

深一度 浙江新闻名专栏

刚刚过去的国庆长假，南塘老街和环球银泰城一开业就火，成为市区客流最集中的商业街区。支撑它们超强人气的是正在逐渐兴起的新业态——体验消费

甬城商业走进下一个“风口”

本报记者 张正伟

长假：“城”“街”火了

“今年生意可能会受影响，因为环球银泰城开业了。”国庆长假前，一位商场经理对记者说。

“有这么玄乎？宁波比它大的商业广场多了去了。”将信将疑间，记者决定实地探访一下。

前天，阴雨天，上午9点多，10点才开门营业的环球银泰城外就已经站了许多等候的消费者。10点一到，人们纷纷涌入“城”内——按照从服务台获取的导购信息寻找心仪购物区，或者捧着手机点击下载当天的优惠券，个个忙得不亦乐乎。

一个阴雨天竟如此人气爆棚，让记者不得不相信长假天晴的那几日，环球银泰城日均上数万人次的客流量应该不会水分。

长假里，与环球银泰城一样被客流“攻陷”的还有刚刚开业的南塘老街。长假前，南塘老街二期开街，本想借着国庆集聚下人气，不料“百年街市”一下子成为市民和游客长假观光的首选，客流量大大超出预期。

“本来保守估计日均也就六万人，不料一下子就翻了番。”运营公司相关负责人告诉记者。一东一西，两个新开的商业街区人气爆棚，为甬城“十一”黄金周的广场商业挽回了颓势。

据统计，受台风“杜鹃”影响，今年“十一”黄金周，甬城商业广场销售走低，全市五大重点商业广场累计实现销售额13841.8万元，同比下降13.51%。

体验：给你消费的理由

人多只是生意好的必要条件，商



南塘老街多元化的体验业态吸引了更多的消费群体。(张正伟 张仁健 摄)

业街区繁荣，最终要靠购买量来说话。环球银泰城与南塘老街在这个长假让人心向往之的一个重要原因是，那里有你消费的理由。

走进环球银泰城，你首先会发现，它打破了商业广场一直以来凭百货店和超市撑门面的做法，取而代之的是一个小型专卖店和特选超市。

这样既给品牌搭配留足了空间，也让消费者多了许多选择。具体到每个楼层，通过合并同类项的做法，品牌体验效应做到了极致。比如三楼是运动主题，它就将有运动的服装、器械、家居、电玩城、儿童乐园等相关业态全部集中在一起。

“你不是喜欢运动嘛，这里所有的元素都有，够你玩、够你购买的。”环球银泰城负责人说。这样一层楼一层楼下来，一个银泰城就将人们的生活“打包”了，既有吃的，又有穿的，还有玩的，成为名副其实的家庭生活体验馆。于是，走进这座“城”，你会发现，老人们悠然自得地躺在按摩椅上闭目养

神，年轻妈妈们陪着小孩体验早教，学生群体更是一大早就钻进了游艺城。当然，这些都可以尽情享受，没有人来赶你走。因为商场的心思是：你体验饿了，总要到商场下馆子吧？体验过瘾了，总不是要回家继续体验？

南塘老街的青石板路从300米延长到了1200米，随之而来的，是它的体验业态增加了不少。如今的南塘老街，不但可以看戏、体验民俗，尝尝传统美食小吃，还可以逛酒吧、品咖啡，尝尝中西结合的甜品。

据悉，街区还将陆续进驻零售、休闲健康和酒店等其他生活配套业态。“未来的南塘老街，将为市民和游客提供文化、商业与休闲‘三位一体’的体验。”运营公司相关负责人告诉记者。

近年来，一提到商业，人们总说淘宝抢走了商场的生意。其实，互联网提供的只是便宜、便捷的消费体验，并没有占有一切。“或许我们的商场应该从出租铺面，赚取运营费的简单营利模式上跳出来，多想增强线下体验的点

