

貌似每种动物都有一些 刻在DNA里的天赋能力

那些年,我养过的动物

□武桂琴

朵朵是我从2021年开始收养的一只三花猫。一旦我离开家两三天,朵朵就会变得不吃不睡,不运动,过着懒洋洋的日子。若我回到家,她第一时间启动欢呼雀跃模式,进行满屋狂奔式宣泄,紧接着嘴里吵着一堆话,叽里咕噜一堆谴责过后,才算解了它的心头大闷。然后,便不再是懒洋洋凑合着过日子的猫,而是那个追求猫生活质量的猫,到点主动申请加餐,吃什么餐也有具体要求,达不到目的它就用嘴衔着你,引导你到它的餐饮区,然后按照抬头不算低头算的表达方式,一遍又一遍唤醒你,直到实现它的愿望为止;还会主动要求一起捉迷藏,主动申请吃草,申请的方式是对着露台引

导式叫唤,喋喋不休,不达目的誓不罢休。每当它喋喋不休的时候,也是我陷入奇思的时候。按说一只猫并不具备“正直勇敢有阅读量”的天赋条件,所有的认知都来源于它自身的感觉和判断,但是它解决了如何与人类正常相处的大部分问题,而且察言观色辨别力又那么上乘,令人怀疑人类在一生中用于不断学习的时间是不是太长了?如果不需要创造灿烂的人类文明,仅仅只是解决温饱与安逸,也许人类的自发动力不见得比一只猫一只狗更厉害吧。

回顾一下从小到大近距离接触过的动物,貌似每种动物都有一些刻在DNA里的天赋能力。小的时候,家里曾经养过鸡。一般是一两只公鸡和一大群母鸡生活在一起,它们散养

在院子里,吵吵闹闹、争奇斗艳,很少有和谐的时候。鸡虽是群居动物,但鸡与鸡之间似乎没有友谊而只有相处,日常也并不见它们在任何情况下发生相互依偎的情况,它们只是日出而鸣,日落而歇,喜欢各自在自己认定的地方下蛋,每次下完蛋从不静悄悄,一定是由高歌的。

印象最深的是有一只花母鸡活了十二年,最后那一年它已经不下蛋了,每天努力爬到一个能晒到太阳的架子上,一直晒啊晒。就是在那个夏天,它选择了躺在阳光下这块熟悉的地方静静地等待天授。最后,它在午后的阳光里永远地睡过去了。母亲说它是一只有过大功的母鸡,给它找了一处地方掩埋了。它大约是鸡群中难得的一只寿终正寝的鸡。

养过猪。猪圈实在是太脏,没有任何卫生的保障,只在猪圈角落的猪窝里放一些干草保持干燥,吃的也不过是剩饭剩菜或者米糠之类的,夏天的时候尚可以吃到猪草。无论如何,家养猪度过的都是潦草而短暂的一生,到了年根儿,它们便只有接受它们同类相同的宿命。

养过兔子。不记得兔子后来的命运了,大概是成年后就被卖掉。记得采了兔草带回去,看他们吃得很欢的样子,竖起的长长耳朵灵活又警觉。比起猪,兔子很喜欢讲卫生,喜欢自己打理自己的地盘儿。

养过驴。是一头健硕的母驴,它后来还产过一头小驴,像它一样有着优美健硕的身材。对我驴的所有记忆都停留在“勤劳”二字上,它承担着负

重前行的任务,物品太过于沉重时它就本能地屈膝,但凡能背得动它便无言地前行。人类对牛马驴这种大型食草动物的驯化是最成功的,除非遭遇极限压迫,否则它们几乎不作任何反抗。

养过鹦鹉。不会说话的那种小鹦鹉,好看是好看的,每天欢快地叽叽喳喳着,可惜有一次出差时间太长,饿死了一只。刚发现时,米盒里其实仍有一丢丢的小米,但是它饿死了,确保了另一只活了下来。然而,活下来的那只后来越来越不爱叫,有一天也在沉默中离开了。

