

新闻周榜

上海启动万名软件人才培养工程

本报讯 为解决上海地区软件企业人才短缺的现象,有效地把高校毕业生...

据悉,首批20人的教师资格培训将于7月18日开始,项目正式启动后第一年...

Force10 公司推出操作系统 FTOS

本报讯 近日,Force10 网络公司宣布推出可用于其整个可靠网络系列交换机...

Force10 网络公司大中华区总经理徐成达表示,在中国,该公司重点关注的三大核心领域...

HP 发布业界首款超高密度刀片服务器

本报讯 近日,HP 公司发布业界首款超高密度的刀片服务器 HP ProLiant BL2x220c G5...

据悉,基于英特尔处理器的 HP ProLiant BL2x220c G5 是业界首个把两台独立服务器结合在一个刀片中的刀片服务器...

微软 MSN 推出全新品牌理念

本报讯 近日,微软 MSN 在北京举行 MSN 品牌新主张发布会暨 MSN 品牌宣传片首映式,推出“知人·有信 MSN”的全新品牌主张。

为配合此次 MSN 品牌新主张的推出,MSN 推出了职场、情场和社交系列广告宣传片,以不同网络环境对用户影响的强烈对比为传播主线...

微软 MSN 副总裁刘振宇表示:“区别于其他的即时通讯工具,MSN 的品牌定位是真实、可信赖的即时通讯工具。MSN 的用户拥有的是一个真实、可以信赖的世界。此次推出的‘知人·有信 MSN’品牌新主张,将进一步清晰 MSN 品牌特性,帮助更多的用户深入了解和使用 MSN 的各项服务,建立和拓展用户的价值人脉网络。”

竞逐行业领袖 网络安全市场并购潮起

本报记者 戈清平报道

不谋万世者,不足谋一时;不谋全局者,不足谋一域。如今的 IT 业正逐渐走入一个“大者恒大”的时代,网络安全领域聚集的各路豪杰使出浑身解数,意欲成为行业领袖。

近日,金山公司成功收购深圳招商卓尔信息技术有限公司,组建深圳金山信息安全技术有限公司,新公司将获得基于卓尔原有品牌、技术、市场的网络安全、信息安全、安全审计等计算机安全系统所含软件技术的一切知识产权、有形动产及其他相关市场资源,全面发力网络安全市场。

安全厂商与设备商联手

这是一个“大者恒大”的社会,遵循着马太效应的定律。对于企业经营发展而言,要想在某一领域保持优势,就必须在该领域迅速做大。

怀揣行业领袖梦想的各路豪杰深谙此道。为了使企业大而强,他们不断寻找着合作机会,伺机捕获并购对象。

早在 2003 年 11 月,思科就与 3 家杀毒软件公司 NetworkAssoci-ates、赛门铁克以及趋势科技进行合作,共同开拓网络安全市场。在与 3 家杀毒软件公司成功开展 NAC 项目后,思科似乎意犹未尽,2004 年 6 月初再度出手,与趋势科技再次联手,为联网企业提供广泛的防网络蠕虫和病毒爆发防御解决方案。

无独有偶,2004 年年初,Juniper 宣布并购网络安全重量级厂商 Netscreen,发

行业观察

网页游戏融资速度加快 行业调整迫在眉睫

本报讯(记者 陆晓晖) 今年 4 月红杉资本投资网页游戏运营平台 51wan 之后,短短两三个月内又有两家网页游戏企业获得投资,其中一家以产品研发为主,另一家则以代理运营为主。据悉,这两家企业融资金额与 51wan 大体相当,均在 250 万-500 万美元之间。

艾瑞咨询分析师赵旭枫向记者表示,预计今年针对网页游戏的投资案例将达到 7-10 起,总金额在 3000 万美元左右。虽然风投资金的加入给网页游戏带来希望,但这也预示着整个行业的竞争更加白热化,产业调整迫在眉睫。

对比 2006-2007 年的网络游戏投资金额,网页游戏的投资额仅相当于普通网络游戏投资额的 5%-10%。今年网页游戏几起投资案例的金额都比较高。由此可以看出,投资者对网页游戏的信心不足,投资的目的以尝试为主,一旦行业发展达不到预期,投资者很可能迅速抽身。

据业内人士介绍,对网页游戏前景影



力网络安全领域。

为了不在并购潮中落后,同时也为了今后企业更好地发展,此后不久,IMB 公司与网络安全系统公司 Internet Security Systems Iss 签署了一份价值 13 亿美元的并购协议,共同为企业用户提供网络安全服务。

