

中国养老地产 和健康护理

2015年6月刊

新闻动态

鼓励民间资本参与养老服务业发展

两部门发文规范养老机构服务收费管理

金融支持社会养老服务体系建

行业分析

浙江老龄化现状及养老服务模式浅析

值得期待的 Care Expo China 2015

政策热点

关于养老用地出让的几点思考

文化视界

江南孝子与海外游子

——新瓶装陈酒，新时代的孝文化养老视角

活动传真

目录

主编

瞿沁

T : +86 (21) 63770228* 801

Email: quqin@lawviewer.com

章简

T : +86 (21) 63307872

F : +86 (571) 87385881

Email: jane.zhang@ibc-joint.com

新闻动态

鼓励民间资本参与养老服务业发展

两部门发文规范养老机构服务收费管理

金融支持社会养老服务体系建设的

行业分析

浙江老龄化现状及养老服务模式浅析

值得期待的 Care Expo China 2015

政策热点

关于养老用地出让的几点思考

文化视界

江南孝子与海外游子

——新瓶装陈酒，新时代的孝文化养老视角

活动传真

“养老机构投资与运营法律风险防范”专题培训

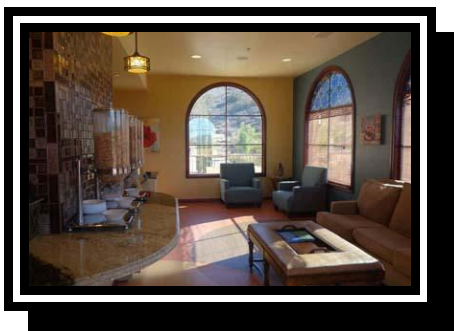
新闻动态

鼓励民间资本参与养老服务业发展

近日，民政部、发展改革委、教育部等十部委联合发布《关于鼓励民间资本参与养老服务业发展的实施意见》（以下简称《意见》），在鼓励民间资本参与居家和社区养老服务、机构养老服务、养老产业发展等方面给出了具体举措，并就推进医养融合发展、完善投融资政策、落实税费优惠政策、加强人才保障、保障用地需求等方面作出了具体规定以及政策优惠。

《意见》提出：“鼓励社会力量举办规模化、连锁化的养老机构，鼓励养老机构跨区联合、资源共享，发展异地互动养老，推动形成一批具有较强竞争力的养老机构”、“鼓励民间资本在城镇社区举办或运营老年人日间照料中心、老年人活动中心等养老服务设施，为有需求的老年人，特别是高龄、空巢、独居、生活困难的老年人，提供集中就餐、托养、助浴、健康、休闲和上门照护等服务”。

在“医养结合”领域，《意见》提出了如下具体举措：（1）扶持和发展护理型养老机构建设，对民间资本投资举办的护理型养老机构，在财政补贴等方面给予政策倾斜；（2）支持有条件的养老机构内设医疗机构或与医疗卫生机构签订协议，为老年人提供优质便捷的医疗卫生服务；（3）鼓励医师和执业护士到养老机构中提供服务，允许符合条件的医师到民办养老机构医疗机构开展多点执业；（4）促进医疗卫生资源进入社区和居民家庭，加强居家和社区养老服务设施与基层医疗卫生机构的合作。



两部门发文规范养老机构服务收费管理

为建立科学合理的养老机构服务收费管理体制，充分调动社会资本进入养老服务领域积极性，改善养老服务供求关系，促进养老服务业健康发展，2015年3月，发展改革委、民政部联合下发《关于规范养老机构服务收费管理促进养老服务业健康发展的指导意见》。

《指导意见》指出，要建立市场形成价格为主的养老机构服务收费管理机制。民办营利性养老机构服务收费项目和标准均由经营者自主确定，政府有关部门不得进行不当干预；民办非营利性养老机构服务收费标准由经营者合理确定，政府有关部门可结合对非营利机构监管需要，对财务收支状况、收费项目和调价频次进行必要监督。而对于政府投资兴办的养老机构则区分服务对象实行不同收费政策。同时，积极探索公建民营等方式运营的养老机构收费管理模式。

《指导意见》强调，要科学合理制定政府投资兴办养老机构服务收费标准，划清管理权限，明确定价原则。进一步规范养老机构服务收费行为，加强收费公示工作，建立年度财务报表公开制度。养老机构不得违反老年人意愿强制服务，强制收费。

金融支持社会养老服务体系建设的

养老产业再获政策支持，今年4月民政部与国家开发银行联合发布《关于开发性金融支持社会养老服务体系建设的实施意见》（以下简称《意见》），共同引领建设具有中国特色的养老服务体系。

为了促进社会养老服务健康可持续发展，破解长期以来制约发展的融资难问题，《意见》提出：

一是开发银行和各级民政部门建立开发性金融支持社会化养老服务体系建设工作联动机制，推动构建“政府引导、金融支持、社会参与、市场运作”的社会养老服务发展体制机制。体系的建设要发挥开发性金融的资金引领作用，吸引民间资本投入，秉承养老普惠的理念，共同引领以居家为基础、社区为依托、机构为支撑的社会养老服务体系建设。

