

复星人

FOSUN TIMES

FOSUN 复星

内部资料 免费交流

www.fosun.com | 准印证号：(沪B) 0276



扫码收阅
复星人手机版

为更美生活 · TOWARDS BRIGHTER LIFE

复星人数字报：<http://www.cnepaper.com/fxr/>

总第392期 本期20版 2021年01月31日



[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。

复星国际联席董事长汪群斌荣获“全国抗击新冠肺炎疫情民营经济先进个人”称号 李海峰续任第六届中国光彩会常务理事

◎文|曹天睿 郑乐天

为表彰先进、弘扬正气，中央统战部、工业和信息化部、市场监督管理总局和全国工商联近期联合开展了全国抗击新冠肺炎疫情民营经济先进个人表彰活动，共评出全国抗击新冠肺炎疫情民营经济先进个人100名，复星国际联席董事长汪群斌获此殊荣。

1月22日，复星国际联席董事长汪群斌、复星国际高级副总裁李海峰代表集团赴京参加中国光彩事业促进会第六次会员代表大会暨全国抗击新冠肺炎疫情民营经济先进个人表彰大会，接受党和国家的隆重表彰。会前，中共中央政治局常委、全国政协主席汪洋亲切会见了全体与会代表。在1月23日举行的中国光彩事业促进会第六次会员代表大会第二次全体会议上，复星国际高级副总裁李海峰当选新一届中国光彩事业促进会理事会常务理事。

复星此次获奖体现了党和国家对以复星管理层为代表的全体复星人在抗击新冠肺炎疫情过程中所做努力的高度认可，也充分展现了复星作为一家全球化企业的能与责任。此前，复星旗下宿迁市钟吾医院大内科主任、感染科主任王家猛荣获“全国抗击新冠肺炎疫情先进个人”称号，复星荣获“上海市抗击新冠肺炎疫情先进集体”称号。

复星从创立伊始，即响应国家号召，积极投身光彩事业，通过多种方式推动社会发展。截至目前，复星已累计向中国光彩事业基金会捐赠9500多万元，向上海市及部分外省市的光彩事业捐赠数百万元，主要包括加入“中华红丝带基金”、发起设立“海南省复星光彩事业教育奖励基金”和“乡村医生健康扶贫专项基金”、向上海久隆中学和浙江东阳中学捐赠助学金、积极参与光彩行活动等。

复星国际联席董事长汪群斌表示：“非常荣幸获得‘全国抗击新冠肺炎疫情民营经济先进个人’，这个奖项不仅属



复星国际联席董事长汪群斌（左）、复星国际高级副总裁李海峰（右）赴京参会

于我个人，更属于每一个复星人。‘修身、齐家、立业、助天下’是复星创业的初心与使命，未来，复星将继续通过创新引领，全球化发展，践行企业社会责任，为全球家庭带来幸福生活。”

复星国际董事长郭广昌表示：

“新冠疫情肆虐全球，哪个企业都不能独善其身。复星作为负责任的全球企业公民，在调配医疗物资、助力核酸检测、合作研发疫苗等方面，都履行了自己应尽的义务。同时，复星一定会利用好在对这次疫情过程中形成的一系列战时机制，时刻保持战时状态，不断进化迭代，努力成为一家创新驱动的家庭消费产业集团，让广大家庭都能健康、快乐、富足。”

上海市政协常委陈启宇：更好照护老年群体 建议扶持、规范商业长护险

◎文|栾晓娜



上海市政协常委、复星国际联席 CEO 陈启宇提案

如何更好地满足老年群体养老照护服务需求？

2021年“上海两会”上，上海市政协常委、复星国际联席首席执行官陈启宇拟提交一份提案，建议扶持、规范商业长期护理保险，并提出具体建议。

01 商业长护险发展仍面临较大挑战

提案指出，为满足老年群体养老照护服务需求，我国建立了长期护理保险制度，重点解决重度失能人员基本生活照料和医疗

护理所需费用。

上海长护险至今已实施三年，42项服务，仍有许多老年群体没能接受服务。

“在社保长护险的基础上，商业性长护险可以满足人民群众多层次、多样化的护理需求。但在商业长护险探索运营中发现，行业内始终缺乏统一评估标准。”

02 建议鼓励市场主体参与 明确工作机制规范

针对上述问题，陈启宇常委提出三项建议：

■ 第一，鼓励市场主体参与。鼓励商业保险公司参与长护险补充险，对接老年群体多样化需求，开发包含失能老人住院护理等多种形式的护理服务。

■ 第二，明确工作机制规范。建议由政府牵头组织养老、医疗、保险行业代表性优质企事业单位，遴选权威性高、代表性高、水平专家团队，建立商业长护险评估的行业规范，明确商业保险公司行业标准、长期护理机构管理方法、服务规范、质量评价机制。

■ 第三，规范保险公司管理。政府管理为主导，行业协会为纽带，参与保险公司内部治理，通过排名评估等方式加强长护险服务统一监管，探索政策框架下商业长护险常态化运作模式，减轻政府负担，成为长护险有效补充。（原文刊载于“澎湃新闻”）

<复星抗疫大事记>

■ 前瞻预判，成立战时组织

2020年初新冠肺炎疫情爆发后不久，复星国际董事长郭广昌就在1月24日除夕当晚紧急召集全球合伙人与20多个国家的首席代表举行电话会议，启动了全球抗疫医疗物资调配计划。随后，在集团董事会和管理层的领导下，复星迅速成立了“复星抗击新冠肺炎疫情全球战时指挥部”，统筹协调集团及各核心参控股企业的抗疫工作。

■ 全球动员，调配抗疫物资

自2020年1月23日起，复星在第一时间将297.6万件各类医疗物资与近千台呼吸机从全球23个国家运回国内，驰援了包

括湖北武汉在内的国内28个省市自治区抗疫一线；在海外疫情相继爆发后，复星也向全球30个国家和地区驰援各类医疗物资超5000万件。

■ 产业赋能，驰援抗疫一线

复星旗下多家医院成为新冠肺炎救治定点医院，在集团号召下，复星在湖北前线战斗的医护人员超过275名。复星旗下武汉济和医院作为武汉市蔡甸区的定点收治医院，收治515名患者全部出院，实现了患者零死亡、医护人员零感染。复星大健康板块旗下的复星北铃负压救护车和BREAS博毅雅医用无创呼吸机两款科技抗疫产品也发挥了重要作用。

■ 同舟共济，凝聚社会力量

复星基金会成立了“抗击肺炎疫情”专项基金，广泛联系社会各界，联合光彩基金会、腾讯基金会等54家组织参与抗疫行动，捐赠物资约1.1亿元。复星旗下复星长征生产的核酸检测试剂盒在武汉等地的核酸检测全员筛查会战中做出贡献。

■ 全球合作，研发新冠疫苗

去年3月，复星医药成为德国BioNTech（拜恩泰科）在中国的战略合作伙伴，双方将共同在中国大陆及港澳台地区开发、商业化基于BioNTech专有的mRNA技术平台研发的针对新冠病毒的疫苗产品。

双方合作的BNT162b2疫苗在海外的Ⅲ期临床研究已达到所有主要疗效终点，预防新冠病毒的有效性达95%，并已获得世界卫生组织、英国、美国、欧盟的紧急使用授权或有条件上市批准。

复星医药和BioNTech双方已就mRNA新冠核酸疫苗在中国大陆的供应和生产事项达成协议。疫苗在中国大陆获批上市后，将在2021年向中国大陆供应至少1亿剂该疫苗，以助力新冠肺炎疫情防控。

上海市人大代表徐晓亮：建议探索“文旅+免税”新模式 推动制造业迈向个性化

◎文|薛一婧 陈东达 唐玮婕



上海市人大代表、复星国际联席 CEO 徐晓亮提案

未来，上海如何进一步释放巨大潜力？

探索“文旅+免税”新模式 进一步激发上海消费潜力

上海两会，上海市人大代表、复星国际联席首席执行官徐晓亮表示：

“上海作为一座特大型的国际旅游城市，我们不缺旅游景点和好的场景。我们也希望如果上海通过‘旅游+免税’这样一种模式，推动高端游客消费。相信未来进一步免税政策开放后，能为上海这座国际化旅游

城市产生更大助力。”

制造业迈向个性化 这块短板上海必须重点布局

徐晓亮认为，首先上海要抓住“数字新基建”历史机遇，加强与5G、人工智能等新技术的融合发展，延伸产业价值链，“支持并鼓励上海本土企业推动以机器视觉、智能传感、深度学习等人工智能技术在研发设计、生产运营、智能运维服务、供应链管理等方面的应用，充分利用5G技术优势，提高柔性制造水平和生产过程可控性，助力上海建设智能制造全新生态体系。”

其次，支持企业突破关键核心环节，扩大集成优势。

上海市《建设100+标杆性无人工厂专项行动方案（2020-2022年）》提出，到2022年，全市建设100家标杆性智能工厂，培育10家世界一流智能制造系统集成商，搭建10家垂直行业工业互联网平台。

第三，集聚政企和社会各方力量，制定差异化产业支持政策。

徐晓亮表示，制定鼓励性的产业政策与研发补贴；针对智能制造企业的低息贷款提供多种支持；通过金融支持和合作，鼓励引导、支持推动智能制造企业登陆科创板。

（原文刊载于“第一财经”）



郭广昌: 抗疫一年了, 香港传来好消息!

刚刚从香港传来一个振奋的消息: 中德合作研发的mRNA新冠疫苗BNT162b2, 也就是COMIRNATY® (中文商品名: 复必泰™) 在中国香港获认可紧急使用! 将正式开始服务国人、保护国人!

从去年1月23日武汉封城到现在, 整整一年过去了。这一年人类历史被新冠疫情改写: 全球经济大规模衰退, 大量企业陷入危机, 无数人失去了工作, 跨国交流中断……这让我想起一句话: 疫情前面没有赢家, 病毒是全人类的敌人。作为命运共同体, 人类只有团结协作, 才能战胜全球肆虐的病毒。

记得武汉封城的第二天, 也就是除夕一大早, 我们召开复星全球合伙人紧急会

议, 启动全球抗疫行动。我当时提出了四个任务: 一是从全球购买调配防护物资捐赠支持武汉、支援一线, 二是紧急研发核酸检测试剂, 三是启动新冠肺炎药物研发, 第四就是全球合作, 寻找最先进的疫苗平台合作研发新冠疫苗。说实话, 当时对疫苗研发, 我是一点把握都没有。我们知道, 传统疫苗研发和临床试验大约需要5-8年, 要在一年内成功研发疫苗, 简直是“Mission Impossible(不可能完成的任务)”。

但疫情不等人, 只要有一丝可能, 我们就要尽全力争取。我相信人类最终战胜病毒, 终极武器只能是疫苗。非常幸运的是, 人类足够智慧、团结, 特别是在危机面前爆

发出来的力量超越想象。依靠全球协作, 人类在不到一年时间里完成了一项历史性创举, 成功研发出包括mRNA疫苗、灭活疫苗在内的多支疫苗。复星和德国拜恩泰科 (BioNTech) 共同研发的mRNA新冠疫苗, 这次也成功投入中国香港的紧急使用。这是科技创新的力量, 也是全球团结协作的奇迹。

虽然疫苗在全球各地投入使用, 但全球疫情仍不乐观。目前正值冬天, 欧洲和美国疫情仍未缓解, 国内多地也出现了聚集性疫情。并且我们还遇到了一个新问题, 就是病毒越来越狡猾, 英国和南非都出现了变异毒株, 传播速度也更快了。所以现在光靠

堵、光靠严密防护, 其实是不够的。我还是坚持原来的观点: 战胜疫情的终极武器一定是疫苗。这一年我们和病毒赛跑, 已经有了阶段性成果。接下来我们要以同样速度, 千方百计加快疫苗的接种, 同时要争取将疫苗覆盖更广泛的人群, 尤其是对病毒免疫力较低的老年人、慢性病患者群体, 争取尽早建立全国性的免疫屏障, 逐步实现群体性的免疫。

对复星来说, 我们要做的就是和拜恩泰科确保疫苗供应, 帮助包括香港在内的更多地区, 实现疫苗的普遍接种, 建立疫情防控的有效屏障, 推动经济和社会生活更快、更好恢复。(原文刊载于“广昌看世界”)

复星医药和 BioNTech 共同宣布 mRNA 新冠疫苗于中国香港获紧急使用认可

文|刘明一

COMIRNATY® (即BNT162b2, 中文商品名: 复必泰™) 成为首款获中国香港特别行政区食物及卫生局认可在香港作紧急使用的新冠疫苗。

(中国上海和德国美因茨, 2021年1月25日) 上海复星医药(集团)股份有限公司(“复星医药”或“集团”, 股票代码: 600196.SH, 02196.HK) 与BioNTech SE (“BioNTech”或“公司”, 纳斯达克股票代码: BNTX) 共同宣布, 基于BioNTech的mRNA技术的新冠疫苗COMIRNATY® (即BNT162b2, 中文商品名: 复必泰™) 获香港特别行政区食物及卫生局认可在香港作紧急使用。未来供应香港的疫苗将直接由BioNTech在德国的工厂进行生产, 用于香港特区政府新冠疫苗接种计划下的供应、分发和施用等。

“复必泰™在中国香港获紧急使用认可让我们倍感振奋和鼓舞, 这也是复星医药和BioNTech共同努力实现疫苗在全球更广泛范围内可及性的一个重要里程碑。”复星医药董事长兼首席执行官吴以芳表示, “复星医药和BioNTech始终紧密合作, 积极推进mRNA新冠疫苗在大中华区域内的临床试验及注册上市等工作。我们将密切配合香港特别行政区政府的疫苗接种计划, 以确保香港市民早日能接种安全、有效的mRNA新冠疫苗, 护佑香港地区千家万户的健康。”

2020年3月16日, BioNTech和复星医药宣布达成战略合作协议, 双方将基于BioNTech专有的mRNA技术平台, 在大中华地区共同开发、商业化针对新冠病毒的疫苗产品。

BioNTech首席执行官兼联合创始人 Ugur Sahin 医学博士表示: “在中国香港获紧急使用认可标志着我们向实现新冠疫苗全球供应的目标更迈进一步, 也印证了我们与复星医药在抗击疫情上的成功合作。展望未来, 我们希望能尽快完成在亚洲的疫苗分配, 也将继续针对潜在的病毒变异来进行疫苗测试。”

根据全球第三期临床试验结果显示, BioNTech的mRNA新冠疫苗已达到了所有主要疗效终点, 在预防新冠病毒感染方面的有效性为95%, 针对65岁以上成年人的有效性超过94%, 在各个年龄、性别、种族和族群人口上呈现一致的有效性。截至目前, 该款疫苗已获英国、美国、加拿大、欧盟等逾50个国家和地区的卫生监管部门的授权使用。

COMIRNATY®是一款mRNA (信使核糖核酸) 新冠疫苗。mRNA是一种天然存在的分子, 带有细胞“蓝图”, 可以产生靶标蛋白或免疫原, 激活体内免疫反应, 以对抗各种病原体。mRNA疫苗利用的是病毒的基因序列而不是病毒本身, 因此, mRNA疫苗不具有病毒成分, 没有感染风险。同时, mRNA疫苗还具有研发周期

短, 能够快速开发新型候选疫苗应对病毒变异; 体液免疫及T细胞免疫双重机制, 免疫原性强, 不需要佐剂以及易于批量生产, 支持全球供应的关键优势。所有疫苗——包括mRNA和传统疫苗——都是通过激活免疫系统产生针对SARS-CoV-2的持久抗体和T细胞反应, 达到预防病毒感染的目的。

BioNTech公司前瞻性声明:

本新闻稿包含了BioNTech公司根据1995年私人证券诉讼改革法案的相关定义而公布的「前瞻性声明」, 包括但不限于: BioNTech公司抗击新冠疫情的努力; BioNTech公司和复星医药之间为研发潜在的新冠肺炎疫苗而开展的合作; 根据迄今为止的数据观察对BNT162b2在II/III期临床试验中潜在特性和/或商业化使用的预期; II/III期临床试验中BNT162b2有效性数据的预期时间节点; 临床数据的性质, 其需要进行同行评审、监管审查和市场解读; 数据提交以及接收任何潜在紧急使用授权或上市审批的时间安排; 预期的疫苗运输和储存计划, 包括我们在不同温度下对产品保质期预估; BioNTech公司为支持临床研发而供应必要的BNT162b2数量的能力, 和此类疫苗获批后的市场需求, 包括我们对2021年的产量估计。本新闻稿中的各种前瞻性声明, 都是基于BioNTech管理层当前的期望和对未来事件的信念, 其中包含诸多风险和不确定性, 因而可能导致实际的结果与此类前瞻性

声明的内容之间存在较大的和不利的差异。这些风险和不确定性包括但不限于: 在临床试验中达到预设终点的能力; 在研发新冠肺炎疫苗方面的竞争; 产生可比较临床或其他结果的能力, 包括迄今为止在试验的剩余阶段或在更大、更多样化的人群中观察到的疫苗有效性、安全性和耐受性情况; 有效扩大生产力的能力和其他潜在的困难。

如需了解这些和其它相关风险与不确定性的讨论, 参见BioNTech截至2020年9月30日的三个月和九个月的季度报告, 该报告在11月10日作为附件99.2以表格6-K形式提交给美国证券交易委员会 (SEC), 可在SEC网站上查阅www.sec.gov。本新闻稿的所有信息都以截止于发布之日为准, 除非法律要求, 否则BioNTech公司没有更新这些信息的义务。

复星医药前瞻性声明

本新闻稿包含复星医药的“前瞻性声明”, 信息截至2021年1月25日。复星医药无义务根据任何新信息、未来事件或研发进展更新本新闻稿中的前瞻性声明。

关于风险和不确定性的详细信息, 可参见复星医药截至2019年12月31日止财政年度的年度报告和截至2020年6月30日止六个月的中期报告 (包括“潜在风险”章节), 这些报告均已提交香港联合交易所和上海证券交易所备案, 可登陆www.hkexnews.hk、www.sse.com.cn和www.fosunpharma.com查阅。

郭广昌：必须坚定不移扎实产业运营 C 端流量置顶



复星国际董事长郭广昌：我们有很多正确的战略始终坚持，而同时又要应时微调，这样才能与周期共舞。

1月18日复星国际CIO投资条线年会上，复星国际董事长郭广昌对投资及产业运营有了更具体可为的维度和更深刻的解读，与当前复星整个运营现状牢牢契合。正如复星一路走来不断由“掌舵人”踩节奏一样，这次的提示和微调，看似貌不惊人，内里都是“功力”。

有几点和大家分享：

第一个，近期，我们酒业板块关注多，舍得及金徽酒的投资成功，实际上证明的是我们运营能力的确提升了，系统的大消耗的运营能力提升。也让别人看到了复星在这种转型的决心、信心，所以才引起资本市场对豫园的认同。

有些事情，不能只看表象。更多的，要着眼于做对的事、难的事，需要时间积累的事。而投资，有时候恰恰是好像很快，一个礼拜就完成了，但这背后，是复星一直在做产业运营。很多人感觉复星很多东西都是买来的，是一蹴而就的，但背后我们一直在坚持产业运营，一步步苦心造诣，做产业提升。这才是复星价值所在。

我们不是第一天说两个轮子驱动，“外行看热闹，内行看门道”。真正的企业管理能力，是产业能力和运营能力，真正把经络打通，这才是最重要的内功。有产业深度，有了运营能力以后，投资往往我比较放心。

