

云厂商全球“淘金”:海外复刻“中国式服务”

ITMT 快报

科学家研发出FAST激光靶标维护机器人

根据中国科学院官方信息显示,近日,国家重点研发计划“重大科学基础设施FAST运行维护作业机器人系统”项目通过科技部验收。中国科学院自动化研究所景奉水课题组与中国科学院国家天文台、贵州射电天文台联合研制的反射面激光靶标维护机器人作为其中一项标志性成果,可高效完成激光靶标的清洁、拆卸和换装等任务,实现了对FAST反射面上激光靶标的全自动维护,为“中国天眼”提供运维保障。

五百米口径球面射电望远镜(FAST)是世界上单体口径最大、观测精度最高的射电望远镜。在FAST的反射面上分布了2225个激光靶标,是其控制系统的重要组成部分,宛如反射面的“眼睛”,需要定期维护和更换。然而,反射面由厚度仅为1毫米的铝板构成,难以承受一个正常成年人的重量,目前主要依赖“微重力蜘蛛人”进行人工维护,存在维护效率低、安全性差、难以维护大坡度环境下的靶标等缺点。

针对FAST表面复杂的维护环境,项目组突破了大坡度特殊表面全向移动、复杂环境下三维测量、非结构化环境下异形螺栓自主旋拧等技术难题,完成了靶标维护机器人的研制。

机器人系统整体上由靶标维护执行系统、全向运动平台和导航系统组成,能够进行反射面全向行走、靶标位姿的精确三维测量、旧靶标拆卸抓取、新靶标装配拧紧等操作,可自主完成靶标的更换和清洗任务,开展全自动的靶标维护工作。

为确保FAST现场维护的安全性,项目组成员在高坡度反射面模拟环境下对该机器人进行了长时间的调试实验,验证了56度极限坡度条件下机器人的移动性能和靶标维护性能。在经过贵州射电天文台现场实际环境的适应性调试后,该机器人已应用于FAST反射面激光靶标的更换维护,将有力解决此前存在的高危作业风险隐患、人工维护效率低下、气候条件制约观测等问题,提升FAST维护作业的效率 and 安全性。

综合

微软携手英伟达发布AI虚拟机

微软携手英伟达在今年3月宣布推出Azure ND H100 v5 VM虚拟机预览版。经过数月的测试和调试,昨日,该虚拟机正式发布,旨在帮助企业更高效地处理生成式人工智能(AI)任务。

据了解,ND H100 v5 VM是迄今为止Azure中更强大且高度可伸缩的AI虚拟机系列。该虚拟机采用了多项创新技术,包括8块NVIDIA H100 Tensor Core GPU,通过下一代NV Switch和NV link 40相互连接。

在无阻塞胖树网络中,每个GPU搭载400Gb/s NVIDIA Quantum-2 CX7 InfiniBand和每个VM 32Tb/s的性能。此外,每个VM中的8块本地GPU之间通过38Tb/s对分割带宽的NV Switch和NV link 40进行互联。这样的配置使得AI模型的性能显著提升,相较上一代ND A100 v4 VM,性能有了明显提升。

此次推出的虚拟机还引入了第四代英特尔至强可扩展处理器和PCIe第5代主机到GPU互连技术,每个GPU的带宽达到64Gb/s。此外,新的虚拟机配备了16信道的4800 MHz DDR5内存。所有这些技术的结合,使得Azure ND H100 v5 VM成为强大的AI虚拟机,能够更高效地处理生成式AI任务。

新的虚拟机使用英伟达的NVIDIA Tensor Core H100 GPU和NVIDIA Quantum-2 InfiniBand网络。目前,该虚拟机仅限于美国东部和西部的Azure企业访问。微软计划在明年为其虚拟机添加数十万块新的GPU,以进一步提升其性能和可扩展性。

综合

国内航空“空中Wi-Fi”突破3000米以下限制

日前,中国东方航空公司“空中Wi-Fi”服务再迎新突破,成为国内首家实现3000米以下开放使用Wi-Fi的航司。旅客可以“从起飞到落地”的飞行全程使用手机等便携式电子设备享受空中上网服务,随时“在线”。

