

FOSUN TIMES

复星人

FOSUN 复星
全国企业报刊——特等奖

总第396期 本期28版 2021年06月30日

为 更 美 生 活 · T O W A R D S A B R I G H T E R L I F E



庆祝中国共产党成立100周年
The 100th Anniversary of the Founding of
The Communist Party of China

扫码收阅

复星人报手机版

复星人数字报 | <http://www.cnepaper.com/fxr/>

内部资料 免费交流 www.fosun.com | 准印证号: (沪B) 0276



党建专刊 <<

青春星向党 奋进新征程

首款!

复星凯特CAR-T细胞治疗产品 **奕凯达®** 获批上市

2021年6月23日,复星凯特生物科技有限公司(以下简称“复星凯特”)宣布,靶向人CD19自体CAR-T细胞治疗产品奕凯达®(阿基仑赛注射液)新药正式获批上市。

奕凯达®是中国首个获批上市的细胞治疗类产品,用于治疗既往二线及以上系统性治疗后复发或难治性大的B细胞淋巴瘤(r/r LBCL)成人患者。

复星医药董事长兼首席执行官(CEO)吴以芳表示:“CAR-T细胞疗法是近年来癌症治疗领域的重大突破之一,也是复星医药全球化创新研发的又一个重要里程碑。”



杭州东



首条!

复星民营联合体打造 **杭绍台高铁** 全线铺轨贯通

2021年6月22日上午,在杭绍台铁路终点温岭站施工现场,随着党员先锋岗作业人员将最后一对长钢轨平稳落在无砟道床上,铺设到位,由复星牵头民营资本联合体建设打造的杭绍台高铁正式完成全线铺轨贯通,为年底全线开通运营奠定坚实基础。

这是中国首条民营控股高铁。

2018年6月15日,杭绍铁路公司党委正式成立,隶属于复星党委。如今,年底冲刺阶段,在党建引领下,杭绍台高铁计划2021年底开通,用实际行动献礼中国共产党100周年华诞。

中国首款! 复星凯特 CAR-T 细胞治疗产品 奕凯达® 获批上市

◎文张佳佳

6月23日,复星凯特生物科技有限公司(以下简称“复星凯特”)宣布,国家药品监督管理局已于6月22日深夜正式批准公司靶向人CD19自体CAR-T细胞治疗产品奕凯达®(阿基仑赛注射液)新药上市申请。

该药是中国首个获批上市的细胞治疗类产品,用于治疗既往二线及以上系统性治疗后复发或难治性大的B细胞淋巴瘤



(r/r LBCL)成人患者,包括弥漫性大B细胞淋巴瘤(DLBCL)非特指型(NOS)、原发纵隔大B细胞淋巴瘤(PMBCL)、高级别B细胞淋巴瘤和滤泡性淋巴瘤转化的DLBCL1。

奕凯达®(阿基仑赛注射液),是复星凯特引进美国Kite(以下简称“Kite”)全球首个获批治疗非霍奇金淋巴瘤CAR-T产品Yescarta®(Axi-Cel),技术转移并获授权在中国生产的靶向人CD19自体CAR-T细胞治疗产品。

获批基于复星凯特在中国开展的单臂、开放性、多中心桥接临床试验,在难治性侵袭性弥漫大B细胞淋巴瘤患者中验证了有效性和安全性,有三个特质:

中国首个获国家药监局(NMPA)批准上市的嵌合抗原受体T(CAR-T)细胞药品;

个体化定制,通过基因工程修饰患者自体T细胞,激活T细胞介导杀伤肿瘤细胞;

桥接表明,奕凯达®与Yescarta®美注册临床试验及真实世界安全性与有效性数据高度相似。

复星医药董事长兼首席执行官(CEO)吴以芳表示:“CAR-T细胞疗法是近年来癌症治疗领域的重大突破之一。很高兴和Kite携手让奕凯达®成为中国首个获批上市的CAR-T细胞治疗产品,这也是复星医药全球化创新研发的又一个重要里程碑。”

复星凯特董事长梅璟萍:“奕凯达®

将为中国肿瘤患者带来革命性治疗方案,我们将以严谨完整的服务体系守护治疗全程,并让更多肿瘤患者受益该疗法。”

Kite国际区域副总裁Terence O'Sullivan:“全球首个获批治疗NHL的CAR-T药品Yescarta®有数千名患者。感谢中国团队让奕凯达®成为中国首个获批上市的CAR-T药品,给中国侵袭性淋巴瘤患者多一种选择。”

哈尔滨血液病肿瘤研究所所长、中国临床肿瘤学会(CSCO)监事会监事长、亚洲临床肿瘤学会副主任委员马军教授:

“CAR-T免疫细胞治疗奕凯达®的获批上市彰显国家从0到1建立CAR-T免疫细胞疗法的审批标准和决心。”

苏州大学附属第一医院血液科主任、国家血液系统疾病临床医学研究中心常务副主任、中华医学会血液学分会主任委员吴德沛教授表示:“奕凯达®的获批给临床医生提供更多选择,也给复发或难治患者带来高缓解和长期生存的新希望。这个需求空间巨大。”

奕凯达®中国注册临床试验主要研究者、瑞金医院副院长、中华医学会血液分会副主任委员、中国临床肿瘤协会抗淋巴瘤联盟副主席赵维莅教授:“据Yescarta®桥接数据,奕凯达®最佳总缓解率(ORR)79.2%,Zuma-1数据显示客观缓解率83%、完全缓解率58%,4年总生存率44%,显著提高患者总生存期及生活质量。”

郭广昌: 癌症患者福音!

6月22日深夜12点,从国家药监局传来好消息,复星凯特CAR-T细胞治疗产品阿基仑赛注射液已正式获批上市。

先在这里向国家药监局、药审中心的领导和老师致以崇高敬意。今年来和他们有不少工作接触,深深体会他们工作的忙碌,有时半夜还在沟通各种问题,非常辛苦。感谢!

复星一直有个愿望,让全人类健康地活到121岁。这个梦想实现的前提,是破解癌症威胁。复星4年前和美国生物科技创新企业Kite Pharma合作,在国内对CAR-T细胞疗法展开全面技术研发和生产。

CAR-T(Chimeric Antigen Receptor T,嵌合抗原受体T细胞)疗法,对大多数人陌生,因为它新。

但它是当下肿瘤治疗领域“顶流”。CAR-T利用人体自身免疫细胞制成“活的药物”。给T细胞增加CAR基因,改造T细胞使其识别并杀死患者体内癌细胞,让免疫重建,增加癌症治愈可能。

我相信,CAR-T、mRNA等医学新技术会不断给人类惊喜,复星也将不懈努力!



郭广昌

杭绍台高铁

中国首条! 复星民营联合体全力打造杭绍台全线铺轨贯通

◎文吴心远

6月22日上午,在杭绍台铁路终点温岭站的施工现场,随着党员先锋岗作业人员将最后一对长钢轨平稳落在无砟道床上,铺设到位,由复星牵头民营资本联合体建设打造的我国首条民营控股高铁——杭绍台铁路正式完成全线铺轨贯通,为年底全线开通运营奠定了坚实基础。

现场直击: 杭绍台铁路正式完成全线铺轨

绍兴北

杭绍台铁路是我国首批八个社会资本投资铁路示范项目之一,全长266.9公里,项目设计时速350公里,设绍兴北、上虞南、嵊州北、嵊州新昌、天台山、临海、台州、温岭8个车站。

杭州东

2017年9月11日,浙江省政府与复星

牵头的民营资本联合体正式签署《杭绍台铁路PPP项目投资合同》,项目可研批复总投资预计448.9亿元,资本金约占总投资

的30%,其中民营联合体占股51%,打造了民营资本控股中国高铁的破冰示范,充分发挥了社会资本投资铁路示范项目的带动作用,标志着铁路投融资体制改革迈入新的阶段。

作为我国首条民营控股高铁,杭绍台铁路经中共中央批准载入《党的十八大以来大事记》,是铁路领域落实党中央、国务院关于支持民营经济改革发展决策部署的重要示范项目。

自2017年底全线正式开工建设以来,铁路建设管理单位和各施工单位精心组织、紧密配合,克服了新冠肺炎疫情、台风严寒、桥隧比近90%、重难点工程推进等诸多困难,按期完成了各项节点目标。截至5月底,累计完成投资388亿元,占比

天台山

隧道等多项高铁建设施工记录。

党建引领杭绍台铁路有序建设

此次全线铺轨贯通后,下一步还将进行联调联试、运行试验、检测验收和安全评估等工作,预计今年年底通车运营。届时,杭绍台铁路将连通沪昆、商合杭、宁杭、杭黄、杭深高铁,接入长三角地区

临海

92%,并创造了椒江特大桥主墩钻孔桩深度达143米、国内没有先例的硅藻土施工、华东地区单洞四线大断面

台州

高铁网,形成一条长三角核心区辐射浙西南地区、浙江省内沟通杭州都市区与温台沿海城市群的快捷通道,使台州到杭州的铁路出行时间由2小时左右压缩至1个小时左右,极大便利沿线群众出行,对温台城市群融入长江经济带,扩大浙江省“1小时交通圈”范围,助力长三角更高质量一体化发展,具有重要意义。

温岭



杭绍台最后一段铁轨合龙

郭广昌与以色列驻华大使潘绮瑞会面 期待双方在金融科技、医疗健康、 电竞游戏等方面合作

◎文|裴琼



郭广昌与以色列驻华大使潘绮瑞 (H.E. Irit Ben-Abba Vitale) 会面

6月1日下午，复星国际董事长郭广昌在BFC外滩金融中心，与以色列新任驻华大使潘绮瑞 (H.E. Irit Ben-Abba Vitale) 一行会面。

郭广昌表示，复星与以色列很有缘分，1992年中以建交，同年，复星在上海创立，因此相信我们未来合作会迸发更多创新火花。

复星在以色列有Alma Laser、AHAVA等优秀成员企

业，虽受疫情冲击，但复星依然会加大研发和创新投入，努力做到疫情期间也不裁员，和企业共渡难关。这里要由衷感谢以色列政府对复星成员企业提供的贷款等政策支持。他会以色列快速接种新冠疫苗表示钦佩。

潘绮瑞说，很高兴今天来到久负盛名的复星。以色列在全球率先实现免疫屏障并开放边境，得益于

健全完善的公共医疗体系、政府对疫苗超前采购的部署、及与疫苗厂商的密切合作，也期望复星新冠疫苗能够及早获批进入以色列市场。Alma Laser和AHAVA在以色列家喻户晓，感谢复星将这些品牌带入中国。潘大使表示，未来将为复星推荐金融科技、医疗健康和电竞游戏领域更多合作机会，并期待在艺术、人文和社会公益的碰撞。

汉堡豫园见证双城友谊

◎文|中国驻汉堡总领馆

6月5日，为庆祝上海市和汉堡市缔结友城关系35周年，汉堡市政府线上举办2021年中国节。上海市市长龚正、汉堡市市长琛彻尔、驻汉堡总领事杜晓晖分别通过线上和在汉堡豫园现场为此次活动揭幕并致辞。

龚正表示，上海与汉堡是中德两国交好的重要纽带。两市结好35年来，双方在经贸、港口、科技、城市规划、人文、教育等领域紧密合作，取得了丰硕成果。特别是面对新冠肺炎疫情，两市守望相助、携手抗疫，充分体现了友城间的真挚情谊。感谢琛彻尔市长在疫情初期给上海发来慰问视频，也很高兴上海捐赠的口罩能够送达汉堡有关医院。作为中国最大的经济中心城市，上海成功应对新冠肺炎疫情考验，实现经济社会持续平稳健康发展，仍然是各国企业最为青睐的投资首选地之一。上海未来将继续全力打造市场化、法治化、国际化的营商环境，欢迎更多德国和汉堡企业来沪投资兴业并参加第四届进口博览会。

琛彻尔表示，汉堡与中国紧密合作源远流长，早在300年前，第一艘满载中国货物的轮船就已抵达汉堡港。19世纪，许多来自中国港口城市的海员扎根汉堡，目前已有超过1万多名华侨华人在此定居兴业。作为中国与欧洲之间的贸易枢纽，包括中远海运在内的约550家中国企业落户汉堡，约650家汉堡企业开展对华业务，其中不少在上海设立分公司。作为友城，两市互为强有力伙伴。2019年上海之行印象深刻，上海的创新活力展现了两市未来合作更多可能性，比如在人工智能、汽车等领域互学互鉴，也欢迎上海派员出席今年在汉堡举办的世界智能交通大会。因疫情原因，今年中国节暨两市结好35周年庆祝活动虽改为线上举办，仍希望通过展现双方文化交往及友城日常生活，传播两国文化，增进相互理解。疫情当下，面对诸多挑战，更需两市携手共克时艰。

杜晓晖表示，非常之时需要非常之策、非常之人和非常之伴。应对后疫情时代挑战需要互信的伙伴和伙伴关系。“一带一路”从陆上到海上把中国与汉堡的未来紧密相连。中国、上海和中国驻汉堡总领馆愿做德国和汉堡非常之时的非常之伴。

当天，中德两国艺术家线上表演了精彩的文艺节目。两地还线上线下相结合举行了中国武术太极拳摄影展对话、中德对话“城市生活：上海和汉堡的生活”等活动。

此次活动选址象征着上海与汉堡友谊的汉堡豫园，充分体现汉堡豫园作为两市乃至两国之间发展旅游和文化交流的平台的重要意义。

汉堡豫园的蓝本上海豫园位于上海城市中心老城厢，它链接城市传统与现代建筑，是一处“最上海、最中国、最世界”的城市地标。伴随着上海城市更新进程的不断加快，2018年起，豫园股份顺应国潮复兴和消费升级大势，从IP引进、升级改造、拥抱国潮三个维度推进豫园的品牌焕新和调改工作，持续打造豫园升级版的城市文化名片。历经三年的时间，如今的豫园已经悄然变样，国潮风与时尚风融合，豫园正成为上海独特的消费与文化体验之地，传统文化与城市精神在这里得到了更年轻的诠释。

与此同时，豫园地区新一轮的城市更新和大规模商业改造也在加紧推进。目前，豫园商城二期正在规划设计中，并与BFC外滩金融中心联动。未来，一张“大豫园文化片区”的蓝图将徐徐展开，这里将不仅是上海人接待全球朋友的文化会客厅，更是广大年轻人体验国潮，拥抱文化复兴的打卡地。（原文刊载于“中国驻汉堡总领馆”）



2021年6月5日，为庆祝上海市和汉堡市缔结友城关系35周年，中德双方在线上和在汉堡豫园现场为“2021中国节”做揭幕致辞

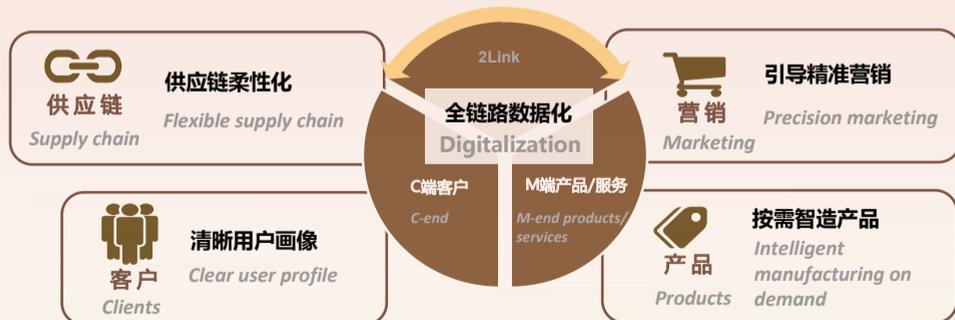
2021 复星简介、宣传片上新

◎文|李梁

FC2M

C端置顶，M端登顶；客户到智造者

(Put C-end on top, prioritize M-end; from client to maker)



扫码收看完完整版复星企业介绍 PPT



郭广昌的哲学： 复星穿越周期之道（三）

◎文|施杨

29年来， 复星如何成功穿越周期， 一往无前？

前面两期，我们陆续解读，复星如何穿越周期。本期为连载的完结篇。在这一期的故事中，会有复星及郭广昌更多哲学化的思考，其中，“双轮驱动”、“敏捷组织”都是复星的与时俱进，也是复星“中正之道”的体现。

04 弱者，道之用

除了对“反者道之动”的深刻理解，复星更通晓“弱者道之用”的哲学。在面对周期时，复星行事主柔，运柔成刚，刚柔并用，其应对的哲学与太极之精髓不谋而合。

实际上，“弱者道之用”中的“弱”非懦弱、孱弱，也不是虚弱，而是“柔弱”。这里指以方法变通、思维灵活的方式完成艰难的目标与考验。柔者，不固执、善学习，融会贯通；弱者，不急躁、不冒失，循序渐进。复星从三个方面注重对自身“柔弱”特质的修炼，做到在周期的大潮中，沉得住气，站得住脚，抓得住机会，有条不紊，处变不惊。

步步为营：不盲目All in，循序渐进

郭广昌曾说过：“复星是一家胆子很小的企业。”无论是在上行周期还是逆周期，复星都时刻保持清醒的头脑，绝不固执己见盲目追风，而是坚持行稳致远，不急躁、不冒进，将“柔弱之道”贯彻始终。

2018年，郭广昌在“浙江总商会年会”上坦言：“改革开放以来，中国速度是大家津津乐道的，什么都发展得很快。这让我们已经习惯了快。比如，我们看到马云用十几年打造了一个世界级的巨无霸企业，大家都很想去复制他成功的路径。但全世界只有一个马云。”在郭广昌看来，一家未来可期的企业要知道自己能做什么、该做什么，有没有沉下心来做该做的事。

“现在许多企业都很浮躁，动不动就All in，就去‘赌’。之前的40年，由于中国市

场处于高速发展阶段，一俊遮百丑，企业很大概率能够赌成功。但千万不能把市场和经济的上行趋势当作是自己的能力，如果周期一旦下行，又会怎么样？”

“近几年，一些一度疯狂生长，很辉煌的互联网企业遇到了问题。我并不看好这些企业，并不是有先见之明，而是通过常识来判断。特别是纯线上的企业，如果0~1阶段它的基因和方向不对，1~N就会输得更多，直到输光为止。”在郭广昌眼中，真正能够穿越周期且富有价值的企业，一定是循序渐进，找到对的基因，做对的事、难的事和需要时间积累的事。

正如前文中提到的，在对地中海俱乐部的投资运营摸索中，复星通过小股比试探性投资甄别业内领先企业；然后学习Knowhow积累行业经验与人才；逐渐加大投入深度运营并制定长期战略；最终借力投资并购向产业纵向或横向延伸，以此形成复星出海模式的雏形。复星就是这样步步为营，稳扎稳打的节奏，用有限的成本“试”出正确的道路。

当年，复星收购英国足球俱乐部狼队，英国《金融时报》刊文指出：对于以投资地中海俱乐部为乐的复星来说，收购一家36年没有赢得重要奖项的中部二流球队，着实

有点出人意料。

虽然，狼队在2012年5月，因球队战绩不佳而降级到英冠。但郭广昌认为，狼队有很好的足球文化基因。狼队成立于1877年，是欧洲最早的足球俱乐部之一，也是英格兰足球联盟创始成员。20世纪60年代曾在英超征战，称霸英国足坛。

“复星之所以没有选择曼城和利物浦，因为利物浦永远是利物浦的，曼城永远是曼城的，这些俱乐部的品牌和它所在的城市名牢牢捆绑，而狼队的队名则是跟永不言弃的精神直接联系在一起的。”郭广昌坚信，这种精神令狼队拥有非常好的品牌延展性，未来不可限量。

随着时间的推移，复星逐渐为狼队进入



世界顶级舞台做好了准备。在2017~2018赛季的英冠联赛中，狼队提前3轮锁定英冠冠军，从而在时隔6年后，再次重返英超联赛。经过两个赛季的磨合，葡萄牙籍主帅努诺·桑托（Nuno Santo）把狼队打造成了一支非常具有拉丁派风格的球队。在2018~2019赛季，狼队更是以57个积分，排列积分榜的第7位。2019年郭广昌还获评英超联赛“最佳老板”。

在复星的全球化战略中，像地中海俱乐部和狼队这样的案例比比皆是。郭广昌曾

说：“回望过去的十多年，复星的全球化可能不是最快，但一直很稳。它的成功基于我们对未来经济发展趋势的准确判断，也基于我们步步为营、行稳致远的产业发展理念。”

双轮驱动：运营是目的，投资是手段

海浪能够倾覆小舢板，但无法撼动航空母舰一寸，这也是如今周期与复星的关系。随着产业越做越广，复星的版图已涉及医疗、旅游、消费、时尚、保险等诸多领域。复星自己也变身为一艘全球赋能的平台巨舰。

然而，要进一步达到协同整合旗下产业创造价值的目的，就不得不提复星“产业运营+产业投资”的双轮驱动模式。在郭广昌眼中，双轮驱动模式与复星倡导的“行稳致远”精神相辅相成。长期深耕产业的经验能够赋能投资，让投资投得更好、更准。

比如，从2017年起，复星就开始逐渐构建自己的酒业版图。众所周知，复星与酒的缘分，远不止于青岛啤酒。郭广昌认为，中国人的餐桌上，一定离不开一壶好酒。2020年，复星旗下豫园股份对两瓶酒——金徽酒和舍得酒的投资，就是基于多年来对这个行业的认知积累。

郭广昌坦言：“复星从成立第一天开始，就有了‘产业+投资’双轮驱动的发展模式。之前我们更重视通过投资来拉动产业发展，而现在我们已经完成了基本的产业布局，需要更加重视产业深度发展和产业补强投资。就像金徽酒和舍得酒就是对豫园现有产业的补强。”

另一方面，郭广昌坚信，商业的本质是一种规模经济，如果没有规模，就没有竞争力。“有规模，才能形成资源和渠道优势、形成强大的竞争力。而针对外资企业的规模优势，国内企业选择连锁经营和并购的方式快速做大做强，提高自己抵御市场周期风险的能力，是必由之路。”当然，若投后不进行深度运营，也就没有了投资的意义与价值。

（下转第5版）

0

进入产业

试探性投资
对标业内领先企业

1

产业培育

学习Knowhow
积累经验、人才

N

深度运营

加大投入，深度运营
并制定长期战略

N^N

整合扩张

借力投资并购
产业纵向或横向延伸

(上接第4版)

纵观在复星体系下的众多企业，豫园股份无疑完美诠释了复星“双轮驱动”模式的精髓，并将“产业运营+产业投资”中所蕴含的能量发挥到了极致。作为复星快乐板块旗舰平台，豫园股份是复星进军零售业的“桥头堡”，拥有深厚的产业运营基础。面对国内变化极快的消费市场与消费者心理，豫园通过双轮驱动，灵活适应新消费的市场变化。

从2018年开始，豫园股份围绕“文化复兴、经典时尚”，对内进行产业升级与品牌焕新。珠宝时尚方面，旗下老庙黄金以新中式设计诠释“好运文化”，推进品牌升级，爆款频出。餐饮领域，以南翔馒头店、春风松月楼等品牌为切入口，探索餐饮老字号的连锁新玩法；食品饮料板块则顺应年轻人对国潮的青睐，推出梅眉青梅酒、梨膏露等新品。



此外，豫园在不断强化老字号品牌矩阵的同时，在化妆品、珠宝时尚等重点领域进行全球布局。2018年，豫园收购著名中华餐饮老字号松鹤楼；2019年，将海鸥表及上海表两大国民腕表品牌纳入麾下；2020年5月与9月，豫园两度对金徽酒实施增持，掌控了其38%的股权；12月又以45.3亿元的价格，竞得沱牌舍得集团70%的股权。至此，豫园旗下坐拥17个中华老字号，并在餐饮、化妆品、食品、白酒、时尚珠宝等多个产业集群逐步形成规模效应。