子。”市商务委流通发展处相关工作人员建议。

昨天，乐购江北万达店停止营业，加上早就撤离的自有品牌万达百货，万达主动从“二代”商业广场向“三代”生活中心的过渡，正是已然触摸到体验式营销的脉动而作出的应对。而天一广场、世纪东方广场这一两年来户外活动策划数量的增加，也是另一种增加体验的尝试。

互联网+：将体验进行到底

今年国庆长假，环球银泰城吸引消费的另一神器是“喵街”，这与阿里合作开发的购物APP，每天会推送红包、“1元购”、即时优惠等商场促销信息，消费者只要扫码关注、下载就可参与活动。这种带有游戏和些许攀比性的互联网促销方式，一下增加了年轻人的体验参与。

据悉，目前甬城的所有银泰店在推广这一神器，大有一“喵”扫尽圈子消费之势。这个长假，宁波本土也出现了一个掌上逛街神器——“荡马路”。它立足微信技术，利用大数据整理归类商家的促销活动和打折信息，将之发送给20岁至50岁的女性消费群体。

“我们发现这一群体的消费能力和扩散能力最强，因而通过技术攻关，力争通过微信使商家的活动和促销信息传遍闺蜜圈。”“荡马路”相关负责人告诉记者。

既然互联网可以抢走客源，那为什么不利用它唤回客源呢？其实，正陷入经营困境的甬城商场超市大可借助互联网把客源夺回来。据悉，新华联、鄞州万达、印象城、国购等14家购物中心已经加入“荡马路”，联手打造全城移动商圈。

“相比投入巨资打造自有平台，还不如利用现有第三方平台增加购物体验。”市商务委电商处相关负责人认为，随着本土电商营销平台的兴起，本土商业应该学会借力打力。

人民币国际化“高速公路”初步建立

随着人民币跨境支付需求快速增长，对金融基础设施的要求越来越高。10月8日，中国金融中心上海，随着人民币跨境支付系统(CIPS)一期正式上线运行，由中国人民银行组织建设的、为全球金融机构人民币跨境和离岸业务提供资金清算、结算服务的支付清算体系，在推进人民币国际化的第七个年头初步建立起来。

8日上午9时，中国银行悉尼分行率先通过CIPS系统将澳大利亚某公司3700.84万元人民币汇至境内，成功办理了首笔业务。

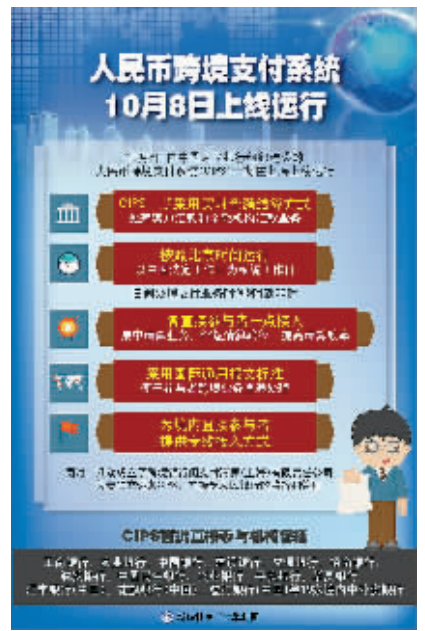
“CIPS系统的建成运行是我国人民币国际化发展的重要里程碑。”中国人民银行副行长范一飞在CIPS一期上线启动仪式上说，CIPS系统的建成运行有利于提高人民币跨境结算的效率，促进人民币在全球范围内使用，更好地支撑实体经济发展和“走出去”战略实施。

曾参与CIPS系统规划、设计和初期建设的中国进出口银行董事长胡晓炼形象地比喻道，人民币国际化将在CIPS这条“高速公路”上，进入飞奔时期。

随着2009年开始跨境贸易人民币结算试点，人民币国际化征程自此启动。人民币目前已成为中国第二大跨境支付货币和全球第四大支付货币。这必然要求加快建设人民币跨境支付系统，完善人民币全球清算服务体系。

