

崛起的中国一定要过“海洋关”

本月10日,中国“奋斗者”号万米载人潜水器在马里亚纳海沟成功坐底,深度10909米。

为什么这些年我国不断研发深潜器,不断进行深海科考呢?中科院汪品先院士回答:“因为深海是人类在地球上了解最少的区域,我们对海底地形的了解还不如火星。”

汪院士促成设立了我国“海底观测大科学工程”,1999年在南海主持中国海首次大洋钻探,开我国深海科学钻探之先河。2011—2018年他主持国家自然科学基金重大研究计划“南海深海过程演变”,该项目为我国海洋科学第一个大规模的基础研究计划,使南海进入国际深海研究前列。2018年,他以82岁高龄潜南海,发现深水珊瑚林。上个月他出版新书《深海浅说》,介绍了很多足以颠覆我们三观的深海知识。

地球上最大的山脉、最深的沟谷,都在深海;最大的滑坡、最强的火山爆发,也都发生在海底;海底居然是漏的;海底有10万座1000米以上高山……这些都是“人门级”的深海知识。

更进一步的还有,太平洋和大西洋“级别”不同,“资历”也不同。深海中海水放射性碳的年龄代表着海水离开海面以后的滞留时间,因此也可以理解为海水的年龄。测量的结果显示,热带大西洋3000米深处的海水平均年龄只有350年,而同样深度热带太平洋的深层

说到宝藏,大家都很兴奋;汪院士在书中给大家泼了一点冷水。

早在上个世纪,舆论就多次宣传,我国在大洋里有一块矿藏权益区,里面的金属结核矿如何如何丰饶,云云。

这块区域确实属于我国,其他大国也都分到了各自的采矿区;可是由于各种原因,世界上还没有一个商业开采成功的实例。

1972—1978年是锰结核开发的黄金

早期的海洋探测行动都有军方背景,比如达尔文乘坐的“贝格尔号”就是英国军舰。各国海洋观测、科考行动,最早都与军方有关。

1974年,美国富豪休斯派出“格罗玛探索者号”到太平洋进行锰结核开采。但这场采矿其实是在演戏,背后是中情局在行动,目的是打捞苏联沉没在太平洋的核潜艇。

深海地理:“南大洋”才是世界大洋中心

水有1550年,说明北大西洋深部海水最年轻,流到北太平洋,已经是千年的“老水”。之所以会这样,是因为太平洋才是地球最初的超级大洋,大西洋是后来才诞生的。

“四大洋”的说法已经过时。2000年国际水文组织设定了“南大洋”,介于南极洲和南极圈之间,是传统上太平洋、大西洋、印度洋的南端,面积略大于北冰洋。

从海洋学上讲,南大洋才是世界大洋的中心,南大洋的西风推动全球大洋翻转,影响着全球的气候变化。如果大

深海宝藏:比石油和金属更宝贵的是基因

时期,各大财团在政府支持下组成联合体着手开采太平洋锰结核,但是真正在海上试验成功的就一家,那就是德国、美国、加拿大和日本公司组成的合资企业OMI,1978年初,从太平洋海底泵上了800吨锰结核,可惜最后把整个采矿系统给弄丢了。

1982年起,美、德、法等国实际停止了大洋锰结核的勘探开发,原因包括金属原料价格、国际政治背景和海底开发的环境影响等等。其中最大因素还是考虑深

深海博弈:谍战、冷战和法律战都在上演

汪院士在书中还披露了美国1959年在格陵兰的“冰虫计划”。美国表面上搞冰芯钻探,曾经取得1000多米长的冰芯,但是实际目的是在冰盖之下部署600枚核弹头,为此要建设长约4.5千米的隧道,由于冰层移动速度过快,建设无法进行。最终美方被迫于1966年放弃“冰虫计划”,但是结束离开时只做了简单的处理,撤走了可便携式核电站,而将大

