

电脑商报 东北 ComputerPartnerWorld

伙伴信息交流与合作平台

中华人民共和国信息产业部主管 国内统一刊号 邮发代号 年 月 日 第 期 总第 期 零售价 元

希望软件
MICROSOFT微软核心代理
SYMENTEC授权核心代理
趋势防毒墙核心代理
江民杀毒王网络版辽宁地区核心代理
联系人：朱增 13840106776 刘沈阳 13998357386
垂询电话：024-62112212-230/239



打印 / 复印 / 扫描 / 传真 / 电话兼备　WCP 580 激光多功能一体机

- 一机多用，大大节省成本和空间，深受 SOHO 一族欢迎
- 专业激光打印水准，分辨率达 600dpi
- 一次可执行两项任务，打印 / 复印的同时可收发传真
- 数码复印速度 8 页 / 分钟，并具有电子分页功能

富士施乐打印机 印证领先
富士施乐(中国)有限公司
www.fujixerox.com.cn
全国服务热线：800-820-5146
清华紫光股份有限公司 010-62791808•8026 武汉分公司 027-87165018 沈阳分公司 024-23901946•124 西安分公司 029-7899673 南京分公司 025-4814888•122 厦门分公司 0592-5853026 广州分公司 020-38467002 昆明分公司 0871-8319312 成都分公司 028-85435066 济南分公司 0531-8015512 上海分公司 021-64514488•5617

需要全本请访问 www.ertongbook.com

希望软件

希望软件10周年献礼

值此希望软件成立十周年之际，为答谢长期以来支持希望软件的各界朋友，特推出如下优惠活动：

希望十年感恩

我用正版我自豪

希望软件十周年献礼 倾情回报

- 正版软件*1元起*
- 多款杀毒软件*仅售10元*
- 着迷英语 系列一律*5折*销售
- 游戏点卡*平价*销售
- 洪恩教育软件*仅售7折*
- 买大软件*赠*专业性技术培训
- 购物满100元再加3元*新潮玩偶拿回家*
- 购*任意一款* 软件均可参加*抽奖*

一等奖1名	HP打印机一台
二等奖2名	爱国者U盘一个
三等奖30名	精美指甲刀具一套
纪念奖300名	奖精美记事本一本

进店就送礼

活动时间：12月20日-1月20日

诚大店：三好街诚大科技大厦三楼西北侧	电话：024-23969336
三好店：三好街54号（音乐学院正门斜对面）	电话：024-23909650
百脑汇店：三好街百脑汇4楼	电话：024-83990736
辽大店：辽宁大学文化科技园软件区23号	电话：024-86713126
大连裕景店：大连市裕景商城G座204号	电话：0411-3614563

“双枪将”搅火寒促 “双塔奇兵”鏖战东北

——联想消费 PC 研发部总经理陈文晖与寒促全接触

本报记者 冯 蔷 东北报道



△联想集团有限公司消费 PC 研发部总经理 陈文晖



△陈文晖(右)亲临店面发放销售奖励



△陈文晖(左)在购买关联电脑的用户家中与之亲密交谈

2003 年 9 月 23 日，消费 PC 研发部总经理陈文晖的到来使酝酿已久的联想寒促掀起了前所未有的高潮。这是继今年暑促“元庆沈阳震慑行动”大获全胜之后，联想的高层领导又一次来到沈阳。具体来说，陈文晖的沈阳之行包括几项内容：第一，通过巡店的方式鼓舞士气，发放销售奖励；第二，亲临寒促现场抽奖，充分“幸福天使”；第三，针对 2004 年联想消费类产品的研发思路及未来 PC 的发展趋势接受媒体专访；第四，通过拜访购买联想关联电脑的用户，反馈关联应用在市场上的反映。

PC 敢问路向何方？

经历了年初品牌电脑市场以处理器主频为卖点的主频大战到年中家电功能被融入，超线程异军突起，国外品牌登陆战到最后概念型电脑的现身……一系列的风云变幻将 2003 年的 PC 市场演绎得“硝烟滚滚”，激烈的市场竞争催化了技术的成熟。而当核心技术和用户需求双双走向成熟的时候，PC 市场是否会迎来一个新的高潮，出现一场新的变局？当 2004 年姗姗而来之时，PC 又将走向何方呢？“2003 年，在电信运营商对宽带的大力推广下，PC 将改变以往的角色，一跃成为家庭娱乐中心。在此背景下，联想消费类 PC 将继续诠释书房到客厅场景的转换。同时，联想还将通过推出诸如网络 DVD 数字录像机等产品实现家用 PC 和数码设备之间的互联互通。”联想集团有限公司消费 PC 研发部总经理陈文晖如是说。

据有关部门统计，大中城市家用电脑普及率已逾 50%、全国手机持有率突破 30%、数码相机 2003 年销售量突破 500 万台，网民突破 8000 万……一组组令人眼前为之一亮的数据都在表明：PC 数码产品、通讯产品、因特网正迅速在消费者中普及开来，并越来越深刻地影响着国人的生活。而这也意味着未来的家用电脑不仅承担着数字家庭“网络接入核心”、“信息处理核心”、“智能控制核心”的三大关键职责，更将作为“影音娱乐核心”，成为家庭办公、娱乐和生活中不可或缺的一部分。

虽说三年前，比尔·盖茨在中国推出的描绘数字家庭美好远景的“维纳斯计划”由于种种原因最终搁浅，但从那时起，家电企业和 PC 厂商都意识到了数字家庭的大势所趋。而在这场群雄逐鹿上，联想率先以关联应用技术取得了先机，在家用 PC 迎来一次新的革命之际奠定了坚实的技术基础。

“双塔奇兵”突袭寒促

众所周知，2004 年的农历新年要比往年来得早，而与此相应，PC 厂商也早开始厉兵秣马备战寒促。个性化新品的推出和新商家的介入，催生出了今年 PC 市场的红火势头，岁末年终的“火药味儿”也就格外浓厚起来。据联想集团有限公司东北区消费总监王忠介绍：“往年寒促的销售热潮通常在年前，今年由于农历新年的提前，一月末至 2 月初很可能会成为另一个销售旺季。而且自关联电脑投放到市场之后，东北区的销量有了 100% 的增长。这足以证明了关联应用技术在东北甚至全国还是大有市场的。”

此次联想以“双塔奇兵”突袭寒促市场，的确在业界引起了不小的轰动。首先，2999 元的关联电脑天骄 1800 就具有极强的“市场杀伤力”。其次，标配 17 英寸大屏液晶更是让人眼前为之一亮。而且，这两款产品的搭配还可以实现和电视、音响等家电的自由关联，让消费者在客厅里用电视、音响欣赏存在关联电脑硬盘中的影片、图片和音乐。

在大屏液晶显示器成为今年寒促的一大亮点之后，“物美价廉”的搭配能否使联想成为这场“寒促大战”的最后赢家，我们拭目以待。CPW

新年创造新纪录

联想商用 PC 第三季度销量达 120 余万台，涨幅高达 30%

记者近日获悉，联想商用台式电脑第三季度销量创纪录的超过 120 万台，比去年同期增长 30%。其中 9 月份的成绩尤为突出，单月销量突破 50 万台，与去年同期相比，增幅超过 30%。而第三季度单日的最高销量更是达到了 3 万台，创造了中国 PC 市场单天销量的最高纪录，同时也超过了 IBM、惠普与戴尔等国际品牌的全球日平均销量。

据了解，联想商用台式电脑上述各项销售指标均创造了联想有史以来商用台式电脑的最高纪录。不仅如此，联想商用电脑的毛利率依然保持在较高的水平。IDC 最新预估数据显示，2003 年全球 PC 出货量将增长 10%，达到 1.75 亿台，但由于 PC 价格持续下滑，销售额却仅为 1.9 万亿美元左右，与上年持平。Gartner 的最新数据显示，2003 年全球台式 PC 出货量仅增长 3% 左右，低于平均价格下跌幅度，市场销售额呈下滑趋势。中国市场也难以游离全球大势而独善其身。据赛迪顾问预测，2003 年中国 PC 出货量将达到 1600 万台，增长率超过 20%，但价格下滑已使 PC 厂商难以实现销量、销售额和利润的同步增长。

联想表示，本季度联想商用台式电脑在竞争激烈的市场中销量遥遥领先，毛利率稳中有涨，递交出了一份令人眼亮的年末答卷，主要归功于联想的三高策略和针对三高应用而推出的拥有先进的“三慧”技术的商用台式电脑新品开天 M7000。

去年 9 月中旬联想推出了国内首款拥有 10 项应用技术专利的商用 PC 新品开天 M7000。该新品秉承了联想商用产品的三高应用品质，其所

▷下转第 2 版

责任编辑：冯蔷

大连将设“软件投资基金”

本报讯(悦军 东北记者 冯蔷)为支持大连软件企业的国际化发展,香港汉世纪开发金融有限公司与美国 韵[illegible]公司将在大连共同发起成立“中国软件产业投资基金”,规模为 猿[illegible]万美元。员月 圆日中午,大连市长夏德仁在市政府会见了汉世纪开发金融有限公司副总裁常宏。

夏德仁首先对常宏的到来表示欢迎。在介绍了大连软件产业的发展状况后,夏德仁希望汉世纪开发金融有限公司与美国 韵[illegible]能利用熟悉国际市场这一有利条件,帮助和促进大连高新技术企业,特别是软件企业的国际化与国际市场业务的拓展。

据了解,“中国软件产业投资基金”将以直接投资软件企业或联合其他国内外投资机构进行收购、兼并等方式,培养和打造中国软件企业,进入国际资本市场。



△大连软件园二期概念规划国际咨询设计成果发布会现场

又讯:日前[illegible]投资最大的辽宁省大连软件园二期概念规划国际咨询设计成果揭晓。世界知名的德国欧博迈亚设计咨询有限公司和美国 [illegible]建筑设计公司,在瑞士酒店提出的旅顺南路软件产业带大连软件园二期的概念规划方案,经国内外权威专家组成的专家委员会评审,分别获第一名和第二名。历时两个多月,创大连城市规划设计投入最高纪录的旅顺南路软件产业带大连软件园二期概念规划国际咨询项目到此圆满完成。

根据“大大连”建设“西拓北进”战略,旅顺南路将成为包括大连软件园二期在内的软件产业带。今年 怨月,大连软件园股份有限公司投资 [illegible]多万元,正式启动了旅顺南路软件产业带大连软件园二期概念规划国际咨询项目,全权委托中国国际工程咨询公司在全球范围内选择 远家设计单位参与方案设计。从 [illegible]月 [illegible]日起,由 [illegible]位国际国内权威专家组成的专家委员会,对 远家公司的设计方案进行了封闭式的评审,并最终选出了其中的佼佼者。

