

长城观察

河北老年用品产业“成长的烦恼”如何解？

□本报记者 袁立朋

7月31日的衡水市冀州区，暑气正盛。比酷暑更热的，是正在这里举行的京津冀老年用品产业供需对接暨全省“惠老助企”活动。

活动展厅里人来人往，护理床、防褥疮床垫、轮椅、助行器、拐杖、成人纸尿裤……各类产品琳琅满目。来自京津冀的康养机构和生产企业云集，现场比对产品，敲定订单，气氛热烈。

订单签不停的同时，与会的学者和企业家们集中讨论的却另有一个“冷问题”：河北老年用品产业大而未强，海外老年用品正携成熟技术“长驱直入”，长三角等先进地区的高端产品也已领跑全国——前有标兵，后有追兵，我们怎么办？

家底厚了，高端在哪？

河北有老年用品产业的“庞大家庭”，但仍难以匹配市场精细化需求。“您这儿有没有专门为卧床老人解决大小便设计的护理产品？”保定市曲阳县鲅鱼台医院院长白秀杰在一个展台前问。

展台负责人热情地递上宣传册：“您看这是我们的新款高端护理床，安装了四马达静音电机，老人起背、屈腿、翻身都行，结实耐用，价格比南方厂子便宜两成……”

白秀杰看着册子，礼貌地笑了笑，没接话。他要的“护理”，和对方给的“护理”，不是一回事。

“我知道咱河北产品实惠，从几百块钱的手动病床，到上万块钱的电动护理床都有。可坦白讲，我们更需要精益化的产品。”白秀杰认为，衡量老年用品产业的标准不仅是技术复杂度、电子化水平等物理指标，设计的精益化水平、对一线护理痛点的响应能力，同样是一种“高端”。

白秀杰举例说，做好卧床老人大小便护理和便后清洁、解决卧床老人便秘问题就是一线护理的痛点，但目前市场上专用护理产品很少，即使有，在应用中也是“看起来很强大，用起来很尴尬”，远不如人工靠谱，“希望有生产企业能下功夫突破这些难题。”

从数字上看，河北老年用品产业确实有点家底：2025年全省规上老年用品企业超千家，营收突破500亿元，



与会人员 在衡水市冀州区老年用品企业参观。 本报记者 袁立朋 摄

累计42家企业、84个产品入选国家级老年用品产品推广目录，入选企业数量居全国第6位。

但在全球贸易通京津冀服务中心负责人王金荣看来，是“巨人长了个凡人的脚”。王金荣服务的很多外贸企业，往往困在代工的低毛利循环里：“论制造能力，河北龙头企业与德国、日本企业差不多，但利润相去甚远。日本某知名品牌的的一款高端轮椅，核心车架就是河北企业代工的，贴上牌，价格翻了四五百倍。”

这就是目前的河北老年用品产业“成长的烦恼”：虽然长大了，但附加值、品牌力没跟上，大量产品扎堆在通用品类，养老机构、医院需要的细分市场景适老化产品供给能力不足。

盘子大了，创新在哪？

不能光靠规模、成本和渠道优势生存，河北企业必须走出“制造红利”的舒适区。

这份“成长的烦恼”，症结在哪？“价值链攀升之困。”中国康复医学会康复工程与产业促进专委会副主任委员、河北工业大学教授郭士杰给出了一个明确的答案。

郭士杰观察发现，河北很多老年用品企业，尤其是中小企业，长期靠规模、成本和渠道优势生存，但在创新面前，却显得犹豫。

郭士杰教授的团队曾与省内多家企业接触，希望将智能传感、柔性驱动等实验室新技术进行转化，但过程并

不顺利。

“企业的第一反应是‘增加一个传感器，成本增加80块，我的代理商愿不愿意多掏100块？’”郭士杰说，这种现象根源在于企业习惯了跟风仿制，缺乏成为创新主体的意识。

“这种创新上的畏难，直接导致了品牌高端化建设的乏力。”河北杰德医疗设备有限责任公司副总经理王宁对此深有体会，他们公司的产品90%用于出口，销售势头良好。但从去年开始，他们对标日本头部品牌，举全公司之力搞技术创新，“企业成长到这一步，单靠存量市场、中低端制造是不行的，若再不向高端突破，将很难在国际竞争中站稳脚跟。”

在全球产业竞争的版图里，创新永远是胜负手。当日本企业已在探索如何通过AI和传感器技术收集老人行为数据，用于认知症的早期筛查和干预支持时，我们很多企业还在为一只轮椅扶手如何节约0.5元成本而绞尽脑汁——产业思维跟不上竞争的脚步。

“缺钱，缺人，尤其缺懂老人、懂设计的复合型人才。”河北省养老服务业协会秘书长李少峰则将视角延伸至更深层的要素市场。他说，很多产品是为设计而设计，堆砌功能，却忽略了老人颤巍巍的手和模糊的视力。一个按钮做得跟黄豆一样大、巴掌大的屏幕上画满密密麻麻的图案，分不清哪个是按钮、哪个是装饰，“这样的产品，技术再高，也是巨人于千里之外。”

