

2021中国企业上云指数洞察报告

基于实体经济行业与整体行业的对比分析

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EqualOcean Intelligence, February 2022



目录

CONTENTS

- 1 **乘云而上：**中国云计算市场规模进一步增长
- 2 **借数转型：**云与数字化重塑企业竞争格局
- 3 **紧跟潮流：**实体经济行业企业积极导入云服务
- 4 **组织升级：**实体经济行业优先管理系统上云
- 5 **服务优先：**实体经济行业选择云供应商策略



数字化转型背景下，云计算市场规模进一步增长

- 预计2021年底，我国在线办公用户规模将超过**4.3亿人**。
- 新技术催生新需求，“人工智能、安全服务、大数据”需求蓄势待发。
- 云计算市场规模2024年有望冲击**3,500亿元**大关
- 国资企业、政府机关上云潜力仍待释放。



产业上云初具规模，实体经济思想意识已转变，上云步伐稳健

- 实体经济上云渗透率为**18.9%**，发展潜力巨大。
- 零售业、制造业是实体经济上云的旗手，渗透率远高于行业整体。
- 相对于整体行业来说，实体经济行业云投入偏低。
- 公有云部署比例最高，策略上偏好引入新服务或与传统相结合。



实体经济秉持稳健思路，逐步云化

- **56.8%**的实体经济企业选择优先进行管理系统上云，其次为基础环境上云和创新业务上云。
- 实体经济企业优先筑基，再寻求创新突破，并根据IT消耗适时拓展云基础资源。



采销业务部门将务实融入实体经济企业的IT风格

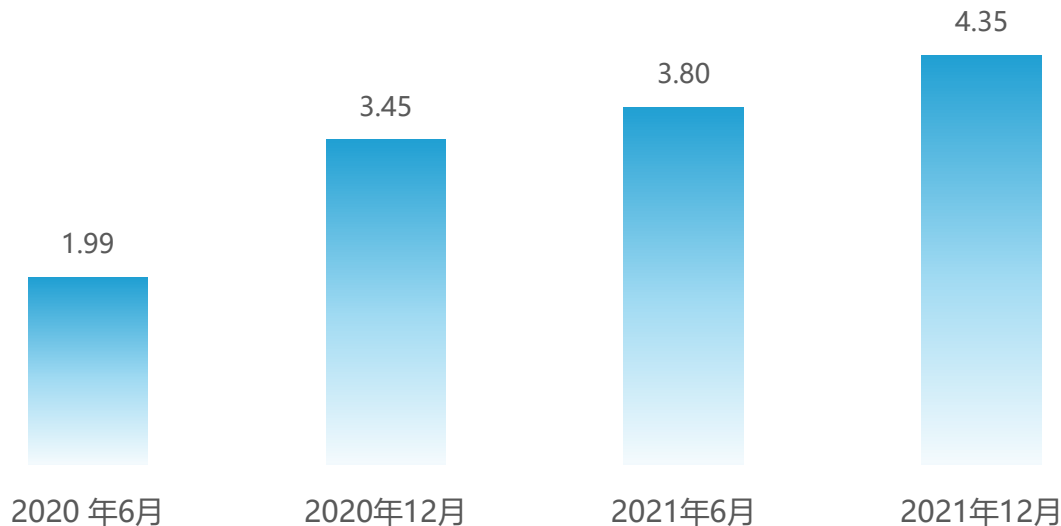
- 从组织中IT决策权的职位分布情况来看，实体经济企业中排在前三位的分别是采购高管、销售高管、市场高管以及行政高管。
- 服务积累、产品能力和销售情况为企业用户选择云供应商时优先考量的因素。



乘云而上：中国云计算市场规模进一步增长

- ◆ 工业4.0时代，加快数字化建设、发展数字经济、加速数字产业化和产业数字化、推动数字经济和实体经济深度融合，已经成为全球经济发展的重要趋势。
- ◆ 截至2021年6月底，中国在线办公用户人数达到3.8亿，较2020年12月增长约3,500万人，在线办公市场依然活跃。在线办公作为企业数字化转型的一个切入点，可以推动企业提升信息化、智能化、自动化建设与管理水平，预计到2021年底，我国在线办公用户规模将超过**4.3亿人**。
- ◆ 现阶段，越来越多的行业开始关注线上业务，在加速拓展新商业模式的同时，提速全渠道管理。以银行业、保险业为例，近年来监管机构相继出台政策支持行业相关业务线上化、智能化发展。

亿欧智库：2020-2021E 中国在线办公用户规模 (亿人)

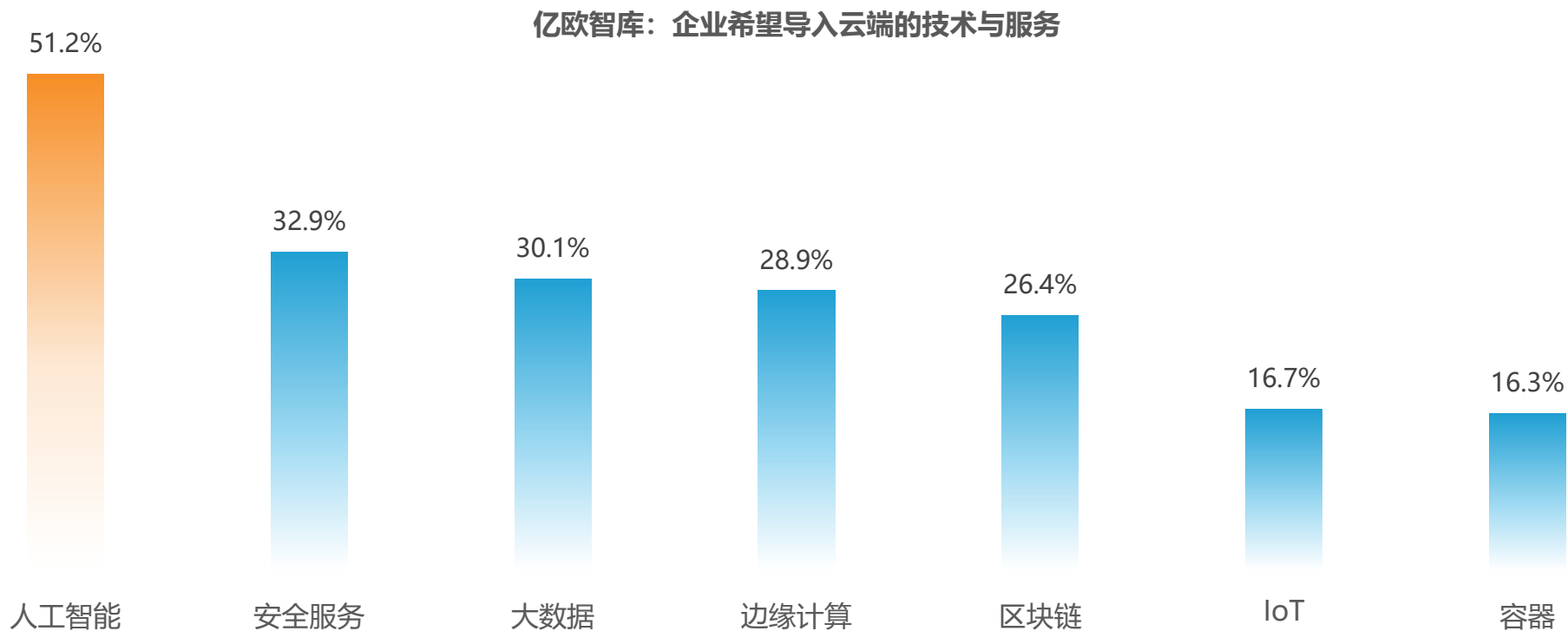


银行业、保险业加速线上化实例

- 2020年5月，中国银保监会下发《关于推进财产保险业务线上化发展的指导意见》，提出到2022年，车险、农险、意外险、短期健康险、家财险等业务领域线上化率达到80%以上，其他领域线上化水平显著提高。
- 2020年12月，中国银行业协会发布《中国保理产业发展报告(2019-2020)》。报告指出，近年来，随着“互联网+”和金融科技的发展，保理业务走上了线上化、智能化、便捷化的创新发展之路。国内商业银行开始通过区块链、大数据等新兴科技整合供应链资金流、物流、商流和信息流，利用金融科技手段提升业务操作便利性和工作效率。

新技术催生新需求，云端市场需求进一步增长

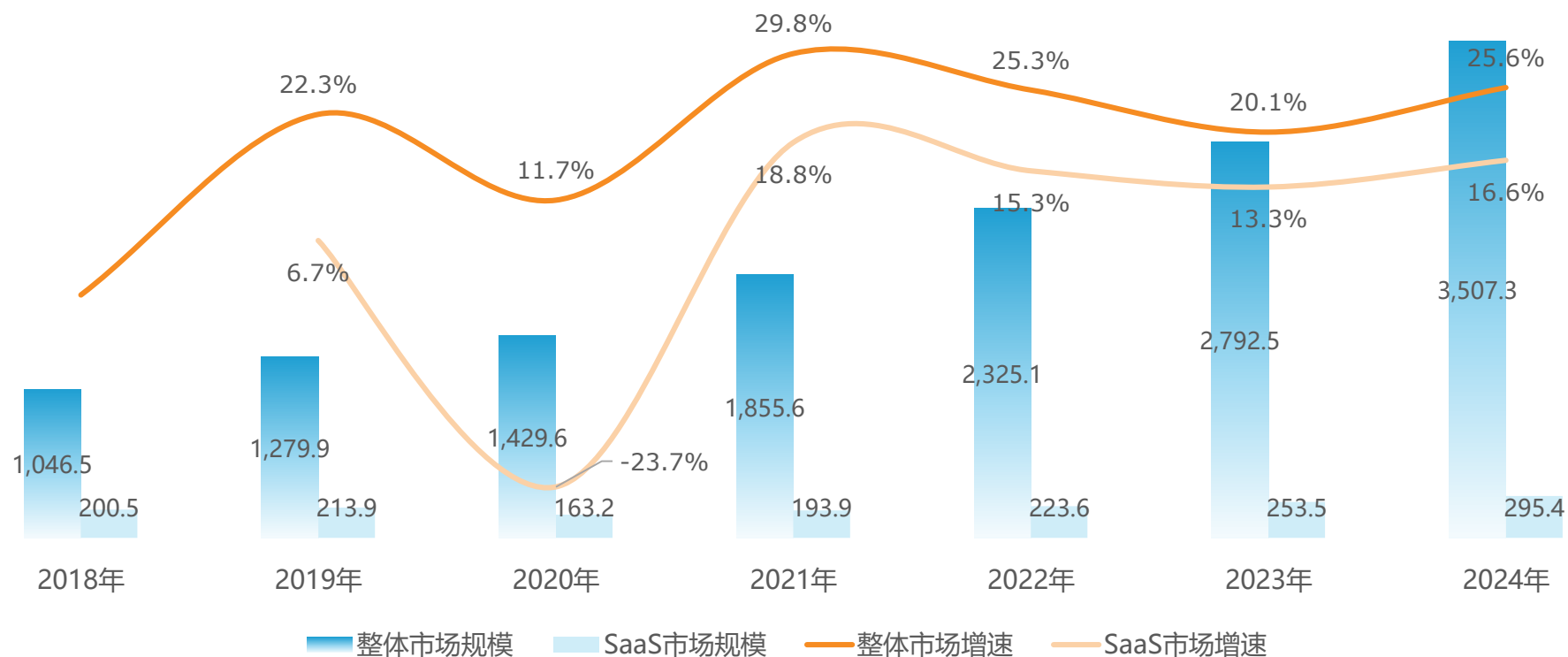
- ◆ 企业将云计算作为在线业务基础设施，并开始探索将新技术融入云端，从而驱动业务、促进创新。从行业整体来看，可导入云端的新技术与服务中，**人工智能**的呼声最高，占比超过一半达到**51.2%**；安全服务和大数据紧随其后，分别占比32.9%和30.1%；再次是边缘计算和区块链，分别占比28.9%和26.4%；排在最后的是IoT和容器，分别占比16.7%和16.3%。
- ◆ 云端承载的新技术层出不穷，“人工智能、安全服务、大数据”需求蓄势待发。长期来看，**企业用户对新技术的谋求会增强其外部效应，新需求也将得到更大程度地释放**，为社会带来的外部效应和企业效率提升的示范作用将会吸引更多企业使用云服务，最终带动产业经济体系数字化和智能化水平全面提升，引发生产力和生产方式的重大变革。



云端服务市场规模2024年有望冲击3500亿元大关

- ◆ 云端服务市场增速呈井喷之势。数据显示，2020年中国云端服务市场规模达到**1,429.6亿元**人民币，预计到2024年整体市场规模将达到**3,507.3亿元**人民币。
- ◆ 自2012年起，私有云市场率先发力，云计算市场规模快速扩张。数据显示，SaaS市场规模预计从2018年的200亿元增长至2024年的**295.4亿元**，年复合增长率约6.67%。以新零售为例，随着互联网产业的快速发展，其引领的消费市场模式创新将层出不穷，企业业务在线化与业务创新进一步释放云计算需求，预计未来中国云端服务市场规模将保持快速增长。

