

英特尔杨叙：好产品用市场说话

9月24日，来渝参加重庆市长顾问年会的英特尔全球副总裁、中国大区总经理杨叙与媒体共聚劲力酒店，一起论道重庆的信息化发展。身为重庆人，回到家乡的杨叙显得格外健谈。

助力家乡的信息化建设

“重庆的发展非常迅速，每次回来

变化都很大！”杨叙兴奋地说。对于英特尔正在推进的农村电脑和“GAPP”(地方政府电脑普及计划)，杨叙坦言还需要时间。“在地方政府大力引导推动下，充分激发农民的求知热情，农村信息化才能落到实处。硬件成本不是问题，一定会降下来，100美元的电脑也会实现。”

好产品用市场说话

尽管英特尔在芯片市场上老大的地位稳定，但还是避不开与老对手AMD的话题，特别是两周前AMD高调发布了四核芯片。对此，杨叙称，英特尔到本月底四核产品产量将达到200万颗，而对手四核产品才刚刚发

布，光设计出来没有用，要制造出来才行，好产品用市场说话。

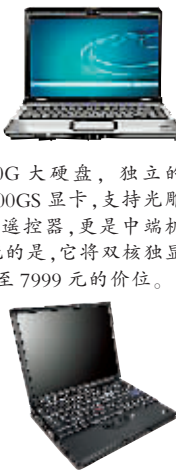
对于AMD提出的“真假”四核芯及技术优劣的说法，杨叙给予了驳斥，从工艺制造技术来说，45纳米会是一个分水岭。英特尔11月就会推出45纳米的产品，明年全面转向45纳米，后年将达到32纳米，对手能否跟上我们的技术更新？杨叙还透露：“其实，我们80核的芯片已经设计出来，拥有万亿次计算，仅62瓦功耗，多核运算异常强大。”

影音炫动，心随我行，要的就是这种自由随性的感受！在假日里，我们特别为各位精心准备了一个DC“大舞台”，供时尚而个性的您尽情选择，展现自我。

观机台

惠普 Pavilion dv2621：在时尚娱乐方面的表现不言而喻。独有的HP QuickPlay 3.0系统的简约影音享受、内置高感光摄像头、120G大硬盘，独立的Nvidia GeForce 8400GS显卡，支持光雕的DVD刻录机、智能遥控器，更是中端机型中罕有。最拍案叫绝的是，它将双核独立笔记本底线从万元逼至7999元的价格位。

联想 ThinkPad X61：这是永恒经典ThinkPad最新力作，超强双核配置，120G硬盘，突破性地实现超过12个小时的电池续航能力，其所应用的“电池延时技术”(Battery Stretch)等技术更使能源使用效率提高29%-70%，向绿色“不插电”目标再进一步。



e周热讯

惠普买本送“车”迎十一：9月17日到10月7日间，购买惠普笔记本游戏至尊dv9000、影音至尊dv6500、轻巧美人B1200或者冠军系列dv2600，将获得价值近千元的超便携折叠自行车。

英特尔启动金秋嘉年华：9月26日，英特尔启动主题为“迅驰天下 酷睿到底”金秋嘉年华。市场推广活动将在全国超过90个城市中展开，从即日起一直持续到10月底。

八达使出促销“龙抓手”：10月1日—3日，凡购买八达e家品牌电脑或任何品牌笔记本均可参加“龙抓手”抽现金活动(800元、500元、300元、100元)，百分百中奖；1日—7日，凡装整机用户可享受送音箱、键鼠等多重优惠。

AMD互动社区热力上线：“AMD真龙一族”社区热力上线(www.longamd.cn)，并在各大网站全面登陆。活动上线仅数日，就吸引了近万网友注册参与，网站访问量突破十万次，成交量接近100个。

百度股价创新高：9月25日，百度在纳斯达克的股价历史性突破300美元大关，达303.41美元，市值创纪录地达到103.8亿美元。

本版稿件由记者 顾立采写

数码假日诱惑行

佳能 EOS 40D：佳能在业界无可比拟的话语权和自身均衡的技术实力，使EOS 40D从上市时起便成为明星。DIGIC III数字影像处理器，千万像素级别，先进的9点宽区自动对焦系统，CCD除尘功能都是业界标准。

尼康 D40X/D40X：可谓是现阶段最炙手可热的入门级别单反产品，千万像素级别，配合著名的尼克尔镜头，人性化的操控界面和舒适的握持手感，保证完美的曝光、自然而生动的色彩。

奥林巴斯 SP-560UZ：长焦之王，具有全球领先的18倍光学变焦远摄功能以及全新的阴影识别和脸部识别技术，另外800万像素CCD和True Pic III图像处理引擎也让它身手不凡。

