

# FOSUN TIMES

## 复星人



**FOSUN 复星**  
全国企业报刊——特等奖  
总第409期 本期20版  
2022年7月31日

P02、03  
要闻  
News

P09-12  
消博会  
The 2nd China International  
Consumer Products Expo

P06、20  
30行家  
30 Connoisseurs

扫码收阅  
复星人报手机版  
复星人数字报 | <http://www.cnepaper.com/fxr/>  
内部资料 免费交流 [www.fosun.com](http://www.fosun.com) | 准印证号: (沪B) 0276



### 创新驱动

Innovation-driven &  
Co-building a Happy Life

### 共创美好

# 复星国际与工行战略合作 助力民营经济发展

◎文|黄维 龚子骅



郭广昌 复星国际董事长

付捷 中国工商银行上海市分行行长



复星与工行双方代表签约，复星国际联席董事长汪群斌（右后一）见证

2022年7月19日，复星国际与工商银行战略合作。二者将在高新技术、先进制造、生物医药、幸福产业等领域携手发展。

工商银行上海市分行行长付捷、复星国际董事长郭广昌以视频方式出席签约仪式。在付捷、郭广昌，工商银行上海市分行副行长张晓琪、复星国际联席董事长汪群斌共同见证下，复星国际高级副总裁、联席CFO张厚林和中国工商银行上海市分行副行长王睿，代表双方正式签约。汪群斌致辞，复星国际执行总裁、CFO龚平线上参会。

付捷表示，复星作为上海民营经济代表、浙商企业翘楚，在改革开放浪潮中发展转型，在新冠疫情疫情防控和复工复产中扮演了重要角色。本次签约是工商银行深入贯彻党中央及工总行重要决策部署，致力以大行作用，提升助力经济稳增长服务水平，推进民营企业高质量发展。工商银行将同复星在长期扎实良好合作基础上，以本次签约为契机，在助力稳定经济大盘背景下，推动国有金融和民营经济联手做出更大作为。

正在海外出差的郭广昌表示，复星持续深耕健康、快乐、富足、智造四大业务板块，已发展成为一家创新驱动的全球家庭消费产业集团，既具备全球化运营能力，又积累了深厚的科技与创新能力。未来，复星将不断提升产品和服务能级，更好地满足全球家庭客户的幸福需求。郭广昌对工商银行长期以来对复星的信任和支持表示感谢，相信双方通过此次深化合作，定会为社会经济发展作出更大贡献。

签约仪式由中国工商银行上海市卢湾支行行长余璟主持，复星国际联席CFO、复星资金管理部联席总经理陈越，豫园股份、复星医药等复星成员企业代表参加。

## 复星医药与真实生物联合开发阿兹夫定并独家商业化

◎文|卢杉

2022年7月25日，复星医药宣布与河南真实生物科技有限公司（简称“真实生物”）达成战略合作，双方将联合开发并由控股子公司复星医药产业独家商业化阿兹夫定，合作领域包括新冠病毒、艾滋病治疗与预防。双方将依托各自优势，在中国境内（不包括港澳台地区）及未来可能在中国权益以外的全球地区（不包括俄罗斯、乌克兰、巴西及其他南美洲国家或地区）开展合作。

阿兹夫定片是我国自主研发的口服小

分子新冠病毒肺炎治疗药物。2021年7月20日，国家药监局已附条件批准，真实生物阿兹夫定片与其他逆转录酶抑制剂，联用治疗高病毒载量的成年HIV-1感染患者。2022年7月25日，国家药监局应急附条件批准，真实生物阿兹夫定片增加新冠肺炎治疗适应症注册申请，用于治疗普通型新型冠状病毒肺炎（COVID-19）成年患者。

复星医药首席执行官文德镛表示：“当前，新冠病毒不断变异导致全球疫情反复，

疫苗和药物仍然是人类对抗病毒的有力武器，阿兹夫定片是首个获批的国产新冠口服药，相信此次获批上市将进一步筑牢疫情防控防线。复星医药一直努力打造从预防、检测到治疗的创新产品矩阵。很高兴此次能与真实生物合作，将阿兹夫定片这款中国自主创新研发的小分子口服药带给全球更多患者，助力疫情防控。”

真实生物董事长王朝阳表示：“我们很高兴能与杰出的复星医药达成战略合作，在

更广阔的空间里发挥创新药的价值，造福广大病患。当前新冠疫情仍困扰全球，严重制约了经济生活，我们非常期待未来的合作，希望阿兹夫定在全球疫情中提供一份助力，肩负起药企的社会责任。真实生物创业十载，初心不改，始终坚持求真务实的科研态度，以改善人类健康为己任。未来，真实生物将继续以创新为驱动，海纳全球人才，为未被满足的临床需求提供更安全、更高效的治疗选择。”

## 复星医药与国药控股签署战略合作协议 加速推进阿兹夫定片全国渠道网络覆盖

◎文|卢杉

2022年7月27日，复星医药产业与国药控股在上海签署战略合作协议，双方将共同提高阿兹夫定片的全国终端可及性，加速推进渠道网络覆盖。国药控股是国药集团核心企业、全国医药流通龙头企业，有着极强的医药供应链网络。此次战略合作协议的核心，是双方将发挥各自资源优势，开展资源的全面对接。国药控股将利用其遍及全国、“点强网通”的医药流通网络，为国产新冠治疗药物阿兹夫定片提供供应链服务，全力支持抗疫工作。

国药控股党委书记、董事长于清明，

国药控股副总裁陈战宇，复星国际联席首席执行官陈启宇，复星医药联席董事长王可心出席并见证签约。真实生物董事、常务副总经理刘勇线上参会。国药控股党委副书记、总裁刘勇，复星医药首席执行官文德镛代表双方签约。国药控股全采中心、国药股份、国药控股河南公司等分子公司，复星医药有关事业部负责人现场或线上参加签约。

复星医药首席执行官文德镛表示：“复星医药与国药控股有着深厚的合作基础，未来双方将资源协同、服务协同，进

一步提高阿兹夫定片这款中国自主创新研发的小分子口服药的及可性，满足临床需求，为疫情防控添砖加瓦。”

国药控股总裁刘勇表示：“新冠疫情发生以来，国药控股全力践行医药央企使命担当。上半年，国药控股所属各地子公司逆行出征，保障供应防疫物资物流件数超过16亿件，受到社会各界高度认可。与此同时，公司前瞻性布局新冠治疗药物引进工作，此次与复星医药就真实生物阿兹夫定片的商业化进程达成战略合作，将为新冠疫情防控工作贡献更大力量。”

## 瑞银：相信复星可有效管控短期融资风险

◎文|吕敏怡

2022年7月4日，复星国际称瑞银（UBS）近日发表报告，相信复星可有效管控短期融资风险，给予中性评级，12个月目标价9.1港元。

瑞银相信，复星可通过放缓投资、持续兑现投退平衡，有效管控短期再融资风险；更可通过使用短期商业票据再融资其境内在岸债券，通过资产处置变现再融资其离岸债券。瑞银相信复星的非核心上市投资退出，能够应付公司未来12个月内的债券再融资需要；复星处置上市及非上市资产的高度执行力可舒缓市场对公司流动性的关注。

瑞银认为复星股价较其资产净值（NAV）折让约63%，主要是对中国整体宏观市场的担忧造成的。瑞银给予复星国际12个月目标价9.1港元，相对6月30日复星国际收盘价7.25港元，涨幅约26%。

2022.07.31

要闻 NEWS

# 郭广昌在巴黎拜会中国驻法国大使卢沙野并出席商务活动

◎文|魏雯佳

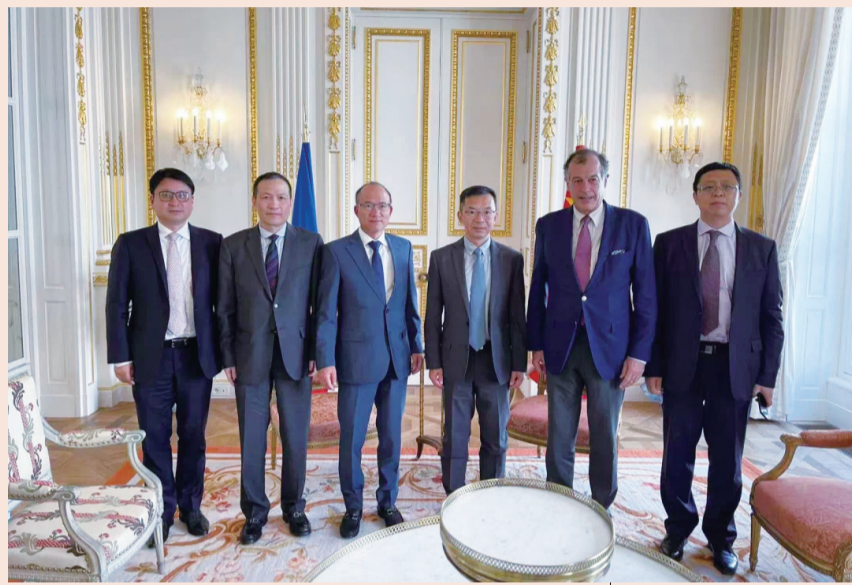
7月12日，复星国际董事长郭广昌一行在巴黎中国驻法国大使馆拜会了中国驻法国大使卢沙野，大使馆何德刚公参出席。复星全球合伙人李海峰、Henri Giscard d'Estaing等参与会见。

卢沙野大使听取了郭广昌对复星30年发展历程及在法国业务布局汇报，表示中法两国交往合作紧密，坚定支持像复星这样的全球化中国企业在法国全面发展业务。卢大使希望复星作为中法之间文化、经济、商贸往来的桥梁之一，继续助推合作关系进一步发展，同时鼓励复星持续聚焦、助力Club Med、Lanvin等著名标志性品牌在中国及全球市场的提升和发展。

郭广昌表示，复星希望与法国企业开展更多合作，同时发挥自身全球化能力，进一步支持在法成员企业发展，尤其在医药、文旅、时尚、商贸等领域加速发展，助力中法合作与共赢。

前一日，7月11日，郭广昌一行在巴黎参加Choose France商业峰会。峰会期间，郭广昌与法国总统府秘书长Alexis Kohler，及多位跨国企业家进行了交流，并参加了峰会论坛和总统招待晚宴等活动。复星全球合伙人龚平、李海峰、Henri Giscard d'Estaing、程云等参加了相关活动。

Choose France商业峰会由法国政



郭广昌与卢沙野一行会谈

府主办，旨在向大型国际公司进一步展示法国的投资优势，吸引海外企业在法开展业务。来自世界各地的180多名国际公司高管参加了本次峰会。这是法国第五次举办该峰会，也是复星第二次参与此活动。

近期，郭广昌在出差海外，围绕复星海外业务发展，了解复星海外企业经营情况，与当地员工和团队进行沟通交流，推

动复星海外业务及项目稳健发展。在法出差期间，郭广昌到访复星成员企业，考察了解企业运营情况，和法国当地团队就业务运营进行深入交流，并且与复星在法国的诸多合作伙伴进行了会谈，明确了下一步继续加大各领域合作的决心和方向。

复星在法业务布局，包括全球连锁度假集团Club Med、法国最悠久的高级

定制时装品牌Lanvin、拥有118年历史的法国健康食品行业领导者St.Hubert、PAREF资产管理平台以及法国医药分销公司Tridem Pharma。

Club Med是中法经贸合作的经典案例。自2010年复星成为Club Med的战略合作伙伴以来，复星通过全球资源整合能力为Club Med深度赋能，助力其成为全球“精致一价全包”度假领导品牌。Club Med计划到2024年底全球新开17家度假村，其中一半在中国。4月16日录得下半年订单量已反超疫情前2019年同期。

Lanvin是复星旗下全球时尚奢侈品集团Lanvin Group(复朗集团)旗舰品牌，2021年业绩中表现突出，全球总销售额增长108%，电商销售额增长415%。

郭广昌表示，复星始终积极帮助海外成员企业拓展业务布局，深耕当地市场的同时加快发展中国市场。复星所倡导的全球化是不断将全球各种优势资源和好产品收集整理起来，并通过复星生态进行打通，从而更好的服务于全球客户，为社会和股东创造价值。

作为一家扎根中国、创新驱动的全球家庭消费产业集团，复星在近30个国家和地区拥有深度产业布局，海外合伙人近20位，海外员工超过4万人。

## 考察德国汉堡企业与汉堡市市长 Carola Veit 交流

◎文|魏雯佳



德国汉堡市市长 Carola Veit 热烈欢迎郭广昌一行到访汉堡

2022年7月18日，郭广昌一行参观考察汉堡豫园及德国快时尚品牌Tom Tailor，并与德国汉堡市市长Carola Veit午餐交流，汉堡市议会礼宾司长Marco Wiesner陪同参加。

### 强化中德链接纽带 加大在德投资

汉堡结缘上海36年，是与上海关系最密切的国际友城之一。上海与汉堡是中德经济文化重要纽带，双方在经贸、港口、科技、城市规划、人文、教育等领域紧密合作、成果丰硕。

除汉堡豫园外，复星在汉堡的布局还包括1962年创立于汉堡的Tom Tailor。2022年复星成立复星时尚集团(今为“复朗集团”)，围绕核心资产Tom Tailor，通过产品互补、供应链共享，海外与中国双向赋能Tom Tailor，加速拓展其全球市场。

Carola Veit非常欢迎郭广昌一行到访，

希望在中德建交50周年的2022年，汉堡豫园继续作为汉堡地标，复星继续加大在德业务、尤其是智造领域合作。

郭广昌表示：“复星将继续发挥全球化资源整合能力，支持在德企业稳健发展。”

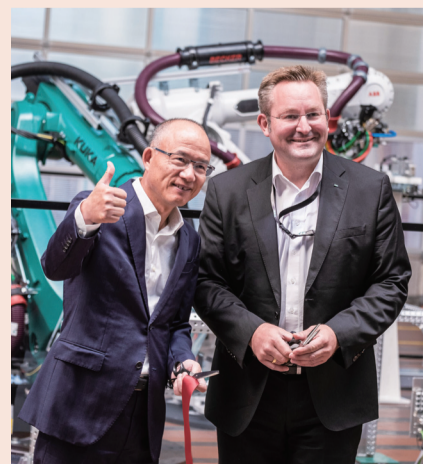
### 访问FFT德国公司并为展厅揭幕

7月19日，郭广昌一行考察复星科技旗下企业FFT Produktionssysteme GmbH & Co. KG(简称“FFT”)，为FFT位于富尔达的展厅揭幕。在全新落成的展厅，FFT首席执行官Tristan Pfurr陪同体验机器人交互合作、FFT专有技术及相关应用。

考察期间接受当地媒体Osthessen-news和Osthessen-zeitung采访时，郭广昌表示FFT补强复星智造领域上游供应链，复星对德国技术充满信心，并将以全球产业资源持

续支持。Tristan Pfurr表示，过去五年，FFT战略发生变化。从汽车领域系统集成商，尤其白车身流水线方面，逐渐转变为通过开发自有产品拓展产品组合。他指出，汽车市场中，FFT许多客户也在转型升级，FFT将为客户提供电动车发展支持，还将开发虚拟现实和人工智能。

2019年，复星旗下上海复耀科技股份有限公司完成收购FFT。三年技术吸收及创新，FFT在巩固传统德系客户基础上，开拓汽车行业自主品牌市场，与小鹏、理想、比亚迪等汽车厂商合作。在自动化领域，拓展总装、工程机械、新能源电池电驱装配等新兴行业，并在中国进一步发展数字孪生业务。仅就中国市场而言，2022年上半年新增订单销售额已超过2021年全年新增订单销售额。



郭广昌参访汉堡

## 上海市工商联换届 郭广昌、陈启宇、黄震 贡献“复星之力”

◎文|卢杉

7月20日，上海市工商业联合会(总商会)第十五次代表大会召开。复星国际董事长郭广昌当选为上海市工商业联合会(总商会)咨询委员会委员，复星国际联席CEO陈启宇当选为兼职副主席，黄浦区工商联主席、复星国际执行总裁、豫园股份董事长黄震当选为执行委员会常务委员会委员，共同贡献“复星之力”。

陈启宇表示：“大会的胜利召开，彰显上海强大的民营经济实力、活跃的市场氛围，也展现‘爱国、敬业，诚信、进取’的沪商精神，我们备受鼓舞。复星将继续立足上海、深耕上海、服务上海、奉献上海，为推动上海经济高质量发展贡献‘复星之力’。”

黄震表示：“今后将继续认真履职，带领豫园股份，与各位优秀的非公有制企业和企业家开创工商联工作新局面，助力黄浦区在金融、商贸、科创、文旅、健康等多方面集聚人才、做实产业、形成优势，推动上海经济新跨越。”

## 郭广昌： 持续提升幸福产业能级

2022年7月19日，复星与工商银行签署战略合作协议，共同助力民营经济发展。复星国际董事长郭广昌与工行上海市分行行长付捷，以视频连线方式出席签约仪式。郭广昌在连线中表示，将在高新技术、先进制造、生物医药、幸福产业等领域与工行深化合作，为经济社会发展做出更大贡献。

尊敬的付行长，尊敬的各位工行的领导，各位朋友，

大家上午好！

很高兴今天能有机会参加复星国际与工商银行上海分行的战略合作签约仪式。复星创立至今三十年来，工商银行一直是复星最重要的合作伙伴之一，不论是国内还是海外我们都有许多成功的案例，包括并购葡保、BFC股权再融资以及经营物业贷款、工银理财对亚特兰蒂斯CMBS的投资、杭绍台铁路等项目上，都有来自工行的大力支持。在此，我首先要感谢工商银

行陈四清董事长、廖林行长以及各级领导对于复星一直以来的关心和帮助。复星作为一家创立于上海的民营企业，也尤其要感谢工商银行上海分行一路以来对复星的支持，感谢各位。

因为疫情的关系，之前两年多我都在国内。目前复星有将近一半的业务和员工部署在海外，所以最近一段时间我集中在外考察复星的全球化布局，今天也很遗憾没有办法亲临现场见证签约仪式。但让我很欣喜的是，许多海外企业都已经恢复到了比疫情之前更好的水平。作为一家