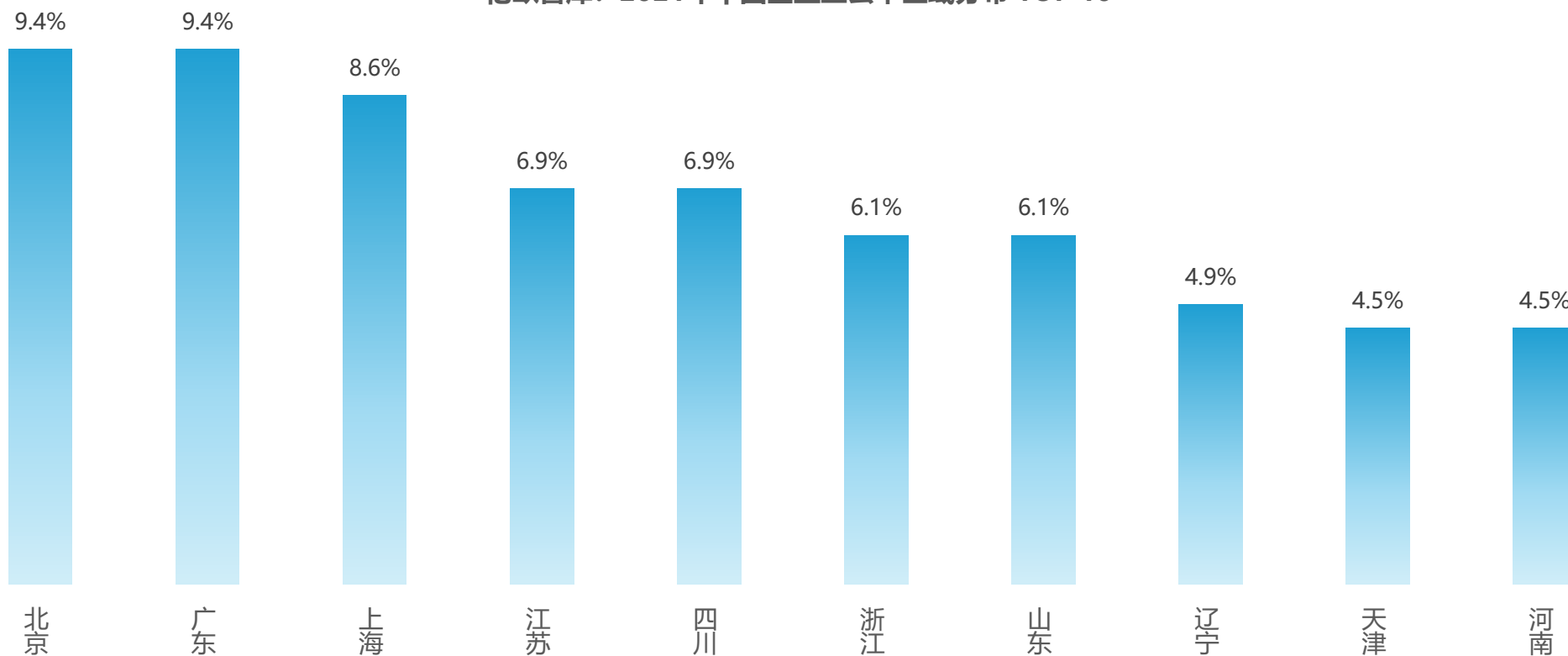
亿欧智库：2018-2024E 中国云端服务市场规模与增速（亿人民币）



企业上云初具规模，整体呈现“东高西低”分布态势

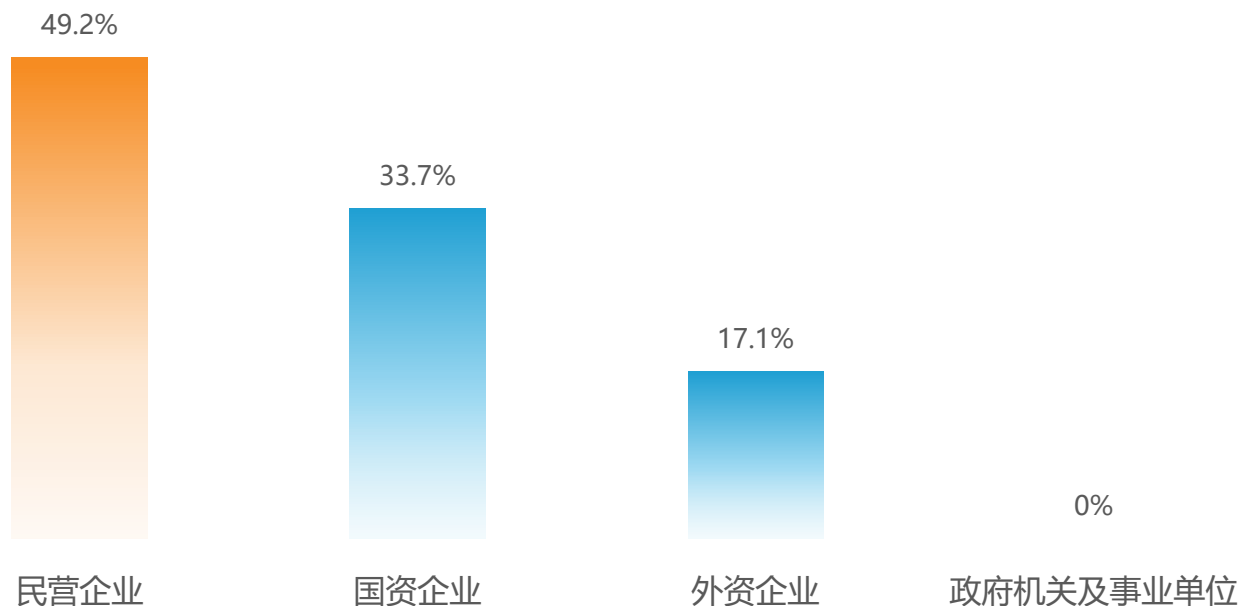
- ◆ 中国企业上云的区域分布整体呈现“东高西低”态势，相关城市群和都市圈内表现出相近的发展趋势，例如环渤海、长三角、大湾区等，这也与当地经济发展情况呈正相关。
- ◆ 具体来看，北京市和广东省的企业上云率最高，均为9.4%，上海市紧随其后，上云率也达到8.6%；江苏省、四川省、浙江省和山东省的企业上云率水平相近，均超过6%。
- ◆ 其他区域的企业上云率相对较低，均不足5%，其中云南、青海、西藏、新疆等西部地区的企业上云率不足1%。

亿欧智库：2021年中国企业上云率区域分布 TOP 10



- ◆ 现阶段，数字化已经成为企业保持竞争力的有力工具之一，“数字赋能”可以促进传统产业达到互联互通、全域感知的效果。从中国不同性质企业的上云情况来看，民营企业上云率位居首位，占比高达**49.2%**，上云能够帮助民营企业更好地协同资源，从而提升效率、降低成本，有利于提高企业竞争力。
- ◆ 与民营企业相比，国资企业和政府机关及事业单位在云部署方面相对谨慎，其中国资企业上云率为**33.7%**，远低于民营企业。
- ◆ 从长远来看，越来越多的企业选择加速融入“上云用数赋智”，将云计算、大数据、人工智能等数字技术深度应用到其生产经营中，从而形成新一代数字技术与“低碳”发展方式高度融合的发展模式，也有利于实现“碳达峰、碳中和”目标。

亿欧智库：不同性质企业的上云分布情况



国资企业、政府机关及事业单位的上云率有望进一步提升

- 2020年4月，国家发改委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动 培育新经济发展实施方案》，鼓励企业在上云基础上实现研发、生产、销售等环节的数字化转型。在政策支持下，国资企业、政府机关及事业单位将进一步加快数字化转型脚步，上云率将有所提高。
- 2021年8月，天津市国资委一份名为《关于加快推进国企上云工作完善国资云体系建设的实施方案》的文件引起国内云计算市场的广泛关注，文件要求国资企业逐步向国资云平台迁移。国资云概念的出现一方面可能会改变国内云服务市场格局，另一方面也将提高国资企业上云的积极性。



借数转型：云与数字化重塑企业竞争格局

- ◆ 从战略层面来看，上云能够帮助企业**创新商业模式、专注核心业务、管理数据资产**以及**处理遗留应用**，从整体上推动企业的数字化转型实践。
- ◆ 从具体应用场景来看，上云可以助推企业**研发、生产、销售、客服**等环节的数字化实践更好落地。

战略层面



管理数据资产

未来，云将主动寻找数据源及系统地点，并争取到更多的数据资源，**实现云向数据的移动**，而非将数据移向云，从而重塑数据存储与管理的市场格局，提高企业处理数据的效率，降低数据迁移成本。



处理遗留应用

现阶段，将企业遗留应用迁移到公有云平台的风险仍然很高，用户可通过选择具有TPC服务的公有云服务商，**将TPC技术集成到企业遗留的应用系统中**，这样既可以降低迁移风险，又能在云服务环境下更好地管理企业运营成本。



专注核心业务

通过上云，企业用户可以使用公有云服务商提供的营销、销售、服务、运维等支持性、辅助性功能，从而使自身**更专注于核心业务领域的创新**，进一步改善业务经营模式。



创新商业模式

云计算更多地作为一种生产力而非技术，帮助企业实现生产关系和商业模式的创新。通过上云，传统企业可以实现由基于产品**向基于“服务+产品”业务模式的转型**，由提供单一服务的企业转型为提供行业一体化解决方案的服务商。

应用层面

研发环节

针对中国实体经济企业创新能力弱的痛点，公有云服务商可以在云端汇聚创新资源，促进云上协同研发，为企业用户提供研发环节数字化解决方案。

生产环节

通过上云，企业可以利用公有云服务商平台提供的隐性知识，与自身生产制造环节深度融合，从而提高生产环节效率。

销售环节

公有云服务商通过为企业用户、产品及其生态伙伴等搭建云平台，帮助企业优化销售模式，从而更好地连接企业与用户，实现由传统销售向数字化销售的转型升级。

客服环节

公有云服务商的产品和服务可以为企业用户提供更加清晰准确的客户画像，帮助企业对其用户进行及时周到的全生命周期管理与服务，提高客服质量。

- ◆ 上云可以帮助企业用户更好地**管理数据资产**。“云”将主动寻找数据源及系统地点，并主动移向这些数据，争取到更多的数据资源，实现数据与数据之间的迁移，重塑数据存储与处理的市场格局，从而提高企业用户采集和处理数据的效率，降低数据迁移成本，进而释放出更多资源聚焦于企业的核心业务创新。



提高**数据采集效率**

上云帮助企业用户高效收集数据信息

企业所使用的OA、ERP、CRM等应用产生的数据可以直接迁移至云上数据库，从而实现数据的快速采集。

邮件、会议、即时通讯等场景下产生的非结构化数据可以通过公有云服务商提供的云技术实现结构化，从而提高数据采集效率。



创新**数据管理手段**

上云帮助企业用户创新数据管理方式

上云能够帮助企业可以打破数据孤岛，建立起数据协同与共享平台，实现内部统一的数据管理。

随着数据的累积以及数据价值的提高，更多的服务和应用程序将被数据吸引，所有数据都将位于“集中式”的公有云中，本地化数据中心或将被替代。



增强**业务创新能力**

上云帮助企业用户更好地进行业务创新

数字化转型背景下，数据已经成为企业发展的重要资产，企业将更多围绕数据变革组织形式、工作流程和商业模式。

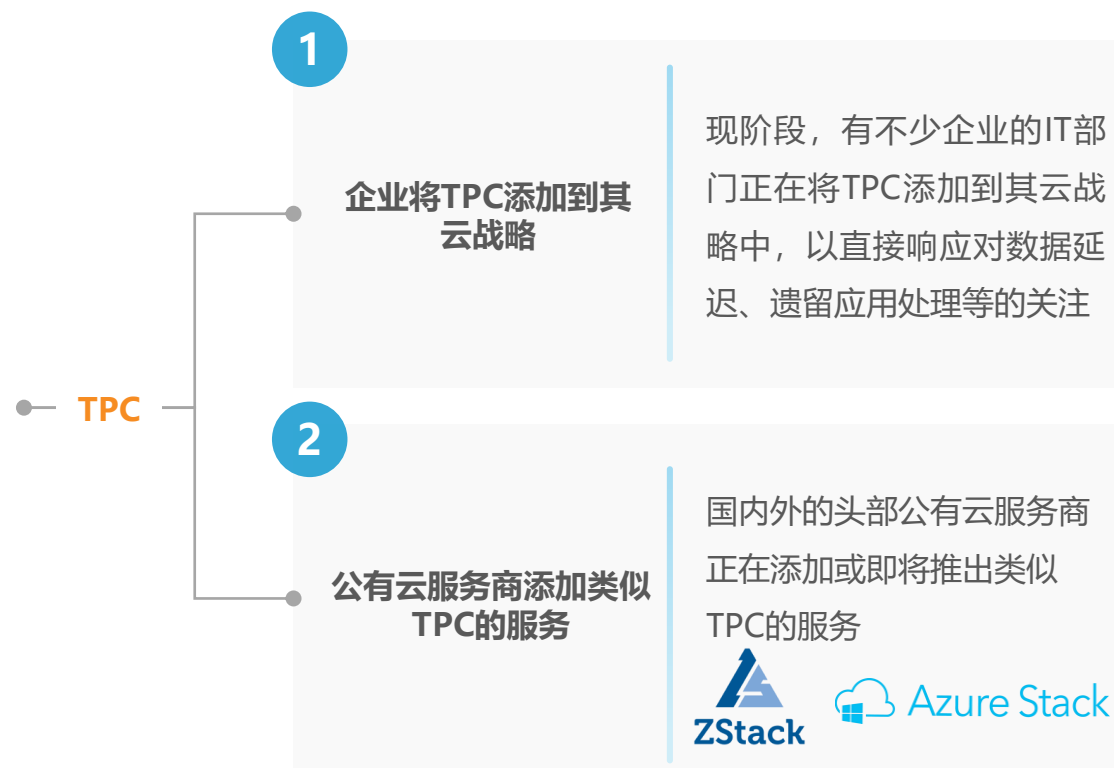
上云后，企业在业务发展过程中可以利用云的存储、计算、推荐等技术，帮助各部门高效获取并利用数据，并提高部门间数据的协同效率，进而提高核心业务创新能力。

