

## 互联网电商行业点评报告

# Meta 入局 AI 云，算力租赁价值再验证

增持（首次）

2026 年 07 月 08 日

### 投资要点

- **事件：**据彭博社 7 月 1 日报道，Meta 正在制定云基础设施业务计划，拟对外出售 AI 计算能力和模型访问权限，潜在模式包括类似 AWS Bedrock 的模型托管/API 调用，以及类似 CoreWeave 的底层 AI 算力容量租赁。
- **Meta 切入云业务，验证 AI 算力资产具备外部变现价值：**我们认为，Meta 规划云业务的核心原因在于 AI 基础设施投入进入高强度阶段后，公司需要提高算力资产利用率、加快现金流回收，并为大规模 AI 资本支出提供更清晰的商业化解释。AI 基础设施不再只是内部模型训练和产品迭代的成本中心，也可以在阶段性可调配时对外销售，形成更近端的收入和现金流回收。同时，Meta 布局云业务并不意味着 AI 算力过剩。从自建算力看，公司仍在推进 GW 级 AI 数据中心建设；从外部租赁看，公司与 CoreWeave、Nebius 等厂商签订大额算力合同以采购第三方算力。Meta 等头部科技公司正在将稀缺算力作为战略资源进行更高效配置。
- **算力租赁具备较高收入弹性，Meta 算力商业化有望打开增量收入空间：**算力租赁本质是高投入、高折旧的重资产业务。据我们测算，CSP 出售 1GW 高端 AI 算力的年化收入约 150-200 亿美元，NeoCloud 收入区间约 100-200 亿美元；成本端，1GW 数据中心容量成本约 500-600 亿美元，其中服务器、网络等计算设备是最大成本项，占比约 70%。在中性情形下，若年化收入达到 175 亿美元、初始投入控制在 550 亿美元、年化 TCO 约 105 亿美元，则 1GW 算力租赁对应年化经营利润为 70 亿美元，静态 ROI 约 12.7%。对于 Meta 而言，我们预计其中短期实际可对外出售算力约 1-1.5GW，若按约 1.5kW/张系统级功耗折算，对应约 67-100 万张 H100/H200 等效算力。在中性情形下，若可出租算力达到 1.25GW、按需单价为 5.0 美元/GPU 小时、折扣后实现率为 55%，则 Meta 算力租赁年化收入约 201 亿美元。若进一步叠加模型 API、托管推理和企业级 AI 服务，收入可提升 20%-60%。
- **投资建议：**Meta 拟对外出售算力说明在大模型训练、多模态模型迭代、Agent workflow、企业级 AI 应用和推理需求持续增长的背景下，高质量 AI 算力仍具备稀缺性和外部变现价值。后续建议重点关注：1) 具备 AI 云平台化能力和外部变现能力的平台型公司，包括 Meta、Microsoft、Google、Amazon 等；2) 海外算力和存储产业链，包括 Nvidia、Broadcom、Marvell、Micron、SK Hynix、Dell、Lenovo 等；3) 具备大客户合同、融资能力和交付能力的 NeoCloud 龙头，包括 CoreWeave、Nebius 等。
- **风险提示：**AI 算力需求不及预期；算力租赁价格下降；行业竞争加剧。

证券分析师 张良卫

执业证书：S0600516070001  
021-60199793

zhanglw@dwzq.com.cn

证券分析师 张家琦

执业证书：S0600521070001

zhangjiaqi@dwzq.com.cn

证券分析师 欧子兴

执业证书：S0600525110002

ouzx@dwzq.com.cn

### 行业走势



### 相关研究

《DeepSeek R1 影响深远，看好港股互联网价值重估》

2025-02-20

《互联网格局演变系列报告（一）本地生活竞争复盘》

2024-07-16

## 内容目录

<b>1. Meta 拟对外开放 AI 算力与模型服务</b> .....	<b>4</b>
1.1. Meta 为什么拟切入云业务 .....	4
1.2. Meta 云业务并不意味着 AI 算力过剩 .....	6
<b>2. AI 算力租赁商业化测算</b> .....	<b>7</b>
2.1. 1GW AI 算力租赁的收入、成本和投资回报测算 .....	7
2.2. Meta 出租算力能获得多少收入 .....	8
<b>3. Meta 切入云业务对 CSP 和 NeoCloud 的影响</b> .....	<b>9</b>
<b>4. 投资建议</b> .....	<b>10</b>
<b>5. 风险提示</b> .....	<b>10</b>

