

FOSUN TIMES

复星人

准印证号: (B) 0276

总第 457 期 本期 16 版
2026 年 07 月 31 日出版

内部资料 免费交流

P02 复星国际发布 2026 上半年盈喜: 归母净利预增 127%-172%, 四大核心产业全线发力

P03-05 复星全面拥抱 AI 应用, 瞄准“可落地的生产力”

P11-13 大豫园夏日奇幻夜开幕大秀点燃夏夜、Club Med 南非首家度假村已开村

P15 复星保德信人寿、海南矿业上半年业绩稳健增长



扫码收阅手机版

FOSUN 复星

复星国际2026上半年业绩盈喜

7月29日, 复星国际发布
2026上半年正面盈利预告

归母净利润
预计约为

15 亿元 人民币 ~ 18 亿元 人民币

较去年同期
增长约

127% ~ 172%

2026年上半年复星国际核心产业展现强劲韧性, 运营
质量稳步提升, 产业运营利润较去年同期有较大增长。

相关数据基于本集团2026年上半年的未经审核综合管理账目及截至本公告日期所得资料而作出的初步评估, 未经本公司之独立外聘核数师审核或审阅, 亦未经董事会辖下审核委员会审阅及批准。股东及潜在投资者应参阅本公司将于8月刊发的2026年中期业绩公告。

复星国际发布盈喜：预计2026上半年归母净利润约15亿至18亿元

7月29日，复星国际（00656.HK）发布正面盈利预告，2026年上半年复星国际归属于母公司股东的利润预计约为人民币15亿元至人民币18亿元，较去年同期增长约127%至172%。董事会认为该增长主要由于2026年上半年核心产业展现强劲韧性，运营质量稳步提升，产业运营利润较去年同期有较大增长。

此前公开信息显示，2026年以来，复星国际基本面保持稳健，医药健康、保险金融、文旅消费等核心产业持续展现出良好发展态势。

其中，旗下健康板块核心子公司复星医药，2026年一季度实现营业收入100.73亿元，同比增长6.93%，归母净利润8.71亿元，同比增长13.87%；若扣除非经常性损益，归母净利润同比增幅达21.96%。

富足板块核心子公司复星葡萄牙保险，

2026年上半年保费增长势头强劲，葡萄牙本土及海外业务均实现两位数增长；复星保德信人寿2026年上半年实现净利润7.86亿元，超过2025年全年净利润水平。

快乐板块核心子公司豫园股份，预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润区间为1.20亿元至1.70亿元，同比增幅达91.04%至170.64%。此外，智造板块子公司海南矿业预计2026年上半年实现归属于上市公司股东的净利润4.7亿元至5.5亿元，较去年上半年增长68%至96%，上半年盈利已超2025年全年。

市场分析人士指出，通过持续推进“瘦身健体、聚焦主业”战略，复星一方面有序退出非核心资产，另一方面强化核心产业投入与运营，为业绩修复和长期盈利兑现创造了健康发展的基础，“很明显，复星目前已顺利进入了业绩修复的验证期，后续表现值得期待。”



上半年净利润预增 127% 至 172% 复星国际“晴天修屋顶”迎来业绩兑现

7月29日，复星国际（00656.HK）发布正面盈利预告，2026年上半年复星国际归属于母公司股东的利润预计约为人民币15亿元至人民币18亿元，较去年同期增长约127%至172%。董事会认为该增长主要由于2026年上半年核心产业展现强劲韧性，运营质量稳步提升，产业运营利润较去年同期有较大增长。

此前，市场普遍预测，在2025财年对地产及部分非核心业务进行一次性非现金减值计提，完成“晴天修屋顶”后，复星国际业绩有望迎来快速反弹。

对此，市场分析人士指出，通过持续推进“瘦身健体、聚焦主业”战略，复星一方面有序退出非核心资产，另一方面强化核心产业投入与运营，为业绩修复和长期盈利兑现创造了健康发展的基础，“很明显，复星目前已顺利进入了业绩修复的验证期，医药健康、保险金融、文旅消费等核心主业的后续表现值得期待。”

医药、保险步入持续且稳定的业绩兑现期

从2026年上半年的表现来看，医药与保险作为复星国际业绩的两大压舱石，前者的市场预期在持续兑现，后者则为复星的稳定现金流提供了强力支撑。分析人士认为，二者应是复星2026年上半年业绩“盈喜”的核心驱动力。

“尽管这次公告并未披露复星各个核心产业板块的详细增长数据，但从旗下子公司一季度业绩，已经能够看出医药和保险的增长确定性在不断加强。”上述人士进一步指出。

数据显示，复星旗下健康板块核心子公司复星医药，2026年一季度实现营业收入100.73亿元，同比增长6.93%，归母净利润8.71亿元，同比增长13.87%；若扣除非经常

性损益，归母净利润同比增幅达21.96%。

相较于财报数据，更令市场惊喜的是，进入2026年后，复星的创新药转化正在提速。一季度，复星医药共有4款创新药上市申请获受理，并有14项（按批件数）创新药品的临床试验申请获得境内外监管机构批准。

值得一提的是，今年6月，复宏汉霖自主研发的抗PD-1单抗H药汉斯状新适应症上市注册申请获国家药品监督管理局正式批准，成为全球首个且唯一获批用于胃癌围术期治疗的抗PD-1单抗，填补了该领域的临床治疗空白，这也是全球首个胃癌围术期术后“去化疗”方案。随后，汉斯状又获得欧盟委员会（EC）批准，联合化疗用于不可手术切除的局部晚期或转移性鳞状非小细胞肺癌（sqNSCLC）成人患者的一线治疗。

医药业界认为，以H药以及不断取得创新性突破的HLX43、HLX22等为代表，复星的创新管线已经进入密集获批和商业化放量期，研发投入和市场回报形成正向循环。

有市场分析曾直白地指出，创新药在为复星“挣未来的钱”，而保险在为复星“挣当下的钱”。因此，保险作为复星最重要的利润底座之一，其业绩表现也一直是市场观察复星的重要窗口。

以复星富足板块核心子公司复星葡萄牙保险为例，2025年归母净利润达到2.01亿欧元，同比增长超过15%。2026年上半年，复星葡萄牙保险保费收入保持了强劲增长势头，葡萄牙本土及海外业务均实现两位数增长。

再看国内保险公司，2026年上半年，复星保德信人寿实现净利润7.86亿元，超过2025年全年净利润水平。

消费、文旅、智造共振，强力释放增长潜力

除了医药和保险，复星在消费、文旅赛

道和智造板块的业绩表现，也为市场高度关注。

消费赛道中，此前受到地产减值影响的豫园股份顺利走出了行业调整期。豫园股份业绩预告显示，预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润区间为人民币1.20亿元至1.70亿元，同比增幅达91.04%至170.64%。业绩变动主要系报告期内公司积极推动业务转型创新，优化产品结构和渠道质量，经营效率和盈利水平较同期提升。

值得注意的是，豫园股份核心业务珠宝时尚通过技艺、场景创新及“出海”努力，正在完成华丽转身，实现逆势增长，有望推动后续业绩修复动能进一步释放。

文旅赛道方面，复星旅文在今年春节、清明、五一假期的表现持续亮眼，为上半年的业绩奠定了基础。数据显示，五一假期，三亚·亚特兰蒂斯度假区入境游客数较去年同期激增90%；云南丽江地中海国际度假区累计接待游客突破3万人次，整体营收同比增长11%；Club Med地中海俱乐部国内度假村总收入同比增长6%；阿尔卑斯雪世界客流同比增长30%。

今年6月，位于海南三亚的海棠演艺中心启动建设，标志着复星“超级地中海”项目迎来里程碑式进展，未来将与三亚·亚特兰蒂斯形成“双地标”超级旅游度假集群。同月，位于香港的复星清水湾大型综合发展项目也正式奠基，有望成为兼具历史厚度与国际视野的香港城市新地标。

而复星智造板块的表现，则显现出其对新能源机会窗口期的把握能力。据海南矿业业绩预告，预计2026年上半年实现归属于上市公司股东的净利润人民币4.7亿元至5.5亿元，较去年上半年增长68%至96%，上半年盈利已超2025年全年。新能源业务成为了海南矿业业绩增长的核心驱动力，2026年上半年共计有7万吨锂精矿分3批运

抵海南洋浦港，为锂盐产品的连续稳定生产提供了有力保障。

此外，万盛股份于今年6月在泰国建设了首个海外生产基地，磷酸酯阻燃剂项目正式投产，将为全球客户提供更高效、绿色的新材料解决方案。

核心主业增长确定性增强，盈利修复路径清晰

“可以看到，复星‘晴天修屋顶’完成风险出清，为未来业绩增长和盈利修复扫清了障碍。”分析人士认为，尽管公告未披露更详细的财务数据，但相信在“瘦身健体、聚焦主业”战略的持续推动下，预期复星的债务水平也将延续下降态势，2026年上半年业绩正式公布后，市场对复星“百亿利润”目标的实现预期，将有全新的判断。

此前，复星管理层明确提出财务目标规划：力争推动逐步恢复人民币百亿利润规模，集团层面目标回笼人民币600亿元资金，将集团层面总负债降至人民币600亿元以下，力争达成“投资级”评级。

事实上，一季度以来，国内外多家头部券商均对复星国际表达了积极看法。其中，花旗着重指出，基于向好的基本面情况，预计复星国际2026年业绩表现强劲。公司也用回购、增持的实际行动看好自身长期发展，自3月30日以来，截至7月10日，复星国际已累计回购股份约5341万股，总计约2.16亿港元。

“综合来看，上半年业绩盈喜，是复星实施‘瘦身健体，聚焦主业’战略以来，核心产业经营质量提升的关键拐点，标志着其进一步完成了从资产优化向产业提质的实质性转变。”分析人士强调，以产业运营为核心，创新和全球化增长引擎，复星有望进一步提升竞争力，步入新一轮快速增长期。

2026.07.31

全面拥抱 AI 应用

“

面对AI浪潮，复星的定位非常明确——不做基础大模型的开发者，要做行业领先的AI应用者。我们的目标也很清晰，就是利用最好的AI模型，集合最真实的产业数据和最深刻的场景理解以及全球眼光，推动海内外企业共同深度参与，实现最好的AI应用。同时，我们要认真评估AI的投入和产出，警惕盲目投入，项目最终一定要回归到创造价值和提升效率。

复星国际董事长 郭广昌



“

复星要以量化价值项目为抓手，在快速进化中，通过项目和价值创造进一步推动产品化，从点到线、到面再到体，实现整个组织的AI化、产业AI化。要对标灯塔标杆，保持开放竞合，希望涌现出行业AI标杆体。在标杆进化过程中，一方面要自身进化，另一方面要以开放心态加强与优秀业界和第三方的交流合作，同时保护好数字资产。不能高估自己、低估别人，要与第三方展开竞合。AI项目和产品创新一定要嫁接全球需求、全球市场和全球资源。中国应用层面进化特别快，我们要更好地推动全球化，海外也要加强。组织上，要继续进化铁三角，在现有团队建设的基础上进一步加强，与我们的标杆目标相匹配。

复星国际联席董事长 汪群斌



不追概念只解难题，复星 AI 应用的“价值答卷”

◎文| 李益博

7月17日，2026世界人工智能大会（WAIC）在上海开幕，全球目光再次聚焦“AI赋能产业”的未来图景。当AI产业发展到下半场，竞争正从大模型参数比拼转向智能体落地应用。

在AI的浪潮下，复星早已将人工智能应用植入各产业板块。

全链路推进 AI 价值创造

2026年7月15日，2026复星AI创新应用年中大赛收官。在这场汇聚了创新智慧的竞技中，复星在办公提效、研发生产、营销运营等领域的AI应用成果得到了集中展示。复星医药“星图计划”、复宏汉霖“AI蛋白药物智能设计与管线加速平台”、复星健康“全球患者来华医疗智能服务平台”、复星健康旗下广东药科大学广州复星禅诚医院（广州新市医院）“AI重塑护理文书新形态”、复星旅文“AI G.O”、复悦商管“DataJoy AI 悦晓数”6个项目最终从134个候选项目中脱颖而出，获得“最佳价值创造奖”。

从创新药的“时间魔法”，到文旅服务的“数字分身”，“AI应用”不仅融入到复星的业务场景中，并已经创造出真实的业务价值。

AI+医药健康：打破“效率魔咒”的研发“加速器”

医药健康一直是复星AI应用的重要领域。如今，复星已不再局限于单点技术的试水，而是将人工智能深度融合至医疗健康的全生命周期中，全面覆盖了创新药研发、AI辅助诊断、智慧健康服务等核心环节。

在新药研发早期的“找药”阶段，“星图计划”用AI替代了传统计算方法，解决了海量化合物算不动、算得慢的难题。它聚焦多模态新药研发能力建设，贯通模型预测、实验验证与数据反馈等关键环节，探索形成“干湿闭环”的研发迭代模式。通过在虚拟空间中提前评估分子设计、靶点假



设和实验路径，星图计划正在帮助研发团队更早识别机会、更快排除风险，为后续实验设计提供更高效、更有依据的决策支持。同时，星图计划将复杂的程序转化为简单的纯网页操作，新研究员最快3分钟即可上手提交任务。

在生物药的研发中，蛋白药物（如抗体药物）的设计和优化是核心环节。复宏汉霖AI蛋白药物智能设计平台通过AI模型精准预测和设计药物结构，打破了传统研发“试错成本高、周期长”的痛点。

在核心项目HLX203的研发中，该平台仅用3个月，就将药物分子亲和力提升了20倍以上，且在动物实验中疗效显著，完成了传统方法难以达到的优化。上线半年内，该平台已高效完成10个项目的研发优化，预计全年完成20个，显著加快了新药管线的整体推进速度。

不仅是研发，AI也在跨国医疗服务与临床一线发挥出巨大价值。复星健康“全球患者来华医疗智能服务平台”，将80%前置标准化工作交由AI完成。通过AI驱动的国际患者转诊与承接，将传统流程由2至5天压缩到1至2小时，极大提升诊疗效率和质量。

在临床护理一线，复星健康旗下广东药科大学广州复星禅诚医院（广州新市医院）将AI深度嵌入护理业务流程，辅助生

成、录入与质控护理文书。试点数据显示，该应用让文书完成时间节约30%-60%，单日人均节省约20分钟，真正推动了“把时间还给护士，让护士回归临床照护本质”。

AI+智慧服务：线下场景的“硅基温度”

文旅度假与商业消费是复星AI应用的另一个重要场景。面对多元的客户、复杂的需求、纷繁的运营事项，AI的应用不仅大幅提升了运营效率，基于真实场景积累的专有数据，也让硅基生命拥有了灵魂与温度。

复星旅文将顶尖管家的非标准化经验沉淀为可复用的数字资产，对Club Med地中海俱乐部传承76年的“灵魂服务”进行了“数智化翻新”。复星旅文所推出的“AI G.O”为游客带来7X24小时在线、多语言、个性化的度假村智能管家服务。它不仅能够第一时间解决客人在入住和游玩期间可能遇到的繁琐流程性服务需求。同时，“AI G.O”可以根据游客的需求，为其精准推荐感兴趣的度假村产品和提供便捷高效的服务。截至2025年底“AI G.O”已覆盖三亚·亚特兰蒂斯、南京仙林、太仓阿尔卑斯、复游会4个产业。随着“AI G.O”在意图识别、智能行程规划及客房服务链路等功能上实现迭代，2026年“AI G.O”预计将新增

覆盖全国11家度假村。

在商业地产运营管理领域，复悦商管推出了数字员工“悦晓数”，服务于招商、运营、营销等核心业务，赋能员工实现了从“人找数据”到“数据找人”的转变。而在终端消费场景中，智能体“悦小智”则通过个性化匹配推荐，搭配VR品牌展示、AR实景导航，为消费者打造了有温度的陪伴式逛街服务，完成了消费服务从被动响应到主动适配的迭代。

AI多维赋能：重塑组织的“数智底座”

