

# 楼阁玲珑五云起,其中绰约多仙子

中国云服务企业创新发展专题分析2018

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



# 分析说明



## 分析定义

- 云服务商定义：为云生态服务的厂商。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服务企业创新发展进行分析
- 本次分析涉及的关键字为：云生态、云计算、云服务平台，云服务厂商等
- 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



# 目录

## CONTENTS

- 01  中国云服务企业创新发展市场整体趋势分析
- 02  中国云服务企业创新发展市场现状分析
- 03  中国云服务企业竞争分析
- 04  中国云服务典型厂商分析
- 05  中国云服务创新发展市场展望

# PART 1

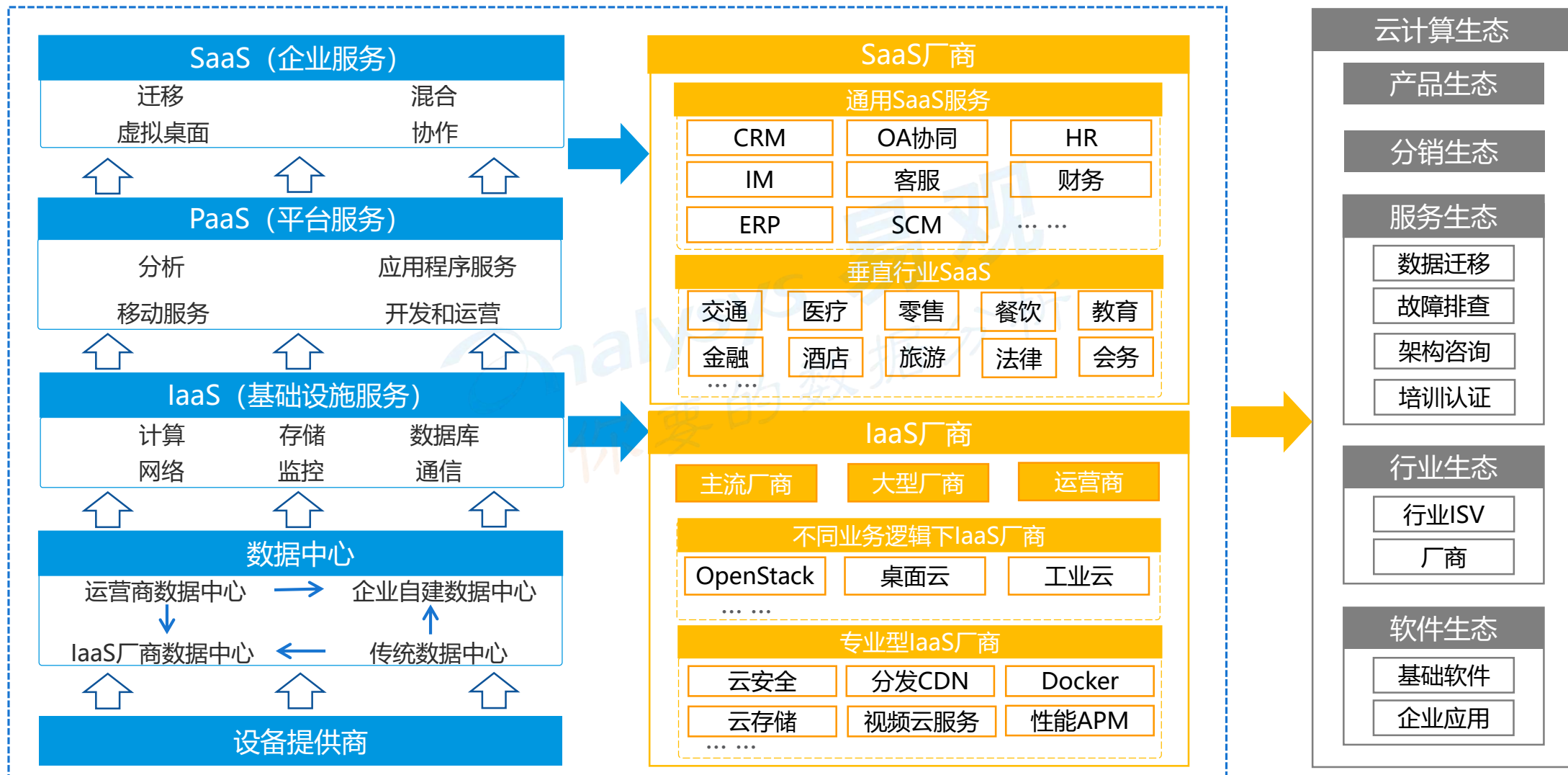


## 中国云服务企业创新发展市场整体趋势分析

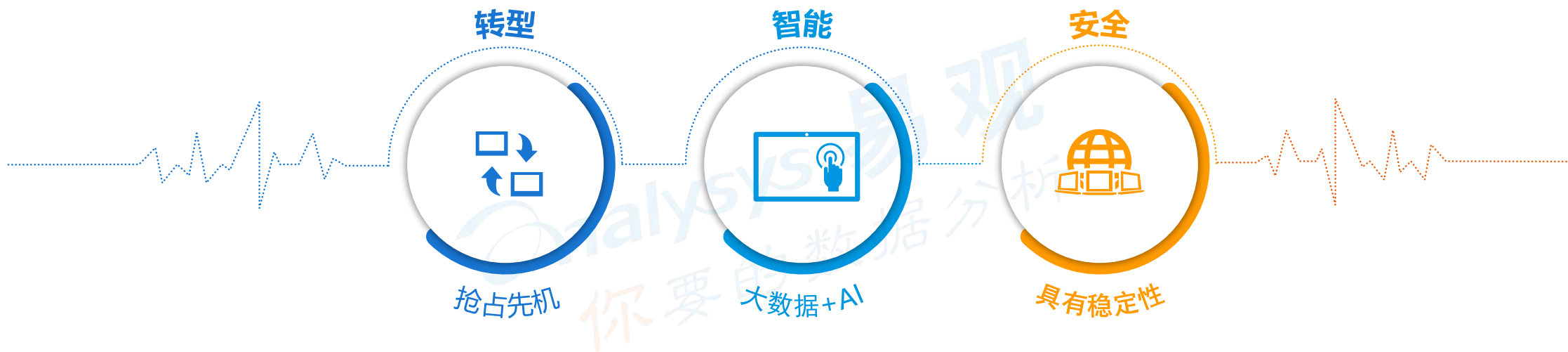
© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 云服务厂商的界定已经由专门的服务衍生为整个生态的概念



