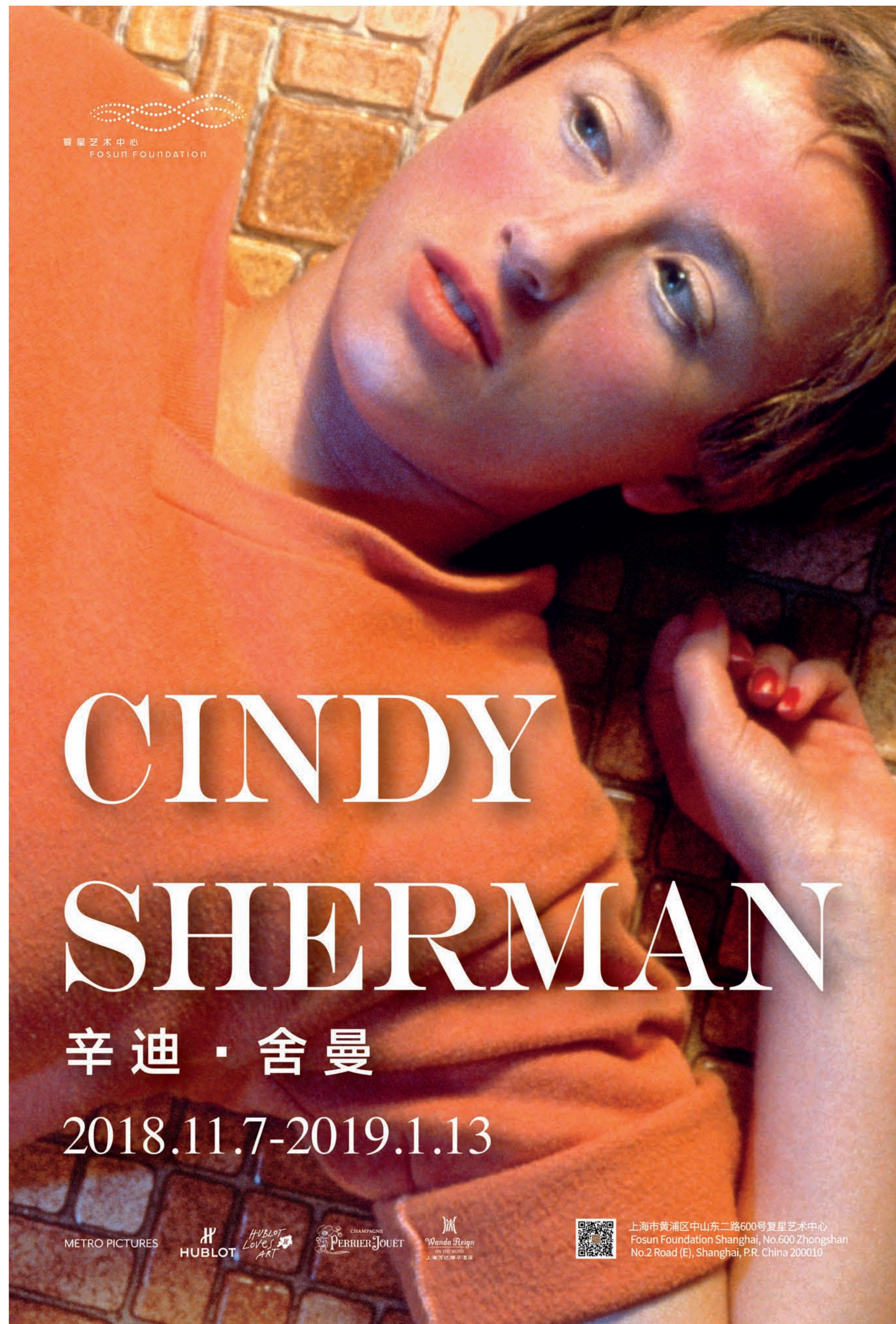




本报由复星主办 主编：谢诗辰 视觉编辑：张翼飞 电话：021-23156895 邮箱：times@fosun.com
编辑部地址：上海市黄浦区中山东二路 BFC 外滩金融中心 S1 幢 16 层 邮编：200010 I 上海介禾文化传媒有限公司排版印刷 电话：021-62992428

复星人 FOSUN TIMES

让全球每个家庭生活更幸福 · CREATING HAPPIER LIVES FOR FAMILIES WORLDWIDE

复星人数字报：http://www.cnepaper.com/fxr/

FOSUN 复星
全国企业报刊——特等奖

内部资料 免费交流

www.fosun.com | 准印证号：（沪B）0276

智·行
INTELLIGENCE IN ACTION

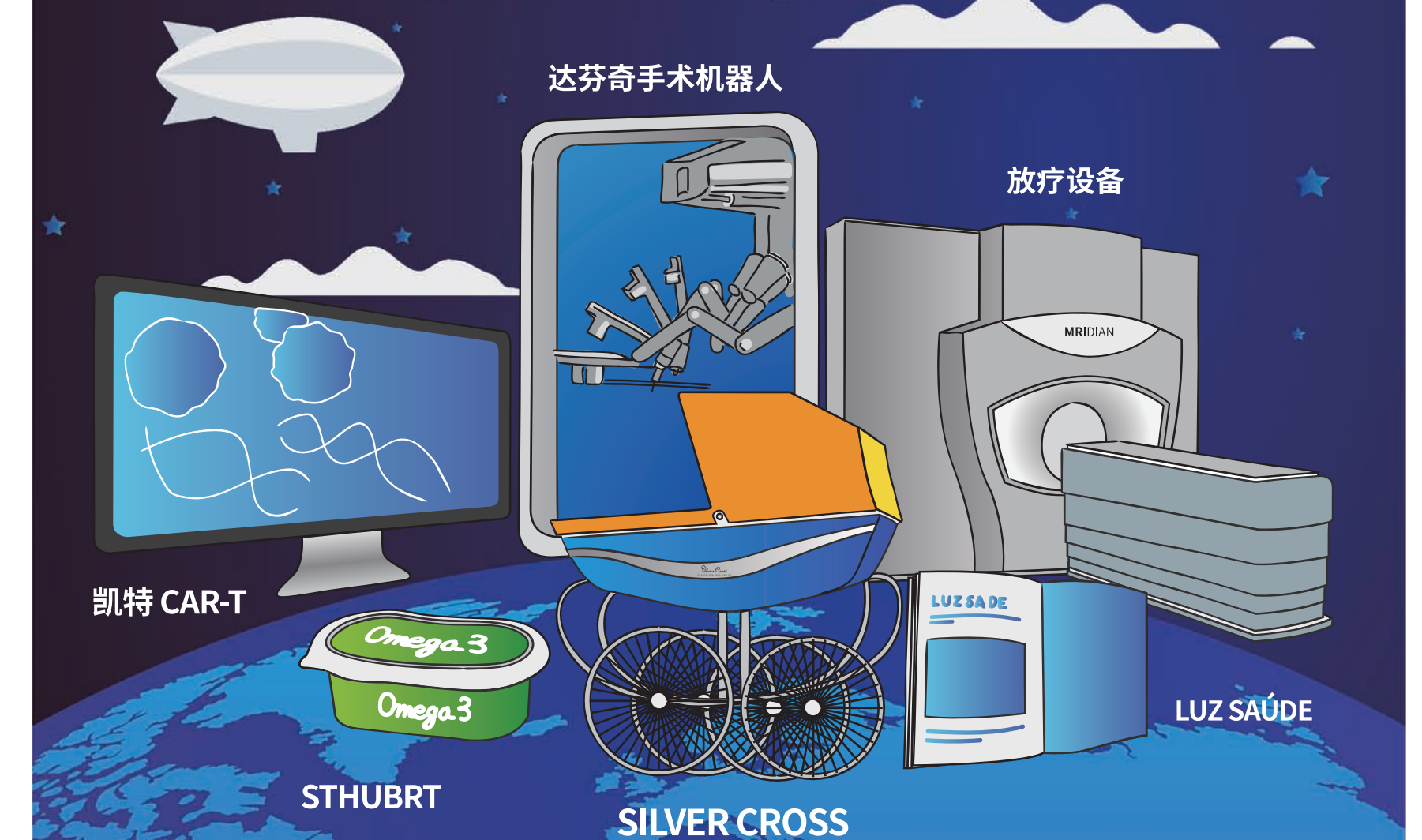


用手机扫描二维码
关注复星人报微信

总第 366 期 本期 20 版 2018 年 10 月 31 日

2018.11 中国·上海 中国国际进口博览会

链接全球科技 助力健康中国



凯特 CAR-T

达芬奇手术机器人

放疗设备

STHUBRT

SILVER CROSS

LUZ SAÚDE

上海市委常委、统战部部长
郑钢淼一行调研复星

P02

郭广昌参加上海民营企业负责人座谈会

P02

“交子国际金融科技加速器”成立

P02

拥抱“双十一” P10

智行：未来银行和复星时尚代言人 P11

MD说：供应链管理应该成为核心竞争力 P12

工匠房劬：人工智能那点事 P13

扎根怒江 扶贫路上飘扬着希望 P15

【版权声明】本报刊登的所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、版面设计），未经本报书面许可，任何人不得转载、摘编或任何其他形式使用。违反上述声明，本报将依法追究其法律责任。
【免责声明】本报由复星国际发行，旨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建议。

郭广昌参加上海民营企业负责人座谈会为民营经济发展建言献策

10月25日上午，上海市委书记李强主持召开民营企业负责人座谈会，深入学习贯彻习近平总书记关于民营企业发展的一系列重要指示精神，详细听取民营企业发展情况以及对上海经济社会发展、优化营商环境的意见和建议。李强强调，要深入贯彻落实习近平总书记重要指示精神，全力支持民营企业发展，千方百计为企业鼓劲加油、排忧解难，营造公平竞争的市场环境。希望民营企业坚定发展信心、做优做强主业、持续推进创新，在上海蓬勃发展、不断壮大。

上海市委副书记、市长应勇出席并讲话。上海市委副书记尹弘，上海市委常委、常务副市长周波，上海市委常委、市委秘书长诸葛宇杰出席。

民营企业为上海经济社会发展作出重要贡献

座谈会上，上海微创医疗器械（集团）有限公司常兆华，奥盛集团有限公司汤亮，上海均瑶（集团）有限公司王均金，复星国际有限公司郭广昌，东方希望集团有限公司刘永行，云锋基金虞锋，上海众人网络安全技术有限公司谈剑锋，上海极链网络科技有限公司金明，上海港湾集团徐士龙，上海易清智觉自动化科技有限公司王仁杰等分别发言。

郭广昌在发言中表示，虽然宏观经济面临不少挑战，但复星仍然保持着健康、良好的发展态势，对上海、全国经济的发展也充满了信心。针对目前经济发展中存在的阶段性问题，郭广昌也提出一系列如有效降低企业成本、加大金融支持力度、扩大开放和支持全球技术落地上海等具体政策建议。

李强、应勇等认真倾听记录，就共同关心的问题与大家深入交流讨论，对上海民营



企业为全市经济社会发展作出的重要贡献给予充分肯定。李强说，市委、市政府历来重视民营经济的健康发展和民营企业家的健康成长，对大家提出的意见建议将认真研究、积极采纳，不断推动工作改进，为企业发展创造更好环境。

切实解决民营企业发展面临的突出问题，拿出实实在在的举措

李强指出，我们要按照习近平总书记的重要指示精神，贯彻落实中央决策部署，一如既往地关心支持民营企业发展。

营造公平竞争的市场环境，加快消除显性隐性门槛

李强强调，要做好服务保障，持续深入优化营商环境，大力推进政务服务“一网通办”，努力当好服务企业的“店小二”，有求必应、无事不扰，把营商环境打造成为上海

的重要软实力和核心竞争力。

坚定发展信心，以百折不挠的精神应对困难挑战

李强指出，当前，上海正在加快建设“五个中心”、卓越的全球城市和具有世界影响力的社会主义现代化国际大都市，全面提升城市能级和核心竞争力。希望民营企业共同努力，在这些大战略、大平台上实现更大发展，作出更大贡献。

持续用力推进减税降费，持续用力优化营商环境

应勇在讲话时指出，我们要全面贯彻落实党中央、国务院决策部署，坚定不移构建“亲”“清”新型政商关系，坚定不移构建平等市场主体地位，持续用力推进减税降费，持续用力优化营商环境，帮助民营企业解决实际困难，支持民营企业创新升级、发展壮大。

上海市委常委、统战部部长郑钢淼一行调研复星

10月16日，上海市委常委、市委统战部部长郑钢淼，市委统战部副部长、市工商联党组书记赵福禧以及市工商联副主席徐惠明等领导一行来到复星开展调研。复星国际董事长郭广昌，复星国际联席总裁陈晓亮，复星党委书记李海峰，复星医药联席董事长姚方等陪同调研。（详见第16版）

西湖大学成立复星拿到“首日封”

10月20日，很多学界大咖从全世界各地来到了杭州，包括5名诺贝尔奖得主，杨振宁、James D. Watson、Jean-Marie Lehn、Brian Kobilka、Fraser Stoddart。

20日上午，西湖大学成立大会在杭州举行。这标志着，新中国历史上第一所由社会力量举办、国家重点支持的新型研究型大学就此诞生！

韩启德、袁家军、杜玉波、杨振宁、施一公共同为西湖大学揭牌。

成立大会上，浙江省委书记车俊、杭州市委书记周江勇讲话，圣路易斯华盛顿大学校长Mark Wrighton，香港科技大学校长史维，清华大学党委常务副书记、副校长姜胜耀，北京大学校长林建华分别致辞。

西湖大学校长施一公说：“西湖大学来自于社会，服务于社会，也完全属于社会和人民大众。我们期待，十年、二十年之后，西湖大学将作为一所世界瞩目的新型研究型大学，用自己的方式为世界文明和人类进步做出重要贡献！西湖已至，未来可期！”

西湖大学作为一所社会力量举办、国家重点支持的新型高校，以浙江西湖高等研究院为前身和依托创办，自2015年3月筹办以来，就按照“高起点、小而精、研究型”的办学定位，以博士研究生培育为起点，致力于高等教育和学术研究，培养复合型拔尖创新人才。

西湖大学在筹建时，有很多创始捐赠人。成立仪式上，西湖大学向捐赠人送上了建校首日封，包括腾讯集团董事会主席兼首席执行官马化腾，复星国际董事长郭广昌，万达集团董事长王健林，碧桂园集团董事局主席杨国强，高瓴资本集团创始人兼首席执行官张磊，腾讯主要创始人、武汉学院创始人陈一丹在内的多位西湖大学创始捐赠人都获赠首日封。

据介绍，2018年，西湖大学正式录取120名博士研究生。计划到2021年，全日制在校博士研究生数达1200人左右。另外，预计2022-2023年将小规模招收本科生。

复星国际与法国外贸银行签署战略合作协议

文/吕敬怡

10月16日，复星国际宣布与法国外贸银行签订战略合作协议（“协议”），为复星的未来发展战略提供支持。复星国际董事长郭广昌与法国外贸银行首席执行官François Riahi在上海BFC外滩金融中心出席战略合作签署仪式。

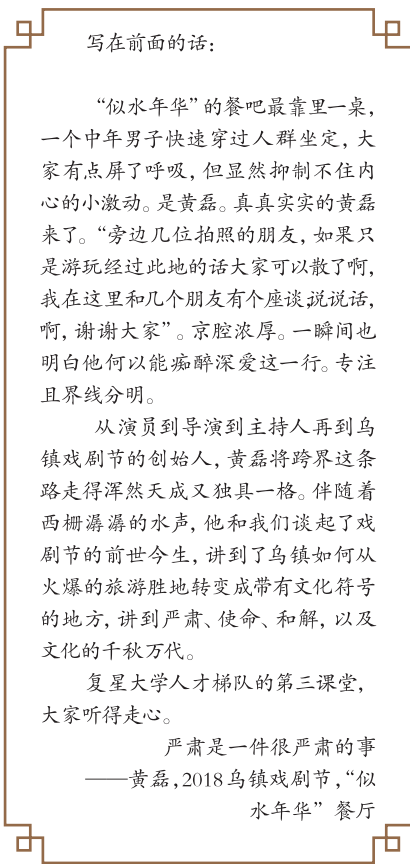
复星国际董事长郭广昌对此次合作表示：法国外贸银行与复星的合作始于2010年，并于2014年法国外贸银行为我们在欧洲的一系列并购业务提供融资时进一步加强。通过此次合作，复星可借助法国外贸银行在欧洲、亚洲以及非洲的网络和资源，持续深化和加快我们的全球增长战略，尤其是强化并支持我们的核心产业运营能力，推动追求科技引领的发展策略，并进一步夯实对持续创新的投入力度。

法国外贸银行首席执行官François Riahi表示：本次协议助力我们与复星国际加强合作关系，并通过我们的全球布局，包括我们日益强大的并购和咨询能力，为复星的战略发展提供支持。

