

# FOSUN TIMES

## 复星人

FOSUN 复星  
全国企业报刊——特等奖

总第397期 本期24版 2021年7月31日

### 玩味探险家

一次飘浮的冒险，一场玩味的美梦。



海外爆款赏味环境剧  
2021年7月-8月 复星艺术中心

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](http://www.fosun.com) | 准印证号: (沪B) 0276



## 新华社：复星紧急驰援河南全纪实

文/杨有宗

7月20日，河南遭遇极端强降雨，牵动全国人民的心。成长于上海的复星第一时间宣布，紧急驰援河南尤其是郑州、新乡等受灾严重地区，在灾难面前，展现民企责任与担当。

复星发挥大健康领域的产业资源优势，采购3台意大利生产的移动式摄X射线机(简称“移动DR”)等医疗器械，发电机、抽水泵、皮筏艇等防汛物资，雨衣、家庭医药箱、消杀物品等医疗物资，星夜驰援，以最快速度送到郑州、新乡等汛情严重地区的救灾人员和受困群众手中。

7月25日中午，复星基金会捐赠的2台移动DR到达新乡市第一人民医院。复星医药医疗器械事业部工程师及培训人员第一时间到位，确保即刻投入使用。

这批移动DR是复星在7月24日接到新乡市应急办、120急救中心需求后，第一时间从上海发运的，成为了精准匹配新乡灾区实际需求的临床利器。

移动DR适用于放射科、骨科、病房、急诊室、手术室、ICU等科室及院外急救场所，在突发医疗需求情况下，能轻松完成12度以内爬坡，360度原地旋转，一次充电能行走11.5公里并完成550次曝光。用移动DR对不宜移动的患者做床旁摄影，能减少病患风险、快速完成检查，对灾情现场医疗工作有积极协助作用。

新乡市第一人民医院负责人说：“复星捐赠的移动DR解决了我们燃眉之急！”

(下转03版)



原创手绘：丁北/妖子

一家民企如何把百万件物资精准送到救灾前线？“复星防汛救灾紧急驰援战时指挥部”，发挥了2020年复星全球抗疫战时指挥部同样的中枢作用，下设外联、采购、公益、物流与PR组，架构扁平。外联组联系政府、合作伙伴，开通救援热线收集信息，核实分类后转采购。采购组匹配资源发送公益组，审批通过，下单采购，物流组发货，PR组传播。

在捐资捐物中，除中国红十字基金会、深圳壹基金及蓝天救援队，上海复星公益基金会、湖北卓尔公益基金会等新生力量也加入其中。

【版权声明】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、摘编成任何其他形式使用。违反上述声明,本报将依法追究其法律责任。  
【免责声明】由复星国际发行,意在提供复星国际及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息,不构成复星的信息披露或投资推荐。



# 守护家园 我们一定中

## FIGHT TILL SUCCEED



### 复星基金会宣布捐赠 5000 万元物资和资金驰援河南

2021年7月21日中午，河南暴雨次日，上海复星公益基金会宣布捐赠5000万元人民币资金和物资，紧急驰援河南郑州等受灾严重区域。

复星紧急成立“复星河南防汛救灾紧急驰援战时指挥部”（简称“复星防汛救灾指挥部”）。随后，派驻特遣队深入一线、实时追踪并反馈河南当地受灾最严重地区险情，复星防汛救灾指挥部再根据前线需求精准驰援。

截止2021年8月1日，7x24小时复星基金会已接通600余个求助电话，经筛查、核实，紧急匹配81家政府单位及民间组织提报的82个驰援信息，捐赠物资112万件，涉及7大物资品类，包括全地形车10辆、皮划艇182条、抽水泵757台、发电机207套、移动式摄影X射线机2台（简称“DR”）等紧急驰援物资。复星旗下成员企业复星医药、豫园股份、南钢股份、沱牌舍得、复星杏脉等，及外部合作伙伴联影医疗、双盛医疗等，将物资运抵河南郑州、新乡、鹤壁、安阳等地，亲历防汛、救灾、重建三大驰援阶段。

目前，复星基金会与河南巩义市米河镇米河卫生院达成共识，推进米河卫生院重建，并且不仅是重建，更将让米河卫生院的各种软硬件设备更上一个台阶，成为足以承载巩义市全科诊疗的正式医院，为当地老百姓带来更多便利。

在整个过程中，复星特遣队都表现出高度专业精神，以及和一线人民“在一起”的同理心，及时客观反馈前线状况，高强度承担后方物资中转前线的枢纽功能。

基于此，尽管整个驰援河南的主要行动时间从7月20日到8月1日，仅仅跨越12天，却涌现无数刻骨铭心的片段。瞬间，《复星人》报以笔为刃，刻录这段人类历史上百年不遇特大暴雨下，复星“立业助天下”的驰援百态。为警醒，为纵览，更为默哀逝去者。

### 2021年7月20日-7月26日

复星驰援全地形车、鸿星尔克“野性捐款”、百度上线“暴雨互助”、京东开放郑州智能仓库物资……河南特大暴雨告急一周以来，从中央到地方，各级部门紧急驰援，社会各界捐款捐物，助力河南人民共渡难关。其中，广大民营企业成为冲在最前面的一支生力军。

### 灾难面前 民企冲上第一线

## “精准驰援” 可圈可点

◎文|黄涛

7月20日，河南郑州等地遭遇百年不遇连续强降雨，导致严重内涝，造成重大人员伤亡和财产损失。习近平总书记对防汛救灾工作作出重要指示，要求各级领导干部始终把保障人民群众生命财产安全放在第一位，最大限度减少人员伤亡和财产损失。

揪心的灾情在第一时间通过网络传遍全国，多家民营企业迅速反应。

从7月20日晚到21日，包括腾讯、阿里、百度、复星、泰康、联想、安踏等知名民营企业在内的多家企业，以高度的社会责任感，第一时间启动捐赠工作。

据全国工商联统计，截至7月28日，全国共有1307家民营企业向河南共计捐款34.26亿元，新增0.37亿元。捐物折合7.95亿元，新增0.89亿元。

民营企业的慷慨捐助有效支援了救灾工作，也得到舆论的充分肯定。特别是鸿星尔克、贵人鸟等企业在经营状况不太好的情况下，仍作出大额捐赠，在网络上引起巨大反响，收获公众普遍赞誉。

改革开放40多年来，民营企业获得了长足发展，成为国家经济版图的重要组成部分。此次洪灾中，多家民营企业成立专门救灾队伍，充分利用自己的产业和资源优势，助力灾区救援。

例如百度上线“暴雨互助通道”等功能；复星发挥医疗优势，针对大灾后卫生防疫、受损设施重建、尤其对包括乡村医疗机构在内的基层卫生体系等领域，予以重点物资支



持；京东从郑州智能仓库快速调拨防汛物资支援当地；滴滴方面暂停郑州出行服务，并组织防汛救灾车队，开通紧急避难难……民

营企业纷纷发挥自身力量和优势参与防汛救灾，体现了各自的社会责任担当。民营企业素来对市场反应灵敏。

此次救灾中，多家民营企业敏锐对接灾区需求，带来当地人民急需的防汛及生活物资，救援精准有效，可圈可点。

笔者注意到，除捐赠5000万元外，复星还调拨救灾利器——10辆复星北铃全地形水陆两栖车驰援郑州、新乡等地，承担起转移村民、运送病人等重要任务；美团紧急上线救援服务，免费开放郑州地区零售仓储物资，全力保障郑州地区生活供应……

灾区救援是一个系统工程，绝不是把钱一捐了之那样简单。

在汛情泛滥、人命关天的时刻，一笔现金的作用，在灾区可能还不如一艇冲锋舟，或一碗方便面、一瓶纯净水来得实在。

如何在第一时间洞悉灾区真实需求，精准对接，再通过高效采购和快速物流运输，将物资送到灾区人民手中，是对企业资源配置和综合运营能力的极大考验。

此次防汛救灾中，复星、腾讯等民营企业，以精准高效的援助行动，展示了新时代民营企业的强大力量。

在改革开放中成长壮大的民企，越来越深刻意识到，企业的发展植根于国家的发展。无论是去年面对新冠肺炎疫情，还是当前面对汛情肆虐，民营企业始终活跃在抗疫和救援一线，积极履行社会责任，和国家命运与共。

相信在党和政府及社会各界的全力驰援下，河南灾区人民群众定能早日战胜灾情、恢复正常生产生活。（原文刊载于“中华工商时报”）



2021年7月27-31日

“720 河南特大暴雨”一周后，复星驰援物资的重心从前期水、食物等生活必需品，转向全地形车、抽水泵、大功率发电机、消杀类等帮助灾区恢复正常生活的大型设备，及移动式摄影 X 射线机、Hi-Pee 尿检仪等为不便移动患者提供床旁就诊的医疗器械。

(上接封面)

## 跨越 800 公里和 1100 公里 10 辆全地形车：“水上 120” 接力驰援郑州、新乡

◎文|杨有宗

7月22日中午，复星基金会捐赠、复星北铃提供的4辆全地形水陆两栖车，从北京密云出发，承运驾驶员孙雪峰说，跑长途8年，这是最长的一次。超800公里，驾驶员吃干粮果腹，趁加油上洗手间，就是为了节省一分一秒直抵河南。

7月23日凌晨，11小时长途跋涉后，4辆全地形车交付给郑州市紧急医疗救援中心，后迅速投入阜外华中心血管病医院紧急救援。

7月23日下午，“新乡求援，请求扩散”的网络消息得到复星特遣队员证实，复星河南防汛救灾紧急驰援指挥部与复星北铃商议，当机立断，再从上海增运6辆全地形车。24小时昼夜驰骋，6辆全地形车直抵新乡。

复星捐赠的10辆全地形车有“陆上猛虎，水中蛟龙”之称，每辆长约3.15米，宽约1.57米，是目前市面上最先进的八轮驱动全地形车。上山下坡、淤泥沼泽如履平地，还能架设急救担架，是内涝、冰雪灾害救援一把好手，面对阜外医院救援中，400米宽、1-1.8米深的水域阻碍，充分发挥自身优势，完成与120急救车最后一公里接驳。

河南省新乡市120急救指挥中心主任冯园所，新乡没有一辆涉水型救护车，城区内涝严重，120急救车接到的救援中，50%要119、救援队伍接力才能完成，全地形车来得太及时，是名副其实“水上120”。



7月23日，全地形水陆两栖车迅速投入河南驰援并在本次防汛救灾中转运物资、转移病患，发挥重要作用

### “新米河计划” 助力基层医疗灾后恢复

救灾之后，还得考虑灾后重建。基层医疗快速恢复，是复星救援一个着力点。因

为这里是医疗最薄弱的地方。

8月1日，上海复星公益基金会宣布：“米河卫生院重建计划”正式实施，并通过该计划携手复星医药、复星杏脉、南钢股份、联影医疗、双盛医疗等复星内外爱心企业向

米河卫生院捐赠CT、DR等医疗器械，灾后防疫物资及紧缺的药品和消杀用品，共计近2.8万件物资、逾920万元人民币。

7月23日，复星河南防汛救灾紧急驰援战时指挥部特遣队，得知米河卫生院是重灾区，即刻启程赶赴，实地勘察卫生院受灾情况。第一时间，复星后方指挥部与卫生院多轮深度沟通，最终决定，制订“新米河计划”。

米河卫生院是巩义市米河镇唯一一家医院。卫生院能否正常运转，事关整个米河镇及周边百姓安危。

计划一出，复星马上联系联影医疗，对方即刻答应捐赠米河卫生院一台CT机。复星旗下成员企业复星杏脉，也表示愿意捐赠一套肺部多病种智能检测系统和智慧医疗影像云系统，帮助米河卫生院提升诊疗精准度，并获得远程医疗支持。

米河卫生院院长张遂升介绍，经过全院职工不懈努力，米河卫生院3天完成场地清淤、防疫消毒，7月27日已正式恢复内科、外科、妇产科、急诊等部分科室接诊。

复星国际董事长郭广昌表示：“复星将特别发挥在大健康领域的专业优势，持续关注大灾之后的卫生防疫、受损设施重建，尤其对包括乡村医疗机构在内的基层卫生体系重建等领域予以重点关注和支

## 3 台移动 DR： 床旁检测几分钟出图像提升诊断效率

◎文|孙丽

“这两台移动DR来得太及时了！解了我们的燃眉之急！”河南新乡市第一人民医院放射科主任胡艳芳表示。

“这两天从卫辉市新乡医学院第一附属医院，陆续转运来很多患者，医院救治和检查工作量陡增。危重病人、不能移动的病人，以前必须得用床、轮椅把患者从病房推到放射科室从登记到拍片再到回病房大概半个小时。有了这两台移动DR，医护人员推着机器到病患床旁，几分钟就完成拍摄、出图像，为临床明确诊断提供很大便利。”

到的第一天，这两台设备已检测了20余位重症脑血管患者、外伤患者、骨折患者。

### 移动 DR 救援时间线

7月21日，上海复星公益基金会宣



移动DR为新乡市第一人民医院患者进行床旁检查

布捐赠5000万元物资和资金紧急驰援河南，复星医药作为捐赠单位之一，分批完成1000万元物资和资金捐赠。

7月24日，复星接到河南新乡市市应急办、120急救中心急电，希望增援大型医疗器械。复星医药第一时间从上海出运两台移动式摄影X射线机（简称“移动DR”）捐赠新乡。

这两台移动DR由意大利Italray公司生产制造，能轻松实现12°以内爬坡和原地360°旋转，一次充电能行走11.5公里及完成550次曝光在受灾现场能有效协助诊疗。

7月25日凌晨4点，两台移动DR抵达新乡市第一人民医院，复星设备工程师及培训人员连夜安装、调试设备。

7月26日下午17:30，复星培训人员对新乡市第一人民医院九名放射科医生做操作培训，设备进入试运行。

7月27日，新乡市第一人民医院将设备联网并协调设备存放点。

7月28日，移动DR被推入重症监护室为病人进行检查。

7月29日，移动DR进入普通病房做检查。同时，第3台移动DR从上海仓库发货，驰援此次汛情中大型医疗设备遭受重创的巩义市米河镇唯一一家卫生院——米河卫生院重建。

## 500 份复星健康家庭药箱 1000 台 Hi-Pee 智能尿检仪： 为灾区病患送去“便携式”身边医生

◎文|吴晔婷

百年不遇的河南特大暴雨，让人们的物资被水冲走、家人被水隔离、病患因医疗器械受损无法及时救治。纯净水、抗生素、消毒片等常规药物甚至都没法获取。复星医药看到河南受灾人民的痛苦，在送去大型移动医疗器械移动DR的同时，也将小而轻巧、便携易带的“身边医生”送去了河南，其中包括500份复星健康家庭药箱、1000台Hi-Pee智能健康精灵尿检仪。

500份复星健康家庭药箱，是此次河南驰援中一个小小的创举。此前，上海市政府推行“家庭药箱”计划，复星健康就有将一些常用药放入药箱中，作为每个家庭的日常储备。此次面对汛情中移动不便、转移不便的病患，复星健康认为，家庭药箱会发挥极大作用。

知道汛情第一时间，复星健康开始着手搭配家庭药箱。考虑到遭受汛情侵袭，随之而来是一系列次生灾害，包括饮用水的不干净造成的肠胃疾病，腿部长期浸泡脏水中产生的皮肤炎症及可能发生的感冒，急需相应对症药品。

复星健康特意在给河南驰援的每个药箱中放入：1盒康恩贝肠炎宁、1盒芬必得布洛芬缓释胶囊、1盒感康复方氨酚烷胺片、

1桶含氯消毒片和2瓶75%消毒酒精喷雾。应对可能发生的疾病，也提前做好消杀。

这500多盒家庭药箱，由复星健康工作人员分拣药物、接力打包，马不停蹄连夜工作才装配完成，都希望越早到、能帮到越多的人。

7月25日，500份复星健康家庭药箱从徐州启运，当晚抵达郑州。随家庭药箱运抵的，还有9000瓶75%消毒酒精喷雾。

7月29日和8月2日，看到“便携式”身边医生在灾情中能发挥作用，复星健康又即刻准备1000台Hi-Pee智能健康精灵尿检仪分两批送抵郑州。

这款Hi-Pee智能尿检仪，只需60秒即可自检14项尿常规指标，了解肾功能、肝功能、内分泌、身体炎症、循环代谢和酸碱平衡情况，让慢病患者实现居家监测，为河南的灾后诊疗送去及时辅助。

复星健康全职医生对家庭应急建议道：“预防意外伤害、拯救头疼脑热、提高自身免疫力，是保障家庭健康必不可少三件事。应急处理皮外伤的药品，应对风寒、风热、胃肠性感冒的常用药，钙剂、维生素等，都应是家庭常备。复星健康家庭药箱，以预防而立，给家带来更有力的保护。”



2021年8月1日

8月1日，上海复星公益基金会宣布：“新米河计划”正式实施，并通过该计划携手复星医药、复星杏脉、南钢股份和联影医疗、双盛医疗等集团内外爱心企业向受灾的米河卫生院捐赠CT、移动DR等医疗器械、灾后防疫物资，以及紧缺的药品和消杀用品，共计物资近2.8万件、逾920万元人民币。

## 新米河计划：复星联合联影、双盛等重建河南基层卫生院

◎文|吴心远

“水位最高的时候，大概有2米5”，米河卫生院院长张遂升踮了踮脚，手指墙壁上一根发黄的水线——像难以抹去的印记，回忆着汛情袭来的恐惧与压迫。

7月24日，复星河南防汛救灾紧急驰援战时指挥部先遣队，穿着雨靴，踏入厚厚的淤泥，挺进此次河南强降雨受灾最严重的基层村镇之一——巩义市米河镇察看灾情。在与院方慎重商榷后，复星宣布联合复星医药、南钢股份等成员企业，及联影医疗、双盛医疗等外部合作伙伴，联合发起“米河卫生院重建计划”（简称“新米河计划”），助力这家门急诊达10万人次每年的基层医院“新生”。

水情仿佛在昨天。

7月19日早上开始，米河镇骤降暴雨，暴雨蓄积到7月20日早上，汜水河等周边河流水位猛涨，终于，山洪爆发。

“当时的洪水，好像‘喷’出来”，张遂升眼见着不到两分钟，水位从半米升到2米！

水从卫生院后门冲进来，咣咣咣砸穿一楼门窗。山洪倾泻，迅速扫过家属院、病房、门诊药房，门诊大门扛不住了，数秒之内被击穿。发狂的水流裹挟淤泥，小小卫生院几欲被吞噬。

狂风骤雨，天似倒扣，昏黑白昼，连紧锁房门躲在家中的人也心脏紧抽。

两天两夜，暴雨停了。

### 第一眼：卫生院成“出土文物”了

24日，张遂升第一时间查看米河卫生院。

一楼，急诊室、药房，CT、DR、化验设备全部冲毁，各个科室被40-50公分淤泥、杂物、垃圾覆盖，部分房间因洪水长时间浸泡，土质松动，地板塌陷、变形。

米河卫生院一楼，没有一间房幸免于难。淤泥中的大型设备似乎“出土文物”。不幸中的万幸，没有医护、病患死亡。但一位副院长堵门的时候，敌不过水势凶恶，门破开的一瞬间他摔下来，脚指趾骨骨折。

### “三天，我要让卫生院重新开出来”

米河镇，隶属河南省郑州市巩义市，地处巩义市东，东靠上街区峡窝镇，东南接壤荥阳市刘河镇，西连新中镇、小关镇、大峪沟镇，南依嵩山，北与荥阳市高山镇相接。东南、西北高，中间低，属浅山丘陵地区。

## 复星杏脉：人工智能连接基层与一线城市

◎文|杜平

复星杏脉向米河卫生院捐赠肺部多病种智能检测系统、智慧医疗影像云系统。前者可辅助医生快速诊断，后者可辅助卫生院远程诊疗，支持多场景阅片，保障阅片



汛情骤至，这样的地形让米河卫生院几乎倾没。当地年长一些的，说几十年来，没见过这么大的洪水。

当时院内30多个病人，加上医护、病人家属，总共114个人。医院旁边有栋楼倒了，病人恐惧到极致，医护也害怕，但他们还是先稳定病人情绪，把病人从一楼全部转移到四楼，最终实现0死亡。

雨一停，巩义市人民医院出动8辆救护车，把卫生院所有病人及家属都接运了过去。

留给张遂升的，是急需恢复正常运作的卫生院。

“今天24号，3天，我要让卫生院重新开出来”，从医30年的张遂升中气很足。

米河卫生院是米河镇唯一一家医院，也是国家示范卫生院，属于镇级、全科医院。当地18家县区医院中，是4家有CT检测、3家有急诊资质的医院。50张病床，面向本镇4万人及周边多个镇，总计覆盖至少10万人。

但此次汛情中，毁损的恰恰是这些大型设备。CT、DR及检验设备急需补齐。

7月24日新米河计划诞生  
8月1日捐赠完成

快速、清晰、精准。

工程师就系统后续平稳运行问题，上门指导或24小时远程解答，保证米河卫生院“随问随答”。

### 米河速度承载“新生”希望

7月24日，也是“新米河计划”定下的日子。

当天，先遣队深入卫生院腹地勘察，将前文提及的一线信息传给后方复星指挥部，复星即刻联系产品线覆盖全线高端医疗影像设备的联影医疗，得到积极响应。

7月31日，联影捐赠的CT到位。

复星4-6月驰援印度的制氧机合作伙伴双盛，主动捐赠一批杀菌车。

至此，联合复星医药、南钢股份等成员企业，联影医疗、双盛医疗等外部合作伙伴，恢复并提升卫生院接诊能力的“新米河计划”诞生。

上海复星公益基金会理事长、复星国际高级副总裁李海峰表示：“复星筹措到CT、移动DR、杀菌车等医疗器械，口罩、手套、护目镜、防护服等灾后防疫物资，还有紧缺药品和消杀用品，将陆续抵达卫生院。更重要的，我们把卫生院纳入复星乡村医生计划，将以复星基金会4年的乡村医生项目运作经验，完善米河镇基层卫生体系建设，促进乡村健康振兴。”

