“双节”齐至 旅游市场迎来“超级黄金周”

本报记者 苏立萌

今年国庆节、中秋节“双节”齐至，长达8天的假期让市民出游欲望高涨，旅游市场迎来预订热潮。近日，记者走访多家旅行社发现，今年出境游线路最为抢手，在选择出游方式和路线上，用户也更倾向于重体验的品质游。

旅行高峰 出境游是主力

对于上班族来说，国庆是一年中难得的出游佳期，不少人一早就做好了出行规划。“两个月前就开始和朋友商量国庆节去哪里玩，并提前去旅行社咨询价格、线路，选定了出游时间。”市民陆女士告诉记者，现在就等假期到来了。

“9月初就有不少市民前来预订旅游产品。截止到目前，出境团基本报满。”河南省中国旅行社集团有限公司亚新广场营业部销售经理金亚楠说，今年出境游的人们目的地主要是普吉岛、泰国、日本，这几个地方性价比高，气候适宜，基本预售完毕。另外，新加坡、马来西亚的线路也很紧俏，预订客群多为90后、80后的上班族，这也是假期各个旅游线路火爆的原因之一。

郑州市旅行社协会会长、河南南湖国际旅行社总经理秦铭浩告诉记者，近年来，旅游市场更加规范、直飞航班增多、出境签证便利等多重利好，使出境游人数逐年增多。9月中旬时，柬埔寨、芽庄、日本等出境游线路就已经预订满了，国内游、省内游预订高峰则刚刚开始。总体来说，今年出境游人数较去年同期有所增长。

记者了解到，出境游是今年“双节”旅游市场的重头戏，东南亚、欧洲出境游热门线路已经“一位难求”，特别是9月27日~10月6日的假期出游“黄金时段”，出境团很多线路已经封团，不再接受预订。另外，郑州旅游市场当属日本线路最为火爆，一家旅行社负责人表示，日本游已经预订到10月底了，为此，在直飞航班线路的基础上，又增加了不少转机行程，来满足市民的出游需求。

假期效应 旅游价格上涨

如今，我市假期旅游市场一番火热景象，而旅游产品价格也是水涨船高。国庆期间，出境游、国内游甚至省内游价格都有不同幅度的上涨。河南亚泰国际旅行社营业部相关负责人表示，这主要是受到假期期间机票、酒店、餐饮价格的影响。

“根据线路品质的不等，出境游价格上涨空间在1000元~2000元之间，但整体价格与去年同期基本持平。”金亚楠说，国庆期间机票、酒店价格都会上涨，不少线路的机票及价格接近全价。因此，这段时间以飞机为主要旅游工具的出境游受影响较大。

秦铭浩告诉记者，往年国庆节期间的旅游价格都会有所上涨，今年出境游价格涨幅在30%左右，国内游价格涨幅在20%左右。同期相比，今年价格涨幅比例在正常范围之内，市民可根据自己的经济条件和旅行需求选择合适的路线。另外，国庆过后，价格会有所回落，对于时间充足的游客，建议错峰出行。

不过，价格上涨并未影响市民的出游热情。记者走访几家旅行社发现，前来咨询预订的市民不在少数。“如果选择自由行，仅机票价格就占了预计旅行费的四分之一，还是旅行社的跟团游价格更为划算。”市民小金认为。

“价格上涨的情况下，预订依然火热，还源于消费者对旅行社的信任。”金亚楠告诉记者，现在我市旅游市场比之前规范了，旅行社也更倾向于打造、开发有品质的旅行线路，相对来说旅途更放松，消费者也愿意将难得的旅游佳期交给旅行社来安排。

重视体验 品质游受追捧

近年来，人们对旅游产品的需求变得更加多样化，也更愿意选择重在休闲、重在体验的旅游产品。秦铭浩说，价格适中的高品质旅游产品如今是一路走俏。

金亚楠也表示，客户更倾向于空间灵活、感知度好的品质线路。“比如我们的私人定制线路就颇受消费者青睐，客户提供目的地，我们设计出几条线路和方案，类似于半自助游的方式，让人们能够更好地体验旅游带来的乐趣。”