战略层面：上云助力企业处理遗留应用

- ◆ 现阶段，企业将遗留软件系统迁移到公有云平台的风险仍然较高，但这为TPC（true private cloud，真正的私有云）的发展提供了机会。
- ◆ TPC在企业IT领域提供真正类似公有云体验的私有云，至少包括两种方式：一种是基于超融合系统（如Dell EMC VxRail、Nutanix、HPE SimpliVity、VMware vSAN等）形式的高度自动化以及本地计算资源高度池化管理；另一种是托管私有云管理服务（如IBM Softlayer Private Cloud、Rackspace Private Cloud等）。
- ◆ 企业用户可以通过选择具有TPC服务的公有云服务商将TPC技术集成到其原有的传统软件系统中，服务商可以引入先进的工具来简化数据库和其它传统技术的迁移，这样既能降低遗留软件系统迁移带来的风险，又能在云服务环境下更好地管理运营成本。

企业遗留应用迁移至云的风险仍然很大

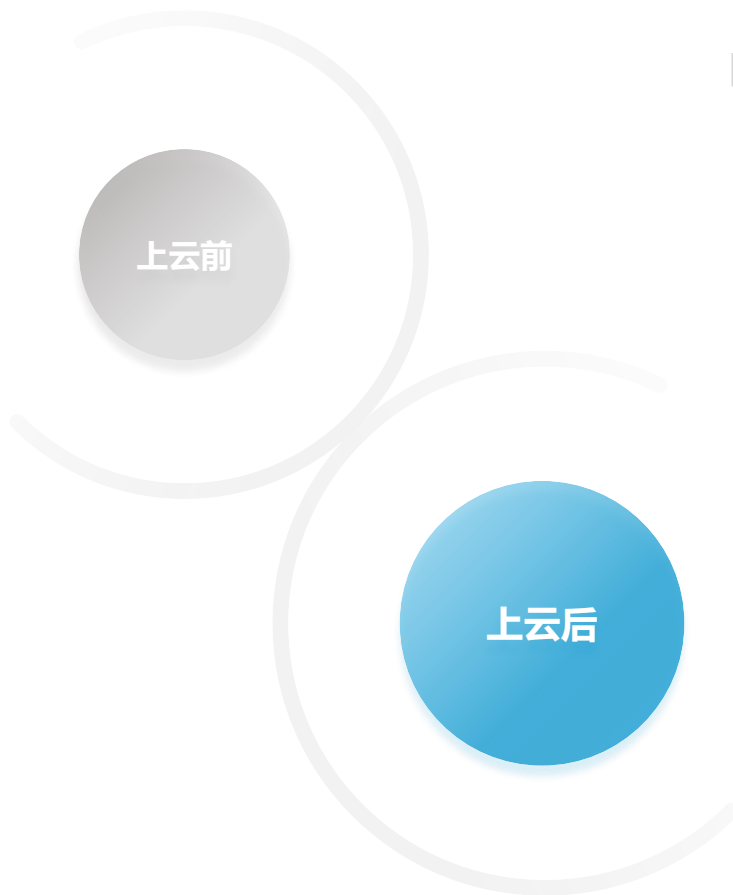
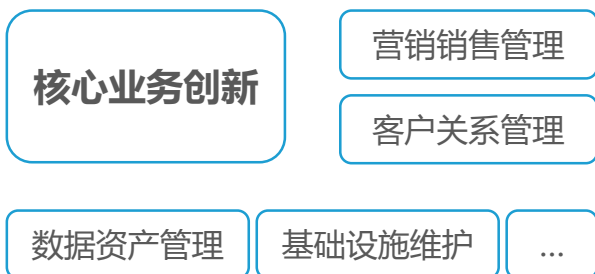
| | |
|-----------------------|---|
| 基础设施不完善带来迁移风险 | 企业基础设施不完善（不断增减或修改应用及服务、使用落后的服务器等），可能导致IT部门对企业应用架构现状掌握不足，无法基于真实准确的情况实现应用上云 |
| 预留时间不足带来迁移风险 | 由于预留的迁移时间不足，企业在开始进行应用的云上迁移后，可能发现实际迁移速度比预想的慢，在迁移过程中对业务发展带来很多不必要的麻烦 |
| 部分应用迁移难度大带来的风险 | 高度定制的应用（逻辑包含任务密集型处理的）在设计之初就面向大型服务器，而非面向云计算类的环境，该类应用可能会出现性能问题，导致迁移上云的风险较大 |
| 迁移后可能影响数据连锁性更新 | 一项结果的输出需要一连串记录的作用，其中某条记录改动后的内容必须复制到其他数据库中，若访问该记录的应用已被迁移至云上，则复制难度将增加 |
| | |



战略层面：上云助力企业专注核心业务

- ◆ 当企业花费越来越多的时间和精力去管理和维护现有基础设施，并在与核心业务发展关系不大的板块消耗IT资源时，将无暇顾及核心优势业务的发展创新，导致经营发展陷入停滞。
- ◆ 通过上云，企业可以将非核心业务的管理运营与基础设施的运维交托于公有云服务商，自己则专注核心优势业务，在提高创新效率的同时，降低经营管理成本，同时不断追求新的业务机会。

- 企业用户自身承担所有核心业务与非核心业务的工作



- 企业用户可将资源更多地聚焦于核心业务



- 公有云服务商将帮助企业承担更多非核心业务的工作



- ◆ 对于企业数字化转型实践来说，云计算不仅是新技术，更是一种新的生产力，企业可以通过上云实现生产关系和商业模式的创新。
- ◆ 未来企业发展的最大竞争对手并非来自本行业领域内的企业，而将更多来自行业外的跨业务领域竞争者。

上云推动企业由传统企业向科技服务型企业转型

➢ 通常来说，部分企业（特别是传统企业）在上云前的业务模式较为单一，受技术能力和规模的限制只够将资源聚焦于某一业务板块的发展，导致资源无法得到充分利用，同时也缺乏向其他领域拓展的支撑和动力



➢ 上云后，公有云服务商能够为企业用户搭建起内外部协同的云平台，助力企业协同管理内外部资源，推动其优化业务模式，实现从业务单一化向业务数字化、互联网化的转型升级



上云变革了企业的业务发展模式

云技术催生的竞争机会主义正在重塑全球商业格局



企业业务的发展创新将越来越以云服务商提供的服务为中心



云技术带来的规模效率将为企业提供更多的战略和数字化实践选择



中国企业，特别是传统企业的发展将越来越依赖新技术和生态伙伴的支持

上云前

上云后

- ◆ 针对中国企业特别是实体经济企业创新能力弱的普遍痛点，公有云服务商通过在云端汇聚创新资源，促进云上协同研发，为企业用户提供产品研发解决方案，助力企业研发环节数字化实践落地。

上云前

- 中国部分企业特别是传统企业的创新能力普遍较低，研发及创新环节薄弱，关键技术、零部件等受限于发达国家或地区，难以实现业务的突破性发展
- 企业现有的IT系统已经无法支撑日益增长变化的市场需求带来的企业创新研发需求的增长

上云后

- 公有云服务商在云端汇聚整合的创新资源可以在一定程度上弥补企业研发环节薄弱的痛点
- 云化的IT系统可以实现持续升级，从而进一步支撑企业研发需求的增长，助力传统企业互联网化，向科技公司转型升级

案例：天翼云助力中化集团向互联网化转型



用户介绍

中化集团成立于1950年，现为国务院国资委监管的国有大型骨干中央企业，集团主业分布在能源、农业、化工、地产、金融五大领域，是中国四大国家石油公司之一，农业投入品（化肥、种子、农药）一体化经营企业，领先的化工产品综合服务商，并在高端地产酒店和非银行金融领域具有较强的影响力。



主要产品

物理机：具备卓越的计算、存储性能，满足核心数据库等应用需求

弹性云主机：一种可随时获取、弹性可扩展的计算服务

对象存储：提供非结构化数据（图片、音视频等）的无限存储服务



服务历程

天翼云助力中化集团更快速地向互联网化转型，满足其传统信息化建设需求，实现向互联网科技公司转型升级的目标。

天翼云通过集中式、大规模云数据中心服务，实现传统IT与互联网化IT发展相融合，构建面向业务的双模IT战略，既保留原有成熟的IT建设模式，同时积极向互联网业务进行转型。

◆ 通过上云，企业用户可以利用公有云服务商提供的隐性知识，与自身生产制造环节深度融合，从而提高生产环节效率。

上云前

- 中国部分传统的实体经济企业在上云前就已经在生产制造、产品质量控制等方面处于较高水平
- 但同时，传统生产工艺的创新空间不断缩小，生产模式的优化升级成为越来越多传统企业的选择
- 仅仅依靠企业自身拥有的技术水平、知识人才等资源，难以支撑企业整体生产模式的升级

上云后

- 企业可通过云产品实现生产环节数据的低成本长久保存，通过云服务建立良品率预测模型
- 通过云服务建立关键参数监控模型，对生产过程进行监控
- 利用云系统对企业生产数据进行综合分析，并实时同步反馈到各相关部门具体人员
- 同时，公有云服务商可以将企业丰富的生产经验、知识、需求等与云计算、大数据等技术进行结合，将企业需求模型标准化，打造可复制的生产环节数字化解决方案

案例：华为云支持三联虹普转型提效



用户介绍

三联虹普是一家专注于合成纤维及其原料生产技术及装备领域的高新技术企业，集工艺技术开发、工程方案提供、主工艺设备制造及技术服务为一体，是国内提供高品质锦纶聚合及纺丝整体技术解决方案的工程公司。



业务挑战

天然纤维产量有限，且生产方式对环境污染很大，所以合成纤维成为了更好的替代品。工业生产中的数据采集、维度和频度是产品质量的重中之重，随着合成纤维需求量不断增大，向生产企业提出了更高要求，数据采集必须达到秒级响应。

新时代信息化和智能化技术如何为纺织业带来更大的发展机会，作为合成纤维行业的龙头标杆，三联虹普面临数字化转型的难题。



解决方案

华为云EI工业智能体释放产线柔性化能力，使企业能更好应对下游的个性化需求；基于边缘计算解决方案提升纤维质检效率，AI预测丝饼的条干、染色性等物性指标；生产流程数字化，使产线生产过程关键参数和指标透明化、可视化；模型训练更新从月提升到小时，经过前期测试有效提升下游需求匹配率，提升检测效率。



客户收益

华为云帮助三联虹普实现了数字化、智能化转型，华为丰富的生态伙伴扩大了三联虹普的朋友圈，帮助其找到技术合作伙伴，推动行业解决数字化转型问题。

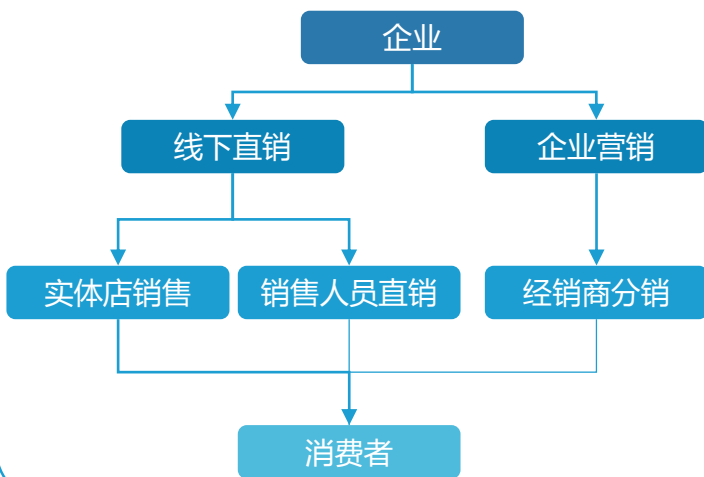
◆ 公有云服务商通过为企业用户、产品及其客户等搭建云平台，帮助企业优化销售模式，连接产品与客户，更好地实现销售环节数字化转型。

上云助推企业销售数字化转型

传统销售模式

线下直销+经销商销售

- 传统销售模式多以线下渠道为主，通常为实体店售卖，“企业—消费者”的路径较长，导致企业难以及时准确地获得消费者的评价
- 传统线下销售具有区域分布广、分支门店多等特征，销售数据分散且整合难度大，数据反馈效率低
- 传统线下销售要求消费者到店进行体验消费，因此会受到实体店位置、营业时间等因素的影响，同时，传统销售模式是在大规模生产的基础上发展起来的，产品具有单一性，难以满足消费者的个性化需求



