花鸟市场里在售的高人气“返校花草”。

随着9月开学季的到来，小盆栽也成了销售爆款，不管是在花鸟市场、街头花店，还是在学校幼儿园门口，都可看到购买花花草草的学生和家长。

开学后“返校花草”又成爆款

有家长认为：小绿植带到校园太过形式主义

“开学之初买盆花草”成了很多家长的习惯

市民周女士的女儿今年上幼儿园大班，按照以往的经验，在新学年开学后的第二天，她就趁着双休日为女儿准备好了一盆绿萝。“每年暑假过完，幼儿园都会要求小朋友们在开学的时候带一盆小绿植去装饰植物角。”周女士说。虽然是一笔额外的支出，不过因为价格不贵，所以周女士也表示认可。“经过一个暑假，上次带去园里的植物都耗得差不多了，肯定要换一换。生活空间里多一点绿色对孩子来说也是好事。”

和周女士一样，每年9月开学就会采购绿植的还有市民赵先生。赵先生是孩子班里家委会的成员，从幼儿园开始的“开学带绿植”习惯一直保持到了孩子读四年级。“记得幼儿园的时候，每年9月开学时老师都会要求孩子们带，到了小学没有硬性规定要带，老师的态度也比较‘随缘’，不过我们还是会买。其实不管是学校还是幼儿园，每年暑假总归要修修弄弄一番，开学了我们带点植物也正好去去学校里残留的甲醛。”他笑着说。不过和周女士不同的是，他们会采取家委会代为采购的形式，一次性购买15份左右的观赏小植物，一般花费在200元以内。

小绿植一周的销量能抵平常一个月

由于顾客较多，时间也比较固定，一些商贩早已嗅到了“返校花草”里的商机。海曙区一家幼儿园的保安告诉记者，每年9月开学的头两个星期，都会有贩卖花草的小贩将生意做到园门口，生意还相当不错。“我们幼儿园近三百个孩子，总有百来号人会选择就近购买。”

除此之外，一些花店和花鸟市场里，这段时间小植物的生意也很好。昨日记者在天胜花鸟市场看到，几乎所有从事花木类销售的商家，都在售卖小型绿植或者小景观盆栽。一些商家还辟出了“新学期绿植专区”，结合往年的销售情况将销量较好的绿植放在一起，供有需求的家长和孩子挑选。

一家做绿植批发生意的商铺老板孙女士告诉记者，每年暑假过后的第一周，都是绿植销售的旺季，特别是第一周的双休日，一般销售量都会爆发。“如果论零售，七八月是淡季，但9月的第一周，这种小绿植的零售量经常抵得过之前一个月，有时候一天能卖百来盆。寒假后开学也有购买的，不过相对来说暑假过后的这波会多很多。”孙女士说，卖得最好的是绿萝、吊兰、常春藤、多肉这些小植物，另外长寿菊、毛良莨等销量也不错，价格在10元到20元之间。

不过孙女士表示，虽然是销售旺季，小绿植的价格并没有随之上涨。“因为这些小植物单价并不高，再加上客人的消费目的非常明确，就是为了孩子开学带去的，不会购买太贵的植物。所以每年这个时候我们基本还是以跑量为主。而且品类非常集中，每年就是那么十来种，那些年度新品这个时候并不好卖。”

带绿植回校成习惯 有人点赞有人吐槽

正如家长所说的，记者从市区多家幼儿园和小学了解到，新学年伊始，带一份盆栽花草回校几乎已经成为宁波各幼儿园、小学甚至中学的惯例。鄞州一家幼儿园老师邱小姐告诉记者，为了美化环境，每年暑期过后幼儿园都会购买花草点缀，同时也会建议小朋友们带上一份绿植。“对于孩子们来说，可以在养护小植物的过程中培养耐心，增长见识，这是一种很有意义的辅助课程。不过园方并不会强制要求孩子们带，也不一定非要是购买的。家里吃完的葱头、水培的番薯都可以，只不过多数家长觉得买一盆比较好看也省事。”