人员这块，我觉得要“矫枉过正”一下，否则永远只是提倡，不能有实质性改变，不能解决问题。从现在开始，一到两年之内，一定要有产业深度、做过0-1的人进来。他们跟复星现有的能力结合在一起，就不一样了。

第二，激励机制到位。做事的时候要想着“秋天的账本”，但管理方面要把激励机制想在前面，才能激发更多好效果。

第三，大家还是要再一次深刻理解复星讲的FC2M的大生态系统。以前我们更多是在M端发力，更多是产品。这是对的。无论旅游、医药，产品是好的。但C端明显乏力，当下是流量经济时代，我们花了大量的钱买人家的流量。所以对复星内部而言，C端置顶，怎么把C端流量做起来？这是从现在

开始复星的重中之重。C端会运营了，M端本身很强，两者联起来，那我C2M就打通了。

复星真正的价值所在，乘数效应的爆发，就在今年和明年。这个爆发之后，就会带来极强的一个乘数效应。整个我们投资团队，要紧紧围绕这个大生态的形成过程中核心短板来做。在复星做投资，要对产业有深刻理解，对复星有深刻理解。

第三，我强调一下，全球化。

复星现在弥足珍贵的一点，我们立足于中国，并且建立起全球化的能力。这是很不容易的。疫情期间我们应该比任何时候，更注重全球化能力建设、全球化产业补强，及全球化投资。这个事情再怎么强调，都不过分。

第四，现在我特别看重的是有硬核科技的投入。光是商业模式的这种投入，没有什么意思，也不是复星的风格。大家要更注重真正在科技上、研发上有“真东西”的，这种投入。第二句话，现在科技的发展速度，是远远超过我们想象的。最近我们探讨自动驾驶、无人驾驶，这个空间可能是“无限”的，比我们想象的快。甚至比很多自以为业内人士想象的都快。很多业内人士，觉得“还早”。但可能已经没有那么早了。硬核科技的投入、科技的发展，是超过我们想象的。最简单的，比如疫苗，谁能想象一个新创科技公司在一年不到的时间里，疫苗开发出来了？更重要的是把疫苗铺到全球。大家要盯着真正一流的全球科技团队。

第五，做投资，不要只盯着钱，要有情怀。盯着那些能为社会解决问题、解决大问题的，可能你会有发展。只是想到做资本市场的价格差，想赚快钱，可能最后走的是歪道，最后是要“翻车”的。抗疫以来，我们布置了四个事情：第一，全球采购物

资，能进红线的防护服、医生能穿的，就是战胜疫情的最重要的防护物资。第二，瑞典的呼吸机，用来救人的。第三，诊断试剂。第四个阶段抓的，就是疫苗。疫苗当时在全球找的时候，真的一点把握都没有，但得做。做投资，有时候是充满了不确定性的，你也搞不清楚，千万不要以为我不愿意冒风险。恰恰是我们冒值得冒的风险，要么价值你觉得很大，要么社会意义很大，值得冒的风险是要冒的！我们做投资的人，不能只盯着钱，更不能只盯着资本市场的所谓差价！要有点情怀，要为社会解决问题。

所以在复星做投资的各位，不容易，“既要”、“又要”、“还要”，但如果愿意挑战自己，就能不断提高，投资背后一定要有产业支撑，这样的队伍才是强大的。

有一句话一定要说。再双轮驱动，对复星来说，投资是我们最重要的一个“轮子”。再一个，债券投资，还是要加强一些。

另外还是要强调，不管哪一个投资，要积极做复星生态赋能。能赚钱的事情很多，我们还是要“舍得”。一要有情怀，二要“舍得”，不该做的不做，该卖的要卖。大制造我们还是要C端发展，大制造要跟C端结合，集中于C端，运营C端，大生态打通，肯定更有乘数效应。

最后一点，要积极地对接政府资金。特别要对接保险资金。加大保险业务发展。这是老生常谈了。未来，我们有战略侧重点的转移，但从来没有说丢掉某一块，“中国动力嫁接全球资源”我们没有丢掉过，全球化一直在做，产业跟投资双轮驱动从来没有丢掉过，一直在做，保险+投资这样一个基本的战略肯定一直要做下去。所以保险的规模要进一步做大。

希望大家2021更多思考，更多提升。

汪群斌：2021 加强产品体系与会员体系双轮驱动 持续创新



复星国际联席董事长汪群斌

2020在云波诡谲中过去，尽管磨难重重，仍如白驹过隙，如此之快。翻过头，2021年就已来到眼前。1月9-10日，复星核心管理层在乌镇进行了一次闭门战略研讨会，聚集一起思考复星在未来要走向何方。复星国际联席董事长汪群斌在1月11日的复星30分上，分享了当时达成的一些主要共识。

第一，复星要不忘初心。我们的初心就是“修身、齐家、立业、助天下”，其中最重要的是“助天下”。复星这样一个组织，是一个希望走向伟大，拥抱伟大的组织，最重要的使命就是为社会解决问题和痛点。如果为社会解决了越大的问题，我们为社会创造的价值也就越大。比如，2020年初的抗疫，复星发挥了全球化优势，为社会解决了很紧急的问题，创造了很大的价值，同时也带来了企业价值的增长以及组织的进化。我们都认为2020年复星上了一个新的台阶。

第二，复星要用创新引领时代发展。面向未来，复星还是要为社会发现并解决重

大的问题。而在这个“百年未有之大变局”，国家和社会都非常重视创新，复星也要用创新驱动来解决社会的问题。创新需要不断进化迭代，快0.01秒。我们要不断去发现创新驱动、快速成长的业务，比如一些十年十倍、百倍、千倍成长的业务和产品，这也是郭同学说的“对的事，难的事，需要时间积累的事”。复星各个事业群和资产管理中心，都要互为土壤，相互启发，共同成长。

第三，复星是创新驱动的家庭消费产业集团，希望让全球每个家庭更幸福，我们要将这个使命实现的路径和我们的组织能力相匹配。我们提出“产业投资+产业运营”双轮驱动，2020年我们设立了5大事业群、产业运营条线以及CIO办公室，纵横打通。我们提出FC2M要“运营产品+运营用户”双轮驱动，但我们运营用户的组织架构还不成熟，各个事业群具有用户思维的头部人才还不足，所以在集团层面，我们正在成立产业互联网事业群，希望引进和培养一批优秀的产业互联网人才。我们提出“中国-全球”双引擎，但是很多海外成员企业组织架

构上“中国动力”还表现得不够明显。我们以前可能对战略说得比较多，想得比较多，但是在落地的组织保障方面还需要加强。

第四，我们之前一直说双轮驱动，投资与产业运营双轮驱动，现在还要更关注产品体系与会员体系双轮驱动。在资源上、架构上还需要更进一步往互联网方向进化，要有数据基础，不要想着一下就能成为互联网企业，目前我们的底子还比较薄弱，可以提升的空间还很多，要持续运营下去。

第五，2021年海外这边也要加强，这是由当前的国际局势决定的，我们要加大海外资金的股权融资，让他们投到复星，以便得到较高的回报。融资这一块就是一旦看准目标，就要全体全面发动，集中火力拿下。

第六，我们要打造一个员工、客户、组织共成长的企业，打造一个快速进化、有趣且富有活力的企业，吸引更多的人才加盟复星，为世界创造经济价值和社会价值。

最后，祝大家在新的一年里，健康、快乐、富足。

陈启宇： 投资与产业运营相互补强



复星国际联席 CEO 陈启宇：投资要稳，要与产业运营相互补强，要有产业纪律，才能与产业互补发挥乘数效应

惊心动魄的2020年总算过去了，这一年，复星也出现了战时状态，各种战役，BG组织逐步成型，投资团队也发生了非常大的变化。在这种变化下，复星未来发展已有进一步更清晰的置顶规划。1月18日，复星投资年会召开，复星国际联席CEO陈启宇分享了投资与产业运营双轮驱动的密切关系。

第一，希望把产业运营做实做深做透，把价值体现出来，做出来。

过去说复星做的好不好？往往一分为二。大家都说投资做得很好，产业基础不错，但股价一直表现不出来，非常多生态上市公司股价都表现不出来，原因是投资领域太多？

但深层次来看，现有的产业是从零开始做的，不是买来的，然后再有了投资。正是因为有了投资能力才有了今天复星整个体系。

产业进入，有了主力部队，投资进入，从弱做到强，从小做到大。投资对于复星生态的形成未来依然非常重要。

第二，产业做强，补强。

这两年开始逐步系统性，已有业态通过并购、补强、布局、推进，原来医药有大投资部，控股、参股都在一个篮子里。后面就把投资分解了，医疗器械、诊断、制药、国际、医疗服务的，贴着业务，把原来的投资总部做成小股权，现在继续进化，做基金募集，重新按照基金的模式做。

每个业务做什么？有战略中枢大脑。比方说市场能力布局、供应链能力布局、品牌矩阵，这些都是可以通过投资快速实现。运营能力和战略意图快速得到提升和贯彻。从投资的角度，每个上市公司、每个业务都具备这种内生外延，运营+投资整合逻辑的话，不管大大小小的业态，这才是持续保持30以上复合增长能力水平的保障。

像现在中国医药分销市场集中度提高了，如果市场处于上升期，大幅度增加客户和市场需求时，新产品开发来不及，就要瞄

着品牌和产品做收购，在市场需求井喷的时有更多品牌和产品承接井喷。国际化成为中国某些行业增长驱动力时，就进行海外扩张。

一个企业在不同的阶段，投资和并购始终可以成为发动机和驱动力，无论是成熟型产业的产业整合驱动，创新型企业创新技术的整合，还是品牌型企业品牌矩阵的补齐、营销模式的完善。

相信在这样的驱动下，在未来三年时间里把投资主要能力爆发放在投资紧密产业这个点上，相信复星国际上市公司股价表现在未来一段时间一定能得到资本市场大力认同。

第三，从投资的角度来讲有助于我们在有领先优势产业迅速达至头部。

一个行业的估值跟以前资本市场估值反过来了，以前是公司越小PE越高，公司越大PE越低。现在是越头部估值越高，这符合现阶段中国企业增长的趋势，但还没到像美国、欧洲市场程度，行业结构和产品结构还在持续性的不断发生变化。

未来要找头部机会，一靠自身打造，二靠产业整合并购。通过内生运营、整合并购投资手段上去，尽快进入行业头部，这是集团非常重要的战略指向和打法。对整个集团来讲，投资利润的稳定也是非常重要的，要加强投资团队建设。

对我们来讲，投资要稳定好投资结构，匹配好投资资源。

投资是个大专业，投资里还有专业能力，专业能力背后还有相应资源匹配。

CIO团队，投资管控中枢要管理好投资团队体系和资源配合，要有投资纪律。可能有的行业容易找项目，项目铺天盖地过去，你要不要铺天盖地去做？资源是有限的，需要管理好组合配置，在资产负债表内怎么有纪律地做投资，只有有纪律地做投资，投资才能出最好的结果。

如果产业认为资源是无限的，资源是无限的就最容易放弃很多线。资源有限的时候才能在众多项目PK找到最好的项目，最大程度减少红灯项目。很多时候红灯项目是在资源过度放开的时候，大家可投可不投就投了，现在反过来可投可不投不能投，资源有限，要追求高ROE、IRR。

投资纪律性很重要是资源匹配性，尽量规避破坏资源匹配的跨界投资。CIO办公室和CFO体系要共同管控，资金不能无规划地流动，要一起支持产业发展。

第一，第一阶段培养人才，以创富为代表的投资团队，包括医药投资体系产生了很多人才，培养打出来的人才干部。

第二，通过投资并购，并购企业的同时并购团队。很多集团高管、中坚力量都是通过投资并购进来的。

第三，输出领导、输出干部、流动干部，往下往边界上输出CIO条线干部，需要往运营条线输出运营条线干部，将来要往HR条线、财务条线、风控条线输出HR、财务、风控各种人才。相信投资团队人才是最优秀最聪明，同时也是可塑性最强、学习能力最强的。希望投资团队继续不断加强人才建设和输出。

徐晓亮： 三十而已 未来可期



复星国际联席 CEO 徐晓亮：三十而“力”的豫园也是三十而立，未来将快乐远行

不知不觉2020年已经过去，过去这一年格外不易，有太多难忘的事情，有太多变化无常和不确定性。但我们都不约而同地选择用“奋斗”来应对，正是因为我们的努力和坚持，豫园股份的2020才格外有意义。2021年1月是复星的条线年会季，复星国际联席CEO徐晓亮在1月20日豫园年会上和大家分享30而立的豫园未来的核心工作，也以此为基点，将大快乐场景做了全新梳理。

5月份，我们迎来了第一个喜事，金徽酒加入了这座快乐的园子。资本市场对于豫园收购金徽酒也予以了热烈反响，自公告发布后半年内，金徽酒的市值实现了近300%的增长。同样，在2020年的最后一天，我们又迎来了舍得，正应了那句“有舍有得”，45.3亿换来了豫园股份在2021实现了“六连板”，市值增长80%。这两起投资收购的背后，一方面是我们的主动作为，2020年IR条线组织了上百场的路演和持续不断的投资者交流。另一方面其实反映出的是资本市场看好豫园和复星的生态价值，这个由众多场景、产品、内容合力打造的生态能够为产业实现更好的赋能。

带着成功的经验和这一年工作的总结，我想在2021年豫园最核心的工作要围绕三个方面。

一方面，基于两端，深度运营。产业运营，要明确围绕用户和产品两端。

M端，坚持创新研发，做好产品。好产品的标准是不仅要0到1，还能从1到N，既要有质，还要有量，叫好叫座服务客户。无论是产业，还是蜂巢，都要有更多十亿级、百亿级的爆款产品涌现。

C端的客户运营，是这次复星“乌镇会议”再三强调的重点。一直以来，我们庞大的产品矩阵和众多的蜂巢场景汇集的流量，没能很好的运营起来，没有完全跑通从流量到留量再到销量的闭环。因此，如何让庞大的用户留存，并不断地转化和

复购是需要思考的终极问题。

一方面，要用好我们线下的蜂巢场景，另一方面，要用好支付宝、抖音、小红书这些外部平台，最终还是要在一个个垂直平台上和用户深度绑定，比如说东家，百合，链接豫园和复星的好产品，未来还可以引入外部的好产品，用一个开放的大生态满足家庭客户需求。

这件事情没有最终的答案，我们需要一直探索，一直进化，但无论如何只有攻克这个“堡垒”，才能真正实和放大我们的生态乘数效应。

另一方面，投资赋能，补强生态。

复星创业29年来，投资一直是我们引以为傲的优势，已经化作我们的基因。要坚持投资对运营的驱动，围绕家庭客户需求，补强短板，补足产业生态。同时，要用好两个工具，一个是融资组合，要利用好社会资本，撬动规模成长，另一个是投研一体，通过强大的研究能力赋能投资，明确投资方向，挖掘最优标的。

2021年，豫园在投资方面的重点在于全球化，要在全球范围内找到更好的技术、品牌和供应链，投资收购，赋能我们的产业。只有在空间上打开，我们要的乘数效应才能最大化发挥出来。

第三，组织进化，机制保障。

基于双轮驱动的打法和C端置顶的原则，我们还需要更了解用户，更懂产业的人才和团队。今年，我们在组织顶层做了最新的升级和进化，进一步夯实了管理团队的宽度和深度。在核心班子中，黄震同学有着丰富的产业运营经验、基平同学是蜂巢城市的领航员，石琨同学在投资驱动上这两年也颇有心得。

但是对比豫园的愿景，我们的板凳厚度还远远不够。一是核心的合伙人团队，算上今天新晋的16位合伙人，豫园核心的合伙人团队是44位，希望接下来豫园能够涌现更多的合伙人，同时也能成为复星输送更多的人才，成为复星的全球合伙人。第二，我们全新的阵型已经摆好，但各个产业和企业的一把手和核心班子还有缺口，这一块工作同样是新一年的重点。第三，则是要夯实腰部力量，形成裂变，让产业运营这个轮子充分地转动。

当然，组织建设的根本是要建立一套与之匹配的机制保障。从战时战役，到竞争排名，再到轮值轮岗、换岗换防，最根本的还是要有一套短中上到下、覆盖全员的激励分配机制，通过一套自驱和他驱的激励体系完全释放人才价值。

豫园股份刚刚走过了“而立之年”，我们是中国资本市场30年发展的参与者、见证者，无疑也是获益者。没有资本市场，就没有今天翻天覆地的豫园股份。

过去三十年，豫园在深耕产业，我们得到了一张能够符合家庭快乐需求的产业蓝图；未来三十年，我们要锚定家庭，释放产业和产城之间汇聚所形成的增长势能和乘数效应。三十而已，豫园的未来可期，我们一起加油！

最后，祝大家在牛年，牛气冲天，复星高照！

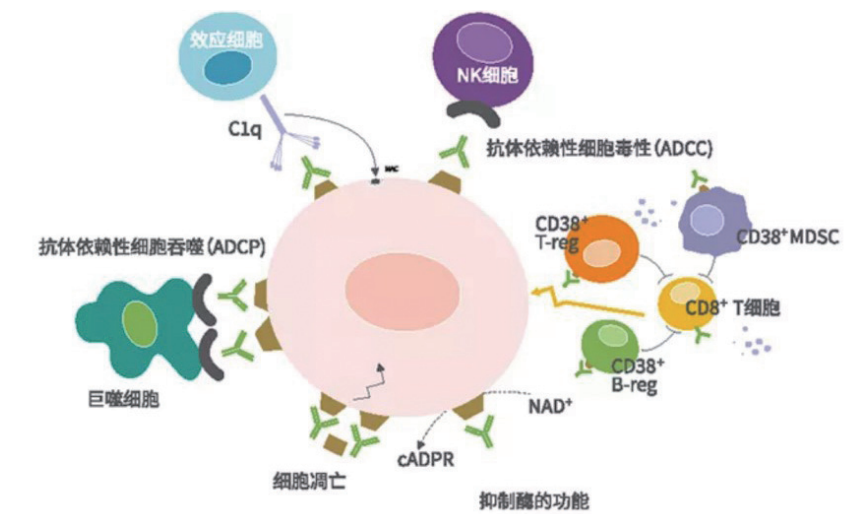
复宏汉霖达雷妥尤单抗类似药 正式获批临床

◎文|陈迪

2021年1月13日复宏汉霖（香港联交所代码：2696.HK）宣布，国家药品监督管理局（NMPA）正式批准了公司自主开发的达雷妥尤单抗类似药HLX15（重组抗CD38全人单克隆抗体注射液）的临床试验申请，用于多发性骨髓瘤（MM）的治疗。

HLX15是复宏汉霖自主开发的一款全人源抗CD38 IgG1 κ单克隆抗体。一方面，HLX15可直接与肿瘤细胞表面表达的CD38结合，通过补体依赖的细胞毒作用（CDC）、抗体依赖的细胞毒作用（ADCC）、抗体依赖的细胞吞噬作用（ADCP）、以及Fc介导的交联作用等多重反应诱导骨髓瘤细胞凋亡和溶解，达到快速缓解；此外，HLX15还可通过降低髓源性抑制细胞和消耗CD38表达阳性的免疫调节性T、B细胞来调节免疫微环境，增强免疫系统对肿瘤细胞的抑制作用。参照NMPA发布的《生物类似药研发与评价技术指导原则（试行）》和EMA发布的Guideline on Similar Biological Medicinal Products的要求，复宏汉霖采用逐步递进、比对及相似性评价原则，对HLX15与原研达雷妥尤单抗进行了头对头的药理学分析和体内外药理学比对研究。研究结果显示，HLX15和原研达雷妥尤单抗具有高度相似性。

