

新能源汽车销量增长找准需求定位再选购

□本报记者 陈 贤

进入5月,我市各领域消费市场逐渐升温。作为消费“四大金刚”之一的汽车,在新能源汽车快速“圈粉”的带动下成为消费市场的一抹亮色——2023年第一季度,我市新能源汽车销量同比增长49.4%,占限上比重4.0%。

5月16日,记者来到广汽埃安玉林体验中心店,尽管是工作日,但当天进店咨询及预约试驾的顾客仍有不少。“从4月开始,门店的客流量逐渐多了起来,明显感觉到市场回暖了。”玉林广汽埃安体验中心总经理许基潭介绍。

在体验店内,一辆浅紫色的轿车车型埃安LXplus被放在最显眼的位置,靓丽的外观、考究的做工、极具科技感的智能配置,让进店的顾客忍不住上前观看和体验。“刚刚就有几位顾客预约试驾。”许基潭介绍,作为广汽集团旗下的高端新能源汽车品牌,埃安越来越受到市场的关注,销量每个月都呈现快速增长的态势,今年4月广汽埃安的全国销量突破4.1万台,同比增长220%。在玉林,广汽埃安1月至3月销量约5000台,占比超30%。

随后,记者来到了另一家新能源汽车展示店,其销售人员告诉记者:“新能源汽车在乘用车中的占比逐年增长,店内热门车型的销量一直很不错,今年1月以来尤其是4月,整体的顾客到店量和线上咨询量都有了较大的增长。”

主动消费是指消费者在产生消费需求



在广汽埃安玉林体验中心店里,销售员正在给顾客介绍汽车的性能。

后完全自主地选择商家及其商品的行为。通常情况下,这部分消费者往往把价格放在较为次要的地位,却对商品的品牌、质量和服务有着特别的需求。“以‘95后’‘00后’为代表的群体已逐渐成为新的主流消费群体,

他们更加注重体验、追求自我、热衷互动,而广汽埃安新能源汽车无论是前卫的外观、个性化的配置,还是充满未来感的科技创新和全新的用车体验,都深深吸引了他们的目光。”许基潭说道。

据了解,广汽埃安通过自主研发电池、电驱、电子电器架构、操作系统等创新技术彻底摆脱行业“油改电”模式,打造了纯电专属平台,在降低汽车制造成本的同时,提高汽车安全性、空间利用率、轻量化。而广汽埃安汽车使用的弹匣电池在经过极其严苛的极端整包针刺实验后,仍无冒烟、无起火和无爆炸现象。国务院国资委网站于5月15日公布的最新“科改示范行动”道科改企业名单中,广汽埃安作为唯一一家新能源汽车品牌入选;在今年“3·15”公布的新能源车质量排行榜上,广汽埃安以最小故障率排在榜首。“这说明了广汽埃安的技术得到了国家的认可。”许基潭表示。

正在广汽埃安体验店看车的顾客黎女士表示,自己一直想买一辆新能源汽车,已经看过了很多品牌的新能源汽车产品,“听朋友介绍说广汽埃安品牌的电动车在品质、智能化方面都不错,而且续航达到1000公里,就过来看看。”

对于如何选购新能源汽车,许基潭说:“消费者应多关注了解同款车型和同品牌车辆的用户口碑,对经常发生纠纷、售后服务态度差、频繁出现故障,甚至造成严重事故的品牌谨慎选择;在选购前应找准需求定位,充分考虑车辆的续航里程是否满足自身的需求以及使用场景,切勿盲目跟风购买,避免购车后因续航里程不足或充电不便造成困扰。”



玉林市区联社信贷客户经理走访广西时代锂电材料科技有限公司,调研其贷款需求。

农信速度照亮“锂”想之光

本报玉林讯 截至今年4月末,玉林市区农村信用合作联社已支持重点领域、重点企业、重点项目28个,发放支持玉林市重大项目贷款共计33笔、金额40.29亿元,绿色信贷贷款余额55061万元,绿色信贷投放增速达10.03%。以强有力的金融力量服务实体经济,助力实现碳达峰、碳中和。

