

资讯速递

移动 首款NFC手机研制成功

本报讯 日前,中国移动表示,其首款具备NFC(近距离非接触通信技术)支持的TD-SCDMA手机已研制成功。该款TD-SCDMA NFC手机,支持NFC卡模拟、读写器及点对点三大功能,满足金融级安全要求,可在手机支付业务中使用。据悉,这是中国移动在与银联达成战略合作后,实质布局移动支付的重要一步,有望于3季度末上市。据了解,NFC是一种基于13.56MHz标准的近距离非接触通信技术,目前日常使用的公交卡、门禁卡、会员卡以及部分支持非接触功能的银行卡都采用了这个技术。此前,黑莓、诺基亚、华为、中兴等传统手机厂商均计划在新款手机上采用NFC技术。(温婷)

联通 3G网速升至42Mbps

本报讯 日前,中国联通宣布,自7月起广州、深圳3G网速下行速率将达到42Mbps。北京、上海、杭州等中心城市主城区的联通3G网络,也都已升级至42Mbps网络,接下来将逐步全面开放。中国联通3G因此成为国内速度最快的商用3G网络。下行速率42Mbps,意味着下载一个大小为1GB的文件,用时不到5分钟,高清电影一点即播还能拖动无缓冲,同时下载6部电影仍能达到40Mbps以上高速。此前,中国联通3G网络的下行速率峰值为21Mbps。国际上支持42Mbps网络的3G终端有100多款,既有上网卡,也有手机。不过,在该网络升级之初,中国联通用户还只能使用上网卡来体验。据悉,华为已经为运营商T-Mobile提供支持42Mbps网速的智能手机,预计很快就会嫁接到国内市场。有通信专家预测,明年上半年支持42Mbps网络的3G智能手机将逐渐增多。在水货市场,包括HTC、三星和LG电子在内的手机硬件商,已经推出支持42Mbps HSPA+网络的智能手机。比如三星Galaxy Note以及S3、HTC Sensation 4G等多款终端的水货即属此列。(朱文科)

伦敦看奥运 话费不用愁

移动、联通推出奥运特惠套餐 国际漫游费最高降九成

本报记者 韩 洋

移动 选Vodafone国际漫游一口价

记者了解到,中国移动在奥运会期间国际漫游通话、短信、上网资费均大幅降低。本次优惠期从2012年7月1日至8月31日,用户在此期间在英国使用Vodafone(沃达丰)网络即可享受。在此前提下,用户不管是拨打电话(包括拨打当地电话、拨回国内、拨打其他国家或地区),还是接听电话均是一口价每分钟0.99元,最常用的拨回中国大陆的电话

资费降幅高达50.3%。而针对“拇指一族”,移动也推出了专属的短信漫游优惠资费,发往中国大陆短信只需0.15元/条,资费降幅高达62%,接收短信则免费。现场观奥运,微博自然也不能闲着。对于需要手机上网的用户,移动也为其提供了GPRS漫游优惠资费,每KB只需0.001元,相较以往,降幅高达90%。

联通 选O2套餐流量1.75元/MB

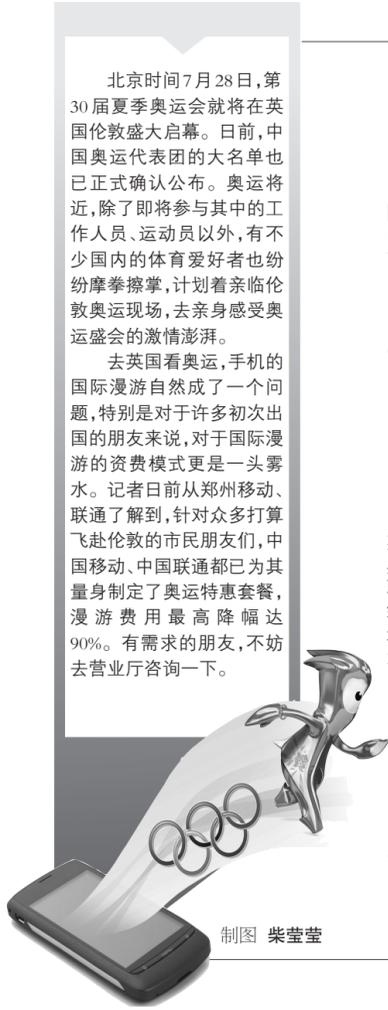
同样,在2012年7月1日至8月31日期间,联通用户漫游到英国也可以享受奥运特惠套餐。据联通相关人士透露,联通用户只需选择英国的O2运营商网络,即可享受每月350元包200MB的奥运促销流量月套餐,折合后每MB仅1.75元,大大低于标准资费。

