

雪球访谈

大数据云计算，哪些公司真的有料？

2017年03月08日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



黄杰雷 TMT V 广东瑞天投资管理有限公司总经理助理 黄杰雷

访谈简介

马道长曾说“未来三十年数据将成为核心资源，过去工业时代我们把人变成了机器，未来的数据时代我们将把机器变成人”，目前大数据云计算人工智能发展到了哪一步？哪些公司有着无可比拟的优势？本期访谈我们请到了@黄杰雷TMT来与大家交流探讨~

他认为能提供无限扩容的存储，高性能的运算，还有数据挖掘相关的智能交互，就构成我们今天的三个概念：云计算，大数据，人工智能AI。大数据和云计算可以理解为技术上的概念，人工智能是应用层面的概念，人工智能的技术前提是云计算和大数据。

云技术的标杆有：网宿、世纪互联、阿里云、盛大云、腾讯云、百度云、金蝶软件。国内A股的若干标的未来的前景在CDN（分布式缓存加速）业务上。

那么众多大数据云计算人工智能公司里哪些可能真正做出市场有业绩？在BAT多重围攻下这些公司靠什么发展？速来提问~

[（进入雪球查看访谈）](#)

本次访谈相关股票：网宿科技(SZ300017),科大讯飞(SZ002230),银信

科技(SZ300231)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 王者归来1234:

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#) [\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#) [\\$银信科技\(SZ300231\)\\$](#)，对[@黄杰雷TMT](#) 说: 黄总怎么看网宿科技的云计算布局? 社区云项目前景如何，利润率怎么样?

[答] 黄杰雷TMT:

社区云一种部署策略，当前国内主要的IDC是全国主干城市建设机房，比如一个省建设一个到两个大体量的网络托管中心，服务这个片区的业务需要，包括本地IDC托管和CDN加速，比如广东地区，服务商可能在佛山和韶关建设机房，服务整个地区，一方面网络没有那么拥塞，一方面成本较低。社区云是细化到每个主要城市，建设小体量的机房，也可能是几组机柜集群。其目的是配合客户业务让网络流量分发更快，其次是云技术能让小机柜集群联网发挥大中心相同的技术效果，成本相当。网宿在这个技术的基础上开发一系列的商业增值项目，比如IDC传统是客户存放文件提供下载，存储空间和带宽和核心指标，现在可以利用服务的CPU实现配合客户系统来并发计算，国家的超算计算机也是多机并发做运算，服务企业，网宿在这个模式中寻求一种商业机会，因为该技术和过去的技术是一种重合，所以客户是相同的，所以没有新增利润率或者市场。

IDC侧重的IAAS和PAAS业务经营上有两个战略可选。

- 1，通过本身的规模和资金优势快速兴建数据中心和产业并购，通过规模实现成本下降和利润提升，同时净化区域市场和行业市场。
- 2，通过配合客户的业务开发需要，提供公用组件，通过SAAS化的模式更深度的服务客户，提升其技术附加值，比如阿里云已经可以向普通客户提供大数据的相关服务了，阿里云智能推荐引擎能快速让客户开发者实现诸如就近匹配或基于数据而推荐的能力。

这是一个总体增长稳定的存量市场，公司要高速发展，核心变量是“规模”，内部筹建和外部并购都是积极催化剂。

网宿当前面对一个产业窘境，早年其通过高差异和高利润的CDN(分布缓存负载)业务实现了利润和营收增长，CDN主要的客户类型是视频和游戏公司，也包括大体量的各类门户网站。CDN业务当时属于增值类的业务，不是客户必选，其从一众IDC业者中脱颖而出上市，而当时大多数对手在集中精力在低利润的托管业务上，当前大体量的对手逐步向CDN上侵蚀市场，而网宿也因为CDN业务增长上限而转向传统业务，形成

一种殊途同归的结果，这显然对于网宿是坏事。

网宿面临一个战略选择，就是配合中国的财富500强企业走向各地，如同上世纪70年代，美国各类律所咨询公司，跟随他们的财富500强客户去往世界各地，同时把自身业务开展为全球性的公司。网宿有这样的机遇。

[问] foriacus:

