

云端迁移大爆发

中国云生态市场年度综合报告2017

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
你要的数据分析



目录

CONTENTS

01



中国云生态市场现状

02



中国云生态应用场景分析

03



中国云生态典型企业分析

04



中国云生态市场展望

05



中国云生态行业动态

分析说明

定义

分析定义

- 云生态定义：云生态系统是指由从事云计算产业的云构建商、云提供商和云服务商以及个体组成的系统平台。系统由一个或多个核心企业引领，每一个成员担当着不同的功能，互利共存、资源共享，形成互赖、互依、共生的关系，共同维持整个系统的延续和发展

分析范畴

- 本次分析主要针对中国云生态市场进行分析
- 本次分析涉及的关键字为：云生态、云计算、云平台等
- 本次分析的国家和地区主要包括：中国大陆，不包括港澳台地区

数据说明

- 易观千帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观千帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：
 - 1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”
 - 2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等
 - 3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整

PART 1

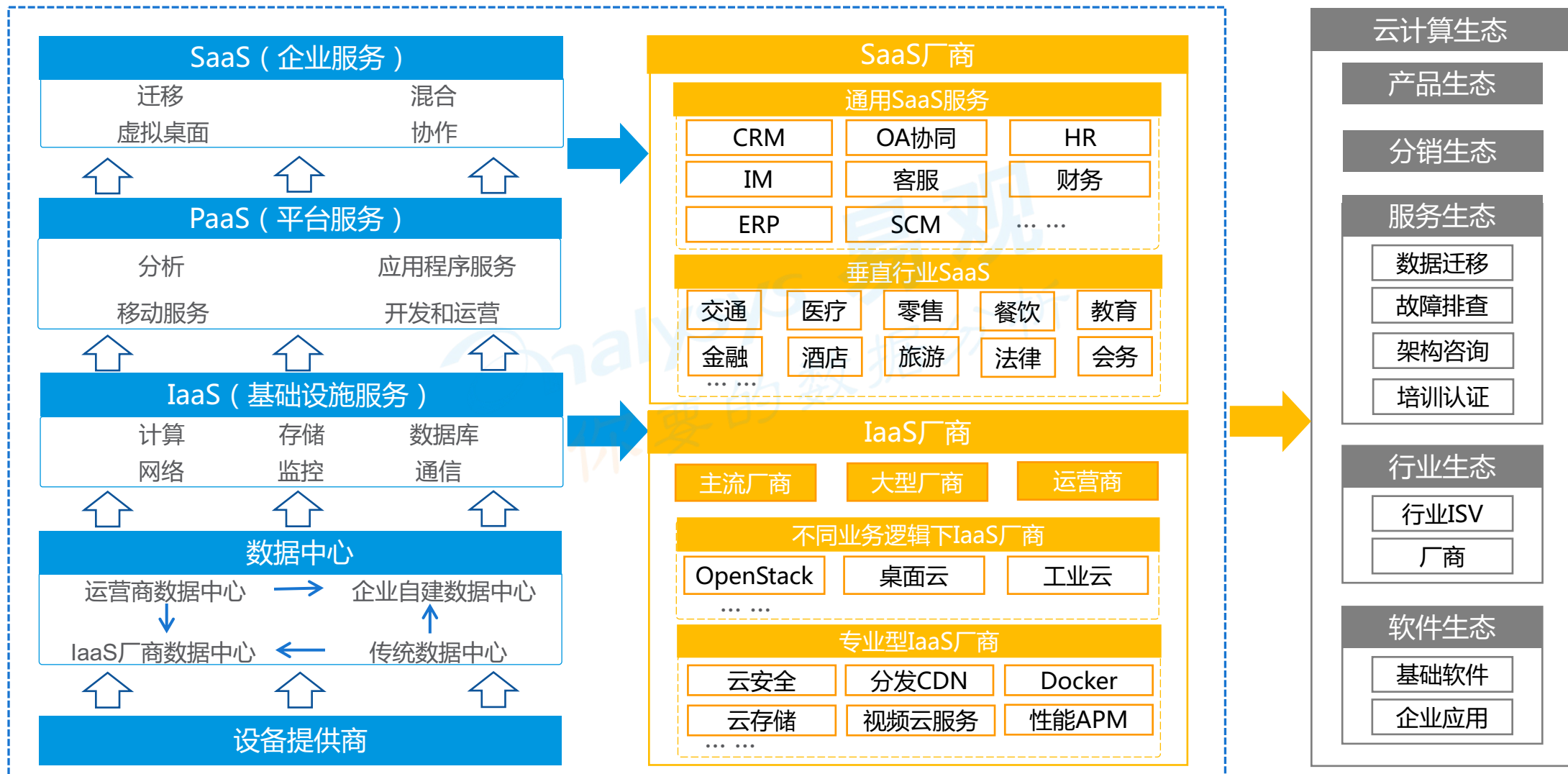


中国云生态市场现状

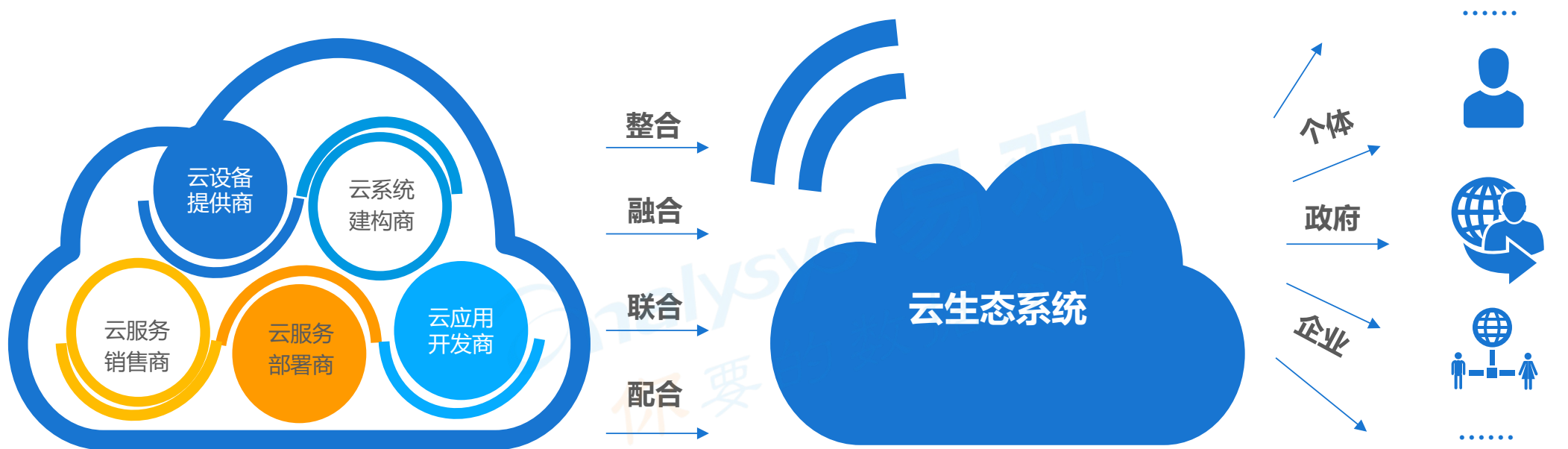
© Analysys 易观

www.analysys.cn

云计算按照服务对象的不同通常可以分为三类: SaaS、PaaS和IaaS，云计算和商业生态系统思想相结合而产生的概念就是云生态



云生态系统通过整合多方资源（顾客资源、服务资源和制造资源），形成综合竞争能力，满足客户日益多元化的需求



单独厂商面临的问题

- 单打独斗无法满足市场竞争需求
- 资本不足，企业自身无法独自运营
- 独立开发市场能力不足

云生态提供解决方案

- 满足用户日益丰富的需求
- 抱团取暖形成规模效应
- 生态共建促进经济发展

效果达成

- 需求满足
- 成本压缩
- 客户满意

新技术的发展与普及，政策的利好导向提升云生态产品的综合服务能力，助力云生态市场发展

政策环境

- 《国务院关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》是引导我国云计算发展最重要的政策之一
- 2017年两会，政府工作报告曾多次提到《中国制造2025》，并提及推进互联网+、大数据、云计算、智能制造等产业发展，中国制造一跃成为行业焦点
- 工业和信息化部编制印发了《云计算发展三年行动计划（2017-2019年）》

社会环境

- 中国移动互联网处于高速发展时期，2017年移动互联网用户数达到12.5亿人
- 随着移动互联网时代的到来，互联网成了人们生活中不可或缺的组成部分，而云计算技术在不同场景中的应用成为当前互联网发展的趋势
- 传统企业对于基础设施提出更高要求促使云计算服务的需求激增，云生态发展势如破竹



