

# 大集充满烟火气

## 赶集变身微旅游

本报记者 王金虎

春意渐浓，齐鲁大地烟火升腾，一场场地方风俗浓郁的大集热闹开场。上午10点，山东东营市河口区的义和大集迎来人流高峰，家住附近的薄丽丽穿梭在摊位间，不一会儿购物篮里就装满了新鲜蔬菜、特色熟食和日用小商品。“不是商超逛不起，而是大集更有性价比。大集的灵魂，就在于那股子扑面而来的鲜活温情，比逛超市热闹，每周我都来一次。”薄丽丽说，逛完大集，她还打算带孩子去周边的采摘园体验一下摘蓝莓，“现在大集和周边的游玩点连起来了，逛吃玩一站式，特别方便。”

在河口区一系列精准、多元的促消费举措赋能下，乡村大集已成为当地日常消费的活力阵地，让市井烟火持续点燃乡村振兴与区域消费的新引擎。为打破单一消费场景，推动“农文旅”深度融合，拉长消费链条，河口区串联10余个旅游资源打造黄河故道旅游观光产业带，在大集常态化开展非遗展销、农产品宣传、文艺演出等五大主题活动，让赶集变身“微旅游”。同时，河口区在大集上围绕汽车、家电等重点领域推进以旧换新政策宣讲，线上线下深度联动，目前累计核销消费券2.3万余张，拉动消费7500余万元，仅2025年电动自行车以旧换新就带动新能源消费17.15万元。

踏进大集，先被叫卖声拥抱。“看看咱们村里自己磨的无添加石磨面粉，还有刚出锅的手工大馒头，配上这边的香肠、咸菜，保证让你一吃一个不吱声！”每逢周六，是淄博市周村区韩家窝村赶集的日子。熙熙攘攘的赶集人群中，韩家窝村党支部书记、村委

主任韩浩举着手机直播，并不时与直播间的网友们互动。“我们将深入实施提振消费专项行动，积极落实各级促消费政策，不断丰富消费场景，持续激发商圈活力。”周村区商务局局长聂坤表示。

人流带来商机。“目前胡营大集日客流量近2万人次，高峰期突破3万人次。”安居街道运河湾管区党总支书记杜峰华介绍，源源不断的客流不仅让几百家摊户受益，更直接滋养了周边的固定商铺。以大集为核心，社区底商悄然林立，超市、农资店、小吃店全天候经营。“以前主要做社区住户生意，现在在很多人会顺道进店，平时客流量增加了约三成，节假日营业额翻倍。”大集入口处一家超市的经营者吴澎说。这种“集市+商铺”的互补模式，有效延长了消费者的停留时间，将短时人流转化为长期消费增量。

有着“中国大集”之称的临沂商城，如今焕新引客来。在位于兰山区的临沂中国酒店用品城，批发商穿梭于八大展馆洽谈订单，手作体验区欢声笑语不断，特色美食集市香气扑鼻……昔日以批发为主的专业批发市场，如今变身日常消费热门打卡地，持续迸发消费活力。

中国酒店用品城市场经理张连重介绍，为了把商贸流量切实转化为日常消费增量，市场一直积极探索“沉浸式”消费模式。同时，临沂商城依托国际选品中心的平台优势，吸引不少外国客商前来采购选品，大集的“出海”步伐稳步加快。

“2026年，兰山区将围绕‘市场即景区、商圈即景点、购物即旅游’理念，计划改造提

升6处商文旅样板市场，集中推出10条精品游购路线，串联市场、以旅带采，激活消费活力。”兰山区文化和旅游局党组书记、局长张作仲表示。

大集不仅是商品交易的场所，更是一部活态历史，承载着农耕文明的烟火气与生态智慧的延续。夜幕降临，华灯初上，聊城市东阿县中医药文化旅游区的非遗大集上，非遗花灯次第点亮。“不光能看、能听，还能亲手参与制作非遗手工，这种沉浸式体验非遗比单纯逛景点有意思多了。”来自济南的游客刘博宇说。

