

■ 产业聚焦

# 养老产业：“蛋糕”虽大 尚需开掘

本报记者 牛建宏



“当你老了，头白了，睡意昏沉，炉火旁打盹，请取下这部诗歌，慢慢读……”这是爱尔兰诗人叶芝的经典诗句。在这样的充满诗意的哲理的诗句前，你有没有想过：当现在的你变成诗人叶芝描绘的这般的老人时，会是多少大年纪？而现在，又有多少如叶芝描述的这样的老人？

一个不能忽视的事实是，2010年，我国老龄人口总量将突破1.74亿，2026年超过3亿，2041年将达到4亿。老龄化是一个责任社会无法回避的问题。

“老龄化背景下老年人商品市场的巨大空白，逐渐成为考验我们社会承载和应对能力的新问题。”在近日举行的中欧圆桌会议第十一次会议上，致公党北京市委经济委员会副主任、经济学博士董晓莉发出了这样的呼吁。

在董晓莉看来，与老龄化问题直接对应的是，在我国，老龄人商品消费需求总量在6000亿元的背景下，当前每年的市场供应量却不足千亿元。

## 市场的巨大空白

“感觉很多高科技产品都操作复杂，用起来不方便。比如家里的电视，装了数字机顶盒后，遥控器都不会用

了。”家住北京的张大爷对记者说。不仅仅是数字电视，在现实生活中，老年人的需求往往被忽视，难以买到合适的东西，一些高科技产品让他们望而却步。

刘女士想给老父亲亲买一部屏幕大，字体大、铃声大、通话时声音大一些的老人专用手机，可跑了很多商店都没有找到合适的，偶尔感觉可以，却是屏幕太小或是铃声太低。这让她很郁闷。

“目前，中国老年人用品市场的需求量为4000亿元，而现阶段全国为老年人提供的产品不足10%，离市场需求差距很大。”董晓莉说。

董晓莉分析，预计到2020年，全国老年人将达到2.43亿，占总人口的17%，形成了一个庞大的老年消费群体。到本世纪中期，中国老年人口将超过4亿人，其中80岁以上的老龄人口将不少于8000万人。

“中国社会以跑步的方式进入老龄化社会，与老年人相关的消费需求也将呈现跳跃式增长。”董晓莉认为，虽然与中青年相比，老年人的收入不高，但随着社会保障制度的逐步完善和内需的拉动，退休者有固定收入，这个市场的巨大潜力可想而知。

在董晓莉看来，老年产业是随

着人口老龄化和人口老龄结构的转变而出现的新兴产业，大致可以分为日用品经济、保健品经济和服务类经济，包括传统老龄产业如服装、食品及现代老龄产业如娱乐、旅游、住宅等多种行业，具有广阔的前景和巨大的发展潜力。

## 庞大的蛋糕，为何观望？

在巨大的市场潜力下，是什么造成了养老产业巨大的市场空白？或者说，面对养老产业这块庞大的“蛋糕”，为什么众多厂家和商家仍在观望？

业内人士分析，老年人节俭的习惯使其消费趋于理性，因此，老年人用品批量小、利润薄，而且针对老年人的特殊需求投入研制的经费较高，市场风险也大，做老年人生意利润就会很低。因此不愿开发老年消费产品。

发展养老产业需要形成一个有效的产业链，只有这样才能使老年产业做实、做大。而据全国老龄工作委员会办公室等部门对苏沪等13个省市调查表明，我国老龄产业虽已涉及养老服务、医疗保健、旅游、教育、房地产等领域，但多数为中小规模企业，实力不强，没有形成产业链，相关行业与大投资者远未进入。而在另一方面，老人资金福利等短缺，也是造成老年市场相对冷清的重要原因。因此，有关专家呼吁，只有在养老、医疗等方面让老年人无后顾之忧了，老年产业才会真正走上可持续发展之路。

“我国社会养老服务体系建设与快速老龄化形势不相适应，供需矛盾十分突出。”全国政协委员伊丽苏娅说。

伊丽苏娅长期关注着我国老年人的养老问题，她认为当前社会化养老机构无论从数量上还是质量上还不能满足老年人的需求，可供老年人使用的床位少，设施和服务质量良莠不齐，养老服务市场管理混乱。

