

亚运催热低碳出行

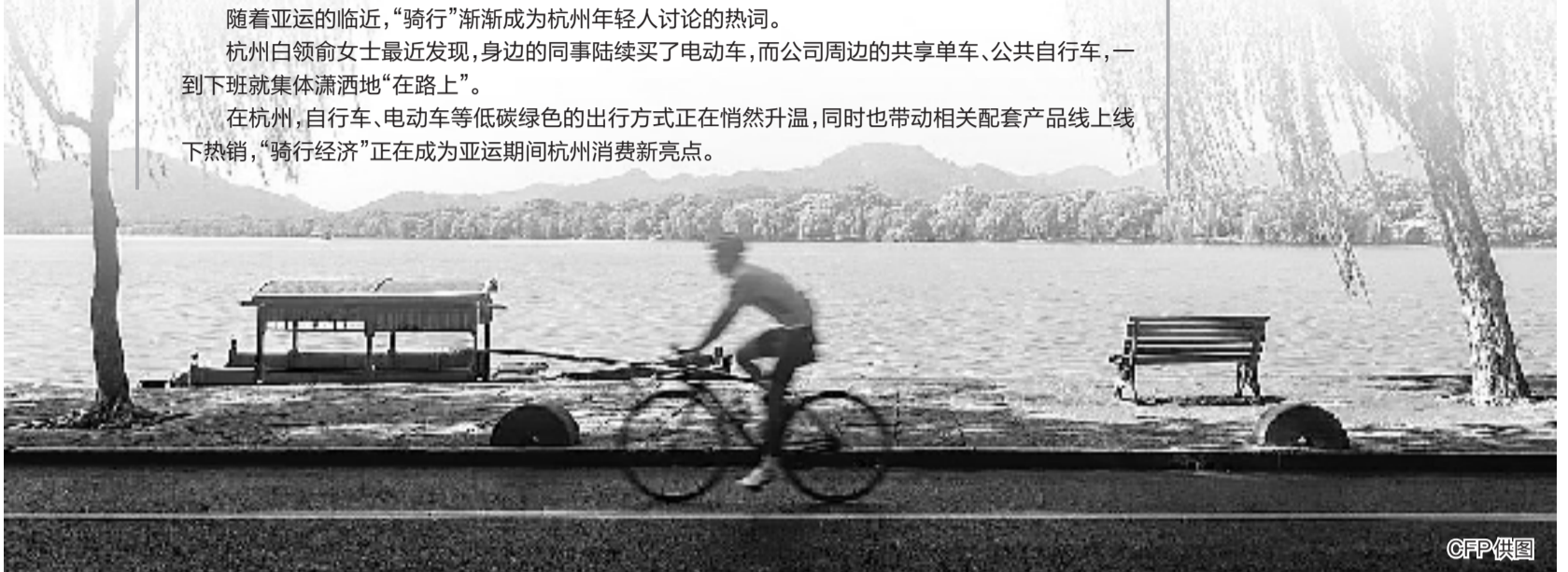
城市骑行蔚然成风 公路车卖断货

本报记者 许依雯 祝瑶 实习生 关春源

随着亚运的临近,“骑行”渐渐成为杭州年轻人讨论的热词。

杭州白领俞女士最近发现,身边的同事陆续买了电动车,而公司周边的共享单车、公共自行车,一到下班就集体潇洒地“在路上”。

在杭州,自行车、电动车等低碳绿色的出行方式正在悄然升温,同时也带动相关配套产品线上线下热销,“骑行经济”正在成为亚运期间杭州消费新亮点。

公路车款款卖断货
亚运会碰上骑行潮

9月12日,在位于古墩路的一家自行车行,市民陈女士正在挑选公路车,可惜她心仪的那款热门的入门级公路车在店里已经售罄。店员遗憾表示:“我们也不能保证多久能等到,厂家那里也不一定拿得到货。”

位于文二西路的美国大行喜德盛瑞豹自行车行最近生意尤其火爆,店里常有车款卖断货。店员小孙告诉本报记者,车行开了十几年都没遇到这样的行情,去年开始,不少车款出现大面积断货,今年因为生意实在太好,老板给他们的工资也涨了不少。

“现在2000元到4000元价位的公路车卖得最好。”小孙介绍,近期公路车销售大热,门店内款式缺货的比例最多能达到70%,不少顾客在门店寻不到心仪款式,眼见等货遥遥无期,都纷纷选择前往电商平台、二手平台寻找同款。

眼下,骑行在年轻人中尤其火爆。店员小孙估计,到时缺货的比例可能更高。

骑行热也带动了相关配套产品热销。小孙介绍,店内骑行服、手套、尾灯、手机支架、可记录踏频的运动手表这些骑行配件也十分紧俏,“我觉得也有社交媒体的推动作用,尤其当看到大家都在晒骑行装备、骑行路线,‘入坑’的人就越来越多了。”

进入亚运模式
杭州掀起低碳风

位于学院路的雅迪电动车行已经开了十几年,老板告诉记者,9月18日,单双号限行新规就要实行,为了避免到时货车通行受限影响供货,早在前几天,供货商就通知商家们做好预案,提前备货。

