

本报社会观察

手杖能变座椅 拉车能当板凳

银发商店“小玩意儿”卖的好

本报记者 潘福达



上周六,经过一个多月的试营业,北京长城银发商店正式开业,由此京城老人购物有了专属空间。作为本市首家专为老年人打造的商店,这里有哪些适老化产品?老年人评价如何?记者进行了实地探访——

60余棚产量破百万斤 果村第一书记把芹菜卖火了



大棚内,村民们分工有序,采收芹菜。记者 田兆玉/摄

本报讯(记者 田兆玉)春风送暖,绿意盎然。走进通州区家务回族乡果村,一座座蔬菜大棚连成一片,棚内青翠欲滴的芹菜长势喜人,收割、分拣、打捆、装车的村民往来穿梭,一派热火朝天的丰收景象。作为名副其实的京郊芹菜第一村,果村60余个芹菜大棚迎来采收旺季,总产量突破100万斤,优质芹菜从地头直达市场,以好品质点亮市民餐桌,以特色产业托起村民增收致富梦。

昨日上午,在果村芹菜种植大棚里,63岁的村民王万正和乡亲们忙着采收。有着20多年芹菜种植经验的他,家里管护着4个大棚,栽种的全部为优质良芹,今年总产量约5万斤。“以前芹菜愁销路,要么等收购商上门,要么自己摆摊零售,价格和销量都没保障。”王万正笑着说,如今在村里和第一书记的主动搭桥下,不仅有新发地商户直接到地头收货,还对接了多家单位与社区,打包好的芹菜每天都要运走好几大车,销售渠道越来越多了。

现场采收、现场分拣、现场打包,果村的芹菜采收全程规范有序。村民们严格按照标准,选取株高约70厘米的鲜嫩芹菜,统一去根整理、称重打包,每袋净重30斤左右,整齐码放等待外运。翠绿挺拔的芹菜清香扑鼻,鲜嫩的品相惹人喜爱,村民们手脚麻利、分工协作,脸上洋溢着丰收的喜悦,忙碌的身影勾勒出“芹”劳模丰收的生动图景。

据了解,芹菜采收工作结束后,村民们将立刻投入到土地整理工作中,开启春季播种的忙碌篇章。西红柿、黄瓜、豆角、圆白菜等市民喜爱的家常菜,将陆续栽种到整理好的大棚里,待数月精心管护成熟后,这批新鲜果蔬将直供京城,丰富市民的“菜篮子”。所有蔬菜采摘完毕,土地将进行短期休耕,休整恢复地力后,到10月底,村民们将重新栽种芹菜,实现“一茬芹菜、一茬家常菜”的循环种植模式,让大棚土地发挥最大效益,持续为村民带来收益。

“我们果村芹菜,全程施用有机肥,不打化学农药,人工采摘,现摘现发,绿色健康口感好,一上市就特别受欢迎!”说起自家的芹菜,种植户们满脸自豪。凭借40多年的种植积淀,果村依托得天独厚的土壤与气候条件,培育出的芹菜脆嫩多汁、清香回甘,早已成为京郊特色农产品金字招牌。

村第一书记潘登介绍,果村深耕芹菜特色种植数十年,近年来持续引进科技小院资源,邀请农业专家上门提供技术指导,推广高产栽培技术,推动芹菜品质与产量双提升。今年全村60余个芹菜大棚喜获丰收,100万斤的总产量既为城市新鲜蔬菜供应提供坚实保障,更让小芹菜成为村民增收的“致富菜”。

从传统种植到科技赋能,从坐等收购到产销畅通,果村以芹菜产业为抓手,走出了一条品质化、规模化、品牌化的乡村振兴路。如今,飘香的芹菜不仅装满了村民的“钱袋子”,更成为家务回族乡特色农业发展的亮丽名片,在希望的田野上书写着产业兴、农民富的美好篇章。