这么数下来,也算养过不少动物。每一种动物都各有天赋,与人类和睦相处,寻求与人类共命运,但是物竞天择,它们毕竟过于弱势,无法自主选择自己的命运。



韩公祠之春(国画)

□黄大东

梦见狗熊棕熊,是生男孩的祥兆;梦见小蛇大蛇,是生女孩的祥兆

蛇年说蛇

□孙博[加拿大]

甲骨文中的“蛇”字形象生动,呈现一条蜿蜒的蛇形,头部突出,尾部弯曲。此时的“蛇”多用于占卜,涉及自然现象、图腾崇拜或吉凶预兆,反映了当时人们对蛇的崇敬和恐惧。

《诗经》是中国最早的诗歌总集,其《小雅》云:“吉梦维何?维熊维罴,维虺维蛇……维熊维罴,男子之祥,维虺维蛇,女子之祥”。意思是说,梦见狗熊棕熊,是吉祥的梦。梦见狗熊棕熊,是生男孩的祥兆;梦见小蛇大蛇,是生女孩的祥兆。

“驾八龙之婉婉兮,载云旗之委蛇。”屈原在《离骚》中用“委蛇”来形容旗帜随风飘动,同时隐喻人物身姿的灵动和气势。显而易见,这也是屈原对蛇形动作的美学想象。在《蜀道难》中,

李白以“朝避猛虎,夕避长蛇”来形容蜀道的艰险和凶险。在我记忆深处,对蛇更多的是恐惧。

我小时候在上海长大,经常偷偷跟着小伙伴去近郊玩耍,在芦苇荡里捉迷藏、摸小鱼、挖蚯蚓。但有一天,那片“乐园”成了我噩梦的开始。一个盛夏的下午,阳光炙热,我们几个孩子在芦苇深处追逐打闹,忽然听到一个同伴尖叫。顺着叫声望去,我看到一条蛇,身上布满深绿花纹,头部前端具有黑色“王”字形斑纹,正盘踞在地上,嘴里噬噬吐着信子。那一瞬间,我觉得整个世界都静止了。

蛇并不长,可能还不到一米,但在十几岁的我们眼里,它就是巨兽。我被吓得动弹不得,耳边有一种敬畏。

第二次与蛇近距离相见,是二十多年前在牙买加街头偶遇蛇表演。一个全身黝黑的青年,将一条好几米长、淡黄有菱形花纹的大蟒蛇在自己的颈项、臂肘、腰肢上缠来绕去,在当地音乐的伴奏下,充分展示了人蛇一体的互动。他玩得不亦乐乎,而我内心并不惧怕,我发现我对蛇的感情已不再只是恐惧,还有一种敬畏。

羊城晚报记者 詹淑真

每到冬季,羽绒服便成为市场热销单品。近年来,波司登凭借品牌效应,在市场中抢占了一席之地。然而,近期其一款售价超过700元的羽绒裤因仅含3克羽绒,引发了广泛的质疑,相关话题迅速冲上热搜。尽管该款产品随后已迅速下架,但消费者已深感“背刺”。记者注意到,近年来,波司登在价格越来越高的同时,产品质量也屡遭吐槽,高价到底值不值,波司登高端化之路不时引发质疑。

A 越卖越贵 高端转型暗藏隐忧

近期,关于波司登的一款羽绒裤的充绒量,引发网友围观吐槽。3克含绒量,如何支撑起700多元的售价?波司登客服回应称:“绒跟绒之间不一样,我们用的绒朵,没有杂质,在克数上会轻。”针对这个说法,有网友调侃称,“波司登的绒是黄金啊?”也有人表示,“3克是什么意思,那衣服里是什么东西,我身上粘的猫毛都不止三克”。

随后,尽管这款产品迅速下架,但高价羽绒服“背刺”打工人们和波司登高端化的讨论,并未消散。

提到波司登,许多人将其与高端品牌相联系。

成立于1976年的波司登,起初以代工业务为主,随后向自主品牌转型,逐渐成长为国内羽绒服行业的龙头企业。2007年,波司登在港交所成功上市,被称为“中国羽绒服第一股”。