BenQ 赤道 E1000：当红组合五月天的最爱，将1000万像素出色性能与轻巧的造型、阳刚的外观结合，加上全面实用的诸多高端功能，既张扬个性，又能拍出专业画质。

三星蓝调 i85：小巧的机身具有810万有效像素和5倍光学变焦NV系列镜头，还提供了对MP3、电子文本阅读的支持，同时加载了30个国家和地区“世界旅游指南”功能。



选购小贴士：都市旅行者
对数码相机有独特的需求，它们拥有以下特点：一是保证高规格的拍照与录像品质；二是拥有超大液晶屏幕，方便旅行者取景分享、回放视频；三是轻薄小巧，外观时尚，方便存取，有利于外出携带。

要个性 就要百搭 BenQ 液晶打造 DIY 新时尚

电脑DIY已不是新鲜事了，你是否听过液晶DIY？就读某大学计算机系的“攒机高手”张凯，最近发现一个新气象：“以往我只关注配置，而今更在乎风格。颜色单调、造型呆板的电脑多没个性！”为了让和张凯一样的电脑爱好者收获个性化的DIY新体验，显示专家BenQ凭多年工艺设计的创新积累，为电脑爱好者量身定制了百搭E系列液晶显示器。

采用时装界“混搭”手法的BenQ百搭E系列LCD，纯色机身下方的彩色边条，如同一道靓丽风景线；机身前的蓝光，当显示器工作时发出绚丽光芒；令人惊喜的是，百搭LCD加入系列主题贴纸——在LCD下方预留“地盘”，你可根据喜好贴上卡通漫画、日历行程，更可变幻风格装扮LCD。试想，在你的办公空间，百搭LCD与各类饰品、IT及家电产品甚至不同家居环境相搭配，令工作空间生活化；而将百搭LCD放在家中，趣味贴纸令生活空间休闲化。

规格方面，17-22吋的百搭LCD采用专利Senseye+photo显彩科技2代，精准还原色彩；最高3000:1动态对比度(E2000W/E2200W)，5ms极速响应时间，保证动态画面流畅自如；获Windows Vista Premium认证；通过严苛的TCO'03合规认证，更环保节能。

要个性，就要百搭！即日起，购百搭E系列LCD，即获赠价值50-300元不等、备受追捧、极具收藏价值的正版“敢达”模型噢，送完即止！

重庆购买热线：华冠电脑 86155261



“买笔记本电脑挑什么”系列之一 强劲性能 电力充沛

这是一个多媒体数字信息的时代，以往以便携见称的笔记本电脑，今天也足以胜任这些复杂应用。

借助全新一代革命性的酷睿2双核处理器，最新一代英特尔迅驰双核笔记本拥有堪与中高档台式机相媲美的处理性能，图形处理、平面设计，甚至是主流电竞，都能在今天的笔记本上自如运行，而其强大的集成显卡和清晰视频技术，使流畅细腻、色彩逼真的画面随时呈现。更难得的是，迅驰技术使笔记本的性能和续航能力达到了完美的平衡。

以往的笔记本不插电全负荷运行，只能维持1.5至2个小时，而采用最新一代迅驰双核的笔记本普遍拥有3.5个小时的不插电续航能力，采用低电压版处理器的迅驰双核笔记本，其续航时间更长达令人惊叹的11.5个小时。而这样一部笔记本，它的自身重量仅有800多克。

选购笔记本不能不选主流。最新一代迅驰双核技术使笔记本在实现更高性能的同时，更轻薄，更省电，还可以无线上网，而其价格也完全大众化，是今天笔记本购买的不二之选。

笔记本小常识：英特尔迅驰双核由处理器、芯片组、无线网卡三大组件构成，通过精心优化、测试和验证，提供最高水平的无线移动计算体验。

一周热门病毒播报

MSN照片骗子变种G (Worm.MSN.Win32.PhotoCheat.g) 警惕程度★★★：该病毒会自动通过MSN发送一个名为“img091307.zip”的文件，用户接收运行后就会中毒，该病毒还会试图链接IRC服务器使黑客远程控制染毒的计算机。

如遇病毒，请拨打反病毒急救电话：010-82678800 或使用瑞星在线杀毒：<http://online.rising.com.cn>。瑞星订购热线：移动用户发01到777783011，10元/月。

商机就在 弹指间



阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官马云

“现在的生意难做啊”，这是很多企业的一句口头禅。

是的，现在的生意确实难做。在产品同质化，竞争日益激烈的今天，无论哪个行业、哪种产品，都有很多的竞争对手，如果自己的产品没有一定的特色，那么这生意确实是难做，特别是资源有限的中小企业。很多中小企业请了一大批业务人员满世界地跑业务。可结果呢？跑来的业务可能还不抵跑业务所需要的成本费用，很多企业因此难以支撑下去，甚至不得不倒闭。