新驱动的家庭消费产业集团，复星深耕健康、快乐、富足、智造四大业务板块，坚持深度产业运营。2021年面对疫情、地缘政治和经济动荡，复星仍然交出了稳健成长的答卷。在下属子公司层面，复星坚持子公司资金、资产独立，每家子公司都具备独立的融资能力和还款能力，围绕着业务发展需要，实现自我资金闭环。面对市场的波动，我们也很高兴地看到了更多的机构对复星的发展表达了坚定的信心。今年6月，标普维持了复星国际的评级展望为“稳定”，充分肯定了复星控制债务的努

力和内生式增长的战略。相信在像工行这样的值得信赖的伙伴的支持下，复星可以通过深度产业运营，现金管理，改善公司的流动性。

展望未来，复星将继续在高新技术、生物医药、幸福产业等领域不断提升产品和服务能级，更好地满足全球家庭客户的幸福需求。再次感谢工商银行长期以来对复星的信任和支持表示感谢，相信双方通过此次深化合作，将为经济社会发展作出更大贡献。

谢谢大家！



## 汪群斌： 共创稳健高效乘长幸福

企业在发展过程中必然遇到痛点和挑战，企业家此时要做的是深度思考，最好运用系统化的思维方式给出解决方案。2022年7月，复星国际联席董事长汪群斌针对当前复星的发展做出思考，得出“共创稳健高效乘长幸福”的思路，分享如下：

我们一直讲痛点导向、价值导向、问题导向，我们做得有不错的地方，但仍有提升空间。

比如，痛点和问题是不是都发现了？前期目标设定是否准确？因为它决定我们能发现多少痛点和问题。痛点和问题解决后是否形成标准化流程和系统化管理？纵览全局，运营方面仍可打磨。借鉴全球一流企业管理理念，我认为可以用这套方法论提升解决痛点或问题的效率：1.目标设定；2.暴露问题；3.解决问题；4.流程标准化。

### 解决痛点或问题的要分四步走

第一步，目标设定。财务目标，要指导高效利用资源提升回报率；业务目标，在对标2022上半年全球一流企业增长情况后，世界前十大市值企业一季度同比增长26%，特斯拉达到81%，我们仍有距离。复星全球一流产品还不多，这时候就需要设定一个基于企业内生式发展的价值高成长目标。如果这么具体而清晰的目标没法设定，就需要以终为始从客户角度出发，从成为让五类客户满意且可持续发展的世界一流企业这一大目标中，分解自身模块目标。

目标设定的高低决定问题的多少。

多层、多维思考可以充分暴露问题：从视野维度，有全球视野和本土视野；从时间角度，有短中长期、终极目标；从比较维度，与自己去年相比是否更好，与战略目标相比是否达到预期，与竞争对手相比是否建立竞争优势，与跨界优秀企业相比是否进化更快，与使命愿景相比是否正逐步达成。在复星的业务发展中，这些问题的答案都需要是肯定的。以后的日常工作中，要通过更多的“比较”来暴露问题。

第二步，暴露问题。有了目标之后，通过比较，发现目标与现状的差距，分析差距的根本原因，就会暴露真正的痛点和问题。比如复星的风控，除了加强整体风控体系，还应提升对全球政治经济变化的预判及风险管理能力；在战略方面，要建立系统化的战略管理体系；在增长方面，要坚守稳健、高效、可持续的价值成长理念。

第三步，解决问题。通过目标设定暴露问题后，就需要不断脑暴，思考解决问题的短中长期对策。在价值成长方面，复星虽然已梳理出“23+1”乘长引擎，但感觉还没有充分利用。所以，我们需要更加积极思考如何进化乘长引擎，让它在每一条产品线，每一个PL、BU、BG落实落稳，更好、更科学地解决问题。

第四步，流程标准化。有了解决方案之后，标准化管理就是顺理成章的事。对于还不能形成日常标准化管理的业务模块，可以采用专项战役管理工具。

解决痛点或问题的核心，是要定义并分析问题，与之配套，需要一个公开透明、团队共创、知行合一的企业文化氛围。

### 使用方法论时会遇到潜在挑战好的人才组织机制和文化能推动落地

第一，设定高目标的意愿度不足，导致问题无法充分暴露，这需要大家有一个逐渐认知的过程；

第二，暴露问题的企业文化尚待形成。不愿暴露问题的原因，一部分是对“事”没有看清楚，另一部分是“人”在规避问题，这点希望通过“以事修人”的方式加强企业管理能力。

方法论的具体实施和推动，还是要靠好的人才、组织、机制和文化。

人才方面，要不断裂变更多创造价值的合伙人。这些合伙人可以从各层次的作战单元引进和培养，在一线的历练中脱颖而出，成为优秀的创业合伙人人才。人才激励要跟上，要关注人才全生命周期的价值管理，形成全面激励。目前，KPI基础上做

OKR的激励机制在全面推进。

组织方面，我们正在梳理BG和BU的价值定位，希望BG和BU既不“越位”，又能“到位”，真正发挥价值创造的作用。

精进运营方面，我认为一个优秀的组织是通过每日运营进化而来的。所以日会制度非常重要。我们一直强调要“快0.01秒”及“知行合一”，成功除了情商和智商，还有一个速商，也就是高效且快速的执行力，真正做到每日迅速进化。但这也是把双刃剑，当前各层级开日会到会议过多、一线企业或团队负担加重等问题。因此，日会体系需要精细梳理，精简报表，减少汇报负担，增加运营效率，最后通过可视化管理确保每日高效进化。

总而言之，我们希望利用这套系统的方法论，暴露问题、解决问题，形成高效的标准化管理体系，沉淀好的东西帮助企业进化。

在解决痛点和问题过程中，形成整个集团上上下下更多可复制的最佳实践，甚至为全球企业所借鉴，让自身业务模块成为各维度都进化最快的组织。

我相信，只要每个企业和团队都进化得最快，在不远的将来，我们一定可以成为一家让五类客户满意、可持续发展的世界一流企业。



2022.07.31

## 战略 STRATEGY

## 陈启宇：全球化、多元化企业的 ESG 挑战



复星国际执行董事兼联席 CEO 陈启宇

第二届ESG全球领导者峰会于2022年6月28至30日举行，由生态环境部应对气候变化司指导，新浪财经和中信出版集团联合举办，主题“共促全球ESG发展，构建可持续未来”。6月29日，复星国际联席首席执行官陈启宇在“科技创新对零碳转型的意义”环节，发表主题演讲。以下为部分演讲实录：

## 复星的ESG实践

复星是92年创业的一家企业。我们比较早、比较快的就成了一家公众公司，98年复星医药的前身在上交所上市；复星国际也在2007年在港交所上市。2008年复星医药发布了第一份《社会责任报告》，随后南钢股份、豫园股份都先后发布了第一份《社会责任报告》。复星也在2014年加入了联合国全球契约组织（UNGC），2016年发布了第一份ESG报告。所以，复星无论是集团层面，还是各个业务层面，都是比较早地开始发布社会责任报告和ESG报告。

近年来，MSCI 2021年复星国际ESG评级为“AA”，恒生等其它指数ESG评级较好。复星旗下医药、豫园、南钢等上市公司，也分别在ESG评级、社会责任方面做出相应成绩。

## 多元化企业的ESG挑战

在我们发展的过程中，不同时期对ESG的理解可能是不一样的。最初从医药、南钢这样的大制造业开始，环保很早就根植到复星深度产业运营的基因中去。我们考评一些项目时，环保常有一票否决权。

复星有金融、医药等受不同行业监管的企业。我们能进入一个行业或地域，就能去适应、熟悉地域和行业的治理需要。我们较早践行企业社会责任，对外慈善、捐助。不断建立ESG意识。复星的全球化，反过来推动ESG体系的系统梳理，从对环境友好、公司治理，到法律体系完善，社会慈善，各方面根据ESG体系加以提炼。

不同企业ESG要求不同。南钢经过多年持续的排放治理，今天完全成为一家生态友好、绿色企业，不仅加强钢铁主业环

境治理投入和科技创新，同时发展环境友好的新业务，如污水治理、新能源产业。

复星医药的ESG完全可控，我们跟全球诸多医疗生态伙伴合作，ESG意识得很早。当然，复星医药深知更大的责任，是提高社会所需医疗产品的可及性。2005年开始，复星医药向全球，尤其是非洲，供应通过WHO认证的青蒿琥酯系列产品。迄今，青蒿琥酯注射剂已供应超2.4亿剂，挽救逾4800万名重症疟疾患者生命，其中，大多为5岁以下非洲儿童。我们还在继续努力，为“无疟世界”做贡献。同时，组织全球资源，加速研发老百姓可负担的创新药。我们大量创新，履行对我们生存的健康环境的社会责任。

此外，复星旅文倡导低碳酒店，也获得MSCI非常好的评级。我们投资企业BCP银行，连续两年被金融时报评为“欧洲气候领袖”之一。

复星的ESG要做好，还必须时刻观察外部环境，如MSCI《2022年ESG趋势展望》可持续性目标，联合国可持续发展解决方案网络等，都是指引。

## 复星的ESG承诺还需科创驱动

全球投资界对ESG的关注度越来越高。复星计划从三个方面落实：

第一，复星及成员企业打造更好的ESG体系：设定更高目标，更多科技创新，以便更多以ESG为主线的投资基金关注复星及其成员企业，与复星共成长。

第二，要求项目建设领先半步考虑ESG标准，把ESG作为是否投资一家企业的重要内容。这样保证复星是ESG理念上下一致的多元化企业。

第三，从公司董事会开始自上而下打造出整套ESG管治架构。设立、完善ESG董事委员会，独立董事领衔任委员会负责人；公司管理层设ESG决策委员会；下设ESG管理委员会落地ESG工作；成员企业分设ESG管理架构。

通过以上举措实现三个保障：一是自上而下的意识保障；二是有各核心业务中长期和短期ESG发展和投入目标保障；三是南钢、医药、旅文这类要投入治理、有新设施和新方式，要有ESG的投入保障及创新科技保障。

ESG既是公司治理架构，又是业务治理架构，两者要衔接和保护好。

立业为善，我们要坚持复星企业文化的根本，“修身、齐家、立业、助天下”。我们要不断完善和优化企业治理架构，通过合伙人体系和公司董事会治理架构体系，接受社会方方面面对公司治理的管治架构的监督管理，包括上市公司所关联的、金融企业所关联的、医疗医药企业所关联的。

复星的ESG承诺，还要科创驱动：力争2028年碳达峰，2050年碳中和。我们希望能够跟社会、监管机构、投资人共同完善我们企业的管治架构，把企业打造成从科技上可持续、从财务上可持续、从社会责任上可持续，并且从治理上、从人才体系上、从组织上可持续的组织。

## 徐晓亮：坚韧致远 厚积薄发 共创幸福



复星国际执行董事兼联席 CEO 徐晓亮

2022过去这半年，对全球任何一家企业都是极具挑战的半年，太多的坏消息，太多的不确定性事件发生。一批企业，看不到未来，已经彻底躺平，悲惨倒下。一批企业，看不清未来，不知道脚下的路如何去走，悲哀存活。同样，还有一批像复星这样的企业，心中有不变的愿景，相信“相信的力量”，努力奋斗每一天。复星国际联席首席执行官徐晓亮提出“坚韧致远，厚积薄发，共创幸福”，给进入第三十年的复星，昨天的总结和未来的期许。

“坚韧”，是指相信“相信的力量”。过去29年，复星始终坚守“助天下”的初心，并进一步明确使命是“让全球家庭生活更幸福”。“致远”则是复星要健康可持续地活到121岁，成为百年企业，这意味着我们要面对更多挑战，跨越更多周期。根本在于要提升复星和下属企业的评级都要成为“投资级”，健康可持续发展。根据标普过去40年评级数据的统计概率推算，BBB-投资级的企业，未来穿越百年周期的存活率是79%。基于相信，锚定目标，过去的二十九年，通过深度产业运营和产业投资，复星完成了全球化的能力布局，在健康、快乐、富足、智造四大板块取得了长足的产业深耕。正是这样的“厚积”才使得今天的复星有机会“薄发”，我们希望为全球家庭打造一个幸福生态系统。

从万物互联到万物智联，最大的变化在于“人的智联”，人的所有行为都以数据的形式被记录下来并形成数据源，从而延展出更多新的需求。没有任何一个企业可以包揽这一切，这就倒逼企业要通过生态，共创共赢。未来的企业，要么生态化，要么被生态。生态是“黑海”，和竞争过饱和的红海以及充满新机会的蓝海相比，黑海没有方向，不可预测，没有参照物的未知空间。复星需要通过自身的实践找到解决问题的路径，以终为始，以行为始。

基于FPS的方法论，我们可以先从问题入手，往往好的问题带来好的思考，进而带来好的解决方案。如何打造全球化的复星生态，通过七道问题依次剖析，一探

究竟。首先是在生态本身的构建过程中，必须直面的问题。

## 星生态长什么样？

首当其冲的是要回答星生态到底长什么样？虽然眼下无法准确给出答案，但可以通过一些定义和量化指标，勾勒出生态未来的大致轮廓或目标。定性层面，在1.0阶段我们希望复星生态的价值在于，能够基于FC2M模式，依靠深度会员运营，通过极致的产品和服务，为全球10亿家庭提供健康、快乐、富足、智造为一体的幸福体验。

定量层面，先从集团1+2+7战略规划中，看十年后复星生态的一些价值体现，核心在于10年10倍的增长目标，即万亿人民币的营收和市值。而支撑这一目标的是生态会员收入占比要达到70%、在复星生态两个以上产业消费过的年活跃生态会员达到5亿、能够跨岗位、跨产业、跨区域跨岗，即插即用的生态员工流动达到50%。最终，我们希望复星能够成为财富全球500强企业第一阵营和全球上市公司市值TOP10的伟大企业，这意味着复星的营收和市值要达到万亿美元，而这背后，我们的生态收入、生态会员和生态员工流动要分别达到90%、20亿和70%。

生态的模样和目标大致清楚之后，新的问题来了。我们已经明确，星物种决定星生态，星生态赋能星物种，那么星物种到底长什么样？

## 星物种长什么样？

首先，我们所说的物种是指直接面向客户的PL企业，支撑起星生态的星物种一定是各个行业数一数二、自身健康可持续，拥有强劲的经营性现金流与运营性利润的PL企业。而现金流和利润离不开高毛利率高毛利的爆款产品，而爆款产品从偶然变必然的根本在于C端客户需求的精准挖掘和满足和供应链的支撑，而这条链路离不开数字化底座。因此，星物种一定是基于数字化的FC2M物种。C端一定是客户会员化、会员体系化，分类分级。M端则一定是基于深度的用户需求洞察，针对性的进行创新研发设计。供应链端要兼具柔性性和韧性，同时要建立具备生态销售能力的线下BD团队，连接更广阔的客户和更多的生态产品和服务。

当前面临最大的痛点是没有这样的物种，复星旗下的所有PL企业中没有真正能做到基于数字化底座，在C2M两端都具备上述能力。不是同一物种，没法儿相连，生态无法形成。那么，怎么打造我们需要的星物种？

## 如何打造星物种？

打板！我们从产业、场景和平台中，先选出10个PL企业，集中力量打出星物种的样板，提炼方法论进行复制。

(下转第16版)



复星30周年特别策划

# 30 行家：我和我的机器人乐团

◎文|徐佳 视频|薛佳琪

2022年，复星进入创业三十年的重要时刻。我们借此推出特别栏目——“30”，潜入复星生态，寻找并记录那些滋养生态的重要底层力量。“30”的首个系列《行家》，将目光对准具体的人，走入他们为全球家庭生活生产幸福的幕后。行家，是拥有精湛技艺或掌握特殊技能的从业者的统称。工程师、设计师、研发专家、老字号匠人……是他们日复一日的专注、坚韧，对极致产品的追求，帮助复星穿越周期，一路成长，为广义的社会创造利他幸福。复星三十年，最大的财富始终是人，所谓群“星”闪耀，这正是“三十而立”的秘诀所在。

首期，我们探访了翌耀科技旗下FFT嘉定工厂。FFT是世界一流的智能制造柔性方案提供商，也是复星智造板块的重要成员。这里有一群特殊的工程师，他们善于与机器人共舞，让生产线流淌悦耳的音符。

文章无法穷尽所有挥洒汗水的奋斗者。站在主角身后的永远是更为庞大的群像。谨以此系列向他们致敬。

“再跑一遍！”

苏俊杰和王楷站在FFT工厂的H25项目前，检视着眼前的“工位”的运转。按钮按下，运载机器人身负两扇车门缓缓驶入、停靠。运动轨迹上布满二维码，借以录入坐标信息。两只高约3米的六轴机械臂猛地向下，扭动、旋转、翻腾，瞬间完成物料抓取、位移推送、精准拧紧等工序，又炫技般地将其拆卸、回位。几分钟的时间内，一装一卸，仿佛什么也没发生。

“工位”是汽车工业流水线的专用名词，数万个“工位”如多米诺骨牌般组合成一条条流淌的线体，每一个都由机器人组团“镇守”，千军万马，安寨连营，成就了工业时代蔚为壮观的场景。

“铁坨坨”离不开大脑。苏俊杰和王楷这样的机器人工程师就是它们的“大脑”，

“用通俗的话比喻，就像是‘机器人乐团的指挥’吧”，娃娃脸，但已经是“老司机”的苏俊杰概括。

## 最优解求之不得 只能无限逼近

从零散的物料到一台装配完整的车，需要多少步骤？答案是四个——冲压、焊装、涂装、总装，这就是著名的汽车生产四大车间。

不要被“4”这个数字蒙蔽。每一个车间的体量都大到令人咋舌。以焊装，也就是一辆车的外壳——“白车身”生产为例，就涉及底板、四门两盖、内外侧围等至少15条线体，上百个冲压件，几千个焊点。一块铁皮，历经上万个环节，最终被塑造一个有模有样、足以抗压的躯壳。而FFT的主要业务即是提供白车身生产线的“交钥匙工程”，涵盖宝马、戴姆勒、大众等一线厂商的许多知名车型。

想象一下这个车间，“从一头到另一头，直线距离就是700米”。35万方大小的厂房，面积接近5个虹口足球场。工作11年的苏俊杰见证过许多生产线的从无到有，一般光是搭建就需要两年。

白车身车间里，最吸引眼球的，正是排布分明的数百个机器人，它们各自为营，又在统一的“节拍”下律动，似乎在演奏一部工厂交响乐。“节拍”其实也是专用名词，指的是一条生产线单位时间内下线的产品数量，比如60JPH，即平均一分钟下线一台车。