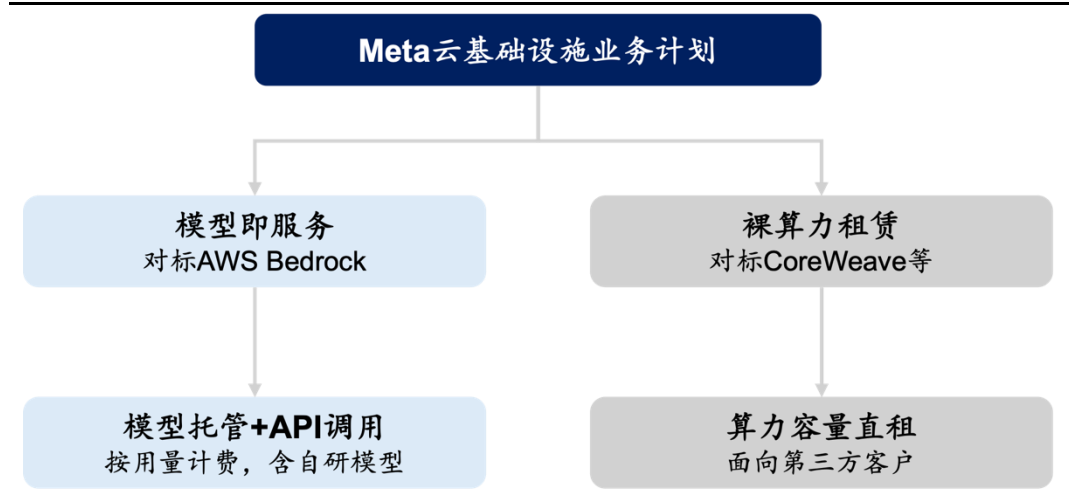
## 图表目录

图 1: Meta 云业务潜在发展方向 .....	4
图 2: Meta 资本支出 (亿美元) 与同比增速 (%) .....	5
图 3: Meta 广告收入 (亿美元) 与同比增速 (%) .....	5
图 4: 不同厂商 AI 算力租赁年化收入对比 (十亿美元/GW) .....	7
表 1: Meta 算力租赁合同 (25 年 8 月-26 年 4 月) .....	6
表 2: CSP 1GW AI 算力租赁投资回报测算 .....	8
表 3: Meta 算力租赁收入测算 .....	8

## 1. Meta 拟对外开放 AI 算力与模型服务

**事件：**据彭博社 7 月 1 日报道，Meta 正在制定云基础设施业务计划，拟对外出售 AI 计算能力和模型访问权限，与 AWS、Azure、GCP 等云计算龙头在 AI 基础设施和模型服务层面展开竞争。相关方案仍处于内部讨论阶段，尚未最终确认，潜在业务方向可能包括两类：1) 模型即服务：类似 AWS Bedrock 的模型托管和 API 调用模式，Meta 可能基于自有及外部采购的 AI 基础设施，向第三方开发者开放其托管模型的访问权限，包括自研 Muse Spark 等模型，并按使用量计费；2) 裸算力租赁：类似 CoreWeave 等 NeoCloud 厂商的模式，Meta 可能直接向外部客户出售底层 AI 计算容量访问权限。此前，Meta CEO 扎克伯格曾在股东大会上表示，出售冗余算力或推出 API 服务确实是一个可选方向，并透露几乎每周都有不同公司主动联系 Meta，希望 Meta 提供 API 服务，或以高于 Meta 自身采购成本的溢价购买算力。

图1: Meta 云业务潜在发展方向



数据来源：Bloomberg，东吴证券研究所

### 1.1. Meta 为什么拟切入云业务

我们认为，Meta 规划云业务的核心原因是公司在 AI 基础设施投入进入高强度阶段后，开始系统性思考如何提高算力资产利用率、加快现金流回收，并为大规模 AI 资本支出提供更清晰的商业化解释。市场对 Meta AI 投入的主要担忧在于，资本开支和折旧压力快速上升，但 Meta AI 模型、个人超级智能体等新业务的收入兑现周期较长，投资者难以判断大规模 AI 资本开支的中长期回报。

