

春日求偶，动物们也是拼了

□文/鱼鱼 图/视觉中国

春天已经来了，又到繁殖季。为了完成“繁衍”重任，动物们都在精心策划“求偶大计”。

对于它们来说，“求偶”可不是一件容易的事情。为此，它们可是煞费苦心。其中部分动物的求偶方式在我们看来甚至有些另类，比如以下四位。无论是通过展示自己、建造巢穴，还是公平竞争，甚至是付出生命，它们做的一切都是在原始本能的驱动下，尽自己最大的努力去延续基因。



求偶中的大鸨



澳大利亚袋鼯



颜色与舞姿都很美的海扁虫

努力“画画”的河蚌

为了吸引雌性河蚌，雄性河蚌会游到水底，用鱼鳍拍打水底沙子，形成一个非常对称的图案。为了美观，它们有时候还会找一些贝壳来敲碎，并填在图案的凹陷处。

工程一旦开始，河蚌每天都会花费时间来进行图案的设计与修改。通常，一个图案的制作会花费掉一只河蚌六到九天的时间。

接下来，雄性河蚌会开启等待状态，如果有雌性喜欢某个图案，它就会找到图案的制造者，并且在正中心位置与其交配产卵。

科学家发现，沟壑越多、形状越复杂的图案，能吸引到河蚌异性的可能性越大。而那些没有异性欣赏的图案作者，通常只能以“白忙活一场”而告终。

“用生命求爱”的澳大利亚袋鼯

澳大利亚袋鼯个子小，粉鼻子，背上长着白斑。它们为了繁衍后代，可是相当疯狂——一到繁殖季节，袋鼯所有的生活就只围绕着一个词展开——交配。因为竞争激烈，雄性澳大利亚袋鼯为了寻找配偶，必须四处行走，才能发现雌性。这趟行走之旅，堪称一条“自杀之路”。

为什么这么说呢？因为通常雌性袋鼯的寿命很短，只能活一个繁殖季，而雌性则相对较长，大约可以活过四个繁殖季。

雄性袋鼯都明白，想要在这一生中仅有的繁殖季将自己的基因留下来，就只能尽量找到更多雌性，争取更多的交配时间。所以一到繁殖季，雄性袋鼯通常会放弃睡眠和进食，一直不停地寻找交配机会。

有资料显示，澳大利亚阳光海岸大学研究的一只雄性袋鼯为了寻找配偶，一夜之间走了10.4公里。对于这种小型动物来说，这无疑是一段非常漫长的道路。而经过一夜跋涉的它仍然没有停下来，还会继续前行去寻找一切可能的机会。事实上，此时它已经因为过度劳累，状态非常不好，甚至眼睛也看不清东西了。

所以，说它们是在“用生命求爱”，一点也不过分。

“都想当爹”的海扁虫

海扁虫，外形挺像海蛞蝓，但是关系差得远。它们身体就像刚擀好的饺子皮一样呈扁条形，而且没有呼吸和循环系统，全身只有一个小口完成进食和排泄。

这样一个简单的生物，却因为奇葩的求偶和交配行为，令人咋舌。

海扁虫是雌雄同体的生物，每只海扁虫都同时拥有雄性和雌性两套生殖器官。在动物界，雌雄同体的现象并不少见，但是海扁虫在求偶过程中却总是会纠结“在这段关系中到底谁当爹谁当妈”的问题，并会因此大打出手。

海扁虫全身都软绵绵，但你

不要以为它们没有攻击力。它们会娴熟地使用自己的雌性生殖器官打架——于是水中，两只繁殖期的海扁虫一方面想方设法扎入对方表皮完成授精，一方面还得提防着对方扎到自己，不然承担生育责任的就要变成自己。

