

大学生每月生活费多少合适



进入9月,各大高校陆续迎来了新学期。日前,浙江义乌一位妈妈打算给即将上大学的女儿每月1200元生活费,却被女儿怒怼“不是亲生的”。该事件引发了网友对于“大学生生活费”的激烈讨论。上周,中国青年报社社会调查中心联合问卷网,对1983名在校大学生进行的一项调查显示,35.7%的受访大学生每月生活费在1000~1500元之间,79.5%的受访大学生生活费来自父母,51.5%的受访大学生觉得日常消费受朋友和环境影响较大。

受访大学生中,32.6%来自北上广深等一线城市,50.2%来自省会等二线城市,14.0%来自普通地级市,3.2%来自县级市等其他。本科生占85.7%,研究生占12.8%,博士生占1.6%。

78.0%受访大学生生活费主要用在伙食方面

在北京理工大学读大四的牟晨晨每个月花费1700元左右。“早饭平均10元,午饭、晚饭平均15元,再加上零食、水果和饮料,每天花在吃上的大约50元,一个月下来将近1500元。”此外,牟晨晨每月在交通、日用品上的开销约200元。她表示,自己的消费水平在朋友中算“中等甚至偏下”。“化妆品、衣服等,我都只买基本款,也不会随便乱买。如果把这些开销也算上,每月又要多花很多钱”。

调查中,61.7%的受访大学生每个月生活费在1000~2000元之间,其中35.7%在1000~1500元之间。其他区间依次是:500~1000元(21.1%)、2000~2500元(9.6%)、500元以下(4.2%)、2500~3000元(2.8%)和3000元以上(0.8%)。

在西安某高校读研一的林婧表示,自己每月的开销“浮动很大”。“我爸妈会在开学时把一学期的生活费给我,由我自己安排每月的开销”。

“社交占很大一部分开支。”在北京某高校读大二的张弛说,“在学校吃饭每顿只要十几元钱,但外出聚餐,平均下来每人要花近100元钱。而且这项开支还不能省,如果经常不参加聚餐,和别人的关系会疏远”。

数据表明,伙食费(78.0%)、购买生活用品(53.8%)和市内交通费(50.1%)是受访大学生生活费的主要去向。其他依次是:社交娱乐(41.0%)、购买书籍(36.6%)、置办衣物或化妆品(36.2%)、住宿费(34.1%)、旅行游玩(25.8%)、房租消费(22.4%)、购买电影票或演唱会门票(20.9%)、网游或手游(12.0%)、恋爱消费(11.3%)、外地出差(9.1%)、存入银行(6.3%)和购买基金或股票(5.0%)等。

对于生活费的主要来源,79.5%的受访大学生来自父母,54.2%的受访大学生自己打工或实习赚钱,36.3%的受访大学生来自奖学金。其他还有:校园贷或借款(9.6%)和理财(7.3%)。

来自湖北武汉的70后袁曼霓(化名)是一名大三女生的妈妈。她认为,为孩子提供大学生生活费是父母的“义务”。“只要是学生,我就会给他生活费。学生的本职工作就是努力学习,不应该上学时就急着赚钱”。

49.2%受访大学生觉得进入大学后花销越来越多

林婧曾在本科期间遭遇过“弹尽粮绝”的情况。“刚开学时,觉得手里钱很多,用起来大手大脚。到了期末,又猛然发现生活费所剩无几,只能‘勒紧裤腰带过日子’。”但即使缺钱,林婧表示也不会再向父母要。

遇到资金短缺,张弛则会选择求助父母。“向朋友借钱会形成恶性循环,这个漏洞很难填补上”。

袁曼霓表示,如果儿子补要生活费,自己一定会给。“但我会问清楚原因,是生活费给少了?还是他没有合理规划?要找到问题所在”。

调查发现,当生活费不够用时,58.5%的受访大学生选择向父母求助,44.3%的受访大学生会限制自己消费,34.2%的受访大学生会选择兼职或实习赚钱,30.3%的受访大学生会使用白条、花呗等贷款工具,20.1%的受访大学生会进行校园贷款。

“大一时每个月1000元出头就够了,但现在似乎花得越来越多”。牟晨晨分析,自己生活开销不断增加,“可能是因为对北京越来越熟悉,知道的好吃的、好玩的地方越来越多,而这些都是要花钱的”。

