

平安银行牵手万亿药企 共谋大健康产业发展

9月15日,由平安银行牵头主办、平安证券、绿叶生命科学集团联合主办、堪称2017年度中国医疗健康产业最具重量级的领袖论坛——“平安健康产业商界领袖论坛”在山东烟台顺利召开。论坛聚焦于中国医疗健康产业实施国际化、一体化发展的主题,展开了产业界与资本界的多重对话与思维碰撞,为中国医疗健康产业提供了崭新的启迪,描绘了美好的蓝图。

携手万亿药企 搭建互动平台

本次论坛堪称2017年度中国医疗健康产业最具重量级的领袖论坛,囊括了32家中国医药龙头企业和20家知名投资机构,涵盖了中国医药研发、医药流通、医疗器械、医疗服务、健康管理等各个领域。参会的上市公司市值超过1万亿、占整个医疗健康行业上市公司市值的40%。

在产融结合日益深度化、行业竞争日趋国际化的大变革时代,中国医药企业对高品质的综合金融服务有着前所未有的迫切需求。唯有有效整合金融服务资源,提供深度贴合医药产业的专业化服务,才能打破医药产业的森严壁垒,推动整个行业的变革发展。

平安银行董事长谢永林在致辞中指出,健康产业正在经历国际化及一体化的浪潮,金融行业也一样在探索一体化及国际化的发展路径,服务实体经济永远是金融的第一要务,产业变,企业变,金融也要随之而变,唯其如此金融才能跟上产业的潮流、才能响应企业的需求。平安集团一直倡导综合金融,综合金融也是平安的最大的法宝,由金融全牌照复合而成的综合金融构成了完整的金融链条,代表着平安可以为客户提供真正意义上的综合金融解决方案。平安银行早在2015年就率先在国内成立医疗健康金融事业部,深耕医疗健康全产业链,与行业内客户缔结了紧密的合作关系,搭建了多层次的行业沟通、互动合作的资源整合平台,希望为健康产业的升级发展贡献一股“不一样”的平安力量。

平安银行行长胡跃飞介绍,举行以“健康产业国际化、一体化,共建产融新生态”为议题的论坛,是为了打造中国健康产业最高端的对话平台,汇集产业与资本的力量,碰撞思想、融合智慧,更好地服务于中国医药医疗企业的转型发展,更好地服务于中国健康产业的提档升级。

中国服务业持续发展 需打造健康机制



●中国商业联合会会长姜明。 何蒋勇 摄

中国商业联合会会长姜明17日在“第八届全国售后服务评价活动发布会暨服务认证发展论坛”上表示,当前中国服务供给创新还跟不上需求升级步伐,生产性服务业对制造业转型升级的支撑不够,生活性服务业不少领域难以满足居民需求;服务业整体上处于国际分工中低端。

他认为,中国服务业发展的核心是打造健康机制和软环境。突出营造包容创新的监管环境、公平普惠的政策环境;以公平有序竞争增加有效供给、推动创新发展、提升核心竞争力,通过深化国有企业改革和事业单位改革,推动服务业的市场化、社会化;深度融入全球服务业分工体系,以高水平对外开放提升中国服务业国际化水平。

中国企业联合会常务副会长兼理事长朱宏任发表演讲说,改革开放以来,中国服务业发展迅速,服务业占国内生产总值的比重超过50%。服务贸易发展势头强劲,2016年中国服务进出口总额突破5万亿元人民币,同比增长14.2%。服务业市场需求对经济增长的拉动作用已成为促进中国经济平稳健康发展的重要因素之一。

他称,服务业在经济社会发展中具有重要的地位和作用。知识经济的发展,智能化、数字化、网络化发展趋势和在新的信息技术基础上发展起来的新业态、新商业模式等为服务业的发展、对售后服务的创新开辟了发展前景。

国家认监委认可监管部副主任葛红梅指出,随着经济社会发展,中国将认证认可确定为重点发展的生产性服务业、高技术服务业、科技服务业,质量认证工作实现长足发展。截至目前,中国共有认证机构371家,累计颁发有效认证证书176.7万张、获证组织60余万家,颁发证书及获证组织数量连续多年位居世界第一。

她称,目前中国服务认证刚起步,而中国服务业已占国内生产总值的“半壁江山”,服务认证远不能满足服务业发展的需求,服务认证在服务业质量提升方面将大有可为。

(刘长忠)



