

“夕阳红”催生“银发经济”

中法共绘养老服务合作新图景

深化认知症照护合作

应对人口老龄化是中国当前和今后一个时期的重大战略任务。有关部门预测,“十四五”时期,全国老年人口将突破3亿,中国将从轻度老龄化社会迈入中度老龄化社会。“十四五”规划纲要明确提出,实施积极应对人口老龄化国家战略,以“一老一小”为重点完善人口服务体系,发展普惠托育和基本养老服务体系。

在此背景下,近年进入中国市场的法国养老产业领军企业将迎来哪些新机遇?它们在深耕中国市场方面又有哪些新规划?

法国爱默智集团成立于1986年,是最早在法国推行认知行为疗法和非药物疗法来照护认知症病人的企业之一。其于2015年进入中国市场,主要为客户提供认知症专业护理机构咨询服务及委托运营服务。

爱默智中国区总代表姚慧在接受国际商报记者采访时表示,中国的老龄化发展速度较快,由此产生的养老服务需求非常大,尤其是失能失智方面的需求。作为一家有着35年认知症护理发展经验和成熟技术的法国公司,爱默智集团和中国企业之间存在着广阔的合作空间。“我们注意到,近几年中国市场对认知症的关注越来越多,并且这种关注正在从纯粹的兴趣逐渐演变为具体的行动,很多企业表达了与我们加强合作的强烈意愿。我们希望能够通过自己独特的专业技术和丰富的经验来助力中国企业在这个

行业实现跨越发展。”

姚慧介绍,2019年集团与华润置地确立了合作关系,并在北京大兴黄村悦年华颐养中心开展了认知症照护方面的合作。“在与华润置地合作的过程中,我们深刻感受到,中国企业在基于自身发展经验的同时,正在不断学习更加成熟的市场的经验。这是因为,中国‘银发经济’市场的需求不断演变,中国企业并不是简单地从不同国家最佳实践中汲取灵感,而是在摸索中创造了一个完全适合中国市场的模式。”

爱默智集团坚定扎根中国市场,越来越多地被中国企业所知。“在近期结束的2021第十六届上海国际养老辅具及康复医疗博览会上,有很多关注认知症的机构运营商、投资方以及专业人士现场与我们探讨,寻求不同方式的合作机会。这也反映出中国市场对认知症照护服务的迫切需求。认知症患者和

家属希望寻求可负担的解决方案,养老机构亟待转型以提升认知症照护能力。”姚慧表示,其在与潜在客户接触的过程中敏锐地观察到了中国“银发市场”需求的变化,同时很高兴集团能够运用专业技术和经验去帮助中国市场回应这些需求。

谈及集团未来在中国市场的发展规划,姚慧介绍,集团在神经退行性疾病尤其是阿尔茨海默病(统称为认知症)照护方面具有专业的技术和经验,因此将继续专注于认知症照护方面的业务。“认知症患者对照护的需求非常大,他们很难居家养老。即使是在机构里,认知症照护对护理人员的专业能力、照护技术以及机构的组织能力要求也是最高的。基于此,帮助客户提升团队的照护能力和机构的运营能力,从而增强认知症患者和其他长者的福祉,是我们服务的价值所在。”

推进康复教育领域合作

法国宜世高等精神运动与康复学院是世界上最大的精神运动康复学府。自2015年进入中国以来,宜世学院一直与中国医疗健康卫生机构、高校和政府保持密切合作,开展在儿科学、成人精神疾病和老年疾病方向的康养人才培训项目,6年间超过6000人次参加宜世学院线上、线下学历分教学和继续教育培训。

