



制图 毛洁

开学选手机 咋买更合适

本报记者 韩津 见习记者 苏立萌

选机 千元智能机受青睐

国内市场上,手机品牌繁多,机型多样,配置、功能、价格各有不同,可谓琳琅满目,购机需百里挑一。伴随着开学季的到来,商家都会围绕学生开展优惠促销活动,手机也不例外。对学生来说,手机操作系统、软件应用要够劲,手机上网学习、娱乐都能应用自如。价格要便宜,毕竟大部分学生还是无经济能力的消费群体,资金来源于家长,价格便宜性能出众才是学生首选。如果电池能超续航,就更好了,售后服务当然也是购机的基本要求。因此,多款千元智能手机瞬间得到学生青睐。

“千元智能机卖得最好,而除了千元智能机之外,一些中、高端的手机也受到了不少学生的追捧。”郑州联通的工作人员告诉记者,“中端机以小米手机为代表,高端机则有 iPhone 4S、三星 i9300 等,前来咨询、购买的学生也不在少数。”

价格有谱了,接下来就是找寻内外兼备型的智能机,通过性能对比,配置较量,锁定你心仪的它。之后,又一问题与我们不期而遇——如何才能放心地买到实实在在的它。社会经济带电子商务迅速发展,3G 通信广泛普及,造就了购机方式的多样化,形成了多种手机销售渠道。走访中,记者了解到,实体卖场这种传统的购买方式依然是很多学生和家所选择的,消费者可以直接触摸实物,买着放心,质量和售后

购机 合约购机更划算

不必担忧。同时,也有一部分学生倾向于网购、团购,淘宝、京东、当当……越来越多的学生朋友们都开始选择这种“鼠标一点、快递一签”的电子商务生活。而采访中,记者也发现,更多的学生朋友还是会前往营业厅选购合约机。“准大学生”小孙告诉记者:“移动、联通、电信三大运营商销售的手机更加安全放心,价格甚至比网购更诱人,质量、售后也更有保障。”

据了解,目前,移动、联通、电信均对 3G 手机提供了话费补贴,并推出了多种合约政策,用户可以选择存话费送手机,即预存一定金额的话费即可获得一部手机,而话费一般都是分月返还;或是购机送话费,即用户按零售价购机可以获赠不同额度的话费。其实用户无论选择哪种,参与合约计划都要比购买裸机实惠。这种购机活动对于即将开学的学生来说是最划算,不仅可以相对低的价格购得满意的手机,同时每月返还话费,还可以帮助学生更好地控制话费预算。而这恰恰是学生、家长青睐“合约购机”这种方式最重要的原因之一。

根据中国联通“0 利息 0 手续费”的分期付款承诺,用户在联通网上营业厅分期付款消费所产生的利息及手续费,将全部由中国联通买单。(陈敏)

通信快讯

移动 将购 TD-LTE 数据类终端 3 万台

本报讯 在日前举行的“2012(第六届)移动互联网国际研讨会”上,中国移动终端公司总经理助理唐剑峰表示,2012 年中国移动计划采购数据卡、MIFI、CPE 等 LTE 终端三万台以上,年内启动供货,并在相关试点城市逐步开展友好用户测试工作,启动 TD-LTE 语音终端的测试验证工作。

唐剑峰表示,目前,TD-LTE 终端芯片研发目前有国内外芯片厂商 16 家,涵盖了主流终端芯片企业,各厂家均计划支持 LTE TDD/FDD 融合芯片。超过 20 家终端厂商支持 TD-LTE 产业,已推出 LTE TDD/FDD 融合数据卡、CPE、MIFI 等多形态数据类终端产品,数据类产品达到 30 余款,其中 MIFI 在研产品 10 余款。(李明)

联通 推出 0 利息分期付款业务

本报讯 日前,中国联通宣布正式在其网上营业厅推出“信用卡在线支付分期付款”业务,用户可 0 利息 0 手续费的实现分期付款购买手机合约计划。

据了解,用户使用信用卡进行消费时,若选择分期付款,每月只需按照分期人账金额进行还款即可,该类消费模式大多需要用户缴纳一定比例的利息及手续费。

根据中国联通“0 利息 0 手续费”的分期付款承诺,用户在联通网上营业厅分期付款消费所产生的利息及手续费,将全部由中国联通买单。(陈敏)

