

IBM 硬件系统：拥抱区域经济，拥抱新增长机会

中国电子报|2020-09-08 20:47:11 作者：李佳师



做大生意要看大趋势，因为顺势而为才能够更好地乘风破浪，所以作为 IBM 硬件系统部大中华区掌门人，IBM 副总裁、大中华区系统部总经理侯淼需要研判趋势，并在大趋势到来之前里找到业务的关键支撑点进行布局。9月初，侯淼接受《中国电子报》记者采访，这是侯淼今年以来第二次见媒体，这次他谈及中国即将开启的“十四五规划”，并表示“区域经济”会成为未来几年中国经济发展的投资热点，新格局下 ICT 企业“迎风而上”的路径是“下沉”，提供适合区域经济发展的“新 IT”。

区域经济成投资重点

区域经济将成为未来几年的投资热点，得出这样的判断，侯淼是基于国家政策以及客户需求的变化。

在国家政策的层面，侯淼提及最近召开的一些企业家、经济学家座谈会，从参会的人员与主要的观点，可以归纳出实体经济、城市群将会是发展的重点，中央提出加快构建“以国内大循环为主体，国际国内双循环相互促进”的新发展格局。侯淼表示，最近国家政策中有很多“区域语言”，比如推动东北振兴、京津冀协调发展、成渝经济区、粤港澳大湾区、黄河流域的生态保护和高质量发展等，强调“区域互补”、“区域一体化”等，都释放出要大力发展区域经济的信号。

区域经济在国内大循环环境下，一个很重要的特点是各地方都会围绕地方经济引擎，形成特色经济，比如有的区域以第二产业为主，有的区域以第三产业为主，不同特色经济体向区域外拓展，形成跨区域大循环。

侯淼进一步举了河北唐山为例，唐山特色经济是基础工业、基础材料，唐山地区的银行、金融机构就需要为唐山的引擎型企业，如唐山钢铁、开滦煤矿等提供更好的金融服务，支持其进一步发展、向区域外扩展。这些金融机构的业务和系统也必须要进一步向区域外扩展，以便更好地支撑。“过去这些趋势不是很明显，在大循环趋势下，这种意愿明显变强了。”

基于这些研判，侯淼认为未来几年投资热点将是区域经济，而随着区域经济的蓬勃发展，更多的人走进城市，必然带来这些城市群业务量提升、交易量提升，必然要升级和构建数字基础设施，构建新的数字基础设施，基础设施厂商也将迎来新发展机遇。

IT 需求之变



区域经济大发展带来 IT 需求新变化，“一是在线化趋势进一步提升，带来更大的业务量和交易量。二是内陆地区的 IT 增长会进一步加快，过去沿海等经济发展较快的地区是 IT 采购大户，接下来的 IT 新增长将是内陆。”侯淼说。

侯淼以银行客户为例，谈及了客户对 IT 诉求的变化。中国目前资产规模在 1000 亿元到 5000 亿元之间的中小银行超过 190 家，根据对这些银行未来三年 IT 规划调研情况看，其规划主要集中在三方面：一是核心银行的数字化转型。二是备份和容灾。三是业务上云，推动云的应用。从规划来看，一线城市与二三线城市对于 IT 支持业务创新的方向并无巨大差别，聚焦核心业务数字化、更好的容灾备份、推动业务上云。“无论是在邢台、唐山还是在北京，用户对移动互联网的需求都一样，都希望通过手机解决衣食住行相关的事情，都会看同一个平台，使用微博、微信等。”

但对于 IT 基础设施的具体诉求却有很多的不同，因为彼此的人财物与基础状况大不相同。比如在一线城市有足够多的 IT 技术人员，可以实现基础架构“稳态”和“敏态”的分开，用稳态支撑核心关键业务，用敏态架构支撑互联网业务创新。但在中小银行没有那么大的机房空间，没有更多的人力物力财力，往往希望通过简单一体化设备，获得基础架构“稳敏合一”，以及满足未来上云的要求。总结来看，他们诉求集中在四个维度：一是希望未来的 IT 能够更加节约成本。二是能够更加灵活的扩容。三是希望数据能更加安全。四是希望能够更加敏捷的开发。

