

华府首创华裔老人日间健康护理中心



彩虹日间健康护理中心

地址: 8400 Helgerman Ct, Gaithersburg, MD 20877

彩虹宗旨

真心对待 细心照顾
耐心辅导 热心体贴



- ⚡ 隶属全美最大的医疗护理机构,正规化、现代化、人性化的管理模式。
- ⚡ 拥有华人优良传统,积累了十四年专业管理经验和细心的工作人员。
- ⚡ 完善的医护服务:预约医生,问诊,跟踪健康状况及安排交通接送。
- ⚡ 在营养师的指导下提供营养美味的早餐、午餐及点心。
- ⚡ 协助申请各项老人福利(包括Medicaid 和 Medicare)。
- ⚡ 提供有趣的室内外娱乐及购物活动和中美两国传统节日庆祝活动。
- ⚡ 全新装修,安全舒适卫生的活动环境。



加入我们吧
彩虹有您
期待已久的幸福

衷心感谢华府地区华裔老人的支持!

在新的一年里我们推出全新打造的彩虹日间健康护理中心!

欢迎您来电咨询: 301-987-8889

阿里云千亿营收背后,一个新生态正蓬勃发展

近日,阿里巴巴发布了2022财年第四季度及全年财报,财报显示,阿里云在2022财年中取得了1001.8亿元的营收成果,经营利润达到11.46亿元。

01

阿里巴巴2022财年第四季度财报,阿里云首次实现年度盈利

财报显示,截至2022年3月31日止的12个月里,阿里巴巴实现了8530.62亿元总营收,同比增长19%。另外,阿里巴巴旗下全球年度活跃消费者数量达到13.1亿人次,年度净增1.77亿,其中中国市场消费者同比净增1.13亿,海外消费者同比净增6,400万。交易额方面,2022年阿里巴巴实现了83170亿元的全球商品交易额。在疫情反复的一年内,阿里巴巴仍旧保持一定的增速增长,给投资者较大信心。

值得注意的是财报中阿里云的营收和利润,根据财报数据,该业务全年总收入在抵销跨分部交易前和抵销后分别为1001.8亿元和745.68亿元,EBITA利润从2021年的亏损22.51亿元大幅改善为今年的盈利11.46亿元。事实上,自2021第三季度(非自然年)至上季末,阿里云已连续6季盈利。

阿里还在财报中披露了云业务下软硬件及钉钉的多个重要信息。

云业务方面:当前,阿里云分部的收入组成正愈趋多元化,其中来自非互联网行业的客户收入贡献正在稳步上升。截至2022年3月31日止年度及季度,来自非互联网行业的客户收入占抵销跨分部交易的影响后阿里云总收入分别为50%及52%。截至2022年3月31日止,阿里云为全球27个地区提供云计算服务,并于2022财年在印度尼西亚、菲律宾、韩国、泰国及德国新增了互联网数据中心。

钉钉方面:截至2022年3月31日,钉钉已经让来自超过2,100万个机构的用户保持联系,并遥距工作。截至2022年3月31日,已完成开发超过350万个钉钉应用程序,并获企业及用户所采纳。

在关于阿里云的信息中,有两个点特别值得关注的点,一是阿里云年度营收突破千亿大关,二是利润实现扭亏为盈,是中国唯一实现盈亏平衡的云服务商。

对国内云计算厂商来说,这不仅是阿里云的突破也是国内云计算的突破。

02

阿里云营收超千亿的行业意义

从2006年8月谷歌前CEO埃里克·施密特(Eric Schmidt)在搜索引擎大会首次提出“云计算”(Cloud Computing)概念到现在,云计算已经发展了近16年。国内,从2009年1月阿里软件在江苏南京建



立首个“电子商务云计算中心”,国内云计算也发展了近14年。

云计算发展的10多年,行业不断发展。国外,亚马逊AWS,微软智能云Azure引领云计算发展,是行业发展的主要动力。国内,以阿里云为首的云计算厂商积极推动与计算发展,并推动云计算不断创新发展,成为国内产业数字化、智能化的重要驱动力。

经过多年发展,目前国内云计算市场形成了以互联网巨头,传统软件大厂、中小云玩家为主的市场格局。其中,互联网巨头主要以阿里云为首,据Canalys最新发布的数据显示,当前阿里云的国内云市场份额为37%,远超第二位18%的市场份额,是当之无愧的行业领导者。

