

# 数字化转型大潮下 公有云成企业“上云”首选



## 公有云进入快速发展时期

公有云,通常指云服务商通过公有网络为大量用户提供的云服务。与专为单一用户构建的私有云不同,公有云本质上是云资源的共享,可简单理解为用户“租用”提供商公开的云服务资源。

由于不需要用户自行购买大量硬件设施搭建专属网络,公有云的使用门槛更低,用户能够以较低的价格享受到优质的云服务。同时,公有云由提供商进行统一的运营、维护、升级,垂直深耕能够让其提供的云服务具有更大的扩展性,以及更快的技术更新频率。随着近年来云服务市场规模的迅速扩大,公有云的上述优势使其逐渐成为企业上云的首选。

腾讯云副总裁沙开波表示,此前云服务的发展主要得益于互联网行业对云服务的原生需求。但随着互联网行业的上云需求基本得到满足,且各行各业都在进行数字化转型升级,如政务、金融、工业、能源、文旅、地产、交通等行业的上云进程逐渐加快,公有云进入快速发展时期。

公有云服务大致可分为三个部分。一是软件即服务,主要给用户的应用;二是平台即服务,主要为提供应用开发和部署的平台;三是基础架构即服务,主要将基础的计算和存储资源作为服务提供给用户。

在谈到未来中国公有云市场的发展趋势时, IDC中国研究副总裁钟振山认为,整个中国公有云市场的格局未来还是会以基础架构即服务为主。IDC预计,到2026年,中国供应商中的基础架构即服务占比会超过50%。

但格局并非一成不变,钟振山表示:“过去几年,企业在云基础设施上面的投入比较多。现阶段,我们可以看到,无论是大型企业还是中小型企业,都想要把初期在基础设施方面的投入,变成企业的真正效益。这也导致云服务商的战略从规模化扩张逐渐转向重研发、保利润、塑生态的战略。云服务商把业务核心从基础架构即服务逐步转向平台即服务和软件即服务。公有云厂商把业务转向平台即服务有着先天的优势,我们认为在未来的几年,平台即服务将是公有云子

市场中增速最快的一个。”钟振山解释道。

谈及公有云近年来的发展变化,沙开波认为,在全真互联的大趋势下,云服务正在进入“全面云”原生时代,“此前许多应用的开发主要是以本地环境为主进行开发,然后再移植上云。但如今许多应用从开发初始,便是为云而生。”

同时,沙开波表示,从计算、网络、存储等基础设施层的性能持续提升,到大数据、人工智能、数字孪生、虚拟现实/增强现实等技术应用层的不断进化,再到分布式云形态的逐渐成熟,公有云服务的交付形式也变得更加符合用户需求,企业用云正变得越来越简单。

## 分布式云成为新趋势

用户需求在不断变革,公有云也呈现出新的发展趋势。华为云云原生产品总监左少夫此前表示,随着企业数字化转型不断深入、逐渐进入云原生阶段,企业的关注点从以资源为中心转移到以应用为中心。尤其是随着5G和人工智能时代的到来,虚拟现实游戏、直播、智能驾驶等新兴应用场景对网络时延和带宽有着更高的要求,传统将所有数据都集中存储在大型数据中心的集中式云计算场景,受限于地理位置和网络传输能力,已无法满足新型应用场景对低时延和高带宽的诉求。

“面向对时延有敏感需求的场景以及对数据有本地化要求的领域,企业更希望在本地构建数据处理能力。单纯依靠固定的公有云中心,已经不能满足企业的业务诉求。”腾讯云计算产品总经理李力表示,此前通常需要用户自建数据中心、将数据交给第三方服务商,或是将数据部署在托管提供商的边缘节点,来满足此类需求。