2020年上半年，豫园完成对法国设计师珠宝品牌DJULA的控股收购，并与意大利高端珠宝集团DAMIANI成立合资公司，获得DAMIANI与Salvini两大品牌在中国的运营权，完善国际化品牌矩阵。在美妆领域，豫园将以色列珍宝级护肤品牌AHAVA、高端中草药护肤品牌WEI两大国际知名化妆品收入囊中，同时设立研发中心，孵化新品牌，提升本土企业在化妆品垂直生态中的竞争力。同年，豫园又成为全球排名

前五的宠物集团谱集团旗下宠物护理用品的中国总代理，持续打通宠物产业链上下游……

这些加入豫园的国际品牌，都能够与现有产业赛道之间构成强化发展，形成协同和关联，激发乘数效应。比如，豫园旗下比利时珠宝鉴定和培训机构IGI可为DJULA在供应链上赋能；DJULA可以强化老庙与亚一的产品设计理念；豫园珠宝时尚的渠道网络又可以为DJULA和DAMIANI提升在华话语权；由IGI主导的首届IGI JEWEL珠宝设计大赛，通过与国内行业权威机构及设计师的合作，为打造FC2M生态平台，强化设计环节的能力。

“现在的豫园股份，正走在一条光明大道上，人强马壮、家底殷实，好品牌、好产品众多。”郭广昌介绍，近年来，豫园一方面通过深耕运营，做足产品力，另一方面通过投资拓展产业链，补足产业短板。通过双轮驱动，豫园逐渐摆脱了从前单产业链的拘泥，所有收购都是从消费者需求出发，以用户视角来布局，创造一站式、多元化的消费体验。

敏捷组织：聚是一团火，散是满天星

实际上，复星的“弱者道之用”还体现在组织管理的灵活性上。在复星，盘子大并不意味着行动迟缓。相反，通过平日的深度运营，复星在各产业之间建立起了能够有效协同的神经网络，让平日看似松散无关联的产业与组织，在需要的时候迅速拧成一股绳，迸发最强之力，这就是复星打造的敏捷型组织。在逆周期或企业面临巨大挑战时，这种快速反应的组织形态化身为“战时机制”，令复星能够以柔克刚。

比如，十多年全球产业发展所积累的资源，为复星在2020年的抗疫工作奠定了基础。郭广昌介绍：“我们从2007年起开启全球化之路，十多年里在全球20多个国家进行了深度产业布局。正因如此，面对此次新冠肺炎疫情，我们才能在短时间内组织大量物资支援国内和全球抗疫。”

回顾2020年1月23日武汉封城，复星紧急组建“复星全球抗疫战时指挥部”，启动全球物资调配行动。在最初的10个小时内，复星在全球各地的团队通过覆盖23个国家的采购网络，迅速锁定了超过24万件防护服和超过20万个医用口罩。第一批来自德国的5万件防护服仅用三天就到达了国内，并以最快速度支援国内疫情防控，解决了包括武汉、重庆、上海等好几个省市的燃眉之急。仅两个月时间，复星在全球调配运回防护服112万件，口罩155万只，护目镜9.3万副，医用手套20万副，总计296.3万件医疗防护物资，另加900台呼吸机。

此后，国内疫情趋于平稳，但意大利、美国等地疫情不断蔓延。复星抗疫行动进入第二阶段，开始调集包括中国资源在内的医疗资源，支援全球抗疫。同年3月1日，复星紧急调拨3.6万件防护物资发往日本，支援日本抗击疫情。同时，复星也通过在欧洲的地中海俱乐部、PAREF等旗下企业紧急调配医疗资源，截至2020年3月底，复星完成四批总计7.7万件医疗物资支援意大利米兰地区。



“2020年是不平凡的一年，也是我个人对复星比较满意的一年，因为我们很好地

贯彻了‘聚焦’战略，做到了‘舍得’。也因为我们的组织在疫情下被激活了，真正懂得了什么叫‘战时组织’。”郭广昌说。

据悉，“复星全球抗疫战时指挥部”下设24个区域抗疫工作组，其中海外区域抗疫工作组有14个。这些工作组不仅承担保护复星当地员工、客户的责任，同时还肩负全球医疗物资调配的职责。支援海外抗疫过程中，海外团队、海外区域办公室负责摸排当地实际情况，统一向总部提出需求，国内团队则根据需求在包括中国在内的全球市场寻找、调配有效医疗防护物资货源，且要符合需求国出口资质。

另一方面，复星虽然通过深度运营建立起众多产业间的神经网络，但领导整套网络系统高效有序运作的，却是复星闻名遐迩的全球合伙人团队。郭广昌曾表示：“复星不是一个人的，也不是四五个人的。复星是一群人，是一个群体，是一个需要由复星合伙人共同来创造的精英组织。”

2016年，复星集团正式宣布对18名事业合伙人推出了全球合伙人计划。郭广昌当年在《致复星全球合伙人的一封信》中提道：“世界上效率最高的组织里面，一种组织叫军队，是自上而下、命令式、绝对服从、效率优先；另一种同样效率非常高的组织就是宗教，大家都在自觉自愿朝着一个目标去做。复星不可能也不会成为以上任何一种组织，但复星合伙人的特质是可以向两者借鉴的。我们的合伙人要有军人的那种素质，要有高效的执行力；同时，对复星的愿景、事业又要高度地认同、信任，并充满热情。”

在郭广昌看来，复星全球合伙人是荣誉，更是请来“打仗”的，必须时刻处于“企业家状态”，不断创新创造和学习，不断在思考新的商业模式，而且有这个精力、能力和想法去实现。同时，郭广昌也强调：“一个组织里，光有激励，没有淘汰，也是没用的。复星合伙人不是终身制的，也不是论资排辈，同样要严格执行‘271机制’，不符合的要退出。”

可以说，复星全球合伙人是各自专业领域的脊梁，拥有复星全局发展的视野，是这个敏捷组织的大脑与中枢，也是复星在周期大潮中生存、壮大的保证，更是让复星这个组织向高效、扁平、融通智慧生命体继续进化的保证。

“2021年，新晋的全球合伙人有六十多位，这是史无前例的。我们也是考虑再三、取舍再三之后，相信有这样一批全球合伙人加入复星的合伙人行列，会为复星创造更多的价值。”郭广昌说。

05 复星的初心

美国著名管理学家吉姆·柯林斯（Jim Collins）在其所著的《基业长青》一书中认为，企业要在充满竞争的环境下立足、在面临危难时保持领先，应最先树立其核心理念。许多企业将“核心理念”理解为追求利润的最大化，但实际上这只是“结果”。能让一群人走到一起，组成一家公司、壮大一个品牌，最根本的原因，是为了合力完成以一己之力所无法做到的事——“为社会做出贡献”。

虽然企业的生存要靠盈利，但企业存在的根本意义是通过商业与创新的力量为社会解决问题，创造价值。如果有这样一个宗旨，确定企业发展的方向是对的，那么再难

也需要去坚持。当然，社会的需求越大，回报也就更多，积累得越久，企业的护城河也就越宽，也就解决了生存问题。可以说，“为社会做出贡献”是作为一家伟大的企业的前提与要素。

因此，郭广昌将《大学》中那句“修身，齐家，治国，平天下”的格言，改为了“修身，齐家，立业，助天下”，以此作为复星的使命和价值观。

回顾29年历程，凭借“反者道之动，弱者道之用”的哲学视野穿越无数周期的复星，已然解决了“生存”的问题，完成了“立业”的目标。但在郭广昌的眼里，不管在国内，还是在海外，身边依然还有许多人未能安居乐业。特别是2020年，面对疫情的挑战，郭广昌更加体会到企业和家运命运密不可分的关系，企业从来也都是国家和社会力量的重要组成部分。



同时，随着消费者的时间越来越宝贵；技术转化为产品和产业的速度越来越快；商业环节的各个参与者的边界更加模糊；柔性化的工业智造已经实现；移动互联网等新技术也令组织内部管理更有效率、更到底，让复星全球跨界的融合大而不纯。基于此，复星将业务重新划分为健康、快乐、富足三大板块，并以“植根中国，服务全球十亿家庭客户，智造健康、快乐、富足的幸福生态系统”作为新的企业愿景，更好地践行“助天下”的初心。

在1月29日举行的“2021复星ONE FOSUN 全球战略组织推进大会”上，郭广昌做了以《复星，为全球家庭的美好生活》为主题的演讲，其中提到：“复星的价值是什么？我觉得复星的价值不是说你赚了多少钱，而是你为客户、为社会、为国家，为全球家庭的幸福生活做了什么，创造了什么？复星也希望有很高的市值，但复星人千万不要唯市值论，资本市场是人来疯，但复星没那么轻飘飘，我们不追风口，也不做那个事儿，复星要做的是能够解决社会问题的投资。”

事实上，这并不是场面话和漂亮话。2020年，复星发起“健康暖心——乡村医生健康扶贫项目”，瞄准贫困人口的基本医疗保障需求，以帮扶全国150万乡村医生为切入口，在提升试点贫困地区基层医疗卫生服务水平的同时，也为社会力量参与健康扶贫找到了一条有效的路径。

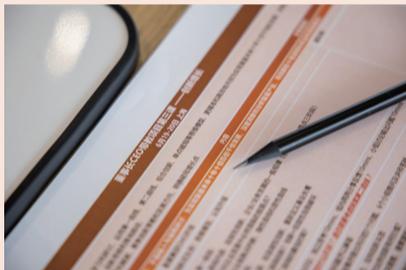
截至2020年9月，“乡村医生”项目已覆盖全国近100个贫困县，约33000名村医，惠及约3000万名村民，并为相关县的村医赠送了超过4万份意外险和重疾保险，完成了298间村医智慧卫生室升级改造……2021年2月，复星凭借“健康暖心——乡村医生健康扶贫”项目获得“全国脱贫攻坚先进集体”奖。

“复星是一个开放的生态，这个生态内大家协同合作的基础就是为社会解决问题，创造价值。”郭广昌坚信，通过做对的事、难的事、需要时间积累的事，复星将坚持走下去，跨越周期，不断成长，以助天下。（原文刊载于《中欧商业评论》）（连载已完结）

汪群斌：论道价值增长 说到底还是人才、组织、机制、流程、文化

2021年6月19、20日，复星全球领导力学堂举办第三期董事长/CEO带教项目。

导师天团复星国际董事长郭广昌，复星国际联席董事长汪群斌，复星国际联席首席执行官（CEO）陈启宇、徐晓亮相。带教围绕复星战略要求，让各板块同学共同研习，为培养复星内部“将帅之才”打基础。汪群斌以导师身份，将复星管理层的管理艺术和智慧藏在点评每组表现的只言片语中，同时也在最后做了充分总结。整理这些讲话，深切感受到，人才是公司最重要的资产，复星奉为主臬，而对于“将帅”的求贤若渴，也是赫然醒目。



董事长 CEO 带教项目议程满满

复星生存法则第一条：既又也还最

如果在复星待上一个月，你就会深刻体会到，“小孩子才做选择，成年人就是全都要”。这在复星演绎为非常经典的5个字——既又也还最。

“既又也还最”是既要、又要、也要、还要、最好。对不同部门不同层级的人来说可以有多种解释，对董事长/CEO带教项目的同学来说，这句话可以扩展为：“既要完成目标，又要打造高水平团队，也要建设强有力的组织机制，还要塑造文化价值观，最好有创新”。一语道破玄机、直击人心。

创新的本质可以理解为：破局

很多东西，如鲁迅先生说的，从来如此，便对么？

这是复星的每位同学每天都必须思考的。你所做的工作，如果总是路径依赖，那么要实现高增长是万万不可能的，你顶多能

成为熟练的“技术工”，或者你对这套流程很熟悉，并不意味着你是有行业深度的专家、是能举一反三触类旁通的专家级通才。

从来，复星希望的人才都是“一专多能”。你得有你非常拔尖、亮眼的一块阵地，那是你的个人标签，但同时其他能力也不能有短板，因为你随时都需要从全局着去看问题、解决问题，那样才是最高效，也是对公司价值创造最大的。

而正因为能力要求如此，你会在遇到变阵魔方一样的问题时，给出不同的解题方案，但这些只不过是题库抽屈的排列组合而已，是你综合能力的重新排列而已。只有在这个时候，你才可能做到创新，做到对于已经“立”的人、事、机制一一击破，重新破局、打开新局面。

今天在理论学习环节，我们学习了第一曲线、第二曲线、组合创新、单一要素，大家要理论联系实际，知道自己所担负的业务处于什么阶段、是否需要探索第二曲线，并通过案例分析和小组讨论、对案主所在行业进行拆解，找出发展突破路径。

这在我们的实际工作中，就是协同、竞合和永不毕业的大学。这些企业文化的精神，其实是非常实用的方法论。

道法自然 中正致和 在复星做好的领导者需要通透儒释道

好的领导者，既有儒家之中庸，又有法家之律人，还有道家之变通。中国传统文化深奥，这也是复星“修身齐家立业助天下”骨子里的基因。

董事长/CEO带教项目，我作为导师之一，给大家的点评就在这两天，但大家投入实际工作中，是一朝一夕都要去反复运用、验证、刷新这些理论的。导师给到启发，造化在于个人，每个人，也要舍得走出“舒适区”，这样才能在这样一个瞬息万变的时代，和复星一样，迅速成长，以“今天我又进步一点”的姿态迎接每一天的朝阳。

电商平台淘宝代运营能力

收购淘通是对复星能力的补强，方向是对的，但需要思考的是，淘通在TP这个行业或延伸行业，补短板的核心竞争力是什



复星联席董事长汪群斌：为构建幸福生态系统，复星将持续为此奋斗，也将扩大与周边区域的链接

么？淘通要在所处行业做到数一数二的，或者在某一品类上做到数一数二。譬如食品饮料，或其他。这样才能把你的壁垒和机会充分展示。

智造实体新业务输出软实力

南钢是复星庞大的实业板块之一。目前走势良好，并且也定好了非常让人看好的目标，就是要数字化、智能化，不仅是国之脊梁，还要走向全球，成为世界型钢企的脊梁。立足现在，我们一定要思考，5年以后，南钢怎么做？客户和上下游怎么做更高效的整合？从战略出发，从复星维度，不要忘了还有投资这个补强板块的手段，但归根到底自主研发的产品是很重要、甚至最重要的。5年以后，有机会的产品是什么？看到5年，就能想明白今天该怎样做。

休闲度假村

第一曲线要做到是基本要求，但实际上也不容易。但休闲度假村已经开始思考第二曲线，勇气可嘉，很值得称赞，因为第二曲线的进入一定是行业有机会且你非常自信能战胜竞争对手。所以思考的时候，一定要把颗粒度做细，对竞争对手做更为详尽的分析，这样才能保证你步子迈出去不会走入一片红海被瞬间淹没。毕竟，市场是不讲情怀的。

物业进家政

物业进家政的方向很好，但门槛低，从清洁起步，这里设定的是24小时搞定，那么这个可以看做第一层级的服务。服务再做一层，门槛也要相应提高，譬如健康照顾，那么服务的细项、服务者的技能要求，都要提升一级，因为他们面对的可能是需要“疗愈”的客群，这个客群是要看到“健康”的结果，这比更为标品化的“清洁”一定是更进一步的。家政服务看似小，里面生意经也很多，财务模型、高毛利服务都要从搭建顶层设计的时候就考虑起来。物业公司本身是一个平台，它的客户是商户，商户是一个平台、是和物业公司联营还是自营，这都需要经过财务模型做更进一步的分析。想明白了，这个创业机制才能搞起来。

十年十倍 护肤赛道新机会

护肤赛道跑了这么多年，也算是红海了。但有没有可以“破局”的地方呢？当然有。护肤上，专业医院皮肤科的医生有没有链接进来，成为你要做的平台的KOL大V？复星生态中各类护肤品最优质的功能，是否可以做个集结？譬如AHAVA洗发水去屑不错、WEI的东方材料用西方方式来调配很符合当下对“天然无害”的要求。护肤行业对功能要做更深刻的研究，而不是只盯着营销。提升功能、“讨好”客户，这部分空间很大。

在复星，我们通常的学习方法就是脑暴、培训。

当然，这个方法要发挥最大效能，什么人在脑暴很关键。

所以我们董事长/CEO带教项目才会找到复星的中坚力量、重要少数的关键人才，通过不断交流、灵感碰撞来一起向前。

受丹纳赫启发，价值增长是第一，二是产业互联网未来会加快整合行业头部企业的速度。这对我们所有人，既是挑战也是机遇。

丹纳赫说的领导力，拆解开来，就是人才、组织、机制、流程、文化。

人才和机制最关键。我们需要洞察人性，人性直接影响我们做什么样的机制，这种机制一定会利用人性的特点，引导我们想要的，规避我们不想要的。机制想明白了，就能找到第二曲线。

第二，复星有个特点，是个敏捷组织，只要设定一个全公司需要为之奋斗的目标，我们可以随时做灵活的组织变阵，这一点是很多企业无法企及的。所以在复星才会有中后台变创业公司这样的事发生。

此外，用户满意度、生态协同、风险控制、数字化产业互联网、精益管理，这些都是复星时令关键词，也是对产品经理的要求。每个产业条线每个组织都需要有自己的首席产品官（CPO），在资源有限的时候，我们就倡导“一专多能”，每个人都可以在本职工作之外，把CPO也做起来，让职业有更全面的发展。



董事长 CEO 班也有严格的导师打分制

陈启宇

创新产品营销变革以驱动增长



复星国际联席 CEO 陈启宇：会员系统是 C 端置顶关键

2020年新冠疫情在全球的大流行重塑了各行各业。历时一年半，全球新冠战“疫”迈入了新阶段。相较于疫情“胶着期”，后疫情时代在面临更加复杂市场格局下，企业如何维持增长的应对措施，是实现长远发展的关键，同时也在塑造着行业格局的新面目。

复星国际联席首席执行官（CEO）陈启宇认为，要从创新、营销、全球化等多个维度去实现企业的长远发展。“作为企业的核心管理者，创新、营销、全球化三件事都很重要，不能割裂开来，要让自己逐步转到，从对创新的理解去整合前端的营销、后端的全球化。”

创新药做到“三位一体”

创新药物在疫情大流行之下更成为保障全人类生命安全的基石，相关药物研发的团队正受到公众、投资者、监管部门更广泛的关注，如疫情初期寻找各种抗病毒药物、后期尖端技术如mRNA疫苗的开发历程都是焦点。

医药行业的创新和变革能力在试图终结疫情的过程中扮演了重要角色，“一线”药企在这场重塑运动中首当其冲，同时也获益其中。

复星集团也在这场战役中持续调动全球资源全方位参与：2020年3月，复星医药与BioNTech签订协议，获授权在中国大陆及港澳台独家开发、商业化基于其专有的mRNA技术平台研发的、针对新型冠状病毒的mRNA新冠疫苗。

陈启宇表示，医药整个板块，不论药、器械、诊断的增长动因，“首先是创新。要不断有创新产品，以往一个药要很长时间才能到五亿、十亿规模，现在新的环境下，在医保支撑下，创新药销售是可以快速放量的，去年汉利康在上半年产能不足的情况下，全年实现7.5亿销售，如果产能保障能更值得期待。创新是很大的动因。”

“二是营销变革。在现在的环境下，营销需要变。一定要重视线下零售和三终端的渠道，尽可能和老百姓贴得深入。以往医药消费市场集中在城市大医院，现在

面向零售、诊所的网络渠道和销售能力要加强。一定要牢牢抓住三个市场：大医院创新药市场，三终端零售市场和直接To C的互联网市场。

“三是全球市场。其中又包含三点：一是营销的全球化，产品在全球都能卖；二是研发能匹配全球资源；三是要形成全球供应链的布局。这些事的中心原点是创新能力。今天复星医药，无论药、器械、诊断都已经具备了一定的全球化基础，我相信复星医药在中国药企里是走在前面的。我们要做中国药企里最全球化的公司，全球化里最中国的企业。复星医药前10-15年已经打造、形成了一定的基础，如非洲市场有八九百个医药代表，印度市场有Gland Pharma队伍，美国仿制药队伍已经建立起来，医疗器械中激光医美设备、呼吸机全球销售，核酸诊断试剂在疫情下销往全球市场，这些全球化的能力，也是我们非常重要的增长点。”

建立会员体系是C端置顶的重要一步

除了推进以上多维度的驱动增长要素，2020年，随着疫情的暴发，复星进一步加速了业务的线上化与数字化转型，推动C2M战略落地，于2021年初正式提出“C端置顶”战略。

从集团层面上，复星先后推出多个垂直线上平台，打通线上、线下消费场景，建立会员体系。2020年，在复星集团全域生态里，线上线下总计录得客户流量4.7亿人次，线上线下累计注册会员数达3.58亿。未来，复星将在持续打造更多好产品的基础上，全面置顶C端客户的运营，通过数字驱动的精化管理，实现对复星全生态客户资源的汇聚、打通及盘活，继而释放复星FC2M生态的乘数效应。

如此大规模体量的会员数来自于各个平台，如百合、豫园、复星旅文、复星健康等，每个平台上有自身的用户资源。陈启宇表示，现在要做的事情，“一是要再放大，将现有用户的留存信息运营起来，无论是健康、快乐、富足、保险等等都往这个方向走，维持活跃度，再把相应的复星产品转化到这些平台上。”

新冠疫情发生以来，以互联网为代表的数字经济展现出强大的生命力，成为对冲疫情影响、重塑经济体系和提升治理能力的重要力量。2020年中国成为全球唯一实现经济正增长的主要经济体，其中数字化发展是重要推动因素之一。

伴随中国的数字化进程加快，数字化应用场景愈加丰富，加速数字化转型成为企业的首要任务。因此，企业必须了解中国数字化发展模式的特点与背后动因，从根本上找到适合自身的发展路径。

目前复星各个业务板块在线下有几百亿的消费市场，消费品、时尚、旅文、医药、保险等，意味着有非常大的用户数据。在这样的情势下，陈启宇表示，“以前很多企业用户是隔离的，现在做C端置顶，从长期来讲，是要把这些用户相互打通，为用户提供复星全方位的健康快乐富足的产品和服务。”

徐晓亮

打造直面客户的人、货、场



复星国际联席首席执行官（CEO）徐晓亮：爆款出圈，靠的就是打通人货场商业模式

2021年3月，复星国际2020年度业绩发布会上，复星国际联席首席执行官（CEO）徐晓亮，对复星在本年度更为强调的“C端置顶”，做了进一步解释，也意味着向着落地更靠近一步。在那次发言中，徐晓亮提出“三个体系一个中心”的流量聚合概念。经过近3月的思考，徐晓亮提出了更单刀直入的观点：直面客户。

过去的半年，从集团顶层到各BG、PL等不同层面都在不断贯彻“C端置顶”战略，各产业和产品线也或多或少有了一些初步成果，但这和我们最终想要达成的目标仍有较大的发挥空间。

众所周知，消费市场离不开“人货场”，而且顺序不能错，“人”一定是最关键，需要摆在第一位考虑的要素。因此，复星“C端置顶”破题的关键是要打造直面客户的人、货、场。只有直面客户，才能更清晰地了解客户，洞察需求，精准匹配。“人”的问题解决了，“货”的柔性化供给和“场”的针对性调改方才有放矢。对此，所有复星的同学要形成共识。

如何直面客户，我们可以向一些外部的优秀企业中学习和借鉴，比如说lululemon。从温哥华的一间小店铺经过20年发展成为一家480亿美金市值的全球运动服饰行业巨头，lululemon凭借着“女性瑜伽服”这一爆款成功出圈，这背后所依靠的就是直面客户的商业模式。

自营与互动 以及强大的CRM系统是直面客户关键

一方面，lululemon坚持自营，全球521家门店的场景牢牢把控在自己手中，这么做的好处是可以直接面对客户，获取第一手信息，这和安踏现在的做法异曲同工。近年来，安踏正在将过去“批发分销的模式”逐步转变为“直面消费者的自营模式”，将60%品牌店转为直营。不惜“大费周章”的目的同样是为了掌握第一手客户数据，形成消费者洞察、商品企划运营及精准营销的闭环，提升运营管理效率。

