

软件也时尚 金山毒霸保障信息安全

► 戈清平

“香车美人”、“时尚达人”、“好莱坞电影”，这些时髦的字眼以前只能在娱乐界看到，但最近一段时间，国内信息安全领导厂商金山公司提出了“软件也时尚”的口号，拉近了科技与时尚的距离。业内人士认为，这股潮流或将引领软件行业新的发展趋势。

在提出“软件也时尚”的口号之后，金山公司迅速与电影《终结者2018》合作，并邀请明星代言新产品。在近日举行的金山毒霸极速版新品发布会上，金山请来赛车手和美女模特助阵，推出针对上网本电脑、笔记本电脑的新型杀毒软件，让业内人士再次领略软件所带来的时尚元素。

金山高级副总裁葛珂表示：“今年我们提出了‘软件也时尚’的理念，希望杀毒软件产品在未来不仅仅是一款IT产品，同时具有更多人性化、娱乐化元素。”

3G 催生市场 信息安全急需保障

随着互联网的迅猛发展，近年来我国网民数量激增。中国互联网网络信息中心(CNNIC)发布的《第24次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2009年6月，我国网民数达到3.38亿，宽带网民数达到3.2亿，两项指标稳居世界第一。互联网应用的深入发展，网民数量的爆炸性增长，互联网应用中的信

息安全隐患日益凸显，如何有效保障网民信息安全成为各大杀毒软件厂商的研发重点和宣传噱头。

随着上网本电脑、手持上网设备MID等特色上网终端的兴起，过去一个杀毒软件版本通吃市场的单一模式已无法满足用户的多元化需求，杀毒市场面临着行业细分，厂商也在积极寻求差异性突破。

一项网络调查显示，近80%的笔记本电脑、上网本电脑用户曾遭遇过计算机病毒攻击，30%的上网本电脑用户未安装任何杀毒软件。在使用杀毒软件的上网本电脑用户中，60%的用户曾经遇到过杀毒软件运行卡机、查杀速度慢等问题。笔记本电脑、上网本电脑用户迫切需要专门针对笔记本电脑、上网本电脑的杀毒软件产品。

金山毒霸发布的《2008年度中国互联网安全报告》显示，进入3G时代，计算机病毒、木马活动将大幅上升。软件漏洞无法避免，3G新平台上的漏洞成为病毒、木马最主要的传播手段。面对3G时代网络安全威胁，金山毒霸反病毒专家建议广大3G笔记本电脑、上网本电脑用户养成良好的网络使用习惯，安装杀毒软件，及时升级最新版本，将病毒挡在电脑之外。

据悉，金山毒霸此次推出的金山毒霸极速版专门为笔记本电脑、上网本电脑用户服务。“金山毒霸极速版采用全新优化蓝芯2代

杀毒引擎，综合多项先进技术。其15MB超小内存占用是普通杀毒软件内存占用的1/3；云安全精准定位最新病毒，反应速度超快；附带最新流行病毒库，防御最新病毒木马，可充分满足笔记本电脑、上网本电脑用户的商务、娱乐需求。”葛珂表示，“金山毒霸极速版是杀毒行业细分的必然产物。随着互联网需求日益多样化，信息安全也必然随之‘精’、‘细’化。不同用户、不同类型的电脑对安全的需求都不一样，作为安全厂商，我们要时刻洞悉用户需求，为用户提供更适合的产品。”

业内人士指出，从今年年初游戏版、手机版杀毒软件问世，到现在笔记本电脑、上网本电脑杀毒软件的出现，国际金融危机加速了杀毒行业的细分，谁能够在未来的竞争中占据优势。显然，金山已先人一步在这一潮流中占据优势。

完善渠道 加强网上销售

产品推广一定要有完善的渠道，这样才能保证满足市场需求。葛珂表示，“金山毒霸不仅与各大代理商加强合作，同时积极拓展其他渠道，在金山毒霸极速版开始测试时就与一些主流笔记本电脑、上网本电脑厂商洽谈合作。”葛珂透露，目前合作进展顺利，他们已经与7家笔记本电脑厂商合作，预装金山杀毒软件的笔记本电脑数量已经超过100万

台。

在完善传统代理渠道之后，金山开始发力网购，积极抢占网购市场。目前金山毒霸已经与淘宝网展开合作，同时金山毒霸还推出了金山毒霸官方旗舰店，率先进入B2C市场。

对于网购业务，葛珂表示：“我们与淘宝网的合作刚开始，因此销售情况一般，但前景很不错。在渠道方面，我们考虑到产品购买人群的特点，不拘泥于传统的软件零售渠道，在淘宝上设立旗舰店是我们在渠道方面的一个探索。”