二是申请国家开发银行贷款支持的养老项目，应通过民政部门推荐或认可。双

方合作重点支持领域为以下五个方面：

（一）社区居家养老服务设施建设项目。主要包括城市社区日间照料中心、老年食堂、老年活动中心和养老服务信息平台；其他为改善老年人居住条件和生活环境的便利化社区养老服务设施。

（二）居家养老服务网络建设项目。主要包括支持为老年人上门提供助餐、助浴、助洁、助急、助医等涵盖生活照料、健康服务、文化娱乐、精神慰藉、法律咨询等服务的居家养老服务型小微企业以及各类规模化、连锁化、品牌化的组织发展。

（三）养老机构建设项目。主要包括养老院、社会福利院、老年养护院、敬老院、养老社区等各类为老年人提供集中居住和照料等综合性服务的建筑及设施。

（四）养老服务培训基地建设项目。主要包括支持高等院校和职业院校增加养老服务相关专业和学科建设，培养相关专门人才；支持依托职业院校和养老机构开展养老服务培训实训基地建设，加强对相关人员的专业培训。

（五）养老产业相关项目。主要包括支持直接为老年人提供生活照料、健康服务、产品用品的企业。

三是民政部门 and 开发银行共同建立广泛的项目入口机制，民政部门充分发挥行业主管部门组织协调优势，向开发银行推荐养老项目，提供政策指导，并协助进行项目初选和贷后管理。

四是开发银行充分发挥开发性金融中长期融资优势，积极开展养老项目开发、评审、审批及贷款发放和贷后管理。开发银行养老项目贷款期限根据项目偿债能力分析确定，最长可达 15 年，宽限期最长可达 3 年。

此外，《意见》还明确了养老项目的贷款条件、贷款流程和两部门在其中的主要职责，在程序上为养老产业融资提供了政策支持。

行业分析

浙江老龄化现状及养老服务模式浅析

作者：应佐萍

zoe.ying@ibc-joint.com

浙江省老龄委按户籍统计发布的数据表明，“十二五”期间，浙江60岁及以上老人人口每年增加42万人，到2015年将达到991.23万人，占总人口的24.18%；80岁及以上的高龄老人年均增长率达6.41%。而且，据全国第五次人口普查，65岁以上老年人家庭中空巢家庭户的比例，浙江高达35.12%，位居全国第二。在浙江杭州，家庭已进入421结构模式。根据第6次人口普查最新公报数据，到2020年，杭州家庭将呈现出8421的家庭结构，即一户家庭中有8个老人，4个准老人，2个青年人加1个小孩子。据预测，到“十二五”末，浙江可能会出现100个劳动人口（15周岁到59周岁）抚养31个老人（60周岁以上）。

鉴于以上数据及浙江老龄化人口的分布特征及家庭结构变化，结合浙江在鼓励养老体制机制创新、产业规模化发展、推进养老服务园区/养生养老医疗综合体建设的政策性措施，中国式的浙江养老服务可能存在以下几种模式：

➤ 多元化居家养老服务

发展居家养老服务为政府大力倡

导，是未来中国（含浙江）养老的主流模式。除了传统居家养老、机构养老或社区养老，养老机构或养老公寓还可植根于普通社区当中，从而对社区老年人提供有针对性的全托、日托或临时照护服务。例如，浙北、浙东等地市县（如湖州、嘉兴平湖/桐乡、宁波、绍兴诸暨等地）正在逐步加强城镇居家养老服务的推进工作，工作重心为以镇（街道）居家养老服务中心、村居家养老服务站和其他社区服务中心为服务平台，通过专业服务人员和志愿者服务人员，为老年人提供系列居家养老服务：

居家养老的多元化创新服务，将符合浙江人口集中、老人基数庞大、城乡二元格局中老社区邻里和睦的草根社区文化。

➤ 管家式地产养老服务

地产服务式养老是以养老地产为平台，试图将品质地产和管家服务融合，用适老化设计、设施与设备，从护理、

医疗、康复、健康管理、文体活动、餐

饮服务到日常起居为辖区内老人精心呵护。时至今日，越来越多的房地产开发商纷纷投入养老市场，积极参与开发养老地产项目。在浙江，如绿城乌镇雅园的学院式养老、万科良渚的随园嘉树、浙江银发的金色年华，为管家式地产式养老项目的典型。地产式养老，多针对健康自理、经济独立型老人。