好天气是懂自己的

——读《一个人的好天气》有感

○刘念

《一个人的好天气》没有跌宕起伏的故事,引人入胜的羁绊,人物几乎没有什么情节可言,却又意蕴悠长,耐人寻味,在周末的一个平静的下午,我一口气看完了。

该书描述了一个打零工的女孩知寿如何与年长亲人相处,同时追寻自我、独立的故事。知寿父母离异,一份并不稳定的工作,一个可有可无的男朋友,一个并

不明亮的前程,在20岁那年,生命如同一碗白开水般平淡无味。而70岁的舅姥爷吟子,以充满活力、积极向上的态度活着。在知寿妈妈的联系下,两人同住一个屋檐下,熟悉又疏离的相处着,消磨着漫长的时光,迷茫的知寿在吟子的影响下,渐渐成长。最后,在第二年的春天,知寿找到了新工作,离开了吟子家,走向了新的生活,找到了属于自己的好天气。

以客户为中心跟进服务

本报讯 通讯员谭玮报道:咸宁农商行宝塔支行员工董丹,现在回想起转岗之初,印象最深刻的不是培训的严格,也不是业务的复杂,而是客户营销困难,尤其业务知识极其匮乏。她深知从实战角度来讲,对于一名信贷员来说客户营销是业务之源。

扫街营销,虽然枯燥,但被证明是最有效果的宣传方式,一般新手扫街难免碰到冷眼和不耐烦,拿着单页名片发了快半个月,并没有接到太多咨询的电话。

为啥没效果呐?董丹通过细心观察,发现客户在接收宣传单页时,并没有关注单页内容,所以光发不行,还得告诉客户具体内容。她还随身带了一个小本子,把所有走访过的客户都记到上面,名字,行业,联系方式,重要程度等。每天扫完街回到行里坐下总结,哪些需要后续跟进,哪些需要继续解释,为后续的电话营销打了一个好基础。

董丹营销成功的第一个客户是扫家具城发掘的。有一天扫街到中午,路过家具城,快到饭点,她进去后远远望见就有一个人在那里搬弄家具,就过去递给传单,告诉来意,客户看了看,问能贷多少,这个客户一直想把店面重装下,正好家具城外围修路,所以想赶着最近重装,贷款比较着急。

第一、这种类型的客户,董丹碰到不少,他们

如果真有需求的话,关注点一般在效率和提供资料上,他们大部分没有银行借贷经验,所以面对上门服务的贷款,他们首先是持怀疑态度,特别谨慎。所以扫街营销董丹都是穿正装,随身带名片,我看出来他有怀疑的心思时,和他婉转的说,如果忙的话,可以到行里去咨询,我们行就在不远。

第二、微贷客户额度需求小,嫌银行渠道麻烦会选择民间融资,或者向亲戚借贷,银行贷款的优势在于简便和正式,所以为客户介绍时,董丹会突出银行贷款的这些优点,让客户去做对比。

第三、董丹告诉客户还需要担保人,一聊到担保人,客户就皱眉头,因为找银行贷款就是怕麻烦亲戚,现在找了银行,还需要麻烦亲戚。有的客户不接受按月还的还款方式,有的客户嫌找担保人麻烦。这些点在各个环节都会影响到客户决策,所以在营销阶段,和客户交流的时候,既要大而全,也要精而简。

大而全,是尽到信贷员的告知责任,让客户了解到关键信息,心中对贷款有大概的判断。要精而简,是介绍要抓住点,还要有所取舍,不然客户一听这么麻烦,这么复杂,浇灭了他们刚有的贷款意愿。

这是董丹营销成功的一个客户,看似轻松,但离不开前面大量扫街营销中经验的积累,离不开以客户为中心的服务意识。



洋停止翻转,世界将会怎样?那时《后天》将不再是科幻电影,而是最可怕的真实。

此外,在很大程度上是南大洋控制着全球大洋的碳循环和生物泵,南大洋以外的世界大洋生产力,有3/4的养料是来自南大洋。

看到这里,是不是可以部分地明白,为什么世界主要国家,都在默默地坚持南极洲建站考察,建了一个站还不够,还要组网、成片?

