

# 复星人

## FOSUN TIMES

让全球每个家庭生活更幸福 · CREATING HAPPIER LIVES FOR FAMILIES WORLDWIDE

复星人数字报: <http://www.cnepaper.com/fxr/>

FOSUN 复星  
全国企业报刊——特等奖

内部资料 免费交流

www.fosun.com | 准印证号: (沪B) 0276

智·行  
INTELLIGENCE IN ACTION



扫码收阅  
复星人报手机版

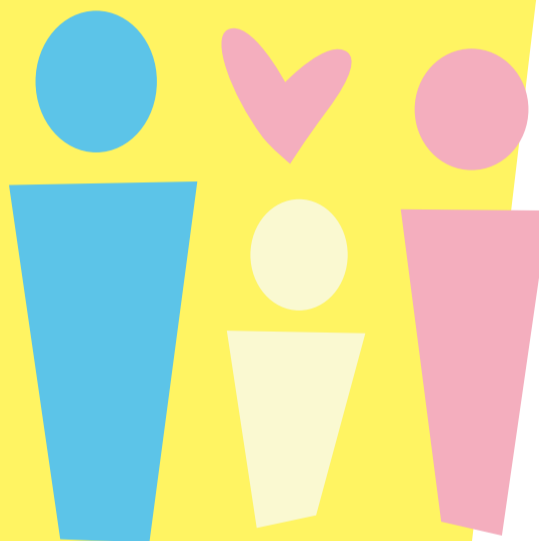
总第 372 期 本期 20 版 2019 年 4 月 30 日

中美商业领袖圆桌会议:  
中美关系要向前向上看,  
面向全球去合作



# 525

## 复星家庭日



双子杀手  
来了!



乡村医生  
驻点队员回归一年  
这一年这一路  
THIS YEAR ON THE WAY



MD说:

像投资  
前沿技术  
一样投资  
新消费



能环与文创 好产品:

品牌的升级必须是系统性的,  
文创亦然;  
看不懂就不投,  
越是成功的人越不会这么想

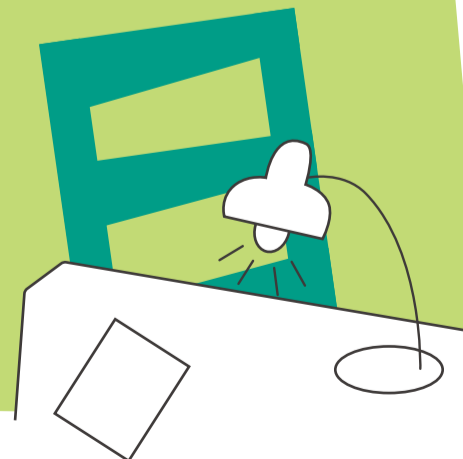


品牌故事

星旅人  
康养故事



榛果民宿:  
聊聊年轻人的生意



# 中美商业领袖圆桌会议十年 当下唯有携手前行

◎文 | 赵莹

## 李安新作《双子杀手》来了 预计 10 月北美上映

◎文 | 陈海闽



李安导演和威尔·史密斯为影片票房保驾护航

2019 年 4 月，复星影业联手天空之舞和派拉蒙共同宣布，三方将联合出品李安导演的最新科幻动作影片《双子杀手》，并力争将这部影片打造成一部具有创新性元素的动作片。

影片由华人第一导演，两届奥斯卡最佳导演得主李安（《少年派》，《断背山》）执导。美国影星威尔·史密斯担任主角，饰演一个顶级杀手却遭遇一个能预知他所有心思的神秘刺客追杀。克里夫·欧文（《人类之子》），玛丽·伊丽莎白·温斯泰德（《科洛弗道 10 号》）以及本尼迪特·王（《复仇者联盟：无限战争》）也将联袂出演。本片制片由著名制片人杰瑞·布鲁克海默（《加勒比海盗》、《珍珠港》）担任。

“我们对于能够再次携手李安导演感到非常激动。他是华人影坛最杰出的导演，在世界也享有盛誉。《双子杀手》将会是一部我们从来没有见过的动作影片。”复星全球合伙人、复星影视集团董事长李海峰说到“我们对天空之舞和派拉蒙的团队也印象深刻。他们非常的有活力和创造力。大家合作的非常愉快。”

“对于和复星一起合作《双子杀手》我们感到非常的高兴”，天空之舞总裁兼首席运营官 Jesse Sisgold 说道：“我们相信根植于中国，并在全球布局的复星，能够对影片提供极大的帮助。”

《双子杀手》预计将于 2019 年 10 月 11 日在北美上映。

### 关于美国天空之舞制片公司

美国天空之舞制片公司是大卫·埃利森于 2010 年创立的一家多元化的传媒公司，旨在为全球观众提供高质量、高标准的视听盛宴。公司通过独具特色的电影、电视、互娱和动画产业铸造了一系列有生命力的故事。近年来，公司出品了《碟中谍 6：全面瓦解》、《湮灭》等多部知名影片。接下来，公司还将推出《地下 6 号》、《双子杀手》、《终结者 6：黑暗命运》、《壮志凌云 2：马弗里克》和《老卫兵》等多部重量级新片。



锁定复星时尚官方微信公众账号  
时尚独家故事及资讯敬请期待

纽约早春，装修一新的复星纽约 28 Liberty 大楼再次迎来亚布力论坛中美商业领袖圆桌会议新老朋友。

十年前，亚布力论坛在纽约中城摩根博物馆举办第一届圆桌会议，中美正式建交三十周年，也是前美国财长保尔森等人推动下的中美战略经济对话初始之年。那时中国企业对全球化跃跃欲试，却仍踌躇如何迈出第一步。之后十年中国企业全球化进程加速，中美关系起起伏伏；商业和民间力量为中美互惠互利作出巨大努力和尝试。回望十年，中美双方嘉宾感慨，向前走，唯有携手。

“遇到合适合作伙伴非常重要，我们很幸运在纽约遇到非常好的合作伙伴。比如保德信，这么多年来，我们遇到任何问题都是一起解决，共同成长。”复星国际董事长郭广昌慨然回忆。

保德信和复星的合作始于八年前一通电话。八年来，保德信在中国建立复星保德信人寿，并在海外，拥有数亿美元基金规模。

之后，复星迅速成长，会买，也会卖，对全球标的价值投资和退出时机的把握愈发娴熟。另一方面复星把全球资源和品牌带回中国本土，推动其在中国发展。

纽约市前市长迈克尔·布隆伯格是第一届中美商业领袖圆桌会议的演讲嘉宾。十年来，持续推动人民币国际化、全球城市可持续发展等双边交流。今年 4 月初，布隆伯格正式将中国国债和政策性银行债券纳入彭博巴克莱全球综合指数，预计最终会为中国



中美商业领袖圆桌会议上，中美嘉宾共同希望新环境下探索中美对话空间，跟随新技术、引领新趋势

境内债市带来约 2 万亿美元资金流入，也成为他今年特别骄傲的一件事。“今年我回来了，和大家一起庆祝十周年。”布隆伯格说，“中美关系及世界经济发展问题企业完全可以参与解决。”

与他相似，当年促进中美邦交正常化的美国前总统吉米·卡特先生，也为中美商业领袖圆桌会议和“复星之夜”晚宴发来了贺电。他在亲笔签名信中写道：“论坛对于加强两国经济往来，意义重大。把大健康作为重要议题，更令我开心，这与我成立卡特基金会的初衷不谋而合。”

由复星承办的大健康论坛以创新、数字

化和合为主题，探讨了医疗健康险的落地、中美医疗研发合作进展、医疗大健康未来在 AI 及大数据方面的发展等。

“复星之夜”晚宴重头戏始于黑石集团董事长苏世民和澳大利亚前总理陆克文关于中美经济的高端对话。陆克文表示：“中国本土公司当前要寻求更好发展，就要更开放与外界沟通合作。”苏世民提及：“美国对中国仍缺乏全面客观的深刻认识，这是我关注未来商业领袖教育的原因。”

对话后，复星基金会安排古琴演奏及纽约合作机构“唱响希望”歌剧表演。东西方音乐和鸣，如东西方文化交流，和而不同。



## “FosunFashion 复星时尚”微信公众号官宣 新形象亮相社交媒体

◎文 | 蒋琍

4 月 17 日，“FosunFashion 复星时尚”官方微信公众账号对外发布并高调官宣，未来将主打一手独家新闻、即时时尚资讯和新潮生活方式，力求站位社交媒体，吸引国内外年轻、时尚客户持续关注。这一动作显示复星时尚集团进一步明确方向、定位后的信心和决心。

复星 2013 年便涉足时尚，只不过那时更多财务投资，包括以针织著称的美国高端女装 St John、为 LV 和 Dior 等一线奢侈品牌供货的意大利高端男装制造商 Caruso，还有在德语区拥有 95% 消费者认知度的快时尚品牌 Tom Tailor，复星在很长的一段时间这三家公司小股东。

然而，正如复星时尚集团董事长程云所说，要做好时尚需要长期、深度运营，

身为没有太多话语权的小股东，复星常常面临“有劲无处使”的尴尬境地，很难真正为它们创造价值，实现扭亏为盈。

2017 年底，决心在时尚行业有作为的复星通过增资，终于成为 St. John 与 Caruso 控股股东，2018 年上半年控股收购法国最古老高级时装品牌 Lanvin 与奥地利高端内衣品牌 Wolford，复星时尚集团也就此成立，标志复星进军时尚。迄今为止，复星时尚集团拥有四个控股品牌：Lanvin、Wolford、St John 和 Caruso。

除了品牌收购之外，今年 2 月，复星时尚集团又宣布成立复星时尚品牌管理公司（Fosun Fashion Brand Management），由二十余名在中国平均拥有超过 15 年品牌运营经验的成员组成，

专门为想要在大中华区市场拓展业务的品牌提供零售、批发、电商等运营服务，尤其针对想要进入中国市场，却又不了解本土环境、缺乏本土资源的海外品牌。目前，该公司已接管 Wolford 和 St John 大中华区运营，同时也向复星体系外品牌开放相同服务。

从 2017 年底宣告成立，到 2018 年四个品牌控股权交割完成，再到 2019 年初品牌管理公司成立并接管旗下两大品牌，短短一年半时间里的动作频频，可以看出复星对时尚板块高度重视和果断执行力，集团旗下各品牌也已开始各自复兴计划。

复星时尚微信公众号官宣表示，复星时尚相信，多元化品牌背景将是不可或缺的成功要素。

# 郭广昌：对复星组织架构进化的思考

◎文 | 转载自“广昌看世界”



复星国际董事长郭广昌：顶层设计是“1+N”战略的基石，全集团目前在重点推动

3月26日晚上，复星国际就要公告2018年全年业绩，回首2018，展望2019，复星将交出一份怎么样的答卷？未来，复星又要做哪些事情？

深谙“一年之计在于春，一日之计在于晨”的郭广昌同学，在今天早上的复星30分晨课上分享了他的2019年春季思考。

以下是郭广昌讲话全文：

这段时间，我们整个集团都在按年初大年会提出的战略在推动工作。其中最重要的一个，就是我们在全力推动“1+N”的顶层设计。

首先是完善“1+N”的组织结构。所谓“1+N”，就是“1”个生态系统+“N”个产业集团。以前我们的产业比较分散，现在我们要聚焦在一个生态系统和N个产业集团上。这就要求我们：在人力资源组织上，要更集中于能形成“1+N”的组织结构；在资本上，也要更集中于能够建设“1+N”的产业项目。我们要通过整个集团的力量，加速完成“1+N”的顶层设计。

怎么做好“1+N”？很重要的就是要要有长远的规划。最近，汪同学跟大家一直在做一年、三年、十年的规划，我们既要眼睛向下，看到现在在做什么，还要看到两年之后、十年之后要做什么。所以我们做“1+N”，也是要从未来十年的规划出发。没有长远的规划，也就不知道今天怎么走。这样的规划非常重要。具体来说，我们先把这几件事情做好：

## C2M

以前我们更多强调C2M的建设是以M端为中心，强调好产品本身是能够带来流量的。这肯定是对的，无论是旅游还是化妆品、时尚，尤其是大健康，我们首先

注重的就是要做好产品，打造极致的产品力。

但是，我们做“1+N”这样大战略的时候，特别是在C2M打通时，也发现需要懂得如何在C端、在精准营销上做好，而以前这是我们的弱项。所以我们现在更要在精准营销、C端客户方面加大发力，要通过大数据、AI等技术驱动，加强智慧化中台和专业化能力的建设，从而让我们这个大生态能够更好地连接和赋能N个产业集团。

以前我们2B2C比较多，现在我们更多是要直接2C。所以我们要建立起一支有战斗力的营销队伍，要通过线上线下的优势来触及更多的C端客户。比如我们线下的有很多优质商业物业，比如我们线上有宝宝树、百合佳缘等垂直社群平台。所以我们要思考的是，怎么跟更多的流量媒体、碎片化的流量合作，形成一个大系统？怎样建设大生态，推动我们数据、客户之间的分享？

所以我们要建设的C2M生态系统，是新零售、新制造、新科技的结合。

## 联动产业广度与深度

以前我们最多讲的核心词是大平台，更注重产业的广度、宽度，所以才有了我们N个产业集团的基础。但是现在的核心词应该是链条，就是更注重打穿产业

深度。这样的转变，是从销售互联网到产业互联网的一个转变，也是我们未来要抓住的机遇。

比如大健康产业，从健康管理到药品、到医院以及生病以后的医疗等各个产业节点，我们要通过一个链条来打穿，形成一个大健康闭环。链条越长，乘数效应越大，价值越高。当然，这个乘数效应的前提是每个链条的节点都能给客户创造更多的价值。

我们每个产业要从C端到M端形成一个完整的产业闭环，这样才能真正做到产业深度。这也是我们跟一般的互联网企业或平台型企业不一样的地方。同时，在一个个打穿了产业深度的产业集团基础上，我们要让各个产业集团能够互相协同，这样才能联动整个复星大生态系统的产业广度与产业深度，形成完整的复星幸福生态系统。

“1+N”这个词虽然是今年初才提出来的，但是我们其实过去这些年来一直是在为这样的一个组织架构在努力，所以我们现在提出这样一个“1+N”的顶层设计其实是水到渠成的。

当然，现在时代发展得很快，我们每一位同学都要不断学习、不断提升自己，在建设复星1个生态系统和N个产业集团的过程中不断吸纳新技术、新方法，最终实现复星“让全球每个家庭生活更幸福”的使命。

# 汪群斌：升级“1+N”生态要做到三点



复星国际CEO汪群斌：竞合辅以激励，是生态升级的助推器

4月15日，复星国际CEO汪群斌在“复星30分”上讲话，提示复星全员在大数据驱动全域营销的当下，关注“1+N”顶层设计确定后，持续实现生态升级的需要，具体从好产品深耕、组织架构升级和完善激励机制三方面解读，以下为讲话全文：



确定顶层设计后，生态要不断升级，大数据等智能中台、客户精准触达、C2M 柔性化定制一环都不能少

近期有三点分享和大家共勉：

第一点，关于好产品。好产品还是要满足客户需求、解决客户痛点。我们最近也在学习、反思，感觉我们在解决客户痛点采用的方法论上需要重新思考——我们的好产品、好品牌，有没有形成和积累种子用户、重度用户？我们看一些领先的互联网企业能成功，当年就是积累了很多种子用户、重度用户，因为这些用户特别愿意给你的产品提意见、推动更新迭代。我们复星也要学习这些企业，尤其像 Club Med、三亚·亚特兰蒂斯、豫园，要想想自己有没有积累重度用户？如果没有，要怎样筛选、发展？怎样鼓励用户推动产品迭代，不断做大做强？这方面在会员运营中非常重要，大家要系统梳理，提高我们

客户洞察的能力和效率。

第二点，就是竞合机制。我们作为组织，通融合作是基础，同时，还是要加强竞争，加强PK。比如现在很火的一家视频领域的超级独角兽企业，就是靠多个团队同时开发不同产品相互PK做出来的。所以说多团队竞合很重要，尤其要三个及三个以上的团队竞合。

当然，我们在投资上是有内部竞合的，比如现在有50个左右的团队竞争，而且是在全球范围有序良性竞争。在这样的基础上，我们在投后管理、营销、产品创新上也要有竞合模式。前段时间与我们的金融企业沟通下来发现，前台做业务的团队很多，但融资上可能只有一个团队，或者一个CFO带着一个助手，我认为资金端上我

们也应该有两三个团队，这样能更好把资金成本降下来。比如金服、融资租赁的企业。说到竞合，我们不仅要形成内部竞争机制，还要有外部竞争机制。我们要寻找产品、产品线在市场上的竞争对手，商场如战场，要有一种“打仗”的感觉。这方面，我们接下来要进一步加强。

第三点，是激励机制方面。以前我们关注中高层的激励比较多，这是重要的，但同时对旗下企业一线员工，譬如一线销售人员、研发人员或产品经理，还有中后台，也要思考对他们激励机制是否到位、完善了？

只有做到上述三点：方向到位、竞争到位、机制到位，我们的产品和服务、创新才会层出不穷，“1+N”的生态才会进一步完善、提升。

# 陈启宇：积极推动优质板块对接科创

◎文 | 黄淑慧 转载自“中国证券报”



复星国际联席总裁陈启宇：复星将继续加大科研投入

复星“健康、快乐、富足”三个板块布局现已初见成效，作为三大核心业务支柱之一的健康有什么新计划？哪些是业务重点发展方向？复星国际联席总裁、复星医药董事长陈启宇在接受“中国证券报”专访时表示，健康保险、健康管理业务，是未来面向大健康产业发展的一个非常重要的增长引擎，复星大健康板块2018年的研发投入继续保持着高增长，预计两到三年将是研发成果落地的重要阶段，而业务全球化和医疗服务、养老等服务端的发力也会保持强势。

## 研发投入增加

复星医药2018年实现营业收入249.18亿元，同比增长34.45%；实现归母净利润27.08亿元，同比下降13.3%；实现扣非归母净利润20.9亿元，同比下降10.92%。

