



熊猫兄妹佑佑和汉媛昨回故乡

它们已到晚婚晚育年龄,要解决各自终身大事了

一对姐妹正正和嘉嘉要来宁波

□记者 边城雨 通讯员 张正波 文/摄

昨天下午4时,雅戈尔动物园熊猫饲养员李行军看着两只装在笼子里的大熊猫,流下了泪水。“一路走好,有时间我会去看你们的!”李师傅喃喃自语。这两只给无数宁波人带来欢乐的大熊猫将告别宁波,回到它们的故乡——四川卧龙中国大熊猫保护基地。

“不过,别担心。我们向中国大熊猫保护基地租借了两只熊猫,这两天会来到园里,以补这个缺。”雅戈尔动物园相关负责人告诉记者。

兄妹俩将回老家解决各自终身大事

昨天下午3时,记者在动物园熊猫园看到,妹妹汉媛正在池子里睡午觉,哥哥佑佑正在宿舍里休息。饲养员李师傅对记者说,这种天气正适合熊猫生活,它们和人一样,也要睡一会儿午觉,不同的是,它们睡的时间很长。睡醒之后,它们就要踏上回乡之旅。至于为什么不让它们同时到外面午休?李师傅说,现在熊猫正是发情期,因为它们是双胞胎,为避免近亲繁殖只好把它们分开。

说起国宝汉媛和佑佑,宁波人不会陌生。据介绍,佑佑和汉媛兄妹两个出生于2008年7月四川卧龙大熊猫保护基地,2011年4月作为世博大熊猫在上海世博会结束后来到了宁波,结束了宁波动物园没有熊猫的历史。

李师傅说,熊猫一来,他就做饲

养员,朝夕相处中,结下了深厚的感情。如今一晃四年了,它们要走了,真的舍不得。他记得熊猫刚来的时候,因为不适应新环境,脾气暴躁,他就慢慢地哄它……时间长了,它们的情绪终于稳定了下来,也变温顺了。如果隔几天看不到他,它们就会急得团团转。相比来宁波的时候,兄妹俩体重都有了明显增加,佑佑由刚来的85公斤增加到了138公斤,汉媛由86.5公斤增加到了113公斤。

送佑佑和汉媛回老家,是因为它们到了该恋爱结婚的季节。“根据规定,熊猫的繁殖必须到大熊猫保护基地进行。大熊猫一岁相当于人四岁,等于说它们都到了晚婚晚育的年龄,我们和大熊猫保护基地联系后,决定让它们回家。”雅戈尔动物园相关负责人说。



熊猫哥哥佑佑



熊猫妹妹汉媛

国庆节前将引进两只熊猫正正和嘉嘉

采访中记者还看到,有不少游客前来看佑佑和汉媛最后一眼,东钱湖一幼儿园的一群小朋友围在熊猫馆前,大声地叫着它们。还有人不停地问动物园的管理人员:这两只熊猫走了,还会不会引进新熊猫?

“我们已经和中国大熊猫保护基地重新签订了协议,再引进两只大熊猫,一只叫正正,还有一只叫嘉嘉,只有三岁,都是雌的,正属于‘花季’。十一前就会和大家见面了。”雅戈尔动物园相关负责人说。

据介绍,这两只新熊猫的妈妈

也很有名气,就是大名鼎鼎的华美。熊猫华美由中国政府命名,是首只在国外出生后回到中国的大熊猫。华美1999年出生于美国圣迭戈动物园,2001年在美国圣地亚哥市动物园度过了它的第一个生日。华美是1990年以来在西半球出生的第一只大熊猫,也是历史上在美国出生的第5只大熊猫。华美是第一只在美国出生并存活下来的熊猫,其象征意义非同一般。2004年2月13日“华美”由美国回国,运抵卧龙,而正正和嘉嘉正是她的两个女儿。再有几天,它们就要到宁波了。

今日特惠

国庆周边游,说走就走,还有现金红包拿!

金秋十月,别再去哪儿发愁,不去想签证的问题,也不去想机票问题,一起来一场说走就走的旅游,运通旅行社推出各类特色线路,如:田园阡陌的遂昌金矿矿山公园、丽水缙云仙都、景宁畲族婚嫁三日游,青山秀水临安大明山生态观光游,悠长茶韵、流连古镇西

塘游。另外,国庆周边游报名还送现金红包哦!
报名及投诉电话:87651111
运通旅游QQ群:411030887
地址:海曙区新典路536号新海蓝钻8楼
运通我去旅游网:www.57676.com

浙江运通旅行社有限公司(L-ZJ-CJ00079)

“象山海鲜”互联网热卖

“互联网+”引领传统渔业升级

首届“象山·海鲜之都”网络美食节销售火爆,一天成交额过200万

2015中国(象山)开渔节首届“象山·海鲜之都”网络美食文化节23日迎来“淘宝县货集——走进象山”活动,首日成交额突破200万,三天预计将超过500万。活动的热卖,表明海鲜电商巨大的市场空间,为象山传统渔业的“互联网+”转型提供了信心和思路。

新鲜不嫌贵,海鲜电商市场巨大

与印象中的不同,海鲜产品在网上的价格并不低,相比菜场超市还要更高,网上销售的火爆,反映出消费者对优质海鲜的价值认同,愿意为安全、新鲜付出更多的成本。

“海鲜产品本身价格就偏高,再加上生鲜快递昂贵的物流成本,决定了网上售价不会低。但这不是重点,现代人对生活品质的要求越来越高,吃的尤为重要,对于全国特别是内陆地区巨大的消费群体而言,花百来块钱品尝新鲜正宗海鲜大有人在。关键在于如何做到保鲜,保证品质”,淘宝特色中国象山馆负责人汪勇表示。

产地是上选,象山海鲜打造网络区域品牌

阳澄湖大闸蟹、阿克苏苹果、奉化水蜜桃……产地



标签是农特产品品质、安全的“身份证”,也是畅销网络“通行证”,对于海鲜来说,尤为重要。

“本次活动影响人群达百万级,借助电商平台窗口,传播象山渔业优势、渔家文化,强化象山海鲜之都的认知,打造象山海鲜网络知名品牌,提升附加值和市场欢迎度,是实现象山海鲜畅销网络的关键”,

象山县供销合作社联合社负责人表示。

除前端销售、宣传渠道外,象山县正着力打造本地海鲜供应链品牌海洋谷,大力整合产业资源、充分发挥货源优势、严格制定品控标准、大力研发包装技术,从后端层面确保产品的优秀品质。

增收促转型,“互联网+”引领传统渔业升级

本次“象山·海鲜之都”网络美食节活动,作为象山县政府“电商兴渔”战略的实践,在实现渔民渔企增收的同时,树立了本地海鲜电商的成功案例和人物典型,将带动更多的渔民渔企关注、进入电商领域,提升象山的整体电商氛围,带动象山渔业产业“互联网+”升级转型。

“电商的优势在于缩短了传统的产业链,降低了产品的流通成本,使产品买卖双方都能获利。传统渔业产业链从渔民到消费者之间需要经过多级经销渠道,且由于渔民不直接面对消费市场,议价能力差,在整个体系中处于劣势地位,只能赚取少量利润,电商平台销售能够还利于民,促进渔民渔企增收,”象山县供销合作社联合社负责人表示。