

FOSUN TIMES

复星人

FOSUN 复星

全国企业报刊——特等奖

总第417期 本期16版

2023年3月31日

P02-06
专题·年度业绩

P07-09
要闻

P10
复必泰

P11-14
健康 快乐 富足 智造

P16
上新

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

扫码收阅
复星人报手机版



聚焦发展 行稳致远

FOCUSED STRATEGY TO EMPOWER
THE SUSTAINABLE GROWTH

总收入
1,753.9 亿元

同比增长
8.7%

归母净利润
5.4 亿元

产业运营利润*
71.0 亿元

*产业运营利润包含集团下属产业运营附属公司及用权益法核算的联合营企业的利润贡献。

海外收入
774 亿元

(同比增长14%)
(全年收入超过1亿元国家和地区逾35个)

科创投入
104 亿元

(同比增长17%, 授权发明专利1771项)

生态价值创造总额
逾 69 亿元

收入过亿元好产品
133 个

新增注册会员
5080 万



[版权声明] 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(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息, 不构成复星的信息披露或投资推荐。

复星国际 2022 年度业绩发布会举行 郭广昌：2023 稳健快速发展

◎文 | 李梁

“2022年不管怎么难都已经过去了，所以大家还是要看2023，要看未来。做企业的人不管多累多拼，不管经过了多少艰难困苦，我们的时间永远不是停留在回忆上的，而是停留在下一步。我们永远在考虑往哪里走、如何继续前进，我们只有往前走。”

3月30日上午，复星国际举行2022年度业绩发布会，复星国际董事长郭广昌在会上作出如上表示。郭广昌和联席董事长汪群斌、联席CEO陈启宇、联席CEO徐晓亮、CFO龚平，和多位机构投资者出席业绩发布会。

郭广昌在业绩会上表示，“2022年对复星来说是特殊的一年，我觉得是一场“完美风暴”，好在有大家支持，我们顺利穿过了这场风暴。2023年以来，复星各项业务全面恢复，尤其是三年来受疫情影响最大的旅游、商业等，一季度数据全面向好，所以我们对未来发展充满信心，复星国际业绩会回到正常轨道上，回归稳健、快速的发展。”

2022年，复星国际营收达到人民币1753.9亿元，整体增长8.7%，旗下四大业务板块收入均实现增长，但由于疫情反复多发及国际资本市场震荡下行，导致企业成本端高企及二级资本市场投资浮亏增加，集团整体产业运营及产业投资受到不同程度影响，报告期内归属于母公司股东之净利润为人民币5.4亿元。

2022年，复星退出了一系列非核心资产，对钢铁赛道的资产进行系统性处置。郭广昌表示，过去5年来，复星一直在“瘦身健体”、聚焦主业，但2022年里的这场“完美风暴”，让复星“瘦身健体”计划大大加速，复星决心和动作更大。未来要把精力、资金和优势聚焦到复星更有优势的产业上，在全球运营、创新研发、东方美学的产品力方面，持续加大投入，“瘦身健体”的最终目标还是为了加快发展。

对于投资者比较关心的ESG工作，复星国际联席董事长汪群斌说，复星国际的ESG工作得到了社会全球权威机构的认可，如MSCI的ESG评级为AA，是迄今为止大中华地区唯一一家达到双A级的综合型企业；复星国际恒生可持续发展指数评级为A，连续三年入选恒生可持续发展企业基准指数成分股，连续两年被纳入恒生ESG50指数。未来复星会一如既往地重视ESG管理工作，在企业发展中践行“修身、齐家、立业、助天下”的创业初心，承担更多社会责任。

复星国际联席CEO陈启宇认为，未来复星要保持战略定力，坚持战略聚焦，要利用复星优势，深耕具有全球竞争力的核心业务。未来复星业务的一大特点，就是全球业务能力、全球运营能力、全球价值的挖掘。复星要通过科创驱动显著提升核心业务产品的竞争力，特别是在医药、消费等领域要加大科创投入。此外，还要持续构建FES复星企业生态运营管理系统，可持续地提升管理运营水平。

复星国际联席CEO徐晓亮表示，过去的一年，尽管全球市场具有较大的不确定性，但复星各个板块业务仍然保持韧性，取得了稳健发展。今年以来，复星旅文和豫园股份更是迎来了开门红：豫园兔年灯会取自《山海经》，通过创新演绎传统出新，受到了广泛好评，也吸引了400万人次现场观灯。



1月和2月，复星旅文旗下Club Med创了十年来的同期业绩新高，三亚特兰特蒂斯实现人民币近4亿元收入，同样刷新历史记录，平均入住率更是达到96%。未来，复星将进一步夯实全球运营能力，将年轻人喜爱的东方生活美学做深做透，为全球家庭“智造”更多健康、快乐、富足的好产品。

复星国际CFO龚平对2022年复星国际财务情况进行了分析，他表示，2022年复星国际营收同比稳中有升，反映出核心子公

司稳健盈利能力以及面对疫情等市场不利因素的风险抵御能力。这一年复星持续优化资产结构，维持资产多样性，有序退出非战略非核心资产，进一步聚焦核心主业，有序降低债务总量。杠杆率在过去五年一直保持稳定，平均债务成本呈现下降趋势。

郭广昌表示，复星的核心目标还是坚持做好产品，推进创新和全球运营。“为什么我们能够穿越2022年的“完美风暴”，从根本上说还是坚持做对的事情、

需要时间积累的事——通过创新、全球化打造更多客户喜欢的好产品。未来，我们将继续做好经营，用业绩回报一直以来支持复星发展的股东。”



2023.03.31

专题·年度业绩 ANNUAL RESULTS

2022 年度业绩： 总收入 1753.9 亿元 同比增长 8.7%

◎文 黄维

2022年全年业绩摘要及亮点：

- 总收入人民币1,753.9亿元，同比增长8.7%；
- 海外收入人民币774亿元，同比增长14%，占总收入的44%；其中，全年收入超过人民币1亿元国家和地区逾35个；
- 科创投入¹人民币104亿元，同比增长17%；截至2022年底，共计拥有授权发明专利1,771项；
- FC2M生态价值创造²总额逾人民币69亿元，收入过亿元好产品133个；全年新增注册会员5,080万；
- 围绕聚焦主业，加大非战略性非核心资产退出力度，全年资产退出集团层面签约口径超人民币400亿元，回笼现金近人民币300亿元；融资渠道进一步拓宽，2023年1月获得国内银团人民币120亿元贷款。

3月29日，复星国际有限公司（香港联交所股份代号：00656，简称“复星国际”）及其附属公司（统称“复星”或“集团”）公布2022年（简称“报告期”）全年业绩。

2022年，宏观环境愈加多变，美元加息周期、地缘局势紧张等持续扰动经济，复星坚定进行战略聚焦，持续夯实发展底盘，核心业务取得稳健发展。报告期内，集团实现总收入人民币1,753.9亿元，同比增长8.7%。但疫情反复多发及国际资本市场震荡下行，导致企业成本端高企及二级资本市场投资浮亏增加，集团整体产业运营及产业投资受到不同程度影响，报告期内归属于母公司股东之净利润为人民币5.4亿元，2021年同期该指标为人民币100.8亿元。

与此同时，复星持续优化资金和资产结构，以积极的债务管理，有效应对资本市场剧烈波动，流动性保持良好韧性。截至报告期末，现金、银行结余及定期存款充裕，达人民币1,005.6亿元；总债务占总资本比率为53.2%，较2022年中期下降3.6个百分点；平均债务成本为4.7%，处于低位；调整后NAV为每股港币21.6元。

复星国际董事长郭广昌表示：“2022年，面对外部环境诸多挑战，复星坚定推进聚焦主业战略，‘创新驱动的全球家庭消费产业集团’定位更加清晰，‘服务全球十亿家庭客户’的使命更加明确。围绕家庭消费需求，我们的业务取得稳健发展。三年疫情，改变了每个人的生活，但我们始终相信，无论外界环境如何变化，人们对幸福与美好的追求不会改变。走过而立之年的复星，将继续加强创新、深化全球运营，打磨更多的好产品、好服务，希望通过我们的努力，让更多家庭生活更幸福。”

深度产业运营推动收入稳健增长 聚焦主业2023展强劲向上态势

2022年，面对疫情考验，复星持续深化产业运营，各板块业务展现出十足韧劲，推动集团总收入同比增长8.7%。围绕全球家庭客户健康、快乐、富足需求，豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险、复星旅文四大核心子公司持续提升产品和服务能级，收入贡献占比为72%。其中，复星旅文收入大幅增长49%，达到人民币137.8亿元，主要得益于海外旅游业务率先复苏。

在深度产业运营的同时，复星前瞻性布局未来，加速聚焦主业的战略步伐。一方面，



果断减持非战略性、非核心资产，集团层面签约口径超人民币400亿元，回笼现金近人民币300亿元，同步拓展融资渠道，进一步夯实资金安全垫，为战略聚焦提供坚实支撑。

值得一提的是，2023年1月，复星成功获得国内银团人民币120亿元贷款。这是2022年12月中旬中央经济工作会议明确提出“鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大”以来，由五大国有银行牵头，联合政策性银行、股份制银行完成的最大一笔民营企业贷款。

另一方面，坚持“有退有进”，在减持非核心资产的同时，各板块子公司围绕主业在前瞻性、引领性领域的投资布局也在提速。2022年9月，豫园股份联合体成为上海市黄浦区核心地段福佑路地块实施主体，揭开大豫园片区序幕，未来将打造成极具东方生活美学魅力的全球时尚文化秀场；2022年，Club Med地中海俱乐部在全球范围内新开7家度假村，进一步拓展文旅消费增长空间。

通过持续聚焦，复星家庭消费主业的成长后劲得到进一步加强。2023年开年以来，消费、文旅等业务展现出强劲向上态势。2023年豫园灯会在国内和海外“破圈”成为网红，现场参观人次逾400万，有效带动商圈消费。旅游业务反弹更为迅速，2023年前两个月，复星旅文旗下三亚亚特兰蒂斯全面复苏且超越疫情前水准，录得营业额人民币3.99亿元，较2022年同期增长10%，平均客房入住率达96%；Club Med营业额较2022年同期增加55%；丽江复游城营业额较2022年同期增加149%。

生态价值乘数效应凸显 创新和全球运营能力持续提升

创新始终是推动复星发展的“核心引擎”。2022年，集团科创投入人民币104亿元，同比增加17%；截至2022年底，共计拥有授

权发明专利1,771项。长期坚持的科创投入也持续收获成果。复宏汉霖自主研发的汉斯状2022年3月上市，在中国获批用于治疗3项适应症，并成为全球首个获批一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗，上市9个月实现销售收入超人民币3亿元。复星凯特的中国首款CAR-T细胞治疗产品奕凯达，上市以来至2023年1月末已惠及近300位复发或难治性大B细胞淋巴瘤患者，用于二线治疗的上市注册申请于2022年10月获国家药品监督管理局受理，并纳入优先审评。豫园股份旗下化妆品业务的复星津美全球科创中心启动至今，已完成26个新品研发并上市，储备研发产品达到170个。舍得酒业建成微生物分子生物学实验室、露酒试验平台、酒类风味研究实验室三大专业研究平台。

以2007年复星国际在香港上市为起点，复星的全球化已走过近16年路程，业务覆盖超过35个国家和地区（按年收入超过人民币1亿元统计）。2022年，复星全球运营能力得到进一步提升，实现海外收入人民币774亿元，同比增长14%，占总收入的44%。截至报告期末，复星海外品牌企业达到43家，海外员工超过4.5万名。“全球组织+本地经营”的领先模式日益成熟，2022年11月，复星医药科特迪瓦园区项目启动，其中一期预计于2024年建成，将实现10亿规模的口服固体制剂的本地化生产及分装。2022年12月15日，Lanvin Group（复朗集团）在纽约证券交易所上市，复朗集团2022年全年实现未经审计收入4.25亿欧元，同比增长38%，其中旗舰品牌Lanvin收入同比增长67%，成为全球奢侈品行业增长速度最快的公司之一。

全球化不仅是复星参与市场竞争的核心能力，也持续为社会创造价值。复星医药与德国BioNTech合作开发的复必泰BNT162b2（mRNA疫苗BNT162b2）于2021年3月纳入中国港澳地区政府接种计划，2021年9月在中

国台湾地区开始接种，截至2023年2月末已于港澳地区累计接种超3,100万剂。继2022年自费接种复必泰原始株疫苗在中国澳门开放后，2023年一季度，复必泰二价疫苗自费接种服务已于港澳地区展开，为有需要人士提供更多疫苗选择，持续助力建立新冠免疫屏障。

2022年，复星FC2M全球生态协同能力进一步提升，生态价值乘数效应凸显。报告期内，集团生态价值创造总额逾人民币69亿元，收入过亿元好产品133个，新增22个。全年新增注册会员5,080万，同比增长27%。其中，C端两大置顶平台持续助力会员高速、高品质增长，复星健康于报告期内新增注册用户924万，累计注册会员达2,258万；截至报告期末，复星星选累计注册会员达640万，精准推荐成交转化率³同比提升26%。

ESG表现卓越 创业三十年初心不改

2022年，在做好企业经营的同时，复星秉持“助天下”初心，持续在抗击新冠疫情、援非抗疟、乡村医生、创业扶持、国际人道主义援助等领域开展行动。

自新冠疫情暴发以来，复星前瞻性布局的“一苗一药”，持续在抗击疫情中贡献力量。复必泰疫苗在港澳地区筑起免疫屏障，而复星医药与河南真实生物联合开发的中国首款抗新冠病毒小分子口服药阿兹夫定片，2022年已纳入国家新冠诊疗方案，并纳入医保支付范围。新年伊始，复星基金会联合复星医药、真实生物开展“乡村暖冬”公益行动，向全国250个县市捐赠阿兹夫定片，助力基层更好地度疫过年。

