

4G一周年 改变不止一点点

本报记者 周娟

上网速度提升了,图片加载更快了,着急上网抢火车票的时候再也不用担心卡顿了,爱看的韩剧追起来再也不用担心网速了……一年前,说起4G,很多人都会问:“4G?是什么?”如今,用过的人多会得意地告诉你:“‘四哥’网速嗖嗖的,够爽快。”

从2013年12月4日工信部颁发4G牌照算起,4G不知不觉已满“周岁”。一年间,4G用户从零开始飞速发展,除了满足个人用户在通信联络和移动应用上的数据需求外,4G技术在政务、商务、工业、医疗等、教育等领域的创新应用上屡有突破。对于4G用户来说,这一年,4G带来的高速网络不止意味着更流畅的通讯体验,更是全方位地改变了自己的生活。

生活: 社交网络无处不在

“清晨醒来的第一件事是刷牙洗脸吗?不,是刷社交软件,看看昨夜有谁给我点赞。”随着4G时代的到来,社交软件在大家日常生活中占据着越来越重要的位置。随时随地和朋友分享生活,4G高速让人们之间的互动更紧密。

而在2014年之前,由于网速、资费等原因,大部分手机用户使用微信、微博、QQ等应用时消耗的流量都较少,流量较大的应用则多在WiFi条件下使用。进入4G移动互联网之后,移动社交应用迎来了飞速发展。据统计,微信用户已突破6亿,手机QQ活跃用户高达5.21亿,易信用户也已过亿。

“以前用手机聊QQ,网速很不靠谱,动不动就掉线。”上班族刘蒙告诉记者,用上4G后,现在可以随时随地通过手机QQ、微信、陌陌等各种各样的社交软件和朋友互动。“除了文字、图片外,还能分享语音、视频,真正的天涯若比邻。”

工作: 碎片时间充分利用

4G一周年,也是4G给市民工作方式带来变化的一年。常年忙于商务出差的陈先生,以前在路上时经常需要利用手机收发邮件或者浏览网页,而时不时卡顿的网络让这些简单的工作变得麻烦。成为最早一批的4G用户后,在机场、车站等待的时间里,通过4G,他可以处理各种日常工作,甚至可以抽空开个视频会议。4G让他的碎片时间得到合理利用,时间变得更充实。

开淘宝店的小文,以前只能通过电脑处理业务,如今,受益于4G的高速,她不用再整天守在电脑旁,只需随身携带一部手机,让她在处理其他事件的同时不错过一个客户。“4G速度快,答复快了成交率也上去了。”

在4G牌照发放之初,多位专家都曾表示,4G不仅可以更好地满足移动用户高速无线上网的需求,移动互联网业务应用将持续深入,推动移动生产办公、移动电子商务、移动交通物流、智慧家庭等行业信息化服务不断扩展,并催生更多的业务形态和服务模式。

娱乐: 看片传图清晰流畅

“今年走过了很多地方,真心为‘四哥’点赞,4G网络覆盖非常棒,信号超级好,刷微博给力,看视频流畅,能随时随地分享我的照片。现如今,无论去哪里,我都可以随时把自己走过的足迹与大家一起分享。”用上4G后,不少旅游达人也都表示,有了更精彩的旅行体验。

用手机几分钟下载一部高清电影,一秒下载一首歌,瞬间打开一张图片……越来越多的市民开始享受4G网络的快捷。市民梁先生告诉记者,“我平时喜欢看视频,追新剧,因此,对稳定的网速要求特别高。”他说,以前在3G网络状况下,下载电影电视剧掉线、卡顿是家常便饭,有时候看到精彩剧情时网络卡住了,会觉得特别扫兴。自从他成为郑州首批4G用户后,这种烦恼的日子就一去不复返了。“无论是视频还是照片都是秒传,上网用微信、刷微博,看视频都是神一般的速度。”

如今,无论是普通用户还是业界都已经形成普遍结论,比起3G网络,4G网络速度更快、质量更好,资费更优。

期待: 精品网络资费更低

“4G用起来够爽,不过流量也是哗哗的,资费再低一点就好了。”采访中,不少市民告诉记者,期待4G资费能够再划算一些,这样用起来就更方便了。

据工信部最新发布的数据显示,10月份,4G用户净增突破1450万户,移动电话用户结构也呈现2G和3G用户均向4G用户迁移趋势,并且移动互联网单月接入流量创新高,每用户月均使用流量突破190M。受益于4G网络的迅速铺开,运营商从传统话音业务转向流量经营的步伐在加快,4G已经推动流量消费从M时代跃入G时代。

覆盖广、速率高的精品网络是4G发展的基本保障,而越来越丰富的终端和更接地气的资费,则是4G“飞入寻常百姓家”的“催化剂”。

其实,自4G商用以来,运营商一直在积极改善套餐组合,合理调整资费。专家认为,未来随着FDD牌照的下发,三大运营商价格战难免,4G资费价格和使用套餐门槛还将进一步降低。

