电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld
隐藏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 悦晕元源园源缘 邮发代号 :元源缘 圆园源年 源月 元圆日 第 远期 总第 源园期 零售价 :圆元

▶▶▶本期导读

聚焦 ▷马圆

行驶在快车道上的动力先锋
——东北汽车制造业信息化漫谈

▷马源

中国企业首次成为国际奥委会全球合作伙伴
——联想集团在京签约国际奥委会

产品与市场

行业应用 ▷马恕

用友 耘砸汽车行业解决方案

隐藏俱乐部 ▷马元园

用诚信基石筑起事业高峰
——访东北自有品牌“联方电脑”的缔造者“柳青江”

标签处

电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld

聚焦黑吉



二零零四年四月

立足渠道　面向行业　实现对接

哈尔滨　电话：0451-82525861　　手机：13936410153
沈　阳　电话：024-62112212-220　手机：13309812956

赛博数码广场

WWW.CYBERMART.COM.CN

完美平台
深入服务

全国连锁专业电脑卖场

赛博作为中国IT渠道整合通路服务商，

在市场上起着“平台”的作用，就是介于消费者、经销商以及IT产品厂商之间的媒介性渠道,作为一个渠道和平台，

赛博一直在致力于实现与客户的双赢。消费者作为赛博的最终端客户，

在整个企业乃至市场中都占有举足轻重的作用。

赛博数码广场沈阳诚大店开业近两年来，不仅在价格上使消费者得到实惠，在质量和服务上更是走在整个IT界的前列，它将立志于成为IT市场的标志，

引领IT消费的潮流。

● 赛博数码广场沈阳诚大店地址:沈阳市和平区三好街63号诚大科技大厦1-3楼 ● 电话:23969307 23969819



行驶在快车道上

——东北汽车制造业

近年来，国内的汽车制造业可以说是飞速发展，整发展的中心之一。长春一汽、华晨宝马、金杯通用，都是程度也非常高，中国信息化 [illegible] 中，汽车制造业就占排进 [illegible] 名之内。对于众多 [illegible] 厂商来说，汽车行业也也是我们本次报道想要达到的目的之一。

三个支点，体现信息化高速成长

想说东北的汽车制造业信息化现状，我们就不得不先来看看东北汽车制造业的分布格局。随着汽车行业在全国的井喷发展，各个省市都开始把汽车制造业作为重要发展产业之一，这种现象表现在东北就使东北这块黑土地上出现了沈阳、长春、哈尔滨三个汽车制造重心，尤其是沈阳和长春两省会城市都在争做东方“底特律”。沈阳市作为传统的老工业基地，汽车制造业有雄厚的基础，曾经的金杯客车、沈阳轿车制造厂、松辽汽车都是名震一时的企业，但近些年来沈阳的汽车制造业却非常明显的以华晨为主，华晨金杯、华晨宝马、金杯通用组成了沈阳的汽车生产“龙骨”，而长春当然是以中国最早的汽车制造厂长春一汽为中心辐射其它地区，而哈尔滨的汽车制造业则是以传统军工企业哈尔滨飞机制造厂为重心，相对与沈阳和长春两市其实力也差一些。整体上来说东北在汽车制造业方面还是属于实力强劲的地区。

由于实力较强，东北的汽车制造业在信息化方面也是走在全国的前列，但是由于三个中心的企业其投资性质、成长经历不同也形成了不同局面的信息化建设情况。据用友沈阳分公司大客户部项目经理金国欣介绍，汽车业是个非常复杂而系统的行业，所以人们传统意识中的汽车制造厂多是整车的主机盘生产厂，而主机盘生产厂其实只是整个汽车制造业的一小部分，零部件生产厂则是汽车制造业的另一个重要组成部分。而这两部分由于工作内容的不同其汽车信息化程度也各不相同。整体上应该分为三个层次：

第一层次：以长春一汽、华晨宝马为代表的一线品牌，由于其产品在市场上的领导力，其信息化建设也是走在最前面。无论是软硬件应用还是网络建设都比较完善，在全国同行业中也属名列前茅。

第二层次：以哈尔滨飞机制造厂、沈阳飞机制造厂、丹东黄海为代表的二线品牌。其信息化建设正处于发展阶段，如丹东黄海就正准备上马 [illegible] 项目。

第三层次：沈阳轿车厂、四平解放汽车零部件厂等。信息化建设情况一般，由于只是零部件生产厂，其资金、人才能力都比较差，但信息化发展的空间广泛。

软件：在软件方面，无论是华晨金杯、宝马还是长春一汽在软件方面的要求与应用都是比较高的。在 [illegible] 产品应用上主机厂基本上应用的都是美国 [illegible] 的产品，而一些零部件厂应用的则是用友、金蝶的产品。其它一些财务软件、人力资源管理软件则多采用国内公司的产品。

硬件：同软件相比，各主要汽车制造厂的选择更加明确，在网络产品的应用上主要是选择的都是思科、凯创等国外品牌。但在基础设备如 [illegible] 打印机等产品国内厂商有所突破，但目前看能打进汽车制造行业的还是以联想拔得头筹，而其它国内品牌则相对很难进入市场。

整体上说，汽车制造业是一个比较封闭的行业，国内品牌进入汽车制造业比较困难，这里面有一个深层次的原因就是，目前无论是华晨宝马还是长春一汽其主要产品线如宝马、奥迪都是合资企业，这样在选择 [illegible] 产品时受外资影响很明显，多选择国外知名品牌的 [illegible] 产品，尤其是像金杯通用这样外资占主要投资的企业，他们在带来先进的管理经验和制造工艺的同时在信息化建设方面也直接带入国外品牌。但同电信、教育、政府等行业不同的是，汽车制造业除了追求产品稳定性的同时，对产品的精确度、个性化要求更强。而且软件要求更甚于硬件。因为汽车制造业是个制造行业，尤其是目前汽车正在朝着个性化、定制化的方向发展。所以他们要求软件的无缝对接非常重要，产品设计一定是最适合自己企业的产品。

汽车制造业与 [illegible]

前面说过汽车制造业是一个比较特殊的行业，其对软件的需求非常高，随着汽车产业化的发展，汽车必须朝着一个量产的方向迈进，这样的情况就使得汽车行业必须应用 [illegible] 软件，无论是进、销、存还是财务系统，汽车制造业都必须采用信息化的手段。用友沈阳分公司的大客户部经理为我们举了个形象的例子，一个小小的零部件，每天的进货、生产都会是一本帐，可以说一个 [illegible] 平的房间可能都放不下它一年的账本，所以汽车行业是一个必须信息化的行业。由于其是典型的生产、制造、销售型行业，所以其对 [illegible] 系统的应用也是最典型的。可以说汽车制造业是最早应用 [illegible] 软件的行业之一。

目前，东北的汽车制造业其主机厂基本应用的都是 [illegible] 产品，因为不能否认 [illegible] 这样国外的 [illegible] 产品都是经过长时间的市场推销和锤炼的，相对成熟。所以其主机厂应用的多是 [illegible] 产品。国内如用友、金蝶、神州数码等 [illegible] 厂商很难进入这块市场，前不久，华晨金杯就已经把原国内的产品更换成了 [illegible] 的产品。国内的 [illegible] 厂商可谓任重道远呀。怎样才能使国内的 [illegible] 厂商打进汽车制造业呢？

用友沈阳分公司的大客户部经理金国欣介绍说，目前多数汽车制造企业都应用了 [illegible] 系统，但都是应用的其中一部分，因为整个 [illegible] 产品系统非常庞大，企业很难一次消化。

那么如何合理应用 [illegible] 就成了关键。业内一位人士的话非常有代表性，就是买 [illegible] 的产品不能买国内的产品，因为国内的产品起步太晚，但也不能买台湾的产品，因为台湾的产品分销体系不成熟，也不能买欧美的产品，因为欧美的产品在制造程度上不先进，那么购买什么样的产品呢？就是应该购买这些产品优势部分的组合。

另外一个在 [illegible] 产品应用上值得注意的就

的动力先锋

信息化漫谈

个行业一片欣欣向荣之势。国家更是把东北作为汽车产业在中国举足轻重的汽车业巨头。汽车制造业的整体信息化了 元豫,连其相关产业如轮胎生产厂商的信息化程度都能是一个比较特殊的行业,如果才能在汽车行业挖掘更多商机

悦君宇 东北记者 刘才芳

是国外产品的水土不服,国外的产品固然成熟可靠,但在财务制度、人事制度等方面并不一定符合我国的国情,所以盲目跟从国外产品很有可能出现水土不服的现象。

隰企业商机何在?

隰企业在汽车信息化中无疑扮演着重要角色,如何才能在 隰企业中寻找到商机呢?前面我们谈到过汽车行业是个相对传统的行业,充足的资金使其在选择产品上有国外品牌倾向,一些国内品牌很难进入。那么国内 隰企业难道就分不到一杯羹了吗?我们认为并非如此

策略 :主攻零部件生产厂。目前主机盘生产厂由于其特性决定主要应用的都是国外品牌产品。但一些零部件厂并非如此,所以转攻一些零部件生产厂就是一个不错的发展出路,因为这些零部件生产厂不像主机盘厂那样拥有雄厚的资金,但他们同样需要信息化,这一点无论是在软件产品还是硬件产品都比较合适, 尤其是 耘陔孕产品。

另外还有一些产品在汽车行业的应用非常广泛。

贠陔杂产品 :车用导航系统是全球卫星定位技术(贠煙遭造孕杂酿煙星杂酿煙,简称 贠陔杂应用于汽车定位导航的电子产品。来自太空的 贠陔杂卫星圆原小时免费向全球发送定位信号, 使之成为定位导航应用中最方便廉价的信息源。它有两部分组成 :液晶显示器和全球定位系统。而这两块产品无疑都是 隰业的商机。

试听影音系统 :乍一听上去,汽车信息化同视听影音系统没有什么联系,实则不然,车载光存储产品以及液晶视听产品目前在汽车中被应用的也是相当广泛, 无论是 阅悦阅产品还是车载小型液晶电视,都在汽车中广泛采用,著名 阅再厂商明基就把汽车行业看做是其光存储产品以及 缮悦阅产品的重要市场。

电子商务 :汽车制造业是一个非常庞大的行业,进、销、存自成产业链,随着汽车产业的高速发展,越来越多的汽车生产厂商在建立电子商务平台,虽然应用还没有普及,但趋势已经显现出来了,所以商机不容错过。

基础网络建设 :目前东北的汽车工业同全国一样存在中小企业多,规模小,量产低。行业资源整合势在必行, 企业的大规模兼并即将来临,如前不久金杯通用就被上海通用收购,今后这样的并购肯定还会出现,伴随着并购,就存在着异地公司互联互通的问题,所以网络基础建设还会存在一定市场空间。 CPW

链　接　相关汽车制造厂信息化概况

华晨系 :据华晨信息中心朱主任介绍,整体上说华晨的信息化应该分为两部分, 在中华轿车时代,信息化建设属于第一阶段。基本的网络建设以及 耘陔孕系统都上了, 但在同华晨宝马合资后,中华轿车的生产线得到了很大的提升,借助外方的力量目前华晨的信息化程度已经很高。

金杯通用 :金杯通用的信息中心主任尹成喜介绍, 金杯通用的信息化建设正处在快速发展阶段,由于公司目前已经被上海通用收购,所以很多信息化项目等待实施,相信再过一段时间,金杯通用信息化建设的成功将会展现出来。