广告业务仍是 Meta AI 算力投入的基本盘，但难以单独解释未来更高强度 AI 资本支出。过去几年，Meta 持续将 AI 应用于广告推荐、内容推荐和生成式广告工具，推动推荐模型规模、广告匹配效率和广告主投放效果提升。FY26Q1，Meta 广告收入达 550

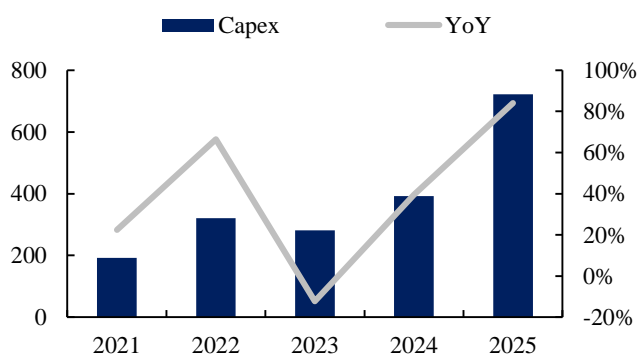
亿美元，同比增长 33%，广告展示总数同比增长 19%，广告单价同比增长 12%，用户粘性、广告负载优化和广告效果改善共同支撑广告变现提升。但从边际角度看，广告业务对新增 AI 算力的消化能力仍需观察。新增 GPU 投入能否继续带来足够的广告曝光、转化效率和广告单价改善，仍存在不确定性。

**自研模型不及预期也加大了市场对 AI 投入回报周期的担忧。**与 OpenAI、Google、Anthropic 等头部模型厂商相比，Meta 虽然在开源生态、社交分发入口和广告场景上具备优势，但其自研模型在性能、商业化闭环等方面仍有待验证。Meta 最新前沿模型 Muse Spark 在多模态理解、健康问答和智能体任务方面的表现具有竞争力，但与最前沿模型仍有差距。独立测评机构 Vals AI 首席执行官指出，编程能力仍是 Muse Spark 的明显短板。此外，据 Business Insider 报道称，扎克伯格在内部会上承认 AI Agent 技术进展慢于预期，并希望未来 3-6 个月看到更明显回报。

**Meta 拟切入云业务，为 AI 基建投入提供了新的解释框架。**AI 基础设施不再只是支撑内部模型训练和产品迭代的成本中心，也可以在阶段性可调配时对外销售，形成更近端的收入和现金流回收。随着内部训练、推理、模型接口、外部算力租赁和 AI 应用共享同一套基础设施，Meta 可以将 AI 基建从单一内部用途转化为多用途算力资产池，在不同业务场景之间动态调度容量，减少阶段性闲置，并让已投入的 GPU 和数据中心资产更快产生收入，从而改善资本回报。

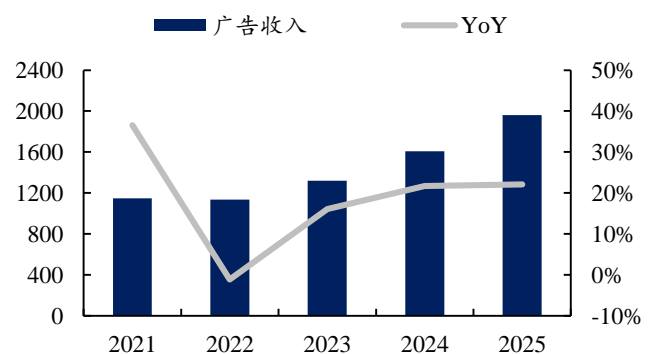
**从算力代际配置看，Meta 也可能将不同代际 AI 算力匹配到不同经济用途。**最新一代 GB200、GB300、Rubin 等高性能集群，具备更高互联带宽、更大显存容量和更强训练效率，更适合优先服务下一代前沿大模型训练、Meta 超级智能实验室等战略级内部项目。上一代 H100、H200 等算力虽然在最前沿训练中的边际效率相对下降，但仍可用于推理、模型微调、企业专属集群和外部算力销售。AI 算力资产可以从高端训练资产逐步下沉为推理和租赁资产。通过这种分层调度，Meta 有望延长 GPU 资产生命周期，形成内部 AI 需求支撑长期投入、外部算力销售改善中短期收入和现金流回收、模型与智能体服务打开中长期应用变现空间的商业闭环。

