

# 抓住头雁客户 金山云抢跑“云原生”

本报记者 李佳师

Gartner预测,到2022年有75%的全球企业将在生产中使用云原生的容器化应用。正是这样的潮流驱使云计算厂商纷纷“云原生化”。而云原生是一套技术体系和方法论,在这个技术体系和方法论之下,哪家云厂商的进阶路径和方法论更优,效果更佳,产品和技术更好,成为竞争焦点。

## 各有各的云原生路径

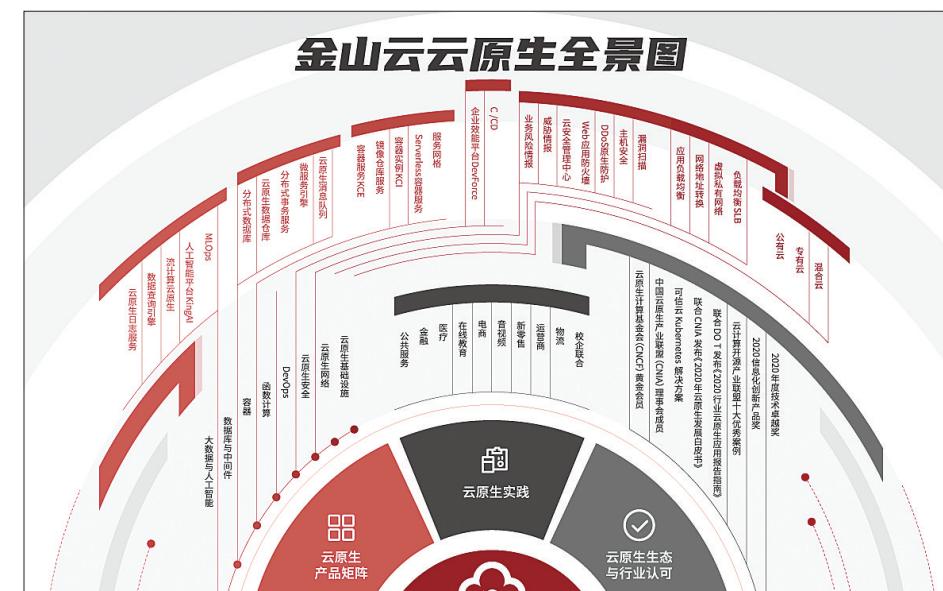
云原生是一种应用“为云而生”的理念,即应用一诞生就是基于云的,可以直接在云平台上运行或非常轻松地迁移到云平台。在使用云原生技术后,开发者无需考虑底层的技术实现,云平台的弹性和分布式优势得以充分发挥,实现快速部署、按需伸缩、不停机交付等,能够给客户带来更大的价值。

云原生于2013年由MattStine首次提出,2015年,谷歌发起并成立了云原生计算基金会(CNCF),致力于构建可持续生态系统,使云原生计算具有普遍性和可持续性。云原生的四大核心要素是微服务技术、DevOps、持续交付、容器化。在经历了多年的演进后,随着云计算技术的不断成熟和生态的日益丰满,云原生是云计算的“下一站”,已经成为云计算产业界的共识,标志着云计算进入新的发展临界点,各大云厂商也纷纷加快了云原生蜕变的速度。

在云计算这个赛场上,有众多的参赛者,每个参赛者的资源不一样、体能不一样、基因也不一样,但真正能跑出线、跑出最佳成绩的,并不一定是资源最好的、也不一定是看起体能最佳的人。所以比赛充满了乐趣、充满了变数,也充满了看点。

目前中国的云计算厂商在云原生蜕变的道路上,各有各的玩法。

阿里云是国内云计算企业中云原生化起步较早的企业,它于2011年开始云原生,走的是“由己及人”与“技术裂变”并行的路线。阿里云背靠阿里巴巴经济体,就像其诞生也是基于支撑阿里电商业务快速发展一样,所以阿里云的云原生实践也是从“电商阿里”这个经济体开始。经过10年的实践,阿里云目前拥有非常丰富的云原生产品家族,涵盖了