对于净利润出现下滑的原因，陈启宇称，2018年收入增长相对不错，但净利润不及预期。一方面，研发投入增加。去年的研发进展是复星医药重要的里程碑，单抗研发成果涌现、CAR-T启动临床实验、小分子创新药临床试验加速、仿制药一致性评价获批进度等方面都表现较好。同时，并购印度Gland Pharma之后的整合在深入推进。

数据显示，复星医药2018年研发投入25.07亿元，同比增长63.92%。其中，计入费用的研发投入14.80亿元，同比增长44.14%。

另一方面，参股公司亏损影响了净利润表现。复星凯特、直观复星、微医等均是复星医药非控股、但对公司未来产业布局很重要的企业。这些企业处于早期投入阶段，收入和利润不能充分体现，对公司整体业绩造成了影响。此外，2018年财务成本上升等也是影响因素之一。

对于2019年工作重点，陈启宇表示，按照既定目标推进新产品研发，加强临床试验研究团队建设。同时，进一步提升全球营销体系。2018年，完成非洲营销体系整合和发展，2019年计划增加非洲市场的产品；推进美国、欧洲这两个大市场注册申报的进展和当地化营销能力提升，构建相对完整的全球销售网络。“针对整个集团，不低于30%的利润用于科研投入，这也是

让我们所有盈利阶段的成员企业，都有这样的思考，不能过度追求短期利益。”

更为重要的，是陈启宇提出，如今在创新研发投入上不能闭门创新，还要打开来做，通过全球的VC风险投资体系建设，触达全球创新最前沿的诸多阵地，如波士顿、牛津、剑桥、硅谷等重要的创新阵地，包括国内一流高校等，都要通过这种方式触达、覆盖。

创新能够在两个阶段守住关口，一个是在最源头，要守住一些根本性的，对未来影响非常重大的前沿创新。第二是守住离产业最近的创新，再加把力投入一下，一两年、两三年就可以转化成产品。这两头都非常重要。

## 成果接连落地

作为国内获批的首个生物类似药，复宏汉霖用于治疗非霍奇金淋巴瘤的利妥昔单抗注射液上市在即。相较于同品规的罗氏原研药美罗华，该产品价格低30%左右。

近几年复星医药计划还有一批产品上市销售。“2019年-2020年是复星医药向高价值药品升级落地的重要阶段。”陈启宇表示，按照目前的进度，复宏汉霖旗下曲妥珠、阿达木、贝伐珠等几个单抗类药物将陆续上市。

同时，复星凯特将加快CAR-T细胞免疫治疗产品临床实验工作。对于CAR-T尤其是以CD19为靶点的研发因参与者众多是否已经进入“红海”市场的疑问，陈启宇表示，目前全球范围内只有诺华和凯特两家企业完成了产品上市。同时，存在较高的研发及生产质量控制门槛，复星凯特具备先发和确定性优势。

此外，胰岛素和胰岛分类素研发都在临床最终阶段。

陈启宇表示，正积极推进小分子化学药、单抗生物药以及单抗PD1联合用药的临床实验。希望2019年能够为未来5-10年的发展再储备一批高质量的研发项目，使得复星医药下一个阶段发展再上一层楼。

## 积极研究和对接科创板

港股市场开设生物科技板，吸引暂时没有营收和利润的医药研发型企业赴港上市。复宏汉霖已于2018年12月提交了赴港上市招股书。复宏汉霖赴港上市工作正在紧锣密鼓展开，这也是公司科创研发方面的重要环节之一。

港股开设生物科技板，一批领先的生物研发类公司得以借助资本市场的力量快速推进创新研发。随着科创板的推出，一些意向登陆港股市场的公司计划转向科创板。同时，政策鼓励达到一定规模的上市公司，可以分拆其业务独立、符合条件的子公司在科创板申请上市。这给复星医药这样旗下拥有诸多研发型子公司的企业带来了更多机会。

陈启宇对此表示，“复宏汉霖在H股上市策略没有变，对于科创板很期待，正在认真研究科创板。”产业变革进入关键时期，科创板的推出，对于科技研发型企业而言将形成强劲推动力。

# 徐晓亮：构建幸福家庭生活圈复星的变与不变

◎文 | 宋焯珺 黄一帆 转载自“界面”“经济观察网”



复星国际联席总裁徐晓亮：复星不变的是以深度产业运营加产业投资双轮驱动智造全球家庭幸福生活

复星国际（00656.HK）2018年总收入达到人民币1,094亿元，同比增长24%。在三大业务板块中，来自于健康与快乐生态的收入占总收入的67%，有了显著的提升。

相较于总营收的亮眼表现，集团归属于母公司股东之利润达人民币134亿元，同比增长2%。其中健康生态及快乐生态净利润分别增长14%和21%。

在业绩发布会上，复星国际联席总裁徐晓亮说明，在2018年全球经济下行的情况下，对复星交出的答卷比较满意。快乐板块中的豫园股份完成重组，注入价值人民币224亿元的资产；复星旅文不但上市，还实现了扭亏，2018年贡献了3.89亿元利润。

## 继续坚持“深度产业运营+产业投资”双轮驱动

复星发展到今天27年，战略实际上做了三次升级。第一次称为是中国动力，第二次是中国动力嫁接全球资源，而现在进一步升级成为中国-全球双向驱动。

徐晓亮进一步补充道，“复星想打造的生态首先围绕家庭，生态是围绕着幸福来的，复星的目标是服务全球10亿家庭。”

投资起家的复星无疑是资本运作的顶尖高手，2018年成功分拆旅文集团上市后，市场对集团旗下其他各业务板块充满期待。徐晓亮介绍说，首先复星要求产业实体化，实体化以后要合伙，然后要资本化，对接了资本市场才能形成产业的良性循环。如果具备基础就可以像旅文集团直接上市，如果暂时不具备条件，则逐步培养。

同时对大热的科创板，复星也表达了积极的备战态度。

在不停地收购和孵化各个产品的同时，复星也不断遇到挑战，考验着集团的运营管理能力。

复星将原有系统全面升级，同时公司内部专设EHSQ，负责复星全球业务安全问题。

投后管理上，对风险相对高的地域，会进行更严格的投资标准设定。

作为一家以“深度产业运营+产业投资”双轮驱动的企业，复星国际2018年投

资项目合计285亿元人民币，新投资超过70个项目，包括百合佳缘、青岛啤酒、St. Hubert、Lanvin、Wolford等，与此同时，复星继续推动项目退出及优化资本配置，退出项目包括分众传媒和太阳纸业等，期内回笼资金171亿元人民币。

管理层提出未来几点方向：

第一，“1+N”生态系统建设，“1”是整个生态，“N”是产业集团；

第二，投资控股为主，参与战略投资，包括利用或推动保险金配置做产业协同；

第三，坚持价值投资，一是传统大项目，二是体现Turn around能力的项目；

第四：投资早期科创项目，围绕健康、快乐、富足，及智能中台建设。

## 豫园股份下一步投什么？

同一时期，豫园股份（600655.sh）2018年报显示，营业收入337.77亿元，较重组完成前的2017年增加97.4%。利润总额45.98亿元，归属于上市公司股东的净利润30.21亿元，较重组完成前的2017年增加331.38%。

去年重组注入的资产整合外，豫园股份文化餐饮板块加快老字号升级；珠宝加快网点开拓。

重组后豫园股份货币资金达198亿元。在手的充裕现金使市场预期拥有复星投资基因的豫园股份下一步布局。

“目前关键投资核心还是聚焦产业，”徐晓亮表示。

目前，豫园股份有包括珠宝时尚、文化商业、文化食品、文化餐饮、美丽健康和智慧零售六大产业板块和复合功能地产业务板块以及复地、星泓、云尚三大产业发展板块。

据了解，豫园股份目前投资明确将围绕产业进行控股型收购，遵循“内生式增长、外延式投资、整合式发展”的投资理念。复星旅文的路径已经被复星集团内部产业借鉴。

徐晓亮说，未来豫园收购会遵从三大逻辑，一是核心聚焦前述产业链，二是控股型投资为主，三是为生态赋能，比如在流量或AI技术方面获得增量。

徐晓亮以豫园股份宣布收购International Gemological Institute（国际宝石学院）为例，“IGI是全球领先的宝石学培训及珠宝鉴定机构，能帮助我们的珠宝时尚板块拓展产业布局，打通全球钻石产业链资源，助力珠宝时尚转型增长。”

而在产业概念上层，徐晓亮表示，“我们现在有多个产发板块，要把各种产业结合不同的城市进行产城融合。”

他认为，中国动力根本还是在产业转型、产业升级，中国每个城市资源禀赋不一，需要不同产业嫁接，“蜂巢”概念是个解决方案。根据徐晓亮此前给出的描述，“蜂巢城市就像蜂巢的体制一样，在一个城市中注入核心的产业，然后做工作、生活和消费的共同体、生态圈。”据了解，目前“蜂巢城市”是复星构建快乐时尚产业集群的重要支撑。

此外，据徐晓亮表示，豫园股份的后续收购动作还将围绕会员展开。“会员需要平台，特别类似于东家这样的平台，像这类平台还会去投。”

## FOCUS ON SINO-U.S. RELATION

中美关系要向前看、向上看、向全球看  
中国等高潜市场仍是未来最值得投资的

4月11日，亚布力论坛中美商业领袖圆桌会议上，中美企业家围绕中美未来“竞合关系”献言献策。郭广昌和美国保德信人寿副董事长 Mark B. Grier 精彩对话，回顾十年合作，展望中美机会未来。以下是对话全文：

## 合作最重要的是解决问题

田源（亚布力中国企业家论坛创始人、主席）：Mark，保德信和复星在中国有一个合资保险公司——复星保德信，你当时为什么选择广昌和复星？

Mark：大约2008年开始在中国寻找保险合作伙伴，我当时认识复星一位同事，也是我校友，就开始天南海北聊。了解越多，感觉和复星的关系越来越近，化学反应也越来越对，所以我们就正式和复星探讨建立合资保险公司的事了。怎么算好的化学反应呢？重要一点是怎么解决分歧。

此外，一个优秀投资能力的合作伙伴，是保险公司天然优质合作伙伴，于是10年前我们开始合作。

田源：广昌，你怎么看你们的合作愉快吗？

郭广昌：中企和海外保险公司五五分的合资保险公司几乎不成功。为什么人家会不成功，我们觉得能成？实际做下来，比不成功的要好很多。

为什么？

合作做一个保险公司不容易，大家想法和做法都是重新学习的过程。但我们碰到问题，从来不是去责怪对方，而是面对问题共同想办法，这才是最重要的。所以我觉得我们会越做越好。

## 中美两国企业要合力为全球解决更多问题

田源：保德信在中国不仅和复星有合作，和光大也有合作，你也常去中国。那么你怎么看待中国机会，保德信在中国的战略规划又有哪些？

Mark：中国市场机会巨大，特别寿险领域；但因为竞争激烈又是巨大挑战。

田源：那美国市场呢？是否适合中国企业来投资？中美关系和贸易问题又怎么看？

Mark：我们20年前合作方式已经不再有效，需要一个变化。作为商人，并不希望政府给出如此不确定的关系和未来，更希望中美关系良好、健康、有建设性。从长远看，我坚信中美关系会更繁荣稳定。

田源：我相信在座的很多美国企业家也想听一听中国企业家怎么看中美贸易关系，怎么看它未来前景？

郭广昌：未来中美关系，第一要向前看，用时间解决问题。第二个要向上看，用进



在全球化的当下，合作是必然方向，合作最重要的是倾听和理解以及我们说的“Glocal”，在合作之上做好全球化企业，同时对当地社区友好，这会为一个全球化企业的长足发展奠定坚实基础

步解决问题。你不能老是向后看，或者还老是向下看，觉得现在和过去不一样了，现在都是问题，而且越看越问题是。第三，要向外看，就是我们两个国家要为全球负责，一起合作为全球解决更多问题。所以当我们积极地向前看、向上看、从全球去看，我觉得中美现在的问题都是小问题，都是能解决的。而且我确信，中美两国领导人充满智慧，能够解决这些问题。

## 给每一个进入复星的全球员工同样上升通道

田源：各个地方文化差异很大，保德信是怎么管理好全球这些业务的呢？

Mark：首先，世界各地保险业务非常不同，就像电子领域，既有造插座的，也有在苹果工作的，这差距得有多大？当我们进入一个新市场，必须去理解当地市场运作方式，有些共性技能可以复制以往成功经验，但很多地方需要重新学习和理解。

第二文化。很重要一点是倾听和尊重，这将有助全世界开展业务。

第三一定要重用当地人才。一个熟悉当地市场又有丰富管理、行业经验的人才，是最重要的资产。

田源：那复星在全球化过程中有没有遇到过困难和挑战？你们如何解决的呢？在国际化方面的秘诀是什么呢？

郭广昌：我觉得Mark说得非常对，无论在哪里，都要去倾听，去尊重别人，要理解这个市场，理解客户。这是一个共识，是大家共同要遵守的基本原则。

复星在全球化中，的确做了一些改变。比如，最高管理层叫复星全球合伙人。中

不会受尊重。第二个，对当地社区要友好，要承担更多社会责任。保德信是我们学习榜样，我们跟保德信在中国有青少年社区志愿计划。在葡萄牙我们做Protechting，是专门支持年轻人创业的。葡萄牙人感谢我们，当地反响也蛮好，现在这个项目我们在推广到全世界。还有一个在中国做——“乡村医生”健康扶贫计划，也得到亚布力企业家支持。

但我一直觉得这些只是加分项，最根本的还是把自己的事情做好的同时，多做一些对这个社会、尤其是对你有投资社区友好的事。这才是一个企业应该去做好的事。

## 中国等高潜市场仍是未来最值得投资的

田源：可能大家最关心的还是未来怎么样？未来保德信全球会最重视哪个市场？你们的策略又会怎样？

Mark：保德信有很多重要市场，包括中国、巴西、印度这样的新兴市场。但每个市场情况不一样，机会不一样。在中国，大家购买寿险的比例还是比较低，这会有很大发展空间。

接下来也要注重科技应用。保德信在中国科技应用还不够，幸好有复星，相信有机会把金融科技运用到保险产品上。所以未来，保德信对高增长潜力的市场会非常关注。

田源：复星怎么看未来？你的战略发展方向如何？从一个中国企业家角度来讲，复星将向什么地方发展？全世界哪个地方最值得你去投资？

郭广昌：我觉得最值得投资的地方还是中国，这不是一个政治正确的问题，毕竟我们有十三亿人口、整个市场增长潜力巨大。

去年大家对中国经济很悲观。三、四季度，大家还没这个意识，但我们觉得经济下行压力很大。但今年，中国政府手上牌还蛮多的，加上这次减税利好，所以现在在很很多国外朋友问我中国经济怎么样，我反而没那么悲观。我始终认为减税是刺激经济最好的政策之一。

我总说，中国政府最近在做的事情是非常得当的。我感觉今年经济会比较平稳，虽然不像以前两位数增长，但5-6%还是可以持续很长时间的。中国有巨大成长机会，这是第一个观点。

第二其它国家和地区的机会，美国当然有很多，但我现在更多精力花在一是英国，因为脱欧等原因，英国资产是被低估的，二是欧洲，低利率的原因，欧洲现在还没有完全恢复。发展中国家来看，非洲、印度，也是有巨大机会的。

田源：再次感谢两位嘉宾！你们的对话非常精彩！（全文刊载于“广昌看世界”）

国人占多一些，也有来自日、美、英、德、印等国人才。我们用了个词叫Glocal，要global发展，但要用local人才，所以最根本还是人的问题。

中美企业，在治理上、文化价值观上很像。复星有一个明确观点，我们要给进入复星的每一个人同样的上升通道。复星集团现在超过七万人，一半在海外；复星资产一半在海外；利润也一半在海外。我们很清楚，复星是来自中国的全球化企业，一定要给全球员工同样标准，而不是说因为你是中国人，所以机会更多，这是不对的。

这些原则并不是一个中国企业特有的，而是全球化企业共有，共同遵守的规则，这样才能共有全球资源，才能把一个企业做到真正的全球化。

## 做好商业之余对当地社区友好才是最大的企业社会责任

田源：Mark你怎么看你们在不同国家的社会责任？

Mark：我这里想讲一些不同的想法，一家企业最重要的社会责任是商业怎么做好，特别是如何让员工觉得他们的工作有意义。企业文化在这里扮演了一个重要角色，一定要让员工觉得他们在为这个社会创造价值，这才是更有意义的社会责任。

田源：复星怎么理解全球化下的社会责任，以及可以分享例子吗？

郭广昌：首先你要做一个环境友好、符合监管的企业，这是基本要求，无论你在哪里做事都一样。但还有一点非常重要，企业一定要赚钱，不赚钱的企业在全球都不受尊敬。觉得自己钱多乱花钱的企业也

## 复星医投成立 九大专科联盟

◎文 | 黄旭峻

复星已投集团 2019 年启动成员医院“专科联盟”发展计划。

各专科联盟将通过“互动、互补、互助”的发展模式，开展“一对一”、“多对一”结对技术帮扶，组织有针对性的定向技术培训、人才培养和科研协作，进一步完善各成员医院专科质量建设，推动联盟内各医疗团队“医疗同质化”的进程，重点提高专科临床技术水平，完善标准化服务流程，并与学术组织、外部医联体等资源对接，加速实现集团医疗服务能力提升。



复星医投集团九大专科联盟旨在推动联盟内各医疗团队“医疗同质化”进程，完善服务体系标准化

## 宝宝树广告、知识付费增长领跑行业

◎文 | 琳琦

宝宝树 2018 业绩公告：营收、流量稳健增长 广告、知识付费增长领跑行业

3月27日，宝宝树集团(1761.HK)上市后首个年度业绩公告于晚间公布。公告显示：2018年宝宝树流量、收入、毛利、利润均实现稳健增长，上市后围绕年轻家庭全行业生态整合及海外投资取得实质进展。基于内容服务、产品体验的持续优化，宝宝树2018年度平均MAU1.44亿，其中移动端APP平均月活同比增长35.1%，在2018年第四季度，移动端APP平均月活数高达3210万。同时，随着运营效率的进一步提升和收入多元化，宝宝树全年营收达7.6亿元，去除上市费用调整后净利润为2.01亿元，同比增长29.7%。得益于广告品类拓展及移动端流量增长，宝宝树广告收入达5.96亿元，同比增长60.1%。截至3月27日晚，宝宝树股价上涨5.77%。

