



时间像支离弦的箭，一不留神就会射出很远很远。一次漫长的闭环管理让很多人开始回忆过去，我也时常会想起十几、二十多年前的往事。

那是个消费气息鼎沸的时代，也恰好赶上了我这代人闹猛的时代，就连那些年我写的书里也充斥着浓浓的消费味。那些年上海著名的都市生活类报刊有几十种，用大量篇幅描述该如何有格调地吃喝玩乐，都市小资文化有着烈火烹油的意味。夜晚十点以前的著名商圈、商业街沿线路总是水泄不通，许多百货公司的周年庆仿佛是永不落幕的狂欢。那时这座城市的消费、情绪曲线外放且高亢，鱼龙混杂，层次参差，涌动着人间烟火与当代都市的暗流。不过任何一种商业模式都有保鲜期，慢慢地很多业态如同一梦，速热也速朽。后来氛围渐渐沉着佗寂，日益静水深流。上海仿佛也迈入了中年。

记忆犹如一颗颗不断聚散离合的珍珠，串起一条纠缠明灭的时间之链，也是一道轻盈而磅礴的情感线。疫情以来许多人越来越喜欢安静与纯粹的生活，重新拾起书本并珍视亲情。成年人的世界，现实领域的重要构架已然定局，要在生存空间和心理延拓上有实质性

突围，是很难实现的神话。上海向来不仅仅是个地域的概念，更是文化的概念。不仅经历过从小渔村到国际大都市的蜕变，也见证了党从石库门到天安门的艰苦奋斗历程。这座城市的横街窄巷有见惯世面的眼锋集智，盖因它自开埠以

魔都之静水深流

何 菲

来就享有城市发展的天时地利人和，它和它的人民有种天然的自省、超脱和适应力，以及某种无法抹去的底色。

上海的格调超级复杂且难以描述，就像每幢百年老洋房表面看都差不多，但有些是72家房客，有些就是需要接头暗号的、有着显赫背景和遗存的府邸。这些年上海的圈层更为固化、微妙与细分，消费更为隐秘幽玄。不同圈层的人兴趣点、敏感点显然不在一个频道，很难有真正的共鸣与共情。什么是一个圈层，就是综合分值接近、能够提供的有形无形的资源与价值比较接近、且文化层级审美品位相对接近的人，一搭脉，一交手，就知道了大致的致密度和软硬劲。偶有破圈的想法，但那多半是向上的，向下不兼容。不同圈层的人，不会随意僭越，也不会妄自菲薄，路归路，桥归桥。如何在自己

的圈层里尽量活得滋润有尊严，上海人自有一套生活艺术与心理建设能力。当然，人的底气、资源、格局、眼界、阅历甚至包括气质与才华，很多都是滋养出来的，那些沉稳有底蕴的人，不管来自何方，多数得益于上三代的积累与沉淀。

20世纪90年代浦东开发开放，上海商业飞速崛起。那时溢出资源很多，勇于把蛋糕做大的人大多实现了阶层跃迁。这些经历了浪奔浪流的弄潮儿，如今多数人淡如菊，坐着云起。而1960年后1970年前出生的优秀人士虽然年少清苦，求学艰辛，却也搭上了时代与机遇的快车，大多成为各领域的主力军和掌门人。在秩序稳定的社会，草根逆袭是不容易实现的事，但是上海相对公允的竞争机制和较为清晰的上升渠道，仍能让人闻到机遇的味道。上海是比较尊重专业技术人士且有着成熟职场文化的城市。受过良好教育、习惯于规避波动风险的他们，身处怎样的职级和薪级，就提供多少实际的付出。兢兢业业，不会德不配位，但也不会越俎代庖，有着明晰的职业、事业与生活的界线。他们会在业余时间不断充实自己，转型升级，尽量做一个价值输出体系里不容易被替代的人。未必讷于言，但一定敏于行，有着难以量化的得体的。他们也是这座城市的中流砥柱。

