

安全、好用、实惠 ——美国电信运营商的华为亲体验

■ 颜亮 邓仙来

华为近来被一些美国政客贴上了“不安全”的标签。但是,对此最有发言权的美国电信运营商究竟体验如何?记者近日采访了使用华为设备的当地运营商——LHTC 宽带公司。他们把自己的多年体验总结为:安全没问题、性能挺可靠、价格很实惠、服务有保障。

从首都华盛顿北上,记者驱车4个小时来到宾夕法尼亚州西南部的斯塔尔斯敦镇,镇上一栋面积不大的平房就是LHTC公司总部。公司为周边的7000余个家庭和小企业提供电话、电视和宽带网络服务,其中1600个服务对象完全依赖华为设备。

美国一些政客近来大肆鼓噪华为的“安全威胁”,让公司总裁詹姆斯·凯尔感到很困惑,因为LHTC公司与华为合作5年来,从未发现华为存在安全威胁的证据。

凯尔告诉记者,在与华为合作之前,公司对华为设备进行了认真评估,认为华为设备没有任何安全问题,而且价格上很有优势。

“5年后我们的合作仍在继续,且在当前这种情况下我们还继续合作,这足以证明我们有良好的合作关系。”凯尔说。

凯尔建议记者到公司的一家地方营业部听听“基层的声音”,于是记者驱车5个小时赶到了南迦南镇。当地营业部技术总监博妮·邦德女士领着记者进了设备间,指着一排排华为网络设备说,小镇周边约1000个家庭的有线电视和宽带网络服务完全依赖华为设备,使用过程中几乎没有出现过技术故障。邦德说,如果华为被禁,LHTC的客户将无法上网或看电视。她忧心忡忡地拿起一根线缆说:“我们每拿掉一条线,就会有32个家庭断网。”

据了解,由于乡村地区地广人稀,乏利可图,美国大型电信运营商不愿涉足。因此,在美国各州的乡村地区散布着一些小型运营商,它们的用户规模少则几千,多则几十万。乡村用户不仅依赖这些运营商提供的服务来上网、看电视、经营农场,危急时刻还要拨打急救电话。“大运营商不愿意在乡村地区经营,即便在此经营,也不会提供很好的服务。”凯尔说。为南达科他州约7万名用户提供服务的JVT电信公司则表示,在与华为合作之前,他们与另一家供应商合作,花钱多、效果差。使用华为设备后几乎没有信号中断的情况发生,且华为客服比较及时。

代表美国小型电信运营商利益的乡村无线协会说,其55个会员运营商中有四分之一使用华为等中国公司设备,覆盖科罗拉多、犹他、堪萨斯、内布拉斯加、蒙大拿、怀俄明、爱达荷、南达科他等多个州的乡村地区。

乡村无线协会去年曾发表声明,呼吁政府不要禁止华为等中国设备进入美国市场。华为美国公司首席安全官安迪·珀迪日前也表示,华为的技术对位于美国乡村的居民、学校和企业至关重要,公司愿意继续为美国乡村地区提供服务。

据估算,美国电信运营商完全更换华为等中国公司设备的开销高达8亿至10亿美元,切断华为供应链甚至将迫使一些美国小型电信企业破产。

以LHTC这家小运营商为例,更换华为设备费时费钱,公司不仅需要投入约50万美元,还要全体员工搭上一年时间。JVT公司则表示,换掉华为设备需耗资1000万美元,且在此期间公司无暇经营其他业务。

美国挑起的中美经贸摩擦已经让一些美国农民感受到寒意,而美国政府的华为禁令可能导致部分乡村地区通信不畅,可谓雪上加霜。邦德女士对眼下形势非常担心,如果华为被禁,她所在公司将愧对多年来始终信赖他们的客户。位于美国蒙大拿州的电信运营商尼蒙特公司总裁麦克·基尔戈则表示:“我不知道我们还能做什么,我现在夜不能寐。”

