

为 更 美 生 活 TOWARDS A BRIGHTER LIFE

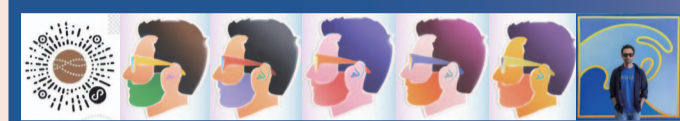
FOSUN TIMES

复星人

FOSUN 复星
全国企业报刊——特等奖

总第400期 本期24版 2021年10月31日

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

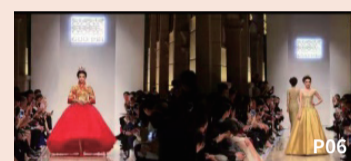


2021.11.11 - 2022.02.15
上海复星艺术中心将呈现
展览“亚历克斯·伊斯雷尔：自由公路”
Alex Israel: Freeway

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



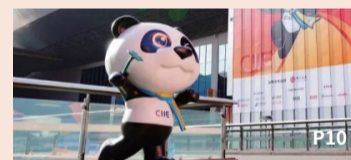
《复星人》报第400期 原创手绘 | Emel Zhao



11月上海高定周首次定位东方美学
2021年10月12日，“上海高级定制周·十届荟萃东方美”主办方上海国际时尚联合会表示，上海高级定制周11月12日在BFC外滩金融中心启幕，呈现主场秀、沉浸式空间、高奢沙龙、区域联动，承接进博会溢出效应，让“高定”成为生活方式。复星国际联席首席执行官徐晓亮表示，本届首次战略定位“东方美学”，助力中国文化、时尚消费成为上海软实力。



2021复星家庭季锁定顶流IP最强国潮体验
2021复星家庭季9月29日启动，主题“星国潮 家年华”，串联旗下70多个健康、快乐、富足品牌。更令人叫绝的是，复星跨界联合哔哩哔哩漫画，将B站顶流IP“天官赐福漫画”两周年限定主题展落地上海豫园商城，引无数漫迷蜂拥，感受什么叫“最强国潮体验”。



进博会老友复星携医药、豫园、旅文参展
2021年11月5-10日，第四届中国国际进口博览会即将召开。每年都有新变化，全球不由感叹：中国速度太快。进博会老友复星又来了，因为进博会既是中国开放合作、与世界共享共创的大平台，也是全球各领域顶尖品牌向中国消费者竞相展示产品力和创新力的大舞台。复星在这个舞台，用自己的语言向世界表达。2021年第四届进博会，复星医药、豫园股份及复星旅文参展，各家亮点抢先看。



复星参展上海国际生物产业周
2021年10月11日，2021上海国际生物产业周在世博中心启幕。市委书记李强出席开幕活动。市委副书记、市长龚正，工业和信息化部部长辛国斌致辞。市人大常委会主任蒋卓庆出席。复星国际联席首席执行官陈启宇，出席开幕式并演讲，表示复星医药将坚定全球化道路，并分享复星医药集结全球智慧做全球创新的经验。



健康中国2021暖心乡村医生及乡镇卫生院院长名单出炉
上海复星公益基金会2017年4月4日启动乡村医生项目。4年来，复星基金会坚持“我们守护村医，村医守护大家”理念，累计派出225人次驻村帮扶。截至2021年9月底，覆盖16个省、市、自治区的72个项目县，守护23956名乡村医生，惠及300万基层家庭。2021年10月，健康中国2021暖心乡村医生（10名）及乡镇卫生院院长（10名）名单出炉。乡村医生项目助力乡村振兴，提升基层卫生建设水平，也让更多人知道和关注这一群体。

INSISTING ON GLOBALIZATION 坚定不移走全球化之路

Multiplier Growth | Co-entrepreneurship | Commitment
高乘长 共创业 多担当

2021年10月15、16日，聚焦“高乘长、共创业、多担当”主题，2021年复星全球合伙人乘长大会议暨三季度经营督导会在西塘召开。会上，2021年第二季度确立的健康、快乐、富足、智造四大BG，投融资、蜂巢、产业互联网三大AMC组织架构业务负责人，分别回顾第三季度业务，通报第四季度及2022年目标和行动点，进而形成复星第四季度及2022年整体发展策略。

《复星人》报特设“乘长”栏目，分享管理层讲话，力求上下同欲。郭广昌集中分享了复星的全球化能力、生态运营以及未来愿景，对即将年满三十岁的复星提出了更高期望。汪群斌认为此次会议最重要是达成了“高乘长”共识。复星创业20年，提出“再创业”，即将创业30年，提出“共创业”，表达出董事会对全体复星人看好未来、共创业绩、共享成果的美好期望。

(P03-05)

[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。

亿万家庭要的幸福生活 复星给出答案 | 复星家庭季



天官赐福 Coser 达人齐聚漫画周年庆下场

《百度2021国潮骄傲搜索大数据》报告显示，国潮过去10年关注度上涨528%。期间历经三个阶段：老字号回春、国货品质升级、民族文化与科技输出。

国潮成主流，深受年轻人青睐，深度践行FC2M战略的复星，必然敏锐捕捉这一点。这在复星最盛大、也最能反映战略目标的复星家庭季上表现得淋漓尽致。复星家庭季是“C端置顶”、“M端置顶”战略呈现，今年是第三季，方法论也更趋成熟。

《复星人》报9月期报道，2021年9月29日复星家庭季开启，本期持续追踪复星家庭季如火如荼的落地。

10月有诸多创举，譬如线上联动B站顶流IP“天官赐福漫画”，将其线下场景搬到豫园这个自带新“国潮”标签的园子。此外，童涵春堂膏方节、WEI蔚蓝之黎明王朝与国家宝藏联手系列的上线、老庙与西安大明宫跨界合作跨界黄金饰品、复星影视文化

相关投资公司龙腾精英全国超模总决赛落地复星艺术中心等，2021复星家庭季线上联结线下、品牌及活动多元不重样，整个周期从9月29日持续至11月初，让复星的国潮基因和“东方美学”占据公众既有认知。

这场完美融合传统东方美学与新“国潮”的活动，掀起一场破局复星特色的“星国潮”，为亿万家庭客户带去幸福“家年华”。

复星国潮家庭季来了

走进豫园上海最高仿明清式建筑天裕楼，从至高点凝眸俯瞰，水磨石、马赛克叠成沉浸式走道，让人一秒穿越400年。

飞跃、回力、大白兔、百雀羚等老字号汇聚于此，9月29日，从上海豫园开往“唐朝”的“复星号”G0929次列车也从

这里启运。

“复星号”始于豫园“复星十二时辰”沉浸式剧本杀、天官赐福漫画周年庆，穿过古都西安和木都东阳，遇见老庙大明宫新品，及与工艺美术协会、上海国际时尚联合会举办的中华大师汇。

每个产业，呈现不同角度的“东方美学”。

国潮专列与杭绍台铁路虚实结合

复星对国潮背后家庭消费趋势变化的预判更早。2017年，重整旗下资源，分健康、快乐、富足三大板块，2021年首次独立智造板块。

国潮基因自带，童涵春堂、老城隍庙、舍得是国货精品，豫园商城、东阳木雕城是经典国风场景，东家专注匠人传承创新，LANVIN、Silver Cross等全球品牌拥抱中国文化。

消费品牌国产化、文娱产品本土化、尖端科技自主化。线上的“复星号”列车开出满城东方之美。

“复星号”并非没来由，现实中，复星牵头民营联合体打造的首条民营控股高铁——杭绍台铁路，已进入通车倒计时。虚实结合，国潮兴盛。

家庭消费战略再深化

回到文章开头，复星家庭季于复星家庭消费战略意义如何？

一言蔽之，论证FC2M先进性。

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，FC2M全面布局，必将带给C端家庭消费“幸福生活”。

这一点上，复星已站在浪尖。（原文刊载于“36氪”）

复星投资者开放日 绽放丽江 Club Med

文 | 王兴芮



丽江 Club Med 国际度假村如画景致

2021年10月23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”或“公司”）在复游城·丽江地中海国际度假区（简称“丽江Club Med”）举办“复星开放日——美丽快乐在丽江”投资者开放日活动，带领投资人近距离感受和了解旅文业务新产品丽江Club Med运营成果、核心竞争力、未来发展方向及与复星体系生态协同效应。问答环节，管理层听取资本市场对复星发展的建议和诉求，强化双方沟通，提升公司透明度。

本次投资者开放日，由复星国际主办，复星旗下复星旅文、豫园股份、舍得酒业及金徽酒承办，博时基金、诚盛投资、中金公司、中信建投等40余位券商分析师、基金经理与会。

复星国际高级副总裁、集团联席CFO张厚林介绍，复星从以投资为主，已转向深度投资+深度产业运营双轮驱动，在医疗服务、健康管理、制药流通、康养、金融理财、时尚文娱、品质消费落地FC2M战略。复星国际始终坚持价值创造与ESG并进，力求围绕FC2M实现生态“乘数效应”。

对于开放日选址，复星旅文执行总裁、联席CFO，Club Med中国区CEO徐秉璜表示，丽江Club Med 2021年9月25日正式开业，位居独一无二的玉龙雪山脚下，搭建起1500m²室内水乐园及近700m²室内运动天地。充分发挥当地自然优势，让建筑融合自然，成为产品最大特色。Club Med全球度假村70余座，至2023年底，将新开16家，8家在中国，国内外同步发力。

豫园股份珠宝时尚集团总裁助理袁刚，豫园化妆品副总裁、AHAVA中国区品牌总经理兼销售总经理屈黎娜，介绍珠宝及化妆品未来布局，谋求更多合作。

舍得酒业营销西南大区总经理郭强表示，舍得酒业前三季度营收同比翻倍、扣非归母净利润同比增长233.1%。2021年起，“以舍得为核心、沱牌为重点”的双品牌战略，让舍得走上高质量可持续发展之路。

金徽酒证券法务部经理任岁强说，金徽酒2021第三季度归母净利润增长53%，高档酒收入增速超四成。在经销商与直销渠道“双轮驱动”下，金徽酒营业毛利率不断提高。下一步，希望打造品牌IP，扩大圈层及销售区域。

投资人实地调研Club Med度假村内活动及雪山湖区营地，全面了解复星旅文Club Med运营模式，切身感受复星旅文度假的领先理念。复星向资本市场全面介绍复星快乐业务优势和成长空间，增进双方了解，向资本市场主动树立开放的良好形象。

中信里昂：复星 ESG 引领可持续性发展

文 | 金宁

2021年10月6日，中信里昂发布了复星国际（HK 656）首份ESG深度研究报告。报告指出，复星树立了非常明确的ESG使命：积极应对日益增长的企业可持续发展需求。

复星已拥有全面严谨的ESG管理架构和政策，以确保各业务发展与ESG目标一致。其ESG管理体系促使八家核心子公司管理层全面参与复星整体ESG置顶战略，促进复星对各项联合国可持续发展目标的积极回应、致力减缓气候变化及驰援全球疫情一线。

中信里昂认为，复星控股公司层面强有力的可持续发展政策，全面支持子公司应对外部变化。

该报告深入研究复星ESG各方面举措，及复星在可持续性发展信息的充分披露与沟通。

企业管治：激励薪酬 负责任的投资

复星关联起董事会成员KPI与复星ESG绩效评估，亦即事故等负面事件将直接影响薪酬。量化的ESG指标同样适用成员公司CEO和直线管理人员业绩评估，确保复星ESG考量的激励作用。全面的负责任投资评估流程，也保障投资项目与联合国可持续发展目标保持一致。

社会：万里驰援 全球抗疫

复星利用全球资源和网络，发挥全球号召力共同抗疫。凭借供应链和全球资源协调能力，复星紧急筹措物资支援国内外抗疫一线，解决医疗物资紧缺问题。上海复星公益基金会支持全球30多个扶贫、医疗、教育和青年项目。

环境：协同各成员公司关注气候问题

复星非常重视减缓气候变化和能源管理。南京钢铁和海南矿业等成员企业分别根据其行业特点，规划和实施节能及温室气体减排举措。与此同时，复星已逐步将其报告与气候相关财务披露工作组（TCFD）等全球框架保持一致。

过往数年ESG报告披露，复星及其产业集团一致努力落实ESG战略，在气候风险和机会披露、生物多样性和人才发展，及针对联合国各项可持续发展目标的企业举措方面最为明显。

复星不仅为社会创造就业机会，也为承担更多企业责任。复星国际董事长郭广昌承诺，将承担更多全球责任，如同2020年初至今在疫情中的突出表现。

2021年10月15、16日，聚焦“高乘长、共创业、多担当”主题，2021年复星全球合伙人乘长大会暨三季度经营督导会在西塘召开。会上，2021年第二季度确立的健康、快乐、富足、智造四大BG，投融资、蜂巢、产业互联网三大AMC组织架构业务负责人，分别回顾第三季度业务，通报第四季度及2022年目标和行动点，进而形成复星第四季度及2022年整体发展策略。

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，复星国际首席财务官龚平，复星国际首席人力资源官潘东辉参会、发表演讲，并回应、点评，与汇报人活跃互动。《复星人》报特设“乘长”栏目，分享管理层讲话：

郭广昌：续论复星全球化

郭广昌集中分享了复星的全球化能力、生态运营以及未来愿景，对即将年满三十岁的复星提出了更高期望：

全球化能力弥足珍贵但远远不够

说在前面的话，要感谢所有的复星同学，尤其是我们海外同学，大家很辛苦，我也很想念他们。在逆全球化声音映照之下，复星的全球化能力弥足珍贵。

但我们的全球化能力目前还是远远不够的，我们要继续全面地打造全球化能力。这其中包括我们的全球研发能力、全球人才组织能力、全球品牌资源能力及全球销售能力等。

我们的目标，是在中国的企业，未来能有一半的销售在海外；而在海外的企业，未来能有一半销售在中国。同理，相关的团队数量、利润等指标也要达到相应规模。

我们要坚信的一点是，复星的全球化能力，不仅对复星，对中国，更是对中国的中小企业有重大意义。我们还要打造全球的资本能力、财富管理能力和投行能力。这些能力的价值，在未来会被越来越

充分认识到。

生态及精益化运营要日复一日持之以恒

任何商业组织，如果没有利益或没有产生价值，就等同于没有对客户形成服务，是不可持续的商业模式。作为商业组织，我们在搭建生态系统过程中，一定要用数据说话，要产生销售额，要有明确目标，不能为了服务而服务。通过这些指标，我们才能真正实现精益化、深度化运营。

过往我们专注投资时，可能季节性、周期性比较强，并不会始终保持一个很高的强度。但运营，是一件需要靠时间积累的事情。

如果说投资是让你去购买时间，那运营就需要你去抓住已有的每一份时间。对于所有靠时间积累的事情来说，如果今天没有做，你就浪费了一天；每天迟到五分钟，累积在一起很可能就会比竞争对手落后一大截。

所以我们要持之以恒，通过不断摸索实现的方法论和数据支持，一步步推动我

们的生态系统进一步落地。

共创业是为了复星30岁之后更大的目标与愿景

复星发展到今天，明年就将迎来第三十年。我一直在思考一个问题，大家为什么要来复星？我们面临的竞争对手有谁？我们怎么吸引人才？

我认为这些问题的核心首先还是文化价值观。文化不是一个空的东西，文化价值观不对，短期能成功，长期必然失败。文化价值观本身就是竞争力，就是创造力。没有这个“魂”，企业是走不远的。

除了文化价值观之外，激励也很重要，它本身也应该是文化中的一部分。我们要和员工分享利润，只有让大家觉得自己和股东利益一致了，大家的积极性才能发挥出来。

包括我们复星自己的内部创业，也一定要跟创业企业激励机制结合起来。未来，我们要继续坚持推进多层次激励机制及多层次合伙人机制，进一步将整个结构搭建完整。

为什么要做这些事？为什么吸引大



郭广昌 复星国际董事长

家一起来做这些事？为什么现在这个时间节点我们提出“共创业”？就是因为我们有更大的目标和愿景，更强烈的文化价值观。

没有人愿意在一个不成功的企业里工作，我们更要打造一个让企业家都愿意来这里做事的平台和生态系统，让他们相信我们可以支持他们的梦想。

复星积累到今天，我们有足够能力在一个赛道集中打击，通过全球化能力整合资源，有能力吸引到全球最好的企业家来我们这里，这些靠的都是我们三十年来的积累。

希望大家可以继续努力，把文化价值观、大生态系统、激励机制、FES都很好地结合在一起，把人与机制更好地融合。这就是我们要走向的未来。

汪群斌：明确高乘长共识 用好 FES 管理工具

汪群斌感谢团队在2021年前三季度为良好业绩付出的努力，并祝贺三季度会议上获奖的同学及团队。三季度颁奖多年未行，2021年重启是复星加强产业运营的举措和信号。汪群斌表示，要进一步强化激励，除季度、半年度和年度颁奖外，考虑月度颁奖，对做出突出成绩和积极落地集团战略的先进个人和团队及时激励。以下是汪群斌对复星发展的几点思考：

达成高增长目标及落地举措的共识

如郭同学所说，本次三季度会议强化了很多共识。我们明确，复星始终追求可持续的高速价值增长。

一方面要在三季度基础上，加速四季度业绩冲刺，确保2021年预算目标如期达成，甚至超过原定预算目标。同时各企业行业排名要不断提高，特别是还处于行业腰部、尾部的公司要抓紧赶上。

另一方面，2022年业绩目标要坚持成熟期企业至少达到30%增长，追求60%、100%增长目标，孵化型企业，至少达到100%增长，追求200%、300%增长目标，今年已有不少团队成功达成了如上高增长目标，比如LANVIN，今年上半年增长200%左右。

关于如何实现可持续高速价值增长，达成十年十倍、百倍、千倍目标，我们也形成并强化了很多举措上的共识：

加强人才组织机制建设，支撑复星及旗下企业员工人数从十万大军到百万大军；加强生态协同、全球化和科技创新等核心能力建设；

要深度产业投资+深度产业运营，FC2M生态思维，C端置顶、M端登顶；加强数字化建设、供应链建设、精益运营和风控；

推动COO体系、CXO体系和FES系统。

产业运营是实现高增长最有力手段

通过今天的会议，我们也发现很多的共识，实际上正是我们发展中存在的痛点和难点。

目前很多难点和问题还是定性的，未来针对这些问题要进一步量化，做到有时间表的数据化，既要有短期节点的量化目标，也要有“1+2+7”长期发展战略和终极思维的量化目标，这是接下来需要重点推进的工作。

怎样建设上述共识和能力？我们也达成了方法论上的共识，就是通过加强运营的方式加强能力建设。

大约两三年前，郭同学和董事会形成共识，要进一步加强复星的运营能力。大家可以发现复星成立的委员会都加上了“运营”两个字，目的就是希望通过运营方式，使复星核心能力不断迭代进化。

核心能力的建设不是空中楼阁，是靠

时间积累、不断迭代实现的。现在复星已经设有EMC/TC会议和周会制度，最近开始探索实践COO日会制度，未来在各BG、BU和PL也要把日会、周会制度建立起来，通过不断量化、不断迭代，加强运营能力和核心建设能力。

FES通过输出管理工具助力复星乘长

我们目前正积极打造创业型组织，梳理创业单元，建设创业机制。FES的“E”就是企业家精神。

打造FES系统，是希望在复星打造创业型组织，培养、发掘一批具有企业家精神的干部和团队。

积极梳理创业单元，让具有企业家精神的干部和团队在创业单元里面不断打仗，不断成长，创业单元的角度和维度是多样的，BG、BU、PL、最小作战单元、科学家团队都可以是创业单元，我们要将它们梳理出来，并围绕它们建设创业机制，将价值创造与价值分享结合起来。

梳理创业单元机制，除增长外，还需重点考核两个满意度：一是客户满意度，创业单元及机制不仅要做到客户满意，更要做到客户持续满意，因此要使用好客户满意度、神秘访客等工具。二是员工积极性/努力度/敬业度，创业单元及机制应该让员工满意，进而提高员工积极性/努力度/敬业度，尤其是具有企业家精神的优秀员工。



汪群斌 复星国际联席董事长

FES系统一个重要目的，是不断将复星及外部卓越企业的最佳实践，提炼成可复制、可推广的管理工具，通过管理工具输出，助力复星乘长。

今天提到的战役管理、战时机制，创业单元、创业组织，问题管理等都是我们可以提炼开发的具有复星特色的管理工具，我们会推动这些工具在体系内落地，更好更快地推动复星长期可持续价值增长。

陈启宇： 共创业 共成长



陈启宇发言主题“共创业”，解读复星即将三十年之际，“共创新”的新含义、目标和要求，三句话概括：一起拼搏成功，一起创造奇迹，共同分享价值。以下是详细解读：

“共”是要大家凝聚在一起

人才凝聚。人才要凝聚，团队要凝聚，合伙人要凝聚。

合伙人到各团队，国内到海外，人才体系建设要从学生就业的负一年就开始，从实习期，大三、研究生、MBA毕业前一年开始，从星冉生到星青年再到各层级CXO，到独当一面的大将，到CEO、CFO、合伙人。不仅复星大生态这样，每个业务单元也是这样的结构，人才凝聚，形成业务团队层面的合伙机制。

能力凝聚，包括FES、管理能力、工具提炼推广。

FES各企业成长中可能曾经都做过，但散落各处、每个企业掌握的能力要素不一样。如用木桶原理，长板在企业内部到处都有：南钢是生产管理、精益运营；医药是科创、研发；豫园是消费者营销。

但不同企业有长板有短板，我们没有把做好的长板管理能力复制到所有企业，短板就成了复星在市场上的弱势。

今天我们做FES体系，就是要把将近三十年积累的能力，把长板复制到每一个企业去，让每一个企业的木桶，都要补齐短板，每个企业的相对竞争力都要提升。提炼凝聚管理能力和工具，把FES体系推广下去。

用户凝聚。把用户凝聚起来，复星就真正变成了脚踏实地、实实在在的生态平台，实现复星生态、“复星一家”。

未来无论是成熟企业还是初创企业，都要能用好复星的用户资源，所有运营企业也要为复星生态提供和服务好用户，这是共同的事业。

“创”分创业、创新、创造

创业。创业里很重要的是要有一套机制，把那些有创业动力、冲动、动机的人拉进来，在这个平台上一起来，把创业的事业做出成就。创业有起点有初心，最后要帮助大家创业成功才是共创业的目的，

要让每个人心里有成就感。

创新。黑科技、硬科技，不仅是医药、南钢，更多企业要在更多的科创赛道上去细看。今天复星的产业布局已经初步具备了基础，不轻易外延，但在高成长性高科技领域还是要探索，在未来十年里把握科创机遇。

