



博通将加速收购 VMware 全球云市场格局生变？

本报记者 宋婧

近日,博通斥资610亿美元收购VMware之事有了最新动向。据知情人士透露,美国芯片制造商博通(Broadcom)将以面临亚马逊、微软和谷歌的竞争为由,申请欧盟反垄断监管者早日批准其收购云计算公司VMware。据悉,今年5月,该交易已获得两家公司董事会的一致批准。博通软件集团(Broadcom Software Group)将更名为VMware并以VMware身份运营,将Broadcom现有的基础架构和安全软件产品整合为扩展的VMware产品组合的一部分,预计将于博通的2023财年完成交易(这一财年始于今年11月份)。

全球云市场将迎新选手

有观点认为,博通收购VMware旨在“软硬通吃”。博通的主营业务是信息基础设施芯片,收购相关的软件业务与自身业务是有关联与助力的,而且软件的利润通常要高于硬件,因此高利润率的软件行业成为博通的新目标。全球云市场有可能迎来一个实力强劲的新选手。

“软硬一体化是云计算未来发展的主要趋势之一,对于公有云环境下的大规模计算集群,以及边缘、分布式等有限资源环境下的工作负载,定制化芯片及相关软硬件技术栈对于充分发挥云计算的战略优势发挥着日益重要的作用。”Forrester副总裁及研究总监戴颀对《中国电子报》记者说道。

日前,博通发布了截至2022年7月31日的2022财年第三财季财报。数据显示,该公司第三财季实现创纪录净营收84.64亿美元,同比增长25%。其中,来自于基础设施软件部门的净营收为18.40亿美元,与去年同期的17.57亿美元相比增长5%;在总净营收中所占比例为22%。博通总裁兼首席执行官

Hock Tan表示:“博通创纪录的第三季度业绩是由云计算、服务提供商和企业的强劲需求推动的。”

热罐商务咨询总经理、上海云角信息技术有限公司创始人郝峻晟在接受《中国电子报》记者采访时表示,博通欲加速对VMware的收购很大一部分原因是由于云计算的快速发展与普及给其主营业务(如网卡、交换机等)带来了很大压力,往软件方面转型是一条不得不走的路。而云计算作为基础IT市场中唯一保持高速增长的领域,也对博通产生了巨大吸引力。

实际上,作为虚拟化技术的“代言人”,VMware的身上也有着足够吸引博通的亮点。目前,VMware正处于转型阵痛期。从净利润来看,VMware在2021财年、2022财年分别实现20.58亿美元、18.20亿美元,同比分别下降67.62%、11.56%。对于收购方而言,现阶段的VMware正处于一个较好的收购时机。

一旦收购完成,博通可以借助VMware快速切入私有云市场,成为二级云厂商和私有云

目前,VMware正处于转型阵痛期,对于收购方而言,现阶段的VMware正处于一个较好的收购时机。

厂商的直接竞争对手,在云市场中分得一杯羹。同时,VMware与微软、IBM、AWS之间的合作模式也有可能因为博通统一的战略布局发生变化,这意味着其以往提供给公有云厂商的私有云架构服务可能出现倾向性调整。

“博通面向AIOps和可观测性的产品组合如果能够和VMware的混合云管理以及数字员工体验管理有机融合,将为云计算市场在云原生环境下的分布式可观测性、移动与虚拟终端管理以及最终用户体验等领域注入新的活力。”戴颀表示。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅认为,由于博通和VMware分别身处产业链上下游的两端,二者联手将形成合围之势,会对包括亚马逊、微软和谷歌在内的云厂商产生较大冲击,“因为这三大云厂商服务的大型跨国企业多数使用的云服务软件也都来自于VMware”。但也有观点认为,博通和VMware即便联手,能否实现双方优势业务的高效整合还是一个未知数,现在就谈对整个云市场竞争格局的影响为时尚早。

VMware可以推动企业和私有数据中心和大型平台连接,在行业热门风向“混合云”中借势开拓。

产业,从技术供应商到系统集成商、再到战略咨询商等,都在重新洗牌,凭借在云计算软件方面的优势,VMware是有底气更进一步的。

在近日召开的VMware Explore 2022大会上,VMware发布了一系列加速企业向云转型的创新技术和解决方案。VMware方面向《中国电子报》记者透露,目前其业务重点是通过实施云智能战略成为多云市场的领导者。

中国云市场受到VMware的高度关注。VMware大中华区总裁陈学智表示:“这是一个潜力无穷的市场,多云时代带来了全新挑战,同时也带来了新市场机会。VMware始终坚持创新,与博通先进软件组合的结合将扩大我们跨云服务的领先优势,从而帮助我们的客户真正从‘云混乱’转向‘云智能’。无论博通收购的进展如何,VMware对这一区域的客户承诺始终不变。我们将融合双方优势,继续深耕本土市场,不断扩展与本土合作伙伴的合作关系,全力加速中国企业的数字化转型之旅。”