那些奇妙的和莫名其妙的，不断偶遇

——复星大学“第三课堂”对话黄磊

文/谢诗辰



写在前面的话：

“似水年华”的餐吧最靠里一桌，一个中年男子快速穿过人群坐定，大家有点屏了呼吸，但显然抑制不住内心的小激动。是黄磊。真真实实的黄磊来了。“旁边几位拍照的朋友，如果只是游玩经过此地的话大家可以散了啊，我在这里和几个朋友有个座谈说说话，啊，谢谢大家”。京腔浓厚。一瞬间也明白他何以能痴醉深爱这一行。专注且界线分明。

从演员到导演到主持人再到乌镇戏剧节的创始人，黄磊将跨界这条路走得浑然天成又独具一格。伴随着西栅潺潺的水声，他和我们谈起了戏剧节的前世今生，讲到了乌镇如何从火爆的旅游胜地转变成带有文化符号的地方，讲到严肃、使命、和解，以及文化的千秋万代。

复星大学人才梯队的第三课堂，大家听得走心。

严肃是一件很严肃的事——黄磊，2018乌镇戏剧节，“似水年华”餐厅



复星大学，永不毕业——记2018卓越&超越训练营毕业典礼

文/史亮

4个月后的今天，一群复星人再次簇拥在BFC39层，与之前不同的是，这次每人手里都多了一张复星大学的毕业证书。在金秋十月收获的季节，也迎来他们在这里的最后一堂课。

首先，复星大学高教同学对训练营即将结业的同学给予诚挚的祝贺，也谈及到自己对学习和在复星工作的感悟。

之后由14个案例复盘小组代表，针对不同的讨论主题进行汇报，投管老师也会有针对性的给与点评。复盘小组从产业深度、行业趋势、团队、交易条件、协同效应等不同角度进行了介绍，再一次系统的对成功案例的投资经验和失败案例的不足进行了充分的总结提炼。

随后同学们也对“如何高效的做好项目团队内部资料沉淀&信息交接”话题展开了充分的小组讨论，同门提出了自己的看法和不同的内部管理建议。

最后，汪群斌同学也来到了现场，对于学员们给予了肯定并提出了工作上的期望：希望大家能够持续不断地学习，逆周期抓住一些好的项目，并充分发挥中后台的协同效应，

复星大学，毕业不结业。青春不散场，江湖再见。

机缘是不忘初心加大胆假设

黄磊：我2001年导演成名作是《似水年华》，有点年纪的人可能看过，（笑，马上大家都说没看过）。我当时想象中有个小镇，但我也没有确定小镇在哪，看着看着就找到了乌镇，乌镇当时刚好正在经历东栅改造。我祖籍江苏南通，就是对江南水乡有种特别的感情。年底我走进了这个小镇，决定在这拍。

其实那次就是一个想要做很漂亮的旅游的小镇，却和一个想要做导演的青年演员偶遇了。

那一年我29岁，向宏（注：乌镇创始人陈向宏）36岁，大我七岁。一生中的偶遇挺多的，奇妙的和莫名其妙的。因为这个戏结缘我跟向宏成了好朋友。我到南方来，常常找他喝酒。一个做导演，一个做小镇。小镇越做越好。他也是个冒险家，东栅做了，又开始做西栅。规模比东栅大很多，到了2007年初具规模。有次我们吃饭喝酒，无意中就聊到可以为这个小镇做点什么，如何在文化植入。我出生戏剧世家。父亲在国家戏剧院，当时演暗恋桃花源，对戏剧很有兴趣。

那个时候就有这样一个大胆的想法：戏剧节，让全世界艺术家来演话剧。很疯狂吧？但向宏觉得有意思。所以漫长过程，从想这个事情，找到人做，到后来请了赖声川老师，再到2013年我们开了第一届戏剧节，现在已经是第六届。

文化是彼此内心的互相深刻认同

黄磊：文化创意产业其实应该分开讲。文化创意跟产业没什么关系，文化需要彼此互相认同，所以乌镇变成文艺爱好者的圣地，从火爆的旅游胜地转变成带有文化符号的地方。莎士比亚就是一个人，契诃夫就是一个人。不一定需要很多人。文化影响千秋万代。艺术家之间没有甲方乙方，没有合



同。我、赖声川、孟京辉，我们都是做这件事情的义工。我们希望用自己的能力、能量，通过戏剧的方式影响、改变更多人。戏剧不能改变世界，但人可以，我们希望通过艺术让更多人汲取到美、善意。如果企业说自己要做成最大、最有钱、最牛的，那它一定不是最大最牛的，而如果有文化承载的时候，就有了使命，就能传承。所以复星能传承的一定不是它的商业，而是它的文化。

戏剧没有那么大众，它相对来说是一件严肃的事情。严肃本身是一件严肃的事情，我们需要慢慢多一点严肃的事情，是民族之美，庄严、有使命、有修为。

如何在时代变化中和自己和解？

黄磊：艺术教育很重要。我们老觉得不舒服，就是没吃药，就是要打针，是你没有跟自己相处好。什么是心理健康，人们感受不到美了，就会不舒服。艺术学与心理学相关。艺术里面替换身份、奉献，都是有用的。



聚焦前沿金融科技

2018 中国成都交子金融科技创新峰会召开

10月22日，2018天府金融论坛专业论坛“2018中国·成都交子金融科技创新峰会”在成都世纪城新国际会展中心隆重召开。来自全球500余名金融科技行业顶级专家及行业人士围绕着“聚焦前沿金融科技，驱动未来创新发展”的主题，在主题演讲、圆桌论坛、产业对接等系列活动中共享了全球金融科技创新的新趋势和新成果。

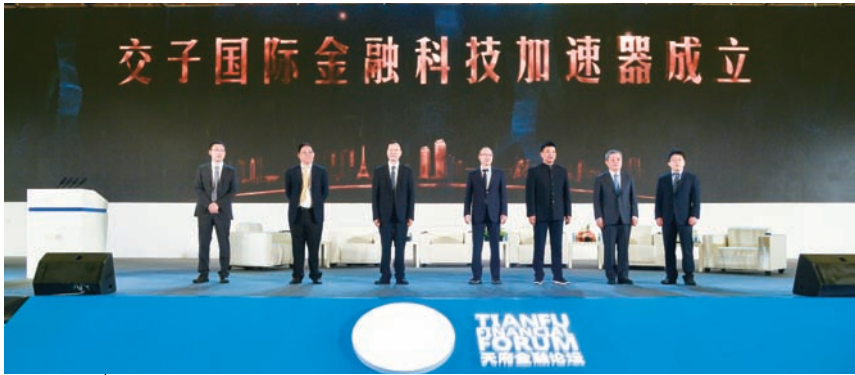
作为2018天府金融论坛的分论坛活动，本届金融科技创新峰会得到了四川省、成都市人民政府和行业人士的大力支持。四川省金融工作局党组书记滕中平、成都市副市长刘烈东出席峰会。

刘烈东在开幕致辞中表示，当前的成都正努力在金融科技领域形成全球资源要素的聚集和整合，发挥金融智能聚合效益，以金融科技改变传统服务形态，在金融创新上防控风险，汇集各方力量，推动金融业更好更快发展。

本届“2018中国·成都交子金融科技创新峰会”由成都市金融工作局主办，复星国际、东方明珠、成都市广播电视台承办。其举办意在促进全球金融科技创新资源汇聚，搭建项目交流对接平台，推动金融产品技术创新要素流动，提升成都市金融科技科研创新能力。

据了解，在成都金融城核心区域复地金融岛上，复星在中国西南第一座以“产城一体”方案打造的“金融蜂巢”——复星国际金融中心南塔即将完成建设。“交子国际金融科技加速器”正是以该金融蜂巢为物理载体，面向整个西部乃至全球金融科技企业的综合服务体系项目。

从功能定位看，“交子国际金融科技加速器”将通过政府产业引导、复星旗下丰富的金融科技资源导入，充分嫁接复星在保险、银行、证券、股权投资、资产管理等多个领域的全球投资网络，从而显著提高入驻企业成为金融科技独角兽的成长速度。



“交子国际金融科技加速器”正式成立，将为成都加速培育更多的准独角兽企业

复星“星志愿”在行动，用星足迹丈量“上马”路线

10月21日，2018上海国际10公里精英赛举行，在普陀区团委、复星团委、复星基金会的组织下，来自“复星一家”不同企业、不同部门的35名志愿者，通过递送奖牌、饮水发放、分流引导、维护赛道秩序等近5小时的志愿服务，用微笑和鼓励完成了爱的传递，为选手助威加油！“上马”承载着上海的形象、城市精神和城市影响力，“上马”迸发出的活力、热情、和正能量也感染着每一位参赛者和志愿者，从凌晨持续到正午，志愿者的热情不断持续着，以下星是星志愿们的真实感受：

【复邦创新资本】 郝亚娟

凌晨4点的上海在街道两旁的路灯下，安静地微蒙着光线。坐在出租车上，心情格外期待，早在一个月之前就报名，期待终要实现。来到目的地后，我所在的“水站管理与奖牌发放”队伍站在显眼的位置上，志愿者们是个神奇的行业，见到队员之后，你不会感到生疏，也不必询问如何称呼，因为我们都叫“志愿者”。本以为清晨有些微凉，凌晨5点因为这么一群人温暖了起来。隔空听到有位老爷爷负责“调度”，声音铿锵有力，走近一看，老爷爷头发已花白，可是身子骨还是很健硕。老爷爷是我们年轻人的榜样，不单因为他热爱锻炼，还为了他甘愿付出的精神。这是一位老志愿者给我们的号召！



【豫园黄金珠宝】 侯毅

已成为中国田径协会金牌赛事的2018国浩上海国际10公里精英赛，在普陀区鸣枪起跑。这次很荣幸自己能够以志愿者的身份亲临赛事现场，为选手们服务、助威，为马拉松贡献一份微薄之力。10公里的赛道上，处处洋溢着感动和希望、坚持和拼搏。

志愿服务时间虽然短暂，我体会到了体育精神，一种不怕挫败、坚持到底的勇气。真的为之感动，奔跑的人们，永不停息的脚步，就像工作一样永攀高峰，再创佳绩。

【复星总部】 余慧艳（实习）

在上马的赛道上，见证了一群马拉松爱

好者展现健康与毅力之美。他们的稳健步伐向周遭传递出最鲜活的体育精神。同样在上马的赛道上，邂逅了一群对志愿服务抱以相同热忱的小伙伴。凌晨的露气中，我们已集结成队，其后在赛场的各处贡献出一份自身的力量。热情的微笑、整齐的水杯、高声的呐喊、齐心的合作是大家共同的名片。可以说从起点到终点的星足迹串联出我们服务社会的共同愿景。“星星之火，可以燎原。”我们的公益文化期待你的星光！

你们的能量终会改变潮流的方向

那么下一个加入我们

“星志愿”队伍的会是你吗？

报名请联系张涵之：021-23156754

关于星志愿：

复星自成立以来，秉承“修身、齐家、立业、助天下”的理念，践行企业社会责任，深入服务社会、人民和国家。复星集团“星志愿”志愿者项目，依托复星党委、团委和复星基金会等平台，汇聚复星体系内外资源，打造复星公益的国际化品牌。

“星志愿”致力于打通集团整体资源、全面整合志愿者项目和公益项目，呼吁全体复星员工积极参与志愿服务，引导“人人都能做公益”的企业文化，增强复星员工的社会责任感与企业认同感。

党建引领促和谐，健康义诊暖民心

◎文/王鹏 高地长春公司

为进一步提升业主健康状况，让园区业主得实惠，让广大党员受教育。高地物业长春公司联合飞虹社区，携手长春市四家大型医疗机构，针对园区55岁以上业主，开展大型免费健康义诊活动。

“党建引领促和谐 健康义诊暖民心”义诊服务活动内容包括：中医脉诊、血压、血糖免费检测、免费发放中医养生手册；骨密度检测、骨折骨质疏松；免费检查内窥镜检查项目，耳部：中耳炎，外耳道湿疹，耳垢检查，中耳乳突炎等。鼻部：过敏性鼻炎，肥厚性鼻炎，萎缩性鼻炎，鼻息肉，鼻中隔偏曲，鼻甲肥大等。咽喉部：扁桃体肿大，慢性咽炎，淋巴滤泡增生，扁桃腺新生物等。

眼部：白内障筛查，视力检测，眼底筛查。长春长庚耳鼻喉医院、长春一诺眼科医院等四家医院12名医生们详细询问业主病史、了解病情、制定治疗方案，并耐心细致地就业主咨询的健康疾病问题进行详细讲解，对业主们的日常保健、常见病、多发病的预防进行指导，帮助意味着掌握基本的健康保健知识。

此次红色物业之健康义诊活动共诊疗园区业主一百余人次，发放宣传手册一百余份，极大程度提高了业主们的健康意识、防病意识、治病知识。



豫园南钢面对面，党建交流促发展

为推进党建联建，深化“复星一家”联动，近日豫园股份党委书记、总裁梅红健率队前往南京钢铁联合有限公司进行党建对标学习。南钢党委书记陶晓，党委副书记、工会主席张六喜，党委委员、党委工作部部长王敏等南钢同学热情回应。豫园一行在南钢党委书记陶晓引导讲解下先后参观了九龙湖、宽厚板厂生产线和南京钢铁博物馆，南钢60年来披荆斩棘、奋勇前行所取得的成就让同志们为之震撼，更对新时代南钢在绿色发展、生态保护、技术创新等方面的发展印象深刻。

豫园股份和南钢都是混改企业，豫园股份是上海商贸行业混改典型，南钢则是江苏省制造业混改典型，在交流中，双方就如

何使党建工作做出混改企业的特色，充分交换想法和经验。南钢党委书记陶晓表示，党建工作必须与现代化管理相结合，与现代化管理对接。进入新时代，党建如何引领经济的高质量发展，是大家面临的课题，要加强相互沟通、共同切磋，坚持党建引领，为新时代社会主义事业添砖加瓦而努力。豫园股份党委书记、总裁梅红健表示，同属混改企业的豫园和南钢，分别在各自不同的市场领域、不同的地域城市中取得了进步和成绩。新时代党组织要通过科学方法来促进党建发展，从定性向定量转变，推动实现科学有序发展，用一流党建为一流企业发展赋能助力。现场，由南钢党委工作部部长王敏重点介绍了南钢卓业党建模式的实施情况。全

新的党建工作理念也使人耳目一新，尤其在企业的党建工作上有许多创新，提供了一条有价值的探索之路。

近年来，复星党委积极打造“复星一家”党建矩阵，通过“党建研修会”等平台，鼓励集团内企业党组织跨地区、跨行业、跨隶属开展交流互动。前不久，复星医药党委主动联合国药控股和豫园黄金珠宝集团党委组织开展党建共建活动。这些交流活动紧扣企业在发展变革中面临的机遇与挑战，探讨和分享解决问题的思路和办法，为加强各产业板块、企业间的相互通融、实现复星文化战略价值观落地，推动“复星一家”企业的相互赋能、协同发展发挥了积极作用。

复星本部党总支第三党支部与浦发银行长宁支行党委党建共建签约

近日，中共上海复星高科技（集团）有限公司委员会本部党总支第三党支部与中共上海浦东发展银行长宁支行委员会举行党建共建活动。复星集团党委委员、高级副总裁张厚林指出业务发展是企业第一要务，因此一定要围绕业务抓党建，抓好党建促业务。通过党建共建活动，让党员从思想深处认识共产党员的先进性，提升自我修养，践行反腐倡廉，开诚布公，履行社会责任，从而促进从党建到业务的全方位提升。浦发银行长宁支行党委书记、行长宋亮提出，需要重视青年党员在业务、党建中的成长与发展，通过党建共建活动，提高青年对中国共产党的认识，从而充分发挥青年党员的生力军作用。会上双方签订了《党建共建协议》，未来将通过党建共建、群团共建、业务共建、人才共建等多种方式，加强双方的党建水平，促进资源共享，实现合作

共进。10月29日，复星本部党总支第三支部与浦发银行长宁党委组织了第一次活动，60余名党员在复星全球总部—上海外滩金融中心会议室共同观看国际版《长征》，重

温长征历史，传承长征精神，感染着青年党员们，在实现中华民族伟大复兴的新长征路上，接过前辈长征的火炬，谱写出壮美的青春之歌。



郭广昌：创业者要靠产品来说话

10月18日，由复星旗下星未来资本主办的“星未来 InnoStar”全球创新创业大赛总决赛在上海外滩顺利落幕。大赛吸引了来自美国、欧洲及全国千余家医疗大健康互联网创业公司参加。来自深圳的一站式医药定制研发生产平台华先医药从全国1000多个参赛项目中脱颖而出，荣获冠军。郭广昌在总决赛上讲述了有关产品力的故事。

面其实包含了大量的工作，我们要全球化、我们要加大科创投入、我们要做C2M、我们要打磨产品力、我们要更了解客户需求，等等。每一样都不容易，很难。

但是，我们复星同学就是要做对的事、难的事、需要时间积累的事。最近，我们汪

同学还加了一句“要做大的事”。

为什么？谁都想做容易的事，我们有何德何能，让容易的事轮到我们来？如果我们一直要走容易的路，那最终一定会无路可走。

正因为这么难，所以复星也一直都致



汪群斌：要主动做全球的、大的项目“并以此为乐”