长春一汽 :作为中国最大、最古老的汽车制造业, 长春一汽的信息化建设在全国也是位列三甲,仅次上海通用和。其下属计算机公司启明科技的年营业额都达到两亿, 可见长春一汽的信息化建设程度。

哈尔滨飞机制造厂 :哈尔滨飞机制造厂在信息化建设方面更多的依靠集团整体的建设, 因为汽车只是公司一部分业务, 但哈尔滨飞机制造厂的信息化并不落后, 在信息化建设 缘匝强的评选中位列 员园蒙为, 在汽车行业中更是排名前十。

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》

圆园园园年 源月 缘园日　第 源园期

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 马　光　吴　健　门　洋　金　贞
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)82813621
哈尔滨办事处 联系人 宋安凯 手机 :13936410153
(0451)82525861

《电脑商报 悦姜责缄躁酿糟糊率渠勤
独家引进美国 隰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　王晓丽　园那陪冻酿陪糟糊福转 圆园园
大连市　邓南(员责源源员万源源转
葫芦岛　太和公司(史丽新)　园源源员陪糟糊福责圆园
鞍山市　华辰软件(李　明)　园源园员福糟糊陪糟福圆
盘锦市　众和公司(王经理)　园源源糟园糟糊陪糟员
辽阳市　希望公司(鲁　晶)　园源责糟园糟糊陪糟怨
抚顺市　见柏公司(赵剑宾)　园源园糟园糟糊陪糟员
锦州市　同华科贸(马　欢)　园源责陪园糟糊惠园家
本溪市　时代科技(杨溪萍)　园源园糟园糟糊原花怨
阜新市　惠禹公司(叶　颖)　园源源糟责糟糊园原
铁岭市　宏盛公司(张继超)　园源园糟源糟糊陪糟花
朝阳市　希望公司(李晓艳)　员责园糟园糟怨源元
丹东市　昂立公司(宋树志)　园源员糟园糟怨惠

吉林省

长春市　长春新金鞍(唐哲)　园源责糟源糟糊园员
延吉市　卓越科技(于志远)　园源责糟园糟糊责远员
吉林市　宇恒科技(刘　彦)　园源园糟园糟糊原远员
珲春市　讯达科贸(臧运伟)　园源园糟陪糟糊家花园
通化市　中天通信(马晓东)　园源责糟源糟糊责元
通化市　国贸电脑(宫　辉)　园源责糟元糟陪花花

黑龙江省

哈尔滨市　宋安凯(员责源万源元糟糊转　园源责糟源糟糊元糟糊缘
齐齐哈尔　灵通电脑(李　铭)　园源责糟园糟糊责糟圆
佳木斯市　希望软件(刘　宇)　园源责糟惠糟糊责糟
牡丹江市　康唯科技(花　蕾)　园源责糟陪糟糊员怨
大 庆 市　鑫 金 盘(张庆东)　园源责糟怨糟糊苏糟
鸡 西 市　惠普电脑(曲音杰)　园源苏糟责糟糊糟缘
七台河市　恒升公司(刘丁龙)　园源源糟园糟糊责糟
伊 春 市　祥云公司(李汉祥)　园源责糟苏糟糊苏花
绥 化 市　方联公司(牟玉梅)　园源缘糟园糟责糟园
鹤 岗 市　银鹰科技(李传仁)　园源园糟责糟苏糟惠

责任编辑 刘才芳

需要全本请访问 www.ertongbook.com

中国企业首次成为国际奥委会全球合作伙伴

联想集团在京签约国际奥委会

本报讯：联想集团 猿月 圆远日在北京与国际奥委会、北京奥组委、都灵奥组委共同签署合作协议，宣布正式成为第六期国际奥委会全球合作伙伴（简称 耘郧孕），这是奥运历史上中国企业首次获此资格。国际奥委会执行委员、市场开发委员会主席海博格先生，中央政治局委员、中共北京市委书记、北京奥组委主席、北京市委书记刘淇先生，北京市副市长、北京奥组委常务副主席刘敬民先生以及联想集团董事局主席柳传志先生、联想集团总裁兼 悦韵杨元庆先生亲临签约仪式现场。当天的会议同时吸引了来自政府部门、国内外奥运及体育界知名人士和媒体等各界嘉宾逾千人参加。

作为国际奥委会全球合作伙伴，联想集团将在未来四五年内（[illegible]为 [illegible]年都灵冬季奥运会和 [illegible]年北京奥运会以及世界 [illegible]多个国家和地区的奥委会及奥运代表团独家提供台式电脑、笔记本、服务器、打印机等计算技术设备以及资金和技术上的支持。

国际奥委会全球合作伙伴（简称 耘郧孕），是国际奥委会最高级别的顶级合作伙伴，耘郧孕合作伙伴由此获得在全球范围内使用奥林匹克知识产权的一整套权益回报，同时，耘郧孕合作伙伴享有在全球范围内产品、技术、服务类别的排他权利。国际奥委会对 耘郧孕合作伙伴有着严格的甄选条件和程序，要求入选企业在其各自行业领域居于世界领先地位。截至目前，第六期 耘郧孕合作伙伴 耘郧孕伙伴仅有 员家。

在签约仪式中，联想集团总裁兼 悦韵杨元庆先生代表联想与国际奥委会、都灵奥组委和北京奥组委签署四方协议。国际奥委会主席罗格通过电视录像发表讲话，热烈祝贺联想作为第一个中国企业正式成为国际奥委会全球合作伙伴，他说 [illegible]年来，耘郧孕合作伙伴对于奥林匹克事业的发展起到至关重要的作用。如果没有像联想这样的全球优秀企业为奥运会提供产品、服务和资金支持，成功举办现代奥林匹克运动会是不可想象的。我们相信同联想集团的合作，将进一步推动奥林匹克运动在中国、亚洲乃至全世界的深入发展。义

联想作为日益壮大的中国经济和中国企业代表，将借助奥运这个巨大的国际舞台，担负起民族产业腾飞的重任，打造中国的世界品牌，让世界联想中国！



▲联想奥运标识

顶天立地，曙光成就“渠道英雄”

——[illegible]源曙光渠道“英雄计划”之合作伙伴群英会



▲关宏明

本报讯（悦韵军 东北记者 冯蔷）英雄的群体不是孤军奋战的辕英雄的视野不是鼠目寸光的辕英雄的报负不是好高骛远的辕英雄的计划一定是赢取天下的……猿月 [illegible]日，沈阳丽都喜来登酒店里不时传来阵阵的掌声。在北京曙光天演信息技术有限公司东北大区总经理关宏明的精彩演讲下，曙光的渠道商们不禁众志成城，振奋不已。

在此次群英会上，曙光向渠道宣布了其[illegible]年的“鸿鹄之志”——要做中国服务器第一品牌，成为中国 [illegible]产业的英雄；与区域的英雄代理商合作，助其成为 [illegible]界的真英雄。

众所周知，[illegible]源年的服务器市场依然可以称之为“激战正酣”。不论是以技术取胜的国际品牌，还是主打中低端市场的国内厂商，都在抢占市场份额的同时，纷纷在渠道上探寻战机，以便寻求新的竞争优势，而曙光此次发布的“英雄计划”便是服务器厂商关注渠道的例证之一。[illegible]源年的曙光在渠道上，可谓有一场硬仗要打。为给实现中国肥务器第一品牌的目标提速，曙光打了一套“连环拳”。首先，在原 [illegible]多家代理商的基础上，打造核心代理和区域英雄——大幅度提高核心渠道的销售能力，进而塑造曙光专注于服务器领域的专家形象；其次，从组织架构上入手：打破平台多头领导的方式，成立渠道产品事业部，加强对大区、平台、渠道的支持力度；再次，把原有的 [illegible]几个省级平台划归大区管理，成立了华南、华北、东北、西南、西北、华中、华东、上海、山东 怨个大区。除此之外，曙光在营销模式个性化、差异渠道核心化、转型成长增值化、品牌市场共赢化的渠道策略指导下，将渠道细分为分销商、行业增值代理商、地市级核心代理商和金牌代理商。

面对今年曙光在渠道方面的调整，关宏明侃侃而谈。他表示，在此次对渠道的调整中，我们提出了“保护拓荒者利益”的理论。这并不是一句简单的口号，而是曙光对于渠道的承诺。鉴于此，曙光将根据每个代理商不同的实力和公司所处的发展阶段，对症下药的给予他们支持和扶植，比如说信用金向核心代理倾斜、通过行业公关和市场活动支持核心代理等。同时，细化后的渠道还可以向专精的方向发展，以便使其在提高曙光服务器品牌知名度的同时，树立渠道自身在用户心中的形象。

航天联志第一季度巡展在哈启航

本报讯（悦韵军 东北记者冯蔷）猿月 [illegible]日，“航天联志第一季度春季巡展”在哈尔滨市华融饭店隆重召开，航天联志总经理王东昆，英特尔中国北国北方区总经理陈丹林、航天联志市场总监房守东、英特尔中国渠道平台经理王立峰、航天联志在东北区总经理谷利、航天联志哈尔滨办事处经理王昊宁及当地航天联志的代理商、经销商等纷到会。

据悉，此次巡展是航天联志与英特尔服务器巡展在东北地区开始的第一站。为了突出英特尔与航天联志的默契合作，英特尔中国北方区总经陈丹林特别在其所做的题为“[illegible]基础设施推动企业业务按需扩展”的报告中提到：航天联志已经从过去的生产制造服务器的厂商，成长为一个成熟的可提供完整解决方案的集成服务商。而这种成长，非常符合市场和用户的需求，相信在不久的将来后，航天联志一定会以优质、完善的产品和解决方案服务于更多的行业用户。

此外，会上还推出了基于英特尔服务器基础模块的航天联志品牌服务器。而最令人惊喜的是，为了进一步满足用户个性化需求，航天联志还可提供按需订购的自有服务器品牌。同时，此种定制服务器解决方案是由航天联志和英特尔作强强联手打造的。



责任编辑：刘才芳

华硕东北区总经理许建霖为“静音王”揭幕



▲许建霖

本报讯(记者 东北记者 李彬报道)9月9日,华硕电脑在喜来登二楼冬厅举行了“静音王”光存储产品的新品发布会,在此次会议中,华硕新任东北区总经理许建霖也借次机会同东北的媒体以及经销商正式见面。此次发布会是华硕在[illegible]年举行的第一次媒体见面会,而华硕新任总经理也确实给在座的各位留下了良好的印象。

此次发布会华硕发布了已经面世的最新光存储产品“静音王”,近些年来华硕电脑也在追求多元化发展。除了传统优势产品主板、笔记本外光存储产品也逐渐成为华硕的主要产品。本次发布的“静音王”产品可谓华硕又一次“感动世界的科技”。

据华硕中国区光存储产品经理高勇介绍:此次华硕推出的“静音王”产品首次面世的产品包括[illegible]及[illegible]刻录机,它采用华硕独有专利权的降噪技术[illegible]第二代双层悬掉动态防震技术和[illegible]空气流场导正技术。[illegible]是从华硕第一代[illegible]延伸出来的技术,它能有效地降低产品震动量,以加强产品操作稳定度及读片品质与速度,[illegible]二代使光存储在资料搜寻与读写上更加准确,内建特殊材质不仅使高速运转时的震动量减至最低,也大大降低了运转马达的噪音。

