

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350期 本期20版 2017年5月31日

用手机扫描二维码
关注复星人报微信

郭广昌“解密”复星：像生命体一样成长



(3、4版)

5月14日到16日，湖畔大学将课堂搬到复星集团新总部BFC大楼，39名学员在这里进行了为期三天的集中学习。

湖畔大学创始校董、复星集团董事长郭广昌亲自为学员授课，以复星战略进化为案例，阐述了如何制定和进化企业的战略地图。

郭广昌对复星战略调整进行了完整复盘，也系统解释了复星当前的核心战略：幸福家庭和C2M。他强调，复星要基于C2M，聚集家庭生活的健康、快乐、富足，打造产品力服务的闭环，智造中国乃至全球的家庭幸福生态系统。

本期《复星人》报刊发郭广昌董事长讲课主要内容，以飨读者。

国内外顶级专家汇聚京城 全领域直播揭秘达芬奇机器人手术

5月19日、21日，“世界达芬奇机器人手术直播大会”在北京和睦家医院开幕。在两天的时间里，三位世界级微创手术专家为公众以及业内同道带来三场精彩的达芬奇机器人辅助微创手术直播演示，为大家揭秘机器人做手术的全过程。

(14版)



接棒“523”项目 复星医药为世界递交一张国家名片

(6版)

复星牵手都市丽人打造零售C2M 引领内衣时尚产业消费升级

(7版)

复星保德信人寿增资申请获批 股东双方共增资13亿元

(8版)

复星地产战略投资乐乎城市青年社区 共享长租公寓发展机遇

(9版)

聚焦“独角兽” (12版)



不断为用户创造价值 是企业的立身之本

——对话微医创始人廖杰远

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

[免责声明] 本报由复星控股发行, 意在提供复星控股及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息, 不构成复星的信息披露或投资推荐。

郭广昌出席波兰总理午餐会 郭广昌出席意大利总理晚宴

本报讯 5月12日，复星集团董事长郭广昌在京出席波兰总理希德沃午餐会，并与另外8位重量级中国企业家一起，共商布局波兰、前进中东欧的设想与蓝图。

郭广昌说，波兰是一个美丽的国家，复星十分重视波兰的市场与战略地位，对波兰的医疗医药、金融服务以及旅游业的投资机会都有浓厚的兴趣；希望把波兰作为进军中东欧市场的桥头堡，深度发掘在中东欧新兴市场的优质资源，与中国成长动力对接；愿意带领更多的中国企业前往波兰投资兴业，为更加稳固的中波经贸合作贡献力量。

希德沃总理表示，波兰欢迎以复星为代表的中国优秀民营企业前往波兰投资。

波兰是最早与中国建立外交关系的国家之一，两国政治互信基础好、交集多，可以为两国经贸发展提供更好的支持与保障。此外，波兰正在进行医疗体制改革，欢迎中国企业积极参与投资，为优化波兰的宏观医疗环境与医疗服务水平，提高波兰国民满意度增添动力。

希德沃总理此次来华，出席了于5月14日开幕的“一带一路”国际合作高峰论坛。

万达集团董事长王健林，中国保利集团董事长徐念沙、百度公司董事长兼CEO李彦宏、中国邮政集团公司总经理李国华和丝路基金董事长金琦等8位企业家出席了午餐会。 □黄献辉

本报讯 5月15日晚上，郭广昌董事长在京出席意大利总理真蒂洛尼私人晚宴，并与真蒂洛尼总理单独交流复星的全球投资战略，在意大利及欧洲的投资布局。

郭广昌说，复星在米兰投资的布罗吉广场大厦，传承了意大利数百年的文化积淀，代表了欧洲文艺复兴时代的辉煌历史与璀璨篇章。复星在尊重与延续传统的基础上，对大厦进行更新，必将成为米兰作为世界时尚之都的又一显著地标与艺术作品，成为“中国动力嫁接全球资源”的最新注解。此外，复星还在积极发掘意大利健康、时尚、旅游以及金融保险业的投资机会，让“智造幸

福生态圈”不仅可以连接中意，更加可以辐射整个欧洲。

真蒂洛尼表示，很高兴看到以复星为代表的中国民营经济蓬勃发展，并且成为中国经济对外交往与投资的重要组成部分。近年来，中资企业在意大利投资十分踊跃，为意大利经济注入了持续的成长动力，作出了社会贡献。中投副董事长兼总经理屠光绍、中国银行董事长田国立、国家电网公司董事长舒印彪、保利集团董事长徐念沙、万科集团董事长王石、苏宁电器董事长张近东、中兴通讯总裁赵先明等12位国内知名企业家出席了晚宴。复星集团全球合伙人、高级副总裁李海峰陪同参加了此次交流。 □黄献辉

湖畔大学走进 BFC



5月14到16日，湖畔大学将课堂搬到复星新总部BFC大楼，39名二期学员在这里进行了为期三天的集中学习。

湖畔大学创校校董、复星集团董事长郭广昌亲自为学员们授课，以复星的发展进化为案例，讲述了如何制定和进化企业的战略地图。

郭广昌和学员们一起，对复星在不同发展时期的关键战略决策转变和取舍进行了细致梳理。他还对复星的C2M核心

战略，复星战略地图的维度进化，以及如何打通“健康、快乐、富足”，智造完善开放的幸福生态系统，做了深入的解读和分析。授课之后，郭广昌和学员们就C2M、生态系统、企业家精神、企业内部学习机制等诸多问题进行了讨论。

三天的集中学习，除郭广昌外，授课老师还包括蚂蚁金服首席战略官陈龙、软银赛富创始合伙人阎焱、复星集团全球合伙人、高级副总裁兼首席财务官

王灿等。期间，学员进行了多场内部讨论，复星集团联席总裁陈启宇、高级副总裁潘东辉担任点评人。此外，湖畔大学学员们还和知名作家冯唐在复星艺术中心进行了一场跨界交流。

湖畔大学由柳传志、马云、冯仑、郭广昌、史玉柱、沈国军、钱颖一、蔡洪滨、邵晓锋等九名企业家和著名学者等共同发起创办，旨在培养拥有新商业文明时代企业家精神的新一代企业家。 □李梁

聚焦工业 4.0 时代

复星携手日本“七个梦想家实验室”

本报讯 5月18日，复星集团正式宣布，携手日本“七个梦想家实验室”株式会社（英文名称：Seven Dreamers Laboratories Inc.），在包括全自动叠衣机、鼾症及睡眠呼吸暂停综合症医疗器具、碳纤维高尔夫球杆等领域展开投资合作，聚焦工业4.0时代下的产业深度变革，领跑科研技术创新，致力为家庭生活提供更完善、舒适和便利的解决方案。

“七个梦想家实验室”株式会社于2011年创业，是日本科创界近年来最受关注的发明创新型之一，获选日本经济产业省技术革新奖（审查委员会特别奖）并在2016年被Forbes Japan评为日本5大最具创新性的创业公司，更被誉为日本版“独角兽”。创始人阪根信一博士同时被日经商务月刊以发明家的身份评为2017年开启下个时代的100人之一。

“七个梦想家实验室”开发的主要产品包括：

①全自动叠衣机（英文名称：Clothes-folding Laundroid Robot）

历经长达10年的研发真正意义上的世界首创全自动叠衣机，在2016年10月日本高新技术博览会及2017年1月CES上一经展示便已获得媒体和业界的极大关注。叠衣机通过智能系统自动识别衣服的种类和款式，并能按照家庭成员分门别类，将衣服折叠平整，大大节省叠衣过程的重复作业与时间损耗，为家庭生活提供极大便利，并且公司还在对涵盖洗衣/烘干/折叠功能的一体机进行研发。在不久的将来“七个梦想家实验室”的全自动叠衣机将有可能大幅改变人类的日常生活，成为智能家电，智能家居的核心产品。

②鼾症及睡眠呼吸暂停综合症医疗器具（英文名称：Nastent）

由“七个梦想家实验室”自主研发，运用材料科学领域的最新突破技术，使用与人体皮肤组织接近的材料做成软管，从病人鼻孔插入达到扁桃体附近，保持病人呼吸顺畅的同时大大降低异物感，从而保障睡眠质量，减轻病人负担。该产品目前在日本已被大众认知并将在欧美市场逐步开展应用，进入国内的准备工作也在进行中。 □余鸣



③全定制碳纤维素材高尔夫球杆（英文名称：Shaft）

根据用户的习惯手法个性定制，运用自主开发的碳纤维制法，对球杆进行一次压缩成形，避免传统的打磨对碳纤维造成损坏，成型后无需表面涂装从而保证强度更好和重量不变。目前在高尔夫职业选手和爱好者中已经拥有相当高人气。

复星集团执行董事、联席总裁陈启宇先生表示：复星致力于与全球最具企业家精神、工匠精神的人和企业合作。“日本‘七个梦想家实验室’具有高度的科研创新能力，立足于开发全面智能化、人性化、革新化的产品，正是与复星提倡的打磨产品力和匠人精神不谋而合。相信通过与‘七个梦想家实验室’和合作，我们会共同加快其研发和商业化步伐，诞生更多让用户尖叫的产品，从而更好满足全球家庭不断提升的健康快乐富足的需求，智造全球幸福生态系统。”

“七个梦想家实验室”创始人阪根信一博士表示：“作为以‘创造世界上不存在的东西’为理念的技术创新集团，我们开发了世界第一台全自动叠衣机‘Laundroid’，鼾症及睡眠呼吸暂停综合症医疗器具‘Nastent’以及最高品质的高尔夫球杆‘Shaft’。我们很荣幸与复星集团携手合作，充分嫁接复星各板块专业资源和网络，以中国市场为核心推动产品走向国际化。”

此次复星携手日本“七个梦想家实验室”，帮助其进一步强化产品开发和科研创新能力，推进双方在全球平台上的拓展与协同合作，是在工业4.0时代，以互联网和人工智能为驱动力的新型工业生态重构下，复星集团全球化高科技领域战略布局的重要里程碑。 □余鸣

复星联手 NAGA 加速布局欧洲 Fintech 领域

本报讯 近日，德国Fintech创业公司NAGA宣布获得来自复星集团的1235万欧元投资，此次投资将成为2017年欧洲地区最大规模的Fintech公司A轮融资。

作为一家专注于运用突破性创新技术和创新模式，提供金融交易服务和产品的Fintech公司，NAGA旗下推出的首款应用程序SwipeStox能够通过社交网络交易模式，激发股票交易用户的兴趣，并通过游戏的形式，简化金融交易流程。SwipeStox上线9个月以来，已在全球范围内获得超过200亿欧元的交易额。

复星集团董事长郭广昌表示，“对复星来说，创新和研发不是一个可选项，而是我们必须且优先要做的。未来的复星一定会专注于科技引领和驱动发

展。我们十分看好NAGA在金融交易方面的Fin-Tech领先技术，并对整个创业团队所展现的胆识、经验和能力表示认可。未来，复星将发挥其在中国市场的资源，帮助NAGA为中国和亚洲客户带来更多的创新产品。同时，我们也希望复星集团通过像NAGA这样的项目，快速积累在全球Fin-Tech领域的经验与积累，嫁接已有的深厚‘富足’产业资源，推动更广泛范围的科技创新。”

NAGA 创始人兼CEO Yasin Sebastian Qureshi表示，“尽管成立仅18个月，但NAGA凭借领先的技术和产品，已经成为全球增长最为迅速的Fintech创业公司之一。复星将为NAGA带来更加坚实的亚洲市场根基，并加速公司

在亚洲市场的发展。我们对此次投资以及未来双方的合作充满期待。”SwipeStox CEO Benjamin Bilski则认为，“在复星的支持下，SwipeStox将进一步提升产品研发能力，并触及交易生态圈中的更多领域。SwipeStox的目标是成为全球最大的股票交易社交网络。”

此次入股NAGA，是复星围绕全新C2M商业模式智造面向全球家庭客户幸福生态系统的又一次实践。C2M将是改变中国甚至全球商业生态，特别是传统企业在移动互联网时代巨大的机会。复星较早地意识到C2M在产业与新技术结合和升级中的价值，并致力于把全球领先的创新技术整合后，嫁接中国动力，为中国经济贡献力量。 □魏雯佳

郭广昌“解密”复星： 让复星像生命体一样成长

提要：

□复星的生态系统是什么？我们要基于C2M，基于复星的IT系统，打造一个能为家庭生活服务的闭环、但又是生态开放的体系。

□复星要再次强调，我们是一个产业公司，所有收购和投资，目的是加强产业能力，加强为客户服务的能力。

□大家以前看到复星都是买买买，投资这个，其实是面上的；在底下，复星最看重的是技术、研发投入。

编者按：

5月15日上午，湖畔大学创校校董、复星集团董事长郭广昌亲自为在复星总部BFC办公楼内集中学习的湖畔大学学员授课，对复星25年来的战略进化进行了完整阐述。

为了准备这一堂课，郭广昌花了不少时间，头天晚上连觉都没睡好。他对学员们说，“给你们上课是非常难的。但我保证一点，我一定是讲我们实实在在做的、思考的事，我们这一年最新的思考、哪怕一点点的新进步，都会跟大家分享。

25年来，郭广昌正是以这样的态度，主导了复星每一步的战略进化。当然作为25年如一日殚精竭虑的“副作用”，他的头发也掉了许多。在讲课中他自嘲，“看到当年的老照片，我会有点心酸，原来我头发也曾经长过。”

以下是郭老师授课的文字实录：

首先再一次热烈欢迎大家。我精心准备了一下，昨天晚上都没睡好，一直在想今天给大家讲什么，怎么讲。今天我讲的过程中，大家有问题的话，欢迎随时打断。

我觉得一个企业的战略是要不断进化和调整的，不是你制定了一个战略，就要一直用到底。复星25年的发展，每个阶段都有一定的战略，但每个阶段都会随着复星的发展而调整。这个调整依赖于两点，一是你自有资源禀赋的提高，二是社会软环境的深刻变化，包括市场的变化。一般有两种调整，一是把以前的战略大幅度扭转。二是逐步进化。复星崇尚的是逐步进化，而不是一下子就扭转过来，来个大发展。例如，以前我做钢铁的，现在因为要战略，我就要把钢铁卖掉，一定要把这个卖掉。不能在原来的基础上逐渐进化，去调整你的战略，让你的战略地图更清晰，更丰富，这是复星整体的思路。

举个例子，去年我们在讲复星整体战略的时候，还是以投资为主，而今天我们更多的角度是从产业角度。好像两句话有点拗，但是其实是不一样的，复星现在更多是着眼于产业。

2007年复星在香港上市



之后，我们又提出几个战略方向，一是中国动力嫁接全球资源，二是“保险+投资”双轮驱动。在这个战略指导下，我们进行了全球化，投资了全球7家保险公司。

从去年开始，我们更加注重聚焦家庭生活的健康、快乐、富足，把这个作为复星的核心战略。去年提出C2M，我觉得是复星核心要做的商业模式。在这个基础上，今年我们更加强调复星要做C2M，智造全球家庭的幸福生态系统。在这种思想指导下，我们投了红领、宝宝树、达芬奇机器人、Gland Pharma等等。更重要的是，不是从投资的角度，而是立足于产业角度，复星集团整体要变成一个C2M生态系统。我们要聚焦家庭生活，战略要不断提升，我们要让自己像一个生命体一样成长。

我们最强调的是进化两个字，不断进化，不断提升。现在进化到哪里呢？最重要的就是两个概念，一是C2M，Customer-to-Make。以前C端几乎是被垄断的，制造端大量制造的产品都是低成本为导向，大量产能重复，导致C端被垄断，C端剥削M端。制造端很不值钱，最大的C端大家也知道是谁，非常赚钱，但M端日子都不好过。世界永远是变化的，永远是客大欺店和店大欺客。

但现在情况发生什么变化呢？触达C端的途径在变化，途径会越来越碎片化、多元化，线下触达C端的途径和价值也会越来越体现出来。这对M端有一个好处，能满足C端个性化需求的M端会越来越受到重视。以前我觉得互联网企业创业都不讲

制造的，制造是过去时了，其实制造是现在时，谁能够把制造做的更好，谁就拥有未来，这是我的看法。

所以复星现在更加专注于什么，我们希望是由C端驱动，但是制造端发力。我们要敢于在研发上投入，要敢于在品牌上投入，敢于找到更多的途径去打通C端。这不是一个企业的问题，我觉得整个中国下一步的产业改革、升华，核心就是C2M，由C端驱动，对制造端的重新洗牌和改造，不仅仅是制造，还包括设计、产业链的重新改造。互联网对中国产业的渗透，以前更多是对C端的渗透，但未来更深刻的渗透，是产业的渗透，这个刚刚开始，是个风口。这个风口需要大家有耐心，慢慢去抓住，不是一下子做到的。

复星的生态系统到底是什么

第二个我想强调的概念是，复星要聚焦于家庭生活。大家知道，中国是最注重家庭生活的，家庭生活是整个消费的核心。所以在C端，我们的核心工作是服务于家庭。不同的家庭在不同的阶段，关注点是不一样的，比如年轻家庭里，母婴是核心；中产家庭，或者说到了40岁到50岁年龄的家庭，更关注子女的教育、成长和旅游等等。而老年家庭的核心关注点是健康，比如我现在最关心的是健康问题。

那复星要做什么呢？我们的愿景是以家庭客户为中心，为家庭客户提供健康、快乐、富足的生活方式的解决方案。我们希望打造产品力服务的闭环，智造中国乃至全球的家庭幸福生态系统。现在阿里在说生态系统，腾

讯也在讲生态系统。什么叫生态系统？

我查了一下字典，生态系统核心组成有几个方面，一是要有水、土地、空气，还有一些核心资源。二是要有超级物种，比如以前是恐龙，现在是人类，反正要有核心物种。第三个要有生态链。阿里的生态系统是什么，阿里的生态系统当然有到达C端的所有资源，这是它的核心资源，超级物种肯定是马云。复星的生态系统是什么，我们要打造什么东西？我们要基于C2M，基于复星的IT系统，打造一个能为家庭生活服务的闭环、但又是生态开放的体系。我们的物种不可能是一个超强物种，希望是由各种比较强的物种组成的，比如复星医药，比如亚特兰蒂斯，等等。我觉得复星的核心优势是对产业的深刻理解，我们要打造一个能够相互赋能、相互提高的复星意义上的生态系统。

这个生态的核心是在哪里呢？核心是一切从客户需求出发。家庭核心需求是健康、快乐、富足，所以我们要打造能够为客户、为家庭服务的健康闭环、快乐闭环和富足生活的闭环。围绕这个，我们要打造蜂巢城市，要对供应链重新改造，要加大科技投入，在产业基础上进行产业、金融投资。而在外围，我们要让整个系统更完善，整个社会生态系统更完善，我们会做一部分环保资源和智能制造的投资。

这里最重要的事情之一，是要为整个系统寻找最好的超级物种。在每一块里面我们要寻求全球最强、最适合在这个系统里成长的有赋能作用的物种。

如何提升对家庭客户的服务能力

接下来讲几个案例。一是针对家庭大健康的需求，复星希望形成一个服务闭环。这个服务闭环最简单的概念是，第一，你买复星的保险产品，第二，复星有为你提供全球医疗服务的客户，通过我们的健康管理能够不生病。复星在思路上有跟别人不一样的地方，未来复星的健康保险要着力于不健康的人群。现在的健康产品都是卖给健康的人，我希望以后卖给不健康的人，我给你提供医疗服务，让你变得健康。通过我们的健康护理、健康介入，让你养成更好的生活习惯，让你更健康，从而形成一个正循环。所以这是复星针对家庭大健康需求的服务闭环。这就是我们所说的生态链关系。

二是针对年轻家庭需求的服务闭环。年轻家庭里面，我们有母婴品牌投资，比如说母婴社区的投资，像宝宝树、美国妈妈等，这个是触达C端的。我们在全球去寻找针对母婴社区最好的产品服务，象silver cross、三元牛奶、地中海俱乐部、mini club

等等。我们针对母婴最好的医疗养护，有和睦家，有禅城医院。我们针对这些年轻家庭提供什么呢？有健康保险，保障性寿险。我们通过制造端和客户端，所有这些我们都串起来，变成一个大循环。这是复星现在着力打造的第二个生态系统的服务闭环。

第三，我们整个服务闭环，但生态系统是开放的。意思是什么呢？前面是站在复星的角度，把宝宝树作为整个服务闭环的C端入口。还有是站在宝宝树的角度，它怎么利用复星的生态系统，形成它的服务闭环。这里是一个交叉的关系，并不完全重合。从宝宝树的角度来说，我们投资它的时候，大家都在怀疑所谓的社交网络能不能做电商，能不能变现。我们投了之后，它的电商发展非常好。

我前面说到未来触达C端会越来越碎片化。宝宝树就是很好的例子，现在宝宝树母婴社区成为C端的最好入口。电商在起来，但是宝宝树的电商和阿里不一样，它是用C2M模式来做的。它的电商专门开发了针对孕妇的漱口水，和复星一起或者自己单独选择全球最好的针对母婴的产品。

宝宝树里还有一个东西很火：医生。儿科医生在宝宝树上讲课很受欢迎，大量儿科医生在宝宝树上直播。母婴最关注的就是健康问题，宝宝树最大的卖点是什么，可信度。为什么很多人要订它的知识，而不是去别的乱七八糟的网站，我觉得王怀南（宝宝树创始人）打造了两个字：可信，这个非常重要。未来内容制造一定是过度的，我们最大的问题不是内容不够，而是内容泛滥，不知道怎么选择。所以谁能制造出让人信任的内容，就会非常值钱，这就是宝宝树的价值。制造端生产的内容不仅仅是产品，还包括医生的专业服务，这样就形成一种高品质服务的闭环。

复星希望通过一个个闭环，能够牢牢黏住客户。在上面的闭环之外，如何提升对家庭客户的服务能力？一是科技投入，如金融科技和医疗技术的投入。二，复星是有房地产的，但我们不做一般的房地产，要做蜂巢城市，这也是复星一步一步进化的结果。进化不是说我们就不做投资了，我们是把投资作为复星产业发展的途径。做房地产怎么进化？房地产成为复星产业发展的途径之一。所以复星的战略地图是一步步向上去做。我们做金融，但金融是我们服务家庭核心需求的组成部分，是产品闭环的一个必不可少的环节。复星过去是做金融、做房地产、做投资的企业，现在要变一下，把金融、投资的所有资源变成核心服务手段，从客户需求出发，重新整合来进化你的战略。（下转第4版）

