

国内

i 芯强动力 IT 亦从容

IBM 发布创新“全内置”系统——System i5 系列

IBM 在北京举行隆重的新品发布会,正式推出针对中小企业的领先“全内置”IT 平台——System i5 系列,该系列所实现的重大改进可以帮助中小企业显著降低 IT 运行的复杂性,提供卓越的性能,并利用可以跨 4 种操作系统的丰富应用选择来帮助推动解决方案的创新。IBM System i5 产品事业部北方区经理甘颖涛先生、IBM System i5 产品事业部大中华区产品线经理朱晓松先生出席了这次活动。

IBM 此次推出的 System i5 系列采用了领先的 POWER5 + 处理器——这种双内核“单片系统”的最高运行速度可达 2.2GHz,与当前采用 POWER5 处理器的 i 系列产品相比,性能提升最高可达 33%。

另外,IBM 还将推出集成操作系统的最新版本——i5/OS V5R4,这将在同一系统上运行 Linux、AIX 5L 和 Microsoft Windows 应用提供更大的灵活性。^[1] i5/OS V5R4 提供增强的安全性和灾难恢复功能可以帮助企业实现不间断运行,并使任何计划内或计划外中断对企业的业务都是透明的。

因为中小企业拥有的 IT 人员数量较少,所以 System i5 平台被设计为一种“全内置”的 IT 系统,预装运行各种业务应用所需的硬件和软件,包括数据库、应用服务器、操作系统、网络、安全和管理工具以及存储。

IBM System i5 系列大中华区总经理陈满恒表示:“System i5 平台确立了简化和应用灵活性的新标准,在中小企业的 IT 管理者中间产生了强烈的共鸣。今天发布 System i5 系列同 System i5 创新计划表明,IBM 将继续致力于帮助中小企业部署有助于实现其业务增长的新应用,并由此获得可观的投资回报。”

联想公布合作伙伴计划 全球招募 5 千家零售商

联想集团昨天宣布调整后的新型商业合作伙伴计划,同时计划在全球范围内增加 5000 家零售商。由于新型计划给小型企业市场的零售商提供了优惠的加盟措施,分析人士称这将对惠普和宏基现有的渠道造成冲击。

这项名为“联想合作伙伴网络”的渠道工程包括了吸收新成员、教育培训、市场营销及技术支持等一整套内容。据联想管理层人士介绍,这一计划比去年联想收购 IBM 的 PC 业务时所指定的计划要简单得多,联想的合作伙伴网络将分为两级:业务合作伙伴级别和优先级别。

联想是在拉斯维加斯举行的 IBM 世界伙伴大会上正式宣布这一计划的,并称未来的一年里欲在全球范围内增加 3000 - 5000 家增值经销商,这一行动是该公司多年来最大规模的合作伙伴招募项目,据介绍,在这些合作伙伴中,1500 个合作伙伴将来自美国。而联想高层甚至还动员惠普和宏基的零售商加入到联想行列。

甲骨文在华全面提速 出击中小企业市场

“亚太地区的通信行业正蓄势待发,准备迎接一场巨变。”甲骨文公司亚太区通信与媒体行业部副总裁 AshKholek 在主题演讲中表示。他认为,在这场巨变中,下一代服务提供商将通过克服客户、运营和基础设施的彻底转变所带来的挑战,促进自身增长并提高利润,从而成为行业的领头羊。一些关键技术趋势的发展,如 VoIP (Voice - Over - IP,即 IP 网络电话)等新技术的出现以及人们对固定 - 移动汇聚的日益关注和对无线宽带发展的推动,都促使通信行业发生了前所未有的变化。

出击中国中小企业市场

北京甲骨文软件系统有限公司宣布了一揽子计划,以前所未有的力度拓展中国的中小企业市场,满足关键行业中小企业的需要。这些计划包括把甲骨文的业务覆盖面扩展到 26 个二级城市、征召更多的本地合作伙伴等。

据了解,中国是目前甲骨文公司业务增长最快的市场之一。在 2005 财年中(2005 年 5 月 31 日结束),甲骨文在中国的新许可证收入列入甲骨文亚太区(不包括日本)首位,全球排名也从 3 年前的第 10 位攀升到了第 6 位。因此,重拳出击中国的中小企业市场,将成为甲骨文中国业务增长新的来源。

甲骨文中国公司计划在第一阶段把业务拓展到 11 个城市。甲骨文中国公司华南及香港区董事总经理潘应麟在接受记者采访时表示,中小企业业务是推动甲骨文中国业务增长的关键力量之一。据他介绍,甲骨文中国公司的目标是,到 2006 年底把业务覆盖到全国 26 个二级城市。甲骨文目前在北京、上海、广州和成都设有办公机构,并在北京和深圳设有两个研发中心。

IBM 通过地区代理商向中小企业提供咨询服务

IBM 日前宣布,为了提高咨询业务低迷的收入状况,公司将开始通过地区代理商向中小企业提供部分服务。与 IBM 自家的销售团队相比,地区代理商在当地市场的覆盖面更宽。

此前,按照公司的政策,IBM 多数咨询业务都面向大企业金额较大的项目。由于 2005 年第四季度 IBM 企业咨询服务部门的收入减小了 6%,公司开始考虑在中小企业中寻求咨询业务。

IBM 中小企业业务的负责人 Steve Solazzo 表示,这些企业科技支出的增长速度超过了整个 IT 市场的增速。IBM 希望通过这些新的咨询业务来开拓各类服务市场。目前,IBM 的咨询业务已经成为公司支柱,占公司总收入的一半左右,但该业务去年表现不太稳定,IBM 已经开始采取了一项裁员和重组计划,以稳定业务。

据悉,IBM 将推出名为“IT 策略评估”的服务,评估客户的信息技术设备状况,研究系统和设备如何更好地发挥作用。此类评估的价格为 65,000 美元左右,而大企业提供的一套定制化服务的收费可能在 150,000 至 200,000 美元之间。其他服务还包括安全评估和网站评估。