“感谢复星快速响应和支持，希望更多社会力量助力米河灾后重建，和我们一起尽快恢复老百姓的正常生活”，米河镇镇长李萌轲说。

下一步，复星杏脉将为医生做灾后质控培训，并联合复星南风，让专家资源下沉基层，结合远程诊断系统云端互联，为卫生院提供医生集团远程会诊，将数字化、信息化践行落地。

## 复星医药：捐赠河南1000万元

◎文|孙丽

7月，复星医药捐赠1000万元物资和资金，紧急驰援河南郑州、新乡等受灾严重地区。

物资包括2台移动DR，复星健康500份家庭药箱和1000台Hi-Pee智能健康精灵尿检仪。500份复星健康家庭药箱便携实用，及时对抗腹泻、疼痛、感冒、炎症、细菌感染等汛情之后的次生灾害。

复星医药捐赠、复星健康提供的1000台Hi-Pee智能健康精灵尿检仪也分两批驰援郑州。这类居家检测仪，为仍受困灾情、或因周边医院未正常开诊只能在家静养的慢性病人，带去莫大便利，通过尿检仪，他们在家中即能及时检测身体指标状况。

## 南钢股份：捐赠河南1000万元

◎文|邵启明

南钢股份暨新产业投资集团通过上海复星公益基金会捐赠1000万元人民币，支持河南防汛救灾，投资企业纷纷响应：

安阳合力党员干部发挥先锋作用，成立防汛工作小组及全天候应急小组。

中荷环保郑州航空港转运站报应急状态，启动防汛预案，全覆盖检查低洼地带。郑州二七区数百辆小型环卫车泡水、焚烧厂坍塌，中荷环保应急投用尚未验收的转运站。7月22日，成立郑州驰援应急小组，从三迪工厂驰援2辆转运车处理垃圾。

柏中环境倡议：“社会各界驰援河南”。龙泉水务（临朐、天长、泰安）有限公司，南充柏华污水处理有限公司捐款捐物，冒着酷暑采购救灾物资。7月25日，柏中环境捐赠的冲锋舟、皮划艇、马达、救生衣等抵新乡。

## 海南矿业：捐赠河南150万元

◎文|吴多孝

7月21日，海南矿业股份有限公司通过上海复星公益基金会捐款150万元人民币驰援河南，保障群众人身安全、采购救灾物资、参与灾后重建。

海南矿业2007年8月成立以来，以“关怀员工、回报股东、贡献社会”为使命，对内金秋助学、大病救助、扶贫帮困，对外抗灾赈灾、爱心助学、社会慈善捐赠及赞助，参与进村联企、精准扶贫、乡村医生、乡村振兴活动，迄今公益捐赠累计3250万元。曾获“全国社会扶贫工作先进集体”、“海南省民族团结进步模范集体”荣誉称号。

## 舍得酒业：追加捐赠550万元现金及物资

◎文|梁枫

7月26日，舍得酒业紧急召开董事会会议，审议通过《关于对外捐赠的议案》，同意向河南省慈善总会捐赠现金及物资，合计人民币550万元（其中现金300万元）。

该笔550万元现金及物资，是复星捐赠5000万元之后的追加捐赠，将用于河南防汛救灾及灾后重建。

舍得酒业也高度重视河南经销商受灾情况。成立专门工作组，通过驻地销售与河南客户密切沟通，解决各环节困难，保护经销商利益与财产安全，共渡难关。

尽己所能，舍得酒业与社会各界携手同心助力河南，也向奋战一线的救援工作者致敬。



7月22日，宣布驰援河南5000万元物资及资金次日，复星河南防汛救灾紧急驰援战时指挥部把人也派去了河南。他们成为指挥部特遣队。肩负一线勘察、反馈汛情、配合后台匹配前线需求完成精准驰援，并成为物资转运中枢的重任。这些任务，在正常办公环境已不易，更不用说在汛情尚存、积水严重、淤泥厚重、网络信号水电供应薄弱、人们自救不暇的前线灾情区。然而特遣队这群人，不仅完成既定任务，更超额驰援，一路深入郑州、新乡、巩义、鹤壁，及卫辉、米河、河洛等受灾严重城市、村镇，联络、对接物资驰援后再返回郑州。即将离开郑州，又遇郑州市新冠肺炎疫情防控领导小组办公室发布关于做好当前疫情防控工作的通告。“涝疫结合（酸）”，惊心动魄，却把特遣队每个人身上自驱式使命感照得愈加明亮。

我们展现的并非全部，除了文中提及的总策划杨冬、总协调郭俊达、前方总指挥毕海涛，核心与高度参与队员王绘、付晓燕、果小虎、张金玲，还有来自复地产发、掌星宝创富、星恒保险（河南、新乡、巩义）分公司、复星医药疫苗事业部、复星医药HO事业部的张小亮、张中华、闫晓飞，张雨生、罗璟，刘磊、乔凯旋；王娇、王一、任鹏、李彬、张一丹、李曼、曹亚鹏、张会娟、郭子懿、樊静恒、刘启铭、黄誉玮，总计26位特遣队队员。他们都值得有名字。

除了驰援，他们烙印下我们通过手机屏幕压根感受不到的直面赤裸真实的震颤。那一刻，2021年7月在特遣队心里定格。那些一路上拎着锅铲、揽着被子、艰难涉水转移去更安全地方的人，积水里漂浮的家具、车、锅碗瓢盆，抱着孩子扛着行李雨天路边拦顺风车的妈妈，淤泥“石化”的建筑，七歪八倒的行道树，残破房子上印着的泥手印。既是他们今后的缄默，也将是人类久而可愈的伤口。

## 有人负重前行 世间方可美好

# 复星特遣队：防汛救灾在一线

◎文谢诗辰

### 杨冬：为灾区做些力所能及、真正有用的事

7月22日下午16时，复星公共事务与企业传播中心称作“冬哥”的杨冬与郭俊达，作为特遣队员抵达郑州。复星河南执行首代、复地产发投资执行总经理毕海涛作为前线总指挥在当地接应。

冬哥深入过汶川地震、报道过东南亚海啸报道，不成想有一天在驰援河南防汛救灾中再次担当“战地记者”。战地记者，意味着救援者和记录者身份重叠。8小时后，他接应到4辆从北京密云出发的全地形车两辆，即刻赶赴郑州阜外心血管病医院救援。

24日晚，冬哥在新乡接应复星新增的6辆全地形车。25日，随车出行一天，下午三点，在1.5-1.6米深的积水全速前进，去转移新乡市结核病防治所一位胸膜炎病人及家属。冬哥拍下视频，说，“水下全是淹没的车辆”。往来有冲锋舟、皮筏艇，装了物资相向而驰，素不相识，但开船的人交会瞬间都会用力说：加油！那一刻，冬哥有点哽咽。

胸膜炎病人被转移到能及时治疗的地方。“也不知道这层口罩管不管用”，冬哥调侃。后方一面安慰一面暗暗捏把汗：去了一线，个人暴露在风险前不自知也身不由己。

26日，暴雨过后的卫辉积水未退。冬哥跳上铲车，抵达卫辉，转搭蓝天救援队冲锋舟赶到新乡市医学院第一附属医院。一路随船，冬哥深知这片积水最深处达2米，暗藏凶险。复星6辆全地形车队随后赶到。冬哥跳入齐胸深的院内积水，帮助120把物资给医院，又协调滞留人员上车转移。人群中，一个8个月大的婴儿哭闹不止，冬哥让人带她率先转移。阿姨连说着谢谢爬上车，坐定，孩子哭声停了。冬哥拍下视频，后方传到网上，网友说“宝宝一定健康成长，河南一定平安回归”。当天，#卫辉8个月婴儿乘水上120瞬间不哭了#火上微博热搜第10名。

所有人在这场救援悲喜交加，奋战一线数日的冬哥默默说：我去吃点东西。大家才想起，都在给受灾群众物资，特遣队温饱怎样？23:08，冬哥发了张图，图上一块小小的饼：“今天第二顿”。

### 郭俊达：哪里受困 特遣队就哪里赶

1997年出生的郭俊达特遣郑州之际，作为星再生刚入职复星4个月。

落地郑州就拦车会合先遣队员，车上讨论物资中转行动点，车到付钱，傻眼了，师傅摆了摆手，不用了。听出他们外地口音，知道来救援的，司机默默点了“乘客已付款”。郭俊达想：灾难不可控，这时人更需要相互给温暖。

哪里积水深，特遣队去哪。整整7天，



从郑州一路追到新乡，追到巩义米河镇。卫生院院长张遂升带他们看淤泥到过的2.5米高，画面冲击强烈，郭俊达定了定神，把卫生院第一手情况反馈复星指挥部，“新米河计划”专项组迅速成立：重建并提升卫生院整体医疗水平。

郭俊达想，要不了多久，这里会越来越越好。

### 果小虎：太后悔早回了一天！

7月24日，22日从北京密云的复星北铃随车11小时到郑州的果小虎，遇到了两件事。

一个是6辆全地形车要做附件组装。师傅做了一天驰援，疲乏裹挟焦虑，很不情愿。这个四川师傅一边吼“装毛线装！”一边把简单保障装上了。休息了一夜，师傅过意不去昨天的态度。果小虎说，师傅你帮我也是帮大家，快点装好就去救人，师傅点点头。果小虎又问，还装毛线不？师傅咧嘴笑，装！昨看过一次组装，机械小能手果小虎就会了，和师傅接龙配合，6辆车不到一天就装好了。如果120装，起码2天。

第二件事，全地形车开在陆地，很多人想要搭乘或请求带物资给家人，但车有120提前规划的任务，应付了路人就会耽搁更大的救援，没办法，车开走了。果小虎心里难受。就想自己留下来人帮人。看到雨中有一位妈妈抱着孩子还拖着一大堆行李在拦车，他急了，冲过去帮忙拦车，又考虑安全，铲车、板车都没考虑，最终拦下一辆私家车。母女平安。

26日，果小虎觉得全地形车10辆送达，

他也培训过了、救援过了，特遣队多一个人，后方就要多一份照顾，他提出先走。到半路，看见全地形车又去了水深2米的卫辉救人。果小虎一拍大腿，太后悔早回了一天！他想救人，想发挥更大作用。

### 王绘：快回来吧我的河南 咱中！

“感谢大家辛苦付出，我替河南老乡谢谢大家！”

看到复星指挥部后方团队深夜加班匹配驰援需求数据，创富租赁河南分公司经理王绘再也抑制不住激动。

7月22日，知道成为前方特遣队员，王绘就近买了干粮从郑州西到郑州东前方指挥部。能支持一点是一点。留守新乡交接6台全地形车，从所在地到交付中心叫不到车，正打电话想办法，旁边不认识的商店老板听到说：你骑我的电动车去吧。到新乡了，年近60的两位装车师傅在组装，持续救援48小时，他们嗓子全哑。

随后，驰援信息飙升，王绘只有一个想法：我不能慢！少喝水，少上洗手间。王绘咬着牙坚持，一通电话打来，家里孩子发烧腹泻，王绘觉得那根弦快断了！但她马上转念，救下整座城，孩子也会得救。最终，物流逐渐捋顺，他们作为中转枢纽还是一刻不松懈。心念：快回来吧，我的河南，咱中！

### 付晓燕：让2台移动DR投入使用！哪怕快一分钟

7月24日晚，新乡市应急办、新乡市210急救指挥中心，急电请求支援移动DR设备。

复星医药果断捐出2台。付晓燕要做接应。

新乡在100多公里外，暴雨冲刷，路上几乎没车。焦急联系等待4小时，终于和同事张会娟租到一辆车。25日凌晨4点，2台移动DR运抵新乡市第一人民医院。付晓燕第一时间协调复星医药医疗器械事业部设备工程师及培训人员，安装、调试设备，并在江苏复星医药销售有限公司新乡驻地代表张雨生协助下，跟完DR拆箱、组装、交接、培训、救援全过程，让升级的设备真正帮到医院和病患。

### 张金玲和张昊宁：70后带着00后儿子一起上 精准驰援最后一公里

暴雨骤降，张金玲被困新乡家中，线上组建“枢纽-供需直通互动”微信群，和家人三班倒，24小时传递防汛救灾信息。南通理工即将读大二的儿子张昊宁也在群里，觉得力量不够，拉进来新乡一中同学。这帮00后，让外界汛情、救援信息及时同步群里。

7月24日，星恒河南分公司通知张金玲到司接应复星驰援物资。马不停蹄，她涉水1.5公里，徒步到低积水区、转骑单车到公司。等到下午16时42分，公司附近积水太深，接应地改到120急救指挥中心。张金玲半分没犹豫，再次下水，平常20分钟路程，她吭哧吭哧走了1小时20分。到的时候，小腿和脚泡得发白。

顾不得这些，张金玲即刻联系新乡市副市长姜杰，新乡市政府副秘书长、新乡金融工作局局长冯晖，新乡市保险行业协会秘书长魏贤成，让复星捐赠物资以最快速度投入救援。

7月26日，新乡市区积水消退。张金玲反而成立起星恒援助点，组织员工、附近居民捐助物资，送到新乡其他受灾安置点。

但张金玲觉得她做的都是分内事，别人的小瞬间让她踏实：跨越1100多公里星夜驰援、新增6辆全地形车到新乡的复星，说“不能麻烦当地老乡”的山东消防救援队长，社区热心捐款捐物的大爷大妈。

张金玲心里，有这些凡人英雄，家园重建就在眼前。

### “涝疫结合”的尾声

杨冬返沪前两天，郑州发布疫情通告：截至7月31日24时，郑州已发现12名新冠肺炎确诊病例、20名无症状感染者。

他的酒店距离疫情发源地郑州六院20多公里。他和郭俊达自觉核酸检测，“涝疫结合”，机场人很少。落地上海，再次核酸，并主动隔离两周。

这个尾声不像结局。文字所书，止于此。人类负重之路，还在继续。



# 南京！郑州！ NANJING! ZHENGZHOU!

南京疫情，牵动全国。

截至8月3日24时，南京累计报告本土确诊病例223例（其中轻型78例，普通型143例，重型2例）。疫情暴发以来，南京第三轮大规模核酸检测已完成890万份采样及检测。面对潜伏期短、传播速度快、病毒载量高的德尔塔毒株（Delta），南京全面升级管控，以更快更严的举措，全力遏制疫情进一步扩散蔓延。

## 抗击新冠：复星连夜驰援 前方建仓

◎文|俞曦

7月30日，复星抗击新冠肺炎疫情全球战时指挥部接到来自江宁区卫健委、南京团市委、南京市第一医院、南京消防救援队秦淮大队的需求，立即启动南京抗疫驰援。

截至2021年7月31日中午，指挥部累计匹配470996件驰援物资，包括3M“复星高照”N95口罩、医用丁腈手套、消杀及防暑用品等防疫物资，通过复星基金会、复地南京、南钢、复星商社等联合捐往抗疫前线。

7月30日17:30，复星商社副总裁、复星基金会联席执行秘书长王慧博从上海仓库启程，护送第一批物资连夜赶往南京。

7月31日，00:42，抵达第一个受捐点——江宁区红十字会。

2:05，抵达第二个受捐点——南京消防救援队秦淮大队。

2:28，抵达第三个受捐点——南京市第一医院。

3:30，抵达第四个受捐点——南京市青少年宫。到早上6点，已有志愿者前来卸货。

至此，第一批驰援南京的防疫物资顺利送达。

南京市消防救援支队秦淮大队朱旭红教导员说：“面对前线消防救援队伍急难任务，感谢复星调配物资慷慨相助，星夜驰援，帮我们解决了燃眉之急。”

王慧博说：“我本身就是南京人，这次驰援南京冲在第一条线，我义不容辞。希望复星捐赠的这些物资能帮助并保护好南京一线抗疫工作者，南京疫情早日结束。”

同一时间，郑州洪水刚过，新冠疫情又有新发。指挥部决定，马上在郑州前方建仓，储备防疫物资。第一批10万只3M“复星高照”口罩于7月31日下午6点从上海运出，其中1万只将捐予郑州市公安局经济开发区分局的公安民警。



第一个受捐点



第二个受捐点



第三个受捐点



第四个受捐点

按照计划，更多防疫物资发往郑州前置仓，方便及时高效用于当地疫情防控。这些物资由复星基金会、复星商社、豫园股份、南钢股份、海南矿业、金徽酒、复地产发等联合捐赠。

## 南钢股份：坚守阵地同时捐赠物资

◎文|邵启明

7月31日，复星抗击新冠肺炎疫情全球战时指挥部，通过复星公益基金会、复地南京、南钢、复星商社等从上海、南京等地星夜兼程汇集资源，向江宁区卫健委、团南京市委、南京市第一医院、南京消防救援队秦淮大队等抗疫前线，捐赠红外体温计、N95口罩、医用手套、护目镜、隔离衣、手持扩音器、隔离面罩、消毒液、消毒凝胶，以及花露水、邦迪、酒精棉球、清凉油等防暑物资，累计446356件。

7月，南京突发新增本土新冠肺炎确诊病例，多区域调整为中高风险地区。本轮疫情发生的场所特殊、病毒传染性强、防控难度大，形势非常严峻。

南钢始终坚持人民至上、生命至上，把疫情防控工作作为头等大事来抓，第一时间启动疫情防控应急预案，坚决落实省市区政府防控要求，对公司干部员工开展全面排查，有中高风险地区旅居史的人员均按地方政府防控要求居家隔离，并为地方提供核酸检测场所和员工志愿服务，切实做好疫情防控及生产经营工作。

南钢股份是植根南京的企业，在坚守阵地、保证企业自身正常运转同时，仍然向南京其他中高风险地区捐赠了防疫物资，躬身入局，和南京政府并肩打赢疫情防控阻击战。

艰难方显勇毅，驰援立显担当。

南钢进一步提高政治站位，积极履行社会责任，切实增强“四个意识”、做到“两个维护”，把疫情防控作为当前最重要的工作来抓，团结一心、和衷共济，全力支持疫情防控各项工作。

## 复星诊断：100000人份新冠核酸检测试剂疾驰郑州

◎文|梁雪

7月31日晚，郑州市10万人连夜核酸检测，按应急预案进入“战时”状态，全市计划在8月1、2日两天基本完成应检尽检。

8月1日中午12时，复星医药旗下复星诊断人员往返于冷库取出试剂并摆放整齐，确保在-20℃低温环境正常储存和运输。下午13点，10万人份试剂装箱完毕。14点半，试剂装进冷链专用箱，装上冷链车。15点，发货郑州。8月2日早上8时20分，抵达郑州市疾病预防控制中心。

复星诊断董事长包勤贵表示，风“豫”同

“州”，共护家园。疫情防控是场持久战，积极履行社会责任是复星诊断人共同的使命。



10万人份新冠核酸检测试剂送抵郑州

## 宿迁市钟吾医院：核酸采样医疗队加持

◎文|黄旭骏

7月底，南京市开始对常住人口、来宁人员开展第三轮全员核酸检测。疫情就是命令，防控就是责任。7月28日晚，医院接上级通知，要求紧急抽调30名护士赴南京支援核酸检测工作。按照上级相关部门指示，医院第一时间部署动员，以最快速度完成组队。

时间紧，任务重，这是又一次临危受命、又一次紧急出征。“钟吾人”的微信群里再次出现感人一幕：“我可以！”“我报名！”……她们中有的刚中班结束，有的正在夜班岗位上。29日凌晨，医院完成人员抽组、物

资准备和防护培训。上午7点半，在门诊举行简短的出征仪式后，队员们迅速登车，驰援南京！

“大家辛苦了，要重视自我防护！”“希望你们不辱使命，平安归来！”党总支书记、院长程勇，副院长韩炳智分别在出征仪式作动员讲话，鼓励医疗队员们坚定信心，完成任务。

有着丰富抗击疫情经验的姜茹作为本次医疗队队长二次出征，从武汉到南京，她用行动践行“若有战，召必回，战必胜”的承诺，她们出征的脚步坚定有力。



## 前沿科技给人类惊喜 ADVANCED TECHNOLOGY

2021年6月23日，国家药品监督管理局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）的新药上市申请，该药品为中国首个获批准上市的细胞治疗类产品，用于治疗既往接受二线或以上系统性治疗后复发或难治性大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）、原发纵膈大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DLBCL。一个淋巴瘤治疗的新时代到来。

# 奕凯达® 中国上市会：开启CAR-T细胞治疗新时代

文|张佳佳

7月18日，CAR-T细胞治疗高峰论坛暨奕凯达®中国上市会在上海召开。

这一行业盛会，由上海白玉兰谈家桢生命科学基金会、中国临床肿瘤学会、中国临床肿瘤学会淋巴瘤专业委员会、中国临床肿瘤学会白血病专家委员会联合主办，上海复星医药（集团）股份有限公司、复星凯特生物科技有限公司协办。

回望中华医学会血液学分会成立41年，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感慨，“几代血液学人励精图治，探索血液疾病治疗‘中国方案’，时至今日，中国血液学发展位居世界前列，中、美是引领CAR-T细胞治疗的重要国家，临床经验最多，携手方能创佳绩。”

谈家桢基金会理事长谈向东：“中国首个CAR-T奕凯达®上市，是中国恶性肿瘤治疗领域里程碑。”

复星国际董事长郭广昌：“CAR-T和其他前沿科技会不断给人类惊喜，造福更多病患。”

复星国际联席CEO陈启宇：“复星与Kite合作将对我国细胞疗法研发及产业化带来跨时代影响。”

复星医药董事长兼首席执行官吴以芳：“创新是复星医药最重要的社会责任，复星医药凭借全球研发能力，将一如既往支持复星凯特造福社会。”

复星凯特董事长梅璟萍：“奕凯达®上市，

治疗之路才刚开始。复星凯特将自主研发及引进Kite在研的后续产品，围绕未被满足的临床需求，持续致力治愈肿瘤患者。”

华中科技大学同济医学院附属协和医院胡豫教授强调，CAR-T疗效与全流程规范化管理息息相关。CAR-T治疗除医护和患者，还关联物流、产品制备。从单采、生产、转运、回输、随访要建立SOP，质控体系必

须跟上。

Kite创始人Arie Beldegrun，Kite现任首席执行官Christi Shaw及Kite国际市场负责人Terence O'Sullivan发来贺电，共启新时代。