近年来，杀毒软件市场进一步细分，杀毒软件厂商之间充分竞争使得厂商原来的经营方式显得有些粗放，传统的代理商销售模式也不断压缩杀毒软件厂商的利润，B2C、C2C等新兴互联网营销模式为杀毒软件厂商寻求新渠道提供了一片广阔的蓝海。

业内专家表示，传统的代理商渠道模式，不仅耗费杀毒软件厂商大量的广告宣传费用，在渠道推广方面也困难重重，往往费尽心力却只换来零星用户，而基于C2C模式新建的渠道不仅具有很强的定向性，其网络化快速高效的特质也能迅速覆盖受众用户，打开渠道局面。随着支付方式更加便捷、支付手段日益繁多，网民趋向于互联网购物的习惯已经形成。在无孔不入的互联网经济时代，实现互联网化的金山毒霸可以说是占尽先机，在为用户提供安全品质保障的同时，也提供了快速便捷的消费通道。

方正将推颐和全系列笔记本 引领商用潮流

方正科技集团副总裁 王新明

近日从方正科技获悉，方正科技将推出全系列颐和商用笔记本电脑，产品涵盖10英寸上网本电脑、14英寸主流商用笔记本电脑等机型。自今年年初方正科技推出颐和系列商用笔记本电脑，全面发力行业笔记本电脑市场以来，颐和A600等产品受到了教育、政府等行业用户的好评。

个人专属商务电脑将问世

按需定制一直是行业笔记本电脑的特点，方正颐和将针对行业用户对笔记本电脑的个性化需求，推出全面定制的笔记本电脑，不光是配置上的增减，而是涵盖外观造型、特色功能以及价格定位等各个方面。

此前，方正科技针对高端、时尚用户推出了配备NVIDIA GeForce 9300M图形显示芯片，能够流畅运行大型3D类软件并能观看高清视频，外壳采用模内漆印技术的颐和A600；针对有移动办公需求的商务人士推出了整合3G网络功能的颐和E200。方正科技将在此基础上针对时尚用户、注重安全性的用户、注重移动性的用户推出不同类型的笔记本电脑，并且行业用户还可以根据自己的应用需求自由选择配置。

商用与消费类界限渐模糊

目前越来越多的SOHO一族、商务人士出现，他们对商用笔记本电脑有着更高的需求，希望其更时尚、个性化。基于此，方正科技提出了“时尚商务”概念。“商用笔记本电脑与消费类笔记本电脑之间的界限已渐渐模糊。”方正颐和

产品经理指出，“方正颐和将在商用笔记本电脑的时尚化、功能化方面取得突破。”据悉，方正颐和将推出一款时尚、超薄商用笔记本电脑，最薄处仅10毫米。

在商用笔记本电脑市场，时尚已经成为一种趋势。方正颐和A600采用先进的模内漆印表面处理工艺，增加整体光泽度和耐磨度，整体硬度可以经受2H硬度测试；采用金属拉丝纹路设计，配合高亮装饰条，外观时尚更显身份和品味。

在功能上，更多的娱乐元素开始融入商用笔记本电脑。方正颐和A600配备了NVIDIA GeForce 9300M图形显示芯片、“高清影音一线通”HDMI接口，可以满足最高画质为1080P的高清分辨率，为用户带来更加优异的视觉体验。

将商用笔记本电脑安全性提到新高度

方正科技此次推出的颐和系列在整体技术架构设计和功能上都指向安全稳定可靠的用户利益，方正科技特有的硬盘减震及全方位数据安全保护功能，能够有效保护用户数据安全。方正颐和A600配备硬盘锁功能，并采用了全新的硬盘减震技术，其稳定系数较同类产品提高2倍。经测试，方正颐和A600平均无故障时间达5万小时。

在软件方面，方正科技开发的ABS Pro系统将确保行业用户方便使用。方正ABS Pro系统整合了系统快速恢复、系统杀毒、数据保护等众多实用功能，不仅能有效保障安全使用，还极大地提升了易用性。

张弛

志高掀高能效空调普及风暴 或加速行业洗牌

“五·一”开启了2009冷冻年旺季的大门，3个月来空调市场持续升温，往年一直坚守高价位的高能效空调今年终于坚冰消融，从云端降落凡尘。6月10日志高掀起高能效空调普及风暴后，一石激起千层浪，其他主流品牌被迫纷纷跟进。

根据国家“节能产品惠民工程”政策，从2009年6月1日起，国家对每台高能效空调给予300-850元的补贴。受这一补贴政策刺激，高能效空调的市场份额从此前的10%左右迅速攀升至25%左右。志高在国家首批“节能产品惠民工程”目录中一举中标112个一级能效空调型号，成为标王，中标产品几乎涵盖所有型号和品种。不仅如此，志高还把8款高能效空调价格降至2000元左右，其中最低的一款仅为1280元。超高的性价比瞬间引发高能效空调市场“井喷”，消费者排队抢购志高高能效空调的场景在全国多个城市家电卖场上演。

