

手机实名制 您实名了吗

本报记者 李冬生

“史上最严实名制”实施

近年来,手机等通讯工具日新月异,在给市民生活带来方便、快捷的同时,也制造了不少麻烦,诸如诈骗信息、垃圾短信、骚扰电话等,让不少市民掉进陷阱,损失惨重。

“我很支持这项规定,实名制推出肯定能减少电话诈骗。”小刘是河南工业大学大三的学生,他听说电话实名制已经开始实施后说:“人们收到诈骗短信,即使上当也能查到卡是谁的,就可以联系公安机关追回损失。”

据了解,我国在全国范围内对新增固定电话、移动电话、无线上网卡等用户实施真实身份信息登记,严格实行“先登记,后服务;不登记,不开通服务”。该《规定》还首次提出对

不实施、不配合的电信经营者进行“1万元以上3万元以下罚款”的行政处罚,被称为“史上最严实名制”。

记者走访之后了解到,郑州移动、郑州联通、郑州电信三大运营商早在三年前就严格遵守实名制的要求,无论是固定电话装机、移机、过户、移动电话包含无线上网卡开户、过户还是办理补卡、激活等业务,都需出示身份证件才予以办理。

“无论是神州行、动感地带还是全球通,只要是购卡入网的用户,必须使用身份证实名认证登记,不管是预付费还是后付费。”在郑州移动中原路营业厅,相关工作人员表示。

仍有多处盲点存在

在电话实名制全面撒网、严格实施的过程中,郑州仍有不少盲点存在,这些地方不使用身份证照常可以买到电话卡。

九月,正值新生开学季,记者来到郑东新区东大学城的一所高校,不少学生都在代理商的帐篷前免费领取卡或购卡,据了解,新生只需登记本人姓名和身份证号就可免费领取电话卡,之后代理商会进行统一的实名登记。

“我登记的信息确实是真实的,”新生张高岩告诉记者:“但是,有的室友登记的身份证号却是假的。”如此一来,仍会有不少电话卡仍未实名。

这只是小部分盲点,在郑州市中原路、科技市场附近等地以及县(市)农村,非实名登记现象更是严重。在中原路某电话卡销售店,起初

店主要求必须出示个人身份证才可以购卡入网,当记者表明不愿使用身份证时,店主拿出不少号码并表示:“只需预存60元话费,就可以直接使用。”

而在网上购买电话卡更是宽松之极,记者通过淘宝购买了一张神州行6分卡,直至付费结束也没有要求填写姓名和身份证号。“若要长期使用,可以拿身份证复印件到营业厅过户实名,如果临时的话,也可以将卡内话费用完后直接扔掉。”当问及为何不用身份证时,店主回答道。

虽然《规定》对不实行实名登记的渠道商采取包括罚款在内的多种处罚,但至少现在看来,效果并不是很好。

9月1日起,由工信部出台的《电话用户真实身份信息登记规定》(以下简称《规定》)正式实施。用户办理固定电话、移动电话、无线上网卡等入网时,必须进行实名制登记。

截至目前,《规定》已实施将近两周,记者走访发现,郑州绝大部分网点都按照规定实施电话实名制,但仍有极个别的代理商、街头报亭、小摊在出售“无名卡”。

公民身份号码



市民评价褒贬不一

在采访过程中,市民对实名制也各持态度,褒贬不一。部分市民甚至不愿意用身份证办理电话卡。

“电话卡实名之后,可以通过短信营业厅和手机客户端进行挂失、开通增值业务等办理,极其方便。”在二七万达工作的张小姐说:“并且可以有效地遏制违法、诈骗、色情等垃圾短信。”

不仅仅于此,业内人士告诉记者:“手机实名制还可以帮助警务工作者快速地找到骚扰电话和垃圾短信的制造者,也能够加快移动信息化的建设和移动互联网增值应用的发展。”

然而,也有部分市民对实名制并不看好。“我经常全国各地来回

跑,到一个地方有时候就需要一张卡,都需要身份证的话,难免会导致个人信息泄露。”做物流工作的李先生说道。

“除了法律层面要加强管理外,还需要在技术层面加大投入,对用户身份信息进行保密。例如各大运营商应该对用户身份信息的存储、传输、处理过程进行加密处理,对用户身份信息查询实施严格的身份鉴权;手机卡代售点可以安装‘二代身份证读卡器’来读取用户身份信息,用户身份信息加密后直接传送运营商,减少用户信息泄露的风险,保护个人隐私。如此,实名制可更好的实施。”北京交通大学电子信息工程学院副教授熊磊指出。



