


FOSUN TIMES

复星人

FOSUN 复星

全国企业报刊——特等奖

总第398期 本期20版 2021年8月31日



复星国际
2021中期业绩

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



收入、利润“双增长” 产业运营利润同比上升40%

文/杨冬

2021年8月24日，复星国际有限公司（香港联交所股份代号：00656）及其附属公司（简称“复星国际”、“复星”或“集团”）公布2021年中期（简称“报告期”）业绩。

报告期内，集团各项财务指标快速恢复，收入及利润均实现增长：总收入达到人民币704.1亿元，较2020年同期上升11%。此外，归属母公司股东之利润在上半年达到人民币40.6亿元，同比显著上升102%。

“作为一家创新驱动的家庭消费产业集团，我们想要取得乘数性增长的唯一路径，就是继续为客户创造更多价值。”复星国际董事长郭广昌表示，经历了2020年前所未有的新冠疫情，2021年是复星蜕变新起点，“即将迈入‘而立’之年的复星，在‘修身、齐家、立业、助天下’的企业文化感召下，会继续秉承创业初心，坚持立业为善，乘势而上、向阳生长，为全球家庭幸福生活不懈提供优质产品与服务，为社会创造更大价值。”



归母净利润： 40.6 亿元 (+102%) <small>同比增长</small>	产业运营利润： 56.9 亿元 (+40%) <small>同比增长</small>	收入： 704.1 亿元 (+11%) <small>(58% 来自中国大陆, 42% 来自海外国家/地区)</small>
--	--	--



复星 ESG 要做优等生
这样企业才能百年常青



复星不断夯实直面
客户的“人货场”
将 C 端置顶、
M 端登顶践行到底



复星创业 30 年但还要往前看
现在是一个新的收获期的开端



FES 提炼复星近 30 年最优实践
将为复星投资企业和合作伙伴赋能

复星国际2021年中期业绩摘要及亮点：

乘势而上，各项财务指标快速恢复

· 收入及利润“双增长”：总收入达到人民币704.1亿元，同比上升11%；归属母公司股东之利润达到人民币40.6亿元，同比上升102%；产业运营利润达到人民币56.9亿元，同比上升40%，若剔除复星旅文的影响，同比上升53%；

· 财务状况稳健，流动性充裕：计息债务占总资本比率为55.7%，现金及银行结余及定期存款达到人民币1,060.8亿元；穆迪调整评级展望为“稳定”，公开市场融资达人民币361亿元；

“深度产业运营+产业投资”双轮驱动

· 产业运营向纵深推进：复必泰®（mRNA新冠疫苗，即BNT162b2）在中国香港及澳门地区纳入政府接种计划；复星医药拟向中国台湾地区供应1,500万剂mRNA新冠疫苗；mRNA新冠疫苗BNT162b2于中国境内（不包括港澳台）II期临床试验等工作亦在有序推进中；豫园股份旗下老庙、亚一等品牌扩张285家门店，目前总门店数量达到3,664家；松鹤楼面馆业务持续扩张，上半年松鹤楼销售收入人民币近2亿元，其中近50%销售收入来自连锁面馆业务；三亚亚特兰蒂斯运营业务营业额较去年同期增长152.1%，经调整EBITDA比去年同期增加309.1%；

· 投资补强，先后实现多个具有产业协同和高成长潜力的产业投资：南钢股份投资全球磷系新材料龙头万盛股份；复星时尚签约收购意大利鞋履公司Sergio Rossi100%股份；

践行FC2M战略，推进“C端置顶、M端登顶”

· C端：复星FC2M生态累积注册会员数量达到3.76亿，较去年年底增加约5%；

· M端：3月，Gland Pharma宣布将生产和供应多达2.52亿剂的俄罗斯“Sputnik V”新冠疫苗；6月，复星医药旗下国内首款CAR-T细胞治疗产品复星凯特的阿基仑赛注射液（奕凯达®）获批上市；7月，复锐医疗科技获得 Revance Therapeutics, Inc. 长效神经调节物 RT002在大中华区的再许可权；

向阳生长，不忘初心回馈社会

· 通过支持抗击疫情、乡村医生、教育文化、创业扶持等公益活动积极回馈社会，持续推动旗下全产业ESG（环境、社会和管治）的可持续发展；

· ESG评级表现优异：复星国际MSCI ESG评级为A；恒生可持续发展评级为A+；富时罗素FTSE ESG评分大幅提升；

首批mRNA新冠疫苗 复必泰运抵台湾



北京时间2021年9月2日上午7时左右

(下转02版)

(上接封面)

复星国际公布 2021 年中期业绩

收入、利润“双增长” 产业运营利润同比上升 40%

多板块高速增长

2021年上半年，集团健康板块整体收入人民币192.8亿元，同比增长18.7%；该板块归母利润达人民币12.1亿元，同比增长233.6%。

快乐板块整体收入人民币284.6亿元，同比增长5.3%。豫园股份珠宝时尚、金徽酒、舍得酒业强势提升，带来豫园股份整体营收增长。

富足板块整体收入人民币196.5亿元，同比增长1.7%。保险子板块收入人民币154.8亿元，同比增长9.3%，源于复星葡萄牙保险及鼎睿再保险规模增长带来收入增长，保险板块归母利润大幅扭亏为盈，得益于其核心企业稳定成长及投资组合优化。

智造板块收入人民币35.7亿元，同比增长202.2%；南钢股份、海南矿业运营提升、利润强劲复苏，归母利润人民币16.3亿元，同比增长80.7%。

“深度产业运营+产业投资”发力 产业运营利润同比上升40%

复必泰®(mRNA新冠疫苗，即BNT162b2)在中国香港及澳门地区纳入政府接种计划。报告期内实现收入人民币5亿余元。此外，复星医药拟向中国台湾地区供应1,500万剂mRNA新冠疫苗，将捐赠中国台湾地区疾病管制机构用于当地接种。mRNA新冠疫苗BNT162b2在中国境内(不包括港澳台)Ⅱ期临床试验正有序推进。

豫园股份(含珠宝时尚、餐饮)、复星旅文(含三亚亚特兰蒂斯)业绩(详见第11版)表现，充分表明复星强大的产业运营能力。

另一端——产业投资，2021上半年亮点频出：南钢股份投资全球磷系新材料龙头万盛股份(编者注：截至报告期末，南钢股份尚未全部完成合计29.98%股权收购)；复星时尚签约收购意大利鞋履公司Sergio Rossi 100%股份。

谈到“深度产业运营+产业投资”未来如何更好落地，郭广昌表示，抓手之一是复星正在全力打造的“FES”(Fosun Entrepreneurship/Ecosystem System)，“通过FES，希望产业投资助力核心板块成长，另一方面提炼复星运营管理最佳实践，赋能全球复星企业。FES将不断提升客户满意度，发挥‘共创业’精神，加强复星生态协同，助推‘高乘长’(编者注：乘数性高速增长)。”

FC2M乘数效应初显 生态企业累积注册会员数达3.76亿

2018年，复星将全球十亿家庭作为目标客户，提出构建以家庭客户为核心的FC2M(Fosun Client to Maker, 复星客户端到智造端，下同)幸福生态。2019年起，全面推进“深度产业运营+产业投资”双轮驱动，通过FC2M，为用户精准提供好产品。

M端(智造端)，多个好产品“登顶”，复星持续创新的产品力强大：3月，Gland Pharma宣布将生产和供应2.52亿

剂俄罗斯“Sputnik V”新冠疫苗；6月，复星凯特阿基仑赛注射液(奕凯达®)获批上市；7月，复锐医疗科技获得Revence Therapeutics, Inc.长效神经调节剂RT002大中华区再许可权。

C端(客户端)，践行“置顶”战略，为用户创造价值同时，也为复星生态加码。截至2021年6月底，复星FC2M生态企业累积注册会员数达3.76亿，较去年年底增加约5%。

资金结构优化 保障业务长期稳定发展

投资方面，集团围绕现有四大业务板块，补链强链，并向高附加值产业链延伸。推动投退平衡，优化产业结构同时升级资金配置。

积极储备资金，通过提前要约赎回方式，主动管理到期债务、优化债务结构。2021上半年，集团公开融资达人民币361亿元，截至2021年7月，合计发行约美元16亿元等值境外债券。

集团成为首家成功建立欧元债收益率曲线的中资民营企业；复星高科也在2021

年7月发行市场首单中资企业上海自贸区美元债券，拓展出新的融资渠道。

评级方面，2021年2月，复星国际获穆迪调整评级展望为“稳定”。截至报告期末，集团计息债务占总资本比为55.7%，较2020年6月末下降1.2个百分点，现金及银行结余及定期存款达人民币1,060.8亿元，流动性充裕，财务状况稳健。稳健的财务策略将继续践行。

不忘初心回馈社会 推动全产业ESG可持续发展

社会责任方面，复星抗击疫情，通过乡村医生、教育文化、创业扶持等公益活动回馈社会。

2021年4月，印度等国家、地区疫情防控形势恶化，复星基金会联合友好企业第一时间捐赠制氧机、呼吸机、口罩等。截至目前，复星基金会2021年向国内各省市，及印度、柬埔寨、印度尼西亚、尼泊尔等海外国家共计捐赠超1,000万件物资。自2020年新冠疫情暴发以来，复星驰援全球(编者注：仅指海外国家及地区，包含捐赠、销售等)抗疫物资总数累计超1.47亿件。

2021年7月，复星基金会在河南暴雨次日宣布捐赠人民币5,000万元(物资和资金)，以最快速度筹集水、食品等生活必需品，抽水泵、消杀类专业物资，及水陆两栖全地形救援车、移动式摄影X射线机设备等高科技产品。复星基金会还联合成员企业、合作伙伴发起“新米河计划”，长期支援巩义市米河卫生院及当地基础卫生体系建设。

截至报告期末，复星国际MSCI ESG(环境、社会、管治)评级A。恒生可持续发展评级A+，保持恒生可持续发展企业基准指数成分股，入选恒生ESG 50指数(2021年9月6日生效)。富时罗素FTSE ESG评分大幅提升，高于行业均值。

组织与机制建设不断迭代，加强以CXO为引领的条线能力建设，开拓复星特色质量流程运营体系，以“共创业”凝聚关键人才，进化全球合伙人评价、激励、退出机制，以高标准、严要求打造领军人才梯队。

郭广昌表示，未来，复星将以“高乘长、多担当、共创业”引领公司发展，承担更多社会责任，持续创造价值、回报社会，促进共同富裕。同时，不断深化合伙人制度及激励机制，打造带给全球家庭健康快乐生活的FC2M生态。

FOSUN 复星
为更美好生活

高乘长 | 共创业 | 多担当

复星国际
2021
中期业绩

深度产业运营+产业投资 双轮驱动

复锐医疗营收利润双增



复锐医疗科技是全球领先的医疗美容器械商，在北美和中国业务的推动下，上半年营收美元1.25亿元，同比增长74.7%；归母净利润美元1,638万元，同比增长197.6%；研发投入同比增长62.5%至美元805万元。

C端置顶

注册会员数3.76亿



2021年上半年，复星及旗下产业累计注册会员数3.76亿，较2020年12月31日增加约5%。

M端登顶 中国首款CAR-T产品

奕凯达®让癌症患者看到希望



2021年6月22日，复星凯特奕凯达®(阿基仑赛注射液)成为中国首个获批上市CAR-T产品，为中国肿瘤患者带来革命性的治疗方案。

mRNA新冠疫苗

给家更有力的保护

复星医药与BioNTech合作研发复必泰®(mRNA新冠疫苗BNT162b2)，于2021年3月纳入中国香港、澳门地区的政府接种计划，截至8月20日累计接种量超440万剂。复星医药5月公告，与BioNTech就设立合资公司达成意向，进一步落实mRNA新冠疫苗本地化生产。这款复星医药参与联合研发的新冠疫苗，是全球首款正式获批的mRNA新冠疫苗。



乘势而上 向阳生长

全球化优势

复星时尚100%收购意大利鞋履



2021年上半年，复星时尚签约收购意大利经典鞋履品牌Sergio Rossi，进一步扩大复星现有时尚品牌版图。Sergio Rossi创立于1951年，业务遍及全球，尤其是欧、日、大中华市场。

FC2M乘数效应初显 生态企业累积注册会员数达3.76亿

2018年，复星将全球十亿家庭作为目标客户，提出构建以家庭客户为核心的FC2M(Fosun Client to Maker, 复星客户端到智造端，下同)幸福生态。2019年起，全面推进“深度产业运营+产业投资”双轮驱动，通过FC2M，为用户精准提供好产品。

M端(智造端)，多个好产品“登顶”，复星持续创新的产品力强大：3月，Gland Pharma宣布将生产和供应2.52亿

服务全球 家庭客户

180年品牌焕新生活方式平台



复星持续构建以家庭客户为核心的FC2M幸福生态。托迈酷是180年老牌旅行社。2021上半年，托迈酷客生活方式平台下载用户150万，7月18日上线国际版APP，成为全球家庭一站式度假生活方式平台。

社会责任!

5000万驰援河南



2021年7月21日，上海复星公益基金会宣布驰援河南5000万资金及物资，为一线送去全地形车、移动式摄影X射线机等高科技产品，并将对巩义市米河卫生院长期支援。

杭绍台铁路 2021年底通车

助力长三角一体化更高质量发展



2021年8月15日，杭绍台铁路开始静态验收，全长266.9公里，设计时速350公里，预计1小时可跑完从杭州到台州全程。这是中国首条民营控股高铁，由复星牵头民营联合全力打造。



2021年8月25日，复星国际2021中期业绩发布会在上海BFC外滩金融中心召开。部分投资者、媒体现场参会，近200万人次在线观看。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陈启宇、徐晓亮，复星国际执行总裁、首席财务官龚平出席会议，与投资者、媒体现场沟通。复星管理层表示，发展近30年，复星众多业务进入收获期，“C端置顶”战略成果初显；首度提出FES（Fosun Entrepreneurship/Ecosystem System），但未来会以FES为长期治理工具；复星受益于全球化，未来也将坚定走全球化之路。

本期《复星人》报围绕复星国际2021中期业绩，公示业绩核心数据、分享四位董事讲话精要、摘录四大业务板块负责人及代表所述板块图景、聆听第三方声音，共话复星未来之路。

郭广昌：复星第30年是一个全新收获期的开端

mRNA疫苗审批：“按正常程序积极推进”

2021上半年复星的业绩增长，很大程度上得益于国内疫情防控的优异，国内旅游、零售、餐饮增长很快都受益于此。全球疫情尚在持续，我们首先要为我国疫情防控的巨大胜利感到自豪。

此外，我国疫苗研发也处于全球领先，多种疫苗技术路线都取得了巨大成功。复星在这方面做了一点点贡献，比如mRNA疫苗，是国内许多科研工作者和德国BioNTech合作研发的成果。

这款mRNA疫苗国内的临床和审批，一直以来都得到国务院联防联控、国家药监局、上海市委市政府多个部门大力支持和关心，目前相关事项在按正常程序积极推进。在此，我想再次表达衷心的感谢。昨天看到BioNTech宣布这款疫苗在美国获得FDA正式批准。作为全球首个正式获批拥有完整三期临床数据的新冠疫苗，我们也非常期待它能尽早在国内上市，成为其它国产疫苗的有益补充，为国内疫情防控贡献力量。

当时做这项投资时，我们没有把股东利益放在最前面，更多考虑的是给国家多一种可能，多一种选择，希望利用各种技术让生活早日恢复常态，这是我们的初心。无论结果如何，我们都会这么去做。复星或者复星医药未来的发展，也不会寄托在一个疫苗上。疫苗是我们很重要的产品，但也只是我们整体发展过程中一个方向而已。

除了疫苗，复星一直在坚持新冠药品开发，复星医药已布局研发多个路线综合抗体的药物开发，许可引进了开拓药业的小分子药物普克鲁胺，希望能把这款药物带给全球。

在这里，我再次感谢复星的合作伙伴



和团队，大家都非常努力，感谢大家。

立业为善 践行共同富裕

改革开放初期，小平同志就提出“先富带后富”。“共同富裕”是国家长期战略，既是基本国策，也是复星创业初心。

创业之初，我们就提出“修身、齐家、立业、助天下”的核心价值观，并保持至今，我相信未来也不会有所改变。“立业”的根本目标，就是“助天下”。

“助天下”，并不是简单把钱分掉，更不是简单用银行贷款做公益。“助天下”首当其冲是要为社会、客户、合作伙伴创造价值。发展产业同时，复星始终积极履行社会责任，以公益事业回馈社会。

这其中，乡村医生是复星促进社会共同富裕的重要力量之一。对于乡村“共同富裕”问题，分两种情况：

一种是本身能力不足，或意愿不足。这个时候不该简单给他钱，而是通过教育、

赋能，给他提供创造财富的能力，“授人以鱼，不如授人以渔”；

另一种不是没有意愿或能力，而是客观原因，譬如因病致贫、因病返贫。这个时候我们就希望“乡村医生”项目能带给他们帮助，缓解致贫的根本痛点。“乡村医生”项目的理念是我们守护村医，村医守护大家。解决村医的问题，助力乡村振兴，就能促进乡村、村民共同富裕。

未来，复星非常愿意积极投身更多公益事业，切切实实帮助需要的人。

第30年是复星新收获期开端 未来将坚定走全球化之路

复星创业30年了，是开始有回忆的公司了。但我们还是要往前看，如果只回忆的话就变成老人了。复星还是年轻的企业、创业的企业、往前看的企业。

上半年业绩不错，过往发展完成了大部分布局让这一天得以到来，总结之前的十

年，有经验、有教训、有成绩。在过程中有成功，也有失败，但是我们蹚过来了。这些经验和积累，为我们之后的业绩发展奠定了坚实基础。

首先是全球化布局。

很多人说现在逆全球化力量和声音很强，全球化未来在哪？我恰恰认为，因为现在逆全球化力量很强，所以植根中国的全球化企业价值就越大。真正植根于中国，又能整合全球资源的企业不是太多，而是太少了。从现在开始，复星要更好发挥全球化能力，为国家、客户多做贡献，为股东创造更多价值。

