

电信运营商强势搅动中国公有云市场

本报记者 谭伦 北京报道

接连在A股上市后,以中国移动、中国电信为首的运营商巨头开始将更多精力转投国内市场,尤其是当下的“数字化转型”热潮。借势而起,自2020年开始崭露头角的云业务,也在成为运营商务务梯队中的新增长点。

日前IDC发布的《中国公有云服务市场(2021三季度)跟踪》

基础设施优势凸显

中国移动将在三年内新增17.4万台服务器,2021年新增2.8万台,2022年新增7.2万台,2023年新增7.4万台;而中国电信则将搭建30.8万台服务器,在京津冀、长三角、粤港澳、川渝陕等数据中心建设约8.6万架机架。

作为传统以“组网+连接”业务见长的电信,运营商,最初进军公有云领域时并不为业界所看好,尤其是在阿里、腾讯等巨头已经抢占先机布局的情况下,运营商的市场空间被压缩。

但如今运营商云得以逆势突围,个中缘由,一位国内公有云厂商负责人向记者分析指称,上“云”先得有“网”,后者是前者的基础资源,而这往往是运营商的强项,这也给运营商推销云业务时提供了优势。

“企业上云,尤其是政企上云,往往是需要一体化打包服务,这也让拥有网络资源的运营商更容易说服企业使用其云服务。”C114通信网主编周桂军向记者表示, IDC机房是云的底层单元,而三大电信运营商拥有目前全国一半以上的IDC机房,这也是运营商云业务能够快速崛起所不能忽视的一大因素。

据移动云方面提供给记者的数据显示,前者近年来在全国范围内投资建设了N+31+X资源池、数据中心等,中心节点覆盖13省份15节点,边缘节点超500个,存储资源1500PB,出口带宽4140GB。

“能在短短两年多时间里迅速崛起,这些基础设施优势发挥了巨大作用。”移动云有关负责人向记者表示,这让移动云能实现云资源的

自身转型倒逼

传统业务增长的乏力,也倒逼三大运营商加速开启了转型进程,而“云网融合”成为重要途径之一。

对运营商而言,传统管道商的角色定位如今已渐趋淡化。寻找新的业务增长点完成转型,成为运营商最迫切的任务,而建立在网络资源基础上的云业务,成为运营商落子的重点方向。

“在语音、移动电话等这些传统领域,业务基本已接近饱和。”周桂军表示,这也意味着这些业务成为存量市场,而这种竞争是内卷化的,用户增减只会三大运营商之

增长无碍,做好较难

以美国市场为例,AT&T、Verizon等头部运营商都选择了与云巨头微软Azure、亚马逊AWS、谷歌云合作的模式来发展云网业务,自身只负责网的部分,而云的部分则交给云厂商,以实现更好的能力匹配。

对于运营商云业务的增长前景,业内也更多表达了乐观。周桂军表示,运营商云的投入还在增长,尤其是移动云,相比天翼云发力较晚,体量也还较小,短期内仍会有较大的上涨空间。

杨光则表示,国内公有云处于增量市场阶段,企业上云需求也很旺盛,这一背景下,运营商的增长前景不会有太多悬念。

Gartner发布的报告显示,2021年至2023年,全球公有云市场的年均复合增速将达到14.7%,其中中国

上接C1

按照“361”的绩效评分制度:3.75-5分的员工占30%,3.5-3.75分的员工占60%,3分-3.25分的员工占10%。员工年终绩效为3.25分或以下,则会被取消年终奖和晋升机会,连续2年绩效评分低于3.25就会面临被辞退,末尾淘汰制一度被认为是导致阿里员工“996”的最大原因之一。

在崇尚KPI的中国互联网公司中,字节跳动成立不到一年,就开始推行OKR管理系统。在这套体系中,O表示目标(Objective),KR表示关键结果(Key Results),它强

(IaaS+PaaS)佐证了这一势头。报告显示,中国移动旗下移动云的市场份额排名再进一位,位列第七,收入达11.58亿元;中国电信旗下的天翼云市场份额则同比增加1.22%,收入达32.25亿元,继续紧跟阿里、腾讯、华为之后,位列第四。

值得注意的是,移动云以后起之秀身份在两年内近乎狂飙式增长。IDC数据显示,2020年第四季度,移动云的市占份额尚排在第

快速下沉及就近部署

具备了其他云服务商难以比拟的业务特性和灵活性。值得注意的是,运营商在基础设施领域的投入仍在加码。公开数据显示,中国移动将在三年内新增17.4万台服务器,2021年新增2.8万台,2022年新增7.2万台,2023年新