另一方面，lululemon重视和客户，尤其是核心客群的直接互动。和常规品牌“先砸知名度、再做美誉度，最后维护忠诚度”的发展路径不同，lululemon反其道行之。别的服装品牌向来上来就砸营销、拍广告、请明星代言，lululemon则是“由小及大，由点及面”。通过瑜伽教练等KOL的示范效应，吸引瑜伽小白和初学者，不断树立“lululemon=瑜伽”的市场认知。再通过一系列社群活动，在瑜伽受众群体中逐步形成美誉度。最后，凭借在女性瑜伽服这一垂直市场建立起来的话语权，lululemon的知名度随之而来，这也有效支撑了企业不断扩充产品线，逐步进入男装和运动鞋市场的商业战略。

此外，一套连通线上线下数据的CRM会员系统也让lululemon在做用户运营时更加得心应手。通过统一的数据接口汇总整合所有线上和线下渠道的交易数据和营销数据，lululemon能够更加清晰地了解目标客户的画像，包括客户日

常的运动习惯、偏好、上课频率等等，超过500个维度的精细化用户画像让品牌可以为客户提供个性化的产品、服务和活动推荐。

复星要打造一个直面客户的“人货场” 场或货必须自有或可控

首先，要直面客户就得碰“货”，同时也意味着要控“场”，要把更多的“场”和“货”变成自有或者可控的，只有这样才能和客户直面接触并且掌握一手数据。因此，董事会一直要求复星所有的线下场景要建立以联营和自营为主，租赁为辅的商业模式，目的就是通过对“碰货控场”来直面客户，避免“隔山打牛”。

这方面BFC已经率先打开局面。从一开始“被动”开展自营业务并且尝到直面客户的“甜头”之后，开始试水联营。起初，BFC和复星生态内的品牌进行初步联营，从纯租金模式转变为租金+提成，同时部分参与品牌日常经营。现在，BFC的联营已经进入2.0阶段，品牌方负责货源货品，BFC提供场地并负责全面经营。这样一来，就实现了对“场”和“人”的全控，真正做到了直面客户，并且掌握了一手数据。未来这一模式还会持续进化，比如说选择一些合适的大牌进行合资。BFC的这一路径值得复星的其他线下场景借鉴，同样，各个线上平台也可以从中获得启发。比如围绕平台上各个大师和匠人的货源，束家在直面客户的“人货场”上可做的文章也很多。

其次，在直面客户之后，同步要做的就是积累和盘活客户进场和交易所产生的数据资源。所有产业和场景要建立并完善自身的CRM系统，把客户变会员，不断扩展标签，形成更精细化全方位的会员画像，从而提供个性化的产品和服务。最终，通过一个置顶平台，实现对复星生态中所有会员的集散和打通，把大家的会员变成平台的会员，把平台的会员变成大家的会员，真正实现会员资源价值变现。

2021年行将过半，围绕“C端置顶”，打造直面客户的人、货、场，还有很多工作要做，让我们一起，继续努力！



郭广昌同学说，“复星的核心资产，永远是人”。以全球合伙人为代表的复星人才库是公司战略落地、业绩持续高速增长的重要保证。《复星人》报特设“良将如云”专栏，旨在通过对复星全球合伙人的访谈，展示并剖析复星“十年十倍”业绩增长背后的组织保障，及5-10年未来之路。

专栏分“C端置顶”、“创新驱动”、“产业投资”、“产业运营”、“全球化”5大主题，从《郭广昌的“带队之道”》讲起，每月一期。承接上期“产业运营”，本次为第四期“创新驱动”。后续，亦会紧贴复星战略持续更新，力求以人写事，描摹一幅复星发展全景图。

创新是财务公式中高增长的唯一变量

◎文|郭鑫

2021年6月22日，一天之内两个喜讯：复星参股的中国首个民营控股高铁杭绍台铺轨通车，进入年底正式通车最后冲刺阶段；复星医药旗下复星凯特奕凯达®成果中国首个获批上市的CAR-T细胞治疗方案，为癌症患者带来福音。这背后，是复星以“创新驱动”为战略定位的结果呈现。为何复星会将“创新驱动”看得如此重要？十年磨剑，复星在科技、设计、医疗等不同领域大资金投入创新又取得哪些成就？一起来拆解。

结缘BioNTech： 集结全球智慧做全球医疗创新

6月23日，复星国际董事长郭广昌在自己的微信公众号里，非常激动地表示，复星凯特奕凯达®的获批上市，让癌症病人看到生的希望，让人类看到医疗科技进步的伟大魅力，并指出，除此之外，复星与德国BioNTech合作伙伴的携手，希望能尽快在中国落实mRNA复星新冠疫苗生产线，以应对接下来人类可能会与新冠病毒共存的数年。

一家中国民企，如何与德国高科技企业有如此密切的关系？事实上，与BioNTech的合作，缘起于2020年1月底突袭的新冠肺炎疫情。

疫情来袭，复星全球合伙人，复星医药执行总裁、全球研发总裁兼首席医学官回爱民博士，依托自己深耕免疫治疗领域多年经验和资源累积，第一时间拨通了德国免疫治疗公司BioNTech创始人兼首席执行官Ugur Sahin博士的电话。

仅仅40余天，2020年3月13日，复星就与BioNTech正式签署合作协议，双方将基于BioNTech专有的全球领先mRNA技术平台，在大中华地区共同开发、商业化针对新冠病毒的疫苗产品。这比全球老牌医药巨头辉瑞与BioNTech签约还早了4天。

这短短4天，为中国药企在mRNA新冠疫苗全新领域的国际化合作抢占了先机，牢牢将这项全球新技术在大中华区市场的研发和推广掌握在中国企业自己手中，也是继2018年辉瑞与BioNTech在全球范围内（包括中国）合作研发流感mRNA疫苗后，首次失去mRNA疫苗的中国权益。

这次合作将全面加强双方在全球领先技术领域的深入交流，同时也对中国医药企业界产生了极大的影响。回爱民博士认为，国内医药企业要在创新药领域实现赶超，与其“弯道超车”，不如“跳跃式赶超”，即在目前欧美药企还没走的太远的前沿技术领域抢先布局，瞄准最前沿技术与一流药企合作，竞争。

“复星所倡导的‘创新驱动’是‘守正出奇’的具体体现。要真正把企业做好，光‘守正’是不够的，必须‘出奇’。‘跳跃式赶超’就是策略上的‘出奇’。这个‘奇’就是‘创新’。我们要看得更远，要布局得更广，要不断掌握世界领先技术”，回爱民博士说。

除了这场惊心动魄的“抢先”合作，复星医药在全球前沿科技领域一直走在前面，

在蛋白药物治疗、细胞治疗及基因治疗三大方向都有重点布局。

同时，复星医药还牢牢把握住依托复星的全球化优势，集结全球智慧做全球创新一直是它的破局理念。

近两三年，复星医药一直在全球寻求和推进与领先的mRNA技术公司洽谈、合作。回爱民博士表示，“多年在细分领域的持续深耕，才让我们在疫情早期快速介入。这是我们重视科学及全球化能力和布局的体现。”

说到做到，知行合一。在这样的理念指引下，复星医药多个创新项目纷纷落地：

弘创first-in-class抗癌药物Orinove-1001 2019年获FDA快速通道认证，未来有望成为广谱、重磅抗癌药；

复宏汉霖第二个生物类似药HLX02汉曲优®（注射用曲妥珠单抗）2020年7月、8月相继在欧盟和中国获批，第三个产品HLX03汉达远®（阿达木单抗注射液）上市注册申请也已获国家药监局批准。HLX04（贝伐珠单抗生物类似药）上市注册申请及HLX01用于类风湿关节炎适应症上市注册申请已获国家药监局受理。

复星杏脉的AI场景： 技术创新重在落地

如果全球研发合作是创新外延，自主研发及技术落地就是创新内核。

同样隶属复星健康板块，复星杏脉是复星首个内部孵化科创项目。

从LUNA（编者注：肺结节AI筛查大赛，斯坦福、美国卡耐基梅隆大学、腾讯等持续参加，不断刷榜，复星杏脉用3个月扑在肺结节AI筛查研发大赛上，终于实现1次登顶）榜单第一名，到涵盖数智医疗技术应用、高危疾病筛查一体化、产学研MDT解决方案、医院合作模式四大应用创新的AI人工智能医疗解决方案提供者，复星杏脉用4年实现跨越式发展。

创新有了，落地是难点。

擅长“AI+医疗诊断”的复星杏脉找到一个突破口——难以得到高端诊疗的基层医疗：

杏脉自主研发出乳腺癌辅助治疗产品。产品由全自动显微镜与人工智能分析软件组成，将光、机、电及深度学习等创新技术有机结合，构建“图像扫描、诊断分析、报告书写”的一站式病理服务流程，全面识别宫颈癌、乳腺癌、甲状腺癌等肿瘤病变。当产品进入基层，基于大数据的AI全面呈现三甲医院医生的经验。医生不用到场，通过AI，就能提升筛查效率和准确度。

除了乳腺癌辅助治疗产品，杏脉也在国家级三区三州深度贫困县落实了肺癌筛查，独创的智能化便携产品+人工智能辅助诊断一体的定制化“未来诊室”解决方案，实时监控降低漏诊；“智能分析+互联网云宫颈筛查新技术”也在北京、山东及河北等数十个



回爱民

复星全球合伙人，复星医药执行总裁，全球研发总裁兼首席医学官

何川

复星全球合伙人，复星智健CEO，杏脉科技董事长

张春玲

复星全球合伙人，复星蜂巢高级副总裁，蜂巢产业规划及建筑设计院院长

省市支持国家省市县各级政府扶贫项目人群筛查；在新疆边远的巴楚县以省级医院/第三方检验中心构建宫颈癌筛查一站式闭环服务模式；开展协助地处黔、渝边界贵州省务川县、铜仁市、织金县，推动AI辅助冠心病多学科分级诊疗模式落地，推进优质医疗下沉，在分级诊疗中开展多学科合作模式。

纵向深入，横向也在拓展。

复星杏脉与复星医疗成员医院佛山禅医合作，整合全国顶级影像专家资源，支持禅医影像科发展。为禅医影像科即将开设的肺结节门诊提供“AI辅助、国内肺结节顶尖专家诊断、远程会诊平台”一站式专科智慧解决方案，为禅医患者及大湾区居民提供权威专家在线会诊。

复星80后的全球合伙人，复星智健CEO、杏脉董事长何川表示，“无论创业还是成熟阶段，‘创新’始终是企业发展命脉，更是每天都要面对的挑战。从新产品到产品运营管理，团队每天遇到很多问题，也会解决很多问题，这才是企业不断创新发展的常态。”

设计创新一定要懂客户： 创新源于客户 最终目的也是让客户买单

“创新的价值，就是让你的产品有竞争力”，复星全球合伙人，复星蜂巢高级副总裁，蜂巢产业规划及建筑设计院院长张春玲，这样诠释复星在产业规划与建筑设计领域的“创新”。

一个个复星蜂巢标杆项目，美与实用兼具。

张春玲接手上海BFC外滩金融中心项目时，项目还只是块名为“8-1”的圈起来的地。

在上海生长的人，知道外滩南端这个地方的意义。“寸土寸金”的认知之上，还有外滩起源的精神记忆。看似不起眼的情感解读，恰恰是最重要的。

“在这里造房子，要尊重它的人文、精神意义”，张春玲看着窗外已经建成的BFC建筑群说，“这里就不可能低端，不可能相比其他建筑没有辨识度”。

张春玲投入很多心力。原本要保留建筑痕迹的顶层，被她一挥挥手驳回，“开什么玩笑！这么有价值打造露台的地方，就只是个屋顶？”

她的想法遇到困阻，但还是被坚持下来。2020年，央视来到BFC南区商场5楼直

播，这里和复星艺术中心顶层，被牢牢刻上“外滩最美露台”的印记。张春玲的创新得到了印证。

“然后我们看建筑图，觉得枫泾路和中山山东二路交接那个角，缺点什么”。

最终，一棵来自山东的百年樱花树被“请”到了这里。每年樱花季，这片黑金建筑群多了粉色的浪漫，引来无数经过的人拍照打卡。

潮玩酷炫，精致高端。白天，是白领的办公地，夜晚，是潮人的嗨玩场。

这座建筑开始有记忆点，开始出圈，开始成为新地标。

上海BFC外滩金融中心是沪上明珠，武汉汉正街东片也用一座复星外滩中心点亮汉城。华中地区首个注册WELL健康标准的社区是官方标签，而大胆的屋顶泳池设计，才是它的用户标签。

南京大鱼Villa三面环山一面望水，设计师灵感勃发：将建筑隐于环境，类比大隐隐于市。

200多年的豫园童涵春堂也想要换新貌。设计师抓住童涵春堂四个色调做文章，放大中医馆百眼橱的标志性，融入时代、潮流元素，药香与祈福被自然串联在一起。

张春玲表示，“所谓创新，产品始终是根本。产品要美与实用，运用技术手段创造出文化与艺术齐飞、且符合运营的作品，而非纯粹的艺术品。带有美学概念的产品，都是从市场、客户和运营端出发，在满足功能及需求的基础上再创造，提供给客户的，永远是比客户需要的多一点的产品价值。”

创新是高增长的唯一变量

多年来，复星在医药研发、智能制造领域不断加大投入，积极培育包括复星杏脉在内的体系内创新科技企业；大练内功，提升各产业赛道创新能力；在全球范围寻找类似德国BioNTech等拥有世界领先科技的优质企业，促成多领域创新合作，找到危机中的最佳机会。

复星国际董事长郭广昌曾表示，“当今社会，人们生活环境转变越来越快，技术创新对商业发展，正产生前所未有的深远影响。复星要继续保持对新技术、新模式的好奇心，不断学习和突破，用全球化的视野和运营能力打造优质产品，为全球10亿家庭客户提供极致产品和服务。”

Tristan Pfurr: 创新引领未来 文化融合成就全球合作

◎文|赵莹



FFT 爱夫迪集团 CEO Tristan Pfurr: 有朝一日中德文化的强势部分能融合, 一定战无不胜

我和Tristan Pfurr相识于2018年一场品牌条线年会, 那一年复星刚完成FFT的交割审批, 开始筹划FFT在中国和全球的长远发展。我也因此了解到Tristan Pfurr在世界各地的工作经历和收获。从2018年回到FFT德国总部, 三年荏苒, 再见时, 他因为出色表现晋升为复星全球合伙人, 也促成了我们这次对话: 关于FFT, 关于融合, 也关于未来。

问: FFT和它的发展历史是怎样的?

Tristan Pfurr: FFT是全球领先的创新、柔性且高度复杂的生产系统供应商, 是智能制造的专家, 具有深刻的创新精神。

47年前的1974年它成立了, 总部在德国富尔达, 全球各国都有分部。FFT很早就开始在全球与汽车、航空航天和其他行业合作, 开始了国际化, 1998年在墨西哥设厂, 2004年首次进入中国。FFT全球员工2600多名, 欧洲1900人、亚洲400名、美洲300名。我们深知业绩依靠的是团队强大能力和高度积极性, 因此不断夯实和拓展重要潜能。目前正努力实施全球7亿欧元复兴计划。

问: 你在FFT的工作经历如何? FFT加入复星后感受到什么不同吗?

Tristan Pfurr: 2004年我加入FFT, 之后德国工作4年、印度4年。2012年转到亚洲, 做了7年CEO, 2018年重回FFT德国总部, 担任2年首席运营官, 直到2020年6月成为FFT首席执行官。这段辗转的经历, 让我和复星很多同事熟络, 我会用微信和钉钉跟同事沟通, 复星领导也熟识FFT业务。进入复星, 我们获得对抗外界危机和变化的更多力量。

问: 你有全球工作经历, 所以你怎么看待东西方文化差异? FFT同事对企业文化差异和融合有什么不同看法?

Tristan Pfurr: 欧洲文化特点原本是创新和融合。但现在, 正因为基本生活得到保障, 官僚主义、形式主义反而滋生, 阻碍了它的活力和发展。中国文化侧重执行效率、创业家精神和在激烈市场竞争中积极应对变化。在中国做生意,

关系很重要, 客户和供应商都会因为关系的牢固, 与我们更积极合作。也许现在的中国商业社会缺乏太多经验, 但他们学习能力很强。

对于FFT普通同事来说, 刚听说复星的收购消息时, 很多人会疑虑和迷茫。对此我们做了很多内部沟通。德国由于工会作用, 很多工种没法调整。但复星的大力支持, 让我们很快扭转了员工中的负面看法。FFT大部分德国基层员工, 与中国沟通不多, 研发和其他部门高管, 和中国互动多。合规关系, 普通员工没法用社交媒体和即时通讯软件与外部沟通, 只有高管开通了钉钉等系统授权。所以FFT高管还承担了上传下达的工作, 不断帮助FFT员工了解复星, 也帮助他们理解中国。我觉得未来成功的关键, 一定是互相学习, 中国向德国取经, 德国向中国学习, 这样才能良性互动。

有朝一日若两国文化强大部分结合, 真可战无不胜。

问: 能和我们梳理下FFT的中国战略吗? 从过去到现在和将来有何发展?

Tristan Pfurr: FFT中国策略分三个阶段:

2004年到2012年, 我们在市场建立存在感。中国分部那时主要为欧洲汽车和航天行业客户, 奔驰、宝马、大众、空客等客户服务。

2012年到2018年是发展期, 公司开始壮大, 并在行业内建立起领导者地位。我们扩大了中国的代工客户, 并建立合资公司, 业绩从三千万欧元发展到一亿两千万欧元。

第三阶段是2018年至今。2018年复星收购FFT, 我们在中国市场业绩急速增长, 达到近一亿八千万欧元, 也开拓了电动汽车市场, 及非汽车如电子行业客户市场。FFT目标是在未来一两年上市。

问: 加入复星以后, FFT实现了哪些内部整合创新?

Tristan Pfurr: 我之前的中国工作经验, 帮助我能很好理解市场和嫁接复星资源, 并帮助两种文化融合。郭同学每次来德国, 我们会和其他“复星一家”德企做很多正式、非正式沟通。每年我会到上海参加全球经理人大会。在欧洲, 还有葡萄牙保险、英国“复星一家”企业的各种会面、头脑风暴。我们行业比较特殊, 不太会和医疗或快乐产业公司直接合作, 但是和工业领域譬如捷威动力、南钢等, 就能有很深度的合作。

问: 你在这个领域很多年了, 对行业新趋势和疫情对行业的影响怎么看呢?

Tristan Pfurr: 整个行业一直有起起伏伏, 在2009年的全球金融危机之后, 主要的稳步发展是在2011年开始的, 最明显的趋势是从燃油车向电动车的转向。

2020年开始的全球新冠疫情危机深刻地影响了我们的行业, 我觉得要到2024年才会反弹并回到之前的行业发展状况。在这个过程中, 行业整合一直在继续。长远的发展会取决于对自动化和智能制造概念的逐步接受, 例如机器人和自动化在行业整合发展中的逐步应用。

Srinivas Sadu: 为了投资人的期许 持续做大做强

◎文|Kate



Gland Pharma MD&CEO Srinivas Sadu: 复星让我们顺利进入全球第二大注射剂药品市场中国

约访Gland Pharma MD&CEO Srinivas Sadu时才发现, 印度和美国纽约的时差真是个令人头疼的问题, 又因美国总统日假期, 我从梦中惊醒上线时, Srinivas Sadu已经西装革履端坐镜头前, 准备接受今天的采访。他的语调和叙述内容都极其严谨理性, 符合多年来高管背景和跨国学习工作的经验。以下是访谈摘要。(编者按: 事实上, 这篇采访稿发出时, 印度疫情加剧, Gland Pharma挺身而出, 对自己的国家给出全力支持)

问: 您怎样描述Gland Pharma和它的历史?

Srinivas Sadu: 我是在美国学习的医药专业和工商管理硕士学位课程, 1997年回到印度, 3年后的2000年8月, 我加入Gland Pharma。

Gland成立于1978年, 总部在印度海德拉巴, 是印度首家获得美FDA批准的注射剂药品生产制造企业, 同时在欧美等主要市场拥有注册申报及销售能力, 目前业务收入主要来自美国和欧洲。

在我加入Gland的时, 主要侧重印度国内市场, 我和当时的董事长也是创始人讨论最多的, 是如何发展壮大公司。之前的投资人本身是创新药领先者, 所以他们把Gland定位为生产制造商, 但我们希望公司在研发和药品质量上投入和提升, 成为创新领域有竞争力的企业。

我们的研发中心从50人小团队开始, 全力在美国市场扩张, 所以2003年成为印度首家获得美国FDA批准注射剂药品的生产制造企业。目前我们有近500款产品, 出口至全球60多个国家, 全球7个办公室、3家原研药厂, 营收近4亿5千万美金, 并在去年实现了孟买上市计划, 市值接近50亿美金, 全球共有4000名员工, 研发中心成员250人。

问: Gland加入复星大家庭前后, 您观察到什么变化么?

Srinivas Sadu: 2017年加入复星之前, Gland更像一个家族企业, 主要出口市场是美国。复星入股后, Gland转变成更职业化、系统化的企业, 我们也有了更多机

会拓展市场。利用复星力量, 我们现在可以把产品出口到非洲, 也很好拓展了中国市场。之前, Gland没有太多并购经验, 复星的加入, 让我们可以共同寻找合适的并购标的, 加速公司发展。

问: Gland在加入复星之前的中国战略如何? 2017年之后改变了?

Srinivas Sadu: 坦白讲, 2017年之前, 我们根本就没有中国战略, 我们觉得中国市场并不容易进, 虽然很多跨国企业都做尝试, 但监管审批、语言文化差异等, 都是很大阻碍。所以我们之前一直计划先攻克美国, 晚些再去研究中国市场。但中国其实是仅次于美国的全球第二大注射剂药品市场, 拥有近400亿美金市场规模。感谢复星的帮助, 让我们有机会进入中国市场。2020年开始, 我们已向中国监管机构提出了各种产品审批申请, 复星帮助我们了解中国的监管审批要求和流程, 也帮助我们在各项申请提交和流程中与监管机构斡旋和沟通。现在我可以讲, 我们拥有了中国市场的清晰计划。

问: 除了中国战略的变化, 与复星其他产业的融合, 您是怎么考虑的呢?

Srinivas Sadu: 毫无疑问, 我们和复星医药的合作一直很顺畅, 我们也在借由复星资源, 寻找医药上下游产业链及与供应商的合作机会。疫情爆发后, 我们积极接触其他一些“复星一家”药企, 一起研究疫情对整体产业链的影响和物流应对计划, 我们也在尝试外包一些业务给其他公司。

问: 能具体讲下疫情对行业的影响和你们的应对方法么?

Srinivas Sadu: 其实影响有正反两方面。好的方面来说, 我们现在使用一种完全不同的方法论看待整个行业和供应链, 在家上班改变了工作习惯, 但并没影响工作效率。这是一个很好的学习机会。我们在疫情中学会了全球合作, 特别是与复星其他产业合作和资源调配, 即使小到口罩的采购, 我们都可以群策群力, 一起应对挑战。

问: 企业文化方面与复星有冲突和融合吗?

Srinivas Sadu: 我们并没有看到太多企业文化差异, 反而觉得Gland和复星企业文化很相似。

加入复星后我们更多采用了集团的系统化管理方法, 从复星的资源中学习到的内容, 让我们受益匪浅。很多系统化的变革, 我们觉得对我们的员工来说, 也是终身受益的。在收购消息初始阶段, 我们的员工对中国公司收购印度公司, 自然是有一些疑惑和顾虑的, 但是这几年的实际经历使他们发现, 这比美国公司或者其他跨国公司收购, 都要好。带来的变化不是破坏性的, 而是循序渐进的正面变化。

问: 您对自己和公司在2021年的期许是什么?