在2026复星AI创新应用年中大赛上，来自更多业务领域的AI应用也得到了集中展示。

在金融领域，AI正成为精细化运营的“利器”。复星财富的“星财富AI投资助手”打造了闭环投资大脑。复星保德信的“AI核保项目”大幅度提升核保时效。星路科技则实现AI资讯全流程“零人工”介入，并成功孵化出商业化Agent。

除了直接面向客户的场景，AI也深度融入复星的组织管理中。在行政与办公效能方面，复星的合同管理AI升级带来智能审核、风险核验等五大能力。BFC的“智能IT运维”，利用AI完成基础诊断，极大地减少了沟通成本。

值得一提的是，AI在复星也承载着社会责任的温度。复星基金会“AI村医助手”基于通义千问大模型和基层医疗专有知识库，已面向乡村医生项目覆盖的16省78县的2.5万名村医推广应用。生产日志显示，服务成功率达100%，90%的问答在约30秒内完成响应，村医用户满意度达92%，让AI真正服务于乡村医疗末梢。

这些应用早已脱离了概念阶段，深深嵌入复星的日常业务中，将人力、营销、运营等环节的专家经验，转化为了低成本、可复制、24小时在线的AI数字化生产力。复星正在向成为“行业领先的AI应用者”前行。

复星全面拥抱 AI 应用 瞄准“可落地的生产力”

7月17日至20日，2026世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议（WAIC 2026）在上海举行。本届大会以“智能伙伴，共创未来”为主题，1100余家企业携3000余项展品集中亮相，从中释放出一个清晰信号：AI产业的竞争风向已发生关键切换，不再单纯比拼大模型参数，而是全面迈向智能体落地应用的新阶段。

在这样的转折点上，复星已低调布局多时，沿着AI应用赛道“轻装抢跑”。

从四项医药AI成果亮相波士顿BIO-IT大会，到打造AI G.O焕新全球度假体验，再到应用AI重塑保险业务，复星正试图踩在AI价值的兑现点上。一系列动作背后，折射出其战略决策：当大模型从“科技奢侈品”迅速降维为“数字基础设施”，在更多领域决定胜负的底牌，将不再是算法的厚度，而是应用场景的深度。

“面对AI浪潮，复星的定位非常明确——不做基础大模型的开发者，要做行业领先的AI应用者。”复星国际董事长郭广昌表示，复星围绕医药、文旅、消费、保险等核心业务构筑的全球生态优势，成为AI应用时代最肥沃的土壤，而AI最大的价值在于扎根业务场景，创造真实的产业价值。

打破“三十定律”：应用AI实现医药研发“周期折叠”

医药研发，是复星最硬核的AI应用场景。长期以来，制药界一直受制于“三十定律”：即一款新药的诞生，平均要耗费十年光阴、投入十亿美元，而成功率不足10%。如今，AI应用正在改变这一切。

今年3月，复星旗下生物创新药平台复宏汉霖自主研发的新一代rHuPH20辅料注射液，在中国获批临床。这款产品的核心在于采用了新一代透明质酸酶Henozye。Henozye的成功，离不开AI的深度参与。依托复宏汉霖“AI for Science”平台，原本18个月的研发周期，被大幅压缩到了5个月。

业界认为，这“消失的13个月”，其意义远不止于省下了多少研发经费。在医药领域，“快”本身就是最强的竞争力。它意味着项目能提前一年多进入临床，为患者带来新选择的同时，率先抢占市场身位。

单点突破之外，是系统化的全线布局。



PharmAID智能平台统一承载并协同联动四大核心模块



复宏汉霖AI蛋白药物智能设计平台通过AI模型实现精准预测和药物结构设计

在今年的波士顿BIO-IT大会上，复星医药集中展示了四项AI实战成果。它们背后对应的，并不是零散工具的简单叠加，而是复星医药在“全面拥抱AI”战略指引下，围绕PharmAID医药数智平台形成的一套系统化AI能力。

作为复星医药推进研发数智化的重要平台，PharmAID通过将专有数据、领域模型、AI Agent与自动化工作流深度结合，正在把AI从单点提效工具，逐步推进为覆盖研发决策、早研发现、临床科研和数据治理的系统能力。

首先是决策效率的升级。作为PharmAID平台下的决策智能体，PharmaSight聚焦研发情报、管线研判、竞争格局、专利风险等高价值场景，能够基于医药领域专用数据和多智能体协同能力，形成动态洞察与决策支持。对于动辄涉及数亿美元投入的新药管线决策而言，这意味着科学家和管理者正在从传统的经验驱动，走向

更加精准、透明、可复核的循证决策。

在早期研发阶段，星图计划（Astrolabe）通过在虚拟空间中提前评估分子设计、靶点假设和实验路径，帮助研发团队更早识别机会、更快排除风险，为后续实验设计提供更高效、更有依据的决策支持。

进入临床科研环节，奥科智研（MedAlkaid）把临床专家经验转化为可复用、可迭代的数字化能力。过去高度依赖专家经验的临床科研流程，正在被逐步沉淀为一套可持续进化的智能能力。

最后，是支撑AI持续进化的数据底座。AquaVista临床研发数据湖仓打通了临床研发中的多源异构系统，构建起标准化、可追溯、可治理的数据基础设施。

由PharmaSight提升决策质量，星图计划助力早研迭代，奥科智研优化临床流程，AquaVista夯实数据底座，PharmAID正在以系统化的AI应用能力将AI从“可展示

的技术”，真正转化为“可落地的生产力”。

在医疗服务领域，复星把AI应用聚焦在为患者提供更好的医疗照护及就医体验上。复星健康旗下医院通过在临床流程广泛引入AI辅助能力来实现提质增效，例如通过AI辅助护理文书生成，可减少30%以上日常重复性录入工作。在服务好国内患者的同时，复星健康也将AI能力延伸至海外来华就医场景，开发了“全球患者来华医疗智能服务平台”，来华患者的病历解析、病情分层、医院匹配、初步报价等环节，流程从2至5天压缩到1至2小时，80%前置标准化工作由AI完成。这意味着，医生和服务团队可减少大量繁琐、重复的工作，而更专注于复杂病例判断、关键医学决策和患者服务体验，极大提升诊疗效率和质量。

从“快乐管家”到保险服务：复星全球产业的AI进化

医药研发的“时间折叠”，只是复星AI应用逻辑的冰山一角。这种基于场景深耕、解决真实痛点的逻辑，正在复星的全球版图中扩散，创造真实的产业价值。

在全球文旅领域，复星旅文对Club Med地中海俱乐部传承76年的“灵魂服务”进行了“数智化翻新”。为了让快乐管家（G.O）能有更多精力，全身心地投入到提升度假游客的服务体验，复星旅文推出“AI G.O”产品，来解决度假客人在入住和游玩期间，可能遇到的繁琐流程性服务需求，并根据游客的需求为游客精准推荐感兴趣的项目，将顶尖管家的非标准化经验沉淀为可复用的数字资产。AI G.O不仅实现了游客问询的即时响应，更通过AI技术，为游客提供覆盖售前到游后的全周期个性化服务，精准匹配游客需求。

在全球保险领域，复星葡萄牙保险（Fidelidade）展示了AI如何穿透传统金融服务的底层逻辑。目前，其数字化用户数已接近葡萄牙总人口的22%。大模型正通过自动化理赔审核和精准的风险识别，让这家百年保险公司实现了从“被动赔付”向“主动风险管理”的质变。

在更多业务领域，复星同样应用AI将密集的人力、营销与运营的专家经验，转化为低成本、可复制且24小时在线的AI数字化生产力。

复星创富、复星锐正多家被投企业亮相 2026 WAIC

2026年7月17日至20日，复星创富、复星锐正多家被投企业集体亮相2026 WAIC，共同探索人工智能发展的无限可能。

复星创富三条投资主线，覆盖人工智能产业链关键环节

复星创富近20家已投企业集体参展，横跨AI芯片、具身智能、智能算力、存储芯片、量子计算等多个赛道，已规划出三条清晰的投资主线：

复星创富已构建横跨三代AI浪潮、贯穿全产业链的深度投资矩阵。

时间上，布局覆盖感知智能（科大讯飞、合合信息）、算力基建（芯片全链条）及

具身智能（智元、智平方等）三波浪潮。

结构上，形成“金字塔”体系：塔基为芯片半导体（GPU、存储、光芯片、EDA等全环节）；塔身为模型与数据平台（星火大模型、3D世界模型、TiDB）；塔尖聚焦场景终端（具身智能、自动驾驶、AI应用）。

机器人赛道，实现全栈闭环：整机（智元）、大脑基模（苏度、智平方）、操作系统（桥乔）、关节（因克斯）及传感（灵心巧手、蓝点）等关键节点均有布局。

复星锐正锚定AI行业五大核心赛道

复星锐正十余家投资企业集体亮

相——RoboSense速腾聚创、千寻智能、极佳视界、爱诗科技、大晓机器人、Vbot维他动力、Manifold AI 流形空间、心影随形、黑湖科技、跨赴科技等，从激光雷达到世界模型，从具身智能到AI陪伴，覆盖了AI从“看得清”到“想得明”再到“动得了”的完整链条。

当前，复星锐正以前瞻性视野布局AI核心赛道，在各关键细分领域都取得突破性进展。我们始终秉持“站在价值地板上与周期共舞”的投资哲学，坚持投早期、投小型高成长项目，构建以能源、算力芯片、基础设施、基础模型、场景应用为五大支柱的投资矩阵，层层递进、按图索骥，实现广度与精准的战略统一。

在AI赛道的芯片层、基础设施层与模

型层，复星锐正已完成超维无际、庭宇科技、智谱及爱诗科技的战略卡位，形成从底层算力到核心算法的纵深布局；在具身智能与世界模型这下一代智能形态的关键赛道，持续加码千寻智能、鹿明机器人、大晓机器人、极佳视界等创新力量，抢占物理世界智能化入口；在应用层，围绕软件与硬件双轮驱动，战略投资元鼎智能、跨赴科技、黑湖科技、心影随形、Vbot维他动力等项目，打通技术落地“最后一公里”。

复星锐正已构建起覆盖底层大模型、平台技术服务到终端智能应用的完整AI产业生态闭环，以资本为纽带、以产业为场景，形成技术-资本-产业的战略飞轮，为被投资企业赋能，为产业智能化转型注入锐正动力。

复星商业报告 不卷大模型 这家中国公司选择抢跑 AI 应用

文 | 李益博

全球市场正在经历一场关于AI的“认知大换代”。就在全球科技巨头卷参数、抢显卡时，一家中国公司却另辟蹊径，选择在“AI应用”赛道“轻装抢跑”。

从文旅场景的AI G.O.，到亮相波士顿BIO-IT大会的四项医药AI成果，复星正试图踩在AI价值的兑现点上。

一系列动作背后，折射出一种极其冷峻且清醒的商业决策：当大模型从“科技奢侈品”迅速降维为“数字基础设施”，决定胜负的底牌，将不再是算法的厚度，而是应用场景的深度。

消失的13个月，医药研发如何实现“周期折叠”？

医药研发，是复星最硬核的AI应用战场。长期以来，制药界一直受制于“三十定律”：即一款新药的诞生，平均要耗费十年光阴、投入十亿美金，而成功率不足10%。而AI应用正在改变这一切。

今年3月，复宏汉霖自主研发的新一代rHuPH20辅料注射液，在中国正式获批临床。这款产品的核心在于采用了新一代透明质酸酶Henozye®。

Henozye®的成功，离不开AI的深度参与。借助复宏汉霖“AI for Science”平台的能力，原本需要18个月的研发周期，被大幅压缩到了5个月。

这消失的13个月，其意义不止于省下了多少研发经费。

在医药领域，“快”本身就是竞争力。它意味着项目能提前一年多进入临床，为患者带来新选择的同时，率先抢占市场身位。

单点突破之外，是系统化的全线布局。在今年的波士顿BIO-IT大会上，复星医药集中展示了四项AI实战成果。它们背后对应的，并不是零散工具的简单叠加，而是复星医药在“全面拥抱AI”战略牵引下，围绕PharmAID®医药数智平台形成的一套系统化AI能力。

作为复星医药推进研发数智化的重要平台承载，PharmAID®通过将专有数据、领域模型、AI Agent与自动化工作流深度结合，正在把AI从单点提效工具，逐步推进为覆盖研发决策、早研发现、临床科研和数据治理的系统能力。

首先是决策端的效率升级。作为PharmAID®平台下的决策智能体，PharmaSight聚焦研发情报、管线研判、竞争格局、专利风险等高价值场景，能够基于医药领域专用数据和多智能体协同能力，形成动态洞察与决策支持。相较通用大模型，PharmaSight在垂直医药场景中具备更强的专业性、准确性和可追溯性，在既有场景中实现了情报准确性和信息获取效率的显著提升。对于动辄涉及数亿美金投入的新药管线决策而言，这意味着科学家和管理者正在从传统的经验驱动，走向更加精准、透明、可复核的循证决策。

在早期研发阶段，星图计划（Astrolabe）聚焦多模态新药研发能力建设，贯通模型预测、实验验证与数据反馈等关键环节，探索形成“干湿闭环”的研发迭



代模式。通过在虚拟空间中提前评估分子设计、靶点假设和实验路径，星图计划正在帮助研发团队更早识别机会、更快排除风险，为后续实验设计提供更高效、更有依据的决策支持。

进入临床科研环节，奥科智研（MedAlkaid）正在把临床专家经验转化为可复用、可迭代的数字化能力。作为面向临床科研场景的智能平台，MedAlkaid围绕方案设计、方案审阅、数据管理、统计分析与证据核验等关键环节持续拓展能力。其中，在临床研究方案智能审阅模块中，平台可通过多智能体协同，对研究方案进行结构化解析、逻辑核验、风险识别与证据提示，辅助研究团队提升方案设计的规范性、完整性和一致性。过去高度依赖专家经验的临床科研流程，正在被逐步沉淀为一套可持续进化的智能能力。

最后，是支撑AI持续进化的数据底座。AquaVista临床研发数据湖仓打通了临床研发中的多源异构系统，构建起标准化、可追溯、可治理的数据基础设施。复星医药深知，AI能力的上限取决于数据质量。AquaVista的建设，不只是为AI提供“燃料”，更是在推动研发管理从事后统计、被动合规，走向实时洞察和主动风险管控。

由PharmaSight提升决策质量，星图计划助力早研迭代，奥科智研优化临床流程，AquaVista夯实数据底座，PharmAID正在以系统化的AI应用能力将AI从“可展示的技术”，真正转化为“可落地的生产力”。

从“快乐管家”到保险精算：全球产业的AI进化

医药研发的“时间折叠”，只是复星应用逻辑的冰山一角。这种基于场景深耕、解决真实痛点的逻辑，正像涟漪一样在复星的全球版图中扩散，实现核心服务能力的“资产化”。

在全球文旅领域，复星旅文对Club Med传承76年的灵魂服务进行了“数智化翻新”。为了让快乐管家（G.O.）能有更多精力，全身心地投入到提升度假游客的服务体验，复星旅文通过借助AI技术，推出“AI G.O.”产品，来解决度假客人在入住和游玩期间，可能遇到的繁琐流程性服务需求，并根据游客的需求为游客推荐感兴趣的项目，让复星将顶尖管家的非标准化经验沉淀为数字资产。

AI G.O.不仅实现了游客问询的即时响应，更通过AI技术，为游客提供覆盖售前到游后的全生命周期个性化服务，精准匹配到游客的需求。复星正在利用AI将密集的人力、营销与运营的专家经验，转化为低成本、可无限复制、且7X24小时在线的AI数字化生产力。

在全球保险领域，葡萄牙保险（Fidelidade）展示了AI如何穿透传统金融的底层逻辑。目前其数字化用户数已接近葡萄牙总人口的22%。大模型正通过自动化理赔审核和精准的风险识别，让一家百年保险公司实现了从“被动赔付”向“主动风险管理”的质变。

不造“轮子”只造“车”，复星凭什么在应用端抢跑？

面对AI浪潮，复星的战略身位极其明确：不做基础大模型的开发，要做行业领先的AI应用者。那么复星的底气究竟在哪？

真正的答案就在于：多产业布局下的场景深度与全球化积累的专有数据。

当下半场开场哨吹响，AI竞争的逻辑将发生改变。模型的能力正在迅速进化，而真正的价值洼地，在于那些通用大模型无法触达的“产业数据”。这便是复星跨越医药、文旅、消费、保险等多赛道的生态优势。

