

加快推进“颐养时代”到来 “老人呼叫、服务即到”！ 无锡将建设为老服务“数字商城”

3月8日至9日，2023年江苏省养老服务工作会议在无锡召开，总结交流各地工作成效和经验做法，并部署今年工作重点。无锡作为东道主，系统介绍了养老领域的一系列亮点做法，今年还将在设施提档升级、医养服务发展、智慧养老建设和人才培养等方面发力，从硬件和软件同时着手，全力推进“老有所养”向“老有颐养”转变。



耘林生命公寓欢唱的老人。

实地参观—— 值得托老的中心和机构让人点赞

8日下午，江苏省民政厅和各设区市民政局分管人员和养老服务处负责人分别实地考察了新安街道养老服务中心、耘林生命公寓（锡海珈苑）和滨湖区社会福利中心。

在新吴区新安街道养老服务中心，街道60周岁以上的老年人均可到前台免费办理一张“乐龄卡”，享受各种服务。上午，老人会在工作人员带领下做晨操、手指操、眼保健操等，之后可在日间照料室休息，或者看书、观影，中午到餐厅用餐，下午，可参加由社工组织的丰富多彩的活动。这里设有智慧化养老信息中心，老人在站点享受的所有服务都会形成数据上传到平台，准确地记录每位老人参加活动的、内容等。通过数据平台分析，就能判断出哪些活动更受老人青睐，进而不断优化服务内容。

提升行动—— 让“锡心养老”城市品牌焕发新活力

2022年，我市顺利入选全国居家和社区基本养老服务提升行动项目，获评国家发改委“全国营商环境评价标杆城市典型经验做法”，作为省内唯一城市入选国家智能社会治理试验特色（养老）基地名单，目前已通过国务院真抓实干督查激励表扬公示。

2023年是我市养老服务高质量发展的“攻坚年”。“加快养老服务体系”已被列入市人大一号议案和市政协专题议政项目，无锡将高质量完成好全国居家和社区基本养老服务提升行动项目，建设家庭养老床位2500张，提供居家养老上门服务5000人次，全市接受上门服务的居家老年人占比达19%。适老化改造提标扩面，年内完成改造任务2000户。举多部门之力攻坚社区居家“332”行动，出台《无锡市居家养老服务条例》，牵头出台

在贡湖大道上耘林生命公寓（锡海珈苑）的“耘林阅府”，阶梯教室式的图书阅览室供公寓住户和周边居民随时借阅读书；老年合唱团自弹自唱，音符从指尖流出，琴韵在大厅飞扬。据悉，锡海珈苑的网红大食堂设置餐位200余个，一日三餐均对外开放，平均每天用餐人流量达到650人次，其中30%是公寓住户，70%为周边老人。

在胡埭的滨湖区社会福利中心，共设有1250张床位，其中医疗型床位673张，养老型床位577张，这里是全国最大的“公建民营”养老院之一。院内有不少智能化设施，比如房间床头放置的呼吸心率毫米波仪器，可无感检测老年人的心率、呼吸、睡眠状况，同时设置跌倒呼救装置，运用智能化设备守护长者的安全。

促进养老服务消费等新政，全力推进“老有所养”向“老有颐养”转变，让“锡心养老”城市品牌焕发新活力。

无锡还将打造为老医养服务呼叫中心，开通非紧急类为老医养服务专线，建设为老服务“数字商城”，推动“老人呼叫、服务即到”。按照社区安老、原居享老目标，年内新建及提升改建街道综合性养老服务中心11家，实现城市街道全覆盖，新建社区（村）助餐点80个，示范性乡村互助养老睦邻点35个，加快健全居家社区养老服务网络。

同时，探索建立养老护理员职业技能等级社会化认定机制，健全养老护理员职业薪酬体系，举办市级健康照护师精英赛并与奖金荣誉、职称晋升挂钩，培养一批“金牌护理员”。

（晚报记者 黄孝萍/文、摄）

冬装打折、春装热销、夏装入场 服装市场“三季同销”

随着气温不断攀升，春装新品也趁着这个好天气搅热了消费市场。锡城多家商场的服装店里，薄外套、衬衫、连袖长裙等春装被摆放在显眼处，与此同时夏装逐渐登场，预计3月下旬“接棒”春装。

“多巴胺色”正流行

在锡山区八佰伴商场，很多服装店门口都张贴着“春装上市”等海报，橱窗模特儿也换上了色彩艳丽的春装。“现在天气热了，正好是春装的热销季，周末来店选购的客人很多。”一家连锁女装品牌的导购员告诉记者，店内目前上新了雪纺衬衫、针织开衫、连帽卫衣、薄外套等款式，新款春装“小清新”气息满满，价格从三四百元到上千元不等。

记者走访时发现，不同于以往较为暗沉的颜色，今年的春装色彩亮丽，大面积使用粉红、玫红、草绿等高饱和度颜色，即便是以黑白灰为主色调的商务女装品牌，衣架上也出现了打破常规的靓丽之色。“今年春天大家可以安心去户外活动，在穿衣打扮上想拾掇拾掇自己，感觉穿颜色亮丽的衣服显得更年轻。”正在挑选一件绿色夹克衫的张女士说。

“秋水伊人”的导购介绍，今年的春装流行“多巴胺色”，一眼看上去就让人感到心情愉悦。“火龙果粉、翠微绿、薰衣草紫、酷金橙都是出现频率比较高的颜色，很多客人一进店就被吸引住了。”该导购解释，“多巴胺色”向人们释放正向、积极的信号，“踏青赏花、周边旅游的人越来越多，很多顾客想购置几件色彩鲜艳的服装，不仅应景，而且拍照效果更好。”另一家女装品牌“太平鸟”的导购也表示，今年春装相比去年变化较大，暖色系

衣服款式多，消费者也愿意购买。

夏装逐渐成“主角”

尽管此时春装占“C位”，不过，很多商家也在同时销售冬装和夏装。在八佰伴商场的某家女装店摆放着两排羊毛大衣，不同款式有5~8折的折扣优惠。童装品牌“巴拉巴拉”门口张贴有“冬装3件5折”的广告。在专营户外品牌的“三夫户外”门店，三合一的加绒户外登山装依然放置在显眼位置，“我们的目标用户是户外运动探险群体，考虑到户外早晚气温变化，保暖性仍然是顾客的主要诉求。”导购员介绍，目前春装只上市了一部分，预计3月下旬会全部上新。

某女装店的店长表示，3月份正是“乱穿衣”的季节，春装、冬装、夏装都有市场需求。“冬天卖到1万多元的水波纹羊绒大衣，直接5折售卖，有点小瑕疵的样衣3折甩卖。”店长介绍，等这周把冬装卖完，剩下的春装要赶紧上架，预计3月下旬到4月初就是夏装季了。

相较于春装“打头阵”的线下门店，线上网店已经把夏装当作主推款。淘宝某头部网红女装品牌工作人员向记者介绍，今年网店的春装上市的款式少、时间短，从2月中旬，就已经开始上新连衣裙和吊带衫。“现在春季比较短，而且升温很快。1、2月份可能还在穿羽绒服，到3月份外套基本上就穿不了了，所以大部分商家像春款上新得很少，即便上新也不是主推款。另外，现在大部分女装店铺为了避免资金风险，采取的都是预售形式，卖了多少才做多少货，从下单到发货中间需要十几天的时间。”（陈婧怡/文、摄）

