

北京等地探索发展“代际融合”养老模式——

养老院住进青年志愿者

本报记者 汪文正

年轻人住进养老院，用志愿服务时长换取房租减免，有望成为一种新的养老服务模式。近日，北京养老行业协会发布公告，拟在北京部分养老机构开展试点工作，面向社会招募“代际融合”养老服务青年志愿者。

“代际融合”养老服务模式具体如何运作？对老年人、志愿者和养老机构经营者三方而言，“代际融合”模式有何好处？记者进行了采访。

服务换住宿，对接两种需求

青年志愿者住进养老院，加入老年人的兴趣小组，组织养老机构内的文体活动，陪同老年人聊天、读报，为老年人提供心理慰藉……老年人喜欢和朝气蓬勃的青年志愿者共处，年轻人也需要租金成本低廉的住房。两种需求相互碰撞，由此产生了“服务换住宿”的新型养老模式。

北京养老行业协会日前发布公告，招募养老机构“代际融合”试点青年志愿者。志愿者需要住在试点养老机构内，从事文体活动、结对服务、资源支持、保健宣传、专业支持等志愿服务。

具体看，志愿者每月需提供时长不少于20个小时的志愿服务。作为回报，志愿者可享受试点养老机构提供的住宿，并向养老机构交纳每人每月300元至500元的低廉住宿费。

养老机构也对有意入住的年轻人设置了“门槛”。

根据相关招募公告，该项目要求申请人年龄在22周岁至40周岁之间、在本市无自有住房、具有大专及以上学历、热衷公益事业、热爱为老服务工作。申请人须在本市用人单位工作并签订劳动合同，且本市社会保险个人缴满一年。有社工、医学、心理学等专业背景的申请人，在同等条件下优先招募。

据了解，申请人提交报名申请后，试点养老机构将对申请人进行遴选，并结合实际情况组织青年志愿者体检和心理测试。双方达成意向后，志愿者需与试点养老机构签订协议并入住。协议期间，试点养老机构原则上安排志愿者单人单间居住，确不具备单独居住条件的，单个房间居住不超过2人。

目前，已有部分年轻人对相关志愿者岗位表示兴趣，并致电试点养老机构咨询岗位相关信息。

“一个半天的活动是4小时，每月20小时的服务时长差不多是5个半天，相当于用一份比较轻松的兼职工作，又能抵扣可观的房租支出。”

拥有社会工作专业硕士学位的刘萍刚从北京某高校毕业不久，正在寻找可租住的房源，她表示将通过申请“代际融合”志愿者岗位来解决居住问题。

“养老行业是朝阳行业。人口老龄化程度高的地方，‘银发经济’发展潜力也更大，再考虑到自身的专业背景，我也有意从事养老相关工作。参与‘代际融合’志愿服务，可以为将来的职业发展积累经验。”刘萍说。

为老人带来“新生代”朝气

北京大学社会学系教授陆杰华在接受本报记者采访时表示，对北京等超大特大城市而言，一方面拥有规模巨大的老年人口，另一方面持续吸引众多年轻新市民涌入，在这里发展“代际融合”养老模式，既有助于优化机构养老服务供给，也是应对人口老龄化的一种有益探索。

据介绍，广义上的“代际融合”养老，是指青年人或儿童走进社区、养老机构或老年人走进幼儿园、儿童活动中心，多代人在共用居住或活动空间的同时，通过共享生活资料、共办文体活动等方式，促进互动交流，实现互利共赢。除了此次北京养老行业协会探索的“老年+青年”的双向陪伴，还存在一种“老年+儿童”的“代际融合”模式，即将“一老一小”的养老和托育需求融合起来，由相关人员同时照顾老人与幼儿。“相关模式在部分发达国家已比较成熟，国内的江苏苏州、南京等地也进行过一些探索。”陆杰华说。

江苏省苏州市是国内较早发展“代际融合”养老模式的城市之一。在苏州市吴江区江陵康养中心老年公寓，“代际融合”项目青年志愿者为140多位活力老人（指健康状况较好、有活动能力、生活能够自理的老年人）提供陪伴、教学、生活娱乐、心理支持等服务，换取生活设施齐全、房租为每月300元的独立房间。

▲河南省洛阳市涧西区积极构建“嵌入式”养老服务体系，为老年人提供养老助餐、社区娱乐、健康管理、上门保洁等综合养老服务项目，让老人在家门口享受全方位养老。图为涧西区武汉路街道泰岭路社区，养老服务中心护理人员为居家老人理发。

黄政伟摄（人民视觉）

▲2024宁夏养老服务业博览会近日在宁夏银川市举办。本届博览会集中展示国内外养老服务前沿科技和最新成果，推动健康养老产业向更深层次、更宽领域、更全方位发展。图为会上工作人员向参观者介绍医疗产品。