而在选择路径上，除了线下旅行社对比选购，线上互联网旅游产品也备受年轻人追捧。“省时又方便，不用再去旅行社咨询，线路设置、行程安排、产品价格等在网上一目了然。”刚预订了新疆游的90后小周说。

基于此，我市多家旅行社也纷纷“触网”，推出线上线下融合的旅行产品，拓宽选择渠道。另外，各个热门景区也结合互联网，推出线上购票通道，满足消费者多样化出游需求。

“截至8月底，网络售票已经达到6万余人次。”嵩山景区营销部负责人介绍，“除此之外，为提升游客体验，景区还努力提升服务品质，打造一流的游览环境。考虑到国庆期间游客人数较多，景区已经提前做好应对准备。另外，为增加节日看点，还筹划了少林功夫秀、印象少林等主题活动，提高游客的参与互动体验。”

消费相对论 栏目记者 陈茜

“私房月饼”热销 莫被美味迷了眼

现象：中秋节快到了，月饼渐入销售高峰。而号称无添加、零防腐、100%纯手工的“私房月饼”正在受到越来越多消费者的追捧。这些“私房月饼”依托朋友圈销售，价格低廉，包装精美，一经推出便走红网络。但近日有媒体报道，有网民网购几份“私房月饼”送检，检测结果显示这几份宣称纯手工、无添加的自制月饼，全部检出了甜蜜素和防腐剂超标。那么在这些“甜蜜”的背后，私厨制作是否符合质量标准？生产销售是否规范达标？

为何自制“私房月饼”会成为“香饽饽”？因为它有看上去很美的标签：纯手工、无添加、真材实料、私人定制、绿色天然……“私房月饼”的制作者大多没有相关的卫生许可证和经营资质，他们只是烘焙爱好者，这些月饼的食品质量以及到底有没有违规食品添加剂，完全凭借制作者个人的良心把控。众所周知，质量合格的放心月饼制作，需要用到的材料主要有糯米粉、牛奶、色拉油、白糖等。而一些所谓的“私房月饼”小厨，为了降低成本而采购甜蜜素代替白糖，这让消费者尝到了“甜味”，却在无形中让产品质量和承诺“无处安放”。

依托互联网消费模式，越是借势营销，越应该确保品质。“私房月饼”在提供差异化、个性化选择的同时，如果生产制作不符合质量标准，纵使噱头再多，也很难赢得消费者。

民以食为天，食以安为先。消费者在网购“私房月饼”时，一定要警惕虚假宣传，谨慎选择，为家庭把好月饼安全关。因为一旦发生纠纷，便很难维权。更不要轻信所谓的“纯手工”制作，尽量到正规超市购买，选择知名、有信誉的生产厂家，并留存购物凭证。如果购买“私房月饼”，就一定要确认月饼的保质期、寄送时间，以防过期。

而作为市场监管方，更不能放松质量监管。包括“私房月饼”在内的网络食品，不能游离在质量标准和法律监管之外。虽然“私房月饼”很多只是在网上售卖，监管起来有难度，但随着“互联网+”时代的到来，监管部门可以创新监管方式，与相关网络平台合作，进行全方位监管，而平台内部也可以采用技术手段进行监管。这几年，国家质检总局等多部门颁布了月饼新标准，对“微商”“微店”的监管也在加强。只有线上线下齐发力，“私房”才能让食品找到最初的味道。

金融·理财

郑州银行 互联网金融服务再升级

本报讯（记者 王震）记者近日获悉，郑州银行“鼎融易”互联网金融服务平台进行了全新升级，发展迈入新阶段。

据了解，该平台以便民、利民、惠民为宗旨，推出的理财产品收益高，有保障。截至目前，郑州银行“鼎融易”电子账户累计开户数38万余户，互联网理财销售额达142.91亿元，通用缴费代缴笔数8000余笔，代缴金额1700余万元。