多发性骨髓瘤是血液系统中第二大类常见恶性肿瘤，约占血液系统恶性肿瘤的10% [1]。研究发现，CD38在大量恶性血



抗体工作原理

液癌症特别是多发性骨髓瘤等癌症中高度表达，被认为是多发性骨髓瘤治疗性抗体药物的理想开发靶点[2-3]。达雷妥尤单抗是全球首个获批上市的靶向作用于CD38的单克隆抗体，目前该药已在中国获批单药治疗复发和难治性多发性骨髓瘤成年患者，其多种联合疗法亦已在全球获批用于多发性骨髓瘤患者的一线、二线及以上治疗。根据IQVIA数据统计，2019年度达雷妥尤单抗于全球范围内的销售额超过28亿美元，市场需求巨大。

2019年，复宏汉霖成功推出中国首

个生物类似药汉利康[®]，用于非霍奇金淋巴瘤和慢性淋巴细胞白血病的治疗。至此，HLX15成为复宏汉霖又一款自主开发的血液肿瘤治疗产品，进一步拓展了复宏汉霖丰富的产品管线。同时，HLX15的开发有望缓解患者的经济负担，为国内多发性骨髓瘤患者，尤其是复发和难治性患者带来优质的治疗新选择。在持续推进生物类似药产品开

复星医药荣获 2020 “益企未来” 中华企业社会责任贡献奖

◎文|孙丽

2021年1月22日，由上海市慈善基金会指导，星空卫视和上海市慈善基金会“益企未来”专项基金共同主办的2020“益企未来”中华企业社会责任盛典在上海世博会博物馆举行。本次活动邀请了各类优秀企业、知名专家学者及社会各界精英人士，共同探讨企业如何利用核心能力参与解决社会问题和公益创新，从而创造共享价值，促进自身发展，树立企业可持续性发展之道。盛典现场颁发了2020“益企未来”中华企业社会责任环境责任奖、社会贡献奖、杰出治理奖。复星医药荣获中华企业社会责任贡献奖。

复星医药（股票代码：600196.SH, 02196.HK）成立于1994年，是中国领先的医疗健康产业集团。复星医药业务发展立足中国布局全球，以药品制造与研发为核心，覆盖医疗器械与医学诊断、医疗服务、医药分销与零售。

在企业发展过程中，复星医药积极承担企业社会责任。目前，公司已连续十二年发布企业社会责任报告，向利益相关方展示公司在产品与服务、环境保护、职业健康与安全、社会公益等方面的可持续发展实践。同时，积极推进ESG管理，ESG绩效稳步提升。在公益方面，公司在支持教育、科研创新、健康扶贫、关爱儿童等方面开展了多项公益活动。

2020年，面对突如其来的新冠疫情，复星医药充分结合自身的业务特点和全球化资源优势，在这场战“疫”中快速响应，包括自主研发新型冠状病毒核酸检测试剂盒、复星医疗参与抗疫一线、呼吸机和负压救护车等医疗设备驰援抗疫一线等，向疫区捐赠的医疗设备和生活物资等累计价值超过3000万元。同时，复星医药正积极与德国BioNTech合作开发mRNA疫苗，期待为彻底战胜疫情做出贡献。

亲宝宝完成 D 轮 2.5 亿元融资，达晨财智、深创投共同投资

◎文|董健

1月6日，亲宝宝宣布完成D轮2.5亿元融资，本轮融资由达晨财智和深创投共同投资，泰合资本担任独家财务顾问。本轮融资资金主要用于品牌商品设计、供应链升级，APP产品升级以及市场推广。2020年开始，亲宝宝主营业务已经实现盈亏平衡，并且在用户规模及营业收入方面均保持持续增长状态。

亲宝宝定位于深入育儿场景的DTC品牌，致力于为为中国家庭提供成长记录云空间、智能育儿助手、品牌商品等核心业务，打造「新一代家庭的育儿方式」。截至目前，亲宝宝APP累计注册用户超一亿，服务家庭数超5000万。QuestMobile、易观、艾瑞等第三方数据显示，近两年来，亲宝宝DAU（日活跃用户数）、MAU（月活跃用户数）均持续领跑母婴亲子行业，行业渗透率第一。

亲宝宝的品质商品基于宝宝成长必备清单，整合下游核心工厂，自主设计研发产品，为用户带去高品质高惊喜感的产品，满足育儿核心需求。亲宝宝创始人&CEO冯培华表示，“在创业的早期，也曾困惑于流量变现、垂直电商用户习惯等问题。但定位于「DTC品牌」后，亲宝宝面向的是万亿消费市场，有无限的可能。”

在此轮融资之前，亲宝宝已经完成了4轮融资，投资方包含创新工场、顺为资本、复星和好未来。本轮投资方达晨财智和深创投均属于IPO成绩名列前茅的投资机构。

对于此次投资，达晨财智执行合伙人、总裁肖冰对亲宝宝高度肯定，“亲宝宝是母婴新经济中非常具有硬实力的创新公司，为中国母婴家庭提供适合的一系列优质产品以及一站式科学育儿服务。匠心精神、追求



亲宝宝 DAU（日活跃用户数）、MAU（月活跃用户数）均持续领跑母婴亲子行业，行业渗透率第一

卓越的理念让品牌收获极高口碑。我们希望并相信亲宝宝经得起时间考验，能够承载服务千万母婴家庭的宏大愿景，做一家有长期社会担当的企业。”

“科技创造美好生活。亲宝宝致力于‘运用科技的力量，帮助家庭更好地关爱和培育孩子’，为中国家庭提供记录成长、智能育儿等全新育儿方式，具有社会价值和意义。这一点与深创投的企业使命不谋而合。”深创投的投资团队表示，“深创投以「发现并成就伟大企业」为使命，始终致力于做创新价值的发掘者和培育者。”截至2020年底，深创投已投资项目千余个，其中

已上市企业180家。

新生儿渗透率已超35%，六成用户增量来自口碑

截止目前，亲宝宝APP注册用户超一亿。从新生儿市场渗透率来看，亲宝宝APP一直呈逐年攀升的态势，截至目前，亲宝宝新生儿渗透率已超35%，六成用户增量来源于口碑。最新QuestMobile数据显示，亲宝宝的DAU（日活跃用户数）已经是母婴亲子行业第二名和第三名总和的1.5倍。

成长记录+智能育儿，用户活跃度加成

成长记录和智能育儿助手为亲宝宝APP两大核心功能。成长记录，通过私密共享的云空间服务，将所有关注孩子成长的亲友都汇聚到一个圈子中，让家人亲友共同记录、分享孩子成长点滴，一起关爱孩子成长，永久保留最珍贵的记忆。亲宝宝空间支持照片、视频、文字日记、成长MV等丰富功能；具备评论、点赞、分享等社交元素。它不仅存储着数千万宝宝的成长记录，还寄托着数千万家庭对于孩子的爱。

智能育儿助手，亲宝宝组建了由妇产、儿科、营养学、发展心理学、教育学等专业人员组成的育儿团队，研究孕期及0-6岁的育儿先进理论，建立科学的知识体系和高品质PGC内容库；再运用深度学习技术，构建AI智能服务，结合孩子年龄、成长发育水平等发育指标，根据每一个孩子的特性，为用户

提供专业、可靠和科学的个性化育儿指导。

成长记录把整个家庭汇聚到一个私密社交圈，智能育儿助手则进一步满足家庭用户育儿的核心需求，使得亲宝宝APP的用户活跃度再度加成。

截止目前，亲宝宝空间累计上传照片数超100亿张，累计视频时长达超40亿分钟；智能育儿助手累计解决孕育早教问题超亿次。

坚持用户价值，做DTC品牌

围绕「家庭育儿」的核心需求，亲宝宝构建了一个集「线上服务与实物产品」一体的DTC场景品牌。目前，亲宝宝品牌商品正在进行全新升级，接下来将采用“QINBAOBAO”商标，统一整个亲宝宝品牌的认知。遵循「聚焦用户核心需求，做好产品」业务逻辑，亲宝宝品牌商品基于宝宝成长必备清单，进行自主设计研发，旨在给用户带来高品质高惊喜感。

亲宝宝创始人&CEO冯培华表示，“随着新国货品牌的快速崛起，加之80后90后对中国制造的信心日益增强，在这样的趋势下，我们布局实物品牌顺势而为。我始终坚信，我们是有机会布局DTC母婴品牌，和飞鹤这样的国货品牌一样，服务好中国的年轻家庭，把市场做得更大、更强。”

亲宝宝将坚持「用户第一，做好产品」的初心，基于APP的用户及口碑，连接更多的消费者、给予更多的产品惊喜，最终将在品牌口碑驱动下双向加成，形成飞轮效应构建更强的壁垒，成为深入育儿场景的DTC品牌。

豫园旗下首个化妆品全球科创中心成立 中国动力嫁接全球技术

◎文|陈莉

1月19日，复星快乐旗舰平台豫园股份化妆品科创布局首站——复星津美化妆品科创中心开业仪式在上海举行。豫园股份董事长兼总裁黄震、豫园美丽健康集团执行总裁李威、津美科创中心研发高级总监鲍嘉璐、复地产业发展集团总经理助理朱龙彪、赛默飞世尔科技新建实验室中国区总监陈刚等嘉宾出席启动仪式。津美科创中心的成立，将进一步提升豫园化妆品赛道以科技创新为动力的竞争力，引领全球化化妆品产业链整合。

豫园股份董事长兼总裁黄震表示，“豫园股份正加速打造化妆品垂直生态，聚焦东方消费者，以中国动力为核心，嫁接全球资源，辐射全球市场，力争建立具备国际声望的中国领先化妆品集团。此次津美科创中心的开业预示着公司在化妆品科创方面迈出了坚实的一步，融入复星FC2M理念，采用数字化和智能化两大技术手段，推动豫园化妆品产业链进一步完善，将为消费者提供更有效、更满意的品牌和明星产品。”

豫园美丽健康集团执行总裁李威在随后的致辞中表示，在复星和豫园产业生态资源的赋能下，我们积极寻求志同道合的化妆品战略合作伙伴，形成复星津美长期可持续发展的核心科研优势。津美科创中心研发高级总监鲍嘉璐表示，津美科创中心将整合复星全球化科创产业资源，提炼核心自主科研能力，通过多维度消费者研究数据以及产品信



1月19日，复星快乐旗舰平台豫园股份化妆品科创布局首站——复星津美化妆品科创中心开业仪式在上海举行

息数据的积累，进一步提升研发水平。复地产业发展集团总经理助理朱龙彪对津美科创中心的落成表示祝贺，合作伙伴赛默飞世尔科技陈刚先生则在致辞中肯定津美科创中心的建设具有行业领先性和专业高度。

2016年，津美完成首个收购项目以色列珍宝级护肤品牌AHAVA，开启了其依循复星全球化战略发展的道路，现已形成了两个主力品牌AHAVA和WEI，以及3个自主孵化品牌的布局。2020年上半年，豫园股

份完成了对复星津美的股权收购，持续加码布局化妆品赛道。作为复星快乐板块旗舰平台，拥有深厚产业运营基础的豫园股份进一步赋能津美旗下品牌在中国市场的拓展。

2020年虽受疫情影响，津美旗下品牌AHAVA和WEI依然取得良好的市场表现，AHAVA与POPMART打造IP联名款产品，WEI与SEPHORA联合开设天猫官方旗舰店，Ocean Glam作为AHAVA孵化的子品牌入驻近千家屈臣氏门店。

为进一步提升竞争壁垒，津美化妆品宣布组建全球科创中心计划，作为复星津美化妆品中国研发中心，“科创中心”将秉承复星科创驱动与全球化发展战略，这也是复星津美搭建以中国为首与以色列及美国研发资源并行的三大研发中心的第一步。

津美科创中心以“智慧美妆实验室”和FC2M生态模式为特色理念，聚焦东方消费者需求和适合东方肤质的配方为核心，用数字化、智能化手段打造智慧美妆实验室。从消费者的信息采集开始，深入了解消费者的需求，通过尖端仪器的分析，找到皮肤问题的原因，从而转化成可行的产品解决方案。消费者在体验产品后的反馈和数据沉淀，将再次回到C端的信息数据中，进行比对和校正，让C端信息更加立体清晰，从而研发出的更有效、更满意的M端产品。

与此同时，津美科创中心将自建包括基础研究、产品研发、功效验证等方面的科研创新能力，并结合自身优势资源开发核心自主原料和技术。此外，复星津美以色列和美国研发中心将进一步挖掘以色列创新技术和死海特征原料以及在美国寻找、储备先进科技，共同为豫园化妆品赛道注入活力。

未来，围绕家庭客户不断升级迭代的需求，豫园股份将持续深度布局化妆品赛道，以科创推动美妆产业全球化发展，为全球亿万家家庭客户提供更优质、更完美、更贴合消费者需求的好产品。

亚一文化旗舰店闪耀启幕 豫园珠宝时尚产业再度焕新升级

◎文|陈旖旎

2021年1月15日，亚一文化旗舰店于上海豫园百货华丽启幕。豫园股份董事长兼总裁、豫园珠宝时尚集团董事长黄震，豫园股份副总裁、豫园珠宝时尚集团联席董事长兼CEO张剑，豫园股份副总裁、豫园文化商业集团董事长倪强，豫园珠宝时尚集团执行总裁陈晓燕，豫园珠宝时尚集团副总裁柴闻华等出席活动，同时亚一全新代言人——奥运冠军、演员刘璇，单簧管演奏家、中央音乐学院教授、博士生导师王弢也携手优雅亮相，共同见证亚一品牌焕新再升级的重要时刻。

豫园股份旗下拥有17个中华老字号和众多国际国内知名品牌等为核心的产业资源。近年来围绕家庭客户不断升级迭代的快乐消费需求，通过“产业运营+产业投资”的双轮驱动，在进行老字号品牌焕新与产业升级的同时，不断整合全球资源，助力全球家庭客户快乐生活。

幸福榜样 用爱让生活绽放光芒

焕新升级的经典黄金珠宝品牌亚一以年轻化、时尚化为目标，从亚洲人细腻、含蓄的情感生活出发，将真挚爱意融入于品牌的方方面面，倾情呈现“爱伴侣”、“爱家人”、“爱自己”、“爱朋友”、“爱宝贝”的“五爱”品牌文化概念。

亚一品牌代言人刘璇、王弢夫妇用20年的爱情守护，诠释亚一之“挚爱”。

海派风情尽显底蕴 摩登时尚更有新潮

2020年上海最高的仿明清式建筑——天裕楼升级改造造成焕然一新的“豫园百

货”，汇聚大量国潮品牌。全新启幕的亚一文化旗舰店位于豫园百货一楼。

亚一文化旗舰店整体引用“老上海”标志性的艺术装饰风格作为主设计语言，Art Deco代表的直线、对称和几何图形设计元素随处可见，浓郁的民国时代风情触动复古时尚，以当季流行的色彩承载国潮新风。优雅米黄色调搭配棕色、金色调的装修色彩温暖淡雅，给人以舒适之感。白色为主搭配黑色图形的地板花纹简约、明亮，散发老上海的腔调和海派文化的味道。金属镂空装饰在灯光下映射柔和光线，精致、品质突显典雅、华丽。

引入装饰艺术之外，店铺中处处展现品牌文化印记，橱窗中应和“五爱”文化以不同颜色为装饰色彩，并相应呈现五爱概念下代表产品。

浪漫粉呈现“爱伴侣”，以天作之合系列产品为代表；富贵金表达“爱家人”，以新品情逸金花开蝶舞系列产品为代表；高贵紫体现“爱自己”，以小耀金·镜彩双生系列产品为代表；温馨暖红叙述“爱朋友”；清新翠绿映衬“爱宝贝”。

此外，亚一文化旗舰店还将作为品牌的上新中心、形象展示中心、服务体验中心，同时也是品牌全国首家智慧门店、品牌运营创新中心和品牌文化体验中心，为消费者提供最新潮的产品和最贴心的服务，切身感受品牌“五爱”文化的内涵意义。

花开蝶舞自我蜕变 以爱之名守护家人

活动中，亚一“爱家人”主题下的新品情逸金·花开蝶舞系列金耀亮相。

情逸金·花开蝶舞系列采用富贵浓情的花卉与寓意美好的蝴蝶元素，虽秉承传统



亚一品牌全新代言人、刘璇、王弢夫妇正是以爱赋能，用满满爱意让生活绽放光芒，从心出发，成为幸福榜样

古法铸金工艺，却不复古法金首饰的厚重质感。以镂空、浮雕、层叠等古法技艺锻造而成，色泽温润典雅，又将蝴蝶与花的传统文化元素结合现代时尚美学进行了升华，巧妙心思，呈现出的轻盈时尚感一改人们对古法黄金的固有印象。全系列丰富产品打造时髦造型，适合日常的百变穿搭，于各种不同场合皆能轻松打造万种风情。

该系列产品丰富，轻奢系列包括蝶恋繁花、情深意浓的项链，俏丽生动，翩翩飞舞的耳饰以及精心雕琢，尽显风情的手链；高奢系列则以古法工艺突出黄金的华美、大气，包括以古法浮雕技艺打造的吊坠，古法层叠技艺制成的手镯等。

近年来，伴随国内珠宝市场的快速发展，豫园股份正在积极打通上下游产业

链，扩大品牌版图，实行多品牌错位经营。老庙、亚一两大本土知名珠宝品牌不断发力。

同时，豫园股份先后控股全球领先的宝石鉴定机构IGI、法国设计师珠宝品牌DJULA，顺利切入钻石细分市场和宝石全球产业链。同时积极联通国际国内市场，助力海外优质品牌在中国市场的发展，与意大利高端珠宝集团Damiani成立合资公司，共同拓展Damiani与Salvini两大品牌在中国市场的发展。

未来，豫园股份将继续践行通过内生式增长、外延式扩张、整合式发展的产业运营思路，坚持“产业运营+产业投资”双轮驱动，朝着植根中国的全球一流家庭快乐消费产业集团稳步迈进。

德邦证券投资头部直播电商服务商茉莉传媒： 品牌如何成为爆款制造机

◎文|吉娜

近日，复星科技金融板块企业德邦证券投资茉莉传媒。作为头部直播电商服务商，在“万物皆可播”的时代，茉莉有什么新的见解，通过解读内容营销，剖析品牌如何引爆产品高传播高增长。

三大数字，新营销时代的待开发

2021年，直播电商规模有望接近2万亿元。

同时，4.3亿、90%、6亿三个有趣的数字也道出了内容营销时代的巨大潜力，直播电商远未达到天花板。4.3亿是互联网用户规模在7-8亿，即50%互联网用户通过直播即短视频触达新产品。90%指淘宝直播成交中90%来自于商家。6亿是抖音最新发布电商日成交额。

两个化，品牌的线上突围赛

当前消费者最重视消费体验，“品牌+流量+内容”则是在这一趋势下所碰撞出的品牌全新营销模式。而“短视频+直播”又成为深刻的驱动力。

第一，品牌主作为发布者的角色范围扩大。

第二，平台从被动承接者的角色正转变为主动整合者。

第三，从“锦上添花”的调味料变为“雪中送炭”的必需品，电商传媒企业正迈向专业化的比拼。

多交朋友，“新消费”的品牌良药

与过往不同，品牌迭代有一个递进的过程，从产品品牌，到流量累积，最后到内容再创造，构成一个完整营销闭环。但随着互联网营销模式的不断裂变，信息碎片化不断冲击消费者，新时代的品牌迭代则提出了完全不同的营销路径。

