

三大运营商悄然放开有关限制

老用户别闹心,以后能办新套餐啦

本报济南11月4日讯(记者张贵君)备受诟病的手机“老用户不得办理新套餐”终于迎来转机,近日,国内三家运营商纷纷表示,老用户可以办理资费新套餐了,我省内运营商相关措施也已悄然落地。

今年以来,三大运营商纷纷推出资费便宜、流量更多的套餐,然而只限新用户,这遭到了广大老用户的不满。10月27日,工信部表态,已约谈三家运营商并提出要求,不得限制老用户资

费方案选择权,也就是说,老用户转互联网套餐是可以办理的。

事实上,手机行业“老用户”一直是个“弱势群体”,济南市民陈先生就是一位十几年没换手机号的“老用户”,他认为,老用户本来是商家优质客户资源,可他这老用户多年来被运营商抓住“换号成本高”的软肋,当成了吃不尽的“唐僧肉”,可谓饱受“压榨”和不待见。尤其新套餐层出不穷,优惠越来越大,只针对新用户,今年各家都推出99元的

不限量流量套餐,可“老用户”依然被拒之门外。

而工信部有关负责人的最新表态,让事情陡然起了变化。近日,三家运营商的山东公司都对齐鲁晚报记者表示,他们已经放开对老用户的限制,只要没有合约购机、预存话费等特殊约定,均可以办理新套餐。在济南市,千佛山路的营业厅表示老用户可以随时改套餐,解放桥附近的一家营业厅也可以随时办。同时人们也注意到,大多数营业

厅内并没有明确标示出对老用户放开限制的“福利”,文化东路一家营业厅甚至表示“没有收到短信的不能办理”,“小营业厅办不了,大营业厅才能办”。有人甚至说,虽然放开了,但不想让太多人知道。其意不言而喻。

省通信管理局有关负责人介绍,按照工信部的要求和部署,全省正在进一步规范老用户选择新资费套餐的问题,要求运营商保障用户自主选择权,相关措施已经落地,老用户

到运营商直营店都可办理新套餐业务了,有关部门正在对此进行督查。

业内人士分析,在换号成本越来越高的时代,限制老用户携号转网是运营商平衡拉新的手段和潜规则。此番各大运营商对老用户抛出橄榄枝,一方面是监管施压使然,但更重要的是市场竞争和倒逼推动的结果。在全社会通信业供给能力持续提升的背景下,人为给老用户设限的行为最终会被市场淘汰。



10月31日,中铁电气化局集团第四届青年技能竞赛暨“晓林”杯电力线路工技能大赛开幕,大赛特别邀请到中华全国总工会名誉副主席巨晓林到场对参赛选手进行专业指导。此次竞赛由中铁电气化局集团第三工程有限公司与中铁电气化局济青高铁项目部共同承办,是中国铁路“四电”行业专业级别最高的技能大赛。
见习记者 王瑞超 摄影报道

济青北线改扩建实现首次转序

由双幅双向转为单幅双向通车

本报济南11月5日讯(见习记者 王瑞超)10月31日下午,由山东高速集团投资建设的济青高速公路改扩建工程第一标段顺利实现第一次施工转序,标志着济青高速北线由现在的双幅双向转为单幅双向通车。

此次转序段选在K36+388~K100+400,全长64.012公里,途径青岛即墨市、胶州市、潍坊高密市。第一次施工转序的成功是济青高速改扩建工程又一重要里程碑事件,标志着济青高速公路

改扩建工程进入单幅双向通车的施工第三阶段,由现在的双幅双向四车道通行转为单幅双向四车道通行,其中青岛至济南方向两车道通行,济南至青岛方向单车道通行,第一次转序时间为2017年10月至2018年5月,时长八个月,第二次转序时间预计为2018年6月至2019年1月,时长八个月。

济青高速改扩建项目是目前在建的全国一次性改扩建里程最长的项目,全长309.172公里。全线采用双向八车道高速公路

标准,设计时速120KM/小时,采用两侧拼宽为主、局部分离为辅、部分路段采用高架桥的方式,整体式路基宽度42米。全线改扩建25处互通式立交,新建7处互通式立交;改建或新建特大桥4座、服务区7处、收费站26处,总占地面积约为3024.19公顷。项目计划总工期42个月,2016年6月开工,2019年11月底竣工。

截至目前,2017年度累计完成投资420842万元,完成年度投资计划的85%。

创建“三型”党支部 济南天桥地税亮点频传

本报济南11月5日讯(记者 朱贵银 通讯员 王炬)1日,济南市地税局天桥分局“学习贯彻十九大精神加强基层党支部建设培训”正在进行,参加培训的学员是天桥分局机关党委委员和所辖9个党支部的书记、副书记及支部委员。“天桥分局党委在党建方面意识超前。”来自济南市委党校的讲课教授对天桥分局积极学习贯彻落实十九大精神的做法大加赞赏。

上午,大家认真聆听了专家的授课并进行了讨论,下午在学习的基础上天桥分局进行了学习型、服务型、创新型党组织建设试点和规范化党支部建设经验介绍讨论会。

“让学习成为常态成为自觉行为。”来自大桥中心税务所党支部书记,所长潘瑞告诉记者,党支部每月至少安排一次学习活动,组织全体党员开展党史、党性教育和党章、党规以及习近平总书记系列重要讲话精神的学习,牢固树立社会主义核心价值观,不断固本培元,补足精神

钙质。积极借助智慧党建平台、“山东地税”微信端等载体,为党员学习创造条件,采取“微课堂、微交流、微宣讲”开展开放式、课题式的学习,不断提升党员干部的理论水平和素养。

