

## 特别报道

惠普  
“全程助力”  
帮化工生产企业  
解决服务难题

成立于1995年的广东天银化工有限公司是当地颇具实力的一家化工企业,目前已经发展成为一家集科研开发和制造营销一体的高科技公司。天银化工现有职工100多人,电脑100多台,由于全面采用自动化设备,不但对人员素质有着极高的要求,对硬件设备的稳定性要求很高,这对设备提供商的产品质量与服务水平是严峻的考验。

Canon

Delighting You Always

感动常在 佳能

**高效+节省**  
**新黑白激光打印机,**  
**开启你的商务之旅!**

LASER SHOT LBP3018

首页打印 8.5秒  
待机 0秒启动

LASER SHOT LBP3018

小巧节省的黑白打印之选  
卓越品质·实惠价格

【厂商建议价: RMB 1290元】 【厂商建议价: RMB 980元】

LASER SHOT LBP3108 LASER SHOT LBP3018

16页/分钟 LBP3108 14页/分钟 LBP3018 Hi-SCoA技术 2400x600dpi 2.0英寸 150页纸盒

\* 首页打印时间基于A4/面向下输出,可能会根据所使用的硒鼓或输出的环境而有所变化。  
\* 预热时间可能会根据使用条件(如所使用的硒鼓、菜单设置、选配附件的可用性以及安装环境)而有所变化。  
\* 待机模式下预热时间0秒,开机预热时间约8秒或更少,预热时间可能会根据使用条件而有所变化。

佳能热线电话: 95177178 (支持手机拨打) 佳能中国网站: <http://www.canon.com.cn>

## 推荐使用佳能原装耗材

● 佳能原装耗材基于佳能打印机性能而开发设计,为佳能打印机专用。因此,为了维持稳定而良好的打印品质,推荐您使用佳能原装耗材。  
● 使用非原装硒鼓/墨粉盒(包括填充非原装墨粉的硒鼓/墨粉盒)有可能给打印机本身造成一定影响,也可能造成打印品质低下等有碍体现打印机原有性能的情况。由于使用非原装硒鼓/墨粉盒而导致的机器故障属于保修对象范围外,即使在保修期内,也属于有偿维修服务。  
● 由于使用非原装硒鼓/墨粉盒而导致事故,引起损害的,佳能不承担责任。  
● 敬请留意: 假冒品有可能发生硒鼓/墨粉盒泄露等问题。

## 高速高效商务

应用佳能CAPT打印语言和“按需定影”技术,实现待机0秒启动,首页文档打印8.5秒的高速高效办公。

## 小巧环保防尘

小巧的外形为您节省办公空间,精巧的可折叠盖板防尘防水有效保护打印纸,待机耗电仅为2W,低能耗帮您体验绿色商务办公。

## 清晰锐利品质

新磁性球状碳粉,实现节能、快速、清晰的出色打印性能;等同2400x600dpi打印分辨率,满足高品质商务打印需求。

节省的商务之选  
LASER SHOT  
佳能激光打印机

CAPT

ON DEMAND

2008  
中小企业秋季采购特刊(上)

从普遍的意义而言,中小企业用户毕竟只是购买者和使用者,要求他们在短时间内完全独自的从林林总总的IT产品中做出准确的采购判断,寻找到最适合自己的IT产品,会是一件非常困难的事情,客观上讲他们并不完全具备辨别产品是否真正符合企业自身发展需求的能力。

正是上述的一系列原因,使得在IT采购过程中,买家找不到合适的商家,而商家不知道买家到底需要什么。《中小企业IT采购》推出的“2008中小企业秋季采购特刊”希望为这两者之间搭建沟通的桥梁,更希望能够成为中小企业的战略分析师。



白皮书

反映中小企业信息化现状  
总结中小企业信息化规律  
服务中小企业信息化需求  
推动中小企业信息化发展

一本IT产业应对中小企业市场的必读指南  
为IT企业进入、改善和扩展中小企业市场提供战略战术的参考

中国中小企业信息化白皮书 (2007年)

中小企业IT采购周刊出版

# 中国中小企业信息化 白皮书

一本IT产业应对中小企业市场的必读指南

- 中国中小企业的成因 ● 各国中小企业划分标准对比 ● 成长中的中国中小企业
- 中小企业信息化的现状与需求分析 ● 以IT消费能力分类的中小企业行业划分与信息化
- 中小企业与IT粘度 ● 以业务形态分类的中小企业行业划分与信息化
- 浙江省中小企业IT应用现状报告 (2006-2007) ● 江苏省中小企业IT应用现状报告 (2006-2007)
- 山东省中小企业IT应用现状报告 (2006-2007) ● 北京市中小企业IT应用现状报告 (2006-2007)
- 中国中小企业IT采购的差异 ● 中国中小企业组织特征所影响的信息化 ● 中小企业信息官与IT采购
- 中小企业招标设价模式 ● 行业战略 ● 网吧-采购潜力最大的中小企业群体
- 中国中小企业信息化长征 ● 中小企业方案集成商200强 ● 中小企业500强

中小企业IT采购  
(2007年)

在线购买:

<http://shop33966063.taobao.com>

汇款地址:  
北京市海淀区中关村南大街28号8F, 《中小企业IT采购》周刊收 100081  
凡在8月1日前汇款购书的读者, 将赠阅《中小企业IT采购》周刊半年  
《中小企业信息化白皮书》(2007)工本费人民币168元

# 丰收在九月

金九银十,每年这个时段,市场便会迎来商用 IT 产品采购的高峰季节。企业用户都会根据各自不同的需求特点,进行 IT 投资。但同时我们也应该看到,企业信息化建设的道路上也隐伏着为数不少的“IT 投资陷阱”,不适当的 IT 采购也会造成企业和社会资金的极大浪费。

从普遍的意义而言,中小企业用户毕竟只是购买者和使用者,要求他们在短时间内完全独自的从林林总总的 IT 产品中做出准确的采购判断,寻找到最适合自己的 IT 产品,会是一件非常困难的事情,而且这些用户大多来自中小企业,客观上讲他们并不完全具备辨别产品是否真正符合企业自身发展需求的能力。

正是上述的一系列原因,使得在 IT 采购过程中,买家找不到合适的商家,而商家不知道买家到底需要什么。《中小企业 IT 采购》推出的“2008 中小企业秋季采购特刊”希望为这两者之间搭建沟通的桥梁,更希望能够成为中小企业的战略分析师。





# 2008 中小企业秋季采购特刊(上)

从普遍的意义而言,中小企业用户毕竟只是购买者和使用者,要求他们在短时间内完全独自的从林林总总的 IT 产品中做出准确的采购判断,寻找到最适合自己的 IT 产品,会是一件非常困难的事情,而且这些用户大多来自中小企业,客观上讲他们并不完全具备辨别产品是否真正符合企业自身发展需求的能力。

正是上述的一系列原因,使得在 IT 采购过程中,买家找不到合适的商家,而商家不知道买家到底需要什么。《中小企业 IT 采购》推出的“2008 中小企业秋季采购特刊”希望为这两者之间搭建沟通的桥梁,更希望能够成为中小企业的战略分析师。

### 买家心声

## P10 三问酒店信息化

从上世纪 70 年代开始起步的中国住宿和餐饮业,现在已经快速跟上了国外步伐,用 30 年的时间完成了西方国家一百多年发展路程。不过这种爆发式的增长也带来了一定的问题,使得中国的住宿和餐饮业遇到了瓶颈。在从业者眼里,发展遇到的问题都是什么?

## 電腦商情報

主管单位:四川省科学技术协会  
主办单位:四川省科学技术协会  
总编辑:牛泊  
副总编辑:郭勤 王威 罗平 徐锦 林海  
承印单位:  
成都电脑商情报社印刷厂  
上海浦东彩虹印刷厂  
广州新怡印务公司  
北京联兴盛业印刷有限公司  
河南豫公印刷厂  
出版单位:电脑商情报社  
发行单位:电脑商情报社发行部  
国内统一刊号:CN51-0078  
广告经营许可证号:5100004000159  
零售价:2.50 元

版权声明:  
本报文章属电脑商情报社版权所有,未经书面授权,不得转载、摘编。违者必究。特此声明。

### 需求分析

## P14 中小制造业:信息化渐成热点

随着制造业对信息化的投入加大,我国制造行业信息化水平得到迅速提高,国内的总体 IT 投资超过 200 亿。综合来看,不同行业、不同地域、不同规模的制造业企业信息化建设情况差距很大。

### 需求分析

## P16 住宿餐饮业:软硬结合的完美试验

酒店信息化的技术不断升级,但依然无法满足用户的需求,于是第三次酒店业飞跃在本世纪来到了。现在酒店业最强调的就是人性化服务,企业组织结构也逐步转换为用户导向,这对软硬件都提出了很高的要求。

## 广告索引

佳能	1	金山	11
信息化白皮书	2	OKI	16
IBM	5、7、13	华文网络	23
ACER	9		



## IT基础日志

第89天:与世隔绝。我们无法从系统中得到整合的信息,各部门间的连接受到了严重阻碍,改善流程更无从谈起。我们再也不能在孤岛上工作下去了。

快把我从这里救出去。

第91天:基于SOA的IBM WebSphere解决方案帮我们建立起了灵活的架构,并使我们掌控了架构主线。信息、数据和应用得到整合,部门间连接畅通,业务流程也得以顺畅运转。我们不仅节省了资金,效率也大幅提升。同时,对于任何以SOA为基础的项目,我们都做好了准备。

另外,再没水母刺痛我们了。



**WebSphere.**

利用IBM SOA解决方案 实现业务流程的连接及运转  
下载SOA行业解决方案白皮书  
请登录[ibm.com/takebackcontrol/cn/soa](http://ibm.com/takebackcontrol/cn/soa)



看看今年的金九银十

人们都说金九银十,这句话对企业也通用。每年十一前后,市场都会迎来商用IT产品采购的高峰期,各个企业会根据自身的需求,对软硬件产品进行一次集中采购。

今年的金九银十会不会依然像往年那样火爆?作为一个经销商,我对此充满信心,因为从8月份开始,市场已经有明显的回暖迹象,小规模的企业采购已经逐步升温,打印机和电脑的销量相当可观。

有理由相信,今年的秋采,又会是一个丰收的季节。

青海 林森

当心消费陷阱

我们应该承认,企业信息化建设的道路上存在许多“投资陷阱”,不恰当的产品采购不但会给企业带来巨大的经济负担,还会带来设备和资源的极大浪费。

那么,在秋季采购中如何规避这些“陷阱”?我认为,这要依靠各个企业的信息办,对IT产品的技术、应用特性,如先进性、易用性、可管理性、

高可靠性、高可用性等进行全方位的评价,对IT产品的经济特性,如性价比等方面做出准确的评判才可以。

安徽 刘力群

采购指导很重要

金秋在即,又将迎来中小企业一年采购的高峰。秋季采购是一个重要的中小企业采购季节,IT商家近期纷纷关注中小企业市场,推出了极有针对性的产品。商用产品的热销,给IT市场带来了久违的火爆,不论是传统的电脑、打印机还是传真机,就连之前较为冷门的网络设备、投影机等产品,今年都有望火爆一把。

在这种乱战的局面下,企业客户看到的都是无尽的新品和促销,如何购买产品、购买什么产品、如何用好这些产品,最好还是参考采购指导。

贵州 陈程

集团采购别忘节能

推进节能采购,建设节约型社会正成为当前集团采购工作的重点。政府采购在倡导节能上已经带了一个好头。《政府采购法》规定,政府采购应当有助于实现国家的经济和社会发展政策目标,包括

保护环境、节约能源等。作为企业,更不要忘记节能,这不但对社会有益,对企业自身来说,也是一个充满着机遇和挑战的课题。

现在不论是电脑、一体机,还是服务器和存储,许多生产企业都在按照节能的思路发展新产品,这样从上而下的统一认识,对创建节能型社会有很大的帮助。

福建 宋晓伟

当精明买家

“十一”国庆就快到,商家已经费尽心思,出尽花招,就是为了吸引消费者的眼球,抢战市场的先机。当然,这个时期也被叫做“聪明女人的黄金假期”。而对中小企业来说,秋天意味着什么?当然不仅仅是一年销售最旺的时候,也该是集中采购软硬件产品的时候。

现在的IT商家也明白,吸引人们眼球最简单有效的办法就是降价促销,那么这么多促销的产品,哪款更适合自己的企业使用?这也是一大难题。按需采购,量入为出,希望大家都去当精明买家,千万别挑花了眼。

天津 洪术执

公司索引

IBM	17、18
富士通	17
惠普	17、19
NetApp	17
趋势科技	17、19
SAP	17
思科	17
联想	18、19、20
三星	18、21
爱普生	18
Oracle	18、19
网件	18
方正	19
ACER	19
侠诺	19
佳能	20
曙光	20
用友	20、21
金山	20
Juniper	20
HDS	20
戴尔	21
中华卫士	21
H3C	21
浪潮	21

IT 产品剖析

五大行业产品剖析

不同行业,不同需求,究竟在信息化建设上有哪些不同思路?尤其在硬件设备采购上,每个行业需要的产品可能不尽相同,但都有一个共同点:优质的产品和解决方案带来全新的发展机遇。

方案企划

制造业信息化解决方案

制造业信息化水平差距很大。石化、钢铁、汽车等行业集中度高的企业,其信息化建设较好,一些企业已基本具备了与国际同行接近的信息化水平;而纺织、轻工等行业,信息化建设水平较低。该如何为它们量身定做一套适合发展的信息化方案?

方案企划

零售业的智能网络应用思路

对零售商而言,面临的主要问题是竞争加剧、利润下降以及需要寻找新的收入来源。智能网络解决方案,能够帮助零售商为客户提供更加愉悦、有效的购物体验;为员工提供更详细的信息,提高员工的客户服务水平和对工作的满意度;同时还能降低供应链成本。

方案企划

住宿及餐饮业解决方案

在当前的信息化时代,客人对酒店的要求已经不仅仅是温馨舒适的居住环境、周到的人工服务了,他们更需要进行互动的娱乐和综合信息服务,如上网冲浪、在线游戏、影视点播、旅游信息、在线购物、风土人情介绍等。而且客人经常在酒店举行商务活动,如举行会议、商务洽谈、商务联谊,需要酒店能够为商务活动提供便利的办公条件和通信条件。

调研报告

重点行业信息化需求调查报告(上)

国家信息化发展战略提出的建设信息社会目标为各行业的信息化创造了巨大的机遇,同时也提出了更高的要求。中国的国民经济及社会发展信息化到了一个新阶段,这个阶段的主要特征是信息化不再是简单的电子化,而是各种信息资源的整合利用。



## IT基础日志

第60天: 我们不具备保障服务品质的洞察力, 我们无法提供满足业务目标的高水准服务。我们就仿佛在黑暗中摸索行进, 这可如何是好?