经济环境

- 中国经济由第三产业主导趋势更加明显，标志正式迈入“服务化”时代，意味中国经济由工业主导向服务业主导加快转变
- 近年，国家对高新技术产业的扶持促进中国云生态产业保持快速发展
- 阿里云、腾讯云、华为云等企业已经开始为中国银行、广发银行、阳光保险、众安保险、银河证券和陆金所等知名的金融机构服务

技术环境

- 云计算快降低了企业IT成本，推动了云服务厂商转型业务
- 云计算、大数据、人工智能等技术的发展和云计算浑然天成。云计算提供对海量数据的强大计算、存储能力，人工智能须依托云计算的强大计算能力进行训练、推理和预测，大数据又为人工智能的训练、推理和预测提供了海量的运算和测试数据集

云生态是互相依赖、彼此合作的复杂系统，也可以理解为一种新的生产关系

云服务用户

云服务平台提供商

设备及网络提供商

云服务平台使用者



云服务平台运营提供商

IAAS



PAAS



SAAS

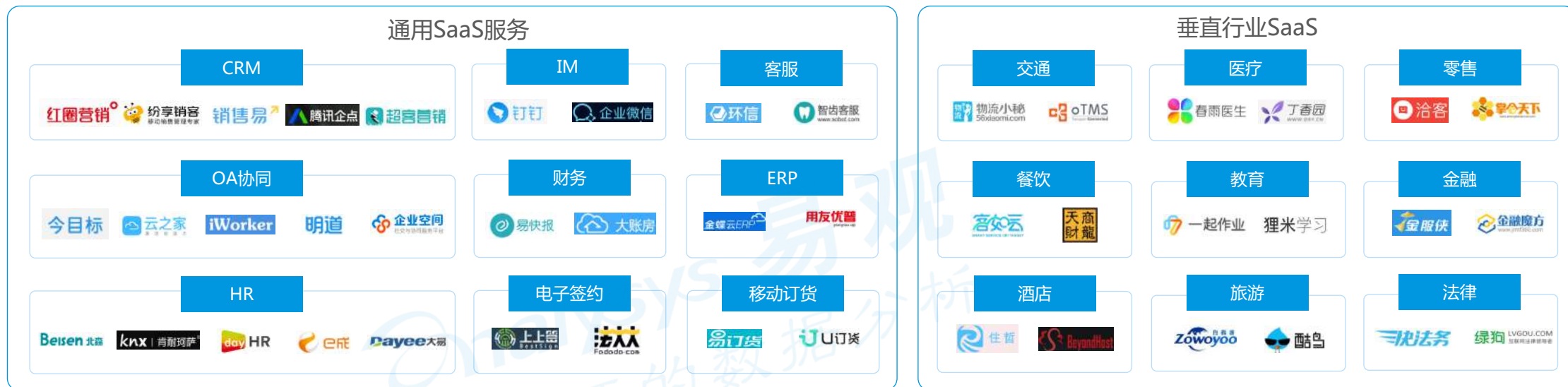


云服务设备及网络供应商



IaaS与PaaS的边界将逐渐模糊，IaaS上游基础设施是巨头必争之地，SaaS是主导行业规模增长的冲锋营

SaaS厂商

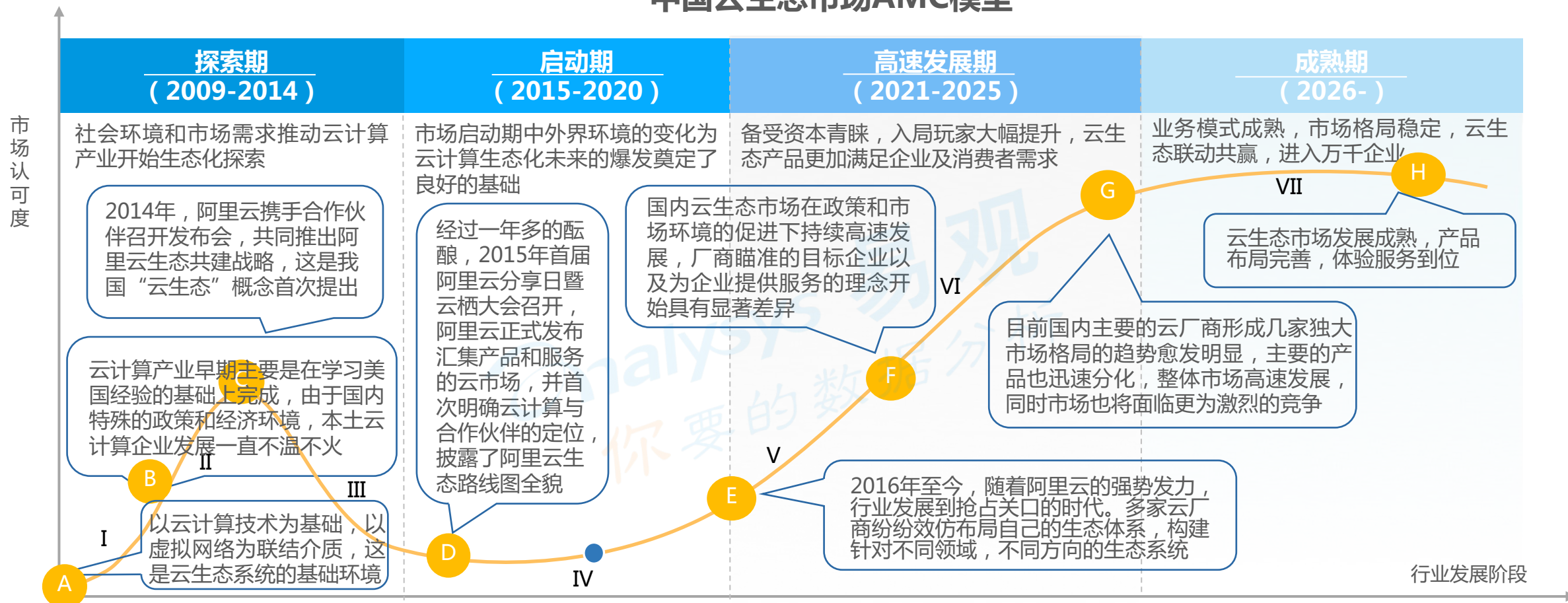


IaaS厂商



中国的云生态市场发展正处于市场启动期，我国云生态市场还有长足的发展空间

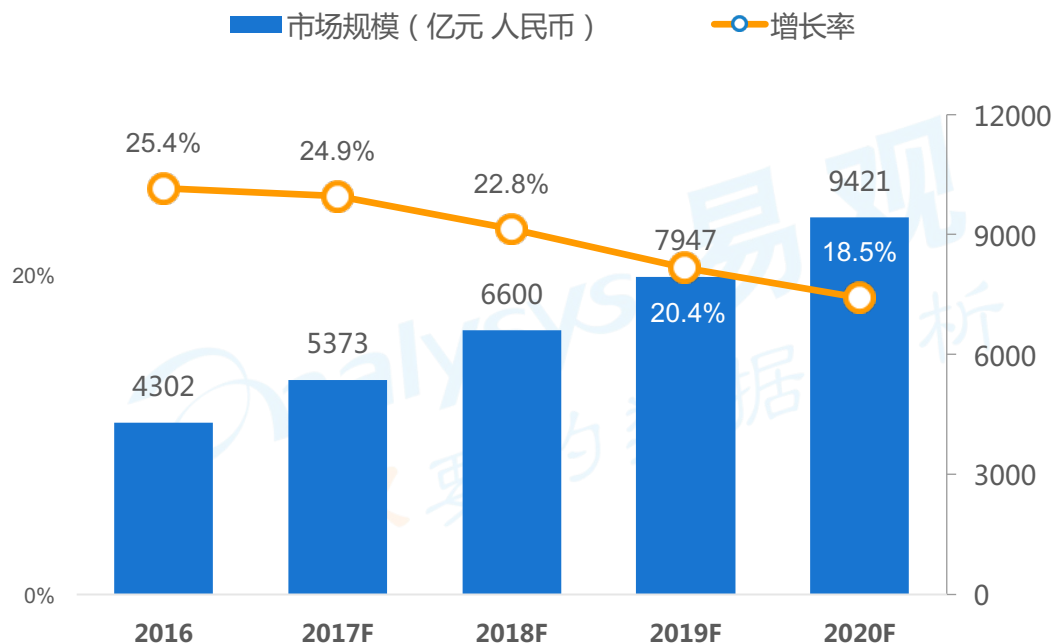
中国云生态市场AMC模型



中国云计算市场实现快速增长，云生态的竞争是未来云服务商的必然发展趋势

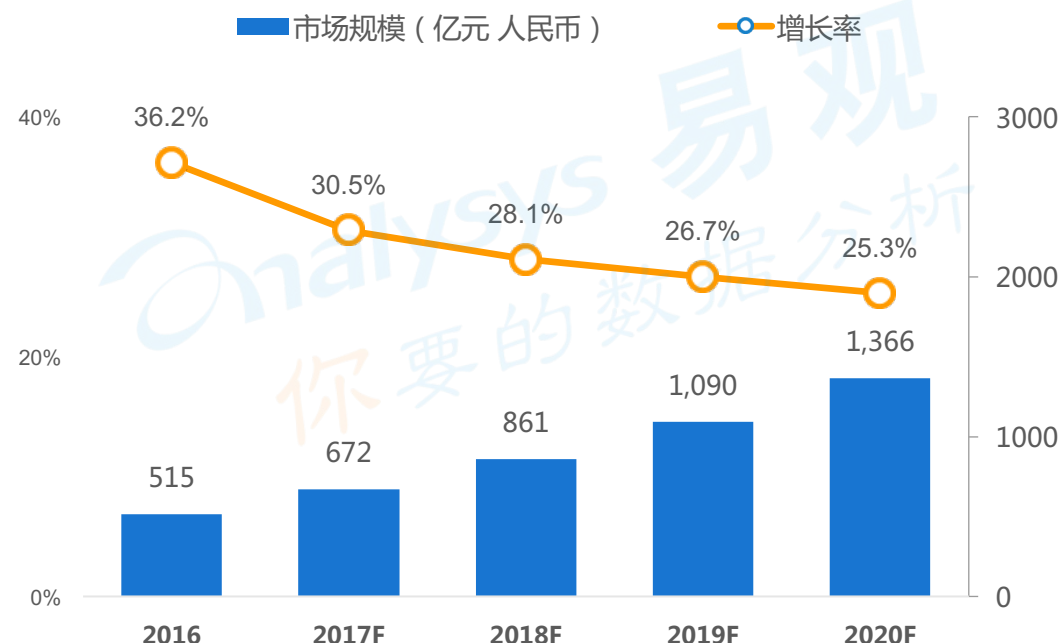
- 2015年是企业级云计算市场的元年，中国企业级云计算厂商更加重视产业链中上下游的资源整合能力，通过建立合作共赢的云生态体系，为客户（用户）提供一站式的服务与帮助
- 2016年我国云计算整体市场规模达514.9 亿元，整体增速 36.2%，高于全球平均水平；预计2017年我国云生态市场规模达671.9亿元

全球云计算市场规模预测2016-2020F



数据说明：易观根据市场公开数据和行业访谈以及相关数据模型估算

中国云计算市场规模预测2016-2020F



数据说明：易观根据市场公开数据和行业访谈以及相关数据模型估算

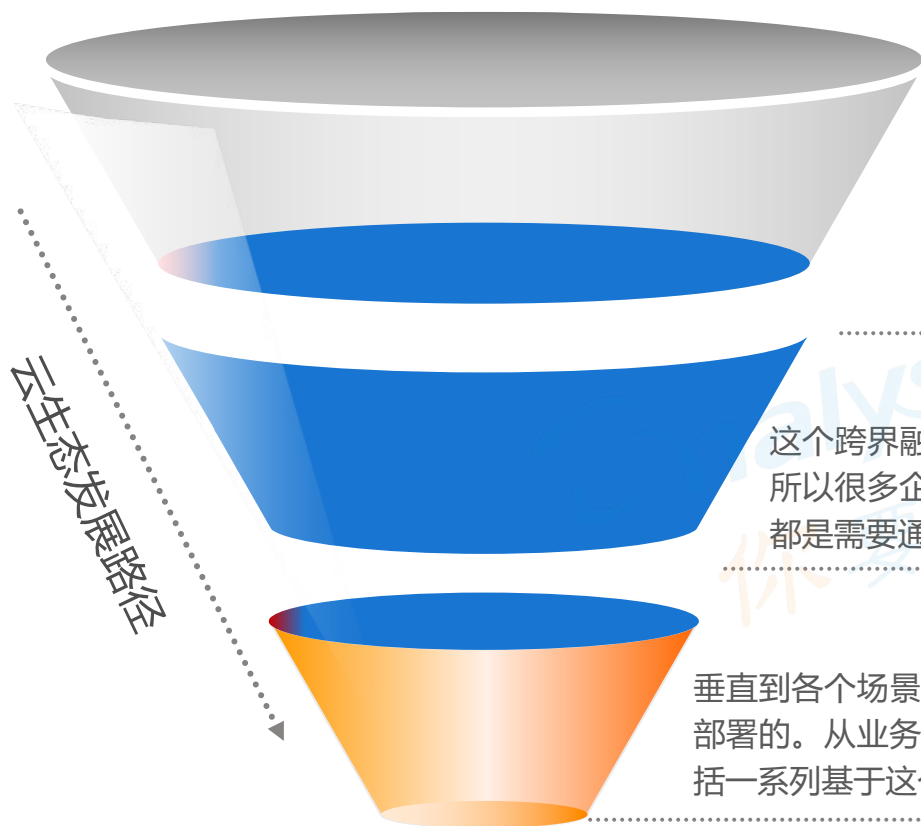
云生态服务厂商展现发展活力，行业受资本青睐，多家企业融资过亿

2017年部分云生态服务厂商融资情况表

