

这两年来那个网速太慢



国内网速蜗牛爬

再惹热议 引入新竞争者 专家提议

告诉你笔记本买卖中那点儿猫腻

本报综合消息 虽然购买一款笔记本电脑,你不需要知道多么高深的电脑知识,但是为了避免上当受骗还是需要了解很多东西。不论是购买前还是购买后,买方与卖方之间的斗智斗勇似乎一刻都不曾停歇,然而很多消费者输在了起点,一开始就不清楚这之中的乾坤,被卖家牵着鼻子走,难免吃亏上当,为了让广大看官幸免于难,便带大家一起来解读一下,当你开始计划入手一台笔记本电脑时,那些你需要注意,也必须要注意的问题。

购买前认清配置

我国的消费者在购买一款产品,尤其是价格不菲的数码产品时,多数都会在家查询各种型号,决定好自己想要购买的具体机型才会踏入卖场,既然我们已经决定了要查资料,那么具体都要查些什么呢?很多朋友都遇到过这样一个问题,自己看中了一台笔记本,到了经销商那里谈好价格后,却又销售人员过来对你说你想买的这款产品问题多多或者干脆说没货,推荐你购买另一款“更加出色”的机型,并且把它夸的那叫一个天花乱坠眼花缭乱天上地下无,定力稍差些的朋友们肯定就会春心萌动热血沸腾,禁不住此般诱惑从而放弃了自己的初衷。

购买笔记本前准备工作一定要做足,自己心里清楚想要购买的配置具体是什么,不要被卖家轻易左右自己的决定,在做决定前我们不妨先搜索一下最新的行情,尽量在购买前就将可能发生的受骗因素扼杀在摇篮中。

警惕“开箱费”陷阱

除了要注意配置是否被偷梁换柱,在购买笔记本的时候另一个需要警惕的就是“开箱费”的问题了。

相信很多朋友在买本本的时候都遇到过这样的事情,虽然不满这“开箱费”,但是却也说不出来什么,如果遇到特别喜爱的本本急于抱回家,那更容易被人从钱包里拿走这些钱了。交了开箱费,等到机器拿来,如果一切正常当然是最好不过,但是如果不幸为你拿来的这台机器“恰巧”出了问题,卖家要么为你开另一台机器要么开始向你推荐另一款产品,这时便要小心有可能遇到传说中的“转型”事件了,很多朋友遇到这种情况都会决定拍屁股走人不再继续纠缠,可是此时想在将已经被对方放进兜里的“开箱费”要回来,那可真是难于上青天了。

建议大家在购买笔记本的时候一定要拒绝缴纳高昂的开箱费,如果确实要缴纳这笔费用,也一定要和卖家协商到一个合理的数字,一般来说几十元的费用还是可以接受的,再高的价格就要考虑到卖家是不是有所图谋了。

上的经济地位、政治地位等并不匹配。

在业界看来,虽然目前中国的网速在全球不算快,但收费相对却并不低。DCCI互联网数据中心2011年12月底发布的《中国宽带用户调查》显示,中国大陆固定宽带用户上网1M带宽每月费用实际折合13.13美元,是越南的3倍、美国的4倍、韩国的29倍、中国香港的469倍。

IT企业上海瑞策软件有限公司总经理丁建亭向记者表示,现在国内的网络质量在服务器带宽、用户带宽以及中间链路的顺畅度方面均不理想,导致的直接后果是严重降低了已无时无刻离不开互联网的企业的办公效率,而这对于互联网企业来说,则是面临用户的诟病和导致业务的隐性损失。“在互联网的全球化及电子商务的大发展局势下,中国互联网企业势必落后一局。”

