

航空煤油探路成品油价改

8月1日起率先实行市场化定价

本报济南7月17日讯(记者刘红杰)近日,国家发改委发布通知,自8月1日起,航空煤油出厂价格每月调整一次,调价时间为每月1日。业内人士认为,此次将市场化定价机制引入航空煤油领域并非发改委的突然之举,而是年内成品油价格改革一系列连环动作中的一环,航空煤油价格的改革是在逐步为国内成品油定价机制的“探路”。

此前,航空煤油价格往往是与国内成品油价格联动,出厂价的调整与国内汽、柴油价格调整同步进行,而最近一次航空煤油价格调整是在5月25日单独进行的。

卓创资讯分析师冯莹莹指出,航空煤油价格改革或为成品油新定价机制投石问路,是年内成品油价格改革一系列连环动作中的一环,并非发改委的突然之举。按照新的航空煤油定价机制,

一个月调整一次的频率也较改革之前大幅加快。

据卓创了解,目前,航空煤油支出堪称航空公司最大的成本支出,燃油成本占我国航空公司成本的35%以上。当下燃油附加费的水平已经接近历史高位,800公里(含)以下航线,燃油附加费达到了80元,而800公里以上航线,燃油附加费更高达140元。

冯莹莹认为,之所以选择航

空煤油作为成品油价格改革的探路者,是因为航空煤油的消费结构比较单一,客户群体比较集中,对于CPI的传导性较弱,不会推高当前通胀水平。

中国石油大学教授董秀成指出,航空煤油价改是个积极的信号,汽油、柴油等定价机制也将向市场化迈进,但是步伐不会这么快,方案也会区别于航空煤油。

诺基亚份额下滑 “割肉”自救 智能手机降价近两成

本报济南7月17日讯(记者崔滨)在智能手机大战中焦头烂额的诺基亚,本月传来下调欧洲市场智能手机价格15%至30%的消息。应声而动,国内市场上的诺基亚高端旗舰机型也纷纷降价。省城多家手机经销商17日向记者反映,相比苹果、HTC等智能手机,诺基亚竞争力日渐滑落,降价也是无奈之举。

“保护膜还没揭下来呢,就亏了100多元了。”17日,陪朋友来泉城路手机卖场挑手机的市民郭先生感慨道,“观察了几个月,我上个月才出手买了一款诺基亚N8,花了2900多元,没想到才几个星期,又降价了。”的确,在苏宁、国美、协亨等连锁经销商中,诺基亚高端旗舰机型N8、多媒体手机C7以及商务手机E6等主力机型,降价超过10%。

在舜井祥和等手机卖场,诺基亚的港版、欧版手机价格,也在近期降价近两成。在泉城路经营手机生意的张先生告诉记者:“现在的诺基亚价格,真是把水分都挤出来了。因为实在不是很好卖,诺基亚用的塞班系统应用软件不丰富,吸引力在下降。”

来自市场调研机构Gartner的数据显示,诺基亚今年第一季度在全球智能手机市场的份额已经从去年同期的39%下滑到了25.5%,而且目前依然呈现下滑的趋势。但这种以利换取市场的行为,只能起到暂时稳定军心的作用。

20万元欠款摇身变保单

借款人遭遇“被保险” 想取本金还得续保40万

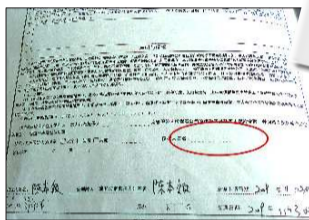
本报济南7月17日讯(记者张鹏飞)保险合同签的是自己的名字,可自己压根不知道是谁签的,这样的合同有效吗?近日,济南市民陈先生遭遇了一回“被保险”,一笔20万元的欠款变成了一张还需再交40万元保费的保单。

拿到陈先生的保单,记者看到这是一份“美满一生年金保险(分红型)”保单,交费期为三年,每年交保费20万元,目前已经交了第一期保费20万元。但是合同的经办人签字处却是空白(如图),投保人和被保险人的签名也非陈先生本人所签。“欠我钱的是我的朋友,他还钱时经银行工作的熟人介绍买成了一份保单冲抵欠款,告诉我说一年之后就可以

把钱取出来。”陈先生告诉记者,“我当时就口头答应了,但他们没让我签字,后来就直接收到一张签完了的保险合同。”

直到今年年初,陈先生拿着保单想去取出本金时,才被保险公司告知,“现在取钱属于违约,只能拿到本金的一半多。”不仅如此,如果想要取出本金的话,还要续保两年共计40万元,否则即视为违约。陈先生一下子蒙了:“早知道这样我就不会同意换成保单了!”

