

## 3Com研讨统一网络

**本刊讯** 记者朱汉夫报道 4月21日 3Com为亚洲的目标客户、合作伙伴举办的以“统一网络使业务面貌焕然一新”为主题的“3Com·Microsoft面向21世纪统一网络巡回研讨会”北京一站在中国大饭店举行。此次研讨会的重点在于与会者阐述统一网络为真实世界的商

务应用所带来的好处,以及整个亚洲地区迅速地统一网络过渡将会怎样地改变当今世界商务运作的模式。对一些3Com公司的项目案例所进行的深度探讨是研讨会的重头戏。这些案例向与会者展示了许多知名企业是如何转向统一网络的。

### 统一网络的核心是什么?

讲统一就不能不谈核心,3Com所倡导的统一网络的核心是什么呢?如果是微软在鼓吹统一网络,我可以理解比尔·盖茨想统一到Windows,如果是Cisco在谈论统一网络,我可以理解钱伯斯想统一到IOS,3Com呢?希望网络统一到3Com的Modem、网卡和交换机上?!

3Com大中国区市场总监熊虎先生说,3Com的远景目标就是以无所不在的渗透式网络(Pervasive Networks)在任何地方、任何时间为个人和业务提供快速、便捷和智能的信息访问手段。为达到这一目标而制定的战略就是统一网络。实现统一网络需要经过三个阶段,完成四种转变。这三个阶段是:统一的连接,实时业务的集成,和涵盖设施、协议、应用、服务在内的完全统一。四种转变包括:网络管理由复杂降为零,网络的可用性从99%提升为99.99%,网络从处理存储转发的数据流到能够处理实时数据流,网络管理从设备管理转向策略管理。

统一网络既是一种战略、一种思想,当然也有核心,或者说核心观念,日前听到3Com大型企业市场发展部总监Steve Jumonville先生一番宏论,我以为正是3Com某种核心价值观念的反映。他说,电视机、录像机刚出现的时候,很复杂、很昂贵,只用在某些专业领域,仅供少数人使用,一旦面向家庭消费,产量规模上去了,价格下来了,操作简单了,一个庞大的产业也出现了。计算机的历史也一样,开始只是“僧侣”们玩弄“妖术”的道具,PC的出现培养出一个年收入上千亿美元的市场,比尔·盖茨靠一个“每人都有一台PC”的梦想历经20余年奋斗成为今日世界首富。今天网络市场一如PC革命前夜,让网络更简单、更易用、更廉价的潮流冲击着追求高端、复杂、昂贵的传统观念,接入互联网不仅是一种消费,未来更是一种权力,不仅是中小企业,家庭和个

人也需要高安全、高带宽、低成本的联网解决方案,这是过去被漠视的最庞大的需求,3Com将为这种需求提供全线产品。

一言以蔽之,我以为“人人可用、价廉物美”就是3Com的“战略核心”:电话也好,电视也好,统一到数据网后,用户还是那些用户,不解决他们的联网问题,统一给谁看呢?因此,不难理解为什么3Com和微软有共同语言,能够携手开拓家庭网络市场,为什么3Com不久前成立个人联网事业部,以加大电话线、电缆线、电力线和无线网络技术开发力度。

这并不表示3Com自甘“堕落”为低端厂商。用3Com高级产品市场经理郝庆英先生的话说,如果网络在家庭也得到极大普及,这种技术在办公室部署起来更不会有困难,如果用很简单的办法就能解决的问题,相信大部分用户不会闹到买电信级的设备来满足企业级甚至是工作组的需求。

三网合一,家庭网络貌似离我们还很遥远,其实,一家只有20人、去年夏天才成立的公司eMachines打破千(美)元PC神话,半年功夫卖出48万台微利PC,最贵的才599美元;另一家公司Microworks Computer更为神勇,宣称要在一个月内卖20万台PC,每台299美元;而同方兴未艾的免费电脑运动相比,299美元简直太贵了!因此,美国很多家庭拥有2台以上PC已是司空见惯,家庭联网“迫在眉睫”,基于IP的三网合一也将水到渠成。

PC尚且如此平易近人,网络又怎么好意思高高在上呢?!



本版责任编辑 朱汉夫  
本版美术编辑 张非四

### What's the core of the converged networks?

Mr. Steve Jumonville said the access to the network is not only a kind of consuming but also an authority. Not only medium and small businesses, but home users and individuals need a networking solution that is highlighted by higher security, wider bandwidth and lower costs. This huge part of demand has been ignored in the past. 3Com is ready to provide a full line of products for this market.

In one word, 3Com's strategic core is "easy-to-use, low cost and high quality." It is no wonder that 3Com and Microsoft share a vision to make cooperative efforts to tap the home networking markets, that 3Com has established a Personal Connectivity Business Unit to strengthen R&D in areas like circuit switch network, cable network, celebrity line network and wireless network.