奕凯达®（阿基仑赛注射液）的上市为复发难治性大B细胞淋巴瘤提供革命性新选择，开启CAR-T细胞治疗时代。



## 硬核科技 vs Delta

7月，WHO宣布，Delta已成为全球最主要流行病株，累及120多个国家，全球日新增病例因Delta反弹。国内也受牵连，此次“破防”的新冠疫情特点有二：一是变异毒株载量高、传播能力强、传播速度快，转阴时间长；二是盛夏假期人员聚集性高、流动性大，导致扩散迅速。面对Delta变异毒株的迅速扩散，更多硬核黑科技加入对抗赛。

## 复星医药：向台供应1000万剂mRNA新冠疫苗

文|刘明一

2021年7月12日，复星医药宣布，复星医药控股子公司复星实业（香港）有限公司分别与台积电（买方一）、鸿海和永龄基金会（买方二）及裕利医药（有进口疫苗资质的医药公司）正式签订《销售协议》，复星实业将向台积电、鸿海、永龄基金会委托的裕利医药销售共计1,000万剂mRNA新冠疫苗，

该等疫苗将被买方捐赠予台湾地区疾病管制机构用于当地接种。

复星医药董事长兼首席执行官吴以芳表示：“我们很高兴看到这款由复星医药和百欧恩泰（BioNTech SE）共同开发的疫苗能为台湾疫情防控发挥积极作用，我们将与合作伙伴共同努力让安全有效的疫苗早日供应台湾，维护台

湾同胞生命健康安全，帮助台湾同胞尽早恢复正常生活。”

2020年3月16日，复星医药和百欧恩泰共同宣布达成战略合作协议，复星医药获百欧恩泰授权，在中国大陆及港澳台地区独家开发并商业化基于其专有的mRNA技术平台针对新型冠状病毒研发的疫苗产品。

## 复星诊断三靶标新冠试剂：全面狙击Delta人、物、环境同防

文|梁雪

加大核酸筛查力度是建立保护屏障第一步。

### 高灵敏三靶标可准确检测Delta变异株

复星诊断新冠核酸检测试剂采用单个反应管同时检测ORF1ab、N和E基因等3靶标序列，各靶标相互验证，对低病毒载量样本及发生点突变毒株，不易漏检；高达300拷贝/mL灵敏度，减少低病毒载量及发生点突变毒株漏检及复查。

其中引物探针与国际最新变异

株（包括但不限于Alpha（B.1.1.7）、Beta（B.1.351）、Gamma（P.1）、Delta（B.1.617.2）变异株等）携带的突变位点核对，证实不会脱靶或漏检保证试剂检测变异株的准确性、灵敏度，一致于常规新冠病毒检测。

### 内参监控结合UNG酶防污染人、物、环境同防

中国疾控中心研究员冯子健通报，我国采取人、物、环境同防对抗新冠。复星诊断的新冠核酸检测试剂，以外源性内参避免假阳性，

UNG酶防污染体系防止扩增污染，扩增信号值高；适用于人源和非人源性样本检测，兼容性和通用性高，“人、物、环境同防”。

### 24小时出报告临床诊断符合率98.48%

复星诊断新冠核酸检测，与临床诊断结果总体符合率达98.48%，搭配核酸自动提取仪及提取试剂，在提高检测效率同时，保护操作人员安全，避免漏检、误检及重复检测的人力物力消耗。

## 复星北铃5G+移动微生物检测车：高通量快速检测

文|梁雪

复星北铃设计出5G+移动微生物检测车，“生物安全2级+车载”一体化，即停即检，守护疫情防控最后一公里，是“行走的核酸检测实验室”。

六大亮点显著：

- 1) 无拆装、免调试，标准PCR实验室设计，符合国家二级生物安全，即停即检。
- 2) 90分钟可完成核酸检测并生成报告，核酸单检日检测量至少2000人份。
- 3) 具备5G数据传输系统，全流程可视，结果可溯。
- 4) 220V外接电源，车与实验舱分开供电，油电分离。
- 5) 全新风系统，负压定向流，气溶胶在线监测。
- 6) 可实现新冠病毒以外其他病原微生物检测。

检测车可配备液体处理工作站、全自动核酸提取仪、QPCR检测仪，犹如变形金刚，各大先进装备组成头部、身体，誓与病毒对抗到底。

### ME-480全自动核酸提取仪

磁棒核酸提取技术，配备96×5高强磁力磁棒头，一次可完成96/192/288/384/480个样本核酸提取，一台ME-480每日可达23万的提取通量。配置紫外灯、高效过滤系统，减少样本交叉感染。体积适中，可用于第三方医学检验、移动方舱、集装箱实验室。

### LH-1209高通量液体处理工作站

基于磁珠法核酸提取纯化的全自动液体处理工作站，由96通道精密移液、磁分离、温控、振荡模块及软件控制中心构成，可用于第三方医院检测中心、血站、防疫中心、疾控中心、科研院校等。

### LH-1406多功能液体处理工作站

开放式平台版面设计，移液头库丰富，自动化实现整板、单列、单孔或单管样品转移、分配、混合等液体批量处理，操作简单、性价比高。

### LH-1808全自动液体处理工作站

采血管或样品管直接上样，管到板、板到板全自动液体处理，结合单1/4/8/16/32通道移液头，可灵活整合扫码、液面探测、加热制冷、磁分离、分血转盘、白膜层判读模块，可选制冷台面，实现生物样本库血样自动分装、自动化提取。



# 传说中的 豫园一碗面 260岁松鹤楼凭此出圈

◎文/施杨



一个餐饮品牌是否受欢迎，就看翻台率。日均翻台率6-8，最高门店翻台率10以上，即一天内超过10批客人先后在同一餐位就餐。同行业翻台率大约5-6。

两年时间，全国直营门店增至40多家，含正餐门店12家，面馆门店30余家，计划最短时间在华北、长三角、珠三角开设300家门店。

疯狂计划的主角，不是新秀，正是260年的松鹤楼。

《荀子·王霸篇》曰：“农夫朴力而寡能，上不失天时，下不失地利，中得人和而百事不废。”总经理潘培权眼中，当下天时地利人和，不令松鹤楼蒙尘甚至不用提。

## 中央厨房 破题老字号餐饮最好的时代 最坏的时代

经商务部认定的“中华老字号”有1128家。

老，在文化自信年代，意味着被追捧的国潮风尚。但老，也意味着无法快速应对消费者新需求。

中国餐饮市场2018年首次超4万亿元，但这个行业无巨头，排名前三的海底捞、西贝和外婆家，加起来市场规模不超0.5%。

艾瑞《中国新餐饮消费行为趋势研究报告》显示，80、90后为主的新中产是餐饮主力军。

他们中仅16.1%能接受20分钟内上菜，15.9%召唤服务员超2次无应答就会放弃该餐厅。

潘培权要松鹤楼脱颖而出，他觉得主力消费人群想要的，是价值感。

2018年，松鹤楼被豫园股份收购，并

入品牌矩阵。

豫园股份董事长兼总裁黄震眼中，松鹤楼有一颗明珠：十多年前就建立了现代化产品创新与生产体系。

这套现代化体系建立的机缘，是“前厅后厨的传统模式非常难做品控”，也就是，主厨一变，餐厅品质就变。2008年，潘培权下决心改革供应链，成为国内最早建立中央厨房的老字号餐饮品牌。

2012年松鹤楼配套供应链系统，以苏州为物流配送总部，以北京为配送周转中心辐射华北。菜品大批量统一采购制作，半成品和调好的配料统一运输，指定时间内送抵旗下各门店。

于是，早晨8点，上海豫园松鹤楼门店客人，吃到的头汤面，原材料、配料、汤均来自凌晨四五点的苏州。

## 一口念想 松鹤楼一碗面始终是 苏州人心中白月光

2013年，黄太吉、西少爷、雕爷牛腩等网红面馆横空出世。

潘培权却看准，无论概念怎么花，吃面人吃的是那一口“念想”。

松鹤楼诞生于苏州，据说，苏州人一天要吃掉500吨左右面条。苏式汤面面汤鲜、面条韧、浇头足。

清末苏州城面馆、面食店多达200余家，集中在石路、胥门。松鹤楼在观前街做面馆，以焖肉面、卤鸭面等苏式面点闻名，清溜河虾仁、松鼠桂鱼等苏州名菜也诞生于此。

光绪末《点石斋画报》云，光绪二十八年（1902年），松鹤楼升级为菜面

馆。百年来，面店升格为苏帮菜大馆。

面馆退出江湖，松鹤楼的“一碗面”却始终始终是苏州人心中白月光，又以承袭苏帮菜“不时不食”的招牌卤鸭面声名最盛。

从前，卤鸭浇头规定由头号煤炉师傅负责，每天下午店里派人到钱万里桥赶鸭，晚上12点起制作，采用玄妙观外八景之一、蟹脐井中的水，加入百年老卤烹制而成。清晨5点半开始供应，每天仅30只，卖完为止，供不应求。

以焖肉为例说标准化。每块焖肉以克重计算，厚度1.2-1.4公分，根据厚薄调整重量，上下误差不可超过10克，最终控制在80克左右。

厨具也要标准化。从前每位厨师根据经验把握一碗面汤分量，现在后厨统一使用50克制汤勺。制作一碗面，白汤红汤各一勺，以碗沿上的LOGO作为刻度标准。

一切经过严密计算又操作简单，极大简化了门店后厨加工流程，还通过数字化还



松鼠桂鱼是“大馆”松鹤楼的招牌名菜

2019年观前街面馆开业头天，年过六旬的女儿推着坐轮椅的母亲来吃一份卤鸭面，八旬老人点了面迟迟不动筷，一问方知，面尚在，年轻时同吃同乐的好友皆已不在人世。

潘培权觉得，重开面馆，时候已到。

## 聆听C端 选择商圈重开面馆 消费者用上座率投票

2019年，上海豫园开出第一家“松鹤楼苏式汤面”，重开面馆业务。

好不容易从面店做成大馆，现在又做回面店，同行不理解。

我的目标简单，迅速打开年轻人市场。潘培权说。

首先选址。商圈是年轻人重点消费区，豫园商城很适合。

其次体验感。一线城市，职场年轻人午餐约一小时，虽不选择大馆，但要吃出大馆的感觉。

“品效合一，让年轻消费者领略正宗苏帮菜与苏式汤面是关键。”

品效合一，就是餐饮标准化。美、日这方面完成度90%，中国不到30%。这块硬骨头，必须啃下来。

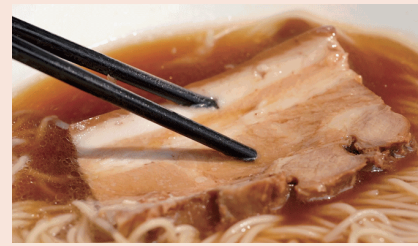
松鹤楼组建起40人研发团队，研究面条。苏州面条一般保存期1-2天，过期黑化断裂，研发团队让苏州面条保质期提升至15天。

原“苏州一碗面”的原汁原味。面馆吃出大馆感，念想、情怀、格调，都在一面一汤中了。

啃下标准化硬骨头的结果是，松鹤楼全国面馆每平方米销售额日均110元以上，最高门店超200元。

当下这个时代，老字号比新秀其实更多选择，完全不用一听到赞美就笑，一听到批评就跳。

松鹤楼的经验表明，放下对过往的沉溺，把目光从辉煌历史中，转向当前最有消费力的消费市场——当然，他们永远是年轻人，聆听他们，为他们打造所思所想的体验，就有可能创造老而弥坚、营销出圈的佳话。（原文刊载于“中欧商学院”）



松鹤楼的记载清光绪年间就有图文为证了



# 豫园股份科创中心：打造美妆品牌“兵器库”

◎文|陈婷

前瞻产业研究院相关数据显示，2022年，中国美妆行业市场规模将达5000亿元。基于此，豫园股份扩大美妆赛道、推动津美全球科创中心升级。

## 这里是豫园美妆配方兵器库

供给侧，针对亚洲、尤其中国消费者皮肤的化妆品远未饱和。

消费端，中药、汉方类化妆品认知需求提升，东方美学成新风口。

为捕捉巨大挑战背后的机遇，国内化妆品品牌意识到，组建自有科研团队，培养研发人才，构建基础研究体系，才会迎来逆袭。

上海漕河泾产业园区的津美全球科创中心，科研人员忙碌于仪器遍布的各种实验室。

快，要求品牌方敏锐捕捉每一个新兴消费热点和需求喜好，根据需求造产品、赢客户。

2020年10月开建、12月底完工，2021年1月19日开业。开业半年多，津美科创中心完成12个新品研发并上市，储备研发产品33个。这里是豫园美妆配方储备库。配方随时重新排列组合，应对消费者新需求。

## 草本系列首战告捷

津美全球科创中心创立后，为豫园旗

下化妆品品牌WEI蔚蓝之美，开发了沁莲莹润系列。

“五五购物节”上市后一个多月，销量占WEI蔚蓝之美全年计划销量20%，成为WEI当之无愧主打系列。

首战告捷。找准当下中国消费者喜好与需求是利器。

2020年底，研发团队接需求，WEI要将金钗石斛为主成分的产品升级，功效为保湿、修复。

研发团队根据保湿、修复功效，确定透明质酸、神经酰胺和金钗石斛为主成分，点睛之笔是创新研发活萃莲华技术，保留白莲生物活性。最终，推出的新系列，莲合夏，东方草本合WEI蔚蓝之美定位。

## 提升海外品牌对中国市场的反应速度

2018年4月，豫园股份通过增资浙江复逸化妆品有限公司，间接持有以色列国宝级化妆品品牌公司AHAVA股权。

2020年6月，豫园股份通过投资收购，将津美及旗下AHAVA、WEI蔚蓝之美等化妆品品牌纳入豫园美丽健康板块。

AHAVA的诉求，是加速在中国发展，根据最新管理条例，海外化妆品品牌比以往更需要中国本土实验室。

津美全球科创中心可以最快速度检测海外产品，也能第一时间将中国化妆品行业



上海漕河泾产业园区内的津美全球科创中心，科研人员忙碌于布满各种仪器实验室

动态反馈海外品牌方。因此，海外化妆品调整产品的时长可缩短数月，提升占据中国市场份额的“快”功。

## 豫园股份各板块要建立自有产研体系

近年来，国内消费品企业越发注重科研投入，变“中国制造”为“中国智造”。

升级后的津美科创中心，继续加大研发，计划介入基础层面，细究化妆品活性物

原料、功效机理、细胞生物学、皮肤模型等。

科创中心所属的豫园，坐拥国内18个中华老字号，同样看重创新升级。

2020年9月，豫园股份旗下豫园珠宝时尚集团创立“豫园珠宝创意之家”设计师平台，广纳贤才。豫园文化饮食集团的食饮科研中心也提上日程。

黄震强调，豫园股份要可持续发展，必须扎实建立自有产研体系，才能建立产业运营“护城河”。

# 弯道超车！ 亿级黑马美妆品牌 AHAVA 做对了什么？

◎文|苇宁

2016年前后，复星看上以色列珍宝级护肤品牌AHAVA，30年历史、多国有售，却尚未正式布局中国市场。短短几年，中国紧随以色列、美、德之后，成为AHAVA全球第四大市场。复星化妆品集团副总裁、AHAVA中国区品牌总经理屈黎娜规划，2022年，AHAVA中国将跃居全球第二。

## 品牌3-5 AHAVA中国要调动明星矩阵

2019年，AHAVA成立30周年。在发源地死海边，AHAVA搞起大动作。

联合天猫，邀请头部KOL李佳琦体验死海神奇漂浮，感受以色列风土人情和自然景观，在死海边架起户外直播间。

当天直播仅1小时，但AHAVA矿物海泥光透保湿面膜开播一分钟，14000瓶售罄。AHAVA联合李佳琦定制的海藻臻萃滋润护唇乳，首发售出15000支。当天直播间，顺利拿下天猫美妆海外直播单小时成交第一。



2021年5月，AHAVA签约演员张哲瀚成为品牌手护代言人，深化品牌形象

一战成名。屈黎娜说，这次推广还成为2019天猫美妆品牌营销黑马案例。不过，更妙的是，消费者开始从好奇到了解AHAVA，间接推动AHAVA在中国多渠道营销。

2020年，AHAVA的明星牌发出吉克隽逸，传递“黄金匿龄，年轻由我”品牌主张。

2021年5月，签约顶流张哲瀚成为手护代言人，彻底调动饭圈能量。

0到1，品牌要活下来。  
1到3，品牌建立市场规模。  
3到5，AHAVA中国需要全渠道发力。明星矩阵，无疑是高效聚流不二法门。

## 补齐产品线 2021预计实现3位数增幅

结果反推原因。2021年上半年，AHAVA中国实现50%增长。复星大力支持，品牌在市场端大量投入都是原因。最本质还是产品本身。

上半年，AHAVA中国把进入中国初期并未大规模发力的手霜、身体乳、保湿喷雾等，做了较多市场尝试，反而取得意想不到

的增长。“2020年下半年开始，身体护理市场就涨得很快。”屈黎娜认为，身体护理的爆发与疫情下消费者长时间居家护理有关。

当然，长远看，中国面部护理市场份额更大，AHAVA中国会继续引进适合亚洲人的面部护理产品。

尽管没有太多上新，但屈黎娜表示，AHAVA最不缺的就是产品。

以色列本土，AHAVA有强大产品配方库、产品库。中国，复星津美科创中心是整个豫园美妆品牌配方“兵器库”。适合亚洲肤质的美妆产品仍未饱和，中、以两大配方库，将为AHAVA产品创新双向助力，快速、精准应对中国市场需求。

未来三年，AHAVA还将补齐美白、保湿、清洁、抗老、洗护、男士护理等全线产品，打造成面部及身体护理全功效品牌。

## 链接B端分销商 起跑10亿体量

AHAVA中国，不打爆款，深耕品牌。进入中国市场初期，AHAVA率先进驻百货和Shopping Mall。

专柜前，浓浓的死海氛围，神秘的希伯

来文化，配以AHAVA自有音乐，特设体验区，为消费者带来“AHAVA式”的SPA护理。体验结束，你会记得这个品牌。

牵手携程，让爱旅行人群第一时间看到AHAVA。合作河狸家，渗透到最小C端单元。入驻三亚海旅免税城，扩大免税区消费人群市场。

2018年底，AHAVA开设天猫旗舰店，并迅速联手美妆全渠道服务商仪菲集团做快速分销，短短一两个月，拓展出约300家分销店铺。

屈黎娜觉得，“仪菲集团是品牌孵化器，带着合作品牌往前冲。它是奔跑的大象，我们跟着大象跑，才弯道超车。”

2020年，AHAVA中国的年销售额超3亿元，已进入新的重要发展节点。

8月19日，AHAVA将冠名“聚合·纳川”2021淘美妆商友会全球美尚峰会，进一步扩大品牌在B端市场影响力。

屈黎娜表示，接下来AHAVA会与仪菲集团保持深入合作，未来3-5年，力争成为一个拥有10亿以上体量、从海外进入中国的全能科技护肤品牌领头羊，让以色列的护肤品真正深刻地给中国消费者带来不一样的体验。（原文刊载于“淘美妆商友会”）



屈黎娜  
复星化妆品集团副总裁  
AHAVA中国区品牌总经理



# Fosun Health 携手 Foliday 共赴第四届进博会 溢出效应可期

◎文|陈婷

2021年7月27日，距第四届中国国际进口博览会（以下简称“进博会”）100天，Fosun Health 和复星旅文FOLIDAY将再次携复星旗下海外成员企业及合作伙伴共赴进博之约。

2021年，Fosun Health 作为进博会联盟医疗器械专业委员会初创成员单位，将第四次在医疗器械及医药保健区展示，并将在今年增设的生物医药专区展示。

同时，复星将参与进博会配套活动，承办虹桥国际健康科技创新论坛，邀请政府、科研机构及国内外企业代表出席，探讨国际合作，共创人类健康未来。

## 进博四届老友 600 汇聚全球领先医疗技术

7月26日，中国国际进口博览会参展商联盟医疗器械专业委员会（以下简称“专委会”）成立大会，在国家会展中心（上海）举办，本次活动由中国国际进口博览局主办，是第四届进博会开幕倒计时100天系列活动之一。

中国国家药品监督管理局、上海市药品监督管理局、上海市医疗保障局等行业主管单位和碧迪医疗、美敦力、强生等43家成员单位现场参加。Fosun Health作为进博会参展商联盟医疗器械专业委员会初创成员单位，将积极携手各成员单位，促进行业伙伴交流与合作，共助医疗器械产业发展创新，将全球前沿医疗技术、产品引入中国。

今年，Fosun Health 将继续在医疗器械与医药保健区设 600 m<sup>2</sup>特装展区，展示院前急救到院中解决方案，及美、欧、以多国医疗美容、呼吸等医疗器械产品和技术。

往届进博会“网红”展品：达芬奇手术机器人，以色列医疗美容品牌Sisram Medical，欧洲呼吸机品牌博毅雅再次登场，更多创新技术及新品即将亮相。

## 100m<sup>2</sup>特装展区 展示mRNA疫苗、细胞疗法等前沿技术

今年，Fosun Health将在生物医药专区，新设100m<sup>2</sup>特装展区，展示复星医药旗下海外成员企业与合作伙伴的创新前沿技术及研发成果：德国BioNTech mRNA技术及mRNA新冠疫苗；美国 Kite Pharma 全球首个获批治疗特定非霍奇金淋巴瘤的CAR-T产品Yescarta<sup>®</sup>。



今年，Fosun Health将在生物医药专区，新设100m<sup>2</sup>特装展区，展示复星医药旗下海外成员企业与合作伙伴的创新前沿技术及研发成果：德国BioNTech mRNA技术及mRNA新冠疫苗；美国 Kite Pharma 全球首个获批治疗特定非霍奇金淋巴瘤的CAR-T产品Yescarta<sup>®</sup>。

## 同步“十四五”高质量发展主题 以全球先进文旅理念提升中国旅游质量

2021年是中共成立100周年，也是“十四五”开局之年和全面建设社会主义现代化国家新征程开局之年。高质量发展是主题，也是文旅产业主攻方向。

复星旅文将携手旗下法国Club Med地中海俱乐部，英国Thomas Cook托迈酷客，希腊Casa Cook和Cook's Club，亚特兰蒂斯等，第三次亮相进博会，从数字化、国际化、高端化、生态化多维度呈现复星旅文升级中国旅游质量的FOLIDAY方案。

