

为 更 美 生 活 TOWARDS A BRIGHTER LIFE

FOSUN TIMES

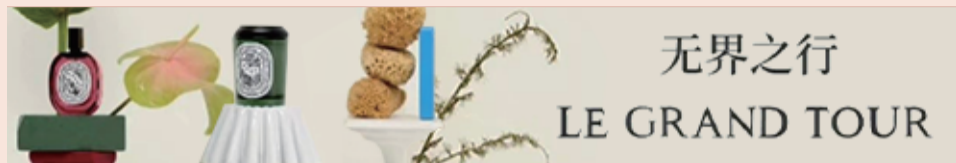
复星人

FOSUN 复星

全国企业报刊——特等奖

总第399期 本期24版 2021年9月30日

为 更 美 生 活 · TOWARDS A BRIGHTER LIFE



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



郎平代言中国海鸥品牌

2021年9月23日，郎平与中国海鸥品牌代言签约仪式在京举行，郎平成为海鸥品牌振兴计划启动后首位品牌代言人。郎平戴海鸥表现身，复星国际董事长郭广昌，中国钟表协会理事长张宏光，洛可可创新设计集团董事长贾伟，复星国际执行总裁、复星商社董事长李海峰，复星国际联席CIO、汉辰表业集团董事长石琨，汉辰表业集团副董事长梁卫东，汉辰表业集团总裁徐创越，海鸥表业集团总经理吴建杰等出席。



复游城Club Med丽江度假村全新开业

2021年9月25日，Club Med丽江度假村开幕庆典于云南丽江举行。作为Club Med在中国云南落子的首座度假村，其开业标志着复星旅文在丽江打造的一站式综合旅居度假目的地，复游城·丽江地中海国际度假区内首个核心元素落成。



重庆复星国际中心开业 焕新解放碑商圈

2021年9月25日，复星入渝首个商业综合体“重庆复星国际中心”开业，解放碑作为重庆母城核心区域，多年未出现新购物中心。即便新开也都是改造商业存量。此次重庆复星国际中心开业，一定程度上让解放碑商圈新突破，注入新动力，填补解放碑至朝天门景区空白。



复星星选正式上线 一键全家权益

2021年9月29日复星家庭季启动仪式上，复星对外发布“C端置顶”战略核心平台复星星选；复星为全球十亿家庭提供健康、快乐、富足幸福生活，复星星选汇聚全产业优质权益，实现千人千面内容推荐，为复星家庭提供更优质的个性化服务。

(详见05-07版)

2021 FOSUN GLOBAL FAMILY DAY

2021复星家庭季启动

打造“星国潮”复星会员体系“星选”上线

文/马超华

9月29日，2021复星家庭季活动在上海豫园正式启动。围绕“星国潮·家年华”的主题，复星联动旗下70多个生态品牌共同参与，线上线下资源打通，将在全国多地掀起一场具有复星特色的“星国潮”。

活动现场，复星家庭消费权益平台“复星星选”微信小程序全新上线，将为复星体系3.76亿注册会员提供高品质的服务权益和“衣食住行 康育乐喜”的幸福体验。

复星国际联席CEO徐晓亮表示，本次复星家庭季活动聚焦东方美学，激活独一无二的复星国潮生态，通过线上线下体验、会员权益和高客活动定制，用故事、用场景、用定制的用户权益组合，为家庭用户带去切实感知的幸福体验。

[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。

复星参加上海旅游投促会 助力上海建成世界著名旅游城市

◎文|邱渊泉 曹天睿

打造世界著名旅游城市，顺应人民对美好生活的新需求，2021年9月28日，上海旅游投资促进大会在上海世博会博物馆召开。上海市委副书记、市长龚正启动两个“1000亿”上海“十四五”首批重大旅游投资项目和招商项目。副市长陈通作主旨推介，欢迎企业家、投资家来上海投资发展旅游业。

上海世界级旅游目的地建设正全面提速。此次会议集中启动了上海“十四五”重大旅游项目30个、总投资1132亿元，发布上海旅游招商项目24个、预计投资额1150亿元。会上，金山区、松江区、青浦区、奉贤区、崇明区、临港新片区、上海国际旅游度假区和摩登天空做了重大旅游招商项目路演。上海迪士尼乐园、复星



上海“十四五”重大旅游投资项目启动

代表重大旅游项目单位发言，乐高主题乐园、锦江国际集团分享了旅游投资案例。

复星国际联席董事长汪群斌出席大会并做分享，主题为：打造全球顶尖的文旅幸福综合体 助力上海建设高品质世界著名旅游城市。汪群斌介绍了极具上海特色的城市文化名片——豫园，融金融、艺术、时尚、生活元素为一体的“外滩第一立面”——BFC外滩金融中心，以及正积极推进的位于上海湾区C位的滨海国际旅游度假区等项目，并表示：复星将围绕“国潮豫园、时尚外滩、碧海金山”继续打造世界级的城市魅力名片，将上海这座城市的东方美学和全球时尚完美融合，助力上海成为世界级标杆旅游城市。（部分来源于“上观新闻”）

复星国际入选恒生 ESG 50 指数成分股 持续提升评级

◎文|卢杉 吕敏怡

2021年9月6日，复星国际入选恒生ESG 50指数（中大型股Top 50）成份股名单。纳入指数，显示出恒生指数对复星国际可持续发展（包括环境Environmental、社会Social及管治Governance，简称ESG）杰出表现的认可。

恒生指数有限公司2010年首推可持续发展或ESG指数，委托香港品质保证局（HKQAA）以独立专业评审机构身份，采用独有的可持续发展评估评分机制，评估约500家香港上市公司、超1,200家A股上市公司ESG表现。恒生指数有限公司指出，投资者在做多元投资配置时越来越看重企

业可持续发展是否优秀。可持续投资渐成全球共识。

ESG评级是复星持续重视多年并积极参与的工作。近年来复星ESG各方面表现突出且成绩优异：MSCI ESG评级A，恒生可持续发展评级A+，入选恒生可持续发展企业基准指数成分股（前20%）；富时罗素FTSE ESG评分大幅提升，高于行业均值。

业绩高速发展同时，复星通过驰援国内外抗击疫情、与德国BioNTech共同研发的mRNA新冠疫苗（复必泰疫苗，即BNT162b2）、驰援河南抗洪救灾、共建“无疟疾世界”、乡村医生项目助力乡村振兴、教

育文化、创业扶持等公益活动积极回馈社会。同时，联合旗下产业召开碳达峰、碳中和会议以实现2030年碳达峰和2060年碳中和目标；积极践行“共同富裕”，帮扶产业，缩小不同区域贫富差距。

2019年3月，董事会下辖ESG委员会成为，由6名董事会成员组成，一名独立非执行董事任主席。董秘办、公共事务与企业传播中心、资本市场与投资者关系部、安全质量环保督察部、复星基金会等20个职能部门组成ESG工作小组推进ESG指标落地。复星将交出亮眼的ESG成绩单、优秀的财务成绩单，以保基业长青。

9月复星战略合作多家银行

复星视频连线渣打银行

◎文|白雪

2021年9月15日，复星国际董事长郭广昌与渣打集团行政总裁 Bill Winters视频会谈。复星全球合伙人、复星国际执行总裁、首席财务官龚平，复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、联席首席财务官张厚林，渣打银行（中国）总裁、行长兼副董事长张晓蕾，渣打中国企业、金融机构及商业银行部联席董事总经理鲁静参加线下会面。2019年，双方签订战略合作协议。未来，将推动新一轮协议落地。郭广昌称复星坚定看好中国经济稳步发展，未来会在国际市场建立中国企业ESG领导者竞争优势。Bill Winters认为渣打银行全球网络与复星产业布局高度契合，将为复星提供企业融资、现金管理及结算、债券资本融资、市场风险对冲等业务。

复星与民生银行全面战略合作

◎文|何凡

2021年9月24日，复星与已合作15年的民生银行在京签署战略合作协议。双方将在健康、快乐、富足、智造四大领域优化授信合作，并在非金融服务、供应链融资、绿色金融、零售业务、乡村医生、党群建设方面协同。复星国际董事长郭广昌称，后续双方将互为客户、互为供应链、互为生态系统，把更多复星好产品带给民生银行客户和员工。民生银行党委书记、董事长高迎欣表示在双方非常深厚的战略合作关系上，后续要基于传统金融业务，在非凡系列高端服务、证券保险同业协同、供应链效率提升、专精特新企业服务、乡村振兴方面开拓协同。

复星与中国银行上海分行全面战略合作

◎文|杨奕

2021年9月28日，复星与合作15年的中国银行的上海市分行在上海分行签署全面战略合作协议。在中国银行行长刘金，上海市分行行长张守川，复星国际董事长郭广昌，复星国际联席首席执行官徐晓亮，复星全球合伙人、复星国际执行总裁、首席财务官龚平，复星党委书记、复星国际执行总裁李海峰的共同见证下，复星全球合伙人、复星国际高级副总裁、联席首席财务官张厚林与中国银行上海市分行副行长陆鸿，代表双方签约；中国银行将向复星提供总额不超过300亿元人民币的意向性综合授信额度，双方将在银行融资服务、投资银行、资金结算、供应链金融、跨境业务、个人金融、相关产业金融等方面开展全方位合作。今年5月，郭广昌与刘金在京会谈后，双方在代发薪、数字货币、线上线下引流客户、养老合作、债券投资、中银理财、跨境结售汇突破进展。

复星国际蝉联新财富“最佳 IR 港股公司”

◎文|林妍菁

2021年9月24日，由新财富主办的“第十七届新财富金牌董秘、第四届新财富最佳IR港股公司颁奖典礼”于广州举行。复星国际（656.HK）从400多家港股通的参评企业中脱颖而出，蝉联新财富“最佳IR港股公司”，充分表明资本市场对复星国际业务发展、企业管治及投资者关系工作的认可与肯定。

本届新财富评选从客观、主观评

价两个维度分两轮。首轮着重客观，考核上市公司市值管理及风险控制水平。第二轮由香港及海外投资机构负责人、港股券商分析师及QDII基金/投资经理评选得出。

复星国际保持与投资者、分析师密切沟通，及时更新复星业务近况、战略规划、组织架构和ESG举措，提升公司透明度。2021年，复星国际以

业绩发布会、线上电话会、线下路演和公司调研等形式与资本市场沟通，组织逾300场投资者交流会，增加覆盖两家卖方分析师，对外正向传递复星众多产业完成0到1积累进入爆发期，且将继续坚持全球化及深度产业运营与深度产业投资双轮驱动，追求“高增长、共创业、多担当”的品牌形象，增益复星品牌价值。

中日友好交流活动走进复星 深化两国商贸合作

◎文|林莹

9月13日下午，上海市外办主办、复星承办的中日友好交流活动在上海BFC外滩金融中心举办。上海市外事办亚洲大洋洲处处长方晓、副处长周国荣，带领上海友好城市日本横滨市、大阪市、长崎县及福岛县、静冈县、冲绳县、北海道等日本地方政府及经济团体驻沪经贸代表30与会。

周国荣表示，复星受益于改革开放，且能不忘初心回馈社会，希望日本政府及经济体对此有正向理解。李海峰认为，复星业务版图覆盖23国，中日在抗疫中双向互动，友情升温，复星将持续植根中国、坚持全球化之路。祝文魁则说，复星30年成长围绕与时俱进、企业向善、初心如磐三个关键词，从复星抗疫指挥部脱

胎而来的复星商社，目前已合作全球500多个大客户、300多个战略级供应商，未来希望与日企更多合作。

复星在日代表，IDERA产业发展集团董事长兼CEO山田卓也、IDERA旅游地产业资产管理部总经理陈钧，复星商社日本分社联席总经理多田兴远程连线。复星蜂巢海外投资发展部执行总经理陈琦到场交流。

从前书信很慢，车马很远，一生只爱一个人。木心在《从前慢》里娓娓道来的句子，或许他本人也没有想到，会在秒速传递的网络上热起来。5G时代，这个速度似乎更快。有知名大学教授，开微博，粉丝500余万，私信回得比微信快，但时不时也展示一些过往的书信，题曰：20年前的社交方式是这样的。就在这样的一呼一应中，人们渐渐明白，这是个你中有我、我中有你的世界，个体几乎不可能脱离集体存在，小到个人、大到国家，皆同此理。

正在人类为这样的结论称赞自身的卓越见识时，一场猝不及防的疫情刷新了众人认知。几千几百年前，通过航海、徒步、贸易、寻宝、探险等等各种方式和目的急于相连和找到同类的世界，再一次被突然分割开来。抗争一年多来，疫情从这国突袭到那国，从一种形态变异成另一种形态，乐此不疲。人们也便意识到，共存是常态，有时候要回归到自给自足也是常态。曾经牵起的手不得不暂时放开，要走到一起的强烈心愿要叫停。

这就是9月给我们的启示，也是复星董事在认真思考的问题。当时间颗粒越来越细，曾经作为年度战略的董事思考，逐渐变为每月一新。《复星人》报把这些火花记录下来，管窥蠡测，推演当下世界走势。

郭广昌：在全球被疫情分割的时代 企业的全球化能力弥足珍贵

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。无论是疫情初期采购全球抗疫物资支援国内抗疫，还是后来支持全球抗疫，包括疫苗研发与合作，我们的全球化能力都做出更大贡献。全球化是手段不是目的，具体讲，用全球能力解决全球问题。疫情常态化，必须加快步伐，抓住反弹机遇。

全球化要“双引擎”，要充分重视全球资源嫁接中国资源。中国十四亿人，美、日、欧加起来也就十几亿人。历史上从没出现过这么大体量的单一经济体，中国会继续在全球市场占据非常重要一部分，并带来充

满想象力的变化。

我从我来说，复星最重要的资产是人。我们已经是全球化组织，我非常想念海外管理团队和员工，但目前我们对海外员工的管理和沟通，相对国内还有点弱，希望人力资源团队更快深入一线，更要进一步快速落实AB角体系，专人专门管海外，关心关怀全球员工。

用人上，必须更大胆。尤其培养新地方、新区域、新产业时，切忌只用一个团队，而要坚持灰度，不要一个崭新区域只用一个人，如果三年之后他不行了，那这个区域就空了。所以要有两三个团队同时竞

争，在这点上要设立一个组织原则和基本法把它定下来。

对组织而言，这样做不是不信某个人，而是尊重不确定性，因为没有一个人能永远看得准。即使看准，也有可能跑偏，总有不确定性。

也希望未来海外和国内同学可以更多交流。海外德、法、葡、印等国批非常优秀的员工，我们要请他们来上海，来中国；我们也要派一批人出去，形成互补。人与人之间是需要交流的，希望大家在每一块工作里都把这些交流列入工作规划，作为KPI来考核。

我坚信，疫情总会过去，但所有海外团队务必从现在起，抓住疫情即将过去的机遇。真正好的投资是越投钱越多。该投的、能补强产业的坚决要做，尤其是当前疫情常态化时代，复星在全球化市场能找到更好标的。

全球化，要从顶层开始积极推动，找到更好的产业投资、全球标的，吸引更多人才加快发展。

我相信在困难中没有死掉的就会越来越坚强。每一次苦难、每一次挑战，只要我们越来越坚强，不倒下，相信我们的国家、组织和年轻人，一定会越来越坚强。



汪群斌：围绕高增长目标 加强 FES 生态协同机制设计

2021年9月15、16日，复星国际联席董事长汪群斌赴甘肃省陇南市徽县金徽酒厂实地调研。2020年10月，复星竞得金徽酒38%股权，金徽酒进入复星。金徽酒在陇南颇有名，而从西汉经唐宋至明清陇南都是驰名全国的“西部酒乡”。1951年，金徽酒在“永盛源”等烧酒作坊基础上组建地方国营徽县酒厂，1960年，成为全国首批获准国家注册的白酒。1978年，金徽十年酿“陇南春”白酒，填补了甘肃该酒型空白，一举成为当地名酒。值得一提的是，文物级原酒储藏方式“国槐柜藏”至今仍保有，6樽酒海为国家一级文物，让440多年酒海基因代代相传。2016年3月，金徽酒在A股上市。此后，金徽酒进一步拓展业务形态，将2000余亩花园式酿造基地打造成观光胜地，每年4月，都会在此举行品酒赏樱“金徽酒浪漫樱花节”。汪群斌实地勘察了酒窖、酿酒工艺过程，在交流会上分享了诸多心得，“感谢金徽酒从另一个侧面激发我对增长和组织思考的灵感”。

复星在2021年中期业绩发布会后，提出高增长、共创业和多担当的理论，希望我们的组织不仅在即将迎来30周年之际，不是躺平享受成果，反而要比此前更快的速度做跨越式增长，以最终实现我们及我们的企业都能健康活过121岁的梦想。

对高增长的强烈渴望刺激复星快速发展至今 其间务必坚持客户至上

回望来路，复星能快速发展到今天，很关键的一点就是对增长有强烈渴望。同时，复星也清晰看到，增长是靠优秀人才驱动的，培养和招募优秀人才的关键是组织与机制配套。我们需要复星及旗下生态企业在发展过程中，始终坚持正确的企业文化价值观引领，加速人才、组织和机制建设，在提升客户满意度基础上，实现高速可持续价值增长。