腾越计划又迈坚实一步

——[illegible]启动易捷系列解决方案巡展

本报讯(悦军 东北记者闻绍菊)近日,为推广[illegible]中小企业腾越计划 源大方案之一的易捷系列解决方案([illegible]城市巡展启动。[illegible]工商企业部大中华区总经理郑小聪先生指出:“腾越计划是今后 [illegible]悉心服务于中国中小企业的主线。此次,易捷系列解决方案巡展深入全国多个城市,将腾越计划进一步推进到实质性阶段。”郑小聪强调,“在本次的巡展中,[illegible]将携手 猿[illegible]个 [illegible](独立软件供应商),为各地的客户带来众多的解决方案,我们希望能够和合作伙伴一道,帮助中国的中小企业进行端到端的整合,在电子商务随需应变的道路上迈出坚实的步伐”

去年 怨月推出的中小企业腾越计划首次将[illegible]各个部门丰富的产品、技术、渠道、服务等资源整合在一起共同拓展中小企业市场。郑小聪表示:几年前,在电子商务初期,[illegible]就推出了中小企业助跑行动,当时的目标是帮助中小企业快速建立起基本的 [illegible]环境,完成企业 [illegible];如今随着电子商务随需应变时代的到来 [illegible]工商企业部适时推出“腾越”计划,从各个层面帮助中小企业运用 [illegible]手段全面提升企业核心竞争力,进行随需应变转型。腾越计划基于 [illegible]多年服务于中国中小企业的实践经验,以中小企业的 [illegible]需求为根本出发点,通过易捷系列解决方案、腾越合作伙伴计划、工商企业在线和企业业务咨询等 源大方案,来帮助中小企业快捷充分地利用 [illegible]资源,提升企业的核心竞争力。

易捷系列解决方案的推出,表明 [illegible]并不是企图用一种产品或解决方案来满足所有企业需求,而是认真倾听中小企业用户的声音,为其定制能够满足他们特殊需求的全面解决方案,帮助这些企业具备更强的响应能力、并以更加灵活和经济高效的方式运作——以便更好地为客户服务,并增加收益、降低库存量或及减少供应链成本。

为了确保易捷系列名副其实,旗下的产品和服务计划以及解决方案必须通过严格的认证过程——即必须满足如下 怨个标准:易安装、易管理、易整合、易学习及使用、可靠、可升级扩展、购买方便、功能合理、支持到位等等。这套 [illegible]易捷系列解决方案的标准,无疑也将成为业界衡量中小企业解决方案的参考。

此次巡展上,[illegible]和 猿[illegible]家合作伙伴将展示电子交易([illegible]、商业智能[illegible]企业资源规划 [illegible]知识管理 [illegible]企业办公自动化[illegible]产品生命周期管理[illegible]和远程教育[illegible]等 苑大类解决方案。巡展涵盖的 [illegible]个城市包括:杭州、沈阳、厦门、无锡、西安、南宁、哈尔滨、重庆、佛山、长沙、青岛等。

◁上接第 1版

拥有的先进的“三慧”技术,解决了用户在高可管理、高安全和高互联互通方面的问题,很快受到了业界人士的肯定和用户的青睐。[illegible]年 [illegible]月底,联想开展了[illegible]极速风暴 [illegible]秋季大促销活动,将屡获业界殊荣、采用含超线程([illegible]技术的英特尔奔腾 源([illegible]) 高端处理器的新品开天 [illegible]代[illegible]作为主推的明星机型,率先将价格下调到[illegible]元的实惠价位,并随商用 [illegible]全线产品一起由一年免费上门服务升级为三年免费上门服务,由于现在商用 [illegible]的生命周期一般为 猿年,所以联想商用电脑已经实现了终身免费上门服务,同时这也逐渐成为了业界的服务标准,在市场上造成了强烈反响。在促销开始的头三天,联想商用电脑接到的来自全国各地的定单就已达到 [illegible]万台,其中 [illegible]都来自开天 [illegible]创造了今年商用电脑市场罕见的销售神话。三慧技术所代表的“三高”理念更是成为了商用客户端产品的主流衡量标准。

联想表示,市场逐渐成熟,消费者已经变得越来越理性,他们更多的关注 [illegible]的总体拥有成本。联想商用 [illegible]第三季度之所以能够取得如此令人瞩目的销售成绩,最主要的原因是联想商用 [illegible]产品不仅价格上实惠,而且以先进的技术切实地解决用户的问题,以完善的服务为用户节省了大量的后期高额成本,从而切实地保障了用户的投资利益。联想将充分利用长期积累的高端技术和高水平服务优势,继续保持联想在商用 [illegible]市场的主导地位,把握市场的脉搏,给消费者带来更多的实惠,并促进产业持续健康发展。

责任编辑:刘才芳

玩《雷霆战队》军衔换大奖
辽宁地区雷霆战队“玩家奖上奖心跳活动”正式启动



名利双收的“东北大将军”,你想当吗?拿破伦曾经说过:不想当将军的士兵不是好士兵。你是一个好士兵吗?在《雷霆战队》里边你要当一个叱诧风云的大将军,还是做一名任人差遣的列兵?

《雷霆战队》是一款第一人称射击对战类网络游戏,在国内众多的 碰那类网络游戏中独树一帜,其火爆的战斗场面、逼真的武器音效、丰富的作战模式、个性化的角色设定,令人耳目一新,已然成为国内广大游戏玩家的最新选择,并深受辽宁各地区玩家的喜爱。

现《雷霆战队》运营商 转转网站为回馈广大玩家,从即日起,至 圆圆圆年 圆月 员园日,在此期间面向辽宁地区举办“玩雷霆战队军衔换大奖”活动。凡报名参加本次活动者,均可参与东北服务器积分排名,第一位的玩家将获得“东北大将军”的称号,同时可获得数目可观的奖金。从现在开始,从你开始,让我们向将军发起冲击。

有关本次活动的具体细节和参加办法请关注《雷霆战队》官方网站 :渊猿源缘圆猿猿源缘源猿猿猿.缘源以及辽宁地区全程跟踪网络媒体东北游戏秀网站 愕愕猿源缘源猿猿猿.缘源的后续报道。

活动时间 :圆圆圆圆年 员月 员园日 原圆圆圆年 圆月 员园日

参加资格 :凡辽宁地区的《雷霆战队》游戏注册用户,并在“东三省服务器”上登录的用户均可参加

第一名 :奖金 圆圆圆元,并授与东北大将军称号

第二至五名 :奖金 缘圆元

第六至十名 :奖金 圆圆元

活动规则:

员.注册时请务必登记详细的个人资料,以便作为日后发放奖金的依据。

圆.玩家通过参与游戏获得增长的积分,同时用户的军衔也将随着积分的增长而晋级。

报名方法:到 愕愕猿源缘源猿猿猿.缘源网站上注册报名,凡注册成功的玩家均可参与比赛排名。

咨询电话 :员圆圆源园圆园园园园转 圆缘缘怨

《雷霆战队》辽宁地区推广中心:

辽宁希望电脑科技开发有限公司

辽宁希望软件连锁店

本次活动最终解释权归辽宁希望电脑科技开发有限公司所有。 (李彬)

百脑汇新春献好礼 六千辆自行车倾情送

百脑汇 E 站式购物,元旦春节乐翻天!

“乐享 耘家亲,六千辆自行车大放送”,即日起至春节期间,百脑汇商场内近 圆圆园个商家联合举办购物送自行车的大型活动。消费者只要在百脑汇商场内参加活动的商家单家购物满 愿圆园元,即可获得该商家赠予的自行车一辆。心动好礼,还不快参加!

“新春 耘路发,彩电、电动车带回家”,即日起至 圆圆圆圆年 员月 员愿日,消费满 源愿元,即有机会赢取超值大礼,奖品丰厚,彩电、电动自行车、微波炉等超值礼品,哪一样不是你的至爱?

“新春到,喜礼至,干红举杯庆”,元旦佳节,喜气洋洋。元旦起至春节,在百脑汇购物 缘圆园元者就有机会得到红酒一瓶。

“购物 缘圆园元奔 源电脑幸运扛回家”,大奖为价值 源圆圆园元的奔 源电脑一台,活动截止至奔 源电脑全部中出为止。

“免费节日礼品卡,带来新年好运气”,即日起至春节到百脑汇就可免费领取神秘礼品!

百脑汇头顶“全国连锁电脑城第一名”的耀眼光环,商机无限。炙手可热的黄金旺铺火爆招商中……部分席位期待有识之士光临洽谈,百脑汇招商顾问将竭诚为您服务。

百脑汇独家推出“三重购机保障”。一重保障:百脑汇沈阳店内经销商拥有合法的经营权;二重保障:店内商家均缴纳质量保证金,如消费者购买的机器出现故障,百脑汇会监管商家必须进行售后服务;三重保障:如果商家撤柜,百脑汇电脑医院和百脑汇手机医院将为消费者承担维修服务或拿质量保证金赔偿给消费者。

百脑汇沈阳店坐落在和平区南三好街 隙戴科技街,交通便利,多条路线直抵三好街。源圆余停车位,免费泊车。源楼设有餐饮区,欢迎来此就餐。耘时代体验主义,尽在百脑汇!

百脑汇 Buynow 专业 人性 价值

电脑商报 ComputerPartnerWorld

社长兼总编辑 许金寿
常务副社长 国秀娟
执行总编辑 关 健
副社长 张瑞永
副总编辑 王晓民、于洪涛
区域拓展总监 唐炬
电话 (010)51933608/09/10/11/12/13
传真 (010)63959988 转 8898
国内统一刊号 CN11-0045
邮发代号 1-85
主办 中国电子报社
站址 www.cpw.com.cn

《电脑商报·东北》

圆圆圆年 员月 缘日 第 猿猿期

东北大区服务平台总经理 李 平
执行经理 欧阳立轩
执行主编 郑 维
记者 刘才芳 闻绍菊 冯 蔷 李 彬 宋安凯 邓 南
美术编辑 宋天红 门 洋 马 光 周 雪
市场部 李美玲 程晓春
发行与服务部 刘 倩
电话 (024)62112212 转 214-219
传真 (024)62112212 转 204
通讯地址 沈阳市和平区文萃路 24-1 号 云顶天厦 3-4-1
邮编 110003
E-mail ou_yang@cpw.com.cn
广告代理 辽宁新概念广告信息传播中心
网址 www.xgnad.com.cn
联系人 欧阳立轩 手机 :13309812956
(024)62112212 转 220、225、217
大连办事处 联系人 邓 南 手机 :13842664213
(0411)2813621
哈尔滨办事处 联系人 宋安凯 手机 :13936410153
(0451)82538015

