

首批太空育种鲜花面市“爆火”

近日,太空育种鲜花入驻中国电商平台,首批上线品种是“延丹1号”球茎,后续将有微型月季、康乃馨等。据报道,这是国内太空育种鲜花首次大规模面市。太空育种鲜花和普通花有何不同?哪些地区最“花痴”?收到鲜花后养护需要注意什么?

1 遨游过太空的花种

“太空育种鲜花”是什么?“太空育种鲜花,是指鲜花种子随太空飞船经历太空环境后,再返回地面进行培育选育后,种植出的鲜花。”“太空育种鲜花”培育的背后团队负责人,新航天星空实验室太空育种中心主任、航天育种高级工程师张传军表示。

之所以选择“太空育种”,是因为自然界的基因变化发生非常缓慢,而太空为基因变异提供了一个绝佳的诱变场所。

张传军介绍,太空是一个超级实验室,具备不同于地面的环境条件,如弱地磁场、微重力等。此外,在太空中没有任何空气污染、化学污染,是超高洁净的环境。与传统育种技术相比,太空育种能在较短的时间内选择出新的种质资源,提高农产品的品质,创造出许多新品种,在现代农业的快速发展中发挥重要作用。

“在太空遨游过的鲜花种子,受到宇宙辐射、高真空、微重力等太空环境作用,返回地面后,再经实验室一系列选育培育工作,种植出的花朵也变得更艳、花期也变得更长、花香更加四溢。”张传军说道。

首批上线的太空育种鲜花,以“延丹1号”球茎为例,该育种鲜花原形是山丹丹,它原本在陕西延安一带种植,适应15℃—30℃之间的温度。如今,经过太空育种的“延丹1号”,具有耐高温、耐低温、耐水涝、耐干旱、耐胁迫的特性。它能够适应-40℃到40℃的温度,碰上连月阴雨天也能存活,一个冬天不见水也能开花,而且在酸碱性土壤均可种植。

2 千挑万选的“太空种子”

一颗种子要完成太空育种的使命,并不是一件容易的事。种子筛选是太空育种的第一步。“太空搭载的机会很宝贵,每一粒种子都是我们精挑细选出来的,只有果实饱满、活力好且遗传稳定性高的种子才能‘上天’。”张传军向记者介绍。

“延丹1号”父本花种曾随神舟十一号载人飞船升上太空,后经原生质体融合形成新品种“延丹1号”。“父本不是我们传统意义上的父亲,指是参与杂交的亲本之一,动植物中是雄性个体或产生雄性生殖细胞的个体,‘延丹1号’父本花种属于细胞杂交品种。”张传军解释。

即使进入太空,能顺利完成基因突变的种子比例不到10%。张传军表示,太空诱变后的种子往往具有不确定性,有些变化没有意义,这些种子一般经历3代以上的选育,才能得到具有一定差异、且稳定遗传的种子,而且只有良性基因改变才能被留下,成为“天选之种”。

在漫长的选育过程中,种子还需被送往全国各地多个生态区进行筛选、繁殖、培育,连年优秀者经过专门审定委员会的鉴定,才能最终来到市场。“延丹1号”在进入市场前,先后在全国包括北京、上海、内蒙、新疆等55个地区进行栽培测试,均取得了良好的效果。

3 首批两天售罄 浙江最“花痴”

太空育种鲜花上架不到2天,首批产品便已售罄。店铺在通知公告中说:“首批预售火爆”“下次启动将第一时间在店铺发布信息。”

“我们搞航天育种系列品种很多,但鲜花是第一次,没想到能受到这么多人的关注。”尽管没有预料到“爆火”,张传军表示,还是会尽力将本职工作做好,尽可能在职责范围内不出岔漏,给消费者一个好的购买体验。

4月10日,第一批售卖的“太空鲜花”已经从延安陆续发出,“延丹1号”球茎是在延安山丹丹标准化生产示范区种植培育。

据统计,此次太空育种鲜花一经售卖,最受浙江用户的喜欢,占此次购买用户30%,其次是北京、上海、广东等地区。“浙江杭州的一位消费者,一次性买了60株。”张传军说。

消费者收到鲜花后,需要注意些什么? “山丹丹是一种球花,类似乒乓球似的,到手时,有的球茎上有1厘米—2厘米的芽儿。如果芽儿没有破损的情况下,今年种到地里就能够开花。”张传军叮嘱道,若芽儿出现破损情况,今年可能不发芽,明年还能够继续发芽、开花,希望消费者能够按照说明书进行种植,并且对“延丹1号”多一些耐心。

