

人口老龄化背景下商科教育的结构性转型研究——基于“夕阳经济”的蓝海战略

蒋 中^{1*}, 莫童童¹

(1.广州科技职业技术大学 智慧城市工程学院, 广东 广州 510555)

摘要: 当前中国正经历深刻的人口结构转型, 少子化与老龄化并存导致传统生源减少, 且学生报考倾向呈现“工科热、商科冷”的趋势。为在生源危机中保持学科价值, 商科教育必须对接“夕阳经济”这一拥有巨大潜力的增量市场。本文结合人口统计数据与产业趋势, 分析了商科人才供需的结构性错配问题。研究认为, 商科院校应通过开设银发金融、适老化商业管理、老年市场营销等交叉学科方向, 培养服务于老龄社会的复合型商科人才, 从而实现从“存量博弈”向“增量开发”的战略转型。

关键词: 人口老龄化; 商科教育转型; 夕阳经济; 银发金融; 人才培养

基金项目: 全国商科教育科研“十四五”规划 2025 年度课题 (SKJYKT-2505192)

DOI: doi.org/10.70693/jyxb.v2i1.205

Research on the Structural Transformation of Business Education in the Context of Population Aging: A Blue Ocean Strategy Based on the "Silver Economy"

JIANG Zhong^{1*}, MO Tongtong¹

1. Guangzhou Vocational University of Science and Technology

Abstract: China is currently undergoing a profound demographic transition, characterized by concurrent low fertility and population aging, which has led to a decline in traditional student sources. Furthermore, student enrollment preferences exhibit a trend of "enthusiasm for engineering disciplines and disinterest in business disciplines." To preserve the disciplinary value amidst the student source crisis, business education must align with the "silver economy," an incremental market with significant potential. Integrating demographic data with industrial trends, this paper analyzes the structural mismatch between the supply and demand of business talents. The study argues that business schools should cultivate interdisciplinary business professionals equipped to serve an aging society by establishing specialized fields such as silver finance, aging-adaptive business management, and senior marketing. This approach is proposed to facilitate a strategic transformation from "stock competition" to "incremental development."

Keywords: population aging; transformation of business education; silver economy; silver finance; talent cultivation

引言: 人口变局与商科教育的生存危机

随着我国人口政策的转变和经济社会的发展, 人口结构发生了根本性变化。根据统计数据, 我国人口出生率持续走低, 且老龄化程度不断加深。以广东省为例, 尽管作为人口大省, 其 65 岁及以上老年人口占比已达 8.58%, 且呈现持续

上升态势, 部分粤东粤西粤北地区已进入中度老龄化阶段^[1]。这种人口结构的改变对高等教育产生了双重挤压: 一方面, 出生率下降导致未来适龄生源绝对数量减少^[2]; 另一方面, 就业市场对技术型人才的渴求使得工科专业备受追捧, 传统商科专业因被视为“软技能”而面临生源流失和就业质量下降的挑战。在“未富先老”与“少子化”的双

作者简介: 蒋 中 (1984—), 男, 硕士, 高级工程师, 研究方向为金融科技, 低碳制冷技术;

莫童童 (2004—) 女, 本科, 研究方向为金融科技, 适老化建筑。

通讯作者: 蒋 中

重压力下,商科教育若不进行供给侧结构性改革,将面临边缘化风险。

经济下行,学生家庭环境对设置商科专业的高等院校同样造成冲击。据笔者调研,2024-2025,大概在读学生每生生活费为1200至1800,中位数为1500,考虑到近年来2023年至2025年CPI长期增长在1%以内,甚至个别月份同比出现负增长的通缩状态,导致就业形势极具艰难。不少学生家庭受到影响,导致学生不得不通过国家助学贷款缴纳学费,即便对于生源家庭收入相对较好的民办高校,一个班的助学贷款率也接近50%。这导致学生选择专业倾向于能就业良好,毕业后尽快独立甚至反哺家庭,所以导致具有技术实用性的工科专业大受追捧,甚至不少中产家庭的海外求学方向也抛弃传统热门商科,转向工科。

1 市场新机遇:“夕阳经济”下的商业蓝海

尽管人口红利在消退,但“夕阳经济”正在崛起。预计2023年中国老年市场规模突破5万亿元,涵盖健康、养老服务、老年旅游、老年金融等细分市场。

1.1 金融服务需求的激增

根据“老年安全假说”,人口出生率和少儿抚养比的下降会提高家庭的储蓄率,以满足未来的养老需求^[3]。实证研究表明,人口出生率和年龄结构对金融发展有显著影响,老年群体消费意愿明显下降,老龄化趋势实际上促进了对财富管理、养老保险等金融服务的需求^[4]。