调查中,49.2%的受访大学生坦言进入大学后花销越来越多。17.3%的受访大学生表示花得越来越少,33.6%的受访大学生感觉基本保持不变。

56.7%受访大学生认为应掌握一定理财知识技能

当被问及“你觉得自己日常开销面临的最大问题是什么?”时,51.5%的受访大学生表示是消费受朋友和环境的影响较大,46.2%的受访大学生表示钱没用在“刀刃上”,46.0%的受访大学生觉得自己消费缺乏规划,36.8%的受访大学生觉得自己缺乏理财意识,33.8%的受访大学生觉得自己赚钱能力较弱,15.0%的受访大学生觉得是虚荣爱面子,大量的钱用于“面子工程”,13.7%的受访大学生觉得是父母给的钱不够用。

张弛表示,在大学里,很多开销“由不得自己”。“班费、社团费、朋友聚餐……这些花费都很难被自己控制。”张弛感觉,另一个影响生活开销的重要原因是“攀比心理”。“如果身边的朋友都在穿某个品牌的衣服,或是用某个牌子的电子产品,就希望自己也和大家一样”。

林婧觉得,每个人的条件不同,“刻意地和别人比只会让自己不开心”。

对于如何让日常开销合理化,56.7%的受访大学生觉得应当掌握一定的理财知识技能,51.8%的受访大学生觉得应提前进行消费规划,50.1%的受访大学生认为父母应帮助孩子树立正确的消费观,39.3%的受访大学生建议父母不要溺爱孩子,不能“要多少给多少”。其他建议还有:改变奢侈、攀比的风气(37.9%),不要过分追求物质生活享受(32.3%),加强对朴素、平实的生活观的宣传引导(20.4%)以及加强对校园贷等机构的监管(14.7%)等。据《中国青年报》

83.1%受访者认为海归创业更具优势

据2017年留学人员回国服务工作部际联席会议公布的数据,截至2016年年底,我国留学回国人员总数达265.11万人,仅2016年就有43.25万留学生回国。同时,近年来,海归创业创新数量明显提升。在“一带一路”等政策的扶持下,海归群体成为创业生力军。

上周,中国青年报社社会调查中心联合问卷网,对2005名受访者进行的一项调查显示,83.1%的受访者认为海归回国创业更具优势。海归青睐的创业领域主要集中在互联网(60.0%)、电子通信(51.5%)和创新科技(48.8%)。56.7%的受访者希望发挥创新基地和创业平台作用,以帮助海归创业。

受访者中,26.2%是海归。在出国留学时间段上,大学(69.7%)最多,其他依次为:研究生(27.4%),高中(23.7%),博士(7.4%),初中(5.1%)和小学(1.6%)。

79.6%受访海归表示身边海归创业或打算创业的多

“2012年,各种App如雨后春笋般发展起来,很多大学生创业都是从互联网入手的,我也不例外。”80后徐波(化名)5年前从英国留学回来,有感于年轻人交友互联网化的现状,他创办了一个面向高校学生的线上相亲App。

“我个人比较看好IT、互联网行业的创业形势。这两个领域目前在国内正处于高速发展阶段,不仅机会多,发展潜力也巨大。”90后闫翰翰日前在美国纽约攻读硕士学位,专业是电气自动化,他正在考虑是否以后回国创业。

民调显示,47.3%的受访者身边海归群体创业或打算创业的多。在受访海归群体中,这一比例则高达79.6%。互联网(60.0%)、电子通信(51.5%)和创新科技(48.8%)是海归青睐的创业领域。其他还有:金融(31.9%)、服务业(20.6%)、教育(14.9%)、健身或保健(14.2%),医疗(12.4%)和培训(11.6%)等。

“目前,在各地留学人员创业园中有超过5万名留学人员在创业和工作,在园企业超过2.2万家,累计孵化企业超过4万家,培育上市企业超过100家。”中国留学人员创业园联盟副理事长兼秘书长郎靖介绍,得益于我国综合实力的不断提升,以及人才强国战略和创新驱动发展战略的深入实施,社会对海外人才尤其是高层次人才的需求日益强烈。“扶持政策、社会氛围、融资环境和人才素质等有利于创业创新的宏观环境正在形成,也由此掀起了新一轮的创业浪潮。而海归作为创业大军中综合素质较高的一个群体,有着更为突出的表现”。