1+X+Y，三步走的营销全链路

1: 品牌私域全链营销

1) 清晰品牌定位，深化市场扩张
通过深度研究市场中同类型、同行业、标杆与竞对账号玩法和底层逻辑，基于品牌调性与平台玩法，兼具品牌现状分析，挖掘品牌特有属性，形成差异化定位。例如元气森林锁定无糖饮料的标杆品牌。

2) 短视频与直播赋能“场景营销”

2021年是AIoT (The Artificial Intelligence of Things人工智能物联网，=AI (人工智能)+IoT (物联网)，互联网下半场)元年，拥抱“场景思维”、摒弃流量思维是未来大势所趋。“润物细无声”地影响其决策，构建直播和短视频“人、场、货”全新购物生态。

3) 下沉营销数据，触达用户画像

关注品牌号评论、加强直播互动、及时私信回复、维护品牌正面形象。利用直播间等数据精准刻画用户画像。

X: 培养品牌自有矩阵

1) 打造“主号+KOC”品牌矩阵

品宣、种草、变现三大功能，形成完整的客户群营销体系。

2) 培养品牌专属直播

孵化专属主播与专属平台达人将成为建立可持续良性粉丝群体的必要手段。

3) 搭建专属直播体系

从战略布局、产品规划、团队搭建、内容生产、流量推广、卖货变现层层递进，搭建一个有效的运营团队。

Y: 合作达人矩阵

1) 选品策略

从四个维度：主播特色、行业数据、产品差异与需求趋势，网格定位最佳选品方位，萃取成功维度概率公式；结合达人自身优势与特长，洞悉品类差异化机会，遴选最适合的短视频与直播方式，从而提高受众接受度与转化率。



品牌年轻化是未来核心趋势，而内容电商将是形成新态势的关键做法

2) 内容策略

卖点是消费者关注的核心，品牌在营销与策划过程中，应该站在消费者的角度，换位思考，提炼产品卖点。

3) 选号策略

“互联网+”时代下，可以借助数据策略及工具系统等大数据，更好完成品牌主加大产品曝光度的需求。

4) 节奏策略

结合1+X+Y打造内容电商的三板斧。通过结合品牌阵地、MCN和达人矩阵。定制达人投放节奏，基于最近的产品特点铺排推广矩阵，做到有策略地投短视频，有规划地做直播，有转化地运营店铺。

新拐点，内容觉醒的下一步

内容电商、“电商+MCN”将成为“品牌年轻化”的必需品。

复星恒利喜获《财资》杂志 2020年度“AAA国家奖” 两项大奖

◎文|冯绍婷

2021年1月22日，亚太区著名财经刊物《财资》杂志早前公布2020年度“AAA国家奖 (Triple A County Award)”名单，综合科技金融服务平台复星恒利证券有限公司(“复星恒利”或“公司”)喜获两项奖项：中国最佳高收益债券奖、中国最佳IPO项目。该两大奖项，分别旨在表彰复星恒利作为联席全球协调人、联席账簿管理人及联席牵头经办人，参与母公司复星国际的6亿美元高级债券融资项目，以及作为联席账簿管理人参与的泰格医药13.8亿美元香港IPO项目。

本届《财资》AAA国家奖共收到了来自18个国家和地区众多参评材料，评选时间跨度超过三个月。复星恒利收获“中国最佳高收益债券奖”和“中国最佳IPO项目”的两大奖项，显示出了业界和市场对公司业务的高度认可和广泛好评。去年年初新冠疫情对资本市场造成重大冲击，复星恒利在6月份所参与的复星国际6亿美元高级债券融资项目，乃首家中资非房企成功发行的4年期债券，重启了高收益债券市场，并实现了20个基点的负溢价发行，为其他中资高收益债券发行人设立了标杆；泰格医药IPO则是当时香港市场规模最大的医疗健康行业上市项目，公司投行项目团队成功助力泰格医药国际配售超额认购约20倍、香港公开发行超额认购约413倍。

The Asset《财资》杂志是亚太区著名财经刊物，拥有着众多活跃于亚洲的发行人和全球机构投资者网络，其读者对象主要为国际企业、投资银行、商业银行、证券公司、金融机构、行业相关顾问机构的高级管理层。AAA系列 (Triple A) 是该杂志最大规模的年度旗舰奖项评选，在亚洲乃至国际金融市场享有较高影响力和权威性。

中州期货杰说

◎文|中州期货研究所

油脂集体回落调整， 鸡蛋白糖偏强领涨

1. 郑商所：自2021年1月18日当晚夜盘交易时起，动力煤期货2102合约、2103合约的交易手续费标准调整为现行标准的5倍；自2021年1月19日起，硅铁期货2105合约的日内平仓交易手续费标准调整为现行标准的2倍。

2. 证监会批准郑州商品交易所花生期货合约于2021年2月1日正式挂牌交易。

【农产品】

粕类：期价表现为创出新高后的高位震荡整理走势，关注MA5附近的支撑，操作上新单短线参与或观望，剩余多单继续持有。M2105：支撑参考3520-3530元/吨，短时支撑参考3670-3680元/吨；RM2105：支撑参考2920-2930元/吨，短时支撑参考3040-3050元/吨。

油脂：期价延续自高位偏弱调整回

落，豆油和棕榈油相对弱于菜油，后续关注调整幅度。操作上新单短线参与或观望，有多单者减持后谨慎持有或暂时离场观望。Y2105：支撑参考7400-7410元/吨，短时压力参考7860-7870元/吨；P2105：支撑参考6450-6460元/吨，短时压力参考6870-6880元/吨；OI2105：支撑参考9700-9710元/吨，短时压力参考10000元/吨附近，日内关注9850元/吨附近的争夺。

【软商品】

白糖2105：期价强势上行收阳，创出新高，夜盘窄幅震荡，注意MA10附近的表现，操作上新单短线尝试略偏多参与或观望，有多单的成本之上继续持有。支撑参考5190-5200元/吨，短时支撑参考5310-5320元/吨。

【能源化工类】

沥青2106：期价延续区间底部附近的反弹收阳，后续关注MA10的支撑以及前高附近压力，操作上新单短线参与或观望。短时压力参考2740-2750元/吨，支撑参考

2490-2500元/吨，短时支撑2640-2650元/吨附近的争夺。

PTA2105：期价前高附近窄幅震荡，关注MA10的支撑作用，操作上新单短线参与为主或观望，前期多单减持后谨慎持有。支撑参考3860-3870元/吨，短时支撑参考3990-4000元/吨，短时压力参考4100-4110元/吨。

甲醇2105：期价MA10之下前低附近窄幅震荡走势，继续关注MA10附近的表现，后续暂以宽幅震荡思路对待为宜。操作上新单短线参与或者观望。支撑参考2260-2270元/吨，压力参考2430-2440元/吨，短时压力参考2330-2340元/吨。

燃料油2105：期价前高附近偏弱震荡整理，操作上新单短线参与或观望，前期多单减持后谨慎持有，关注MA10附近的表现。支撑参考2130-2140元/吨，短时压力参考2270-2280元/吨。

【黑色系】

螺纹钢2105：期价MA10附近窄幅震荡

整理，后续以区间思路对待为宜，操作上新单短线参与或观望，此前剩余多单提升跟进止盈后谨慎持有。支撑参考4170-4180元/吨，短时压力参考4410-4420元/吨。

热卷2105：走势与螺纹钢类似。操作上新单短线参与或观望，有进场多单减持后，提升跟进止盈谨慎持有。支撑参考4340-4350元/吨，短时压力参考4540-4550元/吨。

【有色金属】

镍2103：周五期价创出新高，午后出现回落，收带上影小阴，夜盘窄幅震荡，后续关注能否够形成有效突破，同时防范可能的回踩动作，操作上新单短线逢回落企稳略偏多参与或观望，有抄底多单减持后仍可尝试谨慎持有。支撑参考128000/130000/131000元/吨附近。

沪铜2103：期价MA10附近震荡整理，后续暂以高位震荡对待为宜，操作上新单短线参与或观望，此前多单减持后仍可尝试谨慎持有。支撑参考57200/57700元/吨附近，压力参考59750元/吨附近。

星互科技布局工会职工保障平台 携手两省开启全国战略版图

◎文|叶敬群

“广西工会与星互科技达成战略合作”，“宁夏工会与星互科技签署合作协议”。近期，在星互与工会各方的共同努力下，广西职工保障互助协会、宁夏银川市总工会分别与星互科技签署了合作协议，由星互科技为其提供互助保障系统、保障产品创新、健康管理、互联网平台运营等一系列服务，推进工会职工保障平台的数字化转型和职工互助保障的深层次发展。

广西职工保障互助协会携手星互科技 打造智能化职工互助保障管理系统

广西职工保障互助协会（以下简称广西互助会）于2004年11月经广西壮族自治区民政厅核准，由广西壮族自治区总工会成立，不以营利为目的，宣传发动全区各级工会组织职工会员加入互助保障活动，充分发挥工人阶级团结友爱精神，用互助互济的办法，减轻患病职工医疗负担。

但随着互助保障业务的不断发展，广西互助会也遇到了一定的业务挑战：互助系统数字化程度亟待提高，职工福利制度不够完善。现阶段，广西职工互助保障活动材料的提交、登记、审核，补助领取等多采用线下办理的方式，因此亟需提高办理效率，为职工提供高效便捷的互助服务；而且随着健康管理逐步成为未来国家战略和职工福利制度中重要的组成部分，从深化广西职工的健康保障和强化工会服务职能的角度来看，逐步推进企事业单位职工的健康管理需求越来越迫切。广西职工互助会经过多方对比和调



广西职工互助会经过多方对比和调研，综合考虑后决定携手星互科技共同打造智能化职工互助保障管理系统，共赢模式达成

研，综合考虑后决定携手星互科技共同打造智能化职工互助保障管理系统。

在进行多轮实地调研和系统适配考察后，星互科技为其部署了完善的互助SAAS系统“职工互助云(Fostars MIA Cloud)”。通过高效运转的互助系统，全流程线上化的便捷操作，使广西互助会完成了数字化升级，实现降本增效，大大促进了广西职工互助保障工作的高质量发展。为了更好的解决职工福利制度不够完善这一问题，星互科技为广西职工打造了健康平台，职工可通过健康平台进行健康咨询和健康管理。同时，为提高职工的抗风险能力，星

互科技与广西总工会共同推动了普惠型医疗保障——“惠工互助”，通过完善线上线下服务体系，丰富职工互助保障内容，让每一位职工都享有高性价比的惠工福利。

星互科技助力宁夏总工会 推进职工互助保障全面升级

宁夏回族自治区总工会成立于1960年3月，随着经济的不断发展，职工队伍和工会组织不断发展壮大，基层工会组织达到8583个，基层工会涵盖单位达2.1万个。宁夏总工会始终将职工问题作为开展工作的目

标方向，努力提高广大职工特别是困难职工的保障水平，构建和谐劳动关系。

在推进职工互助保障业务的过程中，宁夏总工会也遇到了发展瓶颈：在宁夏总工会已经运行了20多年的互助模式下，迫切需要通过变革和创新来扩大职工互助受益面和提高职工保障深度，以及运用科技力量完成数字化转型，提高工作效率、降低运营成本。

基于宁夏总工会的实际情况及具体需求，星互科技将“职工互助云(Fostars MIA Cloud)”这一SAAS系统进行私有化部署，适应移动互联网的发展趋势，让职工离工会更近、离保障更近；在丰富互助保障产品和扩大互助保障覆盖面方面，星互科技协助宁夏总工会建立起以住院医疗互助为主，涵盖大病医疗、意外伤害及困难救助等日常保障需求的互助保障服务体系，并计划将更广大的职工以及流动就业人口纳入到保障目标群体中，真正做到精准帮扶。

持续发力2021 广拓全国战略版图

随着与广西工会和宁夏工会合作的落地，星互布局的全国工会战略版图正式开启。接下来，星互将继续秉承着“两横两纵”的战略规划，充分发挥自身的科技、精算、风控、运营优势，整合集团内外的资源，深耕工会职工保障这一生态圈，扩展如四川、甘肃、全国总工会等更多工会组织、服务更广泛的职工群体，并为其提供更加丰富全面的互助保障和一站式健康管理服务，助力工会更好地发挥惠民惠工职能。

复星联合健康保险合家欢宠爱计划 2021 燃情上市

◎文|陈乙曼

2021，复星联合健康保险隆重上市“合家欢”家庭宠爱计划。

一款懂你的家庭保障产品

宠爱保障计划概览		
一般医疗保险责任	共享保额200万	所有被保险人共用免赔额1万，其中65周岁及以上被保险人每人增加额外免赔额1万，且免赔额抵扣顺序为先抵扣额外免赔额，后抵扣共用免赔额。
住院医疗费用		
特殊门诊医疗费用		
门诊手术医疗费用		
住院前门急诊医疗费用	共享保额200万	以有社会基本医疗保险或公费医疗身份参保、就诊并结算的，赔付比例100%；以有社会基本医疗保险或公费医疗身份参保，但未以社会基本医疗保险或公费医疗身份就诊并结算的，则按照应赔付金额的60%进行赔付。
特定重大疾病住院医疗费用		
特定重大疾病门诊医疗费用		
质子重离子医疗费用		
严重恶性肿瘤院外特定药品费用		

具体保险责任及服务以复星联合健康保险股份有限公司《复星联合团体合家欢医疗保险条款》及合同约定为准。

1、家庭共享免赔额，宠爱无限

家庭成员0-65周岁共用免赔额1万，其中65周岁及以上被保险人每人增加额外免赔额1万，且免赔额抵扣顺序为先抵扣额外免赔额，后抵扣共用免赔额。

2、罹患重疾保额递增，宠爱翻倍

一般医疗保险责任保额高达200万，另增特定重大疾病医疗保险责任共享保额200万，含特定重大疾病住院费用、质子重离子医疗费用、严重恶性肿瘤院外特定药品费用责任，小小预算大大保障，宠爱翻倍。

3、共享免赔额可抵扣，实力宠幸

从其他途径（包括工作单位、本公司在内的任何商业保险机构等）已获得的任何责任范围内医疗费用补偿可用于抵扣免赔额（通过

基本医疗保险和公费医疗获得的补偿，不可用于抵扣免赔额），给家庭满满的安全感。

4、健康服务心呵护，贴心宠溺

提供住院垫付服务、质子重离子门诊专家绿色通道服务、全国三甲医院住院绿色通道、在线问诊服务，全心全意，为爱、为家保驾护航。

5、续保年龄大延伸，温情宠爱

主被保险人首次投保年龄18-50周岁，连带被保险人首次投保年龄0-75周岁（0岁被保险人需出生满30天且健康出院），连续续保的被保险人投保年龄可至105周岁，思虑周全，细心呵护。

经典宠爱案例

复先生今年30岁，任职国企。复太太30岁，任职外企，两人都是职场精英。家有8岁女儿，父母七旬，身体健康。全家均有社会医疗保险，但大额医疗费用风险和大病医疗费用风险，尤其是父母的医疗费用风险，依然是复先生担心的事。复先生为抵御风险，为自己和家人购买复星联合团体合家欢医疗保险，保费仅为5120元/年，一家五口的医疗风险迎刃而解。

两个月后，复太太不幸发生住院，医疗费用50000元，其中医疗统筹20000元，企业商业保险理赔15000元，个人承担15000元；女儿肺炎住院，住院费用30000元，医保报销5000元，个人支付25000元；不久后，复先生父亲因病住院，发生80000

元医疗费用，医保统筹12000元，个人支付68000元。父亲出院后，复先生向复星联合健康保险申请理赔，共获赔付98000元。

详情如图：

复太太		
项目	金额(元)	说明
共用免赔额	10000	
抵扣免赔额	10000	复太太企业员工商业保险报销抵扣
剩余免赔额	0	共用免赔额-抵扣免赔额:10000-10000
赔付金额	15000	个人支出医疗费用-剩余免赔额:15000-0
女儿		
项目	金额(元)	说明
免赔额	0	此时共用免赔额已为0
赔付金额	25000	个人支出医疗费用-额外免赔额:68000-43000
父亲		
项目	金额(元)	说明
额外免赔额	10000	65周岁及以上被保险人每人增加额外免赔额1万
赔付金额	58000	个人支出医疗费用-额外免赔额:68000-10000
复太太、女儿、父亲本次医疗理赔共计赔付:98000元		

新起点、新征程 复星保德信入驻新职场

◎文|逢亚萍

1月6日上午，复星保德信总部新职场高朋满座、热闹非凡，新职场入驻仪式在置汇旭辉广场A座18楼隆重举行。

上海浦东新区金融局机构发展服务处和陆家嘴经济促进中心领导、公司股东方代表、供应商伙伴等莅临了仪式现场，复全体员工参与了活动。

保德信国际部新兴市场总裁James Weakley先生以视频连线方式，置汇旭辉广场开发商香港置地副总经理邓浩贤，复星高级副总裁、复保董事长李涛，美国保德信金融集团全球战略规划部董事总经理、复保董事吴庚辉，复保总裁陈国平现场致辞，乔迁是新起点，也是复保新征程的开始。

打造多元且快速增长的新兴市场、持续建立数字化赋能的高产能代理人渠道、不断开发可充分满足客户保障需求的产品、利用全方位的富足生态体系提升客户粘度和忠诚度，是保德信的一项关键战略；中国市场是保德信战略布局中最重要的市场，也将继续作为保德信战略成功极为关键的一环。



复星 2020 年度十大事件

2020过去了。

◎文|滕国

郭同学说，不要错过任何一次危机对自己的考验。2020年见证了我们直面危机时的韧劲，激发了我们组织生态的潜力；让我们更坚定多年来所走过的产业深耕与创新之路，也让我们有幸参与到一场足以改变人类历史的科技攻关之中。

或许当2020在那一刻毫不留情地将我们抛在身后的时候，我们很多人内心依然会说一句：2020过去了，我很怀念。因为每一个人都很清楚地知道——整个世界的秩序改变了，我们人类再也回不去了。原话不是编者说的，是基辛格说的。

让我们来看看2020我们留下的日历，并以此为阶，向更高处更勇敢去求索。

所有过往，皆为序章。

十大创新事件



人类翘首以盼的终极武器，正在以史无前例的速度奔向

复星新冠疫苗：中德科研合作典范

3月13日，复星医药正式携手德国BioNTech共同在中国大陆及港澳台地区开发、商业化基于BioNTech专有的mRNA技术平台研发的新冠疫苗产品。12月16日，复星医药和BioNTech宣布，一旦双方合作开发的复星新冠疫苗获得中国大陆上市批准，将于2021年向中国大陆供应至少1亿剂。同月，香港特区政府宣布将采购复星新冠疫苗最多750万剂量，澳门特区政府宣布将采购约40万剂量。复星新冠疫苗凝聚了中国科研智慧和全球优秀医药企业创新能力，是中德合作促进全球合作科研成果转化的典范。



汉曲优是令复宏汉霖乃至复星医药骄傲的科研创新，它值得成为里程碑

汉曲优：首个中欧双批国产单抗生物类似药

8月14日，复宏汉霖宣布其自主开发和生产的曲妥珠单抗汉曲优® (HLX02, 欧盟商品名: Zercepac®) 正式获国家药监局批准上市。7月27日，该药已获欧盟委员会 (EC) 批准上市登陆欧洲市场，由此成为首个中欧双批的国产单抗生物类似药，开辟了中国医药企业参与单抗生物类似药“世界杯”比赛的先河。



