

原来还能这么玩？看 Bluemix 如何帮助中小开发者

“你什么时候有听说过 IBM 服务初创小企业，甚至是个人开发者吗？”当被问及这个问题时，大部分人应该会给出否定的答案。你很难想象，IBM 这一总是与世界 500 强、大企业、政府机构的并列在一起的词汇，会跟创业公司、个人开发者发生什么联系。然而，这一既定的刻板印象，要从 2015 年开始要变化了。

是的，**IBM 开始要服务初创公司和广大开发者了！**去年年中，IBM 推出了名为 **Bluemix** 的云计算平台。这一“平台即服务”的 PaaS 云将帮助开发者更快的进行应用开发和部署。“Bluemix 是 IBM 第一次全面性的面对开发者，”**IBM 大中华区云计算事业部战略和合作伙伴发展总经理詹海萍**如此总结道。

上周，IBM 在京举办了“云计算体验周”活动，集中展现了其在云计算各个方面的进展。在各个内容板块中，Bluemix 的定位和战略可谓新鲜。在以往，IBM 很少关注和服务小企业和开发者，即使原来有“ThinkPad”笔记本这样的消费品牌，也是定位于企业使用者，价位和服务都是高端的。推出 Bluemix 云计算平台，“这是 IBM 第一次走向群众，高大上不是一件坏事，但做生意不能总是高大上，”詹海萍进一步解释到，“**推出 Bluemix 平台的主要目的，就是为这些在幕后的开发者提供一个云计算开发环境，为他们提供一些帮助和效益**”。

开发者的时代

每个时代有每个时代的故事，近些年来，IT 行业进入了移动互联网、云计算、智能设备的时代。这些技术，尤其是智能手机等移动终端的发展，让人们消费软件的方式发生了巨大变化。人们越来越喜欢使用 APP 来享受科技带来的好处，而应用（Application）也越发取代传统软件（Software），成为主流的概念。

在 APP 和云计算应用（SaaS 应用）逐渐成为人们消费的主流时，开发者这一群体崛起了。人们发现，原来人们需要软件只能依靠大公司，而现在小团队、甚至是个人开发者开发出来的应用就可以满足诸多需求。跟每个时代的变迁一样，而在这一波移动大潮中，创富的故事不断见诸报端。2012 年，Facebook 以 10 亿美元收购了图片分享应用 Instagram。而让人吃惊的是，被收购时的 Instagram 只有 13 名员工，成立时间不到 2 年。类似的故事，近几年里不断上演。

而在另外一方面，消费软件层面的变化也影响到了企业应用。第三方研究机构 Gartner 认为，随着企业移动应用时代的到来，传统应用程序的开发实践将失效。“传统企业应用的瀑布流式开发模型，无法应对移动领域的挑战。”Gartner 研究副总裁 Van Baker 表示，瀑布流模型（开发、测试、使用依次进行）是典型的线性思维，全部功能开发完成才能进入测试和使用，开发过程通常将耗时 18 个月，然而，这一周期在移动时代是不可想象的，移动时代的开发周期一般在 3 个月左右。

也就是说，企业里的传统软件工程师也需要变为云时代、移动时代的开发者，而企业应用也需要移动化、云化。开发者的时代里，无论是消费级应用，还是企业级的应用，开发者群体非常之重要。显然，长期为企业提供服务的 IBM 也意识到了这一点。

IBM 的新故事

长久以来，IBM 致力于为企业级的客户提供服务。而在新时代，为如此重要的开发者群体提供工具和服务，也符合 IBM 的商业逻辑。与开发者的小比起来，事实上，为开发者提供工具这一市场挺大。据第三方机构 Evans Data 的数据显示，全世界拥有超过 1800 万名软件开发人员，但从事基于云的软件的工作人员还不到 25%。随着 IT 行业继续朝云计算方向发展，数以百万记的开发人员希望通过适当的工具来抓住新的机遇。

Bluemix 正是 IBM 回应这一趋势推出的 PaaS 平台，这一平台基于开源的 Cloud Foundry 技术，涵盖目前广泛采用的主流开发语言支持、数据库支持，以及 IBM 自家的技术 API。

借助这一 PaaS 平台，开发者可以快速开发应用并部署。相较于 IaaS（基础设施即服务），PaaS 平台提供了 IaaS 之上更高级的开发环境支持。使用 PaaS 平台的一大优势在于快速，开发者不用关心底层架构的运维，不用关心开发语言、数据库的部署和配置，只需要“拿来用”即可。以开发某网页应用为例，开发者不用配置环境，直接在后台选择熟悉的语言（比如 PHP、Python、Java、NodeJS 等），选择熟悉的数据库服务（MySQL、MongoDB、Redis）等，直接开始使用即可。

而相较于其他提供 PaaS 服务的供应商而言，Bluemix 的一大特色在于其丰富的 API 和 IBM 的专有服务。无论是 GAE（谷歌应用引擎）、Heroku（以托管 Ruby 程序出名的）还是国内的 SAE（新浪云引擎）、BAE（百度云引擎）都是还是 WEB 应用程序托管的阶段，而 Bluemix 则实现了物联网 API、Watson 人工智能的语义识别、分析、预测的 API。据统计，目前已经有 60 多个 API 服务上线。

IBM Bluemix™ Provides Essential IoT Tools



物联网 API

Get started with the bold new partnership between people and computers today.