投资时间	云生态厂商	成立时间	轮次	融资企业
2017年3月	UCloud	2012年3月	9.6亿元人民币——D轮	元禾控股、中金甲子
2017年5月	华云数据	2013年1月	5亿元人民币——D轮	海通创意资本、通江投资等机构
2017年6月	华云数据	2013年1月	15亿元人民币——F轮-上市前	未透露
2017年6月	迅达云	2012年12月	1亿元人民币——B轮	国科嘉和
2017年6月	数梦工场	2015年3月	7.5亿元人民币——A轮	银杏谷资本、光大实业资本等
2017年6月	青云QingCloud	2012年4月	10.8亿元人民币——D轮	招商证券国际、招商致远资本、等
2017年7月	临风云	2017年5月	数百万元人民币——种子轮	未透露
2017年8月	WinTalent大易云计算	2004年5月	6811万元人民币——战略投资	用友网络
2017年8月	神州云动CloudCC	2008年9月	数千万元人民币——B轮	齐心集团、恒华租赁
2017年8月	七牛云	2011年8月	10亿元人民币——E轮	阿里巴巴集团、云锋基金领投
2017年10月	偶数科技	2016年12月	数千万元人民币——A轮	红杉资本中国、红点创投中国基金
2017年11月	infoCH云计算	2016年6月	1000万元人民币——Pre-A轮	未透露

云生态企业发展路径可以简单总结为三类，即应用市场模式、跨界融合模式和垂直场景化模式

- 生态化发展成为云计算产业大势所趋，云计算企业纷纷选择适合自己的模式构建云生态系统



应用市场模式

应用市场模式是当前云计算企业主流选择的模式。云生态系统中的成员希望能互利共存、资源共享，形成互赖、互依、共生的关系，共同维持整个系统的延续和发展。应用市场恰恰是实现多方合作共生最合适的举措

跨界融合模式

这个跨界融合包括软硬件，也包括传统和互联网等融合形式。因为企业客户的需求千差万别，所以很多企业在云服务这块是从零起步，从硬件到软件，再到一系列的传统业务、互联网业务，都是需要通过一个有效的整合才能实现

垂直场景化模式

垂直到各个场景，比如直播的场景，支付的场景，在不同的场景上是需要不同云计算和云服务能力部署的。从业务部署层会演进到各个垂直行业上的解决方案，大数据解决方案，行业云的服务，包括一系列基于这个产业链条，教育的培训，创业的平台以及媒体的链条的布局

PART 2



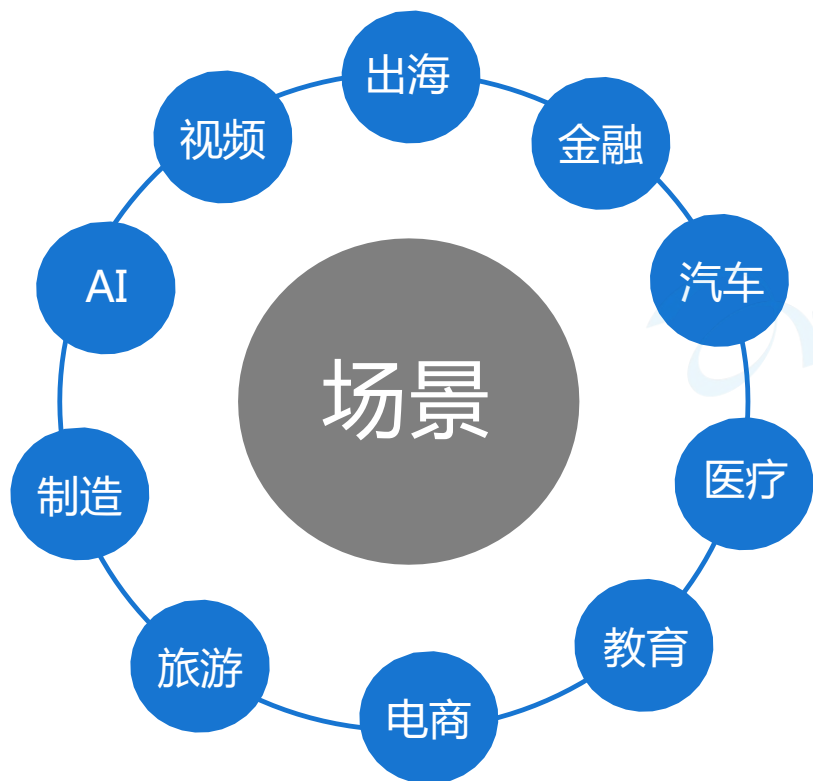
中国云生态应用场景分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

