



## 联想服务器助力国家知识产权局专利检索平台

为了进一步加大中国知识产权保护力度,切实提升知识产权保护信息化水平,以便向公众提供更优质的专利检索服务,国家知识产权局近年来不断建设完善专利检索平台,让曾经繁琐的专利检索变得“轻而易举”。在专利检索平台的建设中,联想自2008年起向国家知识产权局累计提供了166台R525 G3服务器和33台R630 G7服务器,为本项目构建了坚实可靠的数据检索平台。

国家知识产权局专利检索平台建成后,共收集了世界80个国家和专利组织的英文专利数据,以及自1985年以来的中国专利数据。可以根据不同用户的检索需求,提供快捷检索、表格检索和高级检索等多种检索方式。这是国家知识产权局向社会公众提供优质专利信息检索服务的一项全新举措。

### 项目背景

国家知识产权局主要负责组织协调全国保护知识产权工作,推动知识产权保护工作体系建设。会同有关部门建立知识产权执法协作机制,开展相关的行政执法工作。承担规范专利管理基本秩序的责任,拟订知识产权涉外工作的政策,统筹协调涉外知识产权事宜,按分工开展对外知识产权谈判。本项目要求将目前知识产权局的专利信息以互联网服务模式提供给知识产权局内部专业人员及外部收费用户及公众用户查询和利用。

### 需求分析

专利信息检索服务系统以B/S模式实现,替代先前知识产权局内部以C/S模式服

务的专利检索系统的检索服务和数据浏览功能,提供给授权的网络用户包括专利信息分类导航、简单检索、表格检索、高级检索、历史检索等多种检索机制,提供检索结果的多种表现方式。

目前知识产权局专利数据情况:“550万条专利数据、全文对象大小在0.01M至20M左右(平均每条在22k左右)、图像数据总量在8TB左右”,要求提供设计优良的检索系统架构,能够支撑公众用户同时10万人在线,支持最大200检索并发请求,内部专业用户约2万人左右同时在线,支持最大300至400并发检索请求。项目需根据知识产权局专利数据的增长情况,充分考虑未来的服务支撑和数据扩容。

### 方案设计

专利检索平台依附于底层网络、服务器平台,配合数据库环境及全文检索系统,向前端的检索应用服务系统提供查询功能,最终反馈给公众及内部人员进行审查、咨询。

根据本项目建设需求,设计如上图的总体应用系统框架。整个系统将依托相应的软硬件基础设施,部署全文检索系统,整合并索引知识产权局现有的及未来的专利信息数据,利用成熟的检索接口及J2EE技术构建面向大众用户及高级授权用户的两大类检索应用服务,并通过用户管理和认证系统有效管理用户对检索系统的使用。在表现层通过专利检索服务门户向最终用户提供服务入口。

在本架构方案中,内外检索平台共采用33台四路服务器构成全文数据库两套集群,每台服务器采用4颗CPU,32G内存,8\*146G SAS硬盘构成RAID10阵列,均安装TRS全文数据库系统(TRS Database Server)对中文专利数据进行索引、提供检索功能核心支持,550万条专利数据在服务器中分布,共形成4组镜像。将数据相同、镜像关系的服务器组成一个逻辑组,所以形成两大组服务器。

两大组全文数据库集群服务器,均安装TRS Database Cluster系统,分别挂接全文数据库服务器,对全文数据库服务器统一进行检索请求调度。集群服务器之上通过负载均衡设备均来自上层应用系统的检索请求。全文数据库集群服务器硬件采用双CPU,32G内存的PC Server服务器。

全文数据库与关系数据库之间,通过运行TRS关系数据库网关系统的服务器,用于调度全文数据库与关系数据库间数据的迁移和同步,避免单机故障造成的潜在损失。

### 客户收益

国家知识产权局(专利局)通过本次项目对内外检索平台的建设,极大地提升了专利检索的速度,保存了更多的专利数据,更大程度上满足社会对国内外专利信息检索的需求,提升专利检索服务水平,为国家经济发展打下坚实的基础。本项目的成功实践也树立了联想服务器在国家政府行业的又一典型工程。(小玉)

## 办公首选 三星商用显示器成就绿色采购



品,不仅可以真正为各级政府部门、企事业单位用户削减在产品的使用、维护上的开支,同时,也为上述用户在节能、环保减排上提供了助力。

作为一款真正意义上的节能显示器,三星SA450采用了目前业内广泛使用的LED背光技术,通过采用全新的电路设计,和凭借高效的电能转换效率,在实际测试中,SA450 24英寸产品在调制背光亮度为100%使用时,实际测得的最大功耗仅为23.8瓦,相比同尺寸产品在同一亮度下,普遍在35W至40W左右的功耗,SA450可以节约近40%的电能,节能效果非常显著。而且,通过SA450这款产品内置的“灵惠节能”技术,用户还可以根据需要,自定义选择50%、75%、100%三档节能标准,轻松实现手动节能。

