

■再探养老·产品难买

免费送失能老人器材,邀您报名

本报还会请专家免费培训子女护理技能

本报济南6月26日讯(记者陈玮)“爸妈失去了自理能力,没有钱住养老院,我只能辞职照顾他们,让他们生活得好一点。”面对失能的父母,济南市民刘树兴承担起了照顾他们的重担。在此,本报发起助老公益活动,向社会(济南市区优先)征集20个失能半失

能老人家庭,赠送助老康复器材,并免费对子女进行护理能力的培训。

截至2016年底,全省60岁以上的老年人口达到2057万人,首次突破两千万,占总人口20.68%,其中,全省身体一般或患有疾病的老人占67.1%;生活半自理和完全

不能自理的分别占23%和4%。失去自理能力的老人,给困难的家庭带来了沉重的负担,而子女缺少一定的专业培训,也让护理老人成为难题。记者在采访中了解到,不少失能半失能老人由于缺乏专业的护理及辅助器材,失去了康复的最佳时期,严重

影响了晚年生活。

因此,本报发起助老公益活动,向社会(济南市区优先)征集20个拥有失能半失能老人的家庭,向他们赠送专业的助老康复器材,并请专业老年护理专家,免费给无法自理的老人儿女讲课,通过理论加实践操作的方

式,让老人儿女掌握护理老人的技能。

符合条件的家庭,可以拨打96706进行报名,并详细说明家庭情况,记者会对这些家庭进行回访,确定捐赠扶助对象,按照报名顺序,选取20个家庭。捐赠及培训活动将于7月初在济南举行。

本报记者 陈玮 廖雯颖

给老年人买东西 做不到“一站式购齐”

在山东省老龄产业博览会上,广州谷丰养老展区展示的老年人用品吸引了很多参观者,有的勺子可以弯曲调节角度,为老年人用餐提供方便,有的筷子上方连接在一起,防止老人拿不稳导致筷子掉落,还有专门为老年人设计的洗浴器,把手和淋浴器。

在场有不少人问哪里可以买得到这些产品,在场人员表示可以批量订购,专门为零售而售卖的实体店,基本上是没有的。

如何能够及时买到老年人用品,也困扰着不少子女。父亲节那天,给爸爸买礼物就难倒了济南市民王静。

王静的父亲是一位半失能老人,平时需要各种老年用品,但是给老人买东西很费事,经常不知道哪里有卖的,只能到处打听。一个个商场看,有时候看了很多家也没有合适的。各种用品也很分散,得到不同地方买,做不到所谓“一站式购齐”。“买按摩椅要去超市或者电器类,买腕表要去医疗器械类卖场,还有很多护理用品也不集中。”

“我也打听有没有适合老年人用品的专卖店,可是在济南问了很多地方都没有。”

目前,山东省专门为老年人提供的专卖店或者商场专区几乎没有,而山东老年用品的种类也非常有限。

档次低,利润低 老年用品难进卖场

山东老年人数量位居全国第一。为何找一个老年人用品卖场这么难?

“曾经有大型商场规划出专门的区域,作为老年人用品的专柜,但是没有企业入驻。”省老年产业协会会长白玉光说,“因为商场需要一定的年销售额,一般企业很难达到。”

八一银座店招商负责人耿晓梅说,考虑到周边来购物的消费者年龄层偏大,他们从今年起在商场里设一个老年用品专区,项目却迟迟不能落地,“遇到了一定困难。”一方面,能够合作的商家太少了,同时符合消费者年龄段、满足进商场的商品标识要求且质量达标的产品不够多。

省老龄办巡视员钟永诚也表示,目前,我省老龄产业总体上仍处在起步阶段,我省的很多老年产品生产企业起步晚,规模较小,缺乏老年产品的优秀品牌。



老博会上,老年人正在展厅咨询适老产品。 本报记者 陈玮 摄

利润低品牌少

老年用品店 一月仅卖几百

近日,山东省老龄产业博览会在济南召开,来自全国的306家企业和46家养老机构参展,不少老年用品在展览会上亮相。老年用品展览虽然多,可是买起来却很困难。有专家表示,山东老年产业整体处于起步阶段,存在规模小、品牌化程度低等问题。



“目前,山东本土生产的老年用品还是低端的比较多。”白玉光说,全省来看也只有十几家生产企业。“与北上广深、江浙等地区相比,山东的老年用品市场还没有完全打开。”

广州谷丰园健康产业投资有限公司总经理何志龙在山东运营了几家社区养老服务中心,但是使用的扶手,洗浴器等老年用品,都是从省外,甚至是全国买来的。“我们也想从本地购买,但是专门生产老年用品的企业实在是太少,而且在标准上也不符合我们的要求,比如把手,要求不能太粗或不能太细,要达到一个最合理的尺寸。”

一台轮椅利润只有二三十元

“老人消费观念目前来说还比较落后。”济南博商展览有限公司副总经理、组织过多次老年用品博览会的负责人郑孝丽说,“一般专门为老年人生产的器具、用品比一般普通的要贵一些,虽然老年人用着方便,可是购买的人却很少。”之前淄博有几家做老年用品的专卖店,都因为各种原因而关闭了。

何志龙说,这不仅仅在山东,在全国都面临着这样的问题,老年人的消费观念,在一定程度上也制约着老年产业的发展。“有一位从事老年用品零售的朋友,卖老年人的健步鞋,一双400块,老年人穿得非常好,刚买就回来退了,觉得太贵。”何志龙说,有的老年用品店,一个月零售额只有几百块。

“目前在山东,一些基本的老年用品销量最好,比如轮椅、老花镜等,但是利润非常薄,以

轮椅来说,一台轮椅利润空间有的只有二三十元,再加上送货,基本上很难赚钱。”淄博舒护家中老年用品有限公司总经理孙业立说,“而且由于进商场有种种限制,很多专卖店开在社区附近,但是对老人来说不是必需品,辐射的范围非常小,我们做过调研,一个专卖店往往只能覆盖三个社区。”

孙业立说,与此同时,网店的销售也给实体店一定的冲击,造成山东老年用品行业生产和销售的难题。

应建立平台 打破信息不对称

孙业立认为,老年人并不是没有需求,只是不知道目前市面上有什么产品,再加上老年人接触网络比较少,他们的需求还没有得到有效的刺激。

济南闵子骞路一老年用品店店主李明举了个例子,夫妻俩都是山大的退休老教授,并不缺钱,但是一开始都不知道自己要买点什么。李明介绍,一些行动不便的老人会考虑轮椅、拐杖,但是很少人知道还有洗澡椅,可以让老人坐着洗澡。很多针对老年人的病理特点,专为老年人设计的日常生活用品,并不为大众所熟悉。

“所以现在老年人和老年用品之间存在着信息不对称的现象,导致销售渠道受阻。”孙业立建议,应当建立一个平台,把用品信息展现给老年人,让老年人能够有渠道了解老年用品市场的情况。

郑孝丽说,虽然目前山东老年产业还处于起步阶段,但是发展还比较快。“以老博会来说,山东本土企业参与的数量越来越多,品种也越来越丰富。”