创造。要创造出不一样的产品。复星未来的共创业不会做一件完全跟随式的事情，要通过创业精神、创新能力做出不一样的产品，做出全球或是中国市场还没有的东西。通过创新的产品来创造或是打造更强的用户体系，夯实企业长期竞争力。

从经济学原理来说，当今世界，创新是经济增长唯一动量。这就是为什么全世界都在提创新，复星也一直说自己的战略是创新驱动的家庭消费产业集团。我们只有在这点上突破，才能把经济总量做大，才能让每个人都分到蛋糕，实现真正的“共创业”。

“创”的过程，要从创业的初心动机开始，以科创的创新精神为主要抓手，最后出占领用户心智的产品和服务，粘住用户。这个初心要坚持到底，创新灵魂要和持之以恒的双手搭配，才能高效执行，有一个创新理念，能落地一个创新产品或服务。

基“业”常青

业务。在业务上，围绕共创业，要想新业务。不靠新的东西，靠存量能做到十年十倍吗？一定要围绕新的业务、围绕全球市场去做。全球化主题在复星未来每一个创业单位都要充分考虑，化大为小。世界上做全球化业务做得最彻底的是以色列、台湾、芬兰，本地市场那么小，但它的创业、产业能力很强，开创一个公司，上来就是胸怀全球。

我们也要胸怀两个“球”，中国球和世界球。当我们胸怀两个球创业时，全球化带来的价值就会非常大。任何一个企业和团队到复星，在复星生态创业最大的价值就是被赋予从基础到增长的全球化拓展。

事业。业务做好了，还要思考这件事是不是有很强的号召力和引领性的行业地位，只有做到这样才能抓住行业最好机遇，站得高、看得远，吸引更好的人才进来。

业绩。要倡导基于财务价值创造的业绩分享机制。

“共创业”三句话：一起拼搏成功！一起创造奇迹！共同分享价值！

在这个过程中，对复星来说是要在两、三千亿元的运营规模上，在10多万人的规模上追求快和乘数，这时候风险控制是非常重要的。市场上有非常多的教训告诉我们，追求发展同时，无论大企业、小企业都要意识到风险控制是企业发展的永恒伙伴。

十年十倍，未来很美好。希望大家不迷恋于今天，不迷失于今天；今天你可能很成功，但不要迷恋于今天的成功，今天你可能觉得很有挑战很没方向，但也不要迷失。未来很好，共同成长。

徐晓亮： 增乘数动力 减发展阻力



徐晓亮的讲话集中在“高乘长”上。这是复星第三季度会议最重要的共识。徐晓亮指出，实现高乘长要做到两点，“增乘数动力：关键打造全球化、生态和科创能力”，同时还要“减运营阻力：根本在于打造一个有企业家精神的生态组织”：

1947年10月15日，人类首架超音速飞机试航成功，这也推动了航空航天事业进入新的发展高度。为了突破音速，当年的科研专家主要做了两件事：通过燃料冲压增加飞行动力，通过机身和机翼改造减少空气阻力。

复星国际2021年度中期业绩显示，截至2021年6月30日，公司总资产达人民币7,789亿元（约合美元1,206亿元），位列2021福布斯全球上市公司2000强榜单第459位。2020年疫情暴发后，大量企业受到巨大影响甚至濒临倒闭，复星挺过2020年，并在2021获得增长，实属不易。但公司依然以做一家跨越121年老店为战略目标，在即将而立之际进一步提出：不仅要沉稳前行、保持增长，还要实现乘数级高增长，并对高增长提出了量化指标。

企业的经营同样如此，创业三十年的复星即将步入而立之年，站在新的历史起点，为了取得更大的发展，我们既需要通过添加“燃料”增加乘数动力，也要通过改造组织机体减少自身阻力，最终实现高乘长的目标。

增乘数动力：关键打造全球化、生态和科创能力

增添乘数动力的关键在于打造三种能力。首先是围绕“资金”“销售”和“治理”，构建复星的全球化能力。

具体表现在：

基于全球范围内的时差、空差，用好不同区域的资金价差、充分借助保险、基金等长期资本，构建复星全球最优的资金组合，赋能业务；

强化商社、首代体系等不同类型的BD能力，实现“买的进来”和“卖的出去”，助力增长；

积累并完善对被投企业的全球化治理能力，对进入体系内的企业实现赋能，推动发展。

第二是生态能力。

要打造一个有机生长的家庭消费产业生态；

基底要扎实，BU和PL层面要全面FC2M，即一切从客户需求出发，一切以客户

满意闭合。通过数据和智能化，深度运营客户了解客户，结合柔性化供应链，完成底部BU/PL层面的物理反应，构建FC2M底盘。

担当腰部的BG/AMC之间，则需要围绕客户、产品充分BD、构建产业协同能力，互相“来电”，产生化学效果。

集团头部要将客户运营置顶，在客户会员化运营的基础上，通过复星生态各业务间的大量交叉操作，实现C端置顶和复星利益最大化。

比如正在运行的复星星选就是通过建立一套生态权益体系，最终“将大家的会员变成你的会员，把你的会员变成大家的会员”。

第三是科创能力。

科技是第一生产力，尤其目前我们所有人身处万物智联时代，需要在不同领域引入更多科学家和研发人员，增强复星科创能力，实现M端登顶。

减运营阻力：根本在于打造一个有企业家精神的生态组织

减少阻力的根本，在于打造一个具有企业家精神的生态组织。这样的生态组织要具备两个关键要素：

其一是不同规模的创业细胞，从最小最优业务作战单元到PL、BU再到BG/AMC；

其二则是覆盖全员的创业机制，赋能每个创业机体细胞。

作为一个生态组织，要设置高乘长的目标，并且自上而下据此进行充分竞合。不仅要进行“1+2+7”十年企业战略的滚动升级，根据自身发展阶段和情况，各成员企业也要具备“30%、60%、100%”的增长担当。

围绕生态组织的打造，复星正在搭建一个坚实的组织架构。

顶部设置4个专委会，分别为：

打造全球化的资金、销售和治理能力的海外委员会；

打造从底部到腰部再到头部生态乘数能力的生态委员会；

助力M端登顶，引进更多科学家团队的科创委员会；

以及推动不同企业的长板、成功案例相互借鉴、复制，用工具管理好企业的FES委员会。

这个全新设立的组织是为了更好凝练复星全球化的最佳实践，建立可供随时赋能的工具箱、弹药库和专家池。4个专委会会置顶运作，由两位联席首席执行官分别对口，同时设有轮值主任和专职秘书长，节节贯穿。

基于“深度产业运营+深度产业投资”这一驱动发展的双轮，复星的生态组织要用好三个关键抓手：

一是自上而下全面覆盖的COO体系，覆盖基本法、制度流程IT及日常运营职能和授权系统；

二是围绕“左手事右手人”的原则，设立了聚焦具体业务的EMC会议体系；

三是关注组织人才的TC会议体系。

通过以上落地举措，我们将聚焦“增乘数动力，打造三种能力；减发展阻力，搭建生态组织”，持续思考进化，集思广益，共创复星美好未来。

龚平：乘势 固本 世界级竞争力



龚平从财务角度给出高乘长的落地建议，包括升级优化组合要将管理工具从集团推广到产业公司，八大战略发展引擎/成长引擎是下一步战略升级，干货满满：

过去30年不管哪个阶段，复星稳抓每个阶段主要矛盾和发展动力，成功实现自身业务模式和业务组合升级。现在公司是最好的形态，因为全球主要市场完成团队及业务布局，主要赛道完成试错、学习和积累，奠定正确商业模式和战略方向之时，恰逢充满挑战的当下。这一刻，复星已做好准备。

升级优化组合要将管理工具从集团推广到产业公司

对升级优化组合的核心题目财务角度有四个经营要点：

(1) 预算成长。预算成长是不是代表达标了就是好的，不达标就是不好的？是不是代表真正中长期的价值成长？

(2) 评级和合规。发展中，如何承担适度的商业风险？

(3) ROE、IRR、净利润、毛利率。生意效率标准怎么衡量？有时候毛巾挤得太干，导致错失探索未来的机会可能是最大的效率损失。

(4) 当下(1+2)。大家都在做“1+2+7”，第一、二、七年，很多同学把成长放在后面七年，这也沒有不好，为什么呢？很有可能你未来七年的产出还是来自当下这两三年在投入上扎扎实实的加大力度。

财务战略四大核心框架：

资产端。一是把所有利润中心按企业生命阶段分类。区别化、差异化对待目标设定，这个目标不仅是预算，更代表战略发展路径。二是控制股型项目、对财务投资认真对待和分类的工作还在细化。三是增量轨道要进一步倾斜“弹药”，推动投资，特别是对新赛道、新平台投资是调仓的重要工具。

负债端。基于初心和核心业务的高增长带来估值上升，加大权益融资力度，全面推动保险和险资融合，及保险业务规模化、投资资管化。

人力资源管理。支撑复星全球化发展，财务是最有条件也最该先一步全球化的，因为财务语言是全球共同语言。

风险管理。加大科创投入后，财务要

思考进一步介入业务、科创，做好评价，真正配置资源给最需要“弹药”的前线，包括利用FOSUN GAAP和评级对全集团实行风险管理。

上半年，以上管理框架梳理了集团业务，下一步管理框架将推行到产业公司、大型控股子公司层面。分类来看，控股型子公司按企业发展阶段的分类标准值得商榷；大事业群有高度增长的无差异化要求，但BG里每个PNL要像“弹钢琴”一样差异化管理，平衡各维度指标；控股产业公司要引领成长，舍得、松鹤楼在复星生态不错，但垂直赛道排名十名外，怎么追赶？收购来的、有价值经营历史非常长但当期表现不好的企业怎么Turnaround？

地产项目要按生命周期分类管理。为什么？只有推动基础核心业务高速增长，才能在人才、研发、并购方面积累弹药，让项目进入正循环，提升权益融资、股价修复和评级，从而为分红、核心业务增长带来持续动力。

八大战略发展引擎/成长引擎是下一步战略升级

■深度接触产业互联，深度运营产品和客户，用好复星健康、复星星选平台；

■全球化升级版全球组织和本地经营；

■深度产业运营和深度产业投资双轮驱动；

■发挥生态乘数效应；

■深入推广方法论、工具论和科学管理；

■加大科学和技术创新投入；

■思考保险进一步做大后，投资如何进一步资管化；

■思考如何吸引更多的人才和团队，在全球、在良好机制下共创业。

评估价值核心成长的标准

全方位评估短、中、长期，企业的收入、利润、现金流、价值及核心竞争力，是否在各自区域或赛道领先。

以收入质量评估核心竞争力

一看可持续性。口径收入(包括未并表、体系外)约3000亿元，要考虑每1块钱收入有没有可持续性。二看行业排名。1块钱收入来自排名第1的赛道、还是第60的？2020年底复星综合排名21.6%，2022年约为19.75%。这个工具可挑战的地方非常多，“漏洞百出”，包括赛道的定义、每一个PNL的排名逻辑，但我们要用好它做参考性、指向性。

以财务干部管理为抓手打造优质配置和获取全球资源的世界级竞争力

一是总部加强赋能。二是资金和资本市场管理委员会有条不紊地以日例会运作。三是财务条线做好全球化干部储备和培养。四是在全球范围推动梯队建设和轮岗，特别是轮岗我要提醒大家，现在我们的轮岗方向非常多维度，包括垂直轮岗，可上可下；包括水平轮岗，可左可右；甚至包括跨BG轮，也包括跨区域、从这个国家到那个国家的轮岗；也包括跨专业，譬如从业务到财务、从财务到人力资源的轮岗，还包括横跨。

潘东辉：布阵 拜将 练阵法



潘东辉从人才组织架构角度解读“高乘长”落地策略。对于复星最重要的资产——人才价值的最大化，潘东辉借鉴孙子兵法提出布阵、拜将、练阵法、HR组织能力建设四个方面的细分策略：

总结2021年前三季度HR工作，继2020年建成HR政委体系以来，业务一号位转化为第一CHO，这是此前HR条线最大工作亮点。

郭同学说，现在“宏观环境变了”，尤其对中国民企，“宏观环境”的变化，更有挑战。看《孙子兵法》：“兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神”。复星这样一个庞杂组织如能驾驭好，真可谓“神”。此次，从“布阵·拜将·练阵法”三方面，我们讲讲组织、人才、机制和文化。

布阵

要让组织更敏捷。根据“战场”形势“布阵”，敏捷应对、快速响应外部环境变化并及时调整组织阵型，在逆势中主动寻找组织能力突破。

要提升组织审美能力。研究潮流、用户、市场、社会公众审美偏好，在所有产品和服务中渗透“美”的要素，打造以助天下为己任、善良、有设计感、有灵魂的组织。

组织阵型上，紧接着海外运营委员会的成立，筹建置顶的科创、生态、FES委员会，为关键战略落地提供组织保障。

全球化组织建设，打造全球化“百万大军”。走出去，在当地构建组织能力，发挥复星全球化组织优势，充分利用全球资源禀赋差异实现利润增长，如研发成本、C2M商业模式、企业家机制等。

顶尖科创人才的吸引和保留，需要业务一号位引起特别重视。机制上不能按部就班，要开放、灵活、市场导向、超越预期，这也是组织能力的重要体现。

生态组织的形式可以多种多样，包括相互参股、合资、成立项目组等，这些都需要组织和机制保障，加强内部生态协同与外部生态合作。

COO体系运营需继续深化，以日会机制驱动，到边到底、不断进化，推动组织高效运营。

拜将

人才方面，要特别聚焦“企业家”，

包括年轻企业家、腰部企业家、复星全球合伙人、顶尖科创人才。

强调合伙人“战功文化”，使复星全球合伙人“能上能下、能进能出”，进一步完善复星合伙人遴选、评价、退出机制。

强化对未来企业家的关注，一号位、业务领导要引起足够重视。年轻人是组织的未来，需要从实习生、管培生、星再生的选拔和培养开始做长期性、前瞻性规划，关注校园招聘和年轻人才带教机制，培养复星未来企业家。

构建复星总部哑铃型人才结构，“宰相必起于州部，猛将必发于卒伍”。总部人员需要有一线“打仗”经验，总部招聘的青年才俊也需要下沉到一线、贴近业务，“以战功论英雄”。总部70-80%工作应聚焦于核心企业。

练阵法

组织能力构建过程中机制先行，以机制作为指挥棒。

深度运营TC机制，到边到底、系统管理、集体决策，贯穿所有最小最优经营单元。

明确关键管理岗位兼职情况的卸任时间及卸任计划，系统化考虑、个性化设计，配套机制预案，确保平稳落地。

激励机制需要创新，短、中、长期相结合，建立优秀人才与复星长期绑定和共创共享机制。

加强向最小最优经营单元的赋能和授权，但必须配合QC监督机制，因为信任而重用，因为信任而监督。

积极探索中后台部门市场化运作机制，对标海底捞，体现中后台价值创造与价值分享。

把员工当成客户，升级员工体验，提升员工“满意敬业度”。计划在2021年底打造复星福利品牌，扩充福利保障范围。员工满意不仅在物质回报，也包括在复星体系中得到成长，实现身体、心理、财务和精神健康。

创造多样化、包容性、全球化组织氛围，让复星生态所有企业都接受、认同、践行复星文化价值观，强化全球化背景下复星企业文化和雇主品牌建设。

HR组织能力建设

针对复星HR排兵布阵进行优化，围绕组织、人才、机制、文化部署HR工作。以身作则，重要事情多团队竞合，密切关注复星所有核心人才资产。

建立HR委员会机制，邀请业务负责人参与HR重要事项讨论，促进HR职能“业务化”，确保HR政策的制定和落地能实施充分听取业务意见、充分得到业务一号位的支持。

最后，要不断学习研究、不断对标领先企业，要求业务一号位充分重视组织、人才、机制、文化建设，把一半以上的时间放在组织和人上。这可以作为绩效指标进行考核。

我们已经把复星的组织原则围绕“高乘长、共创业”进行了升级，需要大家积极贯彻，共同打造有复星特色、全球领先的组织竞争力，实现复星“共创业”。

2021年上海高定周战略定位“东方美学”

◎文|王天璇

2021年10月12日，“上海高级定制周·十届荟萃东方美”新闻发布会召开，主办方上海国际时尚联合会表示，2021-2022年上海高级定制周（下简称“上海高定周”）将于11月12日在BFC外滩金融中心启幕。

相较以往，本届上海高定周将带来主场秀、沉浸式空间、高奢沙龙、区域联动等更丰富的活动，携手更多合作伙伴，主动承接进博会溢出效应，聚焦年轻高定从业者，让“高定”成为一种生活方式。

值得一提的是，本届战略定位于“东方美学”，以期中国文化、时尚消费成为上海软实力建设有力抓手。

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表示：“国力提升必然带来文化自信，文化软实力亟需全球共通的文化语言。东方美学正是中国文化的表达。作为会长单位，未来，豫园股份及控股股东复星国际，将依托国潮基因和全球化能力，联动会员单位，携手更多合作伙伴，推动东方美学‘走出去’、‘引进来’。”

上海国际时尚联合会常务副会长殷姿介绍，上海高定周历年以定制服饰为主题，涵盖动态发布SHOWCASE、倡导高品质生活的中国时尚精品静态展售SHOWROOM，“向中国定制致敬”海外展售三大板块。今年，立足“东方美学”，必将让“中国审美”再度影响世界。



与“上海高定周”结缘的设计师郭培作品展

北京服装学院高定服装研究中心主任王小灿指出，希望上海国际时尚联合会和上海高定周跨领域、跨区域融合，为行业培养更多新生力量。

东浩兰生国贸集团总裁张中说，作为协办方，期望在高定及国潮全球IP方面突破。

“东方美学”成为解读热词。

上海国际时尚联合会荣誉副会长、中国高定设计师郭培指出，融合东西方精髓，将传统文化与东方美学借助设计语言

发扬光大，是上海高定周的格局。

GRACE CHEN品牌创始人、设计师陈野槐分享，普适的才是世界的，中国美应是世界美。

上海国际时尚联合会制订的《上海高定周品牌标准执行条例》团体标准（下简称“条例”）在发布会上颁布。基于数年参与上海高定周品牌的真实数据，条例提炼出品牌资源标准、范围、工艺材质、销售规模等基本条件，行业参考价值高。郭培、陈野槐、王小灿等见证颁布。



古韵金手工艺

老庙怎么把黄金卖给年轻人？

◎文|施杨

2021国庆期间，黄金珠宝首饰销量较去年同期增长三成以上。

千禧一代和Z世代正成为消费主因，配饰性、多元化、个性化需求增加。怎样把黄金“卖给”年轻人？豫园珠宝时尚集团联席董事长兼CEO张剑认为，完成年轻化“国潮革命”是先决。

老庙的国潮革命

中国黄金市场，外资、港资、内资三分天下。中高端市场，港资周大福、周生生和内资中国黄金、老庙、老凤祥名列前茅。老庙尤为亮眼，“好运文化”是它的金字标签。

2018年，豫园股份主打“福禄寿喜财”五运文化，通过产品革新+渠道拓新的“国潮革命”，把老庙黄金推向年轻消费者。

产品革新——

2020年，天猫发布“国货之光”榜单，老庙入选“95后最爱老字号”。“古韵金”独占鳌头，2018年上市第一年销售额5亿元，2020年10亿，2021仅上半年就达16亿元。

古韵金已推出三个主题：首期莲花元素“好运连连”，二期葫芦“福运绵绵”，三期竹子“竹韵年年”，老庙用锻造工艺叠加镂空、锤揲、修金、篆刻、花丝五大铸金古法，创出“华而不炫、贵而不显”国造型。

近期，老庙在国风上进一步向前，联手西安大明宫，推出龙凤元素“鸿运升升”。

凤因朝代而异，唐朝最兼收并蓄、富丽磅礴。“鸿运升升”择“唐唐风”，彰显“古韵弄新潮”。

渠道创新——

Z世代追求“所见即所得”，中老年消费者依然青睐进店选购。老庙因此渠道多样化，类分社区沿街门店、大型商场、大型旅游景区、“老庙时尚店”、“古韵金”概念店。2年实践，2019年老庙门店净增516家、2020年417家，截至2021年9月，老庙全国门店近3000家，基本完成一二线城市地标商圈入驻。

线上，老庙是阿里巴巴A100合作伙伴，有天猫旗舰店，也开直播。与薇娅的年货直播中，总价值1078万元老庙x麦玲玲系列一小时售罄，给张剑带来巨大震撼，自此老庙开始直播等更多数字化尝试。2020年“双十一”期间，老庙电商销售额破1亿元，天猫4739万元，较2019年同期增长118%。

激活乘数效应

2021年8月，豫园“露璨”，培育人造钻石。钻石开采、鉴定、生产、销售、高端品牌运营闭环。

豫园股份董事长兼CEO黄震表示：“国际品牌在中国市场创新产品，豫园赋能产业链。露璨赋能镶嵌；IGI做专业珠宝鉴定；DJJULA强化设计；豫园渠道网络，拓宽中国市场。”

黄震看来，当代消费者不会为“老字号”买单，推出国潮结合时尚、传承之上创新的产品，才能拿下年轻消费者。（原文刊载于“中欧商业评论”）

新华社 | 解码魔都 海派新“国潮”魅力有几许？

◎文|许晓青 何欣荣

点一杯湖心亭秋茗，品南翔小笼，着汉服赏豫园街灯；徒步千米，至外滩时尚新地标枫径夜市，观“会跳舞的房子”幕帘轻移；打开手机，网购一块上海牌手表，满足海派情结。新“国潮”风在黄浦江畔悄然联结传统与现代。

2010年，上海就被联合国教科文组织授予“创意城市网络——设计之都”称号。近年来上海正着力迈向亚洲时尚创意之都。“上海时装周”是金字招牌，2021新增“中国时尚盛典”；与之比肩，上海高级定制周（简称“上海高定周”）11月登场，诠释新“国潮”。