复星基金会乡村医生项目自2017年底开展以来，已覆盖16个省、市、自治区的73个县，守护近2.4万名乡村医生，惠及300万基层家庭。2023年2月17日，该项目获颁上海慈善领域的政府最高奖项——“上海慈善奖”。

作为世界卫生组织宣导的“消除疟疾”全球合作机制正式成员之一，复星已有30个抗疟系列产品通过WHO-PQ认证（含26个制剂和4个原料药产品），复星医药自主研发生产的注射用青蒿琥酯Artesun[®]已救治了全球超过5,600万重症疟疾患者。

凭借在环境、社会和管治方面的卓越表现，复星国际MSCI ESG评级为AA，是大中华地区唯一一家MSCI ESG评级为AA的综合型企业；恒生可持续发展评级为A。2022年，复星国际还首次入选富时罗素社会责任指数（FTSE4 Good Index Series）成份股，标普CSA ESG评分也大幅上升，排名超过91%的全球同业。

¹ 科创投入包含研发投入（费用化和资本化），但不包含数字化投入。

² 生态价值创造指复星生态内企业为生态内其他企业直接或间接创造的收入贡献（未去重），包含但不限于生态交叉销售、生态产品共创、生态会员贡献、会员销售转化、生态销售协同、联合产业投资、融资合作赋能、产业资源协同等。

³ 即下单转化率，通过把营销活动发送给用户促成用户下单，公式为“下单用户数/触达用户数”。



业绩透视： 持续聚焦主业 2023 迸发增长后劲

经历一年跌宕起伏的复星，通过持续“瘦身健体、聚焦主业”，能否打开新一轮增长之门？复星国际3月29日发布了2022年全年业绩，从中透露出一些明确的信号。

这是一份“有增有减”的业绩报告。全年总收入人民币1,753.9亿元，同比增长8.7%；归母净利润人民币5.4亿元，2021年同期则为人民币100.8亿元。归母净利润大幅下滑，主要由于疫情反复多发及国际资本市场震荡下行，导致企业成本端高企及二级市场投资浮亏增加。通过对资产负债表、现金流量表以及资产处置、业务变动等数据的梳理，不难发现，随着疫情等“一过性”影响褪去，加速聚焦家庭消费主业的复星，已站上了新一轮增长的起点。

与财务数据相映衬，复星国际董事长郭广昌3月29日发出《致股东信》。在这封篇幅逾5000字的长信中，郭广昌坦诚回应了投资人高度关注的债务、业务、战略等问题。“这一年，公司决定通过‘瘦身健体’，专注于家庭消费产业，将有限的资源投身于更有成长性的赛道。”郭广昌在信中表示，“经济社会发展变化和新兴科技的诞生一定会影响消费者的选择，消费意愿的增加与否，往往取决于个人对收入、经济增长预期和消费环境的信心，但我相信人们对更美好生活的向往一定是不变的，更相信中国经济长期向好前景不变，因此，我们为全球家庭带来更健康、更快乐和更富足生活的愿景也是不变的。”

债务压降成效显著 期内资产退出现金回流近300亿

3月29日披露的业绩报告和《致股东信》均显示，2022年国内疫情冲击和全球资本市场波动双重影响，给复星国际的财务结构带来了很大挑战。此外，叠加市场传言扰动，复星的债务问题一度受到质疑。面对外部不可抗力因素挑战，自去年下半年以来，复星采取了“多措并举优化资金和资本结构”来应对。加大非战略性、非核心资产退出力度，全年资产退出签约口径超过人民币400亿元，现金回流口径近人民币300亿元，与此同时在融资端持续努力，完成8.75亿美元及16.6亿人民币的银团贷款，102亿元等值人民币的境内债券发行及转售，并提前兑付境外数个到期债券。进入2023年，复星成功获得国内银团人民币120亿元贷款。

通过上述一系列动作，复星交出了一份合格的抗风险答卷。

分析人士认为，从本次发布的年度数据可以看到，半年多来复星的债务事实上得到进一步优化，整体保持在比较健康的水平，而同期资产成色得到较大提升。

“未来，复星依然把‘稳健’二字摆在当头。我们看到外部环境在逐渐转暖，我相信复星已经披荆斩棘，度过了最艰难的寒冬，未来我们也将继续行稳致远。”郭广昌在《致股东信》中说。

“一过性”影响出清 消费、文旅等业务强劲回弹

同样由于疫情冲击、尤其是全球资本市



三亚亚特兰蒂斯水世界“粉色之夜”。酒店春节期间平均入住率超过99%



2022年，复星凯特加快细胞治疗药品创新研发步伐，二线DLBCL适应症上市申请获得受理，持续巩固我国CAR-T领域第一品牌



2022年12月15日上午，法国奢侈品牌Lanvin母公司、Lanvin Group复朗集团正式在纽交所敲钟上市交易

场剧烈波动，复星国际归母净利润受到巨大影响。年度业绩报告显示，2022年集团归母净利润同比下滑94.7%，至人民币5.4亿元。但审视其总收入数据，却是另一番光景。

在2022年复杂的宏观经济环境下，复星总收入仍保持增长，达到人民币1,753.9亿元，同比增加8.7%。围绕全球家庭客户健康、快乐、富足需求，豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险、复星旅文四大核心子公司，收入贡献占比为72%。

市场分析人士认为，利润大幅下滑，主要是2022年受外部不可抗力因素而导致“一过性”影响的结果，一旦不可抗力因素消除，“一过性”影响也将随之出清。2023年，复星不断聚焦的家庭消费主业或迎来回弹的重要机遇期，在抗疫领域的前瞻性布局也逐步迎来业绩兑现，其“深蹲”之后的“起跳”值得关注。

事实上，2023年开年以来，复星消费、文旅等业务已呈显著向上态势。值得注意的是，复星旅文的复苏其实于2022年下半年起，便展现出强劲爆发力。2022年旅游运营的营业额较上年同期增长85%。其中，Club Med地中海俱乐部全年录得

营业额达人民币120.11亿元，同比增长108%。

增长后劲： 全球运营与科创双引擎

郭广昌在《致股东信》中说：“复星在2022年退出部分非核心资产，进一步聚焦家庭消费主业，为未来的业绩反弹及高速发展拓展了空间，也积累了充足的弹药。”而未来增长的内生动力，则来自两大引擎：全球运营与创新。

年度业绩报告显示，目前复星在超过35个国家和地区的全年收入超过人民币1亿元。2022年，复星全球运营能力得到进一步提升，实现海外收入人民币774亿元，同比增长14%，占总收入的44%。截至报告期末，海外品牌企业达到43家，海外员工超过4.5万名。

2022年，被郭广昌定位为复星全球化进入第三个阶段的新起点。通过“全球组织+本地运营”，推动复星全球产业生态具备跨地域、跨文化、跨组织的运营能力，为复星产业运营提升和拓展提供新动力。

以法国高级时装屋Lanvin为例，加入复星后其业绩保持强劲增长。复朗集团2022年全年实现未经审计收入4.25亿欧元，同比增长38%，其中旗舰品牌Lanvin收入同比增长67%，成为全球奢侈品行业增长速度最快的公司之一。

全球运营能力持续提升同时，复星在科创上的多年坚守和持续投入，也逐渐步入收获期。

以复宏汉霖自主研发的H药汉斯状®为例，2022年3月上市以来，已在中国获批用于治疗3项适应症，并成为全球首个获批一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗，上市9个月销售收入即超人民币3亿元。

年度业绩报告显示，2022年，复星科创投入达人民币104亿元，同比增加17%；截至2022年底，共计拥有授权发明专利1,771项。

“产业和经济都会有周期，而创新是我们穿越周期的核心能力。在周期的波与谷之间，更要加大创新的投入力度。2023年，我们将继续加大创新投入，保证这一增长引擎持续高效运转。”郭广昌说。

(原文刊载于新华社客户端)

2023.03.31

专题·年度业绩 ANNUAL RESULTS

2023 致股东信

聚焦发展 行稳致远



尊敬的各位股东：

2023年，是饱含着机遇与希望的一年，三十而立的复星，站上新的起点。从复旦校园边上的一个平房起步，今天复星已经发展成为了业务覆盖全球超过30个国家和地区的家庭消费产业集团。过往的三十年，值得全体复星同学骄傲。三十年这一路充满挑战，有过欢笑，也有过泪水。让我最自豪的，是所有复星同学们三十年来始终不忘初心，一起拼搏，努力实践复星创业之初立下的“助天下”初心。

2022年，本公司全体员工上下一心，积极应对疫情、宏观形势诸多不确定性的冲击，坚持行稳致远，整体实现了稳健增长的发展目标。本公司始终坚持“深度产业运营+产业投资”，持续坚守科创和全球运营两大核心增长引擎。作为创新驱动的全球家庭消费产业集团，本报告期内，本集团营业收入人民币1,753.9亿元，同比上升8.7%。

当然，2022年也是充满挑战和困难的一年。本报告期内，归属于母公司净利润人民币5.4亿元，同比下降94.7%。在年内，疫情对经济活动和人民生活的影响贯穿了大半年时间，地缘政治恶化了全球通胀，加剧了资本市场的动荡。但所有的困难和危机，也代表着机遇。复星在2022年就明确了“瘦身健体”的战略方针，退出部分非核心资产，进一步聚焦家庭消费主业，为未来的业绩反弹及高速发展拓展了空间，也积累了充足的弹药。2023年1月，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行作为联合牵头行，民生银行、进出口银行、浦发银行作为参贷行，共同组成银团，向复星高科提供总计人民币120亿元贷款，充分看好复星在2023年及未来的发展与增长。2023年前两个月，我们欣喜地看到在2022年受影响较大的文旅及线下商业板块迎来了强劲的反弹，三亚特兰特蒂斯和Club Med单月销售额均创历史新高。再次感谢各位股东长期以来对复星的支持，复星全体同学将继续努力，用更好的成绩来回报各位股东的信任。

三十而立 聚焦主业

2022年，复星三十而立。感谢一路上所有支持过、帮助过复星的人，尤其是复星各个阶段的股东们，是你们的爱与包容让我们茁壮成长。这一年，本公司决定通过“瘦身健体”，专注于家庭消费产业，将有限的资源投身于更有成长性的赛道。

我们的目标是，围绕复星优势产业，打造更多的行业头部企业。在我看来，经济社会发展变化和新兴科技的诞生一定会影响消费者的选择，消费意愿的增加与否，往往取决于个人对收入、经济增长预期和消费环境的信心，但我相信人们对更美好生活的向往一定是不变的，更相信中国经济长期向好前景不变，因此，我们希望为全球家庭带来更健康、更快乐、更富足生活的愿景也是不变的。

为达到这一目标，我们必须围绕现有的优势产业持续深耕下去，更加聚焦主业，更加强调产业垂直生态的整合和协同。2022年我们成功实现了钢铁资产的系统性处置，为下一步进一步聚焦主业积累了弹药。在这里想特别强调的是，复星对这些资产的退出并不是因为项目本身资质存在问题。恰恰相反的是，这些资产在复星的深耕运营下都在业绩和可持续性发展上取得了长足的进步。但是我时常问自己、问身边的团队：我们做的事情对复星有什么战略价值，复星的生态如何为我们做的事情赋能。为了进一步实现聚焦，复星必须果断放弃非核心资产，未来也将在前瞻性、引领性赛道大胆加大投入。

全球组织 全球深度运营

2022年起，复星的全球化进入第三个阶段：全球组织+本地运营，推动复星全球产业跨地域、跨文化、跨组织运营，意在把全球看作一盘棋，通过全球化的产业深度和人才广度，利用最合适的资源深耕重点地区，集中力量把行业积累和认知、最优质的资金、合作伙伴、科技和人才统一起来，打造出最具有竞争力的产品和服务，同时实现生态内相互赋能和高速“乘长”。

五年前投资Lanvin后，其运营母公司复朗集团成为亚洲奢侈品行业增长速度最快的公司之一。2022年12月15日，复朗集团在纽交所敲钟上市，股票代码LANV。这是复星在美国上市的第一家控股企业。复星葡萄牙保险积极拓展以西葡语区为主的域外市场，国际化业务收入同比增加49.6%；复星医药作为中国全球化水平最高的医药公司之一，2022年进一步拓展非洲市场，科特迪瓦园区项目于其经济首都阿比让启动，标志着复星医药在非洲本地化药品制造与供应上迈出重要一步。

科技创新 东方生活美学

创意创新层面，复星进一步提出“东方生活美学”，希望真正实现中西融合、传统出新。譬如“大豫园片区”就将成为这一理念的物理展呈。产业和经济都会有周期，而创新是我们穿越周期的核心能力。在周期的波与谷之间，更要加大创新的投入力度。今年，我们将会继续加大创新投入，对于附属公司的考核也会重点考虑科创投入的数量和质量，保证创新这一增长引擎持续高效运转。

财务稳健 坚韧向前

报告期内财务表现稳健，总债务占总资本53.2%，基本保持稳定，现金、银行结余及定期存款1,005.6亿人民币。同时，公司积极对接融资渠道和项目的资金合作方，提升新建项目中轻资产的比重。新的一年，我们相信民营企业融资成本会进一步降低，融资渠道会进一步拓宽。

业务层面“聚焦主业”，退出远大于投入，签约口径超400亿元，回笼现金流近300亿元。

2023，复星依然首当其冲求“稳健”，以降低计息负债总额、提升信用评级为核心财务战略，坚决加快非战略和非核心资产退出、加速资金回笼，同时坚决加大外部融资和再融资力度，2022年已与多家中外资银行续签战略合作协议。我们看到外部环境在逐渐转暖，我相信复星已经披荆斩棘，度过了最艰难的寒冬。

