

# 价格战打响 云市场格局有望重塑



●本报记者 杨洁

视觉中国图片

## 云服务掀起降价潮

4月26日，阿里云宣布启动“史上最大规模降价”。其中，核心产品价格全线下调15%至50%，存储产品最高降价50%。

不到一个月，腾讯云入场跟随。5月16日晚间，腾讯云宣布多款核心云产品降价，部分产品最高降幅达40%，降价政策将在6月1日生效。

在云网络方面，腾讯云负载均衡CLB的LCU费用降价18%，标准型NAT网关降价15%，以更低价格普惠云上用户。在数据库方面，腾讯云数据库TDSQL-Cserverless全新发布资源包付费模式，包年包月产品降幅达25%。在云安全方面，腾讯云主机安全基础版将对全网中小企业免费开放，同时免费开放资产管理

## 让数字技术更普惠

国际电信联盟（ITU）认为，必须加大努力，不让任何人掉队，加快实现“到2030年实现普遍连接和可持续数字转型”的目标。

降低技术门槛、释放技术红利，成为信息通信服务商的共同选择。阿里巴巴集团董事会主席兼CEO、阿里云智能集团CEO张勇此前表示，阿里云降价主要是希望将技术红利更多回馈给客户和伙伴，持续降低用云成本，扩大云的市场空间。

“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，并通过价

和一键体检能力，让企业客户实现‘零成本’提升安全能力。

近年来快速崛起的电信运营商云服务也加入价格大战。移动云在5月16日晚间宣布，多款云产品降价，部分产品最高降幅达60%，降价政策将于5月17日生效。具体来看，通用入门型云主机、通用网络优化型云主机，均降价60%；云安全中心降价50%；云硬盘备份降价50%。

不过，移动云此番降价措施更多是为响应“5·17”世界电信和信息社会日的主题。移动云表示：“上述所有优惠均为限时活动，5月17日至31日活动有效期期间，用户可领取优惠券享受上述优惠，优惠券的有效期为90天。”

格调整，进一步向用户释放技术红利。”腾讯集团副总裁、云与智慧产业事业群COO、腾讯云总裁邱跃鹏表示。

5月17日，中国电信发布“基础算力+算力连接+算法模型+算力安全”的一体化算力套餐，为客户提供全栈式算力服务，通过精细化的产品模块和灵活便捷的交付方式，让算力触手可及。

中国电信市场部副总经理邵琰涛在接受中国证券记者采访时透露，此次算力套餐产品发布后，中国电信会针对性推出优惠举措，助力算力服务更普惠。

## 市场竞争加剧

在业内人士看来，国内云市场竞争格局或重塑。

三大电信运营商在政企市场具有优势，近年来猛烈发力云业务，市场份额快速提升。近期，中国移动表示，未来三年，移动云将全力建设由“移动云技术内核3.0”驱动的算力网络，力争年营收突破1500亿元。中国电信董事长柯瑞文宣布，天翼云在2023年的发展目标是营收达千亿元。

调研机构IDC数据显示，2022年下半年，在国内云计算市场，阿里云、腾讯云份额有所下降，电信运营商公有云服务业务则维持高速增长态势，市场份额进一步提升。中国电信的天翼云市场份额从8.9%增长至10.3%。移动云在IaaS+PaaS服务市场同比增速达104%。

IDC表示，市场份额变化与云计算行业客户更迭有关，音视频、电商等云计算传统客户恢复不及预期。同时，随着数字化深入推进，政企领域数智化转型加快，为云市场带来新的增长动力。

业内人士表示，AI大模型时代来临，智能

算力成为普遍需求，国内云计算格局或迎来变数。随着大模型走向成熟，云计算格局逐步从以算力为基础的平台IaaS，走向以模型能力为主的平台MaaS，AI能力将逐步放大，成为主要需求。

“在视频云、数据智能、AI等垂直赛道，云计算市场竞争加剧。”国家信息中心信息化和产业发展部主任单志广认为，我国云计算领域呈现新的发展趋势，云计算企业之间的差异化竞争有望取代持续多年的规模化竞争，云计算产业进入到挤泡沫阶段。

大模型将给云厂商带来更多商业机会。百度5月16日发布的2023年一季报显示，百度智能云在本季度首次实现盈利，收入同比增长8%至42亿元。

百度高管团队在业绩说明会上表示，自去年四季度开始，百度智能云的收入加速增长。大模型的能力将助力百度智能云获得更大市场份额。“展望未来，我们将推动云业务实现可持续的收入增长，同时努力提高利润率。”百度高管称。

业内人士表示，AI大模型时代来临，智能



视觉中国图片

## 水泥行业调整生产迎峰度夏

●本报记者 董添

近期，随着发电量快速攀升，多地密集部署备战迎峰度夏。水泥作为高能耗行业，如何应对迎峰度夏成为外界关注的重点。中国证券报记者多方采访了解到，错峰生产成为水泥企业应对夏季用电高峰的主要举措。

### 减少生产降低库存

百川盈孚分析师史雪萌在接受中国证券记者采访时表示，水泥行业为应对迎峰度夏，一般会采取两种方式，一种是错峰生产，另一种是停窑线。区别在于，错峰生产期间企业完全处于停产状态，而停窑线则是对不同窑线的生产进行调整。