(上接第3版)

复星战略的核心：家庭，C2M

但是最后，复星最缺的是什么？IT，你有这么多家庭服务，形成闭环后，能否在一个体系里黏住客户，这是我们最大的问题。所以我们现在发力要做的，第一是打通闭环，黏住客户；同时，用大平台把客户管理起来，未来系统之间客户都在复星大平台里。对新进的企业，已有的企业能给他们提供客户，二者相互赋能，这是我们的核心工作。

刚才我们的钱同学（在当天早上的复星晨课中对BFC做了专题分享）为BFC做了广告，BFC要做什么？要做品质家庭生活的快乐工厂。并不是所有的来租我办公楼的人我都要，我最希望租BFC的客户是服务于家庭的客户。这样办公楼的客户就变成商场的客户。BFC有很多广场，会有大量活动，你到这里就像到了一个乐园一样会很开心。所以BFC不是一个冷冰冰的房地产概念，要变成一个中高端家庭生活的快乐工厂，有演艺，有Mini Club，有电影院，有最好吃的东西，有各种活动，各类能为家庭主妇提供理财服务的企业都在这里。

三亚的亚特兰蒂斯10月份计划开业，年底我会请大家去。我为什么要投亚特兰蒂斯？很简单，现在家庭生活最重要的就是小孩，但是我们累啊，做男人最累，又要陪老婆，又要陪小孩，其实我们也需要休息的，但我们没有休息时间。亚特兰蒂斯就不一样，小孩你就往水上乐园一扔，他不跟你了，自己去玩了。夫人做SPA去，还有很好的餐饮，我们可以做我们喜欢的事情去。全球最大的水族馆会在大堂里面，水上乐园在边上，你可以边喝茶边看你小孩玩。还有十几个全球最好的产品在，你住在里面什么都有了，这就是家庭旅游生活一站式解决方案。

我再强调，复星最看重的几点。家庭是我最看重的，为家庭提供一站式服务是我们考虑的问题。年轻家庭和中老年家庭最需要什么，小孩、老婆、我自己，定位在哪里。第二是C2M，一定要自己触达C端，根据C端的需求直接来改造我的产品。所以复星整个战略的核心就是两个：家庭、C2M。

有两个企业，未来销售收入会超万亿

当然很多人会问我，你家庭、C2M、生态系统，为什么还要投环保、资源、智能制造？两点原因：一，大系统不改变，小系统也很难形成，我们要为大系统的改变做些投资。二，复星本身也还是一个保险公司，资金配置也是责任之一。除投资之外，我们还有资金配置的需求，所以要投一些稳定收入的环保、资源、制造业等。除了医药，复星在制造业上的积累也是蛮深厚的。我们会在现有的资源情况下，利用我们对科技和产业的理解决，来不断进行产业升级和战略进化。

复星有两个企业，我觉得三五年内销售收入可以超过一万亿人民币。一是国药，国药去年销售三千亿，近一百亿的利润。国药的战略进化很有意思，它本



来是一个国有企业，我们2004年投资它的时候大概是一百多亿销售，一千多万利润。经过13年发展，去年销售三千亿，利润一百亿。它做了哪些改变呢？以前它的广州公司、上海公司各自为政，没有形成统一市场。我们投资后，采购统一、系统统一，它逐渐变成一体化批发市场，效率大大提升。同时我们也在努力触达C端，直接做零售店，现在全国有三千多家了。国药变成一个从药厂到药店、到医院到个人的最大通道。从现在开始它也会进行产业链金融服务，其实药品零售就是一个最重要的通道。

第二，大家知道复星投了钢铁。很多人总喜欢风头上的企业，我是比较喜欢不在风头上、看上去不是很潮流的企业。其实钢铁过去风潮过，也很赚钱。没有电商大家都活得下去，但没有钢铁大家真地没法活，我们现在出的任何东西没有钢铁行吗？不行，制造业是核心，是基础。本来我们觉得钢铁是不是就放弃了，但事实上钢铁业利用移动互联网进行改造是有大量机会的。我说这些有一个目的，大家多关注传统行业，多关注那些不被重视的行业，多关注产业深度，不要人云亦云。

我最不喜欢的模式，就是那种谁都看得懂的、谁都在抢的模式。我喜欢的模式是需要积累、一般人看不懂的模式。上海钢联一步一步走过来非常有趣，其实整个钢联的发展几乎就是淘宝、阿里走过的路。它最初做什么呢？咨询数据，到钢厂去把数据收集起来，然后卖给客户。然后研究咨询，就相当于当时阿里的黄页。前几年它开始做电子交易，包括开展现货交易平台。现在进一步怎么发展？上海钢联会成为大宗商品的交易平台，现在电子商务基本都是在C端的电子商务，大宗商品交易量非常大，但缺少一个大宗商品交易服务闭环的企业。

上海钢联今年大概会做到一千亿左右，我们希望打造大宗商品的高效生态系统，发展下去也可以成为万亿级的产业平台。钢铁贸易里面大家很不喜欢的是骗贷，为什么会形成骗贷？因为交易过程不是闭环，存储是第三方提供的，第三方诚信又不行，所以容易导致骗贷。我们下一步做什么呢？要进入供应链的金融服务里面，在一个万亿大宗商品平台里面提供金融服务，相当于

现在的支付宝、蚂蚁金服。所以复星非常看重大宗商品，非常看重产业深度，产业深度里非常看重C2M，C2M里面很重要的一点是供应链改造。所有的供应链改造里，很重要的一块是大宗商品供应链改造，这里有巨大空间。

在金融科技和医药科技上要占领全球制高点

前面讲了家庭和生态系统。现在讲我们打造生态系统的服务闭环，是怎么一步一步进化的？做了哪几个方面的进化？一是在区域上，我们怎么做到全球化区域布局。二是资金，永远要记住钱是重要的。三是产业，内生性增长和投资双轮驱动哪个更重要，如何相互支持。四是在生态系统里如何相互促进。

第一个维度：区域。复星提出中国动力嫁接全球资源，这是我们当时的战略。怎么进化呢？现在已经不是中国动力嫁接全球资源，而是全球动力嫁接全球资源，或是全球资源嫁接全球资源，全球动力嫁接全球动力，这是第一个进化。第二，我们用了个很好的glocal概念，在全球投资的时候非常注重投资能力本土化，收购了很多本地非常有能力的核心团队，这是复星全球化战略进化里重要的一块。我们在巴西有RioBravo，在日本有IDERA等等。复星从来不派一个人、一个团队过去做投资，我们一定是本土化，要打造一个具有全球化投资和产业能力的团队。

举一个例子：保险。最近我们刚成为葡萄牙第二大银行的最大股东，投后效果很好。为什么要投它呢？它同时也是波兰第五大银行的拥有者，同时它在葡萄牙如安哥拉等国家的银行业里都是最大的；它跟中国的很多企业有协同。所以我们在这个银行里要求组建中国团队，会跟它的澳门支行加快发展，跟它在葡萄牙区的业务加快发展，也会推动它的波兰银行跟我们保险合作。

第二个维度：资金。钱永远是挣不完的，任何一个企业高手都是融资高手，不学会跟资金打交道，都是不成熟的企业管理者。永远要关注钱来源的多样性，钱的成本。1998年复星医药上市，开始和资本市场对接，2007年在香港上市，打通了国内和国外通道。为什么要做保险？保险+投资两轮驱动，资金来源会更丰富，更长久，价格更低廉。现在大家说复星全球化那么

多投资，应该放慢脚步了，没什么机会了。其实我要说，现在是复星最好的时候，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，已经做到了全球资产配置+全球资金来源。所以资金来源的安全性、长久性、低廉性、多渠道性是非常重要的，这是复星战略进化的命门之一。

重点强调一下我们的VC投资。复星是非常关注VC投资的，最重要的原因是，我希望通过VC能接触到最前端的产业和最优秀的人，让自己不要落后。现在已经在我们的VC投资战略也在进化中。VC投资的战略是什么呢？我们尽量精准地投，尽量做我们自己有产业优势的精准投资，核心围绕健康、快乐、富足行业里的优势产业进行投资，围绕我们的生态系统进行投资，希望能对它赋能，同时它也能够为我们的生态系统带来丰富性和更好的学习资源。我们同时在深圳、硅谷、印度、以色列设立了VC投资团队，对金融科技、医疗科技非常感兴趣。复星在金融科技和在医药科技上一定要占领全球制高点，这是我们团队的使命。我们在全球的fintech和医疗新技术布局上是下了血本的。当然，一些现在比较追捧的企业也投了一些，包括微创、量化派、惠民网等等。

所有收购和投资，目的是加强产业能力

很多人都觉得复星是投资、投资，其实复星非常关注外延投资和内生式发展的合作关系。企业是这样的，你没有核心能力的时候，最好的方式是去投资、控股一个有核心能力的团队和企业。但有了这样的企业后，你的选择可以更加多样一点，可以通过这些企业再进行内生性增长。这时你收购的方式有两种，一是收购好企业，另外一种收购坏企业加以消化。我们在战略定位里面不断进化的一点是，内生性培育和外在式投资双轮驱动。复星要再次强调我们是一个产业公司，所有收购和投资，目的是加强产业能力，加强为客户服务的能力。所以我们有自己的核心培养的企业，复星医药、联合健康保险、爱必依、BFC、复星金服，我们有投资的核心企业如地中海俱乐部、和

睦家、太阳马戏、复星葡萄牙保险和德国的私人银行等等。我们希望推动这些企业的相互融合，支持他们共同发展，形成服务于家庭的服务闭环，这是我们的核心目标。

8年前，我们在硅谷设立了三个研发平台。医药研发没有8年的时间不出来。从现在开始，每年复星会有一两个全球创新的产品，会有10亿、20亿美元销售的产品出来，十年磨一剑。所以大家以前看到复星都是买买买，投资这个，其实这是面上的；在底下，复星最看重的是技术、研发投入。今年复星医药研发投入一定要到30亿人民币以上。未来支撑任何企业发展的核心是技术，能够解决客户核心痛点的技术。我们会继续加大对技术的关注和产业能力的投入，只有这样你才能越积越厚，才能有长远的壁垒建立起来，活得更好。

四，复星是一个生态系统，这是我们的核心战略地图之一，也是一个不断的进化过程。一开始我们强调投资好的团队，好的企业，帮助他们成长。在中国动力嫁接全球资源的时候，我们比较强调投了后能帮他们在中国提高，但更多还是点对点的对接。现在我们希望形成系统性的能力，投资企业之间能形成良好合作。希望这个系统性的能力能够在客户端做好，我们希望对复星的所有客户能有黏性，黏住后能在大平台中使用。在人才上，我们希望是合伙人模式。

我们非常强调整合营销，但现在做得还不够，很重要的原因是IT系统一体化没完成。我们非常注重技术端的投资和创新，希望自己企业之间文化相通，资源配套，服务链接，形成彼此驱动、拓展、进化的生态系统。我跟投资团队讲过最多的一句话是，你能为被投资企业带去什么，如果不能做到这一点，为什么要投资它？我觉得这个问题特别不一样，你要做到别人不做的事情。我一直在思考这个问题：这个世界会因为复星有所不同吗，我投了这个企业后，会因为复星的投资有所不同吗，如果没有，你去投它干吗？所以，复星生态系统的核心问题是，你进入生态系统之后，这个系统能给你带来什么，你又能带来什么？我们在相互帮助和支持。

我们拥有葡萄牙最大的保险公司，财险、健康险占葡萄牙的30%以上，葡萄牙稍微像样的家庭买的都是我们的产品。我们投了后做另一个事，买了葡萄牙最大的医院。这样，买我们保险的人在医疗这块得到了最好服务。很多人说葡萄牙经济不好，所以买健康保险的人越来越少，其实恰恰相反，因为经济不好，政府没钱，现在都需要私人买保险，到医院的医疗服务自己掏钱，所以要把它打通。买保险和提供医疗服务形成协同，在葡萄牙是非常成功的，我相信在中国也会非常成功。

未来复星最值钱、最重要的业务是健康保险加医疗服务，加健康管理，再加医药。大健康是复星最会做的，不是说你生病了给你看病，我们最重要的目标是管理，让客户不要生病，这是复星和我自己的心愿。



“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。

开拓旅游新的业态

——访 Thomas Cook 中国托迈酷客总经理 Alessandro Dassi



会议室门被推开的那一刻,传说中酷爱运动的总经理真正出现在我面前的时候,让我感受到的是热情与沉稳的双重魅力。或许是因为这个意大利男人在英国生活了15年?而如今,他俨然已成为了“新上海人”:在Thomas Cook和复星战略合作共创的Thomas Cook 托迈酷客开始扎根中国之后,作为一个资深Thomas Cook人,他也选择了这片土地,这个市场,开辟属于Thomas Cook 托迈酷客、也属于他自己的事业新高峰。而这次,他还把家人“哄劝”来上海,一同定居。关于Thomas Cook 托迈酷客,关于他,有太多的好奇,让我们一起来一一解答——

问:作为Thomas Cook 托迈酷客的新任总经理,您认为Thomas Cook在中国的发展前景如何?

Alessandro Dassi:我们关注中国很多年了,连续几年以来,它一直都是世界上最大的旅游市场。Thomas Cook这样的公司是无法忽视中国的,尤其不能忽略中国在旅游业上的发展。直到与复星合作,Thomas Cook有勇气进军中国市场,把Thomas Cook品牌的经验带入中国。我们相信复星是一个绝佳的伙伴,有能力真正地发展旅游业务。复星的资源和对本地市场的深入了解,再加上Thomas Cook的历史、品牌和经验,让我们拥有一个很好的平台,可以将Thomas Cook打造成为旅游业一大优秀品牌。

问:我知道你是一位体育迷,这是你开发体育赛事产品的主要原因吗?

Alessandro Dassi:是的,我热爱运动,也爱看体育比赛。但关键原因是我们认为体育赛事游,未来将成为中国旅游市场的重要组成部分。中国现在已经拥有无数体育迷,他们不仅热衷于中国的体育赛事,还爱观看国际赛事。比如,与我们合作的曼联队拥有上亿名中国粉丝。这是这些粉丝的最大单一市场。我们对中国的体育旅游的巨大潜力充满信心。我们在体育旅游领域的经验长达数十年。在英国,我们拥有一家名为Thomas Cook Sports的公司,多年来一直从事粉丝旅游和团队旅游。这家公司与欧洲所有主要俱乐部保持着长期合作关系,以及一些组织例如一级方程式赛车、网球等。体育赛事游的创意,正是为了契合这个正在增长的市场需求,可以充分利用Thomas Cook Sports的专业技能、专业知识和在英国的关系。这才是我们在中国提供体育旅游服务背后的

想法。

问:你认为体育赛事产品的卖点是什么?与其他旅游机构相比,Thomas Cook 托迈酷客中国有何优势?

Alessandro Dassi:谈起体育旅游,我们提供独一无二的产品。我们与某些主要足球俱乐部具有独家合作关系,比如曼联。今年1月,我们首次将这种合作关系拓展到中国。所以,我们提供的核心产品——体育赛事旅游是独一无二的。我们的套餐产品涵盖住宿和现场比赛的门票,球迷可以到球场现场观看曼联所有主场赛事。在中国,我们是唯一一家能够提供这项产品的旅游公司。我们与许多其他俱乐部均具有该级别的合作关系。这不是中国任何其他旅游公司能够真正复制的。

问:在中国人眼中,体育旅游还是一个很新的概念,在社交媒体平台或别的平台上,你将如何管理和宣传品牌和产品?

Alessandro Dassi:我们的产品是非常吸引人的。但我们需要去抓住客户的需求。当一个中国球迷想去英国看曼联联赛的话,可能还想借此机会观光一下,我们可以安排当地的酒店和活动。我们的理念是尽可能地定制化、简化产品,为想看球的中国消费者提供便利。我们致力于满足这一需求。至于向大众宣传,我们希望把重点放在社交媒体平台上,现在正在做各种活动。有一个特别活动是和曼联合作的,招募中国各地的曼联球迷,并向他们提供非常特别的VIP级的英国行程规划,可以现场观看球赛。同时,我们也在上海组织一场线下活动。邀请球迷在上海观看球赛直播,与在现场观看比赛的球迷进行互动。

问:您如何评价与复星集团之间的战略合作关系?您认为这种战略合作关系会给Thomas Cook 托迈酷客带来哪些优势?

Alessandro Dassi:在旅游业我们已经开展了一系列合作,特别是和地中海俱乐部,我们非常期待亚特兰蒂斯的开业,我们可以帮助在中国乃至欧洲其他市场推广亚特兰蒂斯,这方面我们可以扮演重要角色。我们已经开始和Folli Follie、太阳马戏团合作了,我们在产品中捆绑一些活动和表演门票。

入境游方面也有机会,当复星的成员公司来中国开会时,我们可以提供所有旅游和交通服务。我们已经探索了一些机会,并且从中受益。但我认为复星集团内还存在着大量机会,有待于我们去挖掘,这绝对是我们今后要加倍努力去做的事情。

问:Thomas Cook 托迈酷客是如何在发展迅猛的中国旅游业崭露头角的?

Alessandro Dassi:我们要保持差异化:利用我们的目的地资源,为中国消费者设计新颖独特的产品。体育赛事游就是一个很好的例子,不过我们也在规划各种主题行程,旨在为消费者提供深入了解目的地,深度体验当地文化的机会。

现如今,高品质旅游的需求更大,人们希望旅游能让他们更好地了解目的地国家。旅游行为正在改变,趋势不同了,这也为Thomas Cook这样的公司在中国产生巨大影响力创造了机会。 □陈婕

战略发力德国市场

——访 Runoff 资产平台负责人 Christian



德国是一个凡事认真,内敛和细致的民族,因此行业的监管就会异常严格,流程和结果的公平公正就显得尤为重要。记得去年去法兰克福出差时,感受到的清冷气质和入夜以后的肃静气氛,据当地同事们说,阅读灯是德国最畅销的产品,因为入夜以后,没有了街头巷尾的喧嚣,德国人都在家里认真地捧着书本阅读,依着床头思考。这种阅读和思考的习惯,把这个民族的较真性格发挥到了极致,但也让我们深刻感受到了“靠谱踏实”的含义。

复星自去年在德国成功收购了私人银行H&A之后,保险的Runoff平台的收购案亦获得了监管审批。其中H&A的审批流程长达一年之久,但也由此奠定了德国在欧洲市场战略布局中,成为复星的发展腹地的地位。趁着见面机会,我们和Runoff 资产平台负责人 Christian 坦诚地进行了一次交流。

问:德国联邦金融监管局最近通过了Frankfurter Leben对Basler的收购案,监管审批流程历时多久,为什么要这么久呢?

Christian:这次审批大概历时12个月,时间长度亦不太常见。主要是两个原因造成:一是因为这是德国联邦金融监管局通过的第一个存续保险业务资产包(run-off)收购案,属于全新的领域;二是我们这次正好处在南部海洋条例的变更时期。自1月1日新的《偿付能力监管标准II》生效后,这也是监管局首个通过的收购案。所以我们在开拓新天地,监管局不得不涉足大量新领域的知识和实践,因此多花了一些时间。但是我们认为这些周折未必是坏事,这能给新生事物更好的自我审视和检验的机会。

问:未来的寿险业和存续保险业务资产包是否会有更大的整合,为什么呢?

Christian:整合的情形是一定会有的。我认为德国的总体市场规模将达到3000亿欧元左右。我们希望占据10%-30%的市场份额。所以如果想要发展一个平台,资产达到300-1000亿欧元。主要基于三个原因:1、《偿付能力监管标准II》对资本的限制;2、在低利率背景下,公司的处境愈发艰难;3、全新的业务关注点将带来全新的经营方向;传统产品对于顾客来说已经不再有吸引力。

问:市场目前普遍认为,今年的欧洲利率将持续走低,这是否也是您的预期?

Christian:利率不是政府控制的,而是欧洲央行调控的结果。是的,我认为一段时间内利率将处于低位,然后逐渐上升,最终重新回到正常水平,再经历很长一段时间的上升后,欧洲利率将赶上美国利率。另外回答一个市场普遍困扰的问题,即欧洲利率和美国加息调整之间的关系,我的观点是欧洲央行的利率调整,不会受到美国加息或者利率调整的影响,最起码在2017年不会,未来几年也不太会。新兴国家市场有时候会进入一种误区,即把欧美市场统一而论,当作利率行走曲线一致反应的市场,实际上历史经验和现实告诉我们,这两个市场的区别还是很大的,包括欧洲各个市场和国家之间的求同存异的博弈也很耗时,因此简单把两个利率曲线混为一谈的做法,并不符合市场规律。不过这对于我们的商业模式来说很完美,因为我们需要1-3年的机会窗,也就是说,2017-2019年是交易的关键期。我们需要产业有压力,这样人们才会真正愿意做整合。

问:您能否详细介绍一下公司策略,比如,你们期待的交易和公司需满足什么样的条件?

Christian:我们现在至少和3家公司有保密商谈,和另外两三家的商谈即将结束。商业目标现在变得越来越有趣了。现在有两种类型的目标:一种规模很大,今年将着力于扩大公司规模。交易价值达200-300亿左右。另外我们不做小目标,因为一体化成本总是一样的。所以我们现在的重点放在50-90亿区间,并且已经有了好几个目标标的。

问:未来您是否想要向全球范围内扩张业务,您对中国市场持什么样的看法?

Christian:未来的两年内,我们将重点放在本国及其他德语国家。这些国家的市场机会很大。我们将来一定会在欧洲大陆建立平台。我不认为将来会在美国建立平台。我不太了解中国。据我所知,中国的保险市场仅发展了几年,存续保险业务资产包目前还没有任何发展机遇。所以目前只是观望阶段。

问:加入复星大家庭后,您将充分利用什么样的协同效应或资源?您对今年或未来的预测又是什么?

Christian:我们关注复星的两种价值理念:第一是整体经营效率,我们会充分利用一切现有资源。这是新的领域,我认为将来会非常有用。我们能够直接利用的一个重要方面是资产管理能力,因为这是生态系统的一部分。我们需要妥善管理资产,复星给予了我们发现不同资产管理方式的机会。这对于我们来说非常重要,能够充分利用生态系统非常好。首先我们和私人银行H&A建立了生态系统,然后我们在德国建立了自己的生态系统,并以此扩张全球业务,这个逻辑和发展路径是可以预期的。

问:2017年您的主要经营目标是什么?