而老人对金融服务的需求目前是商科专业忽视的盲点,如何有效,安全,简单地管理金融资产是银发高净值群体的痛点,这为商科中的金融专业提供了巨大的转型空间。

1.2 适老化消费与管理的缺口

随着老年人口增加,对居住环境的适老化改造、低碳养老社区的运营管理提出了新要求。这种需求不仅是工程技术问题,更是商业管理问题——如何运营一个绿色低碳、适老化社区,如何设计符合老年心理的商业模式,是目前市场的空白点。

2 传统商科教育与老龄社会的错配及转型探索

当前商科教育体系主要围绕年轻消费群体和传统增长模式设计,存在严重的“专业结构性过剩与人才结构性短缺”矛盾^[5]。

2.1 供需错配:商科教育的“精英化思维”与老

年人的“实用主义”

传统的商科金融教育,核心逻辑往往是“收益最大化”和“高频交易”,培养的人才大多服务于机构投资者或中青年高净值人群。

现行课程鲜有涉及“衰老心理学”或“老年生理特征对决策的影响”。例如,商科学生学习复杂的衍生品工具,但却不知道如何向一个视力减退、对数字技术有畏难情绪的老人解释“资产配置”。

金融专业需要引入适老化金融工程线上产品。这不仅仅是把手机APP字体放大,而是从产品设计底层逻辑出发,开发低波动、强流动性、且易于理解的金融产品,将“复杂算法”转化为“极简操作”。

2.2 “银发高净值群体”的顾问式服务转型

未来的金融专业学生,不应只是坐在办公室里的交易员,而应是全周期生活规划师。夕阳经济产业链需要的是“商科+医护+科技+心理”的复合型人才。对于高净值老人,金融需求是与医疗、法律、康养高度耦合的。商科应增设养老产业投融资与康养地产管理。让金融学生懂得如何评估一家养老院的财务稳健性,如何为老人计算“以房养老”的精算模型。这种深度咨询能力是工科AI目前难以完全取代的人文商业价值。

2.3 伦理与法律

当金融遇到老龄化,伦理问题凸显(如老人认知障碍时的代为理财授权)。

商科教育应强化“老年金融法”和“金融伦理”。如果商科专业能培养出一批既懂金融逻辑,又具备极高职业道德,能为老人守住“钱袋子”的专业人才,那么这个学科的社会地位将不可动摇,其吸引生源的优势将从“赚钱快”转向“职业生命周期长、社会价值高”。

3 转型路径:构建“银发导向”的商科新生态

为了保住商科存在的价值并吸引生源,商科院校需意识到,银发金融不再是传统意义上的“理财产品销售”,而是一场关于生命周期管理的深度服务转型。

3.1 有效资产传承与购买力保值

银发群体的“有效”不再是追求翻倍,而是如何跑赢通胀以及如何实现跨代财富传承。转型点:加强家族办公室和信托实务的金融教育。研究如何通过法律与金融手段(如遗嘱信托),确保老人的钱真正花在自己的医疗和康养上,而不是被后辈挥霍或被诈骗。银发群体的财富管理目标具

有极强的“专款专用”属性。商科课程应引入法律与金融的双重叙事。不仅教授如何配置资产，更要教授如何通过家族信托、保险金信托等工具，设计分阶段拨付机制。这不仅是为了避税，更是为了在投保人失能、失智等极端情况下，依然能通过受托人制度确保资金精准用于自身的长期照护。

通胀对冲模型在商科教育理念的更新，传统的马科维茨均值-方差模型在老龄化背景下需要修正。教学中应加入针对医疗通胀的特定对冲研究，帮助学生设计能覆盖未来 20 年养老院费率波动、护工工资上涨的动态资产组合。

3.2 防诈骗与风险隔离

高净值老人是金融诈骗的首要目标。金融科技（FinTech）专业应研发针对老人的“异常交易识别保护系统”。例如，通过大数据分析老人的日常消费习惯，当出现大额异地转账时，系统能自动触发亲属确认或人工干预。这种“守护型金融”是未来的蓝海。在老龄化社会，金融安全是尊严的底线。这就涉及到新型金融科技（FinTech）研发，金融科技专业需超越单纯的“反洗钱”逻辑，转向行为生物识别反向。利用机器学习捕捉老年用户在输入密码时的压力感、手部震颤频率或点击习惯的异常，从而判断是否正处于被胁迫或认知障碍状态。

