

前景广阔,但投资期长回报慢——

大健康产业“慢工出细活”

经济日报·中国经济网记者 杜 铭

如今,大健康产业正在快速升温,各路资本纷纷抢滩。发展大健康产业,虽然有助于补充公立医院服务的不足,但同时也面临着投入大、周期长、回报慢的难题。这个朝阳产业在面临黄金发展机遇的同时,更需要“慢工出细活”,要平衡经济效益与社会效益,不能过分强调产业的增长速度和规模。

日前,以“科技引领、健康未来”为主题的世界大健康博览会在武汉举行。展会期间,泰康保险集团与武汉市人民政府共同发起了200亿元规模的大健康产业基金,将重点投入生物医药、医疗器械和健康养老3大领域。湖北省副省长万勇介绍,武汉将打造第五个国家级产业基地——武汉光谷南大健康产业园,谋划世界级万亿大健康产业集群。大健康产业是否真的站上了风口?未来的产业发展又将呈现何种局面?

“未富先老”成最大挑战

“老龄化既带来机遇,也意味着挑战。”泰康保险集团副总裁、泰康健投首席执行官刘挺军说,一方面,娱乐、教育、医疗、养老将成为消费升级最核心的支柱产业;另一方面,老年人的医疗开支将达到社会平均水平的5倍到8倍。老龄化问题呼啸而至,“未富先老”成为健康中国战略实施的瓶颈。以美国为例,3亿人口拥有30万亿美元养老金,我国近14亿人口的三大支柱养老金(社会养老保险、年金养老保险和商业养老保险)加在一起还不到10万亿元。同时,商业保险在整个健康体系的支付中只占了不到2%,比例严重失调。

除了钱的问题,我国医疗健康体系在供给端也存在着结构性失衡。“过去20年间,增量主要用在医院建设上,扩大了综合医院的供给。但在高水平的全科医学、后端的养老康复这两方面,供给却严重不足。”刘挺军说。

“中国的医疗体系解决了群众的基本医疗需求,实现了广覆盖。但医疗资源仍十分紧缺,不能满足更广泛、中高收入群体的需求缺口。同时,医疗体系还没有适应人口结构变化以及老龄化所带来的以慢性病为主导的阶段。”泰康保险集团董事长陈东升表示,发展大健康产业,有助于补充公立医院服务的不足。

“我们要从以治病为中心转向以人民健康为中心,建立优质高效的医疗卫生服务体系,大力推动大健康产业发展,为人民群众提供全方位、全周期的医疗健康服务。”国家卫生健康委规划发展与信息化司司长毛群安表示。

产业不是“遍地黄金”

万勇介绍,在政策端与需求端共同驱动下,我国医养健康产业在一二线城市发展已经进入黄金增长阶段。不过,产业投资却并非一帆风顺。“以泰康集团为例,12年前,陈东升提出投资健康养老产业时,遭到其他高层反对,原因就是



在世界大健康博览会上,上海联影医疗科技有限公司展示其自主研发的PET-CT设备。

本报记者 杜 铭摄

这个行当不太挣钱。”泰康健康产业投资控股有限公司助理总裁纪琼骁说,即便在今天,一些实力雄厚的企业在杀入养老健康产业后,也很难赚到快钱。投入大、周期长、回报慢,考验着投资者的耐心。大健康产业并非想象的那般“遍地黄金”。

东软集团董事长兼首席执行官刘积仁认为,从本质上来说,医疗并不是一个自由的市场,其中既有政府对医疗的管制,也有医疗机构的社会责任,还有医生的短缺以及诊断服务的非标准化等问题,即便是风头正劲的互联网,也颠覆不了医疗的本质与逻辑。

产业政策的变化,是政府管制的体

现之一。江苏恒瑞医药股份有限公司董事孙飘扬表示,“4+7”带量采购政策出台后,加剧了行业竞争,资本市场感受到了风险,沪深两市的医疗行业上市公司市值下跌了3000多亿元,因此行业自身的规范性建设刻不容缓。

医疗人才短缺,也是制约产业发展的关键因素。北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司董事长邹其芳表示,据统计,截至2016年底,我国注册执业的全科医生共有20.9万人,每万人口仅拥有全科医生1.51人,远低于美国每万人口拥有23名全科医生的水平,缺口高达50万人。

由于医疗行业高度依赖医生,我国

专业医疗、护理人才又相对匮乏,这就带来了较高的管理成本,很多民营医疗机构为了招揽和留住人才不得不想尽办法。比如,爱尔眼科通过建立合伙人制度,将核心医生的利益与企业捆绑在一起;泰康则与众多高校、医院合作,为企业的发展储备人才;正在建设中的泰康同济(武汉)医院,未来的医生已在武汉同济医院接受了3年培训,确保开业时医生可以直接上岗。

