

“九九重阳节 浓浓敬老情”系列报道 之四

“银发市场”潜力大 老年消费需引导

近年来，随着人口老龄化逐步加剧，部分商家将目光投向老年人群体，在衣、食、住、行等领域，满足老年人的消费需求。近日，记者走访市区大街小巷发现，“银发市场”成新商机，但距离形成规模还有一定距离，在一些方面需要完善。

□文/图 本报记者 杨旭 见习记者 陈金旭

消费市场潜力大

10月27日上午，在市区人民路的一家商场里，不少老年人聚在一个老人鞋专卖店柜台前，挑选休闲鞋、运动鞋。

销售人员告诉记者，店里的老人鞋价格从几十元到几百元不等，销量一直不错，最多的时候一天可以卖上百双。正在柜台前结账的67岁老人陈长岭说：“我们这个年龄最怕摔倒，老人鞋防滑，而且穿着不挤脚，舒服。”

随着生活水平的提高，老年人对饮食也有了更高要求。不过，和大多数年轻人追求味道不同，他们更看重吃得健康。10月27日下午，家住市区金山路的63岁老人吕秀兰一周内第二次到铁东农贸市场附近的一家杂粮店。“我和老伴的牙口不好，经常吃面食和稀饭，把五谷杂粮磨成粉，掺在面粉里和面，做成馒头和面条，营养又健康。”吕秀兰说。

杂粮店店主告诉记者，“开始的时候，我只是把五谷杂粮磨成粉卖。之后，我发现买这些粉的老人挺多，又针对老人的不同需求推出了搭配服务。”

10月28日上午，市会展中心广场正在举办的老博会吸引了众多老年人。其中，一家民办养老机构摆放的展板和播放的车体广告吸引不少人前去了解。“在

公寓里，老人的饮食起居会得到照顾，还能享受医疗服务。”这家养老机构的工作人员对几位正在咨询的老人说。

除了养老机构，养老社区的出现也吸引了不少人的目光。集医养结合、文化娱乐、养生保健、“候鸟”旅居、社群活动于一体的养老社区，不仅有园林景观，社区服务中心功能齐全，还专门设置有适合老年人的无障碍坡道、医用级材质的无障碍扶手系统。此外，还和老干部活动中心、老干部大学合作，开设长青学院，使老年人老有所学、老有所乐、老有所为。

10月28日下午，市区湘江路一家电动车行内，款式多样的老年代步车让人眼花缭乱。恰逢重阳节，两位中年人正在为家里老人选购电动车，一辆小巧的白色电动车吸引了他们，“给老人买个电动车当节日礼物，老人到哪儿都方便，刮风下雨也能用。”其中一位中年人告诉记者。记者了解到，老年代步车的价格从几千元到上万元不等，因其价格便宜、方便驾驶，推出后一直挺受欢迎。“店里曾经一上午就卖出去4辆。”工作人员刘女士说，“别看这个车不大，里头冷暖空调、倒车影像系统一应俱全。”

消费观念在转变

由于年轻时物质生活匮乏，多数老年人养成了节俭的习惯。而随着生活条件的改善，一些老年人的消费习惯也悄然转变。这种改变在旅游行业体现得很明显，外出旅行，让自己享受美景、开阔眼界，被越来越多的老年人认可。

10月29日，记者走进市区人民路一家旅行社，看见一位老人正在咨询旅行路线，约好近期和朋友们一起出去玩。“马上要入冬了，我们想抓住秋天的尾巴，赶在气温还算适宜的时候去周边地市转转。”这位老人说。

随后记者又来到市区泰山路一家旅行社，这家旅行社的工作人员肖女士告

诉记者，越来越多的老年人想在自己能活动的时候多看看、多走走。“云南、海南、福建、内蒙古，老年人能去的地方可不比年轻人少，而且他们的时间充裕，可以深度旅游。”肖女士说，“老年旅游这一块一直是公司业务的重点之一，大约占业务量的四分之一。”

