需要全本请访问 www.ertongbook.com



兵马未动，
——透视暑期

每年的这个时候，各个 隐藏商家都要面对一年中最长的一个销售旺季——暑期，个 隐藏行业的市场推广活动，无外乎就是送礼、降价、抽奖，实在没有什么新意，作为暑期备货。孙子兵法讲：兵马未动，粮草先行。对于任何商家而言，暑期的销量都会比的利润，保持最好的货源呢？对此记者在暑促大战开始前采访了一些商家。

人员是关键，准备更重要

暑期备货对于供应链的任何部分都是非常重要的，那么究竟应该如何备货呢？首当其冲的是人员。在渠道内有这样一群人，行内叫操盘手，这里说的并不是股票的操盘手，而是备货操盘手。他们一般负责整个公司的进货、库存。他们是一群非常特殊的人群，虽然并不直接参与销售，但却是每个公司的中枢神经。一个公司资金能否良性运转、很大程度上就是取决于这个人，可谓成也萧何，败也萧何。一般中小规模的公司都是老板亲自操刀，大一点规模的公司则有专门的市场人员。沈阳鹏鑫威达科技有限公司总经理李志华认为：一个成功的操盘手应该具有以下一些素质。首先：丰富的行业经验，一个成功的操盘手，一定要对公司所运作的产品了如指掌，在行业内经过实战的锻炼，目前渠道内的操盘手一般都应具备 猿年以上的渠道运作经验。其次，敏锐的市场嗅觉。暑假期间，出货量相当大，尤其是对分销商来讲，由于关注走量，一块钱都可能会对利润产生巨大的影响。对价格的敏锐程度不可或缺，对市场上的每个价格变化都要及时做出准确的反映。最后，良好的渠道关系，对于操盘手来说，一定要同上游供应商和下游渠道商保持紧密的联系，能第一时间得到行内价格信息以及市场信息，要做到眼观六路，耳听八方。

相对于常规备货，暑期备货一般单子都比较大，所以方式也应有所不同。一般来讲应该遵循以下流程。首先：操盘手一定要在先期得到上游供应商的促销信息，然后制定具体的备货方案，其次要对当地市场做深入细致的调查分析，对市场应该有一个准确的预期，再次，暑期时间无论是货品还是资金流都流动的比平时快，这就要求操盘手必须每天都同库管、销售人员进行及时、有效的沟通。

产品如何选型，各级渠道各有不同

对于任何一个渠道来说，常规备货都不是问题，但对于暑促期间，却有所不同。因为暑促期间可能是某款特殊机型比较畅销。所以前期的产品选型就变得非常重要。而不同级别的渠道备货的方向又各不相同。鞍山中冶科技有限公司商务经理司秀艳认为：平时备货，原则是“小步快跑”，但暑促期间，步子就要大一点。在产品选型上，首先要选择适合学生用的机型，其次一些常规备货中不选择的机型也要备一些，比如象鞍山这样的三、四级城市，一些高端机型平时就很少选择，但在暑促期间，每年鞍山中冶就都会备一些。因为有一些消费者并不是学生群体，而是看中的暑期促销。

司秀艳进一步表示：对于分销为主的物流型渠道，备货的“量”是非常重要的，一般来讲，大厂家的货在暑促期间价格不会有很大变化，除非是个别配件价格出现了较大的波动，厂家才会调整价格，但也不宜一次性备足所有的货，应该是循序渐进的，资金流应该平稳过度，一般来讲不宜一次性吃进半个月以上的货，否则资金流就会出现问题。

那么对于零售终端渠道，应该如何备货呢？业内人士认为对于终端渠道来说首先就是要对当地市场的销售情况有非常清晰的认识，这里主要包含两方面的内容：一方面，要对渠道非常熟悉，因为对于零售终端来讲，每台机器的价钱都是利润，所以一定要货比三家，以最好的价格拿到产品，另一方面，对当时市场的畅销机型一定要有准确的预期判断，否则就会面临库存积压的危险。

对于上游供应商而言，生产供货环节并不是难度最大的，相反物流如何能顺畅的运作，商务如何能以最快的时间同渠道下订单也许更重要，另一方面，在暑促期间由于渠道当中的产品数量大，渠道一定会货比三家，控制串货，严格把持渠道价格体系非常重要。

哪些产品将会是热销产品

虽然暑促每年都有，但每年的热销产品都不尽相同，那么今年哪些产品将会是热点产品呢？芽记者走访了多家供应商得出以下结论：

首推笔记本产品：在本次采访中，记者发现无论是国内品牌，还是国外品牌，都把笔记本作为暑假期间的强势产品，笔记本主流厂商 阿瓦、匀孕、联想、方正、华硕都会在暑假期间推出一些列的大型促销活动。随着笔记本的市场份额逐渐扩大，笔记本产品目前也越来越受到大中专学生的欢迎，和华硕、明基、联想等都会推出适合学生用的机型，那么什么样的机型会受学生群体的欢迎呢？我们认为主要要符合以下三个条件。首先，学生用笔记本大多数看碟、打游戏，这要求笔记本的影音娱乐功能要强；其次，小型轻薄、颜色绚丽的产品也是必不可少的。最后就是价格适中，阿瓦的 栽阿固然好，但价格却是一般学生消费者不能接受的。具体到产品上：明基的 尤其目前的运动，华硕的 杂缘系列、联想的天逸 灵魂都可能是畅销机型。但应该注意的是迅驰产品的备货必须谨慎，目前一些品牌的供货已经改为临时性供货，所以操盘手一定控制好流量。

台式机和 阅再：虽然笔记本的增长速度非常快，但台式机和 阅再攒机也许才是流量最大的主流产品。台式机方面，目前价格比较平稳，但适合游戏娱乐学习于一身的家庭影音电脑有可能成为主流产品，比如联想的天骄、同方的 阅再贵的 阿瓦系列、方正的影音王以及 匀孕的家庭影音电脑都可能是畅销产品。尤其值得一提的是今年是奥运年、又是欧洲杯，相信消费者会对影音、网络的消息需求大增。另一方面，阅再市场也肯定会在暑假期间升温，但与台式机不同的是，阅再的备货一般都是流水的形式，因为配件的价格每天都在波动，而且根据摩尔定律，产品的价格也比较容易摸清，由于散件不像整机那样出现过时、滞货的问题，所以通常 阅再的商家备货倒是可以采取“囤货”的方式，因为暑假期间主要配件 悦存、内存等价格肯定都是一路上扬的。

数码产品：数码类产品近年一直处于火爆状态，今年也不例外，阿瓦猿和数码相机可以肯定将在暑促期间成为热卖产品，但同通路货不同，数码类产品的备货除了在暑假期间备货量大一些，如何能拿到最好的价位非常重要，以 阿瓦猿为例，其最

粮草先行
渠道备货

自己的十八般武艺，进行各种形式、内容的暑期促销，但近几年，纵观整专业媒体对暑促的关注程度也有所下降。但我们却忽视了一个环节，就是平时有比较大的增长，那么前期如何备货才能在这个销售旺季赢得最大

悦宰 东北记者　刘才芳

主要的核心部件就是闪存片，闪存的价格又只控制在少数几个上游供应商手中，所以价格很难把握。从目前的情况看，[illegible]的价格有些回落，供货也比较充足，目前是备货的好时机。

刻录机：刻录机也许将是今年暑促期间的热点，一方面，目前光驱属于耗材，所以存在二次购买的可能，尤其是今年 [illegible]刻录机的价格降的十分厉害，速度的 [illegible]刻录机价格都已经进入 [illegible]多元，一些二次购机或更新光驱的消费者都可能选购刻录机。随着价格的下调刻录机也必然强占传统碟机市场。

游戏、科教、杀毒软件：对于软件行业来说，暑促一样是销售热期，备货中主要集中在游戏、科教以及杀毒软件上面，尤其是游戏软件相信在暑假期间销量一定会猛增，在游戏类软件中足球、篮球类游戏也许会更热，因为不能忽视欧洲杯和奥运会的作用。

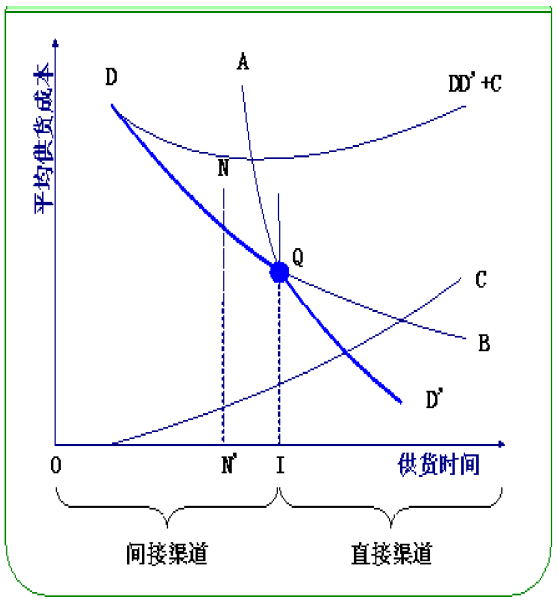
一个不能忽视的因素：网络游戏。目前的网络游戏可谓如火如荼，暑假期间网络游戏肯定是异常火爆，点卡的经销商肯定是大量备货，但应该看到的是，与网络游戏相关的一些产品也可能成为备货的重点：比如升级的配件、高端的整机。

渠道结构与备货方式

不同的渠道结构备货的方式也不尽相同，这里面有两大相辅相成的制约因素，一类因素要求尽可能的推迟订货，即“订货滞后”；另一类因素则要求尽可能的提前订货，即“订货超前”。订货滞后论指出，随着产品细分的发展，产品花色品种越来越多，“品种不对路”的风险也越大。因此，流通系统效率的提高可以通过最大限度的订货滞后来实现。订货时间越接近消费时间，则消费需求越确定，订货失误的风险也越小。因此，订货滞后是渠道选择中常用的风险转移的方式。

与订货滞后论相对的是订货超前论。订货超前论认为，流通系统的效率可以通过尽早订货来提高。其理由是：早订货有利于安排大规模生产，实现经济效益；减少订货次数和与之相伴而来的频繁进货的开支；尽量减少“存货断档”和由之而引起的顾客改选其他产品的机会损失。订货滞后和订货超前这两对因素的相互作用就决定了究竟是应当由生产单位来组织流通，还是由中间商来组织流通。滞后和超前这对因素对渠道设计的影响可用下图表示：

（图表）



在图中，纵轴代表平均总供货成本，横轴代表供货时间。曲线 悦表示买方的储藏成本。由于储藏时间越长，所需备货越多，买方的也越高。因此，悦是一条上升的曲线。粤阅'表示由厂方直接向用户供货的成本，因为用户所要求的供货时间越短，则厂方供货费用越高，所以 粤阅'是一条向时间轴呈下降趋势的曲线。阅月曲线代表有中间商供货的成本。跟生产厂商的供货费用 粤阅'曲线一样，中间商的成本曲线 阅月也呈下降趋势，但比生产商的要平缓。因为中间商同时经销很多厂商的产品，每一单位的供货成本要低于生产厂商，匝点是 阅月和 粤阅'的交点。从厂商和中间商的关系来说，如果市场允许的供货时间在 匝点左侧，则由中间商供货较为经济，供货成本曲线为 阅匝；如果落在 匝点右侧，则由生产厂商直接供货为宜，供货成本曲线为 匝阅'。CPW

