

资费放开 降价快来

本报记者 周娟

本月初,工信部和发改委联合发布了《关于电信业务资费实行市场调节价的通告》(以下简称《通告》)。《通告》指出,放开所有电信业务资费,对所有电信业务资费均实行市场调节价。电信企业可以根据市场情况和用户需求制定电信业务资费方案,自主确定具体资费结构、资费标准及计费方式。

电信专家表示,当前电信资费下降的确出现了空间。我国通信业由2G向3G,再向4G转移的过程中,运营商成本逐渐降低,为流量计费下降提供了机会;虚拟运营商大规模进入会拉低整个电信行业的资费。价格下降将是趋势,但大幅下降尚需时日。

权益保障仍不变

与以往相比,这次放权力度颇大,电信企业可以根据市场情况和用户需求制定电信业务资费方案,自主确定具体资费结构、资费标准及计费方式。此前,运营商在确定资费标准后需要上报相关部门;而现在,基础电信运营商和民营虚拟运营商均可以自主定价,充分参与市场竞争。人们不禁要问,放开电信业务资费后,用户权益如何保障?

专家表示,放开管制,是政府监管方式的转变——即由事前审批向事中、事后监督转变。《通告》提出,在计费过程中,电信企业应按照相关标准准确计费,至少提供一种便捷的自助查询方式,供用户查询自

身通信费用信息,确保用户明白消费。同时,为切实保护用户权益,《通告》对电信企业资费方案设计、宣传推广、协议签订和准确计费等方面提出了多项要求。例如,要考虑用户的不同需求,提供业务打包等多种资费方案供用户选择等。也就是说,电信资费实行市场定价后,企业有定价权,但政府保护用户权益出发点不变,监管的“手”还是存在的。

相信今后,企业将按照有关部门的要求,用市场机制确定资费价格,充分满足客户的多元化资费需求,同时努力降低经营成本,最终让消费者得到最大实惠。

市场化大门开启

资费放开后,中国移动表示,将用市场机制确定资费价格,充分满足客户的多元化资费需求,力求资费结构简单、清晰、明了,帮助客户选择适合自己的资费,让消费者得到最大实惠。中国电信、中国联通相关人士也明确了类似观点。

据悉,此《通告》不仅涉及中国电信、中国联通和中国移动,也包含了19家获得工信部牌照的虚拟运营商。

近日,陆续有虚拟运营商大规模放号。与三大运营商相比,除了资费方面的优势外,170号段不仅在业务形态上有很多创新,套餐也更细化,比如虚拟运营商推出的套餐包

括“流量可以转移”、“话费有收益”等。

对于此次资费放开,中国虚拟运营商产业联盟秘书长邹学勇说,从长远来看这对行业是好事,整体行业资费将是向下调。“第一,虚拟运营商是从三大运营商批发来的业务,运营商降价,虚拟运营商也会降价;第二,虚拟运营商是对中国通信业务的补充,与运营商之间不会发生价格战,反而会倒逼运营商资费改革进一步市场化。”

飞象网CEO项立刚表示,“资费市场自主调节,由企业自主定价,标志着电信资费完全市场化,中国电信业终于走进资费市场化时代”。



资费下降受期待

此前,有网友称,中国移动在香港推出68港元(约54人民币)套餐:1700分钟通话、10000条短信,上网流量不限。与内地资费相比,“价格低得不能再低了”。中国移动表示,这是由于香港在行业监管政策、产品设计、资费结构、定价模式等方面与内地有诸多不同之处。

那么,此次电信资费走向市场化之后?内地的通信资费能否向香港看齐,马上大幅下降呢?

据了解,《通告》出台的时间点正好也是通信业的升级转折期,以往电信促销多是语音上的促销,目前正逐渐转向流量上的促销。随着从2G、3G向4G的转移,运营商的流量成本正在下降,技术升级的前提下,未来存在流量资费大幅下降的空间。目前,市场已有不少针对3G、4G的低价流量包。

电信专家表示,此次价格调整可能会引起运营商之间的低价竞争,主导的优势运营商可能会更多采用低价竞争策略。多年以来,由于价格管制,低价竞争在全国多地出现,但最终都被当地通信管理部门协调和管理,此次放开之后,价格下降将是趋势,但大幅下降肯定尚需时日。

通信快讯

《归来》观影会 展现索尼4K超清魅力

本报讯5月22日,索尼中国专业系统集团在幸福蓝海国际影城郑州福都店举办了张艺谋新片《归来》的媒体观影活动,利用索尼4K数字电影放映机将电影完美地呈现在受邀而来的众多媒体面前。

此次担纲《归来》放映的SRX-R515P 4K数字电影放映机对比度高达5000:1以上,该机型选用6个高压汞灯(HPM),可在450W和350W两种HPM灯之间选择,光输出分别达到15000流明和11000流明。全程4K超清的摄制与顶级放映技术让《归来》这部富有历史年代气息的文艺大片每一个细节都充满着感动。

