

南京等地引入互助养老新形态——

“时间银行”：储蓄时间 兑换服务

本报记者 康琼艳

视点

中国新闻奖专栏

打开“时间银行”，选择“家务料理”，点击“下单”，预约上门服务……家住江苏省南京市栖霞区的陈秀英熟练地用手机呼叫志愿者上门服务。因腿脚不便、子女不在身边，81岁的陈秀英在生活上时常面临各种小问题。自从有了“时间银行”，陈秀英已成功下单30多次。2019年底，南京市在247个社区试点运行养老服务“时间银行”，鼓励志愿者为老年人提供养老服务，并按规则储存服务时间，供其年老需要时提取时间、兑换服务。

如今，除了南京，已有上海、杭州等更多城市引入“时间银行”这一社区养老概念，“互助型养老”模式受到越来越多的老年人欢迎。

互助养老新体验

第四次中国城乡老年人生活状况抽样调查显示，我国空巢老人突破1亿。独居老人、农村留守老人不同程度地存在无人陪护、就医困难、缺乏慰藉等问题。如何让他们老有所依、老有所乐是应对人口老龄化过程中的重要问题。

“‘时间银行’已成为社区养老互助模式的重要补充。”北京大学人口研究所所长陈功研究发现，目前全球30多个国家相继建立了上千个名为“时间银行”的组织机构，我国至少有200家机构从事相关实践，一半左右由政府主导，还有社会组织和企业主导等形态，服务对象主要为空巢独居高龄老人和残疾人，也正在探索覆盖全体有需要的社区居民。

“时间银行”到底怎么运作？记者进行了体验。经过注册、审核和线上考试，记者成为南京市养老服务时间银行的一名志愿者。记者看到，在该平台，志愿者和高龄老人可根据实际双向下单。其中，志愿者可提供助餐、助医、助浴、助洁、助急、学用智能手机等六大类共20余个服务项目，内容涵盖日常生活的方方面面。记者观察发现，上门服务、帮助买菜、精神慰藉是老人们下单最多的服务项目。“老人很热情”“服务很顺利”“双方态度很好”……进入“任务详情”，高龄老人的累计服务次数和历史评价一目了然。此外，“时间银行”还为老人提供生命体征监测、协助床上移动、协助进食、压疮预防等17个专业服务项目。

“‘时间银行’重点帮扶对象是南京市80周岁以上空巢独居老人、60周岁至79周岁低保家庭中失能半失能的空巢独居老人、农村留守老人。”南京养老志愿服务联合会会长史秀莲告诉记者，目前，南京市已建设“时间银行”服务点1327个，招募5.09万名志愿者，直接服务5.11万名老人，储存服务总时长为124416个小时，兑换服务时长为121623个小时。

供需失衡为哪般

“当前，90%左右的老年人选择居家养老。”陈功指出，在家庭养老功能弱化、社会化养老服务供给不足的情况下，面向居家社区照护的护理人员短缺问题成为制约老年人享受高质量养老服务的主要痛点。

在过去，由于种种原因，养老行业被贴上了“社会地位低”“升职加薪难”“技能提升不明确”“工作环境恶劣”等标签。有着



还有多地推广完善“时间银行”

- 上海** 2021年3月20日起施行《上海市养老服务条例》，将“时间银行”写入养老法规，并逐年扩大覆盖范围
- 青岛** 2020年4月14日出台《青岛市养老服务时间银行实施细则》，专门制定“时间银行”实施方案
- 成都** 2017年9月20日出台《关于深入推进城乡社区发展治理建设高品质和谐宜居生活社区的意见》，将“时间银行”纳入社会信用体系



