

产业前瞻

2025年“云”展望： AI、出海、下沉市场或迎“黄金期”



● 记者 林超 刘逸鹏

进入 2025 年,两则关于 AI 的消息,开启了市场对 2025 年云行业的畅想。

一是腾讯云于 1 月 16 日宣布开设腾讯混元训练营,首期计划招募 50 家合作伙伴,聚焦大模型产品及应用场景共创,吸引了 150 多家企业报名,展现了“云 + AI”市场的火爆;二是中国人工智能企业深度求索公司(DeepSeek)凭借技术创新,大幅降低了模型推理和训练成本,意味着“云 + AI”的大门可为更多企业打开。

上海证券报记者采访获悉,对于云行业而言,除 AI 领域外,下沉市场和海外市场也展现出了不俗潜力。在经历 2024 年的“价格战”后,行业或将迎来“黄金期”。

AI 成破局关键

进入了“后跑马圈地阶段”的云产业,“降价”无疑是近两年来的关键词之一。

2024 年 3 月 1 日,阿里云迎来史上最大规模降价,涉及 100 多款产品,500 多个产品规格,最高降幅达 55%。紧随其后,京东云等主要云服务提供商也纷纷采取相应的降价措施,或推出类似的促销活动。

在业内人士看来,2024 年产生“价格战”的原因很多,包括技术成熟以及用户基数增加导致的成本降低等因素,但多少还有些无奈的成分。

“过去一年,在多重压力之下,企业在支出方面变得更加审慎。此外,整个云计算行业前几年经历了快速增长,市场出现了供需失衡的倾向。”上述业内人士分析称。

对降价中的云行业而言,AI 无疑是“乌云的金边”。一方面,模型训练带来了巨大的算力需求,推动了云基础设施的升级。例如,腾讯云存储解决方案就面向 AIGC(人工智能生成内容)场景全面升级,将大模型的数据清洗和训练效率均提升一倍,需要的时间缩短一半。

“2024 年,三大云服务厂商(阿里云、华为云、腾讯云)都在加大对 AI 基础设施和大模型的布局,并采取不同策略来实现差异化创新发展。”中国科学院自动化所大数据专家李猛说。

另一方面,大模型的应用推动了云服务模式的创新。2 月 2 日,腾讯云宣布上架 DeepSeek-R1 模型,阿里云、华为云等也相继推出相关服务。这些创新模式,加上以 DeepSeek 为代表的大模型技术路线进一步降低 AI 模型的成本,将共同降低 AI 模型应用门槛,进一步加速 AI 技术普及。

2025 年 1 月发布的《2024 胡润全球瞪羚企业榜》显示,超四分之一的胡润瞪羚企业(成立于 2000 年之后,3 年内最有可能是 10 亿美元估值的高成长企业)已利用 AI 来改变行业,其中金融科技、区块链和 SaaS(软件即服务)领域受到的影响最大。

“AI 与 SaaS 的结合,将进一步带来新的增长空间。比如,腾讯会议、乐享等产品结合大模型和知识引擎等能力,在办公协同、企业知识社区等场景获得了越来越多青睐。”李猛说,随着 AI 技术能力提升,这个趋势会越来越明显。

更多企业应用 AI,也就意味着云资源的消耗量在增长,云服务厂商规模效应应进一步增强,最终吸引更多企业上云。市场人士分析称,在此链条中,云服务厂商既是技术降本受益者,也是放大降本效应的推动者,最终形成“AI 模型 - 云计算”共生增长的产业格局。

AI 赋予云计算新的价值和潜力,推动着云服务不能陷入“内卷式”竞争,而是要进入比拼能力与服务的阶段。“云计算‘野蛮生长’阶段已经过去,未来需要精耕细作。”腾讯集团副总裁、政企业务总裁李强说,要真正实现行业健康可持续发展,仍然需要价值驱动,而非价格驱动。

下沉市场“逆势”火爆

当前,一些云服务龙头洞察到,随着一线城市和关键客户群体的增速趋缓,

下沉市场的巨大潜力是行业的新焦点。

一方面,公有云的潜力依然巨大,但私有云的发展势头更猛。

作为云服务厂商的基本盘,公有云的市场远未饱和。数据显示,中国公有云的上云率远低于欧美地区。例如,美国有 2200 万台服务器,上云率约 60%,而中国有 2000 万台服务器,上云率仅 28%,未来增长潜力巨大。

除公有云的潜力依然值得期待外,一些关键领域的客户出于对安全的考虑,对私有云部署的需求也在日渐增加。尤其是近年来国内软件产品能力大幅度提升,也增强了用户使用国产软件的信心。

