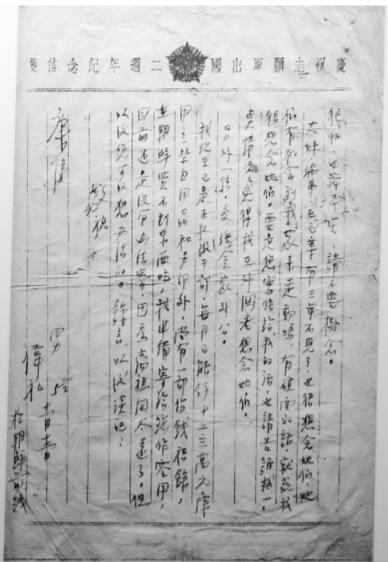
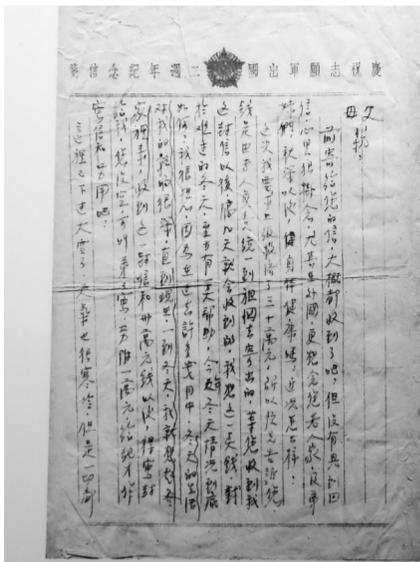


“军邮也很不方便……爬过白雪皑皑的高山，涉过刺骨寒冷的冰河，身体像刀割一样的生痛。我们不能有光，敌机在头上盘旋……”这是革命烈士谢伟礼当年从朝鲜战场“三八线”上写的最后一封家书。

昨天，谢倚蕴走进招宝山街道新三宝服务社“家书陈列室”，再次读起革命烈士谢伟礼当年写的这封家书。



这位赴抗美援朝战士，对父母、对家乡的殷殷思念！

谢伟礼寄回的家书。

# 革命烈士在朝鲜战场写下的最后一封家书 “我们不能有光，敌机在头上盘旋……”

## 朝鲜战场上寄回的家书

镇海谢氏家族诗书传家，在当地有着“一城文人，半城谢家”的美誉。谢倚蕴退休前是镇海区民政局的会计，谢伟礼是谢倚蕴的大伯，1953年牺牲时年仅25岁。他牺牲前从前线发回的数封家书，目前分别留存于镇海革命烈士陵园、新三宝服务社“家书陈列室”以及谢倚蕴家中。

“在我们家，对大伯追忆的氛围从小便浸润了我的生活，刻骨铭心。”谢倚蕴说。

在谢倚蕴的童年记忆里，她家中的堂屋与别人家不同。别人家的堂屋挂匾额旧画，而谢家则挂着正方形红绒底、烫金字匾额“抗美援朝，保家卫国”，中书“光荣之家”。所有的长辈都一遍遍告诉她：这是你大伯谢伟礼用年轻的生命，为家族留下的无上荣光。

再长大一些，谢倚蕴看到了藏在家中樟木箱里的几封信。长辈们告诉她，这是谢伟礼在朝鲜战场寄回的家书。家书中讲述的，既有艰苦绝伦的战争环境，更有保家卫国的决心。

“我大伯能写一手好字，这也是谢家作为诗书礼仪之家的传统家风。”谢倚蕴说。

## 同窗好友回忆烈士往昔

1978年秋天，时任江西日报社主任编辑的宝永年经多方打听，找到谢家，进门便对着谢伟礼的母亲跪下：“阿妈，儿子来看你了。”当时谢伟礼的父亲已经去世，“母子俩”相对，涕泪交流。