这还不算,汪院士用浪漫的笔调讲

海底底的生态环境,从深海海底采集锰结核必然掀起海底沉积,将底栖生物活埋。

深海开发,真正对当前社会已经产生重大影响的,只有石油和天然气。

海洋可以捕鱼、养鱼,但是从长远来看,那只是“小钱”,基因资源才是深海生物资源开发全新的大方向。

世界大洋估计有220万种动物,有10亿个类型的微生物,尤其是深海的生物有着各种各样的“特殊功能”。比如在西班牙上市的抗癌新药

量物资原地处理、封在冰下。最近发现,随着全球变暖,格陵兰的冰盖正在崩解。而美国对世界其他国家在格陵兰的开发,总是格外警惕。

此外还有各种海洋权益争夺。作为促成设立我国“海底观测大科学工程”的科学家,汪院士对“进军海洋”有着清醒的认识。他说——

水深超过2000米的深海,占海洋面

了冷冰冰的科学道理——古人发誓喜欢“海誓山盟”,其价值在于山海的稳定性,可是“海枯石烂”其实容易。两万年前大冰期时海面下降,东海、黄海变成一片平原,从上海可以步行到东京;一万年前海面回升,再由河流的泥沙堆积出今天的长江三角洲。真正困难的是“翻江倒海”,2000多万年前中国西部隆升、地形倒转,长江大河流向翻转,方才有了“一江春水向东流”;南美洲也是1000多万年前安第斯山脉快速隆升,造就了东流的亚马孙河。

plitidepsin,就是从一种原索动物——地中海海鞘中获得的成分;又如韩国科学家将海藻的成分用于美容,发明了能阻挡有害光线、防止光老化的皮肤防晒品。

海洋基因资源目前已经成为国际深海开发中竞争角逐的战略阵地。据几年前的统计,已经有18000个天然产物和4900个专利与海洋生物基因有关,海洋基因资源知识产权的拥有量也以每年12%的速度增长。

积的84%,占地球表面的60%,因此深海才是地球表面的主体,但是深海又是我们在地球上了解最少的部分。“人类中心论”是我们认识世界的大敌,往往习惯地将自身的时空尺度和自己身边见闻的局限性,强加在不熟悉的事物之上。认识深海与陆地的本质区别,是当代科学界不容推辞的重任,也是我们进军深海的成败关键。(本报综合)

空白,世界也只有一个,杂烩着各色人事,躲是躲不了的。由春天到夏天、秋天、冬天,再到迎接新的春天,时光不停歇地流逝,知寿在成长中渐渐懂得如何找寻自己一个人的好天气。

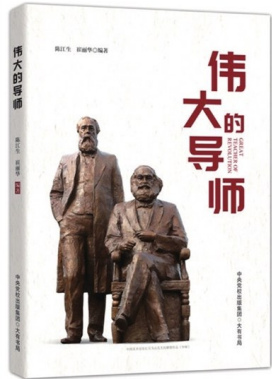
生活就是由每一件小而平凡的事堆砌而成的,看到知寿,就像看到了曾经的自己,从早到晚、四季轮回,过着像知寿一样平凡的日子,有快乐、有悲伤、有迷茫、有懂得,在种种经历中,我们不断总结经验,收获领悟,一步步成长,学会找寻自己一个人的好天气。好天气是自己给自己的!



新书推荐

《伟大的导师》

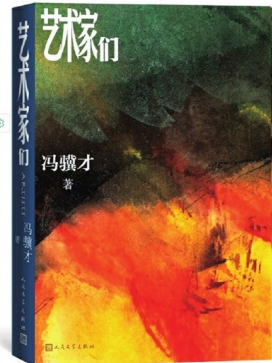
内容简介:
 全书从伟大志向、高尚品格、革命友谊、学习批判、科学探索、社会实践、时代眼光、伟大思想八个方面展开论述,感情饱满、语言通俗、故事有趣,向人们阐述了马克思恩格斯的人格魅力、理论建树、实践价值和世界影响,阐述了马克思恩格斯为革命奋斗、为真理献身的一生,使马克思恩格斯的形象更加生动,从而有助于人们更加深刻地领会马克思主义思想。



陈江生 著

《艺术家们》

内容简介:
 在艺术和物质都极度匮乏的年代,几位青年艺术家的创作生活正悄然起步。纯粹的艺术激情和探索引领着时代和他们,风云际会,霞光万道。社会流变、市场大潮,激情和精神沉寂在世俗的灰烬中,深陷于生活漩涡的他们,该如何支撑理想与才华,又何以经营各自的艺术与人生?