但业界对高能效空调价格战有不同的看法。高能效空调产品维持高价格是很多空调厂商的高额利润来源，空调厂商们都心明如镜：在国家

林海

赞助 2009 年第 12 届世界田径锦标赛 爱普生尖端科技为世锦赛助阵添彩

作为2009年第12届世界田径锦标赛的官方信息技术合作伙伴，爱普生将提供包括最新的高精度、触摸屏解说员信息系统和爱普生成绩评测系统在内的关键技术。有了爱普生的这些尖端系统，成绩数据、统计情况和比赛结果用手指一触即得，解说员、新闻记者和运动员可以更好地了解即时信息。

爱普生成绩评测系统可为电视图像提供跳远和三级跳远比赛的三维分析，还可以为解说员信息系统生成数据。该系统可分析运动员跳远时脚从起跳板起跳的位置，以及三级跳远时“单脚跳”、“跨步跳”和“跳跃”的长度。

此外，爱普生公司将组织“幕后”巡游。赛前，爱普生公司将组织近700公里的慈善跑活动，从爱普生设

在梅尔布施的德国总部跑到柏林奥林匹克体育场。而最引人注目活动是，爱普生把柏林的主干道（菩提树下大街）装点成大型街头画廊，展示125年来一些国际知名摄影家受田径运动的灵感启发而拍摄的精彩摄影图片。为了达到视觉冲击力强、画面质量出色的打印效果，使之令人难忘，爱普生将采用Stylus Pro GS6000大幅面打印机打印这些200厘米x135厘米的图片。

爱普生欧洲公司 EMEA 企业公关与活动赞助经理 Andrea Koepfer 说：“协调这样一场大型赛事的IT系统，要靠速度、准确性和可靠性。这样的挑战为爱普生提供了绝佳平台，让爱普生有机会展示创新成像与打印技术。就像运动员激励自己超越更高目标那样，我们也倾力提供超乎客户期待的产品和服务。”

王越

CNZZ 发布 今年 1-7 月中国浏览器市场发展趋势

近日，国内知名第三方数据统计分析服务提供商联网时代(北京)科技有限公司(CNZZ)发布《2009年1-7月中国浏览器市场发展趋势》。据悉，该报告主要以我国互联网网民行为数据为依据，旨在指明我国互联网发展方向，其数据将每月更新一次。

《2009年1-7月中国浏览器市场发展趋势》显示，国内浏览器市场占有率第一的仍然是微软IE家族，其中微软IE6凭借Windows XP的保有量占据近70%的市场份额。

从互联网的发展来看，浏览器是网民踏入互联网的第一方式，浏览器不仅是一种网络应用程序，而且逐渐成为一种网络应用平台。几大网络应用基本都可以在浏览器中实现，比如E-mail、网络购物、网络社区、网络影音等。从CNZZ发布的数据可以看出，微软IE浏览型在中国市场上占据绝大部分份额，从浏览器的发展历史看，微软IE系列已经称霸多年。根据CNZZ发布的数据，目前微软IE系列占据中国市场83.7%的份额，其中微

软IE6因内置于Windows XP操作系统内，而该系统目前占据国内大部分市场份额，因此微软IE6占据中国浏览器市场68.2%的份额。随着微软操作系统的不断升级，浏览器也在不断更新升级，微软最新推出的IE8浏览器使用量正逐渐上升，而与之对应的是微软IE7的占有率下降。CNZZ分析师认为，这是因为微软IE7的用户积极转换成微软IE8，而微软IE6的用户相对保守。

国产浏览器表现不俗，以其多窗口浏览、多种功能集成和较高的安全性设置在市场上占据一定份额。CNZZ发布的数据显示，目前占据国产浏览器软件第一的是傲游Maxthon，腾讯TT依托QQ的庞大用户群排名第二。值得一提的是，360安全浏览器异军突起，市场份额上升迅速。除此之外，火狐Firefox浏览器在小众范围内流行，用户忠诚度很高，市场份额比较稳定。谷歌Chrome浏览器、苹果Safari浏览器以及Opera浏览器要想在中国市场普及仍有很长的路要走。

董裴

三星电子 3G 之年全面发力

2009年在3G商用、政府4万亿元投资计划等一系列利好因素的作用下，我国信息化建设稳步推进。以三星电子为代表的跨国IT企业在商用市场释放出新的活力和斗志，目前三星行业解决方案已有百余种，遍及金融、广告、能源等行业，全面参与信息化建设。

市场 抢占 3G 新商机

3G时代的到来为国际金融危机之下的IT企业带来一个绝佳机会。在竞争对手还在谈论3G机遇时，三星已启动3G终端产品的研发和定制工作。凭借在电子与通信领域多年的积淀，三星在与电信运营商的3G合作中先拔头筹。