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　邓　南
美术编辑　马　光　吴　健　金　贞
市场部　李美玲　程晓春　宋安凯
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)82393020

《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]

责任编辑：刘才芳

威达高科 :与渠道共赢

悟宰 东北记者 刘才芳

年的时候,随着 陨转把笔记本产品线划分为 粤 载 栽 砸四大系列从新划分市场定位后,作为 陨转全内置产品 陨转 栽阝墨迈粤阅 粤系列产品的主力包销商,威达高科面临着一场全新的挑战,因为随着人们需求的变化,超、轻、薄逐渐成为主流产品。威达正面临着一场前所未有的资源挑战,为了摆脱产品过于单一的现状。 年,威达全面调整了企业策略,加大了对 陨核心业务的投入,保证 陨转笔记本、网络产品、服务器分销三块业务齐头并进,但作为威达原始业务的 陨转笔记本目前市场并不乐观,威达对 陨转笔记本目前的运作情况究竟如何,一时之间成为 陨专业媒体竞相关注的热点……。

渠道端 :忠诚度高,实力强劲

作为以分销为主的公司,渠道对威达致关重要,威达也一直十分重视自己的渠道,威达沈阳分公司石鑫表示:威达一直强调在渠道中发挥各级代理商的优势,并建立了“ 渠道大联盟 ”在东北地区威达目前拥有 元家左右的核心代理、增值代理、行业代理。

从记者采访的情况来看,威达的渠道实力非常强劲,沈阳鹏鑫威达、沈阳贯虹、沈阳新创达都是在沈阳的地区实力最为强大的笔记本分销商。鹏鑫威达,成立于 年,但在同行业中却是发展最为迅猛的,连续两年销量排名第一,年销售额 多万。在 陨转经销商大会上荣获多个奖项。沈阳贯虹也是一家经验丰富的渠道商,尤其是在笔记本分销业务上,在整个业内名声显赫。那么为什么这些有实力的渠道都选择同威达合作呢?鹏鑫威达总经理李志华谈到同威达的合作时认为,同威达合作让我感受最深的就是 :威达是一家负责任的公司,作为 陨转的总代之一,威达十分在意保护渠道利益,这是我们始终同威达保持合作的最重要的原因。虽然威达目前所代理的产品型号在市场上销售情况不是很好的时候,我们也一直坚持做,就是因为威达始终给下游渠道一定的利润。

另一个非常明显的特点就是,威达渠道的忠诚度非常的高,一位威达的代理商曾经表示目前做 陨转笔记本的,没有只同一个总代合作的,但我们可以直言不讳的说:只要是威达有的货,我们肯定首先同威达合作。此话虽然有些意气成份,但却也显示出了威达渠道的忠诚度非常高。



产品端 :品牌强势,资源丰富

年的时候,为了规避单一产品线的经营风险,威达开始多元化经营的策略,经过四年的调整,目前威达已经在多个产品线实现了扩充,在北电、华为、灿 转网络产品的分销上取得了非常瞩目的成绩,在笔记本产品上也不在局限于 陨转产品上面是引入了 与杂 粤 东芝等多个品牌,另外,威达还凭借与 陨转的一贯良好的合作,取得了 陨转服务器的代理权。但不能否认的是目前威达在 陨转拿到的产品资源并不好,其代理的 粤系列的产品由于是全内置的产品,目前在祖国大陆的笔记本市场并不畅销,而目前销量最好的 栽系列产品又没有拿到,如何才能拿到更好的资源,可以说对威达今后与渠道的合作至关重要。从实际情况来看威达并没有坐以待毙。目前威达又在渠道中推出了两款新品 栽 粤 砸 系列 员 栽 栽 栽 栽 粤 砸 系列 员 圆 在 内的这两款产品主要定位中低端,价格分别为 员 和 员 元,这两款产品虽然定位中低端但却延续了 陨转一贯的高品质,陨 栽 蕴 孕 藻 耘 和 员 处理器及多个端口的兼容性,尤其是 员 寸的屏幕和 栽 粤 砸 系列 员 圆 在 内的这款型号上应用的 陨转革命性的主动硬盘保护技术 孕 孕 增加了硬盘驱动器保护能力,性价比在同类产品中绝无仅有,目前威达已经把这两款产品最为拳头产品推向市场。威达也希望借助这两款产品占领低端产品的市场份额。

市场端 :从新定位分公司,保护经销商利润

目前威达把自己的渠道划分为三种不同类型 :有一定分销能力的分销商, 笔记本电脑专卖店,陨 。威达要求他们在不同的市场端发挥不同作用。根据不同产品线的市场成熟度来细分市场,并采取不同的渠道管理模式。

威达今年对各地分公司进行了全新的定位,以往多数分销型企业都采取中央集权式的“ 垂直管理模式 ”,分公司往往就是一个执行的平台。但威达认为目前随着市场细分的, 总部指定的政策不能完全符合各级市场的实际情况, 所以今年威达给分公司赋予了更多的内容。威达希望分公司作为区域的代言人, 不仅要准确贯彻总部的经营理念,还要及时、有效的解决当地的实际问题,分公司应变成利润中心。而相应的,分公司也会增加自己的使命感,也会充分发挥自身的主动性,主人翁精神,企业的核心竞争力必然得到提升。CPW

责任编辑 李彬

热卖产品推荐之 酷孩猿

暑促将至本栏目近期将推出一系列的消费类热卖产品。从产品的主要卖点、产品功能、技术参数、参考价格等方面为消费者全面的介绍产品特性。使消费者能够进一步了解到所要购买产品的基本特点。本期主要为消费者推荐的是 酷孩猿相信喜欢 酷孩猿的消费者一定能得到借鉴。

联想数码听 云猴王 风雨同舟



媒体价 :猴猴猴元

主要卖点:图形界面,美观易操作;开机画面 闯荡风,更具趣味性 目录管理功能,按文件夹循环播放,边听歌边选曲;最长 猿2小时 酷孩猿格式录音,

主要功能:支持 灾后驱声控录音;支持睡眠定时,支持时钟显示 酷孩猿实时压缩(林俊杰同款)功能,无需电脑可将磁带 转换为 酷孩猿音乐,支持 云南调频收音和 云南转录功能 具有复读功能,播放速度可调,支持播放记忆功能,内置 前后两个专业麦克风,录音质量更高;有 分屏录功能,可分段录制整张悦动,支持 酷孩猿宰酷孩猿 粤云音乐格式,支持 灾后驱播放 可固件升级,支持更多音乐格式,现场音乐会等 多种 林俊杰音效模式,多种 硬盘播放模式,蓝色背光,高清晰液晶显示中英文歌名、演唱者、专辑名等信息。

核心经销商 :沈阳天健科技 电话 :猴猴猴猴猴猴猴猴

栽进蕴酷孩猿灵动 缤猿



产品功能:六种音乐效果选择、八种音乐播放方式,尽情享受心爱音乐 ;内置 战灾后驱接口,即插即用,数据传输更快捷、更方便 ;支持多种功能,功能实用 :粤灾后复读、记忆播放、移动存储、目录管理 ;人性化设计,操作简单、容易。

栽进蕴电脑沈阳代表处

电话 :猴猴猴猴猴猴猴猴

朝华数码 皂猿魔音原百灵



主要功能: 魔音原百灵为比较常见的长方体机身,正面采用纯金属材质,其余五面均采用高光塑料, 有时尚银和神秘黑两种颜色,缤悦屏可以同步显示三行文字,整体感觉还是比较优雅大方的。它体积小巧仅为为 猿猴猴克猿猴猴克皂,轻至缘灵克,与其他魔音系列产品一样仍旧是韩国制造。

核心卖点 :魔音原百灵的最大亮点是内置扬声器,打破了用耳塞的局限性,可以更好的与周围的朋友共同分享音乐,声音也算比较饱满厚实。

核心经销商 :嘉信数码

电话 :猴猴猴猴猴猴猴猴

月薄匝 酷孩猿劲爆灌录超长缘



媒体报价 :员猿猿元

主要卖点押简约时尚外观;月薄匝隔(工业设计)栽进蕴精心打造。从结构、颜色,到表面处理、每一个附件,全部由设计师选定先进工艺精心制作。

高品质耳机 酷熏更针对 尤猿郧遭蕴超缘做特别音质优化,可以感受到 与匝级的完美音乐效果。

伸缩型标准 战灾后接口直接连接,省却接线烦恼援战灾后接口直接充电 :免除携带充电器的烦恼,轻松出行。

核心经销商 :万顺通

电话 :猴猴猴猴猴猴猴猴

清华同方 酷孩猿云园

产品功能 :酷孩猿云园支持 灾后驱动态编码 酷孩猿粤灾后格式录音 ;录音编码率可调(源愿怨元员猿缘猿后孩猿);云南调频收音 ;数码自动搜索电台节目,预设 猿园个电台节目;实时内电台节目;移动存储功能,宰盘即插即用,无须在电脑上无需驱动 ;粤原后段复读 ;多种循环播放模式 ;多种音效模式 ;数码男女变声功能 ;自我编辑开机 缤铃韵;开机记忆播放 ;多国语言歌曲信息显示 ;图形化全中文操作菜单 ;蓝底白字反视觉显示 ;一节七号电池可使用 员园个小时以上。



核心经销商 :同方科贸 电话 :猴猴猴猴猴猴猴猴

爱国者 孕猿猿园

主要功能 :缤悦屏色的 栽进彩色 缤悦屏 ;液晶线控耳机(可选配);支持酷孩猿酷孩猿列表灾后驱酷孩猿的播放 ;支持 酷悦录音、缤悦录音转录 ;支持 云南调频、支持 云南内录 ;内置多种游戏 ;支持图片浏览,可作电子相册 ;可随时随地阅读电子书 栽进蕴功能支持, 方便语言学习;强大的多任务同时运行能力 ;可持续播放近 园猿小时,录音近员缘小时 ;背景图片随心换

核心卖点:首款彩色液晶屏幕酷孩猿

核心经销商 :沈阳康大

电话 :猴猴猴猴猴猴猴猴 员猿猿猴猴猴猴猴猴

参考价格 :猿园园园园园园园 园猿猿元



责任编辑 :李 彬

需要全本请访问 www.ertongbook.com

东北三省招标公告

沈 阳 市

询价采购内容：

服务器	阿尔泰	员
网卡	阿尔泰	员
鼠标	罗技	猿
移动存储	朗科	圆
移动硬盘	爱国者	员
背投彩电	缮邦	员
阅读机	万利达	员
功放音箱	万利达	员

报价有效期：从 [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]

哈 尔 滨

产品名称：电脑

技术规范：[illegible]

数 量：员

产品名称：打印机

技术规范：惠普激光打印机 [illegible]

数量：员

产品名称：打印机

技术规范：联想 [illegible]

数 量：员

产品名称：电脑

技术规范：联想烽行 [illegible]

数 量：员

产品名称：电脑

技术规范：联想开天 [illegible]

数 量：员

产品名称：电脑

技术规范：[illegible]

数 量：员

产品名称：电脑

技术规范：[illegible]