# 云服务企业越来越注重提供多元化智能云服务，传统企业转型给云服务厂商带来更多的机会，同时对安全的要求也越来越高



## ✓ 云服务企业最新发展趋势

- ✓ 传统企业加快数字化转型，对于云服务需求提升明显。业务范围中占比较大的服务传统企业和政企客户的百度云，华为云等，营收提升明显
- ✓ 云服务企业越来越注重提供多元化服务，结合人工智能和大数据，为客户提供高效全面的服务
- ✓ 云安全成为业界普遍关注的焦点，信息通过多种变通方式进行传递



## PART 2



### 中国云服务企业创新发展市场现状分析

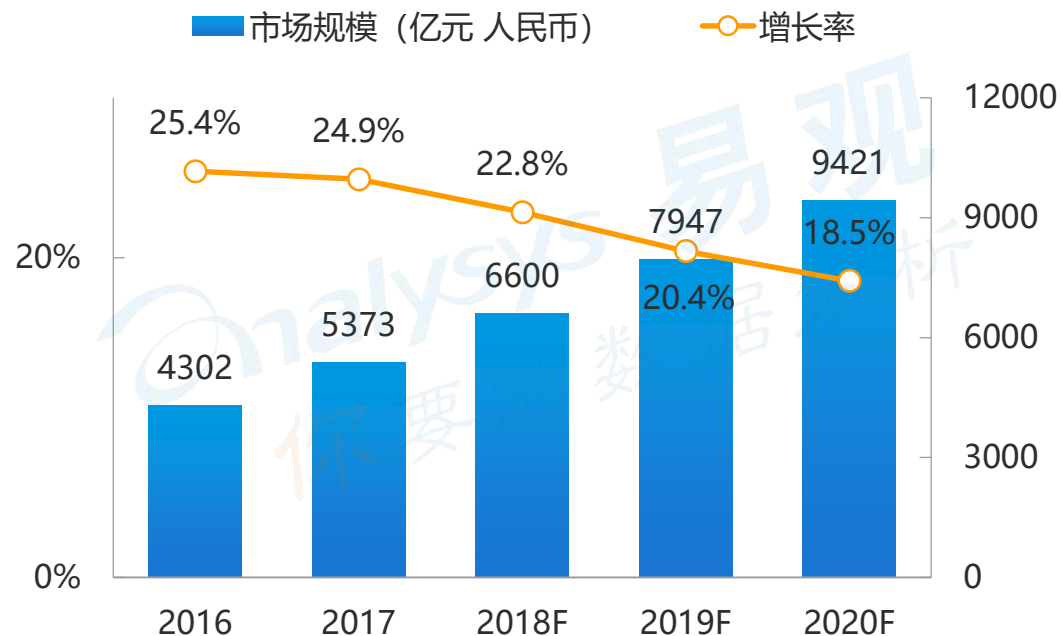
© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 中国云计算市场保持增长态势，但增速有所放缓，云服务企业仍然持有创新发展的热情

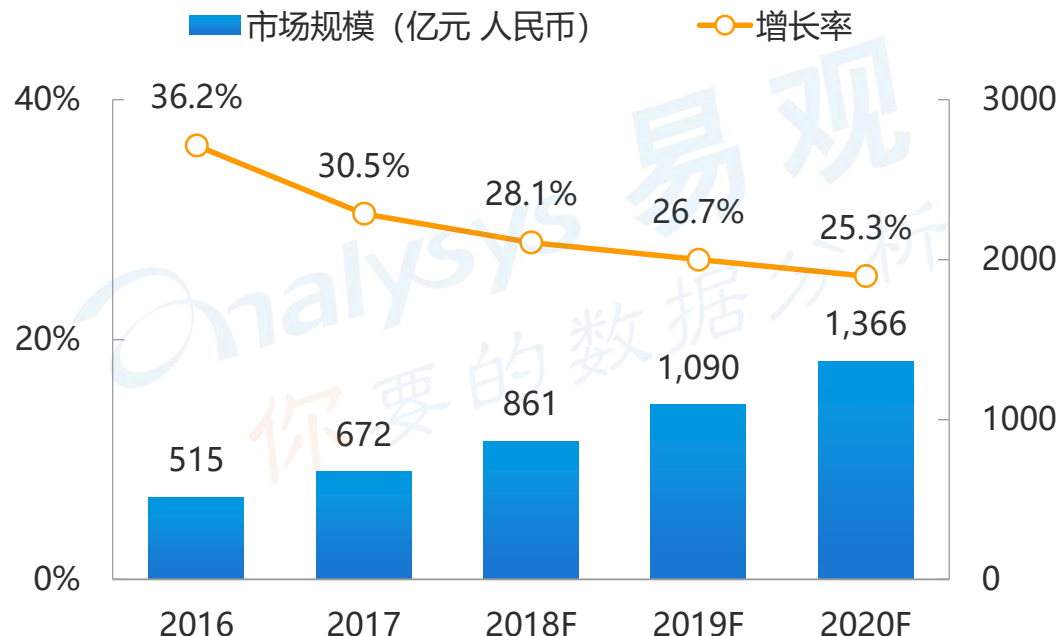
- 2015年是企业级云计算市场的元年，中国企业级云计算厂商更加重视产业链中上下游的资源整合能力，通过建立合作共赢的云生态体系，为客户（用户）提供一站式的服务与帮助
- 2017年我国云生态市场规模达671.9亿元，预计2018年达到860.7亿元，增速达到28.1%

