

七夕

空运万余萤火虫放飞 是浪漫还是破坏生态？

南京一商家要在七夕节搞一个万余萤火虫放飞的活动，这一消息经过其官方微博发布后，很多人激动不已，因为城市里已经很少能看到这样的美景，有的小朋友甚至连萤火虫什么样都不知道，不少人表示一定会去看一看。但是，也有环保人士认为，这样大规模地放飞萤火虫，会对生态造成一定的破坏。

□现代快报记者 安莹 刘峻

争议

放飞万只云南萤火虫，有人期待有人反对

8月23日是七夕佳节，也是中国情人节。为了营造出浪漫的气氛，商家们也是打破头想创意。最近，南京一商家发微博称，8月23日将从云南空运万余只萤火虫，以巨资打造人工绿光森林，免费供游客拍照欣赏放飞。

声音1 要去看美景

不少人认为，很少能在城市里看到这样的美景，一定会去看。持这种观点的人不在少数，很多家长说，孩子都没有见过萤火虫什么样，更没有见过这么多萤火虫在一起的场景，要带孩子去长长见识。

质疑

不管是人工养殖还是野生，都会破坏生态

其实就活动本身来说，也有许多关注的焦点，比如，这些萤火虫到底怎么用飞机运到南京，萤火虫又是哪一种类等等。

昨天记者试图联系商家，没有得到相关的答案。不过，前天，该商家发布微博表示：“我们活动用的万只萤火虫并非野生，而是人工室内养殖的！野生的萤火虫是买不到的！”

理由1 大量放飞会影响本地物种

付新华告诉记者，即使是饲养的也不能放飞。异地的萤火虫和南京的物种有很大不同，即使是同一个种类的萤火虫，因为地理关系，也可能是不同的亚种。

声音2 让它自由飞

不过，也有环保志愿者认为，放飞活动会对生态产生不良影响。

“很多萤火虫死于这种低级的观赏模式，爱萤火虫就要让它们自由地在栖息地中飞。”国内研究萤火虫第一人付新华教授也加入到了质疑行列，他发微博称：“下周四七夕，亲们晚间可以去中山陵水榭和灵谷寺，与亲爱的邂逅夜舞精灵萤火虫。不过偶遇好过刻意，请不要购买萤火虫进行放飞，这会破坏当地的生态平衡，也会伤害到萤火虫的脆弱生命！请让它们在20天的短暂生命里自由绽放吧！”

现状

紫金山、老山的萤火虫数量比去年多

付新华说，萤火虫主要利用闪光进行求偶。城市里各色亮光会干扰它们的闪光交流，甚至屏蔽其闪光信号。当萤火虫感知到外界灯光时，就会停止发光、飞行、求偶，最终导致种群减少甚至灭绝。

紫金山 今年的萤火虫比去年还多

在紫金山上，环保志愿者通过3年的努力，一共发现了三种萤火虫，分别是端黑萤、未知窗萤、黄脉翅萤。这三种萤火虫可以说是全国最广泛分布的种类。

付新华告诉记者，今年紫金山的萤火虫数量比去年还要多。除了植被茂密外，雨水丰沛增加了湿度是一大原因。另外市民环保意识提升、栖息地破坏减少，加上萤火虫种群每年自然消长，都使得萤火虫数量增加。实际上，不仅是紫金山，将

军山、老山等地方，今年也都是“万萤飞舞”。

淘宝出售的萤火虫大多来自野外

由于萤火虫在城市里越来越难得一见，不少人就选择通过网络购买。昨天，快报记者在网上看到，有的商家1个月就销售了219件瓶装萤火虫，多是用来七夕节放飞的。

付新华说，淘宝上卖的萤火虫大多来自野外，很少有人工养殖的，因为养殖萤火虫是一个时间成本非常高的活，一年只能养出一代萤火虫，成本起码20元一只。而现在网上的萤火虫都卖5元钱一只，显然达不到养殖的成本。

另外，如果没有专业技能，养萤火虫也够呛。萤火虫的死亡率非常高，如果不懂它的习性，3天内，死亡率可达到60%。



88万平方米超大体量，7000个停车位 常州月星环球港重新定义城市繁华



超级购物中心，这一世界大型商业地产的顶级形态，明年五月即将在常州横空出世。拥有88万平方米磅礴体量、7000浩瀚停车位的常州月星环球港就要盛妆启航。月星环球港东临通江大道，南靠黄河路，西倚衡山路，北望沪宁高速，是常州市第一个交通枢纽型的全业态商业综合体，是第一个将“商业、旅游、文化”三大功能集于一身的超级购物中心。

四大特点颠覆传统商业

规模超大。88万平方米的mall足以称雄长三角。其中，在建的38万平方米商业面积，体量相当于常州现有四大商场总营业面的3倍；7000个停车位的容量是南大街和莱蒙都会两大商圈总容量的2.5倍。

业态超全。9大商业定位，包括时尚百货、五星影院、流行家居、儿童职场、娱乐健身、美食餐饮、文化休闲、甲级办公、五星酒店。各种文化展厅、观影场所、艺术画廊，构成了完整的休闲购物消费链和高级城市功能复合体，把传统的购物场所变成了“全家人玩一天”的嘉年华。

环境超优。商业空间设计和景观设计分别由英国著名 Chapman Taylor 建筑事务所和加拿大 Forrec 园林设计公司担纲，是目前国内唯一欧式风格的购物中心。3万平方米屋顶空中花园、300米长的艺术景观大道、3个中庭广场、7

万平方米的主题公园，将购物从目的性消费变成一种充满生活情趣的活动。

辐射超强。体量庞大的月星环球港加上6条公交线路、4条BRT快速公交、1条城际公交线和规划中的地铁1号线黄河路站，就将成为通江中路“月百万”（月星、百盛、万达）新商圈——这条黄金经济走廊上的首席项目；对周边地区而言，通过沪宁高速，则可以涵盖一小时经济圈所辐射的471个周边乡镇，足以成就一个新的商业传奇。

休闲性购物场所的典范

从传统商业到超级购物中心，不仅是商业体量颠覆传统、商业辐射打破疆界的变化，它甚至将重新定义商业的市口和城市的繁华。对于常州而言，超级购物中心的诞生，首先也是汽车时代商业升级的产物。截至去年底常州汽车保有量达56万辆，其中私家车突破40万辆，且连续5年保持28%的增幅。受制于停车难，传统商场的黄金

时代好梦难续，而超级购物中心的模式也由此呼之欲出。

当传统商圈受制于市中心空心化和功能制约无法满足更高层次消费需求时，寻找一个新商圈来代言常州的未来就迫在眉睫。随着新北区的发展，一个超大规模的“月百万”商圈，成为主城区的核心商圈指日可待。

谈到月星集团近年来的发展，月星集团有限公司董事长兼总裁丁佐宏说，以“大商业”为切入口，借助月星的品牌号召力和渠道控制力，月星正在实现从传统家居连锁和工业制造向商业地产、资本投资的转型。近年来月星先后在上海、徐州、苏州、南京、杭州、沈阳、喀什等地布局超级购物中心，总面积超过1000万平米，由月星独资、控股、合作建设的商业地产项目达十余个，已逐步打响了在商业地产融资、开发、招商、运营管理方面的月星品牌。

（张玲玲）