司总经理李瑛，知名演员张天爱、宋祖儿等人，出席了现场活动。

复星集团董事长郭广昌在现场发表致辞。他表示，复星的战略是以家庭客户为中心，服务于家庭的幸福生活，这是我们专注的方向。复星未来的影视发展也必将聚焦于家庭需要、喜爱的内容和创意，服务于大家的精神文化需求。我特别要说一句，复星是成长在上海的企业，我们觉得有责任去振兴本土的海派文化，助推海派电影的繁荣。我老家在浙江横店，但仅仅靠横店肯定不行的，我们要整合全球的资源。所以复星投资了Studio 8和Jeff，并且在今天发布了两部Studio 8主导的影片。的确我们为电影准备的时间长了点，但就像复星用八年时间打造了上海新的城市名片BFC一样，复星希望熬出来的都是好作品，都是值得大家期待，让每一个家庭喜欢、能代表上海卓越高度的影视作品。

Studio 8首席执行官杰夫·罗宾诺夫在现场表示，“感谢复星



1	
2	3
4	5

- 1、复星集团董事长郭广昌在现场发表致辞
- 2、Studio 8创始人兼首席执行官杰夫·罗宾诺夫（Jeff Robinov）
- 3、上海新文化传媒集团董事长杨震华
- 4、复星集团高级副总裁兼影视集团总裁李海峰与知名艺人张天爱、宋祖儿
- 5、知名艺人宋祖儿作为“粉丝”为Studio 8 CEO Jeff Robinov献花

大家庭。我从洛杉矶飞到上海，现在就像是回家一样。”他带来了Studio 8的电影新作《白人男孩》（White Boy Rick）和史诗巨制《阿尔法》（Alpha，暂定名）。这是Studio 8继2016年投资李安导演《比利·林恩的中场战事》（Billy Lynn's Long Halftime Walk）后，给观众带来的最新电影作品。

杰夫·罗宾诺夫透露，《阿尔法》这部影片会非常国际化，

而《白人男孩》则是一部家庭情感为主的电影。《白人男孩》上周一刚刚杀青，该片由奥斯卡影帝马修·麦康纳主演，根据发生在美国80年代底特律的一桩真实事件改编而成——男孩Rick Wersh作为卧底打入贩毒黑帮，之后却被警方抛弃。该事件曾在美国社会引起强烈反响。马修·麦康纳将出演男孩的父亲；另外一部电影、史诗级奇幻冒险巨制《阿尔法》，故事发生在约2万

年前的欧洲，讲述了一个少年男孩在不幸与族人分离后，学会依靠自己去面对各种潜伏的危机，并和本该相杀的一匹独狼互相协助，克服种种艰难险阻，终于在死亡般的冬天到来之前回到了部落的故事。电影展现了冰河世纪的气势恢宏，探索了人与自然关系的宏大主题。

当晚在活动现场，上海新文化传媒集团董事长杨震华也和周星驰宣布，共同开发两大

“星爷IP”——《美人鱼》和《西游降魔篇》的电视剧版，综艺《寻找美人鱼》也被摆上了议事日程。周星驰因航班延误现场，临时在飞机上与现场视频连线，表达了对两大IP项目的期待。杨震华也在讲话中表示：“作为刚刚拿到周星驰《美人鱼》《西游降魔篇》授权的重要的参与者，我们全面拥抱挑战，用“内容为王、创新为魂”的思路，加强国际合作，做有品牌、有品质的好内容，搭建出一个资源共享的产业平台，期望成为一个有科技创新能力的综合性传媒娱乐集团。现在的大环境技术高速挺进，中国文化企业已经历了从小到大的过程，现在要从大到强，要和国际接轨，用工业化水准管理内容产业。”

当前，“影游联动”成为娱乐产业的新趋势。在电影之夜的活动现场，不少超级IP也发布了影视化项目，包括《轩辕剑》启动电影版《轩辕剑之汉之云》，《仙剑奇侠传4》则陆续搬上电视荧幕等等。

网文IP 同样在成为当晚活动的重量级项目。网络当红作家“天蚕土豆”的巅峰之作《大主宰》，曾被誉为“玄幻第一IP”。申城影业CEO陈焱与爱奇艺首席内容官王晓晖现场签约，计划拍摄《大主宰》超级网剧。

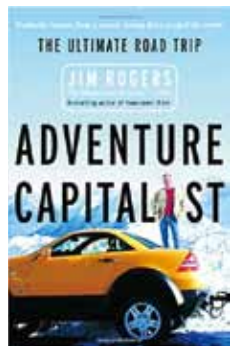
在上海电影节前夜举办的“星视界·新次元”海上影人之夜活动，是一次东西方影视人的思想碰撞。复星集团携手多家影视公司的重磅影视项目发布，将给影视娱乐界注入新的能量。

复星影视集团将继续在影视产业链进行布局，并通过内容运营，形成影视产业链的业务协同，不断夯实“IP内容+粉丝经济+商业变现”机制。目前，复星影视集团已经从电影、电视剧以及网剧内容制作着手，以国际和国内内容联动为主，与喜天影视充分协同，形成复星的高起点、高品质的独特竞争优势。 □王璞

合伙人专栏 第二期

“出色的投资家需要了解世界”

——推荐阅读：《Adventure Capitalist: The Ultimate Road Trip》



“倘若我在这次旅行中命丧黄泉，也死得开心。为圆自己的梦而丧生总比哪天兜里揣着没花完的美元死在华尔街强。”

——吉姆·罗杰斯
《Adventure Capitalist: The Ultimate Road Trip》

“如果你在报纸的头版头条上看到‘中国动荡’的字眼，那是再次购买中国股票和期货的信号。”

量子基金的共同创始人之一、素有“投资骑士”之称的吉姆·罗杰斯在他的经典之作——《Adventure Capitalist: The Ultimate Road Trip》序言中如是说。

今天，我想为你推荐，便是这本充满了冒险精神与投资哲学的著述。

在这本书里，既有历险的经历，又有爱情故事，还有对第三个千年之交时世界各国的政治、经济、社会和人口状况的分析。吉姆·罗杰斯讲述了今后如何投资，在哪里投资，还讨论了投资家如何思考投资问题，如何决定投资结构以及如何决策等问题。

1999年1月1日，吉姆·罗杰

斯与未婚妻从冰岛启程，驾车环游地球。这是继1990年开始历时22个月的首次环球旅行之后，吉姆·罗杰斯再次踏上环球的征程。

“不知是否能生还”，出发前，他用这样一句话来描述这趟未知的旅程。

2003年3月，他用一本畅销全美的环球游记——《Adventure Capitalist: The Ultimate Road Trip》，记录了这趟与他所服役的量子基金在投资界所向披靡的投资回报率一样享誉全球的旅行——这一趟，他驾驶那辆著名的黄色奔驰跑车在历时三年的时间里一共跑了116个国家，全程达15.2万英里，再次改写了吉尼斯世界纪录。

吉姆·罗杰斯在书中以丰富的知识，独特的观察角度，诙谐幽默的口吻，详细地记载了这次旅行的全过程。通过本书，读者不仅能一窥吉姆·罗杰斯独特的投资风格，而且可以跟着吉姆·罗杰斯环绕世界“走”一圈，了解世界各地的风土人情、政治、经济和社会的历史、现状和发展概况，并从中体会到吉姆·罗杰斯是怎样将这些因素糅合在一起发现投资机会的。

1942年出生于阿拉巴马州的吉姆·罗杰斯可不是什么不务正业的旅行家。1970年，他同乔治·索罗斯创立量子基金，并共同开创了量子基金最初的十年，同时也是最富传奇色彩的十年——十年间，量子基金的年复合收益率高达37%，资产升值逾33倍，超过同期巴菲特的29%和彼得林奇的30%，缔造当时华尔街的赚钱神话。

从进入投资行业之初的600

元，到1980年离开量子基金时怀揣着1400万美元，彼时只有37岁的吉姆·罗杰斯一度被誉为投资界的“骑士”。

环球旅行既是冒险，也是不断求知延续。有人分析认为，吉姆·罗杰斯之所以成功，靠的就是他独特的审视世界的眼光。他的见闻常常打破以往的定见，戳穿不实之说。通过考察那些曾经辉煌过的国家或者城市的现状，吉姆·罗杰斯认为，变革是国家繁荣强大的原动力，抵制变革的人是在螳臂当车。保持开放，是一个国家繁荣的前提条件。

除了旅途历险，吉姆·罗杰斯更不忘以投资家的身份，捕捉各类投资机会，包括在1999年，他走进上海证券交易所，开了B股账户，购买大量股票。在《Adventure Capitalist: The Ultimate Roadtrip》一书中，他大谈投资秘诀，如：趁市场低迷，人心浮动、价格低廉时，先人一步下手；即使你不是个精明人，只要在经济低迷时投资，经济好转后一定稳赚；要想狠狠赚上一笔的话，非得趁人心惶惶的时候投资。

吉姆·罗杰斯亦不吝惜分享自己投资心得与信条——不要拿自己的钱去冒险，永远都不要；成功投资的必经之路是要了解你投资的对象是什么，要做到彻头彻尾的了解。“如果你不了解华盛顿州的苹果园，就不要涉足苹果行业。”

吉姆·罗杰斯总是告诫投资者要有耐心。他说，很多人在股票市场买了某种股票，看到它往上涨，就自以为聪明能干。他们觉得买卖股票容易得很。他们刚赚进了很多钱，就立即开始寻

找其它可买的东西。结果可想而知，又把先前赚的全赔回去了。自信心会导致骄傲，最终导致狂妄自大……一生中你并不需要很多好机会，只要不犯太多的错误就行了。抓住几次好机会你将会变得相当富有。

在这趟周游世界的旅行中，吉姆·罗杰斯从未掩饰对中国的偏爱——“我们比较了到过的116个国家后，对中国情有独钟。我已三次开车穿越中国，每次玩得都十分开心。我很想定居上海。上海正成为世界上最令人激动的城市。19世纪属于英国，20世纪属于美国，但21世纪将属于中国。在中国的大地上，到处可以感受到创业精神，中国正在走向世界。”

“出色的投资家需要了解世界”，这是吉姆·罗杰斯的原话。借此机会赠予诸君，共勉之。 □龚平

附：

《Adventure Capitalist: The Ultimate Road Trip》

本书讲述了吉姆·罗杰斯在1999年1月到2002年1月，与未婚妻开车从冰岛出发，游历了116个国家。这次跨世纪的旅行也创下了当时历时最长的持续汽车旅行的吉尼斯世界纪录。此行中，吉姆·罗杰斯不仅仅只是一个旅行者，更是一个投资者。在旅途中，他凭着自己对社会、政治和经济的独到见解，记录下了自己的所见所闻，纠正了人们头脑中的一些陈见，并对各地的投资前景进行了预测。跟着吉姆·罗杰斯周游世界，跟着吉姆·罗杰斯投资全球，本书带给读者的就是吉姆·罗杰斯新千年的投资之旅。

发挥匠人精神 打造产品力

——记学委会六月豫园学习交流活

“听说上周学委会又有活动了？”

“嗯！还去了重新装修后的华宝楼”