此前,由于技术等多因素限制,飞机上的空地互联系统要飞机达到3000米以上的高空方可开启使用。而飞机在3000米以下阶段一般处于起飞和降落阶段,一前一后时长约15分钟,这段时间恰恰是旅客上网需求较高的时段。为了突破这一限制,东方航空联合空地互联公司等合作方,在主管(监管)部门的支持下,从技术、运营等多方面进行突破。

据《中国青年报》



2023年,许多中国云厂商为国际化业务按下了加速键。一方面,国内云计算市场重新掀起的价格战,让竞争本就激烈的市场陷入白热化。另一方面,已经练就一身本领的中国云厂商,也希望站上更大的舞台。

IDC数据显示,2022年,中国公有云服务市场整体规模为354亿美元,而同期的全球公有云服务市场收入为5458亿美元。

海外的市场蛋糕固然诱人,但对中国云厂商来说,也意味着更大的挑战。在与亚马逊AWS、微软Azure、谷歌云等国际巨头同台竞技时,中国云厂商依然存在很多短板,可得益于在中国市场的历练,中国云厂商在某些领域已经具备与国际巨头一较高下的能力。

近日,腾讯公司副总裁、腾讯云总裁邱跃鹏表示,不得不承认中国是一个竞争特别激烈的市场,但激烈竞争带来的好处是,中国云厂商自身能力得到了很好的历练,无论是产品能力还是成本控制,都已经具备了竞争力。

而这些差异化能力,也是中国云厂商现阶段拓展国际市场的核心“武器”。

海外云服务商解决方案价格高

2019年开始出海的闪剪智能,在海外是以“C端”的影像类视频工具业务为主。闪剪智能CEO严华培表示,中国企业出海后,首先可能会选择海外的云厂商,但是在使用的过程中,会发现中国云厂商在定制化产品以及服务等方面,要比海外厂商好很多。

“尤其是对于刚出海的企业,业务体量不大的时候,反而是中国云厂商愿意给予更多的支持,帮助中国企业做更多出海的事情。”严华培说。

现在,闪剪智能采用了多云融合的方案,海外云厂商和国内云厂商都有合作。在严华培看来,中国云厂商带来的是更高的性价比。其以腾讯云为例称,“海外云厂商的GPU资源价格是非常标准的,用多少就付多少钱,没有太大的改变空间。但腾讯云可以帮助我们调配闲置资源,这样既保证他的闲置资源得到应用,也让闪剪智能的成本降了下来。”

对于中国云厂商的性价比,以视频软件SaaS为核心业务的新加坡本土企业BeLive也有着深刻的感受。BeLive联合创始人兼首席执行官陈德专表示,2020年时,海外云厂商的价格是腾讯云的8倍,视频解决方案的价格大概是1.5倍。

“海外云服务商在直播领域的解决方案价格高,支持的场景还少。比如它不支持在中国直播,在非洲也很困难。而腾讯云在价格更低的情况下,反而可以满足更多需求。”陈德专说。

如今BeLive的服务器仍然使用AWS,但部分直播、短视频解决方案在用腾讯云。陈德专透露,今年,BeLive也开始跟华为云、阿里云接触,而在价格方面,中国云厂商之间几乎没有太大差异。

当然,谈及在海外市场的价格差异,邱跃鹏表示,这不是中国云厂商故意挑起的价格战。海外是完全不同的市场,用国内这一套打法打,基本没什么用。首先,海外客户会更看重你本身的产品和技术,价格不是最重要的;其次,中国云厂商在海外的市场份额还比较小,以这么小的基数去打价格战,对市场的影响非常微弱。

“我个人觉得,在海外市场可以做很多的选择,而打价格战可能是一个最差的选择。”邱跃鹏说道。

推出具有竞争力的产品

腾讯云于2016年开始开展海外业务。最初,这一举措主要受中国出海企业的需求推动,因为这些企业在国内已是腾讯云的客户。为满足这些客户在海外的业务需求,腾讯云也跟着扩展到海外市场。在这个过程中,腾讯云逐渐加深对海外市场的了解,并开始推出具有竞争力的产品,积极拓展海外业务。

