FOSUN TIMES
复星人

为更美生活 · TOWARDS A BRIGHTER LIFE

FOSUN 复星
全国企业报刊——特等奖

总第395期 本期24版 2021年05月31日

6月19-27日，上海复星艺术中心，CINDY CHAO艺术珠宝，国内首次品牌大展。特邀享誉全球的荷兰艺术策展建筑师Tom Postma打造“灵感启程”、“艺术之境”、“无尽探索”三重沉浸式珠宝美学体验。这枚“极光蝴蝶”胸针，上千钻石光芒辉映，Cindy Chao年度之作。“真正的艺术，无需需要解释，能超越文化、语言和疆界。

扫码收阅
复星人报手机版
复星人数字报 | http://www.cnepaper.com/fxr/
内部资料 免费交流　www.fosun.com | 准印证号：（沪B）0276

复星全力支持第二届 创新创业青年50人论坛召开 为上海“双创”建言献策 ____P10

“十四五”开局之年，青年创新创业者如何围绕高质量发展主题，聚焦产业发展和城市数字化转型，在危机中育新机，于变局中开新局？上海市委统战部等单位指导，复星等企业主办，复星承办的“闯上海 创巅峰——聚创新力量 创数字城市”第二届上海创新创业青年50人论坛，5月15日在上海中心大厦盛大召开。

复星组建论坛专项服务团队，为论坛提供定制化服务，论坛期间，复星两位全球合伙人也积极为上海的创新创业建言献策。

可能是中国最西北的摇滚音乐会！ 痛仰为144 万乡村医生开唱 只为他们的晴朗 ____P22-24

5月18日，痛仰乐队主唱高虎一行未到，痛仰乐迷给新疆吉木乃村民的药品先到，箱贴写着：“就让我们一起唱，世界会变好——痛仰乐队乐迷灯灯”。这是5月8日“医路同行·牧场公益音乐会”召集令发布后，收到的首批药品：一曲“思疆调”，只要捐赠药品，无需任何身外物。

5月22日晚八时，“医路同行·牧场公益音乐会”正式开始。中国人口福利基金会社会联络部部长吴小兵，新疆维吾尔自治区卫生健康委基层卫生健康处艾尔肯·尼亚孜，阿勒泰地区行署副秘书长马合沙提·木拉提汗，阿勒泰地区卫生健康委党组副书记何平，吉木乃县委常委、宣传部部长潘华峰，上海复星公益基金会荣誉理事长、复星艺术中心主席王津元，复星全球合伙人、总裁高级助理施喆，100名从全国招募来的痛仰乐迷和吉木乃县牧民代表、村医代表参与活动。

150000台制氧机 复星全球人道主义驰援 印度加油 ____P12-13

印度卫生部5月1日公布数据显示，印度单日新增确诊病例超40万例，再度创下该国单日新增确诊最高值，累计确诊病例接近1916.5万例；单日新增死亡病例3523例，累计死亡超过21.1万例。同时，印度已连续10天单日新增病例超过30万例，多地报告病床、医用氧气和药品等医疗资源短缺。

2021年5月2日，复星宣布又一批医疗物资——15000台迈卓制氧机将陆续运往印度疫情一线地区，短短3天时间内，这已是复星第二次火速驰援印度，在印度目前急缺氧气的情况下，复星联手国内分子筛制氧机出口量最大的企业保定迈卓医疗，为当地新冠病人提供氧气。

印度总理莫迪4月25日公开发声：“一场感染风暴已经撼动了这个国家。”在此重压之下，印度的医疗系统几近崩溃，特别是确诊病人最需要的氧气，现已告急。复旦大学附属华山医院感染科主任张文宏也于同一天公开表示：“目前印度最需要的是氧气，氧气胜过任何药物，可有效降低年轻病人的死亡率。”

产业运营： 全球合伙人也是产业领头人 运营好小生态 才能做强复星大生态 ____P06、07

良将如云
A GALAXY OF TALENTS

“双轮驱动”是复星特色，近年来愈发凸显优势效应。双轮，一个是产业投资，一个是产业运营。借力“双轮”，复星期待形成一批数一数二的核心企业，围绕核心企业再形成一个个闭环，亦即一个个开放生态系统。复星健康、快乐、富足、智造组成的大生态里，企业相互赋能，最终升级大生态。与外部企业打通，是下一步战略。

前两期提及复星全球合伙人是每个小生态独挡一面的“领头人”，他们对战略的理解和运作，直接影响战略最终能否如期呈现。这期“良将如云”，聚焦“产业运营”，且听他们说。

中国1亿精致妈妈生活洞察发布三大趋势 因为有你 所以舍得 ____P08

“当前中国1亿精致妈妈中，92%是‘打工人’”、“精致妈妈为老公花的钱仅比宠物多”……

5月9日，正值母亲节，第一财经商业数据中心（CBNData）联合复星发布《精致妈妈的生活“三重奏”——2021精致妈妈生活及消费趋势洞察》（以下简称“《报告》”），揭示当代精致妈妈在承担母责同时正视自我诉求，在“因为有你，所以舍得”中实现人生追求的新趋势。

发布《报告》的，正是由上海市商务委、上海市商业联合会指导、复星和第一财经联合主办的“她力量引领：2021新时代可持续家庭消费产业发展论坛”（以下简称“论坛”）。上海豫园·海上梨园一时兼具女性的理性与柔软。

该论坛作为上海第二届“五五购物节”配套活动之一，聚焦“精致妈妈”人群，透视家庭消费升级，与会嘉宾共同见证2021年度“515复星家庭季”正式启动。

消费盛会 合作共赢 首届消博会成复星宝藏消博会 深层释放“溢出效应” ____P09

5月7日-10日，首届中国国际消费品博览会（以下简称：消博会）在海南火热举行，逾1500家企业、2600个消费精品品牌和数十万观众齐聚于此，共同相约这场“买遍全球”的饕餮盛宴。

作为创新驱动的家庭消费产业集团，复星集结旗下旅游、时尚、珠宝、化妆品、母婴、酒、表、国潮、匠作等领域近30个海内外知名消费精品品牌、中华老字号等参展，复星展位现场人气爆棚，成为消博会最受瞩目的“宝藏展台”之一。

本次消博会，复星顺应中国消费升级趋势，通过将全球消费精品及优质产业资源引入中国，不仅向广大消费者展现了其为十亿家庭智造幸福生活的决心，也为海南自贸港建设、构建国内国际双循环的新发展格局积极助力，深层释放消博会“溢出效应”。

[版权声明] 刊登的所有内容(包括不限于文字、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] 由复星国际发行,意在提供复星国际及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不仅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。

郭广昌与中国银行行长刘金会谈 推动合作升级 银企共赢

◎文|杨奕

5月12日，在中国银行总行大厦，复星国际董事长郭广昌与中国银行行长刘金会谈。

双方回顾了过往良好的合作历史，围绕投行并购、跨境业务、公开市场融资、零售等双方关注重点深入交流。

刘金表示，中国银行在全球化、私人银行、手机银行领域具有经营优势，作为冬奥合作伙伴也将积极支持冰雪运动发展。刘金希望复星与中国银行在跨境金融、代发薪、网上银行、金融服务冰雪产业等方面深化合作。

郭广昌感谢中国银行的长期支持。2021年，复星深度聚焦“C端置顶”战略，期待与中国银行在健康、快乐、富足、智造等领域加强合作，实现银企共赢。

复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星商社董事长李海峰，复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、联席首席财务官张厚林，中国银行总行办公室、金融部、交易银行部、投资银行与资产管理部、信用审批部相关负责人及上海分行行长出席会议。

未来，双方将推进新一轮战略合作落地。

双方合作渊源已久，此次气氛融洽如故

复星商社参加医疗器械博览会 共享无限商机的世界

◎文|吴心远 谢诗辰

5月13日，第84届CMEF中国国际医疗器械博览会（简称“医博会”）启幕。本届展会以“共享无限商机的世界”为主题，吸引了近5000家国内外客商，在近30万平方米的空间呈现一场科技与商机的巅峰盛宴。

近期在全球化医疗器械赛道表现突出的海南复星商社医疗贸易有限公司，也来到展会现场，与英科医疗、乐普诊断、柯尔医疗、隆基生物等既有及潜在伙伴会面，交流商贸合作事宜，探讨当前全球健康、医疗器械、公卫防疫等领域的机遇与挑战，复星商社与合作伙伴都认为，中国将在未来全球医疗、卫生、健康产业链中扮演重要角色。

来到展会现场的复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星商社董事长李海峰表示：“提升医疗技术硬实力的重要目的之一，是积极参与人类健康事业，共赴全球人道主义驰援，用科技点亮人类未来。在这一点上，复星商社将与合作伙伴形成紧密协同。”

复星商社参加医疗器械博览会，复星商社董事长李海峰正在观摩抗原试剂制作原理

医博会是医疗器械最大博览会，2021年也被业界视作中国医疗器械能在国际上跻身一定地位的关键一年

事实上，近期印度疫情再度爆发，海南复星商社医疗贸易有限公司第一批10万只KN95口罩已于5月4日抵达印度，以快速响应为印度抗疫贡献力量。

“复星印度逾7400名员工，在当地长期深耕，对于印度在地员工我们也要长期关心。”李海峰表示，接下来几个月会持续关注印度驰援。

2020年初至今，复星已累计向德、法、葡、西、马来西亚等国输送近650万人份抗原检测试剂，以及口罩、防护服、核酸诊断试剂等医疗防疫物资。

复星商社脱胎于2020年初成立的复星抗击新冠疫情全球战时指挥部，当年7月1日实体化，正式成立公司，与指挥部双线并行，并始终秉持指挥部“全球人道主义驰援”的根本使命。随着疫情在全球此消彼长，复星商社又陆续在海南注册成立了海南复星医疗贸易有限公司、海南复星国际物流有限公司等，聚焦医疗器械、PPE等医疗防疫物资，推进全球人道主义驰援，突击核酸试剂、抗原试剂、注射器、制氧机等数个小型战役。

高强度、高密度硬仗一场场打下来，复星商社也成为复星最大“贸易商”，通过强大的C2M商业模式和敏捷供应链，整合全球优质供应商资源，按需订制，为全球客户提供价值创造的一站式综合贸易解决方案，肩负着把复星及全球好产品推荐给全球、成为全球家庭幸福商业构建者的责任。

2021年以来，“医疗器械创新研发、紧扣替代、技术攻关”等呼声在国家大政方针和行业中愈加强烈。3月6日，在全国政协十三届四次会议上，习近平总书记再次强调要集中力量开展关键核心技术攻关，加快解决医疗器械“卡脖子”问题，并出台系列扶持政策，释放着力推进产业升级、加速推进医疗器械产业蓬勃发展的信号。2021年，将在2020年国产医疗器械产业最快发展的基础上，成为在国际市场占有重要席位的关键一年。

“复星商社看好大健康赛道并深度布局”，李海峰说。事实证明，这也将是人类发展重要领域。

未来，复星商社将与复星旗下健康、快乐、富足、智造四大板块有机互动，全方位满足全球家庭客户需求。在产品赛道上，复星商社将深耕但不限于健康、快乐、富足、智造四大生态产业资源，全面开发复星生态内外优质产品，双向对接中国与海外市场需求与资源。出口方面，带动中国中小企业更好走出去；进口方面，精选全球优质产品进入中国市场。截至目前，复星商社已拓展海外客户超500家，全球合作伙伴覆盖亚、非、欧、北美、南美、大洋洲的30多个国家和地区。

脱贫攻坚 复星再获市级表彰

◎文|栾丹丹

继2021年2月复星获得“全国脱贫攻坚先进集体”荣誉称号后，5月20日，上海市召开脱贫攻坚表彰大会，上海复星公益基金会（以下简称“复星基金会”）秘书长张翼飞获评“上海市脱贫攻坚先进个人”，复星扶贫实践再次获得市级肯定。

脱贫攻坚期间，上海坚决贯彻落实党中央部署要求，聚焦精准扶贫基本方略，助力对口地区如期实现脱贫攻坚任务。为总结成绩、表彰先进，经市委、市政府同意，上海市合作交流办和上海市人社局共同主办2017-2020年度上海市助力脱贫攻坚先进集体和先进个人表彰大会。

张翼飞是复星公益战略和扶贫实践主要执行者。结合复星在大健康领域优势，复星党委、董事会决定聚焦基层医疗，2017年12月启动“乡村医生健康扶贫”项目，由复星基金会在复星内外调动资源，深入中西部贫困地区、上海对口帮扶地区。

项目锁定70个国家级贫困县，其中13个县位于三区三州，18个县位于上海市对口帮扶区，项目为村医赠送保险、开展培训、奖励公共卫生服务、救助大病患者、捐赠和升级村卫生室“五个一”工程，全面提升村医服务意愿和能力，从卫生健康角度对这些县的脱贫摘帽起到关键作用。

为保证项目实施效果，复星全球合伙人全部签署扶贫“军令状”，每人至少对口帮扶一个项目县，探讨基层医疗解决方案。总计在项目县捐建6所“未来诊室”，让村民对接城市医疗资源；复星成员企业先后派出57名员工志愿者，和团中央合作，通过“西部计划”征募60余名应届毕业大学生作为志愿者驻点一年，期满轮换。

“乡村医生”项目共为22000余名乡村医生赠保险、药品和医疗设备，组织线上线下培训和暖心乡村医生评选，开展村民大病救助等，惠及300万户基层家庭。复星基金会推动亚布力中国企业家论坛、浙江商会等发起成立“乡村医生守护联盟”，目前有40多个企业加入，为项目捐资捐物。每年中国企业家论坛年会表彰20名“暖心乡村医生和乡镇卫生院长”，提高社会对村医群体及基层医疗的关注度。复星因此获评“全国脱贫攻坚优秀集体”，“乡村医生”项目亦获得第11届“中华慈善奖”。

此外，复星各成员企业“万企帮万村”，10多个企业对中西部地区40多个村庄全方位帮扶；在云南会泽等地确定4个村脱贫攻坚“挂牌督战”。复星基金会在上海、海南等地设立资助金，每年资助500余名家庭困难的中学生完成中学学业。

复星，立业为善，一直在路上。

郭广昌的哲学：复星穿越周期之道（二）

◎文|施杨

29 年来，复星如何成功穿越周期，一往无前？

那些曾经非常辉煌，如今却不知所终的企业常被称作“烟花企业”。另一些企业，逆流而上，即将而立，复星就是其中之一。

创始人郭广昌曾多次被问及复星成功穿越周期的秘诀，他的回答只有简单八个字：未雨绸缪，行稳致远。在上一期的解读中，复星扎根、扩张、布局、深化期清晰可见。周期如彼，“穿越”又如何实践？那可能意味着前瞻、逆流。一起来看本期复星“穿越周期”的故事。

02 “穿越者”的奥义

29年来复星“完美踩点”一往无前。奥义无非八字：未雨绸缪，行稳致远。

8字运作难，因看不准身处何时，或路径依赖。

8字奥义，要回到决策那一刻去解读。

郭广昌毕业于复旦大学哲学系。西方谓哲学万物之本。能拓宽视野，提升格局。“视野”是看问题的角度和宽度；“格局”是看问题的高度和深度。

郭广昌看来，无论政策调整、经济波动，还是技术革新、团队更迭，甚至国别和行业不同，都会带来外部环境周期性起伏和机会涌现。1936年现代英国著名经济学家凯恩斯（John Maynard Keynes）也在《就业、利息和货币通论》一书中提出，经济发展必会出现繁荣、恐慌、萧条、复苏四阶段，并具有明显规律性。

人员变动、企业战略、组织与管理调整或滞后等原因，也会导致企业周期转变。美国管理学家伊查克•爱迪思（Ichak Adizes）曾把企业生命周期分为孕育期、婴儿期、学步期、青春期、壮年期、稳定期、贵族期、官僚期等十个阶段。

郭广昌好太极，太极有“反者道之动”一说。这一思维造就国人“危中寻机”、“居安思危”民族性格。面对周期的“反者”本质，“未雨绸缪，行稳致远”就是对此的应对策略。

03 反者，道之动

“反”，在这里有“返回”“相反”“反复”三重含义。复星不仅深谙“反者”之道，更注重在上行周期未雨绸缪，在逆周期顺势而为，在循环往复既定规律之上，以“螺旋式”路径向前发展。

超群定力：
深耕创新研发，以“不变”应“万变”

“反者”第一重含义是“返回”。比如，物壮则老，盛极必衰。所以，企业未雨绸缪，就是要“天晴修屋顶”，要有长远眼光。

2018年，郭广昌在“亚布力中国企业家论坛夏季高峰会”演讲中提到：“最近很多企业家朋友聊天时整体感觉比较焦虑。但我决定，对一个企业工作者来说，解决焦虑的最好方法，就是找到乐趣。我越来越对产品有乐趣，越来越喜欢琢磨产品，琢磨产品与产品的链接。好产品是企业的灵魂，是我解决焦虑的法宝。”

那么，好产品该怎么做？马云曾说，他对十年内能成功的事情兴趣不大。听着很狂妄，其实有道理。一个月能做成的事情，没有门槛，大家都能做；一年能做成的事情，做的人少了些；五年能成功的事，做的人更少了；如果十年才成功，基本没人与你竞争。

“做好产品，第一要义就是耐得住寂寞，不断创新研发。敢于进入无人区，进入从没有人接触过的领域。以前我们考虑问题，更多是别人在这个赛道已经成功了，我们能不能在他们基础上比他们做得更好。今天我们要敢于在那些还没有人成功的赛道投入，大胆设想，小心求证。这是难的，也是高壁垒的。”

那么什么事是最难的？郭广昌选了科技和研发。

“复星从生物医药起步，最初生产仿制药。2004年开始，决心占领全球医药企业制高点。”

众所周知，生物医药研发与生产难度极大，向来有“过程即质量”之说。2010年复宏汉霖成立之初，即按照欧盟标准研发生物类似药。经过十年加速建设，复宏汉霖建立了一套符合国际标准的质量管理体系，其徐汇基地也是国内首个获得欧盟GMP认证用于生产自主研发抗体生物药的GMP工厂。生产质量体系堪比国际，这让复宏汉霖比许多国内企业更易进入国际市场。（下转第4版）

（上接第3版）

通过持续拓展覆盖肿瘤、自身免疫性疾病等领域生物类似药及生物创新药产品管线，复宏汉霖十年磨一剑，2019年最终成功上市。

郭广昌感慨：“依然记得十五年前，复星投入医药研发的情景。我们在最初，屡战屡败、屡败屡战。直到十年前，我们在美国找到了复宏汉霖团队。这十年里，我们下定决心去投入、潜下心来做研发，终于有了复宏汉霖的成功。”如今，复宏汉霖已成功上市3个单抗生物药，公司同步就10个产品、8个联合治疗方案于全球范围内开展20多项临床试验，产品对外授权全面覆盖欧美主流生物药市场和众多新兴国家市场。

复宏汉霖在港交所上市

2019年2月，复宏汉霖旗下首款产品，“汉利康”正式获得国家药监局新药上市注册批准，主要用于非霍奇金淋巴瘤治疗，成为中国首个根据国家生物类似药指导原则开发并获批上市药品，填补了国内生物类似药市场空白，丰富了血液肿瘤患者治疗选择。

2020年夏，复宏汉霖旗下另一创新药“汉曲优”相继在欧盟和中国获批，用于HER2阳性乳腺癌和胃癌治疗，成为首个中欧双批国产单抗生物类似药。

2020年10月，复星医药旗下复创医药自主研发的抗肿瘤小分子创新药FCN-338被美国顶尖药企礼来看中，后者以最高4.4亿美元收购这款药在大中华区以外全球独家商业化许可。

也正是十数年如一日的全球化发展、行业深耕与技术探索，才令复星在关键时刻与BioNTech成为合作伙伴，实现一年内研发出新冠病毒疫苗的目标。

值得一提的是，2019年，国家医保局发布的《4+7城市药品集中采购文件》施行，本质是下调仿制药价格，普惠民众，另一方面鼓励创新药研发，加速审批。这给很多仿制药企业带来冲击，却为研发创新药企提供机遇，也让复星从容穿越周期。

顺势而为：站在价值的地板与周期共舞

“反者”第二重含义是“相反”，即万事万物反向调节。比如，将欲取之，必先予之，有余者损之，不足者补之。就像周期变化起伏不定，而它是危险还是机遇，完全取决于企业看得有多远，眼光有多准。所以，面对周期，决策者要有自己的判断。

郭广昌提倡“站在价值的地板上与周期共舞”。“最重要的是别忘记地板在哪里。我们所说的‘地板’，是认真分析一个国家、一个行业、一家公司的潜在价值。在这个前提下，当逆周期来临，如果标的企业的实际价格远远低于其应有价值，那就应该果断抓住机遇。也许这在旁人看来是‘顶风作案’，但在复星则是顺势而为，是按照‘商业常识’进行判断。”

复星最著名顺势而为的案例，就是葡萄牙战略投资。2010年，葡萄牙全国进入“危机多发期”，资金严重缺乏，失业率达17%历史高位。郭广昌在葡萄牙私有化改革中寻找到合适时机。

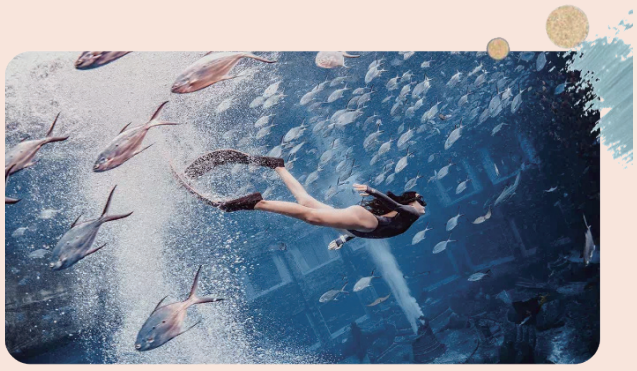
“葡萄牙既是进入欧洲市场的门户，又有助于复星加强在葡语国家布局。葡萄牙社会稳定，民族勤劳，对外来投资友好，我对葡萄牙经济前景乐观。”郭广昌说。

2014年1月，复星在竞标中击败了对手美国投资基金阿波罗全球管理公司，一举收购了葡萄牙保险集团Caixa Seguros的控股权，从而控股了葡萄牙国内最大的保险公司Fidelidade。根据复星国际2020年中期财报，复星葡萄牙保险（含Fidelidade）在葡萄牙总市场份额高达24.9%。

郭广昌寻找的是有强大品牌增长潜力的优质企业。Fidelidade是葡萄牙保险行业领导者，Luz Saude是葡萄牙医疗行业数一数二龙头。

从进军保险、电网和医疗，复星没有放过葡萄牙任何一个投资机会，且力度强大，并获得满意结果。2016年，Fidelidade和Luz Saude合计取得2.29亿欧元净利润——2.11亿欧元来自Fidelidade。Luz Saude年报显示，安哥拉健康医疗机构已获批2018年开业。Fidelidade CEO表示，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领域的领先地位”。

Club Med 地中海俱乐部预计 2021–2022 两年内全球增开 16 家度假村



三亚·亚特兰蒂斯投入巨大，但也获得意想不到的巨大收益，2020 疫情期间蹿升不可不去的网红地

2016年11月21日，复星通过增资，以1.746亿欧元一举收购BCP（葡萄牙商业银行）16.7%股权。BCP通过嫁接复星全球保险和金融大平台，开拓亚洲、美洲等市场，寻找新的业务增长点。至此，复星仅用三年，入股葡萄牙银行、保险和医疗等领域龙头企业。今天，复星在葡萄牙投资已超23亿欧元。