新“国潮”魅力何在，海派时尚的美学密码是什么？

时尚之美：既自在 又包容

2020年5月，“艺术口罩”时尚秀及公益捐赠活动在上海大厦举行，复星旗下LANVIN等诸多品牌也创新设计，将海派花纹印制真丝口罩上。

同年10月，LANVIN在460多年历史的豫园九曲桥的时尚大秀名震国际时尚界。

海外摄影师感慨，上海“自在，包容”。

东方美学新解读悄然影响消费世界。

18个中华老字号的豫园，约2万名传统匠人注册的线上平台“東家APP”等旗下产业，让复星自带国潮基因。

人文之美：有家国 有梦想

9月29日启幕，2021复星家庭季和



上海豫园成为沪上新“国潮”集聚地（新华社记者刘颖摄）

“星国潮”主题将持续至11月。这一次，复星家庭季承载家国情怀。

“只谈家庭，不是完整的新‘国潮’，务必将家与国、梦想用现代方式链接”，复星国际联席首席执行官徐晓亮透露，豫园旗下老庙，将与西安大明宫跨界推出联名黄金饰品，家国居于一饰，是年轻消费者喜爱的表达方式。

生态之美：向全球 向未来

“十四五”期间，上海提出精神文明建设目标：现代文化创意产业体系和文化创新发展生态持续完善，文化品牌标识度愈加彰显，人民精神文化生活迈上新台阶，具有

世界影响力的社会主义国际文化大都市建设新突破，城市文化创造力、传播力、影响力增强。

2017年，围绕文化创意产业发展，上海提出建设国际设计之都、时尚之都。时尚消费品类列上海六大重点产业。

2004年，上海国际时尚联合会成立，“上海高定周”是最具开创性的举措。2021年，战略定位从纯粹展示服饰到向世界表达“东方美学”，上海高定周大有可为。

徐晓亮认为：“这是联合会向前的一小步，助力上海打造社会主义国际文化大都市和建设国际消费中心城市是长远规划。”



天官赐福漫画周年庆演绎千灯结愿三次元

◎文|王洋

2021年10月13-31日，“明灯三千花满城，星耀煌煌潮九州”，复星携手哔哩哔哩漫画，将B站大流量IP“天官赐福漫画”，在上海豫园商城线下呈现。极乐上坊、菩荠清观、相逢小店及通灵仙京四大“天官秘境”用彩绘雕刻模拟唐城，汉服巡游、游园集章、互动机关，IP+实景沉浸将漫画古风场景从二次元转向三次元式。复星旗下品牌老庙黄金、童涵春堂老字号融入，设置“花好月圆”、“天官灵药”、“花城锦鲤节”限时掷骰的粉丝互动。聚焦10月19日漫画两周年“千灯结愿”环节，线上征集粉丝心愿，选送部分线下点亮定制明灯。两相联动，让粉丝沉浸体验“天官赐福漫画”同时，感受复星旗下明星品牌。



达人复刻天官赐福相逢小店，二次元转入三次元

漫展、古风剧本杀、国潮成主场 谁独领风骚？

◎文|金错刀

近十年，“国潮”搜索热度上涨528%。

2021复星家庭季9月29日启动，主题“星国潮家年华”，串联旗下70多个健康、快乐、富足品牌。

更令人叫绝的是，复星跨界联合哔哩哔哩漫画，将B站顶流IP“天官赐福漫画”两周年限定主题展落地上海豫园商城，引无数国风漫迷蜂拥，感受了一次什么叫“最强国潮体验”。

01 谁能让国潮站C位？

2021复星家庭季确定“国潮”这一主题时，“噢！”的欢呼掌声响彻会议室。

“这是复星家庭季举办三年来，决策时间最短、支持力度最大、团队意见一致率最高的一次”，复星全球合伙人、豫园股份董事长兼总裁黄震说，“我们几乎没花时间论证做国潮主题的SWOT，就直接切入怎么落地”。

2018年被称为“国潮元年”，中国李宁登陆纽约时装周，不到一分钟，秀场同款电商平台售罄。此后，“国潮”在各大网络平台搜索量呈几何级增长。2018-2021年，国潮从老字号回归的1.0时期，进化到实物之外文化科技的潮流输出。

国潮悄然嵌入商业世界。

2020年底，复朗集团LANVIN豫园九曲桥大秀，让人记住了LANVIN，更记住了豫园。

在复星国际联席首席执行官徐晓亮看来，当前，无论是全球流行的中国风还是国内兴起的国潮热，根本上是东方美学引发的文化共鸣。通过这一纽带，串起全球家庭对美好生活的共同追求。围绕它，复星产业及产品加速升级。复星有集结20000名匠人和18个中华老字号的东家，也有一众拥抱东方美学的海外时尚品牌。

国潮主题确认，落地要完成两项重要任务：

一是迅速引爆复星家庭季IP，让潜在用户参与其中；

二是最大程度调动复星生态所有品牌积极性，打一套漂亮的“国潮组合拳”。

每一次家庭季的输出和呈现对复星极其重要，因造节不是家庭季核心，沉淀用户和场景才是。

02 复星掀起的这股“国潮风”这次大不同

2021复星家庭季启用“国潮”，但核心商业打法仍是“生态”。这里藏着三个秘密武器：

打破品牌之间那堵墙

复星最难复刻的是：多元化。

产品有中式的童涵春堂、松鹤楼、上海老饭店、海鸥表、上海表、老城隍庙、舍得，也有全球品牌LANVIN浪凡、Silver Cross，还有经典国风场景西安大华1935、豫园商城、东阳木雕城。

东阳木雕城“中华大师汇”传承中国手工艺。东家联合老庙，邀请中国工艺美术大师、中国玉雕大师、国家级非物质文化遗产玉雕传承人宋世义为艺术顾问，推出“古韵金镶玉系列”。

线下要造势 线上要聚拢

极致场景，需要极致权益供给。复星在家庭季期间全新上线“复星星选”小程序，一言蔽之：私域公享、权益共享。

30家复星产业及45个知名品牌，拿出最优权益上线星选，面向3.76亿注册会员，吸纳更多潜在会员。对于消费者，一键全体验，对于商家，获客成本大幅降低。

始于产品 但不仅是产品

国潮也要玩得潮。沉浸式、接龙，网上热词通通被复星翻出来，做到线上和线下。

“复星十二时辰”沉浸式国潮剧本杀，线下布局豫园商城天裕楼。用户来现场做一次“茶馆老板”、“酒家老板”、“胭脂铺老板”，一小时计时闯关投壶、射箭、背化学成分名、一把称、解字谜、猜物件等，积累线索、画出整个剧本。

虚拟的“复星号幸福列车”，与复星作为投资方之一的中国首条民营控股铁路“杭绍台高铁”发出即将通车讯号，同一天启动，线上微博联动旗下70余个品牌，豫园首发，途经西安、东阳、重庆、成都，打卡复星不同品牌，领略国潮之美。

黄震说，“我们把场景、产品、品牌与C端做了有效链接。联动效应在横向产业和产品场景间，都是最充分的一次。”

03 中国家庭 藏着中国商业的未来

2021年，郭广昌认为复星大量产业进入收获期，“创新驱动的家庭消费产业集团”战略定位渐见成效。

消费者要优质爆款，值得注意的是，中国消费者最小单位不是“个人”、是“家庭”。复星生态匹配的能力是整合M端、链接C端及全球竞争力，“子弹”足够。产业收益的长尾效应只是迟早。

复星聚焦“家庭客户”，正是对商机的敏锐捕捉。2021复星家庭季将持续至11月，最终收效如何，拭目以待。（原文刊载于“金错刀频道”）

豫园膏方开启数字化先河

◎文|胡辰琛

2021年10月16日，“膏诊无忧”童涵春堂第三十六届膏方节开幕。开幕式上，童涵春堂邀约到全国名老中医、原上海中医药大学校长、上海中医药研究院院长严世芸教授，中医脾胃病重点专科带头人、全国名老中医蔡淦教授，上海名中医赵国定教授、彭培初教授，及行业协会代表、各大医院中医药大咖主任专家汇聚一堂，共襄盛会。本届膏方节最大的不同在于，受数字化浪潮冲击，面对时下移动化潮流趋向，童涵春堂勇于创新、积极拥抱数字化，提出“膏诊无忧”主题，推出小程序预约医生，现金抵用券优惠福利，目的都是为广大用户更快带来“膏诊无忧”的健康生活，可谓开启“数字化膏方节”先河。

爱自己 爱家庭：WEI 蔚蓝之美明王朝御容系列全新上市

◎文|周紫菱

2021年10月18日，WEI蔚蓝之美明王朝御容系列全能面霜家族、明王朝御容水典藏版奢耀上市。联手国家宝藏，以“凤穿牡丹”经典国风图演绎西方科技与中式草本的碰撞，于洛阳地脉，匠心培育珍贵红白牡丹，以CO2超临界萃取，100倍凝缩牡丹精粹。针对不同肤质定制护理，超大容量奢享加倍，触肤瞬间涌现澎湃御龄能量，一滴渗透，令肌肤细润亮弹，为后续护肤打好基础，一抹对抗面部暗黄老化、抚平干纹细纹，层层渗透肌底，步步丰盈肌肤，激活年轻再生活力。

2021 龙腾精英全国超模总决赛走进复星艺术中心

◎文|子轩

2021年10月31日，主题为“再会，上海”的2021复星家庭季之龙腾精英超模全国总决赛沪上启幕。60位Z世代集结复星艺术中心，向国际展现中国千禧少年风貌。该活动由中国国际文化传播中心、中国模特艺术委员会指导，龙腾精英国际模特经纪（北京）有限公司主办，是龙腾精英含金量最高、最权威的赛事。2013年至今，龙腾精英超模大赛为中国时尚界输送大量顶级模特，他们又从中国舞台走向国际，从另一角度诠释“东方美学”。选址复星艺术中心，正是因为这里的潮流融合艺术的独特气质，也因复星艺术中心常年的公共美学教育。龙腾精英与此一拍即合。10月28日，选手已抵达上海，开始为期三天的赛前集训、时尚拍摄、总决赛大秀。复星家庭季联合龙腾精英实时报道60名少年成长之旅，让新星的冉冉升起被看见。

投资国潮 借势加深品牌布局

文|王雨渤



国潮是霸王茶姬品牌DNA

童涵春堂、万邦汉方、海鸥表、上海表、老庙黄金……复星老字号国潮品牌逐渐雕刻市场印象。2021年，新变化到来。张小泉、铜师傅、霸王茶姬一批新老字号，续写复星新国潮。

张小泉：400岁老字号新起点

2021年9月6日，400年历史老字号“张小泉”登陆创业板，成为投资者关注热点。

剪刀界流传：“南有张小泉，中有曹正兴，北有王麻子”。

历史可溯至明代万历年间。剪刀匠人张思佳在徽州黟县支起“张大隆”招牌，做剪刀买卖。之后，儿子张小泉接管店务，用自己的名字“张小泉”命名产品，以免仿冒，“张小泉”沿用至今。

2011年，电商方兴未艾，张小泉建立线上营销渠道，不断创新产品。近两年后，其线上渠道爆发。2016年，线上销售额1.2亿元。

2017年，“国潮”未热。张小泉稳定基本盘、创新产品线和渠道上创新的做法，与复星深度产业运营理念不谋而合，复星成为张小泉坚定的战略投资者。

如今，张小泉主打剪刀，也推出美妆个

护、厨房器具，与新潮IP联名，拓展红韵、鬼冢、不正系列，形成多产品矩阵，在众多老字号中独立潮头。

铜师傅：工匠精神打造东方美学

电商平台，提及文创，旁人一定会多一嘴“你搜铜师傅”。

犹疑地输入品牌名“铜师傅”，心中纳闷：一个铜制品，有什么了不起的地方？直到看到橱窗展示的一幅幅几乎要飞出画面的设计作品，方才震惊。

铜师傅是电商平台上为数不多坚持手工制作铜工艺品的品牌。雕刻师一笔一划雕刻，纯手工打磨细节、上色。某种意义上，每件都是“孤品”。

用到的工艺是中国流传千年的“失蜡铸铜法”，工序繁复。先精雕蜡模，在外反复浇淋细沙、泥浆，待泥沙包裹住蜡模，再加热。古工艺的神奇瞬间展现——蜡水溶化后从预留的小孔流走，泥沙中空，外浇铜汁，形成结构纷繁复杂又精细的铸件。最后一步，铜师傅独创永不褪色的高温着色和彩绘工艺，东方古工艺品诞生。

复星旗下复星创富2021年8月投资铜师傅，让东方美学绵延流长。

霸王茶姬：走向世界的国风茶饮

2020年底，投资人第一次拜访霸王茶姬创始人，讶异对新式茶饮市场侃侃而谈的眼前人竟是90后。2021年2月，创始人带他在云南看了霸王茶姬的一座茶园。茶叶清香迎风而来，叶尖嫩绿得发亮。

2017年11月，霸王茶姬首店开在昆明五一一路，古色古香，与当地风土融为一体。此后3年，深耕云南，进入广西、贵州，总门店超360家，站稳中国西南国风茶饮头牌位置。

奶茶从街边茶饮，飞速变为办公室白领下午茶，疫情期间外卖业务的兴盛，更助推奶茶猛增。彼时市面上奶茶大致可分两类，一类是用奶茶粉调制的台湾珍珠奶茶，另一类是选用优质茶与牛奶合成的新式茶饮。后者悄然占领市场，复星全球合伙人丛永罡认为，这本质是传统茶业的产品升级，霸王茶姬就这样应运而生。

它牢牢抓住当下年轻人对国潮的热爱，定位“东方新茶铺”，店面木质结构，活字印刷做装饰，植入传统戏曲脸谱，让品牌从视觉到体验，从产品到口感，全面东方化。

但霸王茶姬“野心”远不止于此。创立之初，它就将目光倾注全球。国内门店不到100家，就布局海外，提炼戏曲脸谱、原木纹理、手工刺绣、榫卯工艺，并将霸王茶姬英译为“CHAGEE”，就是“茶姬”二字音译，以茶会友，便于海外消费者记忆。

2019年8月，在马来西亚成功开设首家海外线下门店。随后开业的甲洞店，以单日1466杯销量，刷新马来茶饮单日日出杯记录。

此后，其海外扩张愈猛，马来西亚、新加坡、泰国开设门店近40家，单店单月最高销售额近43万元。2020年，海外疫情严峻，霸王茶姬海外门店数仍正增长。复星牵手霸王茶姬，正是看好新式茶饮在全球的广阔前景。

新国潮牵手复星的后续

张小泉智能化，铜师傅与复星快乐合作新产品。2021年9月19日，霸王茶姬2.0旗舰店在成都春熙路开业，“排队两小时，日销超3600杯”。投资国潮，复星以深度产业运营让全球家庭收获紧跟潮流的幸福。



剧中剧，满树写着“爱是什么”

复星家庭季剧本派对 首创赛博朋克社交

文|蛮画儿

2021年10月16日，秋日午后，上海外滩BFC。一场沉浸剧本派对绕270°江景新鲜登场。

剧场

派对以先锋实验剧《简Ai》为基底延展。BFC是首场，市人大、妇联、机管局工会和复星工会四方联合主办。

话剧片段被上戏青年演员现场复刻，通过表演、互动、探讨，为单身青年制造寻找心动火花的机会。

“一个叫简，一个叫罗彻，他们在Mind Fit(虚拟社交空间)相遇。”

他们抛出一个问题：爱，是什么？

这是《简Ai》的故事。

剧场之外

现场人陆续进入故事，在Ai“神经网络”引领下建立玩家ID：名字（当然大多是网络昵称）、星座、标签、三秒自拍，穷极模仿网络世界。从未有过的赛博社交开启。

互动环节，队伍盲组，标签识友，随机配对的两人，牵手过路障，进入最后一个环节“桑菲尔德舞会”。

舞会也充满随机性，人群成了内圈和外圈，外圈旋转、内圈牵住舞伴的手左滑（又是对社交软件的高度模仿），一甩手，内圈逆时针迎来外圈下一位。年轻人笑得更多了。

剧中剧

剧中人说，我不信Ai计算出的爱人！“爱是火花被点燃的一瞬间”，这时，话筒开始从简传入现场人。

66个人依次说：爱是光芒、包容、自由、平衡、唯一和偏爱、舒服、尊重、幻觉、牵绊、希望、人间烟火、成长、陪伴、信任、认同、守护、呼吸、担当、温暖、一屋两人三餐四季、纯粹的心动、亲情、双向奔赴共同成长、身体里的每一个细胞、蚂蚁也能保护大象、责任、Ai、所爱隔山海皆可平、懂、旅途、快乐、旗鼓相当的对手、承诺、吃饱喝好、见到就很开心、你中有我我中有你、理解、人间四月天……爱，就是爱。

这是全场高光，最精彩的剧中剧。

剧终，生活仍继续。

导演设置了一个彩蛋，如果你到了一个断线的电话亭，举起话筒，你会打给谁？

参加派对的人把个人标签纷纷贴在“风的电话亭”上，希望TA能随风接到想要连线的讯号。

《简Ai世界》辛夷花文化出品（原文刊载于“蛮画儿”）

Z世代潮流文化 复星星堡长者解菜市场新姿势

文|刘倩

近日，各大社交媒体最火的一定是PRADA 在上海跨界开出的菜市场：地处上海徐汇区“乌中市集”，快闪活动期间，吸引网红时尚达人打卡，俨然成为乌鲁木齐中路最靓“菜市场”。

网红打卡地，怎能缺了此前靠90岁跳伞、80岁走秀出圈的星堡“青年”。他们闻讯来到PRADA菜市场，见到一个充满人间烟火的精致高奢跨界联名菜市场。跨越岁月，时光如同回到30年代，也是星堡“青年”的青葱岁月。这样精致的菜市场他们究竟是似曾相识游刃有余、还是陌生尴尬手足无措？

星堡“青年”当然不会让你失望，进入PRADA菜市场，不仅秒变时尚，还让接地气的蔬菜水果增添了凝练岁月的奢华感，一如那些历久弥香的经典服饰。

潮湃打卡地出片 每个人都是不一样的烟火

“老年”和“潮流”，大多数人不会把它们联系在一起。老年人通常意味着过时、保守、刻板。复星星堡“青年”，却有自己的拥趸，被“粉丝”称作潮叔、潮姨，他们却与Z世代潮流微妙联结。

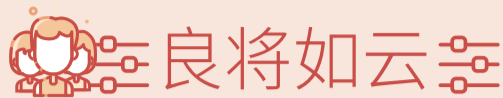
着优雅长裙、旗袍的阿姨，戴贝雷帽、腔调十足的阿公，西装革履的酷叔，个个都是街头时尚idol。比起年轻网红，这群星堡“青年”更自由洒脱——满眼写着：上海引领潮流的那些年头，我们也是主角好吗？



打卡PRADA菜市场 给平凡的生活增添了些高级感

潮叔王老师说，“我喜欢做有趣的事，在复星星堡总能体验到新潮好玩的活动，为我的退休生活增添很多乐趣”。

在复星星堡，不同灵魂不同态度，但同样热爱生活，相聚一起就拓展了生命宽度、解锁多元文化。纵向上，打破年龄界限，跳出框架，星堡让每一个人在人生任一阶段都是自己生活的主角。



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。

第一季，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，一期一个主题。第二季，《复星人》报与复星全球领导力学堂合作，继续聚焦复星全球合伙人，与时俱进探讨更有公众性的话题。这一季第一期我们请到对复星美学有话讲的三位女士：王津元、程云、张春玲，看她们如何从建筑到艺术，再到服饰，展呈复星产品从实用到关注美的变化过程。总之，初衷不改，本栏目力求以人写事，描摹复星发展全景图。让我们一起开启这一卷。

当我们谈论复星美学观时 我们在谈论什么

大楼清晨的第一缕阳光 艺术家灵魂的呓呀 还有鲜衣怒马

◎文|谢诗辰



这三位女士，在欧式华丽的采访问，端坐沙发东、西、北三角，有两两相望，有三人共唱，着装鲜亮，音色优美，存在本身也是美。在复星，王津元、程云、张春玲，分别“领航”复星的艺术美、时尚美与建筑美。三人聚在一起，美似乎有了“物我合一”的意味。

程云

复星全球合伙人、复星国际副总裁
复明集团董事长兼CMO

王津元

上海复星公益基金会及复星艺术中心主席

张春玲

复星全球合伙人、复星蜂巢高级副总裁
蜂巢产业规划及建筑设计院院长

谈建筑： 融合在地属性 是建筑美之源

王津元：这个题目有点大，好像也不知道怎样表达才算清楚，美，其实是很个性化的表达。我从一个旁观者角度讲，以前一直觉得复星搞建筑，实用性、商业价值超过美学。但这几年，复星商业地产、旅文，越来越注重美。

张春玲：王老师这个感觉很敏锐。复星整个产品系，从原来的快周转、实用性，到现在有地域特性，是产生了转变的。复星是全球化企业，但审美观带有非常强的东方态度。如果以前是“多快好省”，现在难能可贵获得的土地使用权，就会从土地基因、社会及运营者对产品的需求，来综合考虑功能。一个热词是“场景化”，要把好的生活环境和方式导入，体现中国文化脉络、民族自信，为建筑注入“艺术魂”，让它有生命力，令消费者神往。

复星艺术中心，似中国古戏台，又似新娘盖头上的流苏，幕帘的魂在于“随风起舞”，设计师因此让幕帘交错转动，形似跳舞。只这一点，建筑就活了。

王津元：像你讲的，拿地珍贵，黄浦江边就这么一块地，这里的建筑得有对抗时间的永久性。那这件“艺术品”必须经得起美学推敲，有在地性。复星艺术中心的建筑设计师Thomas Heatherwick是英国人，没有任何在东方生活或工作的经验。他下了番苦功夫。反复考察地域，学习中国文化和上海地形，他感知出上海的东西融合性。于是幕帘于他，不但像中国的官帽，也像西方教堂的管风琴。

张春玲：因为建筑就是“承载当下的历史”。从400多年前的豫园，到正在设计的豫园二期，通过福佑路来到BFC，本身就是东方联结西方。一旦当你不觉得建筑违和，那它就把这段气质拿捏得稳稳的。

谈时尚：百年奢侈品有它自己的时

尚DNA 这会成为经久不衰的美

王津元：是的，除了复星艺术中心的建筑美，我们女士，一定还关注服饰美。程云是复明集团掌舵人，今天我们穿的衣服和鞋，基本都是复明集团旗下品牌，在公众场合穿“自家”服饰，也是一种文化自信。在你的时尚帝国里，你形成了什么样的美学观点？

程云：五年前自打加入复星，我的生活突然之间就很快乐，也丰富多彩。之前在一家高科技企业做财务，一款T恤买5个颜色，一周轮流穿完。那时偶像是Steve Jobs，学他T恤一周5件不同色，就是时尚了。

进入复星，有机会来做时尚，发现自己的生活突然有了很多文化内涵，复明集团有法国的Lanvin、意大利Caruso及新收入的Sergio Rossi，也有奥地利的Wolford，德国的Tom Tailor，美国的St.John，全球且多元。

