

# 增进多元化,微软 Azure 家族吹皱混合云一池春水

近几年来,国内混合云市场可谓是风云变幻,一些科技巨头不断发力混合云市场,为这一领域带来了更多的变化,也让该领域在业务场景下的应用加速成熟。国内调研机构甚至将混合云市场格局形象地绘成混合云版图,且每年更新,成为业界一道风景。

3月18日,微软技术峰会2021的中国版在云上开幕,会上宣布微软混合云 Azure Stack HCI即将在华商用。然而仅在超融合基础架构领域, Azure Stack HCI 就将遭遇 VMware、Cisco、HPE、NetApp 等超过十三家强劲竞争对手的挑战。因此,从国内混合云版图上来看,微软此举真可谓“风乍起,吹皱一池春水”,注定了2021年国内混合云版图发生天翻地覆的变化。

## 微软混合云的前世今生

微软作为最早提出混合云的厂商之一,其混合云策略也经历了一番进化。微软混合云最开始打通了公有云与私有云,允许在公有云和私有云之间共享数据和应用程序;进化到后来发展出了架构和操作系统的全面统一。与此相对应, Azure 家族也就开始有了 Azure、Azure Stack (Hub)、Azure Stack HCI 直至 Azure Arc 的不断扩张。

其中, Azure 是微软完整的公有云自服务,上百个服务可在60个国家和地区运行。 Azure Stack Hub 则拥有完整的私有云自服务,本地化运行部分 Azure 服务。 Azure Stack HCI 运行虚拟机,部署在本地的超融合硬件和软件,以及混合云之内。 Azure Arc 是一个混合多云管理平台,应用它,微软的用户可以管理自己系统里其他厂商的云。

Azure 家族看上去很庞大,但却是一个极具传承性的家族。它们都以 Hyper-V 为基础,不断迭代之后开始有了更多产品。 Azure Stack Hub 对节点数量有非常严格的限制, Azure Stack 则既保证 Hyper-V 上用户的体验不会丢失,同时还赋予了用户在云上更多的能力。此次入华的 HCI version 2 更是把整个底层代码都基于 Azure 技术重写,因而 Azure Stack HCI 本质上就是经过了广泛验证的 Azure 技术。也正是由于 Azure 家族内部的产品都是迭代而来,所以 Azure 家族产品可以很容易实现用一个架构、一个管理工具来管理全部的混合云。

考虑到微软在3月18日同时宣布 Azure Arc 将于今年年内登陆由世纪互联运营的 Microsoft Azure,微软的 Azure Stack 混合云产品线事实上已经实现了完整的布局,国内现有 Azure 家族产品,再加上 Windows Server 2019 所覆盖的最为传统的企业级计算需求以及 Azure Arc 混合多云管理平台的全新能力,微软混合云显然将要在国内市场有新的作为。

目前微软混合云最大的变数存在于 Azure Stack HCI 上。 HCI 是种最适合混合云部署的模块化方法,能够将工作负载置于最

佳环境中,以满足配置文件客户需求在性能、可用性、成本和安全方面的需求。以往微软的优势更多在公有云上,但 Azure Stack HCI 能让混合云环境管理变得更轻松,可见,微软此次在公有云之外,还剑指私有云、软件定义数据中心操作系统,实现了从公有云向私有云和企业本地数据中心的降维打击。

对于微软在混合云领域的构想,微软大中华区副总裁兼市场营销及运营总经理康容强调:“微软跟友商的重要差别,是要实现从云到端到边缘到多云的一个完全整合的、满足企业级客户的大规模混合云的设备和服务。无论是私有云、公有云还是混合云,客户都可以按照云服务概念来采购。”

当前,云计算市场对于用户的争夺,已经从互联网用户、民营企业云这样的云计算先行者,过渡到包括大型企业、央企、国企、传统企业等在内的云计算主流用户,这些用户出于数据安全、国家法规要求等方面的考虑,不可能放弃原有的设备,但同时业务的需求又让它们需要引入公有云。在这样的条件之下,混合云就成了它们最好的选择。而微软利用一系列新产品剑指混合云市场,显然将给这块兵家必争之地添加更大的变数。但在巨大的市场竞争面前,我们还是要向微软发问:想获得更多混合云市场份额,微软凭什么?

