

人口老龄化速度加快,“夕阳红”产业蕴含商机

下岗女工办养老院找到“钱途”

10年前,38岁的李思美投入20多万开办了江苏第一家民办老年公寓“真美好”,10年后,“真美好”第8家连锁公寓已经在瑞城北村热闹开业了。400张床位、50名员工,如今的“真美好”已走上了连锁道路,从郊区进驻城区,遍布南京鼓楼、白下、玄武、栖霞等各个区,固定资产达到250万元。

据统计,南京目前各类养老院有232家,床位19603张,每千名老人拥有床位约21张。其中政府办机构14家,床位约1500张;集体办77家,床位约7500张;社会办141家,床位约10600张。民办养老院已撑起了半边天。按李思美的话说,只要有吃苦的决心,“养老”对于民企来说肯定有“钱途”。



李思美(左)为老年公寓里的老人剪指甲 快报记者 赵杰 摄

月在300元-500元不等。

经营老年公寓怎样才能盈利?李思美告诉记者,一般来讲入住率达70%基本上可以保本,同时还要看房租与床位数是否达到合理的比例。以第5家连锁店尧化园老人公寓为例,原来是街道的公办养老院,李思美承包后,装修投资了5万,每年的租金在9万元左右,公寓有20多个房间,可住60名老人,如果只住30名老人,以每名老人平均月交费800元计算,那一个月的收入就是24000元,而支出方面房租8000元、服务人员工资5000元、老人伙食9000元、水电费3000元、管理费500元,设备折旧费3000元,这些固定成本每月在28500元左右,虽然开养老院不需要缴纳各种税费,但这样算下来每月还是处于亏损状态的。

李思美说,开老年公寓,固定成本非常大,而变动成本则小很多。像尧化园这样的老人公寓,要住到40名老人左右,公寓就可以支出和收入持平;当入住率达到80%时,即住到48名老人,老年公寓每月就可以盈利近万元。

【连锁经营】 6人管理团队打理 8家连锁公寓

2002年,在南京房产价格不算太高的情况下,李思美在南京尧化园东方城小区购买了300多平米的商品房,自此,真美好的“分店”建成。李思美告诉记者,房价不高时,购买商品房产来经营老年公寓适合当时的发展需求,但随着近年来房价节节攀升,租房成为比较可取的方式。2004年,她租赁南京燕子矶1000平米的国办敬老院后,她又租赁了迈皋桥和尧化园两处敬老院的房屋用来实行连锁经营,这样一来,“真美好”连锁经营初具规模。

为什么要搞连锁?李思美的回答很实在,“就像饭店生意

好了要搞连锁一样,真美好前几家公寓入住率都很高,可是老年公寓不像饭店可以‘翻台’,尤其是一些老人住进来之后一住就是好多年,不能让别人等床位等上几年吧!”除此以外,连锁养老机构分散经营,集中管理,可以带来规模化优势。“举个简单的例子,如果你的老年公寓只有二三十个老人,你要配一个按摩师成本就很大,而我开几个连锁公寓,同样也只要养一个按摩师,成本平摊了很多。”

现在,“真美好”老年公寓拥有自己统一的管理团队,“我们的管理团队就6个人,集中管理8家连锁公寓的财务、人事、后勤等,除了每天的蔬菜由各公寓自行购买,其他设施以及肉、蛋、禽、油等都是统一配送的,这样成本就节省了很多。”

【发展方向】 城区做“脸面”,郊区做利润

目前,“真美好”连锁养老院共有400张床位,入住的老人有225人,工作人员50人。李思美说,近年来“真美好”通过“公办民营”的方式迅速进入一些投资小的区域发展连锁养老机构,“光今年我们就开了3家连锁公寓,增加了180张床位,对于养老产业来说,公办民营是一个很好的方式。”

连锁网络已经铺开,接下来的关键还是要做业务,老年公寓如果不做大规模,管理就不能规范化,就会影响老年公寓的质量,我们的目标是让1-2年时间让新加入的连锁公寓都实现盈利。不过,李思美透露,每个公寓的盈利标准并不完全相同,“城区的老年公寓和郊区的老年公寓相比,在利润上要差好多,所以我们在城区开连锁的目的是要做‘脸面’,做‘影响’,有了一定的影响和客源,真正的利润还得靠郊区的公寓来赚取。”

最新消息 南京人口老龄化速度加快

12年后,每10名南京人中就有两名是老年人——南京人口老龄化的速度将越来越快!记者从南京市民政局获悉,作为全国较早进入人口老龄化的城市之一,目前南京市60岁以上的老年人已达93万,占全市户籍总人口的15%;其中80岁以上老人目前已达12万,年均增长6600人。据预测,到2020年,全市老年人口将增至约160万,占全市户籍总人口的21%。而80岁以上的老人,届时将达到21万,占全市老年人口的13%,高于全国1个百分点。

