

现状

“政策瓶颈”破冰,上市企业纷纷进军健康与养老产业。

分析

“涉老产品”种类不多,缺乏拳头产品,也因此商机无限。

互动

关注2014中国湖南(国际)老年产业博览会,有机会赢门票。



A股众多公司布局养老产业,湖南本土企业也争相试水

# 没有好铲子,掘不动养老金矿

老年产业系列报道之八



2014 中国湖南(国际)老年产业博览会将于10月10日在长沙举行。

或许在不久之后,爱逛街的你就能在商场看到“老年人用品专柜”了。

近日,民政部召开会议表示,将出台支持企业开发老年用品和引导商场设立老年产品专柜的措施。湖南省也在7月23日发布了相关文件,大力推动养老服务业的发展。

涉足养老产业的企业,或将可以乘“政策东风”迎来最好的发展时机。养老产业的“金矿效应”正在发酵。

## “政策东风”劲吹养老产业

此前有业内人士分析,制约老龄产业发展主要存在几大瓶颈,其中就有政策瓶颈。如今,这样的情况正在得到改善。

7月17日,民政部召开会议,要求加快推动相关配套政策出台,重点加快制定促进民间资本参与养老服务业的具体措施。

7月23日,湖南省政府发布了《关于加快推进养老服务业发展的实施意见》,提出对涉及养老服务的就业岗位和人才培养等给予一系列补贴,同时明确了到2020年在新增养老床位、建设养老服务设施和服务养老体系等方面的指标。

7月28日,三湘都市报记者从2014中国湖南(国际)老年产业博览会组委会得知,省民政厅和老龄办下发文件,要求各市州涉老企业积极参会,并组织赴相关机构观展、学习。

## 股市资本早已“闻风而动”

每年增速20%以上的养老市场,引来了大量资本的涌入,催生了社会养老产业链条。据老博会招展负责人介绍,此次有意愿参展的涉老企业,涵盖了衣、食、住、行各个方面。

针对民政部将出台支持企业开发老年用品和引导商场等设立老年专柜的措施,友阿股份董秘陈学文表示,基于老年产业的市场前景,公司将会在诸如友谊阿波罗、友阿百货、奥特莱斯等大众化商场,设立相关专柜。

而另一只湘股湖南发展,则在年初明确表示,拟投入1.5亿元正式进军健康与养老产业。

事实上,这只是资本市场众多试图挖掘“涉老金矿”企业的其中两家,越来越多的上市公司已开始围绕养老产业布局。

■记者 黄利飞 蔡平 实习生 戴丹梅



眼界放开点,下个土豪就是你

每个热词的诞生和流行,都隐喻着一种微妙的社会心态,屌丝是自嘲,土豪是他嘲。其实,人人都有一颗想做土豪的心,但是成为土豪的人有几个?

当老龄化社会奔涌而来,在银发产业链条上的某些人已经拥有了成为土豪的机会。于是,众多原本不在此片“地盘”混迹的企业,也纷纷逐利而来。

那么,在有政府支持、有市场空白的“天时地利”情况下,如何出击才能一招致胜?

微软拥有Windows,成了PC领域的霸主;苹果拥有iPhone和iPad,坐上了移动终端的第一把交椅。“拥有什么样的产品,就能成为什么样的企业。”同样的道理也适用于涉老企业。

拿一双简单的袜子来说,市面热销的某款老年人非弹力袜,就是一个不错的创意,因为它可以很好地促进脚部血液循环,防止一些常见病的发生。

我们常常讲积累财富“勿以善小而不为”,袜子虽然只是5块钱一双,但如今我国老年人口总量已经超过2亿人,哪怕只有1/3的人购买,卖袜子的老板就能跻身福布斯亿万富豪榜单了。

纵观湖南涉老企业,它们大多数似乎还在养老机构、养老地产等“重型器械”上打转转。基本的配套设施固然重要,但企业家们不妨把眼界放开一点。想在这个市场中占据一席之地,可以开发一些讲究功能特点而且实用的产品,在“一个拳头产品可闯天下”的时代,相信这会大大增加你成为土豪的概率。 ■记者 黄利飞