除此之外,三星SA450还创新性地首次采用了适配器分离设计,这一新颖的设计除了可以令适配器电源线、视频传输线全部得到集中管理和收纳,使办公桌面变得更加整洁,还可以通过该适配器上的手

动开关,让显示器本身真正实现零瓦、零功耗待机。对于政府机关、企事业单位、公司采购用户而言,由于使用显示产品的数量多、且多数需要不间断开机,能够拥有一款真正的节能显示器产品,不仅是对环保低碳的响应,也可以实实在在地节约一大笔电费开支。

与普通消费级产品不同,三星SA450从外观材料的选取,整体的做工,到每一个细节的处理,也都执行了更为严格的标准。产品本身除全部采用新型、耐用的环保材料外,它在做工上也更加扎实、细腻,包括极具质感的磨砂黑色涂层,严丝合缝的结合部处理,以及手感舒适的物理按键、升降旋转自如的HAS多功能底座等,均体现了一款商用产品在品质上的追求。尽管这一做法带来的直接后果是产品成本的上升,但对于采购用户来说,高品质的产品除了可以带来更舒适、便捷的应用体验外,它带给用户的还有产品在整个生命周期内,所展现出的稳定性、可靠性,以及耐用性等隐形的附加值。(畅新)

## POS 招标爆冷门:百富出局银商 新国都落选农行

2011年的这个冬天对于POS厂商百富来说,或许格外冷。10月启动的中国银联2012年度POS机招标,在2011年结束前敲定了结果。从银联商务公示的结果看,本次招标共放出7个产品包,由联迪商用、新国都、新大陆、惠尔丰4家公司分享。其中,联迪商用占了5包,风光无限。意外的是,百富完全出局,颗粒无收。而在去年的银联招标中,百富则是拿到了36%的份额。

无独有偶,在另一场较量中,新国都也感到了阵阵寒意。在中国农业银行刚刚结束的POS机招标中,新国都亦遭遇惨败。这对将商业银行视为新业绩增长点的新国都来说,不啻于当头一棒。而此前,新国都董秘一直强调商业银行是其下半年重要的一步,就意指农行,甚至乐观地表示,有望取得突破。但现实是残酷的,落选农行或为新国都的未来成长蒙上了一层阴影。

有趣的是,在银商POS选型中,新大陆

则堪称“黑马”——在银联这块市场上,2008年至2010年3年的招标入围供应商都是联迪商用、百富、新国都、惠尔丰4个厂家,还没有新大陆。而2011年新大陆顺利入围,这多少让人有些吃惊。

而百富在银商POS选型中出局是始料未及的。其实,百富的实力倒也称得上强悍。行业权威统计尼尔森报告显示,在国内POS市场,屈指可数的几个品牌占据了近80%的市场份额,这其中除了联迪商用、惠尔丰外,另一个就是百富。但百富也有软肋,其2010年12月8日发布的招股书清晰地显示,百富客户包括银联商务、中国银行、中国农业银行、交通银行及中国移动等。其中,最大客户银商占2009年度及2010年首6个月收益的31.7%及26.9%。数量有限的大客户构成了百富大部分收益,而过度依赖大客户又对其未来经营增加了风险。显然,这次落败银商给了百富重重

一击。百富能否一路走好,不免让人有些担忧。

新国都也试图摆脱对大客户的过度依赖。在新国都的客户结构中,银联占据了绝大部分比重。2011年中数据显示,新国都约46%的POS机是向银联销售的。鉴于此,拓展商业银行成为新国都下半年的重点。而在商业银行市场上,四大行采购量占整个商业银行系统总采购量的90%左右。因此,这次农行的招标对新国都来说至关重要。不过,现在看来,这已然成为泡影,新国都的股票走势足以说明了一切。

电子支付的广阔前景是毋庸置疑的,但POS厂商要想扩军市场版图,创新求变才是永恒的法则。即便是强势品牌,也不能有丝毫的懈怠。在风云变幻的市场上,只有夯实实力,才能长袖善舞。联迪商用在银商、农行的完胜,以及新大陆的“黑马”杀出就是最好的注解。(鲁科)

## 爱普生经典发票打印机促销可获赠一年延保

记者近日获悉,爱普生为庆祝其80列平推票据打印机销售超300万台,正在开展促销活动。凡在2012年2月1日至3月31日期间,购买爱普生发票打印机LQ-630K或LQ-730K的用户,登陆爱普生用户俱乐部网站(myepson.epson.com.cn)注册成功,即可获得价值200元的该机器一年延保服务,使整机保修长达4年。

