争降4G资费，运营商打春节价格战

套餐名目增加 重要问题未见明显进步

■记者 杨田风
实习生 何敏讷 何嘉馨

中国移动日前宣布4G资费再次降价，从2月1日起，4G飞享套餐将会增加18元与28元两个档次。

春节渐近，移动、联通、电信三大运营商的促销大战已是硝烟弥漫，各种促销纷纷上线，一些活动的折扣达到5折，力度远远大于往年。业内人士认为，这主要源于目前电信市场越来越大的竞争压力。

运营商春节争降4G门槛

记者登录三大运营商的官网看到，湖南移动的4G飞享套餐已经增加了18元与28元两个档次，在指定时间定制相关套餐，还可以享受5折优惠。除了大幅降低4G套餐门槛外，移动还推出了99元购4G手机、流量买一送一等系列优惠活动，还为客户提供包括假日套餐、5元全国漫游包以及特惠购机等众多选择。

湖南联通则推出了“超低门槛”的月费8元4G组合套餐，包括100M全国流量或150M本地流量，此外，还推出了4G组合套餐5折、办卡5折、网卡5折等众多活动。

湖南电信则大打融合套餐牌，装宽带就可以获4G手机，此外，“秒杀”活动也颇具诱惑力，39.9元的4G卡内含100元话费、300分钟全国通话和3GB超大流量。

记者发现，运营商今年的促销主题继续围绕着“4G”进行，但与往年相比，竞争不仅仅在于简单价格战的比拼，而是从资费、流量、终端等各个层面丰富用户的选择，不难看出，运营商都在尽量降低4G门槛，尤其是瞄准2G用户转网4G用户的转移商机，但各家多线出击的竞争策略明显，着力突出产品差异化来获取市场，如移动加速争抢4G新用户并力推漫游业务，联通继续打流量牌，电信则以融合宽带套餐带动4G终端市场。但在消费者普遍关心的运营服务质量，比如流量透明消费、流量永久不清零等问题上，暂时没有看到明显进步。

手机资费或继续降低

三家运营商挖空心思搞新年促销，与各自面临的竞争压力有关。一方面是提速降费力度加大，另一方面，虚拟运营商和民营宽带的初步发展也抢占了一部分市场份额，竞争程度加剧。

数据显示，中国移动去年一年的移动用户数由8.07亿增加到了8.26亿，净增1936.6万户；中国电信的移动用户数由1.86亿增加到了1.98亿。中国联通3G/4G用户净增3474.5万，总用户为2.87亿户，从数量看，中国联通、中国电信与中国移动的巨大差距显而易见。面对压力，联通和电信开始“抱团取暖”，如双方先是制定了《联通和电信4G网络的共享建议》，又联合发布《六模全网通终端白皮书》，希望以此来联合压制移动用户数的增长势头。

在这样的背景下，春节促销战的战绩也显得尤为关键。业内人士指出，未来三大运营商之间的竞争将愈加白热化，4G的资费也会越来越低，消费者有望得到更多的实惠。

维护线路

1月28日，嘉禾县晋屏镇甫口村，技术人员在寒风中维护线路。春节前夕，该县电广网络公司组织工程技术人员深入城乡，全面巡查维护传输线路，并进村入户，解答群众数字电视使用疑难问题，确保节日期间群众能看到丰富多彩的节目。

黄春涛 肖欣欣 摄影报道

连线

“虚商”扩张陷信任危机

作为我国通信市场的新生儿，虚拟运营商（简称“虚商”）的试点运营已于2015年底结束，数据显示，截至2015年底，我国虚拟运营用户数已达2050万，占全国移动用户总数的1.5%，新增用户数占行业新增用户数近半。记者注意到，虚拟运营商大多以“高性价比”、“差异化”吸引眼球。不过，有不少170号段的用户抱怨：“不少人没听说过170号码，还以为是推销或诈骗，刚拨通就挂断了。”据腾讯安全云库的黑号统计分析，170号段中恶意电话占比达8.6%，平均12个恶意号码就有一个是170号。而1705号段的恶意短信占比更是高达99.2%。

另外，记者还了解到现已有40多家企业获得试点牌照，但几乎所有的虚商都处于亏损之中。据悉，工信部最新发布的指导意见已经针对开发电信市场最关键、最核心的批发价问题，给出了硬约束。要求基础电信运营商转售业务的批发价格应低于平均业务单价或套餐价格。这一利好，能否助力虚拟运营商打个漂亮的翻身仗？

中国虚拟运营商产业联盟秘书长邹学勇表示，今年开始，移动通信转售业务将实现全面开放，这无疑会为虚拟运营商推出各种增值服务带来更多可能。独立电信分析师付亮则指出，随着运营商提速降费，虚商拼差价更难，差异化服务才是未来盈利生存的王道。