复星创业近三十年来，我们始终遵循“修身、齐家、立业、助天下”的初愿，这是我们几位创始人在企业成立不久后于淀山湖畔立下的愿望。

我们坚持做对的事、难的事和需要时

间积累的事。在追求价值高速增长同时，也一定需要做到客户、员工、投资者、合作伙伴、政府、社会大众都满意。

以复星大健康板块为例，复星旗下的各大医院一定要做到“医者仁心”，坚持以患者为中心，高度关注客户感受，把医疗服务做成一个可持续发展的产业。在客户满意基础上，再进一步加强创新驱动并利用好复星全球化资源，为客户提供有别于公立医院的差异化服务。做到这一点，才能真正赢得客户对“复星”这一品牌的信任与忠诚。他离开医院，就可以在复星生态去做其他的产品和服务体验。

对复星而言，重中之重还是高速的可持续价值增长。这个增长不应该是KPI考核下的压力驱动，而应该通过更好的机制设计，推动具有企业家精神的优秀员工和干部以自我驱动带来高速增长。

此外，我们在追求高速增长的过程中，不仅追求收入、利润高速增长，还需要特别重视客户满意度，因为客户满意度往往决定了我们能否获得长期可持续的增长。

未来我们要坚持以客户满意度为抓手，追求真正高质量的增长。围绕客户满意

度，对标优秀企业，进一步用好“神秘访客”等工具，多维度呈现客观真实的客户满意度。

企业高增长一定要完善组织和机制配套 复星目前正在强化FES建设

企业增长的核心是人才招募和培养，人才招募和培养的核心是组织和机制配套。

在这方面我们要借鉴学习青山控股、海底捞等优秀企业最优实践，通过PK竞合机制、价值分享机制和人才培养与裂变机制的设计和执，进一步助力增长。

此外，我们还需要明确“一切考核机制要以发展为核心”，对长期发展有利的费用和支出也应该根据实际情况，调整优化至利润指标或激励方案中去。

我们也要进一步加强组织保障，重要的事情一定要有专人专职专岗负责。

郭同学常说：我们今天很多业务的发展成果，就是十年前种下一粒种子的结果，这个种子就是专人专职专岗负责的某一件事情。



最后，我们也要进一步加强顶层组织设计，未来可以考虑在各PL设立TC会议，专门讨论关于人才招募和培养事宜，以周会形式推动人才招募和培养的组织机制更好落地。

目前，集团正在建设FES (Fosun Entrepreneurship Ecosystem)。

FES的核心就是通过借鉴海内外卓越公司优秀案例，将复星过去三十年内部积累的最优实践沉淀和总结出来，将其打造成可复制、可推广的管理工具，进行内外部输出并持续迭代升级。

这个系统和工具箱的建设，应该是复星生态各企业、各部门共同参与、共同建设的。

我在赴万盛、金徽和温州老年病医院的调研中，发现有很多值得在体系内外输出的优秀管理经验和工具，这让我想到要加强优秀管理经验的生态协同机制设计，鼓励各成员提炼总结并输出自己的最优实践及理论到其他生态企业中去，将FES的两个E (Entrepreneurship: 企业家精神, Ecosystem: 生态系统) 的内涵真正付诸实践、落到实处。

陈启宇：研发新冠药物 持续推进生态化发展



2021年9月，新冠疫情在全球各国、一国多地此消彼长，Delta变种病毒蔓延至英、印等国，“人类将与病毒共存相当一段时间”渐成共识，市场目光再聚焦医药、健康板块。复星国际联席首席执行官陈启宇近期表示，复星持续开发新冠病毒检测手段及治疗药物，针对新冠疫情形成“预防-检测-治疗”全方位防治体系，降低新冠肺炎死亡率，实现“就像治疗流行感冒一样”的效果。

新冠病毒变异未来仍会发生，短期难以完全切断传播链条阻止其变化，复星正关注并进入药物治疗领域，根据已掌握的抗体类、大分子类药物技术，针对新冠肺炎治疗分多技术路线同时研发。

小分子药物也是复星关注重点，复星目前与研发对抗新冠肺炎小分子药物的药企开拓药业合作顺利，计划取得非洲、印度等市场准入许可，让药品在当地商业化开发。

目前，全球约有6款新冠肺炎治疗的小分子药物处于研发后期，其中一款就是开拓药业研发的普克鲁胺。今年7月，普克鲁胺获得巴拉圭授予的紧急用户许可证（EUA），用于住院治疗的新冠患者，此为普克鲁胺在全球取得的首个EUA。

形成全方位防疫体系 才是应对变异毒株的根本策略

复星目前正在做的，是希望从前期防御到后期治疗形成全方位防疫，以一个相对正常化的防治体系来应对新冠疫情，而不是被病毒变异牵着鼻子走。很多人会问我们该怎么对付Alpha、Delta，我觉得这并不是一个终极答案，终极答案应该是我们所研发的新冠病毒防治系统整体能力有多强。

未来我们希望培养根植中国的全球化能力。大健康板块计划打造全球化医药系统，目前复星医药在非洲已有较好销售能力，在美也具备早期药物研发和创新药全球临床试验的能力，在印收购当地药企Gland Pharma后，具备面向全球的仿制药注射剂开发生产能力。接下来，复星医药还将在欧洲建立销售体系，布局全球生物医药领域从销售、研发到供应链的整体网络。

复星正顺应大制造业发展趋势，开拓智造板块，但相应的数字化技术，暂未应用到新冠肺炎疫苗生产中。

全方位防疫系统只是复星整体生态系统的 一角 生态化发展是方向

近三年，复星都在做战略转型，希望利用技术手段打通各业务板块，实现生态化发展，目前看来这个方向非常可行。

复星目前将业务板块划分为“健康、快乐、富足、智造”四大业务，这四个业务板块分别累积了很多产业基础元素，现在做整合，就是要打通生态。在复星没有主动管理的情况下，四大板块依旧是自循环的业务体系，无法接入外循环形成完备的生态系统。复星清晰梳理四大板块并进行统一管理后，旗下产业发展的赛道会按板块继续细化并深入，夯实复星整体实力。

现有业务中，快乐和富足两大板块所包含的全球化元素相对更多，复星围绕这两个板块开展了多个投资、收并购项目，包括Lanvin、Sergio Rossi、葡萄牙保险、鼎睿再保险等，希望未来能助力相关品牌拓展中国市场。

复星旅文有将海外品牌植入中国的成功案例，收购了法国旅游度假连锁集团Club Med地中海俱乐部，又借鉴亚特兰蒂斯商业模式，成功实现上市业务的自循环。中国市场仍是复星旅文业务的主要增长极。

持续履行社会责任 坚持ESG与业绩双发展

复星国际因在ESG（环境、社会及公司管治）方面的发展被市场认可，去年首次纳入恒生可持续发展企业指数，复星长期坚持“企业发展的两个报告”，包括财务报告和社会责任成绩单初见成效。目前复星已将ESG纳入企业考核和日常工作。

环境控制方面最核心的问题是排放，复星旗下医药企业及包括南钢在内的钢铁企业均对环境治理投入颇多，尽管每年投入大批资金和人力到ESG发展中，但复星也获得价值回报，该回报甚至反映在财务表现中，形成良性循环。

社会方面，复星会全面系统地履行社会责任，目前在国内贫困人群、突发事件、教育事业及青年创业等方面均做了不同程度的支持，而对于欧洲、葡萄牙等国家或地区也做了科技创新的社会资助。在公司管治上，复星会建立合规的治理体系，关注员工价值提升，并推行负责任的投资方式。

对于未来在ESG方面的发展，复星已将ESG已与业绩发展提到同等重要的地位，争取做到两份成绩单同样亮眼。未来复星或许会投入到清洁能源及新能源汽车事业中。目前复星在新能源汽车电池、生产线数字化及自动驾驶方面，均已完成相应项目收购。（原文刊载于“星岛日报实时新闻”）

徐晓亮：搭建超级生态 复星未来要下一盘大棋



时至今日，关于“复星是做什么的”这一问题已不是问题。复星作为创新驱动的家庭消费产业集团定位渐入人心。业务清晰划分为健康、快乐、富足、智造四大板块同时，又追求板块间融通，也就是FC2M。这一概念的终极目标，是搭建超级生态，让复星产业用户由线上平台承接，又通过用户反复使用平台产品，不断细化用户画像，最终让制造端真正做到为用户定制产品或服务，从而大大降低市场风险、减少营销成本。3.8万元起家，走到今天，复星历经创业、再创业，2021年提出共创业。复星国际联席首席执行官徐晓亮表示，未来要变的是产业形态，不变的是复星为全球家庭智造幸福的初心。

从三维度看复星未来的棋 产业是根部

实际上，如何做好未来的增长？复星未来要下一盘大棋。

我们要求旗下企业有3、6、1（30%、60%、100%）增长。若是成熟企业，至少每年保持30%以上增长。初创或孵化企业的增长要做到100%。

因为复星要搭建的，是一个超级生态。这个超级生态，要从三个维度看：

首先，每一个产业都是我们的根部，搭建生态系统的核心是看FC2M。F对应Family，指的是复星的家庭，C2M是Client to Maker，从客户到智造者，从C端需求出发，M端为C端定制他们所需产品或服务。

我们认为，未来市场上所有的产业，都必须走C2M这条路。简单来说，就是以工业化成本解决个性化需求，不断要有高毛利的产品涌现，而这个高毛利的产品必须得到客户认可。

要通过数据、数据背后的数据，才能为客户提供真正所需。余下的，就是把供应链柔性化，最后C和M相互赋能。

其次，每个C2M企业，相互之间要合作、跨界互动、互相协助销售增长。

第三，客户互通。复星将推出“复星星选”客户平台，计划在这个平台上把各产业客户汇聚起来，某一产业的会员，通过这一平台变成复星生态系统会员，通过客户反复进出这一系统让客户标签更精细，真正实现M端定制化，从而让复星生态系统会员又变成产业的会员。

复星全球合伙人也适用竞合原则 维护生态活力

复星很早就提出，人才是最重

要资源。2021年，复星首度提出FES（Fosun Entrepreneurship/Ecosystem System），这是一套管理系统。其中Entrepreneurship，指向有企业家精神的人才。2018年起，复星推行合伙人制度，分多个等级，除总部外，还有各条线、产业合伙人，层层晋级。2021年初复星大年会结束，复星全球合伙人超过110名，中外人才皆有。

未来10年，复星需要约300名全球合伙人。

中国讲究论资排辈，复星却更重视任人唯贤。要助企业成长就必须让能者居上，不论前浪后浪。同时，制度上有升亦有降。

271排名符合复星的“竞合”文化价值观，全球合伙人也适用，排在最后的10%，管理层会先分析哪些地方薄弱，若实在无法胜任全球合伙人，会让他先降职。所以，每年末考核，都会有人离开或加入全球合伙人团队。如果未来做得好，降职的原全球合伙人又可再复职。制度最终的目的都是激励独当一面的全球合伙人不要懈怠、做出最好业绩。

判断产业好坏 一看持续性 二看 能否接受合作、做出更厉害的事

看盈利，不能仅看一个季度，而要看持续性。持续性主要来自两方面：

一是有没有好产品。每个产业依循C2M运作，考量好与坏，自然是先看你有没有好产品。

二是有没有营运好你的客户。没有客户数据的企业增长，复星认为是不可持续的，不适合未来生态。今年盈利后，更重要的是追问这个模式是否可持续。

深入一点看，盈利的商业模式，不是因为很了解客户、能让产品不断响应客户需求、供应链不断满足客户的个性化需求？接下来，就要看相互之间的合作。你很厉害，你能不能跟旁边人合作，做出更厉害的事，这个是我们第二个看重的。

要在ESG领域做优等生

疫情下，企业更重视科技创新，也越来越重视ESG（Environmental, Social and Governance）。

复星把ESG放在重要位置。在这个领域，有很清楚的衡量指标。所以对复星而言，这个领域我们要做优等生。

将来能贴切了解用户需求的技术手段 唯有人工智能

在创新驱动方面，复星不仅仅指科技研发。

要调整产业，必须运用人工智能。

未来要了解客户需求、贴近客户，如果没有海量数据，没有通过AI去运作，实际上难以对客户有根本了解。

不了解客户，怎么为客户提供满足根本需求的好产品？又怎么用更好的科技手段，去柔性化供应链？这些都是环环相扣的。（原文刊载于“香港经济日报”）

2021 FOSUN GLOBAL FAMILY DAY

2021 复星家庭季启动

打造“星国潮” 复星会员体系“星选”上线 ◎文|马超华



2021 复星家庭季正式启动

9月29日，2021复星家庭季活动在上海豫园启动。围绕“星国潮·家年华”主题，复星联动旗下70多个品牌参与，打通线上线下，在全国多地掀起复星特色“星国潮”。

“复星星选”小程序全新亮相，为复星体系3.76亿注册会员提供优质权益和“衣食住行康育乐喜”幸福体验。

复星国际联席首席执行官徐晓亮表示，2021复星家庭季聚焦东方美学，激活复星国潮生态，用故事、场景、定制的用户权

益组合，为家庭用户带来沉浸式幸福体验。

家年华：线上线下打通创意潮玩

9月27日，复星牵头的杭绍台铁路启动联调联试，全线开通进入倒计时。9月29日，虚拟列车“复星国潮幸福列车”推杆启动2021复星家庭季。这趟“复星号”联动上海、北京、天津、西安、重庆、丽江、东阳等城市，将复星旗下70多个健康、快

乐、富足生态品牌串联，既有豫园商城、东阳木雕城、东家APP，也有LANVIN、Silver Cross，融合中国潮流与创意时尚。

线下主场景之一豫园，化身唐朝古城，推出“复星十二时辰”国潮剧本杀。玩家可着古装代入剧情，以国潮为线索解锁任务，赢“国潮大礼包”。

线上，“复星国潮超品日”、“天赐福运潮购季”、“双11国潮好物节”电商活动上线，薇娅、罗永浩、雪梨、林依伦

复星家庭季拥抱东方美学

◎文|吴心远



豫园线下场景的复星十二时辰剧本杀也是复星家庭季一部分，国潮新玩法吸引众多年轻人

9月29日，2021复星家庭季在上海豫园启动。围绕“星国潮·家年华”主题，开启亿万家庭客户“复星国潮生态之旅”。连续三年，复星“C端置顶”战略的细微变化呈现在家庭季上：消费趋势洞察、线上线下打通、生态内外联动、体系化组织程度都有全新体验。

线上承接会员的复星生态会员体系——“复星星选”小程序亮相，“流量共享”复星产业线下客户，又通过流量分发，为不同产业描摹精准客户并定向推送，助推生态乘数级增长。

变化背后，是复星多年坚持C2M、

深度产业运营+产业投资的战略成果，也揭示家庭消费产业的创新价值。

国潮正当时 复星联动产业打造独具复星特色的国潮消费场景

2018是“国潮”元年，人民网研究院联合百度发布《2021国潮骄傲搜索大数据》显示，过去十年，“国潮”相关搜索热度上涨528%；仅2021年，国货搜索热度高达“洋货”3倍。

复星快乐板块豫园股份已涵盖舍得酒业、南翔馒头店、春风松月楼、宁波汤团店、老松盛等18个中华老字号品牌。复星

通过产品力、数字化、供应链和营销端创新，让老字号更国潮。

新时代国潮不局限于新国货，还包括文化、场景、国艺、科技生态创新。品牌对国潮的借势，更重要的是传递品牌文化感知，这需要品牌特色与国潮有机结合。当下潮流目光不再远投海外，世界聚焦中国。“国潮”席卷国内，是国人在表达精神共鸣和文化自信。

正是关注到这一点，复星联动旗下品牌，打造出具有复星特色的国潮生态，融合东方美学与现代风尚，营造独一无二的消费场景。这也是2021复星家庭季的最独特之处。

全球化家庭为东方美学创新更多消费场景

亚马逊数据显示：以家庭为单位的消费决策，在所有消费场景中占比由2007年24.1%升至2017年33.5%，显示“家庭在消费决策中角色不断强化”。当家庭构成一个消费整体，会拥有更多消费需求 and 潜能。复星很早就关注到这一点，确立“创新驱动的家庭消费产业集团”定位。

多元化产业和场景，让东方美学能创新更多消费场景。复星的全球化特质，将是未来东方美学在文化传播和产业发展中的优质土壤。复星国际2021年中期业绩报告显示，复星国际各项财务指标快速恢复，收入、利润双增长，产业运营利润56.9亿元，同比上升40%。这样的成绩单，成为复星坚持深度产业运营的底气。

明星主播直播。“复星星选”小程序全新亮相，涵盖“衣食住行康育乐喜”优质权益。

星国潮：复星国潮产品、活动层出

紧扣国潮趋势，复星国潮产品涌现：舍得神话人物系列酒，海鸥表与中国之队合作的海洋之星系列表，WEI明朝系列护肤品，老庙与大明宫联名系列金饰。

9月23日，海鸥表签约郎平为代言人；9月25日，复游城Club Med丽江度假村和重庆复星国际中心同天开业。10月，豫园携手哔哩哔哩漫画推出B站顶流IP特展，老庙在西安大明宫推出“老庙&大明宫”新品。11月，国风产业联合工艺美术协会、上海国际时尚联合会在东阳举办中华大师汇。迷你营国潮研学主题营，高地、康养系列国潮活动贯穿家庭季始终。

复星家庭季：为家庭客户创造价值的初心不变

复星致力于构建以家庭客户为核心的FC2M幸福生态（Fosun Client to Maker，复星客户到智造端）。

2019年至今，FC2M生态已在医疗服务、健康管理、制药流通、康复养老、金融理财、时尚文娱、品质消费多领域落地。复星全球合伙人、豫园股份董事长兼总裁黄震表示，复星家庭季将持续聚焦用户场景痛点，挖掘潜在需求，创造性整合M端能力、链接C端需求。

复星国际董事长郭广昌表示，复星聚焦家庭消费产业，初心就是为家庭客户创造价值，这条路我们持之以恒。家庭季迭代，初心不变。

线上会员承接平台 复星星选亮相 一键全包家庭优质权益

◎文|金远征

2021年9月29日复星家庭季启动仪式上，复星对外发布“C端置顶”战略核心平台复星星选；复星为全球十亿家庭提供健康、快乐、富足幸福生活，复星星选汇聚全产业链优质权益，实现千人千面内容推荐，为复星家庭提供更优质的个性化服务。

复星旗下产业中国境内注册会员数达3.76亿，私域流量成未来产业运营新蓝海。复星星选联合30家产业板块，45个品牌，115项权益，为家庭用户集结优质权益。

用户加入复星星选，可获得多场景、个性化权益。商家可低成本获得目标用户及复星生态家庭用户生命周期数据，方便精准运营。

复星联席CGO、复星蜂巢高级副总裁、复星星选总裁李净洁说：“乘数效应需要变量带动总量连锁变化，星选是让M端与C端打通的变量。”

复星国际联席首席执行官徐晓亮表示，当前复星置顶要做的是打造汇得拢、粘得牢、打得通的生态会员体系，为客户提供定制化权益、产品和服务，建立客户对复星的整体认知，助力全球家庭生活更幸福。

星选卡设银卡、金卡、白金卡，会员以消费获星豆、累积后升级会员卡，解锁更多权益。流量背后是人，复星聚焦的仍是为家庭客户提供更优质服务，星选承接的初心未变。



扫码关注复星星选
家庭权益应有尽有

首届 #复星国潮家庭 视频大赛 重磅启幕 920 复星家庭季

◎文诗辰 佳玥

东方美学结合现代创意 将碰撞什么火花?