▶▶▶【紧接 P1】

格局改变一切

采购客户这几年主要以大客户、平台客户为主,因此陕汽因势而生,推出了头部客户价值生态圈营销模式。

刘子龙告诉记者,从2016年开始购买陕汽产品后,到现在在几年时间里,陕汽一直在不断地进行改变,在满足我们对市场需求的时候,陕汽不断地提高它的整体产品质量和售后服务水平,满足各种个性化的需求。

特别是陕汽TCO托管服务的推出,给像刘子龙这样的整车运输的物流公司提供最优的车辆管理服务。作为全生命周期维护的价值服务模式,整合售后服务平台最优资源,专注于车辆的运营,使车辆的出勤率最佳化,通过主动安全检查、定期维保、耗损件周期更换、定期化保修期四大核心举措,保障省钱、省时、保值、车辆的高出勤,以高效运营发挥更大价值。

在专业渠道与智能化、数字化的服务支持下,陕汽进一步完善服务网络的布局。针对国内重卡用户日益增长的公路物流需求,陕汽通过服务网络围绕着快递物流、运煤、危化品运输等进行了重点细分,全面优化网络布局。

刘子龙说“我跟陕重汽的人在交流的过程中发现,陕重汽卖的不仅是产品,更多的是一系列的解决方案,能真正的满足客户的需求。陕重汽这几年在上海做得比较好,市场上很快,不仅与他们工作努力有关系,更多的是跟他们观念的转变有关系。”

开启中国汽车品牌全球化新征程 长城汽车俄罗斯图拉工厂正式投产



●长城汽车董事长魏建军

■ 新华

6月5日,中国汽车品牌在海外的全工艺独资制造工厂——长城汽车俄罗斯图拉工厂(以下简称“图拉工厂”)正式竣工投产,同时中国品牌全球车哈弗F7在此工厂下线并在海外上市。这意味着,长城汽车全球化战略进入了全新阶段。

作为目前中国制造业在俄罗斯投资的非能源类装备制造项目,图拉工厂的竣工投产,不仅是长城汽车迈出的助力中国经济在全球市场寻求新空间的关键一步,更是中俄两国人民深厚友谊的体现,也标志着中国汽车品牌在俄罗斯汽车市场进入一个新的时代!

海外全工艺工厂 展现中国汽车工业新高度

长城汽车俄罗斯图拉工厂是涵盖冲压、焊接、涂装、总装四大生产工艺的整车制造厂,项目投资5亿美元,历时4年,规划年产15万辆,本地化率达到65%。通过导入先进的工艺,图拉工厂不仅展现出中国汽车制造水平新高度,更引领中国汽车企业“走出去”,由以往的产品贸易输出转向工艺技术的标准输出。

在生产环节,图拉工厂的冲压车间建设有全自动封闭式生产线,焊装车间主焊线自动化率达到100%;涂装车间同样采用先进的自动化流水线,以有效保证车身漆膜质量,提升线体自动化程度。总装工艺采用双线体布置,柔性化设计能够同时满足承载和非承载两种车型的生产。



●长城汽车俄罗斯图拉工厂竣工投产



●长城汽车俄罗斯图拉工厂

在品质管理环节,为确保交付给用户的每一台整车全部满足质量及用户要求,图拉工厂会在整车出厂前对每台整车实施100%静动态检验,同时由专业的整车路试检验员对车辆进行100%路试检验,确保整车每个环节满足质量要求。

在中国汽车工业刚刚起步的时候,面对相对薄弱的工业基础,我国逐步构建起现代化的汽车工业体系。如今,在整个产业做大之后,中国汽车品牌也开始以工艺技术标准输出的方式,快速提升当地的生产制造水平,从而开拓海外市场。

辐射东欧市场助力中国汽车品牌 逐鹿全球

从2018年开始,中国车市正由增量市场向存量市场转变。因此,走出国门,拓展更广阔的海外市场,打造有全球竞争力的产品,成就有全球影响力的品牌,是中国汽车企业未来发展的必然追求。

