

俄乌外长会谈未能就停火取得进展

当地时间3月10日上午,在土耳其外长恰武什奥卢在场的情况下,俄罗斯外长拉夫罗夫和乌克兰外长库列巴在土耳其安塔利亚举行会谈。不过,乌俄双方在停火问题上未能取得进展。乌克兰外长库列巴表示,他准备与俄方继续谈判。

这是自2月24日俄罗斯发起特别军事行动之后,俄乌两国迄今举行的最高级别会晤。会晤地点位于安塔利亚郊外小镇贝莱克。乌克兰外交部新闻处3月10日在其社交媒体账号发布消息称,乌克兰外长库列巴与土耳其外长恰武什奥卢当天早些时候举行会谈,讨论了结束俄罗斯特别军事行动的方案。

据悉,会谈内容还涉及在俄乌外长会上乌方将提出的关键问题:立即停火,改善马里乌波尔、哈尔科夫及苏梅等地区的人道主义救援状况,俄军全部撤出乌克兰领土。乌方感谢土方为缓解俄乌冲突

所做出的努力,希望土方继续与莫斯科保持良好沟通,为最终解决俄乌矛盾创造更有利条件。

俄总统新闻秘书佩斯科夫10日表示,基辅方面不断提出乌克兰总统泽连斯基与普京直接会晤的提议,外长(会谈中)讨论了这一问题。

会晤结束后,乌俄土三国外长分别举行新闻发布会介绍会晤情况。库列巴说,乌俄双方在停火问题上未能取得进展,乌方准备与俄方继续谈判,以结束战争。他说,“我来这里首先是出于人道主义原因,目的是疏散平民”。

拉夫罗夫说,俄罗斯愿意与乌克兰继续保持对话。他还说,“我们来到这里不是为了取代在白俄罗斯正在进行的谈判”。

拉夫罗夫批评一些西方国家把危险武器运入乌克兰。他说,“我们看到,包括欧盟在内的我们的西方同事现在的行动是多么危险,违反了一切所谓的原则”。

恰武什奥卢说,土耳其愿继续作为俄乌冲突调解人,主持俄乌会谈。他说,没人期望通过这次会晤解决所有问题,但是有这样一个开端是必要的,土耳其可以继续主办类似的会晤。

最新表态

美方称反对北约向乌提供战斗机

俄罗斯代表团谈判代表斯卢茨基9日说,俄代表团不会就任何一项谈判条款向乌克兰方面作出让步。美国国防部发言人约翰·柯比当天表示,美国反对北约成员国向乌克兰提供战斗机。

俄方谈判代表、国家杜马(议会下院)国际事务委员会主席斯卢茨基9日对俄罗斯媒体说,谈判不是为了公关,而是为了在军事、政治、人道主义等关键问题上达成共识。虽然不易,但俄罗斯代表团不会就任何一项谈判条款让步分毫。

美国国防部发言人约翰·柯比9日在例行记者会上表示,美国已拒绝波兰通过美国向乌克兰提供米格—29战斗机的方案,且反对北约成员国直接或通过另一成员国向乌克兰提供战斗机,在当前形势下北约向乌克兰提供战斗机具有“高风险”。柯比说,作为替代方案,美国正同盟友和伙伴保持沟通,希望后者根据自身意愿和武器装备情况,向乌克兰提供额外的防空武器系统。

德国总理朔尔茨9日同到访的加拿大总理特鲁多举行联合记者会时强调,德国会全力向乌克兰提供人道主义援助、经济支持以及装备物资等,但不会向乌克兰提供战斗机。

俄罗斯国防部9日发表声明说,俄方向乌方提出建立10条人道主义通道,但仅有3条通道获得乌方同意。自开展特别军事行动以来,俄方在乌方未参与情况下从相关危险区域内撤出超过17.9万人。

俄总统新闻秘书佩斯科夫9日说,俄方将对美国禁止从俄罗斯进口能源进行深入分析,并作出符合自身利益的决定。他指出,西方的敌对野蛮行径使局势变得非常复杂,迫使俄罗斯不得不重新考虑是否继续向对俄发起制裁的国家供应油气。

