



4.6 万人，养老平台服务更多人

“十四五”以来，我国建成示范性社区居家养老服务网络 500 个、示范性老年友好型社区 2990 个。

“郭大娘，指甲长了就和我说，可别自己剪，看不清楚伤了手就不好了。”下午 3 时，福建微尚生活服务有限公司助老员黄凌燕，来到家住福州仓山区盖山镇的失独老人郭宝英家中。

3 个小时的上门护理服务，时间不长，内容却不少：剪指甲 10 分钟、买菜做饭 40 分钟、清理卫生 60 分钟……一转眼就到了傍晚 6 时许，“大娘，您精神真好，我们合影一张！”黄凌燕随后将合影上传到智慧养老服务平台，结束了本次护理服务。

“有小黄帮忙，我这日子舒心多了！”看着黄凌燕忙前忙后，郭宝英很是感动。

智慧养老服务平台由福州市于 2020 年建设，用技术手段整合起老人助餐、助浴、助医需求和养老机构上门服务。平台吸纳 1 万余名护理服务人员，为 4.6 万余名老人提供养老服务。上门护理点多面广，平台着重加强服务质量监管，“从上门开始，每一项服务都要拍照记录。平台实时监督，老人也能在平台上评价反馈。”微尚生活仓山区项目经



▲ 资料图片

理林文鹏介绍，作为第三方服务商，公司承接了部分政府采购养老服务项目，提供居家养老上门服务。

“老人有需要、平台有监管，得好好干。”黄凌燕说，几年前刚入职时，本以为只需提供助浴、助餐、助洁等常见服务，但工作中不时遇到失能老人，需要提供助行、助医等照护。

为此，黄凌燕接受了不少培训，“我们还去了三甲医院，学习医院护理员的实操技能。”为更好与孤寡老人交流，只有初中文化的黄凌燕，还在公司的安排下读了心理咨询类书籍，“很多老人独居时间长，心理关怀尤为重要。”

郭宝英深有感触，由于失

独且患有糖尿病、肾功能不全等疾病，她与外界交往不多，难免觉得孤单，“只要在平台上提出需求，小黄就会来，给我讲讲最近的热点新闻，逗我开心。”作为计划生育特殊家庭成员，郭宝英每月有市、区两级政府发放的 260 元上门护理消费券，“基本够用，如果超出一点，我也愿意自己出。”

除了搭建服务平台，完善居家养老，硬件设施也必不可少。

在福州晋安区洋下东社区，74 岁独居老人林谦萍的床头，安装了一个杯盖大小的红外预警设备。通过设备，老人的状态能实时显示在社区服务中心的大屏上。“老人长时间未起床或无动静，设备就会

提醒社区工作人员和助老员上门查看。”洋下东社区党支部副书记唐燕说。

在洋下东社区，居家社区养老理念融入拆迁改造中——三层配建用房总面积超 1200 平方米，有 30 余张照料床位、文体活动中心和食堂，社区老人在社区就能享受完善服务。“下楼和邻居们一块儿活动，食堂饭菜实惠可口，还有各种

设备帮着监测身体情况。”列举社区养老便利，林谦萍笑声爽朗。

福州多层次居家养老服务体系日趋完善：全市 3314 个养老服务机构被纳入智慧养老服务平台监管，累计完成居家养老服务订单 130 万单，产生服务费用 8000 万元；全市共建设居家社区养老照料中心 101 个、居家养老服务站 470 个。

编辑手记

变“老人居家”为“居家养老”

张安宇

老人单独居家没人陪、出现状况没人管；去养老院，经济压力不小，还得重新熟悉环境……

如何让老人按照自己的意愿安度晚年？在福建福州，技术手段让居家养老服务触手可及、质量可控；政府加大投入，社区养老有场地和人员支持。

截至 2024 年底，我国 60 岁及以上人口占总人口比例达 22%。推动老龄事业高质量发展既有机遇也有挑战。

“十四五”以来，我国完成特殊困难老年人家庭适老化改造 224 万户，建成示范性社区居家养老服务网络 500 个、示范性老年友好型社区 2990 个、老年助餐点 8.6 万个。要将完善社区居家养老服务网络与老旧小区改造、完整社区建设等统筹起来，增强日间照料、康复护理、上门服务能力。老有所养的美好愿景，正加快照进现实。

（据《人民日报》）



螃蟹是用来吃的，不是用来“炒”的

“秋风起，蟹脚痒”，又到了大闸蟹肥美的时节。连日来，有多位消费者反映蟹卡“兑换难”“缺斤短两”等问题。记者了解到，市面蟹卡基本分为型号卡和现金卡两种款式，型号卡“标价”高、入手价低，1—4 折即可入手，频现“货不对板”的乱象，部分品牌蟹卡甚至被“黄牛”拒收。