## 三维透视微软混合云

目前的混合云市场早已是一片充分竞争的红海,因此要想在这片市场取得更大份额,一定要先满足用户的新需求。在这方面,用户占有绝对的主导权。而微软混合云能否再进一步,同样取决于用户的选择。

2021年,用户越来越倾向于开发智能混合云策略,其中就包括了资源利用率和成本优化等基本要素。换句话说,用户需要变得越来越混合的云平台,同时还要降低云迁移的成本。同时,随着基于微服务的工作负载数量的持续增长以及云原生技术的普及,云安全的威胁也变成了新旧威胁的混杂,零信任安全策略正日益成为一种规范。最后,边缘计算从企业计算核心扩展到电信和其他服务提供商网络的边缘,再从那里延伸到用户站点和传感器网络。因此边缘计算将与成熟的混合云架构紧密结合。反过来看,能否支持用户在边缘计算的应用,也成为了用户选择混合云的考量指标之一。

这样,从高可用+低成本、安全、边缘计算支持这三个维度去研判微软混合云,我们就可以预估出微软混合云在国内到底能走多远。从高可用+低成本的维度去考虑, Azure 家族的这种迭代式发布,使得这些产品组合在一起应用之后,用户使用过微软的系统之后,就可以很容易地上手管理公有云、私有云和混合云,甚至使用 Azure Arc 的功能来管理别的友商的云服务。此外,得益

于 Azure 和 Azure Stack HCI 的整合,以及 Azure 家族产品的传承性,用户也可以实现直观的成本节省。

对此,联想企业科技集团智能云服务事业部总经理刘森表示:“这个产品组合很容易创立一个全栈应用,根据用户的需求,在不同的场景进行配置。这个场景中可能既有 Azure Stack HCI 的环境,也有 VMware 的环境、OpenStack 的环境,可能还有其他 Linux 的环境。”

再从安全维度考虑, Azure 是全球获得安全认证最多的云服务之一,因此微软常常称自己是可信云。微软大中华区 Azure 事业部总经理林家伟表示:“安全其实也是用户选择 Azure Stack HCI 的主要原因之一。很多用户的环境不安全,是因为使用了多种不同的服务器,以及多种不同的软件版本,这样他们在自己的环境中确保软件更新就成了一件困难的事情。而 Azure Stack HCI 帮客户解决了这个问题,这些更新都可以在 Azure 云上做同步,从而让用户一直在用最新、最安全的版本。”

在安全问题上,需要注意的是并不只有微软一家在保障用户安全上进行努力。作为合作伙伴,英特尔行业解决方案集团首席技术官吴闻新表示英特尔会提供一系列功能去提升加密速度,戴尔科技集团大中华区售前系统工程部总经理杨捷透露,戴尔的数据保护解决方案不仅仅在数据中心和传统的 Windows 上去提供,还可以在超融合的架构上去提供。联想企业科技集团智能云服务事业部总经理刘森表示联想会从设计、合规、数据安全、系统安全、防泄露、防攻击等角度出发,进行安全防控。显然,在混合云安全问题上,微软已经和诸多合作伙伴形成了合力。

2021年,用户对于边缘计算的需求越来越大,相应地,边缘计算在后端也需要得到云计算更好的支持。显然,微软对此早有准备。 Azure 基础架构与应用产品营销主管朱哲介绍了微软在边缘计算上的技术储备:“应对边缘计算,微软提供了 Azure Stack Edge,我们希望把 AI 的能力赋予到边缘端,形成一个完整的链条给予我们的客户。”