■记者 杨田风
实习生 何嘉馨 何敏讷

食品

荷兰鲜奶 2小时极速通关

1月28日，记者从湖南出入境检验检疫局了解到，曾进行过国际冷链物流配送测试的优愿巴氏杀菌奶已正式由欧洲法兰克福国际机场空运至长沙，长沙空港为其开辟了冷链运输进口鲜奶优先报关通道，实现了2小时极速绿色通关。该批鲜牛乳从荷兰牧场运抵长沙市民餐桌，全程仅耗时48小时。

“过去因条件限制，国内鲜奶普及率远低于国际水平，随着运输、通关等各方面条件的具备，进口鲜奶有望获得普及。”该批鲜牛乳进口企业负责人称，此批牛乳通过互联网进行了多渠道的市场公测，下一步将继续在长沙市场进行推广。

■记者 朱蓉

东风雷诺科雷嘉启动预售

16.6万-22.8万元，诚意十足！

2016年1月25日，武汉，东风雷诺正式公布其国产车型科雷嘉以16.6万-22.8万元的价格开启预售。作为东风雷诺的重磅战略车型，科雷嘉在设计、驾控、科技配置等方面均领先同级，它是颜值控、是驾趣王、亦是科技咖。2015广州车展上，科雷嘉惊艳亮相后便收获赞誉无数。现在，这款拥有赛车基因的SUV正式在东风雷诺全国销售网点接受预订。

科雷嘉由对标雷诺-日产联盟标杆工厂水准的东风雷诺武汉工厂倾情打造，其对品质要求的精益求精，展现了东风雷诺对中国市场和中国消费者的诚意。而在预售开启之际，东风雷诺还为全国前200名预定科雷嘉的消费者奉上专属礼遇：即日起至3月18日，凡到店预定的消费者即可享受三重“嘉”礼，激情领跑4月10日举行的2016东风雷诺武汉马拉松，更有机会获赠明星亲笔签名车钥匙。同时，一系列金融优享购车计划，让您将科雷嘉轻松带回“嘉”，新车主们还将有机会前往东风雷诺武汉全球标杆工厂对爱车生产过程进行探秘。

将赛车运动美学设计理念与SUV进行完美结合，科雷嘉是同级别中的率先挑战者。而赛车基因也成为科雷嘉征战SUV市场的一把利器。

R-Sport Design家族前脸、堪比跑车的0.3超低风阻系数、D型运动方向盘、赛车运动型座椅、全LED大灯、钻石切割18英寸轮辋、强劲有力的Power Wave尾部造型，科雷嘉用7大诱惑让你一见倾心，激发你的驾驭激情。

此外，同级超大可开启式全景天窗高于欧洲原版配置。这一配置专为中国消费者量身打造，尽显诚意。不但能有效缓解驾乘者的头部压抑感，更为极具生活品味的消费者打开一片自由开阔的驾乘空间，享受更多窗外风景。

3万辆重新改写销量记录 强大商品力助推逆市增长

2015年12月，卡罗拉以30360辆的成绩再次刷新单月销量纪录。2015年10月，为满足更多消费者的需求，卡罗拉推出了更加运动的炫酷版车型。卡罗拉还提供了多重金融优惠政策。

无惧寒冬 全能男神408暖心相伴

今年的冬天已经不是北方大雪纷飞，南方如沐春风了，一大拨冷空气从北向南贯穿东西，飞机、火车出行都受到了影响，以汽车为主的驾车出行更考验着每个司机的驾驶技术、每辆车的安全性。平安是福，一路出行有“全能男神”东风标致408暖心相伴，无惧寒冬，安全随行。

在雨雪天气下行车，车轮与地面之间的附着力降低，容易发生空转、打滑等现象。408拥有以预防安全为主，主动安全随时介入、被动安全有备无患的“3D Safety三维安全”，大幅提高湿滑路面行车的稳定性和安全性，C-NCAP五星安全绝非妄言。

东风标致408在极限条件下的被动安全一丝不苟，全系标配HAS坡道辅助、ESP9.0、后驻车雷达、六安全气囊、LED日间行车灯等一系列越级配置，大幅提高湿滑路面行车的稳定性和安全性。在1.6THP至尊版车型中更添加盲区探测、前驻车雷达、全LED大灯、倒车影像等多重高级智能配置加码，让驾驭更加安心。

冬季出行，车外温度低，空调使用频率大大提高，车辆油耗也受到严峻考验。“全能男神”凭借“T+STT高效动力”挑战传统动力，即便寒风凛凛，频繁使用空调，低油耗依然有保障，让您的冬日出行温暖无忧。

说到东风标致408节油能力，必须提“节油神器”—— STT发动机智能启停系统，STT可以让408在保证强劲动力的同时实现15%的节油效果，无需改变驾驶习惯，节能，更智能。在非极端环境下STT的介入不会影响车内的空调、音乐等设备的正常工作；如遇极端条件，STT以保证车辆安全及驾乘者舒适为前提，自动停止工作。

“全能男神”东风标致408无惧冬日，温暖来袭，春节前还有“购置税减半”、“0元保养 狮王加免”的厚礼等你来拿！这个冬天，不妨就让408陪你过冬吧。寒风瑟瑟、道路湿滑，拥有男神，如沐春风。