

电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld

陨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 悦晕元源园源 邮发代号 :元源 园源年 猿月 愿日 第 源期 总第 猿愿期 零售价 :圆元

XG新概念广告 联想指定的制作及活动策划代理公司
为您提供
专业的营销策划
专业的庆典用品
专业的演出团体
地址：沈阳市和平区文萃路24-1号（云顶天厦3-4-1）
咨询电话：024-62112212 转207、243、245、233
Http://www.xgnad.com.cn

▶▶▶本期导读

聚焦 ▷孕圆

东北农村教育：
离信息时代还有多远？

新闻 ▷孕源

辽宁省信息产业工作会议召开
百户企业信息化示范工程先进单位受表彰

深入二、三级城市为纲
陨転规划 孕系列东北市场



产品与市场 ▷孕远

商无信不利
——东北 陨渠道‘信誉度’浅析

行业应用 ▷孕愿

褪去浮华，回归理性
——浅析中小企业应用 耘孕的关键

陨俱乐部 ▷孕园

驾驶磁悬浮列车
——访哈尔滨晨怡电子有限公司董事长王怡红

标签处


喜庆联方电脑即将隆重上市
LANFANS
选择联方电脑
立即联通您家中方方面面的快乐
联方电脑3包优质服务
自购买联方电脑之日起的消费者在三包有限期内可凭发票和三包凭证办理相关的修理、换货、退货手续。
全新的联方—天瑞2800C家用系列电脑采用含超线程（HT）技术的英特尔®奔腾®4处理器2.8GHz，让您的家庭充分感受到上网、收发邮件、游戏、娱乐、工作带给您的无限乐趣。
联方一天瑞2800C
（产品以实物为准，此图仅供参考）
自开业当日——3月31日凡在本店购买联方电脑即可享受下列六选一优惠活动
★免费送电脑桌 ★免费送32M优盘 ★免费送摄像头
★免费送电脑椅 ★免费送大礼包（抽拼、防尘罩、鼠标垫、视保屏）
★免费送软件大礼包
• 含超线程（HT）技术的英特尔®奔腾®4处理器2.8GHz
• 英特尔®D865PERL主板（支持533外频、超线程技术）
• 17英寸高亮度纯平显示器
• 80G 7200转硬盘
• 512M DDR内存
• DVD-ROM光驱
• Geforce Fx5200 128M显卡AGP8X
• 前置音频输入输出：前置USB接口
• 集成声卡：2.1立体声音箱
• 10/100M网卡
• 56K Modem
intel inside pentium 4
促销价：5999元
沈阳新泰戈尔科技发展有限公司
地址：沈阳市和平区三好街79号奉天硅谷大厦甲9
电话：024-62220777 传真：024-62125777
Intel 英特尔、Intel Inside 标志、Pentium 奔腾、Centrino迅驰是英特尔公司或其美国和其它国家分支机构的商标或注册商标。

需要全本请访问 www.ertongbook.com



东北农村教育，离信

在 圆瑶猿年 员员月份召开的义教育信息发展与建设论坛会义上，教育部基础 教
自 圆瑶猿年下半年以来，许多企业逐渐把目光投向了城市的边缘原农村教育建设， 种
作为一份时刻把握行业市场脉动的媒体，在第 猿园期的行业应用栏目中， 并
目光投向了东北的农村教育市场，对农村教育信息化的发展现状进行解读……

东北农村教育，离信息时代尚远

《电脑商报·东北》数据调查中心对东北各中小学教师应用计算机情况所反映的教育信息化现状作了调查：



小学教师应用计算机技能情况调查



中学教师应用计算机技能情况调查

计算机技术的日益成熟及普及，使得计算机在学校教学中的应用越来越普遍。自国家教育部颁布《关于在中小学实施“校校通”工程的通知》以来，东北地区积极地开展了面向中小学的信息化建设，各中小学校信息化建设有了显著的增强。在此次调查中我们也发现，目前，东北教育信息化进程中，农村和城市教育信息化的发展并不平衡，农村教育信息化的程度要比城市落后很多。主要表现在：一、硬件平台搭建不完善，二、远程教育未成规模，三、重“硬”轻“软”现象普遍。

造成这种状况的因素很多，其中，一个最主要的因素是认识。对“信息化”在现代教育中的作用，农村的学生和家长尚未达到高度的认识，一些学校的领导和教师对“信息化”的认识程度也不是很高，个别领导和教师甚至认为“教育信息化”就是学校采购几台电脑 孕悦机，信息化技术在教学中应用更是一件可有可无的事。可以说，农村教育信息化要发展，并不是强制地上多少相关产品就能解决的，切实提高人们的认识才是真正治“本”的关键。另外一个重要因素是经济。这已经成为制约农村教育信息化发展的一个勿庸置疑的事实。记者对黑龙江一所刚刚进行过电脑 孕悦产品采购的农村小学进行采访时，该校的负责人告诉记者，由于资金的问题，该校未来二、三年内都不会再有相关的 隙载产品采购计划。而这种现象在东北三省的农村学校普遍存在，同时，由于资金的问题，某些省市更是存在着农村学校只能“接收”城市学校淘汰的相关产品（尤其以电脑 孕悦机为主）为己用的现象！

解读农村教育商机，商家众说纷纭

与信息化建设密切相关的是 隙载行业。农村教育信息化的发展，带动的将是 隙载行业不只一个领域的发展：

首先，是电脑硬件领域。硬件平台的搭建是信息化建设的基础工作，以东北农村教育信息化的现状来说，首先要做好做实的也将是这项工作。

其次，是远程教育领域。如果说农村教育信息化是教育信息化的重中之重，那么，远程教育则是农村教育信息化的重中之重。目前，东北农村的远程教育尚处于起步阶段，市场有着广阔的发展空间。

再次，是软件领域。在整个教育信息化的发展进程中，重“硬”轻“软”现象普遍存在，农村教育以其地域的特殊性及人口素质的差异性向相应的软件提出了更高的要求。

不可否认，无论对电脑硬件厂商，还是对远程教育服务商、软件开发商来说，农村教育信息化为其提供的都将是一个新的市场发展空间。然而，在采访中，记者发现，谈到对这一市场的看法和认识，各商家的观点却不尽一致。

清华同方是教育行业信息化的领跑者。清华同方东北区总经理齐向前认为，农村教育信息化是一个潜力很大的市场，一旦启动将会有几倍甚至十几倍的市场发展空间，但由于资金问题，这一市场不会是一个能为商家带来巨大利润的市场，更多的将是商家通过圈地运动提升综合效应的市场。他表示，市场一旦启动，清华同方会采取相应的策略去抢占这一市场。

北京四中网校沈阳合普分校校长王艳蕾的看法与此不尽相同。她认为，农村教育信息化市场是一块未开垦的处女地，在人力、物力、时间等因素的影响下，其所带来的利润可能要比城市市场少很多，不否认市场在发展过程中会有激烈的价格战，但北京四中网校不会参与价格战，而这个市场只要开花，一样会鲜艳。她表示，农村教育信息化市场是北京四中网校不可放弃的市场，早在去年缘月份，北京四中网校就已把触角伸向了农村，今后，会进一步加大对这一市场的拓展力度。

政府扶持力度加大，促进市场发展

影响商家对此市场商机确定的最重要的因素，莫过于用户的资金问题。而这一问题的解决，很大程度上则取决于政府部门对农村教育信息化的扶持力度。

为此，记者对三省的教育厅进行了采访。

在辽宁省教育厅，记者了解到，目前辽宁省教育厅关于近一步贯彻落实农村教育信息化决定的相关文件已经拟定，文件包括辽宁省农村教育信息化的目标及保障措施，但因文件的签署工作没有完毕尚未下发。相关负责人表示，基础教育信息化发展的工作重点和难点都在农村，各级部门将努力用三到四年的时间达到农村教育信息化发展目标。

从吉林省教育厅相关负责人处，记者得知，猿月 员日，吉林省政府召开了“吉林省农村教育工作会议”，在农村教育信息化专题中进行了相关工作部署。据悉，会议文件近日即将下发，下发后，农村教育信息化工作将开始运作。

黑龙江省农村教育信息化建设的相关工作也正在进行。

责任编辑：闻绍菊

息时代还有多远？

教育司技术装备处处长蔡耘强调：农村教育信息化是今后基础教育工作的重
种种现象表明，[illegible]年，农村教育信息化建设将会走红。
我们刊出了《融雪的时刻——关注农村教育信息化》一文。时隔三月，我们再次把目

悦[illegible]宰 东北记者 闻绍菊

抢占农村教育市场，商家该做什么？

在目标市场的争夺中，“想其所想”、“对症下药”永远都会是一剂良方。而面对农村教育信息化这一特殊市场，商家究竟应该做些什么？

硬件经销商——注重产品的性价比和服务。由于农村的经济因素制约，任何想在这个领域有所作为的厂商面对的已不仅仅是单纯的买卖电脑，更多的应考虑怎样降低相关的交易成本，产品的性价比将成为决定市场占有率的关键，而农村整体素质及地域特点，则要求商家能提供良好并有针对性的服务，竞争中，谁能够最大化的解决客户的相关问题，谁就能够占得先机。（如免费培训、上门服务等）

网络教育经销商——丰富资源，服务超值。“资源是外来的，服务是超值的”，这句话无疑是对网络教育最好的写照。丰富的资源是开展良好的网络教育的前提，在丰富资源的同时，有针对性的超值服务尤其重要。（如有的网校已针对学生家长展开了提高认识和素质的网络教育，鼓励家长和孩子一起学习）而提高农村用户对网络教育的认识将是网络教育开拓农村市场的第一步。

软件经销商——课程资源建设。农村教育信息化的核心在于课程资源建设。同样，由于地域及人文的特点决定，软件经销商不能把城市课程平移到农村，而应提供真正适合农村教育的相应软件。因此，对于软件经销商来说，市场的拼杀不会局限于资金和技术，更多的将决定于经销商对农村教育教学的准确认识和理解。

东北农村教育，你离信息时代还有多远？当我们回过头来再看这个问题时，想要给出一个确定的答案真的很难。三年？五年？十年？也许更长或更短的时间。但我们已欣喜地看到，国家政策的扶持，商家的重视，各方面的因素都将推动东北农村教育信息化快速地向前发展，而换句话来说，即使没有相关因素的推动，随着“农村城市化”不可阻挡的步伐，农村教育信息化也将是发展的必然。不是吗？

农村教育信息化花开的一天，不会遥远！

记者手记：

新的商业机会将给予人们一次重新分配资源和财富的机会。

专家指出，教育行业服务市场还没有成熟起来，原因有很多。学校还没有真正重视，加之信息化进程起步时间不长，应用还没有达到一定高度，所以服务市场仍然没有得到充分的拓展。但在未来，教育行业的服务市场势必成为教育行业增值空间最大的市场。

随着国家政策的推动及相关措施的执行，今后几年，农村教育信息化市场的竞争将会越来越激烈。相关人士认为，教育信息化的重点将逐渐放在应用和信息资源建设上，竞争的热点将主要集中在几个方面：一、网络教育、远程教育、教育城域网、资源建设方面；二、带宽、无线网络、[illegible]安全管理等技术方面；三、教育服务方面。 CPW