无疑，我们在非洲抗疟这件事上，走了一条很难的路，开辟了一个从未开辟的市场，也从此与他们结下再也解不开的生命之缘

桂林南药双氢青蒿素磷酸哌喹系列：抗疟神药全系通过世卫组织PQ认证

11月25日，桂林南药研制的双氢青蒿素磷酸哌喹分散片 (30mg/240mg) 规格通过WHO-PQ认证，标志着迄今为止桂林南药的6款双氢青蒿素磷酸哌喹系列产品，全部通过WHO-PQ。“双氢青蒿素磷酸哌喹分散片”为全球首个适用于儿童的双氢青蒿素磷酸哌喹类剂型。此外，桂林南药的创新药——注射用青蒿琥酯Artesun®，自2010年通过WHO-PQ以来已向国际市场供应超过1.5亿支，帮助全球3000多万重症疟疾患者重获健康，其中大部分是5岁以下非洲儿童。

3 复创医药小分子创新药 FCN-338: 4.4亿美元 License out

10月29日，复创医药与美国礼来签署了许可协议，复创医药授予礼来制药在全球除中国大陆、香港特别行政区及澳门特别行政区以外所有区域 (以下简称“礼来制药区域内”)，就复创医药研发的BCL-2 选择性小分子抑制剂 FCN-338开展独家研发，注册，生产和商业化许可等许可权利。复创医药拥有中国大陆、香港特别行政区和澳门特别行政区的所有权利。双方将在各自区域内进行临床试验、开发、商业化等活动。

4 汉达远：复宏汉霖第三款上市的单抗生物药

12月7日，复宏汉霖宣布其自主开发和生产的阿达木单抗汉达远®HLX03正式获国家药监局 (NMPA) 批准上市，用于类风湿关节炎、强直性脊柱炎和银屑病的治疗。该产品是继首个国产生物类似药汉利康®、首个中欧双批国产单抗生物类似药汉曲优®之后，复宏汉霖第三款在国内成功上市的单抗生物药，也是中国首个中欧双GMP认证生产基地的阿达木单抗生物类似药。

7 津美化妆品全球科创中心：以中国动力嫁接全球技术

6月，豫园股份通过收购复星津美，正式进军化妆品赛道，同时公布建立津美全球科创中心的规划。同年11月8日进博会期间，津美首个位于中国的科创中心确定选址于上海漕河泾产业园区，并将于年底正式落成，是津美化妆品搭建以中国、以色列及美国研发资源并行的三大研发中心第一步。

8 南钢JIT+C2M智能工厂：世界首个专业加工高等级耐磨钢及高强钢配件的智能工厂

7月8日，南钢JIT+C2M智能工厂正式投产。这是世界首个专业加工高等级耐磨钢及高强钢配件的智能工厂，是江苏冶金首个“5G+工业互联网”智能工厂。JIT (Just In Time) 指准时制生产方式，C2M (Customer-to-Maker) 指的是客户对制造端。南钢JIT+C2M智能工厂，旨在全面解决用户在产品个性化定制、轻量化、绿色环保、供应链稳定等方面的痛点问题，并实现从耐磨替代品种到超级耐磨钢、高韧性耐磨钢的全系列覆盖。

6 FOSUN HEALTH三度亮相进博会：全球化合作创新模式再突破

11月5日，复星三度携手海外成员企业及其合作伙伴，亮相进博会医疗器械及医药保健展区的FOSUN HEALTH展台，展示数个中国首秀及全球领先的医疗器械和创新药品，包括：直观医疗最新一代单孔手术平台——达芬奇SP手术系统、全国第一台进口车载移动全身CT卒中创伤救护车、全球首款全身通用的手持式超声成像系统Butterfly iQ+等。此外，FOSUN HEALTH还在本届新增的公共卫生防疫专区中参展，展示了今年在抗疫中发挥重要作用的产品，包括瑞典Breas呼吸机、负压救护车以及mRNA新冠疫苗技术等。

9 爱夫迪(FFT)全球总部在沪开工：工业4.0技术助力“上海智造”

8月3日，德国柔性自动化生产解决方案提供商FFT全球总部上海爱夫迪自动化科技有限公司 (“上海爱夫迪”) 在上海嘉定正式开工建设，项目总投资近人民币50亿元，计划于2022年正式建成。复星于2019年5月完成对FFT的100%股权收购。

10 首批38位复星创新合伙人公布：以创新为源动力，做行业的引领者

11月21日，复星宣布了公司首批创新合伙人，复星创新合伙人汇聚了复星生态体系中最顶尖的创新人才与资源，首批共计38人，其中有7人来自海外，主要分为科技发展、创新创业、名匠三个序列。创新合伙人可以享受申报创新项目的优先立项权，也有权向公司推荐创新人才。

十大运营事件



515复星家庭日造节：聚焦健康化、线上化、家庭化

2020年515复星家庭日除联动28家复星生态品牌，为用户奉上全年最大的优惠力度之外，还发布了在线医疗健康平台复星健康+、复星家庭健康管理计划FHMO、时尚健康口罩等科技产品。



BFC生生在疫情期把一条枫泾小路打造成著名打卡点“外滩枫泾”

外滩枫泾：魔都网红市集引爆家庭消费场景

6月6日，BFC外滩金融中心全新推出网红周末步行集市“外滩枫泾”。“外滩枫泾”取自谐音“外滩风景”。这条全长300多米的步行街，背靠“魔都最美天际线”，每周携手110余家商户及知名IP，打造丰富多元的家庭消费场景。累计吸客超过300万人次，单日最高客流超10万，成为上海最火爆的周末休闲目的地之一。

2 920复星家庭季：激活“场景X产品X用户”生态乘数效应

9月19日，复星在豫园、BFC、三亚特兰特蒂斯、复地活力城等全国多个地标及流量商圈，同步联动天猫、京东、携程、抖音等流量平台，联合旗下超过35个生态品牌，举办一系列围绕家庭的线上线下嘉年华活动。这是继515家庭日之后，复星希望在2020下半年再次给到C端消费者超越期待的用户体验。

4 三亚特兰特蒂斯：国内旅游疫后复苏样本

疫情逐步得到控制，三亚特兰特蒂斯迅速复苏，二季度营业额已达去年同期的75.1%。进入7月后，三亚特兰特蒂斯的营业额和酒店入住率均已高于去年同期。国庆黄金周期间，三亚特兰特蒂斯总收入同比增长34%，10月4日入住率高达99%。

6 LANVIN九曲桥“跨时空”时装秀：豫园文化再“出圈”



多年后人们都会想起在豫园九曲桥上这场惊艳走秀，西式LANVIN与古朴东方韵味相映成趣

10月17日，拥有400多年历史的上海文化地标豫园史无前例地变身T台秀场，迎来131年历史的法国高级时装屋LANVIN（浪凡）的2021年春夏时装发布会。那一夜，衣香鬓影，星光熠熠，700多位嘉宾现场见证了这场东西方文化时尚的跨时空对话，另有超过200万人次在线收看了时装秀直播。

7 FOSUN HAPPINESS首秀进博会：消费升级驱动全球产业生态整合

11月5日，复星携旗下LANVIN、Wolford、St. John、Djula、AHAVA、WEI、Club Med、Thomas Cook等国际知名消费品牌，以“FOSUN HAPPINESS”为名首度亮相进博会品质生活展区，展出多款全球首发、中国首展的精品。在5天的展会期间，法国、英国、日本、以色列、奥地利等国家文化主题日及蜂巢产城论坛相继举办。

8 松鹤楼面馆连锁化：好产品加速1到N扩张

今年以来，松鹤楼面馆加速连锁化扩张，在上海、杭州、北京、南京多个核心商圈拓展新店，目前已达20家。预计到2022年，松鹤楼面馆门店数将超过100家。另两大豫园餐饮老字号品牌——120年南翔馒头店和110年春风松月楼也首度“出圈”，在豫园以外开出分店。

5 FC2M全球供应链峰会：拓展全球，生态共赢

9月7日，复星FC2M大会暨全球生态供应链峰会在海南三亚特兰特蒂斯成功举办，来自复星、阿里巴巴、丹纳赫、淡水河谷、国药、海尔、华为、华住、京东、浦发银行、腾讯、招商银行、Cimpress、惠普、星巴克、海康威视等超过500家全球知名企业和供应链伙伴共聚一堂。

9 复星保德信人寿数智化升级：科技赋能一线队伍高效展业

今年，复星保德信先后搭建并上线“电子化入司”、“E指通”展业平台、“随星办”服务平台等多个科技项目赋能队伍展业、优化客户体验。“电子化入司”，入司由原来的90分钟提升为5分钟，入司资料完整性和安全性达到100%。平台上线后，营销渠道问题件处理时效从原来的6.71天缩短至4.81天，时效提升达28.34%。

10 Thomas Cook：180岁旅行社变身数字化生活方式平台

7月18日，复星旅文向全球发布拥有180年历史的Thomas Cook托迈酷客品牌数字化生活方式平台。发布迄今不到半年，平台已达50万下载用户，实现超1亿元人民币成交额，复游会会员突破600万。

3 全球抗疫物资驰援：相知无远近，万里尚为邻

3月1日东京时间早晨8点23分，上海浦东启程的中国货运航空CK253降落东京成田机场，复星支援日本的首批3.6万件医疗防护物资同机抵达，这标志着复星正式启动抗疫第二阶段——全球物资驰援计划。此后，口罩、防护服、核酸试剂等数千万件医疗物资驰援全球四大洲40多个国家。

8 全球青年创新创业大赛Protechtig：疫情阻断不了创新

6月5日，第四届全球青年创新创业大赛Protechtig全球总决赛举行，产生三个获胜项目：用于治疗恐惧症的数字健康工具Nevaro，房地产洞察和自动估价的Alfredo和运用AI观测地球的Skylab。自2015年，Protechtig支持42个国家近900个初创项目，33个与复星旗下相关企业合作，5家签约。

9 “99公益日”&第三届“ONE FOSUN公益周”：全球复星仁儿将公益从经常变为日常

2020年“99公益日”，复星全球合伙人“一起捐”，带动24145名复星仁儿和一起关注“乡村中医馆修建计划”与“有太极，帕不怕”项目，总筹款额超92万元。

12月23日晚，第三届“ONE FOSUN公益周”全球共5万名“复星仁儿”参与。“善因营销”，复星一家50余家成员企业共筹集近80万元善款。

10 乡村医生项目入选第十一届“中华慈善奖”拟表彰名单：助力中国全面脱贫

2020年12月15日，上海复星公益基金会乡村医生健康扶贫项目入选民政部第十一届“中华慈善奖”。“乡村医生”示范县增到70个，覆盖中西部15个省、市、自治区，13个县位于“三区三州”地区，全国对40多个村子“万企帮万村”帮扶。疫情期间选取6个贫困县疫后公共卫生体系重建。10月17日，复星“乡村医生公益专列”发车。截至今日，复星57位全球合伙人和158名一线扶贫驻点共帮扶12545个行政村卫生室，守护22192名乡村医生，惠及近300万户贫困家庭，直接受益的建档立卡贫困户303428户，贫困人口1114480人。

十大社会责任事件

1



国内抗疫物资驰援：八千里路星和月

1月24日复星成立全球抗疫战时指挥部并启动全球医疗物资调配计划，1月28日凌晨1点45分，来自德国法兰克福的LH8404航班抵达上海浦东机场，卸下5万套GB19082-2009规格的防护服。此后，复星通过覆盖全球23个国家的采购网络驰援中国抗疫一线。截至3月1日零点，复星全球运回防护服、口罩、护目镜、手套等总计296.3万件医疗防护物资，另加470台呼吸机，全部捐与一线抗疫工作。

2



一线战疫：坚守，逆行，追光

1月23日，武汉封城，复星医疗旗下武汉济和医院正式挂牌“武汉市蔡甸区感染性疾病病区”，成为当地发热患者集中救治定点医院。2月6日，来自于徐矿总医院、佛山市禅城中心医院、深圳恒生医院、岳阳广济医院、宿迁市钟吾医院、温州老年病医院的近30位复星援鄂医疗队员，逆行进入武汉。

4 2020十大暖心乡村医生发布：微光虽小，却足够照亮远方

8月29日晚，“健康中国2020十大暖心乡村医生及乡镇卫生院院长”在亚布力中国企业家论坛夏季高峰论坛发布，21位乡村医生和乡镇卫生院院长获此。我国150万乡村医生承担着6.4亿农村人口的医疗重任。

5 复星国际ESG评级提升：MSCI ESG评级跃升A级，首次入选恒生可持续发展企业基准指数

8月31日，全球最大指数公司MSCI（明晟）将复星国际2020年的ESG评级结果由BBB级调升至A级；复星国际2020年度恒生可持续发展指数评级结果从A级提升至A+级。

6 首届上善论坛：大城有爱，公益之城

9月6日，由上海市民政局指导，上海复星公益基金会同十三家基金会在复星艺术中心联合举办了首届“上善论坛”，围绕“人民城市建设中的社会力量参与”进行了深入探讨，首度发布“上善共识”。

7 2020复星保德信青少年社区志愿奖：让公益成为青少年成长的翅膀

8月15日，第七届复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼在上海举行。本届颁发2名中国“慈善大使”（金奖）、15名“杰出志愿者”（银奖）、30名“优秀志愿者”（铜奖），以及增设2组“杰出公益社团”和5组“优秀公益社团”等奖项。

自动驾驶汽车如何与人类司机博弈？郭广昌带你试乘

◎文|唐瑶

时隔半年，郭广昌第二次试乘元戎启行的自动驾驶汽车。相比上一次试乘，这一次他所乘坐的自动驾驶汽车有更智能、更拟人的规划系统，在乘坐体感上，也更加舒适。

自动驾驶技术进展如何？自动驾驶汽车安全可靠吗？它能保持好车距吗？它会避让行人吗？它能借道超车吗？遇到加塞，它会怎么办？

郭广昌给出了“惊艳”的评价。

现场博弈，道路加塞下的智能通行

元戎启行的自动驾驶汽车有着非常智能的大脑。当右侧车流汇入，不断加塞时，它也能像人类司机一样，找准时机通行。

这是一个自动驾驶与人类司机进行博弈的场景。许多司机不尊重驾驶礼仪，习惯“见缝插针”。因此，自动驾驶系统要思考如何与支线车辆交互，及时采取行动。

在试乘过程中，郭广昌还看到了另外两种博弈场景：路口会车和左侧车道的车辆突然加塞。在这两类场景中，车与车之间的距离也非常相近，极易产生剐蹭。自动驾驶系统不仅需要对其他车辆的车速、行驶方向预测，还要考虑当自身加速或减速时，其他车辆将如何反应，进而做出驾驶决策。

面对其他车辆加塞，人类司机或会愤怒。而自动驾驶系统既不会“路怒”，也不



元戎启行在半年内飞速进化，未来赛道近在眼前

会恐惧，更能保持文明驾驶。

在城市街道中，马路常出现行人和自行车，他们的行为充满不确定性，自动驾驶会采取适当减速，降低碰撞可能性。

试乘中，可以看到自动驾驶可视化界面鸟瞰视角，清晰地显示自动驾驶汽车对远近140米左右道路的感知情况，相比第一视角，看得更多、更远。

在鸟瞰视角里，远近物体都以同一比例尺显示，如有漏检、误检，体验者一眼便可看出。元戎启行的算法稳定性和鲁棒性极强，即使在暴雨天也能精准检测车辆周围物

体，即使物体不断移动，在可视化界面，也不会出现物体抖动跳跃。

稳定、准确的感知能力，让元戎启行有信心以超百米远“鸟瞰视角”示人，而非仅展示激光雷达点云图像，或仅向体验者提供车前十米内道路第一视角。

加速迭代，自动驾驶驶入日常生活

2020年8月，元戎启行与曹操出行合作，在国内推广自动驾驶Robo-Taxi运营服务。目前，已有10辆自动驾驶测试

海南矿业被命名为全国第七届冶金矿山“十佳厂矿”

◎文|崔黄

近日，全国第七届冶金矿山“十佳厂矿”及“十佳厂矿长”命名评选结果揭晓，海南矿业股份有限公司入选“十佳厂矿”，郭风芳总裁入选“十佳厂矿长”。

发展建设

海南矿业以“根植海南、面向全球、绿色发展、持续成长”为理念，以中国发展为动力，以整合全球资源为己任，以矿产资源开发为核心业务，力争成为具有全球投融资能力的大宗商品专业服务商，致力于打造国际知名、中国一流的矿产资源集团。

主要产业运营平台有：石碌铁矿、洛克石油、混配矿贸易业务等。

石碌铁矿：以实现地采达产为目标，先后建成投产110万吨贫矿选矿厂、200万吨贫矿选矿厂、石碌铁矿选矿技术改造（跳汰）项目、北一地采，完成破碎干式筛分生产线改造，通过对标管理、阿米巴管理、精细化管理等提升公司产业运营效率，打造“高效率、低成本”的运营模式，成为具备深度产业运营能力的矿产资源集团。洛克石油：围绕国家全面建设海南自贸港，积极布局中国、东南亚及亚太地区，重点开发南海油气资源，打造独立的上游油气服务产业集群。

管理机制

构建“海口总部+运营中心”管理模式，职责清晰、责任夯实。

推进制度创新、管理创新、技术创新，赋能经营管理和企业生产。

行业影响力

公司深耕矿产资源开发10余年，石碌铁矿资源赋存优势，是亚洲知名的大型优质富铁矿床之一，曾被誉为“亚洲第一富铁矿”；独特的铁矿石产品特质，为合理搭配高炉炉料结构的首选酸性配料。公司铁矿石原矿年产量目前已达500万吨至600万吨，年产300万吨左右的成品块矿、铁精粉，产品销往宝钢、武钢、首钢、南钢等各大钢厂。

公司的技术攻关、科研成果彰显了行业影响力：2018年被评为“钢铁行业改革开放40周年功勋企业”，2019年在中国冶金矿山企业50强中排名第30名；《露天转地下楔形过渡开采关键技术研究与应用》获全国冶金矿山科学技术奖一等奖，《海钢难处理尾矿和富粉溢流综合回收成套工程技术开发及转化》获海南省科技成果转化特等奖，《一种赤铁矿石的磁重联合选矿工艺技术》获国家发明专利证书；曾获矿产资源节约与综合利用专项“优秀矿山企业”、矿产资源节约与综合利用先进适用技术推广应用“示范单位”、国家级绿色矿山试点单位等荣誉称号。

绿色矿山

110万吨贫矿选矿厂利用贫矿入选和与富矿生产线衔接，提高生产效率；200万吨

贫矿选矿厂采取破碎—筛分—磨矿—弱磁—强磁—离心机重选方式，产出铁精矿；公司为国内首家采用大型全自动跳汰机选别粗粒铁矿的企业；选矿系统采用破碎干式筛分，提高生产效率，降低生产成本。

2017年至2019年，石碌铁矿露天开采回收率98.06%~98.14%，地采回收率83.28%，选矿综合回收率76.22%，均高于行业标准和设计指标；“环评”与环保“三同时”制度执行率100%。选矿废水综合利用率为92.47%。

公司坚持全员义务植树复垦，矿区绿化覆盖率100%，三年复垦面积43.87公顷。

社会贡献

海南矿业成立以来，累计上缴税费66.04亿元。

持续开展“金秋助学”“爱心助学”“大病救助”“扶贫帮困”抗灾赈灾和社会慈善捐赠及赞助活动；及进村联企、精准扶贫、“乡村医生”医疗扶贫、“乡村振兴”活动。派出驻村干部指导村民发展经济，捐建贫困村乡村修筑公路、创建养殖场、发展特色产业和美丽乡村建设。2020年公司帮扶责任点屯昌县新兴镇兴诗村贫困户整体脱贫出列。