通用大模型可以懂通识医学，但它永远无法得知实验室里失败背后的经验；它懂旅游趋势，但不懂全球近25000名快乐管家与数百万家庭的真实交互体验。

这些跨赛道、跨国界沉淀下来的专有数据，构成了AI应用时代最肥沃的土壤。对于纯技术公司而言，这些真实场景是无法跨越的物理墙；但对于复星，这正是利用全球通用模型的红利，来加持自身产业深度的最佳机遇。“先进模型+专有数据”，让AI真正长在了业务里。

正如复星国际联席CEO徐晓亮所言：“对于企业来说，AI不是选择题，而是必答题。AI的价值在于扎根具体的产业场景，解决业务面临的真实痛点。”

从效率工具到生存基因：AI时代的企业底层重构

在这种逻辑下，复星正在开启从“业务+AI”到“AI+业务”的转变。

“业务+AI”是改良，目标是效率提升，是“把事情做对”；而复星追求的“AI+业务”则是革命，是底层重构。它要求从地基开始，重构每一个业务流程和价值创造节点。这里的价值，不再是原有赛道里的局部领先，而是通过AI重新定义竞争规则。

这不仅是业务的转型，更是组织进阶。复星正致力于打造“AI领导力下的AI组织”，将管理对象从单纯的“人”转变为领导“人机协同”的共同体。让“AI First”刻在组织的基因里，这是复星在全球化竞争中保持长期韧性的底座。

当全球市场从算力狂欢转向价值清算，唯有扎根产业、解决痛点的应用，才是AI时代唯一的“确定性”。

复星的抢跑，本质上是利用其多产业、全球化的广度，去换取AI应用的深度。在这场科技史上最大的变局中，复星的目标很清晰：拥抱生态，深耕场景。利用最好的AI模型，集合最真实的数据和最深刻的场景理解，实现最好的AI应用。



扫码看视频

《亚洲企业管治》CEO 专访：复星“创新”与“全球化”实践，创造可持续影响力

亚太区最具权威的企业管治杂志《亚洲企业管治》颁发“第十六届亚洲卓越企业大奖”，复星国际联席CEO陈启宇、徐晓亮荣获该杂志颁发的“亚太区最佳CEO奖”。

《亚洲企业管治》与陈启宇、徐晓亮进行的采访近日刊登，以下为专访报道全文：

推动“创造影响力”战略，引领全球可持续发展

复星长期坚持“全球化”和“创新”两大核心引擎，并将环境、社会及治理（ESG）深度融入商业实践，同时加速低碳转型、拓展责任投资、积极履行社会责任，藉此强化企业韧性以应对充满不确定性的时代挑战。

作为负责的全球公民，复星于2014年正式加入联合国全球契约组织，并将联合国全球契约组织的十项原则与“创造影响力”的可持续发展战略及行动准则融合。“创造影响力”战略紧扣六大长期战略方向，即：I：Innovation-driven 创新驱动、M：Mindful Operation 责任运营、P：People and Partner Oriented 以人为本、A：Advanced Governance精益治理、C：Climate and Planet Positive 绿色发展和T：Transparency透明真实。通过这些战略重点，复星将承诺落实为实际行动，持续扩大可持续发展的正向影响。

深化气候韧性，促进低碳转型

对复星而言，透明度不仅是信息披露的要求，更是其在动荡世界中践行负责任领导力的基石。2026年4月，复星发布了2025年ESG报告及第四份气候信息披露报告，重申其对可持续发展实践的承诺，并进一步增强了利益相关方的信任与公信力。

面对不断升级的气候挑战，复星坚持以创新驱动可持续发展，将气候风险与机遇管理及低碳转型融入集团战略。为支持中国“双碳”目标，复星积极推动碳中和和节能减排，于2021年向社会做出承诺：“力争于2028年实现碳达峰、2050年实现碳中和”，并通过制订气候变化缓解和适应策略，支持《巴黎协定》的1.5℃控温目标。

在董事会与碳中和委员会的领导下，复星已根据《温室气体核算体系：企业核算与报告标准》（GHG Protocol）完成集团运营范围的温室气体排放盘查。复星在2050 碳中和承诺的基础上，提出以2024 年为基础年，至2034年范围1 和范围2 的温室气体排放强度下降20%的中期目标。

此外，复星持续运用可持续发展挂钩融资工具拓展资金来源。2025 年，复星完成到期银团贷款再融资，并筹组三年期可持续发展挂钩银团贷款，总规模达9.10 亿美元等值，刷新2025年以来离岸市场民营企业同类贷款规模纪录，体现资本市场对复星可持续发展承诺的认可，并进一步提升其在绿色金融领域的影响力与实践价值。

复星深明全球合作应对气候变化的重要性，因此一直积极推动成员企业采取气候行动。复星在上海的主要办公场所——上海地标性建筑外滩金融中心（BFC）在规划初期即引入并遵循被誉为绿色建筑界的“奥斯卡”LEED 标准，建造初期获 LEED 金级认证，并于 2022 年以全球最高分荣获 LEED



铂金级认证。

自一年前成立气候变化影响研究中心（ICCC）以来，复星葡萄牙保险（Fidelidade）持续推进研究、知识共享及社会对话，促进气候风险管理领域的创新发展。在第30 届联合国气候变化大会（COP30）上，ICCC 展示了森林火灾风险建模方面的突破性成果，并介绍了洪灾建模工具和预警系统，以提升社区应对气候灾害的能力。

同时，Fidelidade推出了创新投资项目“葡萄牙森林基金”（Florestas de Portugal）。该项目通过森林管理、碳捕捉和土地治理平衡经济回报与环境效益。该项目展示了如何以金融力量参与生物多样性保护与气候行动，成为保险业的典范。凭借远见卓识与创新精神，Fidelidade正推动从风险管理向韧性建设的转变，为构建一个更绿色、更具韧性的未来贡献力量。

推动创新，成就治愈希望

复星旗下健康产业秉承为更多患者带来治愈希望的初心，围绕临床空白需求，深度布局肿瘤、免疫炎症、神经退行性疾病等核心治疗领域，积极拓展慢病及罕见病等领域，打造具有长期竞争力的产品管线与综合解决方案。同时，持续夯实抗体、ADC、小分子、细胞治疗等核心技术平台，并拓展核药、小核酸等前沿技术。

值得注意的是，汉斯状®成为全球首个一线治疗广泛期小细胞肺癌的PD-1单抗，已在40余国家和地区上市；HLX43在非小细胞肺癌、妇科肿瘤等多个领域展现“高效、低毒”优势；HLX22则是全球首款同时获欧盟与美国孤儿药资格认定的胃癌抗HER2靶向疗法。

此外，复星医药致力于提升药物可及性，为推动“无疟疾世界”的全球愿景作出贡献。截至2025年12月底，复星医药自主研发的注射用青蒿琥酯累计救治全球超8,800万重症疟疾患者，已向全球累计供应超过4.4亿支注射用青蒿琥酯。

复星国际联席CEO陈启宇表示：“源头创新不是可选项，而是生存与发展的必由之路。在坚持科创驱动与全球运营的同时，我们持续优化资源配置，将力量聚焦于创新研发，让创新成果惠及世界。秉持‘持续创新，乐享健康’的理念，我们将继续以源头创新夯实可持续发展根基，稳步迈向更具韧性、更高效的可持续发展

之路。”

以AI与创新，创造更美好生活

随着AI的崛起，复星始终秉持负责任的原则拥抱AI，不断提升集团的敏捷性与韧性，以应对瞬息万变的全球格局。复星医药的PharmAID医药智能平台正在加速药物研发，而复星旅文打造的度假智能体AI G.O则为客户提供覆盖全旅程的智能化端到端旅游服务，该智能体已成功落地三亚亚特兰蒂斯及国内多家Club Med度假村。与此同时，Fidelidade的数字化用户规模已覆盖葡萄牙近22%人口，各业务板块也开始应用AI大模型创造业务价值。

复星国际联席CEO徐晓亮表示：“拥抱AI从来不是选择题，而是实现高质量可持续发展的必答题。复星将AI与ESG 理念融合，知行合一推动AI 产业应用。通过技术赋能绿色发展与普惠举措，我们在提升效率的同时，探索兼具商业价值与社会责任的发展模式。展望未来，复星将打造全球化AI 组织，聚焦主业，以实际行动践行企业使命。”

在拥抱AI的同时，复星致力于推动技术创新，焕新中国非物质文化遗产。2025年，复星继续以低碳技术打造豫园灯会，在践行碳中和理念的同时，让东方生活美学与可持续理念相融合。依托复星全球平台，豫园灯会已走出国门，先后落地法国巴黎、越南河内、泰国曼谷，成为中外文化交流的重要载体，持续向世界讲述“中国故事”，传递可持续生活的美好愿景。

推动全球化，开拓共赢未来

除了创新之外，全球化亦是复星的另一核心增长引擎。经过近二十年的全球化战略布局，复星已在超过40个国家和地区建立起完善的全球产业生态，并在多元市场中负责地运营，积极投身公益事业，持续为全球创造可持续价值。

徐晓亮指出：“复星全球化的历程已从早期的‘中国动力嫁接全球资源’，发展到如今的‘全球资源嫁接中国能力’。随着中国制造业和创新能力的崛起，复星的全球化进入了深度运营阶段，体现为体系化的‘出海’，而不仅仅是单一产品的输出。复星的‘引进来’同样强调本土化创新，而非简单复制。以Club Med为例，结合中国家庭出行特点和高铁基础设施优势，打造了‘白日

方舟’和‘邻境’两条度假产品线，深度融合中国市场需求与法式度假基因，并在运营中积极践行绿色低碳理念，推动可持续旅游发展。”

以可持续旅游为例，复星的承诺已转化为可量化成果。2025 年，Club Med旗下97%符合条件的度假村通过审核并获得全球可持续旅游权威标准——Green Globe 认证。同时，三亚亚特兰蒂斯、太仓阿尔卑斯国际度假区及丽江地中海国际度假区凭借在环保设计与运营方面的卓越表现，已获得LEED金级认证。

基于这些成果，复星将可持续发展的愿景进一步延伸至生态系统与生物多样性保护。集团通过实施多项生物多样性保护措施并开展公众意识提升活动，最大限度地减少运营对生态系统的影响，助力生态系统的自我修复。

商业向善，积极回馈社会

“商业向善”是复星不变的承诺。为更好地推动企业社会责任的履行和实施，复星基金会于2012年成立，在全球应急驰援、乡村振兴、健康、教育、文化艺术及青少年发展等领域不懈努力，创造社会价值。复星基金会持续推进乡村医生项目，自2017年启动该项目以来，已覆盖16个省、市、自治区的78个项目县，累计守护2.5万名乡村医生，惠及300万户农村家庭，并将“AI村医助手”带入基层，提升医疗服务覆盖面与效率。

为加强ESG治理，复星建立了自上而下的ESG提升长效机制，将ESG管理绩效纳入执行董事、集团CEO及各业务集团负责人的绩效评估体系。此外，复星设立了ESG董事会、ESG决策委员会、ESG管理委员会及ESG工作小组，确保ESG战略融入日常运营。

尽管2025年全球环境、社会与经济充满不确定性，复星仍坚定履行对可持续发展的长期承诺，并取得了显著进展。复星国际MSCI ESG评级已升至最高级AAA；恒生可持续发展评级保持AA-；入选标普全球《可持续发展年鉴2026》并连续位列中国最佳1%；富时罗素ESG评分升至4.2分（满分5），并连续第五次入选FTSE4Good成份股。

陈启宇总结：“未来，复星将携手全球合作伙伴，将绿色发展的理念融入整个价值链。依托全球产业生态的资源与优势，复星致力于在可持续发展领域创造更大影响力，为世界创造美好。”

中国 Biopharma 走到拐点 谁能成为 MNC？

2025年，被视为中国创新药企从“本土成长”迈向“全球竞争”的关键转折年。站在当下回望，当行业仍在不断探索出海的最优路径时，复宏汉霖已用扎实的业绩和持续落地的战略布局，率先给出了自己的答案。

据公司2025年度业绩公告，报告期内实现营收66.666亿元，同比增长16.5%；净利润8.270亿元，连续第三年实现盈利；研发投入24.919亿元，同比大增35.4%。在生物医药行业融资环境依然充满挑战的背景下，这份成绩单实属难得。

更让投资者侧目的，是财报中另外两组极具含金量的数字：研发投入前利润达到23.4亿元，同比净增约5亿元；海外产品收入超2亿元，同比增长超过100%。

复宏汉霖执行董事、首席执行官朱俊在2025年业绩交流会上表示，“复宏汉霖2025年在美国市场共获批了三个新产品，欧盟市场也获批了包括H药在内的三个新产品，这些产品的放量将从2026年开始”。

如今，这一预判正在兑现。进入2026年，上述新产品在美国及欧盟市场持续渗透，上半年海外产品收入继续快速攀升，全球商业化网络已初见规模。这也意味着，海外收入的贡献其实才刚刚起步，未来仍有巨大的增长空间。

这些数字背后，是一个更值得追问的产业命题：当中国创新药走过license-out的黄金十年，谁能够成为真正意义上的跨国药企（MNC）？

过去，中国药企的出海，更多是“项目的国际化”——将产品权益授权给海外合作伙伴，快速兑现价值。而如今，复宏汉霖正沿着另一条更为纵深的路径前进：从研发、临床、注册，到生产与商业化的体系性全球运营。这条路更难、更慢、更重，但一旦走通，便是里程碑式的跨越。

复宏汉霖围绕“全球化2.0”的探索，或许正在回答一个行业级的根本问题：中国药企，如何真正走向全球中心舞台？

中国药企距离“MNC”，还差什么？

“成为MNC”从来不是一句口号，而是一整套能力体系化的结果。过去几年，中国药企在创新能力上快速追赶，甚至在部分领域实现领先，但真正制约其全球化进阶的，并非单一技术，更多的是体系化能力的不完整。

回望中国生物医药的演进路径，大致可分为三个阶段。

第一阶段的Biotech，高度依赖融资与BD，核心能力在于早期研发，价值兑现方式以授权为主，这类企业轻资产、快节奏，但缺乏对产品生命周期的掌控力。

第二阶段的Biopharma，开始具备自营收入与商业化产品，初步建立研产销闭环，能够独立完成从研发到上市的全流程。

而第三阶段的MNC，则需要具备全球范围内的体系化运营能力——包括自主研发、全球临床、国际注册、规模化生产以及全球商业化网络，能够在多个主流市场同时开展业务，并对全球资源配置拥有主导权。

如果从当前行业的出海路径来看，主要又分两个“流派”。

其一是license-out路径，企业将产品的海外权益授权给国际合作伙伴，快速实现价值兑现。这条路门槛相对较低，也是过去几年中国创新药出海的主流模式，但其弊端同样明显——企业对海外市场的掌控力有限，价值实现依赖合作伙伴的推进节奏，难以形成可持续的海外收入结构。

其二是自建体系路径，企业从零开始在海外搭建临床、注册、生产、商业化团队，独立推进产品的全球上市。这条路壁垒高、周期长、投入大，但一旦建成便形成难以复制的护城河，企业真正掌握全球市场的主动权。

然而，真正制约中国药企迈向MNC的，恰恰是后者所要求的体系化能力。放眼行业，多数企业的短板清晰可见。国际多中心临床能力不足，全球临床试验仍高度依赖CRO，难以直接管理海外临床中心、把控入组节奏和质量。药政注册依赖外部，缺乏与FDA、EMA直接沟通的内生能力，注册策略往往受制于合作伙伴的优先级。全球商业化能力缺失，海外市场布局停留在授权层面，缺乏品牌影响力，难以形成可持续的海外收入结构……

这些短板的存在，决定了大多数中国药企仍停留在“产品出海”阶段，而非真正意义上的“企业出海”。而要跨越这一门槛，需要的不是单个产品的爆款，而是一整套全球运营体系的系统性构建。