“近年来社区养老服务有了较快发展，但与快速增长的社会需求相比仍相差甚远，服务功能单一，规模过小，辐射能力弱，影响力低，服务被动，没有形成产业化格局。”伊丽苏娅说。

以养老服务机构床位数为例子，伊丽苏娅说，养老服务床位需求将从当前的900万张，增长到2030年的1800万张，2050年的2400万张。但从现有的供给能力看，我国各类养老服务机构共有315万张，而且绝大多数不具有护理服务功能。

我国社会养老服务体系建设滞后，无疑制约了养老产业的进一步发展。

## 破解养老产业发展难题

对于养老产业的发展，董晓莉认为，养老产业涵盖了从养老服务业、老年卫生保健业、老年日常生活用品业、老年文化娱乐业、老年教育产业等多个门类。

“而现阶段迫切将目标市场定位于养老服务行业，逐步将其培养成为启动‘银发经济’的引擎。”董晓莉说。

同时，董晓莉还建议，要以社区养老为抓手，培育新的经济增长点。具体来说，就是要实现社区养老服务的产业化，建立健全产业组织体系，包括为老年人提供看病健身服务的医疗保健业，为老年人居家生活提供服务的家庭服务业，为老年人提供金融服务的金融保险业等，形成一套成熟规范的养老服务体系。

对于优先发展社会养老服务，伊丽苏娅建议，探索建立长期照护社会保险制度，支持商业保险公司发展长期照护商业保险，鼓励各级地方政府建立老年照护补贴制度，扩大老年照护服务的社会需求。

对于如何推进养老产业的发展，伊丽苏娅建议，由政府积极引导老年人用品的开发，制定财政支持、税费减免、信贷优先、吸引投资、项目审批等配套、有效的倾斜政策和优惠扶持。

伊丽苏娅还建议加强资格认证，实行市场准入制度，加强价格管理，对少数老年专用的特殊必需品实行严格的价格控制；鼓励老年用品生产企业积极研制和开发老年用品，逐步发展老年用品的产业化生产基地。

■ 中国产业安全系列谈④

# 维护石油安全 保障经济稳定

裴红卫

据有关研究，对于发达经济体，油价每桶上升10美元将使GDP下降0.2%，但是对发展中国家却会导致0.4%甚至更多的损失。据有关历史资料显示，国际石油价格每上涨1%并持续一年，我国GDP要下降0.01%，如2000年国际油价上升64%，我国GDP下降0.7%，对国民经济造成约600亿元的损失，所以为了保障我国国家经济安全，一定要确保石油安全。

## 我国石油安全现状堪忧

石油资源相对不足，增产难度大。我国石油资源总量比较丰富，但人均占有量严重不足。在世界103个产油国中，我国石油可采资源总量和剩余可采储量分别居于第11位和第10位。我国人均占有石油可采资源12吨，相当于世界平均水平的17.6%。我国石油剩余可采储量多年没有较大提高，占世界比重很低，储量比大大低于世界平均水平。东部主力油田占中国石油产量90%，但这些油田如大庆、胜利等已经开始老化，油质下降，产量递减。西部石油勘探尚未发现整装大油田，虽然塔里木盆地勘探储量甚丰，但采收成本太高，运输成本高昂，无法形成量产。其他地区每年新增的原油探明储量不足，而且多数新探明的储油区埋藏深、油层薄、产量低。因此，我国石油产量在未来10年左右不可能实现大幅度增长。

石油供需矛盾尖锐，进口渠道单一。随着经济快速增长，我国石油消费量以年均5.77%的速度递增，国内原油的供应能力增长速度却只有1.67%，国内石油供应已明显落后于消费增长的需求，致使我国每年的进口量逐年增长。我国石油进口主要源于中东、非洲。预计未来几年，我国从中东和非洲地区进口石油比例将继续保持较高水平，而中东、非洲正是目前国际政治经济局势动荡的高发区。另外，我国进口主要采用海上集中运输，而袭击石油生产、运输设施已成为恐怖活动的新方式，尤其是海上石油运输咽喉——马六甲海峡。一旦发生意外，我国的石油供应将面临毁灭性的打击。