Enhance, scale, and accelerate human expertise by embedding Watson services and content into your apps through RESTful APIs.



人工智能 API

借助这些新潮的 API，开发者可以快速的开发一些新式的应用。在去年的“IBM Insight”大数据峰会上，IBM 的开发者就在现场演示了使用 Bluemix，在几分钟之内开发了一个危险区域报警的物联

网应用。借助 Bluemix 提供的物联网 API，放置在危险区域的传感器检测到人体活动时，实时报警提醒用户。

也就是说，Bluemix 的故事可不仅仅是云端软件这么简单，而是通过云计算，可以整合物理世界的一切事物的愿景。

而要完成这一愿景，Bluemix 不仅提供了基础设施和服务，还提供了开发流程的支持。IBM 工程师雷星松以亲身的体验解释道，“使用 Bluemix 对开发者来讲也不是一个非常颠覆的过程，你很自然的使用过程，因为你的代码包括代码的管理都可以用最熟悉的 IDE 和最熟悉的代码版本管理工具。”雷星松参与了 IBM 内部组织的一个创新比赛，这一比赛要求内部工程师组成 3 人左右的小组（跟初创公司一样的规模），使用 Bluemix 平台快速开发一个创新的产品。他的团队在 3 天的时间内，即完成了产品的开发。3 天时间，这在传统开发流程中，环境搭建的过程可能都不仅仅这个时间。而据他介绍，3 天开发完成后，可以直接在 Bluemix 上部署，面向全球提供服务。

目前，Bluemix 已经开放了美国和英国两个数据中心站点，更多的数据中心将陆续开放，IBM 将投入 10 亿美元用来建设 Bluemix。全球的开发者只要注册就可以获得 30 天的免费试用时间，此后，只需要绑定信用卡即可按照云计算“租用”的方式来继续使用。这一使用方式是商业模式的变迁，在以往的 IBM 商业模式中，IBM 与大客户一单单签单。而这种使用信用卡的方式更适合初创企业和个人开发者。

也正是多亏了这种新型的模式，Bluemix 使得中小开发者以“租用”和非常经济的方式接触到 IBM 高达上的产品，比如 DB2 和大数据分析工具。“创业之后，我发现 Bluemix 和 SoftLayer 成为我们能用得起的第一款 IBM 的产品。”一位初创公司的创始人在云计算周的现场对记者做出如上表示。

也就是说，除了云整合一切，这种新型的商业模式带出了 Bluemix 这一新故事的另外一个维度：帮助中小企业、个人开发者、初创公司更好的开发应用和创业。这一新故事，将大大拓展 IBM 的客户群体，将成长性的市场纳入到 IBM 云计算的版图范围之内。

此外，IBM 也将这一体验延伸到其大客户服务中，已经推出了 Bluemix Dedicated 产品，即将 Bluemix 环境帮助大企业部署在其私有云环境之中，让大企业在其私有云中也可以使用 Bluemix 的优点。

新的市场，IBM 玩得转吗？

进军新市场的故事纵然美丽，但也市场上也有不少的担忧。最典型的即是：IBM 是一家服务传统大公司的企业，企业基因在哪里，它有服务好中小企业和开发者的基因吗？对于这一疑问，**IBM 全球信息科技服务部云计算总经理 Jim Comfort** 在此前的采访中，曾回应道：“其实，Bluemix 的员工中有相当大的部分是年轻的人群，他们可以更加了解新一代的人群的需求和思维方式”。

而詹海萍则给出了更加具体的答案，他表示：“其实 IBM 早在三年之前的 2012 年，就已经有 GEP 全球创业者扶植计划。之前 IBM 眼中的客户就是有名有姓的客户，现在 IBM 感觉应该拓展到更多的开发者群体。我们已经默默在这一领域耕耘了三年”。

而在云计算周的现场，则有不少初创公司来到现场为 IBM 站台。这些初创公司介绍了如何使用 IBM 的云平台共同成长。**国内混合云解决方案的初创公司梭树软件 CEO 王放**表示：“IBM 的 Softlayer 云提供了超过 2200 多种 API，提供了按小时计费，在给客户做云端方案时提供了极大的灵活性。”Softlayer 是 IBM 收购的公有云服务商，可以为包含中小企业在内的各种规模的企业提供公有云。

另外一位初创公司的创始人则从技术之外的角度，说明了 IBM 合作的原因。北京聚微合智信息技术有限公司总经理王雪峰表示，因为 IBM 的品牌效应，其在开拓企业和政府客户时，获得了不少的优势。

由此看来，对于正在进行第四次大转型的 IBM 来说，开拓中小企业市场起码获得了一个不错的开头。动辄 10 亿美元级别的投入，也让业界和市场看到了战略的决心，那么新市场的开拓结果，就要交给时间去证明了。