中国云厂商的出海路径大体相似,但在核心产品方面存在差异。阿里云在“B端”拥有优势,华为云在海外客户网络领域有优势,而腾讯云的优势则来自多年在“C端”产品上的历练和积累。

非洲目前最大的音乐流媒体平台Boomplay在去年开始推出直播产品,因此对云服务提出了新的要求。Boomplay产品总监朴东声介绍称,去年6月,Boomplay开始在AWS的基础上接入更多云服务厂商,以满足直播服务需求。在经过多家产品的综合测试后,最终选择了腾讯云作为其直播服务的合作伙伴。

朴东声表示,Boomplay在推出直播产品时遇到了两个关键问题:一是搭建直播服务时,IM(即时通信)方面存在消息同步不及时等问题;二是在RTC(实时音视频)方面,非洲市场的网络环境并不理想,因此对弱网和音质有较高要求。

在测试过程中,许多厂商要么只能解决IM问题,要么只能解决RTC问题,但只有腾讯云能同时解决这两个问题。

实际上,腾讯云的音视频产品也是其拓展海外市场的主力产品。腾讯云副总裁李郁韬表示,在与AWS或Azure的竞争中,腾讯云在音视频产品方面拥有足够的信心。“腾讯云的编解码技术在历年来的比赛中屡次位居全球领先,而且除了技术上的优势,腾讯还拥有丰富场景经验,在RTC服务方面,腾讯云与其他厂商竞争时经常胜出。”

产品技术上的领先,也帮助腾讯云获得更多国际客户的认可,因为企业客户最关注的是解决问题的能力,而并不太关心供应商来自哪里。李郁韬向记者讲述了一个小故事,两周前,他参加了东京音视频技术峰会,在会上,一家叫做Metalife的日本企业用了15分钟去分享他们为什么选择使用腾讯云的TRTC产品而不是业界开源的WebRTC,该企业称,因为腾讯云提供了更为完整的服务以及更好的技术调优。

最关键的是,这个演讲并非腾讯云所安排,而是客户的自发分享,这也让李郁韬更加坚信,只要产品足够优秀,海外本土客户也会愿意为之买单。据李郁韬介绍,目前除了音视频产品外,腾讯云出海的破冰产品还包括边缘安全加速产品EdgeOne和数据库等。

把中国市场服务模式搬到海外

除了价格和产品外,中国云厂商也在把中国市场的服务模式搬到海外。周海波是印尼在线招聘平台KUPU的CEO,他告诉记者,前段时间KUPU在买CRM产品,首先考虑的全球知名的Salesforce,“但当我们想约对方的销售来介绍产品时,他们竟然按周末安排时间,我就已经不想买了。”最后,KUPU也确实没有采购Salesforce的产品,而是选择了一家中国厂商

的产品。

周海波表示,KUPU在选择云服务时也遇到同样的问题,“我们选择云厂商不光是买云的服务,也会考虑出现问题以后的响应速度。而在这方面,中国云厂商的服务要远好于其他国际厂商。”

对此严华培也深有同感。他举例称,国外的工作沟通方式是提工单,然后提完可能要1-2天才能回复。“这对于习惯了国内工作方式的企业来说,会觉得响应非常慢。中国云厂商提供的都是7×24小时的服务,比如闪剪智能和腾讯云有事情都是直接在群里沟通,哪怕半夜出现问题,腾讯云也有团队来马上解决问题。”

当中国企业来到海外市场时,面对海外云厂商的服务效率,往往会形成较大的落差。在周海波看来,中国云厂商的服务模式会慢慢向海外渗透,并成为一个有力的竞争条件。“很多中国公司享受过中国云厂商的服务,所以来到海外会有落差,但本地企业没有经历过,所以他们也不觉得差,但是只要他们感受过一次中国服务,就会被种草。”

