

本报记者 于泳

【生意经】

2016年底,商务部发布《居民生活服务业发展“十三五”规划》,全国多地陆续出台政策鼓励资本进军社区商业领域。在政策与新技术的双重驱动下,智慧社区遍地开花,新社区商业形态不断涌现,国安社区就是其中较为成功的一例。

国安社区是中信国安集团打造的基于本地生活的社区服务品牌。借助互联网、云计算及大数据等创新技术,国安社区成功搭建起服务社区居民的一站式社区共享平台。在创新发展战略的指引下,国安社区发展迅速,目前已进入北京、上海、天津等8个城市,在北京拥有社区门店超过400家。

从成立至今,国安社区一直努力探索社区商业创新——一方面,不断丰富自身商业发展模式;另一方面,通过对新技术的情感赋能营造更具体验感的消费场景,带给社区居民更“有温度”的消费体验。

比如国安社区线下门店。不同于传统社区服务系统,国安社区线下门店不仅具有超市功能,更是开放式的共享空间,交流情感的窗口纽带。

走进国安社区的门店,一种久违的如老街坊般的和谐感扑面而来。社区居民三三两两地聚在一起,聊聊买菜经验,谈谈居家心得,体验各种智能社区服务。

点开国安社区APP客户端,可以有更深刻的体会。该APP内容涵盖了社区居民的各种生活所需,各板块间功能互补,数据共享,配合以社区门店等情感赋能产品,能带给居民更多更“有温度”的社区消费体验。

业界评价认为,“有温度”是国安社区从众多传统社区服务企业中脱颖而出的重要原因。其成功也映射出国安社区“以线上线下深度融合实现资源共享、信息共享、服务共享、技能共享,构建社区服务生态圈”的先进性和前瞻性。

正如国安社区CEO赵晨所言,“对于这个生态圈来说,解决生活所需只是基础,更重要的是促进人与人之间形成互助、共享的亲密情感联系”。

在9月26日刚刚结束的国安社区爱体验——系列活动新闻发布会上,国安社区接连发布国安社区畅修卡、国安社区老年嘉年华、国安社区品牌盛典、百万家庭超级年货卡4大产品。其中,针对长期以来家修行业服务收费不透明、服务商选择难、售后无保障等问题,国安社区急居民之所急,推出“国安社区畅修卡”。本着一卡在手,家修无忧的情感服务理念,国安社区根据居民生活中常见的厨卫疏通、电路灯具维修、锁具安装等百余种家修需求,制定出全年保障性服务方案。活动所选择的服务企业都是经过严格甄选的优质企业,从而保证了专业维修、服务的品质。

正是这种具有前瞻性的战略定位让国安社区将多维度、有人情味的社区服务理念贯穿始终。凭借“让社区生活更丰富、更便捷”品牌理念的强力支撑,国安社区大大提升了社区居民的消费黏性及忠诚度,无怪乎许多社区居民亲切地称之为“有温度的社区管家”。

安安专机平台上线——

共享飞机来了

本报记者 周明阳

想去另外一个城市,没有合适的航班怎么办?如今,您又多了一种新选择——“打飞的”。

日前,一款名为“安安专机”的公务机航空出行共享APP在北京上线。这是国内首家公务机、私人飞机航空出行共享平台。业界认为,它将在一定程度上改善公务机租赁供需不平衡问题,实现机主与乘客的“无缝对接”。

“安安专机”平台致力于挖掘需求端潜力,不增加供给端压力,整合闲置资源,实现资源互换和对现有资源的高效利用。在云端服务支持下,机主可直接发出邀约,乘客也能直接发布需求,基于平台的人工智能与大数据系统可以对二者匹配整合,最大限度促成交易。“安安专机”首席技术官陈军表示,“传统的公务机航空公司只提供包机服务,但‘安安专机’不同。我们不仅可以包机,还可以筹(众筹)、拼(拼凑)、搭(顺风)专机。今后我们还会引入‘青春专座’,给年轻人免费体验的机会”。

资料显示,近年来,公务机消费规模不断扩大。截至2016年底,中国以477架公务机的保有量领跑亚太地区。有数据显示,2017年上半年中国公务机增加约150架,到2018年,中国公务机规模预计将达800架。

打开“安安专机”APP可以看到,首页上有搭专机、筹专机、拼专机、包专机等多个选项,涵盖了公务机航空运输领域的全功能。输入往返目的地及出发日期,界面上便会显示出符合条件的所有航班,乘客可以自行发起拼、包机申请,甚至还可以自主选择机型。

