

“儿童”很忙·下篇

持续升温的“儿童经济”

本报记者王佳丽/摄

月初的儿童节，让儿童消费热持续了一段时间，图书玩具、亲子出游、餐饮消费等迎来新增长。加上公众聚焦的“儿童彩妆”话题，头部零食品牌布局“儿童零食”赛道等，都预示着以“儿童经济”为中心的消费市场正在逐步走红，一个新的“市场想象”正在构建中。

你家小孩消费了啥

“每个月，小朋友的花费差不多要1万元。”椒江的项先生和妻子都是普通职工，两个人的月工资加起来才过万元，养孩子的费用主要靠其他收入。不管是衣食玩乐，还是兴趣培养，这对夫妻都尽可能给孩子提供能力内的最好选择。这不，今年的儿童节，他们除了给孩子准备了乐高玩具外，还带孩子到临海体验民宿生活。

选择礼物，是家长们比较纠结的一件事。家住温岭市太平街道的颜女士和张女士，相互道出给孩子准备的儿童节礼物。颜女士给女儿准备的是一支100元左右的3D打印笔，是在网上买的。张女士的儿子对3D打印笔不感兴趣，她挑选了500多元的手办（指未涂装树脂模型套件，是收藏模型的一种）。

“有些学生还会互送礼物，一般都是几元、十几元的小文具。贵的东西，孩子们肯定留给自己。”温岭方城小学对面的一家文具店老板表示，“这几天销售量是有增长，但现在的家长，十个有八个都在线上购买，所以增长幅度不大。”

网购，已成为家长采购礼物的主要方式。那么，家长在网上都买啥？一份来自人民数据研究院的数据显示，在各大电商平台消费清单上，教辅书、早教机等益智型礼品更受青睐，单价较高的编程玩具等电子产品，销量也呈上升趋势，另外，玩具盲盒、手办盲盒也受欢迎。

这与我们线下调查的情况比较吻合。家住临海的王婷婷分享了自己的历年礼物清单，“前年带孩子去游乐园玩，去年买了她最想要的盲盒，今年因为刚刚给她买了一个拍立得相机，所以儿童节就带她吃了一顿肯德基，没有再买礼物。”

许多家长习惯在儿童节这天，带着孩子出去吃一顿。“到处都是人，所以我决定不开车，要不肯定找不到停车位。”王婷婷说，“果然如此，商场附近堵车更加严重。”

各大餐饮店铺也抓住儿童节消费需求，推出相应的互动活动。例如，肯德基年年会做儿童节活动，今



温岭城区的一个攀爬体验项目，吸引了众多小朋友。

年的“儿童节家庭桶”里包含一个小黄人超大玩具。也有店铺推出趣味活动吸引小顾客，如“童年大作战”项目，顾客需要在店内完成盲人摸象、乒乓过桥、叠叠乐小游戏，每过一关可以获得小礼品，全部通关还可以享受8.8折优惠。

扩展儿童消费业态成商场标配

“现在的小朋友都过着家里、学校、培训班的三点一线生活。上课结束后，我会带他在商场里逛一下，看看电影或者买点吃的。”林女士每周一次带孩子去培训机构上模特课。孩子上课期间，她坐在一旁玩手机，或者去购买一些生活用品。

如今，带孩子到大型商场学习、购物、娱乐，成为许多家庭的选择；大力扩展儿童消费业态，也成为大型商场的标配。商场中央的舞台表演，亲子DIY体验活动，亲子潮玩节……主打娱乐、教育的“儿童经济”不断升温，儿童成为商场的“客流发动机”。

如，万达广场于月初推出的“领金鱼”活动，吸引孩子们排起长队。“我们专门销售儿童用品，这段时

间来购买的人也较多。”万达广场“孩子王”品牌店工作人员蒋女士说，“购买奶粉的顾客比较多，儿童玩具从几十元到几百元的都有，家长会根据需求和消费能力来购买。”台州银泰城与儿童有关的教培机构、零售的商家，占到30%-40%。”台州银泰城副总经理李笛介绍，“以前的商场偏商业化，顾客的目的是购买商品。如今我们更追求顾客的体验感，特别是休闲娱乐、文化这一块。”