另外,在过去的几年中,防火墙厂商与杀毒软件厂商的合作也较为普遍。其中就有 ServGate 与 McAfee 的合作以及 NetScreen 携手趋势科技等。

值得关注的是,以前的并购战多是由国外 IT 企业发起,国内企业很少参与,此次金山公司收购卓尔,在国内网络安全领域颇有些先行者的意味。

业内人士认为,主动参与其中的企业都有一个共同的目的,就是寻求规模效应,欲做网络安全领域的领袖。金山软件董事长兼 CEO 求伯君的态度很明确:“企业有规模才有竞争力,下一步还将继续寻找收购对象,壮大公司的实力。”

一幕一幕的合作和并购事件,令人目不暇接。网络安全领域的“风景”真的如此之好?

并购实现多赢

在探究网络安全领域近年来为何合作与并购频繁时,求伯君表示,近年来信息安全领域竞争愈演愈烈,只有通过强强合作,或进行资本运作,加速并购,才能占得市场先机。思科公司的相关负责人也表示,并购是企业发展壮大主要手段之一。

事实上,抛开企业本身发展不谈,仅从信息安全的角度,当前所处的环境也令众多企业必须通过合作与并购来实现对网络病毒的抵御。

目前,网络已经进入千家万户,成为人们生活中必不可少的一部分。然而,人们在享受信息时代的便利的同时,也承受着网络病毒、电脑黑客带来的烦恼。近年来,网络病毒往往通过组合的方式进行

攻击,如攻击中夹杂着病毒、病毒中带着漏洞攻击,其手段越来越多,攻击范围越来越大。

面对如此严峻的网络安全形势,网络的安全性越来越受到人们重视,安全成了人们的迫切需求。然而,网络安全涉及面极广,从硬件到软件、从终端到服务器都需要保护,任何一个环节出现漏洞都无法阻止病毒入侵。这也是近年来虽然杀毒软件厂商不断推出杀毒软件的升级版本甚至新的杀毒软件,但仍然不能阻止病毒入侵电脑的原因之一。

众所周知,电脑上网要有网络设备,要保持其正常运行,网络设备的安全性至关重要。近年来,网络设备除了基本的控制网络流量稳定外,防毒、防黑客等安全功能已成为其发展的重点,因此网络设备提供商迫切需与网络安全厂商合作。

另一方面,受制于自身研发范围及网络病毒日益猖獗等原因,网络安全厂商也迫切需要与网络设备提供商合作。

如今 IT 业正逐渐走入一个“大者恒大”的时代,网络安全领域聚集的各路豪杰使出浑身解数,意欲成为行业领袖,并购作为迅速提升自身实力的重要手段被他们竞相使用。

“优势互补才能更好地为网民服务。”原深圳招商卓尔信息技术有限公司总经理何玲表示,这也是金山公司为什么会与卓尔这样的网络设备提供商合作的原因之一。

此外,对用户来说,实现网络设备与安全产品的融合符合他们的利益,毕竟为了网络安全既要购买网络设备又要购买安全产品,劳民伤财。需求决定市场,市场决定一切。正是因为迫切的安全需求和众多的市场因素,才促成了目前火热的合作与并购。

专家表示,网络安全领域的合作与并购是一种多赢的局面,对各方都非常有利。

群雄逐鹿 谁将脱颖而出

一直以来,企业级安全市场是趋势科技、诺顿、赛门铁克等国外杀毒软件厂商的天下,此次金山通过资本运作收购网络设备提供商,或许是国内杀毒软件厂商进军企业级安全市场的信号。

据了解,新成立的深圳金山信息安全技术有限公司将推出金山毒霸网络版 5.5、金山防毒墙、金山防火墙、金山安全网关、金山邮件网关等全系列网络安全产品,为企业用户提供一套完整的安全方案。

此前,瑞星公司、江民科技也发布了多款企业级安全解决方案。至此,国内三大杀毒软件厂商都开始涉足企业安全市场。专家表示,虽然网络安全的高端市场已被国外杀毒软件厂商占得先机,但随着国内杀毒软件厂商实力的逐渐提高以及整个网络环境的发展变化,对国外厂商形成较大压力,也将使市场竞争变得更为激烈。在网络与安全逐渐融合的趋势下,网络安全市场的硝烟将更加激烈,谁将从竞争中脱颖而出,成为行业领袖?人们拭目以待。

行业聚焦

我国软件与服务规模占全球比重显著上升

本报讯 2007 年我国软件与服务规模达到 5834 亿元,占全球比重的 8.7%。工业和信息化部产品司司长肖华近日在 2008 中国软件发展与服务外包高峰论坛上表示,经过近 5 年发展,我国软件与服务取得了长足的进步。