早在2009年底,欠款人方先生去某银行无棣县分行还陈先生20万元欠款时,在银行工作人员介绍下改成了一份保单。“银行说跟存款差不多,所以我才同意划款的。”方先生告诉记者,



“划款后银行就和保险公司直接签完合同了,也没让我和陈先生经手。”

从交款到投保人拿到保单,保险公司不仅没经陈先生本人签字,之后也未告知合同细则和保险内容,“这样的保单合同有效吗?如果无效谈何违约?”陈先生多次找到办理该保单的保险公司



理论,保险公司给出的答复是:“保单涉及金额比较大,等我们领导出差回来再说。”

记者看到,这份保单的基本条款第四条明确规定,“订立本合同时,本公司应向投保人明确说明本合同的内容。”而该保险公司山东分公司客服人员则表示,“我们会先根据保单号查清楚是不是投保人签字以及工作人员有没有做到告知和回访义务。如果不是当事人亲自签字,三年期间可解除合同。”

青岛极地海洋世界五周年感恩庆典 感谢所有一直支持和帮助我们的朋友们

青岛极地海洋世界五年时光 装下整个“青岛”

初闻这个让人乍舌的标题,您心中一定会疑问丛生,区区一个建筑面积只有4.8万平方米的青岛极地海洋世界,如何装得下位于山东半岛南端,黄海之滨,土地面积11282平方公里的青岛。所谓心有多大,舞台就有多大。青岛极地海洋世界自2006年的7月22日开业,首次将南北两极动物变迁青岛,以国际一流水准的硬件设施及精彩的极地动物展示和表演赢得了游客的掌声,短短五年间共累计接待中外游客800余万人次,这与青岛市人口总数恰巧不谋而合,于是“青岛极地海洋世界开业五周年装下整个‘青岛’”的标题便有感而发!

做第一个吃“极地”螃蟹的人

五年累计参观游客800万不是一个小数,对于一些景点来说这是一个想也不敢想的天文数字,青岛极地海洋世界这800万的游客如何而来,这要从青岛极地海洋世界这个海昌旅游集团原创的极地旅游项目说起。极地对大多数人来说是神秘而陌生的,而以展示南北极地动物为特色的水族馆,在中国更是空白。2006年7月22日青岛极地海洋世界的开业,开创了山东第一家以极地为主题的国际现代化展馆,将南极企鹅,北极白鲸等十余种百余只极地海洋动物首次搬迁青岛,让中国人不走出国门看极地的愿望变成现实,极地的神秘面纱在这里掀开了冰山一角,一时间消息传遍整个旅游界,全国各地的游客纷至沓来。

还记得开业后迎来的第一个黄金周,慕名而来的游客一下子塞满了整个青岛极地海洋世界门前广场,排队买票的游客从售票口分六列纵队排出200米远,馆内更是人山人海,游客如织的场面那叫壮观,据统计黄金周的7天里最高峰接待游客达3万余人,创造了青岛室内场馆接待游客数量的新高,人们对极地这个陌生的旅游项目给予如此之高的热情,让青岛极地海洋世界看到了成功的希望。

在2008年年底,青岛极地海洋世界创造了一个惊人的奇迹:在开业短短五

个月的时间里创造了门票收入近亿元的业绩,为青岛乃至山东省赢得了巨大的经济利益,同时,青岛极地海洋世界的迅速崛起,带动了以极地馆为核心,周边地区餐饮、酒店、宾馆、旅游商场、交通运输等服务业市场的发展,使之成为新的旅游经济的增长点,青岛极地海洋世界也由此成为青岛旅游的金牌项目。

坚持做自己的原创极地

一个项目一时的成功,并不意味着永远的辉煌,企业要在发展中取胜,必须要推陈出新,尤其是作为青岛极地海洋世界这种可以效仿的人文景观,开业五年来,我们不断有新的表演项目推出,2008年以来,全国各地的极地馆陆续开业,同质性的竞争让压力不断增大,但青岛极地人相信自己才是中国的原创极地,展示内容、场馆设施可以效仿,但青岛极地海洋世界永远追求求变的思想,不断创新的海洋动物表演是永远都学不到的,这才是我们能留住800万游客的关键。

为了让游客能满意而归,欣赏到更精彩的海洋动物表演,青岛极地海洋世界表演部敢于大胆的创新,摸索出了白鲸骑士、白鲸舞游、四豚顶双人双飞和人豚合一等精彩的表演项目,其中四豚顶双人双飞的表演动作不仅在中国是绝无仅有,在世界也是屈指可数,此表演项目的成功,进一步巩固了青岛极地海洋世界在中国水族馆领域海洋动物表演

项目上的龙头地位,同时也赢得了许多外籍同行业人士的称赞。

2008年7月6日,极地馆的姊妹馆——欢乐剧场精彩启幕,推出经典动物表演剧目《动物狂欢运动会》,成为山东省第一家将故事情节融入海洋表演的场馆,海象杰克逊舞,海狮托马斯全旋和伪虎鲸空中旋旋等高难度动作的创新让以幽默、滑稽著称的欢乐剧场火爆一时。

极地动漫欢乐乐园在2011年4月17日欢乐启幕,为给游客朋友送上一份特殊的极地五周年礼物,是国内首家将海洋文化、动漫文化和可爱的极地海洋动物相融合的旅游项目,在这里,孩子们可以看到炫酷时尚的动漫剧,还可以体验做蛋糕师、料理师、消防员、警察不同角色,成为孩子们心中名副其实的乐园。

近期青岛极地海洋世界将在山东省首次引进海牛(美人鱼),未来还计划与中科院青岛海洋研究所围绕极地科学考察、海洋资源探索等领域进行深度合作,共同发展海洋科普事业,青岛极地海洋世界要把极地文化做大做强,做出自己的特色“极地”。

时代在变,市场在变,观念在变,也许今天的时尚明天就会成为历史,但青岛极地海洋世界的理念不会变,“亲切、欢乐的极地之旅”是我们对游客的承诺,我们的责任就是为游客制造他们想要的快乐!心有多大,舞台就有多大,青岛极地海洋世界今后的目标是装下整个“中国”!