《电脑商报 怡美贵姆蹲蹲蹲蹲率渊猿》
独家引进美国 隙那全球渠道媒体版权

本报所刊载之全部编辑内容为版权所有
非经本报同意不得作任何形式之转载或复

《电脑商报·东北》赠阅点

以下地点可以免费索取

辽宁省

沈阳市	刘倩	员圆源园源园转 圆园园
大连市	邓南(员猿猿圆园员猿猿猿	
葫芦岛	太和公司(史丽新)	员源猿猿猿圆源源园
鞍山市	华辰软件(李 明)	员源源员猿猿猿源源园
盘锦市	众和公司(王经理)	员源猿源猿猿猿员员
辽阳市	希望公司(鲁 晶)	员源猿猿员猿猿猿员
抚顺市	见柏公司(赵剑宾)	员源猿猿源猿猿员
锦州市	同华科贸(马 欢)	员源源猿猿猿猿猿
本溪市	时代科技(杨溪萍)	员源源猿员源猿员
阜新市	惠禹公司(叶 颖)	员源源猿猿猿猿园
铁岭市	宏盛公司(张继超)	员源员源猿猿猿苑
朝阳市	希望公司(李晓艳)	员猿猿员源猿猿员
丹东市	昂立公司(宋树志)	员源猿猿猿猿猿愿

吉林省

长春市	长春新金鞍(唐哲)	员源员猿猿猿员员
延吉市	卓越科技(于志远)	员源猿猿猿猿员员
吉林市	宇恒科技(刘 彦)	员源猿猿员源员连员
珲春市	讯达科贸(臧运伟)	员源员源猿猿缘员园
通化市	中天通信(马晓东)	员源猿猿猿猿猿员园
通化市	国贸电脑(宫 辉)	员源猿猿员园园苑苑

黑龙江省

哈尔滨市	宋安凯(员猿猿源猿源园员猿猿猿	员源猿猿猿猿猿猿猿缘
齐齐哈尔	灵通电脑(李 铭)	员源猿员猿猿猿猿园
佳木斯市	希望软件(刘 宇)	员源猿猿猿猿猿猿猿
牡丹江市	康唯科技(花 蕾)	员源猿猿猿猿猿员怨
大 庆 市	鑫 金 盘(张庆东)	员源猿猿猿怨猿猿愿
鸡 西 市	惠普电脑(曲音杰)	员源猿员猿猿猿猿缘
七台河市	恒升公司(刘丁龙)	员源猿猿猿猿猿猿愿
伊 春 市	祥云公司(李汉祥)	员源猿猿猿猿猿员苑
绥 化 市	方联公司(牟玉梅)	员源猿猿猿猿猿愿园
鹤 岗 市	银鹰科技(李传仁)	员源猿猿猿猿猿猿愿

责任编辑 刘才芳

需要全本请访问 www.ertongbook.com

如果说给逝去的 年下一个定义的话，许多人都会不约而同的想到“ 多事之秋 ”。诚然，的确影响了 人大步“ 走出寒冬 ”的速度。但正所谓“ 瑕不掩瑜 ”，逆境中仍有许多公司以惊人的速度攀升，浪潮便是其中的一个。据悉，年浪潮服务器的增长率高达 ，四倍于中国服务器市场整体增长水平。这一年，浪潮不仅在传统的政府和教育市场飞速发展，分别取得了 和 的增幅，同时在制造、流通等行业中也得到快速成长，尤其在中小企业市场的业绩增长超过了 。而另一个值得浪潮欢欣鼓舞的市场就是电信增值领域，今年浪潮在电信增值领域特别是网游市场取得了突破性战果，并进而全面进入电信增值领域，业绩增长近两倍。

同样“ 打得火热 ”的区域市场上，浪潮东北也取得了惊人的业绩。最为典型的是在中国联通辽宁分公司互联网数据中心的招标中，浪潮服务器一举获得 余台近 万元的订单，在业界引起了一阵唏嘘之声……而且，一直以来，浪潮从未掩饰它的“ 久有凌云志 ”，细数浪潮每一次取得的成绩，你会发现：他是这么说的，也是这么做的。因为，在市场的风云变幻之中，不断积淀和汲取的浪潮已经酿成了一坛美酒，吸引用户闻香辨向……

核心提示

服务器市场沧海横流 浪潮彰显出英雄本色

悦军 东北记者 冯蔷

携手渠道 做您身边的服务器专家

年，浪潮服务器的渠道已经具备了很大的规模。其中区域增值分销商有 多家，核心代理商有 多家，签约代理达到 家以上，大部分分布在我国的各个二、三级地市以上，部分发达地区甚至已经到了县级区域。在现今这个“ 得渠道者得天下 ”的时代，浪潮并未盲目的布点，而是以慎重的态度、严格的标准选择合作伙伴。“ 渠道是企业的生命线，作为直面终端用户的他们直接代表着浪潮的形象。所以除了一些必须具备的能力，我们在选择合作伙伴时考虑最多的是这个公司在业界的口碑。同时，诚信也是我们衡量的重要标准。此外，虽然在合作的过程中，浪潮也会帮助渠道成长，但基于内因与外因的辩证关系，我们还是希望这个公司能够确立长远发展的目标。 ”浪潮沈阳大区经理邵祖琪如是说。

通过与浪潮服务器的渠道商接触，我们发现他们多是非常专业的销售公司，有相应的技术人员“ 独挡一面 ”。这样对于用户提出的各种需求，他们都可以在第一时间给予满足。而且，为了不断提高渠道的专业性，每推出一款新品时，浪潮都会为所有的代理商培训，以便提高他们对产品及整个行业的了解。

在已逝的 年中，浪潮与渠道一起在东北的服务器市场上“ 大获全胜 ”。那么，年，浪潮将怎样继续营造供应链的“ 共赢 ”呢？思索片刻，邵祖琪说：“ 年我们将在保证供应链中的各个环节更加畅通的前提下，进一步分化渠道的功能。采取不同的方式，对产品的供应流程进行多点布控。因为只有这样，才能提高供应链的总体竞争力，达到共赢。当然，年我们会从技术、市场及资金等各方面加大对渠道的支持。携手渠道共同成为用户心中的服务器专家。 ”

“ 甩 ”出服务王牌 谋求竞争优势

目前，由于 架构的开放性和标准化，服务器产品的同质化日趋明显。为了拉开与国产服务器之间的品牌区隔，、与等国外厂商纷纷打出了“ 服务 ”这张王牌。而在此之后，浪潮这个国产服务器“ 第一个吃螃蟹的人 ”，在冲击波肆虐之际，不失时机地以“ 专家服务 ”向国际品牌发起挑战。

近几年，随着市场的发展，用户的需求正发生着新的变化。今天的服务器市场之争已经转变为以产品技术、解决方案、应用咨询、培训等为核心的综合实力的比拼。而从市场的反映看，浪潮提供的层次丰富、有针对性的服务的确解决了用户的“ 燃眉之急 ”，为其带来了真正的价值。

据悉，浪潮的“ 专家服务 ”包括为用户量身定制的十大服务产品，即专家延修、专家登门、专家响应、专家备份、专家致效、专家抢修、专家升级、专家回访、专家培训和专家特护服务。这十大服务产品将用户应用过程中所有可能发生的问题都纳入其中，根据用户的个性化需求，组成了一个琳琅满目的专家服务“ 超市 ”，真正达到了按需所取的服务标准。

在信息化建设如火如荼的今天，服务器日益成为行业或企业的“ 信息神经中枢 ”。越来越多的关键业务应用都转移到了以服务器为核心的信息系统上，服务器发挥的作用也日趋重要。同时，随着对服务器的了解逐渐深入，用户已经将关注的目光从产品转为服务。相信“ 专家服务 ”势必成为浪潮与国内外厂商竞争的砝码，加快浪潮在金融、电信、税务、财政、能源和教育等领域的拓展。

弹性部署 使浪潮与行业“ 亲密接触 ”

在重视渠道的同时，浪潮仍未放弃对行业的关注。因为对于服务器厂商来说，行业用户一直是他们的“ 上帝 ”。为了在稳守中低端领域的同时逐渐向高端渗透，浪潮在 年提出了“ 弹性部署 ”、这一战略理念。

浪潮认为，无论是分布式还是数据大集中计算模式，在新应用需求下，信息系统已经被实质性地定位在更好地保证业务竞争力上，用户业务对于信息系统的依存关系日益加强。这就要求作为信息系统核心的服务器必须能够满足用户应用需求的新变化。因此，“ 弹性部署 ”战略的核心是，整合智能化管理软件、高可用性和高可靠性的底层硬件系统，以及模块化横向扩展的技术接口，用户能够随时根据应用需求对服务器系统包括高速互联单元、计算单元、存储单元、通讯单元等进行便利的调整与扩充，使服务器系统的整体性能与用户的应用需求全面匹配。

以 年为中国服务器产业的“ 分隔线 ”纵观全局，我们发现 年以前，服务器市场一直是两极分化的格局，国外品牌牢牢占据着高端市场，攫取高额的利润，而国内品牌大多限于技术上的不足，更多的是在中低端市场打拼 年以后，“ 弹性部署 ”战略和“ 天梭 ”使浪潮成为国产品牌的“ 先驱 ”，率先与 、与等国际品牌展示“ 面对面 ”的比拼。

“ 在电信、金融等传统行业的突破上，浪潮有信心通过“ 细分市场、增值发展 ”的策略，满足行业用户的个性化需求。而在国家提出振兴东北老



△浪潮(北京)电子信息产业有限公司 沈阳大区经理 邵祖琪

工业基地的重大战略布局之后，浪潮将在继续关注政府、电信和教育等行业的同时，有效拓展大中型的工业企业这片市场，为振兴东北老工业献一份力。”邵祖琪信心百倍的说。

粤计划重拳出击
浪潮甘当“网游淘金者”

据赛迪顾问最新统计，截止到 [illegible] 年 [illegible] 月，国内网络游戏用户已经高达 [illegible] 万人，也就是说，每 [illegible] 个上网者就有一个是网络游戏用户，年底将有可能达到 [illegible] 万，[illegible] 年网游用户将达 [illegible] 万，增长率高达 [illegible]，[illegible] 年网游用户将增加到 [illegible] 多万，年增长率仍高达 [illegible] 多。[illegible] 年，中国网游市场规模将达 [illegible] 亿元，年增长率达 [illegible]；[illegible] 年将达 [illegible] 亿元，年增长率达 [illegible]；[illegible] 年达 [illegible] 亿元，年增长率达 [illegible]。到 [illegible] 年，网络游戏带来的市场价值将超过 [illegible] 亿；到 [illegible] 年，网络游戏市场规模的增长速度仍将保持在 [illegible] 以上。当众商家都盯准网游市场这块让人垂涎的“蛋糕”之时，浪潮细致地分析了网游用户对于服务器的需求。首先，由于该行业内部没有历史性的资金积累，所以对服务器的性价比要求较高；其次，网络游戏需要大规模的集群使用。所以在体积、通信能力、易管理性、个性化方案等方面都有较高要求。此外，在“细分市场、增值发展”的企业策略指导下，浪潮可主动为运营商提供更多的增值和专业服务内容，甚至包括紧急供货的能力。

