



开学临近 家长学生忙备新学期



●店员为顾客介绍洗面奶

实习记者 刘诏焯 摄

□本报记者 朱旭敏 李梦娜
实习记者 刘诏焯

新学期即将开始,我市的“开学氛围”愈发浓厚,家长与孩子纷纷行动,或采购学习生活用品,或预习功课,或调整作息,以充足的准备迎接新学期到来。

在集宁区浙江小商品批发市场,热闹场景扑面而来。孩子们的欢笑声、家长与店主的议价声交织,货架上的文具、书包、洗漱用品等琳琅满目。文具区是热门区域之一,一家文具店内,新颖的笔记本、造型可爱的笔袋、多功能文具套装整齐摆放,吸引不少孩子驻足。“阿姨,这支速干笔真的不会蹭脏本子吗?”即将升入三年级的王梓涵指着货架上的笔问道。店主周芳立即递上草稿纸:“你试试,刚写完用手抹都干净。”王梓涵妈妈笑着说:“每年开学前都来这儿,种类多还实惠,能一次性买齐。孩子升三年级,学习任务重了,换套新文具,希望她学习更用心。”周芳一边打包一边介绍:“这几天生意比平时多三倍,卡通款、多功能文具最受欢迎,

上周起客流量就涨了,热闹劲儿能持续到开学后。”

箱包店也迎来销售高峰,墙面挂满各式书包,卡通款、大容量款、拉杆箱一应俱全,几位家长正帮孩子试背,并仔细检查肩带、拉链。“最近家长选书包、行李箱的特别多,准大学生对行李箱更挑剔,各尺寸一天能卖二三十个。”店主说道。日化店和家纺店内,家长们忙着选购洗漱用品与床单、被套。市民刘瑞芝的儿子即将升入高中,开始住校生活,她买了满满一大袋:“孩子第一次住校,生活用品得准备齐全,这里能一次性买全,不用跑好几个地方。”家纺店店主也表示:“我们特意备了各种尺寸的床上用品,方便不同学校的学生使用。很多家长很细心,会询问面料舒适度、是否易清洗,我们会按需求推荐合适产品。”

除了批发市场,民建大街的文具店和领先书城也挤满采购的家长与孩子。“妈妈,我觉得这个蓝色的笔袋更好看。”小学生林可欣认真挑选文具,妈妈王丽拿着提前列好的清单:“每年开学前都得‘大采购’,今年让她自己列清

单、选文具,想帮她提前感受开学氛围,慢慢进入学习状态。”与小學生不同,高中生采购更侧重教辅书。领先书城里,高中生张家航低头对比两本地理辅导书:“选对适合自己的教辅书,新学期听课、复习才能更有方向。”

采购之外,预习功课和调整作息成为家长与孩子的重点安排。家长赵华为即将上六年级的孩子准备了新学期教材和配套练习册:“这是小学最后一年,基础得扎实。每天让孩子花一小时看数学网课,把不懂的地方标记出来,开学后带着问题听课,效率能更高。”高三学生李阳的书桌前贴满各科知识点思维导图:“暑假前就制定了预习计划,一边复习高二的函数知识,一边提前了解高三的新内容。虽然没怎么出去玩,但想到离目标大学又近一步,就觉得有动力。”9月即将步入小学一年级的新生家长陈欣宇,准备重点不同:“听朋友说,刚入学最重要的是养成好习惯,没让孩子提前学课本知识,而是每天陪他读半小时绘本培养专注力,还模拟上学作息,教他上课坐

好、发言举手,帮他提前适应校园生活。”