今天王老师这一袭，是“精英女性”，这是St.John的标签，第一夫人专属。很多品牌你不懂它的标签，就不懂它的灵魂。我从2018年开始有空就读世界史、欧洲史，去理解法国人为什么会对品牌有这样的热情，意大利人为什么制造业那么先进，德国人为什么对科技要追求极致。这些呈现，背后都是一个国家的发展史。

恶补完历史补时尚，出差就看。Lanvin女士在19世纪创造Lanvin，初衷是为了她的女儿Daisy。她自己是一个热爱旅游、家具、居家生活的女士，做帽子，也为巴黎剧院做内装设计。我们新出的特别畅销的猫包，把手“猫”的设计，灵感是她家壁炉一个装饰。一开始大家说，Lanvin代表什么？官方说法Lanvin代表法式浪漫，感觉很虚，什么叫法式浪漫？我就去钻研，发现细节成就法式浪漫，褶皱、对女性线条的设计、珍珠的用法，让LANVIN浪漫起来。这就是这个品牌的DNA。

Wolford又不同。讲自由，衣服束缚了你，就买一身Wolford紧身衣或运动装，它的面料可以亲肤到你感觉是你的第二层肌肤，也追求环保，获得了世界上第一块From Cradle to Cradle（从摇篮到摇篮）环保金字奖章，Wolford ARONA系列产品可以100%无公害降解，穿完埋到土里树下，可以做肥料。所以Wolford的时尚DNA，是德语区对科技元素的工匠精神。

复星艺术中心出现以后 复星的好产品标准多了一个“美”字

王津元：复星以前没有艺术中心的时候，艺术、美，不太讲究。短短几年，复星的基因也在微妙变化。Lanvin、安藤忠雄、草间弥生、Tiffany、Cartier，汽车品牌，化妆品牌，都在复星艺术中心做活动。因为外滩这个位置得天独厚，复星艺术中心又兼具“时尚”“艺术”标签。

此外，近两年做得最多也是我们最看重的，是慢慢为复星其他产业赋能：复地项目开盘的VIP客户活动，我们把艺术展嫁接当地，重新策划活动，让客户满意；2021年起，把做过的成熟公共教育项目，复制到南京、苏州、武汉项目点，当地培训老师，赋能当地客户，做流动艺术教育，输出和输入的人都开心；Cloud咖啡也能在复地各地项目看到。

2022年，成都会有我们第二个复星艺术中心平行馆。

也在请安藤忠雄设计复星艺术中心，计划落地抚仙湖旁。目前设计阶段来看，他做得非常用心，非常尊重自然。完全利用天然的地势、植被、湖泊，去创造一个优美建筑。

张春玲：而且光影的应用，是他设计的一绝。整个建筑座落在地形上的冲沟，让建筑看上去悬浮。远看，似飘在水上，近看，周边是郁郁葱葱的树木，前场还有地景

式设计，融合在110m²的公共绿地里。我相信这个产品出来会惊艳世人。

程云：好期待。看过抚仙湖照片，太美了，像人间仙境，旁边再加一座安藤忠雄设计的艺术馆，光想象都觉得一定很震撼。

当下这个时代 更多人愿意为“美好”买单

王津元：对。如果大家看过安藤忠雄在复星艺术中心的展览，应该记得我们有个模型。

看抚仙湖项目时，跟安藤先生提过，我们很喜欢指导这种模式，如何去尊重自然，利用自然景观把建筑物放在自然中一个合适的地方，而不是凭空造一座房子。自然与建筑应该更融合，更一体，才会让建筑生出存在合理的内在逻辑。我们希望抚仙湖这个项目和自然更贴近。

所以安藤设计复星艺术中心的时候，我特意让他在艺术中心里做几间客房，这就像安藤忠雄做的其他美术馆一样，让你可以有机会住在美术馆。这是很特殊的一个体验。因为你跟艺术品在一起，跟建筑在一起。人真正融入到艺术当中去了，我们所说的生活即美学，当真实实实在一座与自然高度融合的建筑方式呈现出来时，会非常震撼人心。

张春玲：特别是在中国当下，已经到了产品为王的年代。为日常生活买单叫“必需”，而更多人开始更愿意为“美好”买单。

在这样一个年代，设计和艺术、环境的结合，显得越来越重要。只有做到这样的产品，才有办法拥有你忠实的追随者。日积月累，这些追随者才会愿意跟从你的步伐去全球度假、安家、生活、工作。

所以设计不再是简单的产品设计，而确实确实可以为一个城市再造精神图腾，刷新文化符号。设计无小事。设计与时尚、艺术息息相关。

进博倒计时

2021年11月5-10日，第四届中国国际进口博览会即将召开。年复一年，至今第四年，每年都有新变化。全球不由感叹：中国速度太快。犹记得2020年疫情初暴发的特殊年份，第三届进博会在“开，还是不能开”的揣测与两手准备中最终展呈，只是限流专业观众以保证馆内安全性。那一届，复星Fosun Health和Fosun Happiness双馆齐放，并参展首次亮相的公共卫生防疫展区。

连续四届，复星又来了，因为进博会既是中国开放合作、与世界共享共创的大平台，也是全球各领域顶尖品牌向中国消费者竞相展示产品力和创新力的大舞台。复星在这个舞台，用自己的语言向世界表达。2021年第四届进博会，复星医药、豫园股份及复星旅文参展，各家亮点抢先看。



8.2H 馆展示 FOLIDAY 生活方式

复星旅文助力中国打造更多世界级旅游目的地

文|藤国

同样紧锣密鼓筹备第四届进博会的，还有复星旅文FOLIDAY。

复星旅文董事长兼CEO钱建农表示：“进博会给疫情冲击下的全球打入强心剂，复星旅文作为植根中国的国际化企业，将给出更多FOLIDAY创新方案，也助力中国打造更多世界级旅游目的地。”

全球共创 加速中国文旅提质升级

占中国GDP超11%，“十四五”规划指出，文旅产业是拉动内需、繁荣市场、扩大就业、畅通国内大循环的重要内容，也是促进双循环的桥梁和纽带，要用好国内国际两个市场、两种资源。

复星旅文围绕国际化、高端化、生态化、数字化，引进国际领先品牌和理念。本届进博会是FOLIDAY旗下各国际化品牌，阐释对中国本土消费升级需求理解的一次良机。

Club Med地中海俱乐部创建超70年，在全球六大洲运营近70家度假村，8家落地中国，冬季滑雪、夏季山林、阳光海滩等多样化度假主题受青睐。2021年9月底新开Club Med丽江度假村，是复星旅文依托丽江当地禀赋的标杆产品，国庆首开约150间房入住率80%。

180年历史的英国Thomas Cook托迈酷客，2019年由复星旅文引入中国，欧洲出境游之上，打造数字化生活方式平台，累积下载量约200万人次，还将“可持续旅行”的无痕森林理念LNT (Leave No Trace) 融入国内玩学产品——教练带领孩子探索自然同时，传递环保理念。

希腊野奢酒店及度假村Casa Cook卡萨酷客与潮流酒店及度假村Cook's Club酷客部落，在本次进博会带来中国业务落地进展。桂林酷客部落与重庆金佛山酷客部落，预计2022年一季度开业，预计2023年开业的珠海山岛卡萨酷客将成国内野奢海岛游新标杆。

三亚·亚特兰蒂斯是三亚旅游3.0项目。开业3年来热度不减，抖音超30亿人次定位搜索量。2021国庆黄金周，七天平均入住率93.9%，同比增长6%，跑赢海棠湾平均入住率15%。

聚力溢出 打造更多世界级旅游目的地

继续发挥进博会国际采购、贸易投资、人文交流和开放合作的溢出效应，复游城、复游雪、丽子拾集中举行10多场国际合作签约，引进多家国际品牌：承办过冬奥会的全球滑雪场运营领军者法国阿尔卑斯集团 (Compagnie des Alpes)，近40年历史的意大利专业潜水馆设计公司EBA+P Studio，110多年历史、曾为法国冬奥代表队提供装备的法国雪上运动品牌Rossignol等。

承全球创新力 Fosun Health 展品加速变商品

文|刘明一

连续四届参展的Fosun Health，此次位居8.1馆（展位号：8.1B03-002），及新设7.2馆生物医药专区展示（展位号：7.2C03-005）。并与复星国际共同承办11月6日召开的第四届虹桥国际健康科技创新论坛，围绕“创新为健康”主题，共议国际合作创新健康科技。

双展联动 一览全球领先科创魅力

2021年是“十四五”开局之年，科技创新驱动高质量发展理念启动。

7.2馆生物医药专区，美国Kite全球首个获批治疗特定非霍奇金淋巴瘤的CAR-T产品Yescarta[®]，德国百欧恩泰 (BioNTech) mRNA技术及mRNA新冠疫苗 (复必泰)，全球首个经FDA和EMA批准拥有CLDT、ITP双适应症的口服血小板生成素受体激动剂 (TPO-RA) 马来酸阿伐曲泊帕片等全球前沿创新产品将集中展示。

8.1馆，复锐医疗科技 (Sisram) 将携多款以色列高端医美产品亮相：针对身体皮肤的近红外光美肤仪铂金牛奶光，5G天使光激光辅助吸脂系统，高端清护Derma Clear。

院中方案区，达芬奇Xi、SP手术系统及Ion机械臂辅助导航支气管镜系统重磅呈现；为多种癌症提供近距离X放射治疗的Xoft Axxent 治疗系统、全球首款核磁共振实时引导的精准放疗系统MRIdian[®]、EOS全身骨骼三维建模成像系统也将展示科创魅力。

欧洲呼吸机品牌博毅雅 (Breas) 及ECMO负压救护车等公共卫生防疫产品同步呈现。

依托“溢出效应” 加速展品变商品

进博会是国际国内双循环绝佳平台。亮相7.2馆的Yescarta[®] (奕凯达[®]) 连续四届参展，今年6月22日获国家药品



8.1 馆往届网红达芬奇手术机器人之外，Sisram 医美新品等也将呈现

监督管理局批准上市，成为中国首个获批上市的CAR-T细胞治疗药品，目前处于商业化阶段。

三届参展的直观复星手术机器人系列，10月23日在上海浦东新区启用直观复星达芬奇创新中心，成为其全球第二个手术机器人基地，将加速本土化研发和注册，更好服务亚太地区。

复星医药坚持创新引领与全球化，提升前沿产品和服务在中国的及性。

豫园股份向世界表达中国文化

文|陶宁宇

豫园股份将继续参展第四届进博会。旗下上海表、童涵春堂、梅眉酒，及豫园文化饮食集团下属一众餐饮品牌，将作为复星快乐消费的代表，亮相上海综合形象馆。

中国经济增长，中国风崛起，国内称之为“国潮”，视作某种文化复兴。通过挖掘与传承18个老字号精髓，结合年轻消费群体创新需求，豫园打出传承mix创新组合拳，向世界展示中国品牌文化历史、创意创新、智能制造，传达“东方美学”。

百年传承

老品牌展现上海人文之城魅力

上海综合形象馆以“品牌上海、数智之都”为主题，分百年华章、可持续时尚、智造未来三大板块，表现上海2035年建成人文之城、生态之城、创新之城的愿景。

豫园文化饮食集团和有着230余年历史的中华老字号童涵春堂，将成为“百年

华章”主角。上海表登陆“智造未来”。四个餐饮老字号入驻上海特色小吃馆。

童涵春堂将展示膏方工艺：上等药材、优质细料、精制铜锅，药工沿袭“一人一方一锅”古法炮制膏方。

南翔馒头店、春风松月楼、松鹤楼等全国知名餐饮品牌也将呈现。南翔馒头店创立于1900年，以皮薄、馅丰、汁多、味鲜名震全国，是上海传统点心杰出代表；春风松月楼始创于1910年，是沪上现存最老素菜馆；松鹤楼迄今260多年历史，是商务部首批认定的“中华老字号”餐饮品牌，并获国家工商总局商标局“中国驰名商标”称号。

老字号向世界展示创新 让中国文化“走出去”

传承组合创新才精彩。“真赏家”是其一。联名松鹤楼、春风松月楼、绿波廊、上海老饭店，推出冷



上海手表穹镜系列

冻和常温预包装产品，如松鹤楼红汤面、春风松月楼素菜点、绿波廊海派点心、上海老饭店八宝鸭，以“快餐饮”形式让消费者轻松带回家，展示老字号的国际化。

上海表“致敬50's”系列值得关注。1958年4月，上海手表厂作为我国第一家手表厂，在杨浦区榆林路200号建厂，同年推出A581型手表。“致敬50's”设计灵感正是来自中国第一款量产手表A581。与此同时，上海表还将展示穹镜系列及即将上市新品，将传承与创新“组合拳”淋漓尽致演绎。

国际生物医药产业周开幕 复星助沪打造世界级生物医药产业集群

◎文|卢杉

2021年10月11日，2021上海国际生物医药产业周（以下简称“产业周”）在世博中心启幕。市委书记李强出席开幕活动。市委副书记、市长龚正，工业和信息化部副部长辛国斌致辞。市人大常委会主任蒋卓庆出席。

多方共助 上海生物医药产业高质量发展

龚正说，发展生物医药产业，是以习近平同志为核心的党中央赋予上海的战略任务和重大使命。“十四五”是上海建设世界级生物医药产业集群的关键时期。热忱欢迎国内外医药企业来沪发展、投资兴业，助力打造具有全球影响力的生物医药上海高地，携手推动上海生物医药产业高质量发展，共创健康美好未来。

此次产业周由上海市生物医药产业发展领导小组指导，上海市生物医药产业促进中心、易方达资产管理有限公司、上海医药集团股份有限公司、上海复星医药（集团）股份有限公司、上海张江（集团）有限公司共同主办。

“潮平两岸阔，风正一帆悬。”

产业周以“共济未来 驱动新生”为主题，建立“研发+临床+制造+应用”全产业链支持体系，优化上海乃至长三角生物



上海国际生物医药产业周开幕

医药生态，聚全球之力，打造上海世界级生物医药产业集群。

国内创新药企全球化

复星国际联席首席执行官陈启宇，作为民营企业代表出席开幕式并发表演讲，分享国内创新药企如何全球化发展。

“希望复星的一些实践能抛砖引玉，

复星医药可以和中国、全球同行携手，做好生物医药这项惠及全人类的事业。”

多年来复星医药坚定全球化道路：2009年在美布局医药研发团队，2012年在港上市，2013年并购首个境外产业Alma Lasers，2016、2017年先后与Intuitive Surgical、Kite Pharma成立合资公司，2017年控股印度药企Gland Pharma，2020疫情之下和德国BioNTech（百欧恩

泰）合作布局mRNA疫苗领域，提升中国药企全球影响力。

“2020年复星医药超303亿元营收中，81.88亿元来自海外。”陈启宇认为，中国药企全球化有六个关键要素：全球研发、BD、市场营销、生产制造供应链、人才体系建设，及本地化发展。

复星医药在美西岸有小分子、大分子药物研发中心，东岸有全球临床研发管理中心、高难度仿制药研发中心；欧洲、以色列有医疗器械研发；印度有仿制药研发，匹配中国相应产品。

在研创新药、仿制药、生物类似药及仿制药一致性评价等共240项，含创新药72项。

BD体系，复星与美国Kite合资成立的复星凯特是成功案例。2021年6月22日，奕凯达®（阿基仑赛注射液）作为中国首个细胞治疗药品正式获批上市。

营销方面，海外有近1,000人销售团队，非洲有包括注册销售团队及分销网络的商业化成熟体系，在美建立了仿制药注册和销售体系，印度有本地销售体系，欧洲、日本、拉美有战略合作伙伴。

“人才是第一位的。我们不断夯实和加强人才体系建设。引进‘海归’，因地制宜用好当地人才，形成全球化人才体系。”

行业观察

医药行业创新浪潮下 民营药企何去何从？

◎文|陈树

千禧年间一个热词叫“太平药”，今时已绝迹。顾名思义，太平药，治不好、吃不死。此后医药创新一直被提及，20年间，一年上市几十款药也不是新闻。但一些企业看得更远，开始思考真正的“创新研发”。

001号新药

上市一个新药投资额平均在3亿美元左右，业内普遍认为这是我国药企难以承受的代价。

但贫瘠土壤里还是结出果实。

20世纪六七十年代，屠呦呦为代表的中国药学家、科学家从青蒿草中提取能杀灭疟原虫的青蒿素。1977年，桂林南药（前身为桂林制药厂）在青蒿素基础上成功化学合成青蒿琥酯。1987年，青蒿琥酯获得当时国家卫生部颁发的001号新药证书，这是新中国成立以来首张一类新药证书；注射用青蒿琥酯获得002号新药证书。

如今，注射用青蒿琥酯已成为WHO（世界卫生组织）认可的治疗重症疟疾患者金标准。

为癌症提供解决方案 全球合作创新药

2020年，全球超1000万人死于癌

症。人们仍谈癌色变。

为癌症治疗提供解决方案，国内很多药企选择与国外合作。

复星医药与美国Kite Pharma共同投资建立合营公司复星凯特，2017年注册成立。同年初从Kite Pharma引进Yescarta®（阿基仑赛注射液）。

CAR-T，作为“活细胞”药物，与传统药物很大区别在于，这类疗法个性化，仅需一次静脉注射，无需重复给药。

它从患者供血中分离T细胞，运用基因技术在体外给T细胞加入嵌合抗原受体基因，使T细胞可特异性识别和杀伤癌细胞，再次注入患者体内，清除癌细胞。

复星医药选择与全球最好、最成熟的研发团队合作，实现中国研发、全球销售。这是复星医药探索出的新药合作研发模式。

2021年6月22日，国家药品监督管理局正式批准阿基仑赛注射液（中文商品名：奕凯达®）的新药上市申请。上市百日，即有两例患者获得缓解。这是中国首个获批准上市的细胞治疗类药品，给患者带来“生”的希望。

自研新药项目过半

截至2021年6月底，复星医药研发人

员近2600人，约1400人是硕士及以上；研发投入19.54亿元，同比增长15.69%，创新药管线70%以上是自研。

吴以芳说，未来几年力争创新品种收入占比破30%。“创新品种不达50-70%利润贡献，不能算创新药企，这是我们的目标。”

厚积薄发 抢下mRNA疫苗合作先机

2020年2月初，复星医药得到消息，当日百欧恩泰联合创始人兼CEO Ugur Sahin会去波士顿参加路演。复星医药并不在对方行程。回爱民千方百计联系到Ugur，约定下飞机到酒店吃晚饭前，见面30分钟。

结果，当晚酒店楼下，两人一谈就是2个多小时。

会后仅一周，签订合作意向书。

2020年3月13日，复星医药与百欧恩泰正式签约。

据约定，双方各认缴合资公司注册资本50%。复星医药拟以现金及/或有形或无形资产（包括厂房及生产设施等）作价出资；百欧恩泰公司拟以相关生产技术和专有技术许可等无形资产作价出资。

2021年2月27日，首批mRNA 新冠疫

苗复必泰运抵中国香港和澳门。

用好多元化优势 复星医药将实现跳跃式发展

每季度至少一次科学委员会决策：留什么品种、废什么。

“创新就得壮士断腕”吴以芳说。

新药基于研发能力积累，有“弯道”可言？

回爱民更愿称之为“跳跃式发展”。他定义，深化推进海外成熟技术，并紧盯国际最前沿资金和技术，与领跑者合作。

第一个落地策略是生物仿制药。在这个过程中，复星医药迅速提高自身能力。

仿制药红利过去，复星医药调整创新研发策略，强调“更新”——做颠覆性技术、First-in-class产品，进入无人区。

“更新”同时，还要“更早”，以前有产品是商业化引进，未来会做更多创新孵化，对标国际最优秀创新企业。

“未来企业竞争，不单单是产品竞争，也不仅是解决方案竞争，更接近生态竞争。”吴以芳说，复星医药的基因是多元化，协同好了就是独一无二的优势，要发挥到极致。（原文刊载于“财经大健康”）

复星加速全球化战略布局

2021年9月19日，复星成立海外运营委员会，进一步夯实复星全球化业务布局。如郭广昌所言，借鉴复星蜂巢双中心经验，复星计划在海外成立海外中心，遴选落地城市。种种举措，都显示复星加速全球化布局、推动全球化能力建设的决心，这与复星加快FC2M战略发展，实现十年十倍百倍千倍业务增长，打造全球生态的目标一致。同时，复星要求旗下健康、快乐、富足、智造、蜂巢、投资等产业板块加快完善全球化架构建设，培养全球化人才梯队。

事实上，复星全球化从未间断，10月，复星与有长期良好关系英国勋爵视频会谈、在中加关系新机遇下与加拿大驻华大使鲍达民视频会面、深耕德国，拓展全球贸易。旗下产业Idera联手日本顶级漫画IP打通全球渠道、28Liberty引进全美最火电影院、St.John纽约快闪店开业。复星海内外双循环进行时：

深耕德国市场 H&A 全资收购 Bankhaus Lampe

文|魏雯佳

2021年10月8日，经欧洲央行、德国联邦金融监管局等金融监管机构批准，复星国际（00656HK）旗下德国私人银行Hauck & Aufhäuser（H&A）宣布成功全资收购德国私人银行Bankhaus Lampe。此项并购将在德国创立一家顶尖的私人银行，未来合并后的公司计划正式更名为Hauck Aufhäuser Lampe。

Bankhaus Lampe成立于1852年，总部位于杜塞尔多夫，拥有近170年私人银行历史，在德国当地颇具规模。公司为私人、机构和企业客户提供财富管理、资产管理和个性化的银行解决方案，在德国、奥地利、英国和美国的13个城市设立办事处，主要业务包括私人银行、资产管理、资产服务以及投资银行四个板块的具体业务。

此次并购将创立一家雇员超1300人，资产管理规模超2000亿欧元，资产总额近百亿欧元的大型德国私人银行。

“我们对于监管机构在并购过程中的大力支持及认可十分感激。对于我们来说，今天是我们发展战略的新里程碑的见证，同时我们新篇章的起点也从今日开始。”复星国际副总裁、复星全球合伙人、德国私人银行H&A CEO，同时未来也将出任Hauck Aufhäuser Lampe管理委员会主席的Michael Bentlage对此评论道。“本次收购将拓展我们的业务板块以及区域服务能力，尤其体现在私人银行及资产管理领域。”