有鉴于此，浪潮不失时机地发布了“粤”计划和网络游戏的专用服务器——游侠服务器，成为第一批“抢滩”网络游戏市场的服务器厂商。可以说，“粤计划”使浪潮在网络游戏的大潮中淘到了“第一桶金”，而最为重要的是 粤计划使浪潮与一些网络游戏运营商、电信增值服务商结成了战略联盟。

当前，网络游戏、手机短信、[illegible] 视频点播已经一同成长为电信增值领域中最具赢利和成长潜力的三大业务。而网络游戏市场上的“大获全胜”并未使浪潮满足，继 粤计划之后，浪潮又一鼓作气的夺得中国联通辽宁分公司的 [illegible] 余台大单。对此，浪潮沈阳大区经理邵祖琪表示：“这次中标，浪潮获胜的最大原因不是价格。而是我们一贯倡导的‘细分市场、增值发展’的市场策略。其实我们与联通的合作一直很紧密，在以往的合作中，联通已经认同了浪潮的产品。最重要的是，浪潮是唯一一家没有委托第三方做服务的服务器厂商。所以我们能够满足用户提出的各种个性化需求。这是在众多竞争对手中，浪潮能够脱颖而出的原因之一。”

鹰击长空，鱼翔浅底，万类霜天竞自由。怅寥廓，问苍茫大地，谁主沉浮。[illegible] 年，以浪潮为代表的本土厂商大举冲向服务器高端领域，[illegible] 则向服务器中低端市场渗透……当硝烟滚滚的 [illegible] 年已经成为“历史”时，我们不禁概叹：[illegible] 年将是怎么样的风起云涌？浪潮能否实现其“成为市场引领者”的宏伟夙愿，唯有时日可以见证。CPW

合作者说



“浪潮自 [illegible] 年开始，连续七年蝉联国产服务器第一，与 [illegible] 同列为服务器的前三甲。我们之所以选择与浪潮合作，是因为其在整个服务器市场上的发展潜力。同时，华铁恒益与浪潮的企业文化一脉相承，都是‘以人为本’，重视客户的需求。在与浪潮的合作中，销售额比去年同期翻了一番。仅仅半年的时间，就完成了全年的销售额。这代表浪潮服务器在用户心中的认知程度在不断提高。”

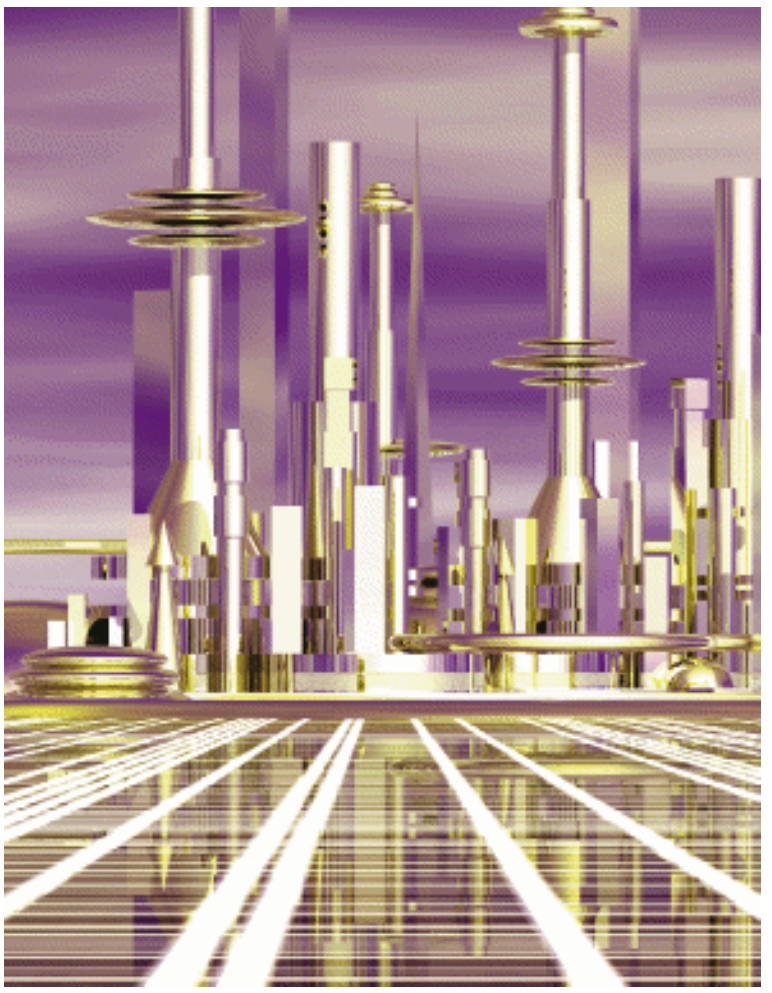
——沈阳华铁恒益科技有限公司市场部经理　李莉



经历了 [illegible] 战争的 [illegible] 年，终于挥手说再见了。在刚刚过去的一年中，中国发生了非常大的变化，新一界政府的上台，[illegible] 的突袭，神州五号载人航天飞船的发射成功，[illegible] 可谓有喜有忧。同样的 [illegible] 年对于 [illegible] 界而言依然是个多事之秋，猿月 [illegible] 发布迅驰，紧接着在五月又发布了含超线程技术的台式机 [illegible] 远月联想开始大势推广“ 闪联 ”标准 [illegible] 月神州数码同长城签约，郭为终于走入了梦寐以求的 [illegible] 市场，不久紫光也携五年质保进军 [illegible] 市场，年关岁尾联想、曙光又在高性能集群计算机上斗的不亦乐乎。[illegible] 年中国 [illegible] 界不可谓不热闹、不可谓不精彩。[illegible] 年伴随着全球经济复苏，中国的 [illegible] 界又将如何呢？伴随着中央振兴东北老工业基地的国策出台，东北的 [illegible] 业又将何去何从呢？

[illegible] 东北 [illegible] 路向何方

[illegible] 东北记者 刘才芳



行业篇：
借“ 国策之风 ”能否走出严冬？

[illegible] 年，虽然有 [illegible] 的突袭、有伊拉克战争，但毫无疑问，全球经济在经过了长时间的萧条后，正在步入又一个经济增长周期。无论是经济强劲增长的美国，还是逐渐走出低迷的日本，都实现了经济上的突破，那么最近几年一直在努力走出严冬的 [illegible] 业前景如何呢？从相关媒体的报道看，[illegible] 年，中国 [illegible] 业将保持持续、稳定的发展态势，增长应略高于 [illegible] 年，[illegible] 的数据预测增长将达到 [illegible]，计世咨询的预计为 [illegible]，但是否能够完全走出“ 严冬 ”，目前下结论还为时尚早。从目前中国 [illegible] 业的发展现状看，[illegible] 业的走势很大程度上取决于信息化的发展步伐，随着举国关注的中央政府“ 振兴东北老工业基地 ”的步伐逐步加快，东北的 [illegible] 业能否走出严冬呢？也许我们能从一些数字中得到一些启示。据记者了解到的情况，作为中国最大的系统集成商神州数码沈阳分公司 [illegible] 月的销售业绩创历史新高，达到 [illegible] 万，清华同方东北区的服务器、笔记本销量增长都在 [illegible] 以上，而明基东北区甚至夺得了明基集团的年度最佳团队，东北区的明基笔记本销量在明基集团中位列全国第一，我们不否认其中的人为因素，但我们也不能否认时势造英雄，这些成绩的取得，都预示着东北市场的强劲复苏。

另一方面政府的支持也为 [illegible] 业发展提供了强有力的推动，[illegible] 愿月份实施的辽宁百家企业信息化示范工程，为众多 [illegible] 企业提供了新的发展契机，尤其是对于 [illegible] 和 [illegible] 来说历史赋予的机会非常难得。从行业的角度分析，东北地区同全国不太一样，电信和金融潜力依然不小。电信方面，由于网通、移动等电信厂商的基础网络建设还有待完善，而金融在大集中的要求下，整体网络结构势必要进行进一步的调整，这给东北的 [illegible] 商家提供很多商机。反而是电力、石油等能源行业有需求减弱的趋势，政府、教育依然是增长的热点。在政府信息化方面，大连市走在了整个东北的前面，在持续多年的高速增长之后，教育行业的 [illegible] 需求增长首次出现了下降，但值得一提的是，随着东北大中专院校大规模的向城郊搬迁，大规模的网络基础建设还将给东北的 [illegible] 商家提供商机。

产品篇：“ 数字家庭 ”[illegible] 转型？

从细分市场的角度看，[illegible] 年，消费类产品将是 [illegible] 市场的一大亮点，“ 把世界一网打尽 ”——这一数字家庭的概念将是 [illegible] 年在相当一段时间内的热点，家电同 [illegible] 产品的结合已经越来越紧密，这一点从两方面可以佐证，一方面从 [illegible] 厂商的策略可以看出：联想在极力推广自己的“ 关联应用 ”，[illegible] 也在不断的提高 [illegible] 的运算速度，甚至彩电业的巨头长虹也发表了在保留传统家电功能和特性的基础上，主要增加与互联网的沟通，向信息家电领域过渡，构建一个完备的“ 家庭信息港 ”的转型宣言；另一方面，从产品上也可以看出这一趋势：联想推出的天骄至尊、开天二代关联电脑、方正推出的影音王系列家用电脑、[illegible] 推出的家庭娱乐电脑、清华同方推出的 [illegible] 系列家用电脑，这些 [illegible] 产品无疑例外都是以数字家庭为推广卖点，甚至手机厂商和空调厂商都在统一标准，不久的将来用手机控制空调、用冰箱上网也不是不可能的事情。

而这种趋势的发展附带的后果就是，很多传统 [illegible] 厂商如 [illegible] 联想、明基、清华同方、等都在不断的丰富自己的产品线，尤其是 [illegible] 数字电视将是很多 [illegible] 厂商在 [illegible] 年重点架构的产品线，说起数字电视，最先运作的 [illegible] 厂商应该说是 [illegible] 随后 [illegible] 跟进，近期内比较声势浩大的就是摩托罗拉了，由于某些技术还有待完善，摩托罗拉公司的“ 数字电视 ”迟迟未能面世，但其风声鹤唳的态势已经让传统家电生产厂商和 [illegible] 厂商感到不寒而栗。

也许未来电脑将取代电视成为家庭娱乐的中心，但这种趋势能否真正成为主流还有待观察。一方面是来自厂商方面对数字家庭的呼声一浪高过一浪，一方面是来自用户好像依然离数字家庭很远，光有概念是不行的，因为几年前，“ 维纳斯 ”计划的失败还让我们记忆犹新，微软在机顶盒和平板电脑上的失败我们不能不引以为戒。

