

# 智COMPANY 在|公|司



由《中国经营报》32 年积淀资深团队倾情打造,关注 IT、科技、通讯、电商、家电领域的新闻、新知、新趋势,每日 15 分钟,TMT 领域的高品质资讯读全餐。

中经 e 商圈微信号:zjctmt



《中国经营报》旗下 TMT 班组长期关注于家电、科技、通信等领域的报道。

微信号:zj3cjd

主编 / 雷士武 编辑 / 李静 美编 / 谢楠 校对 / 于淑梅 leishiwu@cbnet.com.cn 611982653@qq.com

苹果携手联通推虚拟 SIM 卡 移动通信谨慎观望 >C3

起底“2.0 分电影”背后的影评江湖 >C4

“三桶油”混改:谁是下一个“联通” >C5

腾讯云一分钱中标引热议

## 巨头酣战云市场 低价竞争轮番上演

本报记者 张靖超 北京报道

时隔近半年,腾讯云一分钱中标厦门政务云项目再次引起业内关注。

9月21日,在腾讯云+未来上海峰会上,厦门市经济与信息化局总工程师童平平首次回应“腾讯云一分钱中标厦门政务云”事件。

童平平称该招标并非采用最

### 多数系 IaaS 服务

“现在我们的服务器大概托管的有 600 多台,面临的一个很重要的问题是设备都老旧了,而且原来很多的平台资源和架构都没有办法满足现在的需求。”

政务云,即运用云计算技术,统筹使用政府已有的机房、计算、存储、网络、安全等资源,为政府部门提供基础设施、支撑软件、应用系统等综合服务的平台。

细看腾讯云在今年 3 月中标的厦门市政务外网云项目,其采购内容包括专有云平台为分布式架构,应用系统部署、迁移、云架构规划咨询,云平台运维、技术培训及其他技术服务,物理设备托管服务,专有云平台提供运行监测和展示功能等八项需求。

而在服务要求方面,厦门市经济与信息化局提出机房运行环境、传输线路与网络运行环境、数据中心物理设备性能指标、云主机服务、云存储服务、数据库服务、负载均衡服务、虚拟专有网络服务、基础安全服务、高级安全服务、数字证书服务、网页防篡改服务、分布式应用服务框架、分布式数据库、大数据分析服务、应用汇聚服务、应用上云咨询服务要求等 27 项要求。

“从要求上看,厦门市的这个政务云项目,大多为基础的 IaaS(基础设施服务)层级。这就要求腾讯云必须建立起自己的数据中

心,进行虚拟化、建立并给出相应的模型,输出计算能力,最后租给客户使用。”阿里云的一位内部人士这样说,“现在包括阿里云、腾讯云在内的国内云计算服务公司,提供的基本都是 IaaS 层级服务,而 PaaS(平台级服务)和 SaaS(软件应用服务)层级服务是今后的趋势,目前各方都还在完善和探索。”

而童平平的公开表示也印证了这一点。

“现在我们的服务器大概托管的有 600 多台,面临的一个很重要的问题是设备都老旧了,而且原来很多的平台资源和架构都没有办法满足现在的需求。我们的下属单位信息中心,去年底递交了一千多万元购买设备的预算,但最终被毙了。”童平平说,如果政府自建的话,很多的服务需求包括数据的调取、带宽,是没有办法满足顺时的并发用户的访问需求,因为很多应用可能就是阶段性的,可能就这一个月几百万的用户需要办理某一件事情,所以我们觉得购买服务应该是最

好的一个选择。”

腾讯云一分钱中标在业内掀起了波澜,但类似事件却时有发生。

在 2016 年 4 月温州市政府政务云平台项目招标中,中国移动温州分公司也曾经以 1 元的价格中标该项预算金额为 100 万元的政府采购项目;2017 年 3 月 20 日,上海移动与云赛智联股份有限公司、中国电信也曾以 0 元的价格中标上海市金额为 1200 万元的电子政务云项目;3 月 31 日,中国电信集团辽宁省辽阳市电信分公司、中国电信系统集成有限公司辽宁分公司组成的联合体,以 0.01 元的中