随着消费升级，云生态的应用场景越来越广泛并垂直，其中视频、出海和金融为当前发展前景最好的领域

- 云生态进行到现阶段，业务场景化的属性越来越明显，已经向制造、金融、政务、医疗、教育等多领域延伸和拓展，通过整合各类资源，促进产业链上下游的高效对接，实现传统行业与信息技术的融合发展，共同服务垂直领域细分客户，满足客户多样化需求





视频：从云端IaaS到PaaS，到为直播量身定制的多项个性化解解决方案，甚至到多平台的终端设备，市场的需要对视频云的服务能力提出了更高的标准。云生态厂商需要提供更可靠、可扩展的服务保障机制来满足视频云客户


出海：云生态厂商布局海外更多的是根据客户的需求衍生的。应用传输0延时容忍、用户体验提升，多云架构布局 and 更稳定的云服务等问题是出海企业最多关注的地方，这对云生态提供商既是机会也是挑战


金融：金融服务需要云生态服务厂商的运营能力，多方力量已经纷纷切入市场，共同打造“金融云生态圈”。国内传统金融机构主要采用私有云和行业云两种部署模式

“云生态+视频”——直播“邂逅”云平台，生态化加速视频直播服务网络布局

 移动端的发展，放大了视频直播互动性特征，进而让视频直播产生了意想不到的增速

 视频直播的崛起，是视频云发展的一个缩影。在其背后，视频云的技术成熟和发展功不可没。而围绕在视频云周围的新生态则有正在创造新的创业金矿

 视频云对服务商的云计算能力有着很高的要求，越来越多的视频直播平台开始升级场景化应用产品及拓展行业区域，深入布局垂直行业场景化视频云生态

 随着视频直播的火爆，越来越多的互联网企业，尤其是具有内容共通性的视频企业在云生态厂商的发展和保障下实现出海服务



单一厂商难以满足

个性解决方案



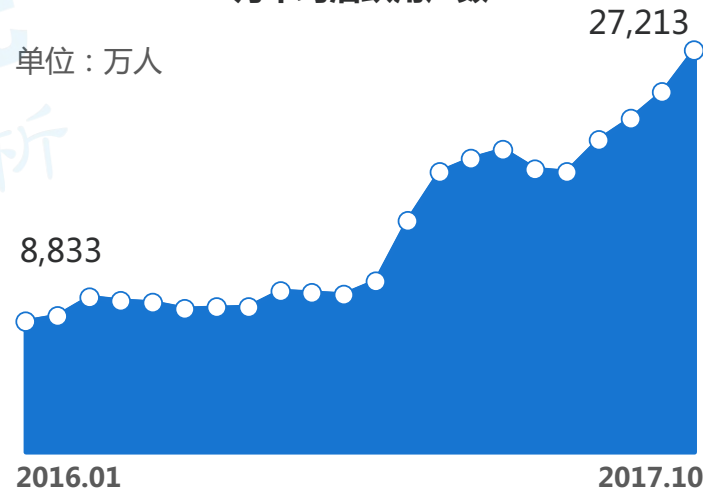
计算能力要求高

厂商助力场景化视频云服务的建设，通常厂商会选择同各个战略伙伴深入合作，全面布局垂直行业的场景化视频云生态，在产业和行业内继续提高自己的能力与水平

“云生态+视频”平台

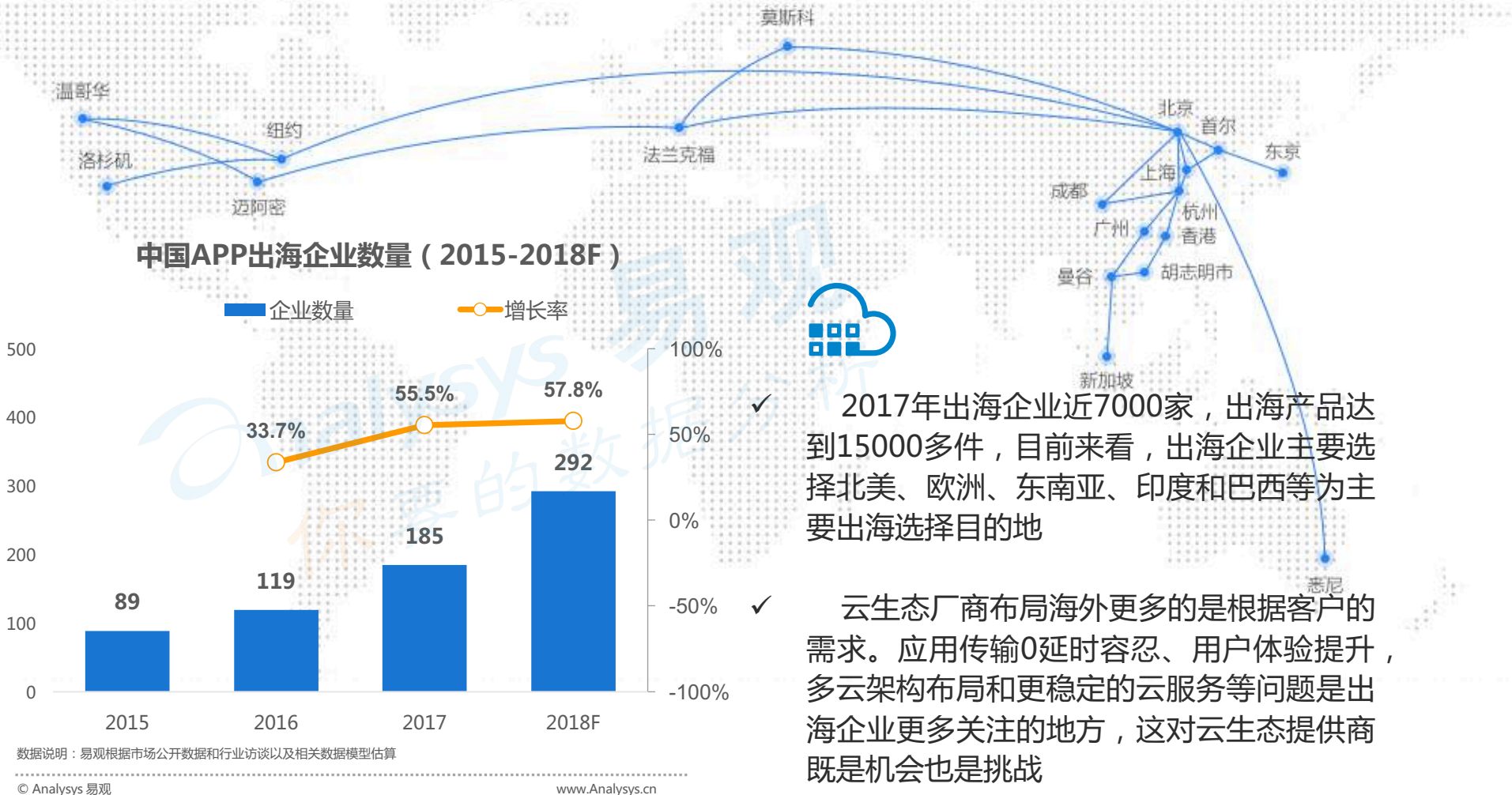
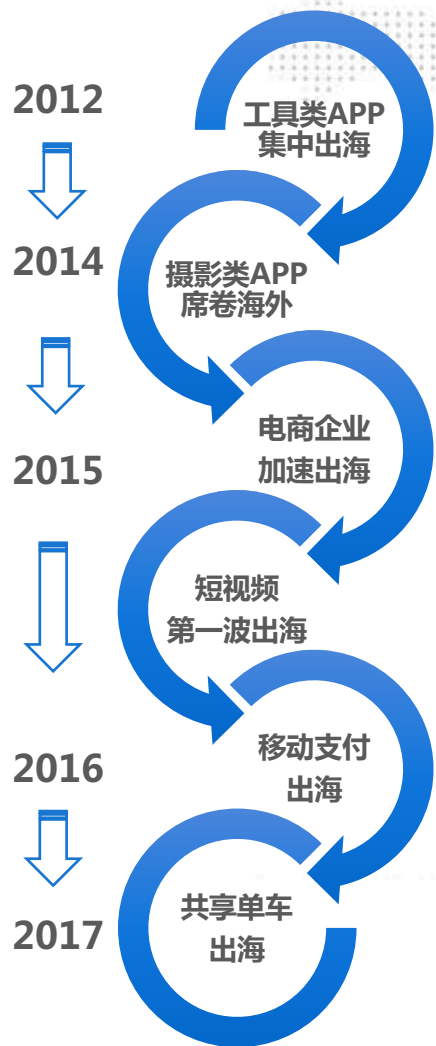
2016.01-2017.10短视频综合平台
月平均活跃用户数