由于多种原因，多数养老地产项目，即便引入“退休社区”概念，在提供老年照护服务措施落实上（如运营、照护、服务及管理配套）也有待推敲。

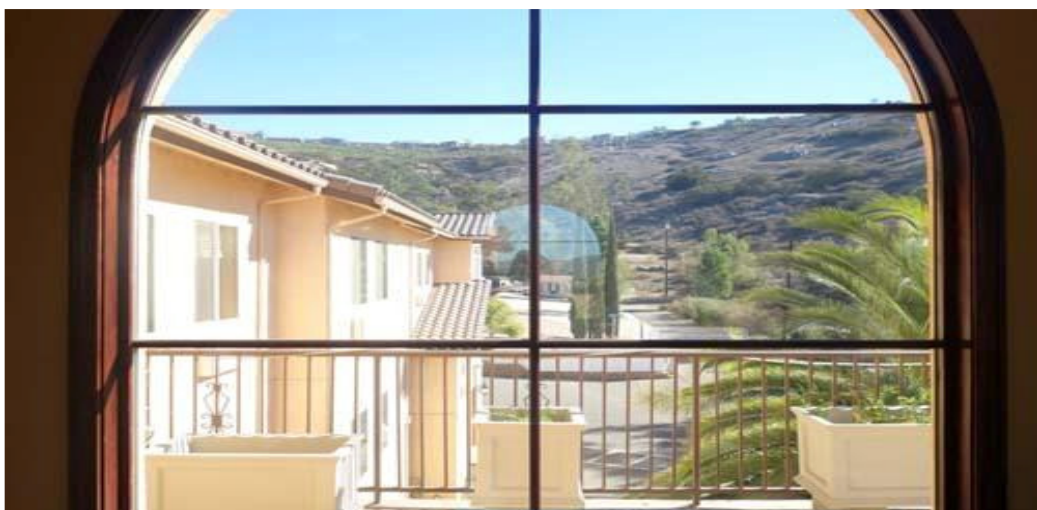
➤ 多层次机构养老服务

由于浙江在中国的特殊地理与经济地位，多渠道引入社会力量发展养老机构，引导各种所有制投资主体进入养老服务领域，推动形成一批具有知名品牌和较强竞争力的养老机构，甚为可行。对老年人来讲，解除疾病带来的困惑和恐惧仍是根本，养、医、护一体化服务模式，即医养结合型养老综合体或护理

型养老机构，涵盖医疗、护理、养生、养老，整合健康产品和照护服务于一体，使入住老人获得及时的护理和医疗援助，是品质养老（老人追求品质生活、真正减轻子女负担）的发展趋势与模式。例如，爱康、雍柏会就是针对不同目标市场、在医护结合上各有侧重的机构养老模式。

事实上，重点发展养医结合、失能失智照护模式，也是政府鼓励和支持的。由此构建的多层次养老服务机构，可较好地成为多元化居家养老服务和管家式地产养老服务的补充体。

浙江虽然经济发达，但人口密集，老龄化程度偏高，家庭小型化及空巢化趋势明显，这意味着有特色的浙江养老产品及服务亟待建立与升级。反观健康意识、医疗配置、社会福利，浙江总体还是走在全国的前列。在这样的养老潮流中，浙江可以在多元化的居家养老、管家式的地产养老和多层级的机构养老之间构建出符合浙江地情/人文、自成一系的养老服务模式。



值得期待的

Care Expo China 2015

近几年，大健康，养老，声名鹊起。随之，此起彼伏，热起来的是各种类型的行业论坛、峰会、博览会。继上海四月底的养老及康复医疗博览会、北京五月初的中国国际养老服务业博览会、上海五月中旬的中国国际医疗器械博览会后，最值得期待的便是将于 11 月 17 和 18 日举行的国际养老产业（上海）峰会暨博览会（Care Expo www.careexpochna.com）。作为是行业内规模最大、时间最久、最具经验的跨国 B2B 专业展会，Care Expo 将以国际化的视角展示全球和国内最新的成功运营项目、高端的照护服务、以及创新型的技术解决方案。

作为 Care Expo 的老朋友，我们连续参加了之前的三届展会，随着展会规模的逐年增大，我们也见证了海内外投资者对养老行业的热情与日俱增。今年的第四届 Care Expo China 将设置超过 8,000 平方米的展示空间，主峰会同期另设置了两个国际教育培训项目，预计将有超过 5,000 的参展观众。最重要的是，对于一个跨国 B2B 的专业展会，历届 Care Expo 已证明其可以为那些希望在快速发展的中国养老产业寻求商机的机构创造了一个迅速了解并进入市场的绝佳平台。

以下是本刊总结的本届 Care Expo “参会理由”，供读者参考：

(a) 参展商选择是否参加一个展会的首要衡量指标是主要受众，他们会有诸如：“我们的目标受众主要是医院、养老院，参观人流中有很多是希望从展会上买到一些优惠的个人用品的，很可惜不是我们的直接销售对象”，“我们希望发展经销商，若是观众有太多消费个体，可能会混淆我们的视线”等担心。

Care Expo 的主要受众是专业人士和机构，包括了居家养老、采购经理、机构/社区养老、总裁/董事/总经理、供应商/经销商、技术总监/CIO/IT 经理、医院、运营总监/运营经理、政府及协会、业务发展总监/业务发展经理、房地产开发商、医疗总监/护理总监、投资商、医生及护理人员等。展会为参展商提供了进入中国养老市场，与养老产业领域的专业买家面对面交流，获得商机得机会。