### 低价中标疑云

目前政务云项目的运营模式主要包括 PPP(政府和社会资本合作)、BT(建设-移交)、BOT(建设-经营-转让)等模式。

在明确提出了项目要求后,厦门市经济与信息化局提出了包括技术因素、商务因素、价格因素三项考核指标,其中技术因素满分 55 分,商务因素满分 15 分,价格因素满分 30 分。

据童平平介绍,5 个参与投标的公司都通过技术要求,进入了第二环节,而最后的专家评审意见倾向选择腾讯云。

据了解,目前政务云项目的运营模式主要包括 PPP(政府和社会资本合作)、BT(建设-移交)、BOT(建设-经营-转让)等模式。

“目前多数情况下,客户通常会分期付款。但是玩法有很多种,类似腾讯云这种一分钱中标事件,有可能属于 BOT 模式,也就是说先通过低价中标,再利用其他商业手段赚钱。也有可能是在项目到期,或者需要扩容进行二期、三期建设时再开始收费。”上述阿里云内部人士如是说。

### 市场风云背后

阿里云的产品降价一方面是由于经过不断的技术升级和资源优化,另一方面则是因为阿里云的规模效应开始展现。

实际上,阿里云此前也在不断推出降价手段。在 2016 年 12 月,阿里云宣布推出“免费套餐”,开放了 13 大类共计 34 款产品,包括已有 100 余款产品中的主流产品;今年 1 月,阿里云宣布中国区云产品全线下调价格,核心云产品最高降幅 50%;在今年 3 月,阿里云宣布 CDN(内容分发网络)开始新一轮的大幅降价,其官网降价降幅最高可达 35%,流量单价最低只需 0.17 元/GB。此外,带宽计费规则从原来的超额累进调整为阶梯到达。

阿里云人士对此表示,阿里云的产品降价一方面是由于经过不断的

据悉,BOT 是指政府部门就某个基础设施项目与私人企业(项目公司)签订特许经营协议,授予签约方的私人企业(包括外国企业)来承担该项目的投资、融资、建设和维护,在协议规定的特定期限内,许可其融资建设和经营特定的公用基础设施,并允许其通过向用户收取费用或出售产品以清偿贷款,回收投资并赚取利润。

但童平平在腾讯云+未来上海峰会上却表示,腾讯云并未绑定其他服务,厦门市政务云也不会被腾讯云绑定,未来招标时仍可自由选择供应商。对此问题,记者在 9 月 26 日至 28 日间多次向腾讯云方面询问,但截至记者发稿时未获回应。

“一分钱中标的案例,应该是为了做个标杆,以便于今后拓展,但这种方式会给客户一种困惑。”对此事,金山云 CEO 王育林在接受本报记者采访时表示,“政府招

标是严肃的事情,相信今后的政务云项目招投标会更加规范化。”

浪潮集团王洪添在今年 8 月接受媒体采访时也表示,一些企业走入了市场误区,才催生了这种近乎免费的策略,实非正常现象,但很快会过去。

从法律角度看,一分钱中标案例还存在不正当竞争之嫌。

“1 分钱或者 0 元的价格显然远远低于成本价,从价格的角度来看,违反了《采购法》和《招标投标实施条例》的规定,而且有不正当竞争之嫌。”盈科律师事务所律师张剑锋对本报记者表示。

据了解,《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国招标投标实施条例》规定,政府采购必须有偿,投标报价不能低于成本价;《招标投标法实施条例》第五十一条也规定,投标报价低于成本或者高于招标文件设定的最高投标限价,评标委员会应当否决其投标。

标是严肃的事情,相信今后的政务云项目招投标会更加规范化。”