博通财报显示,其现有资产负债率70.7%,处于较高水平。此项收购是对博通资本运作能力的严峻考验。

不过,张毅同时也表示,博通的收并购经验丰富,在资本运作方面不存在太大问题。在他看来,博通每一波巨大的进步几乎都与收并购相关。“从2017年向高通发起总价值约1300亿美元的收购被禁止,再到后来陆续成功收购老牌企业软件公司CA Technologies、网络安全公司赛门铁克Symantec等热门企业,一系列操作下来,博通的股价一路高涨,它显然已经尝到了甜头。”

产业观察

数字化能力对保障产业链供应链韧性至关重要

潘峰

党的二十大报告中指出,要着力提升产业链供应链韧性和安全水平。那么,怎样提升产业链供应链“韧性”?这是需要我们积极面对的经济发展的“急所”。笔者以为,当前,提升三个环节的数力(数字化能力),对于保障产业链供应链“韧性”提升,至关重要。

首先,应提升消费端需求研究的数力。要善于运用数字化手段去采集市场信息,然后借助高质量的数据分析,去解决困扰供给者的“生产什么”“怎样生产”等不确定性问题。我国拥有世界最大的市场,有世界最大的需求信息量,这是一座巨大的“金矿”。但如何发现与挖掘,需要“勘探”,需要分析,且难度不小,因为浅表层的“矿藏”早已被挖掘殆尽。深层的“勘探”必须借助数据手段;“矿石”的冶炼,也必须借助数据的手段。这些数据手段的高明与否,决定着竞争能力的高下,也决定着经济“韧性”的强弱。

当前有许多企业想了许多方法,取得了很好的效果。其中有这么几条就很常用:

一是通过消费留痕进行数据计算,然后推出关联产品解决方案。这个方法之前多应用于一些平台电商,而今天这些平台分析数据正进一步延展到生产端,成为生产端的“千里眼”与“顺风耳”。

二是通过要素汇集进行数据计算,把不同的关联要素数据充分融合,预测未来的市场。一些企业实施的多维数据库联动,做的就是这样的事情。比如,通过庄稼数据库、土壤数据库、气象数据库等的联动,最终达到使化肥复合肥配比比例最优的效果。

三是别开生面地借助数据手段实现跨界创新,产生新的市场。有些企业把精神层面和物质层面的事物充分融合,通过视频、活动等方式,在娱乐过程中非常自然地传递给消费者新的商品信息,成功挖掘出新的市场蓝海。

其次,提升生产端供给研究的数力。今天生产端的韧性来自于提质、降本、增效、绿色、安全等方面水平的提升。那么应如何提升水平?这就要在企业的设计、生产、运维等各个过程中全面实行数字化,以软件去定义各个环节。笔者在此提出,引进“四大才子”不啻为好的理念与方法。

一是“个性化定制先生”。即借助

数字化手段,最充分地满足各个小众消费者的需求。这是全方位无死角响应市场,开展体验化、数字时代化生产的要求所在。

二是“智能化精制先生”。从设计、生产到运维管理各个方面,全面实现软件定义。这是实现生产者经济性、价值性的关键所在。

三是“服务化延制先生”。就是要把“制造+服务”模式做到新的高度,运用数字化、网络化和智能化的手段,将产品制造周期从有限的厂内,延展到无限的场外。运用软件赋能,不断提升出厂产品的功效并持久地监控与维护,让制造与服务永不间断,让价值创造永不停歇。

四是“数字化协制先生”。将产品的设计、生产、运维等各方面,用数据全面贯通,并建立起基于数字化体系之上的管理体系。

最后,提升合作端协作研究的数力。因为数据的采集、传输与加工能力的提升,我们正在走向万物互联的时代。这让我们有条件去做“不到一米宽,却有一千米深的事”。也就是说,去做自己最擅长的事,把不擅长或不太擅长的事,都交由合作伙伴去做。此时,做好与合作方的衔接尤为为重要。这里,同样需要借助数字化能力的提升。

一是要搞好新基建。建设好各项通信基础设施,尤其要在工业互联网的建设上下足功夫。

二是要搭建新模式。基于工业互联网之上的各要素组合,是一片崭新的领域,要在其中做出成效,需要创新的理念、平台的思维以及各个方面协作的力量。实践中,已经涌现出许多协作的新模式,创造出非常高的价值。安徽为了推广这方面的经验,还特意总结出“工业互联网十二模式”,正在企业中起到举一反三的作用。