## 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

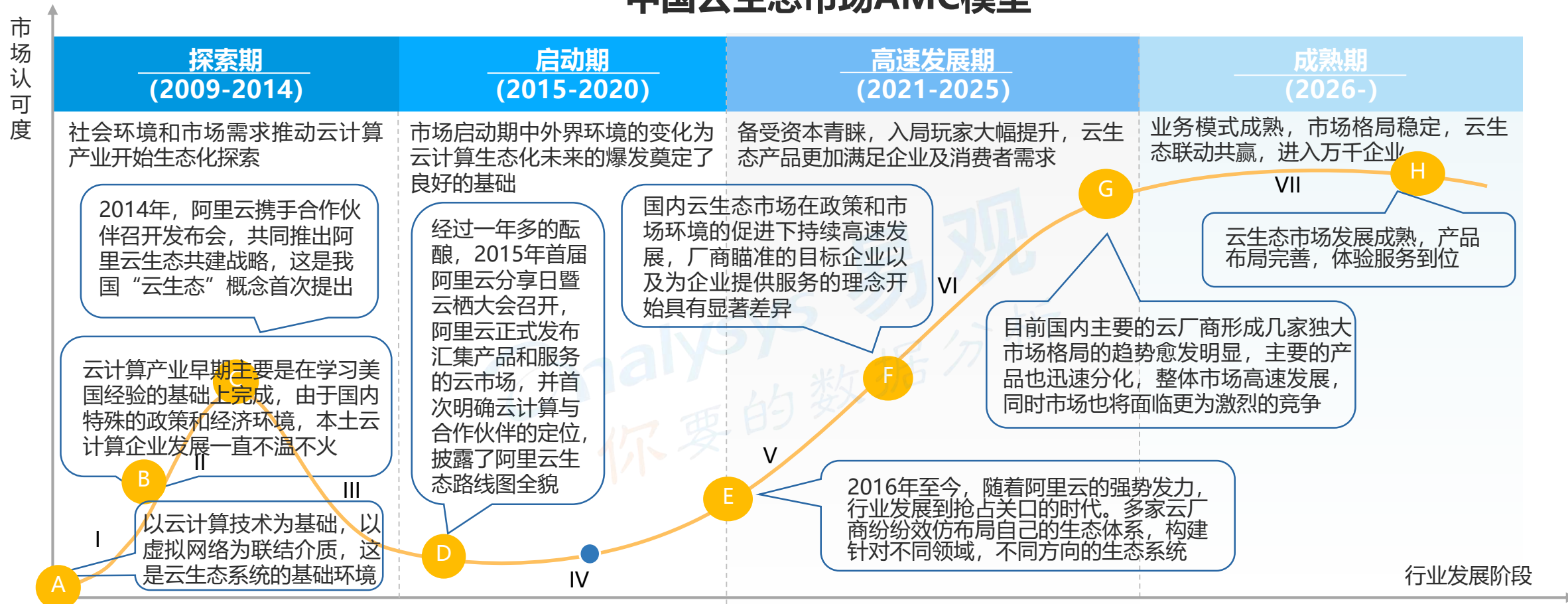


数据说明：易观根据市场公开数据和行业访谈以及相关数据模型估算



# 目前中国的云生态市场正处于市场启动期，我国云生态市场还有长足的发展空间，云服务厂商的机会多，前景好

## 中国云生态市场AMC模型



# 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，提高云服务企业整体水平

## Political

- 《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）

## Social

- 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

## Economical

- 中国经济由第三产业主导趋势更加明显，标志其正式迈入“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
- 近年来，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、百度云、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

