

消火栓、河流、水塘一个都不少

七旬老人手绘42张示意图成消防大队“出警指南”

□记者 马涛 通讯员 冯欢怀 文/摄

一支铅笔，一把直尺，一块橡皮，一沓草稿纸，这是70岁的安全协管员宋明生的“随身四宝”。在过去的一年多时间里，这位古稀老人走遍了奉化市尚田镇76个村的角角落落，记下消火栓、河流、水塘的位置，手绘出堪称全景式的消防示意图。如今，这沓42页的图册，就要成为奉化消防大队的“出警指南”。

42张折页绘出76个村的消防图

昨天上午10点，阳光照进宋明生办公桌的案头，一本写着“奉化市尚田镇消防区域平面图”的图册十分醒目。“去年5月就制好图了，听说最近要检查消防设施，我才拿出来当个引导。”精神矍铄的宋明生翻开图册告诉记者。

记者拿过图册看到，图册厚约2厘米，有些分量，翻开后里面有很多折页，再拉开，一两米长的就有好几张。在第一页的目录上，有尚田镇所有村子的明细和对应的页码，还统计出“总计208个农村消火栓、79个自来水管网、94处农村消防池”。

“这上面有42个行政村、34个自然村的消防基础设施分布，一个都没落下。”宋明生的这本图册一共有42张，最详细也是最复杂的，就是镇政府所在的尚一村和尚二、尚三村等人口密集区。

一场火灾萌生绘图引路的想法

“前年他就开始准备这事，每天拿着笔记本、铅笔和尺子，骑上电瓶车就往外出跑，比谁都忙。”同事王建成说，他这么大了年纪了，却比年轻人还用心。现场查看回来后，他就在白纸上又写又画，忙得不亦乐乎。

说起初衷，宋明生说，前年1月份，尚田镇菜场路有场大火，烧死3个人啊，好多房子都烧了。后来他就想到，乡镇、农村一旦失火，消防队到场的长时间，来了也不识路，消火栓在哪，河流在哪，都是个问题，不熟悉地形只会延误时间。

从那时起，绘制尚田镇消防示意图的想法，在宋明生的心底萌芽。说干就干，如王建成所说，宋明生出发了，每天早出晚归，等到再歇下来时，已是一年之后的事了。



宋明生在介绍图册。

画的草稿纸足有四五百张

记者看了一遍老宋的图册，越看越佩服。以尚一村为例，长近2米的图纸上，每一幢房屋都有编号，还注明了里面有几户人家。学校、卫生院、企业、加油站、菜场，还有最要紧的河流、水池、消火栓、自来水管等一一在列，一览无余。

宋明生拿过笔筒里的铅笔、橡皮和直尺告诉记

者，“我退休前搞过几年城建工作，对于画图制表什么的，还算拿手。现在年纪大了，但还是能应付得过来。”

他说，其实他画的草稿，比现在看到的图册还要小，只是为了方便浏览、查看，这才打印得大了许多。不过让人遗憾的是，手绘的那些草图至少有四五百张，最后都被老宋觉得无用扔掉了。

能大大方便消防官兵灭火

对这图册的肯定，有来自他身边的人，还有消防官兵们。在听说这事后，奉化消防大队一名副大队长特意借来这本图册，准备将它打印，作为以后出警时的“行动指南”。

昨天下午，记者将宋明生的消防示意图发送给宁波消防支队防火监督处，该处的副处长林辉看后，颇为赞叹，连续发来5个“赞”：“真不错，很了不

起！”

据消防部门介绍，随着城乡经济的发展，大量外来人口涌入，厂房企业越来越多，农村火灾一直处于高发态势。而农村一旦发生火情，则面临着扑救力量不足、消防设施缺乏以及村道巷弄复杂难以开展灭火等不利条件，而宋明生的这本示意图则颇具借鉴意义，为消防队伍扑救提供了行动指南。

普惠金融惠及民生 打通“最后一公里”

宁波市区信用联社着力推动普惠金融工程

党的十八届三中全会提出“发展普惠金融”的国家战略，宁波市区信用联社2013年启动“普惠金融工程三年行动计划”，秉承“怀惠民之心、承社会之责、解民众之需、达和谐之生”的金融理念，通过“释放优惠”、“修渠搭桥”、“多方联动”等方式，全面提速“普惠金融”快车，奏响服务强音。