广西时代锂电材料科技有限公司(以下简称“时代锂电”)成立于2020年4月,是专门为投资建设玉林70万吨锂电材料一体化产业基地项目(一期)三元正极材料生产线、热电联产、污水处理厂、空分制氧中心等公辅设施子项而设立的项目公司,该公司锂电池项目属于玉林市市级重点工程项目,高镍型动力电池用三元正极项目投产后将加快辖内智能制造步伐,对服务当地实体经济和社会发展具有重要意义。

该项目成立初期急需大规模资金投入,玉林市区农村信用合作联社闻需而动,主动参与银团贷款,授信参团2亿元,用于该企业投资建设“年产15万吨高镍型动力电池用三元正极项目”。为了解决公司融资的燃眉之急,玉林市区联社强有力的金融支持送来了“及时雨”,该项目从上报到审批仅10天时间,现已进行资金投放1100万元,第一时间给予了企业信贷支持,加快了项目工程进度,满足其正常生产需求。

玉林市区联社将秉持以金融服务支持绿色发展新理念,积极探索绿色业务模式创新,加大对低碳经济、循环经济、节能环保企业转型升级的支持力度,进一步推动绿色金融、绿色产业和绿色经济良性互动,为地方经济又好又快发展贡献农信力量。(梁杰 张鹏)

说起玉林牛腩粉,很多人首先想到的都是大街小巷里热气腾腾的早餐店和小食摊。而在广西玉林市邝氏食品有限责任公司里,记者品尝到了装在包装盒里的牛腩粉,只需揭开盖子,香气便扑鼻而来。这样的包装易于携带,无论何时何地,都能尝到刚出锅时的鲜美。

“我们玉林的牛腩粉也非常不错。”该公司总经理刘斯列告诉记者,近年来柳州螺蛳粉火遍大江南北,为了让玉林传统小吃牛腩粉也能走出玉林,邝氏公司也在探索一条适合自己发展的新路子。邝氏公司的玉林牛腩粉精选牛腹部牛腩肉,秉承着古老的传统烹制方法,添加自然香料小火慢炖,带出牛腩鲜美。如何让顾客无论何时何地都能吃到正宗的玉林牛腩粉?那就要想办法最大程度留存食物的味道。刘斯列说,邝氏公司从玉林牛巴做起,后来推出牛肉条、肉丸肉糕等系列产品,一直都在和食物打交道,“味来源于食材,道就是烹饪。”这是刘斯列对“味道”的独到见解,他和公司团队研发的牛腩粉汁锁鲜技术也得益于此,经过多次反复试验,终于找到了高温灭菌的“黄金点”——121℃,“这个温度既能达到灭菌的效果,也能保留汤的原汁原味。”

此外记者还了解到,该公司的营养汤系列产品如壮乡八珍汤、姬松茸炖鸡汤、虫草炖老鸭汤等于2022年上市,只需把发热包放在小巧如炖盅的包装盒底部,加入适量水后将炖汤罐头放置入内,吡吡热气冒出一如炖汤,揭开盖子便新鲜出炉了。“很受女性欢迎。”该公司销售总监江河说,这款产品营养丰富,饮用方便,非常适合白领的保养需求,能在紧张的工作之余喝上一盅热乎乎的炖汤,满足感从胃蔓延至全身,整个人都能享受放松惬意。出乎他们意料的是,这系列产品还深受北方客户的喜爱。