主动破圈：摆脱路径依赖，进入无人区

“反者”第三重含义是“反复”。企业要向前发展，就必须在循环往复中找到螺旋上升秘诀，摆脱“原地打转”惯性，自我突破，穿越周期。

“破圈”中，最大问题是企业对过去成功模式与人的依赖。这也是企业走向衰亡的重要原因。郭广昌曾在线下演讲中强调：“人都是懒惰的，让一家业务成熟但处于下滑的企业破圈、止血、企稳、转向、重启增长，最难。”

复星最大规模“自我破圈”，是全球化战略。复星与全球最大私募股权基金——凯雷投资集团宣布全球战略合作，聚焦中国经济高速增长机会，成立合伙制基金。

通过和国际领先的个人、团队合作，复星开始在全球化投资、融资、运营管理、人力资源等方面，对标学习国际一流企业，向全球化企业逐步迈进。

万事开头难，复星当时迎来的第一笔重大海外投资是法国旅游度假连锁集团——Club Med地中海俱乐部。这之前，复星从未正式涉足旅游业，郭广昌坦言：“为了这笔投资，我们做了大量研究，发现全球旅游产业非常庞大，而休闲度假在中国几乎为零。这一供需悬殊，让我们决定把国外品牌和经验引进来。”

彼时Club Med地中海俱乐部已连续五年亏损，陷入困境中的董事会同意让复星小股比参股，但要帮助他们进入中国市场。

2010年7月，复星出资2500万欧元，注资Club Med地中海俱乐部，占股7.1%。入股后仅六个月，复星成功帮助Club Med地中海俱乐部在中国黑龙江亚布力开出第一家度假村。这次高效合作让高傲的法国人对复星刮目相看，彼此间建立起信任。通过复星深度产业运营，游客高速增长，很快中国成为Club Med地中海俱乐部在法国之后全球第二大市场。

如今，Club Med地中海俱乐部在中国已拥有Club Med Joyview等7家度假村，计划两年内全球新开16家度假村，一半落地中国，延伸至三四线城市。中国区旅游人次已从2010年2万上升至2019年近30万人次，贡献度仅次于法国，全球排名第二，这一数字还在攀升。

Club Med地中海俱乐部的成功，加快了复星全球化深耕。从参股到私有化，这一模式成为复星出海模式雏形，让复星全球化战略全面铺开。

2014年，复星在中国三亚投资110亿元打造多业态一体旅游项目——三亚·亚特兰蒂斯。三亚•亚特兰蒂斯2018年4月开业，2019年收入达13.12亿元，同比增长74.2%，发展成如今复星旅游文化产业支柱之一。

2021年春节，三亚·亚特兰蒂斯平均入住率超90%。2月17日，携程数据显示，位列春节最受欢迎酒店首位。

今天的复星，已在20多个国家深度开展业务，每涉足一个新国家、进军一个新领域，都是其又一次“自我破圈”。对企业而言，自我破圈的在于找到新的增长点，也是穿越周期的目标。

郭广昌表示：“从资本角度来说，新增长点就是多个渠道、多个融资方式，相当于下围棋‘多个气眼’。通过自我破圈‘多个气眼’，遇到逆周期就能‘多口气’，比对手多一点竞争力。”（原文刊载于《中欧商业评论》）（未完待续，下期敬请期待）

Fidelidade 是葡萄牙保险行业的市场领导者

Luz Saúde 也是葡萄牙医疗行业数一数二的龙头

汪群斌：复星“百年老店”需要年轻的腰部力量辈出

星青年成长营开营，我首先祝贺，其次要提出更高要求

5月22日，复星旗下学习型组织开设“星青年训练营”，面对诸多经过层层选拔的优秀年轻人、复星潜力股，复星国际联席董事长汪群斌颇有感慨，在线与年轻人分享了自己和复星的经验，也表示当下时代，幸运会降临敢闯敢拼有想法的人。以下为汪群斌讲话精要：

首先恭喜大家，经过层层选拔，以出色表现，入选星青年成长营。

“青年强，则组织强”。

星青年是复星腰部力量关键大本营

未来复星希望成为“百年老店”，要实现这个目标，组织始终保持年轻活力极为重要。年轻团队的成长，对复星人才梯队建设很关键。同时，也是培养关键岗位关键人才的重要举措。

今天的成长营，就是我们腰部力量关键人才的大本营。入选，体现了复星对大家的认可。在座每位同学的专业知识、创新思维模式及未来巨大发展潜力都能成为复星发展的内驱力。

复星是一家创新驱动的家庭消费产业集团，核心价值观是“修身、齐家、立业、助天下”，使命是“让全球每个家庭生活更幸福”，愿景是“植根中国，为全球十亿家庭提供健康、快乐、富足的产品和服务”，核心板块涵盖健康、快乐、富足、智造。富足又可分为银保、科金，我们把他们叫做5大BG。此外还有3大AMC，包含蜂巢城市、股权投融资及产业互联网。

现在这个时代，科技不断创新，新的商业模式不断涌现，产业互联网时代已经来临。所以，复星要抓住这个时代红利，加快发展，让更多人能“健康、快乐、富足”地生活到121岁。我们复星自身也要成为一家能活过121岁的基业常青企业。

我们这样伟大的愿景和目标，需要每位复星同学持续不断的努力和奋斗来实现。星青年尤其要发挥潜力和想象空间。

在这里，我跟大家分享几点，也是对大家的期望。

企业家精神首当其冲 从六个维度来实现

企业家精神是对我们每位复星同学的要求，也是最高褒奖。要求大家能从价值创造出发，不断自我驱动、自我突破、追求极致、奋斗不止，更要大胆设想，对自己不设限。

在复星办公楼地处的BFC外滩金融中心，有无限风景，也意味着我们肩负责任、有无限发展空间。不想当元帅的兵不是好兵，不想当CEO的复星星青年也不是好星青年。同学们要站在董事长、CEO角度思考问题，通过努力、奋斗和成长，成为复星大大小小的董事长、CEO。当然，这是人才梯队的建设过程。

一 追求价值增长

复星要成为一个伟大的企业，需要实现增长。

价值增长，包括销售收入、利润、现金流，有现金流的利润，还有科研，通过投入后产品里程碑式发展，实现价值增长，而不是简单的收入增长。

我们不是追求世界“500大”，而是追求伟大的、比较强的企业。再具体，怎么量化？现在我们有量化目标，且在不断进化。比如，100亿以上企业，要追求“361”，保持每年增长率30%左右，力争60%左右，挑战100%、150%。要十年十倍增长，力争十年百倍，挑战十年千倍。

有人说这个目标是不是太高了？确实很高，这是学习互联网企业。互联网企业的核心，不是做互联网，而是快速增长，现在剩下来的互联网企业，都是增长很快的。

现在是产业互联网时代，将来留下来的产业互联网企业，我们判断，一定是增长最快的。有人说，互联网线上容易，线下难或不行。但线下有很多企业成功了，比如海底捞，每年增长50%多；字节跳动、线上的，100%增长；线下的，链家，也是高增长；华为，也是高增长。所以，我们还是追求价值增长。

对规模10亿以上企业，60%起步，60%、100%、150%增长。1亿左右企业，追求100%到150%、200%年增长。1亿以下创业企业，起步要更高。总而言之，要快速价值增长。

快速价值增长，怎么做？

复星有很多增长举措，大家可以不断学习，看商业书籍。

很重要一点，要找到商业模式最小增长单元或最小作战单元，最小业务单元。如果把这个业务单元找到了，不断复制，就找到高增长的突破口了。

这里有两个维度：比如做一个面店，可以不断复制原有模式，还可以不断复制从概念到创新、颠覆式的0-1新产品打法，也可以复制1-1.1、1.2的微创新产品及其增长单元。当然，这是复星目前在边摸索边提炼的打法，还需要不断进化。

二 突破人才、组织、机制

有了人才，怎么引进、筛选、做271？组织架构上，怎么保证？机制上怎么持续？特别优秀的人才，除了年薪、奖金，怎么围绕价值让他发挥更多创造力？这些都是我们的组织要思考的。

三 围绕客户满意度做产品和服务

我们用户满意度如何长期处于行业第一？怎么用线上线下的方式？

这个客户满意度，更多是我们的消费者，还有我们的合作伙伴，又是2B2C客户。如果他们满意了，我们就数一数二了。

三亚·亚特兰蒂斯现在是很好，但客户满意度还没做到海南第一，只是前五，这不行。上海海底捞有一个店长业绩很好，连续几个月都拿A，但客户满意度连续三个月拿C，照样要淘汰、调整。因为客户满意度，是决定商业组织可持续发展的最关键因素。

海底捞的神秘访客，一周两次探访，BFC一个季度一次，亚特兰蒂斯一个月一次，频率明显还有提升空间。我们探访频率可对标海底捞。其实第二点（人才、组织、机制）做好了，员工满意度就能做好，第一点（增长）做好了，投资者也满意。所以核心牧宝，就是要让不同客户满意。

四 加强风控意识和能力

我们金融企业尤其要强调风控。其他也一样，合规监管，财务稳健，都是“1”，没“1”，后面的“0”多了也没用。

五 用好复星这一生态组织

复星有“健康、快乐、富足、智造”四大板块，围绕家庭客户需求，他们相互之期间的协同是有很大想象空间的。年轻人要充分发挥想象力。

六 运用精益管理法则做运营

这是我在丹纳赫基础上加的三个维度。丹纳赫三维度是增长、组织能力、精益，但我觉得复星比丹纳赫更复杂，丹纳赫很多是2B，我们要2C2B。B\C用户满意度都很重要。还有组织，丹纳赫的行业，不像复星有金融、医药，有监管，所以要风控。当然秦学棠、潘东辉我们最近也在关注这一点。还有，生态价值、生态协同。再就是精益：精益管理，精益求精，不断进化。

星青年这样的复星种子人才组织需要不断学习优质案例 助力复星成为优秀的全球化企业

复星学习型组织，此次以小组战役形式推进，这很好。在这基础上，还要思考怎么把全球增长最快的组织作为学习案例让星青年参与其中，譬如海底捞、华为、链家、美的模式。

中国当下出现了很多快速增长、急剧增长且又有相当规模，甚至像华为这样的全球第一案例，这些案例可能写入了西方的MBA案例教学书籍。那这些案例怎么让我们的同学一起研究、一起形成复星学习型组织的学习案例？一个是通过战役，一个是通过学习案例中可借鉴的点。

最后，欢迎大家在过程中有什么问题，随时跟我或团队，潘东辉，广昌同学加强交流，希望复星成为具有创业者精神的星青年不断成长的平台，希望星青年在复星平台上是你们同龄人里成长最快的，创造价值最多的，贡献社会、经济价值也是最多的。当然，个人财富积累、财富获得，实现了价值创造，自然也会得到最快增长的回馈。

只有在人才架构上，有了种子人才的成长，才能推动复星更快成为让消费者、员工、投资者、合作伙伴、社会公众满意的，具有社会责任的全球化创新伟大组织。

复星“百年老店”，看重青年才俊生生不息的力量。

星青年活动现场

陈启宇

大健康研发有创新基金和内部孵化两块增量

◎文|许旻

复星国际联席CEO陈启宇：无论创新基金、内部孵化，还是投资补强，都是为了运营更完整

2020复星国际业绩报告显示，2020在集团层面，首次实现投退平衡，同时原则上复星不会再开辟新赛道，而是侧重通过投资并购方式，补强现有产业，深度运营产业。就这一战略问及复星国际联席CEO陈启宇，他表示，从投资角度，未来复星会更注重提升已有产业竞争力，注重对产品线、销售市场渠道、品牌的补足。而在医疗健康领域，“未来不排除可以在一些区域市场围绕营销能力做相应并购。”他透露。

2020年集团首次实现投退平衡 未来投资会鲜于新赛道 更多在补足现有

“投退（投资和退出）第一次实现平衡。”龚平透露，未来复星国际产业并购会带有一定控制力，“原则上我们不会再开辟新的赛道，也不会进入新的市场。”

复星国际联席CEO徐晓亮也指出，这不意味着复星一定不参与新赛道，而是因为集团已经在主要大赛道上做好了布局，未来侧重点在于，加速提升现有产业运营能力。

“投资是复星的基因密码，也是那么多年积累的经验，我们还是坚持内生外延和整合性发展。在产业运营当中缺什么，就通过投资来补什么。”他说道。

陈启宇则分析，复星的投资体系，过往较多考虑两点：一是财务回报，二是新业务板块和市场区域扩张性。但未来，投资会更注重对产品线、销售市场渠道、品牌的补足。

其中，对于医药行业并购来说，他提到，欧洲、以色列等区域医疗器械很有特色，这类并购的估值在当地市场较为合理，在日本还可以有一些新产品、新技术的并购考量。

“每个地方不一样，未来不排除在一些区域市场，围绕营销能力做一些相应并购。”陈启宇解释，因为复星正在打通全球营销网络，他们就收购了一家法国公司，负责整个非洲销售网络，未来依然会沿用这样的思路去探索并购。

另外，陈启宇称，从策略上看，投资白酒企业是高毛利率、高价值产品的提升。另一个板块，目前复星非常看好汽车行业的转型变化，准确说关注智能驾驶领域，从电动车、自动驾驶到无人驾驶技术，复星都已积极布局，未来将在这些领域加大参与。

医药研发投入还有两块增量：创新基金、内部孵化

据2020年年报显示，复星大健康板块稳健增长。

其中，报告期内，复星医药营业收入303.07亿元，同比增长6.02%；归属于上市公司股东净利润人民币36.63亿元，同比增长10.27%。核心板块制药业务实现营业收入218.8亿元；医疗器械与医学诊断业务实现营业收入52.17亿元；医疗服务业务实现营收31.72亿元。当然，这一部分原因在于2020年复星健康板块对抗疫情所输出的产品和服务。

陈启宇认为，无论医疗、器械还是诊断，核心增长动因有三个：第一是创新，以往一种药要很长时间才能到五亿、十亿规模，现在新环境下，创新药能快速放量。第二是营销变革，要重视线下零售、三终端的渠道还有互联网营销。第三是全球市场，复星的药、器械、诊断都已具备了一定全球化基础、全球化销售能力，这是非常重要的增长点。

在数字化和互联网营销上，陈启宇表示，一是，这些板块与第三方平台合作，开展了自己的O2O业务；二是，他们建立了自己的线上生态，比如自有会员体系，经营淋巴瘤这类特定群体的垂直社群，借此精准互动；三是他们拥有自己的互联网医院和跨境电商。

另外，复星医药2020全年研发投入共计40.03亿元，同比增长15.59%；其中，研发费用为27.95亿元，同比增长36.94%。制药板块研发投入36.70亿元，同比增长17.21 %；制药业务研发投入占制药业务收入的16.77%；其中，研发费用为24.68亿元，同比增加7.27亿元，同比增长41.76%，占制药业务收入的11.28%。

陈启宇介绍，2020年初，他们升级设立全球研发中心，加强创新研发统筹管理，整合内外部资源，优先推进战略产品，加强全球临床和注册能力，提高研发效率。

“升级设立全球研发中心只是一种形式，事实上我们早已布局全球研发。2009年刚开始，我们设立复创医药和复宏汉霖的时候，实际上就是考虑24小时响应机制，那个时候全球研发体系已有雏形了”，他说道，这些都是为了更好支持整个研发单元快速向前、提升效率。

陈启宇透露，未来研发投入还有两块增量。第一个增量是基金化，“2020年开始设立复星新药创新基金，这个基金由多元资金投资，在苏、津设平行基金，成立创新团队。未来这部分成本不一定体现在复星医药研发中，但是实实在在医药创新核心。”

他表示，另一块增量是复星会有孵化器，能孵化出一些东西。

无论创新基金、内部孵化还是局部区域投资，都是为了让整个产业板块更完整，让复星大健康板块的运营纵横捭阖。（原文刊载于“新浪财经”）

徐晓亮

在海南自贸港寻找链接外部生态的发展机会

◎文|王辛莉

利用国际国内两个市场、两种资源，实现强劲的可持续发展，消博会是构建新发展格局重要载体。5月5-10日，首届中国国际消费博览会（以下简称“消博会”）开展，复星以此为契机，将全球好产品和服务带回中国。复星国际联席CEO徐晓亮表示，在这一过程中，复星在自贸港嗅到了新的发展机遇。

超130年历史的法国高级时装屋LANVIN，以色列珍宝级高端护肤品牌AHAVA，意大利高端珠宝品牌Damiani……5月5日，首届消博会开幕，在5号馆时尚生活区，复星携旗下多家全球知名消费品牌亮相。复星旗下豫园股份也带来海鸥表、上海表、舍得酒、老庙等众多中华老字号。

从“汇全球”“买全球”，到足不出户“逛全球”“卖全球”，消博会彰显中国与各方共享机遇的格局。“中国是全球化坚定不移的支持者，复星是全球化的受益者。”复星国际董事长郭广昌表示，近年来复星迅速布局大消费领域，集结国际品牌力量丰富中国市场，满足不断上升的消费需求。

据了解，复星已连续三年携旗下多家海外成员企业和合作伙伴参展进博会。致力于深入全球化，复星依托进博会、消博会推动国际采购、投资促进、人文交流、开放合作。在消博会平台上，复星一众优质消费品牌首发、首秀。

复星在海南投资约300亿元（截至目前）

复星提出“双引擎”模式，积极融入国家提出的双循环新发展格局，把众多海外优质消费品牌纳入复星生态版图，在完成并购整合后，复星保留品牌原有海外总部并在中国另设总部，形成海内外“双总部”概念。

2020年6月1日，《海南自由贸易港建设总体方案》明确了海南国际旅游消费中心的定位。举办消博会，是推进海南自由贸易港建设的重要抓手，也是加快建设国际旅游消费中心的重要之举。共享海南自贸港建设机遇，是全球参展企业共同的期待。

本次参展企业，不少深耕海南多年并获红利，复星是其中之一。创业29年来，复星在海南旅游文化、自然资源、蜂巢城市等重点布局，持续深耕。

截至目前，复星海南总投资额约300亿元。如今，“住三亚亚特兰蒂斯+逛免税店”成“最优套餐”。酒店2020年下半年营业额约36%同比逆势增长，已成为海南网红打卡地。

“会场内，复星集结旗下消费精品品牌组团亮相；会场外，复星继续“加码”布局海南自贸港，大健康、旅游、时尚、国际贸易等板块业务正在加快落地。”复星国际联席CEO徐晓亮说，复星将进一步加强布局海南。利用集团在海外的资源，在全球的品牌知名度和渠道资源，为海南导入更多优质产业和产品，助力海南自贸港建设。

复星旗下多个板块在海南寻找新一轮发展机会

复星国际联席CEO徐晓亮：我们将继续深耕海南，从这里到全球，想象空间巨大

“复星植根中国，全球发展”，复星国际联席CEO徐晓亮在展会向中新社记者表示，作为一家创新驱动的家庭消费产业集团，复星深耕健康、快乐、富足、智造四大板块，致力为全球家庭客户提供高品质的产品和服务。

徐晓亮说，面对突如其来的新冠肺炎疫情，复星凭借多元化及全球化的业务组合，产业“运营+投资”的发展模式，以及长期以来对产业科创的投入，抵御了外部环境对企业的冲击，业绩展现出韧劲。由此，复星坚信通过持续的战略进化、科技创新和组织变革，来转危为机。“尤其是海南自贸港新政颁布之后，复星旗下多个在海南的产业板块，寻找到新一轮发展机会，政策红利溢出效应明显。”

近年来，中国市场的消费水平持续升级，尤其是在疫情之后，中国消费市场复苏、回暖迅速。

徐晓亮透露，今年“五一”假期，复星旅文旗下Club Med中国度假村、三亚·亚特兰蒂斯、托迈酷客生活方式等项目的营业额、接待游客数、入住率、平均每日房价等多项核心指标，较2019年同期大幅增长。其中一些项目的营业额创历史新高。

“中国在海南举行消博会，体现了中国向全球开放的姿态。复星是全球化受益者。全球化已成为复星内力”。徐晓亮称，在以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促的格局下，复星将利用中国市场，发挥全球业务“双引擎”动力，将复星全球产品和服务“返程”回中国，。利用消博会这一平台，复星继续深耕全球消费品产业，挖掘国际合作潜力。

消博会上，复星多款新品首秀。“复星一批优质消费品牌来到消博会，既反映了全球品牌对中国市场的信心，更折射出中国市场的丰富多元。”徐晓亮说，在复星看来，消博会是海南自由贸易港建设的重要抓手之一。

徐晓亮表示，“面向未来，复星将顺势而为，发挥全球供应链体系优势，深化与海南的产业领域合作”。（原文刊载于“中国新闻网”）

良将如云
A GALAXY OF TALENTS

郭广昌同学说，“复星的核心资产，永远是人”。以全球合伙人为代表的复星人才库是公司战略落地、业绩持续高速增长的重要保证。《复星人》报特设“良将如云”专栏，旨在通过对复星全球合伙人的访谈，展示并剖析复星“十年十倍”业绩增长背后的组织保障，及5-10年未来之路。

专栏将从“C端置顶”、“创新驱动”、“产业投资”、“产业运营”、“全球化”5大主题解析，每月一讲。承接上期“C端置顶”，本次为第三期“产业运营”。后续，亦会紧贴复星战略持续更新，力求以人写事，描摹一幅复星发展全景图。

产业运营：全球合伙人也是产业领头人 运营好小生态 才能做强复星大生态

◎文|和裕

“双轮驱动”是复星特色，近年来愈发凸显优势效应。双轮，一个是产业投资，一个是产业运营。借力“双轮”，复星期待形成一批数一数二的核心企业，围绕核心企业再形成一个个闭环，亦即一个个开放生态系统。复星健康、快乐、富足、智造组成的大生态里，企业相互赋能，最终升级大生态。与外部企业打通，是下一步战略。

我们前两期提及复星全球合伙人是每个小生态独挡一面的“领头人”，他们对战略的理解和运作，直接影响战略最终能否如期呈现。且听他说：

三位复星全球合伙人：复星蜂巢高级副总裁、复星外滩金融中心董事长兼 CEO 陈健豪（左），南钢党委书记、董事长黄一新（中），金徽酒业董事长周志刚（右）

运营像开车 路上修修补补难免 但反应速度要及时 进入车装的零部件也要进化 才能升级整车性能

复星全球合伙人眼中的“产业运营”什么样？

在复星蜂巢高级副总裁、复星外滩金融中心董事长兼CEO陈健豪看来，产业运营好比“开车”。

“产业运营是实现我们设定目标结果的一个‘过程’。好比你开着这台车，从这个地方到另一个地方，首先你自己要算清楚需要多长时间，在此过程中，第一要维护好这台车，什么时候要加油、什么情况维修，否则都达不到目的地；第二还要不断复盘路线，确认是不是能按计划抵达，可能原本导航告诉的这条线路出现问题，那你就要立即去找另一条路，而不是坐在车里等或者把车放在路边跑了。

所以虽说是为了追求结果，但产业运营过程才是抵达终点的重要过程。投资跟运营绝对分不开。如果没有产业运营，纯投资就有点像赌博。对于“路上”出现的紧急情况，如何用最快速度、最合适的态度和方式去应对，这个就是产业运营。”

金徽酒业董事长周志刚则指出，复星做产业是投资和运营协同联动的。对一个产业进行投资，肯定是看好这个产业的发展。而要把投资做得更好更有价值，就要投身到被投产业的深度运营中去，把被投企业做大做强，也就是把复星整个生态做大做强。

从整体宏观来看，深耕被投之后的，就要心系赋能，投资之前就要发挥想象：产业进入后，复星怎么玩：会员体系升级？产业板块补强？场景应用增加？都是可以提前想象的。反过来，进入复星体系的被投产业及产品，也要不断应景升级，这样才能与复星生态产生1+1>N的效应。这就是运营创新。

