



徐红艳



鹿伟



马晶晶

“全面两孩”政策实施后,月子会所跟着火了。然而,月子会所既没有明确的主管部门,也没有统一的行业标准,导致各种乱象丛生。全国人大代表、徐州市第一人民医院眼科医院院长李甦雁连续两年关注月子会所的乱象问题。今年,她再次建议,在全国范围内确立月子会所主管部门,并加强对该行业的监管。

现代快报特派记者 徐红艳 张瑜 鹿伟

快报记者跑两会

“二孩潮”带火月子会所,各种乱象谁管

全国人大代表李甦雁建议明确主管部门,并统一制定行业标准

现状

乱象多,没有统一的“婆婆”管

“我有朋友是做月子会所的,近两年生意比较好,特别是二孩放开后,床位更是一床难求。”李甦雁说,自己就这个行业进行了调研,发现专业的月子会所正逐渐取代传统民间孕期调理及“坐月子”的观念。据统计,全国从业企业逾3000家,形成母婴照料机构的较大产业形态及较完整的相

关产业链。

月子会所还存在“政策准入门槛低、投入资金门槛低、专业技术门槛低”的乱象。不过,月子会所在国内还属于新兴行业,一直未确定国家层面的主管部门。此外,对于涉及的住宿、餐饮、卫生、康复、生活料理等方面的标准,也没有明确的说法。

建议

明确主管部门,统一行业标准



人大代表李甦雁
现代快报特派记者 马晶晶 摄

值得一提的是,南京的月子会所其实是有“婆婆”管的。2013年,南京在全国范围内率先将月子会所主管部门确定为南京市卫生行政部门,并于2015年组织成立全国首个“母婴照料行业协会”。去年底还发布了《南京市母婴照料服务行业管理标准(试行)》。

可其他大多数地区却不是这样。李甦雁调研发现,在其他

省份、地区有两种情况,一种是商务部门、人力资源及社保、卫计委、民政、妇联等均参与管理月子会所,干涉经营,政令混淆;一种是无任何部门明确系统的管理,企业各行其是,秩序混乱。

“月子会所由谁来监管?从业人员有没有资格认定?面对经营中的风险,企业无法理可依。”李甦雁告诉记者,目前,月子会所被定性为服务机构,涉及客户及家属财产安全、人身安全等,在没有确定主管部门及监管条件下,很难凭企业自身的制度规范及能力来预防或化解风险。

“在月子会所里工作的人必须要有资质,经过专业培训。”李甦雁说,母婴照料涉及人的健康,要求高一点,还必须要要有医务相关人员。

“住月子会所,大家首先考虑的是信不信得过。如果信不过,不管费用多少,都不会去住的。”对此,她建议,在全国范围内尽快确定统一的行业主管部门,并出台统一的行业标准。



南京市妇幼保健院附近就有不少母婴护理中心 现代快报/ZAKER南京记者 吉星 摄

记者调查

“全面两孩”带火月子会所,但管理混乱

自去年国家正式实施全面两孩政策后,月子会所市场特别火爆。

现代快报记者了解到,有的月子会所位于“高大上”的星级酒店,育儿嫂、护士等人员配备看上去很专业,收费也相当“高大上”;有的月子会所倒不贵,但藏身居民小区,护理人员不专业、会所管理更是混乱。

有业内人士介绍,目前市场上并没有明确的月子会所准入门槛,而很多人看中“二孩经济”这块蛋糕,想分得一杯羹,因此管理混乱、人员没有资质

等问题频出,导致月子会所良莠不齐。

近日,怀孕6个多月的陈女士特别发愁,她打算生完孩子后去月子会所坐月子,但挑来挑去也没找到满意的,“条件好的吧,太贵,动不动就十几万。三四万的月子会所也有,但条件不太好,我担心会所的工作人员也不专业。”

现代快报记者从某点评网站上搜索发现,目前南京有三十多家中高档次的月子会所,而很多档次较低的月子会所尚未统计在内。

市民周小姐透露,有些高档月子会所宣称医生、护士都来自大医院,其实不然,“可能有一两名医生来自医院,但不见得是大医院的医生。”

据了解,《南京市母婴照料服务行业管理标准(试行)》要求服务及技能人员持证上岗等,但业内人士透露,月子会所中真正有资质的人员寥寥无几。

周小姐告诉现代快报记者,很多高档月子会所之所以能把价格报得很高,主要就是因为提供了很多服务项目,而这些项目就是会所的盈利点所在。

张近东在全国政协十二届五次会议上作大会发言:

未来的智慧零售,让用户当“产品经理”



张近东

传统大卖场、百货商场出现闭店现象,而生鲜超市、个性化的购物中心却逆势越开越多。未来我们会在哪里买东西?怎么买?

3月9日,全国政协十二届五次全体会议在人民大会堂举行第二次全体会议。全国政协委员、苏宁控股集团董事长张近东,就未来零售发展作了题为《大力推动实体零售向智慧零售转型》的大会发言,明确提出未来零售就是智慧零售。

移动互联网的到来,对实体店进一步造成冲击,未来零售发展,实体店和电子商务不能死守

老路。张近东认为,不管什么时代,零售业态的创新永远要围绕商品经营,专业细分品类,提高供应效率、提升服务品质。

“移动端的崛起给了我们很好的启发。”张近东说,近年来,移动端在网购中占比近80%,成为网购主渠道,是因为手机和消费者融为一体无缝对接。未来实体零售渠道的变革,要么是让实体渠道越来越贴近顾客,要么是让顾客越来越容易和喜欢接近实体渠道。他举例说,苏宁在线上易购做得风生水起的同时,两年时间开出2000多家线下易购新店,这

些新店进乡镇、进小区。在一二线城市商圈,苏宁大规模升级云店,开发母婴店、超市店,进购物中心、建苏宁广场,让顾客能够开车到店、举家逛店。

在网购平台上,顾客行为可以被完整记录,这不得不提到大数据。对此,张近东首先肯定了大数据的重要性,他认为传统实体零售看得到顾客,看不清顾客行为,更看不出顾客未来的行为趋势。而网购则不同,加以一定的算法模型,就可以预测顾客未来的行为趋势。

但张近东同时强调,要应用

大数据技术,也不能迷信大数据。“大数据永远是过去时数据,和未来趋势没有必然因果关系。因此,要大胆假设趋势、快速推进实践、动态调整计划。”他以苏宁举例说,与近百家品牌商建立了数据牵引的供应链机制,让用户当“产品经理”,大数据就是产品设计生产的“数字化图纸”,每一款产品都是精准供应市场,实现价值最大。张近东认为,随着消费升级,只有通过社交化的人与人的互动服务,才能提供有个性、有温度的服务。

现代快报特派记者 鹿伟