后续售卖的其他鲜花,如微型月季、康乃馨等,使用的是约外径2厘米,管长12厘米的试管内进行特殊培养,消费者收到的也将是试管鲜花,它们的体积更微小,但在试管内,花期可达一到两个月。

据悉,试管鲜花是在北京的实验室中总装培育。其中试管鲜花的营养液、试管瓶、鲜花培养基等,则是委托全国不同的专业厂家制作。最终,统一在北京实验室中进行高温消毒,以及封装工作。

“接下来计划每季度上新一款太空育种鲜花,后续还会有新品种亮相电商平台,如玫瑰、桃花、樱花、郁金香等。”张传军还表示,希望消费者收到花后,如果有问题及时在电商平台上进行反馈,团队将根据反馈,总结经验教训进行改进,继续完善可行的技术方案。

本报综合消息

收集明星“小卡”背后催生哪些乱象?



粉丝们对明星周边已经卷出新高度——“小卡”收集在他们之间已形成规模。记者了解到,一张印有明星照片、薄薄的三寸小卡,就能在交易平台上卖到几十到几百元不等,稀有卡甚至能卖到几千甚至上万元。粉丝追捧的背后,是小卡发行和二手交易的乱象频出。

集卡要有资金还要有运气

“我是两年前了解到卡圈的,一开始小卡是专辑的赠品,对我来说可有可无。后来在社交软件上刷到换卡出卡的帖子,看到他们把漂亮的小卡放进卡册里收纳,感觉很解压,一下子就爱上了。”即将大学毕业的小奈对记者表示,一人卡圈深似海,当时自己一天不刷“出卡超话”都难受。

记者了解到,“小卡”是当下粉丝群体中最流行的周边商品之一,基本是3寸(8.4厘米×5.5厘米)规格的覆膜硬卡纸片,上面印着艺人的照片。小奈告诉记者,与市面上流通的各种动漫、游戏卡不同,小卡无法直接购买。“小卡都是艺人专辑或者艺人经纪公司、后援会售卖周边商品的赠品。”

谈起自己的收卡经历,小奈坦言不仅要有耐心、有资金,还要有运气——相关艺人的专辑都是预售的,里面附赠的小卡随机,想要增加得到自己想要小卡的概率,就要多买专辑。而这些大多是预售品,随随便便一等就是几个月。“有的一下就抽到了,有的则一直不能如愿,时间长了我就会转向交易超话或二手平台。”

目前,小奈已经积攒了两本卡册,大概300多张卡。“已经花了两万多,最贵的一张卡花了3000多元,是我找了代购辗转多地,最终从外国买来的。”

海外代购专辑可“只运卡”

记者咨询了一家名为七七周边定制的小卡印刷厂,发现小卡印刷的成本很低,且没有什么技术含量,可以轻松做到短时间内大量生产。按其报价,折合一张三寸小卡,哑膜材质的单价为2分钱,亮膜材质的6分钱,满天星镭射材质的或纯镭射材质的是9分钱,雪花、十字、爱心镭射膜的稍贵一些,一毛一张。而专辑里的小卡多是哑膜材质,成本非常低。

随着集卡成风,核心产品专辑在一些粉丝眼中就显得可有可无了。不少集卡者收集的是外国艺人的小卡,尤其以韩娱最为突出。这就需要海外代购。记者发现,现在许多代购推出“不运回”的链接,“就是买了专辑只要把小卡寄回来就好,专辑就上代购处理了。这样既省运费又帮偶像冲了销量。”

但往往越是想要某艺人的小卡就越是难以抽到,小嘻告诉记者,很多粉丝会一下子买很多专辑只为拆到自己的“本命”偶像。“我为了抽卡曾最多一次买了20张一样的专辑,很上头。”如今小嘻为了集卡已经花了3万多元。