面对爆棚的消费需求,企业曾因拓展新店,升级菜品面临流动资金紧张。国华担保获悉后量身定制专属担保方案,对接银行简化流程,快速提供500万元资金支持,助力企业稳定食材采购成本、优化菜品定价,确保在客流高峰期“春节不打烊”,以高性价比美食服务市民和游客。这两家餐厅的火热场景,是国华担保以金融力量浇灌首都及城市副中心消费市场的缩影。2025年以来,国华担保已累计为1324家住宿餐饮、批发零售、文化体育等消费类企业提供超26亿元担保贷款支持,为“旺”旺首都消费市场的烟火气注入强劲动力。其中,国华担保积极服务城市副中心建设,通过数字化产品“文科e贷”“保函e贷”等,实现精准帮扶。国华担保董事长罗功表示,作为国有政府性融资担保机构,将持续发挥政策导向作用,推动金融产品更精准、服务更高效,将更多金融“活水”引向包括城市副中心在内的消费领域小微企业。

都有啥? 不只卖货还能体验科技

走进位于东北二环的金隅天坛家居 Mall,只见宽敞的下沉广场上,两位老人正在试用电动轮椅。“我打算给住院的老伴儿买辆电动轮椅,以后出门能更方便。”一位老人说,她在短视频平台“刷”到了这家银发商店,特意换乘三趟公交来这儿选购。

记者看到,店内随处可见适老的巧思——500多平方米的店面没有设置一处台阶,地面铺有防滑地胶,方便轮椅顺畅进出;货架不仅安装了防护条,避免磕碰,还特意做了下沉设计,老人抬手就能轻松选取商品。

据介绍,店里有300款适老化产品,涵盖智能家居、辅具、服装鞋帽、宠物用品等。在辅具区,拐杖、助行器、手动与电动轮椅等商品为行动不便的老人提供多样选择,轮椅不仅可以购买,还能租赁。在生活用品区,血压仪、血糖仪、心电图记录仪、防丢定位器、头部按摩仪、用水记录仪、火灾探测器等一应俱全。老人们可以现场免费测量血压,还能免费参与AI问诊。在鞋区,设有两排货架,摆放着几十款鞋子,鞋底均做了防滑设计,适合老人“一脚蹬”。

智能产品区人气最旺。记者看到,不少老人饶有兴致地停下脚步,和下棋机器人过几招,与陪伴机器人互动。两款外骨骼机器人设备前,老人在工作人员的指导下体验科技辅助行走。

64岁的樊大爷专程来到门店选购功能辅助商品。他套上背心,固定好膝关节和腕关节,试着走了一段路。“省劲多了,上楼梯有帮助,下楼梯还能防前倾,真厉害!”他说,之前逛展会时就想体验外骨骼机器人,但排不上队。在这家门店能一站式体验各类智能产品,直观感受科技助力生活。

在适老化样板间展区,可升降洗漱台、适老化床品等商品让居家生活更加

舒适。记者看到,洗漱台面和镜子都能自动调节高度,马桶和浴室也全部采用适老化设计。比如,洗漱台下方设有升降按钮,可整体移动,方便坐轮椅的老人照镜子。马桶同样支持升降与位置调节,能根据老人实际需要灵活调整。

爱买啥? 好看好用单品成“尖儿货”

自2月4日试运营以来,门店产品及适老化改造服务的销售额突破50万元。数字背后,是老年人从满足“能用”到追求“好用”“好看”的消费观念之变;当下老年人除了看重性价比外,对美观的要求也越来越高。

在入口处的临展区,门店试销畅销的“尖儿货”整齐陈列,很多“不像老年用品”的物件反而成了“销冠”。

“您看,只要这么一甩,拐杖就能秒变一把小座椅。”店长汤淑郡展示着自动手杖椅的用法。几位老人进门就挪不动步,看完演示后纷纷上手尝试。“没想到拐杖能这么好看,还能放进小皮包。”另一款绿色花纹、珐琅工艺的拐杖让三位结伴而来的老姐妹爱不释手,其中一人当即决定下单。

一旁摆放的“坐坐小拉车”更让人称奇——外观有红色、绿色等多种配色,“颜值”颇高,采用铝合金材质,按压卡扣、翻转车架,几秒钟就变成一把牢固的椅子。“买菜走累了随时能坐,轻便又实用!”现场体验的老人连连称赞。据介绍,门店所有产品的价格都不高于网店及品牌专卖店,例如:自动手杖椅的开业促销价是440元,比专卖店便宜60多元;坐坐小拉车售价350元,比专卖店便宜40多元。