Christian:2017年有两大目标:一是运营整合,精简新收购公司;二是增强存续保险业务资产包平台的资产管理能力。我们和很多其他成员公司,尤其是资产管理公司有洽谈,并且已经和其中一些公司签订了合同。 □赵莹

/ 一带一路 /

接棒“523”项目

复星医药为世界递交一张国家名片

在古代海上丝绸之路的发展过程中，寻方问药一直都是沿线各国彼此交流的重要组成部分。21世纪的今天，传统中医药和现代医药的合力科研则在更广泛领域传承“健康丝绸之路”的要义。

青蒿素的创新，是中医药原创思维与现代科技结合，以中国式方法解决世界医学难题的例证。近期，新华社国际部开展了“海上丝绸之路的历史与今天”大型报道策划，其中在“海上丝绸之路的技术时代”的篇章中以复星医药为主要采访对象，详细报道了青蒿素类药物对推进“一带一路”特别是“海上丝绸之路”的贡献和意义。

青蒿琥酯的成功，是复星医药在这条传统与创新道路上的里程碑。未来，复星医药将一如既往勇往直前，直到人类实现消除疟疾的那一天。

或许你知道屠呦呦，但你是否了解“523”吗？

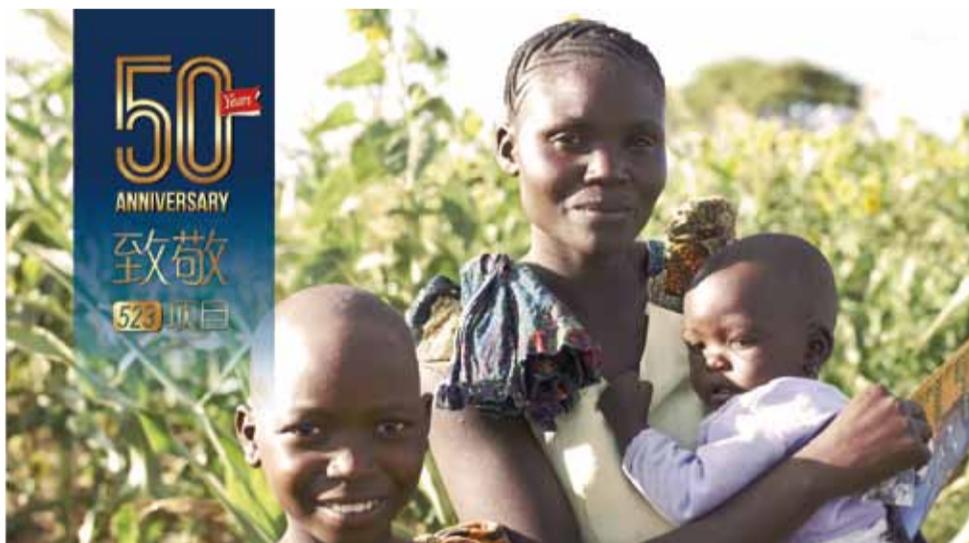
“523”背景：源于战备需要

半个世纪前的今天，一项带有浓郁时代特色的国家级科研项目悄无声息地诞生。以当时援越抗美开发新型疟疾防治药物为目标，由国家科委和中国人民解放军总后勤部牵头，来自中国60多家科研机构的超过500名科研人员史无前例地组成了一个科研集体——“全国523小组”。

“523”成果：抗疟新药青蒿素 地位堪比“两弹一星”

谁也未曾料到，这项源自战备需要的举全国之力的科研任务，十年后为世界带来了一类全新的抗疟药物。在其诞生30年后，青蒿素类药物经由曾经的海上丝绸之路从东南亚普及到非洲和全球，成为国际通用的疟疾治疗金标准，为新世纪全球疟疾发病率、特别是死亡率的大幅降低做出卓越贡献，重燃人类战胜疟疾的希望，也为中国带来了一枚珍贵的诺贝尔奖章。

从发现青蒿素到发明青蒿素



类抗疟药，再到基于青蒿素的疟疾治疗方案在世界范围内的临床应用推广，青蒿素为中国式创新嫁接全球智慧做出了最佳诠释。是新世纪建设互利共赢的“健康丝绸之路”的典范。

复星医药：接棒“523”项目

“523”项目的早期阶段

作为当时身处前线的广西化学制药的领导者，桂林南药（2004年，复星医药参与改制并购整合桂林南药，现已是复星医药成员企业）参与了研究工作。

1977年 桂林南药在青蒿素基础上成功化学合成了青蒿琥酯，青蒿素系列药品中一个新的品种诞生了。青蒿琥酯是典型的来源于传统中医药典籍经过现代制药工程技术研制成功的西药，是我国现代新药研发取得的历史性突破。

1987年 桂林南药自主研发的青蒿琥酯获得了国家卫生部颁发的一类新药证书，是新中国一类新药的001号，而注射用青蒿琥酯获得002号证书。

2005年 复星医药的青蒿琥酯片成为了首个通过世卫组织药品预认证的中国青蒿素类抗疟药制剂。

2010年 复星医药的创新药注射用青蒿琥酯Artesun再次成为第一个也是目前唯一一个通

过世卫组织预认证的重症疟疾治疗药物，使大规模降低疟疾死亡率成为事实。

如今，复星医药是我国最大的青蒿素类药品生产企业，也是国内目前唯一通过世界卫生组织预认证的抗疟药供应商，代表着中国乃至全球在抗疟疾治疗领域的研发和生产的最强实力。我们的抗疟疾产品覆盖了疟疾的预防、日常治疗和危重患者的抢救用药，在全世界40多个国家取得了注册并实现销售。

2016年 世卫组织《世界疟疾报告》指出，自2010年以来，全球特别是非洲地区的疟疾发病率和死亡率持续下降，全球各年龄组的疟疾死亡率降低了29%，5岁以下儿童的疟疾死亡率降低了35%。注射用青蒿琥酯Artesun这一药物在全球范围内的使用，每年可多挽救近10万人的生命，其中大部分是非洲儿童。

青蒿琥酯走向世界舞台的小插曲

事实上，青蒿素类药物获得世界认可的历程并不顺利。

世界卫生组织抗疟药物技术专家委员会主席、牛津大学教授尼古拉斯·怀特今年66岁。他是中国青蒿素走向世界的推动者之一。在位于泰国曼谷的

玛希隆—牛津热带医学研究所，怀特教授和同事们数十年如一日从事着青蒿素类抗疟药物的研究。

上世纪90年代初，怀特第一次听说这种来自中国的抗疟药物，希望通过试验验证它的疗效。1994年，热带医学研究所的科学家们打算在越南开展首个注射用青蒿琥酯治疗重症疟疾的临床试验，但当时世卫组织并不认可使用中国产的青蒿素类药物，试验被迫半途而废。

此后10年，怀特和同事们没有放弃研究。2004年，他们在孟加拉国、印尼、印度和缅甸4国开展多中心临床试验。“结果令人震惊，”怀特回忆，“青蒿琥酯和奎宁表现出了极为显著的疗效差异，以至于负责监督试验的独立委员会立刻要求停止试验，尽早将注射用青蒿琥酯用于临床治疗，以挽救更多重症疟疾患者的生命。”

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

（下转第18版）

微医组建 跨省医疗集团

本报讯 近日，微医整合旗下33家实体医疗机构形成跨省医疗集团，并通过互联网实现了各医疗机构间的互联互通，为“医疗+互联网”创建了应用标杆。

4月26日，国务院发布《国务院办公厅关于推进医疗联合体建设和发展的指导意见》，鼓励在城市由三级医院或业务能力较强的医院牵头组建医疗集团，联合社区卫生服务机构、护理院、专业康复机构等，形成资源共享、分工协作的管理模式。在医联体内以人才共享、技术支持、检查互认、处方流动、服务衔接等为纽带进行合作。微医组建的医疗集团，成国务院医联体新政发布后首家发布的跨省医疗集团。

据了解，微医旗下的乌镇互联网医院由微医与桐乡市政府共建，线下院区占地30亩、建筑面积1.8万平方米，目前已连接1.2万家基层医疗机构，建成了国内最大规模的远程医疗协作网；微医旗下的四川微医互联网医院由微医与四川省政府机关事务管理局共建，全新的线下院区超过2万平方米，已成为四川省家庭医生签约服务中心；微医旗下的微医全科已成为全科医疗中心的典范……微医旗下的33家实体医疗机构分布于上海、浙江、海南、四川、广东和江苏等六个省市自治区，微医卓越的互联网能力为这些医疗机构插上了翅膀，在林立的线下医疗机构中脱颖而出。

微医自2016年4月启动医联体计划，形成了系统、流量、运营三项核心能力。微医的医联体系统由远程诊疗、远程会诊、远程转诊、远程培训、云病历、云检查检验和支付结算七个子系统组成，包括大规模运营锤炼出来的软硬件系统、全国700多家大型三甲医院的转诊通道、28个学科7200组专家的会诊资源；微医经过近7年积累，实名认证患者超过1.72亿，已成为中国最大的移动互联网就医入口；微医正将系统、流量、运营三项能力规模输出，协助各大型公立医院创建医联体。

4月20日，微医协助中国排名TOP10的上海华山医院创建了华山医联体；5月15日，微医协助中国最大的中医院——广东省中医院创建了全国首家中医医联体。4月29日，在中国医促会和百家大型医院共同发起的全国医联体联盟成立大会上，微医董事长廖杰远被推举为常务副理事长。

医联体的核心是“联”，微医将“联”分解落地为：数据联、能力联、服务联、支付联、供应联。

百姓的需求、政策的推动、技术的进步正逐步形成合力，期待持续创新的微医能真正成为落地分级诊疗的“先锋队”。□叶子

复星医药医疗器械及诊断创新产品亮相 CMEF

本报讯 5月15日，享誉中外的行业盛会第77届中国国际医疗器械(春季)博览会CMEF在上海国家会展中心拉开帷幕。在这场全球医疗器械产业的饕餮盛宴上，复星医药携旗下近二十款医疗器械及诊断重磅创新产品精彩亮相，完美展现了复星医药精准快速的诊疗技术和不断创新的临床实践。

此次复星医药展台涵盖了中国首台移动CT脑卒中救护车、Xoft® Axxent® X射线术中放疗系统、MyCare+POCT、HPV23分型产品等核心产品，这些产品均得到来自器械领域专业人士的

一致青睐和好评。

其中，中国首台移动CT脑卒中救护车由美中互利医疗有限公司联合北京建优成业汽车销售公司共同研制、设计、生产。移动CT脑卒中救护车配备有CereTom 8排移动CT、医疗远程信息传输系统及先进的急救设备。

Xoft® Axxent® X射线近距离放射治疗系统也是本次展出中的亮点所在。它可实现真正的微创术中放射治疗，保证患者出血少，创伤小，缩短患者恢复期。适用于普外科，胸外科，泌尿外科，妇科，乳腺癌，皮肤科等。

在医学诊断IVD展台，多项重磅诊断产品带现场专业人士体验了精准快速的诊断技术，现场模拟了复星医药创新科技如何让潜伏在体内的各种致病因子无所遁形？

MyCare是复星医药最新从美国Saladax公司引进的全球创新项目——MyCare化疗药物血药浓度检测平台，该检测平台现已实现了POCT化。作为一种新型的临床诊断工具，MyCare能有效地帮助临床医生依据病人对化疗药物的药理表现探索安全有效的血药浓度范围，实现给药个体化，有效控制化疗毒性、改

善化疗效果。

亚能生物的HPV23分型产品，对人乳头瘤病毒(HPV)的感染情况进行定性检测并加以分型，能够检测23种HPV基因型，直接提示感染HPV的基因型，检测范围包含17种高危型和6种低危型。

本届CMEF展会以“医疗数字化时代”为主题助力打造智慧医疗，展示了医疗器械全产业链的产品技术、服务创新。复星医药日趋完善的产品线、不断丰满的服务体系等，都将共同诠释复星医药“持续创新 乐享健康”的品牌理念。□张京

复星牵手都市丽人打造零售 C2M

引领内衣时尚产业消费升级

本报讯 5月5日，复星瑞哲资本董事长杨伟强与中国贴身服饰行业领军企业都市丽人（2298.HK）董事长郑耀南正式签署了战略合作协议。复星将成为都市丽人战略股东，后续双方将在产业链上下游整合、品牌运营、新渠道布局等各个层面展开深入合作。

都市丽人成立于1998年，是中国目前领先的现代化大型内衣品牌运营集团，致力于成为世界级引领大众内衣快时尚的知名品牌。在国内，其市场占有率（以零售金额计算）多年来稳居榜首，高于第2大至第5大品牌的市场份额总和，在品牌知名度及渠道覆盖广度上均为业内领先。产品涵盖文胸、内衣、家居服、塑身衣、保暖衣、袜子、内衣配饰等不同种类近万种款式。

都市丽人时尚内衣由有“台湾第一美女”美誉的林志玲



女士代言，诠释女性由内至外的质感。公司采取多品牌战略，力求满足不同细分人群需求。“都市丽人”、“欧迪芬”分别专注于大众市场及中高端女性用户，“都市锋尚”是男性内衣领域领导品牌，“咪雅佳”则为儿童提供高品质内衣。公司目前共拥有

线下门店约7600家，远高于业内其他品牌，且在电商渠道各大平台的销售快速增长，通过多渠道多品牌满足消费者时尚生活的多种需求。

都市丽人的产品理念及发展方向与中国服装零售行业的发展趋势相契合，和复星集团围绕

家庭用户提供富足、健康、快乐一站式综合解决方案的理念相一致。都市丽人董事长郑耀南表示，都市丽人和复星集团的战略合作，将有助于我们进一步打开成长空间，实现都市丽人的战略升级和竞争力提升。

复星瑞哲董事长杨伟强表示，对都市丽人的战略投资，是复星瑞哲团队坚持价值投资、进行主动价值创造的具体实践。瑞哲团队很看好纺织服装这个大产业，一直专注于该产业的精耕细作，新的消费趋势将给产业带来更多发展与变革机遇。后续我们将充分利用团队的产业背景和优势，结合复星资源，全面展开投后增值服务，协助都市丽人在消费升级和产业转型的浪潮中打造内衣产业C2M生态闭环，奠定其行业领先优势及对时尚产业的影响力。 □张倩

爱必依携手驴妈妈

4月28日，复星爱必依与驴妈妈旅游网在复星集团总部外滩金融中心(BFC)签署战略合作协议，依托于驴妈妈在国内度假市场的渠道、品牌、会员优势和复星爱必依旗下高品质旅游资源，双方将通过战略协同、资源捆绑，实现优势互补、产品互补、区域互补、产业链环节互补等，为中高端消费者打造高品质的国内目的地度假IP产品。

驴妈妈旅游网自2008年创立以来，一直致力于开创以门票和度假酒店为核心的目的地的一站式产品服务，系统地创立了“酒店+门票+X”的自助游产品服务体系。区别于传统OTA，驴妈妈以门票和酒店度假套餐预订为突破口，充分挖掘酒店自身特色项目及与周边关联目的地的度假元素整合，配套出行（飞机/火车/巴士）服务，设计用户喜欢的旅游度假产品。

复星爱必依运用其旅游目的地的丰富资源优势为驴妈妈提供丰富的产品及定制化的服务。合作伙伴驴妈妈也会伴随着复星爱必依的发展步伐，整合线上线下资源对其旗下的各个酒店及景区度假目的地进行产品包装，在市场营销等方面给到资源上的大力推广，以推进双方后续战略合作的顺利实施。

双方表示：复星爱必依的产品与驴妈妈旅游网上用户需求以及驴妈妈产品设计理念非常契合。未来，双方将遵循互惠互利合作理念，以促进各方共赢为目的，本着“发挥优势、相互促进、长期合作、互利共赢”的原则推进战略合作。 □张映云

爱必依与京山县合作

5月16日，复星爱必依旅游发展有限公司与湖北省京山县人民政府就京山国际温泉度假村和国际特色小镇项目签署技术服务合同以及合作备忘录。

根据协议，复星爱必依将以京山国际温泉度假村项目为切入点，后续将就2.05平方公里的核心区域及15平方公里的温泉网球场进行整体规划与委托运营管理，并将就京山县花鸟小镇、虎爪山等其他优质资源进行深入交流，最终将京山县打造成为区域一体化旅游休闲度假目的地。

京山位于湖北腹地，北倚大洪山脉，南临江汉平原，处于武汉—荆门—宜昌—襄阳三角中心地带，素有“鄂中绿宝石、武汉后花园”的美誉。国土面积3520平方公里，人口65万，辖14个镇，一个省级高新技术产业园区——京山经济开发区，一个省级两型社会试验区——京山温泉新区。

此次双方合作必将对京山县旅游发展带来深远的影响，不仅可以为来京山县的旅游者提供更加精彩的度假产品及非凡的度假体验，还将对提升京山县的城市形象及知名度产生促进作用。 □张映云

Thomas Cook 托迈酷客全面升级观赛主题游

本报讯 近日，Thomas Cook 托迈酷客宣布为中国全面升级观赛旅行套餐，现在可以体验英超、西甲、欧冠等主流欧洲赛事的21支俱乐部主场赛事；更有F1、温网、澳网、赛马、高尔夫等多重赛事旅行体验。截至5月5日，Thomas Cook托迈酷客的体育观赛旅行已在中国上线4个多月，为中国体育迷们完成了逾百场激动人心的观赛旅行。为了响应中国庞大体育迷群体的呼唤，Thomas Cook 托迈酷客特别精选了全球赛事为中国体育迷带来更多激情燃烧的旅程。

独家的观赛旅行方式

对于球迷来说，最想实现的梦想莫过于走过球员的通道，穿上球员的衣服，去现场看一次主队比赛。今年，Thomas Cook托迈酷客把这种观赛旅行方式带来了中国。源自英国的全球领先休闲度假旅游集团Thomas Cook是众多世界顶级球队俱乐部的官方旅游合作伙伴，这也让观赛旅行不仅是观赛这么简单！

曼联足球俱乐部大使丹尼斯·埃尔文 (Dennis Irwin) 和球迷们谈到观赛旅行时说，“曼联和Thomas Cook都起源于英国，并且都拥有超过100年的历史，作为曼联的官方旅游合作伙伴，Thomas Cook 托迈酷客非常了解曼联和英国足球的文化与历史。如果你想知道曼联球员们去的酒吧、餐厅和剧院，那就选择Thomas Cook 托迈酷客吧！”

Thomas Cook托迈酷客的观赛旅行不仅包含了观赛票，还为客人订制独家的旅行体验。在曼联的旅程中，除了在新特拉福德看球，参观曼联博物馆，还有机会深入训练基地，踩在明星球员曾经挥汗训练的绿茵场上，入住由曼联球员合伙建立的足球主题酒店Hotel Football，深深感受红魔的魅力。

回馈中国体育迷

曼联观赛旅行产品在今年元旦上线后收到了众多红魔球迷们



曼联名宿丹尼斯·欧文 (Dennis Irwin) 和大卫·梅 (David May) 在北京#ILOVEUNITED活动现场

的关注和肯定。为了回馈球迷们的热情，Thomas Cook托迈酷客特别在曼彻斯特、上海和北京策划了曼联主题活动，把观赛旅行的体验带来中国。

今年3月启动的“足GO酷曼联旅行先锋招募”活动中，两位幸运的中国球迷当选“旅行先锋”，在4月和曼联超级球迷武艺，以及知名体育记者姬宇阳一同前往曼彻斯特，全面体验观赛旅行套餐，亲临现场观看曼联对

阵切尔西的精彩角逐。在比赛当天的上海，Thomas Cook托迈酷客还举办了“足GO酷托迈酷客旅行先锋狂欢夜”与百名球迷共同狂欢。

在刚刚过去的五一假期中恰逢曼联对阵斯旺西，Thomas Cook托迈酷客作为官方旅游合作伙伴，参与了曼联足球俱乐部在北京举办的#ILOVEUNITED活动，曼联名宿丹尼斯·欧文 (Dennis Irwin) 和大卫·梅 (David

May) 来到Thomas Cook 托迈酷客展位接受了采访并与球迷进行了亲密互动。

全面布局体育旅游

Thomas Cook托迈酷客在中国全面布局体育旅游顺应了国内的快速发展趋势。中国拥有巨大的体育旅游需求，越来越多的人加入到体育运动相关的活动和体验之中，体育休闲娱乐化的趋势和大众对健康生活方式的追求。去年12月22日，国家旅游局、国家体育总局联合出台了《关于大力发展体育旅游的指导意见》，其中指出，到2020年，体育旅游总人数将达到10亿人次，占旅游总人数的15%，体育旅游总消费规模将逾1万亿元。

随着中国客人日益成熟的旅行观念，体育旅行不仅是走马观花的看比赛，升级的观赛旅行不仅是消费观赛票，而是结合个人喜好去做更高层次的订制，去消费自己的喜好。Thomas Cook托迈酷客希望借由体育为引子，把订制服务作为平台和纽带，深度链接目的地的旅游、文化、游览、美食和购物消费。 □邵楠

豫园迎端午

吃粽子、立蛋、挂菖蒲、悬艾叶、涂雄黄、射五毒……5月16日的豫园商城内，人头攒动。两艘硕大的龙头现身豫园商城中心广场，引来不少游客驻足停留。

从5月16日至5月30日，为期15天的豫园中国日（节）2017豫园端午文化节活动在豫园商城中心广场上举行。通过“赛龙舟”和“屈原”的再现，重点突出传统端午文化、端午习俗、端午特产，让广大中外游客在休闲旅游、购物体验中，领略古朴豫园之雅韵，感受海派商城之魅力，弘扬“民族精神”，畅想“中国梦”。 □柴璐



复星保德信人寿增资申请获批

股东双方共增资 13 亿元

本报讯 近日，中国保监会公告显示，保监会已批准复星保德信人寿保险有限公司关于增加注册资本的申请，复星保德信的注册资本由13亿元变更为26.621亿元。增资后，股东数目仍保持2个，双方持股比例不变。

据悉，复星保德信自2016年下半年以来，整体经营状况持续改善，公司将“推动期交和价值业务的快速成长”确定为经营策略，各项经营指标稳步提升。此次注册资本的增加将为其未来的机构铺设、期交销售队伍的长期建设及投资业务的健康发展奠定坚实的基础。

就此次增资的相关情况，复星集团执行董事、高级副总裁兼复星保险板块总裁康岚在接受



记者采访时表示：“复星集团致力于成为植根中国面向全球的领先企业。复星保德信管理团队在寿险行业的经验和能力得到了复星方面的认可和信任，对于其未来发展充满信心。”

保德信金融集团代表Bob.