Srinivas Sadu: 我们2020年才刚上市, 这对我们的投资人和我们的员工, 都是好事, 大家都获益良多, 但也给我们增加了更多面对投资人的责任。我们会有新的投资人期许, 并购也是公司除了自然增长之外的重要方向之一, 我们会为了新的责任和期许, 努力前进。



全球驰援 同呼吸 共命运

中国外交部、孟买总领馆联合报道复星基金会驰援印度线上捐赠仪式。文中特别提到，“印度爆发第二波疫情初期，复星驰援印度的抗疫物资以最快速度运抵孟买。”

抗疫发展 中印同行

——驻孟买总领事唐国才参加中资机构向印地方红会和友协捐赠抗疫物资线上交接仪式

文|郭鑫

2021年6月11日，驻孟买总领事唐国才出席复星基金会向孟买红会和印中友协捐赠抗疫物资线上交接仪式。复星集团印度首席代表王一非、印中友协主席兼马邦分会会长费尔南德斯（G.H.Fernandes）、孟买红十字会主席戴拉（Suresh Deora）及受捐医院代表等参加。

唐总领事在致辞中指出，地方和经贸往来是中印抗疫和发展合作的重要桥梁。今年5月印度爆发第二波疫情初期，复星驰援印度的抗疫物资以最快速度运抵孟买。5月中旬，中国红会捐赠印度的首批抗疫物资也运抵班加罗尔。此后，中国各地方、企业、机构的捐赠物资源源不断，上海、四川、云南、广州、成都、武汉等地分别捐往领区

马邦、卡邦以及孟买、浦那、班加罗尔等地。中方以实实在在的行动持续积极落实习近平主席致莫迪总理慰问电精神，充分体现了中印两国人民互帮互助、战胜疫情的友情和决心。

唐表示，中国历来重诺守信，说到做到最靠谱。今年是中国共产党成立一百周年，中国共产党领导世界第一人口大国取得成功，其秘诀正是一切以人民为中心。空谈误国，实干兴邦。中印是最大的发展中国家，两国人口占全球1/3，面对疫情冲击更是难兄难弟。让我们切记，病毒而不是邻居才是我们真正的敌人，携手战胜疫情、共促发展才是中印两国人民的最大期待。

唐呼吁领区各界进一步解放思想，释放潜力。中国率先走出疫情，

给印度抗疫、民生和疫后发展带来巨大机遇。印度急需的绝大部分制氧机等抗疫设备均来自中国。中印贸易逆势增长，惠及两国人民。实践证明，中印互信合作才是唯一正确的选择，才能充分发挥两大文明古国的巨大潜力和历史责任。

费尔南德斯等在发言中感谢中方的大力支持和真情厚意，表示将继续坚定致力于中印友好事业，受捐医院还介绍了捐赠物资用于治疗患者的情况。另，唐总领事近日还分别与卡邦首秘库马尔（P.Ravi Kumar）、印中友协卡邦分会秘书长巴斯克兰通电话，沟通落实中国相关省市捐赠抗疫物资事。对方均表示十分感谢中方雪中送炭，期待疫后加强地方友好交流合作。（原文刊载于——中国外交部网站）

新华财经： 复星等中企积极助力印度抗疫 搭建民心相通之桥



在中国驻孟买总领事馆的统筹指导下，驰援物资通过印中友协、孟买红十字会捐赠给急需支援的印度一线医疗机构

制氧机到了！呼吸机也到了！还有大量的口罩也都到了：在中资企业的协调、捐赠下，印度抗疫急需的物资正源源不断从中国运抵印度。

最新的一批抗疫物资

6月1日，由上海复星公益基金会（简称“复星基金会”）联合友好企业共同捐赠的135台制氧机、5台呼吸机，以及3300只KN95口罩抵达印度孟买。这是今年4月印度疫情恶化后，复星基金会发出的制氧机数量最多的一批捐赠。这批紧急驰援的物资将由中国驻孟买总领事馆统筹，分别捐赠给当地印度中国友好协会、孟买红十字会等机构。截至目前，复星基金会现已确认捐赠2万台制氧机，其中1万3千台制氧机已顺利出货，并已经抵达印度等疫情严重地区。复星公益基金会表示，将继续发挥全球资源整合能力，向全球驰援医疗防护物资及核酸检测试剂等产品，助力全球抗疫。

企业员工也为援助奉献自己的力量。五一假期，复星员工不休兵，在总指挥部、制氧机生产厂、机场及物流中心，复星专人把关，争分夺秒将制氧机、呼吸机、口罩等以最快速度运往印度。

中国援印物资发挥出非常积极的效果

印度疫情最严重的5月，制氧机奇缺，有价无市。中国及时援助的制氧机给了印度人民信心，也将很多病患从死亡线拉回。

复星旗下佛山复星禅诚医院的IHCU国际部印度籍主任黄小龙在4月30日深夜求助复星，自己远在印度海得拉巴的家人不幸遭受新冠疫情侵袭；父亲确诊变异新冠病毒阳性，妻子和两个孩子全部感染！身为医生的他，深知新冠疫情主要依靠自身免疫力对抗，所以能够供给呼吸的氧气是首要物资！他在全力寻找制氧机，而一己之力终究渺小，不得已求助集团帮助。

复星获知这一求助后，即刻发起紧急救援。在黄小龙求助信发出14小时后，5月1日，经多方协调，于当天晚上将制氧机运抵黄小龙的印度家中。目前黄小龙父亲情况已极大缓解，并可以回家治疗休养。

中国援助赢得赞扬

“秉持人道主义精神，快速回应印度人民的需求，中国企业勇于承担社会责任，全力挽救生命。点赞他们为印度人民所做的所有工作！”5月4日，中国驻印度大使孙卫东在推特上为复星等中国企业发扬人道主义精神，帮助印度人民抵抗疫情所做的不懈努力点赞。

中国驻孟买总领事唐国才表示，中国率先走出疫情，给印度带来巨大帮助，远亲不如近邻。复星国际郭广昌表示，复星坚信“人类命运共同体”，我们不会放弃援助。（原文刊载于——新华财经 记者：张亚 原标题：《中企积极助力印度抗疫 搭建民心相通之桥》）

抗疫发展 中印同行

驰援印度医疗物资线上交接仪式举行

6月11日，驰援印度135台制氧机、5台呼吸机、大批口罩等抗疫物资交接仪式在线上举行，中国驻孟买总领事唐国才、复星全球合伙人，复星蜂巢联席CEO，复星印度首席代表王一非，印中友协主席兼马邦分会会长费尔南德斯（G.H.Fernandes）、孟买红十字会主席戴拉（Suresh Deora）及受捐医院代表等参加线上交接仪式。

由上海复星公益基金会（简称“复星基金会”）联合友好企业共同捐赠的135台制氧机，5台呼吸机，以及3300只KN95口罩于6月初抵达印度孟买。在中国驻孟买总领事馆的统筹指导下，驰援物资通过印中友协、孟买红十字会捐赠给急

需支援的印度一线医疗机构。

唐国才总领事在致辞中指出，“地方和经贸往来是中印抗疫和发展合作的重要桥梁。今年5月印度爆发第二波疫情初期，复星驰援印度的10万只口罩、150台呼吸机等抗疫物资以最快速度运抵孟买。此后，中国各地方、企业、机构的捐赠物资源源不断，充分体现了中印两国人民互帮互助、战胜疫情的友情和决心。”唐国才总领事呼吁各界进一步解放思想，释放潜力。实践证明，中印互信合作才是唯一正确的选择，才能充分发挥两大文明古国的巨大潜力和历史责任。

复星全球合伙人、复星蜂巢联席CEO、复星印度首代王一非表

示：“今年4月印度疫情恶化以来，复星非常关心我们的员工、合作伙伴及当地人民的健康安全。复星一家成员企业Gland Pharma，复星锐正，IGI等企业开展针对印度不同城市的多轮捐赠行动。复星蜂巢印度AHUJA Hive平台扎根孟买老旧小区改造、城市升级建设数十年，疫情期间为当地基层家庭送出“爱心包”。复星坚信‘人类命运共同体’，我们将继续为驰援印度不懈努力。”

费尔南德斯等在发言中衷心感谢领馆及复星对印度抗疫的大力支持 and 真情厚意，这批捐赠物资将极大的帮助病人的治疗进程，特别是不能负担治疗费用的新冠患者。各方赞赏中印深厚友谊，并将继续坚定致力于中印友好事业，受捐医院还介绍了捐赠物资用于治疗患者的情况，并热情邀请中国朋友在疫情缓解后到医院参访。

据悉，复星基金会也将联合友好企业继续拓展救援范围至印度、尼泊尔和柬埔寨等新冠疫情严重地区。复星将继续全球医疗物资调配、支援行动，帮助全球尽快打赢这场针对新冠病毒的抗疫战斗。



复星基金会驰援印度医疗物资线上交接仪式



复星北铃移动疫苗接种车、核酸检测车“送苗/检上门”

◎文|乔辉



复星北铃采样车

2021年3月，丰台火车站工地前排起长队。

“晚饭之后就来了，听说能上门接种，太方便了！”刘师傅说。

工地负责人说，工地已完成3000多人疫苗接种，而实现“上门接种”的，正是这款复星北铃移动疫苗接种车。

智慧移动疫苗接种车“送苗上门”

复星北铃协同疾控专家推出智慧移动疫苗接种车。接种车配有云端数据传输疫苗存储箱，外接220V市电。车内空调工作12小时之上，100%保证疫苗恒温。车载WiFi可接5G网络，信息传输快。此外，还有两大优势：

- 一是快速应急救援。能开进村镇、港口、厂矿、边防哨所，快速新冠疫苗接种；
- 二是依托5G技术追踪人群。确保疫苗预约、接种、追溯全流程信息闭环。

5G+移动核酸检测车 打通县乡村、社区街道防疫“最后一公里”

2021年第84届中国国际医疗器械博览会，复星北铃“5G+移动核酸检测车”首次亮相。检测车达到P2+水准，打通县乡村、社区街道防疫“最后一公里”，有三大特质：

一是无拆装、免调试，标准PCR实验室设计，车载实验室符合国家二级生物安全要求，可适应乡道、城巷、小区等复杂路况，无需任何安装即可应用，即停即检，从根本上避免聚集性和传染性。

二是配备全自动检测设备，90分钟完成核酸检测并出报告，核酸单检的日检测量至少2000人份，有效减少外源性输入、人员聚集地快检需求。

三是检测结果可追溯。从样本采集、样本前处理，自动化核酸提取、核酸检测及分析，到输出报告即时上报，全程可视化、信息化，结果可追溯。

此外，移动检测车的配置先进。

首先，使用双电路系统，经济实用。220V外接电源，车与实验舱分开供电，油电分离，节约能源。车辆外型小巧（长度<6m），操控便捷，C1驾照即可驾驶，2人即可开展采样和检测工作，大大减少检测人员投入。

其次，全新风系统。负压定向流，气溶胶在线监测，保护人及样品安全。

第三，综合拓展能力强，新冠之外其他原微生物也可检测。

该款小型移动检测车，相对大型P2+实验室，更灵巧、更快速，补强突发性公共卫生事件及疫情常态化防控保障。

佛山 复星禅医 2448 人次医护派出 完成 50.9 万人次采样

◎文|钟雪蔓

2021年6月7日的高考不平凡。为确保高考顺利进行，禅医医护提前到高校4次核酸采样。高三学子画下医护人员工作瞬间，写下感恩小纸条，收集小零食包成“大花束”，献唱《夜空中最亮的星》，礼轻情重，谢意满溢。

“热泪盈眶，再苦再累都值得！”

采样组长李莹护长说，孩子们一声声“谢谢你”，我们一句句“你们加油，高考加油！”。真实有力。将心比心的守护，也成为支撑前线医护昼夜奋战的动力。

人民利益高于一切，民众健康重于泰山，“疫情就是命令，防控就是责任”。截止6月6日，佛山禅医合计派出

医护人员2448人次，以最快的速度奔赴采样点，完成50.9万人次核酸采样。

高强度连续作业，禅医院长胡航、副院长招顺带、院务委员副主任周欢等对医护人员高度关心，连续走访30多个采样点了解流程、补给物资，为采样点助力。

风雨终将过去，携手共迎彩虹！

深圳 恒生医院医疗队 200 余人次 4 天完成近 5 万人核酸检测

◎文|王麒钧

6月，广东新冠疫情形势骤然严峻。除深圳盐田、龙岗外，广州和佛山等多个区域相继出现新冠肺炎本土病例，严控疫情反弹又一次吹响战斗号角。

截至6月2日，深圳恒生医院派出3批医疗队总计200余人次，奔赴盐田、龙岗驰援检测，累计完成47661人份核酸采样。

深圳一连4日高温暴雨齐发，医疗队在社区工作站、厂区、市场、桥底，

在烈日下、毛坯房、大雨中，辗转一个又一个检测点。

脱下口罩防护服，勒痕尚在，汗水已将内衬的洗手衣和防护服紧紧粘在一起。手套里的汗水将手掌泡出褶皱，重复采样的动作导致手抽筋。

“谢谢医护人员，为别人的生命安全四处奔波，无暇顾及自己，你们是希望之光”，一个接受检测的孩子说。

“防护服里的衣服湿了一身又一身，确实很热、很闷，但孩子一句感谢，所有疲倦好像瞬间不见了”，护士擦擦额头汗，笑答。

医护采样在前线，检验团队接力赛，争夺分秒，24小时出具15479人份核酸检测报告。

抗疫路上，众志成城。愿疫情早日受控。



为医护加油的小贴纸片片飞来

广州 复地产发驰援当地抗疫

◎文|周一帆

变异毒株与暴雨侵袭，广州疫情成为近日关注焦点，牵动全国人民的心。一场疫情，全社会共面对。

“希望企业支援！”

疫情爆发，复地产发集团广州公司迅速联络政府，了解到一线防控物资紧缺，全员迅速梳理物资需求、组织捐赠。

前期开发部化身“爱心快递员”，把扩音器、防护服、口罩等送到一个又一个物资赠送点；投资管理部将复星广昌莲子汁、豫园零食等生活用品送到隔离酒店；公共事务部冲入疫情重灾区——荔湾街道，把医用手套和防护服等发给核酸检测志愿者，街道主任表示非常需要、非常感谢。

值得一提的是，2020年广州向武汉捐赠物资，2021年武汉投桃报李驰援广州。截至6月中旬，广州和武汉团队联合捐赠口罩、手套、防护服、洗

手液、酒精等防疫物资21826件。

防控同时，业务不缺位：广州复星国际中心6月初完成亮灯计划，献礼建

党百年；佛山项目5月底交割、拿到预售证，全力保障开盘；515复星家庭季，广州公司产品销售近70万元。



复地产发广州、武汉公司联合捐赠广州当地

复星上新

首次自创 IP 老庙新品竟来自 95 后偏爱的多肉?

◎文|曹韵婷

2021年6月18日,复星2021年度第一季515家庭季告一段落。老庙“多肉多福”金饰新品市场及口碑表现颇为优秀。

2021年度复星515家庭季启幕首日,就重磅推出第一财经CBNDATA x复星联合调研的,2021精致妈妈消费洞察报告。报告显示,精致妈妈对自己及孩子生活品质有同等需求。

这个消费趋势也被老庙捕捉到。

团队列出关键词:亲子、IP、高品质。

C2M 贴紧年轻人、精致妈妈推出自创IP及亲子款

经过多日脑暴、尽调、研发,终于推出老庙黄金首个自创IP——“多肉多福”。

这一IP具有亲子属性,并注重衍生,黄金饰品外,抱枕、小夜灯、贴纸等周边尽有,寓意好运相伴一生。

设计上,“多肉多福”为纯黄金饰品。但令人意想不到的,数百年传统的“古着”黄金,竟与95后偏爱的三种多肉植物结合在一起,灵感来源颇为奇妙,但也看出老庙近年来向年轻人靠拢的决心。



“多肉多福”系列有三款主打产品——象形仙人掌多肉的,名为“福多多”,蕴含披荆斩棘、健康坚韧之意。象形生石花多肉的,名为“萌

肉多多
— 熊童子

多多”,寓意宝石之花,伶俐聪慧。象形熊童子多肉,名为“肉多多”,寓意乐观开朗,向阳而生。

这三款产品轻巧机灵,都很适合日常搭配。

首次发布的产品有挂坠、转运珠、锁包和手镯,并设计男款和女款,男款采用象征活力的绿色和代表睿智的蓝色,女款采用可爱热情的红色。锁包和转运珠男女皆可佩戴。

工艺上,更立体生动的3D硬金工艺,搭配低温冷珐琅工艺,使产品瑰丽缤纷,增添童趣,宝宝喜爱、妈妈易搭。

拜访媒体 更近聆听市场声音

媒体礼记:

《时尚芭莎》顾文瑾:

这次老庙新品非常可爱,颜色缤纷,立体生动,让人耳目一新,小朋友会很喜欢。希望老庙后续推出的“多肉多福”系列还能增加一些足金实心产品,在升级产品形象同时也保留黄金本真。

《米娜》杨杨:

老庙推出的产品不光设计独特,寓意也很好,“多肉多福”系列很适合做礼物!产品丰富,价位合适,适合多种送礼场景。



老庙 2021 上新“多肉多福”系列

《瑞丽伊人风尚》屠璟:

“多肉多福”系列可爱烂漫的设计风格一眼看到就爱上了!设计和寓意都接地气,颜色也缤纷多样,为夏天增添一抹亮色。

《乐活》车佳怡:

一眼感觉就非常萌,好可爱,果然这个系列成了“网红”。从这个系列的设计到工艺都能感受到老庙的创新变化,年轻妈妈群体也被老庙拿下啦。也期待老庙能推出更多贴近日常生活的配饰。

《消费导刊》朱音:

老庙首次自创IP系列“多肉多福”让人

过目不忘,小巧可爱,小克数和足金单品都有,选择多元。与市面上普遍的宝宝黄金大货饰品一下区别开,精巧有心思,又是亲子系列,妈妈和宝宝都能搭配,我个人非常喜欢。

《周末画报》薛亚芳:

老庙“多肉多福”亲子系列新品,非常萌趣,看到了传统黄金饰品的创新,也感受到了老庙一直传承的“好运”精神。特别值得说的是,专为精致妈妈和宝宝设计这个出发点很妙,很打动人心!



“设计师面对面”

郭琰峰:老庙黄金 2021 新标签是“亲子”

儿童这一客群是3年前老庙黄金决定“年轻化”就埋下的伏笔

问:您作为珠宝时尚的首席产品设计官,可以先介绍下设计团队吗?

郭琰峰:设计团队有13人,超过1/3是90后、95后。我主要负责设计管理、产品研发、产品规划及产品实现。

我在设计师这个行业工作有21年了。2017年11月底,我加入复星豫园,从工作了17年的上一家辞职。和别的设计师不太一样,我更专注为整个产品线做规划,会从品牌理念梳理开始,到产品研发,再到产品落地,以建设品牌心智的方式来工作,而不太专注具体设计。

问:老庙的年轻化是新标签吗?这一标签运营得怎样?

郭琰峰:老庙“年轻化”是3年前提出来的。而真正布局儿童市场是2020年底。

因为产品一定要跟着市场走。铁打的营盘,流水的客群。产品永远面对最有购买力的年轻人。现在所谓的年轻人就是90后、95后。但70后、80后就被放弃了吗?也不是。因为做儿童产品的根本需求是不会变的,这个需求就是“爱”。宝宝的平安、健康,是任何时代都有的基本诉求,形式会变,内核不变。

其次,对黄金市场来讲,婚庆、时尚自购、儿童市场、传统投资需求(金条等)是四大板块,儿童需求要占1/4份额。老庙需要这块阵地。

问:要进入一块新阵地,怎样迅速占领?

郭琰峰:这还要从3年前说起。3年前提出“年轻化”标签,我们就做了古韵金系列。其实这个工艺不是我们首创,2012、2013年就有了,但很贵,到2016、2017年,别的品牌上了一个“传承”系列,市场量才做起来了。

我们直接把工艺名“古韵金”作为新品系列名打出去,先声夺人,抢占“命名权”。之后口碑相传,古韵金系列一举拿下大比例市场份额。销量超3.5亿元,和粉丝量双增长,比我们预想的还要好。“古韵弄新潮”,老庙的品牌在黄金市场站住脚了。

这个时候就在为儿童市场打桩子了。草蛇伏线千里,我们的布局也放出了长线。只是同一时间绝不推不同客群产品,这会伤害品牌的认知度。

IP从0-1从1-N最重要的都是C2M 听取客户声音迅速迭代

问:以多肉来设计金饰是基于什么考虑?

郭琰峰:首先,当前市场同质化产品太多,我们想,既然老庙是首次打入儿童市场,那就要“出道即巅峰”。于是我们做了大量调研,得知年轻人、有宝宝的年轻妈妈,有相当大群体热爱种植“多肉”。所以我们选择了多肉,并从多肉里选出熊童子、生石花和仙人掌三个形象特殊的多肉。

2020年9月,我们把这个想法和徐晓亮总在三亚讨论,确认后当月就开始设计,同步完善品牌概念,去年11月完成整个设计。



郭琰峰 豫园珠宝时尚集团珠宝合伙人、首席产品设计官兼设计管理中心联席总经理

问:IP怎样诞生的?

郭琰峰:IP不会一次形成,也不会只想到一次性。从开始做,我们就对第一期的基础色彩、质地有思考。并且设想好,以这个IP出发,根据不同概念往不同方向延展,3年能形成小体系。一年一年推下来,大家会加深对老庙“多肉多福”的印象。

未来,产品横向上有不同节庆款,纵向上会衍生兄弟姐妹,在第一期三口之家概念上,延伸成“家族”。

问:总共推出多少款SKU?

郭琰峰:第一批22个,第二批是9个。销量最好的是多肉的小牌牌。推得好,第一确实可爱,老庙在黄金市场形成了显著差

异;第二概念好,多肉多福。肉嘟嘟的,大家一看就喜欢。从目前销售反馈来看,和我们预期一致。单品单价1万-10万元不等,60天销售额数千万,还是很可观。

问:推广新IP运用了哪些新渠道?

郭琰峰:先是根据市场反馈,不断完善产品,到现在还在做色彩体系、肢体、造型的调整,同时衍生品也不断增加,主要为了加强这个系列的记忆点。譬如新上的小夜灯,既是包装盒又是小夜灯,就很受欢迎。

产品不断迭代的同时,在抖音、小红书等分享型社交媒体推广,线上给妈妈们种草。从分店的进货量上反应出来,“多肉多福”系列很受欢迎:老庙300家直营店全部上架,1000多家加盟店50%上架,是老庙至今最为商家看好的系列之一。

问:IP怎样去做1-N的拓展?

郭琰峰:最重要是听客户的声音。我们有个优势,产品迭代很快。反馈的声音中,有希望推素金款的,有希望增加手镯的,还有提出吊坠外观可以更多样的,我们都会结合客户意见去推新。

问:90后可能会把童年回忆作为婚恋金饰选择标准,那怎样扩大用户范围,抓住90后、95后年轻人的心?