运营要创新 既要顺势而为 思考与复星全球化、全国布局战略的匹配 又要从数字化、运营模式上等核心技能上建立壁垒

2020年亮相BFC外滩金融中心南区商场B2层的“馔外滩”精品超市，率先应用“自营+联营+租赁”模式，体现了运营创新。

陈健豪解读，自营就是复星主导运营，而不是做二房东把地方租出去，所有内容、引流过来的顾客都是自己的。搭建产品质量管理、会员体系有了第一步保障。

联营+租赁就是复星跟部分租户及复星旗下品牌，三方成利益共同体，复星深度参与“馔外滩”运营，人、货、销全程跟进，将优质资源匹配租户，租户生意做好了，复星租金收入提高，双赢达成。

复星产业作为一个有机整体，内部相互赋能，这几年发力产业运营和产品打造，与市场更近了，运营策略调整也更灵活。

金徽酒业是这一变化的受益方。周志刚介绍，原先金徽战略方向是“立足甘肃，发展西北”。复星入主后，抓住其生态优势，金徽整体战略巨变为“布局全国，深耕西北”及“重点突破”。

南钢“JIT+C2M”智能工厂正是复星“创新驱动，迈向深度产业运营”的一大实践。

2020年7月8日，南钢“JIT+C2M”智能工厂正式投产，通过个性化定制、智能化组板、数字化链接等措施，及AI、5G、物联网等2Link 技术，实现与用户直接交互，打穿深加工产品C到M端通道。生产精益化、柔性化和智能化及交付敏捷化、准时化、便捷化做了很大升级，进一步助力降本增效。

南钢党委书记、董事长黄一新表示，产业运营要实现从经营产品到经营客户、从经营市场到经营数据、从经营企业到经营生态的三大转变。

其一，以用户为中心，以用户价值创造为导向。

其二，数字化战略的出发点和落脚点就是数据，数字化转型是全员工程，也要成为员工基因。

其三，工业互联网时代需要不断资源整合，讲究的是平台、生态。

事实证明，核心技术壁垒，是最牢靠的运营。

以人成事 运营务必长期留人 增强团队向心力 产业领头人也是全球合伙人 做大小生态 做强复星大生态

2020年，响应首届上海夜生活节，BFC创新开出“外滩枫径”，超110家品牌商户入驻，美食、零售、互动、演艺多元文化杂糅，开出即爆，在夜生活最热闹的外滩异军突起，成为上海客流量最大的周末集市，入选《全国文旅“网红打卡地”TOP 20价值推荐榜》。

“外滩枫泾”的成功，当然离不开背后团队。尽管比起重度运营企业，BFC运营团队成员并不算多，但团队分工有序，各司其职，年初排定计划表后，按时按量执行，去年完成了超1200场活动。未来，他们将赋能BFC之外市场，成为一只运营孵化团队，助力蜂巢其他项目。

“我们产业运营很多人才来自其他企业，到复星后，怎样统一思想、变成‘复星人’，是我首要抓的”。这点表面在说企业文化，背后直指团队向心力。陈健豪指出，产业运营是需要一直趴在一个事情上，这一过程中，如果团队不断换、人员流动大，事情就没办法抓得紧、抓得好。

郭广昌曾说，人才是复星最宝贵的资产。复星一直高度重视人才培养，着力建设一支业绩卓越、高潜力的全球顶尖人才队伍，为产业运营提供坚强保障。

当代职场，人与组织相互赋能，螺旋式上升：好组织提供好平台、吸引优秀人；优秀人发挥主观能动性，影响和带动更多人变优秀。优质团队以实践修正组织缺陷、沉淀组织能力，推动组织朝更好方向发展。

依据优秀组织建设理论，陈健豪认为，加强员工向心力方法有三：

一是待遇认同。激励机制、利润挂钩可破题；

二是文化认同。找对人、统一不同文化背景的人对企业文化的认知、组成好架构，才能形成“生力军”、打胜仗。这是产业运营的重中之重。

三是以专业运营的人做运营的事。运营看似简单，落地极为复杂，必须运营专人做专事，目前市场上优秀运营人才非常匮乏。

周志刚表示，白酒产业进入深度调整期，但也意味着优势会集中头部企业，金徽想通过产业运营抓住行业整合机会，好产品之外，借力好股东、好团队、好机制，跻身头部。

运营复星“智造”板块最大、2020年度业绩最好的南钢，黄一新居安思危，精益求精提出：要紧抓数字化转型机遇，变革组织状态。

数字化时代倡导六大新思维：战略生态化、组织平台化、人才合伙化、领导赋能化、要素社会化、运营数字化。

核心是组织能力与人才机制建设。作为复星全球合伙人的黄一新，前瞻性看到这一时代转折点，要求南钢深化组织变革，推进传统组织向数字敏捷性组织转变。打造生态开放、跨界协同、平台赋能、客户导向的高科技型企业组织。

同时，在人才机制建设方面，进一步丰富技术合伙人、专业合伙人等各层级合伙人激励机制，充分激活人才，全面提升企业运营效率。

尽管BFC外滩金融中心、南钢、金徽酒等完全属于不同板块不同业态，但我们可以深切感知，作为行业领头人的复星全球合伙人，他们的战略眼光决定了企业未来是否、如何做大做强。而全球合伙人的决策，又与复星的整体战略深度挂钩，这样才保证，小生态做强，大生态更强。

中国 1 亿精致妈妈生活洞察发布三大趋势 因为有你 所以舍得

◎文|吴心远

“当前中国1亿精致妈妈中，92%是‘打工人’”、“精致妈妈为老公花的钱仅比宠物多”……

5月9日，正值母亲节，第一财经商业数据中心（CBNData）联合复星发布《精致妈妈的生活“三重奏”——2021精致妈妈生活及消费趋势洞察》（以下简称“《报告》”），揭示当代精致妈妈在承担母责同时正视自我诉求，在“因为有你，所以舍得”中实现人生追求的新趋势。

发布《报告》的，正是由上海市商务委、上海市商业联合会指导、复星和第一财经联合主办的“她力量引领：2021新时代可持续家庭消费产业发展论坛”（以下简称“论坛”）。上海豫园·海上梨园一时兼具女性的理性与柔软。

该论坛作为上海第二届“五五购物节”配套活动之一，聚焦“精致妈妈”人群，透视家庭消费升级，与会嘉宾共同见证2021年度“515复星家庭季”正式启动。

2021 年度 515 复星家庭季正式启动

扫码看完整报告

“精致妈妈”生活消费洞察报告发布 颜值当道、品质升级、个性社交三大趋势

2020年，中国女性消费市场达4.8万亿元，很大贡献率来自国内1亿“精致妈妈”。

《报告》依据阿里巴巴消费大数据、公开数据及多场景数据，及上万份随机调查结果，结论有极高指导性。

“精致妈妈”64%为80后，78%分布在一二线城市，81%拥有本科及以上学历，55%家庭月收入在2万元以上。孩子、自我、长辈是她们优先考虑的消费对象，而为老公花的钱仅比宠物多。

“精致妈妈”同样是“打工人”，她们的消费趋势实际上就是“职业女性”的选择。不过，3-5年时间，选择的重心发生了极大变化。

《报告》显示，“精致妈妈”的消费呈现颜值当道、品质升级、个性社交三大趋势。也就是，满足自我诉求逐渐觉醒。

2021年度515复星家庭季启动 “C端置顶”聚焦精致妈妈

“精致妈妈”是2021年“515复星家庭季”聚焦的核心人群。

全国消费促进月和上海第二届“五五购物节”的启幕，燃起上海消费热情。复星连续三年举办515复星家庭季，今年通过用户细分，聚焦“精致妈妈”，全面参与“五五购物节”。

515复星家庭季背后是复星一直坚持的C2M战略。今年4月，复星首次披露产业运营利润为81.5亿元，同时调整“5+3”组织架构，保障深度产业运营。

复星国际联席CEO徐晓亮表示，复星在健康、快乐、富足、智造等板块有大量线上线下消费场景和碎片化流量入口。2020年，C端运营客户流量4.7亿、累计注册会员数3.58亿。

他说，“复星今年强化‘C端置顶’，就是要把用户需求置顶。2021年，复星把‘精致妈妈’作为洞悉家庭消费的重要窗口，将通过解读C端需求，反向定制M端，把健康、快乐、富足、智造的复星好产品带给更多家庭。”

论坛中，2021年度515复星家庭季的正式启动，是承接《报告》发布趋势、开启女性嘉宾讨论“她力量引领”的重要一环。

复星全球合伙人、豫园股份董事长兼总裁黄震介绍，“从4月底持续到6月下旬，复星旗下生态跨界打通，超50家消费品牌形成乘数效应，陆续推出一批跨产业、跨行业联动的亮点活动。同时，复星旗下豫园和BFC外滩金融中心还将在线上线下联合派发价值10亿元的福袋，回馈家庭客户。”

相比往年，2021年的515复星家庭季时间更长、品牌更多、覆盖区域更广、数字化营销水平更高。5月9日家庭季正式启动当晚，复星全球好物推荐官薇娅即在三亚·亚特兰蒂斯专场直播助阵，引发购物热潮。

活动现场，复星旗下杏脉科技还联合GE医疗中国，推出AI现代科技关爱女性的公益行动，共同守护“精致妈妈”幸福生活。

舍得取悦自己成新趋势

面对事业、家庭、公益，现代女性如何活出自我？

直面消费决策，妈妈是要精打细算，还是精益求精？

‘得’从‘舍’中来 家庭幸福源于妈妈的悦己

来自公益、时尚、体育、传媒、医疗的跨界“精致妈妈”汇聚一堂，以两场圆桌论坛，探讨“她力量”。

“舍得”一词被不断提及。但是对自己“舍得”消费、“舍得”取悦。而在这样的舍与得之间，最终受益的还是整个家庭。

复星国际董事长郭广昌现场表示，舍得，很有中国智慧。秉承修身齐家立业助天下的初心，作为一家家庭消费产业集团，复星也很舍得，为了全球更多家庭能收获幸福生活，复星舍得付出更大投入。

“每年515复星家庭季，就是我们约定俗成的‘更爱家日’，愿大家从付出中获得喜悦。‘得’从舍中求”。

论坛金句频出，一组金句海报让你直观感受“她力量”对当代消费的影响力。

1000 架无人机在三亚·亚特兰蒂斯升空，为消博会造势，复星品牌口号“为更美生活”绽放海南自贸港夜空

复星深层次释放消博会“溢出效应”

◎文|藤国

5月7日-10日，首届中国国际消费品博览会（以下简称：消博会）在海南火热举行，逾1500家企业、2600个消费精品品牌和数十万观众齐聚于此，共同相约这场“买遍全球”的饕餮盛宴。

作为创新驱动的家庭消费产业集团，复星集结旗下旅游、时尚、珠宝、化妆品、母婴、酒、表、国潮、匠作等领域近30个海内外知名消费精品品牌、中华老字号等参展，复星展位现场人气爆棚，成为消博会最受瞩目的“宝藏展台”之一。

复星顺应中国消费升级趋势，将全球消费精品及优质产业资源引入中国，为海南自贸港建设、构建国内国际双循环的新发展格局积极助力，深层释放消博会“溢出效应”。

国际精品汇聚带动消费需求溢出

首届消博会聚集全球知名品牌参展，公众也热烈关注。据消博会组委会统计，展会期间，各类采购商和专业观众数量超3万人，进场观众超24万人次。

为进一步放大本次消博会溢出效应，复星线上、线下联动，特设直播间全天候为线上观众提供好物导购。复星旅文通过Thomas Cook托迈酷客生活方式平台将线下展品与线上APP完全打通，现场游客通过APP一键下单买走商品，线上客户则登录平台远程下单，在家坐享“好物”送货上门。

在外部合作上，不少品牌与部分免税渠道达成深度接触，也接到更多主流零售商抛来的“橄榄枝”。

老字号国潮焕新引领创新溢出

作为聚焦“高、新、特、优”全球消费精品的盛会，消博会既为各国消费精品进入中国市场提供展示、交易机会，也是中国国货向全世界展示独特风采的舞台。就如在复星展台，国潮创新亦是重要看点之一。

本次消博会，豫园股份旗下如上海表、海鸥表等多个国人所耳熟能详的老字号品牌，均以各自新品展示它们在消费升级时代如何与消费者同行，以自我焕新满足不断升级的消费需求。

其中，豫园珠宝创意之家和老庙以“原创中国美”为主题，以创新设计语言，诠释现代中式美学，拥抱国潮时代。老庙带来了“古韵金·竹韵年年系列”，以传统古法工艺，复刻宋代徽派竹画，以宋风之雅韵全意阐释竹子高洁风姿，延续古韵金系列所承载的对喜乐安康、生活顺心遂意的美好向往。

汉辰表业所辖两款“中国制造”老字号品牌也带来全新设计新品。上海表业参展的“922穹镜系列”机械腕表采用最新立体机械及自由空间设计理念，是其升级换代的标志性系列产品；天津海鸥表业作为国货机芯的集大成者，积极探索跨界IP合作，集中展示了与得物APP合作的“新款时尚系列”、“城市公务员系列”、“英超狼队运动联名系列”等。值得一提的是，在刚刚结束的薇娅515家庭季直播专场中，海鸥大女主镂空锆石女表与上海表C917日月星辰分别在10秒与15秒内售罄，取得近900万元销售额的好成绩。

此外，复星旗下两款老字号白酒品牌——舍得酒与金徽酒也与复星大生态一同首次亮相消博会。舍得酒业旗下全系产品包括超高端产品天子呼、吞之乎，舍得本品以及藏品系列等悉数展出。金徽酒则在现场开启线上直播模式，与消费者一同聊人生，话美酒。

其它品牌包括梅眉青梅酒、豫园文创及童涵春堂等品牌也携各自主打产品闪亮登场，展现本土消费品牌的魅力，如梅眉青梅酒针对“酒精小白”和爱酒人士推出低酒精度数酒饮——梅眉日日晴青梅气泡酒。

深耕海南建设助力政策红利溢出

2020年6月1日，《海南自由贸易港建设总体方案》明确了海南国际旅游消费中心的定位。举办消博会，是推进海南自由贸易港建设的重要抓手，也是加快建设国际旅游消费中心的重要之举。共享海南自贸港建设机遇，是全球参展企业共同的期待。

创业29年以来，复星始终深耕海南，并在海南的旅游文化、自然资源、蜂巢城市等领域进行了重点布局，持续推动、助力海南高质量发展。如今，“住三亚亚特兰蒂斯+逛免税店”成为许多来琼游客的“最优套餐”。复星旗下的三亚亚特兰蒂斯酒店2020年下半年营业额逆势取得约36%的同比增长，三亚亚特兰蒂斯已成为海南旅游高质量发展的新标杆。

未来，复星旅文将充分发挥线下旅游场景优势，结合线上数字化平台，打造更为成熟的“旅游+零售”生态。

2020年4月，三亚市政府与复星旅文签署战略合作协议。复星旅文积极推进“三亚·复游城”项目，项目涵盖世界级主题乐园、主题酒店、国际消费中心、康养中心、财富管理中心等旅游业态。此举有望进一步拓宽复星旅文于当地旅游零售业务的布局，并契合海南促进消费结构升级、实现高质量发展的目标。目前，复星旅文旗下包括Club Med、三亚亚特兰蒂斯、Thomas Cook、泛秀、迷你营在内的多数品牌已陆续入驻海南。

除文旅产业之外，复星旗下聚焦国际经贸合作的核心企业——复星商社于2020年7月正式注册落户于海口综合保税区，全称“海南复星商社贸易有限公司”。同年9月，复星商社在海南与海口综合保税区管理委员会共同签署战略合作协议，全面嫁接复星产业资源落地海南，助力海南自由贸易港发展。本次消博会，复星商社也在第一时间专派了团队来到现场，调研市场，探索贸易合作机会。

另外，复星时尚也于2020年12月将旗下两大品牌 LANVIN 和Wolford的精品店在海旅免税城同时开业，还在去年底与海南旅投免税品有限公司签署战略合作协议，建立战略合作伙伴关系，开展业务合作，助力海南发展消费新格局，服务国家海南战略发展规划，助力将消博会推向全球时尚舞台。

复星国际董事长郭广昌表示：“在海南自由贸易港政策的鼓舞之下，复星十分看好海南‘十四五’期间在旅游业、现代服务业和高新技术产业等方面的发展潜力。面向未来，复星一定会顺势而为，充分发挥其健康、快乐、富足、智造等业务生态体系，及其全球供应链体系优势，不断扩大、深化与海南在多产业领域的合作。复星将始终发挥引领、示范效应，为海南自由贸易港的发展导入更多合适的全球优质产业，持续推动、助力海南高质量发展，打造引领新时代对外开放的鲜明旗帜和重要开放门户。”

扫码观看现场视频

精致妈妈惊呼：原来这些都是复星的？！

◎文|谢诗辰

“这款专为夏季控油补水设计”，Sonia一边在前来看展的人手上匀开，一边以1.5倍语速说，“而且您可以感觉到，死海提取的水，和一般保湿水完全不同，5分钟后，普通保湿水几乎拔干，而死海提取的水仿佛一层薄薄的膜，保护原有水分不流失”。Sonia不忘保持笑容和eye-contact。

这是复星的展台。早上9点已经门庭若市。

“呀，这不是昨天薇娅直播的牌子Wolford么，LANVIN就是最近和张哲瀚合作的牌子，原来也是复星的。”复星展台不断有人发出这样的感叹。

“来这里的大多是女性”，从5月7日开展首日就一直在复星展台的Sophie说。

数据画像显示，用户多为35岁上下精致妈妈、政商精英。

5月9日，复星在海南消博会绽放之际，2445公里之外的上海豫园·海上梨园，2021年度复星515家庭季正式启幕，以一台“高级精神消费”的精致妈妈论坛开场。CBNDATA与复星联手打造的《2021精致妈妈生活及消费趋势洞察》重磅发布，并指向：颜值当道、品质升级、个性社交已成为2021精致妈妈生活及消费三大趋势。

本身就是精致妈妈的内场嘉宾，对趋势深表认同，表达了当代女性悦己第一，既是妈妈，又是自己，要“舍得”为自己消费的观点。因此，消费也从精打细算升级到精益求精。

千里传音，与报告遥相呼应，复星展台活脱脱一个“精致妈妈专供”平台：

精致妈妈职场穿搭

-St.John 经典针织工艺优雅套装

-Damiani 经典代表作Margherita小雏菊系列以及Belle poque华彩年代系列

-“上海表”-新品922新穹镜系列腕表，搭载国产中置摆轮机芯

-宴请贵宾-舍得酒、金徽酒

精致家庭品质优选

-居家健身选Wolford无缝针织工艺内衣和The W系列运动

-WEI “沁莲莹润系列

-AHAVA“死海赋活奢颜系列”和“肌源抚纹系列”

-居家小憩独饮选京都之家近300年历史酒厂——日本松井酒造的「神藏」清酒

-长辈聚会带老庙古韵金竹韵年年系列

精致妈妈解放双手悦己育儿

-Silver Cross婴儿车

-三亚·亚特兰蒂斯、Club Med地中海俱乐部、希腊野奢精品酒店先锋品牌Casa Cook和Cook's Club、旅游目的地专业运营商爱必侬、文化演艺服务商泛秀、一站式玩学俱乐部Miniversity迷你营、综合城市滑雪品牌复游雪，以及为消费者提供一站式出游体验的Thomas Cook托迈酷客生活方式平台

—复游城·太仓阿尔卑斯国际度假区与复游城·丽江地中海国际度假区

-带娃度假休闲着装狼队潮流服饰

个性社交首选

-LANVIN女装和云朵包时髦出街

-闺蜜聚会梅眉日日晴青梅气泡酒

-Djula荆棘系列展现真我个性

参会的精彩女人们

Fiona从法国特地飞来参加消博会，听说过复星，复星投资的品牌都很棒，这些海外品牌因复星顺利进入中国并获得良好资源。

Gina在大连做供应链工作，此前知道复星和郭广昌。印象中复星做地产和医药。来展台看到还有旅游、消费品牌、时尚。譬如之前在美国很喜欢St.John这个品牌，没想到也是复星的。

Jojo在北京做媒体工作。之前了解复星，但来到展台还是很感慨：这些、这些都是复星的！

嵇小娟在杭州做电商业务。之前不了解复星有这么多品牌，这次在复星展台种草了，回去要买买买。

“复星”开始从幕后走向台前，越来越多的人会与复星结缘。

复星全力支持第二届创新创业青年 50 人论坛召开 为上海“双创”建言献策

◎文|谢诗辰

“5月15日，上海市委统战部等单位指导，复星等企业主办，复星承办的“闯上海 创巅峰——聚创新力量 创数字城市”第二届上海创新创业青年50人论坛在上海中心大厦盛大召开。

作为本届论坛的主办方之一及承办单位，复星组建论坛专项服务团队，为论坛提供定制化服务，在上海市委统战部指导下，复星在细节上精益求精，并加强传播，全力营造良好舆论氛围。同时，论坛期间，复星两位全球合伙人也积极为上海的创新创业建言献策。

论坛释放出“聚创新力量 创数字城市”的强烈信号。当下数字经济时代，城市数字化转型正从“政府建、政府用”转变为“企业建、社会用”，上海已明确吹响创新创业号角。而复星，早已将“创新”作为核心战略，在健康、快乐、富足、智造四大板块，国内国际全面布局，当下更为营造上海创新创业的营商环境不遗余力。”

复星全球合伙人金华龙、何川表示：将以身作则推动产业投资与运营的数字化、智能化

论坛开幕之前，5月15日上午，上海市委书记李强会见了包括复星全球合伙人、复星国际副总裁、复星锐正资本董事长金华龙在内的与会代表，鼓励青年人在上海持续创新、积极建业。

复星锐正成立于2013年，是复星旗下唯一专注在科技和新消费领域的全球化投资机构，也是中国最具产业资源的投资机构之一，与复星健康、快乐、富足、智造四大板块生态资源深度协同，协助被投企业跨越式、国际化发展。

为给创新创业青年搭好平台、建好舞台，积极打造面向世界的“会客厅”，论坛宣布成立以青年五十人为品牌、以创新创业为主题的“上海市青年五十人创新创业研究院”，金华龙成为首批上海市青年50人创新创业研究院副理事长，将协助研究院通过社会化方式更好推进创新创业青年论坛规范化、机制化运行。

复星全球合伙人、复星健康控股执行总裁、复星杏脉董事长何川在“推动治理数字化转型 打造智能便捷新生活”圆桌论坛上分享了在上海创新创业的感受。

作为复星国际和复星医药联合孵化、聚焦医疗人工智能领域的企业，复星杏脉致力于以5G、AI为驱动力，成为一家医疗科技服务型企业。复星杏脉注重临床实际需求，积极打造“AI+硬件+医疗服务”闭环体系，实现在临床应用场景中产品落地和商业化服务。

在近日举办的中国国际医疗器械博览会上，复星杏脉正式发布AI智慧两癌筛查移动车方案，其自主研发的数字显微图像分析系统正是该方案关键，能支持7×24小时不间断精准医疗，把乳腺癌、宫颈癌等女性高危疾病的筛查和诊断深入边远地区，让AI成为扎根基层的医疗队。据预测，2021年底可实现1000万人次两癌早筛早诊。

何川表示：“这一切得以实现，正要感谢上海提供的优质土壤。上海活跃的创新创业氛围，为科技注入魅力、驱动力与感召力，也是驱使我们加入创业浪潮的动力。”

上海吹响创新创业号角 复星创新驱动先行

响应创新创业号召，近年来，复星始终注重创新驱动，在健康、快乐、富足、智造四大板块表现突出。

何川（右二）参加圆桌论坛，与嘉宾热议 AI 如何赋能医疗，打造便捷生活

大健康板块，包括医药产品、器械及诊断、健康服务及消费等三大板块。其中，医药产品体量最大，也是创新驱动和全球化驱动的核心业务。在创新药方面，复星形成以肿瘤治疗领域为核心的管线布局，从小分子药物、大分子药物到细胞治疗，乃至代谢、中枢神经系统等领域。产品收入结构一直沿着“创新”“全球化”的大趋势演进，连续三年创造多个“第一”。