宜世学院大中华区常务理事刘丹在接受国际商报记者采访时表示,宜世学院进入中国后,深刻感受到康复行业在中国的发展越来越蓬勃,社会对康复的需求越来越大,对康复质量的要求越来越高,对医疗服务人员的水平要求越来越精专。“这正是宜世学院所擅长的领域,学院在建校50多年里专注于在学历和继续教育上培养精神运动康复专业人才,为法国、欧洲乃至世界培养出大量精神运动康复师,可针对神经及认知功能障碍的患者进行系统及全面的评估、干预和治疗。我们相信宜世学院积累的大量教育经验一定能为中国培养相关人才奠定坚实的基础。”

值得关注的是,今年宜世学院将首次向中国相关专业人才开放成人/老年科方向国际精神运动康复硕士专业,用以培养专业照护人员。

刘丹介绍,宜世学院的发展伴随着法国老龄化发展的全过程,其全套教育体系下培养出的康复师完全符合老年疾病患者的需求。在进入中国的前几年,宜世学院积极与各地民政、残联、精神卫生系统的医疗单位等保持密切的合作关系,通过短期培训,迅速提升了康养人才的技术水平。

“从今年起,宜世学院面向中国首次开放国际精神运动康复硕士项目,就是从学历教育上更深入地培养具有理论基础和临床能力的专业康复人才,并为未来培养师资做准备工作。”刘丹表示,此项目还将进一步深化中法两国在康复教育领域的合作,为培养具有国际化视野的师资注入源源不断的力量。

刘丹说,宜世学院也非常重视引进中国本土的相关医学,如中国传统医学等,未来希望能和相关中医药大学展开学术和人才交流,将中国医学中的部分技术运用到现代康复治疗中。“精神运动康复在其治疗理念上与中医有很多相通之处,希望更多具有中国传统医学背景的专业人员能了解精神运动康复学,互相学习,取长补短。这将更好地服务老龄人口,让来自中国、法国乃至世界的老年人受益,帮助他们优雅和自主地过好晚年生活。”

增强养老综合服务体系合作

成立于1989年的法国欧葆庭养老集团在全球23个国家经营1114家机构,有超11万张床位,2013年正式进入中国市场,为中国家庭带来欧洲标准的医护服务。欧葆庭品牌在华首家颐养中心于2016年在江苏省南京市开业,第二家于2018年在湖南省长沙市开业。

欧葆庭亚洲区总裁高天礼在接受国际商报记者采访时表示,集团进入中国市场后有幸见证了中国养老服务行业快速起步、发展、走向成熟的过程。“如今,中国整个行业的生态环境已趋于完善:从供给端来说,无论是政策架构还是产品设计与供应,都以惊人的速度展开;从消费端来说,老年人及其家属经历了从根深蒂固的抗拒,到抱以期待和向往,再到理解养老照护服务的意义,根据自身需求作出选择的过程。”

“我个人的感受是,中国的老年人及其家属对照护服务的要求不断提升,同时对亲情十分看重。比如,我们遇到很多夫妻中一人失能后,两人一同入住养老机构的情况。”在高天礼看来,这充分体现了人们普世的核心情感需求,各国老年人都需要有尊严地生活,需要被尊重、被关怀,需要满足更多个性化需求,需要有亲情的连接,这也是欧葆庭的核

核心价值观。“个性化照护管理、非药物疗法运用、严格的质量控制标准等满足刚需的康复理念不会因时间和地点而发生变化。在此基础上,我们力求把这些硬性指标潜移默化地融入日常工作,为客户营造温馨友善、充满乐趣的生活氛围。”

高天礼介绍,集团在两家颐养中心的管理上,力求构建以客户为中心的医、护、养、学、乐综合服务体系,同时以集团机构内部的多学科团队为圆心,扩展与医院、行业协会、学校、企业等单位合作,创造更多可能。

相关报告预计,2030年中国养老产业市场规模将达到22.3万亿元。高天礼表示,集团希望借此机遇发挥自身优势,加强与更多中国企业的合作,共同推动中国养老产业的发展。“目前我们的新项目正在拓展中,我们与中国太平洋人寿保险股份有限公司达成战略合作,由双方旗下子公司共同投资设立太保欧葆庭(上海)养老企业管理有限公司,将共同探索中国养老市场的发展模式,合力打造中国一流的养老产业运营平台。”