链　接

[illegible]年[illegible]月，教育部出台《教育部办公厅关于教育电子政务建设的指导意见》（[illegible]号）明确提出，大力推进教育行政部门的电子政务和学校的电子政务建设。

[illegible]年[illegible]月，《国务院关于进一步加强农村教育工作的决定》明确提出：在[illegible]年继续试点工作的基础上，争取用五年左右的时间，使农村初中基本具备计算机教室，农村小学基本具备卫星教学收视点；使农村小学教学点具备教学光盘播放设备和成套教学光盘。

[illegible]年[illegible]月，教育部基础教育司技术装备处处长蔡耘强调：农村教育信息化是今后基础教育工作的重点。为了尽快提高农村中小学教育信息化建设进程，教育部针对目前农村教育的具体实情，主要采取三个措施：一、使用光盘播放教学；二、提高硬件设施建设；三、通过卫星教学宽带网。

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》

[illegible]年[illegible]月[illegible]日　第[illegible]期

东北大区服务平台总经理 李　平
执行经理 欧阳立轩
记者 刘才芳　闻绍菊　冯　蔷　李　彬
宋安凯　邓　南
美术编辑 门　洋　金　贞　马　光
市场部 李美玲　程晓春
发行与服务部 王晓丽
电话 (024)62112212 转 210
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 [illegible]》
独家引进美国 [illegible]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	王晓丽	[illegible]转 [illegible]
大连市	邓南（[illegible]	
葫芦岛	太和公司（史丽新）	[illegible]
鞍山市	华辰软件（李　明）	[illegible]
盘锦市	众和公司（王经理）	[illegible]
辽阳市	希望公司（鲁　晶）	[illegible]
抚顺市	见柏公司（赵剑宾）	[illegible]
锦州市	同华科贸（马　欢）	[illegible]
本溪市	时代科技（杨溪萍）	[illegible]
阜新市	惠禹公司（叶　颖）	[illegible]
铁岭市	宏盛公司（张继超）	[illegible]
朝阳市	希望公司（李晓艳）	[illegible]
丹东市	昂立公司（宋树志）	[illegible]

吉林省

长春市	长春新金鞍（唐哲）	[illegible]
延吉市	卓越科技（于志远）	[illegible]
吉林市	宇恒科技（刘　彦）	[illegible]
珲春市	讯达科贸（臧运伟）	[illegible]
通化市	中天通信（马晓东）	[illegible]
通化市	国贸电脑（宫　辉）	[illegible]

黑龙江省

哈尔滨市	宋安凯（[illegible]	[illegible]
齐齐哈尔	灵通电脑（李　铭）	[illegible]
佳木斯市	希望软件（刘　宇）	[illegible]
牡丹江市	康唯科技（花　蕾）	[illegible]
大 庆 市	鑫 金 盘（张庆东）	[illegible]
鸡 西 市	惠普电脑（曲音杰）	[illegible]
七台河市	恒升公司（刘丁龙）	[illegible]
伊 春 市	祥云公司（李汉祥）	[illegible]
绥 化 市	方联公司（牟玉梅）	[illegible]
鹤 岗 市	银鹰科技（李传仁）	[illegible]

辽宁省信息产业工作会议召开

百户企业信息化示范工程先进单位受表彰

悦客 东北记者 冯蔷



▲辽宁省信息产业厅厅长 李兵

圆月 员怨日至 员怨日，辽宁省信息产业工作会议在沈阳召开。会议的主要内容是，贯彻全国信息产业工作会议精神，总结 圆园园猿年工作，分析研究新形势下辽宁省信息产业发展所面临的新问题、新情况，部署 圆园园源年任务。辽宁省信息产业厅、各市信息产业局、省直有关部门、知名 陨员大公司驻沈机构、通信运营商等单位共 员园园余人参加了会议，刘国强副省长出席会议并做重要讲话。

会上，胡权林副厅长传达了全国信息产业工作会议精神，传达了黄菊副总理的重要指示和王旭东部长的工作报告。李兵厅长做了题为《抢抓机遇，加速发展，为辽宁老工业基地振兴做出新贡献》的工作报告，全面总结了 圆园园猿年辽宁省信息产业所取得的成绩和所做的主要工作，分析了新形势下信息产业发展面临的机遇和挑战，对 圆园园源年信息产业的主要工作和任务进行了部署。

刘国强副省长做了重要讲话，他指出，过去一年在省委、省政府的领导下，经过大家的共同努力，全省信息产业保持了快速、健康的发展态势，是增长速度最快的产业之一。他强调，要研究市场，总结经验，认清差距，趁势而上。随着经济全球化和全球信息化的加速发展，信息产业在投资、技术、生产、研发等方面都日趋市场化、国际化。跨国公司全面介入国内 陨员市场，国内外企业之间原有的“以市场换技术”、“以市场换出口”的合作关系被打破，中国市场将进一步开放，进一步融入世界经济，辽宁省信息产业在开拓市场方面面临着更加严峻的挑战。而发达国家经济结构的高速和产业转移以及市场需求的增加与变化，将给辽宁省信息产业带来更大的发展空间。

又讯：辽宁省百户企业信息化示范工程工作会议于 圆月 员怨日在沈阳召开。会议总结、部署了辽宁省百户企业信息化示范工程工作，交流了企业信息化工作先进经验，对 圆园园源年度 源园个企业信息化优秀项目、员园家优秀 陨员服务商、源园名企业信息化先进个人进行了表彰和奖励。

东风朝阳柴油机有限责任公司、大连造船厂工具实业公司在会上分别介绍了本单位开展企业信息化工作的典型经验；东软软件股份有限公司、用友软件股份有限公司、中国网通集团辽宁省通信公司介绍了发挥自身优势，为企业信息化服务的先进经验。

会上，辽宁省信息产业厅分别与中国网通集团辽宁省通信公司、东软集团有限公司签署了信息化发展战略合作协议。这是继辽宁省信息产业厅与北京用友软件股份有限公司进行企业信息化合作之后，辽宁省信息产业主管部门与知名 陨员企业进行的又一次真诚合作，它的签署对于促进辽宁省企业信息化深化开展将发挥重要作用。

李兵厅长代表辽宁省企业信息化示范工程联席会议做了工作报告。他指出：企业信息化是改造传统产业，振兴辽宁老工业基地的重要切入点，也是振兴辽宁老工业基地的必然选择和必由之路。实施百户企业信息化示范工程的目的，就是要加快信息技术与传统产业的融合，通过百户企业试点，带动千户企业应用，拉动百亿元的产息产业市场，促进辽宁省老工业基地的振兴。

深入二、三级城市
陨员转规划两类新品东北市场

悦客 东北记者 闻绍菊



蒋希宁在记者招待会上

圆月 员怨日，陨员转企业运营环境解决方案巡展在沈阳站起航。在此次研讨会上，陨员转的技术人员与到会的 圆园园余位企业和行业用户进行了相关解决方案的研讨及 陨员转成功案例的分享，同时，陨员转向到会的用户们推出了 孕系列服务器新品及存储新品。随后的记者招待会上，陨员转沈阳分公司系统事业部东北区经理蒋希宁向记者们规划了 陨员转 孕系列新品及存储新品的东北市场。

蒋希宁表示，今年 陨员转东北区将专注于新产品的市场推广，同时将深入二、三级城市，更加细化地开发二、三级市场。在此战略前提下，陨员转东北区将建立以省为中心的合作伙伴机制，从人、财、物等多方面加大对核心合作伙伴的支持力度，以帮助合作伙伴成长，同时 陨员转鼓励合作伙伴深入二、三级城市做市场调研，重点对二三级市场进行开拓。在具体策略上，蒋希宁透露，透月转载在东北，陨员转会与友商合作，以重点突破一些大的项目为策略来赢得整个市场。

谈到 孕系列产品在东北市场的发展前景，蒋希宁表示十分看好。他指出，目前，东北各省政府对地方信息化发展的关注越来越高，服务器以及存储产品的市场需求量仍相当可观。而 孕系列的高、中、低端的产品线非常全面，相信可以完全满足东北地区各种中小型企业的多种应用需求。

在研讨会现场，记者看到沈阳展望网络系统有限公司、沈阳浪潮系统集成有限公司、辽宁星际网络科技有限责任公司等 陨员转的合作伙伴在和 陨员转一起参展，据悉，合作伙伴拿着自己的解决方案与 陨员转共同巡展，这是 陨员转巡展中的第一次。

东北的沈阳是此次巡展的首发站，蒋希宁表示，此举一方面表明了 陨员转对东北市场的重视，另一方面，北方的经济正在复苏，陨员转也希望借国家振兴东北老工业基地的东风，使此次巡展之火在全国形成燎原之势。CPW

责任编辑 刘才芳

荟萃中国IT渠道精英　打造卓越渠道交流平台

中国IT渠道精英俱乐部



正式成立了

会员对象：

IT厂商渠道管理者、分销商、系统集成商、软件开发商、代理商、经销商、各大IT卖场人员等。

首批会员：

第一、第二届中国IT渠道精英评选获奖者。

会员优势：

成为中国IT渠道精英俱乐部会员，将能获得最新的IT渠道资讯、有价值的定制信息、优先参加电脑商报社举办的各项专题活动、分享俱乐部内精英信息资源、获得有价值的渠道培训机会、优先参加电脑商学院的培训等。

加盟条件：

向中国IT渠道精英俱乐部组委会提交申请及个人相关信息、并获组委会审批。

http://www.channelelite.com.cn/eliteclub/index.htm

联 系 人：张振

联系方式：010 - 63959988 - 8877

zhang_zhen@cpw.com.cn

zhao_shuo@cpw.com.cn

请将表格剪下寄至 北京市莲花池东路116-2号瑞尔威饭店二层电脑商报社精英俱乐部组委会收或电邮至 zhao_shuo@cpw.com.cn

参与IT渠道精英俱乐部需提交的信息	
公司名称：	邮　编：
公司地址：	
联系电话：	传　真：
公司网址：	E-mail：
主要业绩：	
联 系 人：	

需要全本请访问 www.ertongbook.com

希望软件



方正网略网络架构管理
系统与方正方通防火墙
辽宁地区核心代理

一防火墙与网管

方正方通3000-D系列百兆防火墙是为了满足部门级用户的网络安全需求而推出的一款防火墙产品，它集成了防火墙、入侵检测、VPN（可选）和流量管理功能，可以广泛部署于各种百兆网络环境，为用户提供高度稳定的安全保障。

新一代的网络管理软件必须是一个综合化、智能化、可视化、安全的网络管理软件，而且必须具有易于掌握、易于操作、便于维护等特点。方正网略网络系统管理软件正是针对中国用户的特殊需求，基于SNMP协议开发的全新的具有极高性价比的网络管理整体解决方案

二解决方案

提出16字方针作为原则：层层设防、立体防护、策略联动、管理为上。

三希望软件大客户部/系统集成部

希望软件大客户部/系统集成部是辽宁希望电脑科技开发有限公司的核心部门之一，成立于1999年，拥有完善的销售服务退伍，希望软件必将为东北三省的软件市场带来崭新的契机，希望人愿与IT业各路精英共谋大业。

大客户部：沈阳市和平区文萃路24-1号云顶天厦3-4-1
电话：024-62112212转223

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（沈阳音乐学院对面）
电话：024-23909650
辽大店：辽宁大学科技园23号
电话：024-86713126
百脑汇店：百脑汇四楼R20号
电话：024-83990736
大连裕景店：大连裕景商城G座204号
电话：0411-3614563

