

专访IBM全球高级副总裁Bill PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/204/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_93\\_E8\\_AE\\_BFIBM\\_E5\\_c41\\_204916.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/204/2021_2022__E4_B8_93_E8_AE_BFIBM_E5_c41_204916.htm)

记者：首先，我得感谢IBM为中国互联网产业作出的贡献，您可能感到惊讶，但正是10年前，IBM为小型机AS/400进行推广宣传时，在中国的一个网站上投放了3000美元，那是中国第一个商业网络广告。如今，网络广告已经成为中国互联网经济最稳定的赢利模式，2006年市场规模大约6亿美元，并且以每年40%左右的增幅成长，中国已经有四五家以此为核心业务的企业在纳斯达克上市可以说，IBM不经意间的一个小创新直接推动了中国互联网产业的发展。

IBM全球高级副总裁Bill Zeitler Bill Zeitler（IBM全球高级副总裁）：从1996年IBM做第一条网络广告起到现在，互联网带来的改变是令人叹为观止的，不仅改变了广告业，而且改变了整个世界，改变了竞争模式，和全球经济。从我进入IT行业以来，还没有什么能像互联网这样，不仅对IT行业，而且对于全球经济，产生如此深远的影响。

IBM有幸能够在早期，就预见并参与到互联网所带来的进步。

记者：巧合的是，当年投放广告的网站正是chinabyte.com，如今，以chinabyte.com为核心的天极公司已经成长为中国IT行业的第一品牌门户，非常荣幸今天能代表chinabyte.com采访您。创新，是IBM一再强调的词，在我理解，这个词对IBM有内外之分，对内，IBM自身不停地在强调，并不断付诸实施，对外，要推动客户利用IBM提供的工具创新，但从历史发展来看，IBM有些创新也是迫于外部压力。我的第一个问题是：企业内部的创新，有时是不自觉的行

为，特别在中国，IBM如何在理念上推动客户的创新？ Bill Zeitler：这一点非常重要。多年以来，IBM都是发明界的领袖，去年，是IBM公司的发明专利数领先世界的第14个年头。我们坚信将发明转化为创新是十分重要的，包括技术创新，以及更加重要的帮客户实现业务创新。我们致力于在全世界，尤其是在中国，与客户进行密切的协作，帮其更好的应用技术，包括互联网技术、系统技术、软件技术，从而增加其业务竞争力。为实现这个目的，我们设立研发中心，同客户密切合作，以更好地实现从发明到创新的转化。记者：何总，关于IBM在中国创新有什么看法？何国伟（IBM大中华区副总裁及系统与科技事业部总经理）：简单看来的话，我觉得我们会把在IBM在全球的创新策略带来中国，可能跟以前有点不一样，以前我们常常说，在中国怎么做，现在我们更是全球整合的来做所以我们觉得更要跟上全球的步伐。记者：2005年，IBM STG发布了系统战略，将虚拟、开发和协作创新定为未来五年的发展重点，上个月，STG的中国管理团队也向公众诠释了2007年中国战略，经过一年的实践，IBM在“虚拟、开发和协作创新”三个关键词上有何新的心得与大家分享。 Bill Zeitler：首先我认为今天，在全世界，虚拟化变得越来越重要了。客户部署的服务器和存储设备数量庞大，也越来越复杂。而虚拟化是帮助客户解决复杂性的关键要素。我们看到应用了虚拟化技术的大型主机和Unix系统的销售量在大幅增加。我们技术创新的策略是开放性，像我们的合作伙伴开放，将我们的系统开放，以便合作伙伴可以在其上运行各种技术。我们共同的立场和持续的进步将重点在我们有多开放。或许，没有什么比协作更重要了。今天，我们在研

发中心同客户合作，并不仅仅在技术上，而是他们如何利用技术来增加他们的业务优势。记者：2000年，您将服务器、存储做了重新整合，之后成立STG，目前来看，效果显著，成功的秘诀？其间的障碍在哪？Bill Zeitler：我想成功的要诀在于关注客户，关注客户的需要。在采取整合战略之后，我们知道我们有领先的技术，例如Power处理器技术，以及我们在服务器和存储上采用的虚拟化技术。但是，我们真正关注的是如何同客户合作，帮助他们改进基础架构，促进客户业务增长。这是我们整合服务器和存储策略的主要优势，我们也会继续这一策略，已取得更大成就。记者：中国在线游戏市场这几年发展速度相当惊人，有家游戏运营商向我抱怨，他们无法有效解决近百万玩家同时在线顺畅地玩游戏，这凸显了协作型基础架构的重要性，IBM在基础架构方面有何新的突破？Bill Zeitler：你举的这个例子很好。在线游戏是伴随互联网在中国的迅速发展而兴起的一项新业务。同时，也给供应商带来压力，要求他们提供高性能、高稳定性且可供数千万用户同时使用的网络。何国伟和他的中国团队，支持STG同中国主要的在线游戏提供商及我们的研发中心一起合作，我们可以了解他们的需求，为他们提供解决方案，帮助他们保持技术的领先。记者：SOA目前似乎还停留在理论上，IBM如何在基础架构领域，结合SOA理念，有所新的突破？Bill Zeitler：您说得对，SOA是很有潜力的技术，但许多人却不知道采用SOA需要多长的时间。我们对SOA在全球市场的潜力充满信心，因为我们知道SOA将使客户能够复用资产，更加灵活的部署和应用资产。从基础架构的角度来看，我们正在努力做的，不仅是向客户提供中间件来帮助他们建

