



武夷山首次发现黄缘金螳螂

过去仅在台湾地区有记录

海都讯(记者 周婉怡 通讯员 万勇) 日前,武夷山生物研究所科考调查员在武夷山脉主峰黄岗山记录到一只黄缘金螳螂。

据介绍,黄缘金螳螂过去仅在台湾地区有记录,因此一直被认为是台湾特有物种,此次武夷山国家公园的黄缘金螳螂是除台湾地区外的首次记录,说明了闽台生态系统的同源性。



黄缘金螳螂 (万勇/摄)

降温如换季

两天之内,福州高温降幅将超过10℃

海都讯(记者 罗丹凌 梁展豪) 一股较强冷空气继续自北向南影响我国大部地区,长江中下游及其以北地区气温将陆续创下今年秋冬季以来的新低。北方多地气温在今日降至近期最低点,南方气温低点多出现在今明两天,最高气温10℃线将退

至长江沿线,20℃线则会退至华南沿海。

福州昨日还是十分暖和的,市区高温在26℃左右。但随着冷空气的到访,今日开始气温就会明显下滑。12月1日也就是本周五最高气温只有15℃,两天之内高温降幅将超过10℃。本次降温主要体现

在高温上,冷暖反差明显,降温如换季,大家要注意保暖啦!

天气方面:今日将出现分散性的弱降水。12月1日过后天气还是以多云为主。此外,今日南部沿海最大阵风将增强至8~9级,海上航行和作业要注意安全。

福州市区 今起三天天气	11月30日 阴转小雨 13℃~20℃	12月1日 阴转多云 11℃~15℃	12月2日 多云转阴 13℃~19℃
----------------	---------------------------	--------------------------	--------------------------

冬天的第一颗车厘子,你吃了吗?

目前空运车厘子价格偏贵,业内人士称,待12月中下旬海运车厘子大量到来,价格或腰斩

海都讯(记者 林雅璇) 随着空运智利车厘子持续落地国内多个机场,每年年底的“车厘子热”开始在各水果市场上演。记者走访发现,福州各大商超、水果连锁店都于近日推出了盒装车厘子,不过价格偏贵,在128~168元/斤。而部分水果小商户因价格过高还没有进货。

各大商超都在显眼处摆出了车厘子。在永辉超市(国棉店),J级车厘子为45元/盒,2J级车厘子为57.5元/盒,每盒重量在240克左右。店员表示,车厘子是这两天才到货的,十分新鲜。在沃尔玛(福州长城店),2J级车厘子售价为69.9元/250g。

在一些水果连锁店内,车厘子也是“主角”。鲜丰水果店智利J级车厘

子为128元/斤。“目前已经降价了,刚上市的时候要198元/斤。”店员表示,下周可能还会再降价。而百果园连锁店内,不仅有128元/斤的J级车厘子,还有168元/斤的3J级车厘子。

在朴朴平台,不同级别和规格的车厘子均在热销中,几个链接还显示“已抢光”。2J级车厘子为47.9元/250g,3J级车厘子为59.9元/250g,3J箱装车厘子2.5kg售价479元。

车厘子等级是怎么区分的?长期在南通果品批发市场从事进口水果生意的张先生表示,J级果粒直径26mm~28mm;2J级果粒直径28mm~30mm,是目前市面上卖得最好的规格,尺寸中等,水分充足,价格合理;3J级果粒直径30mm~32mm,产量较少,价格偏

高,个头大,易碰伤。

记者走访发现,商超及水果店展示出来的车厘子的数量并不多,有的小商户尚未进货。位于华屏路的一家路边水果摊的店主表示,早期空运车厘子数量不多,虽然新鲜但口感比较一般,价格还高。对于大多数消费者来说,眼下的智利车厘子还是过于高价了。车厘子不快速销售易出现亏损,也成为小商户不进货的主要原因。

张先生表示,只有等到海运车厘子到来,智利车厘子价格才会趋于稳定、大众化。预计12月初,海运车厘子季将正式拉开帷幕。“很多拿货客商都在等着12月中下旬的海运车厘子大量到来,届时货量大,价格可能会降至空运车厘子价格的一半。”

让小微服务成为企业发展加油站

民生银行福州分行小微黑带经理苏开翔打好稳中求进的工作基调

■ 艾民生 文

“这个小伙子很沉稳。”这是大多数人见到苏开翔的第一印象。不仅稳,稳中求进是苏开翔一直坚持的工作准则,那么他如何权衡好“稳”和“进”二者间的关系呢?在苏开翔看来,服务小微过程中,保“稳”、求“进”缺一不可,不是无所作为,也不是鼓励客户激进而为,更多的是把握好客户需求的前提下奋发有为,争取最好结果,只有这样才能为小微企业高质量发展营造良好的金融环境。

■ 在小微发展的征途上,金融支持能扮演什么样的角色?