每逢周末，数万名游客涌入这座古城，他们观非遗巡游，品非遗美食，看非遗演出，寻非遗好物，在浓浓文化味中释放消费活力。在这里，非遗体验触手可及：古法熬胶DIY、香囊手作等互动项目人气爆棚；艾灸体验馆中，人们沉浸式体验中医药康养文化，领略传统医学的独特魅力；主舞台上，《盛世龙狮》《秧歌闹春》《灵猴献瑞》等非遗民俗演出轮番上演，腾跃的醒狮、欢腾的秧歌，让游客在热闹民俗展演中感受非遗的鲜活魅力。

“刚刚过去的春节期间，来体验非遗大集的游客同比增长12%，旅游综合收入同比增长37%。”东阿阿胶股份有限公司文旅事业部总经理张庆伟说。



国外采购商在山东临沂商城“赶集”选货。  
李博文摄  
(中经视觉)

市场瞭  
陪

陪诊服务火了！在淘宝、京东等电商平台检索可以看到，当前提供陪诊服务的商户已有数百家，部分经营出色的商户月订单量突破千单。陪同独居老人做检查、协助异地患者办手续、代替忙碌上班族取药、帮扶行动不便者完成诊疗……这些看似“临时家人”般的细致服务，正悄然走进千家万户，在我国人口老龄化持续加深、医疗服务数字化水平不断提升的背景下，精准对接群众就医痛点，改善患者就医体验。

陪诊服务，是由具备基础医疗常识或相关资质的人员，为就医困难群体提供全程陪伴、流程协助的个性化医疗辅助服务。《陪诊服务发展研究报告(2025)》显示，这一业态2006年首次进入大众视野，初期以纯线下交易为主，订单量有限，运营模式粗放，服务标准缺失，更像是小众跑腿服务。2015年前后，“线上预约+线下服务”模式逐步成型，陪诊服务迎来首次平台化热潮。然而，受市场需求不足、发展瓶颈未破解等因素影响，资本退潮后行业陷入深度洗牌，陪诊相关企业新增注册量从2017年的63家骤降至2021年的16家，折射出新业态成长的曲折历程。

需求催生生活，痛点孕育商机。随着人口老龄化程度不断加深，医院学科划分愈加精细，诊疗流程日趋专业，加上异地就医需求持续增加，陪诊服务再度迎来春天。调查显示，2022年，名称含“陪诊”字样的企业新增注册量达152家，超过此前历年总和；2024年这一数据增至203家，市场热度攀升态势显著。从上海浦东新区储备近500名持证陪诊师、当地智慧陪诊平台累计服务老人超1600人次，到成都颁发首批陪诊服务专项职业能力证书，各地的实践生动印证了陪诊服务的旺盛市场需求。

陪诊服务的兴起，不仅破解了群众就医的急难愁盼问题，更释放出多元价值。陪诊服务既为行动不便群体减少就医奔波，让就医过程更便捷、更有温度，也成为拉动就业、激活消费的新增长点——一项调查显示，一线城市陪诊师月薪达50元至100元，全国陪诊市场规模已达数百亿元，注册服务机构超千家，成为生活性服务业与银发经济蓬勃发展的生动注脚，更催生出“超级个体”“小型服务团队”等新型就业形态。

不过，同所有新业态一样，陪诊服务在快速发展中也面临成长的烦恼。比如，陪诊服务从业人员职业界定模糊、服务流程缺乏统一标准、培训与职业认定机制不健全。更有甚者，部分从业者以陪诊的名义倒卖赚取差价，还有一些陪诊人员因未履行妥善保管义务，导致患者病理切片等重要医疗材料丢失，引发纠纷、造成损失。这些问题既侵害群众合法权益，也影响行业公信力，制约着行业高质量发展。