刘斯列告诉记者,2023年中央一号文件首次将预制菜写入其中,这意味着预制菜产业将迎来发展新机遇。他们有着多年从事食品餐饮业的经验,加上研发成功的锁鲜技术,目前已经形成完整的预制菜产品研发、特色产品生产、市场推广全产业链,完全有信心进入预制菜市场。黄沙鳖炖老鸡汤、五指毛桃炖鸡汤……摆在展示柜琳琅满目的产品也展示着该公司发展的底气,“我们要做玉林饮食业的‘富士康’。”刘斯列说,这些产品分别是他们为广西玉林市龙泉水产养殖有限公司、钦州市春晖农业有限公司的代加工产品,广西玉林市龙泉水产养殖有限公司的黄沙鳖由此一跃突破市场界限,大大拓宽了销售空间,而钦州市春晖农业有限公司的几千亩五指毛桃也不再只走单独销售这条独木桥。“预制菜将为乡村振兴、农业升级换代提供强大的推动力。”刘斯列肯定地说道。

黄金珠宝优惠促销 消费“门道”需看清

□本报记者 邹 江

近日,记者走访玉林黄金饰品市场,发现不少品牌的黄金珠宝店推出较大幅度的优惠活动,吸引市民购买。然而黄金消费是有一定“门道”的,市民购买时需要掌握其中的“路数”,才能买到性价比更高的金饰品。

当前各金店优惠力度不一

在龙船金饰一条街,一家黄金品牌店的店员李霞以一条标价9000元左右的金镯子为例,她说:“5月中旬后,我们店对以件购买的金饰品,推出了1000元优惠200元的活动,这个金手镯现在在只卖7200元左右,相当于8折优惠,而我们平时打折一般是9.5折。”

而以克计价的金饰品也普遍降价。据行业人士梁丹介绍,5月17日黄金饰品国际金价是589元,“我们以克计价产品在589元这个基础上,全部下调50元以上,每克黄金,4个‘9’(即千足金)的仅卖539元,3个‘9’的卖529元,让利幅度接近1折,平时我们只是打9.5折。”而部分金饰店对该类产品不但不下调同样幅度的金价,并且黄金制作费也给予8折优惠。

一家品牌金饰品店由于新店开业,在上述优惠的基础上,则推出“满5克享1克”活动,即黄金首克仅卖399元;同时推出“满额礼”活动,珠宝消费满599元以上,按金额的不同分别再送电冰箱、电饭锅、电动自行车等礼品。

记者发现,5月中下旬玉林黄金珠宝店给予的优惠,与不少节日的优惠幅度相当,如一大品牌珠宝店在3月8日当天按

克计卖的黄金,每克减50元,工费8.8折,“节假日购买黄金确实比平时优惠一些,例如一件重14克的黄金,现在可以优惠700元,而平时打9.5折,仅优惠412.3元。”该店店员告诉记者。

货比多家后再出手

按现在的金价,金饰品一件的起步价一般都在3000元,多的达到10多万元甚至数十万元,所以消费者一定要掌握相关的知识,货比多家后再出手。

现在黄金珠宝店的黄金饰品销售有两种价格体系,一种是以克计价,价格紧盯国际金价,每天的价格都有浮动,并且这种产品还要收工本价(即加工费),以克计算每克收30元到150元的工本价,收费多少以产品加工工艺复杂程度为标准,纯手工制作收费一般在80元左右。而以件计价的产品,其实就是一口价,每件产品把所有的金价、加工费全部算在内,以件为计算单位,这些产品会标明产品是足金,但是不会标注重量。

两种产品各有优势,一般以件计价产品单位金价更高,如记者在一家品牌黄金珠宝店看到一件标价9000元左右的产品,称重8克左右,产品经过打折优惠后,每克价格达到900元左右。而以克计算的黄金产品,把工本费全部算在内,每克价格一般在600元左右。如此计算,貌似购买以克计算的黄金产品更划算,然而业内人士却告诉记者,两类产品制作工艺有很大的不同,以件计价的产品以硬金工艺制作,



市民在玉林一黄金珠宝店内选购。

坚硬度比普通黄金高5倍以上,不易磨损。梁丹建议:“黄金佩戴用的、送人的,就选择以件计价的产品;投资保值的,就买以克计价的黄金饰品。”