快乐板块的主要战略是服务家庭客户，包括品牌消费和旅游文化两大板块，充分立足中国市场，撬动全球资源。品牌消费方面，不断探索新赛道，金徽酒与舍得酒的收购就是力证，标志着复星进军白酒赛道。事实上，复星投资后，酒业赛道收益持续攀升。另一板块旅游文化，则聚焦IP打造和线上化升级，积极发展会员体系。泛秀、迷你营等成为文化IP，收购Thomas Cook资产，成立TCP平台、发展会员600多万名，则是夯实线上化。

富足板块的业务主要是保险和资管。投资重点打造CIO体系，围绕复星核心战略做产业补强、控股并购、并探索前沿科技，通过保险资源嫁接资管及投资的创新性闭环举措，让保险业务综合成本率下降和总投资回报率的稳定、逐步上升。同时，蜂巢国内、海外双核总部模式，也是一大创举，进一步保障与促进海内外业务发展。

智造板块的业务主要是“资源与环境”和“科技与智造”。南钢股份高端产品占比逐年提高，持续降低能耗和排放，应对碳中和和新周期，不断孵化新产业。海矿加强地采、油气业务双线发展。FFT是全球领先的汽车行业智能化解决方案服务商，其控股公司上海爱夫迪全球总部在上海嘉定落地、开工建设，形成中德全球化合作的有力链接。FFT还积极进入动力电池、医药等新行业，持续迸发创新力量。未来，复星智造将在碳中和、工业互联网、新能源、新材料等领域补强，形成更强大的一体化智造链。

闯上海，创巅峰。复星每年的科研投入持续上升，2020复星国际年报显示，仅2020一年在大健康领域的创新投入就达40亿元人民币。以行动践行“创新驱动”的核心战略，为全球家庭幸福生活智造好产品与服务，复星将在这条路上沉稳前行，植根上海，面向全球，释放更大能量。

金华龙（右二）获授”上海市青年 50 人创新创业研究院副理事长“证书

连续奋战！佛山禅医 1476 名医护 5 天完成 20 万人核酸检测

◎文|钟雪蔓

佛山禅医众志成城，为了大家的平安，攻坚克难在所不惜

5月27日至31日，禅城区开展全区全员核酸检测。复星医疗旗舰医院佛山禅医闻令而动，集结多批医疗队，累计派出1476名医护，火速支援一线核酸检测工作。

深入40个社区，29所中学，已完成200446人次采样。

一连5日的雷霆检测行动，医务人员连轴转，义无反顾。

暴雨下的坚守，高温下连续作战

暴雨、星月、骄阳，共同见证，一个个平凡而伟大的身影。

这些身影中，有武汉抗疫的队员，有哺乳期的妈妈，有90后的年轻力量，也有经验丰富的主任专家。

脱下防护服，面罩留下的勒痕还在，汗水早已将里面的洗手衣与防护服紧紧粘在一起。手套里的汗水甚至将手掌浸泡出褶皱。不断重复采样的动作导致手抽筋。

34℃高温下，连续4小时不停歇工作后，有个别医护出现不同程度的中暑。身边“战友”擦汗、把脉，社区居委搬来大块冰块降温，热心市民送来饮料和书法作品。

第二批医护人员紧急接力。

在场市民看到第二批医护赶到，纷纷为医护鼓掌致谢。

医院领导多次巡查各采样点，关心慰问日以继夜奋战的一线医护人员，了解检测工作开展情况，并确保物资补给及时。

抗疫接力棒

忙碌的背后还有他们的付出：

前线昼夜奋斗，后方保障一刻不松懈。防护物资、医用耗材、生活用品……任何一样都直接影响着前方核酸检测顺利与否。

连日来，禅医后援军团日夜坚守，准备防护物资3000多份，采样咽拭子20万份。还要对返回物资进行回收、清理、分类及消毒处理。

司机班接送人员、运输补给物资到各检测点，出车次数高达800多次。

期间，禅医中心实验室全体员工昼夜加班。在确保日常检验工作同时，争分夺秒，3天内共完成上万份核酸检测，快速、准确、及时地严把检测关卡。

生命所系，日月见证

战疫路上，众志成城

佛山加油！禅医加油！

利妥昔单抗注射液（汉利康®）上市两周年

中国首个生物类似药是如何炼成的？

◎文|谢晓瑜

越来越多生物药专利到期，较生物药研发难度更低、周期更短、成本更低的生物类似药渐入人们视野。

●2006 年，欧盟率先提出“生物类似药”（与原研药在质量、安全性和有效性上高度相似）概念。

●2010 年，美国FDA颁布生物类似药研究监管制度。

●2015 年，中国药监部门颁布《生物类似药研发与评价技术指导原则（试行）》。

●2019 年 2 月 22 日，由国家药品监督管局批准，复星医药生物制药平台复宏汉霖研发的利妥昔单抗注射液（汉利康®）获批，成为我国首个获批上市的生物类似药，2019 年 5 月 29 日商业化推广。

2021年5月，利妥昔单抗注射液（汉利康®）上市两周年。中国首个生物类似药是如何炼成的？

生物类似药 vs 化学仿制药

生物类似药有两高：技术门槛高、投资门槛高，比化学仿制药所需研发时间长、生产难度大、投资成本高。

2015 年国家药品监督管理局颁布《生物类似药研发与评价技术指导原则（试行）》，生物类似药要遵循“对比”、“逐步递进”、“一致性”、“相似性评价”原则，监测每个研发阶段，以保证药物安全、有效、质量可控，评审更严格、更复杂。

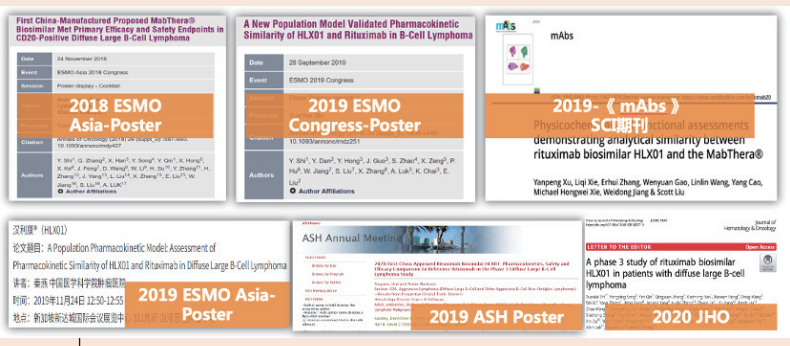
生物类似药研发：漫漫成长路

生物类似药的疗效和安全性与参照药高度相似，又有价格优势，对临床用药可及性、降低患者用药负担有重要意义。

因涉及生物活体，生物类似药研发顺序几乎与参照药相同。质量相似性分析可比性的核心，贯穿研发、生产全过程。若生产工艺变更，评估也需重新开启。

生物类似药必须先获得相关支持性的临床前和临床数据，才能确定具体治疗适应症是否与参照药一致。

我国首个生物类似药“利妥昔单抗注射液（汉利康®）”，也历经了上述艰难过程，面对如此苛刻的要求，它的成功是如何实现的？



利妥昔单抗注射液（汉利康®）在多个国际大会及核心期刊发表的研究数据

十年磨一剑 中国首个生物类似药利妥昔单抗注射液（汉利康®）诞生

利妥昔单抗注射液（汉利康®）严格遵循标准研发：产品质量标准按欧洲药品管理局（EMA）生物类似药法规；所有药学质量（CMC-Quality），非临床及临床试验与参照药做头对头相似性研究；所有工艺变更按国际协调理事会（ICH）Q5E人用药品技术要求。

汉利康®的高质量生产，意味着集结一次性生产技术、自动化包材清洗设备、整线联动罐装线、免洗免灭铝塑组合盖来组合实现。另一方面，选用高表达细胞株、自主研发培养基及新工艺来提升产量。

千锤百炼，守得见临床

“利妥昔单抗注射液（汉利康®）获得参照药在中国获批的全部5个适应症”。

汉利康®以利妥昔单抗（美罗华®）为参照药，主要用于非霍奇金淋巴瘤和慢性淋巴细胞白血病治疗。目前，还开展参照药在国内尚未获批的类风湿关节炎适应症临床研究，预计很快获批上市。未来产品适应症还将进一步扩大，授益更多中国患者。

生物类似药成长路坎坷崎岖，但它的问世显著提升了药物可及性，兼顾了患者经济承受能力。

研发虽不易，但疗效客观、临床应用前景光明。未来，“药圈”终有生物类似药一席之地，为祛除人类疾病带来福音。与此呼应，“做患者可负担的创新”也是复宏汉霖自创立之初的使命，必将助力生物类似药获得更多患者认可。

博毅雅（BREAS）在海南

博毅雅（BREAS）完成海南首单进口医疗器械国产化项目

◎文|王璇

日前，海南复星博毅雅（BREAS）医疗技术有限公司（后简称“博毅雅（BREAS）”）顺利通过海南医疗器械注册质量管理体系核查，获得海南第二类医疗器械注册证，成为海南自贸港相关政策发布后，海南首单进口医疗器械国产化项目。

博毅雅（BREAS）是复星医药医疗器械旗下公司，有30多年发展史，专注研发专业呼吸通气类医疗设备。全球40多个国家地区，服务数百万用户，旗下Vivo、Z1、Nippy有全球知名度。

适逢海南自贸港政策推行，以博鳌先行先试落地先进诊疗技术，海南有望成为国际先进医疗器械进口“智造”基地。

项目快速、顺利实施离不开海南药监局支持。2021年初，海南省药品与器械审评中心针对博毅雅（BREAS）项目，深入了解技术转移诉求，专设沟通渠道，帮助进口优质产品项目快速落实国内注册。

2021年4月，海南省药品监督管理局各部门领导亲临海南博毅雅（BREAS），参观工厂并深入了解企业项目进展、在注册中的问题与困难，及后期项目规划，为企业提供现场咨询，并对注册许可提出重要方向性建议，表达了对未来企业发挥行业示范效应的厚望。

同时，博毅雅（BREAS）项目的快速落地，也离不开海口市综合保税区管委会和海南国际经济发展局的鼎力支持。未来，博毅雅（BREAS）将依托海南生产中心，加速推动海外产品本地化项目，引入欧洲最新的多款机械通气产品。

5月2日

复星确认 15000 台制氧机订单 陆续送印度 复星商社加班驰援

◎文|谢诗辰

战时状态激励着复星每个人。

业务消息瞬息万变，前方和后方一刻不能松弛。

今日出货，100台，明日，200……纸上手写的数字传回后方，所有人都把心提到嗓子眼。

就在临近发稿的黄昏时分，5月2日，前方传来消息：15000台订单确认了。

这个“胜利”像喑哑太久的马，不能外发嘶鸣，更多的是血脉贲张的声音。

这场仗，确实太难了。

01 2天前启程的10万只KN95口罩到印度了！

“尽我们的努力，支持印度抗疫。保护员工健康。组织中国物流资支持印度。”4月26日，复星国际董事长郭广昌在印度相关钉钉群说。

这个群原本只是讨论印度业务。复星在印度有Gland Pharma医疗公司、Delhivery物流公司、AHUJA Hive，以及复星锐正投资的Kissht, Ixigo,、DOT、Trell、 Headfone、 Let’s transport、Kredily、 Perk Finance、 Mylo等十数家公司，业务量级庞大。

然而4月25日，印度总理莫迪的公开发声：“一场感染风暴已经撼动了这个国家”，让这个群里开始出现印度员工紧急询问的声音：有抗疫物资吗？以及第一时间的应答：我们想办法。

战时状态被激发到最高点。复星商社首当其冲。

4月30日，想尽一切办法，调度10万只KN95口罩启程印度。过海关，“斩六将”，上海浦东出发，中转新加坡，5月2日上午10时许，口罩抵达印度孟买。这是运转近一年复星商社的熟练操作。

制氧机送达，复星旗下产业员工家属表示感谢

2020年疫情爆发初期的“味道”还很熟悉。也是在武汉进入全面抗疫状态次日，复星以快0.01秒的速度宣布“医疗抗疫物资全球调配令”，漫天撒开全球网络，并在4日后锁定德国、定向武汉，完成国内首单驰援。复星抗击新冠疫情全球战时指挥部同时成立，同年7月1日，脱胎于指挥部的复星商社商业实体成立，与指挥部并轨运行，将全球人道主义驰援作为根本使命。一年来，抗疫不停，驰援不停，硬仗不停。

因此，所有人都知道，口罩的抵达仅仅是开始。

印度新闻铺天盖地是整个医疗、殡葬、社会体系几近崩溃，以及等待生命中最后一口氧气的人们在垂死挣扎。复旦大学附属华山医院感染科主任张文宏公开表示：“目前印度最需要的是氧气，氧气胜过任何药物，可有效降低年轻病人的死亡率。”

氧气氧气氧气！

这才是最缺的物资。

02 复星联手迈卓驰援制氧机；做美好事 为更美世界

一次紧急会议，一个制氧专项组应运而生。寻源、中台、商务、BD各司其职。

到哪里寻源？

复星商社顾晓亮、竹朦出马，全国寻源，利用各种资源找供应商、实地勘察、核验资质、报批指挥部，最终锁定国内分子筛制氧机出口量最大的企业：保定迈卓医疗。

印度疫情之前，还没有很多人关注到制氧这个行业。而对保定迈卓医疗总工程师孙保安而言，迈卓作为一家深耕制氧机市场16载的中国企业，一直致力于专业医用分子筛制氧机研发、生产及国内外销售，拥有自主研发和管理团队，并已在自主知识产权方面取得发明专利在内的7项专利。

创立以来，保定迈卓医疗已取得中国CFDA注册、欧盟CE认证、欧盟自由销售证、美国FDA认证等36个国家认证，产品出口至美国、以色列、德国、法国、英国等100多个国家，是国药集团，联合国和世卫组织的合格供应商，并连续四年保持中国分子筛制氧机出口第一。

正是因为这样的资质，当去年海外客人陆续登门造访的时候，孙保安并不意外，同样，当复星商社叩开迈卓大门的时候，孙保安也是一样淡定。因为是细分行业，厂不大，但知名度足够。

可是贸易做的就是两端的匹配。前期的好消息，是当寻源锁定迈卓的时候，印度的订单也正好锁定。全款支付锁货，毫不迟疑！

但对于久经沙场的复星商社而言，艰巨的显然在后面：印度急需氧气全球周知，“抢单”在所难免。

果不其然，由于迈卓在印度深耕十几年，对于当地情况非常熟悉。迈卓制氧机不仅注册了国内普及型的3L、5L制氧机，且率先研发并注册国内为数不多的10L高流量医用分子筛制氧机，成为同行业标杆。10L高流量医用分子筛制氧机更适用新冠病人氧气需求量。新冠肺炎，主要依靠自身免疫力康复，呼吸足够的氧气因而成为第一要素，氧气不足会迅速造成呼吸困难、直至窒息死亡。

迈卓在疫情之前，就已取得10L机型CE（欧盟）认证，近期印度向中国订购制氧机订单激增，也使迈卓在大流量制氧机领域占据足够优势。

厂商爆单，印度急需，复星在等货！三方胶着。复星商社直接派出“尖刀兵”驻场。

劳动节期间加班加点的制氧机厂

驻场后才知，很多困难不是人为，而是客观因素。产能与需求严重不匹配。搁谁都头疼。但复星驻场队员一遍遍地诉说需求，强调复星生态体系的强大背书，甚至与老板娘从深夜谈判至凌晨，最后是从博弈到齐心协力共同想办法，初步方案才逐渐有了！也有了开头前方传来手写可出货数字的一幕。

孙保安说：我们只想做美好的事，所以我们永远保质保量，不做缺斤少两的事。美好的事，才会给你带来美好的回报。

末了问及，疫情缓和后，还会继续做制氧机吗，抑或再开辟一条多元化赛道？

孙保安很坚定回了5个字：制氧机，一直。

镁

03 中印携手 与时间赛跑为本地员工带去生的希望

4月30日深夜11点，复星印度区域抗疫指挥部收到佛山市禅城中心医院院长胡航发来的紧急求助：

“我是佛山禅城医院国际医疗部印度籍主任黄小龙，刚得知父亲确诊变异新冠病毒阳性，嫂子和两个孩子也全部感染，目前急需制氧机！我跟家里人正在寻源，我们会尽最大努力！但若集团能助一臂之力，定当万谢不辞！”

黄小龙（VIKALP JADAV VADATHYA）是禅医IHCU国际部印度籍主任（患者称他Dr. Neil）。2020年初中国新冠疫情爆发时，很多外国人纷纷返回自己的祖国，黄小龙却说，“我拒绝离开，我在禅医的同事纷纷自发申请到武汉前线支援，作为医生，我觉得我在这里也可以为中国做点事情。在这场战争中我不想当逃兵，中国也是我的家。”

在黄小龙的组织及其他团体帮助下，IHCU在口罩短缺的时坚持向受疫情影响的社区派发口罩。担任佛山禅城医院国际医疗部主任期间，黄小龙成功将禅医国际医学部打造成在粤外籍人士就诊首选。

而谁知命运如此弄人，2021年，他的祖国印度遭遇前所未有的大疫情，他却因工作关系无法返回家乡海得拉巴照顾至亲，而只能通过网络得知让他百爪挠心的消息。

万般焦急之际，他终于决定，向集团求助。

Gland Pharma 驻印度财务负责人吴荣获知紧急求助后，立即排摸在海得拉巴的医疗设备，希望第一时间安排调度，遗憾的是当地并没有合适的设备。

生命随着时间分秒流逝，片刻不等人！

终于，复星印度区域抗疫指挥部复星蜂巢AHUJIA Hive平台发来好消息！

平台驰援印度的10台家用呼吸机，正争取5月4日运往孟买，得到紧急求助后当即决定，调配一台帮助黄小龙家人！可是谁知，这一次，呼吸机型号与疾病不匹配。再次被点燃的希望就这样无望地熄灭下去。

4月30日这一天格外漫长。

凌晨12点，黄小龙和指挥部的复星同学没有放弃。

5月1日，在接到黄小龙求助14小时后，Gland Pharma财务团队GM-Mr. Sreenivasa 联系多家家用制氧机代理商后，最后确定选择在海德拉巴本地采购，这一次，一切都匹配了！

5月1日晚，制氧机经过漫长周折，终于送到黄小龙海德拉巴家里人手上。

AHUJIA HIve团队驰援孟买的家用呼吸机也已按计划在去往孟买的路上，并将如期支持Gland Pharma潜在员工需求。

“只要有一丝希望，我们就要坚持寻找。We are ONE Fosun!（我们是复星一家！）” 印度指挥部所有复星同学发自内心呼喊。

“感激复星和印度区域抗疫指挥部对我家里人如此慷慨的帮助。感谢佛山市禅城中心医院胡航院长、Gland Pharma 驻印财务负责人吴荣、印度当地Gland Pharma财务团队同学。感谢所有人！感谢禅医副院长招顺带和各位同学在我情绪不好的时候给我关心、给我问候。感谢复星这么短时间救我家人性命！这里充满人情味。我们是复星一家人。” 黄小龙话不成句，感谢已不足言表。

疫情常态化，在不同国家此消彼长，摆在复星面前的，是一个全球化企业要承担全球化责任的担当和使命。在这一点上，复星与迈卓，与旗下企业，都一样：做美好事，为更美世界。在全球命运共同体的背景下，原本的生产关系，不自觉成了结盟与携手。

5月2日晚，郭广昌又一次疾呼，想尽一切办法吧，这不是别的，氧气是救命的。全球人道主义驰援，路漫漫，吾不弃。

（复星全球抗疫，本报实时追踪。更多后续，敬请关注）

5月4日

中国驻印大使推特点赞复星全球人道主义精神

◎文|Karen

5月14日，复星捐赠的10万只KN95口罩、1000件防护服抵达孟买Ahuja办公室

“秉持人道主义精神，快速回应印度人民的需求，中国企业勇于承担社会责任，全力挽救生命。点赞他们为印度人民所做的所有工作！”

5月4日，中国驻印度大使孙卫东在推特上为复星等中国企业发扬人道主义精神，帮助印度人民抵抗疫情所做的不懈努力点赞。中国驻苏里南共和国大使刘全也一并点赞。

复星火速驰援印度人道主义行动自4月底正式启动，五一假期期间，复星印度区域抗疫指挥部休假不休兵，在总指挥部、制氧机生产厂、机场及物流中心、印度前线，复星在每一个环节安排专人把关，争分夺秒加紧生产运输，将印度紧缺的制氧机、呼吸机、口罩等防护设备以最快速度运往当地。

新华社据印度卫生部5月1日发布的数据，印度单日新增确诊病例首次超过40万例，再次刷新全球疫情纪录。随着疫情持续恶化，包括新德里在内，印度医疗资源严重挤兑。多家医院医用氧气耗尽、一些地方民众争夺氧气瓶导致多人死亡。

佛山复星禅诚医院国际医疗部印度籍主任黄小龙父亲确诊变异新冠病毒阳性，急需制氧机求助复星，复星印度区域抗疫指挥部经过不到一天时间的紧急筹措，终于将救命制氧机送到黄小龙在海得拉巴的家人手上。目前黄小龙父亲情况已极大缓解，并已可以回家治疗休养。

复星国际董事长郭广昌表示：作为一家全球化企业，我们不仅非常关心我们的员工、我们的客户，更希望可以尽自己的一份力，帮助全球尽快打赢这场针对新冠病毒的抗疫战斗。

5月14日

复星蜂巢AHUJA Hive捐赠物资抵达孟买

◎文|郭鑫

5月14日，由复星蜂巢印度平台AHUJA Hive捐赠的5台医用呼吸机及1000件防护服顺利抵达印度，这是继首批10万只KN95口罩抵达孟买后，AHUJA Hive捐赠的新一批驰援物资，这批物资将捐赠给印度孟买及周边多家前线医院及医疗机构，紧急支援当地医疗物资及氧气设备的短缺。

中印团队紧密合作，诠释“人类命运共同体”

“最痛苦的是，当你想竭尽全力为遭受疫情的人们做些什么时，却发现已无能为力。”AHUJA Hive项目经理Mitesh Mehta是土生土长的印度人，4月印度新冠疫情急剧恶化，Mitesh得知当地医院甚至连安排一张带有呼吸机的病床都做不到，而边远地区的情况更加糟糕，一个个鲜活的生命离去，现实的残酷让他无比震惊、焦虑，更多的是无助。

4月底，复星成立印度区域抗疫指挥部。在指挥部的整体部署下，复星蜂巢海外团队及AHUJA Hive迅速组成“驰援冲锋队”，Mitesh和AHUJA Hive团队主动承担起一线需求排摸工作，不到2周的时间，团队已经与孟买及周边几十家医院、医疗机构、NGO组织、政府部门等逐一联系，了解他们最紧迫的医疗物资需求。

“特别是在AHUJA Hive其中一个住宅项目Prasadam所在地的Ambernath镇（孟买郊外的一个小镇），他们有大量新冠病人，急需建立ICU护理病床，但呼吸机数量远远不足。”Mitesh第一时间将印度的需求传送给他在中国的好兄弟，复星蜂巢海外资产管理部修洋。

负责对接印度物资需求的修洋，和指挥部很多同学一样，在日常繁忙的工作外，要时刻关注着十几个驰援工作群，“基本上从每天早上起床到晚上睡觉前，都要时刻盯紧工作群里的每一条信息，第一时间‘秒回’。”

收到Mitesh发来的求助信息，修洋迅速提报，指挥部快速反应并确认10万只KN95口罩、15台呼吸机和1000件防护服的驰援方案。从收到求助到确定驰援物资及数量，整个过程仅五分钟。