这一来一回，就像是在“击剑”。不过，双方既是爸爸又是妈妈的情况，还是时有发生。

“又炸毛又翘臀”的大鸨

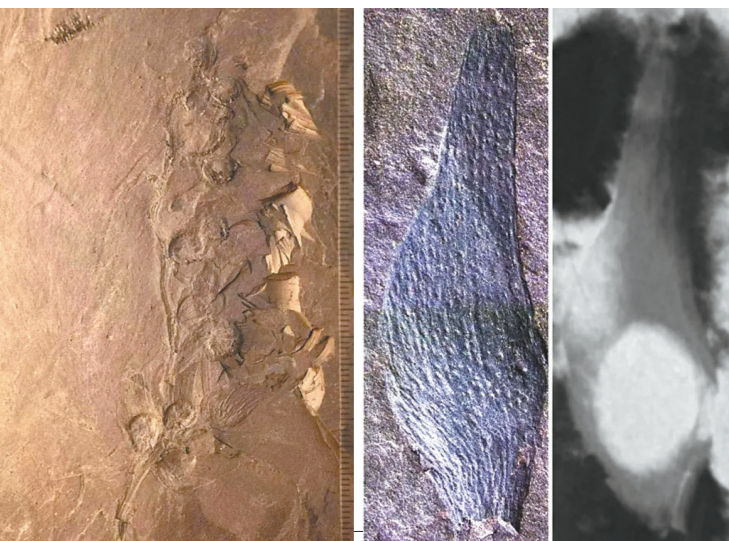
大鸨是最大、最重的飞行鸟类之一。

繁殖期到来，雄性大鸨的外观会发生一些变化——喉外侧会长出白色的纤羽，看起来像长者的白胡须，颇有一些成熟稳重的味道。当雄性大鸨发情后，它们就会把尾羽向上抬起，想露出更多的白色羽毛去吸引异性。因为雄性露出的白色羽毛越多、越白，就越能得到雌性的欣赏。

为了使自己的毛量看起来更多，雄鸟会尽可能地把尾羽往上抬，使出全力展示，同时还会把脖子和胸前的羽毛炸起来，让自己看起来更加强壮。

准备好这些工作，雄鸟就会开始向雌鸟求偶，方法还是像很多鸟类那样围着雌鸟边转圈边跳舞。雌鸟通常会仔细地查看雄鸟的白色羽毛，如果感兴趣，雌鸟就会上前用嘴帮对方打理羽毛，表示“我同意了这门亲事”。

(来源：蝌蚪五线谱)



美丽青甘宁果序化石照片

美丽青甘宁果序的一个果实(左)和果实内的一个胚珠(右)

(中科院南京地质古生物研究所供图)

【奇趣生物】

1.7亿年前的“花”被发现

古生物学者近期通过化石研究发现，在我国西北地区发现的一块大约距今有1.7亿年历史的植物化石，其实是目前已知最早的一种被子植物——它包含有人们熟知的“花”的原始结构。

科研团队最初认为这块约1.7亿年前的古植物化石为裸子植物，将其命名为美丽青甘宁果序。但最近他们利用新的科技手段——显微CT技术——对这种古植物化石进行扫描并重新研究时，发现化石内部其实还包含有双层珠被的倒生胚珠，即现在人们所说的“花”的结构。这是判断是否被子植物的关键特征。基于此，科研团队判断这是一种远古被子植物。而且化石中还展示出，这种植物有多个相连果实，最终科研团队将其重新命名为美丽青甘宁果序。

中科院南京地质古生物研究所研究员王鑫介绍，人们俗称的“花”和“果”，其实是被子植物特有的结构。被子植物是当今植物界演化最先进、种类最多、分布最广、适应性最强的类群。目前全球范围内

的现生被子植物约有30万种，占现生植物种类的绝大多数。而裸子植物与被子植物的区别主要就在于，前者的胚珠外面无包被物，后者通常有包被物，因此构成了人们所说的“花”。

王鑫说：“美丽青甘宁果序在我国青海、甘肃、宁夏均有发现，是我国西北地区迄今发现的最早的被子植物。它的发现说明，早在约1.7亿年前，会开花、结果的被子植物就已经出现并广泛分布，达到了一定的繁盛程度。这也为科学界继续追踪被子植物的起源和演化，提供了新的参考依据。”