驱动和领导力驱动。

首先核心是自我驱动，我们身处快速变化的商业社会，若不能自我驱动为客户创造更多价值，便会落后于他人。因此我们每天都是如临深渊，如履薄冰，战战兢兢，兢兢业业。

其次目标是驱动，复星同学要发掘自身兴趣，并与复星的使命相结合，最终创造价值。复星的使命是要让全球家庭生活更美好，所以每个复星人要以此为目标并努力实现。

此外作为一个新时代组织，我们要坚持以科创驱动。科创是对的事、难的事、大的事、需要时间积累的事，但一旦有突破，就能惠及全球家庭客户，推动社会进步。

还有一个很重要是领导力驱动，有人说一个管理者能带领的员工数量是有限的，但我认为领导力存在瓶颈但没有上限。通过提升领导力，瓶颈是可以被突破的，而且一旦突破，带领的人数能呈指数式增长，最

力于支持更多的青年人参与到创业中来，就像今天我们举办的比赛一样，也包括支持复星同学积极内部创业。尤其是科技和大健康、和金融、和制造业发展相结合到项目，我们特别支持。

之前，我也认真学习了大家的项目资料，大家都是围绕医药、健康产业中的痛点进行创新，都很好，让我启发很大。所以我们会尽可能的支持大家的发展，尤其嫁接复星深厚的健康产业资源，帮助大家更好的创新、成长。

第三，全球化，这真的非常重要。

现在，中国已经是全球第二大经济体，我们的经济发展和全球已经联系的非常紧密。而且，坦白说，我们自己的科技创新和美国、和欧洲还是有很大的差距。所以，作为中国新一代的创业者，我希望你们一定要有国际化的眼光，主动去学习全球在这个领域做的最好的，和他们合作、交流。千万别觉得中国市场够大，而且客户对产品的要求比较低，所以就可以沾沾自喜。

当然，本土化的能力也是必须的。许多欧美企业现在都在中国开设研发中心，为什么？中国消费者、我们的整套机制在全球还有很鲜明的独特性。因此，链接全球资源、扎根的中国的泥土里，Golbal+Local, Glocal，只有这样，我相信大家才会越来越好。

再次恭贺，也愿我们生活更美好。

勤能补拙，得时勿怠

我们正处于一个伟大的时代，充满了机遇和挑战，要想把握时代机遇，战胜挑战，我们必须勤能补拙，得时无怠。稻盛和夫“六项精进”中的第一条便是：付出不下于任何人的努力。所以我认为成功的路上并不拥挤，因为能坚持到底的人不多。因此复星创业者们要勤奋刻苦，自我驱动，不断学习。我们也成立了复星大学，通过培训赋能所有复星同学提升自我。除了培训，我们也要懂得自学成才，比如通过阅读夯实理论基础就很重要，要想了解一个领域，先看十本书，从不同作者的视角去客观地理解行业。此外复星生态系统中高手如云，遇到问题可以随时向不同板块的专家请教。

批评与自我批评

做为一个敏捷组织，我们还是要以价值为导向，以项目为抓手，遇到解决问题，提倡批评和自我批评。创业要与时间赛跑，在复星这个创业平台上，我们没时间去相互推诿。保持正能量、把时间花在帮客户解决问题上才是我们的工作作风。所以批评与自我批评是一个很好的法宝，很多人不敢用，而我们要大胆地用，这样才能真正意义上实现企业和个人发展。

主动敲门，深入一线

复星同学在谈项目时一定要坚持主动敲门，深入一线，不要等着好项目能自己送上门来。主动敲门谈项目，你能掌握第一手的信息，这对你深入理解一个行业是很重要的。而且我发现主动敲门谈成的客户，往往能保持更长期的合作关系。复星同学们现在还年轻，要主动做全球的、大的项目并以此为乐。只有这样，我们才能做差异化和创造价值的事。此外我们在做项目时要坚持不懈，尤其是遇到好项目时，即便有再大的困难，也不要轻言放弃，因为我们永远不知道未来有多少机会可以挖掘。

最后我希望大家能共同努力，以项目为抓手，持续高效创造价值，让每位创业者与复星共同健康成长！

陈启宇：用科技创新引领深度产业运营



10月8日，彭博商业周刊中文版发表了一篇题为《复星在想什么？》的特稿。文章围绕复星近阶段推动核心资产对接资本市场、全球化布局以及投资决策机制等方面进行了深入的解读，同时也就复星医药在研发管线上的一些想法专访了复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇，本文精选了陈启宇关于复星医药要坚持创新才能实现产业深耕的一些观点，分享如下：

在复星国际的三个生态系统中，健康生态系统成为上半年利润增幅最快的板块，增长的主要来源即是复星医药。该公司的业务覆盖了药品研发制造、医疗服务、医疗器械与医学诊断，其中更以医药业务为主，生产药品包括基因药物、中药、诊断产品以及试剂等。

复星医药是复星国际前20大二级市场持仓最多的公司，比例达到37.94%（截至6月30日）。复星医药上半年实现收入118.6 亿元，归母净利润15.6 亿元。一边是同比增长近42%的营收，另一边净利润却是罕见的同比下降近8%。除了资产处置收益减少之外，复星医药在中报中解释称，创新研发和业务布局的投入上升以及利息费用增加，也是影响当期利润的原因。报告期内，复星医药的研发投入同比增长超100%，达到了11.88亿元，占到复星集团上半年40亿元总投入的30%。

“复星医药的研发费用的突然增多，是成本前置的结果，未来会逐渐体现在收入端。”王睿哲说，这是一个比较正常的节奏。他进一步解释，复星医药之前的研发费用更多集中在仿制药，以及研发投入工资，原料和实验设备购买等方面，后来则将更多投入转移到核心子公司复宏汉霖。“复宏汉霖的单克隆抗体（单抗）药物很多已经进入到了临床二期和三期，这一阶段研发投入会逐步放大，同时招募至少一百人做对比实验，也会导致研发费用暴增。”

王睿哲称，复宏汉霖的4、5个生物单抗都是几十亿美元的大品种，未来一旦上市，会成为远期一个不错的增长点，这也是复星医药愿意去加大投入的原因。作为深耕单抗抗癌药物的独角兽企业，复宏汉霖的利妥昔单抗注射液在2017 年已报新药上市申请，有望率先打破国产单抗生物类似药零的突破，而由于在仿制药和创新药的能力相对较强，可以跟恒瑞医药进行对标，因而成为被市场较为看重的资源。

复星医药已在9月27日发布公告称复宏汉霖将在香港上市。王睿哲说，复宏汉霖赴港上市之前有预期，复宏汉霖单独上市对复星医药算是利好，复宏汉霖目前尚未盈利，赴港上市一方面有利于估值提升，另一方面利于复宏汉霖融资。9月28日截至收盘，复星医药股价上涨3.24%。

“复星医药原本的化药品种不是特别有优势，而一些创新药以及高端仿制药还

没有完全出来，处于对新药的投入期，相当于恒瑞三、四年前的状态。”王睿哲分析。根据复星医药中报，该集团现有9个产品（包括4个生物创新药）、13个适应症于中国大陆获临床试验批准，2 个单抗产品、1 个联合疗法于中国大陆获临床试验申请受理；3 个产品（均为生物创新药）均于美国、中国台湾获临床试验批准；1 个产品（生物创新药）于澳大利亚获临床试验批准。

此外，复星医药的研发费用摊销跟恒瑞医药也并不同样。“相比恒瑞医药把研发费用直接摊在每季度，复星医药的处理则是资本化，药品在上市之前不会在费用端计提。”王睿哲说。再考虑到医疗服务和医疗器械方面，他认为其代理销售的达芬奇手术机器人和控股子公司Sisram的医疗激光美容设备也在稳定发展，因而判断复星医药目前的估值属于“中位偏低”的水平。

复星国际联席总裁陈启宇的另一身份是复星医药董事长，在接受《商业周刊／中文版》专访时他说，复星医药现在正处在平衡短中长期目标的阶段，短期股息的回报要看利润，但又不能只因为追求短期的利润去过多地影响中长期的决策。

“医药行业是长周期行业，研发投入的价值要用足够长的时间轴来看。如果不投研发，全球布局也不做，利润持续性或者未来的成长性就没有了。”他强调，医药企业在向创新性走的过程中，不仅要敢投，也要有决策能力，执行能力以及财务能力去投。

“未知的事情很多，就要求研发投入要有系统，通过这个系统要可以知道市场需求是什么，技术能优化到什么程度，预计需要投入多少时间和资金去执行，同时还要保证公司可以持续发展。”

这个考验带来的要求是研发要有预案，既不能孤注一掷把全部投在创新药上，也不能全部投在仿制药上。基于这个想法，陈启宇说，复星医药的研发已布局四个研发平台，包括大分子生物药、小分子化学创新药、高价值仿制药以及细胞免疫治疗平台。在仿制药一致性评价方面，高难度仿制药是有门槛有难度，但却是一个既有市场，这是复星医药的基本功。同时，大分子生物类似药虽然是仿制药，但又不是纯粹仿制，有更好的壁垒，对资金和技术要求比较高，所以单个产品的市场空间价值会比较大。

此外，大分子和小分子创新药的相对风险系数高，但一旦研发成功就会有专利保护，市场未来的预期也会更好。陈启宇说，“有可能一切顺利，也有可能失败，但还是要冒着一一定的风险去做，因为这是未来很重要的价值部分。”

他把CAR-T细胞治疗列为第四个研发领域。“这是一种脱离了传统药物的概念，通过重新改造一个免疫细胞，在人的机体里放大复制回去以后，让整个机体去抵抗，去杀死癌细胞，这样的治疗方案是一个新的领域。”

按照陈启宇的设想，通过这样的产品管线结构，可以让复星医药“在未来或十年以后变得不一样”，这样的产品组合可以保证复星医药占领药品的基础市场，Biosimilar（生物类似药）会占领一个比较有市场的价值，大分子创新药物则是通过探索去向未来趋势。

不过，王睿哲称，在药品最后获批上市之前，是没有办法看到完全的风险的，所以目前只能从研发管线的布局以及所选药品品种来判断它的市场前景。“因为药品在一期和二期更多注重安全性，三期时则更多是评价药物的疗效，现在还没有办法去完全评估这个药最后会走到哪一步。”（下转第17版）

徐晓亮：复星快乐时尚旗舰平台进行时



在刚刚披露的三季度报中，豫园股份营收同比增长21.89%，净利润同比增长54.3%。这是重组完成后，豫园股份向资本市场交出的第一张成绩单。重组后，在复星“健康、快乐、富足”的顶层战略中，豫园股份将打造成为复星快乐时尚产业旗舰平台。徐晓亮同学对豫园股份的发展进行了如下的点评与展望：

经过多年的积累和投入，复星的快乐产业全面铺开。2018年，三亚·亚特兰蒂斯酒店正式开业并火爆运营、Studio 8团队精心制作的《Alpha》上映并获大卖、时尚集团将Lanvin及Wolford等品牌收归旗下等等，都在多个维度拓宽了复星快乐产业的布局，而豫园股份重大资产重组的完成也是其中浓墨重彩的一笔。资产重组的完成是豫园股份发展历史上的又一里程碑，是一个新的开始。

重组后，豫园股份以引领中华文化复兴潮流，智造根植中国的全球一流快乐时尚产业集团为愿景，旨在为全球家庭智造快乐时尚生活，并以此为使命持续构建“快乐时尚产业+线下时尚地标+线上快乐时尚家庭入口”的“1+1+1”发展战略，依托中华文化传统经典时尚演绎为内核的优势产业集群，形成服务新兴中产阶级家庭消费者的智能C2M生态系统。目前这一战略升级正在通过内生式增长、外延式扩张、整合式发展的运营思路加速布局。

升级上海城市文化名片，打造植根中华文化的快乐时尚地标。豫园商城所处的老城厢地区是上海文化发祥地，商城每年拥有4500万人次的游客量，豫园股份着力将此打造最上海、最中国、最世界的城市文化名片。随着上海全球卓越城市理念和“四个中心”建设战略机体内放大复制回去以后，让整个机体去抵抗，去杀死癌细胞，这样的治疗方案是一个新的领域。”

按照陈启宇的设想，通过这样的产品管线结构，可以让复星医药“在未来或十年以后变得不一样”，这样的产品组合可以保证复星医药占领药品的基础市场，Biosimilar（生物类似药）会占领一个比较有市场的价值，大分子创新药物则是通过探索去向未来趋势。

不过，王睿哲称，在药品最后获批上市之前，是没有办法看到完全的风险的，所以目前只能从研发管线的布局以及所选药品品种来判断它的市场前景。“因为药品在一期和二期更多注重安全性，三期时则更多是评价药物的疗效，现在还没有办法去完全评估这个药最后会走到哪一步。”（下转第17版）

过程中。

整合资源进化组织，升级打造快乐时尚产业集群。根据现有产业情况，在原有老庙和亚一的基础上成立了珠宝时尚集团，这不仅有关庙和亚一，前不久刚刚完成收购的对比利国际珠宝学院IGI也将收入其中，后续还计划通过投资收购的方式将全球各类优质的品牌吸纳进来，做大做强珠宝时尚产业。豫园股份旗下拥有很多老字号品牌和文创设计、灯彩、内容，这是一个非常宏大且极具潜力的产业，豫园拥有深厚的文化基础和产业基因，为了围绕这一产业发力来撬动更大的资产规模，所以我们成立了文化商业产业集团。经过近几年餐饮团队的努力，豫园餐饮产业持续迭代，加之苏州第一文化餐饮产业品牌松鹤楼的加入，豫园餐饮产业实力得到进一步增强，而文化餐饮市场具有巨大的空间，值得我们重点发展和打造，所以我们成立了文化餐饮集团。豫园股份原有一批食品饮料的老字号品牌，这是我们应该努力的方向，食品产业任何东西乘以13亿的规模都拥有值得期待的未

来，所以我们成立了文化餐饮集团。随着消费升级的到来，大健康成为了市场关注的焦点，中医养生成为时尚，化妆品行业的也是拥有巨大的市场且和中医养生有着强相关，豫园股份旗下拥有235年历史的童涵春堂，又通过投资收购纳入化妆品品牌AHAVA，我们要围绕这一产业打造爆款、做强做大，所以我们成立了美容健康集团。未来，豫园股份还将围绕快乐时尚产业通过内部孵化、投资收购等方式，持续丰富快乐内涵，把产业做大做强打深。

深化产业与地产融通，创新“产+地”运营新模式。重组后豫园股份快速推进产业与地产的融通，在大力发展产业的同时，着力去打造更多聚合时尚文化、时尚产业的城市功能地标。通过对豫园已有的产业基础及自身产业能力的培育，快速形成产业和地产的通融，地产为产业提供场景、空间并帮助产业更好的落位，产业助力地产拿地、运作、经营，在此基础上不断催生化学反应的产生，构建地产与产业良性赋能的运营新模式。

整合重构会员体系，拓宽快乐时尚家庭入口。豫园股份正在积极对接复星“有叻”平台，全面发展能够触达更多家庭客户的线上线下各类流量入口。同时，豫园股份还在加快线上流量入口的投资布局。目前，豫园股份已投资于一体的基于东方生活美学的社交平台与兴趣类电商东家-守艺人，它是中国手工艺发展研究中心的互联网产业示范点，也与豫园股份一直在布局的中国传统文化品牌产业集群能够产生良好互动。未来豫园股份还将在快乐时尚家庭入口建设方面持续发力，推动C2M战略的实质性落地的同时全面对接复星“有叻”平台，与复星C2M幸福生态系统相互赋能。

目前，豫园的战略已经清晰，组织架构已经升级，产业与地产的布局已经展开，合伙人的机制与文化也已经建立，未来将在强化、深化内部融通、协同的同时将更加积极的与复星体系内各个产业开展对接、协同，坚持C2M战略、坚持价值创造，持续推进项目实体化、产业资本化、投资私募化、机制合伙化，复星这艘快乐时尚旗舰的未来值得期待。

手握厨勺的上海 80 后参加了全国瞩目的两千人大会

10月22日至26日，中国工会第十七次全国代表大会在京开幕，承载着亿万职工的重托，来自全国各行各业的2000多名中国工会十七大代表和近百名特邀代表出席盛会。10月20日上午，81名参加中国工会第十七次全国代表大会的上海团代表，怀揣兴奋期待的心情踏上赴京的行程。他们中有连续几届参会的工会干部，有一线的来沪务工人员，也有各产业条线里的中流砥柱，而一位“80后”青年人吸引了大家的目光。

他是“80后”代表冯玉麒，是黄浦区推选的唯一的一名青年职工代表。他曾是南浦职校的一名优秀毕业生，获得过上海市“星光计划”技能大赛第一名。13年的烹饪从业经历，让他已成长为沪上第一批米其林必比登餐厅绿波廊酒楼的青年高级技师。作为绿波廊的青年点心师，冯玉麒师承上海劳模王时佳，在上海工匠陆亚明的影响下，立志把绿波廊打造为餐饮行业的排头兵。他对工作严