语音通话方面,联通用户漫游英国接听1.86元/分钟,拨打当地电话0.96元/分钟,拨打中国大陆电话2.36元/分钟,使用国际漫游回拨业务则按照当地漫游接听资费计算。此外,记者了解到,联通预付费用用户出游英国,无需申请开通,到达英国即可自动实现国际漫游。

中国电信 漫游英国通话费已降

尽管中国电信尚未明确推出奥运特惠套餐,但从今年5月1日起,中国电信已下调了漫游资费。按照目前的资费,中国电信天翼用户使用天翼国际卡漫游到英国,资费分

别为:拨打中国大陆电话为1.99元/分钟,拨打本地电话和接听为2.99元/分钟,发短信至中国大陆为1.28元/条,发短信到其他国家和地区为1.99元/条,接收短信免费,数据流量为0.01元/KB。



制图 柴莹莹

通信视点

智能手机硬件竞赛 进入四核时代

近日,关于iPhone 5的消息层出不穷,淘宝网连日代购、预订服务风起云涌,其中最让人眼前一亮的来自坊间“苹果可能会为iPhone 5配备四核处理器”的信号。智能手机的四核风暴已经悄然来袭。据了解,越来越多的厂商为了抢占市场,都争相推出四核智能手机。在去年的MWC世界移动通信峰会上,手机厂商们还都在比拼着“双核”。而今年的大会上,华为、中兴、HTC、LG都亮出了自己的“四核”智能机,拉开了今年智能手机硬件竞赛的帷幕。从单核到双核,再到如今火热的四核,短短两三年时间,智能手机厂商对硬件升级的执着似乎显得有些疯狂。手机行业对CPU等硬件性能指标的追求几乎追平了PC。纵观整个手机行业的发展趋势和基于手机厂商、芯片厂商们的热情,随着智能机的不断普及,消费者对手机品牌的意识会逐渐淡化,手机的软硬件配置及性能将决定一款手机的成败。有业内人士预言,2013年初,智能机将全面进入“四核”时代。不过,虽然“四核”代表了时下智能手机硬件的尖端水准,但高昂的成本注定四核的普及还尚需时日,动辄数千元的价格很难让普通消费者轻易买单。正所谓“浑水摸鱼”,“四核”炒得火热的同时,一些双核智能手机也以其不错的性能和亲民的价格大做“市场搏击战”。记者从科技市场等商家了解到,近日国产厂商TCL推出的S900以4.5英寸视网膜屏+A9架构1.5G双核处理器的强组合,被众多手机玩家冠以“小米终结者”称号;戴尔一款采用4.3英寸的QHD触摸屏的双核处理器手机D43以1799元的市场价“搅局”智能手机和互联网手机市场;而索爱的全球首款PSP智能手机Z1i也报出了1299元的新低价。戚齐



时尚消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

什么美酒 值得收藏

乱世藏金,盛世藏酒。如今,美酒收藏成了收藏界一道亮丽的风景线,成为继邮票、玉器、古玩外的另一新兴收藏门类。美酒,具有特别收藏价值的稀缺性品牌年份名酒更被称为“液态黄金”、“液体资产”。但是你知道什么叫酒版?什么样的酒最有收藏价值?什么是细酒?今天,记者和你一起带着问题,采访河南省酒文化产业发展研究所所长、河南省酒业零售商联盟副主席、秘书长李策,答案一一揭晓。

收藏酒的酒友已形成一个专业群体

在河南郑州、洛阳、开封、焦作等各个地区,已形成多个专业藏酒玩酒的自发组织的圈子,其人数不下四五千人,且人数越来越多。藏酒圈大概分以下几种类型:一是酒器酒具古董收藏圈:我省文物收藏家张顺鲁和天下收藏负责人王安乐都收藏有不少古代酒器酒具,其中不乏稀世珍品;洛阳的“酒壶先生”将自己所藏古代酒器酒具,专门建立了私藏博物馆。二是老名酒收藏圈:“中国老茅台收藏第一人”张总结十年之功,收藏老茅台1万多瓶,价值数亿。除了老茅台之外,五粮液、剑南春、泸州老窖及八大名酒、十七大名酒,还有一些地方名酒,越老越值钱,成为藏酒玩家争相追逐的宠物,也成就了不同圈层居奇的大玩家。三是酒版收藏圈:所谓酒版,是指酒的样板。酒版又称酒办、酒伴、酒样、“迷你”酒,是一些酒厂按比例将各种名酒缩小制成,专为促销宣传、专家品鉴、收藏者收集