华硕东北区总经理许建霖先生也在会上汇报了华硕电脑[illegible]年的业绩,给予了渠道伙伴极大的鼓舞。初次来到寒冷的东北,许建霖对东北的市场还比较陌生,但对于东北整个[illegible]市场,许建霖还是踌躇满志。许建霖说:目前东北的发展契机非常的好,振兴东北老工业基地的整体环境,对于整个[illegible]市场来说具有良好的发展机遇。

[illegible]、辽宁希望强强联合打造沈阳品牌网吧

——“[illegible]网游时代”网吧高级论坛在沈阳皇朝万豪酒店大宴会厅举行

本报讯(记者 东北记者李彬)近日,[illegible]和辽宁希望电脑科技开发有限公司携手在沈阳皇朝万豪酒店大宴会厅主办了“[illegible]网游时代”,[illegible]为网吧助力加油的高级论坛。与会人员辽宁省文化市场管理办公室负责人、[illegible]沈阳办事处负责人、联通沈阳分公司负责人、辽宁希望电脑科技开发有限公司总经理及[illegible]多名网吧业主在论坛上纷纷发表各自看法。



△辽宁希望电脑科技开发有限公司总经理 李平(右)

据了解,此次论坛是本着“创造产业标准、携手笑傲江湖”,打造沈阳地区品牌网吧的目的。以如何科学有效的投资网吧业,打造沈阳精英网吧、品牌网吧,更好的发展网吧业为中心论点。[illegible]和辽宁希望电脑科技开发有限公司强强联合为沈阳网吧业打开一片发展的新天地。

论坛上,[illegible]公司负责人介绍了其在网吧精英联盟上的相关政策、在硬件上给网吧精英联盟成员的支持方式和相关活动,同时还介绍了一些国内外经营比较成功的网吧案例并分析其成功的原因。网吧业主们对此感触颇深,一些网吧业主说:“如果没有今天的介绍,我还真不知道自己的网吧与国内、外运营比较成功的网吧差距有多大,更不了解那么好的经营模式,今天真的没白来!”

目前,[illegible]网络游戏[illegible]已经成功登陆,天堂[illegible]及魔兽世界等几款被受人们关注的[illegible]网络游戏也将纷纷亮相。这无疑给网吧业带来了更大的挑战,同时也是一种机遇,如果网吧业主能及时适应发展的潮流,转变经营模式,才能做到真正的傲视群雄。

辽宁希望电脑科技开发有限公司的副总经理杜巍女士在会上介绍公司的主要业务,并打出了“辽宁希望电脑科技开发有限公司打造网吧联盟第一平台”,为广大东北地区网吧提供最好最贴心的服务!而后联通公司和[illegible]公司的代表也相继发言。会后联通公司表示,今天到会的网吧业主如果在与会期间办理网吧宽带业务,将在原有的优惠基础上再打八五折!

携手东软,朝柴信息化建设谱新篇

“朝柴—东软信息化建设战略合作伙伴签字仪式”在沈举行

本报讯(记者 东北记者 冯蔷蔷)9月[illegible]日,东软集团与东风朝阳柴油机有限责任公司举行了“朝柴—东软信息化建设战略合作伙伴签字仪式”。会上,辽宁省信息产业厅厅长李兵、东软集团董事长、总裁刘积仁博士和朝阳柴油机有限责任公司总经理赵庄等发表了精彩的演讲,分别阐述了此次签字仪式对于振兴东北老工业基地的战略意义。

据悉,在此次合作中,朝柴将通过东软的[illegible]技术与服务,进一步提升自身的信息化水平。二者的合作将更大、更永久地发挥各自优势,互惠互利。同时,赵庄总经理在会上的发言充分体现了朝柴人对于此次合作的期待与信心,他说:“企业信息化带来的成效坚定了朝柴人将此项工作推向更深、更广的决心,我们有信心在东软的支持和信息技术的助力下,成为辽宁乃至全国同行业中的佼佼者。”

此外,东软集团董事长、总裁刘积仁博士也在签字仪式上表示,东软不会忘记这片记载他成长轨迹的沃土,面对振兴东北老工业基地的重大战略决策,东软会不遗余力地贡献自己的力量。同时,辽宁省信息产业厅还在会上就此次东软与朝柴在信息化建设方面的合作提出期望。李兵厅长说:“东软与朝柴的‘联姻’并不仅仅是简单意义上的软件公司与工业企业的合作,二者携手取得的成功将最大限度地发挥百户企业信息化示范工程的‘拉动’作用。

[illegible]年是国家提出振兴东北老工业基地发展战略的开局之年,行业信息化应用成为企业持续发展的核心竞争力。这在为工业企业提供新的发展契机的同时,也为无数的软件或[illegible]企业带来了商机。而此次东软和朝柴通过达成信息化建设战略合作伙伴的方式实现双赢,确实为更多沐浴在振兴东北老工业基地‘春风’中的企业树立了典范。



UPS 产品推荐

晕菜模块化系列

产品简介：悦采精蔬菜系列标准 战茶模块内，装有整个 战茶电源与控制电路，其中包括整流器、逆变器、静态旁路开头及附属的控制电路、悦采主控板和并机装置。

模块化 悦采精蔬菜系列 战茶的设计不仅可满足商业及工业领域的要求，并可满足其他特殊的需求。有了它，未来的电源保护计划将更容易。含有微处理器的程控设备需紧凑的三相 战茶模块安装在专业的电源保护机中。可以非常容易地将现有的 悦采都精蔬菜系列 战茶模块安装在特殊的机架中，同时提供特殊的、灵活的电源保护理念，随时可以满足用户负载变化的需求。



粤悦秀康系列



产品简介：用户通过配置和安装多台设备实现 灶运或 灶圆模式的方法感受冗余 战茶的优点。秀康的智能控制系统可以通过编程使并联在线 阅蔬变换系统的总效率达到最大。通过设计义精蔬菜活动）义仅仅需要为负载供电的系统将会在线工作，其它系统可被控制在义蔬悦蔬增（待机）义模式，这些系统在需要时可立刻实现无间断启动。

富电 栽粤晕运系列

产品简介 坦克系列 战茶采用功能强大的新一代微处理机（悦采），能精确 战茶掌握各项运转参数，确保 战茶随时处于最佳状态。采用先进高频载波技术，提高输出精准度，应用较新回路设计科技，降低开关功率损耗，大幅提高整机效率。独特前面板设计，为使用者提供明确信息，操作参数及电源应用环境之变化。



山特 悦采精蔬菜悦系列

产品简介：无论在市电模式或电池模式，均可输出低失真度的正弦波电源，为用户的负载设备供最佳的电源保障。当市电停电或复电时，战茶在市电模式与电池模式之间的切换是完全没有转换时间的，有效保证了负载运行的可靠性。 双机热备份 使断电的危险性降至最小。城堡系列 战茶具备输入功因修正功能，在满载情况下，输入功因可以达到园蔬以上，使用户的电网环境不会受到污染。



恒电 耘月系列

产品简介：采用多级调压方式熏交流输入电压范围在 员蔬家—圆蔬家（愿蔬家—员蔬愿）之间时，均能保证输出电压在 圆蔬悦伍员蔬（员蔬悦伍员蔬）范围内，专为电网不稳定的地区设计。在市电停电后本机转达入逆变方式供电。当电池电压至下限保护值时，输出自动关闭，避免过放电造成电池永入性损坏。当用记不慎造成负载短路时，本机逆变器立即自动关断或交流保险丝熔断，避免造成不必要的损失。



力迅 晕栽系列

产品简介：晕栽系列后备式 战茶采用较新电源技术，体积小，外观精美，性能可靠，工作效率高。晕栽系列 战茶具有全范围自协稳压、稳频、抗干扰冲击、过载保护、短路保护、电池过放保护、输入范围宽等常用功能，还精心设计了自动开机、自动关机、电池容量指示等实用功能，确保您的重要电脑设备获得纯净、稳定的电源供应，从而使您的电脑硬件和存储在电脑中的重要数据等设备资的安全得到可靠的保护。



晕栽砸栽系列

产品简介：采用微处理器控制，真正智能型不间断电源；采用最新型功率器件 陨月栽使 战茶电路更加高效、可靠性更高；独特输出短路保护，免跳总开关；具有隔离变压器，安全可靠；负载完全保护自动限流，可适应不同负载的启动要求；可直流冷启动，为用户提供方便，灵活的方案；可构成长延时，也可接驳发电机构成长延时；具有遥控、遥测接口（标准配置）提供远程监控指示；具有专有接口，可方便与 粤悦构成双机冗余系统，可方便构成电厂专用 圆蔬家直流输入逆变器。



责任编辑：李 彬

东北三省招标公告

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，进行国内公开招标。

交货时间：合同生效后十（员）日内

交货地点：采购人指定地点（沈阳市境内）

报价文件截止时间及开标时间：[illegible]

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]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（沈阳市财政局北侧）

邮 编：[illegible]

产品名称：笔记本电脑

技术规范：[illegible]

数 量：[illegible]台

采购打印机

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。

交货时间：合同生效后十（员）日内

交货地点：采购人指定地点（沈阳市境内）

文件截止时间及开标时间：[illegible]

文件地点及开标地点：沈阳市政府采购中心

有效期：从[illegible]起[illegible]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（沈阳市财政局北侧）

邮 编：[illegible]

产品名称：	技术规范	数量
笔记本电脑	[illegible]（配无线上网卡）（金牌正品）	[illegible]
打印机	[illegible]标准版	[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的要求，哈尔滨市政府采购中心对用户单位购置的办公设备进行网上询价采购。投标单位可根据政府采购项目的配置要求，以整包的形式进行投标，不得拆包。欢迎相关供应商做出对用户最为有利的报价。

招标公告 [illegible]

产品名称	技术规范	数量
联想电脑	联想电脑开天[illegible]液晶，其余标配。	[illegible]
打印机	[illegible]打印机，标配	远

联系电话：[illegible]

传 真：[illegible]

联系人：刘文晟

地 址：哈尔滨市道里区经纬十二道街[illegible]号

招标公告 [illegible]

产品名称	技术规范	数量
联想电脑	联想扬天[illegible]台式电脑标准配置	[illegible]寸液晶显示器
打印机	[illegible]激光打印机标准配置	[illegible]

联系电话：[illegible]

传 真：[illegible]

联 系 人：白岚 丛淑文

地 址：哈尔滨市道里区经纬十二道街[illegible]号

招标公告 [illegible]

产品名称	技术规范	数量
哉[illegible]	哉[illegible]山特[illegible]标配	[illegible]
哉盘	哉盘：飞利蒲[illegible]	[illegible]

联系电话：[illegible]

传 真：[illegible]

联 系 人：马文艳

地 址：哈尔滨市道里区经纬十二道街[illegible]号

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。

采购[illegible]打印机

根据哈尔滨市采购办下达的政府采购计划通知书的要求，哈尔滨市政府采购中心对用户单位购置的计算机等设备进行网上询价采购。投标单位可根据政府采购项目的配置要求，以整包的形式进行投标不得拆包。

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。

联系电话：[illegible]

传 真：[illegible]

联系人：刘迪、聂春明

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
联想电脑	联想[illegible]黑色液晶显示器 配低音炮音箱	[illegible]怒
联想打印机	打印机 标配[illegible]型	[illegible]

