电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld

聚焦黑吉

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

中华人民共和国信息产业部主管 国内统一刊号 [illegible] 邮发代号 [illegible] 第 [illegible] 期 总第 [illegible] 期 零售价 [illegible]

本期导读

聚焦 ▷[illegible]
走近黑吉
三四级城市的探索之旅

权威话语 ▷[illegible]
奔涌信息潮 龙江谱新篇
——专访黑龙江省信息产业厅副厅长孙珅

新闻 ▷[illegible]

行业应用 ▷[illegible]
与时俱进，奔涌向前
——黑吉两省电信、教育、制造、能源行业信息化现状分析

[illegible]俱乐部 ▷[illegible]
天生我才必有用
——访浪潮黑龙江办事处经理顾荣纲

标签处





联方电脑 LANFANS
新鲜PC 立等可取
三包服务 送货上门
联方电脑
联结你我他，方便千万家
● 英特尔®赛扬®处理器1.7GHz
● 英特尔®845G芯片组
● 17英寸高亮纯平显示器
● 40G 7200转硬盘
● 128M DDR 内存
● CD-ROM光驱
● 集成高性能显示芯片
● 前置音频输入输出：前置USB接口
● 10/100M网卡
OPEN 庆五一
为了感谢消费者对联方电脑的支持和厚爱，联方电脑在迎接"五一国际劳动节"期间推出真情回馈活动，只要您参与，就会有厚礼等着您，礼品有限，送完为止。
凡在活动期间购买联方电脑任意一款机型即可享受下列三选一活动
●免费送宽带 ●加66元送立体声低声音炮 ●加88元送打印机
特惠价2999元
联方天润1700S
（产品以实物为准，此图仅供参考）
● 含超线程（HT）技术的英特尔®奔腾®4处理器2.8GHz
● 英特尔®848P芯片组（支持Prescott）
● 17英寸高亮纯平显示器
● 80G 7200转硬盘
● 256M DDR400高速内存
● 16X DVD光驱
● Geforce4 MX440 64M显卡
● 前置音频输入输出：前置USB接口
● 10/100M网卡
促销价5288元
intel inside pentium 4 HT
new
800E
（此图仅供参考）
联方天润2
（产品以实物为准，
全新的联方天润2800E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。
科技发展有限公司
好街79号奉天硅谷大厦甲9
传真：024-62125777
联方电脑3包优质服务
沈阳新泰戈尔
地址：沈阳市和平区三
电话：024-62220777



D-Link®

中国人的世界品牌



郑重承诺：

杜绝假货，假一赔十

友讯网络（D-Link）自1993进入祖国大陆以来，其D-Link产品以优良的性能价格比，完善的售后服务，及时的技术支持而深受广大用户喜爱。

近来市场上出现与D-Link产品相仿的其它产品，在此敬告广大用户，任何与D-Link型号相仿的产品皆非友讯网络制造。请广大用户认准友讯网络出品的D-Link产品。

作为友讯网络（D-Link）授权的代理商，我们郑重承诺：杜绝假货，假一赔十。我们将在售后服务，技术支持，维修，培训等方面加大力度，让广大用户买得放心，用得安心。

授权代理商：

沈阳福海达科技有限公司	024-23887730	长春双龙网络技术有限公司	0431-5666616
沈阳市思航网络科技有限公司	024-23967208	大连博祥科技发展有限公司	0411-84521398

网址：www.dlink.com.cn　免费技术热线：800-810-2533　网络大学热线：010-68948978

D-Link 友讯网络

友讯网络 沈阳办事处 地址：沈阳市沈河区青年大街219号华新国际大厦10层E单元
电话：024-23961778　23961779　23961780　邮编：110016



“新一代英特尔® 奔腾® 源处理器”路演登陆冰城

吉林省人大常委会视察长春四平

WWW.CPW.COM.CN

电脑商报 东北

ComputerPartnerWorld

聚焦黑吉

中信耗材 批发

复印机：碳粉、硒鼓、载体、灯管、刮板、定影辊
打印机：单鼓、套鼓、墨盒、墨水、色带、碳粉
传真机：墨盒、硒鼓、碳粉、色带
数码一体机：版纸、油墨
办公用纸：复印纸、打印纸、传真纸、硫酸纸、彩喷纸、高光相纸、描图纸、绘图纸
磁记录：磁盘、光盘、数据流带、MO

总公司地址：哈市南岗区一曼街18号龙威大厦1601室
总机：82555550、82555557、82555559、82566543 传真：82522226
泰山店：南岗区一曼街1-1号泰山电子城102室
电话：82511112、82551112、82555550、82555557
教化店：南岗区松花江街106号（教化电子城对过）
电话：86211112、86211113、86221110、86231113

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

▶▶▶本期导读

聚焦 ▷[illegible]

走近黑吉
三四级城市的探索之旅

新闻 ▷[illegible]

金蝶主办“快速成长 竞争未来”
管理信息化三大难题高峰会诊全国巡展
哈尔滨站落下帷幕



信息集萃 ▷[illegible]

黑吉两省招标公告

产品与市场 ▷[illegible]

屋檐下的个性生存
——东北 [illegible]市场现状

电脑商学院 ▷[illegible]

如何让服务创造价值

标签处

清华同方

可信任商务平台



酝酿商务辉煌，品味明日科技

清华同方商务电脑新品登场，全国盛大巡演进行中

启动无线商务空间
同方送您无线欢乐

方案一：购一台超扬商用机，加8元送一个罗技无线光电鼠标（媒体价￥380），数量有限，送完为止；
加350元送Windows xp Home Edition一套；
方案二：购一台超扬商用机，加88元送同方USB无线网卡一块（媒体价￥380），
加480元送同方宽频无线防火墙路由器一台（媒体价￥880）

活动起止日期：3月26日—5月26日

用户可任选一种方案

业绩、任务、预算、评估、市场占有率——当所有努力变成一场胜利，工作压力变成全体欢聚，我们有理由相信：同方商用PC已成为我们的绝对主力。
三款系列产品：
高端通用型“超翔”系列、教育普及型“超越”系列、中小企业型“超扬”系列
三个应用平台方案：
同方Easy work、同方易教、同方易网。
把它们组合在一起，这就是高效的“同方3易”解决方案。
更出色的工作方式，从此开始。



超翔P系列采用含超线程(HT)技术的英特尔® 奔腾® 4处理器

机型图片仅供参考，产品外观、价格配置如有变化，恕不另行通知，详情请垂询代理商。Intel英特尔、Intel Inside、Intel Inside标志和Pentium使用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。
销售电话：(010)62981188 总经理投诉专线：(010)62789088 免费技术支持电话：800810[illegible]
未开通800电话业务的地区用户请拨打：(010)62985288 http://www.tangfangpc.com

清华同方东北区：024-23988203/09/11/12

黑龙江瑞驰宽频网络科技有限公司

地址：哈尔滨市南岗区一曼街29-2号甲17号
电话：0451-82553480 82553481 传真：0451-82553483
联系人：张伟 小灵通：0451-88594284

intel inside pentium 4 HT

威达高科技集团
http://www.weidagroup.com.cn

超大无限 尽享舒适

卓越品质 超值体验 IBM全新推出性价比极高的

ThinkPad **R50e / R51** 系列笔记本电脑

更配有15" 超大屏幕，显示图像更加靓丽



■ 15" 超大屏幕，缓解长时间面对电脑的视觉疲劳

■ 高品质，低价格，让你不必承受价格的压力

■ 旅行重量约为2.8kg，携带方便

■ 新添硬盘减震器，强化自我保护能力

■ 单键恢复功能，可帮助用户自行修复系统

威达高科技控股有限公司

☎ 服务热线：800-820-1110

ThinkPad R50e 1834 51C NEW

- 采用Intel Pentium M处理器 1.4GHz
- 高速二级缓存1MB
- 15" TFT XGA / 1024x768
- 256MB / 2GB PC2700 DDR SDRAM
- 40GB
- Intel Extreme Graphics2
- 56K-modem，10/100M 以太网网卡
- 8X DVD-ROM
- 预装Microsoft Windows XP 家庭版
- 1年/1年电池

惊喜价：￥14,188元



ThinkPad R51 2887 HC0 NEW

- 采用Intel Pentium M处理器 1.6GHz
- 高速二级缓存1MB
- 15" TFT XGA / 1024x768
- 256MB / 2GB PC2700 DDR SDRAM
- 40GB
- Intel Extreme Graphics2
- 56K-modem，10/100M 以太网网卡
- CD-RW / DVD组合驱动器
- 预装中文Microsoft Windows XP 家庭版
- 1年/1年电池

惊喜价：￥16,888元



威达高科技控股有限公司总部

地址：上海市延安西路895号申亚金融广场24A 电话：021-62111341 传真：021-62119113 邮编：200050

上海分公司 021-62118861 | 深圳分公司 0755-83360920 | 福州办事处 0591-7503311 | 香港分公司 00852-23329930 | 西安分公司 029-5543706
北京分公司 010-88096390 | 武汉分公司 027-87854372 | 南宁办事处 0771-5640444 | 沈阳分公司 024-23960230 | 济南分公司 0531-8514117
广州分公司 020-38182481 | 杭州分公司 0571-85027242 | 昆明办事处 0871-5129230 | 新疆分公司 0991-2336971 | 成都分公司 028-85445851
南京分公司 025-3226491 | 江西分公司 0791-6738780

IBM Business Partner

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]

