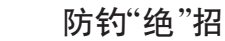


济南明府城管理中心回应,为防电鱼和盗鱼才安装



20日,齐鲁晚报A09版报道了济南百花洲水域改造中,泉池安装了大面积的不锈钢刺丝一事。有市民对此举存疑,认为万一有人落水,刺丝会对落水者造成伤害。20日,该项目管理方济南明府城管理中心对此作出回应,会将刺丝向内移动,离岸边有三米到六米的距离。



百花洲水面下密布防钓鱼的铁蒺藜,工作人员将会把南岸和西岸的铁蒺藜向泉池内移动3-6米。 本报记者 周青先 摄

本报记者 唐园园

为何要安？ 刚投放的鱼苗 曾被一夜“电没”

济南明府城管理中心主任王虎说,百花洲水域改造工程中使用的是不锈钢刺丝,俗称铁蒺藜。安装铁蒺藜是为了防止市民在百花洲钓鱼,保护该水域的鱼类资源和生态环境。

“其实,除了防钓鱼,安铁蒺藜主要是为了禁止偷盗鱼、电鱼等行为。”王虎说,去年春天,管理中心曾向百花洲水域投放一批鱼苗,但一夜之间就都消失不见了。“原来是半夜有人来电鱼,这个问题很难管理。”

鱼类的减少使得百花洲水域的水质富营养化程度大大提

高。“泉池中水草疯长,早晚都要用船捞水草,一捞就是一船。”

作为泉城的一处景点，齐鲁晚报记者也曾多次看到有工作人员在百花洲打捞水草。20日，向百花洲中望去，泉池中尤其是河岸边，还漂浮着一些绿色水草。

王虎介绍,下个月,明府城片区就要对外开放,目前百花洲水域施工也正处于收尾阶段。“在项目完工后,会往水里投放一些观赏性鱼类,如锦鲤,来美化景观。”王虎说,为了不让鱼群受到偷盗和专业钓手的钓捕,才铺设该防钓保护支撑网。

此外,王虎说,支撑网还起着两个作用,“百花洲水域内生物多样性,支撑网能起到部分水生植物生长的支架作用,也能防止大型观赏鱼类啃食植物根茎。”

隐患咋解决？南岸和西岸的内移北岸搭建铁板

保护水域内的鱼类安全和生态环境,营造良好的游览氛围,这点市民当然可以理解,但有市民担心,这样铺设带倒钩的铁蒺藜不美观,而且也担心,万一有人不知情或者不小心入水会受伤。

百花洲水域改造项目建设方相关负责人表示,会接纳市民反映的关于存有安全隐患的建议,近日会将百花洲泉池岸边的铁蒺藜向内移动,让铁蒺藜与岸边能有三米到六米的距离。

该负责人说,目前防钓保护支撑网铺设在百花洲南、北、西岸边,为支撑铁蒺藜而向水中搭建的钢杆能有6米长,“南岸和西岸的铁蒺藜会移到钢杆的后三米,也就是说铁蒺藜离

岸边能有 3 米到 6 米的距离。靠近北岸则搭建了铁板,在上面种植荷花等水生植物,里面放了铁蒺藜。”

另外,该负责人表示,铁蒺藜会隐藏在常年正常水位下60厘米,不会影响泉池景观。对于存在的其他安全隐患,该负责人说项目组也正在商讨,尽量减少设计中存在的问题。

有无更好办法？
被动的无奈之举
欢迎市民提建议

百花洲水域有 7000 平方米, 82 个才相当于一个大明湖, 一眼就能看到头。有市民认为, 无论派人执勤还是安装监控, 制止钓鱼、游泳等行为会很容易, 为何还要用铁蒺藜?