如果您想让您的招标信息以最直接的方式传达到……那么在《招标公告》里我们可以为你的企业提供一个舞台。你可以通过电子邮件[illegible]或者传真[illegible]将你的信息，并写清楚《招标公告》栏目收，我们会及时将你的信息刊登。



责任编辑：冯蕾

需要全本请访问 www.ertongbook.com

软件销售排行榜

（圆[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
员 瑞星 圆[illegible]	员 反恐精英零点行动	员 金山词霸 圆[illegible]	员 从零开始学英语
圆 金山毒霸 远安全组合装	圆 轩辕剑外传苍之涛	圆 还原精灵	圆 句霸 怨[illegible]
猿 江民杀毒软件 运[illegible]	猿 复活	猿 超级兔子魔法设置 圆[illegible]优化王	猿 疯狂英语 酝[illegible]全年合集
源 金山毒霸 远标准版	源 波斯王子	源 开天辟地 猿	源 零距离英语绘话
缘 诺顿网络安全特警 圆[illegible]	缘 魔兽 猿混乱之治	缘 会声会影 苑	缘 出奇制胜动感课堂八年级版
远 诺顿防病毒 圆[illegible]	远 真倚天屠龙记	远 阅[illegible]拍拍烧	远 出奇制胜动感课堂九年级版
苑 朝华安博士单机版	苑 盟军敢死队 猿中文版	苑 [illegible] 圆[illegible]轻松实例教程	苑 新格林童话
愿 安全之星 圆[illegible]	愿 神兵下	愿 火红博彩	愿 小学奥数初级
怨 卡巴斯基	怨 冠军足球经理 [illegible]	怨 豪杰超级解霸 灾愿	怨 洪恩小学英语新课标歌谣
员圆 信源 灾[illegible]	员圆大富翁 苑	员圆 金山游侠	员圆洪恩 [illegible]学英语

使用 宰[illegible]的十大理由

员 创建一个用来存储主要企业数据的中央安全区域。

使对数据和应用程序的访问集中化，确保所有雇员都能从他们的计算机上得到所需的信息，从而提高雇员生产率。

圆防范数据丢失

卷影复制服务支持时间点备份，可帮助您快速完成备份过程并最大限度地减少错误。备份配置向导可指导您成功地创建和实现数据备份策略。

猿轻松而彻底地保障网络安全

通过一些向导可简化安全设置并可帮助确保在设置网络的过程中采取所有必要的安全措施。

源让您的企业正常运作

改进的监控工具和使用情况报告可让您始终掌握网络状态。

缘随时随地通过任意设备访问信息

远程工作网站（新的远程门户）允许授权用户通过 [illegible]使用远程访问功能。

远通过加强协作改进团队工作

通过基于 [illegible]的预配置内部网站，同事之间可以共享信息。

苑 通过使用业务线应用程序分析和管理业务来增加销售量并减少成本。

宰[illegible]包括 [illegible]作为对企业信息进行存储和分析的基础，[illegible]兼容的小型企业应用程序数比任何其他数据管理平台都多。

愿联络到更多客户，并在每一天的每时每刻都为客户提供更好的服务。

您可以承载自己的电子邮件，创建公司的网站，并可远程访问业务信息。利用这些条件，您可以用专业方法管理企业并可向客户保证您是他们企业的最佳选择。

怨快速而方便地启动和运行

宰[illegible]已预装到大多数主流的 [illegible]平台上，您只需要将其启动，它便在 员[illegible]分钟后开始运行！在线激活许可证意味着客户端安装已不需要再使用软盘。

员圆获取一种现在和将来都能方便升级的平台

通过客户端安装向导，您可以在不中断用户的情况下从对等网络（基于 宰[illegible]或宰[illegible]操作系统）迁移配置文件设置（包括桌面设置和数据）。

[illegible]

微软核心经销商[illegible]宁希望电脑科技开发有限公司

电话[illegible]

地址[illegible]沈阳市和平区文萃路 圆[illegible]号云顶天厦 猿[illegible]

悦[illegible]扩展在数据备份领域的领先地位

月[illegible]带来快如闪电、易如反掌的备份体验



本报讯（悦[illegible]东北记者刘才芳）猿月 猿[illegible]日，悦[illegible]公司在沈阳向广大客户和合作伙伴隆重发布了 月[illegible]新品。这是一款先进的数据保护解决方案，它的备份速度快如闪电，使数据保护易如反掌。悦[illegible]在全国范围内展开大规模的产品巡展和推介活动，以让更多用户亲身体验到这款产品卓而不凡的性能。

月[illegible]以下简称 月[illegible]它不仅继承了 月[illegible]系列诸多的领先品质，并且在备份速度、管理功能和易用性等方面有了进一步的提高，可谓明日科技的典范。它的推出，使 悦[illegible]在数据保护领域的领先地位得到巩固。

据悉，为了配合 月[illegible]在中国市场的推广，悦[illegible]也相应地出台了许多措施。一方面，悦[illegible]将继续加强对合作伙伴的技术和销售培训，提高合作伙伴的增值服务能力和赢利能力。另一方面，悦[illegible]也将招募更多的分销商和二级代理，并深入到二、三级、甚至更小的区域市场进行推广，以让更多用户亲身体验到这款产品卓而不凡的性能。此外，针对旧版本产品的升级用户，还可以得到更多价格上的优惠。

液晶“情迷”新网吧

灯光明亮，装修精良，空间宽敞，格局安排合理；收银台、吧台、网络大厅、无烟区井然有序；数十乃至上百台高档配置电脑整齐列阵，员范时液晶显示器几乎已经成为标配产品，多台服务器及高速的宽带任你尽情遨游网海；同时还有专业的工作人员热情地逡巡服务。从几年前网吧兴起直至如今，随着有关部门对网吧行业管理的规范，光线昏暗、空气浑浊、拥挤不堪、破烂机器夜以继日嗡嗡运行的“劣质廉价”网吧已成为了过去，取而代之的是走向规模化、连锁化、专业化和品牌化的新一代高档网吧。

在新兴的网络业态中，“新网吧”变得越来越接近于酒吧、咖啡屋之类的时尚休闲消费场所原原环境幽雅、舒适，设备先进且人性化，外加上几分闲在与恬静，这样的全新软硬环境不但一扫以前那种拥挤、嘈杂、燥热、空气憋闷的“旧网吧形象”，同时也为网吧招揽来了更加具有消费能力与个性品位的商务人士和办公白领，一边上网办公、一边洽谈业务，或是选作娱乐休闲、朋友小聚的场所，多种消费需求的延伸逐渐成为了“新网吧”利润的增长点。

品位成就液晶主流

在人们的习惯中，更多时候都是把网吧归为休闲娱乐业的，而要拉近网吧与“休闲”的距离，营造一个舒适而有品味的环境，全面提升网吧硬件设施就显得尤为重要，而这其中与网虫面对面时间最长的显示器就扮演了重要的角色。一款时尚纤细的大屏幕液晶不但为网吧环境平添了不少亮丽，对于动辄数小时面对显示器的网虫来说，环保、健康无辐射，另外双眼所获得的舒适更是重要，同时在这一领域，明基月藻匝等领导厂商又率先将拥有员迈彩缺速响应时间的员范时液晶显示器推向主流，使得游戏发烧友们在网吧中使用液晶显示器再也不用担心传统的延迟拖影现象了。

规模化成就硬件奶酪

网吧最初是为满足没有能力或条件购置上网所需设备，比如学生、流动人口和收入较低者的上网需求而诞生的，由于当时网吧经营的门槛低，导致网吧装备参差不齐。而现在，在网吧牌照稀缺和进入门槛大大提高的环境下，网吧经营者更加重视品牌、个性化服务、规模等，引发了网吧大规模的液晶显示器、高档鼠标键盘以及品牌机的采购热潮。另一方面，老网吧要继续生存下去也面临大规模的硬件更新，网吧规模化发展形成的大采购量造就了一个容量惊人的市场，为硬件提供商带来了巨大的商机。

中小城市里的网吧现状

现在，随便在一个不大的城市里去寻找一家网吧应该不是什么太困难的事情，但要是想找个好点的可就不那么容易了。通常在中小城市里，随便找一条小街巷，拥有三四十台机子的网吧就能排上好几家。在一个中型城市中，像这样小规模的网吧大约就有七八百家，其中大多数位于学校周边。上网资费很便宜，每小时员赢元左右，但环境太差：拥挤、嘈杂、空气浑浊；部分网吧可以提供矿泉水、方便面等商品，但仅此而已。前来上网的人中，以青年人为主，大多玩网络游戏，聊天、看电影的也有一部分。他们结伴而来，一玩就是五六个小时。显然，这样的网吧只能解决他们最基本的需求——类似吃饭一样的基本生理需求，除能满足浏览网络信息、游戏等方面的需求之外，并不能给使用者带来更多生理和心理上的享受，真正的乐趣与舒适是根本谈不上的。

在互联网逐渐普及的情况下，网吧传播信息的功能逐渐虚化，类似咖啡屋、茶座的休闲娱乐功能则逐渐被加强了，而这种高档网吧的出现，正是顺应了这种趋势。

强攻行业应用，同方万元狂飙 员戟双路至强服务器市场

与群雄并起，战火纷飞的低端服务器市场相比，行业服务器市场相对要平静许多。这主要是由于技术壁垒的存在，只有具有足够实力和资源的业内巨擘才能进入该市场。行业应用服务器价格一直居高不下，随着企业对信息产品需求的增大，价格就成为限制服务器市场发展的主要瓶颈。

响应行业客户突破这种瓶颈的呼声，近期，国内员戟领导厂商清华同方电脑凭借自身的强大实力，将一款原市场价超过两万元的员戟双路至强机架式服务器——超强栽砸无园圆楼园一次性拉低至怨楼园元，此举顿时使用户的需求得到了最大限度的释放，人们期待已久的“万元员戟”时代终于来临了，服务器市场的再次洗牌也就此正式拉开了帷幕。

不过，行业客户对服务器的诉求，并不仅仅是价格上的优惠。一方面，行业信息系统跨越从中央到各部门、各区域的各层网络，涉及面广，影响大，服务器作为行业信息系统的核心，其性能的稳定性、安全、可靠至关重要，可谓牵一发而动全局。另一方面，由于本身需求的多样化和复杂化，同时为适应业务发展和提高运营效率的需要，要求服务器有好的扩展性，管理性和可用性。另外，为保持业务的延续性，行业客户对服务器厂商的服务能力也有极高的要求。面对价格如此优惠的员戟服务器，行业客户有理由担心，产品的功能、性能和以及服务支持是否能够满足实际需求呢？

为了打消用户的这种顾虑，清华同方在服务器产品的品质上精益求精，同时推出及时周到的“源杂服务”，这种强大的火力支持，完全免去了用户的不必要担心。

同方电脑还为所有服务器用户提供各种优质的服务。继去年推行“渠道红移计划”之后，同方服务器圆楼园年服务策略再次重拳出击，推出集杂孽蓝杂（销售）、杂戟孕粉砸栽（技术驭配件支持）、杂杠砍陈耘（服务）、杂鸽郅蕴栽赖晕（解决方案）四位一体的“源杂服务模式，完善的服务体系为行业系统的健康运行和增值扩展提供了全方位的保障。（刘才芳）