指挥这些独立“声部”和谐、统一，维持频率向前推进，是机器人工程师的职责。上万个环环相扣的任务，任何一个面临失序，就会拖垮整个节拍，从而影响产品的交付。

指挥家的工具是指挥棒，而机器人工程师依赖数字化及信息化的编程手段。准确来说，苏俊杰是一名PLC工程师。PLC，即 Programmable Logic Controller的缩

写，中文译为可编程逻辑控制器。具体工作是通过算法以及逻辑推演编写机器人的时序，形成机器人间的最优联动，以达到最优节拍。

比如，一个约30平方的工位里驻扎着8-12台机器人，它们的行进路径，先后工序决定了这个工位的最终效率。有经验的工程师能够在有限的空间里规划出12台机器人同时作业的路线，并且避免它们互相碰撞的可能性。一次时序的调整，有可能带来20秒的节拍差距。

苏俊杰介绍，FFT单工位节拍最快可以达到40余秒。而FFT的生产线，自己曾经参与过的已经实现了5车共线，极致则能够达到8车共线。即一条生产线可以满足8种车型的生产，且保证一定的节拍。

这是算法、工艺、工程逻辑带来的“柔性”优势。背后则是工程师们一次次地计算、推演和验证。做项目的时候，苏俊杰会梳理一张表格，上面记录了所有设备的联动关系，并将它们的运动轨迹拆分成每一秒、每一个步骤。无休止地排列组合，终极目的就是要找到关于“节拍”的最优解。

“我们的任务不仅仅是解题，还要找出最优解。”苏俊杰停顿了一下，“但最优解往往求之不得，只能无限逼近，这就是工程师的宿命”

## 路上遇到他 脑子里也要再跑一遍

33岁的苏俊杰是上海宝山人，学习自动化专业的他，大学毕业后进入FFT，成为该公司在中国的第一届校招工程师。FFT是世界一流的智能制造柔性方案提供商，隶属翌耀科技，也是复星智造板块的重要成员。

“我们的客户都是奔驰、宝马等高端车企，要求高、标准高。”苏俊杰在各种项目中摸爬滚打，学习和应用各种行业领先的技术，比如虚拟调试、随行检测等，渐渐从单一的技术人员成长为一名综合性的管理人员。

苏俊杰的搭档是95后的王楷，一名机器人调试工程师。众所周知，PLC工程师和机器人调试工程师是永远的CP。前者控制交响乐的速度和节奏，后者校正每一个乐器的音准。

调试的现场永远是乏味的，检查线路、配置参数、核对信号、模式切换……气缸ok，安全门ok，传感器ok，夹具ok、零



机器人调试工程师王楷，负责校正每一个“乐器”的音准

件匹配……一直debug，直到无bug可去。

工作却绝不重复，“因为每天面对的都是新的工位，新的夹具、零件……”如前述，一条线体有上千个工位。

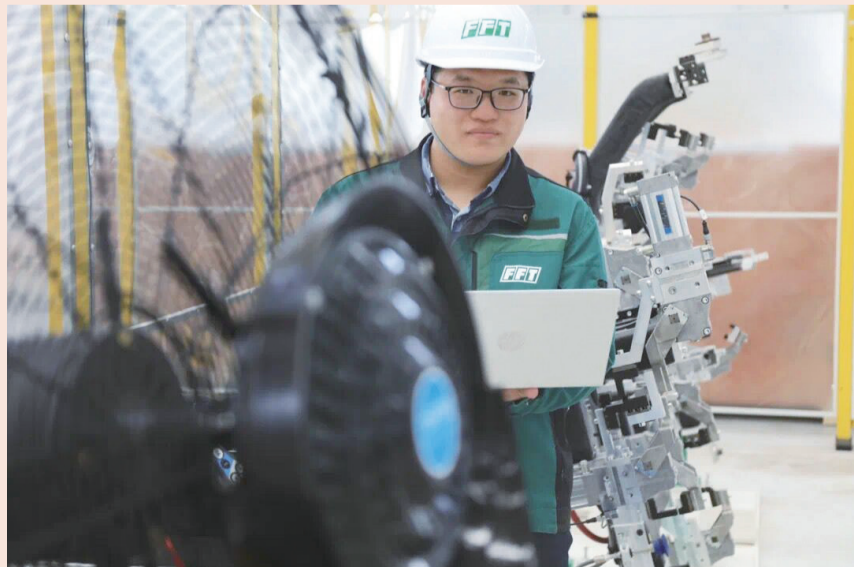
刚刚工作三年的王楷已经参与过20余个车型的调试工作。做得多了，脑子里都是生产过程。路上遇到熟悉的车型，下意识还要在脑子里再跑一遍时序。

FFT嘉定工厂坐落于上海著名的“安亭汽车城”。宝山和嘉定南北对峙。为了通勤，苏俊杰每天都要穿城而过。但FFT约400名专业工程师的绝大多数，都很少出现在园大路的总部。“项目”在客户的工地上，沈阳、北京、天津……项目在哪里，工程师就驻扎在哪里。本职在项目上，回家则是“探亲”。个中辛苦自知。

苏俊杰经历过很多项目从0到1，从最开始是一片工地，再到车间搭建起来，到第一台下线，几百万台车的量产，直到见证最后一台车的EOP(end of production)。一个轮回可能有6、7年的时间。蹲着黄土地里吃午餐，老实敦厚的工程师也能吃出“风”味美食的自我调侃。

他算了算自己的年龄，腼腆一笑，做了几个项目，就从大学毕业生跃升为“中年人”了。好在机器人工程师没有中年危机，跑通几个完整的项目，才有了独当一面的底气，再怎么至少也35岁了。在这个行业，40岁刚刚开启黄金时代。

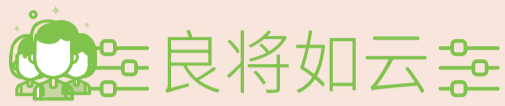
“外面的世界变化很快，但是我们这行需要时间积累、沉淀，或许这就是工程师的匠心吧。”他顿了顿，“如果大学再选一次专业，还干这行”。



工程师苏俊杰在一次次计算、推演和验证。这是“柔性”智造的关键所在

2022.07.31

## 全球合伙人 GLOBAL PARTNERS



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年来未来之路。

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。本期进入2022年第三季，我们将陆续展呈不同赛道独当一面的全球合伙人如何思考、规划、落实商业计划、成就商业梦想及创造价值。

## Rogério Henriques 韩儒杰： 比要求做更多 永远追求更好

◎文|邓天



Rogério Henriques 韩儒杰 Fidelidade 首席执行官

2020年，Fidelidade几乎与所有企业一样，承受疫情带来的各种冲击。但确保员工安全之后，Fidelidade迅速把重点转向保护客户，推出COVID-19诊断和治疗理赔。这在葡萄牙成为一鸣惊人的创举。复星全球合伙人、Fidelidade首席执行官Rogério Henriques说，并非法律要求我们，而是Fidelidade一如既往的精神指引所致：要比要求的做更多。

问：2022年，Fidelidade的布局重点是什么？

韩儒杰：关键战略目标与计划没有太大不同。专注增长和创新、数字化转型，大力推进国际扩张。五年前，我们在葡业务95%，非常本地化。目前，我们在葡以外业务25%，收入将超10亿欧元。推动增长和国际扩张、尤其新兴市场，推动数字化转型和创新，仍是当前最重要。

问：您认为复星如何在疫情常态化下发挥优势？

韩儒杰：你提到两个最重要的概念“全球化”和“创新”。复星的独特在于，不仅在亚洲（主要是中国）拥有强大业务，在全球（即西方国家）也有业务。复星强大的全球影响力将使复星从每个市场学习，并利用这一独特地位，在未来更加创新，为每个市场带来新的解决方案，在西方和亚洲市场成功地、有选择地使用各种知识。复星如果将这点发挥到极致，潜力巨大。

问：能否分享一下关于Fidelidade的文化融合？

韩儒杰：看到这两家完全不同的公司和完全不同的文化如何共同构建这个成功的故事是非常有趣的。我认为这是基于相互尊重、文化宽容和我们之间能够建立的信任。

葡萄牙有非常开放的文化，在很多领域都很灵活，尊重差异。

复星我们有同样的感受：尊重、灵活和信任。2014年初至今8年一路走来，一直得到复星团队和董事会的理解，一直觉得

复星尊重和支持我们。很明显，今天我们的关系已不仅仅是纯粹的“工作关系”。我们为复星做了很大贡献，真的觉得自己是复星大家庭一部分。

问：Fidelidade的ESG策略是什么？未来几年对提升复星ESG有何建议？

韩儒杰：可持续性是一个非常广泛的概念，可持续性一直是我们业务一部分。我们是一家保险公司，业务的重点是保护人民。这种相互保护的观念从未像今天这样对社会如此重要。这是一项回馈社会、为未来做准备的事业。

可持续性植根于我们日常的商业活动中。多年来，我们制定了“WeCare计划”，向所有员工灌输这样一种观念，即他们可以为客户的利益“做更多”，即使没有法律强制要求的情况下，也要始终把客户、生命和家庭放在第一位。

环境责任方面，我们有条理、有系统、有目标地减少碳排放和环境污染。

一方面利用我们的投资政策——我们是一个机构投资者——另一方面利用我们的产品和服务。我们认为，真正推动这一转变的动力，是我们作为个人和企业的行为，这是我们社会必须实施的。因此，我们将在市场上投资、开发和推出新产品和服务，以激励我们的客户在出行领域、家庭领域和日常业务中更加环保。

复星一直有很强的社会责任意识，我们有很多相关的项目。在未来，我认为环境问题也需要成为我们ESG战略的重要组成部分。这是人们所期待的，像复星这样的公司有责任推动这一变化，不仅要减少我们的碳足迹，而且要帮助我们周围的社区推进这一问题。“B行星”根本就不存在，让我们努力确保地球在未来能够依然适合我们人类生存。

问：作为复星的全球合伙人，请给复星同学分享您的成功经验和对于职业生涯的建议。

韩儒杰：面对当今世界的种种变化，我认为对新一代来说最重要的事情是学习，要有好奇心，要接触不同的现实、不同的业务、不同的文化，并享受这种广泛的多样性，从而拥有更广泛的经验和能力来做出改变。理解和尊重差异，能够以全球化的思维思考，并以合适的方式在当地行动是关键。复星对这样的人来说是一家出色的公司，因为它的多样性、全球性以及对于学习和发展的重视。

问：2022年复星迎来30周年，您有什么寄语。

韩儒杰：30年是一段很长的时间，复星有很多值得庆祝和珍惜的东西。过去30年里，复星做得非常好。我希望我们的团队，以及我们所有人都能继续追求这种永远能做得更好的心态，不断成长、发展和保持我们的创业DNA。从长远来看，正确的心态、正确的目标、正确的努力，都会带来成功的结果。因此，我希望复星能始终保持这种成长、创新、个人和集体发展的态度。

## Christian Wrede 魏天阳： 在正确的时间、地点 与正确的人共事

◎文|邓天



Christian Wrede 魏天阳 法兰克福人寿控股公司首席执行官

法兰克福人寿控股公司首席执行官Christian Wrede在接受采访时，无不透露出德国人的严谨和沉稳。他坦言，过去两年的疫情证明自己错了，原来居家办公也是能保证工作效率的，还为公司节省了成本、赢得了更多称赞。他说复星就像一个巨大的有机体，有独一无二的雄心和创造力。更重要的是，复星具备了成功的必要条件。因此，在正确的时间、正确的地点，与正确的人共事，企业将会随着中国的发展变得更强大。

问：法兰克福人寿2022的重点布局是什么？

魏天阳：我们的业务是收购新公司，放到我们的平台上。今年着重两件事：一是确保以非常有效的方式运营。这是我们商业模式的一部分，积累资产，放在我们的平台上，有效运行。把整个过程产业化是我们一贯关注的重点。80%目标已实现，现在着重完成余下的20%。

另一个是收购新公司，收购成功后，业务模式将乘数级提升。

问：您认为复星作为一家创新驱动的全球家庭消费产业集团如何发挥优势？

魏天阳：复星是为数不多总部设在中国的全球性公司。它的优势在于，拥有世界不同地区的经验，并了解其运作方式，以及经济和消费者对此的反应。与那些只有一种观点的人相比，我们拥有如此多的知识，这让你了解到世界是如何应对问题的，因为中国、欧洲和美国的应对方式是非常不同的。它让你有机会更快地抓住机遇。例如，在欧洲，我们从未预料到中国的消费需求。

回顾过去，复星对投资奢侈品是非常明智的。因为如果中国人不能离开中国，而那里的商业又是正常运行的，那么人们将继续消费。至少奢侈品公司在中国的销售额很高，而其他人可能从来没有想过这一点，而复星看到了这一点。

问：法兰克福人寿和复星的文化融

合有什么故事。

魏天阳：我们是在2016年加入复星一家的。这是一段相当长的旅程。复星就像一个有机体，这个有机体正在进化。在疫情爆发前，我有机会到中国出差，了解那里的情况，这对我们非常有帮助。我们总共有160名员工，其中有5名从中国移民来德国的员工。他们因为和复星的关系而选择加入我们。如果我们没有中国的视角，他们不会对我们感兴趣。这对我们是有帮助的，也丰富了大家的思想。我们还有一些复星派驻的员工，他们和我们一起工作了一年半或两年。这段关系帮助他们更好地理解我们的工作方式，并将其传递到中国的总部。

问：法兰克福人寿的ESG策略是什么？未来提升复星的ESG表现您有何建议？

魏天阳：我对此的看法比较平衡。我们有ESG战略，因为作为一家保险公司，我们有很多需要投资的资产。从监管的角度来看，有相当大的动力来确保投资以一种可接受的ESG方式进行。比如说，所以我们不会投资那些破坏海洋的公司。我认为ESG的事业是崇高的，这是前进的正确途径。同时我认为我们应该非常谨慎，以确保我们是真正意义上的ESG，我们在制定战略时需要谨慎。

问：您对年轻人的职业生涯有什么建议？

魏天阳：在我年轻的时候，我得到了一个很好的建议：你要确保你在正确的时间、正确的地点，与正确的人共事。复星显然有正确的人，因为这是一家企业家的公司，郭同学和汪同学的领导非常鼓舞人心。他们达成了一些令人印象深刻的成就，他们的雄心和创造力是独一无二的。他们在工作中投入的精力令人印象深刻。

同时我相信现在是在与中国建立联系的好时机。因此，与植根于中国的人交往一定是正确的事情，我也一直这么跟我的孩子们说。中国会发展，会变得更有竞争力、更强大、更有趣。它的经济规模会越来越大，它将成为世界发展的重要组成部分。所以这绝对是正确的时间。

正确的地点更取决于你所在的行业。但总的来说，我认为在复星必要的条件都具备了。

问：对复星30周年您有何寄语。

魏天阳：我对复星过去30年来所取得的成就表示衷心的祝贺和由衷的钦佩。我记得在2020年的年会上，那也是疫情前能亲身参加的最后一次年会，在主会场外，有郭同学骑着自行车在上海跑业务的照片和小短片。我看到90年代的情景非常令人感动，仔细想想这并不是很久以前的事情。我祝愿复星在未来30年也能取得同样的成功，祝愿复星能够真正成长起来，凭借自身的实力成为一个真正的全球参与者，成为一个真正的全球性公司。

# 愈感 豫园股份首个自研美妆面世 “科技牌”加速消费市场复苏

◎文|陶宁

2022年7月，豫园股份旗下第一个完全自主研发孵化的护肤品品牌——愈感将正式推向市场。这一创新美妆品牌的诞生，不仅是豫园进军化妆品赛道后的重要战果，更是豫园在科创领域加大布局，变“制造”为“智造”的有力印证。



愈感专门针对敏感肌

此项举措引起了人民日报、中国新闻网、经济日报、央广网、文汇报、新民晚报等多家主流媒体的关注与期待。

“豫园股份作为拥有18个中华老字号的全球家庭快乐消费产业集团，必须抓住疫情后消费复苏反弹的机会，更要密切关注所在行业赛道的竞争机会，对消费趋势的变化及时预判，主动作为。”

豫园股份董事长黄震表示，豫园股份坚持战略置顶东方生活美学，并将在现有基础上继续加大科创投入，通过打造化妆品、珠宝时尚、食品饮料、茶饮和酒业等科创中心，引领公司科创体系建设，让科创能力真正推动公司业务发展，从而推动疫情后消费产业升级，对上海“四大品牌”建设和软实力提升形成助力。

## 要靠实实在在的科技含量 赢得消费者

新上市的愈感是豫园股份在本轮疫情后，打出的第一张“科创牌”。从其首发“舒敏修护系列”的7款产品简洁的包装设计风格上可以看出，愈感并没有刻意突出当

下国货美妆品牌偏爱的“新中式”、“国风”等元素，而是偏向药妆严谨、专业的调性，这也意味着这一新品牌需要在国潮复兴的情怀之外，依靠实实在在的科技含量来赢得消费者。相比许多国产护肤品牌选择的以概念营销为先的“发迹策略”，愈感无疑选择了一条更具挑战性的发展道路。

国内高校科研成果的独家运用、国际顶尖技术的嫁接、组建化妆品研发中心后自主攻坚研发的专利，以上三者正是愈感作为豫园大举布局科创后的最新成果，进军疫情后消费市场的“底气”所在。

以愈感此番首发新品系列的主打成分为例，亲肤质地且具有保湿、稳定肌肤作用的白桦茸发酵液是联合国内高校研发团队独家定制的科研成果，这一原料成分更温和、分子量更小，帮助肌肤更好吸收。原生植物细胞包裹精粹则是联合法国知名原料公司独家定制原料成分，可以大大提升活性成分吸收率，从而精准修护敏感肌肤。

而尤为值得一提的是，愈感的专利成分“愈修元”（Yohealix-4R®）通过了细胞水平验证具有敏感肌修护功能，被证实具备优异的舒敏修护力，该专利成分正是

由豫园股份旗下的化妆品科研机构复星津美全球科创中心自主研发的科研成果。通过自主研发打造产品的科技“硬实力”，这才是愈感这一新品牌对于豫园股份的真正意义所在。

## 国产美妆品牌要立足世界 必须自主科研

事实上，豫园股份早在2018年便开始着手布局化妆品赛道，在先后将以色列珍珠级化妆品品牌AHAVA和中式草本高端护肤品品牌WEI蔚蓝之美收入麾下之后，豫园股份又于2021年1月19日成立了复星津美全球科创中心，介入化妆品的科创研发领域。

