

电信运营商 互联网商 IT设备商 国内通信业大三角格局初显



移动 新增TD机型超百款

本报讯 日前,记者从中国移动获悉,截至8月,中国移动今年新增TD机型已超百款,其中智能手机64款,占比已近7成;在库TD手机累计已超过450款。

中国移动严格的入网测试和心机库管理模式保证了TD终端的质量稳定和解决方案的多样;同时,AP+MODEM/SOC/低端单芯片的方案已经成熟;此外,由于专利费低,研发TD终端还具备一定成本优势。

其实,从去年下半年开始,以三星Galaxy S2、中兴U880等明星机型推出为标志,TD终端已逐渐能做到与其他终端“同时、同质、同价”三同步上市。特别是近期三星Galaxy S3、HTC OneX、华为P1等高端机型的强势推出,更是证明了TD终端产业链已完全成熟。

更加难能可贵的是,在不断加大与国际知名手机品牌的合作力度的促进下,TD终端产品不仅在性能方面稳步提升,在外观、工艺、体验等方面也不断强化,实现与其他制式终端产品“同时、同质、同价”上市的目标。目前在库TD手机中,支持可视电话、视频会议、视频留言、号簿管家、流媒体等功能的机型均已超过200款,价格也从几百元到几千元不等。(韩洋)

电信 游戏运营中心挂牌成立

本报讯 昨日,中国电信游戏运营中心——炫彩互动网络科技有限公司正式挂牌成立。这是继天翼视讯之后,中国电信旗下第二个迈向资本独立运作的产品基地。

据了解,炫彩互动网络科技有限公司(以下简称炫彩互动)已于一个月之前完成登记注册。在公司化运作后,炫彩互动将独立运营、自负盈亏,进行游戏业务的投资、收购、产品研发和市场营销。

据炫彩互动负责人介绍,中国电信游戏运营中心于2010年8月28日成立,“爱游戏”产品同时上线。在产品运营过程中,游戏基地没有直接参与游戏开发,而是把工作重心放在提升平台运营能力、市场拓展、客户服务等方面。

同时,据知情人士透露,继天翼视讯、爱游戏两大基地宣布公司化运作后,中国电信数字阅读产品基地(天翼阅读)也将独立运作,预计9月将正式步入公司化运作。(孙实)

中移动全新战略定位

在日前召开的移动互联网国际研讨会上,中国移动提出了发展移动互联网的十六字方针:“智能管道、开放平台、特色业务、友好界面。”这也意味着中国移动将在这一领域全面发力。

目前是中国移动的重要转型时刻,根据中国移动财报,上半年中国移动营收达2665亿元,同比增长6.6%;净利润622亿元,同比增长1.5%。虽然收入增长情况尚可,但净利润增长情况不佳。在这种情况下,中国移动也迫切希望从移动互联网挖

掘新的利润增长点。

在论坛现场,中国移动数据部副总经理沈红群说:“我们的总体战略是智能管道、开放平台、特色业务、友好界面。在这样一个总体战略情况下,中国移动目前已经形成一个比较丰富的业务体系,以MM、飞信、无线城市作为三大业务龙头。同时可以提供音乐、视频、游戏、阅读等一系列数字内容下载服务。同时,还能对外提供位置、支付等功能性的业务。”

此前,中国联通和中国电信均推出了一

一系列的移动互联网业务。数据显示,今年一季度,中国电信、中国移动、中国联通的营收分别达到679.29亿元、1274.45亿元、611.93亿元,比上年同期分别增长15.7%、7.8%、24.8%,总体增速达到预期,但数据业务发展难言乐观。

业内人士指出,移动互联网时代的到来,让电信业和互联网碰撞得更为激烈。而以数据业务为主要盈利模式的运营商正遭遇前所未有的冲击,单一的盈利模式显然无法满足运营商的需求。

单一模式遭受冲击

中国移动董事长奚国华强调,要构建智能管道,即构建支撑移动互联网发展的下一代信息基础设施。按照他的思路,中国移动要大力推进GSM、TD-SCDMA、WLAN、TD-LTE四网协同发展,主要措施包括从网络、终端、应用三个方面积极加快TD-SCDMA发展,精确建设有效发展WLAN,积极开展TD-LTE扩大规模实验。