电信 建成两岸首条直通光缆

本报讯 8 月 21 日,中国电信集团在厦门隆重举行“海峡两岸第一条直通光缆建成庆典”仪式。光缆的建成,标志着两岸信息通过“高速通道”连成成为现实,结束了海峡两岸通信业务必须承载在多个国家和地区联合建设光缆上的历史。

1995 年,中国电信就向台湾电信运营商提出建设厦直达光缆的建议。去年以来,在工业和信息化部、农业部、国务院台湾事务办公室和国家海洋局等国家主管部门以及福建省政府的大力支持下,经两岸电信企业的共同努力,厦直海缆于 2012 年 6 月 20 日顺利完工。

海峡两岸第一条直通光缆的建成,圆了两岸民众多年夙愿,在海峡两岸通信发展史上具有重要意义,也将对扩大闽台经济与文化交流,推动两岸关系发展产生积极影响。(韩津)

时尚消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288



“习酒 我的大学” 助学金发放仪式举行

本报讯 8 月 21 日,2012“习酒 我的大学”助学金发放仪式在我市举行,从河南省内各地选出的 50 名学子分别获得了 5000 元的现金资助。

“习酒 我的大学”主题公益助学活动于 2006 年正式启动,截至 2012 年,已经资助贫困大学生 4000 余人,足迹遍布全国各地。本次河南的助学活动,从 5 月开始到 8 月结束,经过报名申请、初次甄选、实地考察、最终确认四个阶段,最终从近两百名申请学生名单中挑选出 50 名学子作为本次活动的受助对象。

(王见宾)



近日,宋河股份向濮阳县庆祖镇中心社区西辛庄捐赠 100 万元,该费用将全部用于西辛庄实验学校建设。

当天,宋河股份董事长朱文臣、河南省宋河老子国学教育基金会秘书长刘本在、宋河股份总裁王祚伟、濮阳县、县领导,西辛庄村党支部书记李连成及 700 余西辛庄村村民参加了开工仪式典礼。

图为李连成(前左)从朱文臣(前右)手中接受爱心捐赠。

王见宾 文/图

名酒江湖

秋风拂处衣袂香

8 月 12 日下午,从安阳返回郑州的大巴,笑语欢声热闹非凡,座中客为河南鼎庆商贸有限公司的高管和其郑州市的经销商们,此前他们参加了第八届河南省糖酒食品交易会。

与此同时,从会展中心走出的河南天润酒业有限公司警春光,驾车前往火车站,送别江苏省宝应县的邵老板。双方一直通过区域经理进行杏花村老酒的生意往来,素未谋面,这次无意中见面,交谈中再提到几个彼此熟悉的朋友,大有相见恨晚之意。

挂满省内各地车牌的汽车穿行,以省内为主的各地方言与豫北话杂糅——这是 2012 年第八届河南省糖酒食品交易会多幕剧中的诸多短镜头。

此前,从 2003 年开始,河南省糖酒食品交易会已先后在郑州、信阳、洛阳、南阳等地成功举办了七届,已逐渐成为中原地区规模最大、展商层次最高的糖酒食品会展品牌。

在我看来,第八届河南省糖酒食品交易会如下特点:从品牌结构上,这是一次很好的组合,国内茅台、五粮液、剑南春、泸州老窖等,省内强势品牌仰韶、宋河、杜康、宝丰等,安阳本地品牌河内、瓦岗寨、彰德府等,同场竞技取长补短。

规模上看,本届糖酒会规划室内展区面积 2.2 万平方米,规划了特装、酒类、食品、进口酒 4 大展区,设特装展位 44 个,简特展位 51 个,标准展位 251 个,折合国际标准展位 650 多个。省内外一系列知名酒类、食品品牌 300 多家企业报名参展。到会品牌有 1000 多个、品种近万个,组织专业采购商 5000 人次,参会客商 3 万人次,成交额 16 亿元,创下了历史之最。

会展延伸的活动更是精彩纷呈。在往届糖酒食品展示、交易基础上,为吸引更多的经销商到会参观,在会展中心广场,组委会组织邀请了 2012 亚洲车模大赛(豫北地区)比赛、杜康酒道表演、金星大胃王选拔赛等活动,成为糖酒会期间一道亮丽的风景。河南省糖酒食品流通协会主办的糖酒会高峰论坛“蜕变,新形势下经销商的路径选择”,320 多名来自全省各地的经销商齐聚一堂;宝丰酒业主办的豫北经销商大会,以及茅台王子酒经销商大会,泸州老窖金奖特曲经销商联谊会等活动也在会期举行。

