近日，来自联想控股、驭势科技、地平线、世纪东方等数十家企业相关负责人走进京东，围绕京东云、京东零售、京东物流人工智能和大数据等业务以及企业战略、文化等方面的内容进行参观交流。

作为京东云业务负责人，京东集团副总裁、京东科技京东云事业群总裁高礼强以《京东云，最懂产业的云》为题，介绍了京东云的发展及业务布局。他表示，京东云是在海量业务的超常规发展中倒逼出来一朵开放的“云”，从供应链中来到产业中去，也是“最懂产业的云”，将以开放的态度与合作伙伴共同拥抱产业数智化时代。

**由业务倒逼出的京东云已居于行业第一梯队**

这是继上个月接受媒体采访之后，高礼强再次对外就京东云进行系统化的介绍。他表示，京东是一家以供应链为基础的技术和服务企业，目前已经构筑了一个覆盖全国的供应链体系，一端连接500多万的SKU、几十万家的品牌商、制造企业，另外一端是超过5亿的消费人群。

他说，京东近十几年业务的飞速发展，倒逼打造了京东的云业务。“每年618的时候，我们对计算、算力有一个珠穆朗玛峰式的增长需求，平时是海平面，到了这个时间节点算力超乎大家想象。而过了618，就需要把计算力释放出去，在其他方面创造价值。”

事实上，早在2007年的时候，京东就开始考虑数字化。京东618期间除了线上购买的数据洪峰压力，后续还要把爆炸性的商品在一天甚至更短的时间精准地送到消费者手里，背后依靠的还是庞大的计算能力、生产调度和供应链调动能力。“幕后英雄毫无疑问就是云计算。从电商起家，京东是最早拥抱云计算的企业之一。”他说。

据介绍，京东云目前已经成为京东集团面向企业、政府等机构的技术服务品牌。作为全球容器化最彻底的云平台之一，京东云拥有全球最大规模的Docker集群和Kubernetes集群，支撑万亿级电商交易，实现京东618购物节订单100%云上完成，以及京东物流、京东健康全量上云。

历经京东618、11.11、春晚等万亿级流量洪峰考验，京东云还服务了多个视频、媒体、在线教育、游戏等客户，服务最高可用性保证达99.995%。在Gartner发布的2020中国IaaS市场占有率报告中，京东云市场份额稳居市场前五。除此之外，在公有云、金融云、政务云、云运营市场，京东云也位列第一梯队。

**京东云聚焦“最懂产业”其显著性格是“开放”**

高礼强认为，与一些互联网企业不同，当它们在互联网上半场还在做消费互联网时，京东已经在做产业互联网的事情了。庞大的自营模式不仅仅让京东建立了与几十万家品牌商的采买关系，更让京东更紧密、更近距离地去洞察生产环节，通过叠加物流、金融和技术等服务让自身更加贴近和了解产业，进而立足产业互联网，构建起数智化社会供应链，大幅助力提升产业效率。

京东集团产业互联网的另一属性，也造就了京东云“最懂产业”的属性。高礼强认为，很多企业对于云计算的要求不仅仅是提供算力、搭一个系统，更多的是超越技术的服务能力和产业发展支持能力。实际上，京东云也是一直贴着产业发展而发展的，当涉及新领域时，比如在健康产品、工业品等领域很多新挑战出现的时候，京东云都是第一个实践者。

据了解，京东云目前已经积累了丰富的产品和解决方案，覆盖了金融、政府、零售、物流、健康、产业园区、制造等特别擅长的行业和场景，客户则包括700多家金融机构、120万的小微商家、1300多家大型企业，以及众多的政府机构。

高礼强表示，京东的业务同时也决定了京东云必须是开放的，要有拥抱其他云的底气。他说，“从2016年开始，我们就运筹做一朵开放、混合的云，把跨多云的架构作为主要攻克目标。京东云的性格就是‘开放’。”而混合云的开放架构一方面让京东的业务不受底层云计算IaaS的束缚，保障了京东业务向其他行业和海外顺利拓展，另一方面则为客户“上下云”服务降低了成本，带来巨大便利。

据他介绍，京东集团目前已经打造了3条增长曲线，第一曲线是交易，第二条是交易+服务，第三条曲线是技术服务。“以京东云为代表的京东科技第三条曲线，支撑了京东前两条曲线的继续增长，而前两条曲线又为京东科技和京东云的发展提供了丰富的场景。我们的场景层和科技层之间就是这样一种关系，形成三条曲线交替发展的格局。”高礼强强调。