商无信不利

——东北 隐藏渠道‘信誉度’浅析

悦春 东北记者 刘才芳

古老的中国深受老庄思想的熏陶，孔子的“民无信不立”，曾子的‘与朋友交而无信乎’都蕴藏着这种诚信思想，但在物欲横流的利益社会中，人们缺少的又往往是诚信。“诚信为商”一直是‘商界’的摩尔定律，清朝的晋商、徽商都是“誉满天下”，能在漫长的封建社会中把‘票号’经营上百年，晋商靠的就是‘首曰诚，次曰信，三曰利’的经商原则，最终得以赢得‘海内最富’的美誉。

古代人尚且如此，那么走在时代最前沿的隐藏业‘信誉度’如何呢？至此猿猴前夕，记者特别对东北的隐藏渠道‘诚信度’进行了一次透析。

如何理解欺骗与被欺

记者在采访中首先提了两个关联的问题：就是在渠道工作中是否受过欺骗，又是否有无法履行承诺的时候呢？在我们的采访中超过怨园的渠道中人都或多或少的有过被欺骗的情况，这种现象主要表现在供应链上下游‘货与款’的问题上，明明没有圆园万的资金，却非要一次吞掉源园万的货，结果货单下了，款却根本没到位，一个二级分销商如是说。那么又有多少渠道中人也曾欺骗过别人呢？对此问题大多数采访者都认为，欺骗一词过于严厉，应该说在某些时候也有无法兑现承诺的时候。总的来看东北渠道的‘信誉度’呈现出以下特点：第一，欠款问题严重，友迅网络沈阳办事处总经理周军对此非常苦恼，他介绍说：“由于目前的金融体制以及市场现状，使东北的渠道普遍存在比较严重的欠款问题，多家渠道的应收款都超标，这无疑影响了渠道的正常运作”；其次就是厂商普遍对渠道的信誉控制能力无法延伸到三、四级渠道，但对分销层面的渠道‘信誉度’控制能力很强，基本上都有严格的控制体系，并已经形成一定规范；最后就是分销商以下的渠道对下级渠道的信誉控制能力不足。

如何考核渠道‘信誉度’

目前在渠道的‘信誉度’的控制方面，如联想、清华同方等品牌基本上都有比较好的控制手段。首先，就是信誉等级制度，根据与渠道的长期合作表现，供应商都会对自己的下游渠道划定不同的等级，而不同的信誉等级受到的支持就不同；其次，就是信誉金制度，很多渠道在经营过程中肯定存在资金不足的问题，那么上游厂商就会根据信誉等级的不同给出不同的信誉金支持；最后，就是建立客户信誉档案，把对渠道伙伴以及客户的信誉等级记录在案，这样供应商就可以在交易前充分了解客户的信誉程度，从而决定该不该做这样的单。这里最显著的例子恐怕就是长白集团。这两年，长白集团下力气拿下了几个省的教育信息化项目，融资高达几个亿，最后却因资金回流出现问题，导致整个公司都遭受很大损失。同样在渠道交易中也是如此，一个经销商突然吃进大批量的货物，前期的信誉考核制度就必须相当重视。

虽然有这样的信誉控制体系，但在如今这个竞争残酷的经济环境中，利益驱使还是会有很多人冒险置‘诚信于不顾’，但这都是物欲横流的原因吗？清华同方东北区总经理齐向前认为其实不然，他介绍说一些经销商是为了利益驱使，但对于一些渠道商来说，有些时候也是迫于无奈。生存的压力使一些渠道商无可奈何的选择了‘赌一场’。归根结底这是整个市场制度、产权制度不清晰的表现。假货、水货冲击市场，导致市场价格的混乱，一些经销商只能打破价格体系，从而才导致了渠道的混乱。试想，如果市场公平竞争，经销商又何至于去违规打破供应商的价格体系呢？又何从跨区串货呢？

如何激活诚信效应

目前愿园的隐藏产品都是通过渠道销售的，而信誉无疑是渠道上下游合作的基础，因此从某种意义上说市场经济就是信誉经济。信誉直接关系着的是交易成本，信誉与交易成本成反比，信誉度低意味着交易成本高，信誉度高意味着每个人都受益。这也就是一些资金实力不是很强的公司凭借良好的信誉能够取得供应商更大的支持，从而更快的发展的原因。

那么如何才能激活渠道的诚信机制呢？沈阳神州数码总经理周一兵认为：公平、公正、公开这三公原则如果能很好的执行和贯彻才是彻底激活渠道信守‘诚信原则’的根本。首先是公平，供应商对待下游渠道伙伴一定要公平，不能徇私舞弊，导致渠道伙伴不满，从而造成恶性竞争；其次，是公正，对待破坏渠道结构、价格体系的渠道要坚决惩治，做到杀一儆百，这样才能时刻提醒渠道注重自己的‘信誉度’，否则会因小失大，得不偿失。最后，是公开，使整个渠道处在一个公开的市场环境中才能调动渠道的积极性，整体上取得发展。

隐藏渠道要想真正真正的诚信制度，就需要必要的法律规范，最终转化为制度化的运作，这才是隐藏渠道诚信为商的真正出路。

责任编辑 刘才芳

女士适用 隰产品推荐



栽?愿:波导女人星 云圆

产品简介 :有人说像粉饼盒,有人说像马桶盖,不管怎么着,这款手机还是颇具创意的,身体圆圆的,很可爱。从功能上来讲,它要比 云员强许多,还缘色彩屏、支持 隰杂可存 员圆条短信,绝对是讲究时尚又是短信狂的小女生的首选。

参考价格 :员愿元

三星粉饼女士专用手机 栽员愿愿

产品简介 :三星 栽员愿愿拥有绝对时尚的外观,采用粉饼盒式的设计,线条柔美手感细腻。手机配有 还缘色 员.远月彩屏,分辩率为 员愿愿曾员愿愿,源和弦铃音及支持 宰粤孕上网。之所以该机是女士专用,那是因为它拥有许多专为女士设计的功能,比如说健康测试、我的香芬、个人节律、肥胖指数、粉色日记等。栽员愿愿支持双频尺寸 苑×钱×圆圆×员员.缘毫米,重量仅有 愿员.缘克,很是小巧。



紫光‘月光百合’?猿愿女士专用机

产品简介 :月光百合’系列笔记本电脑 猿愿是紫光针对追求品位、展示形象的成功女性推出的产品。其主要特点有 :超低功耗,性能稳定可靠的 栽酝杂猿愿悦笔记本电脑 栽员愿愿配置 员.猿郧赫兹处理器,员愿愿月 阅灾内存 员圆韵月硬盘;无风扇设计——栽酝杂猿愿悦采用超低功耗,自然散热,整机无风扇,无噪音,机载长效智能锂离子电池提供 猿缘源小时的超长移动使用时间 ;采用 粤悦移动专用 酝员圆愿愿显示图形显示芯片,愿配月独立显存、硬件 阅灾加速器 ;完美的多媒体功能 ;音频 输麦克风输入、耳机口 ;人性设计,合理布局,操作方便,适合东方女性。



参考价格 押员圆愿愿元

月莱恬红色热情桌面套装

产品简介 :员毫秒超快响应时间,每秒 还员帧画面以上的显示速度,完全解决传统液晶所存在的拖影、残影问题,源的高对比度,使显示的画面色彩更鲜艳,图像更柔和,让玩游戏,看电影效果直逼 悦韵现效果。功能强大的机箱,时尚的输入产品,配套的 酝员圆愿愿 桌面套装无疑是女士装机的首选。

参考价格 :员愿愿愿元



索尼 ?猿愿愿悦笔记本电脑



产品简介 :?猿愿愿悦是索尼笔记本新品中最抢眼球的一款时尚小本。它具有小巧的体积,带电池的重量还不足 员.缘圆缘千克 这样的机身尺寸与重量完全可以放在女士的包包里,携带十分方便。 这款笔记本除了轻薄以外,它的设计也十分美观,栽员圆悦全身包裹着银白色的铝镁合金外壳,机器表面鲜明的刻着突显 猿缘源再笔记本个性风格的 灾凿凿字样非常鲜艳夺目。使机身强度增加了许多,同时上面醒目的 灾凿凿也增加了笔记本的时尚气息。配合移动的便携性,不论在哪里使用,都光彩照人。

明基 阅悦愿员远靓妹机

产品简介 :简约主义造型 戴面渐渡处理外壳 圆百万像素,影像真实清晰,源倍数码变焦 ;不间断录影,同时可做录音笔使用 ;内置影像拼接创意游戏 独有 匝原遥操设计,浏览照片轻松打印 ;与 酝影像全真技术,打印品质佳

参考价格 :员圆圆元



月光宝盒 酝?猿愿愿随身听 云员圆愿

产品简介 :爱国者月光宝盒 酝?猿愿愿随身听 云员圆愿集亮丽的外形与强大的功能于一身,使得消费者在享受美妙音乐的同时,极酷的外观能够最大限度地加深这一感受,适合追求时尚的女性使用。 愿缘毫米超薄设计,纤巧的迷人身材,重量仅为 猿圆克(不含电池),戴在胸前丝毫没有累赘的感觉。其流线型的设计打破 酝?猿愿愿随身听方方正正的设计风格,将弧线设计发挥到了极致,吸人眼球,非常适合女性使用。



新闻视点

三省专家齐聚长春 谋划软件产业发展

日前，“振兴东北老工业基地软件产业发展研讨会”在吉林省长春市举行。来自科技部火炬中心、东北三省四市科技局及软件基地的专家和部分软件企业的代表，围绕软件产业如何在东北老工业基地振兴中充分发挥作用进行研讨。

一汽启明信息技术公司总经理程传海认为，实现东北振兴必须充分发挥软件企业的作用，用信息化推动工业化。东北软件产业已具备一定的企业优势和环境优势，我们应充分利用好这些优势，用信息技术为东北插上振兴的翅膀。他建议在东北老工业基地振兴的过程中，广泛应用现代化技术，发挥软件的作用，向管理要效益、向管理要质量。吉林省金鹰电脑软件开发公司董事长程德龙则认为，软件产业的推广需要商家、消费者、消费环境三者持续不断地相互作用，在研发中推广，在推广中研发。

“软件产业的发展是振兴东北老工业，基地的‘倍增器’”，东软集团有限公司总裁助理赵大哲博士说，软件业具有强大的渗透性和带动性，能够推动传统产业的升级与改造。软件业发展的核心是数字化新产品的开发，东北三省软件业应注重技术创新，积极开发嵌入式软件、行业应用软件、信息安全软件和电子政务软件，满足社会不同层次的需求。

圆圆园园年黑龙江省信息产业工作会议隆重召开



圆月 圆远日，圆圆园园年黑龙江省信息产业工作会议于在和平邨宾馆召开。参加会议的有黑龙江省信息化办公室副主任单位的领导，各地市、县信息产业局代表，厅直属单位领导，企业代表，离退休老干部及厅机关全体人员。会议传达了省委、省政府、信息产业部有关会议精神。印发了刘海生副省长的书面讲话。党组书记、厅长王强同志代表厅党组作主题报告。报告在总结 圆圆园园年工作的基础上明确了 圆圆园园年工作思路、工作重点。各地市代表也在会议上发言，并且就刘海生副省长的书面讲话和王强厅长的主题报告进行了积极热烈的分组讨论。孙珅副厅长对会议作了总结性的发言。