以人为本 缔造数字化企业

随着AI算力的提升，人工智能会越来越聪明，线上交互的敏捷度和智能化程度大幅提升，在OpenAI引领的革命性浪潮中，我们要做好自身的工作，充分拥抱变化，一方面要“喂”更多现实中的经营数据给数据中台，只有充足的数据积累，才有可能进行分门别类的分析；另一方面，也要转换组织和个人的角色，智能工具会完成越来越多的基础工作，公司的每个人都要做好角色转换的准备，让自己更多成为提问者 and 思考者，让智能化工具为工作所用，而不是自身被智能化工具所取代。

另一方面，人才始终是复星的财富。多年来，复星持续构建多层次、多维度的合伙人体系。

复星的全球合伙人都是“合作伙伴”的关系，所有人都在复星的大平台上充分发挥主观能动性，自我驱动。我们也欣喜地看到在2022年有更多的海外合伙人加入了全球合伙人的队伍。欢迎更多年轻人加入复星，一起打造金字塔型人才结构和人才储备。我们持续进化组织机制，打造人才梯队，落实数智化，实现全球化赋能与生态集采。

坚持“助天下”初心 商业向善

复星走到今天，各位复星人会为我们是有大爱的深感自豪。急社会之所急，想社会之所想，复星始终坚持商业向善和可持续发展，通过支持抗疫、抗震救灾、乡村医生、教育文化、创业扶持等多维度公益活动积极回馈社会。复星的行动得到了境内外ESG评级机构认可，在本报告期内再获认可：复星的MSCI（明晟）ESG评级为AA，是大中华地区唯一一家MSCI ESG评级为AA的综合型企业；恒生可持续发展评级为A，连续两年入选恒生ESG 50指数成份股，连续三年入选恒生可持续发展企业基准指数成份股；首次入选富时罗素社会责任指数成份股；复星标普CSA ESG评分大幅上升，排名超过90%的全球同业，等等。

三年前，复星与德国合作伙伴BioNTech联合研发复必泰mRNA新冠疫苗，希望为国家14亿人民多一种可能、多一种准备。截止报告期末，复必泰疫苗已为港澳台同胞接种超过3000万剂。

三年来，我们紧密关注新冠药物的研发，与河南真实生物联合开发了新冠特效药阿兹夫定片，先后纳入国家卫健委新冠肺炎诊疗方案和国家医保目录。在防疫政策放开后的报告期内，已在全国供应超1,000万瓶，为人民保平安。

2022年，复星试行员工公益假制度，鼓励员工每年拿出0.5天参与志愿服务，截至目前员工公益服务总时长已突破3万小时。

2023年，中央多次强调“两个毫不动摇”，大力支持民营企业发展，复星希望抓住契机，让全球家庭享受更好的幸福生活，希望更多的人能更健康、更快乐、更富足地活到121岁。

感谢各位股东，也感谢客户和每一位朋友对复星的支持与帮助复星，我们一定继续努力，持续为各位股东创造更大价值。

郭广昌
复星国际董事长



“大豫园片区”概念方案效果图

“

为什么能穿越‘完美风暴’，根本上还是通过创新、全球运营打造客户喜欢的好产品



郭广昌：穿越“完美风暴” 2023 发展充满信心

2022对复星来说是特殊的一年，是一场“完美风暴”，好在有大家支持，我们顺利穿过了这场风暴。回望这一年，我们每个人都有各种各样的深刻感受。但我们说得最多的一句话，是“首先要活着”。机会是留给活下来的人，首先要穿越风暴和危机，才有未来。2023年，复星各项业务全面恢复，尤其是三年疫情影响最大的旅游业、商业等，一季度数据全面向好，这让我们对2023年和以后，复星国际的业绩能回到正常的轨道上，回归稳健、快速的发展还是充满信心的。

去年复星退出了一系列非核心资产，包括对钢铁赛道的资产进行系统性处置。事实上在过去几年里，复星一直在“瘦身健体”、聚焦主业，但2022年里这场特殊的“完美风暴”，让复星“瘦身健体”的计划大大加速，复星的决心和动作更大。

“瘦身健体”也是有进有退有标准

的。一个灵魂拷问是复星该做什么，不做什么。我一直强调，未来要把精力、资金和优势聚焦到复星更有优势、其它企业做不了的产业上。在全球运营、创新研发、东方生活美学的产品力方面，持续加大投入。“瘦身健体”的最终目标还是发展。对于进入复星生态的产业，另一个灵魂拷问是，是否适合在复星发展、能为复星战略赋能什么，复星能为它带来什么。这些问题想清楚后，才能让复星真正成为一个大生态系统，实现生态赋能。

复星在消费产业布局较多，核心目标还是坚持做好产品，推进创新和全球运营。为什么我们能够穿越2022年的“完美风暴”，从根本上说还是坚持做对的事、难的事、需要时间积累的事——通过创新、全球运营打造更多客户喜欢的好产品。

（摘自郭广昌2023年3月30日复星国际2022年度业绩发布会上的讲话）

“

复星及其成员企业在未来还是会一如既往重视并践行ESG管理工作



汪群斌：持续加强 ESG 管理 提升企业长远价值

复星自创业以来，始终坚守“修身、齐家、立业、助天下”价值观，在过去三十多年的发展中，持续关注并重视ESG的评级和管理工作。

我们在ESG方面得到了很多全球权威机构的认可。比如，复星国际的MSCI ESG评级为AA，也是大中华地区唯一一家达到AA级的综合型企业；复星国际的2022年恒生可持续发展指数评级维持在A，并入选恒生可持续发展企业基准指数成分股（前20%），被纳入恒生ESG 50指数；2022年复星国际富时罗素FTSE ESG评分大幅度提升，并且在去年首次入选富时罗素社会责任指数成分股FTSE4 Good Index Series；我们的标普CSA ESG评分在2022年也有大幅提升，超过同行业91%的企业。

我们不仅关注集团层面的ESG管理工作，同时也在关注和提升核心子公司的ESG表现。复星旅文在今年3月份获得了

MSCI ESG AAA评级，也是大中华地区唯一一家MSCI ESG AAA评级的企业。

复星也非常重视TCFD报告，我们将于今年发布首份TCFD报告。在组织机制保障方面，我们专门成立了董事会下的ESG委员会，在管理及决策层设立ESG决策委员会，下设ESG管理委员会和ESG工作小组来实施ESG的各种举措。同时，我们把集团ESG绩效与董事会绩效挂钩，将ESG作为执行董事绩效评估和薪酬评估过程中的重要评估因素。

未来，复星集团和子公司会一如既往地重视ESG评级管理工作，在科创和全球化发展过程中践行“修身、齐家、立业、助天下”的创业初心，积极承担更多社会责任。我们会继续对标国际一流ESG标杆企业，不断提升ESG管理工作，让复星在长足发展的道路上走得越来越好。

（摘自汪群斌2023年3月30日复星国际2022年度业绩发布会上的讲话）

“

立体化、多维的创新战略已经取得阶段性成果



陈启宇： 保持战略定力 坚持全球化

经历了2022年地缘政治、通货膨胀、资本市场波动和疫情等全球挑战，2023年至今，中国经济步入了稳步回升的阶段，内需扩大，人工智能突破为未来产业发展带来更多机遇。在此过程中，复星持续坚持全球化战略，坚持科技创新驱动高增长。

经过三十年的发展，我们复星在全球化运营能力方面不断加强。从2008年到现在，海外收入占比从2%增长到近45%。未来我们要保持战略定力，坚持战略聚焦：打造创新驱动的全球家庭消费产业集团，用复星优势深耕具有全球竞争力的核心业务。未来复星的业务的一大特点是全球业务能力、全球运营能力、全球价值的挖掘。同时要聚焦科创驱动，聚焦能显著提升产品竞争力的核心业务板块。

为了保证企业发展和股东回报，我们还将持续保持财务健康，有序降低财务杠杆，提升经营现金流水平，并逐步退出非核心资产。

打造深度全球运营能力，无论制药、医疗器械、消费品、时尚、金融还是智造，都希

望具有落地根植中国并辐射全球的能力，并一步步构建全球销售、研发和供应链体系。2022年我们已拥有43家海外品牌企业，超过4.5万名海外员工，海外营收达到774亿元。

我们通过科创力提升产品力，前瞻性构建持续发展动能。在大健康领域，多年来一直持续坚持“创新自主研发+合作+引进”的策略，收获了不错的成效。2022年复星医药新品和次新品收入在制药业务中占比超30%，近100亿营收。这些年复星在中国市场上贡献了非常多“第一个”创新产品，是我们立体化、多维创新战略的阶段性的成果。

未来一方面自主研发的产品要走出去，在海外市场的开拓和全球化高质量发展，是创新产品发展非常重要的成长路径和空间；另一方面在中国市场要引进更多创新产品，加强产品厚度和营销能力。希望我们持续地创新研发投入能给市场带来更多好产品，也给股东带来好回报。

（摘自陈启宇2023年3月30日复星国际2022年度业绩发布会上的讲话）

“

夯实复星全球运营能力，将年轻人喜爱的东方生活美学做深做透



徐晓亮： 无惧挑战 坚韧发展

过去的一年，尽管面临较大的不确定性和全球市场波动，复星各个产业始终无惧挑战，坚韧发展，不断夯实运营能力，充分发挥复星全球化和科创优势，取得了各方面进展，从而推动复星的总收入同比增长8.7%。其中，得益于海外旅游业务率先复苏，复星旅文去年全年收入大幅增长49%，达到137.8亿元。2022年9月，豫园股份联合体成为上海市黄浦区核心地段福佑路地块实施主体，揭开大豫园片区序幕，未来将打造成极具东方生活美学魅力的全球时尚文化秀场。此外，复星全球运营能力得到进一步提升，海外收入人达到774亿元，同比增长14%，占总收入比重来到44%。

于此同时，我们更加聚焦主业，坚定瘦身健体。一方面在融资端加大努力，完成境内外多笔银团贷款债券发行，更是成功获得国内银团人民币120亿贷款。另一方面也在加快非核心资产的

退出，全年完成签约退出超过400亿，回笼现金近300亿。

今年以来，复星各板块业务已经回归正轨，加速恢复，特别是复星旅文和豫园股份等消费产业更是迎来了开门红。豫园兔年灯会取自《山海经》，通过创新演绎传统出新，火爆出圈，受到了广泛好评，吸引了400万人次现场观灯。1月和2月，复星旅文旗下ClubMed创下了十年来的同期业绩新高，三亚亚特兰蒂斯实现人民币近4亿元收入，同样刷新历史记录，平均入住率更是达到96%。

未来，我们将继续坚持瘦身健体，进一步夯实复星全球运营能力，将年轻人喜爱的东方生活美学做深做透。同时也将持续加大研发投入，为全球家庭智造健康、快乐、富足的好产品。

（摘自徐晓亮2023年3月30日复星国际2022年度业绩发布会上的讲话）

2023.03.31

要闻 NEWS

郭广昌：注重企业健康发展 对未来充满信心

◎文 施佳瀛

3月17日、18日，复星国际董事长郭广昌先后出席2023亚布力中国企业家论坛第二十三届年会、上海市浙江商会主办的第六届世界浙商上海论坛暨商会第十一次会员代表大会，分别接受央视采访和发表主题演讲，强调创新和全球运营两大议题并坚定相信经济向好。

接受央视采访：注重研发投入和全球运营

在主题为“聚力高质量发展”的亚布力论坛上，500多位知名企业家、经济学家、黑龙江省有关领导、省内重点企业负责人齐聚，探讨实现路径及今年的增长目标中有哪些新的机遇。

郭广昌在论坛现场接受央视记者采访时表示，未来的发展首先是注重创新，注重研发投入，尤其在生物医药、大算力芯片这几个方面加大投入力度。第二，要继续加大全球创新能力和运营能力建设，复星对今年的总体发展目标充满信心。

参会企业家认为，要用数字经济赋能传统行业，用绿色低碳的技术改造生产流程，用制造业升级带动消费业升级。2023年民营经济将加大科技的投入，扩大有效投资。

浙商论坛演讲：相信是一种力量

浙商论坛上，郭广昌做主旨演讲，对当前经济复苏、民营企业创新创业及复星下一步战略部署做出全面深刻的阐述。

“站在今天的市场环境，大家首先要知道，该怎么活下去。‘相信’，是一种力量，但信心非常重要”，郭广昌说，“现在‘春暖花开’了，大家一定要记住，还是要做最坏的打算、做最好的努



郭广昌在亚布力论坛上接受央视采访

力！坚守，不一定成功，但不坚守，一定是不成功的。所以，我们还是要坚守！努力，不一定有最好的结果，但不努力，一定没有好结果！所以我们还是要努力！有信心，不一定成功，但如果信心都没有，一定不成功，所以我们还是要有信心！”

线下消费正在快速复苏

“今年开年以来，我们真切地感受到了消费，尤其是线下消费的快速复苏。”郭广昌说。

从复星的各个产业赛道出发，郭广昌用数据说话，传递了复星旗下各产业从国内到国际市场的乐观表现：豫园灯会今年成为了网红爆款，参观人次逾400万。旅游行业的复苏更为明显，复星旗下三亚·亚特兰蒂斯酒店，从1月中至今的入住率均超90%，过年期间更是超过了99%。放眼全球，Club Med地中海俱乐部也取得了创业至今70多年来的历史最好单月成绩。

从“四千精神”到“地瓜经济”

复星是浙商创业，起步上海，深耕中国，产业遍及全球。从民营企业发展“四千精神”到浙江“地瓜经济”，郭广昌都深有感触。

他说：“创业的道路从来都不是一帆风顺的，都是一路过关斩将，披荆斩棘，一路苦过来的。但我觉得所有浙商特别不容易，特别优秀，我们不会自怨自艾，我们能苦中作乐，能享受创业的过程。”

“走向未来，我们还是要靠大家从心里觉得，我做的是值得的，我做得开心，我做这个不是为了受到某种表扬、肯定，我做这个就是因为我的客户，因为我们的努力，他们享受到了更好的产品。”郭广昌说。

