

# 智能云成市场增长新动能



工作人员在2023中国国际大数据产业博览会现场介绍腾讯云数字孪生工厂。  
新华社记者 欧东衢摄

近段时间,阿里、腾讯、京东等头部云计算厂商纷纷发布产品降价公告,掀起了云计算市场新一轮价格战。云产品降价的背后是竞争激烈的市场和快速发展的技术,标志着云服务市场已经走过快速扩张期。不过专家认为,长期来看,云计算市场的发展远未触及“天花板”。云服务商想要赢得更多市场份额,还要不断提高产品和服务质量,调整云服务结构模式,推动云服务走实向深。

## 以低价抢占市场

5月23日,京东云掀起我国云市场的首次公开比价大战,宣布其全系核心产品参与比价,承诺“买贵就赔”,包含计算、存储、网络、数据库、中间件、视频服务等产品,是本轮价格战中产品线最丰富的厂商,涵盖产业客户上云、用云全链条的服务需求。

此前,腾讯云于5月16日宣布云网络、数据库等多款核心云产品降价,部分产品线最高降幅达40%,降价政策自6月1日正式生效。

本轮价格战始于4月26日,阿里云宣布启动史上最大规模降价,围绕云核心产品价格全线下调15%至50%,存储产品最高降价50%。

“云服务商主动降价让利,根本目的在于以价换量,降低用云门槛,抢占吸引更多用户进入云计算领域,扩大用户基数和规模,以此挖掘市场需求,提升云计算的市场渗透率。短期内降价势必会释放技术红利,推动更多用户进入云计算领域,扩大市场份额。”赛迪智库信息化与软件产业研究所信息化发展研究室副主任王婧说。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为,一方面,当前普通算力云计算服务竞争非常激烈,云计算企业为了提升竞争力不断扩大规模,云计算供给相应增加,价格战在所难免;另一方面,云计算服务进入迭代期,新服务、新算力出现,旧服务、旧算力本就进入降价阶段。

赛智产业研究院院长赵刚表示,在产品标准化和同质化的背景下,价格战确实会影响用户的购买行为,吸引一些对价格敏感的客户。但是,由于我国云计算市场集中度较高,云服务商的价格战还是在几家头部企业

之间进行,产品价格虽然下来了,市场竞争的格局却不会产生很大变化,最终受益的是用户。

云产品能实现大幅降价,技术降本是一个重要因素。正如腾讯集团副总裁、云与智慧产业事业群COO、腾讯云总裁邱跃鹏所言:“腾讯云通过技术创新、供应链整合等一系列手段,不断打造核心产品的极致性价比,也将通过价格调整,进一步向用户释放技术红利。”

京东云负责人表示,极致性价比是下一代数字基础设施所必备的重要特征。京东大规模的业务实践,使京东云追求技术降本具有天然的内驱力。线上零售等场景让京东云始终面对极为苛刻的考验,持续加大自研技术投入,提高资源利用率,进而最大化降低低成本。

统信软件相关负责人认为,价格战不能影响产品和服务质量。为此,统信软件针对不同用户的不同场景需求,推出了永久授权、场地授权、年度订阅等报价方式。

## 仍有较大发展空间

本轮云产品降价的背后,是各大服务商对云市场未来发展的研判。

王婧分析,从市场供给看,以电信运营商为主的厂商持续发力公有云特别是政企市场,市场竞争生态发生极大改变。日趋激烈的竞争迫使云服务商通过降价维持业务增速。从市场需求看,中小企业上云意愿不强,市场难以拓展,降价成为云服务商抢占市场份额的重要策略。从技术推动看,以ChatGPT为代表的人工智能爆发,其超大规模人工智能模型和海量数据对高算力提出新要求,将拉动云计算算力需求快速增长。各大云厂商借此纷纷出击,通过降价提前抢占客户,构筑先发优势。

目前,全球云服务市场虽有所回暖,但增速放缓,主要原因在于各行业数字化进程延缓,云服务行业存量市场中业务拓展带动的营业收入增长有限。新用户为更好应对潜在市场风险,更为谨慎地开展上云规划,云服务市场增量动力不足。因此,存量市场云消耗不足,增量市场云投入有限,导致整体云市场增速放缓。