### 卓越品质 工作保障

对于税控用户尤其是中小企业,发票打印的需求越发旺盛。为保证开票工作高效、稳定进行,发票打印机的速度和稳定性尤为重要。在针式打印机领域,爱普生在中国已连续16年蝉联销售冠军,其产品以优异品质

深受用户的信赖和好评。

以LQ-630K为例,其在超高速打印状态下可实现中文168汉字/秒,英文300字符/秒,充分满足用户对打印速度的需求。同时,其打印头寿命高达4亿次/针,平均无故障时间1万小时,皮实耐用,稳定性超强。另外,LQ-630K还拥有1+6页的超强复写能力,即使最后一联,打印字迹也同样均匀清晰,单据长期保存也不会影响信息识别,方便留存核对。

相比LQ-630K,LQ-730K在打印速度、环境适应能力等方面表现更佳,可满足在速度和性能等方面有更高要求的用户需求。

### 完善服务 贴心无忧

爱普生服务网络遍及全国所有省份的

130多个城市,共有300多家认证服务机构,认证维修工程师2000余人,可为用户提供全方位的售后服务。爱普生先后在全国的服务中心推出了包括延长保修期、上门取送机、现场维修及超值维护服务的“心+心服务”,用户仅需一次性支付低廉的费用就可享受到便捷、周到的服务。

本次爱普生发票打印机LQ-630K/LQ-730K的促销活动,就是针对售后服务,赠送购机用户延长1年的保修服务,使保修期延长至4年之久,让用户使用更加安心。

对于近期有选购发票打印机需求的中小企业用户来说,销量第一的爱普生经典机型肯定是一个不错的选择。(王伟)

## 九恒星为企业资金保驾护航

资金作为核心资源已经受到企业越来越广泛的重视,尤其是在外部融资环境受到严重影响的形势下,资金管理对于企业的价值已经显得尤为重要。记者在采访多家企业CFO过程中了解到,进入2011年以来,融资难问题已经深深地影响到企业的运营发展,国家实行紧缩性货币政策再加上民间融资风险较大,造成企业缺乏外部资金的注入,这在很大程度上影响着企业资金流通,也限制了企业可持续竞争力的提升。

对于融资难问题,有专家认为,受到国际金融环境及国家宏观经济政策等多方面因素的影响,企业面临更加复杂的外部经济环境,而从2012年发展形势来看,融资环境并没有根本性的改善,所以企业不能将融资作为企业资金短缺的“救命稻草”,解决融资难的问题还需从企业内部管理着手。

记者了解到,专业资金管理软件在大型集团企业中的应用比较广泛,作为资金管理软件行业的领导者,北京九恒星科技股份有限公司在国内财务公司资金管理软件市场份额所占比例达到50%,在2011财富500强企业资金管理软件市场份额所占比例达到8.4%。通过应用专业资金管理软件,从根本上解决了企业资金运用所面临的各种难题,在提升资金流通效率的同时,有效降低了资金流通风险。

以中信重工为例,在使用专业资金管理系统之前,中信重工已经应用了财务软件系统,但因为无法实现银企直连,很多工作都需要依靠人工来操作,导致资金业务的规范程度低、差错率高,且无法及时收付,加上重型机械制造行业具有资金密集、容纳劳动力较少、资金周转

慢等特点,资金问题已成为中信重工做大做强的一环。为解决资金问题,中信重工管理层逐渐意识到,强化资金管理,加强资金资源整合是根治资金问题的有效途径。

中信重工通过应用九恒星智能资金平台,采用“银企直联”技术,将所有成员企业全部纳入到集团资金管理范围内,中信重工集团领导可以实时监控全部成员企业的资金情况,准确了解资金余额,实时监控资金收支,并可以随时发现、查看成员企业大额资金的来源、去向。九恒星资金管理信息系统具有诸多功能,例如银行资金日报、成员单位资金日报、大额支付统计、大额收入统计、银行存款变动分析等各种资金报表等,能为公司领导提供灵活多样的资金统计信息。另外,系统将账户管理、内部融资、内部利息、回单打印、内部结算、银行结算等各项资金管理的具体业务全部实现信息化管理,提升了集团资金管理的水平,也有效防范了外部融资风险对企业的影响。