联想企业级解决方案品鉴会在郑举办

本报讯(记者周娟)联想集团近日在郑州举办了以“新云力量”为主题的企业级解决方案品鉴会,向近百名行业客户和合作伙伴展示了联想在企业级领域的最新业务布局和产品解决方案。

这是联想在发布“腾云计划”之后,在全国开展的首次大规模巡展活动。据悉,此次巡展将历时1个月,覆盖全国10个大区的30余座城市,重点展示以ThinkServer和System x产品组合为核心构建的一系列平台级和行业专属解决方案。

在品鉴会上,ThinkServer第五代产品家族和System x M5产品也一同亮相,包括定位于成长型企业应用的ThinkServer TD350,以及为电信、互联网云计算数据中心客户设计的ThinkServer RD550、ThinkServer RD650。其中ThinkServer RD550/650采用了联想独有的“Any Tech”技术,用户可以根据业务需求进行分段式的投资,降低总体拥有成本。另外,ThinkServer还拥有领先的散热设计方案。而System x M5产品家族独有的System x可信平台保障,在减少企业运维成本的同时,以可靠性能确保企业关键业务的稳定运行。

通信服务

栏目记者 周娟

如何预防手机乱扣费

近日央视曝光有运营商员工私自为用户增开业务的事例,让不少通信用户开始担心自己是否“中招”。那么,在日常使用过程中,如何避免自己的手机被私自开通增值业务?要如何预防手机乱扣费现象呢?

市民平时要注意及时了解个人话费详单信息,避免被稀里糊涂的增值业务扣费。如果不清楚自己到底开通了什么业务,可以登陆网上营业厅,输入个人手机号和服务密码,查看已开通的业务,找到增值业务取消即可;也可以用手机登陆掌上营业厅,取消增值业务。

市民还可以拨打运营商客服电话或到营业厅取消所有增值业务,避免不必要的花费。一般来说,如果不知道具体需要取消什么业务,可以这样对营业厅工作人员要求:

“我的号码只保留打电话、发短信、GPRS上网功能,其它点播、梦网、订阅服务的功能全部关闭,以后需要什么业务,我再自行办理。”

此外,平时还要避免下载不明软件,以免手机中毒或者误装“吸费软件”,注意更改手机APP的隐私权限等。



名酒

酒业新常态 鲜货有几许?

解读2015中国酒业发展信阳论坛

本报记者 王见宾

12月8日,2015中国酒业发展信阳论坛召开。来自国务院发展研究中心、中国酒业协会、河南省酒业协会以及全国各地的专家、企业家、智业高手云集信阳,户外初冬寒凉,室内春意暖心。论坛所激荡的智慧火花,为中国酒人烹饪出了一席思想的盛宴。

贤达毕至问商机

2015中国酒业发展信阳论坛召开,群贤毕至,来自国务院发展研究中心的专家学者以及中国酒业协会、河南省酒业协会联合邀请的酒业技术专家、咨询专家组成了一个个强大的阵容,为中国酒业2015把脉问诊、擂鼓助兴。

论坛同期举办了鸡公山酒业厂庆65年的活动,作为河南南部著名的地产品牌企业,该企业见证了大家莅临的风采,在品质和营销方面所呈现的务实作风,也在论坛上获得专家的集体赞誉。

数据里的中国酒业

在对2015做出新的判断之前,中国酒业协会副理事长兼秘书长王琦发布了2014年1~10月份的发展数据。数据表明,2014年1到9月份,全国酿酒行业规模以上企业完成酿酒总产量5961.70万千升,同比增长了3.33%,其中9月份酿酒总产量631.97万千升,同比下降了5.95%;10月份,饮料酒总产量是469.21万千升,同比下降5.90%。分别来看,前三季度发酵酒精累计产量是718.52万千升,同比增长8.99%;饮料酒产量是5243.18万千升,同比增长2.60%。

这组数据包含白酒、啤酒、黄酒、葡萄酒、酒精等分析资料,王琦报告认为,在行业调整期中,利润都存在不同

的下降,2014年11月25号,财政部联合发文取消酒精消费税,自12月1日起执行。这个政策执行后,对酒精行业发展是一个非常大的利好,也将一定程度上,刺激白酒行业走出低迷状态。

创新谋变求发展

国务院发展研究中心市场经济研究所所长任兴洲认为,中国经济进入新常态,中国酒业不可能脱离大背景而独善其身,酒业所遇困境在所难免,因此必须要适应新常态,创新和谋变是中国酒业可持续发展的根本。