这个时候，电子商务的优势就显露出来了。电子商务，已经不是一个新兴产业，但是从目前的现状看，这个领域还有很大的发展空间。2006年中国中小企业总数已经超过3000万，其中使用第三方电子商务平台的数量占总数的比例仅为28%，大量中小企业的采购、分销仍沿用传统渠道，中小企业的B2B电子商务需求仍未得到充分的释放，市场潜力巨大。据阿里巴巴相关负责人介绍，从2004年以来，中国网商群体已从400万户爆炸式增长到目前的3000万户的规模。

为了在重庆的中小企业中普及电子商务，帮助重庆企业更好地认识电子商务，9月19日下午，阿里巴巴在重庆希尔顿酒店举行了一场重庆电子商务高峰论坛，与会的嘉宾有：重庆大学经济与工商管理学院、电子商务与营销系副主任邵兵家、金华市日普电动车有限公司总经理陈秋田、阿里巴巴全球运营—买家服务部资深总监 Suzanne Li、重庆丝爽卫生用品有限公司经理傅伟安。整个论坛活动持续了三个小时，各位嘉宾和来宾都畅所欲言。其中邵兵家教授结合专业知识和亲身体会谈了网络竞争的优势，原来通过展销，或者电话、传真，现在用网络的话，成本大大地降低了，同时也



提高了企业的利润。而陈秋田则用自己的亲身经历，以企业家的身份谈了电子商务给他带来的影响和改变。他从2003年1月加入阿里巴巴“中国供应商”到2005年初，短短两年的时间，带领金华日普从一个默默无闻的小型加工厂迅速成长为中国第一大高尔夫球车生产企业。年出口额从2002年的500万人民币一跃跃到2004年的1亿元。通过电子商务获得的年出口额比重更是高达80%，从加入阿里巴巴到成为十大网商，从500万元起步到做成出口额过亿元的企业，他用近6年时间带领金华日普成为了行业龙头企业。邵兵家教授还在会上分析了重庆当地的中小企业面临的机遇和挑战，点出电子商务将拓宽中小企业进军海外市场的道路。

此次论坛上，来自重庆本地的丝爽卫生用品有限公司的傅伟安经理分享了自己通过阿里巴巴获得的成功，并提出了一些自己的观点。他认为，电子商务在西部的地区来说有一定的差距，首先是在思想上接受不接受电子商务。因为在西部，由于这方面的起步比较晚，(据调查，在西部的三大城市中，成都只有36%，重庆有33%，武汉有32%的被访企业从

未注册过任何一家电子商务网站。)谁先跳出来，谁就是老大。其次，在于敢不敢做电子商务。他指出，西部的企业，缺乏的就是信息，电子商务便能提供这种信息平台，在这里可以获取你所需要的各种信息，阿里巴巴拥有着240多个国家的注册会员，数以千万计的专业买家，他自己就是通过阿里巴巴获得欧尚这个大买家的。一般的企业按传统模式参加展会交易，一次的费用大概在几万元到几十万元，而成为阿里巴巴“中国供应商”会员，一年的会费大概在4-6万元，费用比出国参展要低得多，而且相当于一年的365天都在线参加各种国际展会，同时，阿里巴巴每年参加几十个国际知名的展会，在会上帮助阿里巴巴“中国供应商”会员派发产品资料和光盘。西部的企业应该解放思想，敢于进入电子商务这一领域。再次，中小企业，特别是西部地区的中小企业，可以通过做外贸来提升企业的价值。因为国外的买家对国内的产品质量要求很高，而且还很在意企业的细节管理，我们便可以通过跟国外的企业做贸易来提升自己的企业产品质量和细节管理能力。这样不但可以赚到外国人的钱，还能学习到国外企业的一些先进的管理理念和方法。

为了推动中小企业和电子商务的发展，阿里巴巴公司在这方面做了很多的工作。在完成东部沿海地区布点之后，目前积极拓展中西部地区，包括重庆地区。在重庆建立客户发展和服务中心之后，阿里巴巴致力于成为当地中小企业提供电子商务服务，积极为重庆本地的外贸企业支招。在所有合作的客户中，阿里巴巴的客户续签率达到65%，这一续签率得益于阿里巴巴完善的各种服务。阿里巴巴针对起步较晚的西部外贸中小企业，如何提升成交率有以下几点建议：第一，要仔细分辨网上询盘的真伪，敢于舍弃无价值的询盘。第二，要熟悉自己和同行产品的价格和品质，做到知己知彼。第三，处理邮件的八字方针“简单、可信、恰当、快速”。第四，要不断地细致跟踪曾向你发过查询的客户。阿里巴巴还提供了相应的软件，如Supplier CRM来帮助阿里巴巴“中国供应商”会员实现实时管理买卖询盘、管理客户资源和业务团队，去优化企业的资源管理，提升管理能力。对于中小企业在发展中遇到的各种问题，价格阿里巴巴的VIP服务专员，同时，阿里巴巴的客户专员也会定期上门回访，为阿里巴巴“中国供应商”会员答疑解惑。