面对互联网企业在一些业务上的咄咄

逼人,中国移动认为,运营商不仅要智能管道,还要出更多更好的移动互联网创新产品,大力发展云计算、物联网等社会化公众信息服务。

在做智能化管道这一点上,中国移动与中国电信的思路如出一辙。前不久,中国电信董事长兼首席执行官王晓初明确提出,中国电信要成为智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者。

将用3~5年时间分阶段、分重点提升管道智能化。

不过,业内人士指出,运营商向智能化管道任重道远。毕竟在云、管、端三位一体的移动互联网时代,运营商的身份就注定了它不可能像苹果一样靠卖终端赚钱,也不可能像开发者一样靠卖App以及服务来赚钱,其收入的最大来源仍将是数据流量费用。

竞争格局发生改变

从依靠短信到依靠无线上网,移动互联网的压力也逼迫着运营商开始转型。“必须看到全球运营商都面临着数据流量爆炸式增长的巨大压力,互联网业务加剧了传统运营模式转型的压力。”奚国华表示。

邮电部部长吴基传表示,未来电信业格局将由三个运营商之间的竞争变成运营商面对新兴互联网运营商、IT设备商之间的“大三角”竞争,并且在应对市场变化灵活性等多个方面,电信运营商已落后。

他指出,后互联网时代的特点在于云计算为代表的新技术改变了互联网的基础设施和平台架构以及合作模式,使其更加集中化、智能化、服务化,随着无线接入能力的提高,为互联网发展掀开新的一页。

目前,新兴互联网运营商已有相当规模。因此,电信运营商的网络优势、运营经验优势、用户规模优势等都将受到新的挤压。在创新能力、技术研发、开发平台、新兴的商业运营模式以及在体制、机制和应

对市场变化灵活性方面,电信运营商还落后于互联网运营商、IT软件和设备厂商。

此外,在后互联网时代,必须认识到是互联网在前,移动互联网在后。移动互联网在无线接入能力、终端技术水平、应用的软件综合化水平等领域的高速发展,是对互联网的延伸。而电信运营商在终端技术领域和运营软件终端化水平、原有在无线接入能力的优势很有可能遇到更新技术的冲击。 吴辰光



制图 柴瓜子



时尚消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

美景架起中美葡萄酒文化沟通的桥梁

本报讯(记者 张涵秋 通讯员 高玉超)2010年,河南美景集团全资收购美国纳帕谷知名酒庄赛利诺斯,谱写了跨国资本运营大视野、大格局的华丽篇章;2012年,美景集团斥资打造的纳帕美景庄园项目正式启动,以新型农业为依托,以产业经济为导向,构建“三大产业和六大功能”为主线的复合拓展模式,融合“产、学、研”为一体的产业集群;以实际行动践行政府提出的发展新型农业的理念,为中原经济区建设贡献力量。

8月31日上午,由美景集团发起的《中美葡萄酒文化交流会暨“中美葡萄酒合作发展科研基金”启动仪式》在郑州隆重举行,美国葡萄酒种植专家Garrett Buckland、中国农业科学院郑州果树研究所副所长刘崇怀、西北农林科技大学教授张振文、美景集团领导、权威媒介及葡萄酒爱好者共同出席活动。

此次活动旨在为中美葡萄酒文化架起一座沟通桥梁,通过国内外专家的交流,将国际上先进的葡萄酒种植理念与国

内的种植经验相结合,提高葡萄酒种植水平的同时,为移植国外优质的葡萄苗木培育做好充分的准备,并且共同拓展葡萄酒科研领域。

活动中美景集团将美国专家与中国农业科学院三方资源整合共同成立“中美葡萄酒合作发展科研基金”,一方面承接省重点建设项目,与中国农业科学院共同携手,开创城市生态农业可持续发展道路;另一方面成立美景纳帕新品酿酒葡萄酒研究组,将中原传统的酿酒葡萄酒种植经验与国际上先进的酿酒葡萄酒种植技术接轨,引入最优质苗木、最先进种植技术、最科学培育系统,为郑州打造一个国际顶级葡萄酒酒庄。

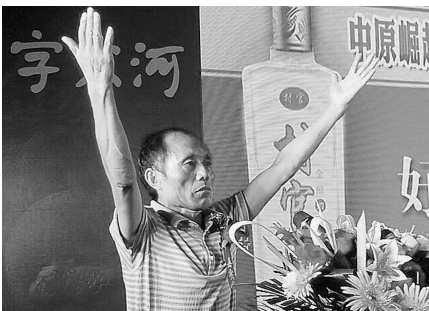
美景邀请的美国葡萄酒种植专家Steve Matthiasson团队在葡萄酒种植及葡萄酒界享有很高声誉,Steve Matthiasson被誉为有思想的葡萄酒大师。此次美景集团力邀Steve Matthiasson团队为纳帕美景酒庄的种植及经营管理提供全方位的指导,双方强强联手实现中原传统的葡