以律己，对技艺精益求精，与团队成员共同接待了多批外国元首和中外贵宾。他在中国烹饪世界大赛个人赛中荣获金奖，并被评为上海市技术能手。他以青年人的蓬勃朝气和对餐饮匠技匠艺的不断追求，努力向世界献上最精美、最具特色的中国味道！作为第一次参会的“80后”代表，他深感荣幸，并带去了自己作为一线员工的提案，在会上和代表们一起畅所欲言，表达愿望。

他表示：如今很多年轻人不愿从事厨师这类服务工作，餐饮业培养和留住人才很难，希望企业工会、行业工会能够通过师徒带教、技能竞赛等方式，为更多职工成长搭建阶梯，畅通晋升通道，同时传承发扬劳模工匠精神。另外，如何规范劳动关系，稳定职工队伍可能需要各级工会组织建言献策。对于厨师这个职业，冯玉麒希望将来能有更多幸福感和自豪感。他说，“国外一些国家，厨师烹饪工作结束会来到前厅跟

张惠丽：做一名传递红色正能量的使者

◎采访、撰文/顾嘉燕



房修专项小组，从白天到凌晨，从员工培训到现场品质检查，从挨家挨户走访业主到逐一拍照记录罗列问题，从与地产开发各部门沟通协调到房修流程，每一项工作都要跟进……为了促进维修工作更为有效的落地，每天都要在外面日晒雨淋，有时候一天连一口水都喝不上，沟通电话打到嗓子都哑了，还要接受业主的不理解，那段时间真的是很艰难。问及是否有过想要放弃的想法，她说：设身处地站在业主的角度去思考问题，用自己的专业和真诚，用心解决、协调每一位业主的诉求，真正做到从感动到打动，就会得到业主的喜爱和信任。在艰苦卓绝的两年里，我们的房修专项小组团队共处理了3800余项报修项目，业主投诉率为0，报修完成率和业主满意度都高达100%。

第二件事是2016年6月11日凌晨，新都国际城突发火灾。火灾事发突然，在迅速掌握现场情况后，我们迅速将客服人员分组，挨家挨户进行情况说明，安抚业主情绪。同时，联系工程部通知电梯维修人员连夜抢修，确保楼内业主第二天的正常出行，将火灾影响降到能力范围内的最小值。

火势虽然很快被扑灭，但火灾后续的各种特质，真实质朴的语言、熟练的业务知识、热情周到的服务态度、细致耐心的解答问题、良好的沟通协调能力和大事难事勇于担当。张惠丽充分发挥了共产党员的先锋模范作用，用自己踏踏实实、兢兢业业、任劳任怨的工作态度，带动着身边的每一个人。与张惠丽聊天，会有一种质朴纯善的感觉。提及自身生活，张惠丽显的不善言辞，但一提及物业工作、提及业主，张惠丽总有说不完的话题。

她说在为新都国际城业主服务了6年里，有两件事让她印象深刻：

第一件事是新都国际城2013年至2014年的维保期。2012年交付的新都国际城是复星地产首个精装修楼盘，物业人都知道，精装修房的房修工作可谓是“硬骨头里最难啃的那一根”。随着新都国际城进入精装修交付后维保的重要时期，业主们的诉求不断从四面八方向扑面而来。从创新地设立项目



客人交流，一些客人还会主动提出跟厨师合影，觉得这是件很荣幸的事情。我希望我们厨师越来越受尊重！”在中国工会十七大召开期间，冯玉麒与上海代表团的全体代

表一起，以高度的政治责任感和使命感、荣誉感，积极参政议政。通过工会十七大的平台，发挥上海80后青年代表作用，更好地为助力上海“四个品牌”建设建言献策。

（上接第4版）

外延式扩张是复星医药实现业务快速发展的另一重要方式。大健康生态下的医药板块在复星体系内经过近二十年的发展，整个产业链已经具备了“一个稳定的核”，陈启宇说，在复星的大健康战略里，要通过投资和产业协同进一步完善和丰富产业链。目前复星医药控股的医院包括禅城医院、恒生医院、钟春医院、温州老年病医院、广济医院、济民医院及珠海神城等，核定床位合计3818张。

“不是说投资团队投完了我们再来讲融合、对接、协同，”陈启宇告诉《商业周刊／中文版》，“在项目的评估阶段和尽调阶段就已经开始去磨合后协同，协同能够磨合好的项目投资成功的概率就高。”

“复星医药的确是想把整个产业链形成一个闭环，打通上下游，它的确一直是这样去考虑收购的，”王睿哲说，购买的难度也比较合理，比如通过2017年收购印度制药商Gland Pharma等平台，整体的海外布局其实已经比较清晰，“特别是Gland Pharma会让复星医药在海外的申请申报等，要比国内的一些企业更有优势。”上半年，复星医药海外收入超30亿元，同比增长106%，其中Gland Pharma的收入同比增长36%，业务收入主要来自美国和欧洲。

不过，有些协同性还没有办法很快体现出来。王睿哲说，与医院的协同性是体现在医院会提高它的医药工业产品的用量，但它收购的医院之前也是有制药平台的，同时医院管理和制药企业的管理不一样，特别是具有国资背景的，羁绊较多，整合速度会比预想的慢，仍需要一个逐步布局的时间。这也是走强生模式的复星医药面临的一项挑战。陈启宇坦言，外延式并购和整合的模式会让公司结构会更复杂，管理的幅度也相对更大。强生市值约为3753亿美元，超出辉瑞市值2511亿美元约1200亿美元，而走强生模式的复星医药市值仅为恒瑞医药市值的三分之一。“我们与强生所处的阶段不同，复星医药的医疗器械和医疗服务在全行业里还可以，但总体规模跟我们自己的药品板块相比还需要壮大。”他说，“未来复星的医药业务要跑得快，医疗服务和医疗器械这两项也会加强。”

（本文来自：彭博商业中文版，撰文：马珊珊／编辑：范荣靖、周学彦。注：文章略有删改）

上海市委常委、统战部部长郑钢淼一行调研复星

10月16日，上海市委常委、市委统战部部长郑钢淼，市委统战部副部长、市工商联党组书记赵福禧以及市工商联副主席徐惠明等领导一行来到复星开展调研。复星国际董事长郭广昌，复星国际联席总裁徐晓亮，复星党委书记李海峰，复星医药联席董事长姚方等陪同调研。

郑钢淼部长一行先后参观了复星艺术中心和复星上海总部BFC外滩金融中心，对BFC作为城市新名片推动上海卓越全球城市建设给予了高度评价。双方在BFC进行了座谈交流。

座谈交流中，郭同学首先对郑部长一行的到来表示欢迎和感谢，并汇报了复星的发展近况以及最新的战略思考。

郭广昌表示，复星是一家上海土生土长的企业，现在的使命就是要植根上海、让



全球家庭生活更幸福。复星聚焦于家庭客户的健康、快乐、富足的幸福生活需求，通过

深度的产业运营，通过持续的创新研发，为全球家庭客户智造幸福生活的闭环服务。

普陀区非公挂职总结分享会在复星召开

10月18日，普陀区委组织部在复星举行普陀区第六批机关干部赴非公企业挂职总结分享会。普陀区委组织部副部长、区编办主任徐乃毅及区委组织部相关领导、各派出单位分管领导及挂职单位党组织负责人参加会议。

今年4月，普陀区选派四名机关干部下沉到区特色“两新”企业担任党委（党支部）书记助理，挂职时间虽短，但挂职干部与挂职接收单位之间相互交流、融合，成效显著。复星作为从普陀发展起来的上海民营企业，也有幸成为了四家接收单位之一，整个挂职交流工作得到了普陀区委组织部的大力支持和指导。

现场来自复星、月星集团、拉扎斯网络科技有限公司（饿了么）和波克城市的四位挂职干部通过TED演讲，分享了挂职期间的心路历程和工作体验，并从自己的角度提出了一些建设性的思考和意见。

普陀区委组织部副部长、区编办主任

徐乃毅对派出单位和挂职企业给予挂职干部的支持、帮助和指导表示充分肯定。她表示，普陀区选派年轻干部赴非公企业挂职制度，经过多年的探索和实践，已形成了一整



套长效机制。这套机制已成为深化非公企业党建工作，提升机关干部服务区域经济发展能力素质，打通非公企业与党和政府沟通交流渠道的有效抓手，未来希望大家一起努

随后，复星国际联席总裁徐晓亮、复星医药联席董事长姚方、复星党委书记李海峰，分别汇报了复星助力上海建设卓越全球城市、复星医药在沪创新研发以及复星党建等具体工作，对助力上海打造全球城市新名片、加大医药创新与研发和实现一流党建与一流企业发展的双向促进等方面做了详细汇报。

郑钢淼部长在听取汇报后，对复星在各业务领域取得的成绩以及复星的企业社会责任感给予充分肯定。他指出，作为上海民营企业的代表，复星的发展一直受到大家广泛的关心与关注，通过此次实地调研，也更全面地了解了复星。看好复星长远的发展，也希望复星再接再厉，祝愿复星取得更好的发展，早日实现为全球家庭智造幸福生活的美好愿景。

力，进一步把人才培养、党建工作及企业经营管理融为一体，把非公挂职的后续成果固定住、转化好。

复星党委副书记、总裁高级助理祝文魁代表复星党委、董事会向普陀区委一直以来对复星党建的关心、支持和挂职干部的辛苦付出表示衷心感谢。他表示：对复星来说，普陀区派驻挂职干部来支持复星党建工作恰逢其时，不仅加强了党建力量，也使党建工作有了方向和规范。希望今后能够更多地借助普陀双向挂职、区域化党建和党务培训等平台，实现“借力普陀的根，树好企业的魂”。

普陀区非公干部挂职对复星党建形成了有益补充和加强，形成了《复星党委党建工作制度》、《复星党委党建工作指导手册》、《复星党委2018年党建工作台账》等一系列规范性制度和文件，通过对复星的了解、思考，把服务和赋能理念融入到复星党建工作中。

活力大大增强。四是动力足。好的模式必然是可持续的有效、有用的，南钢做到了。

出席本次活动的有内蒙古包钢、中国电子科技集团公司、中国人民解放军第四七二四工厂、杭州老板电器股份有限公司、洛阳国宏投资集团有限公司、上海市第一人民医院等会员单位领导以及党务工作者，南钢各基层党组织负责人，以及新华社、人民日报、新华日报、南京日报、金陵瞭望、新江北报等媒体代表。与会代表参观了南京钢铁博物馆、南京市国资委党员教育实践课堂示范点等，近距离体验南钢卓越党建模式落实落地。



2018 全国第二期卓越绩效专题活动暨卓越党建现场会在南钢召开

10月16日，中国质量协会和南钢共同主办的2018全国第二期卓越绩效专题活动暨卓越党建现场会在南钢召开。南钢董事长黄一新致欢迎辞，简要介绍了南钢60年发展历程，构建钢铁+新产业“1+6”相互赋能的复合产业链生态系统等情况，并表示“交流创造价值，共享赢得未来”，希望与会代表能够倾囊相授、倾心交流，激发更多思想火花、提炼更多精彩观点，汇聚更多远见卓识，不断推进党建工作水平再登新台阶、再上新台阶。

国务院国资委行业协会商会党建工作局局长张涛致辞表示，南钢探索卓越党建模式，发挥正确有力引领、卓越推动作用，有许多经验、价值值得进一步研究、借鉴，进行新的开发、推广。要研究建立科学、系统、有效的管理模式，要像南钢一样，在卓越党建模式上开展开拓性、创新性、有效性的科学尝试，为服务和推动新时代企业行业党的建设，保障和促进企业健康发展，做出应有的努力、更大的贡献。

中国质量协会副会长兼秘书长段永刚致辞，介绍中国质量协会的使命，以及卓越绩效模式推广和开展企业党建质量管理体系认证的探索等情况。他表示，不断提高企业党的建设质量，是企业党建一个重大课题，值得深入探讨和研究。南钢在这方面做了很好的探索，首创性地把企业管理的先进理论——卓越绩效模式的理念和方法创新性地应用到党建工作中。组织卓越党建现场会，就是希望总结分享南钢党建工作与现代化管理方法有效融合的经验成果，推动卓越绩效理念广泛深入应用。

南钢党委委员、党委工作部部长王敏从南钢党建基本情况、卓越党建模式架构、卓越党建的初步成效等维度系统汇报了南钢卓越党建模式。

南钢党委书记陶晓峰分享了践行卓越党建模式的体会：围绕新时代新目标新任务，南钢党委遵循党章，按照上级党组织要求，充分发挥党组织的政治核心和领导核心作用，结合混改企业党建工作的实践，融合现

代化管理理念，构建“党建+现代化管理”工作体系，运用现代化管理方法，努力实践党建工作规范化、系统化、科学化，促进企业高质量发展。

江苏省党建协会副会长黄文虎点评南钢卓越党建时表示，企业所有制可以改，但企业党建工作的优良传统和突出优势，不仅不能丢而且还要发扬光大，党建工作必须不断丰富、发展、提高；这次卓越党建现场会的成果很多、亮点很多，作为混合所有制企业南钢探索的党建新路富有特色，一是始终强调政治引领，二是促进有效融合，三是健全组织体系，四是不断开拓创新。

中央党校教授、博士生导师刘炳香点评南钢卓越党建时总结为四点。一是方向对。围绕中心服务大局开展企业党建工作，把党建的政治优势转化为企业的发展优势。二是方法新。党建的传统方法结合管理的现代手段，科学化地统一了党建要求、企业要求和个人需求。三是效果好。体系完整、顺畅运转、党员活跃，组织的凝聚力、战斗力、生机

复星参加中日第三方市场合作论坛 郭广昌出席总理午宴

文/孙丽



复星医药总裁兼 CEO 吴以芳与丸红株式会社社长国分作为重大中日合作项目代表与领导人合影

10月25日，复星医药与丸红签署《关于建立以药品医疗为重心的第三方市场健康医疗战略联盟的合作意向书》（以下简称“合作意向书”）。根据合作意向书，复星医药及丸红将共同在中国、日本以及第三国共建以药品、医疗为重心的健康医疗市场，双方将致力于将高品质的日本医药健康产品引进中国市场，并将中国制造的高品质医药原材料及生物医药等产品开拓进入日本市

场。同时，利用中日两国的优质医疗资源，携手开拓东盟、非洲等第三方市场。

10月26日，中日两国政府共同举办的第一届“中日第三方市场合作论坛”在北京举办。国务院总理李克强、日本首相安倍晋三出席论坛及致辞，并与重大中日合作项目代表合影。当天中午，复星国际董事长郭广昌应邀参加了总理的欢迎午宴。

2017年12月，复星医药与丸红签订协

嫁接全球一流医疗资源建立癌症早筛体系及 360 度健康管理

上海卓瑞签约日本癌研有明医院

文/郭俞佳

10月22日，复星医药控股公司上海卓瑞综合门诊部有限公司（简称“上海卓瑞”）与日本癌研有明医院（简称“癌研有明”）在外滩金融中心正式签署合作协议。

复星医药控股公司上海卓瑞综合门诊部有限公司，位于上海外滩金融中心（BFC），占地约2800平方米，拥有业内顶级医疗设备、知名专科医生集团和专属健康顾问。上海卓瑞以癌症和心血管疾病早筛、抗衰老疗程和国际专家会诊为特色，嫁接复星多年深耕大健康产业的丰富资源，引入美国、德国、日本、瑞士、葡萄牙等全球高科技医疗技术，为高净值人士提供一站式健康管理服务。

癌研有明在中国赴日医疗市场声誉卓著，是有百年历史的癌症研究会的附属医院，也是亚洲排名第一的肿瘤专科医院，其专业性和权威性得到世界认可。自成立以来，癌研有明始终致力于最前沿的癌症治疗技术的研究及开发，拥有世界先进的诊断和治疗技术，一直推动着日本乃至世界癌症世界先进医疗资源，引入美国、德国、日本、瑞士、葡萄牙等全球高科技医疗技术，以癌症和心血管疾病早筛、抗衰老疗程和国际

专家会诊为特色，并提供医美微整、健齿正畸、膏方养生、体型管理等治疗，为客户保持和全面提升健康水平，提供一站尊享式的健康服务。

复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇，复星医药高级副总裁陈玉卿，复星健控副总裁、上海卓瑞CEO许洁，日本癌症研究会理事长马田一，日本癌研有明医院院长佐野武，日本癌研有明常务理事青山博，日本自由之丘美容整形医院代表古山喜章，国内知名的中山医院朱畴文副院长以及其他嘉宾和媒体代表出席了这次“卓尔荟聚健康尊享——上海卓瑞与日本癌研有明签约仪式”。

复星医药高级副总裁陈玉卿致欢迎辞，表示复星在国内布局了多家综合医院和专科医院，包括高端医疗品牌和睦家以及在中国非公立医院排名第一的佛山禅城医院等，此次签约进一步提升复星医药产品链品质。