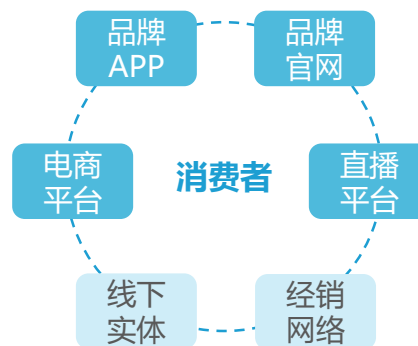
传统销售模式下，企业与消费者之间的距离较远，难以获得一手信息

在数字化转型背景下，特别是叠加疫情的影响，传统销售模式越来越难以满足消费者不断增长变化的需求

数字化销售模式

线上销售+线下销售

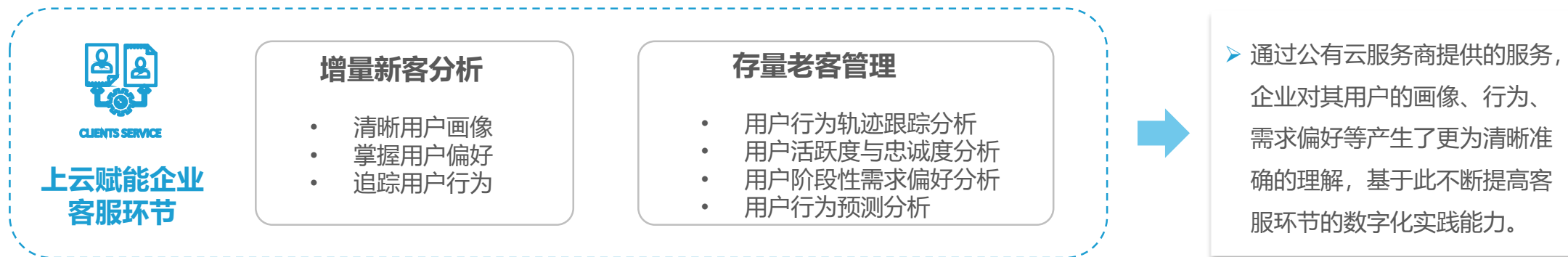
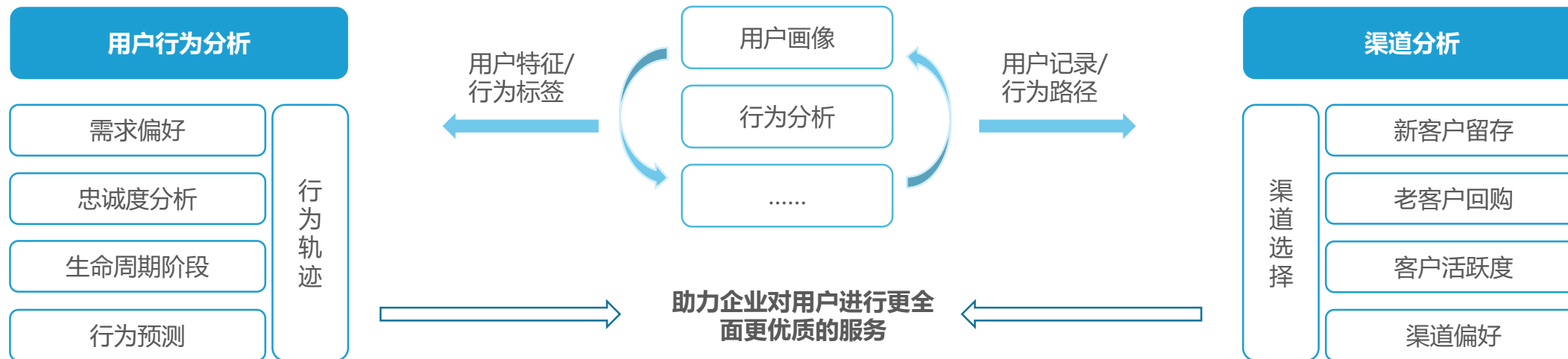
- 数字化销售模式下，企业依托“线上多平台布局+线下网点覆盖”实现全渠道销售，缩短了企业与消费者之间的距离
- 线上销售模式更有助于企业获客、留存和变现，消费者在线上的轨迹也会形成数据记录，帮助企业对消费者的行为和偏好进行分析
- 通过云服务，公有云服务商可以多端口布局企业各销售渠道的流量入口，优化消费者体验、扩充消费者访问量，从而进一步推动企业销售环节数字化转型



以消费者为中心：传统销售主要采取“大批量采购，小批量出售”的模式，在这种模式下很难做到以消费者为中心。而在数字化销售模式下，通过上云，企业可以使用公有云服务商的产品，快速收集用户的基础数据、行为数据、交易数据等，从而及时获取用户的真实需求并预测未来的行为轨迹，缩短企业与消费者之间的距离

应用层面：上云推动企业客服环节数字化实践

- ◆ 在云计算、大数据等新技术的支持下，企业通过公有云服务商在数字渠道的分析，可以对其用户进行全生命周期的管理与服务，针对用户特征和需求偏好进行精准画像，预测用户行为，进而指导后续的产品研发和服务，提高客服质量，推动客服环节数字化实践落地。



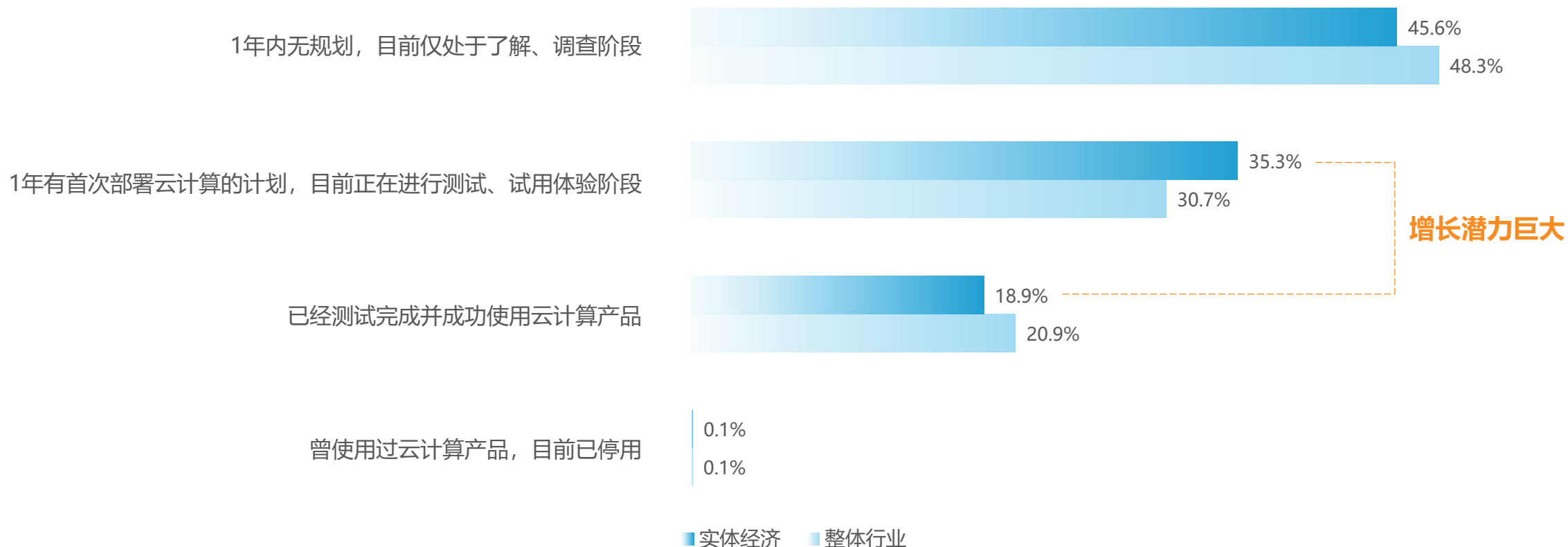


紧跟潮流：实体经济行业企业积极导入云服务

实体经济行业云起步较慢，云计算需求将持续增长

- ◆ 现阶段，仅有约**18.9%**的实体经济企业已经测试完成并成功使用云计算产品，这一占比在整体行业约为**20.9%**。目前来看，不论是实体经济行业还是整体行业，企业上云渗透率均不高。
- ◆ 从部署计划或目前正在测试、使用的数据来看，有**35.3%**的实体经济企业在一年内有首次部署云计算的计划，这一比例高于整体行业的**30.7%**，实体经济行业云需求发展势头良好，有很大的增长潜力。

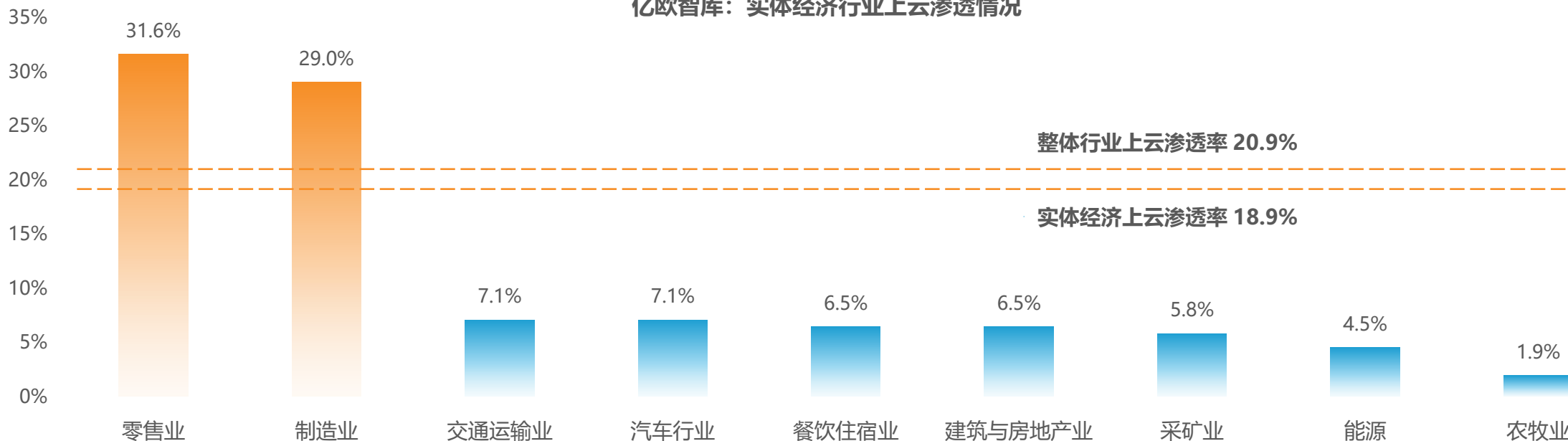
亿欧智库：云计算导入情况（实体经济vs整体行业）



零售业、制造业是当前实体经济上云的旗手

- ◆ 从实体经济范畴内的细分行业来看，**零售业**和**制造业**的上云渗透率最高，是目前上云队伍的旗手，分别占比**31.6%**和**29.0%**，高于整体行业及实体经济行业上云渗透率（20.9%，18.9%）；交通运输业、汽车行业、餐饮住宿业等实体经济行业位列其后，但渗透率远低于零售业和制造业，未来有一定增长潜力及空间。
- ◆ 受疫情影响，以零售业、制造业为主的实体经济行业在其传统业务形态转型至线上化的过程中，形成了新的商业模式，这一改变也能帮助企业进一步创新，实现长久的战略发展目标。
- ◆ 众所周知，制造业在实体经济行业中一直占据着主体地位，“中国制造2025”规划也将促进制造业创新发展作为主题，制造业上云成为必然趋势。云计算可以帮助制造业企业不断改进生产工艺、调整生产结构，优化产品的制造、运输等各个环节；也可以将生产和销售结合起来，打通产品的产销供应链，这些都为制造业的发展提供了帮助。

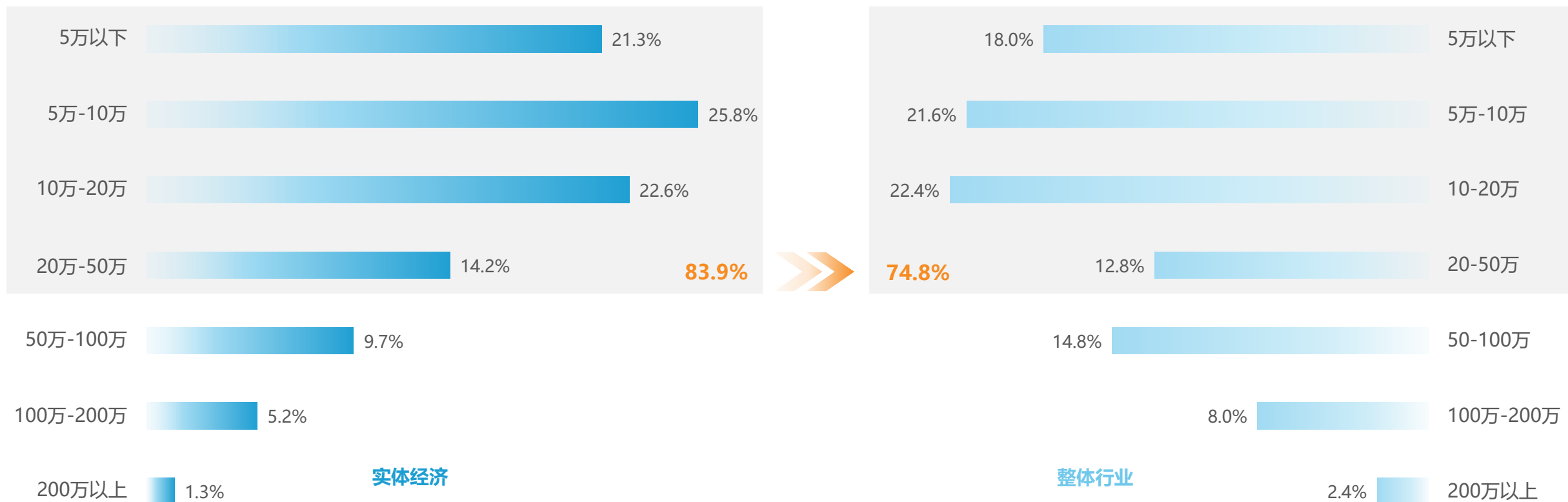
亿欧智库：实体经济行业上云渗透情况



与整体行业相比，实体经济行业云计算投入偏低

- ◆ 从云计算投入分布情况来看，相比整体行业，实体经济行业投入较低。投入200万以上的整体行业企业占比为**2.4%**，而实体经济行业企业仅为**1.3%**；投入50万及以上的整体行业企业占比为**25.2%**，而实体经济行业企业仅为**16.1%**。
- ◆ 实体经济行业由于上云起步慢，**83.9%**的企业投入分布在50万元以下，而整体行业投入50万元以下的企业占比为**74.8%**。

