



“夏荷秋开”有何奥秘

福州金山公园荷花再次开放,花期将持续至10月底;夏荷二次开放并非易事,背后有哪些特殊技术,记者为您揭秘

■海都记者 罗丹凌/文 福州金山公园供图

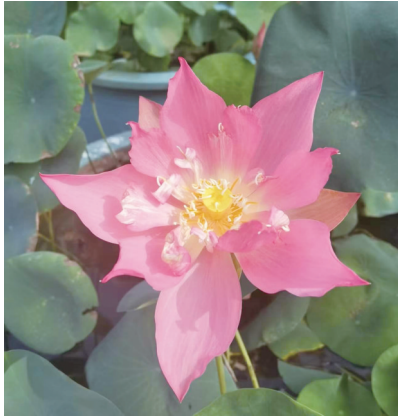
“接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红。”荷花本是夏日的代表花卉,却在秋日娇艳绽放。

9月27日,海都记者从福州金山公园管理处获悉,通过特殊技术与精细化营养,公园荷花得以二次绽放。长假游园期间,市民朋友可在荷花池畔赏荷花、品秋韵。

夏荷为何能在秋日盛开?本期的《每周花事》,我们为您揭开“夏荷秋开”的秘密。



复瓣冬荷



罕见的隆平莲

罕见隆平莲 国庆展笑迎客

初秋的金山公园,景色格外宜人。一望无际的荷塘中,微风掠过,荷叶起伏翻卷,好似那层层叠叠的绿浪,星星点点的粉荷娇羞地藏于其中,别有一番韵味。

国庆盛开的夏荷,有多个品种,比如单瓣冬荷、复瓣冬荷、建选35号、国庆红、金陵凝翠、湘莲等。其中不乏一些稀有品种,隆平莲就是其中之一。

据金山公园管理处相关工作人员介绍,今年,公园才从南京引进隆平莲,将其栽于荷花缸中。隆平莲花期长,花朵呈粉色,花瓣形状奇特,属于中等株型荷花。

“隆平莲在福州虽然稀有,但是它花量大,也好养护。”工作人员说道。

二次翻缸与割荷叶 让荷花再度绽放

要让“夏荷秋开”,并非易事,金山公园的技术团队为此反复试验了整整三年,才筛选出生命力顽强,适合二次盛开的荷花品种,再进行培育。

二次盛开的夏荷,分布在公园西侧栈道荷塘与金山公园北门的荷花缸中。不同的栽培地点,采用了不同的开花技术。

具体而言,荷花缸里的荷花必须经过二次翻缸,才会再次绽放。早在盛夏时节,技术人员就完成了二次翻缸,他们扒出荷花缸里的种藕,选择其中健壮的,对土壤进行消毒后重新栽种。经过翻缸的荷花,将在缸内重新获得生长空间和养分,会再次茁壮生长,开出美丽的荷花。

值得一提的是,二次翻缸的时间点很重要,翻缸时间过早,之前的荷花还未落;翻缸时间若过晚,后续荷花开不出来。

荷塘中的荷叶,也得在第一茬后及时收割。如此一来,原本供给荷叶的养分就会“回流”至藕尖,从而刺激藕节二次生长。藕节节数越多,荷花花量越大,便会一茬接着一茬,在初秋绽放。

记者了解到,此次盛开的夏荷花期将持续至10月底,市民可抓紧机会一睹秋日荷花的风采。

“托举每一个朴实而又坚定的梦想”

民生银行福州分行小微黑带客户经理李燕平:一步一个脚印走好小微路上的每一步

■艾民生 文

于微小处见温度,小微服务就是应当设身处地的为企业主设着想,产品只是一种工具,而服务应该是要充满人情味的!