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
　　文　风　宋漪彤
美术编辑　马　光　吴　健　门　洋　金　贞
市场部　宋安凯　李美玲　程晓春
沈阳　电话：(024)62112212 转 210
　　传真：(024)62112212 转 204
　　联系人：欧阳立轩　　手机：13309812956
　　通讯地址：沈阳市和平区文萃路 24-1 号
　　云顶天厦 3-4-1
哈尔滨　电话：(0451)82390319
　　联系人：宋安凯　　手机：13936410153
　　通讯地址：哈尔滨市香坊区中山路93号
　　保利大厦506室
广告代理　辽宁新概念广告信息传播中心
网址　www.xgnad.com.cn

《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]
大连市	邓南	[illegible]
葫芦岛	太和公司	史丽新
鞍山市	华辰软件	李　明
盘锦市	众和公司	王经理
辽阳市	希望公司	鲁　晶
抚顺市	见柏公司	赵剑宾
锦州市	同华科贸	马　欢
本溪市	时代科技	杨溪萍
阜新市	惠禹公司	叶　颖
铁岭市	宏盛公司	张继超
朝阳市	希望公司	李晓艳
丹东市	昂立公司	宋树志

吉林省

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

黑龙江省

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



卷首语

纵横于东北之巅

最近两年，“到区域市场去”已成为了IT业界一道靓丽的风景线，无论是渠道建设还是市场细分，IT业的区域探索之旅都在如火如荼的进行着。作为IT伙伴信息交流与合作的平台，《电脑商报·东北》也提出了“走下去”的口号，为了更好的对区域市场的信息动态以及宏观发展进行及时、准确、权威的报道，《电脑商报·东北》经过几个多月的精心筹备，终于推出了《电脑商报·东北》聚焦黑吉。

当诸多现象不断积累、逐渐形成一种无法逆转的趋势，相时而动、与时俱进自然是明智之举。作为一份以立足渠道、面向行业、实现对接为宗旨的专业媒体，我们对区域市场的敏锐度、洞察力都丝毫不能逊与供应链的商家。但在传统概念的影响下，我们的专业媒体对黑、吉地区的IT发展动态，没有达到最新、最快的新闻标准，而《电脑商报·东北》聚焦黑吉的推出就是要扭转这种局面，《电脑商报·东北》聚焦黑吉力争对黑吉地区的渠道新闻、行业动态在第一时间内进行全面、准确的报道。而今后，我们还将继续坚持对黑吉地区的深入，把触角伸到到黑吉的各个区域。

在整体内容以及版式编排上，聚焦黑吉将沿袭《电脑商报·东北》的一贯风格，在信息交流方面，聚焦黑吉将从母体《电脑商报·东北》吸取大量养分，使其保持《电脑商报东北》立足渠道，面向行业，实现对接的定位。此外，聚焦黑吉还会结合黑吉两地市场环境和区域运作特点，有针对性的推出专题策划或行业应用系列报道，以便在延续性和灵活性之间找到平衡点。

在合作平台构建方面，聚焦黑吉将借助总报以及《电脑商报·东北》合作伙伴的强大实力，根据当地经销商和行业用户的需求，组织渠道大会、巡展、论坛等各种形式的活动，在供应商、经销商等供应连的各个环节之间搭建沟通和协作的桥梁，打破阻碍区域市场放量增长的瓶颈。

尽管征途上充满了荆棘和坎坷，但《电脑商报·东北》从未动摇在区域市场建设“根据地”的信心，艰难险阻只能进一步坚定我们前行的意志。我们将永往直前，并永远向前。 CPW



需要全本请访问 www.ertongbook.com



走近黑吉
三四级城市的探索之旅

黑龙江省地处祖国东北边陲，土地面积达 [illegible] 万平方公里，具有得天独厚的资源优势。随着经济的逐步繁荣，黑龙江人民的生活水平和质量得到了明显的改善。而且一直以来，黑龙江省推行的科教兴省战略使全省的科技成果转化率得到了进一步的提高。同样属于老东北“之子”的吉林省北接黑龙江省、南接辽宁省，西邻内蒙古治区。作为老工业基地之一，吉林省有着雄厚的经济基础，中国汽车工业的摇篮“一汽”就坐落在长春……综上所述，集聚着众多老工业的黑吉两省在振兴东北老工业基地中发挥的作用是不言而喻的。因此，《电脑商报·东北》聚焦黑吉在走访各地市场和与 [illegible] 企业有了进一步的“亲密接触”后，以一个媒体的视角为您描绘了黑土地的画卷。希望在我们的“镜头”中，您可以真正地走近黑吉，了解黑吉。

悦客 东北记者 冯蔷



▲泰山电子城总经理 韩东海

三四级城市掀波澜 原因何在？

[illegible] 年，众厂商纷纷发布了进军三四级城市的市场策略。联想在组织结构调整中，将全国划分为四大区、十八小区进行管理并在哈尔滨这个三级城市增设了分公司；浪潮准备进一步做精做细市场，在三四级城市寻找新的增长点；[illegible] 与 [illegible] 加强了对区域渠道的培训和支持力度……一系列的举动都表明各大厂商转战“沙场”的决心，而当这些知名品牌纷纷准备进军三四级城市之时，黑吉两省的 [illegible] 市场自然会有一场“硬战”要打。于是，笔者利用了近一个月的时间，深入到黑吉两省的市场中去。通过走访，我们惊讶地发现：在中小城市“春风得意”的品牌并非中心城市的领导者，而是那些市场的追随者。笔者认为：造成此种情况出现的原因有很多，而最主要的便是大品牌在中心城市的雄踞，迫使那些品牌拉力稍差的商家不得不退而求其次，转战到三四级城市这个战场。因为只有这样，才能避开与大品牌“肉搏”的方式，以迂取战术不断提高企业的影响力。那么，又是什么原因促使这些市场的引导者开始关注三四级城市了呢？原因很简单，当一二级城市的竞争已经达到白热化之时，聪明的商家会发现与其在“僧多粥少”的情况下苦撑，不如将触角延伸到更远的地方，寻找可开垦的荒地，而三四级城市在我国所占的比例以及经济水平足以使商家对这片荒地“矢志不移”。

转战三四级城市 第二战场酝酿商机

分析了三四级城市成为“第二战场”的原因，人们不禁疑问。商家的关注究竟可以为三四级城市带来什么？面对这个问题，许多中小城市的渠道商态度不一。有人说：“厂商的关注只停留在表面，不会为我们带来什么真正的好处。”但更多的人还是认为：“在各大品牌转换战场之后，三四级城市的 [illegible] 市场将会迎来很大的发展契机。”

在振兴东北老工业基地的进程中，许多三四级城市的行业都亟待用信息技术提高企业的核心竞争力。而且有关数据显示，黑龙江省的传统工业总量占整个东北的 [illegible] 。这表明在企业信息化建设方面，黑龙江的市场潜力远远超过了辽宁。因此在行业市场方面，厂商对其的关注是不言而喻的。此外，当商用类产品已经将矛头对准周边地市的行业客户之后，许多消费类产品也开始慢慢渗透到了三四级城市的零售市场。毕竟我国零售市场的巨大是勿庸置疑的事实。

既然三四级城市在 [illegible] 年中酝酿着如此之大的商机，《电脑商报·东北》聚焦黑吉便真正地走下区域。而通过与当地代理商的接触，我们发现这样一个现象：三四级城市中的经销商普遍存在着“一条腿走路”的现象。以哈尔滨为例，许多驻扎在教化电子大世界附近的商家皆以零售为主。而南通这边以泰山电子城和哈尔滨船舶电子大世界为代表而形成的 [illegible] 商圈中，集聚着许多实力雄厚的渠道商和系统集成商。他们的重心无疑是为行业用户提供解决方案。

管中窥豹 冰城 [illegible] 市场一览

在这次三四级城市的“探索之旅”中，冰城哈尔滨给笔者留下了深刻的印象。近几年，随着厂商对三四级城市的关注程度不断提高，哈尔滨的 [illegible] 市场显示出了从非理性销售到理性服务转变的特点，而且更加注重团体合作的力量。正如泰山电子城总经理韩东海所说：“哈尔滨 [illegible] 市场的成熟程度还远远不及沈阳，所以唯今之计便是所有的商家和卖场携起手来在竞争中合作，因为只有这样才能营造出一个良好的市场环境。”同时，教化电子大世界的总经理潘冰也表示：“卖场之间的竞争虽然可以在一定程度上为业户和消费者带来实惠，但从长远发展的角度来讲，各个卖场还应该通过合作的方式将将哈尔滨的市场做大，以其吸引更多的经销商来此“筑巢”。

当卖场和商家深知“在竞争中合作”的方式可以促进这个市场的发展后，便有更多的人期望哈尔滨的 [illegible] 市场可以向沈阳那样有一个直属的政府部门去管理。因为只有这样，才能通过政府的指导和监督职能，为所有的经营者和消费者提供一个可信任的经营环境和生存空间。对此，黑龙江省信息产业厅孙珅表示：“其实在最初对于哈尔滨的 [illegible] 市场进行布点时，政府已经考虑到了要为今后的规模经营打下良好基础。据 [illegible] 年的不完全统计，靠近哈尔滨工业大学附近的以教化电子大世界为中心的 [illegible] 商圈已经有超过 [illegible] 家的经营商集聚。同时，政府对于 [illegible] 市场的管理和规范是非常重视的。”