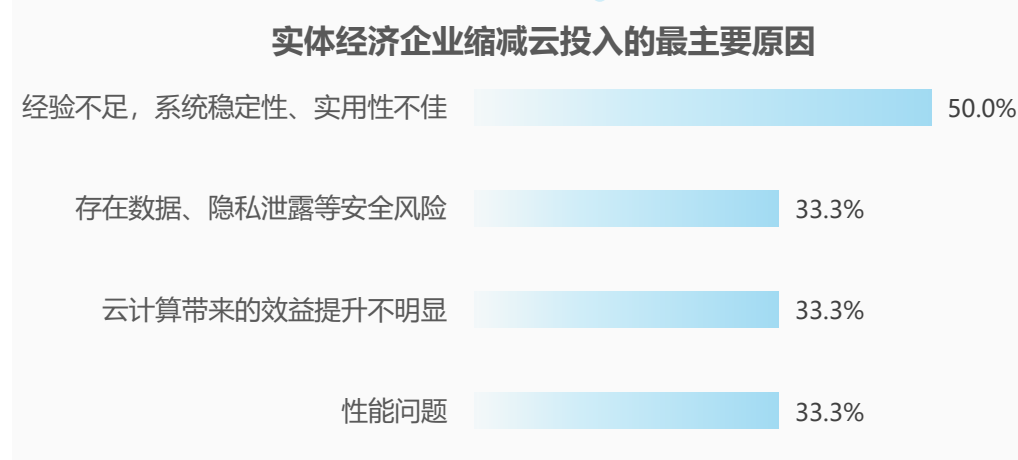
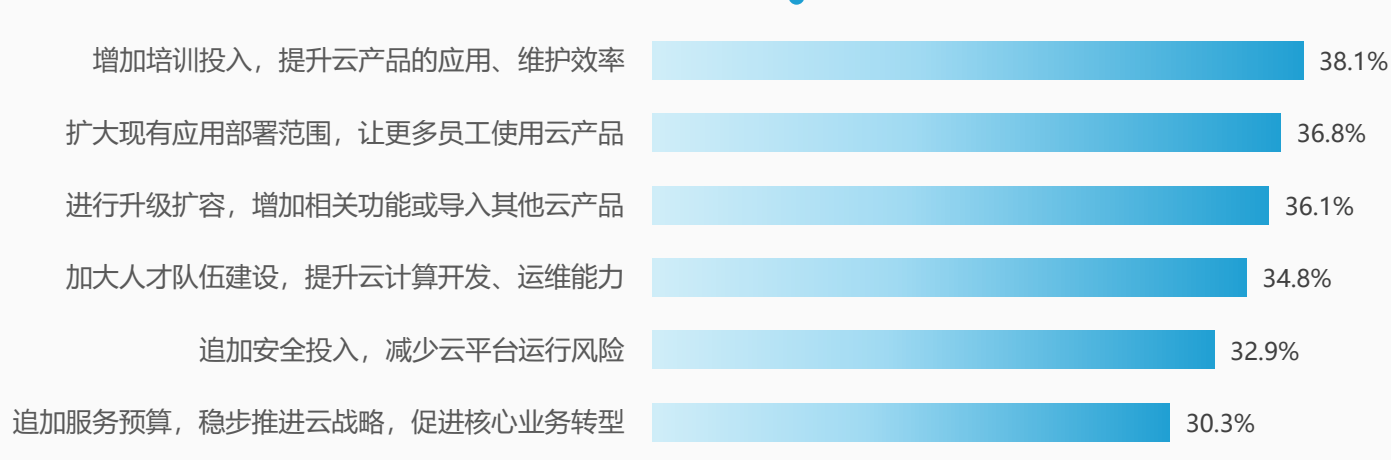
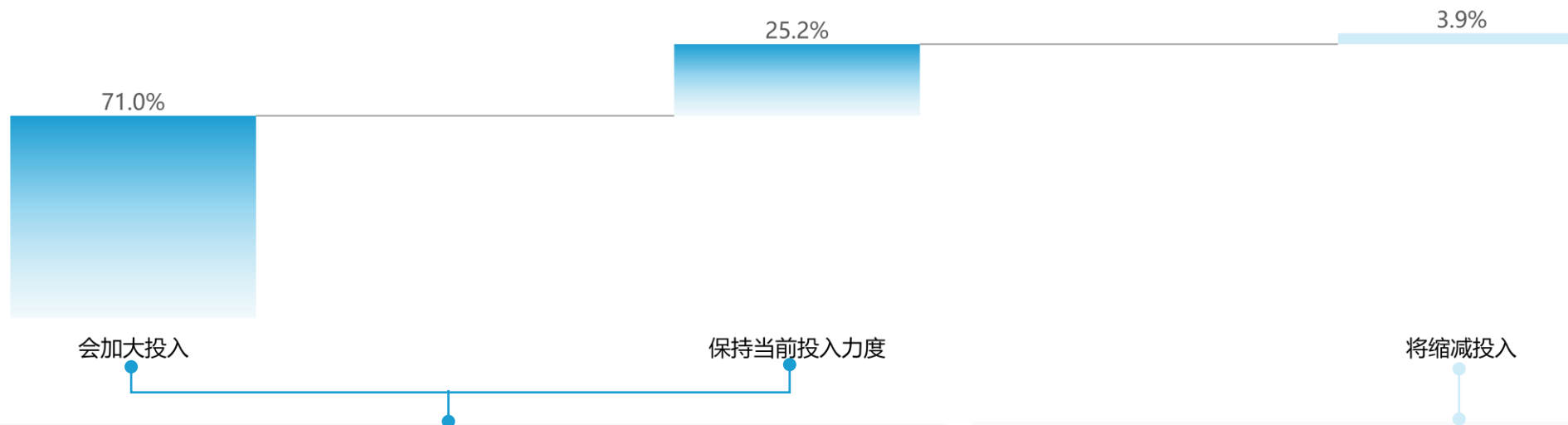
亿欧智库：云计算投入情况对比（实体经济vs整体行业）



大部分实体经济企业用户选择为云服务投入更多预算

- ◆ 九成以上的实体经济企业选择在云计算方面加大或保持投入力度，其中：**71%**的实体经济企业未来将在云计算方面投入更多预算。
- ◆ **3.9%**的实体经济企业由于信息系统稳定性与实用性不佳、安全风险、云规划收益不大、性能问题等原因选择在未来缩减云计算方面的投入。

亿欧智库：实体经济企业未来在云计算方面的预算安排及主要用途

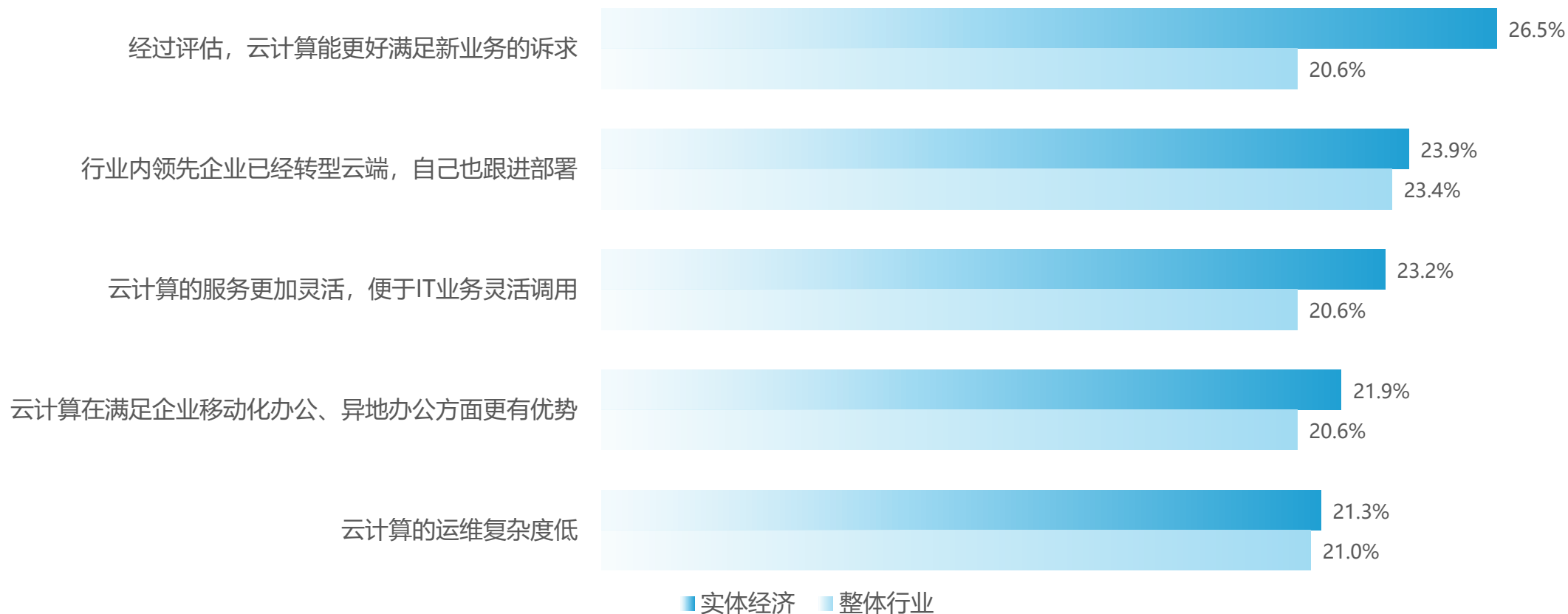


来源：企业上云调研，本次调研抽样155个实体经济样本，亿欧智库整理

实体经济行业思想意识已大有转变，紧跟趋势

- ◆ 从云计算导入的技术和业务需求出发点来看，实体经济和整体行业呈现出差异。实体经济企业更看重云计算能满足其新业务诉求，此外，实体经济行业内的头部企业已转型云端，也激发这些企业导入云计算的需求；同时，云计算的导入有利于实体经济企业IT业务调用更加灵活。
- ◆ 从整体行业角度来看，**企业最大的需求来源于同类型企业已经转型云端**，紧跟趋势也是大行业范围内企业考虑导入云计算的主要原因之一。

