



陈鲁民

“今岁宵宵尽，明年明日催”。过年了，年来了，过年看似热闹，其实也是虚虚实实。太虚了没底气，失之于空；太实则少情趣，失之于俗。因而过年也要有虚有实，虚实结合。

说拜年话是虚，什么“万事如意”“升官发财”“岁月静好”“诸事顺遂”“身心两健”“阖家欢乐”，等等，说得轻轻松松，听者也未必当真。但这个虚，是虚中有实，虚得皆大欢喜，至于能不能把这些拜年话落到实处，那就要看个人的努力还有运气了。

发压岁钱是实，不论红包厚薄，里边装的都是真金白银，这可做不得假。就因为太实，让那些囊中羞涩者很是尴尬，多了给不起，少了拿不出手。而那些财大气粗者，正好可趁机摆摆、露

## 过年的虚与实

脸，出手阔绰。

糊弄灶王爷是虚。“二十三，糖瓜粘”，说是要送灶王爷上天汇报工作，可就是买包灶糖，也全孝敬自己了，一丁点也没分给灶王爷。就这还指望人家“上天言好事，下界保平安”，门儿都没有，该穷还是穷，该紧还紧。

煮饺子、蒸馒头、杀猪宰羊是实，盘点一年收入、回顾一年成绩也是实。白居易每到春节时，便把一年来的诗稿抄写一遍，焚香祷告后烧掉，边烧边说：“在那边的诗人们，你们一定要看清楚了，哪些不满意的，托梦告诉我。”我们每人也不妨在年底岁末做个盘点，看看自己这一年究竟干了些什么，有哪些得意、哪些不满意，也好心里明白，来年有个校正。

放爆竹是虚。有一年除夕，乾隆皇帝在《咏爆竹》中写道：“元旦延千喜，春雷响万家。”既

表达了愉悦心情，也顺便记录了放炮过年的民俗。放炮无非听声，一声响过，便是一地纸屑，“一声震得人方恐，回头相看已化灰”，因而谁来放炮都一样，只要能听到就行。况且，放爆竹是小娃娃的事，成年人不干这样的傻事，放炮过年，不放炮也过年。

串亲戚是实。看姥姥，见舅舅，篮子里的糕点、罐头、鸡蛋、猪肉、营养品，样样都是实的，越多越好，越贵越见心意，这可不是说几句拜年话就能打发的。北宋嘉祐七年除夕，东坡在陕西凤翔府任判官，不能回家过年，思亲情切，就一连写下《馈岁》《别岁》《守岁》三首诗，其中名句“明年岂无年，心事恐蹉跎。努力尽今夕，少年犹可夸”，不脛而走，广为流传。

说来话去就是一句话，只要平时好好干活，把钱挣足，过年就有了底气，年夜饭敢上山珍海味，压岁钱会让人惊喜，年货就能大小包

包。反之，平素吊儿郎当，好吃懒做，挣一个花俩，这年就会越过越虚，压岁钱给不起，亲戚不敢串，吃着残羹剩饭守岁，说不定还会有人上门讨债。

即便是封疆大吏，如果钱包瘪了，这年也过不实。晚清大臣张之洞，清廉自律，没有外快，手头一向很紧，常寅吃卯粮，每逢过年更是他最头痛的时候。因过年花销比往常要大得多，他捉襟见肘，收不抵支，就常派人到附近的当铺里，当几箱东西应急。要不然，这年真没法子过。

明代文人徵明在《拜年》诗里说：“不求见面惟通谒，名纸朝来满敝庐。我亦随人投数纸，世情嫌简不嫌虚。”大家不求见面也希望通过拜年帖来问候，我也随俗向他人投递拜年帖，人们只会嫌弃缓慢，而不会嫌弃这其实只是空虚的礼节。过年就是这样，虚中有实，实中有虚，过得红红火火、乐乐呵呵。

拜年。宁可手机发短信拜年，也懒得给亲友打个电话；能通过互联网拜年的，也绝不愿到亲朋好友家中坐一会儿，这样只能让人们春节更淡漠。

许多人在感慨，现在过年的年味淡了，对过年再也没有几时的期盼与渴望了；现在过年简单了，再也没有走亲访友的繁琐了……但不得不承认，这种缺乏仪式感的过年，变得空洞和无趣了。