今年1月，浙江提出了实施“地瓜经济”提能升级的“一号开放工程”，要打造更具韧性、活力、竞争力的“地瓜经济”。

谈及“地瓜经济”，郭广昌说：“走到今天，如果大家想有创新，想要再去发展的话，不妨到全世界再去走一走。不仅仅是东南亚，我们尤其应该去看看美国，看看欧洲在做什么。我们必须对这个世界充满好奇心，我们要去了解低成本区域，更要去知道最高新的科技和技术在哪里。我们必须走向全球。复星一直坚持全球运营，提出要‘从全球的角度看全球’。要坚守中国，要植根中国、植根浙江、植根上海，但必须具备全球眼光、全球能力，这才是我们未来的生存之道。”

呼吁企业保持健康 追求创新

复星很早就在健康赛道上有了深度布局，郭广昌因此对健康这一话题情有独钟。他说，从过去三年的经验和教训来看，人们都需要明白的一个道理是，健康最可贵。作为企业，下一步发展中也更应关注自身“健康”。

郭广昌分析说，健康首先是财务和业务上的健康。复星正在积极地瘦身健体。近日，复星正式和沙钢签署了关于转让南京南钢股权协议。

在他看来，企业保持健康，还要不断创新，要全球运营。据悉，最近，复星举行了全球合伙人大会。郭广昌号召其全球合伙人，所有的产品、所有的投资，如果没有独特性，没有为社会创造更多独特的价值，原则上就不做。“我们必须创新，我们必须做别人做不了的事。”

聚焦创新，坚持全球运营，复星将在今年的发展中继续行稳致远。



扫一扫看视频

我眼中的“地瓜经济”

今年是“八八战略”实施20周年。“新春第一会”上，浙江提出实施“地瓜经济”提能升级“一号开放工程”，坚持高水平走出去闯天下与高质量引进来强浙江有机统一，加快打造高能级开放之省。

复星是浙商代表性企业，起步上海，深耕中国，全球发展。作为上海市浙江商会名誉会长单位，复星的发展始终与时代大潮、与浙江发展同向同行，在“走出去”“引进来”等方面积累了丰富经验，复星国际董事长郭广昌对“地瓜经济”深有感触。

3月20日出版的《浙江日报》刊发郭广昌谈他眼中的“地瓜经济”文章，全文如下：

我认为“地瓜经济”有两层内涵。通过创新开拓，浙商企业的藤蔓伸向世界各地，充分汲取全球化的养分，并在新兴领域长出新枝。复星正是代表性浙企之一。创业30年来，复星立足上海、走向世界，“全球组织+本地经营”模式日趋成熟，



复星牵头民营经济联合体打造的杭绍台铁路，列车飞驰在春色里

40多家海外品牌企业稳步发展，不断拓展全球化的产业深度和人才广度。

随之，浙商扎在浙江的根茎也愈加茁壮，“浙商回归”的投资项目与当地发

展融为一体，在浙江市场化、法治化、国际化的一流营商环境中得以茁壮成长。近年来，复星在医疗健康、互联网、金融科技、基础设施等领域积极布局浙江，产业规模超千亿元。比如，我们牵头民营资本联合体，投建了全国首条民营资本投资控股高铁——杭绍台铁路，惠及台州、绍兴沿线900多万人口。

因此，无论国内还是海外的“浙江人经济”，只要与“浙江经济”深度融合，都将极大提升两个市场、两种资源转化，通过高水平“走出去”闯天下与高质量“引进来”强浙江有机统一，实现乘数效应。

去年，复星为嫁接自身的海外投资能力与浙商的产业落地能力，成立浙商成长基金，旨在形成浙商返乡投资资金池，参与省内八大万亿产业的投资。未来，复星将与浙商伙伴共同做大做强长三角“地瓜经济”，充分利用长三角市场、人才、研发、融资、出海等方面优势，提升创新和开放发展能力。



全国人大代表陈柏蓉提出三项建议： 科创、白酒出海、激发消费市场活力

◎文 | 林虹秀

3月5日，第十四届全国人民代表大会第一次会议在北京隆重召开。全国人大代表、全国五一劳动奖章获得者、国家一级品酒师、舍得酒业酒体中心酒体设计师陈柏蓉提出了《加强高端精密检测仪器国产研发，助力科技创新的建议》《关于“推动中国白酒国际标准制订，支持中华优秀传统文化走向世界”的建议》和《关于“促进酒类消费，激发市场活力”的建议》共三项建议。她建议加强国产关键技术设备的研发和创新能力，助力科技创新，以及通过鼓励中国白酒酿造技艺申遗、支持构建适应国际贸易的白酒标准体系等措施，加快推进中国白酒出海，让东方生活美学加速走向世界。

作为一名经常与白酒高端精密检测仪器为伴的酒体设计师，陈柏蓉深切体会到高端精密检测仪器对严格把控酒体品质和风味的重要作用。为适应国家科技与经济发展需求，需重点提升精密仪器与装备关键基础技术的自主化水平和创新能力。

陈柏蓉在《加强高端精密检测仪器国产研发，助力科技创新的建议》中提出建议：

第一，有序加强基础性科技投入，合理利用新型举国体制，依据研发难易程度有序投入；

第二，切实发挥好制度、政策的价值驱动和战略牵引作用，推进人才评价机制改革，深化人才激励机制改革，激发人才创新创造活力；

第三，整合各方力量，形成研发合力，广泛挖掘和利用各地区、各部门的自身基础与



优势，有机协调与集成，高效推进高端精密检测仪器与装备研发。

党的二十大报告指出，完善科技创新体系，坚持创新在我国现代化建设全局中的核心地位。科技创新如今已成为各行各业关注的焦点话题。

中国白酒的发展史就是酿酒技术的创新史。近年来，越来越多的酒企加大科技创新投入，开启了科技赋能的探索，致力解决关键技术“卡脖子”问题。

公司积极融入复星生态体系，在复星和豫园股份科创战略的引领下，将“科创驱动”

作为公司发展的置顶战略之一。公司高度重视延揽、培养专业人才，打造高能级研发团队；加强产学研融合，推动科技成果转化，分别与江南大学共建“中国舍得陈酿老酒研究院”、与四川轻化工大学共建“中国生态酿酒产业技术研究院”、与四川省农业科学院共建“四川酒粮产业技术研究院”。这三大产学研创新平台，为舍得酒业关键核心技术研发和新产品开发打下坚实的科研基础。

党的二十大报告指出，要坚守中华文化立场，提炼展示中华文明的精神标识和文化精髓，讲好中国故事、传播好中国声音，推动

中华文化更好走向世界。中国白酒作为中华优秀传统文化的重要组成部分，蕴含着中国的艺术审美和生活智慧。在两会上，陈柏蓉对中国白酒标准国际化，助力中国白酒出海等问题提出建言。她认为，积极推动中国白酒出海，向世界讲好中国故事，传递东方生活美学，传播中国传统文化和中国文化自信，是新形势下酒企应该肩负的社会责任。

陈柏蓉在建议中提出了促进中国白酒出海的四大措施：

第一，鼓励中国白酒酿造技艺申请世界非物质文化遗产，推动中国文化在全世界范围的传播和继承，显著提高中国白酒文化的国际地位与认可度；

第二，形成国际认可的中国白酒国际标准，使中国白酒在国际上与同类产品展开公平竞争；

第三，搭建多国家部门参与的平台，整合国际贸易信息资源，加快建立中国白酒走出去的联动机制；

第四，多渠道助力中国白酒海外推广，希望在国际交流中尽量使用包括白酒在内的中国酒类产品。

在复星和豫园股份国际化战略指引下，公司充分借助复星、豫园股份广阔的海外业务平台，以“产品出海、品牌出海、文化出海”三步走的国际化战略快速布局海外市场，并先后亮相多个重要国际盛会。目前产品已出口欧洲、东亚、北美，让全球家庭在享受中国白酒带来快乐的同时，感受到东方生活美学魅力。

复星健康参加人民网两会访谈： 建议提升社会办医水平 提高中医药健康参与度

◎文 | 钟雪蔓

由人民网·人民健康主办的2023年全国两会“健康中国人”系列圆桌座谈近日在北京举行。在“推动高质量办医发展 提升全民健康管理水平”专场座谈会上，多位专家、学者围绕上述问题进行了探讨，他们建议：提高中医药在健康管理中的参与度，创新中医药服务模式，提升个人健康素养，以竞争合作的方式，推进社会办医高质量发展。

作为社会办医代表，复星健康总裁、佛山复星禅诚医院院长胡航认为，推动社会办医高质量发展，要注意加强学科能力建设、保障医疗质量安全。“社会办医需要积极融入城市医疗服务体系建设。”胡航说，“社会办医应在相关部门的监督下，依照政策要求不断提升优质医疗服务供给能力。同时，应加强与公立医院在健康管理等方面的合作，积极协助公立医院为主体的医疗服务体系更全方位覆盖更多人群，发挥好城市医疗服务体系重要补充力量的作用。”

胡航围绕“社会办医、民营医疗发展路径”等相关话题向人民健康分享了相关实践经验。他认为，当前社会办医机遇与挑战



2023年全国两会“健康中国人”系列圆桌座谈

并存，应通过行业力量着力提升社会办医整体水平，持续探索更优质全面的健康管理服务模式。推动社会办医高质量发展，要注意加强学科能力建设、保障医疗质量安全。

过去20年我国医疗改革不断深化，社会办医发展呈现出不同时期、不同阶段的特

点。“社会办医需要积极融入城市医疗服务体系建设。”胡航认为，社会办医应在相关部门的监督下，依照政策要求不断提升优质医疗服务供给能力。同时，应加强与公立医院在健康管理等方面的合作，积极协助公立医院为主体的医疗服务体系更全方位覆盖

更多人群，发挥好城市医疗服务体系重要补充力量的作用。

“社会办医发展还有许多提升空间。”胡航说，目前社会办医发展不充分、不均衡。一方面，需要社会办医医疗机构提升自身管理水平，加强学科建设和医疗质量安全管理等内涵建设；另一方面，需在构建行业发展标准的基础上，加强多方合作，加强资源共享，促进行业水平的整体提升。

近年来，复星健康在社会办医方面积累了一些经验。胡航分享，在互联网医疗方面，复星健康基于互联网技术向广大患者提供一站式健康管理方案。具体而言，构建了统一的医生、患者操作系统，依托线上平台，在患者授权的情况下，让医生能够持续追踪、管理患者的康复情况，为患者提供持续的健康管理服务。同时，在挂号、缴费、药物配送、医药保险等方面为患者提供丰富的配套服务。此外，通过功能医学应用的探索，扩展健康管理的范围，为更多有健康管理需求的亚健康人群提供线上线下一体化的健康指数追踪管理服务。

2023.03.31

要闻 NEWS

复星健康首届学科建设论坛 授牌 54 个重点学（专）科 站上新起点

◎文 张璐

3月25日，复星健康首届学（专）科高峰论坛在上海举行。本次论坛以“聚焦学科发展 激发创新动力”为主题，旨在构建满足未来发展需求、激发创新活力和发展动力的重点学（专）科建设，持续提升医院医疗水平。

全国政协委员、复旦大学上海医学院副院长朱同玉，同济大学附属第十人民医院院长秦环龙，复旦大学附属中山医院教授、上海市呼吸病研究所所长白春学，上海中医药大学康复医学院院长、康复医学研究所所长单春雷，长海医院影像医学部主任陆建平，中国非公立医疗机构协会代表张静等行业专家，复星国际联席董事长汪群斌，复星国际联席CEO陈启宇，复星医药全球研发中心联席CSO刘宁姝，复星健康董事长陈玉卿，复星健康总裁胡航，复星健康联席总裁沈赞及复星健康旗下各成员医院院长和科室负责人出席。

现场授牌54个重点学（专）科

作为东道主，胡航致辞表示欢迎，并表示希望复星健康旗下各医疗机构以此次重点专科遴选交流为契机，结合自身实际开展学科建设工作，提升医疗服务质量。

朱同玉表示，医疗行业只有在人才、学科上发力，才能抓住根本，抓住未来，期待复星健康把握时代趋势，加速技术变革，实现弯道超车。

张静表示，近年来社会办医服务质量和数量显著增长，满足了人民群众多层次、



54个重点学科授牌仪式（部分）

多样化的医疗服务需求。

就“人工智能赋能呼吸学科建设”，白春学提出医疗机构要变底层设计为顶层设计、学术紧跟为学术引领、实用新型为原创发明、中国制造为智能惠众。单春雷指出康复医学唯有结伴才能行稳致远。刘宁姝展示复星医药创新战略阶段性成果，期待加速转型落地。秦环龙强调学科发展战略是新形势下的新定位、再部署，同步需建立不同学科评估标准。陆建平细致梳理了一站式智能卒中诊疗流程，提出要依托智能技术打造新流程。赵晓东分享禅医脊柱骨科经验，该科室已成为佛山市医学重点专科、广东省高水平

重点专科建设项目，拥有5个标准化病区，250多张床位，手术量超3000台次/年。徐州矿业集团总医院副院长魏秀娥表示，学科建设能加速建设医疗服务体系，有利于医院稳步发展以满足人们的健康需求。

基于“学科建设是医院平稳运行的保障”这一共识，复星医疗副总裁杨德华宣读复星健康授牌决定文件，详细介绍各重点学科选拔标准。本着“资源共享、协助共赢”的宗旨，历经初筛、初评、复评各环节，从成员医疗机构选出54个具有引领地区学科优势的重点专科。54个重点学（专）科现场授牌，复星健康学科建设站上新起点。

