

最快、最薄、最强——IBM 推出全新四路服务器

Fastest, Lightest and Strongest — IBM Introduced Full-new 4-way Server

IBM 公司在北京召开了主题为“最快、最薄、最强”的产品发布会，隆重推出了迄今世界上最快的4路机架优化式服务器x365和最薄的4路刀片服务器BladeCenter HS40。此次推出的两款全新四路服务器将帮助企业用户整合应用，大幅度提高服务器效率并简化企业的IT基础设施。

速度最快的x365——核心技术再突破

x365是目前速度最快的四路机架优化式服务器。与其它厂商的同类产品相比，3U高的精巧设计使占据空间减少了36%。应用了IBM的第二代“企业级X架构”技术，因此在每单位机柜上比戴尔公司和惠普公司的同类产品多提供40%的处理器运算能力。此外，x365更提供了独特的按照系统扩展付费的I/O可扩展性，可提供最多六个内置硬盘驱动器，总存储容量可高达876GB，同时PCI-X插槽可扩展至18个，确保了最大的数据接入和高可扩展性。海量的内置存储容量和出众性能使x365在应用服务和集群数据库实施等方面脱颖而出，为运行企业关键应用提供了新的可靠平台。

体积最薄的BladeCenter HS40——超高密度的计算能力

新发布的BladeCenter HS40是目前体积最薄的四路刀片服务器。在计算能力的高密度设计上实现了重大突破，即在一个工业标准机架中安装42个IBM HS40四路刀片。与之相比，惠普在一个机架上最多只能安装12个4路的Proliant BL40p服务器刀片——168颗处理器与48颗处理器的差距，意味着IBM可为客户提供3.5倍于竞争厂商产品的处理能力。BladeCenter HS40是企业资源规划(ERP)、电子商务/Web及企业数据库应用提供的卓越平台，可实现企业内部的服务器整合，简化和降低数据中心的复杂性。

研究显示汽车电子等五大行业将成为新兴的IT市场热点

Investigation Shows 5 Industries of Auto, Electron etc. Becoming Emerging Hotspot of IT Market

据市场研究机构赛迪发布了2003年中国IT市场研究报告。报告显示，2003年中国IT市场总体规模达到3326.8亿元，增长率为15.4%，已成为我国国民经济的第一支柱产业。备受关注的PC市场2003年也出现了整体回暖的迹象。报告显示，2003年中国PC市场销量为1294.8万台，比2002年增长17.4%；销售额为922亿元，比2002年增长9.9%。其中，笔记本电脑保持了高速增长，将成为未来5年PC市场的最大亮点。但由于竞争加剧，PC市场增长呈现出较大的不均衡。据戴尔中国区负责人透露，戴尔2003年实现了超过60%的增长。同时，数码产品成为2003年中国IT市场的最大亮点，销售额实现122.3亿元，比上一年增长77.4%。其中，数码相机销量更是首次突破了100万台大关。报告认为，在2004年，汽车电子、医疗电子、娱乐电子、互联网以及数字电视行业将成为新兴的IT市场热点。报告还预计，今后5年中国IT市场将以18.1%的年均增长率继续增长，并在2008年达到7630亿元的规模。

国内软件公司开始向“开放源代码实验室”靠拢

Domestic Software Companies Start to Close to Open Source Code Labs

近日，“开放源代码实验室”宣布，致力于在中国开发“Linux”内核和推动台式机使用“Linux”操作系统的“北京共创开源软件公司”宣布有意加入该组织。这也是上周内继日本的“NEC软件”公司之后亚洲第二家软件公司决定加入“开放源代码实验室”。“北京共创开源软件公司”是在2001年由10家中国的软件开发商共同组成的，该公司建成了中国第一个源代码开放软件爱好者社区——“OpenDesktop.net”网站，该网站主要致力于推广“Linux”在台式机上的应用。“北京共创开源软件公司”主要开发基于台式机的“Linux”商用软件产品、帮助用户实现“Linux”和其他操作系统的兼容和建立网络应用程序系统。在中国，源代码开放软件的应用正在呈上升趋势。1月早些时候，“红帽”公司宣布，该公司将在中国设立代表处，并计划与北京的“红旗软件公司”进行合作。但由于商业软件中的源代码不会全部公开，中国对使用这类软件一直持有戒心，所以源代码开放软件在中国具有较大的吸引力。分析认为，北京共创开源软件公司加入致力于推动“Linux”应用的全球联盟——“开放源代码实验室”。此举可能会使中国的源代码开放软件开发工作得到提升。

2004年国内中低端笔记本厂商将面临严峻考验

Domestic Low-and-Medium-End Laptop Vendors Face Severe challenge in 2004

2004年的国内笔记本电脑市场，中低端厂商将面临严峻考验。目前，三星、IBM、东芝等大腕不仅相互间不断渗透对方市场，而且也在不断打压国内的中低端厂商。以三星为例，X、P、V、Q是今年活跃在市场上的三星笔记本电脑四大系列的产品，其中X系列的代表机型是X10，属于高端商务笔记本；P系列包括P20、P25、P30几款机器，属于主流商务笔记本；Q系列是12寸机种，强调的是时尚轻薄，而在德国大获好评的V系列，凸现的是性价比，这四大系列基本覆盖了各个消费群体。即便在这样丰富的产品系列之下，三星笔记本电脑还在产品系列内部继续细分。和三星相同，IBM产品系列也是十分明晰，X、T、R分别以便携、商务、性价比著称。不难看出高端笔记本电脑厂商，丰满的产品链条是在其饱和现有市场之后，不断打压中下游厂商的利剑。

虽然从市场整体竞争环境来看，丰富的产品系列还不足以让三星、IBM、东芝等在2004年稳坐高端的同时，吞噬中低端厂商的市场。但高端厂商正在继续展现的是在渠道、服务、细分市场等方面的威力。高端厂商已经策划好了2004年的市场攻略。据悉，2004年，三星笔记本提出了更具挑战的目标：销量达到15万台进入市场前五名，而在中高端产品分布上更是要达到前三名。为了实现这一目标，2004年三星笔记本电脑在继续丰富产品线的同时，渠道方面将会做革命性调整。三星笔记本电脑中国区总裁张剑表示：“提高效率、加强渠道积极性、因地制宜发挥区域经营的优势是三星此次渠道改革的三大原因。”作为三星强大竞争对手的IBM，对中国笔记本电脑市场也是野心勃勃。据IBM最新一次的报告显示，2003年前3个季度，IBM在中国内地市场的笔记本销售额比去年同期猛增了75%，居同行业首位，而在销售量上也有望打破之前始终为国内品牌联想(lenovo)所保持的老大地位。另据了解，IBM除进一步巩固上海和北京等内地大城市的市场份额外，明年还将开始向内地中小型省市和边缘城市扩张。不难看出，不论是三星还是IBM都想在2004年大干一把，而面临高端笔记本电脑厂商的全面进攻，中低端厂商的压力可想而知。