2021年9月8日,一年一度的920复星家庭季启幕。最亮眼的,要属其中星国潮·家年华“#复星国潮家庭 视频大赛”。

这场视频大赛,是复星首场集结几乎所有复星成员企业为同一主题发布的ONE Fosun活动,覆盖面极广,触达圈层极多,旨在让复星的员工、用户、合作伙伴、投资者等不同群体感受节庆带来的浓烈氛围,也让复星文化基

底的国潮之美经由活动传递。

谁能成为视频的主角?

爱下棋、太极、京剧、刺绣的父母,爱汉服、旗袍的朋友、同学,喜欢拍爱猫爱狗创意时装秀爱宠达人,爱分享一盒难求的盲盒迷,都是复星特色的“星国潮”;

家人、室友、同学、猫狗、宠物、手

办,都是“家年华”。

打开手机,让存满手机的美图和视频,带话题在视频号发布,即刻参赛。

号令一出,诸多优质视频涌现,截至2021年9月16日,复星旗下产业超40个品牌参加,共计收到原创视频近400条,这个数量还在每日剧增。

《复星人》报直击第一现场,和大家先睹当前相当活跃的6组人马:



豫园文化饮食

国潮美食视频看饿围观者

姓名:左维亚

昵称:维丫丫

部门/职务:豫园文化饮食集团品牌营销中心高级经理

一句话简介:#复星国潮家庭 视频大赛,豫园文化饮食让大家沉浸式感受国潮和豫园美食。

参赛趣事:能演、能导还能吃,不怕吃成工伤,就怕拍视频时没吃饱。拍摄美食类视频,最难熬的莫过于当你饥肠辘辘的时候,面前摆着香喷喷的美食,可是它却是拍摄视频所需要的道具,拍摄过程中,最有意思的就是每次拍摄完之后,拍摄的那道菜其实已经凉了,但所有工作人员都会拿着筷子围过来,一人一口把它给光盘。我们在拍摄的时候,经常有顾客现场拔草,看见我们在拍摄,就过来围观,问我们拍的是什么,然后直接下单要一份同款。

策源股份

国潮视频充满热爱与思考的火花

姓名:郭满

昵称:满哥

部门/职务:策源股份创意策略总监

一句话简介:创意改变一切,立志做用创意为营销赋能的地产人。

参赛趣事:从写剧本塑造角色,到用镜头让人物活起来,是一种历练,更是一种收获。在这一过程中,我对于“国潮”概念有了更广泛的思考,对于复星企业文化、复星旗下产业有了更深刻的理解与热爱。

复星旅文

国潮宠物视频供着“猫主子”

姓名:李雨曦

昵称:Yucci

部门/职务:复星旅文营销管理中心内容策划副总监

一句话简介:复星旅文美好生活推荐官。

参赛趣事:宠物酒店是复星旅文赛道上的产品,所以在#复星国潮家庭 视频大赛期间,我们主推国潮宠物。拍宠物比较需要耐心和技巧,尤其是猫咪,很灵活,一不留神儿它们就钻到桌底下躲起来,要想好多办法“勾引”。后面我们就开始提前到拍摄场地,先让宠物适应环境、卸下心理防备再开始拍它们。年纪小的宠物很喜欢睡觉,玩着玩着就睡着了,随时随地卖萌。这也是拍国潮宠物的独特有趣体验。累并快乐着。

复星国风

国风工位改造剑走偏锋

姓名:蔡钰

昵称:菜菜

部门/职务:复星国风企划部企划高级经理

一句话简介:首届“#复星国潮家庭”的视频大赛主题,与复星国风“让国风文化幸福每个家庭”的使命高度契合,基于此,团队小伙伴商量着从时下风靡小红书的#沉浸式化妆入手,策划了“国风工位改造”,利用复星国风旗下品牌《欢响》的国风好物,搭建出全新工位,在兼顾好看好玩同时,向用户种草《欢响》好产品。

参赛趣事:从脚本创作到服、化、道准备,从视频拍摄到学习后期Adobe Premiere专业视频软件剪辑,小伙伴们一直在激烈磨合、脑洞创作。创作视频是一个特别考验心态的过程。前期创意构思时有焦虑,也有Idea突发迸发的兴奋;有拍摄素材时协调人员、摆放道具的紧张感,更有面对“你眼中的工位改造”与“现实中的工位改造”之间巨大落差的勇气;直到最后通过后期剪辑、制作,一步步抵达成片,整个过程,就是一个心态跌宕起伏的过程。当然,最后看到成果出炉,还是会非常满意,因为作品就和孩子一样,融入了太多悲欢喜悦。同时,也会由衷庆幸,有一群热爱国风的同学相聚一起,为同样的热爱而创作。

#复星国潮家庭

征集

YUCCI

宠物国潮

视频行

排

穿越过来很久

三亚泛秀

棒棒女侠秀出中国功夫

王泽昕 王泽怡

昵称:棒棒女侠

部门/职务:复星旅文泛秀演艺市场部

一句话简介:我们是全能选手:棒棒女侠!

参赛趣事:每个发布的视频,都是我们各个

时间段,以拍摄的方式记录生活的视频。在剪辑

和发布时,回看这些视频,会勾起我们很多美好

的回忆。这可能就是短视频的魅力。短视频是

我们擅长的,也是我们热爱的。我们愿意一直以

短视频记录生活、分享美好。而且,我们也想说,

每个人都是独特的,Be yourself你就会发光。尽管

我们是如此相似的双胞胎,我们依然这样认为。

托迈酷客

撬动国际资源做全球化国潮视频

姓名:金涛

部门/职务:托迈酷客内容团队市场营销和内容制作中心海外内容运营副总经理

一句话简介:托迈酷客,越国潮,越国际!

参赛趣事:特别荣幸,托迈酷客内容团队能够参与首届#复星国潮家庭 视频大赛。作为复星国际、复星旅文大家庭内,广泛触达C端的国际

化生活方式平台,享有180年历史、源于英伦,于中国焕然新生的Thomas Cook一直认为:国潮即国际,国际助国潮。本次参赛,我们托迈

酷客内容团队,除了自己的小团队主导了剧本策划、联动BFC外滩金融中心的场景设置、主持人国潮风出境外,更是利用了托迈酷客自己的国际

化拍客网络,征集到诸如生活在世界时尚之都——意大利米兰的中国国风国潮爱好者投稿。同时也打算联动在今年7月18日上线的Thomas

Cook UK App,一起将国际化的国潮内容,在中国托迈酷客App与国际版Thomas Cook相互引流,助力中国国潮,在全球同频共振。



时间的朋友 郎平代言中国海鸥品牌

◎文/朱亚琴

2021年9月23日，郎平与中国海鸥品牌代言签约仪式在京举行，郎平成为海鸥表品牌振兴计划启动后首位品牌代言人。

仪式现场，郎平戴海鸥表现身，复星国际董事长郭广昌，中国钟表协会理事长张宏光，洛可可创新设计集团董事长贾伟，复星国际执行总裁、复星商社董事长李海峰，复星国际联席CIO、汉辰表业集团董事长石琨，汉辰表业集团副董事长梁卫东，汉辰表业集团总裁徐创越，海鸥表业集团总经理吴建杰等出席。

1984年赢下奥运史上中国女排首金的郎平 第一次戴上海鸥表

海鸥表与郎平的缘分，可追溯到1984年美国洛杉矶奥运会。

1984年，郎平作为球队主攻手带领中国女排队赢下奥运会首金。作为国内第一个赞助中国体育事业的企业，天津手表厂为中国女排奥运代表队送上中国自主研发机芯的海鸥手表，郎平第一次戴上海鸥表。

“我很荣幸成为海鸥表品牌代言人。作为一个天津人，我对海鸥表这个天津品牌有着特殊的感情。海鸥表对我来说是亲密的伙伴，一直给我和女排坚定支持，见证我们

拼搏奋斗。”郎平表示，自己关注海鸥表，看着它始终坚守中国“芯”，并不断突破。

66年海鸥表签约郎平为品牌代言人

从1955年到2021年，海鸥表践行“敢于拼搏”、“敢于突破”的品牌精神，66年传承制表匠心和进取文化。

“海鸥表是中国钟表业领军企业，参与和见证表业发展，是中国表业锐意进取、建设钟表强国的典型代表。”中国钟表协会理事长张宏光表示。

截至2021年，海鸥表累计授权专利1173项。凭借“两问”表、“双陀飞轮”表、“三问万年历”表，及无卡度硅游丝陀飞轮，海鸥表瞄准世界级制造工艺，现已成为集手表机芯的研发、生产、组装、销售于一体的手表生产基地。

让世界看见跃动的“中国芯”

2019年完成混改加入汉辰表业集团，进入复星旗下豫园股份，品牌、产品和渠道获得复星生态全方位赋能，焕发新机。

与郎平携手，是海鸥表品牌焕新的战



复星国际董事长郭广昌与郎平互赠礼品

略性一步，也是海鸥表走近年轻群体的历史性一步。

“郎导拿奥运冠军时的拼搏精神，永远铭记在我们这代人心中。郎导有世界眼光，世界水平。海鸥表有中国心，更要有世

界范儿”，郭广昌表示，海鸥表必须是年轻人的、时尚的、中国的、更是世界的海鸥。

仪式尾声，郭广昌与郎平互赠礼品，一只海鸥表，一颗郎平签名排球。中国品牌跃动年轻的“芯”、迈入世界时区。

雪山下的 FOLIDAY 品质新生活 复游城 Club Med 丽江度假村全新开业

◎文/藤国



开幕典礼

2021年9月25日，全球“精致一价全包”度假领导品牌Club Med于云南省丽江市举行Club Med丽江度假村开幕庆典。作为Club Med在中国云南地区落子的首座度假村，Club Med丽江度假村的开业也标志着复星旅文在丽江重磅打造的一站式综合旅居度假目的地——复游城·丽江地中海国际度假区内首个核心元素的落成。

复星旅文董事长兼CEO钱建农表示：“Club Med丽江度假村的开业之于复星旅文、之于丽江都具有里程碑意义。它证明在疫情的冲击下，复星旅文并未停止全球发展的步伐。丽江度假村未来将与复游城内的业态充分融合，真正成为满足未来家庭品质度假生活的引领级产品。对丽江而言，丽江Club Med与复游城将依托丽江旅游资源优势，助力丽江文旅转型升级，实现打造世界文化旅游名城的目标。”

志在为全球消费者提供法式与纳西

风情融合的度假地

作为丽江度假村内设施的一大特色，Club Med搭建了一个1500平方米的大型室内水乐园及近700平米的室内运动天地。水乐园内包含多个趣味水上游乐设施，让游客即使在雪山之下也能四季畅享戏水的乐趣。

除了丰富的村内休闲体验之外，Club Med丽江度假村也为宾客定制了独具当地特色的村外游项目。前往玉龙雪山饱览壮阔的雪景，漫步文化城邦白沙古镇，邂逅原汁原味的滇西美食，充满魅力的纳西风韵将通过这些体验淋漓展现。

复星旅文副董事长兼副首席执行官、Club Med总裁Henri Giscard d'Estaing表示，在疫情常态化的当下，中国旅游市场展现出十足的韧性与活力，其中Club Med中国区业务今年上半年更以三位数的增长。随着Club Med丽江度假村的正式开

幕，未来Club Med将继续深耕中国市场，以富有地域特色的差异化体验，打造更多休闲度假标杆产品，助推中国文旅产业升级。

一个再来丽江的理由 复游城开启 FOLIDAY品质旅居度假新生活

同日上午，由复星旅文承办的“2021丽江市打造世界文化名城招商恳谈会”也在度假村内顺利召开，丽江市相关领导与多家文旅企业代表在会上共议丽江文旅发展的未来。

会上，钱建农围绕正在稳步推进的复游城·丽江地中海国际度假区项目分享了丽江文旅未来发展的大好机遇。随着Club Med度假村的率先开业，这一整合FOLIDAY全生态IP和资源的一站式综合旅居度假目的地的宏大蓝图亦呼之欲出。

包括Club Med度假村在内，复游城·丽江地中海国际度假区总占地面积达1300亩，集合了旅居生活、度假住宿、艺术文化、自然休闲四大体验板块，融入Club Med度假村、主题商业娱乐街区、雪山秘境主题公园、度假屋、Casa Cook野奢精品度假酒店、爱必侬度假公寓等多元业态。

复游城希望为人们创造一个度假、生活乃至工作相结合的第二居所。度假区内逾3000户度假屋既可满足人们在暑假、年假等低频的旅行度假需求，又可以成为阶段性旅居的目的地，满足高频的衣食住行需要。

复星旅文董事长兼首席执行官钱建农表示，Club Med丽江度假村及复游城·丽江地中海国际度假区为丽江带来的不止于差异化的产品，更将为丽江带来来自全球的客户和丰富的产业生态。在国家“十四五”文旅发展规划的指引下，未来复星旅文将继续以更多世界级的旅游度假产品，为中国文旅高质量发展注入新的动能。

解放碑新地标：重庆复星国际中心开业

◎文/张哲人

2021年9月25日，复星入渝首个商业综合体“重庆复星国际中心”开业，解放碑作为重庆母城核心区域，多年未出现新购物中心。即便新开也都是改造商业存量。此次重庆复星国际中心开业，一定程度上让解放碑商圈新突破，注入新动力，填补解放碑至朝天门商区空白。

项目位于小什字地铁站旁，毗邻千年古刹罗汉寺。B1层连通小什字地铁站，提供早餐到夜宵餐饮；1层主打潮流品牌、餐饮、快闪店；2层打通与罗汉寺的特色风情街，主打市集、文创、网红轻食；3层为社交健身、网红轻食；4、5层以特色餐厅、音乐餐厅、商务宴请、融合酒馆为主。

近百家品牌汇聚重庆复星国际中心，全国概念首店超12%，重庆首店超9%，首进解放碑品牌超40%，进一步丰富解放碑商圈品牌。

呼应复星家庭季的“古韵新潮”主题活动同步进行。开幕当日，购物中心开业率95%，会员达成率120%，客流达成率106%，全网曝光量超5100万次。微博登上重庆热搜榜第3、话题阅读量超3250万，全网UGC讨论量超1.1万，小红书话题量12万，抖音直播观看人数超28.7万、直播超1191万。



复星国际中心开业



最新潮



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

专栏分C端置顶、全球化、产业运营、创新驱动、产业投资5大主题，从《郭广昌的“带队之道”》讲起，每一主题一期。承接上期“创新驱动”，本次为第五期也是第一阶段最后一期“产业投资”。第一阶段告一段落，但后续，《复星人》报还会紧贴复星战略持续更新，力求以人写事，描摹一幅复星发展全景图。