如今,分布式云被认为是解决此类需求的有效方案之一。分布式云是指云服务提供商将公有云服务部署到不同的地理位置,通常是更加靠近用户和数据产生地的位置。

分布式云带来的好处显而易见,物理距离的拉近,能够使数据传输时延显著降低,数据无须“跋涉”千里,在“家门口”便可进行本地存储、计

算等操作。此外,部分用户对数据的安全有着一定的要求,需要能够将数据存储在本地,分布式云同样能够满足这一需求。

李力认为,分布式云的持续成熟将刺激更多企业加快上云进程。“分布式云将云基础设施和服务从集中延展到边缘,能为用户在多云、混合云场景下提供一致的产品服务和体验,不仅实现了不同节点的一致性体验,并且具备对中心、区域、边缘全局调度能力,提升资源利用率。”

## 安全仍是重中之重

当下,越来越多企业加速上云,云原生应用广泛普及。公有云由于“公有”二字,在为企业带来高效、便捷云服务的同时,也带来了以往传统安全手段对于云原生应用不匹配的新问题。

网络安全公司Orca Security发布了《2022年公有云安全现状报告》,对微软Azure、谷歌云、亚马逊AWS等全球主流公有云服务的安全状况进行了调研。研究人员发现,虽然云安全是诸多上云企业关注的重点事项,但仍然有许多基本的安全措施没有得到有效遵循。该报告指出,部分公有云上对数据资产进行非法访问,平均只需要3步即可实现,这意味着攻击者只需在公有云环境中找到三个相互连接的可利用的缺陷便可窃取数据。

腾讯安全云鼎实验室专家姬生利此前在参与相关话题的线上直播中表示,早期大部分服务商所采用的数据安全保护策略是照搬物理机部署的应用模式,各个流程中对数据的安全防护措施相对分离,并不适用于云上数据高速流动的应用场景。

如何在云原生趋势下不断加强云安全保护体系建设,成为各大云服务厂商关注的重点问题。腾讯安全数据安全专家周京川从等保合规的角度出发,阐述了建设云原生数据安全体系的必要性,“从法规和监管层面来看,我国正在通过发布相关法规和条例加强对于数据安全的保护和监管力度,迫使企业将数据安全防护放在发展规划的首位。”

据《科技日报》

## ITMT 快报

### 全球存储芯片遇“寒冬” 价格创14年来最大跌幅

由于需求历史性下滑,全球存储芯片价格去年下半年创下2008年以来最大的跌幅。

市场研究公司TrendForce的最新数据显示,去年四季度,DRAM(动态随机存取存储器)的平均价格下跌了34.4%,而去年第三季度的跌幅为31.4%;NAND闪存的表现也没好多少,去年三季度和四季度的价格跌幅分别为32%和27.7%。

疫情暴发后,电子设备需求一度大幅增长,芯片制造商趁机扩大产能,但没过多久,消费者需求便明显下滑,芯片库存堆积如山,导致价格暴跌。

存储芯片价格严重下滑,加上全球经济表现疲软,大多数芯片制造商在去年下半年削减了产能,并推迟了扩张计划。美光科技、SK海力士和铠侠都公布了相应措施,试图通过控制供应过剩来稳定市场。分析人士指出,这些举措固然会影响企业利润,但“活下去”才是当务之急。

相比之下,全球最大的内存供应商三星电子却反其道而行之,该公司仍坚持激进的资本支出计划,今年将斥资逾300亿美元进一步扩大产能。数据显示,三星去年在芯片领域的支出达到了390亿美元。

Billionfold资产管理公司首席执行官An Hyungjin表示,三星保持支出节奏的举动,将打击其他规模较小的竞争对手。

然而,芯片价格暴跌也在侵蚀三星的利润,上月公布的财报显示,三星芯片业务的利润去年四季度暴跌97%至2700亿韩元(约合2.2亿美元)。

三星仍押注于存储芯片的长期前景,云服务、联网汽车以及人工智能系统日益普及,而这些行业都对存储需求旺盛。三星此前表示,预计智能手机市场今年将再次萎缩,但ChatGPT等人工智能产品将促进需求增长。