石油利用效率低下，浪费严重。2003年，我国GDP增长9.1%，占世界GDP增长总量的4%，而能源消耗（含石油）占世界总消耗量30%。此外，许多寄生在油田周围的土油厂虽然技术设备不合格，炼出的机油、柴油等也大多不合格，却浪费了大量资源。

石油战略储备不足，应对风险能力脆弱。按照国际能源署的标准，国家石油储备

要达到110天才相对安全，目前美国为158天，德国127天，日本更是高达170天。我国的石油储备体系建设则相对滞后，2008年才建成了首期4个石油战略储备基地，分别位于辽宁大连、山东青岛及浙江舟山和镇海，储备总量约合1400万吨原油，使我国总的石油储备能力达到30天原油进口量，与国际能源署规定的战略储备标准相距甚远。这意味着在国际石油安全发生重大危机的时候，我国的石油储备严重不足，应对风险能力将非常脆弱。

## 维护我国石油安全的战略思考

加强国内石油资源的勘探开发。“立足国内油气资源”是石油安全的根本保障。国家应通过制定、修改相关政策，完善石油勘探领域的竞争机制，吸引民间资本和国外资金参与等方式，推进油气勘探开发主体多元化。同时，鼓励企业加大石油勘探开发投入，提高技术装备水平，增加石油后备储量，保持必要的石油自给率，以应对国际石油市场的风云突变。

调整能源结构降低石油依赖。为实现“十二五”规划中2020年非化石能源占比达到15%的目标，要尽快提高核电、水电在我国能源供给中的比重。同时，加大关键技术攻关力度，积极开发如非粮食原料生产的可再生能源液体燃料、页岩气等新途径，努力实现燃油替代。

加快国家石油储备体系建设。要进一步加大海外找油的力度，加快建设海外原油生产能力，通过多种措施获取石油资源。同时，建设更加多样化的能源通道和运输渠道，保障我国石油供应渠道稳定，最终形成国家战略石油储备、地方储备、央企商业储备及中小型商业储备四级储备体系。

增强国际合作。可进一步扩大欧佩克12个成员国、国际能源机构覆盖的28个石油消费国以及印度和巴西等新兴经济体在内的国际合作，制定新的全球机制稳定能源市场，同时改善石油供应、需求和价格等方面信息的搜集和发布，更加积极地进行石油期货操作以强化成本控制。

（作者系北京交通大学中国产业安全研究中心博士后）

本栏目由北京交通大学中国产业安全研究中心承办

# 创新改造提升传统产业 科技加快企业转型升级

## ——与北京市政协委员、曲美家具集团股份有限公司董事长 赵瑞海谈传统产业转型之路

■ 苏俊七

### 转型升级 提高产业核心竞争力——传统产业的必由之路

“十二五”规划指出：转型升级，提高产业核心竞争力，坚持走中国特色新型工业化道路，适应市场需求变化，根据科技进步新趋势，发挥我国产业在全球经济中的比较优势，发展结构优化、技术先进、清洁安全、附加值高、吸纳就业能力强的现代产业体系。“十二五”规划开局后的实践就证明了这一点。

经过30多年的改革开放，我国经济始终行驶在快车道上，创造了年均增速9%以上的奇迹，实体经济不可没。然而，近年来，我国经济也出现了实体经济下滑的迹象。在经历了国际性的金融危机后，迫使各国都在重新审视发展实体经济的意义。“实体经济是国民经济基础和重要支撑”再成共识。在刚刚闭幕的全国两会上提出要大力发展实体经济。国家的重视，为实体经济的发展提供了良好的环境和平台。

当中国传统产业进入微利时代后，如何保证传统产业的生机和活力？按照社会客观需求，要求传统产业必须转型升级来面对激烈的市场竞争，那些更重视内部管理和新品开发，主动求变适应环境的企业将占据更多的市场。

根据全国两会精神，我们了解到曲美家具，这个传统家具行业的佼佼者，一直在转型、创新这条路上不断地进行探索，走着与国际化接轨的道路。曲美率先开设了独立品牌家具商场，率先开辟了家具业“水泥+鼠标”的网络营销模式，这一次次转变都引领着整个行业的一次次变革。它的发展路径，对于整个传统行业的转型都具有深刻的借鉴意义。按照全国两会精神，根据目前实际和需要，对照全国两会精神，我们走访了北京市政协委员、曲美家具公司董事长赵瑞海，他对于传统产业转型有自己独到的见解。