作为一家植根中国的全球化企业，复星多年前便开始在德国开展深度的产业运营与产业投资布局：2016年收购拥有220多



H&A 私人银行大楼

年历史的德国私人银行H&A，通过复星生态系统在中国市场赋能，同时复星也注重提升复星在当地的竞争力和影响力，聚焦为全球十亿家庭提供优质服务的核心战略；参与投资全球领先的复合材料零部件制造商Koller、柔性自动化生产线解决方案提供商FFT、快时尚品牌Tom Tailor等。

新冠疫情冲击下，复星仍坚持深化全球化布局，支持成员企业做大做强，逆境成长，并争取将全球领先的商业模式落地中国，助力成员企业在华业务开展。

复星国际高级副总裁、复星联席首席

投资官金华龙表示：“此次收购，为复星全球金融生态锻造了全新增长引擎，特别是对私人银行业务来说。复星的全球化能力、全球化网络，为来自德国、放眼海外的优质金融企业们提供了最优‘中国方案’，也为C端高净值人群客户提供更卓越选择。”

在大财富时代，私人银行是“皇冠上的明珠”，站在零售综合金融生态链顶端，联结企业与企业，也高效串联投资银行、资产管理、财富管理等关键环节。H&A此次收购，预示着复星全球金融版图提质升级，也再次印证其全球化能力和视野。

视频会面加拿大驻华大使鲍达民

文|刘露露



疫情仍在，加拿大大使鲍达民与郭广昌视频会面，共话合作

郭广昌视频会见英 Lord Grimstone of Boscobel Kt 勋爵

文|林云敏



2021年10月14日，郭广昌在BFC视频会见英国投资贸易大臣 Lord Grimstone of Boscobel Kt 勋爵

2021年10月14日，复星国际董事长郭广昌在BFC视频会晤了英国投资贸易大臣 Lord Grimstone of Boscobel Kt勋爵。

郭广昌首先祝贺英国在抗击新冠疫情和落实疫苗接种计划中的杰出表现。他说，复星在英直接投资超过7亿英镑，管理资产15亿英镑，员工近500人。自2014年设立伦敦办公室以来，复星深耕英国市场，进行了多元产业布局。

郭广昌还提到，去年疫情爆发后，复星在英旅游、足球等产业受到很大冲击。作为一家全球化企业，复星也是英国经济社会的一份子，选择主动承担社会责任，联合旗下各产业板块积极支持英国本地抗疫，促进英国经济复苏。

Grimstone勋爵感谢复星疫情期间对英的支持。他表示，复星是令人尊敬的企业，英国政府一直以来都与复星保持紧密合作，他会全面协助复星未来在英投资。Grimstone勋爵代表约翰逊首相向郭广昌发出邀约，希望能在首相府举办的全球投资峰会（GIS）及首相私人晚宴上，面对面沟通。

郭广昌感谢邀约，期待早日前往英国会面。未来3-5年，复星将扩大在英投资布局。除了已有的足球、生命科学、车联网和旅游，复星对烈酒极具兴趣，未来既要从英国引进好的威士忌品牌，更期待把舍得和安徽酒卖到英国市场。同时，复星正寻找合适的国际化城市设立海外全球总部，伦敦是其中最具竞争力的城市之一。郭广昌希望在英

政府支持下，充分发挥复星商社在全球供应链方面优势，实现双赢。

插曲：伦敦市长约翰逊参观BFC工地

视频交谈期间，郭广昌提及复星与英国的合作经历。2014年10月，时任伦敦市长的约翰逊曾携经贸团到访上海，第一站就来到上海具有代表性的地标项目，也是伦敦和上海城市合作的典型代表——BFC外滩金融中心考察。郭广昌陪同考察团参观了由英国Foster + Partners、Heatherwick Studio、Martha Schwartz Partners等著名设计公司合作设计的BFC项目施工现场。《复星人》报有幸以图文记录下这一幕。会后，2014年这张珍贵的照片被打印出来，装裱后将请大使馆转赠约翰逊。

复星全球合伙人李海峰、Robert Laurence、施瑜等陪同参加交流。英国驻沪总领事胡克定及驻华使馆经贸官员陪同与会。

2021年10月19日，复星国际董事长郭广昌在BFC外滩金融中心视频会面加拿大驻华大使鲍达民，复星全球合伙人、复星国际执行总裁李海峰等陪同。

疫情的阻隔，让会面采用了线上方式，但双方热情不减。郭广昌称赞大使在改善中加关系上的努力，鲍达民热切表示定会促成两国企业更多合作。

鲍达民说，加拿大乐意为复星未来投资提供全方位协助，延续双方良好关系。

郭广昌表示，复星坚定推进全球化，进程顺利得益于像鲍达民这样朋友的支持。中加关系新机遇，复星会坚持寻找加拿大优质项目，推进两国间、中加与各国的民间商业合作。复星商社就是复星发挥全球供应链优势的的优秀代表。郭广昌请鲍达民转达对老朋友特鲁多总理的问候，并衷心祝贺他成功连任。

《迷宫标记者》首映 复星 IDERA 打通日动漫 IP 全球渠道

文|郭鑫

2021年10月，由复星蜂巢海外、复星 IDERA 产业发展集团旗下 FOSUN ENTERTAINMENT JAPAN (以下简称“FEJ”) 参与制作的首部科幻、机甲、亲情题材动漫作品《迷宫标记者》，在中国、日本、北美、欧洲、东南亚、中东等全球各地同步上映。这部2021年纽约动漫节主力推荐作品，在Bilibili哔哩哔哩上线不到两周，总播放量近250万，点赞接近50万人次。

《迷宫标记者》由复星 IDERA 产业发展集团旗下动漫娱乐事业公司 FEJ 参与统筹；剧本从日本 Project Anima 原创赛事上万部投稿作品中脱颖而出；由日本首屈一指的动画漫画室“Satelight”公司担当制作。几大团队反复打磨，匠心成就这部国际水准动漫。

与全球动漫产业迅速发展不同，日本动漫市场相对独立和有限，外部合作并没有想象中的一拍即合。

复星蜂巢海外团队看准机遇，通过 FEJ



漫画形象

与当地制作公司及团队不懈沟通，终于实现双方深度合作，最终作为这一IP的版权拥有者之一，取得中国市场商业化权利。

从动漫制作到商业化发展，原作IP将因复星加入，获得更大自由度与发展空间。动漫娱乐事业公司 FEJ 由复星蜂巢海外

团队在2020年设立。一方面通过与日本动漫行业顶尖公司达成合作，取得原作权利，接入复星生态系统促成联名合作，帮助包括高达、神奇宝贝、三丽鸥品牌等日本顶级IP在中国发展；另一方面，为在日的中国企业和日本当地企业，打通进入中国市场和全球市场的渠道。

复星全球合伙人，复星蜂巢海外联席 CEO 山田卓也表示，“《迷宫标记者》是复星 IDERA 产业发展集团与日本顶级动画公司合作的第一个项目。我们做动漫不仅要寻找好的投资机会，更要与日本动漫公司建立良好合作，将优质动漫IP带到中国，并与复星生态企业形成合力，拓展更多合作机会。”

复星全球合伙人，复星蜂巢副董事长兼海外 CEO 王一非表示，“复星蜂巢海外团队将持续坚持全球化战略，借助复星全球各地专业团队，持续在世界范围内寻找优质产业IP，助力复星产业生态系统协同合作，为中国及海外家庭客户带来顶级产品和服务。”

复星商社整合全球资源、打通全球渠道，服务全球家庭幸福生活。定位国际贸易平台的它，在第三季度战略赋能条线团队评优中，以“生态赋能奖”和“Glocal 突出贡献奖”脱颖而出。案例细节，可一窥复星如何践行全球化。以下为两个案例亲历者的讲述：



全球化项目 PAHO

8月坚持 四方合力 拿下泛美卫生组织 PPE 订单

文|张伟 杨轶文

2021年10月9日凌晨3点，一封红字电邮飞进邮箱。这是泛美卫生组织 (Pan American Health Organization, WHO 美洲分支机构，简称“PAHO”) 首个正式药品订单。8个月奋战，上百封电邮往来，数百次深夜电话会议，终于赢得认可，战略级国际客户 PAHO 打开合作之门。

时间回到2021春节，与巴西外交官叙旧中，偶然得知巴西急需药品，复星第一时间把药品优势介绍给对方。外交官果断对接巴西卫生部。几次电话会议，复星拿到巴西卫生部药品采购需求清单。

集结 Tridem Pharma、Gland Pharma、复星商社的联合BD团队成立。Tridem Pharma 是交易主体，Gland Pharma 供应产品，复星商社与华盛顿的

PAHO、巴西卫生部沟通。

2021年5月1日，PAHO 采购部第一封正式采购邮件送达。

PAHO 涵盖北美、南美54个国家和地区卫生部，风控和准入要求极其严格。跨越四个时区，白天邮件，晚上十点半到十一点半四方会谈，从技术资料提交到价格确认，从注册为 PAHO 供应商到细节确认，韧劲和决心，让团队抵达目标。

2021年10月5日，供应商注册许可完成，最后中有了文章开头这一幕。联合BD团队组员这一、Tridem Pharma 的 Patrick Kamdem 坦言，“联合BD是很棒的尝试！”

目前，团队正全力准备首批产品生产与交付，并探索明年更多合作。

风口赛道敏捷转换 利用全球化优势平衡供需

文|朱剑逸

2021年初以来，欧洲各国采用了大面积抗原检测方式进行国民感染者筛查。

在全球人道主义驰援初心驱使下，复星商社 IVD 团队敏锐意识到抗原检测赛道这一风口。2021年3月，几乎在得知欧洲这一消息的极快时间内，复星抗疫全球战时指挥部/复星商社就决定组建抗原检测小组，发起新冠抗原检测战役。整合国内供应商，向德国、法国、丹麦、东欧等市场提供新冠检测产品。

复星商社与葡萄牙 LUZ 及首代体系组成联合BD团队，密切关注市场开发，葡萄牙团队第一时间拿到当地新冠产品白名单企

业信息，抗原小组第一时间向第一家上榜企业深圳锦瑞公司采购产品，第一时间向 LUZ 医院前置30万人份抗原试剂。复星速度，无缝接力。

在 Delta 变异病毒开始肆虐葡萄牙时，这批抗原检测试剂一抢而空。葡萄牙团队与新冠抗原检测小组密切配合，再次运送累计25万人份试剂。

这次联合行动，复星生态体系两家企业延续抗疫以来优良传统，前后方配合，用中国产品驰援葡萄牙抗疫，实现55万人份、累计销售额570万元人民币的业绩，对 IVD 赛道在欧洲市场的开拓做出积极贡献。

还原“看电影”初体验的 Alamo 影院入驻 28 Liberty

文|邓天

2021年10月16日，Alamo Drafthouse 影院在28 Liberty 开业，位于2B层。这是 Alamo 继布鲁克林后纽约第二家影院，总面积约37,000平方英尺，14个放映厅、578个座位。

Alamo Drafthouse 1997年创立于得克萨斯州奥斯汀市，从一张荧幕的小影院发展成全美38个影院的院线。Alamo Drafthouse 的独特魅力在于观影体验，片源除商业大片，独立电影和经典老片也受重视，Alamo 甚至会和本地影评人、电影爱好者合作，邀他们参加策展会。

Alamo 还制订了十分严格的观影规则：拒绝迟到观众入场，严禁观影时使用手机。但又会温馨提醒送餐到座的服务。Alamo Drafthouse 保护了“看电影”最初初的体验。

新冠疫情前，一项约1.3万名观众参与的影院满意度调查显示，综合地理位置、座椅、放映时间、院线体验等十个方面，Alamo Drafthouse 综合得分第一，当之无愧“全美最受欢迎影院”。《Entertainment Weekly》和《Wired》杂志分别评价它为“全美国最佳电影院”和“全世界最佳电影院”。

28 Liberty 新开的 Alamo 还设立了博物馆、印刷房、酒吧功能齐备的 Press



开业当天人气爆棚

Room，让观众一次性赏析1930到1980年代近6万张油墨印电影海报。

为迎接 Alamo 开业，28 Liberty 从9月30日至10月14日连续三个周四晚在复星广场 (Fosun Plaza) 举办露天电影会，向社区居民免费开放。《电子情书》《忍者神龟》《超人 (1978)》三部老片吸引众多纽约客观影。

Alamo Drafthouse 的创始人、执行主席 Tim League 说，过去18个月电影业像过山车，今天很兴奋能在28 Liberty 开启 Alamo 曼哈顿第二家影院。

复星全球合伙人、复星纽约执行首代、复星蜂巢海外联席总裁薄涛表示，Alamo Drafthouse 落户28 Liberty，将给本地社区注入新活力，也会支持社区复苏和纽约生活重启。

St. John 纽约快闪店开幕

文|Courtesy of St. John

近期，以女装奢华针织衫闻名的美国时尚品牌 St. John 在伍斯特街 (Wooster St.) 110号开出快闪店，开业当天，这家1337平方英尺的精品店，展出创意总监 Zoe Turner 精心打造、服务代际客户的2021秋季系列。

快闪店展出了 St. John 档案馆藏款式，以限量版颜色定制。该品牌独特之处在于，源于一件简单、优雅、多功能针织连衣裙，每个系列都始于一个手工镜头，让客户能订购有自己个性，并镌刻时尚历史的针织衫。与此同时，又不断自我突破，譬如该系列加入相当多现代元素，圆领运动衫、花呢衬衫、达尔马提亚印花、超大号篮球背心、夹

克、5只口袋的花呢，都成为颇具新鲜感的本季创意。当然，St. John 致力于创造世界上最豪华针织服装的品牌目标不变，坚持手工铸造珠宝就是这一目标的一隅。



St. John 纽约快闪店开幕

直观复星达芬奇创新中心在上海浦东开幕

◎文|Tracy



达芬奇创新中心落地上海浦东

2021年10月23日，“精进致远，启耀新生”直观复星达芬奇创新中心开幕仪式在沪举行。市经信委副主任刘平、浦东新区科经委主任徐欣、张江集团董事长袁涛、复星医药董事长兼首席执行官吴以芳、直观复星首席执行官潘小峰以及行业领域专家等60余位嘉宾莅临现场。

潘小峰：“达芬奇创新中心的投入使用带动相关配套产业快速发展，加快实现‘中国制造2025’和‘健康中国2030’的战略

规划。”

刘平：“直观复星迈出中国本土化第一步，具有里程碑意义，期待2024年将其打造成为更加优质的上海本土企业。”

袁涛：“直观复星怀抱赋能精准医疗的愿景，把握多方竞争优势，成为张江又一具有代表性手术机器人领军企业。”

吴以芳：未来，希望复星医药和直观医疗能持续深度紧密合作，推动更多创新医疗科技及产品落地中国。”

扩大医疗可及性 助力医疗行业变革

响应优质医疗资源扩容和区域均衡布局的号召，2020年12月22日，直观复星达芬奇创新中心正式开工建设，总投资超一亿人民币，2021年10月正式投入运营。

一站式、系统性、沉浸式、全方位精准医疗实操培训

达芬奇创新中心培训设备前沿，每年可为4000余名医疗专业人士提供训练平台，后续将承载更多公益项目，培训基层化。

持续精进 深耕中国

作为全球战略布局中的第二个手术机器人基地，达芬奇创新中心将致力于成为亚太地区达芬奇机器人与肺科机器人研发、生产、物流和临床教育的基地。

肩负使命 笃行致远

未来，直观复星将继续扎根中国，一如既往地践行企业使命，惠及更多中国患者，推动中国智能精准医疗产业的创新发展，为人类健康事业发展带来意义深远的改变。

Tridem Pharma 首个非洲区域性药品分销中心在科特迪瓦开业

◎文|熊艳捷

2021年10月15日，上海复星医药（集团）股份有限公司成员企业Tridem Pharma 科特迪瓦子公司在西非国家科特迪瓦首都阿比让开业，标志着Tridem Pharma在非洲的首个区域性药品分销中心正式投入运营。

身份信息：

Tridem Pharma诞生于1986年，非洲药品流通领域的主要参与者，2017年加入复星医药大家庭。当前在30多个非洲国家、法国、中国和印度拥有900名员工，通过9家子公司和8个办事处，达到非洲地区90%业务覆盖率，共计35个国家。

加速成长：2019年开始实施“药品分销中心落地西非法语区”（PROXY）项目，为医药健康产品的非洲终端用户实



分销中心成立

现“家门口供货”，是撒哈拉以南非洲法语区域内的首个专业化的药品和医疗健康产品物流配送平台，预计到2023年总仓储量将增加8700个达到12,000个托盘容量，业务覆盖区域随之扩大至周边英语区国家。

深远影响：将为医药健康产品在非洲

地区的持续可及性提供保障，第一时间启动应急响应帮助区域内国家应对各类公共卫生危机，并为当地带来就业机会，提升科特迪瓦在西非地区医药健康领域的影响力。

复星医药董事长兼首席执行官吴以芳表示，非洲一直是复星医药最为关注的新兴市场，后续将为医药健康产品在非洲地区的持续可及性提供保障，期待通过优质服务提升科特迪瓦及周边地区医药健康产品的供货能力。

面向未来，复星医药将继续贯彻深耕非洲的发展战略，进一步拓展Tridem Pharma在非洲地区的营销网络，将Tridem Pharma建成为非洲地区医药流通领域的领先企业。

复星医药与赫尔森签署 Aloxi®、Akynzeo®、NEPA 和 Anamorelin 在中国内地及港澳地区的独家许可和分销协议

◎文|刘明一

2021年10月12日，复星医药与在癌症支持性护理和肿瘤治疗领域拥有创新研发管线，战略性投资于全集成的靶向治疗架构，以开发、生产和商业化具有更高市场潜力的小分子精准医疗药物的瑞士生物制药集团赫尔森集团（“赫尔森”），同时在上海及瑞士卢加诺宣布，双方已签署独家许可和分销协议。

根据协议，自2021年10月1日起，赫尔森授权复星医药瑞士全资子公司Fosun Pharma AG在中国内地和港澳地区独家分销、推广和销售Aloxi®、Akynzeo®和Anamorelin。

已获批产品包括：

- Aloxi®（帕洛诺司琼盐酸盐），用于预防化疗引起的恶心和呕吐（CINV），以及术后恶心和呕吐；

- Akynzeo®口服（奈妥匹坦和盐酸帕洛诺司琼），用于预防与高度致吐性癌症化疗和/或中度致吐性癌症化疗相关的急性和迟发性恶心和呕吐。

处于研发阶段的产品包括：

- NEPA（福奈妥匹坦和盐酸帕洛诺司琼）静脉注射，在中国被开发用于预防CINV；

- Anamorelin，一种新型选择性口服饥饿受体激动剂，被开发用于治疗恶性小细胞肺癌患者与恶病质相关的体重减轻和厌食。

复星医药董事长兼CEO吴以芳表示：复星医药持续致力于为肿瘤患者提供可及、更可愈的健康解决方案，我们期待与赫尔森合作，惠及更多患者。

赫尔森集团副董事长兼CEO Riccardo Braglia表示：未来，双方在为中国内地和港澳地区的患者提供各种癌症相关疾病所急需的治疗手段方面，期待更加紧密的合作。

健康快讯

佛山复星禅诚医院连续4年蝉联社会办医单体医院榜第一

◎文|吴晔婷 温茗斌 陈琳



非公医院100强获奖现场

2021年10月22日，2021年中国医院竞争力大会在广州召开。佛山复星禅诚医院在全国2.4万家民营医院当中脱颖而出，位列《医院蓝皮书》“2021届社会办医·单体医院500强”榜首，连续第4年拔得头筹，并通过国际JCI第七版认证复审。连获佳绩，禅医透露，成功秘诀在于，“以人民健康为己任”始终铭刻于禅医人基因当中，以患者为中心，坚守服务文化，坚持承担急救、医疗、公共突发事件等方面的任务，始终把人民群众生命安全和身体健康放在第一位。2021年7月1日，佛山市禅城区中心医院完善医疗升级后正式更名为“佛山复星禅诚医院”。更名之后再出发，整合优势资源，打造优势品牌，加快新品牌学科的建设步伐，培育现代化高端人才。

复星诊断专项成果亮相 国家“十三五”科技创新成果展

◎文|梁雪

2021年10月21日，国家“十三五”科技创新成就展在北京展览馆开幕，在重大专项展区内，复星诊断有两款产品入选：新型冠状病毒（2019-nCoV）核酸检测试剂盒（荧光PCR法）、结核分枝杆菌全自动核酸检测分析平台（包含IGRA发光试剂及配套待样本处理系统的发光仪）。此外，展示的新型新型冠状病毒核酸检测试剂盒等在本次抗疫中发挥重要作用。入选的两款产品有效解决了传统免疫方法检测灵敏度不高、重复性欠佳问题，实现真正意义上结核检测“试剂+仪器一体化”封闭式全自动检测，弥补传统检测方法手工操作繁琐、重复性差的缺陷，实现全自动检测，将IGRA免疫诊断方法更稳定、更便宜、更普及地服务于全国各级医疗机构。

星荣整形在渝开启医美4.0 打造城市美容名片

◎文|李月

2021年10月16日，重庆星荣整形外科医院1周年庆典暨品牌升级发布会圆满召开。星荣品牌全新升级，发布彰显实力的品牌定位，表达寻求全方位发展的品牌价值，多维度展现运营模式、服务、技术、产业等全面创新的坚定立场，开启医美4.0时代。复星医药领导、医美专家及大咖共350余人见证庆典盛况。重庆星荣整形外科医院是重庆首家建院即三级的整形外科医院，可承接操作过程复杂、难度高、风险大的四级整形外科项目，树立行业标杆。始终秉承为行业办实事，打造学术高地，助推行业发展，搭建培训基地，明确人才培养，以专业创美丽，以顾客为核心，全力保障医疗质量安全，践行社会责任战略定位。在多场品牌公益活动中，也为重庆的“美容”名片增一条有力标签。

复星时尚集团更名复朗集团 (Lanvin Group) 搭建时尚联盟 长期看好奢侈品时尚市场

LANVIN
PARIS

◎文|张鹤之

2021年10月11日，创立于2017年的复星时尚集团更名“Lanvin Group（复朗集团）”（简称“复朗集团”）。

Lanvin创立于1889年，是法国历史最悠久的奢侈时装品牌。更名彰显复朗集团致力打造全球标志性时尚奢侈品组合的清晰愿景，并将在中国及全球开启新一轮增长。复朗集团新品牌形象及网站未来几个月将公布。

更名背后，传达出与Lanvin品牌创始人Jeanne Lanvin与原复星时尚集团价值观深刻共鸣。传奇的女性设计师和开创者，她的企业家精神、创造力、开放包容、追求生活美学，在过往132年中，赋予Lanvin生命力。