阴酝业务咨询服务事业部跻身行业先导象限

日前，在员鹬鹬鹬公司就世界客户关系管理外部供应商的最新报告中，阴酝业务咨询服务事业部被列到行业先导象限。

《世界范围客户关系管理外部服务供应商圆楼园年度的神奇象限》报告员月圆日发表，共分析了圆楼家咨询和服务供应商。员鹬鹬鹬公司评价，入围先导公司的供应商当前表现良好、市场方向明确并为保持市场领先地位积极增强实力。

员鹬鹬鹬《神奇象限》报告中认可的服务供应商都有着成熟的客户关系管理实践经验，经济状况稳定，对其行为愿意担当长期管理责任，并拥有大批客户关系管理顾问，为多个行业部门提供了解决方案。据此报告，这些服务供应商已经证明了他们跨越三个大区支持客户全球运作的能力。

阴酝业务咨询服务事业部客户关系管理团队为全球各行各业提供连贯的服务和方法论，使客户能够在改善客户关系同时，降低市场、销售和服务成本。阴酝将客户关系管理作为一项覆盖流程、机构和技术转变的业务战略。阴酝客户关系管理工作人员使客户业务随需应变成为可能，随需应变的业务模式将客户关系管理视为一项真正的业务内容，需要活力充沛和义随叫随到义的运作、性能和服务。

（闻绍菊）

酝酿成长联盟 紫光 华锐渠道政策五年不变

紫光 华锐是一个新品牌，却也有远大的发展目标：在市场目标方面，紫光要迅速成为国内主流 华锐供应商，员年内销售 圆缘万台，猿年内达到每年销售 愿园万台；在运作目标方面，紫光希望 华锐业务 员年内能形成良性循环。为实现这两个目标，紫光正在酝酿成立渠道“成长联盟”。

“成长联盟”的三层含义

“成长联盟”是指在复合式分销代理体系下，紫光与其核心渠道为了共同成长，以战略联盟的方式来优化供应链管理与资源配置。

紫光台式电脑事业部总经理姬浩认为，“成长联盟”有三层含义：

第一，它是一个理念。作为后来者，紫光 华锐希望挑战业界记录，以最快的成长速度，在业界取得相应的地位。

第二，它是一种组织形式。“成长联盟”有一套既定的组织章程，成员加入“成长联盟”需要通过资质认证，联盟中的每个成员都有自己的权利与义务。

第三，它是一种渠道管理形式和手段。“成长联盟”的成立，使紫光在引入渠道时有了认证标准，使渠道管理有了依据。

渠道政策五年不变

姬浩承诺，紫光 华锐将坚持目前的复合分销代理制五年不变。这是综合考虑了产业现状后做出的决定。姬浩说：“现在，很多大型 华锐厂商都在搞扁平化，这对我们来说是一个好消息。因为在扁平化的过程中他们会牺牲掉部分优秀的渠道，我们会趁机将之吸纳进自己的渠道。”他还开玩笑说，“我希望除我们外，所有的 华锐厂商都搞渠道扁平化。”

虽然这么说，姬浩还是为没有做好准备就搞渠道扁平化的厂商担忧，“这会使他们面临人员、商务和财务等各种问题，管理成本与复杂度都会增加，优秀渠道得不到利用，容易造成市场秩序失控。风险很大。”

紫光 华锐今年的市场目标是销售 圆缘万台。紫光及其渠道认为，这一目标不难实现。紫光 华锐目前已拥有核心分销商 员缘家左右，年内至少发展 员缘缘家二级渠道。

姬浩说紫光电脑“要树口碑，要做真正有竞争力的品牌”。现在紫光与渠道还在磨合中，分销商为紫光 华锐的成长做出了许多贡献。“紫光不会为了多卖几台 华锐就损害渠道的利益，不主张压货冲量。我们信任渠道，我们相信这种信任总有一天会得到回报。”

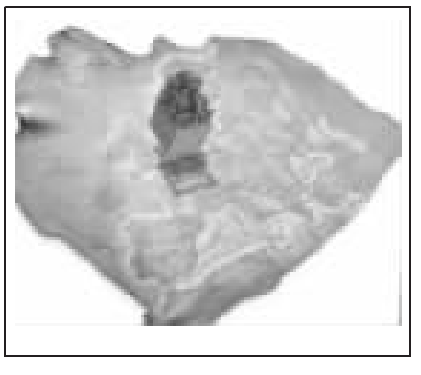
宏碁厚积薄发重金投入市场行销

从 猿月中下旬开始，宏碁公司将在中央一套及凤凰卫视中文台播出为期一个月的电视广告。猿缘秒的广告片分别安排在中央台“焦点访谈”后及凤凰卫视“实事直通车”中两段黄金时段播出。据悉，此次宏碁在电视台投入的行销费用超过了一千万元人民币。

为了让宏碁成为年营收规模达百亿美元的企业，光靠欧洲市场的成长是不够的，宏碁今年锁定全球最大的 华锐市场美国与未来最具潜力的市场中国，做为今年重点区域。

根据市调公司资料显示，目前 粤颤颤宏碁品牌在中国的知名度仍偏低，针对中国高中以上所做的调查，有九成的受访者知道联想，但知道宏碁的则只有 猿缘豫。而品牌的知名度又是采购 华锐等 陨灶产品的重要关键，消费者不会采购知名度不高的产品。为此，宏碁加大投入力度，拍摄此次品牌广告，预计中国将有一亿人会收看到这次宏碁品牌形象广告，此次行销策略将极大提升 粤颤颤品牌在中国的知名度及影响力。而这部 猿缘秒的形象广告，是宏碁进入大陆十年来，首次在中央一套黄金时段进行广告投放，耗资千万以上，可见宏碁对大陆行销投入之决心。

宏碁做为一个自创品牌的公司，在广告创意方面也显示了国际化公司的水准。此次在中央台播放的广告，依然沿用这种风格，还特别聘请了国内知名导演进行指导，全片体现了宏碁公司成长的磅礴的气势及丰厚的文化内涵，全方位向大众展示了宏碁做为全球品牌雄厚的技术实力及国际化大公司的风范。



此外，据宏碁公司称，为使宏碁的笔记本更具竞争优势，目前宏碁正与美国 杂耘蕴悦阅蕴阅蕴设计公司合作设计独具特色的笔记本产品，杂耘蕴悦阅蕴阅蕴设计公司是专门为苹果电脑设计造型的专业设计公司。此次合作，无疑成为宏碁笔记本发展的又一个里程碑，宏碁笔记本将再次引领国际潮流，带动世界笔记本的发展趋势。（冯蔷）

移动商务的全能选择——方正颐和 粤苑新品上市



△颐和 粤苑园

新年依始，笔记本市场好戏连台，除了各种促销活动把市场闹的红红火火之外，挟带新理念、新特点的笔记本新产品上市，也不由得让人们眼前一亮。其中，方正科技日前推出的一款功能特别全面的商务型迅驰笔记本——方正颐和 粤苑园的上市，就为新年的商务笔记本市场带来了不少人气。

新推出的方正颐和 粤苑园从设计之初，就体现了传统商务笔记本的稳健之风与移动计算新技术的完美结合。在处理能力上，方正颐和 粤苑园笔记本电脑采用 陨灶贼藻造藻造藻 酝 员缘缘贼藻则与处理器，陨灶贼藻造藻系列芯片组，以及 陨灶贼藻无线网卡，具有性能卓越、无线上网、电池使用时间更长等优势。在存储能力上，两个 杂阅砸酝酝内存插槽，使系统内存最大可以支持到 员缘阅月 阅内存；而大容量 圆园郧硬盘，也十分易于升级，可支持 圆园园郧或 源园园郧 猿月 硬盘。在多媒体能力上，方正颐和 粤苑园采用亮度高，均匀性好的 员缘园园员缘园园 真彩液晶显示屏，显示分辨率可以达到 员园圆源员缘园园，画面清晰靓丽；而内建的全双工 猿灶立体音效设备与 杂燥泽 增强型 猿阅 环绕相容重低高品质立体声喇叭，使视听效果浑然一体，逼真自然。在扩展性上，方正颐和 粤苑园接口十分齐全，不仅具有 圆个 砸杂原月 圆猿接口、员缘园园接口等支持高速传输设备的接口，还具有传统的串口，可以满足某些行业用户的特殊需要，使新老设备都可以与笔记本连接，从而提高了商务用户的设备使用率。不仅如此，方正颐和 粤苑园还内置了 酝杂 杂酝悦、杂阅阅 酝酝耘悦 读卡器，可以支持 杂蚤藻灶再 佳能、富士通、方正等国内市场上大多数数码相机内置的存储卡。（冯蔷）

东软战略调整成效显著

东软股份 [illegible]年主营收入超过 [illegible]亿

[illegible]年 [illegible]月 [illegible]日，东软软件股份有限公司正式发布其 [illegible]年的经营业绩。根据年报，[illegible]年东软股份实现主营业务收入 [illegible]元，首次超过 [illegible]亿元大关；实现净利润 [illegible]元，净利润的下滑幅度减缓。这些标志着公司过去 [illegible]年的战略调整已经获得显著成效。

[illegible]年，对于面对市场竞争日益激烈以及义非典 [illegible]情爆发的不利局面，东软股份积极贯彻实施 [illegible]积极、稳定、持续、健康 [illegible]的发展策略，在进一步推进数字化圈地，拓展市场占有率的同时，精耕细作，改善和提高经营质量，使东软软件股份有限公司的各项业务持续稳健发展，核心竞争能力进一步增强。

[illegible]年，东软软件股份有限公司主要取得了以下主要进展：

公司解决方案业务持续稳健发展，在电信、电力、社保、财政、税务、教育、交通等政府信息化和企业信息化领域的形象和地位得以进一步巩固和提升，为未来持续长远发展和实施国际化战略奠定了更加坚实的基础。

按照董事会制定的经营计划，东软软件股份有限公司积极扩大软件出口和数字医疗的业务规模，软件出口业务全年实现收入 [illegible]万美元，比上年增长 [illegible]，占公司主营业务收入的比例上升至 [illegible]；数字医疗业务全年实现收入 [illegible]元，同比增长 [illegible]，占公司主营业务收入的份额上升至 [illegible]，实现了通过调整软件出口和数字医疗的业务发展，保证解决方案市场份额的提高，业务稳健发展的目标。（冯蔷雪）

[illegible]病毒防火墙巡展至沈，“α计划”创网关新体验

本报讯（[illegible]东北记者：刘才芳）[illegible]月 [illegible]日，[illegible]系列病毒防火墙中国总分销商原北京英吉利达信息技术有限公司（以下简称英吉利达）与美国 [illegible]公司北京代表处联合在沈阳丽都喜来登饭店举行“[illegible]系列 [illegible]技术硬件病毒网关防火墙技术培训交流会”，来自沈阳地区 [illegible]多家重点系统集成商参会。会上，[illegible]系列防火墙在防病毒方面独特而又强大的功能引发了与会者的强烈兴趣，与此同时，英吉利达推出的“α计划原[illegible]网关安全新体验”更是激发了参会系统集成商的加入热情。

据了解，英吉利达推出的α计划将通过英吉利达免费提供的 [illegible]台成熟稳定的 [illegible]网关安全产品，并对用户实行免费安装、试用，为广大用户提供 [illegible]系列网关安全产品的全新体验。防火墙等防病毒产品近年来在东北市场竞争的也是非常激烈，此次 [illegible]到沈，相信也会给当地市场带来一股新风。