图2: Meta 资本支出 (亿美元) 与同比增速 (%)



数据来源: Meta 财报, 东吴证券研究所

图3: Meta 广告收入 (亿美元) 与同比增速 (%)



数据来源: Meta 财报, 东吴证券研究所

## 1.2. Meta 云业务并不意味着 AI 算力过剩

Meta 布局云业务并不代表 AI 算力已经过剩，反而说明头部科技公司正在将稀缺算力作为战略资源进行更高效配置。从自建算力看，Meta 仍在持续推进 GW 级 AI 数据中心建设。其中，Prometheus 容量超 1GW，计划于 2026 年上线；Hyperion 则具备更大扩展空间，未来几年有望扩展至约 5GW。除新建项目外，Meta 已经在美国、欧洲和亚洲形成较成熟的数据中心网络，为后续 AI 训练、推理和产品化落地提供基础设施支撑。从外部算力租赁看，Meta 仍在大规模采购第三方 AI 算力。26 年 4 月，Meta 与 CoreWeave 新签约 210 亿美元算力合同，协议持续至 2032 年，叠加此前 142 亿美元协议，双方合作总额约 352 亿美元。另一家 NeoCloud 厂商，Nebius，将在 27 年初起向 Meta 提供 120 亿美元的专属算力容量，同时 Meta 保留最高 150 亿美元追加采购空间，潜在总额可达 270 亿美元。据 SemiAnalysis 报道，26H1 Meta 已在云和托管领域签约超过 5GW 容量；自 24 年初以来至 26H1，Meta 累计签署近 10GW 相关算力合同。

表1: Meta 算力租赁合同 (25 年 8 月-26 年 4 月)

时间	云厂商	合约状态	金额	期限	主要内容
25 年 8 月	谷歌云	已签署	超过 100 亿美元	6 年	Meta 将使用谷歌云的服务器、存储、网络及其他服务，以补充其 AI 和云基础设施需求
25 年 9 月	CoreWeave	已签署	最高约 142 亿美元	至 31 年 12 月，可拓展至 32 年	CoreWeave 向 Meta 提供云计算容量，属于双方 23 年 12 月 MSA 框架下的新订单
25 年 9 月	甲骨文	洽谈中	约 200 亿美元	多年期	甲骨文拟向 Meta 提供 AI 模型训练和部署所需算力容量，作为 Meta 现有云服务商之外的补充
25 年 11 月	Nebius	已签署	约 30 亿美元	5 年	Nebius 为 Meta 提供 AI 基础设施/高性能计算
26 年 3 月	Nebius	已签署	最高约 270 亿美元	5 年，27 年初开始交付	Nebius 向 Meta 提供 120 亿美元专用容量，此外 Meta 承诺未来 5 年购买 Nebius 部分集群中未被第三方消化的额外容量，最高 150 亿美元
26 年 4 月	CoreWeave	已签署	约 210 亿美元	至 32 年 12 月	CoreWeave 继续向 Meta 提供 AI 云容量，用于扩展 AI 推理等工作负载