▷ 下转第 愿版

长久的等待算得了什么呢 辗如 辗过尽千帆之后 辗你终于出现

融雪的时刻

——关注农村教育信息化

悦孕宰 东北记者 闻绍菊 宋安凯

“其实，如果有台电脑的话可能就会更快了。”“电脑？”电脑上面什么课程都有，如果将来我要是走了的话，孩子们可以跟着电脑学习，很方便的。”那不就是个老师吗？”电脑可以说是最棒的老师了。”

看过电影《美丽的大脚》的人一定不会忘记张美丽和来自北京的老师夏雨之间的这段对话，也一定不会忘记张美丽为求刘面粉拿出买电脑的钱一口气喝干一瓶白酒的情景。提到教育信息化，我们第一个想到的总是城市，其实，在我们这样想着的时候，恰恰忽略了教育信息化最需要关注的一个群体——农村。

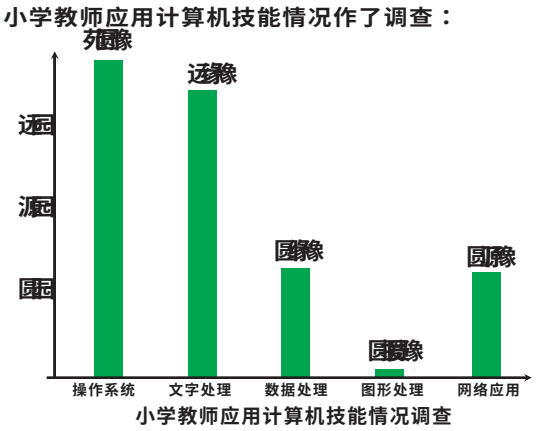
农村教育信息化，冰雪初融

社会在进步，科技在发展。传统的教育模式，已经越来越不适应现代教学的需要。开展经营性网络教育，利用高性能的现代化 隐教学设备为国家的发展培养出高素质的栋梁之材，是我国教育体制改革的一个重要的目的之一。近几年来，由于国家对城市现代化教学的重视程度较高，城市的教育信息化建设的程度远远高于农村。中国的发展特点决定了，农村教育信息化建设的是我国教育体制重要环节，要想全面的推进教育信息化，必须把农村现代化教育作为重中之重。

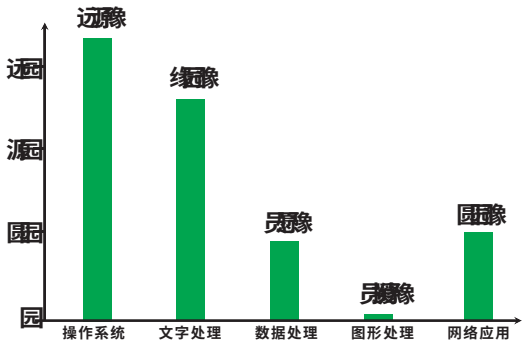
圆圆辕年 员员月 圆圆日，教育部部长周济发表言论说：“今后一段时间内，我国将把农村和西部的基础教育作为整个教育工作的重中之重，借助信息化带动基础教育的现代化。”他表示：今后 缘年，我国将在广大农村地区建立一个远程教育网络，在全国农村近 源万所乡镇初中配备计算机教室和网络设备，在近 源园万所农村小学建设卫星教学收视点，在 员员万个边远贫困地区农村小学配置光盘播送设备，把全国最优秀的教育资源集中起来供全国农村学校共享。

——伴随着国家政策的落实，农村教育信息化终于迎来了它冰雪消融的时刻。

怀着激动的心情，我们把目光投向了农村教育信息化，在一种忐忑的心情中，我们对东北中小学教师应用计算机技能情况作了调查：



小学教师应用计算机技能情况调查



小学教师应用计算机技能情况调查

市区与郊区、农村学校的信息化教育水平不平衡，这种情况在三个城市中都不同程度地存在。从中小学校信息技术开课情况来看，市区数量较多，远郊区特别是广大农村学校仍显不足；中学尤其是重点中学开课较多，而小学特别是非重点小学、郊区小学则严重不足。从教师资源上来看，具有编辑、开发教学资源技能的教师比例还比较低，年轻教师与中老年教师信息技术应用水平也存在明显差异，青年教师在操作系统、编程和网络应用方面占较大优势。

信息化建设，谁是你的春雨？

目前，记者被一则报道所吸引：为不断适应现代化教学的需要，开展经营性网络教育，利用高性能的现代化 隐教学设备为国家的发展培养出高素质的栋梁之才。黑龙江省阿城市教育局日前启动了校园计算机网络建设工程项目，该项目覆盖全市 员苑所中小学校，将实现从计算机网络教室、多媒体投影教室到教育城域网的全面建设。

——东北农村教育信息化建设，就这样迈出了它坚实的步伐。这个项目无疑点亮了东北农村教育信息化的花火，追逐着它的亮光，记者采访了负责此次项目的阿城市教育局股长于天仪。

于天仪说：“这次的采购项目是阿城近年来孕悦方面最大规模的采购项目。”她表示：信息化是一个系统工程，孕悦的采购只是信息化建设的第一步。在以后的建设过程中，阿城教育局将不断完善信息化进程，网络产品、教育软件及网络安全产品将成为重点采购的产品，在今后三年内，阿城教育局将逐步完善信息化建设的进程。

对于密切关注行业发展和变化的商家来说，农村教育信息化的发展无疑是一个不小的商机。为此，记者采访了在此次采购项目中中标的实达集团黑龙江公司首席代表钟远志。钟远志表示：教育行业一直是实达电脑的一个重要的目标市场，实达电脑一直关注着教育行业用户的需求，现在，农村教育信息化的地市级采购刚刚开始，今后几年，农村教育信息化的市场会更大。

钟远志也表示：农村学校教师的微机知识相对欠缺，在产品增值服务中，实达电脑一直把对学校的微机老师进行培训、对老师们提出来的微机网络方面知识进行无偿答疑作为其服务的一个必不可少的方面，这一点对农村教育用户来说尤为重要。同时，钟远志也指出，资金问题是教育信息化尤其是农村教育信息化发展的一个桎梏。

这一问题在采访阿城一所小学的校长时得到了证实，刚开始，这位校长满情欣喜地表示，去年 员园月份的时候，采购来的电脑就已经分配到了各个学校，投入了应用，学生们和老师们都很高兴。新电脑对提高学生成绩和教学质量有很大帮助。在随后问到对未来信息化建设的憧憬时，这位校长说：这不是学校所能决定的，教育局让上就上了。他告诉记者，由于资金的问题，这次采购后，该地区近两三年之内都不会有相关产品的采购。

资金问题是农村教育信息化建设面临的最大问题——这也是一个必须被正视的问题。

今年 员员月，教育部与微软（中国）公司签署了“中国基础教育信息化合作框架协议”，微软表示，未来 缘年内，微软公司将捐助 员园园万美元，重点支持中国农村和边远地区的基础教育和师范教育，开展师资培训与技能培养、农村中小学现代远程教育工程和教育信息技术管理培训等项目。这是一个令人高兴的消息，但记者相信，这终究不是解决制约农村教育信息化发展问题的最终途径。农村教育信息化建设的大步发展需要国家相关产业和相关部门的大力扶持。

——农村教育信息化，谁是你的春雨？CPW

链接一：

据了解，辽宁地区教育行业的 隐产品采购，通常采取先由厂商设计方案，再由专家论证，最后由主管部门集体招标进行购买的流程。在产品采购过程中，专家委员会有实质的决定权。在中小学的信息化建设中，由于系统比较小，设备较简单，所以在采购时通常会选择同一品牌的产品，这主要是考虑到系统的兼容性以及维修、服务的方便。

链接二：

于天仪说：“我们在选择项目的活动伙伴的时候，最多的是考虑产品的性价比和厂商的可信度。无论对产品的要求还是对厂商的要求，都要求精益求精。作为国产品牌的 孕悦，实达电脑在业界一直有很高的信誉，并且在教育系统有着较大的优势，另一个重要的原因，就是实达电脑的性价比较高，符合教育系统的特殊性。”

责任编辑：冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com

充分发挥信息技术作用，努力实现教育现代化

——黑龙江省阿城市教育信息化概况

阿城市坐落在金代发源地，美丽的阿什河畔。是距哈尔滨市[illegible]公里的县级城市，下辖[illegible]个乡镇，全市现有[illegible]所学校，在校学生[illegible]名，教师[illegible]人。

从[illegible]年[illegible]月起，阿城市教育局就开始把教育信息网络建设作为“一号工程”、“一把手工程”来抓。到目前为止，全市“校校通”工程和“校园网”、“学生计算机室”和“教师计算机室”建设已累计投入资金[illegible]多万元，并且今后每年都能投入四百多万元，超过了本市教育系统任何工程资金的投放力度。去年[illegible]月，又更新了城区[illegible]所中小学的计算机和教育局“电子政务”用机以及教育信息网站的设备，使阿城市城区学校的计算机设备实现了提档升级，农村学校计算机设备达到全面普及。目前，全市教育系统已拥有计算机[illegible]台，所有学校全部开设信息技术课，全部实现“校校通”。

在阿城市教育信息化工作的进程中，教育局形成了加快教育信息网络建设的整体工作思路，即以《国务院关于基础教育改革与发展的决定》为指导，以提高教师综合素质和实施素质教育为目的，以普及信息技术知识和技能并使其能为教育教学服务为重点，坚持“培训、建网、建库并重，边建边用，以用促建”的原则，构建教师继续教育新模式，为全面推进素质教育提供保证。

截止目前，阿城市已有[illegible]的教师获得了初级信息技术教育等级证书，有超过[illegible]的教师获得了中级信息技术教育等级证书，[illegible]的教师通过了计算机高级培训。建立了一支专业化的信息技术教师队伍，形成了以教育信息网站、教师进修学校网站为中心的教育网络。几年来，阿城教师进修学校先后多次组织信息技术教师赴大连等地考察学习，使阿城市的信息技术教学研究水平和培训工作效果处于全省前列。

根据阿城市学校的数量和学生的数量动态分析，预计到[illegible]年，按省标准，城区需要新建标准计算机教室[illegible]个，农村需要新建标准计算机教室[illegible]个（即乡镇中学和乡镇中心小学，根据学生数每校应配置两个计算机教室）。城区需要新增计算机[illegible]台，农村需要新增计算机[illegible]台，城区学校可以达到一人一机，农村达到两人一机的要求。共计[illegible]台，需要资金约[illegible]万元。需要建设教师多媒体备课室[illegible]个，需要计算机[illegible]台。才能满足每校有[illegible]台教师用机的要求。需要资金约[illegible]万元。

按照省教育评估要求，每校要有一个具有三十台以上计算机的电子阅览室，现在阿城市所有的学校一家也没有，至少城区学校和乡镇一中和中心小学都应该配置，这样就需要建设电子阅览室[illegible]个和相应的图书软件购置。每个电子阅览室按投入资金[illegible]万算，需要[illegible]万元。