“哦，是要搞事情罗”

没错！上周复星学委会的小伙伴们相聚豫园华宝楼一起分享学习，交流心得体会。

与以往不同，这次我们采用了线上直播加线下活动的形式，未能到场的同学们通过管理学院的直播平台可以远程参与。

关于活动的主题“发挥匠人精神打造产品力”也是我们一直在思考的话题。本次我们邀请两位来自豫园的大咖和大家分享学习管理经验。

老字号焕发新活力

豫园商城人力资源负责人高敏首先为大家介绍了豫园的历史和商业结构。高总认为，豫园在商业发展上的优秀表现离不开近年来创新运营模式的变化。高总也带来了未来的展望，豫园计划将园内的南翔小笼、绿波廊等中华老字号向高端精品方向发展，希望未来在米其林指南中占有一席之地，这也契合了复星集团“健康、快乐、富足”的产业布局发展规划。

工匠精神代代相传

而绿波廊的掌门人陆亚明则体现了深厚的“工匠精神”。他从学徒时期的经历谈起，分享了这几十年来心路历程：比如自己，比如西哈努克和一百只鸡的趣闻，再比如研究“三不沾”桂花拉糕的点点滴滴……非常值得敬佩的是，陆总在获奖成名以后，依然能保持亲力亲为，勤勉工作，一次又一次地参与菜品研发与改良，充分地体现了复星人应当具备的“企业家精神”。

分享会后，各学委会成员向大家介绍了目前的工作进展。同学们针对人才培养、培训项目等各抒己见。在听取了各方的介绍后，学委会成员们根据现有资源提出了新入职管培生联合军训等想法，充分利用集团平台的整合资源。最后，大家在豫园小伙伴的带领下参观了童涵春堂的中药博物馆，感受到了中国传统文化的博大精深。

感谢豫园商城同学的精心组织，听说下次的学委会会安排在星之健身喔~

那健身房里的活动会是什么样的呢？是不是想想就很鸡冻？一起来加入我们吧！ □董佳琪

星起点 第一期



【人物介绍】

沈政，今年6月底将从复旦经济学院毕业，9月将赴伦敦商学院读研。大三寒假在复星CMF财务部门体验了人生第一次实习。去年11月到今年4月在复星健康控股医疗地产部实习了半年。所在团队里长者睿智，中年沉稳，年轻无畏。团队心态包容开放，积极进取，投资有“术”，做人有“道”，一言一行，启发我不断去做，去反思，继而突破。

NO.1 学海无涯，处处寻师

KEYWORD: 求索、无畏

投资研究无处不在，每个市场的参与者都能带来行业一手

放低自己，才能走得更高

资料。多渠道、多维度的学习能力是投资行业的基本生存之道。入职第三天和前任实习生了解项目的细节，入职三个月时在读MBA的学长讨论实习瓶颈期的困惑。前辈们对我的困惑感同身受，很乐于分享自己实习的心得与经验。他对于医疗投资的热情、以及刻苦钻研的精神深刻感染到我，也打消了我对于海外投资的迷茫感与不自信。

年轻做投资不是弱势。有“无知”的资格，所以才抓住联结的每个触手，更“无畏”地求索。在复星，年轻人有充分的机会接触顶级的资源、顶级的项目，林子在那儿，且去狩猎！

NO.2 实习生的自我定位

KEYWORD: 认知、定位

汪总说：“一个人在工作中把自己定位成什么样的人，才能成为什么样的人。”

实习生很多时候被交予的工作只是投资工作的零散部分，但做事的出发点一定要基于对全局的理解——这个工作的成果最终会呈现给谁，在项目中的意义

是什么。多位思考，不被实习生身份限制住，以全局意识完成任务。如果只是在完成任务的层面（翻译、做ppt），很有可能南辕北辙。

NO.3 兼具野蛮与勤奋，不做优秀的绵羊

KEYWORD: 挑战、进取

投资除了需要有对行业与商业模式的深刻见解，执行过程中的很多细枝末节也极具挑战。实习的过程中，“学生气”的想法和工作的见闻会有碰撞。这样的碰撞让我开始反思从学生变为投资人所需的蜕变与成长。

首先，在学生时代以成绩为标杆的竞争模式是线性的——只要做了A（复习考点）就能收获B（高的GPA）。但真实的买方世界里，投资的进程并非靠纯粹的理性与逻辑推动，也没有一种战术可以百战不殆。

其次，多数勤奋的人会被优秀桎梏，努力仅仅为安稳富足的生活。他们需要体面的身份，以风险最小为首选路径，选择做优秀的绵羊。但在资本的战场

上，狼才能生存。相反，野蛮的人往往不够勤奋，他们习惯于漂泊于江湖，习惯于投机。投机不等于投资。投资需要沉得下心，才能在荒芜的杂草中嗅到蔷薇的芬芳。

NO.4 致谢

KEYWORD: 感谢、未来

每周复星30分的投资项目分享是个非常好的交流平台，能够让复星大本营的每个成员知道其他团队投资的方向以及对各个行业的理解。我也非常幸运的参加了复星健控的年会，对于战略投资与构建生态圈有了具象的了解。希望这样的交流可以多一点，让分享的状态贯穿投资工作的始终。

郭总说，我们都是过客。而张华总说，我们都是、抑或一直是实习生。实习是一种心理状态，承认无知，虚心求索，能上得台面侃侃而谈，也能弯下腰做脏活累活。做投资要面对变幻莫测的世界与错综复杂的人性。唯有先放低自己，才能走得更高。 □沈政



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。

比利时人 JB 的日与夜

——访三亚 Club Med 村长 Jean-Benoit

Jean-Benoit，比利时人，人称 JB，JB 是三亚 Club Med 员工对他的昵称。采访进行时，正好是 JB 在三亚 Club Med 任村长的最后一天，两天之后的周一，他开始接手毛里求斯的村长事务。他有一份令人瞩目的简历：工作 20 多年，玩转全球 35 个度假村，以及白天黑夜不同状态间无缝切换的“特异功能”。

采访在 JB 的办公室，外面是微微泛起的暑热，办公室里空调很足，JB 坐在对面，穿了橙色 G.O. 服，有时双手抱胸侧脸听，有时支肘托腮凑近答，笑起来的时候就有摊手的姿势，显得放松，裹在严谨工作状态里的放松。谈话过去很久，一想起 JB，他那双蓝灰色的眼睛还是在眼前晃，有点“不让”的味道。

“还是救生员 G.O. 的时候，我想我为什么不能是村长？”

JB 一开始做 G.O. 的时候，是救生员。他说自己看到村长在舞台上带领 G.O. 派对，就在心里默默自问，为什么这个人可以做村长，而我不行？少年傲气，却并不止于此，信念扎根，就一直坚守并用超越旁人的努力去追逐，勤勉学习、不倦不怠，终于一天，他拿到村长的荣誉勋章。工作 20 多年后，他已久战沙场，玩转全球 35 个度假村。然而此时他又回到初出茅庐做 G.O. 的样子，仍然老老实实下“笨”工夫，每天巡村，几十年如一日从不间断。他见过七点薄雾未尽万物初醒的海吻度假村的朦胧，也见到凌晨一点人潮退尽深沉夜色中星辉的静谧。“有时有来玩得晚的韩国客人，JB 一定是最后一个送走他们的人”，熟悉他的另一位 G.O. 说。

这种骨血里的“不让”、“不服”书写在未来的职业生涯里。2015 年 Club Med 三亚度假村筹备新设。新老业主交替，资金一度没有跟上，原本可能有的三到四个月筹备期被巴巴地拖掉一个月，11 月中旬才开始正式着手，这时距离预计的次年 1 月开业期还有 2 个月不到时间。JB 临危受命要把眼前的摊子捏起来，聚沙成塔。因为 G.O. 是 Club Med 的灵魂，来自全球各地是他们的最大特质，这就意味着帮他们办理工作签证会占掉相当多的时间，而资金、场地建设、团队搭建、员工培训、拓客等等一系列问题一涌而来，JB 没有乱，以惊人的资源调度能力和对工作节奏的把控力，在复星集团总部的通力支持下，把问题一一解决，工期如期完成，三亚 Club Med 顺利开业。他厚积薄发的醇熟功力一朝施展，多年前不服输的那个青年与他从未分离。

2017 年复星集团全球年会上，JB 获得“工匠精神奖”。复星 10 万员工里，只有 5 名当选，他是

其中之一。实至名归。日本匠人做事，哪怕只是一粥一饭，可以从青丝做到白发，不苟半分。而在 JB 这里，仿佛永远会听到“为什么登山？因为山就在那里啊”，在他眼前的连绵青山是人间至美，他没怕，也从没停。他对 Club Med 倾注半生热爱，永不言败。

对了，还有好奇心

JB 是单单一面无法解读完整的矛盾体。鲜见有人能把坚守与求新、静与动、严谨与活泼做到那么不违和的统一。

坚守 G.O. 20 多年，JB 最看重的是却是不断求新。对于 G.O.，Club Med 有自己的既定标准：要有包容多元文化的精神，要有勇当开拓先锋的精神，要有责任心，要热情、友好，要把对待工作的态度像对待生活一般。

而在这之上，JB 加上了好奇心。“愿意去学习，愿意去提高，愿意对新的客人有好奇心，对自己工作的村子有好奇心，对未来自己的发展、可能遇到的局面，有好奇心。”所以 JB 最不能容忍的工作状态是同样错误犯两次，乍听不解，但细想则知也许在 JB 看来这是放弃了学习、丢失了认识周遭的新鲜感的表现。他坚守自己所选，又在其间精雕细琢、推陈出新，常葆好奇求知之心。无怪也不喜见人不成长。

白天采访的时候，JB 严谨又冷静，而到了 Club Med 传统项目夜间狂欢派对时刻，JB 换上黑衬衫黑西裤，穿梭人群，充满魅力



的笑容挂脸，social 自如。自如切换在白天和黑夜之间。会一时间恍惚，怀疑这两者是否同一人，

之后却暗服他高度的职业精神。采访结束，次晨又独自来到度假村海边沙滩。录了一段

海浪的声音，和 JB 每天清晨见过的村落说，早安，三亚 Club Med。 □谢诗辰

JB 村长的一天

7:30 度假村第一次巡查，检查各部门是否已就位、各设备是否运转正常
8:00 吃早餐，在餐厅迎宾
8:45 晨会。与部门经理讨论一天的工作内容
10:00 在度假村内致欢迎辞、介绍度假村
10:15-10:30 度假村第二次巡查，去各个部门、各个活动场所以及与客人沟通交流
12:00 餐厅开放，在餐厅门

口迎宾，用午餐

14:00-15:00 回办公室查看邮件
15:00 第三次巡村
16:00-17:00 到各设施招呼客人、增进关系，在度假村内致欢迎辞
17:00-18:30 回房间稍作修整、运动、洗漱，换上晚间主题服装
18:30-19:45 在主餐厅迎宾、晚餐
20:15 准备晚上节目的开场、作为主持人去邀请所有客

人观看节目，介绍全体 G.O.