单位：万人

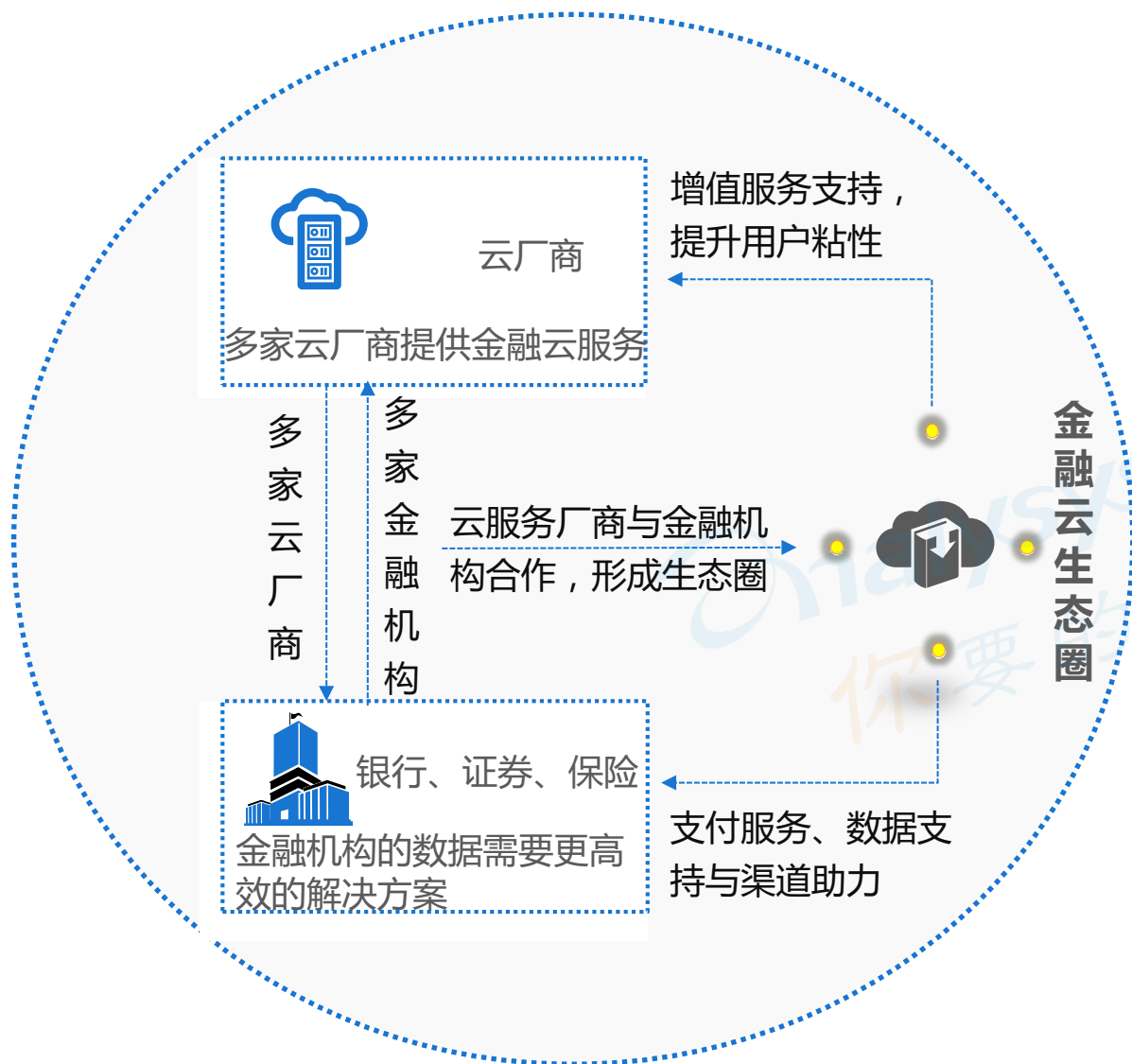


数据说明：易观千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

“云生态+出海”——目前腾讯和阿里已经展开全球战略，创 新企业出海更注重细分角度着眼和解决实际问题



“云生态+金融”——金融服务需要云生态服务厂商的运营能力，多方力量已经纷纷切入市场，共同打造“金融云生态圈”



高效&安全保障

- 对银行来说，金融服务不断触网的同时，也产生了指数级增长的复杂数据。而高效信息管理和安全性保障的需求愈发突出

强强联合，合作共赢

- 将云计算技术应用到金融领域，将金融机构的数据中心、客户端搬到云端，云服务厂商和银行可以合作共建互联网金融安全生态圈

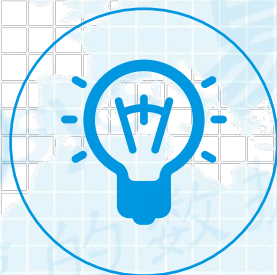
金融云生态圈

- 基于旺盛的金融云需求，互联网机构、商业银行、软件服务商等多方力量已经纷纷切入市场，共同打造“金融云生态圈”

金融云服务创新高

- 银行、证券、保险等金融机构已经广泛接入金融云服务，其中银行需求占比高达80%，成为对于金融云服务需求最先爆发的行业

PART 3



中国云生态典型企业分析

© Analysys 易观

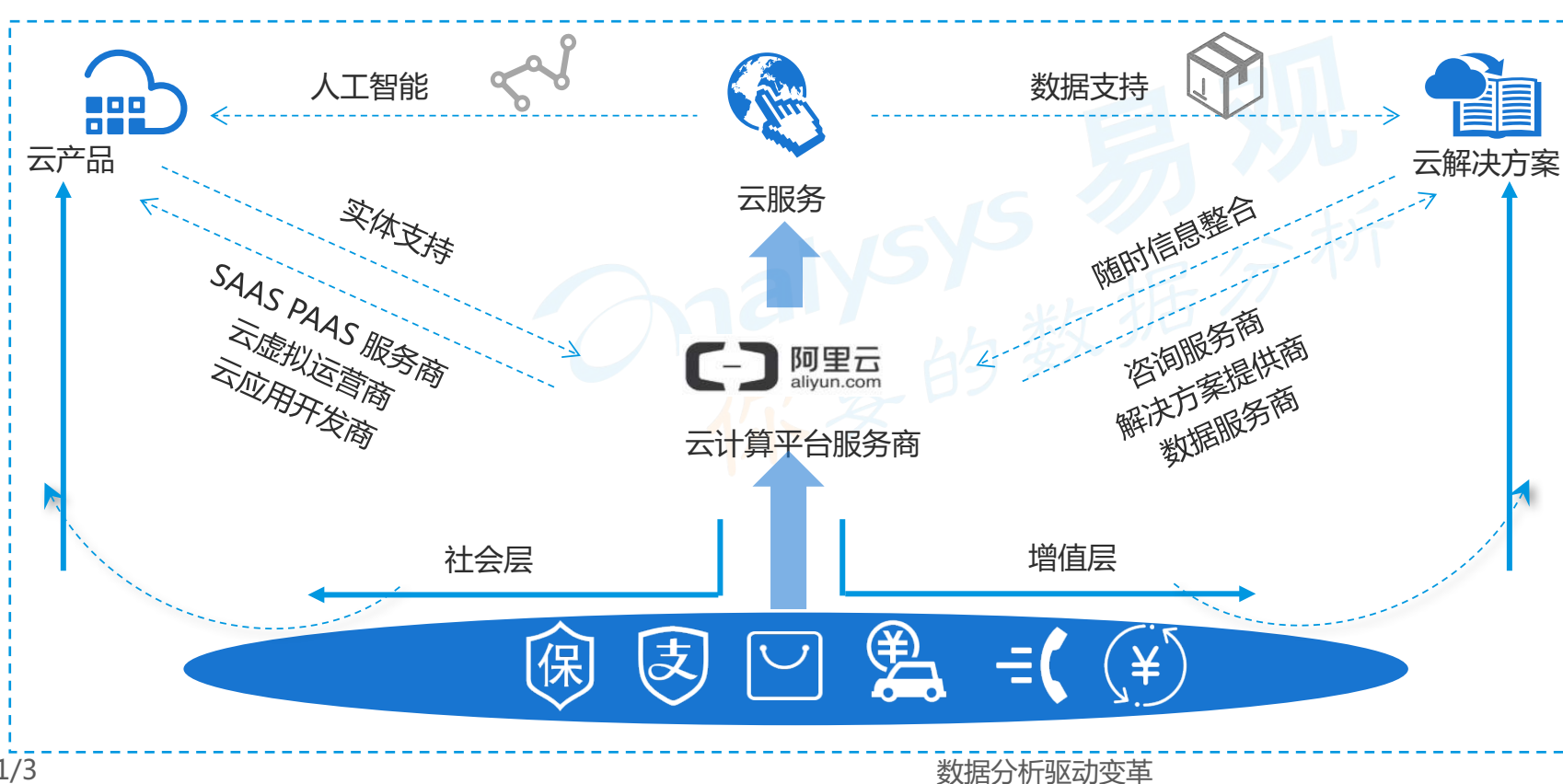
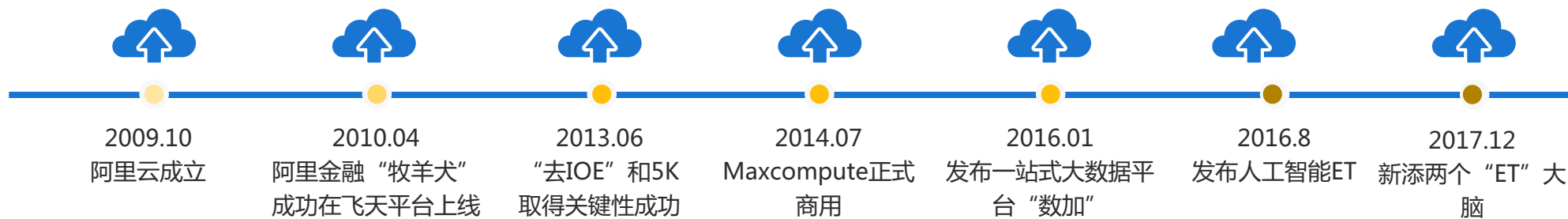
www.analysys.cn

