

## 年轻人为啥爱上逛集市

安徽滁州市紫薇中路,天还没亮透,大集里已人头攒动。来赶集的,有很多年轻人。“晒”赶集照片,发赶集视频,逛集市成了年轻人的新时尚。

如今,越来越多的年轻人被各式各样的大集圈粉,不仅是城市里的大集,逛乡村集市也日益成为“味蕾游”的重要选择。年轻人为啥爱上逛集市?

集市里有“地方的味道”。虽说轻点手指,就能通过网络实现“买全国、卖全国”,但一些地方美食,因保质期短等原因,难以翻山越岭。新鲜出炉的,风味更佳。赶集品美食,自然成了一些游

客的心头之好。集市里有“热闹的氛围”。除了此起彼伏的吆喝声,不少集市上还有民俗表演、非遗体验,既新鲜,又好玩,还热闹。

集市里有“浓浓的乡愁”。不同地区的集市,特色不同、形式各异,但都承载着一地的文化与传统,也容易唤起人们的乡愁。

流量也是发展的增量。更多人爱逛乡村集市,既为集市增添了人气,也为乡村发展提供了启示。

不久前商务部等九部门印发行动计划,提出以“千集万店”改造提升为抓手,到2027年改造5000个乡镇集贸市场(商贸中心、市

集等)和5万个左右农村便民商店。

推进集市改造提升,不仅能为农村居民生活提供便利,还能培育新的经济增长点。以宁夏银川市贺兰县的金贵大集为例,这个集购物、餐饮、观赏、休闲于一体的综合集市,2024年“开集”109次,每次平均交易额100万元,年交易额突破1亿元。如今,集市有商户300余户,平时客流量为5000至1万人,逢年过节更高达3万人。

打造更多有特色、有活力、有魅力的集市,城乡循环将更加畅通,乡村发展将更有支撑。(摘自《人民日报》3.3 王珂/文)

## 两棵柚子树

数年前,办公室同事带来一个特别好吃的柚子。大家吃完柚子后,我灵机一动,将桌上的两粒籽拾起来,最终,欣喜地把它们移栽进了父亲的小菜园里。当天吃晚饭时,我对父亲说:“您喜欢吃柚子,这个品种的柚子肉爽脆,水分多,味清甜,将来收获的柚子包您喜欢。”父亲听了,笑着点了点头。

三年时间,在父亲精心照料下,柚子树长到了近两米高。金秋十月,我走进菜园,意外地发现其中一棵树上结了一个硕大的柚子。柚皮些许泛黄,显然已经成熟,我迫不及待地摘了下来,打算带回家与父母分享。

父亲外出溜达未归,我和母亲吃着清甜的柚子。我骄傲地对母亲说:“怎么样,我就说这个品种不错吧。”母亲说:“这是你爸种的。你种的那两棵,第二天就被你爸挖起来扔掉了。”我惊讶不已:“为什么?”母亲对我解释:“因为那是两棵没嫁接的柚苗。柚苗不嫁接很难成活,即使成活也口感很差。现在的两棵柚子树,是你爸第二天赶到别人的果园里买回来补栽的。”

我接母亲的话惊得目瞪口呆,又责怪父亲,当初没有告诉我实情。母亲笑了笑,意味深长地说:“你当初种下两棵柚子树,是为了孝敬你爸,而你爸没告诉你,是怕拂了你的

一番心意。”(摘自《今晚报》董川北/文)



## 如是说

时代,看似绵长、优柔寡断,而一旦它背弃起你来,轻易得就像一个陌生人转了个身,快得让人花一辈子都回不了神。

——七堇年  
有时候做事要靠计划、思考

和与其他人沟通;有时候则需要你向深渊纵身一跃,然后发现那并不是深渊。

——约翰·史崔勒基  
《重返世界尽头的咖啡馆》  
(摘自《新周报》)

## 浪漫的定义

滴着水,嘱咐我,千万不要告诉金花婆婆。我打趣他,是不是怕被老婆骂。他却眉头一皱,说:“我是怕她着急上火,回头心脏又疼,手也跟着打摆子。”

我说:“那你还老跟她吵架。”“那种吵架没事,又不动气。”

我想起老彭和金花婆婆虽然一直在吵,却没有真正分开过。他们家的小卖店总是清早开门,下午上货。小店关门的时候,老彭准会骑着电动三轮车在站外候着,随后我就会看到金花婆婆慢吞吞地从店铺的小门里踱出来,像个规行矩步的小童工,脸上挂着那种习惯性的不情愿,但又动作