[illegible] 年，许多厂家都将“走下三四级城市”、“深挖三四级渠道”作为今年的发展战略，而在一浪高过一浪的“区域为王”的口号背后，是否已经找到进入三四级城市的突破口呢？因此，《电脑商报·东北》聚焦黑吉将真正走下区域，在为更多中小城市的商家提供一个展示自己舞台的同时，帮助厂商寻求角逐“第二战场”的具体路径。CPW



▲教化电子大世界 总经理潘冰

《电脑商报·东北》聚

隳企业与行业用

希望电脑商报东北专刊成为信息交流的平台

陈述

06/15 2006

弘扬民族IT产业
构筑信息技术传播平台
黑龙江省计算机用户协会

祝《电脑商报·东北》黑吉专刊创刊顺利，也希望能成为浪潮服务业与建设、用户良好沟通的平台

浪潮(北京)公司 黑龙江办事

主任 陈宗纲

哈尔滨和光电子有限责任公司祝：

《电脑商报东北》黑吉版越办越好！

总经理：

祝：电脑商报越办越好！
黑龙江省计算机技术开发有限公司
总经理：

2004.4.12

祝《电脑商报》黑吉专刊发行
放眼IT 着重地方

祝《电脑商报》越办越好！
祝《电脑商报》的大读者事件健康
万事如意

哈尔滨和网电子有限公司

总经理：

哈尔滨农业科技有限公司

总经理：

《电脑商报》
为黑吉两省 让行业
提供强大的信息资源。

哈尔滨美术公司

总经理：

2004.04.6

祝电脑商报黑吉专刊
越办越好

祝：电脑商报东北黑吉专刊创刊！
成为真正的信息交流平台！
成为沟通渠道与行业的桥梁！

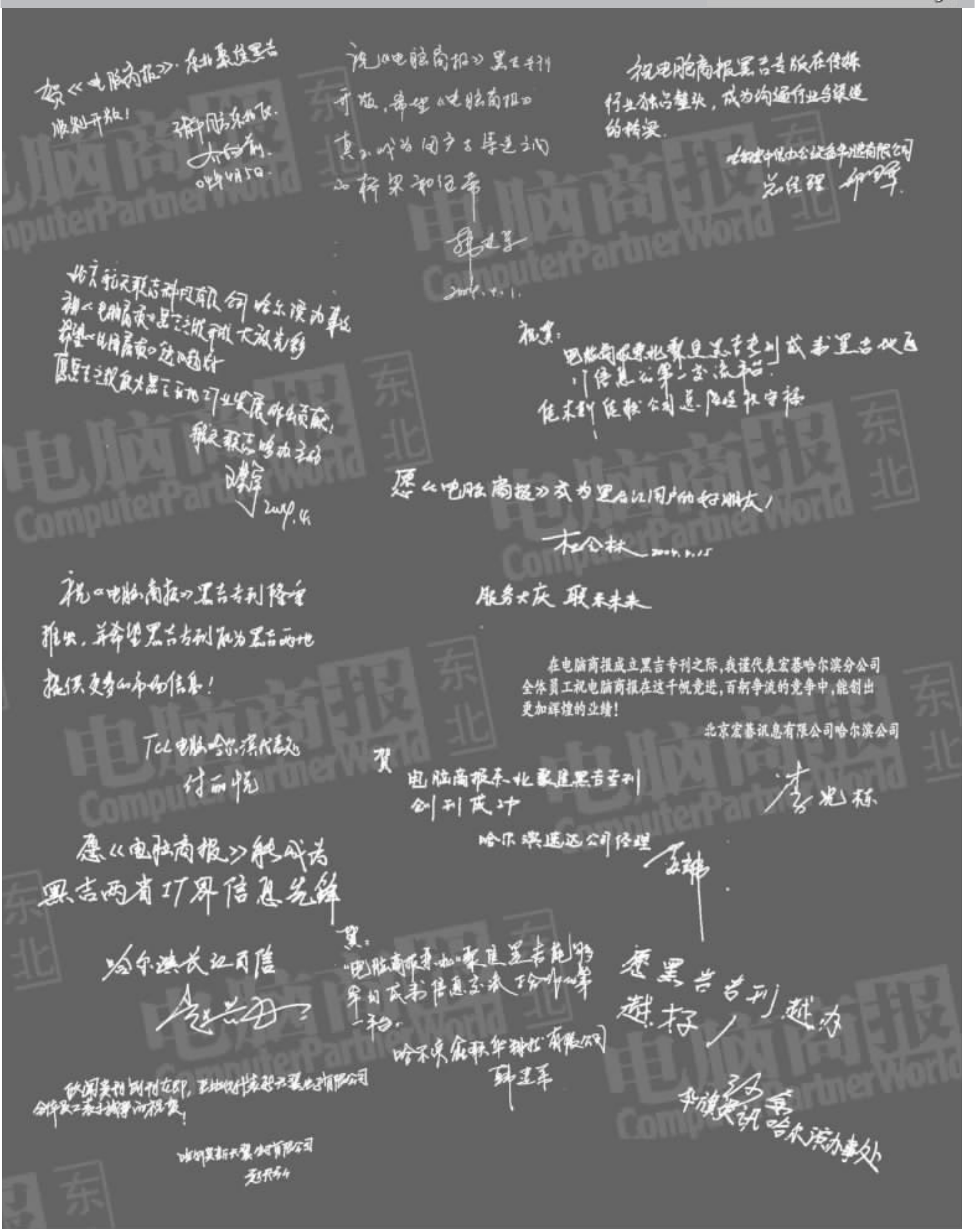
愿黑吉专刊为黑土地
上搭建一个IT业的信息
平台

潘冰

佛香教化电子大世界总经理

焦黑吉隆重开版

户题词祝贺



奔涌信息潮　龙江谱新篇

——专访黑龙江省信息产业厅副厅长孙珅

记者 东北记者　冯　蔷



黑龙江省信息产业厅副厅长　孙珅

[illegible]年，黑龙江的全省信息产业增加值完成了[illegible]亿元，同比增长[illegible]，占全省生产总值[illegible]。其中值得一提的是，“一网式”审批系统、政务呼叫中心和信用体系建设为政务信息化开了好头；在大力推行农业信息化之后，农业信息网的访问人数已达到[illegible]多万人次，农业信息入村率达到[illegible]；软件、系统集成、应用服务和其他相应技术服务完成的营销额为[illegible]亿元，同比增长[illegible]；实现软件出口[illegible]万多元[illegible]。

[illegible]年，在取得了一系列可喜成绩之后，更多的企业融入到了奔涌的龙江信息潮中。作为振兴东北老工业基地的“主角”之一，黑龙江的传统工业在信息化建设过程中以特有的魅力吸引[illegible]厂商加入“掘金”的行列。鉴于此，秉承为渠道和行业搭建沟通桥梁的办报宗旨，本期《电脑商报·东北》聚焦黑吉特别采访了黑龙江省信息产业厅副厅长孙珅。希望我们提供的信息交流平台，可以为更多的企业带来商机。

记者：[illegible]年黑龙江省的信息产业取得了远足的发展。那么，当振兴东北老工业基地在[illegible]年正式进入起步阶段之时，您能详细介绍一下黑龙江省今年在信息产业方面的总体规划吗？

孙厅长：众所周知，振兴东北老工业基地需要一个长期而循序渐进的过程。所以[illegible]年黑龙江省将总结去年的经验，继续倡导企业的机制创新，以便发展多个有牵动力的大项目建设。[illegible]年，结合信息化建设的经验，龙江将在以下三个方面作为一个长期发展的目标。

第一、工业企业的信息化建设仍然是重中之重。在引导企业进行信息化建设方面，黑龙江已经在这几年的实际工作中总结了一些经验。所以在[illegible]年，我们将进一步优化产业结构，通过提升整个工业的竞争力来带动每个企业都用信息技术武装自己。第二、由于振兴东北老工业基地一个全面的振兴，所以并不单单体现制造业对于信息技术的应用。也包括一些为百姓服务的公共行业的信息化建设。如社区、低保、教育、远程医疗、现代物流和公共服务等。第三、除了使传统的制造业在振兴东北老工业基地的过程中迸发生机以外，还要在汽车电子、电力电子等产业上寻求信息增长点。此外，对于那些为振兴东北老工业基地服务的[illegible]企业和软件公司，政府将通过一些专项资金和其它方式的扶持提高他们的技术和服务能力。因为只有这样，才能从根本上增强振兴黑龙江的“源动力”。总而言之，在[illegible]年振兴东北老工业基地这一“开局之年”时，黑龙江将以这三个方面为主轴，充分发挥黑龙江省在振兴东北老工业基地过程中的推动作用。

记者：作为信息化建设主管部门的领导，您觉得在振兴黑龙江省老工业基地的过程中，政府在其中发挥着怎样的作用？对于参与信息化建设的企业和为企业服务的[illegible]厂商或软件公司来说，他们应该在哪些方面提高自身的积累呢？

孙厅长：在振兴东北老工业基地的重大战略布局上，政府所发挥的作用主要是引导企业有一个正确的观念，并且通过树立不同行业的“样板工程”提高企业对于信息化建设的信心。同时，我们还将以政府的指导、监督作用规范为企业提供信息化建设的市场。以便构筑一个良好的环境规避信息化建设过程中可能出现的风险。

