

# 中国贸易报

## CHINA TRADE NEWS



主管主办: 中国国际贸易促进委员会(CCPIT) 总第4030期 2012年5月25日 星期五 周四刊 今日四版 国内统一刊号:CN11-0015 国外代号:D1110 邮发代号:1-79 中国贸易新闻网:www.chinatradenews.com.cn

## 中间件改善业务系统 东方通助阵公安信息化

自上世纪90年代公安部提出建设“金盾工程”以来,信息化建设在中国公安系统中的实施步伐渐渐提速,涉及重大案件系统、DNA系统、指纹系统、现场勘察系统等多个公安信息化应用领域。作为整合公安信息资源、提升各类系统协同工作效率的重要平台,服务总线中间件平台的成功实施,为公安机关深入开展信息化建设提供了重要的支撑。

据业内专家介绍,近年来,在国家大力实施“金盾工程”的大环境下,中国公安系统信息化建设取得了显著的成效,公安三级主干网络建设已全部完成。2011年,公安信息网已经覆盖了32个省级公安厅局、478个市局、3361个县分局和7万多个基层所队,基层所队接入网覆盖率达到99%,形成了完善的公安信息网络体系,为顺利、高效地开展公安工作提供助力,有利于维护社会稳定和经济发展。

### 信息化提升公安机关“战斗力”

1999年,在中国开展的网上追逃行动中,公安机关整合了全国的网上追逃信息,在3个月之内抓捕了23万在逃犯罪嫌疑人,引起了社会各界的广泛关注和公安部领导的重视。这也是中国公安信息化建设中具有标志性意义的事件,表明了信息化对于提升公安机关“战斗力”的重要作用,促使公安信息化建设事业持续、快速地发展。

据介绍,中国公安信息化业务大致经历了4个阶段的发展:第一阶段是起步阶段,主要是通过指纹系统的投入应用,使公安机关的实战能力进一步提升;第二阶段是快速发展阶段,各地方公安机关、各主要业务部门等相继建立起一些专业的信息系统;在第三阶段,新建的警综系统集成刑侦、经侦、禁毒等多个专业系统;第四阶段是通过大情报系统的建设,实现全国联网和部省市三级联动。经过长达几十年的公安信息化建设,信息技术与应用在公安工作中占据的地位越来越重要。

### 公安系统信息化面临多重考验

与金融、电信等信息化应用成熟度比较高的行业类似,随着信息技术的飞速发展和信息化建设的深入应用,公安信息种类、数量等不断激增,对公安信息系统的信息处理能力提出了巨大的挑战。另外,由于缺乏统一的标准、规范,各类专业系统之间的兼容性不容乐观,导致“信息孤岛”现象长期存在,影响了各类公安信息的共享交换,难以有效提升各部门协同办公的效率。

在此形势下,公安部某局在服务总线中间件平台建设上提出了如下几个方面的要求:首先是标准化问题,要求平台具备成熟的应用服务注册、管理规范、传输交换标准、应用开发接口规定等相关标准规范,并能按照实际需求定制网安服务总线的相关标准、规范及配套工作制度;其次是兼容性问题,既能对原有系统进行封装改造,又能为新建应用系统提供明确的指导意见和相关标准,确保业务平台的易扩展性。此外,服务总线中间件平台的建立,还能增强各部门中间件改善业务系统,东方通助阵公安信息化应用系统的交互性及协同工作的能力。

### 服务总线中间件完善公安信息化

为了确保服务总线中间件平台的成功实施,东方通专门建立了项目咨询团队,对平台的系统架构进行体系化的设计,将平台软件系统架构分为3个层面,即基础设施层、服务与传输管理平台、业务应用层。其中,底层的基础设施层是系统的支撑环境,采用了成熟的企业级服务总线与传输交换平台,并使用稳定的消息传输机制作为支撑,确保整体架构具有高性能、高可用、高可靠性以及易扩展、易管理等特性;服务与传输管理平台是在基础设施层上搭建的,用于解决本项目中服务管理与传输交换问题,完成全生命周期的服务操作,以松耦合的SOA方式有效解耦服务提供者和服务请求者;业务应用层包含多个应用,通过请求服务的方式使