Gil租了一盏巨型探照灯, 想为我们增加一些“洞察力”。然而, 强光差点让我们的“观察力”都消失了。

第64天: 我发现一个更好的方法——IBM服务管理解决方案。它的软件、硬件和服务使我们拥有了整合的洞察力、控制能力和自动化能力。比如, 操作台就能为我们提供根据业务目标进行管理的洞察力。我们能够改善管理, 大幅度地降低风险, 还可以在生命周期的各个阶段对服务的状态进行监控, 实时跟踪并提升我们的服务品质。

但愿这个方案能让Gil改改异想天开的毛病。



**Tivoli.**

登录以下地址进行IT服务管理评估  
请登录 [ibm.com/takebackcontrol/cn/visible](http://ibm.com/takebackcontrol/cn/visible)



2008

中小企业秋季采购

特刊

责编 / 吕锦刚 制作 / Bruce [www.cbismb.com](http://www.cbismb.com) IT 采购网

秋季采购特刊,并不是商用 IT 产品理论化、单一化的产品呈现。我们将深入剖析买家的实际需求以及卖方产品的独特优势,最终为用户提供出最具性价比的整体解决方案。

# 2008 中小企业 秋季采购特刊(上)

买家心声	P10
需求分析	P14
IT 产品剖析	P17
方案企划	P22
调研报告	P25

**特点:通过深入剖析买家的实际需求以及卖方产品的独特**

**优势,最终为用户提供出最具性价比的整体解决方案。**

INNER COVER



acer

享受卓越品质 与世界同步



Veriton M460



Veriton L460

**犀利的性能：**可搭载英特尔®四核处理器

**灵活的配置：**配置随需求而定，同时具备可升级性

**安全的资产：**配有机箱锁，保护资产安全

- 英特尔® 酷睿™2 双核处理器 E8400
- Linux操作系统
- 英特尔® G31高速芯片组
- Geforce 9300GE显卡
- 1GB\*2 高速内存
- 320G硬盘
- DVD光驱
- USB键盘鼠标

Acer Veriton M460采用英特尔®酷睿™2双核处理器

- 最大可扩展4G内存500G硬盘/主板集成千兆高速网卡/USB2.0×8/7.1声道高清晰声卡

**玲珑的体积：**首创3公升小体积，节省办公空间

**节能的设计：**智能散热，节省电力，26分贝低噪音

**优秀的性能：**英特尔主流处理器及芯片组，高内存，大硬盘

- 英特尔® 奔腾® 双核处理器 E2180
- Linux操作系统
- 英特尔® G31高速芯片组
- 1GB 高速内存
- 320G硬盘
- 吸入式DVD Super-multi光驱
- USB键盘鼠标

- 显示器可选配



Acer Care关怀计划全面升级

自即日起，消费者凡购买Acer整机产品，Acer将捐出一元善款，投入到「关怀计划」贫困学童助学基金，此捐助计划将长期进行。



Acer Empowering Technology \*关怀科技:

整合多种好用的电脑管理工具，提供单一易用介面，轻易掌控电脑，提升电脑效能，同时有效分担网络管理人员工作量。

\*需正版Windows操作系统支持。

宏碁电脑(上海)有限公司 [www.acer.com.cn](http://www.acer.com.cn)

北京长拓锐新	010-51668898	上海耀创	021-54903988	重庆超海	023-68796454	江西天腾	0791-6216960
北京骏朗前程	010-86630068	上海领蝉	021-54960812	东莞慧讯	0769-22828848	沈阳绿苑	024-83953102
北京中盛永信	010-51659700	南京八达	025-83693300	深圳通四海	0755-83239950	乌鲁木齐伟众	0991-2841062
石家庄鼎强	0311-89616680	合肥宏基	0551-7113276	福州震翔	0591-88591508	兰州惠通	0931-8269871
山东天南	0531-89701777	成都超惠	028-85288391	湖南同方	0731-4151785	西安易普	029-87897890

产品价格或配置如有变更，恕不另行通知。图片仅供参考。© 2008，宏碁电脑(上海)有限公司版权所有。Acer、Acer标识是宏碁股份有限公司的注册商标。赛扬、Celeron Inside、迅驰、Centrino Inside、迅驰标识、Core Inside、英特尔、英特尔标识、英特尔酷睿、Intel Inside、Intel Inside 标识、英特尔酷睿、英特尔酷睿、安腾、Itanium Inside、奔腾、Pentium Inside、Vii Inside、vPro Inside、至强和Xeon Inside 均是英特尔公司在美国或其他国家的商标。Microsoft、Windows徽标以及Windows Vista是Microsoft Corporation在美国和其他国家(或地区)的注册商标或商号。其他名称或者商号可能为相应公司所有。

英特尔，  
强劲电脑的芯！





从上世纪 70 年代开始起步的中国住宿和餐饮业，现在已经快速跟上了国外步伐，用 30 年的时间完成了西方国家一百多年发展路程。不过这种爆发式的增长也带来了一定的问题，使得中国的住宿和餐饮业遇到了瓶颈。在从业者眼里，发展遇到的问题都是什么？

### 基础建设薄弱

马先生涉足住宿和餐饮业已经十多个年头，目前拥有一个中等规模的假日酒店。他目前最头疼的就是自己旅店的硬件设施不过硬，经常拖后腿。

“我这酒店的位置和装修都没话说，当年租下这里的时候，就进行了全方位的改造，预计 20 年之内不会有大的结构变动”，马先生说：“现在的问题是，我想搞点信息化建设，但是成本太高了。”

马先生介绍，他的酒店现在有 20 多台电脑，搭建了局域网便于数据共享，不过“机器需要换了”，5 年前才升级的百兆局域网也略显疲态。“换电脑还是小事，花钱就能办，但是想再次改造网络，就需要重新布线，可能要砸很多墙，这会影响到营业。而且随着业务扩大，公司的数据服务器空间也不够用了，我想换新的，但是不知道怎么才能避免 5 年之后再面对这些问题”。

还有一点让马先生头疼的是，这所假日酒店位于山区，接入宽带的费用昂贵，且客人入住率季节性很强，不稳定，酒店却不得不整年整年的掏着网费，他认为闲置就是浪费，但苦于一直没有合适的解决办法。

### 缺乏网上信息化平台

对酒店信息化水平，业内有一点是公认的，那就是较国外成熟酒店差了 10 年左右，其中最明显的一点就是中国的酒店预订还没有使用中央预订系统。

所谓中央预订系统，是一个第三方的网络平台，它提供一个通用的客房预订系统，与各个加盟酒店对接，客人可以通过在网上预订，将希望下榻的酒店和时间第一时间反馈给该企业。目前 E 龙、携程等公司提供类似的中央预订服务，不过同国外成熟平台相比，还是显得各自为政，不成规模。

在国旅工作了 3 年的李小姐对这套成熟的系统赞赏有加，她说在国内，大部分的客人是通过旅行社来帮助自己预定酒店，绝大多数旅行社仍然采用人工定房的方式，向合作的酒店预定固定数量的房间，而不是通过

难以找到合适的解决方案，缺乏对网上信息平台的认识以及软件管理跟不上企业成长速度，在酒店的信息化征程中，这三方面问题显得尤为突出。

## 三问酒店信息化



信息化的方式。不过她认为客房中央

预定系统仍然在中国存在很大的发展空间。

### 软件管理跟不上

曾经在某连锁酒店当过副总的老刘现在已经改行去做商业地产了，不过一提起他待过的酒店的兴衰，他还是唏嘘不已。“管理存在很大问题”，他说，“当时的管理软

件就不对，老总说要按自己的需求找人开发，这本来挺好，可是他非要模仿原来酒店业的手工操作思路，结果就是把账本变成了电脑，对企业管理没什么帮助。”老刘说他也曾经考察过不少酒店管理软件，甚至还考虑过专用的 ERP 系统，不过最终还是没换，“货比三家，还越看越糊涂了，要便宜功能肯定差，管理功能强大的买不起。难道真没有一个让中型酒店用的好管理软件么？”

## 让我们来做工作达人

提起“SOHO”，很多人都知道，就是“小型办公和家庭办公”的英文缩写（即 Small Office – Home Office），就意味着你可以不去写字楼打卡签到，在家做自己的老板。小夏成为一名地地道道的外贸 SOHO 已经是四年前的的事了。身为一名 SOHO，他誓言要做名符其实工作达人，既能工作赚钱，又能即时享受生活美景！

### 工作要效率

身为一名外贸 SOHO，小夏几乎每天都离不开笔记本电脑。笔记本电脑与互联网是他获取商机的重要来源，他几乎每天 24 小时都挂在“诚信通”上。根据不同客户的需求，他需要在“诚信通”上寻找大量的供货商。此外，处理日常邮件更是必备工作，由于需长期留存重要的客户信息和大量订单，因此他对笔记本数据安全性能上方面的要求也十分严格。

小夏说自己总能做到以处理信息为乐，他这一切全部都交给最新的联想 ThinkPad SL400 笔记本电脑。SL 拥有内置 WLAN、蓝牙及以太网选择功能等多种连接功能，使他可以在家、咖啡厅、机场随时接入网络环境。据说，2008 北京奥运期间三环内都将覆盖免费的宽带热点，SOHO（在家办公）一词就不够准确了，现在办公环境简直是天大地大。

在数据安全表现上，SL400 具有 ThinkPad 一直备受好评的 APS 硬盘

保护技术，能在在笔记本电脑免受摔击和滑落的损害，时刻全面保护数据的安全。这都保障了小夏可以随地地的与客户取得联系，同时不用为电脑的安全性能所担忧。

小夏和很多 SOHO 一族一样，并没有专门的 IT 知识，又没有 IT 技术人员定时维护和修理笔记本电脑，所以一台耐用、甚至具有“自我修复”功能的笔记本电脑特别重要。ThinkPad SL400 使小夏再也不必为这些问题担心了。SL 独具的软件能够使得用户在网络连接、密码管理、数据恢复以及计算机更新方面全部都可以得到及时有效的帮助，其 Lenovo Care 工具软件技术还可以解决所有常见的 IT 管理问题，使用户能够更轻松自如地管理计算机。

### 尽情享受娱乐

身为 SOHO 一族，严格高效的时间规划非常重要。小夏说只有合理的规划自己的工作和生活，高效的工作，才能够更好的享受人生，才能让自己永远保持良好的工作态度投入到工作中。

当他在每天傍晚时分等待客户邮件或上线的时候，他几乎会一直开着土豆网视频短片或者欣赏电影，有时候还会听上一首酷玩乐队的

新歌。他说自己喜欢同时接收双重信息。这可以说是 SOHO 一族的典型，他们非常享受两块屏幕的生活，工作和生活的界限可以是模糊的，或是同步进行。

此时，ThinkPad SL400 所具有的出色多媒体功能就可以大放异彩了。现在高清是一个重要趋势，ThinkPad SL 配有 HDMI 接口，意味小夏可以随时随地的享受高清视频内容带来的愉悦。同时英特尔最新的高保真音频系统，可以用笔记本实现影院级的环绕音响效果。

如果想和客户、供应商“面对面”交流，一个效果出众的网络摄像头、扬声器及麦克风就必不可少。MSN、QQ 或者 Skype 的流行都让语音或者视频会议变得唾手可得。小夏说，除了工作外，现在他出行也都带上 ThinkPad SL400。不管是在星巴克享受闲暇时间，还是乘坐长途火车的漫漫行程，ThinkPad SL 都是他的最佳伴侣，工作或者生活并非不可兼得的鱼与熊掌。





特刊

2008  
中小企业秋季采购

责编 / 郭雪梅 制作 / Bruce [www.cbismb.com](http://www.cbismb.com) IT 采购网

# 万科的完美行动

“建筑房地产行业有钱!”几乎所有人都这么认为,但是随着房地产行业内部竞争的激烈以及业主不断提高的购买和管理要求,建筑房地产行业企业的日子也过得不是那么舒心了,有远见的企业早已经开始通过信息化工具帮助企业完善管理,解决这些棘手的难题。

万科集团作为国内房地产业的领跑者,信息化也同样走在行业前列。在万科,集团内各级管理人员对信息化建设历来都极为重视,并把信息化作为打造企业核心竞争力的重要途径之一。负责全盘规划万科集团信息化的建设的万科集团财务总监王文金表示,万科集团发展迅速,但是规模的扩大也给万科带了难题,第一个就是如何快速的做出正确的决策,第二个是如何在规范的管理中提升效力,第三个则是解决流程的问题。

信息化建设方面,万科集团采用的总体原则为“整体化原则”,首先考虑的是跨部门间的协同,而不单是考虑单个部门的要求。对信息化工具在技术方面的采购原则以功能适用、集成性高、扩展性强、安全性高四方面为考量对象。在成本控制方面,万科则显得更为理性,集团遵循“不是寻找最昂贵的系统,而是需求最合适的系统”来制定采购计划。万科在选择信息化建设合作伙伴时,尤其注重伙伴的知名度、后期的支持力量以及伙伴的持续发展能力。另外在外购与自我开发的策略上,万科主张“能买就不开发”,如果没有完全满足要求的产品,可以在现有产品上做适当的二次开发。万科把信息系统划分为产品线、客户线、财务线、管理线、人事线等五条线。经过多年的辛勤建设,目前每条线均集成了多套管理软件。例如目前应用了金蝶的财务、明源的 CRM、SAP 人力资源、思源的物业系统、P3 项目管理系统等等。

当然,这些的前提条件是万科集团的基础建设。王文金表示,础建设可靠、稳定、安全,高效和通畅是我们最基本的保证。信息化的建设是一个非常长的道路,企业级 IT 好象一个艺术品一样,需要慢慢去打造。了解业务,满足业务,这是 IT 的价值体现。对于目前的万科来说,我们是要做是一个系统的建设工作,我们把系统集中起来建设好,在两到三年的时间里来完成我们所有的规划和部署。同时,在做这些规划和建设的同时,必须完成我们的应用推广工作,要把这些系统推广到所有的建设中去,这样才能发挥信息

化最好的效力。在应用推广的阶段过了以后,万科要做职能性的拓展,比如现在做流程的标准,流程的管理,流程怎么去做,流程的应用化改造,实际上在做行政管理的时候,都

必不可少地依赖 IT。万科正在做一个内部的管理,当中在我们做内部控制的时候,两部分人,一半是操作人员,一半是 IT 人员,就是涉及的所有流程、所有的要求、怎么在我的