过年，是旧与新的交汇，是冬去春来的分界，更是希望与期盼生发的起点。感自然节律而成，蕴人文精神而丰，在这场盛大的文化仪式里，忙碌的人们得以停下脚步，体悟岁月、感恩时节、享受团圆，领悟那从传统脉脉与现代时序中跃然而出的浓浓情愫。

团聚最喜悦，团圆最幸福。春节是中华民族的精神象征和文化瑰宝，承载着人们对家庭、团圆和美好生活的向往。让我们共同传承和发扬这一传统文化，从虚拟走进现实、以真诚温暖新春，让春节的精神内涵和文化价值得以永续传承。

黄明刚

近年来，实体零售商店面临巨大困难和挑战，关店的不在少数，服装店更是首当其冲，有人甚至认为，实体店将成为历史。但就在“市场萧条”的一片感叹中，欧平安夫妇却逆势翻盘，15个月接连开出5家女装实体店，开一家火一家（1月8日《宁波日报》）。其通关密码就是：实。

察实情。妻子胡女士曾开过服装店，最后倒闭，作为过来人，她深知商场如战场，创业充满风险。如果情况不明决心大，固然前景难测，担心血本无归不敢尝试，同样寸步难行。夫妇俩静下心来分析当初开店失败的原因，是必须正视的问题，但透过现象看本质，主因还在自身。两人通过梳理找到三大“痛点”：一是货品少、款式少；二是价格不透明、标价虚高；三是更新慢、库存高。服装是刚需消费，若克服上述局限，实体店还是有“搞头”。

出实招。通过市场研究、分析顾客需求和购物体验之后，他们积极调整经营和服务策略，创造出与常规套路完全不同的整体解决方案——“平价自助式销售”模式：为提升性价比，直接从生产厂家采购，保证质量，不用名牌，同样的衣服售价仅为以前的一半甚至1/3；品种、款式多样，顾客有充分的选择余地；实价销售，不打折不退货；不打广告，也不在网络平台“种草”；顾客进店选购，店员不主动搭话推荐……总之，顾客皱眉的事尽力避免，顾客盼望的事尽力成全，靠商品说话，提升顾客的获得感，不愁没生意。

重实干。全新的思路，还需要脚踏实地的行动。面对高昂的启动成本、不断变化的消费行为和趋势等，他们相信自己的判断，从选址、筹款、进货，到成本控制、风险防范、提高店面运营效率和服务质量等，兢兢业业、一丝不苟。由于所售服装“好看好穿又不贵”，加上实体店穿搭试衣方便，营造出一种沉浸式场景，具有网络购物无法比拟的优势和吸引力，因此生意好得不得了，货品周转快，每10天就换一批，基本无库存，效益良好。

拼实绩。首店一炮打响，令他们信心大增，若故步自封，就会止步不前，但扩大规模，不仅意味着投入、风险更大，而且考验运营能力、管理水平。他们没有小富即安，而是在蹚出路子后“乘胜追击”，接连开店、增货品，在城内连开5家店，眼下正筹备第6家店。在顾客盈门的同时，还吸引宁波、绍兴、金华、台州等地几百个同行前来取经。他们不搞“一花独放”、独守秘密，对取经者不藏着掖着。一来坚信每家店有自己的特质，不易被简单“复制”；二来“欲与电商试比高”，希望这种自助式销售能给同行以启发，把消费者拉回到实体店。

大道至简，实干为要。“实”这个通关密码，对一个单位、一个地方同样重要。去年，宁波港口、工业、外贸等几大经济支柱均保持逆势上扬曲线。尤其是外贸，据联合国贸发会议预测，2023年全球货物贸易额下降7.5%，2024年仍然“高度不确定且总体悲观”。但宁波外贸在风高浪急的环境中闯出一条生路，进出口总额同比增长0.8%……成绩靠的是上上下下求真务实的科学态度，奋发有为、勇于拼搏的实干精神，以及持续优化的营商环境和不断提升的综合实力。走过千山万水，仍需跋山涉水。在非常之时，立非常之志，尽非常之责，建非常之功。让我们通过苦干实干，创造出无愧于时代的辉煌实绩。

## “手工作业代做”生意火爆：素质教育面临挑战

余明辉

近年来，在鼓励素质教育、推进“双减”的大背景下，学前教育、中小学作业形式日益多元化，其中，手工类作业占比攀升，有些难度还不低。孩子完不成的，自然变成了家长的“作业”，而时间和精力有限的家长，为了完成任务，就选择了“外包”。在电商平台，“手工作业代做”已经成为一门生意。眼下正值寒假，“代做生意”又火了起来（2月6日潮新闻）。