法国Club Med地中海俱乐部，不仅是全球最大休闲度假村品牌（按2019年收入计），也是全球最大滑雪度假村品牌。其一价全包模式及G.O.（亲善组织者）文化在全球休闲度假领域独树一帜。2020年，Club

Med中国区度假村第四季度营业额仍逆势增长35%以上；2021你那上半年，在中国热度攀升，同比预增达172%。目前，在中国共7家度假村，其中3家Club Med Joyview（安吉、延庆、北戴河度假村）是Club Med旗下品牌，专打城市周边游。

希腊的野奢精品设计酒店及度假村Casa Cook，与新世代潮流酒店及度假村Cook's Club，上届进博会后，本届再展。两大品牌分别定位高品位高净值人群和新世代潮流旅行者，将在追求高端化、个性化的中国消费市场开天地。截至2021年6月，Casa Cook及Cook's Club全球有14家酒店。中国区预计2021年年末，开业桂林、重庆金佛山 Cook's Club；2023年，开业珠海桂山岛Casa Cook。

英国Thomas Cook托迈酷客，2021年7月18日成立180周年。2020年7月18日，托迈酷客升级为托迈酷客生活方式平台（APP），以旅游度假服务为核心向生活场景延伸，满足家庭用户“旅行+生活”多场景需求。截至2021年6月30日，平台拥有150万下载用户，高峰月活用户超百万，2021年上半年GMV较2020年下半年环比增长3倍以上，上线国际版APP，海内外双驱。

三亚·亚特兰蒂斯作为“三亚旅游3.0

版标杆”，2018年开业来便火遍全网，抖音超20亿人次定位浏览量。2020年下半年，营业额36.5%逆势增长，2021年，营业额同比预增152%。三亚·亚特兰蒂斯从未停止创新，去年水世界夜场嘉年华广受好评后，今年升级新增水上飞人秀、泼水大战等环节，用炫酷光影和动感节奏点亮三亚城市夜生活。

## 旅游融合产业 进博会溢出效应可期

进博会溢出效应一直是其核心价值。

2020年进博会上，复星旅文旗下Casa Cook和Club Med完成三项签约，包括2家滑雪学员和1家奢华度假酒店。

国家“十四五”规划提出，“形成强大国内市场，构建新发展格局”，“坚持扩大内需这个战略基点”。复星旅文将更多满足国内中高收入群体旅游消费需求，满足扩大内需要求。

2021年，复星旅文将进一步释放全球FOLIDAY生态能力，推动旅游度假与零售、文化演艺、运动休闲等产业融合。除新项目签约外，现场线上线下联动，有趣互动、旅游周边都会给进博观展者带来新体验。

# 复星国际因全球驰援、品牌影响力、创新驱动 获《全球银行与金融评论》三大奖项

◎文|吕敏怡

英国知名金融行业杂志《全球银行与金融评论》（Global Banking and Finance Review）公布了2021企业奖项，复星国际荣获三类奖项，分别为：

“企业社会责任奖-2021年度亚洲最佳企业社会责任公司奖”、“品牌奖-2021年度中国最佳控股集团品牌奖”及“商业奖-中国最创新产业集团奖”。

《全球银行与金融评论》杂志颁发复星国际“亚洲最佳企业社会责任公司奖”，旨在表彰复星对全球疫情驰援的积极贡献，及复星积极联合德国BioNTech开创新型mRNA疫苗，以令人振奋的创新成果，为全球疫情终结带来曙光。

此外，该杂志同时颁发给复星国际“中国最佳控股集团品牌奖”及“中国最创新产业集团奖”。杂志表示，这两大奖项，是为表彰复星近年正式明确“创新驱动的家庭消费产业集团”定位后，一直深耕健康、快乐、富足、智造四大业务，并通过科技引领、创新驱动，为全球家庭客户提供高品质产品和服务。奖项肯定了复星的品牌影响力，也表彰鼓励了复星的创新精神。

## 复星高科成功发行首单中资企业上海自贸区美元债

◎文|何凡

复星国际旗下上海复星高科技（集团）有限公司积极响应国家号召、支持上海自贸区的金融试验改革，于7月22日成功发行一笔上海自贸区美元债券，规模2亿美元，期限3年，票面利率4.3%，已于7月28日在澳门交易所上市。

本笔债券为全球首单中资企业发行的上海自贸区美元离岸债券，为公司的融资渠道打开了新的局面，也深化了公司与上海自贸区内金融机构的合作。

上海自贸区美元债券属于目前市场上的稀缺型创新产品，对于投资人认购资质也有一定的政策要求，但是这丝毫没有影响到市场高质量投资人对复星高科本期债券发行的关注，开簿后总订单高峰已经超额覆盖了公司预期的发行规模1.5倍之多，同时创下了从发行路演到定价时间最快、额度最大等多项记录。

本次发行得到中央国债登记结算有限公司及多家银行上海自贸区分行的大力支持，也受到国际债券投资者广泛关注。

Award Category	Award Title	Award Winning Company	Country / Region
Brand of the Year Awards	Holding Group Brand of the Year China 2021	Fosun International Limited	China
CSR Awards	Best CSR Company Asia 2021	Fosun International Limited	Asia
Business Awards	Most Innovative Holding Group China 2021	Fosun International Limited	China

英杂志《全球银行与金融评论》授予复星国际 CSR、品牌及商业三项大奖



“

2021年7月17-18日，复星2021中期会议召开。复星国际董事会及管理  
层，对外释放了诸多新的组织结构进化信号，同时也进一步强化复星  
“创新驱动的家庭消费产业集团”定位及C端置顶、M端登顶的目标。  
《复星人》报特刊录复星国际四位执行董事及人力、财务、投资条线  
CHO、CFO及CIO讲话，以便诸位更深刻理解复星2021下半年战略。

”

## 郭广昌： 利他是初心 利己是福报 五个抓手 方可“乘长”



今年到现在我一直和大家沟通的一点，之前在各个年会上也都有提到的，就是“利他”。以前很多人一直觉得，所谓的市场经济都是“利己”的。但我深信，好的市场机制体制一定是“利他”的。资本是可以向善的，企业是可以有温度的。所以我深信一个企业存在的唯一的理由，一定是因为它能为社会解决问题。

### 乘数性增长

这次半年会的主题叫“乘长”，我们一直说要追求“乘数性成长”。但这里首先要明确的一点就是，市值、利润的增长都是结果，过程是什么？过程是客户。我们要取得乘数性发展的唯一路径是什么？是为客户创造乘数性价值。复星的愿景是植根中国，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。我们希望为我们的客户提供更好的服务，满足他们的需求，让他们都能健康、快乐、富足地活到121岁。那我们要如何为客户创造更多的价值呢？就是要把系统打开，形成乘数效应。

### 第二曲线

最近还有个非常流行的词叫“第二曲线”，我觉得除了第二曲线以外，复星应该还是要追求复合曲线，而不是一定要把第一曲线丢掉，去一味地追求第二曲线。复星追求的乘数效应是第一、第二曲线的重合和复合增长，通过不同的乘数，去给之前的成长曲线做乘法，真正地形成乘数效应。具体到乘数层面，我们也可以把他们理解为一个一个抓手。之前我们可能更多地强调他们独立分开的重要性，现在我们更要强调的是他们彼此之间的赋能作用。这些乘数包括全球化乘数、创新乘数、生态乘数、投资乘数、BD乘数等，下面我会就其中的重点和大家进行沟通。

### 第一，全球化。

我认为在这个全球被疫情分割的时代，复星的全球化能力尤其珍贵。无论是在疫情初期采购全球的抗疫物资支援国内的抗

疫，还是后来支持全球抗疫，也包括疫苗的研发与合作等，我们的全球化能力都做出了很大的贡献。这就是复星要做的事情，全球化不是目的，而是我们的手段，我们的目的是用全球化能力解决全球问题。在后疫情时代，我们必须加快步伐，抓住反弹的机遇。

同时，全球化一定要“双引擎”，要充分重视全球资源和中国资源的嫁接。中国有十四亿人，美国+日本+欧洲也就十几亿人，中国未来一定会继续占全球市场中非常重要的一部分。历史上从来没有出现过单一经济体能够拥有这么大的体量，它能给全球带来什么样的变化本身就充满了想象的空间。所以说，全球化是复星发展的“牛鼻子”，我们一定要紧紧抓住它，通过全球的资源整合，解决全球的问题。

### 第二，C端置顶。

过往，我们一直相信M端的重要性，好产品自带流量，产品最重要。但是我们现在发现如果真要做大规模，要让更多的客户能够享受到我们M端产品的话，还是要C端置顶。我们的两位联席CEO也要把精力更多地放在复星健康和复星星选上，因为如果能把这两个置顶项目做出来，同时联合东家、托迈酷客等各个现有C端入口的流量，我们的内部生态就真正地打通了。这么多流量入口互相之间不应该是割裂的，而应该是一种互为协同，并且能够数据共享的关系，所以这是很重要的C端置顶的生态乘数。

另外说一个我对于C2M模式的思考。平台模式过往所推崇的“人、货、场”模式现在都遇到了一定的瓶颈，所以我们要思考的问题是，有没有可能会有另外的三角呢？比如说人流、物流的“流”。复星之前之所以布局了高铁、共享出行、无人驾驶等领域，就是因为我们发现传统意义上的“人、货、场”里的一个个点都是死的，就好像复星的M端好产品本身是不会移动的。而人的流动和物的流动是需要载体的，所以我们看中的不止是那张车票，而是看中它是一种“链接”，是可以把复星所有的场景、产品链起来的那个链接；再比如说供应链。我非常支持我们这次把鞋的品牌Sergio Rossi拿了下來，很重要的一点就是它帮助我们提

升了鞋这个品类的制造供应链水平。对于很多产品来说，其实比拼的都是供应链。如果供不上货，或者说因为供应链导致成本居高不下，那都永远无法成为一个真的好产品；也包括数智化对于产品力的提升，这是可以给产品力带来乘数效应的投入。

### 第三，创意创新和研发

过往我们的产品比较看重销售，有时往往忽略了对于产品设计的投入。所以在我们投资完舍得之后，我主要关心的就是两件事：一个是窖池的恢复，我们要继续做好产品；但另一个更重要的就是设计，因为现在是颜值经济的时代，好看不好看很重要，一定要从客户角度把它理顺。

除此之外还有在研发层面，我们也要继续加大投入。再次恭喜我们的复星凯特，未来我们要继续加大研发投入，但也要做到聪明的投入。研发不是要盲目地砸钱，而是要在经过论证的赛道里有的放矢。创新是一家公司的底层资产。

### 第四，投资乘数

投资是复星乘数增长的非常非常重要的抓手，是两个“轮子”里的一个，这一点大家始终不要忘记。投资是我们很重要的一个乘数增长的抓手，有几点需要大家格外重视：首先是在后疫情时代，希望大家要更积极地在全球范围内搜寻海外更多的标的，尤其是那些有深厚产业基础，并且在中国能有很好发展的标的。那些同时能跟国内、国外的上市公司相融合，本身估值又比较合理的标的我们现在最看重的；其次是从资金角度，我们可以跟更多政府、平台合作，向他们多嫁接我们的全球化能力；最后对于BD的投资、技术的投资、网络的投资、能够补强整个复星大生态的投资。以前我们说投资和BD是两手都要抓，但是互相之前没有关联。现在我们要清楚的一点是，一个好的投资，不仅本身可以带来满意的回报，还要能给生态带来协同性的乘数增长。我们不止是追求财务上的回报，如果这个项目本身能够对我们的已有业务有很大的帮助，能够促进BD，那也是一个好的投资。一定要把

投资作为我们乘数发展很重要的一个抓手，千万不要把复星的核心能力丢了。

### 第五，BD抓手

今年的神来之笔是复星商社。要实现乘数效应需要有一些抓手，复星商社就是实现复星乘数效应很好的抓手，因为复星商社可以把很多不相关的业务串起来。商社的发展需要大家都有生意的感觉。我们希望培养的人是做生意感觉的，能做事的。这背后是琢磨人、琢磨客户，客户到底需要什么，生意的感觉非常重要。

有了以上的五个抓手之后，我们就形成了我们自己的FES系统。我们要学习外部的企业，但绝对不是要照搬别人的模式，我们要做出复星自己的特色。在FES里我最看重的，是两样东西；一个“E”是企业家精神（Entrepreneurship）。与企业家精神相关联的，就是我们要形成让企业家在复星这个平台上能充分发挥的复星基本法、工具、激励体系、管理工具等，这是我们要完善的。第二“E”就是复星大生态（Ecosystem）。FES最核心的，是这两个“E”。

所以从人与组织的角度来说，一方面我们要设立多层级的全球合伙人体系，同时对于有意愿更进一步发展的精英们，我们也要给他们更大的发展空间和舞台。我们要进一步优化内部的创业机制，让他们在复星能有更多实现自我价值提升的机会。所以，我们再次强调要完善A、B、C角的设立机制，也要更多地使用年轻人，让年轻人有成长试错的机会。

对于所有复星人来说，尤其是腰部和顶层的同学们，其实每个人都同时承担了三种角色：第一个角色是你一定承担着股东授予你的管理角色，某种角度来说你就代表股东在行使决策。第二种角色是你肯定也有教练的职能，你要教别人去做事。第三种角色是球员，你可能随时要躬身入局，亲自上战场。我希望大家都要同时做好这三种角色，该做教练的时候就做教练，该代表董事、股东责任的时候就肩负起责任，如果需要你躬身入局做球员的时候，你也要果断地去做。我们共同努力！



# 汪群斌：打造复星创业系统 加速企业价值增长

2021年7月17日，复星2021中期会议召开，复星国际联席董事长汪群斌表示，此次中期会看到更多新人才，打法也渐成熟，对复星未来充满信心。同时，复星董事会、管理层也做出一个重大决定，让复星更加商业化，从而由个体到团体到组织，层层激发复星内部活力，让复星继续开来奔赴下一个三十年。



复星国际联席董事长汪群斌

开了一天会，大家都辛苦了，据说有四五千名同学线上观看，还有十几个直播分会场，在此我对在座的和线上的各位同学道一声感谢：“大家都辛苦了！”

最近一段时间，就像启宇讲的，我们学习各种各样的新理论都学“晕”了，但其实学习一般都有这个“晕”的过程，也就是混沌过程。在这其中却往往可以理出一些重要思路，今天我整理了一些想法，和大家分享以下几点：

## 复星接下来的目标是实现高速价值增长

我们和广昌创业，初心是“修身、齐家、立业、助天下”。

这个“助天下”，就是广昌说的三个“坚持”——要坚持做对的事、难的事、需要时间积累的事，持续为社会创造价值。

展望未来，我们希望复星创造价值的表现可以更优秀，可以为社会更快地创造更多、更大价值。因此，对复星的商业组织及商业生态发展，非常重要的一点就是可持续的高速价值增长。

其实，从全球来看，增长的机会并不稀奇，但把握增长机会的能力十分重要，要把握增长机会需要依靠两个东西：

一是人才，特别是有创业精神和企业家精神的人才，未来我们要加快裂变创业型的经理和人才，为增长提供坚实的组织保障。

另一个是系统，系统可以帮助我们组织运作更合规有序，实现稳健、快速和可持续发展。

## 复星选择伟大 就更要加速跟上时代 拥抱互联网

复星选择伟大，致力于成为世界上数一数二的伟大企业，希望通过我们的努力让越来越多的人健康、快乐、富足地活到121岁，也让我们的企业持续发展至少121年。

后来发现，国内外很多企业已经超过121岁了，所以我们还希望超过121岁的企业可以再发展121年。

我们将复星定位为“创新驱动的家庭消费产业集团”。

这其中，家庭消费是关键词，让家庭消费能升级的能量来源是创新，而在这个时代，创新就必不可少要与互联网关联。

随着人工智能发展，智联网时代业已到来。

这个时代的头部企业，无论是消费互联网企业还是产业互联网企业，增长速度和整合速度都非常快，领先企业往往能实现“赢家通吃”。我们要赶上他们的步伐，追上这个时代，最关键的还是要加快速度成长。

增长，首先是一个认知的问题，复星国际过去十年的营收和市值的增长率并不特别高，原因可能出在我们对增长的认识。

过去我们增长目标一直是确保

ROE15%，挑战30%，这导致我们的市值也基本围绕这个增速增长，但现在我们要调整，我们认识到增长比ROE重要，必须用互联网的增长思维而不是投资思维来看这个问题。

成功的互联网企业最近十年都是百倍、千倍增长，我们也与时俱进地对调整了复星的目标，对成熟企业的增长要求是“361”，确保30%，力争60%，挑战100%增长。

对孵化企业的增长要求是“123”，确保100%增长，力争200%，挑战300%。明确高增长目标，也可以反过来促使团队积极打开思路，寻找甚至创造各种增长机会，推动组织快速发展。

## 围绕增长 我们要打造一个符合复星实际的复星商业系统

围绕增长，我们要打造一个符合复星实际的复星商业系统，将过往好的实践沉淀下来形成我们的系统，用系统去指引的实践。

复星商业系统，首先不仅仅是一个产业运营系统，而是一个“深度产业运营+投资”双轮驱动的系统。

其次，经过和广昌讨论，这个系统还应该有两个重要特点：一是应该是一个创业型系统，体现和鼓励企业家精神。同时，是一个生态协同系统，体现和推动复星体系内生态协同。

我们借鉴了很多优秀企业的理论和实践，结合我们过去实践中积累和沉淀下来有益的知识理论，我们认为复星商业系统应该包括5个方面内容：

首先，最重要的是增长。我们追求持续性的高速价值增长；

第二是组织。高速的价值增长离不开组织支撑和保障，这里组织由人才、组织、机制、流程、系统和文化等方面构成；

第三，生态协同也是复星商业系统的重要组成部分。复星商业系统是源于中国全球化，面向更多To B和To C产业的系统；

第四，我们的系统还特别强调风险控制，风控是1，业务是后面的0；

最后，精益运营，通过持续迭代精益运营系统，提高我们的运营能力。

## 迈向121 复星组织能力尚有不少提升空间

目前看我们的组织能力还有不少提升空间：

一方面是继续加强顶层设计，阵型配齐；另一方面是从客户视角出发来建设，进化和审视我们的组织，推动相关条线建设，特别是小优作战单元的发掘与建设。

具体到条线建设，我认为战略条线要加强和执行的链接，加强和市场、客户等方向的链接，加快反应速度。

投资条线已基本理顺，未来要继续进化。

COO条线要加强顶层设计，但顶层设计一定不能“头重脚轻”。顶层组织一旦搭建完成，就要快速参与到一线实体企业的相关条线建设，做实做专第一级COO体系，和价值创造与增长挂钩。

同时，要发掘和加强直面客户的小优作战单元建设，目前在裂变方面做得比较好的有松鹤楼和保险的金直辖，这些组织和优秀代表值得大家学习。

此外，围绕C端置顶，我们要推动“神秘访客”制度加速落地和加强相对应的CGO条线，产业互联网AMC的建设。

围绕M端置顶，我们要加强CPO条线和CPBDO条线的建设。围绕供应链，要加强供应链条线的建设。

围绕数智化，要加强CTO，CGO和产业互联网AMC的协同建设。

围绕全球化，要加强双总部双引擎驱动。

围绕生态协同，要加强组织协同机制的建设，更好的实现乘法效应。

围绕风控，要进一步加强CRO条线的建设。

围绕精益运营，要打造符合复星实情的管理纲要，通过互相讨论，互相借鉴，将好的共创、裂变、激励机制固化下来，形成制度。

最后希望在座各位都可以选择伟大，拥抱成长，以更快的速度，合法合规创造价值，让我们所有人健康快乐富足地向121岁迈进。

## 精益运营 打造复星自己的管理纲要，形成共识



精益运营 打造复星自己的管理纲要，形成共识

研究与发展 组织与人才 全面预算控制 组织结构  
核心价值观 管理大纲 运营管理和流程体系 公司的成长 公司的管理  
基本法 高层组织管理 基本法 裂变的创业经理 裂变的创业经理  
生产方式 精益创业思维 全面预算控制 基本法 裂变的创业经理  
市场营销 精益创业思维 全面预算控制 基本法 裂变的创业经理

裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理

裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理  
裂变的创业经理





## 陈启宇：对标高成长公司 变革组织持续驱动高增长



复星国际联席 CEO 陈启宇

2021年7月17日，在以“乘长”为主题的复星2021年中期工作会议上，复星国际联席首席执行官陈启宇作了“对标高成长公司，变革组织持续驱动高增长”主题报告，探讨复星作为一家即将迈入“而立之年”的公司，应该对标什么样的企业，如何在未来实现高增长。

### 增长与价值

复星讲学习增长，一定是要对标高成长企业。

企业发展十年一周期。过去十年，科技、互联网企业“为王”。

复星过去十年收入增长CAGR12%。

这个数据隐藏的挑战是什么？可持续成长力，亦即怎么实现可持续地高增长。

我们在发展的过程中对标学习过很多企业，有投资类的、运营型的，也有传统企业、互联网公司等等。对来对去，还是要找到那些实现高增长的企业的绝招，或者增长逻辑是什么。比如华为、阿里、腾讯、字节跳动、海底捞、丹纳赫，包括合作伙伴BioNTech等等。

和这些企业综合比较，我们也是很有体量的公司。但是高增长的最大挑战一是互联网综合运营能力不足，在这个时代我们慢了；二是创新产品力是不够的，高毛利的单品我们可能还没有；三是全球化能力有基础，但也还没有完全发挥出来；四是供应链还有很大的挑战，还没有到达极致；最重要的是组织保障，组织体系还在成长的过程中。

### 对标高成长公司的七大案例

**互联网医疗：复星vs.阿里、京东、平安**  
随着阿里健康、平安健康、京东健康的相继上市，互联网医疗这个市场正在形成基本的格局。今天还有机会，我们探讨成立了复星健康。阿里、京东、平安在医疗健康上没有既往的产业资源。复星是最有产业资源的，在这个条件下，我们的核心挑战在于互联网运营能力的缺乏，他们三家凭借着互联网运营能力一跃而起。

