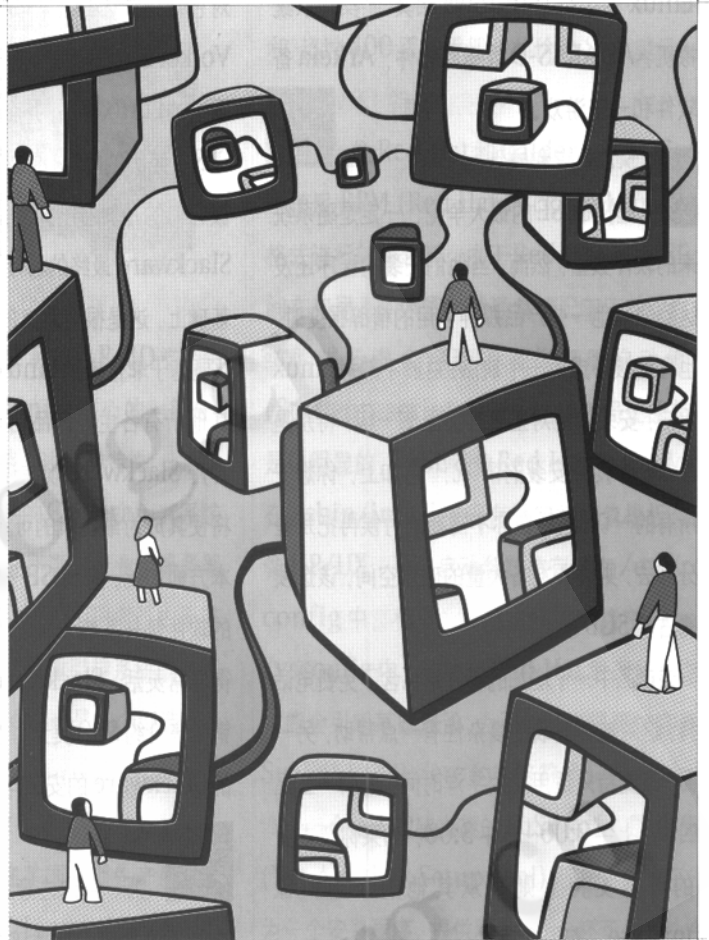




### 全球PC销售量出现反弹迹象

The sales rebound of PC all over the world

据调研机构Dataquest日前发布的最新调查数据显示,与2001年第一季度相比,美国市场2002年第一季度的PC出货量出现了增长势头。据统计数字显示,今年第一季度美国台式机、笔记本电脑,以及PC服务器的出货量为1110万台,同比增长了2.3%。IDC最新公布的数据显示,虽然一季度全球PC的销量仍在下降,但下降的幅度明显变小。据IDC统计,今年一季度,全球台式机、笔记本电脑及使用英特尔芯片的服务器的出货量平均下降了2.7%,而在美国只下降了0.4%。而在去年第四季度,全球PC的出货量下降了8.9%,而美国下降了6.1%。虽然两家机构数据有一定的差距,但结论却极其相近:全球PC销量开始反弹。



### IBM与日立将成立合资企业提供存储设备

IBM and Hitachi will set up joint venture to produce storage devices

美国电脑巨人IBM与日本电子大厂日立制作所宣布,双方将在数据储存系统上共同合作,针对硬盘成立合资企业,而这方面正是近几年令IBM感到头痛的部份。两家公司表示,日立将拥有这个合资公司的70%,并将付给IBM硬盘资产的费用,细节则将视双方最后的协议而定。IBM的磁盘业务在全球雇有1.8万名员工,每年创下的收入总额达数十亿美元。日立预计将会带给该合资企业IBM目前所欠缺的规模经济,增进其实力。IBM资深副总裁多诺弗里奥(Nicholas Donofrio)称,合资企业的条款目前还在讨论中。日立带来IBM欠缺的规模经济,正如其它的电脑元件一样,硬盘需求的盛况不再,去年价格也大幅滑落,IBM虽然宣称它们发明了硬盘,但是业