据财联社

### 高通新一代5G基带芯片 数据传输快可连接卫星

日前,高通技术公司发布新一代5G芯片骁龙X75 5G调制解调器及射频系统,新品采用首个5G Advanced-ready架构,增强了网络覆盖、时延、能效和移动性。

对5G Advanced的支持成为骁龙X75的一大看点。据高通高级副总裁兼蜂窝调制解调器和基础设施业务总经理马德嘉介绍,骁龙X75作为首个采用5G Advanced-ready架构的基带芯片,既支持去年已冻结的Release 17规范中的特性,也支持明年即将发布的Release 18中的特性。

骁龙X75加入多项技术以满足新版规范要求,不仅通过毫米波和Sub-6GHz频段的融合射频收发器实现更快捷的5G数据连接传输效率,还整合了卫星连接功能。此外,骁龙X75 5G还结合高通第二代5G AI处理器,通过AI技术使5G网络传输优化,降低电力损耗,延长了设备使用时间。

“我们在设计骁龙X75时,就希望它能够更多方式实现数千兆比特5G传输速度。”马德嘉表示,面向Sub-6GHz频段,骁龙X75首次支持下行五载波聚合、FDD+FDD上行载波聚合以及FDD上行MIMO;面向毫米波频段,骁龙X75支持十单载波聚合。

软件方面,骁龙X75可以自动按照当下连网环境决定最佳连接方式,同时也能无缝切换4G或5G网络,自动避开网络干扰情况。马德嘉举例,当用户身处电梯、地铁、机场、停车场或是在玩游戏,骁龙X75都能根据用户所处的环境有效地选择网络,提升使用体验。

高通表示,骁龙X75目前正在出样,商用终端预计将于今年下半年发布。同期高通还推出骁龙X72 5G基带芯片,面向移动宽带应用主流市场,同样支持数千兆比特下载和上传速度。

除了骁龙X75 5G调制解调器及射频系统,高通技术公司还宣布推出骁龙X72 5G调制解调器及射频系统——一款面向移动宽带应用主流市场进行优化的5G调制解调器到天线解决方案,支持数千兆比特的下载和上传速度。

综合

## 限制投屏引争议 爱奇艺“认错”了

昨日,爱奇艺宣布为仍处于订阅状态的会员恢复720P和1080P高清投屏功能,连包会员(连续包月/包季/包年)可以一直使用该功能。爱奇艺方面表示,会员体验引发讨论,让平台深刻意识到以用户为中心、重视用户体验,是平台做好内容、产品与服务的前提和基础。行业分析师对记者表示,此前爱奇艺更改黄金会员投屏标准的背后根本原因,仍旧是营收层面的压力。因此除了限制投屏功能,包括爱奇艺、腾讯视频、芒果TV、优酷等在内的国内长视频平台近年来持续加码会员价格。

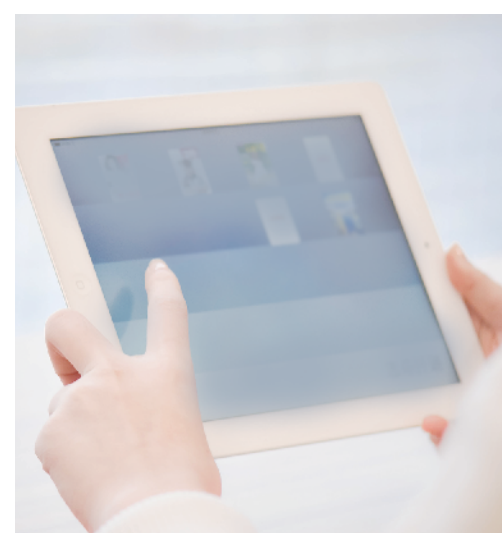
### 爱奇艺App对投屏功能进行限制

2023年1月,部分用户在网络社交端表示,爱奇艺App对投屏进行了限制。过去爱奇艺黄金VIP会员支持4K清晰度视频投屏,但现在仅能选择480P清晰度。

对此,爱奇艺客服表示,黄金会员可以在电脑、平板和手机端使用,同时可以使用480P清晰度进行投屏。记者体验发现,此前爱奇艺黄金会员投屏时,最高可选至4K高清,但新政策后黄金会员权限已被限制在480P清晰度。

