

打造医养合一新模式 中国 BBM 医养产业联合体扩展分析

30亿元增长到300亿元的神话——只需7—8年

■ 中国 BBM 医养产业联合体、中国企业家健康联盟 王保平

2013年8月28日,国务院常务会议确立《健康产业为国家战略性支柱产业》,我院顾问黄明达教授主持中医药健康产业规划。

2013年10月26日,卫生计生委成立《全民健康促进和科普教育专家指导委员会》,我院顾问赵霖教授当选主任委员。

2013年10月14日,《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》提出,到2020年,基本建立覆盖全生命周期、内涵丰富、结构合理的健康服务业体系,健康服务业总规模达到8万亿元以上。

2013年10月16日,财政部发文称中央财政下拨22.2亿元资金,将健康服务业、民营医疗养老服务纳入了促进服务业发展专项资金支持范围。

三个月内,四次国家层面的重大指导性意见出台,凸显了国家极为重视健康服务产业的发展。

巨大商机——健康产业地产、养老地产潜力无限!给投资决策者们的时间不会超过1—2年。

现状:未富先老,慢性病高发。

对策:政府给政策,基层出智慧。

中国目前的形势是:慢性病高发,未富先老。全民办养老,多数炒地皮,外资进中国,“画皮”美女两眼泪,“画皮画心难画骨”。

中国 BBM 医养产业项目核心价值分析

1. 历经35年潜心研究,十多项省部级、院校立项课题,中国医学院校唯一血液稀释研究机构;

2. 有近20万例心脑血管病、糖尿病治疗康复的经验,至少1万多家企业(精英)重获健康;

3. 拥有几十项唯一、创新、专



中国 BBM 医养产业联合体的八大优势

——BBM 八大核心竞争力

发展医养结合型产业必须拥有BBM品牌“八大核心竞争力”:

1. BBM 是历经上百次动物实验,近20万例的临床经验,几百万字的实验及临床观察数据,上百位知名专家长期合作,上千篇国内外医学文献等成果的融会贯通,提炼精华,35年的艰苦创业历程……很难再有人能重复这一浩繁乏味的科研工作。但 BBM 可在严格管理,精心培训下转让、复制这一新的医疗模式。

2. BBM 不仅疗法独特,疗效奇佳,原创性的医学思想(十大医学观点、十大医学新思想、疾病形成观、分期观、治疗观、预防观、九大平衡章法等王氏医学思维)独树一帜。国内外众多学科专家们评价极高。

3. BBM 已形成强大的品牌优势,有5000年中华文化之底蕴、2500年孔孟养生益寿哲学思想之积

目前中国养老产业存在的问题:

有人说:“想快速赚钱办医院吧,想持久赚钱办养老院吧!”

1. 养老业属长线投资,短期回收资金困难,易导致资金链断裂;

2. 养老院人均收费约1000元—1万元/月,除京、上、广高投入、高收费,多数地区收费偏低,陷入亏损;

3. 养老院医生及护理员难招,骨干人员难留;

4. 金融投资型,泰康、国寿、合众人寿保险公司投资几十亿甚至上百亿元打造高端养老社区;

5. 今后养老产业的竞争在高端 VIP 会员制,一些缺乏特色、无医疗保障的养老机构必亏,现出现入住率低(5%—30%),竞争激烈、降价竞争的局面,再冒出几十倍、几百床位的高端养老院,其中风险难免;

6. 目前慢性病众多,以二专(专科、专病)、二特(特殊病种、特殊病人)、为五高之人士服务的五星级医养结合型是方向,但贵宾们对品牌、品质及服务的要求极高,“宁可支出200万,也要多活20年!”

中国企业家健康联盟集天时地利人和,可实现资本投入产出的最大化,是理想的合作平台。

——中国 BBM 心脑血管病医养产业模式有效解决了以上六大难题。



卫生部首席健康专家、解放军总医院赵霖教授(左)八年坚持平衡治疗



卫生部首席健康专家、肿瘤学权威徐光炜教授和夫人宋琳琳教授(北京大学专家、全国癌症康复学会负责人)血液治疗后与王保平院长(中)合影

7.BBM 体系解决了目前医院普遍存在的“高收费、疗效差、低效益、操作复杂、纠纷繁多”五大难题,实现了“高疗效”、“低收费”、“服务优”、“操作简单”、“安全无忧”五大现代优势,实现了20余万例病人基本无纠纷,出院病人调查满意率99%,中西药占比30%,收益含金量60%。