而对于津美全球科创中心来说，其主要的工作除了帮助豫园旗下海外化妆品品牌加速在中国市场落地之外，更在于掌握化妆品核心科技成果，孵化中国本土的化妆品品牌，进而以科技力量助力中国企业在世界美妆领域拥有更大的话语权。

正是因此，在豫园成立复星津美全球科创中心之初，便立即启动了对愈感品牌的孵化，着手进行相关原料的实验、技术专利的申请、配方的研发以及功效的论证等工作。历时一年半的筹备和测试，愈感终于问世。对于豫园在化妆品赛道上的征程来说，愈感的诞生具有里程碑式的意义。

“国内美妆企业、品牌要发展，必须靠自己。”豫园美丽健康集团总裁助理、科创中心部门总经理鲍嘉璐介绍，中国化妆品企业要在世界立足，必须加速组建自己的科研团队，培养自己的研发人才，甚至要构建自己的基础研究。

## 针对中国消费者需求进行科研创新

然而，相比在世界拥有高知名度的海外化妆品集团，国内企业在化妆品科技研发领域投入的“历史”并不算久。国产美妆品牌如何在豪强林立的世界化妆品产业赛道占得一席之地？满足中国本土消费者需求成为了胜出的关键。

经过研究发现，相对于欧美消费者，中国消费者的皮肤更容易受到敏感的困扰，而市场上中国消费者皮肤特性的化妆品品牌远未饱和。而愈感正是选择将中国消费者的这一皮肤特性作为产品研发的主攻方向，品牌的市场定位即为皮肤学级功能性护肤赛道。

据尼尔森调查数据显示，中国功能性护肤市场规模已达332亿，预计2024年市场规模更将达到1010亿元。远远未被满足

且仍在日益扩大的市场需求，不仅将为愈感这类皮肤学级功能性护肤品牌带来巨大的发展空间，也势必为中国企业或机构在化妆品科研工作方面取得突破提供了成熟的市场环境基础。

在愈感正式推向市场之前，已经在国内多家三甲医院进行了临床功效验证和消费者测试，证实产品对敏感肌肤在舒缓修红、保湿维稳、强韧屏障方面有显著改善。而未来愈感其他功效产品的推出，也会继续坚持临床验证的做法，从而使其研发的技术和推出的产品更契合中国消费者的皮肤特质，也更符合本土化妆品市场的日益升级的消费需求。



津美中心正在为中国消费者研发护肤品

## 豫园持续加码科创 助力消费市场复苏

针对逐渐复苏并持续升级的国内消费市场，新上市的愈感是豫园股份打出的第一张“科创牌”，而预计在不久之后，豫园文化饮食集团科创中心和豫园茶饮科创中心均即将落成，复豫酒业科创中心也已在积极筹建中。

据悉，豫园文化饮食集团科创中心将具备消费者需求洞察、基础研究、应用研究、产品验证、消费者体验验证等功能，为未来豫园旗下餐饮及零售食品饮料品牌，尤其是老字号品牌的产品创新、品质提升，及连锁化发展等提供科研支持，并将力争成为全球标杆性的餐饮-食品研发中心；茶饮科创中心将重点针对老字号品牌童涵春堂旗下二十四节气茶饮做好新品研发、供应链保障、人才培养、培训体系建设等各方面工作，为豫园旗下茶饮产业的品牌力建设和连锁化进程的有效推进，提供技术支持；复豫酒业科创中心则将为豫园股份持续拓宽并夯实酒业赛道的基础研究、技术保障、人才储备等方面提供赋能。

上述科创中心的陆续落地，将成为豫园股份助力疫情后消费市场复苏升级，上海“四大品牌”建设及城市软实力提升，提供更有力的支持。（内容综合改编自：人民日报、央广网、文汇报、新民晚报）



愈感产品组合





## 二次花开消博会 解码复星业务内生增长

文|黄维

第二届中国国际消费品博览会7月26日正式开展。连续第二年参展的复星，携旗下15个全球知名品牌及众多中华老字号品牌，同时亮相，在时尚、珠宝、化妆品、文旅、国潮等领域展示最新产品和服务，开展首日即受到国内外专业采购商高度关注。

消博会是中国唯一以消费精品为主题的国家级展会，也是亚太地区规模最大的消费精品展。作为一家创新驱动的全球家庭消费产业集团，复星能持续获得全球采购商、消费者的青睐，其背后的底气则来自长期积累的全球化和科创能力，以及通过深度产业运营和产业投资所蓄积的强劲内生动力。

尤其是今年以来，面对疫情持续影响，以及外部环境的诸多不确定性，复星多个业务板块实现稳健的内生式增长。透过消博会，可一窥其中的秘密。

### 全球化布局赋能时尚、文旅等业务强劲复苏

本届消博会上，法国历史最悠久的高级时装品牌Lanvin标志性的“母女徽标”甫一亮相便成为时尚展区的焦点。

Lanvin是复星旗下全球时尚奢侈品集团Lanvin Group（复朗集团）的旗舰品牌，在2021年全球经济受到疫情严重冲击的情况下，仍取得亮眼业绩，全球总销售额同比增长108%，电商销售额同比增长达415%。

事实上，得益于复星生态赋能，近年来复朗集团稳步推进全球业务发展，创新战略成功落地。根据复朗集团公布的2021年业

绩，该年度其业绩实现创纪录增长，预估收入3.39亿欧元，较2020年增长52%。

7月25日，复朗集团旗下五大时尚奢侈品牌阵容亮相消博会，展现复星在高端时尚领域的全球布局成果。

服务消费、旅居生活是本届消博会的重要板块。复星汇集复星旅文集团旗下包括三亚·亚特兰蒂斯、Club Med、Thomas Cook（托迈酷客）、复游城等在内的全球FOLIDAY生态品牌，从度假村及酒店、旅游目的地、儿童玩学、文化演艺、旅游零售等角度，呈现层次丰富的全球旅游度假精品，并通过线上线下活动，再次点燃国内外消费者的旅游消费热情。

复星旅文7月18日发布的2022年上半年业绩预告，进一步验证了其在疫情期间的全球化稳步布局，正在获得持续回报。根据业绩预告，2022年上半年复星旅文预期营业额同比增加约198.0%。其中，Club Med持续引领全球休闲度假产业的复苏，营业额较2021年上半年飙升约336.0%，恢复至2019年同期的90.2%；度假村的容纳能力较2021年上半年强势增加约122.4%，占2019年同期约87.4%。

国内方面，面对疫情持续影响，三亚·亚特兰蒂斯2022年上半年营业额预计仍将录得约4.87亿元人民币，其中2022年前两个月录得同比增长约44.3%。Club Med长白山、Club Med Joyview千岛湖等多家度假村也于今年相继开业。

此外，复星旅文旗下百年旅游品牌Thomas Cook，也积极把握全球旅游业复苏机遇，业务进展显著。Thomas Cook英国

2022年一季度实现营业额超8倍的同比增长。7月18日，Thomas Cook在三亚举办的181周年庆典庆典现场，与保利、万达、苏宁酒店、德胧、星野、美诺六大高端酒店集团签署战略合作协议，为用户提供覆盖全国18个省市320余家酒店资源。

### 创新基因深度融入各大产业板块

新品首发首秀是本届消博会的亮点。7月27日举行的消博会官方新品发布会上，复星旗下7个品牌逐一为新品揭开面纱，横跨表业、美妆、珠宝、时装、文创等领域，多角度诠释复星幸福生活方式。

其中，复星快乐产业旗舰平台——豫园股份于2021年成立的复星津美全球科创中心，从原料实验到技术专利申请，再到配方研发、功效论证，仅历时一年半即孵化出首个完全自主研发的护肤品品牌——愈感，广受业界关注。

豫园股份拥有18个中华老字号，承载了上海历史传承中沉淀的诸多宝贵资源，在不断创新中以东方生活美学引领国潮消费。近年来，在复星生态体系赋能下，老庙、亚一、金徽、沱牌舍得、上海表、海鸥表等中华老字号持续焕新，并通过两届消博会，向全球消费者展现了独特魅力，为打开全球市场强势蓄力。

数据显示，今年一季度，豫园股份珠宝时尚板块营业渠道持续扩张，产品竞争力不断提升。一季度，豫园珠宝时尚连锁业务净开门店140家，门店总数达4121家，持续保持行业领先的开店速度。

事实上，创新基因已深度融入复星各大产业板块。2021年，集团科创总投入达89亿元。而长期坚持的科创投入，也持续收获回报。

6月13日，复星医药生物药平台复宏汉霖宣布与Organon LLC公司签署授权许可及供货协议，复宏汉霖将从交易中获得5.41亿美元的潜在收入。根据协议，跨国药企Organon获得复宏汉霖自主开发的两款新产品，在除中国以外全球范围内进行独家商业化的权益，全面覆盖美国、欧盟、日本等主流生物药市场和众多新兴市场。

6月27日，复星医药在海南开启新一轮布局。当日，复星医药与海南博鳌乐城先行区完成签约，双方将在技术和产品的科研转化、医疗机构区域合作、人才培养等方面开展合作。

复星旗下另一深耕海南的企业——海南矿业也在全球化战略中不断实现创新突破。其控股子公司洛克石油除在澳大利亚之外，近年来也在中国、马来西亚不断拓展新项目。

复星商社作为复星在海南的科工贸综合性平台，于2020年7月落户海口综合保税区后，积极开展医疗产品进出口贸易，并获得海南省平行进口汽车试点平台资质。两年来，复星商社立足海南，结合自贸港政策优势，凭借复星全球化生态网络，持续推进复星与海南自贸港的协同发展。

复星国际联席首席执行官徐晓亮表示，创立30年，复星植根中国，全球发展，成为国内少数既具备全球化运营与投资能力，又积累了深厚科技与创新能力的企业，“未来我们将继续通过深度产业运营和产业投资‘双轮驱动’，不断发掘增长潜力。”

## 复星旅文助推中国旅游业创新 引领国内消费新风向

文|杨璐

旅游消费进入新格局，疫情非但没有削弱消费者的出游热情，更使消费习惯呈现出短途化、高频化、品质化及线上化等趋势。复星旅文旗下品牌亦积极顺应市场变化，上市多款新品，引领国内旅游消费新风向。

### 变中求新 三大品牌引领旅游消费新风向

来自法国的全球“一价全包”休闲度假村领导品牌Club Med，旗下聚焦高端城市短途周边游的子品牌Club Med Joyview于近期全新开业了千岛湖度假村。据悉，Club Med未来三年计划在四川、江苏、广东等多地新开业6家Joyview度假村。

始于英国的Thomas Cook托迈酷客，作为拥有181年历史的全球旅行社鼻祖，自转型为数字化生活方式平台后，在国内发



复星旅文董事长兼首席执行官钱建农接受采访，表达对旅游行业的信心

展迅速，目前累积注册会员已超500万。本届消博会期间，Thomas Cook全新推出了“Lovacation——城市乐活度假”系列，专注为用户带来决策时间更短、追求新鲜的城市周边潮流度假生活体验。

源自希腊的国际轻奢先锋度假品牌Casa Cook卡萨酷客，聚焦后疫情时代人们对回归山野自然的强烈渴望，致力于将在欧洲流行的“野奢”度假生活方式带到中国，不断发掘中国秘境中的“野奢”和城市中的“桃源”。继去年12月首家酷客部落Cook's Club在桂林开业以后，Casa Cook品牌将于明年在珠海与安吉再开业两家酒店。

### 深耕海南 FOLIDAY生态助力国际旅游消费中心建设

本届消博会，复星旅文继续“上架”多款旅游周边及生活方式类零售商品，联动托迈酷客生活方式平台，线上线下同步开售。

被誉为三亚旅游3.0时代标杆的三亚·亚特兰蒂斯，持续突破既有业态，丰富自身体验内容，盛大开启“2022亚特兰蒂

斯·超级暑假”，率先拉开暑期旅游市场的帷幕。同时为宾客呈现精彩C秀、美人鱼潜水、Shallwe亲子艺术节等项目，为各年龄层消费者提供特色度假体验。

托迈酷客生活方式平台同样聚焦三亚本地玩乐，潜水、冲浪、赶海等各类玩法。品牌今年进一步以亚特兰蒂斯为核心，联动复星旅文生态外部高星、网红酒店品牌，挖掘产品组合，跨品牌助力。

二季度的一波疫情反扑后，国内旅游市场开始加速回暖，海南地区的复苏最为强劲。复星旅文董事长兼CEO钱建农表示：“消博会立足海南，辐射全球。作为一家全球化的企业，复星旅文希望藉由这一盛会，继续发挥全球化、生态化优势，以国际化、高品质的创新产品助力国内旅游消费复苏和升级，也彰显我们深耕海南自贸港的决心。”

# 解密国货品牌的崛起与创新

◎文|陶宁宇



豫园股份携一众老字号品牌参展，掀起国潮风

在第二届消博会这场盛夏消费盛宴上，国货品牌俨然成为了最受公众青睐的“宠儿”。作为旗下拥有18个中华老字号和一众国内外优质品牌的全球家庭快乐消费产业集团，豫园股份用产品展示了老字号品牌跨界、年轻化，用科创赋能中国原创的“东方生活美学”成果。

## 国表品牌“敢于突破”跨界破圈

豫园股份旗下汉辰表业集团带来的海鸥表、上海表，成为了本届消博会上国货展品中的焦点。其中海鸥表的边界系列是与经典手游《王者荣耀》新推出的联名款，将东方经典的美学文化、中国精密制造技术与时尚潮流生活方式三者黏合，让敢于突破、永不服输的民族精神与文化价值理念，在当代年轻消费群体中引起强烈共鸣。

不止于此，豫园股份旗下多个品牌都在积极尝试“破圈”，以“科创”为关键

词不断探索用更年轻化、国际化的方式演绎、传承经典文化，向世界表达从“中国制造”向“中国智造”升级的决心。

## 全自主研发品牌愈感全新面世

作为豫园股份旗下第一个完全自主研发孵化的护肤品牌——愈感，其专利成分“愈修元”正是由复星津美全球科创中心自主研发的科研成果。

组建化妆品研发中心并针对中国消费人群需求进行自主攻坚研发，是豫园股份进军疫情后消费市场的“秘密武器”，更是国内企业敢于在世界化妆品产业赛道上争得一席之地的“底气”所在。

## 饮食老字号创新布局新赛道

豫园文化饮食集团旗下创新品牌真尝家也在本届消博会上带来了其创新研发的老字号联名系列产品：松鹤楼焖肉面、绿

# 复豫酒业与珠海免税达成战略合作 “舍得”免税系统新篇启航

◎文|庄佳敏

7月26日上午，第二届中国消博会6号馆，珠海免税集团与复豫酒业发展集团举行战略合作协议签约。双方表示，将以本次签约为开端，不断提升合作层次，实现未来更多的产业合作和发展布局，联手打造高质量发展的创新示范，共同带动高品质消费场景的美好未来。

在复星全球合伙人、复豫酒业发展集团董事长吴毅飞，珠海免税集团总经理陈辉、副总经理蒋济舟见证下，珠海免税集团董事吴锡林与复豫酒业发展集团总裁徐亿，签署了战略合作协议并互换文书。

复豫酒业发展集团属复星“大快乐板块”中酒类板块，是复星集团、豫园股份

酒类板块运营发展的核心管理平台，并在2020年完成对著名品牌舍得酒业、金徽酒的收购。

珠海免税集团作为国内首批获得国务院批准并最早开展免税商品经营业务的企业之一，40多年来形成了“大消费、大健康、精品房地产”的产业格局，在华南地区有着独一无二的优势地位。

复星全球合伙人、复豫酒业发展集团董事长吴毅飞表示，复豫酒业发展集团与珠海免税集团将以签约为契机，深入探寻合作广度与深度，全面推动双方高质量健康发展。此次战略合作，对于复豫酒业全球化的意义重大，不仅向前跨出了一大步，也预示

波廊、德兴菜馆、上海老饭店的海派、本帮预制菜等。一系列创新产品顺应了当下年轻人因生活节奏加快而产生的新消费需求，延展了品牌生命力的内核。

与此同时，豫园文化饮食集团科创中心也即将落成。中心将具备需求洞察、基础和应用研究、产品和体验验证等功能，为未来豫园旗下餐饮及零售食品饮料品牌的产品创新、品质提升，及连锁化发展等提供科研支持，并力争成为全球标杆性的餐饮-食品研发中心。

## 时尚品牌的“中国原创”之美

国潮复兴成为大势所趋，“原创”力量也成为了国内消费品牌赢得消费者心智的关键，呈现出新时代国货的品牌实力与文化价值。

老庙带来的国潮新品——老庙有鹊系列，在本届消博会开幕首日首发。该系列是老庙品牌在婚嫁黄金首饰领域破圈、跨界的重要尝试。三款风格各异的“异彩喜缘”、“江南喜韵”、“汉唐喜梦”系列，通过强阵容的“原创”力量，将传统文化风情融汇于产品设计之中。

正是由于对设计的尊重、对原创的推崇，使得近年来如老庙、亚一等珠宝时尚品牌发展迅速。豫园珠宝时尚集团在2020年便创立了“豫园珠宝创意之家”设计师平台，为“中国原创之美”积蓄动力。此外，作为上海国际时尚联合会的会长单位，豫园股份还协同时尚联合会会员单位积极参与消博会，通过走秀等形式，向世界表达东方生活美学中的时尚魅力。



# 营造沉浸式场景 复星蜂巢 解锁消费新趋势

◎文|周一帆

“新消费，汇蜂巢”，复星蜂巢和复地产发惊艳亮相，以沉浸式场景打造金融、健康、文化、时尚、电竞等不同主题蜂巢，呈现为年轻一代量身定制的幸福场景空间，获得年轻消费者关注。

复星蜂巢和复地产发的本次亮相，正展示出了其在沉浸式场景营造能力上的独特优势。“走心”的沉浸式体验场景，首先需要链接大量优质的IP内容。如豫园及旗下众多老字号、狼队、三亚特兰特斯、以及LANVIN、地中海俱乐部Club Med等全球化的产业IP，正是复星围绕“健康、快乐、富足、智造”深耕出的产业内容标杆。

