



最忠诚的朋友 最艰难的归途

ALPHA

阿尔法：狼伴归途

美国杰复八号 出品 艾尔伯特·休斯 导演作品 郭广昌 执行制片



购票二维码



猫眼二维码

本报由复星主办 主编：谢诗辰 视觉编辑：张翼飞
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

电话：021-23156895 邮编：200010

邮箱：times@fosun.com
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 364 期 本期 20 版 2018 年 08 月 31 日

Jamaica 8.15 US 8.17 Russia 8.23 Mexico 8.31 UK 8.24 Indonesia 9.19

Singapore 8.16 **France 8.22** US 8.17 UK 8.24 Philippines 9.5

France 8.22 Philippines 9.5 US 8.17 Italy 12.6 Turkey 9.7 Portugal 8.30 Indonesia 9.19 **US 8.17**

Philippines 9.5 Germany 9.6 France 8.22 Philippines 9.5 US 8.17 Italy 12.6 Turkey 9.7

Russia 8.23 UK 8.24 Mexico 8.31 Philippines 9.5 UK 8.24

Jamaica 8.15 Russia 8.23 Singapore 8.16 Portugal 8.30

Mexico 8.31 Jamaica 8.15 Singapore 8.16 France 8.22

UK 8.24 Russia 8.23 UK 8.24 UK 8.24

Brazil 9.6 US 8.17 Russia 8.23 Mexico 8.31 UK 8.24 Portugal 8.30 Germany 9.6 Italy 12.6 Turkey 9.7

Portugal 8.30 Russia 8.23 UK 8.24 Philippines 9.5 US 8.17 Portugal 8.30 Philippines 9.5 Indonesia 9.19

Turkey 9.7 Italy 12.6 **Brazil 9.6** UK 8.24 Russia 8.23 Indonesia 9.19 France 8.22 Philippines 9.5 US 8.17

Russia 8.23 Philippines 9.5 Turkey 9.7 Peru 9.13 Russia 8.23 UK 8.24

Philippines 9.5 Turkey 9.7 Peru 9.13 Russia 8.23 UK 8.24 Russia 8.23

郭广昌：对抗焦虑最好的办法是找到新的兴趣，比如好的产品 P03
年轻幸福生态：相亲，就是看人性、测人心，不仅仅是喜欢那么简单 P15
少年派之后，再也不曾见过如此的美国 P14/20

【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、摘编或以其他方式使用,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,不构成复星的信托披露或投资建议。

复星国际发布 2018 上半年业绩

归母净利润达人民币 68.6 亿, 同比增长 17%

- 归母净利润达人民币 68.6 亿元, 同比增长 17%, 连续 6 年保持快速增长
- 按照原金融工具准则模拟测算, 归母净利润达人民币 82.9 亿元, 同比增长 41%
- 聚焦健康、快乐生态, St Hubert、青岛啤酒、Lanvin 及 Wolford 等重点项目落地
- 报告期内, 科创投入人民币 40 亿元

(香港、上海, 2018年8月28日) 复星国际有限公司(香港联交所股份代号: 00656)及其子公司(“复星”或“本集团”)今天发布2018年上半年业绩。

报告期内, 复星国际收入达人民币 435.1亿元, 同比增长20%; 归母净利润达人民币68.6亿元, 同比增长17%; 如按照原金融工具准则HKAS 39模拟测算, 归母净利润为人民币82.9亿元, 同比增长41%。

每股盈利港币0.98元(人民币0.80元), 同比增长18%, 连续6年保持增长。过去5年间, 归母净利润及每股盈利复合增长率分别为29%和21%。

截至2018年6月30日, 复星国际资产负债继续保持稳健, 净债务比率维持在53.6%, 融资成本控制在5.18%。2018年1月, 穆迪将公司信用评级自Ba3提升至Ba2稳定。

管理层评估经调整后每股净资产为港币30.78元, 较2017年12月31日微降7.5%。调整后每股净资产微降的主要因素为二级市场波动。

复星国际董事长郭广昌表示: “2018年以来, 尽管市场持续震荡, 复星植根中国、聚焦全球家庭健康、快乐、富足的商业

模式还是充满韧性, 上半年净利润仍然实现了17%的增长(按原金融工具准则模拟测算为41%)。回顾过去10年, 复星专注于产业投资、持续创新及整合运营, 不断为股东创造价值, 公司每股账面价值从10年前的3.60港元增长到13.79港元, 10年复合增长率高达14.4%。”

“今年前6个月, 复星在全球范围内持续投资新的战略项目, 同时部分重点项目也完成了退出; 在产业运营方面, 我们历时5年打造的明星产品——三亚·亚特兰蒂斯一开业便广受赞誉; 我们持续推动重点资产对接资本市场, 豫园股份资产重组已于今年7月顺利完成; 我们也签署了多项关键战略合作协议, 与包括汇丰银行、浦发银行、新华保险等多家机构建立了全面战略合作关系, 我们还正式启动了‘有助’客户忠诚度计划, 并在短短6个月内打通了1.48亿用户。”

展望未来, 郭广昌也总结了复星国际之后的三大核心方向:

“首先, 复星将继续围绕健康、快乐、富足的核心战略进行投资布局及深度产业运营。

其次, 2017年, 复星及其关联企业完成了10笔IPO。我们将继续推动成员企业资产对接资本市场, 包括目前正在酝酿的宝宝树、复星旅游文化集团等成员企业的上市计划。

第三, 将继续夯实产业运营战略, 并持续加大科创投入, 持续提升客户体验。2018年上半年, 复星在科创方面总投入人民币40亿元, 科创助力产业运营持续升级, 我相信, 复星医药、地中海俱乐部、三亚·亚特兰蒂斯、Fidelidade、BCP等核心产业将持续带来快速且可持续发展的利润和现金流。”



党旗飘扬杭绍台, 联建共创筑精品

8月15日, 由杭绍台铁路有限公司党委、沪昆铁路客专浙江公司党工委联合主办, 中铁四局集团有限公司党委承办的杭

绍台铁路“党旗飘扬杭绍台, 联建共创筑精品”党建“联建共创”主题活动, 在浙江台州境内的杭绍台铁路第七标段建设工地拉



开帷幕。据介绍, 杭绍台铁路于2017年底正式开工建设, 将力争在2021年建成通车。工程现有站前标段8个, 参建员工近万人, 党员近千名。本次杭绍台党建“联建共创”活动, 旨在通过搭建“大党建”平台, 汇聚杭绍台铁路工程设计方、施工方、监理方等各方共同力量, 发挥党建在工程建设全过程中的引领作用, 推动构筑精品高铁示范工程。

活动现场, 复星党委书记、高级副总裁李海峰指出: 建设单位千万家, 党建联建是一家。杭绍台党委与中铁四局党委、沪昆浙江公司党委等党组织共同开展“联建共创”活动, 将“党的要求、企业追求、社会需求”三者有机融合, 搭建“大党建”工作平台, 把党员汇聚在一起, 把一线职工团结在一起, 提高了工作整体战斗力。汇聚了成长力量, 为今后的党建工作打开了新局面。

沪昆浙江公司纪工委书记王天宇代表杭绍台铁路公司、沪昆浙江公司两家活动牵头主办单位, 对杭绍台铁路党建“联建

共创”活动进行全面动员和部署。王天宇表示: 要统一思想, 充分认识“联建共创”的目的意义; 要健全制度, 充分发挥“联建共创”活动作用; 要加强领导, 确保“联建共创”活动稳步推进。同心协力, 深入扎实推进党建“联建共创”活动, 助力优质高效的推动杭绍台铁路建设工作。

现场, 杭绍台党委、沪昆浙江公司党工委还与各参建单位党组织负责人签订了《“联建共创”责任书》; 向党员突击队、工人先锋队、青年突击队授予了旗帜; 向参建单位党组织授予了“联建共创牌”。

活动结束后, 李海峰前往杭绍台铁路建设工地椒江特大桥施工现场, 对在酷暑烈日下仍坚守在工作岗位的工人进行了慰问。李海峰叮嘱工人同志们, 一定要注重施工安全, 并在项目部党组织的带领下, 齐心协力、共同奋斗, 将杭绍台高铁打造成民营主导高铁项目的标杆作品, 让中国首条民营控股高铁经得起历史检验。

转自“人民网”, 作者: 王文娟、轩召强

金一南: 中美战略博弈及关系走向

——复星党委中心组学习暨专题党课讲座

关键词:

复星党委中心组学习, 复星党校、复星大学联合出品
中美贸易战美国释放了哪些“狠招”?
中国“奉陪到底”的底气何在?
大国外交离不开交易筹码?
我们的英雄主义情怀从何而来?
解密大国崛起的红色密码。



主讲人简介:

金一南, 任职于国防大学国家安全学院, 是国内知名的军事学者, 主要研究方向是国家安全战略、国际冲突与危机处理, 曾赴美国国防大学和英国皇家军事科学院学习, 中央人民广播电台《一南军事论坛》主持人, 《中国军事科学》特邀编委。他的著作《苦难辉煌》被评价为“一部以全新的战略视野全方位描述中共党史和中国人民解放军军史的著作”。

8月13日中午, 由复星党校、复星大学联合出品的党委中心组学习暨专题党课讲座如期开始, 共计160余名来自复星一家党员代表和领越星动力的学员们来到现场听课, 并通过钉钉工作平台进行现场直播。

复星党委书记李海峰以普通党员的身份参加了学习讲座, 他认为这次学习内容主题突出, 契合当前国际形势, 紧密联系业务, 具有较强的针对性和实效性, 金一南教授分享的对于中美关系的独到见解, 对深度全球化的复星发展有非常强的借鉴意义, 希望复星全体党员认真学习领会。

在正式开讲前, 金一南教授呈现了一段2006年随中国海军881舰编队出访航行中, 历时2天半滔天巨浪的实拍录像, 画面中可以感受到当时风浪如子弹爆裂般击打窗户, 整个船体也在大幅度不停地晃动中, 也是在这种恶劣的气候条件下, 他撰写了著作《苦难辉煌》。金教授笑称, 那是一场让他难以忘怀的风浪, 也是对国产装备最大的考验。

随后, 金教授系统回顾了中美贸易战的来龙去脉, 深入浅出、提纲挈领, 直击中美贸易战的实质, 分析梳理了美国对华一系列遏制接触措施的内在逻辑, 进一步聚焦大国战略博弈。他指出, 表面看中美是贸易之争, 实际上是科技之争、主导权之争、国运之争。美国发动贸易战从本质上来讲, 就是两

企业未来发展方向, 金教授指出, 如今的全球化企业跨越国家地域, 企业利益甚至超出国家主权和国家利益, 已形成了独有的利益。这种超越还没有完整的国际政治理论、国家关系理论能够有效诠释。他认为, 企业家要拥抱意外, 主动抓住意外中蕴藏的机遇, 归结成一句话: 想都是问题, 做才是答案。如同恩格斯曾说“理论永远是灰色的, 时间之树常青”, 做成后自有理论来支撑, 这是干企业必须有的气度。

长达两个半小时的学习分享干货满满, 金教授妙语连珠、鞭辟入里, 真知灼见引发现场共鸣、掌声不断, 纷纷拿起手机记录。通过这次学习分享, 为全体党员深度解构中美贸易战的背景、实质和影响, 更为全方位地把握洞悉时局变化、拓展国际视野、培养战略思维、提升理论工作水平、加强思想政治基础、提升企业服务和应对挑战, 进一步将学习力转化为行动力和发展动力, 赋能复星发展。

通过参观学习, 全体队员经历了一次党性教育的洗礼, 尤其是对年轻党员提高党性修养、强化宗旨意识起到了积极作用。在参观中, 队员们感受到了中国共产党建党的艰辛历程, 深刻体会到了革命先辈们坚定的理想信念。大家纷纷表示, 要立足本职, 不忘初心, 砥砺前行, 牢记使命, 永远奋斗, 用实际行动践行乡村医生健康扶贫项目。

复星积极争创“全国模范劳动关系和谐企业”

——本部工会顺利完成换届选举、职代会上审议通过《集体合同》和《员工手册》

日前, 复星集团(本部)工会第五次会员代表大会暨职工代表大会顺利举行, 各职能部门150名代表参加会议。会上选举产生了复星集团(本部)工会新一届委员会、经费审查委员会、女职工委员会, 审议通过了新一轮《集体合同》和《员工手册》。

会上, 由人力资源部智慧运营中心副总经理俞涛作了《集体合同》及《员工手册》的修订说明, 由于会前工会牵头联合人力资源部、法务条线等进行意见征集, 并通过反复沟通协商, 会上文本草案获得与会代表一致通过, 并于日前完成了新一轮《集体合同》的签约。

开展了丰富多样、具有复星特色的文化建设活动, 建立了“星俱乐部”、“工匠创新工作室”、复星党校、复星大学等多个员工发展平台, 获评“上海市和谐劳动关系达标企业”称号, 目前正在积极争创“全国模范劳动关系和谐企业”。

正是这些在决定着贸易战的最终结局。谈及类似复星这样在全球深度布局的

亮相智博会: 复星科创引领健康生活“黑科技”

按下按键, 孙医生熟练地调出CT阅片界面——这些年里他看过的片子多到自己数不清。这是他第一次使用这样的机器, 几秒钟后看到结果, 他点了点头: “这样的读片效率完全超出了预想, 准确度也相当不错。”

这是8月23日在重庆举行的首届中国国际智能产业博览会上的一幕。在N5智能装备硬件馆, 复星旗下杏脉科技展台, 这台“杏脉锐影”模拟器边上人流不断。孙医生就职于重庆当地一家公立医院的放射科, 据他介绍, 他和同事们每天阅片任务非常繁重, 而且大家都认为工作效率有待提高, 早就盼着哪天有新技术能将他们“解救”出来。

孙医生说: “我重点看了肺结节的

阅片展示, (这款产品)定位还是很准的, 而且能自动显示结节性质、类型, 阅片报告也是快速生成。巴适(方言: 非常好), 希望我们医院能早点用上。”

现场工作人员介绍, 杏脉科技是复星2017年自主孵化的创业团队, 聚焦医学影像人工智能, 是复星“健康科技+智能科技”的标杆企业。杏脉科技此次参展的智能放射诊断产品“杏脉锐影”, 是一款应用于医疗辅助诊断领域的人工智能软件, 可帮助医生快速识别病变, 大大提升临床诊断效率和准确率。

科创企业集体亮相智博会, 这是复星近来在科创领域聚焦“健康科技+智能科技”成果的一个集中展示。经常被视为投资高手的复星, 如今在外界心目中的形象

正被重新定义: 深耕产业运营, 聚焦家庭客户, 科技技术创新内在竞争力。今年2月C2M智能科技峰会上, 复星宣布成立科技创新中心, 全面发力。

丰富的产业场景是复星的一大优势, 当复星开始注重在大数据、云计算和人工智能等新兴产业的创新与深耕时, “产业+场景+技术”水到渠成。比如, 星际大数据作为复星孵化的全行业大数据技术与应用服务平台, 已拥有完整的线下场景数据资源, 多渠道拓展线上数据全域覆盖。云济信息, 也是复星孵化的以数据驱动的云

平台服务商, 将企业的产业能力与服务资源汇聚在云端, 提升如企业征信、金融服务、采购协作和供应链管理等企业经营管理行为的效率。

王帆

结盟汇丰 复星与多家境内外金融机构签署战略合作协议

8月16日, 复星与中国民生银行股份有限公司在民生银行上海分行签署《全面战略合作协议》(“协议”)。复星国际董事长郭广昌、民生银行行长郑万春出席并见证签约仪式。复星高级副总裁张厚林、民生银行行长助理兼上海分行行长欧阳勇代表双方签署了协议。民生银行成为半年内继汇丰银行、浦发银行之后第六家与复星签署全面战略合作协议

的金融机构。根据协议, 双方将共同促进投融资业务资源的优化配置, 在投行、商行、交易银行、资金管理、个人金融等方面进一步合作, 支持复星C2M战略及“产业运营+科技引领”的发展战略。

戴觅觅

牵手上海交大 共同打造未来科技“独角兽”

8月9日, 复星与上海交通大学签署《复星-交通大学基金合作协议》, 双方将成立合作基金, 主要投资于上海交通大学各院系、上海交通大学校友以及上海其他联盟高校所研究、开发的处于不同阶段的科研成果。

复星和上海交通大学将围绕生物医药、大数据、云计算、人工智能、物联网、智能制造、环保科技、新材料、新能源、区块链等主要领域展开深度合作, 帮助更多有志于创业的高校科研人员实现项目落地和高校科研成果转化, 助力上海建设具有全球影响力的科创中心。

郭广昌与中国驻英大使刘晓明会晤 中英黄金时代更积极合作

当地时间8月13日上午, 在伦敦出差的郭同学一行, 赴中国驻英大使馆与驻英大使刘晓明会晤。

短短几年间, 复星在英已布局多个产业板块, 包括全球最早的旅行社Thomas

Cook, 拥有141年历史的童车品牌Silver Cross, 英国高端现代珠宝商Links of London, 已成为全球三大车联网数据创新服务商之一的The Floor, 英国专业资产管理平台Resolution, 以及英国最早的足球

俱乐部狼队。

大使详细询问复星在英业务细节, 并鼓励复星深耕英国市场, 利用自身优势把握英国在体育、设计、金融等领域机遇, 为中英黄金时代的务实合作继续增添色彩。

吴晨

扶贫路上 健康教育一个不能少



姚文平代表公益基金会向习水县捐赠医药箱

贵州北部，赤水河旁，有一片红色热土，名为习水。她曾是革命老区，更是国家扶贫开发工作的重点县。

复星全球合伙人、复星国际副总裁姚文平积极响应国家“精准扶贫”的号召，于7月23日亲领德邦证券小分队奔赴习水，实地考察，以期帮助习水加快脱贫步伐。姚文平一行在二郎乡进行实地考察，并带队走访了乡里的3名村医。

钟院长是此行最触动我们的村医之一。踏入卫生室的第一感觉是病人有点多，仔细一问才知道此处的村医原是二郎乡卫生院的老院长。钟院长是退伍军人，原本可以有更好的退伍安置，但他主动要求回到二郎乡，当时没有补贴，他自己找钱建起了卫生院，还将在部队里学到的技能倾囊相授，大幅提升了乡里当时的医疗水准。退休之后，钟院长仍然放不下乡里人，便到弟弟任村医的卫生室来驻点，也吸引了远近乡邻前来看病。虽然曾吃尽苦头，但为了那一份建设家乡的情怀，他心甘情愿。

庆丰村的卫生室在村委会三楼，卫生条件还可以，村医李显俊说起，他父亲做了“赤脚医生”30多年，把自己的药箱传给了他，而现年50多岁的他，也已行医20多年了。他感慨，做村医不容易，收入低，出诊危险，还有各种医疗责任风险。但当我们将他问什么还干村医的时候，“因为村民需要啊！”，李医生的话语平

淡无奇却十分感人。

邓云波是二郎乡3位在家行医的村医之一。说“家”其实略勉强，邓村医的家人都在几公里外，这里则是他为了方便村民看诊，自费买的一个毛坯房，简单的放着一张堆满病人档案的桌子，一张破旧的诊疗床和一把电扇。他签约服务了846户家庭的4303位村民，其中常驻人口大约1000多人，平日出诊都靠步行外出，一个月收入不过3-4千元。