对于进行信息化建设的企业而言，必须不断提高自己在这方面的认识。并且在实施项目之前，一定要理性的分析企业的业务流程，以便提供与信息技术可互融的管理模式。同时，还要多向在信息化建设方面取得成功的企业学习，总结二者实施过程中的共通性，以便从根本上理解实施信息化建设过程中的“关键”。

[illegible]年，振兴东北老工业基地无疑为[illegible]企业带来了很大的商机。但是，要想在这个巨大的市场上分得一杯羹，[illegible]企业必须在提高产品和服务质量的同时，以诚信的态度真正为每一个与之合作的企业负责。同时，无序的市场竞争产生的结果只有一种，那就是像“双刃剑”般伤人伤己。所以我希望[illegible]企业能够在竞争中合作，走一条共赢的道路。毕竟良好的市场环境对于大家来说，都是大有好处的。

记者：在振兴黑龙江老工业基地的工作中，哪些行业的信息化建设是今年发展的重点？

孙厅长：今年黑龙江省企业信息化工作的重点将围绕装备、石化、食品、能源、医药和森林工业等六大基地进行建设，以骨干企业为核心，辐射劳动专业配套协作企业，针对企业生产、设计、管理、产品、销售等各个环节，推进企业信息化建设，充分发挥信息技术在振兴战略中的倍增作用。同时，我们还将通过百户企业的示范来拉动千户企业进行实施，不断加大信息技术推广应用力度。

除了以上列举的几个行业，农业信息化也将是我们今年关注的重点。比如说利用信息技术进行农副产品的销售，通过门户网站的方式指导农民科学养殖或种植等等。总而言之，在[illegible]年，信息技术将成为各个行业突破增长的关键所在。作为信息化建设的主抓部门，我们将在政府的领导下，真正地在龙江的黑土地上撒下“幸福的种子”。

记者：作为一份媒体，《电脑商报·东北》一直在行业用户与[illegible]企业之间发挥着“桥梁”的作用。而此次推出的聚焦黑吉旨在有针对性地为黑吉两省的行业与企业提供更多的信息。那么，您对我们有着怎样的期望呢？

孙厅长：我希望在振兴东北老工业基地的开局之年，《电脑商报·东北》聚焦黑吉可以充分发挥媒体的作用，成为政府倡导企业进行信息化建设的“喉舌”。并且，经常报道一些企业在进行信息化过程所积累的经验和教训，以此为那些亟待进行企业信息化的公司提供宝贵的信息。

总而言之，《电脑商报·东北》聚焦黑吉的成立，使黑吉两省的行业和企业用户多了一个了解[illegible]市场动态的“窗口”。希望在你们所搭建的信息交流平台中，更多的企业可以携手[illegible]商家走一条“共赢”的道路。抓住振兴东北老工业基地的契机，为自身实现更好的跨越。CPW

责任编辑 文风

需要全本请访问 www.ertongbook.com

清华同方股份有限公司东北区



总经理 齐向前

“不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海”。荀子《劝学篇》中的这句名言让每位成功的人士所深思。积少成多的道理,促使很多IT厂商开始重视起各地的三、四级市场。在东北这些三、四级市场有着不可或缺的作用,营业额所占的份额要远远超过东北中心城市。所以很多IT厂商纷纷在三、四级城市设立办事处。

清华同方股份有限公司东北区总经理齐向前介绍说,清华同方就是在东北整个大区中,下设辽宁、黑龙江、吉林三个省级办事处。因为每个城市有每个城市的特点,只有在当地建立办事处,才能更好的了解市场、贴近市场,这样才能更好的做到因地制宜最大限度的发挥团队作用。如果在东北没有设立黑龙江、吉林办事处的话,我们就做不到真正的了解地方市场,只靠东北地区的中心城市来遥控指挥运作市场,其效果要远远不及在当地设立办事处。现在,清华同方股份有限公司东北区总部设在沈阳,沈阳不仅与黑龙江、吉林等城市做到了资源互补,更重要的是它们之间做到了互通、互用的原则,而且各有各的特点和作用。为整个东北大区的长期稳定的发展贡献自己的力量。[illegible]年清华同方股份有限公司东北区的市场发展目标为:在原有的基础上增长[illegible],这使得清华同方股份有限公司东北区更加重视黑龙江、吉林两省的市场。

“渠道为王”是清华同方股份有限公司的主要渠道策略。在渠道扁平化的今天,以渠道打天下的清华同方股份有限公司,今年在进一步梳理好原有渠道的基础上,主要是开辟新的二、三城市的分销商、经销商,为渠道加入新鲜的血液,真正的做到以‘渠道为王’的政策。清华同方股份有限公司东北大区吉林省办事处的渠道建设要远远好于其它城市。所以今年清华同方股份有限公司的渠道建设应然是重中之重。

针对《电脑商报·东北》聚焦黑吉齐向前给予肯定的态度,齐向前认为,要想真正做出有地方特色的刊物,那就必须做到深入各地市场,就如同清华同方股份有限公司在东北各地设立办事处一样,能更好的了解当地的情况,做到真正的覆盖东北。开办《电脑商报·东北》聚焦黑吉是非常必要的,以前的《电脑商报·东北》给读者的感觉是,大部分内容还是以辽宁、沈阳的为主,只有很少的版面体现黑龙江、吉林的内容,现在《电脑商报·东北》开办了聚焦黑吉,使得《电脑商报·东北》真正的做到覆盖东北并具有东北特色的专业媒体。

明基电通沈阳分公司

[illegible]年[illegible]月,明基哈尔滨办事处成立,此时明基东北分部已经成立[illegible]年了。陈述介绍当时成立哈尔滨办事处的原因主要有三个:首先是当时明基在东北的业务不断增加,市场需要细分,我们的策略也是对市场精耕细作;第二个原因就是明基必须完善自己的售后服务体系,而沈阳一个售后服务中心显然不能满足东三省的客户需求;第三:黑龙江省拥有哈尔滨和大庆两大市场,市场需求仅次于沈阳、大连。作为驻地办事处,我们对它的定位就是管理和服务平台。也就是两个作用,一方面管理公司日常业务,一方面是售后服务中心。

[illegible]年,我们对哈尔滨办事处提出了更高的要求。主要有两点:一,希望在[illegible]笔记本等产品要扩大市场份额。比如在[illegible]上我们要力图超过三星、飞利浦。在笔记本方面我们要在教育行业寻求突破。另一方面,我们要继续增强渠道的实力,深挖渠道,细分渠道,尤其是要发展一些行业渠道或同一些系统集成商需求合作,这一点也是我们东北分部今年的工作重点。

我们对办事处采取的是充分放权的政策,办事处的常规工作都有当地的负责人来负责,然后每月回沈阳汇报一次工作,责任人向东北的[illegible]负责。

谈到对黑、吉两省的具体市场目标,陈述说:总体上我们对东北市场的分配还是辽、黑、吉[illegible]的比例。在黑龙江市场上我们的目标我前面已经讲过了,就是要在渠道和产品线上都有突破,比如进入大庆油田。在渠道方面,我们会坚决走城市代理制,对哈尔滨、长春等三级城市的渠道政策也不会有什么太大变化,整个东北的渠道政策都是统一的,因为整体看这些城市并没有太大的差异化。

由于在北京的时候同媒体经常打交道,陈述对媒体有相当的认识,他认为《电脑商报·东北》推出聚焦黑吉非常符合目前[illegible]界的需求,而《电脑商报·东北》立足渠道、面向行业、实现对接的定位也非常不错。陈述希望《电脑商报·东北》在聚焦黑吉中能继续增加行业的信息,这里指的是能为渠道提供一些行业咨询,宏观上的发展趋势就可以,那样《电脑商报·东北》就会真正成为行业和渠道的桥梁。



经理 陈述

责任编辑:文风

北京华旗资讯数码科技有限公司 哈尔滨办事处



平台总经理　沙金

自 [illegible] 年 [illegible] 月 [illegible] 日开始，华旗将其商标与 [illegible] 全部换上新标识‘ [illegible] 国者 ’之后，华旗人便在重整旗鼓后更显英资飒飒。哈尔滨办事处平台总经理沙金便是一个很好的例证。

在短短的谈话中，笔者从沙金身上领略到了华旗人真实、灿烂而感恩的心。也又一次感受到了换标之余华旗的“涅槃重生”。谈到最初来到这片市场的感触，沙金微笑着说：“当初面对龙江市场，有很大的压力。正是因为公司看到了这片市场的发展潜力，想把它做好，所以才会在哈尔滨成立了办事处。而作为负责人的我，唯一的任务就是尽快进入角色，通过不断整合和调整将原有的渠道资源发挥到最大化。所以，我们利用了大量的时间分析每个代理商的渠道特点，并按不同的特点为其搭配最为合适的产品类型。而事实证明，采用这种方式不仅可以加快产品在供应链中的流通，还可以提高产品在市场上的曝光率。”

对于黑吉两省的 [illegible] 市场，沙金有着自己的看法。他认为：“哈尔滨和长春对于其它城市的辐射作用是不能和沈阳相提并论的，因为经过长期的发展，沈阳已经成为了整个东北三省的物流与信息流的中心。而哈尔滨和长春受地理位置、人们的消费水平和城市的规模所限，仅仅处于发展的中期阶段。还不足以发挥三级城市辐射所有下级城市的作用。而从对于渠道的运营能力上看，黑吉两省的代理商需要厂商更大力度的支持与指导。在这个时候，办事处的职责便是通过不断的斧正，帮助经销商树立一个长远的发展目标。”

