

# 星级养老院空置一半 社区养老院一床难求 家门口养老为何冷热不均

解码“民生答卷”

湖北日报全媒记者 张华 李光正

冬日上午,武汉市东西湖康养中心的花园里人影寥寥;几公里外的长青街养老服务综合体,老人们正与社区活力老人一起开展集体活动,烟火气满满。星级养老院入住率仅过半,社区养老院却“一床难求”。湖北日报全媒记者近日走访武汉多家养老机构发现,在老龄化浪潮下,养老市场呈现出鲜明反差。这一现象背后,反映了怎样的社会现实?

## 养老机构冷热不均现象凸显

截至2024年,我国60岁及以上老年人口已突破3亿人,占总人口数22%。老龄化浪潮之下,各类养老机构和设施加速铺开。然而,全国注册登记的养老机构,整体入住率仅为45.4%。

武汉的情形大致相当。走进汉阳区社会福利院,这家五级养老机构的1371张床位中,约50%正安静空置。身为三级养老机构的东西湖康养中心,328张床位中也有一半等待入住者。散布在各个社区的养老机构却呈现出另一番景象:距离东西湖康养中心15分钟车程的幸福苑小区内,长青街养老服务综合体100个单人间,开业不到两年就住满了;江汉区常青街吉年颐养中心设有100张养老床位和5张日间照料床位,基本住满;规模更小一点的汉兴街民航里吉年颐悦中心,30多张床位,提供长护和“喘息服务”,同样是满员状态。

汉阳区社会福利院院长杨连贵坦言,社区养老服务驿站、街道养老服务综合体等带来的冲击,近年来感受明显。

## “一碗汤的距离”何以胜出

“养老机构冷热不均的核心症结,与中国人居家养老传统紧密相关。”华中科技大学社会学院副教授罗艳说。其中,距离远近是影响老人及家属选择的最直

接因素。

罗艳做过多项问卷调查,结果显示,主动选择入住养老院的老人不足三分之一,且多为高知或无子女群体。大部分老人因家庭无力照料被动入住,如失能失智老人、高龄“夹心层”等,常滋生“被遗弃感”。无论主动还是被动选择,老人普遍更偏好离家或子女较近的养老机构。

86岁的杜惠珍,在汉口一家养老院住了4年多。位于武昌区洪山广场的丽江颐养中心开业后,家属把她转到此处。“住在家门口,我们也可以在老人跟前尽孝,方便!”家属说。

江汉区85岁的宁婆婆对这种体会感同身受。宁婆婆因子女工作繁忙常独自在家,便住在小区对面的江汉里吉年颐养中心。在这里,她找到了同龄玩伴,遇事时子女几步路就能赶到,老人舒心、子女安心,双方都满意。

“老人入住养老院,并不代表家属的照顾责任消失。”罗艳补充,调查显示,70%的家属表示每周至少探望老人一次。养老机构距离过远,会增加子女探望和照料的难度。比如生活用品短缺,远距离配送十分不便。东西湖康养中心比邻武汉绕城高速,环境堪比天然氧吧,有关负责人直言不讳,位置略显偏远,影响了入住率。

距离拉近,更能消解老人的心理隔阂。光谷龙安社区炎黄居家养老服务站中心住着一对老夫妇。爹爹中风半失能,独生女离得远,好在照护中心就在小区门外,家里有事,婆婆随时能赶去处理,“跟在家住没什么区别,这里还有人搭把手。”

“要么是熟悉的生活环境,要么离子女近,‘一碗汤的距离’,从心理上减轻了老人被遗弃感。”罗艳说。街道养老综合体嵌入社区,不仅提供养老床位,还面向社区老人提供助餐、娱乐等服务,充满烟火气息。住在这里的老人,下楼能在小区散步,也能与社区邻里一同休闲,融入感十足。

## “价差”也会左右老人的选择

除了养老传统、距离因素,经济能力也是选择养老机构的关键考量。

养老院的费用主要包括床位费、膳食费和护理费等,不同级别养老院、不同护理等级老人收费不同。业内人士介绍,武汉市城区民办高端养老机构,费用普遍在每月7000—15000元,民办普惠型养老机构则在每月5000—9000元,这一价格高出街道养老服务综合体近两倍。武汉市内街道养老服务综合体,能自理的老人,费用最低2500元,护理等级较高的失能老人,平均价格不到每月5000元。