“大健康产业是慢工细活,需要精耕细作,平衡经济效益与社会效益,不能过分强调产业的增长速度和规模。它既是朝阳产业,也是老百姓的基本需求,我们要关注大健康产业的普惠性和质量安全。”陈东升说。

巨大市场催生弄潮儿

当前,一些掌握核心技术、具备竞争优势的医疗服务企业早已成为资本市场的“宠儿”。美年大健康产业(集团)有限公司董事长俞熔说,其投资的安翰医疗自主研发出了胶囊内镜机器人系统,可代替传统的胃镜检查方式,最新估值超过10亿美元,成为了消化道检查领域的领先企业。

正是由于我国巨大的医疗需求与医疗资源紧张的矛盾,让这些高科技企业找到了大健康产业的商机。孙飘扬介绍,过去国内医药企业的研发投入只占销售收入的2%左右,现在可以达到10%到15%的水平。虽然研发投入仍有待进一步提升,但有的企业已经奋起直追、迎头赶上。例如,PET-CT等高端医疗器械长期以来被跨国企业垄断,价格昂贵,也使得诊疗费用居高不下。上海联影医疗科技有限公司董事长薛敏介绍,正是针对这种局面,该公司自主研发了全景扫描PET-CT设备。由于实现了对人体实时、动态的检查,能够真实呈现药物进入人体后,在血液中如何分布,将全身检查时间从20分钟缩短到15秒至30秒。

为了缓解医生资源紧张的矛盾,降低人工成本,企业也加快应用大数据、人工智能等新兴技术。科大讯飞股份有限公司智慧医疗副总裁陈德平展示了“机器人客服”对患者开展电话回访的录音。“机器人客服”能实现并行拨打1000个回访电话,效率大大提高。

无独有偶,泰康在线武汉互联网金融实验室推出的智慧客服机器人,1秒钟可服务8000人,可满足客户全天候的即时服务需求,将人工客服数量由预计的500名降低到了几十名,大大节省了人力成本。



近日,由电力规划设计总院编著的《中国能源发展报告2018》在北京发布。《报告》指出,2018年,我国能源消费增速延续反弹态势、能源消费结构显著优化。2018年,我国能源消费总量达46.4亿吨标准煤,同比增长3.3%,增速创5年来新高,其中,电力消费增速7年来最快。

国家能源局监管总监李治表示,2018年能源供给保障能力持续增强,消费结构显著优化,整个能源行业发展质量和效益明显提高。“近年来,我国清洁能源生产消费总量位居世界第一,能源科技创新日新月异,一大批技术成果领跑国际,能源体制市场化改革在探索中前行,市场配置资源能力大幅增强。”

在能源消费方面,《报告》指出,2018年,天然气、水电、核电、风电等清洁能源消费量占能源消费总量的22.1%,同比提高了1.3个百分点。非化石能源消费占比达到14.3%,上升0.5个百分点,接近到2020年达到15%的目标。2018年天然气消费超预期增长,消费量达到2808亿立方米,同比增长17.7%,年增422亿立方米,增量创历史新高。

在能源供应方面,2018年,我国能源生产总体稳中有升,达到37.7亿吨标准煤,同比增长5.0%,创7年来新高。其中,原煤增速提高,原油降幅收窄,天然气增长较快,发电量平稳增长。能源供需形势总体还属于宽松状态,但局部地区、局部时段还有供应偏紧情况发生。

《报告》预测,2019年我国能源消费将延续清洁化、高效化趋势,消费总量呈低速增长,清洁能源比例继续提高,交通与建筑用能依然是能源消费增长的主要驱动力。非化石能源和天然气占一次能源消费的比重继续提高;煤炭消费量将略有减少,占一次能源消费的比重继续下降;石油占一次能源消费比重保持稳定。

“受基础设施投资增长、第三产业发展态势良好、居民消费水平稳步提高、电能替代节奏平稳、钢铁冶金产量回落等因素影响,预计2019年全社会用电量增长5.8%左右,增幅比2018年有所下降。考虑受极端天气等因素影响,用电量增速可上下浮动1个百分点。”电力规划设计总院党委书记、院长谢秋野表示,电力行业仍是影响煤炭消费量的主要行业,预计2019年电煤需求与2018年基本持平,化工行业用煤需求增长,建材和钢铁行业用煤需求基本保持不变,其他行业用煤需求受“以气代煤”影响继续大幅减少。