“蜗牛爬”引业内热议寻真解

电信专家、中科院研究员侯自强在接受记者采访时称,影响网速的因素纷繁复杂,仅从内容传播路径上看,其速度就受骨干网、接入网、网络服务器、内容源等影响。

三网融合研究专家表示,目前大陆网速不给力的原因有四点:一是在技术上,中国宽带市场的接入方式与技术以ADSL为主,而其他宽带速率高的国家基本上是以光纤接入为主。二是在用户规模上,中国互联网用户基数大,截至2011年末,我国家庭电脑上网宽带网民规模为3.92亿,占家庭电脑上网网民比例为98.9%,其他国家的用户规模有的甚至只有几千万。三是在网络改造上,近4亿的用户网络改造成本大且周期长。四是在市场竞争方面,互联网国际出口仍集中掌握在中国联通、中国电信两大集团手中,非电信系宽带运营商现数量多,规模小等特点。

“提速降费”众望所归

如何才能让中国的互联网用户享

受到更好更快更便宜的宽带业务?吴纯勇认为,作为国家相关主管部门及运营商要从多方面进行推动:首先,制订宽带提速的五年或十年发展规划,进一步明确各个时间点;其次,电信运营商每年可根据自身运营及收支状况,加快网络改造步伐,早日实现光纤到楼、光纤到户的进程;再次,充分利用三网融合试点这一难得的发展机遇,把互联网出口权交给第三方、非电信系机构,进而直接形成一个良好的宽带市场及产业竞争环境。

值得关注的是,围绕国内网络发展状况,DCCI互联网数据中心2011年底曾发布的《中国宽带用户调查》报告指出,2011年前三季度中国内地固网宽带与3G用户数累积达到1.5亿人与1.02亿人,但绝大部分互联网用户用的都是“假宽带”。针对办理不同带宽的固网宽带用户进行的上网平均速度调查发现,超过半数用户上网平均速度达不到标称速度。

“其实所谓的‘假宽带’,主要指的一是网速,二是成本,三是在现有资费情况下给用户带来的体验。”汪向东表示,把此次Akamai的报告和之前的“假宽带”问题结合起来,主要反映出目前国内在宽带方面的信息基础设施并不乐观,推高了整个社会的信息化应用成本。目前,社会各界都对宽带的“提速降费”提出了要求,希望能尽快改善这个状况。

针对社会普遍关注的宽带网速低、资费高问题,工信部部长苗圩2011年底曾表示,2012年工信部将实施“宽带中国”战略,将争取国家政策和资金支持,加快推进3G和光纤宽带网络发展,扩大覆盖范围,以提速度、广普及、惠民生、降价格为目标,实施宽带上网提速工程。

“发展宽带业务,除了需要增加互联网骨干网运营商的数量,同时要制订市场游戏规则和长久降价机制,引入新的市场参与者,从而推进我国宽带尽早实现优质优价。”

IDC预计今年我国将成为最大智能手机市场

本报综合消息 据国际数据公司(IDC)16日发布的报告称,中国将在2012年内成为全球智能手机出货量最大的市场,取代美国第一名的位置。报告指出,新兴市场的发展引擎。IDC高级研究分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)表示,相比发达国家市场,新兴市场用户追求除了简单打电话外的更多功能,智能手机也提供了更多社交、娱乐及商业用途。

与此同时,报告认为,日本、英国和美国等成熟市场国家的智能手机市场也将继续增长,但数量无法媲美新兴市场,不过硬件价格和运营商的包月套餐

价格仍成为智能手机在新兴市场发展的障碍。报告预计,中国今年将占全球智能手机市场份额的20.7%,略高于美国的20.6%。到2016年,中美两国的差距将更大,中国将占20.2%的市场份额,随后为美国、印度、巴西和英国,将分别占有15.3%、9.3%、4.7%和3.7%的市场份额。

此外,报告认为,随着芯片价格的下降和市场竞争的日趋激烈,售价低于200美元的低成本Android智能手机是中国市场增长的主要推动力。而中国本土厂商华为、中兴和联想也将通过运营商定制机推动市场增长。