界观察家说IBM最近几季在这方面已经亏了不少钱。IBM与日立都表示,双方都期待能够藉这个新的

合资公司供应大部份的硬盘,这家新公司将会设在加州圣荷西。这项数据设备存储结盟,

将促使IBM和日立研发能够使不同公司制造的数据储存设备,在同一个网络中对话的软件等产品。

数据储存被视为资讯科技(IT)产业中甜美的领域,因为利润相对高得多,尤其是在软件管理产品方面。数据储存设备的市场竞争近几年越来越激烈,IBM

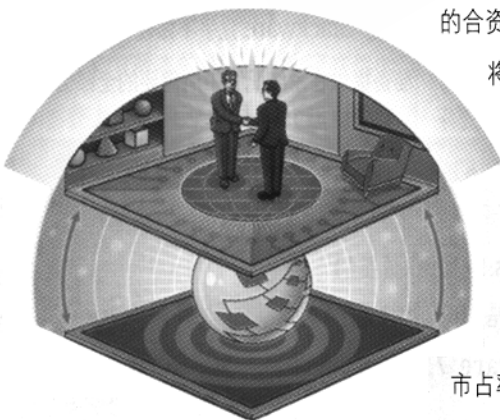
和日立的美国子公司Hitachi Data Systems已经从市场龙头EMC手中抢下一部份市场。但根据最近的市场研究报告,IBM及日立都不能算是这个市场的领导者。根据研究公司Garner Group所做的报告,EMC在2001年占有30%的市场,IBM

市占率为14%,而Hitachi Data Systems则仅拿下2%的市场。

市占率为14%,而Hitachi Data Systems则仅拿下2%的市场。

市占率为14%,而Hitachi Data Systems则仅拿下2%的市场。

市占率为14%,而Hitachi Data Systems则仅拿下2%的市场。





### 可提高电脑运转速度及安全的“异步系统”出现

Asynchronous system that can increase the speed and security of computers

comes into being



安全及运转速度是衡量电脑性能的重要指标, 致力提高电脑安全及运行速度是科技界一贯的目标。近日, 英国纽卡斯尔大学研究人员表示, 要使电脑运行得更快更安全, 应抛弃“时钟”而采用其研制成功的异步电路。所谓“时钟”是指CPU中的一个微电子晶体, 它能发射高速电脉冲, 使数据流保持同步。专家指出, 随着电脑系统日益复杂, 这种运行方式显露出的局限性也越来越明显, 不仅容易产生数据错误, 也使芯片设计人员在速度和稳定性方面越来越难以实现两全。而“异步”或称“自同步”电路, 由于基于一个数据传输和确认协议运行, 并不靠时间进行调节, 该系统不仅更快更精确, 而且更安全, 因为数据传输的无规则性使信息加密手段变得更有效。另外, 由于异步电路省略了时钟, 体积将变小, 工作温度也会降低, 同时也更省电。据介绍, 异步电路在实验室中表现良好, 采用这种系统的产品在市面上已经能够看到, 如飞利浦的呼机。研究人员预测, 在以后几年里, 智能卡也将采用异步电路。