坚定“AI+教育”定位

宝宝树推出“哭声翻译器”后，从2018年8月到2019年3月收集到的10万条已标注用户反馈显示，其识别正确率超过

80%，再次显示工具类产品在宝宝树孕育平台上的核心优势地位。“哭声翻译器”通过AI辨识宝宝哭声音高、频率、停顿等，分析宝宝疼痛、嗜睡或饥饿等状况可能性占比，从而引导父母进行更有针对性的安抚。值得一提的是，产品是在分析大量数据后通过机器学习得更精准的。

产品占位小众细分领域，产品运营也打错位战。宝宝树通过分析新生代父母年轻母特点，设置“爸妈跟着哭”看看大人哭声背后的秘密、和“返老还童”让哭声带你重返婴儿时代两个趣味栏目，增强用户互动。

未来，宝宝树将研发重点投入数据及储存管理、计算机视觉、自然语言处理和增强实现。近期发布的2018年年度业绩也进一步证明了宝宝树进军AI的决心：2018年研发投入上亿元，并已组建一只专业的AI技术团队。

领投印度用户、活跃度第一母婴社区 Healofy 卡位海外新兴市场

3月20日，宝宝树(01761.HK)宣布A轮融资领投印度知名母婴互联网平

台 Healofy，蚂蚁金服参与发起的 BACE Capital 与 eBay 创始人发起的知名基金 Omidyar Network 跟投。这是继宝宝树投资微信家庭服务两大头部爸妈营、Momself 完善知识服务体系后，再次以资本加快母婴家庭生态布局。

Healofy 成立于2016年，经过两年快速成长为印度移动端用户量、活跃度第一的母婴社区，用户覆盖孕期及0-5岁孩子的妈妈群体，主要满足年轻妈妈群体获取孕育知识及社交的诉求。平台以每日喂养知识推送及孕期记录功能为切入，快速搭建起以专业PGC喂养知识体系为基础、辅以成长记录工具、专家在线直播答疑等多方面功能与服务的综合平台，形成高粘性、高活跃，极具商业价值的UGC母婴社区和KOL达人矩阵。此外，Healofy 还将提供包含英语、印度语等8种印度常用语种版本，充分满足当地不同文化种族与群体的使用需求。宝宝树与Healofy都是主打新手妈妈知识服务。

通过投资 Healofy 进军印度，是宝宝树卡位海外新兴母婴市场第一步。“以投资促合作”是宝宝树国际化重要举措，助其推进全球母婴家庭服务产业新征程。



宝宝树“哭声翻译器”小众产品另辟蹊径

## 亲宝宝 X 真功夫打造“宝宝成长要功夫”主题店 倡导科学喂养方式

◎文 | 妮可童

3月21日，亲宝宝联手国内快餐行业巨头真功夫打造联名亲子餐“宝宝成长要功夫”。截至目前，亲宝宝育儿APP已超过5000万年轻家庭使用。真功夫坚持“营养还是蒸的好”为中国家庭提供健康中餐，27年食品安全无重大事故。两者联手，是迎合中国年轻家庭科学喂养观念的一次精准营销。

主题店增添了“第一口辅食首选富含铁的高能量食物”“喝汤不如吃肉”“不要用微波炉热奶”“香菇富含维生素利于视力发育”等“功夫秘籍”。这些理念来自亲宝宝育儿专家团。

餐厅推出云耳焖鸭煲仔饭、冬菇鸡腿肉饭、四季猪骨汤、红枣黑米露、香滑蒸蛋、生菜王、卤鸡胗等亲子套餐。亲宝宝高级育儿专家丹娜认为，套餐荤素搭配均衡、蛋白质充足，以“蒸”为主能最大程度保护食物中的营养物质。



### 信息速递

禅医蝉联全国非公立医院排名第一 近期获批成为国际级胸痛中心

万邦医药获欧盟药品 GMP 证书

复锐医疗科技公布 2018 年度业绩

上海复星长征喜获 CNAS 实验室认可

# 三亚·亚特兰蒂斯联袂厂牌车队 DS 钛麒征战 FE 电动方程式

◎文 | 黄远

4月13日，DS钛麒车队3届勒芒冠军车手“洛大神”安德烈·洛特勒在FE电动方程式锦标赛第七轮 - 罗马站，荣获排位赛第一名、正赛第二名的成绩，带领车队荣登罗马站车队积分榜榜首。4月27日FE电动方程式锦标赛第八轮 - 巴黎站更有捷报传出。

ABB国际汽联电动方程式锦标赛是全球首个也是迄今唯一一个全电动单座赛车赛事。电动方程式赛道大都设立在靠近城市中心核心地标街道上。2018-2019年赛季共七个月，由11支车队、22位车手在全球12座城市展开13场比赛，为世界呈现一流赛车竞技，举办地包括香港、三亚、罗马、巴黎和纽约等。

在今年3月FE电动方程式锦标赛第六轮 - 三亚站中，各大车队激战逐战，三亚·亚特兰蒂斯助力中国车队DS钛麒夺得三亚站车队积分榜冠军，车手让-埃里克·维尔涅 (Jean-Éric Vergne) 赢得三亚站分站冠军，成为国际汽联电动方程式第五赛季的

首个“双冠军”。

三亚站赛事期间，DS钛麒两位顶级车手让-埃里克·维尔涅 (Jean-Éric Vergne) 和安德烈·洛特勒 (André Lotterer) 在亚特兰蒂斯水世界挑战网红项目“海神之跃”水滑道，从25.1米高，近乎于垂直的开放式滑道起点，快速直线坠落并穿越鲨鱼池隧道，在3至4秒的过程中感受速度与高度带来的双重刺激。

三亚·亚特兰蒂斯坐落于海棠湾国家海岸，可饱览南海旖旎风光。这座以海洋为主题的度假胜地，以惊险刺激的亚特兰蒂斯水世界、神秘奇幻的水族馆、互动性极强的海豚湾和缤纷多彩的餐饮体验，为每一位宾客打造灵感迸发的探索之旅。来自全球的宾客将在这里体验到杰出的住宿服务、令人沉醉的AHAVA水疗与时尚新潮的购物大道，此外还有宏伟的活动举办场地以及绵延无尽的优质海滩。三亚·亚特兰蒂斯将各年龄层宾客带入极具创造力和吸引力的玩趣世界。

7场比赛，7支车队，7位不同的冠军！



三亚·亚特兰蒂斯董事总经理海科（左），与盛力世家创始人兼首席执行官和DS钛麒车队主席李胜握手致意赛事

FE电动方程式第五赛季比以往任何一届都更难预测，以DS钛麒当前表现，继续

向FE电动方程式总冠军发起冲击仍值得期待。

## 一日三餐



## 永辉超市开业 时髦“小菜场”进外滩

◎文 | Sophie    ◎图 | 超级物种 & BFC

4月18日，位于BFC南区商场B2层的永辉超市正式开业，营业当天人气爆棚。被称为“超级物种”的永辉超市多个孵化产品专区成特色：盒牛工坊、鲑鱼工坊、波士顿龙虾工坊、生活果坊等等。

BFC外滩金融中心作为“蜂巢城市”核心代表作之一，是外滩金融集聚带核心位置体验式复合型综合体，也是复星蜂巢在上海的又一力作。项目总建筑面积约为420,000平方米，以时尚·艺术·设计为三大核心元素，涵盖办公楼、购物中心、艺术中心、酒店、健康管理五大业态，418米的临江视角与180米的建筑天际高度，尽享外滩瑰丽风景。

驻地外滩核心区的BFC外滩金融中心，以新时尚艺术概念，与毗邻的海派城厢文化代表豫园形成历史与未来碰撞，融汇成全新多元文化概念的“大豫园”板块，在城市联动中发挥BFC外滩金融中心“城市国际会客厅”角色，引领“世界，重回外滩”的大势。

地址：上海市黄浦区中山东二路600号南区商场B2层

Address: The Bund Finance Center, 600 Zhongshan 2nd Road(E), Huangpu, Shanghai, China

## 学 STEAM 玩游戏 哈炫少儿主持人睡前故事 首期迷你营夜宿圆满收官

◎文 | 乐瑛

4月21日，哈哈&复星文旅Foliday夜宿迷你营第一期圆满收官。夜宿迷你营是由哈哈炫动卫视联合复游营（复星文旅集团旗下全新亲子品牌）联合打造的一项夜宿专题活动，解放忙碌的家长，也培养小朋友的独立自主能力。

哈哈炫动卫视为国内五大卡通卫星频道之一，定位亲子合家欢，集优质原创节目输出与动漫文化传播于一体，立足上海，深耕长三角，覆盖全国主要一线城市。2019年，哈哈炫动卫视推出的“大艺术融合”、“大理科融合”、“大文科融合”三条优质节目丰富其寓教于乐板块。它线下与腾讯视频、咪咕视频、爱奇艺等新媒体合作，向社区、邻里中心下沉，增强了C端影响力。

这次夜宿时间是4月20-21日，地点就在黄浦区中山东二路600号BFC外滩金融中心南区商场三层迷你营，参加活动的分为幼儿组（6-8岁）和少儿组（8-14岁）。

首晚七点，在小朋友们“破冰”之后，直接进入STEAM课程，八点一起闯关迷你营各个游戏关卡，九点左右，伴随哈哈主持人的晚安故事，小朋友们渐渐进入梦乡。次日一早，“哈哈”人偶就来唤醒，夜宿的美妙体

验结束了。跟着小朋友一起回味：

### 玩什么：外滩边2000㎡ 孩子天地

迷你营里有近2000平米室内游乐场，包含中国、美国、法国三个国家的顶尖玩具主题游乐区，风靡全球的Club Med地中海俱乐部玩乐区引导式玩耍风格广受亲子市场欢迎，并且细分为大童区和小童区。

大童区有层高5米的垂直魔鬼滑梯，下滑失重感强烈，适合喜欢速度与激情的大童和成人。还有将近2层楼高攀岩墙，锻炼抓握力和身体协调力。

小童区则设置蹦床、沙地区、海洋球等经典项目。色彩对比鲜明的费雪玩具区也是小童喜欢的地方，历史悠久的费雪品牌安全性和对小童的亲合力有良好口碑。托马斯火车和轨道是迷你营游玩区一大亮点，完美还原动画中火车站，小朋友可以变身纳普福特火车站一员，近距离接触来自多多岛的蒸汽小火车。芭比区是女孩子的梦想小屋，在这里可以尽情想象，用芭比去实现。可以用小推车搬运建筑材料的巴布工程师区的建设性游戏动手和专注力一起锻炼。

## 希门尼斯买断宣言：要带领狼队重回英伦巅峰

◎文 | 转载自“英格兰狼队足球俱乐部”

4月初，狼队官方宣布：激活从2019年7月1日起买断劳尔·希门尼斯合同条款，现年27岁希门尼斯将与狼队签约四年，到2023年夏天截止。

自从去年夏天从本菲卡租借加盟来到狼队后，希门尼斯为狼队做出了巨大的贡献，在各项赛事中为狼队打进15球，是本赛季狼队队内头号射手。

在英超首轮狼队vs埃弗顿的比赛中，希门尼斯一记头球破门拉开了他本赛季为狼队摧城拔寨的序幕，在狼队逆转切尔西和热刺的英超比赛中，希门尼斯都打入了

关键进球。而在狼队晋级足总杯半决赛的道路上，希门尼斯在前4轮比赛中贡献了3粒进球，这其中包括1粒在1/4决赛对阵曼联首开纪录的进球。

除了进球，希门尼斯本赛季至今还贡献了7次助攻，成功的担起了一名9号位球员的责任，他和若塔的前场组合是本赛季英超最危险的组合之一。

狼队董事总经理凯文·瑟尔韦尔表示：“希门尼斯给狼队带来的影响力是巨大的，我们很高兴他能成为俱乐部长远未来的一份子。他在联赛和足总杯里的进球

### 学什么：STEAM课程

夜宿准备了和课堂上完全不同的科学课程，且根据小童和大童不同年龄特性来设置。

幼儿组（6-8岁）制作足球机、投篮机、迷宫，通过观察、制图、打板制作三个儿时的小游戏机。

大童组（8-14岁）学习工程机械原理，设计属于自己的滚球比赛，看看谁的球可以跑更久。

和谁玩：“哈哈”人偶、主持人哥哥姐姐楚楚姐姐会讲睡前故事，“哈哈”人偶则负责次日早晨叫醒。

### 吃什么：美味营养早餐

麦芬、羊角包和营养米糊或牛奶的美味早餐和首晚小零食，也是孩子们的美味记忆。

迷你营更多活动咨询方式：

请加微信号：复游营小二 (foliday123) 或拨打电话18721078354咨询

是俱乐部本赛季成功的关键，我们很期待在本赛季剩余时间他能够为球队带来更多贡献，帮助球队在两条战线取得理想的结果。”

这位墨西哥前锋在采访中表示“球迷给我奋斗动力，希望9号球衣继续给我幸运，让我带领俱乐部重回英伦巅峰，狼队的未来将令人兴奋！”

希门尼斯也很感慨墨西哥对他的支持，并表示当前还没有最喜欢的一粒进球，但会做到尽可能多地进球。

“进球后会戴着面具庆祝”。

# 复星金服“阳光印网供应链金融”上线 解决中小微企业融资难题

◎文 | 周军

近日，复星金融服务集团（以下简称“复星金服”）与阳光印网合作的“阳光印网供应链金融”项目正式上线，这是复星金服首次将区块链技术应用到供应链金融，通过区块链技术确保供应链核心平台数据真实、可靠、不可篡改，解决了企业票据拆分、多级转让问题，深化解决供应链上下游中小微企业融资难题。

与传统供应链金融不同，“区块链+供应链金融”是融合供应链金融与商业票据的创新产品，以核心企业应付账款为依托，以产业链各参与方真实贸易为背景，

将应付账款数字票据化后，便捷可信地拆分和转让，使核心企业信用在区块链上逐级流转，突破传统供应链金融停留在核心企业一级上游供应商的限制，也突破了商业票据整笔转让的限制。

这种模式让信用可传导、可追溯，为大量中小微企业提供融资机会，也提高了应收凭证的流转率和灵活性，有效降低中小微企业资金成本。中小微企业因此融资低、手续简单快捷，线上申请，秒级审批，立即到账。

另外，核心企业、上游中小微企业、

金融机构能通过统一平台线上操作，真正实现供应链应收账款融资全流程线上化。同时，借助区块链统一账本，供应链上下游交易透明度提升，交易状态也更实时可靠；另一方面，金融机构基于区块链应收凭证对中小微企业融资，最终建立稳定可靠的供应链金融生态系统。

复星金服2017年开始布局区块链，迅速涉足核心技术储备、国际标准制定、商业应用等多方面，成为由工信部电子院牵头成立的中国区块链技术和产业发展论坛理事单位，参与区块链国内外标准制

定。2018年与万向、京东、微众银行、平安银行等一同参与工信部区块链白皮书编写，及IEEE标准协会 (IEEE Standards Association) 区块链国际标准制定，并牵头区块链未来最炙手可热的方向：“跨境”技术研究。

“阳光印网供应链金融”项目上线仅10天，复星金服又将“区块链+供应链金融”系统嫁接到保理业务，标志着复星金服以区块链赋能多元金融解决方案成功跨业务和场景运用，模式的可复制性得到验证。

## 财富玖功



## 经济企稳 调仓换股 可考虑科技股

◎文 | 徐国荣

### 宏观数据

CPI 同比重回“2”时代。3月CPI大幅反弹，主要受食品价格超季节性反弹影响，预计CPI受猪肉价格影响今年整体中枢会抬升至2.5%左右（2018年为2.1%），未来3个月基数较低，CPI同比不排除破3%的可能，但预计央行对通胀容忍度会增加，货币政策整体方向不变。

PPI 同比反弹。在供给侧效应边际减弱以及需求不足的影响下，预计PPI趋势不改，整体保持低位运行，不排除回落至0%。

金融数据大超预期。2019年3月，金融机构新增人民币贷款1.69万亿元，同比多增5700亿元。整体信贷结构由居民和公司贷款支撑，信贷结构有所改善。新增社会融资规模2.86万亿元，同比多增1.28万亿元。社融存量增速回升至10.7%，较上月上升0.62个百分点，社融增速进入2019年以来连续3个月保持在10%以上。3月社融结构改善，人民币贷款贡献较多，非标融资也不再拖累社融增长，企业债、地方政府专项债稳定

增长，社融大概率已企稳，宽信用正在路上。M2同比增长8.6%，前值8.0%；M1同比增长4.6%，前值2.0%，M2与M1之间的剪刀差继续收窄，M1触底回升表现企业融资环境有所改善，流动性边际上可能企稳。

### 宏观经济

2019年我国GDP总体量为90.03万亿元，增长率为6.6%。进入“经济新常态”的宏观阶段，经济增速趋势性小幅下行是中长期基本趋势，预判2019年经济增速将维持在6.5%左右。

中美贸易战倒逼我国垄断行业、金融行业等开放力度，若国企激励机制和市场化运营无法跟进，会在与外资竞争中失去市场。

国企、民企、外企三足鼎立，民企高效率更能高速应对市场变化。

### 投资策略

股指收复3250缺口后展开一周多调整，波动幅度明显加大。消息面上，央行在沉寂

18个交易日后，重启公开市场操作，净投放了400亿，代表央行已有所行动，市场诞生想象空间。且这一次市场下跌，很大程度上由于央行在货币政策上不表态，特别市场期待的降准，央行闭口不谈。

4月中旬，企业纳税进入高峰期，货币流动性有压力，央行要保持流动性的稳健，只能重启逆回购，且随着压力扩大，不排除突然降准，市场在这种乐观情绪推动下，走一个反击不足为奇。

结合最近盘面，部分5G、燃料电池、生物医药等科技概念悄然上涨，说明始终有资金在针对这些板块低吸，因此把握好盘面这一变化，跟随主流资金做调仓换股，是应对现阶段市场的最佳选择。