音乐教育家钱仁康先生是词学大师龙榆生和音乐教育家黄自的学生，是中国第一位音乐学博士生导师，上海音乐学院教授，钱仁康一生专注于学问，视金钱为身外之物。

钱仁康先生与两瓮大洋

丁旭光

1984年的一天，舅舅提醒钱仁康：“你也八十多岁了，赶快去把那件事了吧。”舅舅的一席话，让钱仁康如梦方醒：“我已八十好几了，这件事是应该了了！”舅舅讲的那件事，是两瓮大洋。

“歌曲翻译”是一门跨音乐、跨翻译、跨文学的综合学科。涉猎这一学科，必须掌握外语、通晓音乐、并具备诗词歌赋（本国的与外国的、古代的与现代的）和韵律等方面的功底。“歌曲翻译”是一种特殊的艺术性劳动，必须调动译配者的全部外语修养、汉语语言文学修养以及音乐修养。

二十世纪30年代，风华正茂的青年钱仁康，每每闻鸡既起，下弦月时就寝。因为勤奋，钱仁康的稿酬也颇为丰厚。1934年，钱仁康以“金仕堂”的笔名翻译了美国奥伦(P. W. Orem)的《乐理与作曲》。“金仕堂”是笔名，其中的“金”字是把钱字一拆为二，“仕”字，是在仁字上加一竖，“唐”则是和康字相似。《乐理与作曲》1936年12月由中华书局出版，以后又陆续再版了三次。

抗日战争爆发后，无锡上空时有轰炸机掠过，硝烟弥漫。为了避难，钱

仁康全家出逃。出逃前，钱仁康把翻译《乐理与作曲》一书的稿酬600多块大洋，分装于两只瓮中，埋在住处的大院。

几十年来，因为忙于教书育人，著书立说，钱仁康早已把埋于大院中的两瓮大洋抛之脑后。

1984年初秋的一个早晨，钱仁康和女婿黄宝康、五女钱亦平同往无锡。一行人先去了杨荫浏先生的旧居。杨荫浏是钱仁康就读无锡县立初级中学时的音乐老师，是为阿炳《二泉映月》录音并为之命名者。

随后，一行人又去了无锡《人报》旧址。1945年抗战胜利后，钱仁康曾经在《人报》编了四个月的副刊。

来到了当年的大院时，已是下午。今非昔比，面貌全非，当年的大院主人早已不现。钱仁康面对的，是“今我来思，雨雪霏霏……”

参照几处依稀可辨的景物，在生产大队派遣的两位农民的帮助下，仅用了几十分钟，蓄满了沧桑的两只旧瓮重见天日。旧瓮出土后，大院所在地的大队对出土的大洋极感兴趣，希望钱仁康以每块大洋三元人民币的价格转让。一般的情况之下，江东父老有这几个要求和那个打算，钱仁康都会予以积极回应。但这一次，钱仁康没有配合。因为，在这两瓮大洋上，记载了他的昨日往事，烙下的，是过往岁月里的一道道印痕。

女婿在塑料袋下铺了一块木板，用布包好大洋后塞进塑料袋。然后，与钱亦平一人一个，往肩上一扛后返程。



向阳花（插画）慢慢

那个年代，钱家和绝大多数中国人一样，没有旅行箱、旅行包等奢侈品。上车伊始，列车员狐疑的目光扫视着两个塑料袋，以为钱仁康一行人在投机倒把。但看看几个人的读书人模样，最后不置可否。

回上海后，一行人还是被人惦记着——无锡当地的大队电话上海音乐学院：“钱仁康没有把大洋卖给政府，违法把国家财物带走。”

接到无锡的电话后，上海音乐学院律师查证了有关法律后证实：“根据相关法律，两瓮大洋属钱仁康的私有财产，卖与不卖由钱家说了算。”举报电话成了过眼云烟。

20世纪80年代，我的父母和爷爷一起送我去市区上学，父母拿着行李，爷爷扛了一捆甜芦粟，那是我的零食。爷爷说，我离开家吃不到甜芦粟会想念的。来接站的同学看着甜芦粟笑了，我转过头，有些不好意思，好像自己被人嘲笑了。

那时，甜芦粟是我们农村孩子夏天最爱吃的零食，甜的、爽爽的，有好多汁水，那就是“夏天的味道”。

吃甜芦粟时，除了牙齿要好，还要小心手指不要被割破，因为甜芦粟的皮非常容易割破手指。甜芦粟的皮上有一层薄薄的白色粉末，如果手指被割破流血了，就把白色粉末涂在伤口，大人们说，那能止血。确实，效果非常好。