公司成立以来，累计公益、非公益捐赠2192.13万元。曾获“全国社会扶贫工作先进集体”“海南省民族团结进步模范集体”荣誉称号。

车接入曹操出行APP的测试版本。预计在2021年，双方将面向公众提供自动驾驶试乘服务。在2022年亚运会举办期间，将车队规模扩大到数百辆级别。

面向物流行业，元戎启行也与中远海运集团厦门远海集装箱码头、东风商用车技术中心、等企业合作，为码头集卡提供包括5G远程接管在内的自动驾驶全栈解决方案，共同打造了全国首个5G全场景应用智慧码头。

随着合作的展开，人们将成为自动驾驶的用户，见证自动驾驶对人们生活的改变。

数智“十四五”奋进新征程

◎文|邵启明

开局“十四五”，数智化先行。制造业向数字化、网络化、智能化转型是高质量发展的必然要求和必由之路。近年来，南钢始终坚定不移走数字转型之路，坚持产业为核心、以融合为关键、以创新为支撑、以应用为推手、以环境为保障，推动数字经济不断发展壮大，为高质量发展注入强大动力。迈进“十四五”，南钢正在开启全面建设“南钢智慧生命体”新征程。

南钢板材事业部开展数智化大赛

1月16日，南钢板材事业部开展了以“拥抱数智变革，创建智慧板材”为主题的数智化大赛，以建设“板材世界头部企业”目标为指引，探讨如何利用新一代互联网技术，以数智化变革为抓手，赋能业务数智化运营，打造数字孪生工厂，实现高效率低成本智造，为客户创造价值。“智慧生产组”和“智慧运营组”进行了12项专题PK。南钢党委副书记王芳出席比赛。

最终，C2M智能工厂以“打造钢铁行业灯塔工厂”获得智慧生产组第一，技术研发处以“板材产品数字研发平台建设”获得智慧运营组第一。

南钢党委副书记王芳提出要求：

一是推动人人参与数字化进程的意识，深刻研讨痛点措施，加强数据治理，充分挖掘数据价值；

二是针对铁钢轧集控加深内外部前沿技术的对标交流。同时，加快沉淀技术人员经验知识显性化，开发工艺模型，为工序降本提供模型化支撑；

三是充分与南钢研究院和数字研究院对接，发挥数字研发力量，不断降低研发成本、缩短研发周期；

四是要促进产业互联和协同，降低产业链的成本；

五是要关注数据安全，做好工控系统安全保障；

六是制定整套IT与OT融合制度支撑，制定常态化激励机制。

王芳表示，数智化的进程只有起点，没有终点，理念一变天地宽。希望板材事业部的数智化项目早日投产，助推南钢成为中厚板头部企业。

焕新城市发展



随着全面脱贫的里程碑式目标达成,城市化发展已经成为21世纪20年代绕不过去的话题。在不同的城市,城市自然及人文环境打造,醇熟智能配套设施的配备,人群的多端点化、网络化,引发不同“生活观”聚集云端的现象。不同城市在硬件配置上表面看去愈发趋同,而由于不同城市的不同人文气质聚集了不同的“生活观”,城市气质及相应的配置反而愈发细化和追求差异化。复星蜂巢的生活配套定制化逻辑正是基于此。因此,复星蜂巢版推出“焕新城市发展”栏目,讲述不同城市的雕刻逻辑。

复地线上发布“五星蜂巢产品力”

◎文|李和裕

1月18日,复星旗下智造“蜂巢城市”、助力“产城融合”的旗舰——复地产发集团举办了线上发布会,解锁其“五星蜂巢产品力”,从星蜂巢、星健康、星智慧、星服务、星品质五大维度展现出助力产城一体发展的实力。

好产品 匠造蜂巢满足城市所需

据介绍,复地的“五星蜂巢产品力”,既是复星之“星”,也是创新之“新”,体现的是复地对蜂巢战略的坚持、对新兴产业的投入、对产品品质的要求。复地深信,只有将所倡导的生活方式和产业理念,深刻融入产品,持续对城市生活进行探索、表达与迭代,以更高维的视角和更精微的刻度,服务好每一位用户,才是真正的不负时代。

“我们所打造的产品是有生命的,我们需要了解城市的基因和文化的特色,我们的产品要做到就是从那片土壤中生长出来的。”作为“首席产品官”,蜂巢产业规划及建筑设计院院长、复地产发集团高级副总裁张春玲表示,基于“国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局,意味着增长不

再是靠金融红利,而是靠好产品+精细化管理+深度运营,而复地正以“蜂巢产业+”的创新模式,打造适合运营需求的产品,并实现产品的优化迭代,将产品做对做好。

“一方面,复星丰富的产业资源,作为蜂巢产品落地的基础,为打造符合运营产品的先进性提供了强有力的支撑;另一方面,复地发力与深耕健康、金融、智慧、文化、旅游五大蜂巢,洞悉城市发展需求,通过全球产业整合、投资、运营能力,为城市定制最适合的产品及服务。”

发布会上,复地也展示了三大蜂巢精品:金融蜂巢——武汉BFC复星外滩中心,旅游蜂巢——南京复地大渔VILLA,文化蜂巢——珠海复地·星悦湾。这些复地好产品,从创新研发设计、融通优质产业、变革生活方式等方面,实现幸福场景落地。

真产业 优质资源赋能城市发展

2014年发布的《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》明确了“产城融合”的发展理念,与“蜂巢城市”的研判及理念不谋而合。在此之后,历经了多年的实践探索

和广泛积累,国内产城融合发展进入新阶段,复地的产业蜂巢目前也已覆盖国内26座城市,并形成了一套成熟且独特的、焕新城市发展的优质产品体系。

复地产发集团高级副总裁、产业研究院院长林舒表示,复地先天的产业基因根植骨髓。未来产城融合发展对科技创新、城市品质提出更高的要求,复地以蜂巢为抓手引领城市生活方式革新与人文活力焕发。

发布会上,天津空港健康蜂巢、长沙复地·滨海金融中心、云南抚仙湖文旅蜂巢等去年新获得的蜂巢项目,将星健康、星智慧等复地深度产业运营优势展现眼前。

面对更为激烈的行业竞争环境,产品力日益重要。复地及“蜂巢”IP的再次出圈,优势便是聚力于“产+地”的有机组合,如2020年进一步加大全国布局,在长沙、上海、苏州、南京、云南、西安、杭州、天津等多个城市落子,导入健康、科创、金融、旅游、文化等多元产业。

展望未来,产城新时代下,复地产发仍将通过在核心城市塑造蜂巢标杆,继续深化“蜂巢城市”的发展与进化,推动产、城、人的和谐共生。

获评2020曼哈顿最畅销公寓,麦迪逊之家领跑纽约市场

◎文|赵莹



麦迪逊之家

作为国际化超级大都会的心脏,靠近帝国大厦的NoMad地区(北麦迪逊地区)开始成为世界房地产市场瞩目的焦点。日前,复星蜂巢与美国本土公司J.D. Carlisle共同开发的位于该地块的麦迪逊之家(Madison House)项目被评为2020年曼哈顿最畅销新开发公寓,总价1000万元人民币起即可选购毗邻帝国大厦的豪华公寓单元,成就了在充满挑战的2020年里当地最为畅销的项目。

此次评选是美通社(PR Newswire)按照住宅开发项目的销量计算,截至去年秋,麦迪逊House已经签售了超过1亿美元合同,而到2020年底,已售出57套房产,使得该项目成为2020年最畅销的城中住宅。

对于曼哈顿的高端公寓市场,2020年是充满挑战、极不寻常的一年:2018年以来,整体市场已开始进入疲软期。2020年一开年的新冠疫情更是使得市场雪上加霜。去年二季度以来,销售中心、工地现场关闭,市场上新公寓销售基本全部停滞,整个市场进入冰点。虽然在第三季度重新开放,但由于疫情仍不断蔓延,整个市场仍没有大起色。

但是团队抓住地域区块的核心优势,重视线上体验与线下相结合的方式,同时由于NoMad区一直是曼哈顿名人追捧的时尚设计艺术区,针对目标受众展开了有针对性的营销活动。NoMad南侧北侧是金融和媒体核心区,东村西村则聚集了众多音乐厅及剧院,麦迪逊之家紧邻黄金商圈,帝国大厦、第五大道、麦迪逊广场花园、熨斗大厦、百老汇、韩国城近在咫尺,繁华生活触手可及。与此同时,麦迪逊之家由便捷交通环绕,通达整个曼哈顿,7条地铁线交汇于此,步行5分钟即可到达。

买家也被物业提供的终极便利所吸引:Solis Health免费为期一年的医疗礼宾会员资格服务,提供24/7城区和市区处理紧急情况服务,这种安心也是在疫情期间推出的针对房客痛点的增值服务。

复星蜂巢联席总裁、复星纽约执行首席代表薄伟表示:

从一开始,我们就希望为买家提供与众不同的麦迪逊之家,并很高兴看到如此令人鼓舞的反应,对该项目的持续兴趣证明了麦迪逊之家的独特产品特质:宽敞的设计,触手可及的美丽曼哈顿天际线景观,和定价合理以及超越社区的设施的便利,让我们对项目前景感到非常乐观。

滨江产业蝶变 BFC 复星外滩中心创造武汉未来“极”

◎文|马兰兰

2020年11月23日至25日,“比学赶超 决战四季度”2020年武汉市重点项目互观互学互评互促活动轰轰烈烈的举行了。从全市2000多个在建工地中遴选的42个省、市重点项目,总投资近6000亿,从实体经济,到先进制造,再到“高精尖”及民生领域,既是国家重大项目布局,也是决定武汉未来走向的战略方向。由复星倾力打造的汉正街·武汉中央服务区的首个滨水地标——武汉BFC复星外滩中心项目赫然在列。

与此同时,11月30日,“新地标·新航向·新征程”第二届武汉产业新地标再发现评选活动网络投票环节正式收官,武汉BFC复星外滩中心勇夺榜首,成为1100万武汉人民心目中NO.1。

01快速迭代 打造疫后全球健康快乐生活样板

2月,当全国都奋战在抗疫一线,武汉全线封城阶段,举全球资源驰援武汉战疫的复星就洞察到了未来更为智能健康的生活空间将会是家庭客户深层次的需求。515复星家庭日当日,以BFC复星外滩中心为范本的“Glocal+”健康社区作为复星健康蜂巢关联度最高、最紧密的全套产品体系正式面世。

8月,武汉市民还提前体验到长江之眼复星艺术中心将会为武汉带来的国际化艺术盛宴,由上海复星艺术中心带来的亚历克斯·卡茨雕塑展,填补了武汉国际化艺术演绎的空白。

02创新之路 共建FC2M家庭幸福



武汉 BFC 复星外滩中心效果图

生态新征程

7月25日,“云巅美学示范空间寰球首映暨复星FC2M大会武汉专场”在BFC复星外滩中心举行,复星旅文、复星保德信、复星艺术中心及豫园股份旗下东家、汉辰表业、化妆品集团等十大品牌通过项目长江荟权益平台率先登陆武汉,以复星特色的FC2M模式,携手智造对家庭需求全覆盖的幸福生态,开启武汉城市新生活的重大变革,推动武汉重振迈向新高度。

03功能布局 助力武汉迈向国际化大都市进程

武汉BFC复星外滩中心项目力邀全球

一流大师团队,运用工匠精神打造好产品,项目总建筑面积140万平方米,规划建设约470米全球最高连廊双子塔、MALL PLUS滨江购物艺术公园、复星艺术中心、塔尖住宅、超奢华酒店等全系国际化业态,除了空间格局的匠心打造,项目已成立多条产业落位团队,保持战略定力持续运营产业,将产业化和城市化进程协调匹配,通过广泛嫁接复星全球各类优质产业资源,计划引进多家世界500强企业以及“一行两会”许可的全国性金融机构区域总部,为武汉量身定制现代化金融聚集地,用新时代战略眼光重现“货到汉口活”的盛景。

未来,BFC复星外滩中心将与上海BFC外滩金融中心遥相呼应连接武汉与上海,沟通武汉与世界。

大数据 BI+ 人工智能 AI 一号互联持续重塑千亿级客服市场

◎文|陈颖

用人工智能技术辅助人类完成一些重复性工作，提升效率的应用，已经出现在各行各业。长久以来，客服行业存在着人员流动性大，培训成本高，大量重复性问题过度消耗人工客服等痛点，AI客服正在改变这一现状。

近日，作为聚焦于企业级AI智能销售及客服的智能平台，一号互联与创业邦展开了一场深度对话，深度剖析了AI客服背后的秘密。

搭建全国网络 助力企业降本增效

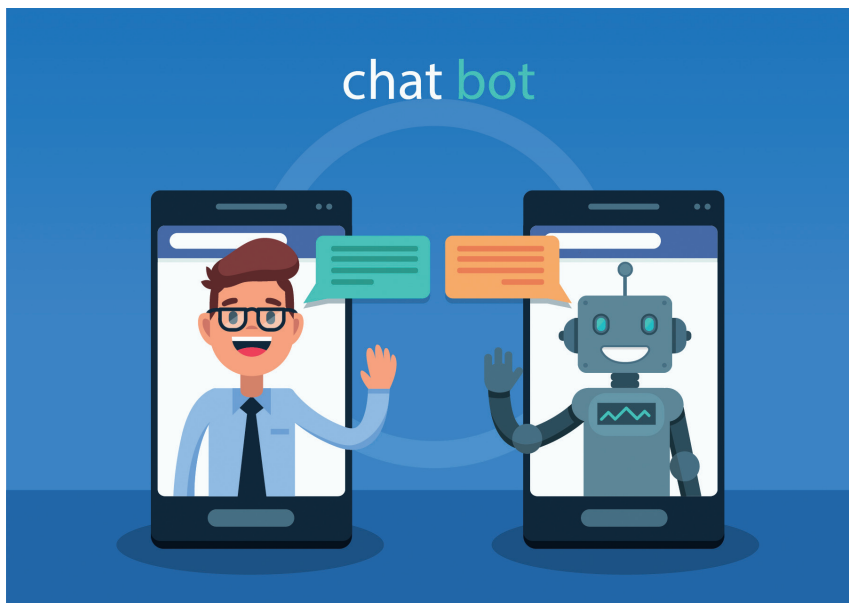
一号互联成立于2014年9月，是从事人工智能企业服务行业的AI公司，聚焦于企业级的AI智能销售及客服平台研发、应用，助力企业有效提升工作效率，降低运营成本，实现降本增效。

当前，一号互联已形成以深圳总部为核心，虎门、上海、北京、成都四大服务中心为主导，22家分公司服务网点为辅的服务体系，客户服务覆盖全国各个地区，可为企业提供便捷的本地化服务。

一号互联CEO周柳阳表示，在2018年一号互联就与中科院声学研究所达成战略合作，联合成立人工智能语音实验室，重点研究语音识别、语义理解等AI引擎的行业应用。产品场景涵盖智能客服、智能语音质检、坐席辅助、全渠道客服、文本机器人、知识图谱、通讯助手SCRM等，AI赋能政府、金融、汽车、互联网、教育、电商等各类机构。

让AI说话 构筑技术壁垒

据了解，目前客服市场超千万从业人员，其中话务工作占据了80%的人力，这样算下来，市场规模目前触及百亿级门槛，伴随着市场业务需求增长，长期行业



一号互联已搭建全国网络

规模有望在千亿之上。

在百亿级市场当中，传统的人工客服成本不容小觑。同时，人工客服在通话过程中容易受情绪状况影响，难以控制。最重要的是，人工客服效率低下，耗时严重。周柳阳为创业邦举例计算，若企业需外呼100万通电话，每通电话1分钟，如果利用传统的人工客服方式，需要100名客服人员不间断连续工作166小时之久。

而如果使用一号互联智能客服，一个机器人一天就可外呼1000通电话，一台服务器能配置1000个机器人，那么一天就可完成任务，效率的提升显而易见，同时还解决了人工客服信息记录不统一、缺乏统一标准、造成客户流失的问题。

为了监督客服服务过程当中的服务质量以及合规性，一号互联还研发了智能质检机器人，分为离线质检与实时质检。

离线质检用于事后服务检查是否合规以及评估服务质量是否达标。而实时质检不仅具备离线质检的功能以外，还增加了“坐席助手”功能模块，在工作人员通话过程中，为工作人员提供专业化答案以及标准话术，以此提高工作人员的专业水平及工作效率。

更值得一提的是，一号互联智能客服系统能够基于知识图谱、自然语言处理NLP及自学习能力，准确理解用户意图，解答用户问题，并且一号互联掌握构建知识图谱的能力，能实现多渠道多知识点答案归类、打标，在对话语料中挖掘新知识点、举一反三、扩充相似问题，还能智能化筛选歧义问答，一键优化，减少机器人训练成本。周柳阳表示，将数据转化为知识可让机器为客户带来更智能化的交互体验，这也是一号互联的核心优势。

全栈式产品矩阵 比人工客服更懂用户

“在线客服系统+文本机器人”已经俨然成为客服中心标配，智能客服保证7*24小时在线服务。智慧客服晚上由机器人独立接待，使得文本机器人可以填补夜班客服空缺，白天由机器人完成前端接待工作，遇到高难度处理不了的用户随时转接给人工客服，将有限的精力放在中后端维护工作上，提升人工的效率和 service 价值。

当人工客服人员不够时，由文本机器人可以进行及时应答兜底，若机器人未解决，则会自动记录下需求，安排人工回访。在疫情时，也可以通过疫情相关知识库形成疫情问答机器人，帮助客户进一步了解疫情及相关防护措施，安抚客户情绪。

面向市场激烈竞争，周柳阳告诉创业邦，一号互联与友商具有三大差异点。首先，一号互联具有全国销售网络优势，目前国内华东、华南、中西、华北各片区基本全覆盖；其次，一号互联一直专注于通讯领域的话务场景，背靠复星集团，拥有背景优势；最后，一号互联具有全栈式产品矩阵，能够满足企业客户服务全场景的需求。

目前，一号互联已服务上万家企业，如太平洋保险、众安保险、中国移动、中国电信、中国联通等知名企业。据透露，一号互联采用收取订阅式服务费方式作为盈利模式，并已在2019年完成将近1亿元的营收。

公司成立至今，团队规模已达300余人，其中技术研发人员占据60%以上，销售团队占据25%以上，核心研发团队拥有多年互联网企业从业经验。一号互联CEO周柳阳是香港城市大学计算机博士专注于智能交互应用，曾从事多年深度学习以及海量文本的语义理解和智能推理的产品化等工作。

C 端智能客服已成趋势

◎文|吉娜

近些年，智能客服越来越多的服务于C端用户市场，也有越来越多的企业客户利用智能客服机器人协助人工进行会话、质检、业务处理，从而释放人力成本、提高响应效率的客户服务形式。技术的不断深入发展，将持续拓宽智能客服覆盖的行业和场景，将职能边界不断的扩大，更多地向运营管理、营销等环节延伸。这也是一号互联一直以来的不断追求和探寻的。

- 需求端：优化消费体验、实现降本增效是企业用户积极探索客服系统智能化的驱动力。

伴随消费升级，消费主权意识的觉醒，消费者的咨询需求不断上升，海量咨询需求引出了一个巨大的矛盾点，有限的人工客服已经无法高效准确的完成需求。智能客

服开始扮演着矛盾调和剂，提高客服响应效率、优化消费体验的同时，为企业用户带来降本增效新路径。

客服应用场景也日益延伸，覆盖售前、售中、售后各环节。人工坐席客服无法提供二十四小时实时客户服务，尤其是在行业消费旺季，如电商领域的双十一、双十二消费季，一号互联也在2020年的消费季为电商行业赋能。

根据2018年埃森哲对中国消费者进行的洞察调研，71%的用户希望自身的消费问题可以通过智能客服解决，76%的用户希望企业能够更多地通过科技手段来提供更好的客户服务。

- 供给端：智能客服作为赋能企业的数智化转型工具，收到企业的青睐

2018年前，我国传统呼叫中心坐席数量实现了稳定增长。根据中国信通院数据测算，2010-2018年间，呼叫中心坐席保持15%的年均复合增长率。而2018年之后，传统人工座席的数量不增反降，减少了约16万。

传统呼叫中心坐席数量的下降，与智能客服渗透率的提升存在直接关系：智能客服在一定程度上解决传统人工坐席的部分痛点，成为企业实现数智化、降本增效的利器，企业纷纷搭建智能客服系统。

此外，受年初新冠肺炎疫情的影响，人们消费习惯向线上倾斜，由此导致的客服咨询量激增，人工客服痛点加速凸显。越来越多的企业意识到，客服智能化在缓解企业人工成本压力的同时，优化用户消费体验，带来

潜在业务增量。因而，企业加速布局智能客服，顺应消费新需求，提高企业数智化水平。

- 人工智能加码客服市场，预计未来将释放300-600亿潜在增量

从目前智能客服市场容量来看，客服基础软件的市场规模大概在100亿人民币左右，且毛利较小。未来，随着人工智能技术的演进与加速赋能，智能客服行业有望突破300-600亿的市场增量。

越来越多的企业加速数字化、智能化转型步伐，以实现组织结构的优化，降本增效。而智能客服对企业数智化转型的推动作用不仅仅局限在客服系统上，更多地向营销、数据管理等方向延伸，释放增量。

资料参考：36氪研究院《2020年中国智能客服行业研究报告》

民建复星支部成立啦!