新华社记者 毛竹摄

该养老公寓负责人表示，以往到养老机构服务的志愿者流动性较大，志愿者与老人之间的服务黏性，影响了志愿服务的质量。“代际融合”项目的落地，既可帮助大学生解决租房难问题，也能吸引年轻人走进养老院。

在精神层面，年轻人和儿童能够为老人扫除暮气、带来“新生代”的朝气，老人也能在同“新生代”交往的过程中实现老有所为、老有所乐。

“五老志愿者”为暑期假日学校的孩子们打扫卫生、整理教室，“儿童义工队”陪社区高龄老人聊天、帮忙做家务……在浙江省宁波市北仑区新碶街道芝兰社区，“代际融合”推动了养老育幼一体化发展。社区针对老年人和儿童群体的活动需求，根据双方的健康状况、兴趣爱好、活动时间等，匹配组织代际融合活动，实现了“老带小、小伴老”的双向奔赴。

目前，国内多个城市正从制度层面推动“代际融合”养老模式进行更多探索。浙江省杭州市在城市规划、土地出让、

保障性住房建设中，鼓励建设全龄社区、终身住宅、多代居住住宅和连续照护社区，打造年轻人和老年人共同生活、代际融合的家庭和社会场景。上海市将养老托育服务纳入“15分钟社区生活圈”和家门口综合服务体系，在社区为活力老人带养婴幼儿提供场地、设施等便利，促进“一老一小”服务融合发展；同时，鼓励建设年轻人、老年人融合居住的综合社区和长租公寓，打造代际融合、充满活力的长者社区。

提升“代际融合”可持续性

养老服务牵涉环节多，志愿者队伍的专业化程度能否得到保证？如何在弹性服务时间内确保服务质量？有些养老机构位于城市近郊、远离城市核心区，这能否满足年轻人的居住和通勤需求？……让年龄、原籍地、生活习惯差异较大的两代人住在同一屋檐下，仍面临许多挑战。

年轻人“投简历”，不宜“拍脑门”。记者注意到，此次参与试点的5家北京市养老机构分别位于朝阳区、石景山区、丰台区和昌平区，与市中心的直线距离较长。为此，部分试点机构相关负责人表示，“我们机构离中心城区比较远，搭乘地铁不是很方便，许多活动都是在工作日的白天开展，需要年轻人结合自身情况综合考虑”。

一些养老机构准备加强志愿者队伍的人才培养，将表现优异的志愿者吸收进专业员工队伍。苏州康养集团营销运营部副总经理余卫星介绍，该集团希望为老人提供更多增量服务，并考虑从“代际融合”养老志愿者中物色一些“好苗子”进入养老机构工作。

“‘代际融合’模式和此前出现的‘时间银行’模式类似，都是中青年志愿者向机构付出服务时间，换取一定的物质或服务回报。区别在于，前者兑现回报是即时的，后者则是延迟的。”陆杰华指出，这类模式对于整个养老服务产业而言仍停留在“锦上添花”阶段，只能算是一种探索，距离大面积推广还有很长的路要走。

从服务内容上看，各地“代际融合”志愿者大多仅做一些组织文体活动、提供心理咨询和技能指导的工作。从服务对象来看，“代际融合”模式的受益者大多为生活能够自理的老人，对失能失智老人的覆盖面有限。从服务时间来看，志愿者的每月服务时长普遍较短且弹性化，无法胜任强度高、规律性更强的服务工作。此外，该模式产生的经济效益有限，也制约了机构推广应用的积极性。

如何拓展服务内容、惠及生活半自理和不能自理的老人，从“锦上添花”走向“雪中送炭”，提升“代际融合”养老模式的可持续性？

“从目前来看，让年轻人住进养老院，提供‘代际融合’志愿服务，主要还是靠自愿。在自愿基础上，这类项目的可持续性，特别依赖于良好的经济回报和健全的运行机制。”陆杰华说。

陆杰华认为，应推动“代际融合”养老相关制度建设。一方面，通过完善的契约将服务供需双方关系固定化，让更多“代际融合”养老志愿者成为养老行业的长期从业者；另一方面，通过优化激励机制，提升“代际融合”模式对大都市年轻人的吸引力，建设一支专业化水平较高、契约精神较强的志愿者队伍。

“从试点走向铺开，中间离不开机制建设，最终效果必须是老年人、志愿者和机构三方的‘共赢’、经济效益和社会效益的兼顾。未来，在推广‘代际融合’养老模式并健全相关机制的过程中，要注重前瞻性，尽可能预判铺开可能出现的风险，才能有针对性地进行应对。”陆杰华说。