从4月底开始，指挥部的同学们放弃休息时间，五一假期“休假不休兵”，以拯救生命为使命，协调每一批驰援物资的生产、货运、清关和印度当地的接收。能够参与到这次印度驰援行动，修洋坦言自己很自豪，“在疫情初期，武汉告急之时，是印度同学和世界各地的复星同学用尽各种办法为武汉捐助口罩等救援物资，滴水之恩应涌泉相报，这些恩情我们不能忘记。”

贫民窟抗疫 复星和印度人民在一起

在此次驰援行动中，复星蜂巢AHUJA Hive印度同学和指挥部同学一样，日夜监督驰援物资每一个流程和节点，特别是在印度当地疫情肆虐的情况下，许多同学在做好防护的同时，仍坚持在物资运输和接收点，以确保驰援物资及时抵达。

去年新冠疫情发生后，孟买马拉德贫民窟的居民是AHUJA Hive最担心的社群，对于人均生活空间不足2.5平米的贫民窟而言，“封城”意味着全家老小全无生活来源，保持社交距离更是天方夜谭，如果有人不幸感染新冠，全家则基本无一幸免。

AHUJA Hive心系贫民窟，在去年疫情封锁的艰难时刻，为居民准备了“米面糖油”的爱心包，共为超过300个疫情重灾区的贫民窟家庭送出了来自复星的关爱。很多居民排队领爱心包，感激之情溢于言表。

AHUJA Hive扎根印度多年，与孟买当地的贫民窟有着深厚的联系，复星也成为少数能够直接援助贫民窟居民的中资企业。今年疫情和封锁再度来袭，AHUJA Hive将再一次紧急启动分发“爱心包”的行动，并预计在5月中下旬集中分发至贫民窟居民手中。众志成城，共渡难关。在印度马拉德贫民窟前线，复星和印度人民一起，共同守护我们的“人类共同体”。

复星国际董事长郭广昌表示：在新冠病毒面前，不分国界、不分种族，疫情一天不结束，全世界的经济、生活都很难得到恢复。作为一家全球化企业，我们不仅非常关心我们的员工、我们的客户，更希望可以尽自己的一份力，帮助全球尽快打赢这场针对新冠病毒的抗疫战斗。我相信以全人类的智慧，只要团结起来，互相支持、帮助，一定可以跨过难关，战胜病毒。

中国驻印大使推特点赞复星驰援印度

复星联合友好企业向印度捐赠135台制氧机抵达孟买

5月31日

◎文||郭鑫

5月31日，由上海复星公益基金会（简称“复星基金会”）联合友好企业共同捐赠的135台制氧机，5台呼吸机，以及3300只KN95口罩抵达印度孟买。这是今年4月印度疫情恶化后，复星基金会发出的制氧机数量最多的一批捐赠。这批紧急驰援物资将由中国驻孟买总领事馆统筹，分别捐赠给当地印度中国友好协会、孟买红十字会等机构。

驰援印度的制氧机六一儿童节前夕已抵达

鉴于近日新冠疫情的急剧恶化，印度医疗前线制氧设备严重不足，难以应对激增的病患需求。复星蜂巢印度平台Ahuja Hive与中国驻孟买总领事馆等机构积极沟通，并仅用一周时间完成超过百部制氧机的紧急调配，获得中国驻孟买总领事馆高度肯定。中国驻孟买总领事唐国才表示，“正所谓‘远亲不如近邻’，大量中国民间协会和企业正全力支持印度抗疫。事实上，印度急需的绝大部分制氧机等抗疫设备均来自中国。”

随着全球疫情的不断变化，复星基金会也将联合友好企业继续拓展救援范围至印度、尼泊尔和柬埔寨等新冠疫情严重地区。复星基金会联合复星商社利用全球化的寻源能力及物流网络，全力为各地调配紧缺的制氧机、小型制氧仪、呼吸机等氧气设备。

截止目前，复星商社现已确认超过2万台制氧仪需求，超过1万3千台制氧机已顺利出货，另有近9千台制氧机已运往印度等疫情严重地区。复星商社将继续发挥全球资源整合能力，向全球驰援医疗防护物资及核酸检测试剂等产品，助力全球抗疫。

4月复星驰援印度抗疫行动开展以来，复星已联合旗下企业第一时间展开多轮捐赠。复星蜂巢印度平台Ahuja Hive捐赠10万只KN95口罩、10台制氧机、5台医用呼吸机及1000件防护服已运抵孟买并陆续派发给员工、合作伙伴及当地社区；Gland Pharma捐赠150台呼吸机已抵达海得拉巴，并捐赠给当地公立医院；复星锐正捐赠的15台制氧机已抵达德里、班加罗尔及孟买，用于当地员工、合作伙伴员工及家属的关怀和重症生命支持。复星的全球医疗物资调配、支援行动仍在持续。

品牌向新 潮领百年

豫园股份参展 2021 中华老字号博览会

◎文|陈莉

IP 豫小象的可爱，已经彰显老字号向年轻人靠拢的决心

5月28日上午，2021年第十五届中华老字号博览会在上海世博展览馆开幕，作为全国消费促进月“老字号嘉年华”、上海第二届“五五购物节”重点活动之一，活动持续至5月31日。

豫园股份携旗下55家经典老字号和国潮品牌亮相。“潮领百年”，展现豫园老字号碰撞国潮新品，所展现的产品力、数字化、供应链和营销端创新。

展厅设计为新中式，豫园飞檐翘角中，首创IP“豫小象”欢快玩耍，新旧对照，豫园是个“快乐的园子”呼之欲出。

5月28日上午，上海市副市长宗明、上海市商务委副主任刘敏、黄浦区副区长王鼐在豫园股份董事长兼总裁黄震和豫园股份副总裁胡俊杰陪同下，到豫园展位参观，关心老字号发展。

黄震介绍，近年来，豫园顺应年轻人对国潮的青睐，推动旗下18个中华老字号焕新升级，让经典再添时尚魅力。宗明副市长对此饶有兴致。

国潮亮相 品牌“添香”

老庙黄金加速年轻化，以多肉植物为灵感，首创“多肉多福”IP系列，突破亲子配饰设计传统，倍增童真。

国潮代表“古韵金·竹韵年年”继续升级，竹的清秀藏于耳畔颈间，展现东方美；亚一将“五爱”文化融入珠宝设计，展出“天作之合”、“情逸金·花开蝶舞”，复古又时髦，一改黄金古老感。

童涵春堂有颜有料的产品：红石榴玫瑰人参饮，备受观展者喜爱。它携带方便，健康美味，随时随地补气血、抗氧化。现场还有童涵春堂“童薄片”炮制技艺展示、中医义诊，直观展示中医魅力。

金徽酒、沱牌舍得专设酒区，打造低度酒——梅眉·青梅酒、梅眉日日晴青梅气泡酒，深受年轻群体喜爱。

此外，“海上第一茶楼”湖心亭推出海上花和掌柜茗茶新品；王大隆刀剪、丽云阁扇庄等老字号再现经典。

美味一键到家 国潮直播玩出花

南翔馒头店带来招牌小笼，第六代非遗传承人游玉敏现场展示包捏技艺。

以海派点心闻名的绿波廊拿出三件套：2014年为亚信峰会各国第一夫人创制的“夫人套点”，2019年首届中国进博会欢迎晚宴特制“荷韵套点”，及源于柬埔寨国王西哈莫尼与绿波廊间美食情缘的“国王套点”。点心姿态丰盈，惟妙惟肖，让人不忍一啖。

除了老字号创新，餐饮食品化和线上化也如火如荼，开放外带，通过淘宝、微商城、盒马一键到家。

今年为迎端午，上海老饭店将八宝鸭改成八宝鸭粽，与豆沙、鲜肉、蛋黄肉、血糯米紫薯粽等多种口味组成“海上龙粽礼盒”，上线老城隍庙天猫旗舰店多个平台；

百年净素菜馆春风松月楼将素香鸭、素蟹粉、素八宝辣酱、夫妻素片、素狮子头制成半成品，入驻老城隍庙天猫旗舰店、盒马；

松鹤楼将苏式红汤面、面浇头研发成独立包装半成品，将“苏州一碗面”通过线上销往全国各地。

零售不断推陈出新。以老城隍庙梨膏糖为基底研发的秋梨膏、梨膏露、梨膏露棒棒糖等，线上线下齐发，持续擦亮老字号金字招牌。

展厅特设透明直播间，豫园产品轮番带货，掀起国潮消费狂潮。

玩转跨界联名 老牌新品“出圈”

IP联名、跨界合作，也是豫园对新营销模式的探索。

海鸥表展出“海鸥城市”，海鸥x狼队、海鸥x人民文创联名款等力作。

上海牌手表、沱牌舍得酒分别带来“致敬百年”腕表和“舍得中国红100”酒品，豫园文创一大会址便笺，都让建党100周年光辉历程，成为产品精神印记。

豫园股份董事长兼总裁黄震表示：**未来，以科技、创新引领，豫园持续深度运营，打造全球一流的家庭快乐消费产业集团。**

近 50 消费品牌齐上阵 复星助力第二届上海“五五购物节”

◎文|唐玮婕

2021年5月，全国消费促进月和第二届上海“五五购物节”启幕，上海消费热情被点燃。复星已连续三年举办“515复星家庭季”活动，以实际行动全面参与第二届上海“五五购物节”。今年聚焦“精致妈妈”，携旗下50消费品牌亮相。线上线下结合，以福利宠粉。

豫园股份携旗下老字号、新品牌亮相，备足1000万份福袋，线上线下联动。旗下5品牌推出6大精品系列新品首发，为“首发经济”助力。二十四节气IP及端午节活动贯穿始终。

老庙结合母亲节、儿童节发布“多肉多福”IP系列、古韵金系列新品；亚一结合“520”，发布天作之合系列婚恋金饰新品；AHAVA将首发死海赋活奢颜紧致眼霜、死海赋活奢颜紧致乳液等新品；WEI蔚蓝之美沁莲莹润系列全新上市；XWAY首发无水黑科技轻柔沁润卸妆膏。

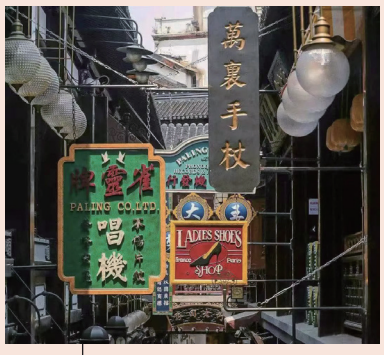
1962年创立于美国的ST. JOHN黄浦江畔发布“织梦上海”2021早秋女装系列，已于5月中旬正式发售。系列融品牌传统针织工艺与创新巧思于一体，颂扬当代女性的自信、精致与洒脱。模特身着ST. JOHN新品，从舞台西方走向东方，象征有半个世纪历史的这一美国品牌在东方时尚之都焕发出活力。

BFC外滩金融中心在母亲节和国际家庭日启动515复星家庭季线下场。以“有爱有家”为主题，为期51天，为精致妈妈打造“我是妈妈，我也是我”照相馆、BFC活力日、亲子嘉年华等，结合外滩枫径、家庭季专享好礼、宠物游乐场等，为沪上家庭带来潮酷玩学一站式消费体验。

值得一提的是，上海市商务委、上海市商业联合会指导，复星和第一财经联合主办的“她力量引领：2021新时代可持续家庭消费产业发展论坛”，在上海豫园·海上梨园举办，高规格引爆2021年度复星515家庭季。

论坛现场，第一财经CBNDATA和复星联合发布《精致妈妈的生活“三重奏”——2021精致妈妈生活及消费趋势洞察》，结合阿里巴巴消费大数据、公开数据及多场景数据，从“要颜值也要健康”“守护家庭 追求品质生活”“职场要‘旺’周末要‘浪’”等角度，推演精致妈妈当下及未来三大消费走向。

复星国际联席CEO徐晓亮表示，“以国内大循环为主体、国内国际双循环互促，复星将利用中国市场，发挥全球业务“双引擎”动力，将复星全球好产品带回国内，同时聚焦深度产业运营，提出“C端置顶”核心战略。五五购物节和复星515家庭季都是这一战略抓手。希望以此唤起人们对家庭生活的重视和对家人的关爱。复星将以更优质的产品和服务实力守护每个家庭的快乐，建和谐、幸福的家庭生活新风尚。”（原文刊载于“文汇报、新民晚报”）



复星携 50 品牌参与五五购物节

今夏揭幕 复星艺术中心与实验影像中心合作 推出首个“CEF 艺术俱乐部”

◎文|Shirley

2021年夏季，复星艺术中心联手实验影像中心(CEF)推出的首个“CEF艺术俱乐部”即将揭幕。

实验影像中心（Centre for Experimental Film，简称CEF），致力于影像展映与研究，也是一个专注影像实验的资料馆。

通过在线电影院，实验影像中心定期上映艺术影片，邀约策展人策划和梳理展映专题，并为影像作品建立数字化档案。也积极联动线下电影院，合作不同国家及地区影像活动与电影节，促进影像展映多渠道交流。CEF长期支持影像创作、出品、制作，对“艺术家的电影”更给予莫大关注。

CEF 艺术俱乐部揭幕在即

多年的聚焦运营，使CEF组建起CEF艺术俱乐部（CEF ART CLUB）。汇聚国内外优秀项目与艺术事业共行者，共享知识与资源，呈现最具当代价值和新文化影响力的活动，促进当代艺术领域多样化合作与可持续发展。作为国内艺术文化的新型势力，为当下艺术生态注入活力。

俱乐部打造专属会员空间，为会员提供交流平台，包括定制专业课程，输出高质量、最前沿资讯及名家见面会等，以促进合作、助力会员激发潜能。

复星艺术中心成立近5年，为公众不断带来鲜活、包容、多元的文化艺术体验。草间弥生、安藤忠雄展，让这座“跳舞的房子”成为新生代艺术空间代名词，也外滩最时尚的网红打卡地。

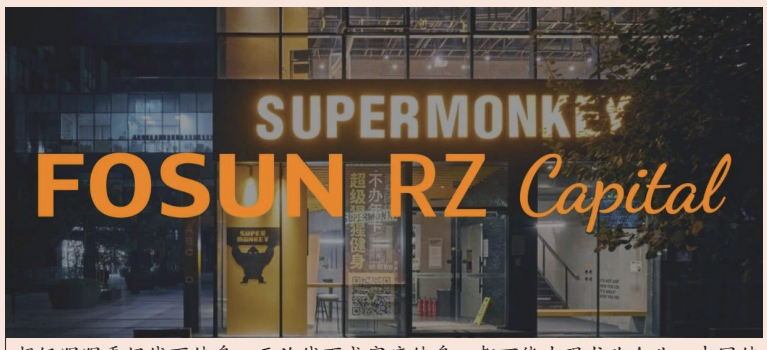
它将艺术推入城市和公众生活，是不折不扣的都市艺术缔造者。

当前，复星艺术中心天台艺术季进行时。城市户外天台用以展示艺术、联结生活、启发思考，玩出都市艺术新花样。

如今，二者联手推出的“CEF艺术俱乐部”，值得新生实验艺术热爱者期待。

超级猩猩完成数亿元 E 轮融资 估值近十亿美元

◎文|杨斯雅



超级猩猩看好线下健身。无论线下或家庭健身，都可能出现龙头企业，中国健身新消费才刚开始

超级猩猩已经完成数亿元人民币E轮融资，中金资本旗下基金领投，中金公司担任独家财务顾问，投后估值近十亿美元。本轮融资主要用于人才引进和课程研发投入。公司表示，融资后仍专注为用户提供专业陪伴的健身运动体验。

作为国内新型健身房品牌，超级猩猩以团课为核心，为用户提供按次付费体验健身。目前，超级猩猩已在北上广深、南京、武汉、成都、杭州等一线和新一线城市开业及筹店近200家。

超级猩猩创始人跳跳表示，相信中国有机会出连锁超一万家的健身房连锁品牌，超级猩猩计划用三年时间升级到下一个健身房量级。

中金资本相关基金负责人认为：中国主要城市人均GDP逐个迈过2万美元，中国健身消费市场起飞已是共识。基数大、健身渗透率低、供给结构分散，未来一定会出现大体量龙头企业。

门店规模目前不算最大，但本轮融资将支撑公司增长到上千家门店，跻身健身行业前列。

千家门店：持续看好线下健身实行“酋长制”

“对比美国Planet Fitness 3500门店的连锁规模，中国的数据化和移动互联网能力，足以支撑出现连锁过万的健身房品牌。”

跳跳认为，家庭健身是已有用户延伸，是业务补充。线下仍是公司瞄准市场。

过去两年，公司把重点放在组织管理模式和教练、课程等后端供应链升级上。

比如2019年底酝酿门店“酋长制”，至今已在全国100多个门店推行，教练收入和门店经营挂钩，更大程度激发主理人管理和自主研发课程的主动性。

跳跳认为这是支撑上千家门店的关键，公司加大招募技术人才和高级管理人才。

人才“磁场”：教练是核心竞争力 自研课“厂牌制”

优秀教练仍是健身市场核心竞争力。

超级猩猩把重点放在自培养：零基础招募，自主培训，自主研发课程。

当前1000名教练，未来新增500教练，90%自培养，需要强大的后端供应链。

自研课上，超级猩猩推行“厂牌制”。主理人为客户定制课程，就是课程的第一作者。这和复星C2M模式如出一辙。目前自研课程和版权课各占一半，欧美课程并非完全适用于中国客户。定制化自研课会是爆发式增长。

有温度+专业陪伴 跨场景+健康生活方式

中国用户的健身需求，是“有温度的专业陪伴”，教练+线下很重要。

跳跳认为，超级猩猩的未来：是线上线下合力构建服务亿级用户的健康生活方式社区。“生活方式”是关键词。

另一方面，Keep在中国融资软银愿景基金3.6亿美元，家庭健身新贵FITURE融资累计4亿美元，都宣告中国健身消费新时代开启。

不论超级猩猩代表的线下健身，还是Keep代表的家庭健身，都有望诞生头部品牌。万亿规模中国健身市场，价值挖掘才刚刚开始。

复星商社孵化 复星生命科学技术（江苏）有限公司揭牌

◎文|马谦

5月29日上午，复星生命科学技术（江苏）有限公司揭牌仪式在江苏海门科技园举行。

南通市海门区政协副主席，临江新区党工委书记徐骏，南通市海门区临江镇党委书记秦风雷，南通市海门区投资服务中心主任黄建辉；复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星商社董事长李海峰，复星商社副总裁王慧博，复星商社CFO李俊兵，复星生命科学技术（江苏）有限公司总经理周冉等人出席仪式并为复星生命科学技术（江苏）有限公司揭牌。

徐俊说，通过与复星商社的接触，深深地为其企业价值观、企业文化所吸引，复星生命科学技术（江苏）有限公司落户海门科技园，是给海门临江新区提供了更好的为企业服务的机会和平台，相信复星生命科技在海门科技园一定能更快地从小树苗长成参天大树，也期待能更好地造福地方人民群众，让地方获得更多的受益。

李海峰说，祝贺复星商社孵化的复星生命科学技术（江苏）有限公司落户江苏海门科技园，标志复星商社向“科工贸一体化”综合性贸易企业转型迈出重要一步。

复星商社脱胎于2020年初成立的复星抗击新冠疫情全球战时指挥部，始终秉持复星“全球人道主义驰援”的初心使命，在医疗器械、PPE等医疗防疫物资领域形成了具有复星特色的赛道，积累了全球化客户资源。

未来，复星商社与全球合作伙伴都认为，中国将在未来全球医疗、卫生、健康产业链中扮演重要角色。提升医疗产品质量才是硬实力和目标，所以希望复星生命科学技术（江苏）有限公司要严格执行高标准、高品质的产品生产，努力成为医疗耗材类产品的业内标杆，逐步打造成为世界一流的响当当的品牌。

揭牌仪式结束后，双方一同参观了海门科技园区和复星生命科学技术（江苏）有限公司的新工厂，力求深化了解，进一步推进合作共赢。

财富玖功

6月：供需调节和市场监管加强 市场全面回落

◎文|孙浩杰

农产品

粕类：新单低短线参与为主。M2109：压力参考3790-3900元/吨，支撑参考3240-3250元/吨，短时关注3500元/吨整数关口附近的争夺；RM2109：压力参考3200-3210元/吨，短时压力参考3070-3080元/吨，支撑参考2680-2700元/吨，短时支撑参考2820-2830元/吨。

油脂：整体强势，菜油相对较弱。新单短线参与或观望，前期多单减持或暂时离场观望。Y2109：支撑参考8300-8350元/吨，短时支撑参考8550-8560元/吨，压力参考9200-9250元/吨，短时压力参考8960-8970元/吨；P2109：支撑参考7200-7220元/吨，短时支撑参考7500-7520元/吨，压力参考8400-8420元/吨，短时压力参考8170-8180元/吨；OI2109：支撑参考10000-10010元/吨，压力参考11000-11100元/吨，短时压力参考10600-10700元/吨。

苹果：AP2105价格相对稳定；远月AP2110合约低位震荡，后续进入套袋阶段，需要关注套袋情况，短时暂以低位区间震荡思路对待。压力参考6470-6480元/吨，短时压力参考6050-6060元/吨，支撑参考5550-5560元/吨，短时支撑参考5750-5760元/吨。

软商品

白糖2109：创新高后震荡回落，后续暂以回调思路对待为宜，多单离场观望，新单短线参与为主。支撑参考5480-5500元/吨，压力参考5800-5820元/吨，短时压力参考5620-5640元/吨，日内关注5530-5540元/吨的争夺。

能源化工类

沥青2106：重回前期震荡区间，新单短线参与，前期多单成本之上谨慎持有，防范整体调整的影响。压力参考3370-3380元/吨，支撑参考2700-2720元/吨，短时支撑参考2950-2960元/吨，日内关注3140-3150元/吨。

PTA2109：维持大区间震荡走势，新单短线参与或观望。压力参考4990-5000元/吨，支撑参考4330-4340元/吨，短时支撑参考4500-4510元/吨。

甲醇2109：后续可能重回前期区间。新单短线参与或者观望。压力参考2840-2850元/吨，短时压力参考2690-2700元/吨，支撑参考2280-2290元/吨，短时关注2500元/吨附近争夺。

燃料油2109：新单短线参与或观望。支撑参考2270-2280元/吨，压力参考2620-2630元/吨，短时压力参考2500-2510元/吨。

黑色系

螺纹2110：新单短线参与或观望，有激进空单进场者可尝试谨慎持有。压力参考5600-5620元/吨，短时压力参考5400-5420元/吨，短时关注5050元/吨附近表现。

热卷2110：走势似螺纹。新单短线参与或观望，有激进空单者可尝试谨慎持有。压力参考6040-6050元/吨，短时压力参考5800-5820元/吨，短时关注5400元/吨整数关口附近的表现。

有色金属

镍2107：新单短线参与或观望，多单减持后谨慎持有。压力参考131000/135500元/吨附近，支撑参考126000/118800元/吨附近。

沪铜2107：防范回调，新单短线参与或观望，多单减持后成本之上仍可尝试继续持有。支撑参考70700/67700元/吨附近，压力参考78500/75000元/吨附近，短时关注72350元/吨附近争夺。

南钢将以高品质、高效率交出成绩单

南钢参建南水北调超级工程

◎文|梅宽志 马明明

5月14日，习近平总书记主持召开推进南水北调后续工程高质量发展座谈会，为这一世纪工程下一步建设发展指向定调。在世界上最大的调水工程、破解我国水资源分布“北缺南丰”问题的超级工程——南水北调工程中，南钢有着当仁不让的使命担当。

万里水网，千秋大业。根据《南水北调工程总体规划》，以长江丰富水源为依托，南水北调东线、中线和西线工程通过与长江、淮河、黄河、海河4大江河的联系，构成以“四横三纵”为主体的国家水网骨干。