### 新思路决定新出路 创新驱动企业新活力

回顾曲美20余年的发展历程，就是一个思路、出路、创新、活力、追求卓越的过程。

上世纪80年代末，当时的曲美还是一个普通的沙发厂，在家具市场阳光灿烂的背景下，“生意还不错”。但是，赵瑞海并没有甘于现状而停滞不前，在国内大胆引



五环店夜景

进“薄木胶合热压技术”，成功推出“弯曲木家具”，成为中国弯曲木产品的第一个厂家和弯曲木市场领导者，在产品和技术创新上走出了关键的第一步。

赵瑞海说：“这个技术今天看起来很简单，但在当时却是一个很神秘的技术，需要很大的投资、专业的设备、专业的技术参数。当时很多实验都是我们自己做的，潜心研究了一年，当把这个技术推到市场上一，一下子就产生质变。”

弯曲木家具推出后在市场上引起轰动，众多厂家纷纷模仿跟进。但到了1998年，由于家具行业竞争激烈，同质化发展日益挤压生存空间，赵瑞海又在苦苦思考新的突破点。“我们第一个突破点是在新工艺上，那第二个突破点就希望在设计上有所建树。”那一年，赵瑞海去了十次欧洲，去了解各品牌的风格，希望把企业的设计进行定位。“企业虽然上了一个新台阶，但是却不能停留在享受阶段，必须继续往前走。”

由于他的这一前瞻性的举措，1999年曲美独家买断了丹麦设计师汉斯，成为中国率先引进洋设计师的企业，从产品创新迈向了设计创新。走上了与国际设计接轨的新路。其后还成立了曲美家具国际设计联盟，聘请世界一流的家具设计团队为中国设计家具。目前，曲美家具以其色彩高雅、细节精美、材料考究、工序精准等特

点，获得了社会的广泛认可。

2001年，曲美又做出一件震动行业的事情。将“家具专卖店”模式引入了行业，最早开设独立品牌家具商场，并独辟蹊径，开设了首家黑色“概念店”。“那时候中国的商业不承认黑色，我们则选择了黑色的门头、黑色的环境、红色的字，让顾客在店中更加关心家具的细节。当这几个初步的商业模式形成后，这一跨越式的发展，让曲美牢固了市场的领军位置。”

就是这样一步步的创新，赵瑞海把最初的小家具作坊变成了一个拥有注册资金1.8亿元，资产总额8.2亿元，3000多名员工的中国家具行业的标杆企业。

每当想起这二十多年来的发展历程，赵瑞海把一切成就都归功于新思路与创新。他说：“一个企业是要有思想和思路的，思想决定未来，新思路决定新出路，企业这十几年的创业历程就是一个思想、思路与不断创新的过程，因为有了思想就有了未来，有了思路就能找到出路，有了创新才能给你活力，也只有创新才可以带来新的远景，你才能保持一种状态，队伍才能保持一种活力。特别是创新有很多方向，重要的就是技术、经营模式、商业模式、渠道、思想方法等的创新。要提升传统产业，加快企业转型升级就必须很好地思考这些”

从工业品牌走向商业品牌，培

### 育知名品牌，提升传统产业，加快企业转型升级要实现纵横e化

对于目前面临的第二产业向第三产业转移的历史背景，赵瑞海指出，一定不能理解为是“停了第二产业而全力发展第三产业”。在他看来，“第三产业其实是养出来的，随着市场的成熟、产业的提升、企业的进步，自然发育的一个历史过程。”“这是一个量变到质变，不是一蹴而就的过程。”

赵瑞海专门提到了他在美国参加的一次展览会，“那里以前就是一个工业区，作为传统的制造基地，很多人都曾来采购。但是随着经济的发展，制造业已经不能负担企业营销成本时，就出现了制造功能的外移，这个基地也完成了其阶段性的使用。但是，利用这个区域的信息、客流、交通等集中优势，基地开始转化为承担展览会的功能，完美地完成了第二产业向第三产业转移的过程。”

