

今日,为期10天的第十五届广州国际汽车展览会(以下简称“广州车展”)正式拉开序幕。作为一年一度的车市岁末盛宴,此次车展以22万平方米的展会面积、1081辆的展车数量、近50辆全球首发车型、25辆概念车的强势阵容,将为观众呈现一场“新”意十足的年度收官大作。

车展现场,各个参展品牌各显身手,带来的各项新产品、新技术颇具亮点,一系列轻量化、节能环保、智能化的前沿技术集中涌现,全面诠释了本届车展“新技术、新生活”主题,车市未来走向也更加清晰。



聚焦第十五届广州车展

前瞻未来“新”意足

本报记者 苏立萌

新车型集中亮相

在波澜起伏的汽车市场,新车向来是赚人眼球的不二法宝。本届车展恰逢年末,对广大参展商而言,此时亮出新产品,是冲刺年底销量、抢占来年市场的大好时机。记者获悉,此次车展全球首发车型47辆,其中有7辆首发车型来自跨国公司。

据了解,在众多国内外参展品牌中,丰田、传祺、沃尔沃、斯柯达、马自达、现代、别克、大众等多个品牌将在车展现场发布新车型,全新广汽丰田凯美瑞、传祺GM8、沃尔沃XC60、国产斯柯达KAROQ、全新一代卡宴、马自达CX-3、现代KONA、别克新款昂科威、大众全新概念车、WEY P8等一系列重磅车型将纷纷亮相。另外,本届广州车展上,大家还可以一睹阿尔法罗密欧、领克、斯威3个新品牌的车型。

“高品质智联轿车”——全新启辰D60将在车展上正式发布,同时,还将推出新款SUV,丰富智联产品矩阵。”东风风行展台相关负责人称,如今,车市智能化、人性化趋势明显,为满足消费者更高质量的用车需求,

厂家产品也在加速推陈出新。

在广州车展吉利品牌展区,吉利S1全国上市发布会也将如期举行。作为吉利汽车第二款全新跨界SUV,其以全新时尚造型、智能科技等备受瞩目。业内人士表示,新车的密集上市,将使年底市场竞争更加激烈,同时,也将力促车企转型升级,制造更切合消费者需求的车型。

黑科技酷炫登场

“新技术,新生活”,无疑,此次车市年度盛会旨在彰显引领车市未来前沿科技。车展现场,代表车市新科技的节能、智能、环保等标签充斥各个展台,符合电动化、智能化、网联化时代发展趋势的产品也将登台,让人大饱眼福。

在节能环保产品方面,新能源车大有抢占车展焦点之势,包括日产聆风、名爵6插电混动版、宝马全新5系插电混动版、WEY P8、北汽新能源ET400在内的131辆新能源车共同展出,将引起国内外媒体的强烈关注。而在这些琳琅满目的新能源车型中,拥有高续航里程技术的车型仍然是主流。一位

自主品牌新能源车经销商告诉记者,新能源汽车产业在政府各项鼓励政策的推动下,正以高速度发展着。随着自主品牌推出电动汽车产品的速度不断加快,各项技术标准不断完善,节能环保的新能源车将逐渐成为车市主角。

除了新能源车,人工智能、无人驾驶等酷炫的智能科技也格外抢眼,有望成为本次车展的“吸睛利器”。据透露,在江铃汽车展台,搭载北斗卫星导航系统的全新增速以及自主研发的T-BOX智能车联网系统将首度揭秘,为大家展现皮卡生活与云计算的激情碰撞。此外,有消息称,全新奥迪A8搭载的Level3自动驾驶系统、领驭AEB主动刹车系统、奇瑞EXEED TX AI人机交互系统等车市最新科技也将一一展现,昭示着自动驾驶、人机交互等技术正趋于成熟。

新看点特色十足

本次车展还有一个神秘区域——汽车新材料展区,主要聚焦车身“轻量化”。据介绍,该展区展期为11月17日~19日,所展内容紧

跟轻量化、节能环保的大趋势,引入新材料研发及制造企业,集中展示汽车领域轻量化新材料应用,为汽车制造业提供新选择。

采访中,吉利郑州华泽店总经理赵伟才说,目前,汽车轻量化是实现汽车产品节能环保的手段之一,汽车轻量化可为汽车性能带来诸多优势,如提高汽车的动力性,减少燃油消耗。研究证明,汽车每减重10%,将为汽车带来油耗减少7%,排放减少6%,加速时间减少8%,制动距离减少5%,转向力减少6%,轮胎寿命提高7%的优势。记者走访郑州市发现,如今已有部分车企推出轻量化车型,随着汽车轻量化日趋流行,有望成为汽车市场新的增长点、竞争点。