“我们一如既往地怀着开放的心态,期待与更多中国企业加强合作,共同推动中国养老市场的繁荣发展。”高天礼说。



“医养结合” 新华社发 刘道伟 作

加强解决方案领域合作

罗格朗集团1990年进入中国,目前其结合中国市场需求,为养老社区、养老机构、居家养老以及失智老人防走失等提供成熟可靠的系统产品解决方案。2015年以来,其在中国服务落地开业运营的康养项目超过500个,为超过2亿长者提供了安全、舒适、方便、有尊严、可负担的智慧养老平台。

罗格朗销售总监王铭在接受国际商报记者采访时表示,罗格朗集团自2014年第一次参加中国养老产业展会,到现在已有7年,是最早一批响应政府号召参与“银发经济”市场发展的企业。在他看来,中国“银发经济”市场逐渐走向成熟,且涉及众多领域,同时呈现出老龄人口基数大、发展增速快、高龄化趋势明显等特点,“银发经济”市场的消费观念逐渐多元化。

看好中国“银发市场”的还有高利泽(法国)集团,其拥有超过40年的持续为各类型长者开发高质量照护解决方案的经验。高利泽集团2010年来到中国,2014年与招商局集团下属地产旗舰企业招商蛇口共同成立合资公司——招商高利泽,致力于为中国长者提供并实施创新的解决方案,如非药物治疗、老年医学和精神运动康复治疗、个性化的生活计划等。

高利泽中国大区总经理杜立伟在接受国际商报记者采访时表示,通过招商高利泽目前运营管理的三个

项目,他深刻感受到中国“银发经济”市场潜力巨大。“我们已建立了适应中国国情的管理服务体系,以国内和国际最佳标准相结合的方式,为中国的老年人提供悉心照料和高品质的晚年生活。”

展望未来,王铭表示,罗格朗在中国养老产业发展的进程中机遇可期。“罗格朗是专注于建筑电气、信息、网络产品和系统的全球专业制造商,为商业和民用建筑的电气安装和信息网络提供专业的产品和系统。罗格朗借助自1990年以来在中国积累的生产制造能力和覆盖全国的服务体系,能为中国长者提供更贴近中国养老需求的高性价比和品质服务的产品,在居家、社区和机构养老等方面,能根据用户需求提供针对性强的适老化系统解决方案,这也是集团自身的优势所在。”

对集团未来在中国市场的规划,王铭表示,罗格朗集团将依托本地化产品研发和生产的能力,加大对智慧养老系统产品的研发投入,以快速响应中国市场需求。此外,根据中国养老市场的情况,集团将研发更适应中国市场和用户习惯的产品。“在市場端,鉴于中国地域广阔,我们会加强本地化授权合作伙伴的网络构建,即通过罗格朗培训合格认可的本地化系统集成商,为用户提供快速的售前、售中、售后的服务和技术支持,更好、更快速地响应和服务用户。”

(本专题撰稿 本报记者 魏桥)

台商聚海口 共商自由贸易港 投资新机遇

据新华社电 以“融合创新共赢”为主题的2021海口台商峰会6月22日在海南省海口市开幕,300多名台商、台资企业代表参会。本届峰会是在《海南自由贸易港建设总体方案》实施一周年、海南自由贸易港法公布实施之际举办的一次重要涉台经济交流活动。

全国政协副主席、台盟中央主席苏辉通过视频向大会致辞时表示,最近一段时间以来,台湾地区新冠肺炎疫情严峻,我们对台湾同胞生命健康安全十分关心和挂念,感同身受,大陆有关方面已经多次表示愿意尽最大努力帮助广大台湾同胞加强疫情防控,衷心祝愿台湾同胞尽快战胜疫情,恢复正常生产生活。她指出,近年来,广大台胞共享祖国大陆发展机遇,特别是来自自贸港考察投资的台湾同胞不断增多,投资领域也越来越广泛,高新技术产业、现代服务业、现代农业等正在成为台商投资海南的重点领域。