**字节跳动——算法致胜**

字节跳动也是高成长企业，核心还是在于技术算法，通过核心算法获得客户，增加用户黏性，实现新的打法。

### 新消费品牌崛起——掌握C端

从元气森林，完美日记、泡泡玛特、奈雪的茶等等，这些新消费品牌近几年的营收增长线条是很陡的。增长曲线的背后是这些企业面对C端的运营能力，直接让他们弯道超车。

### mRNA疫苗：BPF vs Moderna

“BPF”是辉瑞、BioNTech和复星。这几家公司从去年开始合作，到现在市值股价都攀升，说明市场高度买单和认可mRNA疫苗能在这次疫情控制中发挥巨大价值和作用。

这个过程中BioNTech一开始是慢于Moderna的进展，全球临床递交晚了一个月，最后弯道超车，比Moderna早一个月上市。一开始BioNTech处于劣势，企业的体量、产业资源不如Moderna，但是很快通过全球合作超车，其基础是十年积累的创新。BioNTech通过辉瑞的全球商业能力，复星的中国市场的商业能力，快速成长。现在来看，BioNTech进程上后来居上，供应上、产能上BPF联盟要大于Moderna。

### 造车新势力vs.传统车企

新势力阵营，表层基于新能源，内核是互联网思维、To C和智能驾驶。传统车企是渐进式变革，搞不好要被淘汰。当中比较特殊的比亚迪，很好地实现了从传统到新势力的转换。这提示什么？产业互联网基于实体经济还是有机会。

### 丹纳赫

丹纳赫体量大，但最近2、3年增长还是很高，在收购GE的Life Sciences业务以后市值营收出现了大的变化。其中DBS是丹纳赫创造价值的核心。

我们的FES也非常重要，但是怎么做成？怎么对标丹纳赫能把这套系统做出来是摆在我们面前实实在在要做的。

### 华为

华为的成长也有瓶颈期，2011-2013三年似乎增长不高，主要的转折点是进入了消费者业务和5G。

华为的创新和组织变革是两大致胜法宝。

### 增长举措五大思考

**C端置顶。**连通产业和用户，知道用户在哪，把用户变成会员，最终形成生态。

**M端置顶。**技术创新是核心，持续打磨产品力，打造精益柔性供应链体系。

**彻底全球化。**每个产业、每个BG，都要站在全球资源、布局、人口、结构、文化差异角度去布置一整套全球化产业运营能力。

**精益柔性供应链。**柔性，是应对互联网需求；精益，是在全球找生产制造、物流配送的最佳路径和方法。其间持续推进质量运营制度流程体系，是非常重要的提升点。

**组织保障。**高增长、高成长，要成为一种文化，要有进攻型的财务和发展型的风控。其次，建立激励增长机制、容错机制、价值创造分享机制。第三，组织不断适应高增长不同阶段的模式。最后，人才是实现组织目标最重要的保障。

从C端置顶、M端置顶、全球化、打造精益供应链、组织保障五个方面，快人一步、更新、更好；更要做到头部，占有相当的市场份额。一起为目标奋斗。

## 徐晓亮：卅载建业 复星打开 局面迎战下一个三十年

——复星国际 2021 年中期工作报告



复星国际联席首席执行官(CEO)徐晓亮

2021年7月17-18日复星国际2021中期会议上，复星国际联席首席执行官徐晓亮代表董事会作中期报告。他表示，过去这半年，最重要的时刻莫过于，带领中国人民走在民族复兴道路上的中国共产党迎来了100周年华诞。党用100年的接续奋斗，向我们生动讲述了一个伟大创业团队的发展历程。百年征途，恰是风华正茂，而即将步入第一个三十年的复星，正值青春，大有可为。

开年以来，围绕以C端置顶为核心的诸多战略任务，在集团“5+3”的全新组织架构下，各BG/AMC和下属BU、PL企业以及各职能条线的同学们充分协同，在产业运营、产业投资等各条战线均取得了不错的成绩。我代表董事会向全球复星同学表示衷心感谢。

赶了半年路，低头看脚下的同时，也要抬头看天，我们所面临的外部环境和形势有了一些新的变化。随着中美之间、发达国家和新兴市场之间的博弈日益加剧，全球化遭遇阶段性挑战。同时，“十四五”期间，国家将着重推动供给侧和需求侧的改革和升级。在供给侧，“碳中和”的目标将进一步倒逼消费、制造以及金融等行业加大对低碳和绿色产业的重视和投入，促成经济从高速增长迈向高质量发展阶段。而在需求侧，则更侧重有“消费模式转型”。最后则是要关注“七普”数据发布后中国人口面临的新挑战。

### 2021上半年业绩回顾

在此背景下，2021年上半年，复星砥砺前行，各板块业务已经逐渐步入正轨。C端置顶成效显著，新增1200W+会员。而在M端，以复星凯特CAR-T细胞治疗为代表的一批新产品成功获批或上市。同时，42家成员企业推出共创好产品，同比增长超过100%，生态乘数效应正在显现。产业投资方面，上半年完成了浙江万盛、印尼焦炭、时尚Sergio Rossi等12个项目的签约及/或交割。

在组织进化方面，质量运营流程AT等一批新部门建立，企业ABC角/CXO人才引进战役持续深入。在机制保障上，重新梳理了集团会议体系，同时也完善和进化了集团总部到BG/AMC，BG/AMC到BU、PL的授权原则和机制。

各BG/AMC和总部职能条线的工作也取得了积极成果。

健康BG成立疫苗事业部，推动复必泰疫苗的本地化生产及商业化再进一步。同时，苏可欣、汉立康、汉曲优等实现放量销售，复星健康也完成了600多人的团队搭建；

快乐BG多点开花。上半年，豫园股份内生增长同比显著提升，珠宝门店、松鹤楼面馆等继续扩张。外延发展势头同样不俗，舍得上半年净利润大幅增长，金徽在生态BD上不断突破。复星旅文的业务表现开始正向回调

银保各项业务稳步推进，

智造BG同样收获不少，南钢在创新领域表现亮眼，16个联合研发中心建立，新授权专利107件同比增长98%。FFT的新能源汽车和动力电池业务，首获理想汽车上亿元订单。

科金方面，上半年经营提效明显。H&A和Naga等海外项目获得快速增长，复星锐正上半年完成7个新项目的交割，多个存量项目实现快速增值。国内运营企业，在资管、财富、投行等各条战线的腰部裂变和团队建设中，成果显著。

蜂巢AMC，在“两集中”的新形势下，蜂巢大中华区成功获取上海徐汇和苏州太湖两大蜂巢项目，同时完成4个股权项目的签约。海外蜂巢上半年主动请战，在新加坡建立融资总部。投资端完成了Kiroro等多个项目的签约及/或交割。此外，米兰等多个项目的建设和运营工作再进一步。

股权投资融资AMC目前在募基金规模为470亿人民币？，有实质性进展的基金达到11只，合计约187亿人民币？。13只处于投资期的基金完成了32个项目投资。同时，也完成了各层级CIO体系的初步搭建，并成功向各BG输送多名投管人才。

产业互联网AMC上半年成功完成了组织和机制从0到1的建设工作，同时，为其他BG、AMC和各产业引入数十位互联网人才，进一步增强了复星产业互联网的人才厚度。

在职能条线上，HR方面，成立合伙人管理委员会，搭建人才盘点和继任计划机制，并推动了22家企业完成组织裂变方案的设计。同时，积极引入24位企业ABC角、CXO层级以上人才。

财务方面，复星国际上半年完成了5亿欧元债和10亿美元债发行工作，在中资高收益产业债券发行人中排名第一。复星高科层面完成136.5亿人民币？公开市场债券发行。

智能科技条线联合字节跳动在复星内部试点AI应用，产业运营条线建立了BG层面的新品评审制度，进一步规范产品管理流程。风控条线持续发挥“纪检委”作用，完成182个审计项目，识别161条重大风险。

董事办、战略及各区域办在继续推进海外抗疫工作的同时，在集团自上而下的1+2+7战略规划和会议体系进化等方面，同样做出了积极贡献。战略赋能条线在疫苗战役、重大活动、公共事务与媒体关系等方面持续提供有力保障。

有成绩有收获，也会有痛点。在这里，我们也从各个层面和维度反馈的诸多痛点当中，总结出了一些共性问题：爆品少、融资难、收益低、人才少等。（下转第14版）



(上接第13版)

## 2021下半年打法

既然有痛点，就得有思考。上半年，围绕一些核心维度和关键领域，集团层面在大大小小的经营会议上，进一步迭代和进化了过去的战略思考，为接下来的工作指明了方向，明确了打法。

首先还是要以“成长”作为最核心的发展目标。各个产业要设定高成长目标，力争30%，挑战60%，思考100-150%，



豫园最让人安心的是绿波廊、南翔馒头店、松鹤楼等餐饮店带来的烟火气

通过高速增长实现行业数一数二。同时，还要明确行业排名，通过持续赶超，提升行业排名和行业地位。此外，要关注并加强对C端置顶、内部生态BD等非财务性核心指标的持续关注和考核，确保成为“全科生”而非“偏科生”，从根本上建立复星的护城河。

关于C端置顶，要转变思路，“直面客户”，打造人货场。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有的放矢。对此，所有复星的同学要形成共识。

基于直面客户，我们需要更好地夯实产品力，满足家庭客户个性化需求。通过创新引领，助力M端更多进入无人区，建立高壁垒。在产品、模式、研发和管理等多个维度，建立覆盖全员的创新主体、创造积极容错的创新文化，搭建持续迭代的创新机制。

无论是C端客户，还是M端产品，都离不开精益运营。要高度关注运营质量体系建设，聚焦产品质量、客户满意度和流程

效率持续提升，同时也要找到最小利润核算增长单元，通过三级裂变和配套激励机制，推动业务乘数增长。根本上，我们要有一套符合复星精益运营需要的FES商业系统，这将会推动我们的“双轮”更好地转动。

各BG/AMC根据年初制定的战略，同时结合董事会上半年的最新思考，也分别制定和修正了自身发展的战略。

健康BG在C端，构建了医疗级、一站式、全场景的复星健康生态，提供直面垂直人群或疾病领域的全健康周期解决方

案。同时，在“M端登顶”层面，健康BG将继续坚持多维度布局、丰富具有差异性的产品矩阵，包括前沿科技产品、医疗专业赋能消费级产品及创新产品等。

快乐BG上半年围绕“C端置顶”，加快東家、TCP、百合等快乐平台建设，同时积极对接星选。下半年，快乐BG将着重进化管理模式，更好的直面客户，从客户体验全生命周期入手，完成产品设计、营销沟通、供应链服务、客户服务体系、会员管理的闭环。

银保BG上半年在产业运营上持续深耕，推出了多个创新型产品。下半年，银保BG将针对细分客群匹配产品和打法，构建用户体系，推动“C端置顶”战略落地。而在生态融通方面，银保将继续推动与复星生态企业的产品共创，并为集团各产业提供更多金融服务。

上半年，科金BG聚焦C端，打造了线上线下联动，境内境外融通的To C财富管理业务。下半年，科金将重点推进与集团产业的生态BD，进一步提升针对集团各板块的资本服务能力。与此同时，还将加大



出圈的三亚·亚特兰蒂斯夜场水世界



狼队球员考迪进球后的庆祝

推动科金内地、香港与海外核心企业，在产品、服务协同方面的路径探索。

智造BG上半年抓住大宗商品价格大幅上涨的有利时机，挖掘生产潜力，实现高产，多项指标打破历史记录。下半年，智造板块将聚焦M端能力打造，围绕产业链的“强链、补链、延链”进行投资。同时，聚焦碳中和、产业互联网等大赛道，进一步强化全产业链的联合作战能力，实现M端登顶。

大中华区蜂巢上半年围绕“C端置顶”与“M端登顶”，在“投融资管退”全生命周期持续发力，完善资金闭环、打磨蜂巢产品、深化产业运营。下半年，将坚持“精益运营”和“高速成长”，通过升级投资打法，提高产品开发和产业运营能力，为G端、B端及C端用户实现价值创造。海外蜂巢基于“双总部、双平台、双投资”的战略布局，实现了新加坡融资总部建设、PE投资团队建立、大项目投融资的突破。下半年在保障业务目标达成的同时，着力推进“场景+数据”的战略升级，启动海外蜂巢全球化能力打包、引战及IPO。

投融资AMC围绕年初提出的“投资赋能业务增长”，在C端置顶和M端置顶方面持续赋能产业补强。下半年，将重点聚焦提升具有复星特色的投资能力，聚焦“四高”投资标的，深化“3B+11”的投资打

法，优化产业布局，形成有复星特色的产业地图。

产业互联网AMC，下半年将更好地推动各产业拥抱互联网技术和互联网模式。通过搭建产业互联网生态闭环，构建全景数字生态，总结推广优秀互联网组织模式和运营方法论，赋能各产业持续提升流量获取、用户运营、产品运营和技术创新能力，同时推动线下产业线上化、数智化，插上互联网的增长翅膀。

复星的同学，在复星人持续不断的努力下，我们即将走完第一个三十年。

从中国动力，到全球化，再到中国全球双向对接，在改革开放的历史进程中，我们奋勇向前，不断拼搏，从单一业务发展为覆盖健康、快乐、富足和智造的家庭消费产业集团，从38000元人民币的创业公司成长为福布斯全球500强企业。步入而立之年的复星，一路走来，着实不易。

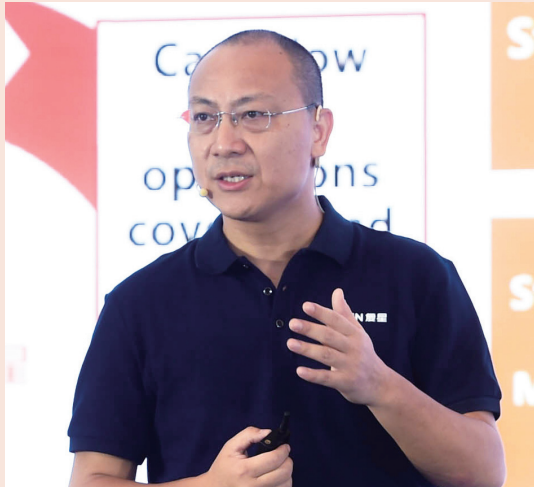
然而，在国家“两个一百年”的进程中，在民族伟大复兴的征途里，在“修身、齐家、立业、助天下”的初心前，三十年的复星还很年轻，我们还有很长一段路要走。就像总书记所说的那样，“道阻且长，行则将至，行而不辍，未来可期”。

为了更好地迎接下一个三十年，为了让全球家庭生活更幸福，也为了让更多人健康、快乐、富足地活到121岁，让我们继续奋斗，共同成长，一起加油！



东方生活美学是复星快乐的另一层意义





复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星首席财务官龚平：用不同来源的资金匹配不同需求，才能让进攻型财务服务好各项业务



复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星首席人力资源官潘东辉：我们要提升员工在复星的体验感，这样才能提升员工的使命感



复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星首席投资官唐斌：复星投资要坚持全球化能力，还要强化融资能力，实现投退平衡

## 龚平： 五大战役输送弹药 打造进攻型财务

文|项杨博

从战略财务角度，为了下半年更“精明”投入，我们通过五大战役输送“弹药”。

### 战役一：推进中国+全球“双轮驱动”投资落地

2020-2021年出现了非常好的控股并购窗口，抓住疫情窗口期，在大型优质海外标的方面再发力。利用全球网络寻求优质产业标的，配套政府、国有资本资金来源，通过“飞轮效应”达到双赢目的。

### 战役二：由内而外深度对标丹纳赫 打磨FES体系

对标丹纳赫，是看赛道选择、组合策略、精益求精、市值管理、供应链优化。搭建“FES”大框架，就是Fosun Excellence System。现在FES还只是概念，接下去6个月，各条线、各业务单元要由内而外，扎实落地复星“中国丹纳赫”故事。

### 战役三：建立COO运营体系 保障可持续增长

COO和AT双体系联动，AT从战略层面识别什么是正确的事，COO体系确保以最佳方法做事。

### 战役四：财务条线组织进化

2021年上半年基本完善资金和资本市场委员会运行机制，新建战略资本部，统筹全集团资金资本市场，强化资本市场和投资者关系。CFO以上级别财务高管至少18人组织变阵，仍有很大进化空间。

### 战役五：权益融资战役

潮水退去，大家发现复星不仅穿裤子，甚至西装革履。复星各项业务已到达价值呈现点，要狠抓运营，抓紧进入正向循环。经营提升带来运营现金流提升，通过权益融资提升权益估值，进一步提升评级、降低融资成本，最终形成资本和资金的良性循环。

利用不同属性资金支持不同事项：政府资金推动并购，财务投资人资金推动业务成长，资本市场资金做管理层激励。这个正向循环是当下最好策略。

计划以资金资本市场委员会为抓手，大型顶级交易对手相对集约化管理，建立“1+3+N”协同机制。

第一步，钱在哪？银行子公司、保险资管、政府基金、际头部投资人及头部私募机构仍是主流玩家。做权益投资，考虑不同来源资本的偏好及复星自身需求来做匹配。

第二需确保有审核机制完善。建议的决策流程在推进中，这是一个。第二个是大融资团队和人才队伍建设。目前进攻型融资财务人才有很大缺口。

## 潘东辉：未来十年 复星打造共创业共享成 果的智慧生命体

文|项杨博

2020年，复星为实现业绩高增长，聚焦组织人才管理，全球化高效组织、良将如云的人才梯队建设仍面临挑战。复星管理者对变革、倡导利他方面仍未从灵魂深处认同。

为客户创造可持续性价值，复星要开拓组织能力蓝海，未来十年我们提一个目标：

强化共创、共享的组织意识，在全球构建以复星合伙人、创业经理、卓越员工为原动力的，强耦合、自驱动的智慧组织生命体，达成业务十倍、百倍、千倍增长。

我们业发展出复星特色组织能力模型1.0版，以共创业为核心，聚焦高速增长、杰出领导、全球生态、卓越运营四大模块，同时结合客户满意、数字智能、风控合规战略重点开展组织诊断与迭代。以此为指引，我们需要从组织进化、体系迭代、梯队强化、员工体验四个破局点开展下半年组织变革。

组织进化，要站在全球化视角梳理BG/AMC定位与管理模式，配套合规、高效运营的职能设置及授权机制，也要识别直面客户的最优最小经营单元，探索客户置顶的倒金字塔组织架构。

体系迭代，构建复星基本法，打造支持COO质量流程运营体系、深度对标丹纳赫、以企业家精神和生态系统为重要关注点的具有复星特色的FES体系。同时，以COO/CPO/CRO/CTO等为CXO团队补强，引领管理体系迭代多路并进。

梯队强化，管理者要转变思维，人才梯队适度前配、高配、增配，尤其顶层ABC角的专职化要体现在薪酬奖惩中。在人力资源体系，聚焦合伙人、创业经理、最优最小经营单位管理者、高能级卓越员工等关键人才，借鉴投资与运营思维设置首席人才延揽官、首席人才运营官，同时，对我们的年轻人才要“多中选好、好中选优”，在实战中让他们脱颖而出，星再生计划即将启动21天封闭训练。

员工体验，强调共创业、同分享，在目前员工体验基础上，通过及时激励、中长期职业规划等方式让员工体验感更上一个层级。此外，今年中期会最重要的，是复星管理层达成共识，一致提出，要让复星员工在复星全生态中实现职业自由、财务自由、身心自由，只有这样，复星员工才会把个人使命感与复星使命感紧紧链接在一起，所有人会为了复星提出的“为全球家庭智造幸福生活”的战略目标而奋斗，从而使得我们每个人的工作更有意义。

组织机制进化，一切举措都是为了共创业、高增长，为客户、为社会创造价值。

## 唐斌：回归投资初心 坚持投退平衡才能 助力高增长

文|项杨博

投资条线分享四点：初心、纪律、能力、抓手。

### 初心：回到投资的初心。

投资的初心是什么？复星是赚钱之外，赚成长、乘长。复星国际在估值方面有很大潜力，怎样挖掘潜力？我们强调“361”：30%确保，60%力争，100%挑战乘长。投资是“双刃剑”，做得好企业成长，做不好企业灭亡。复星投资人员500多，用好投资之剑，就要回归投资纪律。

### 纪律：投资有舍有得，收回来、打出去，才更有力。

投资不只“进”，还要“退”。投资了舍得酒业，我们更了解“舍”和“得”的真谛。

之前，复星有“为投而投”。复星生态渐具规模后，杜绝为投而投要做到两点：第一，思考项目有没有五倍、十倍增长？要为卓越而投，不能为平庸而投；第二，团队跟投。

持续性投资，一是用10块钱买100块钱的东西，这是典型的巴菲特“捡烟蒂”型投资。第二，成长型投资，10块钱通过发展涨到100块，100块时卖出10%，回来10块钱，或通过资本市场融资，拿回10块钱，再去发展业务，舍得、金徽可以算这样的案例，是投退平衡型投资。第三，减少红灯项目和低效增产，监测这点的关键是“退”得好，拿更多资金去投资。

### 能力：产业投资对标丹纳赫，PE/VC对标高瓴、红杉，保险+投资对标泰康、平安。

3“B”1“I”，是复星的独特打法：我们可以孵化、Buy、BD，但3“B”之后，最核心的是Build的能力。也可以做投资，但投资后的核心是Empower能力。FES，“E”包含6个“e”，投资、商业、运营，是推动复星独特投资能力、运营能力很重要的抓手。

### 目前推动投资能力和投退平衡已有的五个重要抓手（Action）：

- 1) 投退平衡。只有退，资产才能增长。
- 2) 融资能力。股权融资、直接融资是复星很大一个痛点，这方面兵力部署薄弱。
- 3) 全球化。全球化是复星很重要一个能力，资产端、负债端如何布局？
- 4) 基于FES体系完善FIS工具包，通过总结经验和已有体系完成工具化和升级。
- 5) 人才组织升级。当前人才体系是典型金字塔结构，头部不足。要向扁平化、精英化升级。愿与所有复星人知行合一、共同乘长。



# 宝宝树 X 复星幸福生态联盟成立 三生万物制胜新时代

◎文|丁晓娟

7月15日，第21届2021中国孕婴童展（CBME）期间，宝宝树在沪举办“三生万物”宝宝树2021年战略发布会。宝宝树首席育儿官、奥运5金冠军吴敏霞现身发布会，点亮火炬，为母婴行业加油。