复星产业投资：没有玄秘 只有秘诀

◎文|钱叠峰

从达芬奇机器人，到科大讯飞，从哈罗单车，到舍得集团，复星产业投资异彩纷呈的背后，依靠的是一种什么样的秘诀和逻辑？有没有一张可供天下普遍咨询的路线图谱？

郭广昌为什么要把“企业家精神”置于复星文化的最核心？复星诠释的“始终从价值创造出发，自我驱动，自我突破，追求极致，奋斗不止”的企业家精神，对提升产业投资的行业洞察与产业深度、破解产业投资的眼前迷雾与终极玄妙，具有怎样术与道的战略把控与战术支撑？



吴毅飞

唐斌

丛永罡

着眼未来做当下

纵览复星一路的轨迹，开拓在当下，心智在未来。

关于新经济，复星有自己清晰的理：一切突变为传统经济，其渐进式发展形态、时空及时机都颇具不确定变数的经济，都可归类于新经济。但复星不赞成在新经济与互联网之间划等号。互联网从属于新经济，本质是催生、服务于新经济的技术与手段。

这一理解就让复星对于新经济产业投资，有了超越一般视野之上的鸟瞰式宏大把握。

复星做产业投资，最善于控制机会成本。机会成本，主要元素有二，一是资金，一是精力。这两者，是做好投资首要面对的难题。

复星的破解之道，是客观入手、理性展开、发现异同，同时主观介入、灵活应对、发挥能动性。作为投资机构，存在两种运营模式，一种是每年看300个项目，每月看25个，开5个投决会，过会1个，一年下来累投12个项目；另一种则是集中时间段，一次性梳理300个项目，再挑出最理想的12个项目进行投资。——复星认为，多做应用题，而不是拿着已有的选项做判断，是控制机会成本、在一级市场永葆生命力之精髓。

通过增加资金规模，降低机会成本；通过高位宏大视角，提升对项目优劣的辨识敏感。——让最好的项目，不只是恰好被人推荐来的，或恰好正在融资的，而是更多甚至完全是自己主动寻找发现的。

时间进入2018年，市场对共享单车，已从2016年、2017年的无脑追捧，走到了争议不断、各执其辞、舆情哗然的风口浪尖，而事实上2018年春节尚未远去，摩拜终于扛不住被出售，ofo资金断裂。当时的哈罗，市占率仅5%，位列远远落后的第三名。复星以未来心智，宏大视野，坚持“考虑问题，多遵循第一性原理，少一些

干扰因素”，从竞争对手的资金、车型、折旧，到哈罗单车运营模型、本轮融资金额等多维视角，进行了不受外界干扰的独立鸟瞰和独立判断，最终果断下手。

中国互联网史上最经典的一次老三逆袭前二的投资成功案例，由此盛大开启。

不因浮云遮望眼

拨雾见日，择时而动，是复兴产业投资成功的又一秘诀。

2021年，面对疫情常态化情势，面对诸多普遍认为的不确定，复星为什么依然高举“产业投资”的旗帜？

复星大快乐产业运营委员会首席投资官吴毅飞，以“企业家精神”理念，从“周全的考量”与“全方位的布置”，为复兴作出了市场的回答。

复星认为，2021年，可能是后疫情时代投资布局的最好时机。此时疫情退散，黎明将至，虽然尚有黎明前黑暗之虞，但从投资周期角度，正是布局产业投资的最佳节点。2021年，整个经济可能迎来新的复苏成长，如果产业投资不超前谋划、加快布局，拓展出自己的新天地，届时就会落后被动，甚至有可能在异常激烈的行业竞争中，失去自己据守的原有高地。

这也是复星2020年变危机为商机、变机遇为机会产业投资成功业绩，对复星产业投资策略产生的正反馈。

2020年，复星抓住疫情下的商机，成功入局金徽、舍得两大酒业。吴毅飞体会，若处于非疫情时期，此类项目的难度将大大提增。

“衣食游娱教”，是家庭日常生活主要基础构件，将灯塔之光照向家庭消费，已成为复星未来重点深耕的领域方向。

复星最终锁定白酒，发起了向家庭消费中“食”的大举进军。

复星认为，白酒具有异于其他家庭消

费品的特质：具有金融属性，有较高的行业门槛，易让消费者产生个性依赖，品牌意义十分显性，以及低成本、高毛利。且白酒市场容量比较稳定，不会为国外市场所冲击，疫情也不太对其产生震荡。同时白酒行业正处于规模化、品牌化优胜劣汰的节奏，将白酒作为重点产业布局，可谓恰逢其时。

机会总是留给有准备的人。复星入局白酒的战略成功，尤其是成为舍得项目最大的股东，并非外界惊讶的“也就十几天的事情”。其实，复星投资团队历经的种种过程中的困难、几近山穷水尽时相互勉励“一分希望万分努力”的抱团信念、前期漫长的驻点“浸泡”与艰难的项目推进、关键时刻敢于亮剑敢于入局的决策气度，才是复星产业投资成功背后最真切的硝烟印记。

投资运营两相映

产业投资与产业运营，你中有我，我中有你，两相映照，双轮驱动，是复星多年发展的基因传承和遵循的商业逻辑。

复星集团全球合伙人唐斌，对产业投资，及其与产业运营的关系，有着“复星式”独到理解：一是具有产业深度的投资，二是产业的相互赋能，三是具备产业运营能力的投资。产业投资要有产业深度、产业生态、产业运营的思维，产业运营也要有投资的思维。不把自己当成投资人，要把自己当作企业家，以此提升复星的产业维度，实现整体关照与弯道超车。

作为投资机构，复星有自己深广的“产业地图”。如对白酒行业的成功投资，实际是复星诸多优良品质共同作用的必然结果——复星具有整体战略规划；复星高管关注酒业多年，对酒业赛道有良好的行业认知与战略储备，抓住了战略性投资窗口；复星拥有一支善于产业投资打法的落地执行团队；复星有“一分希望万分努力”的“猎守”“毅力与经验。不一定做

跑得最快的猎人，善于发现猎物、准确预判猎物行径动向、果断设局埋伏收网的猎人，才是一流的猎手。

一投了之，不是复星的风格。复星注重的，是通过既有产业，对新的产业、新的公司进行赋能，推动不同产业及其上下游之间有机互动，打造属于复星的产业生态，在复星全球资源背景的关照下，促成被投资企业形成产业、企业之间的乘数效应。

中国动力嫁接全球资源，BIOTECH、达芬奇机器人、FFT、科大讯飞、韵达快递、青岛啤酒、乐鑫科技等等，复星都是投完之后紧密跟进，通过双总部、科创等方式，把好的技术、品牌、产品嫁接到复星的渠道与市场，融入复星生态，甚至直接经营管理，实现投资与运营并行，提升被投企业的价值。

复星的目标不只是赚取收益，而是更看重其存在的社会价值。郭广昌坚持并坚信，“投资要解决社会问题，要有大志向，才会有大回报。”2021年疫情常态化下复星的投资加强，不是单纯追求数字回报，更不是投机，目的在于通过投资补强和发展产业，在后疫情时代更好服务全球十亿以上的家庭客户。

复星分析反思了传统消费的“渠道为王”，新型消费的“用户心智”，以及面对“几乎所有细分赛道都被新品牌重新定义了一遍”“窗口期越来越短，每个细分赛道头部与后面的差距会越来越大”的现实趋势，复星投资团队一方面着力组织能力和效率的提升，一方面促进投资人个体的加快进化。

正如郭广昌所言，“复星有两类资产，一类是有形资产，一类是人，但人是复星最重要的资产。”加快产业背景投资人的引进，走出信息茧房，以共情去“共鸣”用户心智，提升产业投资效率，同时利用中国广阔的商业场景，打开技术边界，更多像pingCAP发展到全球去降维打击，是复星的主张，也是复星的利器。

mRNA 新冠疫苗复必泰在台湾地区开打

文|刘明一

2021年9月22日，mRNA新冠疫苗复必泰（即BNT162b2）在台湾地区正式开打，首日接种在包括新北市、台北市、桃园市、台南市、苗栗县共5县市展开，由医护人员直接进入校园集中为年满12岁至未满18岁的青少年施打。

这款mRNA新冠疫苗由复星医药和德国

BioNTech合作开发，双方于2020年3月16日宣布达成战略合作协议，将共同在中国大陆及港澳台地区开发、商业化基于BioNTech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。

2021年9月2日，复星医药供应中国台湾地区的首批mRNA新冠疫苗复必泰从欧洲运抵台湾地区桃园机场，该款疫苗适用于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。



奕凯达® 上市 100 天 2 例使用患者全缓解

2021年9月22日，奕凯达®上市100日，复星凯特方面召开新闻发布会，分享这款CAR-T细胞治疗产品上市以来情况。人民日报、21世纪经济报道、蓝鲸财经从不同角度报道。《复星人》报摘录精要，呈现备受瞩目的“120万元一针治疗癌症”的奕凯达®真实情况。



上市 100 日已有 2 例患者完全缓解

文|沈娇娇

奕凯达®上市100日，已有两例患者完成治疗后一个月评估，获得完全缓解。

复星凯特CEO黄海介绍，奕凯达®在国内具有商业营销能力。一方面有帮助患者康复的医生专家团队。另一方面，从模式扩张来看，奕

凯达®聚焦全国各省会最大综合医院血液科和淋巴瘤科，或省级最大肿瘤医院，第一步是覆盖70家最重要医院，完成全流程管理、医院能力建设等。

2021年8月，奕凯达®有了新适应症突破，国家药品监督管理局

将阿基仑赛注射液新增适应症纳入突破性治疗药物程序，拟定适应症为治疗接受过二线或以上系统性治疗后复发或难治性惰性非霍奇金淋巴瘤（r/r iNHL），包括滤泡性淋巴瘤（FL）和边缘区淋巴瘤（MZL）。（原文刊载于“蓝鲸财经”app客户端）

通过自主研发新工艺 提高 CAR-T 细胞疗法可及性

文|曹玲娟

复星凯特对人民日报表示，在积极通过患者援助计划和创新支付模式惠及患者同时，也希望通过自主研发新工艺，提高未来产品可及性。这一想法的根本动因还是市场价格被视为“昂贵”。

不过，复星凯特CEO黄海坦言，全球Yescarta定价37.3万美金，折合人民币240万元以上，目前中国尽管暂时处于自费阶段，但价格是120万元人民币，只是全球的一半。

此外，这种全新的治疗方式有着高昂的研发、质量管理和生产成本。复星凯特在张江有10000m²厂房，其中2400m²为无菌环境；奕凯达®的生产技术和材料都是国外进口，与国际标准一致；区别于传

统药物，CAR-T细胞疗法是个性化定制，在制备过程中，平均7个工厂人员为1个患者服务。

以现有的工艺和质量控制标准，降低成本不是一件易事。任何一个生产环节的工艺和质控改变，都可能影响到产品的最终质量。

在国外，Kymriah（诺华）和Yescarta（吉利德）CAR-T都于2020年获批，且价格不菲分别为47.5万美元和37.3万美元。对此，国外采取医保及商业保险与个人支付组合的方式完成付费。2018年8月，CMS（美国医疗保险与医疗服务中心）出台规定，给CAR-T产品50%药价作为额外补贴。通过医疗保险B部分，CMS将为接受吉

利德CAR-T治疗患者支付40万美元，为接受诺华CAR-T治疗患者支付50万美元。

在医保和商保承担大部分治疗费用的基础上，国外患者仍需支付20%治疗费。据吉利德财报数据，2021年上半年，Yescarta全球销售收入3.38亿美元。

参考全球模式，在创新支付方面，复星凯特已纳入平安人寿、平安健康、复星联合健康等商业保险中，并纳入长沙惠民保。“我们也在不断地努力，希望将来国家在政策层面也像全球其他的37个国家一样，让中国的患者能够受惠，让这些患者能够用得起”，黄海说。（原文刊载于“人民日报客户端上海频道”）

中国在研细胞疗法 总量世界第二 未来市场规模百亿级

文|李媛媛

研究表明，40-50%的DLBCL患者初始治疗后，疾病进展到复发或难治，73%复发/难治性患者接受二线及后线治疗也无法缓解。一项对603例复发/难治性DLBCL患者的汇总分析结果显示，中位总生存期仅6.3个月。

也是切中了这一市场的广泛需求，2017年10月18日，阿基仑赛注射液获得FDA批准上市（商品名：Yescarta），用于接受过两线或以上系统性治疗的复发或难治性大B细胞淋巴瘤，包括：弥漫性大B细胞淋巴瘤（DLBCL）非特指型、原发性纵隔B细胞淋巴瘤（PMBCL）、高级别B细胞淋巴瘤和滤泡淋巴瘤转化的DLBCL患者。

此外，美国Kite进行的ZUMA-1注册临床研究结果显示，YESCARTA®在101例复发/难治性大B细胞淋巴瘤成人患者中，最佳客观缓解率（ORR）为83%，完全缓解率（CR）达到了58%；随访≥4年（中位数，51.1个月），Yescarta治疗给患者带来持久缓解，中位总生存期（OS）为25.8个月，4年OS率为44%。因此，该产品获批为中国接受二线或以上系统性治疗后复发或难治的大B细胞淋巴瘤患者带来新生希望。

复星凯特奕凯达®是中国首款上市的CAR-T疗法

2017年初，复星凯特已经宣布从美国Kite Pharma引进Yescarta，取得其在中国的全面技术转移和商业许可权。同年12月5日，复星凯特生物科技有限公司注册成立，落户上海张江自由贸易试验区，遵循中国GMP标准，按照Kite Pharma生产工艺建设细胞制备实验室，启动Yescarta技术转移、制备验证等工作。

时隔半年后，2018年5月，复星凯特向国家食品药品监督管理局药品审评中心（CDE）递交FKC876新药临床试验（IND）申请；2018年8月，CDE正式批准复星凯特IND申请（批件号2018L02991）；2018年10月，复星凯特FKC876临床研究通过中国人遗传资源办公室审批。

“4年来，复星凯特从零开始做技术转移，递交申请再到临床、获批。奕凯达®在第一个适应症（复发/难治性大B细胞淋巴瘤）上获得了中国批准，第二个惰性淋巴瘤适应症已获得临床批件，正积极筹备中国临床”，复星医药首席战略官、复星凯特董事长梅璟萍介绍，除了血液肿瘤，在逐步发展过程中，该款产品有望帮助实体瘤患者获得治愈，复星凯特也在同步扩展适应症。

中国在研细胞疗法总数量居世界第二 未来市场规模百亿级

目前瞄准这一市场的企业不在少数。

公开数据显示，中国是全球细胞治疗早期研发与临床试验最活跃的国家之一，目前，细胞治疗早期研发与临床试验总数量居世界第二，其中，IIT试验数量居世界第一，早期试验项目占全球60%。

除复星凯特与药明巨诺CAR-T产品已获批上市，多款处于临床阶段，诺华Kymriah®（tisagenlecleucel）最快，已启动III期临床，还有7款国产CAR-T产品已进入II期临床。其中，南京传奇的BCMA靶向CAR-T已于2020年8月被CDE纳入突破性疗法程序。

弗若斯特沙利文资料也显示，预计2021至2025年，中国CAR-T疗法市场规模（以成本价计）将由2亿元升至80亿元，市场规模2030年可达289亿元。（原文刊载于“21世纪经济报道”）

不拥挤 到货快 权益优 数字商圈标杆有利 C、M、B 端

◎文|徐佳

上海市商务委近日召开本市数字商务高质量发展推进会议，梳理了首批24个数字化转型重点项目，推出了数字商圈、智慧早餐、国际贸易单一窗口、智慧菜场、云上会展、B2B钢铁全产业链智慧服务、智能末端配送等7个数字化转型应用场景。其中，数字商圈和智慧早餐被纳入申城11个生活数字化转型标杆场景，形成数字化转型解决方案并于年内落地实施。

市商务委主任顾军强调，数字化是时代发展的趋势，全面推进数字商务建设，是“十四五”时期推动全市商务发展创新和治理效能提升的重要抓手，也是上海商务服务新发展格局、打造新战略优势的重要举措。

C端用户、M端管理、B端商户数字化惠及三端

豫园商城作为上海城市文化名片，“已明确建设目标：努力打造具有全国示范引领作用的数字商圈”，豫园股份副总裁、豫园文化商业集团董事长倪强表示。C端用户、M端管理、B端商户数字化，全场景融通，且消费流程再造。

今年7月，基于5G和AR技术的“乐游

豫园一导游导览导购平台”一期上线，出行、停车可查；整合70余个文旅点位和消费场景，推送豫园故里-豫园漫步-空中豫园经典游览路线；开展AR寻宝集卡、IP主题游戏、网红打卡活动。游客只要打开微信小程序，就能一键获得“导航、信息、互动、营销、领券”一体化服务。

依托线上平台，商圈各品牌与商户逐步打通会员，实现数据、积分、权益互动，同时引入外部优质权益，提升会员粘性和复购率。

豫园商城网格化管理系统，基于电子地图；客流数据对接公安大数据平台，支持分时段、分区域客流峰值预警，为大客流场景下现场安保秩序护航。

针对不同产业赛道稳步推进企业数字化转型

豫园珠宝时尚集团迭代数字化生态，通过可视化数据提升业务决策效率；构建全渠道会员生态，根据用户画像和标签精细化运营；打造柔性数字化敏捷供应链，启用RFID智能设备，提升商品流通率。