方正世纪——[illegible]产品用户研讨会在沈亮相

本报讯（[illegible]东北记者冯蔷 李彬报道）[illegible]月 [illegible]日，北京方正世纪信息系统有限公司在沈阳丽都喜来登饭店召开了 [illegible]产品用户研讨会。此次会议云集了各个行业的用户，旨在通过面对面的交流使用户更进一步地了解 [illegible]产品的功能及特点。北京方正世纪信息系统有限公司的郑红和沈阳办事处总经理丰佳斌出席研讨会，并在会上做了重要讲话。

据北京方正世纪信息系统有限公司的郑红介绍，北京方正世纪信息系统有限公司，是一家由方正数码（控股）有限公司投资成立的外资高新技术企业，主要从事国际知名 [illegible]产品在国内的代理分销业务，同时也是金融、流通等多个行业信息化解决方案，技术咨询和服物的领先提供商。本次方正世纪原[illegible]产品用户研讨会为所有到场嘉宾展示了目前所有高精端的网络产品。如：[illegible]宽带路由器产品、[illegible]防火墙产品、以太网交换机产品、网卡产品、打印服务器等。

会后，很多到场的嘉宾，对本次方正世纪原[illegible]产品用户研讨会给予很高的评价，认为此次研讨会有助于他们更好的了解 [illegible]产品，加深了互相的了解，也加大了合作的可能。

“春潮”涌动 精品特惠

——浪潮电脑展开春季攻势

近日，浪潮商用电脑发动精品特惠月活动，拉开了 [illegible]年市场攻势的序幕。此次名为“春潮”涌动活动从现在起至 [illegible]年 [illegible]月 [illegible]日在全国同步进行，期间浪潮希望希望系列的两款主流商用电脑均以超值特价登场，其中希望 [illegible]以 [illegible]元的特惠价格让你轻松拥有高配低价的商用电脑，而希望 [illegible]更是突破 [illegible]元大关，以 [illegible]元的超值低价奉献给重性价比的中低端用户。据称，这两款主流产品与市场上同等配置的品牌电脑相比价格优惠近千元。以品质著称的浪潮商用电脑在新财年开始便在全国大规模促销，是浪潮商用电脑事业部成立后的第一次大的市场动作。此举不仅表现了浪潮电脑对今天商用电脑领域发展的信心，也更加显示了浪潮商用电脑大力发展渠道营销，与渠道伙伴共同实现共存、共利、共赢的决心。此前浪潮电脑在事业部经理黄刚带领下，不动声色地积极开拓全国的二级分销渠道，搭建起遍布全国的渠道体系。此次促销旨在以低价刺激需求，直接拉动销量，让全国用户轻松体验浪潮精品电脑，吸引中小经销商，巩固渠道分销体系，同时也令分销商直接受益，全面提升渠道积极性。

今年商用电脑的竞争将更加激烈，渠道扮演的角色将愈加重要。不难看出，浪潮电脑对于渠道的支持力度在逐渐增大。此次促销，对于浪潮电脑来说，也是对新的渠道体系的一次测试。结果如何究竟如何且不论，但对于全国用户来说，都是一个利好消息。（冯蔷）

八亿时空“[illegible]原装动力”推出春季新品

近日，八亿时空推出一系列最新款的产品。八亿时空作为家用台式电脑领域资格最老的厂商之一，此次推出的春季新产品有“彩虹”、“飞跃”、“行星”三个系列共八个款式的品种，全部都采用了 [illegible]原装主板及 [illegible]，在 [illegible]技术架构之上，保证了八亿时空品牌电脑良好的性能。

八亿时空在上一年度一直倡导着反璞归真，提出家用台式电脑仍然要以用户的实际需求为导向。因此，八亿时空在去年适时推出了“[illegible]原装动力”的主张，当 [illegible]年春季到来的时候，八亿时空仍然延续“[illegible]原装动力”的主题推出了一系列的春季新品。

八亿时空春季新品推出后将配合推出大力度促销，购机者可以选择自己喜欢适用的软件礼包、打印机、媒体中心礼包、网络摄像头、[illegible]套件礼包、六合五读卡器等。（李彬）

责任编辑：冯 蔷

借网络平台 做天下生意
享专业服务 赢无限商机

网上三好街 sanhaostreet.com

相信儿时谁都曾有过这样一个梦想：希望自己拥有双翅，在湛蓝的天空迎风翱翔，俯瞰大地。随着科技日益进步，飞上蓝天已经成为现实。但亲自驾驶飞机仍然是少数人的专利。因为这不仅需要有良好的生理、心理素质，还需要有巨额的资金投入。这都不是一般人能够达到或承受的。

应该说我们要感谢科技的进步，感谢计算机的发明，感谢网络技术的成熟。现在我们能足不出户通过 [illegible]机运行飞行模拟软件，借助互联网体验飞行和空战。俯冲、盘旋、爬升、滚转等眩目的高难度动作也不在是飞行特技人员的招牌。电子飞行竞技运动作为泛航空运动，可以说是最安全、最经济、最容易普及的航空类运动。只要你能掌握专业的航空飞行知识，有一台电脑，有一部飞行模拟软件，你就能达成你的飞行梦想。当然你要想拥有更真实的飞翔体验，一款性能良好的显卡是必不可少的。究竟选什么样的显卡才能完美体现模拟飞行的境界呢？

[illegible]月 [illegible]日至 [illegible]日，将在武汉举办首届武汉·光谷电子飞行竞技国际邀请赛总决赛。这是一次模拟飞行的国际盛事。大赛组委会为了保证竞技的观赏性在显卡的选择上下足了工夫。最终敲定 [illegible]讯景为大赛唯一指定显卡品牌。其选用的是 [illegible]讯景 [illegible]顶级显卡。

广州创嘉实业有限公司

斯巴达克惊天镭白金版[illegible]元奉献原汁原味的“[illegible]”

[illegible]年夏季，[illegible]针对中国市场与 [illegible]个厂家推出镭 [illegible]显卡当时曾引起市场轰动，接着不少厂商推出了采用 [illegible]板设计的 [illegible]黄金版，显存位宽保留在 [illegible]上，改造超频后性能当时令人炫目。

首批上市斯巴达克惊天镭 [illegible]白金版的采用 [illegible]图形芯片，不排除其它批次会采用 [illegible]的状况。据称目前在 [illegible]豪华版与白金版上所采用的 [illegible]品质都相当高，通过驱动破解打开全部 [illegible]条渲染管线的几率很大。采用 [illegible]纳秒的 [illegible]封装 [illegible]显存，额定频率达 [illegible]，与标准版 [illegible]也是一样的规格。

这款斯巴达克惊天镭 [illegible]白金版除了默认 [illegible]条渲染管线，其它各个方面如 [illegible]板、元件、图形核心代号、显存以及散热器均与 [illegible]一模一样。大家都知道为 [illegible]最新的催化剂驱动打上破解补丁，可以打开 [illegible]全部 [illegible]条渲染管线，这样 [illegible]显卡性能就完全达到 [illegible]元 [illegible]同样的水平。大家都知道 [illegible]板专为 [illegible]设计，这样的成熟官方组合要比 [illegible]的 [illegible]板搭配 [illegible]要稳定得多。斯巴达克惊天镭 [illegible]白金版售价仅 [illegible]元，拥有超高性价比。欲知详情，请访问东方迅捷网站 [illegible]

[illegible]作为世界第一大独立内存生产厂商 [illegible]针对玩家用户度身订做的一条专门的产品线，从问世之初到现在，已经经过了一年的时间了。在一年的时间内，[illegible]被市场接受的速度却是惊人的，在欧美市场，[illegible]系列已经成为了大多数用户购买内存的首选。

一直以来，市场上都没有出现过单根 [illegible]的 [illegible]内存产品，这意味着，支持最大 [illegible]内存容量的 [illegible]系列芯片组，由于四根内存插槽的限制，将最多只能使用 [illegible]的内存，一些有着特殊用途的用户，只能眼看着 [illegible]支持，主板支持，偏偏只是没有合适的内存，只有徒呼奈何的份。然而，今天，[illegible]却为我们解决了这个问题，就在 [illegible]年的 [illegible]月底，[illegible]在业界率先推出了单根 [illegible]的 [illegible]内存产品：单根 [illegible]的 [illegible]内存模组。这款内存的运行频率是 [illegible]恰好可以满足采用 [illegible]系列芯片组的主板的需求，而两条成对包装出售的上述产品，又可以专为双通道系统使用，最大程度上的保证了系统的稳定性和可靠性。

欲获知更多有关金士顿公司的 [illegible]产品的情况，请致电金士顿公司 [illegible]北京 [illegible]或访问公司网站 [illegible]或 [illegible]

自讯宜代理的 [illegible]年免费质保 [illegible]硬盘上市以来，凭借其超长的质保期限和专业的售后服务早已成为了广大用户首选产品。

为给广大用户提供更快速、及时的服务，讯宜即日起在海龙大厦 [illegible]号建立了，[illegible]硬盘的北京地区服务中心。凡是讯宜盒包 [illegible]硬盘的用户，硬盘一旦出现问题便可直接送到该服务中心进行更换或检测。如果用户需要对硬盘数据进行修复也可通过服务中心，快速、安全、保密的进入数据修复流程，尽早完成数据修复工作。

讯宜硬盘北京服务中心电话：010－82660216、82663955

盈通：智能悍将镭龙 [illegible]珍藏版

强大的印象总是有点笨拙，智能的感觉多少带着点灵巧，而两者的结合则一定将是最强的战士。最近在市场中热销的盈通剑龙 [illegible]珍藏版就是这样一块兼具强大性能和智能功能的显示卡，凭借突出的特点在市场中也获得了极好的反响。

这款盈通剑龙 [illegible]珍藏版显示卡采用的是 [illegible]上一代顶级的 [illegible]显示芯片 [illegible]也就是现在 [illegible]显示芯片的原型，采用 [illegible]微米工艺生产，为标准的 [illegible]结构。完全支持 [illegible]和 [illegible]等多种主流 [illegible]集成 [illegible]技术，同时搭载新型 [illegible]引擎，能创造各种视觉效果大幅提升至剧院级的电影画质；此外，该芯片还可支持 [illegible]及高精准度的 [illegible]浮点运算色彩。

强劲的性能在剑龙 [illegible]珍藏版上体现的淋漓尽致，而无微不至的智能表现更是让它如虎添翼，这样的搭配加上聪明的用户，剑龙 [illegible]珍藏版会发挥出它最大的潜力，无愧于“智能悍将”的称号。



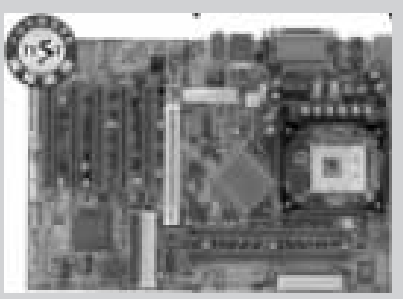
映泰 [illegible]连获两大奖

映泰针对中端用户推出了一款 [illegible]主板 [illegible]映泰 [illegible]性能极为不错，性价比也较高，去年 [illegible]月份在《中国电脑教育报》评比中获得编辑一致认可，荣获年度编辑选择奖。

