



拟目乌贼幼体。

# 全国首例！ 人工培育拟目乌贼 在象山育苗成功

本报讯(记者 鲁威 通讯员 陈光曙) 清理水池、投饵喂养……这几天,象山来发水产育苗场的工作人员忙碌不已。育苗车间的水泥养殖池内,第一代拟目乌贼幼体正静静地躺在池底,工作人员正在给它们“搬家”。

“这是今年成功大规模孵化的拟目乌贼。经过两个月的培育,一共孵化了两三万尾乌贼苗。这也是全国首次大规模育苗成功。目前最大一批胴长已经长到5至6厘米。”工作人员介绍,拟目乌贼在东海接近绝种,很难捕捞到亲体,而且活的亲体不能长时间运输。因此只能到南海捕捞亲体,在广东进行产受精卵,然后送到象山进一步培育。

根据计划,4至6月是拟目乌贼的育苗期,再经过3至4个月养殖,10月份基本可以上市。目前,已有2000余尾幼苗销往福建、浙江苍南等地,剩下的将全部用来育苗,确保明年拟目乌贼的培育产量。

上世纪70年代,东海渔业资源丰富,光乌贼就有多种:曼氏无针乌贼、虎斑乌贼、拟目乌贼等。不过,由于过度捕捞,渔业资源衰退,这几类乌贼一度在东海难觅踪影。

拟目乌贼由于其独特的生活习性,在人工培育方面一直存在着巨大的难点。在宁波大学教授蒋霞敏带领的研究团队和宁波市科技局的帮助下,曼氏无针乌贼、虎斑乌贼的人工育苗、养殖相继获得成功,增殖放流效果显著,渔业资源明显恢复。去年,人工培育的虎斑乌贼成功上市,一只活体乌贼卖到80元。今年虎斑乌贼的苗卖到了4元一只。

不过,曼氏无针乌贼个体较小,而虎斑乌贼对水域盐度的要求较高。因此,蒋霞敏和团队将目光瞄准了个体较大、适应盐度相对较广的拟目乌贼。据介绍,虎斑乌贼的适应盐度在千分之23至30之间,而拟目乌贼在千分之20至30左右,更适合浙江一带水域养殖,而且拟目乌贼生长较快,最大的可达10余斤。

2015年,象山来发水产育苗场开始培育拟目乌贼,初次尝试,由于对饵料投喂方式、温度和盐度掌握不足,当时培育的拟目乌贼几乎“全军覆没”。

培育团队经过3年的摸索,通过对光照、温度、饵料等进行不断调节,目前,拟目乌贼的孵化率达到了85%,育成率达到70%。这标志着拟目乌贼人工规模化育苗实现了零的突破,为拟目乌贼规模化养殖打开了大门。

“如果拟目乌贼培育养殖技术成熟,经济价值可能会比虎斑乌贼更高!”蒋霞敏对人工养殖拟目乌贼表示看好。

## “荣安杯”少儿艺术大展开幕 ——本次展览将持续至6月16日

5月31日下午,由宁波市文联主办,宁波晚报、荣安集团协办,宁波美术馆承办,宁波赫威斯肯特学校支持的“祖国,明天更美好——2019‘荣安杯’少儿艺术大展”在宁波美术馆隆重举行。

开幕式现场,首先由少先队员为领导和嘉宾佩戴了红领巾。宁波赫威斯肯特学校和荷花庄小学学生,现场表演了架子鼓、萨克斯、拉丁舞、现代舞和独唱等文艺节目。

2019“荣安杯”少儿艺术大赛于日前圆满进行,大赛结果也已全部揭晓。今年共收到书法、绘画、拼贴、纸塑、动漫等稿件4800件,经组织专家评出入选作品356件;在此基础上,评出一等奖13件,二等奖29件,三等奖36件,优秀奖46件;并评

出单位组织奖7家,优秀指导老师5名。全市儿童各展身手,描绘一幅幅充满童真的作品。这是一场充满童真的艺术盛宴,许多孩子就是从这里“预演”,坚定了未来艺术之梦。

本届大展是为庆祝新中国70华诞而精心筹划的主题活动,旨在激发孩子们奋发图强,热爱祖国,从而增进少年儿童对伟大祖国的美好情感。通过艺术大赛,充分发掘我市少年儿童艺术才能,提升少年儿童的审美能力、创新能力和实践能力,引导少年儿童专注于稚嫩的画笔描绘祖国日新月异的美丽画卷。