20:30-21:15 有时参与晚间表演
21:15-21:30 第一个去第二场活动开始的地方，检查第二场活动所有硬件设施是否已安排、负责项目的 G.O. 是否已到位
21:30 第二场活动开始后，在活动区域跟客人沟通交流、增进感情
次日 1:00 最后一个酒吧关门、最后一位客人离开后，结束一天日程

“只要客人到来，我都会去欢迎”

——对话三亚 Club Med 村长 JB

问：您是比利时人，第一次来中国吗？第一站是三亚吗？对三亚的感受是什么？

答：三亚是第一个在中国工作的村子，是中国的第一个。之前有到亚洲别的度假村工作，像巴厘岛、普吉岛这些地方。三亚是第一个村子，第一站。

三亚是一个国际旅游的城市，对国际客人很欢迎，很开心到这里工作。

问：作为村长的职责是什么？

答：三个方面。第一，要管理整个度假村的正常运行，酒店管理需要各部门经理共同协作、运营这个度假村。第二，要和业主维护关系，第三，要把度假村的生意做好，要把 Club Med 在三亚的生意做好、做强、做大。

问：个人爱好是什么？

答：因为大学学的运动教育，所以爱好很多运动项目。足球、游泳，偶尔也尝试乒乓球。你看我这里还有自行车，我也骑车。派对、喝酒也很好。

问：10 万个员工里面，有 5

个当选工匠精神奖。您是其中之一，您当时获得这个工匠精神奖的感受是什么？认为自己为什么可以获得这个殊荣？

答：复星集团和 Club Med 对我工作上的认可，我很感谢和自豪。作为一个外国人，管理的三亚这个 Club Med 如今几乎成为中国一个标志性的度假村，我感到很欣慰。

我想我为什么可以获得这个工匠精神奖？可能是我接到任务说要开始筹备三亚 Club Med 的时候，最早被告知会有三到四个月的筹备期，但实际上由于新老业主更替，资金一度没有跟进，无端拖沓了一段时间，一直到 2015 年 11 月中旬才真正开始筹备。正常来说，Club Med 筹备是先有人力资源部给外国的同事先办理工作签证，这就大概需要三到四个月。但没办法，开业时间有要求，那个时候顶住压力，复星集团给了我们很大支持，人力物力上，通融了很多资源，最后签证落实、团队到位、员工培训

完成、拓客完成，这些最终在不到两个月的时间内完成。2016 年初，我们把 Club Med 如期推向市场。那个时候，心里有种释放的快感。

问：从那那时候开业至今，客人的接待量有什么变化？

答：开业至今，我们游客接待量一直是增长的趋势，基本在旺季每个月可以达到 800-900 多客人，满房的状态，在最淡季的时候，我们客源量也是维持在每个月 400-500、600 之间。三亚的旺季，是每年 10 月份到来年的 2 月份，淡季是每年 3、4 月份到 10 月份，每 6 个月一个淡旺季。业主方面也已经开始有些盈利了。所以感谢集团总部、度假村总部包括上海办公室，在三亚 Club Med 生意上做出的贡献。

问：您之前的工作经历是怎样的？

答：最早是 Club Med 运动部门的一个 G.O.，是救生员，做了三年，做了运动部门的经理，成为经理之后三年，就做到度假

村村长。现在一直在 Club Med 工作了 20 多年，去过全世界不下于 35 个国家的度假村，在各个区都有工作过，在欧洲、中东的 Club Med，美国美洲区以及亚洲区，还有大中华地区，都有工作过。

问：从一个普通的 G.O.，很快成长为村长。这中间您做了什么努力，最终达到这个目标？

答：当我还是一名救生员的时候，最早作为一个 G.O.，看到一个村长，站在舞台上带领 G.O. 举办派对，我自己就在心里默默质问，为什么这个人可以成为村长，而我不行？这种坚定的信仰就在我心里了。之后终于一步步做到度假村村长。现在我还保持这样的习惯，每天一早巡村、最后一个离开村子。以前每周三和周六，都会有个韩国客人晚上很晚到来，G.O. 可能每个星期或两个星期轮做一次，但我只要客人到来，不管是多晚、多早，都会自己到度假村去欢迎客人。这是我一直长期坚持下来的。□谢诗辰

编者按：

让智慧无边界流动，让好声音不断流传。

在信息泛滥、乃至价值泛滥的时代，我们如何让“看不见的商业真理”能够浮出水面，成为“看得见未来”的顶级智慧，并成为企业管理者重要的价值参考。《复星人》报近期开始，设立《好文推荐》，刊登由经理人推荐的文章，供大家学习参考。

《好文推荐》，将从经理人的视角，为经理人提供国内外经营管理理念、策略、应用理念和实践案例，内容涵盖投资融资、经营管理、企业文化、市场营销等，能“看得见、学得会、用得上”的观点，帮助经理人发现一切推动财富创造与财富增长的力量。

我们真诚地期待你的推荐，点评一下心有所动的文章，让你所学到的智慧也变成他人的智慧。

价值创造的核心是文化和人

复星集团首席执行官 汪群斌

自经纪业务起家并将加兰蒂亚投资银行打造为巴西“高盛”，到由零售业务切入消费品产业，通过并购整合和投后管理打造自己的百威英博啤酒王国，直至拥有汉堡王、卡夫亨氏等知名消费品牌，构建起全球最大的食品饮料集团，3G资本核心创始团队几十年的创业经历读起来酣畅淋漓，而故事背后，雷曼、贝托、马塞尔三位创始人的经营思想和管理理念则更值得学习。

都说失败的企业各有各的问题，成功的企业却有相似之处。那么，成功企业的秘诀在哪里，3G资本的“独家秘方”又是什么？结合创业25年的经验和自己的体会，与各位读者分享几点感受并共同探讨。

打造正确的文化价值观是基业长青和永续经营的基础。无论企业大小，无论处于哪种行业，如果要实现永续经营和聚焦长期价值的创造，都离不开正确的文化价值观的塑造。3G资本创始人对永续经营、创造长期价值拥有共同的兴趣，并且视为毕生的追求。雷曼曾说：当其他人忙着管理资金时，我们却投入时间打造自己的企业，只要我们成功建立自己的企业，长期而言，就是创造财富的最佳做法。如果用一词来概括3G资本的文化价值观的核心，我认为还是“企业家精神”。一千个创业者可能有一千条创业的理由，但无论开始的原因是什么，想在创业的道路上走下去，坚定的企业家精神一定是不可或缺的。从3G资本创始人和许许多多优秀的中国创



业者身上，可以清晰地感受到企业家精神的特质：勤奋而热情，永远保持强烈的自我驱动力和饥饿感；坚持创新思维，并不断努力学习新事物；面对接踵而来的问题，始终保持坚韧的意志，通过解决问题创造价值；享受企业发展所带来的满足感等。事实证明，正是有了提倡“企业家精神”的文化和与之相配套的组织机制和激励制度，3G资本才能

在不同行业和区域复制其成功的“投资控股—管理再造—赋能增值”模式。

构建合理、高效的组织机制和激励制度。如果文化价值观没有相应的组织机制保证就无法落地，而正确的激励制度则会最大限度发挥文化价值观的影响力。3G资本创始人自创业之初就达成了共识，即公司要成为市场赢家，就必须招募最优秀的人才，

实施绩效奖励，让表现杰出的员工有机会入股，分享企业成长的红利。同时，公司的组织架构要形式简单，采用扁平化管理。经过不断实践，3G资本最终建立起以绩效薪酬制度和合伙人制度为核心的组织机制和激励制度，让身份、地位、资历、年龄等都让位于“以绩效论英雄”的标准，从而在一家又一家被投资企业重构文化并实现企业价值提升。复星自2015年任命首批全球合伙人后，两年中不断推动多维度合伙人模式的建设，我们希望向世界第一流的企业学习，建立一套符合自身特色、有进有出、灵活的组织机制，从而吸引最优秀的人才共同创造价值。

任用灵魂深处认同企业文化价值观的人才。文化价值观的传承、组织机制发挥作用，最后落脚点还是“人”，只有找到那些深刻认同企业文化和愿景的优秀人才，形成人才辈出的人才生态圈，才能实现企业的长久发展。

创业之初，雷曼就确定了PSD（Poor, Smart, Desire）的人才标准，即吸纳出身平凡、聪明且渴望成功的年轻人。在他们入职之后，公司完全凭个人能力和贡献定绩效，让最能干的20%的人才获得70%的奖金，而且他们还有机会成为合伙人，分享公司成长。这套基于价值贡献的管理模式和人才机制，极大提升了公司效率和核心竞争力，吸引和培养了大批优秀的年轻才俊。可以说，作为全球一流的投资企业，3G资本最重要的投资就是

人才，这是值得所有创业者和企业家思考并借鉴的。复星的经营理念之一就是投资那些有着卓越“企业家精神”的团队，充分给予其信任，帮助其嫁接资源，从而让他们带领公司创造更大价值。作为复星全球化投资的两个重要项目，地中海俱乐部（Club Med）和葡萄牙保险（Fidelidade）的管理团队高度认同复星的文化价值观和管理理念，双方实现了良好的沟通与融合。这两家公司的业绩也持续走高，其企业价值更是获得了显著增长，这让我们更加坚信团队和文化的力量。

最后，还想和各位分享一个很有意思的细节。雷曼年轻时曾是优秀的网球选手，并且终生都热爱运动，创业后一直保持着健康的生活方式。贝托也是水下猎鱼运动的狂热爱好者。3G资本的创始人整个职业生涯都保持了极高的“健商”，通过运动和健康生活方式管理自己的身体，为超高强度的工作压力做好了准备，我认为，这也是3G资本帝国得以建立的重要基础，是值得每一位渴望Dream Big的读者都不能错过的“成功秘诀”。

本次简体中文版《3G资本帝国》由百威英博公司亚太区高管担纲翻译工作，语言流畅、行文紧凑，非常好地传递了原著的思想，相信读者可以和我一样从阅读本书中得到享受，于细节中体会一流企业通过塑造文化和发掘人才实现价值创造的精髓。

3G 资本帝国，会是今年值得期待的商业书籍？



从40亿美元收购汉堡王；再到520亿美元收购百威；以及强强联合，与巴菲特170亿美元共同收购亨氏……大手笔、大案子，却又十分

低调的3G资本和雷曼到底是怎样的存在？为了给广大读者找到这些原因、深度揭秘3G资本帝国的成功密码，湛庐文化出版了2017年决不可错过的商业大书《3G资本帝国》。

《3G资本帝国》这本书说简单也简单，说负责也复杂。

说它简单是因为它无非就是讲述了巴西三剑客的成家过程、3G资本这家企业的发展史、3G资本这家企业的并购史。

说它复杂是因为书中用专业而有趣的笔墨告诉你“巴西三剑客是如何一步步建立“巴西高盛”、巴西第一家私募股权基金和享誉“全球并购之王”的投资基金——3G资本。”

说它复杂还因为书中用气势恢宏的笔墨告诉你3G资本是如何一步步收购博浪啤酒、南极洲啤酒、百威啤酒、南非啤酒成为世界啤酒霸主，同时如何收购汉堡王、亨氏成为世界食品饮料之王。”