依托平安集团 打造健康金融

“大健康战略”是中国平安集团近年来的重点战略之一。尤其是近几年,其旗下各金融板块整合资源,优势联动,已经逐步搭建起国内领先的医疗健康金融服务平台。平安银行、平安信托、平安健康险、平安养老险等金融板块共同设置了健康专业金融团队,成立了平安好医生、平安万家医疗、平安健康管理等覆盖线上线下的一站式综合服务平台,重点打造“金融壹账通”和“医保壹账通”。2017年平安集团成立领航基金,专注投资医疗健康新技术、新产品,布局医疗科技制高点。

平安银行正是该布局中至关重要的一环。2017年,平安银行在实施“科技引领,零售突破,对公做精”战略转型的进程中,把行业事业部作为新战略的实施载体,把医疗健康行业作为建设精品银行的首选行业,精耕细作,致力于提供中国领先的健康金融服务。平安银行依托平安集团的综合金融优势,已成为产业与金融、境内与境外、资金与资产、B端与C端的连接者。目前,医疗健康金融事业部已经与超过70%医疗健康领域的上市公司建立了稳固的战略合作关系,管理资产超过1000亿元,先后为药明康德、绿叶医疗、迈瑞医疗、康哲药业、海王星辰、罗欣药业等优秀医药企业提供了私有化以及跨境并购服务,与爱尔眼科、九州通、美年大健康、人福医药等企业共建并购基金10只,总募集金额超过100亿元,在健康金融领域产生了较大的影响力。

胡跃飞指出,医疗健康行业是实体经济,是民生工程,也是我国产业升级的重点领域,从银行角度看,也是行业发展最稳定、信贷资产质量最好、行业成长空间最大的产业,因此平安银行将医疗健康行业确定为行业银行的首选产业。

未来,平安银行将依托平安集团优势,从五个方面着手服务医疗健康行业的全产业链客户:一是在财务方面,通过“医药交易通”解决企业在内部融资、信用转换、资金增值、筹资多元以及金融输出方面的需求,降低财务成本,实现资金增值,将产业链价值转化为财务价值,更好适应行业的互联网发展趋势。二是在运营方面,借助平安健康综合金融在医疗健康各子领域设立的子公司,为行业客户提供“线下基础医疗服务导流”、“健康检测中心线上线下一体化”、“医保大数据为医药研发助力”等业务协同,提升企业的运营能力。三是在资本方面,通过“医药跨境通”、“医药投行通”为企业的跨境并购、私有化、并购基金提供专业配套服务,为企业一体化、国际化发展提供保障。四是在战略方面,联合国内产业领袖、全球投行巨头发起“平安健康荟”,打造业内最高端的商业合作联盟、最强大的资源整合平台和最紧密的产融结合载体;同时,发起“平安健康荟基金”,通过“平安健康荟顶层产业培育+中国平安资源嫁接+平安银行专业金融杠杆+健康产业顶级企业家决策+基金股权投资”的特色模式,专注于服务于“平安健康荟”成员企业的战略股权投资,致力于成为与众不同且具有行业影响力的代表

性健康产业基金。五是在品牌提升方面,平安集团将借鉴IP摩根,打造平安中国健康产业全球年会,聚集国内外顶级医药医疗旗舰企业及投行投资机构,以“打造中国舞台、吸引全球资源、促进行业合作”为目标,汇聚中国力量、发出中国声音、借力中国资本、凝聚中国智慧、壮大中国市场、振兴中国产业,第一届平安中国健康产业全球年会计划在2018年7月召开。

平安银行医疗健康金融事业部总裁成新指出,中国医药市场正是一个天时、地利、人和的市场,资本红利、市场红利、政策红利将进一步释放。事业部将积极把握行业机遇,立足医疗健康行业的金融需求,打造“最专业、最高效、最具价值”的健康金融服务品牌,提供“商行+投行+投资”的综合金融解决方案,全方位满足药企的多元化金融需求。

鼓励行业争鸣 探索国际化、一体化道路

国际化还是本土化?专业化还是一体化?我们面临着哪些医疗服务新生态?全球医疗健康产业的创新趋势有哪些?这是国内医药医疗企业长期以来一直思考和争论的话题。本次论坛也围绕这些话题展开了充分的探讨,医药企业、医疗服务机构、投资机构从不同的角度各抒己见,“华山论剑”。

