

# 多方联手合力,“幼有所托”才能破题



本报评论员  
陈江

如何真正实现“幼有所托”,缓解年轻家长的焦虑? 闹弄口街道的尝试、滨江区的跟进就是实实在在的行动。

全面二孩政策落地后,中国许多家庭选择生育两个孩子。然而,生娃容易带娃难,妈妈休完产假去上班,直接面临“无人带娃”的困境,扔给上一辈看管,又担心老人“只带不育”。当下,解决3岁以下婴幼儿托管问题,已经成为许多家庭的迫切需求。

近日,杭州滨江区政协召开了2021年首场“请你来协商”活动,商量的就是如何解决这个难题。大家觉得,杭州闹弄口街道借老旧小区改造改建出一个托育园,解决了附近居民的托育困难,由街道提供场地,幼儿园来运营,每月含餐费3300元的收费颇为合理,是一次有益的探索。于是,来现场交流的多个部门负责人定下目标:计划在今年6月底前,每个街道建成2家婴幼儿成长驿站。

多部门合力解决许多家庭“生了娃却没人带”的后顾之忧,无疑是一件大好事。这将进一步解决3岁以下婴幼儿照护服务的难题,

事关婴幼儿的健康成长,事关广大家庭的切身利益。

据去年12月份国家卫健委相关负责人介绍,我国有3岁以下婴幼儿4700万。在0至3岁婴幼儿的家庭中,有托育服务需求的占30%,这意味着有超过千万以上的家庭有托育服务的需求,而事实上,我国目前0至3岁婴幼儿的入托率只有5%左右。造成这种现状的原因是复杂多面的。

托育问题是困扰年轻家长的普遍难题。托不托,托给谁,怎么托……100个家庭有100种想法,每个家庭的顾虑之处都不一样,而现实的选择却十分有限。可以说,托育服务资源少、离家远、收费高,是压在年轻父母身上的“三座大山”。

在过去很长一段时间内,传统家庭对于3岁以下婴幼儿的照看,主要有两种途径,一是请双方老人照看,二是请保姆。随着90后成为生育的主力军,因自身学历普遍较高,他们

的育儿理念有了明显的变化,对婴幼儿的看护提出了更高的要求,除了“带”之外还要有“育”的功能。和家中老人有教育理念的冲突,而对保姆还有服务质量和安全方面的顾虑,说一千道一万,就是不放心。

把婴儿交给专业的托育机构,得到更专业的照顾,无疑是科学理性的选择,也是大势所趋。但目前市场上托育机构少、服务人才短缺,而专业程度高、服务好的托管机构收费自然也高,工薪家庭无力承担,社区和单位有托育服务的少之又少……这一切无形中在降低年轻一代的生育意愿。

如何真正实现“幼有所托”,缓解年轻家长的焦虑? 闹弄口街道的尝试、滨江区的跟进就是实实在在的行动。2020年,浙江省将“3岁以下婴幼儿照护”列为十大民生实事之首,意味这个难题已经引起了政府的极大重视。相信在地方政府、托育行业等多方合力下,这个民生难题能够得以解决。



本报评论员  
魏英杰

事实上,当一个人想一夜暴富的时候,就已经沦为别人致富的工具。

## 花1元钱上课想暴富,“韭菜”心理要不得

眼下,在线学习越来越流行,很多人会在网上购买线上课,给自己的大脑充电。但是,这些形形色色的线上课,却布满各种各样的消费陷阱,让人防不胜防。

据央视财经报道,去年12月,北京张女士被广告所吸引,加入所谓一元钱“理财小白营”,在线上学习理财课程。刚开始,似乎一切都很正常。直到12天的训练营即将结束,培训公司开始露出了獠牙。

培训公司的老师积极向学员推荐进阶课程,鼓励大家交钱成为金卡会员。不少学员花了七八千元成为金卡会员,结果想退费被拉黑,要发票也找不到人。央视记者到这家培训理财公司一看,已是人去楼空。

其实都是套路。这类培训公司平时到处发公号广告,以1元钱加入理财训练营为噱头,诱导人们加微信群,然后以摸底调查等方式摸清用户收入情况,确定是不是捕猎目

标,再有针对性地拉拢用户缴费升级为正式会员。最后,公司不是跑路,就是以各种理由甩掉已经缴费的会员,否则当初吹下的牛——一年可以赚多少收益,终有一天会被戳破。

这些培训公司就是这样一茬一茬割“韭菜”。这些伎俩,稍微冷静点的人其实都不难看明白,这种骗术,也早被不少媒体所揭穿过,可为什么还是有不少人上当受骗,前赴后继充当“小白鼠”呢?