该研究由中科院南京地质古生物研究所、兰州大学、宁夏地质博物馆、西北大学共同完成。相关研究成果近日刊发在国际生物学期刊《生命》上。(新华社)

河蚌和河豚有区别

我们常常讲，每年春天1月至2月是吃“河豚”的最好季节，此时的“河豚”处于产卵期，味道十分鲜美，营养价值也很高，但此时的“河豚”也是毒性最强的时候，吃之前还是先考虑一下生命安全，不要随便进食。

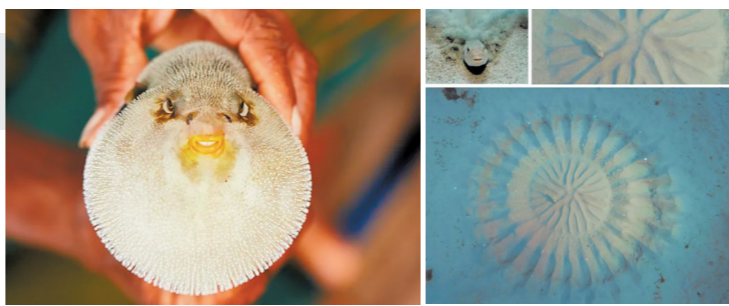
但你或许不知道，此处所说的“河豚”其实指的应该是“河蚌”。只不过现在大多数时候，我们还是习惯叫它“河豚”。

从生物分类学来看，河豚与河蚌是两种完全不同的生物。首先，它们科属不同。河

豚为动物界脊索动物门、脊索动物亚门、哺乳纲、真兽亚纲、鲸目、齿鲸亚目淡水豚总科哺乳动物总称。河蚌则为动物界脊索动物门、脊索动物亚门、辐鳍鱼纲、鲃形目、鲃科、东方鲃属鱼类的总称；其次，它们的毒性也不同。河蚌脏器和血液均有剧毒，加工成美食时，如果处理不当而食用，轻者中毒，重者丧命。而主要生活在江河中的河豚，腹内脏器是无毒的，它们是哺乳动物中和人类最为亲近的一种动物。

如今人们之所以把河蚌都说成了河豚，或许是源于宋代苏东坡曾写下的“蒹葭满地芦芽短，正是河豚欲上时”等诗句，现代的汪曾祺也沿用此说，写下的“六十年来余一恨，不曾拼死吃河豚”。这个“河豚”指的正是那个会鼓起肚皮的有毒的河蚌。

的确，在古代人们对此是分不清的。按照《说文解字》的解释，豚的意思本是“小豕也。从豕，象形。从又持者，以给祠祀”，也就是指小猪或者祭祀用的猪肉。这与现在的河豚一点关系都



河蚌遇袭就会鼓起全身 河蚌的“沙画”(资料图片)

没有。而“蚌”字最早出现的文字记录，应该是南朝梁国顾野王撰写的《玉篇》这部古代字典里，简单地记载了：“蚌，鱼名。”

所以，苏东坡说的“河豚”可能指的只是在水中捞起来的

某种美食，是指春夏时节游到江河入海口的几种鱼类，于是是不是“河豚”，也全靠后人猜测，也许并没有标准答案。(浩源)



接班十几年的“五金创二代”罗达全说：

“我很喜欢现在的父亲”

文/羊城晚报记者 丁玲 图/受访者提供



罗达全

“尽管当时受到疫情影响，我们还是决定在2020年上半年启动位于江门市新会区三江镇的新厂房建设。去年新厂一期已经投入运作生产，二期如今也在建设当中。从业务占比来看，未来业务增量基本都要来自新厂。如果新厂产能完全释放，产值可达10亿元以上。”说起公司增资扩产的举措，江门市蓬江区芝山五金工艺制品有限公司(以下简称“芝山五金”)总经理罗达全如是表示。