(b) 第二个展商普遍关注的问题便是展会的展商结构如何？互补性强还是竞争性强？结合过去 3 年 Care Expo 的举办经验，力求参展商类别的多元化也是 Care Expo 的一大特色。从历届的展商名单我们可以看到，参展商来自建筑设计和规划、建造规划和产品、IT 软件和硬件解决方案、无障碍设施和产品、

生活辅助技术、卫浴和康复设备用品、适老化家具及装潢、移动助行器械、福祉车辆、个人健康和医疗产品、清洁用品和工具、金融和保险服务、法律和咨询服务、餐饮用品和服务、人力招聘服务等诸多行业。

同时，本届展会主办方增设了卓越商务对接项目，由 Care Expo 对现有双向商业对接的升华和创新——凭借广泛且精准的产业数据库资源，有效运用多年来积攒的对中国养老产业的丰富经验，为各类企业牵线搭桥，提供商机。

(c) 第三个，其实也是非常重要的一个因素便是展会的专业度。展商有时会抱怨主办方、承办方之间专业衔接不够，缺乏行业专业人士参与。这一点在 Care Expo 的峰会上无需有任何担心，相反，国际性的专业团队阵容正是 Care Expo 一直以来引以为豪的强项。除了 Care Expo 峰会历时两天的内容丰富的主题演讲外，主办方还精心策划了特别活动，如携手国际阿尔茨海默病协会 (ADI, <http://www.alz.co.uk/>) 举办大师课程，与国际老年学与老年医学协会 (IAGG, <http://www.iagg.info/>) 共同举办专题研讨会，旨在帮助老年学科医护、管理、及研究人员及时了解国内外老年人群健康促进的最新理念、提升专业知识和服务水平。

在 Care Expo 2015 的峰会上，主办方的现场记者还会对峰会会场和展览会场进行直播报导，采访视频可以传输到展览会场电子大屏幕和 Care Expo 网站。此外，Care Expo 还推出了系列考察项目，从规划和执行的专业度和综合性价比来看，此项目绝对是国内同类产品中的佼佼者。今年，Care Expo 会组织前往美国（两次，5 月及 10 月）和澳洲（9 月）的考察活动。Care Expo 组委会董事们还将策划明年前往德国和以色列的考察活动。

展会经济在养老行业率先崛起可谓一个有趣的现象。在峰会博览会上投入，展商的需求不乏产品/服务展示（含新品推荐），品牌传播，供求对接。而参展本身也是各家机构的营销手段之一。一个卓越的峰博会平台，离不开对参展者的目标市场分析、会议会展组织的有序性与有效性、峰会博览会主题切入与当前行业需求的吻合性，展会结构布局的合理性与针对性，展前/展中/展后服务的可持续性（含专业服务与增值服务，如 Care Expo 电视、卓越商务对接项目等）。充分满足这些参会者与观众的普遍需求，我们有理由相信 Care Expo 2015 将是一场值得期待的盛会！

政策热点

关于养老用地出让的几点思考

作者：瞿沁

quqin@lawviewer.com

自去年4月国土资源部出台《养老服务设施用地指导意见》¹(以下简称“指导意见”)，及全国首例养老设施用地在深圳成功出让以来，各地都积极开展养老设施用地的专项供应。今年上半年，我们就观察到各地土地出让的成交非常活跃，其中：

1月21日，南京成交了首块医养结合规划用地，该地块（g97地块）位于钟山学院西南方向，在主城区域，出让面积约12万m²，综合容积率1.75。g97地块出让条件众多，其中c地块要求建设老年康复医院，d分区建设医护型老年公寓，床位数不少于1000张。在规划方案审定前，竞得人须先征求民政和卫生部门意见，c、d分区医疗卫生用地上所建房屋不得分割销售、不得分割转让。银城地产经过40轮激烈的竞拍以18亿元拿下该地块。

而在2月3日，北京首次出让配建经营性养老用地的土地尝试——顺义新城第17街区一幅二类居住配建机构养老设施用地出让，首创力压竞争对手，以5.98亿元并配建6.43万平米限价房的代价摘得该地块，折合平均土地楼面价4687元/平米，溢价率30%。该宗地为顺义区首宗配建养老设施用地要求竞得人自持项目，地块范围内涉及机构养老设施用地为34612平方米。



¹ 关于本指导意见的分析，请见 <http://www.lawviewer.com/uploads/20140429/535f3a1f464f2.pdf>

值得关注的是，尽管《指导意见》出台的本意是为了规范各地养老服务设施供地计划，进一步细化相关供地政策的实施，以保证更多地养老服务设施供应量，但从目前为止的实施情况看，我们观察到有如下几个区域性特征：