今年的儿童节，台州银泰城推出了丰富多彩的活动：上演儿童剧、举办儿童表演、复古亲子潮玩节和儿童跳蚤小市集等。此外，银泰城还联合餐饮店铺打“六一折”，联合童装销售店铺参与满减活动。

而这样的活动，不仅停留在儿童节。在平时和其他节日里，银泰城也会举办多样的儿童主题活动，如亲子狂欢派对、海洋泡泡趴等。如端午节，该商场策划开展儿童剧、包粽子等活动。台州银泰城还在四楼打造了占地7000平方米的“微度假公园”，场地内有滑梯乐园、沙土堡垒、穿越丛林、秋千王国等不同主题的儿童玩乐基地。该场馆自推出以来，十分受小朋友欢迎。

且看且议

莫让消费主义“绑架”儿童

元萌

在当今这样一个消费主义盛行的年代，几乎所有的节日都会被卷入与消费相关的浪潮中，其本身的价值内涵反而被忽略。刚刚过去的儿童节也是如此，在各种“买买买”中消解了节日的意义。

消费主义在儿童群体中的持续升温，首先离不开盲目跟风甚至互相攀比的消费心理。孩子的消费观尚未完全成熟，需要家长的以身作则及正确引导。然而在现实生活中，成年人也时常迷失在各类消费陷阱、人情攀比的“怪圈”中。尤其是在儿童教育上，家长投入得越多，消费得越多，就会获得与付出相匹配的回报吗？

当前的父母群体往往抱着“爱孩子，就给他最好的”的心理，从小购买各种早教、益智产品，尽早开发孩子的智力，让孩子赢在起跑线上。长大后，各种择校费、培训费，也是父母为了孩子不可避免的消费。

儿童消费主义的盛行，也离不开商家的推波助澜。面向儿童的消费市场，成了各商家角逐的领域。儿童消费在拉动内需、提振经济上自然起到助推作用，商家为孩子们量身定制的产品、服务，也往往能让父母们心甘情愿买单。

但在儿童消费市场不断涌现出新业态、新产品的同时，同样需要加强相关市场的规范化运作。以游戏行业与直播行业为例，亟需净化其行业生态，避免儿童盲目“氪金”（注：游戏用语。原为“课金”，指支付费用，特指在网络游戏中的充值行为）等不良消费行为的出现。

给予孩子良好的消费环境与物质条件本无可厚非，消费的多元化也是为了孩子更好的成长。但在儿童教育的过程中，始终需要警惕消费主义的不良影响，引导孩子树立正确的消费观，避免围绕孩子过度消费。

老案件一波三折 情法并济终解决

本报讯(记者颜敏丹)近日,温岭市人民法院松门法庭法官应昌波成功调解一起房屋买卖合同纠纷。

事情从2004年开始说起,当时,原告赵某的丈夫潘某,将其所有的松门镇一间房屋转让给了林某。2017年潘某过世后,赵某以先前房屋买卖行为存在重大瑕疵为由,要求林某搬离。林某则认为该房屋已售给他,拒绝搬离。

为此,双方多次请求村委会予以调解,但未能彻底消除矛盾。此后,赵某与林某及双方家属矛盾不断升级,从争吵发展到肢体冲突,甚至闹到派出所。

后来,在法院、派出所、司法所、村干部等多方协调下,双方达成和解,由赵某出资向林某购回该房屋,但事后赵某又反悔,并诉至松门法庭。

在应昌波调解下,双方在松门法庭签订了调解协议,赵某当场支付1.92万元,林某于当日腾空房屋。钱已给了,房子也在腾空,本以为这个案件圆满解决,但途中又出现波折。林某在腾空房屋时,没有按照调解协议的约定,对房屋的烟窗、灶台、床板等进行了损坏。

“不守信用……”赵某当即打电话给法官,情绪激动。了解情况后,法庭干警第一时间赶到现场,查看了房屋的受损情况,拍照记录受损位置。随即又赶到林某住处,询问相关情况,并进行思想疏导,同时对其进行批评教育。

最终,在法官的努力下,林某同意赔偿房屋损坏的费用,赵某也表示了谅解。至此,这场持续了多年的房屋买卖合同纠纷一案得到了妥善的处理,赵某住回自家的老房。

诚信诉讼、积极履行 法官为双方当事人点赞

本报讯(通讯员李晴)“法官,我今天早上家里有事,所以没有到庭。现在我收到判决书了,你判得和真实情况一模一样,我会立即履行的。”一起劳务合同纠纷的被告金某在电话中说。