距离开学还有几天,如何让孩子快速进入学习状态?从业20余年的教师郑朝霞给出建议:“假期里孩子作息自由,开学前要逐步调整到上学作息,避免开学后起床困难、上课犯困。”她还提到,每天适度预习很有必要,不用完全吃透内容,重点是让孩子在预习中找难点、做标记,开学后带着问题听课,学习效率更高;同时,预习要以培养兴趣为主,别给孩子布置过多任务,防止过度学习产生抵触情绪。“心理调整也不能忽视,可和孩子聊新学期的期待,比如认识新朋友、学新知识,让他们对开学有向往。如果孩子有焦虑情绪,别批评指责,要耐心倾听原因,帮他们缓解压力。”

从热闹的文具店到安静的书桌前,从精心采购用品到认真调整作息、预习功课,家长和孩子用多种方式迎接新学期。这份忙碌中满是对成长的期许,相信孩子们会带着这份关爱,开启崭新的学习旅程。



●家长为孩子挑选箱包

实习记者 刘诏焯 摄

社会关注 年轻人爱上“存金” 每月买颗金瓜子



●市民购买黄金产品

本报记者 徐楠 摄

□本报记者 徐楠

“发工资了,我准备去买一颗金瓜子。一颗差不多1克多,每月买一颗,就当存钱了。”“按件卖的首饰太贵,先不说克重,光工费就得多花几百元,不划算。”8月25日,记者在中心城区走访发现,随着人们生活理念转变,买黄金的“风气”正悄然在年轻人群体中盛行,

“定期存一点黄金”成为不少人攒钱的新选择。

多数市民认为,黄金是自古以来相对保值的资产,按克重购买能更直观地体现其价值。而且克重小的黄金产品价格较低,降低了投资门槛——各金店的黄金单价清晰明了,市民能根据预算和需求计算支出,合理规划“小金库”。

27岁的吕欣在一家广告喷绘公司做设计,每月工资加补助约3600元。以前工资到手,她常用来买衣物、和朋友聚餐、购置化妆品,成了“月光族”。随着工作年限增加,又经历过几次急需用钱的情况,她逐渐意识到该开启“存钱计划”,可因规划意识弱,半年都没按“计划”存下钱。

“从6月开始,一发工资我就去买金瓜子。一颗差不多2克,还没有工费,很划算。要有奖金,我就考虑买件首饰。这种存钱方式特别好,真遇到急用钱,还能把黄金变现。”吕欣说。

不少市民表示,按克购买的黄金在回收时更有优势。回收商通常按黄金重量确定回收价,不考虑工艺,这让按克计价的黄金变现更轻松,价值损失也更小。

市民岳海霞就有过切身经历:“我有一枚金戒指,当初是按件买的,工艺很好。记得当时金价1克约600元,买这枚戒指花了差不多2600元。后来我老公生意周转缺钱,我想把首饰卖掉,按克买的镯子都按国际金价卖了,可按件买的最终没卖——太不划算了。现在我还是喜欢‘囤’金子,因为攒东西比攒钱容易,但会从银行按克买小金条。”

经营金店的何茂英介绍,今年以来,黄金珠宝品牌供应商在设计上有不

少提升:5G黄金工艺、无氢工艺让黄金饰品颜色更鲜亮、更耐磨;品牌还与民族风设计师合作,推出带传统文化符号的国潮风珠宝,很受年轻人喜欢。不过从销售情况看,按克销售的产品还是更受欢迎。

“现在还兴起了首饰加工DIY,年轻人会在网上买加工工具、模具,自己在家‘打金’,对成品款式也就没那么执着了。”何茂英说,贵金属的保值特性,让年轻人对黄金首饰多了“能存钱”的预期,“说到底,用买黄金的方式攒钱,对不少人来说确实是个不错的选择。”

针对年轻人“存金攒钱”的热潮,本报记者提醒:首先,购买黄金时要注意留存正规票据,包括购买凭证、产品检测报告等,避免后续变现时因资料不全影响估值;其次,储存实物黄金需注意防潮、防磕碰,金瓜子、小金条等小件产品建议用密封盒妥善保存,避免氧化影响纯度;再者,变现时尽量选择银行、正规金店等有资质的机构,提前了解当日国际金价和回收手续费,避免被“低价回收”套路;最后,黄金虽相对保值,但价格仍会受国际局势、市场供需等因素波动,建议将其作为“分散储蓄”的一部分,而非单一投资方式,合理平衡风险与收益。



