



郑汴电信同城近一周 市民：运营商政策很惠民

本报记者 李冬生

互通有无 郑汴资费更便宜

郑州、开封两城通信一体化后，两张电信网络将融合为一个本地网，两市间的长途通话费和漫游通话费都会取消，据省通信管理局的统计数据显示，两市电信用户每年将减少通信支出1.81亿元。

具体来说，就是归属地在郑州、开封两市的固定电话拨打另一市的电话，由原来的长途改为本地通话，并按照固定电话本地网营业区内通话资费执行，即前三分钟0.22元，以后每分钟0.11元。郑州、开封两市的移动电话在归属地拨打另一市电话，由原来长途改为本地通话，按照用户套餐中的本地通话费计算。若移动电话发生跨行政区通

话，即原来的漫游通话，根据用户套餐的不同按照本地通话执行，上限不超过0.40元/分钟，智能网不超过0.60元/分钟。

而在此之前，按照国家的规定，固定电话标准长途费用除收取市话资费外，还加收长途资费，固定电话标准长途资费以6秒钟为一次计费单位，每6秒钟收取0.07元。如此对比后，仅仅这一项，郑汴两城通信用户就享受到了很大的优惠。

然而，开封固定电话要想享受如此便宜的资费，还需要一个前提，即在开封固定电话网原7位号码前冠“2”，其他短号码不变，取消开封长途区号0378，统一使用郑州长途区号0371。

郑汴同城 业务办理更轻松

“我以后给郑州的朋友们打电话，终于不用再担心长途了。”在郑东新区工作的史亚蒙略显兴奋地告诉记者，毕业之后，我用的还是在学校办理的动感地带，之前为了省钱，把几位开封好友都添加在M群好友中，长途每分钟一毛五，“从10月26日零时开始，给他们打电话就变成每分钟一毛钱了。”

记者了解到，不仅两城一家业务，会使开封、郑州两地通话从每分钟一毛五变为从每分钟一毛，而且开通到开封的非常假期，从26日零时开始，也不再收费了。对于开了到多个城市非常假期业务的两地移动用户来说，也不再收费，而到其他城市的“非常假期”会继续收费。

据介绍，虽然郑汴电信同城了，但是用户如果想更改套餐，或者参加优惠活动，还是需要到开号的城市或者直接登录网上营业厅足不出户办理。

“这个缺陷是可以‘省内携号’来避免的，只要用这个方法就能参加对方城市的优惠活动了。”电信达人小赵说。

“‘省内携号’就是让自己的手机在省内搬家。”郑州电信的工作人员介绍说：“手机用户不需变更号码或SIM卡，即可实现省内用户归属地的变更。”办理“省内携号”业务后，就能和本地用户一样，享受当地的资费标准、优质服务、优惠政策以及业务办理。



中国移动 互联网基地应用超18.4万

本报讯 在近期的“2013年安卓全球开发者大会”上，中国移动互联网基地业务一部副总经理黎伟健表示：目前中国移动线上线下应用已超过18.4万，累计下载次数超23.7亿次。

如今的移动互联网行业，创新能力成为关键。对此，中国移动提供了覆盖产品开发、产品测试、产品分发、运营各环节的全流程支撑，同时通过各种行业活动捕捉需求，提升开发者的应用能力。

其中，在应用分发环节，主要依托实体渠道实现线上线下的协同。“线下渠道主要借助手机助手在营业厅拓展。凭借我们在全国覆盖的2.7万个营业厅，开发者将获得更多线下分发机会。”黎伟健表示：“目前通过此渠道累计分发的应用已达2.9亿。之后将逐步提升此类渠道的整体占比达到15%左右。”（李冬生）

中国联通 借3G升级卡位4G竞争

本报讯（记者 李冬生 通讯员 薛曼曼）近日，记者了解到，中国联通已将广东省内的3G网络全面升级到了42M，这一网速实际上与即将到来的4G业务不相上下。

中国联通相关负责人表示，广东全省21个地市的3G网络已经全部升级至42M，这也是中国联通对广东地区3G网络的第四次升级，而包括北京、郑州在内的很多地区，联通的3G网络达到了21M的水平。“在欧洲，速度达42M已经算是4G网络了。”广东联通副总经理周立松说。

“现在运营商已经形成了共识，语音业务呈现出越来越快的衰退态势，只有流量的增长才是未来希望所在。”电信行业分析师马继华表示：“随着智能终端的多样化和高性能化，特别是4G与高速宽带WiFi带来的流量瓶颈突破，流量的爆发式增长将引发商业模式创新与变革，运营商将获得新的盈利方式。”

10月26日

零时，郑州、开封两座城市的通信一体化成为现实，截至目前，郑汴电信同城实施已将近一周。从那一天开始，市民拨打两地电话更加便宜了；从那一天开始，运营商的服务更加广泛了；从那一天开始，两城市民的业务办理更加轻松了。记者针对郑汴两城的通信用户进行了采访，市民纷纷表示：“移动、联通、电信三家运营商的政策很惠民。”