赵刚认为,在互联网视频和网络直播、产业数字化转型、人工智能算力和大模型服

务、元宇宙等新需求推动下,云市场整体仍保持稳定增长态势,前景依然看好。

当前,我国云市场呈现三个特征:一是行业云市场不断扩大,云服务深入融合各行各业的应用场景,行业私有云、混合云的渗透度进一步提升;二是智能云市场呈现快速增长,尤其是人工智能大模型服务成为人工智能应用新热点;三是电信运营商云市场快速增长,中国电信、中国移动、中国联通的云业务均实现高速增长。

“云服务在供给端已形成较为稳定的市场格局,上云、用云成为需求侧的广泛共识。虽然整体云市场已步入增长稳定期,但从长期来看,随着生成式AI、自动驾驶等新的大规模应用推开,云市场仍有较大提升空间。”王婧说。

## 瞄准新一轮竞争制高点

数据显示,2023财年第三财季,微软智能云部门营业收入为221亿美元,同比增长16%,远超市场预期。谷歌云业务也首次实现盈利,息税前利润1.91亿美元。

“当前,亚马逊、微软和谷歌是全球云计算市场的三强,占据了全球市场的六成以上。”赵刚分析,受全球经济不确定性影响,与上一财季相比,全球云计算三强整体增长也放缓,增长率下降约4个百分点。但是,自2022年12月微软云支撑的ChatGPT发布以来,人工智能大模型云为微软云市场注入新活力,微软云业务增长远超市场预期。同样,谷歌也得益于在人工智能领域的发力,云计算业务实现盈利。

由此可以看出,智能云正成为全球云计算服务市场增长的新动能。云服务商积极布局人工智能,不断强化自身技术,持续推出新产品和服务,仍能在云服务市场找到差异化竞争优势。“未来云计算厂商拓展业务应该以技术创新为先,寻找通过技术缔造壁垒、提高产业附加值的途径。”盘和林说。

面对激烈的市场竞争,我国云服务商不能仅靠低水平的价格竞争,应该在产品创新上下功夫,加快人工智能算力、大模型算法云、元宇宙服务等新产品的投入,抢占新一轮云计算竞争的制高点。

“首先要提升云服务供给能力。鼓励云服务商加强云计算解决方案和应用产品研发,持续丰富云计算产品和服务,在行业拓

展和场景创新等领域持续寻找各自差异优势,紧跟国家政策和社会热点对业务模式进行快速调整,不断提高服务能力。当前我国软件即服务市场仍处于起步阶段,应不断拓展云计算与其他传统行业融合和社会化应用,培育提升软件即服务应用的渗透率。”王婧说。

同时,瞄准市场需求,强化中小企业等用户需求对接,从用户体验、个性化服务等差异中寻求突破。完善云服务产业生态,云基础设施提供商、云服务商、软件应用服务商、行业用户等产业链上中下游各方应协同推进,通过开源社区、共建、开放共享、合作共创等多种方式,推动建立软硬一体、上下游联动的产业生态体系。

“公有云要提升差异化服务能力,降价不降质量,用更好的服务质量、更快的服务效率满足用户需求。行业云要深耕行业应用场景,打造规模化定制的服务能力,低成本满足行业市场的个性化需求。加快智能算力、大模型云、元宇宙等新技术投资和新产品创新,抢占云服务的新兴市场。积极拓展海外市场,扩大海外市场数字化转型新机会。”赵刚说。

## 从市场供给看

日趋激烈的竞争迫使云服务商通过降价维持业务增速

## 从市场需求看

降价成为云服务商抢占市场份额的重要策略

近日,中国建筑材料联合会联合行业内5家领军企业集团共同发起,将每年的6月6日设立为“六零绿色建材日”,号召全社会参与建材行业绿色低碳行动。此举在向全社会展现建材行业新面貌之余,也传递出行业全面推行创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,积极响应碳达峰碳中和号召的决心。

所谓“六零”,是中国建筑材料联合会在2021年底提出的一个新概念,强调从绿色节能、能源安全、资源综合利用、低碳、清洁、智能6个维度,打造“零外购电、零化石能源、零一次资源、零碳排放、零废弃物排放、零员工”的建材工厂。应该说,“六零”概念的提出,对于建材企业转型升级具有长远发展导向作用。

近年来,建材行业绿色低碳发展迈出坚实步伐,出现历史性、转折性变化。从工业废渣消纳、城市垃圾及危险废弃物协同处置到余热利用、太阳能玻璃及风力发电叶片,从风景如画的花园式工厂到数字化、绿色化、智能化的现代化车间……建材行业不仅踏上绿色转型之路,还不断拓宽领域、深挖潜能,上天入地,无处不在。