果然,开庭后第二天,金某就将判决书认定的4100元转账至法院履行账号,同日原告陈某收到履行款项。对此,承办法官方颖表示,案件的顺利办结得益于原告的诚信诉讼。

去年6月,金某承包了两个小区的房屋装修,陈某做油漆工。2021年1月,金某出具欠条1份,载明:欠陈某油漆工资11100元,承诺2021年2月5日之前支付8100元,余3000元等工地收尾当天付清。其后,金某支付给陈某4000元,但双方对如何收尾没有达成一致意见,以致诉至椒江区人民法院。

在庭审过程中,陈某诚实承认(指当事人对不利于自己事实的承认),他只对案涉油漆装修进行部分收尾,目前收尾未完成。因此,法院认为,陈某有权要求金某支付截至2021年2月5日的剩余欠款4100元。但欠条中另行约定的收尾完应付的3000元,因付款条件未成就,法院不予支持,陈某可在付款条件成就后另行主张。

法院最终判决被告金某支付给原告陈某报酬4100元,判决后法院立即送达判决书。几个小时,法官接到了金某的电话,出现了文章开头的一幕。

太平成立“90.00” 萍水潮声宣讲团

本报讯(通讯员张鲜红)5月24日,温岭太平街道“90.00”萍水潮声宣讲团成立。该宣讲团将采取“大宣讲、微宣讲”相结合的方式,走近市民群众,开展特色党史宣讲活动。

太平街道充分整合辖区内宣讲资源,汇聚各行各业的90后、00后优秀青年人才,打造一支多样性、系统性的宣讲队伍,营造浓厚的党史学习教育氛围。首批90后、00后宣讲队伍共有10人,既有机关干部、中小学教师,又有社区工作人员,还有中小学生学习。宣讲团将分领域、分行业,或组团宣讲,或单兵出击,既讲党史理论,也讲党史故事,推动党史学习教育深入人心。

虽然萍水潮声宣讲团刚成立,但其很多宣讲团成员早就开始了宣讲。宣讲团成员徐帆是来自温岭市公安局综合行政执法大队的一名执法人员,她利用工作之余,针对不同群体专门准备了不同的党史内容,通过讲故事的形式开展党史教育。宣讲团成立当天,举行了“学党史 强信念 跟党走”为主题的微党课宣讲活动。

临海市党史学习教育巡回宣讲首场活动在杜桥举行

本报讯(通讯员郑兴法)近日,以“讲好红色故事、传承红色基因”为主题的临海市党史学习教育巡回宣讲首场活动在杜桥举行。其中,《缅怀雷锋式好干部李伯照》由参加过对越自卫反击战、杜桥镇原镇长李小娃宣讲。

李伯照是杜桥镇横楼村人,为人民鞠躬尽瘁,被中国人民武装警察部队追记一等功;中共湖北省委授予他优秀共产党员称号;李先念曾题词“向雷锋式的好干部李伯照学习”。李小娃是李伯照生前亲密战友,两人又是同村伙伴。李小娃以亲身经历,声情并茂地对300多名党员干部讲述了李伯照的故事。

天台矛调中心 “一条龙”调处矛盾纠纷

本报讯(通讯员张晓琼 齐凤帆)“只跑了一次,事情就得到圆满解决,现在办事真的太方便了。”近日,何某将锦旗送到天台县社会矛盾调处化解中心。

去年中旬,何某因交通事故受伤,造成十级伤残,肇事者直至今年初仍未支付相关费用。何某不懂法律,不知道怎么维权,自己协商无果后,就来到矛调中心寻求帮助。矛调中心工作人员了解情况后,通过“一站式接待、一条龙办理、一揽子解决”的工作模式,为何某提供法律援助,并通过县矛调中心的法院团队,完成立案、开庭、审判、申请执行等程序。最终,在工作人员的努力下,人民法院判决被告支付何某各项赔偿款共计14万余元,何某得到判决结果后激动不已,向工作人员连声道谢。