夏天的日子似乎很漫长，吃好晚饭，我们都要在屋外扇着蒲扇“乘风凉”。我和弟弟经常坐在家门口的石墩上吃甜芦粟，看远处绿荫里的公路上，公共汽车偶尔驶过，那是童年的我们看到的最远的风景；看夕阳在袅袅的炊烟里，闪着灿烂的金光，云朵变幻着色彩，我们数着云朵，看云彩慢慢消逝。邻家的孩子，叫“小牛”，只穿了一条短裤，嘴里咬着甜芦粟，浑身湿漉漉地从我家门口走过，原来他刚从河里“浴身”回来，在路边拔

今年是进博会5周年，也是纽仕兰品牌迅速发展扎根中国市场的第5年。作为“一带一路”中小企业，5年来，纽仕兰实现了从名不见经传到行业龙头企业的跨越式发展，成为中国进口乳品头部品牌。我们与进博会共同成长，获得感满满。海关数据显示，中国是新西兰最大乳制品进口国，新西兰出口中国的纯牛奶当中每3罐就有1罐是纽仕兰牛奶。

纽仕兰早在2018年首届时便与进博会结缘。进博会对贸易便利化的赋能为我们打通新中供应链瓶颈，极大提升了供应链效率，创造了新中零距离“72小时进口鲜奶”的奇迹。

大家知道，清关检验一度是进口鲜奶的“瓶颈”，碍于传统物流以及海关检验等问题，15天的保质期在路上就要被耽误8天时间，上架时不仅失去了最佳赏味期，也失去了市场竞争力。

首届进博会，纽仕兰有幸成为首批通关贸易便利化“验放”分离和“边检边放”的创新监管模式试点企业之一。我们的工人周一在牧场上挤的奶，周二就能上飞机，周三直达中国消费者餐桌，让中国消费者无时无刻享受到新西兰优质蛋白质鲜奶。这既是对“进博速度”最好的诠释，也展现了中国通过锐意改革、创新制度，改进流程来不断优化营商环境的坚定态度。

在此背景下，纽仕兰鲜奶销售也快速实现销量突破，从原来的每周3000瓶跃升到进博会后的每周30000瓶，最高时可达每周80000瓶，是进博会前的26倍。

如果说72小时鲜奶体现了供应链效率，那么4.0g蛋白质纯牛奶快速摆上小县城货架就体现了渠道的效率。进博会极大助力“展品变商品”，纽仕兰借此突破了五六线渠道拓展壁垒，快速布局全国市场。

在进博会上，我结识了北京物美的采购人员，他们对纽仕兰在进博会上首发的4.0g蛋白质纯牛奶非常看好，双方随即达成了战略合作。神奇的是，3个月月后，同样参加进博会的王先生从北京到老家宁夏平罗探亲，居然在当地超市（北京物美集团下属的新百超市）买到了进博同款牛奶。他非常感慨进博会带来的“加速度”。如果没有进博会，这个小县城可能在3年以后才能见到这款产品。

从3年到3个月，进口品牌布局中国市场的时间周期，效率提升了10倍。



我的进博故事征文

上一根甜芦粟边走边吃，他的妈妈正着急喊他回家吃饭。

生产队里有个邻居叫“阿牛”，开拖拉机的，儿子考上了青岛的大学，有一年暑假听他说了一个故事：他从青岛飞到上海后，没有坐车的钱了，于是一个人从市区走回家。在黝黑的夜色里，渴了，他就在河岸边拔一根甜芦粟解渴，边吃边唱着歌，给自己壮胆；

芦粟甜，亲情更甜

李 凌

实在太热了，他还跳入河中畅游一番，走走停停，一直走到第二天早上。我瞪大眼睛，简直不敢想象。他说，吃了甜芦粟，解渴了，嘴里满是家乡的甜味，感觉脚步也轻了，家也就越来越近了。