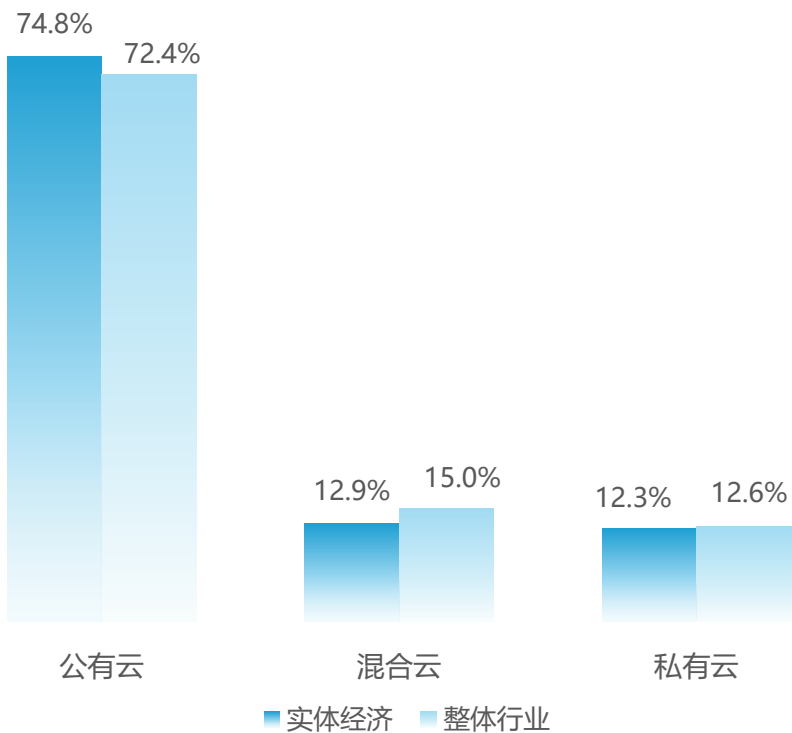
亿欧智库：企业导入云计算的技术和业务需求出发点TOP5（实体经济vs整体行业）



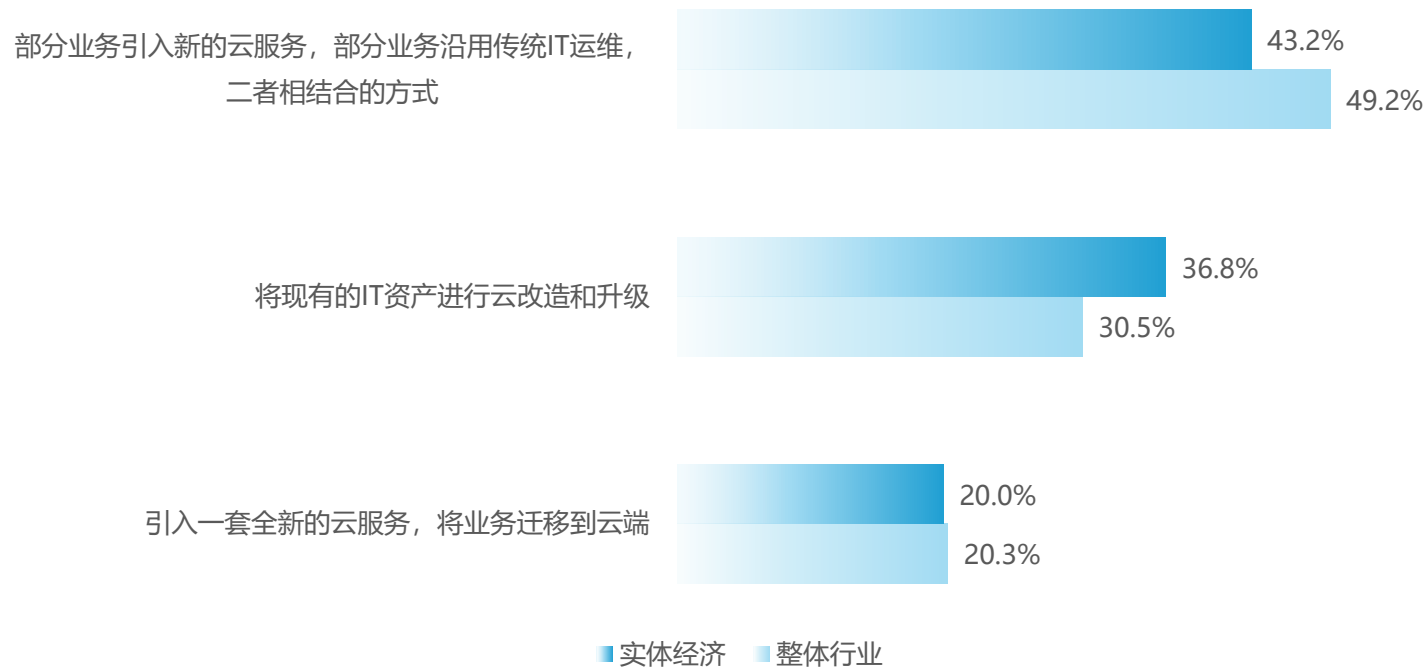
公有云部署比例最高，策略上偏好引入新服务或与传统相结合

- ◆ 从部署模式选择来看，实体经济与整体行业在选择公有云的趋向上基本一致，且比例最高，实体经济行业部署公有云的比重为**74.8%**，整体行业为**72.4%**。实体经济和整体行业在混合云和私有云的部署上均较少。
- ◆ 从上云策略来看，中国企业更偏好于部分业务引入新的云服务、部分业务沿用传统IT运维的组合方式进行上云，其中整体行业占比为**49.2%**，实体经济行业占比为**43.2%**；其次，在上云服务过程中，企业也会优先考虑将现有的IT资产进行云改造和升级，这种倾向高于直接引入一套全新的云服务。

亿欧智库：部署模式选择（实体经济vs整体行业）



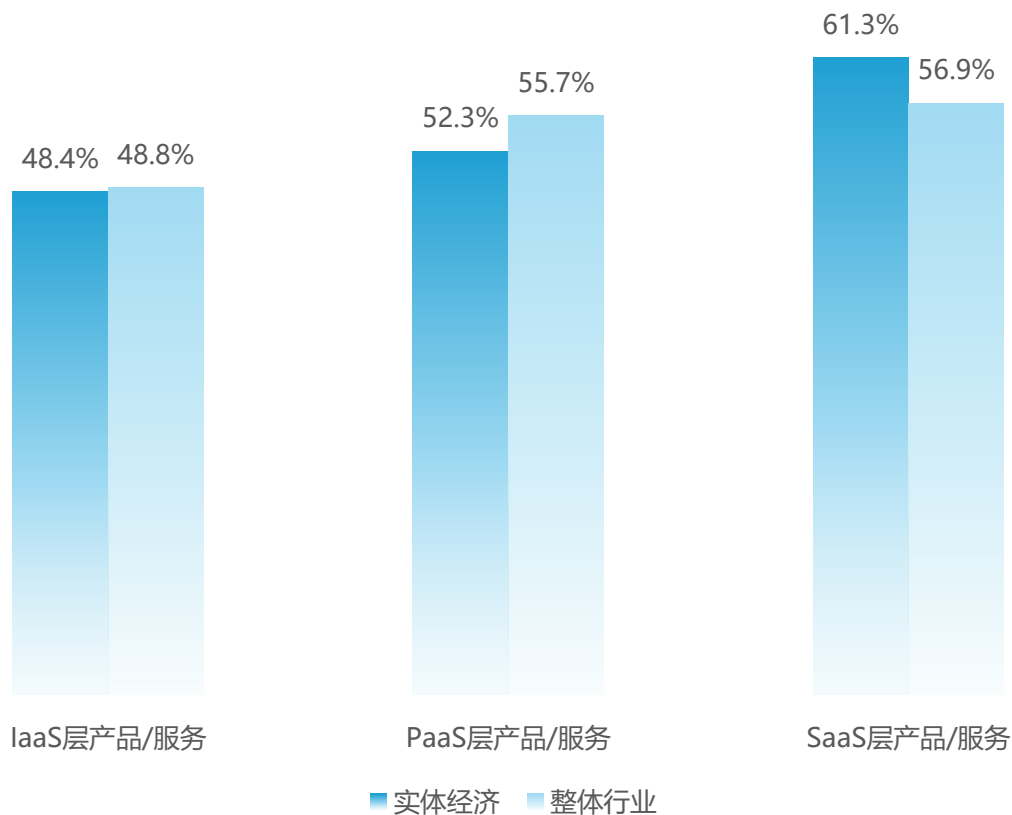
亿欧智库：企业上云策略（实体经济vs整体行业）



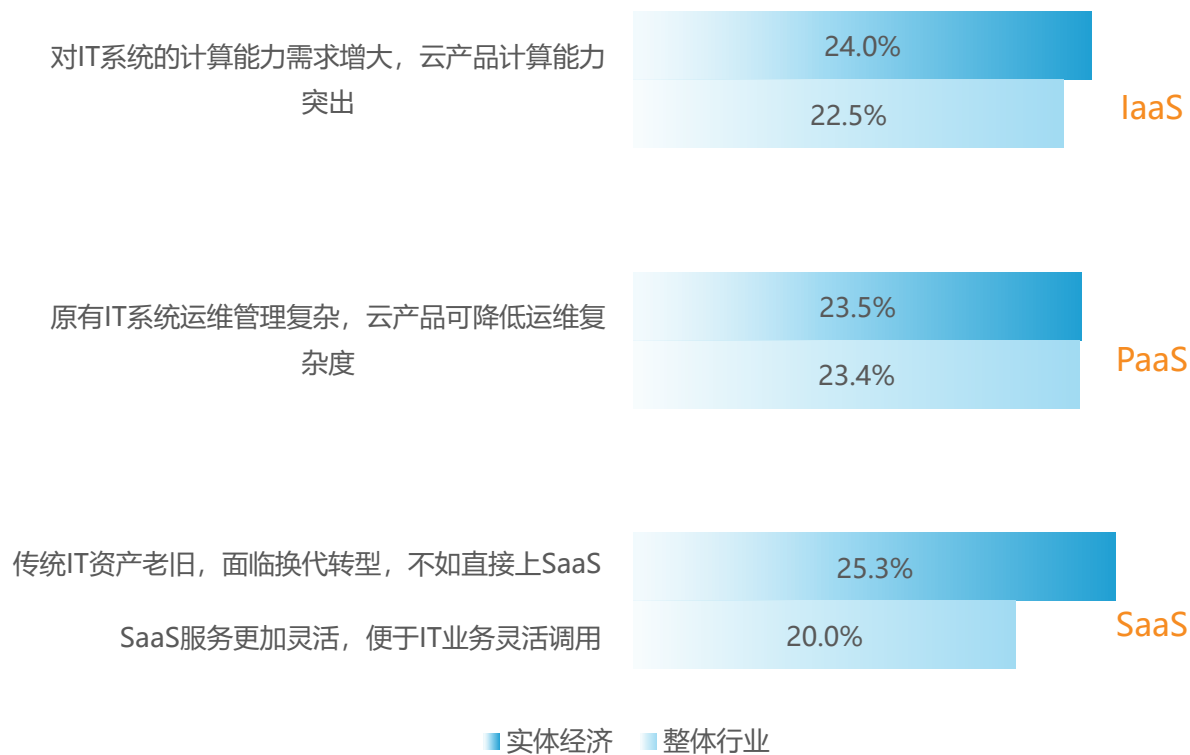
实体经济行业将导入SaaS层服务排在首位

◆ 从各层云服务导入情况来看，实体经济和整体行业中选择SaaS层产品/服务的企业数量均排在首位，占比分别为**61.3%**、**56.9%**，其次为PaaS层和IaaS层。

亿欧智库：各层云服务导入情况（实体经济vs整体行业）



亿欧智库：导入各层云服务的最主要原因

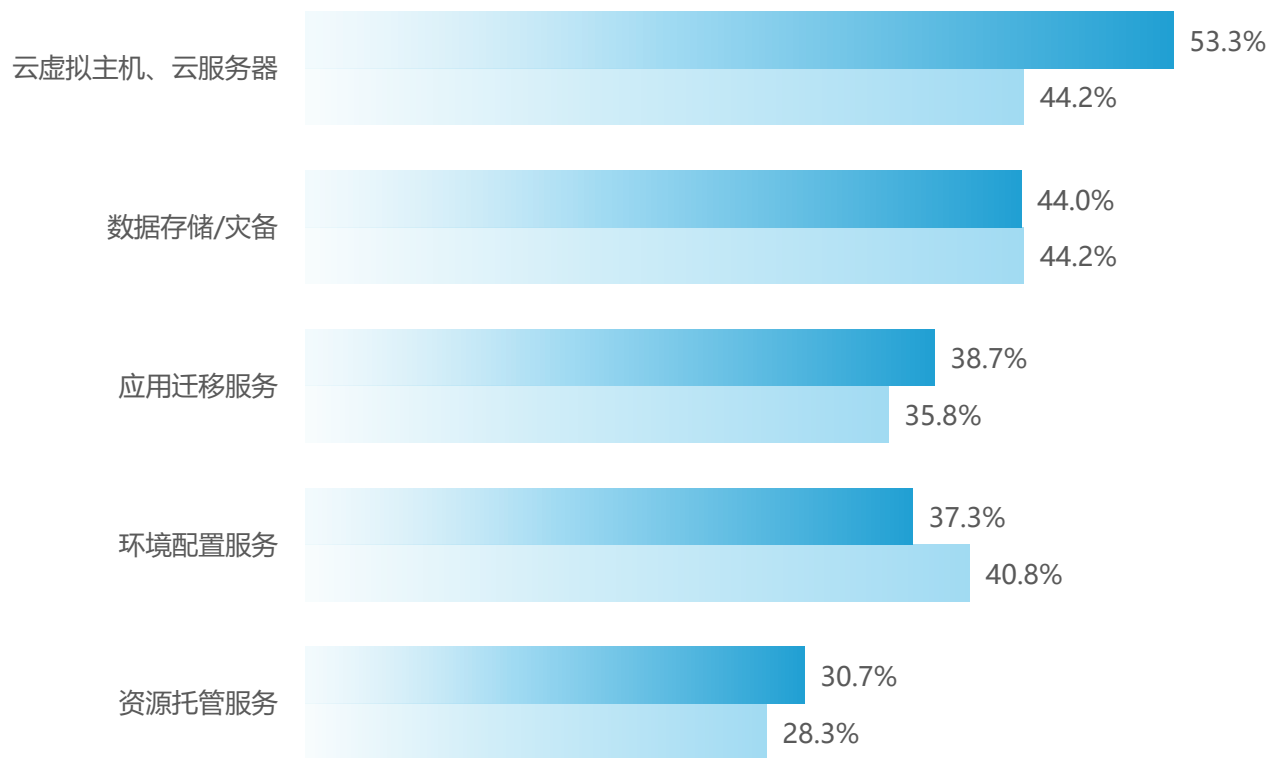
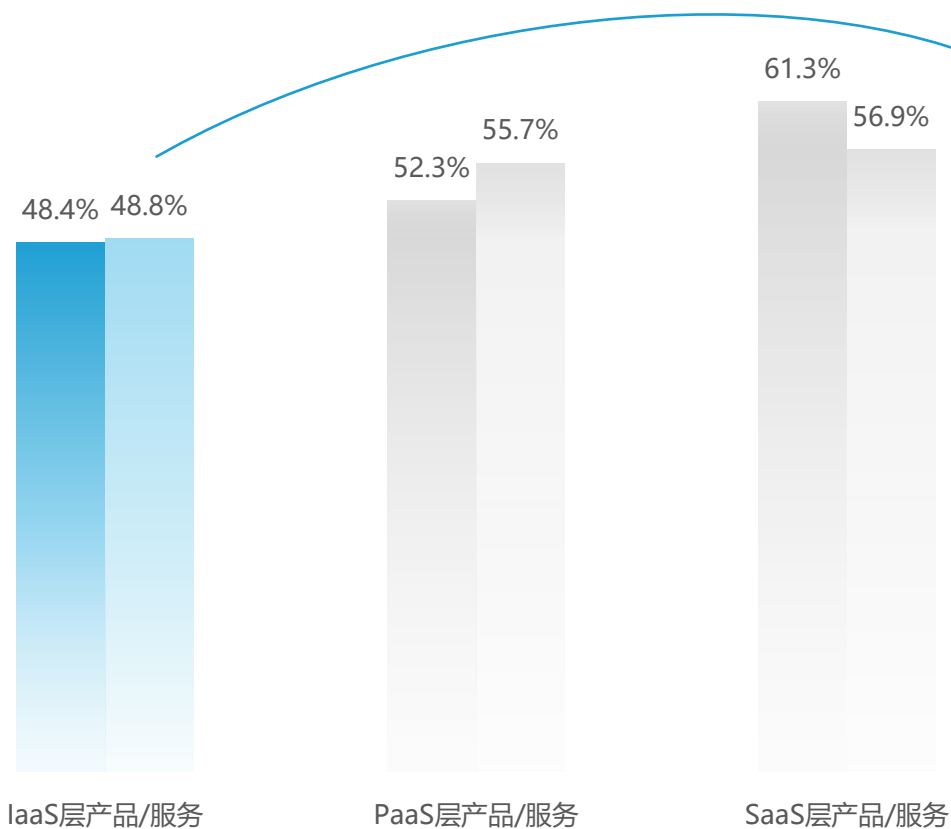