值得一提的是,车展还设置有汽车售后服务领域,将引入本田MUGEN、丰田TRD以及传祺授权的TGPM等整车御用改装品牌、改装部件品牌、配套升级服务商,为参展观众提供高品质、个性化的用车服务体验。

专业人士分析,此次车展不仅为车商提供科技领域、后市场领域的专业级交流平台,展现车市最新技术,还将促进中国汽车市场的健康持续发展。

消费相对论 栏目记者 陈茜

网络餐饮 完善监管才是硬道理

新闻:为加强网络餐饮服务食品安全监督管理,规范网络餐饮服务经营行为,国家食品药品监督管理总局日前发布《网络餐饮服务食品安全监督管理办法》(以下简称《办法》),2018年1月1日起施行。针对媒体多次曝光的外卖“黑作坊”问题,《办法》明确网络餐饮服务提供者应当具有实体经营门店,依法取得食品经营许可证,并按照食品经营许可证载明的主体业态、经营项目从事经营活动,不得超范围经营。

实际上,这已经不是有关部门第一次针对餐饮服务跟进监管的部署了,去年10月实施的《网络食品安全违法行为查处办法》已然对“互联网+餐饮服务”新业态进行了监管和查处部署。此次《办法》的发布,显然意在凸显对网络餐饮服务的监管再升级。

近年来,外卖送餐服务的快速增长在方便市民日常生活的同时,也促进了餐饮业的快速发展。但不可否认的是,随着一些“黑餐饮”的曝光,外卖送餐行业正逐步沦为餐饮行业安全的一大难题,而《办法》的实施正是在解决此问题。此外,不仅是网络餐饮外卖平台,即便是电商大佬,也成了“三无”餐饮的“后厨”。调查显示,仅淘宝网便有多达4000种“自制食品”,这些“自制食品”一旦遇到质量问题便很难维权,给消费者带来极大困扰。《办法》不仅将网络餐饮出现的食品安全问题一并纳入,更对此前有关惩罚措施进行了升级,尤其是监管措施的进步,无疑再一次重申了食品安全部门的监管决心。

当然,无论多么完善的条款,如果难以兑现,最终也只能是“镜花水月”。只有加强和完善对网络食品经营行为的准入和监管,才能真正达到网络餐饮服务食品安全的目的。对于即将实施的《办法》,笔者认为,要确保有令禁止的高效执法。在法律的架构下对网上销售模式进行规范管理,从准入源头环节引导经营者自律。同时,提高消费者的自我保护能力,向消费者传授网络餐饮消费的有关注意事项,降低风险。只有采取了必要的监管措施,形成应有约束,才能确保有法可依、执法必严。

金融·理财

兴业银行 大学生专才培养计划效果显著

本报讯(记者张慧)近日,记者从兴业银行获悉,该行零售条线的“大学生专才培养计划”效果显著,为该行培育了众多素质高、业务能力强的优秀营销人才,进一步促进了该行零售条线人员结构优化和人均产能的提升。

兴业银行“大学生专才培养计划”是该行近年来重点打造的零售营销人才队伍培养项目,该计划针对应届本科毕业生,通过集中培训、跟岗培训、支行轮岗等多层次、系统化培训,帮助毕业生在较短时间内掌握专业知识和岗位技能,从而实现从“校园人”到“职场人”的成功跨越。其实施周期为一年,最大特色在于对新员工进行定向培养,清晰规划培训图谱,严格制定学习任务,实现培养路径、薪酬配

