

# 好酒量的爸爸,从儿子3岁起每天喂他喝酒 如今10岁的儿子拿啤酒当饮料,一大碗下去面不改色 还以为练成了千杯不醉 一瓶二锅头下去差点没命

## 10岁男孩晕倒在家 皮肤发红全身酒气

小新家住东阳市区,上周末晚上10点多,妈妈回家,一推开门发现小新倒在地上。

“当时我看他睡在地上,叫他起来也不出声。”妈妈回忆,她走过去一看,才发现小新全身皮肤红彤彤的,还一身酒气,怎么摇都没反应。

小新妈妈说,儿子平时就会喝点酒,但是那天她也搞不清楚,儿子到底喝了多少。

因为平时丈夫喝醉酒也是这个样子,她都是喂点白糖水解酒了事,这次她也照做了。可喂了白糖水,过了一个小时后,儿子还是昏迷不醒。

这下妈妈急了,爸爸也不放心,两人匆匆将小新送往东阳市人民医院。

## 血液酒精含量超标21倍 送医急救才醒过来

小新被送到医院急诊室时,已经是深夜11点多,送来医院的路上,小新就开始呕吐、抽搐,把爸爸妈妈吓得不轻。

医生检查发现,他神志不清,面色绯红,一测血液酒精含量,超酒驾标准21倍多,明显是酒精中毒了。

考虑到孩子年龄太小,情况十分紧急,得抓紧时间醒酒,不然会伤及孩子的肝脏。医护人员安排小新吸氧、解酒、输液……直到第二天早上7点多,小新才醒过来。

担心了一夜的爸妈,这才松了一口气。事后,他们问了小新,才知道事情的来龙去脉。

## 好酒量的爸爸 从儿子3岁起就喂酒

原来,从小新3岁上幼儿园起,好酒量的爸爸,每天开始喂他喝酒。一开始就筷子尝一点,慢慢的越喝越多。

年复一年,小新渐渐长大,酒量也见长,平时拿啤酒当饮料,喝一大碗面不改色。今年暑假,他喝酒的量增加了,虽说是度数不高的啤酒、黄酒,但在亲友邻里间,他也因为能喝酒而小有名气。

上周末晚上9点半,小新从小伙伴家玩好,准备回家,路上觉得口渴,就拐进附近的小超市,买了一瓶二两的二锅头。

超市老板以为他是替大人买的酒,也就不以为意。没想到在路上,嘴馋的小新就喝了起来。第一口辣得他直吐舌头,本想直接扔了,无奈心疼钱,就硬着头皮一口一口地把整瓶二锅头喝掉了。

他一边喝,一边心里还想着,没准经过这么一锻炼,自己的酒量又能有一次大的“突破”。

谁想到,他根本记不起自己是怎么回的家,又是怎么倒在地上,完全醉得不省人事了。

## 医生提醒

### 儿童内脏器官未成熟 千万别喂酒

听了小新的经历,急诊科的医生都有些无语了。

急诊科的陈医生说,酒精一般要通过肝脏来代谢,酒精中毒症状的轻重与个人敏感度、饮酒量等因素有密切关系。二锅头的度数一般都比较高,严重的酒精中毒可能还会损害大脑、神经甚至危及生命。

虽然说,小新的酒精中毒没有造成不可逆转的严重后果,可能与他有一定“酒量”有关,但儿童内脏器官未成熟,承受不起大量酒精摄入的侵害,引起儿童死亡的纯酒精量约为25毫升。对于家长而言,千万别任性地把小朋友喝酒,否则出事后悔就太迟了。

# 五常新米将于10月初在天猫首发 消费者可提前认购

买品质农产品,上天猫就够了。8月2日,五常市政府宣布与天猫达成战略合作,天猫作为其在电商领域的合作伙伴,开售带有独特防伪码的五常大米,并将于今年10月初独家首发2016年新米,天猫消费者即日起可通过认筹五常稻田的方式预定全年五常好米。

天猫生活快消总经理方外表示,“天猫只做优质的农产品”,同时全力帮助打造农产品品牌的国际鼎尖食品标准,让消费者无需费心就能买到品质农产品。五常大米借助天猫平台的管控,结合自身打造的溯源闭环系统,为消费者提供正宗、优质、售后无忧的产地直供产品。发布会上,五常市政府还发布了“大米防伪码”。五常市有关领导介绍,为方便消费者买到正宗五常米,所有经认证的五常大米都会带有这个防伪码,并统一在天猫平台销售。



## 天猫产地直供助力“品牌农业”发展,实现农产品良性循环

在方外看来,农产品的品牌化销售趋势是一种必然,所有农产品都需要打造“品牌”模式。

“食用油、大米、面粉,这些曾经严重受限于地域范围的优质农产品,随着互联网的发展越来越有‘品牌化消费’的趋势。”他举例道,“大名鼎鼎的‘五常大米’以往很难销往长江以南,人们往往选择就近买米,这就难以培养出农产品的品牌认知,而现在,通过天猫产地直供体系,五常大米可以从稻田直接送到消费者手中,这是一种天然的品牌宣传。”

方外表示,随着消费者年龄结构的变迁,年轻人对吃的东西越来越讲究,这将促使农产品不断趋向“品牌化消费”。

除了消费需求,“品牌化”是农产品企业形成良性循环的关键。五常市有关领导介绍,市场上一些冒牌五常米引起了价格体系混乱,直接损害到了农户的经济收入,对当地农业发展造成很大伤害。

他表示,“此次选择天猫作为合作平台,正是看中天猫在数据技术和产品运营方面的能力,我们双方从品质监督到联合营销的深度合作,不仅保障消费者买到真米,也是帮助五常米农获得应得收益,恢复种植信心。”

## “品牌农业”正热,地标农产品扎堆天猫

不仅仅是五常大米,近年来,天猫食品、粮油持续获得名人与各地政府的青睐,包括褚橙、柳桃、任小米在内的多位著名企业家都将天猫作为创新农产品品牌的首发平台。

“这说明天猫的‘产地直供模式’打造

‘品牌农业’的效果获得广泛认可。”方外介绍,天猫已清楚意识到这个趋势,正在逐步联手一系列名优农产品打造“产地直供模式”,此次与五常大米合作,在网上开设五常大米官方旗舰店、专营店、卖场等形式进行保真五常大米销售,实现“网货下乡”和“五常大米进城”的双向流通。未来,还将继续与云南普洱、莆田桂圆干、烟台大樱桃、宜春茶叶、沧州小枣等数十个地域优质农产品打造“品牌农业”。

“农产品的品质得益于自然条件。以大米为例,‘鸭稻共存’就是一种更优质的生态环境,另外水质也非常重要,灌溉的水质好,成本也就更大,价格就会相应提高。”参会五常企业表示,天猫消费者对高品质农产品的追求能够保证优质农产品有“养尊处优”的生长环境,也能极大激发农户的种植热情。

