

中小企业IT采购

iSMB 周刊

统一零售价人民币25元

方案创造效益
技术提升品质

E报告

东宝制药的e化之路

对外,在我国加入WTO的承诺下,跨国制药企业正虎视眈眈,包括世界排名前20位的跨国制药企业,已相继在我国抢滩设点。对内,改制以及GMP认证等问题又使当前的医药企业忙得不亦乐乎。如何在内外夹击的环境中占据优势地位,已成为摆在制药企业面前至关重要的一道坎。通化东宝制药就是通过信息化手段提高管理与服务手段,降低成本才总结出得以制胜的“名医良方”。

CBI白盒

彩票行业信息化调查及解决方案推荐

彩票行业出现的日子并不长,但是这个行业的历史绝对可以说是很悠久很悠久。彩票历史在中国中断的原因就不深究了。我们从近年中国兴起的彩票说起吧,80-90年代的时候,满大街的报彩票得汽车、自行车等等活动,弄得热火朝天。进入20世纪后,随着互联网的发展,电子彩票、彩球、足彩等等一下子云蒸而出。彩票发行机构构建稳定的发行系统,销售站通过彩票机发售,构成了电子化下彩票行业新时代。

电脑商情报

COMPUTER BUSINESS INFORMATION
IT产品资料索取: dbfq@cbigroup.com

2006年5月8日 第238期 总第5174期
国内统一刊号 CN51-0078 星期一

35

iSMB免费电话
8008864689

<http://www.cbismb.com>

发行咨询 广告咨询
行情咨询 应用咨询



勇于 尝鲜的先锋

周勇: CIO

“我们坚持‘压强原则’，在成功关键因素和选定的战略生长点上，以超过主要竞争对手的强度配置资源，要么不做，要做，就极大地集中人力、物力和财力，实现重点突破，做到第一。”这段话正是出自周勇之口。

Smart-UPS布线间解决方案： 易于管理，高安全，可快速制冷

您不可能守着布线间寸步不离——但又要对布线间的情况了如指掌。或者您从未想到，最终要管理这么多布线间。随着它们在数量上的不断壮大，它们也变得日益复杂，同时带来可能性更高的——以及代价更大的——宕机风险。

这些网络布线间的可用性非常重要，但不管您的网络设备是集中放置，还是分散在不同的地方，或是放置在一个看不见甚至会被遗忘的地方，无论如何您也不可能在同一时间出现在很多不同的地方，以确保它们安全正常的运行。

幸运的是，APC已经设计出一套整合的解决方案，最基本的配置是Smart-UPS XL——Smart-UPS您已经知道，而且信任有加。整合的管理和安全功能使其更加智能。从此您对网络布线间里的情况了如指掌：例如电力事件的自动报警，安全威胁，或因过热而造成的意外宕机。

如果您需要集中您的网络或只是需要一双特别的“眼睛”，那么就请从APC Smart-UPS XL开始：它是构建高可用性，安全性，制冷以及可管理网络的基础。

具备网络管理功能的UPS

Smart-UPS XL

为您的服务器，语音及数据网络提供高性能的电源保护

- 内嵌PowerChute管理软件
- 智能电池管理
- 热插拔电池，运行时间可扩展升级
- 模块化；塔式或机架式，随机配备转换硬件



管理升级

PowerChute® 商业版

可升级

可靠的多台服务器远程关机

Smart-UPS内置功能

- 支持应用程序关闭
- 电池容量显示
- E-mail提醒



InfraStruXure® Central

为企业提供高效的物理基础设施管理模式

- 实时的设备监控
- 客户报告定制
- 先进的安全性
- 事件即时提醒



安全

NetBotz安全及环境监控

保护IT资产免受物理和环境的威胁

- 对数据中心或布线间中的情况进行视频监控
- 通过继电器，SNMP，IPMI，0-5V以及4-20mA进行第三方监控
- 可自行配置的预警以及事件升级应对策略
- 温度，湿度以及漏水监测



制冷

布线间通风单元

可快速安装于布线间的隔断或吊顶散热系统中（最高可制冷3kW）



InfraStruXure® InRow SC

可快速安装，为服务器机房以及布线间提供in-row制冷（最高可制冷7kW）

- 可根除热空气混合，最大化制冷效率
- 可通过网络进行管理
- 可实现实时制冷容量监控
- 可扩展，组件模块化



APC的Smart-UPS以及Symmetra系列产品已通过思科兼容性认证。可与思科CallManager version 4.x和Cisco Unity Express进行有效整合，在长时间断电的情况下可为系统提供安全的关机。

与业界领先IP通讯供应商全面兼容：Cisco，Avaya，和Nortel

Smart-UPS® XL
全新！APC Smart-UPS XL模块化
3000VA 120V机架式/塔式



现在注册，便有机会赢取APC通用笔记本电池UPB50

登陆www.apc.com/promo，输入活动编码：45116f

拨打800-810-0160 • 传真至010-64312662

本次活动的最终解释权归美国电力转换公司所有，如有变更，恕不另行通知。©2006美国电力转换公司保留所有权利。所有商标归各拥有者。



中小企业IT采购

ISMB 周刊

总经理:王威

执行主编:张璠

副主编:郝鹏、李丽、雷阳

新闻热线:(010)62178877-284

广告热线:(010)62178877-238

发行投诉电话: (028)87648981

法律顾问: 四川联合律师事务所 申杰锋律师

IT 产品资料索取: dbfq@cbigroup.com

办公地址: 中关村南大街 28 号 6 层

邮政编码: 100081

各地信息、广告热线

北京 (010)62178877 转 238/240

地址: 北京市海淀区中关村南大街 28 号 6 层

北 京 (010)62178877

上 海 (021)64691998

长 沙 (0731)2120573

广 州 (020)87588518

深 圳 (0755)83994250

重 庆 (023)68690542

昆 明 (0871)5120086

沈 阳 (024)23924475

南 京 (025)83213832

福 州 (0591)83375808

厦 门 (0592)2233350

济 南 (0531)88313516

青 岛 (0532)83827505

武 汉 (027)87861185

南 宁 (0771)5847701

西 安 (029)83176013

兰 州 (0931)6114367

哈 尔 滨 (0451)82537560

杭 州 (0571)89966632

合 肥 (0551)3646003

太 原 (0351)7555106

成 都 (028)85228767

贵 阳 (0851)8675735

新 疆 (0991)5858269

郑 州 (0371)63705279

长 春 (0431)85964974

版权声明:

本报文章属电脑商情报社版权所有, 未经书面授权, 不得转载、摘编。违者必究。特此声明。

广告索引

Intel 1

APC 2

中小企业 IT 网 10

分类广告 17

聚焦

P06

谷歌 Chrome 浏览器正式发布


谷歌 Chrome 浏览器 9 月 3 日日正式发布, 不过还只是测试版本, 支持 43 种语言, 目前的版本只能应用于 Windows 系统。

特别报道

惠普“全程助力”帮化工生产企业解决服务难题

P07

成立于 1995 年的广东天银化工有限公司是当地颇具实力的一家化工企业, 目前已经发展成为一家集科研开发和制造营销一体的高科技公司。天银化工现有职工 100 多人, 电脑 100 多台, 由于全面采用自动化设备, 不但对人员素质有着极高的要求, 对硬件设备的稳定性要求很高, 这对设备提供商的产品质量与服务水平是严峻的考验。



勇于尝鲜的先锋

CIO

周勇:

“我们坚持‘压强原则’, 在成功关键因素和选定的战略生长点上, 以超过主要竞争对手的强度配置资源, 要么不做, 要做, 就极大地集中人力、物力和财力, 实现重点突破, 做到第一。”这段话正是出自周勇之口。

是人不是神

CIO 基本上也是一个 IT 人, 我们知道满足企业需求是 IT 人的天职, 只有企业各部门使用满意才是 CIO 的成功。但是 CIO 确实不好当, 曾遇到一个 CIO 给我吐苦水: 用三句话来形容 ERP 这个东西, 刚开始大家对 ERP 不理解, 也不抱任何希望, 这个时候 ERP 叫做“不用不骂”, 因为他不了解所以他无从批评; 到了第二个阶段叫做“越用越骂”, 为什么越用越骂呢? 大家由不理解到理解了, 都知道 ERP 是个好东西, 但因为企业的需求在 ERP 的启发下快速增加, 而软件改善的速度却赶不上用户的脚步, 所以“越用越骂”; 按理来说既然一直骂, 那就不要用嘛, 但是 ERP 还有第三个阶段, 叫做“边用边骂”。就是虽然你对它不满意, 但是用上之后你会发现工作、管理已经离不了 ERP 了。所以就 CIO 自身的任务, 要用户完全满意确实是很困难的。

第二, CIO 必须了解自己工作的角色。CIO 是企业的幕后英雄, CIO 是企业一把手在信息方面的左右手, 企业虽然不是因为信息化成功就一定成功, 但是不可讳言信息化在企业的成功里扮演了不可或缺的角色。

第三, CIO 要认清企业的轻重缓急, 企业的痛处在哪里, 企业最需要什么, 为什么? 因为资源有限, 时间有限, 资金有限, 可以使用的人才也是有限的。所以 CIO 就要学会抓重点, 从企业的痛处下手。举个例子, 我曾遇到过一个企业对 ERP 不够理解, 这个客户属于制造型企业, 接的订单很多, 但产能却严重不足。在实施 ERP 规划的时候, 我们就觉得很奇怪, 他们讲要整体规划, 我说整体规划我们赞成, 本来我们做事情就应该整体规划。第二件事情, 他们说要分步实施, 我说分步实施我们也赞成, 因为不可能一口气做完所有的事情。但是他们讲第三件事情, 我就无法同意, 他们说要财务先行。这家企业, 因为财务电算化的关系, 已经使用财务电算化的软件, 但是现在他们把财务当作第一优先是不正确



2008 年 9 月 1 日出版的《中小企业 IT 采购》

“信息时代的革命将 CIO 推向了一个全新的舞台。然而, 所谓不识庐山真面目, 只缘身在此山中。”

大连 马万友

的, 因为这家企业很明显的, 它现在的痛处是生产管理、制造管理和产能的严重不足。产能严重不足的时候, 管理就更加重要。如果 IT 能够在这个阶段对企业最痛的地方做有效的支持, 那对整个企业营运的帮助就会是最大。所以认清轻重缓急, 从企业的痛处下手, 这是 CIO 应该要有的务实态度。

南京 胡乔

CIO 是全能型人才

做任何一项工作都要讲究方式和方法。想寻找到的方式、方法, CIO 必须要充分了解自己, 时刻清楚地认识“我是谁”, 要很好地调节自己——“成功和失败是常事, 表扬和批评是家常便饭, 成就和挫折经常接踵而至。”这样管理和调节自己的情绪和行为, CIO 才能在推进变革的过程中不会倒下。

此外, CIO 还要学会了解别人、了解周围的一切。因为不了解别人, 你就无法与之沟通。不能与他人进行有效的沟通, 又如何能实现你的想法? CIO 最终要做到影响上级、同僚、下级和合作伙伴, 只有影响别人, 才能影响、促进和推进变革。

兴趣往往技术人员对业务都不太感兴趣, 对技术的专一让他们有些偏执。但成功的信息化工作要求 CIO 必须要既懂技术也懂业务, 因此 CIO 只有培养自己的广泛兴趣和好奇心, 才能成为一个既专又博的通才。其实, 一个企业的信息化工作失败了会有风险, 成功了也同样有风险。这时, CIO 的心态如何就显得非常重要。实践证明, 只有拥有良好心态的 CIO 才能持续成功, 否则他的成功只能是暂时的。我认为, CIO 要有好的心态, 就必须要有正确的人生观和价值观。