俄罗斯国防部副部长潘科夫9日表示,乌克兰民族主义者袭击了为切尔诺贝利核电站供电的电网设备。俄专家已迅速采取措施,改用备用柴油发电机供电。俄能源部副部长索罗金说,俄罗斯与白俄罗斯已就共同恢复为切尔诺贝利核电站供电达成协议。

俄罗斯国防部发言人科纳申科9日表示,自开展特别军事行动以来,俄军已摧毁乌方2786处军事基础设施目标,89架飞机和57架直升机,乌方90%的军用机场已瘫痪。此外,俄军已摧毁乌方137套防空导弹系统,占乌方现有中远程防空导弹系统90%以上。

综合新华社、央视新闻联播

前瞻分析

欧盟或婉拒乌克兰“快速入盟”

欧洲联盟成员国领导人定于10日至11日在法国凡尔赛举行非正式会议。峰会宣言草案显示,欧盟不大可能“快速”接纳乌克兰加入。

路透社以一些欧盟官员为消息源报道,欧盟领导人将在言语上表达对乌克兰的坚定支持,“以表明其未来与欧盟相关”。只是,尽管波罗的海国家和波兰施压,本次会议很可能不会像乌方希望的那样走“快速程序”以给予其候选国地位。

乌克兰2017年正式成为欧盟联

系国。俄罗斯今年2月24日对乌克兰发动特别军事行动后,乌总统弗拉基米尔·泽连斯基同月28日签署申请加入欧盟文件,呼吁欧盟启动“新的特殊程序”迅速吸纳乌克兰。

“与会领导人不大可能给予乌克兰候选国地位,更可能会在联系国协定框架内展开更多合作。”一名欧盟官员说,鉴于俄乌冲突仍未结束,欧盟也不可能“给予更多”。

按照这些知情人士说法,如果欧盟同意为乌克兰入盟申请启动

快速程序,马上会引发同格鲁吉亚、摩尔多瓦等申请国的矛盾,也会惹恼早已“排队等候”的北马其顿、黑山、阿尔巴尼亚等。

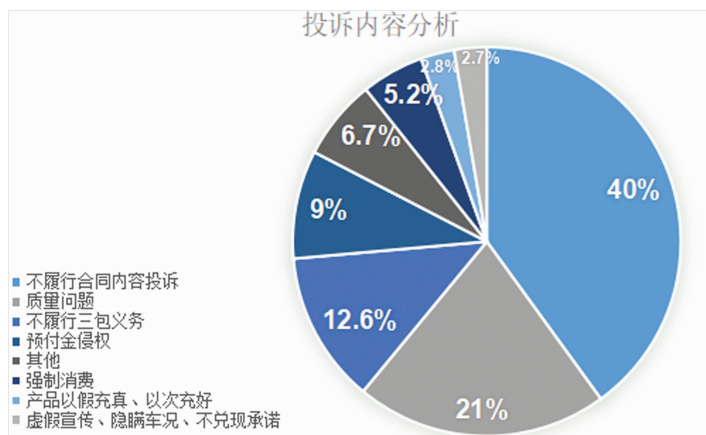
另一名欧盟官员则认为,欧盟完全可以通过给予乌克兰候选国地位“显示我们和他们站在一起”,同时不就未来何时接纳乌克兰做出确定承诺,反正入盟谈判“要花很长时间”。比如,土耳其1999年就成为候选国,但正式加入欧盟至今遥遥无期。

南京市消协发布2021年全市汽车消费投诉分析报告:

豪华汽车品牌投诉量增长较快

3月10日,现代快报记者从南京市消费者协会汽车维权专委会了解到,南京市2021年共受理汽车类消费投诉3797宗,涉及94个品牌。相较以往,2021年度南京汽车消费投诉呈现出豪华品牌的投诉增长快、国产品牌汽车的投诉相对较少的特点。此外,不履行合同约定、汽车质量问题、不履行三包规定等问题较为突出。

通讯员 市肖榭
现代快报+记者 江楠
通讯员供图



数据 去年总投诉量3797件,较前年下降10%

据统计,2021年全市共受理汽车类消费投诉3797宗,较前年下降了10.4%。其中乘用车新车消费投诉3011宗,二手车消费投诉486宗,汽车后市场消费投诉300宗。记者了解到,2021年全市各级消协组织受理的汽车类消费投诉中,不履行合同约定类问题最多,共1513宗,占投诉总量40%。排名第二的投诉问题为质量问题,共798宗,占比21%。此外,不履行三包义务、预付金侵权、强制消费等问题也较突出。