专注打造创新驱动、有学科建设力的医疗集团

论坛设置精细化运营专题分享会，复星健康高级副总裁王旭刚倡导医院致力于建设智慧服务完整链条，线上线下一体化打造“互联网+医疗健康”。佛山复星禅诚医院副院长邹素珍认为应择优建设一批具有中医药特色、在生命科学和临床医学领域居领先地位的中医药重点学科。残疾人居家康复主任陈志嫻提出以多元化社区服务助推医院康复科室发展。深圳恒生医院生殖医学科主任邓伟芬探讨以共建医联体和“线下+云上”方式促进生殖医学新发展。

陈玉卿通过线上视频祝贺论坛，指出学科建设就是不断地“增峰造原”，要通过优化专科布局、建立以系统疾病为中心的多学科模式、医教研齐头并进推进重点专科建设落地。

汪群斌为论坛致辞，提出将加大复星健康在医疗诊疗和数字化方面的投入，做创新驱动、有差异化市场竞争力的医疗集团。

陈启宇表示，复星健康做到好医生、好医院、好平台“三好”，面对大众多层次医疗需求，探索一条多方满意的医院发展路径至关重要。医疗机构想要持续发展，务必将“医”摆在首位，因此复星健康应不断夯实能力，为更多患者提供更优质可及的医疗服务。

未来，复星健康将充分发挥重点学（专）科专业特长，把学科建设推向前进，开创医院学科高质量发展新局面。

上海国际时尚联合会四届二次理事会召开 融通沪粤港澳 深耕东方生活美学

◎文 赵惟缘

3月21日，上海国际时尚联合会四届二次理事会在焕新后的上海老饭店召开。会议就结盟“粤港澳”共建东方生活美学时尚产业生态圈、东方高定艺术中心筹建等议题热烈研讨。

上海国际时尚联合会会长、复星国际联席CEO徐晓亮指出下一阶段发展方向和工作重点：联合会提炼出“东方生活美学”并作为置顶战略，各企业需顺势而为，推出更多符合东方生活美学韵味的产品和服务。同时，“数智化”需充分用于丰富客户体验、创造品牌价值。双碳时代推崇“慢时尚”，要从环保和可持续发展中找到第二增长曲线。联合会将搭建场景促进内部交流、合作与共同发展，也会吸引新成员加入，扩大“朋友圈”。这就包括深化与政府部门合作，提升联合会影响力与公信力，并主动与全球时尚对话，做好“走出去”和“引进来”。

上海国际时尚联合会常务副会长殷姿分享了拜访“粤港澳”地区时尚产业生态后的心得：“粤港澳”时尚平台对“大豫园片区”充满期待，初步达成共识为“东方时尚、中国大美”结盟、赋能。由香港贸发局主办的CENTRESTAGE(香港国际时尚汇展)，历经七届，已成为亚洲别具影响力的时尚盛会。2023年9月将与上海互通，在都



时尚联合会四届二次理事会进一步推进东方生活美学落地

市生活休闲时尚、现代别致前卫设计，展现卓越工艺方面与时尚联合会合作。联合会还将参与由深圳时尚文化创意协会主办的“第十届东方美学引领世界新时尚国际论坛”，碰撞更多火花。联合会已与粤港澳大湾区科技时尚文化周、粤港澳大湾区智能时尚促进会等签署战略合约，未来两地会在“科技+时尚”人才孵化方面互动，助力培养优秀的中国新生代时尚设计师。

上海国际时尚联合会荣誉副会长、著

名中国高定设计师郭培分享了疫情三年的思考：“我们用10年策划了一场新艺术形式的展览，希望纽约、巴黎、东京之外，能在上海面世。让中国人站上国际舞台，唤醒消费者的尊重与认同，通过文化自信觉醒国家的内在精神。”

上海国际时尚联合会秘书长宋波代表秘书处做上海国际时尚联合会2023年工作要点提报。第一，上海高级定制周恢复一年两届，深度链接“五五购物节”、“世界

设计之都大会”。即将到来的第十二届上海高定周已列入《上海建设国际消费中心城市工作要点》。第二，拟成立联合会下设平台运营服务公司，市场化运作。第三，携手“东方生活美学研究院”，围绕“东方生活美学”战略，助力会员企业落地大豫园片区；逐步形成对内服务会员企业，对外服务大时尚产业的可持续发展链式关系。第四，拟筹建“东方高定艺术中心”，成为会员企业共享物理空间、高客交流平台，搭建线上平台与销售体系。第五，参与第二届世界设计之都大会，召集由会员企业共创的东方美学大秀。第六，与“上海设计之都促进中心”联合参加米兰时装周，并将联合大秀列入系列活动。第七，2023年联合会将协同部分理事单位走访国内外时尚产业集聚地、友好机构、领军时尚企业。

理事会通过了联合会有关上海高定周恢复一年两届、围绕“东方生活美学”战略助力会员企业落地大豫园片区、“沪”通“粤港澳”结盟东方生活美学时尚产业生态圈等多个决议并颁发新一届理事会单位证书。上海国际时尚联合会将深耕“大时尚”，坚持“东方生活美学”战略引领，加大推进本土时尚产业“走出去”，助力上海城市建设。

复必泰二价 mRNA 疫苗自费接种服务于中国澳门正式开始

◎文|刘明一

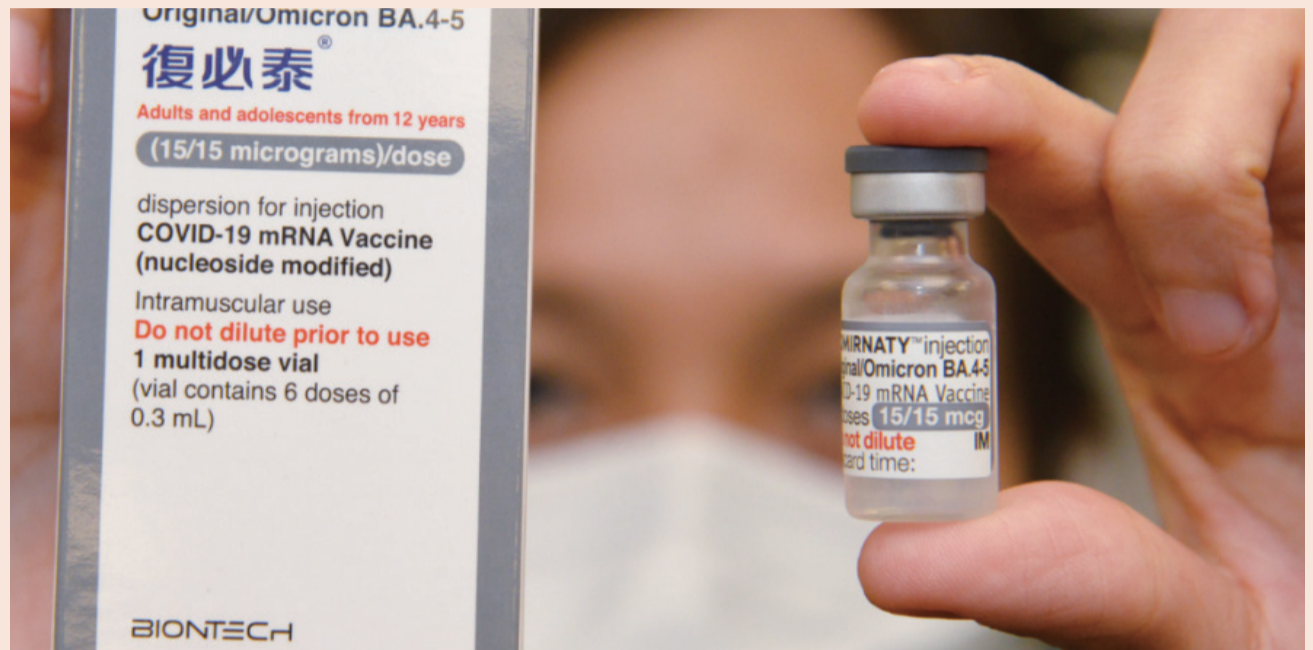
3月28日，上海复星医药（集团）股份有限公司宣布，继早前为中国澳门特别行政区供应mRNA新冠疫苗BNT162b2（以下简称“复必泰BNT162b2”），现进一步供应复必泰原始株/Omicron变异株BA.4-5二价疫苗（以下简称“复必泰二价疫苗”）。复必泰二价疫苗自费接种服务已于中国澳门正式开始，有接种意愿的人士可凭当地医生处方于中国澳门卫生局批准的合格医疗机构接种该疫苗。该疫苗适用于12岁及以上人群的加强剂接种。

目前，澳门科大医院可提供复必泰BNT162b2及复必泰二价疫苗的自费接种服务。内地居民可以通过供应商雅各臣药业（香港）有限公司指定的医臣健康GoSmart线上平台进行预约及缴费。

截至目前，复必泰BNT162b2、复必泰二价疫苗均已在中国香港特别行政区（以下简称“中国香港”）获正式注册为药品/制品、于中国澳门获批准为常规进口疫苗，实现港澳地区的公立和私营市场全覆盖。

复必泰二价疫苗可有效应对奥密克戎变异株

复必泰二价疫苗是已上市复必泰BNT162b2的迭代和补充，可有效应对奥密克戎变异株。复必泰二价疫苗每剂含有



复必泰二价疫苗

15微克编码原始毒株刺突蛋白的mRNA和15微克编码Omicron BA.4/BA.5变异毒株刺突蛋白的mRNA。

根据正在进行的II/III期全球临床试验显示，以复必泰二价疫苗作加强剂接种1个月，可产生强烈的中和抗体反应，与接种加强剂前相比，55岁以上人士的中和抗

体可提高13.2倍，而18-55岁人士的中和抗体则提高9.5倍。这表明复必泰二价疫苗加强剂或较原始株疫苗对Omicron BA.4/BA.5变种病毒产生更高的保护。

此外，针对当前在众多亚洲国家和地区流行的Omicron BA.4, BA.5亚变种病毒（包括BA.4.6, BA.2.75.2, BQ.1.1及

XBB.1），复必泰二价疫苗相对原始株疫苗产生更高免疫反应，两种疫苗的安全性及耐受性相若。一项针对复必泰二价疫苗对Omicron新亚变种病毒所产生的抗体反应分析研究显示，接种复必泰二价疫苗后，针对BQ.1.1和XBB.1的中和抗体滴度可分别提高8.7倍和4.8倍。

复星健康联合国泰航空推出预约赴港接种复必泰专享福利

经过这三年，很多人的健康意识都有了很大的提升，人们变得更加“惜命”，在健康方面的消费毫不手软。

吴晓波频道《2022新中产白皮书》显示，“医疗健康”是仅次于子女教育和房子的中产家庭第三位的大额支出项目，近3成家庭有医疗健康方面的经济压力。

对比2021年，新中产家庭在医疗健康方面的支出占比从24%增长至27%，与

之相对的是，购物娱乐支出占比从34%降至19%。按新中产个人年收入的中位数约30万来计算，健康方面的支出约8万元/人/年，着实是一笔不小的开支。

这笔钱都花到哪儿去了？

流感疫苗是中产家庭的另外一项“标配”

刚刚过去的两周，很多城市都受到了甲流的席卷。季节性流感的威力仍然不容小觑，2015年国内流感发病数为19.8万例，此后发病人数逐年走高，两年后发病数翻了一倍有余，到了2019年，已经达到350.7万（国家卫健委2020年数据）。

在2010—2011年至2014—2015年流感季，全国平均每年有8.81万人死于流感相关的疾病，其中60岁以上的老人死亡率最高。

流感疫苗在中国大多数地区属于第二类疫苗，即自愿、自费接种。由于疫苗接种后保护效力会随着时间推移而下降，而且流感病毒也会变异，因此建议每年都需要接种流感疫苗。

在流感肆虐的冬季到来之前，为全家人，起码是老人和孩子接种流感疫苗，是很多中产家庭日程上重要的一笔。除了传统针剂，流感疫苗还有一类鼻喷式，颇受新中产妈妈们的追捧。200—300元的价位区间，也让流感疫苗显得十分亲民。

当然，还有尚未远去的新冠病毒。

虽然“阳康”们如今有恃无恐，但谁也不知道抗体衰减的速度和新冠病毒的变异进展，接种疫苗仍然是我们主动免疫唯一有效的方式，要在下一波疫情到来之前未雨绸缪。

第三针或者第四针加强针打什么疫苗？

2022年12月22日，知名公共卫生与流行病学专家曾光表示，“不管是以前打了两针还是三针的人员，都可以开始打第四针了。第四针一定要变换疫苗，不能再打灭活疫苗了。”

国际著名医学期刊《柳叶刀》于2021年6月25日在线发表的一篇研究表明，异源疫苗接种方案，即不同技术生产的疫苗混打后特异性抗体显著增高。这意味着已经打过1—3针灭活疫苗的内地居民，如果加强针选择接种mRNA技术的疫苗，特别是可针对奥密克戎变异株的二价mRNA疫苗，将获得异源接种方案带来的更高的抗体提升，从而获得更好的保护力。

由此到香港打复必泰二价mRNA疫苗，再逛一逛久违的香港，正在成为新中产们的旅行新思路。

（部分内容援引自微信公众号“吴晓波频道”）

复星健康 X 国泰航空疫苗预约

香港全面取消“口罩令” 接种疫苗加强防护是关键

香港特区政府行政长官李家超2月28日宣布，从3月1日起解除所有场所的“口罩令”，在室内、户外及乘坐公共交通工具时均不用戴口罩。这一举措深受香港市民欢迎，“口罩令”解除背后，得益于香港新冠疫苗的高接种率。

据介绍，全港疫苗第二、三针接种率

分别达到93%和84%。而作为香港主流的加强针，复必泰二价疫苗在香港已累计接种超46万。一项针对复必泰二价疫苗对奥密克戎新亚变种病毒所产生的抗体反应分析研究显示，接种复必泰二价疫苗后，针对BQ.1.1和XBB.1的中和抗体滴度可分别提高8.7倍和4.8倍。