现在, 整个社会对 CIO 的要求越来越高——既要懂战略、业务, 又要懂技术, 更要懂沟通和变革之道。这样的 CIO 几乎就是一个通才。想成为一个合格的 CIO, 需要丰富的实践机会。机会是靠时势创造的。

江西 龚伟

公司索引

HP	7、12
IBM	11、13
红旗 Linux	13
华硕	14
索尼	14
美国网件	14
ACER	15
星盈	15

E 报告

东宝制药的 e 化之路

对外, 在我国加入 WTO 的承诺下, 跨国制药企业正虎视眈眈, 包括世界排名前 20 位的跨国医药企业, 已相继在我国抢滩设点。对内, 改制以及 GMP 认证等问题又使当前的医药企业忙得不亦乐乎。如何在内外夹击的环境中占据优势地位, 已成为摆在制药企业面前至关重要的一道坎。通化东宝制药就是通过信息化手段提高管理与服务手段、降低成本才总结出得以制胜的“名医良方”。

CBI 白盒

彩票行业信息化调查及解决方案推荐

彩票行业出现的日子并不长, 但是这个行业的历史绝对可以说是很悠久很悠久。彩票历史在中国中断的原因就不深究了, 我们从近年中国兴起的彩票说起吧。80~90 年代的时候, 满大街的抓彩票得汽车、自行车等等活动, 弄得热火朝天。进入 20 世纪后, 随着互联网的发展, 电子彩票、彩球、足彩等等一下子云涌而出。彩票发行机构构建稳定的发行系统, 销售站通过彩票机发售, 构成了电子化信息下彩票行业新时代。

P16GOGOU

商用喷墨: A3+ 打印经济新选择

A3+ 幅面商用喷墨打印机的销量虽然比不上 A4 幅面机型, 但是在同幅面产品中的占有率却是遥遥领先, 尤其是在设计、财税、金融等行业, 以及部分企事业单位, 他们有特殊报表或者出图的打印需求, A3+ 商用喷墨打印机无疑是极好的选择。

需求信息

扩展业务 采购多种产品

谢举鹏 致鑫海外咨询服务公司

致鑫海外咨询服务公司是一家从事办理出国留学、移民等服务的咨询公司，目前为了适应公司新的发展需要，公司预备重新建立自己的公司网站，充分发挥网络营销的强大功能，让客户能够在网上了解更多更全面的出国信息，加强公司业务人员与客户之间的沟通，发挥网站的能动性。此前我公司已经购买了一套客服软件，但是使用效果不佳，现公司决定重新采购一套在线客服软件，要求该软件运行稳定、操作简单明了、维护成本低，支持三人以上同时在线服务，同时能够满足公司对于业务扩展的需求，软件功能可升级。此外，由于目前市场上此类软件种类颇多，质量参差不齐，鉴别起来实在困难，希望能够提供至少免费三个月的试用期。

求购数台 POS 机

广东摩美食品 林建峰

我公司由于业务拓展的需要，新近增加连锁直销门店，现需要购买数台 POS 机，以及相配套的操作系统和前台 POS 软件，要求 POS 机外表美观，后台功能需要支持基本档案、商品出入库、盘点、业务报表和系统管理等功能。另外，由于 POS 机需要后期维护，我们希望 POS 机能够实现低维护成本，在升级、更新等方面要方便操作。同时，在掉电后还需要相关的数据保护，能够保证意外掉电后数据不会丢失。

读编互动征文

亲爱的读者：

《读者之声》栏目自开办以来，深受广大读者的厚爱，许多读者来电、来函，讲述他们所在行业、企业的信息化发展之路。在此，向积极参与该栏目的读者表示诚挚的谢意，同时，我们一定不负众望，继续发扬栏目的宗旨，精选出更加实用、更加贴近企业建设的文章与大家分享！

您可以通过以下几种方式联系我们：

电话：010 - 62178877 - 284

传真：010 - 62135100

E-mail: zhangfan@cbigroup.com

注：请投稿且文章已刊登使用的读者，及时领取稿费 and 奖品。

重视定制产品的质量

合肥 张宇良

中小企业在中国有千千万万，每家企业和每家企业都各不相同，即便是同行业同样规模的企业也都有各自的特点，就如一位哲学家所说的，人不能走进同一条河流中。正视企业之间的不同和特性才能更好的选购适合自己的 IT 产品。

信息化管理，在中国发展也有比较久的历史了。从最初的 OA 到现在流行的 PDM、CAD、ERP、CRM 等等，可以说已经发展了好几个阶段。但是，令人疑惑的是，制造业信息化管理很少有成功的典范，至少其成功的案例没有商品流通领域、服务行业这么多。这对于制造业占大半壁江山的国内市场来说，显然是反常的。

究其原因，制造业实施信息化项目的难度跟在贸易行业实施信息化项目是不可同日而语，目前，现有的信息化管理软件自身在制造行业发展尚不成熟，因此，这片市场几乎很肯定地说是一片蓝海。


制造行业对于管理软件的需

求很大，曾经有企业管理者问，有没有比较好的软件，能够直接把 CAD 图纸转化为 ERP 系统中的物料清单。如此，就可以免去他们先做好图纸，再在 ERP 系统中制作物料清单的麻烦。若能够自动根据 CAD 图纸转化为物料清单的话，他们的工作效率将会有很大的提高，而且，还能提高物料清单的准确率。这个根据 CAD 图纸自动转化为 ERP 系统中的物料清单的大项目，以前也有人搞过，但是，因为 CAD 系统与 ERP 软件是属于两个不同的软件公司，而且其差异很大，所以，经过近一年的努力后，还是以失败告终。

行业的复杂性决定了制造业实施信息化管理的难度，即使目前非常大牌的管理软件也需要谨慎选型。一般来说，制造企业在考虑问题的时候，受到的限制比较多。最明显的就是在考虑销售计划的时候，受到企业生产能力的限制。由于这个限制，就衍生出了其他的一些约束，如系统在考虑企业生产计划时要受

到企业实际生产能力的限制；要考虑自己企业有没有这个技术能力进行生产的等等；同时，要把客户的样品转化成可以操作的物料清单、作业标准等等，都是一些有挑战性的工作。

因此，大多数制造型企业都会选择定制管理软件产品，这种定制还不仅仅是单纯的定制功能模块，而是需要软件提供商根据企业自身需要重新理顺软件管理流程，有时候甚至是相当于重新建设。另外，很多企业管理者之所以害怕深化信息化管理或者加大对信息化项目的投入，很大一部分原因是担心新采用的信息化管理软件，会加深这种矛盾，会造成新的重复性投资。所以，即使有新的更好的信息化管理解决方案，但是，他们碍于现有的信息化管理软件，从避免重复性投资的角度考虑，也不会加大在这方面的资金投入。

这样，定制产品的质量是不得不重视的事，因为，一旦定制产品出现了问题，对于企业来说打击不可谓不大。 

“遥控”办公


上海 李澄澄

时间面对面的多人沟通，经理的做法就是开视频会议。

此前，使用过 skype 等免费视频软件，但是这种普通即时通讯软件的视频会议的安全性和稳定性又没有办法很好保证，同时，还占用大量的系统资源。

经过协调，公司决定购买一款视频会议软件。对其的要求是不仅能够实现公司局域网的视频会议，同时还能保证外网用户也可以通过 Internet 登录参

加会议界面参加会议，还需要保证会议过程中通话和画面的高清晰度和高稳定性。另外，由于公司带宽有限，视频会议不能过多占用公司带宽。

当然，市面上视频软件的种类众多，挑选起来难免有头晕眼花的感觉，但是，因为公司本着“够用就好”的原则，所以目前使用的视频会议软件尚能满足公司需要。如此这般，老板倒是实现了“遥控”办公。 

上期封面文章回顾

CIO 的悲观和乐观

IT 设备买回来了，全员培训也进行了。在忙碌过后，CIO 的工作从此进入了日常状态。从员工的电脑需要升级内存到打印机需要换个墨盒。大事小情林林总总，尽在 CIO 的悲观和乐观中。

中小企业 IT 采购

在线阅读: www.cbismb.com

从报纸到网站，改变的不仅仅是阅读习惯，网上网下丰富的资讯，助您信息化成功！



最新数据

今年 7 月份全球半导体芯片销售额持续增长

半导体工业协会 2 日的报告说,受个人电脑和手机等产品需求增长的推动,今年 7 月份全球半导体芯片销售额达到 222 亿美元,比上年同期的 206 亿美元增长 7.6%。

报告显示,7 月份的销售额比 6 月份的 216 亿美元增长 2.8%。半导体工业协会说,消费电子产品、个人电脑和手机需求旺盛使 7 月份芯片销售稳健增长。

今年前 7 个月,全球芯片销售额总计达 1483 亿美元,同比增长 5%。不过,由于产品价格下跌,DRAM 存储芯片和 NAND 闪存芯片销售额持续下降。

该协会预计,今年全球液晶电视销售量将增长 32%,电视机顶盒和数码相机销量将增长 20%,个人电脑销量将增长 13%,手机销量将增长 10%。

争执

微软 OOXML 成标准,六国同 ISO 翻脸

国际标准化组织(简称“ISO”)在上个月拒绝了四个成员国提出的对批准微软 OOXML 成为国际标准的申诉之后,引发了其 6 个成员国对该组织公正性的强烈质疑。

早些时候,巴西、印度、南非和委内瑞拉曾就 ISO 批准微软的 OOXML 标准(OOXML 是 Office Open XML 的缩写。它是由微软开发的一种以 XML 为基础的电子文档规范,支持文档、表格、备忘录、幻灯片等文档)进行过申诉。不过,ISO 与国际电工委员会(简称“IEC”)认为,上述 4 个成员国的申诉毫无意义,这意味着如果没有新的申诉提出,微软的 OOXML 标准将很快成为 ISO 标准。

巴西、南非、委内瑞拉、厄瓜多尔、古巴和

巴拉圭六国的政府 IT 组织在南非官网(www.raffee.co.za)发表声明称,他们不再信任 ISO。该声明称,“尽管过去 ISO/IEC 标准自动视为政府内使用的标准,很明显的是,这种状况将不复存在”。六国认为,ISO 的众多成员国都对该组织过快批准微软标准,且程序不够透明表示不满。

在 ISO 首轮投票批准 OOXML 成为该组织标准时,由于开源软件的倡导者极力反对,微软铩羽而归,但在第二轮投票中,微软赢得了胜利。许多公共机构希望 ISO 拥有文档格式规范,以避免将来无法打开自己的文档,或是以付费方式打开。

谷歌 Chrome 浏览器正式发布

谷歌 Chrome 浏览器 9 月 3 日日正式发布,不过还只是测试版本,支持 43 种语言,目前的版本只能应用于 Windows 系统。

该浏览器的地址栏整合了搜索功能,通常只需几次点击,用户便能尽快地查到所需信息。当在谷歌浏览器中打开一个新的标签页时,用户将看到一些缩略图,其中包括以往经常浏览的网站,最新的搜索结果以及书签页,使用户能更容易的浏览网页。每一个浏览器窗口的运行都是独立的进程,标签页

是相对独立的,一旦某一个标签页不能正常运行或是关闭,其他标签页不会受到影响,用户可以继续进行操作而不必关掉整个谷歌浏览器。谷歌浏览器建立了一个更强大的 JavaScript 引擎 V8,以便为下一代网络应用技术提供支持,这些网络应用在目前的浏览器上几乎不可能实现。