而最重要的是《3G资本帝国》将通过准确的细节和丰富的事例向你讲清楚3G资本成功的精髓：优秀人才、远大梦想、精英治理、成本控制、合伙人制度。

“人上人永远渴望精英体制，而平庸者才会对其生畏。”

“有200多人在三位创始人麾下共事平均每个人赚了超过1000万美元。”

精髓的东西永远都是简单的，但总有人能把简单的东西发

挥到极致，于是他们成功地改变了世界。

如果你喜欢这么书，赶紧预购，然后一口气读完它吧！

巴菲特、吉姆·柯林斯所敬佩的商业巨擘；神秘而低调的巴西首富和他的3G帝国，不为人知的世纪性并购的背后故事；专业而有实践经验的作者和译者……这绝对是本2017年不可错过的必读商业图书。

精彩点评

豪尔赫保罗雷曼不但是我的好友，还是现在的合作伙伴。他和其团队绝对可算全球zui好的商人。雷曼的一生充满着传奇，他征战商场的故事一定会每一个人带来启发，包括我！

——巴菲特
“股神”，伯克希尔哈撒韦 CEO

本书讲述了历史上zui具传奇色彩的商业故事之一，研究了其背后的企业家和领导者的经营理念。从起初毫不起眼到后来在全球具有巨大的影响力，3G资本的故事值得每一个巴西人为之骄傲，它与沃尔特迪士尼、亨利福特、山姆沃尔顿、盛田昭夫以及乔布斯等伟大商业天才的故事相比毫不逊色。这是一个全世界的领导者都应当了解的故事，大可作为学习和灵感的来源。

——吉姆柯林斯
管理大师，畅销书《从优秀到卓越》《基业长青》作者

复星助力 G20 国家筑建创新平台

Protechting-Innostar 打造 YEA 青年企业家梦想平台

6月15日，2017年全球G20青年企业家峰会在德国柏林隆重举行，来自G20国家的政要、行业领袖、专家学者以及超过500名青年企业家云集一堂，共同探讨未来商业的数字化趋势、颠覆性创新和创业融资的发展与创想。德国经济与能源部部长Brigitte Zypries女士、德国工商协会主席Eric Schweitzer博士、德国G20 YEA主席兼G20国家青年联盟轮值主席Carsten Lexa先生以及来自安永、高盛、IBM等企业高管出席开幕式活动。加拿大总理贾斯汀·特鲁多（Justin Trudeau）也通过视频发表演讲鼓励青年企业家聚焦创新，勇于突破。复星集团执行董事、高级副总裁兼CHO康岚出席并作为商界唯一代表，发表主题为“创新、领导力与企业未来”的演讲。

康岚在发言中表示，“25年前复星也是一家4000美元创办的初创企业。发展至今，复星已是一家植根中国的为全球家庭创造幸福生态系统的全球企业。在复星的文化中，企业家精神是核心。企业家精神也是责任和承诺的体现。作为G20 YEA的合作伙伴，复星积极推动青年创业创新公益事业的持续发展。这次与G20平台合作将Protechting-Innostar创业创新项目带到德国，旨在扶持和帮助更多具有企业家精神的青年人实现他们的梦想”。

作为科技巨头谷歌、Facebook、西门子、博世、

SAP、安永和埃森哲等企业高管，也在峰会期间发布了数字化发展研究报告。与会青年就数字化趋势、大数据、数字平台、物联网和增强/虚拟现实如何融入未来商业模式等议题进行深入研究，就如何应对未来经济挑战发表观点与建议。

复星及复星基金会在全球范围内一直积极履行和承担社会责任，支持和推动创新创业和青年人发展。在去年杭州B20活动中，复星作为就业组的联合主席单位积极参与青年创业创新的谏言，提出了深化Protechting-Innostar创业平台的倡议。今年作为G20 YEA的合作伙伴，复星携手旗下德国私人银行Hauck & Aufhäuser也将Protechting-Innostar带到了德国G20，举办青年企业家午餐交流会，帮助青年人的创新想法开发并扶持他们的初创企业成长。

主题午餐交流会上，中国驻德国大使馆经商处一等秘书徐新江向来宾介绍中德两国的合作及贸易成果，并强调青年创新是推动社会快速发展的基石，使馆积极支持复星在德国与YEA和德国经济部一同开展的青年公益事业。复星作为中国企业在德国的标杆企业，在促进两国投资、金融、贸易等领域合作发展也起到了重要作用。

这场与青年创业者的对话，吸引了来自G20国家的青年创业者代表和政商界代表，来宾们一起欣赏了复星Protechting-Innostar创业创新项目的展



片。2015年，在“创新，以人为本”的宗旨下，复星联合旗下核心企业举办Protechting-Innostar创新创业大赛，在防护、服务、医疗与储蓄领域支持青年创新。历经项目招募、培训孵化以及评审投资阶段，大赛收到了140个项目申请，经过激烈角逐产生冠军团队获得天使投资基金，并有两支团队受邀前往中国。2016年6月中旬，两支获胜团队Ectosense与Lifesymb来到中国，体验创业氛围的同时了解中国创新创业发展的现状，并参加在上海举行

“Protechting-Innostar星未来创业大赛”路演，与众多知名风险投资者进行交流。

在首次创新创业项目的成功基础上，复星继续孵化Protechting 2.0，携手复星成员企业共同打造独角兽的摇篮，支持欧洲创业生态系，助力更多青年的身影活跃在创新创业的各个领域。2016年11月，第二届欧洲创新创业大赛（Protechting 2.0）在Websummit峰会上发布，2017年2月启动项目征集，来自30多个国家的几十支年轻参赛团队围绕大健康、保险、金融

创新、财富管理等领域提交创业方案。经过多轮遴选，22只团队于5月份入围创业孵化营并经过一周的培训与评审，并有14支参赛团队入围7月11日在里斯本举行的总决赛。决赛中脱颖而出的团队将赴中国参加复星全球创新创业大赛并与投资大咖与中国青年创业者进行交流。

作为本届G20 YEA的亮点环节“Get In The Ring”创业PK赛，复星集团私人银行部总经理兼法兰克福执行首代刘强与德国私人银行Hauck & Aufhäuser团队也受邀担任总评审。 □ 郭敏雯

60架手工钢琴集结 28 Liberty 以公益名义“唱响希望”

Jon Batiste 是一位来自路易斯安那州的爵士乐雅皮歌手，而此时此刻，他顽皮地在28 Liberty的大堂舞台上教着台下的纽约客们C大调、G小调的钢琴演奏手法，这一幕出现在“唱响希望”（Sing for Hope）钢琴展的纽约巡展开幕仪式上。

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

这些二手钢琴，来自于纽约客们的捐赠，这些美丽钢琴上的手绘，装饰和涂鸦，来自于当地艺术家、设计师的精髓雕琢，匠心独运。

今年是“唱响希望”钢琴展六周年，也是该组织与28 Liberty的第二次合作。除此之外，28 Liberty还参与举办了当地各类公益活动，包括下城美食节、“河到河音乐节”、夏日露天影展、啤酒节等。

复星集团美国执行首代、复星地产副总裁薄伟表示，很开心又可以看到极具艺术感的



钢琴在28 Liberty展出。我记得往日的钢琴展有Kate Spade、Ariana Huffington等名人的参与，今年也不例外。我们自2013年底收购这栋大厦以来，通过创新的资产管理赢得资产价值提升的同时，也深感作为下城社区的一员，需要富有责任心地与大家共建社区。

今年于28 Liberty展出的这60架钢琴，每一架背后都有独特的故事。有的取材于百老汇知名歌剧“歌剧魅影”、“猫”、“狮子王”，有的灵感来自于纽约当地并不那么为人熟知的社区，像是布朗克斯区等，更有艺术家落笔于纽约四通八达的地铁

沿线故事，还有令孩子们欢呼雀跃的“芝麻街”影像。每架钢琴都值得人们驻足观赏，细细品味，而背后浸润的，则是纽约这座城市和时间的故事。

唱响希望公益组织，由两位来自林肯艺术中心的知名歌剧演唱家Monica和Camille创立。她们自幼结识于纽约朱莉亚音乐学院。金融危机后，纽约公立学校对艺术教育预算的锐减，让她们深感痛心。于是两人奔走相告，与坊间朋友们一起用钢琴和艺术的方式，募集善款、捐赠，同时和诸多志愿者一起，去公立学校、医院病房，给孩子们和病患带去音乐的鼓舞。 □ 顾晓菁

“金蜜蜂全球CSR2030倡议”发起8个新议题 复星乡村医生守护计划亮相

本报讯 6月6日-7日，第十二届中国企业社会责任国际论坛暨2016“金蜜蜂企业社会责任·中国榜”发布典礼召开。作为诞生在中国本土上的可持续发展行动纲领，“金蜜蜂全球CSR2030倡议”在本届论坛上分外亮眼。复星医药与中石化、飞利浦照明、玫琳凯等企业一起，郑重地按上代表责任宣言的金蜜蜂2030蜜蜂印，联合发起“金蜜蜂全球CSR2030倡议”，振奋人心。

从2011年旨在“贡献中国全面实现小康社会”的“金蜜蜂2020倡议”诞生，到“金蜜蜂全球CSR2030倡议”的发展和深化，中国的金蜜蜂企业从引领中国企业社会责任发展，走向贡献和引领全球可持续发展，向着更高、更广、更深的层面上履行社会责任，促进全球永续发展。

论坛上，《WTO经济导刊》还携手复星医药、中石化、飞利浦照明、玫琳凯、雀巢（中国）等公司，围绕联合国可持续发展目标，结合各自优势，发起8个“金蜜蜂全球CSR2030倡议”新议题并明确了目标与实施路径。

复星医药品牌与公众传播部总经理兼新闻发言人周挺介绍了复星医药“金蜜蜂全球CSR2030倡议”项目——“一带一路健康梦：复星乡村医生守护计划”。

项目关注基层医疗，从健康精准扶贫的角度出发，聚焦一带一路精准扶贫的重点区域以及复星医药医院所在的县和乡村，希望在国家相关机构和部委的指导下，将资源投入到最需要的、重点的扶贫地区。在实施路径方面，复星医药计划开展乡村医生课堂培训、互联网乡村医生帮扶、名医下乡送医、探索乡村医生的医疗健康险等，提升基层医疗人员诊疗水平和农村基本医疗服务水平，希望对国家医疗精准扶贫起到侧面支持作用。

近年来，复星医药已形成了完善的公益体系——“未来星”公益，通过支持教育、资助科研、医药健康社区服务、救助患病孤儿、捐资济困、灾难援助等承担企业社会责任，回馈社会。过去五年内，复星医药向社会捐助超过3,000万元。2016年，公司积极推进中央“精准扶贫、精准脱贫”决策，精准扶贫的投入金额超过645万元。 □ 孙丽

新华网刊文

复星“生态系统观”：用产业深度对接家庭消费

以投资能力著称的复星集团，近日迎来上市十周年之际，对外公布了未来十年的战略调整。

“复星不仅仅是一个投资公司，我们是有产业情怀的……未来将紧紧家庭消费。”在面向股东大会的发言中，复星集团董事长郭广昌如此阐释。

按照郭广昌的想法，复星未来将进化成一个“生态系统”的企业，服务于中国乃至全球的家庭客户。为实现这个目标，复星将加大包括移动互联网在内的技术投入，让所有的数据、交易、信息流和物流汇聚在“一个复星”的平台里。