同时，复朗集团欣然宣布迎来战略投资者：日本大型贸易集团伊藤忠商事株式会社（8001.T）、高端鞋履开发及制造商九兴控

股（1836.HK），在中国时尚消费领域经验丰富的私募投资公司曦之资本。新一轮融资结束，复朗集团募资总额约3亿美元，投后估值超10亿美元。

复星全球化助力复朗集团大力开拓

复朗集团旗下LANVIN、Sergio Rossi、Wolford、St. John Knits、Caruso五大品牌加起来历史超390年，遍布超60国，1,000多个销售点、200多家零售门店和逾3,500名员工。2020年7月至2021年10月的15个月里，全球新开25家直营店，19家在大中华区。

复星国际董事长郭广昌表示：“复星的全球化，会让复朗集团敏锐捕捉国内外时尚领域高速增长机会。”

跨界创新高 长期看好奢侈品市场

复朗集团战略联盟合作伙伴，包括K11（新世界发展有限公司（0017.HK）旗下全球高端生活方式品牌及购物中心运营商）、宝尊电商（纳斯达克股票代码：BZUN，港交所股票代码：09991.HK，为中国超280个时尚、奢侈品及其他品牌提供服务）、艾德韦宣集团（9919.HK，大中华区时尚品牌数据互动营销集团）及思宏集团（30多年来专注毛纱及面料创新的服装制造商）。

联手合作伙伴，复朗集团数字化大大提升。

地域扩张、渠道激活和品类开发仍将贯彻。程云总结：“全球各地从疫情中复苏后，时尚奢侈品需求必强劲增长。”



LANVIN 在豫园的走秀成为无可复刻的经典

复星体育收购旗下核心资产成立 新实体 深化全球布局

◎文|彭怡君

2021年10月19日，复星体育产业集团（简称“复星体育”）宣布成立复星体育经营实体，已完成收购复娱文化旗下游戏、电竞、体育等核心运营资产及管理团队合并交易事宜。

同时，复星体育获得美国投资机构PEAK6战略投资，未来将继续在体育、电竞、游戏等领域深化全球布局。

2016年复星全资收购英格兰狼队足球俱乐部，复星体育组建专业团队稳定运营俱乐部，提升狼队品牌价值。2018年，狼队夺得英冠冠军，同年重回英超，连续两个赛季排名英超第7，欧联杯闯进8强。在Brand Finance 2020足球俱乐部品牌价值排行榜中，狼队排名第19。

在足球俱乐部基础上，复星体育为足球和电竞粉丝提供衍生商品、时尚潮牌，在音乐、手游、社媒和赛事、游戏体验上，建立起辐射型网络，成功搭建与年轻粉丝、核心用户直接沟通的排他途径。

2019年，WWFC潮流运动品牌基于狼队IP创立跨界联名系列。“狼队时尚之夜”“狼队球迷之夜”突破垂直圈层，将体育与时尚、潮流无缝链接。被业内誉为“体育+时尚”践行者。成功经验让复星

体育成为中国足协中国之队特许产品独家授权开发合作伙伴，为中国足协中国之队打造潮流生活品牌“我的主场”。

电竞也是复星体育创新跨界。2018年，狼队组建电竞战队。2019年，复星体育布局中国电竞市场，搭建起王者荣耀、QQ飞车、第五人格、使命召唤手游、FIFA Online4五个分部，在国内外各大赛事多次获佳绩。

2021年9月收购王者荣耀职业联赛六冠王重庆QGHappy（收购后更名“重庆狼队”），让复星体育进入1亿日活用户的顶级联赛KPL，也使狼队电竞成为亚洲顶级电竞俱乐部之一。

战略投资Evil Geniuses，则推动狼队进军北美电竞。至此，复星体育覆盖中国、北美、欧洲等电竞巨头市场，并几近“全覆盖”电竞项目。

足球和电竞为复星体育带来超3000万粉丝。

复星体育董事长施瑜表示，很高兴PEAK6加入复星体育大家庭。双方对体育、科技有共同热情，希望PEAK6助力复星体育成为具有全球影响力的体育产业集团，也在复星快乐板块细分领域发挥更大作用。

Club Med 全球复苏 复星旅文 2021 年第三季度利润转正

◎文|杨璐

2021年10月20日，复星旅文集团宣布，得益于Club Med于2021年第三季度净利润（截至2021年9月30日止三个月）转正且显著超过2019年同期水平，2021年第三季度复星旅文利润转正。

2021年第三季度，Club Med营业额约人民币25.77亿元，较2020年同期增长约119.7%，恢复至2019年同期约75.5%。重新开放的度假村容纳能力占2019年同期约71.9%，全球平均入

住率约64.8%，与2019年同期相比，差距2.3个百分点。平均每日床位价约人民币1,386.9元，较2019年同期增约17.0%。2021年第三季度，Club Med净利润超越2019年同期水平。

全球预订量来看，2021年10月16日，截至2021年12月31日止六个月（“2021年下半年”）累计预订量较2020年10月16日录得的2020年下半年预订量增约119.2%，较2019年10月16日录得的2019年下半年恢复至83.8%。

太仓复游城阿尔卑斯时光小镇启动招商

◎文|洪瞳

2021年10月21日，复星旅文旗下复游城·太仓阿尔卑斯国际度假区在上海举行阿尔卑斯时光小镇招商发布会。

太仓市人民政府常务副市长吴敬宇，复星旅文集团董事长兼CEO钱建农等出席活动。复星旅文携手太仓市政府及各方合作伙伴完成招商启动及战略合作品牌签约仪式。

欧生活”“社交空间”四大主题，主题市集、酒文化博物馆、艺术空间、特色餐饮、沉浸式娱乐商业自营。7000㎡的太阳广场，将不定期举行节庆活动。

合作多元品牌 打造华东区滑雪胜地

发布会上，复游城·太仓阿尔卑斯国际度假区携手太仓市政府、国际商会、品牌方启动招商仪式，发布首批“战略合作品牌”现场签约。

合作品牌包括：高端西餐“莫尔顿牛排坊”运营方丰华味汇（FWM）餐饮集团，打造沉浸式演艺娱乐品牌的“万娱引力”，年轻一族喜爱的融合餐饮电影的新型娱乐品牌“三克映画”，获多项殊荣的西班牙餐饮品牌Migas，滑雪装备品牌Atomic，娱乐体验品牌“飞行影院”，豫园文创品牌“量心集”等。

目前，时光小镇、Joyview度假村在建，阿尔卑斯雪世界2022年初封顶，度假区预计2023年10月开业。

复星旅文董事长兼CEO钱建农表示：“太仓复游城，将成为都市休闲度假理想之地。消费者娱乐、文化、社交、探索都能实现，也会成为长三角城市微度假新范本。”

人我合一的度假环境

复游城·太仓阿尔卑斯国际度假区位于江苏太仓，总建筑规划面积约130万㎡，上海2小时直达太仓高铁南站，马路对面即是度假区。

围绕阿尔卑斯五大自然元素——雪山、湖泊、山谷、森林、村庄，度假区有阿尔卑斯雪世界、运动公园、时光小镇三大主题体验，引入Club Med Joyview度假村、Casa Cook酒店及度假村、70万㎡阿尔卑斯国际社区。时光小镇总建面超7万㎡，街区与河流、草坡自然融合。树木、岩石、土壤、森林，是建筑外立面风格、材料的灵感。全长1.2公里天然河流穿过街区，游客可沿街漫步，乘船观光。

街区又有“健康活力”“美食殿堂”“简



复星体育官宣，已发展出狼队、电竞、我的主场电商、狼潮等多板块模式

复保与复星健康战略合作 升级用户增值体验

◎文|王洁阳



复星保德信人寿与复星健康合作签约仪式

2021年10月25日，复星保德信人寿与复星健康战略合作。双方共拓以家庭为核心的互联网+医疗健康业务，旨在让用户有一站式享受。

合作包括定制化服务、产品协销、消费医疗产品、专项活动及区域性、互联网线上业务及线下O2O业务合作。譬如，用户可通过线上渠道预约疫苗接种、体检、O2O医药服务等。

复星保德信人寿总裁陈国平指出：“双方将采取‘单品极致’的方式为客户带来上佳体验。”

复星健康CEO李胜利表示：“双方打造‘互联网+医+药+保’创新模式和产品，为用户提供一体化医疗健康服务。”

复星保德信秉承“以客为尊”精神，聚焦“科技+生态”，链接复星健康、快乐、富足资源，以“保险+服务”为用户提供强劲的增值体验。



创新服务实体经济 德邦资管融资租赁 ABS 再添一单

◎文|陶怡怡

2021年10月12日，“德邦-吉利控股集团智慧融资租赁3期资产支持专项计划”成功发行，发行规模为15.79亿元。

本项目由德邦资管担任计划管理人，原始权益人为智慧融资租赁，基础资产为吉利汽车品牌的融资租赁债权。相关项目储架规模共100亿，包括第3期在内，累计发行52.7亿元。其中，储架1期发行利率曾创下当期融资租赁类企业ABS发行利率历史新低。

发挥融资中介作用 服务实体经济

德邦资管助推智慧融资租赁成功发行储架ABS，使得智慧融资租赁有效盘活存量资产，为以吉利汽车为代表的中国汽车品牌提供了资金支持，标志着德邦资管在服务实体经济、助力汽车租赁市场发展等方面又迈出了坚实的一步。

安思疆科技发布消费级超广角 3D 结构光产品

◎文|王雨渤

深圳市安思疆科技有限公司(Angstrong Tech.)是一家专注于三维传感及视觉AI技术的高科技公司。公司的技术和产业背景非常深厚，尤其在消费级3D视觉领域实力强劲，不断引领行业进步。2021年4月获数千万元人民币投资，安思疆将把这轮融资用于技术革新。

经过近半年研发，安思疆近日发布Nuwa-X100系列产品，Nuwa-X100采用了目前业界最先进的单目结构光技术，并将

横向视场角扩展至100°，纵向视场角扩展至75°，对角视场角扩展至110°。相比之前产品，视场角提升近50%，是目前已知视场角最大的单目结构光产品，在视场角提升基础上，使用距离范围仍能>4m。该系列产品预计2022年初量产。

安思疆首席执行官、光学专家李安表示：虽然目前3D结构光技术已日趋成熟，但新场景、新应用不断涌现，该技术也遇到新挑战。例如，市场对于超广角3D传感产

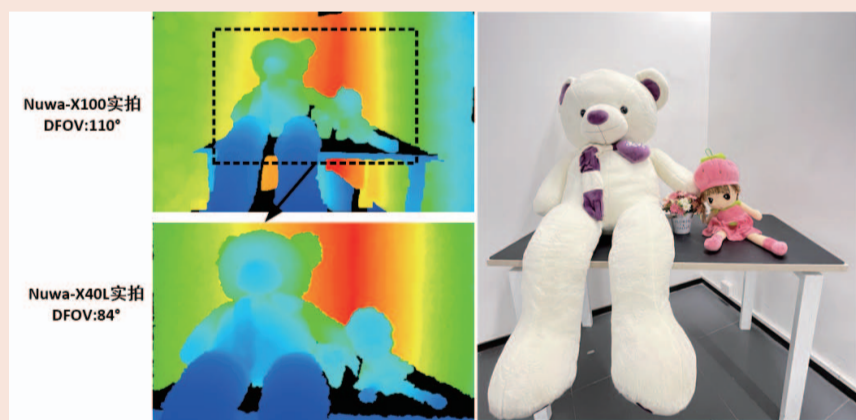
品一直有强烈需求，但当视场角超出90°后，整体系统的设计难度会急剧攀升（比如，Lens Shading恶化，导致边缘部分的Relative Illumination下降严重）。

在技术路径选择上，一方面，结构光在数米内的精度仍明显优于ToF；另一方面，相比于ToF技术所用的Flash Projector，结构光所采用的Dot Projector在光信号的能量密度上有天然优势；此外，结构光3D解码算法对光信号强度的敏感度远低于ToF。

因此，在超广角3D解决方案中，结构光仍是最优性能选择。但消费级3D结构光方案是系统耦合性非常强的技术，因此，规格的大幅提升，对各个模块都提出了很大挑战。

如对同一静态画面捕捉深度图，两张深度图拍摄距离相同，从对比中可以明显看出，相比于目前成熟的85°广角的Nuwa-X40L，全新110°超广角Nuwa-X100 3D感测范围得到很大提升，进一步满足客户实现产品性能的愿望。

未来，安思疆将持续深耕3D传感及视觉AI技术，加大在研发和市场等领域的投入，为手机、金融支付、机器人、智能门锁门禁、AR/VR、车载等众多领域赋能。



超广角3D解决方案中，安思疆全新的110°超广角Nuwa-X100让3D感测范围得到了极大提升

复星锐正被投电商“识季”获4000万美元B轮融资

◎文|杨斯雅

在品类丰富度、上新速率、价格方面优势显著的轻奢品交易平台“识季”，近日完成B轮4000万美元融资。挚信资本为投资方，光源资本担任独家财务顾问。融资后，识季将强化品牌建设、增加技术投入、拓展用户和团队。

此前，蓝湖、元璟、黑桃、复星锐正资本助力识季完成天使轮、Pre A轮融资。

快：全球时尚奢侈品同步国内

中国是全球奢侈品第一大消费市场，2020年全球规模约2.7万亿元，中国占35%。疫情前，近70%奢侈品消费发生在海

外，国内购买仅三成。

意识到消费者对国内外价格差、购买便利度的痛点，识季看到巨大商机。2017年成立之初即瞄准时尚奢侈品消费新体验。

平台由原LVMH集团高管、前魅力惠总裁史习羽创立，核心团队来自阿里巴巴、腾讯、亚马逊、美团等奢侈品互联网和消费巨头，熟谙奢侈品采购、营销、运营、技术落地。

多、好、省：强劲供应链的“致命吸引”

识季创立之初就认识到：国际贸易，供应链为王，并用4年实践跑通全球奢侈品供

应链、物流、退税全流程。

依托数字化，零库存打造端到端抵达中国用户的跨境供应链，共享全球时尚奢品。识季这一策略的四大优势，与电商“一姐”薇娅极像：

- 一是品类齐全、款式丰富、数量足够。覆盖法、意、德、英、波、瑞、中国香港、中东、韩、美超50个区域主流城市近千家商场，坐拥3000多个时尚品牌，60000多款式，顶级大牌与各国本土小众设计师兼具；
- 二是所有产品可溯源，保证正品；
- 三是数字化让消费者第一时间在APP获取新品信息、下单后10天左右收货；
- 四是价格仅相当于国内专柜零售6-7



识季界面

折。因其渠道的竞争力，识季争取到国外专柜VIP价格，并将出口退税全额返给消费者。

2021年初，月均增长超60%，年GMV预计突破30亿。史习羽表示，发现全球时尚，链接海内外。展示最前沿时尚趋势、最具竞争力价格、正品保障，足不出户全球时尚购，这样的平台吸引是“致命”的。

澳大利亚 FEX Global 期货交易所与上海钢联达成指数战略合作

文|吴命媛

2021年10月14日，FEX Global期货交易所（以下简称FEX）与上海钢联（以下简称钢联）在铁矿石价格使用合作上达成一项协议。根据该协议，FEX将在获得相关监管部门的批准后，使用钢联已经通过国际证监会（IOSCO）审核的铁矿石价格指数作为其相关期货合约结算的基准。

“自2000年以来，上海钢联一直致力于提供公正透明的中国金属市场价格，在黑色金属和其他大宗商品领域的价格指数已经成为了行业标杆。” FEX 执行董事Brian Price表示。

Brian先生强调：“上海钢联铁矿石价格指数已经被广泛的用于铁矿石的现货交易结算中，包括淡水河谷、力拓、必和必拓和福蒂斯丘等矿山都曾经或者正在使用钢联铁矿石价格指数作为长协合同和日常招标的价格结算依据。除此之外，我们的特别看重的是钢联铁矿石价格指数已经得到了国际证监会的独立认证，编制原则符合国际证监会中作为金融衍生品结算标准的评估。”

钢联将为FEX提供客观透明的价格数据，准确反映中国铁矿石市场的基本情况。进一步管理大宗商品市场的价格波动，为中国本土和国际行业参与者提供有效而精准的对冲工具。目前，FEX拟推出的铁矿石期货合约以澳元为基准，每手为50吨。

上海钢联董事长朱军红表示：“毫无疑问地说，亚太地区的衍生品市场已经是目前全球衍生品市场中增长最快的地区。而澳大利亚在衍生品的产品上是有所欠缺的，FEX虽然是一个较新的交易所，但是已经实现了严格的监管审查和良好的市场认可，或许会创建一个彻底改变亚太衍生品市场的新平台。”

他还表示：“FEX与钢联的合作将结合双方的优势，钢联对中国大宗商品市场的接入能力，以及FEX的国际影响力和品牌信任进行强强联合。我相信，这次合作将为全球大宗商品市场参与者带来一种管理风险的新方式。”（原文刊载于“我的钢铁网”）

上海钢联

上海钢联成立于2000年，总部设在上海，是一家为大宗商品市场提供信息服务的上市公司，主要涵盖中国的黑色金属以及其他有色金属、能源和农产品等领域。目前，钢联已成为领先的大宗商品信息数据提供商，在铁矿石领域，拥有覆盖中国450多家铁矿石市场参与者的信息采集系统。

FEX环球期货交易所

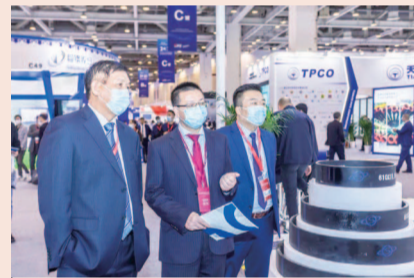
FEX Global是一家总部位于澳大利亚的期货交易所，获准提供一系列基于能源、环境交易类和大宗商品的期货和期权合约，并由芝加哥商业交易所（CME）提供中央清算服务。为了加强亚太地区的风险管理以及促进投资的便利，FEX Global一直致力于寻求为亚太地区的市场参与者和用户提供更大的产品相关性。

免责声明：Mysteel发布的原创及转载内容，仅供客户参考，不作为决策建议。原创内容版权归Mysteel所有，转载需取得Mysteel书面授权，且Mysteel保留对任何侵

权行为和有害原创内容原意的引用行为进行追究的权利。转载内容来源于网络，目的在于传递更多信息，方便学习与交流，并不代表Mysteel赞同其观点及对其真实性、完整性负责。申请授权及投诉，请联系Mysteel（021-26093397）处理。

南钢与中石化签署战略合作协议

文|顾鑫



南钢与中石化将建立长期稳定的合作关系

民族品牌，中国制造，工业盛典。

2021年10月20日，易派客工业品展览会、石油石化工业展览会在苏州国际博览中心隆重开幕，中石化2021—2025年物资采购战略合作签约仪式同步举行，南钢作为战略合作供应商与中石化签订战略合作协议，并与中石化易派客平台签订战略合作协议，南钢副总裁熊明亮等出席相关活动。

为了在全球化竞争市场环境下最大限度地获得供应链竞争优势，共同推进互联网电商应用模式，实现传统工业购销模式转型，共同分享市场利益、规避市场风险，助力国家供给侧结构性改革，助推国家治理体系和治理能力现代化建设，南钢与中石化将建立长期稳定的战略合作伙伴关系。

南钢与中石化本着“平等互信、风险共担、利益共享、互惠互利、共同发展”的合作原则，双方未来将在采购销售、技术攻关、储备与物流、国际市场开拓、供应链阳光行动、“易系列”服务等方面开展广泛交流与合作，着力构建现代供应链。

南钢重点聚焦高铁、海工、新能源、石油石化、工程机械等领域产品研发，着力打造世界一流的中厚板基地、国内一流的特种钢长材和钢铁复合材料基地。

南钢与中石化长期保持战略合作关系，南钢的板材产品广泛应用于中石化油气输送管道、原油与LNG储罐等石油化工领域；先后供货有川气东送、南川-涪陵、广西LNG与天津LNG、新气管道、鄂安沧管道、江苏仪征12.5万方原油储罐、广西北海16万方LNG储罐等国家级重点工程，双方合作推动了国家能源安全、能源结构调整，对建设资源节约型、环境友好型社会具有重要意义。

FFT 模块化装配线助氢燃料电池产业化

文|谭应龙

2021年，新能源燃料市场大热。

其中，氢燃料电池高效节能、环境友好、燃料来源广泛、可靠性高，在商用汽车及航天、无人机领域应用颇多。但氢燃料处于初级阶段，电池本身存在变化，产能也随市场需求而动。确保关键工艺同时，兼顾产品及产能变化是氢燃料电池供应商现阶段无法回避的关键问题。

FFT作为汽车及航天生产全球供应商，与合作伙伴和客户协同开发，在双极板制造、电池堆叠装配、终端检测等关键工艺上突破，研发出最大5万年产能的氢燃料电池模块化生产线，涵盖63.5kW至250kW

不同密度电池组，充分满足商用新能源汽车和航天客户柔性需求。

模块化生产线特点如下：

高效的双极板生产线

采用6步冲压工艺，适应从0.05到0.2毫米不等的不锈钢卷料冲压；联结采用机器人激光远程焊接，高质、可靠，并适应不同电池尺寸；涂布是PVD在线涂布，提高导电性、耐腐蚀性；密封垫在线浇铸，适应快速老化。

紧凑的模块化装配线

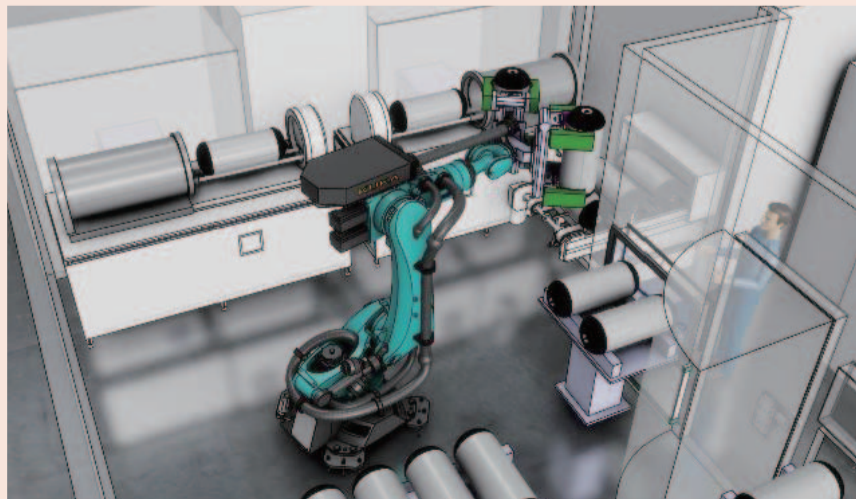
通过标准化接口，保证模块间轻易耦合，也可单机运行，让生产线占地面积最小，坪效提高。结合数字双胞胎/镜影技术，快速重新组合关键工位，提前虚拟联调和产能验证，降低风险成本、缩短制造周期。