在走访卫生室的过程中，姚文平亲手为每一位乡村医生送上了捐赠的药箱和一份乡村医生意外保障险，希望在一定程度上改善村医的工作条件。

23日下午，姚文平一行携全体党员代表驱车赶到位于永安镇的坪阳小学，一同抵达小学的还有460余本儿童读物和德邦员工手安置的两个爱心书架，这些赠书中有德邦员工捐赠的爱心书籍，也有公司出资购买的新书，还有送给学校老师的15本掌阅电子书。

踏进教室的那一刹那，映入同学们眼帘的是破旧的桌椅、掉漆的黑板，但在这闷热如蒸笼一般的教室里，孩子们早已一排排坐好。孩子们眼里的单纯和干净，让现场每一位同学的内心都被深深地触动。孩子们为了表达自己的心意纷纷上前为大家献上了红领巾，坪阳小学万志校长和坪阳村委会的陈太云主任也先后致辞，对此次捐书活动表示感谢。

德邦证券党委副书记董正樑代表发言，寄语在座学生通过读书见识更广阔的世界，改变人生的厚度。也希望老师们可以借助电子书，通过互联网，从更广阔的知识海洋中汲取营养，传授给孩子们。

姚文平还拜访了习水县委宋聚宗副书记。拜访中，双方就金融企业精准扶贫相关问题作了深入探讨。姚文平表示，今后德邦证券会在商品采购、资本引入及其他金融服务方面，继续支持习水县的脱贫工作。 □余匀

村医，不能后继无人

有人说，紫阳县，是一个很特别的小县城。它位于陕西，却说着四川话；山水萦绕，却长着似重庆般重叠交错的建筑；明明在北方，却又号称小香港。

这是全国唯一以道教人物名号得名的县，千年以来，它始终保持着“紫气东来，阳光普照”的气质，立于陕西省的南端。

3位村医

紫阳现有214所村卫生室，很大一部分都远离县城，乘坐每天一班的班车，颠簸一路，往往需要花上大半天才能到达。

223个村医中，已经越来越难看到年轻的面孔。村医收入低、养老无保障，让村里那些有医学能力的青年人，选择了背井离乡、去县城、去市区发展。如此一来，乡村医生“招不来、留不下”的现实问题日益凸显。在紫阳，50岁以上的村医人数占到38%，45岁以上的村医达到65%。

“当他们老去、当他们离去，那时，这些偏远的村庄、那些寄居在这里的村民，有谁能来守护？我们担心农村医疗的现状，更要担心农村医疗的未来……”紫阳县卫计局局长周礼伟对此忧心忡忡。

村医吴大军：希望我的儿子能顶上

“三官堂”得名于清朝末年这里出的一名赖姓的举人，在广东任职，三官堂是他当时的官名，当地人淳朴尚文，尊重有才能的人。

9年前，因为机缘巧合，吴大军从汉阴来到三官堂村。那时，当地医疗条件非常差，全村老小看病没有着落，有时为了看一个小病都要跑20多公里的山路到镇上。

“9年间卫生室搬了5次，从村的那头搬到了村的这头。以前的卫生室非常简陋，中西药柜、诊疗设备、办公桌一放，基本都满了。小小一间屋子，除了作为卫生室，还是我住的地方，晚上睡觉甚至需要推开中药柜把床放下。”回想起以前，吴大军感到有些苦涩。“但从去年开始，我住进了新的村卫生室，感觉工作、生活环境发生了巨大的变化。”

由于吴大军认真耐心的个性，使得他数年间服务的范围从三官堂村一个村覆盖到了邻近的汉阴、焕古，有时邻村村民都会舍近求远来找吴大军就诊，服务村民人数也超过2000人。

作为一个外乡人，年纪越来越大了，还会想到落叶归根返回家乡吗？

吴大军坦言，几年来，已经习惯了这里的工作。自己取得了输液资格，花钱添置了中药柜和药品阴凉柜，县里也给卫生室配备了中药柜，可以说，自己想在这里干到退休。

你退休了，谁来接班？
“我希望我的儿子能顶上”。

村医全世久：成都我不去，要在木王村干到干不动

44年前，全世久还是一个7岁的贪玩孩子，对什么都好奇，对什么都毫无畏惧。有一天，他碰到自己从来没见过到的东西，并不知道会炸，只听见“啪”的一声，眼前一黑……醒来，右手没了，右眼也瞎了。长大后，村里的男孩一个个外出打工，自己因为残疾很难走出去，便听



星弘团队为村医捐赠卫生室办公设备

从父亲的建议开始学医……

自小要强的全世久刻苦研习取得了乡村医生证书，1997年开始在木王村卫生室执业，这一干就是22年。如今，他是人口逾1900人的木王村唯一的村医，也是村上小有名气的中医师。望、闻、问、切，当地人偏爱中医，找他就医的村民逐渐多起来，大家都信任他，就如同自家人。

全世久说，在这里呆了一辈子，看着村卫生室从土坯房子变成明亮宽敞两层楼，能有更好的环境帮村民治好更多的病，算是达成了自己的心愿。他只有51岁，还算年轻，未来的愿望只有一个，那就是在木王村干到干不动！

村医陈文举：将基层医疗薪火相传

目前全国村医队伍中，40岁以下的已经很少，30岁以下的基本没有。因而对于村医而言，年轻，意味着他们不超过40岁。

陈文举，就是紫阳县很小一部分的年轻村医。

陈文举曾积极响应政府号召，带头捐钱为陡坡上的贫困户修路，定期出诊为不能下地的老人做检查，更曾在7.18抗洪救灾工作中作出特殊贡献，被安康市卫生系统评为“7.18”抗洪救灾先进个人称号。

靠着自己的学识、靠着自己的专业、靠着自己的努力，如今的陈文举已是远近闻名的儿科大夫，甚至外村的人也会跋山涉水来找他就医。

还会想着去深圳吗？现场有人半开玩笑地问他。

不会去了。两个孩子在这里，媳妇也适应了这里的环境，老父亲一年前故去，如今我不光要代替他赡养86岁的爷爷，更要谨遵医德、治病救人，将农村基层医疗的“薪火”传承下去。陈文举寥寥数句话，让当天在场的每一个人为这位年轻村医的坚毅、执着，而感动与敬佩。

5（我）们在行动

提升基层医疗水平和服务能力，降低困难群众就医负担，解决农村贫困人口因病致贫、因病返贫问题，帮助他们早日摆脱疾病困扰、走上脱贫致富路，这就是复星发起此次乡村医生健康扶贫项目真正的使命。

“受比施更值得感恩”，这是刘斌同学在紫阳健康扶贫期间一直提到的一句话。我们总是认为，能赠予别人的人，值得去敬重，应当用心去感激。但他说，我们献出的可能只是万分之一，但对于接受者来说可能就是全部。他们能接受我们的付出，这本身就值得我们去感恩，因为“接受给予比施予受惠更值得让人尊敬”！

□余匀

郭广昌：

好产品是好企业的灵魂

Good product is the soul of a good company

大抵所有人都想知道商业的秘诀，也希望获得别人所不知的捷径。但创立复星二十六年以来，我越发觉得商业实在没有什么秘诀可言，如果非要归纳出一点，那一定就是“产品”、“产品力”。

好产品，是一个企业特别是好企业的灵魂，比如阿里巴巴，虽然做电商，但最了不起的产品其实是支付宝；比如腾讯，如果没有微信，也不会远远超过其他竞争对手；还有像陈东升董事长带领的泰康，核心也是靠好产品一步步发展起来。

有些企业家朋友遇到了各种不顺、问题，会抱怨电商冲击、会抱怨渠道不顺、会抱怨市场不好。但让我说，其实就是你的产品出问题了。没有好产品，怎么做一个好企业？

对复星来说也是这样的，想要持续发展、想要让全球每个家庭生活更幸福，靠的就是产品。

好产品怎么做？

好产品，一定是靠时间积累出来的。所以做好产品，第一就是要耐得住寂寞，并不断进行创新研发。

比如九年前我们成立了生物创新药物企业复宏汉霖，十年磨一剑，已经发展成为全球生物医药行业的领军独角兽。而且复宏汉霖有一个核心目标，就是要让癌症成为慢性病，而且老百姓还能消费得起。

还有复星支持内部创业的杏脉科技，用人工智能和大数据，帮助医生更好的读片、判断病情。当把读片的任务交给人工智能的时候，全社会的医疗诊断的准确性和水平都将大大提升。

复星也与Kite Pharma共同在上海成立了复星凯特，专注Car-T技术在癌症治疗中的应用。通过Car-T技术，我们预计未来5-10年，癌症将变成慢性病。

其次，做好产品，还要精益求精，用匠心打磨全球好产品，好产品自己会说话。

复星在内部有个明确的要求，就是“复星出品，必属精品”。地球的负担已经

很重了，如果不是精品，你在地球造那么多垃圾干什么呢？我们宁愿不做。所以要精益求精，一定要做好产品。

有一个好产品，是位于纽约的Liberty 28大楼。这幢楼的前身是摩根大通银行总部，由洛克菲勒先生悉心打造，而他用了同样精力打造的另一幢建筑是纽约洛克菲勒中心。这幢楼有六十多年历史了，但现在看仍非常经典，这种产品力、对精致的追求让我震撼。这也是我下定决心要做好产品的原因之一。

最近我们在这幢楼的60层做了一个全纽约风景最好的餐厅，要提前三个月排队预订。这就是好产品的力量。

因为地产可以很直观的体现对产品的打磨，所以另外一个我想说的好产品，就是我们在上海的办公室——BFC外滩金融中心。只要大家去外滩看过，都给了我们很高的评价。

做好产品，要敢为人所不为，创造独特的幸福生活

好产品不一定是个建筑、一个实物，可能同时好产品也应该是做好服务，是一种生活体验、是一种生活方式。所以做好产品，作为服务的提供者一定要敢为人所不为，能够为我们的客户创造独特的幸福生活新模式。

比如我们的地中海俱乐部，虽然房间不是特别漂亮更别提奢华，但是小朋友在那里会特别开心，去了还想再去。小朋友开心了，家长也一定会开心，所以家庭客户就会在地中海俱乐部享受的难忘的假期。这是别人所不具备的，这就是敢为人所不为。

今年年初，复星用了五年时间打造的三亚亚特兰蒂斯也已正式开业。这不是酒店，而是包括水族馆、水上乐园、海豚剧场等等在内的旅游目的地。哪怕在三亚旅游相对淡季的夏天，亚特兰蒂斯入住率也非常高。所以我深感，只要我们真正做出好出来的、有特色的产品，一定会有好的反响。

做好产品，Be Smart! 踢球如此，做商业更如此

因为世界杯，大家都在讨论足球。对



郭广昌在亚布力中国企业家论坛夏季高峰会上讲述产品力如何重要：对抗焦虑，一剂好的产品足矣

我来说，足球之所以迷人，是因为它太像商业了。比如这脚任意球，非常漂亮的弧线，世界波！踢的球员叫鲁本·内维斯，英超狼队的当家球星。我相信，他在踢这个球之前一定有着充分的观察、思考和判断，才能像手术刀那样精准，一击命中。这就是Be Smart，聪明！

所以我们要做好产品，也是一样。傻大粗地去买或者是砸钱，这是不行的。包括研发，我们做好产品当然要研发，但是研发也要聪明的投入。公司越大，研发的投入越大。为什么很多人买技术，而不仅仅是自己去做？大企业以并购、以买为主？因为投入的效率非常低。所以我们做好产品还是要做聪明的投入。

无论局势再复杂，解决焦虑，一定得回归初心，做好产品！

最近和很多企业家朋友聊天，大家都感觉心情不是很好、比较焦虑，经济状况也不是最好，还有中美贸易等等问题。但是我觉得无论局势怎么复杂，无论碰到什么问

引言：8月24日-26日，亚布力中国企业家论坛夏季高峰会在江西南昌举办。此次峰会以“中国经济：初心与再出发”为主题，汇集600多位知名企业家、学者和政府官员，回眸党的初心，共同探讨中国经济改革的初心与再出发。亚布力中国企业家论坛理事长、泰康保险集团股份有限公司创始人、董事长兼CEO陈东升，亚布力中国企业家论坛轮值主席、德龙控股有限公司董事局主席丁立国，信利资本集团创始人、董事长汪潮涌，复星国际董事长汪群斌等出席会议。以下为郭广昌讲话部分实录：



郭广昌在亚布力中国企业家论坛夏季高峰会上讲述产品力如何重要：对抗焦虑，一剂好的产品足矣

题，对一个企业工作者来说，最好的解决焦虑的方法是找到乐趣。

我个人的乐趣现在是什么？我越来越对产品有乐趣，越来越喜欢琢磨产品，琢磨产品和产品的链接，琢磨如何创造更好的生活方式，等等。所以我觉得解决焦虑的方法就是找到好的方式，作为企业工作者，最好的方式就是产品本身。

我非常高兴，经过一千多天的打磨，复星集团旗下Studio 8的第一部电影《阿尔法：狼群归途》终于全球上映，9月7日将来到中国。

我已经看了四遍。说实话第一次首映的时候我是有点失望的。可那次放映之后，我们团队总结了大家的各种意见，又打磨、调整了二十多个版本。用他们的话说，突然之间就感觉电影升华了。所以，他们又满怀信心的邀请了不少观众看了好几遍，我也都在一起。现在最终放映的电影，史前史诗级别的画面加上能够打动内心的关于爱、温暖和勇气的故事，一遍遍都看不腻。

打磨好产品，不容易，但成就感非凡。我乐在其中。

沟通复星将如何打造产品竞争力，我有一个基本目标，就是“复星出品，全球精品。”郭广昌说。

在业绩发布会后半场的问答环节，郭广昌、汪群斌与复星其他管理层就多个大家关注的热点话题进行了交流互动。以下是问答环节的现场实录——

问：管理层如何看待中美贸易战和FIRMA法案的通过对复星全球化的影响？

郭广昌：首先我们对中国经济发展充满信心。其次，相信中美领导人都有足够智慧在适当时候解决这些问题。中国继续向前发展的动力是阻挡不住的。第三，复星继续看好中国发展，也会继续布局全球，包括美国、欧洲、非洲及印度等新兴国家。

问：未来几年复星在独立分拆上市方面是否有一些明确的规划？

陈启宇：复星将继续执行旗下关键资产上市的战略，其中包括目前正在酝酿的宝宝树与复星旅文在内的上市计划。

（下转第4版）

2018 台湾学生 上海暑期实习交流会圆满结束

由国台办、全国工商联及上海工商联开展的2018年台湾学生暑期实习工作已接近尾声，为进一步促进台湾学生在沪实习工作项目、丰富台湾学生在沪实习期间的工作和生活、分享实习体验，复星在8月17日于BFC主办了“2018台湾学生上海暑期实习联谊交流会”。上海市工商联、上海市台联、复星集团、中投控股集团与均瑶集团的相关负责人参加了交流会。

来自台湾的数十名学生分别在复星、中民投及均瑶等知名企业进行了为期两个月的暑期实习，并分享了在各公司的实习经验。其中在复星公益基金会实习的黄裕成博士，目前就读于北京体育大学运动市场营销专业，感谢了复星以开阔的心胸，不吝惜将集团内的项目让实习生亲身参与，以正职工水平对待，感受复星实际工作的样貌，获益匪浅。

复星集团党委书记、高级副总裁李海峰祝福台湾学生能在复星实习过程中，共

汪群斌：

创业新兴市场 换位思考与合作伙伴的关系 并最终创造价值

TO CREATE VALUE

以下是复星国际 CEO 汪群斌的分享：

引言: 8月20日的“复星30分”上,郭广昌、汪群斌分别和大家分享了关于新兴市场好的项目和价值投资机会的思考和感悟。统览全局,当前新兴市场机会不容忽视;亚非拉、中国内地和香港隐藏着巨大潜能,需要慧眼识珠。以下是郭广昌、汪群斌讲话实录:

要在多变的市场中寻找价值投资机会

希望各投资团队在新兴市场积极寻找产业投资的机会。目前美国股市保持了不错的增长,但与此同时,新兴市场的股市和货币都表现欠佳。但在目前下行的这些市场中,我们反而觉得会出现一些好的项目和价值投资机会,希望大家要高度关注包括亚非拉、中国内地和香港市场在内的价值投资机会。

关注正在高速发展的非洲

人们说不去非洲害怕非洲,去了非洲却会爱上非洲。我今年是第二次去,比第一次有了更深的感受。

首先,在总体经济水平方面,非洲的经济并没有我们想象得那么不发达。

为什么这么说呢?以前大家觉得印度经济较不发达,印度在经济发展的中会出现许多机会。但其实非洲有些国家的人均GDP已经超过了印度,像尼日利亚以前汇率较高的时候人均GDP能达到三千多美元,现在也有两千多美元,高于印度去年的一千九百多美元,而且尼日利亚有两亿左右的人口,有相当一批有经济实力的人。此外,莫桑比克、坦桑尼亚和肯尼亚等国家都还在发展,举例来说,莫桑比克随着发现大量的天然气资源,经济将有快速发展,所以我认为非洲的经济条件还是可以的。

同时非洲的商业竞争没有成熟市场那么激烈。在成熟市场,企业对客户的争夺十分激烈,但在非洲好的商品和服务却可能供不应求。现在有两百多万中国人在非洲生活,而且人数还在不断地增加。不少去的人都愿意留下,因为在那里工资相对较高,而消费相对较低。我们鼓励复星有志于前往非洲发展的同学们积极报名。

从机会角度来讲,我认为非洲的金融行业有很多机会。与30年前的中国一样,非洲现在非常需要资金来发展。所以在金融方面我们要银行先行,保险和证券跟进,同时也要结合FintTech技术,解决非洲在支付方面的痛点。



复星投资的葡萄牙BCP银行控股莫桑比克BIM银行,为当地客户带来良好的用户体验

其次,在商贸领域还大有可以继续完善、升级之处。

非洲的大卖场或连锁店还较少,电子商务因为物流的条件的限制也面临交大困难,送货容易丢件,从这个角度看,非洲的物流行业也有很多机会。只要建立起精准定位、可及性高的物流体系,哪怕是干线物流,都是市场现在紧缺的。除电商外,非洲也缺少像分销、连锁和SaaS系统等成熟供应商,我们的相关业务也可以在这些领域布局推进。

三是在科创项目方面,要多关注非洲一些自带流量的高科技科创项目。

比如像深耕非洲的传音,一看抖音在中国很火,它也做了一个,效果还不错,发展的非常快。中国模式、欧美模式在印度市场已经发展很充分了,但在非洲,相应的模式还没有全面落地,低成本获取流量或本身自带流量的模式和项目值得团队好好关注。

四是在资源领域要同时关注自然资源和文化资源的嫁接。

非洲有丰富的矿产、油气等自然资源,也欢迎中国企业去投资。自然资源之外,非洲的文化资源也让我体会深刻。美国有好莱坞,印度有宝莱坞,而非洲有一个“尼莱坞”,尼日利亚的电影制作和发行行业非常发达。非洲人民能歌善舞,所以文化资源的项目我们的团队也可以关注。

总体来说,我认为非洲是一片发展的热

相结合;三是聚焦家庭,建立有效的线上线下流量家庭会员体系,并最终汇聚到复星的“有叻”平台。重组后的豫园股份将踏上新征程,作为复星在快乐板块的重要组成部分,将发挥更大的作用。

问:公司提及净负债率60%是一个比较舒适的水平,依据是什么?如何看待资金成本的提升?