“释放优惠” 打造“让利式”普惠礼包

市区联社始终坚持以客户为中心，持续完善客户服务体系建设，推出“让利于民”的一揽子普惠大礼包，打造普惠金融产品“服务链”。一是实施“大代理”战略，出台水、电、气代扣“一卡通”打折优惠活动及社保代理发放业务。只要办理市区联社“一卡通”代扣业务，就能享受水费、燃气费95折、电费98折的优惠。开展代理社保发放业务，专门成立“普惠金融服务小分队”，为实际有困难的客户提供上门服务。二是关爱新宁波人，为其量身定制零费率借记卡。新宁波人卡是市区联社为让利广大新宁波人群体而专门设计的新型借记卡，持卡人将凭卡享受汇款免手续费的优惠活动，有效填补对该群体的金融服务短缺。三是开展“周一惠生活”贷记卡活动。每周一在江北万达、

来福士观影1元看大片不限人数，周二到周日每周来福士影城的前100名及江北万达影城的前120名享1元看大片优惠，星期一刷卡收贷记卡在超市超值换购、品牌服饰折上折等优惠。

另外，市区联社继续深入推进开创全国两河的“两权一房”、“房票通”等特色支农产品，日臻完善“金种子”系列的品牌效应，并不断开发创新，致力于为客户提供更多元、更便捷的信贷融资服务。打包推出“金领宝、天使爱、尊师贷、惠农宝、慈孝星、好村官”六大特色信用贷款，与“信运心”系列形成“6+1”特色信用贷款产品体系，为不同客户量身定制信贷服务；推出“信福心”产品之“明日星”和“未来星”，以优惠利率及便捷手续重点服务民营企业及个体工商户；推广丰收小额贷款卡和丰收创业卡，凭借“一次授信，随借随还，循环使用”的特性，让客户享受到“随时贷”、“循环贷”的便捷，实现小额贷款“柜面门市业务化”。



“修渠搭桥” 打造“接地气”服务网络

作为扎根城乡的金融合作机构，市区联社始终致力于将普惠金融服务引入每一个区域，打通农村金融服务的最后“一公里”。一是通过在农村、社区布放助农终端的方式，使村民“足不出村”即可享受家门口的“微银行”服务。二是探索建设“金融便利店”，采取ATM机、助农取款点、助农终端等形式，打造人性化、便利化、差异化、增值化的全天候社区零售银行网点。三是加强电子网络建设，稳步扩大电话银行、网上银行、手机银行的辐射范围，提高电子银行业务交易的替代率和电子银行服务的覆盖率，将家门口的服务前置于“手掌上”。

另外，市区联社充分发挥人缘、地缘优势，结合“扫村、扫楼、扫社区、扫商铺、扫市场、扫企业”的“六扫”活动，主动深入实地走访与摸底调查，将金融服务辐射到每个社区、每条街道，并通过走访对接，建立客户信息档案库，打造金融服务的“放大效应”。自2月底开始，联社举全员之力，构建三层督导体系，赴老三区336个社区（村）开展普惠宣传活动，坚持“不间断集中营销”，不断固化宣传成果，构筑普惠金融长效宣传机制。

“多方联动” 打造“叠加式”战略平台

作为丰富普惠金融工程内涵，打造普惠金

融工作多平台的重要举措，市区联社延伸与慈溪农村合作银行6年战略合作效应，相继与市供销社、市大剧院及民营个私协会签订战略合作，全面打造形成“同业合作+渠道合作+文化合作+社团合作”的战略平台“升级版”，激发多维度资源叠加效应。

一是与市供销社签订战略合作协议，有效推进农民专业合作、供销合作、信用合作的“三位一体”新型农村合作体系建设，加大支农力度。二是与民营企业协会、个体劳动者协会“结盟”，推出“信福心”贷款，优先安排信贷资金支持辖内小微客户群体。三是搭建与宁波大剧院的合作平台，积极推出“文化普惠”活动，开设戏剧、话剧等免费面向社会大众的演出专场以及公益类的专题讲座，开展丰收贷记卡1折抢购宁波大剧院门票活动。

下一步，市区联社将持续推进普惠金融工程，坚持不懈地扩展业务范围、创新服务方式、延伸网络渠道，加大平台建设，以实际行动使辖区内百姓享受到更便捷、更高效、更优惠的金融服务，做好服务城乡的大众银行，亲近百姓的社区银行！