计算机系统里面现,达到一个可视化、可操作性的成果。这个是我们的一个非常重要的任务,而且是必须要做的职责。然后是信息数据的分析,来提高我们的决策。

金山 KingGate 中小企业安全套装



## 安全套装 企业新装



### 企业网关+金山毒霸

- 宽带路由》防火墙》VPN》应用控制》上网行为管理》病毒查杀 P2P控制》带宽管理》DDNS》流量统计》QQ&MSN监控、聊天记录保存
- 金山KingGate中小企业安全套装采用耦合式联防分布概念,不仅拥有专业级防火墙的高端特性和功能,实现网络管理和员工行为管理,而且独创性地将企业网关与金山毒霸模块整合,实现无缝对接和杀毒联动机制。

区域代理商热招中……

深圳金山信息安全技术有限公司 [ep.duba.net](http://ep.duba.net)

销售及代理商加盟热线: +86-755-33301123 服务热线: +86-755-81640655 / 81640611

金山信息  
Kingsoft Information



2008

中小企业秋季采购

特刊

责编 / 郭雪梅 制作 / Bruce [www.cbismb.com](http://www.cbismb.com) IT 采购网

零售业中连锁超市、折扣店、专卖店等各种新业态的崛起为零售业信息化创造了新的发展机遇。

# 王府井百货背后的力量

在 20 世纪 80 年代末 90 年代初,零售业中连锁超市、折扣店、专卖店等各种新业态的崛起,不断蚕食着传统百货业的原有领地。正是面对这样的困境,1992 年,国家提出“三金工程”建设,王府井百货集团被列入 8 省市试点企业。这样的契机使得王府井第一次可以大张旗鼓地着手信息系统的项目可行性分析、设备选型、方案讨论等工作,最后采用了以 IBM RS/6000 为核心的解决方案,在配送中心、海文王府井和百货大楼建立了三个局域网。

“从 1996 年一直到 2000 年的 9 月份,这个阶段是我们按照麦肯锡给我们的规划,进行的卓有成效的连锁发展的阶段。连锁的发展取得了一定的成绩。而 2000 年与东安集团的重组,使王府井百货成为北京最大的一个百货集团。重组后,王府井百货的业务行为发生了变化,对信息系统规划提出了新的需求。第二个阶段就是在集团信息统一管理的基础上,建立业务对接、信息共享。”北京王府井百货(集团)股份有限公司总裁助理兼信息技术部部长刘长鑫说。

事实上,重组后的王府井百货存在 3 套 MIS 系统,分别是联想、IBM 和 JDA,各自有各自的特点,但却给公司的经营管理造成了信息孤岛。而在百货连锁经营管理的统一需求下,王府井百货需要更加符合企业发展需求的个性化百货系统。

在充分利用各门店原有计算机软硬件资源、保证系统性能发挥最优、将系统整合费用降至最低的前提下,2001 年,王府井百货选择了与富基公司携手共同开发“王府井百货信息系统”。据了解,系统整合工作内容包括公司总部与门店信息系统的需求调研与软件开发、系统内业务管理与操作流程的制订实施、总部 JDA 系统与门店系统的对接启用、信息系统的平台搭建与数据切换、应用客户端的安装调试、财务软件的连调、对门店系统应用人员的培训等。在富基 e-Future+Sybase 解决方案的基础上,双方技术人员组织开发队伍,共同开发“王府井百货信息系统”。该系统由总部数据库、数据接口服务器、门店数据库三大部分组成。

该系统不仅继承其原有 JDA 的中央集权、集中编码、单品管理、重



点管理的突出优点,而且在分步骤还实现了进销分离和连锁经营;既支持统一采购又支持部分分店的分散采购,全部门店的数据要求一步到位。

2002 年 6 月 1 日,王府井百货集团七家分店 POS-ERP 系统全部切换上线,统一了连锁百货的管理信息系统。王府井百货信息系统的确立为企业后续发展奠定了最为牢固的业务支持平台。

“JDA 是很好的,适用于买进卖出的系统,至今仍然是王府井百货的决策系统。但是由于中国百货连锁本身多样化、灵活度非常高的特点,使得我们需要更加专注于百货连锁的方案。”刘长鑫如此表示。尽管方案层面,王府井百货进行了 2 次大的选择,但是在选择硬件平台的时候,刘长鑫毫不犹豫地目光投向了一直默默支持系统的 IBM。“JDA 一直是应用在 IBM System i (AS 400)系统上的,多年来,机器没有出过任何故障。可以说这么多年

一直是任劳任怨的,i 系统给我们的感觉就是非常稳定与可靠。而在后来新方案中,由于更多考虑系统的开放性,所以王府井百货选择了同样稳定的 IBM System p,目前是每个门店有两台 p 系列,总部有 4 台 p 的产品。x 系列产品,我们只是用在 Web Server 方面。”

“整个王府井集团信息化的阶段和业务体制的调整和王府井的自身成长规划、发展历程是紧密结合在一起的。不管是哪个阶段,得益于信息化的稳步推进,促成了王府井百货的不断发展。到去年为止,我们有 17 家门店,总的销售额超过了 108 亿。从发展的角度来讲,我们在北京就能够进行全方位的控制,这方面充分展示信息化的作用”。刘长鑫总结道。

信息化建设总是循序渐进的,不同部门、不同阶段、不同应用特征的建设到最后往往会带来系统独立、数据难以共享“孤岛”现状。很多制造型企业在进行了诸如财务、CRM、ERP 之后却发现缺乏了一套能够共享的信息平台。广州松下万宝通过协作工作平台解决方案能够很好地解决了这个问题。

## 在“信息孤岛”上架起协同桥梁

松下万宝(广州)压缩机有限公司是一家影响面较广的以家电为主业的制造业公司,主营业务为空调压缩机的制造销售。随着加入 WTO,国外同类生产商看好了中国大陆市场,纷纷向中国沿海地区进军,广州作为大陆经济环境最佳地,如何应对这种局面,如何在竞争中得以发展是摆在广州松下万宝公司领导层的一个很现实的问题。只有提高自己内部的整体管理水平,发挥每个人的工作潜能,提高整个管理团队的效率,才可能比较好的应对。

据广州松下万宝信息中心介绍,虽然已经建立了一整套较完善的计算机网络系统和 ERP 应用系统,但是在办公自动化和办公决策方面,公司一直没有一个完善的系统。随着企业的高速发展,公司逐渐发现已投入使用的 ERP 系统、管理信息系统等系统存在以下问题:

首先是信息缺乏共享,不能有效利用。由于个系统互相独立,各种数据呈分布状,不能实现数据的集中管理和共享,所以不仅在使用和维护上存在着一定困难,而且还对查询相关信息的领导的 IT 技能要求较高。

其次是信息传递效率低,不能协同工作。正是由于没有一套完整的企业信息系统,所以公司的内部的信息传递和文件资料的交接基本仍然由人工完成,容易出现差错,上下级之间和各部门之间无法实现协同工作,难以及时沟通,在一定程度上失去了管理和决策所注重的时效性与准确性。

第三是没有什么统一的信息平台。信息和工作流程相分离,缺少工作纪录,使工作的监控和评估困难,影响了公司经营管理水平和办公效率的进一步提高。

显然,作为一家中日合资企业,

公司的中方与日方更需要建立起一个协同办公平台,来实现更为高效顺畅的商务运作和日常办公模式。

在仔细分析过协同办公平台的需求后,广州松下万宝经过多重调研最终选定了友联科技提供的基于 IBM Lotus Notes/Domino R6.5.4 的协作工作平台解决方案。实施门户系统以后,,企业实现了无纸化电子办公,节省了易耗品成本,企业拥有了一个完整的办公信息系统平台,便于中日方员工的协同办公,实现了公司的各部门职能信息流。工作业务流的完全自动化,实现公司信息的迅速发布和充分共享,提高办公效率及效果。为全体使用电脑的员工提供了便利的沟通工具,目前已有注册用户约 800 余人。企业门户提供了员工之间、员工与管理层之间的沟通平台,相关的业务流程清晰化、标准化、透明化,同时处理过程更为快捷。





古人按语说：为人驱使者为奴，为人尊处者为客，不能立足者为暂客，能立足者为久客，客久而不能主事者为贱客，能主事则可渐握机要，而为主矣。按语中将这个过程分为五步：争客位，乘隙，插足，握机，成功。概括地讲，就是变被动为主动，把主动权慢慢地掌握到自己手中来。

主客之势常常发生变化，有的变客为主，有的变主为客。关键在于要变被动为主动，争取掌握主动权。反客为主，在军事上，是指在战争中，要努力变被动为主动，争取掌握战争主动权的谋略。尽量想办法钻空子，控制它的首脑机关或者要害部位，抓住有利时机，兼并或者控制他人。

# IT连环计之反客为主



作为某大企业IT部门的两员大将，Gil和Ned最近就接就到了来自公司高层的新任务—在企业信息的管理和利用上，实现「反客为主」！

在今天的数字世界中，几乎所有公司的业务运营和客户都是以信息为基础的。调查表明，60% 的CEO 表示自己的公司需要更好地掌控信息。研究也显示，那些能够更有效掌控信息的企业，所创造的价值要5倍高于普通的企业。然而，公司的加速发展、信息爆炸及其分散性，决定了企业必须面对如何掌控信息的挑战。

信息是企业最重要的资产，但当大量分散、矛盾的信息不断涌入时，IT部门想控制它们并从中挖掘的真正的商业价值，谈何容易？很多时候，IT部门沦为了信息的奴隶，只能眼睁睁的看着它们日渐庞大，犹如魔鬼般狰狞，却根本没办法操纵它，从中找到真正所需的洞察力，为己所用，处境非常被动。

Gil认为用一台抓抓机，把所有IT设备都扔进去，只要被抓起来的，就是有价值的「信息」！如果只是这样，就能达到「反客为主」的目的，那还要IT干嘛？Ned呷了一口咖啡，不紧不慢的说道：“其实，想争得客位，抓住机会，变被动为主动，IBM信息利用解决方案，便是最理想的办法。”

IBM信息利用解决方案。这是一套通过整合了软件、服务器、存储和服务的解决方案。它提供了所需的工具和专业知知识，能帮助企业净化信息，IT部门由此变被动为主动，不再受制于庞大的信息，源字段得以标准化，达到信息的一致和准确。在地位上取得了主动之后，跨域各种信息源则变得驾轻就熟，创建一条单一、全面且标准的信息记录，仅是唾手可得之举。最终，IBM这套方案还能提供一幅统一、真实的信息视图，从而让企业IT部门能够获取正确的答案并制订明智的决策，以随需应变的方式使用企业中的各种信息，提高洞察力进而推动创新。此时，IT部门已经完全反客为主，轻松驾驭庞大数据，提高效率，增强响应能力，并更好地了解自己的客户、市场和业务。



2008

中小企业秋季采购

特刊

责编 / 赵东 制作 / Bruce [www.cbismb.com](http://www.cbismb.com) IT 采购网

## 8亿启动制造业信息工程

制造业信息化是《国家中长期科学和技术发展规划纲要》中制造业科技发展的重点方向 and 任务,也是《2006—2020 年国家信息化发展战略》的重要任务。“十五”期间科技部用八个亿的资金,带动省、市和企业共投入百亿元的资金,为中国制造业的迅速发展奠定了基础,提供了保障。显然,制造业信息化将提高制造企业信息流的速度和质量,改变传统的业务流程和工作方法,减少环节和管理层次,提高效率,降低成本,加快资金周转,从而带来明显的经济效益。

随着制造业对信息化的投入加大,我国制造行业信息化水平得到迅速提高,国内的总体 IT 投资超过 200 亿。综合来看,不同行业、不同地域、不同规模的制造业企业信息化建设情况差距很大。石化、钢铁、汽车等行业集中度高的企业,其信息化建设较好,一些企业已基本具备了与国际同行接近的信息化水平;而纺织、轻工等行业,信息化建设水平较低。信息技术应用的具体内容也有较大差别,如截至到 2007 年底国有大型企业已建设的信息化系统,比例最高的是办公自动化(OA),而企业资源计划管理系统(ERP)、客户关系管理系统(CRM)、资产管理系统(AM)成为增速最广的建设,电子商务(EB)与供应链管理系统(SCM)成为正在建设中的重点。事实上,中国制造业的发展和信息化工程的推进,涉及越来越多的专业领域,在设计领域有 CAD、CAPP、CAE、PDM/PLM;在管理领域有 MRP、MAP-II、ERP、EDPS (AIS)、CRM、SCM、MES;在决策领域有 DSS、IDSS、MSS、BI,在办公自动化领域有 OA、OIS 等、生产领域从 PLC、DCS、FMS、RFID、立体仓库、数控集群直至自动化流水线等。多层次的需求自然引发多应用的竞争。SAP、甲骨文、微软、用友、金蝶、浪潮以及知名专用软件研发商不断加大对于制造业的重视和支持,除了设立中国研发中心,同时还举办了不同的专业人才认证培训体系。

## 典型示范效应明显

由于行业本身的应用特点以及软件厂商创造的技术沟通氛围,使得制造业信息化典型示范效应明显。信息化建设取得的实在效果让同行业的信息化成功案例更加容易被借鉴和仿效。更为明显的趋势是,随着制造业信息化工程的推进,信息技术应用已经不再是大企业的

# 中小制造业：信息化渐成热点



效率和准确性;70%以上的企业认为信息化建设能够引进现代管理思想,推动管理模式和业务流程的优化,能够对信息进行有效管理,实现信息的集成和共享。

总体看来,大型制造型企业信息化规模大,相对成熟,中型制造业投入成本增长迅速,小型制造业在

单项投入上成为热点。其中,汽车、电子、机械、冶金、化工、烟草和制药等行业均是企业关注的子行业。大多数的 IT 厂商都专门为制造业设置了专门的行业部门,并设有专人负责该行业的拓展,部分企业还针对制造行业自身企业规模上的差异由专人直接面对中小企业和大企业。可以说,精准把握制造业信息化投资的差异性有益于市场推广。

## 中小制造业渐成热点

中小型制造业占据制造业的 90%,主要集中在华北、华东及华南地区,目前已经形成环渤海湾、长江三角洲、珠江三角洲等三大世界级制造业聚集区域和北京、天津、青岛、上海、温州、顺德、东莞等多个区域制造中心,区域发展初具规模。由于资金、技术、管理以及维护等多方面的不足,中小企业信息化虽然渐成热点,但是整体增速仍低于整体制造业的增长速度。