产业情怀：太容易赚的钱不要赚

先后收购葡萄牙保险、法国地中海俱乐部、印度Gland制药公司……谈到复星的过去十年，“买买买”是一个绕不开的话题。

当然，“买买买”也是一个技术活。过去十年，复星奉行的两大投资策略：“中国动力嫁接全球资源”和“保险+投资”两轮驱动，获得了不小的成功。在港上市的复星国际，2016年实现净利润102.7亿元，历史上首次突破百亿大关。近5年复合增长率近25%。

不过，从一个试剂盒开发起家的复星，并没有忘记自己的创业基因。“我们到底把投资看作什么？大家思想很统一，投资是手段。过去十年复星做的很多投资，包括旅游、保险等，都是产业布局。”今年3月升任复星集团联席总裁的陈启宇表示。

通过不断的投资收购，复星已经形成了“健康、快乐和富足”三大业务板块。郭广昌说，复星要有产业理想和产业情怀。“太容易赚的钱不要赚，不该赚的钱不要赚。”

产业情怀，并不是说说而已。能喊出这样的口号，复星内部已经有了一些尝试和积累：

在健康领域，复星医药控股的复宏汉霖，已成为国内单抗药物研发的领军企业。复宏汉霖首席执行官刘世高表示，用于癌症治疗的单抗药物，市场前景巨大，但问题是进口药太贵，一个抗体药物一年费用要10万美元。

“我们希望能够将这些贵族药平民化，使包括中国在内的全球病人可以用得起，这是未来爆炸式增长的方向。”刘世高说。

在快乐领域，复星于2010年投资全球知名旅游度假连锁集团——法国地中海俱乐部，并在2015年完成收购。复星集团高级副总裁钱建农表示，经过复星的运营，去年地中海俱乐部的营业利润同比增长35%至4410万欧元，最近一个冬季的访客人数亦再创新高。

更重要的是，通过收购地中海俱乐部，入股英国老牌旅行社 Thomas Cook，以及开

展演艺、酒店和景区方面的投资，复星旅游生态圈的全球化布局初现雏形。

家庭消费：抓住中国动力的核心

中国动力，一直是复星坚持的经营哲学。然而，怎样抓住中国动力，并不是一件容易的事情。

“当我们投资的企业具备了一定的产业基础后，‘中国动力’的概念慢慢清晰。”陈启宇表示，家庭消费将是成为中国动力的核心。

这样的认识，来自于复星在产业方面的深度实践。郭广昌谈到，很多C端的消费，看上去好像是个体行为，其实背后是一个家庭行为。一张保单牵涉到的是全家，尤其是健康险。一次旅游，牵涉到的也是全家。“为什么地中海俱乐部深深打动了我？因为小孩喜欢，太太喜欢，我就没什么不喜欢，就是这样一个逻辑。”

正是出于对家庭消费的看好，复星在去年年底领投国内领先的母婴服务平台宝宝树。投资的理由很简单，因为母婴服务是家庭消费，特别是年轻家庭最重要的人口之一。

一边是广大的家庭客户，一边是复星深度布局的健康和快乐产业，把两者连接在一起的，是复星近两年力推的C2M（Customer to Maker）战略。通过投资宝宝树、微医网，复星获得了大量的C端客户，但在M端，真正有产品力的供给还不多，这是复星未来发力的重点。

对此，宝宝树CEO王怀南亦有感触。在运营母婴社区的过程中，宝宝树发现孕妇非常担心洗发水里有防腐剂。根据用户的需求，宝宝树找到生产商开发了不含防腐剂的洗发水，很快成为爆款产品。“根据用户大数据推敲痛点，再反向指导生产，这是C2M给我们的重要启迪。”

技术投入：占领医疗科技和金融科技的制高点

看上去，复星未来十年的战略已相当清楚：用产业运营的深度来满足家庭客户的需求。这其中，少不了对技术和研发的投入。

陈启宇谈到，复星医药收购的很多国有企业，营销能力很弱。复星入主后，帮助其在营销上做了大幅提升，但是这还不够。从2008年开始，复星医药加大研发投入，从仿制药、小分子化学药到大分子生物药，投入上十亿元的研发费用。2016年以来，复星又先后与美国kite和直观医疗器械公司成立合资企业，涉足最前沿的癌症免疫治疗和手术机器人领域。

“可以说，复星现在收获的更多是营销能力的成果，当企业下一步收获研发能力成果的时候，还会有一波更强劲的增长。”陈启宇说。

郭广昌也表示，复星不

仅仅追求赚多少钱，更重要的是在哪些技术领域能占领制高点。在最近的复星全球保险公司大会上，集团要求旗下企业在保险和技术的结合上做到行业领先。

技术的投入，解决的不仅

是产品力的问题。按照复星的愿景，要成为“生态系统型”的企业，必须打通旗下各板块的用户数据，实现资源协同共享。这背后的关键，就是移动互联网技术的支撑。

陈启宇透露，当前复星一

项很重要的工作，就是加大对IT团队的投入，希望打通内部数据库，建立“One Fosun”（一个复星）的系统性平台。并通过这个平台，为加入复星的企业深度赋能。

□《新华网》6月12日报道

第一财经专访 Club Med 董事长 Henri：

我们要在中国加速前进了

在地中海俱乐部被复星控股后的2015年，其又在中国开业了2家度假村，去年在三亚和吉林长春附近北大湖的度假村又陆续开业。

作为复星集团第一笔海外直接投资，法国著名度假品牌地中海俱乐部(Club Med)在中国的开拓速度明显加速。

“今年10月-11月，我们的两家新的度假村会在安吉和昌黎试运营，而且是为满足中国市场特定需求而创立的全新度假品牌joy view。”6月12日，地中海俱乐部董事长兼总裁Henri Giscard d'Estaing接受第一财经记者专访时透露。

从2010年入股地中海俱乐部，复星花了5年的时间获得了控制权，Henri也成为复星全球合伙人，并兼任旅游文化集团副董事长。

旅游文化集团则是复星在过去几年全球布局旅游相关产业链后新成立的板块，最近已经完成架构重组，希望发力休闲度假旅游产业。

为中国创立新品牌

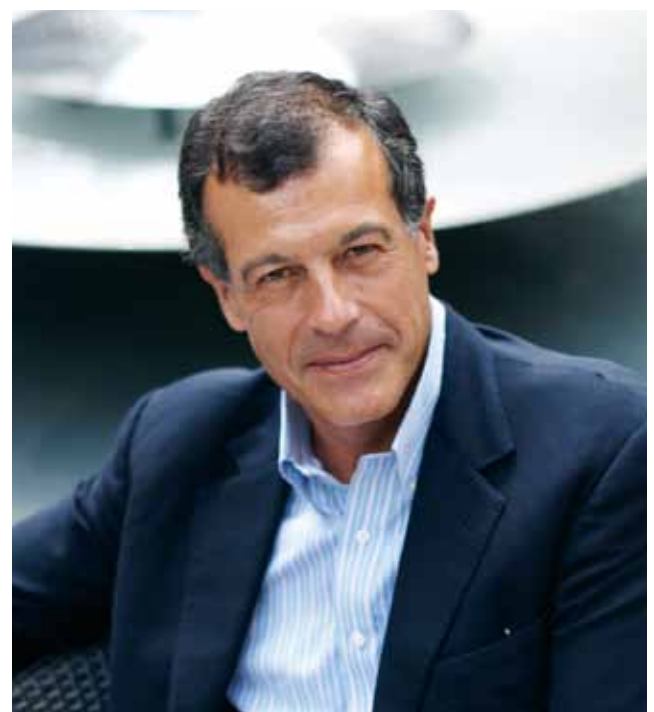
地中海俱乐部主要从事酒店、度假中心、休闲及娱乐设施的开发及管理，在复星投资还不到半年的时间，地中海俱乐部在中国的第一家度假村就开业了。

而在地中海俱乐部被复星控股后的2015年，其又在中国开业了2家度假村，去年在三亚和吉林长春附近北大湖的度假村又陆续开业。

“过去几年我们在中国的开拓速度不是很快，现在我们要在中国市场加速前进了。”Henri告诉记者，中国消费者这些年来对旅游需求的变化已经比较大，很多人从出去一次到很多目的地，转变为更愿意待在一个地方跟家人一起好好放松一下，因此到2020年，地中海俱乐部计划在中国要拥有20家度假村。

市场拓展提速与地中海俱乐部的业绩增长不无关系。去年地中海俱乐部的营业利润同比增长35%达到4410万欧元，2017年冬季(去年11月至今年4月)的访客人数再创新高，达过去十年最好水平。

不过，对于此前聚焦海外市场的地中海俱乐部来说，中国市场的需求还是会更加多元化，毕竟在中国，地中海俱乐部的“一



价全包”度假理念还不是主流，相比休闲旅游，大部分国人脑海中的旅游还是观光旅游。

“所以我们需要复星在选址、定位、合作伙伴、销售渠道等各方面给出更符合中国市场的建议。”Henri告诉记者，比如地中海俱乐部在中国创立了新的度假品牌joy view，这类度假村仍会沿用地中海俱乐部的一些传统元素，比如GO系统和活动，但比地中海俱乐部传统的度假村要小一些，并且距离大城市更近，更倾向针对短途旅游，到京沪广等一线城市开车至需要2-3个小时，此外在价格上也会更加灵活，不一定完全都是一价全包，以更符合中国人的休闲旅游习惯。

Henri指出，加入复星后的变化不只是增加了对中国市场的了解方面，地中海俱乐部还在探索着与复星旗下其他板块的更多合作与协同，比如复星收购的太阳马戏，再比如复星地产、老庙黄金等。

发力休闲度假旅游业

推动旗下各业务板块的更多合作与协同，也是复星集团董事长郭广昌在解读复星未来十年战略调整中所重点强调的。

经过多年的投资与收购，复星正在把旗下的资产划分到“健康、快乐、富足”三个板块，公司希望进一步梳理各个板块的业

务，进而打通客户资源，通过一定的平台提供更有针对性的产品。

而地中海俱乐部正是属于快乐板块，在这一板块还有英国老牌旅行社ThomasCook，即将在今年年底试运营的全球第三家奢华独家目的地品牌亚特兰蒂斯、印度最大在线旅游平台等复星投资的海外相关资产。

据记者了解，从去年开始，复星就在酝酿筹建旅游文化集团，上述业务都被纳入了旅游文化集团。此外，复星还成立了酒店及景区投资管理公司，相关演艺演出公司、儿童俱乐部、在线旅游平台等也都进入旅游文化集团，并且会继续在旅游各领域寻找全球优质的投资标的。

复星集团高级副总裁、旅游文化集团董事长兼总裁钱建农对记者透露，目前旅游文化集团已经完成架构重组，公司将聚焦休闲度假和服务，战略是掌控全球最好的休闲度假品牌，实现全球化、全产业链布局，打造旅游新时代生态圈。