云生态厂商玩家类型较多，按照厂商背景可以将中国云生态厂商分为四种类型：互联网巨头型、传统IT企业型、基础云服务提供商和垂直化云服务提供商

中国云生态典型厂商类型分析



阿里云：最早提出云生态概念并践行的企业，目前占据中国云生态市场半壁江山



市场优势

中国最大的云计算平台：

阿里在IaaS层已经取得较大优势，付费用户数超过100万，中国80%的创新公司以及1/3的500强企业在使用阿里云服务

产品优势

技术与产品经验赋能：

阿里云重视将自身的技术与产品经验赋能给合作伙伴。阿里云市场目前已1600+ISV,6000+商品

发展方向

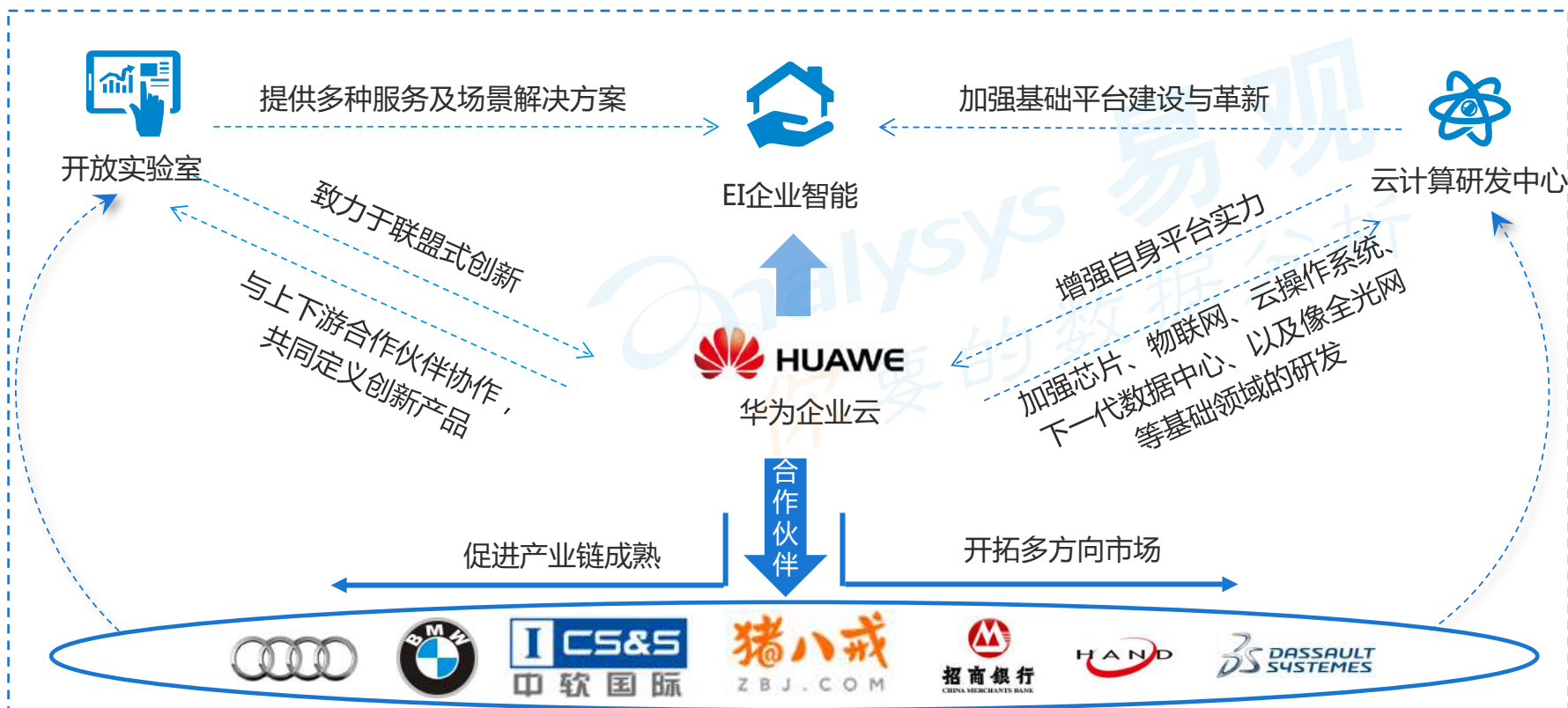
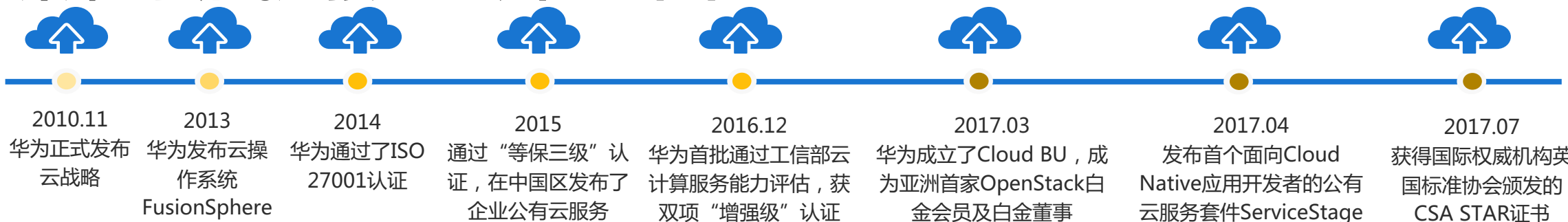
阿里云+生态战略：

推出云合计划，阿里云生态形成了包括产品生态、行业生态、区域生态、教育生态和云市场在内的复合生态圈层

腾讯云：依托强大的腾讯产品体系，获取可靠数据，助力企业出海



华为企业云：传统IT大佬布局云生态，构建端到端的解决方案，创新式连接企业现在与未来



市场优势

多政府客户支持，稳居政务云第一
华为作为一家传统的IT界大佬级企业有着丰富的客户资源，强大的线下渠道，为海内外80多个国家的100多个政府客户提供解决方案，并稳居中国政务云第一

产品优势

传统IT转型，软硬件一体化：
软硬件一体化是华为企业云向用户提供的差异化服务，企业用户能够通过华为企业云实现云计算产品和解决方案落地的一站式体验

发展方向

致力于“联盟式创新”战略：
将重点提升生态系统的创新，打造更为开放的平台、与上下游合作伙伴一起打造端到端的解决方案，共同促进产业链的成熟

用友云：实现多细分领域云融合，由垂直模式转变为基于平台的生态化模式



2012.04

用友软件发布了“用友企业云平台”



2013.02

用友的大中企业私有云平台荣获“2012-2013中国云计算市场年度创新产品”；



2017.07

用友云圆满举办“企业上云行动大会暨用友云百城巡展”



2017.08

发布新产品“用友魔盒”