## 法理与情理

美国有一部电影,片名我忘了,内容是:一名单身青年,与一对夫妇为邻。那对夫妇有一个男孩,青年爱那孩子如爱自己的孩子。他与他们的关系,当然也就亲如一家。青年为那孩子买了一艘玩具艇,准备在孩子生日时相送。

两家之间的隔墙有一狗洞,那孩子常从狗洞钻来钻去。一天孩子又钻到青年家这边来,进到屋里,发现了玩具艇,便放在游泳池玩,一失足落入池中,不幸淹死。而那青年当时正在锄草,浑然不知。孩子死后,那青年和孩子的家长一样痛不欲生……

孩子的父母向法院告了那青年。理由是,你既然发现过我的孩子从狗洞钻来钻去,为什么不砌了那洞?如果砌了那洞,我的孩子会死吗?法院判定那青年负有责任。那青年感到自己确有责任,不上诉。他被判服刑七年。入狱前,他将自己的一份二十几万美元的人身保险,主动赔偿给那失去孩子的父母,以表达自己的痛悔……

青年服刑后,那对父母却没感到任何安慰。想想既痛失爱子,又使朋友成了犯人,伤心甚甚。后来,他们主动退了那青年的赔偿,并撤诉,使那青年重获自由。他们认为,他们死了的爱子,一定希望他们能够纠正前一种做法,如果有所谓天堂的话……

此乃法理与情理纠缠不清之一例。影片是根据真事改编的。

法律条文再周全,也难以包括一切公正。法乎情乎,有时完全取决于人心。所以,一句名言是:“普

通的良知乃法律的基础。”(摘自《中国杂文精选》辽宁人民出版社 梁晓声/文)



熟练地抬腿上车。这个时候,老彭总会伸出一只手接应她,两个人一起使劲儿,金花婆婆有些胖硕的身躯便快速又安全地转移到车上。随后老彭一骑绝尘,载着身后的女人消失在车流滚滚的马路上。

金花婆婆基本不用做什么,上货、卸货都由老彭和伙计来干。夫妻俩除了拌拌嘴,剩下的就是各行其是,但谁也不会离谁太远。

其实爱情浪漫或不浪漫,真的不用去抠字眼、设情景,也不要用年龄、物质来衡量。如果非要用它来给爱情下定义,那我也宁愿换一种说法:相濡以沫。(摘自《读者报》马拓/文)



# 陪伴聊天、帮助康复、监控健康……养老机器人,体验感如何

老人反馈:家里像多了个懂事的孩子

2024年8月,68岁的退休教师刘仙报名了森丽康科技(北京)有限公司推出的长者陪伴机器人“小丽”试用志愿者。9月中旬,“小丽”正式成为家里的新成员。

“‘小丽’外形很可爱,声音也很轻柔,不是一个冷冰冰的机器摆在家里,而是像个小尾巴似的跟着我们。”刘仙发现,“小丽”是个称职的小管家,“提醒功能就分好多种,比如在厨房煮点东西,怕忘了关火,就可以让‘小丽’10分钟以后来叫我。周三有个朋友聚会,也可以让‘小丽’周二晚上提醒我。每天8点吃药、10点做操、下午3点练八段锦,这些也都可以定时提醒我。”

三个多月以来,刘仙已经习惯了“小丽”常伴左右,“随时能聊天,听歌、查菜谱、记清单、整理回忆录,给我们的生活带来很多欢乐,这种情绪价值是很宝贵的。”

森丽康科技(北京)有限公司副总经理高雅告诉记者,除了居家环境以外,“小丽”的应用范围还逐渐拓展到养老机构、养老社区等场所。“我们结合老人们在试用过程中反馈的需求和感受,不断在产品性能、功能以及交互体验等方面优化升级,力争让‘小丽’更懂老人。”

企业研发:让康复变得更丝滑和有趣

测试人员坐在一台白色机器旁,左臂固定在机械臂上,左手握住机械臂上一枚圆球。随着测试人员左臂移动,身前显示屏上,一个用水壶浇花的游戏,正在运行。

这不是一台游戏机,而是北京埃斯顿医疗科技有限公司的上肢康复训练系统。与传统齿轮驱动康复设备不同,该公司上肢康复训练系统,采用绳传动技术。“绳传动是柔顺且逆向可驱,不存在‘死锁’问题,无需外部力传感器也可



面对巨大的养老人力资源需求,除了人才队伍建设,机器人、智能设备也不断涌现。陪伴、康复、护理……这些原本由人来进行的养老工作,现在,越来越多地有“机器人”参与进来。这些机器人好使吗?企业研发到什么程度?老人、养老院、护理员使用后的反馈怎么样?