## Technological

- 云计算降低了企业IT成本，推动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



# 云服务厂商是整个生态链的重要环节，承接云服务设备、网络提供商，整合资源为云平台使用者提供服务

云服务用户

云服务厂商

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



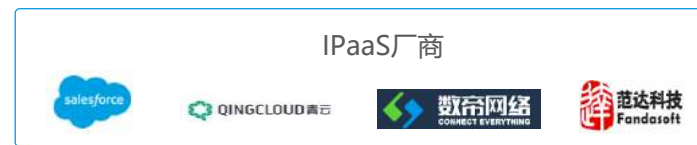


# 当前PaaS、SaaS与IaaS的界限已经模糊，云服务厂商都试图进行扩展，以期能提供一站式的IT服务

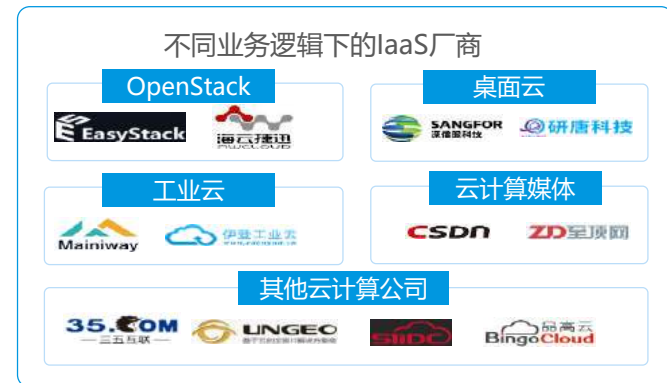
## SaaS厂商



## PaaS厂商



## IaaS厂商



# 云行业受资本青睐，部分企业融资过十亿，厂商竞争激烈

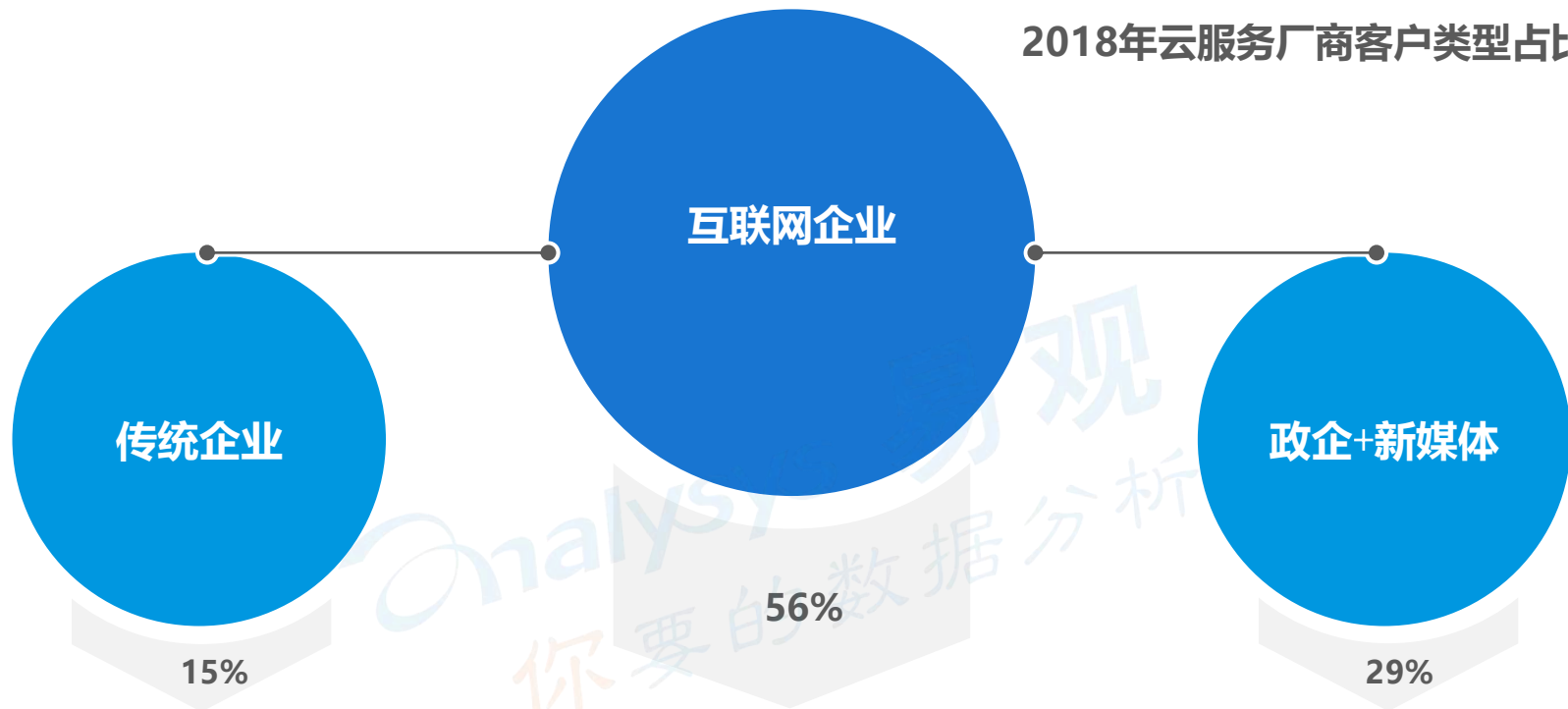
## 2018年部分云生态服务厂商融资情况表

投资时间	云生态厂商	成立时间	轮次	融资企业
2018年1月	金山云	2012年2月	15.1元美元——D轮	Forebright（GY光远投资）、骊悦投资和顺为投资等
2018年1月	白山云	2015年4月	3.3亿元人民币——C轮	阿尔法资本和春珈资本等
2018年1月	时速云	2014年10月	近亿元——B轮	泰达科技投资、朗玛峰创投等
2018年1月	焱融云	2016年4月	数千万元——Pre-A轮	信雅达、思科瑞新等
2018年2月	青藤云安全	2010年1月	2亿元人民币——B轮	红杉资本、宽带资本、红点等
2018年4月	星辰天合	2015年5月	2.4亿元人民币C轮	恩颐投资领投、红点、启明创投等
2018年5月	易捷行云	2014年2月	3亿元人民币——C+轮	多家人民币基金
2018年6月	白山云	2015年4月	2.4亿元——C+轮融资，	贵州省大数据产业基金、银河鼎发等
2018年6月	华云数据	2010年1月	10亿元人民币——Pre-IPO	源星资本、广发证券等机构
2018年6月	博云	2012年7月	近亿元——B+轮	京东云和京东金融联合投资
2018年6月	Ucloud	2012年3月	数额未透露——E轮	中国移动投资公司
2018年8月	易捷行云	2014年2月	数额未透露——C++轮	京东集团

数据说明：易观根据市场公开数据整理

# 云服务企业客户主要类型为互联网企业、传统企业和政企，其中，利润来源主要是政企客户

2018年云服务厂商客户类型占比（营收规模）



✓ 传统企业有数字化转型的愿望，他们的云服务需求更加多且实际具体。这对云服务厂商的要求较高，综合型选手才能满足传统企业的转型需求

✓ 互联网企业是云服务厂商的主要客户，在数量上能占据到云服务厂商的80-90%。但是互联网企业并不能带给企业较多的利润，特别是初创团队

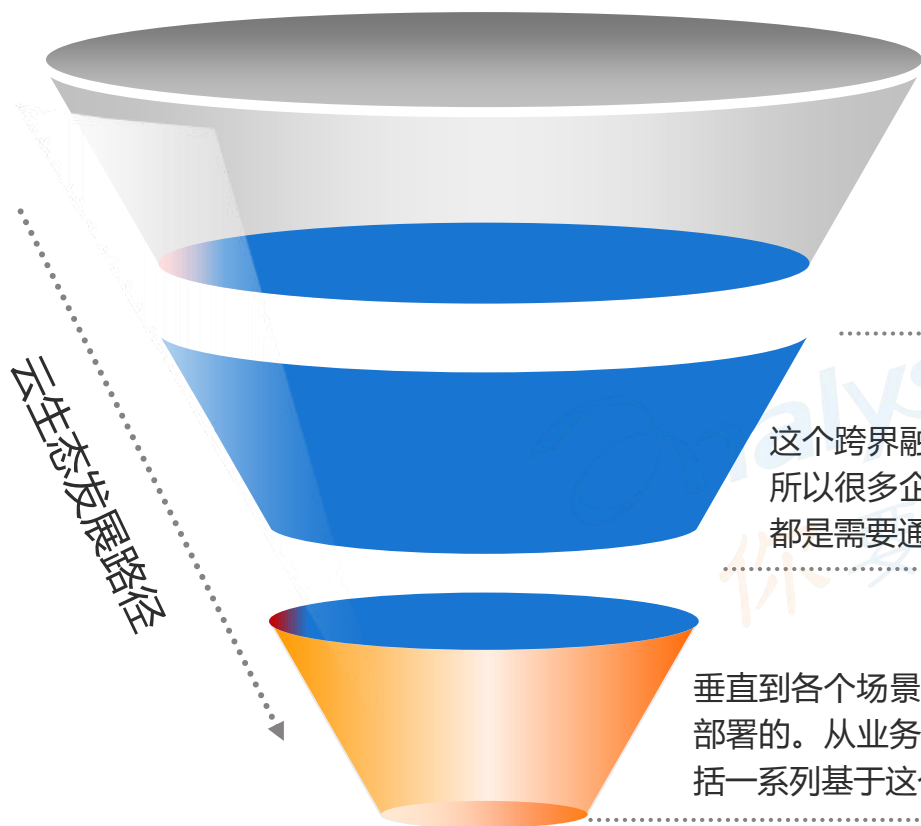
✓ 政企和新媒体能带给云服务商最大的利润来源，政府企业采购量大，利用率小，维护方便，是最受云服务商欢迎的客户类型

