



## IBM eServer pSeries 赢得 CRN “渠道冠军” 奖

### IBM eServer pSeries wins CRN “Channel Championship” prize

近日, CRN 公布了 2003 年度渠道冠军奖得主。IBM eServer pSeries 在这项评选中获得了行业解决方案供应商们打出的最高分, 一举赢得该项桂冠。

在本次 CRN 2003 年度渠道冠军奖的评选过程中, 所有参评的 IT 供应商被分为小型解决方案供应商和大型解决方案供应商两组, IBM 在这两个组别的评选中均名列第一。据 CRN 介绍, 自 IBM 公司提出“电子商务按需应变”战略以来, 其基于服务器平台的解决方案体现了很多在运行中添加容量的“按需应变”特性, 而这些特性对于 IBM 通过本次评选的标准非常关键。此外, IBM 一直在其服务器产品中紧密集成 IBM 中间件, 包括 Tivoli 系统管理软件、DB2 数据库和 WebSphere 的应用。

获得 CRN “渠道冠军”奖使得 IBM 再一次彰显在行业解决方案领域的强大实力, 同时也证明了 IBM pSeries 服务器在合作伙伴中拥有极佳的声誉, 并且不断赢得合作伙伴的巨大支持。“IBM 的真正优势在于其整合能力胜过了竞争对手的!” 位于美国旧金山的一家 IBM 合作伙伴 RS-Unix.com 总裁 Jeff Medeiros 这样说道, “无论是基于芯片组报告, 还是在总线架构报告中分析, IBM 的集成能力都位居榜首, 通过与竞争对手的比较, IBM eServer pSeries 都会将他们淘汰。”



## SUN 公司又有新举措 宣布组建超大型计算机业务部门

### Sun makes new move: declaring to establish supercomputer business division

为满足市场对更精密的微型计算机的需求, Sun Microsystems 公司宣称将改变其产品结构并组建高效能工程运算(HPTC)业务部门。

在副董事长 Shahin Khan 的领导下, 公司员工合力开发 Sun 公司的高效能工程运算(HPTC)产品, 如 Sun Fire line 以及涵盖公司各项业务在内的软件、保修、销售、存储、计算机系统的相关产品。Khan 声称通常情况下高效能工程运算(HPTC)暗示出未来商务电脑的首要发展趋势, 而 Sun 公司在该领域的研发部门投下重资将继续推动 HPTC 市场的发展。

Khan 声称从 Sun Fire V880z 可视化服务器——他自认为是当前市场上最热门的制图系统——到 HPC 存储区域网络技术、Sun ONE Grid Engine 软件, Sun 公司已经为 HPTC 市场提供了最广泛的配套设施。此外, 他们还承诺为客户提供兼有高效能与高生产力的基础技术如开放源代码开发、多线程芯片等。

他们的生产线主要包括运行于 Linux 平台的初阶系统(Entry-level systems), 处理复杂数字问题的间隔计算技术, 基于 Sun 公司的新 Sun Fire V880z 可视服务器(visualization server)的一系列产品, 高性能存储技术, 软件供应等等。

基础网络计算机制造商 Santa Clara, Calif 公司声称这将更好的与本国的超型计算机以及高效能计算系统如 64-bit 系统、并行计算、分级储存管理系统、讯息可视化、栅格计算展开竞争。但是超型计算机领域的竞争相当激烈, Sun 公司主要的竞争对手如 IBM, Cray, SGI 以及 Hewlett-Packard 公司都在开发此类项目。

2002 年 12 月公布了最新全球前 500 台超型计算机的客户名录, 它显示出在商业和技术工业领域有 18% 的用户系统建立在 Sun 公司的硬件和软件产品基础上, 与此同时, IBM 和 HP 公司各减少了至少 30 台系统。Sun 公司宣布它在该市场中的地位得到提升, Sun 系统的数目超过了 SGI, 排名也从第四位升至第三位。



## IBM 推出最新系统管理软件 动态响应业务需求

### —— IBM 新版系统管理软件将为客户提供高级的自动管理功能 IBM introduces its latest system administration software to dynamically respond to business need