路子有了，怎么走？

困局并非无解，京津冀产业协同，正是打磨这把钥匙的砥石。

“我们有‘最先一公里’的研发灵感，也有‘最后一公里’的应用场景，当前要持续用力联通两者之间的‘千万里’。”河北省工业和信息化厅轻工业处处长周晔用一个生动比喻点出了破局关键。他说的“千万里”，正是从实验室样机到规模化、市场化产品，所要付出的推进工程化、标准化、品牌化的不懈努力。

如何跨越？周晔认为，要立足各地资源禀赋，加速以“共享智造”赋能产业发展，把县域特色产业优势转化为高质量发展的不竭动力。

来自衡水市冀州区的河北立信医用工程有限公司已经在向价值链高端攀升方面走到了行业前面。公司总经理李红立对客户介绍宣传册上的“铁柜子”产品时，满是自豪，这是他们自主研发的“全性能制氧设备方舱”，去年刚获评河北省首台(套)重大技术装备。这个方舱集成了制氧、热水供应、气瓶灌装和发电功能，制氧纯度高达99%以上，能耗却降低了60%至70%，在高原、野外等极端场景下是生命的宝贝。

“中国已经进入中度老龄化社会，而河北的老齡化程度又略高于全国平均水平——蕴藏着广阔的老年用品市场空间。”李少峰说，现在老人对产品的要求早就不是能用就行了，要好用、要细分，还要保护老人的体面和尊严，光靠企业单打独斗，跟不上这个节奏，必须借助政府引导，企业抱团发展、出海发展。

对比日本，或许能从中得到一些启示。日本比我国早30年进入老龄化社会，用30年时间将老年用品从“特殊人群辅助工具”发展为覆盖全场景、精细化到极致的成熟产业，其背后是强大的工业设计能力和严苛的标准体系。“我们河北有良好的制造业基础，京津有科技人才和成果储备，通过加强京津冀产业协同，能让河北老年用品产业走出‘成长的烦恼’，以更快的速度、更优的质量实现转型升级。”郭士杰说。

2026河北防汛第一线

克服麻痹侥幸 筑牢防汛“责任堤”

□新华社记者 姜伟超 胡伟杰

今年入汛以来，全国防汛形势复杂严峻，防灾减灾进入多线承压阶段。面对新形势，各地各部门需克服麻痹思想、侥幸心理，绷紧安全弦，筑牢“责任堤”。

单点偶发暴雨、小雨大灾等灾情屡有出现，防汛范围也从大江大河、水库堤坝向干涸沟渠、城市街巷等区域进一步发展。以往“不可能”“从没有”“难想象”的情况，正成为防汛新常态。记者调研发现，在一些地方，面对复杂局面和长时间考验，个别干部在防汛中产生一定程度麻痹思想，觉得该做的都做了，松口气、歇歇脚的侥幸心理有所冒头。

麻痹思想和侥幸心理是防汛路上的“拦路虎”。思想上松

一寸，行动上就会散一尺。务必以时时放心不下的责任心和事事落实到位的执行力，建立起最为坚强有力的防汛屏障，全力维护人民群众生命财产安全。

克服麻痹侥幸，要拧紧思想“总开关”。坚决践行人民至上、生命至上理念，树牢底线思维和极限思维，宁可十防九空，不可万一失防，彻底摒弃“差不多、大概行”的松懈心态。

克服麻痹侥幸，要“防”字当先，未雨绸缪。预案常态化组织实战演练，厘清岗位职责、畅通响应链条；加强对病险水库、江河堤防、山洪和地质灾害危险区、城市低洼易涝点等隐患排查治理，建立台账动态管控；预警信息要健全临灾“叫应”机制，打通关键信息直达群众的“最后一

公里”。

克服麻痹侥幸，要“责”字托底，不留盲区。防汛是一项系统工程，从流域调度到堤防巡查，从水库值守到群众转移，每一个环节都是责任链上的关键点。把责任细化到岗、明确到人、落实到事，用层层落地的举措形成上下贯通、左右协同的合力，才能及时有效补齐薄弱环节。

压实防汛责任，既要推动各项防范举措落地无死角，也要持续关心关爱一线工作人员，完善保障举措，凝聚落实责任的积极主动性和强大执行力，推动各地各部门以常备不懈的工作状态和扎实行动织密全城防护网络，坚决守护江河安澜、人民安宁。

(新华社北京8月3日电)

