

4G发牌，用户体验才是王道

中国联通全力做好网络升级准备

荣誉

齐鲁晚报2013德州行业总评榜

D31

编辑：常学芳 组版：赵秋红

星期五

齐鲁晚报

今日德州

2013



4G来了。

12月4日，工信部向中国联通、中国移动、中国电信低调发放了TD-LTE制式牌照，考虑4G只是3G的升级版，并不是一项颠覆性的技术变革，本次发放牌照并未举行任何仪式。

牌照发放之后，中国联通表现得十分淡定，早在11月28日，中国联通市场营销部总经理周友盟就在“中国联通战略定制终端联想VIBE Z上市品鉴会”上表示，面对即将到来的4G时代，联通将实施3G/4G协同运营，构建WCDMA+LTE协同领先优势；而近日中国联通总经理陆益民再次在个人微博中重申，中国联通到今天为止，早就为4G网络建设打下了非常好的网络基础，“大家不要觉得中国联通没有声音，今年底中国联通HSPA加双载波42兆（其实有很多国家，21兆即可称为4G网络），年底大家就可以享受到全面覆盖的42兆网络，这已经和4G感受不到任何差别。”

按照联通的发展思路，如何完成由3G时代向4G时代的平滑升级过渡，同时在继续扩大新用户群体的基础上，为现有用户提供升级的4G更加精彩的服务体验，要比在牌照发放后的颠覆性表态更加合理务实。而事实也证明，4G时代的建设，正在按照联通的构想向前发展——早在今年3月，中国联通董事长常小兵就在接受采访时表示，“通过技术的平滑过渡，联通很容易在现有的3G基站上低成本便捷地升级至4G。”而业内人士也普遍认为，中国联通的WCDMA 3G制式是最容易平滑升级至FDD-LTE 4G网络，国外已经有多个成功运营的例子，此前联通为建造庞大的3G网络耗费了巨大的资金，这些将成为4G网络使用体验上优势的基础。

而将目光对准更加利好的FDD-LTE 4G网络后，联通也积

极地做了很多务实性工作。一个明显的例子，就是日前青岛联通将覆盖青岛区域的移动网核心设备SGSN成功升级，打响山东联通移动核心网向4G过渡的第一战。据悉，青岛联通SGSN版本升级后，可支持4G的MME（3GPP协议LTE接入网络的关键控制节点）功能，新增基于RAI（路由区域识别）的失败原因值统计功能，同时解决了用户停机失败和路径数过载等问题，为移动核心网向4G平滑过渡奠定基础。无独有偶，就在发放牌照前不久，云南联通也表示在4G时代，企业将采用全球主流的FDD-LTE标准，该标准拥有

TDD-LTE无法比拟的丰富产业链支撑，无论是在终端、网络速度，还是价格、漫游覆盖范围，以及应用体验方面，都将继续延续云南联通“多、快、好、省、广”的强大优势。

目前，只有中国联通可以凭借全球领先和全面覆盖的3G网络，加上先进的4G网络，能够为用户提供高速移动宽带体验，领跑4G时代。

对于其他运营商的用户来说，4G发牌商用并不等同于4G时代的真正到来——参看3G来临时的情况，从发牌商用到大规模普及，还要经历一个成熟的过程，期间还有诸如4G网络是否成熟、

手机终端是否丰富、应用是否多样、资费价格是否亲民等繁复的问题等待解决，能够让用户体验4G尚需时日。

4G来了，刚刚入门的中国运营商远未到歌舞升平的太平盛世，接下来，如何进行网络建设和优化，用怎样的终端策略和资费策略来赢得用户，是否可以与终端厂商和内容供应商携手创新出划时代的LBS（类似大众点评这样的基于位置的服务）、OTT（类似微信这样的基于运营商网络之上的服务）等业务模式，继而真正令亿万国人的网络生活发生本质变化，是3G时代的经验，同样是4G来临的考验。

（刘岩）

威海市商业银行德州分行

——扎根区域服务地方经济社会发展纪实

自2013年2月27日开业以来，在德州市委市政府的正确领导和大力支持下，威海市商业银行德州分行坚持把发展作为兴行增效的第一要务，紧紧围绕“推动跨越发展、建设幸福德州”战略，坚持“服务地方经济，服务中小企业，服务城市居民”的市场定位，着力优化信贷结构，丰富金融产品，创新服务方式，各项业务保持了较好的发展势头，实现了经济效益和社会效益的同步增长。

