

找回逝去的梦幻夜景,唤起人们的环保意识

青岛从广西购进万只萤火虫

本报青岛7月10日讯(记者 杨林) 青岛本来不缺萤火虫,但这些年却变得很稀罕了,为了让孩子也能在城市里看到萤火飞舞的情景,青岛中山公园开始从广西大批引进萤火虫,昨天首批一万只来自广西的小“客人”住进中山公园的“水中别墅”。

10日晚上8点,从广西来的一万只萤火虫刚运到中山公园,就立即被送进空调房,11日它们将从空调房转运到湖心岛萤火虫乐园中,市民11日晚就可以看见萤火虫试养。结果青岛的环境很适合萤火虫的生存。

据了解,今年中山公园和岛城的动物昆虫专家论证后,决定从外地引进萤火虫。公园工作人员联系了位于广西的全国最大的萤火虫人工繁殖基地,并先从广西带来少量萤火虫试养。结果青岛的环境很适合萤火虫的生存。

“萤火虫成虫的生命只有20多天,发光期只有四五天,所以后续还会有萤火虫来青岛。”记者了解到,中山公园和广西方面签订的萤火虫购买合同中规定,首批一万只萤火虫来青以后,此后一段时间每周还将补充5000只萤火虫。算上运输、喂养费用,每只萤火虫售价四元左右。

在中山公园湖心岛上有一个像蔬菜大棚的黑色棚子,这就是萤火虫最终要呆的地方。这个大棚全由透气的纱网覆盖,高4米、



中山公园的湖心岛上,搭起了萤火虫居住的棚子,晚上游客可以透过棚纱看这些小飞虫的“表演”。

本报记者 杨林 摄

长14米,面向岸边,像一个巨大的电视屏幕。市民可以在岸边观赏萤火虫的闪亮“表演”。

参与这次萤火虫引进论证的青岛市林业局动物保护专家王希明说,青岛多水且植被丰富,本来是一个适宜萤火虫生存且自古以

来多萤火虫的地方,“记得我小时候,公园、山里等地方到处都是萤火虫,最好玩的就是抓萤火虫放在玻璃瓶或布袋里发光。”说起萤火虫在城市的近乎绝迹,王希明说,最主要的原因是萤火虫栖息地被破坏,城市土地被开发得越

来越多,不少适合萤火虫生存的栖息地消失了,而近年来杀虫剂的大量使用,使得萤火虫在城市无法生存,飞火流萤的美景也就看不到了,这次引进萤火虫,除了让人们重温旧时的美景外,也意在唤起人们的环保意识。

●头条链接

创造更好条件 让它们繁衍生息

记者在中山公园看到,新引进的萤火虫的居所湖心岛,其四面环水,游客是无法靠近的,这样它们就不会受到游人的打扰。公园工作人员介绍,萤火虫的幼虫有水栖息的习性,湖心岛的植被和水系适合萤火虫繁衍。在岛上萤火虫居住的大棚里面,还罩进去一棵树和一些花草,这也给萤火虫提供了一个自然的生长环境,工作人员将始终保证大棚内湿度。除了住的有讲究以外,工作人员在萤火虫的吃饭问题上也花费不少心思。工作人员在大棚内的树叶上喷洒了蜂蜜水,地上撒了苹果屑,“蜂蜜+苹果”的饮食组合保证萤火虫在青岛不会挨饿。

据介绍,萤火虫不会一直住在棚子里,8月25日,它们将从湖心岛上的大棚中放出。“希望它们不仅在青岛发光,还能在这里交配、产卵,留下后代。”工作人员称,只要环境适合,萤火虫留下后代的可能性极大,希望它们能够让青岛的萤火虫种群重新壮大起来。

本报记者 杨林

顽童捅蚂蜂窝被蜇休克

济宁一医院近来每天接诊50多名被昆虫叮咬蜇伤患者

本报济宁7月10日讯(记者 李倩) 8日,济宁一名8岁男童爬山时调皮,戳了蚂蜂窝,被倾巢而出的蚂蜂蜇伤,并出现过敏性休克。10日,记者从济宁市第一人民医院采访获悉,入夏后是昆虫活跃期,近来在该医院每天都有50多位被昆虫叮咬和蜇伤的患者。