[illegible] 年，数码产品无疑是人们持续关注的“一大热点”。在整个大环境的利好环境下，华旗哈尔滨办事处为自己确定了一个非常有挑战性的市场目标——[illegible] 的增长。对此，沙金信心百倍地说：“任何一个目标的确定都是经过周密的调查和慎重的考量才得出的，正是寻找到了将市场做大的突破口，华旗哈尔滨办事处才敢亮出这个目标。

哈尔滨凯纳科技发展有限公司



总经理　田立坤

在田立坤看来，近几年的龙江 [illegible] 市场已经走出了“萌芽期”，进入了“发展期”了。因为在以前，大家还仅仅停留在简单的硬件销售或是小软件的基础服务上，而近几年却涌现了许多实力雄厚的系统集成商和自主软件开发商。之所以有如此多的商家关注行业，是由于依托于大庆油田的龙江国有企业占有率在整个东三省来说是最大的。所以，软件产业或多或少地带动了黑龙江 [illegible] 市场的发展。同样的，也使更多的商家认识到了技术和服务的能力在产品的销售过程中所发挥的作用。

[illegible] 年，黑龙江许多传统的工业对于企业信息化已经有了良好而客观的认识。因为在政府的大力支持和以‘百户带千户’的示范作用下，许多企业已经认识到信息技术成为未来企业竞争的关键。当更多的 [illegible] 企业或软件公司将行业视为不可多得的“蛋糕”之时，振兴东北老工业基地这个契机无疑会被更多人抓住，哈尔滨凯纳科技发展有限公司便是其中的一个。正如田立坤所说：“振兴东北老工业基地的重大战略决策不仅给了传统工业重新焕发青春活力的机会，也为许多 [illegible] 厂商和软件企业带来了广阔的商机。而在机遇面前，哈尔滨凯纳将进一步提高技术人员的专业知识和服务意识。所以在 [illegible] 年，不论是在 [illegible] 的研发，还是技术人员的培训，我们都下大了力度。而且，在制造业方面，凯纳拥有雄厚的基础，公司的技术人员和咨询顾问对于传统老工业的企业模式和发展定向都比较熟悉，所以可根据用户提出的本地化需求提供相应的服务。”

据田立坤介绍：“到目前为止，与我们合作的上游厂商已经分别为我们的技术人员培训了好几次。这使我们明显地感受到了今年厂商对于三、四级城市渠道的重视。我相信在厂商将三、四级城市作为‘第二战场’之后，我们公司可以为用户争取更大的利益。因为本着为用户负责的心理，凯纳始终坚持要使企业的投入保值并且增值。”

责任编辑 文风

哈尔滨中信办公设备制造有限公司

由于发展时间短和自有购买力有限等特点，哈尔滨的 隰市场在黑龙江省还未达到三好街在辽宁乃至东北的辐射作用。而且，大庆巨大的市场潜力迫使许多厂家在当地采取了直销的模式。这导致了哈尔滨的 隰市场无法在黑龙江省发挥和沈阳一样的‘物流中心’的作用。同时，在人们的消费理念导向下，哈尔滨的 隰市场呈现非常严重的两极分化现象。以卖场的分布为例，位于哈工大附近的教化电子与位于南通的泰山、船舶、龙威等电子卖场之间相隔甚远。其中教化的市场主要是零售，而南岗这边则集聚着许多实力雄厚的系统集成商、分销商及各个厂商的核心代理商。而在市场特点的趋使下，哈尔滨的 隰商家普遍存在“一条腿走路”的弊端。所以在 圆圆圆年，许多厂家都将培养代理商成为分销和零售并举的‘行家’。

对于耗材行业，邢国华有着这样的看法：“耗材市场与 隰市场的发展是一脉相连的，一直处于被动的选购状态，所以客户的忠诚度就变得尤为重要。基上这个原因，我们在 圆圆圆年提出了以服务为主的营销理念。虽然在这个服务为王的时代，人人都把服务作为公司的长远发展之本。但我们公司提出的服务理念并不仅仅流于形式上的重视，而是以一套具体、可行的条款为依据，更好的将每一个新客户变成长期合作的老客户。”

圆圆圆年，中信的市场目标是达到超过 缘豫的市场占有率。对此，邢国华认为要达到这个目标，就必须加强企业的管理。因为对于一个始终“极速前行”的企业来说，只有正规的管理才能“趟实’企业发展中的每一个环节。同时，耗材市场的激烈市场竞争中还存在许多不正当的行为，唯有特色经营才会使企业立于不败之地。所以在 圆圆圆年，中信将以连锁经营的方式扩大企业的规模，进而提高市场的占有率及品牌的知名度。



总经理　邢国华

长春中大科贸有限公司

在长春，清华同方品牌有着很好的声誉和很高的信誉度，作为其清华同方品牌的代理商，长春中大在长春的很多卖场都设有清华同方品牌的专卖店。谈到当地 隰市场的特点，长春中大的总经理张秀云说：长春消费群体的消费能力比较弱，因而在 隰市场上，相对于产品的其他因素，消费者往往首要看重的是价格，一些低端产品也相对要比高端产品畅销。

今年的新年来得比往年早，节令的提前使得 隰市场的起伏规律也随之发生了变化。与往年的 源月份 隰市场进入淡季不同的是，今年 猿月份开始 隰市场就已经开始进入了淡季，而 源月份已开始回暖，这一变化也让很多商家感觉到，好像是今年的假期促销、春节促销的时间特别短。张秀云表示，这一变化其实向 隰企业的预见性和应变性提出了挑战。

市场在不断地发生变化。去年还作为四类地区的长春，现在已被提升到了三类地区，这一提升提高了长春 隰市场的激活力。张秀云表示，今年是清华同方机型最多的一年，一个店面中往往就有 怨愿云种机型在同时展示，但同时，由当地 隰市场的特点及环境决定，各 隰商家之间的竞争也非常激烈。她强调，要在竞争中取胜，最重要的莫过三点：适宜的公司人员编制、合理的内部管理、有效地市场运作和掌控。

今年，很多厂商纷纷把目光投向了三、四级市场，张秀云：“对此应分两方面来看，一方面，厂商的策划在一定程度上拉动了代理商及当地的市场，另一方面，异地打单及异地交货也涉及到一些费用及管理的问题。’张秀云表示，长春中大也在关注着三、四级渠道，平时，她会亲自走访一些渠道商，了解双方在哪些方面需要进一步的合作，从而达到‘双赢’。



总经理　张秀云

大庆庆联有限公司

大庆市场 隰业所面临的市场可以作如下划分：由于背靠石油行业，石油行业市场占了绝大部分的市场份额，此后，依次是政府、中小企业和教育市场，最后是个人消费者市场。

在企业发展的过程中，大庆庆联有限公司取得了很多的荣誉，得到了很多用户的认可。杜会林说：“这些荣誉无论是对大庆庆联还是对用户来说，都代表了大庆庆联有限公司的一个里程碑，它们标志着企业的能力，同时也让用户更快速地了解了企业。’谈到企业如何在市场竞争中取胜，他表示：做企业与做人一样，首先要得到用户的认可，而要得到用户的认可，靠得将是产品的质量加服务的增值。

由于以石油产业为主导，大庆市 隰市场的进化性比较强，这一特点也决定了，外部 隰市场的冷暖并不会影响大庆市场 隰市场的进程。杜会林表示，面对市场竞争，大庆庆联有限公司将尽可能多的获得市场份额，取得用户的全面认可，因而大庆庆联并没有将自己局限，而是在系统集成、网络开发、机房建设等很多领域都有涉足。

谈到厂商对三、四级市场的关注，杜会林发表了自己的看法。去年经济环境的惨淡使很多厂商决心拓展自己的市场空间，把目光投向了三、四级市场，此举也激发出了本地企业的斗志，本地企业将会更贴近用户，为用户提供质量好、价格合理的产品，同时为用户提供更巾心的服务。他表示，厂商在三、四级市场直接接手一些终端客户会使得有人欢喜有人愁，代理商的在项目中的原有利润可能被削薄，同时厂商也面临着难以取舍的问题，既希望打入当地市场又不愿得罪当地大的分销商。由此，市场竞争也会加剧，可能会出现混战的局面。但同时他也表示，混战之后市场格局将会变得清晰。



总经理　杜会林



与时俱进，
——黑吉两省电信、教育、制造、

“得行业者得天下”，一句话充分说明了行业对于IT企业的重要性。无论对厂商还是对渠道来说，行业永远都是一块必争之地。而在争夺中，把握不同区域不同市场的特点因势利导，凸显自己的核心竞争力才是取胜的关键。在《电脑商报·东北》聚焦黑吉创刊之际，我们通过调查，甄选了电信、教育、制造、能源四个热点行业，对黑吉两省四个行业的信息化建设情况进行了分析，希望我们的分析可以使IT商家得到一些启示。