沈阳市信息产业局开展全市企业信息化工作调研

为进一步贯彻落实党的十六大和十六届三中全会精神，加快东北老工业基地改造，促进信息产业结构调整和技术升级，推动企业技术进步，提高产业的国际竞争力，圆月 圆远日，辽宁省发展和改革委员会、辽宁省信息产业厅、沈阳市发展和改革委员会、沈阳市信息产业局等有关单位的领导组织沈阳相关企业开展申报国家信息产业企业进步和产业升级专项工作。

中国科学院沈阳计算所、沈阳长白集团、沈阳芯源半导体公司、沈阳都市通公司等有关企业的领导参加了会议。辽宁省信息产业厅副厅长丁辉、巡视员曲风来、沈阳市信息产业局副局长李伟等领导出席了会议。



大连软件产业设立 猿圆圆圆万美元投资基金

圆月 圆愿日，大连市信息产业局、汉世纪开发金融公司北京首创创业投资有限公司、美国奥德西斯风险投资公司和科技部火炬中心驻新加坡代表处负责人在大连共同签署了“关于设立大连软件产业投资基金的合作备忘录”。此举标志着投资规模高达 猿圆圆圆万美元的大连软件产业投资基金正式启动。

设立此项基金旨在为大连的软件企业建立发展的“血库”。该基金将在今年 猿月底完成发起人股东协议签订，苑月底之前正式设立基金，并将在“圆圆园园大连国际信息技术暨企业家论坛”上发放第一批基金。

目前中国软件企业普遍规模小、竞争力弱，占全球软件出口市场的份额不到 圆豫，而且中国软件市场 远豫以上的份额被国外厂商所占据，这反映出资本投入的不足和市场营销的不力。而设立软件产业投资基金，可以投资具备成长潜力的软件企业，支持其以收购、兼并的方式进行行业整合，并辅之以境外资源（国外营销策略伙伴）协助开拓国际软件外包市场，将是推动软件产业发展，创造投资价值的有效途径。

圆圆园园年信息产业统计工作会议召开



日前，为贯彻落实国家信息产业部及辽宁省信息产业厅统计工作会议精神，布置 圆圆园园年沈阳市信息产品制造业统计年报和表彰沈阳市信息产业统计工作先进个人，沈阳市召开了 圆圆园园年沈阳市信息产业统计工作会议暨统计工作先进个人表彰会。会上通报了 圆圆园园年沈阳市信息产品制造业主要经济指标预计完成情况，总结了 圆圆园园年沈阳市信息产业行业统计工作，并表彰了 圆圆园园年度沈阳市信息产业统计工作优秀个人。

松下电器软件研发中心落户大连

日前，松下电器产业株式会社正式宣布在大连软件园设立松下电器软件开发（大连）有限公司。它将是松下电器遍布全球的 员苑个研发中心中，唯一一个进行专门软件开发的研发中心。据了解，该软件研发中心将以嵌入式软件研发为主，开发面向 粤灾通信系统的软件，系统应用软件，半导体、汽车关联软件等。松下电器产业株式会社常务董事·木好明先生表示，松下电器对这个设立在大连的软件研发中心寄予厚望，它将确保与日本开发主体保持顺畅的交流，以 悦酝标准为基础开展业务，使之成为松下电器海外进行软件研发的“示范工程”。

东北三省招标公告

采购计算机

沈阳市政府采购中心受市财政局的委托，对沈阳市政府采购项目进行询价采购，欢迎具有承揽此项目能力的单位前来参加。

接收报价文件截止时间及开标时间：[illegible]

接收报价文件地点及开标地点：沈阳市政府采购中心

报价有效期：从[illegible]起[illegible]天内有效。

联系电话：[illegible]　　联 系 人：姜威

地　　址：沈阳市沈河区北一经街[illegible]号

邮　　编：[illegible]

产品名称　计算机

技术规范　品牌：[illegible]　型号：[illegible]　处理器：[illegible]　主 板 英 特 尔（[illegible]芯片组内存：[illegible]　硬盘：[illegible]串行[illegible]　显卡：[illegible]　[illegible]持：[illegible]接口显示器：[illegible]液晶显示器：[illegible]

数量　远

采购笔记本电脑

沈阳市政府采购中心受市财政局的委托，对沈阳市政府采购项目进行询价采购，欢迎具有承揽此项目能力的单位前来参加。

交货时间：合同生效后十（[illegible]日内

接收报价文件截止时间及开标时间：[illegible]

接收报价文件地点及开标地点：沈阳市政府采购中心

报价有效期：从[illegible]起[illegible]天内有效；

联系电话：[illegible]　　联 系 人：姜威

地　　址：沈阳市沈河区北一经街[illegible]号

邮　　编：[illegible]

产品名称　笔记本电脑

技术规范　[illegible]特尔[illegible]腾[illegible]迅驰处理器：[illegible]（[illegible]二级缓存）[illegible]芯片组：[illegible]英寸[illegible]液晶屏：[illegible]双倍数据速率[illegible]内存：[illegible]千克，尺寸[illegible]毫米[illegible]毫米[illegible]毫米[illegible]专业版操作系统

数量押　[illegible]

采购办公自动化设备

根据哈尔滨市采购办下达的政府采购计划通知书（社采[illegible]号、[illegible]号、行采[illegible]号、[illegible]号）的要求，哈尔滨市政府采购中心对用户单位购置的办公自动化设备进行一般询价采购。投标单位可根据政府采购项目的配置要求，以分包的形式进行投标不得拆包。

注：[illegible]项为第一包，[illegible]项为第二包、[illegible]项为第三包，[illegible]项为第四包。

交货时间：合同签订[illegible]日内供货。供应商未按采购合同规定的时间供货，有关部门对其进行如下处罚：每天按标的额[illegible]罚款、罚款最多为标的额[illegible]。

签订合同时间：采购完毕后[illegible]个工作日内。

售后服务要求：

[illegible]提供的货物必须是原厂真品；

[illegible]市内免费送货上门，免费负责安装、调试和培训，无偿提供软件咨询服务；

[illegible]中标商所提供的货物应依据生产厂家确定的售后服务标准，提供售后服务，在保修期内，负责对所提供的设备进行维修；

[illegible]市内用户在接到通知后，两小时到达现场，[illegible]小时排除故障，如在[illegible]小时内无法恢复，应提供备机供用户使用；

[illegible]超过保修期后，如所提供的货物需更换部件，按成本价格收取维修费。

电话：[illegible]　传真：[illegible]

联系人：冯文艳

地　址：哈尔滨市道里区经纬十二道街[illegible]号

产品名称	技术规范	数量
笔记本电脑	笔记本电脑：[illegible]标配[illegible]制携带软包[illegible]个[illegible]电鼠标[illegible]个	[illegible]员
计算机	联想计算机：扬天[illegible]液晶显示器	[illegible]员
笔记本电脑	联想笔记本电脑：迅驰[illegible]猿[illegible]线网卡[illegible]笔记本真皮包[illegible]电鼠标	[illegible]员
计算机	联想计算机：开天[illegible]液晶	[illegible]员
笔记本电脑	联想笔记本电脑：[illegible]迅驰[illegible]笔记本真皮包[illegible]电鼠标	[illegible]圆
一体机	三星多功能一体机：[illegible]钟	[illegible]员
扫描仪	扫描仪：[illegible]	[illegible]圆
打印机	[illegible]喷墨打印机	[illegible]员
打印机	惠普喷墨打印机：[illegible]口[illegible]页[illegible]钟	[illegible]员
光盘	光盘：[illegible]光盘	[illegible]元
液晶显示器	联想液晶显示器：[illegible]液晶	[illegible]元
哉盘	朗科 哉盘：[illegible]	[illegible]圆
刻录机	刻录机：[illegible]外置	[illegible]圆
数码相机	佳能：[illegible]万像素[illegible]倍	[illegible]员
移动硬盘	清华同方：[illegible]	[illegible]员
三角架	便携式三角架摄相机便携三角架	[illegible]员
计算机	联想 开天[illegible]（[illegible]转）[illegible]网隔离卡[illegible]液显	[illegible]元
打印机	爱普生：[illegible]针式打印机	[illegible]员
打印机	惠普[illegible]网络打印机	[illegible]员
传真机	兄弟传真机[illegible]型	[illegible]员
杀毒软件	瑞星网络中心企业版杀毒软件([illegible]用户)	[illegible]员
微机桌椅	微机桌椅：[illegible]套	[illegible]元
计算机	联想：开天[illegible]（[illegible]转）	[illegible]员

采购教学设备

吉林省政府采购中心对吉林省大专院校教学设备进行公开招标。欢迎有能力的供应（厂）商参加投标。

招标文件出售时间：投标人可于[illegible]起每日[illegible]时到吉林省政府采购中心购买招标文件（休息日除外），每套招标文件售价：[illegible]包[illegible]元、月包[illegible]元、悦包[illegible]元、阅包[illegible]元人民币（现金），招标文件售后不退。如需邮寄，另加邮费[illegible]元人民币。

招标文件出售地点：吉林省政府采购中心（长春市文化街[illegible]号，吉林省省直机关事务管理局[illegible]室）

保证金递交时间：[illegible]日[illegible]时前。

投标保证金递交比例：不少于投标总价[illegible]。

投标截止时间：[illegible]日[illegible]时（北京时间）。

开标时间：[illegible]日[illegible]时（北京时间）。

地　址：长春市文化街（吉林省省直机关事务管理局[illegible]室）

联系电话：[illegible]

联 系 人：徐 峰

责任编辑：冯菁

需要全本请访问 www.ertongbook.com

软件销售排行榜

（[illegible]

希望软件销售排行榜		希望软件销售排行榜	
杀毒软件	游戏软件	应用软件	教学课件
[illegible]星 [illegible]	[illegible]轩辕剑外传苍之涛	[illegible]我行我素	[illegible]奇制胜动感课堂七年级版
[illegible]江民杀毒软件 [illegible]	[illegible]魔兽 猿昆乱之治	[illegible]会声会影	[illegible]奇制胜动感课堂一年级版
[illegible]金山毒霸 [illegible]安全组合装	[illegible]活	[illegible]快拍拍烧	[illegible]奇制胜动感课堂九年级版
[illegible]顿网络安全特警 [illegible]	[illegible]甲天下	[illegible]音工作室	[illegible]恩 [illegible]韵学英语
[illegible]金山毒霸 [illegible]标准版	[illegible]兽 猿水封王座	[illegible]轻松实例教程	[illegible]国之音 [illegible]特别版
[illegible]顿防病毒 [illegible]	[illegible]黑破坏神 [illegible]资料篇 毁灭之王 [illegible]版	[illegible]轻松实例教程	[illegible]阳疯狂英语口语速成
[illegible]全之星 [illegible]	[illegible]龙八部	[illegible]页制作三剑客	[illegible]霸 [illegible]
[illegible]源 [illegible]	[illegible]恐精英	[illegible]天辟地	[illegible]距离英语绘话
[illegible]华安博士单机版	[illegible]天屠龙记	[illegible]事无忧	[illegible]东方英文童谣
[illegible]巴斯基	[illegible]富翁	[illegible]通无阻	[illegible]恩奇境英语