复宏汉霖的全球化2.0答案

如果说中国药企过去的出海是“单点突破”，那么复宏汉霖所强调的“全球化2.0”，本质上是一种体系输出能力。

不同于依赖BD的路径，复宏汉霖选择从底层构建一体化能力：自建全球临床团队、直接对接FDA/EMA/PMDA进行注册申报、打造符合国际标准的生产体系，并通过合作与自营并行的方式推进商业化。这种模式意味着，公司不仅在输出产品，更在输出一整套运行体系与能力。

其核心可以归结为五大能力，这五大能力的构建与打通，构成了复宏汉霖接近MNC雏形的底层逻辑。

首先是创新研发，复宏汉霖正在从“fast-follow”向“BIC/FIC”的跃迁。

复宏汉霖的研发布局已不再满足于快速跟进，而是向全球竞争力进阶。从管线布局来看，复宏汉霖已前瞻性布局50余个早期创新分子，其中约70%聚焦同类最佳（BIC）、15%聚焦同类首创（FIC），涵盖ADC、多抗、TCE、小分子抑制剂等多种分子形式。业绩交流会上，复宏汉霖首席科学官袁纪军详细拆解了公司的四大技术平台：下一代IO平台、Hanjugator™ ADC平台、多特异性T细胞衔接器平台、以及AI驱动的海AI Club平台。2025年，公司研发投入24.919亿元，同比增长35.4%，其中相当比例投入于创新资产的临床开发。

第二大能力来自临床运营自建团队、独立开展国际多中心临床的能力。

这是复宏汉霖与其他Biopharma最显著的差异之一。具体来看，复宏汉霖在中国、美国、欧洲、日本、澳大利亚等地自建临床团队，全球临床团队规模近670人，覆盖



20多个国家、1000余家临床研究中心。复宏汉霖全球产品开发部副总裁李靖在业绩会上透露，2025年公司已成功建成日本临床运营团队，“因为有自建团队，我们在美国、日本与顶级临床研究中心构建了非常好的合作关系”。这意味着，当大多数企业还在依赖CRO开展海外临床时，复宏汉霖已经能够独立完成从方案设计、中心筛选、患者入组到数据监控的全流程管理。

要想在海外市场立足，具备与全球主流监管机构直接对话的药政注册能力也是必不可少。

截至2025年末，复宏汉霖累计获得全球164项IND批准、66项NDA批准，其中4项生物制品许可申请（BLA）获得FDA批准。这意味着复宏汉霖不仅具备在中国申报的能力，更能够独立完成向FDA、EMA的注册申报，并成功获得批准。

2025年，HLX11获FDA批准上市，成为美国首款且唯一的帕妥珠单抗生物类似药；HLX14两个规格产品分别在美国、欧盟、英国获批上市，成为首个出海的“中国籍”地舒单抗。复宏汉霖首席商务发展官曹平在业绩会上特别提到，在美国，复宏汉霖获得FDA批准的生物类似药已达4款，保持着100%的核查通过率。这些成果的背后，是复宏汉霖药政注册团队与FDA、EMA直接沟通、独立完成申报文件准备的能力支撑。

全球供应也愈发成为出海的必修课，如今，复宏汉霖已经具备在全球标准下的供应保障能力。其徐汇基地、松江基地（一）及松江基地（二）三大生产基地总产能达84000升，累计完成GMP商业化生产批次逾1300批次。更重要的是，这些生产基地已通过中国、欧盟、美国及多个PIC/S成员国的GMP

认证，并成功通过近百项来自各国药监机构及国际合作伙伴的实地核查，核查通过率100%。

复宏汉霖总裁黄玮在业绩会上介绍，松江基地（二）在2025年通过了欧盟和美国的GMP认证，“有望今年成为中美欧三地认证的工厂”。黄玮特别提到，地舒单抗在美国获批后，“从拿到批件到出厂仅用10天，创下了复宏汉霖海外交付的新纪录”。2025年，H药、汉曲优及双规格地舒单抗四款产品实现海外首批发货，覆盖美国、英国、德国、西班牙、印度等8个国家，全年累计完成逾30次海外发货。

商业化层面，在中国市场，复宏汉霖拥有约1600人的肿瘤商业化团队；在海外，一方面与Abbott、Dr. Reddy’s、卫材、Organon、Intas、Sandoz等多家全球知名国际合作伙伴建立合作，获批产品覆盖约60个国家和地区；另一方面，公司2025年首次以药品上市许可持有人（MAH）身份完成HLX14（地舒单抗生物类似药）欧洲获批全流程，日本成功取得MAH资质。这意味着，公司已具备参与当地市场运营的能力和在日本当地进行处方药商业化的法定主体地位，这不仅注册与合规层面的突破，也为未来在重点市场推进本地化商业化团队建设提供了现实路径。

这五大能力的打通，使其具备了接近MNC的雏形。而“全球化2.0”与过去的本质差异，恰恰体现在“在地化”能力上——公司不再高度依赖CRO开展全球临床，而是自建团队独立运营；注册能力内生，能够直接与FDA、EMA沟通；生产体系全球标准化，通过近百项国际核查无一重大发现

（下转P08版）

“复星最重要的使命之一，就是打造一个全球化能力平台，与全球伙伴一起让这个世界更美好，让更多的人能够得到治疗。”

——复星国际董事长郭广昌在2026复星医药全球80合作大会致辞中强调复星“开放、合作”的核心文化

复星医药位列 2025 中国医药工业百强榜前列

2026年7月12日，由中国医药工业信息中心举办的第43届全国医药工业信息年会在北京开幕，备受瞩目的2025年度中国医药工业主营业务收入前100位企业榜单正式揭晓。复星医药以稳健的营收规模、突出的创新产出和深度全球化布局，荣登百强榜第六位，连续第八年跻身该榜单前十。在同期公布的细分维度中，复星医药的国际多中心临床试验项目数量及覆盖国家/地区数量双双位列全行业第一，进一步夯实在全球临床运营的领先地位。

营收规模稳中有进 创新药品收入成为增长引擎

2025年，复星医药实现营业收入人民币416.62亿元，同比增长1.45%；归属于上市公司股东的净利润33.71亿元，同比增长21.69%。其中，创新药品收入达98.93亿元，同比增长29.59%，占制药业务收入比重提升至33.16%，成为业绩增长的核心引擎。复星医药持续以高强度研发投入构筑长期竞争壁垒。2025年，公司研发总投入达59.13亿元，同比增长6.46%；其中创新

（上接P07版）项；商业化层面，通过与国际顶尖的生物药企合作，出海产品全面覆盖亚洲、欧洲、北美、拉美、非洲全球五大洲。这些能力的叠加，使得复宏汉霖成为少数能够在全中国主流市场独立运营的中国生物制药公司。这也解释了为什么，在中国Biopharma中，“谁最接近MNC”的讨论中，频频出现复宏汉霖的身影。而2025年财报中海外产品收入翻倍、海外产品利润近亿元的数据，正是这些能力开始转化为商业成果的直接体现。

走出一条更像MNC的增长曲线

将复宏汉霖放到“能不能成为MNC”语境中的另一个原因，在于其独特的“双轮驱动”模式——以生物类似药构建能力和现金流，以创新药打开长期增长空间。这一模式不仅是商业策略的选择，更是一条被验证过的、更接近MNC成长路径的道路。生物类似药的战略意义，远不止于现金流的贡献。生物类似药的开发必须严格遵循FDA/EMA的法规要求，与原研药进行头对头比对，这对企业的抗体工程能力、工艺开发能力、质量与CMC体系提出了极高的要求。复宏汉霖正是通过生物类似药的开发，倒逼自己建立了一整套符合全球标准的技术平台。

截至目前，公司已有4款产品获得FDA批准、4款获得欧盟EC批准，累计通过近百项国际核查。曹平在业绩会上指出，FDA最近推出的“免III期临床试验”政策“看上去是利好，其实是把技术壁垒提高了”，因为“没有了III期，要求更高标准的CMC”，而复宏汉霖的优势恰恰在于此。

其次，生物类似药是“稳定现金流的压舱石”。复宏汉霖2025年财报显示，公司全球产品收入达到57.745亿元，包括汉曲优（曲妥珠单抗）、汉利康（利妥昔单抗）、汉达远（阿达木单抗）、汉贝泰（贝伐

珠单抗）等在内的生物类似药贡献超40亿元，为公司创新药研发提供了稳定的资金来源。2025年，公司研发投入达24.919亿元，同比增长35.4%，其中大量投入用于HLX43、HLX22等创新资产的临床开发。朱俊在业绩会上直言：“复宏汉霖连续三年经营性现金流为正，2026年我相信依然会为正。”

更深一层来看，生物类似药是“全球品牌声誉的敲门砖”。当复宏汉霖的帕妥珠单抗生物类似药成为美国首款且唯一的获批产品，当HLX14成为首个出海的“中国籍”地舒单抗，这些成就不仅意味着市场份额，更意味着全球监管机构与国际合作伙伴对公司质量的认可。曹平透露，卫材在考察复宏汉霖时表示“看到了包括日本企业在内的所有CDMO当中，质量最过关的企业”。这种认可，为后续创新药在全球市场的注册与商业化铺平了道路。

生物类似药开疆拓土，创新管线也正在进入密集的价值兑现期。H药（斯鲁利单抗）是公司自主研发的核心创新药，也是全球首个获批一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗。2025年，H药在欧洲及多个新兴市场获批用于一线治疗广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC），在印尼和泰国获批治疗鳞状非小细胞肺癌（sqNSCLC），并在德国、意大利、西班牙等7个欧盟成员国完成医保准入。截至目前，H药已在40余个国家和地区获批上市，2025年实现全球销售收入14.926亿元，同比增长13.7%。

更值得关注的是其差异化临床价值的持续释放。H药是全球首个胃癌围术期以免疫单抗取代术后辅助化疗的治疗方案，已获国家药监局突破性疗法认定，相关上市申请已获受理并纳入优先审评，有望于2026年上半年获批。同时，H药一线治疗转移性结直肠癌（mCRC）的国际多中心III期研究已完成入组，有望成为首个一线治疗微卫星稳定型mCRC的免疫抑制剂。

新表位抗HER2单抗HLX22是另一个值得关注的创新资产。其治疗HER2阳性胃癌的国际多中心III期临床研究已在中国、美国、欧洲、日本、澳大利亚、韩国及拉美等多个国家和地区完成首例患者入组。业绩会上，李靖透露该研究“截至今年2月全球累计入组282例，预期今年入组完成，有望2027年读出关键数据”。II期研究长期随访结果于2025年ASCO年会发布，数据显示HLX22联合曲妥珠单抗和化疗组对比对照组，可降低疾病进展和死亡风险80%。朱俊表示，除胃癌外，HLX22亦加速向乳腺癌拓展，其治疗HER2低表达乳腺癌的II期研究已完成患者入组，联合HER2 ADC HLX87一线治疗HER2阳性乳腺癌的II/III期研究已完成首例患者给药。

潜在同类最优（BIC）的PD-L1 ADC HLX43则展现出“单药即管线”的潜力。其首次人体研究结果、多项实体瘤概念验证数据先后亮相ASCO、WCLC、ESMO Asia等国际学术大会，在非小细胞肺癌人群中不依赖生物标志物筛选，研究者评估的客观缓解率（ORR）达37.0%，疾病控制率（DCR）达87.0%；在宫颈癌患者中，ORR在3.0mg/kg剂量组达到70%。朱俊在业

绩会上透露了2026年的明确规划：“今年HLX43将开展全球大三期临床。”朱俊甚至用“下血本”来形容复宏汉霖在HLX43上的投入决心。

全球化战略纵深推进 从“产品出海”迈向“体系出海”

复星医药的国际化已从单一产品输出升级为涵盖创新研发、生产质量、注册、商业化、学术影响力等多维度的体系出海，已形成覆盖中国、美国、欧洲、非洲、印度及东南亚等市场的全球运营网络。2025年，公司境外收入达129.77亿元，占总营收比重31.15%、同比提升3.64个百分点。

复星医药坚持以创新研发为核心驱动，整合全球临床资源，系统推进重点产品在主要市场的临床与准入，构建全球化质量标准与监管合规体系。2025年，公司持续开展多项国际多中心临床研究，多款产品（如斯鲁利单抗注射液、HX22）在美国、欧盟等市场获得孤儿药资格认定。

复星医药形成了“欧美主导突破、新兴市场深耕”的全球研产协同的注册能力。核心品种斯鲁利单抗注射液累计已在全球超过40个国家和地区获批上市，一线治疗ES-SCLC的美国桥接试验已完成患者入组；

生物类似药地舒单抗等产品相继获得美国FDA及欧盟批准，标志着生物药平台质量体系与注册能力获国际标准认证；小分子创新药复迈宁获沙特阿拉伯“突破性疗法”认定，成为撬动中东及全球市场的重要支点。

截至2025年底，复星医药制药板块国内控股子公司已有17个中国境内车间/生产线通过美国、欧盟、WHO等主流法规市场GMP认证，其中，生物药产线已实现向中国、欧洲、拉美、东南亚、印度等市场常态化供货；印度Gland Pharma多条注射剂产线通过欧美日澳认证，为全球供应链稳定性与质量可控性提供坚实保障。

复星医药已形成“自主运营+许可授权”双轨并行的成熟出海模式，全球商业化团队超6,000人，在非洲建立覆盖40多个国家和地区的营销网络；控股子公司复锐医疗科技营销网络覆盖超110个国家和地区，博毅雅营销网络覆盖超50个国家和地区。

未来，复星医药将继续坚定践行“创新引领、深度国际化、全面拥抱AI”的公司战略，聚焦未被满足的临床需求，致力于为全球患者提供更优质、可及的医疗健康解决方案。

面向2030年，复宏汉霖的愿景清晰而具体：全球上市产品超20款，其中15款登陆欧美市场；产品覆盖肿瘤、自身免疫、代谢及中枢神经系统四大核心治疗领域。朱俊在业绩会上展示了未来几年的上市节奏：2026年4款，2027年2款，2028年3款，2029年9款。

当越来越多中国药企开始谈论“全球化”，真正的分水岭也随之出现。一部分公司，会继续沿着BD路径前行，成为全球创新链条中的重要供给方；而另一部分，则尝试走向更难的一条路：成为真正意义上的全球药企。前者决定的是中国创新的“存在感”，后者决定的是中国企业的“话语权”。

复宏汉霖的全球化2.0，正是后者的一次系统性尝试。它用十年时间回答了“如何走向全球”的命题，也证明了自己正在兑现这个承诺——连续三年盈利、海外收入翻倍、创新管线密集兑现、五大能力体系化成型。

原文来源于E药经理人



国产 PD-1 拿下胃癌大适应症 “去化疗” 时代真的来了？

文 | 季媛媛

从1990年代确立术后化疗的金标准地位，到2026年全球首个胃癌围术期“去化疗”方案获批，三十余年的临床探索终于迎来了实质性转折点。

尽管此次获批意义重大，但从写入临床指南到落地真实世界普及应用，仍有很长的路要走。在一场行业大会上，多位临床专家指出：目前临床开展新辅助治疗的比例仍然偏低。原因来自多个方面：新辅助治疗后患者抵抗力下降，会增加手术风险；患者确诊后的第一反应往往是“尽快手术”，留给治疗决策的时间窗口很短。

北京大学肿瘤医院消化肿瘤内科主任沈琳对此感触很深。她指出：“肿瘤并非急性病，并非确诊时才刚刚发生，其已在患者体内进展数月甚至数年，因而不差一两周的准备时间。若不花费一两周时间明确病变性质、分期与分子特征，确定全部可行治疗方案便仓促开展手术，所造成的损失是无法弥补的。”

这意味着，对于患者而言，首次治疗的决策至关重要。沈琳教授说，临床中偶见初始治疗决策失误的患者，实感痛心。“尤其是年轻患者，本有完全治愈的可能，一个错误的治疗决策却使其陷入绝境。”

究竟该如何破局？

临床破局

自1990年代起，数十项随机对照研究奠定了术后辅助化疗在胃癌治疗中的金标准地位。但这条金标准背后，是沉重的代价：ACTS-GC研究显示，1年术后辅助化疗实际完成率仅65.8%，因不良反应停药率达18%；中国真实世界研究进一步证实，S-1辅助化疗1年完成率仅55%~65%。术后患者因消化道重建出现营养吸收障碍、体质下降，对化疗的耐受性本就远不如术前。