“手工作业代做”生意的出现，是对当前教育减负政策的一种异化。原本意在减轻学生过重课业负担的政策，却在执行过程中，被部分学生和家误解为“减掉”了必要的动手实践和能力培养。手工类作业作为培养学生创新思维和动手能力有效手段，其初衷是通过实践操作促进学生全面发展。然而，当家长亲自下场，甚至寻求外部帮助时，这一初衷便被扭曲。

这一现象反映出家庭教育的错位和学校教育的缺失。在家庭教育层面，家长由于时间和精力有限，面对孩子无法完成的手工作业，往往选择妥协或外包，无形中剥夺了孩子锻炼的机会。在学校教育层面，部分教师对于作业难度把控不当，以及忽视学生个体差异，导致部分学生难以完成手工作业。此外，电商平台对于此类服务的默许甚至助推，也暴露出监管的不到位和商业

利益的驱使。不仅不利于学生个人成长，还可能对整个教育体系造成不良影响。一方面，过度依赖外部力量完成作业的学生，可能会逐渐丧失独立思考能力和动手能力。另一方面，这种现象的蔓延会破坏教育的公平性，让那些能够独立完成作业的学生在竞争中处于不利地位。

因此，我们必须正视“手工作业代做”生意火爆背后的问题，并采取切实有效的措施加以解决。

学校和教师应重新审视和调整作业布置的策略，确保作业难度适中，既能锻炼学生的能力，又不会给他们带来过大的压力。同时，加强对学生的指导和帮助，让他们能够在遇到困难时，得到及时支持和鼓励。

家长应端正教育态度。要认识到手工作业对孩子成长的重要性，避免过度溺爱或放任孩子。在家庭教育中，鼓励孩子独立完成作业，培养他们的自主性和责任感。同时，应加强与学校的沟通合作，共同为孩子的健康成长营造良好的环境。

电商平台和相关监管部门则应加强对“手工作业代做”服务的监管和打击力度。平台应建立严格的审核机制，禁止此类服务的发布和推广；监管部门则应加大执法力度，对违规商家进行严厉处罚，以维护教育市场的秩序和公平。

## 让过年的团圆感更充实

戈岩平

人们都说，生活需要仪式感。对于春节如此重要的传统节日来说，更是如此。

记得小时候，剪窗花、写春联、贴年画……一家人其乐融融地把家里装点得喜气洋洋；除夕夜，全家老老少少守着春晚吃年夜饭；大人通常早早地给孩子买好新衣服，除夕夜齐齐整整地叠放在床头，初一一早，孩子穿上，欢欢喜喜地去串门……

几十年来，老祖宗留下的最大的传统就是春节。在这个特殊的时刻，家人团聚、共度佳节成为最重要的主题。某种意义上来说，春节是中国人精神回归的特殊日子，其价值在于以仪式感强行约束社会慢下来停下来，促使人们进行情感交流与巩固。

现在，经常能听到“年味越来越淡了”的感慨。什么是年味呢？在我们的记忆里，年味可能是弥漫在空气里的鞭炮味，可能是甜甜的糖果味，可能是腊肉、干货散发的诱人香味，可能是新衣、新鞋的味道，但记忆最为深刻的是，除夕夜全家老少守着春晚吃年夜饭时的味道。

春节是团圆的日子、是相聚的时刻。但不得不说，现如今，这种团圆有点“名不副实”了——千里迢迢回到家里，依然手机不离手，就连和亲友说话的时候也眼不离手机、指不离按键——亲友间宝贵的交流机会丧失，更重要的是，彼此间会形成一道隔膜。不知不觉中，我们发现习惯和父母一起聊天的人越来越少，每天起来就是不停刷着空间动

态，点一个又一个赞，感觉这是最习以为常的事了。

新春团聚的餐桌上，也不乏有人全程拿着手机，拍菜肴、拍视频，发朋友圈、发抖音，而对交谈置若罔闻，甚至出现整桌人低头玩手机的情景，忽略了联络、忽略了友情。平时在微信群里一聊一整晚，现在近在眼前却惜字如金。“咱们好好吃一顿饭，多聊天，不许玩手机”，家庭聚会上，很多人不得不这样“约法三章”，让家庭成员摆脱虚拟空间。