●小小讲解员进行讲解

本报记者 李梦娜 摄

本报讯 (记者 李梦娜 徐楠 赵静 实习记者 侯佳乐)近日,由乌兰察布市关工委联合市教育局、文旅局、科协等单位及各文化场馆共同开展的“小小讲解员”

系列活动顺利收官。此次活动覆盖集宁战役红色纪念馆、市博物馆、科技馆三大场馆,吸引市直及集宁区10余所学校的195名中小學生参与,最终61名同学脱颖而出,正式入驻各场馆担任讲解员。今后,这些平均年龄11岁的小讲解员,将在周末及节假日参与场馆日常讲解服务,以讲促学,成为家乡历史文化与科技发展的鲜活“代言人”。

作为活动重要组成部分,集宁战役红色纪念馆率先开展“小小讲解员”集中展示活动。9岁的张书豪站在“集宁战役纪念馆”展牌前,眼神坚定地向参观者讲述:“1946年,这里发生了一场激烈的战斗,战士们为了守护家乡,在零下几十度的严寒中坚守阵地……”讲到动情处,他微微扬起头,稚嫩的声音里满是对英雄的崇敬。

集宁战役红色纪念馆宣教负责人李萌介绍,小讲解员们经过7天系统培训,对集宁战役这段历史有了更深刻的理解。希望孩子们铭记英雄事迹,用自己的理解让红色故事中的勇敢与坚守变得可触可感,展现红色教育的良好风貌。

乌兰察布科技馆以“触摸科学,筑梦未来”为主题,开展“红领巾小小讲解员”志愿服务活动,通过丰富的科学体验,激发青少年对科技的热爱。活动现场,“卓越之星”谢昊天指着古代天文仪器模型,边演示边讲解:“大家看,这个浑天仪能观测星辰运行,古人的智慧是不是厉害?”他不时与围观的嘉宾、小朋友互动,脸上洋溢着自信的笑容。谢昊天表示,讲解中国古代科技展时收获的认可以,让他感受到传播知识的快乐,也让暑期生活更有意义。

科技馆馆长贾慧青表示,活动将场馆资源与青少年教育深度融合,让孩子们在参观、研究与展示中增长见识。通过讲解实践,不仅能帮助青少年夯实科学知识基础,还能带动身边更多同龄人走近科学、爱上科学,在心中播下探索创新的种子。

市博物馆承办了“触摸历史脉络,点燃未来之光”小小讲解员演讲评选活动。活动中,小讲解员们聚焦家乡红色历史,深情讲述革命先烈的英雄事迹,内容既包括解放战争时期群众支援前线的感人故事,也涵盖抗美援朝战士的壮举豪情。通过生动演讲,青少年们不仅触摸到历史的温度,更让红色基因在稚嫩的声音中代代相传。

活动最后,市关工委、市教育局关工委、市科协、集宁区妇女联合会等单位的嘉宾,共同为优秀小讲解员颁发荣誉证书和奖状。

市关工委活动相关负责人表示,此次“小小讲解员”系列活动,是市关工委推进“小小讲解员”进场馆计划的重要成果。活动融入北疆文化元素,既让青少年深化了对家乡历史、文化与科技的认知,也通过实践锻炼了他们的能力,更在心中播下传承红色基因的种子。未来,市关工委将继续与各单位携手,为青少年搭建更多学习与展示的平台,让红色火种与科学精神在代代相传中焕发新光彩。