“之前的人民币跨境结算既可通过香港、新加坡等地的清算银行进行，也可使用中国的代理银行，但汇款代码差异和语言障碍严重减缓了这两种操作的速度。”

中信银行国际金融问题专家刘维明说。据中国社科院金融所银行室主任曾刚介绍，支付清算系统是银行资金流动的通道与枢纽，美元的国际货币地位离不开CHIPS(纽约清算所银行同业支付系统)的有力支撑。随着人民币国际化的推进，必须解决境内外支付清算对接的问题，这样才能便利人民币跨境贸易和资本流动。(据新华社)



我国黄金周零售和餐饮消费首次破万亿元

据商务部8日发布的“十一”黄金周消费数据，10月1日至7日，全国零售和餐饮企业实现销售额约10820亿元，同比增长11%。

这是我国自1999年确立黄金周以来，零售和餐饮消费首次破1万亿元大关。数据显示，去年国庆黄金周，全国零售和餐饮企业销售额约为9750亿元；今年春节黄金周为6780亿元。

商务部数据显示，今年“十一”黄金周，在零售和餐饮企业中，四川、重庆、湖南、青海和湖北重点监测企业销售额同比分别增长15%、13.2%、12.5%、12.2%和11.9%。

据商务部新闻发言人沈丹阳介绍，今年黄金周消费中，信息产品、新能源汽车、家电等升级类产品呈热销趋势。根据商务部监测数据，山东重点监测企业家电销售额同比增长53%；吉林、青海重点监测企业通讯器材销售额同比分别增长28%和24%；北京亚运村汽车销售额同比增长两成以上，部分新能源汽车销售一空。

在餐饮消费方面，适合大众消费的特色美食、婚庆宴请、旅游团宴等持续火爆，“互联网+”特色明显。湖南百年湘菜老店玉楼东营业额是平时4倍左右，北京玉华台、烤肉季等老字号单日最高营业额比去年同期增长30%；峨嵋酒家、都一处、金鼎轩等北京知名餐饮企业携手外卖平台，推出送餐服务，让市民足不出户享受美食。(据新华社)

首届月光足球赛迎来淘汰赛

本报讯(记者张正伟)经过四轮激烈厮杀，2015宁波月光足球赛结束了小组赛争夺，最终，明楼街道、鄞江镇等8支队伍进入下一轮。

东郊街道、段塘街道、月湖街道和梅墟街道四支代表队则在淘汰赛门外。四分之一决赛将在10月12日进行。首届月光足球赛由市商街协、市足协主办，共有12支队伍参加。在小组赛中，高桥镇、白沙街道、中河街道名列各自小组第一，鄞江镇、首南街道、瞻岐镇名列第二，而明楼街道和慈城镇则以成绩最好的两个第三名进入八强。

具体的赛事信息，读者可以关注微信公众号：宁波市月光宝盒。扫二维码即可关注。

运行环境改善 10月A股迎来“开门红”

股指大幅走高带动两市个股普涨，10月A股迎来“开门红”。8日上综指录得近3%的涨幅后站稳3100点，深证成指和创业板指数分别录得逾4%和5%的涨幅。两市成交大幅放大至近5900亿元，显示市场人气明显回升。

当日上综指收盘报3143.36点，大涨90.58点，涨幅达到2.97%。深证成指报10394.73点，涨406.48点，涨幅达到4.07%。创业板指数表现抢眼，大涨5.17%后，以2190.31点收市。两市近200只个股涨停。与前一

交易日约3700亿元的总量相比，当日沪深两市成交明显放大，合计近5900亿元。

10月A股红盘开局，缘自于运行环境的改善。

国庆长假期间，A股休市的同时海外市场全面回暖，道琼斯指数连续四个交易日红盘报收，显示国际市场风险偏好明显回升。

从内部环境来看，国家统计局1日公布的9月制造业PMI为49.8，较上月微幅回升，显示“稳增长”政策效应正逐步显现。

9月末，央行与银监会联合为房贷“松绑”，将居民家庭首套房商业性个人住房贷款最低首付比例下调至不低于25%。国务院常务会议强调不得对新能源汽车实行限行、限购，并对小排量汽车实行购置税优惠政策。