上海卓瑞CEO许洁向与会来宾介绍了上海卓瑞的战略愿景。主要业务分为高端体检、健康管理以及大健康延展服务三个方面。整个项目的定位是一个以健康管理、健康保健为主的轻医疗的体系。上海卓瑞将致力于整合资源，把复星旗下以及与复星有

关联的全世界范围内好的医疗资源，都汇聚在上海卓瑞平台上。上海卓瑞也将跟中山医院、第九医院、第一人民医院、曙光医院等专家网络签约，利用上海的专家网络给会员提供专科医疗服务。

日本癌症研究会理事长马田一先生随后表示癌研始建于110多年前，是日本最早的癌症研究与治疗的专业医疗机构，迄今为止在癌症研究与治疗上做出重大的贡献。癌研作为致力于消灭癌症的重要机构，一直专注于癌症的筛查。自体检中心建成后，体检客户剧增，也包括从中国来的体检者，逐年增加，去年已超过700人。

当天，日本癌症研究会理事长马田一与复星医药高级副总裁陈玉卿代表双方正式签约。

陈启宇表示上海卓瑞在BFC的落地将作为复星引进、嫁接全球和中国最优质的医疗资源，为中国老百姓最终战胜癌症做出贡献。复星会拿出最好的资源，以最好的态度来完成这个使命，与癌研有明的合作代表了复星正在与国际上优秀的合作伙伴在中国尝试探索建立一套以患者为中心，高标准、精准的并且非常人性化的癌症早期发现、早期诊断和治疗体系。

AD

复星医药总裁兼CEO吴以芳表示：“复星医药与丸红将在之前的合作基础上，以复红康合为合作平台，积极利用复星医药丰富的医药产品和在非洲已有规模庞大的营销队伍，利用丸红株式会在东南亚、俄罗斯等国家已有的市场网络，携手开发东南亚、非洲、俄罗斯等一带一路沿线国家的市场，为更广大的新兴市场国家人民造福。”

复星医药发布三季报 研发投入持续加大

文/孙丽

	营业收入
181.42 亿元	上年同期增长 39.99%
	经营活动产生的现金流量净额
20.88 亿元	上年同期增长 21.15%
	报告期内研发费用
11.14 亿元	上年同期增长 59.13%
	第三季度研发费用
4.05 亿元	上年同期增长 69.65%

10月29日，上海复星医药（集团）股份有限公司（简称“复星医药”或“公司”，股票代码：600196.SH，02196.HK）公布截至2018年9月30日前三季度经营业绩。

2018年前三季度，公司实现营业收入人民币181.42亿元，比上年同期增长39.99%；经营活动产生的现金流量净额人民币20.88亿元，比上年同期增长21.15%。

在“内生式发展”方面，复星医药以创新研发为核心发展驱动因素。目前，复星医药处于研发集中投入期，多个单克隆抗体等生物创新药、生物类似药及小分子创新药进入临床研究阶段，仿制药及一致性评价进一步提速。2018年1至9月，复星医药研发费用共计计人民币11.14亿元，较去年同期增长59.13%；2018年第三季度研发费用为4.05亿元，同比增长69.65%。复星医药生物药平台复宏汉森研发成果显著，多个自主研发的产品取得新的研发进展，如HLHX07（重组抗EGFR人源化单克隆抗体注射液）用于结直肠癌等多种实体癌适应症于中国境内（不包括港澳台地区）启动临床Ib/II期试验；HLX10（重组抗PD-1人源化单克隆抗体注射液）联合HLX04（重组抗VEGF人源化单克隆抗体注射液）用于晚期实体瘤的治疗的临床批准等。同时，经复星医药董事会批准，复宏汉森拟分拆及公开发行境外上市外资股（H股）于联交所主板上市。

复星医药积极推进仿制药“一致性评价”，持续完善“仿创结合”的药品研发体系。二叶制药收到国家药品监督管理局颁发的关于阿奇霉素胶囊的《药品补充申请批件》，该药品通过仿制药一致性评价，成为维来磺酸氨氯地平片（施力达）、草酸艾司西酞普兰片（启程）、阿法骨化醇片（立庆）之后复星医药第4个通过一致性评价的品种。

除了直接研发投入，围绕国内未被满足的医疗需求，复星医药还通过投资联营、合营公司等方式引进新技术、新模式。第三季度，复星医药细胞免疫平台复星凯特CAR-T细胞治疗产品FKC876获得国家药品监督管理局临床试验的批准，该产品将开发为用于治疗两线或以上系统性治疗后复发或难治性B细胞淋巴瘤。

在“外延式扩张”层面，复星医药进一步加快国际化步伐。报告期内，复星医药斥资1.06亿美元认购Butterfly Network, Inc.（以下简称“BNI”）D轮优先股，布局智能手机超声成像仪。BNI成立于2011年，是全球领先的手持式超声成像仪研发企业之一，致力于引领医学影像的去中心化变革。此次合作将有利于协同复星医药的医疗器械业务，并为促进医疗服务业务、提升医疗服务可及服务模式创新提供可能。”

一线链接

【复星医药入选福布斯最佳雇主榜】10月11日，福布斯发布2018年世界最佳雇主榜500强。复星医药位列第180名。

【复星医药位列“2018年中国医药

行业企业集团十强”】2018年中国化学制药行业年度峰会在南京举行。会上，发布了由中国化学制药工业协会、中国医药商业协会、中国非处方药物协会、中国医药

企业发展促进会、国药励展展览有限责任公司共同组织推荐的“2018中国化学制药行业优秀企业和优秀产品品牌”榜。复星医药位列“2018年中国医药行业企业集团十强”。

◎文/童健 王思思

我们的足迹

2017.12.29 签约
复星基金会和《健康报》社在国家卫计委
正式签约乡村医生健康扶贫项目

2018.2.4 承诺
全体合伙人在复星全球经理人年会上
庄严承诺投身乡村医生项目，开展对口帮扶

2018.4.4 出征
复星合伙人带领首批扶贫团队在
复星艺术中心宣誓出征

学术论文盖章了！ 太极可逆转帕金森症血液诊断标记物指标

权威报道抗帕

2015年，中国科学院神经科学研究所徐进教授、上海交通大学附属瑞金医院陈生弟教授与复星星太极启动了一项关于太极辅助治疗帕金森症的合作项目。

近日，相关研究成果在自然出版社子刊《细胞、死亡和疾病》(Cell Death and Diseases)上发表。

论文标题为“HIP2表达降低导致帕金森症中运动功能障碍和多巴胺神经元退化”。帕金森症是最常见的运动障碍性神经退行性疾病，在中国有超过300万患者。目前临床诊断主要依赖于医生根据患者行为学量表做出主观判断，因此研发可用于帕金森症辅助诊断的便捷、准确的生物标记物是领域内的一个热点。

HIP2是一个潜在的可用于帕金森症辅助诊断的血液分子标记物。这项研究通过运用HIP2基因编辑小鼠和PD研究中经典的6羟多巴、MPTP药物诱导模型确认了血液HIP2的水平下降会增加帕金森症的易感

性，是个有效的生物标记物。

80%帕友太极辅助治疗效果明显

在太极辅助治疗帕金森症的项目中，徐进教授团队和陈生弟教授团队对参与实验的帕金森患者的Hip2含量及行为运动能力进行了同步、双盲分析。

结果表明在接受太极辅助治疗仅6个月后，80%的帕友血液中的Hip2的含量回升，并伴随运动能力的同步改善，两者的一致性也达到了80%。

因此，这项研究首次报道了太极可以改善一个帕金森症分子标记物，同时提示Hip2也是一个可以用于帕金森症辅助诊断并客观检验运动功能的有效指标。

太极拳辅助治疗原理

星太极拳修院在首席总教官郭昌武的带领下，编著《太极拳辅助治疗康复指南——帕金森病》。

通过三年多的辅助治疗研究，在肢体标准化、呼吸节奏和心境调整三方面，将太极拳运动训练与太极拳的呼吸调息训练方法进行了巧妙结合，并结合太极桩功令帕金森患者调整心境找回自我，快乐交流，从而更加有信心战胜病魔。

陈生弟教授表示：

“通过对帕金森病人的跟踪和研究，我们发现通过正规的太极训练，绝大多数病人的症状得到了控制，在平衡能力、动作迟缓、颤抖等症状上得到了改善，也增强了他们的信心。辅助治疗可作为帕金森康复治疗法，与药物治疗一起，两者结合可带来更好的治疗效果。”



扫一扫，观看走心视频

天籁之“星”，“维”你而来！ 跨越时空，维童·复星义演唱响“中国风”

文/郭鑫

10月18日，位于上海豫园核心高区的文化地标——海上梨园，迎来了一群头戴蓝色海军帽的少年。他们是来自世界音乐大师的摇篮、世界非物质文化遗产——维也纳童声合唱团（以下简称“维童”）的童声天使们。

由复星主办的“天籁之‘星’‘维’你而来——2018维也纳童声合唱团复星特别慈善义演”在豫园·海上梨园举行。奥地利驻沪总领事、葡萄牙驻沪总领事、爱尔兰驻沪总领事、维童、复星基金会帮扶代表等上海市各界嘉宾，共同欣赏了维童所带来的精彩演出。

打开中奥教育文化交流的春天

复星基金会主席王津元表示：“这次

与维童的合作，是复星在文化艺术领域的又一重要举措。我们希望不断推广世界优秀的艺术，连结中国与国际的文化，促进公众对优秀艺术的关注、理解和参与。此外，复星基金会计划携手维童，在共同资助少年儿童音乐教育研究、国际音乐交流合作等全球公益项目等领域进行合作，为全球家庭打造幸福生态圈而共同努力。”

奥地利驻沪总领事施丽婷表示：“奥地利与中国的文化交流源远流长，很期待今后能有更多交流的空间。希望今晚的‘维童·复星之夜’会成为奥地利和中国教育文化交流的典范，相信孩子们的演出能为大家留下美好的回忆。”

复星国际执行董事、复星教育产业发展集团董事长龚平表示：“奥地利国宝维

也纳童声合唱团是艺术与教育的完美结合，其卓越的音乐教育和基础教育使学生一生受益。维童之友幼儿园作为复星文化蜂巢的重要投资项目，未来将协同复星的教育、演艺、公益等资源，相互赋能，打造幸福生态圈。在大家的共同努力下，希望维童的教育理念能够随着音乐一同漂洋过海，将经典音乐的种子播撒在中国，生根发芽。”

维也纳童声合唱团主席、艺术总监杰拉尔·德·维尔特教授表示：“随着中国对优质教育的渴求，我们将维童以音乐为特色的教育体系带到中国。同时，维也纳作为世界音乐之都，有大量的优质国际教育艺术资源，我们愿意与复星一同打造国际性平台，共同推进中奥教育和艺术领域的交流与合作。”



手绘钢琴任意弹、 席地而坐看演出 复星在公共艺术领域玩嗨了！

文/复星纽约公益基金会

纽约当地时间10月2日，复星荣获由美国最具影响力的公共艺术委员会Business Committee for the Arts (BCA)颁发的2018公共艺术年度十大项目奖BCA10。

“无论是在美国本土还是在总部所在城市的上海，复星多年来一直在公共艺术活动领域十分活跃，积极探索各类公共艺术文化项目，极具多元化，是一家真正领先的国际化企业。”美国公共艺术委员会副主席、德意志银行CSR主管Alessandra DiGiusto女士在为复星颁奖时，这样说道。

此次，复星获得了来自纽约知名公益组织“唱响希望”(Sing for Hope)的提名。下城文化委员会 Lower Manhattan Culture Council (LMCC)也为复星的公共艺术贡献获得奖项而发来了贺电。

自2016年以来，已有约60架五彩斑斓手工制作的钢琴亮相于复星蜂巢旗下纽约经典地标28 Liberty大厦广场。这些由艺术家们精心绘制的二手钢琴最终会被赠送给纽约公共音乐教育匮乏的公立学校。

在过去的三年，复星也将28 Liberty大厦内34000平方英尺的办公空间提供给艺术家们作为工作室使用。诸多名人如Kate Spade, Ariana Huffington等均到访“复星唱响希望”工作室，完成钢琴绘制。

在谈及与复星的合作时，唱响希望联合创始人Monica Yunus和Camille Zamora说道，“感谢复星，是你们赋予了这些钢琴生命，惠及一万五千名纽约市的中小学生。很荣幸，我们在不久的将来也会把唱响希望办公空间迁入28 Liberty大厦，让我们共同把音乐和爱带入纽约的大街小巷。你们对公共艺术的热情与支持，十分可贵，向你们致敬！”



豫园南翔小笼“天下第一笼”华丽揭幕

10月26日，豫园九曲桥畔的南翔馒头店在历经半年升级改造后重新开业，这是这家老字号百年历史上规模最大的一次改造。黄浦区商务委、黄浦区旅游局相关领导见证了开幕仪式。

这一笼原汁原味的“上海味道”在装潢一新、品牌升级的老店里，再次与市民和游客见面，延续百年传奇。豫园南翔馒头店的新装升级，也是豫园商城整体升级改造的重要组成部分。

经典南翔，百年传承

在开幕式现场，南翔小笼馒头第六代传人游玉敏亲自示范南翔小笼馒头制作流程，娴熟技艺彰显南翔百年传承。

豫园南翔馒头店，坐落于九曲桥畔，创建于清朝光绪26年（1900年），是一家名副其实的百年老店，也是豫园人气最火爆的点心店。闻名遐迩的南翔馒头诞生于上海嘉定区的南翔镇，后由吴翔升将其引入豫园，并开设长兴楼，这就是南翔馒头店的前身。

善于经营的吴翔升利用城隍庙游人、香客众多的特点，还用馄饨、荷叶等包装小笼，便于游客带回去与家人共享或者馈赠亲友。南翔小笼馒头也由此在城隍庙一炮打响。随着老城隍庙市场的日益繁荣，南翔馒头的名气也越来越响，在上世纪六十年代

“天下一笼 上海味道”说的就是这家神店！

九曲桥以及周边老字号所在的九曲桥广场是重点打造区域。处于该核心区域的南翔馒头旗舰店，也下决心进行升级改造，这是开店百余年历史上规模最大的一次改造。

以糅合东方文化与西方美学著称的香港著名设计师陈幼坚（Alan Chan）应邀加入南翔旗舰店品牌升级改造。他将中国版画手工艺术、剪影效果、书法笔触等设计手法以及丰子恺经典情怀人民生活绘画中的不同元素融入南翔馒头品牌的刻画和店堂装饰当中，呈现出独特的现代感和丰富的文化内涵。

此外，一些列店内用品此次也进行了重新设计，南翔馒头六代传承的历史故事被完美融合到了椅垫、餐巾纸、筷子套、外卖食物盒、手提纸袋、菜牌封面等的设计中，将外型之美与历史底蕴呈现得淋漓尽致。

值得一提的是，南翔馒头店内还打造了古朴典雅的文化墙，简洁易懂的文字将南翔馒头店的百年历程全然展现在食客面前。

美食助力公益 肩负文化传承责任

豫园南翔馒头店新店开业后，不仅推出鲛鱼小笼、香辣小笼等新品小笼，还联合湖心亭茶楼推出南翔小笼馒头专属配套套餐，给顾客经典海派美食体验。

在百年老店的品牌升级过程中，对传统饮食文化既要继承，也要创新，而创新的角度往往蕴含于对传统的重新审视和理解。比如，南翔小笼馒头与湖心亭茶的搭配就既是创新也是回归传统。当时，因为当地人爱喝茶，吴翔升便把馒头做小，放在小型竹笼格里煮，作为茶点送到茶馆。长兴馆在九曲桥畔开业后，一水之隔的湖心亭茶客，自然成了南翔小笼馒头的拥趸。一笼一茶的搭配可以说是老上海生活方式的最佳体现。

在豫园南翔馒头店开幕式的现场，著名媒体人、作家沈嘉禄先生也向来宾讲述了这段豫园往事，重新解读剖析了这两家老字号的深厚底蕴。除了饮食文化的传承，地处豫园老城隍庙的南翔馒头店更是见证了老城隍地区的繁荣发展，见证着几代上海人的城市记忆与人生记忆。由于深知其肩负的社会责任，豫园南翔馒头店在试运营阶段，特别组织了一次“重阳老上海聚会”，通过官方微信招募六十岁以上的上海老人参与试吃活动。同时

新装亮相 著名设计师加盟

去年，豫园商城启动新一轮改造，将打造豫园故里、豫园漫步以及空中豫园三大场景。所谓“豫园故里”场景，就是以九曲桥广场为中心，覆盖南北延伸的豫园老路、文昌路这条动脉，打造可品味的传统街区。

钱建农出席世界旅游经济论坛 倡导 FOLIDAY 全新生活方式

文/许欣欣

10月23日至10月24日，第7届世界旅游经济论坛在澳门成功举办。复星旅游文化集团董事长兼CEO钱建农受邀出席并发表题为“建设FOLIDAY生态系统，创造新的生活方式”的主题演讲。