郭琰峰:我经常跟90后聊天,因为要打入的是年轻人市场,就必须了解他们的需求。喜好背后是个人的经历、成长环境、价值观等多种因素的叠加。一代人,会有一代人的共通性,你提出来的这点很好,我们会吸纳,在今后的产品中更多呈现。

新合作! 复星旅文签约三亚复游城

◎文|杨璐



2021年6月19日,海南自由贸易港2021年(第三批)重点项目集中签约仪式在海口举行。

其中,三亚共有9个项目参加此次集中签约,总投资额约281亿元人民币,预计引入外

资3.15亿美元。签约项目涵盖旅游业、现代服务业和高新技术产业。省委常委、三亚市委书记周红波,副市长周俊参加签约活动。

签约仪式上,三亚市人民政府分别与上海复星旅游管理有限公司、金汇通投资控股有限公司、智慧互通科技股份有限公司、九坤投资(北京)有限公司、一嗨汽车服务(香港)控股有限公司、新疆德源生物工程有限公司等6家企业签订合作协议。三亚崖州湾科技城管理局分别与北京高榕资本管理咨询有限公司、合肥高卓佳音信息科技有限公司等3家企业签订合作协议。

作为本次签约中唯一的旅游产业项目,

上海复星旅游管理有限公司将在三亚市设立全资子公司,投资开发三亚复游城项目。此前,复星旅管开发建设三亚·亚特兰蒂斯项目,累计接待游客近900万人次(其中境外游客超45万人次),累计纳税23.8亿元。此次再度与三亚签约,将进一步促进三亚旅游产业提档升级。

值得一提的是,参加本次集中签约的9家企业中三亚的“老朋友”超过六成,有6家企业此前已经在三亚落地生根,企业切身感受到三亚持续改善的营商环境、海南自贸港建设的勃勃朝气,以及政策红利不断释放带来的获得感,从而增强了企业深耕三亚市场的投资发展信心。



◎文|张金良



中国足协中国之队与复星体育授权签约现场

2021年6月,中国足协与复星体育达成一致,授权复星体育围绕中国足协中国之队做IP独家开发合作。

双方将在中国足协中国之队现有IP商业产品基础上,推出新的衍生系列产品,该系列即将上线中国足协中国之队线上官方旗舰店“我的主场”,同步销售线下实体店。

新伙伴 新起点

中国足协秘书长刘奕表示:“与复星体育合作,是中国足协在品牌多元化、形象年轻化方面的一次突破。中国足协中国之队是市场上最具影响力的体育IP之一,但消费市场的变化要求我们必须做出改变。足球授权产品在国内市场方兴未艾,与复星体育的合作,有助于中国足协中国之队IP跳出原有桎梏,与球迷形成更紧密链接,聆听来自市场

的声音。”

复星体育运营总经理顾荣说:“能为中国足球发展贡献力量,让足球变得潮酷、多元,无论球场上、球场外,为每个热爱足球的粉丝带来更多快乐,是我们合作初衷,也是未来的坚持。我们希望注重足球多元形态及市场发展诉求,将足球融入生活方方面面,打通潮流、运动、生活脉络。”

“我的足球”IP高调出道

本次设计的IP,把潮流文化与足球竞技结合,以“我的主场”高调推出。

“我的主场”以足球为原点,大胆实验足球的创意表达,力推时尚潮品。“我的主场”宣誓阵地权,符合当下年轻人表达自我的意愿,并将足球与音乐、艺术、美食创意结合,来源于足球,但又不止于足球。

即将上线的第一批衍生品,通过撞色拼接,将球场与产品结合。还有对中国之队传统龙凤形象的多元创意,潮酷混合足球精神,大胆破圈。

牵手中国足协中国之队 开启IP运营新篇章

复星体育是复星旗下产业集团。本次合作翻开足球IP赛道新篇章,依托复星体育原有的时尚运动基因,及中国足球粉丝基础,中国足协中国之队全新衍生品必将给球迷带来新鲜的足球文化体验。(原文刊载于“足球中国”)

潮! 巨型泡泡玛特 DIMOO 现身三亚亚特兰蒂斯失落的空间

◎文|Gloria

2021年6月18日,泡泡玛特旗下潮玩IP DIMOO,以5米潜水员形象“站立”复星旅文·三亚亚特兰蒂斯失落的空间水族馆, DIMOO设计师Ayan现场粉丝签售。

DIMOO潜水员原型是DIMOO水族馆系列的隐藏款。

为配合入水, Ayan重新配色,打造5米高粉色DIMOO潜水员。DIMOO进入水族馆最大的海洋生物展示缸——大使环礁湖,身边围绕大小鱼群,神秘与浪漫呼之欲出,引爆打卡发圈,成为三亚亚特兰蒂斯又一新地标。

泡泡玛特携手三亚亚特兰蒂斯\标志潮玩破圈旅文

“潮玩本身自带潮流与艺术基因,与旅文的城市印记和文化感知微妙契合。潮玩有巨大想象空间,不同景区可定制化合作,除了品效合一,也能赋予潮玩更多文化属性,助力旅文打造新地标。”泡泡玛特相关负责人说。

此前,泡泡玛特店铺已入驻成都宽窄巷子、上海豫园灯会,探索潮玩与旅文的跨界融合。

近期,泡泡玛特将在环球影城开设首家全球概念店,通过与环球度假区深度合作,打造特色门店。泡泡玛特也将积极布局旅文,扩展乐园业务,为粉丝带来更多美好的消费体验。

这不是三亚亚特兰蒂斯与泡泡玛特首次合作。今年5月28日,泡泡玛特新店落就已入驻亚特兰蒂斯。并且,为契合海洋文化主题,泡泡玛特首次打造海洋主题特色门店,门口吊顶悬挂巨型Molly美人鱼,陈列柜、橱窗融入海洋蓝、海浪、海盗船,从线上引流到线下。

泡泡玛特副总裁肖杨表示,“社交的本质是寻找同类。我们和三亚亚特兰蒂斯



潜水员 DIMOO

的基因非常匹配,核心理念都是传递美好,让顾客感受快乐,这家门店可以为消费者带来双倍快乐。”

肖杨还指出,“文旅综合体的商业模式让人们脱离单纯的物质吸引,更注重体验感和参与感,一种全新的生活方式出现了。未来,泡泡玛特将入驻更多人群匹配且有巨大影响力的文旅商业项目。”

文旅项目线下场景需要不断出新\追踪Z世代喜爱

泡泡玛特是一家潮流玩具文化公司,如今盲盒成为其主要营收来源。

亚特作为旅文超级IP,与潮玩顶级IP泡泡玛特联手,可谓火花四溅,口碑炸裂。未来走势将持续关注。

布鲁诺·拉热成为新任主教练

◎文|史兆盛

2021年6月,狼队官方宣布:布鲁诺·拉热成为狼队新任主教练。

现年45岁的原葡萄牙教头布鲁诺·拉热,曾在2019年1月赛季中途,接棒本菲卡,执教一个半赛季。接手的第一个赛季,率队19战18胜打入72球,逆袭葡超冠军。

出任本菲卡一线队主帅后,他大胆培养、提拔年轻球员:2019年夏转会马德里竞技的若昂·菲利克斯,2020年夏加盟英超

的鲁本·迪亚斯、卡洛斯·维尼修斯,都在布鲁诺·拉热执教一线队时显著成长。

布鲁诺·拉热没有当过职业球员,早早成了一名教练。1997年他在塞图巴尔梯队开启执教生涯,迄今24年。

2004年至2012年,布鲁诺·拉热在享誉全球的本菲卡青训学院执教各梯队,也塑造出自己的执教风格。此后,他到西亚任俱乐部青训总监。

2015年,作为卡洛斯·卡瓦哈尔助教,布鲁诺·拉热先后在英国谢周三和斯旺西积攒职业足球执教经验,带领谢周三两次杀入英冠升级附加赛,在斯旺西,布鲁诺·拉热首次体验英超。

2018年夏,布鲁诺·拉热重回本菲卡执教B队并随即接手一线队。

如今,布鲁诺·拉热将入主莫利纽。并将于7月与一线队球员见面,备战2021和2022赛季。

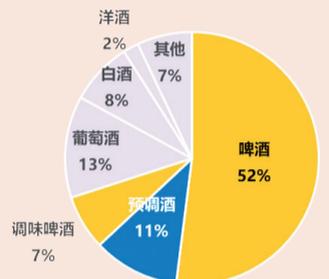


布鲁诺·拉热

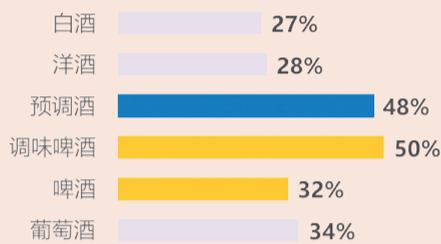
啤酒 3.0 开创者“走岂清酿”获新一轮融资 复星锐正领投

◎文|杨斯雅

30岁以下消费者喝什么酒



各类酒中30岁以下消费者喝多少



30岁以下消费者喝什么酒？（图片来源：FBIF《电子烟向右走，低度酒向左走》）

近日，啤酒3.0开创者“走岂清酿”，暨去年9月份获得德迅投资首轮投资后，完成新一轮数千万元人民币融资，领投方为复星锐正，老股东德迅投资跟投。

“走岂清酿”2020年4月在北京成立，创始及核心团队曾就职于百威英博、喜力中国和青岛啤酒集团的高级管理岗位。

有别于啤酒1.0(工业拉格)和啤酒2.0(精酿啤酒)产品，走岂清酿始终坚持用纯天然原料酿造、拒绝勾兑原则，自主研发用“酵母+无麸质原料”的酿酒工艺，以“0麸质0蔗糖0色素添加、低嘌呤、聚餐畅饮不涨肚”的特点，精准切入饮用频率和体量仅次于水和饮料的啤酒/类啤酒市场。彼时，在新型酒热度高烧不退、大量跨界创业团队涌入的背景下，走岂清酿潜心用一整年时间打磨产品研发和供应链升级，直到2021年2月底才开始正式销售。

上市后短短4个月，走岂清酿已获线上+线下累计近2000万GMV战绩（线下占比近80%），并继续保持近三位数高速增长，其中一款首批生产2万箱（32万瓶）新品，上市后不到1个月即告售罄。

走岂清酿负责人透露，“由于市场反馈出乎所有人的预料，目前是满产满销的状态，除此之外仅5-6月就有1.58万箱（25.28万瓶）的销售订单没排上产。按照现在的动销速度，加之今年有欧洲杯和美洲杯，啤酒和类啤酒品类的旺季表现大概率强于往年，走岂系列产品在未来2月时间里，需生产近16万箱（近260万瓶）才能满足7-9月的销售订单。”根据这个销量预测，笔者按照目前走岂清酿线上/线下标准零售价计算，仅7-9月GMV就将突破6300万。

上市之初就取得稳步上升的成绩单，实属不易。

走岂团队做对了哪些事儿？

产品：打造爆款和不断打造爆款的能力

Z世代消费者对新口味、新国货的喜爱远高于其他代际。在酒的选择上，Z世代消费者更青睐3-8%vol、果味十足且带气泡的新酒饮。与日本类似，一方面从市场规模看，国内果味啤酒、精酿啤酒、预调酒和类啤酒等新式酒饮规模和份额不断增长。数据显示，到2027年，中国新型啤酒和类啤酒市场规模有望突破2490亿元。

另一方面从消费趋势看，当年轻人是“既要还要也要更要”。对新型酒品类，就是既要“颜值即正义”，还要好喝易入口、低糖低卡低嘌呤，也要畅饮不涨肚，更要尽兴后的第二天不头疼无宿醉感，还能不影响工作。

总结五个字“畅饮少负担”。

一年研发，走岂清酿开创“啤酒”3.0：口感近啤酒，健康无负担，有畅饮啤酒的爽快，还富含16种水果氨基酸，0麸质、0蔗糖、0脂肪、0色素、低嘌呤。原味、轻盈蓝莓和蓝莓8度三种口味供选。

两轮融资，走岂都把资金投入产品创新，3大爆款潜力通过调研，即将上市。

渠道：赢现饮 赢线下

奇特的是，电商和商超只占新型酒份额4%。92%销量来自即买即喝。这说明，在中国，酒与餐饮场景强关联。8度以下，尤其3.5-5度畅饮酒最大渠道在酒吧和餐吧。场景化、体验型也是酒的特色。

走岂目标消费群体25-35岁未婚男女，社交是第一需求，聚会饮酒每周3-7次，每次可以长达5小时，从下班延续到深夜。

走岂线下：线上贡献度为8：2，印证行业专家“10亿体量前，最好的广告是线下品牌可见度而不是线上明星烧流量”的论断。

走岂核心团队90%来自前三大啤酒集团，销售和动销团队啤酒业平均从业15年以上，走岂线下：线上贡献度将进一步优化到9：1。

供应链：拒绝PPT造酒 掌控供应链话语权

创立首日，走岂一致否定“轻资产”路线，选择了把控品牌营销和销售，坚持自主研发、生产。聘请行业知名研发型酿酒师，及有近30年生产酿造经验的首席科学家。走岂生产酿造负责人曾在中、德、荷三国头部啤酒集团负责酿造生产。

新型酒精饮品的庞大市场已显性，市面上跟风仿制品也即将出现。为应对同质化，走岂坚持“酿造”而非“调配”，在酵母研发、扩培、试酿、大规模生产上做高壁垒，产品和口感无法短期内被效仿，因此赢得渠道、经销商和终端肯定。

新一轮融资后 新型酒战争才刚开始

随着几家新型酒拿到新一轮融资，市场竞争更加白热化。

走岂清酿创始人刘硕表示，接下来走岂将在产品（供应链）和渠道特别是即饮场景继续发力，一方面融资金额投入研发创新、供应链升级，另一方面在各试点城市进一步打穿，尽快规模化。



复星锐正资本领投，直击Z世代

放眼更长期，走岂坚信，新型酒面对的是巨量市场，也是海量竞争，要做好持久战准备。以团队成员平均15年啤酒从业经验、全球视野及资源，专家将国际顶级酒业集团数十年战略战术、因地制宜地落地中国的优势，走岂向赛道领军者进发。

复星锐正表示，对于新潮饮的酒水细分赛道，我们一直希望找一家有深度行业认知和突出执行力的公司。走岂完美符合预期。投资后，复星锐正将和德讯投资一起推动走岂更快更好发展。

复星保信德获年度保险科技创新项目奖

◎文|王洁阳

6月初，第三届中国保险业数字化与人工智能发展大会暨“金保奖”颁奖典礼在上海召开，复星保信德凭借“科技服务台”项目，荣获“年度保险科技创新项目奖”。

本次大会由上海瞻仕商务咨询有限公司主办，亚洲财金联合会、国际保险学会、美中保险促进会等协办和支持，300余位来自国内外传统保险、互联网保险、再保险公司、保险经纪、保险科技等公司的行业高管、专家人士出席，一齐见证复星保信德与其他优秀企业的荣耀，合作探索行业发展趋势。

“科技服务台”项目，是复星保信德科技中心为了应对公司规模扩大、信息化程度持续提升、IT系统日趋复杂的巨大挑战，对IT运维服务进行全方位创新升级的项目。传统IT团队除了承担各类需求开发，还要应付大量、繁杂的日常运维请求，如系统操作、系统规则、数据下载、数据变更、系统故障等，由于过去机制管理效率不高，导致紧急而重视的问题没有得到及时解决，问题未被记录和跟踪而被遗漏、相同问题被重复解决、开发团队频繁被运维问题打断而影响正常的需求开发。

面对变局和挑战，复星保信德在“聚焦队伍、聚焦期交、聚焦科技、聚焦生态”的战略方针指引下，加大科技研发投入并建立了全新的“科技服务台”。

据悉，“科技服务台”有四大创新点：

01 统一的服务入口

所有IT运维服务在同一个系统中被记录、处理和管理；

02 便捷的咨询方式

用户可以通过电话、邮件、微信端或PC端自助提交咨询，所有问题都有专人全程跟进，且在预设时间内响应、处理完毕，过程透明化、数字化；

03 高效的处理模式

繁多杂乱的需求被归类后，直接分派到各个等级的开发人员手中，提高处理效率，实现对IT资源的优化利用，并建立起IT运维服务人员的绩效考核依据；

04 知识资产的积累

把常见问题积累成知识库，通过数据分析，获取IT开发及运维中的各种痛点和隐藏问题，有效形成公司知识资产，后续再发生时，用户可自助查询解决。

“科技服务台”上线10个月，共记录事件8420件，平均解决时间4小时，预设时间范围内运维问题解决率73.51%，用户满意度100%，积累知识1357条，大大降低了服务成本、实现量化考核。

最终，“科技服务台”项目将无序的、难以管理的传统IT运营，转变为有序的、可控的、可持续改进的科技服务管理，既能全盘管理掌握运维服务，结束过去依赖个人而非机制的混乱局面，为服务时效和效果打下坚实保障，使IT运维更好地服务企业战略、满足未来发展需要。

未来，复星保信德将继续以科技创新为本，以数字化、智能化的运营手段提升运营效率，为客户智造幸福，助力行业向更高质量发展迈进。



走岂清酿在商超是绝对的“霸王”

INNOVATION ATTRACTED GLOBAL MEDIA 创新南钢吸引全球媒体目光

◎文|邵启明

2021年6月23日，以“新发展格局下的城市创新”为主题的南京创新周开幕两天，新华社新闻信息中心，会同美联社、法新社、奥地利《新闻报》等国际主流媒体受邀专访南钢。

复星全球合伙人、南钢总裁祝瑞荣接受采访，多维度介绍企业发展历程、经营范围、主要产品、产品出口情况及企业经营理念和绿色创新、智能化和环保水平。他表示，站在“十四五”开局新起点，面对数字化时代，南钢秉承“创建国际一流受尊重企业智慧生命体”愿景，以“挺钢铁脊梁，铸强国之基”为己任，坚持智联价值，让制造更美好，让工业更有力。

近年来，南钢以科技创新引领全面创新，创新集聚度、活跃度、开放度大幅提升。南钢将坚持扎根江北，立足南京，链接全球不动摇。确立“绿色、智慧、人文、高科技”高质量发展四大特征，向数字化、智能化、生态化转型升级，做世界级智能化工业脊梁。

创新：南钢高质量发展新高峰

智能制造是南钢核心。2020年，南钢

十多项管理创新成果分获全国管理创新奖、冶金行业管理创新奖和省、市管理创新成果奖，还是国家知识产权示范企业。

2014年，南钢开启JIT+C2M工业互联网实践，形成“一切业务数字化，一切数字业务化”理念。2020年，以新模式建立的金润智能工厂投产，落地数字化创新。

创新关键在人。南钢搭建“2355”国内外、省级和企业级创新平台，吸引国内外高精尖人才；实施《“筑梦南钢”青年人才孵化计划》，开展“南钢龙”后备管理骨干培训，打造南钢可持续性人才发展原动力。

国际媒体采访札记

国内国际媒体实地参访南钢金润智能工厂和中厚板卷厂，对中国钢企如此现代化和高科技，还兼具绿色环保无不叹服。

“南钢2020年入围新华社‘民族品牌工程’，亲临现场，让我更坚信它厚植家国情怀、勇担社会责任、不负时代使命。这是要大力弘扬的企业精神。”

——新华社新闻信息中心记者焦敏
“厂区真漂亮，中厚板卷厂门口就是



美联社、法新社、新华社等国内外主流媒体参访南钢

成荫林区和夹路鲜花，我虽怀有身孕，但很愿意在这儿多转转。”

——美联社Crystal Wilde
“智能制造、机器人之外，南钢的企业文化也非常吸引人，大楼里陈列摄影展图片，很是有趣，有机会我还想再过来多拍照。”

——法新社记者Dave Tacon
“哇哦，令人震撼，我看见了一个全新的现代化南钢，尤其是与5G的充分融合，实在让人印象深刻！”

——奥地利《新闻报》记者
Fabian Kretschmer

里程碑！捷威动力进入日产供应商体系

◎文|捷威动力

2021年6月，捷威动力正式进入东风日产供应商体系。

5月，东风日产在捷威动力工业江苏有限公司开展为期三天的ASES审核，评审公司管理、品质管理、生产制造、物流管理、项目管理及供应商管理。

日产专家团队对捷威动力质量管理体系、来料管理-生产-出货高度自动化、现场实现EPA/MES等数据系统化管理给予好评，审核结论为“C级不带条件通过”，一致同意捷威动力进入日产供应商体系。

ASES评价是日产供应商管理体系通用品质

保证体系评价法，应用于供应商选定阶段。它将品质保证系统的“要因系”与“结果系”在2个维度评价，根据两者综合分数做判断及最终使用。



日产专家现场严格审核

柏中环境中标大连长兴岛项目 助推一流石化基地建设上门

◎文|柏中环境

2021年6月15日，大连长兴岛（西中岛）石化产业基地—新材料产业园基础设施配套工程西中岛北部公用工程能源中心污水处理项目工程总承包及运营（EPCO）中标结果公示，柏中环境科技（上海）



柏中环境中标项目地形图

有限公司（以下简称“柏中环境”）与其他两家联合中标，中标价为30889615.00元，柏中环境作为联合体牵头人负责部分工艺包供货及运营工作。

建设地点位于大连长兴岛经济技术开发区西中岛石化园区，资金来源为政府专项债，投资额约3260万元，计划工期192日历天，EPCO模式，拟建设石化污水处理装置1座，处理规模1000吨/天，负责为期10年运营管理，出水水质将达到《城镇污水处理厂污染物排放标准》（GB18918-2002）一级A标准。

该基地是国家“七大石化产业基地”之一，本项目对助推世界一流石化产业基地建设有重大作用。

海南矿业：学习盛光荣 抗美援朝一天240里山地 急行军精神基地建设上门

◎文|田雪凝

2021年6月15日，大连长兴岛（西中岛）2021年6月14日，海南矿业集团有限公司、海南矿业股份有限公司在昌江召开座谈会。抗美援朝老战士盛光荣受邀讲党史和抗美援朝亲历。这是海钢、海矿用自身红色资源推动党史学习教育走深走实的重要活动，为迎接党的百年华诞献礼。

海钢、海矿党委书记周湘平出席并主持座谈会，海矿副总裁吴旭春及两公司劳动模范、优秀共产党员、基层党组织书记等代表参加。

“连队里，很多战士是文盲。我有文化，连长、指导员和战士都很喜欢我”，89岁高龄的盛老精神矍铄。私塾读书、青年参军、入朝作战、退休生活，他娓娓道来。1952年底，盛光荣入朝作战，在第46军138师413团3营12连任政治文化教员，1954年回国，1960年到海南铁矿，先后在子弟学校、枫树下变电站、汽车队、劳动服务公司工作，1992年退休。

捧着中共中央、国务院、中央军委颁发的中国人民志愿军抗美援朝出国作战70周年纪念章，盛老说，抗美援朝第三次战役，志愿军背负6天粮食和武器弹药，一天一夜急行军240里山地，最终比敌人提前五分钟抵达，

形成包围圈赢得胜利，把敌人赶到汉城以南。

一份《海南铁矿抗美援朝入朝作战人员名单》让所有人惊讶，这是他一个多月调研所得，一笔一划记录公司25名入朝作战人员姓名、回国时间、家庭住址等。凝视名单，他低声喃喃：现在只剩2个人。

周湘平指出，海钢、海矿有历史文化底蕴和丰富的红色资源，这是党史教育的鲜活教材。海钢、海矿广大职工要传承志愿军一天240里山地急行军精神，负重前行，助力公司重铸辉煌，为海南自贸港建设作出更大贡献。



抗美援朝老兵盛光荣



复地落子徐汇滨江

复地黄浦江畔再落子 健康蜂巢即将崛起

◎文|王进

2021年6月，复地产发在上海的深耕又结硕果，一个健康产业地标即将崛起上海徐汇滨江板块。

既能导入产业，也能打造地标。多年来，在全国20多个核心城市，复地产发依托蜂巢城市智造、产业投资运营和幸福场景营造能力，构建产城融合生态系统，为城市更新和产业发展带来新价值。

落子：世界级滨水新城区

徐汇滨江，与浦东世博滨江隔江相望，临内环线，周边轨交纵横，区位优势明显。

据《上海市城市总体规划》，徐汇滨江被确定为上海市六大重点建设区和全球城市高品质中央活动区之一。面向“十四五”，徐汇滨江将强化生命健康、艺术传媒、人工智能、科技金融“四轮驱动”，打造“一港一谷一城一仓一湾”百万体量产业空间，目标直指

世界级滨水新城区。

健康蜂巢不是无本之木，项目所在地，还是枫林生命健康产业园辐射区域内。《上海人民政府关于本市健康服务业高质量发展加快建设一流医学中心城市的若干意见》明确，“徐汇枫林生命健康产业园区作为上海市建设一流医学中心城市‘5+X’健康医疗服务布局中的重要集聚地，重点以健康科技研发和成果转化为特色，加快健康科技创新企业集聚发展。”

深耕：构筑上海生命科学产业标杆

未来，复地产发将遵循规划，将该地块打造为集健康产业、商业服务、配套居住等功能为一体的上海生命科学产业标杆，为客户提供高品质产品和服务。

蜂巢模式 大有可为

迄今，复地产发项目已覆盖全国20余个重点城市，核心打造金融、健康、文化、旅游、科创五大类城市蜂巢。“蜂巢城市”是复星为城市升级提出的产城一体解决方案，“蜂巢”不是简单概念，而是复星所有产业基石，也是贯穿所有产业的核心脉络。