P.Fallon则表示，保德信相信，中国的人寿保险市场未来将有广阔的前景和巨大的发展空间。他还表示，通过增加注册资本，复星保德信将扩大基础设施建设并增设分支机构，各项业务将加速发展，同时会在未来

更好地满足监管要求，为更多客户带来优质服务。

另据了解，复星保德信在不久前的监管风险综合评级中获A。与此同时，复星保德信还收获了股权投资牌照，投资手段将更趋多元。 □李婷

财富玖功



经济短期企稳

1. 海外经济：4月非农略超预期，市场加息忧虑未减

美国2017年4月新增非农就业人数21.1万人，显著好于预期的19万人；3月数据下修1.9万人至7.9万人。失业率下降0.1%降至4.4%，创下近10年来的新低。但由于前值的下修使同比增速降至2.5%，低于预期的2.7%。美联储在5月会议中已相对明确地释放了加息指引，4月就业数据的如期反弹则只是更加坚定了市场的加息预期（加息预期从97%升至100%）。但值得注意的是，非农数据发布后，加息预期小幅回升的同时，美元和10年期美债收益率却振荡走弱，这似乎反映市场也隐含了一些忧虑。一方面，4月非农就业虽然反弹，但难言强劲，并且结构上也存在隐忧；另一方面，当前特朗普各项政策推行仍然困难重重，这可能也使得市场对基本面能否支撑连续加息正在形成疑虑。

2. 国内经济：CPI低位PPI回落，短期经济走势疲弱

4月CPI同比增长1.2%，预期1.1%；4月PPI同比增长6.4%，预期6.8%。CPI同比低位回升，主因是基数效应和非食品价格上涨。补库尾声，需求收缩，PPI高位回落。产能出清，剩者为王。4月出口增速明显回落，PPI同比继续下滑，都印证了短期经济走势疲弱。中观行业中，仅工程机械景气度有所改善，但也与基数偏低有关。而5月经济起步依然低迷：虽然地产销量增速因基数较低而降幅收窄，但跌幅仍大；而与工业生产体戚相关的发电耗煤增速则延续了下行趋势；工业品价格也是下跌为主。虽然经济增速缓慢放缓，但离“底线”尚有一段距离，而这也为金融监管、国企改革提供了时间和空间。

3. A股投资策略

近期外围普涨A股独跌，当前市场主要矛盾不是基本面而是政策面和资金面，4月以来金融去杠杆升级引发流动性紧张、风险偏好下降以及需求收缩。受部分企业担保圈贷款风险的影响，银监会52号文要求排查“担保圈”风险，也会增加民营企业获取贷款的难度。在融资环境趋紧、严监管挤泡沫的大环境下，信用风险仍需高度警惕。预计金融去杠杆高压短期难消。

中国经济短期企稳，本质上仍是依靠货币和地产驱动，持续性较为有限。而金融过度繁荣已经产生了巨大的风险，未来金融去杠杆将是必由之路。而对冲风险的真正手段在于全力改革转型，包括加快国企混改和大力发展服务业，中国经济才能走上真正可持续发展之路。

动态信息

Peak Re AG获“A-”评级

鼎睿再保险瑞士子公司Peak Reinsurance AG (“Peak Re AG”或“公司”)近日宣布获国际评级机构贝氏(A.M. Best)授予财政实力“A- (卓越)”及信贷“a-”评级，前景稳定。

贝氏在其新闻稿中指出：“Peak Re AG的评级反映公司完善的业务蓝图、稳健的风险调整资本，及得到母公司鼎睿的转分保支持。”

鼎睿在2015年9月在瑞士开设办事处，并于2016年12月获瑞士金融市场监督管理局(“FINMA”)批准设立子公司Peak Re AG，可于2017年1月1日起承保再保险业务。 □吕敏怡

德邦荣获“投行君鼎奖”

日前，由证券时报主办的“2017中国区优秀投行君鼎奖(CBIB)”榜单揭晓，德邦证券从62家投行的角逐中脱颖而出，荣膺“2017中国区突破投行君鼎奖”。据了解，“投行君鼎奖”是中国区优秀投行评选中受到业内广泛认可的权威奖项。

2016年大环境“荆棘密布”，但德邦证券始终保持着健康、良好、稳步、持续的发展势头，大投行排名大幅提升，股、债、财务顾问等多元化业务齐头并进，资产证券化业务更是取得了行业双料第一的好成绩。 □吴靠

永安保险获A类机构评价

近日，中国人民银行西安分行对陕西省内55家金融机构进行了2016年度综合评价工作，永安保险荣获A类机构评价。该综合评价涉及贯彻宏观政策、防范风险、配合人行工作等内容共129项指标，在该评价结果中，A类机构有16家，B类机构39家。

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

德邦证券成功发行

“浙商银行池融1号资产支持专项计划”

本报讯 5月15日，国内交易所首单创新型多品种贸易融资类应收账款资产证券化项目之首期“德邦证券浙商银行池融1号资产支持专项计划”成功发行。

“德邦证券浙商银行池融1-20号资产支持专项计划”成功获深圳深圳证券交易所储架200亿发行规模。该产品由浙商银行股份有限公司与德邦证券股份有限公司联手打造，是国内交易所首个基础资产涵盖国内信用证类资产、银行付款保函类资产、电子银行承兑汇票类资产、电子商业承兑汇票类资产四种不同贸易融资应收账款的储架式资产证券化项目。深圳交易所就本项目给予了深入指导。本产品储架模式项下的各期资产支持证券不做优先劣后分层，所有档均获得AAA初始评级。

该项目是国内资产证券化领军者德邦证券与“流动性服务银行”浙商银行的首次深度合作，本次以四种贸易融资应收账款作为基础资产的储架



式资产证券化项目获得深交所无异议函并成功发行，将对浙商银行“提升金融服务能力，提高服务效率”的服务要旨又添新力。不仅符合国家政策，有利于引导资金更多流向实体经济，降低企业融资成本，提高金融体系支持实体经济的能力；还有利于加快发展多层次资本市场体系，提高直接融资比重，增强金融和经济体系的韧性；更有利于落实信贷政策，盘活存量、用好增量，助推经济结构调整和转型升级。

目前，德邦证券资产证券化业务已形成多线条覆盖、前中后台协同配合的业务模式，并取得较好的市场影响力。截至日前，德邦证券总计发行资产支持证券超过60单，累计发行规模合计超过1100亿元，行业内市场排名第一。其中，德邦证券已与多家商业银行开展了资产证券化项目合作，基础资产涵盖多种类型，目前已经与平安银行、徽商银行等商业银行合作地成功发行资产证券化项目。 □吴靠

4日极速赔付45万

复保守护您的未来

近日，复星保德信仅用4个工作日即向客户完成一笔重疾赔付，45万元理赔款迅速到账，后续5年中客户每年还将获得关爱保险金3万元。

客户F女士是复星集团员工，公司曾为F女士投保团体险——复星保德信团体保人守护A款疾病保险，2014年客户投保复星保德信爱享无忧重大疾病保险和复星保德信附加爱享一生重大疾病保险。

在2016年底的体检中，F女士身体发现肿块，随后即到医院复查，不久确诊为恶性肿瘤。客

户经理获知此事后，立刻协助F女士报案，复星保德信立即启动快速理赔通道，仅用4个工作日就完成核赔工作，本次理赔45万元即刻到账，此后5年中F女士还将获得每年3万元合计15万元关爱保险金。

复星保德信承保复星旗下多家公司企业团体保险，全心守护复星伙伴的安全和健康，复星保德信团体保人守护A款疾病保险即为其中之一，仅用50元保费即可获得10万元保险保障。同时，复星保德信依托完善的产品体系，提供合适的商业保险产品，

为客户提供“未来”解决方案。

随着环境污染和压力的增加，重疾发生率近年连续上升，并向年轻化发展。尽管随着医疗技术的进步已有多种疾病的存活率显著提升，但重疾巨额的治疗费用依然是困扰病患的一大问题，生活水平和质量受到严重影响。

做为复星旗下专业的人寿保险公司，复星保德信致力于通过优质的产品和高效的服务，为客户提供全面的保险保障，我们将通过不懈地努力守护客户及家人想要的未来。 □李婷

复星地产战略投资乐乎城市青年社区

共享长租公寓发展机遇

本报讯 5月19日，复星地产与乐乎城市青年社区（以下简称乐乎）在北京联合举行发布会并宣布：复星地产完成对乐乎的战略投资。由此，复星地产开启了在长租公寓这一万亿市场领域深度投资的序幕。

战略投资乐乎，进军并深耕长租公寓行业，既是复星地产在培育轻资产能力建设上的重要一环，也是继投资菜鸟网络、百世物流、构家网之后，复星地产通过战略投资及产业赋能，在创新领域推动C2M智造、培育行业“独角兽”方面所迈出的又一坚实一步。

发布会开始前，复星集团执行董事、高级副总裁、复星地产CEO、复地集团董事长龚平，复地集团副总裁兼北京公司总经理倪强共同会见了乐乎及相关行业伙伴一行，并就双方在未来的多元化合作进行了商讨及展望。

龚平在致辞中表示，对于复星地产而言，战略投资乐乎，能够使之掌握更为有效的轻资产运营资源，有效盘活存量物业，提升资产价值，同时，能够前瞻性地占据长租公寓的流量入口，以期未来与金融、地产等蜂巢资源实现有效融合。对于乐乎而言，引入复



星地产的战略投资，将使其与各类优质蜂巢资源实现“无缝对接”；来自复星地产的深度赋能，也将使得乐乎在区域扩张、产业资源导入等方面获得极大的支持，进一步占据行业的高点。

倪强则称，投资乐乎，复星地产看中的不光是其优异的业绩增速，而是其所打造的社区生态圈，与移动互联网背景下的众筹、共享等经济模式更是高度契合。

全联房地产商会秘书长钟彬表示，此次复星地产与乐乎的合作，对于行业的发展树立了良好的示范作用，希望长租公寓行业未来能出现更多类似的合作，衷心希望复星地产与乐乎的合作能为更多的城市青年提供更好的居住生活体验。

乐乎创始人、CEO罗意表示，此次得到复星地产的战略投资，不仅代表了复星地产对于长租公寓行业的看好，也意味着复星地产对乐乎未来的看好。他十

分期待双方在今后的合作中，充分发挥各自的优势和特长，在深度、广度、速度上共同推动中国长租公寓行业的快速发展。

作为集中式长租公寓中位居前列的品牌，乐乎旗下门店覆盖北京、上海，签约数量接近30家。目前，上海服务中心已经落地，上海已有社区开业，杭州也已有项目签约。与此同时，乐乎积极布局全国市场，旗下门店房源的数量以每月近千间的速度增长。 □李娜

星景携手北控

开启产融投资新模式

本报讯 日前，国内专注水务生态的投资平台亚东星景北控水务有限公司正式落地赤峰环城水系项目基金，总规模10亿元。这是上海星景股权投资管理有限公司携手北控水务（中国）投资有限公司合作设立的第一支水务基金，也是北控水务首次以股权基金形式介入PPP项目。

据了解，亚东星景由星景与北控水务共同合资成立。赤峰环城水系项目基金的落地，标志着星景和北控水务就此开启产融结合的PPP投资新模式。

赤峰环城水系项目全称“赤峰市中心城区防洪及环城水系治理工程项目”，投资总规模为31.6亿元，是财政部第三批PPP示范项目，也是内蒙古自治区赤峰市单体投资规模最大的PPP项目，由星景联合北控水务共同承接该项目的融资、建设和运营。该项目建成后，将大幅提升赤峰市中心城区4条主要河流的防洪等级和水系景观，极大地改善当地群众的生活环境，提升城市的生态景观形象，有效带动周边土地升值，对促进社会经济可持续发展具有重大意义。

与传统的银行贷款相比，产业基金具有门槛低、效率高、资金量充裕的优点。PPP产业投资基金所提供的资金无需反映到项目发起人的资产负债表上，避免了融资过度集中于银行和过高的资产负债率对公司再融资能力的影响，优化了PPP项目的融资结构，也强化了对项目的掌控力，可通过项目全过程管理从源头上降低成本、控制风险、提高收益。

作为复星集团专业的PPP投资平台，星景是国内最早以基金投资管理模式专注PPP基础设施建设开发的企业，在PPP模式投资上的操作经验非常丰富，目前锁定PPP项目规模约1000亿，落地基金管理规模超200亿。

星景方面介绍，PPP项目引入产业投资基金，满足了产业基金追求长期稳定收益的风险偏好，同时，PPP产业投资基金可通过所持有的股权参与被投资公司的管理，对项目的建设管理发挥一定的监督作用，从而可以改善PPP项目治理模式。

北控水务方面表示，赤峰环城水系项目是其目前落地投资规模最大的项目，也是这家亚洲领先的水务公司首次以股权基金形式介入PPP项目。北控水务在产业基金战略方向的突破，将对环保行业以基金形式投资资金体量大、业态复杂的水环境综合治理项目，具有重要的示范和借鉴意义。 □吴心远

星健与澳洲蓝宝石签署合资协议

共同打造高品质照护旗舰项目

5月16日，复星集团成员企业、复星地产旗下大健康投资和运营平台——星健联手澳洲知名的高端养老集团——蓝宝石控股集团（Sapphire Holdings Group）在上海外滩金融中心签订合资协议，双方共同成立合资公司，携手打造北京七叶香山高品质照护旗舰项目。这是继与美国优选医疗集团深度合作后，星健再次牵手国际知名健康集团，共同构筑复星大健康产业新格局。

签约仪式前，复星集团执行董事、联席总裁、复星地产董事长徐晓亮会见了蓝宝石控股集团及澳方一行，对其到来表示热烈欢迎，并向来宾们介绍了复星地产“金融蜂巢”的领航之作、同时也是复星总部所在地——BFC·外滩金融中心。

仪式上，复星集团执行董事、高级副总裁、复星地产CEO、星健董事长龚平与蓝宝石集团董事会执行董事Ernest Medina分别代表双方签署协议。

澳大利亚贸易投资委员会中国总经理、澳大利亚驻沪总领事馆副总领事Richard Coote；蓝宝石集团董事会主席Tony Battle，子公司蓝宝石国际CEO Carol Allen，子公司蓝宝石护理CEO Fabio Maya；星健总裁董岩、副总裁兼峰总总经理张雁惠等双方代表列席，共同见证双方将在大健康领域展开的深入合作。

签约仪式上，复星集团执行董事、高级副总裁、复星地产CEO、星健董事长龚平致欢迎



辞并阐述了复星在大健康领域的布局及优势，强调了复星大健康生态产业链和全球化布局的战略核心，指出携手蓝宝石这样的国际知名健康集团打造北京七叶香山旗舰项目，正是体现了复星“中国动力嫁接全球资源”的全球化战略，通过整合海内外优质资源，熔炼专业化照护的核心能力，这对于星健大健康体系的落地和践行有着尤为重要的意义。

龚平还介绍了星健在实践“医、康、养、护”大健康整合式照护体系方面的经验体会，通过落地北京七叶香山项目、宁波兰庭项目、苏州星健中心项目、峰邻全龄社区服务等多维度的健康蜂巢产品，不断丰富复星地产的健康蜂巢集群，并形成以社区健康服务、专业养老、康复护理为核心的全产品线，在未来结合复星系保险、地产优质资源，打造大健康幸福生态圈，致力升级全龄段健康生活。

北京七叶香山项目，是星

健在北京落地的首个高品质照护型养老机构，由星健与澳洲知名养老品牌——蓝宝石集团合资并共同运营，由澳方提供专业人才、技术、培训、管理输出，中方进行本土化整合及服务落地。蓝宝石集团成立于2003年，是澳洲知名高端连锁养老品牌，总部位于澳洲墨尔本，有着14年成熟先进的运营经验，运营水平位列澳洲行业顶尖10%。旗下分为Sapphire Care和Blue Cross两条产品线，共计34家机构、2700余张床位，其所有项目都在都市核心地段和高端富人区周边，服务以高级护理和老年痴呆护理为特色，良好的服务口碑使投诉率多年为零。

七叶香山项目地处历代疗养胜地三山五园内，拥有不可复制的人文与自然环境，得天独厚的地理位置和自然资源造就了七叶香山景幽、地珍、水甜、树茂、食美五大顶级优势。项目建

筑面积约8600平方米，共4层，预设92张床位，公共配套面积占比50%以上，旨在打造京津冀地区乃至全国一流的高端照护型旗舰项目，并引入蓝宝石在澳洲先进的护理系统、丰富的管理经验以及人性化的照护服务，为中国长者带来舒适、先进、专业的养护新生活。

签约仪式上，澳大利亚贸易投资委员会中国总经理、澳大利亚驻沪总领事馆副总领事Richard Coote在致辞时表示，中澳两国在养老和健康领域的合作前景广阔。星健与蓝宝石的合作项目为未来合作树立了良好的典范——从2015年12月起正式实施的中澳自贸协定将极大地促进澳大利亚养老和保健企业进入中国市场，可以预见未来将出现更多类似的合作项目。他衷心希望星健与蓝宝石这次的合作，能为更多的中国长者提供更好的养老生活，并祝福双方的合作能圆满成功。

蓝宝石集团董事会执行董事Ernest Medina表示，此次蓝宝石集团走进中国、牵手星健，是经多方慎重考量，肯定星健在大健康领域的多年深耕。他十分期待双方能在今后的合作中，发挥各自优势共同成长，并以北京七叶香山项目作为基石，建立全面的合作关系，同时加大双方在“医、康、养、护”等各领域合作的速度、广度和深度，推动中国大健康产业的快速发展。 □杨冬

复星同浩资本专注医疗健康业务

麻省医疗国际获 7500 万 B 轮融资

本报讯 跨境医疗服务平台麻省医疗国际(美域健康)近日宣布完成7500万人民币B轮融资,本轮由复星集团旗下复星同浩资本进行投资。2015年10月,麻省医疗国际获阳光融汇资本的千万级别投资。

麻省医疗国际是一家主打国际跨境医疗的医疗服务商,专注于为国内患者提供哈佛大学各教学医院远程会诊、赴美就医、高端体检、医护培训等一站式服务,全球总部波士顿,在海外已与美国及欧洲多个顶级医疗集团展开深入合作;同时在北京成立中国总部,并已与100余家医疗机构建立合作关系。创始人吴功雄为医学博士,在哈佛医学院有超过12年工作经验。

近年来,随着整个中产阶级和新贵市场规模越来越大,健康医疗产业升级,去国外寻求医疗服务,看病治病的人越来越多。国内强大的医疗市场需求和



海外跨境医疗资源共享成为了医疗服务行业新发展趋势。2013年全球医疗健康旅游产业规模约为4386亿美元,约占全球旅游产业经济总体规模的14%,未来中国跨境医疗市场规模将突破100亿美元。

复星同浩资本创始人刘琦开表示,海外医疗服务行业兴起的背后是消费水平的升级所带来的健康服务意识的升级,互联网的发展更是助推了远程医疗及海外跨境医疗的发展。据悉,麻省医疗国际每年完成数千例远程医疗

服务,服务赴美就诊患者及赴美培训医护人员数百人次。

在成立不到两年的时间里,麻省医疗就完成B轮融资,投资者复星同浩资本和融汇资本共同看好麻省医疗国际业务未来发展方向并对其管理团队表示认可。此轮融资将用于互联网产品的升级、线上品牌营销以及扩大海外医疗资源的合作。

复星同浩资本是复星集团旗下高科技风险投资平台,基于复星集团深度的产业资源和全球视野,致力于和创业企业共同成长。同浩资本聚焦医疗健康和深科技领域,专注投资早期和成长期的创新项目,投资阶段覆盖天使和A、B轮,C轮以后项目酌情跟进,单个项目投资金额从几百到数千万人民币不等。目前,同浩资本已先后主导的投资项目包括麦淘亲子、药师帮、领健linkedcare,名医主刀、就爱广场舞等。 □吴东黎

分众传媒 获得互联网小贷牌照

本报讯 5月4日消息,分众传媒日前发布公告称,此前公司在重庆市渝北区申请设立的重庆市分众小额贷款有限公司已经获得重庆市渝北区金融工作办公室批准成立。

公告显示,分众小贷注册资本为5000万美元,注册地为重庆市渝北区,业务范围为:开展各项贷款、票据贴现、资产转让、以自有资金进行股权投资和涉金融办许可的其他业务。

分众传媒介绍称,分众小贷的设立使其可以通过互联网面向个人与企业客户进行全国的网络贷款业务,有利于公司向公司现有广告主(企业客户)提供资金来源以用于其业务发展及广告推广;也可通过向这些广告主的用户提供消费信贷,促进广告主产品或服务的销售。在消费信贷市场规模日益扩大的市场环境下,分众小贷亦将根据个人信用情况,面向个人用户提供信用卡代偿等信贷服务。

据第一财经金融不完全统计,截至2017年5月2日,网络小贷牌照已经发了131张(其中7张尚未进行工商注册);另外,有10张网络小贷牌照正在申请中,尚未得到地方金融办批准。前述两种情况的网络小贷公司合计达到了141家。

分众传媒被誉为中国传媒第一股,是中国文化传媒股中市值最大的公司,旗下拥有商业楼宇视频媒体、卖场终端视频媒体、公寓电梯平面媒体、户外大型LED彩屏媒体、手机无线广告媒体、互联网广告平台、分众直效商务DM媒体及数据库营销渠道等多个媒体网络。

公开数据显示,分众传媒电梯媒体覆盖120个城市,已安装版位110万块、屏幕20万块,楼宇电视市场份额达到95%,电梯海报份额也达70%。截至目前,分众传媒市值达到1099.09亿元。截至目前,分众传媒市值超过千亿元。 □杭璇

东家携手 13 位中国顶尖独立珠宝设计师

“什么东·西” 珠宝联展亮相上海

5月10日,由东方美学生活平台——东家·守艺人主办,并联合王焜、大树等13位国内知名独立珠宝设计师共同打造的“什么东·西”中国独立珠宝设计师联展,于上海豫园海上梨园开幕。作为战略合作伙伴,著名时尚杂志《时尚芭莎》对活动给予全程支持。本次东家携手国内顶尖独立珠宝设计师联展,意在联名定义东方珠宝设计新思维,希冀发出东方美学的世界声量,感受守艺人新年的值守与温念。在东家和海上梨园的背后,正是复星持之以恒复兴东方美学的不懈努力。

上百年来,奢侈品由西方定义。在追逐和跟随中,东方审美作为一种元素,身影偶尔闪烁其中。珠宝不该止步于材质之稀、造型之美。在奢华之外,珠宝是否还有其他的定义?珠宝行业是否还有其他的方向?