“共享飞机平台的意义不仅在于整合并高效利用碎片化的公务机、私人飞机航空出行市场资源,更体现在其对未来公务机供需平台、机场停机资源平台等的开发上。同时,中国公务机的销售、维修、机场停机位资源等都是值得开发的潜在资源,机场停机位及后市场潜力巨大。”陈军表示,目前“安安专机”平台已经整合了包括民生租赁、江苏航空等在内的30多架公务机、私人飞机资源,北京总部也已建设完成。

本版编辑 韩叙 美编 吴迪  
本版邮箱 jirbyq@163.com

康美药业率先打通中医药全产业链

做药行医,玩转大健康

经济日报·中国经济网记者 张建军

【慧眼观企】

从创立之初只能生产几种产品,到如今涵盖中药饮片、中成药、西药、保健食品、食品等数个系列上万种产品,业务贯穿中医药产业链上、中、下游各环节;从创立之初总资产不足2亿元发展到近600亿元,成为中国资本市场上首家市值突破千亿元的医药上市公司……1997年到2017年,康美药业股份有限公司20年的发展历程可谓惊心动魄。

作为率先打通中医药全产业链的大型上市企业,康美药业正在凭借“大健康+大平台+大数据+大服务”的思路成长为国家行业标准制定者、引领者和“智慧+大健康”的先行者。

从参与国家标准制定到引领中药材行业发展

20世纪90年代,广东普宁人马兴田与出身中药世家的妻子共同创办了康美药业。从进入中医药行业的那一天起,康美药业就非常与众不同。

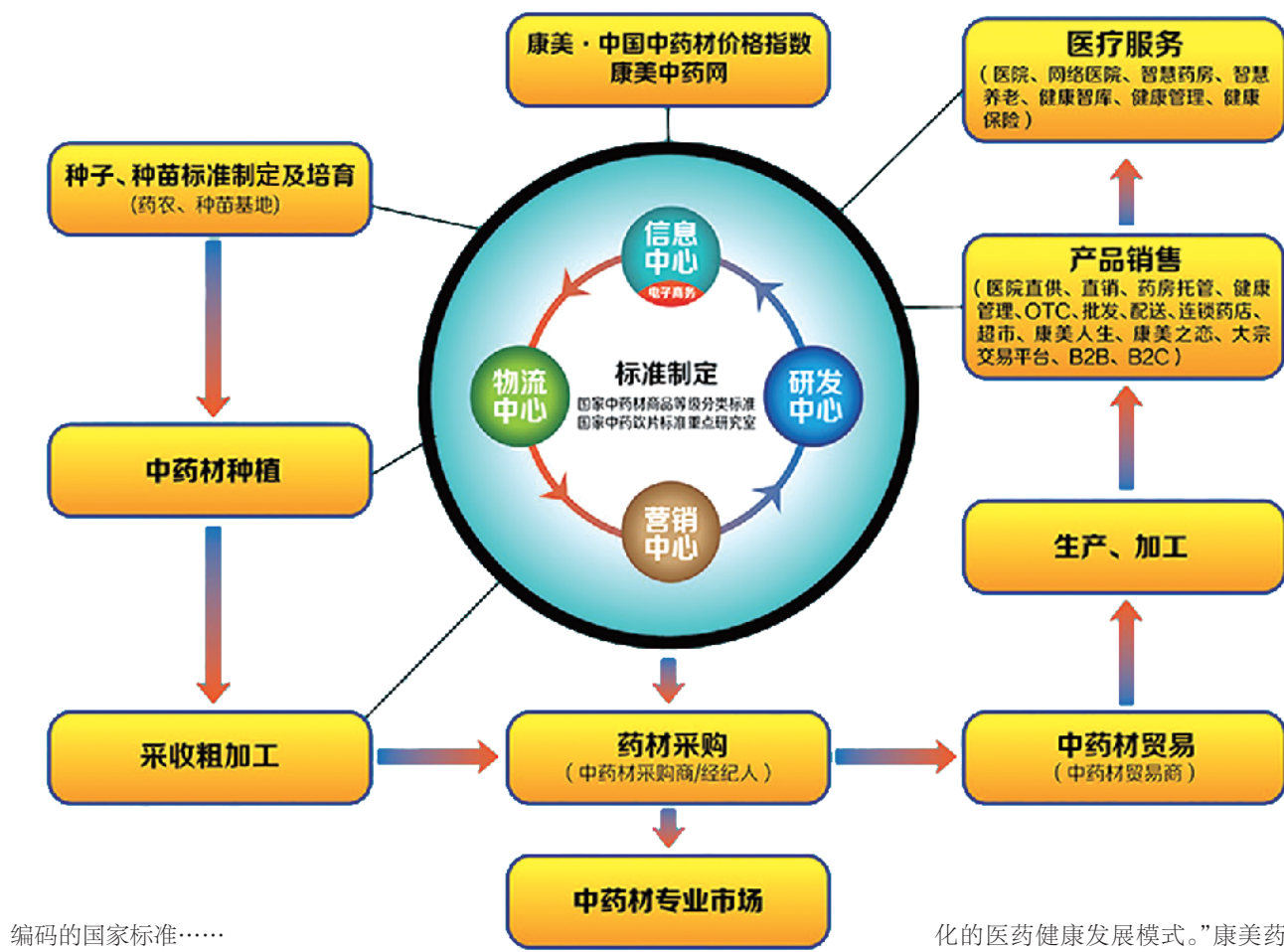
当时,中药材行业标准缺失,同一种药材的质量经常因产地和厂家不同差距极大,硫磺超标、重金属超标等事故频发。小、散、乱的行业特点和传统的“前店后坊”生产模式已严重阻碍整个中医药产业的发展。