乌兰察布『小小讲解员』系列活动收官 21名中小學生成家乡『代言人』



□本报记者 马佳敏 实习记者 翟辉

“迢迢牵牛星,皎皎河汉女。”随着七夕节的来临,浪漫气息在大街小巷中悄然弥漫。作为中国传统节日里极具浪漫色彩的日子,七夕不仅承载着牛郎织女鹊桥相会的美好传说,更成为现代情侣表达爱意、传递深情的重要时刻,如今已发展为兼具传统意义与消费活力的特色节日,让整座座城市都浸润在温馨氛围里。

我市各大商圈、花店、蛋糕店早早开启“浪漫模式”,密集推出各类促销活动,“仪式感消费”热潮随之兴起。

走进市中心的大型商场,七夕元素扑面而来:粉色气球、爱心挂件挂满公共区域,从入口到楼层走廊,处处洋溢着甜蜜气息。为吸引顾客,商场针对服饰、美妆、珠宝等多个热门品类策划专属活动,其中黄金珠宝店格外热闹——黄金饰品兼具保值属性与情感寓意,一直是情侣互赠礼物的热门选择。各大品牌纷纷推出优惠:“钻饰情侣戒买一送一、黄金换购0工费、一克换一克”,部分品牌还搭配满减、赠礼福利。某珠宝品牌导购员介绍,从上周起,到店咨询情侣对戒、项链的顾客明显增多,“多数人提前挑选礼物,预算集中在2000元至5000元,简约款对戒和镶嵌小钻的项链最受欢迎,日常也能戴,实用性很强。”市民王鹏正在专柜前对比项链款式,他笑着说:“七夕想给女朋友惊喜,正好商场有满减,能省不少钱,性价比很高。”除了黄金珠宝,服饰、美妆、餐饮等品类也加入

促销阵营,蛋糕店更是迎来销售高峰。多家蛋糕店推出造型精致的七夕主题款:有的装饰牵手情侣玩偶,有的用黑巧克力写着“七夕快乐”“爱你一生”;还提供定制服务,顾客可添加专属图案或文字,不少人提前预订,就怕节日当天错过这份甜蜜。

街头巷尾的花店同样被爱意包裹,订花热潮从几天前就已开启。在集宁区泉山北街的一家花店里,一推门就能闻到浓郁花香,各色花卉争奇斗艳,老板郭雅茹穿梭在花丛间,一会儿修剪花枝、整理花束,一会儿接听预订电话,脸上满是忙碌却满足的笑容。“提前好几天就接到七夕订单了,现在每天电话响个不停,订单量比平时多好几倍,小店都快忙不过来了!”郭雅茹停下手中的活说,每年七夕都是花店最忙的时候,今年为应对高峰,提前增加了鲜花进货量,“就想通过一束花,把爱和祝福好好传递出去。”

闽南花坊的林老板也同样忙碌,他一边熟练包装红玫瑰花束,一边快速回复微信订单,手上动作不停:“这两天订单量特别大,从早忙到晚几乎没歇过,七夕当天预计能卖出上百束鲜花。”记者在店内看到,冷藏柜里整齐堆放着“一生一世”“满心欢喜”等主题花束,旁边还摆着厚厚的待配送订单。林老板介绍,七夕期间顾客定制11朵、33朵玫瑰花束的最多,对应“一生一世”“三生三世”的美好寓意;除传统红玫瑰外,搭配小熊玩偶、巧克力的创意花束也受年轻人青睐,“很多顾客怕当天配送紧张,提前三四天就下单锁定制式。”在集宁区光明街的几家花店,商家正忙着打包线上订单,一箱箱包装精美的花束整齐排列;另有花店推出定制服务,顾客能根据喜好和故事,让花艺师设计独一无二的花束,用特别方式表达心意。



●七夕花束

实习记者 翟辉 摄

七夕这个古老的节日,正以贴合现代生活的方式延续活力:既传承了中华民族的传统文化,又成为连接亲情、爱情的纽带,让人们在忙碌生活中拥有表达爱意、传递温暖的契机。此刻,情侣间的甜蜜互动与商家的热情服务交织,让整座城市充满温馨浪漫的气息。