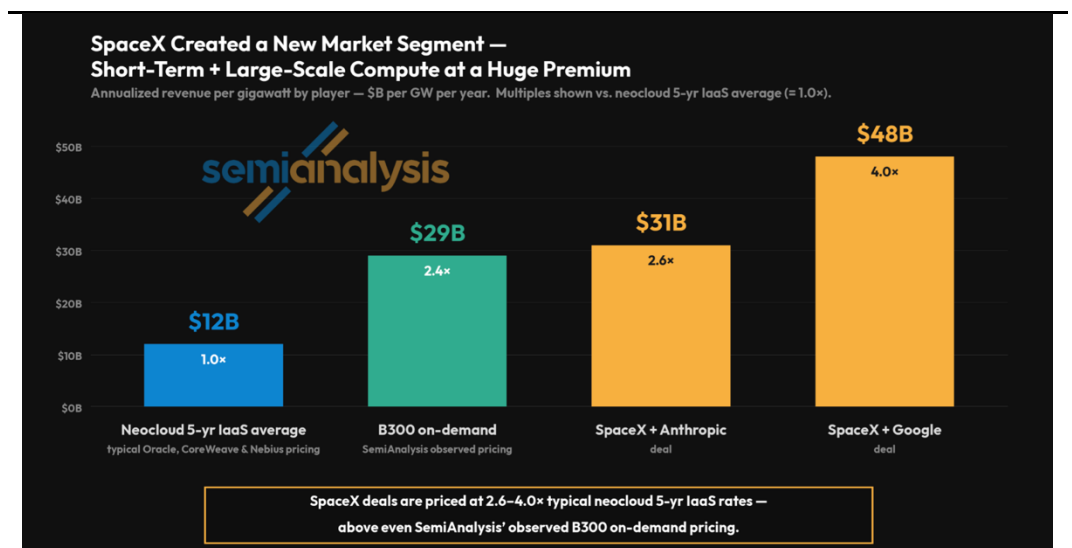
数据来源：CoreWeave，Nebius，Reuters，CNA，东吴证券研究所

## 2. AI 算力租赁商业化测算

### 2.1. 1GW AI 算力租赁的收入、成本和投资回报测算

算力租赁是一门高投入、高折旧的重资产业务，其投资回报核心取决于单位算力收入能否覆盖高额初始投入、持续运维成本和折旧压力。收入端主要由 GPU 密度、单 GPU 小时价格、实际利用率和合同折扣率共同决定。公开按需价格通常代表理论收入上限，而真实商业合同更多采取长期承购、预留容量或包量采购形式，大客户会获得较高折扣，且实际利用率也难以长期维持 100%。据 SemiAnalysis 统计，不同类型算力合同的单位收入差异较大：NeoCloud 5 年期 IaaS 平均租赁价格约 120 亿美元/GW，B300 按需价格租赁约 290 亿美元/GW，而部分高溢价大规模按需算力合同，例如 SpaceX 与 Anthropic/Google 相关合作，年化收入可达到约 310/480 亿美元/GW。我们基于 GPU 密度、单位算力价格和利用率假设测算：若 1GW 高端 AI 算力对应约 75 万张 GPU，CSP 折扣后 GPU 小时租金按 3.2-3.6 美元，利用率按 70-85% 测算，对应年化收入约 150-200 亿美元；NeoCloud 折扣后 GPU 小时租金按 2.2-3.5 美元、利用率按 70%-80% 测算，对应年化收入约 100-200 亿美元。NeoCloud 收入中枢通常低于 CSP，主要是因为客户结构和合同形态不同：CSP 客户池更大，可以在按需、短约、预留实例和企业承诺消费之间动态分配容量，平均实现价格和利用率更高；NeoCloud 更依赖少数大客户的大规模专用集群和长期采购合同，为锁定现金流、支撑融资和提高确定性，通常需要给予更高折扣，客户集中度较高也使其更难通过跨客户调度持续维持高利用率。

图4：不同厂商 AI 算力租赁年化收入对比（十亿美元/GW）



数据来源：SemiAnalysis，东吴证券研究所

成本端，服务器、网络等计算设备是最大成本项。据英伟达黄仁勋介绍，建设 1GW

数据中心容量的成本在 500-600 亿美元，其中 350 亿左右直接用于采购英伟达的 AI 芯片和系统。若按 500 亿美元计算，假设服务器、网络等计算设备约占 70%，对应约 350 亿美元；土地、机房外壳、电力接入等基础设施约占 30%，对应约 150 亿美元。计算设备按 4-6 年折旧，基础设施按 15 年左右折旧，叠加电力与运维费用等，1GW 高端 AI 算力的年化 TCO 约 90-120 亿美元。对于 CSP 而言，1GW 高端 AI 算力租赁在不同假设下投资回报差异较大。中性情形下，若年化收入达到 175 亿美元、初始投入为 550 亿美元、年化 TCO 为 105 亿美元，则年化经营利润约 70 亿美元，ROI 约 12.7%。乐观情形下，若年化收入达到 200 亿美元、初始投入控制在 500 亿美元、年化 TCO 降至 90 亿美元，则年化经营利润约 110 亿美元，ROI 约 22%。