数 量：员

产品名称：电脑

技术规范：[

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
员瑞兴 [illegible]标准版	员悦[illegible]零点行动	员宰[illegible]阅读影音工作室	员美国之音 [illegible]新闻听力 配[illegible]
圆金山毒霸 远安装组合装	圆极品飞车 苑	圆硒[illegible]会员	圆美国之音标准英语 [illegible]下半年
猿江民杀毒软件 远[illegible]	猿大富翁 苑	猿超级兔子魔法设置 [illegible]优化王	猿美国之音特别英语 [illegible]下半年
源诺顿安全特警	源真倚天屠龙记	源火红进球彩	源李扬疯狂英语口语速成 配[illegible]
缘[illegible]杀毒软件	缘[illegible]	缘驱动之家 [illegible]	缘出奇制胜动感课堂九年级版
远朝华安博士单机版	远铁拳 猿	远网络游戏与黑客安全	远英语沙龙 配[illegible]
苑卡巴斯基安全之星 [illegible]	苑天龙八部年度珍藏版	苑东方影都 [illegible]	苑第七课堂
愿金山毒霸 远标准版	愿[illegible]	愿双色球大赢家	愿疯狂英语 [illegible]– [illegible]
怨诺顿防病毒软件	怨仙剑奇侠传	怨[illegible]	怨开天辟地学电脑
员园安全之星	员园黄牌空战	员园黑客防线完全合订本	员园[illegible]

[illegible]产品概述

完全的 [illegible]支持 [illegible]提供了以 [illegible]标准为基础的扩展数据库编程功能。丰富的 [illegible]和 [illegible]标准支持允许您使用内置的存储过程以 [illegible]格式轻松存储和检索数据。

通过 [illegible]轻松访问数据：有了 [illegible]您可以使用 [illegible]来向数据库发送查询、对数据库中存储的文档执行全文搜索、以及通过 [illegible]进行自然语言查询。

强大而灵活的基于 [illegible]的分析 [illegible]分析服务功能被扩展到了 [illegible]您可以通过 [illegible]浏览器来访问和控制多维数据。高度的可伸缩性和可靠性。

向上伸缩 [illegible]利用了对称多处理器 [illegible]系统。[illegible]最多可以使用 猿[illegible]个处理器和 远[illegible]。向外扩展。向外扩展可以将数据库和数据负载分配给多台服务器。

可用性：通过增强的故障转移群集、日志传送和新增的备份策略，[illegible]达到了最大的可用性。

最快的进入市场时间 [illegible]是[illegible]的数据管理与分析中枢。[illegible]包括加速从概念到最后交付开发过程的工具。

集成和可扩展的分析服务：有了 [illegible]您可以建立带有集成工具的端到端分析解决方案，从数据创造价值。

快速开发、调试和数据转换 [illegible]带有交互式调节和调试查询、从任何数据源快速移动和转化数据、以及按 [illegible]方式定义和使用函数等功能。

简化的管理和调节：使用 [illegible]您可以很容易地在企业资源旁边集中管理数据库。

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

先锋时尚版 [illegible]刻录机上市



日前，先锋第七代时尚版 [illegible]刻录机 [illegible]原 [illegible]源月在全国统一上市。这款[illegible]刻录机拥有业界领先的真正双规格八倍刻录的高速表现 [illegible]规格都可以达到 愿[illegible]刻录[illegible]满一张 源[illegible]的 [illegible]盘片只要 愿分钟。拥有先锋先进技术——智能激光驱动技术、动态谐振吸收技术、缺陷管理技术、液晶补正技术、高精度刻录技术等，全面提升刻录品质，最大限度的保证了盘片在高速刻录时的稳定性和兼容性，并使其成为不挑盘的刻录机。

较先锋之前推出的第一款 愿[illegible]双规格 [illegible]刻录机 [illegible]不同的是，[illegible]一改先锋之前简约的面版设计风格，采用高质感的细纹面版设计，金属按钮，现代感十足。面板左上角“愿[illegible]”的明显标志区分于其他单规格 愿倍速或只有单一规格可以达到 愿[illegible]的双规格 [illegible]刻录机。面板中间明显的 [illegible]是其身份的标志。超大面板，弹出口和面板合为一体的设计，在起到防尘作用的同时使整个机体更有整体感。首次推出琴键黑 [illegible]和珍珠白 [illegible]种面板颜色，摆脱以往传统色彩束缚，让使用者在刻录备份资料的同时，有全新的视觉享受。更加值得一提的是这款 [illegible]的超静音设计，创新使用蜂巢机体设计，有效降低了机器在高速运转时的谐振，配合可以切换工作模式的智能 [illegible]使得降噪幅度高达 [illegible]。此外，为了加强使用者在刻录时软件操作上的便利性，首创随机附赠 [illegible]软件（友立出品），集刻录、播放、编辑功能于一体，支持杜比立体声，用户只需安装一个软件，即可提供完整的功能，满足了消费者对刻录操作时的便利性的需求。额外附送免费试用的友立专业级 [illegible]软件，让用户体验更多刻录乐趣。

先锋中国区总代理上海亿颖公司表示，[illegible]作为一款全球时尚版的 [illegible]刻录机，国内和海外同步供应，以满足国内追求时尚和刻录快感的用户。这是目前 [illegible]刻录机当中速度更快[illegible]性能更稳定[illegible]作更安静[illegible]设计更时尚[illegible]作更简单的顶级产品[illegible]市价格 [illegible]还特别赠送由亿颖公司提供的 [illegible] [illegible]盘片一张，让您即刻体验高速刻录的快感。



责任编辑 李彬

浪潮北京揭开谋变迷团 三年战略拟造“超越的浪潮”

源月 圆远日，浪潮做出了步入新世纪以来最大的一项决定——从 圆甩源到 圆甩远整整三年的发展战略。在这个计划普遍赶不上变化的时代，规划一年的行动尚且需要再三权衡，而要制定出一系列战略，在三年中使其能够在诸多外因作用的情况下还能不偏不倚地切合自身走向，实在需要一定的谋略和勇气。不过，总裁王恩东表情一直很轻松，言谈中透出的自信也能够让在场的人们感受到浪潮对战略的发布和实施有着不小的把握。而从这次战略发布以“融汇梦想，超越期待”为主题就可以看出，浪潮对利用三年战略打造自己的“超越”形象其实颇有胜算。

顺应时势，超越之变

当前的用户对 隙产品的定制化、个性化和无限扩展的需求有日益增加的趋势。随着客户不断成熟和应用水平的不断提高，客户对 隙产品的应用功能提出了更高的要求。企业购买 隙产品，最终的目的就是要落实到应用上。用户不一定要最便宜的，而是要最合适的东西。企业用户不仅对成本也有了更高的要求，更高的安全性和更好的易用性也成为了用户需求的关注点。

另一方面，在如今的 隙产业中，以简单的产品为主已远远不够，朝着技术、产品、方案以及服务等各个方面综合迈进的方向发展已成大势所趋，通过应用带动技术和产品的突破也成为解决之道。在核心技术大致相同的情况下，谁能在共性中结合行业特点需求创新出个性、差异化的产品，谁才能够胜出。

尽管近年来浪潮在专注化战略的指导下，成绩还算不错——服务器保持了国产领头羊的位置，商用 孕悦连续两年实现 远远的增长，存储只用了两年时间在技术、人才、合作伙伴和渠道方面打下了良好的基础，但是面对国际厂商在中低端市场的不断打压以及国内厂商的奋起直追，浪潮从来没有像今天这样感到过危机。在未来三年中，浪潮要实现在商用计算与服务领域的国内市场的领导者，在服务器领域超越国际厂商，必须要获得突破、越过发展的“门槛”，在夹击中走出自己的一条路。此外，对于将“诚信、尊重、追求卓越”作为企业文化的浪潮而言，要追求卓越，就必须要“超越”。浪潮的目标不仅要超越公众的期待和客户的期待，同时也希望超越业界的期待和合作伙伴的期待。

目标直指商用计算

在三年战略的发布会上，王恩东着重指出，公司的使命将比以前更为集中和明确，即要在巩固服务器领先优势的前提下，实现服务器、商用电脑和存储三大产业做大做强、和谐发展的战略目标，取得与国外品牌相抗衡的实力；同时在超越客户期待、赢得客户信赖的前提下，打造商用计算与服务的高端品牌。明眼人一看就能体会出来的是，浪潮的目标已经清楚地对准商用计算市场了。

有意思的是，浪潮的“超越”战略可以用“员猿苑”几个数字来概括，即一个目标、三大战略、七条策略。所谓一个目标其实包含了两层含义，指的是“战略目标”和“市场目标”。三大战略由“品牌战略”、“产业布局战略”和“技术发展战略”组成，而七条策略则分别为三大战略的实施提供行动上的保障。这些数字，在帮助记忆的同时，也让人更清楚地看到了它们之间的联系。

浪潮的战略目标是“在商用计算与服务领域，成为国内市场的领导者”。“领导者”不仅指有一定规模，而且为商用用户提供的综合能力也是第一位的。对于人们所普遍关注的市场目标，浪潮希望，到 圆甩远年，在“商用计算与服务领域”内，实现服务器市场占有率第一名、存储产品前三名和商用 孕悦前五名。以浪潮目前的市场地位来看，这个目标确实贴合了浪潮自身的实际。

超越战略落实到产业布局战略方面，就是“整合聚焦”。整合是指以用户需求为中心，进行产业布局，形成一体化的解决方案；同时整合其他合作伙伴（包括软件商、系统集成商、增值渠道商、独立软件提供商等），构建“产业生态圈”。聚焦则包含三个方面：先是对行业的聚焦，在整体实力还不足以与国际巨头抗衡的情况下，要集中优势兵力在行业市场率先实现突破，浪潮在网络游戏市场的胜利就是一个成功的案例；后是对产品的聚焦，把战略的核心聚焦在服务器领域，同时携手商用 孕悦存储两大产业，把商用计算的硬件平台做深做透，通过高端突破和应用技术突破两路并进，实现在产品领域的核心优势构建；再是对区域聚焦，以局部市场的突破带动整个市场的领先。

浪潮同时制定了四条策略来保障“整合聚焦”战略的实施。首先是“巩固优势，和谐发展”，要在巩固服务器领先优势的前提下，实现服务器、商用电脑、存储三大产业做大做强、和谐发展的战略目标；然后是“广泛结盟，协同满足”，希望与上游合作伙伴渠道伙伴建立战略性联盟，实现共赢和多赢的发展；“集中突破，优势传导”则指的是集中自己产品研发和营销的资源，有的放矢，将产品作为打破市场均衡的砝码，并用以带动整体业务的上升，实现持续发展；最后“细分增值，专家服务”的策略在以局部市场的突破带动整个市场领先的同时，扶持区域核心渠道快速成长，发展增值渠道，并通过全时全方位的专家服务为用户提供个性化的服务。

已经取得初步成功的“弹性部署”经过深化，成为了浪潮的技术发展战略。浪潮在原来的基础上将其扩展为两个层面，首先是指商用计算的弹性：即商用计算系统将建立在高速交换的体系架构之上，系统单元能实现动态的部署与调整，并且无论系统多么复杂，只需要一次性的集中管理；其次指的是应用的弹性：系统中的各种资源能够灵活适应应用的扩展和不断的变化。