浪潮集团王洪添在今年 8 月接受媒体采访时也表示,一些企业走入了市场误区,才催生了这种近乎免费的策略,实非正常现象,但很快会过去。

从法律角度看,一分钱中标案例还存在不正当竞争之嫌。

“1 分钱或者 0 元的价格显然远远低于成本价,从价格的角度来看,违反了《采购法》和《招标投标实施条例》的规定,而且有不正当竞争之嫌。”盈科律师事务所律师张剑锋对本报记者表示。

据了解,《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国招标投标实施条例》规定,政府采购必须有偿,投标报价不能低于成本价;《招标投标法实施条例》第五十一条也规定,投标报价低于成本或者高于招标文件设定的最高投标限价,评标委员会应当否决其投标。

实际上,阿里云此前也在不断推出降价手段。在 2016 年 12 月,阿里云宣布推出“免费套餐”,开放了 13 大类共计 34 款产品,包括已有 100 余款产品中的主流产品;今年 1 月,阿里云宣布中国区云产品全线下调价格,核心云产品最高降幅 50%;在今年 3 月,阿里云宣布 CDN(内容分发网络)开始新一轮的大幅降价,其官网降价降幅最高可达 35%,流量单价最低只需 0.17 元/GB。此外,带宽计费规则从原来的超额累进调整为阶梯到达。

阿里云人士对此表示,阿里云的产品降价一方面是由于经过不断的

技术升级和资源优化,另一方面则是因为阿里云的规模效应开始展现。

据赛迪顾问发布的《2016-2017 年中国市场研究年度报告》显示,阿里云当前占据约 30.6%的市场份额,位列国内第一。腾讯云和金山云分别以 11.6%和 6.8%位列第二和第三位。

“到目前为止,云计算还在高速发展期,还满足不了供给需求时,盈利还谈不上,如果想要盈利,就必须把增速降下来。从行业上看,盈利是需要经过长期耕耘才能完成的,如亚马逊的云计算是在第 9 个头才盈利。”王育林说。

**近年来 低价中标政务云记录**

- 2016 年 4 月,中国移动温州分公司 1 元中标温州市政府政务云平台项目;
- 2017 年 3 月 20 日,上海移动与云赛智联股份有限公司、中国电信以 0 元的价格中标上海市金额为 1200 万元的电子政务云项目;
- 2017 年 3 月 31 日,中国电信集团辽宁省辽阳市电信分公司、中国电信系统集成有限公司辽宁分公司组成的联合体,以 0.01 元的中标金额拿下辽阳市信息中心公共信息资源共享平台硬件建设项目;
- 2017 年 6 月,中国电信一分钱中标海南政务云。

陌陌、花椒等直播平台相继上线了视频交友功能

## 直播下半场火拼激烈 视频交友成新争夺点

本报实习记者 马秀岚

记者 李静 北京报道

直播大战进行到现在,用户增长变得越来越难,丰富平台的玩法和功能成为各家的新手段。

《中国经营报》记者观察发现,在娱乐直播领域,一方面,视频社交正成为行业的一个新热词,另一方面直播平台对短视频也是紧盯不放。

据悉,陌陌在今年 7 月改头换面的 8.0 版本中,增加了一对一和多人视频聊天功能。9 月,花椒的升级版本中也上线了视频交友功能,并且宣布将用 1 亿元签约全网优质的短视频达人,用 30 亿元现金和资源扶持 PGC(专业生产内容)和 UGC(用户生产内容)内容生产者。

花椒直播联合创始人于丹对本报记者坦言:“说实话没办法,这是市场竞争的结果,不是市场的需求。按照花椒的打法完全可以不补贴短视频,但是大家都在这样做,那我们确实要拿出真金白银来释放出一个市场信号。”