“目前的中国旅游业主要以观光旅游为主，相关的投资和产品也都围绕观光旅游，而休闲度假旅游产品则比较缺失，我们希望改变这种结构性失衡，填补中国旅游业的供给不足。”钱建农指出。

□《第一财经APP》6月12日报道



上市十年，复星启航“幸福号”

——复星国际上市十周年暨复星集团成立廿五周年晚宴在港圆满举行

6月6日对于复星来说，是个值得铭记的日子。复星国际上市十周年股东大会暨复星集团成立廿五周年银禧庆典在香港圆满举行。复星全球合伙人齐聚香港，与在座宾客分享喜悦，也藉此表达了复星对各位合作伙伴、政商界朋友、投资者的谢意，感谢大家在过去多年来对复星的支持。

郭广昌、汪群斌、陈启宇、徐晓亮、秦学棠、王灿、康岚、龚平等集团董事纷纷出席，这也是一次复星新生代管理层的集体亮相。晚宴在“感恩、发展、共享”的核心主题和氛围中展开，层次丰富、高潮迭起。

郭广昌董事长晚宴开场致辞
解析复星智造全球幸福家庭

生态系统的企业使命

晚宴开场，集团董事长郭广昌深情致辞，感谢一路走来所有合作伙伴、各界的支持。1992年，复星创立；2007年，复星国际在香港联交所主板上市。经过25年的发展，复星已从初创企业，发展成为一个聚焦于全球家庭健康、快乐、富足幸福生活方式的生态系统。

“在企业高速发展的同时，稳健经营，透明、开放、合作的文化，是复星走到今天的原因。”对于复星未来战略调整，郭广昌做出了解读，表示未来更强调投后的产业运营，并将关注点聚焦家庭用户。

“现在是复星最好的时候。”郭广昌说，复星的资金来源进化到今天，已经做到了产业

运营和价值投资的资产配置模式，做到了全球资产配置+全球资金来源，而下一个十年需要做的，则是要加强所投资的产业能力，以及为客户服务的能力，智造健康幸福生态系统。

复星基金会宣布计划在香港成立

复星与香港科技大学智造幸福生活创业计划启动

复星的企业社会责任也延展到了晚宴。复星基金会在晚宴上正式宣布计划在香港成立，将复星的公益工作进一步延伸至香港。

复星香港公益事业的首个项目，将会与香港知名大学学府香港科技大学合作，培养香

港学生的创业精神，鼓励大学生创业，并借助复星集团丰富的网络、资源，

在金融科技、健康、旅游、保险方面等共同设计出优秀的创业计划。

香港科技大学副校长翁以登博士、商学院院长谭嘉因教授及工商管理学院副院长徐岩教授，一同与复星集团董事长郭广昌、首席执行官汪群斌、高级副总裁兼复星基金会理事长李海峰，进行“复星基金会宣布计划在香港成立以及复星与香港科技大学智造幸福生活创业计划”启动仪式。

随后，本间高尔夫(Honma Golf Limited)董事长刘建国先生还捐赠了一套球杆给复星，作为复星基金会未来的拍卖品。复星集团董事长郭广昌饶有兴

致上台挥杆一把。

晚宴表演处处彰显复星企业文化魅力

晚宴紧锣密鼓，穿插凝练复星企业文化精华的表演，频频将现场氛围推至热潮。

现场放映了Studio 8一部即将上演、从未曝光的电影预告片，在场宾客先睹为快；ClubMed G.O.团队六位Dancer热情火爆的舞蹈引发尖叫；香港科技大学学生们献上器乐四重奏，易太极团队的《喜雨禅心》演绎“动静之间”生命活力之魅。

晚宴毕，“复星国际上市十周年暨复星集团成立廿五周年庆典”正式圆满结束。复星新时代启航。 □谢诗辰





复星党建

—— 专刊 ——

2017年6月30日 本期共4版

中共上海复星高科技（集团）有限公司委员会主办

不忘初心：为全面开创复星党建新局面而奋斗

——中国共产党上海复星高科技（集团）有限公司第三次代表大会胜利召开



2017年6月28日下午15:00，中国共产党上海复星高科技（集团）有限公司第三次代表大会在复星集团总部盛大召开。来自复星集团各分党委及党总支的近90名党员代表参加了会议。出席会议的嘉宾有：上海市工商联党组成员、机关党委书记高开云、普陀区社会工作委员会书记姚军、普陀区委统战部副部长、区工商联党组书记、常务副主席马毓、黄浦区委统战部副部长史海岭、上海市工商联机关党委副书记李娟、普陀区社工委副书记毛彩萍、黄浦区金融办副主任袁海龙、上海市浙江商会党委副书记吴仲春、上海市浙江商会党建指导员李国弟等。此外，复星集团党校客座教授蒋昌建、“复星一家”党建研修会成员党组织主要负责人南钢党委书记陶魄、豫园商城党委书记梅红健也受邀与会。

本次大会的主题是：高举中国特色社会主义伟大旗帜，紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围，在各级党委的坚强领导下，勇于创新，不断进化，全面加

强复星集团党的建设，进一步发挥党委的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用、党员的先锋模范作用，团结和凝聚广大员工，进一步解放思想，抓住机遇，开拓创新，为建设立足上海、植根中国、面向全球、科学发展的复星集团，开创民营企业党建新局面而持续奋斗。

会上首先播放了复星集团党建工作巡礼片，该片集中反映了党的十八大以来，复星集团党委紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围，坚持以“五大发展理念”为引领，在战略与实践上积极主动跟进，坚决贯彻落实“一带一路”等国家战略所取得的一些成绩。这些成绩背后是全体复星党员的奉献和付出，象征着复星集团在党建和业务领域不断向前发展的重要阶段性成果。

随后，复星集团全球合伙人、高级副总裁李海峰同志向大会做了复星集团第二届党委工作报告。报告指出，过去五年是复星集团打造全球产业运营、整合与投资能力的攻坚阶段，也是复星集团党

委全面深化创新民企党建工作的关键时期，复星集团各项业务蓬勃发展，集团党委各项工作也迈上新台阶。报告号召全体党员“不忘初心，继续前进，勇于变革，勇于创新，永不停滞，永不僵化”，以优异成绩迎接党的十九大胜利召开，为实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦作出复星人应有的贡献！

在审议通过了《党委工作报告》和《党费收缴使用情况报告》后，大会选举产生了新一届复星集团党委委员，他们是王冬华、朱章华、李海峰、吴以芳、汪群斌、陈友东、祝文魁、姚文平、唐斌、龚平和辜校旭。在随后召开的第三届党委第一次会议中，选举产生李海峰同志为集团党委书记，选举汪群斌、龚平、唐斌、王冬华、祝文魁、陈友东等6名同志为副书记。

作为复星集团执行董事、首席执行官，汪群斌同志在会上表示：复星现在在世界各地发展，愈加要坚持家国情怀，要像习总书记要求我们的，全党上下不忘初心、砥砺前行、勇于变革、勇于创新、

永不停止、永不僵化。汪群斌同志支持党建工作，而且坚持亲自组织、参加党的活动，他的示范表率作用感动着每一位党员。黄浦区委统战部史海岭部长鼓励复星的全体党员，以更饱满的热情开拓创新、积极进取，协助黄浦争创全国文明城区。普陀区社工委姚军书记则代表上级党委向复星集团党委提出了新的要求，勉励复星各级党组织，在未来要实现政治核力、业务引力、文化筑力、人心凝聚力四大目标。上海市工商联机关党委书记高开云同志祝贺复星集团党委本届大会圆满成功，并诚挚希望，复星党建的经验能够成为全体民营企业的借鉴。

复星新一届党委一定按照上级党委的要求，扎实做好各项工作，通过党建工作更加密切复星与上海市委、普陀区委、黄浦区委的联系，更深融入并服务于国家发展大局，并为建设上海卓越城市做出应有的贡献。

本次大会上还举办了党建论坛，复星集团党校客座教授蒋昌建与前来参会的复星集团核心企

业的代表一同论道，分享如何将党建工作与各企业发展实际相结合，聚焦创新发展，以一流党建促一流业绩的经验与体会。蒋教授指出，不同的企业处于不同的发展阶段、具备不同的经营性质、面临不同的机遇和困难，但是党员的责任和担当、党建引领的重要性却是一以贯之、永不退色。嘉宾们纷纷表示，要进一步提升党建工作能级，为建设涵盖全社会的幸福生态系统添砖加瓦、保驾护航！在表彰环节，来自复星本部、复星医药、复星地产、德邦证券的4个先进党支部、13名优秀共产党员和4名优秀党务工作者收获了殊荣。

本次党委的各项议程在热烈的气氛中圆满结束。在上级党委的领导、支持下，新一届集团党委立足新起点，坚持把推动企业健康发展作为第一要务，坚持把创新精神贯穿到党建各项工作中，以完成好“政治核力”等“五个工程”为抓手，勇于创新，不断进化，为建设扎根上海、植根中国、面向全球科学发展的复星集团，开创全面党建新局面而持续奋斗！ □姚远

家国情怀是复星永远不变的初心

——复星集团党委副书记、执行董事、首席执行官汪群斌在中共上海复星高科技(集团)有限公司第三次代表大会上的讲话

尊敬的高开云书记、姚军书记、马毓副部长、史海岭副部长、袁海龙副主任，

“复星一家”核心企业党委的陶晓书记、梅红健书记、李平丞副书记、陈宇副书记，各位复星集团的党员同志们，

今天中共上海复星高科技(集团)有限公司第三次党员代表大会胜利召开，并选举出了新一届党委委员。首先，我代表复星集团向上海市、普陀区、黄浦区各级党委多年来对复星集团的关心与支持表示衷心感谢；同时，我还要代表集团董事会对新当选的复星集团党委委员表示祝贺，并对本次接受表彰的优秀党务工作者和优秀共产党员表示感谢。复星集团的稳健快速发展，离不开各级党委、市工商联、社工委领导与关怀，也是每一位党员同志和全体复星员工共同努力的结果。

今年是复星集团创立25周年，也是复星国际上市10周年，过去一年，复星国际净利润更是首次突破了百亿元人民币大关，标志着复星集团的发展进入了一个新阶段。作为诞生于上海并始终扎根于上海的企业，我们深知企业每一阶段的发展都离不开扎实的党建工作，正是在各级党



委的坚强领导下，充分发挥了党委的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用和党员的模范带头作用，我们才能团结广大职工群众，在实际工作中不断解放思想、开拓创新，抓住机遇。面对未来，复星集团将在中共普陀区委、区社工委指导下，在新一届党委的带领下全面加强党建工作，围绕党的方针政策和国家重点战略，以复星集团战略目标为方向，打造有复星特色的民营企业党建工作，为企业又好又快发展提供有力的组织保障。

作为新一届党委委员和党

委副书记，我向在座的全体复星党员代表提出四点希望：

一、复星集团目前已初步实现了全球化布局，业务范围遍布主要发达国家地区，同时也在重点新兴市场积极布局，通过不断思考，我们进一步明确了围绕全球家庭客户，智造植根中国的全球幸福生态系统的发展战略。希望新一届党委、每一位党员同志在实际工作中，积极帮助董事会和管理层更好更系统地理解国家大政方针，思考如何帮助集团战略与国家战略更好的结合。例如，如何将复星的“中国动力嫁