在鞋区专柜,多款白色、银色、浅粉色的休闲健步鞋摆在显眼位置,时尚的配色打破了人们对传统老年鞋的刻板印象。汤淑郡谈到,一个有趣的细节:店员在市场调研中发现,一些老人听到“老年鞋”三个字会直接走开,他们并不喜欢这

类称呼。试穿时,老人们都要求不仅要穿得舒服,更要好看。销售数据显示,时尚配色款的鞋品销量更好,一款浅粉色的休闲鞋成了“爆款”。

“可以说,银发族在购物时,产品是否美观起到了‘一票否决’的作用。”汤淑郡说,到店顾客多数是六七十岁的“活力老人”,他们拒绝“老弱病残”标签,银发日用品必须做到兼具具体面与功能、兼顾美观与尊严。

期待啥? 科技产品更聪明更便宜

“希望增加助听器产品”“需要血氧仪”“要是测血糖试纸就更好了”……门店一角,一张张“心愿墙”上贴满了各色便签。升级的消费需求也伴随着更高的期待,一张张便签背后,反映了银发族最真实的购物需求。

记者发现,在智能产品区,绝大多数顾客都抱着体验的心态,真正下单购买的人少之又少。比如,外骨骼机器人是门店内体验人数最多的单品,但至今无人下单。工作人员告诉记者,这是因为穿戴外骨骼设备需要他人协助,老年群体普遍害怕麻烦子女,而且设备价格在万元左右,消费决策周期也会更长。樊大爷体验了多款智能产品后表示,这些产品体验虽好,但“还不够聪明”,价格也偏贵,希望更多前沿科技产品更快从展台走进卖场,“让我们老年人也能早些买到、用上”。

“我的眼神不太好,想买个电动指甲刀。”一位老人来到门店选购商品,但电动指甲刀刚刚卖断货,他在另外两款老年人专用指甲刀间犯了难。一款自带大镜的指甲刀售价30元,但用起来比较笨重;另一款进口指甲刀售价高达182元。最后他只得等门店补货后再来购买。

老年人在门店购物时会提出很多精细化、定制化的需求,门店现有产品尚无

记者手记 期盼更多老年人用品集合店

开设老年人用品集合店是否有必要?从消费者的热情和销售数据不难看出,老年群体期盼着有这样一处专属银发族的购物空间。个中原因,就是长期以来专门面向老年人的专属商店寥寥无几。据公开报道,目前全国仅北京、上海、杭州等大城市开设了银发专属商店,商超内多以老年用品单品品牌专卖店为主,老人想一站式实地体验各类助老产品并不容易。

采访中,多位老人希望,类似这样的老年人用品集合店能够更多一些。“哪怕面积小一些,只要东西丰富、老人能参与体验,我都会去逛。”一位从石景山区换乘四趟公交车来到门店的老人说,期待这样的门店也能在京西落地。

目前,不仅银发专属消费空间较少,市面还存在银发产品“供需错配”的情况,兼具高品质、高性价比、易用性的产品不多。

“银发经济属于慢经济,信任经济。”汤淑郡说,团队在调研中发现,银发族对电动护理床、智能健康监测设备等单价较高的产品,消费决策链很长,往往需要多次体验、逐步建立信任。在价格相同的情况下,一些老人不愿意线上线下,而是坚持到店购买,理由是“担心线上产品出问题,找不到人”。因此,线下深度体验空间及工作人员提供的专业咨询服务必不可少。

还有老人表示,希望商家能创造更多消费新场景,让银发族多体验、多试用,创造新需求、催生新消费,这样银发消费市场才会越来越红火。

北京多机构推出上门医疗服务 医养结合覆盖养老机构

家庭病床让居民在家就能“住院”

本报记者 魏婧

对高龄卧床、行动不便的老人来说,日常就医可谓一大难题。他们往往诊断明确,病情稳定,若因一些并不复杂的医疗操作“折腾”到医院,于患者和家属而言都是莫大的麻烦。近年来,北京越来越多医疗机构推出上门服务,将多样医疗服务送到居民身边。破解“老老人”就医难、照料难的困境,让老人无论身处何处,都能享受到全周期的健康服务。

解忧 诊疗送上门生活有支撑

上午十时许,双井第二社区卫生服务中心的大厅内,前来就诊、取药的居民熙熙攘攘。

护士站旁,马阿姨的神情有些焦急。“早上我发现那管子不太通,会从旁边溢出来……”她告诉全科门诊护士长孙文莉,79岁的老伴住了一个月的院,出院时装上了尿管。目前在居家卧床一周多,尿管似乎出了问题,“看那袋里好像还有一点血!”