澳门特别行政区行政长官崔世安、全国政协副主席暨世界旅游经济论坛大会主席何厚铨、联合国世界旅游组织秘书长祖拉布·洛洛利卡什维利等出席大会。值此中欧建交43周年之际，第7届世界旅游经济论坛以“新时代战略伙伴、新动力互利共赢”为主题，重点聚焦中欧旅游经济往来，分别探讨中国与欧盟双边关系的新动力及聚焦粤港澳大湾区的合作。

世界旅游经济论坛（以下简称“论坛”）自2012年创办至今，已吸引来自83个国家和地区超过8,000位参会者，先后接待

105个来自内地不同省区的代表团，437位世界知名的国家部长级领导、商界领袖和专家学者应邀在论坛上分享真知灼见。

澳门特别行政区行政长官崔世安致欢迎辞时表示：

现代旅游业的增长与创新，为世界经济可持续发展作出应有的贡献，期望本届论坛集思广益，为旅游业可持续发展，为建设“一带一路”，以及配合粤港澳大湾区规划出台实施，凝聚共识，引入新观点，注入新动力。

论坛大会主席何厚铨提到：欧盟是本届论坛的重点合作地区，澳门作为主办方，将充分发挥特色平台的功能，善用中国与欧盟丰富的旅游资源 and 庞大旅游市场，与中国-欧盟一道，推动旅游经济多元发展。

联合国世界旅游组织秘书长祖拉布

洛洛利卡什维利致开幕辞时强调：

建设大湾区的愿景象征着中国向前迈进，显示环球经济和旅游力量已从大西洋转移到大西洋，也证明中国决心投入建设，致力促进旅游经济发展、与世界互联互通。

建设FOLIDAY生态系统 创造新的生活方式

钱建农在10月24日发表题为“建设FOLIDAY生态系统，创造新的生活方式”的主题演讲，他表示：

“中国和欧洲均在全球旅游业占据重要地位，中欧旅游合作前景十分广阔。复星旅文通过前期对Club Med、Thomas Cook等全球领先的旅游度假品牌的投资，以及亚特兰蒂斯引入，现已围绕家庭休

还联合复星康养集团定向邀请了原南市区四个街道的“活力老人”前来尝鲜。这既是对城市历史的致敬，也能帮助老人们唤起美好的回忆。

在开幕式上，老城隍庙餐饮集团和复星康养集团共同启动“一笼爱，一笼上海味道公益活动”，类似的公益活动，还将继续在南翔馒头店上演。

“豫园故里”升级改造加速

地处上海老城厢的豫园商城是海内外游客来上海“必逛”、“必吃”、“必购”之地。为更好迎接进口博览会期间的来宾，豫园商城内的“豫园故里”片区升级改造加速推进。

在推进南翔馒头店升级改造的同时，豫园一些老字号的更新工作也提上日程，老城隍庙食品商店以经典老上海风情的装修风格崭新亮相，上海南市乔家栅旗下曾经的名品牌乔老爷松糕店在豫园文化创意制造所的努力下，携古法制作的松糕，重新回归大众视野。

除自有的老字号更新升级外，“豫园故里”片区正在引入杏花楼集团旗下的上海著名品牌杏花楼、德大西餐、功德林、沈大成、大壶春、鲜得来，这些上海人耳熟能详的餐饮名店，将与豫园商城中的南翔馒头店、绿波廊、松云楼等诸多餐饮老店一起，构筑一个海派餐饮文化体验区，为进口博览会期间的八方来宾，展示经典上海味道的魅力。

豫园股份董事长徐晓亮表示：豫园商城所在的老城厢地区是上海文化发祥地、老字号品牌的集聚地，着力打造最上海、最中国、最世界的城市文化名片。在进口博览会召开之际，豫园股份将继续推进商圈升级改造，汇聚沪上老字号，彰显上海特色，提升豫园商圈的购物体验。



豫园商城



复保星满意重疾险获首届金燕奖“年度最佳重疾(含身故)险奖”

◎文/杨晓

10月27日，保险服务创新峰会暨首届中国保险业“金燕奖”颁奖典礼在成都举办，全国政协委员、中国保监会原副主席周延礼，四川省政协副主席、省金融工作局局长欧阳泽华，中国财富传媒集团党委书记、董事长葛玮，新华社四川分社党组书记、社长惠小勇，中国保险学会副秘书长、《保险研究》主编冯占军等嘉宾出席论坛，并发表致辞和演讲。复星保德信星满意重大疾病保险荣获“年度最佳重疾(含身故)险奖”。中国平安、太平人寿、太平人寿、阳光人寿等公司分获其他奖项。

有关负责人表示，“金燕奖”的评选以大数据分析技术为基础，使用统计分析和建模研究的方法，对市场在售的保险产品对比研究、技术分析，覆盖90家保险公司、22类3800多个保险产品，以此确保评选科学、权威。“金燕奖”的评选重视机构评测，同时将消费者满意度引入评选体系，一些奖项完全通过公众在线投票产生，并通过严格的评选流程，确保能够准

确、客观地反映业界真实情况。

“金燕奖”既是行业的，也是社会的。通过评选，可以帮消费者发现优秀的保险公司和保险经理，识别优质的保险产品，更好地认识保险、选择保险产品。

此次在金燕奖上荣获“年度最佳重疾(含身故)险奖”的复星保德信“星满意重大疾病保险”作为复星保德信2017年推出的明星产品，自上市以来便受到市场的广泛好评与肯定，这款产品具有以下几款突出特点：

重疾分组多且科学

重疾100种，共分为5组，每组赔付1次，最多可赔付5次。另外，单独将恶性肿瘤分在1组也是1大亮点，由于重疾中恶性肿瘤的发生及赔付概率是最高的，若将其它一些重疾连同恶性肿瘤共同分在1组的话，一旦恶性肿瘤赔付，会使得与其同组的其它重疾失去赔付机会。因此，恶性肿瘤单独1组大大提高了多次赔付的概率，是实实在在为客户着想的产品设计。

轻症不分组

轻症40种，最多可赔付3次，而且不分组，只要不是患重复的轻症种类，在40种内的，均可申请赔付，这相较于市场上许多对轻症进行分组的产品还是具有明显优势的，对客户而言也是极为有利的。

保额递增

无论轻症也好、重疾也罢，赔付的额度是逐次递增的，就轻症而言，首次赔付金额为基本保额的20%，第2次赔付30%，第三次40%；重疾同样如此，首次赔付金额为基本保额的100%，后续4次赔付比例分别为基本保额的110%、120%、130%及140%。轻症加上重疾总共能够赔付8次，共计6.9倍基本保额。另外，保额逐次递增能够更好地解决了医疗费用逐年上涨的实际问题，让客户免除医疗通胀的后顾之忧。

重疾轻症双豁免

被保险人一旦确诊重疾或轻症，即可豁免后续应支付的各期保险费，大大缓解客

户交费压力，非常人性化。

复星保德信人寿成立于2012年9月，是美国保德信金融集团和复星集团联合发起的合资寿险公司。以“守护”为己任，复星保德信人寿致力于成为“成功与众不同”的企业，并始终以客户需求为导向，通过多元化的渠道，不断运用新科技，满足客户随时随地的保险需求，提供差异化的产品和服务，守护客户想要的未来。



更多保险资讯
请关注复保二维码



一、宏观经济

基本数据

3季度实际GDP当季同比6.5%（前值6.7%），累计同比6.7%（前值6.8%）；9月规模以上工业增加值当月同比5.8%（前值6.1%），累计同比6.4%（前值6.5%）；9月社会消费品零售总额当月同比9.2%（前值9.0%），累计同比9.3%（前值9.3%）；9月固定资产投资当月同比6.0%（前值4.1%），累计同比5.4%（前值5.3%）。

三季度需求偏弱向生产端传递，经济可能已渡过快速下降期。前3季度需求明显下行。年初以来，最终需求结构中，投资和净出口均出现下行。根据统计局初步核算，资本形成总额和净出口分别对实际GDP累计同比拉动作用为2.1%和-0.7%，分别比去年低0.1和1.3个百分点，从而带动最终需求走弱。3季度需求偏弱开始向生产端传递。3季度工业增加值和服务业生产指数当季同比分别为6.0%和7.5%，均比2季度低0.6个百分点。投资和净出口开始出现积极变化，经济可能已渡过快速下降期。地方政府专项债发行已经完成1.3万亿的任务量。随着财政资金大量投入使用，基建投资资金来源受限将得到解决，基建投资将会逐渐企稳，固定资产投资也将逐渐回升。不过，政府对基建

减税、减负有望成为稳增长重点

◎文/徐国荣

的定位为“托而不举”，基建投资回升力度有待观察。此外，“减税降费”将对对冲消费增速下降，并形成支撑。投资和消费未来将出现积极变化，经济或已渡过快速下降期。

外汇占款负增长不会制约货币政策宽松核心因素

上周央行公布9月央行口径外汇占款，余额减少1193.95亿元人民币，至21.4万亿元，为连续第二个月下跌，单月跌幅创2017年2月以来最大。我们认为外汇占款的下跌大概率是央行在境内为银行间市场提供美元流动性造成的。国内经济运行情况，三季度GDP6.5%，低于我们预期；9月，社融增速按照推算旧口径下仅为9.8%，依然不乐观。因此货币政策主要矛盾依然是保增长，储备负增长和汇率贬值压力不会成为央行宽松的核心制约因素。央行使用跨境资本管理工具的空间依然较大，因此我们认为汇率离贬值下限已较近，货币政策大概率更加关注稳增长，并保持边际放松。

投资：制造业投资持续改善、支撑总投资回升，基建、地产投资增速继续下滑

9月投资增速小幅回升，结构表现略分化。9月投资累计同比5.4%，较上月回升0.1个百分点，结束了此前连续6个月的增

速下滑。分产业来看，9月第一、三产业投资增速分别较上月回落2.5和0.2个百分点至11.7%和5.3%；第二产业投资增速较上月回升0.9个百分点至5.2%，是总投资增速回升的主要贡献项。

主要分项来看，9月制造业投资表现亮眼，基建、地产继续下滑。9月全口径基建投资累计同比0.3%、仍在持续回落，当月同比跌幅收窄至-1.1%、或与近期积极财政加大基建支出投放有关。9月制造业投资较上月大幅回升1.2个百分点至8.7%，连续第6个月回升、表现较为亮眼；其中，有色、化工、专用设备等部门中上游行业投资改善较为显著。此外，部分“补短板”领域投资表现亮眼。

供给侧改革取得阶段性成果，减税、减负有望成为稳增长重点

10月19日，国务院副总理刘鹤就当前经济金融问题指出，“过去3年来，我们在‘三去一降一补’方面取得了阶段性成果”。我们认为我国目前政策导向出现了边际转变，未来经济工作的主基调是稳增长，经济结构调整方向将更加注重微观主体的活力、韧性、创造力。上周，财政部和税务总局密集出台关于企业和个人的减税政策，给企业和个人减税、减负有望成为国家稳增长政策的重点，我们认为减税措施大概率具有可持续性，同时，我们认

为个人减税政策对中等收入群体消费有一定拉动作用，但对全国整体影响不大。

二、投资策略

上周五一行三会及国务院副总理发表积极言论支持股市发展之后，周末假期监管层进一步释放积极的股市政策。市场的连续逼空符合我们的预期，为股权质押融资、两融规模负反馈导致致跌后的技术性反弹行情。短期来看，反弹力度主要基于预期改善及存量观望资金推动。因此，中线的角度来看，我们的观点认为阶段性反弹之后如果没有真正的增量资金进场，那么行情在短期反弹之后仍存在震荡休整的需要。政策预期向积极股市政策转向，对市场的信心预期是有改善的。但是另一方面值得关注的是，经过一轮调整之后大量的场内资金已经被套牢。而在没有增量资金进场的情况下，仅靠当前的资金格局，是难以推动行情持续上涨的。因此，我们的观点认为，行情反转的确立仍需要政策落地的确认。

整体上来看，短期行情处于急跌后的超跌反弹。而短期行情在2700-2900区间附近面临前期抄底套牢盘。因此，短期行情需要关注主力资金做多的意愿情况。特别是前期抄底的主力资金之一，外资是否有继续措施大概率具有可持续性，同时，我们认

未来一定是人工智能引领的时代

——专访杏脉科学技术有限公司首席技术官房劼

◎文/朱天华

作为复星2017年资助孵化的创业团队，杏脉科技现已成长作为一家专注于医疗影像AI诊断的公司，将深度学习技术运用在疾病的早期筛查上，已推出了多个智能诊断产品，曾两度获得国际权威的肺结节检测分析大赛LUNA16第一名。2018年9月，杏脉更作为医疗人工智能的代表企业之一，受邀参加了在上海西岸举办的WAIC世界人工智能大会。未来将是人工智能引领的时代，杏脉科技又是如何将计算机技术与医疗数据两相结合，让AI技术真正造福于人的呢？杏脉首席技术官房劼回顾了杏脉科技从LUNA16大赛起步，一路走来的历程，以下为房劼参与访谈的部分实录：

杏脉跨学科团队打响医疗领域第一炮

Q：您是怎么来到杏脉的医疗板块的呢？

房劼：我2016年11月刚来复星的时候，第一站是星际大数据，后来，我们参与了一个医疗相关的比赛——肺结节检测分析大赛LUNA16，也获得了一定的名次，便决定专注做医疗诊断这一块，我本人对这一块也比较感兴趣，就自然而然到了这个团队。

Q：我听说你们这个团队只有两三人，为LUNA评选刷排名，刷了一个月就刷出来了？

房劼：一开始是两个人，后来加大投入，差不多6、7个人。LUNA有两个榜，针对两个不同的方面，通过两个榜单来考察团队不同方面的能力。一个是用CT信息检测肺结节，另一个是排除已经检测出的结节中的假阳性。九月份的时候，其中一个榜就到了第一名，到十一月份的时候，就把两个榜都到第一名了。

Q：排名高低也不是单靠体力刷出来的，技术上肯定也要十分过硬才能够拿到第一，你们团队有什么样的过人之处呢？

房劼：首先，选定一个正确的方向至关重要，否则无论费多大劲，都只能是南辕北辙；但如果方向选对的话，就可能发现捷径，更快地到达目的地。但是，就算选对了方向，到目的地的路其实还很长，还是要花很多精力去探索。

Q：那你们当时选了一个什么样的方向？

房劼：因为我们团队之前没有做过医疗这个领域，而是一直在做图像、计算机视觉这个方向，所以我们是把之前的一些技术经验完整地嫁接到医疗影像里来。我们就是一个跨学科的团队，互相借鉴学习，更容易找到方向，无论是无人驾驶、人脸识别，还是医疗影像，都需要首先从经验知识里抽象出一些概念，比如人脸识别，我们就需要根据一般人嘴角、眼角、鼻尖的距离，形成一些线，总结出这些线是如何构成人脸特征的，这个规律就需要从医学专家提供的万千数据中通过经验提炼出来，然后再用计算机的方式去实现，应用到技术性更强的专业领域。

Q：那你们会去拜访哪些人？这一套个人访问到通过技术解决问题的流程是怎么样的？

房劼：首先拜访客户，整个医疗系统里面，从公立——像医院和卫计委——到私营的——比如第三方医疗中心和一些企业，从最上面的三甲医院，到最基层的村镇卫生室，再到芬兰、日本、美国的一些海外医疗机构，我们都拜访过。了解了数据情况以及他们的实际需求之后，再和我们团队的医疗专家一起商量，看它到底是不是一个实际的临床问题，或者医学问题，探讨它的核心痛点和解决方案。我们会评估这个方案的实现程度和技术难度，从而决定这是否是我们花时间、花精力去解决的问题，同时去判断它的商业价值，看它是否是一个可复制的、可产品化的技术。当这几个纬度同时达到满分的时候，我们才会着手去做一件事情，因为毕竟团队的规模是有限的。

从医疗实际需求出发，逐一攻克技术难关

Q：您作为星际大数据的CTO主要负责什么？

房劼：除去品牌医疗，信息大数据主要服务的对象是零售、商业地产、证券、保险、人寿，包括像德邦证券、永安保险、豫园商城等，还有外部的一些零售企业，我

们为这些企业都做过一些数据或者AI方面的支持工作。集团对我们定位就是，用我们的技术能力去赋能被投企业或者下属企业，提升他们的运行效率和核心竞争力。

Q：你们对杏脉科技的商业模式有什么样的期待？

房劼：首先，因为依托于复星这样一个大的平台，所以杏脉对自己的定位肯定和小型AI创业公司不同，我们不会局限于某一个领域，而更倾向于是一个医疗影像的平台企业，各个方向我们都会去涉及，很多技术到最后不一定是由我们自主开发的，但是我们希望招揽到更多的合作伙伴，帮助我们共建这样一个平台。

Q：杏脉科技现在有啥到什么必须克服的技术难点吗？

房劼：非常多，当我们参加LUNA16这样的比赛时，就发现参赛队伍有三四千支，是一个非常拥挤的赛道，代表大家对这个问题已经研究得非常透了。但是当我们现在成立公司开始走商业化的时候，我们首先了解到的就是，目前人类技术能达到的前沿领域，离医生、医院的实际需求还差得很远，我们现在研究的每一个领域、尝试的每一条路，都可能是完全未曾有人踏足的领地。