更棘手的是疗效瓶颈。单纯化疗的病理完全缓解（pCR）率长期徘徊在10%以内，大多维持在5%~7%之间。而此前全球范围内，多项PD-1抑制剂用于胃癌围术期的大规模临床试验均未取得阳性结果，其中就包括备受关注的KEYNOTE-585研究。

正是在这样的背景下，ASTRUM-006研究交出了一份亮眼答卷。这项由北京大学肿瘤医院季加孚教授、沈琳教授牵头，全国57家中心参与的随机、双盲、多中心III期临床研究，共入组588例PD-L1 CPS≥5的可切除胃癌或胃食管结合部腺癌患者。

该研究是一项随机、双盲、安慰剂对照的多中心III期临床研究，针对传统术后化疗耐受差、完成率低的临床痛点，精准锁定PD-L1 CPS≥5的免疫优势人群，在术前采用免疫联合化疗实现肿瘤杀伤与免疫激活，术后创新“去化疗”，在显著提高生存获益的同时，实现“双减”目标——既有效减轻治疗相关毒性，改善患者术后生活质量与治疗依从性，又降低因化疗及配套支持治疗所带来的医疗经济负担。

研究结果显示，在PD-L1 CPS≥5人群中，斯鲁利单抗组中位无事件生存期（EFS）尚未达到（NR），安慰剂组为35.9

个月（HR=0.73），证实该治疗方案可显著降低患者疾病复发、进展及死亡风险；病理完全缓解率方面，斯鲁利单抗组达21.6%，是对照组6.4%的3倍以上。安全性方面，斯鲁利单抗组≥3级治疗相关不良事件发生率为46.6%，显著低于对照组的58.5%。

更关键的差异体现在术后辅助治疗阶段：斯鲁利单抗组完成≥5个周期辅助治疗的比例高达87.2%，而化疗对照组仅为61.9%。辅助治疗阶段，斯鲁利单抗单药的3级或以上不良事件发生率（16%）远低于辅助化疗（34%）。

ASTRUM-006研究锁定的是PD-L1 CPS≥5的人群。那么CPS小于5的患者怎么办？

沈琳教授在采访中给出了回答：PD-1抑制剂的疗效确实与PD-L1表达水平呈正相关，尤其在1、5、10这些临界值节点上差异十分显著。但获益并非“全或无”的关系，并非符合条件的患者必然获益，不符合条件的患者必然无法获益，仅筛选后的获益人群占比更高。

在目前的临床实践中，如果PD-L1 CPS表达在1-5之间，同时伴随大量T细胞浸润，医生也会考虑使用PD-1抑制剂。但要明确证实这部分人群的疗效，还需要开展专门的大样本研究。

CPS小于5的人群并非完全无法获益，只是筛选难度更大，不能仅依靠PD-L1表达判断，还需要结合调节性T细胞、免疫微环境等其他指标。

这正是胃癌精准治疗的方向之一：未来需要针对不同人群分别开展临床研究。

“护城河”与未竟挑战

从商业角度看，斯鲁利单抗胃癌围术期适应症的获批，为复宏汉霖开辟了一个全新的市场空间。

国家癌症中心最新发布的数据显示，全国胃癌的年发病人数超过35万，位列所有恶性肿瘤第5位；死亡人数超过26万人，位列恶性肿瘤第3位。近年来，年轻人患胃癌的概率越来越高，在全球已成为不可忽视的上升趋势。其中可手术切除的局部进展期胃癌患者占比30%以上，是一个庞大的目标人群。

复宏汉霖董事会秘书王燕在采访中透露，公司正全力推进2026年下半年PD-1医保谈判的相关准备工作。目前国内免疫治疗费用已远低于全球平均水平，若可免除术后化疗，不仅能够节省化疗药物成本，还可免除应对化疗不良反应所需的高额医疗支出。

从全球化布局来看，斯鲁利单抗已在全球50多个国家和地区获批上市。复宏汉霖正在与日本药监部门沟通，探讨仅通过桥接试验就在日本获批胃癌围术期适应症的可能性；但美国市场的前景仍不明朗。“美国胃癌患者本身不多，且FDA政策变动较大，公司的策略是聚焦发病率更高的亚洲市场。”王燕说。

根据财报数据，2025年，斯鲁利单抗实现全球收入14.926亿元，同比增长

全球首个且唯一！ 国产PD-1为什么能让“胃癌告别化疗”？

复宏汉霖自主研发 汉斯状胃癌围术期适应症在中国获批上市

1 打破了临床困局

过去胃癌术后必须化疗，但很多人身体扛不住，这个方案让部分患者术后可以“甩掉化疗”。

2 解决了“化疗太苦”的老大难

单纯化疗的病理完全缓解（pCR）率长期徘徊在5%-7%。这个方案提升到了**21.6%**，显著延长无事件生存期，而且副作用更低，超八成患者术后坚持**≥5个周期**辅助治疗。

3 中国的也是世界的

“这只是中国的研究。”面对ASCO会场的质疑，中国研究者用数据回应：中国胃癌患者占全球接近一半，未纳入中国患者的研究，这样的研究怎能叫全球研究？

4 正视了东西方差异

亚洲人对三药化疗的耐受性远不如欧美人，适合的中国患者**不到10%**。这个方案采用东亚最熟悉、最符合中国患者体质的化疗骨架。

5 开辟了更广阔的全球市场空间

胃癌围术期这一“全球首个”差异化适应症“护航”复宏汉霖汉斯状百亿人民币国产创新药的目标。

当患者不再需要在“治愈”与“生活质量”之间二选一时，这场持续了三十年的临床突围，才算真正抵达了它的目的地。

13.7%。复宏汉霖的目标是在2030-2031年实现海外收入突破10亿美元，胃癌围术期这一“全球首个”的差异化适应症，无疑将为这一目标的实现提供重要支撑。

沈琳教授在采访中回忆，十多年前中国的临床实践几乎完全遵循国际指南，缺少基于中国患者特征的研究。但中国胃癌患者占全球45%以上，中国不能永远只做“追随者”。

这项研究的设计始于2018年。当时沈琳教授和多家企业沟通了这个想法，但没人愿意接手——这个方向投入大、回报周期长，没人能保证成功。

在ASCO会场，最初欧美同行的看法是“这只是中国的研究，不能作为全球的标准治疗”。沈琳教授当时回应：中国胃癌患者占全球的45%，将近一半的患者从未被纳入相关研究，这样的研究怎么能称得上是全球

研究？最终，同行们认同这项研究可以改变亚洲的标准治疗。

东西方之间的差异是客观存在的。亚洲人群对三药化疗方案的耐受性远不如欧美人，中国人的骨髓耐受性甚至比日本人还要差，因此适合三药化疗方案的中国胃癌患者占比不到10%。ASTRUM-006采用的SOX方案（奥沙利铂+替吉奥）正是东亚最熟悉、最符合中国患者体质的化疗骨架。

沈琳教授对此的判断很坚定：“未来胃癌治疗的发展必定由中国引领，胃癌、食管癌、肝癌领域均是如此。肿瘤的生物行为复杂多变，而正是诊疗过程的艰难，使得每一项突破都弥足珍贵。”

当患者不再需要在“治愈”与“生活质量”之间二选一时，这场持续了三十年的临床突围，才算真正抵达了它的目的地。

原文刊载于21世纪经济报道

复宏汉霖 4 款核心产品 纳入 2026 版国家基药目录

2026年7月9日，国家卫生健康委、国家中医药局、国家疾控局三部门联合发布《国家基本药物目录（2026年版）》（以下简称“基药目录”），该目录将于2026年9月1日起正式实施。复宏汉霖自主开发和生产的汉曲优®、汉贝泰®、汉利康®和汉达远®4款产品6个规格被纳入，覆盖抗肿瘤及自身免疫疾病治疗领域。此次纳入不仅是对公司产品临床价值与品质实力的高度认可和权威背书，也将有力提升高品质生物药在全国各级医疗机构的可及性，切实惠及国内广大患者。

基本药物是指满足疾病防治基本用药需求，适应现阶段基本国情和保障能力，剂型适宜，价格合理，能够保障供应，可公平获得的药品。国家基本药物目录是各级医疗

卫生机构配备使用药品的依据。利妥昔单抗和曲妥珠单抗早在2018年版基药目录中即已纳入，此次2026年版进一步扩容，新增了曲妥珠单抗60mg规格、贝伐珠单抗与阿达木单抗，加上续留的利妥昔单抗等产品，公司已在抗肿瘤及自身免疫领域构建起完善的基药产品矩阵。

作为中国首个自主开发的曲妥珠单抗，汉曲优®以国际品质重新塑造了HER2阳性乳腺癌和胃癌的治疗格局。这款由中国企业完全自主开发和生产的生物药，不仅填补了国产曲妥珠单抗的空白，更凭借150mg/60mg双规格设计和无防腐剂配方，推动中国乳腺癌治疗迈入精准化、安全化的曲妥珠单抗2.0时代。此次新纳入基药目录的60mg规格是复

宏汉霖率先针对中国女性患者自主研发的，让剂量更精准地贴合中国女性的常见体重区间。作为中国生物药出海典范，汉曲优®目前已在全球50多个国家和地区获批上市，覆盖中美欧主流市场和众多新兴市场，并已成功纳入中国、英国、法国、德国等多个国家的医保体系。在HER2阳性乳腺癌治疗领域，汉曲优®作为治疗基石，可与汉倍优®(帕妥珠单抗，海外商品名：POHERDY®)以及强化辅助治疗药物汉奈佳®(奈拉替尼)形成序贯治疗方案，显著降低早期患者复发风险。

汉贝泰®（贝伐珠单抗注射液）是公司抗肿瘤血管生成领域的重要品种，已在中国以及玻利维亚、多米尼加共和国、墨西哥等多个拉美国家和地区获批，用

于转移性结直肠癌、非小细胞肺癌、胶质母细胞瘤、宫颈癌、卵巢癌等多项实体瘤的治疗。其在美国的生物制品许可申请（Biologics License Application, BLA）已于今年1月获美国食品药品监督管理局（Food and Drug Administration, FDA）正式受理。

截至目前，复宏汉霖已建立覆盖肿瘤、自身免疫、眼科等领域的多元化产品管线，在全球范围内上市10款产品，其中6款已被纳入中国国家医保目录。此次多款核心产品纳入或续留基药目录，意味着更多患者将有机会用上可负担的高品质生物药品。未来，复宏汉霖将继续推动优质生物药惠及更广泛的患者群体，践行‘以优质生物药造福全球患者’的企业使命。

复宏汉霖 12 项研究数据将集中亮相 2026ESMO

复宏汉霖3款代表性创新产品的12项研究数据将集中亮相2026年欧洲肿瘤内科学会年会，涵盖2项快速口头报告（Rapid Oral Presentation）、10项壁报展示（Poster），覆盖肺癌、乳腺癌、消化道肿瘤（胃癌、食管癌、结直肠癌等）三大核心肿瘤领域及更广泛的实体瘤领域，充分展现公司高效的临床转化能力及差异化创新实力。

其中，两项数据尤为值得关注——H

药 汉斯状®美国桥接试验HLX10-005-SCLC301E（ASTRIDE研究），以及PD-L1 ADC HLX43在胃癌中的II期概念验证（PoC）研究HLX43-GC201，将同时迎来首次数据披露。

汉斯状®美国桥接试验（ASTRIDE研究）旨在头对头比较斯鲁利单抗联合化疗与阿替利珠单抗联合化疗在美国ES-SCLC患者中的疗效与安全性，该研究由复宏汉霖

美国临床、注册团队自主管理并独立执行，深度覆盖了超过100家美国肿瘤中心。此次首次读出ASTRIDE研究试验数据，将是汉斯状在美国本地人群中的临床表现与安全性特征的一次关键验证。

HLX43首次人体研究结果、多项实体瘤概念验证数据先后亮相ASCO、WCLC等多场国际学术大会，展现出“高效、低毒”的显著疗效和良好的安全性，

尤其在NSCLC人群中不依赖生物标志物筛选，有望覆盖所有亚型患者。除NSCLC外，HLX43已在妇科肿瘤、食管鳞癌等多个实体瘤中展现积极疗效信号。单药之外，公司也积极探索其与抗EGFR单抗pimurutamab、H药等药物的联合治疗潜力。此次在胃癌中的数据读出是HLX43在消化道肿瘤领域第二次关键数据释放，标志着其在该领域适应症版图的持续拓宽。

达芬奇 5 在中国香港完成首批跨专科手术

2026年6月底，直观医疗新一代手术机器人平台——达芬奇5手术系统（以下简称“达芬奇5”）在中国香港顺利完成首批跨专科手术，覆盖泌尿外科和结直肠外科。继今年6月初完成中国香港首台装机后，达芬奇5迅速投入临床实践，标志其在中国香港正式进入临床应用阶段，也为本地微创外科迈向“精准感知”新阶段奠定了实践基础。

首批开展的手术包括机器人辅助根治性前列腺切除术和直肠及全直肠系膜切除术，均顺利完成。接受手术的患者术后总体恢复良好，创口愈合、排尿功能、控便功能及体力恢复情况等关键健康指标均达到医疗团队预期。

作为新一代机器人辅助手术平台，达芬奇5在系统算力和临床体验上实现全面升级，为未来数字化、智能化手术奠定基础。其核心特点包括：

- 系统算力跃升：较前代提升约10000倍计算能力，支撑更复杂的手术控制并为未来AI与机器学习应用预留可扩展架构基础。
- 力反馈技术升级：可将器械端作用于组织的三维力实时反馈至操作端，帮助医生更精准控制力度，以期提升手术安全性与精

细化水平。

- 智能化流程整合：手术关键模块高度集成，通过控制台统一管理，优化术前准备、器械更换与系统操作流程，提升整体效率。
- 高质量三维视觉系统：通过更高分辨率与先进图像处理技术，实现更真实、清晰稳定的3D手术视野，增强术中判断能力。
- 人体工程学优化：升级系统结构与可调节设计，改善医生操作姿态，降低长时间手术疲劳，提升操作舒适性。

在首批手术后的交流讨论中，主刀医生围绕达芬奇5系统的技术升级及临床应用进行了分享。讨论涉及系统响应速度、升级的三维视野与力反馈功能，以及人机工程学和系统集成方面的优化设计，并结合泌尿外科和结直肠外科等手术场景，介绍了相关技术在组织分离、精细缝合及狭小空间操作等环节中的应用情况和优势。

截至2026年第一季度，全球已安装超过1400台达芬奇5系统，来自10个国家的12800多名医生已累计服务患者超过38万人次1。在中国内地，达芬奇5也已于今年2月成功通过国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心特别审查申请，正式进入创新医疗器械特别审查程序。

佛山禅医为越南籍患者完成达芬奇机器人微创肺手术

复星健康旗下佛山复星禅诚医院（以下简称“佛山禅医”）胸外科宋长山主任团队，联合多科室为一名越南籍肺结节患者成功实施达芬奇机器人辅助右下肺叶切除术。患者术后恢复顺利，已在签证有效期内平安出院回国。

多学科协作，量身定制手术方

该患者在佛山禅医国际医疗中心住院期间，胸片检查提示右下肺结节影。为给异国患者提供周全、高效的诊疗服务，国际医疗中心迅速联动胸外科、呼吸与危重症医学科、影像科、麻醉科等科室，组建多学科诊疗（MDT）团队。结合患者的病情特点，MDT团队为其完善了胸部高分辨率CT、PET-CT、肺功能检测等全套术前评估，明确需通过手术切除肺结节以明确病理性质。考虑到患者签证期限有限，经与家属充分沟通并征得同意后，团队为其制定了兼顾安全性与快速康复的达芬奇机器人微创手术方案。