爱奇艺对投屏功能的限制引发质疑,一位爱奇艺用户表示,稍微新式一点的电视,家里老人老人都操作不了,只能一键切换到广电机顶盒看普通有线电视,“各种操作,各种收费,还不如早些年打开就是电视台的老式电视”。

麻烦之处如手机端视频会员投屏时,需要再进行单独付费或者购买高级会员;单独的互联网电视产品需要另行购买会员服务,如爱奇艺视频在电视端观看时,需要下载奇异果应用,奇异果即爱奇艺电视版APP,下载免费,但观看会员内容时需要单独收费,爱奇艺会员不适用,其他如腾讯视频的云视听极光、优酷的酷喵等,都是同样逻辑。



针对投屏争议,1月12日,上海市消保委发文称,投屏是移动端用户正常的使用场景,消费者付了钱,在手机上看还是投屏看都是消费者的权利。平台在App内限制消费者投屏的做法不合理,想用这种方法加收费用更不厚道。视频平台更无权不当获取手机权限干涉消费者采用第三方App或者连线等方式投屏。

此次爱奇艺出台不再限制投屏条件的政策,并向上海市消保委表示:以用户为中心、重视用户体验,是爱奇艺做好内容、产品和服务的前提和基础。上海市消保委再发文,对爱奇艺的改进表示欢迎和肯定,并希望爱奇艺能继续重视消费者的体验,了解消费者的需求和要求,与全社会一起共同维护好消费者的权益。

### 长视频平台盈利难题待解

自2020年11月至今,爱奇艺连续两年涨价,连续包月价格从每月15元一路上扬至25元。

在财报电话会上,爱奇艺创始人兼CEO龚

宇表示,爱奇艺从三季度起升级策略,驶入“冷静增长”新航道,即不再以现金流大量消耗为代价,而是将资源更多投入到公司的主营业务和有更高确定性的ROI项目中。龚宇表示,基本上可以确定“2022年全年Non-GAAP运营层面盈亏平衡”的目标能够达成。

2022年4月20日,腾讯对腾讯视频VIP和超级影视VIP会员价格进行调整,涨价幅度在5元至20元之间。腾讯三季度财报显示,该季度腾讯视频付费会员数降至1.2亿,同比减少了900万,环比减少了200万。

对于此次付费会员数下降,腾讯解释称系内容排播延后所导致。虽用户数量下滑,但“得益于会员价格调整的积极举措,ARPU有所提升”。

虽说国内长视频平台均采取了涨价动作,但背后策略与因素更有不同。

就相同点而言,易观分析资深分析师廖旭华认为,涨价动作的相似点都是为了追求更高利润,提高收入质量。但在自制内容方面,爱奇艺与芒果TV相对而言更加聚焦。而腾讯视频由于自身生态的复杂性,因此其重点没有那么明确,包括腾讯影业、企鹅影视还有其他合作伙伴各有各的重心,做不到像爱奇艺一样,对片单拥有更强的话语权,整体更有规划性。相对前三家而言,目前优酷已经彻底掉队。

至于国内视频平台是否可以借鉴海外路径,以内容拉动会员付费业务发展,廖旭华对记者表示,国内外的产业背景不一样,欧美有非常成熟的付费电视基础,有更强的内容消费能力,这是流媒体能够发展的核心,但这些要素国内产业平台并不具备。虽然未来会员收入的占比会越来越大,但是品牌和效果广告短期内一直都会是国内视频平台主要收入来源之一。

据《第一财经》

## 声明

青岛润恩柏工艺品有限公司因人变更,原法人章(代巧棠)(编码:3702030551245),声明作废。

青岛润恩柏工艺品有限公司

2023年2月21日

遗失本单位法人章(3702001857389)一枚,声明作废。

青岛仟禾轩文化传媒有限公司

2023年2月21日