数据还显示，9月发改委共批复总投资超8000亿元的轨道交通等基建项目。机构普遍认为，对相关行业形成利好。

此外，伴随场外配资清理基本完成，9月30日两市融资融券余额稳步下行至9000亿元水平。在这一过程中，市

场对于“去杠杆”的忧虑心态逐步缓解，配置权益类资产的意愿也有所增强。

在上述诸多因素的共同作用下，10月A股迎来“开门红”，两市成交明显放量，也显示市场人气显著回升。

不过在一些机构看来，A股后市仍存在多个不确定因素。一方面，美联储加息虽推迟但预期仍然强烈，包括A股在内的新兴市场将面临资金外流的考验。另一方面，9日A股上市公司将启动三季报披露，新一轮“业绩证伪期”的到来意味着投资热度会进一步加大。(据新华社)

宁波银行专栏

成长相伴 薪火相传

宁波银行西门支行有四位“元老级”员工，她们都是上世纪90年代进入宁波银行，此后一直伴随着宁波银行成长，见证了宁波银行的发展。如今，她们依旧在各自岗位上创造着卓越，并在年轻一代员工中起到表率作用和引领作用——她们是徐世慧、陆茵、李凌、陈敏。

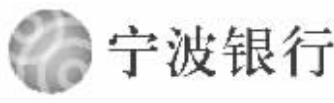
宁波银行马园支行运营经理徐世慧1994年入行以来，一直从事运营条线的岗位，从复核岗到票据岗，再到现金出纳岗，2005年5月被任命为宁波银行第一批运营经理。担任运营经理后，徐老师以“快、狠、准”的特色提升整个团队的效率。马园支行被周边社区的老人们交口称赞“速度快、服务好”。徐老师说，在服务及业务上要力求完美，个人不只要以身作则，而且要多鼓励团队中的每名成员，让每个人都感受到关怀，形成良好的工作氛围，使众人都有积极向上的工作愿望。凭着这股不服输的冲劲和对员工呵护备至的“妈妈范儿”，徐老师被评为先进工作者。

宁波银行中环支行运营经理陆茵1996年进入运营条线，经过最初的复核岗和账户岗锻炼，成长为一名运营主管。陆老师奉行“阳光心态，快乐工作”的理念，将乐观的态度传递给每名员工，尤其是在“90后”员工居多的中环支行，带动起整个团队的士气。“授人以鱼不如授人以渔”，陆老师还把多年积累的临柜经验分享给新员工。陆老师说，严于律己才能律人，对新员工要给予更多的关心和指引，团队协作才能高效运转。

宁波银行西门支行营业部李凌1995年入行至今轮换过多个岗位，包括储蓄、出纳、上门收款、会计、账户岗，核算中心岗位，2007年10月轮岗至西门支行，并在账户岗位上工作了整整5年，是一位账户专家。李老师的工作风格紧扣“合规、高效”，再复杂的业务也能有条不紊地进行，从源头把控风险，而这种严格、容不得一丝马虎的工作态度感染着身边的每个人。

宁波银行西门支行营业部陈敏是1990年入行的资深总出纳、当年的技能高手，很多人想不到陈老师的计数工具竟然是算盘。陈老师是一位很讲究效率的人，办事从不拖泥带水，也不容许自己出差错。“做好本职工作，但求问心无愧”，陈老师的“做好”不仅是用心去工作，还要不出错，做得出色，这种敬业精神、一丝不苟的工作态度是年轻同事学习的榜样。

如今，一批批资深员工如同珍珠般散落在宁波银行各个岗位，他们的业务技能、工作态度、敬业精神正在薪火相传，推动宁波银行继续向前迈进。



(章欣妍)