接全球资源”战略与“一带一路”的国家战略相结合，发掘相应国家和地区的机会；如何将“智造”幸福生活C2M战略与国家提出的“供给侧改革”战略相结合，帮助更多被投资企业实现转型升级从而推动整个国家更好的实现消费升级；如何将复星提倡的科技创新引领发展和上海市提出的建设具有全球影响力的科技创新中心相结合，将更多世界一流的科技企业带进来服务于上海乃至全国的科技创新发展等。

二、希望新一届集团党委继续多措并举，发挥党员先进性，增强党的凝聚力，通过工会、妇联、团委等组织更好将职工群众团结在一起；通过复星艺术中心活动、职工运动会、复星公益基金会等活动，积极增强与群众互动，倾听职工群众的心声；通过星冉、卓越、超越等人才计划，关注青年人发展，打造人才生态圈的同时，发掘、培养忠于党的事业、政治可靠、业务专业、作风优良的新党员。

三、希望集团党委积极通过“复星一家”党建平台，加强同各核心成员企业交流与通融，充分发挥党组织的战斗堡垒作用，使其成为宣传党的方针、路线、政策和国家战略以及复星企业文

化价值观的重要阵地；同时还要发挥党组织的凝心聚力作用，通过党建活动让“复星一家”成员企业的员工更多地感知复星、认识复星、了解复星，使之成为一个温暖和凝聚人心的平台，发挥团结各成员企业的重要作用，在关键和重要决策的时刻，实现同频共振，合力为集团战略服务。

四、希望集团党委继续加强与上海市、普陀区、黄浦区等各级党委的互动，积极主动的汇报企业发展的最新动态、复星党建工作的最新成果并与积极与各兄弟单位开展联合党建活动，相互学习共同促进党建工作的全面发展。

复星集团作为生于上海、长于上海、扎根于上海的民营企业，在未来的发展中要继续高举中国特色社会主义伟大旗帜，在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神和治国理政新理念新思想新战略，复星集团董事会和管理层将全力支持集团党委工作，不断勇于创新、敢于进化，努力把复星集团打造为世界一流的企业集团，通过我们的努力，为中国和世界家庭智造幸福生活，以实际行动回馈上海、回馈国家。谢谢！ □王亮

亲切关怀温暖人心 殷切希望催人奋进

——上海市工商联、普陀区社工委、黄浦区委统战部领导致辞



上海市工商联机关党委书记高开云同志：

上海复星高科技(集团)有限公司是上海民营企业标杆，是上海一张非常亮丽的名片，一说复星，没有人不知道。近年来，复星集团不断拓展，取得了骄人业绩，扮演着民企“领跑人”的角色。

现在中央统战部也要求我们工商联，在非公党建方面有所探索。在这方面，我们也想多看看，多学习，把一些好的经验能借鉴、推广。复星成立25周年了，党委从2001年成立至今也有17年，一路走来发挥了重要作用，很值得学习。

复星各级党组织勇当排头兵，都离不开党建工作的引领。党员的形象，在人民中深入人心。你敢把党员的身份亮出来，那一定是你各方面表现不错。我相信，我们新一届的党委成立，一定能带领我们探索民企党建工作的新模式。

最后，祝愿我们复星集团党委继续发挥政治引领作用，带领党员、广大员工不忘初心，再创佳绩，党的建设和我们集团的发展，齐头并进。祝



愿我们集团大展宏图，取得更大的发展，踏上新征程，迎接新辉煌。



普陀区社工委姚军书记讲话：

今年是复星集团成立25周年。参加复星的党员代表大会，我非常感动。总结下来，

我有三点体会：

首先，复星的党委，真正发挥了重要政治核心和引领作用。复星在参与“一带一路”战略中起到了很好的引领作用，不单单引领中国的民营企业家，甚至在全球都有非常强的引领力。复星也将创新活力注入到了我们全球经济发展的转型中。在全球经济发展中，我们复星做得可圈可点的，我感到非常骄傲。

第二，复星集团的党委牢牢抓住了党建基础工作。“两新”党建工作，在目前中国、上

海，都是党建研究的最前沿，是很新的一个命题。但我们复星集团用一种创新精神，用我们企业和科技的创新精神，打破了一些原来的传统的工作理念，用创新的方式来解决党建新的问题。

第三，复星党委从强文化着手，引领复星的核心价值观。我们复星党员和党组织，价值观体现在哪里？体现在企业发展的经济效益中。那是用什么？是用复星的文化，来引领我们的核心价值。我们复星党委在引领核心价值观上，是走在前头的。

未来工作，我们非常期待。



黄浦区委统战部史海岭部长讲话：

各位领导，各位代表，大家好！非常高兴有机会来参加我们复星集团党代表大会。

复星集团有着光荣而又辉煌的历史。作为一家高科技民营企业，我以为，复星集团既是高科技民营企业的先行者，又是非公有制经济企业的表率，也已经成为了全国非公有制经济以及民营企业的排头兵。

同志们，党的十九大即将召开。当前，黄浦广大干部群众正以饱满的热情开拓创新，积极进取，努力实现经济、社会的发展，努力争创全国文明城区。我们希望复星集团党委认真学习总书记系列讲话精神，即将召开的党的十九大和中共市委的有关精神，继续加强思想建设、组织建设、制度建设，既要进一步团结广大党员为复星的发展做贡献，发挥党员先锋模范作用，也要重视对党外知识分子、民主党派人士、少数民族同志的关心帮助和支持、引导、服务工作。广泛地凝聚集团干部和员工，努力形成爱复星、敬复星，为复星发展做贡献的良好企业氛围，不断提高企业和员工的社会责任感，为上海乃至全国的经济社会发展，做出新的更大的贡献。□姚远

勇于创新，不断进化，为建设扎根上海、植根中国、面向全球科学发展的复星集团，开创全面党建新局面而持续奋斗

——复星集团党委副书记、全球合伙人、高级副总裁李海峰在中共上海复星科技(集团)有限公司第三次代表大会上的报告

同志们：

中共上海复星高科技(集团)有限公司第三次代表大会是在复星集团初步实现全球化布局，正式步入智造植根中国的全球幸福生态系统的新时期，召开的一次十分重要的会议。大会的主题是：高举中国特色社会主义伟大旗帜，紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围，在各级党委的坚强领导下，勇于创新，不断进化，全面加强复星集团党的建设，进一步发挥党委的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用、党员的先锋模范作用，团结和凝聚广大员工，进一步解放思想，抓住机遇，开拓创新，为建设立足上海、植根中国、面向全球、科学发展的复星集团，开创民营企业党建新局面而持续奋斗。

下面，我代表中共上海复星高科技(集团)有限公司第二届委员会向大会作工作报告。

一、过去五年的工作回顾

过去五年是复星集团打造全球产业运营、整合与投资能力的攻坚阶段，也是复星集团党委全面深化创新民企党建工作的关键时期。五年来，在以习近平同志为核心的党中央的坚强领导下，在中共上海市委、统战部及普陀区委、区社工委的领导以及集团董事会的支持下，我们以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，全面落实党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中全会精神，坚持把推动企业健康发展作为第一要务，坚持把创新精神贯穿到党建各项工作中去，积极发挥党组织的政治核心作用，胜利完成集团第二次党代会提出的目标任务，在奋力推进企业全球化发展、中国动力嫁接全球资源、制造全球家庭幸福生态系统等战略的实施过程中，集团党委各项工作也迈上新台阶。我们的做法和成效主要体现在以下七个方面：

(一) 紧随“一带一路”战略，初步完成全球化布局

“一带一路”战略是我国在新形势下实施对外开放的总纲领；过去五年来，复星集团在深耕上海，立足中国的同时，也紧随“一带一路”战略，开启了全球化产业布局，各项工作从无到有、由点及面，进度与成果超出预期。我们系统学习领悟习近平总书记系列重要讲话精神，并努力将之与企业实际相结合，创造性地提出“中国动力嫁接全球资源”的产业整合模式，赢得国际工商界的广泛认可；在全球20个工业国家和地区初步完成产业布局；参与中国-中东欧金融公司组建，并以此为平台加大对“一带一路”沿线国家的投资；代表中国工商界在国际经贸、全球治理平台积极发声，包括保尔森基金会、中德经济顾问委员会、二十国集团工商界会议、亚太经合组织工商咨询委员会会议、二十国集团工商界青年企业家协会会议、中



葡论坛等。

(二) 坚持创新驱动，布局创新与绿色产业，有机结合，取得明显成效

“创新、协调、绿色、开放、共享”是“十三五”时期指导我国发展的五大理念。复星集团结合企业发展实践，重点突破创新与绿色两大产业领域。涵盖天使、种子、扩张、IPO的全阶段全覆盖的创业投资基金已经搭建完成；从北京中关村到美国硅谷，从印度孟买到英国伦敦的创新产业网络已经初步形成。

(三) 贯彻供给侧结构性改革，弘扬工匠精神，打磨产品力，推动旗下企业产业升级，智造幸福生态系统，取得丰硕成果

推进南钢向节能减排与绿色环保产业转型，目前南钢在节能减排和资源综合利用方面取得了一系列突破，包括全部淘汰了低端产能和燃煤锅炉，并实现了清洁能源替代；同时实现钢铁产品向高效、绿色钢材实现产品升级。推进海南矿业从单一的铁矿石生产商向具有全球投融资能力的资源集团进一步转型升级。围绕家庭客户，布局地中海俱乐部、Folli Follie、宝宝树、和睦家、微医集团、复星健康保险等全球资源，共同智造幸福生态系统。匠心打造BFC，尤其是复星艺术中心，使之成为上海文化新地标，也是远东乃至亚太地区城市蜂巢的精品之作。

(四) 初步形成以企业家精神为核心的企业文化体系

经过25年来的积累和沉淀，集团党委形成了以“企业家精神”为核心，以“合伙人文化”、“同学文化”、“创新创业文化”、“工匠文化”、“关爱文化”等多维文化互补的复星文化体系。此外，为推进集团的战略转型，弘扬工匠文化，集团党委开展“复星工匠”评比活动，并在《复星日报》上推出“寻找身边的复星工匠”系列专题报道，聚焦复星各产业具备工匠精神的员工，鼓励广大员工在平凡岗位上精益求精、打磨产品力。

(五) 加强企业社会责任，搭建全球平台

2012年，复星公益基金会在集团党委的支持下成立。复星公益基金会致力于资助文化、教育

实践，要始终站在以习近平同志为核心的党的大政方针下顺势而动。一定要将我们企业的战略与“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带发展等战略相结合，与“十三五”规划相融合，与供给侧结构性改革相呼应，尤其要与上海市委提出的“建设卓越城市”战略相结合。

第二，办好一切事情，关键在党的领导。过去五年是复星集团在历史上发展最快的五年；也是党建工作全面开花的五年。事实证明，企业发展越好，党建工作取得的成果也愈发丰硕；同样，党建工作越扎实，企业的发展的成就也愈发瞩目。