在南昌市东湖区火神庙社区，“时间银行”志愿者推着老人散步。新华社记者 彭昭之摄

12年养老服务从业经历的史秀莲对此深有感触。她表示，国内高校养老相关专业的毕业生总数低、流失率高，养老行业存在较大人才缺口，进入一线参与服务的人更是少之又少。

令人欣喜的是，随着互助养老的兴起，越来越多人开始加入养老服务的队伍。“不少‘90后’‘00后’通过志愿服务，增进了对养老行业的了解，改变了传统认知，有的甚至跨行进入养老领域。”史秀莲告诉记者，在南京“时间银行”平台上，18岁到39岁志愿者占比高达56%，40岁到59岁志愿者占比约为33%，60岁及以上志愿者占比11%。20岁的曾川是江苏经贸职业技术学院老年与服务管理专业的学生。2019年，他注册成为南京市鼓楼区“时间银行”的一名志愿者，至今已累计服务30多个小时。

“通过组织低龄老年人、年轻人等参与养老服务，扩大了供给人群，丰富了供给内容。”陈功表示，“时间银行”通过数字化方式精准匹配老年人需求，引导志愿者就近就便服务，建立高效养老服务供给平台，打通了居家养老的“最后一公里”。

短期看，“时间银行”解决的是买菜送饭、唠唠家常等小问题，但背后的长远意义更值得关注。数据显示，我国60岁及以上人口中，60岁到69岁的低龄老年人口占55.83%，拥有高中及以上文化程度的有3669

万人。这些“活力老人”大多具有知识、经验、技能等优势。

陈功认为，从积极老龄化的角度看，“时间银行”鼓励低龄老年人改变过去单向受助者的角色，主动参与志愿服务，把老有所为和老有所养结合起来，提升了社会治理效能，是打造老龄社会治理格局的重要抓手。

通存通兑有多远

与传统银行相似，“时间银行”同样面临着“币种”“汇率”“兑付”等困境。在A地服务存储的时间，到了B地是否通用？兑换是否打折扣？外地工作的子女如何为远在家乡的父母兑换服务？随着互助养老的推进，公众关切的问题复杂且具体。记者调查发现，在各地“时间银行”的推进中，相关从业者已注意到这一问题。

对数据进行集中化管理，记录、监督“时间银行”运作，实现南京市内的时间货币通存通兑是南京养老服务“时间银行”的亮点。史秀莲说：“我们秉持‘时间面前，人人平等’的原则，不因服务项目有差异而人为设置权重，也不因各地经济水平不同而区分贵贱。”据介绍，参照南京“时间银行”运营模式，无锡、溧阳、柳州、洛阳等多地均已展开部署。“由于模式和标准相

似，各地之间初步具备实现跨区域‘兑付’的基础，但由于目前缺少‘时间银行’监管机构，跨地区通存通兑仍有实际困难。”史秀莲说。

中银慈善基金会副秘书长羊强告诉记者，由于缺乏统一的定义和标准，大众对“时间银行”的接受度不高，有不少人持观望态度，加上各地在政策体系、志愿者比例、需求结构等方面存在差异，客观上造成了落地难、落地慢的现象。“在具体合作中，我们在时间的记录存储规则上，秉持大方向一致的原则，力争为实现通存通兑扫清障碍，解决‘时间银行’碎片化的问题。”羊强振说。

“助老实践管理规范不统一、对于价值的计量标准不同，导致各地区难以形成规模化的‘时间银行’助老发展模式。”陈功指出，“时间银行”本质上是一种社会信用工具，但由于顶层设计缺位，特别是缺乏统一有效的信用担保机制与评价体系，使得“时间银行”发展后劲不足，参与成员始终局限在小范围内，难以形成高效统一的多元主体参与模式。

毋庸置疑，实现跨区域、无障碍兑付将进一步激发全社会成员参与为老服务的热情。在人口流动日益频繁的背景下，全国性“时间银行”能够为广大空巢老人建立新的服务渠道，也为数量庞大、异地打拼的年轻人提供一个“远程尽孝心”的选择。

养老是全社会的事。陈功进一步指出，“时间银行”不只是互助养老的形式，还是志愿与公益资源分配的平台和手段，这对于打造守望相助的邻里关系、激发居民参与社区治理、实现高质量的共同富裕具有重要意义。