2017.11

2017年用友云平台生态伙伴峰会举办



2017.12

用友云精彩亮相第四届世界互联网大会



市场优势

多年耕耘，市场积淀丰厚：

客户超过353万家，覆盖综合性集团、制造、消费品、交通与公用事业、建筑及房地产、金融、汽车、能源、通信与广电、餐饮与服务、医疗、财政等政府与事业单位等众多行业

产品优势

产品功能集中且多样化：

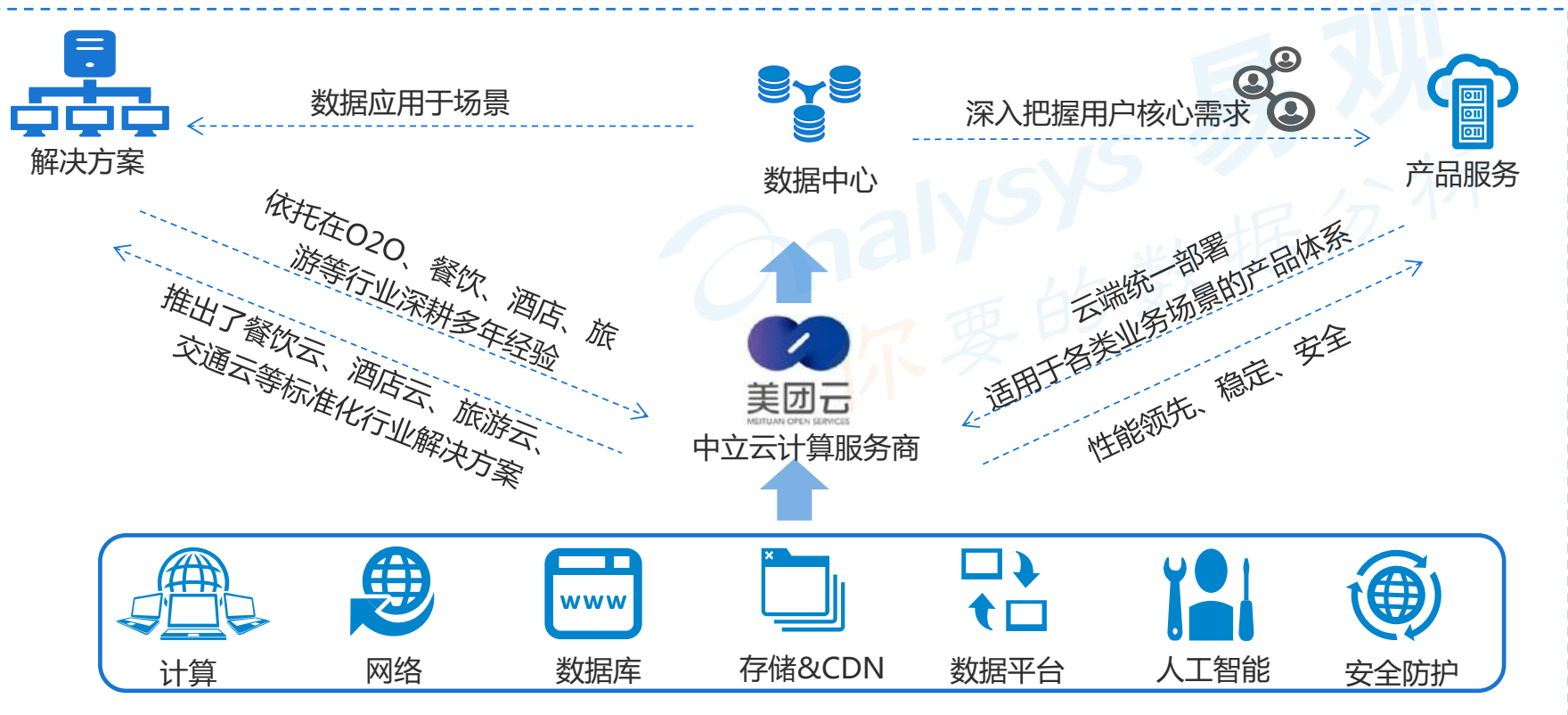
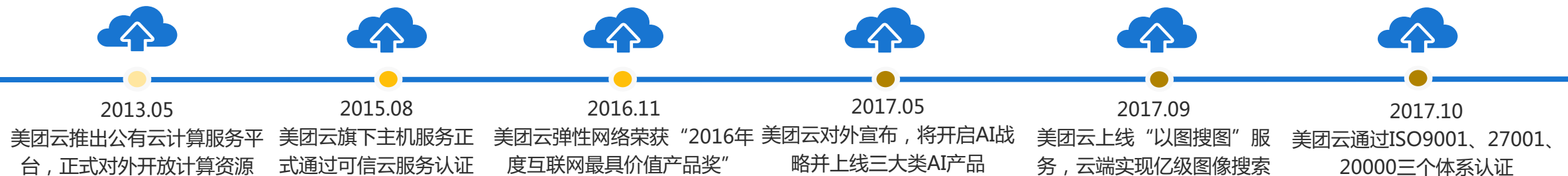
从企业需求的核心程度出发，实现行业场景细分，帮助企业内部管理管控。多细分领域云融合，实现企业一体化应用场景

发展方向

用友云进入发展3.0时代：

以“软件、云服务、金融”为三大核心，业务领域从企业管理扩展到业务运营和企业金融，服务层级从企业级走向社会级，开启用友发展3.0时代

美团云：基于O2O电商基础，提供垂直领域解决方案，与人工智能深度结合的中立云计算服务平台



市场优势

专注垂直领域，目标明确：

将美团外卖、猫眼、美团旅行等自家业务迁入云端，能为餐饮、酒店、电商O2O等重点市场领域提供切实高效的解决方案

产品优势

云计算+AI产品体系：

将人脸识别、OCR识别以及内容安全等AI产品服务深度融入云计算平台，与计算能力强劲的CPU云主机相辅相成，实现共生共赢

发展方向

AI + 开放策略：

与英特尔、浪潮等企业合作，提升美团云AI计算能力，利用开放免费吸引开发者，打造AI计算服务链平台

PART 4



中国云生态市场展望

© Analysys 易观

www.analysys.cn

完善云生态体系、以客户为中心和垂直行业的纵深场景化是当前云生态市场的主要发展趋势



强化自身云生态体系建设

- 云生态行业在以“我”为主的生态体系建设完备程度上加速

- ✓ 打造以“我”为主的云生态，强化对云计算行业的掌控力。如阿里云推动云合计划，计划招募1万家云服务商；腾讯云发布“云+计划”，5年投入100亿元打造云平台及建设生态体系；华为企业云与国内100多家各行业领先的合作伙伴、20多个城市达成合作，扩展行业应用和计算能力
- ✓ 各厂家将实质性推动云生态建设，也将有更多云计算企业启动云生态战略



以客户为中心，边服务边建设

- “客户”或“项目”为最终目标的聚合团逐渐形成

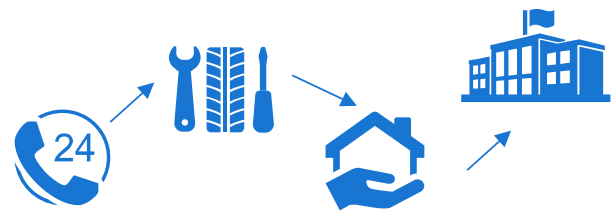
- ✓ 中国目前大量的企业在云生态的服务上呈现需求的多样性，所以我们不难发现大量的云计算的服务商开始往云生态发展



垂直行业的纵深场景化

- 垂直行业的纵深，构建云生态聚合产业链上下游资源

- ✓ 新的科技和新的技术对于云计算和云生态行业本身的一个推动，将会比任何其他的行业都要有一个更大的推动力来去改革这个行业，或者说令这个行业更加高速的一个成长，特别是垂直细分领域



云生态发展趋势解析

云计算企业将强化自身云生态体系建设，云生态企业关键成功要素包括企业的技术和能力、用户的数量和质量、垂直到行业的应用层面的解决方案等



以客户为中心，积极响应客户的差异化需求，边服务边建设，多生态共同发展

客户需求不断变化，形成以客户为中心的模式



转型的需求

企业上云
解约成本
提高效率

多样化需求

定制化服务

- 当下通过行业解决方案提供的云服务已经不足以满足目前客户多样化的需求，因此许多云计算厂商已经开始推出定制化服务，按照客户实际的业务需求，量身打造以解决客户的痛点。

一站式服务

- 多样化云生态的出现很好地解决了客户对于差异化选择的问题，它将产业链上下游资源聚集起来，并与各类应用服务提供商建立广泛的合作，同时满足了企业客户对于云服务自由选择以及一站式解决方案的需求。