本报讯 连日来，保定市水利局立足防汛度汛工作重点，扎实开展河道专项巡查整治行动，严厉打击河道“四乱”行为，全力筑牢河道行洪安全防线。

本次行动聚焦重点河段、偏远堤段及“四乱”高发区，紧盯夜间涉水违法高发时段，采取“不定期突击巡查、定点蹲守管控、全域巡回排查”相结合的方式，实现巡查无死角、监督不断档、管控无空档。通过加密夜间巡查频次，严厉打击非法采砂、违规取土、侵占河道等涉水违法行为，对排查发现问题建立台账、及时交办、闭环处置，切实形成高压执法震慑效应。在排查走访过程中，适时向周围群众普及河道管理法律法规，引导群众自觉抵制涉水违法行为，凝聚起全民参与、群防群治的强大河湖管护合力。

下一步，保定市水利局将持续压紧压实防汛责任，常态化推进河道巡查整治工作，始终保持高压严管态势，抓实抓细各项管控措施，进一步织密防汛安全防线，共同守护辖区河湖安澜。

保定开展汛期河道专项巡查整治行动

长城融媒



回到家乡雄安后，90后小伙侯玉川在家门口找到了一份特别的工作——给疏解人员当“物业管家”。从关窗喂宠到搬家维修，他和同事们把上千户疏解家庭的安家大事，拆解成每一天实实在在的守护。他说，要把“服务”二字重新定义为“陪伴”和“守护”，让每一个选择到这里的人，都把心安放下来。

(本报记者 夏广寒)



扫码看视频

快聊财经事

8月1日起贷款的利息费用必须明明白白，细数有哪些？

买房、买车、买个家电，办贷款或者分期，除了利息，里头还藏着多少费用？您是不是也感觉像笔“糊涂账”？别担心，从8月1日起，这事儿必须给您说得明明白白！

今年3月，国家金融监督管理总局和中国人民银行联合发布了《个人贷款业务明示综合融资成本规定》，以后不管是银行、消费金融公司，还是汽车金融、信托、小贷公司，只要办个人贷款，都得拿出一张“综合融资成本明示表”。这张表可不简单，上面必须明确写明正常还款要付多少利息、多少服务费，万一逾期了又要多交多少罚息，全都给你算成年化利率，清清楚楚写出来，让您一眼就能看出总成本。

新规对不同借钱场景也考虑得周到，去柜台办理，在签署贷款合同或办理分期前，借款人需要在综合融资成本明示表上签字确认；在手机APP上操作，必须弹窗强制阅读几秒钟，借款人看完才能点“同意”。最贴心的是，如果您在电商平台买东西办分期，付款页面直接标出融资成本。

您记住了，8月1日起，新业务全按新规来，老业务实行“新老划断”原则，不受影响。一句话，新规就是要让咱老百姓借钱借得安心，还钱还得明白，每一分钱都花在明处。



扫码看视频

宁晋:产业大脑赋能传统产业数智化转型

(上接第一版)宁晋2500多家线缆企业嗅到了商机。但与此同时,企业受困于行业“小、散、低”老问题而拿不到大订单,拖慢了产业升级;当地银行苦于针对小企业的现场调查人手匮乏,致使部分贷款申请积压。

从去年开始,中国农业银行率先试水,众多商业银行纷纷跟进,与“易缆网”开展深入合作。这一借助AI技术构建的互联网平台,将电线电缆的产业链“数字化”“智能化”,注册企业所有可信数据均来自真实线上闭环交易。贾晓佳介绍说,平台还依托北斗定位技术,实现上游物料运输全流程可追溯。

中国农业银行宁晋县支行行长杨贺表示,依托平台可信数据,

银行获客与风控成本大幅下降,供应链贷款利率较线下普惠贷款下浮15个基点;同时交易节点全程留痕,有效减轻贷后管理压力。

位于宁晋县的宏亮电缆有限公司是第一批“吃螃蟹”的企业之一。宏亮电缆董事长郭宏亮介绍说,有了银行授信,六七家在“易缆网”注册的线缆企业联合起来,拿下了雄商高铁的大单。

记者现场查阅“易缆网”的实时数据大屏,各家企业的产能、信用、交易记录都在“易缆网”上一目了然,平台上的线缆原材料需求方下订单第一时间就能匹配到合适的供货企业,资金、产能问题同步解决。

近年来,宁晋县将数字化转型作为电线电缆产业提档升级的

主攻方向,强化政策、园区、金融三重保障,为数字化转型助力护航。县政府每年安排1亿元产业引导资金,重点支持产业大脑平台建设、企业智能改造和上云用数,撬动社会资本和企业资金持续投入,引导企业开展数字化改造、智能化升级。”宁晋县常务副县长申立强说。

中国信通院信息化与工业化融合研究所发布的《产业大脑应用研究报告(2025年)》指出,产业大脑是贯通政府侧、企业侧的产业智能决策和资源调节中枢。当前,产业大脑正打破“信息孤岛”,实现“能看见、能看懂”,未来将迈向智能决策与自主进化,最终做到“会做事、做得更好”。

(新华社石家庄8月3日电)