来听听00后大学生的“消费经”

李婕 唐婧淼

随着新一批大学生进入校园，大学生活成了许多家庭关心的问题。而对品牌商家来说，大学生作为典型的年轻消费群体，是不可忽视的对象。

近期，多家市场机构针对大学生消费行为发布调查报告。艾媒咨询预估2024年中国在校大学生的年度消费规模可达8500亿元。

如今已几乎全员00后的大学生，他们的消费有啥新特点？

校内商超和网购是高频选择

新生入学，不少家长关心的问题：每月安排多少生活费合适？

艾媒咨询报告显示，41.1%的大学生月均收入在1500到2000元之间，34.3%的大学生月均收入在1000到1500元之间，此处的月均收入涵盖父母给的生活费、奖学金、兼职收入等多渠道经济来源。

看支出，数据显示，受访大学生中，七成以上月均支出水平集中在1000—2000元之间。不过，地域之间也存在差异。据天猫校园调查，在高校云集的一线和新一线城市，超一半大学生月均消费2000元以上。

数据显示，2023年我国各种形式的高等教育在学总规模超4763万人。考虑庞大的群体规模，大学生消费总量相当可观。

可支配收入都花在哪儿了？从消费场景来看，校内商超购物和网络购物是较高频的选择。

一方面，校内商超不可或缺，随遇而“逛”、应急而“购”的特点明显。比如“恰好路过”“东西丢了急用”“想买些新鲜水果、酸奶和零食”等。

另一方面，网络购物已经成为大学生的主要购物方式。“需要什么，第一反应是去网上搜搜看。”在内蒙古读大学的李以珊说，自己已经在不同平台买出了窍门，比如有的平台上衣服、鞋和护肤品种类多；有的平台适合购入物美价廉的生活用品；有的平台买电子设备更安心。

饮食及日用品消费占一半

大学生最爱为什么买单？美食与社交，是两大关键词。

艾媒咨询数据显示，饮食及日用品消费是大学生生活的刚需消费，结合大学生月均生活费来看，饮食及日用品消费在其整体生活费中的占比一般在50%左右。

看电影、聚餐则是大学生群体中最常见的社交娱乐方式。艾媒咨询分析师认为，社交娱乐类在大学生群体的非刚需消费中占比较大，细分领域的市场规模较为可观。

与此同时，00后大学生消费也呈现新趋势。还拿美食来说，“中式养生”零食备受大学生喜爱。他们“既要放纵舌尖追求好吃，也想奉行养生吃得健康”。据天猫校园数据，大学生的健康饮食社交媒体热度大幅攀升，“医学生自然健康零食推荐”“大学生低卡养生冲泡饮分享”等帖子受到追捧。

来自浙江的大学生王倩平时会刻意购买低糖、谷物、全麦类食物。“我很关注食品成分，感觉健康好物会多带来一份快乐。”她说。从食品到运动装备、健身，越来越多大学生也更愿意为健康消费。

“吃出新意、颜值为王、玩之有道。”天猫校园报告这样总结当今大学生的消费特点。

容易“种草”，日超理性

哪些因素会影响大学生消费？天猫校园报告显示，商家促销活动，周围同学、朋友影响，各类博主“种草”对大学生消费影响最突出。

从新中式妆造、网红美食打卡到身材管理、户外探索，大学生往往站在消费的前沿，也是品牌“种草”较容易影响的群体。

不过，由于经济尚未完全独立，大学生虽是消费潜力股，却也往往是谨慎支出者。面临预算限制，大学生们有一套自己的理性“消费经”。

有人多方比较、做足攻略。天猫校园数据显示，52.8%的大学生会在购物前做攻略。“买大件物品前，我会先上网搜一搜这个品类的选购指南，明确自己的需求定位和产品的功能属性，然后再参考用户评价。”来自青岛的大学生谭东祐说。

有人善用小样，主打实用。“买香水前必买小样，喜欢才会入正装”“洗发水先用小样测试效果，使用体验达到预期再买”“积极争取大牌派样，产品试用好才考虑”……采访中，不少大学生表示，真正看重的是产品的实用性。

还有人积极参与各类促销、优惠活动。在武汉念大学的方雅雅自称“重度薅羊毛爱好者”，品牌优惠信息、二手平台折扣是她经常关注的内容。“我愿意花更多的时间精力来获得更加物美价廉的产品。”她说。



假日消费活力足

旅游景区人潮如织，消费场景不断“上新”，文旅市场亮点纷呈……国庆长假期间，各地假日经济热力十足，彰显消费活力。图为游客在江苏省扬州市东关街游览。

孟德龙摄（新华社发）