4月15日，三星成为中国移动首批A类合作伙伴之一，双方共同发布了基于TD-SCDMA标准的3G定制笔记本电脑。4月16日，三星作为特邀厂商参加中国电信3G业务发布会，并展示了合作产品。5月，三星又出现在中国联通第一批3G上网本电脑名单中。至此，三星成为覆盖三大电信运营商3G上网本电脑产品的厂商之一。

产品 以新技术制敌

三星电子大客户部营销副总裁曲敬东强调，技术的积淀是企业迅速走出国际金融危机泥沼的重要助推力。作为全球大型的激光一体机制造商，三星今年将数量转化为质量，面向行业客户推出了具备高速、高量、无线三大特征的全新中高端系列激光打印机、一体机产品。当前市场上打印机产品还在以突破30PPM为卖点时，三星全新系列打印产品已达到38PPM，甚至超过42PPM。

5月，三星在北京推出全球首款无缝液晶视频墙，打破了投影设备、等离子显示屏对无缝视频墙的垄断。与前者相比，三星无缝液晶视频墙具备高清显示、高亮度、低能耗等优势。至此，三星在商用液晶显示领域全面开花。

服务 以全意换满意

除了技术、产品外，服务是获取用户青睐的隐形价值所在。今年许多企业用户缩减了IT新品的采购开支，而既有产品在运行中出现故障往往让用户头痛不已。三星本着为用户提供更完善服务的原则，启动了代号为“09暖春行动”的行业用户回馈活动。通过针对重点行业开展的系列免费服务及相关承诺，使三星专业服务水平得到进一步提高。同时，三星宣布2009年是三星的服务年，未来还将开展多样化的服务活动。

从3G上网本电脑到无缝液晶视频墙，从高速打印机到酒店电视，三星每一款产品从研发到使用无不以符合行业的应用需求为前提。国家统计局1万多个激光打印机采购项目、半岛酒店高端液晶电视采购项目、首都机场大型广告液晶屏项目，众多用户用实际行动表示了对三星的信赖与支持。

对于下半年的发展，曲敬东表示：“与中国的合作伙伴走过了前期的经济阴霾，我们收获的不仅是信任，更有在国际金融危机下信息化推进的宝贵经验。三星将以更先进的技术和产品，奉献给广大用户。”

晓钟

飞利浦 CDM Elite 推动工业节能新钥匙

全球照明领域的领导者飞利浦在今年提出了以先进照明解决方案为基础的“绿色工厂”平台理念，倡导整体节能，针对不同行业量身定制照明节能解决应用方案，让优质的照明成为提升效益的杠杆，成为工业生产降本增效，再次踏上高速发展之道的新动力。

飞利浦照明从节能、环保、健康等方面为工业照明打造绿色的照明环境，为工业生产提供高品质的照明产品，比如集良好的显色性和高能效为一体的飞利浦中功率陶瓷金卤灯CDM Elite MW。飞利浦CDM Elite MW光效达120Lm/W，210W产品可替换传统的250W钠灯，315W产品可替换400W钠灯光源，更为节能。工业厂房面积大因而照明产品使用量大，高光效的飞利浦CDM Elite MW在保证照明效果的同时减少单位面积的照明产品使用数量，从而节约用电成本。由于工业生产的特殊性，电厂、钢铁厂等通常24小时作业，厂房要求全天候保持明亮。照明产品的过早失效会造成厂房留下阴影影响可视性，而且借助机械到高处替换失效的照明灯具会影响生产，因而稳定持久的照明对于确保不间断生产提高效率非常重要。飞利浦CDM Elite MW采用椭圆形放电管设计，使得热量和应力均匀分布，使用寿命平均达20000小时，在使用12000小时时依然能达到80%高光通维持率，全面满足工业照明的稳定性和持久性要求，能够大大降低日常的维护、替换等费用。

工业照明不仅要节能高效、稳定持久，还需保证拥有良好的视觉工作环境。在工业生产中高速运转而易发生错误的区域，以及一些产品检测等区域，高显色的照明产品能帮助降低出错率，保证成品质量，提高工作效率。飞利浦CDM Elite MW显色指数达到90，色温为3200K，且使用期间色温和显色性几乎不发生变化，舒适悦目的光色使工业生产环境更加健康和人性化，在这样的工作环境下，能减少工人的出错率同时缓解疲劳感，有效提高生产效率。

在2009年全国节能宣传周活动的带动下，全国各地掀起了推广节能产品和技术的绿色之风。工业照明是照明领域能耗极大的一个方面，节能照明在整个工业节能减排中发挥着“排头兵”作用。以飞利浦CDM Elite为代表的照明产品，将为工业节能改造带来绿色新力量。

王越