

基於客戶的期待而創新

最近在家鄉德州奧斯汀開車的路上，我發現有一家本地的餐廳掛著「菜色更多，價格更低」的促銷招牌，就是一種簡潔地表達該餐廳價值定位的方法，這也呼應了目前的經濟情勢，所有企業都被迫重新思考既有的作業方式。

其實，因為不景氣的關係，早已使得當前的電腦消費者加快改變採購心意的速度。不論是一般家庭的成員或名列財經一百大公司的CIO高階主管，整個IT產業正在經歷一種「價值移轉」的過程。消費者眼光變得更加敏銳，使得他們只買真正需要的東西——換句話說，對於所花的每一分錢，他們都要求能兌換為最好的使用經驗。而在目前的環境下，AMD的價值定位也早已因應這樣的趨勢妥善調整，因此目前這些具有「價值」意識的採購者與制定企業決策的人士們，能夠認識到：所有以AMD處理器平臺為基礎的系統，都是以最大性價比作為設計的出發點。

那麼，價值的定義是什麼？我認為它是基於效能，也就是使用者在多種充分執行的工作負載與用量模型（usage model）上的實際體驗。或許很多人想問的是，這樣的感受為何越來越沒有機會用到，而且系統整體效能越來越差？因為問題關鍵都直指處理器的原生速度。

有一個例子可以說明這樣的變遷如何影響產業，而AMD的回應是將提供更好的價值的承諾——以領先的運算能源運用效率與優秀的每瓦效能表現。很久以前，我們早已體認到「為效能而效能」的做法，不是客戶、解決方案所需要的。應該要發展一個更均衡的做法、認真地將相關的其他需求列入考慮，像是為整併資料中心設計的散熱與節約能源，這些機制可以更貼近基於本身伺服器技術的客戶們，使他們的需求與期望獲得滿足。

價值移轉的趨勢在商業市場上也是相當明確的。身為一個IT專業人員，你正面臨預算很緊縮的情況，同時所屬的單位也要求你「花小錢、賺大錢」。而為了能夠提供更良好的價值，AMD計畫繼續更專注在那些與企業最關切的用量模型分析上，像是虛擬化、網站服務與雲端運算。

正如今年初AMD的轉型動作宣明中所表達的，我們將投入更大的努力，以加速的腳步開發出創新的產品。就如同最近

我們完成讓GlobalFoundries公司獨立出去的工作，就是一個重大的變革動作，它將使AMD更聚焦在設計，進而開發出能夠幫下一代應用程式加足馬力的產品。以一家設計本位的公司來說，我們會更有能力對市場變化預作準備與反應，而且更快速。這是因為我們可以組合本身創新的智慧財產，以便符合現實環境所有使用者的需求。

時至今日，AMD在所屬的產業當中的確是無人能夠超越，因為我們在運算與繪圖領域的設計與行銷上，都居於領先地位。憑藉著具有特殊智慧財產專利的各種產品組合，以及世界級設計技術，這些專業表現的背後，都有很優秀的產品製造業來支援。「人生四十才開始」這也是為什麼我認為現在慶祝公司創立40周年是相當合適的時機，因為我們基於許多方面的成就來彰顯這個時刻的特別意義。

整個產業正在經歷「價值移轉」的過程，消費者只買真正需要的東西。

在科技產業當中，很少有公司能像AMD一樣擁有悠久的歷史，甚至依然能夠持續顯示令人驚訝的商機。這是由於我們必須明確地設法轉型，以便適應持續變遷的客戶需求，做到「四兩撥千斤」。

當然，我們很高興可以和客戶們一同慶祝這個重要的里程碑。因為大家都一起在x86-64基礎的新運算平臺上，努力促使產業的創新，像是多核心、注重能源效率的運算形態等等。對於AMD能獲得日新又新的發展新機，而且如果能因此成為您創新動力的主要選擇，這將是我們的榮幸。



Dirk Meyer
總裁暨執行長

Dirk Meyer是AMD的總裁暨執行長，也擔任該公司的董事。2008年擔任CEO之前，他的職位是AMD的總裁暨營運長，當時，他與執行董事長Hector Ruiz一起管理AMD。