套和考核管理的三大统一。

据悉,兴业银行“大学生专才培养计划”自2013年启动以来,目前累计受训大学生近1700名。“新形势下,面对严峻的转型压力,创新员工培训方法,加大员工培训力度,锻造企业竞争优势是大势所趋。通过为刚走出校园的大学生量身定制培训课程,能够使他们快速转变社会角色,提升专业营销技能和综合素质,提高职业生生涯的含金量,从而满足银行业务转型的需要。”兴业银行零售条线“大学生专才培养计划”负责人颜勇表示,“大学生专才培养计划”不是一项阶段性工作,而是持续性的“人文关怀”工程,不仅传授技能,还为年轻人编织绽放梦想的摇篮,还给予年轻人关爱,凝聚团队向心力,用真诚服务吸引人才、留住人才。

华夏银行 信用卡优惠活动持续进行

本报讯(记者张慧)为丰富信用卡持卡人用卡体验,近日,华夏银行信用卡推出多重刷卡优惠,不仅有网购火车票立减优惠,还与多家餐饮店联合推出满减优惠,活动将持续至12月31日。

据了解,活动期间,在12306官网及官方客户端,使用“银联在线支付”并选用华夏信用卡购买火车票,单笔订单满61.8元立减20元,每天限400笔立减金额,每卡每月最多可享受2次优惠。

在12月31日前的指定优惠日,华夏银行信用卡持卡

人在指定屈臣氏门店,刷卡消费单笔满150元(含)以上可享受立减50元优惠(每位持卡人在优惠日当天仅享受一次优惠)。在星巴克全国指定门店刷华夏信用卡,每月享2次积分兑换星巴克店内现场手工调制大杯饮品的权益,第一次可享受88积分兑换一杯饮品,第二次可享888积分一杯饮品。此外,还有刷华夏信用卡,豪丽斯指定门店满50元立减40元、绿茵阁绿茵阁市区所有门店5折优惠券、裕达国贸酒店自助餐“两人同行,一人免单”的多重礼遇。

光大银行信用卡开启“跨年盛宴”

本报讯(记者张慧)为回馈广大信用卡持卡人,11月15日,中国光大银行郑州分行举办了光大信用卡“跨年盛宴”新闻发布会,推出光大银行信用卡优惠风暴——“跨年盛宴”系列活动。

据介绍,此次“跨年盛宴”系列活动是光大银行为全面提升客户用卡体验,在原有品牌活动的基础上,对该行信用卡市场活动的全新整合和升级,“跨年盛宴”系列活动共分为六大系列:10元惠生活——持卡人可享受刷卡交易10元或立减10元的优惠;10点“Go购Go”——特定日期上午10点可在线上参加满减、APP购买码券以及商城秒杀类促销活动;10分“好享兑”——可在线上积分兑换相应权益以及赠送10积分权益;百元优享——白金卡及以上级别客户可享受刷卡交易100元或立减100元的优惠;周三“狼

减单”——每周三开展商户类促销活动,以满减类活动为主;积分百宝箱——主要以刷卡赢积分和积分翻倍等活动形式为主。

据了解,该活动将持续到2018年3月底,时间跨度大,行业覆盖面广,参与商户众多,优惠力度空前。光大银行郑州分行充分考虑客户的多元化需求,活动采取线上线下相结合形式,让客户参与更加方便。其中普金卡可享受10元观影、10元洗车、10元美食、10元购物等,白金卡更可享受超市购物、加油、美食等满减最高立减100元的优惠。活动涵盖了圣诞、元旦、春节、情人节等黄金消费节点,让客户消费的同时,畅享光大银行带来的多重优惠。

又讯近日,光大银行信用卡中心携手中青旅控股股份有限公司推出“光大中青旅旅游联名信用卡”,为全国旅游爱好者带来专享权益和品质服务,从而进

一步深入探索“旅游+金融”新模式,拓展银旅合作新领域。

据悉,此次发行的“光大中青旅旅游联名信用卡”整合了光大信用卡在金融、出行、境外权益方面的优势资源及中青旅在线上、线下旅游方面的优势资源,为消费者提供专业化、品质化、高性价比的金融及旅游服务。持有此卡的客户,会自动成为中青旅黄金及铂金会员,同时尊享光大及中青旅的双重会员权益。此外,光大信用卡还为出境游消费者带来诸多权益,如境外消费境内退税、境外消费免货币转换费、境外购物及租车折扣、开卡激活后持VISA标识卡境外消费享8%比率的消费返现,最高260美元等等。