我们提供了一个既满足客户现有的需要,又满足他们未来5到10年的需要的完整的演进路线。让客户在当前选择 Azure Stack 环境的时候,不只是选择这一个环境,还选择好他们未来的技术路线。”

显然,从高可用+低成本、安全、边缘计算支持这三个维度考虑,微软混合云占有相当大的优势。微软需要做的,就是和合作伙伴一起,为这些占有优势的技术在用户端找到更多应用场景,变优势为胜势。而要达到这一目的,就不得不提微软混合云生态的作用。

## 生态的力量

早在PC时代,微软取胜的法宝就是强大的产品组合与合作伙伴生态。到了混合云时代,微软依然延续了同样的策略。

在 Azure 家族身后,还有一个智能云矩阵。其中 Microsoft Office 365 生产力云平台提供最佳办公应用及服务, Microsoft Dynamics 365 全面整合人工智能与商业智能,助力企业业务创新、转型、成长, Microsoft Power Platform 提供了无需专业编程即可快速、便捷实现全民开发的低代码应用开发工具。

就算在高速成长的行业云领域,微软金融服务云 (Microsoft Cloud for Financial Services)、微软制造业云 (Microsoft Cloud for Manufacturing) 和微软非营利组织云 (Microsoft Cloud for Nonprofit) 也已经发布,并可能在年内引进国内。可以说,微软在自己的混合云服务中预留了太多后手。

如果我们把微软一系列的智能云矩阵和行业云组合看成是微软的“内生态”,那么微软合作伙伴做为“外生态”,在微软的混合云竞争中也已经开始发挥自己的作用。

针对微软此次混合云发布,英特尔行业解决方案集团首席技术官吴闻新表示:“我们关注超融合方案,也是希望跟我们的合作伙伴一起来推动整个生态,加速客户上云的步骤,从而打造一个整体的超融合业界标准。”联想企业科技集团智能云服务事业部总经理刘森表露了更强的合作意愿:“从PC到服务器,再到企业级业务,联想都是微软全球战略合作伙伴。在新的混合云时代,联想跟微软在一起,能为我们的客户、政府、行业合作伙伴,带来更多的机会”

戴尔科技集团大中华区售前系统工程部总经理杨捷则透露:“基于微软 Azure Stack HCI,我们已经提供了具备全栈的生命周期管理、灵活的配置选项、按需付费等特点的集成系统。”

我们不应忘记的是,在PC时代的全盛期,微软在 Windows 生态中每赚一块钱,合作伙伴相应地可以赚到二十七块钱。从而,推动 Windows 生态向前发展的并不只是微软的力量,合作伙伴有更强烈的意愿让这个生态走向繁荣。而从英特尔、联想、戴尔的表述中,我们可以想见,同样的事情正在混合云时代发生着。多元化,是社会走向繁荣的基础。在混合云时代,用户期望用一种架构,一个操作系统,甚至是一个统一的操作界面,就可以把他们的公有云、私有云和数据中心纳入统一的管理。而这个愿景的基础,是用户不再被绑定在一种或几种设备,或者某一种云、某一家云之上。显然,混合云的繁荣同样需要多元化。而微软此时将混合云 Azure Stack HCI 引入国内,一定会让国内混合云产品市场更加多彩,也让用户有了更多的选择。在混合云市场,用户同样需要多元化。

# 企业纷纷争夺XX行业第一股! 噱头背后的暗流涌动



人们对“第一”的迷恋,随处可见。在竞技体育中,金牌、冠军才能拥有一切荣耀,其他运动员或团队似乎皆是“失败者”。在高考中,状元才能名利双收,第二名的光辉就暗淡了许多。在建筑领域,第一高楼、第一大桥才足够吸引人们驻足浏览。至于打着各种“第一”名号的景点,更是多不胜数。

在企业领域,同样也以成为“第一”为荣——新零售第一商业模式、人工智能测试排名第一、手游收入位居榜首、用户数行业最多……因为企业都明白,“第一”是极好彰显自身实力的名词,也是获得资本市场关注的重要营销手段。而发展到极致,就是企业在抢夺 XX 行业第一股! 但是在这个噱头背

后,到底有多少暗流之下的涌动呢?