八大类的二十多款产品,覆盖底层基础设施、数据智能、分布式应用。

华为云的云原生走的也是“由己及人”的路线,华为把自身从非云原生到逐步成为新型云原生企业的数字化转型经验进行产品化、服务化,然后赋能给更多的企业用。与阿里巴巴不同,华为是一家大型的IT企业,其云原生实践的特点用华为的话说是“立而不破”,就是说新增的能力坚持生于云、长于云,并与已经具有的能力实现有机协同,从而实现立而不破。华为本身是一个大型IT企业,从华为的实践来看,目前已经在八大应用场景实现了超大规模的云原生研发应用。以研发为例,华为采用云原生的方式重构了研发作业模式,大幅提升效率,资源利用率提升了三倍,部署效率提升了十倍。从华为的身上,可以看到一个传统的IT企业云原生化的特色。

而金山云走的云原生之路与华为云、阿里云都不同,是一条从满足行业头部客户开始的演进路线。1月6日,金山云发布云原生全景图,云原生产品矩阵和最新的Serverless产品(容器实例KCI和Serverless容器服务KSK),金山云副总裁、合伙人钱一峰在发布会上透露,金山云将采取“抓重点行业的头部客户、打造核心产品、布局重点场景、逐步丰满完善能力”的路径来推动云原生。

## 集中优势兵力的打法

金山云这种“抓主要矛盾,集中优势兵力,进攻主要山头”的打法,能在竞争激烈的云原生大赛中,跑得更优吗?

判断一个公司在新赛道上的能力,通常基于其基因以及企业生长的基本逻辑,可以窥见一斑。金山云从诞生的第一天起,就不是那种“烧钱的主”,因为不像其他一些财大气粗不计成本的云计算厂商,可以挥霍资源,所以金山云选择使“巧劲儿”。首先观察市场,寻找有可能带来爆发的机会点,先人一步进行投入,把萌芽市场中难点啃下来,锻造出核心能力,与萌芽市场一起成长,当市场丰满成熟,就成为摘到“桃子”的那个人。

金山云一路走来都奉行这样的逻辑,其视频能力的生长是一个例子。在视频还没有热起来的2015年,金山云发现其云上存储的数据中视频数据超过了50%,于是果断向视频云推进。

而金山云对视频的布局也不是一下子全铺开,而是首先选择短视频,在短视频里首先选择了秀场直播。为什么这么选?因为金山云判断,长视频是PC互联网时代的产物,而短视频才是移动互联网时代的主流休闲方式。看到机会,金山云进行布局,从

编解码到内容分发、SDK直播等各个维度进行研发,到2016年的时候,金山云已经成为国内第一梯队的视频云服务商。为什么能发展如此之快?其实是搭上了短视频蓬勃发展的快速通道,而金山云在视频领域的策略,也进一步印证了“抓主要矛盾”的策略优势。

从满足头部客户的需求来打造视频领域的各个维度能力,使得其视频能力不断丰满,并向其他视频客户快速渗透。事实上行业头部客户,往往是行业里的风向标,有巨大的号召力和影响力,抓住了头部客户的需求,也就抓住了行业需求,围绕头部客户形成独特的行业能力,就能够覆盖整个行业。

金山云一直以这样的模式,从游戏、视频等互联网领域,到公共服务、金融、医疗等传统行业,不断在各个领域进行复制。数据显示,目前金山云已推出了120多种行业解决方案,服务的核心的头部客户达251家。

现在金山云以这样的“套路”,在云原生领域进行复制。钱一峰表示,抓住头部客户,就可以拿到最高标准的需求,专注把满足这些需求的能力做起来,就具备了核心能力。

“比如目前在云原生领域很关键的容器技术,金山云的单集群可以做到高达1万节点,因为大客户需要,于是金山云就按照这样的能力来构建。”钱一峰说。所以在云计算新竞赛的每一轮跑马圈地中,需要关注的焦点不仅仅是客户多少,而更重要的是客户类型以及客户在行业市场中的影响力,“头雁型”客户在行业里往往具有事半功倍的放大效应,是各个云厂商的“兵家必争”之地。

## 云原生的“三步走”策略

目前云原生的发展尚属早期,从整个业界来看,各家云厂商基本上属于布局“重点产品”阶段。关于云原生厂商的演进路线,钱一峰的判断是:“第一步是推出主流的产品,第二步是完善覆盖的场景,第三步是把产品应用到全生命周期的实践中,实现服务化。”