## 生命、生态、生意“三生万物”

三胎政策的出炉，让母婴行业有了新刺激。复星全球合伙人、复星国际副总裁、宝宝树联席董事长高敏，首次诠释“三生万物”：

生命。照护母亲从备孕到孩子出生三周岁内第一周期。

生态。打造宝宝树“母婴家庭幸福生态”，拓展宝宝树服务版图。

生意。以利他之心，赢得合作。

2019年数据显示，我国约有5000万难孕难育人群，宝宝树联手复星健康共建辅助生殖联盟，涵盖备孕测评、方案定制、机构服务等提供一站式解决方案。

面对“鸡娃”焦虑，宝宝树构建互动型早教场景，提供快乐、科学早教。

高敏表示，“任何家庭都要追求健康、



宝宝树 x 复星幸福生态联盟成立

快乐、富足，宝宝树因此提供全生态解决方案”。宝宝树与复星旗下复星商社、健康、蜂巢等多产启动“宝宝树X复星幸福生态联盟”。横向联合复星生态，垂直贯穿母婴消

费全生命周期，包括让妈妈用户变为宝宝树平台的KOL，让妈妈成为宝宝店主等。

## 新人群、新沟通、新场域

打开市场，必须匹配“新人群”需求。他们是互联网的一代，酷爱从网络学习新知。宝宝树因此推出备孕优品、孕育陪伴、家园共育计划，通过专业内容俘获母婴新人群。创新与用户沟通方式，推出《中国ZHI造》、百万派发、第一单。

新场域，宝宝树建立品牌投放评估系统，实现营销效果全链路追踪可视化。推出社群代运营和抖音直播代运营服务，撬动增长新渠道。

## 母婴行业高质量发展行动倡议

实施企业标准“领跑者”制度，是党中央、国务院交办的一项重大任务。在中国质量万里行品质提升工程执委会指导下，宝宝树正式启动“母婴行业高质量发展行动”倡议，甄选行业领跑者，联合主管部门修订母婴领域标准，建立母婴行业消费者投诉受理三方公共服务平台。

高敏表示，“宝宝树获得复星、阿里巴巴、好未来这么多中国顶尖投资机构青睐，皆因宝宝树在母婴垂直赛道的领跑能力及庞大的C端用户基础”。

# 佛山复星禅诚医院全新更名 将加快大湾区布局

◎文|陈琳

2021年7月，复星医疗旗舰医院佛山市禅城区中心医院正式更名为——佛山复星禅诚医院（简称“佛山禅医”）。

1958年，佛山禅医建院，从一间仅10张病床的小诊所，历经半个多世纪艰难探索、数次更名，通过坚持不懈的创新变革，发展为如今拥有1200张床位，年门急诊量260万人次，年出院量近6万人次，医疗服务质量与市民口碑与日俱增的JCI国际认证三级甲等综合性医院，也是复星医疗的旗舰医院。

63年间，从援非援藏到对口帮扶，从抗洪救灾到医疗保障，从抗击非典到再战新冠，佛山禅医始终秉承“诚信仁容 精进卓越”的办院宗旨，弘扬“禅者修心 医者救人”的就诊精神，以人民健康为己任，在医疗品质、服务规模、人才队伍、文化内涵等方面不断提升。秉承高度责任感，坚持承担急救、医疗、公共卫生突发事件等任务。

如今的佛山禅医，连续多年排名广东省卫健委“全省大型综合医院满意度”前三，被评为广东省白求恩式先进集体；在艾力彼医院管理研究中心发布的“中国医院竞争力榜单”中，连续3年蝉联全国非公医院竞争力排行榜第一。

## 抗疫一线召之即来的佛山禅医

2021年5月21日，广东发生输入型新冠变异毒株引发的新一波疫情。佛山禅医冲在抗击新冠第一线，再次展现“召之即来，来之能战，战之能胜”的气魄和

实力。截至6月30日，医护派出超2700人次，完成近60万人次核酸采样，成为佛山采样量最多的医院之一。2020主动请缨驰援武汉的张海玲再次奔赴一线。

疫苗接种同步。佛山禅医开设总院防保科、城南社区卫生服务中心、番村社区卫生服务中心、里水社区卫生服务中心、吉宝物流临时接种点5个新冠病毒疫苗接种门诊。

## 多层次对外医疗援助延伸公益服务

2018年至今，派出多批骨干医生、药师深入凉山、山西、陕西等地支医送药，与多地基层医院建立医联体，通过精准帮扶、人才培养、派驻专家、建立绿色通道和双向转诊通道、联合义诊等提升基层医疗水平。

2005年，佛山禅医志愿服务队成立，是佛山卫生系统率先成立的义工队伍之一，累计服务超3万小时。疫情期间，佛山禅医作为广东省首批57家开设发热门诊的互联网医院之一，日均问诊量占全市10%。

## 大湾区布局按下“快进键”

佛山禅医国际妇儿中心计划开设18个病区、20多个专科和550张床位，设有高端围产医学中心、妇女保健中心、儿童健康中心。

在“推间盘、排石、生宝宝”原有的“禅医三宝”品牌专科带动下，陆续完成

国家“胸痛中心”“卒中中心”“心衰中心”“省级母婴友好医院”等一批学科内涵建设提升。

目前，正加快肿瘤精准防治中心、普外医学部、心脏中心、中医药康复医学部等新品牌学科建设。在已有的15个重点和特色专科建设中，中医妇科获“广东省十三五中医重点专科”和“佛山市十三五高水平医学重点专科”，妇产科、脊柱外科、心血管内科、神经内科、普通外科被评为“佛山市重点专科”。

“佛山禅医接下来还将引入达芬奇机器人等高尖端医疗设备及诊疗项目”，复星医疗总裁、佛山禅医院长胡航表示。作为辐射华南地区的高品质三甲医院，佛山禅医见证并亲历了分级诊疗与医联体建设从诞生到遍地开花的发展之路。

胡航表示：“医院在科研教学方面也不断突破，依托广州中医药大学临床医学院及临床研究中心，加快建设国家住院医师规范化培训基地，通过国家药物临床试验机构（GCP）资格认证、ISO15189质量管理体系认证，并成功申报两项国家自然科学基金立项。目前，禅医通过打造住院规培、临床技能培训中心及医学模拟培训中心，将形成以医疗为中心，以教学和科研为支撑，‘医、教、研’三位一体的协同发展模式，不断提升社会办医教研综合实力，为医疗行业培养和储备更多高层次专科人才。”

佛山复星禅诚医院，更名意味着新局面。直面新局面，大胆创新不停步。

# 复锐医疗许可复星产业 授出长效肉毒素产品 聚焦复锐中国

◎文|韩洁尘

7月14日，复锐医疗科技宣布，其全资附属公司复锐医疗科技（天津）有限公司（以下简称“复锐天津”），与复星医药全资附属公司上海复星医药产业发展有限公司（以下简称“复星产业”）订立再许可协议。复星产业有权授出Revnance有关RT002的相关专业知识及专利，并授予复锐天津在中国大陆、香港及澳门引进、使用、销售及商业化RT002美容适应症（包括但不限于中到重度眉间纹）的许可。

复锐医疗科技是复星医药控股子公司，2017年9月19日在香港上市，是第一家在香港联合交易所主板上市的以色列公司。其核心子公司Alma Lasers是全球领先的能量源外科和医疗美容设备提供商，服务全球90多个国家和地区。

Alma Lasers的旗舰产品有激光脱毛、美体塑形与紧肤、注射填充，以及FDA批准的首个、也是目前唯一用于自体脂肪移植的能量源设备。

长效肉毒素RT002，是基于Revnance的专利赋型肽技术和神经毒素，独家开发的高效、长效神经传导阻断剂，可用于医美适应症及多项潜在治疗适应症。临床试验表明，该产品有更好的安全性。

复锐医疗科技首席执行官Lior Dayan表示：“RT002将丰富公司注射填充产品线及产品组合，其中一项临床试验旨在更有效治疗眉间纹。引入RT002，将提升Alma和复锐医疗注射填充业务间的协同效应。”

复锐医疗科技董事长刘毅表示，“通过内部资源整合，聚焦打造复锐中国。复星医疗将持续自研及合作外部，致力成为全球美丽健康行业领军企业。”



人民日报 讲述海鸥表“中国制造”故事

文|杨子岩 谭涵文

成立于1955年的海鸥表，是为响应国家“填补工业空白”的规划而建。中国第一只手表、第一只自主设计机芯手表“东风表”、第一只出口手表“海鸥表”……

为了一颗中国“芯”，海鸥用波澜壮阔的66年历史，展现了一部“为国家”、“为民族”挑战不可能、自强不息的奋斗史，可以说海鸥成长直至展翅高飞的66年，就是中国手表工业发展壮大的66年。

近日，《人民日报》记者走近海鸥，采访还原了海鸥表从建立到比肩国际高端技术水平的历程。以下是报道原文：

2019年，豫园股份通过旗下汉辰表业集团，将海鸥表及上海表两大国民腕表品牌纳入豫园股份快乐品牌大家庭，形成国民腕表双品牌战略格局，海鸥也因此品牌、产品和渠道上得到全方位赋能，焕发新机。在过去的2021年上半年，海鸥在各方面都有着抢眼的表现。

品牌上，海鸥以全新品牌团队推动品牌体系重塑建设，在落地营销项目中传递品牌新声。不仅现身首届中国国际消费品博览会，也进入流量前视视野——薇娅直播间，直面消费者，展现“中华老字号品牌”的全新活力与生机。

产品方面，海鸥的产品设计创新力也得到行业认可，先后斩获2021CADA日本概念艺术设计奖铜奖、第五届国际环保公益设计大赛铜奖等行业设计大奖。

而在渠道上，海鸥持续搭建完善To B



人民日报海外版头版刊载“追赶时间，海鸥展翅翱翔”

Thomas Cook 托迈酷客贺 180 周年 国际版 App 上线

文|时羽扬

7月18日，在上海黄浦江畔的“酷客号”游轮上，复星旅文旗下旅游品牌Thomas Cook托迈酷客迎来180周年庆典。庆典以“美好生活，从心出发”为主题，邀请各界伙伴共同见证托迈酷客生活方式平台上线一年来的成长，并宣布Thomas Cook国际版App正式上线。

180年前，创始人Thomas Cook先生包租一列火车，将500人从莱斯特送往拉夫堡。这次史无前例的远足后被公认为世界第一次商业旅游活动，并由此创造了“度假”这一概念，Thomas Cook也由此被公认为近代世界旅游产业鼻祖。180年后的今天，在Thomas Cook托迈酷客生活方式平台上线一周年之际，古老品牌插上数字化翅膀开启了全新征程。

复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星旅游文化集团董事长兼CEO钱建农表示，复星旅文用科技赋予Thomas Cook新生，使其成为复星旅文生态重要一环。

上线一周年成长迅速 托迈酷客生活方式平台新版发布

2021年上半年，托迈酷客生活方式平台已实现约4.2亿元人民币成交额，截至2021年6月30日，已拥有150万下载用户，高峰月活跃用户超百万。平台高速增长，2021年上半年GMV较2020年下半年环比实现3倍增长，App下载量环比增长172.7%。

一周年之际，托迈酷客生活方式平台



“酷客号”游轮上的 Thomas Cook 180 周年庆典派对

新版发布——视觉全新，增设行程数字化、会员互动、商家生意平台、酒店品牌专区及分销联盟功能。平台的个性化定制，还能帮助顾客快速适配度假方案，满足亲子、新婚、潮流达人各类用户多元化需求。

度假区模式提质 目的地数字化运营潜力初显

以三亚·亚特兰蒂斯为例，通过行前定制度假方案、行中激活一站式吃住玩购等20多款专属权益、行后享额外积分，平台将服务线上化、体验线下化完美结合，让用户全身心沉浸出行愉悦。平台上线后，为到店服务带来5倍增长。

复星旅文副总裁、首席数字官、托迈酷客集团总裁龚飞鹏表示，“服务行业终端是体验，多元场景融合是大势。一年积累，我们发现过半用户在平台上购买生活物品，反映出客户对平台‘旅游+生活’属性的认同。未来，平台将引入更多伙伴，丰富业态，提升体验。”

机场店升级项目已经完成初步空间设计。据了解，此后的门店升级将以此作为旗舰标杆全面推进。（原文刊载于“人民日报”）

托迈酷客国际版App上线 静待国际业务复苏

随托迈酷客国际版App由中国技术团队打造，是海外旅游创新力作。

国际版App围绕“短视频+社交平台”形式，结合社交媒体、旅行产品及平台运营经验，通过达人分享、新鲜玩法种草、旅游合作伙伴拓展等，激发用户种草、下单、体验分享，形成交易闭环。

FOLIDAY生态品牌集中发布 平台上新惊喜不断

托迈酷客生活方式平台与线下业态无缝衔接是一大特色。

复星旅文旗下Cook's Club、Club Med、丽子拾等多品牌在托迈酷客APP首发。

源自希腊、专为新世代旅行者设计的潮流酒店及度假村品牌——Cook's Club召集国内头部电音文化品牌“网易放刺FEVER”，携手东华大学服装与艺术设计学院，以“白色浪潮电音派对”形式在中国发布。品牌进入中国，预计2021年末首开桂林Cook's Club、重庆金佛山Cook's Club。

复星国际董事长郭广昌表示：“作为复星在旅游垂直领域的核心C端线上入口，托迈酷客生活方式平台能让Thomas Cook延续它的品牌传奇，引领全球旅游度假业不断创新。”

复星时尚首创 BOND on BUND 平台 携手DIA 让中国创意人才跨界互动

文|H2O



BOND on BUND，潮酷首发

7月30日，由DIA Creative旗下TUBE Showroom发起，BOND on BUND联合主办的以“溯源(Tracing Origins)”为主题的圆桌论坛在复星艺术中心举行，展开了一场有关独立设计师品牌知识产权保护的对白。

本次论坛由两场圆桌讨论、一场主题讲座和Open Mic组成，商业领袖、法律专家、媒体同仁、渠道伙伴对冲意见，回答关于知识产权受挑战的问题。

圆桌论坛主题立意溯源(Tracing Origins)，意为沿着传播与消费两个路径，为从业者厘清：如何在现有法律法规及平台规则下，找到最适合自己的发展路线及维权策略。

手撕海报墙 开局不俗

重组拼贴公共渠道收集的侵犯知识产权素材，拼贴画以原创“COPYCAT”猫咪覆盖，来客手撕拼贴画，寓意撕开山寨面肌，现场天然成型“手撕海报墙”展览。

开放麦 放大维权声量

麦克开放给需要发声的人，讲述维权观点或经历。Short Sentence的设计师兼主理人管林参与讲述。

DIA Creative公布上海时装周2022 春夏计划

主题围绕未来美学新浪潮，拟10月上线电子订货系统和小程序，带来全新SHOWROOM体验，公开发起Talented TUBER设计师品牌合作计划，为买手和业内人士打造Press Day。DIA Creative主理人Zemira公开“城市游牧”企划，首站成都，开启2022春夏CLUB ADVENTURE新篇章。Zemira意味深长：The best is yet to come.

BOND on BUND希望为中国创意人才营造跨界平台

复星全球合伙人、复星时尚集团董事长程云说，全球时尚行业格局和游戏规则，正发生清晰改变，中国时尚渐树话语权。立足全球，复星时尚构思筹划近3年，正式发起BOND on BUND生态圈，未来将联合圈内各领域好友，给大家新思路和机会。

复星时尚集团发起的BOND on BUND，是国内首个聚集海内外创意与商业资源的开放性平台。平台希望通过沙龙聚会、专题项目、资本扶持、资源对接等轻松、开放、有效、灵活的方式，让创意人才与资本、供应链、线上及线下渠道、媒体、行业机构、院校及品牌集团行业领袖跨界互动，从而赋能中国创意人才、带动行业资源对接、链接国内外时尚市场的强大生态圈，助力中国时尚新兴力量崛起和时尚产业蓬勃发展。

嗲DIA，是先锋独立设计师品牌的幕后推手。作为曾经的艺术策展人、时尚编辑、奢侈品公关、时尚买手，出于对好设计的热爱而成为“嗲DIA”。致力于推广有独立设计态度且具国际视野的设计师品牌，寻找在互联网时代背景下，设计与商业间更深入的沟通方式及基于本土市场的品牌解决方案。在呈现独立设计品牌概念同时，连通设计师、媒体及最优质销售渠道和平台，让消费者最快找到表达自我主张的设计师品牌。



# 承長：复星商社成立一周年

◎文|谢诗辰

2021年7月2日，建党百年，复星商社庆祝成立一周年。

2020年7月1日，脱胎于2020年1月抗疫之初的复星全球抗疫战时指挥部，复星商社作为实体公司正式成立。

成立之初，复星商社立下愿景：秉承“客户至上、交易第一”原则，整合全球优质供应链资源，为全球客户提供优质产品和服务。一年来，复星商社助推复星好产品走向全球，并逐步形成专业的供应链体系。

## 组织裂变 复星生命科学公司点火投产

沿着重点布局产业链的道路，复星商社全力打造科工贸一体化企业。短短1月时间，生产实验室耗材的复星生命科学公司就在海门建成。

复星商社视频连线海门工厂，共同见证投产这一刻。随着3、2、1倒数，屏幕那边的海门工厂敲响投产之锣，塑料耗材滑落传送带，第一模产品下线。

这是复星商社又一次孵化裂变。“只有组织裂变，商社才会发展更迅速”，李海峰说。

## 交易第一 向着高市值公司挺进

一次敲锣，就是一次交易的达成。这面



知重承重，商社再出发

常驻复星商社的“星锣”是复星全球人道主义驰援使命的象征。

回顾商社一周年，复星商社副总裁、CFO李俊兵用数据说话。数据反映的，一是随着国际国内贸易平台、物流平台等不断架设，复星商社成为自我闭环的专业公司。二是复星医药、复星资金管理部等大力支持，他们第一次牵线、第一笔启动资金，让复星商社在协同中迅速成长。

## 呼唤BD英雄 人才是复星最重要的资产

“商社员工平均年龄33岁，85后占比74%”，复星商社副总裁、CHO白洁与HR团队为商社同学画像，也分享了“一张行军床”的故事。战役胶着时期，有同学以司为家，铺好行军床随时备战，“把一线江景办公室变成行军营寨”。

“战时机制在复星商社得到了很好的传承”，复星国际联席董事长汪群斌说。

复星商社执行总裁、首席产品官顾晓亮认为，口罩、核酸、抗原、制氧机，以及正在进行的注射器战役，五大战役成就了商社的今天。总结得失，复星商社一定要找到客户

真实需求和找到有需求的大客户、长期客户，多兵团、多层次作战，坚持到底，就是胜利。

## 引领战役机制与共创业机制 持续融合复星生态

关晓晖：希望复星医药和复星商社合作共赢，共享海内外市场。

张厚林：做大区域、做多品种之上，要撬动金融杠杆，为自身争取更大扩展空间。

祝文魁：希望通过供应链金融创新，掌控上游，最终让商社整体上市。

李海峰：商社未来，要做长久赛道，引进更有行业经验、资源和全球化视野的高级专业人才。敢于自我否定，能开疆拓土，甩掉惯性。业绩为王，结果导向。坚持团队协作，实现能量的乘数效应。

汪群斌：复星商社打造和引领了复星战时机制，快速推进了共创业机制。这两点都是复星很重要的未来。复星奔赴的目标，是世界一流伟大公司，121年以上百年老店，要做到四点：一是科学理论指导。二是解决当下问题。三是实践中解决问题。四是和中国实际相结合。复星商社年轻、富有战斗和创新精神，是一个不可多得的创业队伍。原星星之火燎原。

从几人初创，到60余人专业组织，复星商社一年来，在战役中蜕变，在烈火中成长。未来未知，必将知重承重重砥砺前行。

## 上半年投资表现抢眼 2021下半年复星锐正深化布局

◎文|杨斯雅

近两月，复星锐正多次登上重量级财经媒体投资机构榜单。2021年7月，复星锐正盘点上半年，蓄势下半年。

### 摘得多项重量级荣誉

5月26-28日，复星锐正荣膺“2021最具潜力风险投资机构”、“2020中国最活跃CVC TOP50”；

7月6日，第一财经、第一财经商业数据中心（CBNData）在上海举办“看长·2021中国新消费品牌增长峰会”，发布《2021中国新消费年度投资机构榜单》，复星锐正上榜，开辟消费新赛道，精准挖掘对行业有引领性和增量价值的投资项目，积极投资细分赛道消费品获肯定；

7月13日，21世纪经济报道、21世纪创新资本研究院，参考第三方机构CVSource投中数据的数据，发布“2020-2021年度消费服务领域投资竞争力研究案例”。复星锐正荣登“2020-2021年度消费服务投资者竞争力创业投资与私募股权投资机构TOP30”。

### 守正出奇 积极开拓多元投资

“啤酒3.0”开创者“走岂清酿”近期完成新一轮数千万人民币融资，复星锐正资本领投，老股东德迅投资跟投。品牌上市4个月取得线上线下累计近2000万GMV战绩。

6月18日，“一径科技”完成数亿元B轮融资。本轮融资由英特尔资本和创新工场领投B1和B2轮，老股东复星锐正本轮跟投，华兴资本担任本轮融资独家财务顾问。

2021年一季度，国货美妆品牌“INTO YOU”完成3000万天使轮融资，复星锐正资本和金沙江创投联合投资。INTO YOU在2021年618期间产品预售额突破3500万，爆款女主角唇泥销售额破2000万。

近期，空间智能公司宸境科技宣布获数千万美元天使轮融资。复星锐正资本跟投，老股东火山石资本跟投。本轮融资用于研发、招募人才及设备采购。

未来，复星锐正将持续挖掘消费服务、科技、产业互联网等投资领域资本价值。以专业的投资眼光发现高潜市场独角兽，利用产业资源优势为企业赋能。

## 复星恒利助力复锐医疗配售股份 集资约 6.22 亿港元

◎文|冯绍婷

7月20日，复星恒利证券有限公司（简称“复星恒利”），与复锐医疗科技有限公司（简称“复锐医疗”）订立配售协议。根据配售协议，复星恒利作为联席账簿管理人及联席配售代理，协助复锐医疗以每股配售股份25.9港元的价格配售合共24,000,000股股份。