具有国际视角和前瞻视野被认为是海归创业最大优势

在国外读了两年IT,使徐波不仅具备了较好的编程基础,而且对海外互联网和手机软件发展也有了了解。“当时国内相亲交友网站多,但App不多,针对高校学生的就更少,我们就把目标人群锁定在高校学生了”。

郎靖介绍,党和国家要求按照“支持留学、鼓励回国、来去自由、发挥作用”的方针,把做好留学人员工作作为一项重要战略任务。从中央到地方都出台了多项支持留学人员回国创新创业的政策,设立了国家“千人计划”和百余项地方海外人才引进计划,搭建了以留学人员创业园为主体的创业孵化载体,以及各类如“春晖杯”创新创业大赛、广州留交会、大连海创周、中国海归创业大赛等交流、对接的活动平台,构建了较为完善的政策体系和优良的海归创业生态环境。

调查结果显示,71.0%的受访海归表示身边的海归创业时,享受到了留学人

员回国发展的优惠政策。“符合国际市场需求的专业背景、国外企业或科研机构工作经历和国际化视野等,使得留学人员回国创业时在技术、资金、市场扩展以及创新理念方面具备良好的基础。”郎靖说。

与国内创业者相比,83.1%的受访者认为海归更具优势,其中18.7%的受访者认为优势明显。谈到具体优势,57.9%的受访者认为海归创业者具有国际视角和前瞻视野,49.2%的受访者认为是“一带一路”等政策支持,46.2%的受访者认为是语言沟通优势。其他依次是:知晓国内外行业形势(45.4%)、文化背景更丰富(36.5%)、拥有更广泛的人脉(25.0%)等。

有优势的同时也会有劣势。闫翰翰认为,海归群体长期在国外读书生活,“不了解国内形势,也不懂国内市场运营的一些规律”。

徐波经历了很多创业者都经历过的起起伏伏,“后来陌陌、探探的火爆,分流了部分客户。维持了两年多,这款App也就逐渐落寞了”。他分析,创业失败的原因有很多:一是起初只想“玩一玩”,缺乏长远规划;二是对国内市场了解不够;三是创业团队里都是学生,从未有过经营经验,“完全是摸着石头过河”。

海归群体回国创业的劣势有哪些?对国内市场缺乏了解(56.1%)、缺乏运营经验(45.9%)以及融资和资金支撑困难(40.2%)被认为是主要劣势。其他还有:海归创业服务和平台支持不到位(29.0%)、经营运行成本高(25.3%)和相关政策缺乏具体细节(22.0%)等。

郎靖分析,留学人员回国创业除了在行业关系和融资渠道上比较欠缺,往往还会因执着于技术创新而忽略了市场化应用,或对自身技术实力、经营理念等过于自信,对市场过于乐观,进而容易陷入技术难以产业化、产品不符国内市场需求以及经营管理混乱等困境。“同时,国际化团队要想在国内做好,仍要依靠本土团队,所以在团队组建及用人方面还要花更多心思”。

帮助海归创业,56.7%受访者希望发挥创新基地和创业平台作用

闫翰翰认为,海归创业者需要更深入地了解国家的扶持政策,同时也需要市场概念指导等服务。“大部分的创业者都没有经验,需要进行相关的培训”。

徐波表示,除了信息对等还要着力打造创新基地和创业平台,为创业者提供更多市场形势分析、政策普及以及参考建议等。“畅通融资渠道,让更多好的创业项目落地”。

郎靖认为,虽然国内当前创业环境日趋优越,对回国创业者也有很多政策支持,但海归创业项目要想实现软着陆,还要靠自身实力,不能过分依赖政策。另外,也要了解国内环境,善于利用平台和载体。“海外留学人员可回国参加各类创业活动,不仅能获取创业信息,还能与创业园、服务机构等进行技术、产品的实际对接和落地,使创业更有保障”。

郎靖还表示,在海归创业环境的营造方面,各地还应加强政策的制定与落实,进一步完善创业服务体系,尤其是加强人才吸引和精准服务、政策金融的普惠,以及加大知识产权保护力度。

调查发现,56.7%的受访者希望发挥创新基地和创业平台作用,55.2%的受访者希望减少不必要的创业审核程序,47.9%的受访者希望为海归创业者提供市场概念指导等服务和支持,43.2%的受访者希望设置海归融资特供渠道,30.0%的受访者期待政府相关政策的配套到位。

据《中国青年报》