“取得成绩的同时,我国能源发展的矛盾和问题依然存在,能源整体供需总体宽松与能源个别品种时段性、区域性紧张矛盾并存,能源清洁替代任务艰巨,一些关键技术、核心技术还有待进一步提升。总体来讲,能源的科学转型还有很多工作要做。”李治说。

市场瞭望

高效电机国际协同创新中心成立

本报讯 记者李治国报道:在工业和信息化部节能与综合利用司的指导下,由国际铜业协会和江西铜业集团共同主办的首届中国国际铜业市场与发展高峰论坛近日在上海召开。国际铜业协会与清华大学南京清研绿色制造研究院在论坛上宣布共建“高效电机国际协同创新中心”,该中心未来会重点研究铜转子电机在工业、交通、家用电器、建筑、可再生能源等领域的应用。

电动机是拖动风机、水泵、压缩机、机床、传输带等各种设备的驱动装置,是用电量最大的耗电终端设备。业内人士表示,推广高性价比的铜转子解决方案,是提高电动机能效最经济、最有效的手段。

铜转子是以铜为导电基质的新型电动机转子,铜优异的导电性能可以有效降低转子损耗,提高电动机效率。采用铜转子技术的电动机可以比传统的电动机缩小1个到2个机座号,电动机效率提升2%至5%,电动机能耗在原有基础上降低15%至25%,同时可将电动机重量降低20%左右。采用铜转子电动机的风机、水泵、压缩机及减速机等拖动设备具有体积小、效率高、价格低、稳定性高等优异特性。铜转子电动机目前被广泛应用在工业电机、电动汽车、航空、航天、航海、家电以及军事领域。

作为最早进入中国并开展节能环保及可持续发展项目的国际组织之一,国际铜业协会引进国际先进技术,携手国内生产商进行技术转化,共同开展铜转子电机市场化进程。同时积极参与国内相关能效标准制定,为政府制定标准提供国际化参考与专业性意见。国际铜业协会的铜转子电机压铸技术被广泛试用于矿业、石油勘探业、新能源设施等,该技术还被转移到日本、韩国、印度等国家和地区。

中国有色金属工业协会副会长尚福山表示,中国铜产业是全球铜产业最具发展活力的组成部分。“面对新挑战,我国铜工业应当坚持创新发展、绿色发展,积极推广铜在终端领域的使用,稳步推进全方位国际产能合作,共同助力中国铜产业稳健发展,助力世界铜产业合作共赢。”尚福山说。

C2M(顾客对工厂)模式兴起——

私人定制服装并非高不可攀

本报记者 张建军

行业观察

□ 私人定制服装曾一度成为小众化的高端服务,但随着C2M(顾客对工厂)模式兴起,服装生产的效率提升、成本降低,让服装定制不再是昂贵的奢侈品

□ 私人定制服装正借助互联网平台走入更多家庭,同时消费升级加速了个性化需求的快速增长,定制化生产或将成为服装业未来发展的潮流

制,完全可以满足大众消费水平。”虞黎达表示,服装定制要想做到质优价廉必须回归产品本质,把中间环节全部去掉,直接提供服务。尤其是当前兴起的C2M(顾客对工厂)模式,不仅打通了供需两端,实现了按需生产,还能以销定产,完成个性化反向定制。

虞黎达认为,C2M至少在两个方面实现了效率的提升,一是渠道效率的提

升。在传统的代理分销模式下,员工、物业、水电等成本层层叠加,C2M则完全去掉了中间成本。二是实现柔性制造。传统制造业的生产方式是大规模标准化生产,C2M是个性化小规模生产,属于经济性的柔性制造。

“消费升级是质量升级、服务升级,而不是价格升级。”虞黎达分析说,以大规模生产销售为例,一件市价

1000元左右的衣服,实际制造成本大约100元。之所以卖到1000元,很大程度上考虑了商品库存、仓储物流、终端零售、推广等一系列成本。现在的C2M模式,从客户到工厂,把服装的现货生产销售变为“期货订单”式销售,从工厂直接寄到客户手中,可以省去近六成的成本,也就是说,消费同样的产品,可以少花近六成的钱。

供应链的整合对于行业效率提升,尤其是传统服装行业的效率提升影响巨大。以量品定制为例,采取C2M模式,由用户网上下单,量体师上门服务,尺寸数据传回工厂,柔性生产线规模化生产,15天之内送货上门,改变了先生产后销售的传统交易模式。

有研究显示,国内服务行业存在十分严重的库存问题。据测算,假如国内所有服装工厂停止生产,库存也需要3年到5年时间来消化,这是传统服装行业不得不面临的效率瓶颈。但C2M先销售后生产的模式将有效改变现状,盘活库存,提升生产效率,降低成本,成为服装业高质量发展的新动能。