

8万拍得4个8,值吗?

少林寺方丈率高僧为号码开光,拍卖款捐给少林寺慈幼院



王建伟夫妇以8.1万元拍得4个8的手机号码

联通153号段6日放号,少林寺住持释永信助阵,10个吉祥号共拍得32.15万元。其中153xxxx8888拍出8.1万元,成为本次拍卖的“标王”。联通此次共拍卖10个吉祥号码,分别为153xxxx5678、153xxxx6888、153xxxx2345、153xxxx6789、153xxxx2222、153xxxx5555、153xxxx6666、153xxxx7777、153xxxx8888、153xxxx9999。11月4日,少林寺住持释永信率少林寺高僧为这10个号码开光,拍中者还将获得释永信颁发的功德证书。

拍卖的款项在扣除拍卖费用后将全部捐赠给少林寺慈幼院,拍中者将获得与拍卖款等额的话费,并将获赠一部CDMA手机。

【现场】4个8的吉祥号拍出8.1万

对于商人来说,“8”寓意“发”。4个8第七个亮相,将整个拍卖推向最高潮。在郑州市航海路做钢材生意的王建伟夫妇以8.1万元拍得153xxxx8888,该号码因此成为标王。

下午4时42分,当拍卖师宣布下一个将要拍卖的号码是“153xxxx8888”起价2万元时,话音未落,几乎是同时,现场已经举起了十几块竞价牌。在前6个号码拍卖过程中一直没有举牌的209号,第一个举起牌子,并且坚持到最后。

“三万,三万,三万二……五万。”209号放下了牌子,坐在最后一排的这对年轻夫妇,开始窃窃私语。

“五万八……六万……”报价越来越高,举起的牌子越来越少。51号、67号两家仍举着牌子,丝毫没有放下的意思。“六万五。”67号犹豫了一下咬了咬嘴唇,终于放下了牌子。

“六万八。”209号又举起了竞价牌。51号举起牌子

随后放下,209号依然高高地举着牌子。

“七万九。”坐在第二排的51号咂了一下嘴,再次举起牌子。

“八万一。”209号毫不犹豫,51号将竞价牌扣在了腿上。

“八万一次,八万一两次,八万一三次。”拍卖师击槌的一刹那,在掌声中,209号拍中4个8。

【花絮】花2.9万为妻拍得4个7

谢先生的妻子是整个拍卖现场唯一举牌参与竞价的女士,她的目标是153xxxx7777。结果她成了拍卖现场最幸福的人。

这个号码是第三个被拍卖的。谢先生坐在妻子身边一言不发。当价格由1万元升至2万元时,他对妻子点头微笑。价格升到两万三时,妻子放下牌子看着他,他坚定地又将牌子放回妻子的手中。价格被抬到2.8万时,妻子扭头看他,看到的仍是他含笑的样子。

“两万九一次,两万九两

次,两万九三次。”掌声中,妻子站了起来,在丈夫的注视下接过鲜花,签了成交确认书。

【缘由】半数人看中高僧开光

6日下午,记者在联通153号段拍卖现场,对50多名竞拍者中的30名进行了现场随机问卷调查。

30份问卷调查显示,参与竞拍者年龄集中在30到40岁,其中80%是商人,竞拍者的目的7成是自用,3成是送人。

之所以参加联通的号码拍卖,被调查者有50%看中的是号码本身,54%看中的是高僧开光,20%的人看中释永信颁发的功德证书,3%的人看中赠送的话费和手机。98%的人认为开光是一种美好的祝愿,寓意吉祥。

【心声】资助孩子是最主要的

在郑州航海路做钢材生意的王建伟夫妇以8.1万元拍得4个8的号码后,王建伟的妻子说,资助孩子是最让她幸福的事情,这份幸福,值得全家人分享。

“今天来就冲这个号来的,志在必得!”在《拍卖成交确认书》上签下自己大名的王建伟说。

接过所有的赠与后,两口子平静下来,妻子说:“我感觉最幸福的是我能够帮助别人。而且,我、我丈夫、我两个儿子,一人一个号,我们全家人都能分享帮助他人的幸福。”妻子说。

【结果】联通捐善款26.8888万

在掀起一个又一个高潮之后,6日下午6时,10个吉祥号全部成功拍卖,共拍得32.15万元。

4个8以8.1万元排名第一,4个9以4.88万元排名第二,4个6以4.2万元排名第三。

在扣除了必要的拍卖费用之后,河南联通将26.8888万元捐给了少林寺慈幼院。

据少林寺慈幼院提供的数据,一个孩子一年的全部花费是6220元,联通的这26.8888万元可以捐助43名孩子。

据《河南商报》

名目繁多,威逼利诱——协会骚扰苦了企业

一家在安徽省内化肥行业坐“头把交椅”的国有大型企业,正处在改革与发展的关键阶段,却不得不以“至少9个部门的人力物力、每年几十万元资金”应付各式各样的“协会骚扰”,以至于至上至企业“一把手”、下至部门负责人与职工不敢随便接听陌生电话……

日前,安徽四方集团公司的干部“倒出一肚子苦水”,向记者讲述了几年来“协会骚扰”给企业和各级员工的“不能承受之重”。

为“乱七八糟的协会”企业耗资几十万元

安徽四方集团公司是跨地区、跨行业的国有大型企业集团,2003年,由集团公司发起成立安徽四方股份有限公司,从此进入现代企业制度规范运作。从改制的那一天起,公司就开始了与各种协会的“斗争”。最近,四方集团公司列出了2006年公司加入协会的统计情况,记者在该公司一位部门负责人手中见到了各类协会及会费清单:

中氮协会小氮肥分会,5000元(年度会费,下同);中国纯碱工业协会,6000元;中国洗涤用品工业协会,2000元;安徽省企业家联合会,3000元;合肥市电力行业协会,4000元;安徽省化肥工业协会,2000元;安徽省质量协会,暂未交;安徽省质量管理协会,暂未交;安徽省质检协会,5000元;合肥市档案局协会,500元;合肥市设备管理协会,500元……

一位企业负责人说,2004年,公司要求各部门对所有协会进行梳理,将其分成“有用而必须加入的”“可加入可不加入的”“没一点用处坚决不能加入的”三类。经过两年来的逐步清理,到今年2月第一类协会的名单上剩下了19个。其他“挂了名”等到办活动时才交钱的协会、理事会则根本无法完全统计。

“这样的状况已经很好了。”公司董事会秘书、企管部部长程少民说。据他回忆,在整改之前,公司共加入各种名目的协会接近50个,真正对企业发展能够提供很多信息的专业行业协会只有几个而已,其他都是些乱七八糟的。会费少则1000元,多则上万元。时不时地还要带着上万元的会费去参加协会举办的各类活动,或是缴纳一笔笔的赞助费。据他估算,这几年林林总总加起来,企业为此耗费了几十万元。

“骚扰”形式常翻新威逼利诱齐上阵

“骚扰”形式常翻新威逼利诱齐上阵

在采访中,记者一度被这样一些名词弄糊涂了:协会、理事会、分会、片会,各种协会名目繁多,大协会套小协会,小协会下还有分会。

要想吸引企业入会,协会首先承诺各种好处。今年的一次思想政治工作协会把工作会议开到了大庆市,会议开了半天,其余时间就是游玩。有一年,思想政治工作协会把研讨会搬到了泰国,为这次会议企业开支至少上万元,除了个别人出国玩了一趟,企业没得到半点利益。各种协会对企业来说,几乎没什么用处。

近年来,越来越多的“威逼”让企业更是不堪忍受。不时有闻所未闻的各种协会、理事会打来电话说“企业产品存在质量问题”或是“污染了周边环境”,要在自己办的媒体上曝光,用“国家免检产品还不想搞了”相威胁。“这些人明目张胆地称只要加入协会,或在某个协会、行业办的杂志上做宣传,给些费用,就帮我们吧问题压下去。”程少民部长说。

尽管企业自我整改之后,来自各类协会、学会、理事会的“骚扰”有所减少,但相关负责人仍感慨地说:“国有企业在这方面受到的压力太大了!再这样下去,企业都要被搞伤了!”

“新华视点”记者 葛如江 马姝瑞(据新华社合肥11月7日电)

移动网络提供完善通信保障

南京移动通信网络在广大客户的心目中一直是“优质网络”的典范,网络质量更是一路领先。究其所因,南京移动的通信网络究竟是靠什么牢牢占据着领先的地位?

一、规模化网络推动领先优势

南京移动以“精益求精打造优质网络”为主攻方向,全面实施“市场驱动网络、团队经营网络、精细管理网络”的工作思路。

截至2006年9月,南京移动的无线站点数超过了2500个,无线接通率高于99.9%,语音质量高于98%,掉话率低于0.2%,网络指标均优于竞争对手,完成了3000栋楼宇的室内全覆盖,实现了地铁、隧道、奥体中心、机场、高速公路的无缝衔接。

南京移动以科学发展观为指导,以市场经营为导向,提前思考和布局网络建设及优化工作,上下一心,团结一致,积极配合,并依托优质的规模

化网络,推出了一系列适应市场需要的业务,形成了市场驱动网络、团队经营网络、精细管理网络的良好局面。

二、客户化网络实现领先优势

多年以来,南京移动一直坚决贯彻落实“服务与业务双领先”的战略,这不仅要在服务和业务上获得领先优势,更要求以综合实力为基础,体现在企业管理等全方面的综合领先。其中,过硬的网络质量是关键,打造一张经得起市场考验的精品网络,是企业长远发展、赢得竞争乃至超越竞争的强有力保障。

随着信息时代的到来,客户对通信网络质量的要求也越来越高,再多努力,如果不以

客户的需求为准则,也是枉然。南京移动充分认识到这一点,积极采取措施。不仅提出了业务客户化与服务客户化,同时还提出了一个新理念——网络客户化。在这一理念的指导下,南京移动建立了“以用户感知为导向的网络考评评价体系”,以将客户对网络的满意度作为评定网络维护工作的唯一标准。

三、高技术网络支撑领先优势

技术先进,设备一流的网管中心是南京移动网络的“中枢”,这使得专业维护人员能够及时掌控24小时之内的网络运行情况。

功能完备、装备精良的应急通信车,在具有国内外影响的“十运会”、“名城会”等一系列

活动中均出色地完成了应急通信保障任务。

高效的电子运维系统,使南京移动内部管理流程更加清晰,缩短了故障处理的时间,加快了对客户投诉的响应速度以及闭环管理。

作为“移动信息专家”,南京移动一直对网络质量孜孜不倦,近乎苛刻地追求着。为了能达到网络覆盖日臻完美的效果,南京移动每年投入数亿元的资金进行网络建设及优化工作,在技术及业务上进行创新,创造了服务领先、业务领先的竞争优势。同时,南京移动也扮演着追求卓越的领跑者这一重要角色,在移动通信领域里引领竞争,不断超越自我!