甜芦粟就像家乡的根，慰藉着自己的心灵。那时家家户户种甜芦粟，随着天气越来越热，甜芦粟的“穗子”也慢慢变黑，甚至弯下腰来，在炎炎夏日里随风摇摆……其实甜芦粟的“穗子”也能吃，就像高粱一样，用铁锅翻炒一下，香气扑鼻。而夏日里的台风总是喜欢破坏这一切，台风来了，河岸边就会

进博会使得参展商和采购商无缝对接，打破了市场渠道拓展壁垒，让纽仕兰“牧场到餐桌”一站式直达的理念快速实现，为我们大大节约了产品布局的周期成本。这在进博会举办前是难以想象的。进博会后，纽仕兰的销量也一路直线攀升，打开了中国大海一样广阔的市场发展空间。

进博会对参展企业的“赋能”不仅让我们迅速布局扎根中国市场，还为我们扩大了“朋友圈”，碰撞出了新火花。在第三届进博会筹备期间，我们和行业内多家参展企业联合发起了进博会首个专业委员会乳业专委会，为专业采购商提供更多服务。

展会期间，我们感知到各销售平台消费升级人群和差异化供应链需求，大胆探索新的合作模式，依托纽仕兰自有牧场奶源优势，通过柔性定制，为客户量身打造专属产品，盒马、天猫、网易严选等平台纷纷签约，纽仕兰迅速覆盖了25个省的52家区域重点客户和5000多家门店。不到半年，一个个符合平台需求的专属产品亮相，试销即成爆品。

在“双碳”目标下，第四届进博会期间，我们联合新西兰国有实验室ASUREQuality，将全球仅有10%的青青草饲奶源带至中国，推出全球首款低碳生态全程溯源的青青草饲纯牛奶，并发布了乳制品行业首个透明低碳供应链溯源，率先将低碳生态理念融入牛奶生产每一个环节。消费者通过扫描瓶身二维码就能跟踪牛奶的碳足迹，清楚明白地看到一瓶牛奶的碳环保旅程。从自由奶牛、新鲜牧草到乳业匠人，从源头牧场到生产罐装再到运输上架，全程可见，实现低碳溯源。

“新时代，共享未来”，5年来，进博会为参展商和采购商搭建了合作共赢的平台。

在疫情仍在全球蔓延的当下，进博会向不确定的世界经济注入了动力，稳定了各方预期，凝聚了全球企业对中国信心和期待，也向世界展示了中国市场的韧性和胸怀。

纽仕兰对进博会充满信心，将持续参与这场一年一度的“东方之约”。今年我们将继续推进牧场升级、品牌升级和产品升级，通过进博会平台进行新品首发，为中国消费者带来首款进口纯牛奶低碳植物基家庭装等创新产品。这款产品不仅因“双碳”目标而生，同时也是对第五届进博会食品展区“绿色、健康、创新、发展”主题的响应。

我相信，一瓶牛奶也能为低碳环保事业作贡献，让“绿色”成为进博会上的一抹亮色。

倒下大批甜芦粟，人们急急地拿着镰刀，把甜芦粟连根割断，用甜芦粟的绿叶捆扎后搬回家去。那是全家的零食，也是夏天的快乐。

甜芦粟一般都种在河岸边或田角头，哪里有空闲，哪里就是它生长的地方。甜芦粟不是主要的粮食作物，却是农村人的“灵魂食物”，有了甜芦粟，就有了夏天的味道。

甜芦粟也是邻里之间沟通的纽带，田角头、河岸边，谁家种了甜芦粟，谁走在路上，拔上一根，边走边吃，也是平常的事。谁家种的芦粟甜，就把谁家的芦粟种子留下，明年继续种。

今天，不管是生活条件、生活水平还是生活习惯，新农村的生活日新月异，也越来越时尚。但甜芦粟依然是大家喜爱的纯天然食物，夏日里啃上一根，爽到心里，那就是夏天的味道。

而我过了那么多年才明白，爷爷扛的那捆甜芦粟，不仅是夏天的味道，更是亲情的延续和希望。芦粟甜，亲情更甜。

十 日 谈

大自然的气息

责编:王瑜明

这么多年了，我们一直都像这些荷花一样并蒂相连着。明日请看本栏。