

“款式太土，颜色又暗，小一号，穿着紧绷绷的；大一号，又是松松垮垮的。”10月14日，在长沙市中山路逛了2小时后，65岁的方馨兰唉声叹气，抱怨“年纪大了，一件体面的衣服都买不到。”

许多像方阿姨一样年龄的人都遇到过同样的买衣难处。我省有老年人1000万，其中长沙市98万，而2011年全国老年人退休工资上调后，湖南就有300个亿的“银发市场”。“都知道未来市场空间广阔，关键是如何打开这扇门”，一位业内人士说。

■记者 邢云 吐鲁番日报记者 古丽拜克热木 实习生 李玲莉

## 财经微博

诺贝尔经济学奖  
已变成恐慌奖？

诺贝尔经济学奖变得越来越赶时髦了，目前是什么问题最热，什么问题让欧美最恐慌，它就把诺奖授给研究这些问题的早期研究者，丝毫不考虑学界的影响力与感受力。由此看来，学者们在诺奖评审委员会里可能愈来愈被边缘化了。今年的三位获奖者是研究失业的，诺奖表扬他们在就业失业机制方面的贡献。诺奖委员会的评审结果对学界真的是很难堪，因为学界对学术论文质量的评选自有自己的一套机制，比如最重要的指标当然是论文的引用率了，而从这个角度来看，获奖者的几篇代表作引用率都不是太高，三位获奖者中Mortensen·Pissarides的代表论文，引用率只有340次，高吗？

郑风田的微博

http://zft2000.blog.163.com/

## 现在房子买还是不买？

如果为了结婚而急需住房，租赁又不能满足双方需要，即使未来房价下跌仍需要买房的，可以考虑买房；如果确实买不起的，建议不要从老人手中拿钱买房，一旦亏损老人的生计将无法弥补；如果是为了理财，可以多关注农产品和金银，以及一些有成长潜力的公司股票，这些资产要明显好于房产。曹建海的微博 http://t.hexun.com/caojianhaiblog

## 不一样的老年生活之二

## 太土太暗，老阿姨逛2小时买不到一套中意衣服

## 有钱难买老来俏，银发市场谁掘金

## 需求市场背道而驰

记者调查发现，百货商店中青年人服装占70%以上，适合中老年人的服装所占比例不足10%。

五一商圈内近百家大小商场、专卖店，老年人服装用品店只有寥寥几家，“现在服装市场都是年轻人的，没有我们的一席之地。”62岁的林秀君唉声叹气：“我要求也不高，不要太肥，颜色好看点，款式过得去，价格在200元左右就成。”

与市场需求不相称的是，上万家品牌服装企业对淑女装、白领装、商务男装趋之若鹜，而老年人服装品牌则少之又少，有的企业甚至根本不愿意把自己的产品划分到中老年服装这个

区域。

京枫中老年用品有限公司董事长龙登科说，4年之前，京枫派调查人员到北京、上海、广州等一线城市调研，发现全国老年人消费用品发展都不乐观，例如，北京夕阳红经营不到三年便关闭，而流金岁月、桑榆情也营业不到四年便消失。

“现在大家都看得到老年人消费市场是金矿，就是很难挖。”龙登科说。

长沙一百穗中老年服饰有限公司相关负责人何瑞华认同上述观点，“市场上升空间已经打开，真正加速还需要几年市场培育。”

## 老年消费习惯造成恶性循环

那么，是什么阻止了服装企业对老年人消费市场的开掘呢？龙登科说，原因不外乎两点：第一，老年人的需求难以把握，既不喜欢太时尚的，也不中意太复古的；第二，老年人消费成熟，对面料的识别度高，故而老年人用品利润低。

“虽然长沙老年人消费观念逐渐放开，但保守消费仍然是主流”，何瑞华表示，比如一百穗专卖店80%的单品消费发生在200-300元区间，单品600元以上的销售只占10%左右。因为上述原因，制衣企业在老年人服装市场采取