10日上午,今年50多岁的吴女士到济宁市第一人民医院皮肤

科就诊,9日晚,她在外面乘凉时,手不小心碰到墙边的树丛,猛的一阵疼痛,才发现中指被黄蜂蜇伤了。“当时我就捏住了蜇我的黄蜂,晚上回到家就一直挤伤口,想把毒针和毒液挤出来,没想到今天起来手背也一起肿了。”

记者采访获悉,入夏后,像吴大妈这样被昆虫蜇伤的患者并不少见,就在两天前,济宁一名8岁

的男童和父母在邹城爬山游玩时,因为调皮戳起蜂窝,被倾巢而出的蚂蜂蜇伤多处,没多久就出现了过敏性休克。

该男童主治医师崔宝辉告诉记者,120赶到现场时,孩子面部、颈部、前胸等部位都起了大面积蜂团状皮疹,在120送孩子去医院的路上,孩子就突然休克了。好在救治及时,医生为孩子

清理完伤口后,用了抗过敏的药物,很快孩子也有了意识。崔大夫介绍,现在是昆虫的活跃期,加之人们皮肤多外露,在草木多的地方活动时,很容易被昆虫叮咬和蜇伤,近来济宁市第一人民医院每天都能收到50多名这样的患者,特别提醒大家在户外活动时,应注意避开对人体有危害的昆虫。

怎么预防蜂蜇 被蜇后该咋办

崔宝辉大夫提醒,被蜂蜇伤后,不要盲目挤压,要先看蜇伤的部位有没有毒刺,如有的话可以用小针挑拨或胶布粘贴法取出蜂刺。将毒刺清理后,再用一些溶液外敷,局部症状较重者可采用火罐拔毒和局部封闭疗法。如被蜜蜂蜇伤,可用弱碱性溶液(如

2-3%碳酸氢钠、肥皂水、淡石灰水等)外敷,以中和酸性毒素;被蚂蜂蜇伤则需要弱酸性溶液(如醋、0.1%稀盐酸等)中和。如果有全身反应的情况,应立即就近就医。

“其实蚂蜂和蜜蜂一般不会轻易攻击人。”养了30多年蜜蜂的济

宁人王广松告诉记者,躲避蜂类攻击的最好办法就是不要人为地去招惹它,如果市民意外遇到蜂类攻击,可将身上的衣服蒙在头上,蹲下身子,如果来不及跑到一个安全的地方就不要跑,更不要回击,否则没完没了。

本报记者 李倩

公园女旅客 被猴子咬伤

本报烟台7月10日讯(记者 苑菲菲) 跟朋友到公园里去游玩,却不想被一只突然窜出来的猴子咬伤,烟台市民陈女士如今已在家休养近半月。

6月27日上午10点多,陈女士和另外一个朋友去烟台的塔山公园游玩。上山的时候,就听见丛林中有猴子嬉闹的声音。陈女士说,当时朋友和她都往另一边靠了靠,担心会碰上猴子。可走着走着,却突然从路边窜出来一只猴子,冲她左脚腕处就咬了一口。当时伤口处血就流出来了。事发后她跟朋友去了当地医院打了狂犬疫苗。

塔山公园的工作人员介绍,公园猴子咬人事件很少,一般不会主动攻击人。在以下三种情况下才会咬人:一是游客拿吃的逗弄猴子,猴子抢食误伤游客;二是游客无意中攻击了猴子,猴子反击;三是母猴子生了小猴子,游客离着它们近了,让它们有危险感。

景芝老酒最高增值逾万倍

景芝酒业“千万大奖寻老酒”济南站举行

记者/陈卓然

7月6日,在朋友们的推荐下,景芝酒业“千万大奖寻老酒”活动终于来到有美丽“泉城”之称的济南,为泉城市民奉献了一场关于景芝老酒的饕餮盛宴。

景芝酒史 老酒新说

“1979年的景芝白乾估计20000元一吨,现在这酒的比较少。”7月6日上午,从章丘赶过来的王墨宁带来的老酒得到专家的肯定。当天,景芝酒业“千万大奖寻老酒”活动济南站在洪楼广场启动,数百名市民闻讯后带