Q：所以你们是会跟医院等医疗系统去聊，倾听他们的需求，而不是和他们说，我有一个什么技术，去向他们推销？

房劼：当然是这样，我们不能拿着锤子去找钉子，这样的话，是不可能成功的商业化的，医生直接表达的第一手需求不一定是真实的需求，就像用户永远需要一匹更快的马，他不会跟你说我要一辆汽车。所以，实际上我们需要帮助他去寻找这个实际需求。

Q：那你们会去拜访哪些人？这一套个人访问到通过技术解决问题的流程是怎么样的？

房劼：首先我觉得国内在人工智能最基础、最核心的关键技术上，特别是理论上和美国还是有一定差距的，这是在人工智能上差距最大的一个部分。但是在具体的定位上，其实差距已经缩得非常小了。从计算机视觉方面的顶级会议——CVPR、ICCV和ECCV——来看，中国人发表论文的比例已经占了相当大一部分，这是非常不容易的事情。

Q：那您还是很看好国内的自主研发能力，对吧？

房劼：其实AI算法主要依赖于人，因为中国的人口基数大，教育质量特别是理科教育质量相对来说还是不错的，但是在有一些基础领域，比如说芯片制造，需要有很多产业链的配合，和很多的启动资金，这



AI技术在多领域皆有应用价值

Q：星际大数据和C2M结合得多吗？C2M和你们所用到的这些数据是一样的吗？

房劼：当时还没有C2M。而且我们和C2M不太一样，他们更侧重于商业、品牌营销，而我们纯粹是做技术输出的部门。比如说永安保险或者豫园商城，他们非常需要对每一个门店的客流量进行预测。若能预测在不同的环境下——不管是刮风、还是下雨，还是其他节日的影响——客流将会如何波动变化。这对他们的进货、库存、客流控制都会有很大的帮助，但是这太技术化，他们自己做不了，或者并不适合组建这样庞大的团队去完成这个任务，所以我们就可以帮他们做这样的客流分析。

就拿豫园来说，我们只需要精确到各个门店就可以了，我们为每个门店规划：今天进多少货是比较合适的，因为进多了卖不掉，就变库存，会过期，造成浪费；进少了又会脱销。所以，我们要尽可能准确地预测今天会进这家店的人数，上午是多少，甚至每个小时段是多少。我们的技术已经可以把精确度控制在5%的误差之内了。

Q：中国在计算机深度学习这项技术上处于什么样的水平？很多东西还是自主研发吗？

房劼：首先我觉得国内在人工智能最基础、最核心的关键技术上，特别是理论上和中国医生并没有相关的培训或者经验，但是如果我们总结了很多专家医生看片子的经验，把这项数据通过AI融合到我们自己的系统中来，学习国外的一些先进的诊断治疗理念，把最好的医生经验推广到基层去，那我相信它完全可以在中国推广的。

Q：这会对你们有什么启发？

房劼：为什么中国需要打造影像，而日本不需要？日本检查方法论相对来说比较高，医生经验比较丰富，医生光看多波段影像的片子就能预测出冠心病的发病概率了，这一点中国医生并没有相关的培训或者经验，但是如果我们总结了很多专家医生看片子的经验，把这项数据通过AI融合到我们自己的系统中来，学习国外的一些先进的诊断治疗理念，把最好的医生经验推广到基层去，那我相信它完全可以在中国推广的。



扫一扫，了解更多未来世界

吴毅飞：供应链管理应该成为核心竞争力



复星商业流通产业发展集团总裁吴毅飞说道,“在整个商品流通的链条中包含商流,物流,信息流,资金流,而商流是C2M的驱动基础,供应链(物流,信息流,资金流)是一切商业的背后支撑。由于商业活动正飞速数字化,上下游协同成趋势,供应链的整体数字化升级正对整个企业,行业甚至整个经济都起到至关重要的桥梁作用”。而复星商业流通产业发展集团正是“以数字化供应链为核心的产业布局战略”,希望抓住供应链对产业链条进行重构的战略机遇,围绕家庭客户的需求,按照健康、快乐、富足三个板块的场景,通过建设复星商流Link平台把这些产业能力汇聚,对整体产业进行升级和赋能,从而帮助复星形成大C2M数字闭环的建设,构建复星内部幸福生态圈。本期MD说就向你道来吴毅飞的对C2M link的精彩观点。

供应链管理是一个企业的核心竞争力

Q: 您为什么选择聚焦供应链领域?

吴毅飞: 供应链是以客户需求为导向,以提高质量和效率为目标,以整合资源为手段,实现产品设计、采购、生产、销售、服务等全过程高效整合协同的组织形态,是供给侧结构性改革的重要抓手。它的本质是把消费者的需求和供给进行高速、及时的匹配,帮助企业更加精准地生产产品,让产品更加高效地到达消费者手中,尽量减少库存浪费。而中国供应链的机遇在于,过往中国经济处于红利时代,供应链并不被人重视,而目前由于国内商业正在进行彻底的商业数字化,以产品为中心的工业化经济特征正转向以消费者为中心的需求经济特征,中国供应链从薄弱的行业现状,被要求直接跃升到以数字化协同为核心的C2M产业特征,但由于供应链链条跨度大,整合难度大,产业进化周期长,因此具有供应链协同能力的生态型企业在其中扮演协同的作用价值巨大,会有着重要的战略性机遇。

中国是在一个相对薄弱的商业基础条件下,被互联网形成的需求经济,倒逼需要直接打通消费者与制造端进行产业协同的C2M发展趋势。而商流产业集团的目标现在聚焦的就是以供应链管理为核心,专注于C2M link能力的建设,打造对复星生态企业C2M升级服务能力,复星商流也要从C2M link投资平台升级成为C2M生态的基础设施提供商,进行企业化运作,建立复星2 LINK端的产业基础,链接家庭客户与复星生态企业。

复星集团商流的开端

Q: 您对C2M的理解是什么?

吴毅飞: 我认为C2M是一个未来商业生态的一个协同终局状态,而不一定是某一种特定商业模式,它是由多个具有“新”特征的分段商业组织和企业协同完成的新社会分工状态,从而造就的一种新经济生态特征。在这种环境下,其实原产业链分工依然存在,但围绕新C2M供应链特征进行数字化提升,改变职能。

C2M终极目标就是把消费需求和生产能力的高度匹配,而不仅仅是个性化定制。复星有产业投资能力,有产业运营能力,有产业金融能力,因此我们只要打造出对复星生态企业进行C2M Link的持续赋能能力,复星整个生态就有可能形成强关联闭环,造就万亿美金市值的生态组织。围绕这一点我们就一直在想,我们商流该怎么做呢?经过思考,我们认为“复星”这两个字的未来,核心目标就是代表富足、健康、快乐,也就是用C2M的方式,给消费者提供一个个以上生活的解决方案,并且现在生活解决方案,复星是依赖于复星生态旗下的一个个企业来

提供的,所以复星集团层面的优势,应该是赋能于这些旗下的生态企业,让它们更好的服务客户,反过来让这些客户更依赖和信任复星生态品牌,形成幸福大生态的循环,有了这个良性循环,复星的品牌将更易于整合更多的生态企业,加入复星的产业生态圈。这也是我们最近提出来的想法F(fosun)for B2C;因此复星商业流通产业发展集团就需要致力于服务好B,助力企业能够多渠道分销、全渠道的供应链和全渠道供应链金融的建设。

Q: 现在大家都很感兴趣“没有中间商”这个概念,复星的“没有中间商”又有什么优势?

吴毅飞: 中间商其实很难消失,因为M和C之间,仍然需要大量信息流,物流,资金流匹配的服务。只不过现在中间商应该利用数字化往两端延伸链接,提供更多粘性服务,升级成为供应链服务商,展现的商业模式也有所不同,各种转型升级的企业有的以信息流服务切入,有的以新物流服务切入,有的以金融服务切入。但供应链服务的出现意味着物流会显得越来越重要了,因为现在的物流不再只是单纯的点对点送货职能,而是承担了很多原来制造商的分拣、分选,包装职能、经销商的垫资,调拨,中转职能,以及很多零售环节的销售,配送职能,物流从是分销渠道的从属角色变成了核心角色。而我们现在不仅布局零售,还要把重点花在零售的前半段-渠道供应链的整合,为复星幸福生态圈提供完善的C2M供应链解决方案。

Q: 那商流布局的业务也有2C,这个和2B的布局有关联吗?还是分开来的?

吴毅飞: 我把商流的业务布局形象的比作一个卡车,卡车的两个轮子就是供应链物流和供应链金融,它们是我们的基础业务。卡车里面拉的是复星的产品,例如商流目前大力发展的生鲜业务,但车的引擎就是我们的2C和2B的分销渠道,它会驱动着整个商流业务协同发展,我们也希望这辆卡车未来能给一个个复星核心企业去赋能,让他们都能跑的更快。

Q: 因为复星的这些优势,您看到物流的机会,所以在3年前成立了商流事业部,又发展成现在的商流集团?

吴毅飞: 是的,当我们聚焦在供应链领域,我们才发现供应链不仅仅是物流,而物流也远远不像我们所想的只是运输,未来更多的作用是串联起从上游到下游的整个产业链。物流产业就相当于经济动脉一样,正在深入供应链,现在的互联网经济导致很多商业环节正在被重新调整,这个过程中物流会扮演越来越重要的角色,所以我们成立商业流通事业部,深入研究供应链。

在一个经济体中,无非就是产品的生产者、流通者,消费者三个角色。流通类的企业实际上还起到了替消费者甄别和筛选产品的桥梁作用,并且现在服务消费者越来越贴心,越来越多用人工智能,精准算法了解



吴毅飞 复星商业流通产业发展集团总裁

消费者,接下来的产业热点就是供应链链条的变革,我们看到的情景应该是流通业升级成供应链服务业,越来越多的融入生产领域,也就是所谓的新制造。新制造绝对不是工业4.0和机器人,而是制造业和供应链的融合,共同服务零售业,未来将分不清什么是服务业,什么是制造业。我们坚决抓住为企业供应链服务去布局,并且我们也更加知道成立商流集团的未来是什么,就是要围绕复星生态的供应链服务进行产业打造,为构建复星幸福生态圈提供闭环的产业基础。因此我们坚定的从一个投资平台逐步演化成一个供应链服务产业集团公司。

聚焦复星产业优势,围绕企业需求

Q: 能为我们解释一下商业流通事业部的具体职能和作用吗?

吴毅飞: 用一句话简单解释就是,我们不要做小复星,希望能做复星的小阿里!阿里巴巴不是零售,而是未来数字经济社会的商业基础设施的提供商,阿里有天猫、蚂蚁金服和菜鸟,实际上整个阿里的生态里面,就是以“商流、物流、资金流”这个铁三角构成的中心闭合,然后向外围去扩展不同产业。这个铁三角目前是以C为核心的。而企业的需求就更复杂——供应链、库存、生产、JIT及时生产,复星商流以B为核心,分不同产业构建分销和数据通路,构建供应链金融能力,构建供应链物流管理,就是帮助企业实现C2M去做供应链升级服务。我们已经看到了互联网已经开始从消费互联网往产业深度走了,从零售端向上游走,走向分销端、制造端、原材料供应方,越往上游,产业的壁垒和产业的knowhow就越来越深。这也正是复星深耕产业的优势。

投资求稳不求快

Q: 复星也要求快一点投出去,每年有那么多投资指标背在身上,您怎么看?

吴毅飞: 这就是我们问自己,把自己看作是企业家人还是职业经理人,当把自己当做职业经理人,天生的心态就是要完成投资目标考核,无意识的就会增加很多风险,做投资忽视风险,或无意识的隐藏风险是很容易的。做投资首先要对自己的内心负责,其次才是对指标负责,当你感觉不安全时,要宁愿顶住考核不过关的压力,也不能为完成指标而指标。经济不好的时候,完成指标的确实不容易。但我们团队经常这样说,我们应该把复星的董事当成自己球队的守门员,他们跟我们是同一个团队,只是在帮我们做最后的托底,而不能把他们当做裁判,一旦当裁判,这就有了对手博弈的心态,经常希望蒙混过关,能通过防线,取得投资胜利,但其实却埋下一个风险。

我们的任务不是单单把项目亮点呈报给董事,而是我们把自己当做企业家一样,需要真正来想这个产业,这个企业是不是机遇,到底会有哪些风险,如何去规避和防范,如何能做的更好。所以我认为,做投资的人一定要有价值观,要有企业家精神、有匠心、有产业深度,而不能为了考核去投资,这个和公司管理确实有矛盾的地方,要靠每个人的事业心和责任心去平衡。可能这也是复星合伙人体系的本质诉求吧。

Q: 商流如何备战的?

吴毅飞: 有了战略以后,核心还是用人,我最重要的事情,实际上是在思考战略和找人,用人。如何让有悟性,有商业头脑的人聚集在一起,共同去按照商流战略去发展业务,其实这是挺不容易的一件事,需要蛮长的时间去打造团队。从业务层面,商流集团现在分为两大业务板块 - 分别是供应链板块(含供应链管理,供应链科技和供应链金融),新商业板块(含大生鲜业务和医药流通业务),内部我们由MD带队在每个领域带队,并且拆分成小团队到各个细分跑道,深入产业赛跑;但同时,这两个板块又会互相协同,互相配合,有项目了就聚到一起互相探讨,互相从不同角度找问题。比如生鲜和医药流通业务天生就需要冷链物流,内在协同性很高。相互从不同角度审视项目,找寻内在风险和协同作战的可能性。

我们投资清单上的每个项目都是有属性的,第一个叫做核心物种,对核心物种要尽可能要占据大股比、重影响力,要控股;第二个是生态物种,复星可以有一定影响力,但一定要跟复星商流核心业务有很强的协同性;第三个是独角兽项目,独角兽就是我现在不能判断精准未来是不是我们的物种,但是有可能会成长得很快,并且我们能对它帮忙好赋能;第四类项目可能只要有好财务性投资机会,只要收益稳健有吸引力,我们也会尽量去抓住,企业总要生存。

从“一生一次”到“一生一世”看百合佳缘如何布局婚恋全产业链

◎转自《中国青年网》

“婚恋交友行业还有很大的成长空间”。近日,百合佳缘集团董事长田范江接受记者采访时表示,国内婚恋交友行业依然处于蓝海时代,在许多方面都还有数倍的增长空间。对于90后、95后目标用户群体逐渐缩小的质疑,他回应称要不断探索开发具有创造力和时代感的新产品,满足他们的交友恋爱需求;更是结合百合情感、婚礼等新业务新产品的拓展研发,从三大核心服务“婚恋、情感、婚礼”入手,对集团的战略转型升级、婚恋全产业链布局进行了全面阐述与深入剖析。

“我们刚刚投资了一款利用区块链技术做年轻人社交的产品”

“婚恋交友业务收入增长额为39,392万元,同比增长274%。”百合佳缘2018年上半年财报中,作为目前集团“用户和收入的主体部分”,婚恋交友业务的营收涨幅极为抢眼,2017年9月百合网、世纪佳缘两家传统婚恋网站全面启动各项业务整合,合并规模效应即在此次半年报中得以体现。不仅如此,田范江在采访中提到,婚恋交友业务未来两三年内都是集团收入的主体部分。

当然,网络婚恋交友行业面临的挑战也一直存在:国内人口老龄化的趋势日益凸显,适婚人群总人数在不断减少。面对年轻一代目标用户的交友恋爱需求,田范江指出,要不断探索开发具有创造力和时代感的

新产品,以更好地吸引年轻用户。他分析称,“很多用户从十八岁开始就有很旺盛的交友需求,可能到二十六七岁以后才会产生比较强的结婚需求。中间空档期这个阶段的产品,如果能够有所突破,活跃用户的规模就会增长”。

事实上,百合佳缘在这方面已经有了不小的动作,除了集团内部新产品的打造,田范江透露,百合佳缘已经通过投资并购等方式,整合了领域内的一些优秀团队,“我们7月份刚刚投资了一款利用区块链相关技术去做年轻人社交的产品,包括之前投资的测试星座,都是在这些领域的探索,来满足年轻人的社交需求”。

尽管挑战与压力与日俱增,但田范江对于网络婚恋交友行业的态度依旧乐观,他坚信行业还有较大的成长空间,不单局限于注册用户的增长,还体现在成功率、付费率以及付费金额的提高等方面。

“我认为和传统制造业相比,网络婚恋交友行业还处在蓝海时代”,田范江进一步解释道,虽然有50%以上的单身用户都会选择婚恋交友工具,但并非50%的结婚人口都来自婚恋交友网站,甚至该比例仅为5%-10%。

在田范江看来,在把这个空间挖掘出来之前,就不能说行业进入了红海。“什么叫红海,是你已经做得很完美了,只不过这个东西已经不需要了。我(现在)可以做最完美的BP机,但没有人需要BP机了,这时候就真的进入红海了”,田范江强调,一个

行业或一款产品有一堆问题的时候,就说明还在蓝海里头,只要改掉一个问题,市场就又会扩大一块,用户满意度会进一步提升。

相应的对于网络婚恋交友而言,平台用户数据资料是否足够真实,在线交流是否足够通畅,以及其他需要改进的问题与方向,都是提升的关键点。正如田范江所言,每改进一个方向可能就会多获取10%的用户,甚至从用户转化为客户,直至找到另一半,“这其中,我认为存在数倍的增长空间”。

自2017年9月百合网和世纪佳缘正式完成合并后,集团在婚恋交友领域的领先地位得以进一步巩固。但田范江却清醒地认识到,维护知名度和用户活跃规模任重道远,“要思考怎样去改善服务品质,提高成功率,什么时候去民政局一看50%的登记结婚人口都是在我们这找到的,那个时候可能会说这个市场我们已经占领得差不多了”。

【一则插播】

百合佳缘联合《非诚勿扰》,诚邀追求幸福的小伙伴展现自我:

【报名条件】

- 1、单身:女士20—35岁,男士23—40岁。
- 2、形象气质佳,表达好。
- 3、有稳定正规工作。
- 4、学历不限、收入不限、职业不限
- 5、愿意通过电视展示自己对幸福生活美好追求的单身人士。

联系人朱女士,微信:353813594 (添加请备注“嘉宾报名”)



因为有您,所以复星!产品及服务质量监督平台正式上线

复星集团产品及服务质量监督平台(https://contact.fosun.com/complaint)现已正式上线!