两城一体 运营商服务多惊喜

“我每个星期都要给家里打三四个电话，原来是长途，蛮不方便的，现在已经不算是长途了，还可以省下几十块钱的手机费，真的蛮惊喜的。”在郑州航空工业管理学院读大四，而家乡却在开封市的李晨曦告诉记者。

在通信资费的优惠之外，郑汴通信一体化带来的惊喜将会更多，其中，三大运营商的优质服务将会为郑汴市民带来郑州、开封两城一家的真实感受。

“无论是郑州市民，还是开封市民，只要走进移动营业厅，就能享受我们的专业化服务。”在花园路营业厅，郑州移动工作人员告诉记者：“两个城市的移动用户，都可以在附近营业厅内完成缴费、补卡等基本业务，还可以实现购机、开卡等一站式服务，完全不必担心跨市办理的障碍。”

记者了解到，不仅仅只是郑州移动，郑州联通、郑州电信也都可以带给两城用户更加给力的优质服务。

此外，在网速方面，郑州联通支持21M、42M的3G网络、12M、20M的光速宽带以及“全家用3G、宽带不要钱”的融合业务，让两地市民无论是在郑州还是开封，都能享受到最快的上网速度。

“随着郑汴一体化的推进，我们将响应政府号召，打造精品移动通讯网络，推进两市4G建设步伐，为郑州、开封两地市民提供更加卓越、快速的上网体验。”在网速方面，郑州移动相关负责人表示。



消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

美景十年迈新征程

——美景集团十周年庆典暨纳帕美景庄园开园典礼举办

日前，备受关注的美景集团十周年庆典暨纳帕美景庄园开园典礼在北四环与西四环交会处的纳帕美景庄园盛大举行。省重点项目办、河南省房地产业商会、惠济区委等相关领导以及关注美景发展的社会各界人士齐聚活动现场，共同见证了本次活动盛况。

纳帕庄园启香开境

纳帕美景庄园当日盛装迎宾，典礼场面恢弘热烈、风情浓郁，让人仿佛置身于美国的纳帕山谷；牛仔装扮的迎宾队伍及醒目的葡萄美酒系列标识牌，也释放出特有的纳帕风情……上午10点，纳帕美景庄园开园典礼正式启动，美景集团董事长王小兴在开幕式上对诸位嘉宾的到来表示欢迎。随后的开园剪彩仪式中，9999个酒红色气球从巨型酒瓶中喷涌而出，覆盖整座庄园，犹如开启了一瓶庆祝的红酒，壮观的画面将此次盛典推向了高潮。

随着大幕的拉开，纳帕美景庄园的胜景展现在世人面前，纯正美式风情的葡萄酒堡、浪漫草坪与水景、全景礼堂等庄园美景逐一展现，纯粹的美式风情给嘉宾留下了深刻印象，中原首座葡萄酒主题庄园倾情绽放。

美景十年新纪元

开园典礼结束之后，美景集团十周年庆典在多功能厅拉开帷幕。宣传片“美丽新航程”讲述了美景集团成立十年来对地产业的不懈专注与执着努力，并特别介绍了美景集团跨界投资葡萄酒产业、收购国际葡萄酒酒庄以及涉足航空领域等新的资

本运作项目，美景集团十年中的多次跨界收购再次以“大视野”、“大格局”和“大步伐”震撼业界。

据悉，作为河南知名地产企业的美景集团，继2010年收购美国赛利诺酒庄之后，再次迈出海外跨界收购的步伐。今年10月2日，美景集团完成对美国通用飞机制造商穆尼航空股份有限公司的收购，并于美国当地时间10月10日正式开始交割。这是中国民营企业首次收购美国飞机制造企业，也是美景集团在成功收购国际酒庄之后的又一次跨界力作。

此次十周年的庆典中，美景集团地产开发、综合旅游、红酒地产、通用航空等旗下板块分别展示出不同的品牌魅力，其资本运作的多元化与国际化的再次震撼了业内，而本次十周年庆典也成为一场空前的文化盛宴，展开了美景集团下一个十年跨界运作的崭新征程。

作为中原地产名企的美景集团，十年来不断推出有着深刻文化内涵与高度运营标准的地产项目，并以国际化的思维尝试涉足更多领域，将“美丽事业·美好生活”的承诺从建筑美学延伸至都市生活的更多体验之中。从文化地产到国际资本运作，美景集团运筹帷幄，走出步步为营，实现了资本与产业的完美对接，成就了大资本运作的崭新征程。

高玉超

白酒行业步入深度调整期，多家白酒上市企业第三季度出现亏损。分析人士指出，经销商层面的压力已经体现在白酒上市企业的财务报表上了，白酒行业形势最差的时候已经基本过去。

难看的三季度报

白酒行业上市公司一直被认为是高毛利、高利润的“高富帅”，但在“禁酒令”、限制“三公消费”、塑化剂事件和行业调整等多重压力下，依然未能抵挡住“寒流”来袭，多家企业第三季度出现亏损。