国台办经济局局长张世宏在开幕致辞时表示,大陆经济在全球范围内率先复苏,带动两岸经贸逆势增长。2020年,两岸贸易额达2600多亿美元,台湾对大陆出口第一次超过2000亿美元。今年1-5月份两岸贸易额同比增长约35%。初步估计,今年两岸贸易额有可能突破3000亿美元。两岸经济融合发展联系程度前所未有,展现出更加光明的前景。

海南省委常委、统战部部长符彩香表示,琼台两地在农业、旅游、餐饮、医疗健康、高新技术产业和现代服务业等领域交流合作不断加深。截至目前,海南累计批准台资项目达2035个,实际利用台资54亿美元。建设中国特色自由贸易港,既是海南自身发展的重大历史机遇,也是广大台商企投资兴业的难得机遇,欢迎台湾各类专业人才特别是青年才俊到海南创业就业。

开幕式上,长期致力于琼台经济、科技和人文交流的8名台商获颁“琼台交流合作贡献奖”。

据了解,前两届台商峰会分别于2019年和2020年在三亚举办。台商峰会在台商企当中产生了积极影响,促成了一批重点台资项目在海南落地。

本届峰会由国务院台办经济局、海南省台湾事务办公室主办,峰会还将举办海南自由贸易港投资政策推介会、台资项目开工开业等活动,与会台商将到海口相关园区进行考察和项目对接。

商务部:固化扶贫成果 接续乡村振兴

(上接1版)

洪勇认为,《实施方案》有四大亮点:一是突出基础设施建设。提出推进县乡村三级物流体系建设,发展冷链物流,支持产地初加工设施建设,加强农产品批发市场、农贸市场、菜市场建设改造。二是突出开放交流合作。提升广交会、进博会等开放合作平台帮扶功能,发挥民间互市贸易帮扶作用,引导外资企业与脱贫地区企业交流合作。三是突出造血能力提升。指导地方做好家政服务、对外劳务合作服务方面的培训,做好挂职帮扶干部选派,提供学习交流机会。四是突出典型案例宣传。利用各种渠道和渠道讲好脱贫群众运用商务帮扶举措奋斗致富的典型故事,激发脱贫群众的主动性、积极性,提升内生发展动力。继续讲好中国脱贫故事,提出中国脱贫方案。讲好外派劳务脱贫创业故事。

一分部署,九分落实。《实施方案》提出,要加强组织领导,确保平稳过渡,坚持协同发力,建设长效机制。要总结商务扶贫经验,保持过渡期内主要商务帮扶举措总体稳定,在巩固拓展成果上下更大功夫、想更多办法、给予更多后续帮扶支持;要加强推动引导和工作指导,广泛动员农产品流通企业、电商企业、外资外贸企业、家政和对外劳务合作企业等各类主体参与;要继续坚持行之有效的商务扶贫体制机制,紧紧依靠脱贫地区商务干部和广大群众,支持脱贫地区完善流通体系,提升产业链供应链,加强对外经贸合作,更好融入新发展格局。

实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,各地也需要形成合力。对此,洪勇认为可从四个方面发力:一是加强县域商业体系建设。结合本地人口、消费特点等建设县乡村三级物流体系,实现农民收入和消费双提升。二是实施数商兴农行动。继续扩大电商进农村示范县范围,完善农村电商基础设施建设。三是推动家政兴农计划。继续融合家政扶贫供需对接平台和家政信用信息平台,构建家政兴农生态体系。四是发挥开放合作平台功能。积极组织企业利用广交会、进博会等展会平台推动经贸合作和交流。