过往十年，我们还完成了产业赛道布局，打造出健康、快乐、富足、智造大生态体系。许多企业从零开始，比如豫园“一碗面两个包子”，星保德信、健康险、鼎尊等。最开端0到1基本没产出，单纯投入。但现在开始，我们已经可以清晰地感觉到，它们都逐渐进入盈利期，这令我们欣喜，更坚信“十年磨一剑”不辜负。

我们也完成了FC2M的艰苦探索，包括经历一些Turn-around项目，比如百合佳缘、宝宝树。在这些项目上，我们投入了大量精力。但这些都是复星大生态系统必须有的板块，是我们整体FC2M布局中非常重要的垂直流量入口。我们相信通过这些平台，复星可以进一步夯实逐渐成型的FC2M能力。

未来，依托已有积累，充分发挥复星全球化能力和已形成的产业布局，围绕健康、快乐、富足、智造，形成FC2M能力，为客户创造更多价值，已成共识。我们还是会坚持产业运营和产业投资双轮驱动，打造FES，打磨全球合伙人机制。我相信复星已进入快速稳定的产业发展期，复星第三十年，会是一个全新收获期的开端。

汪群斌：首创 FES 助力价值增长、共同富裕

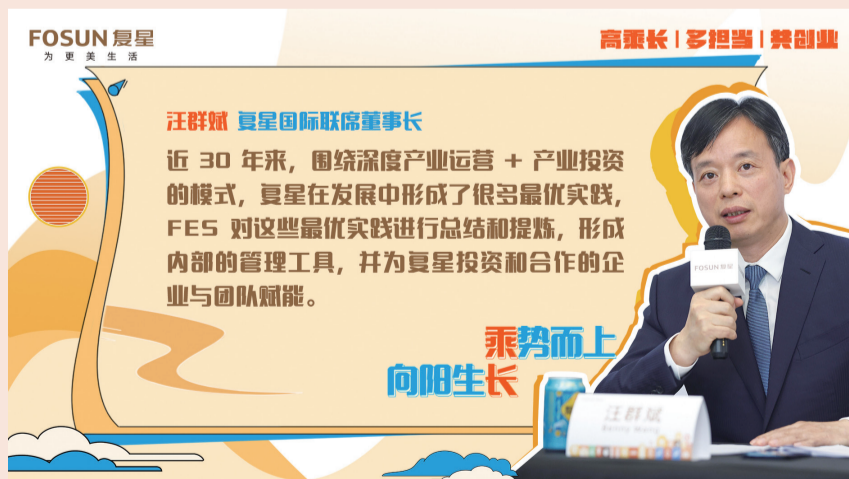
FES（Fosun Entrepreneurship/Ecosystem System）是复星在“让全球家庭生活更幸福”的使命驱动下，设计的一套复星特色管理系统。系统基于复星“深度产业运营+产业投资”战略，将复星在产业运营和产业投资中的最优实践，提炼成可复制、可推广的工具和流程，通过持续发展复星企业家精神和共创生态BD，提升客户满意度，助力公司“高乘长”。

Entrepreneurship是企业家精神，强调共创业、共乘长；Ecosystem是生态系统，表明对生态协同的注重。通过FES这套投资+运营管理系统，一方面让产业投资助力核心板块成长，另一方面以最佳实践赋能复星全球企业。

FES最终要让客户、员工、投资者、合作伙伴、社会公众都满意

FES分5部分——

首先，通过人才招聘与培养，高度注



重企业家精神与共创业机制，实现组织发展。

第二，实现企业价值增长。

第三，助力复星生态更好协同。

第四，不断迭代进化精益运营。

第五，管理政策、监管、财务风险。

我们需要复星全体员工合力推进FES建设。总部设工作推进小组，鼓励全员参与体系搭建。因为FES的最终评价标准，是让客户、员工、投资者、合作伙伴、社会公

众五类目标客群满意。

实现共同富裕也是复星的目标

复星核心价值观是“修身、齐家、立业、助天下”，因此实现共同富裕也是复星的目标，我们的初心是为社会创造价值，多做贡献。

企业如何促进共同富裕？

具体来说，一方面，持续聚焦家庭消费产业，落实家庭单元的幸福；

另一方面，充分发挥复星产业优势，在大健康领域投入更多帮扶资源，助力区域协调发展、乡村振兴和扶危济困。

现在我国已全面脱贫，2021是乡村振兴元年，我们将以“乡村医生”项目帮助村医更好履职，从而减少村民因病返贫、因病致贫，促进乡村、村民共同富裕。

复星还会通过教育、文化、就业等公益项目，为缩小区域、城乡和居民收入差距、促进全社会共同富裕贡献力量。

陈启宇：而立之任 高乘长共创业多担当



经过近30年发展，我们思考的反而是“不进则退”：优秀的创业企业、高成长公司，若不保持一个良好增速，就会逐渐走向平庸。

不进则退 乘势而上

企业小的时候高增长是必须的，企业达到百亿级营收后，对增速可能会放松。但反观全球优秀企业，体量日益扩大同时增速、市值亦屡创新高。

很快，我们管理层达成共识，复星还是要坚定“高乘长”目标。这是从很多全球优秀公司实践中得到的启发。作为一家定位创新驱动的家庭消费产业集团，我们发现复星围绕健康、快乐、富足、智造四大业务板块，仍有很多很多拓展机会。

“乘数效应”在复星体内迅速蔓延。今年上半年，公司实现收入人民币704.1亿元，同比上升11%；归母净利润人民币40.6亿元，同比上升102%。

得益于深度产业运营和产业投资双轮驱动，复星“四驾马车”并驾齐驱。

健康板块，横跨医药产品、器械诊断、健康服务、消费细分的产业健康生态形成。2021年上半年，公司健康板块整体收入人民币192.8亿元，同比增长18.7%；受益于复星医药归母净利润同比增长强劲增长，及健康板块二级市场股权投资公允价值上升带动，报告期内该板块归母净利润达人民币12.1亿元，同比增长233.6%。

快乐板块以快乐生态、产品力、数字化、全球化为抓手，不断夯实直面客户的“人货场”。报告期内，快乐板块整体收入人民币284.6亿元，同比增长5.3%。珠宝时尚强势复苏，带动豫园股份收入强劲增长。

富足板块上半年整体收入人民币196.5亿元，同比增长1.7%。保险子板块收入人民币154.8亿元，同比增长9.3%。复星通过全球专业资产配置与资产管理能力，建立多元化资金匹配优质资产的富足生态体系。

智造板块上半年表现颇为强劲。报

告期内，实现收入人民币35.7亿元，同比增长202.2%；南钢股份、海南矿业运营提升及利润端强劲复苏，归母净利润人民币16.3亿元，同比增长80.7%。复星借此完成上、中、下游全产业链，形成全产业链绿色智能生态。

多维增长“大”处着眼

新发展阶段的现有产业赛道中如何把握更多机会？

复星选择“大”处着眼，向四个领域要增长。

一是向产品端要增长。改革开放让中国巨变，但过去仿制的路线走不通了，我们要加大创新、研发投入，无论生物医药、智能制造、消费行业，都要做高科技引领、有文化内核的消费产品和服务。

二是向产业互联网要增长。互联网下半场是产业互联网，两个特征，“好产品”、“围绕用户的好产品升级”。复星要做的就是让好产品精准触达用户，以用户为中心快速迭代好产品。当前复星要沉下心来把现状定位“大M”（智造端），去对接“大C”（客户端）。

何以为“大”？

两个意思：一是内容“多”，代表复星在M端产品样式极多、覆盖面极广；二是地位“高”，代表复星在M端的产品都是消费者喜欢的好产品，其单个产品在行业中都有较高的品牌价值和市场地位。不断打造几十亿级规模的单个产品一直是复星所追求的。

为了更好地实现“大M”对接“大C”，我们特别设计了“C端置顶”和“M端登顶”战略模型。

“C端置顶”，就是让C端客户数量沉淀足够多，在多的基础上，还要增加C端信任度、满意度、复购率。就“大C”生态而言，复星希望C端更多参与M端改造，参与产品创新研发；

“M端登顶”，是基于FC2M（Fosun Client to Maker，复星客户端到智造端）而设计，以前C端能力弱是短板，故通过“C端置顶”补短板。相比之下，M端一直是复星优势长板，补短板同时，复星希望长板更长，拉齐补强C端。简言之，“M端登顶”能进一步增强C端吸引力。

三是向全球市场要增长。尽管中国很多行业、品牌、产品在全球已有影响力，但其实很多C端产品市场份额、全球体系还很弱。下一步，复星将继续在品牌化、高科技化、营销网络、供应链全球化等方面发力，向全球市场要增长。

四是向内部组织变革要增长。前三个都是向外要增长，但是谁去要，用什么能力要？要将目光投向组织内部。我们要进行组织变革，克服惰性，克服大企业弊端。通过变革，让组织运行更灵巧、更系统，从组织内部激发动能，驱动复星上下整体发展。

2022年，复星而立之年。

“高乘长、共创业、多担当”正是复星“而立之任”。

高乘长，保持业务持续增长；共创业，与社会、股东、员工共享成果；多担当，承担更多社会责任，促进公司可持续发展。

徐晓亮：乘势而上 善弈谋势 善治谋局



很多人看复星，会迷失在它庞杂的投资体系和产业谱系中。但复星人自己看来，一切灿若列星、明明白白。

即将而立，复星已经度过创业期、扩张期和布局期，进入到深化的新阶段。复星拥有了全球化“棋盘”，拥有了运营+投资的“棋子”，如今到了需要下好棋的时候了。

善弈谋势，善治谋局。复星在谋局和谋势之上，已先声夺人、谋定而动。

“修身、齐家、立业、助天下”是复星的不忘初心；“全球一流的家庭消费产业集团”，是复星的星辰大海；深度产业运营和产业投资的双轮驱动，是复星“伸手摘星”的专业专注。复星在变，要增长与谋乘长并举；但也不变，初心不变，使命不改。

复星的“棋局”

2021年8月25日，复星国际召开业绩发布会，公布了上半年成绩单，一年多与疫情共存的艰苦卓绝砥砺前行至今，复星这份成绩单，在众多企业中都算亮眼。

有奥秘吗？非要说，复星深耕的“棋局”，算是奥秘。

铺开棋局，要有棋盘，复星的棋盘是早已铺就的全球化布局。

2008-2018的十年间，复星已计深远。

那时候，践行“中国动力嫁接全球资源”，以“全球化+新产业”落子新产业、新区域，坚持“运营+投资”双轮驱动，聚焦家庭客户需求。

谁承想，2020年，全球会遭遇新冠疫情的突袭，而复星布局多年的优势却凸显。疫情来临，我们调动全球资源满足家庭客户需求。而且全球布局的窗口转瞬即逝，不是当初搭好“棋盘”，如今已很难进场。

棋盘已成，就待棋局铺开，就等善弈者落子其中。复星到了下棋的时候了。下棋之前，我们所思所虑更要立体和多面。

从单个棋子来看，我们就有很多考

量：产业投资和运营让复星体系拥有众多子板块和子业务。复星在一个个产业根基之上，追求增长，更谋求乘长。增长在维度上相对单一，乘长则是系统性和生态型的。

2018年，复星提出将全球十亿家庭作为目标客户，构建以家庭客户为核心的FC2M（Fosun Client to Maker，复星客户到产品智造端）幸福生态。2019年起，复星全面推进“深度产业运营+产业投资”双轮驱动战略，通过深度产业运营，打造生态乘数效应，在FC2M生态中，为复星用户提供更多好产品。“C端置顶，M端发力，复星的一枚枚产业棋子，自身有较好成长性，又能赋能生态中其他企业，增长之外，实现生态系统乘数效应。

棋局之中，有没有弃子？

答案是：有。

复星生态，连点成线、连线成面、连面建生态。但其中的组成部分，有进有出、有舍有得，如果你在生态中，无法贡献足够增长，无法实现必须的乘长，那么就有优胜劣汰的机制，持续保证生态的新鲜、高效。

以往，复星被认为在投资上长袖善舞。但复星就是看准要做产业深度运营，并持之以恒。今年的业绩，也让大家看到复星的深度产业运营成效已显。我们讲“深度产业运营+产业投资”双轮驱动，之前双轮齐驱，现在更清晰，产业在前，投资赋能。

“B面”的雕琢

当你站在豫园的如织人流里、当你在金徽舍得的觥筹交错中、当你享受复星保险的挡风遮雨时，感受到的只是复星外化给消费者的最终成果，这是复星的A面。A面之下，是生态运营、系统运转、机制运作的更为丰富多彩的“B面”。不同于平台模式，复星所打造的生态系统模式，更需要背后机制的配合、人才的培养。

如果说初创期的复星，只是几个人的事；那么现在的复星关乎一个生态、关乎一大群人。在复星的体系中，构建生态系统，更是要用合适的人，我们称之为“合伙人”，为生态提供高质量的多样性。

在复星生态中，创业者、加盟者带着好的创意、做出好的产品，享受复星搭建的生态系统，并且通过术业专攻、通过互相赋能，为生态创造价值。

同样，在复星体系内部，在复星的管理层，这一群人，也有进退机制，我们疏通上行渠道，更有下行机制，复星构建生态，更需要有管理和维护生态的高效高品质能力。

这番梳理，可以看到，复星拥有如此庞大且着眼未来的大棋局，作为“下棋人”，我们对于自己真正的价值也是明白晓畅。

就像烧水一样，我们自己清楚，复星已经离沸点不远了；就像挖井一样，我们自己清楚，复星已经离出水的时刻不远了。复星就是持之以恒，以不变应万变，所有的变都是为了实现不变。

复星对自己的定义很清晰，而且从来没有像现在这么清晰过。

健康、快乐、富足、智造四大板块战略图景 未来可期

◎文|张澍 顾捷 石泓玉 邵启明



“复星国际2021中期业绩发布会分论坛上，复星健康、快乐、富足、智造四大板块负责人及代表向线上线下投资者、媒体等，阐述四大板块战略。”



姚方

复星国际执行总裁、
联席首席投资官，复星大健康
产业运营委员会主任

黄震

豫园股份董事长兼总裁、
复星大快乐产业运营委员会
主任

李涛

复星国际执行总裁、联席首席
投资官，复星保险板块董事长
兼 CEO，复星银行与保险产
业运营委员会主任

林锦斌

南钢数字应用研究院院长、复
星智能制造与大宗产业运营
委员会联席 CDO

健康：聚焦三大产业布局 持续深化科技和商业创新

复星大健康的战略，是在创新和运营中不断演进，形成了诊疗科技、健康服务、健康消费产业布局。目前聚焦产业布局，持续深化前沿科技和商业模式创新。

诊疗科技主要采取全球研发+多元创新模式（投资、孵化、BD等），打造国际化的医药、器械、诊断业务。

健康服务覆盖医疗服务和互联网医疗等领域，构建健康服务生态体系，协同健康险、康养等相关产业，提供优质精准的健康一体化方案。

健康消费围绕复星重点生态垂直赛道，运用基金模式，布局健康生活相关产业链。

2021上半年业绩，诊疗科技方面，深化与BioNTech合作，推动mRNA新冠疫苗的本地化生产，港澳台地区签订逾2000万剂销售协议。

新产品持续发力，如苏可欣®、汉利康®、汉曲优®、医美设备等销售。同时强化研发创新，复星凯特奕凯达®获批，重点管线推进及新产品陆续上市。各板块推进体系化建设，聚焦重点业务平台。

健康服务方面，成立复星健康，升级打造数字化和线上化医疗服务平台，持续提升专科医能力，整合旗下医院专科资源，试点医生集团。海外医疗疫情后快速恢复，提升运营效率，并发展互联网医疗业务。

健康消费方面，宝宝树基本盘业务稳健，第二曲线创新业务推进中。

复星大健康板块紧紧围绕用户健康需求，持续创新，同步依托产业布局升级互联生态。

未来成长战略关键在于加强产品创新、C端置顶、生态协同以及智慧升级。

基于对健康需求和疾病的深刻理解，构建医疗级、一站式、全场景的健康生态，为用户提供精准、可信、可及的FC2M健康解决方案，重塑健康体验及生活方式，以医疗为核心，以创新能力为驱动，全域场景布置，全健康周期，形成一站式健康解决方案。

汇聚产业资源，实践复星C2M战略和商业模式，成为数一数二的健康产业互联网生态。

快乐：打造全球一流的家庭快乐消费FC2M生态系统

复星快乐板块要打造“全球一流的家庭快乐消费FC2M生态系统”，我们提出了“1个快乐生态，6个主产业赛道，X个消费品牌，N次方的生态乘数”理念，通过产业链打造形成多品牌及多产业矩阵；通过科创及数字化驱动形成各产业和品牌之间联动；通过区域、产业、品牌、产品、流量、会员、消费者、产能之间的流动，相互赋能，形成乘数效应。

最终复星快乐BG的目标是希望打造大快乐万亿价值生态，增长策略的具体逻辑和路径包括：

纵向补强、横向拓展

搭建满足不同消费人群的品牌矩阵，通过内生、外延、整合式发展完成品牌矩阵布局。以珠宝时尚业务为例，老庙、亚一就是内生，要做大做强；Damiani、DJULA通过外延补足在高端、设计师品类布局；同时我们以孵化路径在时尚品类布局合成钻品牌并进行试销；最后是整合全产业链，珠宝时尚布局上游生产基地、打造设计师平台，通过整合产业链资源，形成发展路径。

C端置顶

通过全链路数智化平台建设，实现从消费者洞察到消费后体验的直面消费者体验全生命周期管理，从全数智化管理、数据积累和分析到决策，体现我们全生命周期的数智化管理平台。

生态融合

这是很重要的增长策略，我们通过造节、联名、会员交叉销售、生态产品打造，不断推动产业彼此赋能。第一，从造节来说，双十一、618等以复星515家庭日的方式整合所有品牌共同参与；同时内部也在不断造节，比如“7.18” Thomas Cook节日、豫园年礼节等，这些都会成为复星快乐BG所有品牌的营销重点和平台。第二、产品共创很重要，让消费者、产能、品牌能有机结合在一起实现跨界相互赋能。更多是希望未来从产品共创进化到新物种的创造，比如社区团购，比如百合佳缘尝试做“幸福经纪人”等，都会是复星体系独特的新物种，提供未来的增长动力。