8.BBM 技术具有独特的使红细胞年轻及抗衰老效果,经过5—7次治疗后,血液中检测到大量年轻红细胞增长的证据,甚至年轻红细胞达80%以上,镜下算1亿—2亿。经三次治疗后即可使血液年轻因子SOD升高80%以上,血管年轻因子NO升高一倍,动脉造影证明斑块减少及消失率达90%,治疗1—3周后,血液高粘滞、高胆固醇血、高血圧、高血糖、高心率等关键危险因子

恢复到正常值,并且不产生任何毒副反应。这是目前治疗心脑血管病及抗衰老领域中顶级的效果。因为每次输入的骨髓干细胞数量仅为10⁵⁻⁶,专家(于波教授,2012年12月6日《中国医学论坛》)认为极少的干细胞无法发挥治疗作用。与之相比,中国血液健康疗法产生的自体干细胞数量是西方医术的10万倍以上。

BBM 在浩繁的医学科学海洋中寻找一个“化繁为简”的治疗方向、方法和医学思想体系,“万疾皆为血作祟,血脉畅通百病轻”,良好的内环境诱导干细胞与内皮细胞等长寿细胞大量产生,迅速修复各脏器损伤。一个撬动生命的“支点”、“杠杆”找到了,BBM 医学为中国创新铸造了一把打开健康长寿之门的“金钥匙”。

合作模式

一、股东要求

诚邀有志于健康养老服务的3—5家合伙人组建并在京注册成立“XXXX健康产业股份公司或集团”,首发股15亿—20亿元人民币,占50%股, BBM 无形资产+有形资产共投入27亿元,占50%股(无形资产以评估书为准)。公司总部在北京、上海、广州等设分部。

二、目标市场

在沿海发达省市二线城市寻找机遇(中西部大都市兼顾)。

1. 地级以上老龄化问题严重的百万大城市,辐射千万人以上区域;

2. 选择好的合作伙伴,弱的医院少竞争,民风好社会稳,官员廉办事情快;

3. 选择开发新区规模大,有需



美国诺贝尔医学奖获得者盖蒂塞克博士访问总院赞扬说:“中国人的医学思维很独特,中国的医学成果一定能走向世界。”

山东济宁老年血管病医院是闻名国内外的治疗心脑血管病的特色医院。来自孔孟之乡的王保平院长以济宁医学院教授的学识和外科大夫的严谨,将东西方医学融会贯通,他独创的血液平衡疗法(Blood Balance Medicine, 简称为 BBM)抓住了血液治疗的核心,解决了心脑血管病领域的诸多世界性难题。医院20年来使20万病患者,1万名企业家、精英得以康复。在中国心脑血管病高发、老龄化社会来临的双重困境下,济宁老年血管病医院成功地探索出医疗、养老新模式,意欲邀请业界同仁共同打造中国 BBM 医养产业联合体,为中国健康服务业的发展尽一己之力。

求,准出让,政策用足用好(房抵贷、床补贴、经营房),上海养老房每床补贴8万元,北京市每床补贴5万元;

4. 选择当地有二甲医院变革(托管或股份改造)要求,职工、干部同心,无大债务负担;同当地企业家学会、健康教育协会、地产公司、商业银行、大企业、保险公司合作,组成广泛的股份制联盟,让出20%以上股份以求地方稳定。

三、资金分配 (15亿元±)与用途

以山东某地级市洽谈项目合作为例,如在沿海大城市投资额较高。

1. 优惠出让国有土地300亩(1亿—3亿元),100亩建三级甲等医院,200亩建大型中高档养老院;

2. 建三星级以上三级甲等医院约12万平方米,1000张床位,大专科、小综合、有特色,总投资约3亿元;

3. 建设三星级(局部四星级)养老院约26—32万平方米,5000单间,1万张床位,总投资约6亿—7亿元,可获政府养老床补贴1亿—5亿元以上,另可争取10万平方米600户职工集资房+3万平方米商业房出租,书面政策许可;

4. 设备(分期分红式)投资、流动金、培训费、开办费、广告费等2亿元±;

5. 由于 BBM 品牌的巨大吸引力,在某些地区,土地划拨或出让费用可能更低,甚至“0”划拨。

四、投入产出分析

1. 建设期——首家2—3年[项目、土地、规划、设计、议标、合同、施工、交楼(分期)试开诊……]。

快速收益预期:托管二甲医院业务收益,年收入1亿—2亿元,中国企业家健康联盟 VIP 会员查体、保健服务费收入、土地、营业性房产增值、职工集资房(房价低于同等水平30%)、三产收入等;