热评

资本追逐利润，网红创造价值。双方利益的合理分配有赖于制度和合同的科学设计。提前设计好分配机制和权责关系，对于创业者来说，至关重要。

郭存举

在视频停更3个多月后，李子柒正式起诉签约公司杭州微念，被网友戏称为李子柒起诉“李子柒”，引发广泛关注。有人认为，该事件是网红与资本利益博弈的典型案列，对网红经济的商业模式将产生不可低估的影响。

作为顶流网红，李子柒停更3个月带来的损失无疑是巨大的。一声叹息之后，有必要总结事件深层次问题，反思为何会造成如此局面。梳理事件前后，至少有三点启示。

首先，资本加持下短视频行业尴尬现状日益显现。李子柒的走红不是偶然的，相较于不少播主无底线博取眼球，其依靠优质内容立足，始终坚守品质，赢得了无数网友青睐，具有较强的商业价值。即便如此，李子柒同样离不开MCN机构(多渠道网络，一种新的网红经济运作模式)的商业推广。在双方纠纷期间，优质内容停更，不仅造成了资源浪费，也在粉丝中产生了不良影响。优质内容沦为双方利益博弈的牺牲品，值得各方反思。

由于入门门槛并不高，不少自由职业者在短视频赛道嗅到商机，但从业者普遍缺乏经验，尤其是在运营包装、内容推广方面比较欠缺，因此需要推广运营机构的扶持，但真正做大之后，此前制定的相关条款又会制约创作者的发展，引发矛盾。于是，创作者和推广运营机构之间“相爱相杀”的桥段反复上演。而李子柒在与杭州微念合作之前，已经跻身“大网红”之列，双方的冲突也就更为激烈。优质原创内容创作者如何处理与资本的关系，是一道待解的难题。

其次，网红亟需强化合同意识，避免霸王条款。通过分工协作实现共赢，是互联网精神的题中之义。李子柒和MCN公司本是利益共同体，一荣俱荣，一损俱损。如今造成双输局面，是所有人都不愿意看到的，这也从一个侧面暴露出网红合同意识的缺失。在利益分配机制上，MCN机构对网红有着天然优势，很容易出现霸王条款，这就需要网红留意合同期限、利益分配机制、违约成本等条款。

在现代商业模式中，合同意识和契约精神是稳定合作的前提，也是实现利益双赢的保障。在现实中，成名前的网红更看重如何快速聚拢流量，对于日后的合作模式和细节，往往不会过于关注，这就为后续纠纷埋下了隐患。实际上，只有把合作限制在制度的笼子里，才能产生稳定持续的流量。

最后，商业资本过度开发透支网红价值，难以维系。资本追逐网红，是因为网红具有强大的流量潜力和变现能力，能给资本带来成倍的利润空间。数据显示，去年李子柒天猫店铺销售额高达16亿元；仅李子柒螺蛳粉销售额就高达5亿元，但由不占有股份，李子柒不仅分不到利润，而且违背了她不愿过度商业化的个人意愿，最终导致分道扬镳。对于MCN机构和商业开发公司而言，不能仅把网红当成赚钱的工具，要注重对网红自身价值的品牌保护和可持续发展。李子柒的一纸诉状，给资本敲响了一次警钟。

资本追逐利润，网红创造价值。双方利益的合理分配，有赖于制度和合同的科学设计。提前设计好分配机制和权责关系，对于众多创业者来说，是至关重要的。唯有如此，才能既利用好资本，又不被资本捆绑和伤害。

本版编辑 孟飞 郎克宁 美编 王墨晗

上海银行：推进净值化转型 理财规模稳居城商行前列

据融360数字科技研究院监测的近期数据，2021年三季度银行净值型理财产品发行数量为8355只，环比增长11.59%，同比增长46.14%。上海银行近期公布的季报显示，上海银行净值型产品规模占比达到95.78%，较上年末提高20.99个百分点，处于行业前列。

