



甲骨文裁员折射转型困顿

抛开文化等主观因素，竞争才是甲骨文(Oracle)日渐式微的真正原因。5月10日，阿里云数据库产品总监曹伟在朋友圈向甲骨文客户喊话，阿里云提供一键数据库迁移服务，欢迎迁移。严格地说，这种新旧企业服务的交替，正是甲骨文裁员、发展受阻的产业原因。

自阿里等企业走“去IOE”化(去IBM、Oracle、EMC)的技术路线后，主营数据库业务的甲骨文就显得有点被动。面对数据库市场份额的不断下降、客户向云计算转移的不可逆趋势，41岁的甲骨文云转型迟缓，单纯的产品输出模式也不再适应场景化、服务与产品结合的竞争环境。甲骨文能否保住2018年全球云计算市场第七的江湖地位，令人担忧。



阿里云“截”客户

与欢迎两位甲骨文高管加盟一样，五年后阿里云希望甲骨文的客户也能进入自己的版图。

5月10日，曹伟在朋友圈转发一篇文章——《以阿里云去IOE》，并附文：“阿里云POLARDB提供一键数据库迁移服务，如果现在想迁移过来(特别是甲骨文用户)，我们的团队always stand by(永远待命)！”在这条朋友圈下，已经有人回复：“想迁，私聊。”

POLARDB是曹伟主导自研的、在2018年商业化的云原生数据库，在100TB的数据容量上可以提供优于传统商业数据库的性价比。也就是说甲骨文的客户，在不高的迁移时间成本下，很容易被竞争对手挖脚。在甲骨文中国区裁员、甲骨文在华前景不明的背景下，其他云计算厂商前来分羹在所难免，更何况云计算目前正是TMT(科技、媒体和通信)巨头的必争之地。

不过现阶段的甲骨文，似乎分不出太多精力来管挖脚的事。按照甲骨文内部人士向媒体透露的信息，5月22日是甲骨文员工签署解约合同的最后期限，第二批裁员或将在7月进行。

5月7日，媒体大规模曝光甲骨文裁员消息，多位甲骨文员工爆料：“甲骨文中国区首批裁员900余人，其中超500人来自CDC(甲骨文中国区研发中心)，而整个CDC共约1600人”。

有意思的是，裁员消息曝光的第二天，甲骨文中国在官方微博分享了一篇名为《从四个实际案例，看企业上云的路径选择》的文章，文章中列举了甲

文的四个云客户：美心集团、联想集团、货讯通、法大大。以四个客户中知名度最高的联想集团为例，它并非仅与甲骨文有业务合作，联想不光自己有云计算业务，还借助阿里云为客户提供智能时代融合云解决方案。

至于这次裁员风波会否影响甲骨文中国客户的业务，北京商报记者多次致电甲骨文中国公关团队，截至发稿始终未接通。

“去IOE”连锁反应

其实，甲骨文裁员的消息已经风传一个月。如报道援引甲骨文亚太区人力资源负责人所言：“甲骨文的调整是全球性的”。两个月前，外媒曾报道，甲骨文计划在加州地区裁员300余人。知情人士还向媒体透露，甲骨文在北美地区将有5%-10%的员工失业。不过相比其他地区，甲骨文中国裁员的力度更大。

对于甲骨文此次裁员风波，业内人士普遍认为与甲骨文转型不利有关。其实让甲骨文转衰的具体事件是中国企业的“去IOE”化，比达咨询分析师李锦清表示。

“去IOE”化是阿里在2009年底提出的技术路线，即“低成本、线性可控、去中心化(分布式)：去IBM，PC Server替代小型机；去Oracle，用MySQL替代；去EMC，用中低端存储”。第二年，进一步提出用MySQL+自研数据库替代Oracle，并不再使用高端存储。2012年底，淘宝系“去IOE”完成。2013年5月17日，阿里集团最后一台IBM小型机在支付宝下线。而EMC存储设备在2013

年中全部下线。

阿里只是“去IOE”化浪潮中的一员，“去IOE”本质上则是企业客户对旧的企业IT解决方案的抛弃。也是从那时起，云计算开始在互联网企业内部自生，蓝色巨人IBM逐渐衰落，EMC被戴尔收购，老牌软件品牌甲骨文高管离职频繁。AWS方面更是在2017年公开表示：没有新公司会用甲骨文。

最具代表的高管流动是，2014年，甲骨文原全球副总裁兼大中华区技术总经理喻思成、甲骨文产品战略部原高级总监刘松加盟阿里云团队。从全球市场看，则是甲骨文前总裁托马斯·库里安加入谷歌云担任CEO、甲骨文云平台前执行副总裁阿密特·泽弗瑞担任谷歌云工程副总裁。

主营数据库业务的甲骨文向云计算转型，也发生在阿里完成“去IOE”化之后，2015年，甲骨文高级副总裁及亚洲区董事总经理李翰璋带领中国团队开始向云计算转型，全面推进云产品及云生态战略的落地。不过那时，中国公有云市场的微软Azure、亚马逊、AWS和阿里云等玩家已经拿下“半壁江山”，腾讯云、华为云和百度云等TMT的云计算产品均已对外开放。

甲骨文防守显劣势

其实，在甲骨文转型之初，整个云计算市场还未爆发，甲骨文在数据库市场的优势还在。根据甲骨文副总裁吴承杨披露的IDC的调研数据：甲骨文数据库2015年全球市场占有率以43.9%占据第一，在中国市场的占有率则高达56%。

“从甲骨文向云计算转型，就可以

看出甲骨文也意识到云计算的趋势不可逆。”智察大数据分析师刘大伟认为，“但是云计算是需要高投入的领域，甲骨文此前的数据库业务利润高，在很多因素之下，甲骨文的转型进展缓慢。”

根据甲骨文2019年3月发布的2019财年三季度财报，云服务和授权支持业务营收为66.6亿美元，与2018年同期的65.9亿美元相比增长仅1%。甲骨文云许可和内部部署许可销售额下滑4%至12.5亿美元。

反观中国云计算市场的阿里云、腾讯云、百度云，营收增速均在100%左右，其中阿里云连续12个季度营收翻番，在2018年营收213亿元。腾讯云2018年收入91亿元，同比翻番。百度云2018年四季度营收11亿元，同比增长超过100%。

在国际市场，甲骨文在云计算领域的竞争力也不大。2018年11月，AWS CEO安迪·雅西就直言，甲骨文在全球云计算市场份额太低，根本不是AWS的对手。根据调研机构Canalys给出的2018年全球云计算市场份额前十名排名，甲骨文排名第七。前五名AWS、微软Azure、谷歌云、阿里云、IBM云的市场份额总计64.8%。

值得注意的是，增长乏力的云计算业务目前是甲骨文的营收支柱，云服务和授权支持业务营收占比69.3%。不仅新业务增长有限，甲骨文发家业务数据库市场也面临着萎缩。Gartner的分析指出，2014年商业数据库市场容量大约300亿美元，到2021年将会衰减到220亿美元左右，它正逐渐被开源数据库和云原生数据库追平。

北京商报记者 魏蔚