综上所述，3200点能否站稳是指数关键，不排除空头抵抗，但若市场情绪持续好转，收复只是时间问题。操作策略上，投资者一可适当控制仓位，为后续市场稳定后的操作腾出空间；二借这一波调整，调仓换股，方向可以考虑科技型股票。

## 复保互联网人身保险 业务增速行业第一

◎文 | 杨晓

近日，中国保险行业协会对外发布2018年度互联网人身保险市场运行情况分析报告。根据62家开展互联网业务的人身险公司2018年经营数据，从保费规模、经营主体、产品类型及当前互联网人身保险市场面临挑战等方面评定。

复保互联网人身保险业务增速全行业第一。

今年2月，腾讯发布《2018年互联网保险年度报告》（以下简称“《报告》”），2.41万份接受网络调研的保民中，75.2%网民接受互联网寿险，认知度排名第二，仅次于保险业务员推销渠道。

《报告》显示，互联网保单量5年间增长18倍，据CNNIC网民数据推算，目前互联网保民约2.22亿人，首次购险平均年龄28.7岁。

2017年以来，复保线上中介互联网与线下中介融合发展。截至2019年3月，复保中介互联网业务接近2018全年业务一半，势头强劲。

**星悦重大疾病保险** 火热销售中

轻中重症三重守护

- 100种重疾 保额最高50万
- 20种中症 最多2次赔付 每次50%保额
- 35种轻症 最多3次赔付 最高40%保额

（一经发生理赔，重疾理赔免交续期保费，权益据实已交）

**特定人群科学计划**

- 10种男性特定疾病赔付 30%保额
- 8种女性特定疾病赔付 30%保额
- 特定 寿险保额赔付 70%保额

**产品案例**

康先生30周岁，选择星悦（包含所有可选责任）

50万元保额，保障至终身，30年交，每年仅需8835元

100种重疾	保额50万	赔付1次 合同终止
20种中症	保额25万	赔付2次 责任终止，豁免保费
35种轻症	保额15、20、25万	赔付3次 责任终止，豁免保费
10种特定疾病	保额15万	赔付1次 合同终止

**星安(旗舰版)定期寿险** 新品预告

星安旗舰版保障护航，爱与责任为你来扛

线上先体检保额最高350万

意外全赔1.5倍 最高525万

可选私家车/网约车/共享单车意外保障

**产品案例**

**家庭情况**

陈先生30周岁、企业白领（年薪30万）和妻子王女士育有一儿（3岁）为了给家人一份安心、为自己投保了星安（旗舰版）定期寿险

**投保情况**

交费期间：至60周岁  
保障期间：至60周岁  
一般身故全赔基本保额：100万  
特定意外身故全赔基本保额：100万元  
优惠保费率：1620元（必选1490+可选130）  
标准保费率：2020元（必选1890+可选130）

**理赔情况**

如陈先生等待期后身故或非意外全赔赔付100万元，意外全赔赔付150万元。

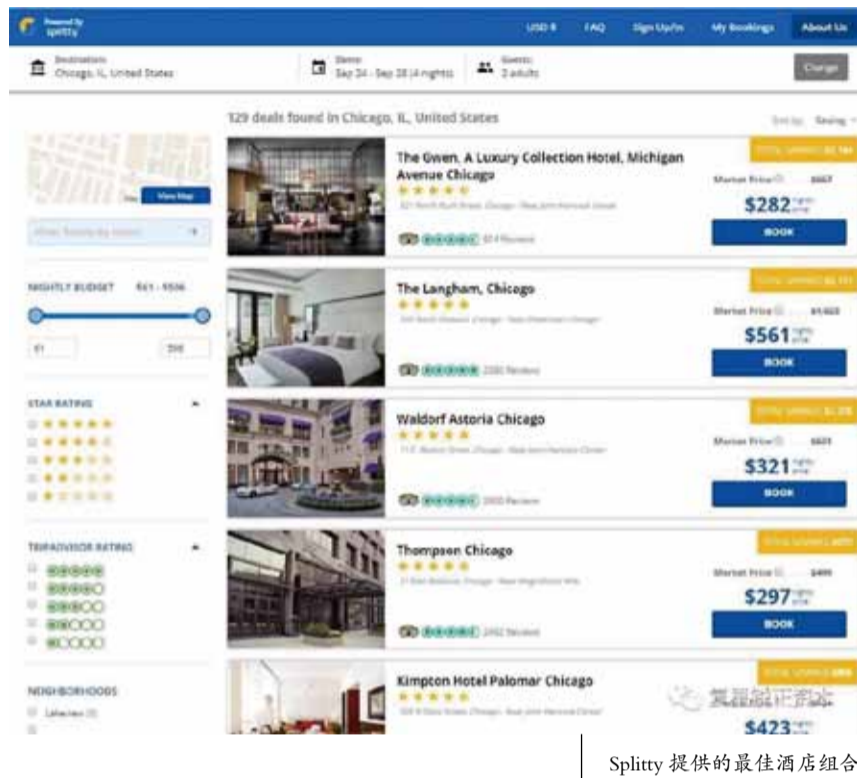
如陈先生驾驶或乘坐私家车、公交车、网约车意外身故赔付200万元，意外全赔赔付300万元。

意外伤害不受等待期限制。



# 以色列酒店预订平台 Splitty 获 A 轮融资

◎文 | 田燕



近日，总部位于以色列的酒店预订平台 Splitty 宣布其已完成近 700 万美金的 A 轮融资，领投方为复星锐正资本。本轮融资将主要用于团队扩张和推进其在全球市场的业务增速。

Splitty 公司成立于 2015 年，公司通过人

工智能技术对酒店房源分拆和重新组合，以此为用户提供新的房源选择和有极强价格优势的科技出行平台。在公司成立的前三年时间中，Splitty 团队一直专注于技术研发，直到 2018 年初才进入试运行。

作为本轮的领投方，复星锐正资本董事

长金华龙表示：“复星锐正在 2018 年开设了以色列办公室，目前已经是一家布局 5 个国家的全球化投资机构。我们在以色列的投资，以顶尖的前沿技术为主要布局方向，和中国、美国的投资业务形成战略和决策上的协同。Splitty 是我们在 Travel Tech 领域的布局，它依靠人工智能技术驱动传统 OTA 模式的进化，为用户和酒店双方提供了最佳解决方案，这当然会吸引大量对价格敏感的消费者和酒店方的加入。此外，复星一直围绕以全球家庭客户为中心，打造“健康、快乐、富足”的生态系统，Splitty 将起到链接复星在文化旅游领域好产品的纽带作用，丰富家庭客户的出行选择，是复星快乐生态系统的组成部分。”

长期以来，酒店库存得不到充分利用，平均占有率在 65% 左右，高峰期也只有 80%，大量的颗粒化的房间库存得不到利用。同时酒店行业的格局越来越复杂，酒店、房源批发商、OTA、GDS 等的订价策略越来越复杂，特别是为了弥补空房的损失，酒店等渠道会相对提高房价来弥补损失。这就导致了游客订不到房，或者房价远超预算的情况。

这些行业痛点由来已久，虽然将块状的房间订单打散和重组，听起来难度不高，但对于技术的要求非常高。以纽约 5 晚的订单为例，根据分拆方式，房型，床型，含餐，房源提供商等等条件进行组合，总共会有 163 万种组合。这只是一个单独的搜索请求，当面对海量搜索请求时，传统 IT 解决方案难以

解决。

Splitty 团队首先对接了北美和欧洲的大量酒店、房源批发商、传统 OTA 和 GDS，同时通过 3 年多海量数据的积累和人工智能模型的反复打磨，可以对 50 多万家北美和欧洲的酒店进行精确的价格和房源预测。当游客发出订房搜索请求的时候，Splitty 实时进行分拆并找到最佳的组合方式。一是极大降低了价格，二是当其它网站找不到房源的时候，Splitty 可以通过组合的方式提高房源。

Splitty 的首席执行官 Eran Shust 介绍道，“Splitty 的解决方案可以将酒店的入住率提高 15% 以上，同时让顾客享受 50% 以上的优惠，这让酒店和用户实现双赢。正是这种交易模式，让我们和传统 OTA 模式得以有效区分。复星锐正资本不仅是我们的投资方，更将帮助我们在全球范围内推广业务和模式。”

过去，由于海量行业数据没有得到有效利用，导致绝大部分有价值的的数据流失。Splitty 对库存房源重新优化，按用户要求重组供应商和房型，为用户节省成本，帮助酒店完成库存房源的价值最大化，从而为在线酒店预订行业带来全新解决方案。据悉，公司在美国、中国和欧洲已经注册了此项 AI 技术的专利权。

目前，Splitty 的房源仍以欧美地区为主，随着本次融资的完成和团队的扩大，公司将拓展亚洲市场，同时，随着中国已成为全球重要的国际旅游消费国家，Splitty 将很快为中国用户提供低价优质的酒店预订服务。

## 复星加码印度物流领域 Delhivery 再获 4.13 亿美元融资

◎文 | 李家豪

近日，印度最大的第三方物流企业之一 Delhivery 完成 4.13 亿美元 F 轮融资，正式步入印度物流领域独角兽行列。本轮融资由软银愿景基金领投，老股东凯雷、复星跟投。

F 轮融资后，Delhivery 将积极扩张快递、快运、仓储服务网络，进一步稳固在印度物流领域的领先地位，并大力拓展新业务，发展更全面的印度综合物流商。

Delhivery 成立于 2011 年，为印度 4,000 多家电商和 10,000 多家中小企业提供从仓储发货、最后一公里配送的全链条电商物流服务，准确率高达 90%。Delhivery 采用全直营模式保证高品质的服务，目前网络覆盖印度近 14,000 个地区编码、超过 1,800 个城市，是印度物流网络覆盖最广的第三方物流公司之一。电商快递之外，

Delhivery 还为印度各类电商平台和零售企业提供仓储管理、零担货运、整担货运、跨境运输等其他物流服务。

复星 2017 年 5 月首次投资 Delhivery，由旗下美元基金中国动力基金 (China Momentum Fund L.P.) 和复星锐正资本 (Fosun RZ Capital) 主导并由中国动力基金完成出资。本轮对 Delhivery 跟投，展现复星对印度电商物流市场和公司发展前景的长期信心。

投资以来，复星积极利用其在中国物流领域发展经验和商业资源，对优化 Delhivery 业务模式和物流网络提出合理建议，也助其拓展并建立中、印跨境物流业务。目前 Delhivery 已帮助众多中国跨境电商企业进入印度市场，将中国优质产品输出

印度，跨境板块已成为 Delhivery 未来重点发展方向之一。

关于 Delhivery

Delhivery 于 2011 年 5 月成立，总部位于德里。公司采用直营模式，提供从仓储发货到最后公里的整体服务，是印度物流网络覆盖最广的三方物流公司之一。公司向印度 4,000 多家电商、10,000 多家中小企业及 200 多个企业客户提供仓储发货、物流运输及技术服务，快递准点率达 90%；覆盖印度近 14,000 个地区编码、超 1,800 个城市，30 个仓储中心，管理 16 万平方米仓储面积，拥有超过 19,000 名员工。截至目前，Delhivery 投资方包括软银、老虎基金、凯雷、复星、Multiples、Nexus Ventures 和 Times India。

## 复星助力捷威动力 5 万套电池包顺利下线

◎文 | 孙正

4 月 13 日，捷威动力第 5 万套电池包顺利下线。天津基地副总经理王立仕参加活动并致辞，现场管理者与员工代表共同见证了这一历史时刻。捷威动力正在践行“成就一流汽车工业，改变世界”的愿景。

春风如醇酒，著物物不知。4 月 13 日 8 点 57 分，捷威动力 PACK 车间喜气洋洋，每一名员工脸上都洋溢着笑容。佩戴着大红花的第 5 万套电池包从生产线顺利下线。天津基地副总经理王立仕参加活动并致辞。

天津基地副总经理王立仕致辞中讲到：5 万套电池包虽然在行业内并不是非常大的量，但我们的每一套电池包都是经过严格的质量管控、扎扎实实地生产出来的。这其中融入了研发、供应链、“四位一体”制造等相关系统，以及公司每一位员工的心血，是大家的全力以赴、共同努力的结果。

自复星投资捷威以来，捷威动力进一步清晰地制定了未来的战略规划。公司在王驰伟总裁的带领下，正一步一个坚实的脚印，立志瞄准“两个前三”的目标前行。

2019 年 6 月，盐城一期 2.5GWh 项目即将投产；8 月，嘉兴 1GWh 先导项目也将实现量产；随着盐城、嘉兴基地的陆续投产，公司产能将进一步继续扩大，不断满足客户订单需求。同时公司下半年将启动建设嘉兴 6GWh 以及盐城二期 2.5GWh 项目，不断提升捷威动力规模竞争力。

## 策源首个城市更新类资管项目 落地中山公园商圈

◎文 | 吕田田

4 月中旬，策源股份首个城市更新类资管项目正式落位长宁路，该项目由资本方统一出资收购和整体改造，策源股份作为项目资产管理方，负责项目产品规划、改建方案，及最终销售退出。目前，长宁路项目正处于紧锣密鼓的施工改建中。

北上广深及众多强二线城市存量时代到来，一些老旧物业功能提升、外部更新以满足客户新需求已成为优化土地新路径。

策源股份开启资管业务以来，充分摸排非公开市场存量项目信息源，推动城市中心老旧建筑升级改造，通过功能升级和

资产管理盘活存量物业。

长宁路项目是 2019 年策源股份倾力打造资管类好产品，也是策源改造类城市更新业务的首次尝试。

项目坐落于上海市中心中山公园板块，地理位置优越，因年代已久稍显过时，策源资管运营团队通过对产品定位、市场状况、客户研判等前期研究，认为长宁路项目被低估、有潜力，提出通过重新规划和整体改建产品来提升项目价值。

实践证明，武汉世茂锦绣长江、苏州星光耀商业广场、青阳上由珑庭等项目，

都是通过挖掘资产潜力和创新产品体验，实现了资产增值、创造了资产价值。

方案最终得到行业资本认可，和原业主方多轮沟通后，资本方出资对项目进行统一收购和改建。依托策源股份交易服务团队新房营销代理领域的专业经验，策源股份将作为项目资产管理方，负责最终的销售退出。目前，长宁路项目正处于紧锣密鼓的施工改建中。相信在资本加持，房产专业运营经验背书之下，长宁路项目将重焕光彩，为中山公园商圈注入新活力。策源资管也将城市更新和资产管理领域开辟新路径，树立更多标杆产品。

# 营销革命：大数据正在营销和改变时代

◎文 | 谢诗辰

3月29日，复星成立品牌市场推进委员会，意在高效整合复星体系品牌与市场资源，建设高价值C2M生态系统，服务全球家庭客户。

当天，复星科技创新中心、C2M好产品及战略规划推进部、市场部和智能科技中台事业群联合主办的第一期“AI智慧创新营销趋势及行业优秀企业分享会”在BFC外滩金融中心举办。复星国际联席总裁陈启宇、科创中心总经理沈赞出席会议，将门联合创始人兼CTO沈强，腾讯副总裁、前麦肯锡高级官员郑香霖（Steven Chang）等营销传媒业达人到场分享，更有8家新鲜路数公司各显奇招。

实录当天分享，同开思路：

复星国际联席总裁陈启宇开场致辞：“现在各种打法散，算法的优势我们还没真正体会到。通过今天会议，不期望一下子就‘智慧’起来，但求启发灵感。天下武功，唯快不攻。我们要想在前面、走在前面。”算是对营销精神的高度概括。

复星董事会办公室总经理、C2M好产品及战略规划推进部总经理、复星科技创新中心总经理沈赞表示，感谢大家拥抱产业互联网、人工智能和大数据，希望复星和数字营销伙伴合作更深入，并最终体现在价值创造和产品变现上。

将门沈强先点题，细读识别到转化的营销心理过程，站在全行业视角介绍了“AI新一代智能营销”：

“AI营销有个误区是精准营销。拿起一瓶水时，我的目光停留在哪里、交互时间多长，识别(Recognize)是第一步。

即将到来的5G时代，国际积极推行的‘5G宏站+5G小站’模式，为线下数据采集奠定基础。譬如到酒店后，我通过语音盒子交流，指令调动酒店背后强大服务，这一交互中，数据沉淀到中台，更精准的用户画像被画出来。

识别之后是触达 (Reach) + 社交 (Relationship)。线下触达技术变成商场近场服务：客人进入商场，适合的是单体零售小场景。假设营销人员戴一副耳机，耳机+摄像头识别商场用户喜好，销售员就能给不同店引流。商场变成社交场景。

营销走到这一步，才可转化 (Return)。

以上所有都被称为‘营销自动化’，它能实实在在降本增效”

从入行就开始做广告媒体人的郑香霖 (Steven Chang) 是前麦肯锡高级官员，现任腾讯副总裁，他从传播媒介的角度破题，讲述“智能科技重新定义数字营销”：

“今天的关键词：机器、平台、群 (目标受众)。也可以概括为A-AI, D-DATA, C-CLOUD。腾讯叫所有客户为‘USER’，APP叫‘产品’。

曾经的营销核心是BIG IDEA (赋予人类灵感)，当前重要的是BIG DATA (灵感取自人类)，大数据正在营销和改变时代。

新营销时代有4大转变：

一是人类思维转向机器学习。机器人写手，通过研究大数据，智造优质内容。2016年奥运期间，0.5秒可以产出体育报道，24小时产出3000多篇文章，没有收到过投诉。财经和体育机器写手最多。

二是从大众覆盖向个性化触达转变。1亿个用户可以做1亿个版面的广告。数据可以精准画像，让沟通更有温度。

三是立体动态场景。智能数据让看

NBA变成玩NBA。决赛当天，中国2000万人次观看，全天1亿点击量，一件T恤总销售额800万元。

四是自动化媒介矩阵。机器深度学习智能管理媒介触点。

变化已在发生。技数领航，拥抱变化，重塑创意——技术、数据、内容 (内容即IP)，同时殷切希望，技术永远为人类向善。”