夏季不是水泥行业传统旺季，这主要和水泥行业下游地产行业开工周期有关。一般来说，地产行业在春季和秋季开工率较高，夏季高温多雨不适合房地产行业开工，水泥需求相应转淡。对于水泥行业来说，夏季错峰生产可以降低电力等消耗；同时，通过减少生产、降低企业库存，在淡季期间可以维持价格稳定。

数字水泥网高级分析师王晓亮对中国证券报记者表示，夏季是水泥需求传统淡季，即便没有强制性限电，水泥企业通常也会安排一定天数的错峰生产。当然，如果针对水泥行业限电力度过大，部分地区可能会出现阶段性供给短缺情况。根据以往经验，如果出现强制性限电致使水泥市场供不应求，水泥企业多会顺势而为，根据市场供需关系调节产品价格。

值得注意的是，很多水泥企业目前配备了余热发电装置。王晓亮对记者表示，水泥企业熟料生产线普遍配有余热发电装置，但外购电量占比还是较大，无法通过自发电抵消限电带来的影响。若限电力度较小，那么对市场供需关系影响有限；若限电力度较大，企业生产供给受限，水泥吨成本分摊将增加，水泥企业将提升产品价格进行弥补。

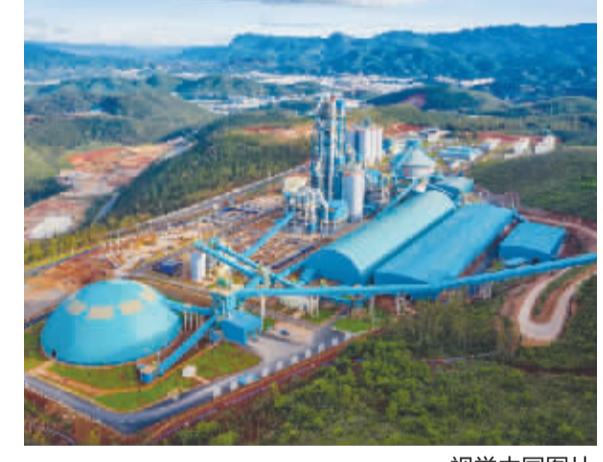
### 煤炭供应较宽松

对于迎峰度夏对水泥企业的影响，水泥行业上市公司普遍表示影响不大。

“去年夏季，局部地区出现用电紧张的情形，对水泥行业生产造成了一定影响。今年雨水相对充沛，水电发电量整体比较正常。另外，煤价整体较低，电厂用煤成本较低，会积极发电。对于水泥企业来说，用电压力预计比去年会有所缓和。”有资深水泥行业人士对中国证券报记者表示。

数字水泥网认为，就我国目前的能源结构来看，在迎峰度夏能源消费旺季，电力供应的稳定还有待电煤托底。当前，煤炭市场供应较为宽松。在增产保供政策支持下，煤矿生产正常，市场长协煤供应充分。一季度，我国产煤11.5亿吨，同比增长5.5%，继续保持稳定的增长态势。

中电联最新发布的全国电力供需形势预测对全年用电增幅未作调整。不过，中电联认为，二季度南方区域电力供需形势偏紧。在迎峰度夏期间，华东、华中、南方区域电力供需形势偏紧，华北、东北、西北区域电力供需基本平衡。



视觉中国图片

### 水泥需求不及预期

国家统计局发布的最新数据显示，当前，钢材、水泥等行业供应整体充足，但需求不及预期。

“东北、西北等地区水泥出货量仅为去年同期的8成左右。目前，散装水泥价格差异较大。P.O42.5散装水泥全国平均价为427元/吨，华东地区为432元/吨，以宁夏为代表的西北地区约为300元/吨，新疆地区水泥价格则达到450元/吨。价格差异较大，主要和当地下游基建、地产需求恢复有关。新疆地区水泥价格较高，主要因为当地一些大型基建项目开工较多。”有机构人士告诉中国证券报记者。

从水泥行业上市公司表态看，2023年水泥企业将聚焦降低成本费用。

宁夏建材近日在接受机构调研时表示，一季度，公司主要产品销售价格下滑，销售毛利率同比下降。对于公司2023年计划，宁夏建材表示，水泥及熟料销量1315万吨，骨料销量420万吨，商品混凝土销量205万方。同时，继续加快推进“我找车”数字物流业务拓展。公司将继续坚持聚焦市场一线，科学统筹，稳定市场份额，不断加大产品质量管控力度；继续坚持精细管理，有效降低成本费用，提高服务质量，不断提升公司市场竞争力。

根据宁夏建材2022年年报，2022年度公司实际生产水泥1266.07万吨；销售水泥1258.83万吨；混凝土产量155.08万方；生产骨料599.96万吨，销售骨料545.83万吨。

从水泥能耗看，据业内人士介绍，P.O42.5散装水泥每吨能耗约为80度至90度电，属于高能耗行业。每年夏季错峰生产时间会持续35天至40天，对于降低整体能耗意义较大。