

华为企业云年增速超过100% 新推“一核两翼”战略

在公有云领域，华为的战略是“围绕数字化转型做大云服务产业”，携手合作伙伴共同推动公有云广泛应用在各行业的数字化转型中。

本刊记者 | 黄海峰

2017年华为战略谋划进入公有云市场，这引起业界高度关注。事实上，海外发达国家公有云市场发展迅速，国内尚处于发展初期，目前阿里云、天翼云、腾讯云等表现出色。华为的公有云（企业云）优势与边界在哪里？

在华为青岛软件开发云大会期间，华为企业云业务部总裁杨瑞凯告诉通信世界全媒体记者，业界有很多出色的云公司，在云服务领域做出很多贡献，值得学习。而华为企业云聚焦在为企业提供IaaS服务，满足企业需求角度，提供高度自治、中立、安全可靠的基础设施服务。

华为云服务的优势是企业一直深耕在IT领域，在服务器、存储、安全领域都有端到端的自主研发产品和技术解决方案，可提供一站式ICT云服务。“未来公有云和私有云在一个版本的框架之内，华为可以实现私有云一键部署到公有云，可向企业用户提供混合云”，杨瑞凯表示。

在边界方面，华为企业云定位于IaaS（基础架构即服务）。华为不是一个数据运营公司，“上不碰应用，下不碰数据”，不通过数据变现，构建可信赖云服务，支持客户商业成功。这打消了客户以及合作伙伴的顾虑。



“一核两翼” 公有云战略

业界一直在猜测华为公有云到底如何开展，面向哪些类型客户。对此，杨瑞凯介绍，华为公有云战略可以总结为“一核两翼”。

一个核心就是“围绕数字化转型做大云服务产业”，具体来说，就是携手合作伙伴共同推动公有云在各行业数字化转型中的应用。

“两翼战略”中“一个翼”指的是面向传统央企、大企业、政务云市场，充分发挥华为toB市场服务的传统优势，打造场景化的企业级云服务解决方案，运用high-touch手段和既有合作伙伴生态，成为中国市场政府、大

企业云服务的领先提供者。华为与中国电信合力打造的“天翼云3.0”就是此类。

“另一个翼”指的是面向中小企业市场，华为以软件开发云为切入点，构建线

上线下O2O的服务能力，成为中小企业最信赖的云服务商之一。此次青岛软件开发云大会，就是软件开发云的高调亮相。而华为软件开发云的重点推进战略是3个“1”工程，即发展100万个开发者、10万个企业、1000所大学。

与运营商仍是“强合作”关系

出身通信行业的华为，在公有云方面与运营商公有云的合作定位备受业界关注。华为一直在IT产业持续投入，随着IT行业向服务化转型的趋势日益显现，云服务正在成为基本商业模式。杨瑞凯表示，随着客户的业务变革，企业客户对云服务的需求具有多样性，华为通过自营公有云、运营商合作公有云向企业客户提供云服务。

而且，运营商是华为核心战略合作伙伴，在云时代华为与运营商会更紧密地合作。因为运营商拥有机房、带宽和客户服务能力，华为在公有云解决方案上有很强的技术能力。华为可帮助运营商向政企客户提供集计算、存储、网络于一体的IT云服务。

“华为与运营商现在和未来都是强合作关系，华为一直支撑运营商结合其自身优势发展云服务。”杨瑞凯说，华为与中国电信打造了“天翼云3.0”、与中国移动也签订了云战略合作协议并助力德国电信发展公有云。

事实上，在两年之前，华为就强调过，在公有云发展上，优先与运营商合作，助力运营商成功。但云市场十分庞大，增长快速，许多互联网企业都在大力投入和宣传，华为自然不甘在云时代落后。而且，华为发力云服务，可以丰富将自身能力变现的形式，从盒子（路由器等）、终端（手机等），转向云服务这种新方式上。

据悉，基于上述定位和努力，华为企业云正在高速增长中，每年增长速度超过100%，在政企市场具备优势，已经在智慧城市、大数据、媒资、金融、智能制造、车联网、医疗健康、农业等行业构建了多维度合作关系。如今华为政务云已经在全国30多个城市落地，处于业界领先地位。