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#) [\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#) [\\$银信科技\(SZ300231\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT说：网宿科技面对阿里云的竞争，还有还手之力么？

[答] 黄杰雷TMT:

IAAS和PAAS的国内市场主体

一个是专业云公司，一个是产业云公司，按云业务占总营收比重来划分。

专业云公司：阿里云，亚马逊AWS，微软云，网宿，光环新网

产业云公司：乐视云，京东云，美团云，百度云，腾讯云，新浪云SAE，谷歌GAE等众多互联网大体量公司都开展云业务，乐视云主打视频，新浪云主打APP等等。

IAAS和PAAS是传统IDC机房托管业务的技术进化，通过分布式，将孤立的机房资源串联起来，形成最高5500服务器联网数的大网，同时将传统客户的“自建自用”进化到“按需租用”。降低客户成本和门槛，同时优化资源的利用率。这个业务发展从1998年开始算起到今年接近19年，是一个高度成熟的存量市场。

部分生态类公司不以收取IDC收入为主要目的，其目的是通过IDC业务作为获得和捆绑B端用户的手段。美团云，京东云和乐视云各自服务其主营产业周边，希望形成面向开发者的配套生态链。阿里云和腾讯云就主要面对中小企业和高新企业，在这些市场，它们是破坏性竞争，价格较于网宿和光环新网则低10%以上。

我认为IDC长期（5年-10年）是一个大者恒大的必然，阿里云将收获绝大部分的市场。它如同早年AWS的市场遭遇，AWS早年推出市场被认为是一个痴心妄想的笑话，而且多年亏损，可是过了用户临界点，其盈利能力是海量，让传统对手无路可走。今天没有人对阿里云报有敬畏之心，以为它是一个公益单位。

阿里云的能力通过最近5年的双11和最近两年铁路订票系统就能体现出，其并发能力逐步改善，这是世界级的问题和能力。

网宿的云，不涉及SAAS，只强于IDC业务，它的空间在于市场通过资本和成本清扫幸

存者。然后在长周期中被阿里云清扫或转型。

[问] 黎双：

关于[网宿科技\(SZ300017\)](#)[科大讯飞\(SZ002230\)](#)[银信科技\(SZ300231\)](#)，对@[黄杰雷TMT](#)说：科大讯飞的主营出彩业务是哪一方面，现在中国很多做语音识别技术的人工智能公司，在中国的市场上还有没有其他更多的更有价值的可发掘的公司和人工智能技术方向

[答] 黄杰雷TMT：

科大讯飞其核心业务是各级政府财政5%教育信息化拨款的项目竞标。营收增长动能来自教育信息化产业，并在这个领域做了充分的投资和产品布局。AI品牌“讯飞超脑”和语音交互系统AIUI是市场宣传中意外的收获，于是将计就计的上演好戏。人工智能是市场噱头策略，与主业增长无关。

与汉王科技图形识别的OCR技术产业化路径不同，科大讯飞利用时下语音技术受人瞩目的特点，成功强化了技术先进性标签，进入各级教育和政府信息化领域，并多年以25%的增幅平均成长，2016前三季营收21亿，八成属于该部分。科大讯飞以各类研发专利为市场切入点，并强化与各传统软件集成商的区别，但科大讯飞并不依靠语音技术营收，高效的挤占传统国产软件的业务市场。汉王则是一个反例，其不断真刀实枪的推动OCR图形识别技术产业化，开发各类扫描仪，电子书等，企图依靠技术实现营收增长，结果远不如公众预期以致成为弃儿。

科大讯飞在教育信息化业务中优先发力英语电教相关产品，因此在语音识别上涉入较早，后逐步拓展到语音输入法，了解该输入法内情的人知道这是一个始料未及的故事，如同奇虎公司的360安全工具的诞生，一到两个人的内部创意突然火了，公司开始投入资源并积极宣传，并随着移动互联网的进展，通过OEM植入的形式同众多手机厂商合作，开始语音指令操控的相关技术研究。当用户终端数和数据反馈规模逐步大之后，结合科技潮流的趋势，人工智能和语音交互系统便成为了科大讯飞最傲视群雄独领风骚的江湖名号，自此承载着众多投资人和吃瓜群众对人工智能&物联网的众多美好期待。我调研之后发现其语音和人工智能系统贡献的营收占其总比不到8%，它表里各独立。