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服务厂商主流选择的模式。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 3



## 中国云服务企业竞争分析

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

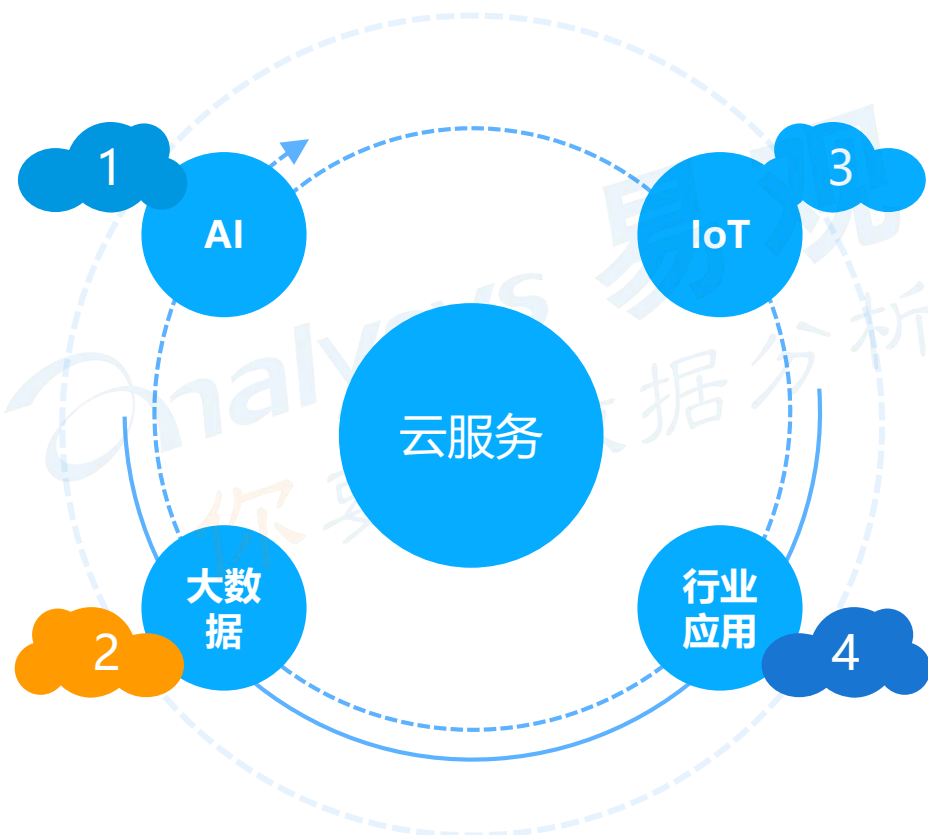
# 云服务厂商更多的开始提供人工智能、物联网、大数据和行业应用的解决方案，技术前瞻性在云服务的占比越来越重

## 人工智能解决方案

中国人工智能技术在各行各业加速落地，计算机视觉在金融、安防等领域不断拓展，智能语音语义在车载、家居、移动设备等硬件领域以及教育、客服等商用领域继续渗透，商用服务机器人进入商场、酒店，底层硬件开始量产，人工智能在各行各业持续渗透，云服务行业也如此

## 大数据解决方案

百度、腾讯、阿里、搜狗、华为、京东、小米等科技/互联网巨头也在大数据领域加快布局，通过成立大数据部门到投资并购创业公司、提供更多的差异化解决方案。在云服务里，主要提供数据处理、数据建模，分析等方案。如百度云，提出数字营销云方案，帮助企业合理投放



## 物联网解决方案

物联网是互联网的延伸，云计算为物联网提供了存储空间，物联网为云计算解决了应用场景问题。如阿里云的物联网套件，百度天工、腾讯物联网通讯、华为-IoT平台、青云物联网行业解决方案等，都是云计算厂商为物联网提出的解决方案