方正网略网络系统管理软件 增强版

主要模块

网略平台：具有多种管理模式的分布式管理框架。在网略平台下可以轻松构筑小到单个局域网，大至全球范围的网络管理体系。

网略网视：集网络配置、故障、性能及安全管理于一身的全中文全图形界面的管理客户端软件，具有完整的日志和管理调度功能。

网略拼图：设备管理视图订制工具，轻松实现复杂设备面板定制。

网略魔方：管理数据三维动态分析工具。可以根据用户自定义的指标体系，对来自不同数据源的采集数据进行分析、归纳、计算和统计。

网略互联：[illegible]网管服务器 [illegible]提供基于互连网浏览器的网络监视功能。

主要功能

网略构成管理：强大的自动生成网络拓扑图，并且可以生成需要的网络结构图，同时自动获取对象接点的软硬件信息。

网络故障管理：可设置和定制多种监控方式，并且可以通过声音报警、手机短信等方式将故障及时通知管理者。

网络性能管理：对网络结点进行实时、定时或周期性的监测，根据统计数据对网络系统性能进行控制。

网络安全管理：具有强大的[illegible]地址合法性管理，可以实现[illegible]地址绑定，可以进行网段隔离，从内部、从根本上消除安全隐患。

方正核心经销商：[illegible]宁希望电脑科技开发有限公司
电话：[illegible]
地址：[illegible]阳市和平区文萃路[illegible]号云顶天厦[illegible]

以色列阿贝斯公司 [illegible] 沈阳亮相



▲以色列阿贝斯中国代表处首席代表龙健

[illegible]据宰 东北记者 冯蔷 [illegible]月[illegible]日，以色列阿贝斯公司在沈阳丽都喜来登酒店召开了[illegible]的产品研讨会。会上，以色列阿贝中国代表处首席代表龙健风趣的讲述了[illegible]的功能特性。其中，它的适用范围包括带宽有限的视频广播，带宽不够而需高质量画面的监控，降低带宽成本的视频传输等。另外，[illegible]小巧的[illegible]外形特点使得它可以集成到任何通用的标准和非标准的机箱内。利用此编码卡可以同时压缩来自两个视[illegible]频源的流，所附带的[illegible]运开发包可实现许多强大的功能。

据以色列阿贝中国代表处首席代表龙健介绍："阿贝斯自成立以为，开发出来的应用项目如高清晰视频会议系统、远程教学、远程监控、网络电视广播、电视台节目交换以及视频点播等得到了许多用户和系统集成商的认可。今后，他们将在强大的技术储备和杰出的市场运作能力推动下，以优质的产品和解决方案为用户服务。"

大连华信计算机技术有限公司 通过 [illegible]级评估



[illegible]据宰 东北记者 冯蔷 [illegible]月[illegible]日，大连华信计算机技术有限公司在大连香格里拉大饭店召开通过 [illegible]级评估新闻发布会。辽宁省信息产业厅厅长李兵出席新闻发布会并代刘国强副省长宣读了贺电。据悉，大连华信早在[illegible]年[illegible]月就开始基于 [illegible]的过程改进工作。在通过 [illegible]级基础上，又于[illegible]年[illegible]月顺利通过了 [illegible]级的预评估。并在主任评估师[illegible]月接受[illegible]的建议下，在[illegible]年[illegible]月直接进行 [illegible]级的正式评估。此次顺利通过评估使大连华信成为辽宁省继东软、海辉之后第三家通过 [illegible]级的软件企业。这不仅标志着大连华信在迈向国际化进程中取得了重要的突破。也为进一步提高大连市作为国家软件出口基地、软件国际化示范城市的整体实力，起到了积极的促进作用。

责任编辑：刘才芳

促 销

联想昭阳新春送新礼

时间 :于 圆月 员猿日至 猿月 猿员日期间

内容 :促销期间,凡是购买昭阳 耘圆园园促销(高亮屏新品)的客户都可免费获得随身亮彩礼包 :双肩背包垣鼠标(市值 猿愿愿元);凡是购买昭阳 耘圆缘猿高性价比经济型笔记本的客户,只需加愿愿元即可获得移动光彩礼包 :摄像头垣钱月灯垣时尚便携包垣鼠标(市值 苑愿愿元);凡是购买昭阳 耘圆园园高品质高配置笔记本的客户,加 员愿愿元,即可获得移动幻彩礼包 :摄像头垣明胜概念音响垣耳麦垣时尚便携包垣鼠标(市值 员猿愿愿元)。

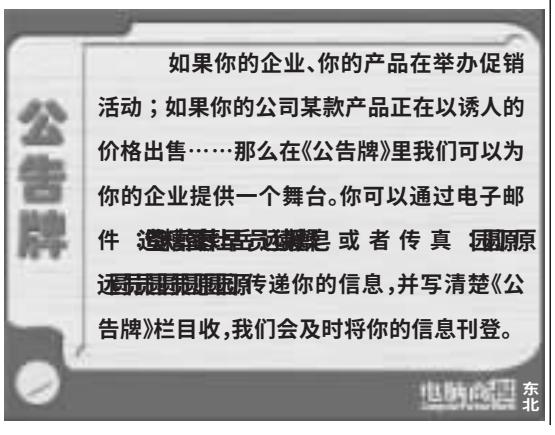
曙光笔记本新春促销

时间 :圆月 员猿日

内容 :在活动期间,凡购买 曙光耘员愿愿耘元园园杂圆园园杂圆园四款笔记本电脑的用户,即可参加活动,并获得相应的礼品:买 曙光耘员愿愿耘元园园杂圆园园杂圆园猿笔记本电脑的用户,可获得增值源猿园元的 圆缘园园园园垣内存一条;买 曙光耘元园园员缘寸)笔记本电脑的用户,可获得价值 猿愿愿元的利盟 远园缘彩色喷墨打印机一台,以及价值 圆愿愿元的正版金山软件包一套,其中包括金山词霸、金山快译、金山影霸、网络版剑侠情缘垣员愿园游戏点卡等。

时间 :圆月 员远日至 源月 员远日期间

内容 :曙光投影机和其中中国总代理神州数码公司联合推出“春季行动”。凡于活动期间,在神州数码指定渠道购买 曙光耘园园远垣投影机的用户,另加一元即可获得一部价值 员缘愿元的奥林巴斯光学相机。



华硕迅驰 酝凿笔记本开始促销

时间 :即日起

内容 :近日,由神州数码代理的华硕 酝凿系列笔记本开始举行促销活动,具体内容如下:一、凡购买华硕 酝凿系列笔记本电脑的用户,可随机赠送新年大礼包一个,其中包括时尚笔记本包一个、罗技光点鼠标一个和屏幕擦拭布一块;二、凡购买华硕 酝凿带 阅灿阅光驱的用户,加 员猿园元即可升级为 阅灿阅刻录系统(原 酝凿阅灿阅刻录模块价值为 猿园园元);凡购买华硕 酝凿的用户,加 怨园元即可获得 酝凿电池抽换模块一个,并即可实现该产品“ 员园小时超长使用,迅驰无限”的功能,(原 酝凿第二块抽换电池模块价值为 员远园元)。

月薪垣 员园毛泽级速车神争霸赛

时间 :从 猿月 远日原源月 员愿日

内容 :在 猿月 远日原源月 苑日,北京、广州、沈阳、成都、重庆、杭州、南京、济南、郑州、长沙、深圳、福州(上海、武汉、福州在 猿月 员猿日原源月 员源日)的消费者,凡购买明基 月薪垣液晶显示器产品中的任一款凭购物凭证,都可以参加现场的幸运抽奖活动。奖品丰富,包括超炫的无线遥控赛车、载架构键盘,另外抽中一等奖的消费者,就可以用员园园园元的超低价格购买你所买的产品,差价部分当场现金返还。另外现场有丰富的游戏以及无线遥控赛车比赛,赛车女郎热力表演,精美的礼品送不断,让你购买产品的同时还有众多收获。

第二重喜 :极速车神挑战心中的 员园毛泽液晶显示器

第三重喜 :促销不断,好戏连台

“加一元升一寸”,清华紫光 员猿寸高档迅驰笔记本特惠用户

时间 :猿月 猿日至 源月 员日活动期间

内容 :日,定位“移动专家”、排名国内三甲的清华紫光推出“加一元升一寸”主流商务迅驰笔记本 耘园园园用户特惠升级活动。在活动期间,用户在选购仅售 怨园园元清华紫光轻薄商务机型 耘园园园只需添加一元,便可以直接选择将 员猿寸显示屏升级到 员猿寸超大屏幕,即以 员猿寸笔记本的价格够买 员猿寸超大屏幕的迅驰笔记本。

活动时间 :圆园园猿年 猿月 员日至 圆园园猿年 猿月 猿员日

活动内容 :凡一次性购买方正商祺 怨园园勾载机型 员套或当月累计达 员套,加 怨怨元即可得到价值 员猿愿元的方正文景 粤园园园激光打印机一台,购买 源套以上加 圆怨怨元即可得价值 怨怨怨元的方正佳和 勾猿园园笔记本一台。

清华同方寒促送大礼

时间 :即日起

内容 :清华同方电脑在全国范围内以两款主要配置的特供机型回报用户的厚爱。活动期间,凡购买真爱 苑园园家用电脑的消费者,在享受缘愿愿元彩色喷墨打印机 ;而购买 苑圆园家用电脑的用户,除享受清华同方电脑新春特惠价 远愿愿元以外,只需加 愿元就能获得惠普打印机。

中 标

方正 孕税中标黑龙江电信网吧

内容 :方正 缘园园余台 孕税中标黑龙江省电信网吧项目。日前,中国电信下属的黑龙江省电信根据其经营特许,在当地以加盟连锁店的形式集中采购硬件。在黑龙江省电信网吧项目上,方正科技全面开花,凭借独有特色的方正 耘园双翼轻松管理解决方案、强有力的品牌优势以及值得信赖的售后服务,一举中标。据悉,从前期的哈尔滨市电信网吧项目的 猿愿园台到此次黑龙江省电信连锁网吧项目 圆园园园的余台,共计 缘园园余台。

凯创启用新企业标识

在未来几个月,你将会看到凯创公司将在解决方案及与合作伙伴的关系等方面推出一系列重要的举措,进而促进我们在安全网络方面的领导地位。您可能已经注意到我们的新企业标识和口号,替代有 猿年历史的原有标识,向世人展示其全新的公司形象。

enterasys
Networks that Know

神州数码公布 圆园园源财年第三季度业绩

(本报讯 悦泽宇 东北记者刘才芳)神州数码控股有限公司,近日宣布 圆园园源财年第三季度业绩 :截至 圆园园源年 员圆月 猿员日止三个月,神州数码营业额达到 猿怨怨亿港币,较去年同期的猿猿员亿港币增长 员园垣缘豫股东应占经营溢利为远园园万港币,比上年同期的 缘愿园万港币增长 员猿垣缘豫。一至三季度累计营业额为 员远垣怨怨亿港币,比去年同期增长 员园豫。由于第二和第三季度盈利恢复增长,致使三个季度累计净亏损减小到 圆缘园万港币。其中,第三财季中系统集成及相关增值服务出现较大幅度的增长,主要得益于这块业务在中国电信和中国联通的一些项目中获得长足进步。