◎文姚珺

12月28日上午，中国民主建国会上海复星高科技（集团）有限公司支部成立大会在外滩金融中心召开。

复星全球合伙人、复星国际副总裁、复星蜂巢联席董事长兼CEO、豫园股份联席董事长、民建上海复星高科技（集团）有限公司支部主委王基平作支部筹备情况报告。

民建市委组织部部长高文红宣读了《关于成立民建上海复星高科技（集团）有限公司支部决定的通知》和《关于民建上海复星高科技（集团）有限公司支部委员会组

成人员的决定》。

李海峰代表复星党委和管理层向民建上海复星高科技（集团）有限公司支部的成立表示衷心祝贺。他说：“民建上海复星高科技（集团）有限公司支部的成立，充分体现了民建市委对上海复星高科技（集团）的高度重视。人才和高科技公司的属性是复星做好民主党派工作的土壤和基础性条件、党委和组织的支持是复星做好民主党派工作的组织保障。希望民建上海复星高科技（集团）有限公司支部把发展组织成员这项工作做的更好，让支部会员能够发挥作用，更有

归属感和更好的成长，挑更多的担子，完成组织赋予的使命。为民建事业进步和集团企业发展不懈努力。”

周汉民首先对集团党委表示衷心感谢，对支部所有会员表示衷心祝贺，他说：

“面对即将开启全面建设社会主义现代化国家新征程的2021，复星作为福布斯500强企业、中国民营50强企业，应该有更大作为与建树，为国家进入新阶段出力。”

周汉民表示，复星长久以来深耕健康、快乐、富足三大业务与国家贯彻的“创新、协调、绿色、开放、共享”新理念完全吻合，

希望复星能为贯彻新理念作出贡献。同时，在以国内大循环为主体，国内国外双循环相互促进的新发展格局中作出新的贡献。

最后，他希望民建复星支部在复星党委的支持下要积极发展、壮大组织，吸引更多的人才加入到支部的队伍中来；要在民建市委、复星党委和民建黄浦区委的共同领导下，积极履行参政议政职能；复星民建支部的所有会员要借助民建组织这份土壤，打好干事创业的基础，在政治舞台历经磨练，更有归属感和使命感地为国家发展和社会进步共同奋斗。

新时代领跑者：复星一家 3 位上海市劳动模范 2 家上海市模范集体获表彰

◎文姚珺

12月2日下午，2020年上海市劳动模范（先进工作者）和上海市模范集体表彰大会隆重召开，共有840名候选人获得上海市劳动模范（先进工作者）荣誉称号，336个候选集体获得上海市模范集体称号。来自复星医药、豫园股份的2家集体和3位个人获得表彰，他们是：

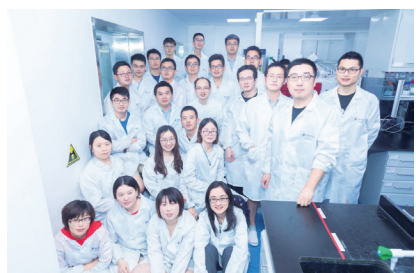
2020年上海市模范集体

- ★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
- ★上海豫园珠宝时尚集团有限公司 老庙福佑店

2020年上海市劳动模范

- ★吴大治 上海星耀医学科技发展有限公司 总经理助理
- ★游玉敏 上海豫园南翔馒头店有限公司 厨师长
- ★李媛 上海豫园珠宝时尚集团有限公司 检测中心执行主任

2020年上海市模范集体



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

2019年2月公司自主开发的单抗生物类似药汉利康®（HLX01，利妥昔单抗注射液）获批上市，成为中国首个生物类似

药，是中国首个根据国家生物类似药指导原则开发并获批上市的药品，填补了国内生物类似药市场空白。

上海豫园珠宝时尚集团有限公司



老庙福佑店

作为豫园股份旗下黄金珠宝旗舰店，老庙福佑店无论单店经营面积，还是经营品类，或是人均销售贡献均在全国名列前茅。门店先后培育出劳动模范、销售能手、服务明星，荣获全国优秀放心示范店、中国金店100强、上海市工人先锋号等荣誉。

2020年上海市劳动模范



吴大治
上海星耀医学科技发展有限公司
总经理助理

作为一名从事核酸提取纯化、核酸体外诊断技术和产品研发的科技人员，吴大

治研制开发了三类医疗器械注册证产品10余项，获国内授权发明专利8项，参与国家科技部、发改委、卫健委以及上海市区两级科技课题10余个。新型冠状病毒疫情爆发后，他与公司研发、质量、生产、注册部的同事们放弃所有节假日和双休日，夜以继日、不辞劳苦地高强度连续实验，加班加点快速完成了新型冠状病毒（2019-nCoV）核酸检测试剂盒（荧光PCR法）立项研制和临床评价。产品第一时间进入国家药品监督管理局新型冠状病毒防控产品应急审批通道，并已在国内和国外欧亚各国疫情一线应用，为新冠病毒感染的快速准确诊断贡献了绵薄力量。

他率先设计构建了具有监测结果“假阴性”作用的内参照系统，并在荧光PCR核酸检测试剂盒中应用，是当时国内首个含内参照系统并批准注册上市的荧光PCR试剂盒产品。该项目技术已获得国家发明专利，如今的内参照系统已经是国家药监技术审评部门对临床荧光PCR核酸检测试剂盒注册审查的必备技术要求。同时，针对国内临床PCR检测中传统的核酸提取方法手工操作繁琐、核酸纯度低影响结果检测的问题，他相继研发了硅胶膜吸附法、纳米磁珠吸附法核酸提取纯化试剂盒并注册上市，大大提高了工作效率。项目核心技术相继获得国家发明专利、上海市总工会第30届上海市优秀发明选拔赛优秀发明金奖。



游玉敏
上海豫园南翔馒头店有限公司 厨师长

作为“南翔小笼制作技艺”第六代非遗传承人，游玉敏熟练掌握从包捏到烹蒸的完整工序，首创“9克皮包21克馅”的粉作台包捏双擀操作法，荣获上海市职工先进操作法创新奖。她编制出《南翔馒头小笼标准化操作流程》，严格限定出笼率，让小笼制作工艺有了规范化、标准化的流程。作为上海市技师创新工作室领军人，她努力推动南翔馒头店走出上海、走向世界。



李媛
上海豫园珠宝时尚集团有限公司
检测中心执行主任

李媛从业16年始终坚持“科学、公正、严谨、高效”的职业理念，年均检验12万件宝石饰品，带领着上海珠宝企业中首家第三方实验室团队，顺利通过国家CNAS评审，推动企业产品质量比肩国际领先水平。作为黄浦工匠，她提炼形成《钻石筛查分级法》，带领团队耗时一年编制超12万字的体系文件，并探索开辟贵金属检测领域。作为上海市职业道德标兵，她积极培育新人，带领团队在上海市职业技能大赛中获得一等奖、三等奖、优胜奖等优异成绩，其本人荣获市“金牌教练称号”。作为市巾帼文明岗负责人，她建立“微型珠宝展览馆”，并用个人奖励经费开设“豫鉴美石”公众号，传递专业知识。

一组数据 邀您重温乡村医生三年路

◎文|郭帅 袁文婕 章馨雨

乡村医生健康扶贫项目关注贫困地区乡村医生群体，围绕守护、赋能和激励三个核心方向。三年来，我们一直在路上。

2017年12月29日，在原国家卫计委的指导下，上海复星公益基金会与《健康报》社签约，与中国人口福利基金会、中国光彩事业基金会共同发起乡村医生健康扶贫项目。

2018年2月2日，复星27位全球合伙人集体承诺对口帮扶首批24个项目县；

2019年7月19日，首批39位大学生西部计划志愿者分赴12个省39个国家级贫困县驻点扶贫；

2020年，脱贫攻坚的关键之年，累计有57位全球合伙人和158名一线扶贫队员参与，覆盖了中西部15个省（区、市）70个国家级贫困县（其中有13个县是“三区三州深度贫困县”），帮扶了12545个行政村卫生室，守护了23956名乡村医生，惠及近300万户贫困家庭，其中直接受益的建档立卡贫困户30342户，贫困人口1114480人。

2020年，湖北省全面解除封禁后，乡村医生项目重点助力湖北6个贫困县，为2492名基层卫生人员提供防控培训，覆盖村民近30万，发放10万件健康包助力复工复产，总价值510万元。在疫情得到基本控制后，我们第一时间开展社区健康志愿服务项目，助力基层健康扶贫和疫情防控攻坚战成果。

守护

激活第1份意外保险

2018年6月2日，郭广昌先生给陕西省子洲县淮宁湾镇村医赠送第1份激活的意外保险。

救助200例大病患者

与中国大病社会救助平台合作，通过驻点队员和乡村医生已救助200例大病患者，总筹款金额328余万元。

10080个健康包为挂牌督战村提供健康保障



复星“乡村医生”项目赋能基层医疗，持续三年一直在路上

为会泽县卡朗村和竹园村挂牌督战助力，提供10080件“健康包”共计504000元；捐赠30万元，支持卡朗村卫生室重建项目，并为卡朗村和竹园村的300家慢病患者家庭提供每家一个医药箱，为卡朗村和竹园村贫困家庭的居民提供了3000份意外保险和1000份重大疾病保险……乡村医生项目守护特殊家庭，避免因意外返贫、因病返贫，巩固脱贫攻坚成果。

为乡村医生提供保险保障总保额 424186万

截止2020年11月，“村医保障工程”已为27416名村医购买意外险，为12261名村医购买重大疾病险，总保额达到424186万元。

赋能

乡村全科执业助理医师资格证报考率提升203.8%

实施“龙门梦想计划”，对考取乡村全科执业助理医师资格证的乡村医生进行奖

励。据统计，2020年的乡村医生报考率较2019年提升203.8%。

“大班+小班”2班制个性化培训方案

2020年10月9日，“乡村医生”项目全国首个小班制培训基地落户金寨。项目提供“大班+小班”的个性化乡村医生培训方案，精准赋能乡村医生，进一步提高乡村医生队伍的业务水平和工作能力。

26套肺结核AI筛查软件设立赋能基地

2020年12月20日，在安徽金寨县成立全国首个“肺腑之援-科技赋能基层医疗示范基地”，捐赠26套肺结核人工智能筛查软件系统，以推动基层医疗服务的发展与完善。

对口县农产品试点销售164.9万余元

联合复星成员企业采购项目县农产品，开展消费扶贫，让更多社会力量参与脱贫攻坚，帮助对口县贫困人口增收，宣传当地好货，拓宽贫困地区农产品流通和销售渠道。

激励

十大暖心乡村医生和十大乡镇卫生院院长

已连续两届在亚布力中国企业家论坛年会举办“全国十大暖心乡村医生和乡镇卫生院院长发布仪式”，奖励了40名“暖心乡村医生”和“暖心乡镇卫生院院长”，数百家媒体进行报道，其中2020年8月31日新浪微博#乡村医生守护者#话题阅读量超过1.4亿次，逾9万次讨论量。

村医走进第3届进博会

复星基金会邀请4位村医、院长参加第3届进博会，让村医有机会与全球前沿医疗科技近距离互动，与世界对话。

第7个国家扶贫日的高铁专列

脱贫攻坚的最后时刻，借助中国高铁的力量与速度，乡村医生公益专列的首发让农村健康扶贫事业驶向了更广阔的大地，让村医被世界看见。

入选第11届中华慈善奖

“中华慈善奖”是我国公益慈善领域最高荣誉。2020年12月15日民政部公布第十一届“中华慈善奖”拟表彰名单，乡村医生健康扶贫项目入选第11届中华慈善奖拟表彰名单，这是对乡村医生医疗扶贫工作的高度肯定。

三年来复星始终秉持着“我们守护村医，村医守护大家”的公益初心，致力于全国基层农村医疗保障服务水平的提升，随着中国全面脱贫攻坚目标的如期达成，在巩固脱贫攻坚成果的基础上，乡村医生项目将做好同乡村振兴的衔接转型，我们会在实践中进一步优化帮扶内容，不断更新迭代，更精准、更有效地赋能乡村医生群体，以助力“健康中国梦”的早日实现！

复星荣获“金钥匙·优胜奖” 为联合国可持续发展目标贡献力量

◎文|章馨雨

2021年1月7日，在由《可持续发展经济导刊》主办的“金钥匙一面向SDG的中国行动”发布典礼上，上海复星高科技（集团）有限公司、上海复星公益基金会凭借“健康暖心—乡村医生健康扶贫项目”的可持续发展解决方案，从参与角逐的92家企业报送的122项行动案例中脱颖而出，荣获“消除贫困”类别“金钥匙·优胜奖”。此奖项是对复星多年来扎实助力乡村振兴工作，积极参与中国可持续发展建设的肯定和褒奖。

“金钥匙一面向SDG的中国行动”致力对标联合国面向2030可持续发展目标（SDG）的“行动十年”计划，旨在寻找中国可持续发展领域的标杆企业。评选活动邀请到20余位可持续发展领域的专家、以及来自商界的的企业社会责任方面的高级管理者组成评审团。各家企业选送的可持续发展解决方案需通过企业自荐、现场路演及视频展映三个环节，在层层选拔后才能获得最后的优胜奖。

上海复星公益基金会乡村医生健康扶贫项目副总监郭帅表示：“在准备项目路

演的时候，我也在思考我们项目已有哪些可持续内容以及未来要怎么迭代可持续发展内容？首先，我们能够保证驻点队员的人力资源可持续，保证我们项目运行的可持续；其次，我们项目的帮扶内容都是可持续的，例如“龙门梦想计划”以奖代扶，既能帮助贫困地区的村医提升执业技能水平也可以增加村医保障留住村医，让村医守护村民可持续。同时，在路演过程中我也看到了其他项目的很多好做法，给予我们项目很多启发，比如在项目外的物资捐赠方面，我们可以协助当地线上募捐项目，指导他们把进展过程进行公示并且完成结项，促进公益的可持续。”

乡村医疗是我国医疗卫生服务体系中的重要组成部分，其医疗水平直接关系到社会的可持续发展。而我国乡村医生素质普遍偏低，影响了乡村医疗事业的发展。复星推出的“乡村医生健康扶贫项目”多年来一直秉持着“人才和产品的可持续发展”理念，瞄准“消除贫困”的薄弱环节一贫困人口的基本医疗保障需求。上海复星公益基金会在复星体系内的企业招募



复星荣获“金钥匙·优胜奖”，力证公益之行

员工志愿者派驻项目县，以接力的方式开展驻扶贫，并于2019年与共青团中央青

年志愿者行动指导中心合作，在全国西部大学生志愿者计划中增加“乡村医生专项”，招募专项西部计划志愿者前往驻点县开展乡村医生健康扶贫项目。

项目确定扶助乡村医生及基层群众的“五个一”工程：一个保障工程、一个能力提升工程、一批贫困大病患者救助工程、一批优秀乡村医生推选工程、一批智慧卫生室升级建设工程。项目为“五个一”工程制定了标准的执行手册，将此作为“标准动作”，目前已在70个项目县进行快速推广，旨在持续提高村医的诊疗水平，真正践行为村医赋能的可持续发展之道。

同时，解决方案还引入互联网、AI和大数据等先进技术，构建基层农村健康守护网络，减少村民因病致贫、返贫问题，确保未来的健康农村和小康中国的可持续性。

经过复星一家、一线驻点扶贫队员等三年多的努力，“乡村医生健康扶贫项目”在提升试点贫困地区基层医疗卫生服务水平方面已经取得显著成效，也为社会、企业力量参与乡村医生培养找到了一条有效的可持续发展路径。

新年伊始 这群少年用行动为老人建造空中爱心农场

◎文|许超

在一家位于城市中心的养老院—红枫会，来自上海上实东滩学校和社会报名的33个孩子在专业设计师和植物学博士指导下，花了整整三天时间，冒着严寒为14位老人搭建了一座空中爱心农场。

从调研老人需求、学习景观设计、模拟沙盘规划、挑选应季植物到卷起袖子付诸实施，孩子们用自己的双手，齐心协力帮助老人们在一年之初实现梦想。

这不仅仅是一次社会实践，也是一个具有推广性和影响力的公益创新活动。

项目缘起于普陀区新开的新型高端养老会所—红枫会，这里无论在硬件设施还是人文服务方面都无可挑剔，却唯独缺少“一抹”富有生命力的绿色。会所的周边都是居民区，近处也缺少绿化较好的环境。老人们总是对绿植情有独钟，而会所认为老人除了应该得到高质量的生活护理，还应该有愉悦的精神世界，多次联系复星成员企业麦淘看能否为他们达成这项心愿。

我们发现，这是一个极好的机会，可以带孩子们参观、了解养老院，并帮助老人们做一些事情，教导他们敬爱自己的长辈，也敬爱别人的长辈。老吾老以及人之老，实践出真知。

经多方位考察之后，我们发现了会所屋顶这片宝藏之地，一场老幼共建，承载了老人、孩子2代人之间的「空中爱心农场项目」应运而生！

活动一开始，工作人员就带孩子们参观了整个会所，介绍老人们的生活日常与



少年从老人那里收获了历经岁月的有趣故事

所的工作日常，感知老人们的生活。孩子们变身小记者，实地观察建筑风格、设施，通过访谈调研，收集爷爷奶奶们的实际需求，体验一场“忘年之谈”。

“股神奶奶”已经85岁了，却是一个在股市“叱咤风云”的人物，每天对着两个显示屏，阵仗不输程序员，喜欢红色的花。

“中国劳模夫妻”杨奶奶和王爷爷年近70，喜欢宠物、喜欢常绿植物、喜欢多肉。

“电子达人奶奶”很fashion，精通各种电子设备，喜欢玫瑰和牡丹。

会所里住的都是不简单的“大人物”，孩子们认真的聊天，认真做记录，还听“戏迷奶奶”现场表演了一段儿……

在跟老人们交谈后，孩子们坐在一

起，分组合作发表自己的设计理念，用一场不亚于公众演讲表达的方式，拉开了实践序幕。在这趟讨论会中，老师引导着孩子们，定下方案，每个人都画出了设计草图——他们心中的屋顶农场样子。