娱乐公司拉长粉丝收集清单

显然,娱乐公司也关注到了小卡本身在粉丝群体中的影响力。越来越多为了刺激专辑销售的小卡营销逐渐出现。

虽然小卡的获得方式类似于盲盒,但是与盲盒不同,经纪公司不会标出任何一张小卡的中签率和发行量。一位活跃于某团出物超话、有着七年集卡经验的资深集卡人小布告诉记者,一些偶像团体中高人气爱豆的卡最难抽到。甚至有集卡者认为,经纪公司会有意“少印”一些受欢迎艺人的小卡,或者延迟含有这些小卡专辑出货时间。“归根结底,经纪公司是靠发行专辑挣钱,而

不是发售小卡。某些小卡越晚出现、越少出现,粉丝们为了这张卡就会一窝蜂地去买专辑。”

记者了解到,在娱乐公司的“小卡”营销下,中国粉丝购买韩国团体专辑的数量,占比越来越大。有数字显示,跟两三年前相比,韩国偶像团体的专辑销售量几乎涨到四五倍,而这其中中国粉丝购买的数量基本能占到一半。

不仅如此,娱乐公司还授权不同渠道不同样式的卡面,还在各种线下活动中推出“签售卡”“快闪卡”“会员卡”“打歌卡”。多种渠道、多种版本,不断拉长粉丝的收集清单,创造新的氪金点。

事实上,国内的娱乐公司和企业也看中了小卡的营销效果。中国某男子偶像团体2022年发行的专辑中,附赠的小卡多达100多种,最终该专辑销售量超过一百万张。此前也有国内咖啡品牌请某艺人代言,发布的营销活动就是买指定咖啡送该艺人随机小卡。更是有经纪公司打出只有花298元成为某偶像团体的高级会员,才能获得购买该团体特殊专辑或者各类官方PB、周边的名额,才有抽稀有小卡的机会。

二手交易遭遇高仿跑单维权难

除了直接购买专辑获得小卡,一些粉丝则通过二手交易来积攒小卡。这样的行为往往容易遇到买到假卡和卖家跑单的情况。

记者在电商和二手交易平台上看到,各种小卡交易非常活跃,大部分小卡二手售价在20元到80元之间,也有少部分标价一百到几百元。上千元的卡片大多是以某艺人或某活动集合方式出现。

一张小卡有如此大的利润空间,让不少卖家动起了歪脑筋。20岁女大学生,已有一年半集卡经历的小袁告诉记者,自己最近买了爱豆的小卡,收到卡后却发现是高仿卡。到手的实物与之前卖家发过来的对光视频有很大出入,自己所购买的小卡价格比较高,但是真正维权却很困难。遭遇到高仿卡,很多集卡者选择的是找平台,但却很难证明自己已收到的小卡是仿品。最终他们选择将对方向挂网,来警醒其他买家,但是这对于维权来说几乎没有效果。

除此之外,围绕着小卡的“诈骗”事件也时有发生。在国内,虽然大量小卡玩家交易活跃在微博、闲鱼、转转和小红书这样的平台上,但是更多的集卡者活跃在各种各样的“切卡群”中。这样私下交易的方式,导致钱卡两空的案例更是在卡圈常见。

初入卡圈半年的白领沈女士告诉记者,卡圈也有专门的代买,被他们称作“代切”。这些人的业务就是在外网代买小卡。但外网交易的风险更是翻倍,一旦出现“跑单”的情况,前期支付的定金追回更是难上加难。

沈女士表示,另一个“大坑”是小卡拼车。有的粉丝为了得到某艺人的某张小卡,团购大批专辑,理论上只要专辑够多就一定有想要的那张。而这就需要多人一起购买专辑,再按照之前商量好的分配。“一个团购群里动辄数百人,购买专辑的数量都很恐怖。但这种团一般都要提前支付货款,一旦‘团长’跑路,涉及的金额一般高达数万元。”

有法律界人士建议,要从根源遏制乱象丛生,尽快完善小卡市场机制是关键。比如国内的小卡的发行方,可以参考目前国内盲盒惯例,在一些专辑中明确小卡的中签率、发行量。

本报综合消息