王灿:一是我们通过与国际机构的沟通交流,提出60%作为公司参考的目标;二是我们也充分考虑了公司未来业务发展的需求;三是我们也对标全球优秀企业,参

考他们的标准。

关于资金成本,复星国际目前带息负债利率水平低于市场平均水平,整体负债结构、负债融资手段还是相对多元和可持续的。

问:管理层对“有叻”跨界管理有什么规划?

陈启宇:“有叻”已打通1.48亿用户,其特色在于能有效整合复星资源,通过“有叻”,我们也在推动体系内部的科技进化,并从用户数据出发做好M端投资和运营,更好地推动C2M战略。 □李黎

去非洲创业!

我是非常同意汪同学讲的,我们投资发展要特别重视新兴市场,特别是非洲、印度等潜力巨大的新兴市场。

比如说非洲很有文化,其实非洲还有很大的资源,特别是体育。就像这次世界杯法国队赢了以后,有人就说不是法国队赢了,是非洲队赢了。

非洲有这么多好,又是工资高,又是物价低等等,但有句话还要直接讲——鼓励大家去非洲创业,鼓励大家去非洲工作。我现在就直接把它说出来了:鼓励大家去非洲创业!

当然,去非洲还是要把家庭考虑进去。所以我们要把非洲办公室建得更强、更全。大家如果有兴趣去非洲创业,作为公司来说,就是要把大家生活照顾的更好,做好后勤保障。

用创业型公司的方式方法对待复星工作

更重要的,我们不仅要去非洲创业,每一块产业也都应该按照创业型企业去做。创业型企业有这么一些特点,不仅仅依托以前的经验,而是要善于学习、善于提高自己。

头脑风暴就是一个很好的学习方式。创业不仅仅是靠一个人,而是需要一个团队来做的。很多老牌企业不如创业型企业就是因为他们觉得自己的经验很丰富,有两种依赖:路径依赖和人员依赖。依靠原来的那批人,依靠原来的几把刷子,但是当市场发生了很大变化的时候,都要毁灭了,他们还根本没有意识、没有感觉。

所以我们要用有经验但善于学习的人。学习就是要不断地进行头脑风暴,不能到了礼拜六礼拜天就像欧洲人那样去休假。我看那么多创业公司,到了礼拜六礼拜天都是灯火通明。一个公司好不好、股票值不值得买,很重要的就是看他们周六周天和每天晚上在干什么。如果都已经老气横秋,日子都很好过了的话,这样的公司还有未来吗?创业和当普通员工是不一样的,如果你想享受生活,那是另外一种工作方式。做企业只能把努力工作作为自己的享受,觉得在工作中有非常大的热情,才能把企业做好。

所以最后,我还是希望各位同学能够把创业型公司的方式和方法移植到复星,我们本身就要像创业公司一样去做。要有一种创业的心态,要有创业公司的工作方式。

VERSUS

回应汪群斌对于非洲等地投资机会的看法,郭广昌也分享了对于新兴市场价值的思考:

大山深处 有一位美丽的“尕大夫”



尕大夫马金花守护 1300 名村民健康

6月20日-21日,复星全球合伙人、执行董事龚平一行来到东乡县,深入车家湾乡马脊梁村、果园乡果园村实地调研乡村医生工作,走访基层卫生院、卫生室医疗状况,并代表复星为扎根大山的乡村医生送上免费的意外险及重疾险保单,以及笔记本电脑等设施。

在东乡县果园乡果园村,都知道有一位“尕大夫”。她的个头虽小,但心却很大。她有一个非常美丽的名字——马金花。

“全村人当中,患精神病的有4人,患糖尿病的有18人,患高血压的有44人……”对于全村患有重大疾病的村民,“尕大夫”都能脱口而出。每次出诊,马金花都会乘自己的那辆小摩托车,下到村民家中进行诊疗、救治,还定期上门对村民进行量血压等常规体检工作和宣讲医疗卫生知识。单日出诊最多的一次,达到了12次。

为了能在第一时间查阅村民的健康状况,马金花的桌子上常年摆放着三本登记本,分别是全村老年人的健康状况登记本、全村传染病状况登记本、全村高血压状况登记本。对于马金花而言,这就是她最珍贵的“大数据”。登记本中的每一个检测数据,都是自己手写输入。纵然繁琐,巨大的工作量背后,无不透着“尕大夫”的细心、认真。

马金花是土生土长的东乡人,大专学成之后,也是选择回到家乡,投身基础乡村医疗,守护全村1300名村民的健康。

“怎么看大家给你起的‘尕大夫’的称谓?”面对笔者的一提问,马金花笑了:“我挺喜欢这个称号的,叫什么都不要紧,只要我的服务能帮助到村民就好。”

“还是请大家多关注乡村医生这个群体吧。”面对镜头,马金花略有些羞涩。话虽朴实,但足以袒露她作为一名普通村医的真实想法。

解决因病致贫、因病返贫,复星在行动

“全国扶贫看甘肃,甘肃扶贫看临夏,临夏扶贫看东乡。”东乡县政府副县长马振峰毫不讳言当下东乡扶贫工作的压力。

就东乡县医疗的现状和问题,唐局长给出的一组数据或许更能说明问题——东乡县全县现有行政村229个,199个卫生室;全县现有村医231名,其中全职75名,兼职156名;有乡村医生执业资格的村医共98人,没有乡村医生执业资格的村医有133人。

唐占珍还提到,东乡县现有村医年龄偏大,知识老化,不适应健康扶贫、分级诊疗、公共卫生服务、家庭医生签约等新任务的需求。招录的乡村医疗卫生人才队伍不稳定,临聘人员数量大、工资低、社会保障滞后,大多数临聘人员、大部分村医未缴纳养老保险金,队伍稳定性差,存在安全隐患。

“通过扶持村医,从而间接地扶持到基层村医所服务的村民,是复星发起此次乡村医生健康扶贫项目真正的使命。”龚平在交流中指出,复星将结合自身优势,为乡村医生提供重大健康保险支持的同时,还将为村医提供更好的医疗培训资源,选拔优秀的村医赴复星下属医疗条件更为完善的设施当中进行培训、实习、进修,进一步提升医疗救助的水平。

龚平还表示,复星还将结合自身在康养养老,尤其是在社区养老方面的实践和优势,探求社区结对、诊疗设备捐赠、基础设施建设、重大健康保险支持、巡回诊疗等帮扶机制的长效化。 □杨冬

当前是打好 扶贫攻坚战的吉时

7月19日,顶着呼啸过境的台风“山神”,沿着唯一与外界相连的大动脉——一条九曲十八弯的盘山路,复星全球合伙人王基平、国开行海南省分行副行长刘君义一行,携带着扶贫物资,终于在晚上辗转来到此次乡村医生健康扶贫项目的首批示范县——国家级贫困县五指山市。他们此行要调研走访2个乡镇卫生院,3个乡村卫生室,3位乡村医生、2户因病致贫贫困户,1个产业扶贫基地,以及为当地乡村儿童送去去图书籍等捐赠物资。

“通什”,黎语意为“一片田地”,通什镇是黎苗族同胞的聚居地。建院已有60年的通什镇卫生院,服务总人口22919人,共有乡村医生12人。来到通什镇卫生院下属的红雅卫生室,在砖泥结构的土房里,乡村医生陈美珍一身白大褂正忙着低头填写病历。

陈美珍是土生土长的红雅村人,家人没人从事医生行业,陈美珍最初从医的“因”,是她最亲的爷爷早年因肺结核去世,所以她一直想做医生,用自己纤弱单薄的肩膀,守护那些看着自己长大的十里八乡的村民。

在完成全科医疗学业取得医师资格证书后,她毫不犹豫地回村担起了乡村医生的工作。

早年仅有15元经济补助的陈美珍,为了解决村民外出看病难、看病贵的问题,向村委会借款600元购买了一系列常用药品来填充村里卫生院库存。

“村里只有我一个乡村医生,受条件所限,在天气不好的情况下摸黑出诊是常有的事。”曾有一次半夜急诊,正巧碰上暴雨天气,匆忙赶路时还一个不慎摔进了水沟里。

村委会7个自然村,辖区人口1228人,全靠她。她还要看顾29个因病致贫人员,有乳腺癌、子宫内腺癌、地中海贫血、肾病终末期、重症精神病、肺结核病等;以及72个65岁以上的老人。

乡村医生半农半医,学习时间非常有限,但陈美珍依然想进一步提升自己的医疗服务能力。

“医生是一个终身学习的职业,很不容易”王基平为其详细介绍了乡村医生健康扶贫项目“四个一”工程中的“授渔”培



王基平在考察五指山有机茶基地

训工程,并预祝其尽早实现目标。

疾病和残疾是导致农村人口贫困的主要原因之一。在乡村医生的陪同下,王基平还特地探望了“因病致贫、因病返贫”的新村邓文英一家。

邓文英一家三口年龄加起来逾200岁,二位长寿的老人,83岁的邓文英患有膀胱结石;80岁的爱人李桂平患有风湿性关节炎,脑出血后遗症,行走困难。本应是两位老人支拄的儿子,邓明荣却患有精神分裂症。

从王基平手上接过慰问金,老人干裂的手有点发抖。“什么都不要想,安心养病,都关心着你们呢。”怕老人们听不见,王基平大声着声说。

在调研中,王基平还参加了乡村医生健康扶贫项目五指山市座谈。

“健康扶贫是打赢脱贫攻坚战的关键举措。”海南省卫计委调研员林颖强调,“此时乡村医生健康扶贫计划在海南启动,恰是海南省提升基层服务能力,打好健康扶贫攻坚战的吉时”。

“复星自创业以来,一直在扶贫上投入巨大。”王基平简要介绍了复星20余年来在教育扶贫、医疗扶贫和产业扶贫等方面的公益举措,并强调,此次希望通过复星的努力,在全国一百个县里面,真正帮助到当地的乡村医生,守护他们。 □刘波

(上接第16版)

“我们县是90%的报销率,老百姓宣传出去之后,自费部分的药也在我们报销,大部分是按90%报销。这就产生了一个问题,非贫困户无法享受到这个待遇,因此争贫困户的问题就比较多。还有就是有几个县的贫困户只要报是贫困户,到了医院去以后,就不交钱先诊疗,诊疗以后走人,然后再交钱。而且还专门的报销员陪着他们服务,享受专家级的待遇。在长效机制这一块,我们建议把贫困户和非贫困户纳在一块儿考虑。但是又产生一个问题,当地政府出钱的压力非常大。所以说请上级部门、中央层面考虑一下。因为医疗这一块,不能只照顾贫困户,不能把非贫困户也照顾到贫困户当中来。”

整整一个下午,县长们、一次次地争发言,在这个过程中,大家对彼此各个县的情况有了深入的了解,也互相取经,给予建议,总结出共同的痛点。

当通知他们讨论结束,进行下一个总结环节的时候,县长们说:怎么时间那么快?

傍晚的总结气氛则是轻松且多干货

的。在场的所有人都成为了朋友,更确切地说,是战友。一天的会议,各位把难点和痛点都一一说清,理清,为“乡村医生”健康扶贫项目能更好地做下一阶段战略部署提供了非常好的基础。

复星国际执行董事、首席执行官汪群斌在会议的最后感谢了所有来自34个县的78位相关领导及与会嘉宾:“复星从事乡村医生健康扶贫项目,我们的初心就是要赋能村医,缓解村医群体面临的困难,是推动贫困乡村健康管理工作的关键。但在实践中,我们深刻感受到,为了切实解决乡村健康“最后一公里”的问题,由政府牵头建立一个完善的长效机制还是非常必要的,企业则可以作为一个良好的补充,根

据自身的能力,参与到健康扶贫的具体项目中去。在党和国家的领导下,再加上国家卫健委在机制上进行引导,更多企业一起加入后一定能使帮扶的取得更为显著的效果。”

复星基金会方面表示,除了关心扶贫、健康和乡村医生外,项目还希望落实到产业上。产业是活力之源,未来复星将利用本身产业优势,聚合社会广泛资源,搭建扶贫开放平台。复星也希望借这个平台最大可能动员社会资源,推动更多机构、企业和个人关注乡村医生群体,加入乡村医生扶贫,从而扎实推动健康扶贫工作,助力2020国家脱贫攻坚的实现。 □俞曦



我有故事，你有蜂蜜水么？

——记乡村医生项目“一县一品”产业帮扶对洽会

我有故事，你有蜂蜜水么？如果你没有的话，没事儿，我这里有。我这儿还有米酒、红心猕猴桃、泡泡、牛肉干等等，咱们可以一边吃，一边唠……最近复星艺术中心在办一个展，展的名字叫“Saudade”，这词儿的大概意思就是对逝去的一段美好时刻的追忆。虽然官方没有一个中文词汇能够直接翻译，但我一下子就理解了它，这词儿于我就是——“乡愁”。诗人余光中说乡愁是一张窄窄的船票，也是一枚小小的邮票，而对我来说，乡愁可能是联系到家乡的一种形状，可能是一种颜色，也可能是一种味道。

每个人都有家乡，每个家乡也都有属于自己的一份特产，乡村医生项目选定我们县和其他33个县作为驻点县，在帮助乡村医生之外也计划对我们进行产业扶贫，8月1日，在外滩金融中心S1栋复星总部36楼举行了“超级半小时”——国家级贫困县“一县一品”产业帮扶对洽会，我和我来自其他县的朋友们都把家乡的特产带来了，每个特产背后都有一个故事，您先听我叨叨几个。

山西泡泡：对，就是那个土味儿

我的老家在山西大同。每年腊月二十三，

老家家家都要做泡泡，也就是俗称的“面豆”。泡泡是用小麦面粉，加深井泉水，配盐、椒叶、芝麻、鸡蛋等佐料，手工和面发酵，做成豆状颗粒，放入把白土烧得滚烫的大铁锅中翻炒几分钟，酥脆可口的泡泡就能入口了。是的，没听错，里边儿必须得有土。一般的土它不能用，它一定得白，细，干净，无杂质。地上长庄稼的土不能用，必须到地下的老窑洞中去找。现在离家很多年了，基本吃不到泡泡，可每次过年一回家，吃一口，这嘴里有点淡淡的土味儿，对，就是这个味儿。想想真是神奇，这么平凡的一个小食，竟然给了我感动。

云南屏边五色花米饭：承包了我最美好的童年记忆

妈妈在群里发了花米饭，我的童年回忆之一。小时候在云南过暑假，在一个有三层楼幽暗的阿姨家里做的花米饭，也没在其它地方吃过。“快来尝尝花糯米饭，用手捏一捏再吃。”阿姨总这么招呼我。当时觉得这么多颜色，真好看。尝起来也是香香甜甜。阿姨家门口还有一条小水沟，很多户门口都种了花。那个时候的我喜欢玩呼啦圈、滑板车。羡慕家里有大电视可以放五张动画DVD的阿姨，还有童装店对面的小笼包老板（可以天天吃小笼包）。我都忘了我那时

候几岁，只是感觉好远。

金寨手工挂面：别以为只有红酒有年份，我们大金寨的手工挂面也是分年份的

我爱吃面，从小就爱，但可能是被家乡的面宠坏了。长大离家后，吃到的面都觉得：啧啧。不过想来也是，我家的挂面都是手工30个小时做的。小时候最喜欢玩醒好的面，一拉可以拉到三四米长，细如发丝，还不会断。不过要是那一年的雨水多，做的挂面就容易拉断，所以别以为只有红酒有年份，我们大金寨的手工挂面也是分年份的。每个人都有自己的家乡，可能我们在的都是小地方吧，但越小的地方就越会产生差异化的特产。这些特产，其实都存在好多好多年了，却只在当地出现，或者只存在于游子的记忆中。我们希望它能延续下去，更希望它能被更多人认识和了解，通过特产，知道我们这个地方，当然，我们在8月1日的“一县一品”产业帮扶对洽会上也有很多有趣的小故事呢——

海南保亭县展位：“你尝尝，快尝尝，海南的红毛丹，来来来，我给你剥。”“我们这里的百香果真的不一样，你喝一口，配蜂蜜更好吃！”海南临高县展位：“来来，尝尝包芯的

菠萝蜜，我给你挑一个。记得用手套，否则会粘手。记住啊，一会吃完了菠萝蜜不能吃蜂蜜的啊。”云南屏边县展位：“真的，你相信我。我的猕猴桃和别家的真的不一样。真的和周至的不一样。你看我家的，红心的！”江西莲花县展位：“莲花，是一个美丽的地方，我们这有三宝：莲花、血鸭、还出了个世界冠军。”

34个国家级贫困县中的所有特产在会上展示，一个个县长和驻点队员们站在自己家的特产桌后面，非常热情地为自家特产推荐代言，场面热闹非凡，使这次“超级半小时”——国家级贫困县“一县一品”产业帮扶对洽会成为当天活动的最大亮点。这次对洽会是复星以健康扶贫为抓手，探索产业扶贫的一次尝试。复星基金会认为，扶贫工作除了关心扶贫、健康和乡村医生之外，也要落实到产业上。产业是活力之源，未来复星将利用自身产业优势，聚合社会广泛资源，搭建扶贫开放平台，为带动贫困县的产业发展，助力扶贫攻坚的最后

一公里。中秋节将至，基金会也将和乡村医生项目一起推出一县一品公益大礼包，礼包将包含六种神秘特产，全部来自项目的驻点县。具体是哪六种惊喜特产呢？敬请期待。 □卢曦

陈启宇：

创新和国际化两手抓 中国药企要做好六件事

Innovation and internationalization

引言：8月18日，中非卫生合作高级别会议暨第三届北京健康大会期间，复星医药通过复星基金会向赞比亚卫生部捐赠价值24万美元的青蒿素类抗疟药品。在大会的“北京国际医疗器械监管与发展高峰论坛”专题论坛上，复星国际联席总裁、复星健控董事长、复星医药董事长陈启宇作为中国医药企业代表，发表了题为“中国创新健康产业发展之路”的主题演讲。陈启宇提出，创新和国际化已经成为中国医药企业发展的主要方向，走好创新健康产业发展之路，中国医药企业必须要做好六件事。

创新健康产业发展的六件事

在“北京国际医疗器械监管与发展高峰论坛”专题论坛上，陈启宇作为中国医药企业代表，发表了题为“中国创新健康产业发展之路”的主题演讲。以下为发言摘要：

非常高兴作为中国医药企业的代表，来参加今天的会议并作主题演讲。首先向大家简单介绍一下复星医药。复星医药成立于1994年，业务覆盖医疗健康全产业链，主要包括药品制造与研发、医疗服务、医疗器械与医学诊断、医药分销与零售。同时，复星医药是中国领先的医药分销与零售企业国药控股的战略伙伴。

作为中国领先的医疗健康产业集团，复星医药注重创新研发和国际化布局。在研发的国际化方面，公司已经在欧洲、美国、印度等地建立了国际化的研发团队。在制药和医疗器械领域，复星医药在印度、欧洲、以色列均有布局。在国际营销和市场方面，复星医药最早在非洲拓展和布局。目前，已经在非洲拥有6000多名员工以及覆盖非洲30多个国家地区的成熟药品营销网络。

2010年，复星医药拥有自主知识产权的创新药注射用青蒿琥酯通过世界卫生组织（WHO）的产品预认证，正式进入非洲市场。这款创新药也是获WHO推荐的重症疟疾一线治疗药物。现在，非洲因疟疾死亡人数从每年200万降到了每年不到50万，我们可以非常自豪地说，这其中非常重要的原因之一就是注射用青蒿琥酯全面进入这个市场。

