

国际

创新科技 再现科幻经典

华纳兄弟在线与 IBM 携手打造“黑客帝国 Online”游戏

近日,华纳兄弟在线宣布,IBM 将为华纳兄弟互动娱乐公司提供包括 IBM eServer p 系列服务器和 IBM eServer x 系列服务器在内的硬件系统,为其第一款大型多人在线角色扮演类游戏(MMORPG)——“黑客帝国 Online”(Matrix Online)输入强大动力。

为了支持“黑客帝国 Online”,华纳兄弟在线采用了包括 IBM eServer p 系列服务器和 IBM eServer x 系列服务器的硬件系统,来支持整体基础设施。此外,华纳兄弟在线将会为注册和结算系统部署 IBM WebSphere 应用服务器,并采用 IBM 软件来制定一个蓝图,以帮助创建快速设计、整合、构建、部署的无缝环境。凭借 IBM 的领先技术,华纳兄弟在线可以通过在线方式远程管理不同地点的技术,并通过不同身份的访问权限,团队可以分离访问许可,同时定义和分配特殊的任务。考虑到实际游戏玩家的团队数目,这一点非常重要。

“在互动娱乐领域,华纳兄弟在线很好地被定位为能够满足不断增长的需求市场需求的代表。”IBM 全球媒体及娱乐行业副总裁 Steve Canepa 表示,“IBM 的领先技术与华纳兄弟娱乐公司专业的故事情节构思,将为在线游戏玩家带来及时响应的高质量体验。”

甲骨文收购 Retek 出价 5.15 亿

甲骨文(Oracle)日前向 Retek Inc. 发出价值 5.15 亿美元的主动收购要约,较其软件竞争对手 SAP AG 此前宣布的报价高出约 6% 以上,此举可能引发甲骨文与 SAP 之间的一场竞购战。Retek 是一家总部位于明尼阿波利斯的面向零售商的软件供应商,Retek 是面向零售商的软件市场的佼佼者,Gap Inc. 和 Best Buy Co. 等都是其客户。2004 年,该公司实现净利润 820 万美元,收入 1.742 亿美元。继 1 月份收购仁科(PeopleSoft Inc.)后,甲骨文与德国软件巨头 SAP 的竞争日趋激烈,此番对 Retek 的争夺堪称是这场较量中的一次遭遇战。对仁科的收购使甲骨文一跃成为 SAP 在全球企业和政府机构应用软件市场最大的挑战者。甲骨文对 Retek 发出的每股 9 美元的收购要约较 SAP 每股 8.50 美元、总计 4.87 亿美元的报价要高出 3000 万美元。在 SAP 发出收购要约之前,Retek 的股价在 2 月 25 日收于 6 美元。甲骨文对 Retek 的收购也凸显出首席执行官 Larry Ellison 旨在领导他称之为软件行业不可避免之整合的决心。在上个月 SAP 对 Retek 发出收购要约后,甲骨文决定加快动作。过去几天来,甲骨文已经买进 Retek 约 10% 的股票。Ellison 表示,甲骨文之所以决定发出收购要约,在一定程度上是为了捍卫其在北美市场的龙头地位。甲骨文与 Retek 自去年秋天以来就已经开始并购谈判,但一直为收购仁科的努力所干扰。Ellison 还称,对 Retek 的收购不会影响到甲骨文在未来 12 个月内寻求达成更大规模交易的能力。Ellison 表示,面向零售商的软件市场尚未得到充分的开发,尤其是在零售行业不断进行重组、以应对新技术和像沃尔玛连锁公司(Wal-Mart Stores Inc.)等零售巨擘日益增长的影响力的情况下。他称,致力于此次收购具有战略上的重要性。文件显示,Retek 曾一直坚持每股 9 美元的价格,但终于 1 月份就每股 8.50 美元的要约达成协议。文件同时披露,若交易未能完成,则会产生相当于交易价值 3% 的终止费。

今年亚太区 PC 发货量将增长 12.8%

Gartner 预计,2005 年亚太地区个人电脑市场将以略微低一点的速度增长,移动 PC 发货的增长将继续高于台式电脑。该研究公司预计,今年亚太地区 PC 发货量将增长 12.8% 达到 3730 万台,而 2004 年这个增长数字是 13.8%。移动 PC 销售预计增长 21.3%,比去年增长数字 31.3% 要低。台式 PC 需求预计今年将增长 10.8%,比去年 10.4% 略高。Gartner 预计,中国、印度、马来西亚和越南的台式 PC 销售增长将最快。该研究公司称,去年头三大台式 PC 销售商联想、惠普和戴尔的销售增长幅度达到 30%。Gartner 称,新加坡的 PC 市场去年增长幅度为 8.4%。惠是最大的销售商,其市场份额为 27.3%,而 IBM 销售增长幅度最高,达到 40.4%。Gartner 预计,由于台式 PC 更新换代周期近尾声并且个人消费市场更新换代需求继续疲软,新加坡市场的增长今年将降至 3.1%。

日立将全球新建 5 个设计中心

日立将在全球新开设 5 个设计中心,为客户提供从硬盘数据集成到消费者电子设备(consumerelectronic,下称“CE”)的专项技术服务。作为日立 2005 年度的 CE 战略的一部分,该设计中心将瞄准 CE 发展最快的三个关键部分:高速发展的个人媒体播放器(PMP)、数字录像机(digitalvideorecorders(DVR))以及移动电话。这一举措将有助于日立加速 CE 对硬盘的兼容过程,并保持日立目前在硬盘快速发展期的领先地位。据国际数据公司(IDC)预测,硬盘驱动器(HDD)产业到 2008 年将会为 CE 设备(包括家庭网络和存储)装配 2 亿多个硬盘,这个数据约占全部硬盘驱动产业的 40%。IDC 称,日立是为 CE 设备提供硬盘的两大企业之一,这 5 个新的设计中心将于 4 月在中、日、英、美等地开张,为中低端用户以及一些大客户提供技术支持。日立主管消费和商业硬盘资深副总裁比尔·海利(Bill Healy)介绍说:“日立设计中心将有助于公司在 CE 使用硬盘方面催生新的想法。”将硬盘集成进 CE 设备,需要的是一种不同于一般 IT 设备的理念,例如需要较长的电池寿命、更时兴的设计、更大的容量、较小的体积等等,这些都是日立 CE 工程师们经常考虑的问题,他们将建议客户选择合适的硬盘并考虑软件与各种操作系统的兼容性。