以实现精确力反馈,且力反馈效果良好。”产品经理孙士安请记者亲身体验。确如他所言,记者感到机械臂带动着人的手臂,自如运动。人体隐隐约约好像受到了某种助力,但非常柔顺、丝滑。

记者发现,该仪器的显示屏上有诸如浇花、切水果等与日常生活相关的多款小游戏,还设置了一定的奖励机制比如获得分数、奖杯等。孙士安说:“这些游戏经过特殊设计,本身带有‘认知’康复训练目标,让患者的‘眼睛’、‘大脑’、‘手动作’构成一个闭环,从而达到神经康复训练。游戏设置本身也增加了趣味性,让患者在有趣的训练中不知不觉地达成一个又一个小目标。”

除了上肢康复训练系统,

# 金价向上、金店向下:金饰品牌加速关店

今年2月底,国际金价出现快速回调,结束连涨8周行情。不过,3月第一周,不少投资者发现,足金价格又“回头”了,每克黄金的报价上浮了近10元。与上一轮金价上涨期间,黄金投资、金饰消费均出现增长不同的是,如今金价越涨越高,黄金首饰却卖不动了……

金价上涨,金饰难卖

黄金首饰兼具消费与投资属性,在上一轮“黄金大牛市”中,消费者对黄金首饰的购买量持续上涨。中国黄金协会数据显示,2010年我国黄金首饰需求357吨,随后一路上涨,到2013年首饰用金超716吨,需求量几乎翻了一倍。2024年国际金价全年涨幅超25%,但我国黄金市场的首饰用金需求却逆向而行,比上一年减少了151吨。

具体到金饰企业,周大福公布的经营数据显示,2024年4至9月,周大福珠宝中国内地同店销售额下滑25.4%,按件数算的销量减少了30%;中

国香港及中国澳门的同店销售额下滑30.8%,销售件数同比减少33%。虽然毛利率有所提升,达到了31.4%,但周大福整体销售额同比下降20.4%至394亿港元。

2024年10至12月,周大福同店销售跌幅收窄,但销售额同比降幅仍超过16%,同店销量同比下滑幅度仍接近30%。

销量下滑带来的一个后果是存货周转天数变长,周大福财报数据显示,2024年9月底的存货周转天数超过400天,2023年初的存货周转天数则为300天左右。

有金店店员告诉记者:“金价一天一个价,越涨越高,来店里看首饰的人变多了,但大多数消费者都在观望。”金饰销量下滑的另一个结果是,在租金、人工等成本不变的情况下,门店的经营压力越来越大,以周大福为例,官方数据显示,2024年3月末门店总数为7565家,12月末门

店总数为7065家,9个月关掉了500家门店。

周大福并非个例,周生生、老凤祥、六福集团等金饰企业过去一年同样业绩承压。消费者会在金价走弱时出手吗

多位消费者表示:“现在黄金价格太高了,准备等降一降再出手。”也有消费者表示:“不买后面更贵,入手不亏,富了当首饰、穷了当盘缠,碰到喜欢的会选择购买。”

世界黄金协会数据显示,相比于铂金首饰、钻石镶嵌类、翡翠珍珠等,黄金首饰仍是中国珠宝零售的主力。业内人士指出,当经济不确定性持续时,居民储蓄意愿激增,黄金产品受益,但作为非必要消费品的黄金首饰,又受到居民收入水平的影响。

从黄金首饰的消费场景看,世界黄金协会数据显示,2024年我国金饰消费中,自戴、婚庆是最主要的消费场景,分别占比27%、24%。具体到婚庆场景,民政部公布数据显示,

记者还在埃斯顿看见了床旁下肢康复训练设备,腕关节、肘关节、踝关节、膝关节康复训练等康复机器人。

机构应用:拥抱智能但情感不可或缺

“通过这套智能监控床垫系统,我们能实时关注老人们

“我们是一直主动迎接智能、科技设备,大胆去尝试。养老是一个劳动密集型行业,要想一直想方设法去提高服务效率,尽量让护理人员少分神、多服务老人。服务效率提升不起来,是没办法应对老龄化社会养老难题的。”北京首开寸草业务拓展总监李瑾说,拥抱智能化,并不是脱离人,人与人之间的情感交流,在养老行业中是一定要保留的,“要保留人性温暖的一面。”

(据北京日报客户端 孙毅、宗媛媛/文)