

800元只够买两个奶瓶 天价母婴用品，拿捏新手爸妈？

事件简述

800元，可以让打工人喝60杯不重样的奶茶，让旅游特种兵走遍2个城市，却只够宝妈们买2个奶瓶。看着自己的购物车里，2个原价800多元的奶瓶，娜娜有些不敢相信自己的眼睛。这不是她第一次对母婴产品的物价感到震惊，为人父母之后，她感觉自己就像一只行走的肥羊。

基础款婴儿背带标价三四百元，奶瓶清洁机动辄2000块钱，婴儿推车甚至狂飙至上万元……在价格战正酣的当下，母婴赛道独树一帜，消费升级愈演愈烈。母婴产品材料成本高、生产规范严格，贵一点合情合理。但当下许多婴儿产品，打着专业化、精细化的旗号，实际品质过剩、溢价超标，仿佛是为年轻父母量身定制的消费陷阱。

逐渐走向“高奢消费”的母婴产品，不仅吸血着爸爸宝妈们的钱包，也让每月拿着4000元工资的年轻人望而却步。

(来源：界面新闻)



网友评论

@7-7 微微：很多东西都是打着“母婴”的标签在卷钱。

@正在学习：有的奶瓶刻度不准，冲出来的奶粉营养物质不够，而且材质不一定有保障。这种东西还是别瞎买了，保底得多做功课。

@小调ER：也有很多价格正常、质量有保证的大品牌啊。

@大连李扬：大多数生育孩子的父母，对孩子安全比较紧张，怕假冒伪劣商品伤害孩子。所以不良商家，就开始贩卖焦虑，忽悠父母为孩子买最贵（而不是最好）的东西。

@故里：我觉得吧，有多大能力干多大事。能力范围之内，尽量选择性价比高的就行，别那么焦虑。

@透儿：我宝宝的婴儿车、游戏围栏、故事机、摇篮椅都是在闲鱼上淘的，同城的，都很新，这些东西其实可以适当选择二手的。衣服我都是在直播间买大牌尾货，质量很好，价格只要1/4。



资料图(新华社)

我不觉得我是廉价父母，反而觉得自己是个省钱小能手。

@刘寰宇：这是孩子需要吗？分明是家长需要，需要攀比、需要自我感动。

相关部门要加强监管，增强对虚假宣传、质量不过关等乱象的严惩，也要紧跟市场，及时填补监管盲区。

母婴产品当然有其特殊性，无论是材料成本还是技术成本都要高一点，所以价格贵一点也可以理解。但现实是，有些产品存在着过度设计和功能冗余的问题，根本用不上只能在角落积灰；而有些产品则存在信息不对称的问题，所谓的“婴儿友好”并无具体标准。

看似高端的母婴产品，其实是精准拿捏了不少新手爸妈“想给孩子最好的、又缺乏相关经验”的特点。事实上，只选对的不选贵的，避免被名不副实的问题产品割韭菜，才是对孩子更负责的态度。

相关部门要加强监管，增强对虚假宣传、质量不过关等乱象的严惩，也要紧跟市场，及时填补监管盲区。



小编说两句

南昌一小区承重柱爆裂被认定施工缺陷 业主阻止修复：必须进行更大范围鉴定

事件简述

2023年5月，江西南昌高新区一小区的业主发现，小区地下室一根承重柱出现爆裂、主(钢)筋弯曲变形的情况。近期，一家鉴定机构出具对该承重柱的损伤原因分析及处理意见，称“混凝土部分施工质量存在严重缺陷、严重影响结构安全”，“损伤为个例，不存在普遍性”。

但业主们表示，他们担忧的不仅仅是受损柱，还有整个小区的质量安全。因此，他们希望对更大范围的梁、柱、板进行全面检测和鉴定。为此，近日他们阻止相关人员修复那一根受损柱，在此过程中发生冲突，数名业主受伤。目前，警方已经介入调查。

(来源：极目新闻)



网友评论

@乐天：可怕吧，这哪是建楼？这是在造坟墓！

@蛟皇：要是我，反正不敢住了。

@欧球mH：确实吓人。

@猫哥：作为一个有施工员证的人，我在这里确认：这种情况80%的可能是浇筑混凝土的时候把低标号混凝土浇到高标号位置了！

@陇玉商贸公司：我就想问一

下是怎么验收过去的？

@游哥：发现了就是个例，没有发现的呢？这可关乎老百姓的身家性命，监管、监理、施工方要不要追责？

@永不言败：严重质量问题，有一处质量问题就能发现10处有问题，必须严查严惩！

@天赖：结构安全终身责任，建设方、设计方、监理方、施工方，一个都跑不了！



小编说两句

若非偶然，业主根本不会发现这根爆裂、钢筋裸露且严重弯曲变形的承重柱。让业主们担忧的，不仅仅是一根承重柱，而是整个小区的质量安全。发现所有问题，解决所有问题，应该说，业主的诉求是正常的，不应是奢望。

维修爆裂的承重柱当然势在必行，但后续呢？不能让无辜的业主一直提心吊胆。当地相关部门需介入，与物业等一起齐心协力，消除业主的顾虑和担忧。同时也要追责，让违法违规者付出代价。

大学生走进农村担任CEO 开咖啡厅1天收入能买半头牛

事件简述

12月4日，广东“百千万工程”青年创业兴乡培育计划启动大会在广州召开。此前，一个旨在为乡村培养经营性人才的“乡村CEO计划”已在全国多个试点地区进行。“90后”柏令走进云南昭通苗寨担任CEO快2年了。建民宿、开咖啡厅、推广特色美食、规范服务标准，每项举措中总能看到柏令忙碌的身影：凌晨1点的

厨房里能看到他在洗盘子；客房中能看到他在铺床单叠被褥；一大早又在开动员大会。据介绍，该村的咖啡厅原来是个牛圈，没想到开店后最高一天收入3700多元，能买半头牛，大家对柏令的认可度非常高。村民说：虽然不懂啥叫乡村CEO，但一年200万的集体收入，让大家实实在在地分到了钱。(来源：广东新闻频道)



网友评论

@娱语学姐：哇，带领乡亲们走上致富之路，用梦想成就自己！

@互联网嗨老板：佩服这位年轻人，有勇气、有魄力、有实干，带领乡村百姓走了一条新兴的致富路啊！

@suusu：有旅游资源的乡村才可以。我们村这样我早就回去啦！

@每一天都是崭新的zt：现实版的谢之遥。

@至秦慕远：肯定是在旅游景点开啊，不然村民消费吗？

@9棵破布薄荷：应该是民宿挣钱吧，不是传统意义上的咖啡厅。

@jhlululu_：有没有想过，云南是咖啡豆产地？



小编说两句

今年年初，在电视剧《去有风的地方》中，主人公谢之遥从大城市学习文化技术、善于经营管理，回乡做了一名“乡村CEO”，为家乡云南带来新的繁荣景象。当下，越来越多的“90后”正加入其中，为乡村振兴带来源头活水。

当然，作为一个相当成功的案例，柏令致富的范本并不能够复制粘贴。他开民宿、开咖啡厅，是因为所在的苗寨，有足够的消费者来旅游入住。乡村大有可为，但也需因地制宜去探索和发展，在N种不同的打开方式中去“解锁”事宜的发展模式。