这是近年来芝山五金苦练内功以提升市场竞争力的有力举措。芝山五金创立于1990年，是一家传统的制造业加工企业，主要生产铁线、铁管类五金家庭用品，产品畅销欧洲、美国、澳大利亚及东南亚地区。作为一名接班多年的粤商“创二代”，罗达全一直致力于从生产线自动化、绿色低碳生产等多方面切入，实现公司业务的高质量发展。

市场份额逆势扩张

党的二十大报告指出，加快建设制造强国，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展。广东省委十三届二次全会也提出，要突出制造业当家，在新的高度挺起广东现代化建设的产业“脊梁”。

在罗达全看来，作为外向型企业，要在全球的供应商中脱颖而出，无论是产品质量还是社会责任的履行等都必须做到最好。实现公司自身业务的数字化、智能化、绿色化更是推动制造业高质量发展的应有之义。

“从2010年回到公司开始，我就考虑上自动化机器人的问题。因为从欧美等发达国家的制造业来看，机器取代人，或者部分取代人一定是趋势。”罗达全在此前接受羊城晚报记者采访时曾表示，做五金返工工序，特别是小件五金产品返工比较多，机器人的精确度相比人工要

更高，而且损耗大幅降低。机器人能保持24小时不停顿工作，工人则需要两班倒甚至三班倒才能做到。此外，自动化设备的上马也让国外客户感受到公司日新月异的变化，订单也随之而来。

如今，十几年过去，生产自动化改革的进程仍在继续。据罗达全介绍，如果说最初只是在某些环节或者生产零件上做机器人自动化，现在则是生产、包装等多环节实现全自动化流水生产。此外，机器人也在不断更新换代，以更好地满足生产需要。

去年投入使用的新厂也助力公司业务实现低耗转型。“在供应商体系中，客户对新厂有很高的期待。”据他介绍，原有的工厂因为比较老旧，很多格局已经无法改变，但在建设新厂房时，可以高起点规划。

在公司业务高端化、智能化

及绿色化上的种种尝试，让芝山五金在全球一众竞争者中脱颖而出，逆势扩张市场份额。从营收来看，虽然2020年、2021年受疫情影响业绩有所下降，但是2022年还是处于上升态势，较上一年增长了20%。“其实最重要的是客户对我们的认可。在市场份额总体缩小的情况下，客户往往会选择砍掉一些供应商，但如果自身有足够的竞争力，就不会被淘汰，甚至能拥有更大的市场份额。”在罗达全看来，公司之所以能成为国际一流企业的优先级供应商，一则是拥有一流的研发团队，可以实现“研发设计生产”全链条服务；二则并不是比其他企业报价更低，而是在保质保量的同时，在生产的过程中能节约更多成本。“显然，如果成本比竞争对手控制得更好，价格就会有优势，也会对客户产生更多吸引力。”罗达全说。

上阵不离父子兵

无论是当初推动上马自动化生产线，还是疫情之下顶住压力启动新厂房建设，在罗达全看来，正所谓“上阵不离父子兵”，父亲在自己接班过程中给予的支持与帮助有着非常重要的意义。

“我父亲虽然读书不多，但他还是会主动去学很多东西，并且对工作的热情很高，这一点对自己影响很大。另外，老一辈的企业家白手起家创业，对于经济形势的判断有自己的心得体会。他们二三十年能够坚持下来，肯定有他们成功的方法和想法，他们给的意见也很有参考价值。”罗达全说。

据他介绍，2020年初碰上疫情，要不要按原计划增资扩产曾在公司管理层引发讨论，毕竟建新厂房需要花费很

多资金，在当时前景还不是明朗的情况下，一些公司高管也提出要要不要将脚步放慢一点，不要那么快发展。当时和父亲商量之后，我们还是一致认为虽然疫情之下情况比较艰难，但在大家都不敢行动的时候，反而更应该修炼内功提升自身实力。