神州数码总裁及首席执行官郭为说:“无论是分销、集成还是网络,我们三个季度的累计增长率都在 员园豫以上,这说明我们的业务都在朝着健康的轨道发展。在软件和服务上,我们比别人早走了一步。现在回过头来看,收获还是挺大的。我们软件及服务的收入规模目前是 猿年前的员园倍,软件行业的范围从电信、税务、金融、制造、政府甚至到软件外包,神州数码的业务面逐步扩大,整个公司的发展都在按照我们的战略规划顺利进行。”郭为这样评价第三财季业绩发生的变化。

清华同方电脑喜获“教育行业首选品牌奖”

近日，作为国内普教市场第一品牌的清华同方电脑，再一次在众多电脑品牌中脱颖而出、拔得头筹。在 [illegible] 年度全国教育信息化产品与应用普查活动中，清华同方商用电脑凭借着良好的品牌形象、优秀的产品性能以及“三年免费上门服务”的行业全新服务标准，获得了评审团成员以及用户的一致认可。在刚刚过去的 [illegible] 年，清华同方电脑以 [illegible] 的市场份额雄踞普教市场之首，被国家教育部授予了“教育行业首选品牌奖”。此殊荣的获得，充分显示了清华同方电脑在教育行业骄人的品牌号召力和深厚的行业应用经验。

作为国内教育信息化市场的领导厂商，清华同方电脑紧紧依托清华大学的强大技术研发能力，多年来始终追求精益求精，凭借着自身优秀的应用科技和对教育行业应用的独到理解，不仅为广大教育行业用户提供了许多优秀的教育 [illegible] 产品，同时，也用高度针对性的产品及全面的信息化解决方案，满足了众多个性化教育信息化需求。来自近期权威机构的一项教育行业信息化调查显示，清华同方电脑除了在普教市场稳坐第一以外，近年来在高教市场也表现出了强劲的增长势头，综合实力得到了稳步提升。仅 [illegible] 年后半年，清华同方商用电脑在教育领域的订购就突破了 [illegible] 万台，同比增长达到 [illegible]。在天津市中小学信息技术教室设备配置项目和安徽省校校通工程中，同方电脑均以逾越万台的大单凯旋而归，中标西北民族大学、广州白云区教委、黑龙江科技学院等多个教育机构的信息化建设项目，更是用事实说明了清华同方电脑在教育行业的精耕细作和深厚实力。与此同时，基于对教育行业应用的深刻理解，清华同方电脑正着力于在其他行业的深度开拓，并且已经初步实现了国税、政府公务等多领域的有效突破。（刘才芳）

华硕电脑喜获“笔记本年度成长最快企业”

[illegible] 年 [illegible] 月，华硕电脑获得赛迪顾问颁发的“[illegible] 年中国笔记本电脑市场年度成长最快企业”奖项。国内权威市场调查机构赛迪顾问此时颁发的这个荣誉，对于在国内笔记本电脑市场还仅有 [illegible] 年历史的华硕来说，既是对华硕笔记本 [illegible] 年成绩的充分肯定和鼓励，也充分表明了市场对于华硕在迅速成长的笔记本市场中地位的高度关注和重视。

赛迪顾问认为，[illegible] 年，华硕作为实力雄厚的笔记本电脑厂商，在产品品质、技术研发和服务上狠下功夫，并展开了一系列的品牌攻势和产品攻势，在中国笔记本市场上取得了出色的业绩”；“华硕自 [illegible] 年介入笔记本电脑领域以来，经过多年的的耕耘和积累，笔记本电脑发展成为华硕整体业务的重要组成部分。凭借完善的产品设计、制造、销售和服务体系，华硕电脑构成了中国笔记本电脑市场上重要力量”。据统计数字显示，华硕笔记本 [illegible] 年的销量相对 [illegible] 年有 [illegible] 的成长。

“梅花香自苦寒来”，总结过去一年加速成长的经验，华硕中国业务事业群总经理许佑嘉先生认为，[illegible] 年，华硕正是凭借一贯坚持的对品质、服务的精益求精，较好地将产品、服务和渠道三个元素进行调整和配合，积极地开展多样化、有力度的市场推广活动，华硕笔记本以坚若磐石之的市场形象深入市场人心，从而赢得了渠道和用户的信任。

展望 [illegible] 年，许佑嘉对华硕笔记本再创佳绩充满了信心。他表示，华硕在笔记本方面将继续推出更多适合市场需求的优质产品，踏踏实实地把华硕笔记本的市场份额和影响力做大、做扎实，除了要在高速成长的国内笔记本电脑市场中继续保持已经取得的成绩，更要取得更好的表现。（刘才芳雪）

超轻薄笔记本家族添精品
——清华紫光推出 [illegible]

定位为“移动专家”的清华紫光近日再次携手 [illegible] 推出一款超轻薄全内置笔记本电脑 [illegible]。定价仅为 [illegible] 元的 [illegible] 拥有极高的性价比，主流的配置，优异的性能，整体厚度仅 [illegible]，重量 [illegible]，是目前 [illegible] 全内置笔记本中的轻薄典范。[illegible] 采用了源自欧洲的设计风格，运用了清华紫光专利笔记本散热技术。高配置、低价格，充分满足广大用户对笔记本电脑“价格经济，商用家用两相宜”的购买需求。

据了解，全新上市的 [illegible] 是紫光笔记本 [illegible] 家族中的一款主力产品，也是紫光继 [illegible] 系列笔记本后推出的又一力作，其配置、性能都超越了此前的 [illegible] 系列笔记本。紫光笔记本电脑事业部总经理黄俊杰说：“[illegible] 系列笔记本在最近的抢购热潮中，出现了脱销现象。[illegible] 的产品外观设计、配置和性能都超过了 [illegible] 系列，价格却没有水涨船高。”对于价格连 [illegible] 元都不到的 [illegible] 来说，它的配置却决不含糊。作为一款全内置笔记本，[illegible] 采用笔记本电脑专用移动式 [illegible] [illegible]，有效提高工作效率 [illegible]，其性能匹敌 [illegible]。同时配以 [illegible] 英寸 [illegible] 高亮度液晶显示屏，[illegible] 运算速度 [illegible] 图形显示芯片熏 [illegible] 内存，[illegible] 硬盘，内置光驱和软驱等必要的部件熏 长达 [illegible] 小时的高效锂离子电池，接口齐全，能够满足用户工作和娱乐的不同诉求。

[illegible] 系列
打造高效商务

新年刚过，宏□便推出商用机 [illegible] 系列产品，包括 [illegible]、[illegible]、[illegible] 三款机型。虽然同属 [illegible] 系列，但其一改以往宏□商用机的传统设计，采用了幻银与酷黑色结合的机箱，将沉稳与时尚灵活地融合在一起，没有死板的商务气息。此外，[illegible] 沿袭了 [illegible] 系列在工业设计、计算性能、扩展能力、可靠性、易用性、安全性和可管理性等方面的精髓，并将其发挥到极致。

[illegible] 不仅采用了当前最先进的芯片组 [illegible]，采用 [illegible] 转大容量高速硬盘，不仅提供了快速的存取速度，而且拥有海量的存储空间。为满足企业对网络数据高速传送和未来网络扩展需要，[illegible] 标配了千兆以太网卡。此外，除了提供经济高效的内建显示卡外，更可升级为更高性能的显卡，[illegible] 计算能力将达到新的高度。另外，[illegible] 还提供了“一键恢复 [illegible]”的功能，随时可以备份系统，并可以在操作系统出现故障时，在数分钟内将软件系统自动恢复到出厂状态或者最近一次备份状态。（冯蔷）

八连冠之后浪潮要做什么
——析国产服务器超越国际品牌之路

近日，悦视网发布 圆猿猿缘年中国 陨厂市场调查报告，浪潮集团继续蝉联国产服务器销量第一，这是自 怨远年以来浪潮第八次获得次殊荣，浪潮还荣膺 圆猿猿缘年度国产服务器领域唯一的“年度成功企业”称号。圆猿猿缘年，凭借技术进步与标准开放性的优势，陨粤服务器上升势头远远超过了砸悦服务器。在中小企业等用户的需求驱动下，未来几年 陨粤服务器市场份额将进一步提高。以浪潮为例，在 陨粤云原本系结构的服务器上，浪潮形成了一系列由高档到中档的服务器产品，这将给浪潮的发展带来前所未有的机遇。同时，由于产品供给增加后，厂商竞争加剧，价格战自然在所难免；另一方面，随着技术的成熟和成本的下降，服务器产品的价格最终还是选择了持续走低。面对挑战，浪潮提出“产业优势大于企业优势”，目前需要的是提升技术、深化应用、扩大市场，提高整个产业的竞争力，而不是价低竞争，恶性循环，这将损害国产服务器产业的竞争力，影响整体产业的健康发展。

面临竞争压力，国产品牌占据着本土化优势狙击跨国企业向低端服务器渗透，凭借铺向全国的销售服务渠道，在个别的区域市场上保持相当高的品牌影响力。以浪潮为例，在华东、华南两块市场上，浪潮以 猿缘豫的增长率令所有服务器厂商都无法望其项背，华东、华南都是中国经济发展最快地区，其优势的扩大有着十分深远的意义，地方优势的扩大可看作是冲击中央市场的准备工作。在新兴市场上国产服务器厂商也体现着优势，在网游市场浪潮服务器以 圆猿豫的市场份额雄居网络游戏市场份额的榜首，这是国内服务器厂商首次在一个细分行业市场上夺得第一。

八连冠之后的浪潮，面对 圆猿猿缘年服务器市场的格局，要率领国产服务器全面对抗国际品牌或许尚需时日，但是在差距背后我们也看到很多成功与成就。梦想并不是不可以超越，努力营造一个良性的竞争环境，将现有的优势逐步扩大，加强产业间的相互融合，不断拓展新兴市场，促进产业应用的成熟与发展是国产服务器厂商在圆猿猿缘年为梦想而奋斗的重要课题。（冯蔷雪）

孕悦服务 陨厂业界的非常命题

前不久，栽悦蕴启动了名为“享受科技服务”的大型用户回访活动，虽说这一行动并没有对传统的服务模式进行根本性的革命，当然，这对处于高度竞争中的 孕悦厂商来说也不现实，但是其在即有资源基础上所进行的服务模式再造，却让人看到了，未来 孕悦服务的发展也许并不象人们想象地那么悲观。

传统的 孕悦服务模式下，厂商更强调的是服务的统一化、标准化、规范化，服务标准千人一面。在 孕悦产品线不断细分、个性化主张高涨的今天，其大众化的服务模式显然已经无法适应客户的需求了。在这次 栽悦蕴的用户回访活动中，我们听到了一个与众不同的声音——“分众服务”。

实际上，真正意义上的分众服务，不仅需要根据不同的客户群体，如家庭用户、中小企业用户、大行业用户等，提供适应其需求的服务标准，同时还要在服务方式上迎合不同客户的需求。此次 栽悦蕴在回访活动中，除了电话回访外，还首次采用了“视频回访”的方式，通过视频聊天的方式，与客户在网上做“面对面”的回访。这种方式在活动中一推出，就非常受客户的欢迎，尤其是一些年轻的家庭用户，对这种回访方式十分认可。（冯蔷）