人工智能是基于云计算和大数据技术，大数据又基于广泛的数据采集能力，比如BAT用户各自都有8亿上下，我们手机用安卓和IOS，电脑用WINDOWS，物联网时代，万物互联，所有的智能设备都会用操作系统，目前有阿里云OS，京东微联，还有腾讯互联。未来的产品开发者只能选择阵营。它们将是设备看门人的角色，如同微信把所有

媒体和APP管控了一样。另外还有人工智能也会分行业，比如智能选股，智能交通，交互音箱，虚拟对话助理（FACEBOOK有产品）。很多公司在一级市场，成熟了就革了传统行业的命，像滴滴那样。

[问] 俺来围观拆姐的：

老师能不能谈谈浪潮、中科曙光、联想、IBM等等硬件运营商在这个市场上的情况？哪家更强？更有机会？对@黄杰雷TMT 说：

[答] 黄杰雷TMT：

浪潮无疑是服务器市场的中国代表，代表了国家的产学研最高水平。替换了原有IBM在中国的大多银行金融市场。IBM的服务器业务被联想并购。曙光和联想是同一级别。

[问] 深圳牛股：

关于\$网宿科技(SZ300017)\$ \$科大讯飞(SZ002230)\$ \$银信科技(SZ300231)\$，对@黄杰雷TMT 说：网宿科技在这方面，有原创专利吗？

[答] 黄杰雷TMT：

作为大体量科技公司，原创专利是一定会有的，具体的我没有了解，我认为不同于手机和IC，专利不会成为市场竞争的限制条件。

[问] ggbbbb3：

关于\$网宿科技(SZ300017)\$ \$科大讯飞(SZ002230)\$ \$银信科技(SZ300231)\$，对@黄杰雷TMT 说：数据中心，机房这类公司有前途么

[答] 黄杰雷TMT：

云计算中的IAAS和PAAS是传统IDC机房托管业务的技术进化，通过分布式，将孤立的机房资源串联起来，形成最高5500服务器联网数的大网，同时将传统客户的“自建自用”进化到“按需租用”。降低客户成本和门槛，同时优化资源的利用率。这个业务发展从1998年开始算起到今年接近19年，是一个高度成熟的存量市场。

行业领先的公司通过并购实现存量挤占，消灭地区性的小IDC服务商，实现存量中的增长。过去民营公司都可以去各级电信机房租赁机房和机柜，开展IDC业务，后来法律法规的完善，部分行业巨头逐步提高行业门槛，整个运维的利润率降低，小型公司

就被挤出市场，客户也流进行业领先者。网宿和光环都是这个受益者。

[问] 勇往直前俞：

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#) [\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#) [\\$银信科技\(SZ300231\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT 说：网宿科技算高成长股么，他的合理估值应该是多少？未来几年CDN还能持续增长么？谢谢！

[答] 黄杰雷TMT：

CDN主要的客户类型是视频和游戏公司，也包括大体量的各类科技公司，需要毫秒级的本地数据传输。

网宿面对一个产业窘境，早年其通过高差异和高利润的CDN(分布缓存负载)业务实现了利润和营收增长，CDN业务当时属于增值类的业务，是非必要业务，其从一众IDC业者中脱颖而出上市，而当时大多数对手在集中精力在低利润的托管业务上，当前大体量的对手（阿里云，腾讯云）逐步向CDN上侵蚀市场，而网宿也因为CDN业务增长上限而转向传统业务，形成一种殊途同归的结果，这显然对于网宿是坏事。

网宿面临一个战略选择，就是配合中国的财富500强企业走向各地，如同上世纪70年代，美国各类律所咨询公司，跟随他们的财富500强客户去往世界各地，同时把自身业务开展为全球性的公司。网宿有这样的机遇。

[问] 木木公：

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#) [\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#) [\\$银信科技\(SZ300231\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT 说：网宿合作的公司美利云怎么看？