“医生处方开得再好,没有好药也不行。”康美药业股份有限公司董事长马兴田认为,要让更多人认同中医药、推动中医药产业发展,必须走规模化、标准化之路。

2002年,康美药业在资金实力并不雄厚的情况下,斥资亿元投建国内规模最大的现代中药饮片产业化示范基地,以标准化生产方式解决中药质量不稳定的问题。随后,公司又通过了国家药品经营质量管理规范GSP认证。2003年,康美药业中药饮片生产基地通过国家药品生产质量管理规范GMP认证。

2005年,康美药业再次创新,率先推出中药饮片小包装。一直以来,中药药都采取“手抓称量”的方式,康美药业向这一民间用药传统发起了挑战,各种各样的中药材按照3g、5g、10g和15g等多种规格称量,被装入小袋子里。这样一来,中医开药直接计量单位从“克”变成了“包”,抓药时再也不需要“人人腰间一杆秤”了。凭借这一创新,康美被国家中医药管理局确立为全国推广和应用小包装饮片的典范。

事实上,康美药业不仅是国家标准的执行者,更是国家标准的制定者。公司率先制定并实施了中药饮片小包装和中药饮片生产管理GMP、色标管理等国家标准,参与商务部中药材等级分类标准制定,承担编制了400多项中医药



编码的国家标准……

尤其值得一提的是,康美药业制定并发布的康美·中国中药材价格指数,被国家发展改革委授权为我国目前唯一的国家级中药材价格指数,这也是我国首个由民营企业编制并运行的国家级价格指数。从2013年1月份正式发布至今,康美·中国中药材价格指数每日发布,及时反映中药材价格变化,已成为我国最权威、最科学、最完善的中药材价格信息实时监测平台。

“价格指数能够科学反映中药材价格走势,使购销双方报价趋于理性化,有利于形成良好的市场秩序,避免中药材价格剧烈波动,并最终降低中药材使用成本,减轻患者负担。”马兴田说。

从创新“智慧药房”到建设“智慧+大健康”平台

如今,康美药业已不再满足于在中医药领域独占鳌头,用好大数据资源、进军大健康产业成为公司进一步改革发展的新选择。

2015年6月份,康美药业与广东省中医院合作推出“智慧药房”。康美智慧药房副总经理余莹莹告诉记者,作为全国首例“智慧药房”,康美智慧药房利用互联网及物联网改造传统诊疗流程,对传统就医取药模式展开再造。患者在合作医疗机构结束就诊后,医生开具的电子处方会通过智慧药房系统发送

至康美中央药房,待专业药师完成药品调剂及煎煮工作后,再由专业物流公司配送上门。患者只需要像平时收快递一样,坐在家里等候即可。

目前,“智慧药房”已在广东、北京、成都等地成功落地,康美药业也与广东省中医院、深圳市中医院、中国中医科学院广安门医院、北京中医医院、华西医院等170多家医疗机构签约,日处方量最高达20000张,累计处理处方已达250万张,服务患者约100万人。目前,这一模式已上升为国家“互联网+中药药事服务标准”,将在全国复制推广。

此外,康美药业还在全国范围内率先启动并快速落地了一系列互联网医疗项目,包括医院信息平台、肿瘤全程管理平台、“互联网+养老”平台及“掌上医院”“康美医生”智慧医疗APP等。这些APP能够提供全国3000多家医院的线上挂号服务,有近2万名医生在线,拥有70多万名会员,服务覆盖2.6亿人次。

“我们围绕‘大健康+大平台+大数据+大服务’体系,以全产业链资源优势,打造出由网络医院、智慧药房、智慧养老、健康智库、健康管理、第三方支付、健康保险、社区健康、智慧养生等组成的‘智慧+大健康’产业平台,开创了智慧养老、健康旅游、医养结合等多种

化的医药健康发展模式。”康美药业股份有限公司副总经理韩中伟告诉记者,公司希望从多个层面打造中医药全产业链精准服务型“互联网+”,助力“健康中国”深入推进。

从中医药行业龙头到医院投资运营者

8月18日,康美药业与云南丽江市政府签订战略合作协议,双方将携手在医疗投资合作、中药材种植和加工、药材标准研究、健康小镇等领域展开全方位合作,推动丽江医药卫生事业和大健康产业的发展。