全球化

复星快乐BG在全球推动“双引擎”，发挥复星在不同国家和地区的渠道资源，给各品牌赋能。下一阶段，我们将以区域为单位去整合管理，让区域各品牌、产业得到更多赋能，通过走出去、引进来实现复合有效沟通。

富足：全球化布局与生态协同助力复星保险特色化发展

复星保险板块业务遍布全球，亚、欧、美洲各有侧重。疫情期间，充分展现业务韧性，整体业务规模增长良好，同时还保证产品高品质、高价值。

从业务经营特色来看，我们非常坚定立足复星大生态融合，同步加快数字化转型，以快速的产品创新和迭代，满足不同类型客户个性化需求，并在市场上形成差异化优势。

生态融合

复星保德信保险+养老模式推进喜人，规模已跨入亿元级别，后续增长会不断加速，并逐步与复星内养老产业形成生态品牌。

复星联合健康险保险+问诊服务，尤其是“妈咪宝贝”这款针对少年、儿童推出的重疾险，搭配复星体系内儿科问诊、小星医生服务，非常好地针对了客群需求，同时对客群独有的风险结构进行匹配定价。

此外，复星联合健康险等进入“药神一号”和“超越保用药”目录，包括新近推出的专病共创，新生儿听损险等，都是市场上非常有特色的产品，让复星保险有了个性化优势，形成自有IP，逐步走向成熟。

我们因此坚定认为，生态与科技是未来，是复星中国境内保险发展的核心动力。

产品创新

复星联合健康险和京东，联合推出“家医保”，首次把保险健康服务作为保险责任写入产品条款，从2021年开始逐步推广试点。

复星保德信开始“STAR健康促进计划”，把健康生活习惯融入保险服务，与健康评估、模型、保险利益密切结合。

鼎睿再保险从原来巨灾驱动的业务增长，逐步变成更多元化的业务布局，产品走向定制化，拉宽业务边界，同时拓展新的保

险证券化，引入资本，共担风险。

数字化

葡保在欧洲以数字化和新解决方案闻名，包括健康生活方式计划，汽车行驶习惯修正等保险方案，宠物健康及营养情况，旅行保险数字化，长者综合服务方案，家庭服务平台等。

全球化

复星保险板块全球化布局鲜明，但同时也深耕亚洲市场，集结全球市场经验与智慧，未来，我们将继续拓展新模式、新业态，延伸产业链，让全球化布局更有宽度和厚度。

智造：补链强链 做创新、绿色与智造的产业领导者

复星智能制造与大宗产业的整体生态大领域，划分为资源、智造、科技、环境四大板块。虽然有了划分，但板块内部、板块和板块之间有非常多的生态协同机会点，与复星其他生态业务也有很多协同机会。

复星智能制造与大宗产业运营委员会确定了要做“最具创新精神的全球绿色智造的一个综合领导者”的愿景。

从产业布局来看，基于资源、环保做好当下，要以行业头部目标推进，夯实自己的竞争力，做到行业领先，具有行业控制力。

从具体的实施和战略来看：

一是对于新材料的产业创新。

以南钢为代表的无机材料和以万盛代表的有机材料进行复合，真正受益于复星大生态的体系，将两者的竞争力赋能给各个领域，以及真正重构产业板块各个行业智能制造的架构，真正建立起行业的数据标准体系。

二是“双碳”产业投资。

既有本身产业的诉求，也代表了未来非常核心的重要机会点，包括新能源、基建、碳交易、固碳、工业提标、交通都是我们重点关注的领域。

三是视角放眼全球。

一方面会关注资源产业的重点领域，包括铁矿石、锂、镍、钴、焦炭等等。另一方面对领先的智造强国寻找战略机会点，进行能力导入，着眼全球布局实现产业运营委员会的战略方向。

华尔街见闻：复星增长“飞轮”靠什么越转越快？

“飞轮效应(The Flywheel Effect)”，由吉姆·柯林斯提出，在他所著《从优秀到卓越》一书中，揭示“飞轮效应”是一个商业组织业务模块间有机关联、相互推动，如同齿轮咬合。齿轮从静止到转动，花费大力气，这是磨合的开始。随着磨合加深，齿轮组将越转越快。

全球企业成功印证这一理论的是亚马逊，自营电商+第三方卖家、Prime会员制、物流和供应链再加上AWS云服务，构成四层增长飞轮。但做到今天这一步，亚马逊铺垫了20年。

“飞轮”效应并非互联网公司专利。复星通过战略转型也做到了：复星国际2021中期业绩可喜，侧面印证复星增长“飞轮”正加速运转。

01 第30年 飞轮效应初显

复星过去30年，是中国经济发展30年缩影。其间，复星应时而动，始终把握时代脉络。1992年创立至2018年，复星依靠全球化“产业运营+投资”双轮驱动完成基础布局。2019年至今，复星进入“深度产业运营+产业投资”新阶段，搭建起独有的“FC2M飞轮”。

“FC2M飞轮”由复星健康、快乐、富足、智造四板块组成，“C端置顶”与“M端登顶”紧密咬合，形成“生态乘数效应”，最终促成集团生态高速增长。

02 C端置顶拼客户洞察 M端登顶核心在创新

飞轮一环，C端置顶。

复星旅文·三亚特兰蒂斯是典型案例。

尽管新冠疫情让全球旅游业重创，但2021年上半年，三亚特兰蒂斯运营仍保持活跃增长。其营业额较去年同期增长152.1%，达人民币8.352亿元，实现经调整EBITDA人民币4.109亿元，较去年同期增



复星国际管理层在2021中期业绩发布会现场与投资人、媒体交流

加309.1%，证明其强劲运营能力。

C端置顶另一有力表现，是515复星家庭季。2021年，复星联合一财发布《精致妈妈的生活“三重奏”——2021精致妈妈生活及消费趋势洞察》，首次将用户洞察提至集团层面。

如复星国际董事长郭广昌在2021年8月25日业绩发布会现场所言，复星对于FC2M进行了艰苦卓绝的探索，并最终通过2年多不懈坚持，建立起一个由海量C端客户聚集的庞大平台。截至2021年6月30日，复星FC2M生态企业累积注册会员数达3.76亿，较去年年底增加约5%。

未来，复星星选将成为承接这一流量的线上平台，以数字化运营手段横向到边、纵向到底打通复星生态，激活“共享流量”，延长用户在复星生态的全生命周期价值。

飞轮另一环，M端登顶。

复星力争将旗下核心产业公司做成行业数一数二。

大型科技公司以客户规模、流量攻势做

降维打击。复星选择精耕细作，精准对接客户需求与产品智造。

疫苗是典型案例。

2020年新冠疫情在中国暴发之初，复星就已与BioNTech签署协议，对接疫苗的研发和生产。

这是复星的初心，希望为国家、人民多引进一种选择，为人们生活早日恢复常态贡献力量。而这点初心，就引出了一款首个全球获批的mRNA疫苗。大爱需求，反过来激发了里程碑式产品创新。

但疫苗对于复星医药、复星健康板块，又只是其中一个方向。放眼全局，复星医药研发能力不止于此。

研发生物类似药的复宏汉霖，十年磨一剑，汉曲优®、汉达远®，分别成为首个中欧双批的国产生物类似药与首个中欧双GMP认证生产基地的国产生物类似药。小分子药领域，复创医药自主研发的抗肿瘤新药FCN-338，被美国著名医药巨头企业礼来以4.4亿美元资金收购其中国大陆及港澳以

外地区的全球独家商业化授权。

复星医药的M端能力展现的是复星生态M端实力的横切面，四大业务各有所长。

03 FC2M释放出生态乘数效应

一个颇具代表的案例，是沱牌舍得集团加入复星后，通过FC2M，不仅ST摘帽，2021上半年实现营收人民币23.91亿元，同比增长133.09%，归母净利润人民币.35亿元，同比增长347.94%。FC2M做到了三点——

- 一，向舍得经销商注入复星生态资源；
- 二，推动舍得与上海手表、东家、董涵春堂、南钢、星恒保险等研发联名定制产品；
- 三，销售区域调整为上海为核心的苏沪片区。

FC2M开放、多元，让客户与智造端双赢。

04 “飞轮”企业在飞轮效应中滚滚向前

复星用“我家有女初长成”来形容当下多板块高速增长与业绩爆发。“收获期”也应运而生。

30年来，经历了早期制药、地产，到新千年侧重保险、零售，再到2021年C端置顶、M端登顶，复星紧扣时代脉搏，构筑起深度产业运营+产业投资双轮驱动的自有发展模式。

为落地当前战略，复星首创“FES”，引导全员“共创业”，加强复星生态协同，提升客户满意度，实现复星“高乘长”。

低点不慌张，高点要增长，虽而立不失创业初心，永不懈怠向活过121岁的伟大企业挺进，且激情澎湃。这是复星真正的DNA。

这样的企业状态，本身就神似“飞轮”。

市值风云：卅年磨一剑 今日把示君 成为一家伟大企业潜力初显 3大特质值得一看

◎文|国胜 朱亦丹

2021年8月26日，备受关注的2021上海企业百强榜正式出炉。发布会由上海市企业联合会、上海市企业家协会、上海市经济团体联合会和解放日报社联合主办。与2020年入围门槛73.2亿元相比，2021年提高到84.2亿元。复星位列第17位。

8月25日复星国际2021中期业绩发布，“产业运营利润达人民币56.9亿元，同比增长40%。”

三十年磨一剑，宝剑将出鞘。用复星国际董事长郭广昌的话来说，“众多业务进入收获期”。

今日业绩，绝非偶然，复星几大运营亮点值得一看：

财务长期稳定 厚积有力

看一家企业实力，要看长期财务数据。

2012年至今，复星国际营收复合年化增速13%，归母净利润复合年化增速10%。

2015-2020年，复星国际6年中有5年自由现金流为正，5年累计净流入人民币

518亿元，表现非常不错。

2020年，公司派发末期股息每股0.22港元，每股基本盈利为0.94元，派息率达到20%，这还是在受疫情影响，公司营收和净利都有所下滑的情况下做到的。

2018-2020年，公司累计派发股息73.61亿元（2020年股息还没正式发放），占累计归母净利润比例20%，派息比例非常稳定。

把握市场脉搏 乘势而上

2020年，复星新列智造板块，包括两大核心企业南钢股份（600282.SH）、海南矿业（601969.SH）。

2021上半年，智造板块表现不俗。南钢股份营收人民币385.9亿元，同比增长58%，归母净利润同比大增103%至22.6亿元。海南矿业营收增长61%至20.5亿，归母净利润增长297%至5.8亿元。

复星还投资了全球磷系新材料龙头万盛股份（603010.SH）。万盛股份拥有全球

唯一连续化工程塑料阻燃剂生产线，上半年归母净利润增长303%。

健康、快乐、富足、智造每个板块M端向行业龙头靠拢，C端扩容水到渠成，FC2M设想的复星生态场景必会实现。一旦复星场景建成，简单估算，每个用户场景内一年消费每增100元，都会为复星带来百亿级营收增长。

优化人才结构 夯实内驱力

变化多，似乎一直是复星隐形标签，深入其中，会发现复星内核从未变——它是“利润之上的追求者”，也是“务实的理想主义者”。

复星生态布局并非以利润为终局，它超越利润，追求客户满意度。这与全球伟大企业越发靠拢——以强烈的使命感、价值观驱动企业发展。

另一方面，复星不断优化人才结构，夯实内驱力。

2021年，系统梳理业务后，复星搭建起一套BG/AMC一级架构、BU二级架构、



2021上海企业百强榜，复星位列17

PL三级架构的管理模式与授权机制。

选拔各赛道独当一面的人才为“复星全球合伙人”，设立合伙人评价、激励、退出机制，打造来必战、战必胜铁军。全球合伙人之下，以CXO引领各条线能力建设。为全员架设优中选优、后继有人的人才梯队。

复星国际已具备成为中国伟大企业的多重潜力，但从未止步于此。

新冠一役，复星沉着应对，以超强的全球资源整合能力与非凡的应对速度，刺激创新、转危为机。当前，复星将秉持上述优异特质，不懈创新和前行。乘数效应的爆发，指日可待。

首批 mRNA 新冠疫苗复必泰运抵台湾

◎文|刘明一

2021年9月2日，上海复星医药（集团）股份有限公司（“复星医药”或“集团”，股票代码：600196.SH, 02196.HK）宣布，9月2日，复星医药供应台湾地区的第一批由百欧恩泰（BioNTech）生产的 mRNA 新冠疫苗复必泰（即 BNT162b2）从欧洲运抵台湾桃园机场，首批到货93.2万剂。该款疫苗将通过台湾民间机构捐赠途径，用于台湾同胞

接种，适用于12岁以上青少年及成人的主动免疫接种，以预防由新型冠状病毒感染引起的疾病。

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）共同合作的 mRNA 新冠疫苗能为台湾同胞的疫情防控发挥积极作用，助力台湾同胞建立新冠免疫屏障。”

2020年3月16日，复星医药和

BioNTech宣布达成战略合作协议，双方将共同在中国大陆及港澳台地区开发、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疫苗产品。

2021年7月，复星医药控股子公司复星实业（香港）有限公司与包括台积电、鸿海、永龄基金会、慈济基金会以及裕利医药签订共计1,500万剂 mRNA 新冠疫苗的销售协议。



北京时间 2021 年 9 月 2 日上午 7 时左右，首批抵台的复必泰 mRNA 疫苗出机舱

青蒿琥酯产品布局持续全球化 比尔及梅琳达·盖茨基金会调研桂林南药

◎文|何敏

近日，商务部国际贸易经济合作研究院（英文缩写CAITEC）西亚非洲所所长毛小菁和比尔及梅琳达·盖茨基金会（英文缩写BMGF）中国疟疾项目高级项目官韦晓宇女士率队莅临桂林南药调研指导。来访团队包括来自CAITEC的研究员、BMGF疟疾项目助理及

传播组等人员。桂林南药常务副总裁刘玮、高级副总裁彭小丹、副总裁兼质量负责人於俊、副总裁程琳、国际事务经理何敏等陪同调研。

各位专家先后实地考察了公司企业展示厅及注射剂生产制造中心，并与公司相关人员就桂林南药国际化发展情况进行座

谈，尤其针对公司非洲市场的开拓、目前的机遇与挑战、参与世界卫生组织药品预认证（Prequalification of Medicine, PQ, 简称WHO-PQ认证）以及帮助国内企业走出国门等话题，进行深入交流。

桂林南药作为中国在疟疾消除领域的代表企业，是世界卫生组织、全球基金、比尔及梅琳达·盖茨基金会等国际组织的直接供应商，正在全球抗击疟疾的进程中发挥越来越重要的作用。据不完全统计，自2005年以来，复星医药桂林南药已有累计28个产品通过WHO-PQ，其中包括24个制剂产品和4个原料药产品，累计向国际市场供应了超过2亿支注射用青蒿琥酯，该产品已在全球挽救了超过4000万重症疟疾患者的生命，其中，大部分是5岁以下非洲儿童。

20世纪40年代，中国每年报告超过3000万例疟疾病例。六十年后的今天，中国已实现自2016年起连续四年无本地感染病例报告，并于2021年6月30日正式获得世卫消除疟疾认证。在中国实现消除疟疾的历史发展中，不仅诞生了中国首位诺贝尔医学奖获得者屠呦呦，同时，以中国创新药青蒿琥酯为代表的一系列新型抗疟药物仍致力于在世界范围内消除疟疾，为共建无疟世界而努力！



复星智慧疾控解决方案 AI 预警疫情 “2小时内上报”

◎文|刘杰



大数医达已为国家129种基层常见病和40种传染病搭建预警模型

8月16日，国家卫健委马晓伟主任：以常态化疫情防控和聚集性疫情处置的第一道防线为重点，坚持预防为主、关口前移，防控弱项再强化，防控重点再加固，强化疫情监测和信息报告。近期发生的多起疫情提醒我们，监测的防线还要再前移一步。发现疫情要继续严格实行“日报告、零报告”制度，严格依法依规填报大疫情网，各地要落实2小时内报告的要求。

2020年初黄石抗疫，到2021年8月南京机场疫情破防，不到2年，大数医达智慧疾控解决方案多次迭代，利用大数据深度治理+人工智能深度学习+5G技术从亿级电子病历中挖掘出的临床导航系统，覆盖国家规定的129种基层常见病和40种传染病，从症状、诊断两个维度监测、预警区域内传染病暴发风险。

方案服务于区域政府卫健委、城市疾控中心、应急指挥部、公安、交通、居民等，为多省市管理者提供决策支持。

三大技术壁垒确保2小时内预警区域传染病

首先，大数医达利用分布式离线数据处理系统，从各医疗机构实时采集HIS/EMR/LIS/PACS系统数据，汇集疾控网数据，不依赖上报，直接抓取，智能高通量实时筛查疑似病案，甄别疑似患者，上传至CDC大数据中心。缩短报告时间，减轻医生工作量，有效杜绝瞒报/漏报/错报/延报等现象。

其次，利用高效的增量数据同步，让数据库实时数据同步与ETL流程结合，自动完成源端到备端数据初始化全量复制、实时监控及同步复制增量数据。AI根据症状与诊断，智能识别传染病，实时预警。

第三，大数医达利用ETL流程监控与质量分析技术，支持数据采集全流程监控、数据溯源。

补强人工监测疏漏 精准服务公共卫生

大数医达是一家专注于多源异构医疗大数据采集处理、深度挖掘与机器学习的医疗人工智能高科技公司，已完成全国20省（市）逾300城10亿以上真实脱敏病例数据结构化解析，拥有独立知识产权的深度学习知识图谱及中文医学知识语料库涵盖18万+医学实体、5万+种药品、69332种疾病、7653种化验指标、5784种症状等。

针对省市级政府分设区域大数据平台、区域传染病防控平台及大数据决策支持产品。

针对医院智慧医院建设需求，大数医达建成电子病历质控、CDSS、合理用药、VTE、单病种质控、科研平台、集成平台等多个产品。用户包括成都华西医院、北京积水潭医院、浙大邵逸夫医院等200余家，针对C端提供线上审方、疾病分析、慢病管理、商保控费技术支持。