能源业信息化 亟须多元化发展

能源行业比如电力、石油石化等是离老百姓生活最近的行业之一，他们的服务直接关系到老百姓的生活质量。在新的改革方案下，电力将成为真正的商品，也就是说，将来用电者有权选择供电方。因此，电力营销系统的建设也将成为行业投资热点，尤其是客户服务系统。同样在石油石化行业，随着市场的逐步放开，国外的公司比如[illegible]公司等正逐渐进入国内市场，服务上的竞争必将白热化。而煤炭行业相对以上两个行业来说，信息化程度相对较低，近期煤炭行业的投资重点将集中在安全生产系统方面。而提到黑吉两省的能源业信息化，我们不能不想到的是冲锋在前的石油业。石油石化行业是我国较早大规模应用计算机的行业之一，早期的计算机应用主要集中在业务生产领域，石油资源的勘探分析、地质资料解释等涉及大量数据处理领域。经过[illegible]多年的建设积累，该行业的信息化建设已经有较好的基础，IT应用已经渗入到各个生产环节和管理层面。对于大庆市来说，人们曾这样形容：“地下有油，碗里有肉”、“一个产业托起了一座城市”，而信息化建设也背靠石油产业开展得如火如荼。

对于能源业中的主要产业的信息化建设，有关人士表示：对于石油业而言，要注意做到开展企业信息系统的集成（企业信息系统的集成不是简单地将软硬件平台、网络设备、应用软件等联通，而是在此基础上应将系统组成一个性能优良的企业信息系统）、建立企业级数据管理中心。石油企业存在人员集中、地理分散；多工种作业、生产环节紧扣；信息量密集、科技含量高的特点，因此数据管理中心不必强调物理位置的中心，可以利用先进技术实现分布式数据管理，做到整体上一个油田一个数据管理中心，各单位在使用时无须考虑该数据的存放地而通过主界面可直接获取数据。开展数据仓库系统的高级应用、建立数字油田技术模型。电力行业体制改革后，各电力企业为了增强自身竞争力并实现高效、科学的内部管理，必然会加大信息化建设力度。对于电力系统信息化来说，这是一次高速发展的契机。同时，企业也势必会因信息化的有效开展而获得自身竞争力的进一步提升。

某业内人士介绍：信息化是电力行业在市场经济条件下生存、发展的必由之路。随着电力体制改革的深入和电力市场的形成，原有的信息化建设系统往往已经难以适应电力企业的发展速度，此时，配备一套与自身发展定位相吻合的应用系统是每个电力企业迈入市场竞争前最迫切的事情。面对需求，每个电力企业信息化的起点无疑被空前提高了。”电力行业信息化投入的比例分配明显“重硬轻软”，软硬件投资比例不平衡的现象在东北同样突出，值得引起重视。

纵观黑、吉两省能源业信息化建设情况，有关人士认为：石油产业无疑是能源业信息化建设的先锋，但相对石油产业，其他产业的信息化就多少显得有些气短。黑、吉两省能源业的其他产业信息化建设有待加强，毕竟“一花独放不是春，百花齐放才会春满园”。

电信业信息化 水涨船自高

近年来，随着信息高速公路在各个国家的迅猛发展，人们对网络通信的多媒体业务（即把数据、图象、话音等多种业务综合在一起进行传输）的需求越来越迫切。同时，计算机和通信技术的逐步融合；高速传输技术、交换技术和信号处理技术的迅速发展；以及用户终端处理能力的不断提高等，正有力地推动着综合数据业务的发展。在当今通信技术和计算机技术发展的冲击下，全球电信业面临着新的发展机遇和新的挑战，随着各大电信厂商对IP技术、标准和产品的介入，综合数据业务呈现出新的发展趋势。

[illegible]年是吉林省电信体制改革不断深入的一年，以拆分、重组后中国网通吉林省通信公司和中国电信吉林省分公司挂牌成立为标志，全省基础电信业务市场的竞争格局基本形成。经过进一步加大市场监管的力度，全省电信市场秩序得到了好转，吉林省通信市场保持了良好的发展势头。在新的市场机制下，[illegible]年吉林省电信市场发展势头良好，全年完成业务收入[illegible]亿元，比上年增长[illegible]；电信业务总量完成[illegible]亿元，比上年增长[illegible]；电话用户数在[illegible]月份就突破千万大关，全年固定电话用户数新增[illegible]万户，达到了[illegible]万户。

相关人士表示：[illegible]年是吉林省电信行业市场化机制全面形成的一年，工作重点依然是以“转变服务职能、增强服务意识，整顿市场秩序、强化市场监管”为核心。我们的工作任务是突出一条主线，强化两项职能，发挥三个作用，全面提升四种能力。实现管理局三年上一个台阶的总体构想，使全省电信市场经济秩序得到根本好转，成为有信用、有活力的市场，从而促进全省通信行业全面、协调的可持续发展，实现全行业由大变强的历史性巨。”所谓“突出一条主线”，就是突出创建公平公正、有效有序的市场竞争环境这一主线。“强化两项职能”，就是强化市场监管和公共服务两项职能。他认为，引入市场竞争、转变政府职能，首先要解决“管什么”的问题。“发挥三个作用”，就是发挥市场化进程的助推作用、市场主体利益关系利益矛盾的平衡作用、确保市场规范运



奔涌向前

能源行业信息化现状分析

悦客东北记者 文 风

行的守护作用。“提升四种能力”,就是提升管理局对市场的洞察力、反应力、执行力和驾驭力。王禹明认为,这四种能力是“强化两项职能”、“发挥三个作用”,以至于做好各项工作的基础。

教育信息化
任重而道远

我国已正式加入宰耕韵,入世将对我国的教育产生广泛而深刻的影响,这种影响的实质就是促使我国教育更加开放地面向世界,更加主动地进行国际交流与合作,更加积极地参与国际竞争。提高教育水平,信息化的作用不可忽视。

在近年来的教育信息化建设中,黑、吉两省都取得了一定的成绩。

圆猿猿猿年,省政府批准教育厅成立了远程教育处。远程教育处的设立,在现代远程教育工作、教育信息化工作的宏观管理、组织协调、业务指导等方面发挥了重要的职能作用。此外,黑龙江省较早地成立了省教育管理信息中心。后又投资怨园万元建设了黑龙江省教育信息网络中心平台。圆园园圆年怨月教育厅机关局域网进行了升级改造,网点数由愿园个扩展到圆园园个,并实行了内外网隔离。中国教育科研网哈尔滨城域网也已开通。哈尔滨、大庆、牡丹江等地市在教育信息化建设中投入大、速度快、覆盖面广,在校园网建设、师资培训、计算机辅助教学(悦粤悦员)、信息技术课教学等方面形成了自己的特色,广大教师和学生的信息素养普遍提高。

但同时两省教育信息化也存在着一定的不足,部分地区和单位对教育信息化的认识不足、重视不够,还存在重硬件,轻应用的现象;教育信息化建设的发展规划、建设标准尚未统一,管理法规、制度尚不健全;各市县、各学校之间发展不平衡。相关人士表示,今后几年教育信息化建设的工作重点将放在:员加强规划,合理布局。圆加速教育信息网络平台建设。教育信息网络平台的建设是教育信息化的前提和基础。猿采取切实措施,推动网络信息技术在我省教育领域的广泛应用。将开展高等学校数字化校园示范工程建设,通过制定标准、开展评估等手段,推动全省高校以网络教育技术应用为主要内容的数字化校园建设。源加快“校校通”工程建设步伐,为全省教育信息化建设奠定基础。缘抓好教育信息资源的开发利用。远加强教育信息化队伍建设。教育信息化队伍建设是教育信息化建设的重要保障。苑开展教育系统政务信息化建设。愿建立教育软件研发基地。怨整体规划现代远程教育工作。

教育信息化,任重而道远。

制造业信息化
借振兴东风稳步前进

作为科技部制造业信息化工程的首批重点示范省,近年来,制造业信息化已经成为黑龙江省信息化带动工业化的重要载体和工业科技工作的最大平台。在应用示范工程体系建设、技术攻关和服务体系建设等方面取得了许多成果。从圆园园圆年至今,黑龙江省已经先后投入企业信息化资金超过员园亿元,引导企业资金源亿元以上,进入各级制造业信息化的试点示范企业数量已经超过员园园家。

记者从近日召开的黑龙江省制造业信息化工程工作会议上了解到,从圆园园源年起,黑龙江省制造业信息化的重点将转向老工业基地的调整改造与振兴,以能源、装备、石化、绿色特色食品、医药、林业产业六大基地建设为基础,以高新技术产业为突破口,以哈尔滨、齐齐哈尔、大庆、牡丹江、佳木斯几个城市为重点,从战略的高度来推动信息化技术在制造业企业的全面普及。在全省形成以制造业信息化改造、提升传统产业、为老工业基地的振兴加油助跑的氛围。黑龙江省制造业信息化工程的工作目标可以概括为:一个目标,两个环境,三个体系,四个层次,五个行业,六类产品。即:以信息化带动工业化,大力推广应用信息化技术,提高制造业企业的竞争力为目标;积极营造黑龙江制造业信息化的应用和服务环境;建立起技术攻关与重大项目体系、推广应用体系和技术服务体系;工程将按照国家重点项目、省级重点项目、地市级重点项目等不同层面上实施;重点在装备制造、石化、轻工、医药、农业产品加工等缘个行业开展示范;努力开发远类制造业信息化软件产品。

到圆园园怨年,全省主要制造业企业基本实现数字化,基本建立起全省企业网络化制造平台。

提到吉林省的制造业,不能不提到汽车业,吉林省汽车业的信息化建设已取得了一定的成绩,并拉动着吉林省制造业其它产业信息化的发展。在此基础上,长春还将以在本市的高校、科研院所、高新技术企业和大型企业的技术力量为依托,形成一支信息技术开发服务队伍,培育远个至愿个技术咨询与培训机构,使开展制造业信息化工程建设的企业都能享受到所需的技术培训和技术支持。并通过充分发挥本市科技力量雄厚的优势,大力开展共性技术攻关,力争在产品设计制造、管理和系统集成等应用技术主面有所突破,争取获得圆园项技术专利或技术成果,攻克圆园个有技术共性的攻关项目。