本次联展以“什么东·西”为主题,旨在揭示表达直白、意境苍白的工业化时代已经过去了。本次联展希望藉由东西方的文化碰撞和对美学的不同演绎,推动一场新的浪潮,诠释出匠人手作的温度及诗情画意的文化内涵。

展览特别设在上海高雅文化地标建筑——豫园海上梨园,其环境有古今相望、穿越时空的交错之美,与本次展览的调性相得益彰。展品以新东方美学器物为衬托,夺目的珠宝与匠心独运的精巧配饰搭配传统茶席、屏风和

和茶器,传递出方寸之间天地幻化的精妙意境,昭示新一代独立珠宝设计师的自我觉醒和集体崛起。

开幕酒会上,东家·守艺人平台琵琶演奏家章益进行了极具东西方融合特色的精彩表演,轻拢慢捻、深情款款。当玉碎般空灵的琵琶遇到热情洋溢的西方电子乐,中西碰撞的火花,点燃了整个会场的激情。

东家联合创始人、前央视新闻主播赵普先生首个致辞,对此次办展的意义进行了阐释。他表示:“这次的展览代表了中国匠人们的自我觉醒和集体崛起,要告诉世界,中国的美可以和世界融通交汇。”中国珠宝玉石首饰行业协会主任吕海燕女士也到场观看了展览并致辞,她指出:

“2011年的时候,我曾经想找到12名独立珠宝设计师,我只找到了7位。到今天,我们国内的设计

师队伍发展的非常迅速,已经有上百名独立设计师活跃在中国珠宝界。所有的时光都是一个有价值的雕刻,设计师们的坚持与努力让我们充满敬意。”

作为东家守艺人投资方,复星集团执行董事、联席总裁徐晓亮出席并致辞,他表示,“东家有一个非常好的信念——‘让传承成为潮流’,正是在这一信念下,东家人执着于把文化和传承不断融合,变为潮流。正是这样的匠心,东家不断的为我们的家庭创造着美与快乐。这与复星聚焦‘健康、快乐、富足’的战略非常契合,复星非常愿意携手东家这样的优秀企业一起共同致力于智造幸福生态圈。”

据悉,2017上海国际珠宝首饰展览会也同期在上海世博展览馆举行,本次联展“有意”斗美,势必会推动起一股重新审视东方美的浪潮。 □余吉

阳光印网与惠普签署战略合作

共推中国印刷业数字化变革

本报讯 5月8日,阳光印网与惠普Indigo宣布签署战略合作,双方将在产品开发、技术升级和市场拓展三方面展开深度合作,共同推进中国印刷业数字化变革,并促使双方在中国乃至全球市场上实现共赢。

惠普 Indigo 产品系列在全球推出以来,市场接受度不断提高,采用该系列产品的中国客户日益增多。惠普Indigo提出了“永无止境的创新创意”理念,将通过创新产品和合作伙伴推动中国印刷市场数字化转型,惠普数字印刷技术以及强大的软件解决方案使品牌厂商能够以独特的、富有创意的方

式吸引客户,同时还可以帮助产品快速上市并简化业务运作流程。

惠普公司Indigo数字印刷副总裁兼总经理Alon Bar-Shany表示,“阳光印网是中国印刷业进行变革的新兴力量,我们希望能够利用阳光印网在客户服务领域的优势,联合Indigo在数字印刷技术上优势,为最终客户带来更多高品质的创意产品。”

阳光印网是近几年在中国发展迅猛的B2B企业服务平台,经过几轮融资更是表明了其商业模式具有极高的成长性,其投资方包括软银中国、复星集团、集富亚洲等著名的投资机

构。阳光印网通过“企业级共享经济”的模式,打造了一个阳光、透明、高效的印刷和定制产品采购平台,打通印刷产业上下游,实现印刷产业资源优化配置。目前,阳光印网为超过30万家中小企业和1,000家大型集团公司提供服务,并整合了超过1万家中国最优秀的印刷及定制产品供应商。

阳光印网创始人兼CEO张红梅认为,与惠普Indigo的合作将同时为阳光印网的供需端带来利好,并表示,“通过与惠普的合作,阳光印网未来将进一步拓展个性化印刷的业务,为客户提供优质的个性印刷服

务,加速产品和技术创新。同时,我们平台上的供应商,尤其是经营数字印刷的供应商,将获得更多定制化的订单,产品品质、生产效率及企业利润也将得到进一步提升。”

根据战略合作协议,阳光印网和惠普将在产品层面携手促进自动化、数字化的生产,满足更多客户对短版印刷的需求,另外,双方将合作为客户开发更多个性化、定制化产品,包括商务类的印刷品和工业类的印刷品,例如标签、包装等;在技术层面,双方将携手合作推出更加优质的数字印刷技术解决方案,共同推动印刷企业的

数字化转型升级;在市场层面,双方将利用各自优势,加强在全球市场的布局。

据悉,阳光印网与惠普公司已经就相关合作成立工作小组,接下来将联合Indigo印厂,重点向市场推出系列个性化创意产品。阳光印网和惠普Indigo将形成跨平台创新,让印制品真正与众不同。今年以来,阳光印网在产品创新方面有一系列动作,不仅在年初推出可回收、可二次利用的创意纸箱产品“阳光宝盒”,还在近期提出印刷品和AR结合的AR定制印刷服务,未来将继续在产品的新技术、新材料上发力。 □吕晓梅

南钢助力“可燃冰”开采

本报讯 国土资源部中国地质调查局5月18日宣布，我国正在南海北部神狐海域进行的可燃冰试采获得成功，这标志着我国成为全球第一个实现了在海域可燃冰试开采中获得连续稳定产气的国家。

而承担此次国家重大战略任务并成功试采可燃冰的“蓝鲸1号”，由中集来福士海洋工程有限公司自主设计建造。作为中集来福士重要战略供应商，南钢为该平台提供了近万吨钢板。

在近日由中集集团发来的感谢信中指出：南钢提供的钢材，完全满足了设计要求，满足了“蓝鲸1号”的需要。“该平台的建造得到了贵司的大力支持，为这一国之重器的打造取得了为之骄傲的业绩。”

“蓝鲸1号”，是全球最先进超深水双钻塔半潜式钻井平台，整体用钢约40000多吨，钻井深度可达1.5万米，适用于全球深海作业。为保证“蓝鲸1号”项目近万吨高强度船板订单



100%合同兑现、100%质量合格率和100%客户满意度，南钢按Just In Time (JIT)的方式组织生产，并通过C2M平台，按照

船厂建造计划，通过船号、批次号、分段号堆垛集批送达船厂，为用户提供抛丸、喷漆、打包等点菜式服务。

近年来，南钢致力于推进船板品种结构调整，促使船板产品由原来的单一普船板向高强度船板、海工船板等多品种结构发展。南钢船板1996年批量投放市场，在全国率先通过11个国家船级社认证。此外，南钢与国内外著名的各大船厂、海工企业建立了紧密的销售合

作关系，拥有战略用户和重点用户27家，高强和超高强海工板多批次成功运用国内外300英尺和350英尺自升式平台和半潜式平台上。南钢是国内第一个拿到批量生产LNG船用9Ni钢板的生产厂家，目前南钢船用5Ni钢国内市场占有率80%，船用9Ni钢国内市场占有率98.7%。亚洲第一的4000吨海上浮吊、世界上最大的单机起吊起重铺管船等使用了南钢等多个品种钢板。 □邵启明

南钢受邀现场见证 华龙一号核岛封顶



本报讯 5月25日下午5时58分，中国自主三代核电“华龙一号”全球首堆示范工程——中核集团福清核电5号机组穹顶吊装成功，标志着5号机组已全面进入设备安装阶段。这也是全球唯一按照计划进度建设的三代压水堆核电工程。作为核电用钢战略供应商，南钢受邀现场见证5号机组穹顶的吊装。

作为中国核电“走出去”的主打品牌，“华龙一号”提出“能动和非能动相结合”的安全设计理念，其安全指标和技术性能达到了国际三代核电技术的先进水平，是当今世界安全标准级别最高的核电机组，可以做到即使没有人工干预，也不出现失控熔毁等意外状况。具有完整自主知识产权。

随着中国核电技术的发展和不断提升，南钢同步实现了规格和品种等级的突破，提升了自身在核电市场的竞争力。早在2014和2015年南钢就分别成为了“华龙一号”福清5、6号和防城港3、4机组的合格供应商，至今供货已超过1万吨。从最初的混凝土安全壳衬里用钢20HR到系统管用核级用钢Q265HR、Q355HR，南钢逐步实现了产品升级，供货钢板的核级别由原先的无核级别提升至核一级，供货范围覆盖了全国各地核电项目：福建福清核电项目、辽宁红沿河项目、广西防城港项目、广东惠州大亚湾项目、江苏田湾核电项目等，目前南钢核电碳钢管部分的供货钢种标准实现全面覆盖。

2016年，南钢成功开发山东核电项目SA-738 Gr. B钢板，并批量供货达2000吨，其广泛用于AP1000三代核电技术中的关键设备，是核电设备三道安全保护屏障中的最后一道。南钢从接单到首批超宽超厚钢板交货仅用了45天，成为此钢种供货单位中的佼佼者。 □邵启明

金能科技登陆 A 股市场

本报讯 2017开年以来，IPO审核加速，复星创富也进入收获季。5月11日，随着上交所上市钟声敲响，循环经济优秀企业——金能科技正式登陆A股市场。这也成为2017年复星创富投资企业继韵达股份、法兰泰克、博天环境之后的第四家成功上市企业。

据了解，成立于2004年的金能科技股份有限公司是一家资源综合利用型、经济循环式化工企业，主营业务包括炼焦和化产、煤焦油深加工和炭黑生产、苯加氢和对甲基苯酚生产、泡花碱和白炭黑生产等，产品有炭黑、焦炭、山梨酸及山梨酸钾、对甲基苯酚等，主要应用于钢铁、轮胎、塑料、化纤、食品、医药等多个领域。

公司建有国家级实验室和省级技术中心，现有专利33项，其中国家发明专利13项。曾先后荣获全国“技术创新型煤化工企业”、山东省循环经济示范单位、省级花园式单位等多项称号。公司已连续6年跻身中国化

工企业500强。

金能科技董事长秦庆平说，本次发行上市，对公司发展具有重要意义。不仅能够为公司发展提供充足的资金保障，提升社会影响力，同时，也能进一步促进公司深化改革、完善法人治理结构和组织管理体系。金能科技将以上市为契机，加快品牌培育、技术革新、人才引进和规范化经营，实现公司更好发展。

复星创富总裁张良森表示，金能科技开国内行业先河，率先引用国际先进的燃气发电装备提高了煤气利用率；提高资源利用价值的同时，通过持续的技术创新实现了高效低碳发展；构建了差异化的盈利模式，使公司综合竞争力在国内同行业处于领先地位。

复星创富董事长唐斌表示，复星创富对金能科技的未来充满信心，未来也将积极协同复星一家的各种资源，对接和寻找产业协同和产业整合的机会，帮助金能科技更好地发挥优势，提升其核心竞争力，持续把握行业先机。 □张倩

韵达股份交出首份答卷

本报讯 日前，韵达股份（002120）发布2016年年度报告，交出其在上市后的首份答卷。年报显示，韵达股份紧随行业步伐，一方面在国内推动“向西向下”工程，提升网络覆盖率，另一方面，向外开拓了16个国家和地区的国际快件物流网络，并不断完善末端收寄服务，拓展产业链发展延伸业务，特别在“最后一公里”及“末端100米”方面采取了多样化的服务形式。

与此同时，韵达股份新业务也不断孵化成长，国际业务、云仓、商业等各项新业务蓬勃发展。三项新业务均是围绕快递核心业务发展，并形成了良性互补，海外业务推动了跨境商业，云仓业务增加了仓储资源附加值，在当前电商经营主体“变大”的背景下，一体化的布局能为公司争取到更多优质大客户。

公司表示，2016年的发展，结合行业“打通上下游、拓展产业链、画大同心圆、构建生态圈”的发展趋势，韵达

股份在坚持主业快速发展的基础上，不断加快业务融合的深度和广度，为公司日后的稳健和可持续发展奠定基础。

国家邮政局权威数据显示，2016年全年快递业务量完成313.5亿件，同比增长51.7%；业务收入完成4005亿元，同比增长44.6%。而韵达年报数据披露，在中国快递行业超速发展的大背景下，韵达2016年完成业务量32.14亿件，市占率保持在10%，公司业务量和营收增速基本与行业保持同一水准，业绩突出。

据华创证券研报显示，2016年韵达股份单票成本下降、服务品质提升，积极布局产业链公司将网络信息平台、自动化智能化设备与业务深度融合，实现了快件时效、人均效能、运营效率等管理指标的持续提升，降低运营成本同时提升了服务品质。

此外，招商证券研报显示，2016年，韵达股份在快递产业链上开拓以智能快递柜、仓配一体化、配送增值服务等为内容的延伸服务。 □张倩

热烈祝贺以下人员 入围2017美国保德信全球高峰会!

 夏慧敏 — 参会奖 —	 刘柳 — 参会奖 —	 林忠 — 参会奖 —	 曾国栋 — 参会奖 —	 邵海斌 — 参会奖 —
 蔡红 — 参会奖 —	 李华娟 — 参会奖 —	 李阳 — 参会奖 —	 苏慧 — 参会奖 —	 赵君恩 — 参会奖 —
 孙伟 — 参会奖 —				

保德信全球高峰会

保德信全球高峰会是由美国保德信组织的国际寿险峰会。会议汇聚保德信在世界各地分支机构的寿险精英，表彰公司顶尖人员的卓越业绩，提供全球保德信的优秀人员之间学习和交流的平台。

保德信集团

保德信金融集团至今已拥有超过140年的历史，足迹遍布全球40多个国家和地区。位列世界500强企业，是全球九家“大到不能倒的保险公司”之一。

复星保德信人寿保险有限公司

中国上海市浦东新区苏州路1155号浦东惠康城36楼 201204 www.pfiife.com.cn



编者按：

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

微医：用技术改善中国人的健康保障

始创于2010年的微医，今年已经迈入了第七个年头。从一刻开始的“挂号网”到现在的“微医”，并不被许多人所看好的这家企业，却成为了如今互联网医疗领域难得的几个“胜利者”之一——2016年实现营收12亿元，估值超过两百亿，成为互联网医疗行业名副其实的“独角兽”。

在许多互联网医疗企业仍在这片“蓝海”中挣扎求存的同时，廖杰远的微医，不仅早早“上岸”，更是日益向着他“改变中国人医疗方式”的理想。回顾微医发展的七年，我们可以清晰地看到支持这种发展的力量。

坚持，相信理想的力量

每一次被问起创办微医的初衷，廖杰远都一定会讲这个故事：当年奔波多地带着1岁多的侄子看病，辗转十几家医院，最后却被一家大医院的知名医生误诊。“找再大牌的医生，都不如找对医生”，这个念头深深地在廖杰远心里扎下了跟。做一个能够帮助国人更方便地“找对医生”的平台，成为了他此后最执着的理想。

实现这一理想的抓手，是信息技术。

从主营挂号业务的“挂号网”，到现在致力于构建医药险生态的微医；从当初的“五六个人，七八条枪”，到现在员工数突破2000人；从当年的零收入，到现在近200亿元人民币的估值，7年的时间，微医完成了从0到1的突破。

不论是在“挂号网”时期，还是微医时期，廖杰远都坚持将自己的企业定位于一个互联网医疗平台，做的业务是为医药险企业提供增值服务，而愿景，就是能够用创新的技术，持续地提升中国医疗健康的服务水平和效率，能够让大家的家人和企业的用户“就医不难、健康有道”。

这样的使命感，始终推动着微医和所有的微医人每天迎难而上。

回想起走过的七年路程，廖杰远庆幸，自己一直做了最正确的选择：始终坚持做开放平台，做医疗的连接器，做医药险的闭环服务，这也打造了微医“更上一层楼”的企业气质与风格。

截至2016年12月，微医已经覆盖29个省份，与2400多家重点医院的信息系统实现连接，拥有超过1.5亿实名注册用户和26万名重点医院的专家，累计服务人次超过9.1亿，为国人节省了7200万个工作日。

突破，借“风口”高速发展

国内实现规模盈利的互联网医疗企业，微医不是唯一一个，但一定是其中最出名、也是规模最大的一个。对此，廖杰远有一句精辟的归纳：流量来自线上，流水来自线下，规模盈利来自保



险，而微医的终极盈利之路，就是健康险，也就是微医的ACO模式。

健康险在中国拥有万亿市场规模，国家也在不断鼓励和推动健康险的发展。在廖杰远看来，这就是微医可以“借势”的一个有利的“风口”。

从2015年开始，微医参照美国凯撒医疗模式，专注于构建“责任医疗组织”（微医

ACO）。微医ACO，是医疗服务+医疗保险，会员按年缴纳保费，可享受健康管理、医疗服务和医疗保障三项服务，基础医保以外的所有费用全保，60项大病的保额，最高可达180万元。

今年3月30日，微医全面公布了微医ACO产品体系，并推出与安联合开发的国内首款ACO产品——“家庭守护”互联网医院门诊险。该保险以家庭为单位，3人起保，每人每年365元，最高保额5000元。投保用户不仅可以享受到全天时、个性化的专属责任医生服务，覆盖10大专科100余个亚专科的在线门诊和药品服务，而且费用结算只需自付40%，剩余60%由商业保险直接支付。未来，我们还会和更多的

保险公司合作，开发更多的健康保险产品。

当然，一个不可回避的现实是，微医不是中国市场上唯一做健康险的企业，甚至也不属于规模最大、资本最雄厚的健康险企业之列。但微医的健康险，和市场上其他常见的健康险存在着显著的区别——这是一个回归健康管理本质的保险。

过去的6年间，微医打造了三层保障能力支持责任医疗服务体系的落地：第一层是覆盖全国的2400家合作医院和28万在线医生；第二层是以微医全科为核心的责任医生服务体系；第三层则是专业的医疗大数据服务能力。借助这些方面的能力，微医得以为用户构筑全程自助的健康监测

和健康管理服务，帮助健康险会员提出最佳医疗解决方案。

而廖杰远的眼光，已经开始看向新的远方：医联体建设，和医学人工智能项目。

今年3月25日，浙江大学宣布成立睿医人工智能研究中心，微医向浙江大学送出1亿元人民币捐赠，支持人工智能领域的研究与人才培养。

一个月后的4月29日，在国家卫生计生委指导下，中国医促会联合微医和百家医院，成立了开放式的医联体平台——全国医联体联盟，廖杰远当选为联盟常务副理事长。

当一个企业将自身的命运与人民的利益捆绑在一起时，它的未来，势必无可限量。□俞大庆

不断为用户创造价值是企业的立身之本

——对话微医创始人廖杰远

过去的2016年，对互联网医疗来说，并不是值得回忆的一年。突发的公众事件，大环境的影响，资本市场的变动，让不少互联网企业折戟沉沙。然而，成立已满6年的微，却走出了一条逆势上扬的曲线，在用户数量、覆盖面积、营收状况等方面都给出了让人惊叹的成绩。它的当家人会如何看待和评价这一切？复星人报近日专访了微医的创始人——廖杰远。

问：在微医创业的这几年，您觉得所做出的最正确的决定是什么？对企业造成了什么样的影响？

廖杰远：最正确的选择是，我们始终坚持做开放平台，做医疗的连接器，做医药险的闭环服务。这就像腾讯做互联网的连接服务。

基于这样的定位，微医和医药险机构都是朋友关系，为它们全心全意提供平台支撑、运营支撑，所有的合作伙伴都愿意入驻到微医平台上来。如果不是这样，我们无法在全国落地19家互联网医院，无法连接2400多家重点医院、28万名医生和7300多组专家团队，也不可能在全国建立起12000多个基层医疗点。

问：从挂号网改名微医是基于什么考虑？目前微医的用户人群地域分布主要在一线城市，您怎么看这个问题？

廖杰远：更名是基于公司发展和战略要求。我们不再只是一个做挂号业务的网站，我们是一个医疗健康服务的平台。

主要分布在一线城市是有道理的，就像天猫和京东，也是一样。我们线上的医疗资源聚集在一线，网络设备、终端聚集在



一线，互联网使用习惯也聚集在一线。

不过，我们后台数据显示，越来越多的基层医生、患者已经在使用我们的服务，包括偏远、贫困山区。

问：微医这几年发展非常稳健和快速，您认为支撑企业发展快的原因是什么？我们该如何看待目前互联网医疗健康行业发展趋势？

廖杰远：我觉得主要有三方面：

1) 政策的推力。国家对于互联网医疗是前所未有的支持，不断出台政策来鼓励和推动。

2) 市场的动力。改革开放这么多年，国民生活水平大幅提高，人们迫切需要便捷、高效、个性化的医疗健康服务。

3) 技术的引力。互联网、大数据、云计算、物联网这些新技术的创新变革，让我们有了渗透、影响甚至引领医疗行业的能力。

4) 企业的创新力，有了前面三个基础，在战略定位正确的基础上，微医通过创新驱动，不断推出新产品、新服务，最终获得了用户的认可。

问：在互联网医疗行业内，您如何评价微医如今所处的地位？您认可将微医称为“独角兽”企业吗？您本人对于“独角兽”这个概念又是如何看待的？

廖杰远：从行业地位上说，微医估值近200个亿，已经位居互联网医疗行业的老大位置，是互联网医疗行业的“独角兽”。

微医平台已经成为全国最大的互联网医疗服务平台和医联体平台。微医已在全国落地了19家互联网医院，每个互联网医院向上连接全国重点医院，向下接通12000多个基层医疗点，成为跨区域、纵向连接各层级医疗机构的医疗联合体，通过互联网与医学人工智能技术带动医联体的真正落地。