因此,图拉工厂的竣工投产,对于长城汽车全面发力全球化而言意义非凡。通过本土化的深入布局,长城汽车能够更进一步了解

所处市场的法律法规、消费喜好及质量管理体系,进而高效产出更加贴合当地市场需求的产品。未来,长城汽车将不断向全球消费者提供创新、科技、可信赖的产品,并让全球消费者获得优质的服务体验。

图拉工厂位于俄罗斯图拉州乌兹洛瓦亚工业园内,紧邻M4与P140高速公路交汇处,距离图拉州首府35km,距离新莫斯科市18km。便利的交通环境使得图拉工厂生产的优质产品不仅能够覆盖俄罗斯本地市场,也将辐射哈萨克斯坦、阿塞拜疆、摩尔多瓦、吉尔吉斯斯坦等俄罗斯周边国家。优越的地理位置使其成为长城汽车打通亚洲和欧洲市场的重要节点,是长城汽车走向欧洲乃至全球市场的出发点。

此外,图拉工厂还有能力向中国其他汽车品牌提供代工组装支持,使中国汽车品牌不完全依赖于当地的其他代工厂,进一步有效降低合作风险。此外,这不仅有利于中国汽车品牌在俄罗斯的合力发展,还将进一步减轻新建工厂对自然环境的破坏,并充分利用现有的先进产能。

在长城汽车董事长魏建军看来,中国汽车品牌全球化面临的不是技术或产品质量问题,而是有没有足够的全球布局、全球驾驭的

能力,这需要付出更多的资源和精力去挑战。可以说,通过克服种种困难,经过异常艰辛的努力,图拉工厂才正式竣工投产,它为中国汽车品牌“走出去”探索了较为完整的全球化路径,将给中国汽车工业全球化带来持久且深远的影响。

助推中俄经济结构转型升级 树立双边合作典范

当下,中国经济已然进入深化转型期,中国企业的全球化正成为其进一步发展的新增长点。与此同时,品牌建设也逐渐成为中国经济的关键词,“推动中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变”,比以往任何时候都显得更加重要与迫切。

也正是出于这一思考,长城汽车选择哈弗F系旗舰车型、以全球化思维打造的、拥有完美造型和丰富科技配置的首款全球车——哈弗F7作为图拉工厂下线的首款车,旨在树立中国汽车品牌的高端形象,进而赋能中国汽车企业乃至国家的对外出口布局。未来,图拉工厂还将投产哈弗F7x、哈弗H9等品质车型。

图拉工厂的竣工投产,是中国汽车工业响应国家“一带一路”倡议的重要举措。它证明了中国汽车产业已经迈出了从“走出去”到“走出去”的坚实步伐,是中国开始从汽车“输入国”向汽车“输出国”转型之举,为中国从“制造大国”向“制造强国”发展奠定了坚实的基础。

此外,作为目前俄罗斯图拉州比较有规模的工业项目,图拉工厂的顺利下线还将为俄罗斯的经济产业发展带来贡献。而图拉工厂项目总投资5亿美金,投产后的工厂总产值可超过180亿元,实现利税超30亿元,拉动俄当地约4000人就业,将带来显著的经济与社会效应。

更重要的是,通过引入先进的生产技术、品质管理和环保举措,图拉工厂日后还将形成“榕树效应”,带动当地形成汽车制造产业集群和下游产业链,进而将推动俄罗斯当地的产业结构进一步转型升级。

作为一家积极承担社会责任的中国车企,长城汽车在俄罗斯当地也一如既往地展开了一系列活动。2017年,长城汽车向沙霍夫斯克沃娃村三十中学捐助150万卢布用于修葺学校房屋屋顶,满足学校开学需要;在当地政府的支持下,长城汽车还修建了工厂专用铁路与俄罗斯铁路网接通,2017年12月,首条直达图拉工厂的铁路支线正式通车。