2020年以来，复地在长沙、苏州、南京等多个城市，均以产业蜂巢，创新性提供“城市+产业”可持续发展一体化产品组合。根据城市禀赋，注入复星旗下产业生态，推动区域产能提升。

一方面，基于复星“健康、快乐、富足、智造”产业生态，“1+N”产品线和产业运营经验，复地产发凭借深度产业运营+产业投资的蜂巢能力，为城市导入量身定制的内外部产业资源，也为产业企业拉通了落地城市的通道；另一方面，复地产发通过重资产开发和轻资产运营两大产发关键能力，打造上述产业的定制空间载体。

复星康养迎接国家卫健委、中国老龄产业协会调研

◎文|刘倩

6月16日，国家卫健委党组成员、全国老龄办常务副主任、中国老龄协会会长王建军带队，赴复星康养产业集团考察调研。中国老龄产业协会会长曾琦、副会长曾北川等陪同。国家卫健委老龄司副司长蔡菲、中国老龄协会综合部主任王振云、中国老龄产业协会副秘书长王毅等参与。

王建军一行听取复星康养董事长董岩对三大品牌、四大核心业务的介绍，重点了解复星康养服务能力、运营模式和创新发展经验。

复星国际董事长郭广昌表示：“养老是复星战略布局重要方向。未来，在国家政策支持下，复星将多点布局、辐射社区，把老龄产业做得更好。”

王建军常务副主任充分认可复星运营理念和成绩。他指出：“近年来，涉老扶持政策密集出台，促进养老服务行业蓬勃发展。2020年，党的十九届五中全会将人口老龄化上升为国家战略，出台大批配套政策，重大利好老龄和康养产业。国家还鼓励企业开发老龄人力资源，发展银发经济。鼓励公众以积极心态看待老龄社会和生活，让长者身心健康。未来，要进一步推动养老产业模式创新，在路径、标准和经验上寻求新突破，以降低运营成本和风险。”（原文刊载于“环球老龄杂志”）



复星康养向卫健委介绍老龄及康养业务

高地获 2021 中国物业服务百强企业 TOP 15

◎文|孙妍

近期，由中指研究院、中国房地产TOP10研究组主办，中指控股（CIH）、中指研究院承办的“2021中国物业服务百强企业研究成果发布会暨第十四届中国物业服务百强企业家峰会”隆重召开。

上海高地城市服务产业集团（以下简称“高地”）荣获2021中国物业服务百强企业Top 15，与碧桂园生活服务股份有限公司、恒大物业、绿城物业等行业知名企业，同登榜单，倍增奖项含金量。上海高地城市服务产业集团CEO黄亮现场领奖。

本次大会，研究组以“高质量·创新发展”为主题，在总结以往研究经验的基础上，进一步完善方法体系，从管理规模、经营绩效、服务质量、发展潜力、社会责任等五个方面出发，更加全面、客观地评价企业综合实力。

尽管2020年面临疫情的挑战，高地物业服务依然交出一份优异的答卷。从市场扩容、战略升级、服务为本、幸福生活4个层面升级业主体验。

物业管理行业已迎来4.0价值服务时代，服务的内涵与边界不断延伸，行业模式迭代升级，对物企提出更高的要求和挑战。而多元化且专业的服务、科技含量及商业模式创新将成为物企的核心竞争力。

未来，高地物业服务将依托复星健康、快乐、富足、智造4大板块生态资源，以数字化手段，为业主柔性定制更贴心、更精细、更智能的服务，持续推动战略落地转化，打造业主和客户信赖的品牌，让服务成就美好生活。

市场扩容 持续规模突破



布局全国23个省、直辖市、自治区
入驻45个城市
在管超过260个项目
管理面积超过6500万平方米
为20万用户潜心智造城市幸福生活
服务涵盖
住宅、高端公寓、甲级写字楼
商业综合体、产业园区、综合物流园
公众物业（学校、政府办公楼）、旅游景区
养老产业园、特色主题小镇乃至城市公共空间

交子加速器开业 成都高新区赋予复星金融蜂巢新机遇

◎文|王进



交子国际金融科技加速器签约仪式

2021年6月17日，“中国·成都产融结合创新发展主题论坛暨交子国际金融科技加速器开业仪式”在成都复星国际金融中心举行。成都市、高新区政府领导，复星在蓉企业等出席。

金融蜂巢成为产融结合、创新突破密码

应对“坚持创新驱动发展，全面

塑造发展新优势”新挑战，成都高新区，找到产融结合的“金融蜂巢”密码，以交子国际金融科技加速器（以下简称“加速器”）作为产业新突破。

成都高新区财政金融局局长、交子金融商务局党组书记姜小龙为开业致辞：加速器的开业，为金融科技提供广阔平台，注入不竭动力。

复星蜂巢联席CIO，复地产业发展集团高级副总裁、成都公司董事长芮

胜宇提到，瞄准新金融、科技赛道，加速器已积累优质备投企业100余个，储备金融科技人才5万余人，引入4家“复星一家”企业，构建3大金融科技社群。预计2022年底，管理基金总额将突破50亿元，2025年底，突破百亿元。

交子国际金融科技加速器 将引爆好产业汇聚

交子国际金融科技加速器战略合作和项目入驻现场签约。

“十四五”规划中，成渝双城经济圈上升至国家战略。未来，成都高新区将孵化一批独角兽企业。

加速器项目汇聚国际优势金融科技资源，闭环独角兽生态，赋能成渝企业及产业协同。

成都复星国际金融中心，作为复星首座落地西南的“金融蜂巢”，将提供多元化解决方案，提高成都高新区企业成长速度，让每个入驻企业，享受与行业巨头同样资源，助力成都金融科技走向全球。

复星时尚集团宣布收购意大利奢侈鞋履品牌 Sergio Rossi

◎文|张鹤之



代表意大利顶级工艺的奢侈鞋履 Sergio Rossi

2021年6月10日，复星时尚集团（简称“复星时尚”或“FFG”）宣布完成对意大利经典奢侈鞋履公司Sergio Rossi S.p.A（简称“Sergio Rossi”或“品牌”）100%股份收购。该收购将进一步扩大复星时尚集团现有时尚奢侈品版图，补强奢侈配饰布局。获得监管部门批准后，预计2021年夏完成交割。

Sergio Rossi由传奇设计师Sergio Rossi先生创立于1951年。其自有工厂坐落在意大利著名制鞋小镇San Mauro Pascoli。

品牌创立七十多年来，一直代表意大利制鞋工艺与品质最高水平。品牌曾隶属开云集团，并于2015年被意大利私募基金Investindustrial 100%收购。发展至今，全球有45家Sergio Rossi直营门店和19家经销商门店，覆盖80个国家电商业务，品牌足迹遍布全球核心奢侈品商圈，尤其欧洲、日本和大中华市场。

复星时尚作为中国全球性奢侈品

牌收购及运营先驱，拥有历史法国高级时装屋LANVIN、奥地利高端贴身衣物Wolford、美国经典女装St. John Knits和意大利高端男装Caruso，奢侈鞋履的进入将补强布局。

占地超12万平方米的现代化鞋履工厂是Sergio Rossi心脏和灵魂，工匠在过去70余年一直亲手制造Sergio Rossi鞋履，将构思、草图、成品贯穿意式工艺始终。工厂兼具设计开发和生产功能，可赋能复星时尚旗下品牌。

“Sergio Rossi这样极具声誉的鞋履制造者能加入FFG让我们非常激动”，复星时尚董事长程云表示，“创始人Sergio Rossi先生对于创意和工艺的追求深植品牌。这和复星时尚有极强共鸣。”

“Sergio Rossi的世界交融梦幻与现实，不断为精致女性打造舒适自如的dreaming shoes。Sergio Rossi档案馆藏超6,000双历史鞋履和13,000多份数字化资料。这为Sergio Rossi精

神的传承提供了深厚基础和不尽灵感。

“非常感谢Investindustrial和公司管理团队在过去五年对品牌的投入与培育，让品牌拥有强健根基。复星时尚接下来要做的，是基于对当代消费者的理解及在中国和全球市场累积的经验，帮助它更快创新和成长。”

Investindustrial亚洲区主席Michael Guan表示，“Sergio Rossi在Investindustrial的管理和国际化措施下，在亚洲尤其是中国取得亮眼增长，中国已成为品牌最重要市场之一。我们相信复星时尚凭借其亚洲影响力，帮助Sergio Rossi持续增长。”

Sergio Rossi全球CEO Riccardo Sciuotto称，“在同Investindustrial愉快五年合作后，我和整个管理团队都非常欢迎新股东复星时尚的到来。我们对Sergio Rossi的发展机会感到兴奋，因为我们即将揭晓多个新品系列，核心市场将迎来喜人增速，复星时尚会为这一切保驾护航。”

VC 时代城市数字转型下的复星机遇：一城一产一基金一蜂巢的全球化模式

◎文|钱叠峰

数字经济时代迅速到来，城市因数据流动，越来越智能。作为一家数字化行业前沿投资机构，复星创富一直对数字经济浪潮颇为敏感。当下，面对巨大机遇与挑战，做出理性选择更需要智慧。

“数字化城市”建设方案引热议

“智能新时代：赋能新发展、智构新格局”为主题的第五届世界智能大会圆满闭幕。“数字化城市”建设方案引热议。

大会由天津市人民政府与国家发展和改革委员会、科学技术部、工业和信息化部、国家广播电视总局、国家互联网信息办公室、中国科学院、中国工程院、中国科学技术协会共同主办。

线上线下联动，形成“会、展、赛+智能体验”四位一体国际化平台。中国科学院、国家超算中心、华为、腾讯、阿里巴巴、浪潮、科大讯飞等单位和企业参展。

天津滨海新区副局长尹晓峰，国家工业和信息化部政策法规司原司长、中国智慧城市论坛副主席郭福华，华中科技大学教授、中国工程院院士李培根，欧洲科学院院士、俄罗斯工程院外籍院士许立达，新华社三集团副总裁、紫光云与智能事业群智慧城市总架构师张鹏等出席论坛并演讲。

从产业和投资角度探讨城市数字化发展模式

在数字经济领域，复星从芯片半导体到AI大数据，从产业互联网到底层5G、AI技术等，已广泛布局。

复星强调合适的城市土壤与场景在产业投资中的重要作用，天津在生物、医药、

港口、码头等独具城市特色的产业上具备良好产业赋能能力，复星与此逻辑相同。未来，复星将进一步助力天津智慧城市建设。

复星全球合伙人、复星创富联席总裁徐欣代表复星，出席大会“智能云与城市智能发展”论坛，针对城市数字化转型浪潮分享观点。以下是分享摘要。

10年前，上海举办了第一场世博会，口号是“城市让生活更美好”。同年，数字化产业提出一个至今具有社会影响力的口号，“软件定义一切”。

2010年是转折年。这10年，城市和软件、城市和数字化，时代的车轮从未停歇。

站在又一个10年起点，城市提出一个崭新话题——数字化。这意味着在现代人眼中，城市是一个非常鲜活、不断迭代的智慧生命体。

是什么让我们的城市进步如此之快？

两大飞轮，一是产业，一是投资。城市数字化和十多年前城市化一样，甚嚣尘上。科技投资、城市数字化内卷频出，重复建设导致看上去市面资金多，但真正拉动城市产业成长的龙头企业、独角兽、千里马稀缺。

混战中，怎样保持清醒，以产业和投资为城市制定特色化发展策略？

“以投代引”是当下各地政府共识，各地配方不同。核心都是盘活资金、精准投放。

一方面，政府的投融资平台转为与产业同担风险的投资平台。大的产业公司就以CVC（注：企业风险投资）模式与政府合作，

落地产业配套、商业孵化、场景嫁接等科技发展所需核心要素，让产与城共同发展。

另一方面，投资行业出现的趋势是更早介入产业，为产业匹配资金，寻找生长土壤、场景，嫁接、赋能、加速企业前期成长。介入越早，前期发力越大，后期投资回报越大，且投入资金、精力可以越来越少。

复星的产业投资与运营逻辑正是如此。复星拥有健康、快乐、富足、智造四大板块，将投资与运营完美结合，与被投资企业共同成长。

复星打造出政府、产业、投资三方共赢模式

政府端，复星不仅仅是投资管理者（GP），很多时候也是尽力出资最多的LP。投、产二维一体、躬身入局。

产业端，复星集团旗下产业生态资源，输出过去近30年“穿越周期”及全球化经验，

帮助城市和企业共发展。

投资端，最重要的是适时适度退出，当资本助力企业发展到一定程度，资本使命完成，离开舞台，给城市、企业留出更大舞台。

站在投资机构视角，我们关注的城市数字化与国家政策密切相关，包括芯片半导体、汽车电子和智能出行、智慧城市/数字孪生、5G新基建、物联网/产业互联网五大方面。

以上三端综合起来，就是复星对城市数字化布局的“复星制造”解决方案——一城、一产、一基金、一蜂巢。精准匹配城市数字化。

投资驱动，以头部企业入驻为抓手，投产结合、长期耕耘。

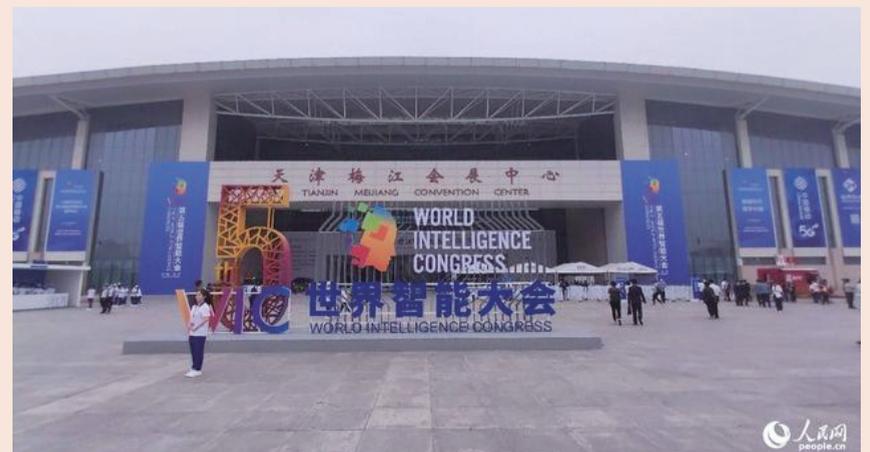
最后，数字化浪潮下，复星会更积极坚持全球化，集全球智慧、建智慧中国。

复星创富已看到巨大机遇，也将做好充分准备迎接巨大挑战。

万物有联，未来可期。共勉。



浪潮袭来，坚定具有前瞻性的数字化投资道路不易却重要



第五届世界智能大会现场



FSTD | 喜马拉雅参访： 为生态赋能，为攀登者助力

◎文|复星全球领导力学堂—郑梦雨

作为在线音频平台的龙头企业，喜马拉雅自2012年成立以来，一路攀登拓展声音经济的边界，从有声读物到UGC（用户原创内容），再到培养自己的主播做PUGC（专业用户生产内容），再到近期进入播客市场，建立了内容生产+主播培训+内容分发的音频生态圈。近年来，喜马拉雅内部培训体系也做商业化转型，从主播培训、制作人培训，再到针对企业客户的线上学习平台「轻学堂」，逐渐发展出自己的toB培训业务，打造出了「攀登者」、「喜马拉雅轻学堂」等品牌。

好奇于喜马拉雅「声意」的运营模

式，以及培训理念与体系，同时秉持着复星仁儿“持续创新，不断进化”的理念，复星一家人才发展联盟（FSTD）于5月底参访喜马拉雅位于张江园区的总部，同时共创联盟未来运营模式，以期更好地为复星一家生态赋能，为人才发展服务。

一、专注

到达喜马拉雅总部后，FSTD即被邀请参观喜马拉雅园区，从喜马拉雅发展史到户外的城市书房音频空间，再到声音博物馆、录音室的参观，能够感受到喜马拉雅对「声音」的专注。从声音出发，衍生出了多条业务线，同时作为头部企业深入国内声音市场并开拓海外市场，这种专注力让这家公司如自己的定位一样，不断攀登。

而围绕着声音，喜马拉雅对外开拓出了独特的主播培训课程，不仅为声音爱好者提供了专业的学习路径，也帮助自己累积了主播资源；对内则培养专业的制作人，从培训端有效赋能自身业务增长。

二、无界

声音内容付费虽然从2016年才正式进入大家的视野，但到现在，短短5年，这条赛道上却已经人山人海。喜马拉雅作为个中翘楚，如何在这几年发展中保持领先，一直是大家热议的话题。星仁儿在参观完喜马拉雅的声音博物馆并听了两位老师分享

之后，有一个直观感受，就是之所以围绕声音能有如此大的商业空间，离不开这家公司开放的企业文化。

作为声音的开放平台，喜马拉雅的用户都具有「双重身份」，一方面用户可以听到专业团队制作的各种内容，也可以找到自己喜欢的声音个体户；另一方面，用户自己也可以后台直接投稿，成为主播；围绕丰富的声音资源，喜马拉雅虽然自己布局物联网和智能音箱，但并不局限于自己的产品，不论是天猫精灵还是小度，都能收听喜马拉雅的内容；而作为赋能中心，攀登者大学和喜马拉雅大学不仅培养内部的主播、制作人、管理层等，也开放给外部公司和个人，形式也不局限于线上线下，足见其开放度和包容度。

三、迭代

作为一家纯正的互联网公司，喜马拉雅也把「迭代」深深刻入基因当中，不论是对于赖以生存的内容，还是作为媒介的平台，又或是针对外部的用户体验还是对内部的员工培训，正如这家公司倡导的「攀登者精神」一样，不固步自封和自我迭代也是这家公司对人才培养的要求。

在参访交流结束后，复星一家人才发展联盟（FSTD）组织了一场闭门会议。这是联盟自成立之后的首场闭门会，主要在联盟定位、愿景、组织保障和主要功能方面做了深入的探讨。结合近几次外部企业参访经历，联盟成员各抒己见，共创了2021年FSTD的运营机制。未来复星全球领导力学堂和复星一家人才发展联盟也将不断进化，保持开放，持续在优质经验学习和内化上努力，为复星生态赋能，为客户服务！



学员参观声音博物馆



校长体验录音室

CEO学前班

产品经理创业营 第二期 报名啦!

明星课程补货啦！
错过后悔一整年！

三“到”硬菜

- 看-到: 不同产品人
- 摸-到: 系统性产品逻辑
- 练-到: 实用工具包
- 30+ 生态产品人合伙开“社”

大咖讲师，干货满满!

 申晨 联合创始人 产品经理创业营	 徐志斌 联合创始人 产品经理创业营
 李丰 联合创始人 产品经理创业营	 任鑫 产品经理创业营 创始人
 杜国盈 产品经理 创始人	 李露 产品经理 创始人

更多神秘讲师等你来发现!

学长学姐怎么说?

“一定要来啊!”——郑永强 XWAY
“超值!!!”——张天翼 Ocean Glam
“太多惊喜啦!”——刘奕秀 老道黄金
“值得你all in的培训!”——罗晓倩 经纬互
“体会到生活的乐趣，心灵上净化!”——杨磊 复游雷
“你值得拥有!”——邵亿萍 BFC自营创业
“因为值得，所以值得!”——贾一洁

培养体系

第一阶段 能力对齐
产品1.0
2个月

中期打磨

第二阶段 产品创新
产品2.0
3个月

上市路演

谁可以报名?

认同复星文化和价值观
痴迷产品
有梦想 想创业 敢创新
有时间 有精力 真实干
总监级以上 (包含副总监)

名额10人
扫码即可快速报名



联系人: 复星大学和小学老师

为 144 万村医 痛仰赴西北边疆开“以药代票”演唱会

◎文|徐雯

5月21日，吉木乃草原石头城刮了两天大风，树挂不住叶子，人戴不住帽子。

有人担心音乐会受限，主唱高虎难掩兴奋：“绝无仅有！能跟天地、大自然的鬼斧神工在一起，特别棒！”

第二天，一场天作穹庐地为席的特殊摇滚音乐会让更多人铭记。



音乐会现场

乐队的5月：
从“Miserable Faith痛苦的信仰”到“Tong Young痛仰”

“滚圈”数十年，痛仰也在成长。

他们对于苦和痛的理解很超然：去贵州六盘水山村小学，到中缅边境云南澜沧县大山……包括这次来中国最西北的北疆。

“我相信音乐有一种深广、超越语言的温暖力量，用我们的‘虚名’，折射村医的伟大”，高虎说。

骑马村医：浪漫只在诗人笔下 此外皆是贫瘠

去吉木乃前，痛仰对牧民医疗卫生条件知之甚少，即使出生在新疆的高虎亦然。北京过去3400公里，飞机辗转客车。

第一站，是喀毕拉的乌拉斯特村中医馆。

去年99公益日，“乡村医生”推出“中医馆修建计划”，这家医院位列其中。“雨季、雪天，一年四季漏水”。募资修缮后，病房干净整洁，不再受雨水侵扰。

“一年365天，300天刮干燥凛冽的大风，余下65天可能下雨、下冰雹。冬天，大雪下到齐腰深”，乌拉斯特镇卫生院副院长叶尔哈里木说。

叶尔哈里木今年34岁，牧民看病难，他自小自体会。八九岁时，奶奶有天肚子疼，爸爸骑了一天的马去找赤脚医生，医生家人说他去另一户牧民家看病了，爸爸只好骑马去追。好不容易把医生请到家，奶奶被诊断得了阑尾炎，却又没法就地做手术。爸爸又骑上马，去镇上找了一天的车，最后总算找到一辆皮卡，把奶奶送去县医院。

恶劣环境下，牧民生活从来艰苦且缺乏医疗保障。乌拉斯特村中医馆馆长喀毕拉虽家住县城，但从小跟着奶奶在草原长大。从阿勒泰卫生学校毕业、县医院当了两年外科医生后，就回到草原做起了村医。

奶奶是萨吾尔草原远近闻名的医生，接生过无数婴儿。喀毕拉记得，六七岁时她和奶奶一起跟着牧民转场，途中有个孕妇突然要生产，只好就地接生，没有任何专业设备，奶奶手中那把剪刀是唯一用具。

30年过去，喀毕拉讲起来依然如昨。

这让他想得很清楚，“城里人无法理解我们村医为什么这么有责任感，但假如我们一起转场一次，你就知道牧民是把健康和生命托付给了我们。”

走廊上，喀毕拉谈起转场的艰辛：“1000多公里路基本靠走，没有交通工具、没有充电的地方，手机也没信号。缺乏蔬菜水果，牧民长期罹患心脑血管疾病、肠胃病。气候湿寒，很多人得关节炎、痛风。”

