

国内

携手蓝色旋风 共创卓越盛世

— IBM 系统与科技事业部合作伙伴论坛 2005 在川召开

IBM 系统与科技事业部合作伙伴论坛 2005 今日在风景秀丽的九寨沟隆重召开。此次会议规模盛大,来自大中华地区的近千名合作伙伴和各界嘉宾参加了此次大会。会议气氛热烈,IBM 的高层领导和大家共同分享了 IBM 的合作伙伴策略以及对信息产业的趋势等热点话题,阐述了 IBM 与合作伙伴之间紧密互利的关系,并且介绍了 IBM 进一步加大支持合作伙伴的策略与措施。

IBM 公司大中华区副总裁及系统与科技事业部总经理何国伟先生详细介绍了“蓝旋风计划”的发展与成就。“蓝旋风计划”是 IBM 系统与科技事业部对广大中国本地合作伙伴提供支持和合作的平台。该计划以“协作创新,引领突破”为宗旨,以“共同成长、拓展覆盖、优势互补”作为三大核心方针,依托系统与科技事业部提供的各种技术、销售和管理等各种层次的培训以及深入地市场支持和协作,进一步整合资源,搭建优势互补、互动协作的广大合作伙伴的大社区,进而实现众多合作伙伴与 IBM 共同的业绩突破。

何国伟先生表示:“自 2004 年初 IBM 系统与科技事业部发布‘蓝旋风计划’以来,收效明显。作为一个整合的平台,它已经将 IBM 系统与科技事业部和合作伙伴的业务有机的结合在一起,通过持续投资,深化区域覆盖来树立蓝旋风的大社区,不仅加深了 IBM 和合作伙伴的互惠互利,合作伙伴之间也创造了大量的交流和商业机会。未来蓝旋风将进一步深化工作,通过更大的投入和更有力的策略,加强合作伙伴销售技能、技术、市场和区域的培训,实现与合作伙伴一同成长的目的。”

微软 2 亿元人民币投资中国浪潮 开发管理软件

日前从微软(中国)有限公司上海分公司获悉,微软已与中国计算平台产品供应商浪潮签订了投资合作协议。根据协议,微软将对浪潮进行战略投资,总投入金额达 2 亿人民币,双方将合作开发适应中国市场的应用与管理软件。

微软公司全球副总裁、大中华区首席执行官陈永正透露,微软将向浪潮投资 2 亿人民币主要用于在济南合作发展浪潮电子政务、软件外包等相关业务。这是微软与浪潮自 2004 年底结成全球战略合作伙伴关系后,双方在核心业务领域的进一步合作,将对中国软件产业格局产生深远影响。

浪潮集团总裁孙丕恕表示,与微软合作,有助于提升浪潮的软件平台产品研发水平、服务能力,同时提高浪潮软件外包业务的核心能力,加速浪潮的国际化进程。

打造中小企业财务业务一体化之路

—— IBM 携手用友,为企业提供超值解决方案

继 2005 年 5 月 IBM 与国内最大 ERP 软件提供商用友联手打造全国范围的 16 家用友 ERP 体验中心之后,IBM 与用友又有新的合作。IBM eServer x 系列服务器将与用友一起,为企业客户提供超值优惠的“企业信息化建设应用一体化方案”,帮助企业整合复杂的财务与业务信息。在 x 系列举办的“XDay”体验日上,客户可以在 IBM eServer x 系列全国合作伙伴的演示中心现场体验用友软件与 x 系列服务器带来的超强功能。

超值优惠,帮助企业实现财务业务一体化

IBM eServer x 系列服务器和用友公司经过全面的软件和硬件测试,共同推出“企业信息化建设应用一体化方案”,可以帮助企业规范销售、采购、库存管理流程,提高业务运作效率。通过用友 ERP 软硬件测试的 IBM eServer x236 服务器,确保配置合理,性能出色,系统运行稳定可靠。

IBM 与用友联手推出的“财务业务一体化管理套件”包含如下产品模块:IBM eServer x236 硬件服务器,财务会计管理软件模块和供应链管理模块。用户可以享受到优惠的价格。

领跑伙伴演示中心现场体验

为了使客户对 IBM 与用友联手推出的这一解决方案有更直接的了解,IBM 从 7 月底开始,于每周四下午 14:00 - 16:00 在 IBM eServer x 系列全国“领跑伙伴”的解决方案演示中心举行“XDay”体验日,客户可以亲临“领跑伙伴”演示中心现场,IBM 工程师或合作伙伴将会进行现场介绍。在“XDay”体验日,客户不仅可以了解关于 IBM 与用友解决方案的详细信息,还可以了解更多关于 IBM eServer x 系列服务器的产品特性和应用信息。

专家预测今年我国 IT 服务市场规模超 710 亿元 赛迪顾问总裁黄涌日前在“2005 年 IT 服务年会”上预测,今年我国 IT 服务市场规模将超过 710 亿元,同比增长 26.7%,其中专业服务、互联网服务成为 IT 服务市场增长的引擎。他预计,从今年到 2009 年,我国 IT 服务增长将始终保持在 20% 以上。

他说,随着竞争的愈演愈烈,企业对 IT 的理解已经提升到了战略高度,认为 IT 建设是企业控制成本、提升效率、保持市场竞争力的必要手段。赛迪顾问调查结果表明,从用户端来看,用户对 IT 服务的认知程度逐步提升,现阶段大部分用户已经开始尝试理解和主动接受 IT 服务的价值和内涵;从供应商端来看,IT 服务已经逐步从可有可无的业务上升到了辅助性或者关键性的业务单元。预计今年 IT 服务能占到我国整个 IT 市场的 22%,从全球来看,这一比例去年已达到 41.1%。随着国内信息化建设的不断完善,我国 IT 服务所占份额还将不断扩大。

黄涌表示,从未来发展趋势看,我国 IT 服务市场将呈现以下特征:整体解决方案成为服务主流;中小企业成为竞争焦点;行业市场得以全面开发;新兴网络服务不断涌现;品牌与规模建设增强服务商竞争优势。由于我国的 IT 服务市场已经具备了供方市场的特色,面对企业需求呈现的上述变化趋势,IT 服务提供商也需要及时调整自己的战略。