

# 2024-09 云服务器五年折旧分析

---

## 结论

---

随着软硬件技术的发展和迁移能力的提升，服务器的稳定性提升明显，可以服役到至少6年以上。同时由于大部分云产品对用户屏蔽硬件细节，用户对底层设备更迭不敏感，折旧年限的调整和服务器的替换对用户没有感知。仅云服务器等计算类产品，因对客户承诺了硬件细节，会存在客户主动的切换意愿问题，需要考虑折旧年限的影响。

经过分析，云服务器的大部分客户受惯性或者稳定性优先等原则，主动换新诉求并不强烈，甚至有些客户持续使用同一代次7至8年；但极少数超大客户退新换旧的行为，由于规模占大盘比重过大，退还之后短期无法有效复用，造成较大的经营风险。超大客户的退旧换新，甚至让服务器生命周期不到2年。

我们近几年建设了成熟的资源处理机制，并引导长约合同锁定资源使用，同时大盘的客户结构也有改善，这里的风险已经比较可控。如果不存在新机型性价比的剧烈变化，那么我们认为转成5年折旧不会影响产品的商业模式。

此外，云服务器的商业化策略也在进一步丰富，做好在全生命周期内提供针对不同场景的产品形态和计费模式，使得有限资源产生更大效益。

## Page2-3 技术支撑服务器延长使用

---

从机房到硬件，到软件协同，以及多年的大规模运维实践，服务器的故障率可在五到六年仍然维持在较低水平。

## Page4 大部分产品不受影响

---

大部分产品不受影响，但是cvm的产品形态是承诺了硬件的，就会有影响。

当然如果性价比发生一个很大的变化，那对于其它产品而言也是有影响的。

我们其实一直在做的事，就是想办法增加客户不直接使用IaaS的比例。比如使用EMR、EKS等云原生产品，以及通过Lighthouse来售卖模糊机型等。后面也会提到现在的整体组合策略。

## Page5 通常情况下，产品竞争力每年下降不显著

---

旧代次的设备是否会被用户所接受，其实就是两个点：产品竞争力和客户对新技术的非理性追求。

在产品上，如果以性能除以价格作为竞争力，其实一般来说，竞争力的衰减速度不会很快，是个比较平缓的过程。

在客户意愿上，大部分客户都没有太强烈的主动切换意愿，即使是在互联网降本增效的背景下，仍然有很多用户不愿意切换，即使是扩容也是想在原有代次。

但是这两个条件并不都总是满足的。性价比的变化并不总是平缓，比如GPU，以及AMD突然有一个很好的成本，都会有影响，但这里的影响可控，因为我们可以有价格杠杆。另外一个就比较严重，即在我们超大单体客户占比过大的情况下这个客户又特别希望换最新的硬件，那么它的退还一旦发生，大盘无法消耗。

## Page6 几组重要数据

---

几个关注点：

1. 总体的留存率还可以，但是性能被冲击的会更差。
2. cvm的单核收入降低速度比gpu要慢很多。
3. 由于供应不足，即使是gpu也能维持一个较好的售价。

4. 未来只要不发生剧烈成本变化，使用5-6年是非常合理的。
5. 后面也会提到还有一些其它策略增加旧代次的利用率。

## Page7 PDD的几次退还，以及消耗策略

---

强调云上流转和消耗能力的逐步提升，目前具备了较大的对冲能力。

## Page8 PDD的锁定时长和客户服务

---

强调PDD的服务取得了非常好的结果，可以让客户用满折旧年限了。

## Page9 利用率的结果

---

通过不断发挥榨取老代次的设备价值，可持续提供稳定的利润。

## Page10 整体生命周期的策略

---

策略总览

## Page11 总结

---

随着软硬件技术的发展和迁移能力的提升，服务器的稳定性提升明显，可以服役到至少6年以上。同时由于大部分云产品对用户屏蔽硬件细节，用户对底层设备更迭不敏感，折旧年限的调整和服务器的替换对用户没有感知。仅云服务器等计算类产品，因对客户承诺了硬件细节，会存在客户主动的切换意愿问题，需要考虑折旧年限的影响。

经过分析，云服务器的大部分客户受惯性或者稳定性优先等原则，主动换新诉求并不强烈，甚至有些客户持续使用同一代次7至8年；但极少数超大客户退新换旧的行为，由于规模占大盘比重过大，退还之后短期无法有效复用，造成较大的经营风险。超大客户的退旧换新，甚至让服务器生命周期不到2年。

我们近几年建设了成熟的资源处理机制，并引导长约合同锁定资源使用，同时大盘的客户结构也有改善，这里的风险已经比较可控。如果不存在新机型性价比的剧烈变化，那么我们认为转成5年折旧不会影响产品的商业模式。

此外，云服务器的商业化策略也在进一步丰富，做好在全生命周期内提供针对不同场景的产品形态和计费模式，使得有限资源产生更大效益。