立系统，还要使用硬件来构筑所谓的面向系统的基础架构，从而支持新型的面向系统的应用。我想在未来5年，我们将看到与新型基础架构相关的SOA实施的大幅增长。

记者：我听说IBM与EMC在某些领域已有合作，您如何看待与EMC的合作，会有收购动作吗？

Bill Zeitler：我们当然不会冒然的去断定两家公司会合二为一。但是，我认为IBM同业界其他领袖共同协作是很重要的，IBM同其他硬件和软件厂商合作是很重要的。这样，在客户采用了我们的主机系统和Unix系统之后，他们可以选择同任何一家存储商合作。我们相信，尽管我们在服务器上的优势非常突出，但我们需要在存储方面加强同其他厂商的合作。我们进行协作是为了更好的服务客户，我们进行整合是为了得到更大的竞争力。

记者：Power6确定在5月推出吗？请预测下对业界产生的影响。

Bill Zeitler：我们计划在这个季度之内发布Power 6. 发布Power 6最重要的影响是将为市场带来一系列的具有更高性能和更高性价比的处理器。Power 6发布后，Power 5产品在今天的市场上仍然是代表高性能的服务器。我们想要告诉客户的是，我们投资数亿美元，为了能够开发出最前沿的技术，最领先的性能、最高的性价比、最好的可靠性。这些很重要，我相信我们会继续坚持做到最好。

记者：2007年，中小型企业是IBM的工作重点，但对应到中国，实际上是大型企业，然而中国真正意义上的中小企业市场非常活跃，在低端市场，STG做了哪方面的努力？

Bill Zeitler：这个问题非常有洞察力。SMB是市场上增长最快的一部分，但IBM在SMB上的市场份额比较低。我们正在采取措施：首先，我们在巩固我们SMB领域的覆盖率，实际上，从全球来讲，中国是最先实行这一策略的国家

之一。目前，中国的SMB业务比两三年前已经翻了一番。我们正在把这一策略向全球推广。第二，今年1月，STG任命了一位新的SMB业务领导人，主要负责开发X，I，P和存储等系列的新产品，重点在开发对SMB市场很重要的易用解决方案。我们将在 System i计划里发布第一批这样的产品，不仅有硬件产品还有软件服务和管理性能。人员配备上的加强，像我们在中国所做的，产品的变化，像我们今年即将要发布的产品等等。我们希望，通过这些合力，我们在SMB市场上的业绩会大大好转。实际上，在第一季度，STG的SMB业绩已经显示出比其他业务更强劲的发展势头。记者：1969年，您作为一个程序员加入IBM公司，在这近四十年期间，IBM几经风波，能否与中国企业家分享下您在IBM的几次转型过程中的感悟，是什么让你坚持留下来，并且从一个历史参与者成为一个历史开创者。 Bill Zeitler：谢谢您对我如此高的评价。我的职业生涯始于IBM，当时信息处理系统刚刚开放，通过交易处理，人们可以在公司里直接使用计算机，这是非常令人激动的事。这也给IBM的发展带来的巨大的机遇，在后来的20年里，我们为各种类型的公司安装CICS，IMS，在线交易系统，帮助这些公司取得长足的发展。接着，公司的业绩开始下滑，因为我们没有对人们快速使用个人电脑的趋势作出迅速反应。我从中学到的教训之一，就是现在我们必须抓紧时间，抓住下一个巨大的机遇，我也为此感到非常兴奋。现在的问题是，如果所有的东西都是智能的，微型处理器以及各种装置，都同开放标准的互联网相连，那么还能做出什么与众不同的事情来呢？正如40年前我们遇到的问题一样，交易处理会带来什么不同呢？那时候，没有ATM，没

有POS机，没有在线预约系统，没有在线订单系统，所有这些后来都出现了。今天，你可以看到智能化、互联网正在改变医疗、政府、教育和工业的面貌。所以，能够在这个行业工作，总是振奋人心的。我希望我还能够在这个行业工作40年。记者：最后祝贺STG在2006年取得的卓越成绩。 Bill Zeitler：谢谢。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)