（1） 虽然《指导意见》规定“营利性养老服务设施用地，应当以租赁、出让等有偿方式供应，原则上以租赁方式为主”，但是从近期土地出让的案例来看，各地政府还是倾向于将养老设施用地和居住用地捆绑出让（而非出租），一方面可以为当地财政带来更多的土地收益，另一方面也平衡了受让方的投资压力，使其可以通过住宅开发回笼资金、取得收益；

（2） 从一线城市的土地供应方式来看，在较优质的住宅地块上配建经营性自营养老机构的土地项目，可能会成为今后供应的“主流”方式之一，反映了政府从侧面鼓励开发商参与经营性养老机构的建设、经营的动机；当然，这也对政府如何对开发和经营行为进行监管提出了严峻的考验；

（3） 由于《指导意见》规定供地时“不得设置要求竞买人具备相应资质、资格等影响公平公正竞争的限制条件”，因此相当多在养老服务行业没有任何经验的房地产开发商都参与进土地的竞拍中来，直接的影响是催生了“高价土地”，间接的影响是业内对开发商如何为养老设施带来专业的养老服务存在普遍的担忧；

（4） 同时，当开发商自持经营养老机构物业成为一项土地出让的硬指标后，开发商势必会寻求各方社会运营管理资源来进行对接，以弥补其运营管理经验的不足，由此将会催生各类养老运营服务商，咨询公司、人员培训机构的商机；

（5） 由于各地普遍会要求专项供地中建设的养老设施不得不得分割销售、不得分割转让，因此开发商为了回笼前期资金，都会尝试以收取会员费、会入门费的方式销售养老公寓的长期使用权。在这个领域目前我国尚缺乏相关的法律监管，消费者保护存在隐患；

（6） 另一方面，土地出让条件中一般设置了较为严格的付款条件，除了保险公司和上市房地产企业的资金实力比较雄厚之



外，很多具备养老社区运营管理能力、但资金实力不强的机构反而被拦在专项供地的门槛之外，对养老服务行业的发展也非常不利。行业内普遍关注的养老服务机构融资途径有待进一步拓展。

基于上述的养老用地土地出让现状，业内人士估计，今后“住宅用地+机构养老设施用地+其他公建设施配套”的配建式混合用地模式将成为趋势。在一线城市土地价格仍然居高不下、各路资金蜂拥至养老项目的背景下，地产商、保险公司、养老服务运营商联合拿地的案例会陆续涌现。

恒为律师事务所在代表国际性公司在中国投资医疗健康事业的领域具有丰富的从业经验，客户从我们深厚的行业知识和经验、富有创意的以“解决方案”为导向的服务方式中受益。



作为中国最大的养老产业B2B贸易博览会——国际养老产业（上海）峰会暨博览会（Care Expo中国），将于2015年11月17至18日在上海世博展览馆的展示面积将超过8,000平方米。并首次在中国携手国际老年学与老年医学协会（IAGG）和国际阿尔茨海默病协会（ADI）共同举办专题研讨会和大师课程。

本届特色

- ◆ 完全聚焦 B2B 商业模式；
- ◆ 国际合作伙伴渠道；
- ◆ 以参会者为中心的主题内容；
- ◆ 联合国与世界卫生组织助力专业性发展；
- ◆ 跨界合作；
- ◆ 积聚行业多元案例的交流分享平台；
- ◆ 与政府与协会代表一对一的交流机会；
- ◆ 绝佳的市场营销平台；
- ◆ 英国、荷兰、日本和台湾等国家/地区展馆；
- ◆ 国际老年学与老年医学大会（IAGG）和国际阿尔茨海默病协会（ADI）共同举办专题研讨会和大师课程；
- ◆ 南京和杭州养老机构实地考察。

市场商机

本位产业：养老地产、老年护理、老年服务、老年用品、老年医疗等；

关联产业：养老设施、养老设备、老年家具、专业耗材、医疗耗材、智能化管理、专业人员的培训、劳务派遣、老年护理用品、医疗和康复器械、老年休闲、娱乐、学习、旅游、医疗保健、营养保健、心理咨询等；

