

内有阿里腾讯,外有微软亚马逊

金山凭什么进中国公有云前三?

本报记者 李佳师

2014年金山云宣布加入中国公有云市场的竞争。雷军宣布在未来三到五年将给金山云投资10亿美元,还表示金山未来三年的重点是“云”,给金山软件CEO、金山云CEO张宏江的考核KPI指标是做到中国公有云的前三。

在既有阿里云、腾讯云,又有亚马逊AWS和微软AZURE混战的中国公有云市场,后来者金山凭什么做到前三?金山为什么要趟中国公有云市场的“混水”?又如何布局自己的云路线?如何看待接下来几年中国公有云市场的演变?日前,《中国电子报》记者采访了金山软件CEO、金山云CEO张宏江。



张宏江表示:“金山云需要钱,但同样不‘差’钱,金山云的弹药是充足的。”

不差“钱和技术”

在北京上地小营西路33号的金山软件大厦里,醒目悬挂着金山云的巨幅广告招贴画。金山为什么要转向云?张宏江的注解是,IT正在进入服务化的时代,服务化的核心其实是“外包”,过去IT外包的是“人”,现在外包的是“IT技术”,而IT技术外包的体现方式就是云,在IT产业全面进入云的时代,金山怎么可以不“云”化?

自从2014年底雷军宣布在未来三到五年将给金山云投资10亿美元,雷军就表示金山未来三年的重点是“云”,加上此前的金山软件,所有业务全面移动互联网化。那么,金山软件现在的业务重点是“移动”和“云”,这和微软的战略“移动为先、云为先”如此相似。

有人说,中国的公有云和微软亚洲研究院有很大“干系”,因为到目前为止,已经有两朵公有云的创始人来自微软亚洲研究院,一是阿里云,其创始人王坚曾任微软亚洲研究院副院长;二是金山云,其创始人张宏江曾是微软亚洲研究院副院长、CTO以及微软亚洲工

程院院长。目前阿里云在中国市场份额第一,金山云的目标是做到第三。

不久前,微软中国云计算事业部总经理申元庆接受《中国电子报》记者采访时表示,要想做好云需要两个条件,一是“口袋要深”,二是“技术要好”。有钱有技术是做云尤其是做好IaaS服务的关键。

事实上,即便是今天,云收入已经和亚马逊AWS接近的微软都还宣称自己的云业务尚在投入期,而且有1.8万的工程师在从事云相关的开发。从这两个维度看,中国BAT的云业务发展同样佐证了申元庆的理论。

对于钱,张宏江表示:“金山云需要钱,但同样不‘差’钱,金山云的弹药是充足的。”雷军在金山云成立时表示金山集团将投资10亿美金,为保持控股股东地位不稀释股份,每一次融资进来,金山软件集团都会跟投,今年2月金山云宣布了C轮融资6000万美元。尽管关于金山云后续融资和海外上市的计划,作为CEO的张宏江守口如瓶,并未透露半字。但之前外界关于金

山云融资的传言最后都成真,加上当初金山云设立公司之时就注册开曼群岛,有意采取VIE的上市模式,如果按照这样的融资节奏和路径看,金山云应该是不差钱的。

关于技术和人,这个前微软亚洲工程院院长从几个维度回答了记者的问题。

首先,金山不是后来者,金山在云的领域有积累。金山从2007年开始做快盘、成立互联网实验室,快盘在2012年成为中国最大的网盘业务,而网盘是B2C的云服务,从这个维度看,金山不是后来者,所以当2014年金山决定做云、进入B2B的市场时,其实金山在这个维度已经有了相当积累。

其次,作为软件公司,金山现在软件方面的工程能力和技术能力其实是其他公司无法企及的。金山能够做出WPS这样的office大型软件,是对金山从架构上、工程能力上最好的验证。用这样的基因做云,从技术、工程、架构上看,金山是“靠谱的”,张宏江甚至笑言,自己在云技术上并没有发挥多大

的作用,因为自己的专业是图像处理,更多是靠金山现在的云技术团队。

第三,从人的维度看,目前金山云有700多人,而且金山在北京,云技术人才聚集最多的地方。言下之意,比起在杭州的阿里和深圳的腾讯,金山云更有人才区位优势。对比其他国际云,他表示,事实上微软做AZUER的人也没有1.8万,微软是把office 365的人一起加进来了,实际上应该是3000人,而亚马逊AWS的云工程师是2000人,所以金山云的人才和国际巨头之间的距离也不是那么大。

尽管金山云不差钱,但金山云其实还是创业公司,薪水再高也高不过BAT吧?对此,张宏江说,在一些大型成熟公司已经可以看见职业的天花板,但是在创业公司,吸引人才的关键是预期,就像自己离开微软来到金山一样,看到的是前景、是成长预期,在成熟的公司职业路径是“升官、发财、做大事”,但在创业公司路径是倒过来的。预期和空间对云人才更有吸引力。