推动陪诊服务行稳致远，亟需顶层设计、行业规范、市场监管协同发力。强化行业规范是关键抓手，要充分发挥行业协会自律作用，健全服务标准与行为规范，细化从业人员从业要求，统一服务项目、流程及收费标准。针对行业乱象，更要补齐监管短板、消除监管盲区。一方面，深化行业调研，广泛听取从业者、医疗机构、服务对象等多方意见，为科学监管提供坚实支撑；另一方面，构建全流程监管体系，覆盖市场准入、职业认证、服务质量、隐私保护、纠纷处置等环节，畅通投诉渠道，建立从业人员“黑名单”制度，对违规失信者及时警示清退，让监管有据可依、维权有路可循。

从自由生长走向规范提质，是新职业健康发展的必然趋势。近年来，国家层面明确了陪诊服务的鼓励导向，民政部等八部门联合发文支持培育专业化陪诊助医机构，上海、成都等多地推出配套举措，推动行业规范化发展。相信随着更多配套政策落地见效，一批专业规范、服务有温度、权益有保障的陪诊师将不断涌现，当好群众就医路上的“临时家人”，助力患者安心就医、便捷就医。

吴佳佳

# 五指山下觅山味

本报记者 潘世鹏

清晨的阳光刚从五指山的薄雾中闪现，南圣河畔已挤满了来来往往的人群，商谈声、叫卖声此起彼伏，好不热闹。每逢双休日的上午，海南省五指山市的夜市都会举办“山城好物”集市活动，来自山城各地的乡亲们带着自家种植养殖或野外采摘的农产品，纷纷来赶这趟属于山城百姓的大集。

3月8日上午，记者来到五指山市通什大桥时，远远就能看到桥下的集市上人头攒动、热闹非凡。空气中弥漫着各类美食早点的清香，在潮湿的空气中交织成山城清晨的第一缕味道。

刚走进大集，一位黎族阿婆引起了记者的注意，今年81岁的阿婆守在一块并不算大的地摊前，上面摆放着黑豆、红豆和野生灵芝等土特产。阿婆说，卖的都是自家种植或者

去野外采摘的土特产品，“又新鲜又美味呢”。

阿婆隔壁的摊位上，摊主郑丽纯正忙着给过往的顾客推介鹧鸪茶等本地特产，遇到感兴趣的顾客，她还会端上一杯鹧鸪茶热情地请客人品尝。“我们卖的大多是五指山的特产，比如五指毛桃，还有本地胡椒，都是当地农民自家种植自家打磨的。我卖五指山胡椒已经十多年了，每年5月至8月到山里去找农户收购，然后拿到集市来卖。现在五指山集市知名度越来越高，外地慕名来赶集的游客多了，摆摊做生意的收入比前几年高多了。”

沿着南圣河边一路往里走，各种各样的摊位如同长蛇阵一路蜿蜒。干枯的鸡血藤、绿油油的四棱豆、沾着泥点的芋头、模样憨拙的五脚猪、羽毛鲜亮的蚂蚁鸡……都是城市超市里难觅的“山味”。

在水满乡山栏糯米酒铺前，一瓶瓶或乳白色或红色的山栏酒格外醒目。拎起酒壶，山栏酒那股独特的混合了米香与植物发酵气味的醇香便涌了出来，这对爱好山栏米酒的游客来说是独特的“五指山好礼”了。

五指山好物集市活动的日常管理单位、五指山嘉和餐饮酒店有限公司负责人吉丹萍告诉记者，五指山集市活动其实早在很多年前就已经开展，当时是群众自发摆摊。2019

年公司接手管理后，逐渐走上规范化发展的路子。特别是随着2024年以来网络媒体关于五指山集市的推介增多，集市开始成为五指山的“网红打卡点”。“这里卖的都是山城百姓自家种的、采的和养殖的，具有浓浓的少数民族特色，很受外地游客欢迎。很多游客来看了后，会自发进行宣传。”

“我昨天赶集买了五彩米饭，觉得很好吃，今天是特意来买山栏米酒的，想尝尝味道。”来自河北的游客唐爱荣退休后在五指山买了一套小户型住宅，一到冬天就过来居住。“我在五指山居住期间，几乎每次集市都要来逛一逛、看一看，感受下五指山的烟火气。五指山集市很热闹，总能买到物美价廉的五指山特产，自己用、送朋友都是很不错的选择。”