最后通过沙盘来实现孩子们的设计草图，验证农场模型设计的可实施性，把学到的建筑相关理论知识、模块化搭建提前演练。将理想中的空中农场在方寸之间还原，这是严谨且真实的项目实施过程，也是本次活动的重要一环。

在完成准备工作后，老师带领孩子们，根据图纸、沙盘确定各装置位置，采用步距测量法，参照物观察法等，组装种植箱，储物柜等装置，一起完成了农场的基本布置。

从无到有，屋顶农场雏形初见。植物的种植却没有那么简单。在正式种植之前，我们请中科院植物学博士和老师，为大家结合实验，上了生动的一课：了解屋顶种植土壤的选择、辨认各种蔬菜的种子、熟悉种植方法和养护方法以及运用朴门永续的概念，来栽种植物，布局灌溉系统。

家长们在最后一天来到现场和我们一起见证了这值得纪念的一刻，看到了孩子在外如何独当一面。老人们也在第一时间迫不及待的来到屋顶“验收”他们的农场，笑容满面。以后每天都可以来到屋顶看看花草，生活又增添了一抹亮色。

3天的时间，一场沉浸场景的学习，最后用一场捐赠仪式来为这场爱心助力画下圆满的句号。

在上海复星公益基金会的支持和见证下，孩子们将他们的爱心成果捐赠给红枫会养老院的老人们。上海复星公益基金会秘书长张翼飞先生通过视频连线与孩子们对话，交流了公益心得，听孩子们讲述他们的成长收获。孩子们也收到了来自上海复星公益基金会颁发的“爱心志愿者证书”。

上海复星公益基金会作为活动主办方之一，助力孩子们的爱心加倍：

- 孩子们的报名费将作为爱心善款直接捐赠给上海复星公益基金会专项基金

- 孩子们建造的空中爱心农场将直接捐赠给红枫会养老院的老人们

我们见证了一场朝气的少年与耄耋老者之间跨时代梦想实现！

复星获评“2020 年度中国公益企业”

◎文|章馨雨

2020年12月23日，最具广泛影响力的中国公益盛会—“2020中国公益年会”在北京举行。本届年会以“社会公益的绽放时代”为主题，由《公益时报》社主办，国内多家公益机构联合主办，顶级科研机构、教育机构等协办。上海复星高科技（集团）有限公司荣获“2020年度公益企业”的殊荣。

此奖项经过严格遴选，评委会权威审定了企业的公信力、影响力、创新性、发展性、推广性以及企业履行社会责任的情况等因素，最终做出综合评选。

复星凭借新冠疫情抗疫期间的出色表现和乡村医生扶贫项目等公益方面的贡献，受到了“年度公益企业”的表彰。

年会现场，来自政府、企业、基金会、行业组织、高校等不同机构的公益践行者、观察者，共同回顾了2020年中国公益走过的非凡历程，探讨了第三次分配下的公益慈善事业发展之路。

2020年，面临抗击新冠肺炎疫情和打赢脱贫攻坚战等多重挑战，复星积极践行企业社会责任，投身疫情防控、及时驰援一线；助力脱贫攻坚、加力专项扶贫。在赈灾、扶老、助残、救孤、济困、助学、助医以及支持文化艺术、环境保护等公益领域上复星一直秉持初心，显示担当。

未来复星也会继续努力，利用自身的产业优势，投入公益事业、不断创新进取，在践行企业社会责任上作出突出贡献。

星太极新年抗帕第一“PA”

◎文|章馨雨

2021年1月7日，星太极太极抗帕一期班和六期班的帕友在徐汇滨江馆举办了迎新年公益沙龙活动，瑞金医院神经内科主任陈生弟教授应邀参加。

活动开始，帕友们统一着装，用刚柔并济、沉稳流畅的太极拳动作向陈生弟教授汇报了多年来练习太极的成果。

随后，陈教授携其科研团队成员与帕友们分享了太极抗帕训练最新临床跟踪研究的成果。

2015年，陈教授与中国科学院神经科学研究所退行性疾病机理研究组组长徐进教授，联合星太极共同开展了“太极辅助治疗帕金森病”科研合作。

在上海复星公益基金会的支持下，今



太极抗帕，联结起更多希望和力量

年是星太极的第7个抗帕年。在继承传统太极的基础上，星太极一直精益求精，与权威医疗机构及专家长期合作，结合现代医学原理，联合开展太极慢病辅疗公益课程，专注于太极辅助治疗的研究与促进。



使众人行 | 复星第二批文化讲师认证

◎文|陈慧琳



“一年企业靠机遇，十年企业靠管理，百年企业靠文化。”如果想要上下同欲使众人行，除了有目标和团队还需要两样东西：一是机制来保障，更重要的是文化来护航。为了进一步传播复星文化价值观，今年起下半年起我们面向复星一家的同学展开了企业文化讲师认证活动。在认证过程中，我们分别邀请HR合伙人、复星大学同学来

担任文化评委；同学们则在现场通过抽签的形式对复星文化模块和八件事及对应的案例进行诠释。通过前期线上和线下的学习以及认真精心准备，截止到本周共有来自包括复星集团总部、复星医药、豫园珠宝时尚、复星保德信、复星旅文、捷威动力、FFT等核心企业65位同学通过了认证。



要成为一名优秀的企业文化讲师，不仅要复星文化的深刻理解和高度认同，也要结合个人特点进行呈现和表达。在文化讲师认证现场，同学们纷纷从个人工作角度出发，对八件事的案例进行了深入浅出的诠释。

12月28日，复星国际CHO潘东辉同学和联席CHO高敏同学为第二批通过认证的文化颁发了荣誉证书，恭喜大家正式成为复星集团文化讲师。同时在8月31日，我们也进行了首批文化讲师的授证。

郭广昌同学曾经说过：“企业的发展像一条河，像一条不断流淌的河，我们每一个人正像河中的一滴水，无论是在上游、中游还是下游，都能找到自己汇入的位置。”复星的成长与发展需要更多对复星文化有着深刻理解、高度认同的同学，需要一个有着共同文化认同的杰出团队。

恭喜各位同学乘风破浪，顺利通过考核成为复星集团文化讲师。同时也欢迎更多同学踊跃报名，早日成为一名优秀的复星文化讲师。

元气百分百 GET ✓ 星太极集结，复星 CXO “修身” 开启新一年！

◎文|杨冬

没打过太极，都不好意思说自己是复星的同学。1月5日，20余位复星CXO特训营的学员们来到位于上海徐汇滨江的星太极，初尝太极拳课程。

在星太极老师的带领下，学员们体验了太极拳的“起势”。从“起势”的动作中，老师通过言传身教，以及外力检验的方式，让大家感受了太极的特点与精髓。

首先是感受在姿势做正确的情况下太极拳的“一”，即合一、有核心的状态。其次，体会太极分阴阳后的“二”，即开步之后，重心有了变化，即分出阴和阳。此时在动作上体现出的是如何掌握平衡，从而感悟太极的阴阳平衡的思想。

太极拳的拳法根据人体的生理结构

而设计，动作“差之毫厘，谬以千里”。学习中，老师还邀请学员们上台，通过施加外力，破坏身体平衡来讲述，只有动作吻合力学原理，吻合人体骨骼的最佳受力状态，人体结构的受力才是最稳固的。

最后，老师还让学员们通过推手来体会太极的内刚外柔、以柔克刚，理解太极之道最终修的是“心”。道家自然，与自然、天地和谐为一，方为本真。

一旁关注学员们多时的星太极总教官——郭昌武老师，更是饶有兴致地为CXO学员们献上一套星太极拳法。一曲悠扬的《鸿雁》歌曲中，昌武老师亲自演示。时而快，时而慢；时而缓，时而急；时而力出一孔，时而力贯千钧……悠远的意境，精准的动作，精湛的呈

现，昌武老师这套诚意满满的“彩蛋”之作，让现场CXO学员们大呼过瘾——看到即赚到！

本次星太极体验活动，是继复星CXO特训营南钢行、超级猩猩Body Pump体验活动之后，由CXO娱乐官团队组织的再一次线下精彩活动。

秉承“Play hard, work hard”的宗旨外，娱乐官团队此番还特地在活动中植入了复星企业文化宣贯的精彩环节，以快速竞答、你比划我猜等游戏形式，将复星的好产品、好品牌，以及企业文化、价值观等内容进行呈现。

2021年，让我们跟着星太极，跟着昌武老师一起，为身体注入更多的“元气”，远离亚健康，一起遇见更好的自己吧！



仁惠喊你来 PICK 心目中的十本好书啦!

◎文|邓杰

一场突如其来的新冠疫情一度给世界按下了暂停键。这场灾难迫使人们带上口罩，却阻挡不了人们对书籍与知识的向往。疫情期间，英国图书销量出现飞跃式增长；疫情期间图书销量增长，尤其在武汉和湖北地区；后疫情时代，读者依然青睐纸质图书……在这个被迫疏离的世界中，幸好还有书籍相伴。

在过去的一年中，复星大学的好书推荐栏目一共为大家推荐了22本好书，涉猎知识体系、工作技能等诸多方面，助力各位同学获得全方位的提升。

在2020年度十大好书评选过程中，同学们从22本好书中选出了《识人用人》、《贝佐斯的数字帝国》、《价值》、《从0到1》、《心法》、《经营的本质》、《细节》、《华为的冬天》、《奈飞文化手册》、《干就对了》这十本精品好书。

疫情终有一天会结束，但复星大学与好书会与你一直相伴。



商社文化好故事

作为复星参与国际经贸合作的核心企业，复星商社那些成就一笔笔贸易的人，背后都有着特别的故事，有他们独到的“商业之道”。让我们且行且听。

商业世界 道高于术

◎文|谢诗辰



薄伟 复星蜂巢联席总裁，复星纽约执行首代

谈了一小时，薄伟摘下眼镜放桌上，嘴角微微笑意不减。聊他的订单故事，事后回叙，如谈他人事。

2020年6月，知晓货到后款到的那一刻，他也是这样心境。

这笔单子他足足跟了半年。

我联结东西方文化的法宝是契约精神

他是地地道道的复星老员工。2006年进入复星，2014年就到了12小时时差之外的另一国度。算是临危受命，也是慨然前往。

“接到任务就去，遇到问题就解决，

这个角度，我很理性。”

语言不通，交际网络重新开始，初始团队5个人，办公室在地下室跟物业一起。他不说苦。复星人身上的韧劲在这个时候特别明显。去了之后，在当地要组建团队，租赁代表、物业代表、建筑设计、室内设计、设备设计、施工，所有乙方一个个选择，并且要选当地最好团队，跟他们老板交流，第一年交流最多，也在交流过程中，对这个国家的法制规章、人情规矩渐渐摸清。

2020年，最大的一单签掉，原来的大楼由可能陷入债务纠纷，到满租率98%，到了郭同学跟前，也得了赞。

东方、西方，在他身上没有那么清晰的界限，仿佛太极阴阳，不断调和互补，厚积薄发。

大胜口罩因为我们成了爆款网红

2020年初中国疫情爆发之后，复星全球抗疫战时指挥部（以下简称“指挥部”），抗疫战全面打响。这套逻辑成为打通订单的关键。

等到海外疫情爆发，口罩需求井喷。难题来了。首先第一条，国内指挥部库存的货不符合当地标准。

在这个地方，所有的行为方式都得有法可依、有章可循。而国内库存的货并不符合需求——品牌、型号、医用与否、一次性还是N95等等，一个小小的口罩也会有数十个细分。

拿来的货很多不符合标准，既要符合Noish标准，又要符合510K标准，结果就算3M这样的品牌也只有8516和8517两款能

符合最严格的医用要求。来一批货查一批，时间耗费太多。薄伟不能再等。井喷的需求带来高压的工作环境。必须同时反向操作。

他想起这里有类似准入口罩的黄页一类的清单，就拉着2个法务一起没日没夜去查，名目多而杂，又分散在不同网址，连续查了3个星期，才终于在一条非常不起眼的名目中间看到了“中国大胜”这一口罩品牌！

那个时候，谁也不知道这是中国的一个什么厂家。指挥部接到通知，即刻查出厂址，“三顾茅庐”，连续多次登门、“蹲点”拜访口罩厂老板。“不惜一切代价”，调动一切资源。最终，郭同学、海峰同学亲自率队，双方的战略合作在坦诚又坚决维持指挥部底线的博弈中谈成了。

而后来的故事大家都知道了，这家被大洋彼岸“摘”出来的“大胜口罩”火到没朋友。

远在一万四千里之外的薄伟得知消息，略松了口气。那个时候，需求大于供应，谁能拿到货，那真如郭同学所言，就是掌握了“战略物资”。

尊重当地规矩就是对自己企业最大保护

但艰巨的还在之后。

战略合作谈成，要落地的贸易合同还要非常精细地一条条讨过。

合同中间，买方提出两条：第一条，“如不能供货，或质量不符，买方有权在当地采购，高出的价格由复星承担”，第二条，“对方给出10天通知便可取消与复星的订单”；团队的张霁宇负责法务，告知薄伟这会复星陷入非常被动的局面，但这也是对方底线，很强硬。

薄伟与张霁宇及团队商量，既然底线不能变，那就削弱权限：第一条，如若复星不能供货，买方有权到市场上去买替代品牌，差价由复星承担，但寻找的替代品牌要比价，要是市场合理价，价格要让复星知晓。第二条，如若买方要取消与复星的订单，要提前60天通知。

但是，“在质量不符的情况下，对方有权去市场上买替代品牌，差价我们承担”，为什么要认这条？不是逼自己吗。

薄伟团队给出了解释，是逼自己，更是倒逼大胜。复星和当地政府怎么签，就和大胜怎么背靠背签协议，这样才能降低我们的风险。因为彼时完全是卖方市场，供不应求，万一厂商发生不肯供货的情况，就会牵连复星，所以用“如若不供货，对方就可以寻找其他货源并让复星贴补差价”的条款，表面上是制约复星，实际上是制约了供货的厂家。而另一条，提前60天通知复星，是为复星足足多争取了2个月的供货时间。

不得不说，这又是一步险中胜的棋。

终于，6月份30万个，7月份50万个，8月份开始每个月100万个。靴子落地了。

奶茶是困难里“泡”出来的

这是一场高手过招。

“可以说我是细节控。”但显然，细节控背后是坚如磐石的专业度。内行一眼能看出的门道，那是多年功力的修炼。

上海人常说“老法师”，形容一个人练达。薄伟呷了一口咖啡。娓娓道来处坦坦然的的笑声，让人不禁想起云隐处的高僧。闪过洞察的眯眯笑眼，都是文章。

“只有客户可以说不”
她将商社好产品带到 17 个国家

◎文|章乐

“客户至上 交易第一”

杨轶文曾在复星医药从事国际投资并购工作，来指挥部之前，她从未接触过国际贸易。今年年初，突如其来的新冠疫情把轶文同学“困”在海外，归程几经周折，经过漫长隔离与等待，终于在3月23日重回工作岗位。3月27日，轶文同学接到一通电话，复星全球战“疫”需要她的支援。三天后的3月30日，轶文正式加入复星抗疫全球战时指挥部。

关于客户至上

01 洞察客户需求

对于客户至上的理解，轶文深信第一步一定体现在对产品的熟悉程度上，她希望自己可以做到面对客户的问题能够在第一时间反馈，因此初到全新的环境和领域，她首先选择学习与钻研，她在短时间内将产品烂熟于心，同时她也开始分析自身所长锁定主攻的海外市场，因为从小在阿根廷长大，西班牙语的优势和当地的资源让她很快定位出自己的外贸起点，经过两周的梳理与接触，就在4月的第二个星期，她收获了第一单。随之而来的客户后来与商社建立起了稳定的合作关系。

02 专业服务

经过几轮详细的了解之后，轶文得知对方恰好在做口罩方面的捐赠工作，有采购N95口罩的需求，于是轶文立马将指挥部现有的N95口罩推过去，很快就有了第一批、第二批、直到今日依然继续供给口罩，再到后来源源不断的其他产品需求。

听起来似乎一切都水到渠成轻而易举，但是每一个高黏性客户背后必定有着“客户至上”专业服务的支撑，轶文也是一样。谈及做业务最困难的事情，她坦言是克服惰性与困意。由于客户有时差，每天晚上直至深夜才是轶文真正的工作时间，身为一个怀有身孕同时还要照顾15个月大宝宝的母亲，她对客户依旧给予了最高的专业度，无论在三亚休假期间的深夜劳作，还是平时半夜两三点起身会习惯性查一下邮件，在她的字典里，只有客户才可以说不。

正是这样的高标准的服务态度，让她与客户之间建立起极高的信任度，她逐渐了解客户公司从上到下，从董事长助理、销售、采购、物流，甚至到董事长的夫人孩子，在她与客户磨合的过程中逐渐形成自身的BD方法，有了前期的一些经验后，她的客户开始辐射全球，将复星产品卖到17个国家，凭借一己之力，覆盖了南美、

北美、东南亚、非洲等区域。

关于交易第一

01 找到Decision-maker

她总结自己成单的最大经验在于除了钻研产品和提供专业服务之外，还需要寻找正确的人，因此，她在客户的选择上从不找中间商，而是直接寻找直客并找到决策者。或许是原先从事投资的关系，她习惯在前期做好对客户的详细调研并针对不同客户制定相应的BD策略。

对于心理学硕士的轶文来说，每一个客户都可以建立一个人设去应对，推荐的产品也是经过深思熟虑的研判，每一个订单信息她都会在记录整理在表格中，不仅逐步建立起自己的pipeline为后几个季度的成单埋下伏笔，同时她也透过Tracking Sheet总结分析每一个客户从沟通、下单、付款、准备交货、提货、中间发生的问题、初次沟通到第一次采购的时间长短、客户付款速度的快慢等等，这些都帮助她建立起更全面的客户画像，也让往后的每一个订单越发顺畅。

02 思考与创新

商社是从复星全球抗疫战时指挥部孵化而来，在商社的平台之上每位同学都可以



将产品烂熟于心，找准自身优势对应赛道，只有客户可以说不，建立详细客户数据库，是BD Queen 杨轶文的制胜法宝

拥有极大的想象力，这对“只有客户才能说不”的轶文来说给予了诸大的空间，客户有需求问到她时，她都积极地协调，于是，除复星好产品及PPE物资之外，香烟防伪条、机械设备、不锈钢钢材、床上用品、医药耗材等产品都在她的创新之下形成闭环，也为商社不断开辟新赛道。她对商业的嗅觉总是很灵敏，疫情的走势也牵动着她思考，在疫苗即将成为新冠终结者的前夕，轶文早早已经看到了注射器以及深冻冰箱等疫苗配套产品的市场……

商场如战场，亦如游乐场。惊险、趣味。未来，值得期待。

张灯结彩过大年

— 2021豫园新春游园会 —

1月28日 - 3月1日

元宵节

豫秀楼



豫园商城
YUYUAN GARDEN MALLS



扫码领取豫园大礼包