费用,对很多老人来说都有不小的壓力,哪怕只隔了几百元钱,也左右着他们的选择。78岁的郑婆婆算了一笔账,她和老伴每人每月退休金不足4000元,入住养老院,叠加疾病医疗费用,仅靠养老金,很难覆盖所有开支,更多还得靠子女的收入维持。“子女生活不容易,不能一直拖累他们。”

“除了价格相对便宜,综合体因为具有地利优势,在外延服务上与周边机构相配合,及时补位,可满足老人的需求。”湖北省老龄工作委员会第二届专家委员会会长冯强直言,如老人需要的医疗服务、心理慰藉等,周边社区卫生服务中心等可迅速提供支撑,这让老人觉得“省时、省力、省钱”,性价比高不少。

长青街养老服务综合体院长刘诗文补充道,综合体小而灵活,能满足更多个性化需求,比如老人吃水果,随时想吃随时能送。而在大型养老机构,老人个性化细碎需求,未必能如此及时响应。

冯强说,养老服务综合体一般设在中心城区,符合老年人“家门口养老”的意愿,价格适中,对老人及其子女、建设方、运营方来说负担都不太大,多数设置100张床位,半年左右入住率能达到80%以上。

据了解,“十四五”以来,湖北新建乡镇(街道)养老服务综合体460个。《湖北省加快建设多元化养老服务体系建设实施方案》明确,健全三级公共养老服务网络,完善社区嵌入式养老服务设施,推进社区养老等公共服务资源统筹。政策的暖风,让许多养老服务主体跃跃欲试。今年湖北计划建设100个乡镇(街道)养老服务综合体,截至10月底,已完成97个。

# 电塔之巅“诊疗施治”,黄会兵誓做华中屋脊“护灯人”

湖北日报全媒记者 曾雅青

在平均海拔1700多米的“华中屋脊”湖北神农架,电网线路如毛细血管般分布于崇山峻岭之间。国家电网神农架供电公司林区供电中心配网不停电作业班(配电自动化班、无人机班)班长黄会兵的工作,就是日常巡检,为电网脉络“诊疗施治”。

近3年来,黄会兵带领班组踏遍山

野,累计巡视线路设备230余次,精准定位并消除隐患135处,主动协助排查内部故障60余次,成功保障重要用户用电89次,让神农架城区供电可靠性显著提升。

炎炎夏日,为让更多人享受清凉,黄会兵带领班组成员在户外高温下巡视、测温、测流,以保障线路安全稳定运行。面对城区用电激增与可靠性要求的双重考验,他推出“零点检修”“假日作业”等

“无感”便民举措,让居民用电“无忧”。在黄会兵团队努力下,辖区10千伏线路跳闸率同比锐降55.13%。把责任扛在肩上,把使命放在心上,黄会兵和班组成员并肩作战,对外架起与客户沟通、政企联动“连心桥”,共同筑牢安全生产防线,对内打造技能提升阶梯,绩效积分管理的“强引擎”,累计完成40余次重要用户及重大活动保电任务,客户服务满意度达99%。

# 触网创新,钱林借高速流量助农户增收

湖北日报全媒记者 曾雅青

如何让高速公路政策宣贯、旅游推介、民生服务等打破圈层壁垒、直抵人心?湖北交投随岳高速公路运营管理有限公司天门党总支书记钱林有自己的答案。

她运用抖音、视频号等新媒体平台,将政策条文转化为“小林为您讲政策”;将高速公路线性通道,拓展为展示大美

湖北的“小林带您游湖北”;将收费站方寸之地,打造成助农惠农的“小林为您销农货”。

创新不止于“线上”。钱林以高速为纽带,探索“文旅融合”新路径。从湖北省油菜花节到第五届汉文化旅游节,再到湖北第四届陆羽茶文化节,将高速“流量”转化为地方旅游与经济社会发展的“留量”。

2023年,钱林发起“阳光助农计划”,将直播镜头对准亟待开拓销路的地方优质农产品。在交广618购物节中,她单

场销售额超过12万元;在“交投年货节”上,她的直播曝光超150万次,销售业绩23万余元;在“阳光助农直播”中,她累计为农户成功销售农产品超100万元。

钱林的担当,不仅体现在创新与实干中,更闪耀在急难险重的考验和日复一日的志愿服务里。2024年初,湖北遭遇罕见冰冻雨雪天气。钱林白天顶风冒雪为司乘送去热水与食物,夜晚开展路况“大联播”,为8000余人次提供精准咨询服务。