## 其他8家公司也带来新鲜视野：



申斌 极光推送高级商务总监

### 极光推送：全景呈现直观城市的入口

iZone城市网络和iZone区域洞察是两个新产品。前者极光合作同济城市规划院、万科、家乐福等标杆性企业，提供线上线下数据监测，给出人口指标和城市资源指标，从而提供直观城市的入口；后者统计用户流量和客群画像来做营销触达，通过热力图展现人口密集程度，从而总结用户来源、应用偏好等，找到用户后，通过广点通 (DSP)、短信 (SMS) 和户外电梯广告等来触达。



栾晔 菱歌科技创始人&CEO

### 菱歌科技：算法营销提升企业“决策力”

目标消费者兴趣点在哪里？顾客体验还能怎么提升？营销效果如何？渠道新机会在哪里？这些问题传统营销方式的解决速度已经太慢，因为营销需要数据采集，人工采集的速度和广度显然不如7x24小时、一个月采集数亿条数据的算法采集，传统方法往往导致结论分析出来，潮流也过去了。技术革新后，传统分析师所做工作80%以上可用机器替代，机器效率是传统调研公司的20倍以上。菱歌的算法营销，单个报告1-2周出、系统报告2-4周出。



高鹏 Convertlab创始人兼CEO

### Convertlab营销实验室：

## 数字营销搭建企顶层策略

数字营销涵盖触点、用户大数据、创意内容管和营销活动管理，数据分析、营销自动化、企业内外协同等。Convertlab一站式解决以上，一将线上甚至线下营销渠道“数字化”。二从每个渠道各种用户互动沉淀用户数据。三做投放端和转化环节的数据化效果衡量。Convertlab强调开箱即用，一键接入营销触点，包括电商、POS机等，解决营销人员高质量线索永远不够、说不清自己营销效果、预算少效果又要好等经典痛点。



李韶辉 筷子科技创始人、董事长

### 筷子科技：生意决策怎么做？创意智能化

互联网时代，传统创意、中央集中广告已过时，点对点创意和广告更有效。筷子和京东合作的618购物节女装频道KV，2.7秒一键创意，并辅以系统和工具完成尺寸拓展和适配。服装店痛点是选品全部由老板定，筷子通过提供自有流量调研、决策方案等来解决。创意智能化和实时化技术几乎是目前可以对抗创意衰减、实现创意效果增长的最好手段。



万鹏 兔展联合创始人

### 兔展：海量社交裂变怎么有？构建数字化内容池

兔展三个特点。一，海量、高频内容构建用户池。传统传播靠爆款信息碎片化后需推动大量内容和传播。二，分析传播结构、优化传播ROI，明确知道用户时段、渠道，推动活动门店获得两倍销售效果。三，判断用户意向度，精确蓄客和挖掘潜客，蓄客期投放2800个渠道传播，留下用户都是高意向，10天预热期和本地2万客户产生25万次互动，高意向客户2281个。

总之，构建数字化内容池，利用付费媒体、自有媒体、社交网络渠道每一个触点，实现社交裂变和充分转化。



李军 企加云联合创始人

## 企加云：如何做好企业自身数据以突围营销？搭建中台

互联网运营两大特点，一漏斗原则，提升每个节点转化率，覆盖面也要大；二羊毛出在猪身上，流量多的地方未必直接商业化。下半场，产业互联网更多是“客户湖的运营”。数据化转型首先要把企业自身数据用好用。

中台就是要让后台做服务化切分。这个切分叫共享服务，形成中台真正核心层，构建在技术中台与大技术中台上。一旦出现问题，系统不用整体换，只要引擎盖换掉。中台技术还满足高性能、多并发等互联网特点，可部署公域或私域。



陶冶 胡杨网络 CEO

### 胡杨网络：如何在信息流销售商品？为集群贴标签

C怎么聚，C怎么到M，M怎么到C？移动互联网时代，朋友圈、公众号、微信转发文章底部、APP都是信息流具体媒体，胡杨网络做的事就是对集群贴标签。买过某太阳镜的用户，在后台跑共同属性，做地域、年龄、性别、兴趣标签，上传腾讯、头条、百度、快手后台，跟标签包吻合的人打开APP就能看到这些感兴趣的信息。手机日均使用时长3-12小时的600个地级市、3000个县城、44万乡村、10亿人口，是胡杨网络主要对象。



倪慧 智关信息创始人兼首席执行官

### 智关信息：如何打造网红经济？通过算法匹配人群和网红

网红是群体意见领袖。艾瑞咨询数据显示，2018年底，网红经济已超过1000亿元规模并在持续增长。和传统经济公司孵化红人不同，网红模式通过测算造“人设”，市场需要什么样就推什么样的。智关把红人和数据做闭环，无论路人、红人，只要到“红人制造局”平台注册，智关根据数据定制标签，根据标签推广告、或推向电商平台。同步上线小程序，留存粉丝、交叉销售和复购；通过算法，让网红匹配人设，让人设代表的人群匹配网红。

如有合作意愿，请联络复星科技创新中心：

王亮Patrick 17602147788

刘歌Jenny 18930175371

# 复星创富投资昆山国力 布局科技制造

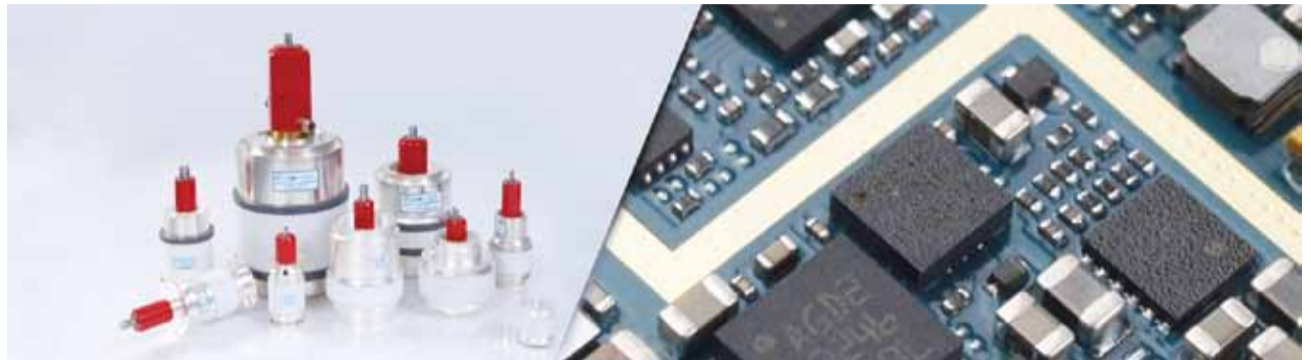
◎文 | 滕国

近日，复星创富投资昆山国力。昆山国力在江门中微子实验中承担部分业务。

中科院高能物理研究所牵头的江门中微子实验(Jiangmen Underground Neutrino Observatory, JUNO)位于广东江门市开平附近埋深700米的地下实验室内。该实验的核心是一个直径35米、重2万吨，具有超高纯净度和国际最好能量精度的液体闪烁体中微子探测器。通过测量来自广东阳江和台山核电站的中微子，实验可以测定中微子质量顺序、精确测量中微子振荡，同时开展对超新星中微子、大气中微子、太阳中微子、地球中微子、惰性中微子、核子衰变、暗物质间接探测等前沿方向的研究。该项目目前由来自17个不同的国家和地区、77个高校与科研院所、600多位科研人员组成。

江门中微子实验拟在水下放置20000多个光电倍增管和对应的7000多个密闭的前端电子学盒子。昆山国力大功率器件工业技术研究院在该项目中承担部分业务。

昆山国力电子科技股份有限公司(以下简称公司)于2000年10月在江苏昆山正式创立，是高科技股份制企业，是高压射频真空器件的制造专家。公司占地面积53000平方米，建有新能源产业基地和电真空产业基地两大板块。主要研制、生产、经营的产品有：陶瓷高压真空继电器、陶瓷高压真空电容器、陶瓷真空开关管、大功率磁控管、氩气流管、触发管、CT球管、交流接触器和高压直流接触器等电真空器件。产品广泛应用于通讯、电力、医疗、光伏、新能源汽车等诸多行业。



制造精密仪器，引领科技的昆山国力成为创富科技制造赛道的一环

## 看不懂就不投？越是成功的人越会这么想

——访复星创富投资执行总经理宋清宝

北大硕士毕业后，2015年，宋清宝成为XIO Group董事，主管境外企业投资并购，2018年进入复星创富能源环保小组，主攻汽车零部件、汽车电子、科技制造业等方向。基于项目和投资的打法，我们采访了宋清宝：

**“创新是唯一出路，淘汰自己，否则竞争对手将淘汰我们”**

**问：现在重点会看哪些领域呢？选择标准怎样？**

**宋清宝：**大方向还是制造类，消费、互联网、汽车别的小组也在看。具体标准是产品能实现进口替代，或国内对这个产品需求有渗透率上升，或需求增长趋势比较明确。最好是比较成熟的企业，团队稳定运行三五年，利润成一定规模，技术上已经突破，我们投资是帮它扩产，锦上添花。

**问：近来投资市场行情不是最好？是资金问题还是项目问题？**

**宋清宝：**现在既缺好项目，又缺好资金。中国经济环境现在就处于这样比较尴尬的境地。我理解这与中国所处发展阶段有关：倒退十或十五年，生产汽车玻璃，或者轮胎，都是好项目。为什么？那时候汽车销量一年九百万辆，去年三千万辆，过去十年汽车市场每年15-20%增长。现在不管消费还是制造，或者金融，渗透率都非常高，挖

掘增长点很难了。

**问：除非去创新？**

**宋清宝：**对，科技类企业除外。第一它自己能创造需求，比如发明智能手机、VR眼镜。再一个就是能替代原有产品，手机替代了MP3和相机。所以科技企业的魅力就在于此，它能创造需求和替代需求。

**问：“好资金也少”是什么意思？**

**宋清宝：**现在做投资，十年前的经验不适用。我做投资十多年，会发现一些底层，或者投资一些朴素的东西，老方法还适用，但其他场景老办法就不再适用了。

**问：这可能就是巴菲特不像过去那么赚钱的原因？**

**宋清宝：**对。巴菲特的投资60年，最近15年，尤其金融危机以来是比较平庸的，当然也不差。为什么？美国的经济在1990年互联网起来以后，或者说80年代电脑起来以后，经济主要的推动力就成了科技。但反观巴菲特的投资，就相对保守了。他长期做工业、消费、保险、银行、金融，因为在这些领域他是如鱼得水的。

美国过去20年经济增长不慢，但把科技类刨掉，其他可能就是不增长。现在美国企业市值排名前十的，七个可能是互联网或科技公司。但20年前，宝洁啊，银行啊，肯定都在里面。所以过去20年的巨头如果抓不住，投资表现一定平庸。就比如Facebook

看不到巴菲特，谷歌也看不到巴菲特。巴菲特很早有一个名言，他对科技企业的复杂性是看不懂的。

**看不懂就不投是种路径依赖 这个时代有危机感的突破才能突出重围**

**问：看不懂就不投。**

**宋清宝：**对。这个价值观我觉得是没有问题的，不投可以保命。但也会被模式固化，巴菲特也不例外。每个人都是路径依赖的，他把前十年的经验升华成理论去指导后十年，认为仍可成功。90%的人都会这么想，越成功的人越会这么想。

**问：那如何才能抵御这种“自信”？**

**宋清宝：**很难说，当然这里面肯定有牛人、更牛的人，很有危机感，总是去自我挑战，自我革新，我觉得比如阿里能做到。它创立淘宝后，凭着危机感，又做出天猫，天猫和淘宝模式很不一样，完全可以另一个公司来做。QQ和微信也是，微信完全可以腾讯之外的公司创造，为什么QQ已经够优秀，腾讯还能造一个微信呢？

**问：所以必须始终有危机感，不断突破创新，创新是唯一出路，要敢于“淘汰”自己，否则我们将被竞争对手淘汰。感谢您接受采访。**

## 观点 | 单纯以赚钱为目的的投资从未见做出过超凡业绩

◎文 | 转载自“证券市场红周刊”

宋清宝在荐文部分，推送了一篇去年5月奥马哈对伯克希尔股东大会期间，李录访谈实录。李录是美籍华裔投资家、美国喜马拉雅资本创始人及董事长，也是查理·芒格合伙人、是查理·芒格所说“一生中三个最成功的投资之一”。全文转载于《证券市场红周刊》：

**单纯以赚钱为目的 不会创造真正卓越的、超凡的业绩**

伯克希尔从业绩上来看的确前无古人，成功因素很多。它做投资时，恰逢美国全球范围崛起的鼎盛期；查理和沃伦精力旺盛、绝顶聪明，且都长寿，个性突出人品出众。但这只是一部分。

查理和沃伦与众不同之处，是以如此之大的热情全力投入工作，但看不到任何贪婪，看不到一丝一毫对自身利益的斤斤计较。能将这两个特质结合在一起，非常难得。

很多人可能既不勤奋也不聪明，但很

贪婪(笑)；勤奋又聪明的人希望自己得到更多。很多人羡慕并复制伯克希尔，又不愿意学习查理和沃伦淡泊名利的态度。

他们恰恰不知道，正是芒格和巴菲特对个人利益的淡泊，才成就伯克希尔长期卓越的业绩。因为只有这样，他们才能从容、自然地把握投资节奏，不受制于任何人。

如果单纯以赚钱为目的做投资，几乎不可能成就超凡的长期业绩。我没有见到过任何单纯以赚钱为唯一目的的人创造出真正卓越、超凡的业绩。

**知识以复利式增长且速度较快 会促成投资复利增长的加速**

真正懂一个行业，弄清楚一家公司，通常需要很多年。但这种方法做投资的好处在于，知识会不断积累，学到的东西不会丢掉，新学会在旧学基础上积累和超越，知识出现复利式增长。所以，用这种方式做投资时间越长，结果越好。知识

和能力的积累，如以复利式增长且速度较快，会促成投资复利增长加速。

**转型交合期的中国 价值投资扮演重要角色**

中国是发展中国家，在向先进追赶时，有时会超越式发展，就是后发优势。这其中政府有形的手可以起到很大推动作用。中国政府在过去30多年里，在大的基础设施类投资如公路、高铁、机场、码头、无线通讯、互联网等上，为中国经济发展提供了关键动力。但当某些行业进入世界先进水平，或与世界水平齐头并进时，就必须依靠“创造性的破坏机制”。比如电商已经和世界前沿接轨，下一步新的东西出现，肯定要通过旧东西的破坏。

**未来20年 中国的投资机会在哪里**

中国现在发展中国家晚期、发达国

家早期进程中。消费、服务会变得非常重要，这两个领域会产生非常优秀的长期保持竞争优势的公司。

同时在互联网时代，中国几乎跟世界同步，在某些方面美国同类公司也自叹不如。中国突破了支付瓶颈，很多东西(比如共享)没有简易支付手段很难实现。还有一些其他公司，今日头条等，已经走到美国前面。

市场经济是一个非常奇妙的东西，当发展到一定程度，会自动创造一批优秀伟大的公司。

我不会做大的完整预测，这些对于投资收益无意义，反而帮倒忙。我们要做的是脚踏实地，一家公司一家公司去分析。但从大势上讲，美国经历的事(过去50年，美国消费相关行业占市场主导，近10年，科技类公司开始发力)会在中国重复，中国也会产生自己独特的优秀公司。互联网公司也确实会产生伟大的公司。

4月12日,公共事务与企业传播中心与复星大学合力打造的“品牌分享会”第8期上,豫园文化设计事业部总经理孙佳妮(Scarlett),分享对2018年底新上线的豫园文创板块战略、打法及对文创产业的理解。孙佳妮做了“文化与创意——想得很大,做得很小”主题演讲,道出文创产业背后的挑战与逻辑。演讲结束,孙佳妮接受访问,对豫园文创目前商业模式有了更具体的解读:

LUXE PACK 和制造所:

## 聊一聊百年品牌焕新这件事

◎文 | 冒宇炜

包装,是产品给消费者的视觉印象,传递品牌主张的重要一环。全球范围,特别中国,越来越多有历史的品牌开始想要打出“新主张”。

4月10日,LUXE PACK Shanghai 每年重要伙伴、Creative Capital China 总裁 Louis Houdart 邀请豫园文化创意制造所主理人孙佳妮,一起聊一聊关于品牌焕新这件事儿。

LUXE PACK 是全球最大创意包装制造展览会,每年在摩纳哥、上海、纽约和洛杉矶举行,展示全球最先进、最环保包装材料和设计理念,为世界各地参观者提供最新包装解决方案。

以下是分享会摘录:

### 老字号焕新的关键是什么? “抛掉包袱,做品牌该做的事”

制造所目前负责多个公司自营品牌项目的工作,孙佳妮分享了去年制造所的一个重要品牌焕新项目——乔老爷上海松糕。

乔老爷是上海南市乔家栅旗下的传统糕点品牌,作为一家老字号品牌,曾经誉满申城。面对时代的发展,人群的更替,市场的多元化,制造所在打造这个品牌焕新项目的时候,首先做出了重要的一个方向性决定:抛掉历史的包袱,让品牌归位市场,做品牌该做的事。

于是,从品牌理念、视觉形象、产品改良、门店设计,再到松糕的售卖方式,对品牌进行了大刀阔斧地提升。同时,我们也保留了品牌中的两样“老东西”,一个是对品质和工艺的要求,另一个则是它所代表的上海“礼”文化。

乔老爷上海松糕店2018年10月1日开

业以来,越来越多老上海人来到店里,回味无穷又新颖的松糕;越来越多的新上海人也认识了乔老爷这一品牌,并争相到店内打卡;来自海内外的游客更是络绎不绝在店里尝新,一并带走这份美好的上海伴手礼。

### 品牌焕新过程中最困难的是什么? 是设计吗? “是团队对品牌的核心把握和方向, 设计反而简单”

许多品牌焕新项目人会进入误区,把创意类品牌项目压在设计上,把“好看、不好看”作为最重要的决策点。

孙佳妮则认为团队内部对于品牌的认知,这个品牌到底要做什么、核心是什么、未来发展方向如何,一定要有非常明晰的想法和规划。想想一个初创品牌该做的事,一个都不可少。

一个品牌的建立,必须是系统性的。

它不是一个简单的新Logo,一个新包装,一个H5,一次Campaign,一次快闪店就能建立。以她的经验来说,前期工作投入越多,越花心思,后期设计沟通越顺畅。

怎样让设计环节的沟通变得有效?

