

■《总理喊我回家过年》后续

正月初四，杨秀峰就回来开工了

“总理都那么关心我们农民工，我们更要好好工作，好好生活”

2月6日，清晨6点45分，天阴沉着，奉化莼湖镇桐照码头早已从春节的慵懒中“苏醒”过来：空地上铺满了渔网，有人正在做最后的修补；码头边，接驳船川流不息，运输的物品五花八门，有大桶的机油，也有满麻袋的白菜、大米等生活必需品。

7点半左右，杨秀峰骑着电动车，驮着大行李，从莼湖镇街西村的出租房赶来。作为船上的副轮机师，他要为开船做最后的准备工作。

因为李克强总理的一通喊他回家过年的电话，从陕西安康来奉化莼湖打工的杨秀峰一夜间成了名人（本报1月29日头版曾做报道），几乎每到一处都有人认出他来。

但杨秀峰的心态很平和，“总理都那么关心我们农民工，我们更是要好好工作，好好生活。”

记者 石承承



一大早，杨秀峰就来到码头，准备船上的备用物品。

记者 王鹏 摄

花在路上的时间比在家的还长

杨秀峰是正月初三启程返回宁波的，下火车已经是正月初四傍晚6点多了。他叫了辆车回奉化莼湖暂住地，开车的大姐一眼就认出他，“我在报纸上看到过你，总理都喊你回家过年。”

按照放假前的计划，杨秀峰工作的渔船要在正月初八出海捕鱼，他得提前几天回来做好准备。

记者帮杨秀峰算了一笔时间账：他是除夕那天中午到家的，正月初三就出门了，在家总共待了不到3天。而他花在路上的时间却差不多要4天。

“话虽这么说，但春节还是一定要回家团圆的。”杨秀峰说得很坚决。

杨秀峰内心深处有一个心愿：把父母和女儿都接到身边生活。目前单凭他一个人的收入要在宁波养活一家人还有些困难，但反过来也成为他努力赚钱的动力，“只要家里人在一起，在哪里过年都是一样的。”

特地留出了半天时间陪女儿

意；还有红薯圆子和糯米蒸红萝卜，象征丰衣足食。

送走亲朋好友，关上院门，小院里燃起了一堆熊熊的篝火。“正月十五的灯笼，三十夜的火”是当地的习俗。围着篝火，大家聊得最多的还是李克强总理1月27日那天来时的场景。

“总理还特地叮嘱我母亲给我留了四块玉米糖，让我回家时吃。”杨秀峰说。

或许是预料到这个新年会过得很忙碌，杨秀峰特地把正月初一个上午的时间留给女儿，带她去镇上玩了一圈。女儿很喜欢杨秀峰带去的溜冰鞋，除夕中午刚拿到手，就跑到大伯家玩了一个下午。

今年最大心愿是通过考试晋级为轮机师

重新回到桐照的杨秀峰成了名人，走到哪都有人认出他来。记者跟他去两家机械配件店买零件，老板看到他的第一句话就是“在报纸上看到你了”。

杨秀峰呵呵一乐，手上挑零件的活毫不懈怠。每买一样东西，哪怕只是个管道接口，都要看一遍，再用手摸一遍，看有没有破损。

对于习惯吃肉和面食的汉子们来说，适应海上的生活并不容易。每次出船，在海上一漂就是一个多月，肉和蔬菜容易变质，没法多带，只能靠每周一次的补给船送货，多数时候就打捞上来的海鲜。“我花了差不多一年的时间才渐渐习惯。”杨秀峰告诉记者。

每次回到岸上，几个老乡一定会凑在一起，做点家乡的面食吃。

船上的生活也很无趣，除了工作，只能靠打麻将、打牌和看碟片打发时间。说到这里，杨秀峰很得意，说他喜欢下象棋，“至少船上没有人能赢我。”

在渔船上找工作，不像在厂里，只要有空缺，随到随进。按照计划，正月初八开船，杨秀峰说，年前因是总理的电话，原本不打算回家的外地人也回家了，没想到临开年遇到雨雪天，很多人赶不回来，再加上船上的小工流动性大，导致工人紧缺，船老大更是急着四处挖人。

