



日前,中国电信、中国联通、中国移动三大运营商宣布将于9月1日起取消手机国内长途和漫游费。此举让不少网友沸腾不已;取消手机国内长途和漫游费已尘埃落定,那么,在网络时代,宽带提速降费又将迎来怎样的变化?

其实,近年来,除了手机业务提速降费在加紧推进外,运营商宽带提速降费改革也动作频频,再加上不间断的优惠政策,高网速、低资费的宽带正在加速驶来。

## 提速降费进行时 运营商宽带加速布局

本报记者 苏立萌

### 业务改革 长途漫游费将取消

根据三大运营商近期发布的消息来看,下个月,手机国内长途和漫游费将全面取消。记者走访发现,三大运营商的4G套餐中已经不存在手机国内长途和漫游费,而9月1日起,一些2G、3G套餐中包含的国内长途和漫游费也将全部取消。

“中国电信计划9月1日全国通告取消手机长途和漫游费,届时,中国电信将实现2G、3G、4G套餐中所有移动业务长途、漫游语音通话全部按本地通话计费处理,即套餐内语音分钟数适用于所有国内通话,套餐外语音全部按本地通话资费标准计费,国内接听电话全部免费。”郑州电信相关负责人告诉记者。

据了解,之前,2G、3G套餐用户需前往营业厅升级4G套餐享受长途、市话、漫游一体化收费,9月1日起,部分运营商将通过系统自动升级,让4G以外的老套餐用户轻松享受这项福利,省心省力。

在4G普及的当下,尽管取消手机国内长途和漫游费对广大用户影响不大,但却是运营商落实提速降费要求,迈出的重要一步。

有专业人士表示,在运营商提速降费的过程中,用户在手机业务、流量业务、宽带业务方面也将享受到更多优惠福利,而随着移动宽带普及率大幅上升,用户数不断突破,关于宽带提速降费的进展,也已成为用户特别关心的问题。

### 免费提速 高速宽带低价普及

如今,无论学习、工作还是宅家看视频、玩游戏等,都离不开网络。“除了电脑上网用宽带,家中空调、冰箱也可以通过WiFi操控,看电视直播也是通过网络来实现。”在市民高女士看来,光纤覆盖、上网速度、宽带资费是关乎日常生活的大事。

近两年,运营商也紧扣用户需求,在宽带提速方面提出一系列提升网速的计划,并取得显著成效。截至2017年上半年,全国20M以上宽带用户比例达到86%,三家运营商均持续推进光纤宽带建设,50M及以上宽带接入用户占比达54.2%。

“之前主要是10M、20M、50M宽带,现在已提速为50M、100M、300M以及千兆宽带。”郑州移动中原路营业厅相关负责人说,

整体速率在增加,但资费却在降低。原来20M宽带每月50元,现在提升至50M宽带,单价依然是每月50元,一年价格更优惠。而且之前使用200M宽带的用户,现在还免费提速至300M,费用保持不变。此外,作为三大运营商之一的中国联通,在提速降费过程中,固网宽带光纤用户比例也逐年上升,达到96%。

郑州电信在我市也全面实现了宽带提速。“现在郑州市电信普通宽带用户可免费提速至50M以上的带宽。”郑州电信相关负责人介绍,“电信光纤网络目前已覆盖郑州80%以上的区域。可以实现手机、电视、平板、电脑多终端共享,网络不卡顿。追剧、购物、游戏、视频聊天可同时进行,真正实现全家共享。”

### 活动纷呈 宽带服务正提升

据悉,从2015年5月《关于加快告诉宽带网络建设 推进网络提速降费的指导意见》实施至今,我国固定宽带资费水平下降了86%。在此基础上,运营商的宽带优惠也是层出不穷,近期,又有一大波优惠政策来袭,

让用户享受到更为划算的宽带资费。

在郑州联通,109元享300M光纤宽带+超清电视节目+16GB流量+2200分钟的优惠套餐活动在火热进行;郑州移动也结合手机业务套餐,推出88元以上套餐100M宽带终身免费使用,128元以上套餐免费使用300M宽带等多重优惠。