2021上半年，服务加盟商的“好运



豫园建立网格化管理体系

宝”平台上线“极速及速达专区”，豫园珠宝时尚集团预判热门产品，前置备仓。让到货周期从此前30-45天，减至最快10天内，领行业之先。2020年，其线上设计师平台发布，扩容品牌原创设计资源。

餐饮板块通过统一线下门店前端小程

序、POS收银系统、CRM系统及数据库，提升连锁化数字管理能力，高效推进松鹤楼等餐饮老字号连锁扩张。

WEI蔚蓝之美沁莲莹白系列，是化妆品赛道的“兵器库”津美全球科创中心成功案例。

豫园 24 件事

◎文|徐佳



迎来王者荣耀

豫园花园为起点，向南行至城隍庙，每秒1.5米步速，一人绕豫园一周6分19秒。3条市政马路分布8个大门，将19栋飞檐翘角砖木建筑，环抱于5万㎡不规则空间，形成内城。园、庙、市三位一体。

这里是上海城市之心。462年，海派文明、烟火人间。今时今日，IP、新国潮。豫园框出你不知道的88件事，《复星人》报摘取24件，让你品、你再品。

01 74年不变门牌号

文昌街是康熙年间小马路，豫园老街1907年筑成，南翔馒头店前身长兴楼门牌号为豫园老街83-87号，今为85号。

02 一个园子引发的跨文化传播

湖心亭，1784年改建于内园凫佚亭，是“海上第一茶楼”。高罗佩远播英美的《大唐狄公案》提及西方模拟中国画的“柳园

图”青花瓷，以致来沪英美人士慕名前往湖心亭，因之与“瓷碟柳园图颇为相像”。一个跨国文化传播事件诞生。

03 神仙罩着的园子

保一方平安的城隍神，庇护学业的文昌帝君、主管财运的五路财神等99座神像供奉于此。

04 来自明朝的高考真题

上博藏明稿本《玉华堂日记》，记录豫园主人潘允端最后16年（1586-1601）。两页记一月，30余万字，细微展现明代社会生活。江苏2020高考历史卷，《玉华堂日记》卷上有名。

05 宴乐

1879年，上海道台刘瑞芬在萃秀堂宴美卸任总统格兰特一家。方桌九张拼大席，满、汉、洋三种菜共37道；1880年，又宴德皇孙海因里希亲王，令吴友如作《豫园宴乐图》。

06 8元品尝元首同款

绿波廊3间VIP包房“一九七三”、“一九八六”、“一九九八”对应柬埔寨亲王西哈努克、英女王伊丽莎白二世、美国前总统比尔·克林顿造访的3个年份。元首餐食，普客同享，枣泥酥仅8元一只。

07 两代点心大师迎接两代国王

48年前，陆苟度主创14道点心招待西哈努克亲王，“一点宴天下”。2021年3月17日，陆亚明承父业，招待亲王儿子西哈莫尼，隔代致敬。

08 神兽

超50只神兽本镇宅辟邪，来客年轻化后被代际解构为表情包。系列吊坠等颇受欢迎。

09 水中贵族

花园4只通体雪白、头顶“莫西干”型的鸭子，实为明清皇家园林珍稀古禽凤头白鸭。

10 上海版“清明上河图”

中华艺术宫收藏《上海城隍庙风俗图》，王味之、初旂创作，描绘1928年上海城隍庙浴火重建后的三巡会，人物1400多个，堪称沪上清明上河图。

11 九曲桥40年存照70万人

2021年是62岁贺文庆在九曲桥第三折口支起快照摊位第40年。14600天，镜头记录超70万人，相当于欧洲中等城市规模。

12 传奇银杏树

中心广场右直角百年银杏，对角线相守城隍庙。清同治，原址施药公所前殿霍光神像由整棵百年银杏雕成，义诊名医维民提议栽种银杏让神灵依附，护佑众生。1992年豫园商城扩建，蜗居一隅的银杏树喜见天日，竟在百岁天年开花结果。

13 头朝一个方向

新春灯会最大的生肖灯头朝银杏树，不差毫厘，此为不成文习俗。26届仅一次猴年例外。

14 世纪对话

天裕楼是上海最高仿明清建筑，六层32.5米。以此为圆心、1.8公里为半径画圆弧，会穿过468米高东方明珠塔，420米金

茂大厦、632米上海中心。

15 BATJ的共识

《王者荣耀》周年庆、天猫七夕喵仙会、百度“童年英雄的AI幻想”互动展、京东超市上潮日、《剑网3》跨年派对、“魔道祖师”快闪店、《江南百景图》祈福游园会、《天官赐福》线下场统统落脚点豫园。Coser聚集国风IP主战场。

16 虚拟偶像

2021年5月20日，B站人气虚拟偶像冷鸢空降豫园，发布原创国风单曲《大喜》。

17 造节

“豫里廿肆”，以灯光、演艺、饮食、民俗、养生，将24节气与豫园打通。

18 四季皆为灯

2021年秋分，“豫里廿肆”九曲光影秀以楼阁为景、水面为台，演绎秋繁、冬华、春盈、夏盛四季节气。

19 九曲桥起“浪”

2020年10月17日，法国时装品牌LANVIN 2021春夏系列发布。近90曲度T台，59名模特穿梭，700嘉宾观景无死角，暗合一步一景园林美学。

20 万物皆可小笼包

2021年7月，七分甜推出南翔小笼包冰淇淋荔枝甘露。

21 “园”来一梦是红楼

文昌路红楼梦文化生活馆，是全上海唯一红楼梦主题店。掌事岗位要求对标王熙凤。

22 历史围成一个30度转角

“海上梨园”原是戏台，于露台左夹角向南极目；460年园林、50年老城厢里弄、外滩-陆家嘴天际线，目之所及就是历史的转角。

23 196岁中国芯

上海牌、海鸥牌、孔雀牌，加起来196岁。上海牌陀飞轮腕表中央纹样湖心亭。

24 永恒制高点

晚清，内园观涛楼赏沪城八景的黄浦秋涛，是上海老县城制高点。20世纪20年代，俯瞰南市区。今天，百年湖心亭身后是上海天际线。

The 21st Gong-striken Ceremony 复星商社第 21 次敲锣仪式 专业化成就长长的赛道

◎文|谢诗辰

2021年9月26日，商社敲锣第21次，一年多战疫，商社面临更深远问题：1年、2年、7年规划怎么做？这一次，商社给出的答案是：以专业化成就长长的赛道。

最大的变化在组织和人上

预人预算预算，所有的问题集中在敲锣仪式一小时，信息量巨大。

复星商社副总裁、CHO白洁讲起这一个月组织进化。点到的组织里的人，实际呈现的是一张组织图。“现在我们会看到更多的辩论，而不是一味执行。这说明大家都在思考。大家能思考、还能碰撞，意味着一点，我们的人，更专业了。”

跑了一年多，商社组织架构从抗疫开始的按外贸流程分组，随着业务发展逐渐形成职能和商业拓展并举，再到现在颗粒更细；职能部门有上传下达的董事办、战略部；有协同订单的人财法、商务、质检、物流，形成“大中台”；前台细分8个组，有业务交叉、也有主业。

复星商社董事长李海峰说，“每组现在自己的专业赛道更清晰了”。这支队伍一面吸纳专业人才，一面原有人才不断累积经验和客户。“维护老客户尤其是体质大体量客

户，比拓新客，更适合商社业务长足发展”，复星商社首席产品官顾晓亮说。

走到现在，商社组织迭代之迅，也是一般创业组织不能及的。这与商社极具包容性的体制关系密切。对新人，要求“看到闪光点，让他们得到鼓励和支持”；为支持业绩冲刺，想着法子设奖、激励，有每月BD英雄，也有双月青春之星；任人唯贤，鼓励年轻人冲前面。



时间勋章：上海表联名复星商社发布“承长”纪念款

汉辰表业上海表业品牌市场业务联席总



专业化成就长长的赛道

经理孙佳妮来到现场，与李海峰共同发布上海牌与复星商社的联名定制款——“承长”纪念款手表，并赠予双月青春之星章乐。

承长，是8月2日第19期敲锣仪式上正式发布的商社社号。社号由福建湧泉寺主持方丈普法大师亲笔手书。承，取君子能承其重之意；长，取三生万物之意。两者结合，是商社对组织和组织中每个人的要求及美好愿望：商社愿做平台，让每棵小苗在这里长成参天大树。

金徽一饮壮此行 年底冲刺待花开

组织迅速迭代，李海峰也在随着组织悄然进化。他展出一张PPT，列出4点，道理都能懂，做起来却不易。

一是智慧舍得。“舍在得前，形式舍掉，才能追本。每个人也要在取舍中找到自己的定位”。

二是专业与灰度。专业的人能创造非专业人士十倍、百倍价值。但散则满天星，聚则一团火。遇到重大项目，组织如一人，上下同欲。

三是从0到1。每个健康的进步都要耐心呵护、培养，这样0到1，才有可能1到N。

四是专度与广度。复星要求“既又也还最”，一专多能是在复星立足之本，但能让你做出成绩的，一定是你最专注的事。此外，有人广，有人专，对组织也健康。

听完分享，痛饮金徽酒。四季度，商社继续冲刺。

创设“海门工厂” 突围医疗耗材赛道

◎文|周冉

2021年5月，复星商社首席执行官祝文魁带领复星商社一行，奔赴海门临江，开展复星生命科学技术（江苏）有限公司第一次全体工作会议。会议确定产品、组织架构及建设节点；6月18日厂房基建，7月2日点火第一次试生产。

6月18日，杨雨昊首锤落下，复星生命科学技术海门工厂进入项目工程建设阶段。

距离第二项点火还有14天，6月28日生产环境初步建立，6月29日第一批生产设备到场安装结束，6月30日生产设备调

试，7月1日开机仪式舞台搭建并彩排。7月2日，复星商社成立一周年之际，复星生命科学技术海门工厂项目点火仪式如期举行。

点火仪式只是开始，难的是真实生产与贸易。

移液类、离心类、PCR类、冻存类，是复星生命科学技术海门工厂项目擅长领域。工厂定位于生命科学实验耗材的研发、生产和销售，以产品组合方式，为生命科学、生物制药、诊断试剂、化学分析检

测、实验室领域客户，为基础实验研究带来更完整的解决方案和更优质的服务体验。

成立之初，复星生命科学技术海门工厂就坚定一个理念：高品质。“高品质”意味着，耐化学腐蚀、耐低温，不含热源和来源DNA，无DNA酶、无RNA酶，这样反应样品才能完整、无污染、无变性。这是对每一产品批次的要求，每一产品批次都要通过严格测试，确保始终如一的优良品质。

海门工厂的未来，是一家充满活力的现代化智能工厂，未来可期。

玩具赛道“玩着玩着就成了生意”

◎文|葛长宇 闫萌

2020年7月复星商社成立后，葛长宇、闫萌，成为医疗防疫物资（PPE）赛道商务拓展成员。除了80-90%海外业务，他们也关注国内业务。一个偶然机会来了：玩具职场内购。

事实上，这个商业模式相当成熟、也有龙头，一个十几人的商贸团队，打通1000余家大企业，触达近100万员工，通过职场线下玩具内购会年营收过亿元。

签订品牌内购授权后，5月21日启动同类项目，商社在中青旅、中信集团、新华保险、泰康人寿、人民银行数研所、界面财新、北京银行、浦发银行内购，场面火爆。

葛长宇认为，玩具内购赛道，复星商社是新手，但也有经验输出：大牌折扣商品入场，商业模式易复制；行政、工会负责人可延展企业订单；线下客户可转化到复星星选等线上平台；在其他企业，AHAVA、眉州东坡、金徽酒、舍得酒、复地房产、复星保德信或复星联合健康保险的产品、Club Med度假产品、英科口罩等复星产品受欢迎。

当然痛点也多，零售库存、人工成本压力，产品种类不丰富对口碑有影响，受疫情影响有很多不确定性。闫萌有耐心，“要把困难当奶茶——业务慢慢泡出来”。

大胆假设小心求证，商社活力正在此。

国际研判升级 Lab Solution 赛道作战力

◎文|林云敏 郭俊达

2021年初，抗原试剂引起朱剑逸关注，一个地区突发需求，让他预感，这种相较核酸检测试剂更便捷、低价的检测试剂，或会普及新暴发国家。随后，他迅速谈下国内多个供应商，需求到来时，前期铺垫让商社迅速匹配需求。随着疫情常态化，对全球暴发点的判断仅靠直觉不够快、也不够精准。此时，复星外事组加入。林云敏在2021年上半年一则研判中写道：

英、美因疫苗接种最快，服务业恢复遥遥领先，欧元区经济逐步解封。作为供给端

的东南亚、南美新兴市场及日本，业务复苏缓慢。欧美对新兴市场进口物资需求的增加，反过来刺激供给端要求“复工复产”。

郭俊达在操作中发现，果然，2021年7月起，东南亚防疫需求剧增。复星商社Lab Solution赛道主攻东南亚取得耀眼业绩。

疫情国际化蔓延，令医疗器械行业开启万亿规模路，细分赛道全面开花，国内厂商进入创新升级黄金时代，体外诊断赛道尤其空间大、增速快，逐渐打破外资垄断局面。

朱剑逸认为，Lab Solution赛道将重点布局欧洲、东南亚、南美、中东、非洲，为海外实验室及检测中心提供一站式解决方案。覆盖应用范围广泛、渗透率较低的POCT（point-of-care testing，即时检测）；化学发光及生化仪器；实验室耗材；实验室家具领域，完成风口冲刺向常态化赛道的转型。整合国内供应链市场，为海外中小实验室提供采购、搭建解决方案；筛选优质供应商，助其出海。

外事研判搭配真实商战，作战能力乘数提升。

复星锐正跟投 元戎启行 B 轮融资 3 亿美元

◎文/唐瑶

2021年9月14日，自动驾驶公司深圳元戎启行科技有限公司（以下简称“元戎启行”）宣布完成B轮融资3亿美元。此轮融资由阿里巴巴领投，时代资本、复星锐正、云启资本、耀途资本跟投。

元戎启行是复星锐正投资的第一家自动驾驶企业，自Pre-A轮融资以来，在技术创新、商业合作等各方面的进展都超出预期。在企业经营和发展战略上，元戎启行团队有着清晰的认知并进行了许多积极探索。

这是国内唯一获得互联网头部企业战略投资的L4级自动驾驶公司，专注于研发和应用L4级自动驾驶技术，聚焦自动驾驶出行和自动驾驶同城货运两大场景。

2021年7月，元戎启行成为首家在深圳中心城区进行自动驾驶汽车试运营的企业，市民可通过小程序“元启行”进行召车体验。2021年6月，元戎启行响应深圳“科技抗疫”号召，成为全国首家用自动驾驶车辆运输核酸检测样本的企业。元戎启行曾助力东风汽车集团有限公司技术中心完成自动驾驶直播活动，及第七届世界军人运动会期间的自动驾驶示范运营，并在2020年与东风等多家企业达成“自动驾驶领航项目”合作，在武汉打

造全国最大规模的自动驾驶车队。

预计到2022年，总投放自动驾驶汽车不少于200辆。元戎启行与曹操出行展开自动驾驶网约车测试运营合作，目标是在2022年杭州亚运会期间提供数百辆自动驾驶网约车出行服务。

随着全球智能化浪潮的推进，元戎启行成为变革引领者，为人类美好生活创造更多价值的潜质越发令人期待。

元戎启行CEO周光表示：“此轮融资将主要用于公司的研发投入、加快团队扩张，扩大自动驾驶测试和运营车队的规模。元戎启行已经在深圳市中心开始了RoboTaxi试运营。今年，我们也将推进自动驾驶在同城货运中的应用。结合投资方及合作伙伴的资源优势，有序实现自动驾驶的商业化落地。”

元戎启行推出自驾乘用车元启行、自驾轻型卡车元启运 覆盖货运领域

元戎启行还宣布了企业未来三年的“123N”业务战略，即打造一套自动驾驶系统，聚焦自动驾驶出行和自动驾驶同城货



元戎启行 RoboTaxi——元启行和自动驾驶轻卡——元启运

运两大业务，生产满足安全、可靠、智能三项要求的自动驾驶产品。实现自动驾驶在多种生活场景中的应用。

在公司业务战略中，元戎启行还对其两大业务板块的相应产品进行了命名。RoboTaxi——自动驾驶乘用车，命名为“元启行”。自动驾驶轻型卡车则被命名为“元启运”。“行”、“运”二字谐音“幸运”，寓意自动驾驶将为人们生活带来美好变化。

在出行领域，自2019年初成立至今，元戎启行先后在深圳、武汉、杭州三座城市的中心城区展开了自动驾驶测试和试运营，积累超过两百万公里的测试和运营里程，实现了快速的技术创新和迭代。未来，为积累规模化运营经验，元戎启行也将扩大自身的运营车队规模，使得RoboTaxi自运营车辆在2021年底达到100辆，包括合作运营车辆在内总体车辆达150辆。

元启运的同城货运市场未来看好

在同城货运上，元戎启行已经展开了自动驾驶轻型卡车的研发测试，并通过了内部的技术验证。在技术方案上，“元启运”采用与“元启行”相同的多传感器融合技术，并根据城市货运场景及轻型卡车特性进行了适配设计。下一阶段，元戎启行将在自动驾驶轻卡道路测试上加大投入，进行全方位的