而与大中型企业的信息化相比存在以下差距:首先,中小型企业由于业务的局限性,其需求主要还是集中在业务管理方面,而且在业务管理方面与大中型企业相比也存在着基础薄弱、缺乏规划、对提升管理水平不迫切等差异;其次,中小型企业在规模、管理、业务发展上和大中型企业相比,都存在着较大的差距,因此就要求小型企业的信息化架构较大中型企业更加灵活、高效、创新。

# 建筑房产行业：信息化孤岛对抗战

现如今,“买地就挣钱,图纸也清盘”的时代已经过去,代之而来的是多项房地产新政搭起的一座崭新的竞技舞台。国家宏观调控的目的是让房地产行业健康和规范,而房地产企业在这种规范下要谋求长远发展,已不仅仅是通过以往的一技之长就能实现,而是要在巩固自己优势的同时,还要从企业发展战略、项目操作水平、快速反应能力、整体协调能力等诸多方面进行全面提高,才可能成为最终胜利者。

房地产行业是典型的资金密集型行业,具有投资大、周期长、风险高、项目地域性、政策性强等特点。而随着整个行业利润的下降、融资阀门紧缩,企业如何将众多的信息流迅速有效汇总并进行整合,并迅速做出反应,就成为房地产企业能否在市场上占得先机的重要因素之一。而这恰恰需要依托先进的信息

化技术手段来保证管理目标的实现。而房产企业的信息化建设最大的难题就是如何对抗信息化孤岛——项目管理、售楼、招商租赁、物业管理、办公自动化各自为政,集团领导无法迅速查询到全公司的经营状况、企业管理信息化处于粗放阶段,还有大量重要业务靠电话和记忆,容易出错、信息流通不及时、信息不能共享、效率低。

建设建筑房产行业企业信息化不仅要基本的终端和网络开始,同时,要通过信息化平台来提高企业的整体信息互通和流程协同,只有建立在信息化平台基础上的专业化、规范化和精细化才能真正发挥作用,进而提升企业的运营效率,从容面对行业变革。

这方面,业内很多软件服务提供商的相关产品都能够很好的提供这方面的应用。例如,Oracle 包括财务管

理、项目管理、采购管理、库存管理以及人力资源管理的套件。其在西藏自治区唯一一家以基础设施建设为主业的天路公司的信息化建设中起到了至关重要的作用,成功将财务管理实现由简单核算转向对公司运营的全面监控,项目管理实现由粗放的经验管理转向规范的制度管理,物流管理实现由分散的手工操作转向信息透明的电子化流程处理,人力资源管理实现由“信息孤岛”到全公司集中统一的人力资源系统。

总之,建筑房产企业在建设中需要注意两点:一,IT 组织管理能力强,需要与众多软件厂商对接,协调处理相互之间的关系;二,管理领先,勇于创新。由于房地产行业的许多业务管理模式还在探索过程中,没有定型,需要这类房地产企业不断摸索与创新,形成一套符合国内现状、有自己核心竞争力的管理模式。



## 交通运输邮政行业： 苦练信息处理内功

随着中国经济的平稳快速发展，对交通运输的需求不断增加，要求不断提高，推动了交通行业的高速发展，加剧了各类交通运输子行业的竞争。各类交通子行业为适应自身发展大力推进信息化建设，使中国交通行业 IT 市场投资保持了较高的增长速度。

经过一段时间的建设，交通行业的信息化重心已经由网络覆盖率、人均 PC 占有量等量化指标转移到如何通过 IT 应用系统带动交通业务的增长，如何改造升级原有的 IT 应用系统以适应业务发展的需要。因此，对于 IT 厂商，尤其是专业厂商而言，深入了解交通行业的 IT 应用系统的建设需求，把握交通行业的 IT 应用系统建设方向，对于保持自身业务的持

续增长至关重要。

目前，中国交通运输行业信息系统建设的重点仍主要集中在各子行业的关键信息处理系统。如民航运输业的离港系统(DCS)，铁路运输业的调度信息系统(DMIS)，公路运输业的高速

公路收费系统(ETS)和水路运输业的集装箱码头管理系统(CTMS)。有关专家认为，这一方面反映出中国交通运输业正努力加强自身信息系统建设，以缩小与国际交通运输业先进信息系统的差距；另一方面也反映出中国



交通运输行业自身信息系统的稚嫩与不成熟；当然也反映出此行业信息系统发展建设的巨大空间和存在的巨大潜力。

在未来的几年中，新一代调度集中系统(CTC)，城市智能交通系统

(ITS)，城市轨道交通自动售检票系统(AFC)和电子政务系统(MIS/OA+Financial)将乘着上述各新政策的春风以高速度增长，其解决方案厂商间的竞争也将愈演愈烈。同时，其他各解决方案也将在各自领域平稳增长(当然也存在新老系统更替的情况)。

从目前趋势来看，“大物流”或“物流大集中”的概念在交通运输行业中悄然兴起。它的目的主要是要把海陆空三方的货运工具联合起来进行统一的物流整合，并把三方的运输效能发挥到极致，以最大化的提高运输效率，产生“1+1+1>3”的效果。这也将会是最近几年中交通运输行业发展的一个方向，各厂商应该抓住机遇，加强此方面的软、硬件力量，争取在此领域掘出第一桶金。

中国交通运输行业的特征是“三强一高”，即：政策指导性强，行业特殊性，解决方案的专业性强，且实施难度高。针对以上行业特征，IDC 给交通运输行业解决方案提供商提出了以下几点建议：

1. 对外：搞好关系，争取大单。面对政策指导性强这一特征，解决方案提供商应该和政策制定单位保持、以至进一步加强联系。在最大程度上把握好行业发展动向和方向的基础上，争取拿到行业解决方案系统设计和系统实施大单。

2. 对内：苦练内功，提高产品成熟度。由于行业特殊性，且解决方案专业性强、实施难度高，解决方案提供商应该提高自身行业系统设计、系统实施的能力；并且积极向国际解决方案提供商学习，努力提高行业解决方案产品成熟度。

3. 在品牌上：加大品牌经营力度，争取国际合作机会。“酒香不怕巷子深”的概念在中国已经逐渐成为历史。品牌已经逐渐成为用户在选择产品时的一个重要衡量指标。行业用户在选择其行业解决方案时，也不例外。所以解决方案提供商应该加大品牌经营的力度，并且争取进行国际合作，提高自身知名度。

4. 在发展方向上：争取成为新法规政策的辅助制定者和大力推广者，而不只是实施者。真正的赢家不是市场的跟随者，而是市场的引领者、“游戏规则”的制造者。所以解决方案提供商应该在努力做好以上三点的基础上，和行业主管机构密切合作，争取协助这些机构进行行业新法规的制定，并在新法规制定后进行大力推广。

## 批发零售行业： 向以消费者为中心转型

中国的零售业，正面临前所未有的机遇和挑战。国民经济快速发展，地区差异不断扩大，消费市场不断细分，消费者的商品需求日益丰富和多样化，外资零售巨头对国内市场则不断蚕食，中国已成为世界上最纷繁复杂的零售市场。处于快速成长和两级分化过程中的中国零售企业，迫切需要结合自身特点，寻求做强做大的特色之路。

对零售商而言，面临的主要问题是竞争加剧、利润下降以及需要寻找新的收入来源，其目标包括：增加收入、削减运营成本、提高生产率、满足或超过客户期望、提高供应链可视性。

零售商能够通过将基础网络从低效的旧业务模式转向新流程和新业务模式，来利用思科智能零售网络解决方案实现上述目标，具体指标包括：年销售额(YOY)、同店销售额、净利润率、货物周转期、每笔销售的商品种类、平均销售量、客户忠诚度、品牌认知度。

根据 IBM 的调查研究，消费者和行业的急速变化正在改变整个市场的特性，零售商一定要在战略和执行两个层面都成为一个真正以消费者为中心的零售商：深入洞察了解消费者和市场；有针对性和独特性的定位品牌价值；应用系统化的商业智能提升决策和运营能力；组织变革适应以消费者为中心的需求。

门店作为提供产品与服务的主要渠道，其经营状况的优劣直接决定着企业的经营业绩好坏。在零售业空前发展的今天，中国各零售企业都面临激烈的市场竞争，消费市场不断细分，经营业态日益多元化，很多企业正通过开设新店、购并重组等措施朝着规模化、区域化、连锁经营的方向发展。这也对众多零售企业提出了更高的要求：如何根据企业发展战略，合理预测目标消费群分布和市场容量，因地制宜选择门店业态，针对核心客户群及其消费特点，提供差异化和更具竞争力的商品组合及价格，以占

据市场竞争的有利位置？

消费群的细分、业态的多样化、市场的激烈竞争等因素促使零售企业必须慎重考虑和科学规划自身的门店位置、业态及商品结构，采取一种系统化、科学化、量化的商业智能工具，通过数据挖掘、空间分析、优化建模等信息技术，对地理、经济、客流数据、消费者习惯、竞争对手进行综合分析，在复杂的零售环境下建立适合企业自身特点的决策支持模型。

零售行业 IT 发展迅速，大型零售企业在经历了企业扩张后转向自身管理水平的提升，对管理系统的需求旺盛。小型企业急需提高自己的市场竞争力，不得不借助信息化手段。因此在未来的几年里，零售行业 IT 市场将增长迅速。

目前零售企业在自身 IT 基础设施建设达到一定水平后，更加注重企业自身的运营管理，因此 ERM(企业资源管理)、SCM(供应链管理)、BI(商业智能)将成为这些企业关注的解决方案。



住宿餐饮业:

软硬结合的完美试验

发展和回顾

酒店业信息化发展至今,已经走过了三个阶段:电算化阶段、自动

化阶段和集成化阶段。而目前正是第三阶段的重要发展时期。

从上世纪 80 年代开始,我国酒店就像规模化发展,企业纷纷通过引

用计算机管理来协调人流、物流和资金流,这就是电算化普及的黄金 10 年。为配合当时的信息化水平,许多应用都停留在较低的层面上,例如仅

仅用电脑管账替代手工记账,这种局部的科学管理提高了效率,在当时具有划时代的意义。

进入 20 世纪 90 年代,随着因特网的普及,酒店的运行管理逐步走向更高层次信息化应用,网络化建设成为酒店业整个信息化建设应用中的重要标志。这个阶段的代表性酒店有以下特征:酒店有专用网站,可接受简单的预订业务、有宽带接入服务、配备专业的酒店管理系统。

其实第二个发展阶段已经具备了一定的现代化酒店管理雏形,酒店信息化的技术也不断升级,但依然无法满足用户的需求,于是第三次酒店业飞跃在本世纪来到了。现在酒店业最强调的就是人性化服务,企业组织结构也逐步转换为用户导向,这对软硬件都提出了很高的要求。

需求和分析

硬件需求:以中心服务器为核心,通过千兆局域网形成一个封闭的应用环境,其中包括财务部门、前台、保安部、业务发展部、后勤部等所有职能部门,同时中心服务器需配备专业的主存储服务器和不间断电源系统。

以主交换机为核心,搭建覆盖全酒店的电话系统,该系统要求具备一定的呼叫中心功能给前台使用,同时要具备同步录音功能,录音存储和归档可由主存储服务器承担。

商用 PC 若干台,不但用来完成日常工作,还可作为智能呼叫系统的客户端使用。出于对企业形象的考虑,可使用一体式电脑,或者配备液晶显示器的商用 PC。

许多曾经流行的酒店管理软件已经消失,已经证明了片面的管理工具是无法适应信息化管理越来越高的要求。有些企业已经在使用 ERP 系统来进行管理,这对 ERP 软件的应用是否适应这个行业提出了挑战。软件应用也是餐饮和住宿企业尤其要重视的。

作为信息集成化应用的典型行业,国外知名企业已经给出了借鉴经验:软件应用意义重大。诸如销售管理软件、财务管理软件、人力资源软件、前台管理软件、客房服务软件等等几大模块必不可少,而且各个模块之间要尽量做到无缝集成,这对处于摸索期的中国酒店业来说是很大的挑战。

OKI  
PRINTING SOLUTIONS

中小企业  
优选打印机



A3



A4



普及型A3彩色网络办公打印机  
C8600dn



经济型A4彩色页式打印机  
C3400n

LED一次成像技术

彩色输出26页/分钟,黑白输出32页/分钟

图像增强2400DPI

标配双面打印单元

体积只有其他A3彩机的一半

A3打印幅面,可打印最大幅面297MM×1200MM

低噪音环保,打印无异味

LED一次成像技术

彩色输出16页/分钟,黑白输出20页/分钟

图像增强2400DPI

GDI打印语言

A4打印幅面,超长打印(1200MM×216MM)

标配网卡及USB2.0接口

低噪音环保,打印无异味

更多信息欢迎访问 OKI 打印机中国网站 [WWW.OKIDATA.COM.CN](http://WWW.OKIDATA.COM.CN)

客户支持热线 800-810-8498



### 台式机

#### HP Compaq dx7400

这款 HP Compaq dx7400 (GY542PA) 是其针对商务环境设计的台式机, 黑色的外观设计非常适合商务办公使用。与其他商务机有所不同, 它采用卧式机箱设计, 当将液晶显示器放在机箱上时, 可以节约更大的桌面空间。HP Compaq dx7400 (GY542PA) 采用了英特尔 Pentium Dual-Core E2160 双核处理器, 主频 1.8GHz, 主板芯片组为 Intel Q33 Express, 标配 512M 内存和 80G 硬盘、DVD-ROM 光驱。



### 笔记本

#### 富士通 V1020

富士通 V1020 延续了原装进口的高端品质, 外观极具质感, 功能齐全完善、做工非常精致, 它采用了最新的主流配置, 搭载英特尔双核处理器的强劲运算性能、最大支持 4GB 内存容量、搭配稳定性良好的 5400 转 160GB 海量硬盘; 同时内置了最高可备份 8.5GB 大容量数据文件的可热插拔双层 DVD Super Multi 刻录机; 内建最新设计的 Support 快捷帮助按钮, 启动富士通支持中心, 内置各种诊断和帮助的应用程序, 方便用户管理笔记本电脑。



### 打印机

#### HP LaserJet P1007

HP LaserJet P1007 外形小巧, 投影面积仅为 0.07 平米, 流线型的外观简约时尚, 正面检修门设计和前置的电源开关让用户感受到人性化的便利。通过 HP FastRes 1200 打印技术, P1007 可以输出专业品质的文字、复杂报表和图形图像文档, 打印质量可与高端 HP LaserJet 激光打印机媲美。