而特意生产的微型瓶装酒。酒版与原装酒在外观、材质、酒液、酒标上完全一样,瓶内装有30到50毫升的原酒。目前国内专门收藏酒版的酒友已形成一个专业群体。开封的高广联就是这方面的杰出代表人物。走进高广联的家中,你可以看到每个房间的酒架布满四壁,数千套国内外的酒版密密麻麻摆满酒架。四是瓶友圈。酒干倘卖无。专门收藏酒瓶子的也已形成一个庞大群体。所藏酒瓶,有古有今,有单个也有成套成系列的。除此之外,收藏酒壶、酒标,也是玩家一乐。古今中外,无所不收,只要觉得,就拿来主义。十年以上的品牌酒最有收藏价值 美酒收藏,最初只是一种对白酒的喜爱和对酒文化的欣赏。近几年来,随着名酒逐渐涨价,陈年老酒更具有了一种投资价值,引发美酒收藏日益升温,美酒收藏已成为新时期流行的一种文化生活方式。

在河南藏酒圈里,不仅茅台、五粮液、剑南春等全国大牌名酒备受青睐,连河南地方名酒超过十年以上的也备受关注和价值倍增。在酒类收藏界,超过十年以上的品牌,就算老酒,有很高的收藏价值。李策告诉记者,十年前几元钱一瓶的杜康酒,目前市场价已超过百元。于是,近年来已有不少酒类经销商把老酒回收和销售当成一门生意来做,在郑州烟酒店,老酒回收的招牌随处可见。还有不少老酒收购业务员,活跃在全国各地市场,逐渐成为一个职业性队伍。当前的藏酒民间热,也带动了名酒企业的藏酒开发热、推广热,甚至有人提出“开启藏酒营销元年,创造未来文化遗产”的口号。在名酒收藏热的市场背景下,各大名酒企业大都纷纷推出具有收藏、珍藏价值和标志性的限量版文化纪念酒、文化艺术酒、文化礼品酒等高端形象产品,并将其作为品牌宣传和文化营销的重要手段。据了解,豫酒六朵金花(宋河、仰韶、杜康、宝丰、张弓、赊店豫酒)及一些地方名酒,大都推出一些限量版收藏酒作为形象产品,成为藏酒爱好者的新宠。比如,仰韶酒业与浙商酒行于今年联手推出的龙年黄帝大典酒九坛九斤装拜祖纪念酒,除赠送黄帝基金会和台湾国民党名誉主席吴伯雄外,剩剩七坛以其稀缺性已引起藏酒界的热捧。张涵秋 李媛媛



金沙回沙酒的围棋缘分

本周一,“希望围棋”第三期教师培训班暨第一期金沙华源班正式开班授课。“金沙华源”的合理解释,应该是贵州金沙窖酒酒业有限公司与贵州华源商贸有限公司的并称。“希望围棋”公益项目,是中国教师发展基金会依托河南冠军围棋俱乐部主办的公益项目。培训班的目的,旨在通过培训希望小学教师和农村小学教师而融入教育体系,并进一步惠及城乡之间更广泛区域的少年儿童,更多播撒下围棋的种子,助推“国粹”围棋教育的普及。世如棋局,壶中岁月,总有惺惺惜惺惺。金沙华源方面表示:信仰不谈回报,围棋从娃娃抓起可以,但没有让娃娃从小饮酒的丝毫想法。我们用自己的行为方式,来表达参与社会活动的一种愿望。在这次活动之前,贵州华源商在郑州已经赞助两期少儿围棋赛事。今年端午节前,金沙华源和希望围棋公益项目执行办公室已经开始进行多次商洽合作事宜,而在未来的工作之中,双方还期待在省会郑州的一些重要公园、游园设置围棋角,以便更多青少年无门槛进入围棋空间。一款酒水倾心棋道,与信仰相连,和收获无关。贵州华源商是以贵州金沙回沙酒为经营主导产品的一家公司。2011年冬,跟随着呼啸而来的酱香风潮抵达郑州。金沙回沙,这一个读上去稍微拗口的品牌,实则包含了两层含义,金沙系地名,金沙江畔的金沙县;回沙系工艺,而且是酱香区别于其他香型的独特工艺。如果再附会上一层含义的话,那就是:当年从金沙县走出去的刘开庭,在茅台酒厂从当小工开始,默默倾注时间和汗水,终于成为茅台的当家酿酒师。于民国年间回到了家乡,“金沙回沙”,始而有之。生也金沙,成也金沙,这便是“回沙”二字的寓意之一。每一款酒水大多都有一段传说,故事,较之茅台,金沙回沙不具备那种红运当头的符号,相对郎酒,它也没有那么澎湃的后发雄势。欣喜之处在于,金沙回沙的原酒储藏、勾调工艺,根据地市场的建立等,在业界尤其是酱香市场颇得嘉许。步步棋局步步心,寸寸棋盘寸寸心。黑白也有道,黑白亦无常,虽不知胜算几何,但是金沙回沙的这盘棋,已经开始了。王见宾