着各式各样的景芝老酒赶到活动现场。

“景芝白乾、景芝特酿、景芝陈酿是我们早期的三驾马车,记录着特殊的历史意义,更是品牌传承演变的最好说明。这瓶70年代产的景芝特酿是我们当年的扛鼎力作,堪称老酒收藏的精品!”景芝酒业技术部主任陈学军说,接着补充说:“熟悉白乾的人士都知道,老酒收藏讲究皮数,而64度便是白乾里最适宜收藏的品种。”景芝酒业技术部主任陈学军说,接着补充说:“熟悉白乾的人士都知道,老酒收藏讲究皮数,而64度便是白乾里最适宜收藏的品种。”景芝酒业技术部主任陈学军说,接着补充说:“熟悉白乾的人士都知道,老酒收藏讲究皮数,而64度便是白乾里最适宜收藏的品种。”

为人民币两万元。

无心插柳 上演财富传奇

火爆的现场气氛让逛了山东人美收藏的印象,各种珍品层出不穷。以景芝白乾为例,从带有鲜明时代印记的大七十年代产的景芝白乾到1989年生产的两度特酿景芝白乾,连只做了几具的专家都大呼“罕见”。据老酒收藏专家保守估计,该款老酒早已升值逾万倍,可以说是好酒难求。据主办方介绍,现场优质的老酒得到专家的肯定。除了景芝白乾,还有景芝陈酿、景芝特酿等名酒,它们都是景芝酒业的宝贝。现场还设有景芝老酒品鉴区,市民可以现场品尝。此外,现场还设有景芝老酒拍卖区,市民可以现场竞拍。现场还设有景芝老酒展示区,市民可以现场观赏。现场还设有景芝老酒销售区,市民可以现场购买。现场还设有景芝老酒品鉴区,市民可以现场品尝。此外,现场还设有景芝老酒拍卖区,市民可以现场竞拍。现场还设有景芝老酒展示区,市民可以现场观赏。现场还设有景芝老酒销售区,市民可以现场购买。

相对于其他投资品的刻意收藏,大多数老酒收藏者可以说是无心插柳。不少藏友表示,自己是听说本次活动后,赶出了五里店的车,没想到得到了一笔“横财”。来自历城区的尹先生告诉记者,自己平时爱喝酒,家里有不少收藏,今天把原先攒家私到地下室的钱带了过来,让专家鉴定。没想到经过岁月的洗礼早已价值不凡,尹先生兴奋地说。

景芝白乾 真情相伴到老

在活动现场,一对老夫妇拿出了珍藏多年的景芝白乾酒,瓶身上带有鲜明烙

印的“为人民服务”的标识,这瓶酒现在价值已很高,专家现场的评价,老先生深谢而激动地说:“这就是70年我结婚时购买招待亲朋的,当时景芝白乾稀缺,不好买,自己留了一瓶,已保存了40余年,至今没舍得喝,这就是我结婚的纪念,多少珍贵不能卖,还要继续保存下去。”

据了解,作为庆祝景芝酒厂成立40周年系列活动,“千万大奖寻老酒”活动还将陆续在济南、德州等地举办,凡是参与活动的消费者都有机会参与现场抽奖,最高将获赠景芝老酒窖藏封坛原浆酒。

山东品牌经销商大会 在青岛召开

近日,由山东省糖酒副食品商业协会和阜夏酒源联合主办,青岛群那台集团等承办的酒类行业(山东)品牌经销商大会在青岛胶州湾隆重举行。

来自淄博的山东新道集团董事局主席魏心东表示:现在买酒难、卖酒难、喝酒难。现在所谓的竞争绝对不是某个点上的竞争,厂家应该把品牌做好,质量做好,把消费者服务好,经销商要牢牢地把渠道做好。

山东省糖酒副食品商业协会常务副会长薛朝表示,山东品牌经销商大会旨在白酒市场特殊时期,大家聚首一堂,从市场销售角度更好的发挥出山东特色,同时为即将到来的销售旺季铺路。(本记