今天，中国的医药企业正在以以前前所未有的速度发展。创新和全球化已经是中国医药企业发展主要旋律和主要方向。围绕中国医药企业的创新健康产业发展之路，我有六点想法与大家进行交流。首先，中国医药企业要做实基础创新研发。最近国家正在推进仿制药一致性评价，中国医药企业在实施这一政策的过程中，实际上是在做研发创新的“补课”，以及对做实创新研发的基础，全面提升药品和器械耗材的质量，提升产品的性价比和全球竞争力，保证广大患者使用基本医疗药品和医疗器械的安全性和有效性。同时，做好仿制药一致性评价也有利于未来中国医药企业打造面向全球的创新能力和

产业制造竞争力。第二，中国医药企业的研发创新要立足于中国国情，做更多中国患者可负担的重大疾病的创新。

中国是一个人口众多的国家，拥有13亿多人口，与印度相当，也与整个非洲的人口相当。以往全球的药品和医疗器械的创新主要以美国、欧洲为主，产品的价格非常昂贵。但这样的价格对于欧美的经济基础、消费能力、人口数量来说是可负担的，某种意义上也促进了他们产业经济的发展。但是这样的价格在中国就不可行。即便是用于罕见病治疗的孤儿药，在中国使用与美国和欧洲相同的价格，也是不可能的，因为在中国可能患者数量拥有几十万乃至于几十万，这是中国的人口基数决定的。所以说我们要走可负担的创新研发这条道路。

无论是小分子药物，大分子药物，或者是医疗器械，我们都要以可负担以及创新这个双重的标准来制定研发路径。同时，企业要实现长期的可持续发展，还要把握最前沿的、具备弯道超车的技术创新的机会。比如在细胞治疗、基因治疗、智能医疗器械、基因诊断、大分子联合用药等领域，要把握住契机，用低成本、高质量的创新，实现弯道超车，在全球医药创新领域的竞争中站稳脚步。

第三，中国医药企业要积极参与创新为起点、为抓手，打造全球的创新能力和全球供应链体系。

今天所有的竞争都是基于全球化的竞争，之所以形成全球贸易战这样一个状况，也是因为全球化的不可遏制。所以说打造全球的创新链、全球的供应链，是中国医药企业创新发展非常重要的一环。

比如复星医药正在打造一个整合跨越中国、美国、印度将来乃至覆盖非洲的全球化体系，通过研发的技术储备，研发的快速放大临床试验，市场的布局开拓等，以这几个市场的差异化来实现快速并且全覆盖的药品创新研发和供应链的打造，最优化创新研发的成本、提升效率。

第四，中国医药企业要创新健康服务链。

通过创新产品来解决患者的医疗保障问题，最后要体现在就医这个环节。如何完善支付体系，控制整个医疗环节的成本和效果，需要很大程度的创新。目前，中国医疗服务的主力是公立医院。但是，仅仅依靠公立医院提供的服务



8月18日，复星医药通过复星基金会向赞比亚卫生部捐赠价值24万美元的青蒿素类抗疟药，牵手非洲共建无疟世界

不足以解决今天中国广大患者的分层需求。所以说我们要打造一种依托于医疗保险、健康管理、社会资本医疗和公立医院四位一体的既有开放又带有闭环的服务体系，使得医疗健康的保障从资金的筹措到健康管理到最高效的疾病预防和治疗在一个链条里实现，使得整个医疗的投入产出效率最大化。

第五，中国医药企业要利用当今快速发展的IT和智能科技技术，来创新改造医疗服务产品的研发和供应流程的再造，使得效率达到最大化。利用智能科技，使得以患者为中心的健康管理和服务模式能够得以实现。每个人都可以实时了解和管理自身的健康，当然企业也要最快捷、最及时地知悉患者的情况，这有助于这些创新企业基于大数据快速实现研发和创新。

同时，利用IT和智能科技基于数据的挖掘和智能的运用，研发新一代的医疗器械和诊断技术，使得整个诊疗的过程变得更加智能，建立高质量的医疗体系从而最大限度放大医生的能力。同时解决基层医疗的痛点，缩小医护人员的医疗水平与大医院、医疗机构医生之间的差异和差距。最后，中国医药企业要积极参与到国家的相关法律法规的修订和完善中去。

医疗行业是一个高监管的行业，任何的创新发展离不开法规的修订和法规的支持。所以，作为中国医药企业，我们要深度参与国家法律法规的修订和完善。希望这六点想法有助于中国医药企业的创新，也希望中国医药企业的创新和产业能力的提升能够进一步传递到非洲乃至全球市场，在服务中国患者的同时为更多患者和客户提供更好的医疗服务和产品。

向赞比亚卫生部捐赠抗疟药品

8月18日，中非卫生合作高级别会议暨第三届北京健康大会期间，复星基金会理事、复星医药董事长陈启宇代表复星医药向赞比亚卫生部捐赠价值24万美元的青蒿素类抗疟药品。赞比亚卫生部长奇塔鲁·奇鲁弗亚（Chitalu Chilufya）接受捐赠。中国医药保健品进出口商会王茂春副会长、非洲领导人疟疾联盟秘书长Joy Phumaphi、帕斯基金会CEO Steve Davis、疟疾风险药物开发基金执行副总裁 George Jagoe、比尔及梅琳达·盖茨基金会北京代表处副主任吴文达、复星医药

副总裁文德铺、复星基金会执行秘书长张翼飞等共同出席与见证。

奇塔鲁·奇鲁弗亚（Chitalu Chilufya）表示：

“赞比亚自2014年开始使用注射用青蒿琥酯作为重症疟疾治疗的一线药物，非常重视疟疾防控。近年来随着赞比亚政府和国际社会在疟疾防控上的持续投入，其疟疾发病率 and 死亡率均显著下降。”

除了向赞比亚供应通过WHO PQ认证的青蒿琥酯产品外，复星医药已连续三年协助赞比亚开展针对一线医务人员注射用青蒿琥酯的临床使用培训项目，提升当地的疟疾防治水平。

共建无疟世界

非洲，对于很多人来说，是一片神秘而令人向往的大陆。但是，很难想象，在科技发达的21世纪，非洲这片大陆上还肆虐着一种严重威胁人类生命的传染病——疟疾，严重影响了非洲人民的健康，甚至威胁着他们的生命。全球约有半数人口面临疟疾风险，其中90%发生在撒哈拉以南非洲国家和地区。每2分钟，世界上就有一名儿童因疟疾而死亡。

而这一切，因为青蒿素的发现和青蒿琥酯的发明发生了巨大改变，为非洲的疟疾患者带来了希望。复星医药企业桂林南药是全球领先的抗疟药研发及生产制造企业，产品覆盖疟疾的预防、常规治疗和重症患者的抢救用药。至今，复星医药已向全球疟疾流行地区供应了超过1亿支注射用青蒿琥酯，救治了2000多万名重症疟疾患者。

除了青蒿类药物在抗疟疾方面的突出贡献外，复星医药积极配合WHO在非洲季节性疟疾高发地区开展“季节性疟疾化学药物预防疗法项目（SMC）”，以5岁以下儿童为目标受众，2012年开发并上市新产品SPAQ-CO（阿莫地喹分散片+磺胺多辛/乙胺嘧啶分散片），该项目覆盖撒哈拉以南疟疾季节性高发地区9个国家近2000万余名非洲儿童，为近年来该地区非洲儿童疟疾发病率的降低做出了贡献。

目前，复星已成立非洲大健康产业发展部，所有的一切业务将从医药开始，向物流、医疗服务、医疗保险、医疗金融和医疗旅游等领域逐步展开，围绕复星的“健康、快乐、富足”战略，一步一步帮助非洲推动经济发展。

健康暖心——乡村医生健康扶贫研讨会，“县官”们这么说



8月1日，健康暖心—乡村医生健康扶贫研讨会暨培训交流在上海的BFC外滩金融中心召开。研讨关注被认为是农村特别是贫困地区农村最直接的“120”和农村居民基础健康的守护者的乡村医生。秉持“我们守护村医，村医守护大家”理念的“健康暖心—乡村医生健康扶贫”项目由《健康报》社与复星基金会等机构于2017年底合作启动，在12个省市区选择了34个国家级贫困县作为示范县开展扶贫。当天来自34个项目县的78位分管领导齐聚到复星总部，与国家卫

健委、《健康报》社、中国光彩事业基金会、中国人口与发展研究中心、上海市合作交流办、国家开发银行海南分行等领导共商扶贫大计。

会议从早上8点开始一直持续到晚上7点，在下午的分会场讨论会上，来自34个县的宪章们按照区域分为五组进行讨论，他们各个摩拳擦掌，各抒己见，聊得好不痛快。

最佳吐槽——江西广昌县魏县长

“我们那儿好像整个企业捐了一批健康器材，我说你捐这儿玩意儿干嘛？农民们白天干农活已经累了个半死了，晚上还去那上面摇摇啊摇摇。我真的是……所以现在那批器材小孩子们玩的最多。挺浪费的，真的，既然做了投入也得考虑到我们这边的切实需要嘛。”

最佳建议——重庆石柱县冉县长

“关于培训我有话说，村医培训是很好

的。但是农村的现状我必须提一点：农民们普遍更相信中医。中医医得好，不仅帮助病患解决病痛，更容易建立起医患两者之间的感情。所以在培训上，真的建议考虑下多一点中医的培训。”

最佳实话——重庆奉节县吕县长

“真的要奖励，要建立激励机制。你让村医来接受培训，现在他们不愿意来，积极性不高。为什么？因为来培训一天，就耽误一天的看诊，这部分损失谁补给他们？我们想想第一步怎么把他们吸引过来，然后再接着看怎么一步步往下走。”

一语中的——

“十年，最多再十年！现在农村都还靠着这批六七十岁的村医在照顾着全村几千人的健康，未来呢？不久后的未来呢？我们需要留住年轻人啊！”

“村医每天都在cosplay，又当爹又当妈，又当儿子又当孙子，服务不同病人就要做不同的角色。”

“之前有一次，把村医组织到首届一指的某某大学培训，那些专家学者们都是处理疑难杂症的，村医又能遇到几个疑难杂症？倘若父母出了大问题，我们自问会在乡下治疗吗？我一定会把他们送到大城市诊疗。因此村医所需要的技术就是最基本的，能知道你有什么病，他给你提供建议，对治不了的病指出要到哪个专科医院看。高天上的东西，他接受不了。很多的高端设备也检查不了几个人，反而产生了设备上的浪费。”

（下转第17版）

徐晓亮：Happy fashion plate core 豫园重组后 要成为快乐时尚板块核心的核心

引言：7月底，豫园股份重大资产重组正式完成。重组之后，豫园半年度会议召开，复星国际联席总裁、蜂巢控股董事长、豫园董事长徐晓亮在会议上发表讲话，指出重组后的豫园有了新开始，担当“快乐时尚板块核心的核心”的愿景更明晰，并通过组织、文化、机制三管齐下加速实现。以下是徐晓亮讲话摘要：

今年豫园股份的年中会议是一个新的开始，复星几个非常厉害的团队加盟到豫园，这得益于重大资产重组的成功。豫园此次重大资产重组一方面得到了上海市、黄浦区政府的全力支持，也得到了社会各界的关注，另一方面复星内部的全球合伙人通力合作、共同努力，历时两年终获成功。豫园股份从1988年中国最早的印刷版股票开始，历经30年，此次的重大资产重组成为豫园的又一里程碑，为豫园股份带来了又一次新的发展机遇。重组不是终极的目标，而是阶段性的，是一个新的开始。

豫园的愿景是担当快乐时尚板块核心的核心

重组以后豫园股份更有底气了、梦想也更大了，利用今天这个机会就经营班子和董事会对于豫园股份未来发展的方向、组织架构和阵型的变化，以及相关的核心事项向大家做一个报告。

豫园股份战略的制定需与复星的战略相契合，经过了26年的发展，复星志在让全球10亿家庭客户生活更幸福，愿景是根植中国服务全球十亿家庭，智造健康快乐富足的幸福生态系统。战略打造的关键在于坚持“产业+投资”的双轮驱动、坚持C2M战略及科技创新引领、坚持并积极参与到全球化2.0。这是复星的目标也是所有复星人的目标，需要我们共同为之奋斗。

在复星快乐家族里，豫园要成为快乐时尚的旗帜，是最重要的平台，另外在核心平台里还有旅文集团和时尚集团，还有包括影视、智慧零售、体育、教育在内的成长平台和潜力平台。复星要打造的幸福生态圈是健康富足快乐，其中快乐板块豫园就担当核心的核心，所以我们要自我加压，我们的梦想更清晰。

豫园战略是通过线下时尚地标+快乐时尚产业+快乐时尚入口“1+1+1”的战略构架，形成快乐生态来助力整个复星的快乐生态，然后与健康、富足板块一起助力复星为全球家庭打造幸福生态系统，这是豫园股份战略与复星战略的匹配度。在此基础上我们明确了重组以后，豫园股份的使命是为全球家庭智造快乐时尚生活，愿景是引领中华文化复星潮流，智造植根中国的世界一流快乐时尚产业集团；核心构架是“快乐时尚产业+线下快乐时尚地标+线上快乐时尚入口”的“1+1+1”战略架构；具体打法是通过产业运营+产业投资，实现内生式增长、外延式拓张和整合式发展。

愿景使命明确后，如何实现落地，关键要靠组织、靠文化、靠机制

组织：打造快乐产业地标+快乐时尚产业+线上快乐时尚入口

组织方面，重组前我们拥有黄金、餐饮、商贸、董涵春堂、房地产和物流六个板块，

这是豫园几代人奋斗打好的基础；重组完以后，我们希望通过线下快乐产业地标+快乐时尚产业+线上快乐时尚入口，三层结构相结合，最终打造快乐生态、助力幸福生态。

要打造快乐时尚产业集团核心在于产业的打造。所以我们在产业层面计划进行全面的组织升级，在有坚实的基础并有足够空间做深做强的产业成立一级产业投资集团，优化二级产业经营集团，并计划围绕快乐时尚产业成立一批事业部。根据公司现有产业情况，我们拟升级成立五大产业投资集团。在原有老庙和亚一的基础上拟成立珠宝时尚集团，通过内生式增长，外延式拓展，通过收购兼并最后整合式发展，老庙已经有清晰的战略路径，有希望能够在三年内进入行业的绝对头部企业，但珠宝时尚集团不仅有老庙和亚一，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；我们拥有很多老字号品牌和文创设计、灯彩、内容，同时也看到了这是一个非常宏大的产业、事业，台湾的诚品、成都的古墨里、芳草地，亚洲拥有1800亿市值的鸟屋，都是较为成功的案例，豫园拥有深厚的文化基础和产业基因，要围绕这一产业绝对发力，要撬动更大的资产规模，所以我们计划成立文化商业产业集团；经过近几年餐饮团队的努力，不断迭代，商圈内的南翔馒头店在国庆开业后将迎来全新的形象，苏州第一文化餐饮产业品牌松鼠桂鱼也于近期加入到我们这个快乐的园子，文化餐饮市场具有巨大的空间，这也是我们要重点发展和打造的，所以我们计划成立文化餐饮集团，把我们的文化餐饮彻底的做起来；第四和第五个产业投资集团是计划新增的，特别是食品饮料，我们原来就有一批老字号食品饮料的，虽然暂时销量不是很好，但研发是我们应该努力的方向，像王老吉、三只松鼠、康师傅都取得了较好的业绩，食品产业任何东西乘以13亿规模都拥有值得期待的未来；化妆品行业拥有巨大的市场，目前我们投资了第一个化妆品品牌AHAVA，未来我们计划围绕这一产业打造爆款、做强做大。

同时，围绕快乐时尚产业，我们还计划孵化一批事业部，包括教育、婚庆、服装、母婴、玩具、体育等，快乐的内涵特别丰富，我们要把产业做大做强打深，所以要成立产业集团，要有耐力、定力，让一个个产业集团生根发芽，目前我们根据自身条件先计划成立上述五个产业集团，未来各事业部通过投资收购扩大规模后立刻成立产业集团，希望我们的产业集团能够越来越多，当然这不是一蹴而就的，是需要时间积累的，需要深度的产业布局。

产业地产方面，我们的复地、星泓一定要做到产+地，不能仅仅依靠地+房、房+地的模式，我们要落地时尚产业地标、时尚文化地标，重组后要尽快形成产业与地产的融通，在大力发展产业的同时，去打造更多的时尚文化、时尚产业地标。一方面要积极对接豫园已有的产业基础，另一方面地产也可以运营产业，最后形成产业和地产通融，地产和产业，产业助力地产拿地，产业助力地产运作、运营，地产帮着产业有更好的落位，这样形成一个核心的化学反应，但是最关键的最后还有一个龙门，就是要回到家庭入口的会员，回到“有劝”会员，才能形成生态。



徐晓亮在豫园半年度会议上的讲话。这是豫园重组后的第一次会议，被视为豫园新开始的标志。徐晓亮表示，豫园要成为快乐时尚板块核心的核心，要从组织、文化、机制三方面着手，未来要成为一个合伙人制度下的高效运作企业。

另外，需要特别强调我们的经营理念，是要客户导向，将客户需求、满意度、舒适度放在第一位，所有的事情都要遵循客户导向，这是我们发展的根本。除了客户导向，就是要有好的产品，客户是最后要有产品体验的，有了好的产品，客户的满意度知名度美誉度、忠诚度才会形成，所以产品是核心，这些东西靠什么？靠科技驱动，靠科创，一定要弄好现在这个时代的移动互联+人工智能，要形成柔性化的供应链，把制造智能化，但是不变的是让客户满意，让客户满意了客户一定会回报你。就此而言，餐饮集团的经营理念需要尽快迭代，我们要盈利，但是我们盈利的关键是什么？关键是首先客户满意了，客户满意的关键是我们的经营理念的提升，要将产品的特色体现出来，南翔、绿波廊要用自身的特色来吸引客户并获得美誉度、忠诚度。

公司的运营不仅要能赚钱，更要让客户值钱，因而市值管理至关重要，随着公司规模越来越大，覆盖面越来越广、人员越来越多，风控显示尤为重要，更重要的是我们行稳才能致远，我们要有底线，为此我们成立了专门的廉政督查组，更夯实了审计部，在我们的生态里要发挥作用。总而言之，豫园要持续强化投资整合能力，产业运营能力和资本运作能力，这是核心中的核心。

在复星的大家庭里，豫园不是孤立的，我们还有蜂巢板块并且全面升级了，蜂巢就是就是产城融合，产业和城市的关系，服务于城市家庭的消费升级，现在复星地产会在明天蜂巢板块年中会上正式更名为复星蜂巢，同时也孕育了一批新的兄弟出来，包括基础设施、商业流动、康复、智慧零售等，在这里面豫园股份已经对接了资本市场，所以我们蜂巢希望未来这些产业集团都能够对接整个市场，都能够单飞。当然，在豫园刚成立的产业集群里面我们也希望符合条件的产业单飞，黄金珠宝、文化餐饮、文化商业等都可以单飞，只要具备了条件都可以对接这个市场，资产要证券化，公司要资本化，这个当中要明确豫园股份和蜂巢是更大的产业融通，一方面和旁边的产业集团交融，产业合作，一方面在场景里面，也是你中有我我中有你可以互利合作，同时在复星蜂巢里面有一块特别重要，我们的海外布局。