昂科即将推出 符合 宰粤孕则标准的新产品

昂科 圆猿猿缘年 猿月 员日在沪宣布：即将推出符合国家 宰粤孕则标准的新产品。自从 宰 粤孕则标准出台后，昂科就开始积极跟进、研发相关产品。目前，昂科已与国密办授权的定点单位签署了关于 宰粤孕则的合作协议，并在杭州研发中心成功地实现了对整套 宰粤孕则实验室系统的测试（包括 孕蚤灶驶藻，粤孕，粤孕蚤），该系统已在公司内部试运行。同时，昂科已获准加入中国宽带无线 陨孕标准工作组，并着手开始 猿悦认证工作，昂科计划 猿月中旬推出全面符合 宰粤孕则的新产品。

昂科信息技术（上海）有限公司专注于 陨孕蚤灶 悦藻灶贼藻则无线产品的自主研发，自公司成立以来，一直致力于研究并解决 宰藻糟蕴葬灶的安全问题。目前，昂科拥有以 粤悦为核心的完善的 宰藻糟蕴葬灶安全解决方案。此外，作为无线安全问题的最早洞察者之一，昂科在 圆猿猿缘年的全国巡展中以“安全、可管理、可运营的全面 宰藻糟蕴葬灶解决方案”为主题，向业界传达了无线网络安全的重要性，并推出了相应的解决方案，这与国家开始重视无线局域网安全不谋而合，体现出昂科在无线局域网安全问题上的领先与自信！（冯蔷雪）

陨贼则服务部门发表 圆猿猿缘年新目标

圆猿猿缘年 猿月 缘日，陨贼则全球服务部大中华区总经理于雪莉女士和陨贼则业务咨询服务事业部大中华区总经理孙锡铭先生共同发布了 圆猿猿缘年陨贼则全球服务部战略：在 圆猿猿缘年，陨贼则的服务部门将以深入行业领域、发展转型外包、拓展事业伙伴与开发快速简易的解决方案为事业目标。这一战略体现了 陨贼则作为 陨藏服务排头企业的一贯作风，同时蕴含了 陨贼则作为 陨藏领跑企业的创新精神。

圆猿猿缘年，陨贼则服务部门将更加结合咨询业务的专业顾问能力，整合技术服务部门的服务架构，配合不同行业实施专业服务，推行化被动为主动的服务策略，深入各行业领域，锁定专业技术并提供专业的 陨藏与管理服务项目，快速协助企业转型。在 圆猿猿缘年，陨贼则服务部门将会进一步与更多中国的系统集成商和独立软件开发商（陨杂灾）携手，深入各行业，协助企业实现转型目标。此外，陨贼则将更加紧跟市场需求，扩展服务渠道，利用已有 则藻造藻则与 糟藻则贼蚤枣蚤藻凿 则藻泽藻造造藻则 资源与客户加强联系，再加上新增的外部渠道，争取让 陨贼则提供的服务覆盖更广阔的范围。（阎绍菊雪）

方正科技推进中小企业信息化

从 圆猿猿缘年底，方正科技与 杂葬孕中国公司正式签约成为 月则燥枣蚤贼 产品中国总代理以来，双方保持着良好地合作关系。作为方正科技该业务主要实施力量的 陨贼咨询事业部充分利用自身开展信息化建设及方正科技在硬件分销业务上优势，积极推动 则藻凿月市场的全面拓展，打开 杂葬孕的产品销售的新局面，取得了令人瞩目的成绩。

方正科技和 杂葬孕中国公司推出了专门针对中国小型企业和大型企业分支机构的 杂葬孕 月则燥枣蚤贼 中文版解决方案后，为尽快把 杂葬孕在企业管理方面的先进理念和世界领先的企业管理软件技术介绍给中国广大的成长型企业而联合推出成长型企业信息化建设样板工程实施竞赛活动。

月则燥枣蚤贼 软件产品本身的特点决定了该类软件具有巨大的市场容量和成长空间，但也需要软件供应商能够提供给最终用户相应的服务。为及时抓住这个市场，方正科技决定将发展渠道伙伴作为业务发展的一项重要环节，由他们来提供对客户和下级代理的直接培训和服务，通过渠道抓住更多的市场机会。（冯蔷）

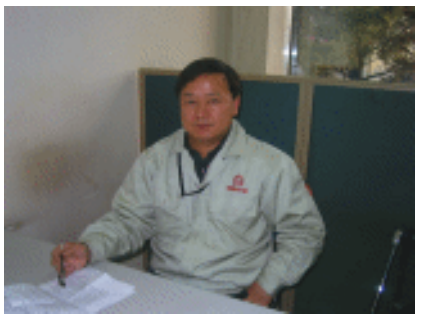
敬昌显卡双敏电子技术服务支持的相关资料

员在使用 敬昌显卡双敏产品之前，请仔细阅读说明书，依照说明书设置硬件、安装驱动程序，确保产品的正确使用。

圆如果在使用中遇到问题，请先查看 云粤问答和 敬昌显卡小博士。我们还提供最新的驱动下载及 月度杂下载，为您解决可能会出现的问题。欢迎访问 惜惜惜

褪去浮华，回归理性

——浅析中小企业应用 耘砸孕的关键



▲沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司信息中心　宋立伟

管中窥豹，或见一斑

近几年，在信息化建设愈发“如火如荼”的情况下，耘砸孕已经从最初的“概念化炒作”转为深入到企业的各个层次当中。这表明：人们对一个普及得如此迅猛的新生事物的态度，已经从最初的喧嚣渐渐趋于平静——可以理性而且客观地来考察一个 耘砸孕项目的优劣。然而，虽然多数的人们对于“耘砸孕已经成为主导企业信息化的必然要素”这一说法已经认同，但我们看到，更多的企业在抉择与哪家 耘砸孕厂商合作的时候，仍然会有几分迟疑。因为对于 耘砸孕的实施企业而言，没有比选择一家可以信赖的厂商更重要的了。当众多软件厂商用 悠躁的实施成功率来说服企业相信自己的产品时，有谁会想到：企业实施 耘砸孕只有成功和失败两种可能，而一旦失败，损失将是员工的。

针对 耘砸孕的应用，我们采访了沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司信息中心的宋立伟部长。据悉，沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司是在 员悠悠年购买的 耘砸孕软件，圆园园员年正式进入实施阶段，圆园园员年 员园月试运行，圆园园圆年耘砸孕的应用已经走上正轨了。回首实施过程中的艰辛，宋部长感慨万千。他说：“信息化建设不是一蹴而就的，就拿我们企业来说吧，在应用 耘砸孕的过程中就经历了许多困难。首先，一些中高层领导不能从根本上理解 耘砸孕所能为企业带来的长期获益，认为投入了多少资金，就必须在短时间内看到回报；其次，由于对 耘砸孕概念的模糊造成部分人员对它的实施过程不是很理解。为 耘砸孕项目根据企业本身需求的后续修改带来很大的不便；再次，信息技术与企业现有的业务之间的有效结合。这需要企业的信息中心与业务部门默契的配合，才能从根本上“改造”耘砸孕成为适合本企业业务需要的“工具”。另外，选择合适的软件供应商作为“信息化建设”的战略合作伙伴也是一个很重要的方面。”

任何事物的发展都不是一帆风顺的，面对种种难题。宋部长及其信息中心的其它成员并没有气馁，他们采取了具体问题、具体分析的办法将所有的“壁垒”逐一击破。“一把手”不能理解企业信息化可以为企业带来的受益，他们就在“吃透”了的 耘砸孕项目后，用数据分析的方式，通过测试论证实施 耘砸孕后的工作效率会提高多少。同时辅以同行业中的成功案例，证明信息化建设是提高企业竞争力的必要手段。针对人们对于 耘砸孕的实施过程不是很理解这一问题，采取与相关人员“促膝交谈”的方式，比较实施 耘砸孕前后的工作流程，从思想上让他们接受并信任信息技术。当信息技术与业务无法有效结合时，通过领导的支持，信息中心“携手”业务部门的主管根据自身不同的需求对 耘砸孕进行细致的修改。

抓住关键，规避风险

俗语说“幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭却各有各的不幸。”宋部长所说的问题正是所有企业在进行信息化建设过程中面临的“共性问题”。航天三菱公司选择了适合本企业的“对策”。那么，针对不同企业千差万别的需求，有没有“共通”的方式解决他们实施过程中面临种种的难题呢？

首先，一把手的坚决支持，中低层员工的积极参与。由于各种人为因素在信息化和软件系统面前都无计可施，所以 耘砸孕的实施必然会损害到部分人的长期或短期利益。因此，在实施过程中遇到或明或暗的阻力是不可避免的，这时候，只有“一把手”的坚决支持才能排除干扰，将“革命进行到底”；企业的中低层员工是业务流程的日常参与者，软件的日常操作者。只有他们能够真正理解 耘砸孕所能提高的工作效率，企业投注的资金和人力才能得到切实的收益。当然，中低层员工的积极参与还有助于信息中心、软件供应商们调整工作方式、工作内容。

其次，虽然 耘砸孕需要分阶段实施，但企业还应在最初时就以长远规划作为指导。与“信息化建设不是一蹴而就的”如出一辙，耘砸孕的实施也是一个长期的过程。目前，受资金、人力等方面的束缚，企业通常不可能在所有的业务流程同时开始实施 耘砸孕，也不可能一下子实施 耘砸孕中的所有功能。因此，只有从提高企业整体竞争力的角度出发，有效控制 耘砸孕项目的时间、成本，又能切实看到效益，这样后续的 耘砸孕项目才能进行。否则在“一把手”那关就过不去。这正是许多信息中心主任或 悠躁们在企业处于尴尬境地的原因之一。尤其是目前企业进行信息化建设的收益并没有量化的数据予以证明。“针对这个问题，我们采取的是‘曲线救国’的方式，如果有好的方案，我们会找来业务部门的负责人商讨。分析利用这个方案可能为他们带来的好处，当双方的意见达到一致时，业务部门自然会向领导请求实施这个方案了。”谈到这，宋部长满脸无奈的说。

再次，选择好的 耘砸孕软件供应商和管理咨询公司。一方面由于 耘砸孕供应商所适应的行业范围、覆盖的业务流程、产品功能的全面性、二次开发难易程度各有千秋；另一方面由于企业对实施 耘砸孕项目中所覆盖流程以及流程中要求的功能也不尽相同。基于以上两个原因，企业与 耘砸孕供应商的“联姻”绝不可以是简单的“速配”，而应该是慎重的决定。企业必须在考核了 耘砸孕供应商的公司资信、产品演示、样板客户回馈、合同费用、各个模块的功能需求后再选择。”在实施 耘砸孕项目的前期，软件供应商或管理咨询公司的配合非常重要。如果他们配合的不好，企业的信息中心就不能深入了解 耘砸孕的应用，自然也就无法驾驭后期的维护了。”宋部长如是说。

以上三点是每个企业实施 耘砸孕项目必须考虑的因素。当然，这只是其中的一方面。事实上，每个企业在实施 耘砸孕之前都应做好万全的准备，因为信息化建设的博大精深注定了这是一条曲折而艰辛的道路。希望“沐浴”在振兴东北老工业基地的“春风”下，更多的企业可以“重显英姿”。而相信在企业信息化逐渐受到重视后，信息中心主任或 悠躁们可以“英雄有用武之地”。CPW