配售股份相当复锐医疗现有已发行股本约5.43%；及经配发及发行全部配售股份扩大后已发行

股本约5.15%。配售价25.90港元较昨日收市价每股约29.70港元折让约12.79%。配售协议完成日期预计为2021年7月27日。

复锐医疗拟将配售所得款项净额，用于开发及经营其注射填充业务，包括与复星医药全资附属公司上海复星医药产业发展有限公司有关RT002的相关专业知识及专利的许可协议（交易须待独立股东批准），或其他注射填充业务机

会；以及开拓医学美容牙科及个人护理业务单元、扩大复锐医疗全球销售渠道及作一般营运资金。

复星恒利是复星在香港唯一的综合金融服务平台及重要的投资主体，在本次项目上公司担任联席账簿管理人及联席配售代理，能充分运用自身大投行平台的资源，为复星健康版块旗下重要企业对接国际资本市场提供清晰的路径和助力。

## 星恒保险代理三周年再出发

◎文|星恒

2018-2021年，星恒保险代理成立三周年。

成立之初，恰逢中国保险业转型，民众保险意识觉醒，传统营销模式效率下滑，双重现实，促成保险中介服务公司星恒的成立。

成立以来，星恒保持保费、营收年均高速增长，连续三年跑赢行业。截至目前，机构总数超70家，覆盖全国18个主要省市，合作公司超50家，签约近千款产品，代理人破万。2020年星恒入选“年度值得信赖保险中介品牌”，总裁余胜昔入选“2020年度中介保险领军人物”。

百舸争流、奋楫者先，星恒凭什么领先市场？

### 股东复星布局保险全产业

复星，1992年创立于上海，福布斯全球500强。内在基因之一，是以保险为核心的综合金融能力。星恒属于复星旗下保险板块，是复星FC2M生态链重要落地平台，截至目前注册资本17685.25万元。未来将强化保险科技布局和创新力，打造有复星特色的“保险+”战略。

### 人才为本 客户至上 线上线 下立体化服务客户

人才队伍是星恒的核心资产，平台是基础能力。围绕“业务发展与客户运营”，星恒推进2B2C两大平台，发挥产品及线下优势。线上依托福星保、星福e家、SAAS平台，管理驾驶舱、互联网运营五大平台，科技赋能，支持前端客服和

渠道销售。

客户是星恒终极资产。C端置顶、队伍立基、平台赋能、生态运营，建立生态化、持续化的客户经营能力是星恒的长期追求。聚焦“十百千”战役、北斗计划、星辰计划，专业化，系统化运营A、B、C端三条业务渠道，三线并进，构建星恒立体营销及客户生态运营体系。

### 立志5年跻身行业前五

2021年，3周年的星恒确定发展“小目标”：5年进入行业前五，打造星恒立体营销及客户生态运营体系，建设一流的保险创业与事业平台，为千万家庭客户提供全面、极致的保险与生态服务。

三年正起步，星恒在路上。



# 复星新能源版图再拓展 捷威动力 12GWh 新能源电池项目落户长兴

◎文|捷威动力

7月31日，复星、捷威动力与湖州市长兴县人民政府签署项目投资合作协议，三方就捷威动力12GWh新能源电池项目合作达成共识。

湖州市人民政府副市长项乐民，中共长兴县委书记石一婷，复星国际联席董事长汪群斌，复星全球合伙人、复星国际副总裁、汽车科技集团董事长张良森，复星全球合伙人、汽车科技集团总裁、捷威动力董事长王立普，捷威动力CEO闫陈立等出席活动，中共长兴县委副书记、县长沈志伟主持签约仪式。

签约仪式上，长兴县政府、复星、捷威动力代表分别在项目合作协议上签字。此次签约，标志着捷威动力新能源电池领域的又一重大战略布局落地。

捷威动力长兴基地规划产能12GWh，项目总投资56亿元，占地面积约400亩，产品将包括软包、方形产品路线，同时兼容磷酸铁锂、三元材料体系，应用于储能与动力



项目投资合作协议签署

市场。项目计划于2023年初投入使用，完全达产后，预计实现年均销售收入约60亿元。

2021年上半年，捷威动力在纯电动乘

用车动力电池出货量排名位列全国前十。同时，利用强大的技术积累，捷威动力已经开始进行储能电池的研发与生产，这将是捷威动力未来的一个重点发展领域。中国宣布力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和，这是迄今为止世界各国中作出的最大减少全球变暖预期的气候承诺，也是未来中国的国家战略与重点方向。未来，新能源电池行业在国家“双碳”政策的支持下，必将受益于新能源汽车和储能市场的快速扩大，迎来巨大的发展空间。

该项目得到了湖州市和长兴县各级领导的关心和指导，也得到了复星的大力支持，在多方的共同努力下，捷威动力继续坚持以市场为导向，加大科技研发和产业化投入力度，持续提升技术创新能力，整合内外部资源，巩固提升产业规模和竞争优势，做强做大高效动力与储能电池应用业务，力争成为国内领先、具有全球影响力的动力及储能电池产品解决方案提供商。

# FFT 携智能制造柔性解决方案亮相 2021 AMTS 解读工业 4.0

◎文|徐菡

7月7-10日，AMTS 2021第十六届上海国际汽车制造技术与装备及材料展览会在上海新国际博览中心举办。

全球智能制造行业领军企业，上海翌耀科技有限公司（以下简称“翌耀科技”，原上海爱夫迪自动化科技有限公司）旗下FFT携数字化双胞胎、FFT smartTruck、氢燃料电池装配线等新能源领域的柔性制造技术和解决方案重磅亮相，诠释了其对于工业4.0的前瞻性解读：智能化、数字化、轻量化、柔性化。

作为汽车材料与工艺、工艺与装备、质量与装配、工程与服务技术行业盛会，AMTS自2004年创办以来，以国际化的视角呈现汽车工程领域全方面的系统集成解决方案。作为全球最早参与德国工业4.0标准的企业之一，FFT 40多年来始终专注于汽车数字化领域，潜心钻研、默默耕耘。

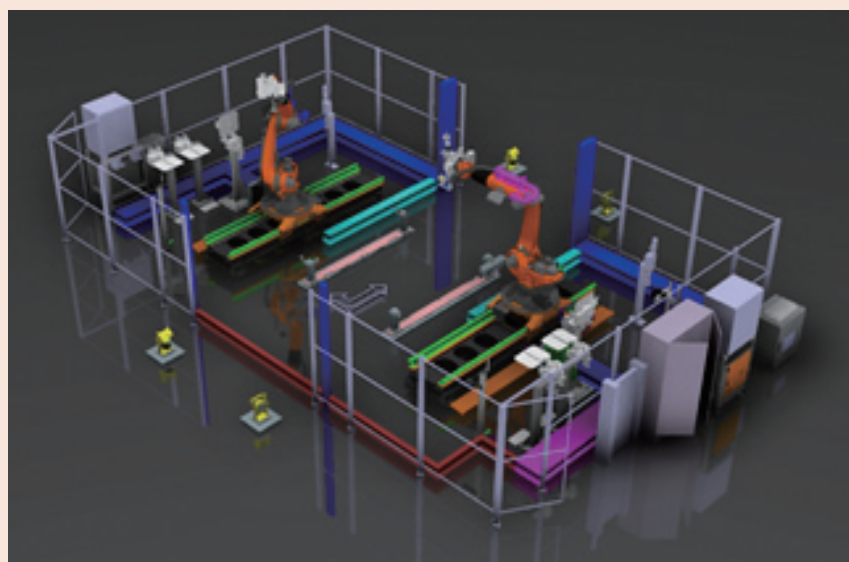
## smartTruck: 动态化、模块化的柔性制造解决方案

FFT创新性地将生产线化整为零，通过模块化生产单元技术（以下称“FFT smartTruck”）把整条生产线分解为不同标准模块，解决当下白车身柔性化生产问题。

smartTruck是离散的岛型单元生产，单一岛工位被定义为标准模块。岛内为工业机器人作业区域，岛外为辅助物流作业区域。根据车型柔性定义标准模块内装备切换方法，实现工程装备动态化。同时具有更短开发周期和更长服务周期，满足车型快速迭代周期需要，加速开发周期，把瓶颈降低到非标准单元的设计上，缩短了研发周期，为客户降本增效。

smartTruck可满足八个以上车型的柔性化生产需要。

在完成柔性切换中，不同于当下生产线



smartTruck 动态化、模块化的柔性制造解决方案

内生产元素切换方式，生产工位除车身零部件物流运输及切换，同一时刻还存在工程装备物流运输，工程装备具有物流概念。装备在存放区与作业区交换。正因为物流线与装备线双线切换，使smartTruck 具有更高柔性能力。

工装动态化，可由多种特殊物流过程来实施，从线内停放支架，到线边立体仓储，再到特定区域物流运输，每一种柔性需求都可匹配最合适的解决方案。

## 数字化双胞胎: 未来智慧智能工厂的强大工具包

FFT面向智能工厂的数字化双胞胎解决方案创新平台是一个以设备为基础、数据为核心、业务为导向、服务为保障、技术为手段，创新、融合、互连、可视的生产管理运行平台和生产工艺流程的数字化双胞胎系

统：

打通目前现有各个管理系统，共享基础业务数据和设备实际运行数据，以适应汽车生产行业对于以设备为核心的运行、维护、维修的业务管理及产品生产工艺流程的规划为主要实现的功能。

- 包括以下几个方面：
- 平台硬件系统——轻量化载体
  - 简化产品线上对于产品的修改过程——数字孪生系统
  - 透明化的生产系统——数字孪生系统
  - 更加专业的数据统计——数据分析系统
  - 故障设备的提前预知——预测性维护系统

FFT的数字化双胞胎解决方案创新平台立足先进柔性制造系统的智能化建设，以虚拟现实理论为基础，参考国内外相关领域方法和实践，融合大数据分析、数字化双胞胎、云计算等技术并实现了自主创新。首创

数字化双胞胎技术体系，通过数据、模型不断迭代，构建“虚拟-现实”一比一还原，开展系统集成、验证和故障预测等，优化生产效率，降低故障率，提高生产力。

## 氢燃料电池装配线: 助力未来清洁能源产业化

燃料电池因高效节能、来源广泛、环保，在航天、无人机、及汽车等领域越来越多应用。

FFT作为燃料电池装配线全球供应商，已研发出年产能5万的模块化氢燃料电池装配线。其双极板采用高性能6步式冲压工艺，能适应从0.05到0.2毫米不等的不锈钢卷料的冲压；双极板的联结采用激光远程焊接，能快速完成高质、可靠的焊缝；涂布采用PVD在线涂布，能有效提高导电性和耐腐蚀性；密封垫采用在线浇筑的方式，能适应快速老化。

凭借高度模块化和扩展化设计理念，结合数字双胞胎/镜影技术，FFT装配线各关键工位能快速重新组合，提前进行重组后虚拟联调和产能验证，降低风险成本、缩短制造周期。无论是单品种大批量生产，多品种中小批量生产，FFT模块化装配线都有独到优势。

## 为客户提供最先进技术、最优质量、最具竞争力价格

FFT中国区 CEO 张长虹指出，开发创新是FFT长期生存必要条件，FFT将持续推出针对中国市场的新产品，进入汽车和通用工业的新业务领域。为客户提供姊妹公司EKS开发的最新工业4.0成果，因为提供最先进技术、最优质量、最具竞争力价格是FFT的目标。”



# 米其林三星主厨入驻 The Medelan 变身顶级打卡圣地

◎文|郭鑫

由复星蜂巢PAREF打造的米兰文化蜂巢The Medelan，近日迎来米其林三星厨师、可持续发展绿星厨师Norbert Niedercker运营的餐厅Horto入驻。The Medelan与世界级餐饮大师的合作吸引了意大利主流媒体及国际美食爱好者的关注。

## 米其林名厨合作 The Medelan再造打卡圣地

据PAREF团队介绍，The Medelan已与Horto餐厅签署租约协议，餐厅位于The Medelan顶层花园，占地约1,400平方米，将于2022年上半年盛大开幕。双方将共同为食客提供前所未有的用餐体验，客人在享受星级美食的同时，亦可在餐厅露台俯瞰闻名于世的米兰大教堂和维托里奥埃马努埃莱长廊的壮丽全景。

此次与米其林三星主厨Norbert Niedercker的合作源自双方对历史与传承、可持续发展理念的高度共识。Norbert表示：“The Medelan融合历史与现代，是实现创新和可持续性烹饪理念的理想之地，很荣幸能够通过The Medelan将崇尚自然的烹饪理念带到米兰。”

复星全球合伙人、PAREF 首席执行官 Antoine Castro表示：“长久以来，我们的目标是米兰打造独一无二的、反映当地城



The Medelan 将成为复星欧洲蜂巢标杆

市风貌的标杆项目。与Horto餐厅及世界级名厨Norbert Niedercker合作，将有助于The Medelan为科尔杜西奥广场创造生机勃勃的新生活场景。”

## 融合历史与现代 The Medelan打造米兰文化新地标

The Medelan 位于意大利米兰市中心著名地标科尔杜西奥广场，总建筑面积达55,000平方米，始建于1901年，前身是意大利信贷银行总部。作为“新艺术运动”建筑典范，The Medelan反映了二十世纪初意大利独特艺术风格，是米兰最具文化价值的历史建筑之一。

距离著名的米兰大教堂、世界奢侈品圣地维托里奥埃马努埃莱长廊步行仅2分钟，The Medelan毗邻公认的世界时尚之都“时尚四边形”街区，位于米兰最具标志性的商业、文化、时尚核心区，是该区域近年内罕有的优质项目。

2015年，The Medelan加入复星，由复星蜂巢PAREF打造成为米兰生活、时尚和商业中心。The Medelan共12层（包括地下四层到七层），空间、视觉和沉浸体验是项目设计和翻新工程核心，楼内包括商业中心、办公、餐厅、酒吧，已获得 LEED 白金和 WELL 银级预认证。

The Medelan重构人与世界的联系。2019年The Medelan全新品牌发布，这座带着米兰迷人魅力、将时尚与创新高度融合的全新建筑，预计将于2022年盛大开幕。

作为复星欧洲蜂巢标杆项目，The Medelan链接复星体系内外好产品，打造该区域内复星全球幸福生态系统。与LANVIN、Wolford、Caruso、Sergio Rossi等复星成员企业合作，实现生态乘数效应。

复星全球合伙人、复星蜂巢联席总裁、PAREF董事长刘明涛表示：“在新冠疫情大环境下，The Medelan项目持续引进世界级IP，这是复星打造幸福生态系统乘数效应的重要体现。”

## 打造产业蜂巢好产品 复创正式揭牌

◎文|李和裕

7月8日，上海复创建筑规划设计有限公司揭牌仪式在上海BFC举行。复创的成立，是复星和复地的设计团队打造产品核心竞争力。

### 资源整合 打造产品核心竞争力

复创将打破甲乙双方壁垒，为业内设计资源搭建平台，加强顶层设计和统筹协调。同时，复创将通过设计全周期管控模式，从源头定制服务，全程把控产品品质。

复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、复星蜂巢联席董事长兼CEO王基平表示，针对持续推进的复星蜂巢城市战略，复创将和蜂巢旗下各业务板块紧密联系，打造全新蜂巢产品，也将完善对外业务承接能力，推进市场化改革。

复星全球合伙人、复地产发集团董事长兼CEO唐冀宁表示，未来运营中，复创将延展内容广度，打通建筑、景观、装饰设计等专业，打造一家引领市场需求的专业设计公司。

### C端置顶 为FC2M生态系统助力

复星全球合伙人、复星蜂巢高级副总裁、复创设计总院院长张春玲表示，未来，复创对内持续提升设计能力，展现设计力量。

接下来，复创将搭建自己的室内和景观设计分院，孵化绿色建筑科技分院，让复创产品DNA更具有识别度。

复创的独立化运作，是C端置顶，也是FC2M。

## 艺术季、音乐季、造浪季…… BFC“自造节”让市场运营量变到质变

◎文|锐裘

要提名过去一年借夜经济“出圈”的商业项目，外滩枫径和其背后的 BFC 外滩金融中心一定榜上有名。

### 数据惊人的外滩枫径一周年回归

6月5日，BFC 外滩枫径一周年华丽回归，由此开启首屆为期 23 天的 BFC外滩音乐季活动。任何你能想得到的音乐节必备，都出现在了外滩：嘻哈、摇滚、街舞、流行音乐、冰啤酒与美食，艺术家，全城最时髦的年轻人。

活动数据相当可观：6月5日当天，营业额同比增长50%，客流同比增长超120%。

### 聚焦目标受众“三步走”

2021年，外滩枫径更精准了，从去年的大众人群，锁定潮酷人群。

2021年3月起，BFC 就展开了一系列的“造节”：

复星艺术中心《挑战：安藤忠雄》个展，大型公共艺术装置、17家画廊、艺术论坛和讲座、艺术家表演、20多家艺术周边衍生品展位、外滩音乐艺术派对。文艺青年种草。

随后音乐季，吸纳偏好垂直类潮流文化的年轻人群体。

外滩枫径与复星家庭季“自造节”链接，成为公众认识BFC的“入口”，以此方式增加每季度、每月活动主题性，提升客群到访频次。

这三步运营，最后达到“既覆盖大众，又触达垂类人群”的惊艳目的。

### 增加沉浸感

2021，外滩枫径的观看者变为共创者。每个人都可以在这里表达自己。

音乐季期间，BFC 与小宇宙 App、播客厂牌蝴蝶效应联动，策划“听着播客逛外滩”活动，在 BFC 打造“快闪播客间”，将声音载体植入，成为非常有意思的“沉浸式”体验。

### 主题活动的意义与“城市价值”

音乐、艺术、冲浪多少具备“户外属性”，BFC让跨城才能获得的场景到来。

通过这套逻辑清晰的市场运营，BFC 3月开始商场营业数据走高。5月单月业绩与客流创历史记录，总营业额同比增长70%，商场总客流同比翻番；515 复星家庭日当天营业额是去年同期近三倍，客流是去年同期近五倍；6月5日外滩枫径开业一周年活动当天，营业

额同比增长50%，客流同比翻番；BFC 自营产品线发挥效应，ON/OFF设计师品牌集合店坪效成为上海买手店头部，京都之家销售额创历史新高。

商业地产运营创新可以通过外滩枫径总结出三点：

一是从引入 IP，到自造 IP。没有 IP，就自己策划主题活动。外滩枫径音乐季线全网媒体曝光量1.5亿，小红书曝光量超2000万；与二更直播合作，作为“48H上海‘更’青春”压轴活动，评论区一众种草好评。

二是用垂类人群将运营与招商无缝连接。如何承接大型活动的客流，为商场品牌带来业绩，是商业运营需提升的核心关键点。

为避免“活动客群与品牌客群脱节”问题，BFC 同步招商，引入人气品牌 UOOYAA 的品牌概念店 UOOYAA LAB、NEIWAI 确认入驻。文创里新品牌 TAKI LUCKY、Play Station入驻。保证商场目标客群与活动目标客群一致性。

三是打破“非 TOD 商业难成功”难题。外滩枫径自造节带来了目的性消费，完全掩盖没有“地铁上盖”的交通劣势。

外滩枫径的运营能力可见一斑，未来BFC还有什么新玩法？拭目以待。（原文刊载于“品牌官方”）



# 聚焦碳中和：把握绿色能源新机遇

◎文/陈芸芸

7月10日，由复星全球产业研究院联合复星资源集团举办的“氢产业高层闭门研讨会”在上海黄浦江畔外滩金融中心成功举办。这也是复星主题研讨会系列继碳中和、新材料、天然气等之后的第七次会议。

复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、首席投资官、复星创富董事长唐斌，复星全球合伙人、南钢党委书记兼董事长黄一新等出席会议，与国内知名学者、行业专家、氢能企业家一道，围绕氢能制备、储运和应用等话题进行深入交流，共同探讨氢产业在政策、技术、模式等方面的新成果、新趋势。



中科院大连物化所氢能燃料电池研究组组长邵志刚：

·要实现碳中和，必须增加可再生能源。受可再生能源间歇性特性局限，必须有储能、氢能的补充。氢能又可以中和二氧化碳反应生成液体燃料，所以未来要发展可再生能源，必须发展氢能。

·日本、美国、欧盟、韩国等在氢能发展都有目标路线图。日本2020年原计划做到160座加氢站；我国2025年燃料电池车目标是10万辆，2030年目标将达到100万辆。

·氢能燃料电池近年来发展呈井喷态势，几乎每个省的一些城市都有氢能燃料电池公司。五年前燃料电池公司全国才几十个，现在有上千个，这是行业发展向好的现象。燃料电池从关键材料到核心部件、电堆到系统都需要完成产业链的支撑。低成本技术一旦出现，可以快速商业化并带动全产业链的联动，有利于行业跃迁式发展。

·现在的PEM质子交换膜电解水制氢技术制得氢气成本还比较高，是碱性电解水制氢技术的好几倍。若成本降至2倍左右时，该技术便可实现大规模商业化应用。



国家电投集团综合智慧能源科技有限公司智慧能源设计总工程师 杜逸云：

·煤电可以通过新能源或核能等清洁能源解决碳排放问题；但钢铁、水泥、煤化工这些产业如何解决？目前钢铁产业正在进行的一个新方向，是用氢替代传统的焦炭，作为还原剂，煤化工，也在关注绿氢如何帮助减碳。

·钢铁产业是一个庞大的体系，从能源、生态、交通方面，绿氢都可以做相应的工作，并且协助企业实现减碳目标。

·目前国内所有氢冶金示范项目基本都是利用厂内现有焦炉煤气提纯出的氢气，也就是灰氢，进行氢冶金尝试。但长远来说，如果氢冶金大规模应用后，焦炉会逐渐停产，就没有氢来源了。此时能耦合的产品，就是绿氢。

目前，钢厂通常是通过电炉炼废钢实现

减碳。但废钢供应不充足，且价格高昂。如果绿氢与钢铁行业耦合，可以实现1块7~2块钱每标方左右的氢价格，折算绿钢的成本大概3千/吨，与废钢成本相近。且绿钢质量更优质，本身价值较高。因此绿氢冶金值得关注。