足球、电竞与时尚 复星体育这五年

◎文|北力



中国足协中国之队我的主场 IP

2021年8月29日，狼队电竞第五人格分部收获2021IIVL夏季赛冠军。这是分部成立以来首冠，夺冠后相关话题迅速蹿升微博热搜25名。

时间拉回5年前。

2016年7月21日，复星宣布全资收购当时在英冠打拼的狼队。让不起眼的国外球队“姓中”，复星这一布局被解读为“追风口”。

2021年，赛事（足球俱乐部、青训）、电竞、时尚，狼队已成IP。运营者复星体育功不可没。

01 赛事收获粉丝 创意产品对话粉丝

狼队2018/2019赛季打入欧洲杯，创造球队历史，也因此为自己吸引大批拥趸。

接下来，更难的是要运营粉丝。

2021年6月24日，复星体育合作中国足协中国之队，并由对方官宣。复星体育获得的是中国足协中国之队特许产品的独家开发合作权。

复星体育商业执行总经理刘格铭表示，复星体育为中国足协中国之队注入年轻



“满天星”训练营计划签约仪式

元素，初心是重塑国家队形象，其次，想要重新对话国家队在中国800-900万稳定的垂直粉丝群。

基于这一理念，首批产品上线“我的主场”天猫旗舰店极为亮眼，延续足球与音乐、艺术、美食创意结合的路线，将我的主场“内容+潮流+年轻”特质发挥到极致。

改变足球的单一形象，需要全方位营销。

2019年7月，复星体育在外滩最美露台举办了一场“狼队时尚之夜”时装秀，当晚推出联名款Koché，随后参加巴黎时装周和上海时装周，在时尚圈展示狼队潮流单品。

电竞、痛仰乐队、中国嘻哈、娱乐圈明星跨界走秀，一举让狼队品牌形象超越足球，成为年轻潮牌。

02 电竞、破圈、MCN 狼队IP成型

2019，年轻潮牌形象建立，狼队IP还未成型。

但仅用了三年，一切改变了。

2021年5月23日，“狼队球迷之夜”落幕深圳，300多名狼队球迷见证狼队2020/2021赛季收官战。这是球迷之夜第三年。三年让这一活动从观赛成为嘉年华，让狼队成为IP。

复星体育从一开始，就把“足球”客群延伸到年轻球迷和泛球迷。这一群体，大多是Z世代，互联网浸淫中成长的一代，很难被传统广告吸引注意力，复星体育要突破客群，就要创新与他们的对话方式。

为实现这一点，复星体育做了三步——

战略性布局电竞

2019年2月，狼队电竞俱乐部成立，并先后分设《FIFA ONLINE4》、《跑跑卡丁车》、《绝地求生》、《第五人格》、《使命召唤手游》五个分部。

2021年7月，狼队与北美“豪门”电竞战队Evil Geniuses合作，双方将积极探索传统体育与电竞的结合。

依托核心资源破圈

2020年初，新冠疫情来袭，“狼潮时尚口罩”迅速成当季爆款。

2021年，“我的主场”加油口罩，让赛场满溢“中国红”。

狼队以自身为核心，跨界合作多个热门品牌，迅速破圈。

签约优酷体育，邀约雷丁汽车、青岛啤酒、梨膏露做狼队中国行赞助商，与痛仰乐队合作狼队主题曲，与Tezo、茅头小子联名耳机和白酒，复星体育的跨界合作让体育商业化的想象空间爆棚，成功对话Z世代。

搭建体育MCN矩阵

2019上半年开始，复星体育先后签约董方卓、陈涛、足球vlog等运动员或自媒体，合作流量IP超30个。



狼队宣布与北美的老牌电竞战队 Evil Geniuses 合作

03 复星体育3.0 敏锐嫁接新技术新爆点升级打法

体育营销实物嫁接的1.0时代，电视转播的2.0时代都已过去，3.0打法考验的是创新。

尽管承认与“构建一套对话年轻球迷和泛球迷体系和平台”的目标还有距离，复星体育也确实在IP运营方面摸索出一套符合自身发展的方法论。

当敏锐洞察到，3.0时代，随时产生的新技术和新爆点都能催生新营销，复星体育希望自身修炼5年的体育营销力，能离目标更近一点。

未来，复星体育的目标是拥有更多自创IP。复星体育尚年轻，未来在体育商业领域定会有更多创举。（原文刊载于“体育产业生态圈”）

时尚：女性与足球

◎文|张金良



小钰

独立的主体意识，在哪个年代都无比珍贵。当女性的思考随着体验的扩展而进一步丰富，她们也为自己逐渐开垦出了更广阔的天地。

电子竞技的女性从业人员，神秘又熟悉，当我们谈及他们的时候，我们在聊什么？

舆论/焦虑/怀疑 随时崩溃，随时出发

“刚进大学大一那个时候的梦想，是来英雄联盟做解说主持，但是因为我是学生，没有什么接触的机会，就暂时去做了女团……后来也是抓住有一个机会，面试就通过了。”

“大家都觉得进入电竞圈好像门槛很低，随随便便只要你会打游戏，稍微打的好一点就可以去当职业选手。不是这样的，其实职业选手需要非常非常高的天赋，非常非常好的运气，需要有伯乐，还需要自己非常非常的努力。”

主见/沉淀/力量 如果人生能像奥运精神一样勇往直前

“其实我挺感谢我的姓的，我姓滕，我一直觉得女性的力量应该像藤一样，因为要柔韧，要坚强，不易折，并且我也相信她的力量是很强大的，因为藤条打人总比树枝打人要疼，所以她的力量是在这里的。”

“她们也有想要追逐的一些东西。女生可能没有那大的舞台，但她想拥有那些东西，她就会去追逐，她就会去凭借自己的意志力去追逐。”

职场/赛场/主场 “冠军”可以属于每一个她

“不光可能电竞这个行业，现在全行业当中的女性一直都在很努力很努力地，很积极地在证明自己。包括一些大家不知道的，像我周围很多的，我们工作在一起的90后、95后和00后这样一些女孩子都超级拼，都想去证明自己。我觉得这一点上面来讲，就是越来越多的人能够看到女性还是很重要的。”

有人在待产之时出席典礼赢得行业顶级奖项；有人在繁忙的工作节奏中还能保持稳定的健身习惯；有人玩笑说女性的职场生活平衡之道无非就是“随时崩溃，随时出发”；有人无数次拨动自己的弱点，只为前进一小步；也有人不禁为女足王霜拼到最后一刻而感动落泪。

这个时代之中，每个她都有独一无二的力量。

电竞：狼队投资北美电竞豪门 Evil Geniuses 投后估值 2.55 亿美元

◎文|藤菲菲

近日，狼队官方宣布，与位于美国西雅图的电竞豪门俱乐部Evil Geniuses（以下简称“EG”）合作并完成投资。双方将通过彼此拓展新的市场领域，提升双方专业队员能力。

投资后EG估值达2.55亿美元。

EG成立于1999年，是电竞史上最富盛名的俱乐部之一，共赢得过86个美国国内冠军、102个国际冠军。目前EG共有四个分

部：英雄联盟、DOTA2、CSGO、Valorant，拥有多位在世界范围内极具天赋、受人瞩目的选手。这些来自美洲、亚洲、欧洲的选手的优异表现，让EG运营团队去年生产的内容在全球共触达4200万终端用户。

在合作之初，狼队的品牌形象将会出现在EG的队服上，同时EG的logo也将体现狼队标志性的金色元素。

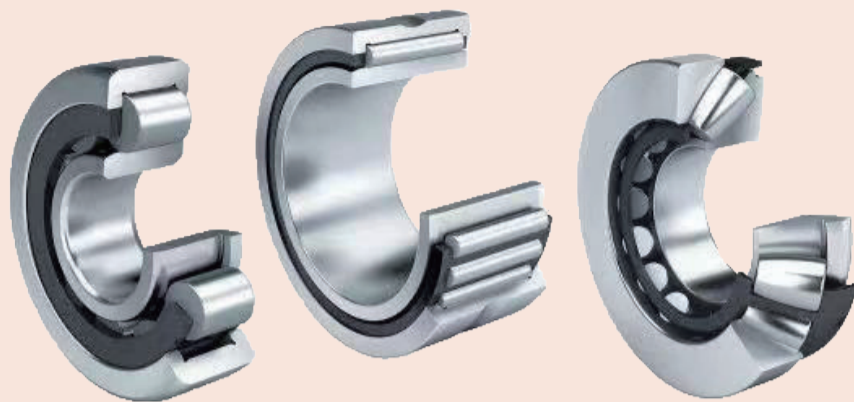
与此同时，狼队中国团队也将为EG在

亚洲市场的扩张贡献力量，近年来，亚洲地区电竞玩家增长迅猛，2021年该地区电竞市场价值已达到1500亿人民币。如果EG的英雄联盟分部闯入今年晚些时候在中国深圳举行的英雄联盟全球总决赛，狼队也将提供EG在中国的训练场所及设施。

未来几个月，双方还会在中英文内容生产、赞助商拓展、联名产品销售等方面展开合作。

国之大者 铸国之重器

◎文|邵启明



抗大变形管线用钢

国之大者，铸国之重器。

南钢，中国钢铁企业综合竞争力A+级（极强）企业、中国企业500强第148位、中国制造业500强第55位，入选新华社民族品牌工程。

南钢构建精益研发体系，建有研究院、事业部、生产厂三级研发机构，拥有“2355”国际国内高端研发平台。“十三五”投入78亿元，引领行业技术发展。

南钢致力破解“卡脖子”难题，2021上半年就开发了大型LPG用钢、高锰辙叉钢、超宽耐磨钢等新产品22项，LNG用7Ni

钢、碳锰低温钢、X80HD抗大变形管线用钢、500MPa级桥梁钢等23项高附加值产品首次工业化应用，实现从0到1的突破。

“船用高止裂厚度特厚钢板关键制造技术及应用”项目通过中国钢铁工业协会组织的成果评价，其中100毫米厚止裂钢韧性达到国际领先水平。

近年来，南钢优势高端产品保障国家重点项目和重大工程建设，中标国家、省市重点工程200多个，国家特大型工程100多个，为西部大开发、西气东输、南水北调等“大国重器”工程和“一带一路”提供“登峰性”高端材料。

中国第一座 免涂装耐候钢铁铁路大桥 坐上拉林高铁去林芝 南钢助建藏木特大桥

◎文|邵启明

近日，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平来到西藏，祝贺西藏和平解放70周年，看望慰问西藏各族干部群众。

习近平乘坐专列实地察看拉林铁路沿线建设情况。西藏首条电气化铁路——川藏铁路拉萨至林芝段的开通运营，让“复兴号”开上“世界屋脊”，中国历史性地实现对31个省区市全覆盖。

川藏铁路的最长大桥——藏木雅鲁藏布江双线特大桥，是世界上跨度最大、海拔最高的铁路钢管混凝土拱桥，也是国内首座免涂装耐候钢铁铁路大桥，被桥梁界称为里程碑式、最新第七代桥梁的代表，是我国高性能桥梁用钢进化、桥梁绿色低碳建设的典范。

这座桥的免涂装耐候钢板和耐候焊丝焊条用钢全部由南钢供应。南钢还参与供货了当前世界一次性建成并开通运营里程最长的重载铁路项目的浩吉铁路三门峡黄河公铁大桥、曾家岩嘉陵江大桥等。

免涂装成套技术，可以使钢材“裸露”在自然环境下，外表面会自动形成氧化保护层，起到长期的防腐效果。这样不仅全寿命周期成本较低，而且无需涂装，有利于环保，更可减少日后在青藏高原恶劣的气候、地质环境下维修养护的工作量。

在耐候钢研发上，南钢建有自己的大气腐蚀实验站，与中铁体系和燕山大学共同发起成立了“桥梁钢及钢桥绿色高效制造技术联合创新中心”，并与中国铁道科学研究院、北京科技大学、燕山大学等单位共同组建团队，率先开展川藏铁路地区腐蚀环境调研，在雅砻江大桥、列衣大桥、金沙江大桥等拟建或在建桥位的腐蚀环境调研及耐候



高速列车行驶在平潭海峡公铁大桥上

钢投样挂片。

从世纪之初西气东输管线、宁西铁路、重庆轻轨等西部大开发启动时的“十大工程”到川藏铁路的开工建设，从西气东输到西电东送工程的稳步实施等等。南钢，在西部大开发这一跨世纪、系统化的伟大工程中不懈作为，参与了众多大国重器的建造、创新服务西部发展等，体现了企业公民的战略定位、发展格局和人文情怀。

白鹤滩水电站100万千瓦机组作为中国水电引领全球的新的“国家名片”，创造了水电装备6项世界第一纪录，全面建成之后，预计年平均发电量624.43亿千瓦时，年节约标准煤约1968万吨，减少排放二氧化碳5160万吨，将与金沙江上乌东德、溪洛渡、向家坝，以及三峡、葛洲坝水电站共同构成一条世界最大的清洁能源走廊，为实现“碳达峰、碳中和”目标发挥国家队主力军作用。

2021年7月2日，南钢收到全球在建规模最大的白鹤滩水电站的业主单位——中国长江三峡集团有限公司的感谢信，感谢南钢“供应及时、质量稳定、保障有力，助力白鹤滩水电站高质量完成工程建设”。

川气东送江苏配套管线工程、中石油首条页岩气项目——长宁页岩气项目、“十三五”重点工程——中石化鄂安沧输气管道项目、贯穿东中西部的管道工程——中石化新疆煤制气外输管道项目、亚洲第一个页岩气采输项目——涪陵王场项目、国内首个不锈钢碳钢复合管线——顺北油气田油气采输项目……南钢管线钢是国家级绿色设计

产品，南钢是国家标准《石油天然气输送管用抗酸性宽厚钢板》及冶金行业标准《石油天然气输送管用抗大变形宽厚钢板》的第一起草单位，抗酸管线钢国内唯一通过沙特阿美认证的企业。

南钢自2005年6月份首次向市场供应管线钢以来，累计向国内国际油气输送工程供应各类管线钢超过420万吨，制管总长超过10000公里，超过整个“一带一路”路线的总长度。

在9镍钢国产化成为解决中国能源战略发展“卡脖子”的难题面前，南钢勇敢地站了出来。这种钢被称为“钢铁界的钻石”，目前南钢可以生产3.5镍、5镍、7镍、9镍钢等系列产品，基本实现材料规格全覆盖。南钢还研发了LNG储罐用低温螺纹钢、套筒，为镍系钢的焊丝、焊条、焊剂等焊接材料及焊接工艺的国产化作了积极探索。

南钢镍系钢是国家“工业强基工程”项目、国家重点新产品、冶金产品实物质量“特优质量奖”、中国钢铁工业产品市场开拓奖、冶金产品实物质量金杯奖，国内镍系钢市场占有率连续多年保持领先。西部的中石化北海LNG储罐、中海油广西LNG储罐项目、杨凌LNG项目扩建工程均由南钢供钢。

南钢高铁用弹簧钢制造的扣件应用国内高铁线路已经累计达到了28条，总业绩国内第一，南钢作为第一起草单位主持制定了国家标准《高速铁路扣件用弹簧钢热轧盘条》。南钢钻杆接头用钢应用的亚洲第一深井、西南第一工程“川深1井”，刷新了中

石化的九项钻井记录，钻探深度超过8420米，相当于珠峰高度。

宿迁南钢金鑫的电力角钢应用于西电东送、世界上迄今为止电压等级最高的特高压工程——准东—皖南特高压直流输电工程。在核电项目上，南钢参与了防城港核电项目、华龙一号核电项目。在单轨道岔钢国产化材料替代进口上，南钢是独家供应商。目前国内已有重庆等城市开通运营单轨铁路。

企业要担当起科技创新的主体责任，就一定要面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求。

南钢关注风电行业绿色环保、节能减排、全寿命周期管理的发展方向，紧跟世界风电开发的技术创新步伐，开发满足陆上、严寒、海洋等各类服役环境下风电用钢系列产品，并推行“JIT+C2M”新模式，为用户提供大规模个性化定制配送服务，助力实现“碳中和”目标。

南钢“风塔专用钢板”获国家重点新产品证书、南钢牵头完成了《风力发电塔用结构钢板》国家标准的起草。南钢风电用钢开发15年以来，累计供货量超过600万吨，产品助力“超级工程”，扬名“一带一路”。

7月16日，南钢、金风科技、清华大学、天顺风能等风电行业代表性单位共同倡导成立“风电绿色智能设计与制造技术联合创新中心”，着力打造风电上下游“研发-生产-评价-设计-建造”相互协作的全产业链创新平台，实现共创、共享、共赢。



拉林铁路藏木大桥

复星首度亮相 2021 中国服贸会健康展区

◎文|周文婷

2021年9月2-7日，2021年中国国际服务贸易交易会（简称“服贸会”）在北京国家会议中心和首钢园举行。

服贸会，是国际服务贸易领域传播理念、衔接供需、共享商机、共促发展的重要平台，也是全球服务贸易领域最大规模综合

展会、中国服务贸易领域龙头展会。

本届服贸会首设“数字健康 创新融合”健康卫生服务专题，展现中国医疗技术创新、医药产品创新、医疗服务创新和健康发展质量。

复星携成员企业复星医药、复星健康、

复宏汉霖、复星凯特、复星康养、复星联合健康保险等首度亮相服贸会，定位北京首钢园五号馆S5T009展台。

聚焦前沿科技，复星带来抗肿瘤领域和国际合作的创新成果展示。更面向大众，将家庭一站式全生命周期健康产品，互动呈现。

复锐医疗科技：打造全球美丽健康行业领军企业

◎文|韩洁尘

核心亮点：

- 营收1.25亿美元，同比增长74.7%；
- 报告期内归属于母公司利润为1,638万美元，同比增长197.6%；
- 研发投入由去年同期496万美元增长62.5%至805万美元；

