

# VMware继续领跑虚拟化？

在当下群雄并起、争食者云集的虚拟化市场上，VMware的神话还能延续吗？

文侯阁

如果说投资者在去年底对VMware公司股价的追捧是对这家虚拟化市场领袖企业在过去所创造的业绩神话的一次集中释放的话，那么随后在来自微软公司（Microsoft，下称微软）、思杰系统公司（Citrix，下称思杰）、甲骨文公司（Oracle）等的竞争，公司高层的人事变动，以及业绩低于预期等因素的影响下，股价步入漫漫跌途，则反映了市场对VMware未来发展的不确定性的些许担忧。

## 面临挑战

市场对VMware公司的担忧更多来自于竞争者的入侵，一旦虚拟化成为业界公认的技术发展趋势，那么希望分食虚拟化这块蛋糕的竞争者便纷至沓来。思杰收购XenSource公司后，拥有了从服务器虚拟化、应用虚拟化到桌面虚拟化的全线产品，而太阳微系统公司（SUN）、甲骨文公司、Novell公司等竞争者也给VMware带来了一定的压力。不过，大多数人士都认为，真正的压力来自于微软。《InformationWeek》的文章认为：“微软的存在才是让它股价暴跌的真正原因。”

今年6月，微软推出了Hyper-V软件，它被包含在多种版本的Windows Server 2008操作系统中。



克莱维尔对VMware的前景充满信心。

而且消费者仅需支付28美元就能够从微软网站下载独立运行的版本，相比之下，VMware的产品则要贵得多。不过，面对外部的担忧，VMware公司副总裁、亚太区总经理迈克·克莱维尔（Mike Clayville）并不认同，他说：“VMware的确有昂贵的企业级产品，但这些产品就好像是法拉利跑车一样，能为用户提供更好的性能。而微软的产品就好像是自行车，这样的产品VMware也有，而且是免费的。”

克莱维尔认为，在虚拟化技术上，VMware一般领先竞争对手

18~24个月的时间，而且他坚信凭借VMware在虚拟化领域的专注特点，

“保持这种优势轻而易举，甚至可以扩大这种优势”。的确，像Vmotion这样的动态移动虚拟机的技术确实让竞争者望尘莫及，尽管微软公司也推出了类似技术，但它依然难以做到在完全不影响用户使用的前提下使得虚拟机在不同物理服务器间移动，《InformationWeek》也撰文表示，使用后者，在迁移时系统需要停顿几秒钟。而且，美国某杂志近期发表的一份调查报告显示，X86服务器配合使用VMware虚拟化技术，系统的可靠性可以达到99.999%，而国际商业机器公司（IBM）的大型主机在此榜单中屈尊第二。

因此，我们也许可以认为，竞争者恐难在短期内撼动VMware在X86服务器虚拟化领域的领导地位。而且，正当全球企业在金融风暴袭击下紧缩开支准备过冬之际，VMware这家专注于虚拟化的厂商也许可以迎来一段不错的“好日子”，就像克莱维尔所言：“我们就是为用户省钱的。”

## “虚拟云计划”或开辟新蓝海

不能忽视的是，近期VMware公司高层包括首席执行官（CEO）、首席科学家在内的人事变动也为公

司的发展蒙上了一些阴影。不过，VMware公司似乎并没有因此止步。2008 VMware虚拟化用户大会上，VMware公司表示正在实施一项被称为“虚拟云（VCloud）”的计划，把其旗舰性的VMware虚拟化基础架构套件扩展为虚拟化数据中心操作系统（VDC-OS），使得虚拟化从传统的服务器级别的虚拟化，扩展到整个数据中心，将服务器、存储系统和网络等各种类型的硬件资源汇集在一起，把数据中心转变成为一个企业内部的云计算环境，也即“内部云”。而且，它们认为，在需要时还可以使“内部云”与“外

部云”结合，从而提供额外的计算功能。

巧合的是，公司新上任的CEO，保罗·马里茨(Paul Maritz)曾供职于VMware目前最大的竞争对手微软公司长达14年，之后创立云计算公司——圆周率公司（Pi Corp），该公司在今年初被VMware的母公司EMC公司收购，马里茨也因此进入EMC公司。尽管迈克·克莱维尔并未直接回答记者提出的马里茨这位昔日的云计算专家是否在VMware新的虚拟云计划中起到了推动作用，但他表示：“马里茨的确是在一个非常完美的时机来到了VMware公司。”言下

之意，马里茨的个人经历和VMware现今的发展战略有着非常完美的契合。因此，克莱维尔认为：“完全可以下这样的结论，竞争对手离我们越来越远了。”

不过，即便如此，市场上悲观的声音仍然不少，投资者甚至担心，当年发生在微软Windows NT与Novell Netware之间的故事会在VMware公司身上重演。另外，有关分析师也认为，仅仅依靠马里茨一己之力还很难在这场竞争中稳操胜券，他需要吸纳更多的优秀人才来辅佐他。■

版面编辑：杨慧萍

Email:grace.yang@informationweek.com.cn