值得一提的是:在国家制造业信息化工程办公室日前召开的信息发布会上,长春被宣布为国家制造业信息化工程示范市。这意味着“十五”期间,该市在发展工业信息化方面将获得国家在政策和资金上的大力支持,非常有利于长春的经济和社会的发展。据了解,长春将对在制造业信息化工程中得到重点培育的员缘国家示范企业,实现员园园的企业应用悦酝阅技术,缘园园以上企业应用酝韵酝、酝韵酝阅等企业管理系统,圆园园以上企业实现系统集成。另外,资助知识产权软件应用率达到缘园园。

在改造振兴老工业基地的过程中,信息产业在其中要发挥三个方面的作用。一是发挥信息化的带动作用。在各行各业大力推进信息化,从而提高全省的信息化程度;二是发挥信息技术改造传统产业的作用,将信息技术应用到传统产业的各个环节、改进设计、改造工艺、创新产品、创新管理;三是发挥信息产业支撑产业结构战略性调整的作用,通过信息产业的快速成长,改变吉林省传统产业比重过多的产业格局。

国家振兴东北老工业基地的东风无疑促进了东北制造业信息化的进程,在这股东风的催动下,黑吉两省制造业信息化正在稳步地前行着。CPW

新品发布

月薄匝 允赠赠慕元圆月底魅惑现身



月薄匝 允赠赠慕元圆多功能 配孕播放器，最大的特点当属乖觉可爱的超迷你外观和简约唯美、复古典雅的时尚设计了。它的表面经由阳极处理进而散发出强烈的金属质感，两侧一共四个按钮在精致的电镀工艺下折射出迷人的光泽。功能方面，允赠赠慕元圆同时提供了 配孕播放以及移动 哉盘两大功能。前者可为使用者带来高品质音乐享受，而后者无需驱动程序（宰蚕悦愿以上），可让消费者即插即用。

缠邮 缠圆赠耘粤秀外慧中



近日，缠邮推出了 缠圆赠耘粤 圆寸液晶显示器，在这款产品中，缠邮利用独特的 配藻蕴月蜜实现了多媒体功能，让众多的用户不觉眼前一亮……

作为 缠邮大屏液晶显示器的主流产品，缠邮 缠圆赠耘粤的外形设计融合了高贵典雅与时尚精致多重气质。圆寸的大显示屏带给人的第一感觉就是豪华大方，显示器的主色采用带有金属光泽的黑色强调其贵族身份。此外，缠圆赠耘粤不只具有诱人的外观，其为用户量身打造的特色功能更是让人注目。

月栽架构液晶一体机方正卓越新锐 栽

近日，方正科技推出了一款挑战人们想象思维极限的概念型产品原系自由组合式电脑，方正卓越新锐 栽 卓越新锐 栽与众不同之处，就在于它可以像拼装积木一样自由组合、随意拼装。在功能构筑上，方正卓越新锐 栽是首款基于 月栽结构的液晶一体型电脑。以 月栽架构为核心，卓越新锐 栽真正达到了“ 秀外慧中 ”的非凡造诣，不仅拥有高达 孕源猿缘阅月的顶级速度，还能融音箱、主机等部件于一体，轻松实现功能与结构的完美统一。此外，卓越新锐 栽能够将强大的媒体娱乐、数字处理功能全部集中在纤细的机身中，全新的 蚕惊遭藻芦遭增模式更好地解决了噪音和散热可靠性的平衡问题。



清华同方超扬 杂圆园商用 孕锐

超扬 杂圆园代给用户全新体验，拥有诸多易用性和人性化的产品设计，主机稳定可靠，宁静安全，同方超扬 杂圆园配置平衡，采用最新的散热和静音解决方案，而且预留了机箱锁和束线器，给您带来全新的宁静和安全的感受。配合个性化的软件包，使您尽享应用之美。可管理的网络系统，使您的 陨维护成本下降，而效率大幅提升。



产品配置 孕阅圆赠耘粤圆寸液晶显示器 苑纯平 辕集成声卡显卡 辕藻有源木质音箱 辕商体中文键盘 辕光电鼠标。

黑吉两省招标公告

根据哈尔滨市采购办下达的政府采购计划通知书（哈行采字[园园园]园园园号）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。

联系电话：园缘源原园园园园园园

传真：园缘源原园园园园园园

联系人：刘迪

地　址：哈尔滨市道里区经纬十二道街 缘园号

产品名称	技术规范	数量
笔记本电脑	联想昭阳（[illegible]含联想原装皮包 含介质盘	圆
电脑	联想扬天 酝[illegible]原装介质盘 员[illegible]	愿
电脑	联想电脑锋行 粤[illegible]原装介质盘 员[illegible]纯平（怨[illegible]	员

采购计算机、打印机等

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、打印机等设备进行询价采购。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。

交货地点：哈尔滨市境内（用户单位）。

联系电话：园缘源原园园园园园园

传真：园缘源原园园园园园园

联系人：聂春明　刘　迪

地　址：哈尔滨市道里区经纬十二道街 缘园号

产品名称	技术规范	数量
陨[illegible]电脑	陨[illegible]悦[illegible]辕[illegible]孕源圆[illegible]郧[illegible]辕[illegible]阅[illegible]郧[illegible]辕[illegible]纯黑 辕蚕[illegible]孕操[illegible]藻	员
联想电脑	联想开天[illegible]圆[illegible]源[illegible]孕圆[illegible]郧[illegible]圆[illegible]配 孕与[illegible]寸液晶显示器（可旋转）	源
陨[illegible]电脑	陨[illegible]电脑 粤[illegible]孕[illegible]辕[illegible]纯平 辕[illegible]孕[illegible]辕[illegible]阅[illegible]辕[illegible]粤[illegible]辕[illegible]晶 辕[illegible]孕[illegible]随机含 陨[illegible]原厂保修卡	员
打印机	打印机 与[illegible]年质保 [illegible]配	远
一体机	松下 运[illegible]一体机（含 苑原装 运[illegible]硒鼓 猿个，运[illegible]碳粉 远只）	



责任编辑：冯蔷

屋檐下的个性生存

——东北 哉孙市场现状

悦军 东北记者 文风

身在“屋檐”下

和南方相比，东北 哉孙市场存在着明显的劣势：哉孙厂商大多集中在南方，在东北，哉孙厂商几乎没有。

而差距还不仅如此。东北市场的真正劣势在于由此带来的具体的表现上：

一、哉孙的真正价格受南方控制。由于缺少哉孙的生产厂商，东北进行 哉孙产品经营商家的大多是经销商，其产品的进货渠道也主要是南方，从而导致 哉孙产品的真正价格的控制者也是南方的生产厂商。

二、对消费者培训存在着局限性。生产厂商的缺少，也影响着整个东北 哉孙市场的市场氛围。毕竟最了解产品的是生产产品的厂商自己，因而，较之已形成 哉孙生产规模的南方市场，在对消费者的培训上，东北 哉孙经销商培训的深度和广度都要稍逊一筹。

三、真正精通 哉孙技术的人才相对缺乏。由于生产的未具规模化，东北 哉孙产品技术人员的培训主要是通过南方的生产厂商，这样的培训直接、透彻，具有实战性，大大地提高了技术人员的技术力量，但由于时间和空间的限制，并不是所有人都能接受到真正的全方位的技术培训。而真正精通 哉孙技术的人才的相对缺乏也在一定程度上影响着东北 哉孙产品的售后服务质量。

就南北方 哉孙市场的客观条件及发展状况来看，种种因素决定了，东北 哉孙市场的发展似乎处于了南方市场的“屋檐”下。

哉孙在东北

“一方水土养一方人。”这句话说明，同样一件事物，在不同的地域、不同的自然环境下会有着不同的生长特点。

同样，无论是就 哉孙产品本身还是产品的市场来说，哉孙在东北都有着它独特的特点：首先，在产品方面，由于部分消费者对 哉孙产品的认识和了解尚未达到透彻的程度，因而在哉孙产品的实际使用中，存在着产品已过使用周期仍在被使用的现象，在一定程度上，消费者主观地延长了 哉孙产品的使用周期。另外，较之南方，东北四季气温的温差要大，这使得 哉孙产品在使用中的自然损耗程度比南方大。这两点加在一起，对东北的 哉孙商家提出了更高的要求，一方面，表现在产品质量的保障上，另一方面，表现在产品售后服务的深入度上。

其次，在市场方面，目前东北的很多城市都加快了城市亮化及城市商业区的建设步伐，这种变化刺激着 哉孙产品的市场销售，同时扩大了 哉孙产品的市场空间。在行业市场上，电信、金融、政券、政府和教育等行业是 哉孙的传统采购行业，在 哉孙的采购量上，一直保持着稳定的增长，随着市场的发展，这些行业的采购也越来越正规，并且在具体产品的采购上呈现出细化的趋势。尤其值得一提的是，随着国家振兴东北老工业基地政策的实施，东北的工业企业采购 哉孙的量正开始逐步加大，这成为了 哉孙市场增长的另一空间，将促进东北 哉孙市场的发展。