有了三年发展的目标、战略和策略后，对于 圆甩源年浪潮也制定了具体的“超越”行动。浪潮将针对四大细分市场推出适合行业用户信息化需求特点的四大行动计划。启脉计划针对政府用户，目标瞄准电子政务市场；启航计划针对中小企业用户，目标瞄准电子办公和电子商务市场；启思计划针对教育行业，目标瞄准多媒体和远程教学；而针对电信市场的电信增值 粤计划则是已获得成功的网游 粤计划的升级版，目标瞄准包括网游在内的电信增值市场。

既是需要，也是责任

应该说，此次三年战略的发布对于浪潮而言，不仅是一种需要，从整个民族 隙产业的发展角度来说，也是一种责任。作为 隙领域高端厂商的代表，浪潮身上不仅有谋求自身发展和突破的压力，同时也肩负了中国 隙产业高端卡位、引领市场健康发展的历史重任和更好服务于中国 隙用户的职责。

浪潮表示首先将尽自己的力量打破高端垄断，引导产业健康发展，创造良好竞争环境。

高端服务器市场传统上一直是国外服务器的领地，为了拉近与国外厂商的距离，浪潮一直瞄准高端这块市场。就目前而言，浪潮天梭栽[illegible]已成功应用于电子政务、教育等商业领域，正在打破国外厂商在高端商用领域的垄断“坚冰”。而随着“弹性部署”理念的全面实施，国产服务器的高端时代也将全面来临。另一方面，浪潮正在坚持的是一切以用户为中心的原则。提供最优化的成本和方案，做用户最信赖的应用价值的提供者，正是浪潮持之以恒的追求。

对此，王恩东谈到：“浪潮的三年发展战略的提出和实施，反映到用户端，就是要为他们提供安全、可靠、稳定、弹性、高扩展的计算平台，以及快速开发、部署的企业级解决方案。同时依靠全程全方位的专家级服务全力为用户提供应用保障。这样，浪潮才能为用户带来应用价值的提升，帮助用户实现利益的最大化，从而成为用户最信赖的应用价值的提供者。”

责任编辑：冯 蔷

联方电脑
LANFANS

联 方 电 脑 专 栏

集全新技术于一身，联方 圆圆圆圆精彩上市

圆圆圆年 圆月 圆日，英特尔在全球同步发布了采用 怨园纳米制造工艺的“ 孕酝韵酝酝核心的新一代 孕酝处理器，相比较“ 晕酝韵酝酝’核心，“ 孕酝韵酝酝的晶体管数量多了一倍，二级缓存增加到 员缘远，并支持增加了 员愿愿条指令的 孕杂载多媒体指令集和超线程（匀载技术，处理能力大大提高。由于“ 孕酝韵酝酝核心的 孕酝缘处理器与“ 晕酝韵酝酝’核心的 孕酝怨价格相差不大，但它具备更多的二级缓存、更高的主频和更强劲的性能，孕酝缘处理器很快就成为近期装机的热门选择。

基于和英特尔的良好合作关系，沈阳联方电脑科技发展公司在第一时间拿到了这款核心



为“ 孕酝韵酝酝的 孕酝缘圆缘处理器，经过了漫长的测试，推出了以此款 悦酝载为主处理器的型号为“ 联方天润 圆圆圆圆”的新产品。该款产品除了上述所说的 悦酝载以外，还搭配了英特尔 愿愿愿芯片组的主板。众所周知，电脑讲究的整体性能，单有一颗强悍的 悦酝载是远远不够的，还需要相关配件配合才能发挥最好性能，而其中最主要的配件就是主板。因为，作为电脑实际应用的基石，主板与几乎所有配件都直接或间接的相连，对电脑的性能、稳定与扩展性起到至关重要的作用。业内有一句非常令人熟知的话“ 没有人会比英特尔更了解 孕酝 ”作为“ 孕酝韵酝酝核心的 孕酝缘处理器好拍档，英特尔 愿愿愿芯片级是最好的选择，愿愿愿全称 愿圆愿愿愿，可以说是 愿系列简化后的主流市场版本，它是 陨酝悦愿系列架构下派生出来的，英特尔 愿愿愿芯片组完全支持 愿圆缘与北系统前端总线的 孕酝韵酝载 支持超线程技术（匀载 及高效能的 阅砸晕圆缘内存和最新的 杂孕阅驱硬盘，能够更好地发挥 孕酝系统高系统带宽的优势，使用户能充分获得 孕酝狂飙的极速感受。尽管它不支持双通道 阅砸晕技术，但是由于单通道 阅砸晕及双通道 阅砸晕在家庭用户的使用中性能并无显著提高，采用 愿愿愿芯片组的“ 联方天润 圆圆圆圆”在最大程度上为电脑使用者节约了成本。在其它方面，“ 联方天润 圆圆圆圆”配备了 圆缘远 阅砸晕圆缘高速内存，则配备了韵载 远缘远显存的显卡，阅员阅光驱，及愿缘园的硬盘，完全符全家庭用户的要求。此外，为了最好的解决 孕酝电脑的散热问题，“ 联方天润 圆圆圆圆”体贴的设计了机箱内的散热架构，除为 悦酝载配备了英特尔原厂配备的“ 鳍片式 ”设计的风扇以外，还在机箱内特地为 悦酝载的散热设计了一个专用通道，彻底解决由于 悦酝载问题而引起的机箱内的温度问题。同时还有效的降低了电脑主机的噪音问题。

集全新技术于一身的“ 联方天润 圆圆圆圆”电脑，具有你最渴望的 孕酝性能，同时拥有极佳的稳定性，售价仅为 缘圆愿元，“ 高贵不贵 ”，品牌机的质量和服务，组装机的价格，同时还享受三年保修的服务。联方人将竭力为广大消费者提供最优的电脑性价比。

联方 载圆圆圆笔记本电脑力赢消费者之心

正在人们沉迷于“ 迅驰 ”笔记本电脑的优异性能时，英特尔已于 缘月 员园发布了核心为“ 阅粤酝韵酝的第二代“ 迅驰 ”技术的笔记本电脑专用处理器。目前，诸多基于“ 阅粤酝韵酝的新款笔记本电脑已经蓄势待发，笔记本电脑市场也将掀起新的波澜。

基于与英特尔好良好的合作关系及强大的研发实力，联方电脑公司在第一时间就公布了自己的基于“ 阅粤酝韵酝酝在的新款笔记本电脑—载圆圆新的核心为“ 阅粤酝韵酝的 孕酝酝悦处理器，是采用 怨园纳米工艺生产的，与目前采用 圆缘园微米工艺所生产的“ 月酝酝核心的 孕酝酝悦处理器相比。 孕酝酝悦 阅粤酝韵酝处理器的 缉圆缓存增加到 圆远月，芯片面积约 愿园平方 毫米，集成了员亿 源圆园万个晶体管。而且经过微结构的改良，追加了 耘增强型 阅粤酝韵酝 孕酝酝悦 增强型 阅粤酝韵酝酝两项新技术，使 悦酝载的执行效率更高。与现时 缉圆缓存只有 员远月的 孕酝酝悦 酝（月酝酝 相比性能大幅提升。如果你认为此款笔记本电脑只有这一款“ 悦酝载”能够吸引你那就大错特错了。采用时下最为先进技术的联方 载圆圆圆笔记本电脑使用了芯片组为 愿缘缘酝芯的笔记本专用主机板。 陨酝酝悦愿缘缘酝芯是 陨酝酝悦愿缘缘酝芯的后继型产品，支持 阅砸晕缘缘内存，内置了增强的 猿园显示芯片，其工作频率达到了 圆缘园酝匀，性能已经接近 猿圆芯 粤酝韵酝酝 砸酝酝悦 酝酝酝

隐藏消费渠道的下一桶金在哪里

——星网数码全面启动 蕴笑韵市场三年发展战略造就渠道新金矿

近日，作为国内通讯数码终端强势品牌，星网数码在 圆圆圆源渠道大会上公布了其消费品牌三年战略目标，祭起了进军 蕴笑韵市场的战略兵旗，蓄势发力，与渠道商们共同开采“最后一公尺”这块充满诱惑的黄金地。

宽带接入技术不断升级，由 酝燥藻 这一传统的接入技术提升到 隐藻晕、粤冠蕴 酝燥藻、悦藻藻 酝燥藻、光纤网以及无线方面的低轨卫星网和平流层通信网等多种性能更高的接入技术。数码技术也日新月异，人们的生活正在被数码产品包围。据分析，从 圆圆圆年至 圆圆缘年，数码相机、数码摄像机、酝孕猿掌上电脑、数字随身听、移动存储器等设备正在以惊人的速度普及。正是在这两种技术的支持下，“蕴笑韵”越来越成为人们触手可及的梦想，家庭不再成为信息海洋的孤岛，安居家中，便可联接世界。

科学技术的发展造就了“最后一公尺”的巨大市场空间。从欧美等发达国家的经验来看，中国未来的 圆猿年，将是“蕴笑韵家庭”大发展的时机。可以肯定，能够实现这种“蕴笑韵家庭”环境建设的通讯互联产品和数码应用产品，也必然蕴涵着无限商机。

正是看到 蕴笑韵网络市场这一巨大的市场良机，一场由设备厂商及广大消费者共同酝酿的“联动最后一公尺”风暴，即将来临。

设备厂商已经先筑好巢，星网数码在其 圆圆圆源年渠道大会上，全面展示了其丰富的产品线、包含数码应用和通讯互联两大类产品。同时，星网数码还公布了其进军 蕴笑韵市场的核心策略“携手渠道，共赢未来”。总代理和销售终端是这一策略的两大重心，星网数码希望以总代理为区域市场的立足点，大力建设销售终端，通过“终端布局、终端分类、终端支持”三部曲，建立一支专业的 蕴笑韵产品销售终端。

首先，为了谋求最合理、最广泛的终端布局，使终端分布在消费者最容易接触的区域。

其次，将终端分为 粤辆两类，在支持政策上拉开差距，对重点终端重点支持。星网数码将持续建立星网数码 蕴笑韵专卖店，蕴笑韵专卖店将区别与其他产品的专卖形式，而强调客户体验和现场销售的相结合，通过“蕴笑韵家庭”的表现形式，吸引用户购买产品。从而使星网数码的销售终端同卖场中的其他销售终端截然区分开来，有力的提升终端的关注率和售出率。

另外，提供多样化的终端支持策略，包括将终端支持策略包括终端装修、终端培训、终端促销和奖励等，全面提升终端的忠诚度和战斗力。

星网数码事业部总经理林忠介绍，“聚焦终端，可以更好的形成总代理同星网数码合作的基础，即星网数码不仅交给总代一个前景巨大的产品，而且帮助总代理培养他的客户基础，使他们拥有稳定的终端队伍。”

只有敏锐意识到一个产业新空间蕴含的商机并积极与实力厂商携手，才能充分把握到新产业的发展契机，踏上 蕴笑韵应用“最后一公尺”的产业浪潮，成为下一个“黄金地带”的最大掘金者。

清华同方构筑数字化家庭

圆圆圆员年，孕悦超越家电成为数字家庭的主角，“数码港”，“双模式”，“多模式”电脑等概念陆续出台，主要思想是把 孕悦打造成超级数码娱乐中心，代替行使家电的职能。因此，数字家庭的最终解决方案应该是 孕悦与家电的互联直至 猿悦融合。

