

## NetEvents2014: Cloud Services Asia Pacific carriers enough stamina transnational "undercut"

June 4, 2014

5月21日~22日，与国内第六届云计算大会遥相呼应，NetEvents亚太地区媒体和分析师峰会在泰国普吉岛召开。会议同样探讨了运营商和企业网络最新的热门话题，如开放云环境建设、SDN时期的数据中心变化、云计算发展趋势等。不同的是，该峰会汇集了亚太、北美、拉美地区领先技术媒体、分析师、设备企业和主要国际电信运营商，从亚太地区角度做更多的分析。

### 2017年云市场规模将达150亿美元

在全球云服务市场中，尽管北美是公有云部署规模最广泛的国家，但增长率最高的是新兴市场的亚洲区域，尤其是印尼、印度、中国等国家。

IDC研究经理Adam Dodds表示，50%的亚太地区组织认为，信息通信技术将改变他们的行业，变革传统业务和创造新机会。IDC数据显示到2017年，亚太地区云服务市场将达到150亿美元。

IDC另一项调查数据则显示，2014年34%的亚太地区组织将花费IT总投资的10%在云端服务上，到2016年这个数据将是37%。

此外，Adam Dodds介绍云部署面临的挑战，一是企业担心部署云服务后，供应商不能持续、可靠地提供服务，二是一些部署方案未达到企业的期望。同时，不同的云标准也增加了企业的负担。

对于云服务的部署，企业呼吁开放的云环境。“没有云方案可以满足所有的企业用户。”来自孟买的全球电信运营商TATA通讯副总裁James Walker表示，“企业用户正在寻求一致的解决方案集成IaaS、SaaS和PaaS服务。这需要云计算的标准规范走向更加开放的环境。”

为了打造这样的开放云环境，形成统一的云数据中心连接标准，去年5月James Walker参与成立了云以太网论坛（CEF）。James Walker介绍，CEF主要是解决大规模的数据中心的挑战，创始会员有11家公司，现在已经发展超过20家组织，包括PCCW、Verizon、TATA通讯、华为、瞻博网络、思杰等。

据悉，华为参与到CEF中是希望能够为全球市场的云服务供应商提供产品，参与到标准制定过程中，可以帮助他们制造更满足用户需求的设备。

值得关注的是，5月21日CEF宣布正在邀请全球各地的数据中心/云计算领域主要参与者的高级主管，以便展示CEF的OpenCloud项目(OCP)，以及展示它会如何加速CloudE1.0的发展。

对此，James Walker表示：“CloudE 1.0是我们走向开放云的第一步。CEF在第一年已经迎面解决了复杂的问题——将运营商级以太网与相对未知的技术整合，例如SDN和NFV，以为企业真正需要的开放的云环境奠定基础。我们已经有了精彩的故事，这是我们第一次有机会来分享它。”

### **SDN并非适合所有企业部署**

由于SDN/NFV等可以有力促进云数据中心的发展，让网络更加灵活管理、低成本运营等，所以得到运营商的高度关注。但是部署SDN需要大规模的资本投资，这让使其成为需要企业慎重考虑的项目。

“尽管前景美好，但‘尝鲜’面临风险。”市场研究公司Current Analysis分析师Hugh Ujhazy给火热的SDN“泼了盆冷水”。

Hugh Ujhazy表示，目前SDN技术依然存在较多短板，不适合所有的企业立即应用部署。“如果企业网络可以灵活管理且带宽可弹性调整，则不需要部署SDN。目前SDN仅仅适合想要降低运营成本的运营商，并非许多企业IT网络部署的必须考虑的一环。”

在介绍SDN应用的时候，Hugh Ujhazy特别提到了中国电信和华为：“大家是否还记得北京电信和华为联手打造的全球首个商用的数据中心SDN项目？“看来这个项目的影响力不仅仅在中国。

今年4月底，华为和北京电信发布了四类八种IDC创新业务，包括虚拟资源服务类、保障服务类、辅助服务类和个性服务类等IDC增值服务。后续，基于SDN的IDC网络平台，根据业务商业策略需要，北京电信将能更快地部署新的业务。

在Gartner的魔力象限中，SDN供应商里，惠普成为数据中心网络“SDN领导”。惠普全球技术总监Erik Papir表示，惠普拥有多个实际商用的SDN应用。

对于如何在SDN市场实现成功，Erik Papir特别提到企业需要保持开放的SDN态度，“目前惠普坚定地致力于促进开放SDN生态系统”。据悉，惠普刚刚升级为开放标准组织OpenDaylight的白金赞助厂商。

### **运营商发力公有云 挑战亚马逊**

在全球公有云市场，电信运营商拥有网络基础、宽带、公信力等方面的优势，但是亚马逊这样的原本做电商的企业却成为市场领头羊。

云计算代表了IT行业发展的一个机遇，它可以成为电信运营商利润的一个来源。因此，全球电信巨头当然不会错过云服务盛宴，正在加大公有云服务的关注和投入，以实现服务转型。