其间还不乏“突发状况”。一次转场冬牧场，一位老妇人突发高血压、人事不省。当时零下二十多度，大雪纷飞，喀毕拉立即心肺复苏，随后找马驼她到30公里开外山下。

山下也没像样的车，喀毕拉只能用一台破旧的皮车载着老人在雪地里开了十几个小时。后来，直到老人被抢救，喀毕拉才感到后怕：前面风雪漫天，其实根本看不清路。

县医院不一定缺医生，草原有更多人需要他们。

村医和牧民是“乡土中国”最原始的依存
以药代票从这里开始

“中国的村医很辛苦，但他们有一种勇于付出、不求回报的精神”，高虎说。

村医工作琐碎而沉重，除了给病人打针开药，还要负责慢性病管理、孕产妇监护和公共卫生知识宣传。有时遇到穷苦的牧民，他们还会自掏腰包替他们付药钱。

“送药路途远，天气恶劣，缺医少药时，很难兼顾所有家庭”。但若牧民半夜打电话求助，他们冒着风雪都要去。

也确有村医遇过险。零下二十多度的冬天，雪积到大腿根，牧道根本看不清，从坡上摔下去，膝盖粉碎性骨折，硬是爬了二三十公里，才遇到几位牧民，把他送去医院。

“也许你从未了解过他们，也许你们是两条永不相交的平行线，但这一次你可以和我们，一起走近那个看似如尘埃渺小，却灿烂如阳的群体——乡村医生”。

5月8日，痛仰在自己微信公众号发布了牧场公益音乐会消息。音乐会免费，取而代之是乐迷带一盒捐赠清单上的常用药给牧民。



痛仰折射光芒

使命：草原石头城音乐会口口相传

5月22日，草原上的风奇迹息。

下午4点，距演出还有四小时，北疆太阳高挂，117名乐迷已到现场。一半来自新疆，一半来自内蒙、辽宁、河南、湖北甚至广东。

有人拿着吉他围成一圈弹唱痛仰歌曲，有人坐在毡房外吃羊肉串、喝奶茶。从阿勒泰来的铁粉，初中就是忠实拥趸，在家乡看现场演出，说不出的兴奋。

晚上8点多，音乐会开始前，乐迷把自己带的药放进捐赠箱。

“原本只希望每人带一小盒，但所有人带了一箱、一大包，远远超出预估”，复星基金会荣誉理事长、本次活动主办方王津元说，“这个画面最真实，也最难忘”。

电吉他响，《西湖》、《公路之歌》、《再见杰克》、《思疆调》在草原大合唱。北疆黑得晚，晚10点，月亮挂上去，台下哪吒旗在挥舞。

“这首歌献给吉木乃村医们”。

临近结束，高虎唱了新歌。“穿过草原和山岗，人们世代在奔忙。为了他们的晴朗，你带来光芒。”

这是此行最重要的礼物。

回城路上，鼓手大伟感慨，“无数次live house，这一场永生难忘。”

也许如乐迷药箱所写：就让我们一起去唱，世界会变好。

（原文刊载于“萤火计划-腾讯新闻”）



为了他们的晴朗，他们守护，他们不远万里来歌唱

痛仰 X 高晓松 | 村医公益单曲《为了他们的晴朗》6月17日全网首发

◎文|俞曦

草原、戈壁、风沙、云海、落日，吉木乃的风一直在吹。《为了他们的晴朗》5月牧场首唱。唱给一人一马，唱给守护最基层健康的144万乡村医，吉木乃的风也变得温和轻柔。

“看了大量村医资料，创作只用了两小时”，词、曲作者高晓松说，“因为有真实感动。写歌的人最难不是写歌，而是写什么。”

6月17日，这首歌全网首发。

《为了他们的晴朗》

作词：高晓松 作曲：高晓松 编曲：痛仰
贝斯：张静 鼓：大伟 吉他：宋捷 打击乐：钱昊
童声：易钰钦 合声：窦颖 宋捷 戎橙 马歇尔 钱昊
录音：何欣 混音&母带：inzeoani (张杨)

当远方是故乡 道阻且漫长 天使收起翅膀 留在了村庄	穿过草原和山岗 人们世代在奔忙 为了他们的晴朗 你带来光芒	不怕路遥马亡 来不及惆怅 在希望田野上 做一粒土壤
一晃青春模样 已白发苍苍 沉甸甸的药箱 是全部行囊	偶尔回首过往 你笑得安详 途经雨雪风霜 你从未彷徨	穿过草原和山岗 人们世代在奔忙 为了他们的晴朗 你带来光芒

歌名由来，是高晓松发现每个村医被比作微光：用自己照亮身边的小小地方，“为了他们的晴朗”那种光芒感瞬间闪现脑中。

对于“乡村医生”项目，无论举办牧场音乐会，还是创作公益主题曲，痛仰和高晓松都希望透过自己身上的一点影响力，把光折射出去，让更多人关注并关爱乡村医生群体。

“邦计划”公益项目爱心接力第8年

◎文|邓长江 蔡丽萍

8年，21个县，13个省市，1600名医生，4935名学生……

2021年6月10日，复星医药旗下万邦医药“邦计划”志愿者再出发，走进河南登封市人民医院和大金店镇第五小学，助医、助学。

“邦计划”，初心是架起医疗专家和基层医疗、学校间的公益帮扶桥，宗旨是“尽我所能，人人公益”。

基层疑难病症患者缺少专家临床诊疗机会，医生也希望和专家面对面学习，“邦计划”精准助力。

专家来了，专家的孩子也来了。

孩子们互换图书，也彼此心中种下善的种子。

邓长江：印象最深的是2014年7月14日，“邦计划”第一次，在湖南桑植。

湖南省顶级专家，和我们一起去学生家中。其中一个孩子家离校几公里，当天大雨滂沱，泥泞飞溅，等走到，大家鞋子和泥巴都一色了。孩子爸爸去世了，妈妈有精神疾病，他和爷爷奶奶相依为命。专家和我们都很感慨，立马送他学习、生活用品和现金，并希望可以一直资助到上大学。

蔡丽萍：偏远地区，一个村庄往往只有老人和孩子。孩子与外界几乎隔绝。我们不仅捐物资，还会让孩子们座谈、到大城市参与有趣活动，在精神上陪伴，让他们知道，这个社会有很多人在关心他们。

很幸运，我们已经坚持了8年，未来的8年、10年、20年，我们还会一直做下去。



扫码观看
牧场公益音乐会纪录片

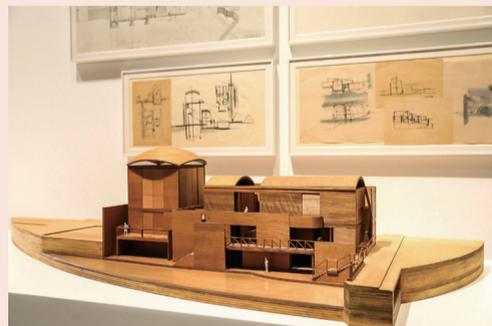
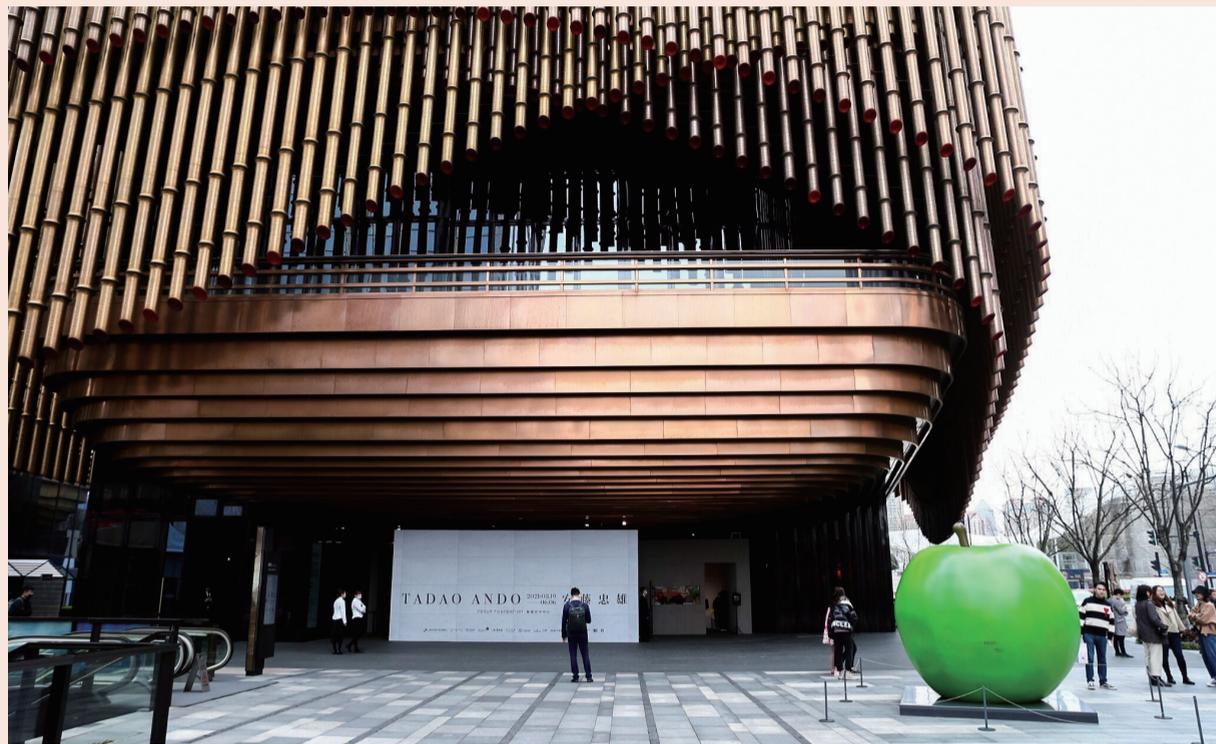
安藤展后 复星蜂巢海外返程赋能的下一个热潮

◎文|星厨

安藤忠雄：建筑师所期待的最终职能，是描绘出面向未来景象的视野。

在这个夏天，上海复星艺术中心内呈现的大型回顾展览“安藤忠雄：挑战”成了上海的现象级话题，观展的人群对生活有着怎样的思考和渴望？

多年来，蜂巢城市一直致力于城市有机生长和可持续发展。产品价值观与安藤先生的理念不谋而合——面向城市的未来，迎接城市的挑战，承载幸福的体验。在复星艺术中心安藤忠雄展落幕之际，我们推出系列反映蜂巢厚度、广度和深度的《蜂巢所向：面向未来》主题文章，呈现蜂巢城市对建筑、自然以及社会发展的想象，我们期待在一次又一次的挑战中，始终坚持蜂巢价值理念和对城市更新的不懈探索。



三层超大体量的观展空间、沉浸式的观展体验，经典作品的复现、精致的建筑模型、详尽的设计手稿……世界建筑设计大师安藤忠雄在中国的首个美术馆级大型回顾展览——“安藤忠雄：挑战”在沪掀起多轮热潮，并于6月6日在上海BFC外滩金融中心的复星艺术中心落下帷幕。

自3月开展以来，该展即引发全民观展热潮，成为小红书热门打卡点，微博、抖音等各大平台上的话题讨论指数居高不下，明星、潮人纷纷打卡，观展人次共计逾15万……此次安藤与复星艺术中心合作的巨大成功，标志着复星蜂巢海外IP返程赋能战略的更多可能性。

**返程赋能，
全球资源引入的第一步
助力打造蜂巢城市经典作品**



上海安藤忠雄展现场

围绕着“健康、快乐、富足、智造”四大产业，复星已在全球汇集了众多优质产品及服务，“蜂巢城市”就是这些优质“内容”的承载。安藤展的巨大成功，也正是复星“蜂巢城市+全球布局”返程赋能战略成功实践的缩影。

促成此次安藤展与复星艺术中心的强强合作，复星蜂巢海外将安藤展这一全球知名IP首次引入国内，复星艺术中心对接打造顶级观展体验，并举办6场云沙龙邀请到业内大师开办讲座，带领观众走进建筑的神奇世界，了解日本文化，更荣邀安藤忠雄开办线上讲演会，此外，安藤忠雄和当期策展人水谷孝明以线上形式同观众分享本次展览的展呈空间的解读。多元化的复星生态跨品牌活动，进一步提升了展览的热度。

延伸安藤这一全球顶级IP的影响力，复星蜂巢继续扩大场景打造。随着上海复星艺术中心的安藤展落幕，限时15天的苏州“安藤忠雄ANDO BOX展览”接档而来。复地产业发展集团旗下苏州新晋网红打卡地“复地鹿溪雅园自然生活美学馆”主办的苏州“安藤忠雄ANDO BOX展览”将持续到6月20日。据了解，复地产业发展集团旗下的另一



日本文化周“云签约”



苏州·鹿溪雅园“安藤忠雄ANDO BOX展览”现场

复星蜂巢海外凭借多年的全球布局及产业深耕，陆续将健康、娱乐等全球知名产业IP引入中国。今年5月，复星IDERA产业发展集团打通中日两国医药产业，促成日本百年国民品牌广誉堂与复星医药的独家代理合作，助力完善复星FC2M生态系统。百年日本国民保健品、OTC药品即将服务广大中国家庭。2020年复星IDERA产业发展集团成立娱乐公司，支持原创动漫作品及日本IP引进，复星深度参与日本动漫娱乐产业，其原创动漫作品预计今年10月在全球线上上映。

海外优质IP持续引入，对接复星生态资源落地，是对复星“蜂巢城市+全球布局”战略的具体诠释。经过近10年的广泛布局及产业深耕，目前复星蜂巢海外已在全球三大洲、数个一线城市建立产业运营平台及专业团队，持续搜寻及生产优质产业IP，将复星全球产业资源跨行业、跨地区、跨时间有机融合，致力为复星全球合作伙伴打造开放、共赢的业务生态，智造健康、快乐、富足的好产品，服务复星全球家庭客户。

**持续搜寻及生产全球知名IP
助力复星产业生态协同合作**

青春星向党 奋进新征程



庆祝建党100周年

1921

2021

2021年6月30日 本期共4版

中共上海复星高科技（集团）有限公司委员会主办



“复星一家” 100周年主题活动 庆祝建党

文|曹天睿

百年征程波澜壮阔，百年初心历久弥坚。

今年是中国共产党成立100周年，为庆祝党的百年华诞，复星党委于6月18日下午在上海交响乐团音乐厅举办“青春星向党 奋进新征程”——“复星一家”庆祝中国共产党成立100周年主题活动。

26家“复星一家”企业的党员同学从浙江、江苏、海南、四川、甘肃、重庆、辽宁、北京、山东、安徽、广西、湖南、广东等全国各地赶来，齐聚上海共襄盛会。

上海市委统战部副部长、市工商联党组书记黄国平，普陀区委常委、组织部部长周艳，普陀区长寿路街道党工委书记赵平等领导莅临活动。

活动现场，一段开场视频将人们的记忆拉回到上世纪90年代。

1992年，复星在小平同志南方谈话精神的感召下应运而生。1997年，复星党支部正式成立，并于2001年升格为党委，复星也由此成为上海市第一家成立党委的民营科技企业。

复星党组织成立24年来，在上海市、普陀区、长寿路街道等上级部门的关心指导下，复星党委坚持“党建引领、同频共振、健康发展”的理念，明确了“以一流党建促进一流企业发展”的愿景与目标。

进入新时代，复星党委以“爱国、创新、社会责任、国际视野”的企业家精神，

全面赋能企业高质量发展，为社会做出更大贡献。

新时代 复星党委将发挥企业家精神 为社会做出更大贡献

黄国平在致辞中指出：回顾复星走过的路，我想我们大家都会认同与党和国家同频共振，就是企业最大的商道。复星始终坚持党建引领、始终秉持家国情怀、始终扛起责任担当，是上海民营企业的标杆和榜样。希望复星坚定永远跟党走的理想信念，充分发扬以“爱国、敬业、诚信、进取”为内核的沪商精神，继续植根上海、助力上海发展，期待复星蒸蒸日上、复星高照！

周艳在致辞中强调：普陀区是复星发展的沃土，复星从普陀起步，走向全国，也走向了世界。从成立上海市第一家民营科技企业党委到创立“复星一家”党建品牌创立，再到复星党委成为上海市委组织部的直接联系企业，复星始终把党建引领深深镌刻在企业发展脉络中。在迎接建党百年之际，衷心期待复星在坚持创新驱动、努力交出一流发展答卷的同时，继续坚持党建引领、同频共振，努力交出一流党建答卷。

李海峰在主旨发言中表示：今天的主题活动，表达了全体复星人庆祝建党百年的自豪和喜悦。“复星一家”26家党组织齐

聚、复星医药等7家企业带来精彩表演、30个优秀党组织和102名优秀共产党员获得表彰，我们深感骄傲。

2020年，复星以党建引领，在疫情爆发第一时间成立“复星抗击新冠疫情全球战时指挥部”，集结全球力量调配一线急需防疫物资，助力武汉、助力全国。

在复星与党和国家同频共振的征程中，复星党委及上海复星公益基金会用4年时间，助力全国“脱贫攻坚”，并因此获得中共中央和国务院颁发的“全国脱贫攻坚先进集体”这一崇高荣誉。

我们致敬这个伟大的时代，心怀感恩，更要不忘初心、继续奋斗，共同建设美好复星，为实现中华民族伟大复兴，为中国人民的美好生活，做出全球复星人的努力和贡献！

活动现场，复星党委副书记袁方兵宣读了《复星党委关于表彰“复星一家”优秀共产党员、优秀党务工作者和先进基层党组织的决定》。与会领导为受表彰的魏崎等102位优秀共产党员、胡敬廷等30位党务工作者、上海复星公益基金会党支部等30个先进基层党组织颁奖。

这次表彰的“两优一先”重点向在创新党建引领、推动业务发展方面做出突出业绩的一线团队和个人倾斜，覆盖27家“复星一家”党组织，旨在激励全体复星党员向榜样学习，不忘初心、牢记使命，深入开展

党史学习教育，为实现“让全球每个家庭生活更幸福”的复星使命而继续前行。

一场音乐党课 一出表演 让党员心中种下星星之火

复星作为理事单位的上海交响乐团为全体观众呈现了一场精彩音乐党课，来自上交北极星弦乐四重奏的演奏家为复星同学呈现了10首耳熟能详、脍炙人口的经典作品，奏出了党领导下中华民族伟大复兴的光辉之路。

活动现场，来自复星医药、豫园股份、南京钢铁、复星保德信、星太极、沱牌舍得、复星商社等“复星一家”企业的同学们精彩节目，回顾总结了复星在党的领导下创业、发展、深耕的过程。

复星国际董事长郭广昌，复星国际执行董事、联席董事长汪群斌，复星国际执行董事、联席首席执行官（CEO）陈启宇，复星国际高级副总裁、首席人力资源官（CHO）潘东辉作为颁奖嘉宾出席了活动。复星党委副书记张厚林、祝文魁、袁方兵、龙京，党委委员董娅、陈国平、施喆、吴培荣、董正樑、陶丹也出席了活动。“复星一家”党员同学代表共计800余人参加了活动。

活动在全场同学《我和我的祖国》歌声中圆满结束。

李海峰： 高质量党建引领企业高质量发展

百年征程波澜壮阔，百年初心历久弥坚。

中国共产党即将迎来百年华诞。2021年6月18日，复星党委组织“青春星向党 奋进新征程”主题活动，致敬建党百年。复星党委书记、复星国际高级副总裁李海峰以“高质量党建引领企业高质量发展”，解答一家民企如何做党建、党建如何引领企业发展。以下为讲话精要。



复星党委书记、高级副总裁李海峰

“青春星向党 奋进新征程”，表达了全体复星人庆祝中国共产党成立一百周年的自豪和喜悦。也是对复星党委、复星党建及全体复星优秀党组织和优秀党员的一次检阅，是对我们未来不忘初心、牢记使命，扎扎实实做好复星党建工作，与复星发展同频共振，赋能支持复星更好发展的那份坚定、那份自信。

感谢中央统战部、全国工商联及上海市委统战部、市工商联，在复星创业29年来，对复星发展始终如一的关怀、指导与帮助，让所有复星人倍感组织的温暖，倍感组织的力量！

复星的发展，特别是复星的党建工作，始终在统战部门和工商联支持和指导下全面开展，并取得了持续不断的新的进步。

十年心愿复星“乡村医生”项目以助天下为使命

至今犹记得，2018年4月11日，中央统战部、工商联有关部门，上海市委、市工商联的领导出席了在复星举行的“复星乡村医生健康扶贫项目”驻点队员出征仪式，给我们授旗、加油鼓劲，并嘱托我们要“一分规划，十分耕耘”，为国家扶贫攻坚，代表全体复星人，扎扎实实做好“乡村医生”项目。

在中央、上海有关部门关心指导下，在复星董事会全面支持和复星全球合伙人积极参与下，复星党委及复星基金会用了4年时间，全力守护中国健康的最后一道防线——144余万名作为基层健康守护者的“乡村医生”。

截至2021年5月31号，4年来，复星总投入近1亿元人民币，派驻158名驻点队员，

“一县一人”帮扶全国16个省市、自治区72个贫困县，升级12545个行政村卫生室，守护23956名乡村医生，惠及近300万个基层农村家庭。

基于此，2021年2月，在上海市委统战部、市工商联的大力举荐下，中共中央和国务院授予复星“全国脱贫攻坚先进集体”这一崇高荣誉。

2017年“乡村医生”项目驻点队员出征之日，复星立下首期10年的宏愿，将在脱贫攻坚、助力乡村振兴转型道路上，集结复星资源，更好更精准赋能“乡村医生”项目，为实现习近平总书记提出的“健康中国梦”及中华民族伟大复兴的目标，做出复星人的不懈努力。

从普陀开始 走向全国 走向世界

复星在普陀起步，从普陀出发。

1992年复星创业伊始，历届普陀区委、区政府对复星关爱有加，见证并支持复星一路成长。

1997年，在复星发展迫切需要党的战略指引时，普陀区组织部门支持复星成立了复星党委。复星因此成为上海首个建立党委的民营科技企业。

今天的复星，从普陀走向全国，走向世界，在全球超20个国家深度产业布局，全球员工超7万名，真正成为一个植根中国、扎根上海并具有全球化资源整合能力的“福布斯500强”企业。

未来，我们还将携手普陀，共同缔造辉煌。

音乐党课 唱出一心向党

上海交响乐团为复星致敬建党百年提供了特别的场地和特别的内容。

作为上海交响乐团理事单位，复星及复星基金会一直积极支持上交各项活动，将上海交响乐团的艺术普及与教育在公益项目中置顶。

上海交响乐团不仅是上海文化战线一面旗帜，更代表上海“海纳百川、追求卓越、开明睿智、大气谦和”的城市形象名片。上交演奏《红旗颂》、《在希望的田野上》、《我和我的祖国》致敬建党百年，致敬所有为中国改革开放发展不懈奋斗的人。

26家“复星一家”复星参控股党组织齐聚一堂

上海的复星医药、豫园、复星保德信等，四川沱牌舍得，甘肃金徽酒，江苏南京南钢，徐州万邦，浙江杭绍台、东木雕城，广西桂林南药，辽宁沈阳红旗、锦州奥鸿，湖南岳阳广济医院，北京三元食品，广东中山公用，从海南远道而来的海南矿业，26家“复星一家”党组织齐聚一堂。

复星医药党委、豫园股份党委、南钢党委、复星保德信党委、星太极、沱牌舍得党委和复星商社党支部7家单位还带来了超高水准的表演。

“复星一家”党组织体系中，在党的百年生辰之际，诞生了102位“复星一家”优秀共产党员称号、30位“复星一家”优秀党务工作者、30个先进基层党组织。你们是新时代的领跑者和建设者。

“复星一家”党建平台和组织，在党和国家政策指导下，枝繁叶茂，发展壮大。新时代，“复星一家”将开创党建新局面，助力

复星长足发展。

做对的事、难的事、需要时间坚持的事

今年6月22日，中国首条民营企业控股的高铁完成铺轨通车，这意味着，这个施工近4年的项目，年底即将通车，长三角交通网又将收获一条极其重要的大动脉。由民企参与高铁建设，是中国党建引领下的一个非常大胆的创举。

很荣幸复星参与到这个项目，尽管这条铁路大全程的建设经历了疫情产生的种种困难，但还是最终赶上在今年七一之前铺轨通车，为党的百年华诞献礼。

复星29发展经验，有“与周期共舞”之名。共舞是变，但复星核心价值观从未变：修身、齐家、立业、助天下，以人民幸福为使命，以社会发展为己任。

秉承这样的使命，复星对“为全球每个家庭智造幸福生活”始终执着、始终坚信。复星当初的初创者、现在的核心管理层，他们身上的企业家精神，以及郭广昌董事长提及的“做对的事、难的事、需要时间积累的事”，也是全体复星人不断努力、不断自我超越的动力。复星始终为社会创造新价值，让世界因复星而不同。