“除了宽带速率,宽带价格、宽带质量也是提升用户体验的关键。目前,我们针对客户人群包装了不同的宽带优惠礼包,如全家共享礼包,包含全年100M宽带、通话时长、电信电视等,再赠送价值500元的设备礼包。”郑州电信工作人员说,在推动提速降费工作的同时,提升宽带服务也是电信公司的下一步工作重点,推出“当日装、当日修、慢必赔”的服务,即如果在承诺时限内未完成对客户宽带的装通、修复问题,则向客户进行现金赔付。

郑州移动相关负责人也表示,将秉承“客户为根、服务为本”的理念,不断提升服务水平,推出更多价廉质优的特色宽带产品,增加宽带光纤覆盖面,努力为广大客户提供更为优质的信息通信服务和更为贴心的消费体验。

## 消费相对论 栏目记者 陈茜

### “网红”奶茶名不副实 还能走多远

现象:近日,因为疑似食品安全事件,“网红”茶饮品牌“一笼小确幸”在上海的店面全部停止营业,倒在了上海41度的夏天,小确幸变成了小确衰。

随后,上海市消保委又发布了“奶茶比较试验”的情况通报,在27家奶茶铺中,共购买了51件奶茶样品,包括喜茶、皇茶、贡茶、一点点等“网红”奶茶。抽查结果让消费者更心塞:抽查样品中普遍含有咖啡因,奶茶店却从来不提醒;所有号称“无糖”的奶茶,经检测均发现实际含有糖分;抽查的4款样品反式脂肪酸超标,牛奶很可能用奶精之类的产品代替。那么,消费者花高价买“网红”奶茶的意义何在?

奶茶行业发展已有多多年,消费群体庞大,近年来,“网红”奶茶迅速崛起,各地经常出现排队购买的现象,且“网红”奶茶的售价比普通奶茶要贵,大多打着“配方科学、材料真实、原奶制作”等宣传口号,将其包装成健康饮品,受到年轻人的热捧。

可是,从检测情况看,“网红”奶茶名不副实,不仅咖啡因含量过高,用奶也存在弄虚作假等问题。显然,“网红”奶茶并非如其宣传的那么健康,如此炒作,监管部门应依法予以处罚并责令其纠正。

网生一代催生了网红经济。以前说酒香不怕巷子深,一家美食店能吸引顾客排队,是因为让人难忘的口感和经年累月积累的口碑。现在的“网红”店却是一夜兴起,引无数人排队,“酒香不怕巷子深”已被“网红”美食店拓展了后半句,“只要套路走得真”。

但再深的套路也有走完的时候。“网红”餐饮店往往生命力不长久,因为“名气”是头牌,口感倒退居其次,靠搞噱头、玩创意、假排队,网络推手只能营造出虚假繁荣。说到底,一个店家的兴衰最终还是看其本身产品质量和服务能否撑起消费者的认可。就算整了一张“网红”的脸,以互联网的思维包装赚得一杯羹,对不起食客的胃,最终也是无可奈何花落去。

产品好才是无招胜有招,赢得消费者的忠诚,才能让品牌有延续生存的价值,如果只是不断消耗消费者的好奇心,而没有产品质量的支撑,那只会透支品牌的生命周期。因此,消费者要理性看待“网红”奶茶,不要盲目相信商家宣传口号,为追求虚假爆款而影响健康,就太不划算了。

## 金融·理财

### 金融资讯

#### “兴业管家” 用户量再创新高

本报讯(记者 张慧)近日,记者从兴业银行郑州分行获悉,截至目前,我省共有1420余户小微企业在该行办理了“兴业管家”产品,仅今年上半年该平台就实现23534笔交易,交易金额达10.85亿元,为1420家小微企业节省了30余万元的转账和账户管理费用。

据了解,去年4月,兴业银行企业移动支付产品“兴业管家”正式面世,让企业可以“借助手机随时随地便捷支付结算”。“既能管钱,又能管事,做小微企业贴心管家,是‘兴业管家’的宗旨。”兴业银行郑州分行相关负责人介绍,“兴业管家”是以手机为载体,集账户管理、财务审核、转账汇款、支付密码编制、账户查询、移动办公于一体的企业管理APP,能够帮助企业尤其是中小微企业提升企业运营效率,降低企业成本。而且支付过程中还配套新型加密设备——支付棒,确保客户资金安全。