2021年8月22日，复锐医疗科技（英文“Sisram Medical”；股份代号：1696.HK；连同附属公司统称“本集团”）公布2021上半年中期业绩（“报告期内”）。

创新研发 渠道优化 全球竞争力

复锐医疗科技调整后净利润1,956万美元，较2020年同期增长126.2%。

强化直营业务。亚太区中、日、澳业务强劲，收入3,374万美元，同比增长54.9%。

报告期内推出两款新品：用于男性健康治疗的Alma Duo，利用三项Alma专有技术塑形紧肤的Alma PrimeX全球青睐。北美直营收入4,915万美元，同比增长115.1%。

数字化转型 全球供应链

投资122万美元更新IT设施。整个计划从2019年初延续至2022年度。附属公司实现全球企业资源计划（ERP）、全球客户关系管理（CRM）、全球人力资源（HR）系统覆盖。

加强供应链管理，增强物料库存可视化。Alma新园区投入使用，采用“精益生产法”。

产品多元化 聚焦全球美丽健康生态体系

2021年4月22日，复锐天津与复星医药及谦达（天津）订立协议，以人民币3.12亿元收购复星牙科。

7月14日，复锐天津与复星产业，就于中国大陆、香港及澳门地区商业化长效肉毒素订立再许可协议。

7月29日，Alma行使认购期权，收购Nova 40%股权。收购完成后，Nova将成为Alma全资附属公司。

复锐医疗科技董事长兼执行董事刘毅表示：“复锐医疗科技希望为客户提供更多科学医美产品和服务。”

宝宝树：营收与移动端活跃用户数攀升 全面布局母婴家庭生态

◎文|邬斌

2021年8月23日，宝宝树集团(1761.HK)发布2021年度中期业绩公告：营收、毛利、移动端用户规模等关键经营数据显著增长。截至2021年6月30日，宝宝树营收增至1.35亿元人民币，同比涨幅达44.2%；旗下核心流量变现阵地宝宝树孕育app平均月活用户规模稳步升至2180万，同比增长7%。

宝宝树联席董事长高敏在公告中提及：鼓励生育政策及相关配套措施的相继落地，既是母婴产业长期稳健发展的助力，也对母婴服务企业的业务水平提出更高要求。作为行业先行者，宝宝树拥有充足的财务资源、健全的组织队伍及大股东复星的赋能，能够在下阶段发展中保持行业领先、实现业务乘数增长，也有实力为母婴家庭构筑健康、快乐、富足的幸福生态。

2021年中期业绩

复星医药：国际化视野的创新力

◎文|刘明一

业绩亮点

营收169.52亿元，同比增长20.85%；中国大陆以外地区和其他国家收入占比达30.66%；

实现归属于上市公司股东净利润24.82亿元，同比增长44.77%；

实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润15.70亿元，同比增长20.38%；

研发费用15.62亿元，同比增长29.73%；

合营公司复星凯特的奕凯达®成为国内首个获批上市的CAR-T细胞治疗产品；

复必泰®（mRNA新冠疫苗，即BNT162b2）上半年在中国香港及澳门地区纳入政府接种计划；并拟向中国台湾地区供应1500万剂mRNA新冠疫苗。

2021年8月23日，复星医药布2021上半年（“报告期”）经营业绩。

国内首个CAR-T细胞治疗产品获批上市

2021年6月，复星凯特奕凯达®为癌

症患者提供多一种选择。2021年8月，国药监将其新增适应症纳入突破性治疗药物程序。

报告期内，复必泰®（mRNA新冠疫苗，即BNT162b2）收入人民币5亿余元。

多创新制药上市优化产品结构

2021年上半年，制药业务营收人民币122.48亿元，同比增长22.33%；研发投入人民币17.77亿元，同比增长15.31%，研发投入占收入14.51%。

十余年投入，近两年汉利康®、汉曲优®、苏可欣®、汉达远®、奕凯达®等多品种获批上市。

受益于米卡芬净、依诺肝素钠注射液及新产品上市，报告期内Gland Pharma营收同比增长32.08%；阿拓莫兰片（谷胱甘肽片）销售收入同比增长60.70%。

诊断及医美完成初步整合

医疗器械业务，形成医疗美容、呼吸

健康、专业医疗三大分支。复锐医疗科技（Sisram）整合美容牙科、注射填充等赛道，营收、利润双增长。

复星诊断，围绕六大疾病领域（肿瘤、感染、消化代谢、大生殖、心脑血管、中枢神经），形成矩阵式研发思路。

海外收入占比突破30%

2021年上半年，复星医药在中国大陆以外地区和其他国家营收人民币51.98亿元，占整体收入30.66%。

非洲撒哈拉沙漠以南英、法语区销售网络 and 上下游客户资源成熟。控股子公司Gland Pharma是印度注射剂生产规模最大的企业之一，遍布60个国家。

复星医药董事长兼首席执行官吴以芳表示：

2021下半年，复星医药将提升研发效率，以创新和国际化为导向，积极寻求行业并购，推动产品线及供应链整合。优化医疗服务运营效率，加速互联网转型，突破消费医疗领域，扩大规模、提升国际化能力。

复宏汉霖：商业化成果丰硕 临床需求助推高效创新

◎文|陈迪

2021年8月18日，复宏汉霖（2696.HK）公布2021上半年业绩，分享复宏汉霖近期重要进展和业绩成果。

作为一家国际化创新生物制药公司，复宏汉霖致力于为全球病患提供质高价优创新生物药，产品覆盖肿瘤、自身免疫性疾病、眼科疾病等领域。

2021年上半年，复宏汉霖实现营业收入人民币6.336亿元，较去年同期6个月增长474%，主要来自多款产品陆续商业化带来的销售收入、向客户提供研发服务及授权许可的收入。

由复星江苏团队负责销售），授权许可收入520万元；汉曲优®（曲妥珠单抗，欧盟商品名：Zercepac®）于中国和欧盟实现销售规模稳健增长，2021上半年共计实现境内收入人民币2.876亿元，境外收入人民币3,770万元；自身免疫疾病领域治疗产品汉达远®（阿达木单抗）获销售净利润分成人民币850万元（汉达远®由江苏万邦团队负责销售），并实现授权许可收入人民币220万元。

在全速推进产品全球商业化同时，复宏汉霖以未满足的临床需求为导向，加码创新，2021上半年，复宏汉霖4项临床试验取得重要进展，4款产品于全球获得多项临床试验批准，上半年研发开支约为人民币7.393亿元。

截至目前，复宏汉霖累计全球获得超40项临床试验批准，在中、欧盟、美、

澳、乌克兰、菲律宾和土耳其等国家和地区开展共计20多项临床试验。

复宏汉霖执行董事、首席执行官兼总裁张文杰表示：“2021上半年，复宏汉霖商业运营卓有成效，汉利康®、汉曲优®、汉达远®三款产品商业化取得阶段性成果，销售增长强劲。接下来，复宏汉霖第一个创新产品PD-1抑制剂斯鲁利单抗、贝伐珠单抗及利妥昔单抗RA适应症等多款产品将陆续上市，满足更多患者临床需求。未来，复宏汉霖将继续以患者需求为核心，以创新为驱动，有依据地创新发展，为患者带来更多可负担、高品质治疗方案。”



复锐医疗科技 2021 中期业绩营收利润双双暴增，2021 将战略聚焦美丽健康行业



2021年中期业绩

豫园股份： 保持增长 归母净利润同比增 31.10%

◎文|陆骏健

8月24日，豫园股份（或“公司”）发布2021上半年业绩公告：公司实现营业收入227.24亿元，同比增加12.68%；归属于上市公司股东的净利润14.09亿元，同比增加31.10%。每股收益0.363元，同比增长30.58%。

豫园股份董事长兼总裁黄震表示：“豫园未来将向‘十年N倍’目标迈进，打造全球一流家庭快乐消费产业集团。”

C端置顶 M端登报 精细化产业运营成效显著

珠宝时尚，老庙、亚一等扩张285家门店，总门店数达3664家。老庙落地好运时尚店22家。古韵金推出竹韵年年系列，上半年古韵金系列销售额超16亿。老庙首个原创IP——多肉多福系列5月上市，销量超3400万。

亚一针对加盟商服务的“好运宝”业务平台上线“极速及速达专区”，数字化判断热门产品，前置备仓，提高库存周转率，到货周期从原先30-45天，减至最快10天内，行业领先。

豫园餐饮，“一碗面+两个包子”，松鹤楼苏式面馆、南翔馒头店、春风松月楼连锁布局。

松鹤楼面馆上半年门店总数32家，已签约未开店37家，年内计划百家。松鹤楼上半年营收近2亿元，近50%收入来自连锁面馆业务。德兴菜馆复兴茶店开业，掀起“本帮菜”热潮。绿波廊连续五年获米其林必比登推介，掌门人陆亚明首获国务院政府特殊津贴。

童涵春堂推出两款古方改良新品：石榴玫瑰人参饮和西梅本草酵素饮。海鸥机芯获2020年度中国轻工业联合会科学技术进步奖。

东家APP深度用户超500万。春茶季总销售额首次破亿元，同比增长200%。东家春拍超百万人参与，15天销售额首次破亿。

商业零售，豫园商圈销售较2020年上升118%，客流上升80%，推出自塑IP：“豫里甘肆”。智慧零售首创会员IP“超级会员日”：累

2021上半年营业收入

227.24亿元
同比增长12.68%



2021上半年归母净利润

14.09亿元
同比增长31.10%



2021上半年每股收益

0.363元/股
同比增长30.58%



豫园股份秉持“1+1+1”战略 收益良好

强化蜂巢产品力

上半年获苏州太湖、佛山禅医、上海徐汇滨江3个健康蜂巢。健康蜂巢已布局天津、济南、广州、长沙、重庆、昆明多城。

数字化引领新国潮

7月1日，基于豫园5G场景的“乐游豫园”AR游览上线。

今年1月，复星津美化妆品全球科创中心在沪开业，成为豫园美妆品牌配方“兵器库”，储备研发33个，WEI沁莲莹润是其首款爆款。

践行企业社会责任

夯实腰部人才；根据置顶岗位地图招募人才，升级培训项目构建学习型企业；短中长期激励；全产业覆盖高管驾驶舱，实现运营可视化。

庆贺中共建党100周年之际，豫园股份党委副书记范志韵被评为“上海市优秀党务工作者”。

7月，豫园股份向河南尤其是郑州等灾区，捐款900万元，彰显了企业的社会责任。

豫园股份围绕“文化复兴、经典时尚”，推动“新国潮”，助力提升上海软实力。

复星旅文：全球重启 现金流改善 成长可期

◎文|庄白如

2021年8月19日，复星旅游文化集团（下称“复星旅文”，香港联交所股份代号：1992）公布其截至2021上半年业绩。

受全球新冠疫情影响，旅游业受损严重。报告期内，复星旅文现金流大幅转正，增至约1,311.0百万元。截至2021年6月30日，复星旅文持有现金及银行结余约5,200.0百万元，未使用银行贷款额度4,367.4百万元。

中国业务引领旅游业复苏

2021上半年，复星旅文中国区度假村业务表现强劲，营业额较2020年同期增长约171.9%。7月重启41家度假村运营，预订量恢复至2019年同期疫情前83.9%。三亚亚特兰蒂斯增长活跃。到访游客较2020年同期1.4百万人次增至2021年约2.6百万人次。

全球布局优质度假村及酒店

计划2023年底前新开16家度假村，8家

在中国。Club Med新开塞舌尔度假村。2021年秋、冬将开设Club Med丽江、Quebec Charlevoix度假村和长白山度假村。

Casa Cook是轻资产模式精品酒店。报告期内，签订14家欧非中东酒店特许经营协议，4家中国酒店管理协议，计划2023年底前全球布局至少30家酒店。

复星旅文副董事长兼首席执行官Henri Giscard d'Estaing表示：“复星旅文数字化直销和新拓度假村计划，将满足人们对自由安全的渴望，实现FOLIDAY盈利增长。”

复游城建设及预售稳步进行

丽江复游城Club Med丽江度假村预计2021年秋季开业，2022-2023年底竣工。

太仓复游城建预期2021年分阶段完工，2024-2025年底全面完工。室内滑雪场阿尔卑斯雪世界2021年1月动工，阿尔卑斯时光小镇和Club Med Joyview太仓度假村2021年6月施工。

国潮正当时 上海国际时尚联合会 战略定位东方美学

◎文|朱君巍 陶宁宁



上海时尚联合会三届八次理事会达成一致：战略定位“东方美学”

2021年8月13日，上海国际时尚联合会三届八次理事会召开，上海国际时尚联合会会长、复星国际联席首席执行官徐晓亮，与服饰、珠宝腕表、生活美学行业专家共话东方美学。豫园股份2020年1月起，成为上海国际时尚联合会会长单位。联合会成立于2004年8月，助力上海打造世界级时尚之都。

徐晓亮 上海国际时尚联合会会长

东方美学是五千年中华文明的高度凝练，是城市软实力。上海国际时尚联合会，将搭平台、做活动、建产业基金，助力这个时代、国家和城市。

殷姿 上海国际时尚联合会常务副会长

全球顶尖时尚城市，无不坚守自有文化。眼下，《中共上海市委关于厚植城市精神彰显城市品格全面提升上海城市软实力的意见》指示，要向世界展示中国理念、提升上海软实力。

服饰、美妆、珠宝、器物跨界共话“东方美学”。

金宇晴 一兆韦德董事长、联合会副会长 联合会以“东方美学”为战略定位，未来会进入新高度。

孙来春 林清轩创始人

现在正是东方美学时代，东方美学要放眼全球、能对世界喊话。

陈野槐 瑰丝陈时装设计董事长、Grace Chen品牌创始人

中国企业个性之外要找与世界的共性，成为世界时尚偶像。

孙青锋 兆妩服饰创始人

东方美学之美来自平衡。

钱鸿芳 梵谷创始人

东方美学是态度落在生活方式中。

郑屹 英模文化总裁

让海外了解中国、了解东方美学。

周朱光 瀚艺服饰董事长

东方美学，植根中国，面向全球消费者，异域同天。

宋波 联合会秘书长

企业通过实践构建完整的东方时尚美学体系。

胡俊杰 联合会常务副秘书长、豫园股份副总裁

联合会要对接资源，为会员争取更多政策支持。

打通“东方美学”

程云 时尚服饰分会会长

计划拓展年轻会员、海外会员。

陈晓燕 珠宝腕表分会会长

发展会员，参访企业，推出大师级分享，提供长期交流平台。

孟文博 生活美学分会会长

C端举办东方美学展览，B端承办专业活动。

陈健豪 时尚生活暨服务分会会长

四个分会实现资源一体化。

复星商社与英科医疗、京东集团达成三方战略合作

◎文|章乐

2021年8月7日，复星商社、英科医疗、京东集团战略合作签约仪式在英科医疗山东淄博总部大楼成功举办。京东集团副总裁、京东集团国际业务部、欧美及中东区域总经理毛顿；英科医疗科技股份有限公司董事、副总经理于海生；复星全球合伙人、复星商社CEO祝文魁，复星商社执行总裁、复星生命科学CEO顾晓亮，复星商社副总裁魏哲、复星商社创新业务部总监李剑出席本次签约仪式。

在签约仪式上，三方表示将本着优势互补、合作共赢的原则，开启强强联合的战略合作，发挥各自业务优势，在开拓全球市场、品牌联合营销、产品生态合作等方面展开深入合作。

英科医疗科技股份有限公司董事、副总经理于海生先生对京东集团及复星商社一行的到访表示热烈欢迎。于海生表示，英科医疗致力于成为世界一流的医疗耗材和器械高科技制造商，公司实施全球战略，即全球人才、全球制造、全球供应链、全球市场、全球资本，在全球范围内扩大产能、占领市场，巩固公司的行业领先地位。此次与京东集团、复星商社两家世界级公司达成战略合作，形成合力，有助于英科医疗持续高效发展，同时发挥三方各自优势，为全球医疗健康行业注入新的活力与生命力。

复星商社秉承“让全球每个家庭生活更幸福”的使命，通过强大的C2M商业模式和敏捷的供应链，整合全球优质供应商资源，按需定制，为全球客户提供价值创造的一站式综合贸易解决方案，成为全球家庭幸福商业的构建者。



在签约仪式上，三方表示将本着优势互补、合作共赢的原则，开启强强联合的战略合作，发挥各自业务优势，在开拓全球市场、品牌联合营销、产品生态合作等方面展开深入合作

复星全球合伙人、复星商社CEO祝文魁先生表示十分期待本次三方战略合作，相信拥有全球领先产品制造的英科医疗、拥有国际化ToC战略布局的京东集团与拥有强大供应链网络、贸易经验及市场资源的复星商社可以放眼全球，强强联手，合作共赢。

京东集团作为国内首个全面专注于大进口业务的消费平台，通过在消费场景、营销生态、品质与服务、招商四个维度的全面升级，为消费者带来更加优质和丰富的进口商品购物体验。

京东集团副总裁、京东集团国际业务部、欧美及中东区域总经理毛顿先生用“交流、整合、升华”三个词概括本次三方强强

联合，并表示期待后续三方团队持续开放交流学习，整合各方优势资源，在激烈的市场环境中，找到一条高效的发展途径。

此外，京东集团及复星商社一行还参观了英科医疗山东淄博总部及产品展区，了解英科医疗的发展历程及产品服务体系，充分领略了英科医疗在医疗防护用品制造及服务领域的全球领先地位，并共同探讨了全球医疗健康行业的发展趋势。

此次战略合作协议签署，为三方合作共赢、共谋发展拉开了一个崭新的序幕，期待在未来合作中，三方发挥各自优势，实现企业更高质量发展。（原文刊载于“INTCO 英科医疗”）