日前，澳门特区政府新冠病毒感染应变协调中心呼吁，为提高对奥密克戎变异株的保护效力，接种加强剂时选用二价mRNA疫苗。此前，亦有专家中国工程院院士钟南山建议，在两剂灭活疫苗基础上加用亚单位蛋白疫苗或腺病毒疫苗或mRNA疫苗等，效果明显提高。

2023.03.31

健康 HEALTH

年报速览 复星医药业绩稳健增长：创新产品收入占比再创新高 全球商业化能力提升

◎文|刘明一

3月27日，复星医药发布2022年度（“报告期”）经营业绩：保持稳健增长。2022年，复星医药实现营收439.52亿元，同比增长12.66%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润38.73亿元，同比增长18.17%；经营活动产生的现金流量净额42.18亿元，同比增长7.1%。创新转型成效显著，国际化运营能力凸显，实现长期可持续发展。

加大创新研发投入

复星医药持续丰富创新产品管线，提升FIC（First-in-class，即同类首创）与BIC（Best-in-class，即同类最佳）新药的研究与临床开发能力，加快研发和转化落地。

聚焦肿瘤（实体瘤、血液瘤）、免疫、中枢神经、慢病（肝病/代谢/肾病）等核心治疗领域，全年研发投入58.85亿元，同比增长18.22%；其中，研发费用43.02亿元，同比增加4.65亿元、增长12.12%。制药业务研发投入50.97亿元，同比增长13.62%，制药业务研发投入占制药业务收入的16.54%；研发费用35.52亿元，占制药业务收入的11.53%。

复星医药共有6个自研创新药（适应症）、4个许可引进创新药（适应症）、27个仿制药（适应症）于中国境内/中国香港/美国获批上市；7个创新药（适应症）、30个仿制药（适应症）于中国境内申报上市（NDA）；22个创新药（适应症）于中国境内获批开展临床试验（IND）。

复星医药自主研发的首款生物创新药汉斯状®（斯鲁利单抗注射液）于中国境内先后获批三项适应症，即微卫星高度不稳定（MSI-H）实体瘤、鳞状非小细胞肺癌（sqNSCLC）、广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）；小细胞肺癌（SCLC）适应症获美国食品药品监督管理局（FDA）和欧盟委员会（EC）的孤儿药资格认定。汉利康®（利妥昔单抗注射液）创新适应症类风湿关节炎（RA）获批上市，并进入2022年国家医保药品目录。

复必泰BNT162b2及复必泰二价mRNA



新品和次新品收入在制药业务中收入占比超30%

疫苗均已在中国香港正式注册、于中国澳门获批常规进口疫苗，相关儿童剂型及幼儿剂型也已分别获中国香港、中国澳门紧急使用认可（EUA）用于当地政府接种计划；与真实生物联合开发的阿兹夫定片于2022年7月获国家药监局应急附条件批准用于治疗普通型新冠肺炎成年患者，并被正式纳入2022年国家医保药品目录。截至目前，阿兹夫定片已在全国31个省、直辖市、自治区完成医保挂网，并已覆盖全国各地近5万家医疗机构。

与柯菲平联合开发并由复星医药独家商业化的我国自主研发的首款钾离子竞争性酸阻滞剂（P-CAB）盐酸凯普拉生片（商品名：倍稳®）于2023年2月获批于上市中国境内，用于十二指肠溃疡（DU）和反流性食管炎（RE）的治疗；复星医药自主研发并向Cipla许可的汉曲优®（注射用曲妥珠单抗）已获批上市澳大利亚上市，获批适应症已覆盖原研药在当地所有已获批适应症。

细胞治疗平台复星凯特的奕凯达®（阿基仑赛注射液）作为国内首个获批上市的CAR-T细胞治疗产品，药物可及性进一步提升。截至2022年末，奕凯达®已被纳入70个省市的城市惠民保和超过60项商业保险，备案的治疗中心超过130家。截至2023

年1月末，奕凯达®已治疗近300位复发或难治性大B细胞淋巴瘤患者。

截至报告期末，新品和次新品收入在制药业务中收入占比超30%，主要得益于新上市产品汉斯状®、捷倍安®的收入贡献及次新品汉曲优®、苏可欣®增长贡献。

坚定全球运营

复星医药已具备全球双向许可能力，助力自研产品和合作创新产品价值最大化。报告期内，复星医药在中国大陆以外地区和其他国家收入139.38亿元，占总营收31.71%。

2022年，复星医药与安进控股子公司就欧泰乐®（阿普米司特片）和Parsabiv（依特卡肽）2款创新药物在中国境内（不包括港澳台地区）的独家商业化授权许可达成合作，进一步丰富复星医药在非肿瘤领域的创新产品布局；控股子公司复宏汉霖先后与Getz Pharma、Eurofarma、Abbott、Organon等全球领先企业达成多款产品许可协议，借助国际领先的合作伙伴覆盖增量市场。此外，控股子公司Gland Pharma拟出资不超过2.1亿欧元收购欧洲CDMO公司Cenexi，战略布局欧洲市场CDMO业

务，构建欧洲本土化制造能力。

以美国为海外市场突破口，积极推进仿制药与汉斯状®（斯鲁利单抗注射液）的上市，持续提升美国市场商业化能力；同时，Tridem Pharma和Gland Pharma已分别在非洲、印度建立自营销售队伍。

创新普惠大众践行社会责任

复星医药大力推动发展中国家及欠发达地区的基础医疗卫生体系建设，助力解决药物可及性。2022年，复星医药控股子公司获得MPP许可生产并能够向全球约定区域的中低收入国家供应两款高质量、可负担的新冠口服药；截至2022年底，复星医药自主研发的抗疟创新药Artesun®（注射用青蒿琥酯）救治了全球超5,600万重症疟疾患者。

2022年国际权威指数机构明晟（MSCI）对复星医药的ESG评级上调至A。复星医药连续15年发布企业社会责任报告，被报告评级专家委员会授予五星级评价。

复星医药董事长吴以芳表示，复星医药将坚持以促进人类健康为使命，秉承“持续创新、乐享健康”的经营理念，追求中国、欧美主流市场及部分新兴市场的快速增长。

复锐医疗科技营收 354.5 百万美元同比增长 20.5% 北美、亚太及中东地区业务增长显著

◎文|黄爱芳

3月21日，复锐医疗科技有限公司（英文“Sisram”；中文“复锐医疗科技”）发布2022年度业绩（“报告期”），旗下四大板块能量源医美设备、注射填充、美容及数字牙科、个人护理均有增长。

● 营收354.5百万美元，同比增长20.5%。

● 净利润40.1百万美元，同比增长23.2%。

● 毛利率从56.7%（2021年）增长至57.0%（2022年）。

● 北美、中东、亚太业务增长显著。北美2022年度收入143.7百万美元，同比增加28.2%；亚太98.1百万美元，同比增加15.1%；中东36.6百万美元，同比增加18.7%。

● 董事会议宣派报告期内末期股息每股股份0.173港元（含税）。

全新次新产品叠加丰富业务线

推出三款全新产品：1) 解决脱发问题的全新经皮给药设备（Alma TED™）；2) 显著改善皮肤发红、敏感肌的CBD+专业护肤解决方案™；3) 首款B2C家用光波嫩肤美容仪LMNT one™。现有产品推向新市场：1) 2022年7月加拿大上市的提供个性化嫩肤及疤痕疗法的Alma Hybrid™；2) 促进性器官血液循环以恢复正常功能的Alma Duo™，2022年11月推向全球。

产业多元化布局 新设全球直营渠道

1) 深入布局注射填充业务，与上海复星医药产业发展有限公司签订再许可相关协议，获取美国Revance公司长效肉毒素



复锐医疗科技 2022 推出三款全新产品

产品Daxxify医美适应症于中国内地、香港特区和澳门特区的独家引进、使用及销售权，已于2022年9月8日就医美适应症获得

FDA批准；2) 布局丝素蛋白透明质酸钠复合凝胶及面部埋线产品；3) 布局创新生物材料，引入无创贴膜高端材料及技术，提升医美牙科竞争力。

新设英国、迪拜直销办公室，继续探索中东市场机会。通过Alma Academy活动及销售大会接待全球数百名医生和商业伙伴，建立B2C渠道支持LMNT品牌推出，通过品牌活动与优质KOL助力实现诊所营销转向消费者营销；关注长效肉毒素产品Daxxify在中国的商业化进程；拟于北美打造首家复锐医疗科技概念馆，集诊所治疗、产品陈列与培训、市场营销于一体。

复锐医疗科技董事长兼执行董事刘毅表示：我们将继续以中国和北美市场为战略重点。复锐医疗科技及Alma首席执行官Lior Dayan表示：我们将进一步加强数字化核心建设。

年报速览 豫园股份新一轮业绩增长蓄势待发

◎文|陶宁宁

3月23日，豫园股份发布2022年度业绩报告。报告期内实现营收501.18亿元，归母净利润38.26亿元，同比增1.52%。同时公布分红草案，拟每10股派发现金红利人民币3.50元（含税），分红总额13.58亿元，实现上市以来年年分红。

报告显示，公司财务状况稳健，现金充沛，达108.45亿元；进一步聚焦主业且趋势向好；核心主业珠宝时尚销售收入330.71亿元，同比增长20.49%，并继续快速拓店，全年净开门店611家，门店总数4592家；餐饮饮食板块加大连锁化力度，松鹤楼面馆净开门店86家，门店总数突破160家。

产业运营成效进一步凸显，收入结构继续优化，2022消费板块营收386.26亿元，同比增长16.66%，占比持续提升至77%；产业投资方面“投退平衡”，投融资退均衡发力，优化资产负债表，综合融资成本降低至4.40%。

豫园股份董事长黄震表示，当前经济生产快速复苏，经济活力和内需潜力不断释放，公司对今年国家实现5%左右的经济增速充满信心。作为一家植根上海、植根中国的全球家庭快乐消费产业集团，豫园股份在紧抓消费反弹机遇、讲好消费故事的同时，也将继续关注产业链、品牌矩阵的赛道布局，拒绝“守株待兔”，而要“动如脱兔”，进一步锤炼全球化、生态融通、科创引领、数字化等核心能力，在企业高质量发展的新阶段，为巩固和放大国家经济向好态势贡献力量。



2022年度销售额50亿元的老庙古韵金“事事金安”系列

献力量。

东方生活美学战略置顶 科创智造好产品

2021年豫园股份宣布将东方生活美学作为置顶战略，并逐步贯彻至旗下各产业，得益于顺应中国文化复兴和消费升级转型大势这一顶层布局，主营业务成绩可圈可点。2022年7月珠宝品牌老庙黄金上市国潮婚嫁黄金饰品“老庙有韵”系列，全渠道销

售额超2.3亿元。2022年12月老庙古韵推出第五期“事事金安”系列。收获突破50亿元销售佳绩。年轻化、国际化，2022年老庙新品累计销售额13.12亿元，东方生活美学战略引领的品牌升级已步入正轨。

除了珠宝，豫园股份在化妆品、饮食、茶饮、酒业其余四大赛道的科创中心均已落成。2022年，豫园股份津美化妆品科创中心共取得26项专利成果，包括6项发明专利、10项实用新型专利及10项外观设计专利。豫园文化饮食集团科创中心2022年9月

投入运营，进军预制菜赛道，由“匠人型厨师+食品工程师”组建的核心工作团队，让新品开发周期提速30%，2022年9月至12月累计开发新品68个，其中54个已上市。酒业全球科创研究院2023年初试运营。

数字化建设中，豫园商圈入围“首批示范智慧商圈名单”，成为上海市唯一获评的商圈，C端、M端、B端全域数字化升级，管理网络化、业务线上化、决策数据化的智慧豫园初具雏形。

消费复苏 构筑“大豫园片区”并扬帆全球

东方生活美学置顶战略已收获了超预期“战果”：为期52天的豫园灯会共吸引逾400万人次参观。2022年9月位于上海市黄浦区核心地段的福佑路地块、一个总建面超100万平米的超级文化商业综合体“大豫园片区”公示豫园股份为实施主体之一，豫园股份的目标是将“大豫园片区”打造成极具东方生活美学魅力的全球时尚文化秀场，输出让世界了解上海、了解中国的新名片。

豫园股份“走出去”的步伐也已迈开，旗下以老字号为代表的优质品牌正式启动全球化布局；酒业板块，舍得拓宽免税渠道，与中免、珠免、韩国免税等合作，2022年业务触达14个国家、2个地区；饮食板块，餐饮老字号品牌已启动海外开店计划；珠宝板块开始全球化探索；文旅产业领域，庞大的全球消费市场将为豫园股份带来广阔的增长空间。

复星旅文业务大幅增长 发展提速换挡

◎文|藤国

3月26日，复星旅游文化集团（“复星旅文”）公布2022年度业绩（“报告期”）。报告期内，度假村及旅游目的地运营以及旅游休闲服务及解决方案（统称“旅游运营”）营业额总计145.03亿元，同比增长85%；复星旅文收入增长至137.78亿元，同比增长49%；经调整EBITDA为人民币23.45亿元。归属于股东之亏损较2021年的亏损27.19亿元大幅收窄至2022年亏损为5.45亿元。

复星旅文旗下品牌包括Club Med地中海俱乐部，三亚特兰特蒂斯，太仓复游城与丽江复游城等。

以Club Med为主体的度假村业务，是复星旅游文化的支柱板块。2022年，复星旅文四星级、五星级及以上星级度假村的容纳能力占集团度假村总容纳能力的95%，较2019年增加10%。2022年Club Med营业额同比倍增，已回到疫情前水平，占旅游运营营业总额82.8%。Club Med 2022年营业额120.11亿元，同比增长108%，恢复至2019年的99%。容纳能力同比增长62%，恢复至2019年的92%。

亚太少数地区实施旅游限制，中国疫情略有反复，Club Med国内业绩受影响，但海外业务已大幅回升。欧非中东、美洲及亚太地区度假村容纳能力分别较2021年增长97%、44%、43%，分别恢复至2019年的86%、104%及90%。