创新药龙头企业恒瑞医药,研发外包龙头药明康德,瞄准高端剂型改良、并购合作取得新进展的绿叶制药、深耕新药研发并拥有中国首个自主创新的靶向抗癌药的贝达药业、体外诊断龙头科华生物、医药流通龙头九州通、体检龙头美年健康等企业董事长及CEO从各自企业的发展路径和经验出发,展开了激烈的对话。爱尔眼科、固生堂、绿叶医疗等产业界代表,与平安万家医疗、平安好医生、平安健康险、平安银行医疗健康高管就医疗服务模式的未来趋势,新科技与产融结合等问题展开了激励的讨论。来自高盛集团、汇桥资本等投行投资机构负责人则全面介绍了全球医疗健康产业创新趋势,为药企提供了很多新的思路。

本次论坛上,平安银行与九州通、美年大健康、罗欣药业四家龙头企业签订了战略合作协议,双方将在医疗健康产业基金、平安健康荟、并购整合、交易银行等方面开展更紧密的合作。

(艾希)

俄罗斯向中餐企业抛“橄榄枝” 盼中企赴俄开拓市场

舌尖上的“一带一路”——中国餐饮企业开拓俄罗斯市场主题推介会15日在济南举行。俄罗斯向中国餐饮企业抛“橄榄枝”,盼其赴俄开拓餐饮市场。

记者当日在现场获悉,该推介会推出“中俄餐饮投资项目”,意在发掘20家中餐连锁企业赴俄罗斯考察投资。中俄双方代表围绕俄罗斯餐饮市场规模、俄罗斯人餐饮喜好、中餐企业开拓俄罗斯市场所面临的机遇与风险等问题展开讨论。

“中国餐饮市场发展日趋饱和,俄罗斯作为中国‘一带一路’倡议的沿线国家,是中餐企业实现战略转移和创新发展的机遇之地”,据GFM中俄咨询管理有限公司执行董事鹿莎介绍,近年来,中俄两国政治、经贸、文化交流频繁。两国经济互补性强,合作潜力大。本次推介会将为中餐企业“走出去”搭建平台。

谈及当下俄罗斯餐饮业的发展现状,鹿莎说,从2011年到2016年,俄罗斯餐饮业营业额规模增长速度放缓,快餐连锁企业发展存在一定空白。在俄罗斯,街边快餐、大众快餐店、价格低廉的熟食和半成品店以及连



●图为GFM中俄咨询管理有限公司执行董事鹿莎在推介会上介绍俄罗斯餐饮行业现状。 赵晓 摄

锁餐饮店是最具优势的餐饮企业模式。不断转型升级,创新菜品的餐饮门店更受俄罗斯人欢迎。

黑龙江年记餐饮管理有限公司董事长刘春年在接受记者采访时说,中俄两国地域相连,物流往来便捷,且生活习惯、风土人情相近。他所管理的餐饮公司以做火锅和东北菜为主,部分餐品的原材料便是从俄罗斯进口。俄罗斯餐饮市场发展空间大,有规模的连锁店在俄罗斯发展前景向好,他有意让公司赴俄“试水”。

南昌柴米油盐集团人力资源总监李斐

告诉记者,两国政策的开放为企业“走出去”提供便利。通过参加推介会,他了解到俄罗斯人对中餐有一定需求,但他们的口味更喜酸甜,咸辣的菜系在俄罗斯落地或会“水土不服”。看好俄罗斯的餐饮市场,将斟酌实际情况再做决定。

中国餐饮企业开拓俄罗斯市场主题推介会是在第十八届中国美食节暨第二届中国鲁菜美食文化节的框架下举办。中餐企业赴俄罗斯商务考察、“俄罗斯——中国餐饮文化节”等活动将在此基础上展开。

(赵晓)

“砥砺奋进的五年——喜迎党的十九大 追赶超越在陕西”大型主题展览在榆林市科技馆开展



●榆林市委常委、宣传部部长李博出席活动

为了喜迎党的十九大胜利召开,深入贯彻落实省第十三次党代会提出的“五新”战略任务部署,努力营造追赶超越的浓厚氛围,9月13日,由中共陕西省委宣传部主办,中共榆林市委宣传部、榆林市科学技术协会和榆林市科技馆承办的“砥砺奋进的五年——喜迎党的十九大 追赶超越在陕西”大型主题展