“相对于北上广深的一线客户，二三线的城市的银行用户更务实，更在乎先进的 IT 技术带来的最终结果。”为此，侯淼谈及了某银行客户，此前系统构建在其他平台上，每天晚上 11 点之后需进行查账，查账系统跑一次需要 4 小时，做完已经接近凌晨 4 点，如果批量查账失败，需要重新来一次，那么第二天就无法正常营业。所以如果平台能够将原来运行 4 小时缩短为 45 分钟，就成为这些银行对 IT 硬件技术的“硬需求”。

目前在 IT 硬件基础设施领域，云化、智能化、绿色化是趋势的关键词，而不同的厂商对于这些趋势有不同看法和不同的实施路径。

从 IBM 角度看，“绿色”意味着更低的功耗、更少的占地面积、更简便的操作、更少的 IT 技术支持人员。据侯淼介绍，IBM 的 LinuxONE 以及 FlashSystem（闪存系列）因为具有开放、灵活以及强有力的整合能力，在城市银行有很好的增长。LinuxONE 具有“以一顶百”的效果，兼顾区域银行稳态和敏态的需求，同时实现绿色计算，大幅优化新架构整个技术堆栈的综合成本；同时其具有的隐私护照保护、即时恢复等先进技术，使客户的数据更安全，业务更稳健。云原生功能，让客户能更好地实现混合云。

侯淼同时透露 IBM 明年将发布的 POWER 10，很多设计将针对 AI，除了有内部硬件加密和解密，也有硬件加速器，能够针对算法进行加速，同时能够实现内存集群访问，包括图像识别等中间数据，就不需要通过硬盘，可以大幅度加速高影像数据处理速度。

IBM 系统业务之变

在将 PC 与 X86 服务器出售，Power 业务由 IBM 与浪潮的合资公司运营之后，IBM 中国硬件系统部主要销售主机和存储产品与解决方案，其客户以银行保险等金融业为主，主要位于北上广深等一线城市。当侯淼将中国 IBM 系统部的下一个 5 年的新增长定位于“区域经济”，并期望在未来三年，在拥有超过 190 家的区域银行市场占据 30% 到 40% 的市场份额，那么业务组织架构下沉到二三线城市就成为必须的选择。

一方面，IBM 的市场活动开始向二三线市场推进，在区域经济带拓展 IBM 品牌。另一方面在二三线城市“建立人脉”，包括建立合作伙伴与客户生态伙伴。展开产品技术相关培训、认证与实施奖励计划等。

当 IBM 系统部走向区域市场、拥抱区域经济带，侯淼认为 IBM 的客户将不仅仅局限于银行用户。目前已经开始有一些医院成为 IBM 系统部的客户，“这些医院之所以选择 IBM 平台，是因为当医保卡线上化之后，患者的个人信息、X 光片、CT 片都将数字化，而这些信息的价值不亚于用户银行账户的价值。”

“接下来，随着区域经济带的大发展，这些区域经济带与民生相关机构的交易量将大幅提升，包括医院医保卡、公交卡、交易所等大系统都需要更高效、稳敏融合、更简洁的 IT 基础设施，这些都将是 IBM 系统部的新生意。”侯淼说。

“究竟谁是IBM系统部的目标客户？取决于交易量，如果客户对硬件平台的稳定性、吞吐能力、可靠性要求比较高，那么这些客户就是IBM的目标客户，因为客户需求的这些维度，是我们优势所在。”侯淼说，而线上化成为趋势，内陆城市群加快发展步伐，都会使得交易量急速提升，毫无疑问，IBM未来的生意机会是进一步变大的。



从最新公布的财报看，IBM 的主机业务是增长比较快的。侯淼透露：“增长的原因是因为主机在它的产品的周期里。硬件的购买行为通常来自几个方面：一是客户想构建新的 IT 系统，会买硬件。二是随着交易量的提高和新技术软件的提高，需要换设备。这样的硬件采购和更新周期过去是 5 年，现在看起来是 2 到 3 年，速度在加快。”IBM 去年发布了主机 z15，新产品带来很多客户硬件采购。[明年 IBM Power 10 将发布，也会带来新一轮的采购。](#)

所以无论是从市场需求的情况看，还是从产品发布的节奏看，都让侯淼对接下来的系统部业务有信心。