从以上案例不难看出,资金管理对于大型集团企业资金管理提升的重要价值,尤其是随着企业规模的持续扩大,层级的逐渐增多,会面临很多的资金管理问题。对此,有分析人士指出,资金管理不仅仅是大型集团企业面临的问题,不同规模及处于不同发展阶段的企业都面临着资金管理问题,关键是企业应该足够重视资金管理,做好提前预防,避免资金风险及资金流通不畅对企业的发展带来影响。以九恒星为代表的专业资金管理软件为企业资金的高效流通及风险预警提供了技术平台,从根本上解决了企业在资金管理方面所面临的诸多问题。(常乐)

## 神州数码上海协作体验中心开启行业解决方案销售新模式

近日,神州数码上海协作体验中心揭幕仪式在神州数码上海分公司举行,上海协作体验中心正式揭开帷幕。思科华东华中协作与统一通信销售总监毛耀星、思科大中华区华东华中区渠道总监吴晓华、神州数码网络业务本部基础网络事业部东区业务部总经理熊伟等领导出席了此次揭幕仪式。

据了解,神州数码上海UC体验中心于2012年1月正式完成向协作体验中心的全面升级,升级后的协作体验中心投资近千万元,占地300平方米,是神州数码与思科联手打造的第一座以行业协作解决方案为主的体验中心,更是思科中国区唯一一个协作产品体验站。它以呼叫中心解决方案为主线,结合视频体验技术,全面展现神州数码和思科在协作解决方案领域里最新的产品和技术,使协作解决方案在各个行业落地。

协作体验中心不仅展示思科腾讯通等产品,同时还从解决方案角度出发,展示其在家庭、银行业、呼叫中心、酒店业以及医疗等行业中的应用。此外,协作体验中心还重点展示思科新产品、解决方案、协作技术资料 and 神州数码历年以来所获的奖项。该体验中心旨在结合思科领先的技术优势及解决方案,利用合作伙伴在区域市场的竞争力,更好地为用户提供整体行业解决方案与客户服务支持。

基于协作体验中心的正式成立,神



州数码将扩大思科产品及解决方案在行业市场的推广,为行业客户提供零距离接触并体验思科行业解决方案的便利机会。同时神州数码也将利用升级后的体验中心来增加区域用户、行业用户对思科产品和解决方案的认知程度和喜好度,从而进一步提升用户满意度。

作为中国领先的IT服务提供商,神州数码致力于为中国用户提供先进、适用的信息技术应用,以科技驱动工作与生活的创新,推进数字化中国进程。同时神州数码更是一一直坚持“IT服务中国”的梦想,深刻洞悉市场,始终“以客户为中心,以服务为导向”,并将这一理念贯彻到了体验中心升级中。通过此次协作体验中心的全面升级,神州数码与合作伙伴将致力为本地客户打造全新的网络应用体验,从而帮助客户实现自身业务的快速发展。

由此,神州数码持续创新的发展理念将提升到一个更高的层面,以客户为中心的协作解决方案销售模式也将迎来一个全新的时代。(徐立)

## 五月天携手北京汽车E系列 共同演绎快乐“驾”值观

近日,北汽股份销售本部副部长刘宇表示:“北京汽车首款轿车E系列,正式签约‘亚洲第一天团’——五月天作为其官方形象代言。”刘宇说:“北京汽车E系列倡导一种快乐‘驾’值观,即创新进取、追逐梦想和挑战自我所带来的快乐。五月天多年演艺生涯中展现出来的积极进取、自主奋斗和坚持真我的风格与E系列的牌主张高度契合,最终促成五月天成为北京汽车E系列的官方代言人。”

作为“亚洲第一天团”的五月天始终

以阳光健康的形象,成为当今华语流行乐坛最炙手可热的乐队组合。而E系列则以德式精炼的造型风格和动感的外观特征,成为小车造型的佼佼者,如此契合的族群特质,有理由相信,在五月天的助力下,E系列轿车必将引领精品轿车时尚风潮,成为年轻人最理想的选择。

一个是集偶像魅力和创作实力于一身的“亚洲第一天团”五月天,另一个是融德式设计和高品质技术于一体的北京汽车E系列。二者的结合,值得我们期待。(杜威)

## 7万元区间圣达菲 华泰价值战略初显蝴蝶效应

2011年终岁尾,华泰汽车圣达菲服务价值升值,推出“整车5年或15万公里超长保修期”政策;2012年新年伊始,圣达菲又降至7万元区间,最高降幅超20%,价格负担降低。这“一加一减”演化的汽车“价值战略”在市场表现上颇具成效。

华泰汽车销售公司副总经理郭云飞

告诉记者:“华泰汽车之所以大幅降价,更多的是因为自身的原因,华泰汽车全新国际化团队通过流程规范化、供应商整合采购优化、内部资源配置优化,实现了成本控制,降低了生产成本和管理成本,所以我们才大幅降价,将实惠让利给消费者。”(京京)