她的答案是:品牌团队首先搞清楚自己要做什么,上下达成共识,才能进行清晰的方向设计,再找到认可品牌理念且足够专业的设计师,设计环节就不会是复杂的工作。

### 你对老品牌焕新的态度是什么? “老品牌应承担社会责任和价值导向”

时间,是一个品牌无法替代的价值。

孙佳妮认为一个百年品牌最大的价值就在于她们比起新品牌,经历了时间沉淀和历练,是金钱无法买来的品牌价值。随着中国在世界范围内影响力的提升,越来越多的国人开始有了文化自信,我们的百年品牌正处在一个最好的发展时代。但是一个品牌到底应该去迎合市场,还是去引导市场?

老品牌本身的价值、历史的沉淀,决定了她们应该承担更多的社会责任,每一个老品牌的创始初衷一定是与品质、匠心有关的,一定是随着一座城市发展而生,在品牌焕新改造过程中,应保持态度,输出正确价值导向,承担更多社会责任。如果仅仅只是为了创新而翻新,那最终结果很可能损害品牌价值。

### 如何选择及定义好的供应商? “合作精神和效率导向”

许多包装材料供应商也参与分享会,希望了解品牌方对供应商的选择标准。

合作精神和效率导向,是孙佳妮对好的供应商的定义和需求。甲方和乙方没有上下级关系,不是谁给钱谁就是老大的关系,而更应该是彼此尊重的合作精神,我相信你的专业能帮我解决问题,你也愿意和我们一起来面对建立品牌过程中的难题,共同成长。

在这一基础上,孙佳妮希望供应商可以在最快时间给到反馈和解决意见。

“时代越来越快,效率真的很重要。绝非要供应商24时都在线,但对问题的反应速度与主动性绝对是供应商专业性的体现。”

一小时分享会很快结束。豫园文创关于品牌、创意、设计和文化的探索还在继续。



孙佳妮认为,一个品牌的建立,必须是系统性的



更多文化、创意、设计资讯,  
敬请关注“豫园文化创意制造所”

## 文化与创意 想得很大 做得很小

◎文 | 谢诗辰



对话中,孙佳妮的解读打破了文创产业的一些误区

4月12日,公共事务与企业传播中心与复星大学合力打造的“品牌分享会”第8期上,豫园文化设计事业部总经理孙佳妮(Scarlett),分享对新上线的豫园文创板块战略、打法及对文创产业的理解。孙佳妮做了“文化与创意——想得很大,做得很小”主题演讲,道出文创产业背后的挑战与逻辑。演讲结束,孙佳妮接受访问,对豫园文创目前商业模式有了更具体的解读:

问:想知道,豫园文创的松糕定价十来元,对标定价七八十甚至200-300元货单价的Godiva等品牌是如何考虑?

孙佳妮:首先我们对标的这些品牌,Godiva是比利时的文化代表,L'adurée是法国的文化代表,从产品上看一个是巧克力,一个是马克龙,我们对标的目的是希望乔老爷成为上海文化的代表,松糕是载体,这是品牌高度上的对标;另一方面,我们也不断通过经营品牌,通过品牌价值的成长,最终形成溢价。其实在豫园,松糕定价10元其实已经算是较高,但是我们的发展目标是乔老爷品牌的礼品属性,单价10元是购买在现场的一次品牌体验,是一次让客人接

触品牌的手段,未来真正的发展是客单价高的大量礼盒的开发。

问:文创产品的溢价空间怎么获得?

孙佳妮:主要还是品牌溢价。

问:目前品类有多少?多久上新一次?

孙佳妮:自属的SKU大概40-50个,但为了满足门店销售,也会出售买手的东西。2月份我们创立,基本上每个月上新一批。

问:上新的产品是以什么标准选择的呢?

孙佳妮:靠团队的市场敏感度,所以我们在招人的时候主要看敏感度,观察力,对商品有特别敏锐度,直白点说,就是你要热衷买买买。

问:客户大概是怎样的人群?

孙佳妮:基本还是我们做产品时定位的人群,有一定的审美力,也对生活比较热爱。目前的情况,豫园大部分的游客客群还是有一定的认知差距,这需要一个培养的过程,这也是我们需要去引导游客知道什么是真正的好礼品要做的努力。但是我们更多的是希望上海本地人,认知我们的品牌和产品。另外,就是外国游客,因为我们合作的

设计师目前大部分是欧洲人,他们的中式元素的作品就非常受外国游客的喜爱。

问:你们的合作模式是怎样的?

孙佳妮:直接购买版权,这是最简单的方式。

问:团队现在多少人?未来的扩店计划怎样的?

孙佳妮:加上后台、仓储等是15人。我们没有创意总监,但是有很多合作的外部设计师,他们有的以顾问的形式会给我们设计团队作长期指导,或者他们设计的概念,我们做产品开发的执行,我们之间是合作关系。我们也有一些服务输出类的合作,比如为公司内部和外部的品牌做规划、包装设计等,这些也会带来人员扩充,那就可以接更多服务类项目。但也不能一味扩张,还是希望把控。因为创意的东西本身就很难模式化,4A公司大家都知道,它只是一个行业整合的概念,不是单纯大公司的概念,我们希望每一个经手的项目是做精做深。

未来的扩店,以线下店为主还是线上为主,不一定,看品牌定位、项目品类、发展阶段才能决定。像松糕这种项目,我们就要去占据有利的位置,果断打开渠道。

品牌故事

复星聚焦全球家庭幸福生活,在用心提供幸福产品、打造幸福场景的同时,我们收获很多有泪、有笑,有趣又生动的故事,故事主人公是复星产品的用户,他们用自己亲历复星产品的故事,带我们走进一个又一个彪悍的人生,和一帧有一帧如此绚丽的生活,带我们触碰“幸福”的360个维度。我们推出“品牌故事”系列,和复星品牌一起听。

# 一年20天假期 她为什么所有时间都泡在 Club Med

©文 | 复游会 ForyouClub



Pic at Cherating beach with coolest Chef de Village (Mike) and Chef du Sport (Ben) Easter 2018



复星旅文旗下会员俱乐部  
扫码关注,福利多多

我们坚信,不会玩的人,是做不好工作的。

复游会全球黑卡会员,实行“邀请制”,除了需要有一定的消费等级,会员的生活态度、平衡生活与工作的能力,也是我们邀请的标准。

本期带大家走近:复游会最先抛出橄榄枝的全球第一位黑卡会员---Sue。同时也是我们FOLIDAY LIFESTYLE的代言人,她用自己的方式实践着“生活即旅行,旅行即生活”。

## 工作不会打乱享受生活的节奏

Sue的职业听起来让人有些“亚历山大”:律师,在人头攒动、商业中心林立的中环,负责某集团公司的合规工作。她的日常里,充满了高强度、长时间的电脑文书、电话会议。

当夕阳的余晖覆上立法会大厦,没有特别紧急的工作、不需要加班的话,她一般都会在晚饭时间赶回家。

但她并非懈怠工作的人,反而能迅速切换工作状态。

记得有一次在法国的Club Med Les Deux Alpes度假,突然接到紧急的工作需要一些办公的支持,Sue立刻求助了Club Med的工作人员。

G.O.提供了及时的工作硬件设备支持,让她能在玩乐和工作中高效切换。这也是她喜欢Club Med的一个原因。

## 找到度假的正确打开方式

Sue一年有大概20天假期,为了假期利用最大化,她经常在下班后搭飞机到Club Med。又不得不早上5、6点赶回香港,无缝衔接工作。

有时候,为了节省路途上的时间,也会在长途出差结束后,直接飞去度假村。

她说,假期时间有限,不应该被浪费在路上。

至于为什么选择Club Med,Sue有自己的理由:青年时代就跟家人去过Club Med,很多“新奇项目”都吸引她:比如自来熟到不可思议的G.O,比如丰富到不可思议的游玩项目,比如刺激到不可思议的全民狂欢……

工作之后还不错的收入,让她可以去Club Med度假。在体验过Club Med各式各样海洋、滑雪和陆地运动度假村项目后,她对Club Med上瘾了!

Sue有个女儿,她们喜欢挑选有特色的Club Med度假,同时体验和学习相关运动。比如在Gregolimano度假村,她们学驾驶帆船。教练的耐心让她深深爱上了法语。

当然,Club Med对环境的保护、对美食的挑剔,业内顶级配置的健身房、优质的面部和水疗护理,以及儿童俱乐部的G.O.对孩子的爱和照顾,也让Sue越来越认同Club Med,不断去各地体验,最终成为Club Med超级粉丝。

## 在Club Med和女儿一起成长

Sue去哪都带着女儿(条件允许的话),比起母女,她们的关系,更像闺蜜。

母女俩经常一起看节目、烘焙、健身,还一起旅行、做公益。

为了和女儿保持健康的亲子关系,Sue在孕期特意辅修辅导服务并拿到了硕士学位。把“家长”当作一门重要的功课来学习。

拥有“同理心”、“关爱”、“边界意识”是Sue学到最重要的三个词。在社交媒体发达的今天,孩子应该获得自主探索世界的权利。

从一张张和女儿的亲密合照中,我们可以看出Sue在“家长”这门功课上,无疑拿到了不错的成绩。

Sue说,大多数现代家庭都面临着这样的困扰:在大城市,父母和孩子都很忙,父母有忙不完的工作,孩子有参加不完的兴趣班和补习班……

虽然大家朝夕相处,却没有一个场合和空间真正了解彼此。

和女儿在Club Med的度假中,Sue看到了女儿完全不同于往日的一面:

“Club Med教晓我的女儿可能性。我的女儿从其中学到一切皆有可能。”

“我的女儿认为她永远无法在旅行者面前表演,结果表演得很好。”

“我们一年要去Club Med 2-3次,女儿现在比我更喜欢FOLIDAY的度假地。”

# 长者们的“不老梦想”

©文 | 毛钰琼

## 父亲节的时尚心愿,实力演绎优雅到老

时尚不应该关乎年龄,去年父亲节,星健兰亭就组织了一群平均年龄在80岁、最大年龄93岁的老少年们,在宁波老外滩拍摄了一组致青春时尚大片。如电影明星一般,爷爷们在镜头前的演绎或潇洒大气,或豁达开朗,岁月留给他们更多的是一份内在的底蕴与从容。

## 70岁跳伞 90岁游夏威夷 燃情岁月在星堡

很多人眼里,长者是“保守”。但星堡长者敢于挑战自己未曾涉足领域。徐爷爷70岁跳伞,90岁后还连续两年到美国度假旅游,“这让我感觉兴奋又觉得很不可思议。我要感谢星堡让我完成了人生中又一个梦想,而我也想要让自己更多的梦想在星堡继续实现下去。”

## 八旬老顽童“车手梦” 绽放生命无限可能

星堡中环养老社区一期,“老顽童”茅爷爷,入住星堡有了更多自由时间后,为了完成年轻时“车手梦”,茅爷爷加入自驾游俱乐部,每个月开车出游10次以上,有次还载着老伴去黄山,还结识了许多年轻朋友。

茅爷爷说:“有些人上了年纪会害怕尝试,就像我年逾八旬还开车,很多人不理解。但我不服老!我要生活充满快乐!”

## 星堡“80后”F4组合 让人无法避开眼的闪耀

星堡浦江社区,有一支很潮很红的“80后”F4组合,四位年龄80岁以上的长者被大家津津乐道的除了颜值、幽默,更在于超凡的英文能力。作为英文合唱小组成员,F4嗓音浑厚有穿透力,流利英文演唱随口就来,是星堡节目舞台“常青树”。

## 您无法步行抵达的剧场 我们用双手扶起你的梦

那一天,董老说,多想再去一次剧院。对于一个年近九十、长期依靠轮椅的长者,他拥抱快乐的时光尤为珍稀。为了达成老人心愿,健康服务团队做了周密考虑,出行前一系列健康评估,演出当天医护人员全程陪同。面对缺乏适老化坡道楼梯的剧场,安保和管家同学抬着轮椅,一步一步迈上50多级台阶,用双手托起董老的梦。

## “90后”最中意90后 比孙女更贴心的专业康复师

1315次上门康复,52600分钟累计时

长,100%服务满意率……这是小邓来到蜂巢后工作一年的成绩单。这过程中也会遇到意想不到的困难。滕阿婆因为腰椎间盘突出,手术后只能靠轮椅来移动,更拒绝康复师上门复健,但小邓没有放弃,由心理疏导入手,逐渐打开老人心扉。之后,小邓为滕阿婆制定个性化康复计划,阿婆从可以站立到能和丈夫出门买菜,性格也恢复从前的乐观。

## “时间银行”互助养老 60+收获成就感 80+收获幸福感

小东门街道属于老城厢,复星康养用时间银行积分制来管理运营,60岁以上长者作为80岁以上长者做志愿者服务赚积分、以此兑换相应服务权益。结果,原本的混乱变得有序。每天上午,志愿者准时到达,量血压,助浴、助洁,在场馆内维护秩序等。通过积分制度,社区互助模式形成。



关注复星康养,关注大健康



康养好故事

#流星花园F4#, #头文字D #, #高空跳伞、游夏威夷#……

别以为这些Tag只属于年轻人,在康养,这些“80后、90后”的日常节目。



刘思齐现任复星锐正资本联席执行总裁，重点关注大数据、人工智能、企业服务、新消费等领域。

加入复星锐正资本前，在松禾资本任投资总监，挖掘了数个项目并牵头执行和成功退出。此前，刘思齐就职于摩根士丹利亚洲总部香港，担任摩根士丹利全球资本市场部副总裁，有丰富的一级、二级资本市场运作经验。

刘思齐拥有清华大学大众传播学硕士学位和东北大学通信专业学士学位，同时其具有CFA（特许金融分析师）和中国律师职业资格。

已投资项目包括极光推送、超级猩猩、数位科技和及刻（又名“梦享网络”）。

# 像投资前沿技术一样 投资新消费

——访复星锐正资本联席执行总裁刘思齐

◎文 | 李梁



刘思齐是锐正女性投资人中的一位，果决又敏锐，女性特质成为投资利器

复星锐正联席执行总裁刘思齐是我采访的第一位女性投资人。见面前，看到福布斯在2019年1月发布的“中国最佳女性创投人Top25”榜单，刘思齐榜上有名。这份榜单让我心中产生一个疑问：相比于男性，女性做风险投资有什么优劣势？

当见面聊到这个问题时，刘思齐委婉地指出我对投资人的性别偏见，“风险投资对市场判断力的要求较高，专业性也较强，在跟创业者交流的时候，双方是从各自专业领域出发，达成共识。其实彼此之间并没有很明显的甲乙方关系，更像是在交流中寻找相互认同的可能，所以很难说性别对投资有什么优劣势。而且，投资这个行业也不会因为女性的身份，而对我们降低评判标准，最终还是要看投资业绩。”相较性别，她更相信后天因素对于个人的塑造。

刘思齐身材高挑清瘦，爽朗的笑声透露出女性投资人独有的气场，当年在北京读书的她毕业后到香港投行（摩根斯坦利）工作了6年，之后转型做风险投资，到现在已经跟资本打了12年交道。从投行工作的卖方市场，转向到投资机构的买方身份，刘思齐深感多年投行工作带给自己细致、严谨的思考方式，这让她转向风险投资来说，是一份良好的历练和铺垫。

现在，刘思齐在机构管理工作之余，有50%以上的时间是在和一线创业者交流。“虽然投行和VC都属于高强度的工作，但VC更像是技术和艺术的结合，广泛的和创业者沟通也是工作的一部分。风险投资就是在行业早期信息不对称的时候，通过和创业者交流获得信息，然后对一个行业做研究、做出正确的判断。”

截至目前，刘思齐的投资总额约10亿人民币，主要投资方向是前沿科技、产业互联网和创新消费，代表项目包括：极光、超级猩猩、速腾聚创、数位科技、梦享网络、理才网、全屋优品、南方银谷、至高通讯。其中，极光已经在2018年7月于美国纳斯达克上市。超级猩猩刚刚完成D轮融资，今年将在全国新增100家门店。

从刘思齐的投资组合可以看出，她此前是一位“技术派女投资人”。不过，刘思齐说，现在会把三分之一的精力放在消费类项目上。虽然消费对她而言是新领域，但投资消费和投资前沿技术的方法论是相同的：在行业中把握用户行为习惯变化的大趋势，用主观思维透视人性，最终给出理性判断。

做研究型投资人，不投不懂的行业

说到技术类投资，刘思齐认为技术背景是必备的，也就是对一项技术成熟度的了解。如果投资人本身不懂技术，那就需要有理工科思维，她也坦言，为了得到对某个新技术或是新项目中肯的评价，经常会咨询十几位行业技术专家。不过，刘思齐觉得对技术类项目投资的判断成功与否，技术背景的影响只占四成，剩下六成要看投资人的综合商业分析能力，包括对商业趋势、对行业和对人的理解。在综合评估技术和市场之后，才能较准确地预估技术的应用价值。

目前，新消费也是刘思齐关注的主要赛道之一，她对消费类项目有两点偏好：第一是投资市场规模较大的行业，特别是面向代表新消费主力人群的项目；第二是看重消费类公司的模式创新，这种模式能够有效改变和提升原有行业效率，且是满足主力消费人群的消费需求。

超级猩猩就符合了以上两点：健身这个行业过去四五年处于飞速增长阶段，随着新主力消费人群关注自身健康、“爱美怕死”的消费心理，健身的渗透率将迅速提升，有机会诞生新品牌。而另一方面，传统健身房的服务模式有诸多弊端，超级猩猩把传统团课项目通过课程优化和教练专业度提升做出创新，在年轻人中引发新一轮健身热潮。

刘思齐介绍，超级猩猩的天使投资人恰好是她在投行的同事，在跟创始人跳跳接触后，她发现了项目的亮点和这位女性创始人对于事业的投入和热情。于是，在研究健身行业之后，刘思齐用2个月时间完成了对超级猩猩的A轮融资。