事实上,早在多年前,康美药业就开始着手参与公立医院改革:2013年7月份,康美药业投资10亿元新建粤东最大的民营三甲医院;2016年4月份,投资管理吉林县级三甲医院康美梅河口中心医院,探索合作办医新模式;投资康美医院、吉林梅河口中心医院、重庆荣昌中医院、辽宁开原市中心医院等数十家公立医院,并托管100多家公立医院药房……

对此,中德证券有限责任公司董事总经理兼医疗健康部主管高立金评价认为,康美药业以其特有的全产业链资源优势,对投资及收购的医院实施科学管理,为社会资本进入医疗健康服务业,参与公立医院改革改造了可供推广复制的“康美模式”。

盛瑞传动给变速器装上“中国芯”——

背水一战又何妨

本报记者 王金虎

今年,数款搭载中国自主研发的“8AT”国产车型即将上市销售。自动变速器终于有了“中国芯”!

所谓8AT是指有8个前进挡的自动变速器,代表了目前世界前沿的变速器技术。作为汽车最重要的核心零部件之一,自动变速器核心技术长期被德国、日本等国家垄断,成为限制我国自主品牌汽车发展的最大软肋和瓶颈。有资料显示,仅此一项每年的进口费用就高达90亿美元。

攻克这一壁垒的是一家来自山东潍坊的民营企业——盛瑞传动股份有限公司。

今年初,盛瑞传动的“前置前驱8挡自动变速器研发及产业化”项目获得2016年度国家科技进步一等奖。这是新中国成立以来中国汽车零部件行业获得的唯一一次一等奖,意义非同寻常。“盛瑞8AT的出现使中国自动变速器与世界高端水平的差距缩短了50年。”原机械工业部部长何光远评价说。

知难而上的勇气

盛瑞传动的国产8AT之梦始于10年前。当时,6AT是世界汽车自动变速器的主流,可国内却连生产3AT的能力都没有。

那是2007年,国际知名变速器技

术专家、德国波鸿鲁尔大学教授谭伯格第四次来到中国“推销”他的8AT理论。尽管各家企业都知道8AT代表了方向,但在巨大的投资风险面前,大家纷纷选择了退却。当时,盛瑞传动董事长、总经理刘祥伍偶然听闻此事,马上星夜赶赴北京,与谭伯格深入交谈了4个小时。两人于次日日上午便签订了意向协议。

这一纸协议不啻在国内汽车界投下一颗重磅炸弹。业界的质疑声此起彼伏。“前置前驱8挡自动变速器是世界性难题,国内很多大厂搞了四五十年都没有成功,你一个名不见经传的民营企业也想蚍蜉撼树?”有“好心人”劝刘祥伍“迷途知返”,“8AT的研发费用至少在9位数以上,可成功率只有1%,别去做竹篮打水一场空的傻事”。

对于这些困难,刘祥伍心知肚明,8AT还仅仅只是个概念,要把它变成一个实实在在的产品需要跋涉万水千山。汽车零部件市场已是红海,成本曲线不断上升,利润曲线逐年下降。既然走老路很难活下去,背水一战又何妨!

“搞最高端的产品”

刘祥伍坚信,高端自动变速器是一片蓝海。“当时国外流行的是6AT。不过,6AT专利早已被日本、韩国企业垄

断,要靠自主研发寻求突破至少也要七八年时间,等到研发出来也就该淘汰了。所以要搞就搞最高端的。”

“既然这是一个世界性难题,那就集聚全世界的智慧来解决。”刘祥伍确定了所有知识产权必须“为我所有”、整合全世界资源“为我所用”的创新研发战略。为此,公司携手北京航空航天大学,整合国际前沿的设计资源,一步步搭建起国际化研发平台;与谭伯格合作,在德国建立研究机构;与英国里卡多公司合作,开发8AT样品。

为形成“以我为主”的战略格局,盛瑞传动分别在德国、英国、北京和青岛建立了4家研发分中心,以开放合作的态度构建起含潍坊研发总部在内的“三国五地”研发布局,集成全球最优的创新资源,完善设计开发创新链条……一张确保创新步伐与世界同步甚至引领世界创新前沿的宏伟蓝图初现雏形。

十年磨一剑

“8AT就是个‘烧钱’的‘无底洞’。为支持8AT研发,公司在10年间先后投入10亿元研发费用。”刘祥伍回忆说,如果用一词来形容那段日子,那就是“苦不堪言”。

最惨的是2008年国际金融危机爆发后,老产品亏损,8AT眼瞅着就要“断