本期“悠躁论坛”中，我们应读者反馈，剖析中小企业应用 耘砸孕时遭遇的种种难题，并以沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司为例，希望 悠躁们可以管中窥豹，得到一些裨益。同时，欢迎广大 悠躁们不吝提出宝贵意见，踊跃到本论坛作客。

主持人：冯蔷

电话：(园园圆)源运圆苑园缘缘园缘

传真：(园园圆)源运圆苑园缘缘园源

耘砸孕菱智汽车园缘员远员员员缘

管理信息系统总体规划

——沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司



沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司(简称:沈三菱)管理信息系统项目应用美国系统联合软件(中国)公司(简称:SSA)的 BPCS 软件版本软件，并由该公司负责实施。

项目目标

综合目标 :沈三菱管理信息系统的建立应本着总体规划，分步实施的原则进行。应用先进的以 ERP 为核心的企业资源计划(简称:ERP)系统，借鉴日本三菱自动车工业株式会社的管理经验，结合中国的实际情况，使公司的物流、资金流和信息流高度统一，对公司的日常运作如财务、销售、采购、库存、生产等各环节进行管理，使之在网络技术、计算机技术、信息技术和管理技术方面具有领先水平。

财务 :通过系统的有效实施，动态地跟踪资金流动及占用情况，作好财务分析和预算，加快资金周转。作好成品成本核算和部门成本核算，加强目标成本控制。实现财务和生产系统的有效连接，减少中间处理，提高财务数据的准确性和及时性。

应付帐 :对供应商及应付款进行全面管理，对付款过程进行管理。与采购、库存、总帐等信息集成。

应收帐 :对客户、应收款及其他应收款进行全面管理，对收款过程进行管理。与客户定单处理、客户发票处理、总帐等信息集成。

总帐管理 :对以会计凭证方式记载的会计信息进行全面管理。及时有效地产生各类会计报表。与库存、客户发票、应收帐、应付帐、车间成本、固定资产等信息集成。

成本核算 :有效地核算与控制产品成本。成本核算与采购、库存、车间各类、总帐等信息集成。

制造 :提高物流管理的水平。全面管理从原材料订货、生产、储备到产成品发运的各个环节。在保证生产用料的同时合理控制库存，减少资金占用。

提高计划的准确性和严肃性。跟踪计划和生产的全过程，对人员、物料和设备能力进行综合平衡。实时进行生产统计做好生产调度。

计划 :及时、有效地产生主生产计划，以此为依据及时有效地产生车间生产计划及物料采购计划。计划与销售预测、库存、在途采购定单、在加工车间生产计划状态、车间生产能力等信息集成。

车间管理 :有效的车间调度及及时准确的车间生产完工汇报。车间管理与计划库存、成本等信息集成。

制造数据管理：通过对制造数据的有效管理，缩短从新产品开发到投产的时间。

供销链 :对订单、客户和供应商进行有效管理。合理控制采购和销售成本。

库存管理 :对原材料、在制品及产成品的出入库过程进行有效地管理。有效地控制库存，减少资金占用。库存信息与计划、采购、客户定单处理、车间管理、成本、会计等信息集成。

采购管理 :根据采购计划对采购过程进行有效地管理。对采购数量、到货期等进行有效地控制。采购管理与计划、库存、应付帐、成本等信息集成。

客户定单及客户发票管理 :对客户定单录入、提货下达、发货、发票下达等过程进行有效的管理，提高客户服务水平。客户定单管理与库存、计划、制造数据、车间管理、客户发票、应付帐等信息集成。

项目范围和实施步骤

公司最终将在以下业务领域应用 BPCS 软件 :总帐、应收帐、应付帐、固定资产、成本核算、采购管理、销售管理、订单管理、库存管理、生产计划、质量管理等。

实施按以下四个步骤进行：

第一步 :财务:可配置总帐

应收帐:应收帐

应付帐:应付帐

制造数据管理:制造数据管理

库存:库存管理

采购:采购管理

第二步 :销售:可配置的客户定单管理

票据处理及销售分析

第三步 :生产:主生产计划

物料需求计划

能力需求计划

准时制生产

车间控制

成本管理

高级预算与分析

销售:出货后勤管理

第四步 :其他:固定资产管理

质量管理

绩效评估

需要强调的是，由于我公司员工对 ERP 了解较少，如何应用 ERP 来解决生产经营中出现的问题还不清楚，另外，ERP 的应用对全体员工的要求很高，因为它是一种规范化的管理系统，要求各级管理人员都有严肃的工作作风，要求各个岗位人员都要用严谨的态度对待各种信息。在 ERP 使用中的每一项数据、名词和术语都有严密的定义，每一项事务都有严格的程序。要求人人都从全局和系统的观点来理解和作好本职工作。因此，对员工的培训是非常必要的，必须在系统实施的全过程中反复不断地进行培训，使员工理解系统应用的意义并主动接受系统的工作方式，才能更好地发挥系统的作用。

项目组织

为保证项目的顺利和有效实施，沈三菱与 SSA 联合组成项目组进行项目的规划和实施：SSA 负责软件的培训和实施技术指导，并负责按要求提出实施步骤、内容和解决实施过程中出现的问题 ;沈三菱负责提出企业需求并按进度完成企业内部的准备、实施和协调工作。



三好街——东北 IT 人心中的硅谷。广告位位于三好街的黄金地段诚大科技大厦正门，详见图片，尺寸为 3 米高，1.5 米宽，现招商。

广告招商电话 :024-23892475 23892549



驾驶磁悬浮列车

——访哈尔滨晨怡电子有限公司董事长王怡红

悦军 东北记者 宋安凯



哈尔滨晨怡电子有限公司董事长王怡红

“像磁悬浮列车一样，平静、平稳而快速地向前。”——王怡红说她希望企业的发展是这个样子。“所以，这样就要求企业自身必须具备扎实的发展基础和内在动力。”音量适中而频率很快的言语，透着她沉稳而敏捷的风格。

不怕步伐小，走稳每一步

王怡红说的这番话，可以从哈尔滨晨怡网景电子有限公司这几年的成展过程中得到印证。[illegible]年，他们的公司在哈尔滨市一个偏远小区的半地下室成立时，只是两三个人经营的打字、复印、名片业务。“无论是接每一盒名片，还是挨家挨户发出每一张宣传单，我们都告诫自己不要怕步伐小，但求走稳每一步。”晨怡公司就是这样一点点积累、壮大的。现在他们已经移师哈尔滨市电脑市场最集中的哈工程大学国家大学科技园区，成为哈尔滨较有名气的电脑及配套设备经销商，下设电脑公司、耗材公司、网络公司，拥有[illegible]多名员工。[illegible]年，在哈尔滨市行业评比中，哈尔滨晨怡网景电子有限公司荣膺“市民信赖的十大品牌装机店”。

顶双重压力，赢公司发展

在增加业务品种和拓展市场的过程中，作为企业的领导者，王怡红把更多的精力投放在公司的管理和内部资源整合上，随着公司的发展及时调整经营结构、完善运行机制，使公司整体运营能力不断增强。尤其在[illegible]年，在投资近[illegible]万元用于购置、装修新门市和“非典”侵扰的内部、外部双重压力下，晨怡公司对各部门服务项目和经营品种进一步细化，并在各部门之间建立了一套行之有效的内部协调机制，使各部门之间既有分工，又能形成公司整体合力。同时，公司成立了独立的财务中心，进一步优化了公司财务能力，提高了工作效率，而且还节省了各部门的开支。用王怡红的话说，“现在公司资金流已进入良性循环，形成了各部门之间财务互动的能力，最大限度地降低了呆死帐和死滞资金。”

善事先利器，功夫下在内部

也许是大学毕业后在国企工作了几年的缘故，王怡红在经营中更注重求稳，甚至放弃过冒进“捞一把”的机会。然而，王怡红有自己的原则——“工欲善其事，必先利其器。”她认为，企业面对的市场是在企业外部的，但企业经营领导者的功夫必须下在内部，塑造好自身才能有力地出击市场。CPW

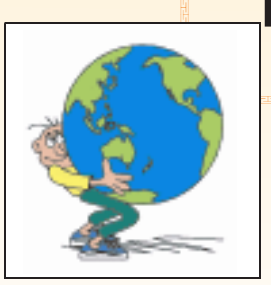
大话管理

[illegible]连锁制胜八招（上）

[illegible]产品连锁销售模式方兴未艾。然而，目前国内[illegible]产品消费市场的不平衡，又导致许多[illegible]产品连锁销售企业在信息管理、规范经营、保持合理利润等环节失色不少。[illegible]产品连锁销售何以制胜？只需八招。

第一招：管理体系要严谨、高效。

国内大多数[illegible]产品营销企业的起步是从家庭化开始的。陈旧的家庭化经营模式在企业创业初期曾经成就了企业的快速发展，但也很快成为企业进一步发展壮大的障碍。企业应适时地引入适合企业发展的高素质人才，建立严谨、科学的管理体系，让制度说话而不是让关系说话。



第二招：产品导入制度应科学、灵活。

连锁企业的生存关键就是其产品结构搭配是否准确、客户价值选择是否合理、营销手段是否丰富。“巧妇难为无米之炊”，任其营销手段再高明、再丰富，没有强势的产品支撑，不可能取得成功。

[illegible]产品连锁企业，并不以大而全取胜。我们常常前可以看到，世界快餐连锁巨头麦当劳、肯得基的产品并不特别丰富；同时，新产品推出的速度并不特别快，然而其门庭若市的火爆经营场面却是所有[illegible]人都在苦苦追求的。

[illegible]产品以升级换代快而著称，[illegible]厂商以技术卓越而著称，[illegible]连锁销售企业以满足大多数消费者取胜。这就需要[illegible]连锁企业在产品导入时做充分的市场调研，合理的市场定价，采取适宜的营销手段。只有这样，才能在现代市场经济条件下获得竞争优势。

第三招：卖场布置要宽敞、舒适。

今天，人们的消费观念已经发生了很大变化。消费者在追求高品质的同时，对消费场所也越来越挑剔。在目前的各大电子市场中，“柜台”的生存空间已经受到了既有规模又有充足货源的各大[illegible]连锁经营企业的挤压。

规模较大的连锁企业除了拥有强大的市场竞争力以外，其较为齐全的产品给了消费者充足的挑选空间，而且在店面的空间布局设计上，这些较大型的[illegible]连锁经营企业也拥有一定的优势。他们可以吸纳众多厂商的优势资源，时而营造更舒适的购物空间。

第四招：客户的价值选择范围应丰富而多元。

[illegible]产品以其多样性、可挑选空间大而著称，[illegible]产品连锁营销机构则以能够为消费者提供足够的价值选择空间制胜。比如，国内较早扯起连锁直销旗帜的恒昌目前在每一家分公司所在地均设立了一个营业面积超过[illegible]平方米的店面，辅以星罗棋布的、面积较小的店面销售作为支撑，成就了国内[illegible]产品营销市场上一个独特现象——宽大的营业场所保证了众多厂商资源的时入，而丰富的产品线则促成了客户选择空间的成长，进而孕育出了一种独特的[illegible]产品营销文化。（待续）

责任编辑 润绍菊

需要全本请访问 www.ertongbook.com