随着银旅合作的逐渐深入,光大银行信用卡将以多种形式的跨界合作推出更多贴合用户的产品和服务,满足消费者的多元化需求。

中原银行郑州分行 抵押登记业务实现新突破

本报讯(记者王震)11月10日,中原银行郑州分行零贷抵押窗口完成了房管局和不动产抵押登记业务的合并受理。合并当日,窗口共受理抵押业务145笔,审核抵押登记201笔,单日受理量再创新高。

自郑州市不动产登记中心成立以来,中原银行郑州分行积极配合做好抵押业务衔接,当前抵押窗口由之前并行使用的两套操作系统统一切换为单一系统,抵押业务合并至不动产登记窗口办理,该行客户仅需一套抵押材料、一次抵押登记,即可完成业务办理。

据介绍,零贷抵押窗口“二合一”模式,将有助于提高该行抵押登记办理效率、改善客户体验、提升同业综合竞争力。下一步,中原银行郑州分行将持续跟进抵押登记办理效率,为零售信贷业务的快速发展提供保障支持。

中国体育彩票 国家公益彩票

马云签名大乐透 助力彩民喜获小米电视

今年“双11”不仅是网购狂欢日,还是大乐透的开奖日。当天,马云的一张签名大乐透彩票引得民众紧随其后,纷纷加入购彩队伍一试试手气。其中,郑州西区就有两位幸运彩民中得大乐透三等奖,同时还收获了体彩郑州西区分中心“体彩大乐透·岁末有惊喜”活动送出的小米电视机一台。

据介绍,“双11”当天,一位彩民把马云签名大乐透的数字11挑出来做胆,其余号码全包,连后区也照打06+08。另一位彩民则把马云所选取的前区号码全包,后区特意挑选了和值为11的一个组合02+09。当晚大乐透开奖揭晓,马云签名大乐透彩票前区5个号码全部命中。两位彩民都收获了三等奖,同时也收获了体彩郑州西区分中心“体彩大乐透·岁末有惊喜”送出的小米电视机,为此次中奖锦上添花。

目前,“体彩大乐透·岁末有惊喜”还在火热进行中,并将于12月13日(第17146期)止。活动期间,凡在体彩郑州西区分中心所辖体彩网点购买体彩大乐透,单期、单票、单倍金额在36元以上的复式、胆拖票即可参加。其中,单期,单票中得浮动奖,则加奖49寸小米电视机一台,共9台;单期,单票中得四等奖,则加奖体彩定制电热水壶一台,共60台;单期,单票中得五等奖,则加奖体彩定制毛巾一套,共200套。刘锐

招商银行推出企业网银U-Bank X

本报讯(记者王震)近日,招商银行宣布正式推出网上企业银行新一代产品U-Bank X,通过运用区块链、移动互联、大数据、人工智能等Fintech核心技术,突破银行账户属性,视所有企业为用户,倾力打造开放、智能化互联网服务,创新全渠道场景化的支付结算产品,用区块链技术重塑全球现金管理平台,以大数据金融支撑产业互联网新生态。

U-Bank X的推出是招商银行实践“金融科技银行”新定位的集成创新之作,实现了企业网银从封闭到开放、从工具到平台、从

人脑到AI、从场景到生态的重大升级。

此次招行企业网银升级为U-Bank X,以科技革新服务,引入AI机器学习技术,打造人性化、智能化的“小U”AI机器人,借助开放的U-Bank X服务体系,通过APP企业手机银行、企业微信银行以及网上企业银行三大渠道,24小时不间断地为所有企业提供多维、智能的互联网金融服务体验。据了解,“小U”目前可覆盖95%以上对公业务咨询解答,应答正确率100%,实现智能匹配率高达85%以上。其打破传统网上企业银行仅服务本行开户企业

的限制,创新推出10余项开放式互联网服务,对所有企业客户“零”门槛,让所有非招行开户企业与招商银行客户共享同等体验的互联网金融服务。

据悉,招行还计划将该服务体系与该行内部即时通讯系统“招呼”对接,强调线上线下融合、人脑与AI融合、经营团队与智能“小U”融合,输出“最强脑力”打造实时互联、智能服务三维体验,以专业的解决方案输出、友好的人机交互方式、电子产品折页的在线推送、业务全流程的在线办理,让客户的服务感受“不断线”。