用服务与传输管理平台提供的注册、管理等服务,并以SOA方式构建相关业务系统。

在具体的实施过程中,服务总线中间件平台应用到部、省、市等3层节点上,每个节点都部署东方通应用集成中间件 TongIntegrator、通用文件传输平台 TongGTP 及资源中心。其中,TongIntegrator 负责发布服务,并到资源中心的服务目录模块进行服务的注册、审核、维护等操作,当接到应用系统提交的服务请求后,TongIntegrator 将通过匹配节点信息、权限信息来完成服务的调用;TongGTP 负责资源节点间数据、文件和指令的传输交换工作,促进各系统信息的共享交换和互联互通。

据负责服务总线中间件平台建设的东方通相关负责人透露,东方通在全国设立了分公司、子公司、办事处等机构,加上分布在各地的合作伙伴,共同构成了覆盖全国各个区域的服务网络,为项目的成功实施提供可靠保障。本项目一共采用了400多套东方通应用集成中间件 TongIntegrator 和通用文件传输平台 TongGTP,覆盖1个部级节点、33个省级节点、400个地市级节点,形成了完善的三级应用网络体系。在系统性能方面,服务总线中间件平台可以支持1万个服务方和1万个请求方的接入请求,并能做到很好的配置管理,确保公安业务系统可靠、高效地运行。

服务总线中间件平台建设完成后,公安业务应用系统将具备各级联动、跨地域协同服务的统一入口,实现对数据资源、服务资源、数据传输的统一管理,促进各类资源的共享应用,优化公安信息资源管理、使用的效率,使部、省、市3级节点上的业务应用服务实现“有效注册、合理调用、信息共享”,为中国公安信息化建设事业翻开新的篇章! (张琴)

## 消费资讯

## 东风标致308: 驾驶梦想体验激情

对于法网球迷们来说,5月注定是一个与疯狂同在的季节。随着罗兰·加洛斯法国网球公开赛的开赛,网球的疯狂席卷世界,为之疯狂的不仅是体育行业,甚至蔓延到了汽车行业。近日,东风标致在法网期间推出的“风尚梦想体验营”第一期的网球体验温情启动。网友只需登录东风标致官方网站(www.peugeot.com.cn)进行报名,即可参加308“风尚会”,并有机会亲身感受网球魅力。

同时,在风尚会里,风尚客们将获得最新的时尚购车资讯;在活动专区中写下自己的心愿,抛出“梦想漂流瓶”,或是上传你在路边或者4S店拍到的308照片;你还可以在这里预约试驾,与308进行亲密接触……一轮活动玩下来,你还能赚到不少积分,用积分抽大奖,就有机会获得笔记本电脑、单反相机、308车模等好礼!有的玩儿也有得赚,如此良机,在你犹豫的瞬间恐怕早有人捷足先登了。

### 体验激情 驾驭梦想

登录参加东风标致308风尚会“梦想体验营”,你就有机会成为幸运儿,感受308为你提

供的一日风尚网球体验。当你驾驶着308到达宽阔的网球场时,提上Price的网球拍,与早已等候在那里的著名教练进入你的专属场地,热身过后,一记上旋发球宣布你的梦想体验正式开始了。你将在这里过足网球瘾,体验源自法国宫廷、延续了7个多世纪的时尚运动。教练将给予你专业的指导与陪练,一日体验后会让你大呼不虚此行!

同时,据东风标致内部人员透露,在未来308风尚会“梦想体验营”还将为风尚客们提供更多梦想实现的机会,由你来提出梦想,308助你圆梦。每个人都有自己的梦想、渴望与追求,拍下令人折服或感动的画面,直追“普利策”;又或是掌握时装界流行动态,辗转大商厦与小店铺,成为时尚买手。

### 感受东风标致308

“风尚会”这种全新的营销模式,不仅为自信进取的社会精英们提供了成就梦想的机会,同时,也带动了308的整体销量。308上市不到半年,销量扶摇而上,成功跻身中级车市场主流阵营,并成为消费者全情关注的热销车型。



与极具雕塑感的时尚造型设计相互呼应,308还拥有精致、舒适的超级品质。308全系采用镀铬设计,车身的每一个部位都使用了高品质材质,再加上欧系车的精致工艺,让它在同级车型中品质出众。车内座椅采用明暗线缝制搭配,实现了造型和舒适性的完美结合;镀铬装饰件与木饰条、中控面板的搭配相得益彰;中控台选用了IMD工艺,搪塑成型技术,质感细腻,在同级产品中堪称超前,品质直追B级车型……可以说,无论是外观还是内饰,不管是整体还是细节,都能感受到308的越级质感。 (常乐)