现在在豫园的组织框架里面没有布局海外的战略阵型，不等于未来没有，因为我们看到我们的蜂巢已经花了五六年时间在海外已经有了很好的布局，复星也有了很好的布局，这个当中就要求豫园股份分工不分家，所以跟蜂巢海外团队要无缝对接，在蜂巢会议上也会说要要求海外同学要有更多返程的IP、产业注入到国内的平台里面，总而言之这个关系是复星的蜂巢板块，兄弟

连，打起来都是合在一起对外的。在复星一家内部，豫园首先要主动和复星的各个产业去对接，产生化学反应；其他产业来对解释，我们更要积极做出反应，比如说昨天的全球合伙人潘东辉跟我说他手里面有很多好的游戏产业，他说有没有兴趣，我说当然有兴趣，游戏本来就是大快乐的行业，在这个当中我们可以对接，把人、资源、资金更好的整合，这个当中我们分工不分家，所以这个是整个复星产业的集团，豫园同学一定要清楚自己的位置和你可以有的合作伙伴，从这个意义上说要重视复星内部的通融。

布局年轻幸福家庭生态 百合佳缘合作豫园

8月17日，国内最大的婚恋平台——百合佳缘“牵手”豫园股份及旗下豫园珠宝时尚集团和豫园文化商业集团，在上海著名文化商业地标豫园商城举办大型交友活动；同时，在BFC外滩金融中心，一场主题为“经营好自己，经营好爱情”的情感咨询活动也如期举行，两场活动参与人数超过500人。七夕活动现场，复星国际董事长郭广昌专门来做了一回“月老”，为年轻情侣们送出祝福。

90后现在是国内婚恋的主力军。作为百合佳缘、豫园股份的控股股东，复星从提升年轻消费者幸福生活指数为出发点，由婚恋交友延伸到新零售产业，通过百合佳缘、豫园股份为触角，为年轻情侣们提供包括婚恋交友、婚庆服务、情感咨询、新零售等一系列产品与服务，积极布局打造年轻幸福家庭生态圈。

复星加码百合佳缘，领跑年轻婚恋市场

百合佳缘累计注册用户达3.1亿，线下服务中心约200家，覆盖75个城市，是国内婚恋社交的第一大平台。今年7月，复星国际正式收购百合佳缘，占比69.18%，百合佳缘正式成为复星“健康、快乐、富足”全球家庭幸福生态系统中的重要一员。

加入短短1个多月时间，复星便以强大的产业整合能力，深度赋能百合佳缘，开展更多跨界合作。除了这次促成百合佳缘与豫

园股份合作外，百合佳缘还联合复星旅文板块、旅游度假地专业运营商爱必依，在江西新余市的“爱情圣地”仙女湖，举办了一场声势浩大的千人相亲派对。规模之大、参与人数之多，成为相亲交友行业的热点话题。

婚恋交友、婚礼筹办、感情维护是年轻家庭幸福生活的刚性需求，百合佳缘已是中国领先的婚恋全产业链服务供应商。复星致力于服务全球十亿家庭用户，坚持聚焦家庭幸福生活的核心需求，布局年轻婚恋市场，复星将建立起步入幸福生态的重要入口。由此可见，为中国年轻家庭打造幸福生态已经成为了复星与百合佳缘一致的战略愿景。

深入布局，年轻幸福家庭生态规模初显

在新近召开的“C2M（客户到智造者，即Customer-to-Maker）母婴新零售”峰会上，复星国际董事长郭广昌表示，“复星的使命是让全球每个家庭生活更幸福，尤其是解决年轻家庭最迫切的需求与痛点，现在复星面向年轻家庭的产业布局已经初具规模。”

目前，除了育儿网站宝小树，复星近年来还投资了聚焦婚庆业务的婚礼纪、Belove，以及亲宝宝、麦淘亲子等企业，深入布局年轻幸福家庭生态。复星将百合佳缘纳入旗下后，进一步延展年轻家庭市场，提升用户体验，增加用户粘性和活跃度，并构建更多关于婚恋、孕育、婴童等大场景下面



百合佳缘合作豫园的婚恋活动火爆，从侧面反映年轻人婚恋市场的广大。

的细分市场。为此，复星还单独成立了母婴与家庭产业集团。

复星母婴与家庭产业集团总裁王长颖表示，“收购百合佳缘后，我们能够提供从恋爱到婚庆全场景一系列的服务和产品，而在孕育的板块，无论是年轻备孕的妈妈，还是生育后的育儿需求，我们也有和和睦家、宝小树、星益健康、亲宝宝等一系列公司的业务来满足。”母婴与家庭产业集团的定位，就是要打造一流的母婴与家庭产业运营+投资平台，成为复星主要的C端流量入口，尤其针对年轻家庭市场，同时在C2M的战略丰富过程中提供更好M端资源，并跨界融

通复星旗下其他“健康、快乐、富足”各个产业链。

复星的年轻幸福家庭生态布局也越来越完整。“年轻人可以在工作之余通过百合佳缘找到另一半，再在百合婚礼帮助下办一场浪漫的婚礼，之后和另一半一起在宝宝树学习孕育下一代的知识并获得服务，妈妈还能享受到和睦家的服务，你和你的孩子们放开了可以在三亚亚特兰蒂斯或者全球近七十家中海俱乐部度假玩耍，再用亲宝宝记录下来与人分享。”郭广昌用这样的故事，生动地描述了一幅年轻幸福家庭产业的蓝图。 □朱君巍

相亲是人性的冰山一角

——百合佳缘总经理吴琳光直播实录摘要

方：要脱鞋。

问：聊天怎么聊？

吴琳光：如果实在不知道聊什么呢……

聊宠物~~

旅游也不知道，聊星座~~

如果这三个都不行，聊美食。如果对吃

也反对，那她估计不是中国人。还不管用，你自己从小到大的经历讲讲。

问：怎样的距离比较合适？

吴琳光：一碗汤的距离。男女之间的感情，要保持一定距离；一碗汤的距离。什么叫一碗汤呢？就是两个人既不能离得太近，太远彼此之间没有空间，会压抑；又不能太远，太远的话，你们能安慰彼此的感觉到那会很疏远。这种不能太近又不能太远的感觉就像一碗汤的距离或者像刺猬在一起取暖的距离。

问：怎么通过短时间相亲中的小动作了解对方真实态度？

吴琳光：举个例子吧。他一边在跟你聊天的时候，一边不停看手机，这证明至少他对你不是特别关注，他有很多事要干，至少你不能完全吸引他的注意，如果他一直没有看手机，而是聚精会神地看你到瞳孔放大。或者说他在观察你的时候，身边哪怕有其他人或者走过，或者给他端一杯水，他都不太在意的话，证明他已经吸引了他的注意，这一点是非常好的。

有些小动作也会暴露人的情感。比如跟你聊天的时候，是一直不动还是不停地动来动去，好像坐得很不舒服的样子？或者他的眼睛是一直盯着你，还是游离四顾张望别的

地方？跟你聊天、在陈述的时候，眼睛有没有一直看着右上角？有一个心理学暗示说，如果一个人老看右上角证明他在撒谎。

反正总结起来就是：关注他的眼睛、关注他的手机。

问：为什么最好门当户对？

吴琳光：婚姻要熬过漫长的无聊时光。这种情况下你要想清楚，要做出非常理性的选择，包括健康状况。如果双方悬殊感情就会变得有瑕疵。门当户对不一定指财产，更包括价值观，快不快乐，有没有一致有兴趣的东西。一个宅男，一个爱逛街，不妥协，肯定掰。说白了，门当户对是为了大家一起十年、更长时间不后悔。

问：你喜欢的狗，你女朋友喜欢猫，这个问题吵了很久怎么办？

吴琳光：这很简单，你把你的狗带来，她把她的猫带来，让猫跟狗单独去解决这个问题，让它们私聊。

问：相亲的时候是真实坦率一点好，还是装一点好呢？

吴琳光：无所谓吧，真实坦率有真实坦率的好处。不过我建议你第一次去相亲还是装一点，就像谈业务，上来谈钱伤感情。

问：相亲对对方有好感，怎样进行后续的约会？

吴琳光：这还要我教？留微信号，约！

问：相亲怎么测人品？

吴琳光：非常好的问题，我的建议是，你俩吃顿饭，你看他是给自己点菜，还是让你点菜，菜上来以后，只顾自己吃、还是帮你夹菜，吃完以后买不买单。

问：怎么确定“喜欢”？

吴琳光：男生只要主动联系你，一定是对你有意思，如果男生长期不理你，也不要抱有什么幻想，一定是对你没有感觉。经常有女生说，我俩在一起比如说相亲完或者吃完饭以后，那个男生为什么一直不理我？那就放弃吧，他肯定不喜欢你。

怎么知道女生是不是喜欢你？比较简单的，是你给女生发一个短信，或者发一个微信说，‘上一次我俩见面之后我觉得我……’，行了就这样发出去，然后看她有没有回应你，如果她回得很快，或者是急切想知道下文，那恭喜你她可能对你有一点感觉，如果她不理你，或者说‘呵呵我去洗澡了’，拜拜吧你们不可能在一起的。

问：就怕真心喂了狗。

吴琳光：你说这句话的时候，你知道你在表述什么吗？你是在描述我的投入，我的每一份付出必须有回报，你不是在相亲，是在做生意。我每投出一分钱都要有回报，不可能吧，你炒股吗？你炒股每一分钱投入进去一定要有回报吗？那可不一定。投资不等于消费，OK？他不拿你当回事，最后你们在一起散了，你也拿他不当回事。现在功利一点，比在一起之后痛苦很长一段时间好。

问：有没有人不适合相亲的？

吴琳光：有，我以前的师弟。相亲的女生后来跟我说，吴总，我实在没法跟他相处，我从没见过一个男生跟女生相亲还在打《王者荣耀》……

后来他说我不能拖累我的队友……

问：想要谈场光明正大、美好健康的恋爱，有什么好建议？

吴琳光：上百合佳缘。 □谢诗晨



全球宣发同步进行，9月7日中国大陆震撼上映。

“复星一家”合力支持，覆盖11个国家及地区。

- 意大利**
 - Caruso 店面内推广
 - Caruso 内部员工推广
- 日本**
 - IDERA 旗下物业公共区域播放预告片
- 韩国**
 - JAMG 旗下媒体报道 ALPHA
- 中国**
 - 复星全员启动、全面落地支持 Alpha。详情后续
- 巴西**
 - 线上社交媒体推广: 包括 Facebook、Twitter、Instagram、Rio 和 Guide 员工内部网的传播等。预计覆盖 10 万粉丝，其中包括精准营销的 2 万粉丝；
 - 粉丝注册点赞送票体验: 索尼提供 250 张电影兑换券，社交媒体粉丝参加“狗狗与我的照片”活动点赞赢取家庭电影套票；
 - Rio Bravo 和 Guide 主要大客户 VIP 送票，用以在 KOL 中推广传播电影 Alpha 的口碑。
- 法国**
 - Club Med 组织员工包场观影
- 德国**
 - Tom Tailor 门店海报
- 葡萄牙**
 - 葡萄牙办公室组织 360 人首映礼
 - Fidelidade 内部员工推广
 - Millennium BCP 内部员工推广
 - Luz Saude 医院电视屏播放预告片
- 北美**
 - 28 Liberty 广场电影节预告片播放
 - St John 组织员工包场观影
 - Ameritrust 员工邮件及大楼电视屏展示
 - 太阳马戏团内部网员工全员推广
- 英国**
 - 狼队英超比赛广告展版以及预告片播放
 - 狼队赛场免费 2 个月展版展示
 - CCO 全球会场视频播放

复星推出首部好莱坞大片 未来将更多发力内容端

在进入影视行业四年后，复星交出了一份颇具分量的答卷。

21 世纪经济报道 8 月 15 日获悉，由复星旗下 Studio 8 出品的好莱坞史前冒险大片《阿尔法：狼伴归途》正式定档于 9 月 7 日在国内上映。

这是复星旗下 Studio 8 制作的第一部好莱坞电影作品。长期深耕于健康、快乐、富足领域的复星，约在四年前开始布局影视《阿尔法：狼伴归途》可以算是复星在影视行业耕耘四年来交出的一部真正有分量的作品。

《阿尔法：狼伴归途》故事发生在约两万年前的欧洲，讲述了一个少年男孩在不幸与族人分离后，独自面对自然界的重重杀机，并和一匹狼互相协助，克服艰难险阻，最终回到部落的故事。

这部电影将于 8 月 17 日在美国上映，之后将在全球相继上映。9 月 7 日，影片将在中国大陆以 2D / 3D / 中国巨幕 3D /

IMAX 3D 制式上映。

复星国际董事长郭广昌最近在社交媒体上透露，这部电影仅后期剪辑就做了 20 多个版本。他自己两个月内看了三遍，最新的一次是在洛杉矶看了 IMAX 版。“好的产品必须经历千锤百炼，《阿尔法：狼伴归途》对得起史诗大片这四个字。”他说。

复星首部好莱坞大片引郭广昌站台
电影出品方来自曾投资李安导演作品《比利·林恩的中场战事》的 Studio 8。复星于 2014 年投资 Studio 8，前华纳影业总裁 Jeff Robinov 出任 Studio 8 首席执行官。

Jeff Robinov 在华纳影业任职多年，期间曾主导推进了诸多高票房且广受好评的系列电影，包括《蝙蝠侠前传》三部曲、《哈利波特》系列、《宿醉》、《盗梦空间》、《逃离德黑兰》、《地心引力》等国人耳熟能详的好莱坞电影作品。

作为一家植根中国的全球化产业运营集

团，复星布局影视行业背后的逻辑是什么？复星国际高级副总裁、复星影视集团董事长李海峰曾对媒体表示，复星是一个深耕健康、快乐、富足领域的生态系统，致力于让全球家庭生活更幸福，复星希望通过布局影视内容板块，来为复星整体生态赋能，帮助复星更好履行其使命。

国内外双轮驱动，回到原点发力优质内容
Studio 8 是复星布局影视娱乐产业的重要一步。经过近四年开发，Studio 8 已储备了多个电影项目，未来将逐步走向市场。除这次即将上映的《阿尔法：狼伴归途》之外，Studio 8 的另一部电影也在后期制作过程中，有望在不远的将来和观众见面。

除此之外，复星影视也在国内布局了内容团队，主导影视内容开发。利用全球化的战略优势，复星在影视布局方面将和国内内容实现联动，通过双轮驱动，形成复星影视独特的竞争优势。



影视玩家必看

Chris Rock
An old fashioned movie made with style.
Full Review: [Watch the movie](#) | [Read the review](#)
August 15, 2018

深度哲思必看

William King
The story is straightforward, direct, and...
Full Review: [Watch the movie](#) | [Read the review](#)
August 15, 2018

家有萌宠必看

John Deere
Alpha is a great gem for the dog...
Full Review: [Watch the movie](#) | [Read the review](#)
August 15, 2018

享受“少年派”美学必看

Roger Moore
One of the summer's most pleasant...
Full Review: [Watch the movie](#) | [Read the review](#)
August 15, 2018

复星医药携智能科创产品参展 China Hospeq 2018

8月17日，China Hospeq 2018 在北京国家会议中心开幕。China Hospeq 现场亮点纷呈：在展出众多医疗器械和医学设备领域的创新产品的同时，本次展会还设立了“中国健康产业砥砺前行40周年”等主题展区，并同期举办中非卫生高级别会议暨第三届北京健康大会，吸引了来自政府、行业、企业、学术界、非洲使团等各界人士共同参与。

为庆祝中国改革开放40周年，在专设的“中国健康产业砥砺前行的40年”主题展区，复星医药成员企业亚能生物开发的国内第一款基因芯片临床诊断产品——地中海贫血基因检测试剂盒，以及复星医药的创新药注射用青蒿琥酯均参与展示。

展会中，复星医药展区展出多款医疗器械和医学诊断领域的智能科技和创新产品，专业从事医疗影像AI产品研发的杏脉科技展出了智能放射诊断系统——杏脉锐影。

在China-Hospeq 2018同期举办中非卫生合作高级别会议暨第三届北京健康大会上，复星医药在非洲抗疟疾领域已颇具品牌影响力的、且拥有自主知识产权的首个获WHO推荐的重症疟疾一线治疗药物注



复星医药总裁兼 CEO 吴以芳陪同国家卫健委领导、外国使团等参观“中国健康产业砥砺前行 40 年” 占去，并介绍复星医药创新研发重要成果

射用青蒿琥酯 (Artesun®)，国际领先的微创外科手术系统达芬奇手术机器人，国内首台乳腺专用 PET，移动 CT 脑卒中救护车，

人工智能诊断杏脉科技，全自动化学发光免疫分析系统等智能医疗设备都在展会上陆续展出。 □向昱薇

SISRAM MED 2018 上半年业绩快速增长：

强化亚太优势，全球拓展“医 + 美”

8月20日，全球领先的医疗美容器械研发制造企业Sisram Medical Ltd (以下简称“SISRAM MED”，股份代号：1696.HK) 在港公布截至2018年6月30日的中期业绩。

Sisram Medical Ltd (股份代号：1696.HK) 是第一家在香港联合交易所主板上市的以色列公司，于2013年成立并收购全球领先的能量源医疗美容设备提供商 Alma Lasers Ltd.，目前在中国市场排名第一，是该行业全球五大领先公司之一。Sisram Medical Ltd 是中国领先的医疗健康产业集团复星医药的控股子公司。

2018年上半年，SISRAM MED 优化增长战略，在医疗外科和美容器械领域共同拓展，推动公司业绩提升。公司在2018年上半年在推进全球业务同时，进一步强化亚太市场拓展，包括其下属子公司在香港成立Alma Medical

HK，作为未来拓展东南亚业务的中心。

近期在亚太地区的举措收到成效，相比2017年同期，除中国大陆以外的亚太地区收入在2018年上半年增长了40.3%。与总部位于瑞士的领先制药公司 IBSA 达成合作协议，在香港、中国大陆和印度布局医美填充物产品系列。预计这将进一步加强公司在亚太地区作为医疗美容技术领先企业的地位。

上半年SISRAM MED 产品销售收入达到7,200万美元，比2017年同期增长16.6%。其中医疗外科微创产品线收入同比增长了28.3%，在主要产品线中增长最快。由于经常性业务需求强劲，服务和其他业务的收入提高了35.3%，达到620万美元。公司总收入增长17.9%至7,820万美元。公司调整后净利润为1,530万美元，同比增长15.2%。

在此期间，公司继续专注于研发，采用系统性和以用户为本的方式，以满足医

疗机构与用户的特定需求。上半年研发投入为490万美元，与2017年同期持平。

展望2018年下半年，SISRAM MED 将继续基于最新临床研究和尖端技术，提供模块化、高性能和经济高效的设备系统。通过对全球趋势和市场机会的分析，公司确定了三个主要的“热点”——

塑形、皮肤治疗（尤其是皮肤修复）和女性健康。SISRAM MED 将充分利用这些领域全球不断增长的需求，进一步扩大其市场份额，巩固其在这些领域的领先地位。主要的区域性举措包括：扩大在美国的销售渠道；加强印度塑形产品线的销售团队；以及升级在欧洲德国等区域的现有服务中心。同时，SISRAM MED 本着“医疗+美容”的产品布局，将进一步拓展医疗外科微创产品线和适应症开发，再加上脂肪移植产品线新品陆续推出，SISRAM MED 将在“让生活更美好”的使命下更快前行。 □华剑平

万邦医药联手 Airdoc 成立星瞳健康 开启慢病管理新时代

8月10日，由复星医药成员企业万邦医药和Airdoc合作创建的江苏星瞳健康科技有限公司(以下简称“星瞳健康”)上市会在徐州举行。该公司将通过人工智能打造糖尿病管理新模式，在全国范围内大力推广人工智能眼底筛查项目，开启慢病管理新时代。