“我们坚决不投自己看不懂的行业，如果项目足够优秀，我们会集中人手研究那个行业，再决定是否投资，但绝对不会立刻在不懂的行业投资。”刘思齐认为，复星锐正团队的投资风格相对严谨，“我们不会轻易否定还看不清的项目，但是，我们也不会去追逐热点和风口。”

复星锐正的投资哲学

谈到刘思齐的投资原则，必须要提到的是复星锐正的整体投资策略。刘思齐介绍，复星锐正作为2013年成立的投资机构，目前已经在全球5个国家8个城市

开设办公室，所以，全球化布局是复星锐正的最大特点。除了北京、上海、深圳，复星锐正在美国、印度、以色列和新加坡这些全球主要经济增长地区和创新中心都设有本地化投资团队。在谈到近年来复星锐正的全球业务表现时，刘思齐表示，“我们已经投资了Delhivery、Ixigo、Letstransport等一批有突出业绩表现的项目，除此之外，值得肯定的是，我们在各地的投资团队都非常综合化，包括来自咨询公司、互联网科技企业、投行等不同背景人，当然，也欢迎全球更多青年精英加盟复星锐正”。

之所以坚持全球化发展，主要有两点原因：一方面为了复星锐正能够嫁接全球资源，为在中国的投资获取前沿信息，从美国、以色列等有明显技术优势的地区挖掘更多创新模式来开拓视野，提高投资的精准度；另一方面，复星锐正在力图打通各地的资源、资金、人才的不均衡，将中国成功的独角兽模式带到印度等高速增长地区，一同挖掘当地的市场空间。目前，复星锐正已经在印度和马来西亚孵化了多个项目，并且有了业务模式的突破和快速发展。超级猩猩则借鉴了美国成熟的团课健身工作室，此前国内团课大都是免费的团课，体验并不好，超级猩猩在此基础上做微创新，由明星教练牵头，优化课程形式，并以零售化的方式出售。

值得一提的是，复星作为复星锐正的重要LP，为复星锐正投资的项目提供了丰富的产业资源，但在投资方向和决策方面，却给了复星锐正团队充分的信任和自由。

而在复星锐正内部，管理团队倡导“无边界”的管理思路，注重对年轻投资人的培养，并鼓励他们勇于主导项目的研究和投后管理。相比之下，某些投资机构会限制项目主导人必须是合伙人或总监级别。在复星锐正，管理团队只要认可该同事在某个领域的专业度，就会信任由他作为项目的主导人；而在项目决策阶段，管理团队为每个项目设立一个Mr. No的角色，鼓励团队内部经理级的投资人对项目提出质疑的声音，帮助年轻投资人快速成长。

“做投资的过程中，能听到不同的声音是很重要的，因为每个人都很难想得非常全面。”刘思齐说，复星锐正鼓励讨论，提倡理性判断和分析，这种团队文化正是投到好项目的前提条件。

## 及刻完成1亿元B轮融资 近场服务迎来爆发期

◎文 | 田燕

近日，系统级近场服务提供商“及刻”（梦享网络）宣布，公司已完成1亿元B轮融资，由Mandra Capital、海通创意资本领投，复星锐正资本作为A轮投资方，继续跟投。本轮融资将重点用于新产品研发、数据中心建设及市场推广。

复星锐正资本董事长金华龙表示：“持续投资‘及刻’（梦享网络），看重的是它获取线下流量及用户画像数据的重要价值，为各类场景商家匹配精准即时需求。并与复星锐正已投大数据公司极光、数位科技等形

成业务互补和有机组合。”

下一步，李鹤透露，“及刻”（梦享网络）将建设B数据中台，并与更多头部商圈及连锁商家合作，共同打造场景服务及场景营销新范式。

不久前，国内主流手机厂商组建的快应

用联盟已官宣“及刻”（梦享网络）为合作伙伴，拟将近场服务向快应用开发者开放。

伴随新零售步伐加快，近场服务将迎来新一轮爆发期，这将反哺商业实体，促进新零售纵深发展。



致  
 THIS YEAR  
 致一年  
 ON THE  
 WAY  
 致

“乡村医生” 队员宣言：

# 明年今天 你会为这一年骄傲

◎文 | 谢诗辰 许超

2019年4月，复星“乡村医生”项目驻点队员到一线整一年。“我们守护村医，村医守护大家”，去年4月4日的出征宣言声犹在耳。

这一年，他们用脚步丈量村村县县，总共走访485个乡镇卫生院，4083个村卫生室；已建立5082份乡村医生帮扶档案；组织22名医生下乡义诊，为997人进行义诊；发放意外险保单10659份，其中8465份已线上激活；重疾险已承保2200份；已组织村医培训超过51场，4800名乡村医生参加；已建设智慧卫生室276间，上线大病救助72例……

回望结实实脚踩泥土的一年，他们讲出了一个又一个有泥土味的故事，而2019第二批“接班人”已经启程或抵达，“乡村医生”项目，永远在路上。新老队员和我们聊了聊他们的所见所感：

## 郭帅

万邦医药，驻点永平县

一年走访65个村卫生室

关键词：丰富多彩、苦中有甜

对一年前的自己说：最初到县里应该制定计划在县里学一个乐器、多看10本书、每天学习英语、掌握拍照技巧。你会经历开着自己的三手车，颠簸的美丽公路尘土飞扬，后窗玻璃掉了，喝了一路土，头发变灰色，一抹，脸上满是颗粒感。

对2019接班队员说：你会得到——国家级贫困县的深度体验卡。有效期：一年，适应症：大城市综合症，禁忌：公主病、矫情，使用说明：用一年不长的时间，做一件终生难忘的事。



## 陈心宇

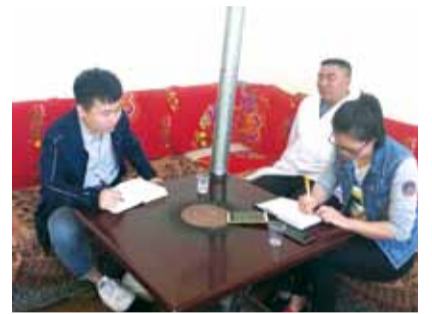
南钢联，驻点贵州遵义习水县

一年走访111个村卫生室

关键词：充实、特殊

对一年前的自己说：出征时紧张局促，现在看微不足道，你会经历儿童节捐书时走访贫困家庭，看到简陋的家庭条件和满满一墙奖状时的反差鲜明。不变的是你依旧的公益心。

对2019接班队员说：明年今天，你会为这一年骄傲。



## 曾皓

重庆药友，驻点石柱土家族自治县

一年走访202个村卫生室

关键词：感慨、无奈

对一年前的自己说：村医做公共卫生服务，顶着烈日走到了，有时病人家里还没人，驻点当地也有很多困难，和家人也是聚少离多，但都坚持下来了。所以往前看，你总比自己想象的强大一些，不要担心，坚持就好了！

对2019接班队员说：打下的基础，你一定要守好，守护这一方无私奉献的村医，守护一方朴实的百姓。加油，坚持下去！！

## 蔡明

海南矿业，驻点海南省保亭黎族苗族自治县

一年走访430个村卫生室

关键词：尽心尽责、有苦有乐

对一年前的自己说：实践出真知

对2019接班队员说：当地很多部门要沟通，内部争取合伙人更多支持，为村医争取更多物品、交通工具等支持，多培养一些地方扶贫队员，此外，谨记自己代表复星形象。



## 范榆栋

星太极，驻点威宁县

一年走访112个村卫生室

关键词：过山车、处理医疗纠纷

对一年前的自己说：你会第一次知道这里虽然自给自足可就是土豆、玉米没别的，羊和牛都有舍不得吃就靠它们卖了赚钱，生活和饮用水只能收集雨水。爬过不少山，帮助过不少人，这一年很值得。

对2019接班队员说：参与公益必须身体力行。



## 郭康乐

德邦证券，驻点江西省莲花县

一年走访168个村卫生室

关键词：充实、锻炼

对一年前的自己说：从迷茫到熟悉，一年的收获会对将来工作大有益处。

对2019接班队员说：不是有热心就能做好公益，但来了，有想法，就去落地。新一年，一定要把项目的执行升级！



## 刘春利

南钢联，驻点山西省大同县

一年走访78个村卫生室

关键词：迷茫、坚定

对一年前的自己说：多幸运，因为一次选择，遇见那么多志同道合的朋友，经历那么多前所未有的挑战，感受那么多震撼人心的力量。你会见到村医张瑞廷，48年从医，只谈付出不谈收入，一心想着多学知识为村民服务。

对2019接班队员说：把项目影响力扩大，我会时刻关注。



## 刘玄

南钢联，驻点安徽省六安县金寨村

一年走访350个村卫生室

关键词：初心、坚持

对一年前的自己说：也许你不完美，但进入“乡村医生”项目大家庭你就是最棒的。槐湾老查的大爱无疆；卫计委袁主任、江主任、刘科长待我如家人；水萍村葛大叔的恪尽职守；齐山村余大夫一诺千金……“电梯惊魂夜”、“雪山漂移纪”会让你终身难忘。

对2019接班队员说：需要我出力的尽管开口。



## 王仁科

高地，驻点普格县

一年走访71个村卫生室

关键词：感动、艰辛

对一年前的自己说：感谢你对当地卫计事业发展添上一笔。你会难忘2018年12月，高地为普格县卫计局捐款22万元。

对2019接班队员说：牢记出发时的初衷，困难都会克服。



## 吴超

南钢联，驻点北川羌族自治县

一年走访164个村卫生室

关键词：没忘初心、遗憾

对一年前的自己说：这一年你又多了一个“家”。爸妈别担心我。你会和村医成为知己，他们说，感谢因为我们，他们才被关注。

对2019接班队员说：北川美丽，希望你们多站在村医角度想问题，也不要过多麻烦政府，还是要多培养年轻村医，让村医事业能传承。





# “乡村医生”入选中国企业精准扶贫优秀案例

◎文 | 俞曦

3月31日，国务院扶贫办社会扶贫司、中国社会责任百人论坛联合主办的首届“中国企业精准扶贫优秀案例(2018)发布会”在京召开，发布《中国企业精准扶贫50佳案例(2018)》和《中国企业精准扶贫分领域案例(2018)》，共收录80个企业精准扶贫优秀案例。

复星乡村医生健康扶贫项目入选《中国企业精准扶贫分领域案例(2018)》，成为健康扶贫领域标杆。在国家卫生健康委指导下，2017年12月，复星基金会启动乡村医生健康扶贫项目。

此次入选，对复星以及乡村医生健康扶贫项目来说，是肯定也是激励。复星基金会执行秘书长张翼飞表示，“我们守护村医，村医守护大家”，复星基金会将手捧泥土，继续在健康扶贫道路上坚定走下去。



2019年，复星“乡村医生”项目进入第二年

## 这是我在怒江扶贫的第243天

◎文 | 费玉霞

我叫费玉霞，23岁。

成为“乡村医生”项目驻点队员，是临毕业一次“偶然”——网上看到复星基金会招聘“乡村医生”项目驻点队员信息。

我毕业于昆明医科大学卫生检验与检疫专业，按照常规，第一份工作很大概率是考事业单位、进疾病预防控制中心，或者去第三方检测机构。但“乡村医生”的出现，让我生出一种期盼和向往。我希望能利用这一年接触不同的人，锻炼自己，让自己变得更加独立。

当然，一开始，父母、周围的同学都表示：“你才刚毕业，去受那个苦干嘛，在昆明好好找份工作比什么都强。”我再三坚持，父母妥协了，条件是要经常和他们视频，随时报告行程。

激动又忐忑，2018年夏天，一年的征程开始了。

### 那个特别的村医

来贡山县243天了，在我走访的村医中，我和独龙族村医孟文新走得最近。

初次见面是跟卫健局同事下乡：当时下着大雨，卫生室却很干净，诊疗设备很整齐，孟医生正在看诊，和病人耐心沟通。穿上白大褂，他是专业医生，脱下白大褂，他是腼腆男孩，笑起来憨憨的。

一次下乡中暑，孟医生给我开了药，细心照顾。后来每次下乡到独龙江乡都会带点东西去看看他，感谢之前的照顾。

今年初，孟医生因工作表现突出，在“2018年度十大暖心乡村医生及乡镇卫生院院长评选活动”中获奖。山中交通不便，从贡山县到亚布力，小中巴转高铁、飞机，孟医生第一次出远门，整整用了5天。

他回来后却很兴奋，告诉我“第一次去那么远的地方，真的很感激，你们让村医被大家知道了，原来还有这么多人愿意关注我们、帮助我们，真的太感谢了。我还上台朗诵了，台下练了好几遍，可把我紧张的！”

### 钻车、住地下室 一线扶贫很真实

美丽公路总共247公里，坐车至少15个



费玉霞怒江扶贫下乡途中

小时，晚上甚至可能在车里过夜。这一点，我亲身经历。

有次出行，一辆大卡车因不熟悉路况，车头掉进路边沟，车身把整条路都挡住，来往车辆无法通行，不过还好我个头小，能从大卡车底钻过去，再搭车到贡县城。

贡山交通不便，租房也难。半年多，我换了三次住处，每次搬家都是大难题，满屋的东西重新打包，再借车。第二次找到住宿条件很差，半地下室，白天也照不到太阳。那个时候又是冬天，晚上特别冷，不烤火都没办法在屋里待，遇上停电就只能早早躺床上取暖。最可怕的是听隔壁邻居说到了夏天还有蛇出没，听完立马托人找房，好在一两个月之后终于找到了。

### 越来越好的贡山 越来越好的独龙族

贡山条件艰苦，但也在慢慢改变。

变化最大的是独龙江乡，这里有云南人口最少的民族——独龙族。目前全族仅4000多人（编者注：2010年全国人口普查数据为7000余人，9年间锐减）。

他们从原始社会直接过渡到社会主义社会，也是历年来国家领导人最挂念的民族。

最初，独龙江乡的百姓靠山吃山，如今，在政府鼓励和指导下，他们开始种植经

济作物羊肚菌。政府还给予贫困户一定补贴，家庭医生签约率达100%，就连怒江州首个“4G”网络都是在独龙江乡开通的。

### 成为扶贫事业亲历者

来这里扶贫快一年，对当地的情况有了一定了解。

贡山县总人口不多，3万多人，村医也只有44人，但村医专业技能普遍不高，基本是“半路出家”。针对这一问题，下一步我希望从他们工作需求出发，在剩下时间为村医提供培训，提高村医专业技能，更好守护当地百姓。

另一方面，制定家庭医生签约奖励机制，鼓励村民和村医签约，鼓励村医提供后续诊疗服务，让百姓切实感受签约服务的好处。

当然，从我的视角，用笔为村医发声，让更多人知道村医这个人群，了解他们的不易，引发社会关注，提高村医群体的社会地位和生活质量。

贡山在变得越来越好，独龙族也在变得越来越好。在贡山扶贫快一年，我想最大收获就是我能亲身体验国家脱贫事业的进程；能亲身见证脱贫事业中每一个细节；能亲身经历这一场历史洪流中伟大的胜利。

这一定会是我人生中最宝贵的一年。

## 我只想与他们一起长大一起老去

◎文 | 周超

乡村医生奋斗在最基层，是中国近6.7亿农民群体的健康“守护神”。他们不慕繁华、不忘初心，倾心守护一方百姓健康。

2019年，“乡村医生”项目进入第二年，本报将与复星基金会推出“寻找2019年度暖心乡村医生”系列，带你走近他们质朴又真实的暖心故事。

### 初心坚守 再来几个14年

我叫李明作，龙溪村村医。

2005年，临床医学毕业的我在父老乡亲期待下回到村子。一晃眼，村医做了14年。

一个夏夜，我刚睡下，就接到村民电话，说他妻子肚子痛得厉害。我以最快速度背起药箱往村民家赶。走到半山腰时发现迷路了，手机没了信号，只能边壮胆，边分辨方向，40多分钟后我终于到达患者家，才发现全身湿透，不知是山间露水，还是焦急赶路的汗水。

最近几年，同学介绍我去外地工作，工资听起来很诱人。面对经济负担和家庭现状，我犹豫了。这时候，父亲和妻子给了我继续坚守的勇气和决心。每当我看到村民痊愈后的微笑与感激，就满满的成就感，这是在外地无法获得的。

这也许就是我坚守的原因。

### 58载12辆摩托车 余情未了

我是钟纬德，在茶梓村行医58年了。

刚工作时，出诊全靠走路。1969年，我狠下心买了村子里第一辆自行车。有了它出诊效率提高了。

90年代，我换了摩托车，因为经常出诊，路面不好。这些年，算起来我骑坏了12辆摩托车。

最近我在用手机软件学习安装操作新买的心电图仪，装了拆，拆了装，年纪大了，就得重复，直至熟练。墙上还贴着汉字标注发音的大小写字母表，记不住的时候抬头一看，很方便。

村里有个老头是高血压患者，今年84岁，腿脚不便。我隔三差五到他家中量血压、看看药够不够。他常说：亏得我经常来看他，要不然凭他的体质，恐怕活不到今天。

村里很多老头是和我一起长大的，年轻人不在家，他们要是生了病就很可怜。只要我还能动，就会坚守不退休。想着一起长大，一起老去，也是很幸福的事情呀！

### “迷你”村医越挫越勇

我是肖九林，严岗村的一名村医。

因患侏儒症，从小到大都接受他人异样眼光，有同情、有好奇、也有淡淡轻视。

由于身体不便，出诊步行要花很多时间，一不小心还会栽跟头；普通办公桌对不足一米的我来说高不可攀，使用起来多有不便。相比之下，村民对我医术的质疑，更让我伤心。

“你自己的病都治不好，还想治好人家的病？”这样的嘲讽时不时会听到。

这些困难也没什么大不了：雨天夜间出诊不便，妻子便背着我；步行速度慢，就学会了骑电动车；个子矮小，便在卫生室量身打造一些板凳设备。

为提高自身能力，我白天看病，晚上看书，阅读各类医学书籍。医术逐渐提高，最终获得村民认可。

如今的我，从事自己喜欢的职业，有了更加强大的内心，守护村民健康的信心越来越足了。

## 他们认认真真 不疾不徐 打完一曲属于自己“如歌的行板”

◎文 | 谢诗辰

4月11日下午,68岁的周振尧穿着绸缎白套服来到复星艺术中心这所“会跳舞的房子”。

整四点,金属管幕帘转动,有琴声从幕帘后飘出。

一

周振尧望去,眼前是风靡上海的草间弥生“大南瓜”,东北角一个女生在拉小提琴。琴声在BFC中心广场上空混合风声、人声,锵然有力,穿透时空。周振尧出神间,有琴声从下沉式广场浮起。新入的两只小提琴与东北角独奏铮铮和鸣,三人发丝随着快节奏拉锯琴弦的琴弓在风中飞扬。