表2: CSP 1GW AI 算力租赁投资回报测算

情景	年化收入	初始投入成本	年化 TCO	年化经营利润	ROI
保守	150 亿美元	600 亿美元	120 亿美元	30 亿美元	5.0%
中性	175 亿美元	550 亿美元	105 亿美元	70 亿美元	12.7%
乐观	200 亿美元	500 亿美元	90 亿美元	110 亿美元	22.0%

数据来源: SemiAnalysis, 华尔街见闻, OpenAI, 36 氪, Epoch AI, 东吴证券研究所, ROI 为静态

## 2.2. Meta 出租算力能获得多少收入

**Meta 最可能出租的是存量 H100、H200 集群。**根据前文分析，H100、H200 在训练模型时经济性明显下滑，但仍可用于推理、微调及外部商业化租赁。理论上，Meta 未来具备出租数 GW AI 算力的潜在能力，但考虑到内部 AI 推理需求、峰值冗余和云服务化能力建设仍会占用大量算力，实际可出售的算力更可能是阶段性冗余。我们预计，Meta 中短期实际可对外出售算力约 1-1.5GW；若按约 1.5kW/张 H100 或 H200 系统级功耗折算，对应约 67-100 万张 H100/H200。参考 CoreWeave 价格，H100 按需价格约 6.16 美元/GPU 小时，H200 约 6.31 美元/GPU 小时。假设中性情形下，Meta 可对外出租 1.25GW 算力，按需单价约 5 美元/GPU 小时，并考虑合同折扣、实际可用率、维护停机和调度损耗后，收入实现率为 55%，对应年化收入约 201 亿美元。

表3: Meta 算力租赁收入测算

情景	可出租算力	对应 H100/H200 数量	按需单价	折扣后实现率	年化收入
保守	1GW	67 万张	3.5 美元/GPU 小时	50%	102 亿美元
中性	1.25GW	83 万张	5.0 美元/GPU 小时	55%	201 亿美元
乐观	1.5GW	100 万张	6.5 美元/GPU 小时	60%	342 亿美元

数据来源: CoreWeave, Nebius, 英伟达, 东吴证券研究所, 按 8760 小时/年计算

若进一步考虑模型 API 服务，Meta 的算力商业化收入可能高于单纯 GPU 小时租赁。若 Meta 与模型厂商合作，将算力进一步打包为模型 API、托管推理和企业级 AI 服务，则可在底层算力租赁收入之上获得平台服务费、推理托管费和收入分成。假设模型 API 服务相较传统 GPU 租赁分别带来 20%/40%/60% 的收入增量，则中性情形下，Meta 对外算力商业化年收入可提升至 241/281/322 亿美元。

### 3. Meta 切入云业务对 CSP 和 NeoCloud 的影响

**Meta 入局对 CSP 短期冲击有限。**完整云业务的壁垒不只是底层 GPU，还包括全球可用区、企业销售体系、数据库、存储、安全、计费、开发者生态和长期运维经验，因此 Meta 短期内难以复制 AWS、Azure、GCP 的通用云平台能力。但 Meta 的优势也非常明确：公司拥有庞大的广告主生态、社交分发入口、海量中小商家触点，以及长期积累的推荐系统和 AI 应用经验。如果 Meta 将算力、模型接口、广告工具和营销智能体结合起来，可切入广告营销、内容生成、商家服务等垂直 AI 云场景。因此，Meta 对 CSP 的影响更可能是在 AI 应用入口和垂直场景层面带来新的竞争压力。

**对 NeoCloud 而言，Meta 入局是对算力租赁商业模式的正向验证。**如果 AI 算力租赁已经明显过剩，Meta 没有必要一边大规模自建和外采算力，一边再考虑对外销售算力。恰恰是因为高质量 GPU 算力仍然稀缺、价格仍有支撑、客户仍愿意为快速交付和弹性容量支付溢价，Meta 才有动力将部分算力资产外部化，提高资产利用率和现金流回收效率。更重要的是，Meta 目前仍在通过 CoreWeave、Nebius 等外部供应商扩容，说明 NeoCloud 仍是大厂获取弹性算力、补充自建节奏缺口和加快交付的重要工具。