有人问，“世界上最遥远的距离是：我在你身边，而你在玩手机”。互联网是把双刃剑，给我们带来方便的同时，也加速了传统的变革。把你我拉近了，却把你我的心拉远了，也把对“年味”的感情拉淡了。现在一些人的拜年方式也由原来的走亲访友，变成手机网络

## 守好春节安全关

景新

2月5日，10路记者前往区（县、市），跟随属地消防救援执法人员现场直击消防除患工作，排查社区、市场、沿街商铺、生产企业等点位20处，当场发现消防系统瘫痪、电线接线混乱、商铺住人、疏散通道阻隔、部分建筑或装修材料耐火等级不要求等多个问题（2月7日《宁波日报》）。

春节期间，历来是安全事故的易发期、高发期，也是抓好公共安全的关键期、考验期。今年春节，群众出行出游意愿强烈，大型活动明显增多，再加上受寒潮、冻雨等

恶劣天气影响，自然灾害、交通事故、公共安全事故等易发，各类安全风险明显上升，全力守好安全底线尤为重要。

百姓过节，干部过关。春节期间，干部首先要守住的是安全关，必须把牢的是思想关，要用干部的辛苦指数保障群众的平安指数、幸福指数。有的干部认为，抓安全生产全靠运气、看天吃饭，这是推卸责任、自欺欺人的托词。无数事实

告诉我们，安全生产事故并非“意外”，也不是偶然的小概率事件，往往是隐患和疏忽长期积累导致的。只有树立“隐患即事故”的理念，摒弃麻痹思想，始终保持“时时放心不下”的警醒，抓苗头、抓隐患、抓防范，才能堵住安全漏洞。

从排查情况看，安全隐患主要还是消防通道不畅、灭火器过期、自动报警系统失灵等老问题。安全

检查本是奔着问题而去，每一次检查整治，都是为了改进。一些地方检查后经常出现“回潮”现象，其深层次原因值得深思。治理顽症，需猛药去疴，安全老问题，还得靠硬碰硬的责任落实。对于不符合安全规定的，绝不手软，对责任主体该罚就罚，该追责就追责，不讲条件，不搞变通；对于屡教不改、屡改屡错的，从严从重查处，提高其违法违规成本。在安全执法检查过程中，执法人员要敢于唱“红脸”，牢牢抓住责任制这个“牛鼻子”，不折不扣抓好落实。

守护春节安全，要打好主动仗。只有备好预案“工具箱”，才能在危急时刻拉得出、打得响，把风险损失降到最低。比如，对于景区、街区、商圈可能出现的客流激增现象，提前制订分流疏导方案；对于可能出现的冰冻、大雾等恶劣天气，要想好高速封闭后的调度方案；对于祭祀祭扫、庙宇祈福等民俗活动带来的安全隐患，提前做好控制风险的针对性措施……总之，相关部门应加强险情监测预警，细化实化应急预案，同时间赛跑，主动作为，靠前担当，以工作的确定性应对风险的不确定性。

过一个欢乐幸福年，安全是底线、保障。任何一个环节没有做到“万无一失”，就有可能导致“一失万无”。在安全问题上，我们没有退路，没有商量和选择的余地，春节平安报表必须高分作答。

## 积跬步至千里，“温”民心“行”无疆 ——温州银行宁波分行服务纪实

“见微而知著，管中可窥豹”，现代城市商业银行的竞争重点还是看能否为中小客户群体提供优质的金融服务。温州银行宁波分行聚焦小群体，把控细节，“温”民心，“行”无疆，旨在为中小客户群体注入温暖的金融情感。

### 关注小群体，成就大情怀

洞桥镇农联地距离宁波中心城区较远，外来务工人员人数众多，外来务工人员办理代发工资卡这一项，耗时长、体验差。温州银行宁波鄞州支行组织网点员工走进建筑工地，为外来务工人员兄弟们现场开户，为他们宣传金融知识，普及安全用卡知识，防范电信诈骗。