杨秀峰倒是不愁，反倒有些高兴。船上的工人是算年薪的，工人紧缺，年薪自然水涨船高，如果一般工人涨了工资，像他这样的技术工种年薪就有望在此基础上再加5000元左右。

杨秀峰现在是副轮机师，他说自己今年最大的心愿，就是能通过六七月份的考试，成功晋级为轮机师。

苏宁获移动通信转售业务牌照 打造“云端”之道



近日，工信部公布了新一批获得移动通信转售业务牌照的企业名单，一直被外界寄予厚望的苏宁顺利获批。苏宁相关负责人透露，将以通信业务为基础，打通多方面资源，为消费者带来一系列围绕移动互联生活的增值服务和解决方案，搭建打通“云”到“端”的通道。

移动互联网时代，“云、管、端”是企业互联网转型的三大核心，围绕互联网零售战略，苏宁的移动通信业务将连接其线上线下购物、金融理财、社交休闲、视频娱乐等多项服务，极大增强

用户黏性与体验性。在这一过程中，将成为苏宁线上线下平台吸引海量用户的又一重量级“入口”。据悉，苏宁将打通移动通信与自身会员、积分、视频、金融、支付、数据、物流、客服、供应链等体系资源，催生出一系列丰富多样的增值服务。结合上下游资源、运营商合作优势、互联网布局战略，将有助于其抢占市场竞争制高点。

据悉，苏宁将提供更加亲民的“资费套餐”。除了语音、短信、流量等基础产品外，苏宁将推出自动升降档的套餐创新服务，苏宁相关负责

人介绍，“系统可根据用户月度话费实际使用情况将套餐自动升降档，给用户提供更性价比的服务。”其次，提供更加广泛的“交叉补贴”。苏宁将把自身庞大的零售业务和互联网产品资源与移动通信业务相结合，继而向用户提供丰富多样的补贴政策。

◆针对苏宁易购客户端、PPTV开展购卡赠流量活动，易付宝支付享受话费补贴等增值服务。确保在视频、音乐等数字化内容需求爆发式增长的趋势下，消费者在不久的将来可通过苏宁以极具性价比的资费观看到PPTV视频、电子图书等相关内容。

◆再者，提供更为专业的“工作手机”。苏宁还会与上游供应厂商、物流合作伙伴、合作商户等联合定制“工作手机”，方便合作伙伴随时随地在线查看销售、价格、库存、物流等经营数据，提高营运效率、降低成本，满足其企业管理、个性化使用等多样需求。

◆最后，苏宁将提供更为全面的“体验服务”。凭借强大的线上线下融合渠道优势，苏宁可最大范围地覆盖市场、服务用户。目前，苏宁正全面打通线上线下，实现了O2O模式稳健运营，让消费者既享受到线上便利性，也可以享受遍布全国1600多家门店咨询、售后等优质实体服务。此

外，苏宁还可以通过建设PC网厅、手机掌厅实现7X24小时在线服务，满足用户随时随地的需求。据了解，苏宁最快可能于2月底正式推出预约选号，届时消费者可以提前选择预约自己中意的号码。

链接：
苏宁全资并购满座网发力O2O本地生活

继“零钱宝”后，苏宁的互联网大棋再落一子。近期苏宁官方确认，其100%收购国内知名团购网站满座网，并整合为苏宁本地生活事业部，加速本地生活服务领域的发展，推动线上线下融合的O2O战略进一步深入。满座网作为国内最早成立的团购网站之一，已积累注册用户2000多万，交易额达数亿元人民币，分站覆盖多数一线城市，团队在本地生活领域沉淀了深厚的O2O运营经验。苏宁相关负责人表示，并购后，将大大增强苏宁本地生活领域的综合实力，借助苏宁线上线下开放平台和丰富的供应商、合作商户资源，实现交易规模的快速提升。

据了解，这也是互联网领域2014年的第一起并购，通过整合满座网，苏宁将与上下游合作伙伴一起打造开放的O2O生态圈并加速发展，表明苏宁云商将在2014年继续快马加鞭加速转型。

张 昕/文