**长期看，NeoCloud 将面临更强的大厂定价压力。**现阶段 NeoCloud 的核心价值在于，当 AI 算力紧缺、超大规模云厂商自建周期较长、内部调度无法及时满足需求时，凭借更快的数据中心上线速度、更灵活的 GPU 集群交付和更强的项目执行能力，承接 Meta、Microsoft、Google、OpenAI 等大客户订单。但当 Meta 等资金成本更低、客户资源更广、供应链能力更强的平台型公司开始对外销售算力时，单纯依赖 GPU 转租的商业模式将面临利润率压缩和客户议价能力下降的压力。我们认为，只有具备平台化能力的 NeoCloud 厂商，才能在长期竞争中保留价值。一方面，厂商需要掌握长期电力资源、稳定大客户合同、低成本融资和高质量集群运维能力；另一方面，也需要从单纯 GPU 转租，进一步延伸至调度平台、开发者工具、模型服务、企业级运维和行业解决方案。

## 4. 投资建议

Meta 切入云业务进一步验证 AI 算力租赁的商业价值，AI 基础设施仍是海外科技主线中确定性较强的投资方向。我们认为，Meta 拟对外出售算力，并不意味着 AI 算力已经过剩，反而说明在大模型训练、多模态模型迭代、Agent workflows、企业级 AI 应用和推理需求持续增长的背景下，高质量 AI 算力仍具备稀缺性和外部变现价值。对 Meta 而言，云业务有望推动 AI 基础设施从单一成本中心转向可产生收入和现金流的算力资产，进而缓解市场对 AI 资本支出、折旧压力和自由现金流的担忧。从产业影响看，Meta 入局短期内有助于验证 NeoCloud 的需求基础和定价逻辑，长期则可能推动行业从单纯 GPU 租赁走向平台化 AI 基础设施竞争。后续建议重点关注三大方向：1) 具备 AI 云平台化能力和外部变现能力的平台型公司，包括 Meta、Microsoft、Google、Amazon 等；2) 海外算力和存储产业链，包括 Nvidia、Broadcom、Marvell、Micron、SK Hynix、Dell、Lenovo 等；3) 具备大客户合同、融资能力和交付能力的 NeoCloud 龙头，包括 CoreWeave、Nebius 等。

## 5. 风险提示

- 1) AI 算力需求不及预期；
- 2) 算力租赁价格下降；
- 3) 行业竞争加剧。

## 免责声明

东吴证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。

本研究报告仅供东吴证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，本公司及作者不对任何人因使用本报告中的内容所导致的任何后果负任何责任。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

在法律许可的情况下，东吴证券及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

市场有风险，投资需谨慎。本报告是基于本公司分析师认为可靠且已公开的信息，本公司力求但不保证这些信息的准确性和完整性，也不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。

本报告的版权归本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。经授权刊载、转发本报告或者摘要的，应当注明出处为东吴证券研究所，并注明本报告发布人和发布日期，提示使用本报告的风险，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权或未按要求刊载、转发本报告的，应当承担相应的法律责任。本公司将保留向其追究法律责任的权利。

## 东吴证券投资评级标准

投资评级基于分析师对报告发布日后 6 至 12 个月内行业或公司回报潜力相对基准表现的预期（A 股市场基准为沪深 300 指数，香港市场基准为恒生指数，美国市场基准为标普 500 指数，新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的），北交所基准指数为北证 50 指数），具体如下：

公司投资评级：

- 买入：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对基准在 15% 以上；
- 增持：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对基准介于 5% 与 15% 之间；
- 中性：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对基准介于 -5% 与 5% 之间；
- 减持：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对基准介于 -15% 与 -5% 之间；
- 卖出：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对基准在 -15% 以下。

行业投资评级：

- 增持：预期未来 6 个月内，行业指数相对强于基准 5% 以上；
- 中性：预期未来 6 个月内，行业指数相对基准 -5% 与 5%；
- 减持：预期未来 6 个月内，行业指数相对弱于基准 5% 以上。

我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重建议。投资者买入或者卖出证券的决定应当充分考虑自身特定状况，如具体投资目的、财务状况以及特定需求等，并完整理解和使用本报告内容，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。

东吴证券研究所  
苏州工业园区星阳街 5 号  
邮政编码：215021

传真：（0512）62938527

公司网址：<http://www.dwzq.com.cn>