造场景，汇品牌，聚人气，建生态……复星蜂巢正逐步以产业+场景、内容+空间的运营模式，打造强大的线下消费场景。

复星蜂巢关于沉浸式场景营造的强大能力，正体现在多姿多彩的专属幸福空间中。其集合金融蜂巢、科创蜂巢、文化蜂巢、旅游蜂巢、健康蜂巢、时尚蜂巢、体育蜂巢等多种元素的丰富空间，琳琅满目。

金融蜂巢上海BFC外滩金融中心，带来由复星和日本京都府共同合作开发的“京都之家”（Kyoto House），诸多纯正京都匠人名器和精致设计好物，更成为吸睛焦点。

豫园则是将文化融入沉浸消费体验的标杆。豫园、珠海星愉湾等独树一帜的沉浸式文化商业街区，让“豫园文化”、“岭南文化”、古风IP等，与国际缤纷生活方式相映成趣。

在东阳中国木雕城国风生活馆，悠悠千年流传的宝藏工艺与新时代创意美学完美融合。

时尚蜂巢，云尚武汉国际时尚中心，成为亚洲原创时尚产业聚集区，助力以汉派服饰为核心的时尚产业升级蝶变。

吸引诸多年轻人的狼队，以电竞头部IP打造电竞为核心的体育综合体，围绕赛事、明星战队、电竞社交构建多维度线下消费场景。

为解决家庭健康生活“最后一公里”需求，复地和美链接复星大健康资源，设立全国连锁的沉浸式健康快乐空间，成为家庭健康快乐的守护者。

复星康养则倡导“新青年、潮世界”新生活方式，融入新潮社交活动，给长者带来幸福空间和生活颜色。

科创蜂巢，以全国布局的GSP云仓网络、线上综合交易平台，以及SaaS供应链服务，让复星商流通过场景、服务链条以及一体化生态，全面提升“以家庭用户为中心”的供应链管理效率。

着新篇章的开启。

珠海免税集团总经理陈辉指出，珠海免税与复星“快乐”板块握手合作，引入“舍得”品牌产品，不仅将把“快乐”和“舍得”的文化内涵在旅游零售产业中进一步拓展和延伸，共同探索旅游消费新空间，更将在国家“双循环”新发展格局的背景下，实现双方优质资源的互联互通，为“消费回流”、“消费回升”做出贡献。

酒类行业是复星集团持续关注且已重点布局的领域。复豫酒业发展集团秉承“用时间的沉淀赋予生活的快乐”的企业使命，希望“建立植根中国，全球极具价值的多品牌酒业运营管理集团”。

2022.07.31

消博会 CHINA INTERNATIONAL CONSUMER PRODUCTS EXPO

# “生活之美，别具匠‘新’” 7款新品亮相消博会官方发布会

◎文|谢诗辰



首次参加消博会的复朗集团成员品牌 Caruso，新品时刻秀出与 Nice rice 联名款，尽显品牌“玩趣优雅”的时尚态度

以“生活之美，别具匠‘新’”为主题，复星幸福生活方式系列新品逐一亮相第二届消博会官方新品发布会，覆盖表业、美妆、珠宝、时装、文创领域，分别呈现复星幸福生活方式的“时尚之美”“健康之美”“东方之美”。

## 复星幸福生活方式的时尚印记

复星的时尚不随波、不逐流，奢华之上保留鲜明个性。此次复朗集团旗下品牌 CARUSO、豫园珠宝集团旗下品牌 SALVINI，都是复星时尚之美的极佳诠释。

本次 CARUSO 带来两款限量联名款。第一款是 CARUSO x 狼队电竞定制丝巾，这是电竞界首款联名奢侈品牌的应援产品，“好玩、有趣、优雅”。第二款是 CARUSO 与 nice rice 好饭品牌推出的联名系列，让更多年轻男士可体验意式“玩趣优雅”。

SALVINI 飒薇新品 | SEGNi 印记系

列亮相，品牌凭借现代简约的设计脱颖而出，将独树一帜的意式珠宝美学融入现代生活中。

## 复星幸福生活方式的健康之美

复星化妆品赛道 WEI 与愈感两款新品，首发即爆款。WEI 蔚蓝之美发布中式草本与现代科技结合的“光萃凝采”系列，该系列甄选高浓度萃取双专利甘草提取物，让肌肤匀净透亮、焕发自信光彩。

豫园首款自主研发敏感肌护肤品——“愈感”，主打原料白桦茸发酵液，修护敏感肌专利成分“愈修元”，愈感明星产品“愈感胶糖冻干精华”，经三甲医院临床测试，效果明显。

## 复星幸福生活方式的东方之美

新中式黄金珠宝品牌老庙带来全新婚嫁饰品——老庙有韵系列，东方生活美学将审美融入日常，镌刻配饰、器物、文

化之上。三大系列将“人生之喜，由我设计”的理念成功传达给 Z 世代，精准切中年轻人的审美。

汉辰表业集团亮相上海表新品“致敬·鎏金系列”自动上链机械腕表，采用极简设计语言对话品牌现代主义谱系，以简驭繁、彰显本真之美，向世界展现海派东方韵。

“源于东方，茶本味道”，东家守艺人的新品“本源茶”，回归茶本味，分纯茶、花果茶两个系列。另一款新品是和老庙合作的古韵金镶玉鸿运升系列，将“龙凤”图腾、和田玉、传统古法金工艺这三个东方元素巧妙融合，让“鸿运升”自有东方文化底蕴。

在 CARUSO、SALVINI 的时尚之美中表达自己，在 WEI 蔚蓝之美、愈感的肌肤健康之美中展现自己，在老庙、上海表、东家守艺人的东方生活美学中找到自己。复星，以创新驱动，始终坚持与全球十亿家庭共创幸福。复星幸福生活方式，还将带来更多惊喜。

## 京都之家闪耀消博会 赋予生活美的仪式感

◎文|裴诗雨

### 传承古法，京都匠器闪亮消博会

2022年是京都之家第二次亮相消博会，它们不仅是世代传承的京都精湛手工艺的载体，更代表着东方文化的独特审美和深厚底蕴。立足这一国际平台，京都之家将持续以“时尚”和“匠作”为关键词，助力文化传承，赋予生活美的仪式感。

#### 曜变天目香炉

京烧·清水烧陶茶坊第四代主理人土渊善亚贵，在经年累月的不断失败和卓绝努力下，于2018年12月成功再现了曜变天目的魅力。

#### 俊山窑

俊山窑的精髓在于以铁绘或锈绘的技法，在陶瓷上描绘色彩鲜艳的四季繁花。今日俊山窑传承至第三代，主理人森俊山历年来获奖无数，被誉为京都传统工艺的“未来名匠”。

#### 南条工坊

南条工坊的历史长达190多年，其使用烧型铸造法制作佐波理钵钵，在日本独此一家，其钵钵拥有澄净的音色和优美的余韵，听者凝神，从而自在。

#### 洗春窑

洗春窑创建于1943年，寓意为“波光潋滟的春天”。匠人手中诞生的绚丽色彩恰如春日万花，以鲜艳釉色令人印象深刻。

#### 京扇子

京扇子的历史，要追溯到享保三年(1718)。其名贵之处在于均选用竹子、檀木、红木、乌木等材料，并由大师以闻名的京都染料手工绘制而成。

#### 香彩堂

香彩堂带来了古都酝酿的风情，将自室町时代开始的香道传递给世界。以“用香给生活带来色彩、疗愈和滋润”为理念，感受京都传承的文化与四季分明的自然风情。

#### 舌尖上的京都风物

##### 描绘清酒精粹，设立独家专区

此次京都之家在消博会现场特意设立了“清酒专区”，带来独家代理、创立于1726年的松井酒造神藏清酒，与传承360年的北川本家富翁梅酒，传递舌尖上的京都风物。

##### 松井酒造

松井酒造，目前传到第15代，追寻它身影的人仍然络绎不绝。其中在消博会亮相的“神藏”酒，更是集传统和现代技艺于一身的精粹酒款。

##### 北川本家

北川本家创业于江户时代明历3年(1657年)前，至今已有360余年历史，在日本全国新酒鉴评会上荣获过多达18次金奖。引「富翁」之典将酒铭取为「富翁」，寓意「内心丰饶之人，得颐养天年」。



京都之家精选代表作“曜变天目香炉”

## Lanvin Group 五大品牌引领全球品质消费新风尚

◎文|何丹阳

全球领先的时尚奢侈品集团Lanvin Group(复朗集团)携旗下五大高端品牌共同参展，并带来萃聚品牌精华、兼备匠心与巧思的当季新品。

### 五大品牌当季新品 引领品质消费新风尚

现存历史最悠久的法国高级时装屋之一Lanvin、意大利顶级鞋履品牌 Sergio Rossi、奥地利奢侈亲肤衣物品牌 Wolford、美国高端女装品牌 St. John Knits 以及意大利高端男装制造商 Caruso……复朗集团旗下五大高端品牌齐聚消博会，融合传统工艺与鲜活创作理念，重释经典，传承精髓。

复朗集团此次参展品牌充满活力的夏日新品，与海口南国风情相映成趣，必将引领快乐度假时尚新趋势，亦将与复星集团旗下其他产业品牌形成合力，为高品质

时尚生活方式提供更多想象空间。

### 全球化布局持续深入 复朗集团践行重要使命

作为全球性奢侈品牌投资与运营模式的革新者，复朗集团旗下拥有历史悠久且涵盖女装、男装和配饰的奢侈时尚资产组合。从2018年先后收购法国高级时装屋Lanvin、奥地利奢侈贴身衣物品牌 Wolford，到2021年完成对意大利顶级鞋履品牌 Sergio Rossi 的收购，复朗集团时尚奢侈品版图不断扩大，并持续向纵深发展，始终贯彻全球化战略实践，承载着复星在中国和海外布局双向对接的重要使命。

在布局国际化品牌矩阵、实现多元化市场扩张的同时，复朗集团以全产业链思维吸引和组建起一个优势互补的全球化战略联盟。2021年起，复朗集团与多家时尚产业领军企业达成战略合作伙伴关系。

复朗集团董事长兼首席执行官程云女士表示：“我们希望通过品牌的内生增长和谨慎的投资收购，逐步建立一个面向更广大消费群体的全球时尚奢侈品牌组合。”

在此基础上，复朗集团进一步加码资本市场全球化战略——2022年3月，复朗集团宣布与春华资本集团旗下PCAC达成最终合并协议，交易完成后复朗集团计划在纽约证券交易所申请上市。

### 复朗集团均衡全球扩张 为时尚消费注入新动能

得益于持续的模式创新、不断增强的数字化能力、产品品类扩充、全渠道激活、新市场开发、本土化营销，以及在亚太市场的独特优势，复朗集团率旗下品牌在过去几年经历了成功转型，同时也让集团奠定了在国际奢侈品时尚行业的独特地位。

# 共享开放机遇 复星消博会上晒出深耕海南成绩单

◎文|黄维

“消博会是海南自贸港和国际旅游消费中心建设的重要窗口。复星是其中的积极参与者，更是受益者。”复星国际联席首席执行官徐晓亮表示，自成功参展首届消博会以来，复星在海南的发展稳步向前。

今年6月27日，复星医药与海南博鳌乐城先行区签约，将在基于乐城真实世界数据的创新药械、诊断技术和产品的科研成果转化应用和先行先试、引进临床急需海外药械、医疗机构区域合作、加强学科人才培养等方面开展合作。此外，复星医药旗下的博毅雅，2020年底落地海口综合保税区后，引进了世界先进的呼吸机型号，是海南首个进口医疗器械转国产的项目，目前正在将海南生产基地打造成为博毅雅全球三大生产基地之一。

徐晓亮介绍，扎根海南的复星智造板块重要成员企业海南矿业最近又有新动作。7月1日，海南矿业投资的2万吨电池级氢氧化锂项目签约落户儋州市洋浦经济开发区。这一项目的投建，意味着海南矿业在新能源领域走出了关键一步，将为带动地方经济尤其是工业的发展作出积极贡献。

文旅产业方面，继三亚·亚特兰蒂斯、Club Med度假村、爱必依取得成功之后，复游城品牌也将进一步在海南拓展旅游目的地业务。

据介绍，在度过了今年二季度的一波疫情反扑后，国内旅游市场自6月下旬开始加速回暖，其中尤以海南地区的复苏最为强劲，原本的旅游淡季成了旺季。6月底以来，复星旗下三亚·亚特兰蒂斯、Club Med三亚度假村以及三亚爱必依岸度假公寓入住率始终维持高位，并多日出现满房。

此外，复星旗下聚焦国际经贸合作的



二次花开消博会，共享开放机遇，共创美好生活

平台——复星商社于2020年7月落户海口综合保税区，随后与海口综合保税区管委会签署战略合作协议，全面嫁接复星产业资源落地海南。两年来，复星商社立足海南，面向全球开辟新商贸赛道，截至目前已拓展出

4200多个客户和合作伙伴，全球化业务覆盖六大洲，结合海南自贸港政策优势，凭借复星全球化生态网络，持续推进复星与海南自贸港的协同发展。

徐晓亮说：“共享开放机遇，共创美好

生活，本届消博会的主题与复星秉持‘让全球家庭生活更幸福’的使命高度契合。复星将进一步深化与海南各方面的合作，积极参与海南自贸港建设，持续助力海南国际旅游消费中心建设，共享机遇，共创美好。”

## 海南矿业：不断推进全球化产业发展

◎文|陈莉曼

首届消博会后，复星深耕海南的步伐更加坚定。复星智造板块重要成员企业海南矿业（简称“海矿”），立足海南、面向全球，在复星全球化生态赋能下，各项业务获得长足发展。

步入7月“消博月”，海矿全资子公司海南星之海新材料有限公司投资的2万吨电池级氢氧化锂项目（一期）正式签约落户儋州市洋浦经济开发区，意味着海矿在新能源转型和业务多元化上迈出关键一步，也将为当地经济发展注入新的动力。

海矿在海南的产业发展始终坚持创新驱动。2007年成立至今，海矿以石碌铁矿作为起点，并在数字化、精益化、自动化管理引领下，实现石碌铁矿从露天开采到地下开采的跃升，同时积极践行“高效率、低成本”的生产组织模式，有效提升产业运营能力。

基础产业之外，海矿不断面向全球拓展新赛道。2022年4月，北部湾涠洲12-8油田东区项目投产，助力洛克石油增产。这是海矿2019年收购澳洲洛克石油51%股权后又一新开拓。收购洛克石油后，海矿开启“铁矿石+油气”双主业模式，并以复星“深度产业运营+产业投资”双轮驱动战略刷新业务框架。2021年5月，

洛克石油收购EOG中国。目前，洛克石油拥有四川盆地八角场气田、渤海湾赵东油田、马来西亚海上油气田、澳洲安甘尼油田等在产项目，长期安全环保、提产增效。

“近水楼台”海南自由贸易港，海矿充分发挥区位优势，开创业务新模式。2022年，海矿大宗供应链事业部顺利完成了从非洲采购10万吨塞拉利昂矿，转销至国内大型国有钢铁集团的贸易流程，开拓了新型离岸贸易业务。自2020年成立以来，大宗事业部积极发挥跨境金融与贸易金融上的创新优势，业务逐渐覆盖至澳洲、智利、巴西等地，与上下游合作伙伴实现多方共赢。

放眼全球，宏观经济步入新周期，中国“双循环”发展新动力与“双碳”战略新要求并举，海南也迎来了自贸港建设的新机遇。作为海南重要的资源型企业，海矿正不断优化铁矿石、油气、新能源三大赛道产业结构和布局，推进资源类重大项目落地，稳步实现产业升级，持续助力绿色可持续高质量发展。

潮起海南，对话世界。未来，海矿将坚持推进产业全球化发展，致力成为一家以战略性资源为核心，具有国际影响力的产业投资发展集团。

## 复星商社：立足海南自贸港 面向全球新商贸

◎文|章乐

消博会上，复星商社携多个品牌各显其美。在会场内，展呈最新产品和服务，呼应“共享开放机遇、共创美好生活”的展会主题；在会场外，成立于海南的复星商社正将“新商贸模式”推向全球。

2020年新冠疫情暴发后，全球供需关系急剧变化。同年7月，基于复星生态的开放性，缘起复星抗疫全球战时指挥部，复星商社落户海口综合保税区，正式宣布成立。

进入2022年7月“消博月”，复星商社已成立两周年。复星商社用“买卖全球”行动，深度解读“价值共创、生态共享、整合共赢、长期共存”的新商贸模式理念与宗旨。

其中，“价值共创”是通过打造一体化产业链，提升最终客户价值；“生态共享”期望合作伙伴相互提供最佳解决方案，共享信息和资源，降低交易成本；“整合共赢”要求集中资源，实现“1+1大于2”的共生效果；“长期共存”，则要放眼未来，

坚信强强合作能打造更适应行业发展的综合生态。

成立两年来，复星商社背靠复星全球化生态，依托海南自贸港政策优势，立足海南，面向全球，在公共卫生、综合应急、体外检测、大宗消费、医疗器械等领域纵深拓展，业务覆盖六大洲30多个国家，与4200多个客户、合作伙伴实现共赢合作。2022年，复星商社获得海南省平行进口汽车试点平台资质，与海南自贸港协同发展。

未来，复星商社将坚定践行全球化之路与新商贸模式，预计将在日本、印尼、巴西、墨西哥、美国、葡萄牙、意大利7国设立实体公司，并以开放态度迎接新兴国家和地区市场拓展。同时，作为复星扎根海南的科工贸综合平台，复星商社秉持“助天下”初心，将坚持不懈以“开放、拥抱变化”的战略定力在海南自贸港耕耘不辍，在不确定性中积极践行全球新商贸模式。

2022.07.31

健康 HEALTH

# 汉曲优® 于澳大利亚获批上市 复宏汉霖加速出海领航

◎文|周文婷

2022年7月25日，复宏汉霖自主开发和生产的150mg/瓶规格汉曲优®（曲妥珠单抗，欧洲商品名：Zercepac®）获澳大利亚药品管理局（Therapeutic Goods Administration, TGA）批准上市，商品名为Tuzucip®和Trastucip®，覆盖原研曲妥珠单抗在澳大利亚获批的所有适应症。目前，复宏汉霖正与Cipla在澳大利亚合作，获批将为澳患者带去福音。

汉曲优® 2020年7、8月先后获欧盟委员会及中国国家药监局（NMPA）批准上市，为首个中国自主研发的中欧双批单抗药物。作为国产生物药“出海”代表，Zercepac®（150mg）成功上市英、德、西、法、意约20个欧洲国家和地区，其60mg、420mg规格在欧盟获批。