增7.4万台;而中国电信则将搭建30.8万台服务器,在京津冀、长三角、粤港澳、川渝陕等数据中心建设约8.6万架机架。

此外,杨光认为,由于近年来对于网络安全的需求提升,国资背景的企业会更倾向于央企背景的运营商云业务,这是国内独特

的云市场环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

的云平台环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

的云平台环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

的云平台环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

的云平台环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

的云平台环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

的云平台环境所决定的,而这也进一步增加了政企市场对运营商云的青睐。

“运营商云的快速增长总体还是在预期内的。”杨光表示,尤其是像移动云、天翼云这类目前仍有着大量资金可以投入的运营商巨头身上,增长优势会显得更加明显。

十,而到了2021年,则每季度前进一位,从第一季度第九、第二季度第八到第三季度第七,其中,在2021年三季度,同比增速达到135%,环比增速业界第一。

而这种突出表现也并非移动云一家,公开财报显示,早在2020年,中国电信天翼云营收就达到111.75亿元,同比增长58.42%;中国移动云营收91.72亿元,同比增长35.80%;中国联通沃云营收则达到

38.4亿元,同比增长62.71%。三家增速均超过同年国内公有云30%的平均增长率。

“跟国外不同,国内大中型企业上云比例较低,这给了运营商发展云业务更多的机会与空间。”Strategy Analytics无线运营商战略高级分析师杨光向《中国经营报》记者表示,随着国内企业上云步伐加速,运营商的云业务份额有望进一步提升。

一位制作公司的业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,国产历史题材在商业电影中属于一种对成本的掌控力相对较强的品类,而且相关部门在此类题材的档期安排和审核速度上也会给予相应的便利条件。

值得注意的是,虽然博纳影业近年来作为出品方制作了不少成功的电影,但自从2020

年11月其在A股的上市申请获得有条件通过后,上市时间却一直被搁置。

根据其在2020年公布的招股书,发行和影院业务是博纳影业的主要营收业务。博纳影业的影院战略早在计划A股上市时便开始,其当年计划募集资金18.9元,其中有8.2亿元用于影院扩张。

但在发审委提出相关意见后,博纳影业迟迟没有回复。此外,从2020年至今,博纳影业也未在公开场合提出发展影院的战略。

西南大学文学院教授刘帆在接受记者采访时指出,影院建设的高峰期早就过去,博纳影业未来可能不会在影院上继续发力。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

《长津湖》系列大卖背后:博纳影业“荆棘上市路”

本报记者 郭梦仪 北京报道

凭借《红海行动》、《中国机长》以及《长津湖》系列电影的大卖,押注国产历史题材、战争题材的博纳影业成为近年来国内最受关注的影视公司之一。猫眼专业版数据显示,由博纳影业主投的《长津湖之水门桥》在春节档继续领跑,截止到2月10日,电影总票房30.83亿元。

一位制作公司的业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,国产历史题材在商业电影中属于一种对成本的掌控力相对较强的品类,而且相关部门在此类题材的档期安排和审核速度上也会给予相应的便利条件。

值得注意的是,虽然博纳影业近年来作为出品方制作了不少成功的电影,但自从2020

年11月其在A股的上市申请获得有条件通过后,上市时间却一直被搁置。

根据其在2020年公布的招股书,发行和影院业务是博纳影业的主要营收业务。博纳影业的影院战略早在计划A股上市时便开始,其当年计划募集资金18.9元,其中有8.2亿元用于影院扩张。

但在发审委提出相关意见后,博纳影业迟迟没有回复。此外,从2020年至今,博纳影业也未在公开场合提出发展影院的战略。

西南大学文学院教授刘帆在接受记者采访时指出,影院建设的高峰期早就过去,博纳影业未来可能不会在影院上继续发力。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。

针对上述问题,记者致电致函博纳影业方面,但截至发稿前,博纳影业未予回复。



三大运营商的云业务增速均超过同年国内公有云30%的平均增长率。

本报资料室/图

押注国产历史题材

博纳影业近年来投资出品最成功的国产历史题材电影可以追溯到2014年。当年其出品的《智取威虎山》获得了总票房8.83亿元的好成绩。博纳影业2017年递交的招股书显示,2014年和2015年两年,《智取威虎山》为公司带来了约1.5亿元的毛利润。