王虎解释,防钓网的安装是根据《关于济南市人民政府关于加强天下第一泉风景区管

理的通告》中第四条规定,严格保护景观水域,禁止在景区湖泊、泉池、护城河等水域游泳、垂钓、撒网等行为。

王虎说,景区水域的防偷钓工作是比较难的事,借鉴其他城市如北京北海、杭州河道等经验,铺设防钓网确是一种“被动防治”,但这种防治能减少正面冲突,并且保障大部分市民赏景的需要。

那么,百花洲东岸并未安装防钓网,会不会成为偷钓鱼的漏洞?王虎说,东岸靠近古建筑,执勤人员管理相对容易,并且东岸水比较浅,鱼类也相对较少。

明府城管理中心的工作人员说,管理好明府城区域,为市民营造一个可以观赏美景的景区环境是大家的共同目标。如果市民对于如何管理百花洲建设有更好的意见,也可以随时向该部门反映。

济南科技市场老厅八成业户开网店

进货渠道有优势,网店营业额撑起半壁江山

近年来,受到产业环境的影响,以批发零售传统电子产品为主的济南科技市场面临着转型压力。有人把目光瞄向机器人、无人机等新型科技产品,而在不断引进新型科技产品之外,将实体店的生意逐步转移到网店,是济南科技市场老厅很多业户的选择。



济南科技市场老厅的业户,除了网上开店外,还增设了笔记本维修等线下业务。

文/片 本报记者 张頔

批发业务挺红火
还卖货给其他网店

“来市场柜台买电脑的客户相比以前是变少了,但网上的客户却越来越多,我刚把店里一个照看柜台的店员,调整到了网店的客服部门。”5月17日下午,在济南山大路西侧的济南科技市场老厅里,从2003年便从事电脑配件生意的李伟,正在盘点上周的网店运营数据。

在科技市场开店初期,李伟的业务主要是组装、销售台式电脑。当时正是家用电脑的普及期,李伟主要面向两类客户,一种是学生、家庭为代表的零售客户,一种是外地来济南采购配件再回去零售的经销商。相比品牌电脑来说,组装机虽然价格便宜,但也有一定利润空间。

平板电脑、智能手机兴起之后,组装机台式电脑的生意受到了很大冲击。“科技产品的换代太快了,组装机器的红火也一去不复返了,而且品牌电脑的网络旗舰店,在质量和价格上都有优

势,也分流了市场上的顾客。”从2012年开始,李伟感受到了经营上的困难。好在科技市场的租金一直没有上涨,在实体店的经营成本能得到控制的前提下,李伟开始触网转型。

“现在网上经营电子产品的店铺很多,但除了品牌旗舰店之外,大多数都是实体店开设的,毕竟我们有进货渠道上的优势。”李伟说,她的生意一直是批发为主、零售为辅,经营了多年的进货渠道,让她成为不少厂家的山东地区代理商,目前批发业务挺红火,所以“有些网店卖的货可能还是从我这里采购的呢”。

网上虽能买电脑 但不能体验和维修

相比实体店而言,网店经营成本较低,这让同一件产品的售价也有线上、线下的差别,网店的营业额也在逐步攀升。“现在已经和实体店持平,占到公司的半壁江山了。”李伟说,一开始她只在网店里卖电脑配件,但后来发现网店的经营思路和实体店不同。“实体店可以单品为王,但淘宝店里如果商品种类有限,就很难做大规

模。”

如今在李伟的淘宝店里，可以找到各类数码产品，这也使得她的进货渠道再次拓展。虽然不少生意分流到淘宝店了，但在李伟看来，实体店铺仍然是必不可少的。“有些电子产品需要现场体验，而且柜台提供的服务网店也不好替代。另外有不少外地经销商，还是要来我这里批发进货，如果店面突然没了，这些合作伙伴也很容易流失掉。”

济南科技市场老厅相关负责人介绍,和李伟一样,市场里大多数的业户都选择了“实体+网店”两条腿走路。仅李伟所在的营业大厅里,近400家业户中,有80%都开设了网店,而且网店所占的营业份额也在逐年扩大。

“面对电商的冲击,我们引导业户主动转型,政府下达的一些鼓励电商的政策,我们也会向业户推介。”上述负责人介绍,科技市场绝不只是一个销售电子产品地方,它还承担了线下体验、售后服务等功能。“有不少实体店,在销售电脑的同时,也增设了维修电脑的业务,这个就是网店很难代替的服务。”