

换帅一年 金山云喜忧参半

和一年前相比，金山云营收跌了17.5%，和2023年前两个季度相比，金山云营收跌幅创新高。根据近日发布的2023年三季度财报，金山云营收16.3亿元，非国际会计准则下的净亏损3.13亿元。

自邹涛2022年下半年代理公司CEO后，金山云发布的每一份营收都不及上年同期，也仍没有走出亏损。财报电话会上，邹涛数次强调公司“盈利能力进一步提升”“继续高质量可持续发展”，证据是2023年三季度调整后毛利率12.1%。但对于扭亏时间点，金山云没给答案，这家背靠小米的云计算早期企业，还没走出转型期。

营收不及去年

近日金山云发布了2023年三季度财报，一年前金山云高管调整也正值三季度。

2022年三季度，也就是邹涛代理金山云的第一个季度，那时金山云营收19.69亿元，比2023年三季度营收多了3.39亿元。

2022年8月，也就是金山云向港交所递交双重上市申请后不久，王育林辞去金山云CEO、董事等职位，时任金山云副董事长的邹涛出任代理CEO。小米CEO雷军还是金山云董事长。

金山云换帅对公司发展有何影响？“主要看雷军会否给金山云更多独立发展的空间。”常年观察科技企业的文渊智库创始人王超在一年前表示。

一年过去，第三方机构公布的头部云

计算厂商列表中，仍不见金山云的身影。由于金山云的营收主要来自于公有云业务，可通过公有云市场报告一窥金山云的江湖地位。

IDC《中国公有云服务市场(2023年上半年)跟踪》报告显示，中国公有云服务整体市场规模(IaaS基础设施即服务/PaaS平台即服务/SaaS软件即服务)190.1亿美元，在IaaS市场，阿里云、华为云、中国电信、腾讯云、AWS排名前五，市场份额总和是72.4%；PaaS市场的前五名也是上述厂商，只是排名有所变化，市场份额总额66.9%。也就是说，金山云在公有云IaaS和PaaS市场均没有进入行业前五。

“金山云拥有小米这样的大客户，比其他厂商来说更安全些，可以保底，营收连续下降说不过去。”正因为这个原因，王超向北京商报记者表示，“这说明金山云现有团

队的战斗力和竞争力不够。换帅没有取得应有效果，雷军给的宽容度是一方面，现有管理层的能动性是另一方面”。

同样主打“中立”的腰部云计算厂商，营收同比并非均出现下滑。2023年三季度，侧重于混合云的青云科技营收8183.77万元，同比增长7.74%。

转型不容易

“主动缩减为CDN(内容分发)客户提供的服务规模。”一年来，金山云每次解释营收同比下降时，都会提及这句。

易观分析合伙人、企业数字化中心总经理张澄宇告诉北京商报记者，“CDN业务的收缩本身没有问题，因为这块业务同质化严重，规模和利润增长受限，很难承载企业更高的业绩和市值期望”。

反映在业务上，是公有云服务营收下滑。2023年三季度金山云公有云服务营收10.17亿元，同比减少24.5%。2022年三季度-2023年二季度，这一数据分别是同比下滑20.2%、12.2%、16.4%、10.1%。这部分业务的营收占比从2022年三季度的68.4%降到2023年三季度的62.4%。

金山云的另一个主要的营收来源是行业云服务，2023年三季度营收6.09亿元，同比减少2.2%；上一季度这部分营收同比增长9.5%，也是2022年三季度至今唯一一次同比增长。解释同比增长时，金山云方面这样说，“主要受我们专注于精选垂直领域及高质量项目，以及更顺畅标准的交付过程所推动”。

2023年三季度行业云服务业务营收同比减少时，金山云方面也曾用过同样的原因解释，不过删去了后半句。

在张澄宇看来，“行业云占比的提升是由于国内大客户对于数据安全、自主可控等要求的提升，尤其是金融、政府、公共服务等行业，要求云厂商提供符合行业特定要求的云服务产品。事实上不仅是云服务，拓展到国内整个企服市场来看，具备行业属性的私有云、混合云部署的数字产品供给和需求在近两年也是明显增加的。云厂商营收结构的变化也反映了这一市场局面”。

张澄宇和王超也都提到了市场竞争对金山云的挤压。“华为和三大运营商，对其他云计算厂商的挤压很明显，金山云这种第二、第三梯队的公司压力更不用说。”王超说。

只提升毛利率不够

金山云更愿意强调盈利能力方面的提升。2023年三季度，金山云调整后毛利率

12.1%，创新高。这项数据也是金山云一年来的财报亮点，同比均大幅增长。以2022年三季度为例，金山云调整后毛利率为6.3%，2021年三季度是3.8%。

不过，对于扭亏的时间点，金山云并没有给出明确的时间，相关人士仅向北京商报记者回应：公司业绩表现稳健，毛利率持续改善，营收结构及经营效率优化，长期处于上升通道。公司将坚定自身战略，聚焦深耕垂直领域，提升核心能力建设，专注高质量可持续发展。

IPG中国首席经济学家柏文喜告诉北京商报记者，“除了毛利率，还需要关注市场占有率、研发投入、人员结构、客户满意度等数据。这些数据可以反映公司的竞争力、业务拓展能力和运营状况”。

张澄宇则直接指出，“科技厂商通过各种降本增效手段，实现阶段性的毛利率提升并不难，但从中长期发展来看，金山云最大的挑战仍是如何实现营收和利润的双重稳定增长，这既需要现有业务和客户的维系，也需要新的增长曲线培育”。

对于未来，金山云视人工智能为机遇，希望围绕客户在实际业务中的需求进行产品和技术迭代升级，为大模型公司、垂直行业优质客户和生态伙伴提供强大的算力底座。

“与阿里云、华为云、腾讯云、京东云等头部云厂商相似，金山云最大的优势还是和小米、金山系的紧密协同，可以将产品和解决方案的迭代升级和最终客户的实际业务之间很好地结合起来，有助于更快落地覆盖生成式AI和大模型的创新解决方案布局与迭代。”张澄宇说。

北京商报记者 魏蔚



广告

ThinkBlue
深蓝智库

打破深邃 触达希望

产业深度
定向研究

行业圈层
智慧共振

经济建设
数字导航

品牌价值
影响跃升

[平台价值]

内容共建 · 数据共享 · 专家共用 · 影响力共鸣 · 价值共创



关注北京商报官方微信
了解深蓝智库
咨询电话：010-64101983

ThinkBlue
深蓝智库

深蓝媒体智库是由北京日报社联合业内专业机构、协会学会、专家学者以及行业企业代表组建的财经传媒智库。