P1007 采用惠普 (HP) 独创的球形碳粉, 不仅提高打印质量, 同时降低碳粉用量。通过硒鼓上集成的智能芯片, 使硒鼓和打印机能够交互通信, 准确掌握碳粉余量并及时反馈给用户。

### 服务器

#### IBM Power 550

Power 550 是一款 2、4、6 或 8 核的服务器, 采用 3.5 或 4.2GHz POWER6 处理, 以满足大多数容量和增长要求。作为整合服务器, Power 550 提供了出色的灵活性, 可以在同一系统中使用尖端的 AIX、IBM i、Linux for Power 和 x86 Linux 应用程序。PowerVM Editions 提供了全面的虚拟化技术, 可以整合和管理资源并同时帮助简化和优化 IT 基础架构以及减少服务器的无序扩张。Power 550 提供了多种操作系统选择, 具有桌边型或 4U 机架安装型号。



### 存储

#### NetApp FAS6080

专为满足企业数据中心大规模应用及整合需求而设计。FAS6080 具有支持最严格 IT 环境的灵活性和模块式设计, 同时兼具强大的可扩展性, 以帮助企业整合应用数据, 满足其瞬息万变的业务增长需求; 还可提升应用层面的可用性及存储利用率, 有助于节省电力、空间及散热成本。更可支持多至 1TB 的磁盘。



点评: 存储可扩展性及输入/输出可扩展性是 FAS6000 系列的重要优势。FAS6080 经过配置后可提供超过 1,100TB 原始存储容量, 运行多达 1,176 个硬盘驱动器。

### 网络

#### 思科 ASR 1000 系列应用融合路由器

ASR 1000 系列体现了系统的虚拟化的创新设计理念, 能够实现设备资源的高效使用, 并“支持按需选择”多种服务功能, 包括防火墙、IP 安全虚拟专网 (IPSec VPN)、深层数据包检测 (DPI) 和会话边界控制 (SBC) 等。ASR 1000 内置的基于嵌入式设计的多种功能, 使用户除路由器以外, 无需再部署各种单功能设备, 以按需升级软件即可, 从而大大降低了网络采购和运维的资本成本和运作支出, 可帮助企业更快、更稳定、更持续的成长。



### 安全

#### 趋势科技 TMES 专家服务

TMES 是趋势科技针对企业安全外包需求而推出的网络安全专家服务, 与传统的软硬件病毒安全产品相比, 趋势科技专家服务最大的特点就是变被动为主动。TMES 专门针对病毒威胁的演化和特性, 提出了反病毒所需的完整生命周期, 并对整个周期提出了完整的反恶意软件“十项全能”服务体系。目标是帮助企业在反病毒过程中, 无论是安全风险、损失, 还是成本投入, 都进入到可控、平缓的范围之内。



### 软件

#### SAP ERP 解决方案



SAP ERP 解决方案能够向不同的企业提供成功运营所必须的战略洞察力、独特化的竞争力、持续增长的执行力和灵活力, 不断提高企业内的运营效率; 自动化运作端到端的企业运营流程; 并通过与客户、合作伙伴和供应商的协作, 突破单个企业的界限, 将这些流程拓展到整个业务生态系统中, 同时, SAP ERP 解决方案有助于推动企业创新。SAP ERP 解决方案基于 SAP NetWeaver 平台, 该平台支持新的跨功能的企业运营流程, 同时, 减少自定义的集成要求。



2008

中小企业秋季采购

特刊

责编 / 陈巍巍 制作 / Bruce [www.cbismb.com](http://www.cbismb.com) IT 采购网

## 建筑业

台式机

### 联想扬天 M5700V

联想扬天 M5700V 采用了 AMD X2 4800+ 处理器, X1550PRO 256M 高性能显卡, 标配 1G 内存, 160G 硬盘, DVD 光驱, 搭配 17 寸液晶, 预装有 Windows Vista Home Premium 操作系统。从整体的配置上来看, 这款机器是一款非常出色入门级商务机型。

这款机型在安全性方面做的更加出色, 硬盘防震设计, 有效的保护硬盘数据的安全; 同时具备安全密钥、一键杀毒、一键恢复、文件管理四大系统防护措施, 有效的保护数据不被侵犯。



笔记本

### 三星 17 寸宽屏笔记本 R700

三星 R700 拥有 17 寸宽屏的超大“面子”, 广阔的显示面积带来了不俗的视觉效果, 对于强调视觉感观的消费者来说, 无疑是巨大的惊喜。三星 R700 采用的液晶显示技术, 令画面鲜明亮丽、栩栩如生, 逼真的还原能力和色彩。R700 采用 Intel Core 2 Duo T9300 处理器, 标配 2GB 内存; 配以 Nvidia GeForce 8600M GT 高端独立显卡, 提供了淋漓尽致的完美画质, 使画面渲染及 3D 图形的显示性能得到进一步飙升, R700 尽显驾驭大型 3D 图像的超强实力。



打印机

### Epson Stylus C110

爱普生商务喷墨打印机 C110, 采用了爱普生首创的 Bi-ink 双黑墨打印技术, 在保证商业用户所追求的激光打印效果下, 可实现 25 页每分钟的输出速度, 超越了中低端的黑白激光机, 让商业用户感受疾速办公的超快感。其高效的特性, 可以满足中小企业各个部分高效办公的需求。

C110 采用其独有世纪绚彩防水耐光颜料墨水, 更是可以实现普通纸上出色打印效果, 而且具备卓越的保存性能, 防水耐光耐刮蹭。



服务器

### 联想万全 R525 服务器

万全 R525 支持 2 颗

64 位多核英特尔至强

处理器 5100、5300 系列, 内

存系统采用四通交互式读写, 并支

持内存镜像和热备份功能, 能更好的避免系统因内存故障而导致宕机发生, 切实保护数据安全; R525 可支持 2.5 寸 SAS 硬盘, 平均无故障运行时间 (MTBF) 可达 160 万小时, 比 3.5 寸 SAS 硬盘高 14%, 使系统更加稳定可靠; 此外, 万全 R525 具备智能 RAID 电池保护功能, 可监控 RAID 电池充电次数、电池容量及温度等信息, 用户可以实时掌握 RAID 设备的运行情况。



存储

### IBM System Storage N7000

适合于大型企业的下一代 N 系列产品, 该产品兼具存储设备和网关双重功能。新的 N7700 既可以用于提升大型数据中心的扩展性, 也可用于大型开放系统企业和中型客户的存储整合。新系统拥有非常高的可扩展性, 支持高达 1,176 TB 的原始容量, 能够满足大型数据中心的存储需求。同时, N7000 系列还允许客户将 SAN 和 NAS 存储需求整合到单一系统中, 以便在一个平台上同时支持主要的近线法规遵从数据保持和归档存储需求。



网络

### 网件千兆交换机 JGS524

JGS524 具有十分灵活的端口配置, 整合了 10Mbps、100Mbps 和 1000Mbps 以太网连接,



为使用各种常见十兆、百兆、千兆网络接口类型提供灵活选择。高性能的 JGS524 支持即插即用安装, 为工作组、数据中心和服务器库提供主干, 可优化您的网络。所有端口支持双全工, 支持线缆自适应, 可针对直通或交叉电缆进行调整以选择正确的连接, 每个端口都可以方便地实现上联, 免除布线可能失误问题的烦恼。多个用户可以同时方便地接入主干网和服务器, 而不会出现网络拥塞。

安全

### 联想网御 Power V-100UTM

联想网御 Power V-100UTM 防火墙是为中小型百兆网络量身定制的一款综合



安全系统。具备 8 个 10/100Base-T 接口, 不但提供了强大功能和性能, 在界面设计时还以易于使用为原则, 使复杂的安全实施得以简化。Power V-100UTM 还支持远程进行管理, 配合联想网御的安全管理平台, 完全解决了大型网络中, 远程分支节点没有专业安全人员安装维护的问题。Power V-100UTM 不但有效的减少了用户的采购成本, 还极大的降低了安全系统的安装运营工作量。

软件

### Oracle JD Edwards EnterpriseOne

Oracle JD Edwards EnterpriseOne 提高了企业对各种信息 (从整合的企业视图到原始交易和日记账分录数据) 的可视性, 可帮助企业包含财务、人员和设备等方面的核心业务流程, 从而使企业的信息与资源得到充分利用,



它提供了单一而集成的管理信息源与多种功能, 借助一个企业所有部门可用的内容全面的“单一信息源”, 从而提高了企业对业务流程的控制能力。



台式机

## 方正商祺 N220

方正商祺 N220 (BSN220-2341) 是方正为了满足中小企业用户需求, 充分考虑到了中小企业用户对办公、计算和系统数据安全的需求, 为用户精心打造的高性价比专用产品, 其时尚的迷你小机箱, 大小仅有一般的商用公文包般大小。它采用 sparta 核心的 AMD LE1200 处理器, CPU 主频为 2.1GHz, 内存为 1GB DDR2, 硬盘大小为 160GB, 配备 DVD-ROM 光驱和集成显卡, 并随机标配 19 英寸液晶显示器。



笔记本

## ACER Extensa 系列

Acer Extensa 系列笔记本不仅沿用经典的 TravelMate 系列的公文包设计, 还融合了 Aspire 的家用娱乐功能, 集便捷、安全于一身。Extensa 4620Z 采用英特尔双核处理器, 120G 大容量高速硬盘, 配备 1GB DDR2 高速内存, 可轻松运行 Windows Vista Premium, DVD-SuperMulti 刻录机, 14.1 寸 WXGA 丽镜宽屏, 集成 X3100 显卡, 为家用娱乐提供硬件支持。Acer 独家研制的硬盘保护技术已经全面升级, 增强型硬盘保护技术, 全方位增强硬盘对外部震动的抵抗力, 让电脑更加坚固。



打印机

## 联想 LJ2200 黑白激光打印机

联想 LJ2200 集小巧身材和精致黑色外壳于一身, 采用“极速芯”设计, 在机架上全部采用高强度塑料与金属铁板铆合, 机架更加稳固, 抗外力冲击能力更强; 由铁板密封包裹的电源板, 提高了新品打印机的安全。内置的定影单元双温控制功能, 不仅控温准确, 温度波动范围小, 高速打印时定影更牢固, 打印品质更稳定, 而且加强了定影单元对环境的适应能力, 提高了定影单元使用寿命; 新品的硒鼓容量高为 12000 页, 随机墨粉容量也达到了 1500 页。



服务器

## HP ProLiant BL2x220c G5 刀片服务器

基于 Intel 至强处理器的 HP ProLiant BL2x220c 具有业界领先的超高密度, 在一个 42U 的机架中最多可以部署 1024 个 CPU 核, 可以提供三倍于传统 1U 机架服务器密度的刀片服务器。在继承了 HP BladeSystem 系列刀片服务器比机架式服务器更节能环保的传统优势基础上, HP ProLiant BL2x220c G5 相对于同等的 2 路刀片服务器, 提高能效 40%。BL2x220c G5 刀片服务器每个插槽 2 台服务器, 每个 HP BladeSystem c7000 机箱最多部署 32 台服务器节点, 或每个 c3000 机箱最多部署 16 台服务器节点。



## 交通运输及邮政业

存储

## HP EVA4400

提供了高性能和可用性特性、虚拟化能力以及先进的配置软件, 是中型企业的理想选择, 尤其是满足企业在 SNA 环境中用经济的方式管理大量数据的需求。



EVA4400 的重要虚拟化特性以前

只在高端阵列中采用, 但是现在, 已经以中型企业可以接受的价格提供了。特别的是, EVA4400 具有一个双冗余硬件体系结构, 用以支持本地和远程复制软件。这样就消除了单点故障, 并帮助确保最大的系统正常运行时间。

网络

## 侠诺 SSL002 复合式 VPN 防火墙

SSL002 企业

总部级四 WAN

SSL/IPSec 复合式

VPN 防火墙, 是



侠诺专为中小企业应用设计的 SSL VPN 方案, 适用于外点众多、地域分布广泛、及需要作应用服务权限控管的企业。结合企业需要的多 WAN 接入、VPN、防火墙、防攻击、QoS 带宽管理及路由功能, 具多业务高度整合性, 提供企业网管人员方便规划管理、弹性配置运用。采用 MIPS64 位双核网络处理器, 运算速度可达 1G, 防火墙双向转发率为 2G bps, 可支持 30 万个联机数。

安全

## 趋势科技 TOTAL D 解决方案

趋势科技 TOTAL D 解决方案是由防毒墙客户机与服务器版 (OfficeScan client)、趋势科技 ScanMail 杀毒软件和专家主动式服务 (TMES) 共同构成的整体化企业安全防护解决方案, 易于管理且性能稳定, 能够在一定程度上极大解



放 IT 维护人员的生产力。值得一提的是, 趋势科技专家主动式服务 (TMES) 尤其适用于缺少 IT 资源的中小企业用户, 与传统的软硬件病毒安全产品相比, 趋势科技专家服务最大的特点就是变被动为主动, 使企业在反病毒过程中的安全风险、损失和成本投入, 都进入到可控、平缓的范围之内。

软件

## Oracle 数据库 11g 标准版

Oracle 数据库 11g 标准版通过真正应用集群实现了高可用性, 提供了企业级性能和安全性, 易于管理并可随需求的增长而轻松扩展。它还可向上兼容企业版, 并随企业的发展而轻松扩展, 从而可保护企业的初期投



资。Oracle 数据库 11g 标准版以企业级性能、安全性和可用性著称, 可以提高服务质量。Oracle 数据库 11g 标准版可基于 Windows、Linux 和 Unix 操作系统运行, 自动化的自管理功能使其易于管理。



## 批发与零售业

台式机

### 联想扬天 M4600V

扬天 M4600V 搭载了英特尔奔腾双核 E2180 处理器,其主频为 2.0GHz,带 1MB 二级缓存,前端总线为 800MHz。扬天 M4600V 带有 1GB DDR2-667 内存和 160GB SATA2 硬盘,光驱为 DVD-ROM,显示方面采用英特尔 945GC 集成显卡芯片组,并预装了 Windows XP 操作系统。扬天 M4600V 遵循了全新的国际化理念设计还提供了软硬件结合的四大系统防护措施,能够最大限度的保障数据安全。它拥有安全密钥、一键杀毒、闪电恢复、文件管理等四大系统防护措施,确保电脑在使用中万无一失。