在此背景下,私有云及国产软件系统,成为全新的蓝海市场。机构预测,未来 3 年,融合创新产业将迎来快速发展,市场空间超 5000 亿元。

针对可预期的市场变化,头部云服务厂商也纷纷进行战略调整。腾讯集团副总裁、政企业务总裁李强表示,腾讯云产业生态将坚持公有云和私有云“双轮驱动”增长战略,在进一步巩固夯实公有云市场规模的同时,利用腾讯“尖刀”产品和经销商新模式,加大对私有云市场的渗透。腾讯云打造的 6T 产品体系,经过大量金融级场景的锤炼,正快速深入政企、能源、医疗等垂直产业。

另一方面,在 IaaS(基础设施即服务)增速放缓的同时,PaaS(平台即服务)和 SaaS 的增速亮眼。

“过去 1 年,在腾讯云伙伴收入中,PaaS 增长率是 IaaS 的 2 倍,SaaS 的增长率达 40%以上。”腾讯云副总裁吴奇胜透露,尤其是年营收在 100 万元至 500 万元的合作伙伴展现出“蚂蚁雄兵”的气质,“业绩增长远远超出我们预期”。

分析人士认为,云服务厂商不满足于 IaaS 业务独大,而是加快发展高毛利的 PaaS 和 SaaS 业务,无疑是更加健康和可持续的模式,也必然会成为更多云服务厂商争相布局、重点耕耘的领域。

“过去云服务厂商增长的重心在一线城市,但是更广阔的中小企业和下

沉市场,依然具有很大的增长潜力。”李猛说,我国中小企业数量超 5200 万家,需要云服务厂商加强合作,才能实现更广阔的覆盖。

加速出海做大全球“云蛋糕”

作为云行业的增量,AI 和下沉市场的潜力巨大;作为云行业的存量,出海业务也展现新的机遇。

“我国在产业链和智能化领域积累了一定的竞争优势,各行各业都在寻求出海、参与全球竞争。”李猛分析称,企业的出海模式,从最初的产品出海,向平台出海、产业链出海、中国经验整体出海转变,“这需要云基础设施的支持”。

根据国际 IT 研究与顾问咨询机构 Gartner 发布的云计算市场追踪数据报告,2023 年,阿里云在亚太地区云计算 IaaS 市场排名第一,市场份额为 22.2%;亚马逊 AWS 排名第二,市场份额为 16.5%。

2024 年,云服务厂商的国际化布局加速:华为宣布开罗节点开服,成为北非、中西非地区数字化的新枢纽;阿里云宣布将在 5 个国家投资新建数据中心,重点布局 AI 基础设施;腾讯云当年国际化业务实现了两位数增长,全球合作伙伴超 11000 家,如比亚迪、美团、美的等中国企业,以及印尼 GoTo 集团、泰国正大集团等海外企业,都在腾讯云上加速全球化发展。

华为云 Marketing 部部长董理斌在谈到全球化推广策略时表示,华为将在全球各区域节点加速上线 AI 算力、盘古大模型及调优的开源大模型等,通过能力共建、商机共享、商业加速,与伙伴客户共同抢占 AI 价值高地。

谈及未来对海外业务的考虑,腾讯集团副总裁、政企业务总裁李强透露,腾讯云将坚定地执行出海战略,无论是数据中心的建设,还是人才的招募,都会持续加大海外布局。“过去 3 年,腾讯云的海外业务保持两位数增长,我认为 2025 年也会保持这个趋势。”

13家上市银行披露业绩快报 长三角银行2024年表现亮眼

● 记者 马慧

截至 2 月 7 日,有 13 家上市银行披露了 2024 年业绩快报,这些银行均实现盈利,营收增速有所提升。

过去 1 年,得益于高股息概念拉动,银行股板块涨幅高达 42.84%,展望后市,良好的业绩将为银行股走势提供基本面支持。

长三角上市银行表现亮眼

已披露业绩快报的上市银行包括 4 家股份行、9 家城商行。从盈利增速来看,浦发银行拔得头筹,2024 年实现归母净利润 452.57 亿元,增速高达 23.31%,而去年同期为 -28.28%。

关于经营效益增长的原因,浦发银行解释道:一是“数智化”战略成效显现,加大信贷资产投放力度,在“五大赛道”显著发力,负债质量和稳定性进一步增强,付息率管控取得成效;二是非息净收入同比增长,公司主动把握市场机遇,积极增厚投资收益,交易性资产等其他非息收入增长显著;三是通过精益化、精细化管理实现降本增效,业务及管理费同比下降;四是资产质量不断夯实,风险控制和处置水平持续提升,风险成本耗用同比减少。