为了更进一步促进网络的开放性,谷歌浏览器所有的代码全部开源,这个开源项目名为 Chromium。

英特尔收购 Opened Hand 合力开发移动 Linux

英特尔于近日收购了英国 Opened Hand 公司,该公司专注于移动 Linux 的开发研究和服务。

交易达成后,Opened Hand 将加入英特尔的移动软件平台社区(Moblin Software Platform),为英特尔开发基于 Atom 处理器的 Linux 软件,该软件能够优化低功耗上网本(Netbooks)和移动互联网设备。英特尔的一

位发言人表示:“Opened Hand 能为我们带来用户互动框架领域的非常专业的知识和技术,可以帮助英特尔改善为各类新型设备提供优秀界面的能力。”

此外英特尔还会继续支持 Opened Hand 现有的开发项目,包括软件库 Clutter,GUI 的使用以及 Matchbox(一项为 X Window 设计的基于开源环境的系统)。

数字

2013 年全面预算管理软件市场规模达 295.41 亿元

近日,国内首部针对全面预算管理软件应用的调研报告正式公布,报告称未来五年是全面预算管理软件市场的井喷期,国内全面预算管理软件市场将增长 300%,预计 2013 年市场规模将达到 295.41 亿元。

该报告发布方介绍,如此之快的增长速度和庞大的市场需求主要是由企业管理层全面预算管理意识的觉醒和该类型管理软件已经形成的市场基础决定的。周斌同时指出,此报告对未来 5 年内该市场的预测是根据多年来全面预算管理软件的增长率、现有基数、企业对该类软件的热情及国外市场的参考数据等微观因素和宏观因素来综合评定的,是否会达到这个预期则需要软件厂商在市场教育和产品研发等多方面去努力。

全球电子政府排行,中国排名第 67

最近由美国布鲁金斯研究所发表的“2008 世界电子政府评比”中,韩国继 2006 年和 2007 年后,再次位居首位,中国内地在 198 个国家或地区中排名第 67 位。

布鲁金斯研究所针对全球 1677 个国家和地区网站,对 18 个具体项目进行评比,韩国在 100 分满分中获得 64.7 分,位居首位。其次为美国(53.7 分)、新加坡(53.1 分)、加拿大(53.0 分)、澳大利亚(53.0 分)、德国(49.8 分)、爱尔兰(45.2 分)、多米尼加共和国(45.0 分)、巴西(43.6 分)等。中国内地的得分为 33.3 分,比 2007 年提高了 0.4 分。

英特尔又降价,四核芯片最低 224 美元

8 月末,英特尔更新了其处理器价格表,其中包括低价格的四核处理器、酷睿 2 双核桌面处理器以及一款新的赛扬 D 处理器。英特尔 Q8200 四核处理器的价格为 224 美元。这是英特尔目前提供的价格最便宜的四核处理器。Q6600 是惟一的价格便宜的酷睿 2 四核处理器。

这种 45 纳米处理器的内核时钟速度是 2.33GHz,配置了 4MB 缓存。这是英特尔四核处理器中缓存最少的。目前英特尔大多数四核桌面处理器的缓存都是 6MB、8MB 或者 12MB。一般来说,缓存越多性能越强大。这种芯片的前端总线是 1333 MHz。

强化搜索电子商务,微软 4.86 亿购 Greenfield

微软日前表示,已经达成以约 4.86 亿美元收购 Greenfield Online 的协议,此举旨在强化该公司在欧洲的搜索和电子商务业务,推动 Live Search 的发展。

微软负责 Windows 和网络服务的副总裁塔米瑞勒认为,Greenfield 已经建议了一个忠诚度颇高的消费者社区,这将对微软的 Live Search 平台产生积极的影响。

惠普“全程助力”帮化工生产企业解决服务难题

本报记者 王健

揭阳市位于广东省东南部，东邻汕头、潮州，西接汕尾，南濒南海，北靠梅州，交通非常便利。当地石化工业基础雄厚，惠来石化综合工业项目已列为广东省“十一五”重点发展的石化基地，而广东天银化工有限公司也是当地颇具实力的一家化工企业。这家成立于 1995 年的企业，目前已经发展成为一家集科研开发和制造营销一体的高科技公司，主要开发生产高分子水性合成乳液及水性木器漆、净味墙面漆等产品。2006 年 9 月，天银化工被列为国家重点火炬计划项目。广东天银化工现有职工 100 多人，其中科研人员多达 30 余人，并与浙江大学有人才合作，依托浙大在该领域全球领先的研发实力和人才储备优势，天银化工保持着很强的市场竞争力。

设备选型注重服务

天银化工现有电脑 100 多台，公司全面采用自动化设备，研发、采购、销售、办公，全部通过电脑、连接网络来进行操作的，因而对硬件设备的稳定性要求很高。任何电脑设备的不稳定，都直接影响公司的正常运营。在天银，公司甚至配备了专用的发电机，以便在停电时候，可以自行发电，保证一切工作的正常进行。对于电脑设备产品自身的质量、稳定性以及售后服务水平也提出了很高的要求。

天银化工在硬件设备的采购上，公司有整体的有采购规划。IT 部门卢逢佳介绍说，以使用得最多的商用

台式机 and 笔记本电脑来说，首先保证的是服务，然后看重的是质量，最后才考虑价格因素。

以前，天银化工采购的电脑品牌很杂，国内外品牌共有四五个，不但公司形象不统一，在设备维护上肯定也要多花许多精力。目前天银化工比较注重电脑设备品牌的一致性，而惠普成为主要选择品牌。惠普产品这次被天银化工大量采购并非偶然，卢逢佳介绍，这是通过整体考量之后才做出的决定。在选择过程中，他首先通过各个公司的网站了解产品资讯，之后更亲自去当地专卖店了解产品性能和服务条款。“作为为数不多的几个国际品牌，惠普产品的性价比和售后服务体系完善度都是最理想的。惠普渠道覆盖的非常广泛，专卖店很多，购买及售后服务都很方便。”

售后对比选择惠普

之前由于成本方面的考虑，天银化工选用过很多个品牌的电脑设备，因此也尝试过很多品牌的售后服务。“产品品质高，服务更是精良，是后来我们更倾向于选择惠普的主要原因。”天银化工 IT 部门卢逢佳介绍到，“用心的服务还是能让客户有更踏实的感觉。”

响应速度是评判服务优劣的一个重要因素。对像天银化工一样争分夺秒的企业，快速响应无疑在一定程度上节省企业的成本。“惠普在响应速度上一直让我们非常满意。因为我们量比较大，所以一般都是打个电话



广东天银化工实业有限公司董事长蔡明生对企业信息化建设有着独到的见解

过去，他们马上就能过来。在工作日，甚至几十分钟就来了。曾经遇到过另外一个品牌，打了很多次售后服务电话，也无法解决问题；而服务人员更是 5 天之后才上门，这让我们之后无法再信任这个品牌。”

卢逢佳的这些经历都是惠普“全程助力”计划的落地体现——为像天银化工这样的中小企业提供全面的产品、解决方案和服务支持，让他们在“使用”过程中可以安心无忧地运行 IT 系统。惠普的售后工作人员，会在电话中，指导用户做相应的故障诊断，从而判断故障的来源，有时甚至在在电话中就可以解决问题。

充分满足应用需求

天银化工在各地都有办事处，分管当地的销售工作。考虑电子商务的

问题，客户和办事处、经销商联系，都是通过 MAIL 等网络联系方式，这样办事处和总部都能随时随地联系。此外，由于天银化工主要的产品是高分子水性合成乳液及水性木器漆，销售人员不可能每天背着涂料跟客户展示，也不可能将所有的产品都打印出来给客户比较。因此，公司为各个办事处的销售人员人手一台笔记本，将所有产品的特征做成更加直观的 3D 图片、PDF、PPT 等文件，随时可以展示给客户。

卢逢佳介绍，“这样的模式不但可以解决浪费纸张和浪费时间的问题，还能给公司形象带来正面收益，给客户更好的印象。”同时这样也自然能保证销售人员和总公司的即时联系。

目前，天银化工为销售人员配备了 Compaq Presario B1234TU 笔记本电脑，内置英特尔的迅驰技术，使销售人员在任何地方都可以随时同总部或客户联络。英特尔处理器的超强性能和稳定表现，也是天银化工极其看重的。

为了保障应用，天银化工在今后三五年内的信息化建设将以 IT 管理为主，逐步淘汰旧大多数旧机器，以避免过高的维护成本。同时在设备更新的同时对应用平台进行逐步改造，这些也都是为保障和应用无忧而服务的。惠普“全程助力”计划针对处于企业业务生命周期的不同阶段提供相应的解决方案，将可以帮助这一类发展迅速的企业更好地适应各个阶段的需求。



企业简介

东宝集团总部座落于吉林省通化市境内，占地面积达 23.5 平方公里，从 1985 年 12 月诞生至今，东宝集团已经走过了二十多年的创业历程，在董事长李一奎的带领下，几乎从零开始，经过艰苦创业，努力拼搏，终于发展到今天以制药为主，横跨葡萄酒酿造、国际商贸、房地产开发、环保建材、印刷包装、绿色农业等行业，拥有控股、参股、合资企业二十三家的企业集团。



东宝制药的e化之路

本报记者 常亮

东宝制药经过近 30 年的发展，在行业和市场发展上都取得了长足的进步，逐渐走向了健康良性发展的轨道上。今天制药产业迈向真正市场经济的序幕已经全面拉开了，未来制药行业的市场竞争将更加激烈。因此，如何进一步提升、优化现有经营管理模式、引进先进的管理思想以增强东宝对市场的快速反应能力就成了决策者面对的重大课题，而信息化无疑是解决这个难题的一把钥匙。现在各大制药集团都大力进行信息化建设，并已经取得明显效果，而东宝制药投身到人类健康事业已有二十几载的历程，“诚信做人、规矩制药”一直是这些年以来所秉承的企业宗旨的庞大集团公司，传统的管理模式已经不能适应现阶段管理与可持续发展的需要，信息化建设明显滞后，存在信息孤岛，企业业务流程不通畅等情况。集团整体信息化应用水平较低，还处于初级阶段。企业高层管理的先进理念，没有足够的信息化技术手段做支撑，做保障。企业信息化基础设施建设有待完善，因此加快信息化建设迫在眉睫。

目前东宝药业集团内部信息化建设水平不是很高，“统一认识、调整方法、从整体高度对信息管理系统进行阶段化建设”工作已刻不容缓。在此背景下，为适

应未来信息经济对企业信息化工作的要求和挑战，为了支撑东宝药业股份未来战略的实现，需要从整体出发来进行信息系统规划并建设包括协同办公、知识管理、项目管理、客户关系管理、财务管理、人力资源管理和决策支持管理等覆盖整个企业业务的一体化集成的信息化管理大平台。

锁定重点再布局

李一奎表示：我们的项目初始阶段，几家知名的 IT 厂商就成立了强有力的咨询实施顾问小组，对东宝的各相关业务部门进行深入的调研分析。根据企业的管理特点和行业特色，出具了长达数百页的调研报告。依据公司现状和发展目标，围绕三大重点问题，共分三期完成整个项目的建设。

一期以成本管理为中心，实施财务管理、物流管理、成本管理和生产计划管理、综合管理系统，满足企业成本管理、财务管理、计划物流管理、生产计划的需要。

二期以分销管理为核心，通过分销资源管理系统的建设，实现产品资源、客户资源、市场信息的集中管理模式，优化分销体系和管理流程，整合现有分销资源，提高渠道销售管理及大客户销售控制的管理能力；实现服务工作的规范化、自动化，提高客户满意度；完善供应链系统，实现敏捷式生产；实现组织、员工的动态绩效考核；为营销及企业经营提供准确、及时、全方位的决策支持服务；建立电子商务平台，为集团搭