来自天桥分局机关第四党支部的书记、征收科科长李为芹,介绍了天桥国地税办税服务大厅创新开展联合党建的创新之路,当前,税收改革理念深入人心,我们在纳税大厅和国税部门联合办公,并建立联合党支部议事制度。我们的创新工作得到了纳税人的一致好评,我们可以简单地总结为,一是“一厅”合办,让纳税人无须“两头跑腿”;二是“一窗”通办,让纳税人不必“两边排队”;三是“一机”联办,让纳税人不再“两次申报”;四是“一人”结办,让纳税人不打“两次交道”。

药山中心税务所党支部紧紧围绕“三个三”活动促进组织生活的有效落实开展“三联系”和“三亮”活动,支部书记联系党小组,支委联系党员,党员联系群众;党员“亮身份、亮承诺、亮

标杆”;确保了党员的先锋模范作用发挥。

天桥分局机关第三党支部则搭建常态化沟通平台。创新载体,丰富形式,全方位做好线上线下税企互动交流平台。线上,依托12366纳税服务热线、税企QQ群、“天桥国地税微信公众平台”。线下,联合国税倾力建好“纳税人之家”,先后在“红星美凯龙家居商城”、黄河北岸大桥办事处等设立“纳税人之家”5所,定期举办税收政策解读活动,为纳税人提供零距离、家庭式、个性化无障碍服务,在纳税人与税务部门之间建立起了征纳沟通、守信互动的平台。

“现在我们的党员干部都有着强烈的意识,一名党员能做什么不能做什么,大家的自律行为已经深入在日常工作中。”天桥分局分管领导告诉记者,我们通过加强党建工作,不但让党员的工作效率提高,同时党支部的凝聚力也越来越强,下一步我们还要结合自身实际情况把党建工作向纵深发展。

产经资讯

省级中小企业服务机构达546家

本报济南11月3日讯(记者 张召旭)3日,第三届中国中小企业服务商大会在济南举办,目前,我省省级中小企业服务机构已达到546家,年服务企业共达到27300多家。

本次大会旨在引导全省中小企业立足新时代新特征,加快与互联网、大数据、人工智能的深度融合,着力发展提升制造业,推动全省中小企业在中高端消费、创新引领、绿色低碳、共享经济、现代供应链、人力资本服务等领域发展新经济、培育新动能。

会上,省中小企业局还与中国移动山东公司签订合作协议,联合搭建山东省中小企业信息化云平台,提升中小微企业生产智能化、经营网络化、管理数据化、服务在线化水平。

目前,我省省级中小企业服务机构已达到546家,平均每个服务机构每年服务企业50多家,年服务企业共达到27300多家,服务内容涉及管理咨询、信息服务、技术培训、创业辅导、市场营销、质量品牌提升、法律财税事务代理等11项内容。

华为助力我省20万企业上云

本报济南11月5日讯(记者 邢振宇)1日,“如果未来可以预见——华为云中国行”济南站举行,华为软件开发云、华为物联网创新中心等一批项目也将相继落户山东,助力我省20万企业上云。

前不久,我省在全国首创“云服务券”财政补贴方式,将用三年时间,推动全省“上云”企业达到20万家。此次借华为云中国行济南站活动,向大家进一步阐述通过发放“云服

务券”推动企业上云的方法、路径和为云的优秀解决方案。据介绍,华为软件开发云、华为物联网创新中心等一批项目也将相继落户山东,将进一步推动全省企业加快上云发展,转型发展。

作为山东省企业上云技术服务联盟成员单位,华为云聚合人工智能、物联网、云计算和存储等基础能力,汇聚各行业伙伴的产业能力帮助山东企业数字化转型。

醉一斗酒业举办酒文化节

本报聊城11月5日讯(见习记者 王瑞超)10月28日重阳节是山东醉一斗酒业第六届酒文化节,当日来自社会各界的精英人士1200余人,共聚山东省茌平县温陈街道丁块街醉一斗酒业,吃着在平吃“八大碗”,喝着五年窖藏九粮芝麻香。

在品酒现场,国家级白酒评委、高级酿酒师朱建都,山东省社会科学院教授、《中国酒史》研究员王赛时,国家一

级品酒师、山东省白酒评委赵保明,国家一级品酒师、山东省白酒评委、山东省白酒行业技术能手、醉一斗酒业总工程师宋霞与吉德昌等启封五年窖藏九粮芝麻香,共同品鉴并点评丁块酒是山东酿酒历史上的辉煌品牌,具有产源明确、承传有序的历史记载,并留有酒泉古井的历史见证,史志对其有详细记载,历代名人也为之记述和称赞。

卡柏莱将成中国市场“大单品”

本报济南11月5日讯(见习记者 王瑞超)10月31日,卡思黛乐携手宝真酒业首度披露了卡柏莱“大单品”战略实施以来的重要成果,宝真酒业将让卡柏莱真正成为为中国进口葡萄酒市场最闪耀的“大单品”。

宝真酒业董事长潘智群介绍,早在2006年,宝真酒业便与欧洲最大葡萄酒企业卡思黛乐集团达成合作,在全国范围内运营销售卡柏莱品牌系列葡萄酒。2015年,宝真酒业以卡柏莱这一品牌为依托,开始布局大单品战略,推出了卡柏莱优

选干红、美乐特选干红两款畅销产品。而正是这两款“大单品”,帮助宝真酒业在行业的跌宕起伏中稳步前行——各战略试点区域销售幅度均实现持续平稳增长。

2017年4月,卡柏莱大单品战略在全国范围内正式开启,5个月,战略的第一阶段推行告一段落,斩获佳绩。“宝真酒业将持续推进卡柏莱进入到它的客群中去,让其影响力从区域级上升到全国性。真正成为为中国进口葡萄酒市场最闪耀的‘大单品’。”潘智群如是说。