据介绍,南京将继续通过加大对老年服务基础设施的投入,记者了解到,为了扶持老年福利机构发展,南京还将实施按等级给予资助,并提高补贴标准。

优惠政策 民办养老院市政府给补贴

据介绍,2006年南京就出台优惠政策,对社会力量参与养老院建设的,除了政策优惠,政府还实行资金扶持。政府按城区、郊区、县每张床位一次性分别给予4000元、3000元、2000元的资助,对政、扩建新增床位达到一定规模标准的,一次性分别给予2000元、1500元、1000元的资助。昨天,南京市民政局有关负责人透露,今后,这个资助标准将按照养老院的1-4个等级给予认定,被评为1级的资助最高。同时,为稳定民营养老院的运营,原来规定的“每收住一名本市户籍老人,给予每月60元的补贴。”可能还会再提高,近期相关办法就会出台。

开养老院可享受税费减免

与开办其他店不同的是,因为养老院属于社会福利事业,可以享受资质审批简化、税费减免的优惠。比如在资质审批方面:办理注册登记手续,免交登记费、年检费,其他费用减半交纳;办理卫生许可证申领及年检手续,减半交纳公共场所卫生审查费和年检费;办理从业人员健康证,减半交纳体检费。

在税收收费方面:暂免征收所得税,以及老年服务机构自用房产、土地、车船的房产税、城镇土地使用税、车船使用税;免征营业税、城市维护建设税、教育费附加;福利机构使用水、电等实行价格双轨制的公共产品,按民用价格标准执行;安装有线电视的初装费减半收取等等。

快报记者 项凤华 都怡文

海通“季季红”受投资者追捧

快报讯(记者 王海燕)海通证券近日开卖的季季红集合理财产品,受到投资者热情追捧!目前,全球金融风暴愈演愈烈,为减缓经济下滑趋势,全球央行还将连续大幅降息,债券牛市格局已然形成。此时,“季季红”因其债券型产品的特性,必将随着债券牛市演绎,给投资者带来丰厚的回报。

“季季红”主要配置国债、金融债、公司债等,属于债券型产品,风险较低。其投资策略是通过将资产主要配置于国债、金融债等固定收益类金融工具,把组合整体投资风险控制在较低水平;在严格控制风险的前提下,将部分资产投资于业绩优良、成长性强的

流动性好并有分红预期的股票等权益类金融工具,提升组合收益水平。实现每季分红。

“季季红”是海通证券的3号理财产品。值得一提的是,海通证券2号理财产品“金中金”自2008年6月发行以来,截至2008年10月底实现2%的正收益,同期大盘下跌超过40%!收益居同类所有基金理财产品第一名!获得投资者的一致认同。

据预测,该产品年收益率有望达到8%左右。该理财产品投资起点为5万元人民币,发售期间认购手续费大幅优惠。

海通证券南京广州路营业部申购优惠咨询热线:85827768 85827737 85827827

借道券商理财产品投资公司债

随着宏观经济政策转变为“积极的财政政策和适度宽松的货币政策”,整个宏观环境非常有利于债券市场的发展,尤其是具有高收益的公司债更是受到市场的追捧。

据悉,个人参与公司债主要有两种形式:个人直接参与网上申购和购买银行、基金、券商等发行的理财产品参与公司债的网上网下发行。业内人士表示,个人直接购买公司债虽然具有流动性好、成本小等优势,但是对于

发债公司的信用等级、公司财务状况、公司所处行业未来发展情况等诸多因素不能深入了解,存在一定的投资风险。而通过专业机构投资,一方面可以利用专业机构的研究实力选择风险级别低、收益高的债券品种,另一方面,也可以通过集合理财分散风险。据悉,中信证券已于11月20日推出了自己主打信用等级公司债等固定收益类产品的产品——中信债券优化集合理财计划。 证时

海康保险 把理财观念带进农村

快报讯(通讯员 邵霄霞 记者 张波)上周六,海康人寿江苏分公司捐建的“博爱卫生院”在江宁区周子村落成。当天,海康人寿给当地村民带去了义诊的医生、带去了理财课堂,还给孩子们带去了外籍英语教师。