尽管建材行业在助力碳达峰碳中和方面大有可为,并已成为建设“无废城市”、实现全社会绿色生态发展的生力军,但建材行业离“六零”工厂的要求仍有较大差距,一些领军企业甚至只能做到“一零”。要利用好“六零绿色建材日”契机,让建材行业内更多企业、机构切实了解“六零”工厂概念,引导全社会、全行业共同参与建材行业绿色低碳转型,从而最终实现建材行业的高质量发展。

“六零”描绘了建材行业未来发展的美好前景,受到了相关部门的充分肯定和大力支持。但对传统产业占比较大的建材行业来说,实现“六零”还需要付出艰苦的努力。当前,建材行业还要扎扎实实做好三方面工作:

一是开展一批创新活动。以打造“六零”工厂为主题,通过举办各类不同形式的创意活动,科普行业基础知识、推广节能降碳技术装备、促进绿色建材产品消费,研究搭建展示区、体验区等场景,提高参与者的获得感和满意度,让“六零”发展成为共识。

二是形成一批示范企业。鼓励企业以“揭榜挂帅”等方式,按照“一零为起点,六零为目标”的原则,积极投入技改行动,提升企业竞争力,树立典型示范,引领行业提质升级。

三是培育一批系统解决方案供应商。鼓励企业围绕节能降碳着力点,综合利用发力点,加大创新力度,形成多种定制化系统解决方案,加快从供应产品向供应服务转型,促进行业整体技术水平提升。

需要指出的是,在从“一零”起步、迈向“六零”的路上,建材行业应根据自身实际,因地制宜开展探索,不断推动“六零”工厂建设渐入佳境,真正使之成为引领建材行业高质量发展的新途径、新动力。

# 畜牧业发力科技赋能

本报记者 乔金亮

病防控的科技创新水平。“十四五”期间,首次单独设立了畜禽新品种培育与现代牧场科技创新重点专项,力求解决畜牧业生产中的关键技术难题。

生猪产业是畜牧业的支柱。2021年3月,国家生猪技术创新中心获科技部批复建设。这是全国农业领域首个国家技术创新中心,由重庆市畜牧科学院牵头建设。国家生猪技术创新中心主任、重庆市畜牧科学院院长刘作华表示,中心构建了“1个总部+5个分中心+9个协同创新研究院+6个示范站”的协同创新格局。2022年,6个示范站生猪出栏量超过1亿头,占全国生猪出栏总量的15%。荣昌猪等一批地方猪种得到有效保护与开发利用。

荣昌猪是世界八大、中国三大优良地方猪种之一,源自重庆市荣昌区。荣昌区区长

万容介绍,该区依托“一院一校”两大引擎,形成了以饲料研发加工、智能装备为代表的农牧高新产业集群。

饲草产业是畜牧业的先导产业。农业农村部畜牧兽医局副局长辛国昌说,近年来,我国牛羊养殖规模不断增长,对优质饲草的需求持续增加。2015年以来,中央财政累计投入144亿元,完成粮改饲面积1.14亿亩,收储优质饲草3.2亿吨,促进了养殖业增量提质。

不过,我国饲草产业起步较晚,存在技术装备支撑能力不强等问题。中国农业科学院北京畜牧兽医研究所所长秦玉昌介绍,自2018年以来,该所与全国畜牧总站组织实施粮改饲优质青贮行动计划,从种植、调制、评价和利用4个环节,构建了青贮饲料提质增效关键技术体系,使青贮饲料品质稳步

提升。

特色养殖是畜牧业的重要方面。江西省萍乡市上栗县出台扶持政策,引导200多家农业经营主体从事肉兔养殖,带动村民增收致富。以物联网、AI技术为依托,当地上线“赣湘云”大数据平台,在金山镇鑫农兔业发展有限公司推行集可视化门户、智慧养殖、营销管理、兔源溯源于一体的兔产业数字养殖项目。如今,鑫农兔业年出栏肉兔60余万只,年产值4000多万元。

提高养殖效率,离不开智慧养殖。在浙江省湖州市南浔区双林镇的湖羊养殖家庭农场,精准化饲喂、智能化管理、自动化清污等先进养殖设备一应俱全。双林镇副镇长张开荣介绍,通过技术改造升级,实现了湖羊从育种、出生、成长到出栏全环节的机械化覆盖。

