

# NEWS RADAR

## 业界动态

国际

### IBM 发表胜利宣言： 终于超过了甲骨文

“2001年对本公司来说是值得纪念的一年。在全球数据库市场上，本公司产品的市场占有率已稳居冠军。”说这番话的是在加拿大的IBM多伦多研究所负责技术部门的罗伯特·匹奇阿诺。该研究所也是DB2的开发单位。

据匹奇阿诺介绍，2000年IBM的数据库产品在全球的市场占有率为30.1%，略低于甲骨文的33.8%。而到了2001年，DB2的营业额猛增了50%，而甲骨文的销售业绩却一路下滑。“这是因为比起甲骨文的产品，DB2更有实惠感。投资回报率一目了然。而且，本公司还在2001年收购了占有市场3.1%份额的美国的Informix软件公司。”这些都为IBM夺取市场冠军作出了贡献。

但一方面，如果仅分析UNIX市场，还是可以看到IBM仍在苦战。据调查公司Gartner的数据，2000年该市场中甲骨文的所占比率为66.2%，占有压倒性优势。而DB2仅为14.4%，即使加上Informix的6.7%，也离对手相距甚远。对此，匹奇阿诺则自信地表示，“在2至3年内，我们在UNIX领域也将夺取冠军宝座。我们将在2002年3月前，发表功能大大强化后的DB2新版的详细功能以及供货日期。”

### 北电网络占据 亚洲 ATM WAN 市场的 52%

据Synergy调研公司最新调查报告显示，北电网络在2001年第三季度进一步巩固了其在全球多业务WAN(广域网)交换市场上的领导地位。报告显示，北电网络在所有ATM WAN交换领域均保持市场领先地位。

该报告指出，北电网络多业务WAN交换机在亚洲和欧洲市场的份额均名列第一。其中在亚洲占有52%的市

场份额，超出第二名37个百分点；在欧洲、中东和非洲市场份额均达到44%以上，超出第二名23个百分点。

在中国，北电网络Passport交换机已经用于建设中国电信、中国网通、铁通公司和吉通通信的全国ATM骨干网，以及中国电信、中国联通的数十个省级ATM骨干网项目。

此外，根据Infonetics的调查报告显示，2001年第三季度，北电网络在高容量ATM核心交换机市场上份额仍然排名第一。

### Vivendi 最新并购案阻碍微软进程

微软宣布，原本将在线旅游公司Expedia的股份出售给USA Networks的计划将推延。媒体巨头Vivendi公司刚斥资103亿美元并购了USA Networks旗下的娱乐部门。

这一决定意味着直到今年交易完成了，微软才能获得出售股份的6.5亿美元。这一2001年7月份达成的协议，原本计划于这一季度就会完成。按照协议规定，USA Networks将获得3750万股Expedia公司的股票。

微软最新的财务报告是去年10月18日公布的，并将于今年1月14日公布其第四季度财务报告。

国内

### 35 亿美元将投入中国 IT 行业

IDG有关负责人表示，预测到2008年，中国将有35亿美元投向IT产业，IT行业未来将在中国呈快速发展势头。目前，尽管IT投资正在发生结构性的变化，但中国的系统级电脑仍持续发展，增幅达68.8%。未来5年由于中国在金融及电信的投入增长将呈上升趋势，其中UNIX服务器发展将达10.1%的年增长率。存储市场的装机量

将以平均年 80% 的速度增长。另一方面, 网路存储市场将成为未来市场的增长点。

## Gartner: 中国大陆将成为 亚洲运营新中心

国际调查机构 Gartner 发表《2001 年 PC 硬件暨无线网络配备市场预测》, 预测显示, 中国台湾地区未来几年内 PC 仍是硬件重要发展方向, 而随着生产外移, 两年后中国大陆将正式成为亚洲 IT 新的运营中心。