教学资源库的建立，需要购置大量的教学视频和音频软件，中小学各学科的成套教学软件，建立阿城特色的教育资源库，上网发布，供广大教师共享，这里需要资金大约[illegible]万元。

“校校通”工程建设方面，到[illegible]年要达到全部升级改造，城区学校全部实现光纤接入，农村学校全部实现[illegible]接入互联网，各校要更新服务器，添置路由设备等，每校按平均投入两万元，全市[illegible]多所学校则需要资金约[illegible]万元。

信息技术专职教师的队伍建设上，需要注入资金，加强信息技术教师的培训工作，从而提高信息技术的教学水平，带动广大教师利用信息技术教学的能力，需要资金[illegible]万元。

从[illegible]年[illegible]年，在阿城市教育信息化方面，需要投入资金[illegible]万元。才能满足教育发展的需要，达到黑龙江省教育督导评估的标准，实现教育强市的目标。

未来两到三年阿城市教育信息化建设的规划是，把全市中小学校作为一个整体，建设三网（计算机网、闭路电视网、广播网）合一的“城域网”；进一步提高“校校通”工程的质量，增加带宽，力争百兆进校，使全市中小学都能实现视频节目进班的目标，进而使教育资源得到有效的利用，为广大教师和学生创造更为优越的教学条件，促进教学质量进一步提高；继续加强教育教学资源库建设，充分发挥信息资源在新课改中的优势地位。积极开展远程网上教研活动，培养学生利用网络搜集信息、整理信息、加工信息的能力，使学生把掌握信息技术技能作为获取知识的手段，培养学生的创新精神和实践能力，从而全面提高学生的综合素质。以教育的信息化带动教育的现代化，使阿城市的教育信息化建设再迈上一个新的台阶。（闻绍菊）



◁上接第 远版

但毫无疑问的是，数字家庭未来融合趋势是一定的，它的市场前景也无疑被众多厂家所看好，因为就连[illegible]巨头微软在不久将来推出的[illegible]都[illegible]中文版也是为了迎合数字家庭的到来。

渠道篇：外部延伸，开辟第二战场

[illegible]年，整个[illegible]渠道整体没有太大变化，但在个别品牌、产品上还是有比较突出变化的，这里不能不提到的是台湾品牌，随着在祖国大陆市场的拓展，台湾品牌对渠道越发重视，台湾传统[illegible]厂商[illegible]在笔记本渠道上进行了重大改革，“彻底扁平”是[illegible]这次改革的主旋律，[illegible]逐渐向[illegible]靠拢，全面施行直销模式。以主板享誉全球的华硕在笔记本渠道上也有比较突出的改变，同[illegible]不同的是华硕施行了一种混合式的渠道模式，那就是传统渠道加行业渠道的模式，零售消费市场由华硕自己运作，在台湾品牌比较弱势的行业市场上，华硕采取了签约神州数码，施行强强联合的办法。在过去的[illegible]年，华硕笔记本实现了跳跃式的增长，东北地区的涨幅就超过[illegible]，实践证明华硕走向了一条阳光大道，而这种混合渠道的运作模式也确实值得业内思考。

另一个比较突出的问题就是随着[illegible]产品与家电产品日趋机密的融合，传统的[illegible]渠道也在向外延伸，尤其是像数码相机、[illegible]液晶电视等产品正在逐渐在大型商场、超市、家电批发市场开辟第二战场。[illegible]年，这种对第二战场的开辟将会更加快速。

表现在东北市场上，[illegible]年，传统[illegible]渠道也呈现出一些特点。首先，渠道资源稀缺，同华南、华东等经济发达地区相比，东北的渠道资源偏少，整个东北三省的渠道资源不过[illegible]多家，品牌的选择非常有限，供应商对渠道的争夺非常集中，表现明显的就是像[illegible]等国际知名品牌在东北竟然一直找不到适合自己渠道；其次，是渠道缺乏核心竞争力，比较有实力的渠道商非常少，尤其是终端零售商，基本没有像成都蓝星那样的大型终端渠道；再次，就是渠道的自身发展意识差，只看眼前利益，缺少战略性的眼光；最后，渠道表现出了明显的细分趋势，发展专业的行业代理，成为更多供应商的选择。

[illegible]年，东北渠道的亮点应该在供应商对二、三、四级城市渠道的开辟，以及对这块市场的争夺，而随着东北众多卖场的开业，东北渠道应该呈现的另一个趋势应该是继续扁平，专卖店、形象店将会是主要流行趋势。CPW

责任编辑：冯蔷

《电脑商学院》(东北)举办第一届培训会

著名 隐藏人士谢克人莅临主讲

悦宰 东北记者 闻绍菊



谢克人培训现场

圆程 年 员月 愿日下午 员时 猿园分 熏电脑商学院》(东北)第一届管理培训会在东软电脑城 悦座 源楼召开 著名 隐藏人士谢克人莅临主讲 熏东北 隐藏行业 圆园多家知名公司的高层经理参加了此次培训会。

曾先后任 隐藏中国 孕悦公司总经理、康柏中国区总经理的谢克人,根据自己在跨国企业多年的管理经验,把跨国企业甚为复杂的管理程序化繁为简,制定出了一套管理体系,取名为 孕月韵(孕 月赠韵 目标规划)。孕月韵与管理者熟知的 酝月韵 月赠韵 目标管理 相互配合,对企业制定战略和目标、确定商业模式、设立管理体系、建立关键商业流程十分有效。此次培训内容即来自于谢克人的 孕月韵管理体系,主题为"目标规划和目标管理"。会上 熏鸿兴资讯公司讲师谢克人就怎样促进管理团队的磨合,如何树立企业的使命、远景,如何制定企业战略与目标等问题为参加培训的人员进行了深入的讲解。培训内容注重了互动性,培训中,各 隐藏公司经理认真做了笔记;会后,谢克人对 隐藏公司经理提出的问题进行了解答。培训现场气氛十分热烈。部分参加培训的人员表示:此次培训在一定程度上解决了他们在管理中遇到的棘手问题 熏对公司日常管理的规范有一定的促进作用。

此次培训是《电脑商报·东北》举办的第一届培训会 熏此次培训会的成功举办,对《电脑商学院》的发展及以后相关培训会的举办打下了良好的基础 熏并起到了良好的推动作用,挖掘客户管理需求 熏为解决客户管理方面的疑问而努力是《电脑商学院》不懈的宗旨。我们希望通过相关培训活动的举办推动东北 隐藏业的发展。CPW


参加培训人员在认真地听讲

本期主题

如何打造"狼性"团队

在华为的文化中,任正非曾提出打造华为"狼的团队"的说法。去年,栽 悦蕴移动通讯也有"狼性文化"的提法。

有些老总对现状表达了相当的困惑,也同时表达了打造"狼性"精英团队的迫切愿望。但在将"愿望"变成"想法",再变成"行动"的过程中,却存在着观念、思路和执行的问题。如:有的老总常常抱怨员工存在这样那样的问题,希望员工能够感悟和改变而自己却没有想过改变;有的认识到培训的意义,但有病乱投医,盲目的按自己的想法给员工提供了培训和学习的机会,却也不见效果;有的盲目照搬别人的做法去解决自己的问题;有的在不断吸收新观念,寻求不断变化的同时,却又忽略内部管理体系的建设,忽视管理基本平台的建立等等。造成这种现象的原因不是偶然的,这是 隐藏行业所处的经营和竞争环境以及所形成的行业特征所带来的。如:

员快速多变的环境,以及产品经营的特点,使得企业对变化的适应能力和应变能力很强,但忽视内部管理体系的建设,由此也带来内部管理的不系统、不规范,心态相对比较浮躁。

圆企业中个人能力较强,个人目标与期许相对较高,行动力较快,单兵作战能力强而团队合作意识缺乏,员工队伍缺乏稳定性,人员变动相对较快,缺少团队归属感和凝聚力;而且在团队中缺少统一的价值理念和目标的认同等。

猿隐藏企业由于其特点接受的新观念、新思路等很多,愿意接受新事物,学习能力较强。但转化为行动和能力的意识不足,缺少脚踏实地、实事求是的执行能力。只有很少的企业能将其与企业经营管理现状相结合,并很好的去落实和执行,等等。

针对以上存在的种种问题,如何打造一只具有"狼性"特征的团队呢?从目前中小企业的现状看,由于管理平台建设的问题,要建立一支高绩效的团队,首先要先做好以下基本平台性的工作:

首先,要学会组织化运作,即要用组织去运作企业而非依赖于人。隐藏行业的许多中小企业,多是家族性质或合伙方式。在日常管理中,"人治"色彩较多,而且充满变化。我们看过一个企业的老总亲自在管理买车票、用车的事,事无巨细,当时很是感慨。在外企中有"离场测试"的做法,即衡量一个管理者是否合格就看他在离开工作岗位一定时间后,他所在的公司或部门是否能有效的运作。

其次,要建立流程化管理。一是会使团队"作战"有序;二是减少对人的作用的依赖,即不因为某个人的离开而产生影响,有些企业在一个人离开后整个工作就得重新开始;三是可以使内部建立起有序的链条,经验的内化与传承、责任机制与考核等都可以在这个链条上运行起来。

第三,要建立以目标、以结果为导向的机制和文化。组织与流程等是为了保证企业有序运行的,而有效的激励与考核机制是使企业内部形成"自运行"系统的。行为学上说,一个人行动的来源有两个,一是追求快乐,二是躲避痛苦。激励与考核机制要达到这两个效果,在团队内部就会产生快速的动力与行动力。

以上三点都是最基本的,是框架性的,也是针对当前中小企业现状的。但要真正发挥这个框架的作用,还必须在"软性"即在"团队建设培训与实践"上进行切入工作,这是优先"方法和技巧"的选择。"软性"与框架的有效结合才会对建设一支高绩效团队产生独特而持久的效果。否则你给他任何技能和方法都不会创造出好的绩效。这是我们给众多企业的培训和辅导实践所证明的。

人们常常感叹和赞美自然界中动物的智慧和能力。但临渊羡鱼,不如扎扎实实地结好网,所以要打造具有"狼性"特征的高绩效团队,不是一蹴而就,而是需要脚踏实地的持续的工作才可能实现的。

■本文由沈阳泰鼎企管顾问有限公司提供

CBC 电脑商学院东北分院 悦读责题 刚月怎样 选择悦读 咨询电话 [illegible]

从任职阿里巴巴猛年，到康柏、新锐互动，再到鸿兴资讯，他在不断的机遇与选择中，走出一条完全属于自己的人生轨迹……

谢克人：“不安分”的帆

悦客 东北记者 闻绍菊



鸿兴资讯公司著名讲师谢克人

谢克人有一份闪光的履历。他在阿里巴巴界具有猛多年的管理经验，曾历任阿里巴巴中国孕悦部总经理和悦采责任中国区总裁，被公认在人员管理和经理人开发方面具有很大的成就，被列为影响中关村的缘园个人之一。从阿里巴巴到康柏，到新锐互动，到鸿兴资讯，谢克人在不断的际遇与选择中，走出了一条完全属于自己的人生轨迹。