衍生产业：老年储蓄投资理财产品、老年地产的倒按揭等金融产品、寿险产品的证券化产品、长期护理保险产品、养老产业投融资等资本市场。

联系我们

联系人：陈女士 业务拓展经理

电话： +86 21 6054 4832 / +86 185 1623 5096

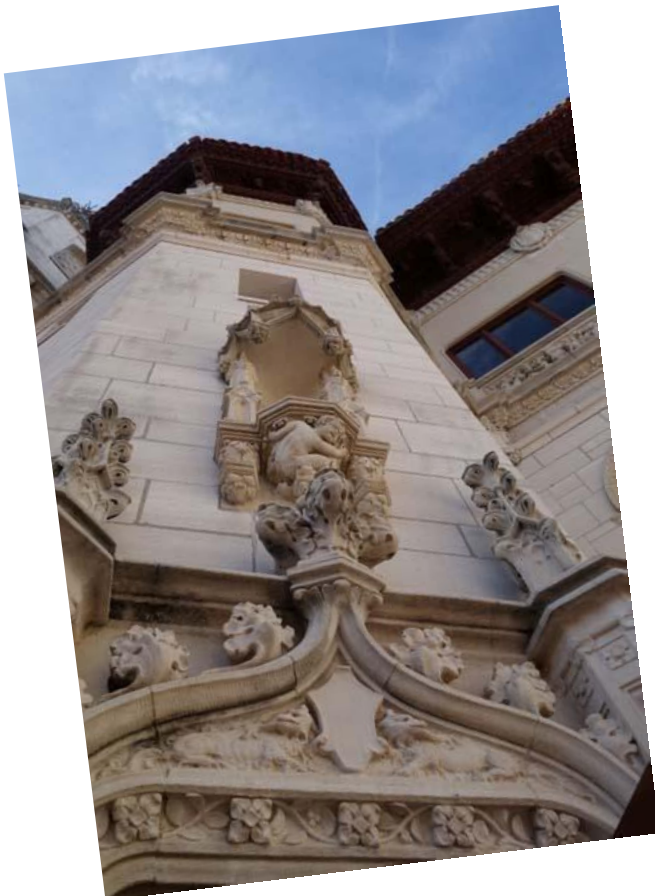
电邮： Cherry.Chen@CareExpoChina.com

江南孝子与海外游子

—— 新瓶装陈酒，新时代的孝文化养老视角

作者：章 简

jane.zhang@ibc-joint.com



乾隆三十年(1770 年)，皇帝颁旨：“桐庐县孝子申屠开基孝义兼全，旌表给银建坊”。申屠人士，为父亲吸脓疮血毒，感动邻县浦江名医，最终治愈父亲顽疾。申屠尽孝佳话传遍各地，家喻户晓，所赠“江南孝子”一匾，至今高挂老宅门梁。而申屠之“孝”，不仅传递了代际情感，也界定了代际义务。

当迈入全球化时代，越来越多的孩子告别父母，远离家乡，甚或远赴重洋。虽然，互联网让情感沟通便捷，但时空距离依然是实施照护义务的最大瓶颈。于是，“海外游子”父辈们的养老问题，成了他们眼前的矛盾与困惑：是依托社区的居家养老服务，还是购买老年公寓的管家式养老服务？是就近全托机构养

老，还是干脆投奔子女移居海外呢？这些问题，在高龄老人中尤其明显。

通过跟踪访谈，笔者发现他们的现实状况多半是膝下子女早早移居海外，孩子偶偶回来探亲，老人有时去国外小住。随着年事升高，老人各种生理心理问题凸显，部分虽能自理，但终究行动迟缓。孩子定居海外，却依然想通过各种方式尽孝，有

些通过回国考察，替父母买了配置完善的老年公寓，或将父母安排进了照护体系相对完善、服务品质相对较好的养老院；有些多方打听，对社区养老、机构养老仍然信心不足，直接将父母办理移民，海外几代同堂，由此尽孝。

不论通过何种途径养老，面唔过程中，老人们纷纷发表了自己的顾虑：

- ◇ 社区只承担零零碎碎的服务，要满足养老需要仍有较大差距；
- ◇ 老人公寓经济上可以承受，但入住后服务费用自负部分过高；
- ◇ 机构养老听上去不错，但护理人员毕竟不是家人；
- ◇ 移民手续繁琐，体检、签证，旅行，环环不确定因素很多；
- ◇ 对国内就医或养老，是否能得到足够的尊重心存疑虑；
- ◇ 年纪大的人，通常易疲劳、易紧张、易担心、易焦虑，可陪护人员真的会像自己的孩子那样，一直有足够的爱心和耐心么？
- ◇ 即便我们手头宽绰，但金钱在国内能买到真正的“尊重”吗？
- ◇ 亲人不在身边，平时没有家属经常来探望，一旦碰到医疗问题、术前决策、术后护理，机构及护工真的能替代家人么？

以上诉求，离不开养老照护的产品或服务包开发，贴切市场需求的定价策略，服务与被服务方之间的承诺兑现，服务方对照护载体的流程嫁接与管理制度。还有，更重要的是，如何克服国内传统文化中“亲亲尊尊”原则——即“亲则信，疏则疑；尊则敬，卑则贬”中嵌入信任与尊重并存的服务承接？除了嘘寒问暖，除了流程照护，所有新开发的养老产品或服务模式，切记在你们的“新瓶”中装入“江南孝子”传承下来的浓烈“陈酒”。这对孩子长漂海外的老人来说，尤为重要！因为，他们选择了你，内心深处是在寻觅：另一种亲情、另一种依靠！

活动传真

“养老机构投资与运营法律风险防范”专题培训



2015年4月21日,我所瞿沁律师、施赟律师应邀至中金投资(集团)有限公司(以下简称“中金集团”),以“养老机构投资与运营法律风险防范”为主题开展专题法律培训。中金集团高级管理人员、集团法务及中金养老产业公司负责人等参加了培训。