## 重庆市石柱土家族自治县

### “赛马比拼”跑出经济社会发展加速度

近年来,重庆市石柱土家族自治县各部门以时不我待的紧迫感,拿出“赛马比拼”精神,跑出了经济社会发展加速度。今年一季度,石柱县实现地区生产总值46.6亿元,增长6.9%,增速位居渝东南前列;固定资产投资增长34.4%、增速居全市前茅,经济社会发展实现开门红。

今年年初,石柱县委、县政府主要领导亲自谋划、部署、推动招商引资工作,率队分赴浙江温州、贵州等地考察,共招商引资21家企业集中签约落户石柱县。重庆市相关部门授予石柱“重庆市泵阀产业基地”称号,为助力石柱打造百亿级泵阀产业集群按下快捷键。

今年以来,石柱县以抓项目促投资攻坚年为抓手,全面落实市管领导干部联系重点项目机制,全面实施周调度、月分析、季排位、年度考核重点项目推进机制,全力推动重点项目投资放量。积极探索联盟给市场、政府搭平台、企业来落地三方联动发展的招商新模式,以三色经济、四大工业板块为招商方向,精准招商。干部职工以坐不住的紧迫感、等不起的责任感、慢不得的危机感,出台优化营商环境一揽子政策措施,让企业享受到“马上办、网上办、就近办、一次办”的贴心服务,构筑起招商引资强磁场,掀起了抓项目拼经济的热潮。

今年一季度,石柱县通过实施补链延链强链集群行动,围绕建设全市康养消费品产业基地、全市泵阀产业基地,通过新签约风电项目、抽水蓄能项目,深入推进清洁能源建设,共招商引资项目46个,涉及城市品质提升、社会民生、生态环保、乡村建设等众多领域。招商引资投资

转化率达89.1%,工业投资增长66.1%,推动全县工业经济持续向好。

在石柱县石家乡黄龙村食用菌种植基地,施工人员正紧锣密鼓安装照明、喷淋、温度等设备,这是石家乡以“万企兴万村”为契机引入的公司。基地建成后,预计每年平菇、羊肚菌的销售收入达1000万元,可安排200余名村民季节性务工。

为实现强村富民,在创新探索“万企兴万村”乡村振兴道路上,石柱县坚持企业特质兴村、乡村禀赋兴企、村企共融兴民,助推全县160余家企业实施项目190个,带动2.7万户农户就近就业增收。

石柱县自然物产资源丰富,生态气候条件优越。今年以来,全县完成辣椒播种6万亩、林下种植黄莲1万亩,发展水稻、蔬菜、油菜等产业共50余万亩,全县红、黄、绿“三色产业”发展生机勃勃。

石柱县发改委相关负责人介绍,全县招商引资的项目“含金量”高、“含新量”多、“含绿量”足,农业基础扎实稳定,不仅为全县经济社会高质量发展注入全新动能,更为深入推动乡村振兴、产业升级、城市更新、动能提升、绿色转型等打好基础。下一步,将加快建设渝东鄂西综合交通枢纽、“两群”绿色协同发展新典范、武陵山区乡村振兴新样板、成渝地区康养经济新模式和全国生态康养胜地,谱写中国式现代化石柱新篇章。

(数据来源:重庆市石柱土家族自治县发展改革委员会) · 广告

## 邮储银行湖南省分行

### 率先落地长沙地区数字人民币退税业务

2023年5月6日,在湖南省长沙市开福区相关税务人员的指导下,纳税人黄女士使用邮储银行数字人民币钱包,成功办理了数字人民币退税业务,标志着此业务在长沙地区成功落地。

数字人民币是数字形式的法定货币,支持实时到账,并能解决纳税人因账户异常无法退税的问题,操作简单又安全。纳税人只需在电子税务平台提交退税申请时,选定邮储银行数字人民币钱包作为退税账户,就可实现数字人民币退税。

自2021年数字人民币缴税场景上线以来,邮储银行湖南省分行累计实现数字人民币缴税金额超3亿元。

下一步,邮储银行湖南省分行将结合2023年便民办税春风行动,以纳税人体验为中心,不断优化数字人民币缴税、退税应用场景。同时,加强宣传及服务,培育壮大数字人民币税务场景新模式。

(数据来源:邮储银行湖南省分行) · 广告

业界点睛

「六零」目标