上海银行理财产品存续规模继2月份突破4000亿元大关以来，三季度末较年初再增长13.27%至4329.42亿元，继续稳居城商行前列。

线上化交易率超90%

上海银行理财业务始终坚持“以客户需求为中心”的经营理念，不断完善产品布局及客户服务体系。初步打造了涵盖现金、固收、固收+、混合的多元化绝对收益产品线，在“易精灵”“净享利”基础上，新培育了“价值甄选”“核心优选”“安心颐选”等净值型产品品牌。先后荣获银行理财产品金牛奖、净值型理财产品天玑奖、金理财年度城商行卓越奖、金琥珀卓越资产管理银行等奖项。同时，主动适应理财转型要求，开展渠道

培训、注重品牌宣传、加强投资者教育、优化客户体验，品牌影响力及客户认可度持续提升。随着资管新规过渡期的临近，上海银行从客户配置体验出发，以数字化、智能化为切入点，稳步扎实地推动理财销售端转型。目前，线上化交易率已超90%。

三季度经营指标持续调优

上海银行2021年三季度报同时显示，9月末，上海银行资产总额26520.37亿元，较上年末增长7.71%；前三季度实现营业收入414.56亿元，同比增长10.44%；实现归属于母公司股东的净利润166.44亿元，同比增长10.58%。

资产质量方面，2021年9月末，上海银行不良贷款率为1.19%，较上年末下降0.03个百分点；关注类贷款占比1.70%，较上年末下降0.21个百分点；拨备覆盖率为331.77%，较上年末提高10.39个百分点，主要资产质量指标整体平稳，继续保持良好水平。

(数据来源：上海银行股份有限公司)

广告

河南省项城市：培育乡贤文化 做强“防水之乡”

河南省项城市贾岭镇是全国闻名的“防水之乡”，全镇90%的劳动力都分布在全国各地做防水防潮工程。近几年，贾岭镇通过培育乡贤文化，吸引人才回归，从物质和精神方面反哺家乡，为乡村振兴做出了很多贡献。2020年，随着贾岭镇吴老庄、蒋庙等村乡贤会的成立，贾岭镇乡贤队伍再次壮大，并且在工作开展过程中，总结出了“乡贤五事”：一是乡贤带动，改善人居环境。二是乡贤回归，打造产业富民。三是乡贤引领，建设文明乡风。四是乡贤评理，促进社会和谐。五是乡贤抗“疫”，遏制疫情蔓延。

项城防水人走南闯北，领域不断扩展，业绩不断增长。截至目前，全市拥有防水(防腐、保温)企业5000家，从业人员30多万，年产值近千亿元，占据全国建筑防水市场份额的三分之一。截至2021年9月底，项城市已注册防水企业达3036家，纳税1.2亿元，业绩遍及全国各地，涉及房地产、高铁、地铁、桥梁、涵洞、地下管廊、水利工程等多个领域。承接了鸟巢、水立方、世博园、天安门修缮、北京西站、京沪高铁、南水北调等国家重大工程，并且与中建、中铁、中化、中防、万达、恒大、绿地、万科等央企、名企建立良好的合作关系。

正因为项城防水业在全国各地享有“业务精良、技术精湛、诚实守信、服务一流”的美誉，项城市先后被授予“中国建设工程防水之乡”“中国建筑防水之都”“全国建筑劳务示范基地”，“项城防水”已经成为项城市农民增收致富的主要渠道、财政收入的重要来源、城镇建设的助推器、扶贫攻坚、乡村振兴和社会公益事业发展的重要力量。

近年来，项城市有关部门高度重视防水产业发展，为助推防水产业高质量发展，在住建部门成立了项城市防水产业发展服务中心，全方位为防水产业做大做强提供指导和服务。2013年成立项城防水协会，协会成立以来，秉承“服务企业、服务会员、服务社会、服务政府”的宗旨，认真履行职责，发挥桥梁纽带、推介招商作用、搭建交流合作平台，加大宣传力度，推进融合发展，规范行业管理，感召企业回归，做了许多有益于项城防水快速健康发展的工作。确定了“一总部四基地”的发展目标，即：防水施工企业总部、防水材料生产基地、防水科技研发基地、防水施工技术教育培训基地、防水材料电商物流基地；取得了可喜的成绩，受到了业界人士和社会各界的高度赞扬和一致好评。

(数据来源：河南省项城市住建局)

广告