“独角兽”只是安置在企业

身上的一种光环，是资本市场对于企业的一种肯定。但是，互联网医疗企业只有通过不断创新，为用户创造价值，获得老百姓的肯定，才能在激烈的市场中屹立不倒。

问：这几年来，应该说互联网医疗行业还是遭遇了许多风波，包括春雨医生创始人的去世、丁香园的进军线下诊所遇挫等等，您如何看待这些现象？

廖杰远：互联网医疗和其他行业不太一样，医疗的痛点虽然很多，但因它是一个极其封闭和垄断的行业，互联网的渗透远比其他行业要困难、要长久。

互联网创业没有前车之鉴，大家都在摸着石头过河，遇到挫折、困扰都是正常的。

问：关于微医的未来，您还有哪些更高的期待？

廖杰远：一是把大医院、大专家从重复性工作解放出来。随着互联网的发展，心电、影像、病理等医疗数据未来都将放在云端，为人工智能的应用建立基础。在医学人工智能应用场景下，图像数据、病例首先通过机器进行初审，再由专家进行复核，效率将提升70%以上。

二是面向基层医生的辅助诊疗。在成熟的人工智能工具辅助下，约80%的常见病诊疗和诊疗方案可以按照标准诊疗路径完成。人工智能辅助系统的应用将让基层的诊疗水平得到迅速提升，让百万基层医生变身“超级医生”。

三是针对老百姓的自主连续健康管理。人工智能系统通过大数据深度学习医疗经验，相当于专业的随身医生，可以作为每个老百姓自助健康管理的工具。□俞大庆

发展新动能从何而来？

——南钢创新引领发展纪事



南钢是国有企业较早引进民营资本实施混改的企业，新动能配合传统动能形成混合动能后，南钢创新引领发展的后劲更加强劲了。

今年2月份，南钢组建总规模达40亿元的绍兴复星南钢环健康产业基金，开启了政府主导、银企参与投资和建设地方经济的新模式。

为坚定彰显“共创共享”理念和“以创业者为本”文化，南钢着手建立长期激励、正激励体系，真正激活广大职工的内生创新动力。早在2015年，南钢就推行了员工持股计划；2016年，试行效益分成奖励办法；2017年，创新推行股票期权激励计划，尝试全员合伙人制度。

近年来，南钢培育了9镍钢、储罐用钢、超高强钢、耐磨钢、耐蚀钢、热轧低温带肋钢筋等一批率先填补国内空白、市场占有率第一的新品种钢。

产业创新、机制创新、技术创新、产品创新……在钢铁行业扭亏脱困的重要时期，南钢走出了一条发力供给侧结构性改革、获得发展新动能的光明大道。今年第一季度，南钢股份净利润达到5.49亿元。

打开创新思维 发展新兴产业

在今年的政府工作报告中，“以创新引领实体经济转型升级”被列为2017年重点工作

任务之一。同时，国务院总理李克强指出，要加快培育壮大新兴产业。

2016年3月份，南钢组建新兴产业投资集团，形成了绿色产业、智慧产业、“互联网+”平台和新材料等多个产业平台。南钢董事长黄一新表示：“南钢要从产业融合、总部经济、资源环境和社会文化等方面，主动与南京市和江北新区的战略布局进行高效对接，努力成为‘产城融合’的典范。”

目前，南钢正在打造一个高技术含量、发展前景广阔的节能环保产业集群。例如，南钢与西门子公司签署战略合作框架协议，将欧洲最先进的除尘、脱硫、脱硝技术引入中国；并购青岛思普润等国内外知名水处理公司，引进国外反渗透膜处理和微生物处理等前沿技术；与欧洲著名公司合作，进军新能源汽车领域。

作为国家级江北新区直管的核心区域重点企业，南钢还加快了在新材料和智能制造领域的发展步伐。南钢“十三五”智能制造规划方案聚焦信息化再提升、自动化改造与机器人应用、CPS（信息物理系统）网络平台以及智能示范工厂四大方向。目前，南钢已建立中德巴登南钢智能制造协同创新基地，并被工信部列入“中德智能制造合作2016年试点示范项目名单”，多台机器人已在现场投用。

此外，南钢运用“互联网+”，对钢铁产业链的生产、研发、销售、物流、服务等进行系统深度融合，构建最具产业链竞争优势的“大平台”。已在新三板挂牌的江苏金贸钢宝电子商务有限公司，致力于把电商平台——“金陵钢宝网”打造成“钢铁奥特莱斯”。南钢主导推进的JIT+C2M平台建设，获得2015年全国“工业企业质量标杆”称号，被《钢铁工业调整升

级规划（2016年~2020年）》列举为个性化、柔性化产品定制新模式，并于日前入选国家发改委2017年“互联网+”重大工程支持项目名单。

建立创新体系 闭合创新流程

进入“十三五”，南钢制订了“一体三元五驱动”发展战略，加快由传统制造业向现代服务业的转型发展。其中，“一体”即做优金属新材料本体，“三元”即以节能环保、智能产业、“互联网+”为三向多元发展，“五驱动”即以客户导向、模式和技术创新、智能化、国际化、卓越绩效等为驱动。

为了实践好“创新驱动”，南钢设立了创新管理委员会，制订了《创新管理奖励办法》，把创新项目分为公司级、部门（事业部）级、基层微创新等3个层级，创新项目主要包括两化融合、智能制造、商业模式、新材料、新产品研发运用，新工具、操作方法研发，推进节能减排，设备工艺技术改造，金融财税政策利用，职业安全与卫生、环境保护，基础管理（人力资源、制度流程等），其他生产技术和经营管理等9个层面，同时，南钢建立和完善了创新项目的申报、立项、推进、评审、奖励等全流程、全周期的评价管理体系，形成创新工作动员、创造、展现、创效的有效闭环，从根本上保护创业者、创造者、创新者的智慧权利，加大激励力度。

南钢按照运行模式和功能定位，集中并合理配置关键资源，逐步探索形成高效协同创新的局面，按照“科研成果化、成果产品化、产品产业化、产业市场化、市场效益化”原则开展创新，为用户、行业提供核心技术和能力。2016年，南钢开展了26项重大难题攻关课题，涉及重大新产品、新技术、新工艺，以

及设备攻关、管理模式创新、节能环保、信息化、人力资源等方面，共计降本增效2.27亿元。其中，《择优选港及优化水路运输线路》课题实现了线路流程优化创新，全年创效2254万元。

紧抓技术创新 打造核心竞争力

科学技术是第一生产力。当前，钢铁市场竞争日益激烈，钢铁企业只有在发展过程中不断推动技术创新，形成自身的核心技术体系，拥有自身的高端专有产品，才能打造出核心竞争力，在竞争中占有先机。

南钢以建设高效率生产低成本制造精品特钢体系为抓手，对接行业发展的新技术，以技术引领为目标，持续开展重大研发方向和实施路径的策划布局，有针对性地加大前瞻性研究的投入，并围绕用户需求开展创新创造。

2016年，南钢申请专利121件（其中发明专利64件），授权专利93件（其中发明专利62件），累计拥有授权专利615件（其中发明专利291件），获得国家知识产权优势企业称号；主持制定《高速铁路扣件用弹簧钢热轧盘条》国家标准1项，以及《石油天然气输送管用抗大变形管线钢》和《抗酸性管线钢》行业标准2项。此外，南钢开发生产的低合金结构钢热轧厚钢板、建筑结构用钢板、工具用钢热轧盘条等3个产品获2016年冶金产品实物质量“金杯奖”；低温压力容器用镍合金钢板、风塔用结构钢板、高碳铬轴承钢、碳素结构钢圆钢等4个产品获2016年江苏省名牌产品称号；轮毂用非调质30MnVS圆钢、690MPa级超高强度海洋工程用钢板、Q370qE-HPS桥梁钢、油气输送用厚规格深海管线X65MO、345MPa~500MPa级高耐候桥梁钢板等5个品种通过新产品鉴定，达到国际先进水平。

在今年初举行的江苏省第一届职业经理人创新大赛上，南钢“钢铁企业以填补国家空白为目标‘用研产销一体化’体系构建与实施”项目获得一等奖，黄一新荣获“江苏省五一创新能手”“江苏省技术能手”荣誉称号。

推进职工创新 集聚创新潜力

职工群众性创新活动是南钢创新体系不可或缺的重要组成部分，也是提升职工素质的重要抓手。

一直以来，南钢以工匠精神为引领，以职工创新工作室建设为抓手，发挥职工创新基地、职工创新工作室、职工创新小组的体系联动作用，通过协同攻关、共创共享等，加大岗位创新成果推广力度，提升岗位创新攻关实力和创新能力。同时，针对各类现场实际问题，围绕降低成本、提高生产效率的目标，南钢以精益运营、现场5S（整理、整顿、清扫、清洁、素养）和质量攻关等活动为抓手，鼓励职工解决现场问题，并从中总结创新成果。

2016年以来，南钢新建各类创新工作室47个，形成了以6个劳模创新工作室、1个大师创新工作室、14个技师创新工作室和43个职工创新工作室为基础的职工岗位创新体系。在创新工作室的引领下，南钢开展了“第十六届总结推广职工先进技术操作法”活动，68项先进操作法创造效益9626万元；征集合理化建议7651条；组织青年技术骨干参与项目攻关648人次，实施完成项目208个，累计产生经济效益849.06万元。

2017年，南钢将新增20个左右的职工创新工作室。南钢正以职工创新工作室为引领，致力于走出一条创新创效之路。

□ 黄有才 邵启明





国内外顶级专家汇聚京城

全领域直播揭秘达芬奇机器人手术

写稿机器人，扫地机器人，问诊机器人，在各种人工智能层出不穷的今天，机器人渗透到了越来越多的技术领域。在以专业性及严肃性著称的医疗领域，也有一种高精尖机器人——达芬奇机器人手术系统应运而生。这种堪称医疗界“大白”的手术机器人，凭着出血少、精确度高的绝对优势，越来越多地走向了手术台。机器人如何做手术？通过机器人进行手术，你敢吗？5月19日、21日，世界达芬奇机器人手术直播大会在北京和睦家医院召开，来自国际国内的三位世界级微创手术专家针对胃肠领域、泌尿外科领域、肝胆胰腺或疝和腹壁外科领域进行了为期两天的全面手术直播演示。

医疗领域三大话题深化讨论 三位顶级专家全方位揭秘达芬奇

会上，世界临床机器人外科协会(CRSA)创始主席、机器人外科领域先驱、著名专家Pier C. Giulianotti教授，介绍了达芬奇手术的国际化应用趋势，“达芬奇机器人是外科手术的未來。现在病人对手术的需求越来越高，比如创伤小、出血少、疼痛小等需求。传统腹腔镜也是微创手术，不能排斥，但机器人手术独有的三维视野、突破人的手动操作极限，使得创造新的外科手术成为可能，例如自体带病器官修复后移植手术等，没有人工智能、计算机，以及机器人的辅助，这样的需求是无法被满足的。”Pier C. Giulianotti教授目前已经拥有逾千例达芬奇机器人手术操作经验，他表示，通过临床数据显示已经可以证实，接受达芬奇微创手术治疗的癌症患者，不仅能够更快的康复，并且在接受进一步的放化疗后，手术存活时间和生活质量要比传统手术更长、更好。

本场手术的对象是一名59岁的男性直肠癌患者，经过近两个小时的组织游离，主刀Pier C. Giulianotti教授成功将肿瘤远端的直肠离断，为患者保肛成功，并将患者肿瘤近端的直肠离断，取出带有肿瘤的被切除的部分直肠，把保留的肠道吻合。

同时，近百名专家就人工智能、微创时代及癌症攻克三大会议话题展开讨论。人工智能的风口已经正式到来，最近两年逐渐成为人们口中的热词。在中国人工智能产业全景图上，服务型机器人前景广阔。业内专家看来，人工智能目前虽然无法取代医生帮患者诊断，但它的出现更大的意义在于提高了医疗行业的效率。人工智能在医疗领域



的迅速发展，并不是为了和医生“唱反调”，更不是医生的“敌人”，相反它扮演的是一个辅助的角色，让有限的医疗资源发挥更大的价值，而达芬奇机器人手术系统，便率先成为了解读见证医疗人工智能的第一角色。

此次大会首次将三位世界级手术专家的达芬奇机器人手术系列呈现给业界同道，同时部分手术进行现场直播。世界临床机器人外科协会(CRSA)创始主席、机器人外科领域先驱、著名专家Pier C. Giulianotti教授，北京大学肿瘤医院副院长苏向前教授以及北京和睦家外科主任朱刚教授，分别操作达芬奇机器人进行了达芬奇机器人辅助直肠癌根治术、达芬奇机器人辅助肠癌手术以及达芬奇机器人辅助肾部分切除术。

同时，现场还请到从事泌尿外科临床28年、擅长泌尿外科复杂疾病的诊治工作的中国医学科学院北京协和医院泌尿外科主任纪志刚教授，拥有逾800例达芬奇手术经验的中国人民解放军总医院肿瘤外科主任贾宝庆，及北京大学肿瘤医院胃肠肿瘤中心二病区副教授张霖等业内专家，对不同场次手术进行实时解说，同时邀请知名媒体人石述思现场解说，让现场各领域的外科医生及观看直播的大众，都能感受达芬奇手术机器人精准、缝合方便、高清视野等特点。

打破大众认知壁垒 国际标准医疗达成合作

以系列手术方式对达芬奇进行全领域展示，这在国内尚属首次。在去年的5月22日，Pier C. Giulianotti教授曾来到中国，针对全球机器人微创手术前沿理念、技术及术式，在北京和睦家医院为一名45岁的女性胰腺癌患者，完成了一台复杂的胰头肿瘤切除手术，并全程进行了网络直播，更是引起了大众的热议。

其实，早在2006年，第一台达芬奇手术机器人系统就被引进到中国开展手术，而十一年过去了，在大众的观念中，手术机器人还是一个陌生又新奇的存在，令人惊叹，又不被信任。直到2015年，网络上一则达芬奇手术机器人在小口径玻璃瓶内缝合葡萄皮的视频热传，才让达芬奇机器人手术系统一炮而红，不仅仅是医生，更多的患者也开始逐渐接受这种新的手术方式。

数据显示，2006-2016十年，我国累计达芬奇机器人手术40896例。其中泌尿外科占40%，普外科占32%，胸外科占12%，妇产科占11%。仅2016年，我国大陆就累计完成达芬奇机器人手术17979例。

和睦家医疗副总裁、北京和睦家医院院长盘仲莹表示，本次世界达芬奇机器人手术直播大会落户和睦家，旨在打破大众对医疗的认知壁垒，消除专业医疗与普罗大众之间的信息不对称，通过全领域全方位展示达芬奇机器人手术系统在不同学科的优势，让大众对此有更多的了解和认

识，帮助更多人在今后面临医疗决策时提供更优选择。

目前，北京和睦家医院已与Pier C. Giulianotti教授所在的伊利诺伊大学达成合作，共同进行达芬奇手术机器人的技术推广以及教育培训。而教授也将以和睦家为大本营，在中国开展更多的达芬奇微创手术。

好马配好鞍 达芬奇手术系统“集大成者”

会上，和睦家医疗副总裁、北京和睦家医院院长盘仲莹介绍了和睦家引进达芬奇机器人两年来的开展情况。2015年5月，北京和睦家医院自引进达芬奇机器人手术系统后，相继在泌尿外科、小儿外科、胃肠外科、妇科、胸外科、甲状腺外科等多领域开展手术。其中，泌尿外科手术占比55%，数量最多，其次为胃肠外科、小儿外科、胸外科、妇科等其他临床学科领域。

仅有一流的设备，不足以为开展国际先进手术的全部条件，顶级外科手术专家的配备，为达芬奇机器人的临床及应用拓宽了领域。目前，北京和睦家医院汇聚了一批实力雄厚的达芬奇主刀医生，北京大学肿瘤医院院长季加孚，北京大学肿瘤医院副院长苏向前等十余位三甲医院专家，作为主刀医生在和睦家开展达芬奇手术，真正做到了“集大成者”于此。

而“好马配好鞍”的公立院与社会资本相结合的PPP(public private partnership)合

作新模式，让更多患者在和睦家既能享受到三甲医院专家的医疗技术，也能全方位感受和和睦家国际医疗标准的服务。

“达芬奇”挺进六大手术领域 让微创手术更进一步

达芬奇机器人是世界上最为先进的微创外科手术系统之一，集成了三维高清视野、可转腕手术器械和直觉式动作控制三大特性，使医生将微创技术更广泛地应用于复杂的外科手术。

首先，达芬奇机器人的机械臂可完全模仿人手腕动作，专利的运动模式保证了医生手部动作与机械臂运动的一致，并滤除了手部的抖动，具有人手无法比拟的稳定性和精确度。它的活动范围甚至远大于人手，在狭窄解剖区域可360度自如运动，比人手更灵活。

同时，达芬奇机器人让医生拥有与开放直视效果一致的手术视野，保证了手眼的协调。高分辨率的立体腹腔镜提供放大10-15倍的高清三维图像，降低了错误的发生率。

对于患者来说，达芬奇外科手术机器人可使手术效果明显改善，术后并发症、损伤和失血明显减少，恢复更快、住院时间缩短，手术效果及美观性明显提高。可使手术适用范围得到一定程度扩大，如对于某些高龄患者及高危患者，通过机器人手术可规避开放手术带来的创伤。 □武文聪

// 合伙人鸡汤 // 第一期

“最重要的投资是以价值为本”

——推荐阅读：《投资最重要的事》



“最重要的投资决策不是以价格为本，而是以价值为本。”
——霍华德·马克斯《投资最重要的事》

什么才是投资最重要的事？今天我要向大家推荐的这本由霍华德·马克斯所著的《投资最重要的事》，便是对这一投资根本性问题的最佳注解。

霍华德·马克斯，总部位于洛杉矶的橡树资本管理有限公司（Oaktree Capital Management）主席与共同创始人，管理着800亿美元的投资公司资产。他投身顶级投资管理行业40年，跻身世界顶尖价值投资者之列。

20多年来，霍华德·马克斯一直在用“来自董事长的备忘录”来指导投资者。他的备忘录充满了富有洞察力的评论与久经考验的基本投资理念。“我通过备忘录来阐述我的投资理念，讲解金融运作方式，并提供我对近期事件的见解。这些备忘录构成了本书的核心……因为

我相信，其中的经验教训像契合当年一样适用于现在。”

“我第一时间打开并阅读的邮件就是霍华德·马克斯的备忘录。我总能从中学到东西。他的书籍更是如此。”就连伯克希尔·哈撒韦公司董事长沃伦·巴菲特也毫不吝啬自己对于霍华德·马克斯及其备忘录的褒奖，包括对《投资最重要的事》一书的评价，“这是一本难得一见的有用的书。”

什么是投资“最重要的事”，2003年7月，霍华德·马克斯以此为标题写了一篇备忘录，将自己认为投资成功必不可少的要素罗列了出来，之后备忘录通篇总共讨论了18件“最重要的事”。

简要概括如下：

1、最重要的不是盲目相信股市总是有效或者总是无效，而是清醒认识股市相当高效而相当难以击败，只有真正的高手才能长期战胜市场。

2、最重要的投资决策不是以价格为本，而是以价值为本。

3、最重要的不是买好的，而买得好。

4、最重要的不是波动性风险，而是永久损失的可能性风险。

5、最重要的巨大风险不在人人恐惧时，而是人人都觉得风险很小时。

6、最重要的不是追求高风险高收益，而是追求低风险高收益。

7、最重要的不是趋势，而是周期。

8、最重要的不是市场心理钟摆的中点，而是终点的反转。

9、最重要的不是顺势而为，而是逆势而为。

10、最重要的不是想到逆向投资，而是做到逆向投资。

11、最重要的不是价格也不是价值，而是相对的性价比，即安全边际。

12、最重要的不是主动寻找机会，而是耐心等待机会上门。

13、最重要的不是预测未来，而是认识到未来无法预测但可以提前做好准备。

14、最重要的不是关注未来，而是关注现在。

15、最重要的是认识到短期业绩靠运气，而长期业绩靠技术。

16、最重要的不是进攻，而是防守。

17、最重要的不是追求伟大成功，而是避免重大错误。

18、最重要的不是牛市跑赢市场，而是熊市跑赢市场。

霍华德·马克斯的这些投资理念，与巴菲特的价值投资何其相似！

霍华德·马克斯与巴菲特两位大师同为价值投资者，同样信奉的是格雷厄姆所提出的价值投资基本原则——价值投资始于哥伦比亚大学，以1936年本杰明·格雷厄姆和戴维·多德合著的《证券分析》的问世为开端。巴菲特把非常复杂的投资

哲理用非常简单易懂的话说出来，霍华德·马克斯则擅长结合自己的投资经验把价值投资基本原则的实践应用解释得非常务实，并结合最新的经济情况和市场情况提出自己的独到见解。

有人将《投资最重要的事》一书的核心归纳为一句话：逆向思考并逆向投资。而这正是巴菲特一再重复的他一生最基本的投资原则：在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧。

毋庸赘述，霍华德·马克斯是一位杰出的投资家；同时，他又是一位伟大的导师、一位有着深邃思想的作家，《投资最重要的事》就是他对所有投资者最慷慨的馈赠。最重要的是，《投资最重要的事》为发展价值投资法则做出了不可估量的贡献。

透过《投资最重要的事》，读者不仅能够从霍华德·马克斯来之不易的投资智慧中受益，还能学习三位久经沙场的投资大师——克里斯托弗·戴维斯、乔尔·格林布拉特、塞思·卡拉曼——以及哥伦比亚大学商学院副教授保罗·约翰逊的精彩洞见。

巴菲特很少推荐投资书籍，对于霍华德·马克斯的《投资最重要的事》，巴菲特说，自己读了两遍。

如果你是一位善于思考和研究的价值投资者，如果你正在寻找避免投资错误的方法，请一定要读一读这本书。 □ 龚平

培训快讯

领越计划即将拉开帷幕

人才梯队训练营作为复星集团重要的人才孵化器，旨在发现、选拔、培养第一梯队及第二梯队的继任人才。通过前几期的培养，星冉、超越、卓越等训练营的大多数学员已成为公司各部门的中坚力量。2017年开始，集团也将启动首届领越计划，帮助有活力、有潜力的ED/MD提升综合管理能力。