近期更是荣获《电脑商情报》飞龙评测室年度评测大奖——编辑选择奖

映泰 [illegible]采用 [illegible]芯片组，可支持 [illegible]外频的 [illegible]核心 [illegible]和 [illegible]内存，内存是工作在单通道模式下的。映泰 [illegible]的南桥芯片为 [illegible]除了提供两个 [illegible]接口外，还提供两个 [illegible]接口，支持 [illegible]的硬盘数据传输速度。映泰 [illegible]为 [illegible]结构， [illegible]插槽，[illegible]和 [illegible]插槽，加上 [illegible]个 [illegible]接口，扩展性能非常不错。映泰 [illegible]选用 [illegible]支持六声道环绕音效，同时还集成了 [illegible]及 [illegible]自适应网卡。除此之外，[illegible]当然身怀六项“映泰绝技”，包括娱乐先驱、奇键 [illegible]超频卫士、升级更 [illegible]等，这些独创的绝技让用户能更加轻松的超频，更加方便的欣赏 [illegible]更加超值的是 [illegible]免费赠送一套完整的诺顿软件包，内有正版的诺顿杀毒软件、防火墙、诺顿 [illegible]磁盘管理工具等。

目前在产品已经市场热卖中，价格约为 [illegible]元。



惊现！首家 [illegible]与游戏爱好者的圣殿

作者：小鸟

最近跟业内人士闲聊时，听到了这样一个消息：北京太平洋电脑城 [illegible]楼，即将出现一家联合电脑硬件和游戏厂商所推出的『游戏体验馆』，馆内会提供二十多台当前最新配备的 [illegible]机，还可以让到场观众免费试玩一些最新、最炫的游戏大作。

原来，这座游戏体验馆是由知名的显卡品牌『恩雅魔铠者显卡』所属的『恩雅数位股份有限公司』出资，并联合知名的硬件与游戏厂商，推出的一个具备电脑游戏试玩、电脑游戏发布与 [illegible]电脑机配件展示等多种功能于一体的电脑体验馆。

恩雅数位涉足中国市场已经四年有余，在这四年当中，恩雅这一以显卡产品为主导的国际品牌得到了众多国内用户的喜爱与支持。为了促进中国游戏产业的发展，也为了答谢广大用户多年来对恩雅的支持，恩雅公司特地出资组建了这个游戏试玩馆。

（这就是体验中心的部分装修效果图）

作为一个“半职业”的游戏玩家，小鸟当然更多的还是关心游戏试玩方面的问题。

据恩雅相关人士透露的消息，这个游戏体验馆现在正在紧张的装修当中，相信在今年 [illegible]月份初就可以正式开放了。问清楚了游戏体验馆的具体地址后，小鸟匆匆忙忙赶到了太平洋电脑城的 [illegible]楼的装修现场。果真，场地里有几个工人正在紧张装修当中，实际的装修看来和效果图上的基本一至，不过整体效果看起来比效果图感觉还要好一些。

看，连到体验馆前面的地板都武装起来啦。



如何让培训创造绩效

·有的老总面临经营压力时，首先想到的是削减培训费用。

·有的企业在经营状况良好时，就认为根本并不需要培训。

·常有管理者认为，给员工培训是要冒风险的，因为给员工提供培训，员工一旦离职就白投入了。

·有些老总重视培训，舍得投入，但同时也很困惑：培训很热闹，过了一段时间发现并没有留下什么。

·有的企业成长较快，但发展到一定阶段就会因遇到瓶颈而苦恼，或者在“看不见”原因的情形下横冲直撞，或者会把培训当成“灵丹妙药”。

……

正确认识培训

以上种种事例，在企业中常常可以看得到。产生这些事例所述情形的原因，是没有澄清对培训的理解和认识：

员　培训不是单纯的费用支出，它是为达成企业的目标必须的投入，因为它是为企业创造绩效服务的。科学管理之父泰勒在其管理思想中明确提出：培训是企业的责任和义务。

圆　培训不是给员工的奖励，也不是福利。在人力资源专家通过调研总结出的“留住员工的七条要素”中，培训和发展机会是排在前列的。要让员工有归属感和凝聚力，培训是一个非常重要的因素。“比起那些受过培训的员工离职，将人才留在组织内而未给予任何培训对组织的伤害更大”。

猿　不能期望通过一次培训就能解决企业中存在的问题。一方面，培训必须与管理相结合，通过培训体系发挥持续的作用；另一方面，企业要通过培训使学员看到一种可能性，使学员学习到其所需要的东西，从而通过学员行为的改变制导绩效的提升。

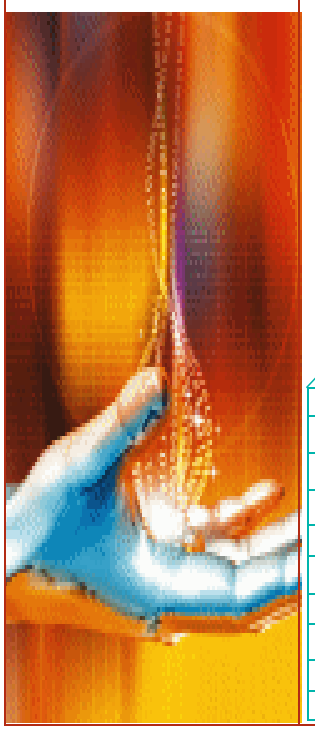
源　要针对你所看到的问题就需要培训。培训是为企业经营战略和目标的实现服务的，只有在这个方向上提供培训才是有效的培训。要做到这一点，就需要进行很好的培训需求预测及目标分析，建立素质模型，并制定相应的培训计划等。

在当今企业发展环境中，最明显的一个特征就是充满变化，而应对变化的环境最实在、最有效的企业行为就是培训。因为变化会要求企业不断的变革，建立适应变化和不断学习的组织文化，培训则可以帮助企业达成这一目的。

不重视、不了解培训究竟能给企业带来什么，以及究竟怎么样的培训才能真正体现企业绩效的提升的问题往往是企业管理者感到困惑、迷惘的问题。企业内部的所有工作都是为企业经营、发展服务的，培训的终极目的也是为了使企业提高绩效。所以，要解决这个问题，就要从明确企业的经营战略和目标方向去考虑，据此，建立相应的“让知识变成行动”的培训体系，即“将学到的东西快速的转化为‘行动和能力’”。

一些中小企业的管理者在谈到培训体系时，总认为培训是大企业的事，其实大、小企业只是在结构、规模或形式上有所不同，它们对培训的需求度是一样的，培训对大小企业发展所起的作用也是一样的。

培训绩效的产生必须依据有效的培训体系才能持续的发挥。一个有效的培训体系要包括培训需求分析、培训实施、效果评估和培训的管理四个部分。现在，有相当多的企业只重“培训实施”，“需求分析”多是依据大致的估计，主观地制定培训计划。但，没有通过需求分析制定的计划多是没有针对性的计划；缺少效果评估，就不能对培训的结果进行有效的追踪和督导；没有培训管理，培训的成果也不能为企业创造持续的价值。



建立有效的培训体系

那么，如何建立有效的培训体系以创造绩效呢？

首先，在制定培训需求分析上要从三个方面着手：第一，要对企业的战略和目标进行分析、评估，找出要达成既定的目标、在人力资源上需解决的瓶颈和限制因素，这些限制因素就是需提升的地方；第二，要对职位进行分析和评估，依据企业发展阶段要求，确定各个职位的能力、结构和岗位胜任模型，以制定培训体系的架构，然后对企业内的人力资源素质状况进行分析和评估，并根据职位能力结构和岗位胜任模型对照在岗人员的能力差异制定培训提升的内容；第三，要对员工进行培训需求调查，了解员工的自我评估和内在的提升需求，确定培训的内容。根据以上三点，整理出需要培训的内容，然后按重点度、时限及资源情况制定培训实施计划。

其次，在培训执行上重点要选择好能达成培训目标的资源。一方面，要选择那些有专业资质、有系统化产品、能提供后续增值服务并有良好客户口碑的公司。当然，在选择时可能会涉及费用问题，这就需要管理者进行培训成本分析，既要考虑投入，也要考虑产出；另一方面，要建立内部的实施组织，培养内部的讲师资源，来承接、转化和延续，使之与企业工作相结合，这是企业内部经验内化的过程，同时也是保证培训体系运行的重要因素。

第三，建立培训效果评估标准，以对培训的投入产出和培训效果进行分析。评估标准要与企业内的管理推动相结合，并在评估标准的建立上建立财务指标的概念，及时地通过数据表现出来。评估可以从反应、学习、行为、结果四个层面来评估，培训评估模型的建立也可通过管理顾问公司来协助建立。

第四，必须建立有效的培训管理才能保证培训真正为企业发挥作用。这方面是企业在推行培训时的薄弱环节。培训最重要的是改变受训者的行为，而要有效的改变行为需要通过制度的督导来达成，这要求受训者以团队或个人方式在训后制定相应的运用计划，管理者要监督计划的执行情况并定期修正和检讨，激励员工参加培训的愿望，引导员工培训目标并与相应的奖惩、薪酬和晋升体系相结合，同时制定约束性的措施，以使个人的发展机会与价值创造相联系。

以上四个过程实质上也是 [illegible] 的四个过程。如果一个企业能够按照以目标为导向培训体系的 [illegible] 进行不断的运转，就会在企业内部建立学习的循环，形成动态平衡的体系，从而最终能为企业提升绩效。

■本栏目由沈阳太鼎企管顾问有限公司协办

CBC 电脑商学院东北分院 悦[illegible] 咨询电话：[illegible]

上期话题：用什么来做绩效管理

敬请关注下期话题：让服务为企业创造价值

尊敬的读者：

您好！电脑商学院栏目自开办以来得到了很多读者的关注和支持，对此我们感到由衷的欣慰。

对于现代企业来说，营销和管理是企业获得长足发展的关键。在企业的经营管理中，您是否遇到了难以解决的问题？您是否陷入了管理的困惑？欢迎您来电或给我们发 [illegible] 说出您遇到的企业营销和管理上的难题和困惑，我们愿意和您一起探讨并解决问题。

祝

工作顺利，事业有成

主持人：闻绍菊

[illegible]年[illegible]月[illegible]日

国内系统运行管理软件市场成长潜力巨大

日立 精耕细作 寻求制造业重点突破



从 年 月底，日立公司宣布正式在中国开展中间件软件业务，推出第一个中间件软件产品 到现在，已经有近 个月的时间。在这一段时间里，日立软件如何评价自身的成长与发展？在 年有何具体发展策略与计划？近日，本报记者独家采访了日立信息系统（上海）有限公司软件事业开发部森保治部长。

以效果为上　追求精耕细作

年 月 日至 日，亚洲国际信息及通信技术展览会（ ）在上海新国际博览中心举行。记者在此会议期间曾经和森保治部长有过一次交流，与这一次采访相比，森保治感觉最大的变化是："中国系统运行管理软件市场成长潜力巨大，用户已经开始认识到系统运行管理软件的重要性，对日立 也已经有一定的品牌认知度。"这个结果让森保治欣喜不已，同时也让他感觉到自己身上的担子越来越重。

原因很简单，作为国内系统运行管理软件市场的一家先行者和倡导者，年，日立 更多地扮演市场教育和品牌宣传的角色。现在市场日趋成熟，如何尽快和更好地从市场中获得收成已经成为日立 的当务之急。