苏开翔认为,金融支持更像一个“领航者”,想要发挥金融助力作用,要围绕“读懂”做文章。俗话说,隔行如隔山,让小微企业能“读懂”银行金融的服务和产品尤为重要。

今年年初,苏开翔接触到从事服装制造业的存量对公企业客户陈总,服务初期了解到陈总并没有表现出办理业务的需求,可苏开翔始终将陈总当作一个重要客户来看待,一有时间就会主动上门拜访,帮助解答一些关于金融的问题。一来二往,陈总发现苏开翔对于市场行情都有自己独到的了解,这也让陈总对民生银行的产品产生了兴趣:“你能

和我说说在目前市场上,民生银行的服务和产品能给我带来什么?”

虽然是一个简单的询问,可对苏开翔来说却是一个宝贵的机会,他并没有当下给出一个粗浅的答案,而是选择回行里与支行领导汇报了陈总的企业经营情况及目前需求。第二天便与支行领导一同来到陈总的办公室,鉴于陈总企业资金需求“短、频、急”的特点,苏开翔向陈总推荐了“纳税网乐贷”产品,该产品主动授信、主动测额的特点,可以很好地解决企业经营过程中的“刚需”“急需”资金的难题。这也得到了陈总的高度认可,不仅完成了授信,也认可了苏开翔的服务与理念。

■ 在小微发展的征途上,如何精准地把握住客户的难点和痛点?

想要提升金融服务水平,就要更好地站在客户角度去看待问题,苏开翔认为,企业在成长过程中本身就存在着一定的经营风险,想要引导金融资源精准匹配客户需求,就必须做到“了解客户”、“更了解客户”!

李总是钢材市场经营螺纹钢的一级代理商,由于钢材的价格会随着市场供求关系而产生浮动,因此存在大量备货的情况,当市场价低时就要大量资金紧急备货,一旦错过,就会造成不小的损失。在一次实地走访交谈中,李总向苏开翔透露了一个重要信息:“备货时期需要贷款,但申请到的授信年限至少一年,

这样采购期一到,我的资金回笼了,却仍要支付一年的利息。”

正是这一信息,让苏开翔了解到了李总钢材生意的“真正金融诉求”——他有强烈的短期资金需求!于是立刻向他介绍了民生银行的“商户快贷”产品,其随借随还的属性,让李总在钢材市场上总能快人一步地完成采购,以最小的运营成本解决了采购过程中的资金难题。

“好的服务存在于服务的品质,只有把握住企业在经营过程中的难点和痛点,才能推荐匹配的好产品,真正解决我们小微企业主的需求。”李总也对民生银行的高效服务肯定地说道。

■ 在小微发展的征途上,和企业相互成长的意义在哪里?

“没想到6年过去了,我看着你一路拼到了黑带,你看着我开了一家又一家连锁店。”经营窗帘生意的郭姐是苏开翔扫街陌拜时结识到的一个小微客户,初相识时,郭姐还在为没有足够的资金采购原材料发愁。

“就是一句的陌拜问候,命运的齿轮就这么开始了!”郭姐开玩笑道,虽然当时只完成一笔不到两万的信用贷款,却很好地帮助她度过了经营上的难关。由于经营口碑受到了顾客的认可,她很快就开了第一家分店。可没多久,因为特殊原因导致了生意的停滞,于是郭姐找到了苏开翔告诉他决定结束门店经

营的念头。

两人反复沟通交流下,苏开翔建议她转战火热的直播市场试试水,没想到就是这么一个契机,郭姐的生意焕发了新生,不仅窗帘生意如火如荼,她也实现了自己儿时的梦想,开了一家烘焙工坊,实现了产业的升级。

从第一年的10万信用授信,再到后来的120万抵押授信,再到如今的700万贷款总额,郭姐时常说到,这些贷款金额既见证了自己企业规模的扩大,也见证了苏开翔的一路成长。



扫码咨询民生银行
福州分行小微
黑带客户经理
苏开翔办理业务

□ 速评

绷紧“一根弦”, 做小微企业的坚定维护者

成为小微黑带客户经理站在新起点,苏开翔始终坚持,想要服务好小微就要从不同角度提供专属金融建议,只有这样才能让一个个小微企业梦想的“种子”得到更多金融活水的滋养,才能真正达到护航小微稳中求进,茁壮成长。

就是在这种信念的加持下,苏开翔实现了自己工作上的不断突破,2020年小微带级争先赛“红带之星”、2021年小微带级争先赛“红带之星”,2022年小微带级争先赛“紫带之星”,更是在2023年实现了总行黑带经理的跨越,交出了一份又一份傲人的成绩单。