春日黄昏,樱花树下有粉嫩花瓣,琴声瞬时链接起人、花、建筑,四围弥漫嫩暖暖意。“是《查尔达什舞曲》!”人群中一个小姑娘小声说,大提琴手从“大南瓜”后面走出来,开始低低衬和。贝斯加入进来,低吟抒情。两个女孩带着极富节奏感的打击乐从另一侧走来。

一首《查尔达什舞曲》演毕,场上聚集起一圈人。上海交响乐团时光重奏组甫一出现,就将广场牢牢锁定。

二

“如歌的行板”悠扬切入。这时,周振尧看到了太极教练。六名白衣黑裤的男子在

“大南瓜”一侧,拉开了阵势。是他熟悉的招式起势、单鞭、如封似闭、金刚捣碓……太极在这一刻完全浸入音乐,一招一式如中国水墨画般的虚实相糅之美,在茫茫时空中舒展开来,天地朗朗。

周振尧40岁不到当上CEO,那些人生在被确诊帕金森病的一刻被阻隔。他倏忽间进入牢笼一般,思维被禁锢,所有预想的未来全然停滞。一个偶然的契机,他遇见星太极。他道:“我曾经以为的牢笼,是我自己给自己的牢笼,现在太极让我走出来”。

三

帕金森病人处于生命中的低潮期,彷徨,做困兽斗,而且都清楚打破有多难。很多时候,需要外力。有困境中人,也有对困境拳拳关心的人。

中科院神经科学研究所专家徐进、瑞金医院陈生弟教授就是其中两位。2015年,徐进结识星太极郭昌武老师,在脑中盘旋已久的“太极拳能辅助治疗帕金森病”想法和陈生弟教授一拍即合,就与星太极启动科研合作。

2016年研究推广到实践中,据反馈,90%“帕友”通过练习太极拳显著改善了症状,最终夯实了这个理论。这一论断在2018年9月得到权威认证——研究论文在自然出版社子刊《细胞死亡和疾病》(Cell Death and Diseases)上发表,首



打太极的都是星太极“太极抗帕”项目2016年第一期班学员,跟随项目3年,他们收获了很多,也与项目一同成长了

次报道了太极可逆转帕金森病血液诊断标志物指标。

周振尧走入太极教练的队伍。他们来了6位“帕友”。认认真真,不疾不徐,目光柔和而坚定,在“如歌的行板”中完成了属于自己的一曲。特地在这里展示太极所学,为的是表达对星太极教练和两位教授由衷的感激,也是对自己充满自信的肯定。

就在今天,星太极与复星基金会联合发起的“太极抗帕”复星联合公益伙伴计划”正式成立并迎来首位公益伙伴:银杏环资本董事长兼首席投资官张峰。他所捐赠款项将全部用于星太极徐汇滨江馆的建设和服务。“太极抗帕”公益项目已开展三年多,星太极在上海、北京、成都、宁波等多个城市开设公益店,共303位“帕友”因此受益。

未来,星太极承诺在全球开拓更多太极辅助治疗慢性病公益店,将以新兴互联网医疗形态融合传统太极做线上视频教学,方便行动不便的“帕友”就近学习。而公益伙伴

计划的成立,将进一步扩大项目影响力,让更多热心公益的社会力量关注项目、通过捐赠参与项目。星太极这一项目的每笔善款,复星基金会将1:1配捐,并全部用于升级场地和训练辅具、提供专业师资和权威医生指导及保险保障。

四

这头太极刚歇,另一头音乐高亢响起。琴声激昂,打击乐铿锵,有人张嘴唱起来:我和我的祖国,一刻也不能分割。气氛迅速传染,大半人哼唱起来。

唱着唱着眼角湿了。都市人难免内敛,内敛背后是身居孤岛之苦。某一瞬间,孤岛连通:我不是自己一个人在活着的感觉灌顶,所有都通透了。这样的通透,只因你开始毫无惧色去直面所有遭际。

周振尧看得很透,改变他的帕金森病和同样改变他的星太极给了他人生最好的教育:直面一切,最简单的反而是最有效的解决办法。



她作为95后职场新人深入“乡村医生”项目健康扶贫一线视角,还原一个真实的乡村医生群体、一个真实的中国农村,为国家整体脱贫贡献自己的力量。

## 去扶贫 我一直没告诉父母

◎文 | 马怡骅

沈腾那期《王牌对王牌》可谓是“笑点与泪点齐飞”,除了他自造笑点“多伦多市”之外,节目“天台告白”环节,也被网友刷屏。

### 常听父母唠叨 其实很幸福

王鸥的天台告白很简单——“你应该把手上的工作全部放下,立即赶回家,看你爸爸最后一眼。”王鸥哽咽,沈腾抹眼泪,费玲当场痛哭。

这个告白戳痛很多人。年轻的我们总想着去更繁华城市、在更大平台展现自己,我们在外奋斗时,父母会挂念、会孤独。我们往往忽略这份情感,回家还嫌父母唠叨。但能常听到父母唠叨,其实十分幸福。

### “扶贫这件事,我一直没敢告诉父母”

去年4月4日到今天,一年时间不短不长。

杨阳于我是一个特殊记忆,不在于她“萌”,也不是她天生“美食家”风格,是因为她说的一句话——“扶贫这件事,我一直没敢告诉父母”。她是“乡村医生”项目驻点队员之一,去的云南屏边县,热情、自来熟是她给我的第一印象。我们才认识不久,

她神秘兮兮在我耳边说“我这次出来扶贫没跟我爸妈说”,既忧伤又得意。

一年关系渐亲,她跟我讲了很多她父母的事。

“他们每天饭后散步一定手拉手。”

“真的把我宠上天,每次回家前,老妈会提前备好我爱吃的烧鹅。每次从家离开,老爸在饭桌上就会偷偷抹眼泪。”

“我刚教会他们用微信视频聊天,我在房间他们在客厅,都要用视频通话。”

一年驻点快要结束,那天电话里跟她开玩笑“你不会还没跟你爸妈说扶贫的事吧?”

那头沉默数秒,“没,他们知道了会担心。”

杨阳毕业独自到上海工作,她妈妈接到过诈骗电话,说她出了事在医院,需要打钱。之后知道是骗局,但杨阳妈妈那半年再没睡过一个安稳觉。

在我以为这段对话到此为止,突然听她说——“没告诉他们扶贫这件事,我不后悔。我后悔的是当初因为想拼一番事业来到上海,错过很多陪伴父母的时间。以后我有能力了,就把老爸老妈接过来一起住,每天都跟他们在一起。”

我们在一天天长大,父母在一天天变老。父母在不远游,远游必有方。



## 我的土味青春

三地油菜花上演大PK!谁更胜一筹?我只敢说:都美!都美!

气温已有回升,一下乡映入眼帘的就是大片的油菜花,所谓“油菜花开满地黄,丛间蝶舞蜜蜂忙;清风吹拂金波涌,飘逸醉人浓郁香”莫过于此。

——江西广昌县驻点队员陈达

南方春天来得早啊!一下乡,发现油菜花已开得十分繁茂了。

——江西莲花县驻点队员郭康乐

此时光山,春暖花开。公路两侧忙着抽春芽的树,大片大片油菜花,粉嫩嫩桃花、绿油油的茶树,下乡也是一种享受啊!

——河南光山县驻点队员李文峰

小溪乡卫生院卢玉彬,她是于都县第六例造血干细胞捐献者,问起她为什么会去捐献呢?她说:我捐了一小点儿,对我没影响,但是病人没有不行啊!忍不住为这位刚结婚的小护士疯狂打call!

——江西于都县驻点队员周超

当地村名,多以方言命名,如:什么东村、什慢村、什罗村等,当地百姓把“什”字念作“杂”,你们可以试着念一下,我念了好多遍,可还是没有当地百姓的味道!

——海南保亭县驻点队员蔡明

不知道有没有同感,当一群孩子打预防针时,被围观的总是被父母紧紧箍住要打针的孩子,周围的孩子可高兴了!一听到医生念自己名字,笑容瞬间凝固,哦豁,轮到自己被围观了!

——云南兰坪县驻点队员刘自达

入村基本都是土和石子的盘山路,一路上听到最多的是底盘被擦的声音,还有司机操着当地方言说“啊嘛妈!这种都能擦到”。但,心痛着也要欣赏日出呀!

明明刚回暖,但当地已过上了夏天,第一季水稻就已经栽下去了,一年三季都会有好收成。

——云南澜沧县驻点队员尹雁

# 如何做年轻人的生意？ Customers 即 Makers

◎文 | 郭娟

美团点评榛果民宿创始人兼CEO冯威赫来到复星大学周末讲堂，“从住宿业出发，聊聊如何做年轻人的生意”。具体解读了民宿为例，新用户的新生意有什么特点以及我们该以什么视角去看待，以及大公司孵化新业务的难点和基础条件。

到目前为止，榛果民宿用两年左右的时间实现了相当于Airbnb China用6-8年时间创造的体量（15亿美元左右），正随着民宿行业的发展一同成长。当民宿变得炙手可热，我们如何能在这一鲜活的生态环境下把这个“生意”做大做好？这位美团点评唯一90后业务负责人有着自己的见解，以下是分享摘录：

民宿比上一代标准化酒店住宿业更大、增长速度更快



民宿的房东年龄集中在28岁左右



民宿的用户年龄集中在21岁左右



## “新用户”的生意特点

复星有一个战略叫C2M，而我们这个生意模式本身是C2C，后来我意识到C2M模式和我们的民宿生意还是非常匹配的。

民宿，或者非标住宿这个生意，相比于上一代住宿的生意到底差异点在什么地方？我们在C2M这个概念下，先了解一下民宿行业的C和M。

这个行业它的消费者和供给的人群有一个特点，就是一群90后在去服务一群95后。

在价值创造上，民宿行业比上一代标准化的酒店住宿行业更大，成长速度更快。从2016年开始，整个民宿行业是以年化300%左右增长率在增长，而且连续三年基本都维持这个增速，我们预计2019年也能维持200%的增长，在整个旅游住宿行业是一个非常惊人的增速。

到底民宿这个行业发展的这么迅速，它到底跟上一代酒店住宿到底有哪些不同？到底是哪些原因导致它这两年能够有非常增长？

可以从两个角度来回答，第一个是新用户，第二个是新供给。

## 传统产品已不能满足新生代用户需求

最初我们的住宿行业是服务于政府、事业单位的国营。随着改革开放，外企进入中国大陆，为了满足越来越多不同人群的需要，出现了星级酒店。在近几年，像汉庭，华住等中高端快捷连锁品牌出现。

可以看到，每一代的住宿产品都是顺应新需求和新用户产生之后应运而生的。

新用户的第一个特征是度假需求的出现。2010年之前整个需求还是以商旅为主，这几年开始出现一个趋势，就是休闲度假的需求。休闲度假需求在整个住宿行业需求里面的占比是逐渐升高的，而且这个增速是非常快的。

那么就出现了一个问题：传统产品能否满足新生代用户的需求？

所以一类产品应运而生，就是我们说的非标酒店和民宿，它的核心是抓住用户群体新出现的休闲需求，相对而言民宿的房源体验更个性。

新用户的第二个特征是需求的个性化和碎片化。我们的民宿每一套房间都不一样。像韩系或者日式和风风格是满足女生用户的需求，还有一些是游戏功能较强的房间可以满足男性的需求。还有满足轰趴用户，或者家庭用户需求的房间。我们过去的酒店没有一种高效的方式去满足用户碎片化的需求，一百个房间就是统一的功能和风格。

新用户第三个特征是性价比。他们知道什么是好的，所以他们愿意为这些好的买单，但是他们又没有足够的钱。他们在选择当中就要有取舍，在一样价格的背景下，年轻人选择非常务实，更加关注性价比，而这个性价比不仅仅理解为低价。

## 有限资源投入到最核心的需求上

结合复星C2M战略，在民宿行业里我们的maker提供者=Customer用户，很多民宿房东本身就是民宿的用户，他们对于用户需求的洞察会更强，因为他们本身就是用户。

新供给的第一个特点：从分析用户的需求出发，而不是从我们自己的需求出发思考这个问题。当我们资源有限的情况下，我们到底应该把钱花在哪些方面，把资源投入在哪些方面？那肯定是用户最核心、最关注的需求，能够带来你的增量价值最高的地方，而不是一些相对比较华而不实的部分。

新供给的特点：灵活性。民宿它可以随时调整它的产品，动作非常快，这就是比上一代供给一个非常大的优势。民宿是一个很好调节整个住宿市场需求淡旺季的工具，旺季的时候可以民宿赚钱，淡季的时候就长租出去。

所以，新一代供给的优势：第一你先快速洞察用户的需求，第二快速响应用户的需求。所以这是我今天想讲的第一个话题，年轻人的生意，怎么做年轻人的生意。

## 大公司孵化新业务

在大公司内部创新是非常难的，有三点原因：资源、人才、效率。

首先，资源问题，在大公司里面资源总是紧张的，资源的分配问题难解决。在新项目收益还不明确的时候，我为什么要把资源



美团点评唯一90后业务负责人冯威赫解读起民宿这一90后给95后提供业务的生意颇为得心应手

更多的分配给新业务？其次是人才的问题，我实力很强为什么要去做新业务？我如果真的很厉害，为什么不自己创业当老板？我是不是去成熟业务发展空间会更大一点。最后是效率的问题，公司大了之后总有各种的流程制度审批各方面的限制还是比较大的。但是对于一个新业务来说，时间就是金钱，它难以浪费很多的时间走强制的流程。

所以我认为在企业内部建立一个创新创业的土壤有两个前提：第一个是这个公司要有足够多的资源去支撑现有发展的，它的资源一定是溢价的或者是过剩的，才有可能做新业务。第二点就是价值观，鼓励创新，而且容忍失败的价值观。

硅谷精英创业之父史蒂文在文章里整个内部的创新分成三种类型：第一种类型的创新是已有的商业模式在流程的创新；

第二种类型是我们通过在原来成熟的商业模式下，或者是业务里面提炼出来，形成的一些通用的能力，去复制到新的领域，从而获取新的机会；

第三种类型是新的商业模式，或者是叫破坏性的创新。

做创新非常重要的两个点：第一叫内部支持，就是激励问题。内部一定要有机制让成熟的业务支持新业务的发展。第二个他提出的概念叫新业务的重构。在一个新业务的初始阶段我们需要跑的更快，所以更应该关注的是效率问题。什么样的效率最高，就是不要协同。当一个业务发展到一定阶段，要融回主营业务，这时候内部要有一个机制能够保证建立一些新的系统，使成熟的新业务顺利跟主营业务融合。我认为得有人做，得有机，能够保证在某个阶段新业务还是可以融合回主营业务，保证整个效率持续提升。

整个民宿市场是年轻人的生意，它的核心用户是年轻人。性价比？用户体验？当然都不可少。榛果民宿能够胜出，在商业逻辑上想得足够清楚。

# 民宿渐兴显示旅游文化市场的逐渐成熟

◎文 | 郭娟

“文艺青年扮演了先知的角色，感染到普通青年，最后，更多富裕起来的中国人民，都会逐渐接受这种新的生活方式。”

随着旅游文化的兴起，民宿这一时髦的概念，正在进入人们的视野之中。“民宿”一词出自日语，在日本指以家庭为单位、私人经营的小型住宿设施，传统日本民宿的房型以和室为主。随着旅游文化越来越自由，旅游和住宿行业的格局越来越开放，民宿文化正在全球范围内流行开来。到今天为止，越来越多的年轻人在旅行途中正在享受着民宿带来的利好。

虽然民宿从日本衍发而来，但事实上在2016年之前，把自家闲置的空屋以低廉的价格出租给游客的情况，在日本是一种违法的行为。2016年开始，随着日本旅游业的快速发展，民宿需求不断提升，日本民宿开始逐渐走向合法化。随着“分享经济”概念的提出，Airbnb将民宿进一步推向了人们的视野。

与此同时，我国的民宿业也开始进入快速发展阶段，民宿业在住宿行业内的占比开始不断提升。2016年，台湾就有超过6000家民宿，根据《2018中国民宿行业市场前景研究报告》，我国大陆民宿总数达到42658家，11省市民宿客棧数量在1000家以上。

在厦门鼓浪屿、云南丽江的古镇等旅游发达的地方，许多当地人都用自家房子来招揽客人，顺便接管饮食，介绍旅游路线。

民宿行业火热发展的背后逻辑并非无迹可循。无论是用户消费习惯的改变，还是旅游文化市场的日趋成熟，都是这一行业成长壮大的重要推手。

那么，民宿到底是一门什么样的生意？C2C的模式下，民宿在供房者和用户中都具有很大的可挖掘市场。对于房东而言，民宿实现了真正意义上的闲置资源的“活化”。2016年调查数据显示，日本总住宅数为6063万户，其中闲置住宅高达820

万户。而我国中西部地区受到人口流失等因素的影响，也出现了大量的闲置房屋。民宿不仅活化了闲置住宅，更吸引了越来越多的年轻人投身到这项事业中来，实现人才回流。对于用户而言，民宿的优势更加显而易见，地理位置便利，价格实惠，除此之外，能够随时体验货真价实的当地风情，迎合年轻人自由、探索、发现的兴趣点，更是民宿行业成功吸引旅游者的重要原因之一。根据Airbnb提供的最新数据，在2017年，通过爱彼迎出境游和入住中国国内房源人次的增长率分别达到了110%和250%。可见中国民宿的用户市场依然大有可为。



FOSUN 复星



幸福 · 从家开始