肖华介绍说,我国软件与服务有了实质性的飞跃。2002 年我国软件与服务规模只占全球约 2%的比重,到 2007 年我国软件和服务外包规模已突破百亿美元大关,达到 102.4 亿美元。

肖华分析说,我国已经形成承接全球软件和服务外包的一系列有利条件。我国政府相继出台相关政策措施,营造了良好的政策环境;我国社会稳定,经济发展良好,对外开放不断扩大,与各国经贸联系日益密切,与跨国公司有着长期良好的合作;我国还拥有相对完善的基础设施,良好的人力资源、信息产业和传统产业基础,因此发展潜力巨大。

同时,政府主管部门近年来采取了一系列措施,推动我国软件与服务外包业的发展,包括建立部际合作机制,建设软件与信息服务业外包公共支撑平台,构建产业公共服务体系,组建产业联盟,加快培育外包人才等,为我国软件与服务业的规模提升创造了较好的条件。 冯源

油价高涨 IT 业主打绿色牌

本报讯 近年来的油价高涨使 IT 业深受影响。今年年初,市场研究公司 Gartner 预计,受高价影响,2008 年美国高科技投资增长速度将由去年的 6.1%下滑到 5.7%,全球高科技投资增长速度将由去年的 8%下滑到 5.5%。为了应对油价上涨带来的成本压力,今年几乎所有的 IT 巨头都打出了降低能耗的绿色牌。

近日,英特尔和谷歌联合戴尔、EDS、惠普、IBM、联想、微软、太平洋煤气与电力公司、美国环境保护署、世界野生动物基金会及其他 10 多个组织机构,共同发起绿色地球数字护航计划,目的是将气候节能计划推广到整个产业链。据介绍,该计划如果成功实施,每年可减少温室气体排放 5400 万吨,节省能源开支超过 55 亿美元。

上游厂商的“绿色行动”,已经体现到下游厂商推出的产品上。今年以来,华硕、惠普、联想等主流 PC 厂商相继推出“比手机大一点,比笔记本电脑小一点”的移动便携互联网设备 NETBOOK,而功耗更低正是 NETBOOK 产品的最大亮点。

Gartner 首席分析师徐永表示,虽然整个 IT 产业正面临原材料成本和运输成本上升、消费者购买力降低的挑战,但是 IT 产业的生产目的恰恰在于提高生产经营效率,减少能源消耗,所以油价高涨虽然对于 IT 产业本身的生产、销售是一个重大的挑战,但同时也是产业发展的机会。 陈未临

艾默生 IT 信息系统网络能源柔性解决方案全国巡展启动

近日,网络能源供应商艾默生网络能源年度“关键业务全保障——IT 信息系统网络能源柔性解决方案巡展”在大连正式拉开帷幕。

随着 IT 技术的发展,用户对于网络能源产品的柔性需求日趋强烈。艾默生网络能源面对市场的需求变化,适时推出由多款新产品组成的柔性解决方案。在此次巡展上,艾默生网络能源拉近与用户之间的距离,以互动的形式向广大用户详细介绍包括小功率 UPS、机房精密空调、机房监控及一体化工程服务在内的众多选择,为用户提供从稳定、可靠、节能全方位满足需求的最佳解决方案。

IT 信息系统网络能源市场近年来一直保持快速增长的势头,市场需求已经从单个设备向整体解决方案转变。艾默生网络能源作为全球最大的网络能源设备供应商,凭借其领先的专业技术、可靠的产品、灵活的柔性解决方案积极应对用户不断提升的市场需求,并得到电信、金融、政府、能源、电力等领域行业用户的青睐。

艾默生网络能源的工作人员表示,IT 信息系统网络能源领域根据机房的大小、客户需求的不同,基本可划分为六类市场,对于每一类型的市场需求,艾默生网络能源都能提供合适的解决方案。对于用户来说,机房建设中,除网络设备、服务器及存

储设备以外,艾默生都能提供适合的网络能源柔性解决方案。

艾默生网络能源柔性解决方案巡展去年在全国省会城市举办并取得成功,今年的巡展乘胜追击,将深入到鞍山、锦州、厦门等重点二线城市,针对各大 IT 集成商展开推广。通过此次巡展,艾默生网络能源将与系统集成商之间实现直接交流,更系统、细致地推广艾默生的产品,帮助用户对柔性解决方案建立起深刻、形象的认识,从而进一步提升艾默生网络能源品牌在行业内的知名度,加强省会城市与二线城市之间的渠道建设,同时促进艾默生网络能源产品的市场销售。 曾凯