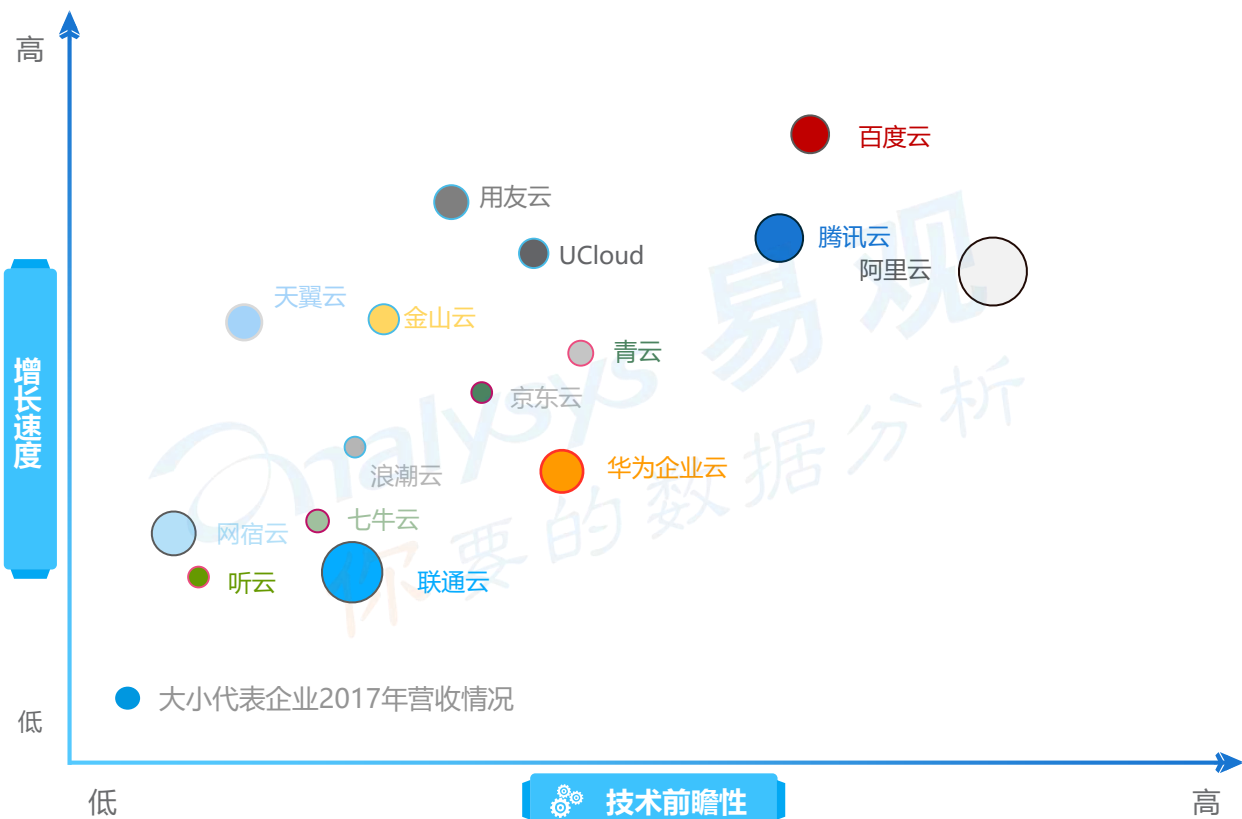
## 行业应用解决方案

为行业应用提出解决方案也是当下云服务厂商的主要任务。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



# 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

2017年中国云服务提供商整体市场表现



© Analysys 易观

www.analysys.cn

## ✓ 图表说明:

- ✓ **技术前瞻性:** 除需要考量当前云服务厂商的底层技术（即在云计算基础方面的技术）、海量数据分布存储/管理技术及云计算平台管理技术外，增加AI、IoT、大数据和行业应用方面技术在前瞻性方面的权重，综合打分而成
- ✓ **增长速度:** 为2017年/2016年营业收入增长情况
- ✓ **圆圈大小:** 2017年营业收入情况

- ✓ 当下通过提供云计算基础的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
- ✓ 如大数据解决方案、AI解决方案和IoT解决方案。很多云服务厂商通过收购或者内部重组提供多元化的服务，扩大影响力，建立自己的生态圈

# 云服务企业提出不同的创新云产品和服务获取更多市场份额

- ✓ 云计算厂商从底层技术上来说并无太多的差异，IaaS产品越来越趋向同质化，不同云服务厂商在市场战略上的差异并不明显
- ✓ 在企业客户越来越注重定制化和差异化服务的趋势下，起步较晚的云计算厂商和市场份额相对落后的厂商想要获取市场份额，还需要依托各自背后的资源寻求差异化的竞争力，在服务和产品的独特性上进行创新。

## AI + 云

云加AI成为新的趋势。云是数据存储和处理的天然土壤，云端的海量数据，给人工智能提供了宝贵的训练数据；已经成为云服务巨头们极为看重的市场，也是云计算竞争进一步升级的领域，云计算智能化程度不断提升

代表厂商：



## IoT软硬结合

在万物互联的智能物联网时代,数据将更多地来自边缘侧的传感器和终端设备，边缘侧数据对很多行业都是高度敏感和关键的，有严格的数据安全要求和毫秒级反应要求，边缘计算能够更好满足物联网时代软硬结合的发展趋势。

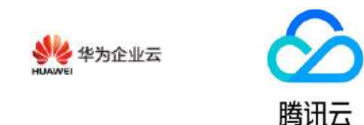
代表厂商：



## 场景化服务

场景化服务打破云计算IaaS、PaaS、SaaS的传统划分方式，从基础服务、产品研发、运营、客服等业务层面出发，解决具体场景下的需求

代表厂商：



## 专属云

网易云最先提出专属云概念和专属云产品。专属云产品本质上还是公有云，继承了公有云在弹性扩容、抗DDoS、运维等方面的特点，但从物理上隔离开专属的虚拟化资源池，对用户透明度高，控制权与性能媲美私有云

代表厂商：



# PART 4



## 中国云服务典型厂商分析

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

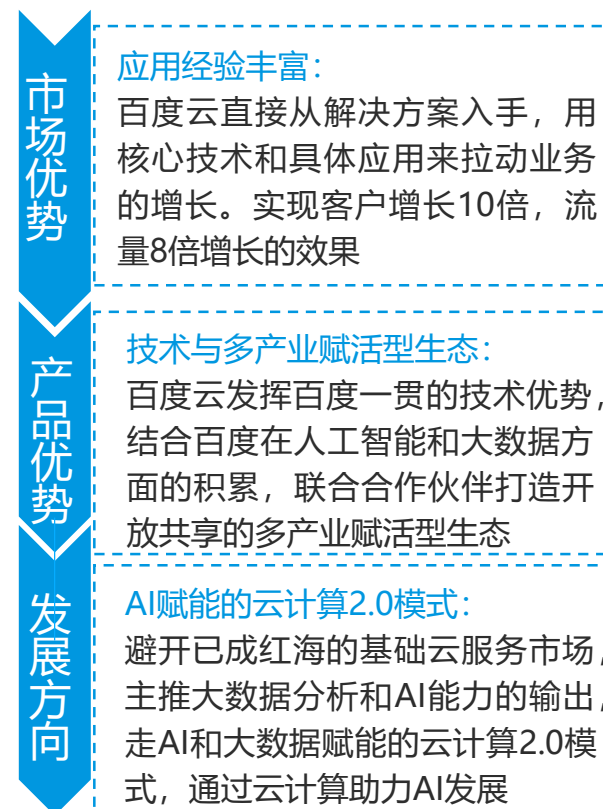
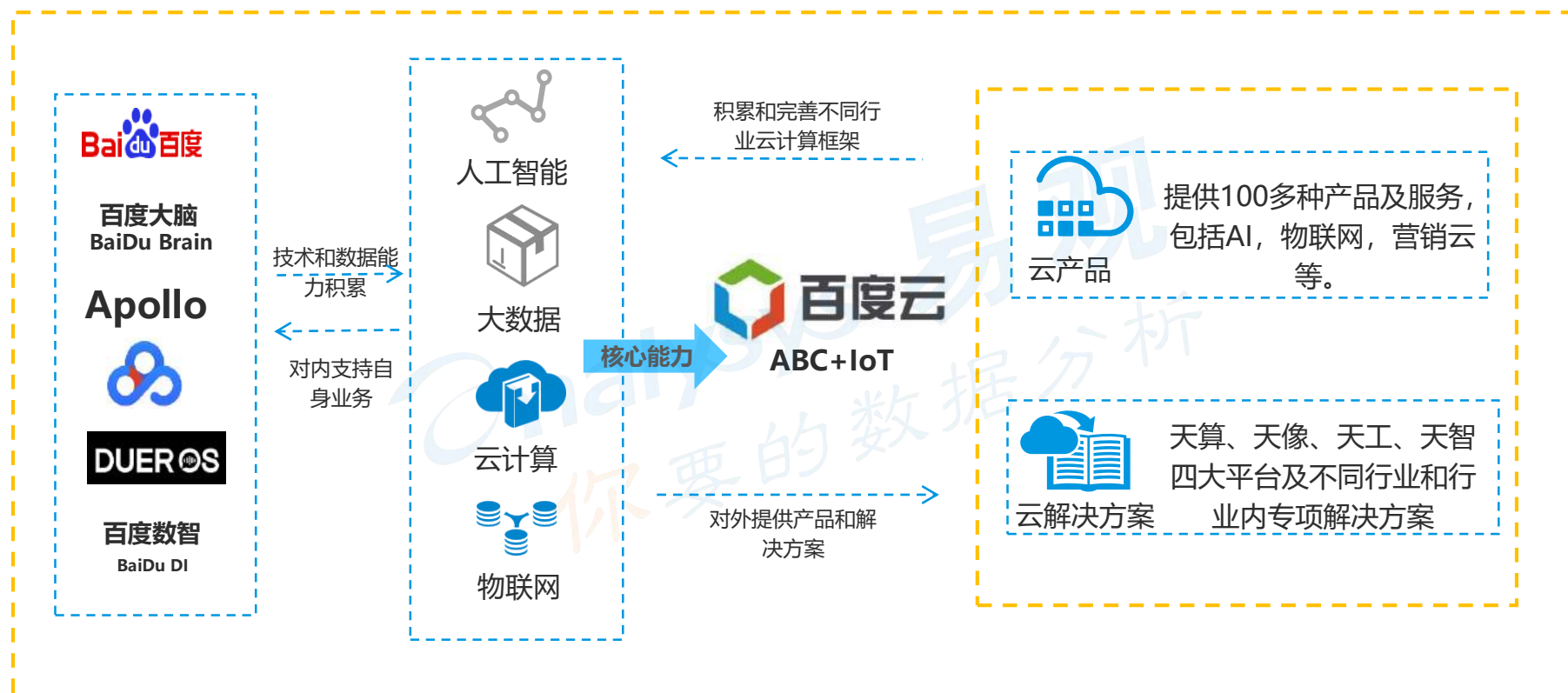