美洲地区业务复苏强劲，营业额同比增长89%，较2019年增长33%。除美国、加拿大及墨西哥市场需求复苏外，2021年、2019年分别新开的魁北克Charlevoix、多明尼加共和国Miches度假村容纳能力提升并带动增长，2022年度假村平均床位入住



Club Med 地中海俱乐部 Miches 度假村

率分别为53%、70%。

复星旅文预计，Club Med2023全年需求将继续增长。2023年前两个月，Club Med

营业额同比增加55%，较2019年增加26%。

复星旅文的度假村业务也将继续扩张，于2023年初至2025年底，计划新开度

假村或空间达17家。至2025年，连同新开和翻新的度假村，抵消部分老旧度假村的关闭，复星旅文预计年容纳能力将较2022年增加逾20%。截至2022年12月31日，Club Med11家度假村为自有模式，40家度假村为租赁模式，15家度假村为管理合约模式。

三亚特兰特蒂斯的受国内奥密克戎新冠疫情多次反复影响，营业额约8.77亿元，同比下降40%，客房收入约5.03亿元，其他经营收入约3.75亿元。客房平均每日房价约2440元，较2021年增长1%，平均入住率达43%。2023年以来，得益于疫情旅行限制解除，前两月迎来业绩复苏。营业额人民币3.99亿元，同比增长10%，平均客房入住率达96%。

2022年，丽江复游城2022年营业额8900万元，到访人次约17万。2023年首两月，丽江复游城营业额1800万元，同比增长149%，到访人次2.7万。

徐晓亮：度假如何让生活更美好

3月27日复星旅文2022年度业绩发布会上，复星国际联席首席执行官、复星旅文董事长徐晓亮发表讲话。以下为讲话精要：

基于新的旅游消费趋势，我们提炼了“度假式生活”和“生活式度假”，作为旅文战略和业务发展的着眼点。什么是度假式生活？城市生活本身就可以是一种度假，未来一定会有城市级度假酒店产品出现。什么是生

活式度假？强调整体在家庭日常生活提供多元体验之外兼顾日常。简言之，“度假即生活、生活即度假”。

我们的战略路径也很清晰，一手抓IP，一手抓会员。IP，一方面指自有IP——Club Med及其产品线；另一方面引入更多像三亚特兰特蒂斯这样的全球顶级IP。另一手会员：消费会员、员工会员、企业会员。客户会员化，会员体系化，通过IP活动提升客户满意

度。支撑这一路径的四大能力分别是全球运营、双轮驱动、数字应用、生态融通。其中，疫情三年让我们认识到全球布局 and 全球运营的旅游集团的稀缺性。“运营+投资”双轮驱动是复星旅文发展的重中之重。IP引进和运营是“轻”，资金成本、资金规模是“重”，我们要与具备“重”能力的合作伙伴互为成长。2023年复星旅文开门红，未来三年、五年期期待可持续性发展。

2023.03.31

富足 WEALTH

2023 复星全球投资峰会举行 共探新机遇

◎文|王雨渤

3月11日，由复星创富主承办的2023年复星全球投资峰会于上海成功举行。作为复星年度重磅的全球投资峰会，以“科创引领 生态乘长”为主题，共同探讨全球科技发展趋势，展望科技创新前沿，与众多生态伙伴谋划共赢机遇。

本次峰会齐聚近400位海内外知名专家学者、政府、企业家、基金合伙人等生态伙伴，从战略角度共论后疫情时代全球经济形势对投资的影响，共谋在全球范围推动科技创新与产业生态融合发展的新思路。峰会期间进行了十余场产业主题分享和圆桌论坛，话题涵盖宏观经济、信息技术、智能制造、数字经济、大健康、大消费、产业招商、EVC全球化实践及新形势与挑战下战略合作伙伴的共赢发展等。

复星国际董事长郭广昌，联席董事长汪群斌，联席首席执行官陈启宇、徐晓亮，执行总裁、首席投资官唐斌，高级副总裁、复星医药董事长吴以芳等出席峰会并致辞。中国经济学家、清华大学中国经济思想与实践研究院院长李稻葵教授，中国科学院院士陈十一等大咖现场发表主题演讲。

郭广昌就复星的生态优势进行了全方位解读，表达了复星参与促进中国经济高质量发展的多种可能性。郭广昌表示过去三十年，复星通过“深度产业运营+产业投资”双轮驱动形成了全球化的产业体系，未来将与众多合作伙伴共同迎接新一轮的发展。

唐斌深度剖析复星EVC生态投资体系，复星在过去三十年打造了差异化的投



战略签约仪式

资能力和产业运营能力，通过“产业深度发现价值，产业生态赋能价值，产业运营提升价值”的生态投资打法，更好地开放服务客户，实现生态共赢。

李稻葵教授在以“高质量发展的机遇与挑战”为主题的演讲中，强调未来5-10年增长目标是非常伟大的，相关社会经济的政策适当调整，在如此充满变革的经济形势下，对企业而言一定要提前积极布局，并控制风险。

陈十一院士在题为“科技创新数字未

来”的演讲中表示，中国数字经济体量增加非常快，其中科技创新与工业软件对产业数字化起到非常重大的作用。中国亟须发展自主工业软件，而自主创新须重视基础研究和复合型人才培养。

峰会期间，临海市、武汉市江夏区、石家庄国投、亳州产投、复旦大学微电子学院、中科院深圳先进技术研究院、澳斯康生物、赛分科技等，共同与复星签署战略合作协议，临海市委书记吴华丁、江夏区区长舒贵传、复星国际董事长郭广昌等

共同见证签约。

同时复星与安徽省皖能集团、安徽省文投集团、合肥兴泰集团签订战略合作，旨在共建生态合作体系，探索共赢模式。复星创富与嵊州经济开发区就嵊州母基金进行签约，将依托复星产业资源，为嵊州提供发展新动能。

峰会期间还通过展览、交流座谈等多种形式，将复星产业及复星创富已投企业与参会嘉宾互动，展示“科技创新”与“产业生态”相融合的众多成果。

2023 复星年度品牌栏目《星生万物》亮相 首期打卡豫园上海老饭店隐藏菜单

◎文|徐佳

2023复星年度品牌短视频栏目《星生万物》上线，带领观众亲眼目睹琳琅满目的复星好产品的生产幕后，从微小横切面发散，讲述复星为全球家庭幸福的努力。第一集我们走进焕新后的上海老饭店，对准上海老饭店的创新菜——棋盘花生酥，将传统上海味道黄油花生酥为棋子，翻糖为棋盘，揭秘象棋花生酥是什么出炉的。这道象棋棋盘的创意点心展示迄今148岁“老字号”力求创新的诚意。

企业的历程有如航海，或大或小的风浪难以预知，但经验丰富的水手，总能观测星辰，辨识出正确的方向。而企业的每一个产品，都如同航海旅程中的每个微小标记，将航线串联起来，就组成了探索星辰与大海的伟大梦想。

上海老饭店豫园店厨师长、国家级非遗项目上海本帮菜肴传统烹饪技艺的第五代传承人罗玉麟介绍，“中餐发展到今天，技艺、食材可谓已经登峰造极了。”所以菜品的创新，除了保证口味，还要从创意和仪式感上做提升。

老味道，更有仪式感。作为国家级非物质文化遗产项目“上海本帮菜肴传统烹饪技艺”的保护单位，上海老饭店焕新归来，道道出品赏心悦目。



《星生万物》每期展呈复星生态一个产品的制造过程

年报速览

南钢股份

净利 23.24 亿元 现金分红 15.41 亿

◎文|邵启明

3月28日南钢股份发布2022年度业绩。2022年实现营收706.67亿元，同比下降7.68%；净利润23.24亿元，同比下降45.15%；实现归属于上市公司股东的净利润21.61亿元，同比下降48.58%；基本每股收益为0.35元；平均净资产收益率ROE为7.79%。报告期内，南钢净资产307.47亿元，与去年同期相比增长6.22%，资产负债率58.83%。拟每10股派发现金红利2.5元（含税）。

上游产业链获实质进展，在印尼青山工业园打造海外焦炭生产基地，合资设立印尼金瑞新能源、印尼金祥新能源，建设合计年产650万吨的焦炭项目，两项目陆续投产后，将成为南钢新业务，预计未来或对报表产生重大影响。出口接单98万吨创历史记录。高端钢材出口增幅远好于行业，为沙特阿美石油管线、卡塔尔石油管线等45个国际项目提供高端钢材65万吨，同比增长近29%。研发新产品30项、29项当年产业化。超低温用镍系钢连续多年国内市占率第一，为国家制造业单项冠军产。“数据治理+工业互联网平台”转型，获工信部“第四批服务型制造示范”等奖项。有组织、清洁运输、超低排放一批重点环保项目建成投用，为无组织超低排放评估创造前提条件，实现可持续发展。南钢获评Wordsteel全球50大钢铁企业第41位，南钢股份董事长黄一新表示，“2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，南钢股份将化危为机，守正创新、出奇制胜，做精好产品，做强产业链，做美生态圈，以绿色、智慧、人文、高科技的新形象，向世界一流企业的目标不断攀登”。

海南矿业

营收 48.3 亿元 净利润 6.15 亿元

◎文|邱大朋

3月28日海南矿业发布2022年度业绩，全年营业收入48.3亿元，同比增长17.26%，归属于上市公司股东的净利润6.15亿元。年报披露当晚发布《关于2022年度利润分配预案的公告》，拟向全体股东每10股派发现金红利0.98元（含税），合计拟派发现金红利2亿元（含税）。这是继2015年以来海矿再次向全体股东派发现金红利。

报告期内，海矿夯实“铁矿石+油气”双主业，有效降低单一类型大宗商品价格周期波动可能的风险。铁矿石方面，石碌分公司北一地采自投产来首次年度达产，全部地采原矿年产量496.12万吨，同比增长8.69%，创历史最佳。2022原矿总产量597.28万吨，成品矿266.71万吨。油气方面，控股子公司洛克石油抓住油价上涨机遇，通过增加投资加密井、降本增效，克服四川罕见高温和限电等诸多挑战，油气产量达541.97万桶当量，同比增长24%。与此同时，海矿短期实现氢氧化锂项目开工、洛克石油49%股权及马里Bougouni锂矿项目收购协议签署等战略突破，“铁矿石+油气+新能源”三大赛道产业布局初具雏形。2022年重点项目稳步推进，2023年将加速“精益化、数字化、全球化”，优化“产业运营+产业投资”，确保可持续、高质量发展。

南钢人工智能创新应用获全国推广

◎文|邵启明

3月10日，国家人工智能创新应用先导区(南京)启动活动在南京举行，“南京国家人工智能创新应用先导区”“南京人工智能技术创新联盟”先后揭牌，工业和信息化部科技司副司长任爱光、江苏省工信厅副厅长池宇、南京市人民政府副市长吴炜等领导出席活动。南钢党委副书记王芳作《有“AI”相伴，让钢铁工业更有力量》主题分享，南钢人工智能应用创新做法获高度肯定。

数据的时效性、准确性和安全性是高阶分析和AI应用的基础。南钢通过多年的数字化建设，结合数据治理，构建了数据广度和精度都较为全面的工业大数据平台。基于数据平台，南钢从AI视觉分析、AI数据诊断分析AI策略巡优等方面，全面开展车间级、工厂级和平台级的人工智能应用探索与实践。

推进数字化转型，实现高质量发展，需要从业务、技术、应用和数据四个层面展开变革。业务层面映射企业战略，须以数字思维规划发展蓝图；技术层面聚焦企业目标，寻找合适的技术突破切口；应用层面融



“南京人工智能技术创新联盟”揭牌仪式

合需求场景，提升企业生产经营效率；数据层面注重实时决策，发挥最优价值赋能企业运营。

智联价值，南钢将乘数字化技术东风，为企业打造发展新引擎，实现从物理世界向数字世界的迁移。

海矿两项目

列入海南 2023 重点（重大）项目投资计划

◎文|邱大朋

3月1日，海南省发展和改革委员会公布《海南省2023年重点（重大）项目投资计划》，2023年省重点（重大）项目204个，总投资6116亿元，年度计划投资1019亿元。海南矿业2万吨电池级氢氧化锂项目和石碌铁矿石悬浮磁化焙烧技术改造项目位列其中。项目投

产后，将成为海南矿业新的效益增长点。

与此同时，海南矿业与宝武资源在上海签订2023年度战略合作协议。宝钢资源控股（上海）有限公司是宝武资源核心全资子公司，长期以来与海南矿业建立了紧密的合作关系，合作层面不断拓宽。根据战略合

作协议，双方将坚持“互为先”原则，在供需不平衡时，双方优先保证对方所需的供应资源或所需的销售渠道，海南矿业全年向宝武资源供应100万吨铁矿石，包括块矿和精粉，服务对象包括中国宝武集团下属钢铁主业和矿山生产单元。

创新说

王立普：智能出行 让生活更美好

过往我们谈及自动驾驶，只是着眼于车的智能化，而忽视了实现自动驾驶从来都是一项系统工程。智能驾驶的本质是实现人、车、路的高度协同。智能驾驶的第一阶段是人把指挥权交给车，第二阶段是车把指挥权交给路。通过V2X实现车路协同，可以营造一个自动驾驶的场景，车端+路端传感器叠加，建立一个准确的向量空间，避免了无尽的长尾效应，可以实现自动驾驶的场景化落地。

当前车的智能化做得不够，路的智能化也做得不够系统。

自动驾驶的基础是重建人类的驾驶方式，自然生物进化了亿万年，仍具有感知和认知的特异性。感知作为自动驾驶系统的慧眼，其对周围环境的周密感知是所有决策的基础，也是自动驾驶的安全保障。感知不是一味的获取更多的信息，更不是追求理想的算法，而是应该寻求信息摄入与处理算法的最佳平衡。

