

爬爬架、遥控车、绘本都能“以租代买” 共享玩具成育儿新风尚

“妈妈，我们能把这个‘爬爬架’搬回家吗？”在无锡经开区一家共享玩具店内，四岁的朵朵指着一米多高的爬爬架问道。朵朵妈妈爽快地点头表示：“当然，我们可以‘借’回家玩几个星期，然后再来换新的。”近日，记者调查发现，主打“只租不卖”的儿童共享玩具店在锡城悄然兴起，为年轻父母提供了一种育儿的新选择。

现象：每天花不到6元钱，随时租借品牌玩具

走进这家店面，如同进入一个“玩具王国”。彩色的架子上，娃娃屋、太空飞船模型、数字天平玩具整齐摆放；地上还摆放着儿童蹦床、滑梯、彩虹步梯等大型玩具。店内玩具包含Hape、伟易达、库奇、小泰乐、巧虎等国内外知名玩具品牌，适合6个月至6岁不同年龄阶段的儿童。

“我们店的玩具只租不卖。”店铺运营人员笛笛介绍，店内玩具有四百多种，大致分为早教盒子、益智启蒙、

大运动类、童车玩具车等八大类，家长可以根据孩子的年龄阶段和喜好挑选。

据介绍，该玩具租赁店采用会员制模式，提供季卡、半年卡、年卡三种选择，根据不同卡类另付100元至400元不等可升级成豪华卡，享租期内免费配送。店内所有玩具根据市场价格折合成1星至6星级，价格越高，星级越高。租赁的玩具价值累积星级不得超过7星，如果要租赁新玩具则需要将已租赁的玩具退回一部

原因：算清三笔账后，家长倾向“以租代买”

正在店内挑选玩具的林女士给记者算了一笔账：一辆“如雷”遥控电动巴士车市场价上千元，买回家后孩子玩几天就腻了。办一张年卡两千元左右，平均一个月不到两百元，一个月能换着玩好几种玩具，而且都是大牌玩具，“孩子想玩哪个就租哪个，比买划算多了”。

节省空间也是家长选择玩具租赁的原因之一。儿童玩具更新迭代快，尤其是滑梯、儿童蹦床等占地面积大的玩具，闲置后挤占室内大量储物

空间。家住滨湖区的李女士是最早一批尝试共享玩具的家长，她坦言：“儿童玩具更新快，孩子玩腻的玩具特别占地。租就不一样了，玩腻了可以直接联系店家上门打包收走。”

除了“经济账”和“空间账”外，不少家长更看重玩具背后的教育价值。惠山区的王女士是一个两岁女童的妈妈，她告诉记者，租赁可以让孩子接触更多不同类型的益智玩具和绘本，“既能保持孩子对新事物的好奇心，又能根据孩子不同年龄阶段

问题：玩具损坏与卫生问题，商家如何解决？

得益于共享玩具的高性价比和便利性，家长们跃跃欲试，但仍有许多顾虑。在小红书以“儿童玩具租赁”为关键词进行查询，点赞最多的评论是“孩子太小，把租回来的玩具玩坏了怎么办？”

无锡某儿童玩具租赁平台表示，玩具租赁实行“微损免赔”制，正常使用过程中形成的损耗，如划痕、掉漆等，不影响玩具使用则不

需要赔偿。碰到配件丢失的情况，会给家长一段时间寻找；如果无法找到，店铺会优先联系玩具供应商补充配件，无需家长赔付；如果全新玩具严重损坏、无法二次使用，就需家长赔付，最高赔付该玩具市场价格的70%，赔付后玩具归家长所有。该店的会员家长表示理解，认为明确的赔付规则提升了租赁安全感。



分，减少累积星级后再进行二次租赁。达到租赁最短时长后，不对租赁时间做限制，家长可以根据需要随时归还。“年卡平均每天的价格不到6元，每周都能换不同的玩具。很多家长就是看中租赁的高性价比才选择共享玩具。”笛笛说。

选择合适的绘本，这种“按需换取”的灵活性很难得。”此外，她还会定期向玩具租赁运营方推荐孩子感兴趣的绘本，运营方则会根据会员需求采购上架。

另外，有家长向记者表示，对待租来的玩具，孩子会更加小心爱护，同时也会更愿意和其他孩子分享自己的玩具。一位家长说：“我在租之前就会告诉孩子这是店里的玩具，不是自己家的。他在玩玩具的时候就不会摔摔打打。”

