

IBM 为金融行业引入新思路、新方案、新伙伴 ——Silverlake 走向“新世界的金融中心”

IBM Introduces New Thought, Scheme and Partner to Financial Enterprises...
Silverlake Becoming Financial Center of New World

2003年11月11日, IBM公司与独立软件开发商 Silverlake (银湖) 集团一起举行了“新思路、新方案、新伙伴”发布会。IBM eServer i 系列全球总经理 Al Zollar; IBM eServer i 系列亚太区总监叶成辉先生; IBM eServer i 系列大中国区总经理江支滨先生; Silverlake 集团执行总裁吴炳焯先生; 青岛市商业银行行长张广鸿先生出席了本次发布会。

Al Zollar 先生在开幕词中表示: “IBM 与 Silverlake 在金融行业的合作已久。在当今中国市场应用飞速发展的时代, IBM 致力于将国外的先进经验介绍给国内的用户。今天, 我们隆重的向大家介绍 Silverlake 集团的优秀方案和理念, 希望能为中国的金融行业市场带来新鲜的气息。”

Silverlake 集团是 IBM eServer i 系列在全球银行业的重要合作伙伴。在印尼银行 (Bank Mandiri) 银行系统架构转型项目中, Silverlake 成功的帮助客户完成了复杂平台的整合和转移, 成为亚太区以至国际银行业随需应变系统应用的典范。由此 Silverlake 获得了 IBM eServer iSeries 全球最佳随需应变解决方案实施奖, 它也是在全球范围内唯一一家获此殊荣的 IBM 合作伙伴。

在会上, IBM 向 Silverlake 颁发了 IBM eServer i 系列最佳随需应变解决方案奖, 同时, 作为刚刚进入中国市场的世界级金融业解决方案提供商, Silverlake 正式发布了其在中国的本土市场策略。

甲骨文在中国的研究中心运作模式更趋向于专注 “本土化”

Operation Mode of Oracle's Research Center in China Tends to Focus on
More Localization

甲骨文北京研发中心正式成立, 这是甲骨文继今年6月深圳研发中心成立之后的又一最新研发基地。但据介绍, 甲骨文在国内的两大研发中心的运作模式将采取和全球其他研发中心不一样的方式进行。甲骨文在其他地方的研发中心都只是在进行一般性的产品研发, 而中国的两大研发中心只关注中国市场, 并只为中国市场而研发。深圳与北京两大研发中心的分工合作, 深圳部分将会专注于金融、电信领域, 北京研发中心则会在更专注于电子政务方面, 目前, 北京研发中心已经开始进行了两大项目的研发, 一是和中科红旗解决 Linux 上的应用问题, 二是“数字北京”的项目研发。分析认为, “本土化”总是一直是多数跨国公司在华很难迈过的一道坎。甲骨文在中国的研发中心模式的变化显示出其对于中国市场的强烈重视。两大研发中心的设立, 将会更快推动甲骨文在内地的发展, 并与其他跨国公司“显得与众不同”。据了解, 目前中国的研发中心共有 125 人的研发团队, 这一队伍将在 6 个月的时间里扩充到 200 人左右。而按照计划, 甲骨文在 5 年后还将继续扩大这一投入。



神州数码和 AMD 合作 DIY 市场显示无品牌 PC 时代 正在到来

China Digital and AMD cooperating in DIY Market Shows Non-brand PC Epoch
to Come

神州数码与美国 AMD 公司在京联合宣布签署分销合作协议。根据合作协议, 神州数码将承担 AMD 盒装处理器产品在中国 DIY 市场的营销和推广工作, 并提供配套的售后服务。根据合作协议, 作为 AMD 处理器授权总代理商, 神州数码将充分利用最广泛的渠道资源来大力推动产品销售, 并致力于为用户提供全方位的售后服务: 在渠道方面, 神州数码将整合遍布全国的营销渠道, 促进 AMD“芯”路神州工程的实施。在推广方面, 神州数码将推出“‘芯芯燎原’工程”——建设神州数码-AMD 处理器形象店, 并计划在全国建立 500 家, 继续提升 AMD 和神州数码在 DIY 领域终端的知名度。在服务方面, 神州数码将大力推广“贴‘芯’服务工程”, 开通 800 咨询热线和 800 防伪查询两部电话, 另外, 每一件由神州数码分销的 AMD 处理器产品包装上都贴有经中国质检协会认证的神州数码防伪标贴, 消费者可以通过 800 防伪查询随时辨别产品真伪。郭为表示, 神州数码与 AMD 将通过密切的合作来拓展中国 DIY 市场。神州数码的 DIY 战略因此得到了充实, 并表明了其全面进军 DIY 市场的决心。分析认为, 如果神码全力进军 DIY 市场, 那么神码就不会在近期涉足 PC 制作。此前, 神码和长城电脑合作一直被认为是借壳做 PC。但是, 很显然, 此次和 AMD 合作的众多措施自然为其以后涉足 PC 制作打下良好的基础。此外, 此番神州数码与 AMD 的合作, 会使消费者看到一个居于 DIY 与品牌机之间的一个中间状态: 广大的用户得到比单纯 DIY 品质更有保证的产品和更为完善的专业服务, 同时又比品牌机有较低的价格和较灵活的配置, 这就是“无品牌”PC 的未来。

官方透露软件业待解决五大问题及发展重点

Official Reveals 5 Top Issues to Be Solved in Software Industry and Its
Development Emphases

信息产业部副部长苟仲文在出席 2003 第七届中国国际软件产业博览会时指出, 我国软件发展过程中还存在五大亟待解决的问题: 软件政府采购在整个软件产业中占很大比例, 因此政府采购政策亟待出台; 而为促进软件出口, 海关监管方式急需改进, 特别是集中通关严重影响软件出口速度, 在外汇及企业在享受政府优惠政策方面出现的问题也影响了软件出口的发展。此外, 软件产业投融资机制尚未形成; 对行业应用的支持力度缺乏, 软件产业与行业运用有一定程度脱节; 软件市场监管体系不健全, 咨询服务落后, 不正当竞争现象比较严重都成为制约我国软件产业发展的主要原因。苟仲文指出, 今后有关部门应积极贯彻落实软件产业政策, 国家有关部门应积极引导国内企业与国外跨国公司的合作, 帮助软件企业实现 ISO9000 与 CMM 认证, 使软件企业尽快与国际接轨。对于今后软件产业的发展重点, 国务院信息化工作办公室推广应用组陈小筑司长认为, 应集中在积极推动电子政务, 加快建设公益性数据库, 推广开放源代码软件, 鼓励使用方选择本国软件与服务; 重点推动信息化带动软件产业发展等多方面。陈小筑特别指出, 在应用信息化推动传统产业时, 应加大机械, 化工, 制药等行业的推广力度, 特别是对东北农业基地的信息化推进。

