



IT 互联网周刊

IT&Internet Weekly



欢迎关注
IT互联网周刊订阅号

C1-C4

2014.12.10

总第226期 今日4版 每周三出版

新闻热线 64101906

执行主编 张绪旺

C2 移动短视频离火爆仍差一步

4G时代、WiFi商用、智能手机、社交兴趣……看上去移动短视频拥有了一切爆发的基础条件，但无论美图秀秀主导的美拍，还是有腾讯、新浪等巨头背景的微视、秒拍，始终未能展现出火爆趋势。

C3 智能硬件竞争走向细分

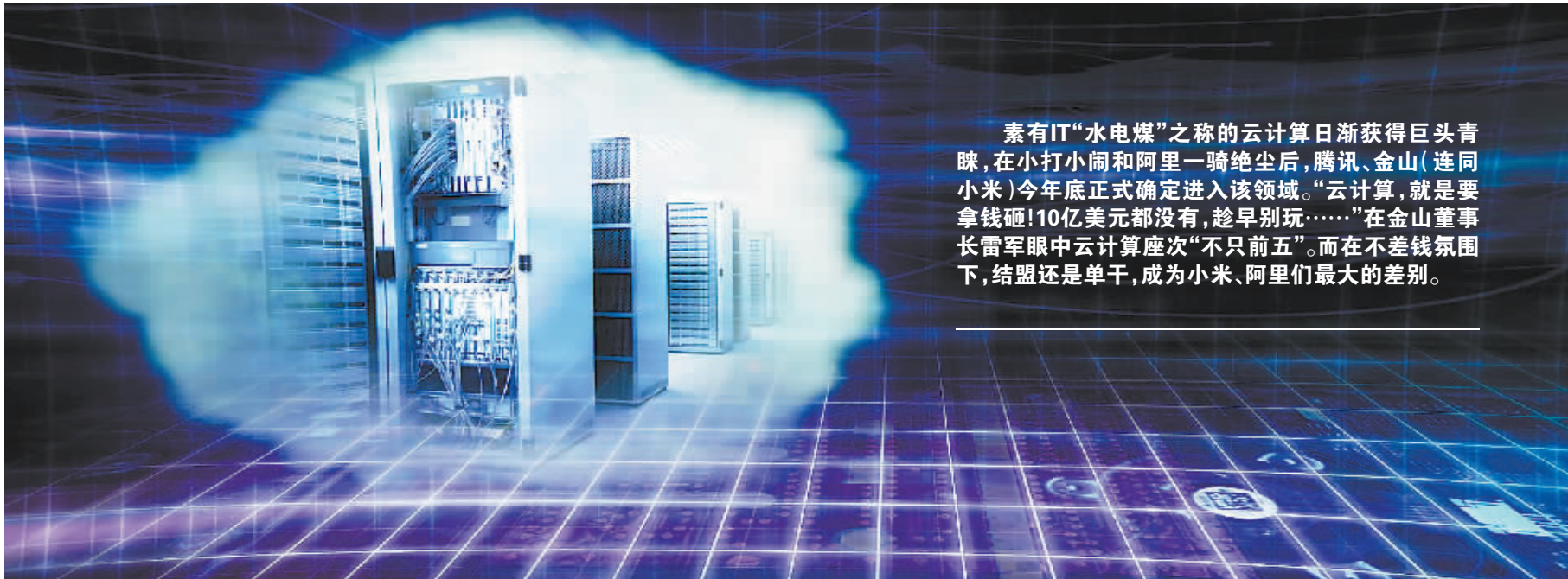
全民通吃的智能硬件有没有？苹果手表可能是，但在中国市场，智能硬件市场走向专业和细分领域，主要企业开始寻求小众突围：360乐视进入儿童领域，墨迹、猎豹占了PM2.5的便宜……

C4 O2O不只解决信息不对称

缺什么补什么，尽管林林总总的O2O项目打着“互联网思维改变传统产业”的名号，但目前多数停留在了“解决信息不对称”的初级阶段。O2O根本不是“轻模式”，这种业务非常重。

结盟VS单干

云计算 小米向左阿里向右



素有IT“水电煤”之称的云计算日渐获得巨头青睐，在小打小闹和阿里一骑绝尘后，腾讯、金山（连同小米）今年底正式确定进入该领域。“云计算，就是要拿钱砸！10亿美元都没有，趁早别玩……”在金山董事长雷军眼中云计算座次“不只前五”。而在不差钱氛围下，结盟还是单干，成为小米、阿里们最大的差别。

雷军“三个小伙伴”

“All in Cloud”这是金山云确定的三年战略，而为了保证战略做出成果，雷军开出10亿美元的资本以表决心，“今天的互联网是守不住的，只能一直往前冲。想要不被巨头挤掉，就要比狠、敢烧钱才能活下去”。

云服务从成本方面看规模巨大，目前很多公司每年都会投入5%~10%的营业额进行云服务的投资。正是由于巨大的基础设施投资和管理等费用，让雷军坚信第三方独立的云服务公司会一步一步兴起。

