

2023计算产品bsc-coby汇报

powellli, 2023-06-24

intro

coby和各位老板下午好，现在我来汇报一下计算产品的bsc材料

Page1 2023年情况

观点一：收入和毛利

预估收入73.54亿（+6.2%），预估毛利18.71亿（+82.2%），预估毛利率为25.4%（同比+10.6pp）。

收入的目标完成率为97.7%

观点二：除去黑石1.0的机位干扰

这个数据被黑石1.0的机位收入干扰，收入约72亿（+9.5%），毛利18亿（+81.3%），毛利率25.1%（+9.9pp）。

黄色的是增长高于大盘的

行业/百万	一月	二月	三月	四月	五月	1-5月累计	1-5月累计同比	5月同比
战略客户	224.6	230.0	285.4	229.9	237.5	1207.4	-17%	-18%
一部泛互	141.3	134.4	145.6	144.5	149.9	715.8	4%	2%
七部金融	29.5	27.5	29.3	27.0	29.3	142.7	2%	2%
教育	20.9	18.5	23.0	21.5	27.9	111.7	-10%	8%
个人开发者	17.9	17.5	21.4	21.0	23.1	100.8	6%	18%
出行	20.3	18.5	17.6	20.7	20.7	97.8	35%	25%
智慧零售	16.9	15.6	17.3	17.1	17.3	84.1	3%	8%
交通	8.1	6.7	7.1	7.5	7.8	37.3	1%	4%
一部传媒	9.5	5.6	5.7	6.4	5.2	32.4	20%	0%
医疗	5.3	4.9	5.4	5.6	6.4	27.6	23%	41%
离散制造（工业）	6.8	6.0	8.8	4.7	8.6	34.9	20%	25%
消费电子（手机）	4.5	4.2	5.0	4.5	5.8	24.0	58%	72%
四部农文旅	3.3	3.3	2.9	3.7	4.0	17.2	-10%	-7%
六部建筑	2.4	2.2	2.6	2.4	2.5	12.0	27%	26%
三部政务	2.3	2.1	1.3	2.0	2.1	9.9	-10%	-10%
八部能源	1.5	1.3	1.4	1.5	1.6	7.3	18%	17%
九部运营商	1.4	1.3	1.4	1.2	1.8	7.1	32%	65%
政法	0.6	0.8	0.7	0.8	0.7	3.7	-3%	-18%
total	517.3	500.5	581.9	522.1	552.5	2674.3	-6%	-5%
不含战略	292.7	270.6	296.5	292.3	314.9	1466.9	6%	7%
不含战略一部	151.3	136.1	150.9	147.8	165.0	751.1	7%	13%

观点三：SVIP的波动较大

数据被svip的行为也干扰较多，svip在去年上半年拼多多、快手和知乎还有较多的收入，下半年退还导致收入变少很多。但今年svip又有很大的拓展空间。

如果把svip去掉，今年的数据会是收入41亿（+21.6%），毛利15.3亿（+64.5%），毛利率37.3%（+3.4pp）。非svip部分的收入占了大盘的56%，毛利占了大盘的80%以上。

仅看svip部分，收入31亿（+0.0%），毛利2.75亿，毛利率8.9%（+14.4pp）

svip 2022年4个季度的收入

876, 744, 771, 697

TODO: svip这里的逻辑, 快手、美团、滴滴补拼多多小红书亏空?