## 匹克董事长许景南: 中国企业国际化是必然趋势

重庆市委书记张德江日前在重庆举行的“2012中国企业家年会暨两江论坛”上指出,中国企业要建立健全品牌发展长效机制,推动品牌知名、国际化。作为中国“走出去”的急先锋,“2011年至2012年度全国优秀企业家”荣誉得主、匹克董事长许景南深表赞同。他说,中国企业要实现可持续发展,需要政企合作,坚定不移地走国际化之路。

### 5个“注重”敦促企业可持续发展

张德江在中国企业家年会上提出了5个注重:注重发展实体经济、注重增强核心竞争力、注重提高产品质量、注重加强品牌建设、注重承担社会责任。这5个“注重”正是一个企业要实现可持续发展的基础要求。

### 中国企业可持续发展需要政企合作

许景南认为,中国企业实现可持续发展离不开政企合作,一则需要国家政策营造有利环境;二则需要企业自身富有长远眼光和应对各

种市场变化的策略;三就是积极回报社会,与社会和谐发展。同时他还提出,可持续发展不能忽略国际化原则。

比如苹果电脑来自美国、索尼来自日本、大众汽车出自德国等等。他们都来自经济、科技发达的国家,强大的国家实力,让他们有资本去抓住市场先机。

同样,中国企业发展到现阶段,也是随着国家的强大而逐步强大起来的。随着中国经济的飞速发展,中国的国家实力逐渐增强,中国的企业也开始在国际市场上占据一席之地。在政府的支持下,匹克在全球160多个国家注册了商标,获得了国际市场的通行证。目前,匹克产品已经覆盖全球80多个国家和地区,在美国有自己的专卖店。在国内,匹克也力压群雄,成为“中国细分市场篮球鞋销量第一”4连冠。

任何合作关系中,双方对彼此的信任度尤

为重要,政企合作也不例外。对此,许景南表示,要想建立互信,政府和企业需要达成价值观的认同,企业获得政府支持的同时,应该给予这个地区、国家相应回报。只有双方达成共识,才能推动可持续发展,这是政企有效合作的先决条件。

### 可持续发展不可忽略国际化原则

在经济全球化大潮下,中国企业要获得可持续发展,必须要得到国际上更多国家的支持。这就要求企业必须承担社会责任,与社会和谐相处,做世界公民。

坚持国际化道路、远销五大洲的匹克是这种企业模式的典型。据介绍,临近伦敦奥运会,匹克签约支持伊拉克、黎巴嫩、新西兰、斯洛文尼亚、阿尔及利亚、塞浦路斯等6国代表团,帮助这些国家的运动员追寻奥运梦想。这也是进入和维护国际市场的重要方式。

(黄丽)

## 4年盛“惠”足“GO”精彩 东鹏瓷砖再启建陶业价值营销

近日,记者从中国陶瓷行业领军品牌东鹏瓷砖获悉,即日起至6月3日,“东鹏瓷砖,足GO精彩——劲享4年一度盛‘惠’”活动全面展开,全国各区域市场、终端门店吹开夏季第一波“价值盛惠”旋风,并携手“冠军联盟”进行百城千店的品牌联动,抽出“游英伦,看奥运”超级大奖。同时,东鹏在同期举行“百万字典献未来”爱心活动、低碳环保植树活动。东鹏价值营销的大幕再度拉开,其规模和力度之大在行业内前所未有,将会成为今年行业内市场营销的一大亮点。

### 经典产品优势组合,巨惠让利放大产品价值

目前,中国陶瓷行业格局发生了重大的变化,从产业基地到销售市场,从产品经营到价值营销,新的市场格局雏形已经逐渐形成。随着现代家居装饰消费要求的提高,一成不变的销售方式在消费越来越个性化、时尚化的时代已经难以满足大众的需求。越来越多的消费者更青睐环保低碳、附加值高的瓷砖,盲目追求所谓高价、高端产品的时代已经一去不复返了。

据悉,东鹏希望通过本次活动实实在在地让利和产品价值,赢得更多的消费者。活动以旗下三大系列在市场上持续热销的经典产品:玻化砖、水晶瓷以及新推出的瓷木地板为主打来回馈消费者。代表世界顶级高端玻化砖的“至尊纳福哪系列”、2011年再次书写东鹏玻化砖神话的“印第安砂岩系列”、采用行业领先技术生产的健康环保新产品“瓷木地板”、以及享有“开创行业第四品类建材”美誉的水晶瓷系列均参与了优惠组合活动。