●榆林市科协主席薛占山、党组书记钟自鸣陪同参观

览在榆林市科技馆开展。榆林市委常委、宣传部部长李博,市委宣传部副部长、市文明办主任王仲祥出席了活动,榆林市科协主席薛占山、党组书记钟自鸣陪同参观。

在讲解员的引导和解说下,李部长一行认真观看了展览内容。此次展览分为学习篇和追梦篇两个部分,围绕学习贯彻习近平总

书记系列重要讲话精神和党中央治国理政新理念新思想新战略,全面展示十八大以来党中央统筹推进“五位一体”总体布局和协调推进“四个全面”战略布局的生动实践、党和国家事业发展的辉煌成就。随后,王主任一行参观了科技馆各大展厅,并亲身体验了榆林市科技馆的穹幕影院、4D影院、虚拟现实、全息



●市委宣传部副部长、市文明办主任王仲祥在科技馆展厅参观

音响等重点展项。

据悉,此次主题展览展出时间为9月13日至11月15日,全程对群众开放,全展共有中国特色社会主义道路、五位一体 总体布局、四个全面 战略布局、新发展理念、辉煌五年、总书记在陕西、陕西五年发展等15个篇章。

(贾晨欣 综合报道)

掌合天下新零售之路突围 构建线上+线下供应链服务生态



国家统计局此前公布的数据显示,2017年7月份,社会消费品零售总额2.96万亿元,同比名义增长10.4%。在新零售火爆的发展态势下,居民消费的势头强劲。在线上互联网巨头收割线下实体店的同时,全国领先的快消品供应链电商平台掌合天下,早已开启线上线下一体化供应链服务生态的进攻之路。

2017年,掌合天下在线上整合资源、撮合交易、拓展供应链金融业务的基础上,深度完善线下物流配送的供应链服务功能,其中战略项目掌合云仓供应链重磅落地,全面升级线上+线下供应链服务生态功能。掌合云仓以统仓统配服务模式为根本,通过整合全国区域快消品分散供应链,形成线上资金流、信息流和线下商品流、物流的协同流通,全面提速全产业链运行效率,加快新零售的步伐,构建线上+线下精准服务护城河。

作为掌合天下供应链生态闭环中的核心环节,掌合云仓打造统仓统配的服务体系,预计总建设面积超600万平米,将在未来五年内覆盖全国1000座重点城市,服务100万家社会零售门店,统仓统配规模将达到3000亿以上。

据记者了解,云仓依托仓储设施,可提供在线交易、交割、融资、支付、结算等一体化的服务,目的是实现仓储、配送运输一体化,提高仓储输送效率。随着电子商务与O2O的发展,企业和消费者日益重视前后端的客户体验,云仓成为解决效率问题的关键方法。

掌合天下是由中华全国供销合作总社与海航集团倾力扶持,是A股上市公司供销大集团旗下核心品牌,掌合天下致力成为中国快消品行业B2B平台唯一领跑者,打造线上线下一体化快消品供应链服务平台。

“掌合云仓的落成也将全方位地为供销大集团旗下酷铺零售门店和全国供应链业务提供强大战略保障。”,供销大集负责人表示。今年7月,掌合云仓首仓在天津静海落地,满足区域内所有便利店订货需求和配送时效。另外,江苏新沂、安徽郎溪、陕西灞桥、陕西铜川、黑龙江海林等地区云仓项目已正式运营。今年,掌合天下要在全中国布局75-100个掌合云仓,总面积突破100万平方米。形成以仓储为基础,配送为助推器,供货商为资源供给,连锁便利为切入点的流转平台,快速完成云仓在区域超市的市场覆盖,初步完成线下零售门店的城配服务体系。

借助互联网技术普及和“新零售”发展的东风,供销大集正在着力利用互联网、现代物流、现代金融等手段,整合全球优势商品资源,统筹规划城乡实体经销网、城乡电子商务网、城乡物流配送网“三网”布局。其核心品牌“酷铺+掌合”业务已覆盖全国28个省,800多个城市。今年上半年,供销大集实现营业收入98.4亿元,同比增长71.92%,实现净利润34.4亿元,同比增长636.14%,增逾6倍,盈利增长能力成为业内的佼佼者。

掌合天下作为供销大集团旗下“铺、网、集、链、投”发展战略中的“一张网”,掌合天下集商城、物流、金融、营销等为一体,以互联网和电子商务模式助力城乡商品流通贸易,链接整条贸易供应链的生产商、经销商以及服务商,构建供销大集城乡贸易流通服务生态。

(中新网)