宝永年是谢伟礼的同窗好友，这次来到谢家，带来了两本线装的泛黄信笺、两本一红一绿封面的日记本。

原来，早在1952年谢伟礼出征朝鲜前，特地把这些物件寄给同窗好友宝永年保存，并与宝永年约定，他日若凯旋归来，则取回原物。若以身报国，就由宝永年转交谢家。

宝永年的到来，也让谢倚蕴更多地了解到谢伟礼过往的一些生活细节。

“我大伯孝顺父母，读书很努力，后在县中简师（镇海中学前身）毕业”。谢倚蕴说，在宝永年的讲述中她得知，谢伟礼多才多艺，写得一手好字好文章，还喜绘山水风光。

## 烈士知道自己为谁而战

谢倚蕴告诉记者，1947年，谢伟礼投笔从戎，在解放定海前夕成为一名解放军战士，之后随着志愿军跨过鸭绿江，参加了朝鲜战争。

在紧张的战斗之余，谢伟礼常给家人写信。

有写战场经历的，如“墨水结冰，钢笔要在炭火上烘烤好久才能写……常常吃不上饭，即使吃也要抓把雪和面下肚，胃老是痛。”“军邮也很不方便……爬过白雪皑皑的高山，涉过刺骨寒冷的冰河，身体像刀割一样的生痛。我们不能有光，敌机在头上盘旋……”

也有写自己感想的，如“要是我们不能在‘三八线’上守住，敌人就会到我们祖国的东北，祖国人民的安稳和幸福生活就无法得到保障。”谢伟礼清楚地知道，在朝鲜战场上自己为谁而战。

陈列在新三宝服务社“家书陈列室”的这封信，是谢伟礼寄回的最后一封家书。每隔一段时间，谢倚蕴便会静静驻足，细细品读。每读一次，便感动一次。

记者 马涛 通讯员 陈饰 汤越 罗梦圆/文 汤越/摄



昨天，谢倚蕴在读谢伟礼的家书。

## 宁波银行专栏

# 宁波银行为企业提供 “贴身”“贴心”票据贴现服务

上海某企业日常结算量较大，每周均有三四次贴现需求，但单次贴现金额较小。由于贴现流程繁琐，单家银行无法每日顾及客户需求，企业财务人员常需往返多家银行办理贴现。企业希望可以找到一家银行，能办理所有贴现业务。

宁波银行上海分行得知这家企业需求后，主动为企业着想，向企业推荐宁波银行新型贴现业务——“极速贴现”。“极速贴现”免去了询价议价、查询征信、业务协办等流程，贴现效率大幅提升。宁波银行上海分行同时还提供上门教学服务，“一对一”指导企业使用“极速贴现”办理业务。企业财务总监表示，“宁波银行‘极速贴现’效率高、价格好，足不出户就能贴现，省去了我们每日往返银行耗费的人力物力，且服务耐心细致，全心全意为我们客户着想。”

“极速贴现”是宁波银行从客户角度出发，为贴现客户提供的新型业务。目前，“极速贴现”业务可实现7×12小时服务，同时具备智能选票、自动报价、自动审核、极速放款等功能，方便客户随时随地办理贴现。

宁波银行票据业务以服务客户为宗旨，围绕客户需求，提供便捷、贴心的产品和服务。目前，宁波银行票据贴现可实现纸票、电票全覆盖，并可以根据客户需求

提供多样化的组合产品服务。

针对小微企业客户融资难、融资贵的问题，宁波银行提供小微企业专属贴现利率优惠，大力支持小微企业融资。针对供应链客户融资困难，账期较长的问题，宁波银行提供“1+N”供应商付息业务模式、“N+1”买方信贷业务模式，协助经销商融资，降低融资成本，提升资金周转效率。

对于制造型企业客户，宁波银行同样竭力提供业务支持。宁波一家小型制造型企业持有数张小额票据，但市场报价均高于企业心理预期。宁波银行工作人员了解到，这家企业符合再贴现业务办理的准入要求，当即为客户提供再贴现票据专属价格优惠，顺利为客户办理了贴现，解决了客户的燃眉之急。

目前，宁波银行票据业务已在全国范围内积累近万名客户，其中小微企业客户占比高达74%，民营企业客户占比高达60%，制造型企业客户占比高达55%。宁波银行秉承优质服务理念，以丰富的产品体系和高效的业务流程为抓手，为企业发展提供有力资金支持。今后，宁波银行将继续挖掘客户需求，竭诚为客户提供更加贴心、放心、便捷、高效的服务。