复星联合健康保险联手 京东健康上新“家医保” 开启保健康管理新模式

◎文|尤品佳

新时代重疾险，不单单更新疾病定义，更是“保障+健康管理”深度融合，将保障重点从“保疾病”到“保健康”，让健康人群更健康、患病人群早发现早治疗。

敏锐捕捉这一需求，复星联合健康保险联合京东健康，共同打造“家医保”重疾险。

这款保险针对不同人群在健康、患病、康复不同时期需求，提供差异化健康咨询和管理，并提供更有益于早发现早干预的体检套餐、就医协助等。

3大健康服务+最高50万基本保额

“家医保”重疾险，涵盖新定义下的110种重疾保障及健康咨询、健康体检、就医服务三大服务，满足家庭健康、患病、康复不同时期需求。

最高投保50万基本保额，51周岁前首次重疾可获赔160%基本保额，还可附加投保人豁免保险责任，给家庭充足保障。

健康咨询：全家人的医生朋友

被保险人及其3位直系亲属享有以下服务：

- 健康档案建立与维护（不限次）
- 健康管家图文咨询（不限次）
- 健康管家7x24小时电话咨询（不限次）
- 专科医生图文问诊（不限次）
- 专科医生视频问诊（2次/年）
- 专科医生电话问诊（3次/年）
- 三甲名医图文问诊（5次/年）

健康体检：定期早筛

- ✓ 被保人年龄在18-45周岁时
- 每一保单年度可享：甲状腺结节、前列腺癌、宫颈早期病变筛查等体检套餐。

- ✓ 被保人年龄在46-105周岁时

每一保单年度可享：血管病变、甲状腺肿瘤筛查，胸部CT、颈动脉彩超等体检套餐。

就医服务：重大疾病就医协助

“家医保”提供督促预防的健康服务，罹患重疾时，提供住院协助、线上多学科MDT会诊等服务，以便客户获得更优治疗方案。

理赔后5年内，还有专业医生提供针对肺癌、胃癌、结直肠癌、乳腺癌、肝癌等10大癌种的随访，及时监测健康状况，降低恶性肿瘤复发率。

*本资料仅供参考，具体保险责任、责任免除、健康管理服务等事项，以《复星联合家医保重大疾病保险条款》《复星联合附加投保人豁免保险费重大疾病保险（2021版）条款》《复星联合家医保重大疾病保险健康服务手册》及生效保险合同为准。

复星锐正跟投 沐曦集成电路 A轮融资 10 亿元

◎文|杨斯雅

锐正观点 Insight from FOSUN RZ Capital

复星锐正一直布局企业服务软件、AI应用、自动驾驶、半导体等前沿科技领域投资。在芯片设计领域，GPU芯片具有极大市场空间和行业影响力，因涉及环节多、技术难度高，需要创业团队对从硬件到软件都有深刻积累。沐曦集成电路（上海）有限公司是国内极其难得、有先进GPU全流程研发经验、成建制技术团队的且有。复星锐正很高兴参与本轮投资。

作为一家初创公司，沐曦成立不到一年，获得四轮数十亿人民币融资，在国产高性能GPU产业化进程中持续领跑，受一线投资机构重仓青睐。

本轮新加入投资者中，大手笔跟投的上海科创基金、智慧互联产业基金等均是市场知名国资背景基金，国创中鼎、联想创投、复星锐正资本、东方富海、创投投资也将为企业带来丰富产业及行业资源。



沐曦集成电路可完成实现 GPU 国产化

产业资源多角度看好沐曦核心竞争力

一方面，2020年8月，国务院印发《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》，从财税、投融资、研发、进出口、人才、知识产权、市场应用、国际合作多方面加大支持本土集成电路产业。

“十四五”规划把集成电路作为战略性新兴产业重大科技项目。

最重要的高端集成电路之一：GPU(Graphic Processing Unit)，正是沐曦的核心产品。

这一产品全称“图形处理器”，俗称“显卡”，早期用于电脑、游戏机等图像处理工作。

近年来，由于其超强的通用性及并行计算能力，高性能GPU被大量使用在AI、云计算和高性能计算中，渐渐被称为芯片行业“皇冠上的明珠”。

无论工业设计、科学计算、金融、航空航天、生物医药、自动驾驶、人工智能等领域，还是数据中心、面向消费者的桌面渲染应用领域，GPU都是最重要、最基础、最核心的芯片。

高性能GPU如同赛车上的引擎，赋予计算机超算力，大大提升AI计算、数据处理、科研领域效率，是国家和企业的核心竞争力之一。

但这一领域当前主要由英伟达、AMD等海外公司主导，技术难度和工程门槛极高。

实现高性能GPU的国产自主可控，不

仅对我国集成电路产业发展有举足轻重的意义，还可助推下游产业更快跻身全球第一梯队，提升整体国力。

产业资源看好沐曦的另一原因，是团队全部来自本土集成电路领域，因此核心IP自主可控，未来可真正实现高性能通用GPU国产化，建立起我国自有GPU人才梯队。

重仓研发 沐曦厚积薄发

在芯片GPU领域，这是目前国内唯一一家拥有全部出身于全球顶级厂商、且有十余年从高性能GPU设计到量产交付全流程经验核心团队的企业。

沐曦创始人、CEO陈维良，曾在全球顶尖GPU企业担任全球GPU SoC设计总负责人、通用GPU MI产品线设计总负责人，拥有出色的团队管理、技术研发能力和量产经验。

员工数超300人，研发人员超80%；核心成员平均近20年GPU经验。沐曦已主导十多款世界主流高性能GPU产品研发，掌握上万颗GPU芯片同时正常工作的服务器系统设计与调试技术，在GPU架构、IP、设计、集成、验证、后端等研发环节均有行业专家把关。

技术方面，沐曦以全自研指令集和图形IP为基础，通过创新可重构GPU架构，突破传统GPU能效瓶颈；独创硬件加速单元大幅优化核心算力能耗比；GPU可编程性克服ASIC路线应用场景局限，是当前市场该领域“顶流”。

南钢股份：2021 上半年归属上市公司 股东净利润 同比增长 102.65%

◎文|邵启明



图为南钢智能工厂。向世界一流绿色、智能能源产业链挺进

2021年8月17日，南钢股份（或“公司”）披露《2021年半年度报告》。报告期内，公司营收385.88亿元，同比增长58.42%；归属上市公司股东净利润22.61亿元，同比增长102.65%；ROE为9.29%，同比上升2.87个百分点。在疫情反复、铁矿石价格上涨等因素挑战下，南钢股份仍取得优秀的经营业绩。

坚持“重点产品、重点用户、重点项目”

2021上半年，公司产品直销占比超

70%，先进钢铁材料利润贡献持续提升。先进钢铁材料销量86.77万吨，同比增长40.67%；毛利率16.20%，同比增加0.40个百分点；毛利总额8.04亿元，同比增长68.38%。

同时，开发大型LPG用钢、高锰辙叉钢、超宽耐磨钢等新产品22项。“船用高止裂韧度特厚钢板关键制造技术及应用”项目通过中国钢铁工业协会组织的成果评价，其中100毫米厚止裂钢韧性达到国际领先水平。

以“重点产品、重点用户、重点项

目”为抓手，不断提升产品力，LNG用7Ni钢、碳锰低温钢、X80HD抗大变形管线用钢、500MPa级桥梁钢等23项高附加值产品首次工业化应用，实现0到1突破，特钢竞争力稳定提升。

以客户为中心，建立“产销研用+服务”一体化体系，为客户提供个性化、系列化的解决方案。公司已形成独具特色的“高效率生产、低成本智造”竞争优势，通过行业领先的智能制造与精品钢研发体系持续提升生产效率和产品竞争力。

以“产业运营+产业投资”延伸上下游产业链

致力于向材料领域进行产业链延伸，通过“产业运营+产业投资”，构建相互赋能、复合成长的产业链生态圈。其中，产业运营聚焦新材料产业链，以产业互联网为手段，强化内生业务增长和核心能力建设；产业投资聚焦环保等，提供稳定的权益利润。

围绕上游产业链布局，在印尼青山工业园区合资设立金瑞新能源，建设年产260万吨焦炭项目，规划建设4座65孔5.5米单热式捣固焦炉及其配套设施，项目预计建设期18个月。

目前，项目桩基施工完成进度超过75%，设备、备件采购进度已完成90%；1#焦炉已完成基础开挖和垫层浇筑；2#焦炉已完成筑炉大棚安装，正在有序开展砌筑工作；3#焦炉完成基础开挖，正在进行土建施工。

8月杭绍台铁路静态验收 2021 年底前将具备开通 运营条件

◎文|蒋剑



杭绍台铁路走向示意图

8月15日，我国首条民营控股高铁——杭绍台铁路开始静态验收，标志着项目正式进入竣工验收阶段，向着年底建成通车目标又迈出重要一步。中国政府网、央视、新华社、人民日报、中新网、浙江卫视等媒体相继报道。

静态验收是指对建设项目进行检查，确认工程是否按设计完成且质量合格，系统设备是否已安装并调试完毕的过程，验收的内容包括专业现场验收和静态综合系统验收，验收结束后将进行动态检测、联调联试及运行试验，为线路开通运营做好准备。

此次静态验收由中国铁路上海局集团公司组织开展，验收范围涉及工务（含自然灾害及异物侵限监测系统）、电务（含通信、信号）、电力及牵引供电、信息、房建工程、客服设施、环水保共7个专业工程，计划9月开启动态检测，随后转入联调联试阶段，11月做运行试验，今年年底前具备开通运营条件。

杭绍台铁路是国内首批八个社会资本投资铁路示范项目之一，可研批复总投资448.9亿元，其中复星牵头的民营联合体占比51%。设计时速350公里，全长266.9公里，新建线路226.369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。

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，一一克服新冠肺炎疫情、台风洪水侵袭、桥隧比近90%的地形难度、工程重难点环节等诸多困难，按期完成各节点交付。

同时，杭绍台铁路开创了椒江特大桥主墩钻孔桩深度143米、国内此前无先例的硅藻土施工、华东地区最长隧道施工、首个单洞四线大断面隧道施工等多项高铁建设施工纪录。

杭绍台铁路建成后，将连通沪昆、商杭、宁杭、杭黄、杭深高铁，接入长三角地区高铁网，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，为沿线群众出行增加极大便利。

此外，杭绍台铁路的开通，将在极大程度上加速助力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，提升长三角更高质量一体化发展。



线路设备验收 朱小刚摄

海南矿业：2021 上半年归属上市公司股东净利润 同比增长 2976.15%

◎文|黎灵希

归母净利润

5.78 亿元
归母净利润
+2976.15%
同比



海南矿业 2021 中期业绩归母净利润大增

转型升级拥抱新能源

同天，海南矿业公告，拟通过全资子公司海南星之海新材料有限公司，投资不超过10.65亿元，建设2万吨电池级氢氧化锂项目（一期）。这意味着海南矿业向新能源方向迈出关键一步。

配套投资动作，海南矿业发布“十四五”战略规划和2030年发展目标纲要（简称“规

划纲要”）。未来，将聚焦上游，重点关注新能源、矿产资源等有色金属和石油、天然气，打造全球化资源产业生态。紧抓产业和资本上行期，多元融资加速转型，力争最有价值的资源类上市公司。

具体看，业务由黑色金属向有色金属延伸，会重点关注贸易、港口高附加值加工、新能源、新能源材料、建材等投资机会。

坐拥“亚洲第一富铁矿”

海南矿业聚焦铁矿石和油气产业经营，即铁矿石采选、加工、国际贸易及混配矿，通过控股子公司洛克石油完成油气勘探、评价及开发、生产的上游全周期业务。

开采的石碌铁矿位于海南省昌江县石碌镇，因资源丰富、品位高，被誉为“亚洲第一富铁矿”。多年发展与建设，石碌铁矿已成为集采矿、选矿综合能力于一体的大型机械化矿山。

海南矿业表示，上半年业绩增长有赖于行业周期上行、整体市场繁荣，也归功于公司高效率组织生产，稳定提升产量；优化销售机制、紧贴市场价格，不断拓客；新业务发展良好。

2021年以来，海南矿业股价累计涨幅近2.5倍。（原文刊载于“上海证券报”）

2021年8月23日，海南矿业（或“公司”）（601969.SH）披露《2021年半年度报告》。报告期内，公司营收20.45亿元，同比增长61.02%；归属上市公司股东净利润5.78亿元，同比增长2976.15%；基本每股收益0.30元/股，同比增长2900.00%；净资产收益率13.52%，同比上升13.04个百分点。2021年上半年，公司及时把握行业上行期，业绩喜人。

BFC 外滩金融中心： 潮玩酷炫打卡地如何养成

◎文|夏目



晴空

2021年上半年，上海引进500+首店。2020年，这个数字是900+。

首店收割机上海，因此“魔都”。

首店王者，是年轻黑马：2019年12月12日开业的BFC外滩金融中心（或“BFC”）。

复星“蜂巢城市”核心代表作，BFC总建筑面积约420,000㎡，客群定位20-45岁潮流玩家、Z世代、全球游客。简言之，潮玩酷炫。

现象级“外滩枫径”，让BFC开业一周当天营业额同比增长50%。

另一操作是首店不断换血——

保留LANVIN亚洲旗舰店、Galia Lahav亚洲首家旗舰店，2021上半年，UOOYAA先锋实验设计系列UOOYAA LAB、中高端意式家居品牌Lulacasa、日本料理晴空、创意西餐并庭patio入驻。

下半年，支持国内独立设计师的Bund Fashion Company品牌集合区、年轻潮牌主题区将设立，意大利珠宝品牌SALVINI、another place by light&salt蓄势待发。

BFC对话Z世代，无疑成功，原因有三：

时尚、艺术、设计DNA，为国内独立设

计师打造零售时尚；

运营多个自营产品线，潮流先锋搭配文化艺术生活方式，完善业态矩阵；

强餐饮，新鲜品牌、市集、“自造节”强化项目活力。

01 为国内独立设计师打造零售时尚

BFC自营零售体验空间——ON/OFF设计师品牌集合店，挑选近60个设计师品牌，个性鲜明，自带圈层。该店坪效（编者注：坪效，商业项目每平方米营业额）已入上海买手店头部。

Bund Fashion Company品牌集合区是另一种。

UOOYAA LAB全国首店、RICOSTRU，则以首店造势。

02 多个自营产品线 新增美妆品类

aadd美妆集合店，涵盖逾40个国内外高端小众护肤、彩妆、香氛、美容器械品牌。

整体空间青石灰绿、赤茶橘、白橡木。小红书单条笔记3000+赞、600+评论互动。

品牌即IP，装修即内容，颜值即正义。Aadd逐渐占领Z世代化妆台。

03 高端撞色新鲜 餐饮出奇制胜

餐饮是任何商业项目启动剂，举足轻重。

南区，誉为“怀石料理天花板”的晴空落子上海首店，米其林泰国菜泰珍荟进驻。

小而美原创治愈系甜品甬糖BENGTANG、新式茶饮老虎堂、Movenpick冰淇淋同在。

北区，有李俊杰结合川菜与法餐的创意西餐并庭patio。

也有地下餐饮天理人欲小酒馆、咖喱会功夫、日料菊井。

高端撞色新鲜，“杀伤力”无限极。

04 敢闯敢拼敢突破的BFC

BFC重组品牌矩阵的成功，证明其把控客群及其需求的精准。

8月，以出圈的“外滩枫径”，层出不穷的外滩艺术季、音乐季、造浪季新鲜营销，BFC外滩金融中心在上海人民广播电台“行·味2021城市生活榜”评选中，从150余个商业项目中脱颖而出，一举夺魁，成为“2021年度人气商场”。

2021年，BFC开业第2年。在可以“躺赢”的外滩，它敢拼敢闯敢突破，这才是制胜DNA。过往的成绩，也决不会让它止步于此。且拭目以待。（原文刊载于“首店早知道”）



并庭 PATIO

高地携手复星商社、 北大荒联名产品首发 提升业主满意度

◎文|李佳茹 张雨薇



高地 × 北大荒联名定制产品亮相

2021年8月2日，高地城市服务产业集团（以下简称“高地”）、复星商社合作签约仪式暨高地x北大荒联名大米新品首发会于上海BFC外滩金融中心举行。

发布会现场，除高地x北大荒联名产品首度亮相，高地还获得北大荒农耕地一亩田，之后将为用户提供这亩田的定制产品，打开“联名定制”新方式。

复星全球合伙人、复星商社董事长李海峰，高地董事长冉飞，高地创新服务产业集团董事长陈煜宇，北大荒集团上海公司总经理姚勇出席签约仪式，推进战略合作。

北大荒集团上海公司总经理姚勇对此次合作充满信心，他表示，北大荒拥有丰富资源，土壤肥沃，能为客户带来更多优质、健康好产品。

高地董事长冉飞介绍，目前高地已覆盖近20万户家庭、涵盖全业态服务。围绕家庭场景的生活所需，高地将积极寻找有本地化特色的C2M新零售，为业主甄选吃穿住行品质好物，推出更多有体验感、公信服、形象感的联名计划。

复星商社董事长李海峰、复星商社CEO祝文魁共同展望合作。

李海峰表示：“这份签约仪式是纸面上的，但未来会落到实处，切切实实送到高地20万家庭餐桌上。”

祝文魁谈及三方合作战略构想：高地、复星商社和北大荒强强联手，发挥乘数效应，希望让农业定制化走进更多家庭。

复星商社与北大荒集团是重要合作伙伴，此次高地携手复星商社，与北大荒建立三方合作，致力于打通生产、销售产业链，以健康产品助力客户幸福生活。

被誉为“中华大粮仓”的黑龙江北大荒，高地有属于自己的品质田地，每位业主都能对联名大米溯源产地，甚至可参观自家田，真正实现“看得到的品质，吃进去的放心”。

重启丝绸之路业务枢纽 复地西安携手摩贝输出“科创蜂巢”

◎文|周一帆

2000多年前，张骞从长安（编者注：今西安）出使西域，至中亚、欧洲，为汉朝打开与世界交流的大门，所经之路商贸繁荣，被称为“丝绸之路”。

今天，在“一带一路”国家级发展战略下，西安作为“丝绸之路”起点，再次成为链接中国与中亚、欧洲的枢纽城市，也成为中国经济的新增长极。

2020年11月，复星开始打造西北区域首个“科创蜂巢”，正是落子西安，命名“经开区丝路总部”。

复地西安负责人耶潇潇熟知项目背景和优势：“项目位于高铁新城，毗邻亚洲最大高铁站——西安北站，这里有4条地铁交汇，是西安北部桥头堡。”