“应付”的方针：统一规格，批量生产。

“精明”的老年人当然更不会花高价，为没有特色的服饰买单，结果就是购买欲望降低，市场驱动力不足，企业不去投入老年服装的设计和推广，老人更买不到中意的衣服。一个“恶性循环”就此形成。

2010湖南长沙老年健康服务用品博览会召开在即，组委会在统计600份市场调查问卷时发现，健康支出名列老年人消费首位，衣帽服装则排第5名之外。

## 终端涉足上游培育品牌

不过，记者在采访中也获得了一则好消息，通过近几年的市场培育，加上老年人消费观念改变，长沙市场正迎来一个老年人服饰消费的井喷期。

“祝婶子”中老年人服饰店负责人刘赵黔（《一家老小向前冲》中祝婶子的扮演者）告诉记者，随着新装修的省政府附近两个门面的完工，“祝婶子”中老年人服饰店已经发展到4家。现在“祝婶子”正致力品牌建设，根据“祝婶子”在《一家老小向前冲》当中的人物形象来做老年人服饰，将“时尚”引入老年人的消费意识。

已经有一定市场基础的京枫，目前在长沙已经开出17个店，龙登科表示将在今年加快扩张速度，此外，将在货品结构方面进行多元化调整，“除主打服饰和鞋帽业务外，未来1年内，京枫将打算引进针对老年人的保健书籍、保健药品、保健咨询、保健座谈等保健和养生项目。”

何瑞华则透露，今年一百穗制订了至少15家店的增开计划，将在长沙社区布局，此外，一百穗将涉足上游企业，形成自己的服装品牌，改变长沙老年人服装市场品牌羸弱的现象。

## 声音

## 加工要格外细致

老年服装的设计不能太潮，也不能不潮。太潮了老人接受不了，而款式不新颖，老人又看不上眼。老年人服装用的材料比较多，对于老人普遍喜欢的丝绸等材料，加工要格外细致，物尽其用。

——曾丹时装有限公司总经理曾丹

## 要和中老年人形成对话

目前多数老年服装企业定位在中低端市场，这样必然会有成本投入和宣传上的矛盾。企业要加强与消费者的沟通，一点点去改变这个市场，使其变得成熟起来。

——上海东华大学服装学院教授罗竞杰

## 由年轻人引领市场

老年人传统的观念不容易改变，要引领这一市场，可能更多靠年轻人来做。建议更多年轻人去给老年人买时装，培养老年人的时尚观念，引领老年人服饰潮流，打开市场，挖掘消费潜力。

——北京大学心理学系副教授侯玉波



老年人消费市场是金矿，但衣帽服饰仍不是重点。

## D·B·E 珠宝

### 贺友阿百货商场新装特惠活动

# Fashion Metamorphosis!

活动时间：10月16日-25日

- 千足金、铂金满 1200 收送 188 元
- 镶嵌、K 金满 300 收送 188 元 (无限制收券)
- 投资金条特价限时抢购
- 克拉钻 27999 元起

注：会员价、会员券、特价商品不参加活动  
金条按当日金价另加活动。

完美切工 珍藏品质  
精切 精磨 精工

精选钻石	钻石(克拉)	颜色级别	净度级别	原价	促销价
	2.00	E	SI	24999-	14999
	1.01	E	SI	88331-	52999
	1.08	J	VS	74998-	44999
	1.03	H	SI	76921-	39999
	1.05	K	VVS	61665-	36999
	1.00	L	SI	48665-	27999
	0.70	K	SI	49999-	11999
	0.57	G	SI	14665-	8799
	0.51	I	SI	11831-	7099
	0.51	L	VS	11165-	6699
	0.33	H	VS	6998-	4199
	0.32	K	VS	6392-	2799

注：钻石品质仅供参考，以实物为准。更多款式请光临D·B·E珠宝专柜。

地址：长沙市人民中路546号友阿百货D·B·E珠宝专柜 热线：0731-89821636

加盟热线：400-887-3330 / WWW.DBELWELRY.COM  
(长沙总店：长沙人民中路546号友阿百货D·B·E珠宝专柜)