为了培养具有战略视野、企业经营思维、卓越领导力和创业家精神的管理者，本次的领越计划将以严谨科学的方法、工具和实践应用为核心，搭建有复星特色的课程体系，通过项目制学习锻炼学员的综合能力，通过课堂学习帮助学员提升管理以及经营能力，以及各类拓展活动、跨界学习、论坛等方式引发学员的思考。

该阶段领越计划处于学员报名阶段，请大家持续关注管理学院信息。

移动学习平台大升级

为了实现“复星一家”知识和资源共享，管理学院移动学习平台将升级为“One Fosun”知识共享中心。该版块除了集团最新战略和热点新闻等之外，还将汇集集团各大版块如复星地控、复星医药、保险集团等的共享信息，同时也会在平台上及时发布各版块最新的培训消息。

该平台将实现培训资源的互通共享以及知识经验的积累沉淀，预计在六月中旬上线复星通工作界面！

复星“知了”项目二期即将投入开发

为了打造复星内部“知乎”知识库平台，发掘内部专家的答疑解惑和知识分享的美德，在管理学院和集团IT部的共同努力下，“知了”项目一期通过智能机器人进行互动问答已经初步完成，以新员工入职培训作为试点，持续完善One Fosun智能客服功能；二期会就IT社区运营进行规划，实现在平台上进行合伙人&行业专业分享和员工的互动问答，并且将引进匿名、点赞和积分等功能活跃社区的互动氛围，敬请期待！

午餐分享会正式使用直播功能

管理学院在4月21日午餐分享会《KKR Capstone 投后管理分享》首次试用现场直播功能，效果和反馈十分积极。可以通过扫描二维码直接观看分享，若无时间参加现场直播，也可在移动学习平台——午餐会栏目回看当日的直播视频，若有任何疑问，请联系管理学院小伙伴们。 □ 吴文严

一天之内，打破你的思维定式

思维导图对于各位同学来说都不陌生，但是对于它的认知可能也仅仅就局限于：分模块按次序，对于手头上的事情加以罗列。那思维导图到底是什么？

按照思维导图创造者博赞先生的说法：“思维导图是一种新的思维模式。它结合了全脑的概念，包括左脑的逻辑、顺序、条例、文字、数字，以及右脑的图像、想像、颜色、空间、整体等。透过心智绘图，我们不但可以增强思维能力，提升注意力与记忆力，更重要的是，能够启发我们的联想力与创造力”。

在信息时代，有知识不善于思维的人将发现适合他们的工作越来越少，层次越来越低。当人们真正踏入思维科学殿堂的时候，对于整个团队和个人都会产生强烈的震撼和惊喜……

在5月7日，管理学院为小伙伴们组织了一场跳出局限打开思维的复星大讲堂《职业思维导图》课程，当天有近30位同学放弃了周日的假期，来到号称全上海View最棒的培训教室，开启了一场思维之旅。

课程开始，老师带领大家了解了放射性思维和思维导图的起源，通过一份问卷测试让大家了解到自己是左脑/右脑/全脑型思维，一般左脑具有语言、概念、



数字、分析、逻辑推理等功能；右脑具有音乐、绘画、空间几

何、想像、综合等功能。左脑型思维者和右脑型思维者的区别主

要在于：左脑型思维者擅长逻辑推理和语言表达等方面的学习和工作；而右脑型思维者擅长空间想像、艺术等方面的学习和工作。

从而引出了思维导图工具的使用，该工具则需要发动全脑的思维；接着老师告诉大家，该如何进行手绘思维导图，通过对五个制作要点：中心议题、主分支、关键词、关键线和范围线的阐述，让大家了解到，手绘思维导图的精髓就在于：随心所欲，最后通过归纳和演绎对整体框架进行收敛和检查。

下半场的课程则结合了同学们在在工作中遇到的实际案例，掌握逻辑树的应用之后，运用小组的集体智慧，在思考墙上分析问题。同学们分别针对“资源整合”“新员工入职”“新装修办公室的空气净化”等案例进行了思维火花的大碰撞！

一天的课程里，同学们不仅收获了一种全新的创新思维认知，也训练到了自己的发散性思维和系统性思维的能力，最后老师也无私分享了很多有用的电子书、思维导图工具等实用的干货，希望参加学习的同学可以利用这些珍贵的资源，将此次课上学习到的内容真正的运用在工作中。 □ 吴文严

在工作中学习 在学习中成长

人才队伍的培养和建设，一直是复星集团的关注重点之一。复星大健康管理学院将在未来承担起员工的领导力和职能培训、专业技能培训、文化理念传播等功能，让大家在工作中学习，在学习中成长，助力公司发展。

在揭牌仪式上，复星集团联席总裁、复星医药董事长陈启宇，复星医药总裁兼CEO吴以芳对公司的人才培养，提出了几个关键点。以下为其讲话摘要。

“坚定不移地进行人才培养，保障人才队伍的充裕度和人才体系的厚度。”

——复星集团联席总裁、复星医药董事长、复星大健康管理学院院长陈启宇

大健康是复星集团的核心发展板块之一，除了持续布局和发展医疗健康产业链上的业务之外，复星还要在健康保险、健康管理、健康消费品、医疗地产等方面快速布局发展，形成闭环。

所以，未来，我们还面临着更大的挑战。我们一定要保持组织的高效，并且保证我们的人才队伍可以承受足够强的压力。我们需要一支意志力强、高效率、知识结构多元、国际化的人才队伍，去支持复星大健康的战略发展。我希望通过复星大健康管理学院的建立，未来去打通整个大健康的人才体系。

如何办好复星大健康管理学院？

首先，要对学员进行严格筛选，形成一个系统的入学机制和入学门槛，比如施行学员推荐和保荐制，让学员主动来学习，让他认识到这是职业生涯发展的一次重要机会，而不是接受一个学习任务，并在学习中形成竞争意识和压力，对学习的结果有更高的要求。其次，要有很强的师资力量。做好人才培养这件事，需要倾注很多心血和时间。我希望我们各位都重视，也希望各位高管多多推荐优秀的企业家来我们学院授课，不断提升学院的师资力量。第三，通过一段时间的积淀，把课程资源转换成可持续发展的精品课程，对短期、中期和长期的人才培育起到实质性的提升作用。

我们要坚定不移地进行人才培养，以此来保障人才队伍的充裕度和人才体系的厚度。我希望，通过大健康管理学院，在大健康板块打造一支拥有专业能力的人才队伍，并让他们在大健康体系中健康地成长和发展的，未来也吸引越来越多的人才。

同时，大健康管理学院也要传承和发扬复星集团的企业文化，在ONE-FOSUN的理念下，使得所有员工学相同、思相近、行相符。

最后，管理学院的硬件设施保障也非常重要，要尽



陈启宇



吴以芳



丁舜锋

快去落实，让我们未来更专心致志、全力以赴地去做好人才培养。

“培养认同复星文化和价值观的人才，学以致用把工作做到极致才能得到真正意义上的提升”

——复星医药总裁兼CEO吴以芳

首先，祝贺复星大健康管理学院正式成立，也对大家在这个过程中辛苦工作表示感谢！

今后，复星的同学将

在复星大健康学院里学习和成长，这样的机会非常难得。我一直觉得，学习是一种手段，而学习的最终目的，是为了学以致用，帮助各位在各自的工作岗位上，把工作做到极致、做出成果，这样才能得到真正意义上的自我提升。

我觉得企业在做大的同时，一定也要做强，做到可持续发展。对复星来说，人才的可持续发展非常重要，这是企业可持续发展的基础和底蕴。所以，我们非常需要培养一批有能力、有眼光、足够专业的人才，帮助企业快速发展。未

来，希望复星大健康管理学院可以培养企业发展的后备力量，建立企业的人才库。

当然，对于企业来说，仅仅培养人才是不够的。我们希望我们的人才，能够与企业的发展方向保持一致。所以，我也希望复星大健康管理学院可以帮助企业培养一批认同复星文化、认同复星价值观的人才，为公司可持续发展的能力建设做出贡献。这样，在我们才能在发展的道路上，攻无不克，战无不胜！

“我个人觉得，我们复

星健康管理学院的“画像”可以从这五个方面来描绘——老师、学生、学习课程、时间和空间。”

——复星健康控股人力资源总经理、复星大健康管理学院副院长丁舜锋

我投身复星医药的时候，是奔着复星大健康“治病救人”这样一个美好愿景、一个非常广阔的行业前景过来的。一月份加入复星医药，三月份马不停蹄到健康控股，现在四月份赶上了复星大健康管理学院的成立，我觉得很有意义。我个人内心有个愿景，希望将来在多年以后，回顾今天我们复星大健康管理学院成立的时候，大健康管理学院可以成为中国乃至世界最好的健康领域的管理学院。这是我的一个愿景。当然美好愿景讲的时候都是激情慷慨，做的时候过程充满了艰辛，但是前途也很光明，希望大家一起努力！

第二点想和大家分享的是复星健康管理学院的“画像”，我个人觉得，复星健康管理学院的“画像”可以从这五个方面来描绘——老师、学生、学习课程、时间和空间。

首先，老师这个字其实在中国很有讲究。“老”是尊称，“师”是“传道授业解惑”。希望以后复星大健康管理学院可以拥有一批非常资深、非常厉害的老师；其次，学生。我很喜欢看的一本书叫《论语别裁》，是南怀瑾先生写的。他说古时候的人都学习一句话叫“学而时习之不亦乐乎”，他说，其实“学而时习之”是一件很幸福的事情。“习”其实是实践的意思。我希望我们所有的学生们，在复星大健康管理学院学习后，将所有的内容用于实践，去实实在在落地；第三是课程，在这样一个快速发展的时代中，我觉得我们的学习应该是由业务需求拉动的学习，而不是总结经验来推动的学习。换句话说，复星在做的这么多项目就是最好的学习资源。我们可以设计这些项目进入我们的课堂，这样更有意思。我希望未来在复星大健康管理学院可以有这样的学习机会，因为我们这里很多元化，我们的资源、平台、组织架构都非常好。

另外两点：时间和空间。我们现在接受的大部分是快餐化学习。其实，我们都知道，我们的专业能力都来之不易，要花很多时间去获得。在短时间内去真正学习到知识和能力其实是很难的。我希望我们在复星大健康学院的学习不是快餐式的，而是厚重的、可持续的，能让人在相当长的一段时间内获益。最后一个空间，当我们学习的时候，如果没有业务发展的空间，一切都是空的。希望复星大健康管理学院的学习能给人很大的空间，让我们可以在这里“展翅翱翔”。

复星大健康管理学院成立



4月26日上午，筹备已久的复星大健康管理学院正式成立。复星集团联席总裁、复星医药董事长陈启宇，复星医药总裁兼CEO吴以芳，复星健康控股人力资源总经理、复星大健康管理学院副院长丁舜锋，复星医药高级副总裁陈玉卿共同为学院成立揭幕。

据介绍，复星大健康管理学院设立主任委员会，负责复星大健康管理学院建设和发展的决策协调。学院由陈启宇担任院长，姚方、吴以芳担任学院主任委员会委员，杨阳担任执行院长。学院将打造一支意志力强、高效率、知识结构多元、国际化的人才队伍，支持复星大健康的战略发展。

复星大健康管理学院作为复星培养大健康行业专家人才的重要平台，将聚焦领导力和职能培训、专业技能培训基地、知识积累和经验传承、文化理念的传播这四大功能，进行人才队伍的培育，不断完善复星人才体系。未来，复星大健康管理学院将开展一系列人才发展工作计划，包括领导力研修班、各条线培训班、MT培训班、Mini-MBA等，为复星人才培养保驾护航。

复星一直强调人才队伍的建设。近几年在内部体系培养中，复星针对不同层级员工需求，制定了不同的“培训套餐”，通过轮岗交流、挂职锻炼、人才库建设、组织员工开

展职业技能大赛、岗培培训等模式，使员工的技能、素质、专业水准在复星快速发展中得到持续提升。复星大健康管理学院的成立，将是复星人力资源战略的一次延伸与提升。

陈启宇对复星大健康管理学院正式成立表示祝贺，强调要坚定不移地进行人才培养，保障人才队伍的充裕度和人才体系的厚度。他希望大健康管理学院以强大的知识库、全球化的视野，培养更多的优秀人才，支持复星大健康战略的发展。吴以芳表示，学习是一种手段，最终目的是为了学以致用，把工作做到极致、做出成果，这样才能得到真正意义上的自我提升。 □ 孙丽



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。

选择了矿山，就把心交给矿山

——记海南矿业维修中心电修车间值班长苏勇

墩实而憨厚，精明而谦让；身着的工作服已经褪色、变成了灰白，工作服上沾满了油渍；检修时那种专注的眼神，透过老花眼镜显得一丝不苟；调度指挥时的井然有序，显得利落果断。这是苏勇给人的印象。

近三十年来，他见证了矿山的发展，在岗位工作中他不断学习与钻研，使自己从一名学徒工逐渐成长为矿山电气修理的行家里手，技术等级从初级工、中级工、高级工晋升到技师，2012年获得高级电修技师资格。

能吃苦的组长

2016年之前，苏勇担任采矿场检修车间电修组组长、值班长。

在苏勇眼里，没有处理不了的故障，也没有处理不了的技术难题；他不但善于打硬仗，还敢于打硬仗。在北一采场、在枫树下采场、在280排土场、在厂房里，无论刮风下雨，还是烈日酷暑，哪里需要他，他就出现在那里，哪里有脏、险、累，那里就有他的身影。

盛夏的六月，骄阳似火。矿山厂房内近40℃高温，哪怕是坐着不动也是汗滴淋漓。为了给厂房创造一个安全文明的工作环境，他和小组员工承担厂房电路改造任务，计划工期38天。施工中，他爬上人字梯，登上竹梯，进行布线、钻孔、上码。一天下来，已是筋疲力尽，但他每天总是第一个到场，最后一个收工。厂房近300米线路、50多个开关控制线路的安装提前完成。

2016年的一天，狂风暴雨袭来，刚处理完铲机故障，苏勇又接到值班的电话：层面#20铲机行走系统出现故障，雨天里的机台将被水浸泡的危险。

险情就是命令。接完电话，苏勇立即率领组员赶往机台。两天里，乌云密布，天色昏暗，雨急风狂，山洪横泄。在抢修现场，满地是泥水和油污，苏勇就钻进机底，扒在地上，借助手电筒灯光，艰难地排查、抢修。当故障修复、他从机底钻出来时，衣服早已湿透，手脚也已冻凉，一身的泥泞已辨不出哪是泥水，哪是汗水。

5年来，苏勇累计加班750小时，累计抢修事故6321起。

创一流班组好手

作为电修组组长，苏勇以“做，就要做得最好”的理念，从创建一流班组入手，力争创一流成绩。他加强班组建设，结合班组生产实际，开展安全生产教育活动；严格执行安全生产法律法规；坚持班前安全学习、班前班后总结及每周五的安全学习活动，增强班

组员工安全生产意识；以“安康杯”、“技能月”、“百日无事故”等活动为载体，开展安全教育培训活动，提高员工岗位技能；建立安全生产工作帐台，对照检查、整改、落实，有奖有罚。

苏勇始终坚持从抓“人的不安全行为、物的不安全状态、作业环境的不安全因素”入手，抓好现场生产的“四个控制”：作业现场控制，明确工作内容和责任；安全重点控制，落实立体交叉作业、高空作业、特殊作业及危险部位安全防范措施；隐患跟踪控制，推行职责分工制度化、作业程序化、管理标准化、班组管理精细化，掐灭事故苗头；每天班前会上、出工时，苏勇总要叮嘱员工：个人无违章、岗位无隐患、过程无危害。

价值再创造能手

如何价值再利用、降低生产成本？苏勇有他的思考和实践。对那些设计有缺陷、布局不合理的设备，他组织员工整改；那些不起眼的、废旧的零部件，他用心琢磨，用心改造，充分利用。

去年，先后完成#3牙刹



左二为苏勇

车制动接能器、钻机空压机控制器、电铲探照灯、反铲发电机整流器整、单梁吊车大车限位开关等多项技术改造，完成小改小革项目20多项，修复大型电机75台，小型电机130台。

“他在电气维修、事故抢修方面做了大量工作，技术提

高很快，修旧利废、价值再创造做得很好，为生产做出了很大贡献。”苏圣明说。

今年2月，公司进行机构调整、撤并，根据职能划分，苏勇的岗位并入维修中心，任维修中心电修车间值班长。在新的岗位，他所在的车间的职责范围随着扩大，担负着全公司

电气设备的维护保养。作为值班长，协调、分配工作任务成为苏勇的新职责。

“成绩和荣誉是大家的、团队的。”“既然选择了矿山，我就把心交给矿山，铁下心学技术，干好本职。”苏勇说。

□崔黄

矿山工匠情怀与风采

——对话苏勇

问：你从事矿山维修岗位有多长时间？

苏勇：生长在矿山的我见证了矿山的发展历史。生长在矿山，对矿山人、矿山事耳濡目染，从小时候起，我就对矿山有了向往。

从事岗位工作将近30年，当过学徒，也带过徒弟，取得了初级工、中级工、高级工、技师等等级证书。2012年取到高级技师。现在，在维修中心电修车间当值班长。

问：你能否介绍一下你的岗位工作内容？

苏勇：去年之前，我的岗位属公司采矿场检修车间。去年底，根据实施转型发展需要，公司进行了机构调整及撤并，专门增设了维修中心，我的岗位划归维修中心电修车间。

岗位划归后，工作职能不但没有变，反而有所增加。原来主要职能为矿山采场全部生产设备，如电机车、铲机、推机、钻机等电气部分的维修及保养，现在包括了全公司的全部生产设备电气部分，这些设备分布在公司的各个生产点。我们常年都要奔忙于各个点，或做好日常维修，或进行抢修。

问：作为矿山技术工人，在发挥工匠作用方面，你和你的同

事们怎么做的？

苏勇：勤恳做事，专心做事，用心做事；有责任心、有激情。尽自己的能力，认真做好设备维护保养，保证矿山生产设备的正常运行；2016年，我们电修组共完成设备故障抢修2186台次、小修13台次、临修27台次、大修4台次。

以矿山为家，把公家的事当作自己的事。生产中的一些废旧配件部件丢了可惜，造成浪费。我们把小改小革、修旧利废作为岗位工作的重要部分，这项工作做好了，既可物尽其用，又能节约成本，对完成考核指标进行补充。去年我们实施小改小革23项，修复大型电机75台，小型电机130台。

问：作为值班长和电修组组长，你是如何调动员工积极性的？

苏勇：一是靠自觉，二是靠带动。我们小组主要负责全公司各类设备电气部分的维护保养，工作量很大，涉及面很广。每个组员都必须负起责任，自觉做好岗位工作，完成各自的责任指标。加班加点对我们的岗位很平常，采矿设备运行稳定往往存在着不确定性，突发故障随时都有可能发生，一旦有故障，我们必须马上投入抢修；遇到重大故障

要投入全部人员抢修，有时要通宵达旦地进行。加班加点时，作为值班长、组长、副组长等骨干都要必须到场，以自身的行动来感染大家、带动大家。我们大家手机每天24小时开机待命，随时可能投入设备抢修。

问：当了近30年的矿山采矿设备的维修工人，能否与我们分享一下在岗位上的感想。

苏勇：设备维修岗位很辛苦，不管酷热寒冬还阴雨晴天，都要坚持上班生产，这是责任所在。每个员工是企业的一分子，各有分工、各有职责，如果你嫌岗位不好，偷懒、做不好、或干脆不做，那么整个生产运营就转不了。苦、脏、累活对我们来说不算什么、很平常，但是你要以平常心去看待、去做；虽然很辛苦，但当完成了某一项任务时，觉得很有成就感。总之，岗位责任由班组的每一分子来承担，做好企业、企业的发展靠每一个员工去努力。

问：从采矿场电修组长、值班长，到现在的维修中心电修值班长，你是否觉得责任更重了？

苏勇：在采矿场，我当了29年电修工，当过组长、车间值班长，从今年2月份开始，到维修中心电修车间当值班长。岗位没有变，但工作量上有变化，责任

也变得沉重了。在采矿场当组长时，是接受任务，是工作任务的具体实施者；后来当上车间值班长，是采矿场采矿设备电气维修调度、协调者。现在是全公司全部设备电气维修调度、协调，工作范围扩展，点面更广，责任更大。每天上班，我的职责是对工作任务上传下达，就是接收中心调度工作指令、做好记录、下达任务、了解、反馈工作进展情况，还不时到各维修现场了解技术方面的疑难问题。可以说，值班长岗位是设备维修调度、协调的纽带和桥梁。

问：你是海南省劳动模范，又是海南省第五届道德模范。在那么多荣誉面前，你有何感想？

苏勇：成绩和荣誉是大家的，大家都付出了努力，我只是代表他们走上了领奖台。环境磨练了人，岗位培养了工匠。我们海南矿业很重视对劳模、工匠的培养，涌现了一批批先进工作者、劳动模范。全国劳动模范、全国岗位技术能手、政府特殊津贴专家、党的十八代表刘文伟就是从我们检修车间电焊组走出的。

近30年岗位工作，感想还是颇多的。既然选择了矿山，就要把心交给矿山，就要铁下心学技术，干好本职。 □崔黄

葡萄牙主流财经杂志《EXAME》4月封面故事

郭广昌：我对葡萄牙的经济前景非常乐观

编者按：葡萄牙主流财经杂志《EXAME》4月封面故事，刊发了复星集团董事长郭广昌和复星在葡萄牙投资发展的专题报道，横跨10个版面。原文摘译如下，以飨读者。

复星集团在葡萄牙已是声名斐然。近三年来，复星入股了银行、保险和医疗等领域的龙头企业，成为Fidelidade, Luz Saúde, 和BCP银行的大股东。复星在房地产和能源领域也有涉足，下一步将向旅游市场进军。

2014年，当复星刚刚收购Fidelidade的时候，我们可能不会想到，它在不久的将来会成为在葡投资最多的外商之一。今天复星在葡萄牙的投资已投资超过23亿欧元，并且还在继续寻找合适的标的。对复星来说，葡萄牙是一个进入欧洲市场的门户，也有助于复星加强在葡语国家的布局，比如巴西、安哥拉和莫桑比克等。复星集团董事长郭广昌在访谈中表示，他对葡萄牙的经济形势充满信心，对葡萄牙人民也赞不绝口，称这是一个勤劳的民族。

