

2. 请问公司如何将 IaaS 层面的资源进行整合？

答：公司将基于多年在 IT 产业链的积累，与海外 IT 厂商巨头的亲密合作关系，3 万+家渠道合作伙伴等显著优势，聚合全球的云基础资源，打造、搭建云的生态平台，将所有不仅是 IaaS，也包括 PaaS、SaaS 都聚合到平台中，部署、转售；公司计划现在主要是转卖 IaaS，未来并不排除自己会做 IaaS 服务。另外，公司认为定制化的公有云服务会更有吸引力，不至于资源被浪费。

3. 请问 SaaS 行业目前获客成本很高，未来公司这方面有什么计划？

答：现在大多数云厂商在获取客户方面都偏于项目型，单体获客成本较高，所以，神州数码更要利用天生的聚合能力加上互联网化的云平台，来帮助厂商降低平均获客成本，为它们带来价值。

4. 请问公司如何整合中小 SaaS 公司到自己的平台上来，能否分享一下云科的战略或者详细的实施方法。

答：事实上，IT 厂商往云端转型，对于我们并不陌生，只是 IT 厂商原来卖硬件、软件，转向卖服务，所以不需要过度整合，通过多年的合作我们已融合在一起。在云的领域，可分成几个阵营，最早提出概念是互联网企业，另外一类就是我们很熟悉的传统 IT 企业，IBM 微软，Oracle，还有一些公有云服务的 SaaS 服务。还有些刚开始有业务接触的 Salesforce，类似这样的国外云厂商由于服务器在国外，很难直接在中国落地，所以更需要和神州数码这样的内资企业平台合作，这就是我们的战略。

5. 请问公司推进云战略，在技术上需要有什么突破？

答：在中国目前的云市场，首先，公司会帮助客户销售公有云，解决用户用云、上云等一系列问题；其次，公司要做云集成，给各领域不同需求的用户做云服务的 IT 规划，像 IaaS、PaaS、SaaS 云提供商可视为后端发电厂，我们需要把原有业务转到云上，聚合众多的服务，把云服务的能力输送给用户，这个能

力我们希望自己去打造。

6. 请问公司预期云科服务什么时间可以盈利？

答：云科服务将致力打造、建设云聚合服务的平台，这两年还会处于投入状态，相关能力上需要我们不断培养、提升。长期发展来看，公司非常看好云的业务，类似公司当年开始做企业增值服务业务，获得极大的成功。盈利上目前无具体预期时间，但希望尽量缩短这个时间，最终为公司带来整体盈利水平的提升。

7. 请问公司预期在自主可控领域设备能够从政府采购到民用市场打开的时间？

答：目前自主可控主要还是基于国计民生来做的，在政府机关，要求的力度会更大，对民用市场现在还没有做强行要求，认为需要等到整体国产设备性能的提升有所突破。

8. 请问公司未来做自主可控怎么平衡和原厂商的关系？

答：公司要做的是针对不同监管市场的双品牌，现在国内厂商的设备的性能还不高，做双品牌比较符合市场的实际需求。

9. 请问公司在自主可控的产品的考虑，以及和国外合作双品牌，能否说一下具体的策略？

答：公司未来会侧重在安全和存储产品重点布局，数据库也会考虑。有关双品牌的合作较为复杂，首先要看一个产品到国内需要符合的条件，有一些是国家政策的要求，一些也有客户的需求，有一些硬件可能只需要组装一下，有些软件可能需要原产，有些可能要自研开发，这些都不太一样，但确定的是，未来公司要增加神州数码自有的品牌。

在接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。

附件清单(如有)	
日期	2016年8月30日