除了交通枢纽的天然地理优势可以让众多资源汇集，正是“蜂巢”初心，但要立“科创蜂巢”，定要引入前沿科创项目。

西安科创蜂巢首选“摩贝” 摩贝与复星西安速配成功

2021年8月，复地西安科创蜂巢成功引进项目首家行业龙头企业——摩贝。

2019年纳斯达克上市后，摩贝目前是全球最大化学品商用数据库，专注打造化学行业产业互联网平台。

摩贝副总裁常剑解释和复地西安速配成功的原因：“2017年我们已经在陕西铜川建立了医药板块仓储物流基地。2021年，再入陕西，牵手省会西安，看中的是西安人口、教育、科研堪称‘西部第一’的硬实力。很多科技类、互联网大厂将研发中心落地西安，和我们一样，看中也是西安的人才研发资源。还有一点，不是化学行业不太清楚的是，西安实际上是中国东西部化学品交易物流的重要枢纽。这几

点优势，与我们的业务拓展丝丝入扣，速配也就是水到渠成的事。”

“产业投资+产业运营”发力 西安、科创蜂巢与摩贝三方共赢

事实上，摩贝也是ONE Fosun复星生态企业。

复星多年坚持“产业投资+产业运营”双轮驱动战略，对待摩贝也同样。

投资完成后，被投资企业往往擅长经营，不擅长对接政府，想要拓展业务，需要更大的平台背书。复星蜂巢这样的模式就能起到推波助澜的作用。

对于摩贝和复地西安的结合，摩贝此前也一直在关注复星动态，当看到科创蜂巢进入西安，摩贝认为是拓展自身业务的良好时机。

“复地团队帮助我们对接政府，3个月不到就完成入驻，政府也积极投资了我们的供应链项目，达成三方共赢”，常剑说。

所谓三方共赢，是对未来的预判。

摩贝与经开区产业发展方向高度契合，政府和摩贝共同出资成立新公司，培育摩贝供应链业务，将来有希望在港股上市。

一旦上市，对政府，孵化摩贝上市，符合政策方向，也会有良好税收预期。对于摩贝，政府投资会提升企业背书，助力获取更多业务。对复星，完成招商任务同时，兼顾复星生态内企业成长。这样就会达成三方共赢。

未来，复地西安将挖掘复星生态更多龙头企业，用多方共赢模式去助力城市产业发展，打造更多标杆蜂巢。

复星创富： 与 No.1 / Class 1 / Only 1 共创业

◎文|王雨渤

过去20年，一代又一代科技从业者引领科创先河，大量优秀企业涌现。近日，在MIT CEO（麻省理工华人创业者协会）China Talks深圳站活动上，复星全球合伙人、复星创富联席总裁徐欣结合产业洞察深度和科技投资广度，与众多优秀创业者交流早期科技创业心得，表明复星希望寻找的，是在自己创业领域里有鲜明Number One、Class One、Only One特质的团队，这样才能与复星共成长。



徐欣
复星全球合伙人
复星创富联席总裁

以下为徐欣部分交流内容：

我讲述的主题是“全球科创、中国动力”，因为科创这件事本身来说无国界，但在今天的特殊背景下，中国更需要科技领域的突破去获得产业竞争力，作为投资人更义无反顾冲在第一线，尤其是在疫情仍未平复的时候，我们更希望助力中国动力发展，帮助优秀创业者的项目在中国落地，让他们更好获得中国科技强链补链（编者注：强化长板、补齐短板）发展时代的支持。

很多创业同学在对接投资人过程中，感觉投资机构好像是强势买方，自己不知道怎么和投资人交流。创业者怎么来选择投资机构，投资人怎么来选择创业者？的确值得思考。大家站在不同角度，怎么样互换思维，找到能够真正伴随自己成长、一路砥砺前行的伙伴？在长期投资实践中，有以下几点心得和大家分享：

投资人是创业者的合伙人

投资人作为创业者伙伴其实并不是一种高高在上的存在。对于风险投资者来说，风险投资者都是要撸起袖子和创业者共同陪伴走过一条长长的雪道，更希望以同理心去看待创业者，成为创业者的合伙人。

创业是需要一路陪伴，一路支持，不断加油鼓劲，充满挑战的过程，所以创业者要首选大品牌、综合实力雄厚的投资人。创业者不要选择将“保持联系”挂在嘴边而不真正行动的投资人，要有自己的判断。机构在保持联系的过程中是不是真正用实际行动帮你在推动创业，投资人是不是认可你的梦想，是不是能和你产生共鸣？投资人是共同创业的合伙人，在遴选投资人时，要关注他们背后所能带来的平台资源、机构资源，这比一笔可以快速拍在你面前的资金本身更重要。

科技创业者要追求更广阔的星辰大海

投资人虽然心怀诗和远方，但是在行动上还是匍匐前行的。所以说投资人选择创业者，首先最看重创业者的初心，以及对创业这件事情的决心和信心，创业是一件开弓没有回头箭的事情。

为什么要创业？

科技创业者当然希望能够改变世界、改变社会，用科技的力量让生活更加美好。对未来趋势的判断力、深度思考和自我表达能力，这些都是投资人在对接创业者时判断其是否能做成优秀创业企业的考虑因素。这直接影响到这个团队未来是否发展成大平台，或者做出颠覆性科技的很基本的禀赋。

做科技创业者只关注眼前的温饱是不够的，不能只是想尽快地赚到一些钱，赶一个风口，做一个很容易的技术创新，还要追求诗和远方。科技的突破和应用要放眼全球，追寻更广阔的星辰大海。

创业者要能够以行动导向去解构梦想，做好“127”，也就是1年、3年和10年的行动规划，我们通常说科技投资是一场10年以上考验毅力的赛跑，创业者要能够解构自己的思路，对自己未来方向的探索是有深刻认识的。

产业赋能型投资

复星是创新驱动的家庭消费产业集团，自1992年创业以来，现已拥有健康、快乐、富足、智造四大板块，为全球家庭客户服务。长期以来，复星遵循“产业运营+投资”双轮驱动战略，打造FC2M生态。

作为复星旗下最大的私募股权投资机构，复星创富有别于市场上其它的投资机构，可以通过多种方式参与项目及基金投资（包括控股型、开发型、孵化型投资、政府合作基金及传统的PEVC模式），同时借助复星的产

业资源、产业融通、资源赋能和品牌优势，从而让被投企业获得更多的成长机会。

不同于一般的财务VC投资，复星创富践行的是产业赋能型的投资，通过复星的产业实践和全球资源去帮助创业者迈过创业的坑，快速迭代，使创业团队能够在10年发展的道路上行稳致远。

与Number One、Class One、Only One共创业

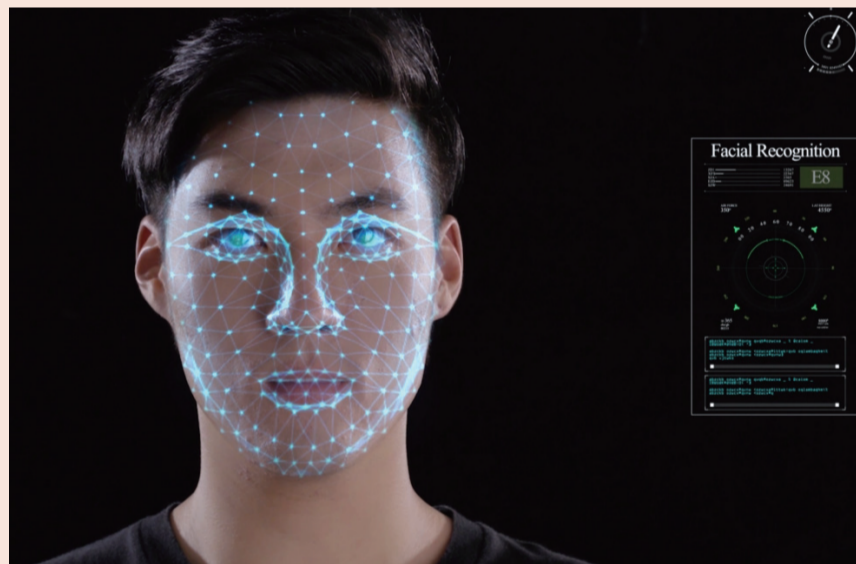
复星创富的使命是希望把粤港澳大湾区和美国西海岸湾区这两大代表全球科技动力的高地能够连接起来，让优秀人才能够顺利在中国做好面向全球的科创事业。

为更好支持科技创业者，复星在深圳设立了复星创富（深圳）动力科技天使基金，主要投资世界级的“专精特新”创业项目，推动跨界的科技力量来实现中国动力强链补链，未来帮助中国在世界产业竞争舞台上保持领先。我们希望寻找的团队是在自己创业领域里有鲜明的Number One、Class One、Only One的特质，与复星共同成长。

复星创富投资方向明确，前沿科技+行业应用，投向早期的符合“522”标准的项目（团队成立5年之内、200人以内、公司年收入或总资产不超过2000万人民币）。我们设立基金的初衷是“全球孵化、中国落地”，如果你有跨界的视野、世界级的科技洞察力，同时立志于能够面向全球的创业团队。在深圳的办公室坐落在CBD福田区的中洲大厦。

最后，复星创富投资赛道将为所有优质科技创业者打开，包含前沿科技+行业应用。在软硬科技融合的核心技术领域，我们选取了复星的五大产业应用板块：健康+、消费+、出行+、通信+和智造+。

复星希望与心怀诗和远方的创业者一起，造就科创领域下一个独角兽。



复星创富 2021 年投资 3D 传感赛道头部企业安思疆科技

复星锐正联手复星创富投资星云智联 布局 DPU 芯片赛道

◎文|冯铭奕

2021年8月，继天使轮融资完成三个月后，珠海星云智联（以下简称星云智联）宣布完成数亿元Pre-A轮融资。本轮融资由老股东鼎晖VGC（鼎晖创新与成长基金）领投；现有投资方高瓴创投（GL Ventures）、华登国际继续追加投资；BAI资本、复星（旗下复星创富、复星锐正资本）、华金资本、金浦投资（旗下金浦科创基金）、嘉御基金、松禾资本、沃赋资本（按首字母排序）等多家知名投资机构跟投。

数据中心作为经济社会运行不可或缺的数字底座，是有效支撑我国数字经济蓬

勃发展，推动各行业数字化转型的强大力量。当下，数据中心市场迎来新一波增长浪潮，多样化的国内需求与各种可扩展性机遇并存。但与此同时，云计算数据中心起量、流量爆发增长也导致出现数据中心瓶颈式能效问题，DPU芯片便是提升服务器效率和利用率，降低数据中心建设成本的关键所在。

在此背景下，星云智联专注于数据中心基础互联通信架构和DPU芯片研发，力争抓住产业变化，依托创新架构和开放生态，成为计算互联与通信架构引领者。星云智联作为国内唯一成功实现多领域通信

与网络芯片开发的团队，达到了全球领先水平，核心成员参与了网络大芯片从零到一探索、发展、优化、超越的全过程，具备全系统、长周期工程开发经验，拥有对云计算、互联网、运营商等多场景的深度理解，以及设计满足不同市场需求产品的能力，这都是使得复杂系统大芯片成功的必要保证。

对于未来DPU行业的格局，星云智联认为，无论从市场的分散度，还是细分市场的可复制性的维度考虑，DPU赛道都满足独立芯片公司成长的条件。在完成这轮融资后，星云智联将持续引入多领域研究

型人才构筑技术纵深竞争力，引入开源和生态建设运营人才构筑生态影响力和新商业模式。

复星全球合伙人，复星创富副董事长兼联席总裁丛永罡表示，DPU的趋势机会毋庸置疑。而确定性的大趋势下，需要最具确定性的团队来把握这个历史性机遇，从而实现确定性的人才共识和资金共识。无论是我个人作为云计算和基础架构行业的老兵，还是复星创富在芯片半导体赛道的长期耕耘，都很高兴能参与到星云智联项目中，陪同星云智联团队实现中国数据通信从落后到弯道超车的一幕。



21天复星星冉再生养成全纪录

① 开营出征

◎文|郑梦雨



复星国际联席董事长汪群斌对星冉再生提出三条建议



复星全球合伙人、复星国际执行总裁、首席财务官龚平解读复星核心战略



复星全球合伙人、复星国际执行总裁，复星商社董事长李海峰鼓舞星冉再生的职场新征程“向前一步走”



复星全球合伙人、复星国际执行总裁、首席人力资源官潘东辉提炼星冉再生必备特质



复星全球合伙人、复星国际副总裁，复星联席CFO钱顺江认为复星人才应该在挑战中成就自己



星冉生奔赴21天集训



星冉生穿上专属班服参加集训开营



2021届星冉生宣读精英誓言

是不断给你新机会，让你快速成长、走出舒适区。

2020届星冉生郑乐天：一方面要保持对未来的不断思考，但也不要太纠结。慢慢你会明确自己的方向在哪里，慢慢明确未来路要向哪里走，这是一个自然而然的过程，但前提是要始终踏踏实实做好眼前事。

初战

“以战代训”精神，从开营首日，贯穿复星领导力培训全程。

经过近一天相识相知，4名班长、8名班委通过LED演讲产生。在团队的信任下，他们在基地培训、活动组织、学习管理全面发挥自身领导力，担负星冉生21天的班级管理运营。

剧本展开

全新征程开始。

戴上星冉生专属背包，启航21天少年PAI的奇幻漂流。

21天，如同职场即将面对的一切，有未知，有冒险，有拼搏，有协作。现实照进集训，虚拟承载考验。谁将是路遥知马力，谁又是头号种子选手，谁会触底反弹，谁能给旁人最暖心的光和热。每个人都有自己的角色标签，21天将浓缩、放大这一切，让每个人更看清自己，也更看清如何在一个复杂的组织结构中，活下去。

他们的剧本将怎样展开，拭目以待21天后的结营汇报。

2021年，从3月到9月，从就业季到毕业季、入职季，最后回归新生报到……时间见证了轮回、见证了抉择、见证了蜕变，也即将见证成长。

优秀学子走出校门，走进复星，加入星冉计划，用21天快速成长为合格复星人。人，是复星最重要的资产之一。

“星冉计划”，是复星人才梯队起步计划，跨产业、跨区域、面向全球人才，致力于培养有领导力的高潜将帅。

一个习惯坚持21天，习惯养成。

一种文化浸淫21天，文化联结。

星冉计划，需要21天全脱产特训，外修体力、内炼心力兼顾脑力，了解、感受复星文化，结交、合作复星同学，为在复星的职场启航夯实根基。

初识

2021年8月6日，2021年度“星冉计划”开营仪式启动。

未见其人先闻其声，作为后浪，Say Hi的方式也不一样。不含蓄、不着涩，用视频大大方方向复星同学提前展示自我，技能点一目了然，交流起来更加方便。

疫情复燃，仍不能掩盖2021星冉生开营仪式的火热。优中选优的年轻学员，在开营仪式对话学长，把复星的职场之路想得更清晰。

初知

星冉计划中，“传帮带”的优良传统代

代传。资深复星学长有话讲：

复星国际联席董事长汪群斌：

复星人要遵循复星企业文化价值观，做到修身、齐家、立业、助天下，为五类客户（政府、合作伙伴、投资者、复星员工、大众）创造价值；坚持做对的事、难的事、需要时间积累的事，为五类客户解决问题。

对年轻人的建议有三点：

一要对工作要有热情，选择热爱的工作；

二要学会管理情绪。面对困难，需要思考的是如何让自己更强大，尽快化解困难；

三要做好时间和健康管理。

我们要学习伟大的中国共产党三个作风：

从群众中来到群众中去，理论联系实际，批评和自我批评。落实到复星，就是客户优先，努力提高客户满意度；其次让年轻人到一线、到项目上去锻炼；最后，我们每个人都持续反思迭代、不断进化。

伟大的公司必然有其与众不同的地方，有不同的声音和看法很正常，未来我们会坚持战役精神，并要做出有复星特色的常态化战役机制。

复星全球合伙人，复星国际高级副总裁、首席财务官龚平：

第一，建议大家每期阅读《复星人》报，看公司一路是怎么走过来的；

第二，作为管培生，要“打破幻想”，不做温室里的花朵；

第三，要到一线去，去不同的国家、地

区，看不同的市场，这有助于你了解整个复星生态。

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：

复星的星冉生，要有使命感，要代表我们国家在各行各业竞赛进入决赛。

星冉生特质鲜明：

首先，年轻、阳光乐观；

第二，懂礼貌，让带教老师、领导、客户在与你交往中感到舒服；

第三，有韧劲，不能三分钟热度，更重要的是要有创意并敢于表达；

21天集训，是彼此形成深度认知、达成共识的过程。也祝大家在复星平台茁壮成长，尽早为公司、为社会创造价值。

复星全球合伙人，复星国际副总裁、集团联席CFO钱顺江：

当前的时代，对复星是挑战，也是机遇。从财务视角来看，疫情对很多业务产生了影响，但仍有业务逆势增长。这个时候，非常需要人才来发现、承接机遇，在挑战中成就自己。

2013届星冉生孟文博：在复星要拥抱变化，享受变化；在每次新机会中要给自己设定目标，想清楚自己要什么。

2014届星冉生胡敬廷：在复星要成为被需要的人、持续学习的人和掌握周边资源的人。

2015届星冉生马强：复星最大的不同，





③ 职场新征程

都说21天可以改变习惯；我说21天能够突破自我。青春之约，如期而成，星冉启航21天集训顺利结营！

从8月6日到8月26日，经过21天集训，2021届复星星冉顺利完成了“星冉启航21天集训”计划！从开营到军训篇；从数字化到共创篇；再从直播带货到足球比赛，最终所有成果与感悟汇聚结营，各小组纷纷演绎21天精彩瞬间：

一、练身炼心铸魂

早晚不缺席，集合不迟到，吃饭不说话，游戏不退让...本次星冉启航集训堪称复星有史以来军训时间最长的培训项目。其中共计13天的军训生活不仅是对星冉体力的历练，还是一场团队合作、智力才艺的多重考验。

