

## 新浪网(11-06-10)

首页 | 新闻 | 体育 | 娱乐 | 财经 | 股票 | 科技 | 博客 | [微博](#) | 视频 | 播客 | 汽车 | 房产 | 游戏 | 女性 | 读书

[热搜](#) [小牛NBA夺冠](#) [男篮胜韩国](#) [谢霆锋或离婚](#) [姚明退役时间](#)

[sina 新浪科技](#)

科技时代 > [互联网](#) > 正文

[中国计算机报](#)

首页 > [互联网](#) > 正文

订阅频道 

### IaaS “钱”途

2011-06-10 17:32:52 来源：中国计算机报 本文已影响144人 推荐：淘宝购物

[推荐-上海爱古瑞丽母婴会所](#)

沪上首家专业从事产后康复服务会所 宝宝生长好,妈妈康复佳 T:51096329

[想买卖宠物?来上海百姓网](#)

百姓网宠物频道,汇集海量宠物交易信息,同城交易,快来挑选心仪的宠物带回家!



Google 提供的广告

在一次关于云的研讨会上，记者观察到，当IaaS（基础架构即服务）服务商Rackspace的专家演讲时，全场座无虚席。但是，当IaaS 解决方案供应商Enomaly的专家演讲时，听众走了一半。中国用户对IaaS的关注点到底在哪里？2011年4月，业界公认最值得信赖的IaaS 服务商亚马逊出现了云服务中断事故。这对于那些对云服务充满热切期待的用户来说，无疑又是一次沉重的打击。用户对云服务的期望与云服务商的实际交付能力之间的鸿沟何时才能填平？



IaaS 成第三届中国云计算大会的一大亮点

#### 云计算市场的潜力股

近几年来，中国的数据中心建设如火如荼，其中不乏一些以提供云服务为主的数据中心。有人担心，数据中心建设大干快上，可能会导致基础设施的重复建设，这对资源来说是一种浪费。据记者了解，国内某数据中心服务外包商的一个规模庞大的数据中心即将建成。现在它们最担心的是，数据中心建成后可能会因为找不到足够多的客户，而导致数据中心的大量空间闲置。许多人认为，中小企业会最先接受云服务。但是据记者了解，一些运营中的云数据中心，其主要的客户还是一些跨国企业、

## 新浪网(11-06-10)

政府和大型企业，而中小企业的数量相对较少。中国的IaaS服务市场现状如何？究竟是什么样的用户在使用IaaS服务？

Forrester公司副总裁Michael Barnes认为：“IaaS在亚太地区将呈现强劲的增长态势。亚马逊、惠普、塔塔通信等服务商都加强了对亚太市场的投入，此外还有很多服务提供商在亚太地区扩建了其数据中心。未来IaaS的服务供应量会进一步扩大。”不过，Forrester的市场分析师蒋晶晶表示：“与亚太市场相比，中国IaaS市场还不成熟，市场规模相对较小，仍处于成长阶段，但是未来的发展潜力巨大。IaaS是最基础的一种云服务，它对服务商的要求比较高，包括技术、设备和资金等方面。”

IDC的一份报告指出，中国46.8%的企业用户希望在内部数据中心虚拟化的基础上构建IaaS。华为赛门铁克认为，IaaS已经成为众多厂商争夺的一个重要市场。在过去几年中，华为赛门铁克与几十个开发区、软件园区进行了合作。这些园区大部分都已使用了IaaS服务。比如，郑州高新区投资建设的园区数据中心，引入了基于华为赛门铁克云存储架构的存储运营解决方案，为园区内的企业和个人用户提供“数据银行”式存储管理和咨询服务，接受服务的企业超过100家，其中中小企业占95%，个人用户超过500人。

Forrester预测，2011年中国大陆IaaS市场的规模将达到2400万美元，同比增长120%。虽然整体市场规模不大，但是需求是真实存在的，主要客户群体是企业和政府用户，而中小型企业将成为IaaS的主要消费群体。需要注意的是，真正愿意为使用IaaS付费的个人用户在国内是极少数的。

北京蓝汛通信技术有限公司云产品事业部总监于浩将IaaS市场阶段定义为已经过了概念导入期，目前正进入成长期。一个例证是，蓝汛的云业务在高速成长，并且拥有创新工厂、21CBH、爱美云计算及服务将彻底改变企业的IT架构和商业模式。IaaS对服务商来说是一个较容易实现突破的切入点。第一线安莱公司认为，随着更多的企业认识到IaaS所能带来的好处，以及更多成功案例的出现，企业会放心地采用服务商提供的IaaS服务。到那时，IaaS市场将出现井喷。

随着公共云和私有云的应用不断增多，IaaS所代表的更具灵活性和自由度的虚拟化概念必将在中国用户心中生根发芽。HDS为北京计算中心提供了NAS3080、AMS2500解决方案，通过科学的容量分配，满足了北京工业云计算服务平台对高性能、高可靠性、高可用性和海量存储管理能力的要求。作为存储基础架构厂商，HDS相信中国云应用的普及与IaaS的发展进程是密切相关的。无论是从公有云还是私有云的角度看，只有具备虚拟化特性、可伸缩性和可扩展性的基础架构平台，才能满足云服务的需要。