南京市消费者协会汽车维权专委会副主任秦有跃告诉记者,2021年,南京市汽车消费投诉呈现出两个特点,一个就是豪华品牌的投诉增长非常快。其中,有

两个品牌增长了近30%以上,投诉量增幅明显。秦有跃分析,这主要是因为豪华品牌出现的产品质量问题较多。此外,合资品牌汽车也因质量问题,产生了很多纠纷。投诉量排名前三的合资品牌中,同样有两个品牌增长了40%以上,增幅很大。另一个特点是国产品牌汽车的投诉相对处于低位。秦有跃介绍,2021年南京市的国产车销量很大。特别是新能源车品牌,虽然销量都很可观,但在投诉量上却比上一年度有所降低。这主要是因为近年来,国产品牌的综合实力有很大的提升,同时,它们对服务的要求也更高了。消费者自然对国产品牌汽车的认可度也变高了。

消费提示

对于在购车和用车过程中可能遇到的问题,南京市消费者协会副秘书长曹炜给消费者四点提醒:

- 1.在购买汽车,尤其是金额较大的汽车时,在购买前最好货比三家,再谨慎地付定金、签合同。
- 2.消费者在与经销商签订购车合同时,尽量让经销商把口头承诺详细地记录在合同中,相关事宜写得越详细越好。消费者一定要将承诺配件的款式、型号等相关信息写在合同中,并要求经销商进行书面确认,避免产生纠纷。
- 3.经营者要尽可能地保障消费者的知情权。
- 4.当购买的车辆出现故障时,消费者应保留好证据,在维权的过程中做到有理有据。

南京开展消防产品专项检查

快报讯(通讯员 南消宣 记者 王瑞)“3·15”将至,3月10日上午,南京市消防救援支队联合市场监督管理部门,对市场上消防产品销售点和使用消防产品的酒店、工地开展专项检查。

当天上午9点钟左右,现代快报记者跟随消防人员来到了位于凤台南路附近的一家酒店。一进入酒店房间,消防人员就对房间内配备的过滤式消防自救呼吸器,通过扫包装外面的二维码对产品有效期、合格证、生产厂家等进行检查。南京雨花台区消防救援大队副大队长余文乐告诉记者,如果是假冒伪劣产品,那么在火灾场所烟熏较大的时候,根本起不到保护作用。

随后,消防人员和市场监督管理人员又来到长江装饰城一家

专门售卖消防器材的店面进行突击检查。南京市雨花台区市场监督管理局质量科科长马雪龙提醒广大市民,像灭火器等消防器材,都有自己的“身份证”,市民可以直接通过手机扫二维码查验产品的基本信息。同时,产品还有3C的标志并且还有3C的证号,市民可以上网到国家认监委的网站进行“云查询”,只要把生产企业或者3C证号输入进去,就可以辨别3C证的真假了。

南京市消防救援支队消防监督员王寅提醒,广大市民在购买消防产品时,要到合法厂家购买正规产品,同时要对消防知识进行一定的了解,防止上当受骗。

检查当天,消防部门抽检的所有产品将送往检测,如发现不合格产品,将予以立案处罚。

紫金农商银行禄口支行储蓄开门红

2022年开局以来,紫金农商银行禄口支行坚持厅堂营销与渠道营销并重,实施好全体动员激励方案,做好内外联动机制,抢跑存款营销赛道。截至目前,成功实现储蓄存款规模突破11.2亿元,储蓄存款较年初新增1.4亿元。

精心部署,强化联动。该行高度重视旺季存款营销工作,明确好阶段性工作重点。提前印制1000多份宣传折页,深入对接地方街道、社区需求,做好储蓄产品

折页的发放和宣传。抓实厅堂,提高成效。紧紧抓住春节前厅堂客户流量大的实际情况,在强化厅堂人员分工补位,确保业务办理秩序的同时,着重围绕厅堂获客、留客、活客做文章。客户分层,精准营销。该行利用大数据平台大数据分析,进行分层分类维护,客户经理对有贷户进行电话回访营销,持续提升贷款归行率,提高有贷户对支行发展的贡献度。

林玲