据悉，郑州银行“鼎融易”互联网金融服务平台于2014年6月21日正式上线。该平台包含投资理财、网络融资、B2B电商、生活缴费四大功能，是全省银行机构率先推出的互联网金融服务平台之一，在为广大市民提供便利的同时，也让互联网金融更加贴近民生、服务民生。

华夏银行郑州分行 开展普及金融知识宣传

本报讯（记者 张慧）近日，华夏银行郑州分行开展了普及金融知识宣传活动，有效提高了公众防范风险意识，也为构建和谐金融环境提供了有力的金融支撑。

据悉，华夏银行郑州分行始终秉承“以客户为中心”的经营理念，围绕“真诚服务金融消费者，践行社会责任”战略目标，不断加大消保工作力度；严格按照监管指示要求，完善消费者权益保护工作体系、组织架构、管理制度、内部评价；丰富消费者权益保护工作内容，组织和协调全行将消费者权益保护工作逐步渗透到产品开发、运营服务的各业务环节。

今年以来，华夏银行郑州分行高度重视并积极参与监管部门及总行开展的各类主题教育活动，制定并下发了2017年金融知识进万家、金融知识万里行、金融知识普及月等宣传普及工作计划，按照公益性、实效性、服务性、持续性原则，搭建公众教育服务工作的长效机制，增强社会公众对银行业产品和服务的认知度、增强消费者金融安全意识、增强员工保护消费者权益能力。另外，该行以营业网点为阵地，利用客户等候时间，一对一地向客户宣传防范电信诈骗、人民币防伪特征及网络诈骗等相关金融知识，帮助客户提高辨别诈骗手段的能力。

兴业银行郑州分行落地我省首单上市公司市场化债转股业务

本报记者 苏立萌 通讯员 郭成龙

近日，平顶山天安煤业股份有限公司（以下简称“平煤股份”）非标准债权“债转股”业务12.5亿元在兴业银行郑州分行落地，该项目获批总额度20亿元，敞口额度10亿元，系河南省内首单上市公司市场化债转股业务。

兴业银行牵头 启动我省首只上市公司债转股基金

记者从兴业银行郑州分行了解到，为贯彻落实党中央、国务院关于推进供给侧结构性改革的决策部署，有效降低企业杠杆率，防范企业债务风险，拓宽风险资产处置渠道，今年年初，兴业银行总行要求各分行充分把握业务创新、深化客户合作的市场机遇，抓紧对接客户，加快业务进程。

3月1日，河南省政府发布了《河南省人民政府办公厅关于印发河南省属国有企业市场化银行债权转股权推进工作方案的通知》，明确提出了河南能源、安钢集团、平煤神马集团三家企业的350亿元债转股项目的落地细则。

平煤股份是平煤神马集团旗下上市子公司，兴业银行郑州分行积极对接平煤股份，从实际情况出发，设计创新产品。为保障业务的快速顺畅推进，该行为本笔债转股业务配备专门的人力、物力等资源，在合规经营的前提下，全力推进业务进程。

作为河南省首只上市公司发起的债转股基金，该项目的落地有助于平煤股份更好地实现产业资源和资本市场的有机结合及良好互动，加快公司战略布局。有利于提高其竞争实力及抗风险能力，从而促进良性运行和可持续发展；能够一定程度上优化公司资本结构，对维持外部评级并进一步降低融资成本有积极作用，长期而言有利于公司可持续发展和整体价值提升。同时，该笔业务的落地表现出兴业银行郑州分行紧跟政策导向的快速反应力和卓越的创新能力。

加快产品创新 提升服务实体经济能力

据悉，作为实力突出的全国性股份制商业银行，兴业银行在资本市场业务领域积累了丰富的经验。郑州分行作为其系统内表现突出的分支机构，经过十几年快速稳健的发展，具备了较强的业务发展实力及创新能力。

今年以来，兴业银行郑州分行落地了其首笔粮储贷业务、首笔“科技保”业务，首批公司额度循环委托贷款业务、出表型循环购买ABS、类永续债、TOT模式的PPP项目、产业基金等，这些业务的落地，不仅证明了兴业银行郑州分行极强的产品创新能力，而且也表达出其支持实体经济、贡献金融力量的决心和态度。