## 拓展商业价值 惠及全球患者

2018年，复宏汉霖与Cipla签

署授权许可及供货协议，授予Cipla对汉曲优®在包括澳大利亚在内多个国家独家开发和商业化的权利，并由复宏汉霖在中国的生产基地独家供货。汉曲优®的生产和质量控制环节遵循国际最高标准，上海徐汇基地是国内首个获得中欧双GMP认证用于生产自主研发抗体生物药的生产基地，该基地及配套质量管理体系还通过了由NMPA、欧洲药品管理局（EMA）、欧盟质量受托人（QP）及公司国际商业合作伙伴联手的多项实地核查及审计。2022年5月，汉曲优®变更生产场地的补充申请获NMPA批准，松江基地（一）成为新获基地，规划产能24,000L，可全部用于汉曲优®商业化生产，支撑产品持续放量。

目前，汉曲优®150mg规格已完成中国境内所有省份的招标挂网和医保准入，60mg规格已完成中国境内23个省份的招标挂网和30个省份的医保准入，在中国迄今已惠及近7万名患者。此外，公司亦携手全球商业合作伙伴Cipla、Accord、Abbott、Eurofarma、Mabxience和雅各臣药业等国际一流的生物制药企业，全面布局美国、加拿大、欧洲以及众多新兴市场，覆盖全球90多个国家和地区。

## 加速出海领航 全球20国上市



复宏汉霖加速出海

# 助力中国药企走向世界 复星凯特致力成为 有价值的细胞和基因疗法引领者

◎文|李茵

2022年7月26日，复星凯特宣布全新的使命、愿景、价值观。全面宣告复星凯特的发展新动能和未来发展新蓝图。



**使命：**  
专注治愈、点亮人生



**愿景：**成为最有价值的细胞和基因疗法引领者



**价值观：**  
患者为先 创新引领  
人才赋能 成就共赢  
追求卓越 正直诚信

## 让更多患者接受可及治疗

成立5年，复星凯特技术转移、自主研发、研究机构/企业研发合作

三管齐下，专注细胞治疗的产业化。2021年6月，复星凯特CAR-T奕凯达®（阿基仑赛注射液）成为中国首个获批上市的细胞治疗类产品，让中国CAR-T疗法正式步入商业化道路。上市一年来，奕凯达®阿基仑赛注射液治疗超过200名患者；与全国超25个省市近百家医院合作建立奕凯达®细胞治疗中心，提供规范操作；纳入50多家商业保险，37个省市惠民保险，惠及更多患者。

2022年6月，奕凯达®针对二线治疗大B细胞淋巴瘤的临床试验申请（IND）获NMPA受理。2022年3月，除拓展更多适应症外，复星凯特第二款CAR-T细胞治疗产品FKC889（用于治疗既往接受过二线及以上治疗后复发/难治性套细胞淋巴瘤（r/r MCL）的成人患者），获批中国境内临床试验资质。同时，复星凯特针对实体瘤的5个临床前项目也在加速推进。

## 开启细胞疗法商业化新征程

如何让细胞治疗惠泽万千患者

和家庭？复星凯特打造全国领先的“细胞治疗智造中心、卓越中心、创新中心”。

2022年6月6日，位于上海合川路科技绿洲三期的复星凯特细胞治疗卓越中心启用，标志着复星凯特强化公司商务运营功能。目前卓越中心已组建100人商业服务团队，通过学术会议，推动CAR-T细胞治疗在国内外发展及临床应用的交流、学习。准入、创新支付团队拓展多层次医疗保障体系。供应链团队为细胞药品的冷链运输保驾护航。近百家认证的治疗中心，配备专属服务团队。

在细胞治疗卓越中心加持下，张江CAR-T细胞治疗智造中心和创新中心，形成“1+1+1”大于3的效应，推动生产、质量、研发、临床、商务、职能联动，实现企业可持续发展。

复星凯特首席执行官黄海表示：“复星凯特将继续守初心，创未来，不断冲刺越来越多的创新药，让中国药企走向世界，成为最有价值的细胞和基因疗法引领者。”

# 复星杏脉多产品矩阵获资本市场认可 完成超亿元战略融资

◎文|杜平



杏脉智慧医疗影像云+数字化诊断平台

2022年7月29日，复星杏脉完成超亿元战略融资，复星医药、国药中金联合领投，安亭实业跟投。复星医药本轮追加，并引入产业资本合作伙伴。预计中国医疗人工智能市场预计2030年将突破千亿元人民币。

## 探索AI技术赋能 推动人工智能影像行业升级

复星杏脉自主研发的数字显微图像分析系统——杏脉镜灵，由全自动显微扫描仪与人工智能分析模组组成，构建“玻片扫描、辅助分析、结构化报告”一站式病理服务流程。杏脉镜灵可无人值守，单机支持每天超千张扫描，2-3倍提升医生工作效率，降低错检、漏检率，解决病理医生短缺问题。

吴以芳

复星医药董事长

对复星杏脉的继续投入，表明复星医药对医疗人工智能未来看好。复星医药将嫁接医疗健康资源，助力复星杏脉高速发展。

李可

国药中金总经理

国药中金依托股东资源，继续为复星杏脉提供资本支持与资源导入。医疗人工智能赋能基层医院势在必行。复星杏脉率先探索并落地SaaS模式，相信其创新和商业化会更加成熟、取得更好成绩。

顾青

上海市嘉定区安亭镇人民政府副镇长

复星杏脉是安亭镇引进的重点大健康科技公司，也是安亭在数字化转型的创新示范建设。复星杏脉研究突破一系列“卡脖子”技术，实现国产替代。未来，我们将加强与复星杏脉合作，形成全区大健康产业千帆竞发，服务全市、辐射全国。

## 覆盖数智医疗场景 实现多病种全周期管理

资料显示，复星杏脉已成为国内率先实现“放射、病理、超声、心脏、呼吸、骨科、神经、甲乳外科”等多科室融合的医疗人工智能企业，吸引国内外多个战略合作伙伴。

复星杏脉致力于推动跨学科领域交叉的数据分析应用，已完成百余项专利，在LUNA、Cancer Cellularity Challenge、MICCAI-FLARE 等国际大赛中获多项冠军，并获得多个国家级重大课题创新项目。

多产品矩阵是又一技术创新亮点。复星杏脉通过AI+X模式，触达多病种，从临床诊断、治疗方案设计、科室协同、远程诊疗、随访追踪数智医疗全场景覆盖，形成从诊到疗多病种解决方案，并根据需求灵活组合，赋能科室建设。这一模式完善了早筛、远程诊疗、精准医疗等分级诊疗的核心场景服务能力，在医疗基层，可解决不同的临床痛点和公卫难题，助力我国分级诊疗与精准医疗解决方案落地。

何川

复星全球合伙人、复星杏脉董事长

在医疗人工智能浪潮中，复星杏脉切实感受到国家从监管和市场方面对这一产业的支持。未来，复星杏脉将依托政策，通过数据积累和商业模式构建，服务好医疗机构、服务好老百姓。

# Lanvin Group 公布 2021 年预估收入增长 52%

## 展望 2022 势头强劲 登陆纽交所蓄势待发

◎文|何丹阳



·复朗集团全球预估收入大涨52%，得益于全球品牌发展战略及对意大利奢侈鞋履品牌Sergio Rossi的顺利收购，在北美和亚洲市场表现尤为亮眼；

·旗舰品牌Lanvin全球总销售额增长108%，电商销售额增长415%；

·对2022年业务前景充满信心，已为关键市场制定全渠道升级增长战略。

2022年7月11日，Lanvin Group（复朗集团）（简称“集团”）公布2021年度业绩，并就此前宣布的与Primavera Capital Acquisition Corp.（纽交所代码：PV，简称“PCAC”）的拟议业务合并，向美国证券

交易监督委员会（“SEC”）以F-4表格形式呈交登记声明（“登记声明”）。

复朗集团董事长兼首席执行官程云女士表示：“2021年成为集团重要里程碑——这一年我们的边际贡献扭亏为盈，预估（pro forma）收入实现52%增长。旗下品牌Lanvin 108%的全球销售增长和Wolford十年来最好的经调整EBITDA，都证明集团全球平台的雄厚实力，及创新战略的成功。纳入意大利奢侈鞋履品牌Sergio Rossi也对集团业绩功不可没。预计2022年业务更上一层楼。我们会巩固欧洲，把握北美和亚洲，会朝着纽交所上市继续挺进。”

集团旗下经典品牌包括法国高级时

LANVIN  
GROUP  
复朗集团

LANVIN 业务发展未来可期

装屋之一Lanvin、奥地利奢侈亲肤衣物品牌Wolford、意大利奢侈鞋履品牌Sergio Rossi、美国经典针织女装品牌St. John Knits、意大利高端男装制造商Caruso。

### 全球扩张战略与突破性商业模式推动快速发展

2021全年，复朗集团的增长战略取得巨大成功。

产品线强化与拓展：

-Lanvin崭新的配饰系列，如Pencil Bag手袋、Hobo Cat手袋和Curb运动鞋，推出后备受追捧。联手洛杉矶知名街头风格

品牌Gallery Department推出两款限定胶囊系列，以街头艺术风重塑Lanvin标志性产品，备受时尚爱好者欢迎；

-Wolford推出的运动休闲系列“The W”，与国际知名设计师携手推出独家胶囊系列产品，主线与联名都收获良好销量，包括2021年与设计师鞋履品牌Amina Muaddi合作，2022年与意大利传奇裙装大师Alberta Ferretti及经典街头服饰品牌GCDS的合作等。

渠道升级与零售扩张：

-集团全球DTC销售额在零售和电商的有序扩张下增长逾50%，带来更多元的收入结构，降低对批发渠道的依赖；

-集团在欧洲、北美和亚洲的战略性区位开设旗下新品店、陆续收回投资成本，现有店铺坪效大幅提升；

-在北美推出由Shopify创新技术驱动的全新数字化共享平台。Lanvin和Sergio Rossi两大品牌预计在2022年下半年将其北美线上业务率先迁至该平台。

### 尚待开发的市场未来潜力巨大

集团希望撬动现有及未来新增战略伙伴资源，在中东、东南亚等新兴市场释放潜力，并通过审慎的战略性投资补强旗下品牌阵营。

在满足惯例交割条件，包括获得PCAC股东同意及合并后公司（“PubCo”）证券在纽交所上市的情况下，复朗集团与全球投资管理公司春华资本集团旗下公司PCAC的业务合并预计2022年内完成。

# 复星旅文 2022 年上半年营业额同比增长约 198.0%

◎文|杨璐

2022年7月18日，复星旅游文化集团（“复星旅文”或“集团”，香港联交所股份代号：1992）发布2022年上半年业绩预告。截至2022年6月30日止六个月期间（“2022年上半年”），预期旅游运营之营业额（以不变汇率计）较截至2021年6月30日止六个月期间（“2021年上半年”）增加约198.0%，主要受益于集团全球业务强势反弹及疫情期间不间断的稳步布局。

全球来看，Club Med持续引领全球休闲度假产业复苏，录得营业额（以不变汇率计）人民币约5,743.1百万元，较2021年上半年上涨约336.0%，恢复至2019年同期的90.2%；度假村的容纳力较2021年上半年增加约122.4%，占2019年同期约87.4%；全球床位平均入住率达到59.1%，较2021年上半年增长约16.5个百分点；平均每日床位价格约为人民币1,517.4元，以一致汇率计，较2021年及2019年同期分别增加约40.2%及19.3%。2022年上半年，集团继续执行价值定价策略，有效管控成本。得益于营业额大幅增长，Club Med未经审计净利润转正，较2021年上半年大幅好转，恢复至2019年同期大多数水平。

Thomas Cook、Casa Cook等国际品牌积极把握全球旅游业复苏机遇提振业务。

国内方面，三亚·亚特兰蒂斯在疫情影



复星旅文业绩向好

响下，营业额预计仍将录得约人民币486.9百万元，2022年前两个月录得同比增长约44.3%，EBITDA利润率57.8%，证明该度假村仍是国内旅游胜地。6月15日试运营的Club Med Joyview千岛湖度假村，在5月11日预售4小时取得1,000万GMV（商品交易总额），15天总GMV超4000万。

2022年上半年，集团财务状况健康，现金及银行结余预期不低于人民币3,400百万元，未使用银行贷款额度预期不低于人民币4,300百万元。管理层认为，集团有较为充足的现金储备，因此仍积极关注业务发展机会。

复星旅文董事长兼CEO钱建农表示：“2022年以来，海外旅游市场回暖，全球化布局带来收获。7、8月旅游旺季，国内市场积极布局，释放在资本市场的价值空间，为股东带来更多回报。”

# “自在假期就在身边” Club Med Joyview 三店齐发

◎文|贺琳娜

2022年7月，Club Med Joyview在沪举行三店齐发仪式。

作为“三店齐发”重要成员，Club Med Joyview千岛湖度假村已对外迎客。距高铁站45分钟，拥有222间客房，配备室内泳池、室外无边泳池，全日制国际餐厅可容纳600人。健身中心、瑜伽中心、攀岩、篮球、羽毛球、乒乓球运动项目应有尽有。灵活多变会议空间满足团建需求。

Club Med Joyview北京延庆度假村（丽璟楼）紧邻八达岭长城、龙庆峡等多个标志性景点，设计风格以代表法式蓝白红为主，内设300间超大落地窗客房。新推“森系主题家庭房”别出心裁。国际自助餐厅2200㎡，眼花缭乱的菜色令宾客食指大动。攀岩、模拟高尔夫、滑雪VR新奇有趣。12000㎡会议中心，包括宴会厅、云顶剧场、会议室、多功能厅，适合定制派对、私人宴会、公司团建多元需求。

Club Med Joyview南京仙林度假村2022年下半年开业。该度假村拥30分钟达南京南站，50分钟达南京禄口机场，是目前唯一“地铁可达”的近郊度假村。内设客房220间，室内水乐园、空中飞人、攀岩、沙滩排球总计1800㎡。会议空间1300㎡，无柱式宴会厅和4个多功能会议室总计800㎡，满足团体会议需求。

Club Med Joyview度假村“精致一价全包”，“房间含早”又可灵活选择。市场



疫情后复苏，Club Med Joyview 三店齐发。从左至右：Club Med 大中华区开发拓展和资产管理副总裁吴佳，复星旅文执行总裁、Club Med 中国区首席执行官徐秉璜，Club Med 中国区市场营销副总裁郭鑫霆

营销也独具特色。6月底推出“奔赴山海，清凉一夏”定制夏日假期，“让旅游计划变得简单，让旅游行程变得轻松，让旅游享受变得欢乐”吸引家庭人群关注。

Club Med长白山度假村首度夏季开村，是中国唯一双季山林度假村，也是设计阶段即获BREEAM（英国建筑研究院绿色建筑评估体系）认证的首家度假村，并首次引入北欧徒步及多样亲子体验活动。

Club Med地中海俱乐部中国首席执行官徐秉璜表示：“2018年复星旅文开启全球第一家Club Med Joyview度假村。与全球Club Med一样的‘精致一价全包’模式备受喜爱。”

2022.07.31

智造 INTELLIGENT MANUFACTURING

# 新能源转型关键一步 海矿电池级氢氧化锂项目落户海南

◎文|吴多孝

2022年7月1日，海南省儋州市重点项目集中开工签约活动在洋浦经济开发区举行。此次集中开工项目33个，签约重点28个。海南矿业投资的海南星之海新材料有限公司2万吨电池级氢氧化锂项目（一期）是此次集中签约项目之一。海南矿业董事长刘明东、海南矿业总裁郭芳芳、海南矿业联席总裁滕磊参加签约仪式。

郭芳芳在签约仪式上表示：在儋州市委

市政府、洋浦管委会一如既往的关心、支持下，在项目团队的不懈努力下，氢氧化锂项目定能如期建成投产，发展壮大为儋州市乃至海南省重点骨干企业，为带动地方经济尤其工业发展作出积极贡献。

海南矿业围绕“扎根海南、面向全球，绿色发展、持续成长”战略目标，制订“十四五”发展规划和2030年发展目标纲要，将新能源产业上游矿产资源的采选和加

工业作为未来五年产业转型升级重要方向，同时加大投资并购优质项目，重点关注新能源产业上游资源、清洁能源等领域。

2万吨电池级氢氧化锂项目（一期）落户洋浦后，计划以不超过10.65亿元人民币的总投资，用于原料锂辉石采购运输、年产2万吨电池级氢氧化锂生产线及配套工程、辅助设施的建设。该项目的投建，意味着海南矿业在新能源转型上走出关键一步。

# 捷威动力“积木电池”聚焦新能源 亮相 2022 首届世界动力电池大会

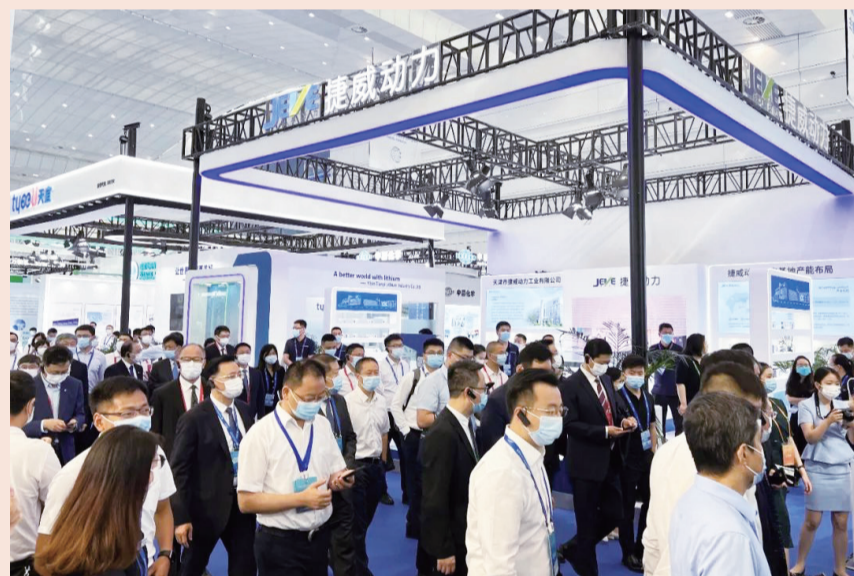
◎文|陈海军

2021年7月21日-23日，以“智汇绿色动力 创享低碳未来”为主题的2022世界动力电池大会在四川宜宾国际会展中心举行，大会经国务院批准，由四川省人民政府、工业和信息化部共同举办。作为我国首届动力电池产业专业展会，吸引超40000人次观看。捷威动力作为国内新能源动力电池领先企业，应邀携多款新品和解决方案亮相。