胸外科宋长山主任介绍，相较于传统胸腔镜手术，达芬奇手术机器人具备10倍三维高清立体视野、7自由度可弯曲机械臂、人手震颤过滤三项技术特点，能够在狭

窄的胸腔空间内完成更精细的解剖分离、血管离断与淋巴结清扫，减少常规微创手术的操作盲区；在完整切除病灶的同时，尽可能保留患者正常肺功能，降低手术带来的创伤。

术中，宋长山主任团队采用成熟的微创入路，依托机器人系统清晰辨识胸膜、肺叶血管、支气管等精细结构，仔细分离叶间裂，依次解剖离断右下肺叶动脉、静脉及支气管，完整切除病变肺叶。整台手术时长可控，术中出血量少，未发生周围组织损伤、气体泄漏等并发症；手术无需撑开肋骨，大幅减轻了胸壁创伤与术后疼痛。麻醉复苏阶段，麻醉科董永良副主任医师借助实时翻译设备与患者沟通，耐心安抚情绪，缓解患者的焦虑感。

快速康复，涉外服务获患者认可

术后，在医护团队针对性的快速康复指导、个性化抗感染与镇痛治疗下，患者恢复进度优于多数接受传统手术的患者。术后第二天患者即可下床进行轻微活动，肺部通气状态良好，未出现胸腔积液、感染等术后常见并发症；术后第四天顺利拔除右侧胸腔引流管，在签证期限内如期出院。

大豫园夏日奇幻夜重磅启幕！豫园商城携手 B 站四大国创 IP 打造全域狂欢

◎文| 陆燕婷

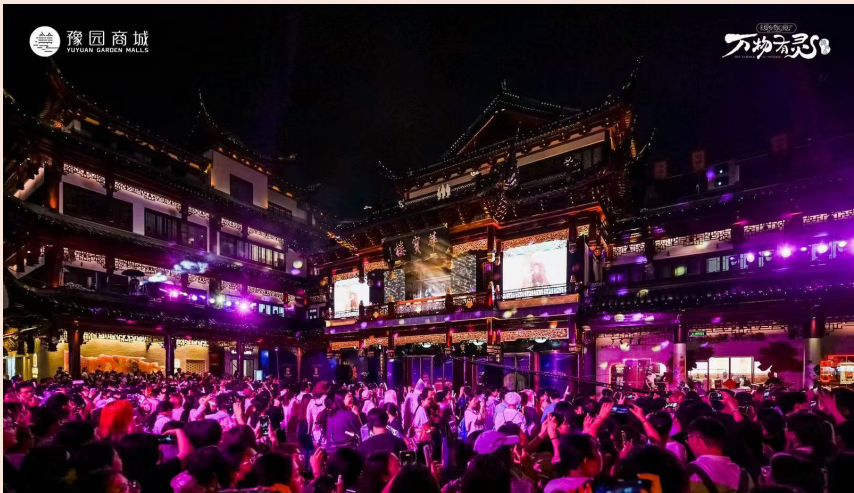
7月3日晚，大豫园「夏日奇幻夜」·豫园商城「万物有灵游园会」星河夜宴开幕大秀举办，跨次元狂欢正式开启。黄龄、李鑫一、阿萨 Aza、饭卡、钱润玉与B站虚拟偶像同台演出。

日夜游园步步皆奇遇

星河夜宴特邀嘉宾黄龄、内娱实力唱将李鑫一、B站知名虚拟偶像和原创音乐人阿萨Aza、新生代实力歌者饭卡与流行民乐跨界音乐人钱润玉同台献唱。舞台之上，钱润玉跨界演绎B站《凡人》动画经典曲目《落英》与《归期》，拉开这场东方奇幻大秀的唯美序幕；饭卡与阿萨Aza以爆发力十足的《OverThink》和《RE:WIND》，瞬间将观众拉入《时光代理人》动画的悬疑时空；李鑫一深情高歌《Heaven Official's Blessing》动画金曲，光影交织出漫天银蝶与明灯三千；黄龄则用慵懒声线全新演绎《罗小黑战记》动画的《晚安喵》，引发全场热烈大合唱。光影与音浪的极致碰撞，将这场开幕大秀的气氛推向顶峰。

大豫园商业发展集团首席传播官、豫园一期联席CMO王鹏介绍，本次大豫园打破物理界域，依托“两大游乐园+三条奇幻带”的奇幻场景叙事，串联起全域视觉、演艺、打卡集章与商业权益。在这里，老城厢与外滩、国风与国际、传统与潮流深度交融，为中外游客奉上一场一站式、全时段、多风格的夏日奇幻文旅体验。

作为大豫园“夏日奇幻夜”的国风文化核心区、内容底蕴主场，豫园商城“万物有灵游园会”白昼与夜晚交织出不同的精彩。漫步园中，四大国创IP动画的经典元素巧妙融入老城厢的飞檐翘角间：凝晖路上，B站《凡人》动画中韩立的“青竹蜂云剑阵”凌厉悬



浮，剑影交错，引发阵阵惊叹；九曲桥畔，韩立与银月坐镇于波光粼粼之中，风姿卓然；罗小黑与无限悄然立于荷塘之上，黑咻乖巧陪伴、治愈满满；花城与谢怜的水上立像在灯光串起的浪漫星河中如梦似幻；行至豫园老街，这里已化身《时光代理人》专属“痛街”：两侧时光海报林立，宛如步入“时光照相馆”。豫园商城全域更散落各种各样的IP彩蛋，等待着游客在转角不期而遇。夜幕降临，全域光影亮起，游客手提四大国创IP动画定制灵灯开启沉浸式的“夜游剧本”，在灯影摇曳里领略老城厢别样的夜游奇境。

奇幻夜期间，科技元素的赋能进一步打破了次元壁。在九曲桥等核心打卡点，随处可见游客们举起手机参与“AR实景互动”。随着镜头扫过水面与飞檐，专属的IP角色瞬间以华丽动效“跃”入现实风景之中。

解锁沉浸式游园体验

游园会期间，豫园商城更化作了一场流

动的沉浸式互动剧场。从保安、保洁人员到联名商户店员纷纷化身游园会中的专属NPC。联名商铺的店员们戴上可爱的装饰，用热情的专属语句欢迎每一位入店游客；2号门入口，消费者能邂逅元气少女，打个招呼随机开启猜拳互动；九曲桥上，NPC正同排队打卡的游客热情比心，游客在漫步游园途中，还能随时收获安保与保洁阿姨略显笨拙却真诚的微笑指引。

狂欢不止于开幕。据介绍，在接下来的52天里，大豫园的精彩活动将不间断上演。7月11日，一场打破次元壁的全阵容IP Coser大巡游将震撼登场；紧随其后的B站《凡人》动画六周年限定活动，也将为粉丝带来充满惊喜的专属狂欢。此外，浪漫的七夕庙会正蓄势待发，中式传统节日与次元国风的融合，将为中外游客打造一场别具一格的东方浪漫游园体验。

与此同时，作为老城厢文化的重要承载地，豫园商城也将依托园内近百项非遗技艺的深厚底蕴，积极探索传统非遗技艺的年

轻化表达。“IP×非遗文化”系列手作沙龙，将依循节气的流转轮番登场。

文化势能迸发商业活力

盛夏热浪翻涌，这场跨次元的线下消费同样火热。华宝楼2楼的全IP集合快闪店人气爆棚。豫园商城的众多联名老字号品牌和商户也在开幕首日被“次元”点燃。湖心亭与春风松月楼携手B站《凡人》动画推出的联名套餐备受食客追捧；宁波汤团店摇身一变成为《时光代理人》主题餐厅；《Heaven Official's Blessing》动画的跨界联动更是人气爆棚——上海老饭店不仅紧扣IP热梗端出定制化菜品，更在店内精心布置了沉浸式的IP场景；绿波廊则将招牌“首相蝴蝶酥”与动画中的“银蝶”元素巧妙结合，这款兼具传统美味与国漫情怀的爆款点心，在开幕当天销量一路走高。

这样火爆的跨界联动在豫园商城全域处处可见。超10家商户深度参与了这场奇幻联动，游客们手持集章打卡册穿梭在各大门店消费，即可盖下专属IP印章，抽取IP限定礼赠。凭手中的集章打卡册，游客还能解锁全域30余家商户的专属游园折扣。

走出豫园商城，作为串联两大主题乐园的奇幻带，福佑路“万物灵境街”同样不容错过。整条街道被四大国创IP动画的光影笼罩，夜幕下流光溢彩，化身成一条跨越次元的奇幻通道，引得过往游客与路人纷纷驻足留影。

一路向东，作为大豫园“夏日奇幻夜”潮流娱乐核心区的外滩BFC“漫游奇境嘉年华”在7月3日当天同样火力全开：32只黄油小熊装置限时空降BFC枫泾路上街沿，引爆打卡狂潮；水上DJ狂欢也在北区水世界重磅炸场，掀起外滩夜经济的热浪。

原文刊载于劳动观察

BFC“漫游奇境嘉年华”黄油小熊空降外滩

这个夏天，BFC「漫游奇境嘉年华」解锁外滩全新夏日打开方式，构建日间肆意游玩、夜间浪漫欢聚的全时段沉浸式体验，为市民游客打造全天候、高质感、氛围感十足的外滩新场景。以年轻趣味、可看可玩可参与的创新形式与摩登外滩浪漫碰撞，解锁不一样的夏日体验。作为大豫园「夏日奇幻夜」的核心版图之一，BFC以潮流破圈与文化扎根的双重魅力，为上海夏日注入全新活力。

32只黄油小熊空降外滩！上海首展登陆BFC，全城萌力一触即发

黄油小熊烘焙工坊上海首展于7月3日正式登陆外滩BFC，以治愈烘焙美学打造沉浸式夏日玩乐宇宙，从街区到室内实现全场景氛围包裹，让市民游客步入BFC即可瞬间沉浸于软萌治愈的萌趣世界。BFC枫泾路南区门头打造专属甜甜圈报到处，迎接每一位游客进入黄油小熊的甜蜜烘焙梦境；场内更设有黄油小熊主题沉浸式电梯，

变身“美味出炉”电梯厅；从电梯直达五楼露台，小熊面包配送站巨型装置与外滩天际线、江景视野交相辉映，打造独一无二的高空萌趣打卡地标。更有黄油小熊冰淇淋车惊喜现身，首个黄油小熊专属冰淇淋清爽上线，为炎夏带来一口治愈。

1000㎡外滩水世界升级回归，「漫游奇境嘉年华·启幕夜」点燃夏夜狂欢

1000㎡超大沉浸式夏日狂欢水世界重磅回归BFC北广场，玩法全面升级、客群全龄覆盖，一跃成为外滩今夏最具人气的清凉消暑地标。水乐园将闯关戏水、亲子玩乐、水上演艺、微醺夜娱多元场景融为一体，一站式解锁亲子嬉闹、潮流狂欢与夜间休闲。

BFC的夏夜处处有戏、时时惊喜

7月至8月暑期全程，BFC多重主题活



动将轮番登场，构建多层次、全场景的夏日休闲引力场。全域NPC定时惊喜出没，穿梭于街头巷尾与市民游客随机互动，随时触发奇遇彩蛋，让BFC化身为一座处处有戏、时时有趣的沉浸式夏日乐园。沉浸式金鱼剧场将于7月全新亮相，以“鱼与人共生、互换、交融”为核心叙事，带来别样东方美学。剧场将千年金鱼文化、中国传统古典建筑意境与现代数字科技深度融合，配

合错落造景、流动光影、悬浮水景和实时游动的鎏金鱼群，打造十大篇章的主题场景，配合凌空的金鱼、交织的水与光影，每一处都是绝佳出片地。与此同时，贯穿暑期全程的主题市集持续加码夜间活力，从潮流好物到烟火美食，打造常态化夜间市井消费场景，持续为市民游客带来新鲜感满满的夜间游玩体验，让外滩夏夜的精彩永不重样。

复星旅文与重庆北碚区达成战略合作协议 携手打造高品质文旅综合体

2026年7月8日上午，北碚缙云山北温泉康养片区城市更新综合开发项目签约仪式在上海BFC外滩金融中心举行，复星旅文与重庆市缙云山北碚片区管理委员会、重庆市城市建设土地发展有限责任公司以及重庆北碚文旅产业发展有限公司等四方，共同签订了“北碚缙云山北温泉康养片区城市更新综合开发战略合作框架协议书”。

徐晓亮表示：这是复星旅文打造HiSphere重庆超级文旅Mall之后，在重庆推进的又一个全新文旅项目，将携手各方助力北碚打造出独具文化特色的文旅康养综合体。

政企携手打造高品质康养文旅综合体

据战略合作框架协议内容，北碚区将充

分发挥属地优势，并提供优质资源保障与全生命周期服务。复星旅文则将输出成熟的文旅运营体系、全球化资源及智慧文旅技术，依托缙云山优质生态资源和温泉等特色资源，打造高品质康养文旅综合体。

按计划，位于重庆市北碚区澄江镇金果园区域的金果园项目，将作为北温泉康养片区城市更新综合开发首开市场化引擎项目。未来，会打造汇集“温泉、酒店、滑雪、户外运动、休闲度假、文旅康养”等复合业态的旅游目的地。

复星旅文助力西南地区文旅产业高质量发展

依托缙云山重庆城市“生态氧吧”的优质生态资源和稀缺的北温泉等资源，该项目立足“健康中国”战略与消费升级趋势，聚



焦康养文旅新赛道，具有得天独厚的开发优势。复星旅文方面将积极参与片区城市更新综合开发运营相关事项。未来，还将依托全

球化资源与本地化落地能力，持续深耕西南市场，输出优质文旅产品与服务，推动西南地区文旅产业高质量发展。

Club Med 与微软签署战略合作备忘录 以 AI 驱动全球度假体验升级

近日，Club Med与微软在微软巴黎总部签署全面战略合作备忘录。法国微软CEO Corinne De Bilbao（科琳娜·毕尔巴鄂）与复星旅文联席总裁、Club Med地中海俱乐部全球首席执行官兼首席增长官徐秉璜，共同出席签约仪式。

双方表示，将围绕AI赋能宾客体验、云端与AI原生平台转型、全球增长三大方向展开深度合作，共同推动度假产业的智能化升级。

83%投产率 验证规模化AI落地能力

Club Med与微软的合作并非始于这次签约。过去数年，双方已在多个核心领域取得实质性进展：微软Copilot智能助手在

Club Med组织体系内使用率超过90%，超过2000名员工完成AI专业培训；跨职能创新项目投产率达到83%，远超MIT发布的5%行业基准。

Club Med在AI应用转化效率上一直处于行业领先水平。其中，旗舰项目GM智能助手就已部署于WhatsApp和微信等平台，覆盖全球25个市场，上半年处理超过12万次用户咨询，46%实现全自动化响应。这意味着近半数客户服务对话已由智能系统高效完成，这不仅提升了运营效率，更验证了AI在度假服务场景中“赋能员工、服务宾客”的可行路径。凭借这一系列成果，Club Med被Republik Group评选为“2025年度AI企业”，成为全球度假行业AI应用的标杆。

此次战略合作的签署，也标志着Club

Med将AI从内部效率工具正式提升为集团级战略基础设施，覆盖从产品体验到运营架构的全链路。

以人为本、技术为翼 重新定义度假体验

度假村不同于标准化程度较高的商务酒店，体验感、情感连接和“人”的温度是产品溢价的核心。Club Med在推进智能化的过程中，始终坚持“AI赋能员工，而非替代员工”的路径，让智能工具处理重复性、标准化的服务环节，让G.O团队专注于创造有温度的度假体验。

根据合作备忘录，Club Med将主要与微软围绕三大方向继续深化合作。首先是以

AI及智能体技术提升宾客体验方面，会打造更加个性化、流畅的度假旅程。其次是加速向云原生、AI原生的技术平台转型，为全球运营提供更高效的底层支撑。最后是通过运营现代化和赋能团队，支撑Club Med持续增长，以智能化工具巩固全球度假市场的领先地位。

除AI与技术领域外，后续，双方还将在更广泛的微软生态系统中探索合作机遇，包括潜在的品牌与产品合作，助力Club Med持续成为全球领先生活方式品牌的愿景。

目前，Club Med在全球运营近70家度假村，年接待宾客超150万人次，2025年营业额破22亿欧元。站在这个规模之上，AI将不只是效率工具，更是推动下一轮增长的关键因素之一。