兴业银行郑州分行后续将充分利用好国家政策优势，在风险可控前提下，借力资本市场继续积极服务实体经济发展，更好贯彻落实党中央、国务院关于“稳增长、调结构、促改革、惠民生、防风险”相关政策精神，为服务河南省经济发展做出积极贡献。

大地保险河南分公司开展健康跑活动

本报讯（记者 张慧）日前，中国大地保险河南分公司第三届健康跑活动在郑州北龙湖湿地公园拉开帷幕。

为了增强跑步活动的趣味性，本届健康跑活动除了常规的5公里男子组、女子组竞赛跑外，还增设了三人五足接力跑、螃蟹运球接力跑、袋鼠跳接力跑、拔河等趣味性、协作性强的团体赛项目。活动现场，员工组成奔跑队、冠军队、猛虎队和神峰队4个代表队，用饱满的热情喊出了他们的口号，用信任和信心出色地完成了速度与毅力的接力，用团结、协作充分展示了魅力与风采，彰显了昂扬向上的精神面貌和共助发展的坚定信心。本次健康跑活动丰富了员工的文化生活，促进员工沟通和交流，进一步提升了团队的向心力、凝聚力。

光大银行 智能资产管理系统助推资管业务转型

本报讯（记者 张慧）近日，人民银行2016年度银行科技发展奖评审领导小组会议召开，对全国各金融机构申报的科技发展奖项目进行评议并确定获奖名单。中国光大银行申报的“全流程一体化智能资产管理系统”获二等奖。此系统可有效推动该行资产管理业务的战略转型。

“全流程一体化智能资产管理系统”由该行自主研发，是通过高度的系统整合，实现前、中、后台一体化的智能资产管理业务平台，替代了原来分布于多个技术平台、不同业务系统、功能单一且缺乏交互的各个业务单元，使系统具有很好的集成性和实用性。在提升运营管理效率方面，该系统构建了一套高效便捷的处理机制，通过创立“统一调度、多机协作、串并结合”的技术处理模式，既满足了系统日间提供实时服务，又适应了日终完成批量处理的分时性要求，消除了大量批处理任务和联机服务争用资源的矛盾。

系统投入运行后，在代客资产投资业务的决策效率、盈利能力、风控体系、清算核算上取得重大突破，支撑了光大银行过万亿资产的投资管理，提升了10%的投资收益，有效提高了该行资管业务竞争力。

中国体育彩票 国家公益彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

体彩郑州西区分中心召开即开业务培训会议

9月21日上午，河南省体彩中心即开专题业务培训会议郑州西区分会在登封召开，当天下午，围绕河南省体彩中心会议精神，体彩郑州西区分中心又针对分中心全体工作人员展开了一场即开培训会，旨在让体彩网点销售人员在思想上重视即开票销售工作，提高销售人员与彩民沟通的技巧，提升分中心业务人员对即开工作的重视程度。

在河南省体彩中心即开专题业务培训会议现场，来自许昌的培训老师李建民，用风趣幽默的话语向登封、巩义、新密的网点销售人员讲述了自己在销售过程中丰富的实战技巧。“嘴勤、手勤、脚勤”是李建民能够每月销售十几万元即开票的经验之谈，其还针对登封部分网点即开票库存较多的特点讲解了如何有效消化库存票的技巧。来自开封的姚淦则用一曲《伤心的理由》开启他的精彩分享，向各网点讲解与不同彩民沟通的技巧。他们的精彩分享让各网点销售人员受益匪浅。

随后，体彩郑州西区分中心会议室也进行了一场即开培训会，会上，培训师宋泷向体彩郑州西区分中心全体工作人员讲解了业务员在即开销售工作中的主要作用，并总结了自己在工作中如何与销售代表同心协力共同做好即开销售工作的经验。

两场会议的召开充分显示了河南省体彩中心对即开工作的重视，分中心将继续秉承河南省体彩中心的要求，进一步做好即开票的销售工作。 晓旭