建行业电子商务平台奠定基础。

三期以生产部分为主，加强管理，提高考核力度，建设全面信息化平台系统。

搭建基础管理平台

目前有很多制药企业都在应用 X3 业务管理平台，它是业务导向和驱动的软件构架体系，现有的信息系统，是直接技术平台上构建。而基于业务基础平台的信息系统，是在更高级的、基于业务层面的基础平台上构建管理系统，这与现有信息系统相比有着本质的区别。

李一奎表示：“东宝药业实施信息化的关键策略目标，是为管理和决策层服务。目前的软件应用不管是做 OA 还是 ERP，往往只是关注业务执行层，给某些部门的工作人员和主管服务，提升局部业务执行的效率。但是远远谈不上对管理者和决策者有什么帮助。东宝药业集团信息化系统管理平台，支持在构建业务系统的同时，逐步实施对各个业务应用关键数据采集功能，最终应该为管理层和决策层提供最需要的管理数据支撑。也只有在这个平台信息化的数据支撑手段下，才能让公司高层在系统提供的信息下作出合理的企业管理决策。”

信息化实施的关键，不在于不断开发或者购进各种业务系统，而是先搭建好统一的信息化基础平台，把各种需要的基础机制埋设进去，然后再有序的、省时省力的上各种满足个性化需要的业务系统。基于统一平台实施信息化是已经被业内众多企

业验证过的成功信息化模式。

X3 是构建在统一的协同工具和协同平台上的集成的、协同的业务系统。X3 协同管理软件各个业务模块,均通过协同平台整合起来,形成一个有机的、紧密联系的整体,从根本上消除信息孤岛,获得协同、互动和整体的效益。X3 协同管理软件彻底消除了协同工具、OA 和业务应用系统彼此割裂成各自“一张皮”的问题。

李一奎表示 X3 管理平台功能之强大是他所没有想到的,包括完善的组织权限管理、集成的综合业务门户、交互的即时通讯工具、强大的业务 workflow 引擎、灵活的报表设计定制、快速的业务建模工具,这都为规划业务流程以及加快工作效率起了很大的作用。

选型 ERP 四门“关”

李一奎表示:“凡事预则立”,东宝通过信息化专家的指导,专门成立了担当“伯乐”的选型小组,在全国范围内“选马赛马”。谁是良驹,空口无凭,伯乐们为此精心准备了四道难题,只有跨过这四门“关”的厂商才有可能成为东宝的合作伙伴。

1、应用关

选择信息化软件并不象选择硬件产品那样,可以拿来就用。就选择软件本质而言,选择的是一种管理思想,这就存在着能否应用的问题。如果能够应用起来,则可以解决管理中的问题,带来效益,而如果不能应用起来,则不仅不会带来预期效益,而且会造成严重的后果,企业经营和人员情绪都会到打击。

2、服务关

良好的服务是 ERP 成功必不可少的因素,它以实施管理为核心,具体包括了信息化规划、管理咨询、业务流程重组、进度控制、系统维护等。软件提供商能否提供科学的服务保障体系成为东宝看重的因素。

3、技术关

有着近十年信息化经验的东宝,对于信息化与企业发展有着深刻的理解,信息化没有终点。选择软件产品,根本上是对供应商的选择,信息化作为持续改进的过程,对企业的影响是深远的。企业需要一个可持续合作的战略型合作伙伴,如果供应商没有足够的实力、发展前景、服务能力、维护能力,将无法为项目成功实施和长期合作发展提供必要的保证随着企业业务的不断扩充。作为信息化集大成者的 ERP 系统,将成为企业不断深化应用的基础。东宝的 ERP 系统不是一个封闭系统,而是需要具有良好的稳定性、扩充性和灵活的可配置性的开放系统,既能整合现有的管理信息系统,又能支持企业长远发展的管理需求。

4、信誉关

由于市场上的软件供应商众多,参差不齐。选择合作伙伴时,达仁堂除考虑上述因素外,还要考虑软件厂商的资质、经营状况、用户口碑、发展前景及行业评价等信誉指标,这些既是上述三点的综合体现,也是权衡优劣的重要砝码。

经过近一年的慎重选择,在对主要软件供应商的市场调研和评定后,东宝最终选定了拥有雄厚实力的一家软件开发商的制药行业解决方案,于 2001 年 10 月正式启动了信息化工程,通过管理手段的更新和制药方法的改进切实提高企业的市场竞争能力和管理水平,让信息化在“制药现代化工程”中发挥作用。



信息化的成效链接

ERP 对企业的影响是全方位的,效益也是多方面的,除了可以计算的经济指标外,还有一些没办法计量的管理效益,有的是通过其业务的影响而带来的经济效益。例如企业的经营机制的改革、业务流程的优化、员工素质的提高、用人制度的改革及企业文化建设等方面带来的长期效益。ERP 项目不是一个单纯的计算机项目或生产线项目,而是一个管理项目。随着系统的不断优化,深入应用,效益将日渐体现。

经过东宝与 IT 厂商的共同努力,东宝 ERP 项目取得了阶段性成功,二期项目验收在即。东宝实施了具有制药行业特点的企业资源计划系统,规范了业务流程,核实了基础数据,实现了信息共享,初步解决了账实不符、管理与核算脱节等长期困扰企业的瓶颈问题。通过管理手段的更新和方法的改进,企业领导层找到了传统管理方式中制约企业发展的深层问题,为高中层领导改进和提高管理水平提供了重要的工具。使管理数据完整、准确和及时,提高了科学决策的程度,提高了生产运营的整体水平。

1.管理效益:

规范并加大物流管理力度,规范公司物流管理流程,使得物流库存成本处于最佳成本底限。通过有效地日常监管,以达到节约资金,降低库存成本的目的。杜绝物流方面违章、违法行为的发生,提高了员工工作效率,以此增加了管理效果。

通过 ERP 管理系统与财务管理系统的相互核对、补充,不断寻求物流与资金流的最佳结合点,提高产品周转频次,加速流动资金的周转。并通过 ERP 系统的信用控制模块,加强对应收帐款的分析与考核,以此加速资金周转,杜绝“坏帐”发生。

随着 ERP 项目的开展,尤其是 ERP 流程的不断完善,克服管理人员的管理行为随意性,促使员工逐渐改变以往惯用的处理事情的逻辑来思考,明白自己所作的工作不仅仅是把现有的操作流程搬入系统,更重要的是要发现原有工作的不合理处,要把 ERP 中先进的管理思想和手段融入到将

来的流程中。并通过“为下道工序”以及“客户至上”服务思想的不断巩固,有助于提升员工的团队意识,使得整个公司形成一支优秀的管理团队。


2.经济效益:

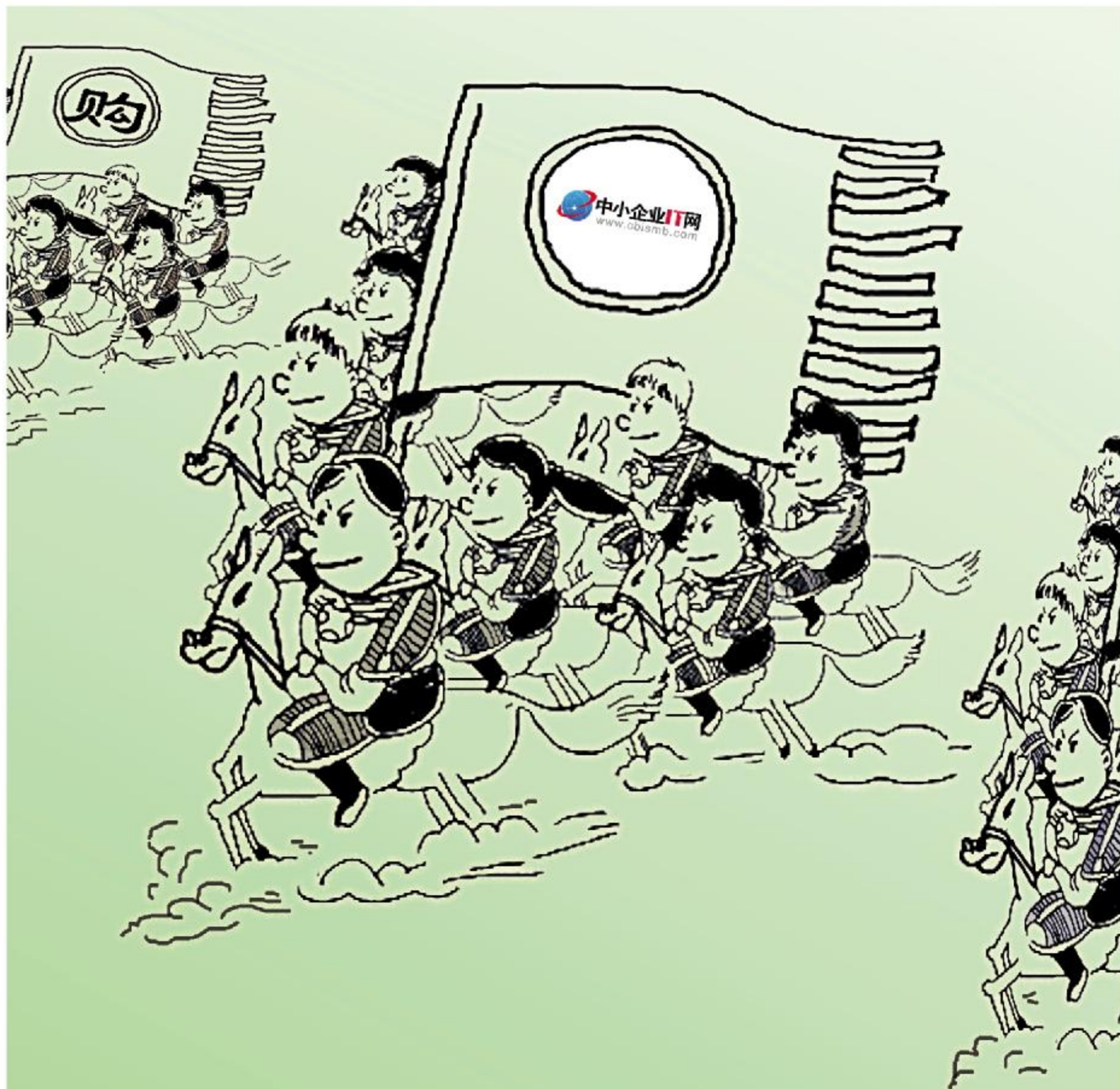
对于经济效益的哪些敏感数字,李一奎表示不便透露,具体方面体现在库存的下降、延期交货现象的减少、制造成本的降低等方面都有很大的改进。

毫不犹豫信息化

分析东宝成功的时候,李一奎强调到,不要把偶然当必然,中国的企业家很踏实地做事的只是一部分,对于东宝来讲,李一奎说:企业一时的繁荣不是繁荣,能够保持企业持续长久的繁荣,才是真正企业家。他举例说到,我们曾经也面临着困境,他开始大量查阅资料,一次,他看到了一篇文章,报道的是一家和东宝很类似的企业,他们在那一年做得非常成功并且大幅赢利。于是刘总把这家企业的全部资料拿过来仔细研究,想找出自身的亏损原因和解决思路,但他发现这家企业的东西不太适合自身的特点,并且未来的发展也没有规划好,目前这家企业已经濒临停产。刘总说,如何规划企业长久的盈利模式需要具备战略眼光,没有战略规划的企业长不大,走不远,即使当时看似在蒸蒸日上,实际上很可能是某一时刻市场整体好转掩盖了这些矛盾。

东宝药业现在的愿景就是要成为一个具有国际化竞争力的现代化医药企业,参与国际竞争、扩大国际市场在销售额中所占比例。据了解,2007 年东宝药业出口接近一个亿,预计 2008 出口将会大幅度超过这个数字。

“我们现在正在做欧美及日本认证,有一部分认证已经完成,一部分正在进行中。这些认证的准入标准都非常高,但我认为这恰恰也是对我们品牌的保护,能够证明我们的实力。”李一奎还告诉记者,“下一步东宝要与外资巨头进行合资了。大力推荐信息化进程对于中国的企业参与国际竞争是一种最基本的工具和手段,我将全速推进并强化信息化的建设,毫不犹豫!” 