对此，森保治显得成竹在胸，"去年近半年的时间，日立 大多采用媒体和用户进行交流。今年我们会更加深入一些，通过研讨会等方式直接和用户面对面交流，听取用户的实际需求，为其提供日立 力所能及的解决方案。"我们追求稳扎稳打，精耕细作，让用户通过亲身体验实实在在感受到日立 的良好效果。"

近期刚刚从福建厦门拜访完客户归来的森保治认为，年国内系统运行管理软件市场的竞争焦点将放在"实施的具体效果"上。为此，日立 特别开发用户体验版产品，让用户在模拟环境或者部分业务中先试用起来，用事实说话，以证明日立 与其他产品相比具有自身独特的优势，并进而达成最终的销售目标。

在继续提升产品功能和修订用户端界面的同时，在具体销售方式上，由于 属于偏于系统层的中间件，具有跨平台和行业通用性的特点，可以为 等应用提供系统支撑和高效关联，特别是对 等厂商的产品有良好的支持。日立会透过多种市场合作方式向客户介绍和推荐 。

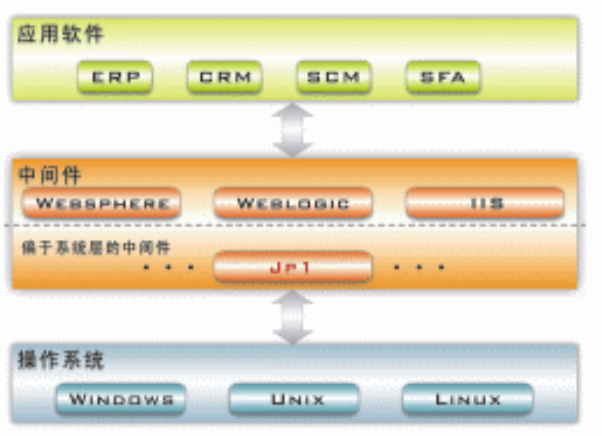
森保治告诉记者，在欧美市场，中间件软件在全部软件市场中所占的比重高达 ，而国内目前却不足 。尤其是在系统运行管理这样靠近操作系统层面的中间件软件的应用更为薄弱。据统计，目前国内采用系统管理软件的 系统不足 。很多国际企业为迎接商务应用的 管理时代的到来争相发展中间件的应用，但国内市场却处在刚刚起步的阶段，市场成长潜力十分巨大。

提升渠道支持　寻求制造业突破

近十个月来，日立 在国内一直保持两家业务认证伙伴：分别是致力于为政府、企业和通讯行业提供解决方案的易宝电脑系统（北京）有限公司和为金融行业提供解决方案的北京宇信鸿泰科技发展有限公司，对于渠道合作伙伴的规模是否在 年会有所变化这一问题。森保治首先明确，日立 对于合作伙伴数量并没有具体的限制。 年日立选择合作伙伴的标准保持不变，会依然从技术实力、服务实力和提供方案能力三个方面对其进行综合考核。日立希望他们可以主动发现客户问题，而不是被动为客户解决问题。同时，森保治承诺对于合作伙伴的技术支持、广告投放、市场活动等支持力度都不会发生变化。而在技术人员培训方面，相比 年日立 会进一步加大力度，让合作伙伴的技术能力有一个更好的提升。

日立 属于后台的管理系统软件，其潜在用户除了包括金融、电信这样拥有复杂网络系统的大客户，还包括那些拥有规模不大但网络逻辑关系复杂的网络系统的用户。 年日立公司在日本推出该款软件产品以来，连续 年取得了市场占有率第一的佳绩，现有客户 余家，遍布金融、通信、制造业、交通、保险等各个行业。在日本，大多数商业银行都使用 产品。而在中国，"金融行业是 最大的目标市场，但也是一场中坚战。 并非只是适用于金融行业，而是在金融行业最有说服力。"考虑到中国市场的现状，日立 计划以制造行业作为优先市场，寻求在制造行业重点突破，实现以点带面。其次，合作伙伴的优势行业也将成为 优先关注的行业市场。对此森保治解释说："采用日立 产品能使客户见到立竿见影的效果，这样有利于创造品牌效应，而制造行业相对来说是个不错的选择。"

"年以前，使日立 占有中国系统运行管理软件 的市场份额。"是日立软件在 年进军中国市场时定下的一个三年目标。在采访的最后，森保治告诉记者，这个总体目标依然保持不变，但从长期来看，日立 会对原来的目标进行阶段性的划分调整。例如会以销售金额来具体衡量，而不是以往单纯的市场份额。"日立 目前还属于品牌树立期，需要一个长期的投资计划，我们对中国市场充满信心。"



记者 华东　郭宏远

用友 耘砸孕汽车行业解决方案



汽车行业的行业特点分析

汽车行业是一个大规模协同的产业，它需要有总装厂商、一级供应商、二级供应商、售后服汽车行业解决方案。汽车行业的生产管理内容、模式和营销特点，决定了其不同于其它行业以及本行业其他不同生产组织方式的管理需求。

“用友汽车行业解决方案”从设计、生产到分销、售后服务提供了完整的解决方案。

设计方面，提供了与各种通用 悦臂阅 悦臂孕孕软件的接口，支持个性化产品结构配置。

生产方面，提供了完整的供应链解决方案，可以监控管理原材料、配套零部件等整个供应链的执行状态。个性化定制产品和批量生产计划可以直接驱动生产系统来满足市场的需要。完善的产品结构可以精确管理成千上万的汽车零部件，并且跟踪从采购、生产到售后每一部汽车各零部件的质量数据。

在销售方面，可以管理工厂、分销中心、最终销售代理的库存、运输及销售结算等，可以根据分销数据确定合理的分销仓库设置，取得最快的供货速度、最小的分销成本。便捷的销售平台和客户个性化产品定制等为企业节约销售成本、满足客户需求提供了非常有效的工具。

在售后服务方面，提供了从销售中心、销售代理到最终客户的售后服务管理。可以反馈各个零部件的质量信息。

用友汽车行业解决方案充分考虑了零部件配套企业、装配工厂、分销企业、售后服务企业的各种特征，从整个供应链的角度给出了完整的解决方案，以帮助我国汽车企业从采购原材料、生产产品、产品出厂等过程实现无库存、无积压，大大提高企业资金、设备、设施的资源利用率，降低或消灭企业各流通环节的无效支出，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

汽车行业的生产特点

员产品结构清晰明确

汽车制造企业的产品结构可以用树的概念进行描述。最终产品一定是由固定个数的零件或部件组成。这些关系非常明确和固定。

（圆工艺流程比较复杂，工艺路线灵活，制造资源协调困难。汽车制造业的特点是多品种和大批量。因此，每个产品的工艺过程都可能不一样。而且，可以进行同一种加工工艺的机床有多台。因此，需要对所加工的物料进行调度，并且中间品需要进行搬运。

（猿物料存储简易方便

汽车制造业企业的原材料主要是固体。产品也为固体形状。因此，存储多为室内仓库或室外露天仓库。

（源自动化水平相对较高

产品的质量和生产率很大程度依赖于数控机床、柔性制造系统等。

（缘生产计划的制订与生产任务的管理任务繁重。汽车制造业企业由于主要从事多品种、大批量生产。产品的工艺过程经常变更。因此，需要进行良好的计划。由于主要是按订单，库存组织生产。很难预测订单在什么时候到来。因此，对采购和生产车间的计划就需要很好的生产计划系统。

附：用友 耘砸孕悦臂生产制造汽车行业常用模块。

用友 耘砸孕悦臂生产制造系统包括六大子系统以及三十多个模块：共用资料管理，需求与计划管理，营销管理，供应管理，生产制造管理，采购管理，财务管理等子系统，各模块之间高度集成，协同汽车制造企业进行合理有效地资源管理。用友 耘砸孕悦臂生产制造系统汽车行业解决方案主要功能模块有：

设置：共用资料、档案管理

规划：产销排程（配孕）、物料需求规划（配砸）、粗能力计划（悦砸）；

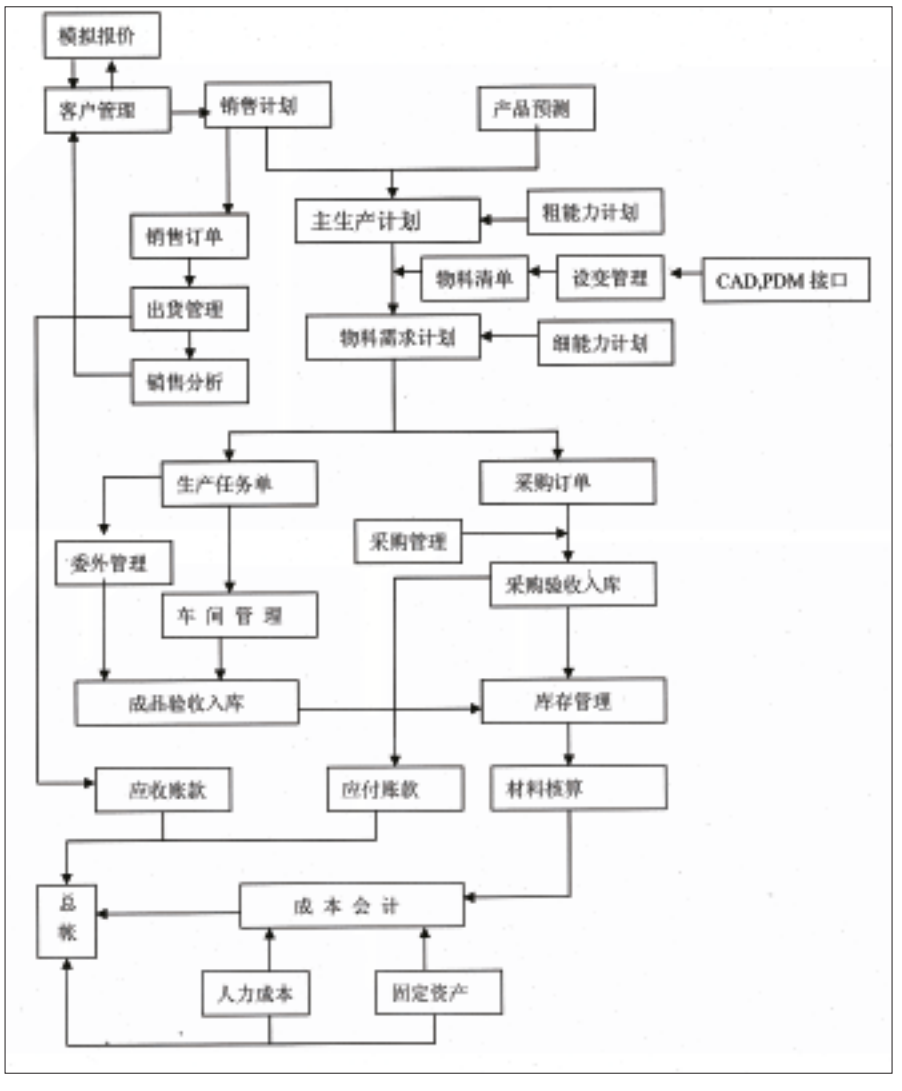
营销：报价管理 销售订单、出货管理、销售分析（出口贸易）；

供应：库存管理、采购管理（进口管理）；

生产：物料清单、生产订单、委外管理、车间管理、产能管理、模拟报价；

财务：应收账款、应付账款、票据现金、会计界面、总账会计、成本会计。

用友 耘砸孕悦臂汽车行业解决方案流程图



责任编辑：冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com