根据中国科学院水生所的检测,汉川河蟹每百克蟹



11月22日,英山县方家咀乡四棵枫村,游客及市民在碧枫港露营地打卡休闲,乐享冬日时光。近年来,英山县充分利用乡村生态资源优势,以现代文化艺术与传统田园风光相结合,积极打造集农业休闲、生态游憩、乡村文化于一体的精品乡村生态旅游产业,激发乡村旅游消费新活力。(视界网 王江 摄)

(上接第1版)

与此同时,在华中农业大学和长江大学专家的指导下,天歌合作社成功实现了优质水草——轮叶黑藻的自主培育。“水草自给后,每亩成本降了200多元,水质更稳定,螃蟹品质也上去了。”曾亚鹏说,他们的水草如今还反销至阳澄湖、长荡湖等传统名蟹产区。

为化解养殖风险,汉川首创“虾蟹鳜生态混养”智慧模式。砚海家庭农场负责人陈昌回就是这一模式的受益者:“3到5月养小龙虾,5到10月主养河蟹,6到12月养鳜鱼。螃蟹的剩饵给小龙虾吃,鳜鱼清理病弱杂鱼,一塘三收,生态循环。”

这套“组合拳”让陈昌回的亩产值从单养螃蟹时的不到5000元,跃升至如今的超万元。科技,真正将“看天吃饭”的养殖业,变成了可控、高效、绿色的现代产业。

## 品牌跃迁: 从“为人嫁”到“价值王者”的涅槃

品质上去了,如何让好产品卖出好价钱?这是汉川河蟹必须面对的又一课题。

“我们的螃蟹品质一直很好,但过去没有品牌,只能被中间商低价收走,贴上别人的牌子就能卖高价。”李瑶坦言,这种“为他人作嫁衣裳”的无奈,深深刺痛了每一位汉川河蟹产业的从业者。

2014年,汉川打响河蟹品牌逆袭战。

2016年,“汉川河蟹”成功注册国家地理标志证明商标;2021年,再添国家地理标志集体商标。汉川开始引导全市蟹农,告别单打独斗,共打一把“伞”,共用一块“金字招牌”。

但区域公用品牌也容易陷入“公地悲剧”。汉川的答案是:用最严格的标准为品牌护航。

政府与协会联合出台商标使用管理办法,农业部门制定详尽的生态养殖技术规程。从蟹苗选育、饲料投喂到成品规格,全链标准化把控,实现质量安全全程可追溯。

“商标授权是动态的,不是终身制。”汉川市市场监督管理局局长马志勇强调,“谁不达标,就清退谁;谁失信,就上‘黑名单’。”这套严密的监管体系,确保了品牌的纯正与高端。

酒香也怕巷子深。汉川构建“政府+协会+企业”三位一体运营体系,连续多年举办河蟹丰收节、“蟹王蟹后”争霸赛、“万人品蟹”等趣味活动,为品牌赚足了流量与口碑。

根据中国科学院水生所的检测,汉川河蟹每百克蟹

肉含17.5克蛋白质、126毫克钙,可食部分占比31.3%。”李瑶用数据展示其品质底蕴。凭借实力,汉川市荣获“中国河蟹之乡”称号,“汉川河蟹”荣获“中国十大名蟹”等荣誉,位居2024年中国地理标志农产品(水产)区域公用品牌声誉百强榜第62位,品牌价值5年增长近3倍。

## 渠道革命:

从“深陷塘口”到“横行世界”的跨越

品牌响了,如何让产品“爬”得更远?

凌晨的汉川水产大市场,人声鼎沸,273家档口灯火通明。刚从塘口捞起的螃蟹,在这里被分拣、打包,通过陆空结合的冷链网络,发往全国20多个省市。

“每天超过120吨,8到18小时,鲜味直达全国各地。”市场负责人李望军介绍。在他身后,直播区的主播们正对着镜头展示蟹黄饱满的母蟹,承诺着“死蟹包赔、空壳包赔、无黄包赔”!