学党史，悟思想，抓实事，开新局。

复星既是改革开放的参与者，受惠者，更是新时代的创新者、建设者。

我们致敬这个伟大的时代，心怀感恩、不忘初心。因此，我们将坚定不移为实现中华民族的伟大复兴，为实现中国人民对美好生活的向往，持续奉献。

复星，为更美好生活。一起努力。



上海首个建立党委的民营科技企业 如何争当全国民企党建排头兵？

◎文谢诗辰

2021年6月22日，杭绍台铁路铺轨通车，正式宣告进入年底通车前的全面冲刺阶段！

这条打通以杭州、绍兴、台州为基点的长三角综合交通网的铁路，意义非凡。

它是中国首条民营控股高铁，参与方之一，就是享有“上海首个建立党委的民营科技企业”之称的复星。

复星在1997年就拥有了自己的党组织。2001年，复星党委正式成立，复星成为上海第一家建立党委的民营科技企业。

2021年，复星党委下辖7个直属党委、50余个党支部，核心参控股企业党支部900余个，集团党委直属党员近1500人，核心参控股企业党员人数合计超3万人。

作为中国改革开放的见证者、参与者和受益者，复星对党的路线、方针和政策始终充满感激，对国家、民族和人民始终保持赤诚。

内生创新基因 以改革探索为动力 ——一流党建助力第一条民营资本控股高铁诞生

2021年6月22日，杭绍台铁路正式铺轨通车，宣告这条施工近4年的铁路进入年底通车前的全面冲刺阶段！

这一振奋人心的消息背后是无数人的汗水、泪水，所有这些混合着成功的喜悦，成为献给党百年华诞的厚礼。

但罗马不是一天建成，通航不是一蹴而就。

谁也不知道，杭绍台铁路要赶在2021年“七一”前铺轨通车这个“死命令”下达后，最后一段浙江温岭段成为令人紧张的焦点，问题也突然集中爆发，软土、深基坑，超长隧道，所有人心里都捏了一把汗！



许明来把办公桌搬到工地，现场办公

复星接收到一线信息，主动成立杭绍台铁路公司党委，隶属复星集团党委，创新党建联建模式，作为总工程师的许明来更是把办公桌搬到工地。现场办公、现场解决。

6月22日上午十时，以多头同时施工的方式成功让杭绍台铁路合龙。许明来和战友激动地拥抱着，这意味着，杭州、绍兴、台州三地，这条沿海快速客运通道和长三角综合交通网的最重要的一条脉络打通了。

2017年10月，一条铁路首次被写入《党的十八大以来大事记》：“2017年9月11日，我国首条民营资本控股高铁——杭绍台高铁PPP项目在浙江杭州签约。这是民营资本在铁路投融资领域首次控股。”

传承经典 以弘扬中国文化为荣耀 ——一流党建推动豫园绿波廊成为第一个接待两国国王的老字号

2021年“五五购物节”连着515复星家庭季，豫园热闹非凡。

豫园兴建之初，就有绿波廊，绵延至今已百年老字号。

绿波廊的面点师傅冯玉麒15岁就进入

绿波廊实习，一路成长至今。

“油酥品种是招牌，除了绿波廊几乎没有店能做”，冯玉麒很自豪。

比如眉毛酥，不过掌心大小，但皮子擀



精心摆盘的冯玉麒

好之后要撕成3层，每层3毫米，厚薄一致，很讲究精细化，没有数年功夫，拿不下来。

冯玉麒就天天操练，时时琢磨，后来1分钟能做3-4个，每个就跟模子里刻出来的一样，大小、重量几乎一样。

2014年，上海举行亚信峰会，彭丽媛携各国总统夫人共11人游豫园，绿波廊特制“夫人套点”，“夫人”们竟全部光盘。

2018年，首届进博会欢迎晚宴，绿波廊制作“荷韵套点”，锦鲤鱼饺、藕酥、莲花酥、荷花酥，老外连连竖大拇指。

2019年，习近平总书记与法国总统马克龙，赏九曲桥、看荷花、吃点心。一席“进博套点”，用拎包酥和柿子点心，寓意硕果累累。

再后来，柬埔寨父子两代国王，先后来绿波廊用餐，豫园点心也再次惊艳世界。

身为共产党员的他，对自己在代表中国传统的老字号工作无时无刻不自豪，在外宾面前，他总是给他们讲点心之外的中国故事，中国文化顺着他的讲解进入点心，让点心成为“可以尝味”的中国文化，也能让世界走向中国味道走向世界。

国际视野 以全球企业公民为使命 ——一流党建保障PCR检测试剂创新不止步

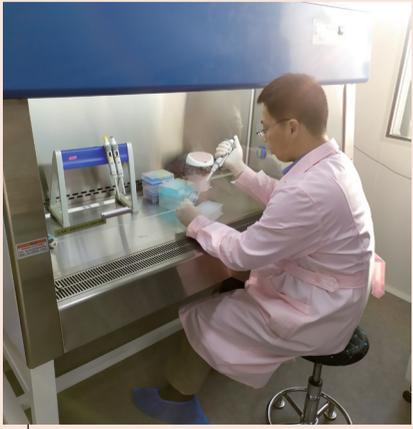
2021年4月，印度新冠疫情爆发，直至6月，毒株被证实变异，普适于2020年的PCR核酸检测技术不再能满足检测需求了。

2021年6月，复星医药党委当即决定，复星诊断成立研发专项组，要让检测赶上变异毒株肆虐的速度。

完成新型冠状病毒(2019-nCoV)核酸检测试剂盒(荧光PCR法)立项研制和临床评价的吴大治，也当仁不让贡献出自己的智慧。

“其实这项研发风险性很高，因为我们会接触感染人群样本，但我是党员，党员就要冲在前面！”党员这个身份让吴大治深感荣耀。

“组织给了我们这个平台，让我们能够



2020年吴大治在专心研发核酸检测试剂

在一个纯科研的环境里，全神贯注进行研发”。吴大治很感激。

研发初期，深入了解新技术在临床应用的薄弱环节，率先设计构建监测结果“假阴性”的内参照系统，并在荧光PCR核酸检测试剂盒中应用。

正是这一创新，让复星诊断的PCR核酸检测试剂，成为当时国内首个含内参照系统并获批注册上市的荧光PCR试剂盒产品。

此后，该项目技术获得国家发明专利。吴大治的创新不止步。

他随后研发出硅胶膜吸附法、纳米磁珠吸附法核酸提取纯化试剂盒，并注册上市，大大提高工作效率。项目核心技术获得国家发明专利、上海市总工会第30届上海市优秀发明选拔赛优秀发明金奖。

疫情期间核酸试剂发挥出重大作用，让武汉在疫情平稳后的“大筛查”中能迅速排查感染者、守护汉城周全，吴大治又感到格外荣光。

勇担社会责任 以造福社会为初心 ——一流党建守护中国首个驻点支持基层健康建设项目

5月22日，上海复星公益基金会，在原国家卫生健康委扶贫办指导下，联合中国人口福利基金会、中国光彩事业基金会等，做了4年的“健康暖心——乡村医生健康扶贫项目”(简称“乡村医生”项目)，携手痛仰到项目几乎最偏远，距离中国西北边境线仅24公里的新疆吉木乃，为那里的乡村医生开场音乐会。



赵重和乡村医生在一起

赵重是一位守护村医的驻点队员。他所在的地方，是云南省迪庆藏族自治州下辖县之一的德钦县。乡村医生在他心里，是“最牵挂的人”。

基于村民、村医地图，及复星平台支持，赵重让每名村医得到精准帮扶。他一年连续组织七场培训，累计落地近200万捐赠，却只为自己打59分，因为他觉得自己做得远远不够，德钦面貌的彻底改变任重道远。

不仅赵重这样认为，复星也是这样认为。

“乡村医生”项目，是2017年复星集团党委对党的十九大“坚决打赢脱贫攻坚战”的响应。

复星立下首期十年的宏愿，成立“复星乡村医生健康扶贫项目临时党支部”作为组织保障，派驻158名队员，驻点全国72个国家级贫困县(2021年2月已全部脱贫“摘帽”)，“一县一人”对口帮扶，希望为“健康中国”的实现尽绵薄之力。

2021年，总投入近1亿元，项目帮扶22192名乡村医生，惠及15个省市自治区72个国家级贫困县300余万户家庭。基于此，2021年2月，中共中央国务院授予复星“全国脱贫攻坚先进集体”称号。

而已在德钦驻扎满一年的赵重，主动续约一年，“既然命运把我安排在这里，我觉得就是一种使命，也是一名共产党员该有的

‘不怕牺牲、排除万难’精神。‘道阻且长，行者将至’，我一定会做到。”

爱国情怀 以人民幸福为己任 ——一流党建铸就中国首批抗击新冠肺炎疫情一线“战士”

广州告急！佛山告急！深圳告急！

疫情的一波反打，让广东霎时陷入紧急状态。5月27-31日，佛山禅城区要求全区全员核酸检测。

复星医疗旗舰医院佛山禅医闻令而动，集结多批医疗队，累计派出1476名医护，深入40个社区、29所中学，夜以继日、星夜兼程，5天完成200446人次采样。

很多医护同样参与了2020年初的抗疫。那时候，更多未知，更多不可控。

2020年1月23日，武汉封城。

1月24日，复星集团党委、董事会届时迅速响应党中央决策部署和习近平总书记指示，即刻成立“复星抗击新冠肺炎疫情全球战时指挥部”。复星医药迅速集结旗下成员医院，组成“复星援鄂医疗队”，奔赴武汉。

复星佛山禅医的党员张海玲跑在最前线。



2020年张海玲在武汉抗疫，口罩脱下，脸上都是勒痕

去前线的申请书写得干脆，临别却不敢告诉家人。

到了武汉，才一点点透露，虽然家人很是担心，但还是选择支持她的决定。

她和复星援鄂医疗队里来自其他医院的战友，经历了一天18小时穿一件防护服，病人汹涌而来，在防护服背后写名字来分辨彼此的最初“战乱”。

尽管《广州日报》封面她摘下口罩、脸鼻有深深压痕的照片，让家人心头一紧，可她的笑容又仿佛坦然解释了一切。

(结语)

党的十九大以来，复星党委深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，明确了“一流党建促一流企业发展，争当全国非公企业党建排头兵”的党建战略目标。

在实践中，逐步凝练出复星党建“12345工作法”，即：建立“复星一家”1个党建工作体系，设立“企业健康发展、员工健康成长”2个目标，以“做实组织生活、做大传播矩阵、做强品牌活动”3点为抓手，通过“融入企业发展、帮助员工成长成才、引领企业文化落地、推动社会责任履行”4个路径，从“党和国家方针政策、直属企业党组织、参股控股企业党组织、员工与企业管理者、社会组织和机构”5个维度，实现党建在民企中的引领作用。

事实证明，正是因为有效发挥了党组织的政治核心和政治引领作用，企业发展的正确方向得到切实保障。跟随中国发展大潮，复星将坚定不移坚持和追随党的领导，不忘初心，迎向更美好的明天。



“复星一家”优秀共产党员、优秀党务工作者和先进基层党组织表彰名单

(含省市自治区以上“两优一先”)

中共上海复星高科技(集团)有限公司委员会决议:为贺党建百年,复星党委表彰“复星一家”“两优一先”:优秀共产党员102名、优秀党务工作者30名和先进基层党组织30个。他们或创新党建引领,或助力业务做出突出业绩,是复星先进典型,同时,我们也将省市自治区以上的“两优一先”公示,以先进撬动先进,推动复星加速“让全球每个家庭生活更幸福”。

优秀共产党员

北京市优秀共产党员

陈历俊 北京三元食品首席科学家、副总经理

上海市优秀共产党员

吴大治 上海星耀医学科技发展有限公司总经理助理

陇南市优秀共产党员

张斌 金徽酒股份有限公司党委书记

四川省射洪市优秀共产党员

侯昌林 沱牌舍得集团营销公司舍得沱牌大区山东大区德州舍得办事处经理

梁劲松 沱牌舍得集团安保中心副总监兼消防队长

海南省国资委优秀共产党员

张有懿 海南矿业石碌铁矿分公司机械工部部长
郑光勇 海南矿业石碌铁矿分公司党建工作部综合高级主管

唐徐卫 海南矿业石碌铁矿分公司地下采矿场井下电修工兼综合组组长

何家健 海南矿业战略管理部部长助理

王澄盼 昌江博创设备修造有限公司机电修理车间主任

黄桂弟 海南矿业石碌铁矿分公司选矿二厂切割焊工兼值班长

吴英运 海南矿业石碌铁矿分公司选矿一厂机修工兼跳汰维修组组长

周国安 昌江欣达实业有限公司绿化工兼物业部值班长
王献纲 海南矿业石碌铁矿分公司技术质量部综合管理党支部书记、测量高级主管

邱文江 海南矿业石碌铁矿分公司地下采矿场值班长

南京市国资委优秀共产党员

汝金同 南钢战略运营部副部长

顾斌 南钢安全能环部特种设备及职业健康管理室主任

张楠 南钢金恒公司机器人事业部总经理

“复星一家”优秀共产党员

复星高科本部

魏崎 行政卓越中心行政总监

唐丽雯 风控全球共享服务中心审计副总监

陈琦 资金管理部资金管理执行总经理

张心刚 复星旅文太仓复游城开发管理中心总工办高级总监

熊军 复星创富高级财务总监

闫萌 复星商社全球客户营销部BD1组联席组长

复星医药

戈颖莹 复星医药公共事务高级经理

李丹 复星诊断研发经理

夏雷红 上海输血技术行政主管

张永基 凯茂生物高级经理级工程师

郭健健 复星诊断研发经理

刘燕玲 星泰医药分析组组长兼资深研究员

母海燕 复宏汉霖药政注册主管

德邦证券

朱瑾 高级副总裁兼首席人力资源官

刘杨 财富管理总部投资顾问及投资者教育部分析员

李倩 德邦资管副总经理兼资产业务总部总经理、另类资产部总经理

张驥 总裁助理兼产研中心总经理

劳旭明 投资银行管理总部执行总经理兼综合行业组总经理

洪双龙 德邦基金副总经理、首席信息官

复星保德信

罗国华 上海业务总部总经理

陆建光 四川分公司总经理

曹加林 科技中心总经理助理

李汇东 研究与配置部负责人、组合管理部负责人

崔海健 营销服务部营业区负责人、上海业务总部助理总经理

程达伟 另类投资部负责人

复星蜂巢

曹恒彬 高地城服创新集团玉华苑物业服务中心工程主管

华晓东 复星基础设施产业发展集团投资研究部总经理

倪茜 复星蜂巢综合管理部行政管理经理

戎翔 复星基础设施产业发展集团总裁助理兼人

力资源部总经理

俞卫东 高地城服创新集团玉华苑物业服务中心项目副经理

贺强 复星商业流通产业发展集团CTO

杭绍台铁路公司

许明来 总工程师

肖文华 副总会计师、计划合约部部长、投融资财务部部长

陈春安 副总工程师、安全质量部(物资设备部)部长

郑瑞斌 台州指挥部副指挥长

宁自华 征迁协调部部长

吴培荣 公司党委书记、总经理

复星联合健康保险

张元超 重庆分公司副总经理

曹荣强 上海分公司人事行政部总经理

何薇 公司营业部人事行政部总经理

文瑞琪 人力资源部员工关系主管

吴雯婷 客户服务部用户权益及体验/综合管理处副经理

刘静 战略企划部副处长

豫园股份

贾晓薇 总部C2M及好产品营销中心联席总经理

鲍嘉琪 美丽健康集团津美化妆品科创中心研发总经理

彭乐 珠宝时尚集团老庙加盟事业部湖北省区高级总监

丁国芳 复地产发集团总裁办公室行政高级经理

虞培渊 文化商业集团财务资金部副总监

谢景 文化饮食集团人力资源中心总监

沱牌舍得集团

陈兴明 舍得酒业营销公司舍得沱牌陕蒙大区总经理

谭春武 舍得酒业营销公司老酒中心西部大区总经理

郭勇 舍得酒业生产基地酿造中心酿酒三车间副主任

何庆路 舍得酒业生产基地包装中心副总监

梁劲松 舍得酒业生产基地安全保卫中心副总监兼消防队长

金徽酒公司

郭涛红 酒体设计工程师

黄小东 公司副总经理

张汉卿 省内销售公司武都大区总经理

张鹏湖 酿酒支部宣传委员

黄小红 公司环境管理员

南钢联

周桂成 板材事业部第一炼钢厂党委书记、副厂长(主持工作)

陶立春 鑫智链支部书记、总经理

杜续鹏 公辅事业部燃气厂车间主任

胡志勇 特钢事业部第二炼钢厂见习厂长

张先玲 炼铁事业部设备处创新发展室副主任

孙敬忠 金恒信息公司副经理

海南矿业

李勇 石碌铁矿分公司地下采矿场维修三组组长

袁奋 石碌铁矿分公司地下采矿场铲钻机修组组长

王庆海 昌江欣达实业有限公司值班长

王国先 石碌铁矿分公司机械工部外线一组组长

邓奕楚 石碌铁矿分公司生产指挥部调度主管

张世友 石碌铁矿分公司技术质量部副部长

桂林南药

骆素菊 OSD生产制造中心工段长

石小妹 注射剂生产制造中心无菌分装班长

阳臻魁 质量保证部INJ技术支持主管

万邦医药

马乐 万邦医药人力资源部培训总监、工会副主席

宗世彪 万邦金桥制药维修保障部主任、集团工会委员

刘跃跃 万邦医药药品研发中心分析总监

重庆药友

郭耀顺 吉斯美(武汉)制药执行总经理

廖本川 重庆凯林制药技术员

王苗 重庆药友制药科研管理中心高级研究员

苏州二叶

李强军 冻干粉针车间工艺员、代理配液班长

陈曦 销售公司销售管理部经理助理

王宁 技术中心项目经理

佛山禅城中心医院

黄林贤 心脏中心主任、内科第一党支部书记

莫晓岚 住院部护士

徐长春 急诊科护士长

锦州奥鸿

李海卓 行政管理中心餐饮部厨师

沈阳红旗

刘菲菲 质量部质量管理员

岳阳广济医院

袁凯 麻醉科副主任

宿迁市钟吾医院

王家猛 大内科主任、感染科主任

东阳中国木雕城

李强 工艺品党支部书记

张友才 总裁助理兼公共事务部总经理

三元食品

陈历俊 首席科学家兼副总经理

周铁华 山东三元乳业总经理

招金矿业

冷启龙 物流设备部经理

李艳 董事会秘书处主任

刘玉桥 夏向金矿矿长助理

中山公用

杨大森 集团投资部副总经理

常志华 水务公司总工程师

万盛股份

陶君君 行政管理部行政主管

上海钢联

黄清云 党总支宣传委员、第二支部书记

陆蓓 党务专员

优秀党务工作者

全国优秀党务工作者

刘文伟 海南矿业石碌铁矿分公司党建工作部高级主管(已申报)

上海市优秀党务工作者

范志韵 豫园股份党委副书记、纪委书记、工会主席

南京市优秀党务工作者

王润泽 南钢总裁助理、制造部党支部书记兼部长

四川省射洪市优秀党务工作者

刘勇 沱牌舍得集团设备、基建党支部委员,设备能源中心净水技术专业经理

海南省国资委优秀党务工作者

张学明 海南矿业纪委副书记、纪检监察室主任
孙玉红 海南矿业石碌铁矿分公司昌江会计中心党支部书记、成本主管

胡津源 海南矿业公司党建工作部高级主管

文昌确 海南矿业石碌铁矿分公司选矿一厂党委书记、副厂长

陈雄望 昌江博创设备修造有限公司机械加工车间党支部书记兼副主任

吴多鸿 海南矿业石碌铁矿分公司贸易部八所党支部书记、质量检测高级主管

朱建霖 海南矿业石碌铁矿分公司选矿二厂党委委员、人事党务高级主管

蔡开徕 海南矿业石碌铁矿分公司地下采矿场综合党支部书记、行政高级主管

南京市国资委优秀党务工作者

陶立春 南钢鑫智链科技有限公司支部书记、总经理

陈克祥 炼铁事业部机关党总支副书记、综合处处长

李春善 特钢事业部棒材厂党总支书记、厂长

刘自扬 板材事业部中厚板卷厂党委书记、副厂长(主持工作)

“复星一家”优秀党务工作者

胡敬廷 复星资源集团投资总监

许梦迪 复星财务公司客户副总监(见习)

缪蕾 克隆生物图书馆馆长

潘正骅 复宏汉霖高级研究员

辛刚 德邦证券合规管理部资深合规经理

马绍贵 杭绍台铁路公司党委副书记、纪委书记、总经济师

张威 杭绍台铁路公司党委办公室主任

陈继东 豫园文化商业集团副总裁、豫园商贸党委书记

陆志娟 复地产发集团党委副书记、党群事务总监、公共事务总监

邹永芳 舍得酒业生产基地总工办副主任,总工办、质控、酒体党支部委员

豆美霞 金徽酒包装中心主任

陈佳 南钢党委工作部部长

朱国俊 南钢科技质量部实验检测中心党支部书记兼副主任

梁居明 海南矿业石碌铁矿分公司选矿二厂党委书记、工会主席兼副厂长

符之侨 海南矿业石碌铁矿分公司党建工作部部长

曾宇 桂林南药综合部副经理

韩方文 江苏万邦医药营销公司行政事务经理、党支部书记、工会主席

程明科 重庆药友制药水土工厂厂长、生产第五党支部书记

李伟 苏州二叶制药销售管理部经理、第二党支部书记

叶广山 佛山市禅城中心医院机电科科长

杨帆 锦州奥鸿药业业务推广部高级经理

马明红 沈阳红旗制药副总经理兼生产总监、运营总监

丁笑 岳阳广济医院党总支内科支部书记

董然 宿迁市钟吾医院党办主任、人力资源部主任

陈义 浙江东阳中国木雕城党委书记、董事长
樊志刚 柳州三元天爱乳业党支部书记、总经理

郎需武 招金矿业党群部副经理

林本文 中山公用集团本部党支部委员、党委办公室副主任、团委书记、工会委员

应启云 万盛股份党支部副书记

苏政 上海钢联党总支组织委员、第三党支部书记

先进基层党组织

上海市先进基层党组织

上海复星医药(集团)股份有限公司党委

上海市党支部建设示范点

豫园文化饮食集团上海老饭店联合党支部(待表彰)

南京市国资委先进基层党组织

南京钢铁联合有限公司板材事业部第一炼钢厂党委

南京钢铁联合有限公司特钢事业部高速线材厂党总支

南京钢铁联合有限公司炼铁事业部第二炼铁厂党委

南京钢铁联合有限公司公辅事业部燃气厂党总支

海南省先进基层党组织

海南矿业股份有限公司党委(待表彰)

甘肃省先进基层党组织

金徽酒股份有限公司党委

四川省遂宁市先进基层党组织

沱牌舍得集团党委

海南省国资委先进基层党组织

海南矿业石碌铁矿分公司机关生产指挥部党支部

海南矿业石碌铁矿分公司选矿二厂党委

海南矿业石碌铁矿分公司机械工部动力厂党支部

昌江欣达实业有限公司检矿队党支部

“复星一家”先进基层党组织

复星高科本部党委上海复星公益基金会党支部
复星医药党委第七党支部

复星医药党委第六党支部

德邦证券党委丹东党支部

复星保德信党委

复星蜂巢党委高地城市服务党总支

杭绍台铁路有限公司工程党支部

老庙食品集团党支部

豫园珠宝时尚集团党委

沱牌舍得集团党委包装中心党支部

金徽酒包装中心党支部

南钢联板材事业部中厚板卷厂党委

南钢联特钢事业部中棒厂党总支

海南矿业石碌铁矿分公司选矿一厂跳汰党支部

海南矿业机关第二党支部

桂林南药党委

万邦医药党委

重庆药友生产第五党支部

苏州二叶党委

佛山禅医党委

锦州奥鸿党总支

沈阳红旗党总支

岳阳广济医院内科党支部

宿迁市钟吾医院党总支

浙江东阳中国木雕城党委

北京三元食品艾莱发喜党支部

招金矿业党委

中山公用党委

浙江万盛股份党支部

上海钢联第二党支部