产品打磨。

尽管自动驾驶出行市场广阔，但目前由于政策、规模、群众接受度等原因，RoboTaxi的商业化落地仍需一段探索期。因此，许多自动驾驶企业都将目光放到了能更早实现商业化的物流方向，且大多聚焦于干线物流和最后一公里配送领域。元戎启行则另辟蹊径，从同城货运上进行布局。

同城货运主要解决商超门店的商品供给、快递转运中心与快递站点对点的运输需求。此类运输需求大多在夜间人少、车少的环境中完成，相对于白天繁忙的街道，难度有所降低，且由于运送的是货物，安全风险较低。因此，同城货运将是最早实现自动驾驶商业化应用的一大领域。而元戎启行在全国三座城市中心城区积累的超过200万公里的道路测试经验，也使之在这一领域有更突出的技术优势。

这一领域也是政府鼓励的一大应用领域，2020年12月交通运输部发布的《关于促进道路自动驾驶技术发展和应用的指导意见》中就明确支持开展自动驾驶载货运输服务，视情况推广包含城市配送在内的自动驾驶载货示范应用。

元戎启行的此轮融资，不仅使之成为国内唯一获得互联网头部企业战略投资的L4级自动驾驶公司，对其RoboTaxi和同城业务的发展都将起到极大的推动作用。



元戎启行业务示意图

复星联合健康保险与北京友谊医院签署直接结算合作协议 战略合作复星健康 助力健康中国

◎文/刘静

近年来，国家多次强调“促进商业保险公司与医疗、体检和护理机构合作”。医保局印发《关于优化医保领域便民服务的意见》提出深化医保服务“最多跑一次”改革，探索在地市推行基本医保、大病保险、医疗救助和商业保险一单结算。“理赔直付”是商保与医保、医疗机构等单位合作、参与医保改革的有益探索。复星联合健康保险提供疾病、医疗、意外、护理、失能、健康管理于一体的综合解决方案，率先推出管理式重疾、管理式医疗保险，探索为健康、亚健康及疾病人群的保障。

与北京友谊医院合作直接结算 落地本土“医+保”

2021年9月5日，服贸会健康卫生服务

专题展签约区，复星联合健康保险股份有限公司与首都医科大学附属北京友谊医院签署直接结算合作协议。

北京友谊医院李昕院长表示，首都医科大学附属北京友谊医院是北京市最先开展国际医疗和医疗保险直付公立医院之一。北京市卫生健康委2019年推出北京市国际化医疗范围试点工作。友谊医院国际医疗中心作为试点单位，此次与复星联合健康保险就预约挂号服务；住院、手术绿色通道服务；疑难疾病会诊服务；及国际医疗中心费用直付服务展开合作。相信合作能提升公立医院医疗服务流程、患者就医体验，满足医疗改革中不同层次的就医需求。

复星联合健康保险助理总裁兼北京分公司总经理李正表示，复星联合健康保险的使命是，为客户提供全生命周期健康保障及

管理服务。此次双方合作，对复星联合健康保险探索适合本土“医+保”商业模式，做中国最专业健康险公司增益良多。

生态协同复星健康 探索线上线下一体化解决方案

9月13日，复星联合健康保险与复星健康战略合作。双方将探索支付、服务及风险控制领域的医疗模式创新。

支付领域，双方针对不同类型医疗费用探索不同创新支付模式。提高医疗服务质量同时，为用户优化医疗支出成本，降低用户医疗负担；

服务领域，双方将探索系统实时对接，实现医疗费用实时结算、在线上预约挂号、线上问诊、健康管理、康复护理；

风险控制领域，双方在合法合规的前提下，以数据分析提升运营服务效率。

复星联合健康保险总裁曾明光表示，“双方将深入贯彻C端置顶战略，为客户提供一站式健康评估、健康咨询、健康管理、就诊及专家预约和健康保险解决方案。借签订战略合作协议契机，在支付领域、服务领域及风险控制领域积极探索医疗模式创新，深入实践品牌、产品及业务的深层次结合，智造数字化大健康生态圈，打造复星特色的管理式医疗创新商业模式。”

复星健康CEO李胜利表示，“我们对复星健康与宝树、复星联合健康保险和信泰云链同频共振、催生乘数效应充满信心。放眼未来，复星健康将与生态伙伴推进深度产业合作，打造医疗健康服务特色解决方案，探索线上线下一体化创新模式。”

FFT 数字化双胞胎解决方案创新平台是企业迎战未来市场有力手段

文|王楷

随着国家级制造业数字化、智能制造行动纲领颁发，传统制造企业开始拥抱数字化、智能化。

在激烈竞争中，制造企业已意识到他们正面临时间、成本、质量的巨大压力，而设计部门CAD和PDM系统的应用获得巨大成功，但在实现“从制造到工艺设计”的关键环节上，大部分国内企业尚无有效的计算机辅助管理机制。

FFT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，融合大数据分析、数字化双胞胎、云计算等技术实现自主创新。首创数字化双胞胎技术体系，一比一还原现实环境，开展集成、验证和故障预测等，实现系统健康管理。

“数字化双胞胎”技术是企业迎接21世纪挑战的有力手段。

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数字化双胞胎系统，呈现以下5大功能：

- 平台硬件系统——轻量化载体（碳纤维金属复合材料，重量为传统的1/4，强度4-5倍）

- 简化产品修改——数字孪生系统
- 透明生产系统——数字镜变系统
- 专业数据统计——数据分析系统
- 预知故障设备——预测性维护系统

数字孪生系统让虚拟系统先测试变化

平台中的数字孪生系统，以数字化手段将真实生产系统映射到虚拟生产系统，实现PLC及机器人程序自由双向导入和导出。用于确保当生产系统中任何产品修改或工艺流程优化带来变化时，所有更改预先在数字孪生平台充分测试。

这样的操作，能让变更的硬件及产品，以最短时间在生产系统切换，助力客户赢得市场。

数字孪生持续发生在物理孪生体全生命周期，也超越此，在数字空间存续。充分利用数字孪生系统，可在智能制造中孕育出大量新技术和新模式。

随着制造业转型升级，机器人自动化生产线越发普遍。

数字孪生技术之前，工业生产常面临周期短、错误率高、产品缺陷多、返工成本高等困境。在数字化环境中开发和优化新产品，规范和优化生产流程，大幅缩减工程时间、提高生产效率、降低返工成本，也方便项目开发和后期升级。

数字镜变系统让全域生产可视 预知风险 提前补强

在数字孪生技术之上，搭建的数字镜变监控/实时信息系统，基于服务器物联网架构，结合5G、云技术，可实现生产系统数据全球可视化。

该系统通过实时采集PLC、机器人、工艺设备、传感器实时信号、报警信号、故障信号，实现工位状态3D可视化，机器人安全区域、单个硬件状态、复杂零件缓冲区状态、完整传输系统可见。

更进一步，基于网页用户界面流数据推送，实现全工厂数据3D可视化，给予生产系统更高透明度。

其核心价值，是实时监控3D数字工位，远程可视远程流媒体、工位信息和相关数据，并能24小时不间断录制线体运行。利用该镜变系统，还可做高速、多样的数据连接，保证数据实时性和有效性，实际运用中，在虚拟平台做技能培训就是基于这一系统。

镜变系统的预测性维护系统还能实现：

- 数据预处理、云计算
- 统计分析、深度学习
- 生产分许，含节拍、人机工程等

云计算助力数据分析，让企业无需关注数据存储、计算等资源，把更多精力投放到数据分析和业务优化上，以获得更多有价值信息、提高企业竞争力。

预测性维护，则有效预测设备故障概率和使用寿命，通过整合系统数据，优化生产环节，洞悉最常发生故障的组件，让客户从被动式维修提升为主动式预先“补强”。

虚拟调试能预先发现设计问题 从而降本增效 是未来企业制胜不二法门

虚拟调试可节省近一半调试时间，并能提前发现硬件选型错误。反过来，真实环境调试，硬件错误要重新购买，会延长项目节点，关键部分的错误更会带来不可预估的损失。

虚拟调试作为从设计到安装调试交付的质量门，还能做到：

- 及时发现设计和仿真及硬件设计的问题。虚拟调试后人工复核，出错率大大降低；
- 减少人工因压力大、紧急交货反而出现的质量问题；
- 降低真实调试人工费，降低人工调试造成设备损坏的风险，提前预知设计问题减少返工。

南钢数字产业全面入驻数字产业融合创新基地

文|邵启明

2021年9月26日，南京江北新区数字产业融合创新总部基地揭牌。南京市委常委、江北新区党工委专职副书记罗群和南钢党委书记、董事长黄一新共同为“江北新区数字产业融合创新总部基地”揭牌。南钢新产业投资集团与江北新区智能制造产业园，签署南钢数字产业项目入驻基地协议。

传统工业模式因“上云”“触网”获得新活力，以江北新区智能制造产业园为核心承载区的智能制造支点正崛起。

南钢副总裁、首席投资官，新产业投资集团总裁邵仁志介绍，南钢依托江北新区“三区一平台”定位，围绕能源环保、新材料、智能制造、产业互联网、钢铁产业链五大新兴产业方向，构建“钢铁+新产业”双主业新格局。将以数字落地为契机，通过“产业x投资”获取物流、信息流、资金流、数据流，做江北新区产城融合样板示范，为南钢“双百亿利润、千亿美元管理市值”的高科技产业集团战略目标与江北新区“五大新城”目标添动能。

南钢党委书记、董事长黄一新表示，南钢设立新产业投资集团5年来，致力“创新驱动、数字化转型、新产业裂变”三条成长曲线，现已沉淀出钢宝股份、金恒科技、鑫智链、鑫洋供应链等一批“专



罗群、黄一新共同为“江北新区数字产业融合创新总部基地”揭牌

精特新”小巨人。近期能源双控、限产限电新要求，让南钢深刻认识到，务必加快传统与新兴、高端产业融合，调整产业结构，向绿色低碳和数字智慧方向主动转型。

南京市委常委、江北新区党工委专职副书记罗群指出，扎根江北63年的老牌企业南钢，跑出创新“加速度”，形成独具南钢特色的“产业数字化”和“数字产业化”双重竞争优势。本次落地的数字产业融合创新项目，是高质量建设产城融合新城的生动实践案例。罗群要求新区各部门为企业特别是巨型企业、卓越企业提供不遗余力的支持与服务，号召广大投资者和企业来江北新区投资、创业、发展。

洛克石油溇洲 12-8 油田东区海上平台海洋石油 163 启航 326 天完成海上平台建造创记录

文|吴多孝

近期，海矿子公司洛克石油（中国）公司（“洛克石油”）、中海油能源发展股份有限公司（“海油发展”）及武汉船用机械有限责任公司（“武船机”），联合打造的溇洲12-8油田东区开发项目的海上平台——海洋石油163在青岛启航。

溇洲12-8油田东区开发采用海上平台租赁模式，洛克石油与海油发展签订一体化服务合同后，由海油发展委托武船机承建油田平台。海洋石油163平台已

下水并拖航至洛克石油担任作业者的溇洲12-8油田东区海上安装。历经钢材涨价、疫情反复严峻考验，最终仅326天平台建造完成，创海上平台建造速度新记录。

平台启航，标志着溇洲12-8油田东区开发进入海上实施即油田投产关键阶段，有望年底投产；也标志着洛克石油与海油发展合作开发油田东区的新模式成功落地。

捷威动力软包电池布局三大平台 应对市场升级需求

文|陈海军

9月1-3日，2021第十四届高工锂电产业峰会深圳举行，捷威动力技术中心电芯开发部总工程师马华应邀发表主题演讲，分享捷威动力工艺升级方向。

当前，电动汽车质、量齐增，对动力电池提出挑战。捷威动力软包电池解决方案布局三大平台：355模组针对传统车油改电平台及PHEV等偏功率车型；590模组针对电动化平台车型；积木电池是软包大模组概念，通过优化电芯尺寸提升体积

利用率。

捷威动力实现软包电芯体积能量密度增加10%以上。针刺热失控触发实现30分钟内无明火，保证电池安全。多层涂布技术降本增效。闭环控制原材料到电芯、模组及后期应用，提升软包电池可靠性。

捷威动力专注新能源动力电池和储能电池，以乘用车为主，有天津、盐城、嘉兴、长兴（规划建设）四大生产基地，预计2023年总产能规模实现近50GWh。



锐蜂巢 玩点新鲜的

文|谢诗辰



进军电竞 年轻就是流量

2021年9月5日，复星体育宣布携手复星蜂巢，收购王者荣耀职业联赛（以下简称KPL）俱乐部重庆QGhappy并更名重庆狼

队。这标志着复星蜂巢正式进军电竞体育为核心的全新赛道，以有巨大影响力的年轻IP贴近年轻流量。

中国电竞爱好者达4.88亿，近70% 18-30岁。8月28日，2021王者荣耀世冠总

决赛收官后24小时内，微博#2021王者荣耀世冠#话题已达33.5亿阅读量，近120万讨论量。

电竞产业线上向线下消费变革的重大趋势，成为复星蜂巢模式重大机遇。依托政府对体育电竞板块的发展需求，复星电竞蜂巢将导入电竞上下游产业，围绕电竞赛事、明星战队构建线下场景，为Z世代带来全新消费体验。



王者荣耀电竞职业联赛收官夜成为Z世代的狂欢夜



上海 BFC 外滩金融中心

坚守高品质 布局全球写字楼

2021年9月16日，复星蜂巢大中华区写字楼战略合作签约仪式举行。复星蜂巢、世邦魏理仕、仲量联行三方就咨询、代理、商业管理深入合作，共同树立全球写字楼租赁产业新标杆。

复星全球合伙人、复星蜂巢高级副总裁、BFC外滩金融中心董事长兼CEO陈健豪与两家代理行代表签署战略合作协议。复星全球合伙人、豫园股份副总裁兼豫园文化商业集团董事长倪强表示，一直以来，复星蜂巢致力于引进全球优质产业资源和设备，打造写字楼产业新标杆，此次合作将助力复星蜂巢高品质布局。

2014年起，复星蜂巢最高端项目——上海BFC外滩金融中心，相继与仲量联行、世邦魏理仕合作，截至2021年9月，出租率达98%，且租户为保德信、杭州银行等高品质客户。

复星蜂巢写字楼项目已覆盖纽约、伦敦等国际超一线城市及国内18座城市。未来，仲量联行、世邦魏理仕将为复星全国写字楼项目提供专业报告、策划咨询、驻场代理、资产管理及大宗商品交易，协助复星蜂巢开启全球写字楼产业新布局。

沉浸式国潮 占领时尚高地

为集结国内原创设计新势力，打造多元



外滩枫径 55 开黑节

国潮地标，9月19日，BFC星国潮嘉年华·时尚聚力季将拉开帷幕。围绕FC2M生态战略，聚焦复星家庭季，为终端客户赋能，吸引更多中国独立设计师和国潮品牌入驻，沉淀垂直时尚潮流客群，把控Z世代消费和体验需求。

BFC携手国内新锐设计师、明星及KOL共同打造外滩时尚秀场，演绎国潮时尚。为进一步了解Z世代想法，探索关于社交媒体、零售以及生活方式等更多可能，国际时尚产业权威媒体WWD国际时尚特讯，以其孵化的首个Z世代潮流IP HardCandy硬糖青春在BFC线下空间场景，对消费者、打卡KOL和入驻品牌设计师多维度调研，并于时尚季开幕论坛上发布《Z世代洞察白皮书》。9月19日-10月下旬，BFC持续一个月在商场时尚空间打造“BFC试衣间”概念，开展新锐时尚主题街拍，每位年轻潮人可前来外滩地标打卡，秀出时尚大片，刷屏社交媒体。

英超狼队进军王者荣耀职业联赛 重庆 QGhappy 正式更名重庆狼队

文|张金良

2021年9月5日，英超狼队所在的复星体育正式宣布收购王者荣耀职业联赛（以下简称KPL）俱乐部重庆QGhappy。完成收购后，重庆QGhappy将更名为重庆狼队，这宣告着英超狼队正式进军KPL，成为首支进军全球顶级移动电竞职业联赛的传统足球俱乐部。

QGhappy 成立于2017年，成立当年包揽了KPL春季赛、秋季赛、冠军杯三座冠军奖杯。在上周结束的2021王者荣耀世界冠军杯总决赛中，重庆QGhappy夺冠，成为第一支王者荣耀“全满贯”战队。

狼队成立于1877年，获得过17座重要的冠军奖杯，包括11次联赛冠军、4次足总杯冠军、2次联赛杯冠军。2016年，狼队被复星收购。2018年，狼队重回英超，连续两

个赛季排名英超第7。

本次收购是复星体育全球电竞布局的一部分。2019年起复星体育以狼队电竞为品牌开始布局中国电竞市场，目前已拥有FIFA Online4、使命召唤手游、第五人格三个分部。上个月，复星体育完成了对北美电竞豪门Evil Geniuses的投资并达成战略合作，正式进军北美电竞市场。