GartnerGroup 亚太区硬件平台地区总监艾恩·伯特伦表示, 运营中心变化是值得观察的重点, 随着戴尔将采购中心转移至中国大陆地区, 制造生产重心也移往大陆深圳、上海, 过去新加坡为亚洲运营中心的位置, 已逐渐由中国台湾、大陆取代, 预计到 2003 年后, 中国大陆地区将因为市场环境成熟, 包括金融环境、对外策略、各厂商内部运筹架构确立。

艾恩同时表示, 亚太区 PC 出货量成长由 2001 年一季度的 15% 减至三季度仅 7% 的成长, 显示 PC 已进入成熟市场, 反观亚太区消费者的信息硬件需求仍强劲, PC 却还是远超过服务器、储存设备、个人数字助理(PDA)与工作站, 至 2005 年达到 300 亿美元的市场, 其实 PC 成长力道在亚洲仍然很强劲。

## 软件巨头年初将在上海招揽人才

上海最大规模的软件、集成电路人才培养以及招聘会将在今年年初举行。届时, 将有 10 多个国家和地区的软、集成电路企业来沪展示自己的产品并招聘适当的人才。

据介绍, 展会以及人才招聘会将于 2002 年 1 月 17 日到 19 日在上海世贸商城举办, 展出内容涉及软件设计、制造、销售, 集成电路设计、封装、制造和互联网网络方案、接入、应用等。

展会期间, 上海市人事局还将组织参展的美国、印度、韩国、日本等 10 多个国家和地区的 200 多家企业开展企业专业人才、海外人才引进、培训等活动, 而同时举行的高级人才招聘会将提供供需信息 1000 多条, 可供招聘专业技术人才约 2000 多人次, 专业技术培训 30 多种, 其中还将有 10 场技术学术研讨会。

## 北京十家软件企业正式组建出口联盟

为了扩大出口, 北京 10 家软件企业昨天结成出口联盟, 以北京软件出口龙头企业“中软”为盟主, 包括人大金仓、瑞软、普士达科技、东鸟软件等。据悉, 全国软件生产居首的北京市, 今年软件销售总值虽高达 249 亿元, 但出口额仅 6000 万美元。全国软件出口额也仅为 4 亿美元。出口无力的原因之一是软件企业规模太小, 没有在海外市场建立“桥头堡”。本市现在软件企业逾 6000 家, 但有出口能力的仅为 10%。

因此, 市科委决定将有出口实力的企业与中小企业结成联盟, 利用大企业具有海外承接项目的的能力, 将国外项目引进后再分包给中小企业的做法, 提高北京软件业整体出口能力。市软件促进中心主任姜广智认为, 本市今后还将采用这种以大带小的形式, 以更多重点企业为龙头, 结成更多联盟系列, 形成集团优势, 力争承揽一些国际上的重大软件项目。

## 华为成为 Sun 公司在 亚太地区的首家 OEM 厂商

2001 年 12 月 6 日, Sun 公司和华为公司签署了 OEM 合作协议: 华为成为 Sun 在亚太区的首家 OEM 厂商。

此前, 华为不仅是 Sun 的老客户, 也是 Sun 大中华区最重要的战略合作伙伴之一。早在几年前 Sun 就向华为提供配件, 去年两家企业又成立了联合实验室。现在 Sun 和华为达成 OEM 合作协议, 双方将在设计标计划、市场推广活动、技术委员会、CTO 峰会等领域加强合作: Sun 将和华为共同制作设计标计划, 向华为提供专门技术, 共同开发新产品, 把 NEP (网络设备供应商) 全球经验引入中国; Sun 与华为将针对特定的电信市场共同组织市场活动以争取技术和价格方面的竞争优势; 技术委员会将不断把 Sun 公司的新技术介绍给华为的产品部, 尽早介入华为的产品开发, 与华为共同分享全球 NEP 市场的趋势及先进技术等信息; 两公司 CTO 将经常召开会议, 共同分享市场趋势、技术发展和技术合作等信息。