

一线城市密集举办老博会 浙江银发产业如何破局?



体验者穿戴程天外骨骼设备。受访者供图



2026上海国际养老、辅具及康复医疗博览会现场。
图据上海市民政局官网

许南涛

近期,国内一线城市密集举办“老博会”。2026上海国际养老、辅具及康复医疗博览会(AID),还有北京中国国际养老服务业博览会(CISSE)先后亮相,而广州也将在8月接棒。国内密集开展的老博会,给浙江的银发产业带来哪些思考和启迪?

深耕“平台”和“全链” 浙企表现亮眼

笔者采访发现,全国各地举行的老博会功能定位有明显差异。但各地定位明显分化:北京聚焦政策与行业标准制定,上海突出全产业链跨界融合,广州、深圳侧重科技成果转化,福州推动两岸老龄产业交流融合,合肥强调区域协同与旅居康养发展。这种分化背后,是各地对养老产业的“优先级排序”不同——有的抢制度试点,有的争市场入口,有的占技术高地。

在上海老博会,来自浙江的程天科技运营经理李崇瑄表示:“去年我们以康复外骨骼为主,更偏向医疗端和康复场景,今年带来的是针对日常生活场景的外骨骼产品。”其中首次亮相的GoGo-H Pro速行髌关节助力外骨骼不仅配备语音播报功能,还能智能识别老人步态。

在北京老博会,浙江普康智慧养老产业科技有限公司展示了专为失能老人设计的一体式护理机,能解决失能老人在移位、洗浴、如厕等方面的困难,减轻护理人员的负担,引来众多与会者驻足咨询。而杭州

爱讯科技有限公司则展示了CCRC康养社区等系统解决方案,可以帮助大型养老社区实现数字化、精细化的运营管理。

去年,广州展上,中资银龄推出“养老全家桶”智能监测套装;深圳展上,瑞安市永久亮展出适老化产品及智能方案;福州展上,安吉惠业家具参与两岸产业交流;合肥展上,安徽省浙江商会组织10家企业组团对接资源。

“这些案例看似不同,实则指向同一逻辑:浙企不再比拼单项技术参数,而是在比拼对养老支付链的理解——谁能帮养老机构省人力、帮家属减负担,谁就受到市场的欢迎。”李崇瑄认为,这也解释了为什么行业展会正从单一产品展示升级为“政策+科技+场景+消费”的复合平台。对浙企而言,参展目的不再是“找几个客户”,而是“卡位生态”——在长护险试点扩围、康复辅具租赁推广的政策窗口期,抢先进入各地的支付目录和供应链体系。这种“平台”和“全链”的深耕,实质是一场围绕支付闭环的系统性竞争。

银发市场迭代 从“打补丁”到“讲品质”

从国内的老博会来看,适老科创产品已走出试验阶段,规模化落地成为常态。外骨骼机器人等高端设备品牌激增,市场竞争日趋激烈;可移动康养卫浴、代步机器人等新品迭出,研发目标也从安全保障延伸到提升长者生活品质。

行业设计理念也明显转向:康养辅具一改老旧同质化风格,兼顾实用与审美的潮流单品频现,轻奢助行器、机车风轮椅、隐形助听器等通过弱化“养老感”,消解了长者使用辅具的心理负担。与此同时,老年阅读、学习、回忆录撰写等文化需求持续升温,陪伴式访谈服务兼具记录与情感慰藉功能。

浙江树人学院公共管理学院系副主任翁江焯评价:银发市场正从满足基本生存需求转向追求品质生活,背后是多样化、多层次的细分需求。科技居家化、产品品质化、设计时尚化——三大趋势指向同一个方向:养老产品不能只满足“能用”,更要追求“好用”和“好看”。

浙江路径怎么走

国内老博会呈现出的新趋势,为浙江的银发产业提出了新的课题。

各地老博会的启示在于产业链的完整度与服务场景的真实性。从康复辅具、智慧养老到养老金融、银发文旅,多领域一线品牌汇聚,展现银发经济从单一服务向复合生态延伸;同时,观众不仅想看“产品”,更想看到银龄“生活”。

翁江焯说:“对浙江而言,老博会不应简单复制北京或上海模式,而应立足自身不可替代的特色,如浙江智造、智慧养老、康养消费,发挥数字经济、智能制造、民营经济和县域产业基础优势。将银发经济从展会话题,变为覆盖城乡、贯通制造与服务的系统性产业变革。”

他认为,浙江老博会要扎根本省养老实际,在持续强化真实服务场景的同时,充分发挥制造大省和数字强省的双重优势,让智能辅具、数字技术等成果嵌入老年人的生活痛点;还应推动展会从短期活动向常态化产业平台转型,构造兼具民生温度与产业厚度的“浙里康养”品牌体系。