“您别急,找咱们家庭医生说说情况。”孙文莉轻声安抚着马阿姨,称下午就会安排护士,过去给老人做个尿管护理。“太好了!要不然怎么办啊,他卧床,下不了地……”马阿姨舒展眉头,连连表示“这可帮了大忙!”

就在同一时间,体育馆路社区卫生服务中心长青园服务站,医生张伟和护士王倩收拾妥当,拎着护理包出发,赶往辖区居民肖阿姨家中。年过八旬的肖阿姨,患有多种慢性病,近年来又因下肢骨折长期卧床。老伴同样年事已高,子女都不在身边,外出就医对他们来说实属不易。

沿着曲折的小巷穿行,大约十五分钟后,医护人员到达目的地,进入肖阿姨的卧室,分头忙碌起来。“来,深呼吸……”张伟使用听诊器,对老人进行一番检查,又查看了她的脚部浮肿情况,王倩则为老人进行了膀胱冲洗。

“卧床的人容易有肺部感染,可以适当拍拍背。”操作完成后,王倩又对老人家中聘请的护工进行叮嘱,并向她示范了拍背手法与方法。临走时,她们仔细收好医疗垃圾,一并带出门去。

“我们现在就是两位老人生活,我又刚诊断出患有帕金森,孩子在海外,长期不能回来,确实存在实际困难。”张伟和王倩忙碌时,肖阿姨的老伴儿站在卧室门口,静静地注视着。“社区的医护人员一周两次上门,服务细致周到,真的提供了很大的帮助。她们一来,我们就觉得很安心了,可以说给我们做了特别有力的支撑。”

升级 让居民在家中就能“住院”

孙文莉介绍,双井第二社区卫生服务中心共有9个家庭医生团队,辖区居民想要申请上门医疗服务的话,需先签约家庭医生。目前能“上门”的项目大致分为肌肉注射、更换胃管和尿管、采血以及换药(包括褥疮护理)四类。

当有相关需求时,通常是家属过来挂号,将患者情况告知家庭医生,经评估后开具申请单和治疗单,缴费后与护士预约上门时间。每次上门,都是两名护士一组,需要患者自付上门费。其他用到的材料、药品等,则可在院治疗一样,使用医保报销,上门时间预约,会尽可能满足患者需求。

在孙文莉眼中,居民对上门医疗的需求持续走高。仅2025年,申请上门服务就有800多人。出去一趟,即便距离很近,来回加上入户也至少要半小时,孙文莉和同事们需要充分对工作时间进行统筹规划。“坦白说工作量大了不少,但每次上门服务家属都特别热情。听到最多的就是‘有你们,就不用打120了’。”令她印象深刻的是有一位需要更换尿管的老人,所住居民楼没有电梯,出门非常困难。每次看到老人充满感激的

眼神,她都真切感受到,上门服务为高龄、行动不便居民带来的切实意义。

体育馆路社区卫生服务中心目前日常开展的上门项目和运行模式,与双井第二中心大体相似。康复按摩、老年体检等项目,也可以通过上门诊疗的形式开展,费用一次一结。面向已经签约家庭医生,又需要持续、规律上门的患者,还创新性地推出“家庭病床”模式,可视作原有服务的“便利升级版”。

“相当于建了一张住院病床,只是将这张床,放在了居民家中。”长青园服务站站长徐红告诉记者,肖阿姨通过“家庭病床”在家里“住院”后,由医护人员每周两次上门“查床”,进行病情问诊与健康指导,并提供专业治疗服务。费用方面和住院模式相同,免去了家属频繁往返医院挂号、开单、预约等负担。

更令家属安心的是,“家庭病床”医疗资源并不限于社区层面。作为普仁医疗集团成员单位,体育馆路社区卫生服务中心依托集团优质医疗资源、技术力量与管理经验,为居家患者提供坚实保障。在“建床”一个月后,该中心的集团单位以及医联体单位的专家,还通过床旁会诊,为肖阿姨调整了居家治疗方案。