复星体育总裁邓厚望表示：“复星体育未来会持续加大在电竞领域的投入，我们看好电竞赛道，王者荣耀是我们电竞产业版图中最重要的一块。在完成收购之后，复星体育已在中国、北美、欧洲电竞市场形成齐头并进的趋势，我们在电竞赛道上的实力将得到极强补充。欢迎QGhappy加入复星体育大家庭。”

深耕成都：成都农商行意向授信 100 亿元

文|冯蔷薇

2021年9月18日，上海复星高科技（集团）有限公司与成都农村商业银行股份有限公司在成都签署战略合作协议。双方约定，成都农商行将向复星高科提供100亿元意向性授信额度，用于支持复星在产业投资、产城融合、乡村振兴、产业链金融、科创产业、大健康产业、文旅产业、消费产业等领域的融资需求。

复星国际董事长郭广昌，成都农商银行党委书记梁其洲，复星全球合伙人、复星国际执行总裁李海峰、王基平等出席并见证签约。复地产发高级副总裁、成都公司董事长芮胜宇，成都农商银行党委副书记、行长黄建军代表双方签约。

王基平表示，成都一直是复星战略布局重点，这次签约让复星与成都的合作更

进一步。未来，复星将与成都农商银行在产业投资、产城融合、资产管理、供应链金融等领域深度合作。

成都农商银行是成都市属国有金融机构，注册资本100亿元，四川省内650家营业网点，全国39家村镇银行。



复星与成都农商银行签署战略合作协议

聚焦战略性新兴产业 复星创富(深圳)动力科技天使基金成立

◎文|王雨渤

2021年9月15日,围绕科技领域投资的复星创富(深圳)动力科技天使基金正式成立,落地深圳市福田区。该基金是复星在深圳的进一步深度布局,对于培育战略性新兴产业和未来产业具有重要意义。同时复星创富深圳职场亦正式启用。

深圳市天使投资引导基金管理有限公司董事长姚小雄、总经理李新建,深圳市福田区引导基金投资有限公司董事长王仕生、总经理汪云沾,复星国际执行总裁、首席投资官、复星创富董事长唐斌,复星创富联席总裁徐欣、陈欣等嘉宾出席成立仪式。

多方支持打造新力量

此次成立的复星创富(深圳)动力科技天使基金(以下简称“基金”)由上海复星投资管理股份有限公司发起并担任基金管理人,由深圳市天使投资引导基金有限公司、深圳市福田区引导基金投资有限公司、上海复星高科技(集团)有限公司共同出资。

姚小雄期望复星能够发挥优势和特长,把基金做出自己的特色。深圳市天使投资引导基金有限公司会全力支持基金的发展,同时也在汇集多方资源打造全方位的服务体系,建立有利于为初创企业服务的生态,帮助更多企业成长。



复星创富(深圳)动力科技天使基金落地,员工入驻新的办公场所

王仕生指出,复星拥有雄厚的产业背景,希望复星与福田展开更多产业协同,为福田引进更多优秀项目,同时福田也具备针对各行业的优惠产业政策,能够帮助企业快速成长和发展。

唐斌表示,复星创富(深圳)动力科技天使基金的正式成立对复星具有重要意义,是复星在深圳的第一支天使基金。基金将通过复星的产业深度,更早地发现一批好的项目、好的科学家团队落地深圳,实现乘

数成长。

全球科创、中国落地

当前,深圳正在加快建设中国特色社会主义先行示范区,创建社会主义现代化强国的城市范例。复星创富(深圳)动力科技天使基金旨在深入贯彻习近平总书记关于“培育一批‘专精特新’中小企业”的重要指示精神。基金管理团队复星创富将深度聚

焦前沿科技的应用场景,投早投小,投专投精,促进一批高潜力的项目落地成长,并加速推动具有核心竞争力的战略性新兴产业做大做强。

徐欣介绍,基金以“全球科创、中国落地”为宗旨,围绕前沿科技在通讯、消费、出行、智造等领域进行投资布局,投向符合国家发展战略,具有自主创新能力、高技术壁垒优质项目。

陈欣表示,投资团队将扎根深圳,利用复星全球布局的产业深度和投资广度与深圳长期合作,为深圳培育更多的独角兽企业。

在基金启动仪式上,复星创富深圳新职场启用,成为复星创富投资团队在深圳的根据地。

上交所走进这家投资机构 谈的都是硬科技

◎文|王雨渤

2021年9月16日,“聚焦新一代信息技术、服务大湾区——科创沙龙走进复星创富”在深圳举办。本次活动由上交所南方中心与复星创富共同举办,旨在充分发挥深圳科技金融优势,发掘及培育深圳优质科创企业,进一步提升服务深圳科技创新的能力。

上交所南方中心总经理万建强,复星全球合伙人、复星创富联席总裁徐欣,复星创富投资董事总经理严兴权参加了本次活动。来自深圳的十余家新一代信息技术企业齐聚复星创富深圳新职场,共同学习科创板上市知识以及分享行业心得。

万建强表示,本次与复星创富合作举办“科创沙龙”,目的是为科创企业提供集中式、开门式培训和交流,更好地挖掘、培育、服务粤港澳大湾区“硬科技”企业、解决“卡脖子”技术的企业,提升对“硬科技”企业的精准服务和综合服务,增强科创板发展动能。

徐欣提到,复星创富将与上交所南方中心一同为科技企业打通“创新链”,深度聚焦前沿科技的应用场景,投早投小,投专投精,促进一批高潜力的项目落地成长。

在科创授课环节,上交所南方中心主任吴昱辰做了《科创板最新动态及新一代信息技术行业科创板情况》的主题授课。严兴权做了《新一代信息技术行业发展趋势及投资》的分享。招商证券投资银行部董事许德学则为大家带来了《新一代信息技术行业企业IPO重点问题》。

路演环节,复星创富被投资企业深圳安思疆科技有限公司董事长李安分享了3D结构光技术的特点和广阔市场以及安思疆的产品特点。



复星创富被投资企业中粮工科上市仪式

2天2个IPO 厚积薄发显投资实力

◎文|王雨渤 钱叠峰

2021年9月9、10日,复星创富被投企业中粮工科(301058)、国力股份(688103)相继在创业板、科创板成功IPO。通过长期赛道洞察与积累,复星创富又一次迎来了收获的季节。

在9月9日中粮工科新股发行上市仪式(深交所上市)上。中粮集团党组书记、董事长吕军,党组成员、总会计师栗健等中粮集团以及相关单位领导出席;同时,无锡市委书记杜小刚,市委常委、常务副市长朱爱勋等无锡市委市政府领导和无锡滨湖区区委书记马良,区长孙海东等滨湖区区委区政府相关领导也莅临仪式现场。作为股东代表,复星全球合伙人、复星国际执行总裁、复星创富董事长唐斌,复星全球合伙人、复星国际副总裁、复星创富联席董事长张良森等受邀出席。

作为复星创富该项目的投资主要负责人,张良森表示,中粮工科是复星创富团队响应国家号召积极参与国企混改的经典案例,中粮工科先后完成了多家科研院所的重组、整合了行业优秀的农粮装备民族品牌,



复星创富被投资企业国力股份上市敲锣



复星创富被投资企业中粮工科上市仪式

通过深化推动混合所有制改革充分激发国有企业活力,努力践行国家科技体制改革,为国内转制科研院所体制改革提供可借鉴、可供复制的成功解决方案。

9月10日登陆科创板的国力股份是一家具有工匠精神的高新技术企业。国力股份2000年创立于江苏昆山,专注电子真空制造领域工艺技术和产品设计。多年技术积累和研发投入,令其自主研发和核心技术能力覆盖电子真空器件生产制造各环节,多款核心产品实现国产替代。

复星创富投资团队经大量行业调研和上下游市场分析认为,电真空技术虽传统,但很多领域都在应用,应用场景广泛,且未来还可在半导体设备、新能源、电动汽车、

军工、医疗、大科学装置、安防等众多大赛道不断拓展新的应用领域。多个细分领域颇具市场潜力,预计可能诞生市值数百亿的高端制造业。

复星创富董事总经理、国力项目负责人宋清宝表示:“国力股份十多年来专注深耕电真空领域,依托以电真空器件制造平台为基础的核心技术体系,自主研发并掌握了陶瓷金属化、陶瓷真空密封、产品结构设计及制造等电子真空器件核心技术,专注不同细分市场及应用领域的技术提升和自主研发创新,是一家具有工匠精神的企业。国力股份的产品应用场景不断拓展,抓住了时代机遇,处于高速增长期,具有极大持续发展潜力。”

复星持续创新的 6 大招数

永不毕业的大学 身边即是商学院

◎文/郑梦雨

星光不问赶路人，星光亦照亮追梦人。

在复星，不怕梦大，只怕没有梦。追梦路上，不会孤单，因为有人领进门。但领进门还不够，德云社有段子：进门之后才是楼梯响。讲的是进门容易、修行不易。进门之后如何修行，一直是各大企业职场难题。纵观复星，解决这一难题自有招数。

招数一：对症下药 企业内部培训

内部培训中，有学生，自然有老师，他们或是外部某一领域资深研究者、或是有丰富实战经验的企业经营者，或是复星内部的“良将”，他们都被统称为“老师”。因为传道授业解惑，一样不落。

萌新入职职场，怎样做自我规划，怎样让自己的价值沉淀、发挥更大能量，老师们不厌其烦、毫无保留，传授经验、道道，教育后来者如何避免走弯路、如何透过现象看本质、如何高屋建瓴看长远。

“永不毕业的大学”是复星人要知道的8件事之一。

秉承这一理念，经多年沉淀，复星有近500名讲师通过认证，成为“星讲师”，在各

条线教授工作技能。

招数二：“后学主义”

后来者是后浪，后浪也是将前浪拍在沙滩上的人。所以授课者也可能是后浪，前浪不耻下问，孜孜以学。生理年龄60后、70后的人把Generation Z研究得透透彻彻。

这些“老江湖”心里明白：面子那点事都没多大，但市场永远属于年轻人是商业铁律，就得虚心求学、潜心研究，知道他们之所好、之所趋，才能在最后的商业世界获胜。看透这点，拜后浪为师也不在话下。

招数三： 聚焦每次交流 身边即是商学院

初来乍到复星的人，很难识别，复星的学习、创新不仅仅在于各类需要专门辟出时间的培训中，更在于每一个项目实战、每一次会议、每一次拓展关系圈的交流。正如复星呆得超过1年的人定会会说：我们坐在金山上而不自知。

这座“金山”就是复星处处皆学问，你



的身边就是商学院。

招数四： 走出舒适区 宏观微观看复星

复星永远在提：走出舒适区。

要走出去，脚垫垫、试探下，光有胆量还不够，你得有其他“气孔”，除了主业，你得懂业务，知道复星的发展方向，每个板块的运作逻辑，细分领域的操作方法。

复星发展至今，从2021年初规划可以看出，发展最小单元，如若最小单元能够冲出来，它就可以是独立的商业体。这不不难看出，复星对于创新、跨界学习并迅速转化为商业价值是多么看重。

招数五：崇尚赛事 以战代训

以战代训，破具复星特色。用商业逻辑来讲，就是产学研一体化，基本原理是最高效地让员工输入又输出，最终在员工得到提升的同时，又能落地项目。一举两得。

这样的以战代训，有时候是直接让员工进入重大项目，以项目制评估价值。另一种是直截了当设置一场赛事，譬如近期复星全球领导力学堂牵头的“微课大赛”，就令众多惊艳四座的学生与老师站到了台前。

9月9日，经过一个多月的遴选，微课大赛进入决赛阶段。

“舍得那小伙子活脱脱的段子手”。

“他一站台上，我就感受到脱口秀的氛围，忍不住笑”。

“这是我听过在IP细分领域讲得最戳中痛点、又最干净利落的讲课。一个字不啰嗦”。

台上嗨翻天，台下评委新潮澎湃。见贤、见高人，复星仁儿就是这么为企业高兴。

事实上，这是复星首次举办这样的讲师PK大赛。这个大赛有响亮的口号——微课有料，C位出道！鼓励每个人都站在舞台正中央，成为职场主角，也成为自己人生的主角。过来人都知道，真正能够主宰自己人命运的人，该有多了不起。

大赛设立海选、复赛、人气投票、决赛多重关卡，仅30位选手从百余位候选人中脱颖而出，成为第一层级赢家。在打擂过程中，他们巧思备课，线上线下呈现了30堂视听盛宴，内容覆盖领导力管理技能；招聘面试、拉新获客、新媒体平台运营、投资理财思维等专业技能；PPT升级操作、表达与沟通、思维导图等职场通识教育。

这30位选手获授“星讲师”称号，成为复星内部认证讲师。而这30位中，又有10位种子选手，因有料、有趣、有戏，成为微课大

赛TOP 10。

投票环节票数最高的TOP 5更赢得爆棚人气，成为实至名归的“人气讲师”。

但大赛最让人惊喜的是，有诸多此前仅在幕后或身边不起眼的复星仁儿，走到台前闪闪发光。他们为准备此次微课大赛，更好地了解复星生态；线上线下听课的员工，听出了更多复星生态融通合作的机会点，也学得更多经验。

“职场授课中，课上有一两句能被记住，其实你这节课就算成功了。”一位TOP 5星讲师分享经验。

招数六：一个IP 胜过千万句

复星要不要做IP？复星能不能做IP？

答案很确认。

2019年5月12日，复星仁儿诞生，昵称“仁崽崽”。第一年，它让全复星知道了它的存在；第二年，复星全球领导力学堂、董秘办等复星仁儿延展形象出现，让它开始了定制化之路，同时，复星仁儿自研的衍生品：办公系列、盲盒系列、年礼/中秋礼系列广受好评，开始走向产品化；第三年，万邦汉方主动与复星仁儿合作，让它开启商业化之路，获得盈利。

活过三年，证明了一点。它的存在是合理的。

因此，在教与学的过程中，复星仁儿也成为提升学员接受度的加速器。复星8件事，由复星仁儿来传达，尤其亲切；复星的品牌墙、时光墙，让复星的发展史、复星旗下产业集群的发展史更有趣、接受度更高。

复星20年“再创业” 复星30年“共创业” 持续创新方可基业长青

2012年，复星20年之际，提出“再创业”。

彼时，复星刚刚步入“全球化”不久。管理者踌躇满志，对未来无限展望。时间证明，这一商业路径无比正确，“再创业”的精神，让管理层虚怀、归零，从植根中国，走向中国-全球双轮驱动。2020年疫情来袭，复星承受住了这一重压，不仅自己艰难挺过来，更“学有余力”为全球驰援，都是再创业理念下“全球化”积淀的基业。

2022年，复星即将步入30年，董事会提出“共创业”，要驱动最小单元学习新知、跨越舒适区、闭环商业模式。

学习，是为创新蓄能，创新，才是基业长青之本。复星的员工，求学身边，复星的进步，也是因为“学子”心态，因此才能灵活应对所有新情况。

好好学习，天天向上。个人与企业共勉。



2021 教师节：感恩人生路上遇到的每一位老师



复星史上最大规模文化标兵评选 1000人集结 我们可不是纸上谈兵!