## 新能源产品全新亮相

捷威动力深耕动力电池，形成以乘用车为主，储能、船舶、军工为辅的“1+N”多领域产业链运营模式。展会上，捷威动力呈现三元、磷酸铁锂两大材料体系软包及方形电芯产品，其积木电池、CTP系统，吸引专业观众及主机厂人员驻足交流。

积木电池是捷威动力明星产品，顾名思义是让电芯在电池包内，以搭积木的方式排列。积木电池以“安全仓”为最小单元，通过任意三维组合完成串、并联，提升了电芯体积利用率，降低成本，同时还能保障安全指标达到行业高水准。



捷威动力亮相中国动力电池大会

## 专注锂离子电池研发 为全球提供绿色安全的新能源解决方案

捷威动力是动力电池行业的最早一批企业之一，致力于锂离子电池研发与制造，专注

新能源动力与储能，旨在为全球提供绿色、安全的智慧新能源解决方案。在国家“双碳”政策支持下，捷威动力会持续加大创新与技术研发投入，协同行业，落实国家构建绿色动力生活和可持续发展的战略目标。

# 合力壮大中国集成电路 复星领投本土 EDA 自研团队英诺达

◎文|王雨渤

2022年7月21日，英诺达（成都）电子科技有限公司（以下简称“英诺达”）完成A轮融资千万元。复星成员企业南京南钢转型升级产业投资合伙企业领投，华登国际、红杉宽带等老股东追加投资。

英诺达是一家由硅谷海归技术与管理精英和国内顶尖EDA（Electronic Design Automation，电子设计自动化）人才创立的本土EDA公司。英诺达研发全自主知识产权的数字中端EDA软件，并提供基于完整解决方案的芯片设计服务。为提高芯片设计效率，解决系统级芯片验证所需大量

算力资源的难题，英诺达建立国内首个由Cadence独家授权的EDA硬件验证“云”平台。2021年7月投入运营以来，市场反应热烈，用户数量激增，到2021年11月已满载。

长远来看，英诺达期望通过EDA软硬件上“云”的实践，依托本土EDA软件及IP研发，探索出适合中国国情的工业软件上“云”的路径与模式，赋能半导体产业高质量发展。

李鹏作为该项目负责人表示：“国产EDA的开发既需要突破创新，也需要潜心

打磨，是一项意义非凡、影响深远的工作。英诺达通过不懈努力，摸索出一条创新、可持续发展路线。相信英诺达EDA‘云’战略配合自主研发的EDA工具，可以支持更多中国IC企业、尤其中小企业发展创新。”

英诺达总经理王琦认为：“复星的全球视野及投资积累，为英诺达提供重要驱动力。英诺达拥有一支年轻、充满活力的团队，目前聚焦低功耗数字电路设计，未来将与复星合力打造涵盖工具、IP和设计服务的中国本土EDA公司，助力中国集成电路产业发展壮大。”



智造快讯

焦炉点火烘炉是复星成员企业南钢海外原材料生产的重要里程碑事件

## 南钢印尼金瑞 1 号焦炉点火烘炉 海外原材料生产再进一步

◎文|谷雨生

2022年7月28日，南钢印尼金瑞公司1号焦炉正式烘炉。这是继5月7日2号焦炉出焦后，南钢印尼焦炭又一里程碑，标志着南钢打造海外原材料生产基地的战略，又迈出坚实一步。当前，南钢印尼焦炭项目正加紧建设，项目部表示坚守“全球海洋支点”规划，扩大经贸投资规模，促进产业链、供应链深度融合，彰显南钢力量，为推动南钢成为“国际一流受尊重的企业智慧生命体”创造新业绩，为“一带一路”倡议作出南钢贡献。

## 国际工程“诺贝尔奖”入围者 杭绍台铁路 让开通后首个暑运说走就走

◎文|蒋剑

2022年7月，央视聚焦杭绍台铁路，《新闻直播间》、《朝闻天下》等多栏目，多时段轮番项目开通后首个暑运情况，点赞线路是一条黄金游通道、文化体验线、共同富裕线。杭绍台铁路高度契合“浙东唐诗之路”，沿线留下1500多首唐诗，是儒释道、诗书茶曲，中华民俗、方言、神话聚集地。加上沿线分布鲁迅故里、天台山、台州府城等5个国家5A级旅游景区和30多个国家4A级旅游景区，央视主持人评论这条铁路把李白《梦游天姥吟留别》等所代表的古人梦想变成触手可及现实。7月14日，杭绍特铁路入选国际工程咨询领域“诺贝尔奖”2022年FIDIC菲迪克全球工程项目奖，为全球28个入围项目之一。

## 翌耀科技收购德国 FeRe 丰富粘合剂及密封剂设备产品线

◎文|徐莺

2022年7月，翌耀科技完成对德国FeRe Dosier- und Klebsysteme（简称“FeRe”）的股权收购。1987年以来，FeRe持续开发粘接及密封设备产品，包括泵、伺服电动分配器、自动应用头及各种独特技术，是大型OEM供应商。粘合剂市场很细分，可提供全球服务的供应商并不多。近来，轻型材料在汽车和其他行业应用广泛，激发这一市场迅速扩大。FeRe在20多个国家声誉良好，服务交通运输、船舶、铁路、风电设备和其他制造业。FeRe拥有多项专利，已通过ISO9001认证，未来，FeRe将丰富翌耀科技产品线。

# 引产业强区域 复星蜂巢推优落户宝山并践行一站式服务

◎文|周一帆

引入优质产业，助推区域经济，升级产业结构，是复星蜂巢推动城市发展的重要举措。2022年6月上海全面复工复产后，聚焦打造科创中心主阵地，复星蜂巢引入宇昂科技、上海诗睿、统懋化等入驻上海北部经济重镇宝山大场镇。宇昂科技是全球化高新技术企业，产品销往100多个国家和地区。上海诗睿服务不动产。上海统懋聚焦精细化学品采销及服务。引入同时，复星蜂巢帮企业算好“经济账”和“发展账”，为企业提供载体选址、政策申请一站式落户服务。



三家企业签约入驻宝山区大场镇复地中环天地项目

(上接第05版)

打板的A面就是物种数字化的C2M能力。在C端，打板企业首先要建立和完善自身的会员运营系统，并且要真正分类分级，还要能够具备数据分析能力，从标签和数据中挖掘用户需求。要看不同会员的销售占比、会员的复购率和新增会员数这些核心指标的变化。在M端，基于会员数据的分析，洞察用户需求，集中创新研发能力针对性打造让用户满意的产品服务。核心看爆款产品的销售占比、销售规模，毛利率和毛利额水平。而在Link端，核心在于基于数字化的底盘，实现供应链的柔性韧性。同时，依托“幸福星掌柜”建立强大的线下BD队伍。

打板的B面是打造物种所需的组织机制保障。首先要针对班子结构进行升级，除了人财法之外，一定要有C端会员运营、2端供应链管理和线下BD，M端创新研发和数字化的专职成员，CTO、COO这些关键岗位要进班子。在此基础上，更重要的是顶层ABC角要有数字化背景兼具业务能力的人。锚定痛点要确保会议机制，及时进化。要有战役机制，专项攻坚。围绕物种打造和生态连接设立目标并针对性考核，避免目标考核“两张皮”，要围绕FC2M的KPI和OKR设定，竞争排名。同时，要有上持下、左持右的生态激励。

A面+B面，真正的星物种才能出现。星物种有了，下一步，怎么打造星生态？

## 如何打造星生态？

星选登场。通过星选将先成功打板的物种逐个连接，直到形成一个10个物种都能相互连接的微型生态，这是星生态的雏形也是基底。在这个微型生态里，各个物种的会员通过星选汇聚和分发，形成乘数效应。比如，如果每个物种自身拥有10万会员，那么10个物种就有100万会员基数，通过星选，这100万的会员可以分发到每个物种，从而产生1000万的会员乘量。有了物种打板，以及物种相连形成微型生态的成功经验，接下来生态就会像“滚雪球”一样，越来越大。

首先，通过前期物种打板和相互连接的成功经验，不断改造原有物种，再连接，

持续扩大微型生态，直至覆盖复星体系。如果有100个物种，每个物种还是10万会员，总的会员基数是1000万，生态会员乘数将会是10亿。最后，引入复星体系外符合要求的物种或者通过FES赋能改造外部物种，接入的物种数不断增大，生态乘数效应将会呈现几何式增长。如果还是10万的单一物种会员基数，某一时点开放生态的物种数有300个，那么相应的会员乘数将会达到90亿。

当然，微型生态的形成背后同样需要组织机制的保障，关键在于星选。基于物种连接的需求，星选置顶除了董事长、CEO外，要有数据算法商业化应用背景的总裁。也要有分别负责统筹对接场景、产业和平台物种打板的执行总裁。同时，作为复星生态的人才蓄水池，星选要为打板物种在会员运营，数据算法方面深度赋能。通过在客户会员化方面的专职CUBP，作为打板企业一号位的参谋或者特别助理，合力推进企业的会员底盘建设。而打板企业要以日会频率，自检自进化，星选要通过周会推进，及时拉通优化。会议机制除外，更要有竞争排名，针对性的目标考核和奖惩激励。

以上仅仅是在打2C物种的一些方向和路径，复星的生态还有很多2B2C和纯粹2B的企业，这些物种又该如何进化，如何融入生态？诸如此类，都是我们在未来打造星生态过程中无法避免的问题，需要我们持续思考，持续迭代。

复星的使命是为全球10亿家庭智造幸福生态圈，因此我们打造的生态系统一定是全球化的。过往的29年，复星通过产业投资初步形成全球化战略布局，覆盖近30个国家及地区，拥有了众多产业棋子，形成了全球化的棋盘。未来，我们也将坚定不移的践行全球化战略，那么问题来了。复星的全球化应该长什么样？

## 全球化应该长什么样？

全球多点散落的产业投资布局只是全球化的基础，更多是站在中国的角度看全球。我们在不同赛道获得了弥足珍贵的优质企业、品牌、产品、技术以及人才等，但各

自相对独立，好比在各地都打了一口井，各取各的水源，各顾各的客户。

复星要的全球化是站在全球的角度看全球，核心是深度的全球组织运营，是汲取整合全球的资源服务全球的家庭客户。好比我们在全球各地打的井，不仅自身要打得深，地下的水源还要互相联动融通，分享给更多的人。因此将会有更多的品牌共建、产业协同、人才流通、会员共享。

## 复星的全球化能力体现在哪儿

首先是全球化赋能C2M物种的能力。一方面，要通过全球化产业投资来赋能，即在C2M链路中“缺啥补啥”。另一方面，通过整合全球的资金链、供应链、品牌力、产品研发赋能到C2M的每个环节，服务全球客户。IDERA平台背后整合了Tomamu的酒店及度假村资源、法国Club Med的品牌与管理运营能力、舍得酒的产品与文化、日本本地低成本的资金与中国等全球化的产业基金组合，加上IDERA自身的资管能力，打出一套漂亮的组合拳，服务到日本旅游度假的全球家庭。

第二个能力是全球化的资本运作。其一是“以退为进”，核心是以“投融退”三位一体的全球资金与资产的高效匹配，尤其是站在“退”的角度实现更好的“投融”。其二则是“轻重组合”，即重资产在达到投资收益预期的前提下，利用全球资本市场的特性，通过基金、REITs等不同形式实现资产证券化。同时，掌握轻资产运营的核心能力，通过全球多地的资管平台、IP运营赚取可持续的经营性收益，并以此撬动更多的资产组合。

第三是全球化的系统营销能力。一方面是指产业自身的全球化营销能力。目前，复朗集团在复星体系内率先打开全球化营销的局面，在80多个国家都建立了线上线下的营销和渠道网络，通过这一能力能够迅速将产品第一时间触达目标市场客户。另一方面则是与生态成员在全球化渠道上的协同合作能力。AHAVA源自以色列，在耕耘国内市场 and 全球市场的过程中，和三亚·亚特兰蒂斯、卓尔荟以及Club Med等复星生态内

的产业和场景展开深度合作，迅速打开营销通路，触达C端客群。除此之外，全球化的营销离不开以复星商社为代表的全球贸易整合能力。短短两年，复星商社大力拓展海外渠道，销售额突破30亿，其中海外占比达到65%。

## 复星的全球化需要什么样的组织机制保障

在人才上，首先要重视海外合伙人的培养。当前复星海外的全球合伙人共20位，占全球合伙人总数147位的14%。要真正实现国内海外双引擎发展，这一比例要到“50%”。其次，要加强高潜人才的全球轮岗，不仅要有跨岗位，跨产业，还要有跨区域，跨国别的人才轮岗，力争50%的全球轮岗人才具备即插即用的生态能力。

在组织上，一方面，顶层以海外运营委员会为抓手，以原有全球首代体系为基础，向国别总部甚至未来的区域总部体系不断升级。另一方面，建立财务、人力共享中心，与各国别总部一道纵向打通、横向协同，重点关注国别内与国别间产业与职能协同的痛点，完善全球本地化的组织建设。

在机制上，首先是全球化增长的目标设置与考核机制，以KPI与OKR为抓手，已海外业务的PL要设立海外收入占比的增长目标，未有海外业务的PL要规划海外业务的落地。核心目的是提升非母国业务的第二曲线增长。其二是全球人才落地保障机制。基于已经设立的10个国别/区域运营委员会，建立属地化的资源保障体系与深度业务协同体系，助力全球各层次人才流通过后平稳落地、快速适应新业务新岗位。第三则是全球共创业的分享机制，上持下、左持右，内持外，层层打通、节节贯穿。

正所谓“心中有光，脚下有路”。战略规划让我们看得更清，组织机制让我们走得更稳，文化的护航，会让我们走得更远。始终坚守初心，相信使命愿景，以客户为先，这是复星生态向心力的保证。同时，全球化的复星更加尊重本地文化，坚持开放多元。

全球化星生态的未来，无限想象，让我们共同创业，共创幸福。



2022.07.31

富足 &amp; 投资 WEALTH&amp;INVESTMENT

## 本土智慧 CRM 龙头企业玄武云上市 创富 7 年深度运营企服领域

◎文|王雨渤



| 玄武云港股上市仪式

2022年7月8日，玄武云科技控股有限公司（简称“玄武云”，股票代码2392.HK）在港交所上市。2015年复星创富投资玄武云成为第一大机构股东，玄武云也是创富在企业服务、SaaS领域最早项目之一。此后，复星创富围绕“技术服务产业”这一赛道，陆续投资合合信息、百望股份、鑫峰维头部企服企业。

玄武云重点选择内部管理外、尚需做

外部业务链路管理的快消行业，如饮料、食品、白酒行业头部标杆企业。它由传统CRM（客户关系管理）转向智慧CRM，完成多行业智慧CRM本土化，成为国内最大的智慧CRM服务供应商，市场份额13.8%，稳居SaaS行业龙头。

CRM是企业数字化转型的动力引擎。曾在北美市场创造商业销售神话的SaaS产品，进入国内初期因落地场景与国外不

同，一度难以本土生根。近年来，CRM迎来行业拐点，千亿规模的智慧CRM市场即将形成。

提及7年来长期投资玄武云的背后动因，复星全球合伙人、复星创富联席董事长徐欣表示，“我们是站在产业长远发展的视野，做出的正确选择。玄武云深耕垂直行业，持续开发业内大客户。随着公有‘云’、私有‘云’渗透率提高，发展到一定程度时，可能没有人比玄武云更懂客户和行业。”

围绕复星“深度产业运营+产业投资”双轮驱动的战略举措，复星创富坚守EVC（Ecosystem VC，生态投资模式），投资与赋能并举，最终通过对接，让豫园股份老城隍庙食品、舍得酒业、金徽酒，复星创富已投资企业白象食品、合合信息、百望股份，陆续成为玄武云客户，让玄武云不断丰富落地场景。“技术终究要服务产业，这也是复星创富技术投资的重要切入点”，徐欣说。

如今，可提供SaaS和PaaS产品服务并具备全触点云通信能力的玄武云，“中国版Salesforce+Twilio”的标签愈发鲜明，其智慧CRM市场前景也更明朗。玄武云董事长陈永辉说，“面向经销商做门店铺货、直接面向消费者营销，这种深度分销的链路太长，因此更需要业务工具。链路越复杂，数字化工具的价值就越大。”



| 星恒保险四周年

## 星恒保险代理四周年 科技创新与生态共创并举

◎文|张语嫣

2022年，星恒保险代理（简称“星恒”）成立4周年。四年来，业务覆盖全国18个省市，筹建80家分支机构，整合区域资源，融合线上线下业务；与超50家头部险企全面合作，签约千款产品，满足客户多元化保障需求。开业至今，累计保费收入超11亿元，13个月续保率持续稳定在90%；持续打造高学历、高素质、高产能的国际化TOP精英团队，2021年IDA突破百人，MDRT突破80人，创造行业可比发展记录。2021年星恒入选《2021年度保险中介十大领军企业》，星恒总裁余胜昔入选《2021年度保险中介风云人物》。

2018到2021三年挺进行业十强。2022到2024，星恒持续发力行业头部。

2022年，余胜昔提出“深耕中介赛道，建设星恒平台，融通复星生态”战略目标，致力打造领先的保险创业与事业平台。做实线下基础、做强科技平台、做深生态运营，持续优化“线上线下、共融共生、平台赋能、生态运营”的星恒经营路径，有效推进“保险+生态、线上+线下、队伍+渠道”的客户生态运营平台的创新落地，不断强化星恒可持续发展的竞争模式与能力。

业务发展同时，科技创新并举。星恒自研APP福星保赋能A端销售，为代理人提供线上化团队管理和培训，通过产品集市、智能保顾、计划书展业工具、保单管理等功能为保险产品线上化销售与运营提供科技支持。2020年，客户生态运营赋能平台“星福e家”小程序上线，实现O2O运营。“星福e家”小程序打造积分运营、A端直播、培训学习等赋能板块助力业务，实现管理、培训线上化，构建会员体系，通过保单管理、私域运营、C端权益等服务板块，实时了解客户需求、解决痛点，提供让客户满意的服务。