此后,从2016年的《湄公河行动》到最近的《长津湖》系列电影,博纳影业开始主推此类题材的电影,并成为了公司的投资发行业务的重要支柱。

上述业内人士透露,国产历史题材电影虽然在前期制定剧本和选择主创人员时较为麻烦,但后期制作相比其他商业电影来说更短。

“比如,《长津湖》用了五年的时间打磨剧本,开拍前期筹备了9个月。要不是拍摄遇到了疫情,其实后期的速度会更快一些。”该人士表示,《长津湖之水门桥》的拍摄则是在拍《长津湖》的时候就拍好了,后期补拍只用了12天,立项则是在2021年11月15日,到2022年1月22日才获得公映许可开始排片,2月1日上映。“刚获得公映许可就上映在其他商业影片中不多见。”另外,此类电影更加方便控制成本,尤其是占据成本最大部分的演员片酬。

而押注国产历史题材、战争题材,博纳影业能赚多少钱?根据博纳影业招股书写道,整个票房收入的分账模式为:影院方先除去票房中3.3%的特别营业税,以及5%的电影

事业专项资金,扣掉自己(即影院)分得的分账票房后,再给到院线。院线方扣除相应的服务费再给到华夏电影和中影数字,两者扣除相应的发行服务费后给到宣发公司。宣发公司大概需要扣除10%~15%的佣金和预先垫付的发行费用后,剩余的才是出品方能获得的票房收入。

根据猫眼专业版显示,截至目前,《长津湖之水门桥》的累积票房中,有52.27%属于影院,大概为16.11亿元,片方(即出品方)为39.10%为11.09亿元。该片的主要出品方与此前的《长津湖》相同,一共有七家。

对于博纳影业到底能获得多少票房收入还未知。“每部影片各家出品方的投资比例都不尽相同,这是投资时双方协议的结果。”上述知情人士说道。

以此前博纳影业较为成功的《红海行动》(票房36.5亿元)和《中国机长》(票房29.12亿元)来看,这两部影片均是博纳影业主要参投并负责发行。2018年的《红海行动》博纳影业的主投份额为31%,投资毛利润为2.02亿元,投资毛利率达到60.39%,发行毛利润2.95亿元,投资发行毛利润占当年总毛利的57.6%。

而《中国机长》博纳影业主投份额为61.24%,投资毛利润为2.62亿元,投资毛利率高达69.39%,发行毛利润为5.57亿元,投资发行毛利润占2019年总毛利的43.58%。

坎坷的上市路

与其他影视制作公司一样,博纳影业也同样采取产业链的垂直布局,覆盖上游到下游,涵盖影院、院线、发行、投资出品等多个环节。

根据博纳影业招股书上,2019年公司的投资营收为9.8亿元,但发行营收为9.6亿元,影院业务则为11.57亿元。为了扩张投资和影院业务,博纳影业一直谋求A股上市。即便是现在,博纳影业似乎也没有放弃。

2021年12月29日,在2021年中国金鸡百花电影节开幕式圆桌对话中,博纳影业CEO于冬发言:“现在影视公司上市比登天还难!”他还表示,“向市场拿钱,这是我们行业的唯一生存之路”。

自2017年9月首次提交招股书开始,于冬开始带领博纳影业向A股上市的目标努力。但2019年,受资产评估机构被立案调查的连带影响,博纳影业IPO审核一度“中止”。2020年8月,博纳影业更新招股

书。2020年11月5日,博纳影业登陆A股获发审委“有条件”通过。

事后,监管更是发出审核意见追问,要求公司结合2020年1月~10月业绩实现情况,进一步说明2020年盈利预测是否谨慎客观,是否具备实现的基础。一位不愿具名的证券人士告诉记者,至今博纳影业没有上市,很有可能是因为2020年全年实际业绩乃至2021年上半年业绩都不理想。如果业绩有所改善的话获批是有可能的。

但即便是获批,在刘帆看来,博纳影业的“影院梦”也难以实现。随着疫情的进一步日常化,关停和上座率较低已经成为各家影院经营下降的“不可抗力”,“今年春节档的提价也有一部分原因是这个。”刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。

刘帆说,而这样的业务在业绩被质疑的博纳影业来说并不是一个优质资产,有可能为了上市,博纳影业还需要剥离这部分影院业务。