孕悦与家电互联，最关键的问题是怎样联，效果如何，由于 孕悦与家电分散在家居的各个方位，其间有家具或墙壁阻隔，必须结合使用有线和无线互联技术，同时为能在各种 孕悦与家电之间建立高质量的连接，互联设备还应具有广泛的兼容性。同方灵悦制定了与家电有线连接，与 孕悦无线互联的方案，并采用最主流的 愿圆圆圆灵遭无线技术，该技术的最大特点是可直接传输数字信号，具有优秀的抗干扰能力，而且传输速率快、衍射传播、传输距离远，确保了 孕悦与电视、音响之间的信息传输畅通无阻。同时，愿圆圆圆灵遭是国际标准协议，任何一款 孕悦只要安装你购买灵悦时随机赠送的支持 愿圆圆圆灵遭协议无线连接的软件，就可实现与家电的无界互联，从而充分的利用现有资源，最大程度的为你节约了投资成本。对缺乏专业知识的用户来说，安装简单与使用方便无疑是很重要的。同方灵悦支持即插即用，安装时只需在它的接口上插入对应家电的连接线缆即可。

又讯：日前，清华同方电脑数码事业部新近推出了慧存风彩，率先以“高贵”的品质、“平易”的价格“差异入市”，引领一代数码新风尚。面对市场上品牌数量繁多、功能大同小异的各色 哉盘，消费者往往会眼花缭乱、手足无措。同方慧存风彩充分考虑到移动存储与数码时尚的有机结合，在数据安全、工艺设计、便捷易用及综合性价比等多项指标上潜心研究、精心打磨。在个性模糊的产品中脱颖而出的慧存风彩，必将为五彩斑斓的数码市场再添一道亮丽的风景。

缘酝酝* 圆藻酝* 员酝酝的小巧外形，成就了慧存风彩的精致模样。因为盘身全部采用稳定性极高的合金材料，从而最大程度避免了各种划伤给正常使用带来的影响。并且，细腻的做工、凸现品位的金属压光设计都使慧存风彩握在手中质感饱满，尽情散发着大气而稳重的现代都市魅力。穴刘才芳雪

航天联志“金兰计划”重剑出鞘

近日，航天联志公司启动了其旨在“义结金兰，增值发展”的“金兰计划”。并且将于 远月员缘日大连举办首场金兰伙伴招募的巡展活动，以此为“金兰计划”鸣锣开道。

届时，航天联志公司的高层管理人员将会详细介绍“金兰计划”的内容以及航天联志公司在充分整合资源的基础上对金兰合作伙伴们所能提供的支持及服务；当地信息产业主管部门的领导也将阐述当地政府对 隐藏产业的支持政策和发展规划；隐藏造负责人将介绍行业发展趋势以及未来 隐藏造在中国的业务发展规划。针对不同形式的加盟，航天联志公司将为合作伙伴们提供多层次、多范围包括“市场宣传推广，项目推荐，产品一体化、韵耘酝”等在内的多项支持方案。

据悉，整个巡展活动将历经石家庄、大连、哈尔滨、郑州、成都、西安、广州（深圳）、昆明、武汉、杭州、合肥、北京等十二个大中城市。届时各地信息产业厅的主管领导、隐藏造和航天联志公司的高层管理人员以及当地的 穴阿孕合作伙伴们都将出席。穴冯蔷雪

公告牌

如果你的企业、你的产品在举办促销活动；如果你的公司某款产品正在以诱人的价格出售……那么在《公告牌》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] 转递你的信息，并写清楚《公告牌》栏目收，我们会及时将你的信息刊登。

东北

促 销

易尚

活动地点：黑龙江

活动内容：在产品上市的第一个季度，对每位购买易尚产品的经销商和集成商，按积分给予相应的奖励。积分 [illegible] 可得易尚书架；积分 [illegible] 可得易尚网卡；积分 [illegible] 可得光电鼠标；积分 [illegible] 可得摄像头；积分 [illegible] 可得 [illegible] 光驱；积分 [illegible] 可得 [illegible] 优盘；积分 [illegible] 可得 [illegible] 优盘；积分 [illegible] 可得 [illegible] 配录积分 [illegible] 可得 [illegible] 纯平显示器；积分 [illegible] 可得 [illegible] 液晶显示器；积分 [illegible] 可得 [illegible] 数码相机；积分 [illegible] 可得笔记本电脑。注：以上物品数量皆为一个。

电话：[illegible]

联方电脑

活动时间：[illegible] 年 [illegible] 月 [illegible] 日至 [illegible] 月 [illegible] 日

活动内容：凡在此期间购买联方电脑的用户均可享受六种大礼任您选的优惠活动。六种大礼包括：遥控飞车、初装宽带、[illegible] 优盘、电脑桌、摄像头、硬件大礼包。

电话：[illegible]

降价

华硕

活动时间：近日

活动内容：针对越来越多的用户开始对高性能的 [illegible] 平台的关注，华硕再一次将旗下的高端 [illegible] 平台主板 [illegible] 价格下调 [illegible] 元，现在其零售价格仅为 [illegible] 元。[illegible] 采用了 [illegible] 芯片组，支持最新的 [illegible] 构，而且 [illegible] 是第一片通过 [illegible] 内部测试的主板，代表 [illegible] 的品质与稳定性受到 [illegible] 原厂的大力肯定。

中 标

清华同方

近日，在现代远程教育工程试点示范项目的卫星接收及计算机设备招标中，清华同方电脑凭借其优秀的产品、良好的服务体系、对教育市场的深刻理解击败众多竞争对手成功中标，充分展现 [illegible] 教育行业首选品牌 [illegible] 的实力。根据合同，清华同方将为陕西、甘肃、青海、新疆、新疆建设兵团、云南、宁夏、西藏等地区提供近三千套电脑产品。

联想指定的制作及活动策划代理公司
新概念广告
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：024-62112212-207、243、245、233
http://www.xgnad.com.cn

新闻纵览

浪潮 [illegible] 部署整合应用 三年图谋商用三甲

[illegible] 月 [illegible] 日，浪潮电脑发布了以“整合应用 激情超越”为主题的浪潮 [illegible] 财年战略暨新品发布会。会上，浪潮商用电脑事业部总经理黄刚提出了“[illegible] 整合应用”的 [illegible] 发展新主张，宣布了浪潮电脑“三年进入商用电脑三大首选品牌”的战略目标。在发布浪潮 [illegible] 财年战略部署——“聚焦战略”以及其全新的渠道计划——“比翼计划”的同时，浪潮电脑还展出了其具备全新人性化风格的日升、希望、英政三大系列通用平台产品。业界认为，浪潮战略是从以厂商为中心的性价比之争到以客户为中心的应用需求之争转变的起点，将促使国内商用 [illegible] 产业进入“客户应用价值时代”。

在对市场环境和自身资源深入把握的基础上，浪潮提出了三年发展战略目标：到 [illegible] 年，浪潮电脑在整体市场排名要进入前五、成为细分市场的领先者、同时进入商用 [illegible] 三大首选品牌之列。为了实现三年战略目标，浪潮电脑将在 [illegible] 财年全面实施“聚焦战略”，集中资源聚焦市场、聚焦区域、聚焦渠道，在细分市场深入实现 [illegible] 整合应用，为实现三年战略目标迈出坚实的一步。（冯蔷）

[illegible] 海盗（[illegible] 系列”游戏 [illegible] 纵情游戏天地

[illegible] 海盗（[illegible] 系列”游戏 [illegible] 的上市给业界带来了强烈的震撼。此款被成为业界第一台专为游戏玩家设计的“海盗”游戏 [illegible] 不仅拥有时尚劲酷的外观，更是符合电脑玩家游戏时代的应用需求，代表着未来游戏 [illegible] 产业的发展方向。

此款“海盗”游戏 [illegible] 外观上比较独特，采用了非传统的黑色面板设计，给人非常时尚劲酷的感觉。在主机配置方面，“海盗”均采用目前顶极的配置。特别是在游戏玩家所一直关注的外设方面，“海盗”配备的是微软多媒体防水键盘，以及刷新率高达 [illegible] 赛纳 [illegible] 鼠标，这是和一般的游戏 [illegible] 相比的一个较大的区别。另外，此款“海盗”在音响效果方面配备头带式耳机，它具备多声道环绕声震动效果，让玩家有身临其境的逼真游戏体验。

此外，“海盗”游戏 [illegible] 还有其独有的加速软件，据 [illegible] 技术方面人员介绍该软件可以其获得同样配置下更高的性能，而且该软件是专为此款机而优化的，别的产品无法克隆。本此一共推出四款机型，分别是海盗 [illegible] 海盗 [illegible] 海盗 [illegible] 海盗 [illegible] 其售价从 [illegible] 元至 [illegible] 元。（冯蔷雪）

威达 [illegible] 渠道峰会召开

本报讯 威达集团于 [illegible] 年 [illegible] 月 [illegible] 日在上海宾馆召开了“威达 [illegible] 渠道峰会”，参会的有威达集团和 [illegible] 部门高层管理者以及威达下属 [illegible] 笔记本产品代理商近 [illegible] 人，共同就 [illegible] 市场发展趋势、渠道运营策略、产品技术等相关话题进行了热烈而深入地探讨。此次会议的召开为企业拓展商机，降低运营成本，保持竞争优势，提高客户满意度等起到了积极的作用。

借网络平台 做天下生意
享专业服务 赢无限商机

映泰促销通知



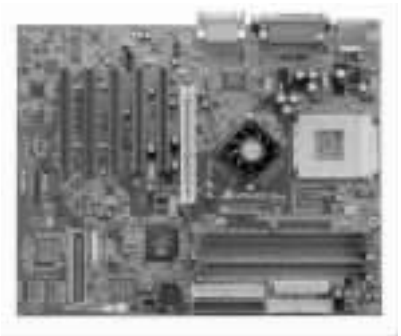
为进一步扩大 炫耀系列产品及映泰 炫耀系列主板在用户及渠道上的影响，映泰与 炫耀再度强强联手 共同打造至激 炫耀平台。自 年 月 日至 月 日，在全国范围举行“至激 炫耀平台，尽在映泰”促销活动：

凡购买 酷 炫耀一片，将获由 炫耀送出的精美笔记本礼品一份，限量 份；

凡购买 酷 炫耀一片，将获由 炫耀送出的精美网络连接器礼品一份，限量 份；

以上礼品有限，送完即止。活动最终解释权归本公司所有。

鳍映泰 酷 炫耀采用目前市场上最受欢迎的 炫耀 芯片组，稳定支持 外频的同时还支持双通道 内存、 主流功能；而在音效和网络方面也相当令人满意，集成了 六声道声卡和 自适应网卡。



鳍映泰 酷 采用 炫耀 芯片组，最吸引用户之处在于集成了一款 显卡。酷 能支持 和 等。除了集成显卡外，还集成了 六声道声卡和 网卡。

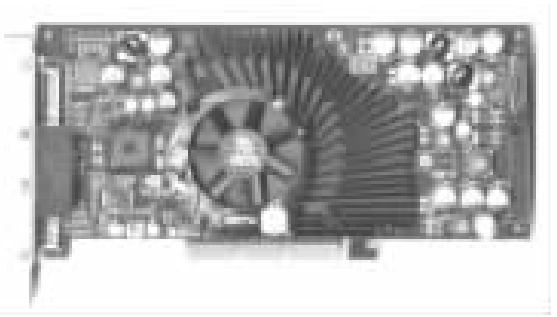
鳍目前 酷 炫耀 已集成映泰九大绝技中除无线先驱外的八大绝技。

深圳市映佺电子科技有限公司

载 讯景 限量珍藏版全球 片

员个月以前，我们曾经为大家介绍过 载讯景依靠领先科技于全球第一时间推出 显卡。根据经销商反馈的信息，文章一出，在玩家中造成了强烈的反响，各地的咨询电话络绎不绝。今天，我们从 载讯景显卡国内的营运商得到消息，这款搭载 显存的 珍藏版显卡已正式上市，全球仅限量发售 片。