喜酒市场在豫备受瞩目

本报记者 武 斌

“现在的年轻人啊,特别是80后,结婚特别讲究,婚礼策划要有新意,其中喜酒还必须得高端、个性。”从事婚庆服务行业的小张告诉记者。据了解,河南省每年约有近100万对新人结婚,仅郑州市每年就有8万对,其婚宴用酒年消费额分别可达30亿元和2亿多元,喜酒市场在某种意义上成为“甜蜜的金矿”,但喜酒市场尚未形成一个主流品牌或被消费者认可的品牌群。为此,以“喜市共享、赢在联盟”为主题的河南省酒业零售商联盟喜酒喜宴婚庆联盟理事会暨“喜酒团联盟”发起成立座谈会6月15日在郑召开。来自喜酒、喜宴、婚庆等不同行业的营销专家、业界精英代表共20多人喜聚一堂,就联手共建“喜酒+喜宴+婚庆”跨业联盟服务平台,开展“喜酒团联盟”活动进行了深入研讨和交流。“喜酒市场只有通过供应链和产业链

的联盟合作形式才能实现分享共赢。”河南省酒业零售商联盟秘书长、郑州煮酒阁董事长李策说,并在座谈会上提出了一揽子计划,包括喜酒行业放心酒放心标专项工程、多媒体阳光导购平台建设、喜酒品牌集成专卖模式、“喜酒+喜宴+婚庆”一站式服务及网上超市推广模式以及逐步建立全省性“中心+专柜(店中店、楼中店)”团购连锁网络等。另外,河南省酒业零售商联盟主席、浙商酒行董事长黄黎明就“喜酒团联盟”如何建立科学、合理、可持续发展的合作模式、经营模式及利益链分配模式等提出了一些可“落地”的建议。与会的茅台白到老酒、五粮液婚宴酒、泸州喜酒、泸州婚纱定制酒等多家喜酒厂商代表分别介绍了喜酒市场运作的经验体会,并表达了联盟合作的强烈意愿;来自婚庆服务、婚宴服务行业的专家和商家也都围绕以酒为媒、打造婚

庆服务链的议题提出一些很好的建议。喜酒联盟理事会刚成立不久,宋河酒业就传来好消息。6月27日,宋河“福道”原浆酒正式上市,由河南世嘉酒业总运营,欲打造中原喜酒第一品牌。“河南白酒品牌众多,但容量极大的喜酒市场并未满足,且需要细分。”世嘉酒业董事长万军说。宋河的“福道原浆”无疑为河南喜酒市场的发展开了个好头,也增强了众多白酒企业的信心。同时,喜酒联盟理事会的成立也为河南喜酒市场提供强有力的支持。在中国酒文化中,白酒与喜事的渊源历史悠久,不止是婚嫁,很多场合都以酒示意喜悦和幸福,喜酒的文化内涵显而易见,豫酒品牌需有一个好的传播策略,让消费者有一次真切的文化体验,同时,对酒本身的高品质要求,在功能表现上真正实现精致化,那么喜酒市场在豫就不仅仅是备受瞩目那么简单了。



红酒学苑

社交宴会中如何选择葡萄酒

时下各种社交宴会已经成为人们交际、沟通、交流的重要方式。在高档宴会或酒席中,一般会选用进口葡萄酒佐餐,不但能够保证酒品的纯正,也可以彰显主人不凡的品位和见识。只要记住几个小窍门,便可轻松在品种繁多的进口葡萄酒中做出正确选择。看产地 法国是公认的葡萄酒种植和酿造天堂,特别是波尔多、奥克地区等产区早已闻名世界,这些地方出产的葡萄酒绝对是高品质需求人士的首选。看葡萄品种 不同葡萄品种会酿造出风味丰富、风格各异的葡萄酒,选择哪种,全看品酒人自己的喜好。其中较为出名的两个品种是:赤霞珠(成酒口感浓郁而厚重);美露(口感柔顺优雅)。看菜品 红酒作为佐餐需要配合菜品来选择,一般口味浓厚的菜需要搭配口感同样浓郁的红葡萄酒,而海鲜等强调原汁原味的菜品则搭配白葡萄酒。薇之