随着2006年中小企业占据了全国B2B贸易总额55.8%的份额后，各大B2B网站已充分意识到中小企业在B2B领域的辉煌“钱景”。阿里巴巴近日也频频发力加紧开发中小企业B2B市场。

据相关市场观察机构的资料显示，从2004年以来，中国网商群体已经从400万户爆炸式增长到目前3000万户的规模。采用电

B2B 市场迎来发展良机

子商务手段，开拓网上交易，正成一股不可阻挡的潮流。

在传统的贸易关系中，相对于大型企业而

言，中小企业在外贸出口方面受着地域道路局限、缺乏完备的外贸渠道、经销人员流动性大等诸多因素的制约，但其在发展过程中对拥有

平等机会出口点的追求却日益迫切。

阿里巴巴作为全球最大的电子商务交易信息平台，在2001年就推出了针对国际贸易的“中国供应商”业务。加入中国供应商会员，中小企业可以通过阿里巴巴提供的优质服务买家资源，有效提升了中小企业成交机会和宣传力度，从而打造出电子商务的黄金外贸通道。

阿里巴巴 优质服务帮助中小企业成功

近年来，依托于阿里巴巴电子商务平台众多的中小企业快速搭建起网上渠道。阿里巴巴国际站所拥有的来自全球240个国家和地区的数以千万计的专业买家，每天新鲜发布超过3000条的求购信息，使阿里巴巴“中国供应商”会员均可享有求购商机，可向买家直接提供报价。因此，中小型企业可以此作为企业展示窗口，将品牌及产品信息最大范围传达给国际买家。但是，中小企业如何才能熟练地应用“中国供应商”所带来的优质服务呢？

阿里学院为“中国供应商”会员提供了线上线下的培训课程。线下课程包括：电子商务系列、外贸操作系列、企业管理系列，还会组织“如何成长为跨国中国供应商”等主题培训活动，让更多的“中国供应商”会员有机会与国际知名大买家面对面交流，成长为优秀的出口企业。线上有阿里直播课堂，让培训无时限。

另外，阿里学院在2006年初启动“阿里巴巴电子商务应用证书”项目，帮助在校学生了解电子商务最新理念，通晓电子商务平台的实际操作，阿里巴巴联手全国150余所高职院校组建“电子商务教育联盟”，搭建校企人才流通桥梁，帮助中小企业找到合适的人才。企业可以自助上网发布招聘信息，也可注册浏览网站上的个人信息。线下阿里学院也会组织阿里巴巴会员专场招聘会，为企业吸收人才提供了足够的空间。

平时，阿里巴巴还会定期举办网商沙龙、以商会友、网商论坛，让在电子商务取得成功经验的本地企业来进行经验分享。另外，通过在本地阿里巴巴设立客户发展与服务中心，可以更贴近客户，针对客户的不同需求提供个性化的服务。

阿里巴巴 开辟新电子商务黄金渠道

近年来，依托于阿里巴巴电子商务平台众多的中小企业快速搭建起网上渠道。目前，许多中小企业的线下渠道竞争日趋激烈，开发新的市场和开拓新的营销渠道已经成为当务之急，然而现实中的新兴市场开发和渠道开拓，其成本都是巨大的，令中小企业难以承受。

阿里巴巴“中国供应商”凭借低成本、高效率的优势，为中小企业所看好。利用网上贸易这一新的营销渠道来开拓海外市场，已经成为必然的应用潮流。企业信息化一向被看成是复杂的工程，在阿里巴巴开展的多次交流活动中，电子商务专家为中小企业现场化解了许多疑问，帮助企业轻松实现网上贸易。

阿里巴巴专为企业开展电子商务提供的“SupplierCRM”供应商客户管理系统，可帮助外贸人员在安全、私密的前提下及时跟进买家询盘、促成订单，同时让企业内业务管理更规范、高效。目前还推出了在线客服软件——阿里软件外贸版，据调查80%以上的外贸企业面临巨大的管理难题，有了阿里软件外贸版只需登陆客户端网页即可全面开展日常办公与运营、邮件管理、客户管理轻松搞定，还集成了多个外贸工具，帮助企业把精力投入到与更多的客户沟通、谈判上，实现企业内的财务、营销等的控制和管理。