东北 哉孙市场在发展。在生产厂商方面，东北市场也已经出现了自己的 哉孙生产厂商。虽然东北的 哉孙生产沿未形成规模，但这也代表了市场的一个新发展。一位 哉孙业内人士表示：生产厂商的出现将会拉动东北 哉孙市场的发展，希望会有更多的生产厂商出现。

商家的“个性”生存

在市场竞争中，谁切中了市场的要害，谁就占领了市场的主动性，谁往往就会生存得更好。在清醒地认识了东北 哉孙市场的特点之后，东北的 哉孙商家有的放矢地牢牢掌握了自己的生存之道：

一、信誉至上。在记者问到在东北 哉孙市场竞争中什么是致胜的关键时，北方电源集团沈阳富星科贸有限公司副经理丁朝晖毫不犹豫地答道：首先是信誉。目前，东北市场上并不是所有的用户都对 哉孙产品的特性及使用上达到清晰的认识，加之 哉孙产品在东北所具有的自身特点，因此，在产品的销售过程度中就更需要商家对用户负责，为用户做好培训和相关服务，要以为用户提供保障为前提销售产品，甚至把收益放在第二位。只有赢得了用户更高的信任，获得了更高的信誉度，企业才会拥有更长远的收益和发展。

二、良好的性价比。每个商家的手里都掌控着商品的一定的价格权，在激烈的市场竞争中，谁能更好的把握价格的尺度赢得消费者，同时为自己赢取更大的利润，谁将是最大的赢家。在产品的购买中，东北的消费者更看重的是产品的性价比，因而价格一度成为了决定东北 哉孙产品市场竞争的一个重要因素。事实上，东北的哉孙商家也都把对商品价格的掌控放到了一个重要的位置上。

三、特色化的服务。在产品的销售过程中，除了产品的质量和性价比，最能深深打动消费者内心的莫过于服务。哉孙产品在东北市场的特点、消费群体认识程度的特点都对商家的服务提出了更高的要求。除产品售前讲解、售中优惠、售后维护及时的服务外，一些商家推出了特色服务。沈阳市天源伟业科技发展有限公司张铁民表示，去年，天源伟业从消费者的角度出发，提出了“适用的是最好的”的服务口号，在产品销售中将做到真正了解客户所需，为客户提供适合的产品。

也许，正是因为有了这些有针对性的生存之道，东北 哉孙市场才有了更快的发展。有关人士预测：随着更多的竞争者的加入，未来东北 哉孙市场竞争将会更加激烈，竞争将促进 哉孙软件技术增加及智能化向网络化的更快转化，同时，也将促使整个市场在优胜劣汰的过程中进一步走向规范。CPW

如何选购 哉孙

员如何考虑 哉孙的备用时间？

答押哉孙依备用时间可分为标准型及长效型。标准型 哉孙备用时间为 缘员缘分钟，长效型为 员愿小时。假如您的设备停电时，只需要存盘、退出即可，那选用标准型 哉孙；假如您的设备停电时，仍须长时间运转，那须选用长效型 哉孙。

圆如何选用合适的 哉孙品牌？

答押假如您确定了 哉孙种类、容量、备用时间；接下来您须确定的是选购哪一品牌的 哉孙。这里给您的建议是，您须考虑这品牌的知名度及售后保证条款，如保修年限、维修响应时间等；另外，这个品牌的售服网点分布情况，也需重要参考。

猿如何选择优秀的、诚信度高的 哉孙供应商？

答押当您确定了 哉孙的品牌、种类、容量、备用时间后，接下来的事就是找家诚信度高的供应商。这时候，除了货比三家外，主要注重供应商的信誉度、专业性；另外，须注意供应商提供给您的配套电池是否为正牌电池！因为目前市场上仍有不少销售假冒正牌电池之 哉孙供应商。

责任编辑：宋漪彤

如何让服务创造价值

·如果你的企业还停留在与同行拼价格，或者用价格来争取顾客的阶段，那说明你的大脑还停留在上个世纪，该换换思维了。

·也许你现在经营企业的感觉还不错，但可能此时你的企业正像那个将要被煮的青蛙的一样，还没有意识到危险的来临，还没有敏锐的感觉到市场、对手的变化，以及顾客新的需要。

·可能你还在认为服务只是服务行业的事情，实质上你已忘了你常挂在嘴上的“顾客至上”的话，忽略了你所服务的顾客的感觉。

服务已是你不得不做的事

朋友是一家不大不小企业的经营者。一次，朋友说起他经营的苦衷：现在的顾客越来越挑剔，为买一件自己想买的商品，恨不得把各个商家踏遍；在想买你的产品时，也恨不得向你要尽一切所能得的优惠条件；也有的顾客总是担心你产品的专业性，和你大打价格牌；经营同类产品的商家更是以价格牌作为杀手剪……最后看起来营业额还不错，但一算，利润却没有多少，感觉生意做得很是苦恼和无奈。

最近常有机会和一些企业老总接触，听到了一些新鲜的词语和做法，如“培训营销”、“贴心服务”、“增值服务”等，也听说这些企业收到了很好的效果。他们并没有在价格上去寻找解决的办法，而是通过服务来为企业创造持续的价值。他们这样做，一方面融合和加深了与客户的关系，通过为客户创造价值为自己创造了价值，并培养了一批忠诚的客户；另一方面也缔造了自己公司的核心竞争力，创造了与同质产品经营企业的差异和不同。

看过一些管理书籍，或是读过管理专业的人都懂得“在产品同质化时代，服务是创造唯一差别的途径”的道理，但在现实企业中，能够真正思考和实施通过服务去提升价值的企业少之又少。现在好多企业基本没有服务的概念，相当多的企业只是有想法而未实施，少数企业建立了自己的客户服务部门、设置了相应的人员。实施客户服务的企业，都尝到了由此带来的良好效果，仅仅是一点点与同类企业不同的做法，但却带来了效果差异的很大变化——就像一个新兴的市场一样有很大的机会和提升空间。

从顾客的角度来说，是不是愿意为顾客提供更有效、更贴心的服务已经不取决于企业，因为在“上帝至上”，消费方式由被动接受变为主动选择的今天，设法实施更能让顾客感到满意的服务已是企业不得不去做的事。

服务必须关注创造价值

联邦快递的创始者佛莱德·史密斯有一句名言：“想称霸市场，首先要让客户的心跟着你走，然后让客户的腰包跟着你走”。在市场营销中，还有一个“口碑理论”，即一位顾客潜在影响[illegible]位顾客。这种“口碑营销”的最重要因素就是能否为客户提供超出其想象的贴心服务。

很多人认为，只要给销售人员加以训练，就会很容易了解如何满足顾客需求，就会做好销售工作，但事实上，处在现代销售典范移转的时代，想要确定哪些销售行为可以讨好顾客，甚至超越顾客的期望是很难的。所谓“关系销售概念”，即是强调深入了解顾客的需求标准与期望水准，与顾客建立长期关系，与顾客做社交互动，让顾客产生复杂的、个人的、非经济的满足和感觉。“伙伴关系销售概念”也是在强调与客户建立长期关系的重要性。客户服务的范围已不仅仅是售后服务的含义，它已延伸到企业的整个价值链上。

在客户服务实施较好的企业中，服务的内容多集中在售后服务上，并为此创造出了很多好的作法，如发短信、纪念日祝福、提示卡、纪念礼品、缺陷奖等；为顾客举行答谢会、联谊活动、钓鱼、郊游、拓展训练等活动；也有的企业成立了相关俱乐部，定期举行活动……种种活动拉近了与客户之间的距离，与客户建立了良好的信任关系，达到了很好的效果。

顾客的期望是被供应者教导出来的，而且顾客的期望是会经常变动的。从这方面来说，仅在后端实施“点对点”的、以企业为导向的服务策略就不足以更有效、更牢固的与客户建立长期关系。因此，必须从“以企业为导向”转为“为客户创造价值”，通过为客户创造价值为自己带来价值。部分企业已经在考虑这一点。需要注意的是，提供的客户服务要为客户创造其所需要的价值。

服务必须靠系统去追随顾客的心

在众多企业思考如何实施客户服务时，走在前面的企业已在考虑如何实现销售与服务的集成和统一管理，即客户关系管理。要使客户服务体系发挥持久的作用，逐步建立起客户关系管理的地位，就需要在客户关系与策略、客户关系与服务流程、客户组织和顾客信息系统建立等构面上予以考虑和实施。提供客户服务，首先要面临的问题就是投入的增加，客户服务本身是要发生成本的，但如果从促进经营和企业核心竞争力提升的角度来说，这一成本是会创造价值的。因而，制定统一、明确的客户服务策略，并通过组织进行运作是必须的。

“将欲取之，必先与之”。企业必须懂得顾客的心，才有助于赢得顾客的心。作为企业的经营者，必须明确客户服务的原则与策略。在消费者管理市场的时代，在信息更加透明的时代，消费者对自己付出的每一块钱都会越来越在意。任何公司若不能以价格为经营核心，不能持续为顾客创造价值，就将难逃客户流失的命运。因此，企业经营者必须朝着尊重顾客价值的方向努力，也就是要不断分析和满足顾客的需求，这样，在竞争激烈的环境中，企业才能更加强盛。



■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
咨询电话：[illegible]

尊敬的读者：

您好！感谢您对电脑商学院栏目的关注和支持。

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：文风

[illegible]年[illegible]月[illegible]日

责任编辑：文风

需要全本请访问 www.ertongbook.com