万国数据副总裁江焕新认为，随着云计算技术与应用的不断推进，IaaS服务的影响力将不断扩大，并最终成为主流的互联网基础服务。

### 不着急挣钱

记者在网上搜寻有关IaaS的信息时，看到很多优惠促销虚拟主机服务的广告。虚拟主机服务也算是IaaS服务的一种。未来，IaaS市场会不会出现价格战？云快线科技有限公司产品总监杨名表示：“当前的IaaS市场确实不太规范，服务商的水平良莠不齐。一些规模较小的IDC厂商会采用低价的方式竞争。这些小厂商可能只是对服务器进行了虚拟化，就把它当成IaaS来销售。实际上，这种服务的品质是得不到保障的。一旦系统出现了硬件设备或网络故障，这些服务商是没有能力解决的。云快线的定位与这些厂商不同。云快线提供的是专业的弹性云服务，包括计费、带宽都是有弹性的。除了能够提供虚拟化服务以外，云快线还能提供存储、安全、灾备、防攻击等多项专业的服务。”



## 新浪网(11-06-10)

有些人认为，IaaS要依靠规模取胜，追求薄利多销。

于浩表示：“公共云的平台性和易用性带来了聚合效应，进而产生了规模效应。采用蓝汛云计算服务肯定会比采用传统IDC服务要划算得多。但是，目前云计算的使用者主要还是一些有远见的行业先行者，大部分保守的客户还在观望。云服务若想达到一定的规模，还需要一个渐进的过程。薄利多销有助于加快实现这种转变。”

“中国IaaS服务正处于起步阶段，尚不必以低价来抢占市场。” 第一线安莱公司认为，“我们的策略是提供高质量的IaaS产品及服务。此外，我们还利用既有的网络、IDC等优势，将云服务的管理成本降到最低，同时再结合销售第一线安莱的其他产品，以达到提高销售收入、增加客户、扩大市场占有率的目标。”

中国的许多IaaS服务商都脱胎于CDN服务商、互联网服务商或数据中心外包服务商。IaaS服务虽然是这些服务商的战略性产品，却不是唯一的产品。这些服务商不是单纯依靠IaaS服务赚钱。或者更确切地说，它们并不急于从IaaS服务上赚钱。像蓝汛、云快线、中国万网、第一线安莱这样的IaaS服务商好象胸有成竹，根本没想一口吃成个胖子。

杨名表示：“很多人对云计算的认识有偏差。他们认为云计算的最大好处就是降低成本。其实云计算对提升互联网服务的品质有巨大的帮助。虚拟化只是云计算的一部分。云快线目前提供的存储、灾备、安全以及业务连续性等服务，其实并不便宜。云快线也不想以低价的方式吸引客户。”

云计算的出现，让网盘焕发了第二次青春。传统的网盘通常只有上传和下载的功能，而与云存储结合的新一代网盘，则强调应用的同步性。金山快盘是新一代网盘的代表，也属于IaaS服务的一种。金山快盘目前的服务对象只是个人用户。金山快盘的产品经理陈鸿棠表示：“现在用户基数不大，谈收入还为时过早。不过，我们已经仔细研究过需要对每个用户收多少费用才能达到收支平衡的问题。现在还是服务商跑马圈地的阶段。明年，厂商之间可能会出现争抢用户的情况。那时，大家比拼的就是资金实力和谁能拥有更低的成本。”

IaaS服务商一定要在云计算或云存储的服务器端具有比较强的技术实力，不然可能会因为成本的问题过早地退出市场竞争。存储是一个烧钱的行业，特别是当用户基数增大之后，因此服务商一定要有足够的经济实力。每个细分市场最终可能只有少数几家厂商能存活下来。此外，服务商一定要时刻绷紧安全这根弦。云服务作为许多企业实现战略转型的关键一环，其未来的发展前景十分广阔。

### 障碍在哪里

Michael Barnes认为，在中国推广IaaS服务，有四方面的问题需要注意。第一，客户的观念必须转变。中国的企业客户总希望购买一些看得见、摸得着的产品或设备。中国客户如果想采用IaaS服务，就必须改变以往的消费观念，认可IaaS服务商带来的低成本、易管理等方面的价值。第二，对于云服务来说，安全性是至关重要的。客户非常看重信息的保密性。IaaS能够得以普及的前提是，服务商必须通过不同的方式打消客户对于云安全问题的顾虑。第三，客户对于IaaS系统的可持续性运行能力要求很高，即使出现一次系统宕机或者系统响应不及时，也有可能导致服务商之前所做的所有努力都付之东流。第四，中国的带宽费用仍然相当高，这对IaaS服务的普及是一个障碍。中国城市和农村的网络基础设施建设水平参差不齐，容易导致网络的响应时间不一，这会影响客户的体验。带宽问题对于第三方互联网厂商的影响尤为明显。