在小米的生态链中，云的作用显得越发重要。目前，金山云为小米提供了70%的云服务，作为“睡在小米上铺的兄弟”是小米云的重要支撑。同时，云业务也是金山的战略核心，All in Cloud战略就是要以加大投入的方式实现长期发展。

金山此轮投资第一个目标是瞄准自身体系内薄弱的基础设施层面。“专业的事儿要找专业的人来做。”雷军认为没必要投入大量精力和时间组建数据中心做自家的云。因此，小米、金山联合投入2.2亿美元入股世纪互联，使其成为提供基础架构支持的重要合作伙伴。

对于上述合纵连横布局，雷军形象地比喻：“小米是应用层、金山是中间层、世纪互联是基础层，三者的心态均是开放的。”实际上，世纪互联此前是微软、IBM云计算业务在华落地的最大代理商。

易观国际分析师蔡利丽指出，金山、

小米、世纪互联的合作关键在于基础架构，雷军系加码云计算是为了整体战略实现闭环，但在底层基础设施方面存在短板。将不擅长的领域交付给合作伙伴，专注自己擅长的领域，这对扫清其发展云计算业务的障碍有很大帮助。

BAT单打独斗

目前，中国云计算生态圈正处于快速发展的阶段，IDC刚刚发布的2015年技术发展趋势报告中显示，明年云计算的市场规模将达到1180亿美元，并预测中国三四年后将会诞生一到两个云计算领域领导者，成为亚马逊和谷歌的对手，这可能会从BAT中诞生。

阿里云延续了淘宝模式，出于自身需求而投入云计算，起步比较早，生态圈整合也相对较好。阿里云擅长IaaS（基础设施即服务），重在帮助开发者低价、方便地部署自己的业务。由于起步早、经验丰富，阿里云的产品线很丰富，在各个层面均有布局，且国内市场基本都是自建。

正如雷军所言的“阿里云一骑绝尘”，淘宝用户量的保障和天猫的支撑，加上招揽企业级、政府级用户功课做得好，使其成为国内云服务市场当仁不让的“大哥”。截至今年6月，阿里云计算服务客户数量已超过140万。

百度云基础架构方面的工作做得也很早，布局数个数据中心，服务器规模也达到了数十万台。但百度云的优势表现在

个人云服务方面，目前已拥有2亿用户。

百度云借助手机rom系统和移动应用开发者平台占据了一定的市场份额，聚焦基于云存储、LBS的PaaS（平台即服务）。百度云现在的目标是基于技术优势向智能应用方面发展，同时发力企业级用户。

腾讯云起步较晚，主要通过打通应用宝、广点通、开放平台、腾讯游戏等优势平台资源来构建云端生态。依靠庞大的用户群体，借助微信及开发平台，获得众多应用与游戏开发企业的倾心。

今年腾讯云将原本半开放的云服务平台完全敞开，又大打低价格和服务牌，企图追赶上阿里云，并定下了两年内连接百万企业的目标，可见其对云业务的重视。

云计算内功不好练

事实上，国内云服务企业不只小米、金山和BAT，随着政府、行业市场对云服务的需求持续增长，微软、IBM这样的巨头动作缓慢但已经对中国市场引起重视，国内互联网企业、运营商、服务器运营商也非常活跃。青云、中国电信天翼云等企业的云服务都具有一定的市场竞争力。

雷军认为，“云服务有一个巨大的好处，它不是一家公司，一定能有三五家活得下去。我们不一定一定要做第一，但是我们一定要待在前三、前五名”，这也是他给金山云制定的任务。

除了结盟的业务模式，在业务执行上，雷军打造小米的七字真言“专注、极

致、口碑、快”同样被寄予在金山云计算身上，相比此前金山转向的潜移默化，这次进军云计算“高调、果断”。

一位行业内人士对此表示，砸钱出手薄弱的基础设施层面的确是一个必然选择，然而技术上足够强大才是能否跑得更远的保障。金山云的下一步应该是加强技术投入，避免安全上的漏洞，完善用户体验。

“金山云目前的主要业务是游戏云，虽然游戏创业者众多，当该领域也面临迭代过快，且行业开始走下坡路的风险，金山云需要挖掘更稳固的客户，比如阿里热衷的金融、政务领域。”上述行业内人士说。

蔡利丽则认为，10亿美元资本的投入也将使整个云计算市场的竞争更加白热化。雷军系云计算业务基于小米手机硬件发展而来，它们拥有一定来自金山软件本身的技术沉淀和小米的用户积累，但对于前三、前五名的目标，现阶段并不好实现。同时，小米的发展严重影响着金山云的发展，要看小米在未来有多大的市场和发展空间。

“实际上小米推崇的结盟模式模仿门槛并不高，其他不差钱的巨头能够轻松跟进，况且基础设施投入之后更重要的是让设备充分跑起来，这比拼的是业源和长期竞争，比如百度本来就有近百万家搜索客户，转化为云计算客户的优势巨大，商家对于淘宝的意义也是如此”，另有分析人士如是指出。

北京商报记者 张绪旺 姜红/文
宋媛媛/制图