李燕平08年入职民生银行福州分行,不知不觉已经度过了15个年头,从熟悉民生的小微文化,到服务客户中的点点滴滴,参与见证了一家又一家小微企业的成长。她常表示“时常还会去服务过的小微企业主那坐坐,看着他们发展势头越来越好,也给自己未来的工作方向提振信心。”

从小微视角看小微梦:“描绘好新时代的‘金融故事’”

在连江做商超生意的陈先生是李燕平印象深刻的客户,“第一次服务陈先生的时候感觉他对生意充满了信心,再见面时却感受到了他的一丝无奈。”在一次客户常规回访过程中,李燕平得知陈先生在经营上遇到了困难,可在沟通中却有着抵触贷款的情绪。

回到行里,她便开始思考,陈先生从最初马路边摆地摊,到拥有自己的门店,一路

走来实属不易,如果此时因为资金问题而放弃,非常可惜。于是在第二天,李燕平便来到陈先生的家里,在沟通中得知,陈先生之所以不愿意贷款,是因为孩子刚出生,他并不想因为自己的事业而让家庭背上负债,影响生活质量。

得知这一情况后,李燕平开始着手为陈先生订制一套专属他的贷款方案,通过商贷通为他申请到了一笔20年期,20万的经营

一路成长,一路回忆——

“回想当年自己也面临过‘成长的烦恼’,随着业务水平的提升,自己的小微客户数不断突破,怎么样才能不辜负每一个客户的信任成了我一直思考的问题。”

为此李燕平决定在服务质量上做“加”法,小微企业有问题,我们不仅要看到问题,更要看到彩虹和风雨共生,机遇和挑战并存的背后故事,只有通过对客户的深入了解从而提高服务质效,才能真正把业务做到客户的需求之上。

一路成长,一路思索——

“在办公室里是做不好服务的!”这是李燕平对自己的一个不变要求,在她看来走进企业,科学规划,实字当先,让企业主少操心,不纠心,才算得上是服务的基本标准!

秉承着这样的服务宗旨,以“坚持干在实处、善作善成”的原则,李燕平在2022年底度被授予中国民生银行小微黑带客户经理荣誉称号,在推动事业更上一层楼的同时,也让自己所服务的小微客户的经营质量芝麻开花节节高。

从小商户看大市场:“民生经验助力商户转型成功实践”

走进台农服装城,商铺林立、商品繁多。做服装生意的张女士的门店便位于此处,她一边直播,一边做着实体,生意好不热闹。可三年前并不是这一番景象,受到电商冲击,未能跟上时代风口的张女士,一度陷入经营困境。

“一夜之间,自己干了十年的门店突然就经营不下去了,心里也很难受!”当时经营出现了问题,资金中断了,却要面临多家银行累计200万的还款压力。当下张女士就想到了李燕平,在她心中李燕平是一个真诚的女孩,希望能与她商量申请延期还款。

得知情况后,李燕平当天下午便来到了张女士的门店,在沟通中,李燕平分析张女士目前最大的问题,就是面临多家银行贷款即将同时到期,考虑到张女士是民生银行的优质客户,多年接触也能感受到她经营的勤恳,于是便向行里申请了三个月的延期还款,让张女士有足够的时间去处理她的还款压力。

为了确保张女士后期能够有足够的流动资金,维持正常运营,李燕平返回行里后,着手为张女士规划全新的还款方案,重新评估资产以及还款资质,最终通过十年展期,

贷款,平均一个月只需支付千元本息,不仅解决了陈先生的燃眉之急,也最大程度的减轻了他的家庭负担。得到这笔钱贷款后,陈先生再一次投入经营,事业恢复了生机,随着孩子的长大家庭也愈发幸福美满。

一来二往,李燕平成为了陈先生企业经营上的“好伙伴”,从“抗拒”到“接纳”,在她看来服务小微企业就是对各种风险挑战做到胸中有数,见微知著。

不规则还款的形式帮助张女士缓解经营上的资金压力。“在李经理的帮助下,我的还款压力大大减少,这才有了后来重新经营的底气。”

渡过经营难关后,张女士开始学习电商运营,学习自媒体宣传,很快她的线下生意和线上运营完成了衔接过渡,生意步入正轨一年好过一年!在李燕平看来,电商时代和传统经验仿佛就是“木桶效应”的全新解读,木桶有短板就装不满水,想要市场能够更加红火,就要依靠民生小微力量让更多传统生意人跟上时代的步伐,完成转型,完成升级!



扫码咨询民生银行
福州分行小微
黑带客户经理
李燕平办理业务

速评

十五年小微生涯——在服务中“历久弥新”

一个个精彩故事、一幅幅美丽画面、一张张幸福笑脸,见证了“民生小微”的独特魅力。新时代新金融新征程,与李燕平一样拥有着属于自己“民生经验”的每一个民生人,必将薪火相传,历久弥新,续写新的小微华章。