消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

莫高葡萄酒 发力郑州市场

本报讯(记者 张涵秋)9月6日,莫高葡萄酒在郑州举行上市品鉴会,同时河南陇商业有限公司成立。近200名陇商代表及经销商代表出席发布会。

据了解,莫高是我国四家葡萄酒上市企业之一,定位于高端市场,开发出了干红、干白、加本依、甜型酒、特种酒、冰酒、白兰地等七大系列200多个产品,并生产出了中国第一支黑比诺干红和中国第一支冰酒,并在甘肃武威建成2万亩酿酒葡萄种植基地和5万吨贮酒能力的莫高庄园。

无论在北上广深等一线城市,还是甘肃的家门口市场,莫高葡萄酒的发展都很不错,目前,公司在全国已设立了38家营销分公司,300多家专卖店,拥有600多家经销商。甘肃莫高实业发展股份有限公司河南分公司经理胡志在接受记者采访时表示,“公司的战略发展计划是先占领沿海发展较快的城市,后发展中部二线城市。自古以来,得中原者得天下,河南具有重要的区位优势,是公司近年来较为看中的市场。”

旺季来临 宋河主动出击

国字宋河入选中国名酒典型酒

日前,中国酒业协会“2013中国名酒典型酒”颁奖典礼在京召开,来自宋河粮液家族中的高端产品——50度国字宋河在众多白酒品牌中脱颖而出,入选“2013中国名酒典型酒”榜单。

此次评选活动通过对全国规模以上白酒会员企业申报样品初选,确定了12种类型白酒、137个样品参加本届年会品评,128名国家级白酒评酒委员、26名国家级特邀白酒评酒委员进行初评、复评和终评。最终,有包括宋河在内的48家企业的66个样品进入2013中国酒业名酒典型酒入选产品名单。

作为豫酒第一品牌,宋河酒产自中国传统的酿酒名乡、老子故里鹿邑,早在上世纪80年代末就因其品质出众而荣获“中国名酒”称号。2005年,54度宋河粮液被中国白酒界权威专家沈怡方、高景炎、高月明等评价为具有“窖香浓郁,品味绵甜、纯净,酒体丰满协调,回味悠长,风格突出”等特点,销量连续11年位居河南第一。

据介绍,在宋河,生产国字宋河九号所使用的原酒必须存够5年才予使用,国字六号所使用的原酒也必须存够3年才予使用,调制好的酒也要存放一年,才予罐装和投放市场。

尽管白酒行业目前仍未现“暖意”,但进入传统消费旺季,每个酒企业依然积极应对,把握机会。在河南,豫酒代表宋河股份近期十分活跃,不仅在日前入选中国名酒典型酒,而且其200余场订货会令其在抢占中秋市场份额上“胸有成竹”。

本报记者 武 姣 通讯员 杨黎明

200场订货会迎中秋

本报讯9月6日,宋河分别在驻马店、洛阳、开封、信阳、郑州等地举办了宋河酒2013年中秋订货会,宋河鹿邑大曲中秋订货会在驻马店、新乡、安阳、信阳、平顶山等区域也同期召开。

“夏季过后,白酒渐热。对于白酒企业来说,中秋就是一个‘爆点’”。宋河股份相关负责人介绍,面对销售黄金期的到来,宋河以“分享宋河收获金秋”为主题,200余场“2013年中秋订货会”在各地陆续展开,反响热烈。

宋河股份总裁兼营销公司董事长王祎杨表示,要想在消费者身上获得更多话语权,企业需要在横向与纵向的精细化下沉中

向“服务”转型。从市场调研、产品开发、包装的视觉效果、口感等方面,嫁接消费者的消费习惯。

据了解,宋河2012年销量达20亿,销量连续11年稳居豫酒第一。宋河现有原酒4万吨,原酒窖池15000条,在河南遥遥领先。而且,在河南白酒企业中,宋河是唯一一家将渠道下沉到乡镇的企业。

为了满足消费者的需求,宋河今年以来推出了多款新品。比如,在年轻人领域,推出了“宋河扣扣”、“嗨80”等时尚酒品;针对口味变化,今年推出了低度酒——淡雅宋河。因为紧扣消费者的需求,这些产品上市以后,在消费者中引起了广泛关注。

养生殿酒业新厂区启用

顾了企业80年的辉煌历程,并对企业的未来发展进行了规划。

“养生殿酒业生产的‘豫’牌白酒将来要做成河南白酒的代表,做河南人的民酒,养生殿酒业任重道远。”河南省酒业协会会长熊玉亮对养生殿给予了高度评价。

在生态工业园一期工程竣工剪彩仪式后,大会还邀请部分嘉宾对养生殿酒业生产

的豫酒封坛洞藏酒签名封坛。

据其相关负责人介绍,生态工业园一期工程的竣工及投入使用,标志着养生殿酒业的发展展开了新的篇章。而豫酒封坛洞藏白酒是养生殿专门生产的大坛装定制酒。养生殿还在今年新开发了豫酒·生态洞藏、豫酒·生态老酒两个系列、7只产品,酒质醇厚饱满,芳香浓郁,回味悠长。