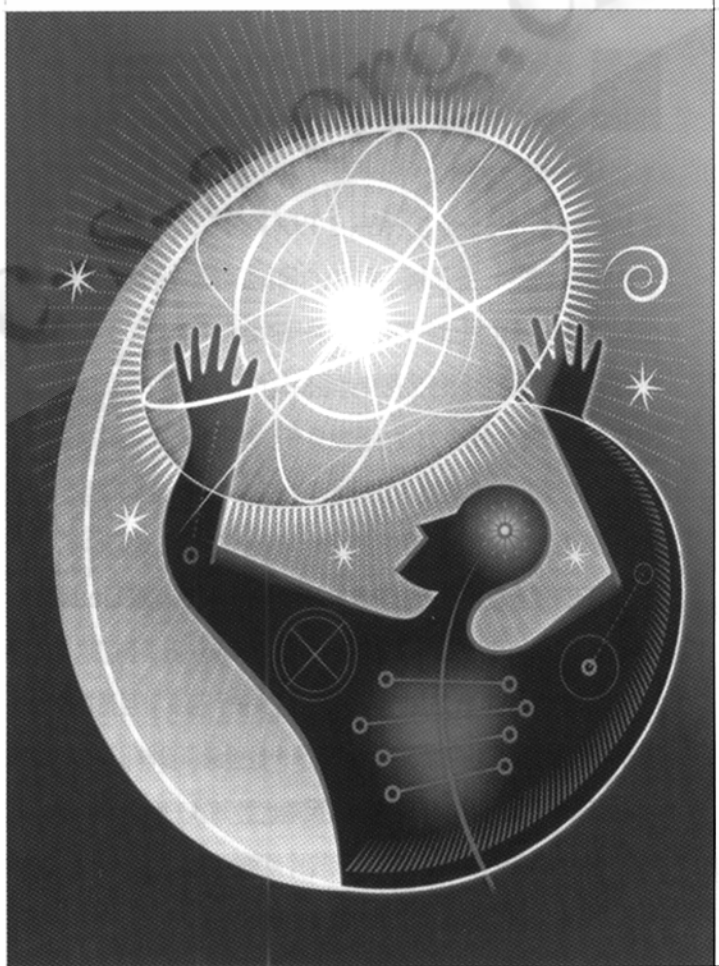
### Orange 公司准备在亚洲地区拓展业务

Orange attempts to promote its business in

Asia territory

据报道, 法国电信公司旗下的移动电话运营商 Orange 公司目前正在与亚洲一些可能的合作伙伴进行谈判, 准备在该地区拓展业务。这家公司的执行副总裁迈克尔·拉蒂默说, 该公司已经打入了泰国的电信市场, 下一步的目标就是新加坡等其他东南亚国家和地区。他还特别指出, 中国对该公司来讲很显然也是一个绝好的发展市场, 蒂默没有透露 Orange 公司的谈判对手究竟是谁, 而只是说该公司“正在与志趣相投的合作伙伴进行积极的谈判。”他表示, 建立合作关系对 Orange 公司在东南亚地区业务的拓展来说非常关键。

Orange 公司在泰国的业务已于上个月正式启动, 该公司为此投入了 6 亿美元的资金, 这是它迄今为止在亚洲地区最大的一笔投资。





## 微软以“开放源代码”为诱饵钓“嵌入式市场”大鱼

**Microsoft attempts to enter the Embedded System market with the its opening source code strategy**

近来, 微软对嵌入式市场展开了强攻。4月11日, 微软公司在北京召开嵌入式技术教育大会, 为国内的嵌入式系统开发人员和设备生产厂商介绍这一领域的最新进展。大会通过专题讲座帮助与会者了解如何基于 Windows 嵌入式技术和 .Net Compact Framework 开发在嵌入式设备上的 .Net 应用与

服务, 学习如何在新一代智能互联设备中集成 Windows Embedded 新技术, 快速开发产品。另据第三方独立研究机构 Venture Development 公司的最新研究报告指出, Windows Embedded 嵌入式操作系统 2001 年的出货量较前年增长了一倍以上, 发展势头十分看好。为配合嵌入式的市场推广, 微软近期还宣布了三项专为嵌入式市场设计的计划, 包括: 微软嵌入式伙伴服务计划、Windows CE 学术课程源代码共享计划以及 Windows CE 硬件设计中心。伙伴服务计划的支持方案是为了满足开发人员的需要而推出的, 该方案将提供长达 7 年的快速修正技术支持; 源代码共享计划则首次允许学术机构将 Windows CE 的源代码纳入教材和课程内容之中; 至于硬件设计中心, 则提供一站式服务网站, 帮助客户迅速找到特定的支持服务包 (BSP) 和 Windows CE 的设备驱动程序, 同时能够为独立软件开发商和独立硬件制造商提供最新的免费工具方案, 以便他们为 Windows CE 编写设备驱动程序。