柔性的终检测试线

利用机器人技术评测氢气罐泄露、歧管泄露、涂布、双极板焊接、双极板泄露、燃料电池开发等，受奔驰、空客等新能源交通工具制造商一致好评。

氢燃料电池在生产制造设备上潜在需求巨大。作为燃料电池装配线总包商，FFT提供可定制的关键工程，为全球燃料电池生产商和终端客户提供先进、可靠的装配线系统，做氢燃料电池在商用车和航空领域快速产业化的有力保障。

FFT GmbH & Co. KGaA (FFT) 成立于1974年，是全球领先的柔性自动化生产线解决方案提供商。主营业务是为戴姆勒、宝马、大众等一线车企提供交钥匙、客制化工程设计及各种智慧工厂解决方案，近年技术拓展到新能源电池、金属加工及工业数字化。2019年，复星投资控股的上海爱夫迪自动化科技有限公司（2018年成立，已更名“翌耀科技”）收购FFT。



FFT 氢燃料电池装配线示意图

锐蜂巢 玩点新鲜的

80后KTV 90后酒吧 下一代年轻人娱乐消费去哪里？

◎文|周一帆

电竞酒店是昵称“卡顿”的00后青年为自己挑选的2021国庆去处，不算宅，也没有城际游的疫情风险。“和朋友开黑，极度舒适”。事实上，随着王者荣耀等网友兴盛，周末或假期“开黑”成小众主流，电竞酒店也随之崛起。

Z世代，1995-2009年出生。生于网络世代，长于社交媒体，对网络社交自带强烈归属感。

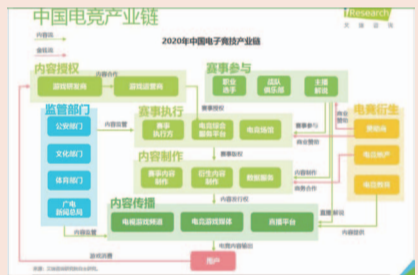
2008年，国家体育总局将电竞列为第78个正式体育竞赛项目，高校开设电竞专业助推电竞职业化，“打游戏”渐成千亿级新产业。

Z世代引爆电竞成千亿级赛道

2017年，米娜大学毕业没选对口的财务工作，而把大学爱好变职业，成为电竞主播。借势斗鱼、虎牙、抖音兴起，米娜两年成为百万级粉丝电竞主播。

朝九晚五对Z世代不再具备对父辈那样的吸引力。

中国电竞用户2020年4.88亿人，同比增长9.65%，2/3以上18-30岁，Z世代崛起直接引爆电竞业高速增长。



电竞酒店示意图

8月28日，2021王者荣耀世界冠军总决赛收官不到24小时，微博#2021王者荣耀世界冠军#话题阅读量超33.5亿，讨论量近120万。电竞为核心的产业链正在年轻一代关注下，向蓬勃朝气的千亿级赛道发展。

电竞+场景催生主题地标

2020年，电竞市场收入提升418.3亿元至1365.57亿元，同比增长44.16%。全球疫情下，涵盖开发、媒体、赛事、科技近100个子行业，跨界体育、文化、互联网消费的电竞业逆势增长也就不足为奇。

“电竞+场景”消费刺激点已迅速落地为电竞城市地标，顶级电竞赛事、消费场景、文体活动、体育流量应有尽有。

上海要“打造全球电竞之都”，业内旋即传出“全国电竞看上海、上海电竞看灵石”。拥有“宇宙电竞中心”之称的上海静安区灵石路，游戏厂商、赛事运营、电竞俱乐部、直播平台云集。1/3知名电竞比赛、1/2知名俱乐部在上海。

上海领跑同时，北京、广州、武汉、杭州、重庆加速布局，从顶级电竞赛事、知名俱乐部及电竞核心企业入手，形成多极化发展格局。

北京主办IEM、NEST全国电子竞技大赛、王者荣耀世界冠军杯，广州主办第五人格夏季总决赛，国内外顶级赛事助推电竞硬软件完备后，电竞俱乐部、直播、内容制作自然受吸引嵌入。

城市红利新增长点出现。

电竞比赛的明星战队流量不输娱乐明星，Z世代的关注，迅速提升城市活跃度。

除此之外，电竞业丰富的上下游产业链，为城市带来规模化产业红利。电竞场馆、电竞小镇的落地，又生成电竞类综合体这一新物种，二刷流量。

复星电竞一极的增长迅速扩容复星蜂巢资源库

整个电竞产业链中，三大最核心资源是顶级俱乐部、顶级赛事和顶级电竞场景。

重庆狼队的更名完成，意味着复星将顶级俱乐部收入囊中，顶级赛事自然不在话下。

顶级场景是复星蜂巢一大布局。复地在全国20多个城市打造出线下地标。以高标准电竞场馆，结合特色商业、网络传播，建设都市电竞旅游目的地，可谓信手拈来。

电竞蜂巢的未来可见：周五晚和朋友看电竞比赛，晚间到电竞酒店开黑。次日逛周边电竞主题商业，淘游戏周边。电竞餐厅主题晚餐后，参与线下电竞赛。周日在俱乐部粉丝见面会上与战队爱豆合影。

身处5G时代，“新基建”明确发展5G、人工智能，游戏开发、线下消费、直播、AI、VR技术的成熟，将为电竞带来更多新机遇。

复星电竞赛道一极的增长，让复星蜂巢在产城融合中多了一个发力点。复星蜂巢将根据城市产业发展需求，与政府共同打造城市电竞产业集群。从这一点来看，与电竞结合的复星蜂巢将收获巨大机遇与前景。

双城记 | 安藤忠雄向武汉 BFC 外滩中心投出同一颗青苹果

◎文|余鲁西

坐落于BFC外滩金融中心的复星艺术中心，由复星及上海复星公益基金会（简称“复星基金会”）发起并建立的非营利机构，联结中国与海外文化艺术，指引公众理解当代艺术美。殿堂级艺术展、论坛、时尚、音乐、文化聚集于此，渐成引领上海先锋文化潮流阵地。

复星艺术中心“安藤忠雄·挑战”创下15万人次观展记录。“草间弥生·爱的一切终将永恒”超16万人排队看展，包括维密名模维多利亚·Tiffany Vision & Virtuosity蒂芙尼落地史上最大型展览。首届外滩BFC艺术节让音乐、涂鸦、舞蹈等公共艺术与论坛、文创集市融合成艺术盛宴。

让公共艺术因长江一脉相承

复星整合全球资源，在上海开出BFC外滩金融中心及复星艺术中心后，又依托长江一脉，在武汉建造BFC复星外滩中心，让上海、武汉隔空对话。这场对话，一开启，就不止建筑风格相承，更让艺术川流其间。

两江相交处的BFC复星外滩中心，与

KPF建筑事务所再度联手，打造约470米连廊双子塔，建成后将超越吉隆坡双子塔，实现世界高度与艺术的更新。BFC复星外滩中心规划建设逾200米超高层集群，牢牢守住城市地标的地位。

而长江之眼艺术中心则收藏全球艺术能量，天际无边空中泳池成为奢享生活标配。两座城市以艺术之所见和理想，为城市注入全新美学力量。

1200斤巨型青苹果登陆武汉 走入建筑

继日本兵库县立美术馆和大阪儿童图书馆后，《永远的青春》登陆武汉BFC复星外滩中心，安藤忠雄期望唤醒人们不设限、挑战和超越。

2021年10月17日，安藤忠雄ANDO BOX艺术展annex项目空间开幕，上海复星公益基金会及复星艺术中心主席王津元，国际视觉艺术家陈漫，国际知名建筑师青山周平出席开幕式。3件独家手稿真迹和15幅铂金印相作，还有那颗镌刻“永远的青春”青苹果。安藤满满诚意来了。



复星艺术中心从公共艺术的本心出发，赋能旗下产业

复星annex空间同期开幕，由上海复星公益基金会发起与管理，此后将成为武汉BFC流动的艺术展示空间，旨在利用公共空间邀约更多国际艺术家登陆BFC复星外滩中心，为武汉不定期呈现中国与国际当代艺术家项目。

这是继复星艺术中心“数字空中花园”、纽约28 Liberty和三亚特兰蒂斯等重大项目后，复星基金会“公共艺术”的再次尝试和努力，藉此支持艺术家创作出实验性和先锋性兼具的作品，积极进入公共空间、走向大众。

复星无锡创投基金启动 以全球资源赋能无锡

◎文|王雨渤

2021年9月29日，领投智“惠”“基”遇未来——无锡惠山基金峰会暨项目签约仪式举行。“无锡复星创业投资合伙企业”正式揭牌，标志着复星创富作为基金管理人的复星无锡创投基金成功启动。

复星无锡创投基金合作方之一惠山科创集团表示，复星创富是惠山政府出资平台严格遴选的第一个管理团队。选择原因一是认可复星创富过往投资业绩；二是看好复星创富团队深厚的产业基础可赋能项目发展，希望长期合作后，扩大基金规模。

复星全球合伙人、复星国际执行总裁、首席投资官、复星创富董事长唐斌出席峰会发表演讲。

“立体化生态打法” 与无锡共担风险、共成长

唐斌表示，复星成立投资基金的目的与政府推动产业引导基金的出发点相同。通过基金投资，复星的“立体化生态打法”，助力产业转型升级、扶持“专精特新”、创新创业的企业发展及产城融合。

结合复星生态，专注投资大健康、



无锡惠山基金峰会

TMT、新消费和智能制造四大领域。与传统机构不同，复星基金有四大类型立体打法，包含：并购、补强、孵化、成长型投资。

复星无锡创投基金，将重点采取孵化加成长投资打法。

当复星作为基金（包括复星无锡创投基金）管理人时，会秉承“一城一产一基金

一蜂巢”创新模式，成为主要出资方，以便更好地与包括政府在内的合作伙伴共担风险、共同成长。

借力基金 复星以全球资源赋能无锡

以“科技引领、产业加速、基金集聚、金融筑港”为整体定位，无锡惠山发力打造科创金融港。金融港按“1+N+1”模式，以区级科创金融港为核心，惠山经开区和惠山高新区为两翼，构筑股权投资产业发展的“强磁场”和先行军，使惠山区成为基金投资集聚区、产业转型示范区、城市更新样板区。

复星全球合伙人、复星创富副董事长兼联席总裁黄淼说，复星无锡创投基金将聚焦大健康、数字经济和新消费领域，投资符合国家发展战略、有自主创新能力、高技术壁垒的产业项目。遵循“团队本地化、项目全球化、投资产业化”三原则，复星创富将利用复星全球产业深度和投资广度与无锡本地伙伴长期合作，为无锡培育更多专精特新企业。

填补国产芯片 EDA 工具链空白 比昂芯科技获投资

◎文|王雨渤



全功能SPCIE+高端模拟射频验证工具



先进封装集成和验证工具

芯片之争白热化

近日，复星创富完成对后摩尔芯片设计软件团队深圳市比昂芯科技有限公司（以下简称“比昂芯”）的投资。本轮比昂芯共获数千万人民币融资，英诺天使和临港科创联合投资。

后摩尔时代芯片之母

EDA是芯片设计的基础。全名电子设计自动化（Electronic Design Automation），被称为“芯片之母”。

利用EDA，电子工程师可实现芯片电路设计、性能分析、出版图等过程的计算机自动化处理。随着5G领域的快速发展和摩尔定律放缓，高速/RF（射频）芯片和先进封装已成为未来集成电路发展的主推力和市场增长点。先进封装是集成电路超越摩尔定律和中国摆脱先进制程限制的主要方向之一。

助力比昂芯成为EDA的国产替代

我国在射频（RF）芯片领域有大量人

才缺口，比昂芯依托中外知名高校，由经验丰富的创始人带头，搭建产学研一体化的国际化人才梯队，不断突破技术壁垒。这是复星创富（深圳）动力科技天使基金投资的首个项目，最大的初衷是支持比昂芯为EDA的国产替代做更多贡献。

BTDSim、BTDesign是比昂芯主要产品，BTDSim是国内唯一全功能射频电路仿真器。

比昂芯目前开发和销售多款大模拟（先进封装和高速/射频设计）的EDA工具，填补国产EDA工具链空白，是粤港澳大湾区孕育的以EDA技术为核心的高科技企业，在上海和南京也有研发和商务中心，面向大湾区创新芯片服务，提升后摩尔时代中国集成电路产业战略安全及长期竞争力。

复星创富投资人、比昂芯项目负责人刘伟说，目前国内EDA赛道分大厂团队和产业化经验团队创业两类，比昂芯是后者，其射频EDA市场有刚需，具备快速增长特质。团队以AI赋能EDA，很多产品头部客户已应用。

36氪公布受欢迎私募股权投资机构 TOP50、芯片投资 TOP20

◎文|王雨渤

2021年9月24日，36氪发布2021年中国新经济领域私募投资机构及投资人榜单。复星创富获评“2021年中国最受创业者欢迎私募股权投资机构TOP50”、“2021年中国芯片/半导体领域投资机构TOP20”。

近年来，复星创富接连投资安思疆科技、星思半导体、星云智联、爱瑞无线等早期科技团队，布局前沿科技领域。此后，复星创富还将继续在前沿科技领域不断探索，为更多科技创业者提供支持。

根据对中国股权投资市场长期跟踪观察，36氪创投研究院撰写《中国股权投资市场投融资报告（2020-2021）》，基于此36氪发布2021年中国新经济八大领域投资机构及投资人榜单，以下是报告核心：

募资：跨阶段、双币并行成主流，垂类机构顺势生长

2021年上半年，中国私募股权投资市场新募1940支可投资中国大陆的基金，小计4547.74亿元人民币；规模不足5000万元人民币的基金数量超800支，是去年同期2倍，小规模基金占比持续提高。主流大基金纷纷采取双币并行策略，双币种战略进入常态化。

上半年新募集大额基金聚焦医疗健康、前沿科技、大消费等赛道。值得关注的是，“双碳”愿景下，2021年上半年成立绿色基金51支，多支为百亿级基金。

投资：投早、投小、投科技，深挖“水下”硬核项目

伴随疫情有效防控，中国投资市场大幅回暖。早期、PE、VC阶段项目投融资总

额超4000亿人民币，同比增长超50%，活跃度反超疫情前2018年同期水平，呈现“V”型复苏态势。

投资领域，集中在芯片/半导体、航空航天、生物科学、新材料、新能源等“硬核”技术上。

投资阶段，中早期强势回暖。尤其是种子、天使阶段项目在经历2年长周期下滑后，2021年二季度大幅上涨。数据显示，2021年二季度种子、天使轮融资达到770起，环比上涨94.4%，累计融资金额达192亿元人民币，环比上涨121.92%。这是自2018年一季度以来，早期投资融资笔数占比首次超过50%。



复星创富获奖

复星喜欢什么样的年轻人



什么才是职场中的核心竞争力?
有人说学历,但它往往是进入企业的敲门砖;

有人说专业,但它是工作必备的基础;
有人说奋斗,但这只是工作的一种态度……

大家慢慢会发现,企业青睐的核心人才或曰「后浪」们,往往并不只在一个方面优秀。深度观察一下身边你想要学习的同事就会发现,他们一般具有多维竞争优势,能够触类旁通,不断自我迭代,从而实现职场突围。

在复星,我们选择年轻人简单地说他就是十二个字:

- 爱学习-(学习力)
- 能来事-(行动力)

有头脑-(洞察力)
不矫情-(抗压力)
让我们再来看几位学长眼里的年轻人是怎样的?

汪群斌 复星国际联席董事长
1.对工作要有热情,选择热爱的工作;
2.学会管理情绪,面对困难,需要思考的是如何让自己更强大,尽快的解决困难;
3.做好时间和健康的管理。

龚平 复星全球合伙人、复星国际执行董事、执行总裁、首席财务官(CFO)
1.要“打破幻想”,不做温室里的花朵;

2.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。

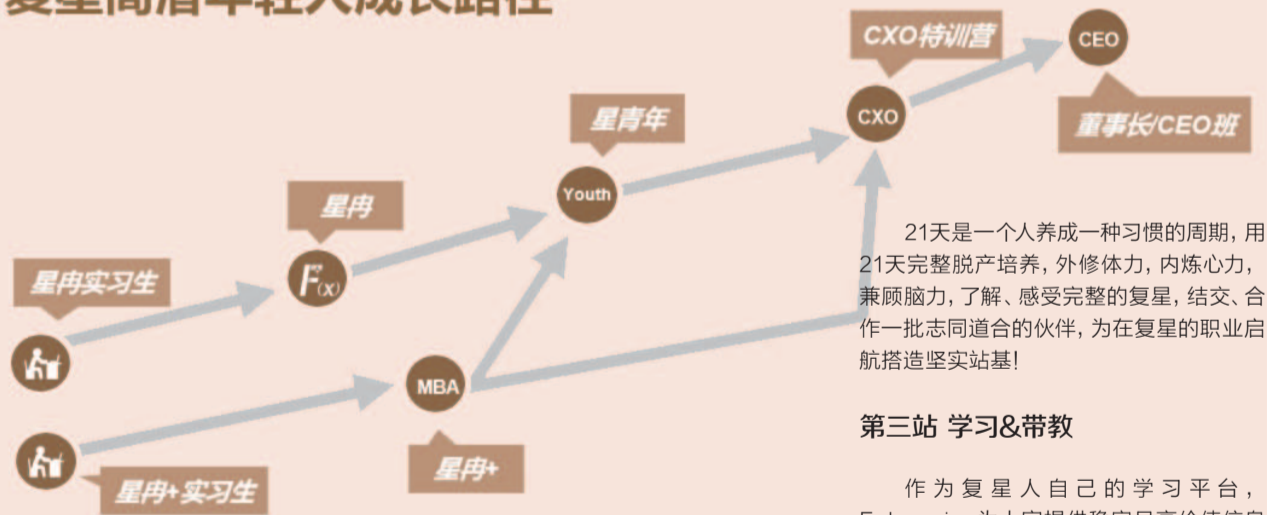
潘东辉 复星全球合伙人、复星国际执行总裁、首席人力资源官(CHO)

- 1.要有年轻的特质,要阳光乐观;
 - 2.要懂礼貌,让你们的带教老师、领导客户在与你们交往的过程中感到舒服;
- 要有韧劲,不能三分钟热度,更重要的是要有创意,要敢于表达。



作为校招新人入职会参加哪些培训

复星高潜年轻人成长路径



第一站: 入职培训

DAY1的新人培训会帮助新同学快速了解公司的发展历程、文化、人才观、工作方法等工具。

随后,来自不同部门和序列的同学们会被随机分成小组,参与体验式的团队任务挑战赛。新同学不光可以通过游戏的形式体验创新思维,还能在培训现场结识其他部门的校招小伙伴们。帮助大家更好地完成从学生到Fosuner的角色转换,了解如何快速融入和成长,学习如何高效解决问题,提升沟通协作能力。

第二站: 21天集训

早晚不缺席,集合不迟到,吃饭不说话,游戏不退让...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。

作为一名合格复星人,企业家精神要始终牢记心中。在客户满意度篇,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。在共创业篇,星冉们以连续两天的公益直播带货作为收尾,所有直播收益也悉数捐赠“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。

第三站 学习&带教

作为复星人自己的学习平台,F-learning为大家提供稳定且高价值信息的组织和沉淀。分别有“新星仁儿”、“合伙人说”、“学习营”等多个栏目,满足公司内部公开性的知识沉淀与发现的需求。

除此以外,每位星冉同学都会有一位通过带教认证的专业资深的带教老师,从专业方面给予辅导和建议,帮助他快速学习成长、早日独当一面。

当然,以上三站仅仅只是星冉入职后参加培训的一部分,接下来也会有更多的项目制学习、通过以战代训、以赛代练的学习方式,不断打磨同学们的战斗力。

除了入职后的培训以外,目前我们已打通年轻人发展渠道,从发现,获取到培养体系培养有复星基因的复星青年才俊。让同学们在这所永不毕业的大学里不断接受挑战,勇往直前,勇攀高峰!

星升皓空 再力无限

复星集团2022届星冉管培生招聘

2022届复星集团管培生全球招聘启动

想对着别人的优秀offer大呼yyds
还是追逐梦想,开启自己的闪曜?
“复星号”快乐星球即将开放登陆
你准备好了吗?
加入复星“星冉管培生”
无限未来,职等你来!

星冉管培生项目介绍

星冉项目是复星设立的全球人才发展计划,致力于为公司培养未来领导人。该项目在海内外应届毕业生中选拔学习能力出众和具有领导力潜质的复合型人才。复星将给予星冉管培生最大的机会和挑战,使复合型人才迅速成长,成为能够独当一面的项目管理者,并有机会成为公司未来的高层领导者。

你需要具备的基础技能

如果你是2022届本硕博毕业生
智力超群、能力、眼界在业内一骑绝尘
勇气+执行力感人, 厘清资源、解决问题样样都行
热爱学习的同时不乏热情与真诚、精力与韧劲
请放心大胆地向前,专业不限
复星需要这样的你

你将获得的全面人才培养体系

为梦想的旅途 开拓新星实力
全球轮岗机会+集团高管带教
工作伙伴全程指导+专项学习发展培养
让你在复星走出自己的路!