在建设期不动产资产年增值率20%—30%以上。

——来自国家鼓励政策

——来自政府鼓励投资优惠

——来自地产不动产的增值规律

2. 三甲医院开业期:首年试开诊期——允许收支平衡

(1) 1—3年——门诊量预期目标达50%以上(三甲医院年门诊15—20万人次),住院率70%(年住院1—2万),年收益约3—4亿元。

(2) 3—5年——医院达到满负荷收治(年门诊25万人,年住院3

万人),年收益能达到5—7亿元,步入良性发展。

3. 医院试开诊阶段,另两家医养院开工建设,2年建设期,策划、广告、宣传,“百岁益寿院”企业家大讲堂,预收 VIP 会员费(30万或以房抵贷)。5000户×30万=15亿元,预收款已将首发股值升高2—3倍;5000户×6万=3亿元营业收入+政策性补贴(此期开始再实验3家或同时策划3家合作)。

4.3—5年后三家三甲医院+3家大型养老院均开业,年营业收入7亿元+3亿元≈10亿元×3家≈30亿元。

5.15亿元首发股价,在二次增资下内部股3—5年后,15亿元将增值5—10倍,再增资内部股约10亿股,扩资30—50亿元,再投入3家发达省市(京上广)的大规模医养结合型医院建设,形成新一轮的良性循环扩张。7—8年后实现第三轮扩张,形成约十家大型医养结合产业集团。

10家医养产业联合体由北京医院管理公司、资本运营公司统筹,广告统一,高效、省钱、省人,如留地方股、职工股,投资可节省50%。

平稳滚动式快速发展,资本积累呈几何效应。只要拥有让 VIP 会员保持健康,长寿过百的核心技术,确保一流疗效,一流服务,就会永远保持行业第一。

配一流的管理流程和管理技巧,人才战略,技术创新,团队精神,企业文化,进取反思,一家人宣言,中层干部誓言,成熟、优异的管理团队加上训练有素的医疗队伍,成为制胜的法宝。

五、前景预测

经过7—8年3轮快速滚动发展,一经建成10家各1000张医疗床、10家各1万张以企业家及高层人士为主高端养老中心,以心脑血管病、糖尿病、癌症治疗为特色的品牌连锁医院及百岁长寿养老院,并购中药厂、医疗器械厂、药品配送中心等,形成中国最大的极具特色的医养结合型产业集团。每年仅为全国极少数(30万以上住院患者,20万老年人,仅占特需人口的0.5%)贡献巨大的社会精英老人实现“有尊严的身心健康和养老服务”。年产值可达150—200亿元,约占全国预期老年医疗产业值的1/500。不动产增值达300亿元以上,如整合上市市值将突破1000亿元以上,有希望进入世界500强。

六、首家医养联合体(3家分院)十年营业收益及资产累积分析(见下表)

首家医养联合体(3家分院)十年营业收益及资产累积分析				
权益项目	10年营业收入	养老房收费	10年固定资产	其他利益(内股股值)
济宁 1000 张床 (另开 1 万张养老床)	门诊 200 万人×500 元× 10 年=10 亿元 住院 30 万人×3 万×10 年=90 亿元 10 年创造 100 亿元收入	5000 份 VIP=15 亿元 10 年创收营业费 5 亿元	年增值 20%! 10 亿元→74.3 亿元	非上市 股值 100 亿元
莱城 1000 张床 (另开 6000 张养老床)	门诊 300 万人×400 元× 10 年=12 亿元 住院 35 万人×2 万×10 年=70 亿元 10 年创造 82 亿元收入	3000 份 VIP=9 亿元 10 年创收营业费 4 亿元	年增值 20%! 15 亿元→92.8 亿元	股值 80 亿元
临沂(烟台) 1000 张床 (另开 6000 张养老床)	门诊 300 万人×500 元× 10 年=15 亿元 住院 40 万人×2 万×10 年=80 亿元 10 年创造 95 亿元收入	3000 份 VIP=9 亿元 10 年创收 4 亿元 亿元	年增值 20%! 15 亿元→92.8 亿元	股值 80 亿元
三院 10 年毛收入	277 亿元	VIP 会费 33 亿元 房地增值到 累计创收 13 亿元	259.9 亿元!	股值 260 亿元 以上
成功与否关键点分析	由于自产药、国产药占比高,专利技术收入高,检测项目、服务、环境五星级收费高,医院毛利可达 60%±。(BBM 高端服务八大核心竞争力,疗效、品质是关键)	10 年收回投资 但 VIP 收入 33 亿 元(政府补贴) (健康讲座,查 体预警,说康高 端人士加盟是关 键)	由于早期优惠 政策,建设成本 低等,房地产年 增值 20%以上。 (政府短期优 惠政策是关键)	内部股回报率 高(现金+配股 20%) (利益分配,稳 定股东是关键)