

让白鹭来告诉你 桐庐生态环境多么美



今年5月,正值耕种时节,在分水镇联盟村的一片农田里,许多的白鹭在田间停留

陈琪 应兆丹

“花开红树乱莺啼,草长平湖白鹭飞。”这首诗中所描绘的这一番红花绿草、莺啼鹭飞的美丽和谐景象,在桐庐也常常能见到。乡村田地、河湖湿地、城郊树林,都能看到鹭鸟觅食栖息的身影。它们时而展翅飞翔在蓝天白云之间,时而停驻在田埂边、溪水旁,那灵动娴雅的身姿成为桐庐一道独特的风景。

“环保使者”来证明 桐庐环境有多好

众所周知,白鹭外形美丽,对栖息地环境特别挑剔,稍有污染便悄然飞去,因此被视为“环保使者”,被国际环保组织誉为“环保鸟”,为我国二级保护动物。它们天生丽质,身体修长,全身羽毛洁白如雪,有着细长的腿及脖子。现在出现在桐庐各地的主要为小白鹭,它们喜欢在临水区域活动,以小鱼、小虾为食。不少摄影爱好者喜欢将它们作为焦点,展现桐庐生态的美妙。

“的确,鹭鸟的增多正是桐庐生态环境质量提升的一种表现。”县环保局一位工作人员表示,近几年来,随着桐庐“五水共治”等民生工程的深入推进,桐庐生态环境得到了不断改善。

以空气质量为例,今年1-9月,桐庐县空气质量优良天数合计256天,优良率93.4%。与2015年相比,优良天数增加17天。2016年1-9月,桐庐县PM2.5平均浓度为35微克/立方米,较2015年同期下降9微克/立方米,下降幅度分别为20.5%。

另一组数据显示,今年以来,桐庐水环境质量也得到进一步提升。据桐庐县五水办统计,截至9月底,境内83条主要河道均达到Ⅲ类以上水质,其中Ⅰ、Ⅱ类水质河道数量占总数的80.7%。富春江出境水质总体优于入境水质,功能区水质达标率为100%,窄溪断面出境水质达到Ⅱ类水质,饮用水源地水质

达标率为100%。

此外,桐庐森林覆盖率达到72%以上。

人与自然和谐相处 加入爱鸟护鸟行列

对于环境的评价,很多人会说一句:让白鹭告诉你。白鹭不用考虑利益因素,也不会有舆论压力,哪里环境好,就在哪里安家,这是大自然最简单的法则。它们用“飞翔”的方式来对一个地方的环境作出评价:环境恶化了,鸟儿就都飞走了;环境变好了,鸟儿才会留下来。这是对环最最有信服力的评价。

不只是白鹭,随着桐庐生态环境的不断优化,越来越多的鸟儿把桐庐作为它们栖息的家园。其中有国家一级保护野生动物5种、国家二级保护野生动物30种、省重点保护野生动物31种。白颈长尾雉、白鹤、凤头鹰、白鹇等鸟类也被大家所熟知。它们也与桐庐市民做了朋友。

人与自然的和谐相处,还体现在市民对于鸟类的保护意识正不断增强。每年的爱鸟周,县林业局都会开展一系列活动,展示宣传图,发放宣传资料等,让市民们能了解并爱护鸟类。曾参与爱鸟周活动的一位市民说:“通过政府部门的广泛宣传,我们市民不仅提高了全民保护野生动植物,特别是保护鸟类的意识,还会积极加入爱鸟护鸟行列,共同打造鸟语花香,青山绿水的美丽桐庐。”

“鲜花包月套餐” 你乐意买单不

每月花99元,每周送一次鲜花到家,另送一个精致花瓶。今年,这种新奇的“鲜花包月”消费在桐庐市场走红。费用不高,却天天有鲜花相伴,这瞬间俘获了不少热爱生活的白领女性和家庭主妇的心。不过,这一消费模式也存在一些问题亟待解决。

消费新模式: “包月鲜花”渐受欢迎

最近一个月,每周一,在一家银行工作的陆小姐都会收到一束鲜花,每次品种不一。陆小姐笑着说:“刚开始,大家还以为别人追求我,想出这么一个招儿。后来我跟他们说,这是我自己定了‘包月鲜花’的套餐。”

所谓“包月鲜花”,是通过网上付款、快递发货,最少花费不到100元就能在接下来的一个月中每周收到一束鲜花,鲜花品种由商家随机选送,平均下来每周不到25元。

与陆小姐一样订购“包月鲜花”的人还有不少。许多办公室白领和家庭主妇觉得,每月花钱不足百元快递鲜花就能带来好心情,非常划算。“一般首次下单,连包两个月,店家还会送一个好看的花瓶,算下来花一顿午饭的钱,就能天天看到鲜花。”一位私企员工雷小姐说,由于事先不知道品种,每次收到花也是一个惊喜。

市场反映: 扎堆争抢“送花”商机

据悉,这种“鲜花包月”的服务商大多在微信推广,起步于去年底或今年初,目前已被不少桐庐市民所熟知。

经营薇花苑的詹女士说:“现在鲜花的消费群体主要是80后和90后,更容易

接受简单方便的送花服务。而且,他们基本喜爱的鲜花更偏向小清新自然风,像绣球、满天星、雏菊等。目前我们有一定的固定客户,也更注重鲜花质量。”詹女士还说,在大城市,这一服务已经形成了一定的市场,“但在桐庐,像我们这种只有一家店的,订单若是一多,配送就成了问题,无法保证鲜花质量。不过我们也已经开始在网上推广自己,看能不能找到适合我们花店运行的网络销售模式。”

传统市场中,鲜花消费绝大部分应用于场景化需求,如婚礼、庆典、探病等,属于礼品类消费,日常消费只占到很小一部分。不过,随着中等收入群体消费升级,鲜花日常消费需求迎来爆发式增长。业内预计,未来5年,家庭日常鲜花消费将超过礼品鲜花消费,而线上配送也将越来越活跃。

业内分析: 商家还需突出自身特色

据了解,在杭州、上海等地,经营规模较大的“鲜花包月”服务商大多与产地签订直采直销合同,从而缩短了供应链条,大大降低成本。不过,由于鲜花保质期短、供应链长,难以保证品质。“鲜花包月”服务对仓储和物流的要求很高,需要投入巨大的资金。

此外,当前多数鲜花电商经营模式类似,大多是“99元包月”“包年套餐”等,利润空间不大。鲜花也多为玫瑰、向日葵、洋桔梗等常见易活的品种,可选择余地不多。业内人士分析,电商推出这个活动,主要是为吸引客户,扩大品牌知名度,如果不突出自身特色,没有核心竞争力,很可能是“昙花一现”。

陈琪



詹女士店中的混搭“包月鲜花”