✓美团: 战略上半年最优质的客户, 年初至今规模已从46万核涨到73万核, 净增27万核, 主要来自于:

- 五一假期有一波弹性业务
- 香港开区
- 大模型gpu

下半年高频活动也在逐步上量

✓拼多多:

618上量28万核, 替换intel机型: 21万核SA2+7万核IT5, 预计带来收入800万;

双10双11供新替换S5, 满足客户降本诉求: SA2 20万核+SA4 35万核+ITA3/ITA4 15万核, 预估带来收入3200万元;

TEMU项目, 需要在美东通过CDZ的方式购买400台SA2+378台IT5和多种网络设备, 预计带来收入7000万元

✓小红书: 小红书主要是AIGC项目, 1000卡以上H800, 27折包销2年, 小红书还有20万核的CDZ

✓快手: CDZ 500万核

✓滴滴: IDC上云30-50万核, 但是反馈客户意愿不强烈, 估计10万核。

以下是战略top客户22年至今的收入变化情况, : 可以看到,

拼多多收入从22年1月的1.73亿, 减少到现在的单月1.4亿, 单月减少0.3亿;

快手收入从22年1月的5560万, 减少到现在的单月350亿, 单月减少0.52亿;

知乎收入从22年1月的500万, 减少到现在的单月0, 单月减少500万;

美团收入从22年1月的1240万, 增加到现在的单月2020万, 单月增加780万

客户	2022年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2023年1月	2月	3月	4月	5月	5月同比
拼多多	172.7	161.3	172.9	166.3	171.1	229.2	152.1	148.8	235.0	143.8	329.2	155.3	135.8	167.4	191.7	137.2	141.2	-17%
小红书	30.4	45.7	53.2	55.9	54.8	50.1	54.7	53.8	44.5	37.1	36.0	34.7	50.5	51.6	59.7	58.9	58.2	6%
快手	55.6	46.2	4.5	28.8	19.4	19.4	19.0	15.0	12.7	12.7	13.2	13.4	9.0	6.8	4.8	3.1	3.5	-82%
美团	12.4	12.0	11.6	13.3	13.9	13.4	13.4	13.4	13.0	13.6	13.2	14.1	14.5	13.6	15.1	16.1	20.2	45%
腾讯音乐	6.5	6.0	6.5	6.5	5.5	0.0	4.5	4.5	3.8	5.0	4.6	4.3	4.9	4.6	5.2	4.9	5.2	-6%
贝壳找房	5.2	5.0	5.5	5.2	4.9	4.8	4.5	4.2	3.9	4.0	3.7	3.7	3.1	2.6	2.8	2.6	2.5	-48%
阅文	4.0	4.4	4.1	4.1	4.2	4.4	4.0	5.1	4.7	4.9	4.0	6.1	0.2	10.2	1.2	0.3	0.3	-93%
知乎	4.9	4.9	5.3	5.7	5.9	7.4	9.1	6.0	7.2	7.5	1.1	-0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-100%

观点四：GPU的增长非常大

收入8.45亿 (+60%)，毛利-0.76亿，毛利率-9.0% (+? %)

TODO

观点五：成本部分

过保

按上架年分布的情况如下，23年将新增6.9万台设备过保，24年新增9.5万台，25年新增6.4万台。

预估23年过保红利3.2亿（有部分设备会退还给公司）、24年6亿+，25年4亿+。

上架年	过保年	设备台数	CPU核心数	设备占比
2012	2016	1	24	0%
2013	2017	12	280	0%
2014	2018	282	6,766	0%
2015	2019	326	11,579	0%
2016	2020	3,002	142,875	1%
2017	2021	12,584	669,769	4%
2018	2022	35,412	2,242,941	12%
2019	2023	68,755	5,945,273	24%
2020	2024	95,497	10,384,163	33%
2021	2025	64,269	8,407,725	22%
2022	2026	8,401	1,459,231	3%
2023	2027	2,573	489,885	1%
总计		291,113	29,760,511	100%

其中2023年的过保设备

2019	2023	68,755	5,945,273
01		2,528	199,367
02		631	47,552
03		3,015	248,303
04		1,023	81,837
05		5,583	449,626
06		4,575	362,413
07		3,824	306,352
08		6,982	587,358
09		8,456	741,023
10		12,107	1,086,508
11		9,684	895,737
12		10,348	939,197

