



“90 后”蒋振国手绘芷江西 他留下了“看得见的回忆”

□新闻晨报记者 何雅君 摄影报道

你如果到过芷江西，一定会被这座社区的烟火气所吸引。车轮滚滚的铁路和高高架起的轻轨，运送着南来北往的乘客，贯穿城市的南北高架终日川流不息；老公房与花园小区彼此相邻，沿街商铺飘荡着美食的香气。

93 岁的画家蒋振国将这一切付诸笔端，用连环画描述芷江西的前世今生，至今已创作了 500 多幅画作。2014 年春节起，老人的作品在社区报上连载，每月一组，从未间断，过了元旦就满八年了。



蒋振国保存的彩色底稿

能画出一个社区的千姿百态，源于蒋振国和老闸北、芷江西七十多年的缘分，1929 年出生的蒋振国，18 岁就进了“铁路红房子”上班。为了离单位近些，20 世纪 40 年代末，他带着妻儿在育婴堂路搭了间木板房，后来搬到了邻近的光华坊。人老了爱怀旧，在这里生活的岁月仿佛电影胶片，总在他脑海中



蒋振国

循环播放。

照相机还没普及的年代，蒋振国的工作就是用画笔描绘生活。能够成为画家的人都有一双洞察生活的火眼金睛，普通人随着时间流逝忘却的细节，都烙在蒋振国的记忆里。何不用连环画记录芷江西社区的前世今生，将老闸北的温情珍藏？画过芷江西十米长卷的老人开启了这项挑战，每月设置一个主题，在社区报上刊登六幅水彩作品。

旧日的生活有着千滋百味，在老人笔下栩栩如生。比如换下土布衣，穿上中山装的神气，布置新房引以为豪的“三十六只脚”，春节前紧锣密鼓置办的年货，春运时人山人海的绿皮火车……

新生活与旧面貌交替，老人的画作里洋溢着欣喜。中兴路以北的农田早已消失，泥土路变成了石子路、水泥路，后来，棚户区也不见了，取而代之的是林立的高楼大厦。老早桥

变成了铁路桥，停在上海火车站的绿皮车被高铁代替。街头行人着装再不是清一色的中山装，每一季都有时尚潮流。想吃什么都能买到，凭票买菜的时代一去不复返。

为了感受更多新变化，老人常常伫立街头，在熟悉的社区里挖掘新鲜事，让连环画的主题与时俱进。小区“美丽家园”改造、街头市容环境整治、垃圾分类的推行、防疫工作者的辛勤劳动……别人用相机记录，他用画笔。

为了静心作画，老人的生活作息和年轻人有的一拼，晚睡晚起成了标配，只图夜深人静时的灵感涌动。“白天写生，走到哪画到哪，晚上加工修改，细节看不清就用放大镜。”

报纸版面上的一个个长方格，每一幅他都画过四五遍。“第一稿用铅笔打轮廓，构思人物建筑，第二稿画出具体的外形和布局，第三稿对局部细节进行修改调整，第四稿用画笔将人物建筑描深，第五稿用颜料对画作进行上色，成稿。”

辛勤耕耘终有回报。老闸北变成了新静安，老人的作品被集结成书，取名《幸福从芷江西出发》，囊括衣食住行的变迁，成为时代的记忆。

新的一年又要来了，蒋振国的画笔舍不得停歇。“2022 年我 94 岁了，《芷江西前世今生》还会在报纸上继续连载。”这位“90 后”老人，用 500 多幅连环画，让社区有了“看得见的回忆”。

(本文已于 2021 年 12 月 30 日在《新闻晨报》07 版刊登)

“近家”生活方式 打造社区型商场新样板 新年淘年货 就逛大润发

社区商业的定位逻辑要结合项目特征，与周边环境形成显著的贴合性。在当今体验经济的浪潮中，社区型商场以抓住顾客“最后一公里”的需求，凭借其刚需必备、贴近消费人群等特点异军突起。但为顾客提供全方位的体验式服务并非易事，作为在消费升级中扮演重要角色的社区型商场，大润发是如何打开顾客的流量天地呢？多年来，大润发始终以“促进市场消费、服务惠及民生”为方向，积极承担企业社会责任，通过多样化的优惠活动提升市场活力，为顾客提供实实在在、看得见摸得着的实惠。



才艺展示温暖邻里 打造城市乐活范本

城市化发展成果的重要凸显，也是城市文化与美好生活的展示窗口。只要你拥有才华，就可以来参加“大润发邻里生活节”，享受面对面的舞台氛围，见证其他人五花八门的绝技。这些前来参加邻里生活节的市民个个热情满满，在舞台上秀出各自的风采



和活力，用艺术表达对美好社区的期待。舞蹈表演点燃全场氛围，诗歌朗诵深情并茂，歌声时而婉转、时而高昂，深情款款的叔叔阿姨们表现得沉稳大气。孩子们从容而自然的表演也扣人心

弦，这些市民们真挚的表演感染了现场所有的观众。绽放在参赛者脸上灿烂的笑容给本次才艺秀划上了圆满的句号，比赛虽然结束了，但积极、热情、向上的文艺温度还将继续传递。接下来，大润发闸北店将继续与社区开展深度合作，进一步挖掘周边社区里的文艺爱好者，不断推动打造守望相助的和谐邻里关系。

好商品快速崛起 相信品牌的力量

随着元旦的到来和春节的临近，市民的需求逐渐提高，大卖场也迎来了新年的第一波购物热潮。大润发闸北店备足货源，保障各类民生用品和生鲜商品充足，价格创历史新低，品质优、价格爆、销量大的大润发闸北店“低价风暴”来了，本年度最大的优惠活动等待市民的光临。大润发闸北店“低价风暴”活动正在火热进行中，会员专享超百支爆品印花年度低价，各大

品牌品类，多种商品5折起，满运立减，多买多省。各种蔬菜、水果、肉类、海产、奶粉等食品，以及调味品、日常洗化用品等日用百货也都参加活动。“低价风暴”活动第一天，不少顾客一大早就在大润发闸北店门口排起了长队，为市民带去真真正正的实惠，让市民的新年购物囤货变得



更划算。

吸睛又好逛 新年“开门红”

如今，社区商业迎来了黄金时代。以周边居民为主要客源，以生活服务和家庭休闲消费为核心的功能定位，使大润发闸北店在客流和销售额方面都表现稳定。大润发作为上海人熟知的品牌，继1998年7月在上海开出第一家门店后，开始在全国范围内规模化发展。截至目前，大润发在全国拥有500家门店，覆盖230多个城市。2009年营收超过沃尔玛和家乐福，在中国连锁经营协会发布的连锁超市百强名单中，大润发一直稳居第一，占据了大卖场市场的高地。

这里将集合关于你对大卖场的
所有美好想象，你的生活方式就是大润发的尝试。新晋地标惊艳大宁，不拼手速拼力度，怎能不买买买？怎能不逛逛逛？大润发闸北店集合了服装、餐饮、生活家居等业态。大润发闸北店人性化、体验式的消费环境让顾客在享受到购物快感的同时，也能享受到互动娱乐带来的新奇有趣。大润发闸北店以“近家生活方式”为核心，方便市民日常采购，吸引了不少顾客，致力于打造社区商业新样板。

· 大润发闸北店

地址：静安区共和新路3318号。
交通：乘坐206路、253路、46路、705路、722路、741路、762路、849路、862路、912路、951路、95路、04路、151路、528路、申崇一线、地铁1号线、申崇三线、758路、110路、187路等均可达大润发闸北店。