近日, IBM 针对基于 Intel 处理器的 IBM eServer x 系列服务器发布了新版本的系统管理软件——IBM Director 4.1, 该软件比原有版本实现了 20 多种性能和智能功能的增强, 目标是帮助客户更方便地管理系统, 实时响应不断变化的业务环境。

这一最新版本的系统管理软件可用于所有基于 Intel 处理器的 IBM 服务器上, 包括刀片服务器以及高度可扩展性的 IBM eServer x440 系统。此软件可帮助客户提升基于 Intel 处理器的 IBM 服务器的水平。根据 IDC 的全球服务器季度跟踪报告, 在基于 Intel 32-位处理器的服务器供应商中, IBM 的增长速度最快。2002 年第 4 季度的销售收入增长比 2001 年同期增长了 21 个百分点。

IBM Director 4.1 系统管理软件能够自动管理基于 Intel 处理器的服务器, 可以自动执行多种任务, 如清单管理、监视和报警、事件响应和系统状态检查, 通过使用 Tivoli 解决方案, 它可以实现与异构环境的端到端的无缝集成, 帮助客户最大程度地提高服务器的可用性, 同时减少宕机。此外, 这一新版软件提供的框架可以通过“插件”进行扩展以提供高级管理。同时软件中还预装了自动配置向导, 以便于系统的部署和安装。

“随着按需计算时代的来临, 我们需要为客户提供自动化的功能和工具, 帮助他们根据不断变化的业务模式进行调整。”IBM eServer x 系列副总裁 Deepak Advani 说, “随着 IBM Director 4.1 的推出, 我们将率先为客户提供一个具有响应特性和弹性的管理解决方案, 这样客户就能够快速、方便地部署系统”。

据悉, IBM 不久还将发布最新版本的远程监视适配器 (RSA) ——远程监视适配器 II。该产品将单独推出, 它使用了基于硬件的图形控制台改造和控制功能, 能够通过适配器卡上的嵌入式安全套接层 (SSL) Web 浏览器界面提供近实时的性能。RSA II 可以帮助系统管理员通过软盘或 CD 驱动器对软件进行远程引导——如同管理员在现场。IBM 将会提供多种服务, 帮助客户升级到新的 IBM Director 4.1 管理软件。IBM 宣布, 自 3 月 31 日起, IBM 所有基于 Intel 处理器的服务器产品线都将正式使用这一功能强化的系统管理软件。



## 买方市场崛起导致美国软件业调整

### Rise of buyer's market leads to adjustment of U.S. software industry

现在, 软件业已经进入买方市场阶段, 消费者需求引导着软件制造商的产品开发方向——而且, 由于经济不景气, 消费者可以在更多方面讨价还价。最近, 美国威顿慈善机构开始大规模升级办公软件, 通常情况下需要购买套装的微软 Office, 但是其首席技术官贝莱格与软件零售商达成一项“奇怪的”协议, 成功节省了 110 万美元。其中的秘密是: 只购买所需要的功能, 即把 Office 套装软件拆开零售。软件制造商正在承担越来越多的压力。他们面临的问题包括: 购买欲下降, 节俭成风, 越来越多的公司开始使用互联网降低成本。目前的软件市场, 产品价格竞争激烈, 但消费者却不愿意买账。面对这种情况, 许多大型的软件公司也不得不“低头认错”。例如, 微软、甲骨文、SAP 公司等, 此前曾忽略了中小企业软件市场, 但是最近它们开始发起反攻。与此同时, 这些软件公司的产品也在发生很大的改变, “大块头”的软件正在隐退, 功能专一的产品开始成为主流。SAP 公司副主席埃德·朗治说, 该公司以前主要依靠“数百万美元”的产品交易获利, 现在则倾向于小型软件。Gartner 公司分析师罗杰·福林认为, 今年软件行业将会出现许多合并案, “即使一些比较大的软件公司也可能被吞并”。另外, 许多市场观察者认为, 今年将成为软件公司申请破产保护最多的一年, 整个行业都会出现动荡。