IaaS层云虚拟主机和云服务器导入最高

- ◆ 从IaaS层云服务导入情况来看，有超过一半的实体经济企业已导入云虚拟主机和云服务器，占比为**53.3%**；数据存储/灾备、应用迁移服务、环境配置服务以及资源托管服务的占比也在实体经济行业中超过三成。
- ◆ 整体行业中，各类产品/服务导入情况与实体经济行业类似，除资源托管服务外，占比均超过三成。

亿欧智库：各层云服务导入情况（实体经济vs整体行业）

亿欧智库：IaaS层产品/服务导入情况（实体经济vs整体行业）



实体经济（列左） 整体行业（列右）

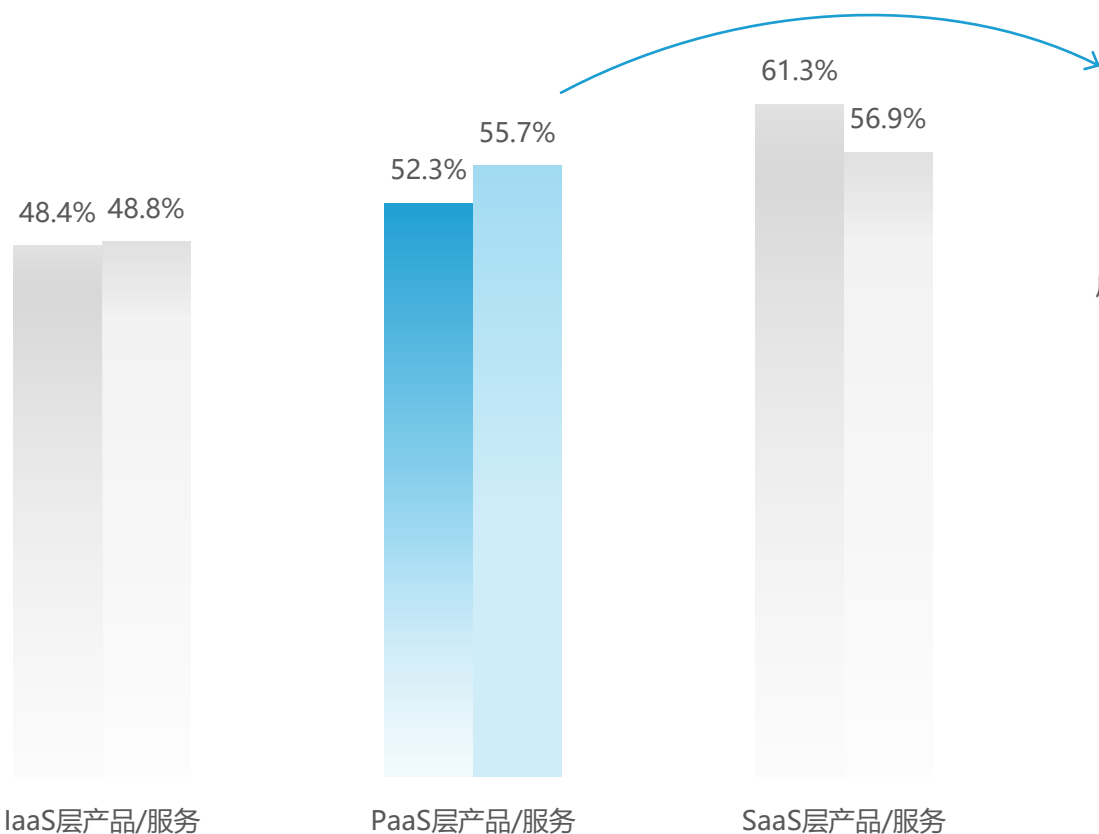
■ 实体经济 ■ 整体行业

来源：企业上云调研，本次调研抽样120个整体行业样本，75个实体经济样本，亿欧智库整理

PaaS层软件开发工具与环境服务导入最高

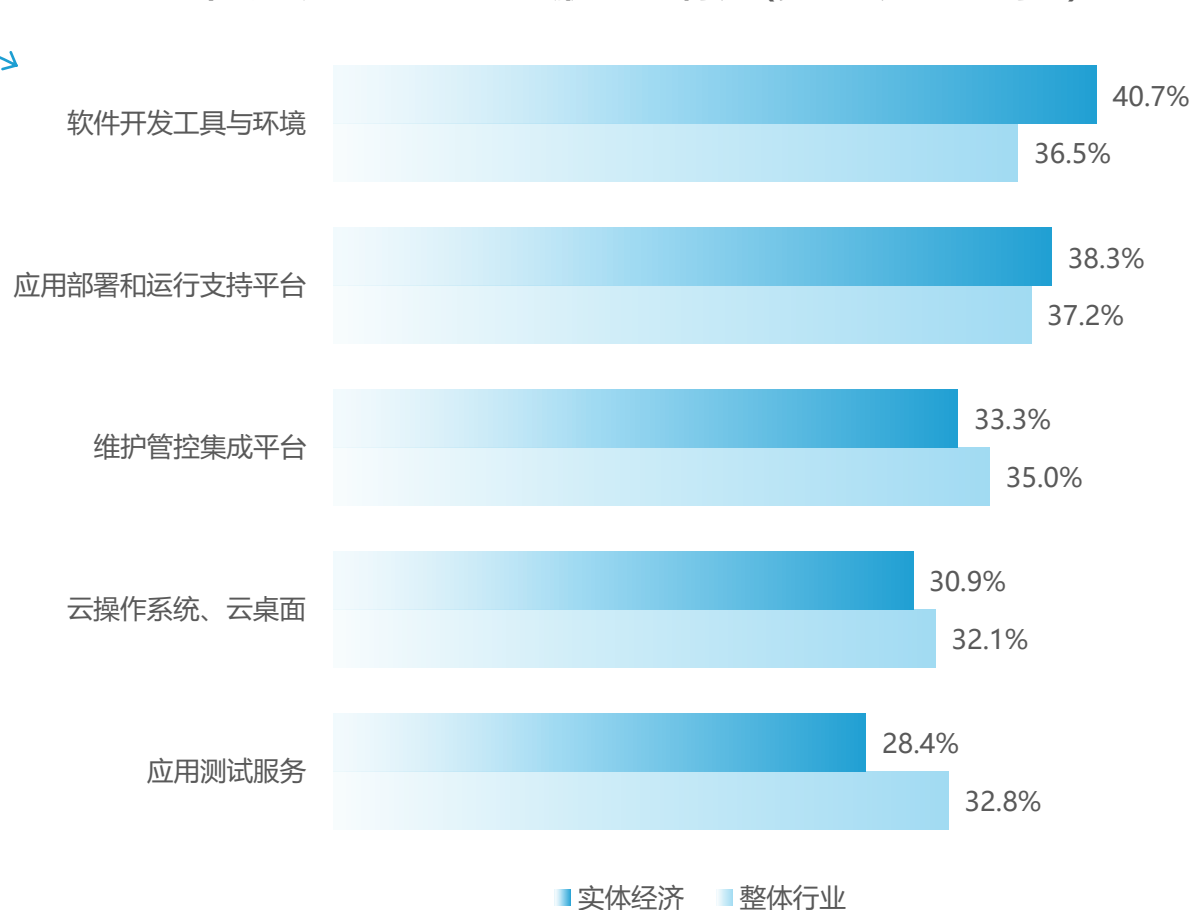
- ◆ 从PaaS层云服务导入情况来看，排在实体经济行业第一位的是软件开发工具与环境服务，占比为**40.7%**，其次为应用部署和运行支持平台以及维护管控集成平台，占比均超过三成。
- ◆ 整体行业中，导入服务占比最高的为应用部署和运行支持平台，其次为软件开发工具与环境以及维护管控集成平台，占比均超过三成。

亿欧智库：各层云服务导入情况（实体经济vs整体行业）



实体经济（列左） 整体行业（列右）

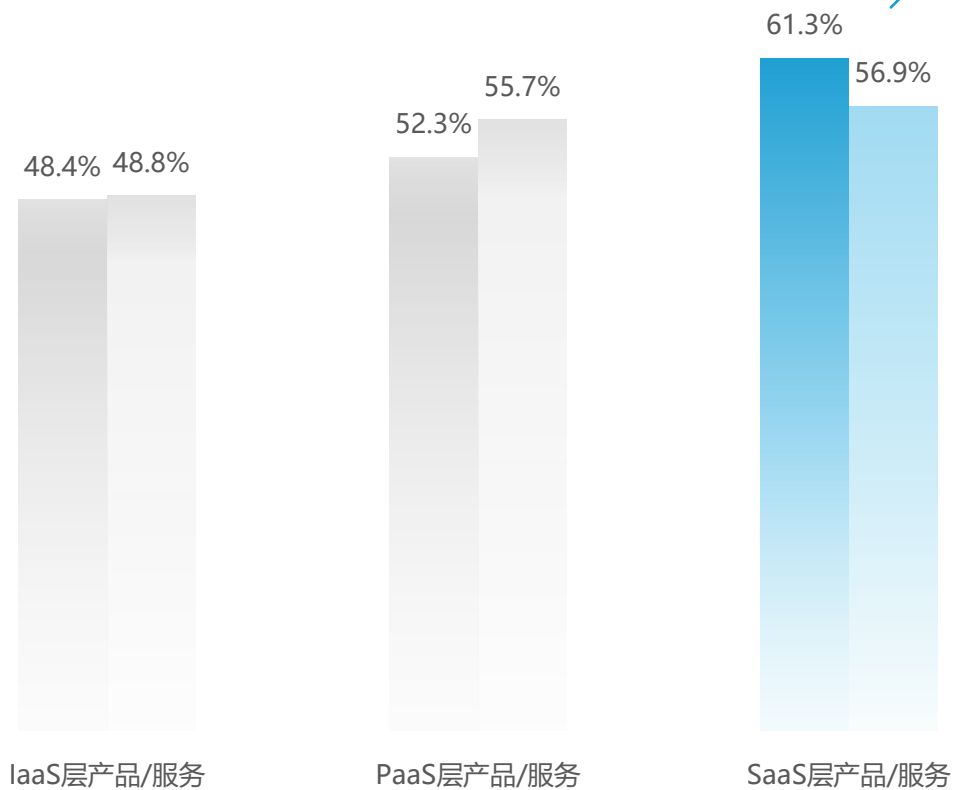
亿欧智库：PaaS层产品/服务导入情况（实体经济vs整体行业）



SaaS层微信营销服务导入最高

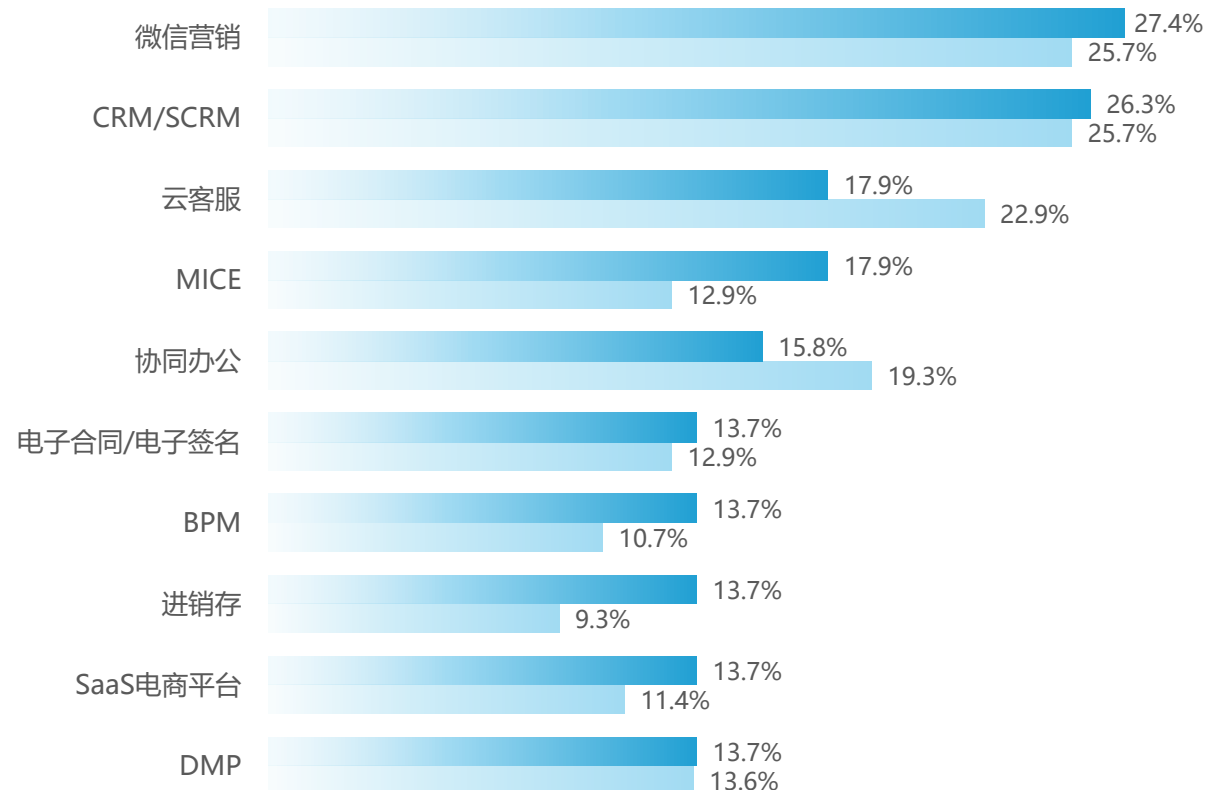
- ◆ 从SaaS层云服务导入情况来看，排在实体经济行业前三位的服务为**微信营销**、**CRM/SCRM**、**云客服**以及**MICE**。
- ◆ 整体行业导入情况与实体经济行业类似，其中MICE的导入占比较低。