记者在采访时,发现玉林黄金珠宝店近年比较“内卷”,国内各大品牌黄金珠宝连锁店在玉林城区均有3家以上,有的超过10家。而且同一品牌扎堆出现,像龙船黄金饰品一条街,国内一个大品牌竟然开

守护好群众“钱袋子” 博白农信社获殊荣

本报博白讯 近日,自治区公安厅揭晓了2022年度全区涉诈重点行业“退位防进”专项治理行动成绩突出先进集体和个人评选结果,博白县农村信用合作联社榜上有名,被评为成绩突出先进集体。

据悉,博白农信社高度重视打击治理电诈工作,明确各部门、各基层网点工作职责,同时将涉案账户治理纳入营业网点绩效考评,推动全员重视反诈工作,为打击治理电诈工作奠定良好基础。

2022年,了解到该县电诈窝点主要集中在3个乡镇且不法分子流窜到周边乡镇的信息后,博白农信社果断对这些乡镇的3万多个账户暂停非柜面业务,对客户逐一进行当面核实,实现3个涉案高发乡镇网点的涉案卡大幅下降。

博白农信社做到100%依法封停涉案账户,100%依法对涉案账户开户人名下其他银行账户实施暂停非柜面业务。2022年共对166个涉案账户和涉案人员名下的1489个非涉案账户采取不收不付的管控措施,其中管控他行涉案人员关联账户1351户,拦截异常开卡和异常取现涉诈等风险事件13起。

此外,博白农信社组成农信金融先锋宣传队,深入开展反诈宣传“五挺进”活动,同时依托微信公众号开展线上宣传。2022年发放宣传折页13万份,发送短信54万条,受众人数近70万,以实际行动守护群众“钱袋子”。

(杨宝利 刘晓伶)

“智慧银医”惠群众

本报陆川讯 5月12日,陆川农村商业银行联合陆川县中西医结合骨科医院开展了“致敬天使,护佑人民健康”护士节慰问活动,向辛勤工作在一线的医护人员送上鲜花、慰问品,表达了对医护人员的崇高敬意和节日祝福。

近年来,陆川农村商业银行不断深化银医合作关系,与陆川县中西医结合骨科医院等19家医疗机构开展了“智慧银医”合作项目,开启了“智慧银医”新模式。经过两年多的发展,“智慧银医”项目的开展在方便基层群众就医、优化医院就诊效率、助力乡村振兴等方面发挥了重要作用。

截至2023年4月末,“智慧银医”合作项目累计为84600位客户实现线上缴费,累计向该县卫生系统以及医护人员累放“天使贷”2.56亿元,充分满足了医护人员的信贷金融需求。(何思蓉)

金融综合服务站助乡村振兴

本报陆川讯 近年来,陆川农村商业银行主动融入地方经济社会发展大局,通过开展金融便民点提质升级工程,升级亮化打造了温泉镇洞心村、滩面镇上旺村两个村屯的标杆金融服务站,不断提升陆川农村商业银行金融综合服务站的服务功能与形象,有效解决了广大农村地区金融基础设施缺乏、金融服务缺失的问题,为实施乡村振兴战略提供切实有效的金融服务支撑。

截至2023年4月末,陆川农村商业银行在该县无金融服务网点的行政村共设立了158个

农村金融综合服务站,并统一更制制作安装标识牌63块、业务流程公告牌33块、收费标准公告牌38块;配备47台打印机、35台点钞机;累计交易笔数7.09万笔,累计交易金额4880.38万元;每月日均交易笔数149笔,交易金额10.3万元。累计开展50场次金融服务站专项营销活动,加强对金融综合服务站的宣传与互动,有效带动金融服务站业务质量规模提升,使金融综合服务站真正成为惠农、便民的支付“绿色驿站”。

(何思蓉)

预制菜闯「钱」途

□本报记者 擢 繁