·除了电炉炼废钢、绿氢冶金之外，绿氢制甲醇也值得关注。通过捕集获得二氧化碳，跟绿氢结合制出来的甲醇，每吨在含税价格3500元/吨左右，能够实现企业的盈亏平衡。



西门子能源股份公司新能源业务中国区总监 解玉平：

·目前国家对氢气的定义还是“危化品”，所以氢能项目必须放在化工园区。这是制约氢能建设的一个痛点。现在整个行业都在积极的推动规范更新，以体现氢气的能源属性，这是一个瓶颈问题，需要大家一起努力。

·关于氢能在钢铁企业中的具体应用与操作方式：以澳钢项目为例，他们利用可再生能源电解生产绿氢，作为还原剂取代“碳”用于钢铁冶炼工艺中。同时他们与当地电网签了电网支持服务合同，谷电制氢，峰电上网，提高了经济效益。



北京中科富海低温科技有限公司总经理 高金林：

·可再生能源制氢面临很多的困难。第一，可再生能源一旦上国家电网，价格就上去了，跟可再生能源制氢的成本不匹配，影响应用场景。第二，可再生能源“靠天吃饭”，有波动性，不利于稳定应用。第三，我国西部资源比较丰富，上海比较欠缺，无法就近执行。

·不管用什么样的形式制氢、储运，最终以液氢为储运方式，综合用氢产业链的用氢成本是最低的，但一定要上规模。氢液化成本比氢储运成本低很多。

·做氢能还得找到能投入少、见效快、可快速商业化应用的领域先干起来，绿氢制合成氨是目前氢能利用领域为数不多可以商业化应用的领域，值得探索。



上海恒动动力科技有限公司总经理 高勇：

·燃料电池成本能否降下来有五个要素：第一，垄断性技术逐步失去垄断地位；第二，关键零部件的特殊定制发展到通用产

业化；第三关键材料技术提升和供应垄断被突破；第四，设计水平要提升；第五，全球供应链将为规模化生产有效降低成本。

·氢能燃料电池有强大的生命力。过去180年里跌宕起伏，虽经历了很多失败和否认，但由于其特殊优点和价值，从未被放弃。涅槃重生，不断发展。

氢能可以构建一条高效的互换互补的清洁能源结构和产业链，可以无限存储，可以直接使用，也可以再回头上网。为一次清洁能源打造了全新的具有强大生命力的商业模式。

·过去10多年，在政策扶持下，清洁能源的增量很大，但占比非常小，到现在中国的清洁能源只占了15.2%。如果真正做到碳达峰，2030年这个比例要增加到36%。

·未来十年，氢燃料电池通过产品设计在体积和重量方面提升的空间还比较大。尤其是用上一些颠覆性的新材料替代原有材料后，体积会更小、重量更轻、充电更快、续航更长，更重要的是性能会更稳定耐久，成本会更低，会和内燃机和发电机等现有的动力和电源设备的成本持平或更低。



浙江氢谷能源管理有限公司董事长 陈强：

·中国是一个石油贫乏的国家，肯定要靠进口。发展氢能，是必然趋势。十四五定调，氢能成为终极能源清洁能源发展的方向。

·不认为以锂电池为主的新能源电动车是未来方向。中国或全世界电动车大规模的发展，仍然是非常危险的一个信号，因为锂电池现在废旧的已经超过100万吨，锂电池的自然降解最少需要2亿年，谁来解决这个污染问题？它仅次于核污染，在某些化学反应上比核污染还可怕，回收问题是一个全世界的难题。目前尚未有科学家彻底解决这个问题，所以大量发展电动车，电池大量使用，也是非常危险的。发展氢能，“十四五”定调，氢能成为终极能源清洁能源发展的方向，不管成本是不是合适，包括液氢的优势，总之各地有不同的场景，一定是各种氢能应用和制氢方式会诞生，一定不是某一个方式，氢能最终要变成氢，因为它的排放是零。



东方电气（成都）氢燃料电池科技有限公司总经理 黄果：

·与可再生能源结合，低碳排放的绿色氢气必将成为氢气的主要来源。

目前发展的主流是PEM制氢，跟国外尚有一定的差距，当前国内成熟应用太少，需要大量的时间去验证。

·氢目前最重要的就是能源介质，现在我们发展可再生能源，最大的问题就是安全性。未来国家要大力解决的，是氢的储存问题。



上海神力科技有限公司总经理 戴威：

·车辆要围绕能源转，而不是能源围绕车辆转。我们只去氢气能源丰富而且便宜的地方推广，而不是说这个地方没有氢气我创造条件也要上，这样硬上的话是不可长期持续的。

·为什么做氢能？是为了把氢能和可再生能源相结合，把天性不稳定的可再生能源变成一种可以储存、运输、使用的二次能源。

把加氢站网络建起来以后，才有可能乘用车切入。

·过去氢能汽车产业化非常失败，经过了20年发展仍然是Nothing，到底为什么？因为过去20年整个燃料电池汽车行业都犯了同样一个错误，都认为它是非常好的节能环保技术，但从来没有把它当作一个真正的产品看待，没有考虑解决了什么客户的什么痛点。因为真正解决客户痛点，才有真正的市场。

·没有足够的加氢站，就不会有人买车；但没有足够的车，就不会有人建站。国外选了乘用车推广的道路，这20年都解决不了“先有鸡”还是“先有蛋”的问题。



新余市嘉锐工贸有限公司总经理 蒋新发：

·废钢一种载能节能、低碳环保、可循环使用的再生资源，是唯一替代铁矿石的主要炼钢炉料。国内废钢利用率目前只有21%，相比世界其他发达国家，未来发展潜力巨大。

·废钢企业规范管理难度大，每个厂家的炉型、用料结构、品种都不一样，标准千差万别，无法定下一个明确的量化指标，完全靠管理者经验，这是一个很大的痛点难点。

·废钢企业长期布局，第一要以加工为主、兼顾贸易，第二设置产废利废集中点，第三寻找税收洼地，第四全国多点布局形成网络。

唐斌表示：“复星坚持产业运营和投资双轮驱动，希望跟各位专家、企业家一起，一方面提供好的运营场景，开展合作；另一方面利用投资和资本的力量，推动产业发展，实现双赢。在碳中和、碳达峰大背景下，智能制造板块如何实现达峰、中和值得探索和思考，这也指引着我们整个智能制造板块产业转型升级和投资的方向。”

黄一新说道：“南钢有庞大的运输队伍，如果氢能燃料电池可以装配在我们的运输卡车、火车头、船舶上，必将大量减少碳排放，使得传统重工业企业也可以在清洁能源上做出贡献。”

放眼全球，能源转型、碳达峰、碳中和已成时代热词，氢能因具备“能量密度高、零排放、效率高、来源广、可再生”的特点，被誉为21世纪的“终极能源”。随着氢能与储能被明确为国家六大未来产业之一，以及“碳中和”目标的加速推进，氢能将在“十四五”期间取得飞速发展，逐步开启一个万亿规模的绿色投资市场。





一年修炼，C位出道，成团夜所有CXO特战营学员大呼“永不毕业”



复星全球领导力学堂联合复星星选，向上海复星公益基金会捐赠学员义卖所得10000元



复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、首席人力资源官潘东辉希望核心人才反复输入、输出、输入、再输出



CXO特战营评出10名“CXO优秀学员”

## 复星首届 CXO 特战营结业 以战代训的人才发展机制将贯穿复星全场景

◎文|郑梦雨

2021年6月26日，复星首届CXO特战营结业！CXO特战营是复星培养各产业和条线核心骨干的核心项目之一，课程目标是通过领导力培训，为组织储备梯队力量。首届CXO特战营于2020年6月开班，为期一年，共6次15天集训及多次班级活动。2021年6月26日，首届CXO特战营结业，百位CXO特战营学员通过层层考核获得毕业证书。CXO特战营让所有学员，不进校园，也有MBA的体验；不参加选秀，也有做练习生的感觉；不当特种兵，也有考验意志和毅力的团体作战……

6月不仅属于走出校园的莘莘学子，也属于愈挫愈勇的复星仁儿。在毕业典礼扎堆的“离别的六月”，CXO特战营以自己特有的方式结业：升级版特战——一场刺激烧脑的“汇报星战场”。

### 商业蓝图即将展开

聚焦全球化双引擎、组织裂变、区域生态乘数三大主题，结业日设置三个分会场。CXO特战营学员分成12个小组，每个会场4组。围绕各会场主题，每4个小组PK共创的落地方案，优胜小组代表分会场出战总汇报。

战斗一早打响，有些小组提前2小时到场准备和彩排，士气空前高涨。

分会场首轮汇报中，各小组拿出最强实力，主题创新，落地细节考虑周全，似乎一开始就满弓蓄势。

汇报时锋芒毕露，面对其他小组及评委挑战时，又悉心聆听，虚心接受建议，迅速迭代内容。不仅修改汇报内容，还原地建模，一张商业蓝图即将完成。

### CXO就是复星的X战警

分会场迭代汇报激烈PK后，一路

披荆斩棘的三强优胜组来到主会场，巅峰对决总拉开帷幕。

复星国际董事长郭广昌，复星国际联席董事长汪群斌及十余位复星全球合伙人，组成12人重磅评审团，评分并赋能点评。最终，来自“组织裂变”分会场的代表小组突出重围，夺冠复星首届CXO特战营结业日。

冠军出炉，郭广昌、汪群斌对CXO特战营学员一年来坚持集训、输出高质量汇报成果表示肯定，他们希望这些汇报成果能真正落地成业务，为复星创造更大价值，更鼓励核心在结营之后回到工作岗位仍要持续突破、主动向前一步走。

郭广昌说：“CXO要培养C位思维，就像球队一样，C位不是只有几个，而可以是一批，CXO每个人都是C位。考虑问题时，所有CXO要像董事长和CEO一样去思考。付诸行动上，所有CXO又要像秘书一样让每个细节落实到位，更重要是有责任感和团队精神，随时准备补位。”

汪群斌说：“我们今后要授权给每位CXO，请所有CXO一起来迭代和优化机制，通过建立机制来实现复星创新驱动的家庭消费产业集团，以及为更美生活的121年伟大企业伟大梦想。”

### 核心人才价值最大化的CXO特战营的置项目标

一天的激战收尾，也代表着一年的努力获得回报。100位CXO特战营学员，就有100种感悟。不过最终，他们都拿到了倾注一年智慧与汗水、泪水、笑声，还有复星管理层殷切期望的毕业证书。

10名CXO特战营“优秀学员”、3名“杰出班委”、6名“持续学习奖”学员还分别获得表彰。

值得一提的是，CXO特战营不仅让CXO学员们聚焦商业，也牢记并践行“复星，立业为善”的使命。

班委公益义卖、复星学堂配捐，CXO特战营联合复星星选平台，共计获得10000元销售款。这10000元全部定向捐赠给上海复星公益基金会。

复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、首席人力资源官潘东辉总结道：“CXO特战营的学员通过一年收获了很多，也给予特战营很多启发。我们的培训项目会复盘经验教训。不断迭代进化。请学员们牢记复星8件事中“永不毕业的大学”，回到工作岗位后，将特战营所学知识应用在具体工作场景中，并在实践后将知识内化为个体经验，届时再回到学堂输出智慧。通过输入-实践-理论-输出这个过程，让复星有更多更好的商业经验，让我们所有核心人才的价值最大化！”

2021年6月，复星首届CXO特战营圆满收尾，但影响力还在持续发酵。复星全球领导力学堂以战带训的人才发展机制，将贯穿复星人才发展全场景，让优秀的复星仁儿乘风破浪一往无前。

复星全球领导力学堂  
FOSUN GLOBAL LEADERSHIP ACADEMY

## 出道吧 星讲师

2021年复星微课大赛报名启动!



微课有料，C位出道

微课大赛是一场各生态产业同学共同参与的智慧共建共享的讲师年度赛事。不管是已经小有名气的讲师、还是初出茅庐的新手，只要有料，欢迎来战!

谁来参赛

复星各生态各产业  
所有同学

如何选题



主题不限，知识不拘一格，内容包含以上三项特性会得到加分哦!

如何呈现

PPT+讲授  
时长：8-15min



赛制安排

· 报名海选 7月12日-8月2日

参赛形式：部门推荐、自主报名，扫码提交报名资料

· 线上复赛 8月24日-8月26日

参赛形式：PPT+线上授课

· 线下决赛 9月9日

参赛形式：PPT+现场授课

比赛过程中将会有线上学习资源以及辅导团老师辅导!

大奖一览



十强选手 奖励2000元星选积分/星选卡

入围决赛 奖励价值千元的充电大礼包

入围复赛 奖励价值500元的定制礼包

凡入围复选选手，均将获得专属曝光机会并被授予复星学堂认证的「星讲师」称号；凡报名参赛的同学都将获得复星文化周边纪念品一份!



参与活动的各单位 最佳协办单位

参赛人数最多的单位 最佳团队奖

十强选手所在单位 最佳有料奖

做有影响力的复星斜杠青年



扫/码/报/名/参/赛

或钉钉联系复星学堂朴艳冰

\*本活动一切解释权归复星全球领导力学堂所有



# 复星基金会助力复旦大学玖园爱国主义教育建筑群落成

◎文|曹天睿

7月3日，在中国共产党成立100周年之际，位于复旦玖园的苏步青旧居、谈家桢（陈建功）旧居修缮一新，全新亮相，“玖园爱国主义教育建筑群”正式落成。复旦大学党委书记焦扬、上海市教育发展基金会理事长王荣华、杨浦区委书记谢坚钢等出席揭幕仪式。

作为主要捐赠方代表，复星国际高级副总裁、上海复星公益基金会理事长李海峰出席活动，接受捐赠纪念牌的颁发。

作为复旦大学第九宿舍，“玖园”曾居住过多位名师大家，包括《共产党宣言》中文全译本首译者陈望道，著名数学

家苏步青、陈建功及谷超豪、胡和生夫妇，新中国遗传科学的主要奠基人谈家桢，中国历史地理学科主要开创者之一谭其骧，经济学家蒋学模、张薰华，“中国电光源之父”蔡祖泉以及《英汉大词典》主编陆谷孙等。

2018年5月，玖园一期陈望道旧居修缮完成，以“信仰之源”为主题辟建《共产党宣言》展示馆，迄今共接待参观者7.5万多人次。此次修缮的苏步青旧居、谈家桢（陈建功）旧居与《共产党宣言》展示馆交相辉映，将信仰、爱国、科学，融为一体，构成“玖园爱国主义教育建筑群”。

新开放的两座旧居由复旦大学历时8个月策划设计布展完成，陈列大量珍贵史料和展品，配以丰富多样的声光灯效、生动直观的多媒体形式，多维度展现大师追求真理、攻坚克难、科学报国、淡泊名利的精神与风范，是复旦人为建党百年献上的一份特殊礼物。

复星始终情系复旦、回馈母校，积极支持助力教育事业。2015年在复旦大学110周年校庆之际，上海复星公益基金会（以下简称“复星基金会”）向复旦大学捐赠1亿元人民币，支持枫林校区一号科研楼“复星楼”建设，奖励在科研创新和教

育发展等领域做出贡献的团队和个人。今年，复星基金会又先后捐资建设复旦烈士纪念馆和修缮苏步青旧居、谈家桢（陈建功）旧居，以实际行动回馈社会。

李海峰表示：“复旦大学与复星一直有着天然的联系，复星始终对母校心怀感恩。从经济学院复星楼、枫林一号科研楼到复旦烈士纪念馆、玖园爱国主义教育建筑群，复星对母校倾力支持，一脉相承。复星基金会将与复旦大学携手深化‘产教研医’各领域的合作，为社会创造更多价值，为‘智造’健康、快乐、富足的美好生活而不断努力。”

## 2021 复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼隆重举行

◎文|任运玲



青社奖颁奖典礼在复星艺术中心4楼露台举行

7月20日，第八届复星保德信青少年社区志愿奖全国颁奖典礼在上海复星艺术中心举行。

本届颁奖典礼为2名中国“慈善大使”（金奖）、15名“杰出志愿者”（银奖）、20名“优秀志愿者”（铜奖）、2组“杰出公益社团”、3组“优秀公益社团”和2组“抗击新冠肺炎疫情特别奖”授予表彰。

共青团上海市委员会社会工作部部长章璐，上海SMG著名节目主持人小荷姐姐，复星国际高级副总裁、上海复星公益基金会理事长李海峰先生，保德信金融集团中国区总裁赖军先生，复星保德信人寿保险有限公司总裁陈国平先生等嘉宾出席活动并颁奖。来自北京、上海、山东、四川、浙江等地的获奖者应邀前来领奖。

备受关注的2021青社奖“慈善大使”（金奖）分别由山东省泰山中学的田怡佳和中国人民大学附属中学的李信义获得。

本身就是白化症者的田怡佳对白化症者痛苦感同身受，2014年推动成立了小荷公益“月亮家园”项目。累计至今，已有超过800名白化症者直接获得项目帮助，增强了面对生活的热情与决心。

“慈善大使”李信义带领团队一起开发和推广赋能教育课程，希望通过学术与人际交往两类课程的结合，让欠发达地区的孩子们真正从内心热爱学习，感受世界的爱意。从创立至今，赋能教育课程已经帮助了1600多名学生。

除了两名金奖获得者外，颁奖典礼现场也揭晓了15名“杰出志愿者”（银奖）、20名“优秀志愿者”（铜奖），他们用自己的创意和爱心践行了青少年的社会责任。

来自山东省实验中学的王睿增成立“背

靠背拥抱”微信公众号平台，让更多同学参与自闭症儿童关爱行动。在公益演讲“青社说”环节，王睿增还分享了项目创立初衷：“我希望通过分享自闭症相关的科普、电影和书籍，让更多人知道这个群体的存在，以及他们面临的困难。我想帮助自闭症者融入社会，希望他们长大后能在社会上独立生活。”

今年获得“杰出公益社团奖”的是由重庆市刘崇和爱心志愿者服务中心指导的卓越少年义工团和北京德威英国国际学校指导的月来月好WHM。卓越少年义工团至今服务时间累积超过数千小时，累积参与的服务项目超过1000余个。月来月好WHM团已经在江西、贵州等地累计为859名女生教授生理卫生课，并赠送30160片卫生巾。

2020年新冠肺炎疫情期间，来自上海协和国际学校的江泓毅和万泽宇联合发起DnA Donations 社团，山东省实验中学的O! Mega 社团荣获“抗击新冠肺炎疫情特别奖”。

DnA Donations 社团在疫情期间募集资金41650.84元，为上海长海医院捐赠了200件防护服和6538个口罩及面罩。

O! Mega 社团在疫情暴发初始制作科普短片，绘制200余帧画面，发布两部面向儿童的防疫科普宣传片，并将短片翻译为英语、法语、阿拉伯语、乌尔都语、日语等8种语言。

复星国际高级副总裁、上海复星公益基金会理事长李海峰寄语青少年志愿者：“青社奖，就是在全国青少年的心里种下一颗公益的种子。希望它将来能发芽。明年复星基金会成立10周年、青社奖成立第9年，希望再会！”

## 跨越 3000 公里 4200 米海拔 一场高原雪山义诊关爱藏区女性

◎文|郭丽

2021年6月17日，复宏汉霖联合上海复星公益基金会（以下简称“复星基金会”），及人民日报健康客户端、人民日报社《健康时报》，共同开展了一场“优医相助——汉曲优乡村医疗关爱”公益活动，来到复星基金会“乡村医生”项目驻点县之一云南德钦。这里也是云南第一高峰、世界上气候最诡谲多变的雪山之一——梅里雪山脚下。

本次公益活动特邀中国医科大学附属一院乳腺外科教授徐莹莹、四川省肿瘤医院乳腺外科教授王浩、天津医科大学肿瘤医院乳腺外科医师陈翔翔三位专家，为当地村医培训、为藏民义诊。

### 义诊给当地藏民带来直接便利

此次公益行三天，活动安排紧锣密鼓。

义诊中，专家认真询问患者病情，对每一位患者身体状况提出治疗建议、用药指导，并耐心解答各种询问。

一位刚结束诊疗的患者十分开心。

几年前，她做了乳腺癌手术，按医嘱要不断往返德钦和昆明，去昆明医院复查。这次送医下乡，她得到一个好消息。她说：“本来每年都去昆明，但刚刚专家说情况很好，不用再去了。”

义诊同时，王浩为德钦县人民医院、德钦县妇幼保健计划生育服务中心、升平镇社区卫生服务中心的医务人员，开展了主题为《乳腺疾病诊疗规

范》的医学知识培训。

义诊前的座谈会上，专家团队与当地卫健委及医院，密切沟通当地具体健康情况和老百姓需求，并给出专家建议。

### 最一线的地方医疗健康最薄弱

德钦县妇幼保健计划生育服务中心主任尼玛，介绍了近年来县里的两癌（乳腺癌和宫颈癌）筛查情况：“筛查主要靠触诊或便携式B超，条件限制，时有漏筛，从结果来看，癌症发病率仍较高。后续患者只能往云南大城市转移，到大理或昆明接受治疗。”

王浩和陈翔翔提到，长期管理和健康教育很重要，希望县域医生通过参与省级医院线上学习，夯实专科理论基础、提升诊疗技能，做好对肿瘤患者后续随访的长期管理。对于少数民族妇女来说，做好健康教育宣传更为重要，只有提高当地女性自我健康管理意识，才能更好做到乳腺疾病早诊早治。

6月18日上午，公益团队到德钦县云岭乡卫生院西当村卫生室慰问考察。复星乡村医生项目驻点队员赵重告诉公益团队，德钦村卫生室取暖设备短缺的问题迟迟没有得到解决。

听到这里，公益团队即刻采购43台取暖器，捐赠德钦县辖区43个卫生室。“这43台取暖器，能够让每一个德钦县卫生室多一分温暖”，赵重说，他的心里也暖暖的。



为藏族妇女义诊





JACKY TSAI × R汽车 辉煌呈现

# 生活·范特西

7.24 - 8.25 2021

## LIFE FANTASY

JACKY TSAI 蔡赞骅

FOSUN FOUNDATION  
复星艺术中心