萄酒文化与全球先进葡萄酒庄园创造管理理念天衣无缝的结合。

此次交流会上群英荟萃,以Steve Matthiasson团队代表的国际知名葡萄酒种植专家与刘崇怀、张振文为代表的中国种植专家进行巅峰对话,并重点就纳帕美景酒庄葡萄酒的种植培育出谋划策,联手保证纳帕美景酒庄的良好开局。

日前,中原首个美国纳帕葡萄酒国际生态休闲区——纳帕美景庄园项目的启动,将一种全新的国际生态产业、文化品位、健康生活理念引入,不仅可以保护黄河沿岸生态风貌,更为发展新型葡萄酒产业化起到模范带头作用。

美景集团肩负新型农业发展的使命,不断提升自身的专业运营能力,以强烈的创新意识,嫁接国际高端水平,复兴黄河故道产区的葡萄酒产业,带动农业产业化、创新化和向国际化协调推进,形成都市农业经济社会一体化发展新格局,同时为美景在战略规模与产业领域的探索,提供了一个新的发展模式。



9月6日,由濮阳西辛庄与宋河股份联合出品的“村官酒”上市。在此新闻发布会上,全国优秀村支书典型李连成说:“关注村官酒,就是关注西辛庄。我们将以‘村官酒’为载体,把‘良心品质,勇于吃亏’等精神融入社会。” 王见宾 摄

楼市快讯

园田花园 成功扑灭一起火灾

本报讯(记者 刘文良)9月3日上午10时35分,园田花园11号楼1单元11层东户突然冒出黑烟,转瞬之间,已是浓烟滚滚,在附近巡逻的秩序员汪向阳察觉情况,立即通过对讲机呼叫监控中心,监控中心值班人员火速报告秩序班长骆宝云,并通知巡逻岗杜朋、王建波携带灭火器赶赴现场。

接到报警,园田花园管理处主任李艳明首先切断着火电源,当即命秩序班长骆宝云拨打119火警电话。10时37分,救火人员进入该住户,发现是该业主厨房内的洗衣机短路自燃着火,立即提起随身携带的灭火器对准火焰源头喷射,避免火势继续扩大。10时41分,消防车到达现场确认火势已经扑灭。

10时50分,确认现场无遗留问题后,物业管理处人员携带使用过的灭火器具集体撤出,为业主挽回了财产损失,杜绝火灾事故扩大,用实际行动积极践行了正商物业管理公司“诚实守信,勤奋敬业,科技管家,客户价值”的品质服务宗旨。

金秋开学季 豫酒散播大爱

本报记者 武姣

近年来,白酒企业热衷公益事业已屡见不鲜,并逐渐呈井喷之势,甚至成为行业之间激烈竞争的重要层面之一,从反哺社会的表现来映射自身的大爱情怀,塑造品牌形象,提升影响力。然而豫酒也不甘落后,并在慈善事业方面做得越来越好。金秋开学季,大部分学生欢呼雀跃,但有些寒门学子在回归校园的道路上却是愁云满面。为此,几家豫酒企业、经销商纷纷“及时赶到”,为孩子们送去资助善款。

豫酒热心捐资助学

据了解,仰韶酒业早在7月下旬就已出资150万,欲在三年内为漯河55所学校的留守儿童捐建图书室;8月中旬,宋河股份董事长朱文臣代表宋河老子国学教育基金会,向濮阳县庆祖镇西辛庄益民新区实验学校捐助100万元建设资金,并在月底再捐201万元,旨在圆201名学子的大学梦。

另外,8月24日,信阳淮滨乌龙酒业拿出50万元资助100名困难家庭子女上大学。“本次活动旨在帮助家庭贫困的优

秀学子解决上学难问题,但由于企业目前规模还不是很大,效益还不是很好,未能帮助到更多学子,对此我们也深表歉意,但是我们有信心、有决心创造出更多的财富,未来也将惠及更广泛的人群。”乌龙酒业董事长张向阳在发放仪式上说。