工行宁波市分行互联网金融再升级

近日，工行宁波市分行依托中国工商银行构建的互联网金融升级发展战略中的“三平台、一中心”，使宁波企业、市民在融资、购房、购车及日用消费品领域享受到更便捷的金融服务。

据了解，工行“三平台”包括业务领域已涵盖B2C、B2B、B2G的融e购电商平台；银行与企业、银行与客户、银行内部实时沟通的“融e联”即时通讯平台；实行业务、客户、平台全面开放，实现整个网上业务全部直通的融e行平台。“一中心”则是新成立的网络融资中心，它将作为工行信贷标准化、互联网化运营的平台，运用互联网与大数据技术，实现信贷业务尤其是小微和个人金融业务在风险可控基础上的批量化发展，为客户带来“无地域、无时差、一键即

农行宁波市分行开展“小微企业金融服务宣传月”活动

9月16日到10月16日，农行宁波市分行开展“小微企业金融服务宣传月”活动，以此改进小微企业金融服务，有效落实“大众创业、万众创新”发展战略，切实缓解小微企业融资难、融资贵问题，促进经济提质增效升级。

据介绍，农行宁波市分行结合“小微企业信贷投放减费让利”和“小微企业金融宣传”两大主题，通过报刊、网站、微博、微信、网点电子显示屏、宣传海报、宣传折页等多种渠道开展形式多样的宣传活动。在宣传月期间，凡签约人民币结算套餐(经典版)的小微企业实行年费全免，优惠期限达一年。同时，该行继续实行小微企业资金管理费、财务顾问费、咨询费、贷款承诺费等全免政策。对小微企业相

关的贷款承诺函、银行信贷证明、有条件贷款承诺函/贷款意向书、贷款延迟还款、对公提前还款、银行承兑汇票承诺费、循环额度管理费等具体服务均实行“零收费”，做到真正“普助小微 惠及民生”。

同时，该行辖内各支行根据自身实际情况，通过会场展示、知识技能竞赛、银企对话活动等形式宣传小微企业金融服务，并与当地政府相关部门、行业协会、园区、其他各类金融机构联合开展新产品推介会。该行还新推出科创贷业务，对宁波市辖内经政府或政府授权主管部门推荐、从事高新技术产品研发、研制、生产、销售和服務的中小知识密集型企业推出贷款、贸易融资、票据承兑等表内外融资业务。(李玲)

杭州银行宁波分行迁新址

2015年10月8日，杭州银行宁波分行由江东区惊驾路598-622号搬迁至江东区惊驾路688号(原址向东200米)。

据悉，杭州银行宁波分行成立于2009年5月26日，是杭州银行在省内外设立的第三家分行。宁波分行自成立以来始终坚持“效率至上、客户至上”的服务宗旨，奉行“诚信、创新、效率、尊重、责任”的核心价值观，坚持差异化、特色

化的经营思路，在监管部门和总行的正确指引和帮助下，率先拓展科技金融，结合传统公司业务，逐步加大对宁波当地中小企业的信贷支持力度。

截至2015年9月，该行资产总额达139.15亿元，存款余额127.07亿元，下辖1个营业部，在慈溪、余姚、鄞州、镇海、北仑、宁海、江北等地设立8家支行，全行员工350余人。

以“心”迎“新”，牵手诺大 ——中行宁波市分行走进诺丁汉大学提供上门服务

9月，中国银行宁波市分行利用高校开学季契机，入驻宁波诺丁汉大学，开展为期13天的“以‘心’迎‘新’，牵手诺大”上门服务。该行派出多名优秀员工，通过设置移动柜台、生活区设点宣传等方式为新生办理现金缴款、借记卡激活、网银

开通等服务，并在人流聚集区宣传推广外汇金融知识和中国银行网上银行、信用卡、中银易商等个人金融类产品。中国银行宁波市分行提供优质、全方位的金融服务走进校园，有效推动了银校间的良性互动，并得到了该校师生的一片赞誉。