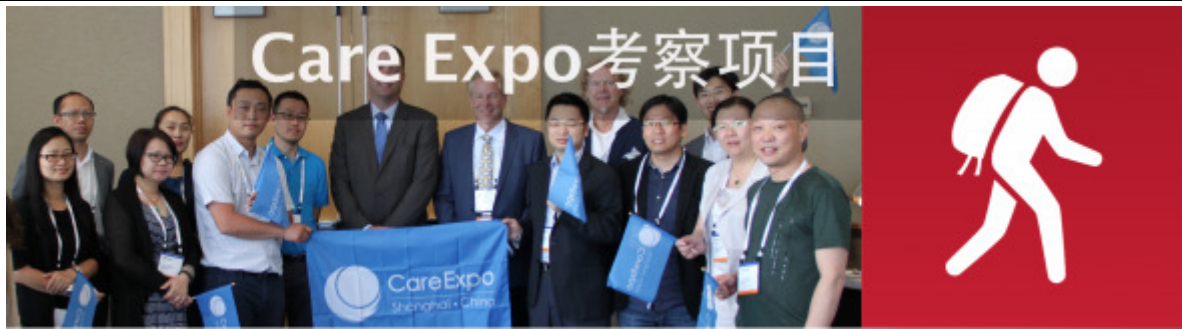
中金集团下属中金瑞华健康产业投资有限公司(“中金瑞华”)着眼于中国养老健康产业发展的蓬勃态

势以及养老产业需求的快速增长,以新建、并购、委托经营等方式投资、控股全国重点区域养老院、护理院及康复院。针对中金瑞华在养老机构投资、并购及运营管理多层次的法律风险防范需求,本次培训由我所律师团队精心筹备。培训中,瞿沁律师先从土地与房产的取得、批文和证照、机构运营、优惠政策、诉讼纠纷及劳动人事六大方面就养老机构并购尽职调查中特有的法律风险进行了剖析,并对如何确保并购交易安全提出了专业性的建议。之后,施赟律师立足其多年处理养老机构劳动人事、损害赔偿、合同纠纷案件的实践经验,就养老机构构建合法高效的人员管理制度,如何预防并妥善处理入住老年人损害事故等问题进行了深入的讲解,并通过真实案例,引起与会者对养老机构运营中常见法律风险的重视与预防。

之后,两位律师同与会者进行了热烈的互动交流,对与会者提出的养老机构常见的土地问题、从业人员资质、护理人员劳动职业保障、居家养老有关政策、人身损害赔偿的责任划分与数额认定、入住合同如何规避运营风险、养老机构收费标准与调整等问题作出了专业解答。

本次培训在热烈的氛围中结束,与会者意犹未尽,纷纷表示此类专项培训课程有助于提高养老机构投资并购的法律合规性,确保交易安全,权属清晰,手续合法,规避法律风险。同时,也有利于提高养老机构长期运营的规范性、安全性,降低经营风险。在通过各种方式为养老机构提供法律服务的过程中,我所也更全面地了解当前养老机构投资者、运营者遇到的常见、疑难法律问题,更有针对性地提供法律服务与解决方案,进一步强化了我所在养老法律服务领域的专业实力。





2015年9月7日-17日，澳大利亚大健康产业之旅敬请期待！

延续5月美国ALFA商务考察的成功经验，Care Expo组委会将再次组团走访澳洲。除受邀出席澳大利亚全科医疗大会暨展览会（GPCE）外，考察团成员足迹将遍布悉尼、堪培拉、布里斯班及阿德莱德四大城市，并有机会访问昆士兰大学医学院、昆士兰图文巴医院、亚历山德拉公主医院、南澳大利亚健康与医疗研究所（SAHMRI）等全球享有盛誉的顶级医疗科研机构，深入考察Ingenia Communities、Goodwin Senior Living等澳洲大型养老社区或知名养老项目。具体行程如下：