从产品的维度看,金山云在2016年就推出了基于swarm的容器解决方案,并持续完善以容器为基础的云原生相关产品的研发和运营。随着云原生从概念化到逐步明确,金山云以Kubernetes为基础,不断优化云原生技术架构,陆续推出了容器服务平台、微服务平

台、企业效能平台DevForce、多云/混合云管理平台等产品和服务。这次发布会上,金山云又推出了新的Serverless产品(容器实例KCI)和Serverless容器服务KSK)。

在场景的维度,目前金山云是选择重点行业进行布局。面向互联网视频场景,如视频直播服务,这种业务具有明显的波峰波谷变化,对弹性扩容需求更高,而且对成本控制也要求很高。如果采用传统的虚机方式,弹性扩容是分钟级别,同时还要考虑到底层计算资源与业务流量的匹配关系,以避免产生预留资源不足或是闲置浪费的现象。而如果采用容器实例,弹性扩容是秒级,底层资源的投入无需用户考虑,而且容器实例只有在任务执行时计费,一旦任务结束就不产生费用,既能保障性能,又具备成本优势。这样的“云原生化”能够将视频直播场景的需求实现“有的放矢”。

面向医疗场景,金山云以云原生技术为基础,利用容器编排技术提供高效的资源整合利用,利用微服务技术提供稳定、高可用、高性能的分布式业务运行模式,以自动运维技术提供整体效率的提升。内置分布式数据库、Hadoop、ClickHouse等大数据技术平台及AI/区块链技术平台,即开即用,为上层中台及应用提供支撑。

面向企业在私有云环境中部署云原生应用的需求,金山云提供专有云银河平台,与金山云公有云架构同源,打包输出公有云能力,企业可在银河平台上无缝使用各种云原生应用。对于客户的混合云、多云部署需求,金山云以云原生为基础,以容器技术为代表,在技术层面上可以屏蔽不同云平台的异构性,并保障交付过程中的吞吐量和稳定性,提升混合云、多云环境下的应用交付效能。

从核心产品到典型场景到全生命周期服务,金山云目前正在云原生的路上将主要矛盾“各个击破”。用钱一峰的话说,就是“抓主要矛盾、逐渐完善主要能力,最后形成全维度的能力”。这个金山云永远的方法论,从短期来看,抓主要矛盾,从长期来看着眼于全局。金山云的云原生全景方略正不断由“蓝图”变为现实,而最后的目标是希望进一步提速企业数字化转型。在中国公有云的市场上,金山云一直是一个独特的存在,助力企业数字化转型提速,金山云一直在“自我迭代”不断完善的路上,没有完结篇。

# 中国电子报 一报在手 行业在握

中国电子报社是工业和信息化部主管的传媒机构,创建于1984年。

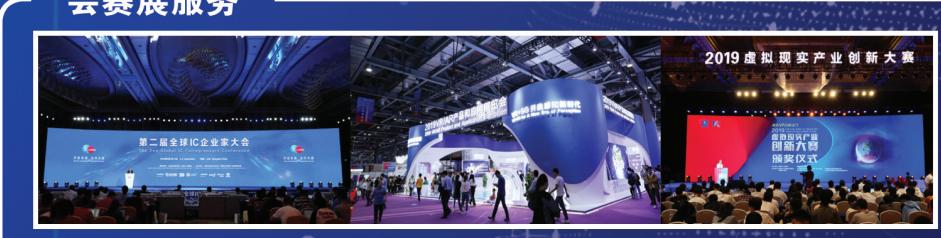
目前,中国电子报社拥有集报刊、图书、网站、微信、微博、音视频等融媒体传播,会议活动、展览展示、专业大赛、定制服务等会赛展训服务于一体的立体化、多介质产品,成为凝聚行业力量、服务行业发展的重要平台。

《中国电子报》(国内统一连续出版物号:CN 11-0005 邮发代号:1-29)是具有机关报职能的行业报,主要报道内容包括:产业要闻、政策解读、集成电路、新型显示、智能终端、家用电器、5G、人工智能、物联网、工业互联网、移动互联网、大数据、云计算、区块链、VR/AR等。

## 融媒体服务



## 会赛展服务



在这里,让我们一起把握行业脉动  
www.cena.com.cn

地址:北京市海淀区紫竹院路66号赛迪

大厦18层

电话: 010-88558808/8838/9779/8853

传真: 010-88558805