除却上述优势,这次活动由河南省商务厅、安阳市人民政府联合主办,河南省糖酒食品流通协会、河南省酒业协会、安阳市商务局、安阳市供销社、安阳市酒业协会共同承办。这已经是主办方对会展的高度认可。(王见宾)

迎金秋豫酒齐发力

本报记者 武姣

佳绩衍生更大挑战

近日,白酒企业陆续发布上半年业绩报告,大体呈上升趋势,“醉人飘香”的成绩令人欣喜,同时,下半年行业景气度如何也引起了各方关注。临近双节,为在消费旺季“藏”一把,部分高端白酒经销商已有提价的意向,而对于在上半年同样成绩斐然的豫酒,为了下半年的金色业绩,也已开始集体发力。

豫酒秋季集体发力

“豫酒现在活力充沛,生机勃勃,加上双节的影响,销售额仍将会有大幅增长。”蒋辉十分看好豫酒近期走势。据介绍,作为豫酒的“领头羊”,杜康将于下半年从品牌上发力,并在渠道上加强招商布局,同时针对不同市场设计营销方案,以拉动杜康酒的销售收入增长,而其他豫酒企也都做好了充分的

准备。此外,记者了解到,豫酒 6 朵金花杜康、宋河、仰韶、宝丰、张弓、赊店 9 月 9 日将抱团参加贵州国际酒类博览会,同时,豫酒二线品牌也将抱团参加十月中旬的福州秋季全国糖酒会。

“豫酒一线品牌走向全国市场的愿望很强烈,二线品牌现在也已经得到行业的重视,将于金秋抬头,开始在

的挑战。蒋辉说,目前豫酒首先需在产品质量上下工夫,做好品质的酒才能得到消费者的长期青睐,但要注意产品质量的一致性,品牌的风格特点要长期稳定;其次豫酒要注重宣传,深入研究如何推荐豫酒,多参加省外展会,多研究营销策略;同时维持好厂商的利益关系,保持政策的长期性与前瞻性。

省外传播。”蒋辉说。从白酒股上半年的业绩报告不难看出,在白酒行业快速增长的态势中,一线酒企增速稳健,二三线酒企表现也很突出。目前,豫酒一线品牌强强突围,二线品牌奋起直追,逐步崛起;豫酒通过各种平台努力展示实力、宣传自己,并适时把握机会,金秋将创出一片新气象。

红酒学苑

理想温度造就一瓶好酒

在品尝葡萄酒时,温度是非常重要的一个环节,因为葡萄酒对温度的波动很敏感,会因温度的冷热影响着它的品质,尤其是会影响到它的香味。温度过低会压抑酒中香气的释放,但温度的升高也会使葡萄酒失去果香味,另外,酒温升高会提升酸在口中的感觉。

重新认识最佳饮用温度

饮用红酒的理想温度是达到“室温”。但相对于南方地区来说,这个温度未免太热了。因此,要坚持“室温”饮用,未免迂腐。理想的长期储存葡萄酒的温度范围是 11℃至 12℃。在温度低于 15℃时,葡萄酒将更加迅速成熟,但若温度是渐变变化,它也不会受到损坏。当温度超过 18℃,葡萄酒会迅速降解,并会在短短的 24 小时内受到破坏。

在家也能掌握好酒温

让葡萄酒在最合适的温度中饮用最快的方法是加冰水,如冰桶内放了冰块后加水,20 分钟内能降低 10℃。冰箱的温度为 4℃,湿度 90%,可以用来短期(一周~两周)储存冰白葡萄酒和并不昂贵的红葡萄酒。但是冰箱的温度、湿度、震动都不利于长期储存葡萄酒。

自己在家喝葡萄酒还可遵循经典的“20 分钟”原则。如果喝的是白葡萄酒,提前半天将酒放入冰箱,在吃饭前 20 分钟拿出来,到吃饭时就会差不多在 10℃左右;如果喝红葡萄酒,在饭前 20 分钟放入冰箱,吃饭时拿出来基本上就是 16℃左右。 便捷