据悉,兴业银行近年来不断通过科技投入带动产品创新,在信贷产品、结算产品方面致力于为中小微企业打造全方位的金融生态圈,践行与企业共同成长的理念。

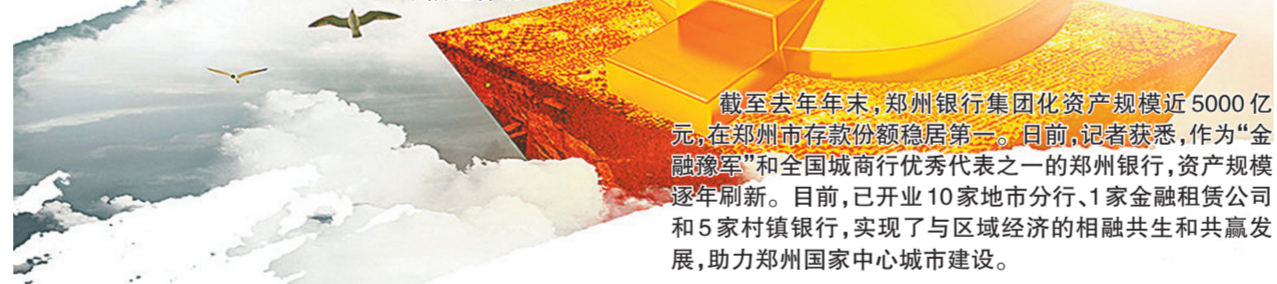
#### 光大信用卡 “约惠”旅游季

本报讯(记者 张慧)近日,记者从光大银行获悉,即日起至8月18日,光大银行联合去哪儿网推出“光大随行 约惠旅游季”暑期大让利主题活动,为客户旅行带来多项福利。

据介绍,光大银行针对本次活动为信用卡持卡人提供了多重惊喜。活动期间,光大银行信用卡持卡人登陆且注册去哪儿网,买机票、订酒店、买旅游产品,使用光大银行信用卡支付,可享满500元减50元、满1000元减100元、满2000元减200元。另外,购光大专享路线获得返现100元,客户再次购买去哪儿产品时,可用于抵扣。而且,在活动进行期间,客户还可随机抽取金额不等的无限大礼包一份。

## 郑州银行 传递金融豫军“郑”能量

本报记者 苏立萌



截至去年年末,郑州银行集团化资产规模近5000亿元,在郑州市存款份额稳居第一。日前,记者获悉,作为“金融豫军”和全国城商行优秀代表之一的郑州银行,资产规模逐年刷新。目前,已开业10家地市分行、1家金融租赁公司和5家村镇银行,实现了与区域经济的相融共生和共赢发展,助力郑州国家中心城市建设。

### 多措并举 落实各级决策

据了解,郑州银行一直坚决贯彻落实各级决策部署,积极助力地方经济发展和产业转型升级,多措并举支持“一带一路”、供给侧结构性改革、“三去一降一补”等国家战略实施以及河南“三区一群”和郑州国家中心城市建设。

2016年,累计投放各类贷款915亿元,较上年多投119亿元,充分发挥金融“活水”功能。此外,郑州银行还积极扩大普惠金融覆盖面,增设地市分行、县区及重点乡镇支行、小微支行、社区支行等基层网点,让金融精准扶贫接地气、有实效。

郑州银行还认真贯彻落实国家“降成本”相关精神,减免原由客户承担的房屋抵押登记费、押品价值评估费等,加大减费降息让利力度。2016年贷款平均利率较上年下降0.89个百分点,不盲目抽贷、压贷、断贷,采取提前授信、循环授信、借新还旧等方式与企业共度难关。

### 服务企业 深耕小微市场

河南小微市场巨大。自2006年开始,郑州银行便围绕“专营机构、专业团队、专属产品”,精耕细作小微市场。

截至去年年末,郑州银行小微企业贷款余额达590亿元,占全部贷款总额的53%,超过半数,并连续6年完

成银监会要求的“三个不低于”指标,被银监会评为“2012~2015年度小微企业金融服务先进单位”。其中,郑州银行围绕“龙头企业+农户”合作模式推出的“中征应收账款质押贷款”模式,被人民银行总行誉为“郑州模式”,在全国推广。