日期	行程安排
9月7日	从中国 上海 出发飞往 澳大利亚悉尼
9月8日	悉尼 ：参观 Ingenia Communities 养老社区，与 Ingenia 高管会晤，学习有关养老社区投资、开发、管理、运营经验。 堪培拉 ：乘车前往澳洲首都 Canberra，参观两家不同类型的养老机构，晚餐后返回悉尼
9月9日	Hindmarsh 退休社区—深入交流养老社区的规划设计与运营管理经验； Goodwin 养老社区（Independent Living and Home Care）—学习居家康复护理、失智照料经验。
9月10日	悉尼 ：实地考察 Goodwin 在悉尼的养老社区/机构，酌情安排座谈会交流；酌情安排自由活动，享受阳光、沙滩、美食，游览著名的悉尼歌剧院、海港大桥，并在久负盛名的邦代海滩欣赏落日。 布里斯班 ：早上飞往 布里斯班 ，参加澳大利亚全科医疗大会暨博览会（GPCE） 参观昆士兰大学医学院、昆士兰图文巴医院、亚历山德拉公主医院；
9月11日-	实地考察康复医疗及卒中照护中心，了解国外先进的老年照护、姑息治疗及临终关怀服务体系。
9月13日	注： GPCE 2015 大会暨博览会是澳洲乃至全球最大的医疗健康盛会/展会之一，每年吸引众多国际国内医疗健康业界精英前来参会，且展会涉及医疗、康复、养老等领域。通过 GPCE 2015，考察团代表将有机会接触全球最前沿的健康服务技术，也有机会籍此挖掘商机，寻求理想卓越的合作伙伴！
9月14日	阿德莱德 ：飞往阿德莱德（Adelaide），参观 Ingenia Communities 在阿德莱德的养老社区； 酌情安排自由活动：自行选择品尝当地葡萄美酒，或登上眺望台欣赏阿德莱德群山美景； 亦或漫步于这所花园城市，游览保存完好的老建筑和极具历史价值的德国小镇。
9月15日	阿德莱德 ：参观在全球享有盛誉的世界级医疗研究中心—南澳大利亚健康与医疗研究（SAHMRI）， 了解癌症、母婴健康、心血管、感染与免疫、大脑、营养学与新陈代谢等方面的国际领先研究。
9月16日	悉尼 ：上午飞回悉尼，举行考察总结研讨会，交流分享考察收获，共同探讨中澳大健康及养老产业的合作契机。 研讨会结束后，可酌情安排自由活动。
9月17日	从 澳大利亚悉尼 返程飞回 中国上海

详情请咨询陈女士 电话：+86 21 6054 4832 / +86 185 1623 5096；电邮：Cherry.Chen@CareExpoChina.com

咨询请提及《中国养老地产和健康护理》

瞿 沁 上海恒为律师事务所 执行合伙人

《养老地产与健康护理》主编

联系电话: 86-21-63770228*802
86-13817878607

电子邮件: quqin@lawviewer.com



上海恒为律师事务所是一家专注于为外商投资者和成长型企业提供服务的精品律师事务所。事务所合伙人均具有服务 500 强公司和跨国企业的丰富经验。我们深知客户寻求的价值不仅仅局限在法律专业知识。多年来,我们的团队专注于为外国投资者、新兴公司和私人企业家提供投资、并购交易和公司运营管理等方面的法律服务。我们用自己对行业的深入了解,与客户一起实现着企业目标。

养老地产和医疗健康在老龄化日趋严重的国家和地区,尤其是在中国,已成为一项朝阳产业。作为早期涉足于养老地产和医疗健康行业的律师,我们拥有国内外的专业团队和网络资源,熟悉其运作模式,具备了相当丰富的经验和能力来服务于该领域各个阶段的事务。因此,我们是您经营养老事业值得信赖的重要顾问。

我们代表国际性公司在中国投资养老事业,客户从我们深厚的行业知识和经验中受益,亦从我们富有创意、以解决方案为导向的服务方式中受益。我们尤其能协助养老和健康行业的投资者和运营商处理以下事项:

- 1、关于构建商业模式的建议;
- 2、进行项目法律尽职调查;
- 3、公司设立、证照以及与合资、合作伙伴的商业谈判;
- 4、起草和规范建设、运营和商业交易合同;第三方协议和供应商合同;养老社区入住规则等各类法律文件;
- 5、关于融资、税收和政府关系的建议;
- 6、处理知识产权、许可、债权债务和雇佣等公司和机构运营事务。

章 简 艾语·希捷—研究咨询交流 执行董事

《养老地产与健康护理》主编

联系电话: 86-21-63307872
86-13516823376

电子邮件: jane.zhang@ibc-joint.com



艾语·希捷源于对文化差异的研究兴趣。我们坚信,在全球化时代,各行各业在跨区域发展中,"文化差异"不仅是磕磕碰碰的问题“壁垒”,更是就各种问题蕴含解决方案的“法宝”。我们的资深项目经理与顾问,积极活跃在企业运营、市场调研及跨文化交流等相关领域的咨询前沿,为各行业提供专业的服务。

我们设有研发中心,就热点行业进行研究,并从文化视角深入探讨。随着国内生活水平的不断提高及人们对品质生活的认知不断增进,中国对住宅及健康有关的产品与服务的需求正日趋多元化、差异化、品质化。在此平台上,我们诚挚地呼吁各方优势互补、携手整合、共同创新。承此使命,我们的专业服务含:

- 中外医护业与房地产市场的对比研究及市场调查服务;
- 知识体系开发与转换服务(医疗照护、服务流程及管理模式开发等);
- 制度设计和人力资源服务:
 - ✓ 组织架构设计及职位说明规范
 - ✓ 考核制度修订(关键考核指标设计)
 - ✓ 薪酬体系及激励制度
 - ✓ 人才猎头与用工风险防范及劳资纠纷处理等
- 在中国情境中的企业关联方关系协调与管理服务(含政府关系、媒体关系及员工关系等)
- 行业考察、中外交流、主题培训等