中国民营资本在葡萄牙的最佳代言人

郭广昌表示，健康、快乐、富足是复星集团的投资重点，其中也包括体育、娱乐业务。近些年来，足球运动吸引了众多来自中国的投资者的关注，尤其是旅游业，很多企业都慕名而来。

郭广昌谈到复星的葡萄牙投资时，曾表示，“在投资之初，我们非常谨慎，因为当时刚经历欧洲经济危机，葡萄牙也处于经济低迷时期。随着对葡萄牙人民和经济的了解逐渐加深，我们的信心越来越充足。葡萄牙社会非常稳定，对外来投资也很友好，而且是一个非常勤劳的民族。我对葡萄牙的经济前景非常乐观。”由此看出，郭广昌十分满意葡萄牙的投资。2016年，Fidelidade和Luz Saúde



取得了2.29亿欧元的净利润，其中，2.11亿欧元来自于保险公司Fidelidade，复星持股85%。Luz Saúde年报显示，安哥拉健康医疗机构已获得审批将实施推进，拟于2018年开业。Fidelidade的CEO Jorge Magalhães Correia也曾公开场合提到，Fidelidade的发展战略是“海外扩张”，目标是“实现公司的数字化并建立保险的领先地位”。

复星的全球化仍在继续，葡萄牙是复星打开葡语国家市场的钥匙。“我们在巴西有投资，如Rio Bravo。希望未来Luz Saúde和Fidelidade也可以加大在巴西市场的发展。”郭广昌说道，“此外，我们正在非洲寻求更多机遇。复星医药是非洲疟疾治疗药物的最大供应商，同时，我们在大健康领域也有很多

创新业务。”

葡萄牙也是进军欧洲市场的大门，复星在金融等领域已经有充分的运作资产。复星持有BCP的23.9%股份以及REN的5.3%股份。郭广昌说，“葡萄牙是我们投资欧洲的门户，同时它也是我们投资其他葡语国家的门户。我们在欧洲投资的国家除葡萄牙外，还包括德国、英国和法国。”郭广昌还表示：“复星很乐意帮助BCP进入中国澳门和中国内地市场。”

寻找有强大品牌和增长潜力的企业

复星在2013年的时候来到葡萄牙里斯本。当时葡萄牙本土面临严重的资金缺乏，失业率高达17%的历史高位。也是在这一年，葡萄牙即将结束国家救助计

划。郭广昌密切关注海外的投资机会，在葡萄牙私有化改革中找到了合适机会。到2015年的夏天，复星已经成为在葡萄牙投资最多的一家中国民营企业。毋庸置疑，它是近期最杰出的投资集团之一，而且也必定会继续傲视群雄。

进入2016年后，复星发出邀约收购BCP并成为大股东，这家由Jardim Gonçalves创立的银行也成为复星旗下企业一员。

之前，中国大型国有企业三峡集团公司投资了葡萄牙电力公司EDP，国家电网投资了葡萄牙电网REN。2014年，复星在经过审慎决策后，收购了葡萄牙最大的保险公司Fidelidade，获得80%股权。几个月后，复星和Fidelidade进军医疗业务领域挺进，收购Espírito Santo家族的医疗业务Luz Saúde。

郭广昌并不是随意选择投资项目，他寻找的是具有强大品牌和增长潜力的优质企业。Fidelidade是葡萄牙保险行业的市场领导者，而Luz Saúde也是葡萄牙医疗行业数一数二的企业。

海外拓展

复星集团在1992年成立于上海。2007年在亚洲金融中心香港交易所上市。成立十八年之后，复星开始了它的国际化进程。

2010年，它收购了法国旅游业的标志品牌——地中海俱乐部的7.3%股权，后增持到9.9%。一年后，它又入股了希腊轻奢珠宝时尚集团Folli Follie。2014年，葡萄牙进入了它的投资视线。同年，复星在纽约买下了由大卫·洛克菲勒所建的第一大通曼哈顿广场，这栋名满华尔街的大楼是摩根大通的总部。

2015年，复星集团已经投资了12个海外项目。也就是在那一年，复星收购了太阳马戏团25%的股份。

根据复星国际2016年上半年的数据，复星的总资产超过590亿美元，每年以7.4%的速

度增长。在此期间，公司的收益达到43亿，较2015同比增长9.3%。利润也以21.4%的速度增至5.9亿欧元。根据上述报告，“资产负债率取得了改善，债务结构进一步优化。”郭广昌在Expresso的采访中表示：“我们的负债保持在适当水平，但是我们还应该进一步降低负债水平，缩减成本。”

复星集团的葡萄牙高管

Fidelidade CEO Jorge Magalhães Correia具有出众的能力和企业家精神。这位Fidelidade首席执行官兼Luz Saúde董事长是复星在葡萄牙业务的最得力干将。

2016年，复星创建了复星全球合伙人计划，汇集了16位高管，其中就包括Jorge Magalhães Correia。成为复星全球合伙人，是复星对表现突出、具有企业家精神和创新精神的人才的最大嘉奖。Jorge Magalhães Correia曾经是一名律师，在里斯本大学法学院当了九年教师，也曾就职于证券交易委员会，于1994年加入Fidelidade保险集团。如今，他也是葡萄牙保险协会副会长，也在葡萄牙电网REN出任非执行董事。

Isabel Vaz带领她的团队创立了Luz Saúde。公司于2000年成立，她出任执行委员会主席。Luz Saúde是在葡萄牙交易所首家上市的医疗企业。

Isabel Vaz毕业于里斯本理工大学的化学工程专业。她是一位充满企业家精神、热情四射的企业高管，名声在业界广为流传。她的职业生涯始于实验生物技术实验室，担任过Atral Cipan集团的工厂项目工程师，并于1992年加盟咨询公司麦肯锡。1999，她开始创业，今天带领着18个健康医疗机构的9000多名员工共同奋斗，其中就包括里斯本著名的光明医院（Hospital da Luz）。她还在葡萄牙新里斯本大学商业与经济学院担任委员会成员，以及里斯本大学理事会成员。

（上接第6版）

“我不是在为中国企业推销，药物自身的疗效证明它确实是好药。”怀特估计，自2000年以来，青蒿素及其复合物疗法已挽救了全球600多万人的生命。

青蒿琥酯：

复星医药为世界递送一张国家名片

二十世纪五、六十年代，对主要抗疟药物氯喹产生耐药性的恶性疟疾从东南亚蔓延至非洲，使全球疟疾发病率和死亡率均出现较大反弹，直至青蒿素成为新一代抗疟药物。

作为中国唯一通过世界卫生组织药品预认证的抗疟药供应商，复星医药成员企业桂林南药的创新产品在过去20年里源源不断销往泰国、缅甸、老挝、印度

尼西亚等东南亚疟疾疫区以及非洲多国，一盒盒标注着“中国制造”的注射用青蒿琥酯被装箱运往世界各地，成为全球抗击疟疾的最有力武器。

上海复星医药（集团）股份有限公司总裁兼首席执行官吴以芳表示：“中国品牌药要走向世界，创新和质量是药品评价的重要标准，复星医药要国际化，必须要达到最高水准。因此，公司在质量和工艺标准上不断下功夫，并根据WHO的要求对产品的生产标准进行了多方面的提升。”

目前，国际上对‘中国制造’的有更多认知，但对‘中国创造’的认知多在电子信息科技等领域，其实中国制药行业近年来也发展迅速，青蒿素类抗疟药在‘海上丝绸之路’国家有着多年的历史口碑，特别是2015年屠

呦呦教授获得诺贝尔奖，更让这类创新抗疟药在海外市场连连成功。它已成为中国制药行业走向世界舞台的名片。

青蒿，性寒味苦，一年生草本植物，广泛分布于中国南北各地的旷野河岸。这种不起眼的黄绿色小草，正是博大精深的传统中医学给世界的馈赠。每年8月，青蒿收割。采自山野田间的新鲜青蒿草经干燥、破碎、浸泡萃取、浓缩提取等步骤，化作青蒿素。青蒿素再经还原、酯化等步骤，被转换为稳定性更好、杀灭疟原虫效力更强的衍生物青蒿琥酯。

上世纪五、六十年代，对主要抗疟药物氯喹产生耐药性的恶性疟疾从东南亚蔓延至非洲，使全球疟疾发病率和死亡率均出现较大反弹，直至青蒿素成为新一代抗疟药物。

国家战略支持中国创新

中国政府非常一贯强调加大援非抗疟力度，在南非合作的框架下，推进一带一路的建设中，都多次提到了援非抗疟的重要性。而复星医药积极配合中国政府的援非抗疟工作，自2006年起，共承担中国商务部对非援助项目百余个，涉及30多个国别。同时，包括注射用青蒿琥酯和青蒿琥酯阿莫地啉片等，更是长期作为中国政府援助非洲的创新药品，体现了国家对复星医药创新药品的支持。

此外，复星医药积极配合世界卫生组织在非洲季节性疟疾高发地区开展季节性疟疾化学预防疗法项目（SMC），以5岁以下儿童为目标受众，开发并上市新产品SPAQ-CO。复星医药还携手疟疾防治领域全球顶级

专家，开展“eCME多媒体在线医学培训”项目，通过视频会议等基于互联网的多媒体互动形式为非洲地区医务人员提供一个在线学术交流平台，帮助其了解前沿医学知识，自我提升的同时有机会与顶级专家进行面对面的交流，促进非洲当地医疗进步。

复星医药：传承不泥古，创新不离宗

作为“523项目”的亲历者和继任者，秉承“持续创新，乐享健康”的品牌理念，复星医药始终将创新作为企业发展的源动力，不断加强新型抗疟药物的研发，致力于成为全球抗疟领域的领导企业。

我们承诺，未来将持续向全球患者提供更多更好的有效产品和服务，为一个无疟疾世界的美好愿景而努力。

复星保德信青少年社区志愿奖 金奖志愿者参加全球颁奖典礼

2017年度保德信青少年社区志愿奖全球颁奖典礼于5月6日至8日在华盛顿举行，来自中国的金奖志愿者汪梦祺、张天羽受邀来到典礼现场，作为国际金奖志愿者接受颁奖。

保德信青少年社区志愿奖是美国最大的、授予青少年的、完全基于自愿性社区义工服务的奖项，于1995年由保德信金融集团与美国中学校长联合会合作发起。数十年以来该项目已经扩大为一个国际网络，在多个国家和地区的12-18岁青少年当中开展，吸引了几十万优秀的青少年志愿者参与。他们通过发挥志愿者精神为社区奉献服务，旨在把其建设成为一个更美好的地方。

复星基金会和保德信集团于2013年联手把青少年社区志愿奖带到中国，与美国、日本、韩



国、台湾地区、爱尔兰、印度、巴西的志愿者活动同步开展，鼓励全球各地青少年参与通过志愿活动帮助别人、服务社区、奉献

社会。

今年的获得金奖的张天羽同学来自上海。2015年11月，张天羽在荔枝FM（APP）上创办了黄昏海公益电台，不仅在线上为孩子们讲故事，而且还在电台里向大家宣传乡村教育和留守儿童缺少父母关爱的现状。她在“爱飞翔”少年公益营服务186小时，通过微信筹款，把礼物捐赠给湖南平背乡中心小学的孩子们。

同时获得金奖的汪梦祺同学来自北京。2015年8月，汪梦祺利用暑假的时间发起了“那年的十二班”学霸经验分享会，免费为初中学习充满困惑的同学和家长分享学习经验。她通过义卖笔记的方式筹钱，捐给内蒙古的一所小学建立体育园地，还资助了六名青海小学生三年的学业。作为总策划，她号召了200多人参

加到队伍中，她们的笔记销往各地，并在随后的一年中时刻在线答题。

颁奖结束后，汪梦祺、张天羽其他志愿者们齐聚一堂，并各自分享了获奖经历给他们带来的改变和获奖后的人生规划！他们表示每个人都需要坚持去做志愿服务，志愿服务可以让我们从中感悟到生命的价值，并且对我们的人生道路有着积极的影响！再一次让我们为这些优秀的青少年们响起掌声！

她们的荣誉来之不易，但获奖不是目的，善良才是初衷！复星保德信青少年社区志愿奖将一直伴随所有志愿者，我们鼓励和支持每位志愿者从小事做起，从身边做起，从爱好做起，并与他们共同书写精彩公益故事！ □姚远

“爱心飞翔”公益中国行第三季活动启动 万邦医药助阵公益

4月19日，“爱心飞翔”公益中国行第三季活动启动会在人民大会堂三楼金色大厅隆重举行。复星医药旗下制药成员企业万邦医药不仅连续两季积极参与，此次还精心挑选四款明星产品助阵公益！

该活动由中国医药物资协会主办，万邦医药、浙江维康药业股份有限公司、石药集团欧意和销售公司、山东宏济堂制药集团股份有限公司、贵

州联盛药业有限公司、杭州核力欣健实业股份有限公司、龙宝参茸股份有限公司以及药药好（杭州）网络科技有限公司“7+1”工业企业共同发起，活动启动会在人民大会堂三楼金色大厅隆重举行。

第三季百日会战活动时间为6月18日—9月26日，在爱心飞翔活动开展过程中，医药连锁企业每卖出一盒工业企业的产品，工业企业将捐献一

角钱到中国红十字会成长博爱基金，用于公益事业。

“爱心飞翔”公益中国行启动会上，全国数百家优秀连锁代表以及项目团队八家企业代表等共同参加。动员会上，中国医药物资协会各领导及“7+1”工业企业代表，先后为各省区药店联盟以及联合战队授旗，各联盟代表摁下庄严的手模，一起担当社会责任。

万邦医药在第二季便投

身到“爱心飞翔”公益活动中来，辗转城市70余座，开展了200余场公益活动，活动中配合线下现场教育活动，为慢病患者提供了免费健康检测服务。此次，第三季公益中国行活动。万邦医药精心挑选了四款明星产品，亮相爱心飞翔百日会战活动。万邦人将以高度的热情，参与到爱心飞翔第三季的活动中，为公益事业贡献自己的绵薄之力。 □孙丽

复星医药为爱暴走

“一个鸡蛋的暴走”是上海联劝公益基金会于2011年发起的公益徒步筹款活动，旨在为营养健康，教育发展，安全保护，社会融合等四个儿童领域的民间公益项目筹款。

参与者需要在12小时内走完50km，并通过创意的方式向熟人网络募集善款，自我挑战的完成甚至突破既定筹款目标。“一个鸡蛋的暴走”希望带给公众身体力行的公益实践和丰富快乐的公益体验，让公益不再遥远，未必苦情，也不止于捐款。

复星医药与“鸡蛋”一路同行！

连续6年相伴；
从10人参与到80多人身体力行；

40万余元的爱心汇集；
2年的骑行健康守护；
从为山区孩子募集一个鸡蛋，到儿童领域四个方向；

5月13日这天，虽然气温奇高，但复星医药志愿者们依然热情满满，在队友们以及公司志愿者们们的支持、陪伴和鼓励下，圆满完成了12小时50公里的全部路程，爱心满满！

当天，除了“暴走勇士”，复星医药“星骑迹”骑行俱乐部的“骑士们”也很给力！这些自愿为暴走活动提供服务的“骑士们”每人至少骑行100公里，保护从第3打卡点到终点的所有“联动”暴走队员的安全。 □徐冰



28 Liberty 广场上演美食之旅

纽约时间5月23日，复星与下城联盟(Downtown Alliance)携手合作的2017下城美食节(Dine Around Downtown)再度来袭。

35家曼哈顿下城餐厅在复星旗下28 Liberty大厦广场支起了摊位，现场烹饪热腾腾的美味，给游客、附近居民以及上班族提供了一口气尝遍下城美食的好机会。碳烤培根、波士顿龙虾卷、意大利Pizza、日式Sushi各式美味应有尽有。整个28 Liberty大厦广场人头攒动，热闹非凡，空气中到处弥漫着美食的香气。

说起曼哈顿下城，人们可能第一时间联想到的是华尔街铜牛、自由女神像、纽约证券交易所等标志性建筑。作为纽约历史最久的社区之一，这里一直以来是纽约当地居民和游客们寻觅美食的好去处。伴随着曼哈顿下城的复兴，整个社区彰显出前所未有的活力。许多优质餐厅看中了下城日益高涨的人气，把餐厅选址定在了这里。

参加本次美食节的Blue Smoke餐厅来头就不小。隶属纽约餐饮界传奇人物Danny Meyer旗下的餐饮集团，Blue



Smoke 主打美国南部菜肴，烧烤自然成了其招牌菜。因秉承了Danny对美食的一贯高标准，食客们为了一口烤肉趋之若鹜。这不尽让人尤为期待明年将在28 Liberty大厦顶层开业的Danny新餐厅，相信必将成

为下城又一新地标。

另一家值得一提的餐厅是Mark Joseph 牛排馆。这家店不仅被誉为金融区最好吃的牛排馆，还是纽约必吃的15家牛排馆之一。其食材挑选极为苛刻，所有牛排只选用美

国农业部评分最高级的牛肉(United States Department of Agriculture Prime)，从而保证了优质品质。

Eataly则在美食节为大家带来了地道的意大利Pizza。这是一家意大利超市，去年在下城新开业。人们在这可以轻易采购到别处买不到的意大利特色食品，比如买回家就能自制Pizza的意大利生面团。因货品丰富，购物环境舒适，Eataly迅速走红，深受当地居民喜爱。

自2013年底收购28 Liberty大厦，复星参与并见证了曼哈顿下城区的复兴。越来越多的企业租在了这。就在不久前，纽约州长办公室与28 Liberty大厦签下长期合约，租下整整10层办公室，成就了下城16年最大的单笔租赁交易。除此之外，越来越多的社区和公益活动出现在了这。复星与Sing For Hope(唱响希望)打造的大型公益钢琴展将在6月5日拉开帷幕。届时，60架彩绘钢琴将亮相于28 Liberty大厦广场，艺术家与热爱音乐的普通民众共同弹奏，谱写属于下城的美好乐章。 □顾晓菁



见证成长：复星小工匠

——2017 复星儿童节专题活动侧记

初夏的阳光暖暖地照着，还没有让人觉得炎热。5·21这天上午，豫园里的游客像往常一样熙熙攘攘，不过华宝楼里却涌来了一批特殊客人。

88个家庭，200多位家长和孩子，在10点左右的时候，陆陆续续地来到了华宝楼三楼。一场别具匠心的六一亲子活动，在孩子们的欢声笑语和家长们的期许中，有条不紊地进行着。

复星大朋友和“星二代”小朋友们的特殊周末体验

“今天玩得开心吗？”
“开心。”
“最喜欢哪个环节的体验啊？”“都喜欢。”

“毕竟是传统的工艺，很少有机会，蛮好的”；

“同事的小孩也比较少机会能在一块，这次复星有这么一个机会，可以让同事的小孩也能够相互认识，相互交流，同事之间的感情也会更加增进”；

“觉得挺好的，可以加强对复星的认同，同时也在星二代中弘扬和传播一些传统的文化，复星的文化，非常好”；

“有助于提高小朋友的动手能力，第一个我们员工之间的互动，小朋友提高他们的兴趣爱好，而且环境也很好”……

这些是现场听到的一些家长和孩子的心声。也许你会好奇这到底是一个怎样的活动？得到了这么多家长的赞叹和孩子的喜爱。其实这些家长都是复星及其他相关企业的员工。趁着周末，带着他们的家人和孩子，来这里体验了一场由复星各工会联合组织的“见证成长——复星小工匠”的儿童节专题活动。

隔离喧嚣纷扰，传统工艺和现代匠心在这里碰撞

对于这次活动的选址，主办者们可谓别出心裁。选在豫园这样一个地方，除了因为豫园本身是上海的一个文化地

标以外，也是因为复星这么多年对豫园整体进行了转型变化，使得豫园这样一个传统古老的文化地标里面，注入了全新的活力。华宝楼三楼的吾同书局，精致优雅的环境，清新文艺的氛围，一墙之隔，便感觉犹如两个世界。“我自书中行，纷扰不相关”。还有让人眼前一亮的手工匠心，这些都体现出了复星的工匠精神，以及复星这种不断迭代的文化精神。

可能跟你所熟识的传统书店不一样，吾同书局是一个让人惊喜的新天地。手工缝制一个皮包或者香囊，动手打磨一枚精致的书签，这些都让小朋友有了一次难得的成长经历。儿童区域里看看动画或绘本，还能在天然菜园都市农场里亲自采摘今天的午餐食材，不仅仅是孩子们，很多家长也表示对这个地方一见钟情。

这次活动，主办者们还特别用心地请到了绿波廊的面点师傅，带着小朋友们制作简

单可爱的面点；还请到了一些民间传统手工艺人，来展示糖画和面术的制作。以前小时候街头巷尾经常可见的艺术，现在小朋友已很难看到。看着糖汁在手工艺术家的手中飞快地画着，一个个栩栩如生的龙凤蛇马就跃然小棍子上；五颜六色的面团，捏出来小朋友们最喜欢的卡通人物——哆啦A梦、kitty猫、皮卡丘……“星二代”们乖巧有序地排着队，一双双期待的小眼神里，还有一种对传统艺术的崇拜和敬意。

FosunDay，未来有一天属于复星人的日子

活动主办负责人表示，“我们在筹备的过程中充分考虑到了把我们六一儿童节的活动和复星整个文化结合在一起。复星现在正在实施一个战略——工匠精神，复星的成功和发展，也离不开各位复星同志的工匠精神，对工作专注的精神。复星的小工匠作为我们

的星二代，他们也是我们复星的未来，希望通过组织这样的活动，能够让复星的小朋友们和复星的大朋友们一起感受我们复星的文化。”

“当然还有一点非常重要的，也让我们看到通过工会来搭建一个我们“复星一家”很好的通融平台。在今年的下半年，希望通过这个平台，也就是10月份左右一个固定的日子，准备组织一个复星日的活动——FosunDay。这个复星日的概念是真正所有复星人，所有复星的员工和他们的家人，真真正正是复星人自己想参与到这样的活动。比如我们会安排他们参观本部，看看爸爸妈妈上班的地方到底是什么样。我们也在设计中，在规划中，也希望能够通过这样的一种活动，能够集思广益，让更多复星的同学们参与到这个活动中，给我们贡献更多好的建议和想法。他们能够体会复星文化，感受复星温暖，能够融入复星大家庭这样一个机会。” □飞飞