中小企业IT网

聚合团购的力量



| www.cbismb.com

要团购，上中小企业IT网
看方案，上中小企业IT网



劲霸(中国)有限公司信息总监周勇

周勇

勇于尝鲜的先锋 CIO

本报记者 陈巍巍

“我们坚持‘压强原则’，在成功关键因素和选定的战略生长点上，以超过主要竞争对手的强度配置资源，要么不做，要做，就极大地集中人力、物力和财力，实现重点突破，做到第一。这段话正是出自劲霸(中国)有限公司信息总监周勇之口。”

依照规划一步步走

“劲霸的突出重围并取得持续高速增长，主要受益于公司超前的研发设计、精准的市场营销以及领先于同业者的信息化建设。”周勇表示。

“对于服装企业来说，业务流程繁琐，管理相当复杂，每天都需要处理成百上千的业务单据，同时还要管理无数的款式、颜色、尺码、客户甚至更多的数据。”周勇表示，“正是基于此，劲霸领导层对于信息化建设相当重视，到目前为止已经投入了几千万元用于此项开发。”

尽管在资金方面不会对劲霸构成任何问题，但周勇表示，这也不表示信息化建设就能够一路顺畅无堵，“目前很多中小企业在信息化建设方面并没有制定长远的IT规划，而是做到哪里算哪里，这就使得信息化项目在实施过程中很容易夭折，并最终导致信息化建设的整体失败。劲霸在信息化建设初期就制定了周全的规划，并按照此规划有序的一步一步的进行。”

除此之外，周勇根据多年的经验，分析认为信息化的最大阻力并不是信息化产品本身存在很大问题，而是企业在使用过程中出现了

问题，对于非IT企业来说，由于其并不处于IT领域，员工的工作重点也并非在IT范畴，致使人员在专业性方面存在一定差距，同时由于基层业务人员对于IT缺乏一定了解，学习起来难度较大。这些才是目前真正制约信息化在中小企业迅速普及的顽疾所在。

同时周勇表示急于求成也是企业在信息化建设过程中的大忌，硬件和软件设备很容易买到，但如何把这些设备及系统集成在一起，让系统高效地运转起来，需要一个实施和推广的过程。

贯彻到底培训先行

“劲霸的成功，与高于同业竞争者的信息化水平是密不可分的，”周勇坦言，信息化建设在很大程度上提升了公司的市场反应能力以及品牌竞争力。

不过作为一家拥有3000多家专卖店的服装企业来说，要想将信息化建设一铺到底可不是一件容易的事情，“公司的业务系统以及财务系统都使用了信息系统，在使用初期确实遇到了很大的困难，由于员工缺少对电脑的专业知识，操作起

来十分困难，因此公司总部不得不为员工进行全面细致的培训。”

劲霸在全国拥有3000多家专卖店，最初的培训受到人力、物力等诸多因素的制约，不仅成本高、时间长，而且培训效果也难以保障。

“现在这一现象很快就能解决了！”周勇欣喜地说道，“我们现在正在组建公司的远程培训系统，今后公司的全员培训都将通过这一系统完成。”

沟通无阻 ERP 尝鲜

“目前为止，公司3000多家专卖店的当天数据大部分都能够在隔天通过总部的查到，通过这些进业务信息记录，我们能够第一时间掌握终端的情况，并通过分析这些数据，对整个市场进行及时跟踪和相应处理。”周勇说道。

从2000年刚刚开始信息化建设到现在，历时7年的时间，通过劲霸内部应用的ERP管理系统平台，已经逐步实现了对人员、部门、客户、供应商、物料等静态数据的编码、档案规范统一，并在全公司共享，为信息的准确性、及时性、真实性

性提供了保障。

据了解，劲霸现在运行的ERP系统可以按照订单跟踪物料的采购、到货、入库、领用情况，直到最终成品检验合格完工入库。实现了公司对包括原材料、在制品、零件和最终产品等所有物料的跟踪和控制。从而有效控制生产的节拍，避免停工待料。通过ERP的应用集成与业务流程的持续优化，在企业精益化生产与及时生产的过程中，在现场数据、业务处理和实时决策的基础上，实现从计划、管理到控制一体化，从而为实现实时化企业的目标提供有效的技术支持与流程保障。

可以看出，劲霸对于业务已经实现了精细化的管理。正是如此，劲霸可以迅速掌握市场动态的第一手资料以及公司内部运营状态的实时信息。可以这样说，信息化建设在内部提高了企业的工作效率，对外部，提升了企业对市场的反应机能。

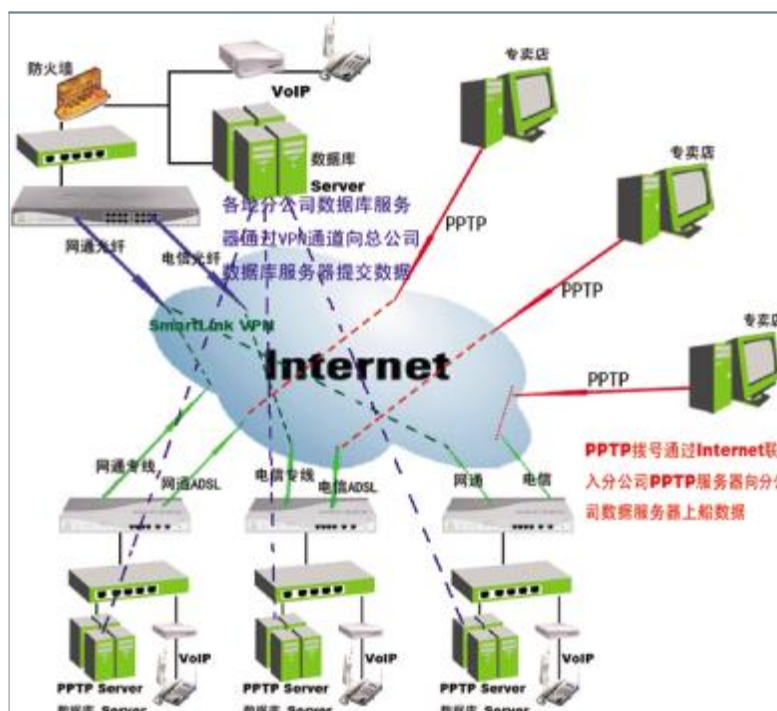
给 SMB 支招

“相当一部分中小企业认为，信息化要不就是硬件要不就是软件，其实硬件和软件对于企业信息化建设同样重要，硬件是支撑，是平台，就好比是路，尽管真正解决问题的还是软件。”周勇认为软硬兼施才是信息化实施过程中的合理做法。

在选购硬件产品时，周勇认为价格不是最重要的，“我们现在用的产品几乎都是国际一线品牌，像目前劲霸的服务器产品使用的以惠普产品为主，同时还有部分IBM的产品，而网络产品、无线产品以及外部网络安全产品则选用的是思科公司的产品。ERP系统方面我们与用友一直保持非常良好的合作关系。”

价格并不是第一位，那什么才是最关键的呢？

“首先产品一定要满足公司的需求，其次就是产品具有很好的稳定性，最后就是产品使用起来要简单、易操作，不需要我们在对每个使用者进行培训。”周勇分析道。





彩票行业 信息化调查 及解决方案推荐

本报记者 雷阳

随着 500 万大奖的买彩票者不断涌现，彩票被人们关注的程度不断被提升。而近年来，一人独得多个大奖，奖金数目不断创新高的情况，很多人把买彩票作为了日常的行为习惯。彩票行业出现的日子并不长，但是这个行业的历史绝对可以说是很悠久很悠久。彩票历史在中国中断的原因就不深入探讨了，我们从近年中国兴起的彩票说起吧。80~90 年代的时候，满大街的抓彩票即开即得汽车、自行车等等丰富奖品的活动，将刮彩票运动搞得是热火朝天，成为那个时代独特的一道风景线。

进入 20 世纪后，随着 IT 技术发展，互联网的出现，福利彩票、体育彩票等等一下子云涌而出。彩票发行机构通过稳定的彩票系统，和遍布城乡大街小巷的销售站彩票机发售了数以亿计的彩票，网络构成了电子信息化下彩票行业新时代。



彩票行业 蓬勃发展时期

从 1987 年福利彩票获准发行以来，由于当时我国的信息化水平很低，彩票发行只能销售即开票型，主要采用大奖组方式，即在某个时间、某个地点，集中销售即买、即开、即兑型福利彩票。这种方式是我国民政系统的创举，为我国福利彩票事业的发展做出了很大贡献，并且至今仍在应用。但是，作为一种传统销售方式，它有很多缺点，一是受时间、地点限制，不便于彩民购买，同时制约了销量。二是组织工作复杂，量大，成本高。三是大批群众聚集一处，影响交通和环境，而且也会引发一些事故或纠纷。

随着计算机技术和电信事业的发展，我国福利彩票系统学习借鉴了国外的经验，在全国推广电脑福利彩票销售。建设电脑彩票系统属于高投入、高风险、高回报和高技术的系统，初始投资需数千万元甚至上亿元资金。彩票行业信息化不仅仅是表面看到的那么简单，除了大家通常看到的投注机之外，在背后需要很多信息技术支撑，比如 VPN 技术、数据容灾、灾难备份、虚拟化技术等等，这些成为省级彩票

中心需要投资建设的。

对于为数众多的全国省级彩票中心，除了集中投资之外，在市县城市也需要大批的投入，对于成千上万个投注站，要投入投注机建设和 VPN 建设。对于为数众多的投注，彩票中心要考虑负载均衡的技术问题，这恰恰又是考验服务器性能的重要指标。为保证彩票中心能够安全、稳定运行，投资购买稳定的企业级产品是彩票中心信息化首要考虑的问题。

相对于大幅投入，彩票中心的收入将产生明显的效益。？电脑彩票开通前的 13 年，甘肃省累计销售彩票 5.3 亿元，而电脑彩票开通后的 2001 年和 2002 年，仅电脑福利彩票就销售了 5.6 亿元。北京彩票中心，在信息化后更是能够达到月收入上亿的规模。目前，电脑福利彩票在信息化的推动下，在新的水平上年年创新高，已踏上了腾飞之路。实践证明，用信息化改造彩票销售方式，是彩票产业腾飞的必由之路。

福利彩票发行中心承担相应的管理职能。根据大力发展电子政务的要求，必须

提高管理信息化水平。同时，彩票发行管理机构通过信息化建设，提高市场化运作水平，提高运营效率，降低运行成本。这两个方面相辅相成互为补充，才能推进彩票事业的发展。目前彩票中心的市场信息化发展较好，管理信息化是打好了基础，进一步推进市场信息化，大力发展管理信息化，是彩票中心下一步的重要任务。

