

MoneyDJ 理財網 (15-09-10)

搶先電信三雄，第一線進軍台灣企業雲端市場

【記者-何佩珊】

電信三雄都有建造公有雲以提供企業雲端服務的計畫，不過相較於中華電信（2412）預計建置在板橋和埔心的超級雲端機房，要等到民國102年左右才能正式開始運轉、台灣大（3045）和遠傳（4904）至今還沒有確切的雲端機房計畫出爐，港商第一線在搶攻企業雲端市場的速度則明顯領先許多，目前已陸續在港、中、台以及新加坡、越南等地區展開佈局。

雖然和中華電信預計投入在雲端的590億元相比，第一線未來2年預計投入的金額僅800萬美元，但第一線是以MPLS VPN業務起家，在大中華及東南亞地區共有37個營運點和網路據點，所以有一定的基礎，且不同於過去的實體主機代管，虛擬化伺服器代管服務是第一線強調的重點，所以在硬體投資金額和服務建置速度上都可望佔有優勢。

而雖說雲端市場在亞太地區還不夠成熟，現階段企業使用率並不高，但相關業者早已針對這塊市場展開佈局，特別是在中華電高調宣布超級雲端機房建置計畫後，台灣大和遠傳也不可能坐視競爭對手獨攬雲端商機，勢必會陸續跟進。但若遠傳和台灣大皆比照中華電信的規模，推出超級機房，台灣雲端市場恐怕會出現供過於求的問題，且雲端業務可以橫跨國界，港商第一線的大力搶進就是一例，不難想見未來這塊市場將出現激烈競爭。

不過第一線創辦人暨行政總裁文立表示，他對於這樣的狀況並不擔心，因為這證明了雲端服務確實是趨勢，他們的方向正確。且他認為，信任雖是讓客戶接受雲端服務的關鍵，而台灣電信業者在自家市場可望佔有絕對優勢，但他對此也相當樂觀。



他表示，第一線的策略和台灣的電信業者明顯不同，台灣的電信業者要取得客戶信任，靠得就是自家招牌，但第一線則是找了虛擬化第一品牌VMware和國際硬體大廠Dell合作，而他認為藉由這樣的組合，可以讓消費者知道，採用他們的服務，不論是在硬體、軟體端都是完全可以放心的，而且他認為雲端最終還是會發展出統一標準，而他相信和各個領域的領導廠商合作就等於是先掌握住了未來的標準。

此外，他認為在信任感之外，搶攻市場的速度也是一大關鍵，而目前看來他們是少數搶先開跑的業者之一，預期3年內在雲端的投資就可以開始收成。而面對外商在大中華市場的積極進攻，預計投入數百億元在雲端服務的國內電信業者恐怕也得加緊腳步，以免錯失商機。

香港第一線結盟戴爾、VMware搶進大中華雲端

香港ICT服務業者第一線宣布，結盟國際硬體大廠戴爾(Dell)和虛擬化領導廠商VMware，共同搶進大中華雲端市場。第一線創辦人暨行政總裁文立表示，未來兩年內將會投入800萬美元於大中華區共37個據點進行雲端佈署，而他預期3年內就可以看到成果，且他看好大中華市場雲端規模將可在1~2年內追上美國。

準確地來說，第一線計畫搶進的是三個雲端服務層次中的IaaS (Infrastructure as a Service)，也就是基礎建設即服務市場，而他們要做的就是企業雲端專屬寄存服務 (Cloud Dedicated Hosting, CDH)。其中最底層的伺服器 and 儲存設備將由戴爾負責，中間的虛擬化則是採用VMware解決方案，而第一線則是提供最上層的整合服務。



MoneyDJ 理財網 (15-09-10)

第一線引用IDC預測資料指出，至2014年全球公有IT雲端服務收入將達555億美元，年複合增長率為27.4%，另外根據Yankee Group針對美國市場所做的調查報告顯示，目前美國已有24%的企業在使用IaaS相關雲端服務。而雖然亞太市場的雲端發展速度不如歐美，但文立表示，他觀察到很多客戶都已經開始加速進行雲端投資。

他指出，和傳統的資料中心相比，對企業，特別是規模不大又缺乏IT人力的中小企業而言，因為基礎建設可以仰賴第一線所建置好的公有雲，所以採用CDH服務將可以省去初期建置資料中心所需投入的大筆投資，以及未來的維運成本，並且具有快速啟動雲端服務和高雲端服務擴充彈性等優點，而就其中成本的節省來看，以第一線入門等級月繳1515元的服務估算，第一年約可為企業省下90%的支出。

而文立相信這樣的服務對客戶將具有一定的吸引力，也看好是未來發展趨勢，因此他樂觀預期在1~2年內大中華市場規模就可以趕上美國市場水準。

不過對於在大中華市場的初期發展目標他則表示，除了盡快在37個據點建置完整的CDH服務，建立用戶信心才是首要任務，而對於營收目標他則未多談。

目前第一線已經有包括30~40家客戶正在進行CDH服務測試。