——有人说，谢克人是一张“不安分”的帆。日前，谢克人应《电脑商报·东北》之邀来沈讲学，借此机会，记者有幸采访了他。

镜头一：谢克人发现在楼道里有一封很久没人取走的信。究竟是谁的信？谢克人好奇地拿过来看，这一看不禁令谢克人张大了嘴巴：原来是阿里巴巴给他的回信！因为回信写错了地址，这一差错差点断送了谢克人的前程。幸好阿里巴巴公司依然在招人……

阿里巴巴：出色的经理人

灵怒苑年，谢克人正式加入了阿里巴巴，而且以无比敬业的精神一干猛年。

谢克人刚进公司时从事的是客户服务工作，因为工作出色，得到了公司的赞赏，不断升职，并成为香港地区客户服务经理，灵怒苑年，谢克人开始了他的职业经理人生涯。

灵怒恩年，谢克人升任亚太区渠道产品市场经理；灵怒源年，谢克人从亚大总部回国任阿里巴巴中国孕悦公司总经理。在销售最低潮的时候，谢克人的任务是在两三年内做中国市场的第一。结果第一年公司的销售业绩增长了四倍，第二年翻了一番，第三年又翻了一番。最后实现了阿里巴巴孕悦成为中国第一的目标。

到灵怒恩年，谢克人已经在阿里巴巴做了猛年。这时，他决定离开阿里巴巴，这是一个冷静的决定，不是意气用事。阿里巴巴教会了谢克人很多东西，回首在阿里巴巴的那段日子，谢克人说：“阿里巴巴是一家管理非常全面、规范的公司，它就像是一个很大的社会，每一个置身于其中的年轻人在漫长的成长过程中都可以学到企业的全面管理。”

镜头二：在阿里巴巴公司任职长达猛年的谢克人突然辞去了阿里巴巴电脑事业部中国区总经理一职，转而加盟另一著名的电脑公司康柏，并出任中国区总裁，全面掌管中国业务。很多人纷纷表示意外，其中包括他的旧下属，包括一些关心中国阿里巴巴行业发展情况的人……

康柏：大刀阔斧的改革

“我希望做一点事情，让人觉得是谢克人闯了一番，做出来的东西有很多的‘我’在里面。我的做法有我的一套。”

在这种心态下，谢克人遇到了康柏大中国区总裁俞新昌。

“康柏只有灵年的历史，企业正在成长、改变。”在康柏，谢克人延续了他大刀阔斧的风格，很快发展起和光等新的总代理，推行渠道扁平化，以及进行直销的尝试，让康柏当时头痛的渠道难题得到了一定程度的缓解。灵怒恩年苑月，谢克人调任大中国区消费产品部总监。谢克人的分销渠道管理能力让康柏的市场占有率有了明显提升。

灵怒恩年底，当康柏的各项工作都渐渐步入正轨时，谢克人出人意料地提出辞呈。“康柏频繁的‘改革’让老谢烦透了”，一位十分熟悉谢克人的阿里巴巴老记这样评价他的离职。

同时，谢克人宣布结束的还有他猛年的职业经理人生涯。

镜头三：王卫东开玩笑地说：“我们的企业原来采用的是圆轴则原是圆轴的事情处于无序状态，只有圆轴处于有序控制之下；正是这个架构将圆轴变成了愿轴原则原是企业愿轴的事情在管理系统中，有条不紊地运转，只有圆轴处于变动状态中。”

新锐互动：从员到缘的目标跨越

圆里里年怨月，新锐互动商业网络有限公司成立。刚成立的新锐互动业务线凌乱、资源分散，急需一位领路人进行整合。谢克人接受挑战，走马上任，担任了新锐互动的悦韵。

谢克人前后用了近个月的时间整合完毕了新锐互动的管理、业务框架，而新锐互动“对技术富有敏感性”的创业团队却用了整整员年的时间，才完全接受了谢克人提出的“企业所有的问题都是管理问题，而管理的基础是计划”的理念。其间，谢克人没有强迫大家马上接受这个框架。但在具体执行过程中，一旦员工没有按照新体系行事，出了问题，他会乘机纠正错误、说服员工。功夫不负有心人，一年后，这个流程终于得到了大家的认同。

企业在完成从园到员的积累之后，要向员到缘缘到员的目标跨越，就需要完全站在市场的角度去竞争，这是对企业整体实力的一个考验，而整套管理体系（孕月韵垣月韵）则是获取整体实力最重要的一个基础框架。谢克人就为新锐互动建起了这样一个框架。

镜头四：在阳光员里两居室改造的办公室里，站在书架前的谢克人背后满是他在阿里巴巴的猛年生涯中获得的一面面奖牌，缘岁才开始创业的谢克人说下这样的豪言壮语：“我甚至看不出我做咨询有任何的风险性。”

鸿兴资讯：做最想做的事

圆里里年，谢克人把新锐互动的悦韵重担交给了王卫东，决定去做管理咨询。

“在国外，邀请专业机构进行员工培训是很常见的做法”，谢克人最早将这种理念引入中国。在一次聚会中，谢克人将这种意向透露给台湾知名咨询师金其庄，金其庄欣喜不已。很快，两人一拍即合，各出缘园资金，组建新的鸿兴资讯公司，谢克人任总经理。

谢克人的加入让鸿兴资讯增加了一大块新业务原是管理咨询服务，谢克人一口气设计出“目标规划（孕月韵）工作室”、“经理人管理技能评估和职业发展咨询”、“管理健康中心”三大项目。他从自己多年的经验中，挑选了两个项目：“帮助中小企业成长”和“怎么样选拔培养经理人”作为主打产品。

——谢克人做着自己想做的事。

而今，谢克人在鸿兴资讯已工作了半年多，客户资源很多是找上门来的。珠海一个从国外回来创业缘年的软件公司老板，看到谢克人创业的消息，特地带上副总从珠海直飞北京求教。

“人生与企业不一样，很多已发生的事情可能并不是最初规划好的，但最重要的是把自己‘准备’好，这样很多机遇自然就摆在了你的面前。”谢克人下一步的生涯计划是：期望将自己的知识和经验传授给中国的年轻经理人，更好地实现他们的职业目标，为中国下一个年代的商业发展贡献绵薄之力。

“下面流淌着清澈的海水，上面洒满金色的阳光，不安分的帆儿却祈求着风暴，仿佛风暴里才有宁静之邦”。谢克人一路走来，他始终在向自我挑战。不断地把握机遇，不断地实现自我的价值——他是一张“不安分”的帆。CPW

责任编辑：闻绍菊

好书推荐►►►

《惩戒》



编辑荐语：这本书是一份非常好的调查分析报告。保罗·布卢斯坦向我们描述了当许多西方投资者们争先撤资时，发展中国家中最成功的几个成员国在[illegible]世纪[illegible]年代末期是如何突然陷入金融危机的局面的，他仔细分析了全球的金融机构为什么没有很好地处理这次危机，同时又客观评价了国际货币基金组织在应对这次金融危机的过程中所发挥的重要作用。对于那些想了解这次令人难忘的金融危机所带来的危害的人来说，本书是最好的选择。

内容简介：本书是一部纪实作品，书中详实地记述了[illegible]世纪[illegible]年代末的那场惊心动魄的金融危机，叙述了各国政府的惊慌失措和国际货币基金组织的尴尬境地；本书是一出戏，一出各国间政治力量较量的大戏，因为经济政策的制定和施行处处都受政治的左右，这场金融危机更是把援助国与被援助国之间的政治较量展现得淋漓尽致；本书是一部总结和反思之作，作者在书中研究讨论了各国的经济政策，并重点评价了国际货币基金组织在这场危机中的作用，因为该组织原本是这场大戏中的主角。通过对国际货币基金组织、世界银行、美国财政部、美联储、白宫以及许多其他国家的政府官员，还有世界范围的银行家们和基金管理者们的采访，这本书揭示了相关组织机构应对金融危机的一些不足之处，以及它们金融监管体制中存

书讯提供：东宇网上书店 [illegible]



北方图书城三好街店畅销书排行榜

类 别	书 名	定价	出版社
文学类	男人的上半截和下半截	[illegible]元	中国电影出版社
	给我一支烟	[illegible]元	九洲出版社
	你不可不知的人性	[illegible]元	接力出版社
经济类	工作	[illegible]元	中国商业出版社
	销售团队的训练游戏	[illegible]元	海南出版社
	自己当老板	[illegible]元	中国对外翻译出版社
社科类	独领风骚[illegible]毛泽东心路解读	[illegible]元	万卷出版社
	毛泽东[illegible]、下雪	[illegible]元	中央文献出版社
	卡尔[illegible]特的教育	[illegible]元	京华出版社

华储电脑书店畅销图书排行榜

类 别	书 名	定价	出版社
电脑类	电脑报[illegible]合订本[illegible]下册雪	[illegible]元	西南师范大学出版社
	[illegible]实用教程	[illegible]元	希望电子出版社
	程序员[illegible]值合订本[illegible]下雪	[illegible]元	电子工业出版社
	电脑爱好者合订本[illegible]文分册[illegible]分册雪	[illegible]元	电脑爱好者
	[illegible]教程	[illegible]元	希望电子出版社
	高等美术院校电脑美术系列教材[illegible]教程	[illegible]元	希望电子出版社
	全国计算机等级考试三级教程[illegible]数据库技术	[illegible]元	高等教育出版社
	[illegible]网络程序设计[illegible]最新功能雪	[illegible]元	清华大学出版社
	电脑编程技巧与维护[illegible]合订本[illegible]下册雪	[illegible]元	机械工业出版社

[illegible]离您最近的游戏网站

玩《雷霆战队》 展[illegible]精英风采
辽宁选拔赛[illegible]赛区火线征兵

玩《雷霆战队》，展[illegible]精英风采。《雷霆战队》火线征兵，辽宁[illegible]战区诚邀你的加盟。为了公司的荣誉，为了你个人的利益，心动不如手动，请赶快报名参加比赛。报名方式主要以公司为依托，组队报名参加本次比赛，每支队伍由[illegible]人组成，必须选择队长一名。这不但是展示你个人能力的好机会，更是宣传公司文化的良机。因为我们会全程报道此次比赛的内容。

《雷霆战队》是一款大型射击对战类网络游戏，高竞技性是这款游戏吸引玩家的要素，并且它已经被[illegible]队（中国电子运动会）列为正式的比赛项目。所以，本次辽宁选拔赛[illegible]赛区的最终获胜者，将有机会去北京参加[illegible]队（中国电子运动会）总决赛。

《雷霆战队》的操作也非常简单，只要你拥有简单的[illegible]或三角洲部队的操作能力，便可以轻松掌控一切。相信你自己的能力，赶快报名吧。报名详情见宣传单或浏览网址：[illegible]