陈德专现在也已经习惯了中国云厂商的服务模式,而且在此基础上,更让他看重的是中国云厂商的产业生态为BeLive带来的增值服务。自2020年起,腾讯云为BeLive介绍了至少4个来自东南亚、日本的大客户,这样的生态助力对于BeLive的发展具有重要意义。

当下,越来越多的中国企业开始出海淘金,希望将在中国验证过的商业模式复制到海外。尽管这个过程并不像复制粘贴一样简单,但对于有着中国市场经验的企业来说,这就如同让经历过高考的高中生写中学作文题一样,虽然答案无法照抄,但在驾驭能力上已经充满自信。

邱跃鹏表示,腾讯云在服务亚太客户的过程中,能感觉到大家很看重中国整个业务模式的创新,也非常积极地去学习和了解。比如,中国的直播电商已经引领了国际发展,因此许多海外企业都想采用中国成熟的技术方案。今年上半年,腾讯云国际业务整体保持了两位数的增长。

对中国云厂商来说,现阶段在海外市场销售的不仅是云服务,也是中国市场成熟的经验。然而,从整个市场来看,中国云厂商的出海之路才刚刚开始,在通过优势领域实现破冰后,在更广阔的市场,中国云厂商仍需追赶海外云厂商。

邱跃鹏坦言,走出去注定不是一件容易的事,因此腾讯云从一开始就保持了极大的耐心。“这个过程中一定有试错,比如这几年大环境的变化,很多事情超出了大家的预期。然而,我们出海的投入和决心从未改变。现在我觉得越做越有信心,因为看到我们的团队、产品都在进步,客户的使用反馈也越来越好。”

供稿:《21世纪经济报道》

拍卖公告

受相关单位委托,我公司定于2023年8月23日14时起至2023年8月24日14时(延时除外)在淘宝拍卖平台(<http://zc-paimai.taobao.com>)对以下标的进行公开拍卖,现公告如下:

一、**拍卖标的**:青島市市北区望奎路39号101户等房产租赁权,证载建筑面积1268.01平方米,起拍价21839元/月,保证金20000元(详见淘宝拍卖平台公告)

二、**标的详情、咨询、看样、登记**:1.竞买人要求如下:承租人为持有营业执照的经营单位,且承租人应由良好的商业信誉,无违法违规、不良经营记录,非P2P、担保、小额贷款公司等金融公司。对参与竞拍的意向承租人,委托方将委托律师对竞拍中标者进行承租人背景尽职调查,若不符合条件,委托方有权不与之签订房屋租赁合同。2.房产以现状出租,承租方自行承担房产修缮产生的费用,租期十年,租金年付,先付后用,自第六年起年租金每年递增1%,保证金为一个月的租金。租赁期间,房屋的管理责任由承租人负责。其他详情详见淘宝拍卖平台。

三、**联系地址**:青島市市南区广州路37号铁路文化宫三楼;**联系电话**:0532-86065066 15698168418

青島鑫海拍卖有限公司
2023年8月9日

遗失 遗失青島頤海漁業有限公司魯青遠漁770漁業船舶國籍證書(魯)船登(籍)(2021)FT-200015号,声明作廢。

遺失新華人壽保險股份有限公司青島分公司YE001A保險單頁,號碼為000039242883-000039242884、000039242886,聲明作廢。

遺失即墨市市場建設服務中心服裝批發市場所開具的山東省資金往來結算票據,姓名:李文娟,商鋪号:13336-13337,收款項目:打通保證金,金額3000元,票據号碼:201000330306,開票日期:2015年4月1日,聲明作廢。

遺失即墨市市場建設服務中心服裝批發市場所開具的山東省資金往來結算票據,姓名:陳誠,商鋪号:03450-03451,收款項目:換門保證金,金額8000元,票據号碼:201001385487,開票日期:2019年2月27日,聲明作廢。

遺失青島市即墨區環秀淘貝樂幼兒園的銀行開戶許可證,開戶行:青島銀行股份有限公司正陽路支行,核准号:J4520043963501,聲明作廢。

聲明

遺失本單位負責人章(3702000800859)一枚,聲明作廢。

廣州市奧士達國際貨物運輸代理有限公司青島分公司
2023年8月9日