## 选择与政府背景公司合资, 微软在华策略变招

**Selecting joint venture partners with government background, Microsoft changes the policy in China**

日前, 微软公司和上海联和投资有限公司共同宣布成立合资企业——上海微创软件有限公司。与微软在北京的投资不同 (中关村软件 1 亿元人民币注册资本, 微软占 19% 股份), 此次微软在上海的合资公司中占有 50% 的股份。据了解, 微软 (中国) 公司总裁唐骏将出任新公司的首席执行官。他表示, 上海微创软件公司将同时以国际市场 and 国内市场为导向发展软件服务业, 其业务范围包括两种类型的软件服务: 一方面外包大型跨国企业的软件支持外包服务; 另一方面, 开发具有自主知识产权、面向国内外企业的客户管理应用软件产品。唐骏希望新公司 5 年后能成为中国最大的综合软件企业。选择无任何软件背景、与上海市政府关系密切的公司作为合作伙伴, 这恐怕要从微软在去年 12 月 28 日北京市政府的那次软件招标中落败说起。当时, 包括红旗 Linux 在内的 6 家国内软件厂商全部中标, 微软彻底出局。著名 IT 评论家方兴东认为, 有了这个先例, 接下来微软在与任何地方政府谈判时, “气焰” 起码一半已经失去。因此, 虽然这个单子只有区区几千万元, 但是它的间接经济影响可能要高出 2、3 个数量级。目前, 中国的软件市场正版率为 5% 左右, 如果中国通过政府采购使国内软件市场正版率达到 1/3, 那么, 在中国的正版的销量会翻着跟头地增长。这其中, 由于政府采购肯定会向民族软件倾斜, 国内软件会是最大的受益者。因此, 微软市场垄断的方针势必需要相应调整。选择与政府关系密切的公司作为合作伙伴, 成立合资公司, 淡化外来倾向, 这或许是微软最聪明的选择。





## IT“寒流”涌入国内，电子百强16年来首次出现利润负增长

IT chill swarms into China, the 100 biggest electronic producers suffer their first profit negative growth

全球IT业滑坡已经对中国产生了明显负面影响。信息产业部日前宣布：2002年（第16届）电子信息百强企业排序揭晓，中国普天信息产业集团公司以年实现营业收入642亿元的佳绩蝉联百强之首，华为技术有限公司以年实现利润26.5亿元独占鳌头。但百强企业16年来第一次出现利润负增长。总体上看，2001年电子信息企业运行平稳，并保持了快速增长态势。本届电子百强实现营业收入4980亿元，比上届增加538亿元。新评出的百强企业的销售总额占全行业销售额的61%，其中位列前10家企业的销售额合计2889亿元，占全行业的35%。这说明，在过去的一年里，百强企业的规模化经营有了明显的发展，行业集中度进一步提高。但不容忽视的是，本届百强企业共实现利润总额252亿元，比上届下降了6.1%，营业利润率为5.1%，比上届的6.1%下降16%。信息产业部经济运行司司长李志明认为，这主要是由于全球IT产业滑坡，国际市场需求紧缩，元器件价格大幅下挫引发的。他同时指出，掌握的产品核心技术少、竞争实力不强等问题是百强企业进一步发展必须要解决的问题。



## 看好中国保险业信息化前景，IBM在国内动作频频

IBM attempts frequently as it enjoys the good future of the informationize of China's insurance industry

在信息技术领域居重要地位的IBM公司对保险行业的重视和研究由来已久，其以保险应用架构（IAA）为代表的保险行业IT技术解决方案在国际保险界享有盛誉。在中国，IBM的保险研究成果也正在向迅速成长的保险业渗透。近年来，IBM针对保险行业的产品推广、解决方案以及各种研讨会一个接一个，目标很明确：打入中国保险业。据称，IBM目前正在与国内两家大保险公司就IAA事宜进行接洽。为什么一家IT公司花巨大的精力在保险研究上？IBM全球保险事业部总裁Bill Pieroni表示：“全球保险行业的未来发展呈现非代理化、个性化服务、金融业合并、信息技术广泛运用四大趋势，其中，信息技术将成为影响全球保险业发展的主要推动力。虽然全球经济疲软以及9·11事件给保险业带来了巨大的冲击，投资于信息技术仍将被看作保险业发展的重要战略。如今，IBM正逐步意识到，将信息技术与保险业务结合，利用强劲的IT基础设施做后盾，可以实现他们梦寐以求的商业目标。借助信息技术的广泛运用，不仅可以改善管理，还可以秉承以客户为中心的宗旨提供个性化服务和丰富多样的险种。最终取胜的保险商将是那些能够与自身业务目标相联系，保持资金流动的投资回报模式，使用先进的智能方式管理支出的企业。”IBM亚太地区保险事业部总经理Paul Miller则详细介绍了IBM公司的行业策略及保险行业解决方案。他认为，IBM提供的IAA能够帮助保险公司实现三个最为关键的业务目标：定制化渠道、知识管理与服务的提升。具体表现在：能够为保险商创建灵活的、多渠道的分销系统，并将触角延伸至移动的消费者，从而扩大销售，降低成本；能够为保险商建立强大的客户信息数据库，通过智能的分析判断客户的个性化需求，从而主动向客户推荐保险产品；整合全公司内部的索赔数据，并快速做出响应。