李彬雪

哈尔滨雪夜有情
金山《剑网》[illegible]赛实时报道

又一季的飘雪，又一季的圣诞节，瑞雪、星光、音乐、礼物和一群志同道合的朋友，用最真挚的感情，一起点燃了圣诞树上那颗最亮的星，[illegible]——一个白色平安夜，一群“冰风英雄”相约哈尔滨红树林网络休闲苑，共叙《剑侠情缘》。

有道是“自古英雄多寂寞”，但在《剑网》的世界里，却不会有这样的感叹，在大家强烈要求下，[illegible]表演赛改在了普通的服务器内开展，几乎所有参赛的玩家级别都在[illegible]级左右，火爆绚丽的[illegible]表演，让英雄的梦想驰骋在那《剑网》的天空。

“侠骨柔情、铁血丹心”线上刀光剑影、勇往直前、埋头酣战，线下却是英雄惺英雄、大有相见恨晚之感慨，众“侠剑”相互交流练级经验，[illegible]心得，这群《剑网》世界里“最熟悉的陌生人”，欢聚一堂，用他们的勇敢和激情将一个个虚拟的人物，演绎的有血有肉、鲜活可爱。

红树林网吧的《剑网》巡展活动结束了，雪也停了，风也歇了，“笙歌散后酒微醒，院深、月明、人静”，只有那份“剑侠情缘”还在继续，还在悄悄的蔓延。

《魔力》沈阳网聚
一家三口齐登场

魔力魔力随心所欲，圣诞节联欢[illegible]日在沈阳三好街东软电脑城[illegible]楼的多功能厅隆重举行。本次活动由软件商晶合时代与网星公司联合举办，让玩家在圣诞之夜感受晶合、网星带给他们的连连惊喜。

活动当晚近[illegible]人左右参加，活动在主持人的娓娓话语中开始。现场气氛非常踊跃，最值得一提的是现场还来了一个小玩家大约[illegible]岁左右，小玩家的爸爸也是我们魔力的忠实玩家，一家三口来参加我们的活动成为当天活动的亮点。抽奖把本次活动带入了高潮，每次抽奖玩家都特别的踊跃，希望自己能是个幸运者，把奖品拿走，给自己的朋友炫耀炫耀，大奖在最后抽取。我们的大奖是“爱要久久”价值[illegible]元每一位玩家都有机会夺得。大奖让一位年龄比较大的一玩家夺得。

最后本次活动的重头戏是与线上的[illegible]进行[illegible]，玩家上线积极准备，把自己最好的装备穿上，誓死要踢飞[illegible]。但最终还是被[illegible]给“踢飞”了。本次活动在玩家的欢呼声中落下帷幕，玩家久久不愿离去，还沉浸在圣诞节狂欢夜的激情之中！

李彬雪

东 北 各 地 隕栽商 情 信 息



希望公司秉承‘共同成长、追求卓越’的企业理念，不断地在隰业与广告业探索和发展，在此招贤纳才，让我们一起到更高的山顶上体会一览众山小的自豪与欣慰。

现希望科技与新概念广告联合招聘以下人员：

员广告策划专员

员名，性别不限，猿园岁以下，广告相关专业，大专以上学历，员年以上大型活动策划经验。

圆广告策划文案

员名，性别不限，猿园岁以下，广告、中文相关专业，大专以上学历，文笔佳，有 员年以上相关工作经验。

猿业务代表

员名，性别不限，猿园岁以下，大专以上学历，吃苦耐劳，员年以上业务经验。

源库管

员名，性别不限，猿园岁以下，财务相关专业，大专以上学历，熟练操作微机，懂物流管理，员年以上相关工作经验。

缘网络游戏部市场推广

员名，性别不限，猿园岁以下，大专以上学历，员年以上相关工作经验。

远发刊员

员名，男，猿缘岁以下，高中以上学历，市内五区户口，吃苦耐劳，工作认真。

联系单位 :辽宁希望电脑科技开发有限公司

联系电话 :[illegible] 圆猿猿　传真 :[illegible]

联系人 :高先生、安小姐



清华同方电脑

TSINGHUA TONGFANG COMPUTER



给您一双手叫人生变的更完美！

清华同方股份有限公司计算机系统本部作为清华同方进军信息产业领域的主力军，一直专注于INTERNET接入设备的研发、生产、销售和服务。他以高新技术为先导，紧密依托清华大学的人才、科技优势，坚持"技术+资本"的发展战略，经过六年的奋斗实现了超常规发展。

同方电脑正在创造国内厂商传承、飞速发展的奇迹。东北区期待与您共赢未来！

随着东北区业务开展现诚聘以下岗位人员：

招贤纳士

行业销售总监（工作地点：沈阳）

岗位要求：35岁以下。本科，计算机、市场营销或相关专业。具备较强的目标管理及规划能力。三年以上IT行业客户销售经验及管理经验，具有实际的重大标案的操作经验，详细了解行业信息。具有较强的沟通，协调，公关能力，能管理及带领团队实现大区的行业规划、开拓、维护及完成行业销售任务。

行业销售经理（工作地点：沈阳、长春、哈尔滨）

岗位要求：35岁以下。本科，计算机、市场营销或相关专业。熟悉行业渠道的开拓、维护，了解行业采购信息，具有行业标单的跟踪和操作能力。为人热情，开朗。较强的人际关系维护能力和沟通、公关能力。

家用销售经理（工作地点：沈阳、长春、哈尔滨）

岗位要求：35岁以下。本科，计算机、市场营销或相关专业，具有两年以上IT行业渠道销售工作经验，熟悉渠道的开发、管理、维护。较好的店面销售指导及培训能力。沟通、协调和管理能力较强，有敏锐的市场洞察力。

商用销售经理（工作地点：沈阳、长春、哈尔滨）

岗位要求：35岁以下。本科，计算机、市场营销或相关专业。熟悉PC市场，了解商用渠道，具有两年以上IT行业销售工作经验。具有商用渠道的开拓、维护和管理能力，熟悉行业销售，了解行业客户信息。能独立进行新产品的培训和销售指导。

人事行政专员（工作地点：长春、哈尔滨）

岗位要求：28岁以下，专科以上学历，财务、人力资源或相关专业。具有一年以上正规企业人事或行政工作经验，具有简单的财务知识，为人诚实、稳重、正直，具备良好的沟通协调能力。

有意者请于见报两周内将个人简历、身份证、学历证等相关有效证件的复印件邮寄至：沈阳市和平区三好街55号信息产业大厦906 或E-mail至li-na@thtfpc.com来函请在信封上注明"应聘"字样。

联系人：李小姐　联系电话：02423988203 23988209 转801　邮编：110003

新概念广告

想知道如何选择典雅、时尚的设计吗？

我们可以给您充分的理由……

您可以得到您想要的良好环境，想象的空间，

在这里，我们满足您不同的人文环境与合理的设计空间。







施工质量五个一样

- 不同的客户，服务态度一样。
- 装修施工一致，质量一样。
- 环境好坏，施工质量一样。
- 工程造价的高低，做工细致程度一样。
- 客户在场与不在场，施工质量一样。

辽宁新概念广告公司成立于1995年，是一家专业化的广告机构。公司下设媒体部、策划部、综合部、客户服务部、编辑部、创意设计部、装修展示部等部门。拥有强大的市场覆盖能力。

其中，装修展示部有着一定的装修经验，拥有了经验丰富的专业设计师。同时培养了一支精湛的施工队伍。

公司有着"以客户为中心"的经营宗旨，立场诚恳地为了客户的满意，专业地为了方便客户提供了上门量尺寸，设计、预算、施工一条龙服务。并以设计时尚、施工精细、价格合理、服务周到的宗旨赢得了广大客户的赞誉。

公司装修承揽各种家居装修、商业装修、专卖店设计装修、展台、展架的设计制作及专业的效果图制作。

咨询电话：024-62112212-208、209 手机：13998104005　13898853861



希望软件

探索IT末端渠道走势

希望软件大客户/系统集成部

希望软件大客户/系统集成部成立于1999年9月。
部门的特点是立足于渠道。为渠道提供最低的价位和最好的技术支持。

- MICROSOFT微软核心代理
- SYMENTEC授权核心代理
- 朝华安博士辽宁地区总分销
- 江民杀毒王网络版辽宁地区核心代理
- 管家婆标准财务系列核心代理
- 天地一网通核心代理
- 速达PSP合作伙伴
- 提供完整的产品解决方案。
- 东北三省客户首选软件供应平台。

期待与渠道的紧密合作，欢迎来电垂询：

地　址：沈阳市和平区文萃路24-1号3-4-1
电　话：024-62112212转230、239、222、228
联系人：朱增、刘沈阳、伊昊然

专业的东北游戏网站

——“我爱游戏秀www.52gameshow.com”，现已全新开通！

您可以在本站的论坛或留言板留下您的意见和建议！





你也来“秀”一次吧！

我爱游戏秀
www.52gameshow.com

- 即时全面的游戏资讯
- 强大的网吧联盟平台
- 各类丰富的游戏资源
- 方便的在线点卡销售中心
- 强势媒体——《游戏秀》电子版

联系电话：024-62112212-220



成功来自专业选择

成功来自专业选择，SC5100型服务器是一款适用于中小企业的工作组级和部门级的主流服务器，系统支持双路英特尔® 至强™ 处理器 2.4GHz，可用作网络安全和代理服务器、多媒体服务器、高速缓存服务器、IP语音（VOIP）服务器、虚拟专用网（VPN）服务器、邮件服务器、网站服务器、网络负载均衡服务器、数据库服务器等，满足广泛的电子商务要求。其卓越的性能，可伸缩性和可靠性，是当今互联网基础架构和部门服务器应用的理想选择。理想的服务器带来的远不止于性能优势，它将带来更大的价值。



SC5100型服务器采用英特尔® 至强™ 处理器

- 支持双路Intel® Xeon™ 处理器2.4GHz
- 最大支持8GB DDR DDR266 Registered ECC
- 单根最大支持2GB
- 集成双通道ATA-100
- 单通道 U1tra 320 SCSI (Adaptec*AIC-7901)
- 内置ATI* Rage*XL视频控制器，内置8M视频内存
- 最大支持3个3转5的热插拔硬盘模组。（包括一个光驱位）

1个内置的Intel PRO/100+服务器适配器（Intel 82550控制器）
1个内置的Intel PRO/100/1000+服务器适配器（Intel 182540控制器）

英特尔® 至强™ 处理器

要获取有关SC5100型服务器的详细信息，请致电024-23967929 或访问www.tigernet.com.cn

沈阳泰戈尔科贸有限公司

地址：沈阳市和平区三好街82号维用大厦306室 邮编：110004
电话：024-23967929 23967930 传真：024-23967928

Intel 英特尔、Intel Inside 标志、Intel Xeon 英特尔至强是英特尔公司或其美国和其他国家分支机构的商标或注册商标