对于彩票系统需要根据规划，在满足电信业务的发展时，对系统要进一步升级，将现有的准热线系统升级为全热线系统，从而为推出

新的彩票品种提供技术支持。与中国福利彩票发行管理中心通过宽带连接，实现全国联网，建立全国电视电话会议系统，建立数据异地灾难备份，提高系统的安全性和可靠性。实现与地区彩票中心的联网，加大对地区的技术支持，降低信息传递成本，提高信息传递速度，从而为更好地开拓市场提供技术保证。

对于彩票中心，在管理信息化方面，还不能完全适应形势的发展，与电脑彩票系统相比还很滞后。目前配备了统一的计算机、打印机，基本实现了上网，行业内部电子邮件系统已开通运行。根据规划，在彩票系统升级过程中将与各地区联网，保持 24 小时在线，实现公文传输电子化，办公无纸化，市场监控实时化，并建立相应网站，为系统内外人员提供高效的服务。

彩票系统 逐渐成熟

最初，我国彩票系统从国外引进成套系统，当时从世界第一大彩票系统生产商美国集太公司引进成套设备，在项目开后短短 5 个半月之内，福彩中心就完成了落实贷款、机房改造、电力扩容、电信组网、游戏设计、网点布设、联机调





试、人员培训、市场启动、广告宣传等一系列工作。

随着彩票事业的不但发展,彩票中心开始引入国产软件系统。对于硬件采购,也采用分包的方式引进性价比、稳定性和具有技术先进性的服务器、存储、网络、电力等设备。

在这个过程中,彩票软系统发展的最快。随着国内彩票业的发展,由国家发行的各种彩票,如福利彩票、体育彩票等,如雨后春笋般在全国各地先后发行,但是由于彩票事业在我国起步还不久,以往的彩票机操作系统多采用 DOS 操作系统,易用性差,网络连接功能也不完善,不能跟上飞速发展的彩票业的步伐。国彩票业设备和应用软件的主要供应商,一直在不断寻求更好的产品技术。比如中科红旗与深圳思乐数据紧密合作,开发并研制了全新的彩票机专用嵌入式 Linux 操作系统,在此操作系统基础上,深圳市思乐数据技术有限公司成功开发了《SN-2000V2.0》电脑福利彩票销售网络系统。该系统已在江苏、辽宁两省全面投入实际使用,第二步将在其他十余省大规模投入使用。

彩票投注机分布在各个销售网点,通过拨号方式向数据中心上传销售数据。电脑福利彩票销售网络系统实施中,在投注机上采用了专用嵌入式 Linux 系统,它以红旗 ControLinux 嵌入式系统为母板,具有高度可用性和可靠性,为用户提供了完善的 GUI 图形系统支持。接入服务器位于数据中心,连接前端的彩票投注机和数据中心的通信服务器。电脑福利彩票销售网络系统中使用交换机作为拨入服务器,按照地理位置将不同地区的销售数据传递到对应的通信服务器上,这个过程对于通信系统的两端都是透明的。通信服务器位于数据中心,接收上传来的销售数据,进行数据的分析、汇总、将结果数据传递到数据库服务器。

彩票信息化建设的要点

对于彩票系统设计原则要把握以下几点:

1. 可靠性与安全性

电脑彩票销售是政府行为,彩

票的销售具有涉及资金大、信誉要求高等特点,因此要求电脑彩票销售系统具有高可靠性和安全性。

2. 先进性和可扩展性

为适应彩票行业迅速发展的趋势,系统应具备优良的处理性能以及灵活的可扩展性。

3. 适应中国国情

充分考虑中国国内经济水平,投资强度以及技术因素,降低系统运行所需要的支撑平台的最低配置要求。

彩票系统特点:

1. 很高的性能指标使得系统具有国际水平

支持 16 种不同游戏规则彩票同时发行;支持 2 万台纯热线彩票销售终端;每张彩票交易时间小于 2 秒;最小每秒 1000 个并发彩票交易;当期销售额为 1 亿元时,整个开奖时间小于 15 分钟;最大 5 次的多次开奖。

2. 支持多种彩票销售方式能满足各种用户需要

系统支持彩票的“纯热线”销售方式,支持各种类型的彩票终端以各种通信接入方式(PSTN、ISDN、ADSL、GPRS 等)成为热线彩票销售终端。对通信等客观条件稍差的用户可选用“准热线”销售方式或“热线”、“准热线”混合的销售方式。系统还具有独特的“准热线”升级销售方式,既在临近开奖的黄金时段,“准热线”投注终端升级成“热线”,可使投注终端销售到开奖最后时刻。这种方式延长了投注时间,增加了投注量,降低了“准热线”方式临近开奖时丢失数据的风险。

3. 灵活的参数驱动(PDF)让你能以一变而应万变

包括游戏规则在内的系统规则采用参数驱动控制,用户可以随时灵活的通过友好的图形用户界面调整参数,改变游戏规则、资金分配比例、交易方式、通信机制以及开奖处理等系统的工作状态,而无须改变应用软件。

4. 严密灵活的监控使您运筹于帷幄之中,决策于千里之外

实时监测每一台投注终端的销售信息、工作方式、通信情况以及偶然的数据存储故障。并且可以单独对任意一台投注终端的销售特性(销售、兑

奖、游戏、通信、代销费以及“准热线”与“热线”转换等)进行控制。

5. 丰富的图、表功能

大量内容丰富的财务和销售统计报表以及相关分析图,为彩票的营销提供了科学准确的数据,为各级业务人员提供了有效的辅助决策工具。

6. 强劲的 Lottery Service Pack 使您的系统列车舒适快捷

Lottery Service Pack,即彩票服务群集,由完成各种特定功能的组件组成,基于分布式数据同步技术、组件冗余技术、负载均衡技术协同工作的中间件的群集。能高速、可靠的完成认证、通信、交易、开奖、信息管理等业务,具有良好的伸缩性和跨平台性以适应各种档次的硬件配置的需要,使整个系统符合国际流行的 N 层结构+瘦客户终端的趋势。

7. 独特的系统设计保证彩票销售流畅、安全

系统独特的设计确保了开奖的可靠安全和封闭性,在此前提下不同游戏之间的开奖、销售同时进行、互不干扰;同一游戏开奖、销售之间不间断,使销售时间和连续性达到最大。

8. 系统的开放性使您的系统不断的扩充

提供标准的第 3 方交易平台接口,可以支持手机短信、语音电话、自助终端的彩票交易和查询。

9. 系统的高可靠性和安全性让您无忧无虑

Lottery Service Pack 采用组件冗余技术最大程度保证交易的不间断。多种(包括实时)数据备份、恢复机制和智能的销售数据恢复机制,使得系统能顺利进行故障后的快速恢复,把损失降到最低。此外,利用数据复制技术建立备份服务器的解决方案,能够极大的增强系统抵御灾难性故障的能力。专用的通信协议有效的阻止了外界对系统的攻击和干扰。独特的第二代彩票终端安全卡使系统具有抗病毒能力以及彩票终端的合法性检测能力。

10. 有效的审计功能让您对系统的任何疑点都有案可稽

基于光盘的快速抽奖和原始彩票销售数据的查询功能,保证了开奖过程的安全和有效性。详细的系统日志让用户可以追踪系统运行的轨迹。



解决方案推荐

软件系统:采用 LINUX 系统软件和深圳市思乐彩票系统软件

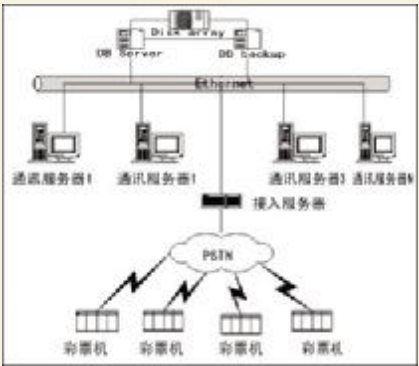
硬件系统:服务器,数据中心采用 HP Integrity NonStop NS16000 服务器,市县级数据中心采用 HP Integrity BL870c;存储系统采用 IBM DS8000 Turbo;Cisco VPN 3000 集中器;深圳惠彩 LT-E02 投注机

使用范围:省级彩票中心和市县级彩票中心

推荐理由

HP Integrity BL870c 刀片动能服务器中——一款采用英特尔安腾处理器的 4 路刀片服务器,能充分满足关键业务所需,例如高密度运算能力,支持多操作系统,易于管理等。就像常说的,以不变应万变。它可将关键业务置身于性能出众、稳定可靠的适应

性 IT 基础设施之上,是运行关键业务的关键。电源和散热方面更高效、低耗。这不只是对“投入产出”的斤斤计较,更是对保护环境的长远打算。IBM DS8000 以快制胜,高速缓存技术使得批处理、备份和数据仓库类型的应用程序的吞吐量加倍,大大加速了备份及其他处理过程。更快速的备份避免了信息丢失。DS8000 化繁为简,存储池分段技术支持高性能的数据替换,无需进行特殊调优。不需要特殊的调优意味着存储管理员的工作量减少。DS8000 优势互补,IBM z/OS 全局镜像多重读取功能(Global Mirror Multiple Reader)实现并行处理,以提高吞吐量。IBM System z 环境与其堪称绝配。Cisco VPN 3000 集中器系列,客户可以充分发挥 VPN 技术的优势,极大地降低通信费用。特别是,该产品能够提供现场可更换和客户可升级部件的可扩展平台。这些称为可扩展加密处理(SEP)模块的部件使用户可以轻松增加容量和吞吐量。



本周重点推荐

美国网件 推出千兆交换机 JGS524



上市时间:2008 年 6 月
参考价格:暂无
采购电话:800 830 3815

美国网件 (NETGEAR) 推出了 24 口的 JGS524 机架式交换机。这款交换机集成 10Mbps、100Mbps 和 1000Mbps 三种以太网端口,每个端口提供了 2Gbps 的全双工吞吐速率和高达 48Gbps 的背板带宽。此次发布的 JGS524 是面向小办公室和部门工作组的无管理千兆以太网交换机。

JGS524 具有十分灵活的端口配置,整合了 10Mbps、100Mbps 和 1000Mbps 以太网连接,为使用各种常见十兆、百兆、千兆网络接口类型提供灵活选择。这款铜缆千兆端口交换机带给您高速率的连接,远离光缆的高投入成本。其中 10Mbps 端口的包交换能力为 14800 包 / 秒,10Mbps 端口为 148000 包 / 秒,100Mbps 端口达到 1488000 包 / 秒,每个端口

提供高达 2Gbps 的传输速率。1000Mbps 速率和 48Gbps 交换背板适合于各种对带宽高需求的应用,例如图像、多媒体和其他应用等大文件的高速网络传输。它的自适应端口能自动检测最适宜的网络速度,在 10/100/1000Mbps 三种以太网连接中实现高速自动切换,自动调整其传输方式和传输速度。

高性能的 JGS524 支持即插即用安装,为工作组、数据中心和服务器库提供主干,可优化您的网络。所有端口支持双全工,支持线缆自适应,可针对直通或交叉电缆进行调整以选择正确的连接,每个端口都可以方便得实现上联,免除布线可能失误问题的烦恼。多个用户可以同时方便地接入主干网和服务器,而不会出现网络拥塞。

JGS524 支持 IEEE 802.3i、IEEE 802.3u、IEEE 802.3x 以及 IEEE 802.3ab 网络协议,可以有效抑制网络广播风暴提高网络高速带宽利用率。