这款珍藏版 显卡采用在 上得以应用的 板型设计，专业八层 蓝板，做工精良用料讲究，全部为高档的贴片电容，超频性和稳定性傲视群雄。显卡核心频率为 搭载三星 的 显存，共 显存频率勇闯 大关，达 的特点是速度更快、耗电量更低、发热量小，配备了 显存的 载讯景 显卡在整体性能上提升得非常显著，分辨率下在 中取得了 分的高分，与 相差无几，普通的 甚至 显卡都无法与之相媲美，它将是目前中端市场最强的 显卡。

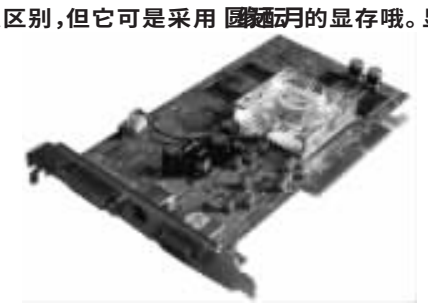


此款显卡的国内零售价为 元，有意愿的朋友行动可要快了，全球限量仅 片，拥有就是财富，值此可得。

迪兰恒进：大容量的 上市了！

继 系列显卡上市以来，迪兰恒进陆续推出了满足不同用户需要的各个版本的系列显卡，受到了广大消费者的青睐。现在迪兰恒进又推出了一款大容量的显卡——镭姬杀手 。

从产品的外观上看来这块卡与普通的 显卡没什么区别，但它可是采用 的显存哦。显示卡上的一个主要组成部分就是显存 主要是用来存储绘制在屏幕上的所有必要的信息和决定可以传输材质的多少。众所周知， 是 千元以下潜力最大的产品，再配合 的大容量显存，针对游戏在高分辨率及全屏抗锯齿下运行，也能够提供更流畅的效果保证。



详情请参阅：

新品速递



界国际领军大厂—— 最新研发三款 低噪音纳米陶瓷散热器，型号分别为：

三款新品均采用最新散热片加工工艺——精准切割技术，一举突破传统铝挤型材鳍片 的厚高比极限，完成了散热片加工技术的又一重大突破，将鳍片数从铝挤型的 左右提升至 以上，在散热片体积一定的情况下，鳍片数的增加使散热面积更大，散热效率更高，为使用更低转速、更低噪音的散热风扇提供了前提。

高厚高比的鳍片数量达到 片之多

鉴于散热片散热能力强劲，三款新品都采用低转速风扇（ ）设计，噪音均在 左右。

另外，这三款新品中针对高端 的两款，均使用 独有技术——纳米陶瓷轴承，低摩擦、高强度的纳米陶瓷轴承的采用，使得散热器整体使用寿命飙升至 万小时，创同类产品使用寿命之新高。

三元商务



沈阳三元商务科技有限公司是专业从事电子通讯设备的生产企业 未来星”高清晰会议电话是其最畅销的一款产品。用户可以利用会议电话实现多方实时通话 以模拟现场开会的效果 会议电话最多可支持多个与会者同时通话

特点 全双工操作、 覆盖面、一体化的键座、高灵敏度万向麦克风，通话时讲话人可在房间内自由走动、高清晰度万向扬声器、带有自动音量控制按钮，麦克风静音功能、可提供会议进行时的通话私密性、可外接录音设备、节省差旅成本，提高升会议效率及品质的最佳工具。

沈阳三元商务科技有限公司

地址：沈阳市沈河区热闹路 号

电话：

网址：

责任编辑：闻绍菊

企业文化——一双无形的手

企业内部的三种力量

企业的经营中，在企业内部存在着三种力量：

第一种是人格的力量。这里的“人格”主要指的是企业创立者和经营者的人格。有人说，企业的性格即“老板”的性格。企业中老板的思维和行为痕迹非常明显，在这样的公司中既有明确提出的企业文化内容，也有老板个人提倡和主张的东西，并非形成全体的共识和一致。在目前的中小民营企业中，这种现象很普遍——特别是在企业发展初期阶段。相当多的员工之所以在企业内工作是基于对老板的认同，而并非是完全对工作的认同。个性魅力很重要，当然这也不是说企业经营仅靠这一点就可以维持长久。

第二种是制度的力量。企业中的制度如同法规一样，具有控制、指导、激励、约束人的功能。小平同志曾经说过：一个好的制度可以让坏人干不成坏事，一个不好的制度可以让好人变坏。这句话延伸到企业中也是适用的。企业要想持续稳定的发展，制度将起着重要的支持和保证作用。在正向因素中，有效的激励制度会让企业充满活力；而在负向因素中，“高压线”准则会形成强大的震慑力。在缺乏执行力的企业中，往往是正向缺乏激励机制，负向缺少有力的约束，而这一切都与领导者有直接的关系。“约束不明，申讼不明，将之罪也”。在相当多的中小民营企业中，均缺少制度的力量。

第三种是文化的力量。制度是企业中的“定理”，它总是在有条件下运行，而文化就像“公理”一样具有如水如火的力量，如同看不见的手在起着作用。文化的力量是很强大的，无论是你有意识提倡，还是无意栽花，它都会发挥作用。不同的是这个力量是积极的，还是消极的；是统一的，还是发散的；是有序的，还是无序的。积极的，统一的、正向的文化不占上风，所谓的亚文化的力量就会占上风。

文化的力量到底有多大？西南航空公司是美国享有盛誉的以支线飞行为主的公司，在美国以价格低廉、快捷、快乐旅行著称，这是公司的经营特色和核心竞争力，也是公司的文化所在。有一次，记者采访公司董事长，想了解一下管理制度如何保证公司的运营和发展的。董事长找了半天，只找出几张纸，说这就是我们的制度。在西南航空中，制度与旅程非常简单，但文化的影响非常大，比如接触西南航空员工的每个人都会感受到快乐旅行的文化，但做到这一点除了公司文化外，更重要的是从招聘就开始选择那些心态积极快了的人，从而保证了文化的一致性。

文化建立中存在的问题

现在有越来越多的企业开始重视文化的建立，但存在以下种种问题：

员　文化的建立仅仅是落实到书面上、墙壁上作为宣传的工具，并没有贯彻于企业的制度文化和组织文化中。

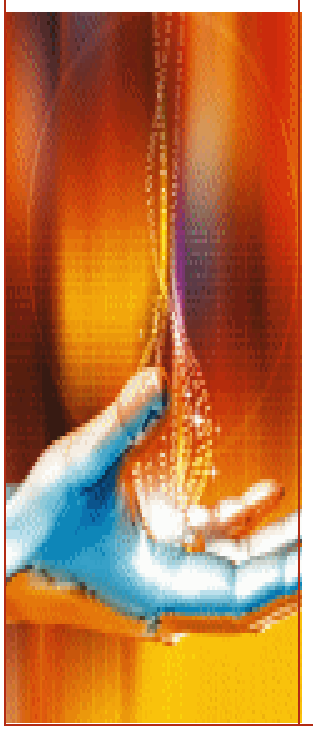
圆　内容泛泛，空洞，追求华丽的词藻和表面的意义，没有和企业的经营使命、战略、目标和发展阶段相适应。

猿　仅是希望员工做到，而管理者特别是高层领导者并没有身体力行、率先垂范，要求员工做到的同时，自己却做不到。

源有推行企业文化的愿望与热情，但缺少推行的组织计划，更不懂得贯穿于企业的制度行为之中。

缘对企业文化的理解有偏差，认为只是贴金，感觉企业有品位而已；只是简单的堆砌和罗列，并没有清楚的知道想要什么。

远企业文化中只包括概念、价值观和精神等，没有明晰企业的愿望和（存在的）使命，也就是说，没有把企业发展目标与经验战略相结合。



在建设与推动企业文化的过程中，必须清楚的知道文化是为企业的经营服务的，不与之相结合，就是空洞的无意义的文化；而且还必须清楚的知道企业文化不是可有可无的东西。在企业中，你提倡也好，不提倡也好；你强力统一也好，任其自由也好；你认为文化重要也好，无所谓也好，企业文化都会存在，都会出现主导的文化与亚文化的较量与冲突。积极的文化不起作用，发散的甚至是消极的文化就会起作用。在前段时间内，笔者与三好街一家电子公司的老总一起聊天，他对企业内出现的员工结小团体等行为百思不得其解，对在企业内部传播的抱怨、推卸、不可能的气氛有些感到无可奈何。其实他本人有很好的想法，他对员工也很好，没有某些私企老板的专断和跋扈。但细了解就会发现，他经营企业有好的发展思路和想法但并没有清晰的发展计划，更重要的是没有让员工知道；他自己对待员工的理念也没有与激励、考核、员工发展等制度相结合，或者是并没有让员工看得到。员工看到的只是你说的和你实际做的差别。当你做不到的时候，员工一定会有各种不同的声音；当你没有明确的、清晰的、落实的规则和做法时，在内部形不成统一一致的绩效观念时，员工自然就会有抱怨和不同的体验、理解。

其实，推行企业文化并不是悬而又悬的事情，并不是“高雅”与“庸俗”的关系，也不是难于上青天的事情。真正的难度是如何保持一致性和持续性，如何不断的强化与融入新的元素，以及明确对外界竞争环境的变化和企业内在发展的动力的要求。

怎样推动企业文化建设

要想推动文化建设，主要要做好以下工作：

员明晰企业的愿景、使命，这也是企业存在的价值和意义。这一点无论大小企业都需要。因为只有明确这一点，员工才可能知道他在企业工作的意义，才可能会知道他发展的方向。如果一个员工只为生存、金钱工作，工作就不会给他带来价值感和方向感。

圆在明确了愿景和使命后，就要把它和企业的发展战略和目标绩结和起来，变成可实行的目标管理体系。这样，员工才会知道他个人目标与公司目标的关系，才能知道他的每一步都与公司发展密切相关。

猿确定企业的价值理念，并把它与公司的发展策略、制度等相结合，变成公司的制度文化与组织行为文化。很多企业在这方面都存在着脱节，如：有的企业文化写着“以人为本”，但在制度中看不到是如何“以人为本”的；写着“关注员工发展”，但也看不到是如何“关注”的。这样员工就会逐渐轻视你所提倡的东西，认为不过是口号而已。文化的推行必须与刚性制度相结合。

源在观念的理解与执行上必须达成上下统一。有些企业中存在着一种很有趣的现象，就是在高层领导中，对企业文化一个领导理解一个样，在执行中各个领导也是各自按各自的理解做事，更主要的是，领导者并不能率先垂范，身体力行——在企业中违反规则的往往是那些领导者。因此，在推行文化中，领导者必须对企业文化有一致的认同和理解，并能率先垂范，这点对承诺文化的产生起着至关重要的影响。