去年 12 月,浦发银行获第一大股东上海国际集团增持,未来持股比例将提升至 29.99%,可见上海国资对其经营发展给予了进一步支持。华福证券表示,浦发银行存量风险接近出清,信贷投放力度加大,净息差精细化管理初见成效,增长动能有望显著抬升。

不过,同在股份行梯队的招商银行、兴业银行业绩增长稍显乏力,在降低了拨备覆盖率的情况下,归母净利润同比分别增长 1.22%、0.12%。此外,中信银行 2024 年归母净利润同比增长 2.33%,同时将拨备覆盖率提升至 209.43%,比 2023 年末上升 1.84 个百分点。

相较而言,深耕区域的中小银

行业绩表现亮眼,尤其是总部位于长三角地区的上市银行。数据显示,杭州银行、齐鲁银行、江苏银行、苏农银行归母净利润实现两位数增长,增速分别为 18.07%、17.77%、10.76%和 10.53%,南京银行、长沙银行、宁波银行归母净利润分别增长 9.05%、6.92%和 6.23%。

规模稳健增长带动业绩回暖

区域中小银行取得良好业绩,既离不开业务规模的稳健增长,也与深挖地方发展机遇密切相关。例如,杭州银行资产规模迈上 2 万亿元大关,存贷款规模实现两位数增长,齐鲁银行总资产、存贷款规模增速均在 10%以上。

“齐鲁银行上市以来扩表稳步增长,主要系重点聚焦新三年发展规划和数字化转型战略,推进优质企业合作,坚持稳中求进,同时在山东新旧动能转换的浪潮中抓住机遇,提升信贷投放效率。”信达证券研报称。

作为银行业的标杆,上市银行资产质量稳中向好。其中宁波银行、杭州银行资产质量最优,不良贷款率均为 0.76%。截至 2024 年末,齐鲁银行的不良贷款率 1.19%,较当年初下降 0.07 个百分点;拨备覆盖率 322.38%,较当年初提高 18.80 个百分点,连续 6 年有所优化。

不过,也有上市银行业绩欠佳。2024 年,厦门银行归母净利润同比下降 2.62%,郑州银行营业收入同比下降 5.9%。

过去 1 年,得益于高股息概念的拉动,银行股表现亮眼。展望后市,经济复苏也将为上市银行业绩改善带来动能。

“随着一系列政策支持发力,财政资金加快落实到项目建设,小微企业融资协调工作机制发挥更大作用,有望促进银行贷款稳健增长。”湘财证券银行业分析师郭伯萍认为,在经济复苏的过程中,优质区域行经营业绩弹性更足,有望提供较高动态股息率。

投资表现左右盈亏 非上市寿险公司2024年业绩回暖

● 记者 何奎

据统计,目前有 53 家非上市寿险公司披露 2024 年业绩情况,合计实现净利润超 260 亿元,近八成公司实现盈利。而 2023 年有过半非上市寿险公司亏损。

在业内人士看来,近两年寿险公司业绩出现大幅波动,主要是投资表现左右险企盈亏,反映出寿险公司对利差的高度依赖。未来,寿险公司应调整利润结构,提升死差和费差对利润的贡献占比,回归风险保障本源。

53家非上市寿险公司合计盈利超260亿元

截至 2 月 7 日,53 家非上市寿险公司披露 2024 年四季度偿付能力报告,当年合计实现净利润超 260 亿元。其中,36 家公司实现盈利,共计约 340 亿元。

2024 年盈利超亿元的非上市寿险公司有 28 家,其中泰康人寿实现净利润约 146 亿元,稳居榜首。中邮人寿和中意人寿紧随其后,分别实现净利润约 92 亿元和 13 亿元。

13 家非上市寿险公司亏损金额超亿元。其中,2 家“银行系”险企均亏损超 10 亿元,分别是中信保诚人寿和光大永明人寿。

投资成盈亏“胜负手”

利差一直是寿险公司主要利润来源,因此投资是决定险企盈亏的“胜负手”。

“2024 年资本市场表现较好,我们基本满仓抓住了三季度末行情,为实现全年盈利打下基础。”上海一家中小险资机构相关负责人表示。

2024 年,沪深 300 指数累计上涨约 14.68%。资本市场表现较好,

为险企投资贡献不少收益。在披露数据的 53 家非上市寿险公司中,去年投资收益率超 5%的有 18 家,综合投资收益率超 10%的有 20 家,均较 2023 年大幅增长。

部分非上市寿险公司业绩欠佳,也与投资表现直接相关。2024 年投资收益率低于 3%的有 7 家,其中 6 家为亏损险企,如亏损超 10 亿元的中信保诚人寿,投资收益率仅 2%。