这张水网，不仅是一张促进协调发展的大网，也是一张为全面建设社会主义现代化国家提供有力水安全保障的大网，事关战略全局、事关长远发展、事关人民福祉。

青兰（青岛至兰州）高速公路是《国家高速公路网规划》中18条东西向横线之一，国家重点工程——南水北调大桥是其控制性节点工程。青兰高速南水北调特大桥主梁采用钢混组合箱型梁，创新采用不设导梁和临时墩的双向顶推技术施工。

2018年11月份，南钢供应青兰高速南水北调特大桥近3000吨桥梁钢。

引江济淮工程被称为安徽版的“南水北调”，也是自安徽省建立以来最大的基础投资项目，它被定义为安徽省“一号工程”。在引江济淮工程中的世界级“水桥”——淠河总干渠渡槽桥（既可行船、又可过水）建设中，南钢供应了近4000吨复合桥梁板。

党的“十八大”以来，习近平总书记提出“节水优先、空间均衡、系统治理、两手发力”的16字治水思路，“节水优先”是摆在第一位的。

5月9日至15日是全国主题为“贯彻新发展理念，建设节水型城市”的节水宣传周，南京市水资源管理中心5月13日到南钢举办“节水宣传进企业”的节水周主题活动，南钢员工在节水宣传标语上写下节水承诺，认真听取水资源中心节水宣传报告，并通过扫描二维码登录“全国节约用水知识大赛”官方微信公众号参与节水知识答题，涌现出多位满分选手。

水是一滴滴汇聚起来的，幸福是一点点奋斗起来的。水是经济社会发展的基础性、先导性、控制性要素，是国家发展战略的重要支撑。与高速铁路网、公路网和电网一样，国家水网历来受到人们关注。

南钢参建“南水北调”超级工程，既是重大责任，又是党和国家对南钢能力的充分认可。南钢将不辱使命，以高品质、高效率夯实这项工作，在国家为人民谋福祉的工作中贡献自己的力量。

洛克成功收购 EOG 中国 获川中在产八角场致密气田

◎文|尚芊依

2021年5月，洛克石油有限公司（简称“洛克”）宣布，公司通过其全资子公司洛克石油控股(开曼群岛)公司收购EOG资源中国有限公司（简称“EOG中国”）全部已发行股份。

EOG中国为EOGI中国国际有限公司的全资子公司。收购价为1.4亿美元基本价，外加2020年7月1日调整营运资本。

EOG中国在中国成都东北部、四川盆地川中区块，拥有八角场气田100%参与权益和作业权，及气田相关生产设施。

该气田地处正在积极开展油气作业区，周边分布着很多其他油气田。目前有30多口井在产，产层为致密砂岩，所产天然气基本为干气，并伴有少量凝析油。净产量约为2500万立方英尺/天。所产气量已接入川渝管网，与华东、华南地区主要天然气需求中心相连。

川中区块开发项目的合作方为中石油，双方按照石油合同进行生产开发和运营。目前，EOG中国在双方分配收入后所持产量和收入份额为72%。

洛克的发展战略，是在核心业务区域寻求增长机会并投资优质资产。此次交易符合洛克发展战略，是对洛克现有油气资产组合的重大补充。

通过此次收购，洛克总2P储量增加了70%（达到约3000万桶油当量），公司油、气资产比例也更均衡。多年来，洛克已与中石油通过现有合作，建立了牢固的合作伙伴关系，洛克期待今后与中石油继续携手、共同推进八角场气田开发与运营。

此次收购川中气田，是对洛克石油板块的重大补强

海南矿业在中国冶金矿山企业 50 强排名第 12 跳汰预选获中国冶金矿山科学技术三等奖

◎文|吴多孝

近日，中国冶金矿山企业协会发布2021年中国冶金矿山企业50强名单，海南矿业股份有限公司（股票代码：601969）在50强中排名第12位。

在本次评选中，中国冶金矿山企业协会参照国际通行做法，依据企业主营业务收入为入围标准，综合考虑企业资产规模、获利能力、产品产量、掌控的资源量等因素确定。

海南矿业致力于创建国际知名、中国一流的矿产资源集团。着力打造具备行业竞争力的产业运营平台和资本运作平台。近年来，公司克服了石碌铁矿露采转地采生产方式转变、矿石品位下降等方面的困难，大力推行公司扁平化改革，对选矿生产流程进行节能改造，开展铁矿石国际贸易以及混配矿，并通过控股子公司洛克石油开展油气勘探开发业务，使企业发展进入双轮驱动的良性循环。公司成立以来，上缴税费累计 61.88亿元,公益、非公益捐助累计3043.31万元。

与此同时，2021年5月，海南矿业股份有限公司“石碌铁矿深部矿石降本增效选矿技术研究与应用”（简称“跳汰预选”）技术项目获2020年度中国冶金矿山科学技术三等奖。

海矿跳汰项目证书

冶金矿山企业 50 强第 12

石碌铁矿是国内知名富铁矿生产基地，露天开采转为地下开采后，由于矿石品位下降，给选矿生产造成了很大的困难。“石碌铁矿深部矿石降本增效选矿技术研究与应用”技术项目，在国内创新采用跳汰预选新技术，预先抛出了大量废石，选矿流程得以优化，解决了生产上由于矿石品位低，无法获得合格高炉矿产品的难题，提前获得合格的高品位入炉块矿产品，减少了后续选矿负荷，提高了系统处理能力生产自动化控制水平。由于采用跳汰预选，地采可以由原定的贫富分采调整为混采，简化了采矿工艺，提高了采矿效率和资源回收率，满足了地采规模化生产要求。跳汰预选降低了采选生产成本。废石干堆可开发为建材销售，解决了由于原矿贫化选矿及资源回收率低问题，减少固废占地和环境污染，提升环保水平。

2019年应用该技术处理原矿369.3万吨，经跳汰预选，成品矿量184.2万吨；原矿如经贫矿选别，可产铁精矿144.7万吨，精矿回收率61.23%。原矿经跳汰预选工艺较原矿直接进贫矿选别精矿产量增加39.4万吨，精矿回收率提高10.67 %。产值增加14835.77万元，生产成本减少8278.91万元，新增利税23114.68万元。

该工艺解决了由于原矿贫化选矿难题。研究成果推广应用前景广阔，对我国铁矿石以及其它金属矿石的选矿技术进步起到巨大的推动作用并形成示范效应。

“武汉之心”迎来全球奢华品牌丽思卡尔顿

◎文|王进 李和裕 冯蔷薇

武汉 BFC 复星外滩中心活动现场

5月22日，武汉BFC复星外滩中心再次迎来高光时刻。

武汉复智房地产开发有限公司与万豪国际集团达成友好合作意向并签署了丽思卡尔顿行政公寓项目合作备忘录，在双方进一步签署正式项目合同之后，“武汉之心”将正式迎来全球奢华品牌丽思卡尔顿。

在全世界看向英雄之城武汉之际，丽思卡尔顿行政公寓入驻复星外滩中心，将代表着武汉这座“世界城市”的国际化气质，展示出武汉这座城市的实力、活力和不可估量的潜力。

据了解，武汉BFC作为武汉之心，作为两江之上的约140万方国际滨水地标群，本身就是世界武汉的时代峰标。丽思卡尔顿行政公寓的即将入驻，将赋予这座地标群更为尊贵、奢华的定义。

万豪国际集团相关人士表示，作为全球奢华品牌，丽思卡尔顿核心价值在于其独特的奢华体验，期待这家丽思卡尔顿行政公寓能够尽快在武汉的落成开幕，见证华中奢华服务里程碑式的跨越。

作为奢华品牌的丽思卡尔顿以“绅士淑女为绅士淑女服务”的理念被传为经典。丽思卡尔顿行政公寓将作为城市极具辨识度的地标名片，成为奢华服务式公寓的领先产品。

秉承复星“让全球每个家庭生活更幸福”的使命，武汉BFC复星外滩中心始终将业主及消费者的健康与福祉置于决策核心，在丽思卡尔顿行政公寓进驻后，对这座城市价值的贡献将再迈新台阶。丽思卡尔顿行政公寓合作序幕的开启，意味着武汉奢华服务式公寓板块的国际化又迈了一大步。以创新发展的“蜂巢城市”为指引的武汉BFC不仅逐步兑现产城融合的蓝图，并承接着都会国际化进程，为两江交汇之上的城市新名片带来更大的价值想象。

复星举办“日本文化周” 日本国民品牌进入中国

◎文|陈虹 许贝西

2020 年中日达成共识，自 2021 年起，每年 5 月 17 日开始一周为“日本文化周”，只在更好促进中日文化产业合作与发展

2021年5月17日，“日本文化周”启动仪式暨中日文化产业论坛在上海BFC 外滩金融中心举行，复星医药、复星蜂巢、BFC外滩金融中心、IDERA产业发展集团与会，共同探讨如何秉持《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEF）精神，持续促进中日企业合作。京都清水烧协会与京都之家、复星医药与广贯堂在线签约。

中日嘉宾共启文化周

BFC 外滩金融中心董事长兼CEO陈健豪、复星医药高级副总裁兼CGO李胜利、日本公益财团法人横浜企业经营支援财团上海代表处首席代表川岛知子、日本公益财团法人长野县中小企业振兴中心上海代表处滝澤俊、日本大阪府上海事务所副所长大山知宏等共同开启了“日本文化周”启动仪式。

日本京都府工商劳动观光部部长泽田美香，京都陶瓷器协同组合连合会CEO山本昌弘，复星IDERA产业发展集团董事长兼CEO山田卓也、广贯堂株式会社CEO盐井保彦通过连线，在日本线上与会。

2019年5月17日，复星在东京举办复星东京之夜活动，之后“京都之家”落户BFC外滩金融中心。2020年11月复星宣布自2021年起，每年5月17日开始为“日本文化周”。

今年是第一届，对话论坛、日本特色商品展销、日式生活美学体验等集结。

论坛解读疫情下中日合作新机遇

中日文化论坛上，野村综研的乐源分享日本商旅文融合经验；复旦大学徐静波教授带大家从审美角度理解日本文化；上海国际问题研究院陈友骏教授带来“夯实战略经济合作，助推中日民间交流”演讲。

圆桌论坛中，大家分享了疫情下各自企业对中日文化产业交流的心得。BFC总裁助理徐亮介绍了京都之家成立一年半来，为中国消费者展现的日式美学产品。疫情期间，京都之家更成为中国消费者体验和风文化的线下场景，为消费者带来精彩活动和优质产品。

论坛最后，IP文化运营商三丽鸥戴晓敏分享了拥有日本500多个IP肖像明星的三丽鸥公司，多年来深耕中国，为实体商业带来可观客流和销量，今后将与BFC深度合作。

外滩枫径和风街区升级日式美学

外滩枫径自今年5月初正式回归以来人气爆棚，作为与芝麻街、愤怒的小鸟等热门IP跨界互联的代表，此次外滩枫径结合“日本文化周”主题，全新升级和风街区，携手日本知名IP“三丽鸥”为消费者带来丰富日式文化体验活动。5月22日至23日，装扮成和服造型的Hello Kitty将携手美乐蒂、酷洛米、大耳狗等三丽鸥经典卡通人物快闪和风街区，用 “Small Gift, Big Smile”的美好愿望，为大小朋友们带来更多欢乐。

致力于打造原汁原味日式消费场景的京都之家，自开业以来就获得了喜爱日式文化消费者的青睐。5月22日至6月13日，每周六14点至16点，京都之家将为消费者们带来茶道系列课程“茶研”与“和菓子系列课程”研修，让消费者充分感受京都传统风情，研修京都手艺文化。

日本文化周期间，京都之家×质馆咖啡限时快闪店也正式开启。浓醇咖啡与日式酒饮的混合搭配，调制出丰富口味的夏日限定饮品：冰梅酒柚子茶、热梅酒手冲、冰淇淋酒，为消费者们带来视觉和味觉的双重享受。

首次日本文化周顺利闭幕。复杂多变的市场环境下，复星在增强国内外各品牌上，相互促进、渠道共享、资源互补方面，展示了自身独有优势。凭借多品牌、多品类、多渠道发展策略，各大业务板块有望越级式增长。

签约广贯堂 聚焦返程投资 复星蜂巢海外将全球好产品引入中国

◎文|郭鑫

复星蜂巢海外聚焦返程投资，持续在全球搜罗好产品，将其引入中国市场。复星IDERA产业发展集团（以下简称“IDERA”）践行复星C端置顶战略，打通中日两国医药产业，促成日本百年国民品牌广贯堂与复星医药独家代理合作。百年日本国民保健品、OTC药品将服务广大中国家庭。

5月17日，在“日本文化周”启动仪式暨中日文化产业论坛上，复星医药与广贯堂独家合作，在线战略签约。这是广贯堂百年历史上第一次将总代权交与第三方，也是其进入中国市场的重要一步。

IDERA2014年加入复星，利用日本在地优势，积极建立中日互动合作。2015年底，IDERA牵头日本北海道Tomamu度假村加入复星，又成功引入一价全包休闲度假村Club Med合作。

2021年，与世界著名建筑大师安藤忠雄合作，在上海BFC外滩金融中心举办安藤忠雄全球巡展第四站。2020年IDERA成立娱乐公司支持原创动漫作品及日本IP引进，复星深度参与，原创动漫预计今年10月全球上映。

广贯堂17世纪创立于富山，富山向来有“药都”之称，拥有三百多年深厚的制药及医疗服务历史。作为日本老字号国民品牌，广贯堂接待过三代日本天皇到访。作为配置药鼻祖，广贯堂百年重质量，坚持消费者第一。

复星蜂巢及IDERA在产业投资及运营领域的丰富经验获得广贯堂认可，仅3月就促成复星医药与广贯堂的独家代理。

复星医药计划将广贯堂产品扩充至复星医药高端保健品产品矩阵，复星医药通过品牌推广及跨境平台合作，迅速将产品送达中国消费者手中。

复星全球合伙人、复星IDERA产业发展集团董事长兼CEO山田卓也表示：“IDERA将继续作为中日文化产业互通桥梁，为中日带来优质文化产业内容，借此次与广贯堂经验，IDERA将开启大健康领域的深耕。”

复星全球合伙人、复星蜂巢联席CEO王一非表示，“复星蜂巢海外团队将借助全球各地专业团队，在世界范围搜寻优质产业IP，助力复星产业生态系统协同合作，为中国及世界家庭带来顶级产品和服务。”

现场云签约仪式

复星创富主持中国投资年度峰会 共议新时代消费投资

◎文|钱叠峰

5月13日，“第15届中国投资年会·年度峰会”上，在复星全球合伙人、复星创富副董事长兼联席总裁丛永罡的主持下，华和资本董事总经理楼厦、青锐创投创始及管理合伙人吴斌、加华资本董事总经理江若愚、尚承投资创始及管理合伙人童杰、正心谷资本董事总经理顾哲、麦星投资董事总经理葛伊能，这六位消费投资的大咖，围绕“新世代消费投资”展开了深入的探讨。

第15届中国投资年会·年度峰会巅峰对话实录摘要如下：

Z世代到底哪不一样？

丛永罡（主持人）：复星创富算是比较老牌的基金了，我们今年刚刚把美元板块打开。过去的传统是投工业和消费，现在除了工业和消费之外，在科技和互联网赛道，我们也在做新的布局。

这场就是讲Z世代的。Z世代到底哪不一样？希望各位嘉宾用不超过三个词描述一下，跟以前又有什么不一样。

吴斌：Z世代的核心特征就是分层非常明显，如果非要定义的话，比如说爱美，颜值即正义。对很多东西没有忠诚度，更大胆的尝试。95后、90后、00后，大部分家庭并没有关于基础生存的焦虑，生活在一个不一样的世界里，所以他更多会在兴趣上做一些分化。

楼厦：首先自信很重要，这就是为什么今天有了新国货、新国潮的系统性机会。

第二个标签，我感觉他们95后需要特别强的社群认同感。在一个特定人群里，他们能够感受到自己是有共同语言的，是被理解的。但同时，他们又希望展现出来自己更多的个性。

顾哲：三个标签。一个是悦己而非悦人。

第二个是个性表达。这是Z世代在消费时，或者我们做消费品时需要关注的点。

第三个是触手可及。对于新一代消费者来说，无论是线上还是线下，做好了决定，会马上到消费场景。这是从消费端和品牌端都会考虑的点。

心要野，才能抓住新消费的机会

丛永罡：感谢每位嘉宾留下了一些词。下一个话题，消费投资非常艺术性，强调前期感知。95前的投资人怎么感知95后呢？泡泡玛特跑出来以后，大家事后总结了很多方法，但是事前怎么感受、判断，这个偏实战，希望几位嘉宾能够分享一下。

楼厦：说实话，无论我们95前怎么去理解，我只能尽可能接近这个圈层，而我自己始终是这个圈层之外的人。我们在做消费投资过程中，一直比较关注产品好、服务好的消费品牌。只要产品力够，他必然会受到广大消费群体的喜爱。

丛永罡：产品力本身是为了满足需求的。

顾哲：我自己总结，我觉得我跟Z世代没有那么遥远的距离。

至于消费领域的投资逻辑，第一，心一定要浪。大家还是要保持比较开放的心态，才能抓住新消费的机会。第二，要把对于用户的感知和需求交给95后的团队判决。第三，要从商业底层去看，规避那些需求完全趋于新的东西。

丛永罡：刚才你们提到把感知交给团队的95后，但我们谈95后又有一个问题，95后是分层的。投资团队的95后太乖了，后浪被反噬的很厉害，当初有很多人认为95后不是后浪所描述的那样。

顾哲：在投资逻辑上，我们不要感叹那些我们可能抓不到的机会，但一定要抓住我们可抓的机会。我们抓一线城市、二线城市、精英人群更多一点。我们投了B站、今日头条。但快手的机会再来十遍二十遍，可能我大概率还是会miss。投资要克制，不要尝试探索一些自己不太熟的地方。

所有复购差的消费企业，都不值得投

丛永罡：在过去两年里，国潮和新消费爆发，很多新品牌在市场上拿了非常多钱，有哪些东西大家觉得是昙花一现的？哪些东西是可以久而弥坚的？

顾哲：第一，大赛道。大赛道才能承载足够多的品牌和足够长的生命周期。

第二，我们倾向于看高毛利的公司，这样的公司才能建立头部地位。

第三，我们比较倾向于做很强的online，或者至少有online+offline。这意味着能够更多地跟粉丝互动。offline跟品牌势能结合在一起的话，我们认为这是品牌长期站住的核心点。

葛伊能：看一个项目到底是短期的现象还是长期持续的趋势，我觉得可能有一个点，就是去看它背后的驱动因素到底是短期的还是长期的。

江若愚：对我们来说可能更关注企业的核心竞争力。新消费赛道上有个特点，大家都很新，成为龙头是不是只是因为他有先发优势？他的核心竞争力和壁垒到底在什么地方？还得看创始人自己的心智变化。因为消费者一直在变，环境一直在变，真正优秀的企业、优秀的品牌需要跟随这个市场去变，要能够提前引领这个市场。

吴斌：做消费投资，一定需要严格把控创始人本身，他有没有这个能力和格局，在未来能够做大的事情，需要把不持续的驱动因素剔除。关注企业家精神是非常重要的。

丛永罡：我们希望不断探寻、挖掘的，其实是什么样的东西是昙花一现的，什么东西是久而弥坚的。这个问题其实很可能是个坑，等着大伙说旗帜鲜明批评一些泡沫。不过先发言的四位投资人都没有掉到这个坑里。还未发言的两位嘉宾，你们尝试正面面对这个问题，除了讲怎么避免犯错误，还可以重点谈谈现在的消费热门赛道里面哪些是昙花一现，哪些是久而弥坚。

楼厦：我们比较关注消费和科技的结合。科技助力消费可以是多维度的。首先从产品端，可以是新材料、新技术、新加工工艺、新设计方案的应用，让这个产品有独特性。有了好的产品力之后，我们才认为可以更好、更容易地讲品牌故事，更好地传达品牌文化，让消费者对品牌有更好的情感连接，才能达到更持久的传播力。产品力+传播力才能造就一个品牌。

童杰：我们通过和大量的产业LP做过交流，总结最核心的词是复购。一个不专注复购的创始人肯定要倒下，因为后面的驱动力一定不是拉新，把所有的新用户刷完一遍没有任何意义，所以我们关注复购。

丛永罡：童总说所有复购差的公司都不值得投。非常感谢大家，95前感知95后。我特别感动的一点，我们自身也要变得年轻，第七次人口普查出来了，现在生孩子越来越少了。但是还好有一群70后、80后和95前，我们仍然年轻。谢谢大家！

我们想要定义的新世界秩序，究竟是什么？

聚焦智慧出行 智驾科技 MAXIEYE 完成 A+ 轮融资

◎文|Simon

智能驾驶与智慧出行领域的核心技术服务商上海智驾汽车科技有限公司（下称“智驾科技MAXIEYE”）宣布，公司已完成1.5亿元A+轮融资，本轮融资由复星创富领投，清研资本跟投，张江浩成、张江科投、六安裕科、盛宇投资等老股东增持。本轮资金将主要用于Level 2及以上全栈智能驾驶系统及方案的研发投入、市场业务投入以及供应链现金流补充。

智驾科技 MAXIEYE是一家智能驾驶和智慧出行核心技术服务商，为客户及合作伙伴提供全工况、多场景、跨平台的辅助驾驶（ADAS）和自动驾驶（ADS）系统产品及解决方案，及智能驾驶所需高性能智能视觉感知系统产品，现已通过 IATF16949、ISO9001 质量体系认证，E-mark 产品认证，EHS 管理体系认证，产品性能达国际同类产品水平，被认定为国家高新技术企业、上海市“专精特新”企业。

从技术驱动的价值创造者，到解决痛点的产业赋能者，智驾科技MAXIEYE全栈布局感知到规控技术，广泛服务于私乘用车和商用车前装智能驾驶。

2020年，智驾科技MAXIEYE实现单月出货量破万的里程碑，在中国商用车ADAS市占率领先；同年10月，公司宣布获得国内私乘用车L2系统量产项目定点，提供全栈技术解决方案。

2021年上海车展期间，公司发布与合创汽车战略合作，产品+数据双轮驱动智能驾驶技术迭代和模式创新；同年5月，公司宣布前安波福中国主动安全总工程师郭恩庆加入并任职CTO，加速智能驾驶全栈项目规模化落地。

智驾科技MAXIEYE基于4D视觉感知系统，实现从ADAS到ADS的丰富规控，直击智能驾驶规模化落地的行业痛点和极限场景，独具“行神合一”特点，为出行产业及合作伙伴交付集安全、舒适、智慧于一体的产品和服务。

复星全球合伙人、复星创富联席总裁欧阳勇表示，智能汽车将成为人类最大智能终端， 是人工智能技术最佳应用场景，智能化渗透率不断提升且呈现爆发式增长。智驾团队具备人工智能以及汽车行业双轨复合背景，技术积淀过硬，战略步伐敏捷，并具备较强的落地交付能力，给投资人留下极深印象。复星对智驾科技MAXIEYE发展充满期待，将整合复星生态系统资源，助智驾科技MAXIEYE一臂之力。

东家面对面宜兴紫砂匠人 探索行业“破”与“立”

◎文|一朵

收藏界至高的“大红袍”紫砂壶

名陶名器，天下无相。

2021年5月，东家总裁孟文博、东家COO韩飞一行，与聖思堂、寻壶人、宜兴市大红袍紫砂研究所、正器紫砂等优质东家匠人齐聚“中国陶都”宜兴，面对面探索行业破与立。

宜兴紫砂，以造型独特、工艺精湛、原料性能优异闻名于世。原料紫砂泥，原产地江苏宜兴丁蜀镇，故得名。拍卖市场行情看涨，是具有收藏价值的“古董”，名家大师的作品更是一壶难求。