冯骥才 著

《夜长梦多》

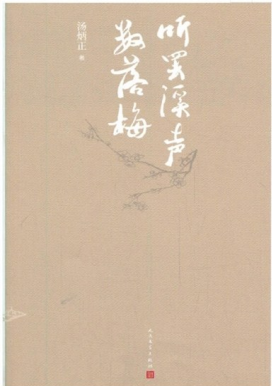
内容简介:
 本书分为两部,第一部写的是一座村庄、一个群体的历史,写其中发生的种种奇事;第二部写了一个人的历史,即主人公翅膀的心灵史。前者丰富、魔幻、宏大,后者深入内心的挖掘,二者互相映照,表现了大时代下个体的命运,残酷环境中纯洁心灵的挣扎、成长,以及乡村变革给人心、自然带来的巨大冲击。



赵兰振 后浪 著

《听罢溪声数落梅》

内容简介:
 该书是著名学者汤炳正的作品集。全书共分三辑,第一辑为自述成长、治学、游历履历。其中关于师从章太炎的回忆,关于屈原和楚辞的治学经过,关于个人成长和对书的感情等篇章,非常有名。第二辑为序跋集,间有关于语言学、散文创作和治学态度的精妙议论。第三辑为书信集。全书以作者生平为暗线编排,堪称散文中的口述史,从中亦能看出时代发展变迁。(本报综合)



汤炳正 著

农商小微贷,如何缓解学费难

三赴武汉,10天放款100万

本报讯 通讯员谭玮报道:“叮,您有新邮件请注意查收”手机传来一句语音提示,胡大姐打开手机,映入眼帘的是一封英国剑桥大学预录取通知书。胡大姐又喜又急,一边开心儿子多年寒窗苦读终于有了回报,一边也焦虑随之而来的经济压力——130万元的留学保证金、每年留学费用支出50万元,胡大姐急需在两个月的时间里凑到这么一大笔钱。

尽管胡大姐与其爱人工作稳定,年均收入40余万元,但这么多年两人省吃俭用,大部分收入都投入了儿子的培优,家中所剩积蓄并不多。突然面对此笔巨额保证金和学费的压力,胡大姐倍感压力,不知从何筹措。

受疫情的影响,胡大姐单位派驻海外的工作搁置,好几个项目也停滞不前,奖金工资也大幅度下降。无奈之下,胡大姐接连跑了几家武汉的银行申请贷款,而一圈咨询下来,发觉银行对于贷款的担保条件要求很高,对于贷款的年限也控制得很紧,细算下来大大超出了家庭的偿债能力。眼看着离开学的日子越来越近,胡大姐一筹莫展。

恰逢年假,胡大姐回咸宁探亲,偶然之际从朋友口中得知咸宁农商行的贷款品种多,利率优惠,抱着最后一丝希望,胡大姐决定试一试,扫描了朋友发来的咸宁农商行申贷二维码,输入了贷款申请。

“您好,请问您是胡女士吗?我是咸宁农商行的客户经理黄子豪,听说您最近需要资金周转?”电话那头的胡大姐起初有点迟疑,对于异地贷款还是有些担心。黄子豪听出了胡大姐的疑虑,简单地进行了自我介绍,并将我行小微贷产品及准入条件进行了推荐,并与胡大姐约定了面谈的时间。

第一次从咸宁驱车前往武汉是和胡大姐进行面对面的详谈,实地调查了胡大姐夫妇的工作情况、收入情况及家庭房产情况,明确回复胡大姐符合我行微贷“三原则”准入条件,可以在我行办理贷款,胡大姐在了解了我家的家庭房易融产品后非常开心,当即决定申请贷款。

第二次去武汉是给胡大姐办理房产

抵押,在此之前我做了很多准备工作,这是我第一次前往异地办理房产抵押,为确保一切顺利,我提前查好胡大姐房产所在辖区的不动产中心地址并通过武汉市不动产中心官网了解了需要准备的各项资料及办理手续,包括提前预约抵押排号等。

第三次去武汉是带权证科雷会计去领取办理好的他项权证及房产证。从胡大姐初次扫码申贷到最终放款100万元共历时十个工作日,由于全程亲力亲为,胡大姐全程只在放款时来咸宁一次,这种金融店小二的服务精神极大地精简了办理贷款的流程,给了胡大姐良好的体验。

胡大姐在办理农商行贷款的同时,黄子豪还为其介绍和办理了微信银行、手机银行及手机号支付,最大程度畅通了其后续还款的渠道。胡大姐对农商行的微贷服务竖起了大拇指,表示将会和爱人一起向身边的亲朋好友宣传我行的微贷政策。

小微金融店小二 三大银行农商行