复星医药总裁、首席执行官吴以芳，复星医药产业公司副总裁、万邦医药联席 CEO 兼万邦营销总裁李胜利，Airdoc 创始

人张大磊、联合创始人高斐，星瞳健康董事长袁春、总经理钟莎、副总经理朱均，上海智众 (MMC) 运营总监丁鹏，上海市北医院眼科主任陈吉利等领导嘉宾出席了新公司上市会。

据了解，当前中国糖尿病患者超过一亿人，而糖尿病性视网膜病变是糖尿病最常见的并发症之一，内分泌科医生对于糖尿病性视网膜病变的诊疗一般需要联合眼科医

生进行会诊，但是碍于全国眼科医生特别是眼底病医生数量有限，大部分糖尿病患者尚不能得到真正全面、专业的眼底检查服务。人工智能的出现，可以很好地补足医生数量不足的现状。Airdoc 研发的慢性病识别算法，可以准确识别多种全身性慢性病，有效地提高医生的诊断效率，帮助内分泌科医生以及缺少眼科配置的医疗机构提高医疗服务水平。 □李根

风友汇 24 小时自动售药机上线首日一售而空 常用药急需快捷通道

7月底，第一台“风友汇24小时自动售药机”在漕河泾开发区复星研发大厦投放并运营。这是万邦云健康耗时近一年独家研发的智能售药机，通过大数据与智能硬件为用户提供24小时无缝式便携购药的服务，开创了国内智能售药机的先河。

老百姓常用药急需快捷通道

随着老百姓夜生活逐渐丰富，对于夜间突发疾病的患者或医院急诊药房出现药品种类不足的情况时，居民急需便捷用药的快速通道。

然而零售药房出于成本、人力和安全方面的考虑，鲜有药房开设24小时售药服务；并且近年来租金成本及人力成本的上涨、以及线上售药电商的侵蚀，越来越多的连锁药店面临着很大的盈利压力，传统的经营模式与方法满足不了日益渐变的消费需求了。

在2017年2月9日国务院发布的《进一步完善药品生产流通使用若干意见》(下称《意见》)中，《意见》指出要引导“互联网+药品流通”规范发展，支持药品流通企业与互联网企业加强合作，推进线上线下融合发展，培育新兴业态。

实际上，确实有不少的企业深耕这一业务，比如以快方送药、叮当快药、送药360等自己掌控购药、配送环节的医药O2O业务。还有打通上下游医疗医药资源，通过在APP下单，再由附近的药店送药，形成线上线下联动的阿里健康。

而风友汇独创的随定随取24小时智能售药机，仅需1分钟即可让患者在家门口或者是公司门口购买到急需的药品，同时可以通过智能售药机在线与全国近2万名医生在线问诊，省去了挂号、等待的时间。作为零售药的重要补充，风友汇智能售药机可以实现24小时的药品供应，极大地便利患者购药。

医疗新零售战一触即发

零售是人类历史上最古老的行业，科技是第一生产力。20年前日本学者中西正雄提出“技术变革因素是零售业态变革的动力”，20年后马云在云栖大会上提出了“新零售”，要“以数据驱动重构人、货、场”。

于是乎，京东大药房、平安好医生、国大药房、阿里健康等行业巨头纷纷布局发力医药新零售。

值得注意的是，复星医药沉淀了多年的供应链渠道资源，能够提供稳定且有竞争力的药品与连锁药店资源，在药品的选择与智能售药机的推广中得天独道的优势。其次，万邦云健康慢病管理APP风友汇线上平台拥有近百万的用户，通过营销手段实现线上线下联动效应，也是其它平台所不能企及的。

风友汇推出的24小时自动售药机将会投放于小区、写字楼、地铁站、火车站、购物中心等人流密集区域。一台设备能够容纳500盒药品，3台设备就相当于一个小型迷你药店的规模，每台智能售药机能够满足一个办公楼半个月的用药需求。还可以根据企业要求根据目标用户人群个性化定制药品种类，全方位满足患者的需求。

相比于售货、售饮料的设备，自动售药机有着许多苛刻的标准，包括设备温湿度环境、防爆防拆保护、极端冷热天气、网络稳定、系统稳定等性能指标都是行业顶级的，设备各项的运作参数也是在云端进行实时监控和预警，并且接入药监局系统进行监控的。

“自动售药机不仅仅是一个药箱，它还是患者身边的智能医生。”自动售药机创始人万邦云健康CEO白文江说到。自动售药机不仅能够实现便捷购买药品，还能在线与近2万名医生问诊，极大程度上方便了百姓健康生活。 □冯望发

AHAVA 故事

死海的秘密

说起死海 (Dead Sea)

许多小伙伴都知道

它位于以色列、巴勒斯坦和约旦交界

是湖，不是海。

死海最著名的腌菜还要属大名鼎鼎的埃及艳后克利奥帕特拉七世 (Cleopatra VII)

早在两千多年前她就深信死海具有神奇的治愈能力

世上第一个水疗SPA就是由她在死海边所建

她将自己**一切的美貌都归功于死海**

多次试图将死海占为己有

复星呢，你看作什么呢？



死海...

而比起死海水，这位艳后更要**紧致水润**

死海泥中除了高浓度的矿物质之外

还富含生物化石所产生的蛋白质

涂在身上能促进皮肤吸收泥中的营养物质

不仅具有美容养颜的效果，还可医治皮肤病

因此到死海一游的游客纷纷将死海泥**涂满全身**



正因为死海在医疗美容上的神奇功效

以色列的科学家们也将**死海中的精华**

提取出来制成护肤品

让人即便不到死海也能获得死海的守护



AHAVA

是来自死海湖畔的以色列**国宝级**护肤品牌

获以色列政府**独家授权开发**死海资源

它萃取死海天然矿物精华

结合**死海实验室**专利技术

打造温和有效护肤新概念

添加死海**矿物精粹Osmoter™**充盈润泽肌肤

用自然馈赠凝结科技之力匠心研发

为肌肤呵护带来如SPA般温柔清体体验



Lanvin 宣布 Jean-Philippe Hecquet 成为新任首席执行官

巴黎时间8月28日, Lanvin SA (简称“Lanvin”)正式宣布Jean-Philippe Hecquet成为新任首席执行官。

Hecquet先生带着超过二十年奢侈时尚行业丰富的从业经验加入Lanvin。在过去四年他担任Sandro全球首席执行官期间,把该法国品牌发展为一个遍布43个国家,拥有超过600家门店的国际时尚品牌。在Sandro, Hecquet先生凭其出色的能力,推动公司业务每年增长20%以上,卓越的成绩印证了他对这个行业全面而深入的理解。加入Sandro之前, Hecquet先生曾在LVMH集团供职十四年,担任多项职位,塑造了他成功的职业生涯。以巴黎和北美区域的运营副总裁为始, Hecquet先生先后担任了Louis Vuitton加拿大总经理, 及Tag Heuer全球零售总监。

作为行业的领导者, Hecquet先生拥有贯彻始终的360°全方位视野, 广泛而深厚的经验使他能够有效地参与各个业

务环节。他与创意总监建立紧密的合作关系, 确保打造的设计产品兼具提升品牌价值和期望值等多重影响力。在不凡的职业生涯中, 他展现了招募优秀团队和建立敏捷组织的才能, 并将始终未来的发展视为首要关注点。

“我们相信, 这对Lanvin来说是一个激动人心的时刻, 标志着新篇章的开始。” 复星时尚集团主席兼Lanvin主 席程云女士说, “我们坚信, Jean-Philippe Hecquet在全球奢侈时尚行业的广泛经验, 他的创业精神以及他久经考验的管理技能, 将成为大力发展和加速Lanvin业务的重要资本。”

“我真得很高兴接受这一项全新的挑战, 能有机会在Maison Lanvin悠久的历史中撰写下新的篇章”, Jean-Philippe Hecquet说, “Lanvin是极具声望的。它的DNA独一无二, 也为我们提供了一个绝佳的机会——为这个深受爱戴的法国时装品牌注入全新活力。时尚是持久战, 我将带着

充沛的激情、必胜的决心、多年积累的时尚与零售行业经验雄心勃勃地投身到Lanvin中。我坚信, 凭借高效的团队和在复星时尚集团的全力支持下, 我们将让品牌赢得更多消费者的青睐。”

继新任首席执行官上任后, 全新创意总监的任命也将成为Lanvin的首要任务。

关于复星时尚集团

复星时尚集团 (Fosun Fashion Group, FFG) 是复星旗下快乐板块的重要组成部分, 专注于服装、珠宝、皮具、鞋履等相关领域的产业深度运营和全球整合。FFG的运营模式融战略性投资与产业运营为一体, 拥有法国高级时装品牌Lanvin, 奥地利高端内衣品牌Wolford, 美国高级时装品牌St. John Knits, 意大利高端男装品牌Caruso Hecquet及德国快时尚服装公司Tom Tailor等品牌。未来, FFG希望满足每一个家庭的生活需求, 并且将整合资源, 以此确保这些家庭的快乐体验。 □张文仪

策源股份与复星爱必依签署战略合作协议 升级产业蜂巢

8月15日, 策源股份与复星爱必依正式签署战略合作协议。作为复星成员企业, 复星蜂巢控股旗下策源股份和复星爱必依紧密围绕复星C2M生态圈, 瞄准家庭客户不断升级的新需求, 此次双方合作, 将资源整合进一步升级。

合作以地产项目为线下载体, 导入爱必依丰富的旅游产品运营内容, 将复星的优质旅游内容赋能地产项目, 夯实产业蜂巢, 进行产业深耕、赋能, 在M端打造地产+旅游的创新产品, 让每个家庭拥有幸福。

复星旅文集团副总裁兼复星爱必依总经理黄敬宇、复星爱必依执行总经理蒋励、复星蜂巢副总兼策源股份CEO邹泽人、策源股份总裁李琦等领导 & 双方相关负责人出席了此次活动。

策源股份总裁李琦和复星爱必依执行总经理蒋励分别作为双方代表共同签署了战略合作协议。未来, 围绕家庭客户的需求, 在全国范围内, 策源股份和复星爱必依会在客户拓展、品牌联动、产业资源共享上开展更多的合作, 为家庭客户带来更快乐、更幸福的体验。

产业深度运营 提升资产价值

策源股份副总裁、资管业务负责人阮淼森首先对策源资管业务的发展情况进行了介绍。

瞄准庞大的房地产存量市场, 策源凭借复星强大的金融解决能力、多元产业优势, 以及自身专业的项目价值挖掘能力, 打造囊括包销、渠道、并购、运营和结构性金融业务的全流程大资管服务平台。目前已成功操作苏州星光耀广场、江阴青阳上由瓊庭、武汉二七国际等资管项目。

未来, 策源还将积极探索核心城市周边旅文产品销售项目、新增物业价值提升项目、存量低效资产盘活项目、城市更新项目(商业或公寓运营类)、其他旅游文化地产模式创新项目等资产端产品, 并嫁接复星内旅游、康养、文化等多元产业资源, 真正提升资产价值, 搭建大资管平台。

携手智造城市休闲度假新标杆

复星旅文集团副总裁、复星爱必依总经理黄敬宇随即热情回应。

复星爱必依与策源股份签署战略合作协议, 正式接管浙江峡酒1000+套度假公寓项目(爱必依山屿海国际度假区)。双方在旅居产品上会加大赋能, 智造城市休闲度假新标杆。

对于爱必依山屿海国际度假区, 复星爱必依聚焦集旅游规划策划、旅游产品设计、内容研发策划、国际化旅游产品创新应用打造、智慧旅游综合平台打造、市场渠道打造等方面业务, 嫁接嫁接丰富的旅游产品运营内容, 提升“小而美”的城市休闲度假新体验, 打造华东一站式海岛旅游目的地, 成为一线城市的后花园, 让每个家庭拥有幸福。

深度产业运营是复星要做的, 也是长期产业运营规划所需。浙江峡酒1000+套度假公寓项目(爱必依山屿海国际度假区), 以地产+旅游的创新模式, 进行深度产业运营, 最大化的发挥1+1>2的产业赋能效应。通过运营+内容+产品力+管理的一体化服务, 致力于产品智造, 模式智造, 共同打造让家庭客户尖叫的文旅产品, 为家庭客户带来更快乐的居住、投资和度假新体验, 真正提升资产价值。

与此同时, 三亚爱必依棠湾度假公寓也在紧锣密鼓阶段, 将在年底面市。

另一方面, 策源拥有多年房地产咨询销售行业经验, 跨界互联网、大数据、VR等人工智能领域, 不断进行商业创新实现、兢兢业业, 真正为B端开发企业、C端消费者提供多样化的解决方案, 非常值得复星爱必依学习。复星爱必依作为复星旅游文化集团旗下旅游度假目的地专业运营商, 聚焦山水景区、人文景点、民俗街区、特色小镇、旅居酒店等目的地产品, 爱必依品牌在目的地的布局、创新产品、智慧旅游、诚信消费、游客满意度等指标上获得认可。浙江峡酒1000+套度假公寓作为双方首发项目, 复星爱必依将从住宿类产品端规划策划、商业



策源股份与爱必依合作的首个项目爱必依度假公寓峡酒·金平岛

策划、运营管理、品牌推广、客源导入等多领域着手, 将峡酒打造成为一线城市的后花园, 国际化的海岛旅游目的地。期待双方携手起来, 在旅居产品上共同赋能, 提升“小而美”的城市休闲度假新体验。

产业赋能地产 打磨M端好产品

复星蜂巢副总裁、策源股份CEO邹泽人在致辞中表示, 深度产业运营是复星要做的, 也是长期产业规划运营所需。目前策源在全国一二线城市和百强开发企业开展包括顾问咨询、营销代理、资产管理方面的多项合作, 对于存量资产的价值提升, 策源一直在积极探索好的产品模型和解决方案。这次和爱必依合作, 导入复星优质IP内容资源, 让产业赋能地产项目, 既为资产价值的提升提供了一个解决方案, 也是对蜂巢战略的践行尝试, 为以后引入更多的复星产业资源提供范例, 同时能最大化发挥1+1>2的产业赋能效应, 打造C2M生态圈, 在M端为家庭客户的幸福生活创造更多的可能和内容。 □吕田田 张玉佳

“二八定律”的影视行业里怎么成为专业玩家？无他，实打实做内容

编者按：本期MD说，对话对象是复星影视集团执行总裁荣阳。加入复星之前，荣阳在影视行业摸爬滚打多年，职业生涯经历美国环球影视、湖南广电、万达等企业，用他自己的话，“应该是行业里面为数不多的从影视产业链最前端到最后端、海内到海外，都做过一把手的人”。

影视行业里，二八定律非常鲜明，80%的影视作品是火不了的，只有20%可能会成功。要保证每个产品都在那20%里面，首先要把工作做实，要把2B和2C的事想明白，做明白。对于怎么做好，荣阳有话说。

“我们必须实打实地在每一个项目上去努力，证明你是一个专业玩家。”



做好影视行业的三个重要因素

您之前在湖南广电和万达工作过，为什么考虑到复星工作？

荣阳：很高兴能加入复星，其实我是带着理想进来的。我1999年跨入影视行业，从在美国环球做娱乐投资开始，接着加入湖南广电干了14年，在那里创立了五家影视公司。之后我到万达分管五洲发行，然后再来到复星。

其实，加入复星对我来说最大的吸引力是，复星是一个很好的平台，在全球有影响力，复星在文化娱乐上的投资很多，有机会把企业资源进行整合。同时，我也是奔着一种创业的心态来的。我这些年来在影视行业一直在创业，不是我个人创业，而是在一个平台上创业。我在每个企业几乎都是从第一个人开始，招团队、建模式、生产产品，然后进行销售和发行。再投资和再整合。我应该是行业里面为数不多的从产业链最前端到最后端，从海内到海外，都做过一把手的人。

我喜欢这个行业，内心充满了激情，一直希望保持创业家的精神。我自己创立了这么多公司，而且都是盈利的企业，所以对一个公司的发展、对管理、对产品、对市场的理解，都是通过经营过程中面对和解决各种问题上得到提升。我希望把我的经验在复星的平台上去嫁接过来。

问：如何理解复星的企业文化和复星影视的战略？

荣阳：复星对影视的布局近几年才开始，大多还是以投资思维为主。对一个内容行业来说，要真正做好运营，仅靠投资思维还不够，要在其他方面进行补强。

问：用投资思维做影视产业，优劣势在什么地方？如何补强？

荣阳：站在中国资本市场角度，资本可以助推行业发展，但大多数资本缺乏对行业的深度认识。投资影视行业需要有耐心、眼光和文化积淀，不能急功近利。到今天为止，中国还看不到迪士尼一样的企业，为什么？这个行业门槛其实挺高的，要做好影视企业，除了要有团队、有开发好的产品，还要有好的市场和政策环境。这是三个很重要的因素。

首先是对市场环境的理解。在中国，如果你要了解一个产业，一定要先了解政策。一些企业做得很火的时候，突然会发现这个内容做出来，其实就是股权投资，加内容的创投，和利用前面的资源加大自己IP的

有长时间的积累和积淀，了解背后的政策趋势和逻辑，提前预判哪些东西能做，哪些东西不能做。

第二是对于团队的理解。大家都都能看到明白，内容行业不是人力密集型的，是靠资源，有资源的人才能做好一个企业。内容行业和其他商业不一样，文人比较多，文人也有他自己处事的方式，打交道更多要靠情感。情感之外还要专业，你在和他人沟通时要体现出你的专业，这是挺难的事，对团队来说是很高的要求。

第三是对产品的理解。对文化类产品的理解是仁者见仁、智者见智。一个企业能不能做成，关键看他对文化产品的理解。环看国内的影视企业，不懂文化产品的人，不花时间去研究内容的企业，都不容易做起来。为什么光线影视做得不错？因为王长田懂内容，他本身就是文人。他会事无巨细地在项目里对每个细节做决策，会相信自己的判断。

问：而且他们的直觉也特别好。

荣阳：因为他有经验，交过很多学费。在传统的投资里，我们看很多企业会看数据，看模式，看产品，但研究可能都在表面上。对文化类产品来说，所谓深度，其实是内容，是IP，是导演，是演员，这是核心中的核心。成功毕竟是少数，失败的原因各有不同。

所以你作为团队成员，必须理解文化产品里的每一个配置，每一个东西为什么是这样做；要理解人物，找到最佳组合去提供市场需要的作品，这是一个系统工程，文化产品有需求，但不是硬性需求。

好东西都是熬出来的

问：回到复星文化产业的布局，您的计划是什么？

荣阳：在投资上我会更强调头部内容。头部内容是文化产品最重要的东西，细分的话，包括导演、编剧、IP平台、艺人等，这四个因素很关键，是产品的源头。我们在复星体制下面，一边找到重要的头部内容标的去投资，另一方面从运营深度上去发现好的项目，通过项目跟这些资源合作，把好的内容做出来。其实就是股权投资，加内容的创投，和利用前面的资源加大自己IP的

开发。把这些都做实以后，要么形成投资品牌，要么形成IP品牌。未来通过拥有IP，逐步发展到宣传、发行、衍生品授权等等。

文化产品最重要的就是IP，光投资是不可能得到IP的。你投的企业IP，是哪个企业的，你投的项目IP是哪个企业方的。真正有价值的是，你自己创不创造IP？你手上有没有自己的IP？当你一旦有了IP，其他都不是梦想，比如说衍生品、主题公园，甚至黑科技AI、VR的授权也好，商业运作也好，都不是问题。所以内容制作要能起来，产品能发展、能衍生、能形成产业链、能产生盈利，这是我想干的事。