◎文|陈慧琳 谢诗辰 姚珏

2021年9月底，复星从健康、快乐、富足、智造四大板块收集的超1000份企业文化标兵材料，经过初筛，进入二审阶段。

这是复星首次举行如此大规模的文化标兵评选活动，范围涵盖复星所有产业集团，最终评选的文化标兵人数将达1000人。

看似庞大，实则布局已久。2019年7月，复星开始正式提出“企业文化建设”概念，要将数十年的企业文化建设经验加以总结提炼，同时也要推动复星旗下产业集团都架设起自己的一套企业文化建设机制。复星集团层面，上设郭广昌、汪群斌、陈启宇、徐晓亮牵头的企业文化委员会，主导复星企业文化建设的战略方向；下设企业文化联合工作小组，由复星人力资源管理中心、公共事务与企业传播中心、全球领导力学堂、党群工作部、行政卓越中心5部门联合办公，落地顶层战略。同时，联合工作小组下辖各产

业集团的文化BP (Business Partner)，助推企业文化建设在产业的落地。

2020年初，经过半年的企业文化大讨论，并与董事会汇报、探讨，复星企业文化8件事第一稿正式出炉。2020年国内疫情暴发，复星作为全球化企业整合全球资源担负全球责任的能力凸显，企业文化价值观也因此有了调整。2021年初，历经数次例会及与董事会汇报，复星8件事终于成型。

复星企业文化8件事分别是：客户优先、企业家精神、FC2M生态思维、持续创新不断进化、快0.01秒、竞合、永不毕业的大学、坚持做对的事难的事需要时间积累的事。同时释义及行为准则都做出相应调整。譬如对于复星抗疫中团队集中高效作战的“战疫精神”、“战时机制”

融入8件事内核中。

时代变迁，复星人要做的N件事也在变。万变不离其宗。复星创立之初于淀山湖畔许下的“修身齐家立业助天下”始终是复星人行为准则之本，其间又以“企业家精神”最获推崇。无论一线员工，还是复星全球合伙人，都对以企业家思维要求自己做战略布局、年度乃至10年规划、并将这一切通过自身力量及聚集复星生态资源落地的精神发自内心赞同、从行为上尊崇。无人出其右。

基于此，记录复星二十余载历史的《复星人》报，也将在这里刊登复星文化标兵人物故事，树典型、扬新风。愿所有复星人不问西东、砥砺前行。（注：因1000文化标兵名单尚未公布，故本期遴选故事隐去姓名、公司，只展陈事件本身）



他们，就是我们 1000文化标兵掠影

◎文|谢诗辰

在岗7年，既是规则制订者、又是躬身入局者，企业文化老兵，但不妨碍创新不止



主动拥抱变化，创新实践。因企制宜地推动基层党建规范化建设，主导编撰《党务工作指引》《工会工作指引》《隐形党员调查方案》，优化《劳动竞赛办法》《导师带教计划》《合理化建议细则》等众多富有实操性的制度方案。主动向前一步走，培养企业腰部人才。2017年起，牵头选送国家级标杆项目14项、省市级标杆75项、区县级标杆106项。2020年，为企业争取到各级政府先进奖励资金近54万元，夯实劳模工匠的典型人才基石。2021年，创新推出“劳模工匠创造营”，主动对接街道社区、合作伙伴、政府部门，在引领转型、培养人才、创新发展方面发挥劳模工匠的技能、品牌优势和表率作用。

在探索民营混改企业党群工作中，主动策划、积极落地系列项目。创新开设“思享汇大讲堂”直播党课平台，邀请大咖做主旨分享，从企业单体拓展到联建单位、区国资委、街道社区共参与，增强组织归属感与凝聚力。利用学习强国平台策划推出“学习达人召集令”，评选学习先锋、标兵、达人，引导党员、入党积极分子加强自主学习、传播正能量，该活动模式多次被学习强国上海平台推广。在“2021员工家庭日”中，创新推出

“你消费我买单、凭钉钉享特惠、体验官赢好礼”等活动，拉动增量消费239,000元，累计为经营赋能1,369,300元，实现品牌溢出效应。

招募文化讲师团，拍摄文化视频，挖掘身边人身边事匠心演绎文化故事。密切结合公益与党群工作，如大客流志愿活动、学雷锋劳模工匠技艺展示、垃圾分类宣传、进博会志愿服务等数十个项目，公益累计时近200小时。

在岗4年，短时间提升企业文化能级，善思考、勤实践，传统企业闯出企业文化一片天



主管招聘及培训4年，2021年6-8月借调至党建工作部开展党工团工作。3个月提出三大突破性方案，一改招聘“入职难、留人难”等问题，为企业蓄积腰部、头部人才力量。

第一招，校招线上化、社招借力海南自由贸易港优势。明确企业为生产型企业、环境艰苦、地点偏远、薪资较低导致人员流失率高的客观现状，针对2007年公司改制后大学生员工离职率50.59%，2020年上半年疫情导致无法开展线下春招，但企业急需应届生后备人才的需求，另辟网上双选会渠道，加强校企政合作、主动对接院校老师。对于公司转型后，腰部人才紧缺的社招痛

点，充分利用海南建设自由贸易港契机，通过参与海南省人才发展局“三万人才”省外招聘会、主动寻找匹配需求的求职者、加强与外部业务联系、共享简历，高质完成2020社招任务。2020年招聘完成率100%，同比提升10%。截至2021年8月，招聘完成率123%，同比提升23%。2021年荣获复星人力资源条线“星球最佳猎手”。

第二招，创建雇主品牌。看到员工因环境、薪资等原因离职，意识到雇主品牌的凝聚力急需加强。对内，在2020年员工入职培训中，加入企业文化价值观及复星八件事培训，强化员工企业信念。为星战场设计“复星八件事”文化衫，强化员工归属感。对外，通过强化企业品牌，不断提升雇主品牌形象。

第三招，深入一线，将支部建在连上。2021年6月主动提出到石碌铁矿分公司党建工作部挂职锻炼，将组织建设与人力资源工作有效结合。开展“七一晚会”、职工代表大会，党建结合传播，继续增强企业内部凝聚力。

一线工作人员，最能听到炮声的人。团队亲切称他“综合班的排头兵，领跑的火车头”



头戴蓝色安全帽、身穿灰色工作服、脚着黑色防砸皮鞋，拿着对讲机频繁沟通。这

FOSUN 复星 文化标兵评选

“复星一家”企业全体员工（含海外）

1. 评选范围

“复星一家”企业全体员工（含海外）

2. 评选标准

1. 认同并践行复星文化价值观
2. 以身作则。在公司中树立良好形象并起到带头作用
3. 主动利他。向前一步走，对客户、团队带来价值
4. 个人绩效良好及以上
5. 投身重大战役员工或者一线员工优先考虑
(注：可公司推荐也可个人自荐)

3. 评选方式

填写电子表单或用钉钉评选链接提交报名信息

4. 评选流程

- STEP1. 推荐申报 (8月10日-8月18日)
- STEP2. 评选公示 (8月19日-8月29日)
- STEP3. 表彰奖励 (9月初)

5. 联系人

如有任何问题，欢迎钉钉咨询
复星全球领导力学堂陈慧琳或
公共事务与企业传播中心谢诗辰

是一线工作人员工作状态。

火车跑得快，全靠车头带。在岗9年，普通员工成长为车间生产骨干，成了车间“火车头”。

一线的“火车头”，不仅要明方向、懂管理，也要躬身入局具体操作。磺胺多辛扩产，需要加班加点完成产量，但SOP精确投料、精心操作、认真记录一样不能少。在“火车头”带领下，一开始每月10吨量产，逐步升级到每月17吨，产能实现70%增长。2020年，疫情深度影响各企业，无一例外，但到当年11月份，108吨的年度生产任务已经完成。生产率不降反增。

夏季炎热，长袖工作服、厚厚劳保鞋仍是必须，这个环境下工作的一线员工常常头发、衣服湿了又干、干了又湿。但综合班的排头兵心态乐观，从不以此为苦，每天检查现场合规性，监督员工规范操作，确保设备正常和现场安全，一切照旧。他的乐观和以身作则，就是班组最强定心丸。

综合班三班两倒，周末、节假日，总有人在一线。辛劳之外，仍对未来提出新要求：不止产量要提升，还要紧抓安全第一不放松，将日常工作安全隐患及时汇报领导、安全员，防微杜渐。因为“安全只有起点，没有终点”，任重道远。

复星乡村医生项目荣获第11届中华慈善奖

◎文|许超

2021年9月5日是第六个“中华慈善日”，第十一届中华慈善奖评选表彰大会在京举行，复星基金会“乡村医生项目”因其扶贫济困领域的突出贡献，作为优秀慈善项目荣获“中华慈善奖”。

乡村医生是促进社会共同富裕的重要力量之一。2017年底，复星基金会在国家卫健委指导下，联合中国人口福利基金会等单位启动了“乡村医生健康扶贫”项目（简称“乡村医生项目”），为长期工作在基层的百万乡村医生赋能，提升专业技能，改善工作环境，为广大村民提供更好的医

疗服务，助力“健康中国”早日实现。

启动以来，乡村医生项目累计派出219人次驻县帮扶，覆盖全国16个省、市、自治区72个县（原均为国家级贫困县），其中25个县2021年被纳入国家乡村振兴重点帮扶县。2020年初，国内新冠疫情来袭的特殊时刻，乡村医生项目还在湖北选取6个县重建公卫体系。

截至2021年8月，项目直接帮扶12,545个行政村卫生室23,956名乡村医生，惠及300万户基层家庭；为乡村医生投保意外险20,206份，重

险34,013份，为频繁走家串户的村医提供工作保障；线下累计举办84场“大班”培训、7场“小班”培训，线上线下培训20,761名村医。

作为一家植根中国的家庭消费产业集团，复星创业之初就立下修身、齐家、立业、助天下的愿景。多年来，复星及成员企业积极参与“万企帮万村”活动，对口帮助50多个贫困村脱贫，包括4个“挂牌督战村”。复星也于2021年2月获得党中央、国务院颁发的“全国脱贫攻坚先进集体”称号。



“海岛卫生站”上岸了！ “孤岛村医”亮相薇娅直播间讲述行医经历

◎文|杨有宗



薇娅直播间首次邀请乡村医生做客，薇娅对话孤岛村医余家军，致敬中国144万村医

2021年9月29日晚，薇娅直播间来了一位特殊的嘉宾。他是全国劳动模范、金寨县齐山村乡村医生余家军。当晚，薇娅与上海复星公益基金会联手推出“致敬乡村医生公益专场”，直播间吸引了1670万人前来关注乡村医生群体，公益专场引导成交额达1009万元。

据悉，复星基金会将联合品牌方把直播所得全部定向捐与“乡村医生项目”，用于乡村医疗人才振兴以及“智慧乡村健康生态”建设工程。

余家军的“海岛卫生站”上岸了。这是近段时间里他最开心的事。

以前的卫生室是一座建在水库边的简易船屋。2019年，在社会爱心人士的帮助下，简陋的“水上120”变成了傍山而建的美丽新居。

自1999年从六安卫校毕业回到齐山村当村医，余家军已经在“海岛卫生站”坚守了二十二年。从最初一个人、一条船守护着一座岛上的村民健康，到现在已经有越来越多的人关注到“海岛卫生站”。

海岛村的年轻人几乎都外出打工，留下100多名老人、妇女和儿童，这些人的健康都由余家军守护。岛上常年没有路灯，山路崎岖蜿蜒。“曾经有一次夜里出诊，路上遇到大雾，打开手电能见度也不足一米，船一下撞到山上，差点掉到水里。”回想起2018年的这次意外，余家军仍心有余悸。

在交通不便的偏远乡村，村医们的出诊之路常常“危机四伏”。为此，复星基金会在2019年发起了“孤岛暖灯计划”，为金寨县齐山村送去18盏路灯。在这之前，复星基金会于2017年底联合中国人口福利基金会、中国光彩事业基金会共同发起“乡村医生项目”，为72个项目县的23956名乡村医生送去意外保险和重大疾病险，提供技能培训课程，帮助建设卫生室，并且每年推选出一批优秀村医。余家军就是首批“暖心乡村医生”。

2020年11月，余家军被授予“全国劳动模范”称号，从人民大会堂回来之后，邀请他去报告、分享的活动多了起来。当得知要去到薇娅直播间时，余家军既紧张又激动。虽然从没看过直播，但是余家军对薇娅却并不陌生。当了解到薇娅直播间的影响力和关注度之后，余家军最大的期盼就是希望通过这场公益直播让更多人关注到乡村医生群体，更多的年轻人能够加入乡村医生的队伍中来。

薇娅介绍：“这是第一次邀请到乡村医生走进直播间。经过这次‘致敬乡村医生公益专场’，我希望能够助力提升乡村医生的关注度。”

9月29日直播结束后，余家军回到齐山村，继续为村民们诊疗服务。薇娅离开郑州，赶往下一个直播场地。“孤岛村医”与电商主播碰撞出的火花，并非昙花一现，有一些东西正朝着积极的方向，悄然发生着变化。（原文刊载于“人民日报”）

超九成村医希望和大专家面对面 “星爱121”助力“手拉手”村医振兴计划

◎文|杨玉红



2021年7月，国家卫生健康委发布的《2020年我国卫生健康事业发展统计公报》显示，截至2020年底，全国50.9万个行政村共设60.9万个村卫生室，村卫生室人员达144.2万人。乡村医生承担着农村地区大部分医疗照护责任和公共卫生服务责任，是我国医疗卫生队伍的重要组成部分，也是防止因病致贫、因病返贫的重要力量。他们是最贴近亿万村民的健康“守护人”，也是乡村振兴的重要健康力量。

艰难的行医之路

为了解乡村医生工作现状及执业需求，助力提高基层防病治病和健康管理能力，上海复星公益基金会（以下简称：复星基金会）联合复星医药、丁香园于近期面向广大乡村医生群体开展了两次问卷调查，从接诊人次到常见疾病、从应急处置到慢病管理、从能力提升到科普宣教等多个角度，全方位展示了乡村医生的诊疗场景及迫切需求。

调研报告显示，将近80%的乡村医生从业年限超过10年，50.98%的乡村医生需要步行1小时以上才能赶到最远的村民家中。其中，自行车、电动车、三轮车、拖拉机乃至轮船、马匹都成为他们行医治病的代步工具。74.51%的县医院在村庄10公里以外的地方。

设立“星爱121专项基金”

早在2017年，复星基金会就联合中国人口福利基金会、中国光彩事业基金会启动了乡村医生项目，截至目前已覆盖全国72个县，惠及2.3万名村医、300万基层家庭。今年6月，复星基金会携手复星医药设立“星爱121专项基金”，并对乡村医生项目帮扶内容进行升级迭代，将乡村医疗人才振兴作为重点发展方向，发起了“手拉手”乡村医

生人才振兴计划。该计划包含“一本乡村医生口袋书、一个乡村医生云守护平台、一群健康关爱大使、一起手拉线上问诊帮扶”。旨在通过线上线下相结合的方式，帮助乡村医生学习诊疗知识，获得及时有效的诊疗答疑。

《乡村医生诊疗口袋书》是复星基金会和复星医药联合丁香园推出，由霍勇&母义明主编的。用一本书，连接所有为医学事业和普通百姓奋斗在第一线的乡村医生，为他们最关注的疾病诊疗等问题提供切实可行的技术指导。

村民健康的“保障者”

调研报告显示，40岁以上村医超70%，96.39%接受过医学专业培训，33.26%拥有乡村医生执业证书，21.39%持有乡村助理医师执照。乡村医生是农村人才队伍重要组成，决定着农村公共医疗水平和质量。当前，仍有农村特别是偏远地区，村医优质人才缺乏、人才结构老化、服务水平能力不足。

加强村医队伍建设，不但需要提升福利、完善职业规划等，也需要健全培训机制，补足业务能力短板。调研村医中，65%为中专/高中及以下学历，尽管扎根基层，仍有94.53%希望与大医院专家线上或线下面对面交流学习。（原文刊载于“人民网”）

第二届“上善论坛” 强调以公益助力城市软实力

◎文|高亦寒

在国家倡导“第三次分配”并致力于实现中国人民“共同富裕”的背景下，2021年9月5日，以“公益，城市软实力”为主题的第二届“上善论坛”在上海豫园海上梨园举办。

现场来自政府主管部门、社会组织、学术界及媒体的90余位与会代表，通过分论坛、主旨发言等形式，共同探讨了在新时代背景下如何通过公益提升城市软实力的议题。

与会代表表示，在新“善”时代下，应牢牢抓住慈善事业发展的新机遇，在“上善共识”的指导下，共同把握上海慈善事业发展的良好势头、砥砺前行、不懈努力，推动公益慈善事业发展达到新的高度。

此外，论坛现场还发布了《现代慈善前沿丛书——公益组织与公共救助》和《2021互联网慈善报告》。

2021年9月23-24日，复星全球合伙人、联席首席战略赋能官施喆前往云南省弥渡县进行“乡村医生项目”调研，走访红岩镇、新街镇村卫生室及卫生院，并将“九九公益日”期间“星跑团”成员捐赠的医药箱送到村医手中。施喆代表上海复星公益基金会及复星商社向弥渡县卫健委捐赠价值60000元的爱心医疗物资，支持基层卫生健康工作。后续，复星全球合伙人将与当地政府组成对口帮扶小组，发挥各自资源优势持续赋能基层。

99公益日 一块做好事 Together for Good!



文/高亦寒

2021年9月7-9日，腾讯“99公益日”如期上线。上海复星公益基金会（简称“复星基金会”）联合中国人口福利基金会推出“乡村校医室援助计划”筹款项目，联合上海联劝公益基金会，为“太极拳辅助治疗帕金森病”项目筹款。23支复星公益战队累计21,316人次，为两个项目筹款1,100,637.05元（含复星基金会配捐200,000元，腾讯基金会配捐34,655.58元）。

守护乡村儿童健康

“乡村校医室援助计划”公众筹款500,018.04元，腾讯基金会配捐10,894.9元，复星基金会配捐100,000元，总筹款600,018.04元，17个小时完成。预计2021年10月底至2022年10月，完成云南省福贡县亚左洛完小、贵州省织金县实兴乡等12所乡村校医室修建。

关注帕金森病患者

帕金森病患者面对面公益教学，包括上海8个常年学习班、与东阳中学合作的东阳公益班、全国帕友短训班。2015-2021年，复星基金会“太极抗帕”项目已惠及近500位帕金森患者。“99公益日”帕金森项目总筹款500,619.01元，相当于为500位帕友提供50节课。

“星跑团”守护乡村医生

9月7-9日，复星基金会发起“星跑团”，累计运动5万步，将以复星仁儿名义为乡村医生项目捐赠一个爱心医药箱。近2200名复星仁儿报名，15位累计步数5万以上，18个爱心医药箱捐出。身穿“星跑团”T恤，在沪渝宁多地为爱暴汗的复星仁儿，成为城市风景线。



99公益日 一起爱

腾讯公益

FOSUN FOUNDATION
复星基金会

FOSUNMAN GO!
星跑团

扫码进入“复星企业文化”
为爱一起捐！

FOSUN ALLIANCE ✦ FOSUN ALLIANCE ✦ FOSUN ALLIANCE



星国潮 家年华



复星星选 权益集享



星选白金权益
等你来享

快来扫码关注吧



复星好权益，全家齐分享 复星星选微信公众号