“短期限号期间,估计有部分人会考虑买小型电动车作为代步方式,到时我们可能也会有一小波流量。”小牛电动车的工厂负责人告诉记者。

除了电动车,作为公共交通系统最后一环的共享单车也是短距离出行的利器。在丰潭路地铁站门口,运维人员正在清运单车,清运车上擦满了黄澄澄的共享单车。运维人员表示,虽然这两个月工作量没有增加,但同事中多了不少新面孔。

“我们在8月初启动了共享单车‘全城换新’的工作,加派的人手比两个月前多了一倍还多。”美团共享单车西湖区的负责人刘先生表示,公司的亚运保障预案已经启动,为保障亚运会期间的道路整洁,应对可能的单车使用量增加的情况,近两个月公司一直在不断加派运维人员,负责共享单车的摆放、清运工作。

记者从杭州市城管局获悉,为更好地服务市民,提升市民绿色出行体验,今年4月以来,该局牵头启动了全市单车转型升级换新工作。美团单车、小红车、哈啰单车、青桔单车等也纷纷启动了“换新”计

划。目前,共享单车已累计更换车辆111907辆、翻新维修车辆61200辆;同时,全市新投放电子锁小红车共计15000辆。

城市骑行解锁
户外运动新方式

一辆自行车、三五好友,相约漫游城市小巷或者郊外远行,城市骑行已成为年轻人解锁户外运动、探索城市空间的新方式。

今年8月,沿着杨公堤40分钟的“小红车”骑行,让刚来杭州的周周收获了前所未有的快乐:“整条路上基本没有红绿灯,骑行特别顺畅,加上杭州小红车1小时内免费,基本是零成本感受西湖风光。”现在,小红车已经成为他的出行必备。

上个周末,市民杨女士带着孩子骑着电动车从西兴大桥经过,“我是听朋友说,过江时两岸的灯光秀特别漂亮,但是汽车速度太快,他们说没看过瘾。”

“秋意凉凉的江风,一边骑行一边欣赏着灯光秀,就感觉特别放松,心情非常开阔。我感觉这绝对是目前杭州一个打卡的新风尚。”杨女士说。

不少市民表示,杭州大部分道路配有专用非机动车道,自行车、电动车出行很安全,加之方便短距离出行,又可以用低碳环保的方式助力“碳中和”,因此哪怕有私家车,也有很多人偏爱自行车、电动自行车代步。

“芯”征程,新跨越

——记湖州银行杭州分行“新核心系统”稳定运行100天

近日,于2023年5月正式投产的湖州银行新核心系统已经实现稳定运行100余天,向客户朋友提供了更加优质、高效的服务,使全行科技金融服务水平更上一个台阶。

破旧立新,科技赋能助推金融系统升级

湖州银行新核心系统基于腾讯云数据库TDSQL建设,是浙江首个基于国产分布式数据库投产的银行新核心系统,能够满足高并发业务操作需求,业务处理能力提升10倍以上、代发速度提升11倍、日终处理能力提升90%,大大提升了金融服务质效。新核心系统项目群此次新建改造的应用系统达120个,通过对于这些系统的改造,优化提升了客户体验、内部运营管理、精细化数据支撑、灵活差异定价、账户体系及核算、精准营销、风险防控等204项业务。“芯”征程,新跨越,新核心系统能满足未来8-10年创新业

务的需求,极大改善客户体验,保障客户高水平服务。

精益求精,周密部署助推业务效率升级

“办业务速度快多了,新核心系统界面清楚、字体美观,感觉工作效率也得到了很大的提升”,杭州分行营业部柜面工作人员纷纷反映经过本轮技术升级,业务系统的运营管理速度、服务质量均得到显著提高。系统上线前的两个月,杭州分行经历了3、4轮的总行业务培训以及7、8轮的核心演练业务测试。兢兢业业、尽职尽责、不厌其烦,通过前期高密度的内部学习培训、跟帐演练、自主训练等渠道方式,柜员们熟练掌握了新核心系统的操作,短期内业务操作技能得到大幅提升,客户正常办理业务得到有效保障。

集思广益,用户导向助推业务体验升级

湖州银行杭州分行作为基层服务网点,始终牢记“以市场为导向,以客户为中心”的经营理念,不断加

快推动数字化改革。在用户日常业务的操作中,手机网银以及PC端网银的服务稳定性和流畅度十分重要。开发团队采纳了这部分宝贵的客户意见,把面向客户的端口网页做得更得心应手,符合客户的使用习惯。本次湖州银行网上银行以及官方APP系统升级,在性能功能跳转、风险等级提示、页面布局以及业务流程优化方面都有着显著提升。湖州银行手机银行登录界面排版层次清晰、一目了然,进而大大提高了客户朋友购买理财、大额存单、对公开户、代发工资等业务办理的效率。

下一阶段,“湖银杭分”坚持以客户为中心的服务理念,以提高金融服务水平为契机,用无微不至的温暖服务赢得客户的认可和信任,扎根杭城,服务好每一位市民。

文 程丹