今年9月,海康保险上海总部正式启动了“与爱同行”的志愿者行动计划,成为国内首家由员工成立志愿者俱乐部的外资保险公司。今年9月18日,上海总公司的志愿者

们在海康保险的首家博爱卫生院所在地——贵州省都匀市阳和乡富裕村组织了首次异地服务。

除已建成的南京周子村博爱卫生院,海康保险江苏分公司所捐赠的位于江苏淮安市和扬州市的卫生院也正在建设中。迄今为止,海康保险总部及其各分公司海康保险已陆续在贵州、北京、山东、江苏、浙江、湖南等地共援建了11处博爱卫生院。

“华夏创智青年创业”明天开始

快报讯(记者 王海燕)工作难找?试试自己创业吧!由华夏银行南京分行携手支付宝公司、联想集团发起的首届“华夏创智青年创业骑士团”主题活动11月26日至12月4日在江宁大学城多所高校同时举办。本周起,各种形式的创业活动与大学生精彩面对面。

调查显示,有自主创业想法的大学生占到79%。尽管愿意创业的青年如此之多,但大多因为缺乏现实可行的创业计划和资金而中途

放弃。

而本次“华夏创智青年创业骑士团”主题周活动,就为大学生提供了一个很好的创业平台,不仅有专家讲解2009年创业趋势及政策指导,而且还为即将创业的大学生进行心理调适,如果创业缺资金咋办?没关系,创业周上,将由华夏银行的金融专家为大学生透露创业金融融资的技巧。而且最难得的是,淘宝的很多超级卖家将集体亮相,给大学生面对面的创业计划和资金而中途

世界黄金协会日前发布《黄金需求趋势》报告—— 全球黄金需求创最高季度纪录

世界黄金协会日前发布了第三季度的《黄金需求趋势》报告,由于世界各地投资者在努力避免全球金融危机的影响,在金价走低的背景下,金饰买家纷纷返回市场,造成2008年第三季度按美元计算的黄金需求达到320亿美元,创下有史以来最高季度纪录。这一数字比之前2008年第二季度高出45%。按吨数计算的需求也比去年同期高出18%。

三季度黄金投资需求大增

世界黄金协会表示,第三季度可确认的投资需求,其中包括通过交易所交易黄金基金

(黄金ETFs)和金条及金币对黄金的需求,对总需求贡献最大,高达107亿美元(382吨),比去年同期水平增加了一倍。

GFMS有限公司专为世界黄金协会提供的数据显示,第三季度零售投资需求上升121%,达232吨,瑞士、德国和美国市场的金条和金币购买强劲。本季度还出现了由于投资者到处寻找避风港,世界各地黄金经销商黄金现货短缺的情况。总体来看,第三季度欧洲达到创历史纪录的51吨金条和金币购买量,而法国自1980年以来首次成为黄金净投资国。

金饰消费西方不亮东方亮

由于买家在800美元/盎司及以下返回市场,第三季度黄金首饰的消费需求创下纪录的180亿美元,这表明了消费者对黄金潜在的乐观情绪,也表明黄金被确认为一种保值手段。

这一积极趋势最大的贡献者是印度,该国金饰消费与去年同期水平相比按美元价值计算增长了65%,即40吨,而中东、印度尼西亚和中国按价值计算均增长40%以上,或按吨数计算增长10%以上。不过,西方市场由于零售市

场的总体衰退,黄金需求大幅衰减,其中美国按价值计算下跌了9%,按吨数计算下跌了29%,英国按价值计算下跌了5%,按吨数计算下跌了26%。

尽管全球和国内经济环境日益恶化,但是在较低的黄金价格、转暖的气氛和节日的来临等因素推动下,大中华区的需求增长了18%,达109吨,其中中国大陆需求增长了16吨。世界黄金协会大中华区总经理王立新先生也认为,中国人对黄金的偏好成为黄金需求大增的重要原因。 通讯员 徐佳俊 快报记者 张波

白下区淘淘巷创业基地揭牌

快报讯(记者 项凤华)上周六下午,白下区区长许卫宁和南京市劳动和社会保障局局长刁仁昌为白下区“淘淘巷创业示范基地”揭牌。据悉,2007年9月,淘淘巷淮海路一店开业,作为一种网络店铺加实体店经营的全新商业模式,吸引了一大批创业者的目光,如今日逾万次的人流量充分证实了淘淘巷的成功。一年后,2008年11月22日,

淘淘巷二店石鼓路精品街区开业,总营业面积约1.2万平方米,引入了一批具有网络经营特色并符合时尚精品风格的商家入驻。

据白下区劳动和社会保障局局长徐梅介绍,淘淘巷淮海路时尚街区和石鼓路精品街区的总营业面积约2.5万平方米,总入驻商家近500家,解决社会就业岗位1500余个。