然而,上市之后,波司登的业绩表现一度陷入低迷。财报显示,2013财年(2012年3月至2013年3月)至2016财年(2015年3月至2016年3月),波司登营收连续下滑。这一时期,波司登面临品牌老化、产品形象陈旧等问题,急需进行转型。

在加拿大鹅凭借“万元羽绒服”拿下中国高端市场后,波司登看到了新的机会,决定瞄准中高端羽绒服市场,并开始实施年轻

“700元的羽绒裤仅含3克绒”惹争议 波司登的高端化之路能走多远



B 高价不保暖? 产品质量多次引争议

值得注意的是,在波司登价格越来越贵的背后,其产品质量问题却多次引发争议。

在高端化转型的过程中,波司登似乎有些急于求成,忽略了基础问题的改善。此前,有消费者反映波司登羽绒服在东北地区保暖性能不足,“扛不住低温”,引发了对其产品质量的质疑。

在黑猫投诉平台上,以“波司登”为关键词的投诉量超过3700条,问题集中在虚假宣传、产品质量、退货退款等方面。

此外,波司登产品多次被监管部门抽检不合格。比如,2022年11月,波司登淘宝旗舰店关联公司上海波司登电子商务有限公司曾因“生产、销售不合格产品”被上海市宝山区市场监督管理局处罚。2023年5月,市场监督管理总局发布2022年网售

产品质量国家监督抽查名单,在儿童及婴幼儿服装领域的抽检中,波司登旗下品牌雪中飞的长袖衬衫被检出不合格。

产品质量是品牌的根基,也是消费者信任的关键。一旦品质出现问题,品牌口碑和用户忠诚度都可能受到打击。

另一方面,消费者对性价比的关注度日益提高。面对波司登高价羽绒服,一些消费者感到“物非所值”,一方面,对其不断上涨的价格存在不满;另一方面,部分消费者反映,产品品质似乎没有与价格同步提升,因此开始转向价格更亲民的替换品牌。例如,“平替版始祖鸟”骆驼,均价三四百元的鸭鹅羽绒服,以及传统花棉袄等备受追捧,也对定位中高端市场的波司登形成了不小的挑战。

这也表明,如何平衡高端定位与消费者的价格接受度之间的矛盾,仍然是波司登需要探索的方向。

C 销售费用从24亿到80亿 羊毛出在羊身上?

从财报数据来看,波司登的高端化战略确实取得了明显成效,其业绩呈现持续增长态势。

2019财年至2024财年(2023年3月末至2024年3月末),其营收逐年上涨,分别为103.83亿元、121.91亿元、135.17亿元、162.14亿元、167.74亿元以及232.14亿元;净利润则分别为9.81亿元、12.03亿元、17.10亿元、20.62亿元、21.39亿元以及30.74亿元。

这一亮眼的成绩背后,离不开波司登在品牌塑造和营销推广上的大手

笔投入。然而,正如“羊毛出在羊身上”,最终为高昂营销成本买单的,仍是消费者。

随着羽绒服价格不断攀升,波司登的销售费用也保持在较高水平。据统计,2018-2024财年,波司登的销售及分销开支由24.52亿元增长至80.55亿元,规模增长了2.29倍,占营收比例从27.6%上升到了34.7%。截至2024年9月末的前六个月,波司登的销售费用为22.75亿元,同比增长12.07%,占总营收的25.84%。

D 逢高套现 创始人减持引争议

值得注意的是,此前波司登创始人高德康的减持行为,也一度成为资本市场关注的焦点。

2024年7月3日,波司登发布公告称,公司创始人、董事局主席及控股股东高德康设立的信托,通过全资子公司盈新国际投资有限公司与配售代理签订大宗交易协议,以每股4.31港元的价格向买方配售公司4亿股股份,占公司已发行总股本的3.67%。若配售事项顺利完成,高德康的附属公司将套现超过17亿港元。