这热火朝天的景象,与昔日因扎堆上市、渠道单一而销售不畅的窘境形成鲜明对比。

汉川双管齐下:一方面通过技术指导拉长销售周期至5个月,避免集中上市的内卷;另一方面,主动出击,开拓全国市场。与各大电商平台深度合作,携手顺丰、京东等物流巨头,与南航、东航等航空公司联动,在全国30多个大中城市实现了“今晨塘口,明晚上桌”的极致体验。

这场渠道革命,最终让汉川河蟹具备了“横行世界”的资本。

活鲜出口,存活率是生命线。汉阳海关为此量身定制“预约查验、优先送检”便利化措施,使通关时间缩短一半以上。最终,汉川河蟹实现了24小时内直达越南,存活率高达95%以上,售价达7美元至20美元一斤,比内销高出近一倍。

“我们不能只卖螃蟹,还要卖体验,卖文化!”李瑶表示,汉川正以蟹为媒,撬动农文旅融合,天屿湖蟹宴民宿、湖景研学等新业态方兴未艾。下一步,汉川将深化产学研合作,开发深加工产品,打造“蟹乡”文旅线路,力争5年内建成全国河蟹产业标杆区。

“从塘口的科技革新,到品牌的价值涅槃,再到渠道的全球跨越,汉川河蟹265亿元的品牌价值逆袭之路,是一条质量兴农、品牌强农、智慧富农的生动实践之路。”武汉大学质量发展战略研究院专家如是评价。

一只小小的河蟹,正承载着汉川人民对美好生活的向往,爬向更广阔的世界。



建成支点 武汉生态环境在行动

# 乡村振兴的生态底色如何擦亮

——解码农村水体治理的武汉样本

“没有活水注入,水体自净能力差是核心症结。”蔡甸区黄虎村曾有一处面积约2000平方米的黑臭水塘,治理前,水体发黑,气味刺鼻,村民路过旁边,都要捂紧口鼻,严重影响正常生活。

技术人员把脉该村水体特点,开出了清淤疏浚、整治岸坡、种植水生植物、安装增氧设施等药方。同时修建沟渠,连通周边水系,让清水通流入池塘,生态功能得到根本性恢复。

武汉市以卫星遥感的大数据作支撑,逐个对水体开展详细勘查与诊断,精准识别污染成因和生态环境敏感点。将目标水体分为“生态休闲型”“生态种养型”“蓄水灌溉型”“季节排涝型”四种类型。

过去,农村生活污水难以集中收集处理,是困扰武汉北部大别山区的一个难题。“日处理能力达60吨,完全够用。”在黄陂区蔡官田村村头,设备嗡嗡作响,一座小型污水处理站正在运转。村支书蔡锋自豪地说,全村300多户的生活污水全部通过地下管网收集到这里。黄陂区生态环境分局工作人员介绍,仅黄陂区,就建成了20多个集中式污水处理设施,400多个分散式污水处理设施,20000多个户用三格化粪池,打通了村级污水处理“最后一公里”。

在江夏区南部水域,夏季水草生长过于茂密,经长时间水泡后易腐烂发臭。高温时节,政府派出的自动化大型水草收割船大显身手,割草、聚拢、打捞、滤水、输送、卸载一体化,由专业回收公司进行无害化处理,避免二次污染。

从“河清水畅”迈向“长治久清”

如何确保治理效果不反弹,是农村黑臭水体治理面临的最大挑战。武汉市的实践答案在于建立长效机制,破解“反复治、治反复”。

问需于民,问计于民,问效于民。通过“湾组恳谈会”“入户访谈”等方式,广泛了解群众对水体治理、周边环境改善的真实需求和迫切愿望,邀请村内乡贤、能人、老党员及热心村民担任“治水参谋”,吸纳民间智慧优化治理方案,形成共建共享良好氛围。治理完成后开展满意度测评,将百姓评价作为检验治理成效的重要标尺,做到“治理好不好,群众说了算”。

武汉市将清理出的黑臭淤泥,一部分转化为农田堆肥,一部分应用于广场及景观墙建设,同时大力推进淤泥制砖、污水回用等废弃物循环利用模式。推动生态价值变现,变“负担”为“资产”。

走进一些传统村落,长效治理逻辑已初见成效。通过引进“推流式”“喷泉式”太阳能水循环设施,从源头上减少能源依赖,将景观体验与生态治理有机融合,承载乡愁记忆,形成治水、养水、亲水多位一体的可持续水系系统。村庄成为受市民热捧的乡村旅游打卡网红景点。

一条乡村生态环境“长治久清”的实践道路正越走越宽广。

(刘金伟 刘雅进)