任兴洲在报告中提示中国酒业从业者,我国经济已经进入一个具有明显新特征的发展阶段,而且今后一段时期都将保持稳定这种状态。这个新常态具备四大特征:
1、增速换挡:由过去的高速增长转为中高速增长,逐步稳定在新的均衡点,当人均收入达到11000国际元(国际元是多边购买力评价比较中将不同国家货币转换为统一货币的方法)的时候,每个国家都要进入增速换挡阶段,我国目前是9000~10000国际元左右,中国经济总量已经成为全世界第二大经济体。
2、优化结构:酒业黄金十年可謂



“要酒疯”,但是历史规律性到来,优化结构的阵痛必须要经历,去产能是一个痛苦的过程,这个过程有很多企业会很困难。

3、新动力:经济增长将从要素驱动、投资驱动转向创新驱动,转变为更多依靠科技进步、劳动者素质提高和管理创新,通过自主创新形成新竞争优势,促进产业转型升级,同时依靠改革释放新动力。

4、多挑战:一些不确定性风险可能逐步显现,这些都势必影响酒业发展。

对于鸡公山酒业,任兴洲认为,酒业发展细分市场,明确目标客户群体,高中低端、高中低度势上,市场永远有机会,她说,“信阳市鸡公山酒业目前上升态势很好,根本在于定位,鸡公山酒业董事长、总经理朱耀辉做好区域市场的思路非常清晰,从而取得了很好的成绩”。

专家观点

国务院发展研究中心市场经济研究所所长任兴洲:创新和谋变是中国酒业可持续发展的根本,目前中国酒业发展环境变化表现为:增长速度换挡、结构阵痛调整、市场结构变化、政策显著调整、社会舆论变化。

中国酒业协会副理事长兼秘书长王琦:从2014年前10个月数据分析,酿酒行业仍保持一个产量缓慢增长,销售收入增速回落,利润下滑,部分酒企呈现亏损扩大的态势,酒类行业仍处于深度的调整阶段。

酒事快评

总体来看,酿酒行业在2014年仍保持一个产量缓慢增长,销售收入增速回落,利润下滑,部分酒企亏损扩大的态势,酒类行业仍处于深度的调整阶段,酒市同仁的共同努力,尤其是骨干酿酒企业在调整产品结构,开发新的消费群体和创新市场运营模式等方面,都在积极探索,做出了许多调整,取得了一定的成效,从宏观经济来看,社会经济民生的不断改善,酿酒的环境也将越来越好,我们应该充满信心。

酒市速递

源宜购进口酒原产地 采购服务模式登陆中原

本报讯日前,进口葡萄酒“源宜购模式”——当下进口酒破局之道中原酒业董事长论坛在郑州举行。大会主旨针对当下进口酒在流通、营销环节所遭遇的诸多问题及如何破解展开多维讨论,并发布“源宜购”进口酒原产地采购服务模式。

据大会嘉宾河南源宜购进出口贸易股份有限公司董事长冯瑞林介绍,其所运用的“源宜购”模式主要有以下特点:

1.简化环节,市场透明。目前,进口酒进环节上多数采用代理模式,到上海、深圳等城市寻找一些稍具规模的贸易公司,进行具体酒品的代理。就流通环节而言,进口葡萄酒中链条过长,一瓶葡萄酒,在流转过程中,不仅价格被拉高,同时面临着酒品品质无法稳定这一难题。

为了进口酒市场发展更加合理化,冯瑞林所在的“源宜购”和省酒协共同成立了“进口酒原产地采购(河南)服务中心”。其中,源宜购简化了进口葡萄酒在流通环节上多个繁琐环节,让经销商直接享受国外酒庄的一手报价。源宜购遍及全球十余个葡萄酒主产地,1100余家酒庄的战略资源,将为经销商提供丰富多样的选择。

2.体验式进货,让采购变成一场完美的旅行。河南省轩晖葡萄酒教育集团董事长袁志龙,给记者讲述了他跟随源宜购人员一起到法国采购的经历:“和源宜购一起到法国后,从参观酒庄、选酒、谈判,一直到后来的签约,源宜购人员全程不回避我们,让我们真正体验了进口葡萄酒采购的全过程,同时也感受了法国葡萄酒文化,对我们集团今后的葡萄酒教育也增添了很多思路。”

3.实现合作共赢。当今时代是一个信息多元化的时代,原有的一个企业把控整个销售链条上下游的时代已经过去,市场验证了那样的模式会耗费过多的人员成本。一个人或者一个商家的能力是有限的,只有细化分工,才能让整个行业快速的发展。“源宜购只做自己擅长的分内事情,我们只是为经销商提供海外优质的酒庄资源,做好经销商与海外联系的桥梁。通过我们平台采购酒庄的商家,还能进行合作,同时享用通关后的一款或者多款酒品,分化到各个市场中,避免了一个商家销售整个货柜酒品的库存压力。”

(付霞)