本次展览将持续至6月16日,欢迎学生及家长前往参观。 记者 包佳



## “618”未到 已有宁波企业卖了2000万元货

进入6月,一年一度的电商年中618大战全面启动。今年这个号称史上最优惠的618,哪些货卖得好?宁波企业备战情况如何?能否获取更多的市场份额?记者作了采访梳理。

### 618大战启动后,两大电商平台销售井喷

进入6月,一年一度的电商年中618大战全面启动。从数据来看,两大电商平台销售井喷,消费者的年中购物力爆表。

天猫数据显示,618大战启动后,天猫先后诞生了苹果、美的、耐克、奥克斯、海尔、欧莱雅、兰蔻、阿迪达斯、小米等一系列成交过亿元的品牌。其中,苹果全品牌2分45秒就成交过亿元,美的和耐克双双在4分钟时过亿元。

从成交金额TOP榜单看,手机、美妆、个护是消费者最舍得花钱的三个品类,13款千万元级单品中,手机占据5席,美妆占4席。此外,匡威All Star 70帆布鞋也意外上榜,1小时卖掉近2万双,成交金额超1100万元。科沃斯新品T5Max扫地机器人也在首小时内成交过千万元。

京东数据显示,按下单量统计,手机、空调、平板电视分别占据618大促品类排行榜前三的位置;核心优势品类表现强劲,家电品类仅用3分47秒成交额即突破8亿元,其中空调品类15秒成交额突破1亿元。

### 已有宁波企业卖了2000万元货

在生产方面,为了配合这次618大促的销售节奏,宁波不少电商企业同样全力备货,力度甚至向双11接近。

宁波如山母婴是一家成立不久的小米生态链企业,今年首次参加618电商大促,取得了开门红。6月1日凌晨,仅38分钟销售额突破20万元;6月1日—2日,线上销售突破70万元,共拿下5384个订单,其中母婴电器占80%。

“虽然是第一次参加此类全国性的电商大促,但我们提前做好了各项准备工作。备货、生产、分装、打包,物流,都提前进行了内部压力测试。这一些准备都是为了能够在买家付款之后可以直接接单发货。这两天,我们的订单基本做到了当天下单,当天发货。”如山母婴首席产品官钱旭峰介绍说。

宁波服装品牌GXG自618启动首日到昨天,销售额突破2000万元,同比去年增加30%。“这次618大促,为了大幅度增加备货量,我们不仅从3月份就开始提前准备,还采取了与工厂合作备货的模式。一方面减少库存压力,另一方面对订单可以做出更为迅速的反应。从实测来看,从工厂下单到消费者端,整个产品生产周期可以缩短到15天。”GXG品牌电商有关负责人魏勇杰说。

对于今年618的销售目标,魏勇杰也颇有信心。“从目前的情况来看,在618加持下,整个6月年中销售额突破1亿元不成问题。对于客单价较低的夏装来说,这是一个非常不错的成绩了。” 记者 史妮超

暑期初识吴哥5/6天游 两人同行,立减800! 邂逅吴哥,开启一场穿越时空的神秘之旅。 参观加巴曼七世遗留下来的建筑群,参观由54座宝塔构成的巴戎庙;参观电影古墓丽影的拍摄地塔普伦庙,感受气势恢宏、树庙一体的奇景;参观世界七大奇迹之一的大吴哥城,一睹穿越千年的微笑;欣赏吴哥醉美巴肯山落日,将吴哥窟尽收眼底;著一份虔诚的心,参观暹粒市的姐妹庙;游览皇家公园,感受百年巨木带来的叹为观止的魅力;游览当地的柬埔寨村庄大榕树民俗文化村,享用柬式美食。	线路: 初识吴哥5/6天 日期: 5晚6天 6月26/28日 4晚5天 7月1/8日 价格: 2899元起(不含签证及税金500元/人)	特惠推荐: 瑶林仙境 1日 达人价 218元 千岛湖鱼头宴 2日 达人价 399元 乌镇西塘南浔 2日 达人价 428元 南京镇江扬州 3日 达人价 698元 缅甸双飞 5日 达人价 1888起 内蒙古双飞 5日 达人价 1980起 青海纯玩双飞 6日 达人价 2190元 甘青双飞一动 8日 达人价 4290起 日本双飞 6日 达人价 4499起
	地址: 达人旅业大厦(百丈路16号) 达人旅游网: www.57676.com QQ群: 411030887	报名及投诉电话 0574-87651111