星冉不仅要双商高，还要拥有好体魄。21天集训中安排了一场星冉VS豫园足球队的友谊赛，虽然最终星冉球队惜败豫园足球队，但星冉们也通过这次比赛深刻理解了团队协作和经验的重要性，相信假以时日，再次相见，一定捧杯而归！



青春之约如期而成，身携火种迈向未来

二、连未来共乘长

作为新时代的员工，数字化已成为必备知识。但什么是数字化的核心要点？如何跟上复星数字化的需求？数字化篇特邀复星内外大咖，为星冉讲解线上、流量、用户以及数字化发展趋势等相关课题。

作为一名合格复星人，企业家精神要始终牢记心中。在共创篇，除了各路大咖分享复星好产品的增长秘诀，星冉们还化身神秘访客，从客户角度实际体验门店的运营与服务，并形成客户体验提升报告。

通过学和看，星冉们初步了解了复星好产品，还需实践来深化。在创业篇最后，星冉们以连续两天的直播体验作为收尾。所有直播收益也将捐赠“乡村医生”公益项目，再次让星冉们深化复星“修身、齐家、立业、助天下”的使命。

三、新阶段再启航

20天成果汇聚于结营当天，在汇报之前，李海峰同学给星冉们提出四个建议：



星冉生 vs 豫园足球队友谊赛



星冉生通过直播体验复星好产品



星冉生通过直播体验复星好产品

在复星21年，我最大的体会就是执行力和坚韧的精神。这21天的集训给大家最多的应该就是对未来复星职业发展路径上的精神指导，我这里还有四个建议要送给大家：

第一个建议：改善跟身边人的关系。这场集训结束后应该有与家人、朋友之间关系的改善，有良好生活关系也是工作的需要；

第二个建议：调整与同事的关系。在组织中承担责任，与组织共成长，与团队、小组构建互信互助的工作关系。明白复星的使命，把“修身、齐家、立业、助

天下”牢记心中；

第三个建议：在职业生涯中修行。最重要的是要跟自己战斗，向前一步走，遇到困难不要退缩，迎难而上、突破自我，



你的能力就会越来越强；

第四点建议：拥抱学习，拥抱变化。复星是给年轻人更多成长机会的平台，相信善良和包容的力量，与人为善，在复星是“你好、我好、大家越来越好”。

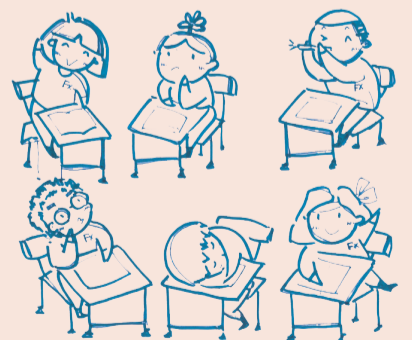
最后向每位星冉赠送一本《八千里路星和月》，希望大家未来都能投身到修身、齐家、立业、助天下的队伍中来！

在各小组汇报之后，21天集训顺利结束。15名星冉因个人表现优秀获得“优秀学员”、“优秀班委”称号。最终2021届星冉共唱由他们自己填词的《星升皓空》，为这场“史无前例”的集训画上圆满句号。

开心、大笑、痛苦、煎熬、难过、疲

惫.....所有经过，皆是收获；华丽转身，勇往向前；星升皓空，冉力无限；身携火种，迈向未来！

我会牢牢记住你(们)的脸
我会珍惜你(们)给的思念



冲鸭复星仁儿!



② 漫画：营地集训画

第四个中国医师节 144万人守护近6亿人的故事

◎文|任运玲



云南澜沧县酒井乡石天村卫生室村医 钟丽萍

原为公南澜沧县酒井乡多岩因村卫生室村医 张慧仙



湖北蕲春县潜河镇高德料村卫生室村医 张威



云南贡山县茨开镇丹珠村卫生室村医 余自光

2021年8月19日，是第四个中国医师节，在医师中有这样一个群体——近144万名“乡村医生”，他们在条件艰苦的乡村执业，但却是最贴近亿万村民的健康“守护人”。

有这样三位独具特点的乡村医生，他们的暖心故事非常值得分享。

钟丽萍

“长大后我就成了你”

年仅25岁的钟丽萍是岩因村唯一的年轻村医。2017年，因为村寨里的卫生室缺少医生，钟丽萍接下姨妈张惠仙的接力棒，经过培训之后，也成为了一名乡村医生。

现在，钟丽萍肩负着岩因村下九个寨子近千名村民的健康，除了日常在卫生室给病人做诊疗，她还需要经常到各个村寨去做入户访问。山路曲折，为了更快到病人身边，骑摩托车上山下乡变成了钟丽萍的日常。

岩因村在中国的西南角，年轻人大多都外出务工，只有老人留守在农村。这些老人基本是拉祜族、哈尼族和傣族，不

懂汉语，精通少数民族语言的钟丽萍成了他们的“救星”。钟丽萍会耐心地为老人检查，告诉他们应该按哪些穴位。在这些留守老人的心中，钟丽萍就像他们的子女一样关心他们。

“只手撑起一片天”

张威

张威出生于李时珍的故乡湖北省黄冈市蕲春县，12岁的一场事故让他失去了右手。在接受治疗的过程中，他感受到了医术的神奇，萌发了成为医生的想法。

2005年，张威从湖北省中医学院毕业。在县医院实习期间，他发现很多村子没有医生，群众无处看病，所以他坚决地放弃了留在县医院的机会，回到农村当了一名乡村医生。

失去一只手的张威在行医中会有很多的不便，打针、打点滴、电脑录入公卫数据都只能用左手。但张威对自己有着极高的要求，“要做就做到最好，要么就不做”。新冠疫情爆发时，疫情就是命令，张威挨家挨户测量体温，高效管理流动人口，在村卫生室吃住长达70多天，最终保

障了高德畈村的零感染。

“火把照亮前路，也照亮村民”

余自光

1993年大专毕业的余自光，回到丹珠村成为了一名村医。工作前两年，余自光因经济困难，一度想放弃村医工作。但医者仁心，对村民健康的挂念，让他坚持到现在。

贡山县地处怒江大峡谷边陲，行医时上吊桥、下激流、穿悬崖、走夜路，危险异常。夜晚，崎岖山路上亮一个火把，伴随傣族歌曲，余自光走在出诊回家路上。

“为了病人，我坚持这个火把”。早年间，为了节省手电筒换电池的钱，他自己做火把来照明。久了，村民就叫他为“火把医生”。火把，照亮余自光的出诊路，也照亮病人的心。

在他影响下，妻子钟顺花经过培训也成了一名乡村医生。夫妻搭档，分工明确，钟顺花负责妇幼保健，余自光负责全科。两人生活扶持、事业合拍、和睦相爱，让村医工作充满爱与善。

全球抗疫 捐赠柬埔寨金边抗疫物资在行动

◎文|中国驻柬埔寨大使馆

8月11日，包括上海复星公益基金会（以下简称：复星基金会）捐赠的10台惠美氢氧机、2500瓶消毒片和2400盒莲花清瘟胶囊在内的大批防疫物资抵达金边，中国驻柬埔寨大使王文天和金边市市长坤盛共同出席“中方援助金边市抗疫物资交接仪式”（注：惠美氢氧机由惠美医疗通过复星基金会捐赠）。

金边市市长坤盛感谢中国友好省市和中国驻柬使馆捐赠的抗疫物资，表示新冠疫情暴发以来，中国政府向柬埔寨政府提供了无私的抗疫援助，特别是在疫苗供应方面，中国成为柬埔寨的战略依靠。金边市将全力用好这批抗疫物资，把中国人民的深情厚谊转化为做好疫情防控工作的动力。

复星基金会理事长、复星国际高级副总裁李海峰表示此次疫情是一场全球大考，希望这些防疫物资能助力金边做好疫情防控工作，复星将始终坚持命运共同体的理念。

2020年初新冠疫情爆发，复星基金会积极响应国家号召和统一调配，主动整合全球资源，全力支持国内和海外的抗疫工作。复星基金会将会继续践行企业责任，发挥企业优势，整合全球资源，向全球驰援防疫物资，助力全球抗疫。（原文刊载于“中国驻柬埔寨大使馆”）



中国驻柬埔寨大使馆接收复星捐赠物资

同步落成2个援藏项目 沪藏牵手谱写灿烂篇章

◎文|日喀则新闻 江孜县发布

支援西藏发展，是国家课题，也是复星基金会一直在做的。7月底，复星基金会落成两个援藏项目。

7月29日，由上海市社会工作者协会设计、复星基金会捐赠的西藏桑珠孜城南街道社会工作服务站正式揭牌。

该服务站是上海市援藏项目，也是日喀则市第一个乡镇（街道）社会工作服务站。服务内容以“弱势优先、保障专业、服务民生”为原则，初步聚焦最低生活保障对象、特困供养人员、低收入家庭、生活无着落的流浪乞讨人员等民政人群，服务范围逐步扩展；通过精准化服务，打通服务群众“最后一米”。

在上海市民政局牵头下，复星基金会还落地西藏江孜县日托中心建设项目，7月30日上午在江孜县特困人员集中供养服务中心举行揭牌暨签约仪式。

上海市民政局党组书记、局长朱勤皓，县委书记陈昊出席活动并揭牌；复星基金会项目总监郭帅，江孜县民政局局长国杰共同签署江孜县日托中心建设项目协议。

仪式上，江孜县县委书记陈昊感谢上海市民政局、复星基金会对接西藏的援助，希望沪藏两地继续深化政治、经济、文化交流，加快推进江孜县发展，也祝愿上海市和浦东新区在创新升级和高质量发展之路上谱写更辉煌灿烂的新篇章。

对抗 Delta 毒株 复星基金会再度出手驰援武汉

◎文|王兴海

新型变异毒株传播性极强，让武汉再次拉响防疫警报。

作为一家具有强烈社会责任感的公益组织，复星基金会利用自己的资源优势 and 以往的抗疫经验，联合其他复星产业，响应政府号召，组织人力、物力资源，驰援武汉各地的抗疫一线。

为缓解疫情防控物资之急，8月15日上午，复星基金会、复星外滩中心（BFC）产业集团、复地武汉公司、云尚产发集团联合捐赠的49336件抗疫物资抵达武汉市洪山区卓刀泉街道办事处，包括12000只3M KN95口罩、12000只3M N95口罩、12000只医用外科口罩、1200副卓宁护眼镜、12000双瑞京丁腈检查手套、100只哈尔滨先德红外体温计及36桶次氯酸钠除菌剂

（10KG/桶）。

洪山区区委常委、统战部部长、区政府党组成员杨海松，洪山区商务局局长李青梅，卓刀泉街道党工委书记彭军，复星外滩中心产业集团总裁、武汉公司总经理曾芳，一同出席捐赠仪式。

除了洪山，武汉主城区的硚口也需要支持。听闻疫情情况后，复星外滩中心立刻行动，协助硚口抗击疫情，一同守护这座被称为“武汉之心”的城市。

复星基金会、复星外滩中心（BFC）产业集团、复地武汉公司、云尚产发集团火速筹集了34833件抗疫物资，包括8000只3M KN95口罩、8000只3M N95口罩、8000只医用外科口罩、50只哈尔滨先德红外体温计、10000只瑞京丁腈检查手套、759副

卓宁护眼镜、及24桶次氯酸钠除菌剂（10KG/桶）。这批物资于8月17日下午送达硚口区汉正街的武汉中央商务区集聚区。

BFC产业集团副总裁代斌，BFC产业集团、复地武汉、云尚产发集团品牌与公共事务中心总经理杨松铭，复地武汉城市公司副总经理韩俊三位领导在现场进行接洽指导，保障捐赠顺利。

位于抗疫一线的硚口区委常委、区委统战部副部长潘利国，硚口区人大副主任、汉正街党工委书记胡亚非，硚口区人民政府六角亭街道办事处书记杨丽，硚口区人民政府汉正街道办事处主任廖飞等各位领导代表硚口区政府，接收复星抗疫物资，称赞复星如“雪中送炭”，极大缓解硚口区防疫压力。

THE GRAND EXPEDITION

玩味探险家

赏味环境剧 开拓沉浸体验新版图

◎文|王笈

2021年8月22日，上海复星艺术中心举办的《玩味探险家(The Grand Expedition)》完美闭幕，以30天的味蕾环境剧，一举开拓沪上沉浸体验新版图。

这部剧(也可视为“立体式展览”)，由剧马当先文化传播有限公司制作、英国先锋戏剧美食团队Gingerline创意策划、上海市演出有限公司联合运营、英国文化创意公司WE Culture Connect(WECC)版权运营。作为首创赏味环境剧体验的先锋团队，Gingerline 2010年生于英国伦敦，首发创意，把沉浸式戏剧、装置艺术和创意料理融为一体。

在他打造的世界中，菜肴与剧本，通过沉浸感十足的表演和互动融合得毫无

出戏感。每段“玩味旅程”形态迥异：

《星际宇宙》，你踏入太空船星际穿越，食物装在钟形罩或针管中，未来感十足；蒸汽朋克风的大型机械餐秀，被推入小矿车传送至另一空间、打开属于自己的“味蕾盲盒”；闯入温室、与食人花共进晚餐……

赏味的你仿佛翱翔剧作者瑰丽的梦境。

Gingerline创始人苏兹·芒特福特认为，赏味环境剧是将食物作为叙事内容之一，才会让剧情中的味觉极富冲击力。

上海复星艺术中心的《玩味探险家》，原版引进Gingerline 2018-2019年伦敦展演的《The Grand Expedition》。90分钟，单场容纳100

人，舞蹈、默剧、多媒体动画、装置艺术、即兴互动与新奇料理一体，探险家被随机分配“热气球”，与同座结伴探险、喝酒聊天。“热气球”徐徐降落又起飞，探险家从格林威治途经日本、俄罗斯等多国，赏一路美景，品一路美食。

继《挑战：安藤忠雄》展口碑爆棚之后，这趟奇幻旅程继续走高，引发一票难求热潮。上海复星艺术中心成立5周年，随着一系列世界级、新奇特展览的推出，奠定了艺术界潮玩酷超级网红打卡地的地位。(原文刊载于“中新网”)

加演预告

2021年9月1日-10月7日
扫码抢票手慢无!
(你知道Ta有多火爆)



复星艺术中心二维码



制作人手记

◎文|谢己

历时30天，8月22日在沪落幕的人气爆棚剧《玩味探险家》，英国原版引进，中方制作团队是剧马当先文化传播有限公司。提及他们的过往剧目，《爱丽丝冒险奇遇记》(中)、《了不起的盖茨比》(英)，你会咋舌，这些都是他们做的!

与剧马当先创始人、首席制作人谢己的“相遇”亦如剧名。起先，因原福布斯中国的张颖老师，离休后反做起新锐剧，相当先锋，一场《简AI》看到想尖叫。离场下楼，电梯里听人谈话，意识到偶遇导演，觑着脸上去要到微信。二次，再和张老师聊天，方知复星艺术中心炸裂剧《玩味探险家》出自她和合作人之手。于是经由她，辗转有了这篇第一手的《制作人手记：玩味探险家》。以下为谢己亲述：

选择在复星艺术中心首演是希望Ta以“表演艺术作品”出现在公众视野，而不被曲解为其他性质

《玩味探险家》(以下简称“《玩味》”)是一个“混血儿”，不全是表演，不全是餐食，是多媒体、肢体表演、装置艺术、创意料理的综合体。观众变身“探险家”，进入360度投影的绘本世界，坐进“热气球”环游世界。每次“热气球降落”，就停留一个未知之地，探险开始了。



物料100%数字化视频化促中英新西兰3国跨时区交流

授权后，邀约中方团队。导演和视觉是多年合作的伙伴，功底扎实。运营引入英国默林集团和迪士尼伙伴，确保制作、现场管理、售后服务高水准。中、英、新西兰3国艺术家、制作人跨时区对话，疫情尚在，交流难度翻倍。我们把舞蹈训练、菜品制作、舞美道具工艺所有素材数字化、视频化，极大挑战团队规划和效率，也激发出远程技术潜能。

关键词：美食、探险，还有？

原版初衷是做“再现绘本”，让忙碌的城市人重拾童心，获得简单快乐。搬到中国，初心不变：孩子尽兴、成年人还童。潜在的深刻意义，是探索未知，即使成年，也要勇敢踏入无我之境。

**2018年我在伦敦期间，关注到这个项目
戏剧从业者+吃货，撞上艺术化巧思的赏味剧：完美匹配**



2021年，我终于把Ta带入中国。执行时发现，和以往的授权项目制作运营只有一半类似。沉浸剧，因场馆结构变化带来舞美调整，大多要本土化定制。此剧的特别在涉及餐食，菜品和呈现也是授权内容，前所未有的。因此，《玩味》的授权不是纸上谈创意，是制作和运营系统全套输入，是完整的项目宝典。

《玩味》的食物是亮点，也是剧本

项目核心，一部五幕剧。先创作剧本，再设计菜单、餐具、菜品呈现。复星艺术中心版的第二幕是日本，日本的打鱼舞，邀请观众“钓鱼”，匹配三文鱼荞麦面、朝日啤酒，极致大和风让观众秒入戏。

绘本世界的语言：火星语

我们创造了一个语系，符合世界观和人物性格。就像《小黄人》。起初观众听不懂，看完第一幕，悟出是致敬绘本世界：探险家有自己的探险语。到最后，观众开始使用自己的“火星语”，我们也很惊喜。

有意思：第一次喝到的饮料

俄罗斯一幕，饮料“格瓦斯”是面包酿造饮品，当地很常见，观众却兴奋地告诉我们是第一次喝。说明我们餐饮配套很准确，剧本优先来设计味觉很重要。

挑战沉浸剧定势思维之后

《玩味》从面积、单场观众人数来看属中小型。但跨界和创新，让Ta在业界、观众中有惊人的传播广度和深度。首创表演、多媒体与餐饮深度绑定，挑战了“沉浸式戏剧”边界，也挑战了“沉浸式娱乐”定势思维。剧马当先作为这一领域排头兵，只想做特色，为观众、市场、行业，继续带来从未认知的“新”。



谢己
剧马当先创始人、首席制作人