### 深耕市场不忘回报,爱心环保凸显责任价值

作为中国陶瓷行业的领军品牌,东鹏除了以振兴民族产业为己任,也一直十分关注中国环保与慈善事业。

据悉,东鹏对生产严格管理,确保生产过程不会对当地环境产生影响,先后通过ISO9001国际质量管理体系认证、ISO14001国际环境管理体系认证、中国环境标志产品认证等,成为行业环保先锋。与此同时,东鹏也一直积极研发环保低碳新产品,为中国消费者创造更环保、健康、安全的家居环境。

### 借助奥运营销创新,差异营销彰显品牌价值

营销模式的创新对于企业发展来说至关重要。有效的营销模式创新能够为企业带来新鲜的血液和持久的活力,并为企业带来实在的效益。东鹏负责人表示,东鹏一直在探索着营销模式的创新,此次借着4年一度奥运盛会的东风,在特殊关键时间节点上的差异化营销避开了传统节假日行业促销高峰,一定能够取得不俗的战绩。

作为建陶行业领军品牌,东鹏创新的步伐从未停止,通过创新引领并促进建陶行业发展,带领中国陶瓷行业走向新的高峰。 (王扬)

## 浦发北京分行各支行开展“小微企业宣传月”活动广受客户好评

服务小微企业是目前不少银行为响应政府号召而主打的一张牌。记者从浦发银行北京分行了解到,自4月份一些支行即开展了形式多样的“小微企业宣传月”活动,积极为小微企业排忧解难。这些活动一经推出,就收到了良好的效果,并受到客户的一致好评。

近日,电子城支行在京举办中小企业融资产品推介会,60名中小企业客户参会。在与客户就日常经营中遇到的问题进行充分沟通的同时,分行中小业务经营中心总经理赵可还可为来宾介绍了中小企业银行融资策略,围绕浦发银行秉承创新发展、用心服务的理念,当前中小企业经营面

临的融资环境,银行中小企业融资简介,中小企业应对策略4方面进行了分析与阐述。

北京的马连道商业街,茶商云集,是华北地区最大的茶叶集散地,同时也是中小企业特别集中的经营场所。抓住这一特点,马连道支行日前也走进马连道一商茶城开展了“小微企业金融服务宣传月”活动。同样在商圈开展活动的还有大望路支行,该支行于近日在方仕通科技广场及方仕窗布艺城开展了“小微企业金融服务宣传月”活动。通州支行日前也在通州区工商行政大厅及支行营业厅,举行了为期3天的小微企业需求调查营销活动。 (杜维)

## 泵管阀“全球总动员” 中外军团短兵相接

近来,泵管阀行业正在遭遇“成长的烦恼”。以阀门行业为例,数据显示,今年前3个月,全国阀门的产量达139.5万吨,同比增长19.59%。但尴尬的是,在行业高速增长的同时,核心技术与自主设计制造能力却相对缺失。“与国际先进水平相比,中国阀门水平要落后10年至20年。”一位业内专家不无忧虑地指出。

差距之下,中国泵管阀企业一方面要加强自主创新能力,另一方面也要积极与全球高手“过招”。正是基于此,即将于6月6日至8日在上海世博展览馆举行的2012 FlowEx China上海泵管阀展,网聚全球泵管阀行业精英,搭建了一座互动交流的信息平台。

届时,不仅南方泵业、丰球泵业、天津中阀、郑蝶、佑利积水、河马塑胶等国内实力品牌集体参展,格兰富、Xylem、乔治费歇尔、依博罗、斯派沙克、意大利ODE、诺锐工业软管、德国宝德、久保田等全球领军企业也纷纷参加此次展会。作为华东地区唯一的泵管阀专业展,本届FlowEx China将云集海内外400家品牌企业,超过40%的国际展商参展。

业内专家指出,中国泵管阀行业整体呈现“大而不强,肥而不壮”的局面,其症结就在于技术创新不足。此次国际泵管阀展的举行,能够让国内企业以最直观的方式与国外同行相比较,通过参考众多国际巨头带来的最新产品和技术,在学习借鉴中推动泵管阀行业的快速、稳定发展。 (路迪)

### 本报常年法律顾问

- 北京市炜衡律师事务所
- 赵继明 赵继云 律师
- 电话:010-62684388

编辑:郭亮亮 联系电话:95013812345-1016  
制版:何欣 E-mail:mybjzz@163.com



贸易推广的专业媒体平台