依托复星生态体系，星恒共创生态定制产品，协同BD，升级“保险+康养”、“保险+旅行”，拓宽生态维度，丰富服务内容。2022年，复星凯特CAR-T细胞治疗产品奕凯达®（阿基仑赛注射液）上市一周年。星恒捕捉到市场价值与客户需求，推出“CAR-T权益卡”，该卡保障由复星凯特提供稳定的药品供应、由北京宸汐健康科技有限公司履约。持有该卡的客户享有CAR-T绿通、院前预约、院中护理报销、院后复诊陪同等一揽子权益方案。权益卡的推出，在提升先进医疗可及性同时，更重要的是让每位患者感受到来自保险的温度和守护。

## 研制国产高性能 GPU 复星锐正被投资企业沐曦完成 10 亿 Pre-B 轮融资

◎文|田燕



| 沐曦 Pre-B 轮融资签约仪式

2022年7月5日，专注于为异构计算提供高性能GPU芯片和解决方案的沐曦集成电路（上海）有限公司（简称“沐曦”）宣布完成10亿人民币Pre-B轮融资，为国产高性能GPU量产打下坚实基础。

该轮融资由上海混沌投资集团、央视融媒体产业投资基金联合领投，上海国盛资

本、中鑫资本、建银科创、和喧资本、普超资本跟投，老股东中国互联网投资基金、经纬中国、国创中鼎超额追加投资。上海市经济和信息化委员会副主任张英、上海市经济和信息化委员会人工智能处副处长孙跃、上海市集成电路协会秘书长郭奕武、央视融媒体产业基金管理人海通创意资本总经理胡

曙光、上海国盛资本管理有限公司总经理周道洪出席仪式，与沐曦创始人、董事长兼CEO陈维良共同见证。

算力安全是国家科技自强、获得全球战略竞争优势的基础。沐曦深入贯彻“把科技命脉掌握在自己手中，提升独立性、自主性、安全性”的发展理念，攻克核心技术，赋能上下游，为国家稳步发展数字经济提供算力基石。

本轮投资方青睐沐曦，一方面看重高配团队，团队曾完整负责10多款世界顶尖高性能GPU产品开发及应用落地，同时掌握自主研发的核心知识产权及完整的软件生态能力；另一方面，看重高速稳健成长性，人才号召力、产业资源聚集力、产品研发执行力、产业生态上下游布局能力都是沐曦成长基础。

陈维良说：“造芯没有捷径，研制国产高性能GPU任重道远。沐曦将始终脚踏实地打造一流GPU芯片应用生态，为国内经济发展提供算力支持，同时服务全球客户”。

作为上一轮投资方，复星锐正坚定看好芯片设计领域，尤其具有极大市场空间和行业影响力的GPU芯片，对沐曦也将持续看好。

# Protechting 5.0 创新日：世界，我们来了！

◎文|周芸竹 刘帅

2022年7月13日，2022年Protechting全球青年创新创业大赛在葡萄牙首都里斯本Luz Saúde医院学习中心举办年中路演。活动为期一天，葡萄牙、西班牙、瑞士、芬兰、巴西、德国、英国、中国澳门等11支初创团队带来创新项目。

大赛聚焦“保险+健康+可持续”，保险和医疗成为发力点，ESG也备受关注。

## 保险赛道

Automaise是葡萄牙一个创建企业级自动化无代码/低代码AI的平台。通过独特的混合对话人工智能、NLP（自然语言处理）实现超自动化率85%。

德国的Nect以基于AI及其专利机器人识别技术、开发最先进的信托服务闻名。应用于银行、保险、金融科技、保险科技、加密、博彩行业，提高新员工入行素质，满足行业严苛的合规要求。

英国的Photocert使用专有认证技术来保护客户免受欺诈，通过自动化索赔和承保程序改善客户体验。

CyStellar是一家来自英国的地理空间智能公司，为保险、物流和农业部门提供风险监测和分析，以帮助客户做运营决策。

## 健康赛道

葡萄牙的Actif为机构和居家客户提供



Protechting 5.0 启动

有益、有趣的内容，提升自我身体素质、身心健康。

MOWoOT是来自西班牙、处于成长阶段的医疗器械公司，通过纯物理、非药物、非侵入性的方式解决肠道收缩异常问题。

Made of Genes是一家生物医学初创公司，通过将传统血液检测升级为新一代分子检测，为人们提供基于数据的个性化研究。

术后谵妄(Post-Operative Delirium,

POD)是20%60岁以上患者最常见的术后并发症，影响周期长，现行治疗费用高，目前大量未解决，医院和保险业压力巨大。来自瑞士的PIPRA AI驱动软件已获CE认证，可帮助医生术前识别高危患者，从而采取有效的、降低成本的措施，将发病率降低53%。

葡萄牙的uMore是一个结合机器学习和数字生物标志物的数字健康筛查和推荐

平台，为人们提供可访问和个性化的行为及心理健康保健方案。

Tucuvi是一家西班牙的数字健康初创公司，通过基于AI、语音技术和NLP的虚拟护理平台，远程为居家患者提供护理监测。Tucuvi的目标是让医疗服务更便捷、更高效，让每位患者拥有良好生活质量。

## 携手澳门 坚持深耕葡语区

路演中，2021年澳门青年创新创业大赛脱颖而出的“慢病AI智慧用药系统”项目负责人徐周明，通过视频介绍项目可结合病理、用药数据，病症发展信息，给出精准诊断及用药意见，提高就诊效率、降低医疗成本。

2022年，Protechting将继续与澳门青年创业孵化中心合作，为创新创业青年提供多元化专业服务，辅助项目落地。

8月中旬，2022年澳中致远澳门青年创新创业大赛总决赛将在澳门举行。11月初，Protechting5.0全球大赛向全球做成果展示。

上海复星公益基金会执行秘书长邬敏雯线上参与路演活动。她表示，五年来，Protechting足迹遍布近50个国家和地区，吸引近1000个初创项目，其中50个项目与复星成员企业保持密切联系，5个成功获得融资，“我们将与大横琴（澳门）持续合作，加强深耕葡语区，让中国动力嫁接全球资源”。

## 复星医药紧急驰援香港注射用青蒿琥酯 Artesun® 抗疟药

◎文|梁晶晶



复星桂林南药向香港驰援 30 箱注射用青蒿琥酯 Artesun®

2022年8月4日，复星医药成员企业桂林南药紧急调配3000支注射用青蒿琥酯Artesun®，8月5日凌晨顺利抵港。

2022年8月4日清晨，复星医药成员企业桂林南药（简称“复星桂林南药”）相关负责人接广西药监局消息，一批非洲务工人员返回内地前经停香港，在酒店突感剧烈不适后入院并被诊断为“疟疾”，多名还是危重症患者。复星桂林南药迅速联络香港医院管理局，紧急调配3000支注射用青蒿琥酯Artesun®运往香港。

复星医药的抗疟药产品已覆盖疟疾预防、一般疟疾治疗和重症疟疾救治的全领域，同时拥有原料药、口服制剂、注射剂

的生产能力，治疗人群覆盖成人、儿童以及孕妇等特殊用药人群。其中，复星医药自主研发生产的注射用青蒿琥酯Artesun®早在2011年就被世界卫生组织推荐为重症疟疾治疗一线用药，截至2021年末已救治了全球超过4800万重症疟疾患者，为非洲疟疾死亡率的下降做出了卓越的贡献，成为中国自主研发的创新药走向世界的一张名片。

此外，复星桂林南药研发生产的儿童疟疾预防用药SPAQ-CO®Disp（磺胺多辛乙胺嘧啶分散片/阿莫地喹分散片组合包装）已于2018年8月通过世界卫生组织认证（WHO-PQ）。

截至目前，非洲疟疾高发国家有1.75亿儿童获益于以SPAQ-CO系列产品为核心药的“季节性疟疾化学预防项目”，有效帮助降低非洲5岁以下儿童疟疾发病率。

截至2022年1月，复星医药通过WHO-PQ的抗疟系列产品总数已增至30个，其中包括26个制剂产品和4个原料药产品，是全球通过该认证抗疟药品数量最多的抗疟药生产企业。复星医药将持续关注此类输入性疟疾病例情况，积极保障药品供应，及时满足临床救治需求，助力患者早日恢复健康。

## 捐赠 2.8 万件“冰袋背心” 放高温 复星基金会复星医药齐守“沪”

◎文|俞曦

“穿上冰袋背心，舒服了，凉快了！”

进入7月，上海连日高温，室外温度更直指41度，黄浦区打浦桥街道社区卫生服务中心正在一线工作的护士陈佳洁和陆顺穿上来得正是时候的“冰袋背心”。

2022年7月13日，上海复星公益基金会（下称“复星基金会”）联合复星医药捐赠的首批2000件“冰袋背心”运抵上海市徐汇区和黄浦区，徐汇区卫生事业管理发展中心主任倪敏、黄浦区卫健委资产财务科科长刘子佳分别代表接收物资。随后，这批“冰袋背心”第一时间分发至黄浦区10个社区卫生服务中心、徐汇区3所医院及15个社区卫生服务中心。

徐汇区天平街道社区卫生服务中心党支部书记俞群在接受捐赠物资时说：“非常感谢复星及时送来的‘冰袋背心’，今天下午会马上安排给到应急采样队使用。”

7月12日，收到抗疫一线防高温的需求，复星基金会第一时间联系在江苏的“冰袋背心”工厂。这款“冰袋背心”采用速干衣面料，吸湿速干，外穿或穿在防护服里皆可，医用冰袋随取随用，被称为“行走的空调”。紧急协商后，复星基金会决定分批捐赠2.8万件冰袋背心，首批2000件于当日夜间抵达上海。余下批次将陆续发往上海16个区，为奋战一线的“大白”“大



上海市黄浦区卫健委代表接收复星基金会和复星医药捐赠的“冰袋背心”

蓝”带来清凉。

复星基金会理事、复星国际联席首席执行官陈启宇表示：“抗疫人员不惧高温奋战一线，让在上海的人们倍感安心也十分感动。复星基金会通过微薄的捐赠力量，守护一线、守护城市，是应尽的社会责任。”

3月中旬上海疫情以来，复星基金会迅速响应市委、市政府关于疫情防控的号召，调集资源驰援上海，开展“社区驰援”“老吾老”“幼吾幼”“增援北蔡”等专项行动，向社区、养老院、儿童福利院驰援大批物资。截至7月13日，复星基金会累计向上海16个区952个社区（包括279家养老院）及200余所大中小学、医院、方舱等各类单位捐赠防疫及生活物资641.26万件。

2022.07.31

艺术 ART

# 舍得·成都复星艺术中心 艺术与佳酿共书美学新篇章

◎文|刘明奇



舍得·成都复星艺术建筑体

当文化艺术走进城市灵魂，城中人也被艺术潜移默化。2022年6月30日，舍得·成都复星艺术中心以著名建筑设计师青山周平“看不见的生活”个展开幕宣布场馆于成都正式落成并对公众开放。美酒与艺术，舍得与复星生态，通过跨界，共书美学新篇章。

开馆当日，复星艺术中心及复星基金会主席王津元，建筑设计师青山周平，复星全球合伙人、舍得酒业股份有限公司副董事长、总裁蒲吉洲，舍得酒业股份有限公司副总裁魏炜，品牌中心总经理杨平，招采中心总经理姜平出席。

## 复星艺术中心首推数字藏品 四款 3100 份 8 分钟售罄

◎文|刘明奇

2022年7月22日晚8时，复星艺术中心首推四款3100份数字藏品，上线8分钟即售罄。另有155份数字藏品不对外发售。

2021年，上海市政府首次表达元宇宙发展战略，2022年7月12日，率先表态支持探索“数字产业规划”，元宇宙渐渐溢出电子世界、渗透现实，以难以想象的速度迅猛渗透。这时候，元宇宙不只是一个虚拟现实的模拟技术，它试图改变人与人交流、人们观看事物的方式。让人们不再只是“浏览”互联网，而是“置身”其中。



数字盲盒

### 收藏一款专属你的数字藏品

数字藏品，是元宇宙与数字产业下的新生物。它通过科技手段，重新定义艺术作品的价值。

《上海市数字经济发展“十四五”规划》提到，到2025年，上海数字经济增加值力争达3万亿元，占全市GDP超60%，上海要建成国际数字之都，加速探索虚拟数字资产、艺术品、知识产权、游戏等领域的数字化转型与数字技术应用。

数字经济浪潮蓬勃发展，复星艺术中心创想出“数字藏品”，将文化资源以数字化形态呈现，一如既往探索艺术与科技融合后可能呈现的多元面向，提高艺术的普及性与永续性。四款数字藏品，以上海复星艺术中心建筑为主体、充满未来科技风。

藏品以“朋克艺术x共享夏日”为创作主题，探索未知的朋克艺术，融合盛夏、音乐、露营及未来元素，与复星艺术中心建筑的旋转、创新联结，基于光笔链技术，打破线上线下载垒，锚定作品生成链上唯一所有权即使用权的数字凭证。

发售形式为盲盒形式，稀缺、唯一、不可复制。不支持二次交易，但支持转赠，不具有投资属性。不过，每件数字艺术品拥有

在成都，白酒文化碰撞生活美学来，当代艺术有了全新体验。复星艺术中心及复星基金会主席王津元表示：“舍得·成都复星艺术中心不仅是中国西部文化亮点，也将是全社会的优质艺术文化资源。这里是一所艺术馆，更将是一个地标，一处灵感迸发的源泉”。

舍得·成都复星艺术中心，位于成都高新区复悦荟街区，集多元艺术生态为一体。作为上海复星艺术中心成立五年后对外拓展的首座场馆，舍得·成都复星艺术中心新馆将与上海复星艺术中心资源共享，融合成都地域性，呈现具有国际视野的国内外当代艺术，启迪公众艺术思考。未来，舍得酒业也将携手复星艺术中心，支持全球当代艺术平台，跨界共创多元文化。

艺术如陈酿，美酒品哲思。开馆当日，舍得酒业天子呼、吞之乎、舍不得、智慧舍得、品味舍得等主打产品，与艺术作品相映成辉，传递陈酿的生活美学。

融入复星生态后，舍得酒业不断探索人文艺术、绿色生态和老酒间的更多可能，激发舍得文化与艺术的全新碰撞，并以现代艺术语境诠释舍得文化内涵，向全世界分享中国陈酿文化。在复星生态的持续赋能下，舍得酒业将让世界领略中国白酒之美。



“移花接木——贝唐·拉维耶”展览

## 9月4日前观展“移花接木” 法国国宝级艺术家贝唐·拉维耶大陆首展

◎文|刘明奇

73岁法国国宝级艺术家贝唐·拉维耶中国大陆首个美术馆级个展，也是上海复星艺术中心最新展览“移花接木——贝唐·拉维耶”将持续至9月4日。

本次展览回顾他开创性的艺术实践，以其标志性的挪用艺术探索绘画与雕塑、表现与抽象、生活与艺术之间关系的同时，通过“场景构建”（construction site）理念为观众打造颠覆既有观展体验的世界。

贝唐·拉维耶1949年出生于法国塞纳河畔沙蒂永，目前在巴黎和第戎附近的艾涅莱迪克镇工作与生活。他的作品在世界各地个展或群展，包括法国蓬皮杜、巴黎现代艺术博物馆、卢浮宫博物馆、慕尼黑美术馆、所罗门·R·古根海姆美术馆、首尔爱马仕之家公园、香港艺术馆、威尼斯双年展等。



复星艺术中心露台联手 DIMOO 推出装置艺术

复星艺术中心一层户外，贝唐·拉维耶为此次展览特别制作的3米高仙人掌雕塑耸立，似地标似仙人掌似钥匙，由此打开艺术探索之门。

二层展出艺术家挪用艺术经典作品，内涵进行转化与解构后，图像和物品被赋予全新形象与意义。步入三层，二维转换三位，虚构的漫画从印刷品中挪用出来，观者仿佛走进70年代经典漫画书，进入奇想世界。

观展之余，落座复星艺术中心四层270度江景餐厅，享用一份CLOUD Bistro携手POP MART推出的“DIMOO一起去郊游”限定下午茶。这样，艺术已悄然融入生活。

唯一专属码，只有所有者展示的才是正版。

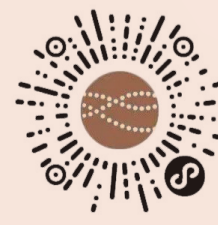
首发四款共计3100份，其中普通款3000份、稀有款100份。在“光笔收藏家”平台线上发售。本套盲盒包括三款普通款《夏日之声》、《浪游计划》、《仲夏之夜》，一款稀有款《未来艺术中心》。

购买任意一款盲盒，将随机开出不同级别数字藏品，不同等级的数字藏品对应不同奖品权益。还有隐藏的特别福利：集齐四款数字藏品更有机会获得三亚·亚特兰蒂斯三天两晚房券套餐，感受夏日狂欢。

### 数字蓝海里的艺术畅想

数字化展陈、虚拟现实、增强现实、加密艺术、数字藏品，在这个新兴概念迭起、新技术层出的时代，复星艺术中心也迅速加入数字艺术潮流，并利用自身的全球艺术资源做多元演绎。这是复星艺术中心2016年开馆至今的独有气质：激发跨领域的创作灵感。

基于数字艺术，未来，这里将打破“以物为媒”的传统展览现场，构建艺术呈现新逻辑，并集合商业地产等众多品牌IP，推出更多艺术家联名数字藏品，打破与探索艺术形态的多元化和丰富性。



扫码购票



感谢你，一路热爱过、拼搏过、奋斗过

FOSUN 复星



# 我和我的机器人兄弟

## MY KUNGFU CYBORG

主演：苏俊杰

主演：王 楷



“30”特别呈现  
致专注、坚韧和青春



扫码看视频

共创：

出品：星厨·30

今年，复星进入创业三十年的重要时刻。我们借此推出30周年特别策划——“行家”，寻找并记录那些滋养生态的重要底层力量  
行家，是拥有精湛技艺或掌握特殊技能的从业者的统称，工程师、设计师、研发专家、老字号匠人……  
是他们日复一日的专注、坚韧，对极致产品的追求，帮助复星穿越周期，一路成长，为广义的社会创造了他幸福  
复星30年最大的财富始终是人，所谓群“星”闪耀，这正是“三十而立”的奥义所在