第三，面对当前复杂多变的国内外经济环境，企业的发展战略也要不断调整与进化。面对我国经济步入新常态，习近平总书记要求全党上下“适应新常态、把握新常态、引领新常态”，并提出“变中求新、新中求进、进中突破”；对于企业而言，我们的战略也要通过不断的进化从而实现不断的提升。

第四，推进集团的各项工作，关键要不断解放思想，勇于创新，敢为人先。习近平总书记反复强调，“抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来”，复星集团正是通过不断进行机制创新、技术创新、产业创新，才取得今天的成就。

第五，一切成绩的取得，都要坚持结果导向与问题导向。企业是在发现问题与解决问题的过程中不断前进的。实践证明，我们的许多成绩，都是靠十年磨一剑干出来的。未来，我们将向智造全球幸福生态系统这一目标狠抓实干，只要把准方向往前走，就一定能够如期实现。

二、今后五年的工作打算

今后五年，是我国实现全面建成小康社会第一个百年目标、向着第二个百年目标迈进的重要历史关头。

今后五年复星集团党建工作的指导思想是：在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，以经济建设为中心，以复星集团战略目标为方向，打造有复星特色的民营企业党建工作，为促进企业又好又快发展提供强有力的组织保证。

根据这一指导思想，今后五年复星集团党委的主要目标是“政治核力、业务引力、文化筑力、人心凝聚力”，围绕目标的主要任务是：

(一) 开展“政治核力工程”，不断提升党建工作水平

1、加强宣传教育工作，发挥好“三个作用”。

2、加强组织建设工作，夯实

党建基础。

3、探索新时期下党建工作载体和介质的运用，尤其是运用互联网手段，不断创新党建工作。

(二) 开展“业务引力工程”，不断提升对企业的价值贡献度

1、前向引，做好投前支持。根据集团未来战略、投资方向要求，有针对性地选择相关行业、重点企业进行联建共建，以党建为纽带，为业务搭台。

2、后向引，做好投后支持。针对服务投后企业，党群系统要积极对接被投资企业党群部门，包括尽可能对接被投资企业上级党委等；对于没有设立党组织的核心投后企业，要尽快帮助设立党组织。

3、开展好创先争优活动。

4、加强政策理论研究。

(三) 开展“文化筑力工程”，不断提升复星文化价值的感召力

1、内部价值观促认同。加强企业文化传播，促进全员价值认同。

2、“复星一家”促通融。以文体活动为载体，推进文化价值观的宣传。

3、外部树形象：要根据集团党建的实际和特点，总结经验、提炼特点，争创复星党建特色品牌，争取在国内民营企业中树立标杆。

4、兼收并蓄海外优秀文化：对于海外合作伙伴的优秀文化，也要及时向企业内部传播，促进中外交流。

(四) 开展“幸福凝聚力工程”，不断提升员工和被投企业的满意度

1、凝聚好党员。

2、凝聚好员工。

3、凝聚好“复星一家”。

(五) 开展党委班子“强身健体工程”，持之以恒加强领导班子的政治学习

党建是党委班子成员最大的工程。复星全力推动集团董事会及管理层成员与党委委员的交叉任职机制，确保企业运营与党建工作的紧密联系，使复星集团成为党群血肉联系的有机生命体。

同志们：习近平总书记在去年纪念建党95周年的大会上，要求全党上下“不忘初心，继续前进，勇于变革，勇于创新，永不僵化，永不停滞”，总书记的话可谓语重心长、言犹在耳。回首复星集团25年的历程，我们砥砺前行，一步一步走到今天，靠的就是党的领导，靠的是我们不断地自我进化，不断地变革创新。今后，我们将更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围，高举中国特色社会主义伟大旗帜，勇于创新，不断进化，为开创立足上海、植根中国、面向全球、科学发展的新局面而不断奋斗，以优异成绩迎接党的十九大胜利召开，为实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦作出复星人应有的贡献！ □王晨

承前启后 继往开来

——复星集团党委 2017 年先进党组织、优秀党务工作者、优秀共产党员表彰

先进党支部：

1. 复星医药第四支部
上海复星长征医学科学有限公司
2. 复地上海公司党支部
复地集团上海分公司
3. 德邦上海第三党支部
德邦证券资产管理部、
中小企业部
4. 本部第二党支部
复星集团风控条线

优秀党务工作者：

1. 宋伟
上海复宏汉霖生物技术有限公司
QA经理
2. 蔡琼
上海高地物业管理有限公司
行政经理
3. 王炯
德邦证券副总裁、首席风险官
4. 姚远
复星集团公共事务助理

优秀共产党员：

1. 徐红
上海星耀医学科技发展有限公司
财务助理总监
2. 胡雲云
上海复星医疗系统有限公司
管理部主管
3. 赵国振
上海凯茂生物医药有限公司
验证主管
4. 陈晓冬
上海星泰医学科技有限公司
副总经理
5. 罗丽华
复地上海公司运营部专业副总监
6. 倪旭升
高地资本总裁、上海高地物业管理
有限公司总经理
7. 倪蓓华
复星地产财务高级经理
8. 黄玉梅
德邦证券经纪业务管理总部
总经理助理
9. 李项峰
德邦证券研究所副所长
10. 李思君
德邦证券资产管理总部
高级研究员
11. 夏根大
银行集团董事长总经理
12. 储良
复星保德信人寿有限公司总裁
13. 邓洁
策源股份副总裁

先进党支部：复星医药第四党支部“创新突破，紧扣业务”



复星医药第四党支部是一支富有激情的团队，党员辐射于公司各个部门和各级领导层，并在自己的岗位和团队发光发热，有力地助推公司的业务发展；也是一支富有感召力的团队，是企业文化的宣传者和践行者，助力营造“爱岗敬业、创新、感恩、协作”的团队

文化，提升团队凝聚力。

【新】复星医药第四党支部围绕集团党委要求玩出“新意”：“两学一做”活动中，不纯粹要求读书，而是先分批发放书籍，再交换阅读，造成“饥饿感”；再召集大家观看两会中的总理答记者问视频，边看边交流，结合书本内容，撞出许多思

想火花。

【闻】如何在党建工作中“突破自己”？2016年6月，从来没有尝试过大合唱、没有指导老师、甚至没有指挥的复星医药第四支部积极参加宝山工业园区“唱支歌儿给党听”基层党组织合唱比赛，经过近二十几个中半小时的练习，荣获三等奖。荣誉之上，挑战极限的体验感十足。

【看】复星医药第四支部每年都将党课结合“走出去”，组织党员参观上海犹太难民纪念馆，了解上海历史人文；参观上海环球金融中心，刷新对上海高度的认识。

【融】党支部和业务工作能完全交融吗？实践中，复星医药第四支部做到了。支部定期召开支委会议，统一支部工作思路，始终将“业务”放在首位。2016年4月，复星医药接到集团EHS审核任务时，公司的EHS工作刚刚起步、并没有专职人员。

复星医药第四支部主动接招，在业务动员中提出党员身先士卒，5个月后，全员EHS理念迅速普及和深化、EHS要素得到优化和强化，最终复星医药以3.2的良好成绩通过复星集团EHS体系审核，成为医药集团诊断板块第一高分企业。

复星医药每年业务关键点(战略、预算、年底冲刺等)，党员都充分起到模范带头作用。2016年底，复星医药优秀表彰中党员积极分子占比超过31%。研发团队以高效研发成果荣获医药集团“年度研发成果奖”，其中两个核心团队的负责人均为司龄超过7年、党龄超过10年的优秀员工。近三年，复星医药平均复合增长率为20%、超行业平均水平，党员在其间功不可没。

党员及党委工作，就像春风化雨，渗透到部门、岗位、企业文化中细无声……直到企业长成参天大树。

优秀共产党员李项峰：鱼跃龙门展新姿，一片丹心铸党魂



身处金融行业的基层党员李项峰同志爱岗敬业，不断追求业务创新，为研究所树立了专业的队伍形象。一是积极对接集团需求，开展大宗、宏观及港股策略等专题研究，推荐优质标的，支持投资工作；二是组织部门团队发挥研究所功能，支持公司业务发展；三是主动业务创新，发行主动管理

产品和筹备发行投顾产品，为公司创造更大价值。

李项峰以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，始终坚持学习的首要地位，勤于思考，通过学习灵活应对证券市场日新月异的变革，积极领会最新理论的科学内涵。

李项峰时刻把关心员工生

活当作头等大事，率先垂范，积极团建，通过员工生日庆祝、日常补助、迎新等活动，把党的温暖送员工，同时积极组织文体活动，如羽毛球、歌唱、扑克等，增加工作乐趣。

作为一名共产党员，李项峰多年来始终以廉洁自律要求自己，时刻牢记党的教导，在部门内起到很好的模范带头作用。

优秀共产党员罗丽华：做一颗“永不生锈的螺丝钉”



罗丽华，复地上海公司运营管理部专业副总监，上海党支部组织委员。

作为一名基层员工，罗丽华同志2016年调入上海公司运营部，面对上海公司10多个项目的运营计划、运营数据、考核指标等，她从细做起，从基础做起，核实一个个数据的准确性，完善各类档案文件的归纳，建立起上

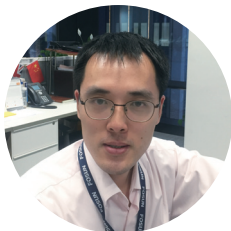
海公司的运营数据库。在编制上报上海公司近7个项目的发展纲要过程中，协助项目总，主动承担了大量的协调工作。在上海公司的经营计划系统、EAC进度系统等的上线过程中，她迅速掌握新系统的操作知识。罗丽华因此被评为上海公司2016年度优秀员工。

由于具备良好的群众基础，

罗丽华于2016年上海公司党支部换届时，当选为上海支部组织委员。在本职工作繁忙的同时，仍承担起支部的对内对外的组织工作，出色完成党交给的任务。

做一颗“永不生锈的螺丝钉”是罗丽华对自己的要求，也正是这种具有螺丝钉精神的基层员工、基层党员，是复星迈向更好明天的宝贵财富。

优秀党务工作者姚远：饱满热情，善小而为



姚远同志2015年离开大学校园，进入复星集团公共事务部，投身党群工作。不怕苦，事无巨细，迅速接手并改进党费收缴、关系转接、文件上报、党员发展等多项党务基础工作。

2015年恰逢普陀区委组织部机构改革，复星集团党委之隶属关系由普陀区科学技术委员会转移至普陀区社会工作委员会。

姚远同志同普陀区党建科、组织科相关同志连续会商，在短时间内迅速厘清汇报关系，并确保党员进出流程畅通。姚远同志通过自学《党务通》，发现了一些过去工作中的疏漏之处，及时弥补、完善相关文件，推动复星集团党委与上级社工委工作的全面对接。

两年来，姚远同志独立完

成党组织建制迁移、市级文明单位申报等事务，作为团队骨干力量在党代表选举大会、“七一”大会、本部换届大会等工作中发挥作用。与各支部建立了紧密的联系，并推动提升复星集团党委和普陀区党建合作的能级。姚远同志始终以饱满的热情投入到工作中去，体现了一名党员工作者的合格素养。