温州银行还贴心助力在甬城生活的“新市民”群体。制定“新市民”金融服务工作实施方案，加强产品和服务创新，扩大金融供给，不断提高“新市民”金融服务可得性和便利性，切实增强“新市民”的获得感、幸福感、安全感。通过加大新市民创业就业支持力度，创新金融产品，优化审批流程，全面优化新市民个人开户流程，加强对新市民金融知识宣教，努力提高新市民的金融服务可得性和便利性。针对老年客户，银行推出“适老”系列服务，打造适老窗口、组建志愿队伍、开辟绿色通道，不断增强针对新市民老年客户群体的服务自觉性，全方位关心新市民的需求，让“暖心窝”的温行服务走

进更多老年人心坎。

### 事无小事，爱有大爱

在温州银行宁波分行看来，金融消费者权益保护不仅仅是更要求信息公开透明和保护财产安全，更需要提供公平待遇、主动解决客户难题，以成为消费者的“知心人”。

2021年温州银行宁波江北支行接待了想要跨国汇款的两位老人，工作人员凭借职业敏感性和高度的责任心，第一时间意识到这笔跨国汇款存在疑点，工作人员一边联系社区民警，同时让老人与美国的家人联系核实，成功帮助顾客减少了14万元的损失。温州银行宁波分行始终以客户利益为本，高度重视防范金融电信网络诈骗工作，一方面对可疑案件加强识别、做好堵截，另一方面充分发挥营业网点宣传阵地作用，做好反诈公众宣传和警示教育，双管齐下，守护好百姓的“钱袋子”。

温州银行宁波分行认为，一家具有人民金融理念的城市商业银行，就要把细微服务做深、做好、做透，涓涓小溪汇聚成海。通过做好每一件小事，银行将金融服务的触角伸得更远、更深，为客户营造了一个温馨而可信赖的金融氛围。

2023年温州银行宁波分行营业部大厅成功帮助一名老人赎回其老伴59万元的理财业务。因突发疾病，急需用钱又行动不便，本着“金

融为民”“特事特办”的原则，温州银行宁波分行营业部决定为其开启绿色通道，提供上门服务，最终帮助客户解了燃眉之急，及时赎回了这笔救命钱。无独有偶，温州银行宁波慈溪支行也曾接纳过一位特殊的客户，他拿着积攒了一年的硬币想要兑换，去购买回家的车票。失败多次后，抱着试试看的心态来到了温州银行。该支行听闻客户需求后，立刻组织柜员全员上阵，半小时清点完毕1319元硬币，客户感动不已。温州银行宁波分行急客户之所急，想客户之所想，用一言一行和一点一滴大力弘扬优质服务，如春风送暖，温暖人心。

所有服务的背后，是温州银行孜孜不倦地对自身服务体系、服务内容、服务流程的审视与优化。温州银行宁波分行以《浙江省保障“最多跑一次”改革规定》为指引，坚持“服务第一、效率第一”的经营思路，持续优化服务模式、健全服务机制，打造“三省”服务模式，有效提升金融服务质效。通过流程整合，存贷业务一站办结，采用智慧应用，线上业务一次不跑，以及服务下沉，需求对接一个不漏等方式，夯实业务基础，提高运营效率。

回顾15年服务历程，温州银行宁波分行不仅在金融业务中不断创新，更在服务初心守望恒久。无论是关注外来务工人员、新市民，还是在金融消费者权益保护方面的积极探索，都是出于对每位客户的真挚关怀，事无巨细，心有担当。

## 工行宁波市分行春节线上线下满足客户金融服务需求

爱使用新钞的习惯，该行今年春节投放了25亿元新钞，并加大各类券别新钞库存储备，满足客户支取和兑换体验。

春节期间，该行统筹安排网点营业时间。正月初一至初三，该行确保每个县（市）区均有1个以上营业网点开门营业；正月初四至初八，大部分营业网点恢复正常营业。市民朋友可关注工行网点现场公告或通过“工行服

务”微信小程序了解工行营业网点情况。春节也是居民消费和出行的高峰期，该行的手机银行、网上银行、电话银行、自助银行

等渠道将继续提供24小时不间断服务，客户可以方便地办理存取款、转账、汇款、理财购买、手机充值以及缴纳公用事业费等各类业务。对于急需现金又没有随身带银行卡的急客，客户可使用手机银行扫码取现功能，在工行ATM机登录手机银行扫描二维码即可取现以解燃眉之急。

春节期间也是各类电信诈骗案件的高发期，该行积极开展反诈宣传，引导客户增强自我防范意识，提升识别诈骗能力，帮助人民群众守好“钱袋子”，让广大市民过一个放心年。

## 实，逆势上扬的通关密码