酷品推荐

索尼 DVD 光驱 DDU1675A/S

索尼推出的 18 倍速高性能 DVD 光驱——DDU1675A/S,作为一款实用的 DVD 光驱,索尼 DDU1675A/S 在速度上,支持 18 倍速 DVD 光盘读取,支持 48 倍速 CD 光盘读取,对 DVD-ROM 平均寻道时间 110 毫秒,对 CD-ROM 则仅需 90 毫秒,配合传输速度和 198KB 的缓存,读盘效率很好。与此同时,索尼 DDU1675A/S 在画质表现上更为强劲,可支持 MPEG2 播放格式,可提供更高的清晰度及卓越的视像效果,其解像度是 VCD MPEG1 格式的两倍。

除了品质和效率全面提升,索尼 DDU1675A/S 还具有另一大特色:较强的兼容性和实用性,无论面对何种情况,也能畅所欲



读。索尼 DDU1675A/S 支持市场上主流的媒体格式,包括单层、双层 DVD,CD-ROM Mode-1、Video-CD (MPEG-1),双层 Double-Layer DVD+R,以及 Photo-CD、CD-Text 等数十种可用媒体格式。不用担心媒体格式不兼容的问题。为进一步提升读盘的兼容性,索尼

DDU1675A/S 加强了光碟机内的固件,读盘能力大为增强。在遇到低质量的盘片时,可减少错误的重试次数,缩短光头寻轨 / 返回纪录轨道时间,并加快光头重新聚焦到纪录点的速度,从而把因盘片质量不佳而带来的播放负面影响降到最低,流畅播放,有效防止卡盘。另外“Sony 先进转轴 (SAS)”技术,可确保其光碟和阅读激光的同步,以及平衡阅读光碟表面,有效提升光碟机在播放失衡或不均匀光碟时的稳定性,同时,也避免了在光碟机高速转动时媒体损坏的问题出现。

酷品推荐

华硕宽带路由器 RX3081

RX3081 是近期华硕针对中小企业推出的宽带路由器,外形沉稳大方,深色的外壳让人觉得朴实可靠。别看它相貌平平,却拥有超越普通路由器的强悍性能,足以让中小型企业享受到非同一般的网络体验。

同普通宽带路由器相比,华硕 RX3081 最为突出的是其高速的会话功能,高达 10000 条的数据刷新了宽带路由的最高记录,确保同时进行大量网络应用。让中小型企业网络也可以享受到极速而行的网络体验。更令人称道的是它的多用户功能,最高可达 253 个用户的共享,满足了不断成长的中小型企业日益提升的网络需求。



功能方面,华硕 RX3081 除了具备传统宽带路由器常见功能外,还兼容 IEEE802.3、IEEE802.3u 标准,支持 MAC 地址克隆、ALG、基本防火墙设置、DMZ、虚拟服务器功能、URL、MAC 地址过滤、DDNS 花生壳等功能,从一定程度上满足了各种宽带需求、突破路由上网限制,还能实现网络灵活控制。加上 UPnP 功能和 LOG 日志功能,在保障各种互联网应用程序正常通讯的同时便于日志查询及故障排错。

安全方面,华硕 RX3081 内建 NAT 和功能强大的 SPI 防火墙,可防止包括 DoS 攻击在内的各种网络攻击。保证网络正常运行,解除了中小型企业网络安全方面的后顾之忧。而且操作界面采用全中文设置,配置简单、易于操作;快速配置向导更使企业轻松实现网络连接和管理,让企业轻松实现企业网络管控。

瞻博网络 NSM 软件

瞻博网络发布其全新的 Network and Security Manager (NSM)软件,这将进一步扩展网络和安全管理的的能力,为整个瞻博的路由器、交换机和安全络基础架构提供统一管理功能。新的 NSM 可对瞻博网络公司的以下产品进行集中式管理:瞻博的 J 系列服务路由器、EX 系列以太网交换机,Secure Access SSL VPN 和防火墙 /VPN,以及入侵侦测及防御(IDP)产品和近日宣布的统一接入控制(UAC)解决方案。NSM 帮助高效能企业巩固并简化对自身网络基础架构的管理,从而提高安全性、降低成本并实现运营效率。

瞻博网络的 NSM 带有全面而集中的安全设备和政策管理工具,其在设备和安全政策的配置、全面监测、报告工具、以及探查潜在网络安全威胁等工具方面,均拥有无与伦比的能力,所有这些只需通过一个单一的用户界面执行。NSM 可支持大规模部署,并能通过瞻博网络 NSMxpress 和 NSM Central Manager 的分层式分布方式来执行全球政策。

NETGEAR“网件问吧”网上技术交流平台积分换礼活动

美国网件 (NETGEAR) 为更好的为用户提供 7 × 24 不间断技术支持服务,于今年 5 月底推出了“网件问吧”知识问答平台。该平台作为 NETGEAR 800 呼叫中心的有效技术互补平台提供工程师线问答技术支持。此外,广大 NETGEAR 用户、代理商、系统集成商等各界关注 NETGEAR,使用 NETGEAR 的业内人事,还可在该平台上畅所欲言,互相探讨使用心得,分享应用技巧。

近日,为了回报给予网件问吧大力支持与关注的 NETGEAR 用户,网件问吧推出了注册送积分,积分换好礼的活动。在活动期间,用户只要注册成为网件问吧的正式用户,并激活,就能够直接获得 20 分积分。网件问吧为注册用户准备了众多礼品,目前,一期礼品包括迷你 USB 套件 (50 积分)、家用迷你工具箱 (50 积分)、钥匙对扣 (40 积分) 等,任由用户选择积分兑换。



Infor 与石基信息握手言和共谋发展

本报讯 Infor 公司与北京中长石基信息技术股份有限公司签订合作协议共谋发展。根据协议，石基信息将作为 Infor 财务解决方案 Infor FMS SunSystems 在中国大陆酒店业的独家合作伙伴，在 5 年合作期内，石基信息承诺售出市值至少为一千万美元的 Infor FMS SunSystems 用户使用许可，以便为中国大陆的旅游酒店业提供更完备的解决方案。

Infor FMS SunSystems 已帮助世界众多知名酒店和度假村整合和优化他们的财务流程，以改善企业内部的可视性和收益率。该解决方案包括符合酒店业标准的、可定制的会计科目表；为旅游类企业总账、管理

和部门架构设计的可定制的分析能力；以及可对财务绩效进行深度分析和洞察的报表和关键绩效指标（KPI）。此外，该解决

方案还能与酒店和度假村的销售点（POS）系统和物业管理系统（PMS）有机整合。

Infor 亚太区总裁陈源瀚表示：“随着中国经济的迅猛发展和旅游业的稳步前进，以及许多全球性活动都把中国作为首选目的地，如 2008 北京奥运会



Infor 与石基签约仪式

和 2010 上海世博会，中国的酒店业正在蓬勃发展。而石基信息也证明了他们作为酒店行业领先解决方案供应商的实力，是 Infor 在中国的理想合作伙伴。我们与石基信息的合作将会让 Infor 的足迹遍及中国庞大和不断发展的酒店市场。”（赵）

星盈单路 1U 机架 G113-Q 全新上市

本报讯 作为高性能计算、虚拟存储系统、企业服务器和系统管理解决方案的领先提供商星盈科技日前宣布，它们即将发布一款专门为中小企业信息化入门级应用的新一代单路机架式服务器 G113-Q，该产品可实现按需配置，满足不断发展的商务应用，易管理、低功耗，突出人性化设计，有效降低企业部署成本。

新款 G113-Q 支持 Intel 全系列酷睿、XEON 3000、3200 系列处理器，最大支持 8GB DDR2 667 内存，提供了一个 PCI-E x8 的扩展插槽，弹性部署空间广阔。相对而言，主要突出特点表现在以下几方面：

领先提供四盘位热插拔存储系统。四盘位热插拔是定位中高端 1U 服务器的一个基本特征，此次，星盈将 1U 单路机架式服务器升级至四盘位热插拔，最大可实现 4TB 的存储空间，为入门级服务器应用的用户又提供了一个更具性价比的选择。同时，新款 G113-Q 采用 ROMB 技术，支持 RAID0、RAID1 及 RAID10，可为用户提供廉价低成本的入门级数据安全存储方案。

分布式气流通道散热解决方案。据了解，分布式气流通道散热实际上是星盈科技为刀片服务器开发的一套散热解决方

案，后经过星盈散热实验室的研发改进，移植到了星盈机架式服务器产品线上，通过采用国际一线大厂的散热风扇，使得星盈机架式服务器具有了非常优异的散热性能。

提供集群化统一管理。新款 G113-Q 同样支持具有星盈自主知识产权的 SMU 集群化远程管理套件，无需操作系统，可对集群内所有节点进行远程开关机、重启操作，最大可自动化分时上电 256 台星盈服务器，避免了多台服务器瞬间开机对供电系统造成的巨大冲击，同时还可以远程查看集群内所有节点服务器的健康状况，极大的方便了多台服务器的集中管理，让 IT 管理人员省心省力。

作为高性能计算、虚拟存储系统、企业服务器和系统管理解决方案的领先提供商，星盈科技技术研发团队依靠自身坚实技术后盾，不断为客户量身定制优秀产品，在刀片计算机、存储系统 VSTOR 和企业级服务器等产品上创造了多个奇迹，先后应用到生物医学研究领域、数据中心、动漫渲染、气象预报和视频监控等多领域。这



次，星盈科技重新推出的 1U 单路机架式服务器 G113-Q，将为入门级服务器市场注入一股新的活力。

作为入门级服务器，G113-Q 是一款非常适合中小企业用户以及 IDC 用户，其系统配置具有超强的灵活性，可以满足各种应用程序负载要求，可以根据企业业务需求进行选择。显然，星盈科技此次发布的新一代 1U 单路机架式服务器 G113-Q，将会为广大的中小企业用户提供了更为广阔的选择空间，同时也为入门级服务器市场注入一股新的活力。（广）

简讯

联想服务器入主新疆国税信息化“心脏”

近日，联想奥运专属服务器万全 R630 和万全 T350 在新疆维吾尔自治区国税局及各地州金税二期服务器采购项目中一举中标，为新疆国税局搭建省局核心系统和新疆省内 96 个县市金税二期系统，将全面承担新疆国税税收征稽、税票、内外网信息发布、OA 行政审批、监控管理、征收稽查及部分核心数据库系统等关键业务应用。本项目的实施不仅新疆整个国税系统提供了一个稳定、可靠、可持续发展的硬件平台，也使地州县市的综合税务业务水平得到了大幅度提高，增强了新疆国税局行政管理能力，提高了业务运行效率和公共服务水平。（郭）

2008 年 Acer 西南区渠道大会在四川举行

8 月 7 日，Acer 宏碁在美丽的天府之国四川成都召开了“2008 年 Acer 西南区渠道大会”。此次会议让遍布四川、重庆、云南、贵州及西藏的两百余位宏碁经销商合作伙伴齐聚一堂，近距离交流与沟通。大会展示了近期 Acer 发布的一系列新品，包括蓝钻级渴望系列笔记本电脑 Aspire 6920/8920、渴望系列 8.9 英寸超便携迷你商务笔记本电脑 Aspire One 以及娇小机身的台式机电脑 X3600，和即将上市的酷炫台式机“变形金刚”。除此之外，会议还向渠道伙伴们介绍了 Acer 未来的发展方向及 Acer 的市场推广策略。（雷）

富士施乐召开 2008 打印机渠道大会

不久前，富士施乐（中国）有限公司打印机事业部召开了主题为“创赢天下”的 2008 财年打印机渠道大会，发布了“X 创赢”渠道战略以及渠道支持与奖励计划。“X 创赢”渠道战略以助力渠道伙伴创造价值、共赢未来为目标。第一，继续扩大渠道覆盖、加强渠道渗透力；第二，继续加强对现有渠道合作伙伴的支持力度，根据经销商的规模和业绩提供更具个性化的支持；第三，为新加入的渠道合作伙伴提供全方位、强有力支持；第四、进一步加强并提高渠道伙伴的业务能力和盈利水平。（吕）