酒鬼酒财报显示，公司前三季度实现营业收入4.83亿元，同比下降67.34%，同比大幅下滑95.56%。第三季度单季度实现营业收入1.03亿元，比去年同期下降81.2%。

有些二线白酒企业的业绩甚至出现高台跳水的走势。水井坊前三季度实现营业收入4.89亿元，同比下降60.47%；净利润3459.98万元，同比下降89.1%。这意味着，水井坊第三季度单季度巨亏0.99亿元，第三季度实现主营收入仅0.78亿元，延续了第二季度营收0.88亿元的低迷走势。

尽管如此，多数一线白酒企业的业绩比二线企业的情况要好看得多。贵州茅台前三季度实现营业收入220亿元，同比增长10.4%；净利润同比增长6.2%。泸州老窖前三季度实现营业收入、净利润分别为81.6亿、27亿元，同比增长1.8%、-8.6%，其中第三季度营业收入、净利润分别为29亿、8.8亿元，同比分别增长3%和-6.5%。

不过，部分低端酒仍然保持了不错的增速。牛栏山二锅头母公司顺鑫农业三季报显示，前三季度实现营业收入65.6亿元，

同比增长2.6%；净利润为1.59亿元，同比增长43.7%。

分析人士表示，牛栏山二锅头受益于大众酒时代，产品定位中低端，价格低、性价比高，受调整影响小，可享受大众消费市场的增长。

酒企调整应对

尽管不少白酒企业今年业绩惨淡，但在今年大形势之下，维持高投入保市场、保收入成为不少白酒企业的选择。

一位知情人士告诉记者，西凤酒面对今年的形势提出要加大费用投入，保收入规模。而降低对高端酒的预期，加大低端酒的投入成为不少白酒企业共同的选择。以泸州老窖为例，其前三季度毛利率同比下降8个百分点至56.8%。分析人士指出，主要是高档酒销量大幅下滑和中低档酒销量增加所致，泸州老窖也在尝试推出新产品开拓年轻消费者的市场。

郎酒集团在秋季糖酒会期间也宣布推出回沙郎酒、阿郎等多款大众新品，新品价格定位基本上在200元、300元左右，更有多款100元左右的新品。

五粮液也在近期提出，推出个性化五粮液和低度五粮液产品，是为了分流普五的压力，普五的首要目标是控量保价，对于库存压力大的可以停止发货。

不过，多家酒企发力大众酒、商务消费等市场效果还有待观察，一位大型白酒企业高层认为，从目前来看，商务消费对白酒消费容量的贡献还非常有限。 林向

白酒三季报「脸色」难看

美食节上喜获殊荣 慧酒、细水



河南省第四届豫菜品牌大赛、河南省第六届烹饪技能大赛、河南省第七届风味美食节颁奖仪式在中原国际博览中心举行。经过严格的评审，河南慧所商业连锁有限公司出品的慧酒和细水，分别荣获“河南省第七届风味美食节唯一推荐用酒”和“河南省第七届风味美食节唯一推荐用水”两项荣誉。

河南慧所商业连锁有限公司董事长张晓亮表示，慧所是一家商业专卖连锁机构，旨在打造中国礼品专卖领导品牌。慧所旗下拥有酒水和矿泉水的研制与生产的实体企业，此次获奖是消费者对产品的肯定，慧所公司将一如既往，严把食品安全，奉献真正的好酒和好水。（杜磊）

周口酒界「拳王」宋河寻香探秘

本报讯 10月26日，在古宋河之滨，酒香氤氲的宋河镇首次迎来周口酒界22位“拳手”。在9月份当地组织的一次划拳比赛中，这些“拳手”曾同台竞技，现在，他们在总冠军“拳王”王东升的带领下，首次踏上这片神奇的、流淌着千年水魂、酒魂的鹿鸣之地。

由于第一次来到宋河酒厂，“拳手”们难捺兴奋，先在厂门前照个“全家福”，随后，在公司导游员的带领下，“拳手”们开始了参观佳酿的生产工序：酒曲培育车间、发酵、蒸馏车间、储酒仓库……

在发酵、蒸馏车间，在白色雾岚的缭绕中，一阵阵香醇的酒味扑鼻而来；每个车间内，都有很多窖池，或蒙着在发酵，或已清空，或正在装料，酿酒师傅们在酒香氤氲的车间内忙碌地工作着，或拌料、或蒸酒。而在储酒仓库里，那一坛坛、一桶桶产自不同年代的佳酿，让“拳手”们惊叹不已。

随后的周口总冠军王东升难掩兴奋，现场就把电话打给了远在周口市因事错过此次采风的赵红洲。在长达五六分钟的通话中，两位“拳手”唏嘘不已，一个为品到



宋河佳酿而兴奋，一个为未能到宋河镇而顿足遗憾不已。他们相约，如有机会，一块儿同来。

据了解，工业旅游已经成为宋河与消费者沟通的一个重要方式，最近一两年，宋河邀请了各行各业的消费者前来参观访问。这种务实亲民的方式，在业界取得了很好的评价。

（吴美芳）