

图书免费借阅,报刊“自购自付” 八旬老人坚守公益书店二十年

本报讯(记者 张明强 文/摄) 鄞州曙光巷的一头,在餐馆和小吃店的夹缝中,有一家不起眼的小书店,静静地开在街头。这家书店由86岁的退伍老兵孙梅生老人独自经营了20多年,目前老人自己承担所有的费用,而图书则是免费借阅的。老人给它起名“常青书店”。前些日子,记者来到店里,听老人讲述书店的变迁和过去的岁月。

这家书店夹在两个餐馆之间,乍一看,会以为是餐馆的一部分,其实,书店由两间车库改造而成。

孙梅生说,他今年86岁,是江苏宜兴人,1951年抗美援朝时参军,是华东海军第一批老战士,曾参加过解放东矶列岛、一江山岛战役和金马海战,立过多次三等功,退休前为师级干部。

说起开书店的渊源,孙梅生说:“当兵的时候一直专注于研究军事理论,平时自己也会写一些有关军事方面的文章,退休后我们发现宁波没有专门的军事书籍图书馆。我就和战友商量,两人合开了一家书店,最早的名字叫‘海潮书店’。”

据老人讲,书店原先在海军出版社旁边,书籍大多为军事方面的,由海军出版社免费提供了几万册图书,填补宁波军事题材书店的空白,海军出版社每月为书店补贴一部分费用。

在1997年,老人开始自己承包单干。因为原店面的租金贵,就搬迁到了现在的位置,店名也改为“常青书店”,当时,每天到他店里买书、买报、租书的有上百人。

“2002年前,海军学校和宁波三中还没有搬迁,到店里借书的学生很多,我进了一万两千册金庸和古龙等人的武侠小说,平均每个月还能赚一千元钱。”孙老先生说,“2002年后,周围的学校都搬走了,电脑也普及了,到店里来借书的年轻人越来越少,我就决定免费借阅,而订购的一些期刊报纸,由读者自购自付。现在基本每天亏损30元到50元。”

孙梅生说,书店更多意义上是他感情的寄托,“不怕亏钱,我的退休金完全够生活了,就是找个事情做。”

在记者和老人聊天时,店里陆陆续续来了几位常客。听孙梅生给他们介绍“记者正在采访”时,他



孙梅生老人和他的书店。

们一致夸奖老人“文章写得很好,很热心”。孙梅生说:“很多书客都与我聊时事,甚至还有人向我寻求心理咨询,老书客、老战友把这里当成了茶馆,一坐就是一两个小时。”

现在,老人每天都要在这里工作12个小时,门口摆放的期刊旁边有一个储钱罐,偶尔有光临的顾客看到“自购自付”的牌子后,会扔一两个硬币进去,顺手拿走一份报纸。

由于没钱装修,现在的“常青书店”看起来破破烂烂的,书籍摆放杂乱无章,和周围的环境不合拍。

时隔20年后,当初和孙梅生合开书店的老战友再次来拜访时,看到眼前的情景,回去后向他的老下属感慨,“快90岁的老人了,自己出钱运转小书店,能坚持这么多年真的不容易,店面实在太破了,要是能重新装修一下该多好。”

孙梅生战友的这番话被他的老下属张怀军记在心里,张怀军自此之后便张罗装修的事,要自己出钱给老人装修,“一方面我也是退伍海军,另一方面是想支持老人的这种精神。”

让张怀军意外的是,一家设计师事务所的张修强设计师为书店设计时,听说这是一位86岁老人开的公益书店,而且是张怀军自己出钱为他装修,张修强很感动,决定免费设计。“最近两天设计图发给我了,预算大概3万多元,由我和另外的几个朋友共同出钱。如不出意外,这两天就可以动工。”

慈溪有棵牡丹 据说已有百年历史 专家说这样的牡丹确实比较少见

本报讯(记者 边城雨 通讯员 戎志虎 王焜江) 在慈溪横河彭桥村黄墙弄一个普通的农家小院里,生长着一株超过百年的牡丹,至今仍枝繁叶茂,花开时,会吸引远近爱花之人慕名前来观赏。

近日,记者来到这个农家小院,一进门,就闻到了一股浓郁的花香。只见小院南侧的花坛内种着一株枝繁叶茂的牡丹,有1米多高,一朵朵碗口大的牡丹缀满枝头,花朵呈紫红色,直径大的有15厘米,色彩艳丽。记者数了数,除了五六朵已经完全绽放,枝干上还挂着20来个含苞待放的花骨朵。

主人郑师傅说,这房子是他父母年轻时从别人手中买下的,当时这株牡丹就在,而且也有些年份了,后来听上辈的老人说起,这株牡丹到现在已有150多年的历史了。这株牡丹年年开花,长势一直很好,每年清明节后,牡丹都会迎来开花期,一般会持续大半个月。

郑师傅还说,对于这株牡丹,家人都非常喜爱珍惜,把它当成宝贝。曾有爱花人想出高价购买,但都被他婉拒了。郑师傅说,每年都会进行修剪,给它浇水、翻土,从不给它喷洒农药,也从不摘花,让其自然凋谢。在家人的精心呵护下,这株牡丹长得非常茁壮,还从来不长虫子。

虽然养护这株牡丹几十年,但郑师傅并不知道属于什么品种。昨天下午,记者与园林专家陈锡波取得了联系,他看过牡丹的照片后,说因为牡丹的品种太多,从外观来看,郑师傅家的牡丹像是满山红。

陈锡波还告诉记者,近些年来,牡丹主要生长在洛阳、菏泽等北方的城市,在宁波并没有大面积种植,因为宁波的夏天太热,牡丹很难存活。不过,随着花木种植技术的发达,北仑有人开始种植牡丹,并有一个牡丹园。百年以上的牡丹他似乎还没有见过,还是比较少见的。