笔记本

### 联想 Thinkpad SL400

联想 Thinkpad 在业界向来以硬件的稳定性而著称,其笔记本电脑的设计总是从耐久性和性能出发。联想类似气囊的 APS 硬盘保护技术使硬盘免受摔击和滑落的损害,指纹读取器则保护电脑免受未经许可的用户进入。此外,这些笔记本电脑还拥有 WLAN、蓝牙及以太网选择功能,方便用户随时接入网络环境。Thinkpad SL400 采用英特尔酷睿 TM2 双核处理器 T5670,千兆以太网,ThinkPad b/g 无线网卡,1GB PC2-5300 DDR2 667MHz 内存,Intel X4500 显示芯片。



打印机

### 佳能黑白激光打印机 LASERSHOT LBP3018

LASER SHOT LBP3018,是佳能 A4 黑白激光打印机产品线的新成员。面向个人办公和小型办公,体积小巧,打印快速,新外观颜色更区别传统办公设备,采用典雅白,为日常办公带来新意。高速度的打印性能有效的提高了办公效率,节能同样是办公需要考虑的因素。LBP3018 是一款在能耗节省方面十分出色的机型,这源自佳能对产品各方面的细致设计与高新技术的应用。佳能“按需定影”技术的应用,这款打印机都可以实现待机状态下“零”秒启动,耗时仅 8.5 秒即可完成首页打印。



服务器

### 曙光 TC2600(CB85-F)刀片服务器

曙光 TC2600(CB85-F)的每个刀片包含了四颗 AMD Opteron 8000 系列四核低功耗高性能处理器,其内部集成高效的 IB 高速交换模块,该交换模块采用第三代 Infiniband Switch 芯片,提供高达 800Gb/s 的交换带宽;具有高带宽、低延迟、全互联特性的 Infiniband 交换模块可提供 10 个传输速率为 20Gb/s 外联端口,支持铜缆和光纤接头的转换,可轻松应对大规模计算过程中的海量数据交换。



存储

### HDS Platform 3000

Hitachi High-performance NAS Platform 3000 系列在性能方面比其前代产品提高了一倍,可为连续工作负载提供 1600 MB/sec 的处理能力,并具备高达 200,000 IOPS 的工作能力。由于在性能和容量方面有了显著改进,因此面向需要密集型文件处理能力的公司。它是业界首款能够在单一的存储池中,整合和管理高达 4 PB 数据、并且每一个文件系统均达到 256 TB 容量的 NAS 解决方案。

网络

### Juniper J 系列

J 系列路由器提供一系列最高级的机制,用于全面保护路由器免遭外部威胁的攻击。其控制台端口始终保持开放性,网络操作人员只需几步简单操作便可快速添加全新的过滤器和策略,从而保证对网络的全面控制,即便在遭到攻击时也不例外。JUNOS 操作系统模块化的容错软件设计帮助 J 系列路由器提供高级永续性和稳定性。不同于任何细微问题都将快速激化成严重问题的传统路由器,JUNOS 操作系统中的每个软件模块都独立运行,彼此互不影响。



安全

### 金山毒霸网络版 5.0 中小企业版

金山毒霸中小企业版是一套专为中小型企事业单位制定的反病毒安全解决方案,其轻松快速的安装部署、可移动的统一管理,创新的数据流查杀技术以及病毒免疫机制使用户以小代价解决棘手的计算机病毒及间谍软件问题,保障企业计算机系统的稳定运行。从产品本身来说,金山毒霸中小企业版是为中小企业用户量身定制的一款防毒软件,该软件根据中小企业网络特点为依托,以高效杀毒为本,实现了集中式配置、部署、管理及报告等功能,易于安装部署的特性更优于普通的网络版防毒软件。



软件

### 用友在线客户关系管理

用友在线客户关系管理是专为小企业量身打造的在线客户管理、营销管理、销售管理与服务管理工具。帮助小企业在线管理客户资源,进行客户关怀,多角度查询和分析客户特征和客户业绩贡献与客户获取和维持成本,帮助企业主管通过互联网及时把握和预知企业销售收益状况,监控项目销售进程、项目执行及款项收取、业务员绩效等,并及时进行指导和调整。集成网络搜索、视频会议、即时通讯、电子邮件、短信等多种网络营销工具于一体,便于使用者充分享受网络时代的先进营销工具,扩展商机获取的方式。





台式机

### DELL OptiPlex 330 MT

DELL (戴尔) OptiPlex 330MT 使用微塔式机箱, 采用 BTX 构架, 提供四种尺寸供消费者选择, 机箱后面采用免工具拆卸机箱面板设计, 机箱使用无铅制作, 前置两个 USB 接口和音频接口。Dell Optiplex 330MT 在外观上延续了商务机的特质, 黑色与银灰的搭配尊贵时尚。其采用了 Intel Pentium E2140 1.6GHz 处理器, 内存容量为 512MB, 硬盘容量 80GB, 集成 Intel GMA 3100 显卡, 光驱为 DVD-ROM, 操作系统 Windows Vista Business。



笔记本

### Dell Vostro 1510 成就笔记本电脑

戴尔认为刚刚成立小型企业是为了追求一些喜欢的东西, 而不会把时间花在解决技术问题上。这是 Dell Vostro 成就笔记本电脑专为小型企业构建的原因。Vostro 成就笔记本电脑都提供合适的功能、服务、耐用性和资源, 以满足小型企业的特定需求。Dell Vostro 1510 可满足具有耐用、轻型镁合金结构的家庭和办公的苛刻要求。使用 TrueLife 显示技术获得比标准防眩光显示器对比度高 10% 的更清晰图像。高达 256MB 的可选显卡增强视频和图像清晰度。



打印机

### 三星黑白激光多功能一体机 SCX-4300

三星 4300 黑白激光一体机具备了打印、复印、扫描三项功能。住宿餐饮业经常要打印、复印、传真一些住户的资料, 需要一台集打印、复印、传真于一体的多功能一体机, 而且要求这台机器要有时尚的外观, 三星 4300 黑白激光一体机从外观方面打破了办公产品单调的外观造型, 倒梯形的设计给人耳目一新的感觉, 沿袭了三星 SCX4500 的黑色钢琴高雅外观, 紧凑型的机身设计更加节省占用空间。



服务器

### 戴尔 PowerEdge R300 服务器

戴尔 PowerEdge R300 采用四核至强 x5460 (Harpertown) 处理器, 这是戴尔所独有的。作为一款单处理器的 1U 服务器, PowerEdge R300 能提供当前最高的前端总线速度 (高达 1333MHz), 可以支持最新的四核至强 3000 和 5000 系列处理器。其高达 24GB 的 DDR-II 内存, 是同级别的单路服务器的 3 倍, 有助于提升内存使用强度大的应用的性能。而可选的冗余电源和热插拔硬盘大大提升了 PowerEdge R300 服务器的正常运行时间和生产能力。



存储

### 浪潮 AS700

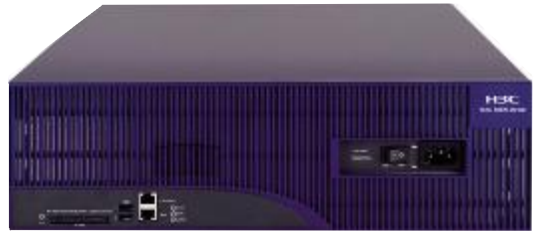
AS700 在数据传输、数据存储方面均表现出不俗的能力。最大可以达到 312,000 的 IOPS 能力、最大可以达到 1600MB/s 的主机通道带宽可以满足绝大多数应用对于数据读取的需求; 硬盘接口支持 SAS 标准则不会让硬盘数据读取速度成为系统速度的瓶颈; 高达 4GB 的高速缓存有效保证数据读取的连续性; 最高可以达到 48TB 的存储容量则可以满足绝大多数中端应用对于容量的苛刻需求。在电源、风扇、控制器等关键部件的冗余设计避免了单点故障对于系统运行的影响。



网络

### H3C MSR20-1X

MSR 20-1X 系列多业务路由器集数据安全、语音通信、视频交互、业务定制等功能于一体, 能够在企业网络应用不断丰富形势下将多元业务方便的部署于同一节点, 不仅能够最大程度的避免网络中多设备繁杂异构问题, 而且极大降低了企业网络建设的初期投资与长期运维成本。该系列设备在突破性提高数据处理能力与插槽扩展性的同时, 还能完全兼容原 AR 系列的硬件模块与软件功能, 为客户提供了最为经济的网络升级方案。



安全

### 中华卫士 VPN 防火墙 A220

防火墙可以通过对进出网络数据包进行规则限制以及端口封堵等手段, 来杜绝大部分病毒和木马的入侵; 双链路出口可以对无线网络环境提供良好的支持; 能轻松划分网段、设置路由, 并且通过防火墙策略对酒店员工和客户的网络进行快捷方便的管理; 强大的日志记录功能, 让网络监控与分析变得十分轻松; 对网络站点、关键字等信息进行过滤, 杜绝酒店用户利用网络访问非法网站, 从事不良活动等; 支持多点 VPN 功能, 让连锁酒店的内部网络安全互访变成现实, 而 VPN 网络与一般网络相互隔离, 数据传输也变得更加安全可靠。



软件

### 用友网上财务

用友网上财务是专为小企业量身打造的在线账务与现金管理系统。可以帮助企业轻松处理日常核算及管理工作, 帮助会计人员及时出具对外财务报表, 帮助老板实时全面掌握企业资金和业务状况。用友网上财务灵活基于互联网应用模式, 对于在多个地点开展业务的企业, 可以随时进行记账处理。具有易用的凭证处理; 实时实用的财务报表; 直观的向导式期末处理; 异地账务集中处理等特点。





# 制造业解决方案

制造业信息化水平差距很大。石化、钢铁、汽车等行业集中度高的企业,其信息化建设较好,一些企业已基本具备了与国际同行接近的信息化水平;而纺织、轻工等行业,信息化建设水平较低。同样的,信息技术应用的具体内容也有较大差别,如截至到 2007 年底国有大型企业已建设的信息化系统,比例最高的是办公自动化(OA),而企业资源计划管理系统(ERP)、客户关系管理系统(CRM)、资产管理系统(AM)成为增速最广的建设,电子商务(EB)与供应链管理系统(SCM)成为正在建设中的重点。事实上,中国制造业的发展和信息化工程的推进,涉及越来越多的专业领域,在设计领域有 CAD、CAPP、CAE、PDM/PLM; 在管理领域有 MRP、MAP-II、ERP、EDPS (AIS)、CRM、SCM、MES;在决策领域有 DSS、IDSS、MSS、BI, 在办公自动化领域有 OA、OIS 等、生产领域从 PLC、DCS、FMS、RFID、立体仓库、数控集群直至自动化流水线等。

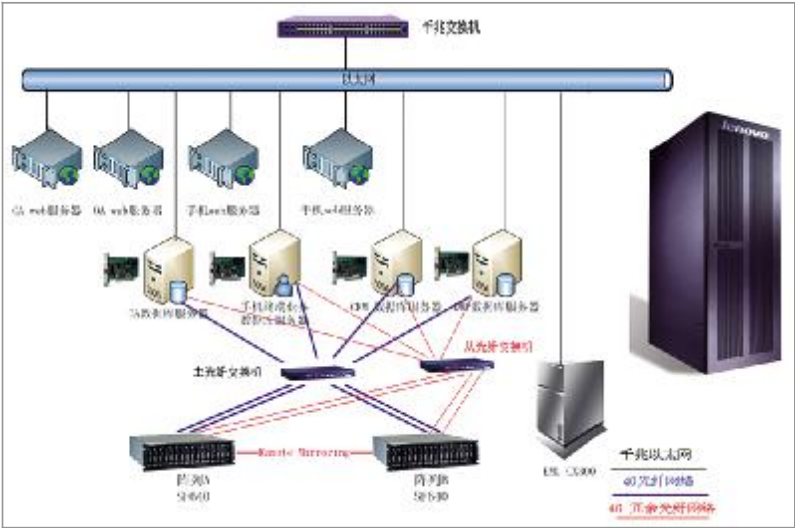
中小制造业大多经历了家庭作坊式乡镇小企业、股份合作制企业和集团现代化企业三个阶段,帅康集团就是一例。其目前应用系统现状:有两套系统 CRM、DRP,在处理能力上,数据 IO 吞吐这块遇到瓶颈,机器性能已经很难满足业务的发展,需要升级;计划新增两套应用系统:OA 办公自动化,以及手机终端业务系统;现有系统 CRM /DRP 的数据,需要增强安全性,进行实时的备份和容灾,避免这这套系统出现业务停顿。

## 解决方案

考虑到以上几点,以及未来 5 年之内帅康集团业务增长的需求,特提出硬件解决方案,该方案将满足以下几点要求:

- 1、硬件性能,要求能承受目前 I/O 数据吞吐量的 2 倍以上,解决目前现有的 CRM/DRP 业务的 IO 吞吐瓶颈问题。新增的两套业务 OA/ 手机终端的硬件性能必须满足至少 5 年的业务增长需求。
- 2、系统架构要求保证 新旧共 4 个业务系统的所有数据不能丢失,具有容灾能力,并且关键数据享有 1 + 1 的备份,不能出现业务中断的情况。
- 3、新的系统,要能够兼容原有设备,并且最大可能的利用现有设备,降低投资成本
- 4、新的硬件设备必须保证高性价比,设备的性能必须满足至少 5 年的业务增长,并且是业界最稳定可靠的,也是性能最好的。
- 5、新的硬件必须享有行业内最好的售后服务,保证帅康集团的业务正常运行,并且一旦出现故障,能第一时间解决故障。

具体来看,为了解决 CRM/DRP IO 吞吐问题,决定将原有的 CRM 以及 DRP 系统的数据库逐步迁移到新增加的两套光纤磁盘阵列上。联想设计的方案,决定将 CRM 数据库服务器中的数据与服务器分离,存放到磁盘阵



列 A 中,这样就达到应用与数据分离,数据安全性得到保证的目的。

此外,建议用户还要添加 6 台新的机架式服务器,其中 4 台中端服务器用来承担 OA/ 手机业务的 web 应用,另 2 台高性能服务器用来,用来承担 OA/ 手机业务的数据库服务器应用。其中 web 服务器采用联想的 R520 G6,其性能是现有 DELL 2950 服务器

性能的 1.5 倍,而数据库服务器采用的是联想的 R630 G7 高性能服务器。此次新增的 6 台服务器,在将来可以根据业务发展的需要,配合原有的服务器做双机热备,来提高整个业务的可靠性,减少业务宕机时间。并且还配置了以太 web 应用的备用机,可以随时顶替出现故障或者上新的业务,将系统的宕机时间控制在 10 分钟之内。