利润结构亟待优化

近 2 年非上市寿险公司业绩大幅波动,背后是对利差的高度依赖。寿险公司获利主要依靠利差、费差、死差,俗称“三差”。据悉,大部分寿险公司超九成利润依赖于利差,即投资收益与资金成本之间的差值,因此险企投资表现往往就决定了其业绩表现。

有业内人士认为,在当前环境下,寿险公司投资面临的不确定性增加,容易导致业绩大幅波动。因此,寿险公司过度依赖利差的现状需要改变。未来,寿险公司应调整利润来源结构,提升死差和费差对利润的贡献占比,回归风险保障本源。

“改变寿险公司利润来源结构,关键要在负债端进行调整,对经营、产品、渠道转型等进行深度思考。”上海一家大型寿险公司相关负责人表示,一方面要降低刚性成本保单的销售占比;另一方面要降低渠道费用和运营成本等。

上述负责人表示,尤其是费差,大部分寿险公司为了冲保费规模,在渠道上投入大量费用如佣金等,导致公司出现费差损。“高昂的运营成本,管理成本也拖累了险企经营。未来,险企要做好费用成本管理,不断改善经营管理水平”。

我国智能工厂梯度培育行动取得初步成效

● 记者 李雁争

上海证券报记者 2 月 7 日从工业和信息化部了解到,截至目前,全国已建成 3 万余家基础级智能工厂、1200 余家先进级智能工厂、230 余家卓越级智能工厂,智能工厂梯度培育行动取得初步成效。

据工业和信息化部统计,230 余家

卓越级智能工厂分布在全国 31 个省(区、市),覆盖超过 80%的制造业行业大类,共建设智能仓储、在线智能检测、产品数字化研发设计、智能排产调度、质量追溯与分析改进等优秀场景近 2000 个,工厂产品研发周期平均缩短 28.4%,生产效率平均提升 22.3%,不良品率平均下降 50.2%,碳排放平均减少 20.4%,提质增效降碳

成效显著,代表了我国制造业数字化转型、智能化升级的领先水平。

智能工厂是智能制造的主要载体。为构建智能工厂、解决方案、标准体系“三位一体”工作体系,打造智能制造“升级版”,2024 年,工业和信息化部、国家发展改革委、财政部等部门联合开展“2024 年度智能工厂梯度培育行动”,支持企业分级建设基础级、先进级、卓越级、

领航级智能工厂。日前,2024 年卓越级智能工厂名单已正式印发。

工业和信息化部装备工业一司相关负责人表示,下一步,有关部门将持续推进卓越级智能工厂培育和推广工作,适时启动领航级智能工厂培育,引导企业积极探索未来制造模式,推动智能制造向更大范围拓展、更深程度渗透、更高层次演进。

(上接1版)

中国社会科学院金融研究所研究员、保险与经济发展研究中心主任郭金龙认为,黄金具有避险属性,在全球经济不确定性增加、金融市场波动加大的情况下,保险资金投资黄金有助于提高投资组合的抗风险能力,增强保险机构抵御市场波动的能力。

《通知》从严格决策审批程序、配备合格岗位人员、建立投资管理制度、完善信息管理系统、投资比例要求等方面对

参与试点机构投资提出要求。“建立制度、配备人员、完善系统等工作的准备周期都较长,目前来看我们离正式开展投资还需要一段时间。”一家参与试点的保险机构相关负责人表示。

在郭金龙看来,未来,保险机构应当建立完善的风险管理制度,运用风险评估模型等工具,对黄金投资的市场风险、操作风险等进行全面监控和管理,合理控制投资规模和风险敞口。同时,综合运用基本面分析、技术分

析、情绪分析和量化分析等方法,深入研究全球经济形势、货币政策、地缘政治等因素对黄金价格的影响,把握市场趋势,为投资决策提供依据。

在投资比例要求方面,《通知》要求,试点保险公司应当严格执行投资比例要求,投资黄金账面余额合计不超过本公司上季末总资产的 1%。试点保险公司投资比例计算应当全面、真实地反映投资情况,黄金现货延期交收合约以该业务黄金现货合约市值为统计口径,

黄金询价掉期合约以该业务黄金持仓净敞口为统计口径,且单边的存续规模不超过本公司上季末总资产的 1%。试点保险公司借出黄金规模应纳入投资比例管理。

开展保险资金投资黄金业务试点,是深化保险资金运用改革、推动保险业高质量发展的有益举措。金融监管总局表示,下一步,将密切跟踪试点进展,加强监督管理,做好《通知》的实施工作,推动保险资金投资黄金业务健康发展。