近年来,天台县矛调中心以数字化改革为契机,努力推进数字化平台建设,为群众提供矛盾调解、法律援助、劳动仲裁、诉讼服务、信访调处“五位一体”服务,落实社会矛盾纠纷“一站式、全流程”调处工作规程,实现矛盾纠纷“最多跑一地”。

今年以来,该矛调中心共接待群众6087人次,受理矛盾纠纷16980件,化解16605件。2020年度四级走访总量较近三年平均值下降37.5%,万人成讼率同比下降66.97%。

盲盒消费、游戏充值、追星消费、购买奢侈品,孩子的这些消费行为带给家长焦虑——

引导孩子正确消费 家长先调整好心态

本报记者王佳丽

“我家孩子特别喜欢买盲盒,不给买就闹。”住在椒江白云街道的陆女士说,“盲盒产品太多了,便宜点的一支盲盒要七八元,贵的一个盲盒玩具要五六十元。”

火热的“儿童经济”,刺激着越来越敏感的“儿童消费”。无论是大火的盲盒消费,还是频频上新闻的游戏充值、追星消费,抑或是购买奢侈品……如今,消费市场大力挺进儿童领域,给家长带来焦虑的同时,对尚未树立正确消费观的孩子,也带来降维式冲击。可以说,一方面是无可不入的消费主义盛行,另一方面,现在孩子的可支配收入更多,尤其是电子支付,让孩子获得金钱的方式变得更容易。

如何引导孩子树立正确的消费观,成了家长的一门必修课。

“孩子不理性消费的共性,第一个便是攀比心理。一些孩子希望在群体中获得话语权,便通过一些新潮、可攀比的东西彰显自己的价值,包括一些家长的出发点也是如此。第二个便是心理问题。孩子在家庭生活中没有得到心理满足,于是通过游戏、玩具这些能够获得快乐的东西,来满足自己的心理需求。第三个是压力问题。现在的孩子普遍压力很大,每天的学习安排得很满,他们能够用来调节情绪、缓解压力的时间和东西比较少,所以孩子就会去追星、看直播打赏等,实际是转移焦虑的一个行为。”黄小灵分析。黄小灵是一所学校的高级教师,也是国家二级心理咨询师、浙江省心理健康教育A证教师,还是台州市家庭教育讲师团讲师,曾做过几百场心理健康和家庭教育方面的讲座和报告。

儿童盲目消费的根源在于家庭。黄小灵认为,无论孩子是沉迷追星,还是手机上瘾被诱导消费,最主要的问题是孩子在现实中无法获得榜样力量,特别是父母的正能量引导比较少,需要寻找新的心理依托,另一方面是孩子缺少充足的存在感和满足感,需要用消费行为来替补实现。

黄小灵曾接待过一位家长,他的孩子是初二学生,厌学,学习成绩不佳,但是外表比较俊俏,孩子在朋友圈子中的存在感。于是,他先后买了40多双名牌鞋,钱不够就向父母要,如果父母不给买,就威胁不去读书。黄小灵说,这样的孩子,需要家长和外界力量给予沟通和正确引导。

培养孩子的消费观,不仅要关注大龄孩子,许多家长开始重视从小培养,“我有去上少儿财商课,不同年龄段的小孩,对消费需求不同,所以在不同阶段,我给小朋友的零花钱不一样。例如一二年级的孩子20元以内,三四年级50元左右,到了五六年级最多不要超过100元。”欣欣妈分享道。

面对孩子的不理性消费,黄小灵建议,第一,家长要做出好榜样,孩子金钱的来源是家长,家长如果大手大脚,孩子也会耳濡目染;第二,教会孩子适当的理财观,每年拿到压岁钱,帮助孩子列清单,计划怎么用,减少盲目行为;第三,避免冲动消费,在孩子心理构建消费意识,消费前要评价哪些东西是必需的,哪些是可以缓买的,哪些是可以不买的,还有哪些东西是独立购买的,哪些东西超过金额需要商量着买的;第四,关注孩子的心理健康,减少炫富、攀比、追求名牌的行为,引导孩子追求真善美,提升孩子精神上的满足感。



为促销,肯德基推出了儿童节家庭桶。



节假日到市科技馆参观体验的小朋友络绎不绝。



教培机构进驻大型商场,成为商场促进消费的新业态。