一、支持地方经济发展，服务城市居民生活

威海市商业银行德州分行始终围绕德州市委市政府的工作中心，倾力支持地方经济发展，不断加大对重点企业和重点项目支持力度，先后向德州太阳湖建设有限公司、德州房屋开发集团有限公司、德州实华化工有

限公司、德州齿轮有限公司等累计发放各类贷款7亿余元，帮助一批重点企业和重点项目实现扩大规模和转型升级。该行还积极创新金融产品和服务，满足广大市民的金融服务需求，最大限度地让利于民，所有期限的存款利率全部上浮到顶，通达借记卡免收年费、跨行ATM取款手续费、短信通知手续费、换卡工本费等，受到广大市民的好评。

2013年5月14日，德州市委书记、市人大常委会主任吴翠云同志作出批示，对该行在支持地方经济发展，服务居民生活方面发挥的积极作用给予充分肯定和赞扬。

二、坚持特色市场定位，服务中小企业发展

该行始终坚持“服务中小企业”这一市场定位，专门成立了中小企业银行部，进一步充实中小企业专职客户经理队伍，为小企业提供一站式、专业化服务。首先，为缓解小微企业的融资难题，推出了“创业通达”系列融资产品，涵盖“智领通”、“链贷通”、“聚富通”和“蓝宝通”等四大系列，29款具体产品，具有产品种类全、审批效率高、担保方式多、融资成本低等显著特点，更好地满足了小微企业的金融服务需求。其次，针对小微企业贷款“短、小、频、急”的特点，建立了小微企业贷款分片管理和“一对一”服务机制，简化小微企业授信程序，为小微企业贷款建立绿色通道，实行限时办理制度，在严控风险

的前提下提升审批效率，在有效防控的基础上加大投放力度。第三，积极搭建银企合作平台，对具有自主科技创新能力、市场前景广、转化能力强的成长型科技企业，通过政府扶持、多方合作的形式，给予推荐企业优惠贷款政策，该行积极与德州市科技局签署合作协议，针对科技型成长企业给予积极优惠贷款政策，帮助中小企业快速发展壮大。截至目前，该行已经累计向95户中小企业，发放各类信贷资金6.7亿元，其中，单笔500万以下的业务就有86户，主要投向德州具有明显科技优势和资源优势的制造业、食品加工、批发零售业以及涉农（养殖、畜牧）等行业。

三、打造精品服务网点，推进文明规范服务

文明规范服务是银行业软实力竞争的重要内容，该行将文明规范服务作为赢得客户、增加效益、树立形象的重要手段来抓，着力在推动网点转型、打造精品网点、提高文明规范服务上狠下功夫，一是以提高员工素质为基础，积极倡导“以客户为中心”的服务理念，在员工队伍中不断树立大局意识、责任意识、服务意识，为客户营造舒适、安全的服务环境，努力打造文明规范服务示范网点；二是秉承限时服务标准的要求，严格贯彻落实首问负责制，积极解决客户提出的各类问题，进一步改进服务手段和服务质量，提升客户满意度，确保规范化服务标准落实到每一个



威海市商业银行德州分行营业部荣获“双十佳服务银行”荣誉称号

工作环节，进一步树立了优质、高效、快捷、安全服务的良好形象；三是积极开展“走出去、请进来”社区金融服务活动，积极在中心广场、居民社区、老年大学、人才市场等人群集中地普及金融知识、宣传金融政策，累计开展社区金融服务活动60多次，接受群众咨询1200人次，有效提升广大市民群众金融知识，取得了良好的社会反响。

2013年12月12日，经过严格评审、公众推荐和网上投票环节，威海市商业银行德州分行入选“德州市金融业双十佳服务银行”，为该行进一步提

高金融服务能力和水平增添了新的动力。

据了解，2013年是威海市商业银行德州分行的开局之年，该行积极融入德州市场，不断优化信贷结构，丰富金融产品，创新服务方式，取得了良好的经济效益和社会效益。2014年，该行将不断提升管理水平，持续完善服务功能，全面推进特色发展，努力打造“中小企业伙伴银行”、“精品市民银行”和“区域性领先银行”，为推动德州经济社会跨越发展做出更大贡献。

（范吉康）



金融知识宣传周活动现场



威海市商业银行
WEIHAI CITY COMMERCIAL BANK