## 客户收益

成功实施信息化改建后,用户原有系统的 IO 吞吐提升了 30%,新增的服务器的 IO 达到原有系统的 100% 以上;新增的磁盘阵列可以保证用户 5 年内的业务增长。而提供了全路径冗余保护,使得用户的应用系统可以达到 0 数据丢失。高可靠高效率的硬件平台,为帅康集团的业务发展奠定了扎实的 IT 信息基础。

# 建筑房地产行业解决方案概览

建筑行业的发展在近 20 年来不容小觑,但是市场竞争压力越来越大也是不争的事实,我国建筑企业能否在激烈的市场竞争中立于不败之地,关键在于企业能否为社会提供高质量、工期短、造价低的建筑产品。充分运用信息技术所带来的巨大生产力,提高自身的信息化应用水平和管理水平,将是企业提升竞争力所优先考虑的途径。

目前,建筑企业整体信息化水

平较低,虽在工程项目管理、财务管理等方面应用了部分软件,但这些业务单元的信息化是孤立的、非集成的,系统之间的数据无法共享,系统扩展性较差,无法为企业决策提供全面、集成的信息支持。建筑业管理者难于及时、动态地掌握集团所属企业的财务信息,无法实时监控整个集团的财务状况。集团管理缺乏详细、准确的数据,不能很好地进行数据分析和预测、决策。企业

预算管理流于形式,重编制,轻执行,预算不能很好地指导企业的日程管理,缺乏有效的预算管理工具。团企业在财务管理方面:报表层层汇总和上报,造成信息滞后;集团对于分支机构的财务管理与控制的力度不够,非主营行业和人事权独立的分支机构;分支机构不能严格贯彻集团企业即定的会计制度和财务政策;多行业运作、跨地域经营,普遍存在管理分散,集团内资金运作

分散,存贷款基层运作责权不对称,缺少统筹管理。

因此,信息化建设要遵循七大方面,即:

- 1.加强企业的决策力度
- 2.实现合理有效的监控

可以为企业进行科学合理的管理决策提供真实可靠的数据信息;减少管理层次,增大管理幅度,加强垂直管理,降低管理成本。

可以规范会计工作秩序,业务



特刊

2008  
中小企业秋季采购

责编 / 张瑶 制作 / Bruce [www.cbismb.com](http://www.cbismb.com) IT 采购网

处理流程; 既定的会计管理制度, 预算指标得到切实地贯策执行; 有助于建立起一套科学、完整、有效的内部监控管理体系。

### 3. 构建合理有效的预算计划体系

可以通过全面计划预算体系的建立, 有效地协调各部门之间的业务运做; 以全面预算为指导, 有效提高业务运做效率; 预算的控制作用得以有效加强; 预算编制过程变的简单, 编制周期大大缩短; 预算实行情况得以及时分析, 可以及时采取相应措施。

### 4. 有效控制资金风险

可以使资金的流入流出做到计划合理; 严格的资金支出控制,

清晰的资金流向; 有效的应收应付款管理, 提高资金周转率。

### 5. 实现完整的项目管理体系

可以建立起一套完整的项目管理体系; 通过严格的项目成本管理, 做到质量有依据, 消耗有定额, 管理有规范; 运用先进的成本核算方法, 准确地计算出项目的实际成本; 通过项目成本管理, 扩



大了项目成本核算的范围和对象, 可以更好地进行项目成本的效益、投入产出的分析。

### 6. 提升人力资源管理水平

可以提高办公效率以及信息处理时效性、准确率和共享程度; 提高人力资源管理和决策的质量; 有效改善人力资源部门的服务, 推进全面人力资源管理; 真正实现员工培训与发展的战略, 促进员工在企业的成长。

### 7. 提升财务管理水平

可以使财务管理信息化, 实现企业加强会计监督、资金监控, 促使企业建立起科学先进的核算与管理模式。

# 交通运输 邮政行业策划采购方案

交通运输行业涵盖货运和客运两大市场, 从运输工具来看涵盖汽车、火车、飞机、人力车等等。由于交通运输行业是物流的载体, 所以如何有效组织、管理运输不但涉及到管理的学问, 更涉及到如何有效利用 IT 工具的问题。

通达运输公司以汽车货运业务为主, 主要承接中国北方地区的货物运输。客户承运的货物种类繁多, 从时鲜的果蔬到化工原料, 机械工具无所不有。通达运输公司总经理王大江说: “80 年代货运是客户主动找你, 运输业务内容很单一, 很好管理。但是现在业务越来越复杂, 不上 IT 业务系统是不行了。”

现在的客户通过电话和网络进行业务托付, 使得通达需要及时安排人取件、分拣然后运输, 工作不但复杂而且要求严格, 完全靠人为方式, 已经很难实现。王大江首先需要实现的 IT 业务功能是网站建设, 通过网站建设使得客户可以进行业务咨询、办理。尤其是要实现货物的跟踪查询, 这个是客户对物流企业最看重的一点, 要随时掌握货物的状态。让客户随时可以查询到货物所在地, 能够有效减少客户投诉。

以往, 物流企业投诉的热点就是货物丢失、运输不及时等等。在完善网站建设后, 王大江就立马着手进行物流管理软件的上马工作。通过硬件采购, 环境搭建, 购买了一家国内软件公司开发的物流软件后, 王大江开始梳理公司的业务流程。通过软件完善每个交接环节的业务记录, 一旦发生货物丢失马上对客户进行赔付。随后公司通过系统来追查货物丢失的原因, 确认责任人。这种改变, 使得货物的丢失率大幅降低, 客户的满意度大幅提升, 有效提高了公司的运营效率。谈起采用物流软件的事情, 王大江很感慨。他说: “这是从国际公司 UPS 身上偷学的一招。有一次参加物流行业的一个研讨会, 一家国外物流软件公司以 UPS 为案例讲了如何有效加快物流速度以及货物管理等等。”通过使用 IT 业务系统前后数据对比, 王大江发现 UPS 的物流效率有大幅提升, 有效保证了客户满意度。

这无疑对王大江诱

惑很大, 中国物流企业的成本总居高不下, 客户满意度低, 再不及时改变这种状态, 客户都将流失到外资物流公司了。

王大江咬紧牙根, 勒紧裤腰带, 上了物流系统, 尽管软硬件投资不少, 但是他认为很值。通达在国内同行内, 不断赢得客户的赞许。业务额不断扩大, 货物丢失成本不断减少, 使得通达的经营越来越顺畅。王大江表示: “由于有了物流软件, 我们可以与航空运输及时进行数据交换, 在某种程

度上已经甩开了一些没有进行信息化的同行。”

在当前, 油价上涨车辆限行人力成本提升的环境下, 通达正在利用信息化业务手段进行及时调整, 以应对环境的变化。

通达信息化建设组成: 一台万元级别的服务器, 五十几台 PC, 10 几台笔记本和一套物流软件, 每台计算机安装杀毒软件和 Office 软件。服务器平时托管在电信机房, 维护有电信负责。总投资额度在 30 万元。

华文网络

兼职致富

在知识致富的年代凡懂得活用信息、善用网络者 即为权力和财富的人物 透过网络在家工作轻松自在月领双薪 欢迎各界在职人士加入华文网络工作者中心。

紧急征求: 商业调查员、投资分析师、华文信息采集 以实际从业者为佳, 具干部经历者优先。

华文网络工作者募集中心

无论产、官、学界在职或待业人士 皆可实现您在家或任何地方。上网兼职、或工作的梦想。

一分钟注册 一辈子受益

所有内容, 全部免费

<http://www.top-networker.com/aboutus.php> 咨询电话: 0574-82725262





# 零售业的智能网络应用思路

对零售商而言,面临的主要问题是竞争加剧、利润下降以及需要寻找新的收入来源。智能网络解决方案,能够帮助零售商为客户提供更加愉悦、有效的购物体验;为员工提供更详细的信息,提高员工的客户服务水平和对工作的满意度;同时还能降低供应链成本。

## 解决思路

利用智能零售网络解决方案,零售商能够主动而不是被动地将数据转变为可以操作的智能 -- 在适当的时间和适当的地点提供适当的信息。路网化运营 AFC 系统可划分为 3 个层面,分别为车站层 SC、线路中央层 LC 及 AFC 清算管理中心 ACC 层面。

智能零售网络解决方案共分为

以下几个方面:

### 1.店铺连接:

利用广域网和 VPN 技术从拨号连接转变为高速安全宽带连接,实现公司办公室、店铺、供应商和客户之间的实时通信。

从任意位置实时访问多个数据源,改善店铺连接,提高灵活性。提供灵活、可以扩展的基础,使零售商既能升级网络,又能保护初始投资。

### 2.关键业务移动性:

使零售商能够充分发挥网络投资的效能。WLAN 基础设施使零售商能够利用多种移动设备提高生产率和客户满意度,例如 PDA、扫描器和移动 PCS 系统。使零售商能够借助无线解决方案在店内的任意地方访问数据,从而增加客户支持时间。支

持多种无线供应链技术,例如能够帮助零售商在店内预备适当的货物种类和数量的 RFID。

### 3.协作通信:

使信息能够在多种渠道之间顺利流动,包括 IP 电话、Web 服务亭和 IP 联系中心。帮助零售商建立能够管理语音、数据和视频的统一网络,降低网络资源的总拥有成本(TCO)。利用 IP

电话提高生产率,降低运营成本。

### 4.店内媒体

允许零售商通过店内广播和 Web 服务亭传输多媒体信息通过店内广告增加收入流,在销售点对客户施加影响。利用 IP 视频摄像头增加销售量,改善客户服务和店内布置,使零售商可以跟踪客户的采购方式和行为模式。

## 应用效果

成立于 1962 年的某连锁零售店,通过建立网络,将全球范围内的 2400 多家分店和 100 个配送中心连接在一起,帮助其保持很低的价格和库存量。借助互联网技术和思科网络,供应商可以通过该零售店的网络获得其产品在每个分店中的最新销售和库存信息。这些信息使该零售店的供应商们能够与公司的采购部门密切合作,根据需要管理分店中的库存,合理的预测、计划、生产和供应产品。这样做的结果是,该零售店能够更快地补充缺货,根据当地客户的需要确定产品组合,控制最佳库存并降低库存成本。

# 住宿及餐饮业解决方案

在当前的信息化时代,客人对酒店的要求已经不仅仅是温馨舒适的居住环境、周到的人工服务了,他们更需要进行互动的娱乐和综合信息服务,如上网冲浪、在线游戏、影视点播、旅游信息、在线购物、风土人情介绍等。而且客人经常在酒店举行商务活动,如举行会议、商务洽谈、商务联谊,需要酒店能够为商务活动提供便利的办公条件和通信条件。

实践已经证明信息化是生产效率的倍增器,在我国酒店行业竞争日益加剧的背景下,利用信息化手段提高酒店自身的生产效率和管理效率成为不二选择。高速的数据交换网络、强大的信息处理设备、完备的数据库基础平台、优秀的管理软件都可以有效提升增加员工的工作效率,提升管理者的管理效率,从而提高酒店的竞争力。

针对酒店行业面对的信息化挑战,H3C 携全系列网络、无线、语音、视频、监控、存储、管理等产品量身定做的解决方案为酒店信息化提供支持,从“基础网络平台建

设、品牌提升、开源、节流”四个方面为酒店行业精心设计信息化方案,为酒店提供业界最高水平的、完善的解决方案,帮助酒店在信息化时代打造符合时代要求的信息化、智能化数码酒店,从而提高自身的赢利能力。

基础网络平台是酒店整个信息化的基础,相当于酒店内部的信息高速公路,实现内部的高速信息交换和信息传递,将酒店内部的各个信息孤岛联系成一个整体。同时连接到 internet,酒店网络成为全球网络的一部分,这样酒店也不再是一个孤岛了,而是和全世界联系成一个整体。所以基础网络平台的重要作用是将酒店从孤岛状态变成与世界连通状态。

高星级商务酒店的基础网络平台通常分为两个部分:客房网、办公网。前者用于为客人提供服务,后者用于内部的管理和办公。两个网络平台通过共用的出口模块与 internet 连接。

酒店已经部署了有线 IP 网络,是否就足够了呢?答案显然是否定的。例

如在酒店标准间一般两位客人,如何让他们同时上网?如何让他们在任何位置都能上网?另外客人在大堂、咖啡厅、酒吧、餐厅、酒店花园可能都随时有上网的需求,而这些区域是难以布线的。面对这些需求,WLAN 网络建设就是必然的选择了。


酒店出入人员比较繁多,外地客人又占绝大部分,保护客人的人身和财产安全非常重要,任何的安全问题都直接影响到酒店的声誉。为了让客人信赖酒店的安全保护能力,酒店必须建设健全的安全防卫制度和基础设施,酒店的视频监控系統就是必不可少的一个安防系统。当酒店设置了周全、科学的监控摄像头,对潜在的犯罪分子是一种威慑,对酒店的客人带来强烈的安全感。

在信息时代,酒店的 IT 部门扮演的角色不再仅仅是传统的支撑部门角色,事实上 IT 部门在这个时代能够发挥越来越重要的作用,包括为酒店创收。

例如客人经常在酒店举行一些商务活动,需要网络服务,H3C 为酒

店提供会议室无线工具包,可以出租给客人使用。

会议室无线工具包包括无线 AP 设备、若干无线网卡和 USB Key,客人在使用的时候没有了端口的限制、网线的限制。只需要将 AP 接入到有线网络,通过网口直接为 AP 供电,AP 设备无需配置即可使用。客人使用工具包中提供的无线网卡,驱动程序和安全密钥都保存在 USB Key 中,通过简单安装即可接入到无线网络中使用。而且在 USB Key 中固化了安全密钥,其他没有 USB key 的便携机即使在无线信号覆盖范围内,也无法接入到无线网络中,从而为客人提供安全的网络环境。

作为酒店的 IT 维护人员,是否为缺少一套管理系统来实现对各种设备的统一管理而苦恼?H3C 公司的 iMC(智能管理中心)能够实现全网资源的统一部署、管理和调配中心,包括对路由器、交换机、安全、无线、语音、存储、服务器、PC、UPS 等设备类型,实现了故障、性能、拓扑、配置等管理内容。 



## 制造业

## 制造业信息化现状

制造业信息化总体状况在过去的 20 年里,制造业在中国的经济增长中扮演了重要角色,其增加值占国内生产总值(GNP)的比重在 40%以上,吸收了近 1/3 的城市就业人口和农村剩余劳动力,成为中国商品出口的主体。20 世纪 90 年代以来,制造业出口的比重一直维持在 80% 以上,贴有“中国制造”标签的商品似乎无处不在。