受此消息影响,波司登股价应声大跌,当日收盘跌幅15.93%,超过80亿港元市值瞬间蒸发。

值得一提的是,就在减持公告发布的一周前,波司登发布了2023/24财年的

亮眼业绩:营收232.14亿元,同比大增38.4%;归属公司股东净利润30.74亿元,同比飙升43.7%,均创下历史新高。

事实上,这并非高德康首次进行大额减持。早在2022年9月,他就曾通过盈新国际出售2.30亿股,占总股本的2.12%,每股售价3.94港元。连续的减持行为,无疑对市场情绪带来负面影响。

在推行高端化战略的同时,波司登如何应对品牌口碑下滑、市场竞争加剧以及高管减持影响市场信心等问题,需要做的事情还很多。

新诗台

原乡

□吴伟华

请允许我一次次靠近,贴紧你的
苍翠与旖旎
请允许我一次次沉醉,迷恋你的
安静与清凉

这么多年,你养在深闺,远离喧嚣
与浮华。任春雨滋润,秋风拂
独守这份纯朴与安守
待掀开你的神秘面纱,看山清水秀
翠谷幽深,奇峰突兀

众人皆称你为世外桃源,而我更愿意
一声声唤你为“老家”
让我重新做回仓子下的原乡人
在大狮顶,在银杏树旁,结庐而居
生儿育女。我像饲养蜜蜂一样
养出瓦蓝瓦蓝的天空
像种水稻,种蔬菜一般
种下没被污染的善良与淳朴

小小瓜子,争取阳光,不怕冬风,遇到挫折 不放弃,终于开出了美丽的花

冬天的向日葵

□雷亚梅

生长了三个月,阳台的六棵向日葵终于慢悠悠地开花了,花色润泽,明媚有光。冬风一吹,金黄的花盘微微点头。

从网上买一包葵花籽,随意挑了两个空置的花盆,和女儿一块种下六颗种子,一盆两颗,一盆四颗。

一周以后,花盆里冒出了小叶片,阳光轻照,六棵向日葵一点点拔高,很快,花盆显得拥挤了,特别是种了四棵的那盆,受限于狭小的空间,向日葵生长的速度变缓,长在边上的两棵,叶片拼命地往外探,夹在中间的两棵,则渐渐矮了下去,看上去病恹恹的。

女儿每日在阳台晨读,时不时给向日葵浇点水。她提议将四棵向日葵苗中的两棵矮苗移栽。但我们也已经错过了最佳的移栽时间,便生生移栽的话,这两棵向日葵大概率会长不成。我甚至动了“弃车保帅”的念头。

一天,吃完晚饭后,女儿突然记起已经两三天没给向日葵浇水了。走到阳台一看,只见两盆向日葵全都耷拉了脑袋。看着“奄奄一息”的向日葵,女儿一边赶紧浇水,一边焦急地说:“完了,这下六棵向日葵都活不了

了。”然而,我们低估了向日葵的顽强,浇水后,六棵半蔫的向日葵很快就挺直了腰杆,叶片在冬风中自由地舒展开来。那两棵平日里缺光少水的矮苗,仿佛一下子被冷风吹清醒了,倔强地扬起了头颅,生机勃勃。

天气日益凉薄,白天的阳光一寸寸变短,路上的行人披上了冬大衣。阳台上的向日葵却不知时令,发出了最后的冲刺,长出了鼓鼓的花苞。那两棵最不起眼的矮向日葵竟然长出了好几个分枝,分枝上还带着小花苞。

又过了半个月,最高的那棵向日葵率先开花了,冷冷的风中,灿烂地开着。紧接着,其他几棵向日葵也陆续开花。夹在中间的两棵矮向日葵自然不甘落后,次第开出了好几朵小花,花盘虽小,精气神却足。六个花盘齐刷刷向着太阳,自成一道风景。

女儿把两盆盛开的向日葵,放到她的书桌上,边观察边记录感想:“瓜子历险记:小小瓜子,争取阳光,不怕冬风,遇到挫折不放弃,终于开出了美丽的花。”

看着女儿的笔记,再看看眼前这六棵逆寒盛放的向日葵,我感受到了冬天的灿烂。