三是适时形成协作领域的新业态。今天就有不少企业在专事各方经济体的搭桥工作,且越做越红火,实际上是形成了新的业态,常见于各个不同类型的平台企业。

总之,数力(数字化的能力)与产业链供应链的韧性息息相关。今天,数据就像血液一样,理当在产业链供应链的各个方面充分流淌。流淌得顺畅,经济体就神清气爽;不顺畅,就会出现“栓塞”“梗塞”,以至于“病倒”在数字时代。加强经济韧性,提升数力刻不容缓。

(作者系安徽省经济和信息化厅总经济师)

Gartner:元宇宙将不属于任何厂家

本报讯 日前,咨询机构Gartner发布了2023年十大战略技术趋势,包括可持续性、元宇宙、超级应用、自适应AI、数字免疫系统、应用可观测性、行业云平台、平台工程、无线价值实现及AI信任、风险和安全管理,并提出如“元宇宙将不属于任何厂家”等判断。对未来技术走势,Gartner做出以下判断。

一是可持续性贯穿所有技术趋势。据了解,在Gartner最近的一项调查中,首席执行官们表示环境和社会变化已成为投资者的三大优先事项之一,仅次于利润和收入。这意味着为了实现可持续性目标,高管必须加大对满足ESG需求的创新解决方案的投资力度。

为此,企业机构需要新的可持续技术框架来提高IT服务的能源和材料效率,通过可追溯性、分析、可再生能源和人工智能(AI)等技术实现企业的可持续发展,同时还要部署帮助客户实现其可持续性目标的IT解决方案。

二是元宇宙将不属于任何厂家。元宇宙被Gartner定义为一个由通过虚拟技术增强的物理和数字现实融合而成的集体虚拟共享空间。这个空间具有持久性,能够提供增强沉浸式体验。

Gartner预计完整的元宇宙将独立于设备并且不属于任何一家厂商。它将产生一个由数字货币和非同质化通证(NFT)推动的虚拟经济体系。Gartner预测,到2027年,全球超过40%的大型企业机构将在基于元宇宙的项目中使用Web3,增强现实(AR)云和数字孪生的组合来增加收入。

三是数字免疫系统将降低企业风险。据Gartner调查,76%负责数字产品的团队现在还需要对营收负责,因此首席信息官正在寻找新的实践和方法,使其团队能够

在实现高商业价值的同时,降低风险和提高客户满意度。数字免疫系统为他们提供了满足这一要求的路线图。

数字免疫系统通过结合数据驱动的运营洞察、自动化和极限测试、自动化事件解决、IT运营中的软件工程以及应用供应链中的安全性来提高系统的弹性和稳定性。Gartner预测,到2025年,投资建设数字免疫系统的企业机构将能够减少多达80%的系统宕机时间,所减少的损失将直接转化为更高的收入。

四是超级应用将在全球范围大规模普及。超级应用是一个集应用、平台和生态系统功能于一身的应用程序。它不仅有自己的一套功能,而且还为第三方提供了一个开发和发布他们自己的微应用的平台。Gartner预测,到2027年,全球50%以上的人口将成为多个超级应用的日活跃用户。

虽然大多数超级应用是移动应用,但这个概念也可以应用于Microsoft Teams、Slack等桌面客户端应用,关键在于超级应用必须能够整合并取代客户或员工使用的多个应用。

五是行业云平台将推动企业敏捷创新。行业云平台通过组合SaaS、平台即服务(PaaS)和基础设施即服务(IaaS)提供支持行业应用场景的行业模块化能力。企业可以将行业云平台的打包功能作为基础模块,组合成独特、差异化的数字业务项目。Gartner预测,2027年超过50%的企业将使用行业云平台加速他们的业务项目。

此外,自适应AI、应用可观测性、平台工程、无线价值实现及AI信任、风险和安全管理也被列入2023年十大战略技术趋势。(宋婧)

然而,由于这笔交易是继微软687亿美元收购动视暴雪之后,今年全球规模第二大的并购交易,这种大规模收购交易往往会受到监管机构的严格审核。

一位知情人士表示:“只有存在真正的竞争问题,比如横向、纵向、止损风险,欧盟委员会才会进入第二阶段审查。我认为我们可以证明这些风险在本案中并不存在。”

张毅在接受《中国电子报》记者采访时表示:“对于监管者来说,他们非常担心这笔交

易对全球科技行业的竞争造成一定的冲击,由于这笔收购涉及金额较大,恐怕它的流程也不太可能会快到哪里去。”

值得关注的是,VMware于今年8月25日发布最新财报显示,其负债率高达99.5%,第二季度GAAP净利润仅为3.47亿美元。博通自己的财报显示,其现有资产为713亿美元,负债率为70.7%,处于较高水平。此项收购是对博通的资本运作,甚至重组能力的严峻考验。