云计算强调的不是一个单项竞争,不是某一指标越高越好,而是看最佳组合,是“铁人三项”的较量。

吸引力,所以金山云在市场上的打法也是选择快速成长的市场和快速成长的用户,而视频和游戏正是这样的市场。

目前看,阿里云、腾讯云、乐视云等都有财大气粗而且资源丰富的靠山,所以在云计算跑马圈地的现在,他们有很多资源可用。在大家技术实力不相上下的时候,“云”之外的资源就显得至关重要。

张宏江认为,资源这个东西是双刃剑,或许就因为你有太多“资源”而“全业务通吃”,会和客户业务形成竞争,很多客户才不敢上他们的云。“为什么亚马逊AWS能够吸引很多用户,事实上是因为亚马逊业务除了云只是电商,才使得各行各业用户们更敢更愿意将自己的业务搬到AWS的云上。就像金山是一个软件公司,金山云是一个独立的第三方的云计算公司,和所有的客户业务都不发生竞争,所以才能够吸引更多的用户到金山云上。”张宏江说。

通用型的IaaS公有云公司在中国市场最后会剩下5~10家,包括国内云和国际云,不过国际云会慢慢被边缘化。

计算基础设施,而下一步,云计算将不断向上层应用延伸。大量的应用软件将变成SaaS服务,尤其是在中国,客户对软件价值认同度不高,盗版严重,都使得大量的软件企业将软件变成云服务的方式来提供,IT真正进入服务化的阶段。

务,能够让金山云加速与阿里云和腾讯云的竞争。

据张宏江介绍,作为创业公司,金山云的策略是聚焦。目前金山重点看好几个市场。

一是游戏,这是一个高速增长而且变现很快的云市场。有数据显示,目前金山云与腾讯云在优势市场的份额已基本持平。

二是视频直播,2015年金山云买下一家视频算法公司,经过一年的布局,到目前为止,金山云在中国视频直播市场拿下了1/3的市场份额。去年9月3日大阅兵是各家视频直播网站的“实力比拼”之战,只有金山云支持的“今日头条”视频直播没有遇到卡顿、延时、宕机等问题,当天金山云支持的今日头条直播累计观看超过了7000万,同时并发在线用户超过200万。“9·3”阅兵让金山云从视频圈一下子脱颖而出。

三是医疗、教育、政务等行业市场。

慢被边缘化,决策速度、反应速度决定了他们在中国市场的发展会逐步放缓甚至边缘化。而现在要想做IaaS公有云的创业公司,相对比较难,除非创业型公司有非常充沛的资源,要么只能进入私有云的市场,而进入私有云的市场又会

与华为、浪潮等公司形成冲突。与此同时,一系列的细分市场云计算服务会出现,纵深化和细分化会成为下一步发展的特征。

二是SaaS将进入快速发展期。目前的竞争焦点主要集中在IaaS,云作为

“保姆式”服务聚焦差异化市场

相对于快速发展的云市场,张宏江认为目前金山云缺的是“时间”。金山云希望通过“保姆式”的服务和聚焦差异化市场的“打法”来赢得时间,实现中国云计算排名第三的目标。

张宏江认为,云计算服务提供商较量的是“技术、规模、工程和服务”。从技术的维度看,云计算的技术已经没有太高的门槛。从工程和规模来看,中国市场有足够的市场规模和需求支撑中国云计算的发展,比如阿里云能够应对“双十一”,都足以证明中国公有云本土公司在峰值上、规模上同样不输国际云。虽然亚马逊AWS等国外云在成熟度、经验、全球化上有一定的优势,但事实上云计算强调的不是一个单项竞争,不是某一指标越高越好,而是看最佳组合,是“铁人三项”的较量。从服务的维度看,中国企业更有优势,作为创业公司金山采用“保姆式”的一站式服务,更能够满足中国客户的需求,同样也是“保姆式”一站式服

集中化和SaaS快速发展是趋势

眼下是中国公有云市场竞争最关键的时期,张宏江认为中国公有云市场将很快会进入洗牌期,并呈现出以下趋势。

一是集中化。通用型的IaaS公有云公司在中国市场最后会剩下5~10家,包括国内云和国际云,不过国际云会慢

英特尔转型
关注云和智能设备

本报讯 日前,英特尔公司CEO科再奇宣布,英特尔将加速变革和转型。未来的英特尔将从一家PC公司转型为一家驱动云计算和数以亿计的智能、互联计算设备的公司。

英特尔认为未来云是最重要的趋势,将塑造智能互联世界的未来,对英特尔的未来亦是如此。与云相连接,让组成PC客户端计算业务和物联网的许多“物”变得更有价值。存储和可编程解决方案(如FPGA)将为数据中心和物联网带来全新级别的产品。5G将成为访问云端和我们迈向“始终连接”世界的关键技术。摩尔定律将继续发展,而且英特尔将继续在真正实现摩尔定律的经济影响方面保持领先。