星冉培养方向

- 投资
- 财务
- 综合职能
- 产业运营

招聘地点: 北京, 上海, 深圳

简历投递通道

招聘流程

网申 - 在线测评 - 群面 - HR/业务面试

评估中心 (综合素质测评) - 全球合伙人面试 - offer 发放

温馨提示

实时关注公众号
获取校园宣讲资讯
帮你答疑解惑,轻松get晋级之路

准备好你的简历 登陆复星快乐星球 无限未来,等你书写

留住乡村医生 复星基金会正在履行社会职责

复星国际董事长郭广昌表示，通过乡村医生项目，帮助村医更好履行职责，减少村民因病返贫、因病致贫的问题，可助力乡村振兴，促进农民农村共同富裕。这也正是当下中国最关键的点之一，2017年底发起“乡村医生项目”的上海复星公益基金会（以下简称“复星基金会”），4年坚持，做出了规模和样板，在这条履行社会责任之路上越走越坚实，也让复星“助天下”的初愿践行更远。

超 5 亿人的健康和他们有关

国家卫健委公布数据显示，截至2020年底，全国村卫生室工作人员达144.2万人，其中执业（助理）医师为46.5万人。

也就是说，虽然目前绝大多数村都有着乡村医生，但真正持证上岗的仅占据了三分之一。只有拥有执业（助理）医师证书的乡村医生，能够在福利待遇上得到较为充分的保障。

复星基金会乡村医生项目总监郭帅也表示，实际情况并不乐观。绝大多数地区的村医面临着没有编制、没有社保、退休后还是农民的窘境，甚至脱下白大褂之后，还要下田干活或从事其他副业。

云南红河州元阳县碧播村的李玉忠就当了十几年“没有名分”的村医。



在水泥路还没铺好之前，马是李玉忠出诊的主要交通工具

2006年，村里唯一的村医辞职进城，36岁的李玉忠接替了她的工作，算是半路出家。当上村医后，他专门读了医学中专，每次碰上有公益机构开展乡村医生培训，也都想办法报名参加。

过去十多年来，村里只有李玉忠这一

位乡村医生，但要负责照看全村2741人的健康问题。所以这些年他从未关过机。因为在关键时刻，他的电话号码能救命。

有一次凌晨一点手机响了，哈尼族寨子里的一位村民病了。他背着药箱走路去给病人打针，来回路上花了将近3个小时，一针才收费3元。

但李玉忠心里清楚，即便有了这些经验，自己仍然不是正规军。事实上，是否正规军的差别很大，“非正规军”就连将来的养老都成问题。

执业环境差、医疗水平参差不齐、“半农半医”的尴尬身份，使得乡村医生的待遇和养老问题迟迟得不到有效解决，也让这一群体老龄化、后继乏人等矛盾变得尖锐。

为困境中的乡村医生“解围”

随着我国城镇化进程稳步推进，乡村人口流入城镇已成必然趋势，但看似边缘化的乡村医生依旧承担着农村地区人民健康的兜底工作。

尤其当下，“改善基层基础设施条件，落实乡村医生待遇”将是实现脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接，做好防贫工作的重要一环。

2017年底，复星基金会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，围绕守护、赋能、激励三大方向，确立了“五个一”工程，即一个村医保障工程（赠送意外保险、重大疾病保险）、一个村医能力提升工程（线上线下+大班小班培训）、一批大病患者救助、一批优秀乡村医生推选、一批智慧卫生室建设，并在基础上推出了中医馆修建计划和“龙门梦想计划”等，为乡村医生摆脱现实困境持续加大投入力度。

喀毕拉所在的吉木乃县乌拉斯特镇卫生院，由于设施年久失修，一年四季漏水，使得他们经常要拿拖把清理积水，严重的时候还得拿着盆去接住不断渗出的漏水。

2020年“99公益日”期间，乡村医生项目推出乡村中医馆修建计划，昔日破烂不堪的卫生院经过修缮，变得干净整洁，不再受雨水困扰，同时还配齐了艾灸仪和中药熏蒸等设备。

李玉忠也表示，“通过培训学习的推



海南省白沙黎族自治县卫健局召开白沙县2020年乡村医生龙门梦想计划表彰仪式

拿、针灸康复技术最为实用，村民们现在对这方面的需求很大。”

2020年11月初，他和其余11名来自云南、山西、青海、新疆等地的乡村医生和乡镇卫生院院长在复星基金会的帮助下，前往广东佛山禅城中心医院进修学习。

针对云南山区湿气大，颈椎病、腰椎病、风湿病人较多等情况，禅城中心医院专门定制了进修课程，让李玉忠一行人收获颇丰。

不仅如此，考虑到乡村医生的身份转变问题，复星基金会联合中国人口福利基金会，自2019年便有针对性地推出乡村医生“龙门梦想计划”，对考取乡村全科执业（助理）医师资格证的乡村医生进行每人3000元的激励，助力乡村医生实现持证上岗。

此外，为进一步免除乡村医生的后顾之忧，改善乡村医生社会保障体系不

健全的情况，复星基金会驻点队员在下乡走访时，还为乡村医生们带去了一份保障，那就是为项目县所有乡村医生赠送意外险、45岁以下的乡村医生赠送重大疾病保险。

今年，51岁的李玉忠终于交了人生中第一笔养老金。按照云南省卫健委的相关规定，到2035年底，云南在岗乡村医生均按规定参加企业职工基本养老保险。

对于李玉忠来说，虽然每年自付4000元不是笔小支出，但他还是非常开心，因为只要交够了15年，自己的养老金就有了保障。

乡村医生项目是在充分考察我国目前乡村医生群体现状基础上，做出的全方位的立体探索。

截至2021年8月，项目已覆盖全国72个县，惠及23,956名乡村医生，300万户基层家庭；累计举办84场线下“大班”培训、7场线下“小班”培训，线上线下共培训乡村医生20,761名；乡村医生投保意外险20,206份，重疾险34,013份。

可以说，该项目在一定程度上，对内加强了乡村医生队伍建设和医疗水平，对外则有效减少了他们频繁走家串户的工作风险，不仅为助力乡村健康扶贫取得了积极成效，同时也为解决乡村医生的身份、待遇、养老等难题提供了实践方法。

乡村医生项目直接关系乡村振兴 需要全社会共同可持续投入

农民健康关系到全民健康，关系到共同富裕。作为农民健康的重要守护者，关注乡村医生群体是全社会的事情，需要国家层面、企业层面的深度参与，以持续为乡村医疗、乡村振兴赋能。

今年8月，《中华人民共和国医师法》通过，普通的乡村医生待遇将以县管用、乡聘用等方式得到充分保障。

与此同时，社会力量的介入也将会为守护乡村医生群体提供助力。

复星基金会表示，乡村医生项目不是一个企业的项目，要想从根本上解决乡村医生的问题，还需要全社会更大的、可持续性的投入。（文/刘蕾，原文刊载于“中国新闻周刊”）

共同参与才能“一个都不掉队”



喀毕拉·吾汗正在为牧民量血压

目前，“乡村医生”项目正在有条不紊的推进中。作为该项目的重要发起人，复星基金会也在持续关注乡村医生群体的新变化、新需求。

郭帅表示，尽管已经有驻点队员在前期打好了基础，减少了与当地政府的沟通成本，但下乡走访的工作还是一点也不能省。

“因为需求是随着时间的推移而不断更新迭代的，所以我们还是要求新的驻点队员要继续走访，继续去深入地、精准化地去把握收集这些乡村基层、村卫生室反馈上来的一些新问题。”

在乡村振兴新阶段下，复星基金会也坦言，乡村医生项目的实施思路应适时发生转变。

对此，郭帅举例道，比如“龙门梦想”计划是否可以迭代，对乡村医生考后的资助是不是可以放到考前的培训，让更多的人通过线上培训拿到证书，从而提高他们的报名率和通过率；“大班”培训效果差，驻点队员是否可以挖掘一些优质人才，为他安排一个两到三个月的长期进修培训，以帮助他实现自身医术技艺上的提升等。

不仅如此，乡村医生项目还对原有的“五个一”工程进行了系统升级。

今年6月，复星基金会携手复星医药设立“星爱121专项基金”，并发起了“手拉手”乡村医生人才振兴计划。该计划包含“四个一”，即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、一起手拉手线上问诊帮扶，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，提升村医诊疗水平。

而在互联网技术的加持之下，复星基金会还正致力于建设一个闭环的乡村健康生态。

通过向乡村医生项目覆盖地区提供AI辅助诊疗设备，为偏远地区基层群众送去一个“留得住”的乡村医生，以帮助当地人们及时筛查疾病，获得辅助诊断建议，缩短看病的路程和时间，同时辅助诊疗之后的建档也能起到及时地跟踪和康养。

乡村医生项目取得的阶段性成绩，既源自于一线驻点队员深入实地的调研与分析，能够精准把握乡村医生群体的痛点，同时也得益于复星积极发挥其在健康板块的行业优势，能够充分地调动自身资源和合作伙伴。

目前复星的全球合伙人，已对口帮扶到乡村医生项目覆盖的72个县。

据复星基金会介绍，每年其全球合伙人都将会实地走访一线，以观察他们能够做些什么事情，真正地赋能基层，仅今年9月就承接了五位全球合伙人的下乡任务。

健康中国 2021 暖心乡村医生及乡镇卫生院院长名单

◎文|高亦寒

作为乡村医生项目“五个一”工程之一，“暖心乡村医生及乡镇卫生院院长发布仪式”案例征集活动每年在项目县寻找20个扎根基层、服务百姓，深受群众信任与喜爱的新时代基层卫生工作者案例，并优中选优，最终产生10个暖心乡村医生优秀案例与10个暖心乡镇卫生院院长优秀案例并传播，让更多人知道这群默默守护亿万农民健康平安的144万人群，也为他们做点什么。

上海复星公益基金会2017年4月4日启动乡村医生项目，至今已4年。4年来，复星基金会坚持“我们守护村医，村医守护大家”的理念，目前项目累计派出225人次驻县帮扶。截止至2021年9月底，项目已覆盖16个省、市、自治区的72个项目县、守护23956名乡村医生，惠及300万基层家庭。乡村医生项目力求为乡村振兴尽一份力，提升基层卫生建设水平，也让更多人开始知道和关注这一群体。

2021年10月，健康中国2021暖心乡村医生（10名）及乡镇卫生院院长（10名）名单出炉，想他们致敬：

— 健康中国 2021 暖心乡村医生 —



张威

湖北省黄冈市蕲春县漕河镇高德堰村卫生室

从医16年

毕业时他毅然放弃进县医院的机会，选择留乡当村医。12岁时张威因一次事故导致右手残疾，但他依然热爱工作，始终如一。从医16载，他便秘几经灌肠无效的老人掏过粪便，为抢救过敏的病人一天一夜没合眼，为孤寡老人垫付过医药费。十几年来，他急病人之所急，帮病人之所需，视患者如亲人，让他收获了乡亲们的信任，荣获了2018年首届“蕲春好医生”称号。



苏玉文

山西省临汾市永和县交口冯巷村卫生室

从医52年

活到老，学到老，是从医52载、收到锦旗无数的苏玉文的行医信条。疫情期间，74岁高龄的他仍坚守岗位，奔赴在疫情最前线，甚至没有时间春节与家人团聚。行医数载，他从未停止学习，一直潜心研读医书，不断提高专业素养为村民服务。不论何时何地，只要是病人一个电话，他就会以最快速度上门诊断，得到村民的信任和广泛赞誉。几十年来，有几万病人在苏玉文的照料下康复，他用最朴实的话语表示，尽管我年纪大了，但我从来没有停止过学习，一直仔细阅读医书，用更好的专业素养服务乡亲们。



白玉琢

宁夏回族自治区吴忠市红寺堡区红寺堡镇玉池村卫生室

从医32年

白玉琢自幼跟随老中医的父亲采药，帮助父亲写字开处方，耳濡目染，成为一名村医。白玉琢家中从事医疗卫生人员5人，新冠疫情期间，白玉琢带领自己的“五医”家庭奔赴抗疫前线，配合相关部门对重点人群进行管控，测体温，问症状，做报表，防疫消杀，在口罩等防疫物资紧缺的时候，不畏疫情、不畏严寒。舍小家保大家，被自治区和吴忠市授予最美战役模范家庭。



李小锦

云南省昆明市东川区红土地镇松毛棚村卫生室

从医18年

她出生三天就得了破伤风，脊椎错位。毕业之后她通过自学等途径花费很大精力，考取了执业医师证。机缘巧合之下，来到现在这个村做了乡村医生，这一做就是18年。她和当地老百姓建立了深厚情谊，并多次在业务能力培训中获得“优秀学员”的称号。2018年，村里一位6岁儿童，患了化脓性扁桃体炎，一直高烧不退，体温高达39.4℃，李小锦给她做了中药贴敷，孩子5小时后体温恢复正常，精神状态也明显改善，李小锦决心要为村里人民的卫生健康奉献自己的一份力量。



骆玉萍

云南省红河州屏边县白云乡马马村

从医17年

由于儿子的一场高烧，她下定决心自己掌握医疗技能，自学成为一名村医。2004年4月至今16年来，她立足山区，走村串户，在最基层的医疗卫生工作岗位上默默奉献自己的青春，守护着当地村民的健康。村医很重要的工作是给村民打预防针，为了从乡上把疫苗背回来，她经常要坐挤了几十个人大货车，在盘山路上绕几个小时。村里没有通路的那几年，每一次去打预防针至少都需要出门一个星期。2017年她获得白云乡“优秀共产党员”称号，2020年获州、县级妇女联合会颁发“最美巾帼志愿者”。



支俊梅

江苏省连云港市东海县平明镇汤庄村卫生室

从医33年

她选择当乡村医生是因为小时候她身患小儿麻痹症，从小四处奔波求医，让她体会到出远门看病的不易，因此她选择留在家门口做一名村医。2020年初，因为新冠疫情加上去年久失修，村卫生室被判为危房而关门，支俊梅决定拿出自家房屋用于村卫生室临时用房，从医以来，她经常免费救助贫困病人、曾自掏腰包修葺整理村卫生室，添置医疗设备，她把全村1900名村民健康挂在心上。



余自光

云南省怒江州贡山县茨开镇丹珠村卫生室

从医27年

27年的从医生涯，风里来雨里去，跋山涉水，从无怨言，他的妻子也跟着做了一名村医，夫妻俩共同做父老乡亲健康的守门人。他经常下午出诊，夜晚点着火把而归，时间一长，慢慢成了百姓心中的“火把医生”。尽管面临过很多困难，但他从来没有后悔选择当了村医，也从未改变自己“救死扶伤”的信念。2016年贡山县基层卫生岗位练兵和技能竞赛中获得个人“三等奖”，儿童营养项目“三等奖”，2019年被评为全州社会事业进步奖。



旺杰

西藏自治区那曲市聂荣县色庆乡崩杰村村卫生室

从医57年

在偏远而又贫困的高海拔地区，他常常走家串户，为儿童打防疫针，为孕妇做产前检查，为村民宣传健康教育知识……不论风雨、冰霜，在小道上都会看到他的背影。五十多年来，他每天早上六点多钟就去走家串户，晚上六点多才能到家。面对五六十个门诊病人，他总能热情接待，精心诊治。在疫情期间，他自愿放弃了休假的宝贵时间，回到一线岗位上兢兢业业，虽已70多岁，但他仍坚持每天去测量村民的体温，询问他们的身体状况。旺杰对村民们无微不至的关爱，为他在百姓中赢得了良好的口碑。



吴国幸

重庆市奉节县吐祥镇龙泉社区卫生室

从医20余年

从小在农村成长，他亲眼目睹农村医疗落后的情况，看见乡亲们的疾苦，他立志长了一定要当好医生，给乡亲们看病，减少他们的病痛。二十多年来接诊病人不计其数，从没有收取病人一分钱诊疗费，由于工作繁忙，经常半夜出诊，没有睡好一个安稳觉。没有休息日，没有节假日，爱心是他行医的信念和做人的根本。找他看过病就诊的病人，都夸他是“学历不高水平高，年龄不大学问大，不是亲人胜似亲人”的好医生。



曹道德

陕西省榆林市子洲县周家硷镇晋盘村卫生室

从医37年

他的父亲是镇卫生院的医生，从小耳濡目染，他喜欢上了医生这一神圣的职业，至今已从医37载，与村民无法割舍的感情让他坚守到现在。不管是哪家有人病了，不论什么时候，只要一个电话过来，他都立即上门治疗。结婚当晚半夜3点，居民两岁儿子因高烧抽风要求出诊，我二话没说急忙背上药箱去病人家中看病，等小儿高热惊厥停止，烧退了才回家。先后5次被子洲县卫生健康局评为“卫生先进工作者”和“优秀乡村医生”，被榆林市卫生健康委员会授予2020年“最美乡村医生”荣誉称号。

健康中国 2021 暖心乡镇卫生院院长



王莉

重庆市奉节县永乐镇中心卫生院
从医15年

王莉分管健康扶贫和国家基本公共卫生工作，她带领公卫科全体成员，两年内使卫生院基本公卫工作年度考核从全县排名倒数第一，跃升至第十一名。新冠疫情期间，王莉带领团队开展流调活动和疫情防控的督导活动，奔赴在防疫第一线。作为党员先锋队一员，王莉主动申请前往偏远乡镇，由于任务紧急、道路湿滑，她不幸遭遇交通事故，但王莉不顾自己的伤情，继续坚持工作，切实为辖区公卫和疫情防控工作贡献着自己的力量。



羊怀旺

甘肃省临夏州积石山县小关乡卫生院
从医28年

羊怀旺除了开展基本医疗工作外，还管理着全乡居民31项基本公共卫生项目，负责全乡所有建档立卡贫困户的健康扶贫工作。对于留守儿童、空巢老人等重点人群，羊怀旺除了提供入户诊疗，还经常自掏腰包给他们发放米、面、油等生活用品。为了让不识字的老人规范用药，羊怀旺给他们发放了小药盒。从医20多年来，羊怀旺总是急患者之所急、想患者之所想，始终把患者的生命安全放在第一位。



杨建文

甘肃省甘南藏族自治州卓尼县宽甸镇卫生院
从医32年

在三十二年医务工作中，杨建文摸索出了一条在少数民族地区发展卫生事业的路子。2009年到2018年期间，他带领乡镇卫生院荣获了先进单位、管理考核一等奖等9项荣誉。2019年镇上塔乍村一青年的亲戚病情严重，但其家中经济困难，没钱看病，杨建文连夜前往塔乍村，检查患者病情，并垫付部分医药费近2200多元。不管严寒酷暑、刮风下雨，杨建文都坚持走乡串户为群众看病，是牧民心头一个忘却不了的“杨曼巴”。



张正南

黑龙江省哈尔滨市木兰县大贵镇中心卫生院
从医21年

张正南调任院长后，积极实行激励性绩效制度，全面带动医疗工作开展，使得卫生院年门诊超万人次，住院超两千人，手术近三百例，年业务收入超五百万元，将大部分患者留在了基层，最大限度节省了人力财力支出。在他的带领下，大贵镇中心卫生院2016年被国家卫计委、市卫计委评为“群众满意乡镇卫生院”，2020年被哈尔滨市卫健委确定为县域北部医疗中心。张正南本人也曾被评为“年度基层卫生先进个人”，获“木兰县十佳公仆荣誉称号”、“木兰县青年五四奖章荣誉称号”。



伍崇军

贵州省黔南州罗甸县边阳镇中心卫生院
从医27年

他曾带病工作而不自知，后被检查出右侧大量胸腔积液，令全院职工大吃一惊，但他短暂住院和休息后又迅速重返工作岗位。在抗击新冠肺炎疫情工作中，他明确落实各项职责，做出细致部署和安排，亲临卡点督查指导、入村排查返乡人员，对院内感染防控进行安排督查，为疫情防控工作做出巨大贡献。作为院长，他带领卫生院不断壮大规模、提高业务收入、完善医疗基础设备，全面提高卫生院的服务能力。



汪东方

湖北省黄冈市蕲春县刘河镇中心卫生院
从医28年

汪东方调任刘河镇卫生院院长后，将卫生院的病区由2个扩大到7个，将院手术范围由普外拓展到骨外、泌外、肛肠，增设康复治疗科、儿科，并实现医疗设备的更新换代，积极改善群众就医条件，提高卫生院整体医疗水平。刘河中心卫生院在他的带领下，曾被国家卫健委评为国家级人民满意乡镇卫生院等。他个人也多次被评为优秀业务院长、优秀共产党员、抗击非典先进个人、湖北省农村卫生工作先进个人。从医28载，他在基层工作上始终以优质服务温暖着群众。



黎强

云南省怒江州贡山县独龙江乡中心卫生院
从医27年

独龙江乡地处中缅边境，黎强针对木肯噶夏季气候炎热、疟疾泛滥的情况，免费给边民提供预防疟疾的药丸，他带领乡医院积极救治缅甸籍病人，多次送药品给缅甸乡村医生。27年间，黎强到缅甸木肯噶村出诊46次，抢救危重病人32人，帮扶活动受到缅甸同胞的一致好评，为中缅人民友谊绵延不断做着自己的贡献。他常背着药箱和食物，沿着中缅边境，翻山越岭，走猴子路、上藤桥、过溜索，走遍独龙江乡总面积为近两千平方公里的村寨，向独龙族人民讲解疾病知识，为边疆人民构筑一道坚实的健康屏障。



罗成良

云南省普洱市江城哈尼族彝族自治县宝藏镇卫生院
从医37年

为了推进家庭医生签约服务，他带领职工进入52个自然村，开展集中式宣讲，用最简单的语言，讲解健康扶贫政策给他们带来的实惠。在他的带领下，卫生院固定资产增加500余万元，公共卫生项目工作逐步规范，卫生院及村标准化卫生室建设达标，诊疗服务技能、群众满意度不断提升。他说，他谨守着五个心原则——爱心、热心、耐心、真心、细心，为宝藏镇全体村民服务，让他们看病时放心、安心。



亓庆良

山东省淄博市博山区源泉中心卫生院
从医40年

1997年，已经在区医院担任外科主任、医务科主任的他回到当地南部大山里的源泉中心卫生院担任院长，他带领几近破败的源泉卫生院扭亏为盈，医院规模与医疗服务水平逐年提升，成长为博山区区域医疗的次中心，成为淄博市综合服务能力最强的乡镇卫生院。2008年，一位情况危急来不及转院的少年来到医院，他承担巨大风险和压力亲自为孩子做了手术，挽救了一条鲜活的生命。外科生涯40余年，他有一半时间是在手术室渡过的，一生做了2万多例手术零差错。



宋金焕

云南省文山州麻栗坡县董干镇中心卫生院
从医30年

2012年，已调至县城工作的她，主动申请到最远的边境乡镇服务群众。在一次出差途中发生了翻车事故，导致右下肢胫腓骨开放性粉碎性骨折，但她每天拄着拐杖依然坚持带教查房，成了百姓口中的“拄拐院长”。她带头创新见佳绩，在县内创造了从“首家建成中医馆”到首家开展“CT”诊疗业务等12个首家的成绩。2021年2月，她将上级奖励给她个人的“云南省优秀医疗卫生人员”奖金10万元全部捐献出来，用于资助新建边境村卫生室，用实际行动践行了一名共产党员的初心和使命。

乡村振兴
我们一直

在一起



WE ARE ALWAYS HERE
FOR RURAL REVITALIZATION