共享玩具的卫生问题如何保障？这也是最受家长关注的问题之一。对此，笛笛向记者展示了店内的消毒流程，小玩具会放入紫外线臭氧消毒柜进行高温消毒，消毒后进行塑封，直到被借出后再由家长拆封；蹦床等无法使用消毒柜的大型玩具则会用消毒液清洁后再用清水擦拭。“如果不放心，玩具到家后可以用湿纸巾再擦一遍。”笛笛说。

分析：玩具租赁有利有弊，家长不能“一劳永逸”

“对于消费者来说，玩具租赁模式既有其优点，也有其缺陷。”无锡学院应急管理学院的讲师、国际消费者行为分析研究者卢福东指出，租赁模式可以减少重复购买玩具的资源浪费，节省家庭空间和育儿开支，对于养娃家庭来说更加灵活。然而，这种模式也存在一定缺陷，比如租赁价格相对较高，比较吸引中产或中产以上的家庭，这类家庭对孩子教育投入较大，且在经济上有优势，但可能不适合所有养娃家庭。

既然儿童玩具能“以租代买”，家长是否能在为孩子提供玩具这件事上实现“一劳永逸”？对此，江南大学人文学院副教授、心理学博士贾丽娜表示：“频繁更换玩具可能会影响儿童安全感的建立，尤其对于2岁以内的儿童，不建议玩具共享。”

她解释，0—2岁阶段是亲子依恋建立的关键时期，并且这个阶段儿童表达能力有限。租赁玩具频繁更换，可能会让儿童感受到自我拥有物的不确定性，对于失去玩具产生焦虑感，从而影响儿童安全感的建立。孩子2岁以后可以尝试共享玩具，“但还是需要控制玩具的租赁频率，频繁更换不利于儿童专注力的形成。同时，更换时要和孩子积极沟通，尊重孩子的意愿。”贾丽娜补充说。

(见习记者 朱冰冰 文/摄)

扎根本土的“异国风味” 菲油果迎来采摘季



本报讯 近日，江阴市徐霞客镇峭花家庭农场内，一颗颗形似“绿鸡蛋”的果实挂满枝头，凑近能闻到类似芒果、香蕉与菠萝等气味交织的复合香气。这种源自新西兰的特色水果菲油果，在当地种植户刘生十年的精心培育下，今年已在本土实现量产，目前迎来了集中采摘期，为市场带来了别样的“异国风味”。

果园内，不少游客手提果篮穿梭于50多亩的菲油果林间，小心翼翼地采摘成熟果实。“第一次见到这种水果，看起来像小型牛油果，吃起来软糯香甜，特别神奇！”市民王女士说，她通过社交平台得知菲油果成熟，特意驱车前来尝鲜，一口气摘了3斤。

这片热闹的果园背后，是农场负责人刘生十年的坚守与执着。“2015年，一名去过新西兰的客人来农场，向我推荐了当地的‘国民水果’菲油果。它独特的口感和丰富的营养价值让我眼前一亮。”刘生回忆说，当时国内种植菲油果的案例极少，且引进后仅作为绿化苗木栽培；加上江南地区的气候、土壤条件与新西兰差异显著，引种难度极大，但他看中了这种小众水果的市场潜力，毅然开启了漫长的引种试验之路。

“我是最早一批尝试菲油果嫁接改良的果农，之前没有任何成功案例可借鉴，引种初期的困难远超预期。”刘生坦言，2015年他先从浙江一个农场引进了二三十棵长势较好的植株尝试嫁接，但成活率不足三成。

为攻克种植难题，他一直在“试错”，光是土壤改良就摸索出十几种方案，从调整酸碱度到改善透气性，每个种植环节都反复琢磨。通过不

断筛选优株、扩繁育苗，刘生持续优化田间管理模式，其间累计投入了一百多万元。

功夫不负有心人，今年农场终于实现了菲油果的量产。尽管春季花期受降雨影响，仅达成小批量产出，但销售额仍达十多万元。“成熟的菲油果表皮深绿，略带弹性，平均果重约60克，大果重达100多克，甜度能达到16—17度，甜而不腻，适合控糖人群食用。”刘生介绍，菲油果耐储存，常温下可存放近一周。

“菲油果目前还处于市场培养阶段，零售价为50元/斤—60元/斤，虽然价格相对较高，但凭借独特口感和稀缺性，订单一直很稳定。”刘生说，目前正不断拓展销售渠道，除了采摘体验和批发销售外，还与深加工企业合作开发了果酒、果酱等产品，近期还将对接奶茶店、甜品店，让市民通过多元形式接触这款特色水果。

(潘凡/文、摄)