同时注意资产隔离制度设计，扩充法商管理内容。商科学生应研究如何建立“意定监护+金融监管”的联动机制。例如，开发一种“双签账户”，当老人需要动用超过一定额度的医疗储备金时，需由其预设的信托监护人或专业机构进行二次验证，从而在制度上杜绝针对老人的金融收割。

3.3 认知负荷的极简化

老年人对认知负荷极度敏感。商科专业需跨学科培养“金融 UI/UX 设计”人才。商科学生需要学习如何设计“傻瓜式”的财富管理界面，甚至研究“语音交互金融”或“物理实物化金融”，让理财像看存折一样直观。

金融产品的复杂性是老年人融入数字文明的最大障碍。提倡认知金融工程的建立。商科应与认知心理学、神经科学交叉。研究“认知退化模型”下的金融交互。例如，研究为何老年人偏好“实体感”，进而开发基于生物特征识别的硬件（如带有指纹确认的物理理财印章），将复杂的线上交易转化为直观的物理动作。UI/UX 课程应专注于“大

字体、高对比、无层级”的设计理念。甚至可以探索拟物化金融——在平板电脑上模拟真实的纸质存折，翻页即查账，滑动手感即确认。让商科学生学会如何通过减少选择来降低老人的决策焦虑，重塑他们对金融体系的掌控感。

3.4 专业设置的“老龄化+”改造

商科不应与工科硬碰硬，而应成为工科技术的“价值转化者”。增设“养老金融与财富管理”专业方向。结合老龄化促进金融发展的理论依据，重点培养掌握养老金制度、长期护理保险、老年理财规划的专业人才。转型“适老化商业管理”。针对存量房产和老旧小区的适老化改造需求，培养能够进行养老地产投融资分析、适老化社区运营管理的商科人才。开发“健康服务与管理”交叉学科。融合管理学与护理学知识，培养养老机构的运营总监和质量管理者。

3.5 课程体系的深度革新和场景化重构

在传统商科核心课中植入老龄化模块。市场营销课增加“老年消费者行为学”，分析老年人对传统媒体依赖、家庭协同决策等消费特征。金融管理课引入银发金融产品服务，针对银龄友好内容，金融服务理念和产品设计进行革新。创新创业课鼓励学生关注适老化产品（如大字版 APP、防走失设备）的商业模式设计，而非仅盯着年轻人的奶茶和游戏。

建立“双导师制”实习基地，与养老服务机构、适老化产品制造企业合作，让学生在真实场景中消除对养老行业的偏见。开展老龄体验式教学，引入老化模拟设备（如视觉障碍模拟眼镜），让学生切身感受老年人的生活痛点，从而培养同理心和基于用户需求的产品设计思维。

4 结论与展望

在工科强势的背景下，商科教育的价值不在于培养更多的普通会计或销售员，而在于培养能够解决社会主要矛盾——即日益增长的老龄化服务需求与不平衡不充分的供给之间的矛盾的管理者和创新者。通过将人口老龄化压力转化为产业发展动力，商科教育可以开辟出一条新赛道。这不仅顺应了人口出生率下降和结构转型的宏观趋势，也符合国家对“老龄友好型社会”建设的战略需求。商科院校应主动拥抱“夕阳经济”，通过跨学科融合，使商科专业成为连接技术与老年用户、资本与养老服务的关键桥梁，从而在生源竞争中重获核心竞争力。

参考文献:

[1]杨新洪. 广东省人口发展现状特征及趋势研究(上)[J].岭南学刊,2024,(01):94-106.DOI:10.13977/j.cnki.lnxk.2024.01.010.

[2]杨新洪. 广东省人口发展现状特征及趋势研究(下)[J].岭南学刊,2024,(02):101-119.DOI:10.13977/j.cnki.lnxk.2024.02.009.

[3]刘方,李正彪. 人口出生率、年龄结构与金融发展[J].审计与经济研究,2019,34(03):117-127.

[4]常艳华. 人口结构变迁驱动下高等职业教育适应性改革研究——以河南省为例[J].职业教育研究,2025,(10):60-67.

[5]吴前乐. 人口转变对我国经济增长的影响研究[J].中国市場,2025,(25):5-14.DOI:10.13939/j.cnki.zgsc.2025.25.002.