长城汽车俄罗斯图拉工厂的竣工投产,将推动长城汽车全球化战略迈向全新高度,开启中国汽车品牌全球化的新征程。

“建业+”服务体系发布 中原新型生活方式再度升级

■ 本报记者 李代广

6月6日,建业集团“建业+ 加出新生活”发布会在河南郑州顺利举行。

建业集团董事长胡葆森,联席董事长刘卫星,建业集团执行总裁、建业新生活集团董事长王俊等建业集团领导,与集团重要合作伙伴、建业+服务体系各品牌合作商代表、建业君邻会会员及众多媒体友人等齐聚郑州如意湖畔,共同见证“建业+”服务体系发布暨APP上线这一历史性时刻。

让中原文化小镇走向全国, 走向世界

建业集团董事长胡葆森在主题演讲《新时代 新建业》中表达了对河南人民多年支持的感恩,并对目前“建业+”取得的发展成果进行了整体回顾。自2015年正式发布“共发展同建业”新蓝海战略以来,建业集团聚焦自身服务体系升级,现已逐步完成“建业+幸福生活”体系的初步构建。胡葆森在讲话中以7个数据披露建业最新发展成果,明确指出“建业+”的本质是建立企业与客户沟通的渠道和桥梁,客户对建业的信任与认可,更多地是对建业的期待和对美好新生活的期许。

“建业是河南的建业,是客户的建业,是建业人的建业,更是时代的建业。”27年追光探寻,建业始终将自身的命运与河南的经济、社会、文化命运结合在一起,与中原厚土共同成长。胡葆森表示,“有朝一日,我们要让中原文化小镇,包括中原的美食、建筑、戏曲、杂技、武术、国学、中医等能够代表中原文化的元素,走向全国,走向世界,让河南人作为中国文化的传播者,以中原文化为载体,来传播中国文化。”

发布会现场,四大“建业+”主题艺术空间为到场来宾带来了丰富的权益展示和独特的

互动体验,一段《什么是建业+》的VCR带领人们开启“建业+”的丰盛时光,现场精彩节目演绎生动传达了“建业+”未来发展的美好愿景。

建业+ 的本质是美好生活 对河南人民发出的一份邀请

随着建业集团董事长胡葆森等集团领导及联盟商家代表顺丰优选大客户总经理史海东、巴奴毛肚火锅董事长杜中兵,建业业主代表刘霞、刘振昌的共同开启,“建业+”APP全新上线,同步开启的还有老胡百万红包权益大放送,这一活动将在“建业+”APP上持续至6月中旬,面向所有“建业+”用户进行开放抽取。

27年的行业积淀,4年的“建业+”探索,建业集团坚持在发展中转型,在转型中发展,现将自身新型生活方式再度升级,正式发布“建业+”服务体系,这将为河南人民持续营造怎样的幸福生活?

据建业新生活集团董事长王俊介绍,“建业+”是以“让河南人民都过上好生活”为使命,秉承“客户建业化、资源社会化”的核心理念,以深耕河南多年的用户资源、社会资源为独特优势,整合与建业价值观相同的优质资源,利用人工智能、云计算、大数据等技术,通过互联网、物联网和线下实体网络,为河南一千万中产用户提供分层分级会员制权益,满足消费升级、资产增值保值的需求,引领新型生活方式的服务体系。他表示,“‘建业+’的本质是美好生活对全体河南人民发出的一份邀请,这是全体建业人最重要的使命,我们希望河南人民都过上好生活。”

建业+APP 和小程序,正在成为 建业集团未来产品和服务能力的最新承载



如今,建业+服务体系下的中原新生活已经变得更加丰富和具体,除了在建业集团141个楼盘销售中心、133个社区服务中心、61家社区服务站、10个商业中心、12个田园综合体等线下触点可体验“建业+”新生活之外,建业集团重磅推出的建业+APP和小程序,正在成为建业集团未来产品和服务能力的最新承载。

未来,在“建业+”全方位覆盖的服务体系下,全新升级后的“建业+”将让服务发展得更加开放、多元,使广大用户的日常生活变得更加便捷、高效,未来更具科技感和智能化。“建业+”丰富周到的专属定制服务也让用户能够享受到更加丰盛的权益,更好地感知身居建业的幸福。