在此过程中，各品牌发售的蟹卡发挥了不小的作用。对于商家来说，出售蟹卡可以提前锁定销路、回笼资金；对于走亲访友者来说，蟹卡不仅方便携带，而且便于对方随时兑换享用；对于食客来说，蟹卡在手，可以根据需求大快朵颐。不过，理想中的三方共赢局面，需建立在一个共同的前提下：蟹卡货真价实。

然而，现实却是蟹卡市场乱象频发。不少消费者反映蟹卡“兑换难”，因为商家货源不足，有些消费者手中的蟹卡兑换被一拖再拖，数年前的蟹卡直至今年才兑换成功。还有些消费者在兑换成功后吐槽，“死蟹多，品质不好”“蟹肉空、蟹膏蟹黄几乎没有”……究其原因，有些商家出售的蟹卡严重超出经营能力，更有甚者，试图以次充好、瞒天过海。

作为预付式消费的一种，蟹卡本身并无原罪。作为典型的时令生鲜，大闸蟹存在“上市期短、易变质、价格波动大”的天然痛点。早在十几年前，阳澄湖的大闸蟹养殖户就开始使用蟹券蟹卡，旨在方便消费者能够随时兑换螃蟹。然而，随着市场的扩大以及部分商户的滥用，蟹卡正在从“消费凭证”异化为“价值媒介”。围绕着蟹卡，有人热衷于“无实物空转”的交易模式，甚至出现“养蟹不如卖蟹，卖蟹不如倒券”的荒诞现象。

销售环节也是大闸蟹品牌形象的一部分，重视和改善消费者体验，必须清理围绕着蟹卡出现的各种乱象。一方面，要坚决遏制蟹卡“无实物空转”的资本游戏。可通过技术手段将蟹卡与真实的螃蟹绑定，从源头治理无实物超发的市场乱象。另一方面，不妨参照预付卡管理办法，要求蟹卡发行方缴纳一定比例的保证金，在此基础上对资金池实行第三方托管，以此来防止蟹卡变味跑偏。

螃蟹是用来吃的，不是用来“炒”的。以强有力的监管消除蟹卡销售乱象，才能保障消费者权益，维护大闸蟹产业的健康发展。（赵志疆）

“贯通班”是一种有益尝试

最近多个省份提出试行小学初中高中“贯通班”，引发广泛争议。

学制的贯通，最终是为了“教”与“学”方法的重构。如成都的方案中明确提到“提升教育体系的整体性、促进核心素养持续发展、解决学段间知识断层和学习方式转变及适应问题”，新发布的《上海市普通高中高质量发展实施方案》中也提出“推进分类协同发展，构建健康教育生态”。“贯通班”便于对学生进行长线的、系统性的教育，发现他们的兴趣爱好和特长，锻炼科学思维和人文素养。由经验丰富的老师引路，省去了不同学习阶段“调整换挡”的时间，削弱对陌生环境的不适应，更不必为了备考升学而功利性地复习刷题，可为人才培养的高度和深度打开想象空间。

但对于部分家长和学生而言，想的或许没有那

么远，更希望“保下限”。

家长希望孩子能进入一所好学校。即便是小升初转为学区制，“密考”“单招”仍是屡禁不止；中考和普职分流的压力，更是令许多家长感到焦虑。试点政策一公布，不少家长就各路打听，希望能把孩子送进“贯通班”，避免在考场上“卷生卷死”，这种心理不难理解。若参与试点的学校师资力量雄厚、学风优良，相当于拿到了优质教育资源的“直达车票”，吸引力可见一斑。

“贯通班”似乎迎合了家校双方的共同期待，推而广之，是否可行？

一方面，关于公平的争议已经出现。成都首批试点学校是在已有入学资格的学生中自愿报名，报满则采用随机抽取。而从“试点”到“标配”，面临的阻力则会更大——“贯通班”的孩子“保送”普通高中，那剩下的孩子怎么办？部分家长担心政策

演变成“取消中考”“提前分流”，同样是在关注公平问题。

另一方面，“贯通班”虽然有优势，但弊端同样存在。孩子产生厌学情绪，或是单纯与某位老师、某个同学“不对付”，纠错的成本很高；社交圈子是否会随之收窄，也是个值得观察的问题。成都在试点阶段遵循“只减不增、自愿退出”的原则，留下了一定的缓冲空间。优化既有培养方案、大力发展职业教育，互为对照，也能提供更多的选择。

总之，“贯通班”的出现是一种有益的尝试，在国家规定学制、课程和教材的基础上，另辟出一块教育改革的“试验田”。后续效果如何，仍然要统筹中考、高考改革系统性发力，回答好“培养什么人、怎样培养人、为谁培养人”的根本问题，“保下限”的同时提升育人的“上限”。

（据《南方日报》）