## 市场观察

先行者已搭上养老产业快车

### 【上市公司】

格力空调湖南区副总经理张平告诉记者,为了适应老年人睡眠环境不能太冷的要求,格力在空调遥控系统中加入“一键通”功能,老年人只需要摁下一个键,空调就可以通过感应,自动调节室内温度。

TCL湖南区市场部负责人表示,公司将在今年年底前推出老年电视,UI图标

会更大,同时会配备适合老年人使用的简易遥控器,操作简单。

### 【湖南本土】

湖南万众和养老管理服务有限公司养老产业部总经理李美华对记者表示,从2000年公司成立,就一直致力于养老产业的发展,目前万众和已在湖南及河北省投资建设社区养老便民连锁服务中心直营店32家。

今年,公司计划在新三板挂牌。

同是运营养老社区服务的湖南吉祥养老产业公司和康乃馨国际养老示范城,也分别在2006年和2009年进军养老产业。“供需矛盾突出,是公司建立以社区养老为主体的便民连锁服务体系的重要原因”,吉祥养老总经理杨光在接受采访时表示。

## 另一面

老年用品市场亟待“填空”

在老年用品市场,虽然有不少企业开始耕耘,但对于日益丰富、选择众多的儿童和成人产品市场,养老产品市场相对匮乏。

### 日用品难买

“年轻人挑衣服挑花了眼,我们是被衣服挑!”65岁的刘女士想买几件夏装,可在商场转了一大圈,也没有选到一件合适的衣服。

家住开福区雅泰花园69岁的郑大爷也面临同样

的问题。郑大爷身体不好,不能弯腰系鞋带。“我脚上这双软底粘扣鞋已经破了,但跑了好多家商店也没买着合适的。”

记者在调查中了解到,很多老人都反映买日常用品不方便。“人老了皮肤容易干燥、瘙痒、长斑,可是针对老年人的护肤品特别难买!”63岁的蒋阿姨说。

### 家电也难买

不仅是日用品,家电行

业也是如此。现在市面上除了老人手机外,很难说有专门为老年人设计的家电。

家电行业分析师刘东鸣表示,由于老年人不属于消费主力,容易被忽视,再加上老年产品在利润上不如儿童产品高,令部分生产者提不起兴趣。

多位受访人士表示,希望尽快出台详细的实施细则,给予养老产业链上的企业更多实在的支持,让他们有更多动力去填补老年用品市场的空白。

## 玛丽莱珠宝理财专栏

### 皇室名品闪耀玛丽莱

庄重的挂匾仪式过后,“萃华金店”“百年老店”两块金字招牌,为长沙金融街上的名品珠宝城——玛丽莱钻石珠宝城陡增皇室经典气质。至此,玛丽莱珠宝已集合玛丽莱钻石、翡翠王朝东方金钰以及皇室尊典珠宝名店萃华金店,以模式为王,以产品为本,打造真正的珠宝王朝!

珠宝名品大店直营,是珠宝行

业颠覆者——玛丽莱珠宝引领的行业全新模式,也是“传统百货行业第四次变革模式”:本着“永远为顾客省钱”的使命感,玛丽莱将珠宝从传统百货商场剥离,以省掉传统百货珠宝专柜多重扣点环节等优势,为顾客提供极具性价比的珠宝。

玛丽莱的大店直营模式在合作对象的甄选方面相当严苛:非名品不要,非名品中的强势品类不

要!因此,在玛丽莱钻石珠宝城,消费者会看到“皇室经典,百年工艺”——萃华金店品类齐全、工艺精美的黄金饰品、中国翡翠业上市公司第一家——东方金钰的翡翠珍品、源自于英国王室百年珠宝工艺——玛丽莱钻石的璀璨美钻,三大品牌,三大品类,构成玛丽莱珠宝极具竞争力的产品优势,带来独一无二品牌价值感。

百年萃华与玛丽莱钻石珠宝城的合作源于他们对商业模式、珠宝工艺等高度一致的认同感,他们希望,传承了一百多年的中华民族黄金饰品高超工艺,在新的商业模式下,让更多的人轻松享受,为真爱闪耀。 ■记者 朱蓉 详询:0731-84455111 地址:芙蓉中路一段475号玛丽莱大厦



萃华金店牌匾。(资料图片)