有了肖阿姨的成功案例,“家庭病床”在整个辖区正继续推广,筛选符合标准的患者,使他们得到更周全的照顾。“走在外面,很多老人都会跟我们打招呼,有什么事儿也会第一时间来问我们,感觉特别亲切,特别信任。”徐红表示,“只要我们能做的,肯定要给居民最大的方便,这就是社区医院的人情味儿。”

覆盖

派驻试点实现医养结合

不仅是居家老人,对住在养老机构的老人们而言,不少人外出就医同样存在困难。今年初,北京市启动医养结合促

进行动,支持医疗卫生机构在养老机构设立医疗服务站点,二者建立协议合作关系。到2027年底,有意愿的养老机构将实现签约全覆盖,此举为入住养老院的老人和相应机构,解决了后顾之忧。

从双井第二社区卫生服务中心出发,一名护士推着治疗车,穿过一条室内连廊,便进入到双井恭和苑养老机构内。接着她进电梯、穿走廊,一路将小车推到82岁的张叔叔房间,老人已坐在床边,等待接受肌肉注射。

张叔叔是位肿瘤患者,去年底做了手术,目前需要每周注射两次。“送到床前”的医疗服务,让老人感到十分贴心。他的老伴陈阿姨告诉记者,出院前,全家人就在考虑今后该如何养老,想来想去,觉得选择一家医养结合的养老机构,是最适合的方案。在多方考察后,张叔叔从医院直接搬进了养老机构。

“这边的医疗服务,是我们最看重的。”陈阿姨回忆,刚搬来时,老伴的伤口还没拆线,要做的检查也比较频繁。“换药、做心电图,护士都直接到床前。验血也提前约好,护士提醒禁食禁水,第二天早上六点多,护士就来采血,不用饿着肚子去医院排队……什么都不用我们操心。”

双井第二社区卫生服务中心医养结合科护士长刘芳介绍,养老机构与相邻的社区卫生服务中心签了医养结合协议,日常由社区卫生服务中心提供上门服务。“老人入住时会有综合评估,并由医院签约好家庭医生。每天哪些老人需要什么样的服务,都会开出单子,安排我们的医护人员。”

入住两个多月,陈阿姨此前紧张的心情早已放松下来。“很多老人包括我们,其实对养老机构的了解都不多。真遇到突发情况,比如一场大病,才发现这里的生活比想象中好太多了。院里全部接手,安排得妥妥当当,我们感到特别省心,住得很舒心。”

昆曲专场演出来到北京城市图书馆

本报讯(记者 路艳霞)近日,北京城市图书馆和厅书香与曲韵交融,“游园惊梦·曲醉书林”(杜丹亭·游园惊梦)昆曲专场演出温情上演。

演出汇集了北方昆曲剧院的多位资深艺术家,一级演员王瑾担任主持,于雪娇、王琛、王琳琳等名家联袂登台,以原汁原味的水磨唱腔,贴合原著的舞台呈现,细腻还原了杜丽娘与柳梦梅的缱绻情思。演员们水袖翩跹、丝竹相伴,将昆曲的婉转之美展现得淋漓尽致,让观众沉浸式感受了非遗艺术的独特魅力。

为了让观众更深入地感受昆曲的魅力,演出还设置了互动教学环节。昆曲艺术家们在舞台上现场教观众学唱昆曲经典唱段,细致示范昆曲基础手

势、身段动作,耐心引导观众亲身体验水磨唱腔的婉转、手势身段的雅致。现场观众积极参与,在艺术家的指导下,近距离感受了昆曲表演的精髓,沉浸式解锁了非遗艺术的乐趣,进一步拉近了非遗文化与大众的距离。

除了精彩的折子戏表演和互动教学,现场还特别设置了昆曲沉浸式展示环节。北方昆曲剧院的专业化妆师在舞台上现场展示昆曲化妆、贴片、勒头全套技艺,每一个步骤都细致呈现,让观众直观感受昆曲魅力,进一步加深了对非遗艺术的独特感知。

图书馆还同步推荐了《我的昆曲》《昆曲日记》等多部昆曲主题书籍,让观众能进一步深入了解昆曲的历史文化与审美意蕴,实现了“观演+阅读”的双重文化体验。

国华担保金融活水润泽副中心小微企业