[答] 黄杰雷TMT：

1) 美利云机宁夏房要2018年才建设完毕，才能看到效果。 2) 其母体是非常传统的体制内公司，新业务拓展的财务和企业文化都是挑战。

[问] lvgameking：

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#) [\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#) [\\$银信科技\(SZ300231\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT 说：光环新网未来三到五年发展如何，请教黄总？

[答] 黄杰雷TMT：

这是一个总体需求稳定的存量市场，个别公司要高速发展，核心变量是“规模”，内部筹建和外部并购都是积极催化剂。

1，光环新网持续投资北京周边机房，通过规模化运作不断侵蚀中小IDC运营商市场，获得自身成长空间，但IDC是存量市场，且主要是B端用户。总体IDC市场不会有大的增长波动可能性。

2，其作为亚马逊北京合作伙伴的理解为：根据协议约定在亚马逊的授权和技术支持下，公司将基于北京及周边地区的基础设施在中国境内运营云服务基础设施和云服务平台，向中国客户提供、销售基于AWS技术的云服务，并向客户承担相应责任。公司按照双方的约定向亚马逊付费。（主要服务设备在大北京地区，客户不限地域）。AWS主要客户是面向有国际业务的B端用户，包括小米，华为等。该部分市场在全部中国IDC市场中占比不超过2%。与AWS的合作是很好的资本题材，对中国IDC市场竞争和其自身营收影响“极其有限”。阿里云在中国IAAS服务中占据过半市场，地位无可撼动。

就价值成长性而言，光环新网和“云计算及其市场”关联有限，其仍然是传统的信息服务商。

[问] 等待闪电：

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#)[\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#)[\\$银信科技\(SZ300231\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT说：如何评价这家公司002230？从投资的角度看，能长期持有并获得年均15%回报？

[答] 黄杰雷TMT：

1) 就营业增长而言，科大讯飞在教育信息化上是非常有优势的，而且多年维持25%的营业增长。品牌和媒体曝光能更好的帮助其在行业市场获得优势，其客户主要类是各级政府主管单位和学校。

2) 就AI和语音的投资预期而言，我调研后，认为两年内都看不到有营收的产品和项目可以支撑业绩，更不用说该业务能成为其主要三大营收之一，缺少营收基础。除非展开相关并购。

3) 人工智能在两会后，将成为年度的主题，市场有很高的预期，可能会形成其和业务成长不相干的信心。

[问] 曼珠沙华2016：

关于[\\$光环新网\(SZ300383\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT说：请教光环运营AWS后，是

否会和阿里云构成正面竞争？光环能否获得AWS的技术后甩开单干？或者它还是吃AWS的运营那块肉？

[答] 黄杰雷TMT：

1) 我同微软法律及云业务副总裁做了充分沟通，中国将网络视为国土安全和舆论阵地，AWS仅能开展国内企业全球化过程当中的一体化业务，配合小米华为之类的企业服务海外用户，也包括微软等。

2) 就历史而言，国际互联网公司在国内鲜有成功者，各个领域，当前AWS虽然由光环新网运营，但其收款项目还有信用卡一项，由此可见它的本地化还比较远。

[问] 天纵奇才看说明书：

关于[\\$网宿科技\(SZ300017\)\\$](#) [\\$科大讯飞\(SZ002230\)\\$](#) [\\$银信科](#)

[技\(SZ300231\)\\$](#)，对@黄杰雷TMT说：黄总，资本市场投资既要看眼前，又要看未来。就目前人工智能的发展和未来的前景，他是革命性的力量，我们是不是该应一种眼光看科大讯飞，并估值能？

[答] 黄杰雷TMT：

您说的很对，所以我做了多次调研

1) 该公司是软件公司，2016年8月中国软件百强排名中科大讯飞列54位。软件带硬件采购招标来服务信息化项目，在教育领域收获颇丰，所以有没有足够动力去转为互联网公司。我们认为项目型的软件公司属于传统公司。

2) 其海量的用户，讯飞是否敢于自我革命，转为类似360一样的产品矩阵公司，做互联网生态进而变现？如果不面向C端消费者，用户规模和产品声望就难以变现，而市场拱手让人，所以我认为最佳策略是学习思科，通过资本并购行业创新公司，保持其体制独立性，维持原有业务，同时维持市场预期。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里