每周一两次的集市，就像这座翡翠山城的一次悠长而深情的呼吸。它将深山里分散的村落、不同的民族以及远道而来的游人，都吸引到此处，摆出山里的一道道特色佳肴，奉献给远道而来的朋友，展示出五指山人的热情与好客。

近午时分，人潮渐渐散去。摊主们开始收拾所剩不多的货物，脸上带着劳作后的满足与倦意。地上剩下的果皮和菜叶，很快便被打扫干净，通什大桥下很快又会恢复往常的宁静。



五指山集市上，消费者正在购买土特产品。  
本报记者 潘世鹏摄

# 商圈融合热力足

本报记者 马呈忠

在宁夏银川，从一站式购物，到沉浸式体验非物质文化遗产；从激动人心的体育赛事，到亲友聚餐观影的休闲时光，新商圈正以多元融合的新姿态，成为深受消费者欢迎的打卡目的地。

“逛两三个商圈，就买了不少东西，折扣还多，性价比拉满！”近日，银川市市民王志凯和爱人在新百阳广场选购新衣，凭消费券享受了满300元减50元的优惠。为点燃消费热情，银川各大商圈、商超不仅备货充足，更推出满减、折扣、抽奖、会员福利等多样化促销活动。新华百货联动政府补贴，黄金、数码、家电齐让利；砂之船(银川)奥莱则在抖音团购专场放出“435元团500元、875元团1000元”的超值福利，引得消费者纷纷下单；在新

百CCPark物美超市，熟食区、生鲜区、果蔬区、水产区等分区有序、货品丰足，实现了商品一站式购买。

不仅如此，超高的人气还让银川商圈成为消费者购买宁夏各地土特产的重要平台。“醇香的暖锅里，炖煮着六盘山的丰物；一针一线的刺绣间，传承着千年的纹样；饱满金黄的杂粮中，凝结着黄土大地的阳光。”在银川市步行街新华百货日前启动的第二届“固原味·老家年”六盘山特色产品大集上，定居银川的六盘山人夏文丽不禁感慨：“熟悉的家乡味来了！”

在活动现场，六盘山丰物展销区汇聚50多个特色展位，生鲜肉食、粮油干货、非遗文创应有尽有，还能现场分割、真空包装，礼盒定

制；大师风味体验区里，厨师现做亚麻籽凉拌菜、菌菇汤，免费尝鲜的市民排起长队；惠民服务中心则一站式搞定扫码领券、快递打包。

在砂之船(银川)奥莱吴忠特色产品“进京赴银”宣传推介活动现场，冒着热气的早茶面点、香气扑鼻的羊杂碎、清甜解腻的八宝茶吸引市民循着香气而来。20余家参展企业携60多个品类200余款特色产品集中亮相，进一步擦亮了“游在宁夏 吃在吴忠”的金字招牌。

银川还将运动热潮与文旅、商业深度融合，通过“体育+商业”联动发展，把专业赛事“搬”进商圈，既丰富了市民生活，也有效提升了商圈人气与消费热度。

“本想感受下室内江南水乡主题沉浸式文旅街区，没想到还能看场精彩比赛，太过瘾了！”在砂之船(银川)奥莱举行的2026年宁夏全民健身系列活动暨大众匹克球挑战赛，让体育爱好者王强感叹：“这样的商圈，让人越来越爱逛！”

据统计，“赛事进商圈”活动成效显著。今年春节假期，砂之船(银川)奥莱、悠阅城等商圈共举办体育赛事活动10项515场次，吸引约2万人次参与，带动进商圈人数同比增长20%，商圈营业额同比增长20%，实现了体育活力与消费热度的双提升。

宁夏银川市金凤区阅彩城商圈，消费者正在购买小饰品。  
本报记者 马呈忠摄

本版编辑 孙庆坤 美编 夏菁