从古至今，紫砂壶广受文人墨客追捧，从“不艳、不俗、不异、不奇，然方圆敦实”的鸣远四足方壶，到”见一松段紫砂壶，风骨凛然庄重“的松段壶，各式紫砂壶各有故事。

紫砂壶，也成为东家平台选择的主打文化产品之一。

孟文博说，匠人与东家要从”销售增长、媒体关注、线下互动、跨界合作“四个维度去联动资源，与复星旗下舍得酒业、金徽酒强强联合，让更多媒体、新兴消费者关注到行业，才能让紫砂壶焕发新生机。”

韩飞认为，未来10年、20年，推动紫砂壶行业发展，远比今天多做一单生意重要得多”。传统文化的自信会是当下推动发展的一大机遇。

拍卖直播运营部总监郑宏博、茶器产品部总监胡圆圆联系到具体活动，“5月28日紫砂周开始了，它为宜兴紫砂壶产业量身定制，紫砂壶匠人有更多发挥空间；‘东家春拍’，这个连续4年业绩高速增长的重磅活动，希望联结更多宜兴紫砂匠人。”

探索紫砂壺行业破与立

聖思堂紫砂主理人王昊也是东家紫砂匠人代表，“第一次匠人大会上，‘买卖是最好的保护、使用是最好的传承’，让我感触颇深。

东家寻壶主理人王思涛分享道，“我是接触众筹和押窑后，开始做紫砂壶的，直播兴起前就尝试跟随东家入局直播，现在成为寻壶主理人，希望和东家共成长。”

交流会后，东家实地拜访了诚善民园、聖思堂等。

诚善民园

主理人“大师兄”是柴烧紫砂资深研究者，执着传统古法，走过全国各地窑口寻求紫砂古法烧制技艺，几年反复烧制实验并与传统大师反复交流后，终于烧制出传统古朴的柴烧紫砂壶。

聖思堂

主理人王昊，2012年从事紫砂产业，受诸多紫砂大师栽培，2018年成立高端收藏级紫砂博物馆并创立茶器品牌“聖思堂”。聖思堂三代制壶，百年坚守，师古不泥，为器而生，为文化而发声。

宜兴市大红袍紫砂研究所

大红袍泥料最难做、难成型，超大品大红袍花器、方器、筋纹器极其稀少。流传于世的多为中小型光壶。研究所是宜兴市唯一从事紫砂大红袍的专业研究机构，分享自家近15年研究成果，正是希望集结藏家、爱好者，为制作大红袍紫砂壶破题贡献智慧。

正器紫砂

2016年创立，成长为实力与影响力兼具的紫砂收藏分享平台。在弘扬紫砂文化同时，致力于发掘新人，凭借专业水平为广大壶友呈现最优秀、最具收藏价值的作品，业内口碑良好。

东家2015年成立，立志传承东方美学、关注传统手艺。从简单的汇集匠人，到开发“众筹、押窑、直播”等多种适合文化与手艺的互联网玩法，再到如今助力手艺品牌化，东家始终与匠人共成长、深联动，誓将东方美学发扬光大。

开心购：三橡树母婴海外旗舰店正式上线

◎文|刘佳明

2021年《中国母婴消费市场趋势洞察》报告显示：中国母婴家庭规模为2.71亿，90后父母家庭占比56%，90、95后已成现阶段中国母婴市场主力军。

互联网时代长大的90年代父母消费者，上网搜索比对、偏向海外品牌都是共性。90年代的父母消费者对于母婴产品的选择，也逐渐表现为更高端化、精细化和个性化。比起性价比，更追求产品细分，更希望购买到的母婴产品功能更有针对性，能真实地在自己和宝宝身上起作用。

关于母婴用品，所有人都会毫不犹豫选择健康安全的产品，在母婴市场，消费者更加倾向于以“天然健康”为主要特性的品牌，这也是无形的推动了以“天然健康”为主要特性的母婴产品的市场需求。

复星开心购是复星旗下专业从事跨境电商进口业务全资子公司。据复星FC2M战略，复星开心购旨在服务复星内外，提供一站式品牌孵化与全域运营解决方案。公司聚焦美妆个护、保健食品、母婴用品、宠物用品、成人用品及跨境OTC药品；同时，孵化最具成长性的TOP品牌、构建最有消费能力的存量客户群体，是复星开心购的战略举措，全球最有价值的大消费品牌管理公司是其终极目标。

开心购迎来法国三橡树3CHENES品牌，和品牌共同看好细分母婴市场。

法国三橡树，1993年由法国著名自然理疗倡导家、营养学家埃里克·法夫尔创立，2000年在法国巴黎挂牌上市。

品牌拥有28年历史，崇尚天然健康。这一理念缘起于品牌实际的创立——几个世纪之前，埃里克·法夫尔祖先在家族土地上种下三棵橡树，自此成为Favre家族亲近自然理念的象征。

产品均选用天然原材料，拥有数种技术成分专利，拥有由欧洲顶级专家、营养师团队组成的研发实验室，是法国为数不多掌握植物萃取技术以及整条生产链的几个实验室之一，且与法国国家科学研究中心建立了长久的合作关系。

经过25年的不断探索与研究，三橡树凭借独特的专业研发与高品质的产品,逐渐成为法国天然健康市场的领导品牌，深受法国市场的认可与信赖，目前产品畅销全球57个国家，在法国已超过13500+药房有售卖。

这一品牌抓住中国母婴市场红利以及中国消费者购物心理，围绕“准妈妈”需求，专门针对准妈妈研发“Easy Mom”系列产品，迅速打入中国市场，在天猫国际开设“LES3CHENES母婴海外旗舰店”，并带来两款爆款。

爆款一：三橡树缓解便秘营养液

据统计，孕妇便秘概率11-38%，且危害极大。

“三橡树缓解便秘营养液”，以“肠道清道夫”西梅汁和地中海“圣果”无花果为主要成分，是纯天然植物提取、有机配方的治疗孕妇便秘产品。

90、95后母婴家庭，更偏好细分、精准、实用产品

在欧洲，西梅缓解便秘有近百年历史，国外孕产医生和许多医学普及网站会推荐食用西梅缓解孕期便秘。其膳食含量是所有水果中最高的。富含维生素A、铁和钾等矿物质，在对付便秘同时，还能补充孕妇所需营养。

无花果不仅富含食物纤维，其果胶和半纤维素吸水膨胀后能吸附多种化学物质，在消化过程中吸附肠道内有害物质，净化肠道。经临床试验证实，无花果还可促进肠道蠕动。且低糖的特质，让无花果能控制孕期血糖，疗效众多。

爆款二：妊娠纹霜

妊娠纹是妊娠过程中出现的病理性皮肤改变，集中在腹部，也会分布胸、背、臀及四肢近端。对付妊娠纹，“7分靠防，3分靠缓”，妊娠纹霜，越早使用效果越佳。

三橡树妊娠纹霜由6大天然有机成分组合：有机甜杏仁油、乳木果油、鳄梨果油、芦荟汁，及葵花籽油、维生素。

本次在中国上线的Easy Mom系列产品，均经临床证实有效，是法国优质品牌三橡树研发团队专门针对准妈妈的产品，也是给中国用户的厚礼。

目前，“LES3CHENES母婴海外旗舰店”已正式上线，在手淘或天猫国际搜索“LES3CHENES母婴海外旗舰店”即可采购。

红五月

复星 4 名员工获“全国五一劳动奖” 1 家集体获“全国工人先锋号”表彰

◎文|姚珧

4月27日，中华全国总工会发布《关于表彰2021年全国五一劳动奖和全国工人先锋号的决定》，授予1197名职工“全国五一劳动奖”奖章、397个单位“全国五一劳动奖”奖状，1297个集体“全国五一工人先锋号”称号。来自复星旗下复星医药、杭绍台铁路、南京钢铁、海南矿业的4名个人和1个集体获此殊荣，他们是：

2021 年“全国五一劳动奖”奖章获得者

吴培荣

杭绍台铁路有限公司党委书记、总经理、正高级工程师

吴培荣冒着酷暑为工人送去高温慰问

吴培荣作为一名从业30余年的老铁路人，“不忘初心、牢记使命”，主动投身国家首批八个社会资本投资铁路示范项目、我国首条民营控股高铁——杭绍台铁路建设中，甘当“第一个吃螃蟹”的人，努力为我国铁路改革勇闯新路。

他带领团队创造了椒江特大桥主墩钻孔桩深度143米、国内史无前例的硅藻土施工、华东地区最长隧道、国内首个单洞四线大断面隧道等多项高铁建设世界科技攻关纪录。项目预计2021年底按期建成通车，届时将加速温台城市群融入长江经济带，助力国家“一带一路”建设。

在吴培荣带领下，杭绍台铁路项目获得党中央、国务院及各级政府高度关注经中共中央批准载入《党的十八大以来大事记》，8次被央视《新闻联播》。

1987年参加工作以来，吴培荣凭借出色的铁路建设管理能力，成为全国第一批铁路客运专线项目指挥长，相继就任东南、杭黄、皖赣等多家铁路建设管理公司副总经理兼总工程师，参与温福铁路福建段、厦深铁路福建段、衢宁铁路前期工作，杭黄铁路、皖赣铁路和杭绍台铁路建设管理工作。

他在隧道、软土路基、无砟轨道、施工组织等方面有丰富的工程实践和管理经验，组织研究课题获中国铁道学会铁道科技奖一等奖，中国施工企业管理协会技术创新成果一等奖。发表4部著作，为铁路建设事业总结了宝贵经验。2016年评为“提高待遇高级工程师”职称（铁路建设领域最高职称），2019年评为“正高级工程师”，2009年9月获得由国家铁道部、国家人力资源和社会保障部颁发的“全国铁路劳动模范”荣誉称号。

吴培荣是专业的铁路建设与管理者，更是一名优秀的共产党员。抗击超强台风“利奇马”，组织防控新冠肺炎疫情，实现杭绍台项目“工期不变、投资任务不变”，展现了一名共产党人的先锋性。

姜金星

南京钢铁股份有限公司板材事业部
技术研发处能源用钢研发室主任、高级工程师

姜金星在进行仔细的安全检查

作为冶金行业板材品种技术专家、南钢首席专家，姜金星在解决钢铁行业“卡脖子”产品工艺上发挥主力军作用，开发多个新产品替代进口产品。

他承担并完成多项企业创新项目，主持研发新品新规格70多个，包括超大输量管线、耐腐蚀板材产品、基于应变设计管道用钢、深海管道用板材、高级别水电用钢、低温球罐用钢等产品，完成了企业板材产品系列化、规格拓展、常规产品+α等开发工作，成为企业效益重要支柱。

姜金星牵头的“基于应变设计的X70HD大变形管线钢研制与开发”项目，2013年获冶金科学技术奖三等奖，应用于中缅管道工程，替代进口、填补国内技术空白。

他带领研发团队深入研究国内外特殊用途管线钢项目技术要求、使用条件等，遍访全国特殊用途管线钢用户，制定出合理严格的生产工艺，并追踪、抽查全过程实物质量，使南钢特殊用途管线钢在用户中树立起“可靠”的口碑。他成为“油气输送用特殊环境管线钢工艺技术开发与应用”项目第1完成人，获2016年度江苏省科学技术奖二等奖，应用于南海荔湾项目等，替代进口。牵头组织完成“海上能源工程用系列低温结构钢关键技术开发及产业化”项目，并获2018年度江苏省科学技术奖二等奖，应用于国内外重大海上能源工程项目。

他以“第一作者”在重点刊物发表论文9篇，个人获得发明专利10多项。以第一起草人完成国家标准GB/T 37599—2019《石油天然气输送管用抗酸性宽厚钢板》、冶金行业标准YB/T 4514-2016《石油天然气输送管用抗大变形宽厚钢板》的制定和发布。作为主研人及课题骨干，承担在研国家重点研发计划项目“先进能源用钢”子任务2017YFB0304900的“特宽幅 X80 低温管线钢钢板制造技术”课题（2017YFB0304902），已完成中期验收，为行业技术进步做出重要贡献。

李月兰

海南矿业股份有限公司选矿一厂
磨选工区抓斗吊组组长

李月兰作为海南矿业选矿一厂磨选工区抓斗吊组组长，不断提升抓斗吊操作技术，并狠下功夫抓好精粉装车质量管理工作。

铁精粉生产滤饼品位有高有低，含硫有高有低。为公司配矿销售，抓斗吊每个班都要根据生产样、地质样和快样来二次移矿，把滤饼从高到低按仓位集中堆放，便于装车。只要接到装车通知，无论装车还是装卡，都必须马上到位，不能拖延，也不能装错。

两年来，李月兰带领抓斗吊班组累计完成精粉矿装车装卡量达619128.76吨，装矿质量合格率100%。

为保证两台抓斗吊正常工作，李月兰带领组员利用停机时间维护保养。抓斗吊车抓装精粉矿每天多则六十多车，少也有十几车。吊车工作频繁工作，班组人手紧张，李月兰需跟班上大班。每天询问，到吊车上认真检查，发现问题就与当班人员一起处理。

李月兰在驾驶稿大的装备机器

她尽量将小故障安排在自己当班时解决，让别的班生产顺利。一周多则要换两对刹车皮，还要给减速箱加油、检查。抓斗吊大车行走轨道，主、被动轮，抓斗和卷扬钢丝绳及减速箱润滑等日常保修无微不至，保证抓斗吊性随时完好可用。近两年，李月兰与团队更换刹车皮200来对。

她坚持“安全生产月”、“技能月”、“百日安全无事故”和“安康杯”等，通过活动及时整改隐患。班组连续7年安全0隐患，多次获得“安全生产优秀班组”称号。

李月兰曾获国资委系统“优秀共产党员”、海南省国资委“工人先锋号”、海南省国资委“巾帼标兵”、“全国五一巾帼标兵”称号。李月兰生动展现了矿山生产一线女工良好的精神风貌。

陈柏蓉

沱牌舍得酒体设计员

日日品酒，看起来是让人羡慕的职业，实际更多的是枯燥，需要工作者“慎独“

“先做人，后做酒；堂堂正正做人，老老实实做酒。”舍得酒业酒体设计员陈柏蓉一直在坚守。

1998年10月，陈柏蓉加入沱牌舍得，2001年4月起做酒体设计，一干就是20年，20年来从未发生一起质量事故和酒体投诉。平均每天尝评30多个酒样，每年参与500余批次酒样微调。日常工作是轻摇酒杯，鼻下1cm处嗅闻，轻轻吸气，呼气时又将酒杯移开。因深知原酒分级的重要性，日复一日，陈柏蓉每天要到灌装现场对酒体做感官鉴评。

2004年、2008年、2012年四川省食品协会组织的白酒评委培训考核中，陈柏蓉连续三次入选四川省白酒评委。2015年，获高级品酒师资格。2016年获第八届白酒金三角评委资格。2017年在四川省白酒勾调比赛中获第一名。2018年，获四川省五一劳动奖章。

陈柏蓉认为，“公司培养，团队支持，才有我今日成绩。为消费者带去舒适美酒，为企业、行业壮大贡献力量，是我的追求。”

酒体设计员需要超乎常人的敏锐感官，还要专注、克制、懂得取舍，亦即“慎独”。沱牌舍得，仅沱牌系列有“沱牌曲酒”“沱牌大曲”“沱牌特曲”“沱牌酒”“柳浪春”“陶醉”等36个品牌128个规格。此外，还有新陶醉系列、舍得系列、酱酒系列等不同类别。仰仗酒体设计师，沱牌舍得为人们带来佳酿。

2021 年“全国五一工人先锋号”称号获得集体

上海复宏汉霖生物技术股份有限公司汉利康®（HLX-01）项目核心团队

复宏汉霖汉利康研发团队图

复宏汉霖是一家国际化创新生物制药公司，秉持为百姓提供“可负担的创新”初心，为全球患者提供质高价优的“可负担”创新生物药，产品涉及肿瘤、自身免疫疾病、眼科疾病等领域，荣获2020年“上海市模范集体”称号。

团队十年磨一剑，2019年2月25日旗下首款产品——自主研发的首个单抗药物HLX01汉利康®（利妥昔单抗注射液）正式获得国家药品监督管理局（NMPA）新药上市注册批准，成为中国首个根据《生物类似药研发与评价技术指导原则（试行）》开发并批准上市的生物类似药，填补我国生物类似药市场空白，大大增强患者对高品质生物药的可及性和可负担性。上市两年来，汉利康®累计惠及超3万名中国患者，品质和临床表现获得医生、患者及行业高度认可。

大咖讲堂 | 张永红：深度解析产业互联网

◎文|郑梦雨

5月12日，大咖讲堂特邀复星特聘专家讲师和学术顾问张永红先生，为复星集团及慧聪集团线上线下所有学员带来以“产业互联网——传统产业数字化引擎”为主题的知识点密集型课程：

张永红在演讲

一、重识产业互联网

先来简单解释一下产业互联网，一般理解的产业互联网是产业与互联网的融合，是通过对研发、设计、生产、流通、消费、运营、维护等各个环节的互联网化，赋能生产关系，促进生产力，实现产业改造和重构的一种新的经济形态。制造业企业，即转型方多称为“工业互联网”，而互联网企业，即赋能方，更多称之为“产业互联网”。

互联网的上半场是消费互联网，以B2C、C2C电商平台为主，实现的是个人的数字化，依赖流量，着重人与物之间的交互；而互联网的下半场是指工业互联网，也可以说是产业互联网，以M2B、C2M制造厂商为主，着重物与物的交互，实现的是产品的数字化。

二、产业互联网中无孤岛

目前我国经济形态正从劳动密集型向技术密集型转变，产业互联网是一个生态系统，在它的上中下游有着无数企业相互作用形成平衡。因而企业无法孤立地完成产业互联网化，最终将形成跨企业的产业互联网平台。

作为服务型互联网企业，现阶段需要做的是赋能传统产业，推动产业向高端化发展，推动工业生产制造服务体系的智能化升级、推动先进制造业和现代服务业深度融合，促进一二三产业、大中小企业开放融通发展，提升我国制 造企业全球产业生态能力的同时，打造新的增长点。

在大环境的驱动下，2016年工业互联网产业联盟在中国诞生，它是我国最具国际影响力的工业互联网产业生态载体，广泛参与国内外大型工业互联网相关活动，为政府决策、产业发展提供智力支持。

三、本质：数字化转型是关键

2020年，突然来袭的新冠肺炎疫情对中国企业的发展造成了极大的冲击，与此同时,逆全球化浪潮的来袭让本已十分艰难的企业更是雪上加霜。对于优质品牌企业来说，最好的时候也许是最危险的时刻，处境艰难的中小企业也许面临多种机遇，但在如此不确定的发展阶段，更需要深刻思考，明确发展方向，找出适合自身的发展路径，在不确定中选择确定的方向，数字化转型成为企业应对外部不确定性的关键策略。

兆信科技在产业互联网生态系统中担任重要角色，在产业互联网生态系统上中游发挥重大作用，包括上游智能硬件的传感器、控制器，以及中游的PaaS层、SaaS发挥优势，都是是工业互联网产业链顺利进行的重要环节。而在企业数字化过程中，SaaS平台不可或缺。企业可以通过SaaS化服务赋能商家线上获客；各大互联网巨头也开始封闭生态化，积极拓展SaaS服务商，来丰富生态服务能力，连接更多商业体；数字化转型服务商则通过SaaS化的生态小程序，助力传统品牌客户、线下经销商深度布局各生态，进而进行互联网化转型。

此外，企业的觉醒、技术的赋能、政策的引导、基建的支撑，成为企业自然选择以及高速发展的主要因素。疫情逼迫企业转到线上，同时软件企业大规模转型云服务，数据中台开始入局产业互联网，产业平台为上下游提供SaaS，加上十四五计划也明确经济发展以实体经济为主，伴随政策的密集出台，为产业互联网发展提供了强力支撑。

四、传统大厂的战略选择

当前情况下，不同产业面临不同的发展危险与机遇，以白酒产业为例：表面上看，白酒产业勃勃生机，其实产业危机四伏。名酒企业如何保持持续增长，中小企业如何摆脱困境、寻求突破，诸多问题都面临着重大抉择，产业发展的不确定因素也日益凸显。因此，贵州茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒集团等头部酒企的2021年发展战略中，企业数字化、智能化转型成为共识。

作为白酒产业数字化布局的领军者，目前郎酒股份已实施全品类防伪溯源、货物流向跟踪，包括产品研发、原辅料标识管理、包材生产与采购、成品酒包装、物流与销售全链路产品数字化身份管理，实现全渠道经销商+消费者数字化营销赋能。截止今年4月，郎酒股份实现标识注册量4亿，全国排名11，标识解析量近2千万，这与兆信科技产品数字化体系助力密不可分。

五、产业互联网的无限可能

公开资料显示，到2025年，使用产业互联网平台来改善工厂运营的规模企业占比，将从2020年的10%增加到50%。在“工业互联网”背景下，产生了平台与厂商合作组织产销的一种模式——C2M。这种模式的特点是通过互联网对消费者的信息进行搜集、整合，从中分析出消费者的需求状况，然后将这些信息发送给制造者，生成订单。

C2M能砍掉从生产到最终消费的中间环节，根据消费者的需求来组织生产，形成反向订制，按需生产。传统产业链条长，产业从业者分散，产业链发展不充分、不平衡，导致大量的供需失衡，数据的溯回非常缓慢。产业互联网将消费终端与企业生产端直接相连，数据直达厂家，实现反向定制，预销售模型。

互联网赛道从上半场转到下半场，从消费互联网转向产业互联网，产业互联网将会是更大的一盘棋。如今数字化经济发展正走向高级阶段，中国从工业大国到工业强国，需要以互联网企业为核心的产业互联生态与以传统企业为核心的产业互联生态，通过不断竞争和合作，共同推动智能商业浪潮的发展和行业的数字化转型。

“复星大学”更名启事

2021年5月26日，复星发布内部公告，经复星管理层决定，“复星大学”正式更名为“复星全球领导力学堂”（简称“学堂”）。以下为“学堂”简介：

复星全球领导力学堂
Fosun Global Leadership Academy

使命Mission

让复星每一位客户更幸福成长
Create happier lives for every customer of Fosun

愿景Vision

发现并赋能复星生态组织，智造一流企业学堂
Explore and empower Fosun ecosystem to build a first-class corporate academy

价值观Value

作为创新思维孵化平台，复星全球领导力学堂通过跨行业分享、项目制学习、案例研讨、星战场等方式持续培养并储备高潜人才。
As a platform for incubation of innovative thinking, Fosun Global Leadership Academy continues to develop and reserve high potential talents through sharing across industries, project study, case discussion, trainings, etc.

未来，复星全球领导力学堂也将打通复星生态，体系化全面解决复星生态人才成长需求问题，成为磨砺企业家领导力的锤炼器和组织创新的孵化器。
In the future, Fosun Global Leadership Academy will open up Fosun ecosystem to comprehensively solve the talent growth demand within Fosun ecosystem. Fosun Global Leadership Academy likes as a Never Stop Learning Academy around every Fosuner.