2023，复星锚定“创新驱动的全球家庭消费产业集团”的战略定位，深度聚焦核心产业，并通过数智化及消费创意，进一步落实“创新驱动”。《复星人》报自2022起开设“创新说”专栏，与成员企业共同探讨产业模式、技术、产品等创新。本期我们将“话筒”传递给复星全球合伙人、智能制造与大宗产业运营委员会合伙人、捷威动力董事长、复睿智行董事长兼CEO、复星国际副总裁王立普，听他讲述时下最热门的主题之一，智能出行，如何让生活更美好，复睿智行又在其间做了哪些突破性举措。

同时，值得强调的是，之前车路协同的概念是单车智能不够“智能”，需要路来弥补缺失的这段“智能”。但“车”与“路”的关系不是左脑与右脑的关系，在同一个系统中，单车智能与车路协同是相互赋能的关系。系统通过对道路风险的识别和判定，告知车。虽然从便利性上讲，规避掉的风险会给车带来些许不便利，但这是可以接受的，因为这样的组合实现了系统的最优和利益的最大化。如果把单车智能的阶段设定为L0~L5，车路协同的阶段设定为R0~R5，相信L3+R3阶段就可以实现智能场景的商业落地。

在chat-GPT和全球汽车行业转型浪潮的引领下，新一轮科技革命和产业变革方兴未艾，作为新技术集成应用最佳载体之一的汽车正加速向智能化转型，智能汽车已成为全球汽车产业发展的战略方向。智能汽车是万物互联时代的时空载体，作为一个移动可定制、独立、私密的第三生活空间，将重构

商业场景。

智能化的实现，将汽车从单一交通工具升级为商业内置的移动赛博空间。

自动驾驶实现后，运输将会变成汽车的一个基本的默认功能。伴随着车内自由时间的增加，移动场景下的用户体验将更加多元，全身心得以解放的乘客将不再关注汽车的硬件甚至品牌，而是转而关注汽车的应用场景，如购物、观影等。简言之，自动驾驶将会几乎重构所有的2C商业模式。

智能汽车，是掌握下一个时代流量的入口以及服务变现的出口。

智能汽车不止于灵活的移动空间，更是虚实融合的智能生活空间。同时，智能汽车可以提供从“人找服务”到“服务找人”，再到“场景融合的智慧服务”。这是一种用了就再也回不去的服务体验。场景演进下的智能汽车，将重塑产业生态。

智能出行，让人的生活变得更美好。

（陈雯 整理）

2023.03.31

环境 | 社会 | 公司治理 ESG

60天“乡村暖冬计划”全景回顾： 这个冬天有点儿“暖”

2023年1月9日，上海复星公益基金会（以下简称“复星基金会”）联合复星医药、真实生物启动“乡村暖冬计划”，向中西部农村地区以及养老院、福利院等捐赠1亿元新冠抗病毒口服药阿兹夫定，并联合爱心企业和机构配捐爱心包，联合专家、院士开展面向村医的线上新冠诊疗培训课程，助力农村地区平稳度过这个“暖”冬。

截至2月28日，“乡村暖冬计划”累计捐赠阿兹夫定284,800瓶，爱心包价值512.5万元，覆盖安徽、云南、贵州、河南、甘肃、新疆、西藏、黑龙江、广东、上海等地的250个市、县，覆盖地域超出预期。

星夜兼程送药 守护15万村民的健康春节

2023年1月，随着“乙类乙管”的正式实施，全国多地、多家医院发布新冠诊疗方案，指出新冠感染要早发现、早干预、早治疗，守住“黄金72小时”，及时使用抗病毒药物有效减少新冠病毒复制，缩短病程、降低重症率。彼时，一些大城市的相关药物储备有限，广大中西部农村地区的医疗资源更加不容乐观。叠加春运返乡潮的压力，如何才能守住农村疫情防治的薄弱环节？

在这样的背景下，复星基金会于1月6日正式启动“乡村暖冬计划”。三天后，复星基金会联合复星医药及真实生物，宣布向中西部180个县的农村地区捐赠价值1亿元的阿兹夫定。负责运送药品的复星员工志愿者和乡村医生项目驻点队员即刻出发，与时间赛跑，力争抢在春运高峰前将阿兹夫定和防疫物资送到村卫生室。48小时内，首批6000瓶阿兹夫定以“肩扛手挑”的方式送往云南、贵州、江西、安徽四省的10个县村卫生室；1月16日，第二批阿兹夫定运抵四川、重庆、甘肃、海南、江西等省24个县村卫生室。

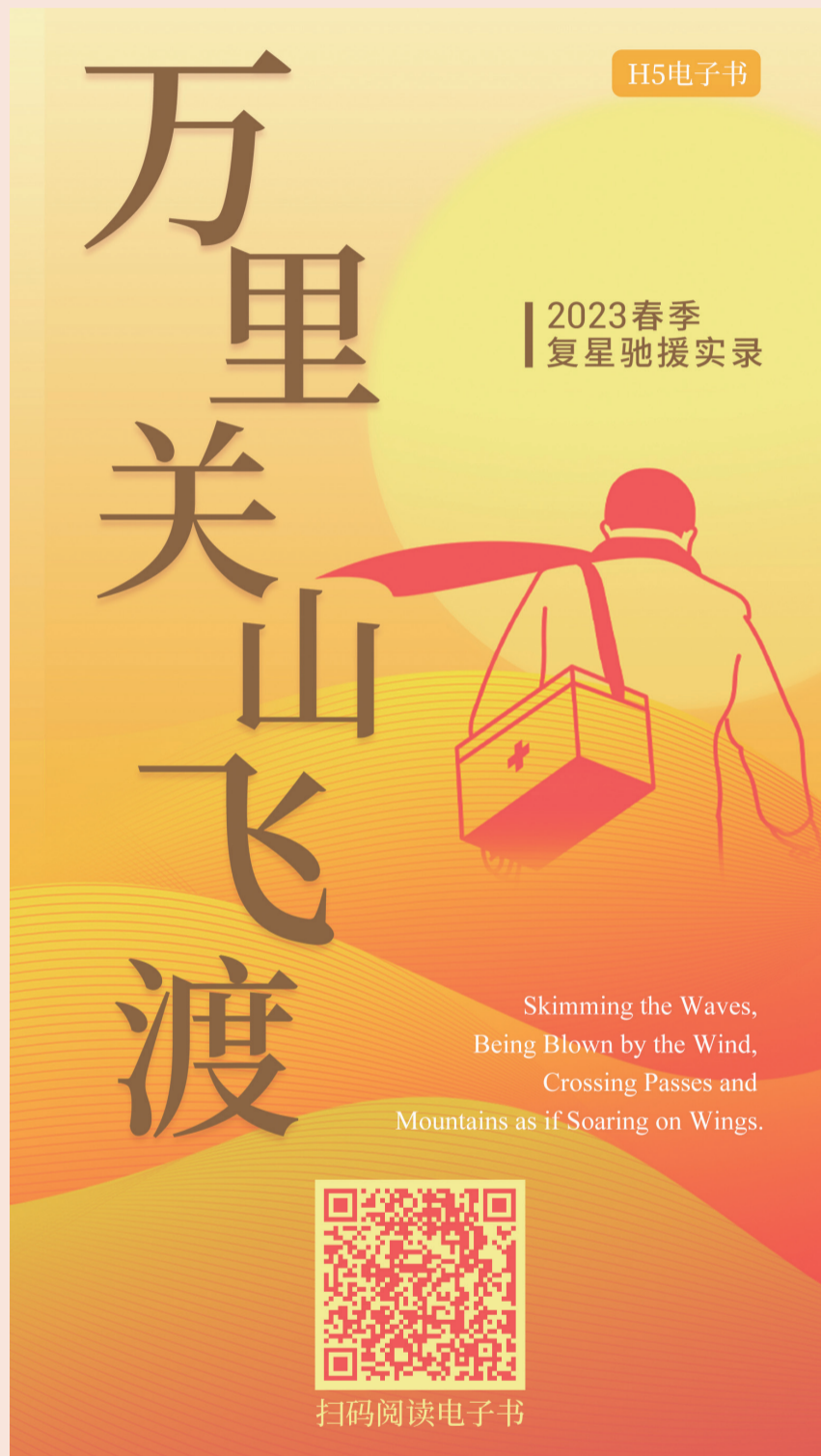
据统计，在春节到来之前，“乡村暖冬计划”已为19个省市自治区116个县捐赠阿兹夫定173,200瓶，至少帮助15万村民平稳度疫，其中大部分为65岁以上的老人。不少收到物资的地方表示，农村地区医疗资源本来就紧张，有的家庭成员全部都阳了，老人在这种情况下非常被动，一旦感染或者没有及时用药，很可能诱发基础病，带来更多不确定性。

复星基金会理事长李海峰表示，“‘再快一点、多做一点’是我们坚持的一个朴素的原则。在春节前物流压力极大的情况下，我们的送药志愿者牺牲了自己与家人团聚的时间，确保药品以最快速度送到村卫生室，送到村医和有需要的老乡手上，守护大家过一个健康年。”

联手专家培训 做数万名村医的坚实后盾

除了持续向全国捐赠阿兹夫定及暖心防疫物资，“乡村暖冬计划”也同步着手面向村医的新冠抗病毒感染治疗培训，让阿兹夫定得到科学合理利用，真正做到药物可及、物尽其用。

“乡村暖冬计划”执行期间，复星基金会联合上海广慈转化基金会成立了“乡村医生新冠防治专家委员会”，聘请宁光院士、陈赛娟院士、樊嘉院士、王福生院士、瞿介明教授等专家为专委会专家顾问，上海交通大学医学院附属瑞金医院副院长陈尔真任专委会专家组组长，并组织了5期培训课程，从新冠重症化早期识别、重型病患处



实录 2023 春季复星驰援的《万里关山飞渡》电子书

理、阿兹夫定使用、氧疗等方面进行专项讲解。首期课程线上观看人次超过126万次，其中通过复星健康客户端“云守护平台”观看直播的用户中，99%都是乡村医生。送药又送课，药到心安，课到心定。

众人拾柴互助 联合多家企业和机构让爱心加倍

得道多助，广结义缘。在得知复星启动“乡村暖冬计划”后，不少爱心企业和机构积极加入，除了捐赠药品，大家还筹措制氧机、血氧仪、抗原试剂等紧俏又是农村急需的抗疫物品。截至2月28日，捐赠的爱心包总价值超过510万元。一位基层卫健工作人员告诉复星基金会，他们收到的阿兹夫定和血氧仪等等这些应急物资，不仅有药，手上还有了更多的“武器”，很大程度上平复了大家的焦虑心情，“感谢来自五湖四海的爱心，没想到大家

远隔千山万水，还能在春节期间挂念他们”。

暖心持续帮扶 关爱数千位孤寡老人身体健康

春节过后，全国大部分地区基本从疫情中走了出来，然而福利院、养老院等地方的特殊困难群体，仍然面临着药物储备不足、医疗设施匮乏的困境。过去三年，因脆弱人员高度聚集，养老机构一度是封闭管理时间最长的场所之一。即使疫情全面放开以后，养老机构的管理也始终严于其他场所。“乡村暖冬计划”及时调整，将目光投向城市及基层养老机构、福利院。多数老年人是网络世界中“沉默的大多数”，但他们不会被遗忘。

通过复星基金会“老吾老”项目，“乡村暖冬计划”的暖心在延续。2月1日，向北京市慈善协会捐赠100万元新冠防疫物资；2月3日，捐赠总价值100万元的物资用于上海崇明



送药下乡



专家送课



社企联手



关爱老人

区养老机构疫情防治工作；2月8日，向赣州市于都县27家敬老院捐赠阿兹夫定；2月27日，向石家庄市老年养护院捐赠阿兹夫定片；3月3日，向福建省23家养老机构捐赠阿兹夫定……“乡村暖冬计划”的行动在养老院、福利院快速落地，助力基层养老机构筑起保健康、防重症的健康防线，以抗病毒药物储备更好地应对可能出现的二次感染高峰。

时间进入乍暖还寒的三月，“乡村暖冬计划”仍在进行中，为了能够助益更广泛的基层老年群体，春节过后，药品捐赠还抵达更多乡镇以及三线以下城市及乡村养老机构、福利院的老人，助力基层养老机构预防重症与二次感染，筑牢健康防线。令人欣慰的是，随着药品和爱心物资的充分就位，志愿者们不用再承受星夜兼程的疲惫，乡村医生们不用再顶着大量接诊的压力，乡亲们也不必再经受病毒感染的惶恐。

（原文刊载于“光明网”）

5月1日-5月2日 丽江地中海国际度假区

SIMPLE HOLIDAY

简单假日生活节 2023

张震岳 ^{Ayal} _{Komod} · 痛仰 · 老狼

旅行团 · 柳爽 · 谢春花 · 鹿先森乐队

LÜCY · 伤心欲绝 · 美秀集团

温和治疗 · Bad Sweetheart · 闫泽欢 · 白色海岸

狮童乐队 · 本能實業 · 斯丹曼簇 · 濮曼乐队

涂闻打印店 Sense Print Shop · 庵摩罗 Amala

白 / 吉 · Chainhaha · Gill · 吉尔 · 莺桥与树



支持指导单位: 云南省文化和旅游厅 主办单位: 丽江市人民政府 上海复星公益基金会 北京中子街声文化发展有限公司
 联合承办单位: 中共丽江市委宣传部 丽江市文化和旅游局 玉龙纳西族自治县人民政府 上海奇我文化发展有限公司 四川亿合文化传播有限公司
 协办单位:
 官方合作伙伴: 票务总代: 星式生活美好伙伴: 露营合作伙伴: 官方用水:
 生态合作伙伴: 平台合作伙伴: 媒体合作伙伴: 社区媒体合作:
 乡村振兴友好伙伴: 美好生活品牌:



扫码购票