## 疯狂! 企业纷纷抢夺第一股

XX 行业第一股! 这段组合词,往往会频频出现在我们面前。如,近日有媒体报道称,怪兽充电计划于4月2日正式以“EM”为证券代码在纳斯达克挂牌上市。好事者或者别有用心的人,就直接称怪兽充电为“共享充电宝第一股”! 这顶“高帽子”发出去,立刻让怪兽充电赢得市场和消费者的更多关注。

争夺 XX 行业第一股的名头,事实上早已见怪不怪。简单说下,有“中国宠物电商第一股”波奇宠物、“中国美妆第一股”完美日记母公司逸仙电商、“盲盒第一股”泡泡

玛特、“混合云第一股”青云科技、“电商导购第一股”什么值得买……

甚至为了避免被人挑出毛病,不少企业还煞费苦心为自己打造量身定制的限定词! 如,“高端零食第一股”良品铺子、“全球 IoT 云平台第一股”涂鸦智能、“全球保险电商第一股”慧择、“新经济 SaaS 第一股”微盟、“中国癌症早筛第一股”诺辉健康……种种限定词,让人看得眼花缭乱。

之所以这些企业争抢行业第一股的名号,自然是想抢先上市,来获得资本市场的更多认可。同时,很多企业并非有足够实力立足,或寻找可持续发展的商业模式,更多仍在处在“烧钱阶段”。他们想通过上市来获得更多融资,以实现进一步发展。

## 第一股利好之下,暗藏风险

必须要承认,抢先上市有一定的好处。除了能获得更多融资外,还有可能让自身在市场上的位置更为稳固,乃至有更进一步的发展空间。但秉着“不管三七二十一,先上市再说”的理念,就一定能让企业再也不敢市场风浪? 显然是不可能的。

1月,“奢侈品电商第一股”寺库宣布收到私有化要约,若私有化完成,将从纳斯达克退市。有着“在线音频第一股”之称的荔枝 FM,到现在还没有真正打开“次元壁”,后续发展有潜在风险。高瓴资本减持“高端零食第一股”良品铺子,戳破着零食行业的泡沫。

3月12日,“影视借壳第一股”长城影视,被深交所公告退市倒计时。3月17日,东方金钰在 A 股摘牌。由于公司主业凋零导致连续亏损,东方金钰几年时间市值累计蒸发近 300 亿元,这个“翡翠第一股”无奈退出市场。

多个案例都在证明,行业第一股也并没有那么风光。只能说,抢占行业第一股的企业固然会受到更多关注,但也让自身成为了“靶子”。出现问题后,很容易就引发炮火围攻,并引发连锁的负面反应。

## 企业应有更多考量,莫被“第一”所累

对企业来说,当下是一个上市的好时代。在国内市场全面推进注册制的大背景下,企业迎来更快走进资本市场的机会和通道。据业内人士表示,创业板注册制下 IPO 审核主要呈现三大特点:审核效率高、IPO 通过率高、包容性大幅提升。

据统计,截止去年8月,上市委原定审核 94 家科创板 IPO 企业,92 家获通过,2 家取消审议,通过率为 97.87%。而 2019 年全年过会率为 84.15%, 2018 年过会率仅为 57.51%。看来,上市在变得更为简单。

但面对更好的上市机会,企业其实该有更多考量。如果只想成为行业第一股,反而容易被“第一”的名头所累,导致没有做好充分准备,甚至在上市后出现种种问题。面对上市事宜,企业更应该有一颗平常心。(科技新发现 康斯坦丁/文)