### 履行责任 做“有温度的银行”

水、电、燃气等代收代缴业务,与居民生活息息相关,同时又要占用银行大量的人力及柜台资源,是赔钱的买卖。但作为本土银行,郑州银行从未动摇建设“精品市民银行”的决心。一方面,积极打造“一站式”缴费平台,拓宽代收代缴业务领域;另一方面,积极助力智慧城市建设,全省率先推出指静脉、二维码取款等科技应用,提升客户体验,给市民更多的智慧金融获得感。

此外,郑州银行还积极参与慈善公益活动,传递郑州“正能量”,近年来累计向郑州公交公司、郑州慈善总会、省敬老老总会、河南省关心下一代基金会等单位捐款1亿多元,荣登中国慈善企业榜;郑州银行坚持照章纳税、反哺社会,多年来一直是省、市诚信纳税大户。

### 创新驱动 打造标杆银行

创新是郑州银行保持快速健康发展的重要抓手。体制机制上,在政府

部门的大力支持下,郑州银行获批退出党政机关事业单位序列,实行市场化体制改革。

队伍建设上,引入“工资特区制”,建立健全后备人才队伍,实行“行政序列+技术序列”双晋升通道管理,推进人才强行战略。

产品创新上,郑州银行在全省率先获批信贷资产证券化、B类主承销商、开放式理财、金融衍生品等业务资格。2016年,在上交所发行了全国城商行首单贸易融资资产支持证券。除了小微金融、市民金融,郑州银行还结合河南交通物流的独特优势,启动商贸物流银行项目建设,致力打造全国商贸物流领域的标杆银行。

### 严谨制险 确保稳健发展

截至2016年末,郑州银行不良贷款率1.29%,较全国城商行平均水平低0.21个百分点,较全省银行业平均水平低1.08个百分点。期间,郑州银行还通过加强法律合规、风险管理、内审“三道防线”建设,开展警示教育等活动,确保合规高压线“带电运行”。

据悉,郑州银行对风险时刻保持敬畏,从严控信用风险、严防流动性风险、严格依法合规操作、高度重视舆情风险防控四个方面展开行动,充分确保风险可控,加大不良资产“降旧控新”工作力度,构建多层次的流动性风险防范体系,为上市工作和全行经营发展营造良好氛围。

### 中原银行航空港区支行 开展义诊活动

本报讯(记者 王震)为认真贯彻落实政府倡导的精准扶贫工作,践行中原银行的社会责任,中原银行航空港区支行联合港区扶贫办、港区金融办于近日开展了“夏日送清凉”大型义诊活动。

活动当日,港区金融办及航空港区支行相关人员现场进行了捐赠仪式,随后,为当地138户贫困户送去夏日爱心风扇,同时,还联合郑州颐和医院,为当地村民免费义诊。

期间,航空港区支行工作人员还对辖区村庄逐村走访,在精准扶贫的同时,力争在多个村庄设立惠农服务点,延伸金融服务,消除农村金融服务的盲区,让村民在家门口就能享受到优质的金融服务。

### 中国体育彩票 国家公益彩票

### 体彩郑州西区分中心 开展夏季终端维护巡检工作

8月1日,正值体彩高频1500万赠票活动初期,为保障网点终端机正常销售,减轻业主维护负担,郑州西区分中心开展了为期一周的夏季终端维护巡检工作。维护车队伍分两路,每组四名业务主管,在县区设置的终端机维护点为销售终端机“防暑降温”,维护巡检工作旨在保障销售网点夏季安全生产。

炎热天气,体彩销售终端机不断升温,故障率也随之增加。为了能够保障销售网点的正常销售,巡查期间,体彩郑州西区分中心八名主管,在每个县区及乡镇设立两个夏季终端机维护点,方便业主为自己的终端机“洗洗澡、冲冲凉”。

巡查工作开展至今,所设终端机维护点不断有业主带着终端机前来。现场,各位主管分工明确,从拆解机器、清理灰尘、擦拭配件、组装机器到开机测试一气呵成,并及时为部分出现问题的终端机更换配件。面对酷暑,大家依然干得热火朝天,努力争取在最短的时间内完成终端机的维护工作,避免影响到网点的正常销售。

马赛