# 云服务厂商玩家类型较多，按照厂商背景可以将中国云生态厂商分为四种类型：互联网巨头型、传统IT企业型、基础云服务提供商和外企云服务提供商

## 中国云生态典型厂商类型分析



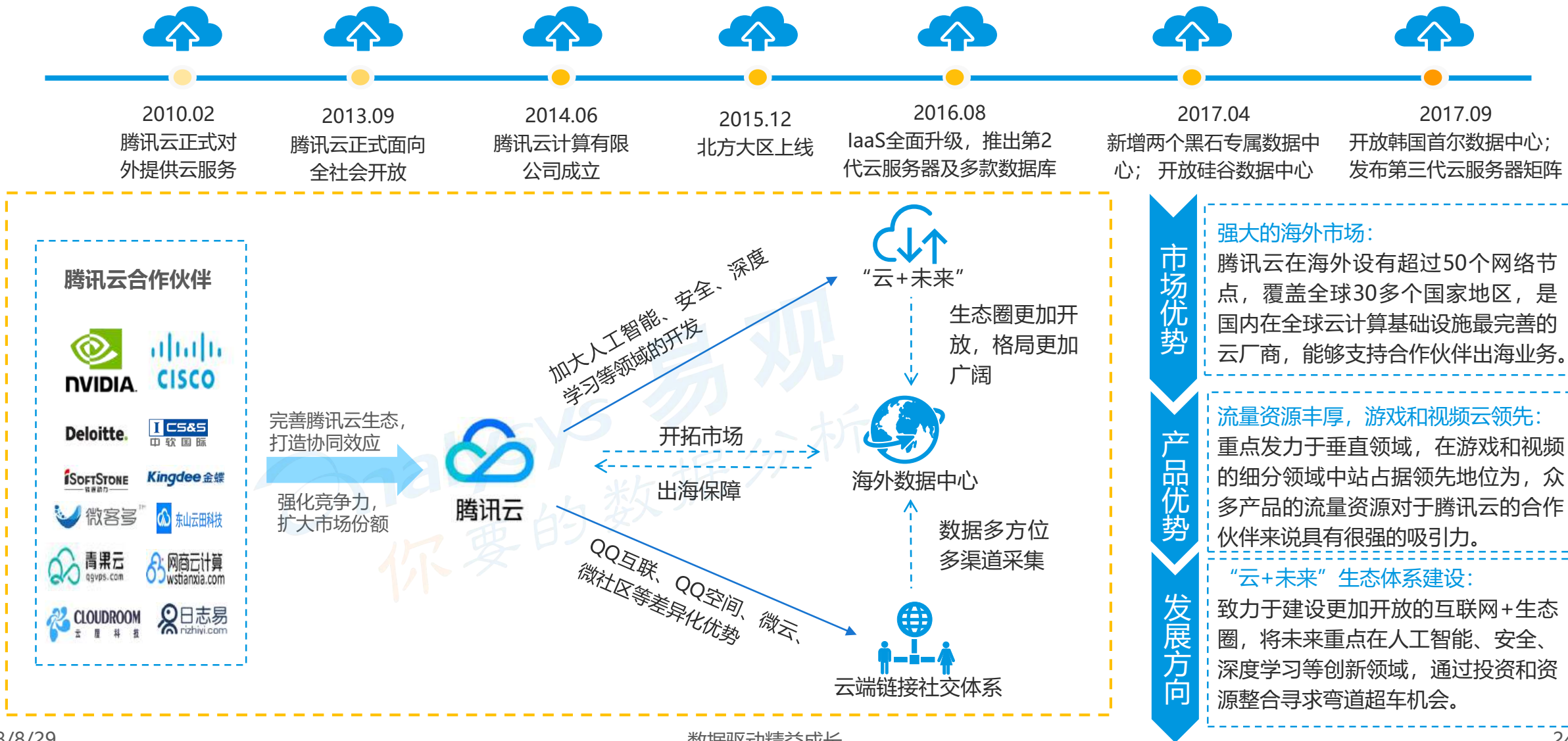
# B: 后发先至，通过ABC战略，做最智能的云服务商



# A: 中国云计算的开拓者，云生态市场的半壁江山



# T: 产品体系强大流量资源充足，海外布局全面助力企业出海





# PART 5



## 中国云服务创新发展市场展望

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 完善云生态体系、以客户为中心和注重人工智能+大数据助力是当前创新型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；百度云推出基于百度人工智能、大数据、云计算的生态系统平台。通过提供业务、技术、营销、培训和资金支持，帮助合作伙伴快速开展基于百度云的云计算、大数据和人工智能相关业务。
- ✓ 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