虽然国内云市场在阿里云等互联网巨头的推动下快速发展,但由于国内信息化起步晚于对手,早期基础配套不完善,国内云厂商情况较为复杂等原因,当前国内云厂商仍然存在规模小而散,融合互动性差等多种问题。

之所以说阿里云营收超千亿不仅是阿里云的突破,也是国内云计算的突破,就在于它的“千亿”营收规模背后的模式变革对国内整个云计算行业都有启示和带动作用。

如前文所言,阿里云早在2009年1月就开启了云计算业务,虽然阿里云业务开展较早,但盈利却是2021年才开始,这是

因为,阿里云前期主要是打基础,主要是做软硬件的研究和开发,提供的服务也以IaaS为主。以IaaS为主的业务模式优势是能够快速帮助阿里云提升市场份额,但同时决定了阿里云前期必须保障高投入,方能搞好底层软件体系建设。这也是阿里云前期10多年为什么会持续亏损的原因。

那么,阿里云为什么在近两年开始盈利了呢?这是因为,阿里云的模式已经革新。

2019年3月,阿里云智能事业部总裁张建锋(行癫)喊出了渴望“被集成”的口号,并发布了“阿里巴巴小程序繁星计划”。彼时张剑锋说,阿里云要“练好内功被集成,阿里云自己不做SaaS,让大家来做更好的SaaS。”。“被集成”改变了阿里云以往的运营思路。不再“冲向第一线”、去追求直接提供行业解决方案。具体而言就是“不做SaaS”,而是依托自身核心技术优势赋能合作伙伴,让他们去做具体的SaaS产品,并通过他们将阿里巴巴的技术、商业能力与用户连接起来。

2020年6月,阿里云智能总裁张建锋首次对外公布了阿里云未来发展的三大方向。1、“做深基础”,从飞天云操作系统向下延伸定义硬件。2、“做厚中台”,将钉钉这样的新型操作系统与阿里云进行深度融合,实现“云钉一体”。3、“做强生态”:基于云和新型操作系统,构建一个繁荣的应用服务生态。

2021年1月,阿里云发布了进一步深化“云钉一体”战略的“低代码”平台。

从2019年喊出被集成到提出“云钉一体”,再到发布低代码,阿里云一直在做的事情其实都在建立一个以IaaS为基础的“IaaS+PaaS+SaaS”开放生态。

03

阿里云千亿营收背后,一个新生态正蓬勃发展

因IaaS而生的“IaaS+PaaS+SaaS”开放生态,是一个繁荣的生态,也是一个赚钱的生态。

自从阿里云喊出不做SaaS口号之后,阿里云就在不断强化自己的PaaS能力,不管是“云钉一体”,低代码,还是全域集成解决方案,其实都是阿里云提升自己PaaS能力强力举措。

而喊出被集成口号的阿里云,在PaaS能力不断释放之后也获得了越来越多厂商的认可。传统厂商方面,西门子、SAP、金蝶等国际和国内顶级的ISV与阿里云的合作也在不断加深,全球最大CRM软件服务提供商Salesforce也宣布将战略性的联合阿里云向企业客户提供服务和支撑;在创新厂商方面,阿里云也积累了不少成功案例,如畅捷通和阿里SaaS加速器合作以后,成功SaaS化,通过云市场的商业运作,其产品上线三个月营收破千万;阿里云和浩鲸科技共建的党建云新产品,上线后共覆盖了27个省市,400多万党员,帮助浩鲸扩大了市场规模;云梦网络与SaaS加速器合作,在企业建站市场里面不断开疆,合作一年半,云梦网络就获得了五万家的新增客户,企业年收入达亿级。

从2019年喊出被集成口号开始变革,到2021年实现年度盈利,阿里云用千亿营收告诉同行,它的变革是有效的,成功的。

如前文所言,由于国内信息化起步晚于对手,早期基础配套不完善,国内云厂商情况较为复杂等原因,当前国内云厂商仍然存在规模小而散,融合互动性差等多种问题。

阿里云被集成,云钉一体,低代码、全域集成解决方案等举措,则向国内中小云厂商、渠道伙伴、系统集成商等提供了一种可视化的行业发展路径。

营收超千亿的阿里云,用自己的实例告诉友商,告诉渠道伙伴,告诉“IaaS+PaaS+SaaS”开放生态的参与者,你加入我的生态,或者大家一起共建生态,我们就能把蛋糕做大,就能协同发展,越做越好。

阿里云千亿营收背后,一个“IaaS+PaaS+SaaS”新生态正应“云”而生,蓬勃发展。