就是因为有这个清晰的认识，赵瑞海一步一个脚印在铺设着曲美家具从工业品牌逐渐变成商业品牌之路。当世界交互方式日新月异的今天，网络已成为连接人们生活与工作的首选。赵瑞海看到这里的巨大吸引力和商机，开始探索渠道转型的路径。

2009年6月，曲美e世界网络商城正式上线，将传统的实体店买卖延伸到电

子商务领域，开辟了第二个营销渠道，为消费者搭建“水泥+鼠标”的全新便捷营销模式。消费者在网上选择已经明确标注出家具的图片、编号、材质、尺寸等信息的一整套全系列的家具产品，通过网购、电话订购、体验店订购三大方式，完成购买，且价格为总部所定制的全统一标准。这一模式的推出首开家具行业的先河，取得了巨大的成功。

在赵瑞海看来，电子商务并不仅仅是在网上卖东西，他的真正价值在于解决商家与客户之间相互了解、相互交互信息的效率和成本。“电子商务其实就是用这个手段吸引更大的客流，让顾客用更多、更简便的方式接触到你，让商家采用最低的成本和最广泛、最切合的方式接触到客人，让产品跟客户的距离缩短。”

赵瑞海表示，网上销售家具不会像商场那样有高额租金和高额的人力成本，并且具有产品可定制化、批量生产的优势特点，这样就减少了库存费用，进一步降低了家具的销售成本。所以网上销售的价钱会比实体店低，部分产品还可能低出一半左右。同时，e世界网络商城协同全国线下600家网购体验店，消费者在线上下单后，可到各地体验店内体验产品。“网络商城的开通是对曲美自身生产、物流、售后等多方资源的一次大整合。这种方式不逊于实体店的个性化私属服务和保障。”

为了更好地增加顾客的体验感和满足顾客对个性的追求，2012年，曲美



曲美家具股份有限公司一直注重企业文化，图为董事长赵瑞海（左）收藏本文作者（右）用苏体书写的“曲美”书法。

家具将有新的动作。据赵瑞海介绍，今年，曲美家具将推出一个新的三维的电子平台。在这个平台中，顾客可以绘制自己的户型图，再将曲美提供的家具模型放入三维空间，时时展示效果。同时，还可以对家具尺寸进行改变，有不同颜色、不同功能可供顾客自己选择，实现定制的效果。

赵瑞海总结说“曲美已经不仅仅是提供工业产品的生产者，同时也是逐步变为一种独特理念的服务者。”

### “要把实体经济做扎实”创造新成就

站在新的历史起点回望，曲美从简单做沙发起家，之后增加了研发系统，拥有了国际设计团队，再开始设计全国的商业网络，铺设商业网络，开辟销售渠道，创新设计管控与管理，取得了一系列的突破，一直保持着旺盛的生命力。目前的曲美已经不是一个简单的有设计的制造商，而是一个有商业服务、有市场体系、有完整的商业理念、有敏感的市场客户需求的感知力的综合性商业企业。

十几年来在这块市场上摸爬滚打，赵瑞海坦言，其实“很辛苦”。整个行业的性质决定了投入和回报相当，没有高额利润。但他一直在坚持和坚守。

面对国家目前对实体经济的重视，赵瑞海觉得很欣慰。他认为，实体经济或者说传统产业一直是国家经济的基础，社会稳定和谐的基础。中国如此大的人口规模，实体经济的健康发展关系到民生安定。现在重要的一点就是应引导有效的资源投入到实体经济中，而不是都涌入虚拟经济之中。即使鼓励股市等金融市场的运作，也是希望让资金投入企业，参与企业升级和产业更新，最终带动整个经济良性发展。

“经历了中国改革转型全过程，深爱自己作为这代人所肩负的使命。当3000多员工凝聚在一个企业之中时，一定程度上已不再为自己做事，而是为社会服务。我的梦想和目标就是将这条路走扎实。”在着力深化改革开放，着力保障和改善民生，全面推进社会主义经济建设、政治建设、文化建设、社会建设以及生态文明建设的同时，企业也努力以实现经济平稳较快发展和物价总水平基本稳定，以企业的社会责任感保持社会和谐稳定，以优异成绩迎接党的十八大胜利召开。