“我很喜欢现在的父亲。”他告诉羊城晚报记者，很多企业交班后就退居二线，把公司业务交给二代去做。但是父亲是工程师出身，现在还会在技术、生产等方面发挥作用。父亲一起为企业的未来发展努力是很好的事情。“当然我们作为二代，也不只是要接班，还要在传承的基础上，有一些创新，为企业注入新的理念和想法。”罗达全说。

羊城晚报财经评论员 威耀琪

财经辣评

“国六A”销售期或延长 滞销车生命也能延长吗？

汽车降价潮给不同市场主体带来的影响仍在发酵。随着国六B排放标准执行日期渐近，汽车经销商面临着尽快去库存的挑战。3月30日，《每日经济新闻》记者获悉，中国汽车流通协会会长沈进军在2023汽车流通行业蓝皮书论坛上表示，延长“国六A”车型销售期的相关政策或将公布。

因此，插电混合动力就会成为长期的大热门。这个看似新能源的产物，固然能比燃油车更容易获得车牌，但本质来说还是为习惯燃油车的保守型消费者准备的。这是一种有趣的心理导向型产品：既要油的方便，又要电的便宜。

可惜的是，我们的传统车企能够生产具有强大产品力的插电车型的真的不多。合资的就是吃瓜群众，自主的也就是比亚迪最突出，豪华品牌的根本没有存在感。正因为没有扎实的研發和推出插电车型，才会导致如今单纯依赖油车隔几年就得不断被迫升级排放系统的窘迫。

如今车企都希望把切换时间推到明年元旦，只是这多出的半年不能解决多少实际问题呢？不好卖，不能怪市场、怪政策，只能怪自己的产能过剩，对市场把握不深刻，产品还太弱。国家的规定2020年就已经有了，很多厂商都已经布局，就像上高一就知道要高考一样，难道因为疫情就指望高考延期吗？有车企就说，企业一定是靠打仗来取胜的，无论价格战还是技术战，不能指望没有战争的市场，不能指望只盈不亏。这用来判断和应对今年的市场状况是最合适的。

至于消费者方面，早就已经是买方市场了。如果说前几年，消费者买车会顺便看看新能源车，如今则是反过来，实在发现没有合适的新能源车，或者说始终过不了充电心理关，才会回过头去看燃油车还有什么性价比高的二手车型。

从全国工商联汽车经销商商会的调研情况看，目前，汽车经销商库存的不符合国六B排放标准的新车达数十万辆。有98.89%的企业强烈建议将国六B排放标准的执行时间延后至2024年1月1日，为汽车主机厂和经销商留出相对充足的切换时间，消化现有不符合国六B排放标准的库存新车。

实际上，因汽车主机厂还未完全完成国六A标准向国六B标准切换工作，现在仍有汽车主机厂发送的不符合国六B排放标准的在途新车。一边市场遇冷，一边还在继续生产，这个确实反映出厂家的窘迫。因为供应链的惯性，即使是已经库存巨大，厂家也是不能断臂求生的。生产线不能停摆，供应要保持，工人不能炒，产品继续推，即使节奏放慢，那么最后还是落到经销商身上去。

经销商用尽办法去清库存，虽然看起来是卖一辆亏一辆，但是只要还有销售返点，就会继续做下去。何况只有继续卖，相应的保险返点、贷款返点、售后庞大的盈利才可能继续保持。就和厂家一样，经销商也是要保销售节奏的，不可能市道不好就让前台也去做清洁工了。

第五届中国金融年度品牌案例大赛颁奖 广发基金荣膺两项大奖

近日，由中国金融出版社主办、《中国金融》等杂志承办的第五届中国金融年度品牌案例大赛颁奖典礼在京举行。广发基金凭借吉祥物“FAFA”品牌传播案例的出色表现，荣膺“中国金融年度品牌大奖”“年度人气品牌案例

奖”两项大奖。

广发基金表示，未来公司将以长期性、系统性、前瞻性的视角构建公众可感知的、值得信赖的品牌形象，树立积极向上的行业风尚，为行业高质量发展贡献力量。(杨广)