## A + B → C

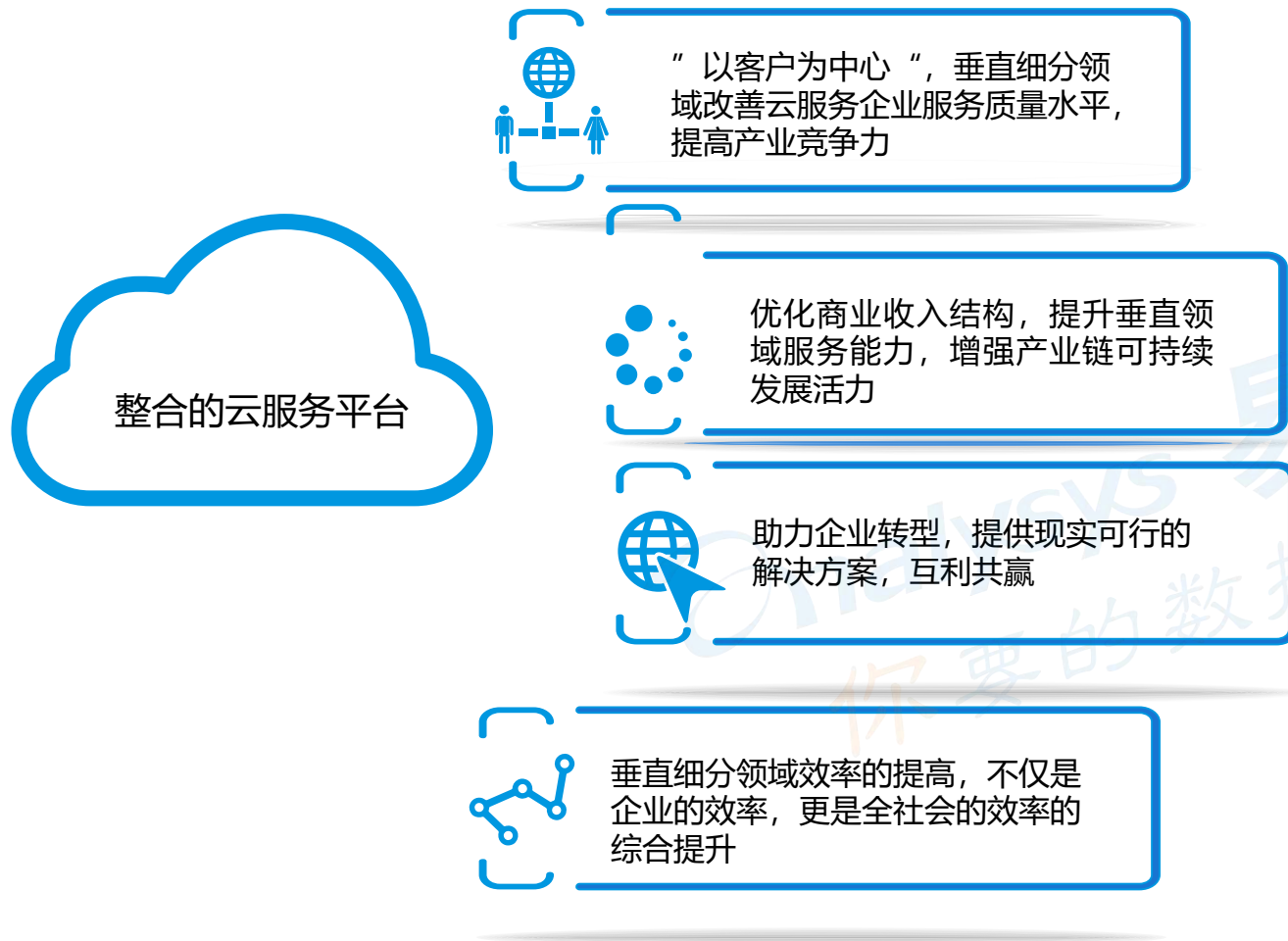
- AI和BIG DATA助力云服务提供商提供更好的服务

- ✓ 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去改革这个行业，或者说令这个行业更加高速的一个成长。
- ✓ 人工智能和大数据可以帮助云服务企业提供更多更好的服务，助力客户实现数字化转型



## 云生态发展趋势解析

# 创新云服务企业在以“我”为主的生态体系建设程度上加速



- 云服务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
- 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。
- 帮助用户解决差异性的实际问题对于云生态企业来说至关重要。
- 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, 帮助云生态不断完善, 提升垂直领域服务能力, 增强产业链可持续发展的能力

# 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

差异化需求

多样化云生态

一家厂商

客户为中心

多家厂商

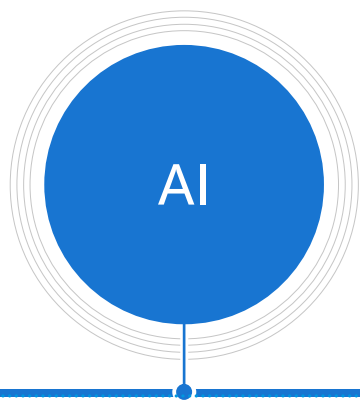
落地与服务

以客户为中心

多种需求

- 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。





## ✓ 云服务企业需要人工智能和大数据技术

- ✓ 人工智能和大数据能够帮助云服务厂商为客户提供更多元化的服务，既帮客户解决实际问题，又为云服务谋得生机
- ✓ 云计算厂商实际提供的是服务，不是卖产品。产品的一次性购买可以解决长期的问题，云厂商是卖一个少一个。但是云服务厂商提供的是优质的服务，则是卖一个多一个
- ✓ 企业上云是为了提高企业效率，压缩企业成本。但上云之后，面对的后续问题，还是需要云服务厂商来帮助解决，而这些问题通常需要借助人工智能和大数据才得以实现

# 数据驱动精益成长

- 易观方舟
- 易观千帆
- 易观万像
- 易观标签云



易观方舟试用



易观千帆试用



易观订阅号