问：那您现在面临的挑战是什么？

荣阳：第一，要孵化产品，对我们来说是挑战，如买什么小说，请什么编剧，请什么导演，请什么演员，用什么价钱去请，等等。还要有对内容的理解，对政策的理解，对市场的理解，你都必须要了解。这些都是对复星影视的挑战。

一个产品要做两三年时间，才能做成。好产品是需要打磨的，像郭总说的，好东西都是熬出来的。我们不能有急功近利的心态，否则就容易失败。我们只能通过比较稳妥的方式打磨产品，建立起信心，证明团队可以做出优秀的产品。

影视行业里，二八定律非常鲜明，80%的影视作品是火不了的，只有20%可能会成功。你要保证每个产品都在那20%里面，首先要把工作做实，要把2B和2C的事想明白，做明白。我们必须实打实地在每一个项目上去努力，证明你是一个专业玩家。很幸运，我们运营团队现在做的内容投资都是成功的。

中国影视圈没有特别强大的对手

问：现在阿里、腾讯、万达都进入影视行业了，甚至在对整个产业链进行布局，复星面对这样的局面，要做出成绩压力大不大吧？

荣阳：肯定不容易。但复星有很好的基础，你看看你的竞争对手，在中国影视圈，其实没有特别强大的对手。你看上市的影视公司，市值都不太高。复星当然是有机会的，但能否做好，要看人，要看机制。从内容角度来说，很简单，就是你怎么做出好的产品？那什么叫好产品？

问：靠团队的判断力？

荣阳：没错，你要组织团队，对产品做一个正确的、专业的判断。当你的产品真正做好的时候，一切都不是梦想，只要一个到两个好东西出来，所有资源都会向你聚集，视频平台、电视台、网站都会追着你。

问：就是说，一定要有一个好的爆款内容，一个好的头部产品。

荣阳：对，有些人多年深耕在这个行业里，慢慢做了好几个产品，然后平台发现这个人是对的，就不停地追你，资源不断向你聚集，最后你就成为成功的企业。各种估值、投资就来了。

对复星来讲，有平台、有资源、有品牌，其实有能做出好产品的基本条件。湖南卫视为什么能做成功，为什么现在做成芒果TV了？为什么它的网站很能挣钱？因为它有强大的内容支撑，积累了好的内容后，它再开始慢慢通过资本投入，形成它的品牌。

同时，机制上灵活，鼓励创新精神，所以才有了今天的局面。内容行业里，核心的核心就是内容。所以对复星来说，进入影视行业一点都不晚，只要坚持做好内容，做对的内容。更何况在中国市场大量的影视内容是要靠资金推动的，这是我们的强项。

问：复星在内容方面的积累怎么样？

荣阳：我们已经开始了，我也参与部分投资。复星在内容上需要发力，但这也有一个过程。

你必须去了解观众

问：您刚才说包括开发IP，买小说也好，都是自己直接把控的？

荣阳：我会自己看。一年来我会看几百个项目，但最后可能就报了三五个。我阅读量比较大，工作中各种交流比较多，会经常跟编剧、导演、演员沟通。

问：您看一个小说，怎么判断它这种成为大IP的潜力，或者未来的市场前景？

荣阳：首先，把握好政策趋势，什么类型的小说，什么样的IP符合当前的政策环境。我可以要筛选一下，做减法。其次，我会再了解一下小说作者，如果是知名作者或知名IP，还会去看一下数据。

但不管是哪种情况，都要读内容。这时你就要开始选类型。比如说，目前观众喜欢喜剧，那你就要看到底能否操盘喜剧，比如有没有好的喜剧导演和喜剧演员的资源。你就要有自己的判断，不是每个人都能做喜剧，有的人做喜剧，结果成了喜剧，或者做成一个烂喜剧。如果从观众喜好和市场趋势来看，悬疑动作片比较受欢迎，这也是一个好类型，但如果悬疑类型动作有政策障碍，那你就得排除掉；如果没有政策障碍，你要看内容有没有创新。

其实每一个产品都是有创新的，但你永远不要跟风去抄袭别人的类型。市场上全都做喜剧，我就去做悲剧；别人去做悲剧，我就去做悬疑片；而别人都做悬疑片时，我就去做动作片；别人都做动作片的时候，我会去做悬疑爱情片。当悬疑爱情片被别人做完的时候，我可能会做一个怀旧片。

你要永远定义你产品的差异化，一定要创新。创新的同时，也要保证你的产品跟观众是对路的。你要研究小说里的人物，观众会不会喜欢他们。人和人之间都是这样的，我愿意跟你交流，是因为我们比较投合；我们不投合的话，你说五句话我可能就想走人。影视行业也是一样的，你要从作品里了解主人公。同时还要站在主人公的角度去想，他们和观众是否能产生互动，内心感受能否相互沟通。

问：有共鸣。

荣阳：对，有共鸣，所以你必须了解观众。像我，希望和60后、70后、80后、90、00后都能打成一片，我每天必须更新我的认知。我会上bilibili上面关注动漫，我也会关注他们玩什么游戏，关注他们谈恋爱的方式，了解他们的心态，去了解各个阶层的人。你了解他们了，就会知道某个作品能不能火。我们有很多动人的作品，但最后票房都低到你想不到。为什么？因为它脱离了主流观众，所以一定要了解观众。

□李骏



斑马少年运动

全新“斑马少年运动”LOGO 启用

近日，正值CBA夏季联赛之际，斑马少年运动与CBA劲旅广厦体育签订了战略合作协议，并发布了最新互联网青训平台产品。斑马少年运动自创始之初，便定位于打造青少年运动成长平台，目前，斑马少年运动已获得由复星锐正资本投资的Pre-A轮融资。

借此轮融资披露和新品发布之际，斑马少年运动也推出了全新品牌LOGO，动感和可爱兼具的斑马形象深受小朋友们喜爱。

近年来，伴随着消费升级，青少年运动培训市场快速发展。然而，配套服务却远没有跟上消费升级和青少年运动培训行业发展的步伐。行业服务缺失、缺乏统一搜课和考核标准；获客难，没有充分挖掘互联网在获客招生环节的价值；机构难以形成品牌化和差异化几个方面成为了突出的行业痛点。

基于对行业的了解和深耕，斑马少年运动提供了集SaaS软件、赛事服务、体能培训等一站式服务，赋能青少年运动培训俱乐部。同时，通过赛事、认证、积分等多种方式，打造青少年运动培训行业标准体系，成为青少年运动服务的入口，此次合作也证明这种方式已经获得培训机构的认可。

星未来 InnoStar
“大健康 + 前沿科技”
前三甲出炉

8月2日，由复星指导，星未来资本携手复星医药、薇链举办“星未来InnoStar”2018全球创新大会暨创业大赛上海场大健康+前沿科技专场。8月31日，深圳场业已结束。

上海场聚焦全国的大健康+前沿科技领域创新创业，从上百支大健康BP中精选十大项目现场路演，项目团队分别来自以色列、上海、杭州、安徽、柳州、宁波等国家及城市。同时大赛得到经纬中国、道彤投资、华医资本、启迪之星、金浦健康投资等八家主流医疗创投大咖嘉宾支持，出席并点评项目。

最终，来自以色列、开发了全自动一秒钟青光眼治疗方法的第8支参赛团队Belkin laser获得第一名，来自柳州、全面降低医疗检测成本的第6支参赛团队康云互联获得第二名，来自上海的第4支参赛团队头戴式智能眼科设备爱目云，和来自杭州促进优生优育、保障女性生殖健康的第9支参赛团队夏娃科技并列第三名。

□吴尔繁

斑马少年运动获 Pre-A 轮融资 用互联网思维重塑运动培训市场

营销型SaaS服务助力机构招生 标准化赛事体系验证赋能效果

区别于体育行业其他SaaS软件提供商，斑马的SaaS服务在满足培训机构管理信息化需求的基础上，更强调营销和获客的功能，助力培训机构招生。

培训机构可以利用斑马系统享受自助开通俱乐部手机官网、赛事组织、培训招生、线上运营、训练评测等服务。斑马未来还会在系统中持续迭代各种营销工具，帮助俱乐部开拓线上的招生渠道。

如何有效地检验体育培训的效果一直以来是青训行业的一大痛点。实践证明，比赛是最好的检验手段。然而，各培训机构之间存在竞争，很难形成行业规模性的赛事运动。行业协会举办比赛的频次较低，不能满足家长和孩子的赛事需求。

斑马少年运动通过提供一站式的赛事服务方案，联合俱乐部共同主办青少年赛事来解决这一痛点。斑马作为组织方，既保证了赛事公平，又促进了俱乐部的生源聚集与品牌建设。同时，Saas服务提升了赛事的承办效率，快速实现赛事规模化。

目前，斑马已提供包括乒乓球、羽毛球、篮球在内的多个领域赛事标准化运营

服务，合作的俱乐部数量近200家，累计报名人数达到万人。斑马打造的“全国青少年乒乓球暑期巡回赛”更是在暑期短短两个月内，便在全国20个城市举办共计50余场比赛，5000余名小球员踊跃参赛，充分彰显了互联网思维和工具的效率优势。接下来斑马会把赛事体系分级，形成“联合赛事—城市总决赛—全国总决赛”的IP体系，拓展更多运动领域赛事服务。

开发体能培训丰富服务品类 运动成长平台为青少年“留下成长足迹”

众多机构关注的另一痛点是如何拓展服务内容、提升场地使用效率。场地条件限制了单一品类俱乐部很难提供跨品类的培训。斑马团队敏锐地发觉基于基础体能培训服务可以充分利用各种场地，并与北体大运动训练专业的教授，联合制定了适用于中国青少年特点的体能测试标准和课程体系，向俱乐部输出体能课程体系，联合培训机构运营青少年的体能培训。

作为斑马少年运动的早期投资者，复星锐正资本执行总经理刘方未在谈到此项目时介绍：“目前的行业痛点是由消费升级创造增量，家长注重孩子体育培训和体验，但

机构服务升级的速度跟不上消费升级的需求。斑马少年运动则通过“赛事 + 信息系统 + 课程”赋能于线下青少年运动培训俱乐部，切入素质教育运动培训的阶段性验证机会，并同时累积沉淀行业核心数据。复星锐正的本次投资，是对复星国际生态系统的有力补充，也会结合复星国际围绕中产阶级生活服务的资源，与斑马少年产生更多的火花。另外，斑马从非职业化到职业化赛事的进程，相信也会很快有接连不断的好消息。”

斑马团队成员都是乒乓球、跆拳道、羽毛球、健身、滑雪等运动的资深玩家，既有来自传统体育服务机构，也有来自搜狐、去哪儿、百度等互联网公司，团队配合多年，默契程度高。其团队创始人赵云是国内资深互联网产品经理、深度体育爱好者。拥有超过十年产品、运营经验和多家纳斯达克上市公司0-1项目完整管理经验。多年的互联网产品背景，以及对运动、赛事的深入了解，加上旅游在线平台的经验，使赵云对线下服务的互联网化有深刻的理解。

斑马团队一直把“打造中国青少年的运动成长平台”作为目标，以期为孩子们提供一个“找到喜爱的运动服务，留下成长足迹”的平台。

□田燕

开思汽配完成今年第二轮融资 B 轮累计融资达 6.5 亿

8月23日，汽配领军企业、国内最大的汽配交易平台开思宣布，公司已完成超过2.5亿人民币的B3轮融资。本轮融资由洋源资本领投，上合资本跟投，老股东复星锐正、顺为资本持续追加投资。至此，加上今年3月底复奇资本（蔚来汽车李斌）、佐誉资本的B2轮融资，去年10月复星锐正、顺为资本的B1轮融资，开思B轮融资已累计超过6.5亿元。

开思创始人&CEO江永兴表示，本轮融资将主要用于全国市场的拓展与技术研发，未来，公司将聚合更多优质的行业资源，共建开放、合作、共赢的汽车后市场产业互联网生态。

用技术与服务，共建后市场标准与信用体系

汽配行业总体规模大，但竞争格局极度分散。开思认为，本质上是由于市场缺乏标准和信用体系所致；抛开质量的标准去谈价格，才导致市场信任体系的混乱，出现劣币逐良币现象。

开思只找价值观相同的优质源头供应商合作，配件有质保，售假必罚，提供技术支持与售后支持，实现配件服务的标准化，与上下游共建数据驱动型供应链，共建行业服务标准与信用体系。

自2015年成立，目前开思已累计投入近3亿用于技术研发，获得90多项核心专利。

开思通过技术工具，降低配件交易的专业门槛，提高找件的准确率，一个平台即可采购20个汽车品牌的配件，提升了上下游的工作效率和汽配的交易效率。在这个链条

中，绝大部分的从业者应该是互补、竞合的关系，而不是单纯的竞争关系。

江永兴说，开思要做的是类似水、电或IT这类的基础设施，要让整个产业都能够更方便地使用得到。

不做赚差价的中间商，用数据驱动产业升级

互联网本身应减少而不是增加信息不对称。不做赚差价的中间商，这是开思与同行相比最明显的差异点。开思上的交易，上下游的信息、价格双向透明，信息传递链条短、服务效率高。

开思的价值模式定位于通过提升供应商效率，加快供应商的库存周转率和资金利用率，收取上游服务费。用创造价值来获取，而非利用信息不对称来获取差价。

“开思最大的产品其实是数据。”江永兴说。

2018年7月，开思当月的询价单金额为12亿元，当月交易额则为3亿元。

利用平台累计的大量交易数据，开思协助供应商优化库存结构，提高周转率，降低成本、减少出错率。同时，数据服务于第三方供应链金融，为供应商提供融资服务。

通过数据，开思从维修厂的视角看供应商货品与服务品质，从供应商的角度看维修厂的资质与技术水平。帮助找问题，改善、提高服务质量与水平。

在整个产业链中，数据将会通过类似的方式，不断循环迭代，作用于参与者本身，催生出市场上的优胜劣汰，最终将会带动整个产业的升级。

□田燕

复星宣布战略投资以色列科技金融平台 The Floor

8月16日，复星与其全资子公司复星恒利证券有限公司（以下简称“复星恒利”）在中国上海和以色列特拉维夫共同宣布完成战略投资以色列科技金融公司The Floor，投资金额为500万美元。这标志着复星在以色列完成了第二笔科技金融领域的投资，同时复星加入到The Floor的董事会。

The Floor总部位于特拉维夫股票交易所（TASE）大厦，并且在香港设有分公司。作为一个与世界上最大的六家金融机构都有合作的全球化科技金融平台，The Floor利用以色列优秀的科技以及在包括金融科

技、区块链和计算机等垂直领域的专业知识，逐步塑造着“未来银行”。复星投资The Floor后将借助其独特的科技金融平台大力发展其在亚洲的金融市场业务并加速其全球业务扩张的脚步。

复星国际董事长郭广昌表示，“欢迎The Floor进入复星这个大家庭。The Floor将协助复星辐射以色列的金融科技企业，帮助引进先进的技术和产业反哺给复星的全球企业和家庭客户”。

复星国际副总裁、复星科技与金融集团董事长姚文平认为，“投资The Floor，加

快了科技与金融集团重点战略市场项目的落地进程，反过来The Floor也构建科技与金融集团乃至复星富足系统的建设注入新的活力”。

复星恒利联席行政总裁谢超评论，“复星恒利的金融业专业团队，与The Floor平台上众多一流金融科技公司将聚合强大势能”。

The Floor联合创始人、CEO Avi Cohen表示“The Floor正在打造金融科技垂直领域的未来科技，我们相信复星能够引领我们加速成为市场领导者”。 □陈笑芬

财富玖功

稳投资关键在促进高质量投资 High quality investment

一、宏观经济

1、就外部环境而言，市场担心欧元区银行对土耳其的贷款出现大面积坏账。西班牙、法国和意大利三国银行的外国贷款占到土耳其银行资产的40%以上。而意大利、西班牙均是今年以来国内政局不稳致其国债收益率大幅上升的欧元区国家。在意大利以及“欧猪国家”政府债务不堪重负的情况下，一旦其银行业出现风险，欧央行实施宽松的货币政策或是其主要的解决措施之一，更不用说意大利偏右翼执政当局为解决财政困难而发行零息国债以损害欧元的情况。而这将进一步加剧欧美货币政策的分化。

对于新兴市场国家而言，主要压力来自于欧元下跌推升美元被动上涨。当前，虽然非美经济体货币与美元极易形成“负反馈效应”的局面，但由于全球经济一体化的程度较高，美国一旦受到非美经济体以及全球市场的影响，其货币政策低于市场预期，美元的上涨将会停止，加上“美国并不希望美元指数过高”的全球国家宏观政策协调，美元指数上涨或有“天花板”

2、根据人民银行8月13日公布的金融数

据与社融数据显示，7月新增人民币贷款1.45万亿元，同比多增6278亿元，环比少增3900亿元。社会融资规模增量为1.04万亿元，同比少增1242亿元。7月末，M2余额177.62万亿元，同比增长8.5%，增速比上月末高0.5个百分点；M1余额53.66万亿元，同比增长5.1%，增速同比下降10.2个百分点，环比下降1.5个百分点。

信贷规模方面，7月新增人民币贷款1.45万亿元，环比少增0.22万亿元，同比多增6278亿元，居民短期贷款增加，企业中长期贷款增加，反映当前信用较为宽松，未来政策将维持稳健中性，松紧适度。

货币流动性方面，7月M1同比增长5.1%，前值6.0%；M2同比增长8.5%，增速比上月末高0.5个百分点。M2与M1之间的剪刀差走阔，其中非金融企业存款同比明显少增，M2、M1剪刀差倒挂或将持续。

3、7月31日中共中央政治局会议提出，要做好“六稳”工作。其中，稳投资是稳经济的重要手段之一。今年以来，我国投资增长总体放缓，结构有所改善，但投资效益和质量不高，投资到位资金不足，基建投资增速下滑，增大了经济下行压力。下一步，稳投资关键在促进高

质量投资，要继续深化投融资体制改革，营造一流投资环境，畅通项目融资渠道，鼓励社会资本投资，支持重点项目和重点地区投资，为保持经济平稳健康发展夯实内需基础。

二、投资策略

市场信心缺失一直主导近期行情，大趋势向下的情况下，市场结构性合力做多更多是基于波段性的。从当前微观资金面情况来看，观察市场信心是否已经企稳的信号，主要是两融规模是否企稳改善。而从当前两融变化趋势来看，显示中长期激进类投资者仍在选择离场观望。另一方面，在中长期激进类投资者离场观望的情况下，可以看到游资及正在逐步减仓的外资机构形成阶段性合力博弈短线反弹的资金信号。例如近期炒作的建筑、煤化工等板块。指数创新低，在2700点前期股灾低位附近毫无抵抗，足以说明当前资金情绪的信心缺失程度。即场外投资者进场意愿并不强，而场内被套牢筹码在大盘估值已经超跌的情况下仍然选择割肉离场观望。从行为心理分析的角度来看，投资者对中长期形成信心缺失的心理预期，这一定是基于对未来市场形势形成了比较一致的悲观预期。