据了解，家长中间对于孩子带绿植有两种不同看法。多数家长和周女士一样觉得反正花不了多少钱，不会太在意。但也有部分家长觉得不是很妥。市民姚女士的孩子读二年级，从幼儿园大班开始，她就不为孩子准备返校绿植了。“我自己也是喜欢花花草草的，家里也种了不少。反对这个事倒不是为了钱，而是觉得太过形式主义。”她告诉记者，孩子上大班之前，每学期她都会挑一盆养得很好的小盆景让孩子带去，但这些植物的下场都是只活了一个月就死了。“幼儿园的植物角是设在走廊上的。因为老师没有时间打理这些植物，孩子们就更别说了。每次带去不出一个月，植物基本都会因为被遗忘而枯死。所以我觉得一点意义都没有。”她认为既然设立了植物角，就该像上课一样定时让孩子们去照料，放假了让孩子们把植物带回家，三年或六年下来这盆植物就成了一个很有纪念意义的东西。而像现在这样更多是走过场，而且也会让孩子们觉得无所谓，植物死了下学期再买一盆就好了，并没有多少教育效果。

记者 黎莉 文/摄

中秋消费升级 高油酸食用油成百姓优选

近年来，在全民消费升级理念的带动下，中秋礼盒市场也在发生着巨大变化。据各大超市负责人介绍，自去年山东鲁花集团首次推出了“高油酸花生油”后，因其高营养性、高端性、实用性，高油酸产品迅速成为市场追捧的热点，销售异常火爆。特别作为今年礼盒市场的新宠，“高油酸”食用油正朝向大众化普及。

火爆背后的深层原因

据专家介绍，高油酸食用油类，更符合中国人“色、香、味”的饮食文化。油酸含量高于75%的花生称为高油酸花生，它是目前绿色食品加工中难得的原料。油酸是单不饱和脂肪酸，花生油里含有大量这类物质，高油酸花生油还大大提高了油的稳定性。

育种技术得到突破 高油酸食用油未来将成消费主流

业内人士指出，“高油酸花生油”的制备非常复杂，主要是榨油原料——“高油酸花生”种子的培育非常艰难，科技含量极高。据了解，美国的高油酸花生育种工作从1987年开始，已持续近32年，至今存在产量潜力不足、耐低温特性不强等技术不成熟的缺点，进展缓慢。

而中国对于高油酸花生种子的育种则开始于90年代，虽然起步较晚，但我国在高油酸良种培育方面持续发力，山东省花生研究所、开封农科院、锦州农科院等专业科研院所都取得了一系列卓有成效的进展。2013年以来，鲁花农业科技推广公司联合山东省花生研究所等科研机构参与研发适合国内不同地区种植的花生新品种10多个，其所培育的高油酸花生新品种油酸含量在85%以上，每亩产量、出油率分别提高了20%和30%，促进农民每亩增收500元，目前已发展高油酸花生良种繁育基地10万亩。

据了解，鲁花计划在5年时间内发展基地1000万亩，致力于优质花生基地建设，促进高油酸花生良种的更新换代，使高油酸花生产业得到很快的规模化、现代化。

之所以鲁花公司能够首先推出“高油酸”食用油，正是基于龙头企业对我国农业产业新科研技术的推广落地，使得高油酸食用油产业尽早地推向了市场。

高油酸迎来销售热潮 成中秋礼盒市场新宠

笔者在超市调研中发现，短短的20分钟内，共有二十几位顾客对高油酸花生油产生兴趣，其中大部分顾客购买了相关产品，笔者采访了其中的几位，他们表示，中秋节准备看望父母和亲戚，之所以选购高油酸花生油，是因为了解到这类油更高端、更健康，最主要还是特别实用，父母和长辈看到这个心里暖和。

随着中秋节以及国庆节的临近，市场将迎来销售旺季。从近几年的礼品市场分析，“送健康”、“实用性”逐步成为热点。而去年才上市的高油酸花生油，让更多人找到了更合适的购物礼品，也是消费升级的现实体现。