即日起,复星集团产品及服务质量监督平台正式上线,涵盖复星集团及其下属企业所有产品及服务。

您是否曾在购买、使用复星的产品/服务时有过一些不愉快的体验?是否曾尝试反馈问题但未得到有效解决?或是没有找到合适的反馈渠道?

您是否觉得复星的产品、服务还有更大的提升空间?有一些宝贵的意见、建议希望反馈?

现在,登录复星集团产品及服务质量监督平台,轻松实现所有上述需求。

因为有您,所以复星。复星渴望倾听每位客户的心声,渴望在大家的关注、监督下不断成长进步。https://contact.fosun.com/complaint,请让我们听到您的心声。



复星入局“双十一”大促 发力新零售全域营销

一边喝着咖啡一边打着高尔夫，一边做着手部护理一边欣赏钻石，一边听着轻音乐一边欣赏世界名画……这样的生活是不是很惬意？人生清单上这辈子必须要做的事情越来越多，如果有一个机构能把理想中的生活全都体验一遍就完美了。

这不，“有叻”来了，机会真的来了。

今年“双十一”，“有叻”携手复星42家成员企业，覆盖餐饮、购物、居家、旅行、健康、娱乐、时尚、金融、地产等多个消费品类，精选上万个高性价比SKU，全面启动了2018“有叻”“双十一”家庭欢购会。

这是继618“有叻”家庭欢购会后，复星“有叻”再一次来势汹涌的聚焦家庭的大型营销事件，不仅和天猫联手派出10亿的口令红包，明星直播、优惠券及各种好礼送到手软，还将在上海外滩举办一场别出心裁的家庭场景式快闪店，消费者可以0元享受快闪店内一切服务，一边感受体验“家里”里的各种产品，同时还享有全场折扣优惠，通过网上下单直接送货到家。

复星“有叻”的“双11”活动带来的同样是满满惊喜。以“我喜欢这样的生活”线下活动为新零售互动舞台，依托自身强大的运营和渠道能力，联合旗下四十余家品牌在期间为家庭消费者带来更高品质的产品、服务和优惠。结合全国范围内的线下快闪、明星直播等营销资源，让家庭消费的概念更多样化、年轻化，真正打造消费者“喜欢的生活”。

随着消费模式和消费观念的不断迭代，购物行为早已超越对物质需求的满足。品牌和产品更多服务于消费者对品质、品味的需要和对“喜欢的生活”的建筑。

复星“有叻”此次将线下活动锁定在艺术气息浓厚的上海新地标——外滩金融中

心。在近800㎡的空间里，复星“有叻”打造了颇具网红气质的“有叻”线下“种草”空间。50多家品牌深度联动，呈现了一场

集合互动性与艺术感的高格调视觉。此外，““有叻生活节”也将于同一时段在全国范围内启幕。包括成都、上海、长沙、重庆和



武汉在内的多地消费者都将同时“长草”复星“有叻”带来的全新家庭生活体验。

与此同时，线上的主题营销活动与线下种草相得益彰，打造了购物体验的完美闭环。趣味H5““有叻”“双11”欢购会”将融入“有叻”成员企业品牌，通过简单易玩的“购物车叠叠乐”游戏派送福利，让用户提前感受“礼物接到手软”的“双11”氛围。为引爆今年“双11”活动，“有叻”还邀请到近期《延禧攻略》大火的纯妃王媛可、当红小生刘昊然，于“双11”前夕与粉丝进行淘宝直播互动并送出福利。

作为第一个以家庭为服务主体的会员计划和复星C2M战略的重要赋能平台，复星“有叻”凭借自身的运营能力和资源优势吸引了越来越多实力品牌的加入。此次“双十一”，输入老庙黄金slogan“带来好运气”就能参与总价超10亿元的淘宝密令红包活动，是为老庙品牌赋能的一大重要举措。同时，旅游、医疗医美、母婴、美食、家电等产品和服务，全面覆盖年轻家庭消费场景。全球最大度假村连锁集团Club Med，在“双11”活动中提供接近5折的尊享卡价格。其它旅游产品还有打造一体式娱乐度假的三亚亚特兰蒂斯酒店、高品质旅游IP爱必依酒店等。此外，儿童益智大牌火火兔、英国皇室御用婴童车品牌Silver Cross、以色列珍宝级护肤品牌AHAVA和国内知名美食品牌维格饼家、青岛啤酒等也加入到今年“有叻”“双11”家庭欢购会活动中。

复星“有叻”这一系列主题营销活动，势必在“双11”的品牌混战中脱颖而出，吸引到更多家庭消费者的目光。“有叻”作为复星针对家庭用户打造的一站式购物渠道，拥有强大的品牌实力背景和优质消费服务，相信在今年“双11”和未来会给消费者带来更极致更完美的购物体验。

我愿意做复星时尚品牌代言人

——专访复星时尚集团董事长、Lanvin 董事长程云

◎文/谢诗辰 张鹤之

编者按：干练短发，亲切微笑，程云很“吸引人”。台上台下都极富自己风格，自带时尚气场和镁光灯。约了她，三言两语就聊起时尚这些话题以及那些投资故事，还有对时尚穿搭的建议。2016年加入复星，2018年开始担任复星时尚集团董事长、Lanvin 董事长，而加入复星之前，从毕马威审计事务所、GE Capital 大中华区财务总监、TPG Capital 财务董事、大耀创新的集团 CFO一路走来，程云拥有长达20年的管理和投资经验。得益多年职业素养，感性不失犀利。

问：记得您之前在CMF担纲CFO，现在转入进入时尚领域，是什么样的契机和心理驱动？

程云：契机是给到准备的人，我的职业的习惯是喜欢做事，停不下来，结果越做越多，越做越深。在CMF投后管理就有接触到时尚领域的项目，时尚也是我当时主要关注的一个重要板块。当管的越来越深的时候，2017年我们抓住了项目的契机和转型的机会。就是我们从小股东变成了St. John和Caruso的大股东，Tom Tailor的重组也取得了阶段性的胜利。这个时候董事就考虑是否正式成立一个集团。董事会的想法是我们必须花更多的时间精力更加长期和专业化的去做这件事。在这样的背景下2017年10月成立了复星时尚集团。

问：现在时尚集团的人员组成是怎样的？

程云：现在时尚集团一共有20位同事，其中包括财务、法务、人力、市场传播等职能部门18人，投资团队6人，产业运营团队6人。为了打造强大的投后运营及品牌重组能力，时尚集团从行业里招纳了多位拥有15年以上经验的产业专家，包括前Lacoste大中华区CEO、Michael Kors大中华区零售VP、Coach中国电商/数字化负责人等等。与此同时，时尚集团也在搭建一个自己的品牌运营团队，负责人拥有超过20年行业经验，曾成功帮助多个国际品牌进行中国市场的运营和发展。未来时尚集团希望将不仅仅能够帮助自己投资的品牌进行重组和成长，也能成为其他想要在中国市场获得成功的海外品牌的最佳合作伙伴。

问：复星对时尚的定位是什么？奢侈品吗？二者有什么异同？您理解的时尚最核心的关键词是什么？

程云：我们最近收的两个，Lanvin是一个国际著名的奢侈时尚品牌，Wolford是在贴身内衣和丝袜方面的高端奢华品牌。不过两者我觉得是不同的，不能把我们纯粹定义为一个奢侈品集团，世界上最大的奢侈品集团之一LVMH是我们想学习的对象。

但是我觉得复星的时尚集团必须要有我们的特质，我们的特质来自于一个围绕快乐为主题，给中产阶级消费带来选择的使命。我们有高端产品Lanvin，也有大众消费品Tom Tailor。因为对于大多数人来说，不会100%消费纯奢侈品。奢侈品加大众消费品的组合才符合现在的时尚潮流和消费者需求：具个性化、舒适感、好品质，更加年轻化。另外我们复星时尚植根于中国，拥有整合的中国品牌运营能力，也因为复星集团的关系，利用集团在中国的丰富资源可以帮助国际的品牌在这里更好的发展。

问：您对时尚集团当前旗下的这些项目，如果分别用一个名词来形容，会是什么？

程云：复星时尚投资的这些品牌，好处就在于每个品牌个性和特质特别的清晰。每个牌子都非常独特，非常有自己的个性。



程云说，自己也在时尚路上交了不少“学费”，但现在已经俨然复星时尚品牌代言人

Lanvin是巴黎式的优雅和浪漫，它的调性就是沉淀了法国一百多年的巴黎式的优雅和浪漫。Wolford的技术是它的一个标签，技术使得它的产品舒适到让你有第二层肌肤的感觉。St. John是曾经美国第一夫人的御用品牌，它的特点就在于针织技术。经常出差的女性最喜欢买St. John的外套，因为你折叠打包完了，到达目的地拿出来一抖就好了，不用去熨烫。Caruso是意大利最大的奢侈品男装生产厂商之一，它有很强大的生产技术和独立完整的生产线，它制作的西服内衬是纯手工缝合，可以更好地配合人的活动，依然保持舒适，挺拔这种技术在整个欧洲都是很少见的。

问：我觉得时尚集团比较独特，它旗下投资的这些品牌也好，彼此之间，每一个拿出来单独亮相的话都是闪闪发光的。这些产品彼此之间有没有什么打通，或者相互之间有什么作用？

程云：有的，我们现在时尚集团总部的职能更多的是一个投后赋能、管理，产生协同效应。不只是内部品牌的协同，也包括和复星其他集团或者是其他子公司的协同效应。St. John的标杆客户都是中高端、职场女性，同时Wolford也是比较类似的受众群体。所以从9月份开始我们已经在St. John 品牌店里卖Wolford丝袜。谈到和其他品牌的协同，我们现在也在和狼队谈时尚外延产品。

问：您平常的衣品很高级、很亮眼，是怎么修炼的？可以给大家提点时尚穿搭的建议吗？

程云：（笑）也交了很多“学费”，慢慢试出来的。我觉得每个人都要找适合自己的风格，首先色彩是女性必须有的，色彩的选择很重要。现在做时尚，我自己也是这些品牌的半个代言人。需要去不断学习和了解国际时尚的潮流和趋向，但是怎样穿着舒适的同时能更好的体现个人的气质和性格是我的穿衣准则。

问：您个人及时尚集团2019的期望是什么？

程云：2019年我们还是专注于投后运营，收购的脚步应该会放缓一点。因为我们必须沉下心来，好好的计划每个品牌的发展，重组，建设，真正地做到投后赋能。当然投资是一定要做的，但是脚步会更稳、选择会更仔细。最重要的是要把我们的这个产业集团运营起来，业绩方面有所提高。2019年，我们要加强对中国市场运营的布局，2018年很多项目都刚刚启动，所以2019年是真正可以展开工作，快速发展的一年，中国市场的成功运营是我们的重点。

我们在打造“未来银行”

——访 The Floor 首席执行官 Avi Cohen

The Floor出席了在成都举办的“2018中国·成都交子金融科技创新峰会”，并在峰会上向大家讲解The Floor的金融科技创新实践，并期待加快步伐进入中国市场，为中国的金融机构带来以色列的先进金融科技服务。

The Floor是坐落于以色列特拉维夫证券交易所的国际金融科技研发平台，The Floor管理着一个以产业需求反向推动创新的平台，在这个平台上，“商业”痛点”被转化为金融科技生态系统中和创新实验室里的解决方案。The Floor主要在金融科技、区块链和计算机安全这三大垂直领域提供专业的金融服务，并逐步塑造着“未来银行”。



Avi说，The Floor试图利用网络安全、金融科技、区块链这三个维度来实现对未来银行的改革

问：什么是“未来银行”？

Avi Cohen：随着全球化三大趋势，全球化、人口变化以及数字经济和PSI相关的监管的影响，未来的银行将逐步成为一个金融超级购物车，一方面，它可以完全抵御网络的攻击，同时它也是完全透明的，提供包括付费信息等服务，另一方面，它也是非常迅速和动态的，能够适应最新的监管和抓住最新的市场机遇。中国的BAT，还有金融科技公司都是零售商而已，他们都是零部件的提供者。目前，银行业是唯一一个依然存在完整金融服务价值链的行业，包括商业银行、投资银行，企业银行、零售银行等基础构成，未来的银行最重要的就是在这个金融服务价值链的顶端对外开放。让金融机构来挑选最好的解决方案，维持整个金融服务业的价值链。当然，还必须要实现智能化，这样才能够推动平台上一系列的功能和服务。”

问：The Floor将通过怎样的方式来塑造“未来银行”？

Avi Cohen：The Floor试图利用网络安全、金融科技、区块链这三个维度来实现对未来银行的改革。The Floor的平台上集成了以色列最顶尖的技术，我们的客户包括全球最大的六家金融机构，还有来自于中国的机构，客户可以在The Floor这个平台上自由选择人工智能、网络安全、数字支付、反欺诈、区块链等服务。这一切就是在打造未来银行。

问：The Floor的项目进展如何，有哪些成功案例？

Avi Cohen：今年5月，The Floor宣布了公司成为了特拉维夫交易所的战略合作伙伴，与特拉维夫交易所共同开发证券借贷区块链业务。证券借贷区块链业务将建立一个“私有”区块链平台。这个平台将基于企业区块链软件Hyperledger Sawtooth，把英特尔作为技术合作伙伴处理加密交易数据，并保持在其平台内交易的各方之间的保密性。区块链是我们目前致力于开发的技术之一。我们看到了在区块链中存在巨大的机遇，The Floor在成立之初就成为了英特尔的合作伙伴。我们相信在未来我们可以建立一个区块链的工厂，并帮助The Floor平台中的初创公司参与更多大型金融机构的创新项目，并取得成功。我认为现在区块链的改革将会使以色列成为这个技术的领头羊，我们也认为人们在未来将会以不同的方式来获取银行的服务。这相比20年前，是一个完全新的革命。”

问：The Floor加入复星大家庭之后，有怎样发展计划，对中国市场的运营

进度如何？

Avi Cohen：很高兴我们能够成为复星一家的成员，作为一家主要为一线跨国银行提供服务的创业公司 The Floor正在打造金融科技垂直领域的未来科技，中国的市场很大，我们期待与复星更多维度合作，以开拓中国及亚洲市场，并促进我们平台的发展和规模增长。The Floor今年在香港开设了分公司，并且我们还在积极招募更多优秀的团队加入。目前，The Floor已经引入了三家香港科技公司的加入。自2016年成立起，The Floor已迅速找准定位并一举成为了领先的创新解决方案提供商，帮助金融机构应对业务中面临的挑战与困境。公司长期愿景是把以色列科技引入亚洲并与当地企业沟通合作。10月29日，他将带领三家以色列顶尖的区块链及网络安全公司到香港路演，并欢迎任何对The Floor以其平台上的科技公司感兴趣的投资者及合作机构，到香港来参与The Floor的路演。我们已经集成了40多种金融服务综合解决方案，我们希望大家展示出我们的案例。

问：The Floor的战略布局及未来展望是怎样？

Avi Cohen：The Floor的愿景是希望通过孵化能够为全球金融行业提供绝佳方案的创新项目，同时为其合作伙伴与入驻初创科技公司提供真正的价值，并且在实现这些价值的过程中延续以色列作为金融科技中心的优势。复星作为战略投资者中的重要一步，与复星这样的全球合作伙伴合作，可以促进我们平台的发展和规模增长。此次投资The Floor的复星恒利扎根于国际金融中心之一的香港，金融产品具备优秀的全球竞争力，而The Floor平台上有着许多一流的金融科技公司，双方的合作能让同处于世界一流水平的金融服务与科技创新深入到大湾区的金融科技创新项目中。复星在全球积累了深厚的产业运营能力，相信复星以及全球伙伴的赋能下，The Floor能够加速成为全球金融科技市场的领导者。