《归来》是张艺谋时隔多年再次回归人文情怀的银幕佳作,并且在中国首次采用了最尖端的索尼4K拍摄及制作全流程,该片全程采用索尼F65 4K数字电影摄影机进行拍摄。这部电影并没有太多宏大的场景、特效、高速记录等画面,但在美妙的色彩和光线里F65能恰到好处地捕捉和还原人物分寸拿捏得体的内心世界,让4K数字技术优势与感人的内容产生了完美的结合。而SRX-R515P 4K数字电影放映机则让这份感动完美呈现,使观影者在影院身临其境地感受《归来》的震撼。(龙雨晴)

名酒

酒祖杜康 聚力前行

——洛阳杜康控股2014全国经销商峰会郑州举行



洛阳杜康控股总经理吴书青(左)与四川1919酒类直供董事长杨陵江代表双方公司结为战略合作伙伴

5月18日,杜康控股在郑州举行2014年度全国经销商大会,3000多名经销商到会。同期,杜康与业内闻名的1919酒类直供签署战略合作协议,从而再创新酒历史纪录。

此次大会体现两大核心,那就是“聚”和“动”。“聚”指凝聚合作伙伴、经销商、团队等力量,聚力前行。“动”是调动一切可以调动的资源,帮助经销商“动销”。从创新营销模式,品牌构建、渠道下沉等方面完善。

铅笔盒捐赠留守儿童 公益宋河2014再扬帆

本报讯2013年4月份,由宋河股份制作的微电影《粉色铅笔盒》曾一度在网络上疯传,张小丫的遭遇让无数人为之落泪不止的同时,也引起了社会对于留守儿童的关注。为了圆张小丫们的梦想,2013年,宋河酒业联合酒网启动了粉色铅笔盒捐赠活动,与宋河的品酒顾问爱心大使一起,远赴多个贫困地区小学,给孩子们送去关爱。今年5月,宋河再度启动这个公益活动,粉色

铅笔盒爱心大使“爱的奉献”公益活动共分两个部分,一是只要消费者在酒网宋河页面购买任意一款酒水,就相当于为这次活动捐赠了一个铅笔盒;二是消费者可以申请担任爱心大使,需要提交自己身边觉得适合捐赠的照片以及相应的资料,并申请成为爱心大使,如果通过审核,被推荐的学校即可得到宋河的捐赠,爱心大使也会受邀全程跟踪参与捐赠活动。

战略携手四川1919

当日,吴书青与四川1919酒类直供董事长杨陵江签署战略合作协议,成为此次大会的另一亮点。

据悉,1919酒类直供拥有领先的数字化全渠道平台运营,线上线下一体化运作模式,一贯奉行低价战略,成立8年来销售业绩总增长超百倍,今春踹红于成都春季全国糖酒会召开前后,被业界广泛关注。此次合作,系1919出川后第一个全国性战略合作酒企,从而启动其全国化布局步履。

1919坦陈,将在三年内为杜康贡献2.14亿的销售收入,提供便利购买、快捷配送的O2O服务。杜康控股销售公司总经理苗国军解释说,这次合作,将有利于杜康渠道下沉,深耕河南市场。

脚踏实地抓“动”销

苗国军说:“不能帮客户赚钱,算什么好企业?”他拿出了好多个经实践检验过的优秀案例,以及傻瓜式的动销方案,目的就是帮客户更轻松赚钱。

此前的四月中下旬,杜康曾经借势“中国式爱情”事件营销,已表现出图谋河南婚宴市场之端倪。苗国军表示,婚宴市场是大众消费集中且消费金额较高的市场,从此切入大众市场,无论从品牌宣传推广还是从市场动销状况看都是直接且高效的。(赵丽)

在福都 享口福

福都保税环球精品商行试营业



本报讯提起进口葡萄酒和类似商品,给寻常百姓的印象是高端大气上档次,价格却昂贵,但是从5月18日起,郑州市民可以到福都保税环球精品超市购买到一些国外的名牌商品。

日前,记者从河南省进口物资公共保税中心了解到,国内首家专业从事进口高档葡萄酒、保健食品、母婴用品的直营连锁店——福都保税环球精品商行实体店在管城区航海中路福都购物广场试营业。

当天,在福都保税环球精品超市记者看到货架上摆满商品,有匈牙利的国酒——托卡伊奥苏葡萄酒、老世界葡萄酒中的法国干红、新世界酒中的澳洲干红等。比利时国家出品的哈姆雷特榛子巧克力,埃及的芒果乐牌芒果汁等件是精品。

一对在国香茶城做生意的夫妻购买了600元的物品,结算时服务员告诉他们其中500元商品可以免税,也就是在500元范围内,国内消费者购买的国外商品价格和在国外购买的价格是一样的,没有价格差别,超过500元以上的才按国家的政策收取一定的税。

据福都保税环球精品超市总经理庄宇平介绍,福都保税环球精品商行是河南福都贸易有限公司旗下第一品牌,福都贸易公司是河南保税物流中心强势入驻企业,依托河南保税中心,商行的各种优势尽显。(富霞)