通信快讯

新款iPhone 现接受预定

本报讯9月11日早上10时,苹果公司在中国内地召开产品发布会,推出iPhone 5S和iPhone 5C。记者了解到,新款苹果现在已经可以接受预定。

近日,中国联通宣布将于9月20日起在中国大陆率先推出iPhone全系列新产品,广大用户可在中国联通网上营业厅、各地营业厅及连锁卖场等全部授权网点预订。

中国电信也表示,用户预约电信版iPhone 5S/5C可通过全国近6000家授权门店以及全国31个省客服热线10000进行预约,同时也可登陆中国电信网上营业厅、天翼手机网、中国电信淘宝天猫旗舰店、京东、亚马逊进行在线预约。在本次新版iPhone的预约中,中国电信首次尝试新浪微博、易信的独家预约与预售,届时将带来全新的体验。

然而,在此次发布会上,苹果未宣布与国内最大通信运营商中国移动合作。在中国移动率先开展TD-LTE业务测试的引领下,双方在4G上的合作成为可能。据了解,此次苹果发布的5C和5S支持包括TD-LTE在内的13种LTE频段,理论上也支持中国移动的4G网络。

(李冬生)

中国移动 TD基站已建39万个

本报讯在9月11日到12日举办的“2013年中国无线技术与应用大会”上,中国移动技术部总经理王晓云表示,TD-SCDMA保持全面、稳步发展,其覆盖面逐步扩大,县级以上城市全面覆盖。

王晓云指出,基站建设稳步增加,截至今年8月,TD基站已达39万个,中国移动正启动6.2期建设工作,明年中将达45万个。而且网络质量也明显改善,3G语音掉话率0.25%,全程呼叫成功率99.69%,同时,TD客户稳步增长,已达1.58亿,TD网络数据流量同步激增。

在终端方面,王晓云表示,2012年全年TD终端销售达5647万,截至今年7月,累计销售TD终端已达8236万,今年预计可实现TD终端累计销售1亿2000万的目标。

(杨 爽)

通路快建新营销渠道论坛 在郑召开

本报讯9月8日,通路快建“重构营销,制胜渠道”大型新营销渠道论坛在郑州拉开帷幕,来自河南及周边省市150余家企业参加了论坛。

活动现场,通路快建总裁林翰携高管团队与企业家们分享了通路快建4年来在营销、渠道方面的经验和心得,传授“如何通过新营销举措,深入三、四线城市,构建全国市场渠道网络”。

“立在潮头,才能活在当下”是林翰对所有中国企业的发展建议,并针对新经济环境与当前中国企业面临的问题,提出了创新性的解决之道——“云营销平台”,通过精细化、数字化、IT化的精准营销和实操方法,赢取市场话语权。

据介绍,通路快建生意街门店于7月落户郑州,这家开拓了招商外包行业的企业,用4年的时间成为横跨营销咨询、渠道建设领域的服务航母,帮助中国600多家企业摆脱渠道建设的窘境,成为投资者眼中炙手可热的好商机。

(赵 羲)



消费便利贴

栏目记者 武 姣

大商金博大中秋放“价”

据悉,为回馈广大消费者,大商新玛特金博大店将在中秋节期间推出优惠活动。

9月19日至22日,百货服饰满600返300/150,重点品牌1000返100,家电1000返200,活动期间满2000、5000、8000即送相应礼品。每日一个家电品牌推广展示;此外,还有满额抽奖和会员日高倍积分活动。

丹尼斯卡友“party”启动

9月13日,丹尼斯VIP顾客当日持VIP卡于百货花园店累计刷卡购物,全馆满980元返500/300元百货电子礼券,1F名表区满980元返100元百货电子礼券。

9月14日,在丹尼斯人民店1F化妆品、精品、名表消费满1980返200电子礼券;全馆明示专柜累计消费满1580返800或500电子礼券,兑换到的电子礼券仅限2013年9月14日活动当天在收券专柜使用,过期作废。

9月13日至15日,VIP卡友亲持卡至丹尼斯百货1、2、3天地指定专柜累计购物满780元返400或200元百货电子礼券,多买多兑;家具4、5天地单柜单笔消费满2000元直减800元。



本报讯(记者 周仕金)9月12日,河南省养生殿酒业有限公司80年厂庆暨生态工业园区启用庆典在南阳西峡举行,养生殿酒业董事长刘保明携公司员工与到场的各级领导、行业专家、经销商等500余人共同出席了本次庆典大会。

此次庆典以“荣耀八十年,豫酒新起点”为主题,刘保明在会上与嘉宾一同回