慢人节背后，看见阿美泽雪山营地的目的地价值

2026年7月10日至7月12日，玉龙雪山脚下，小红书“慢人节”活动在阿美泽营地举行。10组音乐人、60余位艺术好友、100余件艺术作品共同构建起一座雪山下的“慢人部落”。

围绕“慢慢来，样样好”的主题，三大特色空间、30余种在地体验，将音乐、艺术、市集与纳西文化融入山野之间，让人们暂时放下城市节奏，在雪山、草甸与古树相伴的自然场域中，重新感受生活本来的速度。

阿美泽雪山营地坐落于玉龙雪山脚下，占地约1300亩，在建设过程中完整保留了草甸、溪流、树林等自然生态，不做大拆大建，而是以低干预、轻介入的方式，让自然

成为整个空间真正的主角。也正因这份兼具自然禀赋与场景运营能力的优势，当慢人节落地阿美泽，营地展现出的不仅是风景，更是一套成熟的大型活动承载能力。据数据显示，慢人节期间，音乐节与三大部落同步运转，日均客流稳定在8000至12000人次，3天累计超35000人次。

阿美泽是丽江地中海国际度假区的重要组成部分，与Club Med地中海·丽江度假村共同构建起“自然探索+度假体验”的产品体系。

阿美泽营地开营以来，已陆续承接vivo、乐道汽车、问界M9等一线科技、汽车品牌活动，以及得物“野人30项”、热门综艺与影视取景等多元项目，并持续服务企业

团建、品牌发布、婚礼庆典等多种场景。依托雪山自然场景、多元空间业态及完善的活动配套，阿美泽正不断拓宽“营地+”的应用边界，为不同类型的活动提供更加丰富的目的地体验。

凭借雪山自然场景、野奢度假体验与持续升级的产品力，阿美泽雪山营地荣获第九届黑松露奖“年度风格露营地”，ClubMed地中海·丽江度假村随后上榜第十届黑松露奖，持续获得行业认可。也进一步印证了复星旅文在国内野奢度假目的地打造上的持续探索与实践。

对于复星旅文而言，这不仅是一场活动的承接，更是一种目的地运营模式的实践。依托Club Med国际化度假运营能力，融合



丽江独特的自然资源与纳西文化，阿美泽与Club Med地中海·丽江度假村共同构建起兼具国际品质与在地特色的雪山度假目的地，让文化可体验、自然可探索、度假可停留，也让“国内野奢度假”拥有了更丰富的表达。

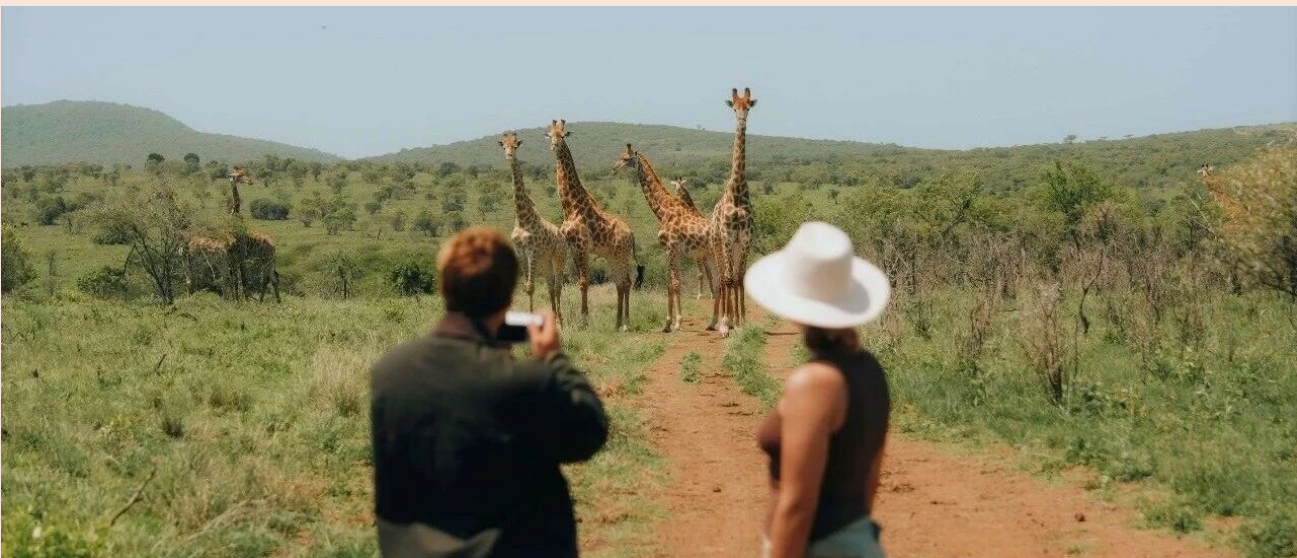
Club Med 南非新村已开村 开启一场穿越生命维度的 Safari 之旅

2026年7月，Club Med地中海俱乐部南非首家度假村——南非海滨与Safari度假村已正式开村。南非度假村为全球旅行者提供了一种独特的“双度假村”体验模式，将狂野的动物巡游、壮丽的自然奇观、海上运动、多元文化与味觉盛宴融为一体。

海滨度假村区域坐落于壮观的印度洋海岸，距离德班沙卡国王国际机场约30分钟车程。秉承品牌传承75年的运动基因，度假村在此世界知名的冲浪胜地，打造了地中海俱乐部位于南非的首个冲浪学校，由专业的快乐管家G.O提供分级课程教学，任何水平的冲浪爱好者都可在 这里体验踏浪而行的乐趣。此外，宾客还可畅享浮潜、立式桨板、皮划艇等水上运动，尽情感受印度洋的热情律动。度假村还提供丰富的村外游行程，带领宾客探索德班这座多元文化汇合的“文学之都”，感受传统与现代文化的碰撞。

姆皮洛Safari度假村距离海滨度假村约4.5小时车程，位于占地18,000公顷的自然保护区内，这是夸祖鲁-纳塔尔省最大的自然保护区之一，拥有未受破坏的壮丽草原景观。每日清晨，宾客将在专业向导带领下，乘坐敞篷越野车追寻狮子、大象等“非洲五霸”的踪迹，近距离观察长颈鹿、斑马等草原生灵的自然栖息状态。夜幕降临后，还可参与刺激的夜间游猎，用手电筒的光束寻找夜行动物的神秘行踪。

该度假村项目预计将创造超过800个直接就业岗位和1,500个间接就业岗位。秉承地中海俱乐部的“Happy to Care (快乐关怀)”战略，度假村致力于保护当地生态系统的生物多样性，并减少度假村对当地环境的影响。度假村将启动“告别塑料行动 (Bye Bye Plastic)”，严格限制度假村内一次性塑料制品的使用。



Club Med 地中海·白日方舟 重构城市暑期度假新玩法

复星旅文旗下Club Med地中海·白日方舟城市度假村酒店品牌，在太仓、杭州龙坞、南京三座城市，以“一店一特色”的产品逻辑，为暑期市场交出了一份差异化的答卷——不必远行，即可在城市的日常里，抵达另一种度假节奏：于冰雪中绽放热力，在茶山里安放慢意，到戏剧里邂逅另一种人生。

在反季节张力中重构冰雪秩序

盛夏穿雪服，是一种怎样的体验？

日间，太仓阿尔卑斯雪世界化身“万人泼雪节”的主战场：冰雪护卫队、雪怪人偶巡游、冰雪精灵开场舞，冰雪城堡下的泼雪节，让室内雪场成为一座永不落幕的狂欢剧场。专业赛事亦同步登场——“太仓阿尔卑斯首届青少年滑雪公开赛”与“华东地区滑雪指导员职业技能大赛”同期启动，滑雪从“体验”进阶为“可认证的运动生活方式”。而当夜幕降临，度假区的叙事节奏从冰雪切换到热烈。“万人龙虾节——十万只龙虾免费送”与白天的冰雪世界形成“冰火两重

天”的极致反差——上午还在-5℃的雪场里滑雪，晚上就在营地就着龙虾和啤酒畅聊夏夜。雪山啤酒节引入知名啤酒品牌赞助，“酒王争霸赛”、“最快撸串王”等社交赛事点燃夜间经济。每周末的“阿尔卑斯之夜”入夜仪式、糖果派对与绮幻巡游，将度假体验从白天的运动场延伸到夜晚的社交场。

这不仅是一个雪场，而是一种反差感极强的夏日度假方式——白天在冰雪里撒野，夜晚在烟火气里尽兴，一冷一热之间，夏天有了全新的打开方式。

以宋人的方式 把时间还给自己

如果说在太仓度假的关键词是“燃”，在龙坞则是“慢”。

从杭州市中心向西南行车20分钟，城市轮廓逐渐隐去，取而代之的是连绵起伏的万亩茶园。Club Med地中海白日方舟·杭州龙坞度假村就藏在这片茶山深处，建筑沿山势铺展，隐匿于茶镇深处，宛若一处桃源之境。

这里的度假节奏，由宋人的“闲”字定调。宋人讲“四般闲事”——点茶、焚香、挂画、插花，在龙坞被重新诠释为“七重”可参与的日常：茶室里亲手点一盏龙井，看沫饽在盏中慢慢浮起；将调配好的香粉压制成牌，随身带走一段松弛；回廊转角有插花，大堂悬着宋式挂画，露台茶亭落一局棋，草坪旁的连廊里抚一曲琴——没有必须完成的行程，只有随时可以加入的闲事。待到暮色四合，便该对饮了，以龙井入酒，晚风佐杯，把宋人的月下雅集过成属于自己的度假夜晚。

当戏剧从“观看”变成“居住”

如果说在Club Med地中海白日方舟·杭州龙坞度假村是“住进山水里”，在Club Med地中海白日方舟·南京仙林度假村则是“住进故事里”。

六月中旬，首届白日方舟戏剧季落地南京仙林度假村，四天，11部剧目，37场演出。宴会厅、泳池边、白沙滩、草坪深

处——剧场没有边界，观众在行走中邂逅戏剧。俄语版《一日三秋》在这里做了中国首演，《西哈诺》把舞台搬到了户外泳池，G.O团队参演的《大师与玛格丽特》和原创剧目《梧桐》更让“观众”与“演员”的身份变得模糊。

从2026年首届起，戏剧季将固定成为Club Med地中海白日方舟·南京仙林度假村的年度内容事件，每年夏天如期上线。你只是来度个假，却可能撞见一部戏的诞生。

太仓的燃、龙坞的慢、南京的沉浸——三种截然不同的度假体验，背后是同一个逻辑：度假不再是“逃离城市”，而是“重新进入城市”。

当一座城市的文化基因被转化为可沉浸、可参与、可重复抵达的度假体验，城市便不再只是客源地，而成为目的地本身。这是复星旅文对“城市度假”这一命题的解题思路——以“一店一特色”为产品原点，让每一座白日方舟都成为所在城市的微观入口，让每一次度假都成为对城市生活方式的重构与再想象。

星享铁旅四列齐发 书写旅游列车新叙事

2026年7月25日，复星基础设施产业发展集团旗下列车生活方式品牌——星享铁旅旗下四列特色列车“丝路梦享列车”、“大美上饶主题观光列车”、“武夷山国家公园主题观光列车”及“石屏米轨小火车”同日发车。

四列并行，四线同开，不只是一次运营节点的集中呈现，更是星享铁旅从“单点突破”走向“系统运营”的能力证明——当不同定位、不同节奏、不同区域的列车在同一天平稳驶出站台，背后是一套成熟的产品矩阵、运营体系与品牌认知的共同支撑。

一张网，而非一条线

目前，星享铁旅已形成“星享丝路列车”与“星享铁游”两大品牌系列，以不同节奏与场景承载移动中的生活方式。

“星享丝路列车”：定位为文化主权级奢侈品，以“丝路梦享列车”为核心旗舰产品，面向追求极致旅行品质与精神共鸣的高净值客群，打造集东方美学、文化叙事与圈层社交为一体的列车生活体验。

“星享铁游”：定位为移动的人文自然体验馆，以更轻盈、更灵活的方式，让列车旅行走进更广泛的人群。星享铁游以在地文化为内核、以主题场景为载体，将世界遗产、国家公园、非遗民俗、田园风光转化为可移动的沉浸式体验。它让“火车旅行”从一种交通方式，变为一种周末度假与深度探索的新选择。

四列列车，四种节奏，同一理念

7月25日发车的四列列车，分别对应星享铁旅产品矩阵中的不同定位，也印证了品牌对不同旅行场景的覆盖能力：四列列车，四种节奏，却共享同一理念——“列车即目的地”。无论是一周以上的丝路深度之旅，还是周末短途观光，星享铁旅让每一次出发都成为目的地本身。

国际引力与行业标准

星享铁旅的吸引力早已超越国界。目前，国际乘客已占整体客源约40%，主要来自东南亚、欧洲、中东及北美市场。2026

年4月，星享铁旅正式加入EHL（洛桑酒店管理学院）联盟，成为首个中国大陆企业成员，并肩LVMH、文华东方酒店集团、四季酒店集团等全球行业领袖品牌。

在品牌专业度上，星享铁旅亦持续深耕——在业内率先携手字魂打造旅游列车专属定制字体“字魂星享铁旅家族”。从品牌标识到列车导视、从传播物料到数字界

面，这套字体以统一的视觉语言贯穿品牌全触点，将东方美学基因注入每一个文字笔画之中，不断做实行业领先定位。

当列车本身成为目的地

当四列列车在7月25日同日驶出站台，它们承载的不仅是数百位旅行者的期待，更

是一个品牌从单点突破走向系统运营的信心，一种东方列车旅行生活方式从中国走向世界决心。

这不仅是一次四线同开的运营实力集中展示，更是中国列车旅行从“个别线路探索”走向“系统化品牌输出”的标志性注脚。当列车本身成为目的地，列车便不再只是移动，而是一种生活方式。



丝路梦享列车——国内首列真正按照国际化标准打造的旅游列车。列车外观由清华美院团队耗时672小时手绘，将汉唐云气纹与青绿山水融于流动车身；内饰由国际顶尖设计事务所HBA操刀，将藻井、织锦、古纹饰转化为当代奢华语言。首列270°全景车窗，将青海湖、戈壁、绿洲的壮阔悉数收纳。自2024年7月开行以来，已累计运送乘客近4500人次，境外游客占比约40%。



武夷山国家公园主题观光列车——东南地区首列主题观光列车，由HBA操刀设计，线路贯通福建南平、福州与江西上饶，串联赣闽两省世界遗产、国家公园及文化走廊资源。列车设有多功能景观车厢与茶文化体验空间，让乘客在移动中品味武夷岩韵，感受双世遗地的自然与人文之美，让文化可感、让旅行慢享。



大美上饶主题观光列车——华东地区首列主题观光列车，串联上饶、弋阳、婺源、景德镇、鹰潭等站点，途经三清山、龟峰、望仙谷等景区。列车设8节车厢，精心打造稻作文化、亲子互动、书院研学、雅集休闲、特色体验、尊享服务等多元主题场景，并以婺源独有国家一级保护动物蓝冠噪鹛为原型打造原创IP形象“啾啾”，将在地文化转化为可感知的旅行体验。



石屏米轨小火车——沿着百年个碧石铁路穿行，串联石屏站、异龙湖站、坝心站等站点。“状元号”与“异龙号”以“火车短途慢旅行”的方式，穿过湖光山色、田园村落与诗书古城，在晃动摇曳的车厢里沉浸式感受滇南的烟火风情与人文底蕴，让旅行回归缓慢与从容。

海上梨园如何把 1925 年的“小世界”唱成 2026 年的“新戏曲厂牌”

海上梨园“清音会”以一方素台、几折本真唱念，让戏曲在短视频时代成为年轻人的美学社交货币。这方素台，标志着海上梨园从物理戏楼转型为“新戏曲厂牌”；而它栖身的豫园之巅，正被编织进大豫园片区“城市T台”的蓝图，成为东方生活美学全球秀场的核心现场。