几家厂商
一家厂商

差异化需求

多样化云生态

客户为中心

多家厂商
多种需求

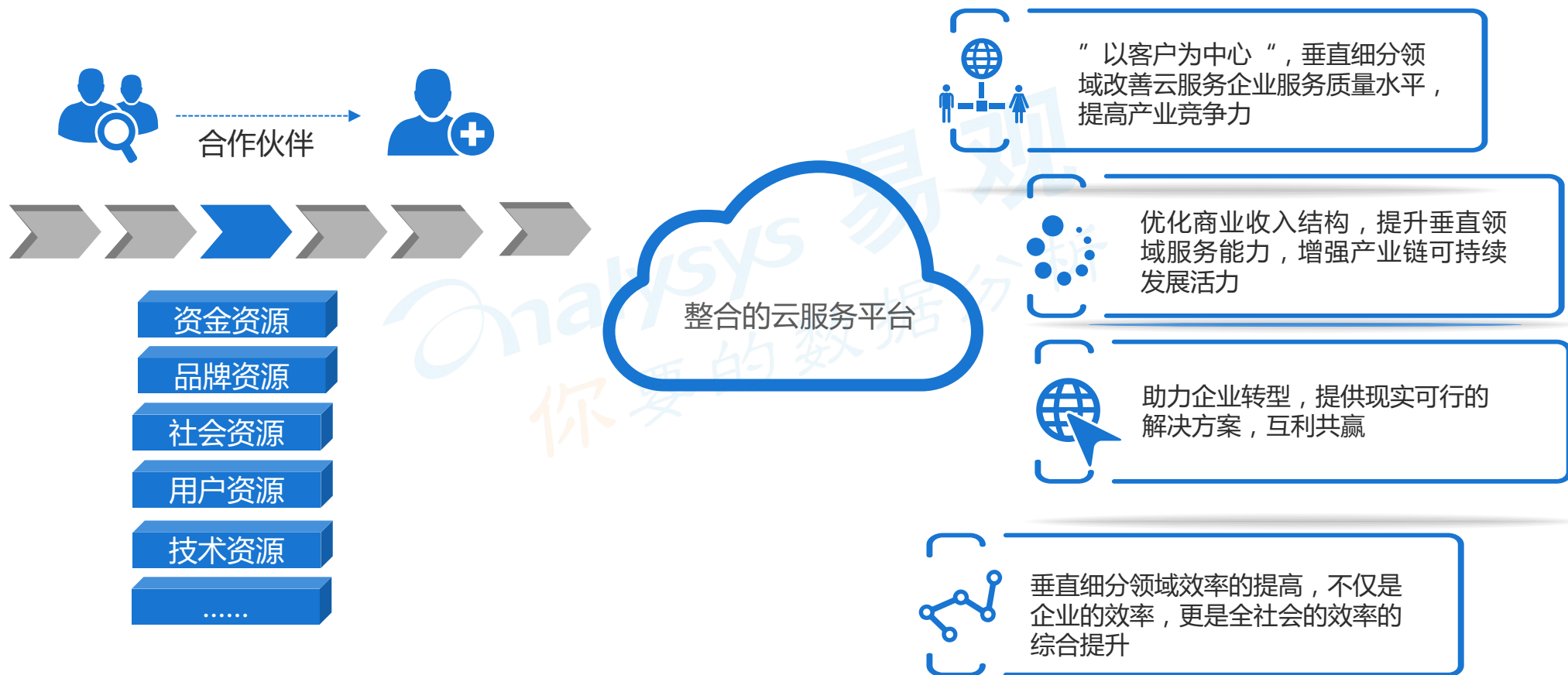
落地与服务

以客户为中心

- 企业客户对选择云服务提供商的标准存在差异性，包括安全支持、弹性、集成、升级和变更、标准编程语言等方面。云计算厂商应当以客户为中心，坚持以技术创新为驱动，持续提升服务能力，灵活应对并及时响应客户的差异化需求。

垂直行业的纵深场景化，构建云生态聚合产业链上下游资源

从云计算到云生态的一个布局，是因为企业客户的差异需求还是非常明显的不同，特别是在消费升级背景下，垂直细分领域涌现出越来越多的企业，他们的需求差异较大，很难有一个企业能够全是自己的团队来服务的客户，这推动了从云计算到云生态行业的演变。对于云生态企业来说，目前仍处于发展时期，必要的资源是构建云生态的重要因素，合作伙伴在其产业发展中积累庞大的各方资源，输出到核心云平台上，帮助云生态不断完善，可以不断优化商业收入结构，提升垂直领域服务能力，增强产业链可持续发展的能力



PART 5



中国云生态行业动态

© Analysys 易观

www.analysys.cn

云生态企业投资动态盘点

■ Ucloud于2017年3月获得D轮融资，融资金额达9.6亿元人民币，投资方为**元禾控股**、**中金甲子**。

■ 2017年5月26日，阿里云收购趣拍云，具体数额未透露。

■ 2017年5月11日，华云数据对外宣布已经获得5亿人民币的D轮融资，**海通创意资本**、**通江投资**等机构共同参投。

■ 2017年6月7日，华云数据再获15亿人民币的F轮-上市前融资，本次融资投资方暂未透露，接下来重点打造私有云、大数据和混合云。

■ 2017年6月5日，迅达云宣布获1亿元B轮融资，将继续扩大海外节点覆盖，本轮投资方为**国科嘉和**。

■ 2017年6月8日，数梦工场完成A轮7.5亿元融资，投资方包括银杏谷资本、光大实业资本等。

■ 6月12日，青云QingCloud宣布完成金额为10.8亿元人民币的D轮融资。投资方包括**招商证券国际**、**招商致远资本**、**阳光融汇资本**、**中金佳泰**、**泛海投资**等多家机构，包括**光速中国**、**蓝驰创投**等在内的早期投资方也参与了此轮的跟投。本次融资将用于技术研发。

■ 2017年7月11日，**临风云**获种子轮融资，融资金额达数百万人民币，本轮投资方未透露。

■ 2017年8月8日，**神州云动CloudCC**对外宣布已经获得数千万的B轮融资，由**齐心集团**领投，**恒华租赁**跟投。

■ 2017年8月21日，WinTalent大易云计算获**用友网络**6811万人民币战略投资。公司股东北京用友企业管理研究所有限公司拟以3635万元受让大易290.8万股股票，受让后，研究所持有大易总股本的16.1556%。

■ 2017年8月28日，七牛云宣布完成E轮10亿人民币的融资，本轮融资由**阿里巴巴集团**和**云锋基金**领投。

■ 2017年10月31日，偶数科技继4月份天使轮融资之后，再获数千万人民币A轮融资，此轮融资投资方为**红杉资本中国**和**红点创投中国基金**。

■ 2017年11月24日，**infoCH**云计算获得Pre-A轮1000万人民币融资，投资方未透露。

- **工信部出台政策，扶持云计算行业发展**
- 2017年4月，工信部出台《云计算三年发展行动计划(2017-2019年)》，此后，全国多省陆续出台企业上云计划。从政策到产业实践，全社会都开始加速上云。

- **青云QingCloud多角度布局Kubernetes容器编排服务**
- 2017年7月，Cloud Insight 2017云计算峰会上，青云宣布推出基于原生Kubernetes框架的容器集群管理与编排应用——Kubernetes on QingCloud。

- **多家云计算企业荣登“2017企业服务千里马榜”**
- 11月17日，由IT桔子与拓扑社共同举办的“2017 IT桔子企业服务峰会暨拓扑社成立两周年庆典”在京举办。Ucloud、QingCloud青云、七牛云、华云数据、数梦工场等多家云计算厂商荣登“2017企业服务千里马榜”。

- **用友云市场携手融合型伙伴亮相2017GICC大会**
- 11月17日，由畅捷通联合阿里云、用友云市场、UC、洛可可召开的2017 GICC全球小微企业创新大会在北京国家会议中心举行，用友云市场作为协办方亮相本届大会，与畅捷通携手生态伙伴共同启动了小微企业云市场上线运营仪式。
- **用友云与优客工场达成战略合作 共创企业云服务新模式**
- 用友网络与优客工场进行战略签约，双方基于各自领域的经验与资源深化业务合作，共同构建开放平台、共创企业云服务新模式。

- **用友云服务全面发力，力争赢在企业互联网**
- 2017年1月14日，“赢在企业互联网——2017用友伙伴大会”在北京成功举办。超过1000家各类伙伴与专家共聚一堂，探讨企业互联网时代的共赢之道。

- **UCloud获得“AI新锐企业TOP10”奖**
- 11月18日，Ucloud在深圳市人工智能行业协会主办的“中国国际人工智能高端领袖峰会（AIC）”上，获得了“AI新锐企业TOP10”奖项。

- **阿里云CDN宣布降价25%，或引发新一轮价格战**
- 11月22日，在2017广州云栖大会上，阿里云CDN价格再次下调，核心产品调整折扣幅度。阿里云解释为“技术进步和规模效应是产品价格得以快速下降的原因，希望能够让云计算成为普惠科技”。

- **阿里云付费用户破100万，用户规模亚洲最大**
- 2017年8月17日晚间，阿里巴巴集团公布2018财年第一季度（2017年4月至6月底）财报，阿里云达到一个重要里程碑，云计算付费用户数量首次超过100万，成为亚洲首家达到百万级用户规模的云计算公司。

数据分析驱动变革

- 易观千帆
- 易观万像
- 易观方舟
- 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用