一方面当然是因为这些培训公司太狡猾,充分利用了人性的弱点,从利益上蛊惑,从心理上诱导,让人一步步掉进陷阱。另一方面,也不能不说,许多人是吃了贪便宜、想“一夜暴富”的亏。

天下没有免费的午餐,培训公司不是慈善机构,如果都是以1元开培训课,岂不是早就喝西北风了? 所以,当看到这种好处,心里

一定要有所警醒,明白这背后肯定有猫腻。再说,如果培训机构收你个几千上万元,就能让你的股票、基金收益翻倍,让你的资产迅速增值,那人家还费那劲教你干啥,早就自己操作去了。

事实上,当一个人想一夜暴富的时候,就已经沦为别人致富的工具。你看这家培训公司,连销售人员怎么回答问题都是有模板的,怎么给学员洗脑都是有套路的。花1元进训练营的学员,脑子里在想什么,下一步可能会怎么做,人家早就了如指掌。在这情况下,你还想着自己是在揩培训公司的油,那真的是太天真了。

线上培训的种种乱象,应当引起重视,及时出手整治。同样重要的是,每个人要擦亮眼睛,不要贪图小恩小惠,不要被蝇头小利所蒙蔽。只要自己不踩进这个坑,就不会沾上一脚泥。



特约评论员  
冯海宁

用专门标准来促进社区菜市场规范化,对整个社区消费而言意义重大。

## 社区菜市场全面升级,倒逼社区团购更规范

据北京日报报道,北京市地方标准《社区菜市场设置与管理规范》在北京市市场监管局网站上发布,新规范将从2021年7月1日起实施。依据新规,社区菜市场食品安全可追溯;菜市场宜实行统一电子结算,可采用老年卡、电子支付等便民方式结算。

社区菜市场是社区居民的“菜篮子”。社区菜市场供应品种是否多样,销售价格是否合理,食品安全是否有保障,都是社区居民关注的民生问题。而城市是由每个社区组成的,所以,社区菜市场设置与管理规范化是关系城市发展和市民幸福的大事。

相比原来的社区菜市场,上述规范旨在打造全新的升级版社区“菜篮子”服务。社区菜市场一旦按照新标准设置和管理,有助于弥补社区菜市场在信息化和结算服务上的短

板,使社区菜市场更加深入人心,给社区居民带来更多好处,从而提升幸福指数。

笔者以为,社区菜市场规范化,有望与去年快速兴起的社区团购形成“公平竞争”。这种“公平竞争”,不是说在同一规则下的公平竞争,而是通过规范化设置和管理来提升社区菜市场的竞争力,从而能站在更高的位置上进行“公平竞争”。

社区团购的主要竞争优势是价格便宜和送货上门。为此,多个平台投入了巨量资金抢占社区消费阵地。不少消费者也从社区菜市场转移到社区团购。但“烧钱”式补贴不可能持久,一旦取消补贴,菜价会反弹,居民迟早要为平台的“烧钱”行为买单。

显然,社区菜市场规范化,增加了对社区居民的吸引力,平衡社区团购带来的菜价

波动,减少其不良影响。同时,平台“烧钱”式补贴会对社区菜市场的菜商造成直接冲击,而社区菜市场一旦走向规范化,有利于稳定客源,让菜商更有安全感,有利于就业稳定。

社区菜市场当然可以与社区团购进行“正面竞争”。比如,在价格方面,社区菜市场可以通过降低租金、水电费等成本,以提升产品的价格优势;在服务方面,社区菜市场也可以采取送货上门等服务。

社区菜市场的综合竞争力提升,能倒逼社区团购的规范化,那么,无论是线上的社区团购还是线下的社区消费服务,都能得到发展,甚至形成多赢或互相融合的局面。从这个角度来说,用专门标准来促进社区菜市场规范化,对整个社区消费而言意义重大。