（下转第11版）

鼎睿再保险 董事会人员变动

总部位于香港的全球再保险公司——鼎睿再保险有限公司（简称“鼎睿”）8月15日宣布委任李涛担任鼎睿董事长，陈开红担任执行董事，袁曦担任非执行董事，所有委任自2018年7月27日起生效。他们除了在董事会任职以外，还将成为鼎睿各个董事会委员会成员。

除了以上人事变动，自2018年7月27日起，复星国际董事长郭广昌辞任鼎睿非执行董事一职，汪洋斌辞任董事长一职，但仍担任鼎睿非执行董事及董事会委员会成员。郭广昌与汪洋斌接下来将进一步专注于复星国际的战略方向、重大项目发展及新的业务机会。

新的董事会由李涛（董事长）和韩润南（副董事长）领导，其他成员包括陈开红、康岚、汪洋斌、袁曦、Monish Kant Dutt（独立非执行董事）、Stephen Bernard Roder（独立非执行董事）和欧阳晖（独立非执行董事）。

鼎睿首席执行官韩润南先生表示：“在鼎睿成功运营五年之后，现在正是完成董事会重大变动的适当时机。我谨代表董事会衷心感谢郭广昌先生在作为非执行董事的任期内给予鼎睿的大力支持”。 □丘芷蕾

创新供应链金融让 B 端客户拥有 C 端体验

近期，复星金服创新供应链金融项目把原本传统供应链金融线下工作转移到线上，第一批形成针对医药行业的特色产品。截至7月末，复星金服的创新供应链金融事业部已向近800家客户户合计提供7380万元的授信，同比增长20倍；客户数量同比增长18倍；平均每天新增50万元提款，同比增长10倍。

依托国家继续扶持小微企业融资贷款的政策利好，复星金服供应链金融事业部用3个月开发出该系统，解决供需双方信息不对称问题。现已整合5家医药行业平台，充分打通医药产业链。 □黎成一



2018 中国马术巡回赛 9 月揭幕 中马国际助马术奥运梦

居庸叠翠，骏马驰骋。金秋九月，中外顶级骑手的巅峰对决、优雅生活的运动体验、骑士精神的精彩诠释，将在长城脚下如期上演。

8月16日，备受瞩目的2018浪琴表中国马术障碍巡回赛启动新闻发布会在京举行，正式宣布北京站赛事将于9月14日至16日在居庸关长城脚下举行，为期三天。届时，将有来自中国、法国、德国、荷兰、意大利、爱尔兰等国家和地区的马组合参加中马挑战赛、精英赛、冠军赛、车马赛等多项赛事的角逐。

中国马术协会秘书长钟国伟，浪琴表中国区副总裁李力，复星北京副首席、复星基础设施发展集团副总裁崔志成，中马国际总经理张晓琦，赞助商代表，著名骑手刘同晏、李振强等，青年骑手石栩嘉、赵中和等，以及50家媒体共同出席本次发布会。

中国马术协会秘书长钟国伟在致辞中提到，通过广泛吸收社会的资源，组织训练、比赛、马匹等方面的国际交流，将更好地提高中

国马术的整体水平和备战奥运，助推中国马术产业更好发展。中国马术巡回赛如今已成为国内马术领域的明星赛事，中国马协期待着中巡赛进一步成长为世界级的顶尖赛事。

浪琴表中国区副总裁李力在发言中说，浪琴作为中巡赛的冠名赞助商，同时也是赛事官方计时与指定腕表，多年以来对中国马术持续关注 and 大力支持。本次北京站比赛在被称为“天下九塞”之一的居庸关长城前举办，是一次独具特色的创新之举，亦与品牌的优雅与传统精神相契合，期待为大家呈现一场精彩纷呈的国际马联三星级赛事。

复星北京副首席、复星基础设施发展集团副总裁崔志成表示，复星植根中国，以家庭客户需求为核心，旨在打造“健康、快乐和富足”的服务闭环。推广发展马术运动，是复星在“快乐”板块聚焦马产业的重点布局。体育运动领域的消费升级，将有助于加强在国内普及马上运动、助力国家奥运马术计划、促进

区域产业高质量发展。

作为本次赛事的唯一承办方，复星集团成员企业中马国际总经理张晓琦在发言中说，目前中国马术正在实现跨越式发展。中巡赛的使命是不断推动中国马术走向更繁荣。挑战、优雅、激励和活力，是中马国际赛事的特色。赛事在级别设置上也在努力给众多年轻骑手锻炼的机会，为他们提供自我提高和展示的平台。我们期待更多观众届时到赛场去感受马术运动所传递的精神。

2018中马巡回赛全面升级 北京站首次“牵手”居庸关长城

中国马术巡回赛在2018年全面升级，北京站将首次在闻名中外的居庸关长城下举办。赛事主办方设置了挑战赛（1.00-1.15m）、精英赛（1.20-1.30m）、冠军赛（1.30-1.40m）、浪琴表大奖赛（1.40-1.50m）、超高赛和车马赛等不同水平的比

赛项目，中国内地优秀骑手和来自法国、德国、荷兰、意大利、爱尔兰等国的马术高手、青年新秀将同场竞技，一决高下，为马术爱好者奉献一场国际顶级水准的马术视觉盛宴。

此外，为进一步提升马术运动的公益性和大众参与度，北京站赛事还将联合国内外知名品牌主，合作设置娱乐互动区，亲子马术、美食、马术表演，为现场观众提供高品质的马术周边体验。

8月初，在复星的支持下，中马国际欧洲联赛在荷兰、比利时先后开赛，包括多位奥运马术国家队骑手在内的20名中国马术骑手团亮相中马国际欧洲联赛，这不仅吸引着广大中国马术爱好者、从业者的关注目光，也收获了欧洲主流马术界的极高评价。

据悉，这是中国一线骑手首次组队出征欧洲高水平马术赛事，在中国马术发展历程中实现历史性突破，翻开了奥运备战的全新篇章。 □吴心远

温晓东与阿根廷总统马克里会面 深化中阿经贸合作把握新机遇

阿根廷当地时间8月27日中午，复星全球合伙人、复星基础设施产业发展集团董事长温晓东前往阿根廷总统府，拜会了阿根廷总统马克里，双方就“一带一路”倡议下，把握新机遇，进一步深化中阿经贸合作展开了广泛探讨。

温晓东表示，本次来访是复星在南美地区参与“一带一路”建设的重要实践。复星将企业自身的海外发展战略与阿根廷的国家战略密切对接，充分发挥产业运营优势，未来将

加大对阿根廷基础设施、矿产能源、房地产、智能制造、金融等多元领域的投资布局，在实现企业价值的同时，助力阿根廷的国家发展。

马克里对温晓东一行的到来表示欢迎，并进一步强调，阿根廷政府致力于深化阿中全面战略合作伙伴关系，愿意为中资企业提供一切力所能及的帮助，非常支持复星在阿根廷进行产业布局，特别对复星在物流、水务、马业、体育等领域的发展思路表达了肯定。 □吴心远

浙江省委副书记、省长袁家军 现场调研杭绍台高铁

8月8日下午，浙江省委副书记、省长袁家军一行抵达位于浙江台州的杭绍台铁路椒江特大桥工地调研慰问，听取了杭绍台铁路公司负责人关于全线建设推进情况的汇报。袁家军对杭绍台铁路建设给予肯定，对建设者进行慰问，对中国铁路总公司和上海局集团有限公司、复星等各方面给予项目的支持表示感谢。

袁家军强调了杭绍台铁路作为改革项目的重要性，并表示抓好项目建设完全符合

中央当前“六稳”工作的部署，要求所有参建单位要“保安全、保质量、保进度”，大力推进杭绍台铁路建设，确保我国首条民营控股高铁项目按期建成。

期间，复星基础设施CEO、杭绍台铁路有限公司董事长方建安、杭绍台铁路有限公司总经理吴培荣分别向袁家军现场汇报了复星参与高铁建设情况以及杭绍台高铁目前建设进展。

□吴心远



2018 浪琴表中国马术巡回赛
北京居庸关长城站
LONGINES CHINA TOUR
OF BEIJING GREAT WALL 2018
2018/9/14-16

居庸叠翠 骏马驰骋
2018年9月14日~16日 相约长城

扫码关注中马国际公众号

引言

现阶段，市场已进入工业 4.0 时代，未来的商业模式主要以解决客户问题为主。C2M，一个在电子商务领域并不陌生的词汇，是英文 Customer to Maker（客户到智造者）的缩写，是目前一种新型的电子商务互联网商业模式，也是全球产业链的未来，只有真正打通客户与制造端之间的壁垒，让信息更加对称，使全球的产业链体系发展得更为和谐。

复星作为全方位注重 C2M 的高端企业，植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领、持续创新，智造 C2M 幸福生态系统，为全球家庭客户提供高品质的产品和服务。复星的 C2M 战略以家庭客户为中心，旨在实现客户和制造端的无缝链接和赋能循环，精确瞄准家庭客户的需求和痛点，通过科技引领，助力产品的引进与创新，积极满足客户个性化需求，最大化客户价值，为消费者提供健康、快乐、富足的幸福生活解决方案。

近日，复星健康C2M战略赋能活动中与“有叻”全面对接，焕发全新活力。

- “北海道极致健康之旅”快乐与健康的双重体验

8月18日，吴中路万象城的Snow51城市滑雪体验馆内，展开了一场名为“最牛体检遇上最嗨度假”的家庭体验活动。围绕复星健康和快乐两大板块整合智造的C2M新物种——“北海道极致健康之旅”6天5晚医疗旅游产品展开，项目组与到场来宾共同完成了一场精彩纷呈的北海道顶级粉雪体验宣介，及日本精密体检项目分享会。

作为复星体系内两大卓越品牌，复星健康成员企业星益健康（有叻健康）与复星旅文通过强势联合Club Med，推出的“北海道极致健康之旅”产品将全面健康筛查与家庭度假完美结合，让家庭客户在海外度假休闲的同时可以获得健康与快乐的双重极致体验。这一种新兴的“一价全包、一家全包”的健康管理及休闲度假方式吸引了不少以家庭为单位的新中产阶层来到现场。

如何在“夏天的上海市内体验滑雪，冬季到北海道，不只是享受滑雪度假，还要在全世界最赞的医疗环境中做个精密体检”成为了嘉宾分享、来宾探讨的焦点。精美甜品、神秘抽奖大礼、Q&A互动等丰富的环节安排让这段“健康+快乐”主题分享精彩纷呈，最后的现场滑雪项目体验更带领每个家庭进入亲子互动的高潮。

- “健康智享家”携手复星“有叻”解锁健康生活新密码

伴随着复星健康C2M线下活动如火如荼的展开节奏，线上流量的整合也在有秩序的进程之中。以服务家庭健康为出发点的“健康智享家”微信公众平台自诞生以来，秉持健康复星健康板块的风格，洞察C端需求，定位要做与众不同有趣，有态度的健康号。近期，伴随着“宫斗”电视剧热播、不老女神“冻龄”等话题的热议，他们发现“如何留住胶原蛋白”一直是都市“中年少女”关注的热点。结合这一话题，“健康智享家”制作团队通过与营养学专家的协作，用生动有趣的文字解答了众人心中对胶原蛋白的迷惑。同时，通过体系内选品沟通，迅速合作

扫一扫“健康智享家”二维码，了解如何“留住胶原蛋白”

宁波星悦城推出系列全球快乐体验官活动

紧随复星C2M战略，宁波星悦城作为复星蜂巢城市规划及布局中一员，7、8两月，通过C2M积极协同与赋能，连续举办两期以“七星级假期，一座星悦城就够了”为主题的全球快乐体验官计划活动，为宁波塔尖家庭升级客户体验。

全球快乐体验官计划的第一站是三亚·亚特兰蒂斯寰球之旅，在活动预告信息释放后就吸引了很多塔尖家庭咨询和参与，将21国环球美食和丰厚的奢侈品礼集结束了市场上早有的全球幸福生态系统。

本次的全球快乐体验官计划得到复星C2M办公室支持，是宁波星悦城带领塔

容与护理品牌AHAVA的奢华大礼，所有来宾感受到了星悦城给予的真诚与快乐，活动更是在宁波人的朋友圈中掀起了一股刷屏热潮。

8月份全球快乐体验官计划的第二站，是以观赏太阳马戏《阿凡达前传》演出为主要内容的上海行，同样得到宁波客户的一致好评。基于集团总部、BFC外滩金融中心和太阳马戏的资源支持，宁波塔尖家庭体验到了市场上早有的全球幸福生态系统。

本次的全球快乐体验官计划得到复星C2M办公室支持，是宁波星悦城带领塔

尖家庭体验C2M全球幸福生态系统的一小步。

宁波星悦城是目前宁波城市中心的塔尖豪宅，择址海曙区、月湖畔，位于地铁2号线、4号线（规划中）双轨交汇处，毗邻宁波高铁站及月湖公园、中山公园、永丰库遗址公园、天一阁等多座鲜氧公园和人文景点。除了身处繁华都心，汇集了宁波这座城市一线的生活、商业、娱乐、教育资源，更自带约11万方公园式商业旗舰店中心，是一座以健康、快乐、富足为三大生态理念的约28万方全球塔尖家庭幸福综合体。 □吴佳妮

“有叻” Mix 健康、快乐 为客户定制多重体验

近日，复星健康C2M战略赋能活动中与“有叻”全面对接，焕发全新活力。

- “北海道极致健康之旅”快乐与健康的双重体验

8月18日，吴中路万象城的Snow51城市滑雪体验馆内，展开了一场名为“最牛体检遇上最嗨度假”的家庭体验活动。围绕复星健康和快乐两大板块整合智造的C2M新物种——“北海道极致健康之旅”6天5晚医疗旅游产品展开，项目组与到场来宾共同完成了一场精彩纷呈的北海道顶级粉雪体验宣介，及日本精密体检项目分享会。

作为复星体系内两大卓越品牌，复星健康成员企业星益健康（有叻健康）与复星旅文通过强势联合Club Med，推出的“北海道极致健康之旅”产品将全面健康筛查与家庭度假完美结合，让家庭客户在海外度假休闲的同时可以获得健康与快乐的双重极致体验。这一种新兴的“一价全包、一家全包”的健康管理及休闲度假方式吸引了不少以家庭为单位的新中产阶层来到现场。

如何在“夏天的上海市内体验滑雪，冬季到北海道，不只是享受滑雪度假，还要在全世界最赞的医疗环境中做个精密体检”成为了嘉宾分享、来宾探讨的焦点。精美甜品、神秘抽奖大礼、Q&A互动等丰富的环节安排让这段“健康+快乐”主题分享精彩纷呈，最后的现场滑雪项目体验更带领每个家庭进入亲子互动的高潮。

- “健康智享家”携手复星“有叻”解锁健康生活新密码

伴随着复星健康C2M线下活动如火如荼的展开节奏，线上流量的整合也在有秩序的进程之中。以服务家庭健康为出发点的“健康智享家”微信公众平台自诞生以来，秉持健康复星健康板块的风格，洞察C端需求，定位要做与众不同有趣，有态度的健康号。近期，伴随着“宫斗”电视剧热播、不老女神“冻龄”等话题的热议，他们发现“如何留住胶原蛋白”一直是都市“中年少女”关注的热点。结合这一话题，“健康智享家”制作团队通过与营养学专家的协作，用生动有趣的文字解答了众人心中对胶原蛋白的迷惑。同时，通过体系内选品沟通，迅速合作



经过对客户需求的精确调研，“有叻”将旅文与健康体检结合，打造出一款健康休闲度假爆款

“有叻”会员平台最新上线的“胶原蛋白果冻”产品，让热点话题、精彩内容结合活力爆款产品，促成大健康内容+产品的又一次精彩合作。同时在粉丝增量及会员引流上，达成了1+1>2的效果，实现多重丰收。今后，“健康智享家”还将持续推出更多有趣、有意思的健康内容，为消费者智造更新鲜的健康生活方式分享。扫一扫文末的二维码，即可同“健康智享家”一道开启健康新征程。

健康一向是高品质生活的保证。在C2M宏观战略的指引下，复星健康积极打通集团内各板块的合作，为C端源源不断地输送创新型优质健康产品及服务，持续为智造家庭、母婴健康消费新模式赋能。 □高月

（上接第9版）
<p>从当前的情况来看，投资者的观点普遍认为，高房价对实体经济成本构成负担，加之供给侧改革的影响下，经济利润逐步向房地产及供给侧改革集中，这就是当前市场对经济悲观的原因。因此，我们的观点认为，在没有确定性的改革政策扭转投资者的悲观预期之前，我们认为行情只存在超跌博弈机会。这是当前我们需要强调的。</p>
<p>三、房地产行业走势</p> <p>1、调控收紧基调不改，楼市补调堵漏持续升级</p> <p>7月31日中共中央政治局会议就房地产发声，强调“坚决遏制房价上涨”，未来房地产调控将易紧难松，并且提出“下决心解决好房地产市场问题”，显示房地产长效机制的建立将</p>
<p>进一步提速。</p> <p>地方楼市调控持续升级，一二线城市继续封堵投资投机需求，上海、深圳均对企事业单位进行限购；三四线城市调控不断扩围，福建宁德、沧州河间、云南普洱等地纷纷实施限购、限贷及限售。另外，多地强化房地产市场秩序整顿，严厉打击楼市违法违规行为。</p> <p>2、行业周转率提速，房企开发投资热情走高</p> <p>1-7月全国房地产开发投资额为65886亿元，同比增长10.2%，增速扩大0.5个百分点；1-7月新开工面积为114781万方，同比增长14.4%，7月单月增速达29.44%，创近两年新高。由此可以看出，当前房企开发投资意愿较为强烈，在调控持续高压背景下，企业普遍选择放弃观望博弈，均以提高周转率来应对未来政策及市场的未知走向。</p> <p>3、销售面积及金额同比仍呈涨势，确保</p>
<p>资金加速回笼</p> <p>1-7月全国商品房销售面积为89990万方，同比增长4.2%，商品房销售额78300亿元，增长14.4%。7月底政治局会议对房地产调控的坚决态度，促使房企加快销售节奏以确保资金回笼，随着市场供应的增加，前期累积的需求开始逐渐释放，推动销售上行。</p> <p>4、各线城市持续分化，一线城市表现较为亮眼</p> <p>从7月份各线城市市场来看，一线城市表现最佳，整体供需指标双双上扬，供应总量达2017年以来峰值，尤其是北京、上海供应量同比均现倍增。在推盘助力下，一线城市成交亦同环比显著上涨，其中上海、广州单月成交量创年内新高。</p> <p>二线城市由于调控进一步收紧，预售证审批较为严格，供应量普遍呈下降趋势，其中西安、南京、福州及苏州等供应降幅较为显著。成交</p>
<p>方面涨跌参半，部分城市仍延续年中较热行情，如长沙、沈阳、长春等，而部分城市由于近期调控升级成交出现回落。</p> <p>三四线城市受调控力度及广度的加大，市场分化亦进一步加剧，核心城市周边的三四线城市调控不断升级，年中销售冲刺完成之后供需出现明显回落，如廊坊、惠州及东莞等。随着房贷持续收紧及调控加码，投资需求将持续撤场，部分虚火较旺的城市将面临进一步回落。</p> <p>进入下半年，在宏观政策结构性宽松的背景下，房地产调控依然层层加码，在信贷持续收缩、分类调控加码及三四线棚改收口等因素影响下，房地产销售走势存在一定下行压力，同时，房企亦面临融资渠道受限、偿债周期到来等资金问题，从而对整体行业投资走势的持续上行产生影响。</p> <p>□德邦证券创新发展部 策源股份策略资源部</p>