谷歌官方博客透露将推 Chrome 浏览器

本报讯 9 月 2 日消息称，针对谷歌将推“Google Chrome”浏览器的报道，谷歌日前在官方博客中给予证实，称近期将在全球 100 多个国家推出该这款产品。谷歌强调，Google Chrome 尚处在测试版阶段，即将推出的版本也只适于 Windows 系统，但 Mac 和 Linux 版本将随即推出。

谷歌的官方博客声明中表示：“在谷歌，大量的工作都是通过浏览器进行的，搜索、聊天、收发邮件和协同开发等。在空闲时间，我们通过浏览器购物，登录网络银行，读新闻，与好友交流等。如今，网页已经从简单的文本页面发展到富媒体页

面，这就需要我们重新设计网络浏览器。我们真正需要的不仅仅是一款浏览器，而是一个现代化的网页及应用平台。这就是我们开发 Google Chrome 的初衷”。

据悉，Google Chrome 支持多标签浏览，每个标签页面都在独立的“沙箱”内运行，在提高安全性的同时，一个标签页面的崩溃也不会导致其他标签页面被关闭。Google Chrome 基于更强大的 JavaScript V8 引擎，其是一款开源软件，借鉴了苹果的 WebKit、Mozilla 的 Firefox 及其他相关应用。同样，Google Chrome 的全部源代码将被开放。（广）



商用喷墨：A3+ 打印经济新选择

文 / Gogou

如果说，A4 幅面商用喷墨打印机会遇到激光机的强大压力，那么 A3+ 幅面的商用喷墨打印机凭借其低廉的价格将激光机甩在后面，尤其是彩色激光机，A3 幅面的彩色激光机都达到几万元。因此，A3+ 幅面商用喷墨打印机的销量虽然比不上 A4 幅面机型，但是在同幅面产品中的占有率却是遥遥领先，尤其是在设计、财税、金融等行业，以及部分企事业单位，他们有特殊报表或者出图的打印需求，A3+ 商用喷墨打印机无疑是极好的选择。

针对专业用户的 A3+ 幅面彩色输出需要，商用喷墨打印机厂商陆续推出了如 Officejet Pro K8600、Business Inkjet 2800、Deskjet 9808 及 1280 等系列的 A3+ 宽幅商用彩色喷墨打印机。以上系列产品具备打印速度快，使用成本低的显著优势，是中小企业增强专业彩色表现力，扩大沟通范围的经济之选。下

面分别介绍各类机型的特点：


Officejet Pro K8600 是一款 A3+ 宽幅彩色商用喷墨打印机，它可提供快速、专业的彩色打印效果，以及更低的单张成本，支持 3×5 英寸到 13×19 英寸的多尺寸多介质打印，全新添加可选的有线联网及双面打印功能，更可显著降低成本，尤其适合有设计图稿打印需求的中小企业或者公司部门。其主要参数为：黑白打印每分钟 35 页、彩色打印每分钟 35 页（A4），A3 则达 12.5 页每分钟（黑白 / 彩色），超过了不少中高端激光打印机，能够帮助用户极大地提高工作效率。在纸张输入方面，标配的 250 页进纸盒，省去了频繁进纸的麻烦，能出色完成较重打印任务，高达 6250 页 / 月的负荷能力足以满足中小企业或者部门办公需求。

Deskjet 1280 商用喷墨打印机是一款多用途宽幅彩色打印机，能够

满足企业及家庭办公用户对多种尺寸、不同介质的打印需求。不足 2000 元的价格就能享受 A3 幅面基本办公应用，是市面上最便宜的通用 A3 幅面打印产品之一。其主要参数是：打印分辨率 4800×1200dpi，速度可达黑白文档每分钟 14 页，彩色文本每分钟 11 页，在纸盒的配备上，150 页输入纸盒、50 页输出纸盒的设计也使得用户不需要频繁换纸。

Deskjet 9808 商用喷墨打印机外形精巧，可以实现高性能的宽幅彩色打印，能够快速、轻松地完成高达 A3+ 幅面的有边距或无边距打印，帮助诸多 SOHO 和中小企业用户制作出栩栩如生的企业宣传材料。从实际的使用中来看，Deskjet 9808 在打印黑白文本和图文混版文本上占据优势，表现得非常精明！其主要参数为：每分钟可以打印 30 页黑白文档（A4），彩色打印高达 20 页（A4），此外，它的纸张处理能力十

分全面，具备一个 150 页容量的多功能输入纸盒，可处理从 A6 到 A3+、重达 280 克 / 平方米（74 磅）的普通纸、照片纸或专用介质。值得一提的是，Deskjet 9808 每月 5000 页的打印量完全可以应付较大的作业负荷量。

Business Inkjet 2800 可以满足工作小组的 A3+ 幅面彩色打印需要，能够打印鲜明夺目的 super B/A3+ 海报尺寸图文，色彩完全可以媲美入门级彩色激光打印机。其主要参数为：4800×1200dpi 的分辨率，可呈现非凡品质的彩色文档。在打印速度方面，草稿模式下，黑白打印速度高达 24 ppm（A4），彩色打印速度高达 21 ppm（A4）。两个容量为 250 页和 150 页的进纸盘带来灵活的介质处理，并减少用户干预。自动双面打印功能能够进一步提高性能，节省纸张，并轻松打印出专业效果的文档。 

征稿启事

《中小企业 IT 采购》是国内唯一面向中小企业 IT 采购者和应用者，以促进中小企业信息化建设为内容宗旨的刊物。为反映更多企业在信息化进程中的经验和问题，本刊热忱欢迎广大读者踊跃投稿、来电提供相关信息。

中小企业 IT 采购周刊读编交流 QQ 群：
49378361

投稿内容建议：

导购 介绍本单位 IT 产品采购故事，为更多的企业用户提供采购建议，把握产品脉络与市场动态。

方案 介绍本单位信息化应用方案故事，分析信息化应用方案给本单位带来的变化，把经验介绍给同行读者增进交流。

技术 介绍本单位或同行在使用 IT 设

备中出现的问题及解决方法，帮助中小企业用知识武装自己。

投稿电子信箱：cbismb@cbigroup.com

为便于协调稿件请将来稿抄送：
800@cbigroup.com

具体要求如下：

- A. 勿一稿多投，确保本刊首发。
- B. 来稿用电子邮件，附件格式请用 *.DOC 或 *.TXT，图片用 *.JPG（灰度模式、300 点扫描，大小控制在 100K 以内）。
- C. 请随稿附上您的办公电话、住宅电话、手机号码、QQ 等以便及时联系。
- D. 来稿采用后，根据文章质量给予一定稿酬，标准如下：

- 1、原创：60-120 元 / 千字
- 2、编译：40-60 元 / 千字
- 3、特稿特酬，好稿优酬

投稿见报的读者将优先参加本报不定期举行的各种活动。

如要信件投稿，

投稿地址：北京市海淀区中关村南大街 28 号 6 层 中小企业 IT 采购 ISMB（注明投稿）

邮编：100081

如有问题，请拨打本报免费服务电话 8008864689 联系解决。

声明：作者向本刊投稿即视为作者同意本报有权删改文章，也同意本报将文章在本报网站上发表并推荐给本报的合作网站发表，本报支付的稿酬包括在本报网站及本报合作网站上发表文章的稿酬。



分销价格晴雨表 渠道经销百事通

eshop.cbineews.com

方正商祺系列

- BSN500-6340** 英特尔® PDC E2200/1G DDRII/160G SATA/DVD/集成高性能显卡/Windows Vista® Home Basic/方正商务安全一键通/19"宽屏高亮液晶
- 明星机型** ~~¥6299元~~ 直降到¥4999元
- BSN500-6580** 英特尔® PDC E2200/2G DDRII/250G SATA/Geforce 8400SE 256M PCI-E高性能显卡/DVD/Windows Vista® Home Basic/方正商务安全一键通/19"宽屏高亮液晶
- 明星机型** ~~¥7499元~~ 直降到¥5999元
- BSN500-6370** 英特尔® PDC E2160/1G DDRII/250G SATA/Geforce 7300SE 128M PCI-E高性能显卡/DVD/Windows Vista® Home Basic/方正商务安全一键通/19"宽屏高亮液晶
- ~~¥6999元~~
- BSN500-8592** 英特尔® 酷睿™2 双核处理器E7200/2G DDRII/320G SATA /Geforce 8400SE 256M PCI-E高性能显卡/DVDRW (光雕) / Windows Vista® Home Basic/方正商务安全一键通/19"宽屏高亮液晶
- 明星机型** ~~¥8599元~~ 直降到¥6999元
- BSN300-6362** 英特尔® PDC E2160/1G DDRII/160G SATA/DVD/Geforce 7300SE 128M PCI-E高性能显卡/Windows Vista® Home Basic/方正商务安全一键通/19"宽屏高亮液晶
- ~~¥6699元~~
- BSN680-8599** 英特尔® 酷睿™2双核处理器 E8300/2G DDRII/320G SATA/Geforce 8500GT 256M PCI-E高性能显卡/DVDRW (光雕) / Windows Vista® Home Basic/方正商务安全一键通/19"宽屏高亮液晶
- ~~¥11999元~~

方正集团



商祺N500采用英特尔® 酷睿™2 双核处理器

英特尔™
强劲电脑的芯!



英特尔™
酷睿™2 双核

方正科技集团股份有限公司 | 方正科技全程服务热线: 4006-000-666

欲详细了解方正科技系列产品, 请访问: <http://www.foundertech.com>

方正科技集团股份有限公司保留对本广告解释权。本广告中有关产品、机型、配置、功能、颜色、价格描述等内容仅供参考, 请以实物为准。
赛扬, Celeron Inside, 迅驰, Centrino Inside, 迅驰标识, Core Inside, 英特尔, 英特尔标识, 英特尔酷睿, Intel Inside, Intel Inside 标识, 英特尔欢跃, 英特尔博锐, 安腾, Itanium Inside, 奔腾, Pentium Inside, Vii Inside, vPro Inside, 至强和 Xeon Inside 均是英特尔公司在美国或其他国家的商标。

源自IBM高贵血统, 秉承X3650优良品质

x3610 高贵不贵

量身打造 更全面贴近企业需求

基于x3650平台为满足更多中小企业的需求而推出的x3610, 高贵不贵, 使您的企业轻松步入“机架式服务器”的行列, 从容应对企业日常的需求, 小机身大扩展, 小投入大回报。



IT 服务 创新

IBM 选件全面到货 惊喜优惠进行中

北京神州数码有限公司

技术服务中心: 010-62693778

神州数码平台销售热线:

北京: 13601166561

13911231675

上海: 13816683896

广州: 13802548380

杭州: 13506815547

南京: 13770729002

西安: 13991936899

沈阳: 13904004822

济南: 13869146668

郑州: 13503847274

武汉: 13971330785

成都: 13981931432

深圳: 13823578910

福州: 13705072631



IBM System x3610-794242C/62C

新品上市



¥10,900/11,900

▲ 两路机架式/2U

▲ 标配1个Intel四核英特尔至强处理器E5405 (主频 2.0GHz, 前端总线速度高达1333MHz)

▲ 1GB/2GB PC2®-5300 Chipkill DDR2 ECC全缓冲内存

▲ 支持热插拔SAS和SATA硬盘, 最高支持6块硬盘, 最大容量1.8TB(SAS)/3TB(SATA)

▲ 标配RAID0, 1和1E, 支持RAID5