悦旅GoTraveling以《豫园之巅，戏脉再续：海上梨园如何把1925年的“小世界”，唱成2026年的“新戏曲厂牌”》为题，深度分析了海上梨园“清音会”对于戏曲艺术和东方生活美学的全球表达意义。以下为原文节选：

如果只把海上梨园的事看成“豫园顶楼开了个戏苑”，就小了。而这场清音会的意

义，远不止于一场演出本身。它同时落在三重战略坐标之上。

第一重：响应国家战略，激活戏曲人才的“蓄水池”。《戏剧振兴三年行动计划》明确提出“支持青年戏剧人才担纲主力”“持续开展名家传戏”“推动优质戏剧资源直达基层”。海上梨园这种“社会主体+名家+青年+基层场域”的模式，正是对这一政策的鲜活实践。张宇峰驻演、侯宇导赏、8月那一串排阵，都是在“青年人才+名家传戏+基层展演”的框架里运行的样本。

第二重：深耕豫园土壤，构建非遗活态的“策源地”。大豫园片区如今汇聚了近百项非遗技艺、二十多家中华老字号，2025年11月的“青春造物场”非遗季已经将“非遗风

物展+公共互动+国际游客”跑通了一轮。海上梨园在这片“策源地”中扮演的角色，是活态非遗引擎——婺剧、泉州木偶戏这些国家级非遗剧种造访梨园，不是“展”，是“演”，是与非遗匠人、老字号、国际游客在同一片老城厢里同场共振。

第三重：对标全球秀场，输出东方生活美学的“样板间”。随着福佑路地块落地，豫园一期、二期与BFC拼成“城市T台”，定位“极具东方生活美学的全球时尚文化秀场”。海上梨园在和丰楼四楼，俯瞰豫园飞檐——它实际上是这台T台上最具生命力的一档节目：非遗戏曲不是静态陈列，而是被蔡正仁、张军、侯宇、张宇峰、平生不晚这些人“穿”在身上的东方生活美学。豫

园灯会走出国门到巴黎是“非遗出海”的一条路径，海上梨园的清音会是“非遗在场”的另一条路径。

一百年前，小世界用“底层京班/二楼越剧/三楼夜花园”的叠层，让豫园成了海派戏曲的熔炉，让“越剧”两个字第一次从乡野走进报纸广告。一百年后，海上梨园在豫园之巅用“名家驻演/清音会/新国风/非遗造访”的叠层，想做的其实是同一件事：让戏在这片城厢里继续“百家争鸣、百戏竞演”。只是当年的对手是茶馆和游乐场，今天的对手是算法和短视频；当年的观众是城隍庙挤进来的市民，今天的观众是国内外游客、上海中产、和举着手机等“老旦翻红”的年轻人。

原文来源于公众号@悦旅GoTraveling

复星保德信人寿上半年净利润 7.86 亿元

2026年7月24日，复星保德信人寿保险有限公司（以下简称“复星保德信人寿”“公司”）披露2026年第二季度偿付能力报告：实现净利润7.86亿元，已超其2025年全年6.5亿元的净利润水平。半年便实现对上年全年盈利规模的超越，公司盈利动能提速显著，盈利规模与质量迈上新台阶。

保费收入稳步增长 盈利能力持续提升

业务规模和质量的稳健增长，为利润

释放提供了扎实支撑。上半年，公司保险业务收入由上年同期的53.65亿元增至77.69亿元，同比增长44.8%。在规模扩张的同时，公司13个月续保率达到98.14%，综合退保率为0.38%，较上年同期下降0.07个百分点。高续保、低退保的优质业务结构，持续夯实公司盈利基础，也为长期经营积累了稳定的客户和保费来源。

“截至二季度末，公司合同服务边际余额已近60亿，丰厚的价值储备为公司长期稳定经营、稳步释放利润提供坚实基础。”复星保德信人寿表示。

综合投资收益率3.77% 资产配置兼顾稳健与弹性

投资端是保险公司利润的另一核心来源。上半年，复星保德信人寿投资收益率3.40%，综合投资收益率3.77%，近三年平均综合投资收益率维持在5.94%，展示出公司穿越周期的稳健投资能力。

这得益于其长期贯彻的“稳健+创新”的资产配置战略：底层以长久期利率债和高等级信用债为主，构建稳健底仓，获取固定息票收益；上层则积极抓取市场机会，择机调

整权益资产仓位，并灵活配置优质不动产、公募REITs等多种投资标的增厚收益。两类资产之间设有动态再平衡机制，平抑单一资产类别波动对整体投资组合带来的冲击。

复星保德信人寿将继续坚持「持续盈利、内生资本、价值创造」主线。负债端聚焦「星享寿」「星启航」等五大生态服务，推动保险产品与养老、教育、健康管理等服务场景深度结合。资产端继续拉长资产久期、稳定配置节奏，并根据市场环境灵活调整权益敞口，力争全年投资收益率维持在合理区间。

复星保德信人寿、复星联合健康保险、复星康养获“燕梳奖”多项荣誉

2026年7月，第六全球保险科技大会暨“燕梳奖”年度评选正式揭晓。复星保德信人寿“星生态”获“全球保险科技案例奖”；复星联合健康保险自研的“核武纪”智能核保平台获“全球保险科技案例奖”；复星康养获“全球保险科技生态建设奖”、“全球保险科技社会价值奖”两项荣誉。

本届“燕梳奖”紧扣“新质生产力”“数字中国”“养老金融”等国家战略方向，旨在精准识别在保险科技各细分维度取得突破的机构与项目，聚焦保险科技在服务实体经济、赋能产业升级、推进医康养生态建设等方面的关键作用，助力行业高质量发展。

复星保德信人寿星系统将原有的3个独立平台、3套服务体系及46项分散权益，成功整合为“3合1”的星生态2.0体系，彻底终结了服务碎片化现状。通过这一重构，将抽象的保险条款转化为具象的、可感知的“五大生态场景”；复星联合健康保险「核武纪，



依托自主研发新一代智能核保平台，落地专业临床级 AI 影像评估体系，为客户搭建清晰、顺畅、快速的标准化投保流程。

复星康养凭借产业赛道长期深耕、前瞻战略布局与多元生态落地实践，在众多参评机构中脱颖而出，斩获“全球保险科技生态

建设奖”、“全球保险科技社会价值奖”两项重磅荣誉。

依托复星“健康、快乐、富足”全域生态基底，复星康养持续深化跨产业协同融合，构筑“保险+康养+医疗+文旅+金融”一体化产业生态圈。串联保险保障、专业医疗照护、全维度康养服务、旅居休闲场景等核心业态，深度整合集团全产业链资源与外部优质产业伙伴，打造资源互通、价值共生的产业闭环，围绕长者多层次、全阶段需求，形成贯穿长者全生命周期一站式康养服务体系，实现多元业态互补延伸、产业边界持续拓宽。

同时，复星康养积极践行企业社会责任，携手复星公益基金会与各界公益伙伴深耕银发关怀事业。聚焦长者身心关怀、老年健康管理、适老服务升级等方向，持续开展形式多样的公益实践，为银发经济高质量发展注入新动能。

新能源 + 油气共振发力 海南矿业上半年净利润预增 68%—96%

2026年7月13日，海南矿业发布2026年半年度业绩预告，预计2026年半年度实现归属于上市公司股东的净利润4.70亿元至5.50亿元，同比增加68%至96%；预计实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.80亿元至4.50亿元，同比增加53%至82%。

报告期内，公司锂资源一体化产业链在成本持续优化的前提下不断提升产品品质，并紧抓锂盐价格回暖的市场机遇扩大产销规模，贡献了重要的利润增量。同时，受美伊冲突带动国际油价上涨影响，油气业务整体收益同比提升。此外，洛克石油收到八角场致密气项目专项财政补助1.03亿元，进一步增厚了当期收益。公司上半年整体盈利已超过2025年全年4.31亿元的盈利水平。

新能源业务成为本期业绩增长的核心驱动力。公司旗下马里布谷尼锂矿于2025年实现投产，2026上半年共计有7万吨锂精矿分3批运抵海南洋浦港，为锂盐产品的连

续稳定生产提供了有力保障。

下游加工端，公司控股子公司海南星之海新材料有限公司氢氧化锂项目于2025年实现投产，今年一季度末已基本实现月度达产。碳化线技改项目于今年6月30日完成建设，现有产线可实现碳酸锂与氢氧化锂的柔性切换生产，极大地提升产线适配性与市场灵活性。

油气业务方面，涠洲10-3油田西区开发项目已于近期投产，该项目预计在今年第四季度可达到日产1万桶的高峰产量，为公司油气业务的中长期稳健发展提供有力支撑。

近年来，海南矿业聚焦战略性矿产资源的勘探、开采、加工及销售，已构建起横跨中国、东南亚、西非及中东的全球化布局，矿产品种涵盖铁矿石、锂矿、石油、天然气等多种战略性矿产资源。

在稳健发展的同时，公司在合规治理、信息披露、投资者关系，抗风险能力和股东

回报能力等方面不断提升，连续两年获得上交所信息披露A级评价；2025年度现金分红总额为2.19亿元，占该年度公司归属于上市公司股东净利润的50.71%，以真金白银切实回报投资者信任，获得资本市场的广泛认同。

在ESG领域，海南矿业将可持续发展理念融入战略与运营，将原“董事会战略与ESG委员会”升级为“战略与可持续发展委员会”，将气候变化与“双碳”目标明确纳入董事会监督范畴，并系统开展双重重要性议题识别，增强治理的前瞻性和系统性。公司从环境、社会、治理三大维度系统推进，实现经济效益与社会、环境效益协同发展，积极承担社会责任。2025年，公司获得华证指数、Wind ESG AA评级。未来，海南矿业将持续通过稳健的产业运营和高效的产业投资实现价值创造，以具有成长性的业绩表现、规范透明的公司治理、良好的资本市场形象回报投资者的信任与支持。

海南星之海首批碳酸锂产品下线

2026年7月17日，经过前期设备调试、工艺优化与试运行磨合，海南矿业星之海项目新增碳化线成功产出第一批碳酸锂产品，顺利实现首批产品下线，标志着新产线工艺链路全面打通，为后续产线稳定运转和产能爬坡奠定坚实基础。

自碳化线投产以来，星之海专项项目组持续跟进设备磨合、工艺优化、参数调校等各项收尾攻坚工作。各技术、生产团队接续发力、精益求精，严格对标生产标准与质量要求，持续优化生产流程，逐项攻克试生产过程中的工艺匹配、设备联动、参数稳定等关键问题，稳步推进产线调试磨合，全力保障试生产工作有序推进。经过阶段性精细化调试与带料试运行，产线整体运行工况稳定、工艺流程畅通，顺利产出首批合格碳酸锂产品。

作为锂电池核心上游原材料，本次下线的碳酸锂产品品质达标、性能优良。依托现有产线的碳酸锂、氢氧化锂柔性生产优势，星之海将根据市场需求灵活调整产品供给，进一步提升市场竞争力。

持续应对洪涝灾害 感谢爱心人士与复星基金会并肩前行

近期，受台风及强降雨天气影响，我国华东、华南、华北、东北等多地出现汛情和洪涝灾害。面对陆续传来的一线需求，上海复星公益基金会（下称“复星基金会”）迅速联动爱心艺人、企业、机构等，持续筹集和调配救灾物资，先后驰援广西、河北承德、湖北及辽宁沈阳、抚顺等受灾地区，捐赠累计606万余元、物资近120万件。从专业救援设备到生活保障物资，从前方救援到后方协同，一场跨越多地的驰援行动精准有序展开。

迅速响应，人员物资第一时间抵达前线

7月初，受第10号台风“美莎克”影响，广西多地遭遇持续性极端强降雨。6日，南宁、贵港多座水库发生险情，群众转移安置、抢险救援等工作迅即展开。

面对不断传来的一线需求，复星基金会第一时间启动应急机制，从专业救援和生活保障两方面开展物资筹集与调配。

在横州，上海东煊救援队和上海金山区急速应急救援队7号就抵达核心灾区实施人员转运救援。部分区域水位回落形成浅滩，舟艇无法直接通行。救援队员便合力抬艇穿过浅滩，再驶入深水区域继续救援。这批救援艇就有复星基金会与中欧校友会的联合捐赠，有效协助了最初最紧急的救援工作。

一次行动中，队员接到一名骨折老人的紧急求助。由于楼道狭窄、冲锋舟无法靠近，队员与家属用床单制成简易担架，将老人抬下楼，再涉水送上救援艇，最终安全移交给120急救人员。当地老乡得知救援队是从上海奔赶来，竖起大拇指说：“你们远道而来，是好样的！”

险情发生后的48小时内，复星基金会已经派出两名员工志愿者抵达前方指挥部，并携手多方爱心力量，将包括发电机在内的专业救援物资，以及家庭应急箱、自热饭、饮用水和防潮用品等生活保障物资陆续送抵前线。在当地政府统一协调下，这些物资



陆续发放至救援队和受灾群众手中，最大限度缓解了燃眉之急。

风雨同舟，多方力量持续加入

随着广西驰援行动持续推进，更多爱

心艺人、企业和机构陆续加入，通过捐赠生活保障物资、专业救援设备和爱心款项等方式，共同支持一线救援工作。生活保障物资、专业救援设备和爱心款项从不同方向汇聚，一线及后方志愿者也参与需求协调、物资备货和发运，共同推动一批批支

持抵达前方。

7月8日，桂林南药携手复星基金会和广西慈善联合总会捐赠20万元爱心款项，用于支持防汛救灾及后续重建工作。桂林南药物流部刘继秋、莫亚男、张胜、张忠良四名员工志愿者迅速投入救灾保障工作，参与相关物资的备货和发运。

带队的刘继秋说：“我是一名党员，也是广西本地人，现在省内多地受灾，我们肯定要主动站出来，尽自己一份力支援救灾。”

截至目前，参与广西驰援行动的已有“携手明天”爱心艺人52位和22组爱心人士以及4家爱心企业和机构。这些善意从不同地方出发，在前后方的协同与接力中汇聚一线，构筑起一道温暖而坚韧的守护力量。

马不停蹄，驰援行动仍在继续

广西驰援行动推进的同时，辽宁、湖北、河北等地也陆续出现防汛救灾和群众生活保障需求。

复星基金会已携手爱心力量，向辽宁沈阳、抚顺，湖北及河北承德等受灾地区发出饮用水、方便食品、牛奶、粮油、发电机等应急物资，相关物资在当地协调下陆续发放至有需要的群众手中。

驰援仍在继续。复星基金会持续关注各地汛情和一线实际需求，与各方爱心力量保持协同，为后续救灾工作提供支持。风雨同舟，愿各地早日渡过难关，生活恢复如常。

7月23日，公益时报在《基金会与应急慈善：在“泥泞”的现场寻找解法》的报道中说，驰援的精准度与动员力密不可分，都建立在基金会自身资源禀赋和其在某个议题中长期深耕的基础上。复星基金会整合了复星集团全球供应链和资源，早已建立成熟稳定的应急机制，并且推动乡村医生项目及其队员成为灾害状态下的响应人，能第一时间知道前线受灾群众的医疗及生活需求，开展迅速、精准、专业的驰援。

上海复星艺术中心新展 | 为真实的世界设计 汇集 100 个聚焦可持续发展的创新案例

2026年7月4日至8月23日，上海复星艺术中心举办大型可持续设计展“为真实的世界设计——联合国可持续发展目标10周年可持续设计展”，汇集来自全球17个国家的100个聚焦可持续发展的创新案例，系统呈现设计如何回应真实世界中的环境、社会与生活议题。

2026年，正值联合国可持续发展目标发布10周年。在联合国可持续发展目标与领导力发展中心的学术指导下，本次展览由红点设计博物馆·厦门发起，复星艺术中心

联合策划，以上海为首站，从循环经济、可持续材料、乡村振兴、少数民族文化、包容设计、无障碍设计、宠物关照、人工智能向善等多个领域，重新讨论“可持续发展”如何从宏观目标进入真实生活。

2026年夏天，欢迎走进上海复星艺术中心。在“为真实的世界设计”这一主题下，您将看到设计如何勾连个人生活与人类共同未来，也看到一座文化机构怎样以艺术、设计与公共行动，参与可持续世界的构建。