### 花椒 30 亿补贴短视频

在短视频热度过半之时,花椒才宣布以 30 亿元的大手笔来补贴短视频,似乎有些为时已晚。对此,于丹告诉记者,花椒此次只是将短视频的入口提升至更明显的位置,其实早在 2015 年花椒就已经有短视频功能了。但 30 亿元的补贴,是市场竞争的结果,不是市场的需求。

“之前短视频在花椒平台没有占到很大的优先级,现在则会有更多的流量向短视频领域倾斜。为什么会这样?主要还是市场主导的作用,你会发现整个市场在发生变

### 视频社交是新风口?

花椒 6.0 版本的开趴功能,可以实现 6 人同屏实时聊天,可自选或者系统随机匹配房间,本质上是陌生人社交。于丹表示花椒上有 57%的 95 后,开趴功能是基于年轻用户的需求来开发的。“花椒在后台检测发现,平台上无论是主播和粉丝,还是粉丝和粉丝之间经常会通过留言来交流,基于同样感兴趣的内容形成了交友需求。因此,为了满足用户需求而开发了此功能。”

实际上这种多对多的视频交友模式,陌陌在 7 月就已经上线了。陌陌的 8.0 版本中,将快聊和派对直

接提到首页,快聊是一对一的视频配对聊天,派对是视频群聊。

陌陌的上述新功能被业界点评“用力过猛”。一对一的快聊和国外的同款视频聊天软件 Monkey 相似,而多人视频则类似美国的 Houseparty。而在国内,2016 年上线了主打陌生人社交的 Tiki,为陌生男女提供一对一视频匹配服务。还有脸聊这样提供多对多的陌生人视频聊天的软件。

不同于专门做视频交友的软件,直播平台也上线类似功能。在杨涛看来,直播的用户留存率不高,资

放量 80 亿,超过了节目播出平台爱奇艺的总量。

不管是直播还是短视频,在内容竞争越来越同质化,用户新鲜感渐渐退去的今天,平台的焦虑不比创作者小。易观的数据显示,直播用户的人均启动次数和人均单日使用时长都有所下滑,且活跃度和用户黏性都尚需提升。在记者此前的采访中发现,一些小的短视频创作者被各大直播平台争相邀请。一名叫做杨朝阳的律师在快手和火山上发布法律短视频,分别获得了 78.5 万和 13.8 万的粉

丝。杨朝阳告诉记者,他也被陌陌、花椒、YY 等平台邀请过。

北京越度文化传媒有限公司事业部杨涛告诉记者,目前各大台为了吸引有限的流量,都在朝着泛娱乐方向发展,平台不仅需要 MC 天佑、散打哥这样的头部主播,也需要杨朝阳律师这样能为平台带来多元化发展的主播。

对于花椒此时宣布短视频战略,国内上线较早的一对一实时视频交友软件 Tiki 创始人吴永辉认为:“花椒等直播平台长期以来形

态单一,内容同质化严重,绝大部分是秀场模式,在流量下滑和用户兴趣减弱的趋势下,它也许想通过增加一些新的视频体验来留住用户。”

于丹则向记者表示,对于短视频的布局,各家的战略和打法不同。且花椒目前为止无论是活跃用户量还是用户付费率都不断在增长。花椒方面提供的数据显示,花椒目前的 ARPU 值(每个用户平均收入)比 2016 年同比增长 89%,环比增长 74%,付费率较 2016 年同比增长 3.2 个百分点。

后,激萌 faceu、朋友印象、in 等都先后推出了随机匹配功能。此外,打着“一对一视频聊天”“多人视频聊天”的新晋 APP 们也纷纷入场。

对于花椒上线的 6 人视频功能,于丹表示这是目前在视频社交领域的初步尝试,之后会根据用户需求来设计不同版本。

吴永辉告诉记者,在直播被资本催熟后,流量消耗殆尽,提供新的社交玩法来留住老用户并吸引新用户成为关键。目前,随着技术和硬件越来越成熟,实时的视频社交软件在国内外都变得受欢迎。