可能是中国最西北的摇滚音乐会！痛仰为 144 万乡村医生开唱

为了他们的晴朗

◎文|谢诗辰

电音吉他几个音符一拨，吉木乃草原石城沸了。

《公路之歌》、《再见杰克》点燃整个舞台，高虎开口醉，痛仰柔情摇滚氤氲。。

这里是阔依塔斯牧场草原石城，位于新疆阿勒泰地区吉木乃县，毗邻国境线仅仅24公里，属于“北疆”。

北疆黑得晚，十点，月亮挂上去，天才慢慢暗下来。痛仰在台上唱。台下鲜红的哪吒旗开始挥舞，乐迷跟着唱。乐迷中有十几个女生梳着哪吒头。激动掩不住。

这场音乐会，可能是中国最西北的摇滚音乐会。来历不简单。

时隔7年 痛仰重回新疆 只为唱一曲《为了他们的晴朗》给TA听

痛仰带着“任务”来。

他们要为“所念所想”的人唱一首新歌：《为了他们的晴朗》。

乐队1999年成立，是历经“滚圈”最辉煌、继而落寞、又再出发的老炮儿。主唱高虎、吉他宋捷、贝斯张静、鼓手大伟。从痛苦的信仰到痛仰，从Miserable Faith到Tong Young的22年间，他们最吸引乐迷的是用音乐对“真实”的诠释。

用愤怒抵御周遭的声音，对抗、张力的青春匮乏期过去，他们转向对内心冷暖和生命体验的关注。《为了他们的晴朗》延续了对生命体验的关注。

“这首歌献给吉木乃的村医们”。高虎简短介绍。

当远方是故乡
道阻且漫长
天使收起翅膀
留在了村庄

一晃青春模样
已白发苍苍
沉甸甸的药箱
是全部行囊

人群更安静了。

这首歌是音乐人高晓松作词曲，痛仰编曲，也是痛仰第一次现场演唱。6月才会正式发布。

它要献唱的对象正在这片土地，也在整个中国大地上，他们是守护中国最基层健康的144万乡村医生。

谈及创作背景，高晓松说，“我很惭愧受到‘乡村医生守护者’的称谓，因为这些白衣天使才是真正的人民守护者。为了人们的晴朗，他们带来光芒”。音乐会结束，高晓松几日后在自己的微博上记下这段故事：到吉木乃县慰问乡村医生，深受感动与洗涤。

这种情绪贯穿在词与曲中，贯穿整个音乐会，专为村医为写的摇滚曲《为了他们的晴朗》添了一份独有的婉约。

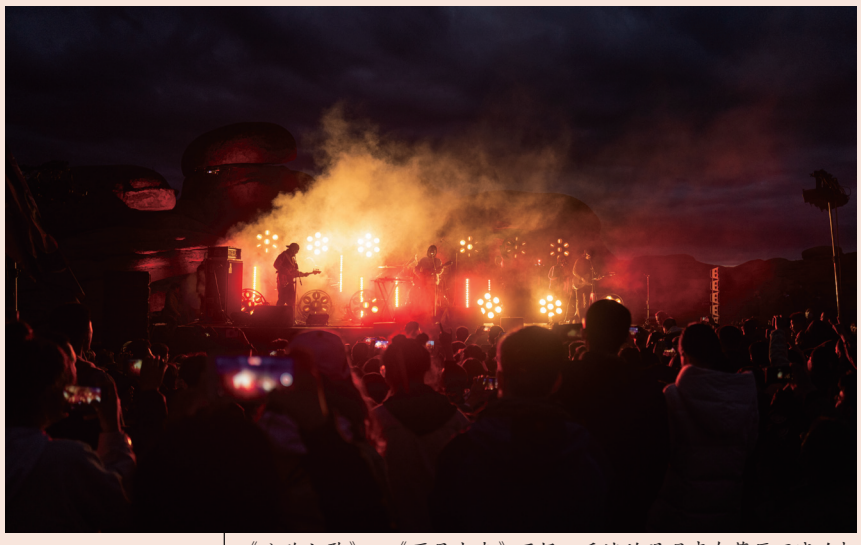
“复星‘乡村医生’项目本质是关心守护那一个个鲜活的村医，无论是乡村医生保障工程，还是为他们做能力建设培训，或者在这个特殊时期、特殊地点，邀请痛仰乐队为吉木乃村医、牧民带来这场前所未有的公益音乐会，我们想传达一个思想，这些默默守护着一方土地的基层卫生人员值得被尊重，被看见。就像《为了他们的晴朗》这首歌里写的那样：穿过草原和山岗，人们世代在奔忙，为了他们的晴朗，你带来光芒。”主办方复星基金会荣誉理事长、复星艺术中心主席王津元在音乐会上说。

《为了他们的晴朗》唱毕，一位新疆乐迷代表乐迷团，上台为痛仰送上一面锦旗，上书“情系乡医献爱心，愿爱无疆痛仰行”。

高虎笑了，“痛仰乐队20多年了，第一次收到锦旗”。他感觉到，公益的种子，在乐迷心中发芽。

高虎是新疆长大的孩子，7年前，痛仰新疆演唱会的主题是“回疆”，7年后，再次赴疆开摇滚音乐会，只为乡村医生。

2019年，痛仰乐队结识上海复星公益基金会（简称“复星基金会”），了解了“健康暖心——乡村医生健康扶贫项目”（简称“乡村医生”项目）及其背后144万巨大的乡村医生群体。4年多来，复星“乡村医生”项目共派遣158名驻点队员，对口全国72个国家级贫困县（2021年2月已全部脱贫“摘帽”），“一县一人”，周期一年。所有复星全球合伙人见证项目启动并亲力践行，他们都是“乡村医生守护者”，不定期造访驻点县。



《公路之歌》、《再见杰克》开场，乐迷的跟唱声在草原石城响起

复星基金会荣誉理事长王津元给当地村品赠送精心准备的药箱

2019年9月，痛仰乐队成为“乡村医生守护者”，去了靠近中国最西南国境线的云南澜沧拉祜族自治县。

2020年“99公益日”期间，复星基金会联合中国人口福利基金会，推出乡村中医馆修建计划，新疆吉木乃县乌拉斯特镇拉斯特村就在其中。痛仰以其“滚圈”号召力，2天集齐修缮款，也自此埋下与吉木乃的不解之缘。

2021年5月，从最西南到最西北，吉木乃，痛仰为“所念所想”的人来了。

公益牧场音乐会得到当地政府极大支持。新疆维吾尔自治区卫生健康委基层卫生健康处艾尔肯·尼亚孜，阿勒泰地区行署副秘书长马合沙提·木拉提汗，阿勒泰地区卫生健康委党组副书记何平，吉木乃县委常委、宣传部部长潘华峰来到现场。

中国人口福利基金会社会联络部部长吴小兵，复星基金会荣誉理事长、复星艺术中心主席王津元，复星全球合伙人、总裁高级助理施喆也出席了音乐会。

吉木乃有160名牧民、10名村医和3名院长参加。

来到现场的117名乐迷，一半来自新疆，另一半来自新疆之外全国各地，最远的有辽宁、内蒙、广东的。他们辗转飞到阿勒泰地区最近的机场，再坐4小时大巴来到现场，并未空手而来，还带来了给村医的药。

这一次，痛仰选择了吉木乃，吉木乃也选择了痛仰。

我们的入场券是“一盒药” 因为痛仰 第一次关注到乡村医生这个群体

与以往音乐会大为不同的是，痛仰抵达之前，比他们先到吉木乃的是：药。

正式开场之前，乐迷把自己带来的一麻袋一麻袋药现场捐赠，2个近300升的箱子很快装满了。

“我们很惊奇，本来活动要求的是每个人带一盒药，但是没想到每个人都是一麻袋一麻袋这么扛过来”，王津元说。

从5月18日到5月22日音乐会现场，直至音乐会结束后的5月27日，药品不断不断涌入这个8222平方公里、人口3.8万（2018年全国人口普查数据），平均每平方公里只有不到5个人的边陲县。

牛黄解毒片、复方丹参滴丸、蒙脱石散、强力枇杷膏、消痛贴膏，还有医用纱布、棉签、双氧水等常见药和医疗用品达49种，截至5月27日总计收到1800多盒，还有很多在快递途中。

每一份药品背后就是一张入场券，一个痛仰乐迷。

原来，主办方复星基金会为这次特别的公益音乐会，设计了特别的入场券：门票免费，但需按主办方所列清单提供药品。34分钟，100张入场券线上一抢而空。

拿到入场券的乐迷是幸运的，因为疫情防控要求，没能来到现场的乐迷，就在乐迷微信群互动，并托其他乐迷把药带到现场。

“我们第一次关注起乡村医生这个群体”，乐迷说。

彼时台上，高虎吹口哨，《思疆调》来了。

来自湖北的范宁率先摇起大旗。乐迷喜欢称他“拐哥”。因为不幸遭遇了一次车祸，全身多处骨折，从此只能拄拐行走。“痛仰拯救了我，给我生的力量，现在我终于可以回报”，他带着重达10.5公斤、近200盒常用药来到现场，“世界变更好，愿爱无忧！”

就像快递药箱上写的：“就让我们一起唱，世界会变好。”如星星之火燎原的事在发生。人性之善因“乡村医生”项目被擦得更亮，并从复星基金会到痛仰到乐迷到他们身边人，越传越远。

（下转第23版）

可能是中国最西北的摇滚音乐会！痛仰为 144 万乡村医生开唱

为了他们的晴朗

（上接第22版）

高虎说，参与“乡村医生”项目、举办这次公益音乐会，就是希望通过自己身上的一点影响力，把光折射出去，让更多人关注关爱乡村医生群体。

《为了他们的晴朗》唱毕，高虎笑说：痛仰摇滚 20 多年，第一次收到锦旗

痛仰歌里的他们
骑马护佑牧民春夏迁徙年复一年

不怕路遥马亡
来不及惆怅
在希望田野上
做一粒土壤

痛仰继续唱着《为了他们的晴朗》，台下的村医阿尔申古丽·协力扎提听出了神。

因地处高寒，吉木乃暮春5月昼夜温差大，每年冬季最低温度能到零下30度，暴风雪随时袭来，举目四百公里草原，苍茫寂然，没有人声，也没有网络信号。当地牧民因此大多患有风湿性关节炎，且由中医长期诊疗。

吉木乃的地理气候决定当地游牧生活方式绵延至今。每年3月20日前后，牧民转战春秋牧场放牧，约摸5月20日又转至夏季牧场。100多户300余名牧民年复一年转场，全县41名村医年复一年骑马随行，为牧民保驾护航。

阿尔申古丽·协力扎提就是其中一位骑马村医。

2016年进入乡村医生行列，转眼5年过去。托斯特乡章阿托干村106口人的健康都由她一人负责。走家串户成为她这5年90%的生活。骑马是一部分，很多时候马不禁用，翻山越岭、爬坡跨坎都靠背着药箱、牵着马走过去。冬天最难，天气恶劣，路上积雪能有2米厚，车子开上去也抛锚，这个时候他们就得辗转各种方式抵达。

“也辛苦，但一想到有牧民在等我去看护、救治，就完全顾不得这点辛劳”，阿尔申古丽提擦了擦额角汗，头巾包住头和脖子抵挡紫外线直射，脸颊仍免不了“高原红”，一笑就像草原牡丹。

其实阿尔申古丽轻描淡写的“也辛苦”，却是一次探险式经历。半夜急诊，四野漆黑，4、5公里的路凭感觉走过去，“骑马不顶用，走路半小时”。路上有砂石、有深坑、有悬崖、有野兽，狼嚎冷不丁就从草原深处“嗷呜”响起。

“辛苦”也是常年累月不能顾家。阿尔申古丽的婆婆去年冬天突发脑溢血去世，她必须分身出来兼顾家务，这意味着天不亮就要起、马不停蹄奔赴卫生室上班、按计划随访牧民家，一结束随访就一刻不停奔回家，给家里人洗衣服、做馕做吃的。没有时间休息，没有时间思考，没有时间照顾自己。

痛仰乐队的大伟、宋捷帮助牧民搭建毡房

一个月瘦下来好几斤的阿尔申古丽只有笑容不变。她似乎对于这样的生活尽着人事，对自己的日子毫无抱怨。人困马乏或者快要扛不下来的时候，她会唱“草原最美的花”给自己听，而这首歌恰是写的吉木乃。

古力娜尔·巴合提拜是41位村医中另一位女村医。她在阿勒泰地区卫生学校哈医专业毕业后，她来到阔衣塔斯村，负责这里牧民的健康。

“父亲是老师，也是一名懂哈医的医生（那个时候都被叫做‘赤脚医生’）。他有高血压病，我学医很大原因是想照顾我父亲。”

事出有巧，古力娜尔也有一名高血压病人，这个病人的儿子是哑巴，孙子是脑瘫，家庭状况极度差，古力娜尔每个月都会帮他支付医保报销之外的降压药钱，大约每个月20元。这样的事情不止一例。

村医和牧民，或许最接近乡土中国的共生状态。相互依存，搀扶向前。

“最怕的是缺医少药”。尽管如此艰苦，这群默默无闻的守护者却坚守自己的“身份”，只怕不能让自己守护的人得到最及时、最合适的救治。

2003年起，新型农村合作医疗制度（简称“新农合”）在全国部分县（市）试点，2010年逐步实现基本覆盖全国农村居民。2006年，吉木乃县政府在农牧区率先启动新农合。当地牧民很多大病、重难疾病费用都能通过新农合覆盖，“因病致贫”量迅速下降。

“吉木乃偏远是客观因素，但游牧民族在这里生活数千年，有不屈的灵魂，所以我们倾注人的努力，让这里的人可以不为健康担忧，可以享受先进的技术和服务。这是我们一直在努力做的。感谢国家的好政策，感谢复星的帮助，包括这次复星基金会给吉木乃捐赠药箱，发动乐迷赠药，让我们的基层健康建设加速升级”，吉木乃县委常委、宣传部部长潘华峰说。

升级的，就包括痛仰2020年参与募资的4个中医馆之一，吉木乃乌拉斯特镇拉斯特村中医馆。痛仰跟随此次专程来做义诊的北京大学人民医院骨关节科副主任医师李儒军，和新疆医科大学第二附属医院内科主任木塔力普探访修缮的中医馆。

去年，复星基金会发现拉斯特村中医馆屋顶有渗漏，立即买彩钢铺上，让屋顶防水，还捐赠了中医器材。

“现在馆里有磁疗仪、有艾灸仪，我们开出了18元一次的推拿治疗项目。这个项目很受欢迎，每个月固定有10余位老人来这里。最常见的风湿性关节炎、腰腿痛，现在都能得到更及时的诊疗了”，喀毕拉·吾汗馆长露出了笑容。

过去几年，乡村医生就诊不同于城市就诊，村民上门问诊是很小一部分，村医必须走家串户随访。近几年，复星基金会发起卫生室新建和修缮工程，并匹配常用药物及医疗器械，加之政府推广集中居住、集中诊疗政策，越来越多的村民主动上门问诊，复星基金会的配置也让他们在卫生室得到更好的治疗，牧民和村医双方的压力都减轻了。

守护村医初心不变
助力“健康中国梦”早日实现

驻点吉木乃的“乡村医生”项目队员杨善续很开心。因为音乐会选在了这里。

台上新疆乐队“楼兰盒子”、冬不拉大师沙依拉西·加尔木哈买提，哈萨克族音乐人叶尔波利和热依达夫妇在弹唱，杨善续就跟着调调哼；台上痛仰开始唱“穿过草原和山岗，人们世代在奔忙，为了他们的晴朗，你带来光芒”，杨善续就跟着人浪摇摆。

5月18日开始，61个快递箱从全国各地飞来的时候，就是他一箱箱拖着往皮卡上装，黝黑、精壮，再加上麻利的劳作动作，不开口他就是个“当地牧民”。

5月22日音乐会开场前数小时，交通、住宿，现场需要统筹、对接、反复确认的繁多细节，哪里需要他就补位哪里。

2020年夏天，原本就职复星旗下南京钢铁的杨善续从南京初来乍到吉木乃。一到就开始拜访诊疗点。12月底吉木乃最冷的时候，他穿了三双袜子，两件厚袄加羽绒服，在大雪中走访。半年不到，6个乡镇卫生院、41个卫生室门儿清，还利用复星基金会的组织力量，为41名村医建立帮扶档案，购买意外伤害险和重疾险给全体村医更多保障。

这么高效、在自然环境不甚友好的地方完成以上工作，是因为当初选择驻点，杨善续就一点不带迟疑，“要去就去最远的县”。

帮助应该得到帮助的人，是他从小的梦。因为他自己就是爱心人士接济长大。

“小时候经常吃不饱饭，7岁上小学，要走十多里路。中午来不及往返，学校又没食堂，就等于没午饭吃，干脆自己在学校旁边生火做饭。晚上，打地铺睡学校楼道旁的简易棚，黑漆漆的，现在还印象深刻。”

后来，在社会爱心人士帮助下，杨善续完成学业，走出大山。他坚定地要传递这份爱。“善续”之名也有此意。巧的是，和他少时相知、相恋5年的未婚妻也是公益热爱者，她一毕业就去了泰国一所小学支教。

现在，杨善续首要完成的大事，就是等到2021年底在吉木乃的驻点期满，回到老家，把推迟两年的婚礼办了，热热闹闹迎娶他的新娘。想到这里，杨善续在架子鼓、MIDI、贝斯、吉他声中思绪飞扬了。

像杨善续说的那样，吉木乃是“乡村医生”项目最偏远的驻点县之一。

而对最偏远的驻点县，复星基金会反而给予更深切的关注，除了前面给到村医的保障，还注重在当地提升基层医疗水平、普及公卫服务。

2018年，复星基金会组织吉木乃县7名优秀村医前往复星旗下徐州矿务集团总医院学习。其中就包括乌拉斯特镇拉斯特村中医馆馆长喀毕拉·吾汗。

和此次前来义诊的李儒军和木塔力普一样，3年来，很多专家来到吉木乃，开展公卫管理、常见慢性病管理、淋巴瘤诊疗等线下培训及义诊。

2019年，复星基金会为吉木乃县卫生健康委员会提供20万元激励基金，激励村医更好地为村民做慢病签约管理。2020和2021年，吉木乃连续2年共两名优秀院长荣获“十大暖心乡镇卫生院院长”称号。

就像音乐会上痛仰、冬不拉大师那些满怀情感的歌曲一样，吉木乃因为复星基金会向全社会呼唤关注，收获了满满的、充满暖意的情感。

复星 立业为善 信仰有痛 初心不改
为了村医的守护 我们守护村医

音乐会持续到深夜，现场依然意犹未尽，几欲安可。高虎带着痛仰和大家笑着挥挥手，这场摇滚之旅才渐渐融入夜色。而他们传递的对“乡村医生”项目的关爱却在夜色中愈加明朗了。

乐迷手上的另一个“入场券”

复星“乡村医生”项目开展已4年。

2017年12月，在原国家卫生健康委扶贫办指导下，复星基金会联合中国人口福利基金会中国光彩事业基金会等共同启动这一项目。第一期为期10年。

为了中国基层144万乡村医生群体能“留得住、进得来”，避免青黄不接的情况持续发生，复星基金会深度扎根项目，派遣企业员工及发动西部计划大学生志愿者驻点。4年来，帮扶 22192 名乡村医生，惠及300余万户家庭得到更好健康保障。同时，配合政府落地各项政策，大大降低乡村因病致贫、因病返贫率，帮扶全国15个省市自治区72个贫困县脱贫“摘帽”。

2021年2月，中国宣布全国所有贫困县脱贫“摘帽”，完成人类历史上史诗性的进展。中国国务院将“全国脱贫攻坚先进集体”称号颁发给复星的“乡村医生”项目。

复星基金会创始人、复星国际董事长郭广昌说，2021年是中国乡村振兴元年，在《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》指引下，复星会秉持“我们守护村医，村医守护大家”的公益初心，进一步助力基层农村健康振兴。

对于下一步规划，郭广昌认为，“‘乡村医生’项目将拓展帮扶区域和内容，提升村医技能、改善工作环境，积极推动基层‘就医同权’。最终，我们希望为‘健康中国梦’早日实现尽一份力。”

这样的坚持，也感染了更多的明星、艺术家、爱心人士，他们利用自己的影响力，让更多人关注关爱乡村医生群体。

痛仰2019年加入“乡村医生”项目，自此将会与复星基金会一直走下去。

音乐会结束次日清晨，痛仰一行又早早起来，准备教当地哈萨克族、维吾尔族孩子演唱《为了他们的晴朗》，结果弦音乍响，歌声刚起，孩子们就唱起来。高虎惊叹，会唱歌真是他们骨子里的基因！

“音乐有着比语言和文字更大的力量。”高虎说。

一场音乐会现场可能只有500人，但在移动互联网时代，上千万、甚至上亿人会关注这场音乐会，让村民、村医被看见、被关注。只有这样，我们才可以集合整个社会的力量，让村医有保障，要村民有享受健康的权利。

为此，《为了他们的晴朗》创作者特意标明——献给百万乡村医生。

扫码关注 复星基金会

5.22 吉木乃公益牧场摇滚音乐会 一起守护村医

144 万!

上海复星公益基金会荣誉理事长、复星艺术中心主席王津元（右边比心女士）向吉木乃村民赠送药箱

2017 年 12 月，在原国家卫生健康委扶贫办指导下，上海复星公益基金会联合中国人口福利基金会中国光彩事业基金会等共同启动“健康暖心——乡村医生健康扶贫项目”项目。首期 10 年。为了中国基层 144 万乡村医生“留得住、进得来”，复星基金会派遣 158 人次企业员工及西部计划大学生志愿者驻点。4 年来，帮扶 22192 名乡村医生，惠及 300 余万户家庭，帮扶全国 15 个省市自治区 72 个贫困县脱贫“摘帽”

我的光 折射更多人关注

在距离国境线仅 24 公里的新疆阿勒泰地区吉木乃县，也是“乡村医生”项目最偏远驻点县之一，举办了这场可能中国最西北的摇滚音乐会

117 名乐迷，一半来自新疆，另一半来自新疆之外全国各地，最远的有辽宁、内蒙、广东的。他们辗转飞到阿勒泰地区最近的机场，再坐 4 小时大巴来到现场，还带来了给村医的药。因为这场音乐会的入场券是给村医的“一盒药”，但热情的歌迷都是一麻袋一麻袋装来，现场 2 个近 300 升的箱子瞬间满

2019 年，痛仰乐队结识复星基金会，了解了“乡村医生”项目及其背后 144 万巨大的乡村医生群体。2019 年 9 月，痛仰成为“乡村医生守护者”，去了中国最西南国境线附近的云南澜沧拉祜族自治县。2020 年“99 公益日”期间，复星基金会联合中国人口福利基金会，推出乡村中医馆修建计划，新疆吉木乃县乌拉斯特镇拉斯特村就在其中。痛仰以其“滚圈”号召力，2 天集齐修缮款，也因此成就了 2021 年 5 月的吉木乃音乐会。痛仰还将与复星基金会一起为“乡村医生”走下去

为了他们的晴朗

时隔 7 年，痛仰带着专为村医的新歌《为了他们的晴朗》二次赴疆。这首歌由音乐人高晓松作词作曲，痛仰乐队编曲演唱

我们守护村医，村医守护大家。复星基金会“乡村医生”项目的这句 slogan 已广为流传。同样经久不衰的，是复星公益路上的坚持。“做商业是最好的公益，‘乡村医生’项目更是复星对整个人类、社会善意的直观体现。”这场特别的草原摇滚公益行，深刻烙上了“复星公益”的名字，也必将唤醒更多人和组织关注

我们守护村医 村医守护大家

这个人口密度每平方公里不到 5 个人的小县城，只有最基层的村医默默守护当地牧民健康。每年 3 月 20 日左右、5 月 20 日左右牧民两次迁徙，村医不离不弃一路骑马护佑

主办单位：中国人口福利基金会
上海复星公益基金会

支持单位：复星医药
协办单位：新疆吉木乃县人民政府

联合出品：痛仰工作室
媒体支持：腾讯新闻 萤火计划

乡村医生 Health for China × 痛仰

复星主办　主编：谢诗辰　视觉编辑：张翼飞　电话：021– 23156895　邮箱：times@fosun.com
编辑部地址：上海市黄浦区中山东二路 BFC 外滩金融中心 S1 幢 16 层　邮编：200010　I 上海介禾文化传媒有限公司排版印刷　电话：021–62992428