至于老年人的消费能力，肖女士表示不可小觑。“根据我的经验，不少老年人花钱毫不含糊。”肖女士说，“总的来说，他们比较在意报团价格，而不是旅途中的花销。”同时，记者了解到，还有经济条件好的老人选择异地旅居，在外地一待就是几十天，甚至上百天。

市场尚未成规模

10月27日至10月29日，通过走访调查，记者发现虽然不少商家针对老年人推出了商品和服务，但是在一些领域还存在空缺，尚未形成一定规模。

在市区交通路的一家商场，今年65岁的翟琼枝老人正跟两位朋友一起逛街。虽然已年过六旬，但她和年轻人一样，有一颗爱美的心。她告诉记者，她们已经逛了3个商场，还是一无所获。“现在专门卖老年服饰的店太少了，就算有，也是款式陈旧。”翟琼枝说，“商场就不能设一个老年服饰区吗？”

从中可以看出，老年消费市场虽然是一块大蛋糕，但多数商家还是对老人的消费能力存在质疑，对整个市场持观望态度。“就服装而言，年轻人是消费的主力军，开一家老年服饰店，估计没几

个消费者吧。”新天地步行街的一位商户刘小姐说。

与此同时，采访中，不少老年人及其子女表示，希望市区能有一个专门销售各种老年用品的超市或者市场。“老伴虽然能走路，但是走得久了就得休息一下。上个月我想给她买个手推车，转了半天，才在五一一路一家店里买到。别看手推车经常可以看到，要买的时候，就不知道去哪儿买了。”69岁的李伟老人说，“年龄大了，腿脚不灵活，要是能在一个地方把所有生活必需品都买到，对我们这些老年人来说也是一种便利。”对此，市民李健也是颇有感触。“给老人买东西要经常问，因为不知道在哪儿买。”李健说，“记得当时给我妈买一个木制拐杖，跑了3家超市才买到。”



重阳节当天，在市区湘江路一家老年代步车专卖店内，子女为父母选购老年代步车。



在市区人民路一家大型商场里，一市民为家里老人挑选衣服。



市区人民路一家大型商场内各种老年用品琳琅满目。



一位老年人在市区人民路的一家旅行社咨询近期旅游线路。

消费习惯需引导

老年人思维较慢，获得信息的渠道少，很容易成为商家欺骗的对象。通过采访，记者了解到，无良商家普遍使用的手段有免费体验、夸大疗效，或者利用一些老人感情空虚的心理，大打“感情牌”，引诱他们购买商品。

家住市区太行山路中华家园小区的老人杨俊梅今年78岁，她曾因骨折未得到妥善治疗而落下残疾，腿脚不便，膝盖还总是隐隐作痛。一年前，她在电视上看到了一个膏药广告。厂家声称，膏药由几十味中药精心熬制而成，可以治疗颈椎病、腰椎病、关节炎等多种疾病，而且在镇痛方面有奇效。第二天，心动的老人就给儿子打电话，让儿子按广告上的地址去买膏药。“540块钱买了5盒膏药，贴完后该疼还是疼，没啥效果。”杨俊梅说。

家住市区辽河路居正家园小区的83岁老人樊清林老伴瘫痪，儿子长期在外地工作。半年前，一位女士敲开了老人家的门，声称是附近一家保健品店的工作人员，老人可以免费到店里体检。随后的几天，该女士多次登门拜访，为老人量血压、测血糖，逐渐获取了老人的信任。在她的诱导下，老人一个月后到店里购买了大量灵芝胶囊，花费3000多元。“儿子回家后看到我买的保健品还说我一顿，连保健食品的标识都没有，怎么可能是好东西！”

记者发现，老年人的维权意识普遍较弱，平时的消费活动中不仅需要子女引导，还需要有关部门加强维权力度，净化市场环境，不定期开展老年消费教育活动，促进老年人科学理性消费，维护老年人合法权益，助力老年消费市场的发展。