电信去年净利润165亿增7.5% 市场前景看好

本报综合消息 中国电信2011年净利润165亿元,同比增长7.5%。董事长王晓初称去年电信3G业务迎来爆发式增长,目前电信3G用户市场份额接近三分之一。

日前,中国电信在香港发布2011年年报。年报显示,2011年营收达到2450.41亿元,同比增长11.45%;净利润165.02亿元,增长7.5%,每股收益0.20元。董事长王晓初表示,目前电信3G用户市场份额达到28.5%。此外,电信服务区内已普遍实现8M带宽覆盖,20M接入带宽的覆盖率达到70%。

年报显示,电信移动用户数1.26亿户,净增3595万户,同比增长近四成。其中,3G用户数3629万户,净增2400万户,增长195.3%。

查阅近两年的年报,自2009年工信部发布3G牌照后,至2010年底,我国共有3G用户4705万户。其中,移动占有其中44%的3G用户份额,联通占有30%,电信占26%。联通尚未发布2011年年报,从移动和电信两家公司的年报来看,移动占有40%市场份额,电信占28.5%,推测联通将占31.5%。

由于电信3月份也引入了iPhone,其今年目标是在iPhone和千元智能机的带动下,实现3G用户规模超2G。

王晓初表示,目前iPhone销售表现理想,在电信预期之内。今年电信对iPhone销售会增加补贴,并会增加推广开支,以增加新增客户数量,预期对短期盈利有影响,但长期对公司有利。

电子书市场再度热闹 网络商城热卖

本报综合消息 在纸质图书价格方面拼得不可开交的电子商务网站,最近又盯上了新的竞争领域电子书。2月20日,京东商城电子书平台正式上线;同一天,当当网宣布扩容10万种电子书;上周,亚马逊中国回应“Kindle年底进入中国市场”的传闻称,引进Kindle电子书阅读器暂无时间表,不过强调引进Kindle是迟早的事。

随着iPhone与iPad等智能手机与平板电脑的热销,电商自然开始挖掘电子书市场的商机。

去年12月,当当网率先开卖电子书。首次上线5万种,最近又增加到15万种。尽管当当电子书平台还在公测阶段,但据说某些热销书的电子版订单已经达到纸质书订单的30%。当当网日前还宣布,今年上半年将推出其自主

品牌的电子书阅读终端。2月20日,京东商城正式上线电子书平台,并发布其电子书客户端。尽管目前只有8万种电子书,但京东商城承诺年底前将上线30多万种电子书,相当于去年京东商城在销图书品种的总量。

电商的加入让沉寂了一年多的电子书市场一下子又热闹起来。早就在默默耕耘的盛大云中书城、汉王书城与中文在线等,再加上三大电信运营商搭建的数字阅读基地,以及新冒出来的淘宝旗下的淘花网,推出“自出版”计划的豆瓣网,等等,粗粗算下来,国内电子书的内容投资平台已达十多家。专家认为,如此多的企业抢滩电子书市场,必将推动电子书市场的发展。

摩托罗拉的刀锋(RAZR)系列是手机史上一个不得不说的奇迹,该系列的每一部手机都堪称经典。从最早的RAZR V3到RAZR V8,再到现在的智能机时代的Droid RAZR系列,一直都是手机市场上的佼佼者。今天小编要给大家介绍的是RAZR系列新一代的“刀锋战士”——MT917,你可以简单地把它理解为中国移动3G版RAZR。

刀锋出鞘 7.1mm机身双核神机 “摩托罗拉 MT917”热卖中



没有三两三,怎敢上梁山。“刀锋战士”MT917一上市就受到众多热捧和好评,除了出身名门,品质保证,更有四大武林绝技,让人爱不释手。

绝技一:锋芒快刀

MT917的中文名叫“锋芒”,外观设计上保持了RAZR系列一贯的超薄特性。手机顶部微微翘起,向下逐渐过渡变薄,犹如一把快刀的截面。机身最薄处只有7.1mm,堪称全球第一超薄手机;长130.7mm,宽68.9mm,整机尺寸大气稳重;机身四角为弧形设计,较为圆润,巧妙地避免了宽大手机手感较差的问题,而且圆角的处理让MT917的锋芒更内敛,薄而不戾,润而不枯,可以说MT917给人的观感就是整洁、锋利、唯美!