新常态下谋转型 中信银行打造创新型零售银行

2017年4月13日,第104场银行业例行新闻发布会在京举行。中信银行副行长方合英以“新常态下谋转型 中信银行打造创新型零售银行”为主题,全方位解析了该行近年来在推进零售业务转型、持续加强零售核心竞争力、提升客户服务水平方面做出的探索和创新。一同参与本次发布的还有中信银行零售银行部总经理常戈、个人信贷部总经理助理傅承锋。

面对全新的外部发展趋势,方合英在例行新闻发布会上表示,近年来该行积极推进零售战略“二次转型”,以建设“最佳客户体验银行”为目标,通过统一硬件形象标准、提升网点营销能力、开展综合营销活动,以客户为中心,以优化管理机制和营销服务流程为抓手,以渠道、产品、队伍为突破口,全面提升零售业务经营管理效率,盈利能力显著提升。

二次转型 全面布局大零售

方合英介绍,中信银行零售战略二次转型涵盖零售业务六个主

要方面,一是全面落实网点硬件转型;二是大力推进网点软件转型;三是开展综合经营服务;四是强化绩效引导;五是加强基础管理,打造零售团队文化;六是加强电子银行渠道建设。中信银行还为此成立了战略转型办公室,切实保障各项转型工作的顺利落地。

一行一策 坚持以客户为中心

为做强网点产能、加强产能监测评估,中信银行实行“一行一策”策略,开展全行网点分类管理,有效提升网点营销服务能力。同时,加强电子渠道和物理渠道的整合联通,优化自助设备布局和功能建设,保障移动互联渠道和支行网点渠道的服务联通,促进相互引流客户,提升业务办理效率。

方合英表示,在零售业务二次转型过程中,中信银行始终坚持“以客户为中心”的业务发展理念;同时,注重全面提升面向中高端客户的综合金融产品服务水平和资产配置能力。具体措施包括构建差异化客户分层经营体系,通过产品、队伍、服务、渠道和品牌实施差异化的营销策略,逐步确立“利润中心、管营合一、上管下营”的私人银行新模式;将零售产品、宣传、组

织和活动统一,建立起零售板块整合的综合营销体系。以“幸福”为主题,以客户为中心,形成“三卡一金”为特色的家庭财富体系,重点挖掘女性客群需求,同时带动幸福年华卡老年客群、菁英卡年轻客群的增长,并进一步强化出国金融特色业务。

截至2016年末,中信银行个人客户合计6,747万户,比上年末增长16.37%;零售中高端客户(日均管理资产50万以上)50.47万户,比上年末增长20.51%;私人银行客户(日均管理资产600万以上)2.16万户,比上年末增长31.35%。

创新驱动 引领互联网金融新潮流

一直以来,中信银行零售银行创新思路,锐意进取,始终走在金融创新的最前端。2016年,中信银行与美国国土安全局签署了EVUS协议,帮助所有赴美客户办理两年一次的EVUS信息登记服务,是中信银行独家获得赴美签证代缴费、代传递和护照返还业务等赴美服务的再升级。而在出国金融业务上,中信银行是首家推出“全球签”业务的银行,其签证业务已扩展到全球70多个国家。

互联网金融创新也是中信银行零售二次转型的重要抓手。与百度共同发起设立“百信银行”,开创了传统金融机构和互联网公司携手共赢的新格局;牵头11家股份制商业银行联合发起设立“商业银行网络金融联盟”,引领电子账户行业标准,通过联盟行间的系统互联、账户互认、资金互通,为客户带来更加安全的账户保障和更多创新的金融服务。在新技术应用方面,中信银行抢占大数据发展先机,积极推进精准化营销探索,同时搭建了远程营销服务体系,大大提升了客户经营服务水平。

此外,中信银行还先后发布“信e付”、“云闪付”等电子银行创新支付产品。中信银行信用卡中心则紧随互联网发展趋势,先后与顺丰、京东、小米、华为、返利网等多领域公司跨界合作。同时,为提升广大客户资产配置能力,中信银行整合集团及9家金融子公司的品牌、专家、产品、团队等资源,举办“中信财富论坛”,发布中信财富指数报告,并形成中信产品精选方案。此外,在做好资产质量管理的基础上,中信银行大力发展零售资产业务,打造“房抵贷”、“公积金网贷”、“信用C贷”等创新产品,

使之成为提升客户服务水平的有力抓手,同业竞争优势逐渐显现。2016年年报显示,中信银行零售业务个人贷款业务实现突破性增长,全年增速达43.9%。

经营业绩是转型效果的最好体现。转型三年来,中信银行零售业务突飞猛进,盈利能力快速提升。根据中信银行最新发布的2016年年报业绩显示,报告期内中信银行零售银行业务实现营业收入380.62亿元,比上年增长20.10%,占该行营业收入的25.95%;零售银行非利息净收入231.90亿元,比上年增长34.88%,占该行非利息净收入的51.53%。其中,信用卡产能持续释放,全年实现业务收入255.04亿元,比上年增长36.42%;投资理财收益增长显著,理财及代理销售收入达59.83亿元,同比增幅35.36%,同业竞争力进一步增强。

2017年是中信银行成立30周年暨上市10周年,也是三年战略转型收官的关键一年。方合英在发布会上表示,未来,中信银行零售银行将始终坚持“以客户为中心”的经营理念,持续深化零售战略二次转型,加大金融产品创新力度,持续提高对客户的专业化服务水平,打造“最佳客户体验银行”。

小项/文