英国电信（BT）作为全球领先的运营商，在今年5月20日启动了一项全球计划，推出全新的云服务帮助大型组织以更具创造力的方式应用技术。BT指出，目前企业客户提出的四大需求：即强大的执行力、发挥云计算的更多潜力、协调合作，以及随时随地的执行能力。

企业要发掘云计算领域的潜力，必须复数提高云计算应用程序的运行能力和适用性。复数云计算应用程序一方面同多个云计算供应商进行连接，同时其中所储存的数据又必须时刻保证处于安全状态。

为帮助CIO有效规划云平台所储存的资源，BT推出了IP Connect快捷路由业务，使得用户能够在连接微软Azure云平台时越过公共网络。此外，BT还将针对其云计算客户推出一项特别业务的试运行，即客户可以通过IP ConnectGlobal网络同英国电信的云平台进行连接。

BT全球服务AMEA区总经理Kevin Buckingham告诉《通信世界》记者，BT在全球建立了16个入口，提供计算、存储、安全等公有云服务，助力企业用户便捷获得IT资源。在亚太地区，BT在上海、香港、新加坡等城市设立了入口。

企业为何要选择BT公有云？Kevin Buckingham介绍，BT云服务的优势在于，一是16个云入口处于全球16城市，但业务价格统一；二是这企业通过BT云服务，可以将IT资源获取时间从几周缩短到几天。

谈及BT公有云给中国运营商带来的影响，Kevin Buckingham指出：“中国公有云正处于快速增长期，我们不会给本地运营商带来冲击。未来市场很大，我们将给跨国企业IT部署带来价值。”

### **安全防护试水“按成长付费”**

中小型企业因为没有足够资源来提高安全防护，因而成为网络犯罪、黑客、和工业间谍活动的威胁对象。与此同时，为这些中小企业提供宽带通信服务的运营商，面对用户平均收入(ARPU)日益减少的现实，以及越来越多的客户流失率所产生的经济损失。

CEF安全委员会联合主席及稳捷网络公司首席执行官张鸿文介绍，宽带客户流失已成为电信运营商的一个噩梦。赢得新客户需要时间和金钱，这实际上是资本性支出，需要花几个月甚至几年才能得到。

“目前许多运营商的宽带客户并没有享受一个称心如意的宽带服务。由于BYOD和物联网的发展，宽带将成为恶意软件、垃圾邮件、网络攻击、窥探和敏感信息泄漏的潜在来源。”张鸿文表示。

为了抵消这些危险，用户必须花费更多的钱在防护上，如需要不断更新防火墙、入侵预防、防病毒和防垃圾邮件服务。所以我们看到，良好的连通性会产生不断的威胁而导致额外费用的发生。这使得用户更有理由为了省钱而选择廉价的运营商。

“‘按成长付费’的业务模式将能解决上述问题。”张鸿文介绍，NFV-S（网络功能虚拟化安全）方案，可以善用网络功能虚拟化的安全潜力，快速创建部署出新的安全服务。如此一来，企业得以获得一个安全的服务，运营商则得到新的收入来源，得以培养客户的忠诚度。

据悉，NFV-S由两部分组成，一是安装在网络上的WedgeNetworks操作系统，不仅使安全方面成为可能，还为提供商捆绑供应、计费、管理、和报告。二是安全层及其核心的深度内容检测，使网络流量保持完全透明。

今年4月1日，瞻博网络公司与稳捷网络公司宣布，双方将测试NFV-S。其概念验证演示是“开放云计划”的一部分，该计划是由云以太网论坛和城域以太网论坛(MEF)在近期宣布的一个新的行业起始倡议项目。

### 云“爆发”促光网络增长

亚太地区云计算的快速发展，除了给IT和安全领域企业带来市场机遇，光网络企业也受益匪浅。光传送网络设备提供商Infinera公司高级市场总监Mark Showalter表示，亚洲地区云服务快速增长，让越来越多的运营商和互联网企业开始部署100G DWDM网络(以下简称100G)，100G网络进入黄金发展期。

Dell'Oro集团公司市场研究部发布的光通讯产品调研报告显示，2013年全球100G DWDM光传输设备出货量增长310%，收入增长220%，达到26亿美金。预计2014年，100G设备出货量将增长62%，收入将有40%的增长，达到37亿美金。

Mark Showalter表示，目前许多同行取得了光子集成进展，但Infinera处于技术领先。他举例说，对于500G的产品，其他同行只能用5片100G产品叠加，Infinera则可以直接提供完整的500G产品，产品能耗更低、体积更小。“我们还能提供自研的芯片。”

关于市场格局，他介绍在100G DWDM市场，华为全球市场占据第一，但是如果不包括中国大陆市场，Infinera将位居第一（Infinera并未在中国大陆开展业务，而华为则未进入美国通信市场）。

“尽管亚太地区市场竞争激烈，但是我们很看好亚太市场发展前景，Infinera业绩表现出色，因此我们对今年亚太市场充满信心。”Mark Showalter称，Infinera在亚太市场已经赢得日本KDDI等多家大型客户。 