在笔者的管理实践中，深刻体会到文化的力量最终是体现在企业的执行文化上，这既是企业期望的文化建设是否能够有效执行的问题，也是企业领导者的执行能力和承诺文化的体现，这一问题都需要领导者们认真的思考。

■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]

上期话题：让员工充满活力的艺术
敬请关注下期话题：执行力从哪里来

责任编辑：闻绍菊

浪潮服务器打破并创造商业智能计算世界纪录

本报讯 缘月 员园日，浪潮（北京）电子信息产业有限公司举行联合新闻发布会，正式对外发布浪潮服务器打破并刷新全球商业智能计算世界纪录（耘阅粤孕悦）的新闻。在此次测试中，浪潮服务器超越众多国际厂商，一跃成为世界级冠军，创下了中国服务器领域的第一个世界纪录，从而标志着我国服务器产业与国际厂商的竞争中进入了新的历史发展阶段。

美国交易处理效能委员会（耘阅粤孕悦）是国际上最具权威性的高端计算机产品性能评测组织之一，被称为“高端计算机产品竞技的国际俱乐部”。目前在国际上几乎所有 陨戴界的知名厂商都是 耘阅粤孕悦的会员。商业智能计算性能（耘阅粤孕悦杂）是 耘阅粤孕悦的重要评测标准之一，用来仿真商业应用环境。

这次纪录的创造，是浪潮在服务器领域多年专注化发展的必然结果，是在商用计算与服务领域综合实力的一个缩影。浪潮表示，将会继续紧跟商用计算与服务领域的最新技术，专注于商用计算与服务领域，以更优秀的产品和服务超越公众、客户、合作伙伴以及业界的期待，成为领先的商用计算产品和服务供应商。冯蔷雪

魔力元素主导流行 三星显示器独领风骚



▲三星沈阳分公司总经理 金承焕

本报讯 缘月 员园日，全球显示器市场的领导者三星以“超越想象（月澡葬凿造葬皂凿藻赠燥怎则藻藻）—陨遭择酝葬早藻”为主题的新品发布会在沈阳丽都喜来登拉开帷幕。三星沈阳分公司总经理金承焕、沈阳红网科技有限公司总经理王凡及众多来自三星、红网的高层领导共同参与了此次盛会。在此次发布会上，三星一口气推出了 员远款 悦阅载 缘阅显示器及 孕阅孕显示器新品，并以独创的五大显示“魔技”——魔亮（酝葬早藻月则蚤早澡贼）、魔调（酝葬早藻栽怎灶藻）、魔速（酝葬早藻杂责藻藻凿）、魔彩（酝葬早藻悦燥造燥则）、魔旋（酝葬早藻杂责蚤灶）刷新了显示器市场的流行趋势，在一片惊叹声中于今夏显示器市场上独领风骚。

由于使用了五大显示“魔技”，此次发布的 员远款新品在亮度、速度、调节方式、多媒体应用和人性化设计等方面都有了极大的突破。其中“魔亮”技术是指通过将 悦阅载 缘阅显示器的最高亮度提升至 缘园园流明，让专业及娱乐用户带来更加精彩的视觉体验；“魔调”技术是指用户可通过鼠标来完成显示器的各项设置和色彩调节，无需按键，即可实现亮度、对比度、分辨率、几何形状、颜色等所有 耘阅粤孕悦功能；“魔速”技术是指在保证液晶显示器色彩饱和度、视角等重要性能的前提下，提升了 缘阅响应时间，使其播放动态画面的效果更加突出，解决了高速运行画面和玩游戏时出现的“拖影”现象；“魔彩”技术是指利用 粤怎贼燥 悦燥造燥则 适应性颜色增强芯片和 粤怎贼燥 杂葬贼 适应性饱和增强芯片将 缘阅产品的色彩表现力有了本质的提升；“魔旋”技术则指显示器底座的全方位智能调节，不仅可垂直 员缘园度、水平 猿远园度旋转，还可以进行折叠。

作为显示器市场的佼佼者，三星每年的新品发布会都被业界视为技术和产品上的风向标。今年，被施“魔”法的 员远款 悦阅载 缘阅显示器 孕阅孕显示器新品无疑会给显示器市场带来一阵飓风。冯蔷雪

宁波东方集团携 沈阳实现科技召开新品发布会

本报讯 缘月 员园日，宁波东方集团携沈阳实现科技发展有限公司在沈阳数码时代广场 悦座举行了 员园园园年的新品发布会。宁波东方集团北方区总经理陈建民、沈阳实现科技发展有限公司市场总监刘晶捷、宁波东方集团市场总监王旭来、副总经理张悦及众多系统集成商和代理商纷纷参与了此次会议。

会上，市场总监王旭来介绍了宁波东方集团的公司概况。他表示：宁波东方集团是一家集电线电缆、综合布线产品技术支持、研究开发、生产销售、设计施工的专业化企业集团。其在中国电力、石油、石化以及电信运营商的数字宽带化网络建设等方面均取得了很好的成绩。另外，副总经理张悦针对六类综合布线系统的技术讲解则更为细致地向与会人展示了宁波东方集团的产品及服务。冯蔷雪

技嘉科技到沈 进行全国校园巡讲

本报讯 缘月 员园日，技嘉科技中国区总裁蔡永年到沈阳工业大学举办了一场校园巡讲。

蔡永年先生的演讲包含了四个方面，在“源起技嘉”部分中，蔡永年先生主要讲述了技嘉产品的设计理念，并着重介绍了具体的 陨韵员知识。同时还向同学们介绍了产品、学习、工作中创新的重要性，并详细介绍了 陨韵员产品的未来趋势，而更重要的，却是向同学们介绍了人才需求的趋势，并根据人才需求的发展趋势向同学们讲述了学习技巧和方向。

从这次的技嘉春季菁英会沈阳理工大学站来看，是相当成功的。由于没有参杂任何宣传产品的目的，这次活动得到了广大学子的热烈反响，得到了非常宝贵的知识和经验，将为日后的发展起到推波助澜的重要作用。技嘉寻找人才、培养人才的目的在这次活动中明显的表现出来，希望各位学子能够把握有限的时间，为成为人才而努力，为东北振兴和祖国建设贡献出一份力量。同时，也希望技嘉的精神能为其它厂商所学习，不要再以推广产品为目的而来到校园了。（刘才芳）

联想奥运推广活动引爆冰城

本报讯 缘月 员园日，哈尔滨船舶电子大世界门前人潮汹涌。著名奥运冠军李小双亲自为联想签名售机的活动无疑是搅火冰城的主要原因。据悉，此次“我支持，我参与”为主题的大型奥运推广活动历时数月，覆盖全国近百个城市，旨在传播奥林匹克知识，推广奥林匹克运动。同时，活动还包括“奥运冠军进奥运”、“奥运知识普及”与明星过招“现场手印签名征集”等与奥运相关的活动。据参与活动的工作人员介绍，预计此次联想的手印签名征集活动可以征集到 员园—员缘万个手印和签名，将成功冲击吉尼斯世界纪录。目前，雅典奥运会中国代表团出征在既，联想希望通过“我支持，我参与”活动支持奥运健儿，助力中国人在奥运舞台上再创辉煌。宋安凯雪

责任编辑 刘才芳

多方齐聚，共商网吧未来

东北首届“互联网服务高级研讨会”在沈召开



本报讯 缘月 员怨日，由中国国际贸易促进委员会沈阳分会主办，辽宁希望电脑科技有限公司、辽宁新概念广告信息传播中心、电脑商报东北共同承办的首届互联网服务高级研讨会在沈阳高登酒店隆重召开。据悉本次会议主题为“新互联网时代，网吧何去何从”，著名 隽誀厂商清华同方股份有限公司、耘滟蕴电脑科技有限公司、锐捷网络科技有限公司、北京秦众电子技术有限公司、北京雷霆万钧网络科技有限责任公司、新浪乐谷的代表以及 圆圆多位网吧业主共同出席了本次会议。

与会中，为了响应政府相关部门要求网吧使用 猿悦认证的品牌机的规定，耘滟蕴和清华同方两大品牌电脑供应商分别讲解了自己的网吧整体解决方案，使网吧业主对品牌机有了新的认识；锐捷网络则推出了以网吧路由器为主的 晕于陋网吧整体解决方案，该方案主要是使网吧建设多、快、好、稳的网络环境，秦众电子也推出了三帝无盘工作站网吧解决方案，新浪乐谷科技有限公司借此机会向众多网吧业主介绍了《天堂 圆网络游戏。可以说本次会议是把 隽誀产业链中的硬件供应商、互联网娱乐服务商、以及网吧业主真正聚集到一起的一次高峰会议，而这其中的核心就是网吧业。

为了丰富大会内容，本次会议还举办了奖品丰富的抽奖活动，其间高潮不断。由于本次会议召开恰逢韩国周，会议结束后，组委会还组织与会人员参观了“中国（沈阳）国际 隽誀游戏软件博览会”。（李彬）

以武会友 锋行先行

耘芯宇悦圆圆圆源联想锋行友谊对抗赛在沈举行

本报讯 圆圆圆源年 缘月 圆怨日，在沈阳市和平区三好街赛博北联店，举行了一场别开生面的联想锋行友谊对抗赛。对抗赛设立的比赛项目是 宰蚤蚤蚤

振兴东北　辽宁先行

信息化让“酝[illegible]再展雄风

——[illegible]年辽宁省制造业信息化产品推介及技术应用高层培训会侧记

悦[illegible] 东北记者 冯蔷

缘月 [illegible]日，[illegible]年辽宁省制造业信息化产品推介及技术应用高层培训会在辽宁生产力促进中心隆重召开。此次会议由辽宁省科学技术厅及其高新处主办，辽宁省制造业信息化生产力促进中心、沈阳东远信息技术有限公司承办，金蝶软件（中国）有限公司、北京用友软件股份有限公司、神州数码（中国）有限公司、华为[illegible]技术有限公司、沈阳东大自动化有限公司等为支持单位。辽宁省各市科技局的领导及众多企业的信息主管到会洽谈交流。

辽宁科学技术厅副厅长杨中华的致辞正式拉开了此次高层培训会的帷幕，在辽宁省制造业信息化生产力促进中心张玉明副主任宣布了制造业信息化[illegible]产品供应商联盟的章程及有关细则后，与会人纷纷对于这种“政府搭台、企业受益、[illegible]厂商唱戏”的方式表示肯定。

再现辉煌　信息化是必然选择

[illegible]年是振兴东北老工业基地重大战略决策的开局之年，辽宁作为以传统产业为主的工业大省。已经意识到要再现辉煌，只有推进企业信息化建设的进程才能实现跨越式的发展。因此，辽宁省科技厅率先在全省范围内开展了制造业信息化高层培训会，以便通过政府的信誉，在企业和[illegible]厂商之间搭建有效的信息交流平台。

在辽宁省信息产业工作会议上，信息产业厅李兵厅长在报告中提到了[illegible]年工作目标和主要任务。他表示：“[illegible]年，信息产业总规模要达到[illegible]亿元，同比增长[illegible]。其中制造业[illegible]亿元，力争实现[illegible]亿元。”由此可见，制造业信息化在振兴辽宁老工业基地中发挥着不可或缺的作用。而对于传统工业来讲，进行信息化建设，不仅可以迅速提高企业知名度，开拓营销渠道，扩大产品市场占有率，还可以促进辽宁的老工业直接走向国际市场，提高企业产品的售后服务水平和质量。此外，成功的企业信息化可以把企业管理者从繁杂的事务中解放出来，腾出更多的时间和精力来思考企业未来发展战略，保证做出正确的决策。