观点六：数据异常部分解读

同环比异常：

收入：Q1环比-1%，是由于22年11月机位入账收入1.9亿，23年Q1仅有3300w；Q1和Q2的同比为负是因为拼多多、快手、知乎均为22年H2开始大量退还，1-5月共计影响累计收入-2.6亿，

成本：成本环比上涨是随着采购的逐步落地带来的，Q4同比20%明显偏高主要是由于22年12月一次性调整了全年的渠道成本，影响约1500w；同时23年Q4采购也逐渐到货，成本会有一些上浮

成本3.90亿，减少3340万，主要是渠道成本和运营成本的变动带来的，还原12月渠道的一次性调整后，12月正常成本约为4.04亿

✓ 运营成本主要调整项如下：总计-1800万

1) 过保红利带来-400万

:: 2) 12月会议领用eks高峰，增加70w核,影响约-1000万

3) TEG平台成本-200万

✓ 渠道成本主要调整项如下：总计-1400万

1) 历史数据中渠道成本都含税，年底对1-10月的税费进行了一次性扣减，影响-1100多万

2) 预提冲销扣减：年末结算冲销全年多预提的部分，影响-1700多万

3) 既是代理商又是我们客户的这部分，对收入和渠道成本做等额扣减，简化了两次双方付款的过程，影响全年约-650万，影响12月-65万

4) 渠道返佣切换新算法，整理gap，影响+1400万左右，政策详解：<https://wiki.woa.com/pages/viewpage.action?pageId=1936786699>

毛利&毛利率：

Q1毛利同比821%主要是由于22年年初黑石1.0的机位成本未开始优化，月均4000w左右，23年Q1已降至月均1500w左右

Q4毛利率环比-0.2pp是由于黑石1.0机位在Q4只有10、11月有收入上报，相比q3 7 8 9月上报有所减少，扣除机位后毛利率环比增长0.3pp

观点七：收入未达标

主要是受小红书降折扣这个不确定因素的影响：因为去年9月做BSC预估的时候，并没有考虑到小红书23年会有大幅降折扣的情况出现，但由于23年初训练集群丢标，阿里，百度等友商给小红书的报价都在1.4-1.7折之间。而腾讯云折扣是3.0-3.1折，若腾讯云降价，相当于收入要腰斩，对23年收入影响太大。

小红书现在一个月在计算的收入是6000万+, 如果折扣砍半, 收入影响巨大。

Page3 三年规划

指标	规模/万核	收入/亿元	成本/亿元	毛利/亿元	毛利率	备注
2022年基数	1,675	63.31	53.65	9.66	15.2%	
正向影响汇总	450	10.35	-1.16	11.51		
收入	新采购AMD	85	1.94	1.49	0.45	
	ICX55万核消耗	55	0.76	0.72	0.04	
	库存消耗	160	2.81		2.81	
	GPU+裸金属		3.48	2.47	1.01	
	Lighthouse(100-150万核)	150	0.99		0.99	
	CDZ		0.14	0.05	0.09	
	CHC		0.12	0.02	0.11	
	CDC		0.11	0.07	0.04	
成本	ECM		0.00	-0.57	0.57	
	自研领用 100万核			-1.08	1.08	
	支撑成本+备机测试机优化			-0.20	0.20	
	设备关电:22年2600万,23年1亿			-0.74	0.74	有风险
	机位优化			-0.25	0.25	有风险
过保红利			-3.20	3.20		
负向影响汇总	-20	-1.80	1.32	-3.12		
收入	快手退还新加坡20万核	-20	-1.00		-1.00	
	小红书降折扣		-0.80		-0.80	
成本	IP端口成本			0.39-0.78	-0.39	
	OS费用每月增加200万			0.24	-0.24	
	电费每月上涨			0.25	-0.25	
	渠道返佣增加			0.44	-0.44	
23年汇总	2,105	71.86	53.81	18.05	25.1%	

cvm从81%到67%

gpu从8%到20%

分布式云/lh从1.7%到6.3%

风险和机会都在svip和gpu