记者了解到,目前,豫酒企业资助善款已使受益范围扩大到了全省大部分地市,宋河教育基金会在短短两年时间内,捐助总额已达1000多万元,资助500余名贫困学生,其中300余名新考入大学学生每人拿到1万元入学助学金,200余名中小学生在得到500~5000元不等的贫困助学金。同时,宋河教育基金会还在全省范围内捐赠了近60000册图书。

“锦上添花是美事,雪中送炭更可贵,尤其是用这些善款资助寒门学子,他日学业有成,必将报效祖国和社会。”河南省酒业协会会长熊玉亮如此感慨。

企业公益竞争激烈

这些善款是否可以及时到达学生手里?酒企或经销商是否有作秀的嫌疑?关于豫酒企业、经销商捐助寒门学子的行

为还是受到了争议,熊玉亮表示,酒企将坚持长期行善,并非一时冲动,如果一定要从商业角度分析,酒企的行为也属于公益营销层面,理应得到社会的支持和赞扬。

从长远角度来讲,被资助的学生在成才之后会对酒企、经销商,对社会抱有感恩之心,这是公益事业的最大价值体现。另外,在为国家送去更多栋梁之后,也能于潜意识中为酒企长期发展培育未来的消费者和支持者。

然而,对于酒企和经销商来说,公益竞争也是非常激烈的,慈善事业显然能为品牌的美誉度加分,当大家都在这样做的时候,谁能占据制高点,谁就是赢家,同时,这种竞争是隐性的,短期内收到效益几乎是不可可能的事。不过,凡是选择走公益路线的酒企,恰恰也说明了自身有足够的资质和精力去践行社会责任。

白酒作为中国人情有独钟的传统消费品,文化内涵也表现得尤为突出,那么酒企做公益事业会有更广泛的社会影响力,虽然公益事业还有很长的路要走,但是会有越来越多的豫酒企业将加入到慈善大军中来。



鱼烂之势

数年前,三九大酒店一位前台人员愤愤然谈起一桩事情,店内签单的豫东某大企业客户总是在这里多开发票,三百元一夜开销,开成三千元,相互之间都知道彼此葫芦里的东东,却都不去戳破,肆无忌惮。她说,也不知他们财务是什么样的一一个制度,怎么能容忍这样的人来任高层。

蚁穴溃堤,如今那个企业已是不复存在,究其原因,一方面是外部市场倾轧,另一方面是内部鱼烂。不知那持此行径的中高层现在下场如何。

把此类事引伸到河南酒业上的发展来,也许没有相同的事实,但是用同样的视角来观望来剖析,豫酒阵营中大都已经出现了程度不同的内乱形势。

以新闻界朋友近期热议的诸多酒企对接人不甚清晰,报道主题不明确为例,可知一斑。甲单位广宣部与策划部发生冲突,乙单位新老交替完不成,老的还未走,新的已登台,面对新闻界的询问,环顾左右而言他,因为部门岗位矛盾而升级成的个人恩怨,奔腾欲出。

2006年进入酒业以来,听到关于豫酒的建议、批评、抱怨,或街谈巷议,或时文报章,实在太多,文化类、体制类原因不一而足。而显示在大众传媒的声音,毫不客气地说,阿谀多于指责,捧场甚于冷静。当我们对“五年百亿”的计划瞪大眼睛时,没有人去理性地质疑他的可行性,当太平洋的轮渡打出XX酒业的旗帜时,它能激起多少市场的烽烟。

豫酒的发展,实在是缺乏应有的批评,缺少一个郎咸平式较真的人物。河南省酒业协会会长熊玉亮说过,某次集体考察江苏著名酒业,豫企一老板在宴会上大胆发言,几年之内一定要超过对方,然而世事辗转,斯人已从一线阵营中淡出。熊玉亮更由此感慨:我最不喜欢河南人说“中”,不管干成干不成,都要标榜,意气行事。

在针砭旧的所有制度,进而“国退民进”,进而风生水起之后,不少企业已经出现了过去只有在国营企业才有的问题,我权且称之为企业病,或大企业病。今年三月份,我去某酒水连锁店的行政总部,人马喧嚣却无所事事,一杯茶、一张报纸的状态,几乎让人误解成多年前国企所特有的那种状态,民企发展也在进入一个瓶颈期。

外部倾压是市场之必然,而内部鱼烂则肯定归源于自身管理范畴。己身弱,则望风而朽,己身强,则无所不在。该如何加强管理、强身健体,值得所有豫酒深思。

王见宾