随着世界信息产业的发展,中国制造业也正在进行从低端向高端的演进。国家中长期发展规划已经将制造业信息化列入到议题之中,得到政府和社会各界的高度重视。国家“十一五”期间的制造业信息化发展与“九五”、“十五”相比,具有非常鲜明的特色、具有非常突出的时代特征。主要表现在:确立并增强了企业的主体地位;始终坚持以市场为导向的原则;积极建立各具特色的中介服务机构;政府也实现了自身角色的转化。

这些重要特征的出现,不是一种纯粹的过程的延续、不是一种简单的时间上的推进,它反映了制造业信息化的推进已经完全建立在市场经济的体制之上。

目前制造业核心业务流程信息化水平,据调查显示在制造企业中,51.3%的企业业务流程信息化处于初级水平,这部分企业的业务信息化覆盖了主要业务流程,但信息系统开发缺乏统一规划,独立应用,数据难以共享使用,存在信息孤岛现象。38.8%的企业信息化处于中级水平,其信息化已经覆盖 50% 以上的主要业务流程,能够使用信息系统进行统一规划,业务数据集成度高。只有 8.2%的企业处于高级信息化水平,他们的主要业务流程全部实现集成化最优控制。详见图 1:

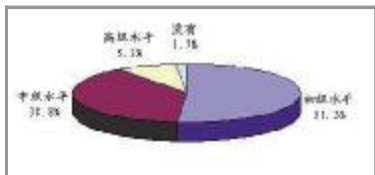


图 1 2008 年制造业核心业务流程信息化水平(预计)

另外从制造业信息化对决策的支持程度上来看。据调查显示目前在制造企业中,51%的企业信息化建设对决策的支持程度处于初级水平,这部分企业的信息化建设通过对

国家信息化发展战略提出的建设信息社会目标为各行业的信息化创造了巨大的机遇,同时也提出了更高的要求。中国的国民经济及社会发展信息化到了一个新阶段,这个阶段的主要特征是信息化不再是简单的电子化,而是各种信息资源的整合利用。

重点行业  
信息化需求调查报告(上)

本报记者:吕锦刚

信息资源的开发利用,能为决策提供初步支持。36.6%的企业信息化建设对决策的支持程度处于中级水平,这部分企业能够利用信息化技术开展数据分析处理,对各种决策方案进行优选,为决策提供有力的辅助支持。只有 6.1%的企业信息化建设对决策的支持程度处于高级水平,他们能够采用人工智能专家系统进入管理决策智能化。详见图 2:

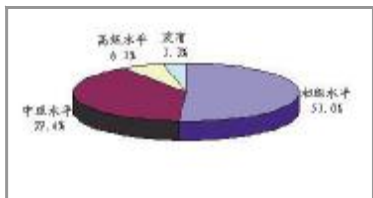


图 2 2008 年制造业信息化对决策的支持程度(预计)

## 制造业 2008 年度信息化建设特点

经过多年的发展,我国制造业信息化建设逐步形成了自身的特点。2008 年我国制造业信息化建设呈现出以下几个显著特点:

第一是制造业信息化建设的主力是大型国有企业。本次调查显示,2008 年大型企业依然是制造业信息化的投资主体,其市场规模达到 130 亿元以上。特大型、大型、中型和小型企业 IT 投入所占的比例依次为:29.5%、26.3%、23.4%和 20.8%。而在这一格局中,国有大型企业依然是制造业信息化的主力。

第二是制造业信息化建设的驱动力是企业的内在需求。一直以来,制造业信息化的推广方式是“自上而下”的,这也导致一些行业、区域的信息技术普及程度较高,但信息化效果并不如其他行业、区域明显。这主要是因为这些企业和行业的信息化大多是由技术驱动的,并不是从自身需求出发。不过,这种现象在 2008 年有了较大的改变。一些企业领导开始了解信息化能够帮助企业解决什么样的问题,有什么问题需要解决,开始以具体需求为明确目标。这种信

息化拉动方式的变化,也促使一部分行业、企业的信息化开始与业务特性有了进一步密切的结合,逐渐深入到核心业务应用。比如,钢铁企业通过开发钢铁生产模型提高钢铁硬度,汽车企业通过信息化解决“下线结算”等具体问题。

第三是制造业 IT 投入中软件比例在逐步上升。制造业的信息化是直接为提高经济效益服务,因此,非常注重对生产制造自动化的投入。软件投入自然较其它行业要高。硬件、软件、服务在总投入中所占的比重分别为:60.3%、31.2%和 8.5%。详见图 3:

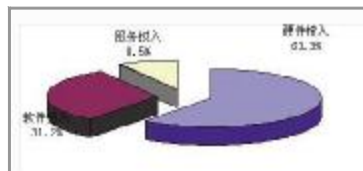


图 3 2008 年制造业 IT 投入(预计)

第四是制造业行业间的信息化投入存在一定差异。由于制造业包括众多行业,且不同行业的发展水平与竞争程度不同,在信息化水平方面有较大的差距。2008 年制造业信息化投入较大的几个子行业是电子电器、快速消费品、钢铁、烟草、汽车和制药等,这六个行业的信息化投入比例占到了整个制造业信息化投入的 44.4%。预计到 2010 年,这几个行业的信息化需求规模将扩大到 46.8%。

第五是小型制造企业信息化建设呈现集群和块状发展现象。目前,小型制造业企业的信息化应用和投资尚未形成规模,远低于制造行业信息化的平均水平。导致这一现象,主要是由于资金的不足和对信息化意识不强。不过,国内众多小型制造企业呈现明显的集群和块状发展现象,比如浙江绍兴的轻纺行业、宁波中小企业群等。

制造业 2008 年信息化  
IT 投入细分研究

从各制造行业在信息化投

入中的软件、硬件和 IT 服务比例来看,汽车和制药两个行业对硬件产品的投入比例较高。快速消费品制造企业和烟草制造企业的软件产品投入比例比其他几个行业要高。而钢铁行业对 IT 服务的投入比例最高,达到了 17.7%。详见图 4:

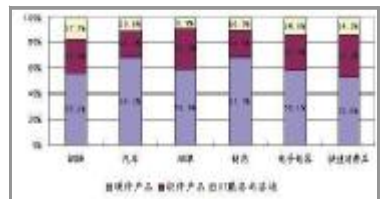


图 4 制造业 2008 年各主要应用主体信息化 IT 投入状况(预计)

信息化投入  
区域结构分析

2008 年,制造业信息化 IT 投入规模最大的地区是华东地区。华东地区经济发达,包含中国最有潜力的浙江省、江苏省、山东省及上海市,凭借优惠的政策和优势的地理位置,华东地区聚集了一大批制造企业。随着企业经营水平和经营需求的变化,越来越多的企业都加大了对信息化建设的投入,2008 年该地区的制造业信息化投入占总体制造业信息化投入的 36.7%。

随着京津冀经济圈的逐渐形成,越来越多的跨国公司开始将目光转到这一地区,这在很大程度上带动了华北地区的制造业的发展。同时,也使得华北地区越来越多的制造企业开始加大信息化投入。2008 年,该地区的制造业信息化 IT 投入占总体的 19.3%。详见图 5:

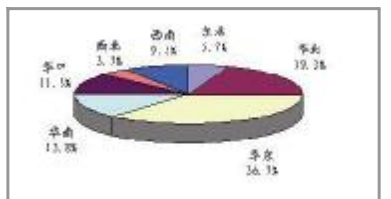


图 5 2008 年制造业信息化 IT 投入区域结构(预计)



## 交通运输业

### 交通行业信息化现状

经过近 20 年的建设发展,交通行业信息化步伐明显加快,并取得了重大进展,全行业信息技术应用达到一定的水平。主要表现在:

(一)交通信息化建设取得了显著成效。交通部机关信息化基础设施改造一期工程已经完成,办公自动化系统已挂网运行两年,取得较好的效果。大多数省、自治区、直辖市交通厅(局、委)建设了交通机关局域网,开通了办公自动化系统和各类管理应用系统,并相继建立了对外服务网站,基本实现了有关信息网上发布。铁路办公信息系统已在铁道部机关和所有铁路局、铁路分局及部分站段开通使用,实现了全路办公信息系统联网运行,并开通了电子邮件系统。铁道部机关已经开始启动网上办公,各类信息简报(除涉密内容外)全部上网实行无纸传输,部内各单位建立了网页,通过办公信息系统传递和查询政务信息、管理信息、运输生产信息。按照国办要求,铁道部办公厅安装和应用了简报管理系统、值班信息管理系统,实现了与国办联网传递政务信息。办公信息系统为铁路发展电子政务提供了良好的基础和条件。

(二)基础设施建设领域信息化取得了实质性进展。公路、水路基础设施建设领域信息化。在规划、勘察、设计等工作中,许多单位已经利用网络开展联合设计,开始普及应用计算机辅助设计系统(CAD)、地理信息系统(GIS)、全球定位系统(GPS)、遥感技术(RS)等,基础设施建设前期工作大大加快;在建设管理方面,高等级公路、大型桥梁建设、深水筑港、深水航道整治已经采用信息化的施工技术,广泛应用了项目管理软件,明显提高管理水平。目前,铁路信息技术人员总数已达 5500 多人;拥有大、中、小型计算机 1000 余台,微型计算机近 10 万台以上,通过 X.25、专线、光缆通道互相连接形成了覆盖全路的部、局、分局、段四级计算机网络传输网、交换网、数据通信网三大通信基础网;开发了一大批应用信息系统,铁路各方面工作开始实现从传统管理向现

代管理的跨越。民航信息基础设施建设已初具规模,形成了以空管通信网和商务通信网为骨干的两大专用通信网络。空管通信网以自动转报、分组交换和卫星通信为主,连接全国各管理局、省

(市、区)局和主要航站,覆盖所有国际航路和国内干线航路,承担空中交通管制、航空气象与情报、飞行计划与动态、综合管理等业务传输和国际数据交换服务。商务通信网覆盖国内近 300 个主要

城市和 80 个国外城市及港澳地区,网络用户终端数量超过 28000 台,通过技术改造初步形成支持多种主机系统 and 应用环境的基于 IP 的开放网络结构,承担着客货运输业务数据传输。

### 交通行业主要业务流程信息化总体水平

根据中小企业 IT 采购公司的行业主要业务流程信息化水平划分标准调查显示,交通行业各单位达到信息化中级水平的用户比例有 60.3%;达到初级水平的用户比例为 38.8%;还有 0.9% 的单位没有进行主要业务方面的信息化建设。详见图 6:

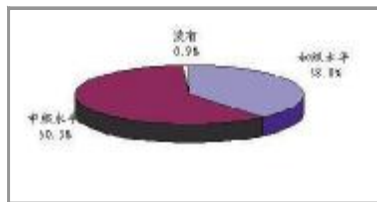


图 6 交通行业业务流程信息化水平

注:信息化水平划分。没有:主要业务没有进行信息化建设。初级水平:信息化覆盖主要业务流程,信息系统开发缺乏统一规划,独立应用,数据难以共享使用,存在信息孤岛现象。中级水平:信息化覆盖 50% 以上的主要业务流程,信息系统统一规划,数据集成度高。高级水平:主要业务流程全部实现集成化最优控制。

交通行业各细分行业主要业务

流程信息化水平见图 7:由本次调查显示民航部门信息化水平较高,铁路其次,而公路水路部门信息化水平较低。

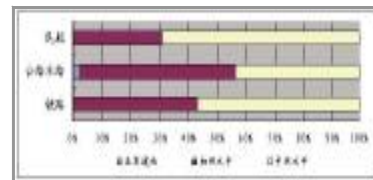


图 7 交通各细分行业主要业务流程信息化水平

交通行业各地区主要业务流程信息化水平见图 8:由本次调查显示交通行业华东、华南、华北地区信息化水平较高,而西南、西北地区相对较低。

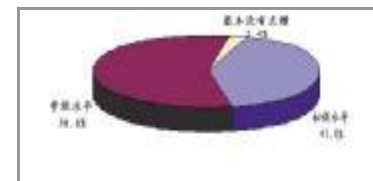


图 8 交通行业各地区主要业务流程信息化水平

交通行业信息化建设对决策的支持程度见图 9:由本次调查显示大部分被调查单位认为,信息化建设为决策提供了辅助支持。这说明交通部门利用网络信息技术和信息化提高了行政效率。但从总体上看,对决策的支持作用还不明显。

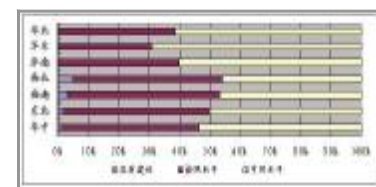


图 9 交通行业信息化对决策的支持程度

注:信息化对决策的支持程度。基本没有支持:信息化建设对交通决策基本不能提供支持。初级水平:通过信息资源的开发利用,能为决策提供初步支持。中级水平:能开展数据分析处理,对各种决策方案进行优选,为决策提供有力的辅助支持。高级水平:采用人工智能专家系统,进入管理决策智能化。

### 交通行业信息化采购流程

信息化采购流程大体分三个阶段:需求分析阶段、立项审批阶段和项目实施阶段。而涉及到的部门则有:信息化建设的上级主管部门、信息化建设单位的主管部门、本单位的信息化部门(如信息中心)、物资处等业务部门。在各个阶段,因为部门职责和采购方式不同,各个部门对采购流程的影响程度也不一样。

需求分析阶段。由本单位信息化部门和业务部门提出需求、分析确定需求,这样的部门在公路水路交通业是公路水路交通部门,各运输企业的业务部门和信息中心。在该阶段各业务部门和本单位信息中心的影响力比较大,同时可以认为在项目的初期,上级主管部门和信息化建设主管领导的影响力偏弱。

项目立项审批阶段。在信息化项目立项审批阶段中,影响力最大的是本单位的信息化主管部门,一般是本单位的信办,但这只限于单位自主采购。信息办对项目进行审批,掌握着项目是否能够得以进行的决定权;但如果涉及到数额较大的项目采购,尤其是国家拨款建设的工程项目,则需要上级主管部门进行审批才能进行采购。可以说,在项目的立项审批阶段,本单位的主管部门和上级主管部门对采购的影响力最大。

项目实施阶段。该阶段包含了项目设备和厂商选择、招标投标和采购实施几个过程。在设备选型过程中,本单位的信息化部门(如信息中心)的影响力最大,他们懂技术、懂产品,能充分理解本

单位的需求。而在招标投标和采购实施过程中,本单位的物资处往往是采购的执行部门,这一阶段他们的影响程度最高,再其次是本单位的信息中心等信息化部门,由他们对投标的企业进行评选。下面是信息化采购流程图。