英特尔的战略是基于这些前提,来形成一种清晰的良性循环:云和数据中心、物联网、存储和FPGA紧密联系在一起,通过摩尔定律的经济学效应得以进一步加强。

5亿美元二期基金启动
联想创投集团亮相

本报讯 5月4日,联想创投集团成立发布会在北京召开。联想集团董事长兼CEO杨元庆,联想集团高级副总裁、CTO、联想创投集团总裁贺志强,现场分享联想创投战略定位、业务组合及投资策略。杨元庆表示,联想创投旨在融汇联想全球资源,以投资手段为联想布局互联网及智能生态,构建联想内外创新成果之间的桥梁。贺志强介绍,联想创投将专注于核心技术和互联网领域投资,将面向全球进行科技创投。当天,联想创投二期基金正式启动,包含5亿美元,投资方向主要为:云计算+大数据;人工智能+机器人、消费升级等。

贺志强还表示,联想创投将通过联想加速器、风险投资、战略投资及投后管理、子公司等构成全链条的业务架构,推进全球科技创投。联想创新地采用“子公司孵化”的形式,引入外部风险投资,积极推进创新业务的持续快速发展。目前,联想创投旗下有茄子快传、联想企业云、联想懂的通信、国民认证、联想金融、联想智慧医疗、联想智能眼镜等子公司。

风险投资方面,贺志强介绍,联想创投将依托联想优势,创投出优秀的企业;同时,以资金、人才和思想加速被投资企业发展,为创业者提供人力、财务、市场、法务、政府事务等全价值链条的创业支持。联想集团副总裁、联想乐基金总经理宋春雨介绍,联想创投已投资乐逗游戏、旷视科技(Face++)、StyleWe、商派、ZAKER、谛听科技、SMARTX等40多家优秀企业,在多个面向未来的前瞻性技术和创新商业领域形成生态系统。

闪迪发布车用闪存
看好未来车联网存储市场

本报讯 近日,闪迪公司(SanDisk)发布了最新一代汽车闪存存储解决方案,其核心是经过优化的汽车级SD卡,该卡能够满足车联网对存储的新需求。此卡具有一套内置智能功能,可增强可靠性,使OEM厂商能够在汽车应用中数据密集的场景下,更好地管理数据存储。

“未来,智能汽车将成为万物互联社会的入口之一,将像手机一样成为一个移动智能终端。我们对未来汽车领域的闪存需求充满期待。”闪迪公司工业与汽车解决方案部产品市场营销总监Martin Booth向记者表示。目前,闪迪可以提供车载级的存储全线产品。据介绍,到2020年,75%的新产汽车将实现互联,将连接260亿个左右的设备,这将产生44万亿千兆字节的数据量。对于未来的自动驾驶汽车,每秒将产生1GB的数据量。互联汽车系统需要更多的存储设备,存储已成为下一代车载应用的关键元件。目前,闪迪已完成产业垂直整合,从晶圆到控制再到封装测试整个产品全生命周期都能把控,掌握了设计与生产流程中所有的关键程序,因此,闪迪能够保证车载和工业闪存设备的可靠性和质量。(徐文)

腾讯宣布

开放浏览服务大数据能力

本报讯 近日,腾讯副总裁钟翔平向外界宣布,行业壁垒导致移动互联网行业存在数据信息孤岛,腾讯将为合作伙伴开放亿级数据能力。据介绍,数据信息孤岛的产生,很大程度上是由于不同的App把用户行为进行划分的时候,也将用户在移动互联网的行为数据割裂开来,通过行业壁垒造成数据信息的孤岛,造成不同行业与领域数据的不流通。

腾讯通过底层的浏览服务将不同内容服务的平台连接起来。目前腾讯浏览服务接入产品超过400款,涵盖超过20个以上的细分行业和领域;日活跃用户超过4亿;每天处理页面需求超过100亿次,总的需求处理量即将达到4万亿次。实现了不同行业 and 不同领域的全面覆盖,形成相互流通的大数据体系。腾讯浏览服务是腾讯以底层技术为基础,将大数据能力渗透到精准内容推送和商业变现能力中的整体浏览解决方案,同时整合之后的服务将开放给合作伙伴。通过腾讯浏览服务大数据能力无条件无门槛的开放,合作伙伴可以在跨平台、跨领域的大数据体系中做获得更大的价值提升。首先是用户价值的提升,合作伙伴可以更好地了解用户规律,定位自己的产品,精准地发现用户需求和消费人群画像,以更好地提升自身精细化经营来提升用户体验;其次,是商业价值的提升。合作伙伴可以更有效地实现商业变现,在用户体验优化、产品内容丰富、广告效果提升、变现渠道多样化等方面提升商业价值。(晓文)