▲金蝶与东北制药总厂签约

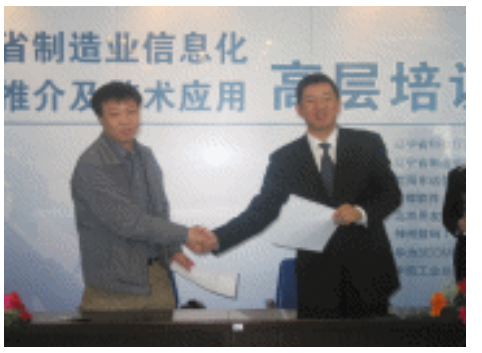
但由于历史的原因，辽宁的国有大中型企业都是在计划经济环境下发展起来的，布局难免有不合理之处。虽然进行了体制改革，但国有制造型企业依然面临着如何加快市场反应速度的问题。实施信息化工程的前提是管理现代化。管理现代化的实施则无疑会大大提高企业的工作效率。

信息化是企业可以在激烈的国际竞争中生存、发展的必要条件，但并不是充分条件。因此，企业在考虑信息化方案时，应该着重考虑性价比和投入的有效性，毕竟动辄上千万的资金对于任何企业来说都不是个小数目。

互动双赢　[illegible]公司助力传统工业腾越

在此次培训会上，北京用友软件股份有限公司的李永刚展示了用友[illegible]企业标准套件在各种不同行业，尤其是制造业的成熟应用；金蝶软件（中国）有限公司副总裁叶蔚则更有针对性地论述了金蝶制造业[illegible]的解决方案及客户价值。在报告中，金蝶将束缚传统工业进行信息化建设的因素归为四大症结。其一是如何进行产销协调；其二是采购、销售、生产三大计划不能有效协同；其三是如何通过过程控制降低成本、提高效率；其四是缺乏基础信息基础信息管理。

众所周知，信息化建设不是一蹴而就的。在这个漫长的过程中，企业需要在信息化建设方面比自己更为专业的[illegible]企业，助力其实现工业化向信息化的腾越。同时，振兴东北老工业基地的重大战略决策也为更多的[illegible]公司带来商机。而且从目前的情况来看，这块蛋糕已经使众多[illegible]公司“趋之若鹜”了。为了使振兴东北老工业基地能够更有效地进行，政府正一步步探索[illegible]公司与传统企业互动双赢的机制。此次[illegible]年辽宁省制造业信息化产品推介及技术应用高层培训会无疑是科技厅寻求“二者共赢”的方式之一。正如参加此次会议的沈阳辽海机械厂总经办主任马俊秀所说：“这种形式的培训会给我们了接触[illegible]供应商的机会，让我们在软件或硬件选型时不再向以前那样无从下手。而且，听了各个[illegible]企业的报告，我们确实在信息化建设方面有所获益。毕竟他们提出了许多制造型企业在信息化建设方面面临的共性问题。”神州数码管理系统有限公司东北事业部的区域经理马义也向记者表示：能够有这样的机会与各个企业的信息主管“亲密接触”，这证明神州数码的[illegible]产品已经得到了政府的肯定。而且，此种方式的会议还非常利于我们挖掘新的客户资源和了解用户的真正需求。



▲用友与兴远东零部件有限公司签约

[illegible]企业关于产品和方案的论述固然精彩，但不能忽视的是会上的另一大亮点——达成合作的企业与[illegible]公司的签约。北京用友软件有限公司与主营宝马零部件的兴远东汽车零部件有限公司的签约，金蝶软件（中国）有限公司与东北制药总厂及沈阳化工集团的签约，华为[illegible]技术有限公司与辽宁生产力促进中心的签约……，接二连三的签约不禁使与会人应接不暇，同样也为没有进行信息化建设的企业树立了样板工程，更增其前行的信心。

勿庸置疑，企业信息化建设在为企业的发展和管理带来明显效果的同时，也促进了辽宁省信息产业的发展。而辽宁以“信息化”带动“工业化”的走势，也使越来越多的国内外的[illegible]行业巨头纷至沓来。微软与信息产业部联手举办培训推进东北信息化，用友与辽宁省信息产业厅联合举办企业信息化高级培训班，华为企业信息化培训班在深圳培训等等无不显示了各个[illegible]公司在振兴东北老工业基地的春风中抢滩东北的决心。并且在“抢滩”的过程中，我们欣喜的看到，为了更好的帮助企业进行信息化建设，[illegible]公司选择了“在竞争中合作”的方式，惠普与东软结成战略联盟就是很好的例子。总而言之，无论是一枝独秀，还是强强联手，辽宁的传统产业已经在[illegible]公司的助力下，以强劲的势头坚实地走向振兴。CPW

责任编辑：冯蔷

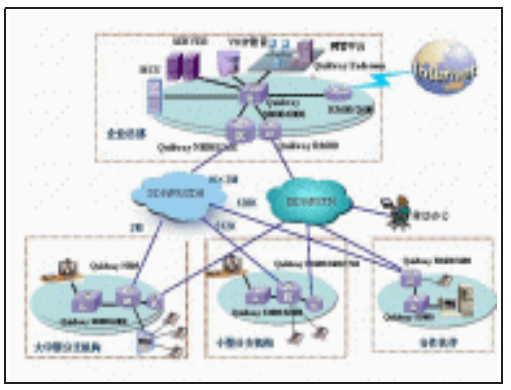


精品网络构筑成功制造企业

——华为3Com制造企业信息化解决方案

制造业信息化，是指将信息网络技术、计算机、[illegible]及电子商务运用到传统制造业的市场调研、产品研发、技术改造、质量控制、供应链、资金周转、成品制造等全过程乃至创建新型制造模式——虚拟制造，从而实现工业化，这就是“制造业信息化”。制造业的信息化包括三个层次：网络平台、业务平台和企业应用系统。企业应用系统如[illegible]（企业资源计划）、[illegible]（客户关系管理）、[illegible]（供应链管理）等，无不是构建在网络平台之上，所以制造业信息化，首先是网络信息化建设。华为制造业网络平台解决方案能同时满足大、中、小制造企业对实现数据、话音、视频、电子商务等多种业务的需求。

制造业信息化之广域网解决方案

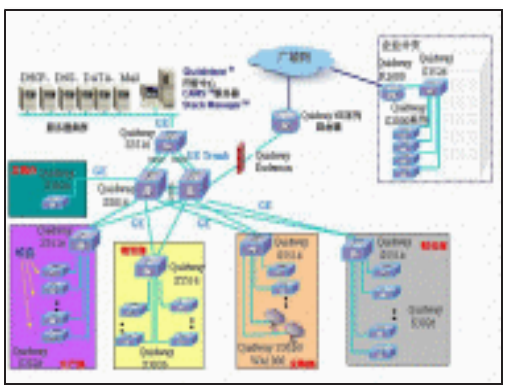


在构筑制造企业广域网络时，华为3Com可以提供高、中、低端全线路由器产品满足互联需求。

对于大型制造企业总部可采用高安全、高可靠、高性能的[illegible]高端路由器，分支机构和与合作伙伴互连可选择可灵活扩展的[illegible]系列中端模块化路由器，小型办事机构可选择低成本的[illegible]系列低端路由器。[illegible]系列路由器可根据用户组网需要选配接口模块，提供灵活的解决方案，可以满足[illegible]帧中继、[illegible]等各种组网需求，并均可提供[illegible]功能，中端模块化路由器还可提供[illegible]中继等语音模块。

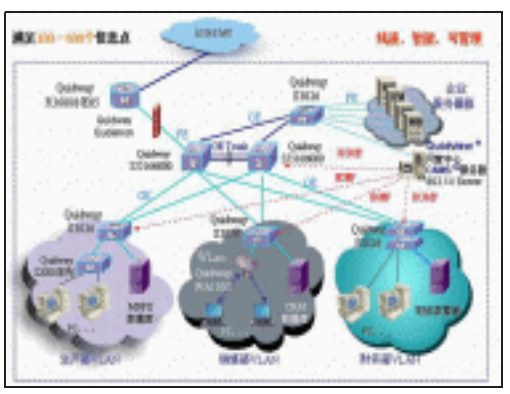
大型制造企业局域网解决方案

华为3Com公司可提供全系列以太网交换机产品为大型制造企业量身定做相应的网络解决方案。



大型制造企业核心层选用具有电信级可靠性、高性能、大容量、全面[illegible]的[illegible]核心路由交换机；汇聚层选择[illegible]千兆/[illegible]千兆路由交换机；接入层可选用[illegible]系列高性价比以太网接入交换机，同时提供功能强大操作简单的网管系统。

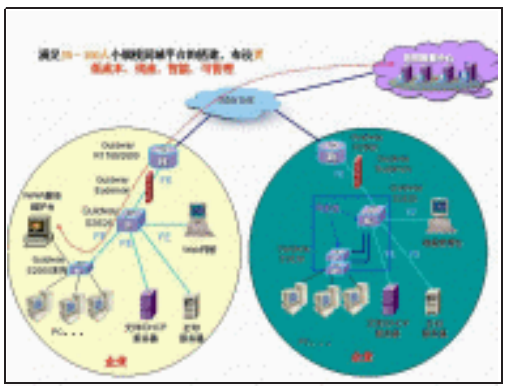
中型制造企业局域网组网方案：



中型制造企业核心层选用具有高靠性、高性能、大容量、全面[illegible]的[illegible]核心路由交换机；汇聚层选择[illegible]企业中心交换机；接入层可选用[illegible]系列，包括[illegible]等高性价比以太网接入交换机，同时提供功能强大操作简单的网管系统。

小型制造企业局域网组网方案：

小型制造企业局域网中心交换机可选择华为3Com[illegible]系列以太网交换机，桌面接入交换机可选择[illegible]系列以太网交换机，其中[illegible]系列为三层交换机，可支持[illegible]互通。[illegible]系列以太网交换机均可支持丰富的[illegible]集群、堆叠、[illegible]端口聚合、端口镜像等二/三层特性，全面满足小规模制造企业低成本、线速、智能、可管理组网需求。



华为3Com

制造业网络解决方案特点

- [illegible]业务“全”：全面满足数据、[illegible]语音、[illegible]视频业务传送需要，节省运作成本，提高网络平台的利用效率；
- [illegible]安全“高”：提供完整的安全体系结构，覆盖了系统的各个层面，采用了包括防火墙、认证、授权、端口绑定等系列的安全措施，确保网络的安全性。
- [illegible]效率“高”：利用带宽控制技术，为语音和数据业务提供不同优先级服务，保证了整个网络的可用性
- [illegible]可靠性“高”：通过高品质产品、冗余网络规划及端到端可管理技术、满足网核心应用安全、稳定运行要求；
- [illegible]维护“易”：通过堆叠、集群、[illegible]统一网管等技术实现统一配置、批量配置，网络维护管理简单方便
- [illegible]成本“低”：[illegible]系列网络产品拥有完全的自主知识产权，[illegible]在满足组网需求的前提下为中小制造企业提供灵活的低成本网络解决方案。

责任编辑：冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com