绝技二:铜皮铁骨

手机作为一个每天随身携带的物件,避免不了各种磨损,因此高端手机在机身材质的选择上,一般都会采用钢化玻璃、铝质机身等高档材料来达到让手机耐磨防刮的效果。但是用防弹材料做机身你听说过吗?MT917的背部用的就是凯夫拉材料,这是一种芳纶纤维复合材料,重量轻、强度高、韧性好、耐高温,具有刀枪不入的特殊本领,是军事上制作头盔、防弹衣的主要材料。背面用的是防弹材料,那正面屏幕玻璃呢?也不是省油的灯。屏幕玻璃采用防刮划康宁大猩猩玻璃,即使你的手机不贴膜也不会划伤屏幕。如此一身铜皮铁骨的功夫,让MT917轻松应付日常使用中的各种

磕碰刮蹭,大大防止了手机外观的磨损。

绝技三:火眼金睛

MT917的摄像头像素是目前安卓手机中最高,达到了1300万像素,最大支持4128x3096分辨率照片拍摄。在WDR(Wide Dynamic Range宽动态范围)模式下,即使手机处于逆光拍摄状态,手机摄像头依然可以捕捉到现场众多细节,而普通手机在此时多数会出现除了太阳光源处之外一片漆黑的情况。同时,MT917支持1080P的高清视频拍摄,而且配置双LED闪光灯。在摄像头的旁边则有扬声器的开孔,采用三条金属滤网设计,较大的面积充分保证了外放的音质。MT917的内设在拍照设置也十分丰富,除了拍照场景、白平衡、地理位置标签等功能,还拥有各

种滤镜效果。如此强悍的表现已经可以秒杀一些数码相机,直逼单反甚至单反的效果。

绝技四:炫清内功

MT917采用了1280x720像素的720P炫真高清触屏,尺寸为4.5英寸,材质为SLCD,相比普通TFT在色彩可视角度节能性方面更强大。与此同时,该机屏幕的PPI达到了326,与全球走红的iPhone 4屏幕PPI相同,超过了人眼300PPI的极限,因此MT917也可以算是视网膜屏幕!同时,MT917机身镀膜还采用了一种叫做P2i的技术。这个名称可谓十分的陌生,但是正是这项技术让摩托罗拉的旗舰机型具备了防水溅的特性。形象的说,

就是液体在手机表面不会形成水膜,而是保持水滴的形状滑落。就像碧荷滚水珠,过不留痕!有了防水溅特性,一杯意外洒出的咖啡、一场不期而遇的暴雨,这些生活中的意外情况都无法伤害你的MT917了。

编辑点评:这个刀锋战士是不是太强悍了?盛名之下无虚士,MT917集当下的先进技术于一身,让其在高端智能手机当中傲视群雄,也让人们对手机的理解提升到另一个境界。如果你用的是移动手机卡,那么就更要关注这款TD-SCDMA 3G网络的摩托罗拉Droid RAZR MT917了。现在该机型正开展优惠购机活动,卖得挺火,有兴趣的朋友可以去中国移动营业厅了解,顺便体验一把真机的感觉。

金蝶,企业管理专家

铸就80万家中国企业成功管理模式

Kingdee 金蝶海口分公司 咨询热线: 4008-830-830 0898-66502285



IT·家电周刊

IT·家电业界最佳载体

专刊热线 66810282 66810510
电子邮箱 hkwy2003@tom.com

聚焦世界经济大反思,顶尖经济学家执手解读
纵论中国经济大转型,顶级企业领袖实践论坛
强国必先强企,中国企业大升级!

敬请关注——

大转型 从中国一流到世界一流
2012'经营与管理创新年度峰会
苏州国际博览中心 2012年5月19日

用友软件海南分公司

海口市国贸路2号时代广场20楼A室
咨询热线:0898-66517931