亿欧智库：各层云服务导入情况（实体经济vs整体行业）



实体经济（列左） 整体行业（列右）

亿欧智库：SaaS层产品/服务导入情况（实体经济vs整体行业）



■ 实体经济 ■ 整体行业

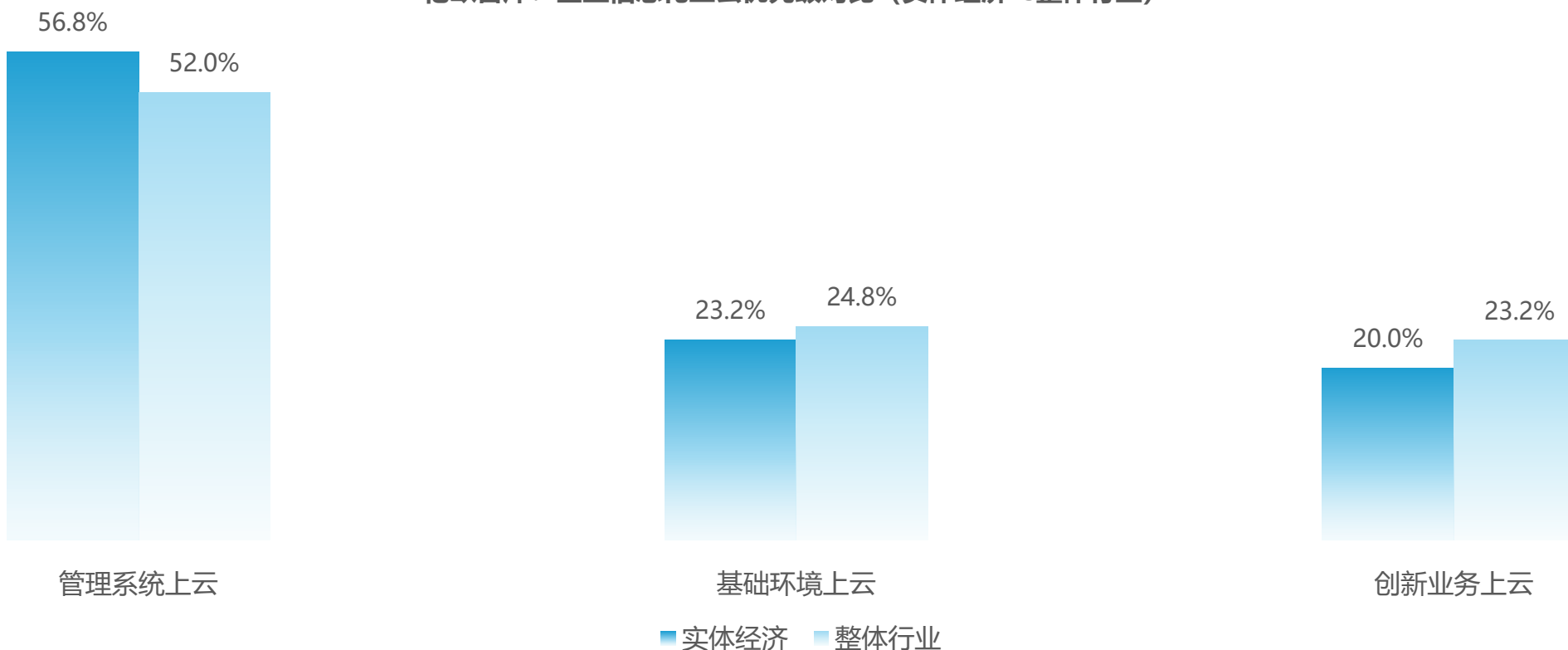


组织升级：实体经济行业优先管理系统上云

管理系统上云为企业信息化上云优先级首位

- ◆ 随着市场的发展，企业不断寻找新方法新技术来提高自身管理效率，降低企业成本。从数据来看，有**56.8%**的实体经济企业选择优先进行管理系统上云，例如行政办公、营销管理、财务管理等业务。这一上云部署能够实现资源统一、网络统一、安防统一和管理统一，提供高灵活、低时延、高安全的云服务，全方位推进企业数字化转型迈上新台阶。
- ◆ 实体经济企业上云优先级排在第二位和第三位的分别是基础环境上云和创新业务上云，占比分别为**23.2%**和**20.0%**，略低于整体行业的24.8%和23.2%。

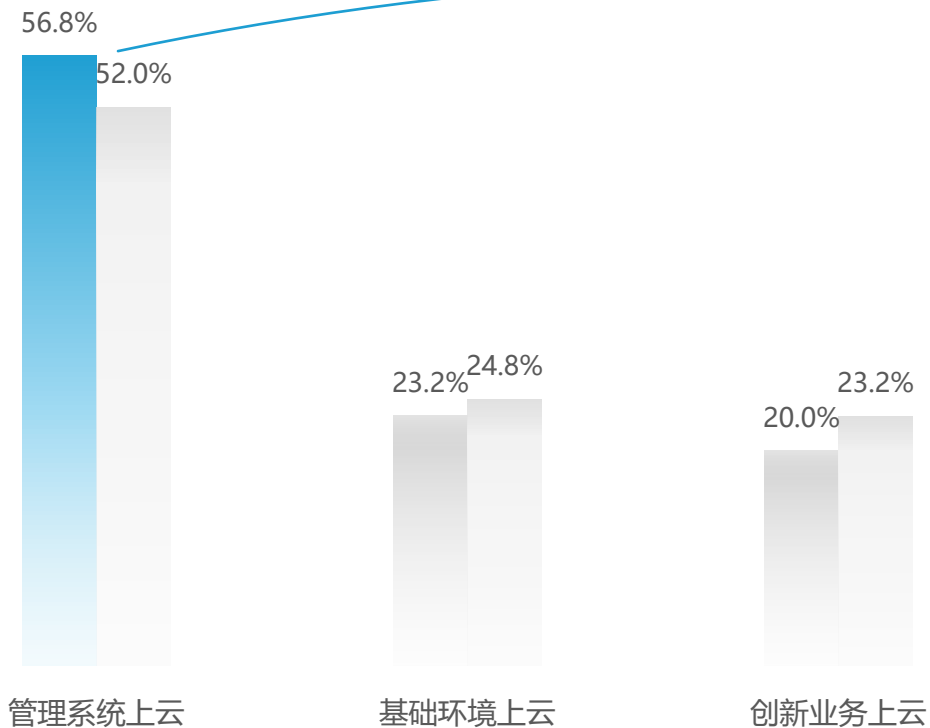
亿欧智库：企业信息化上云优先级对比（实体经济vs整体行业）



组织柔性管理部署占比最高，上云战略制定与执行规划占比居首

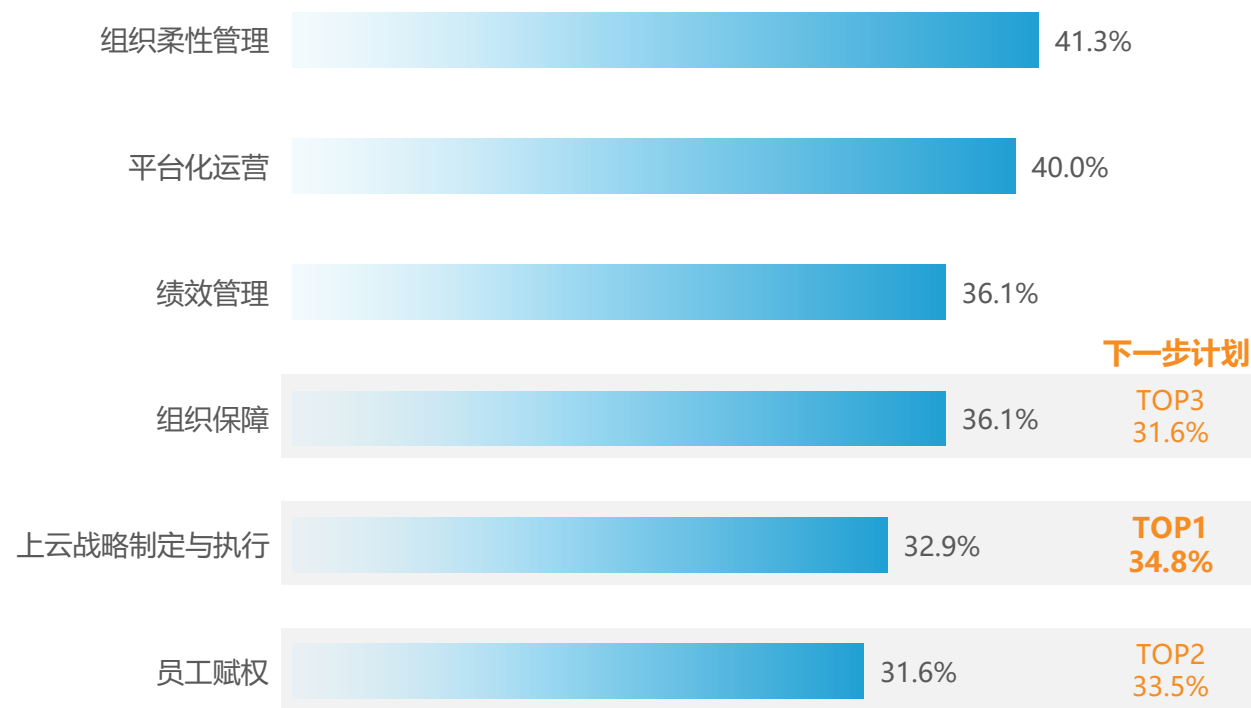
- ◆ 从管理系统上云部署及计划情况来看，有**41.3%**的实体经济企业已经实现了组织柔性管理，**40%**的企业已经实现平台化运营，同时，超过三分之一的实体经济企业已实现了绩效管理、组织保障等部署。
- ◆ 排在下一步部署计划前三位的是上云战略制定与执行、员工赋权以及组织保障，占比分别为**34.8%**、**33.5%**和**31.6%**，这与已经实现部署情况的份额占比形成互补趋势。

亿欧智库：企业信息化上云优先级对比（实体经济vs整体行业）



实体经济 (列左) 整体行业 (列右)

亿欧智库：实体经济企业管理系统上云部署及计划情况

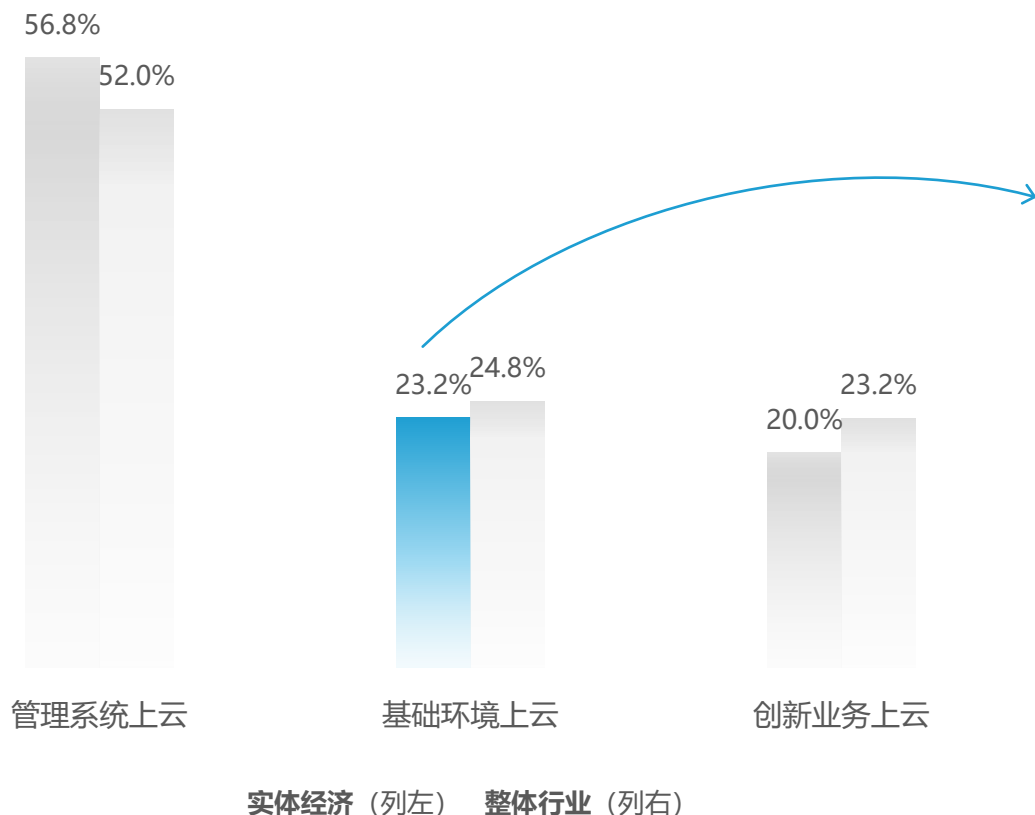


已经实现

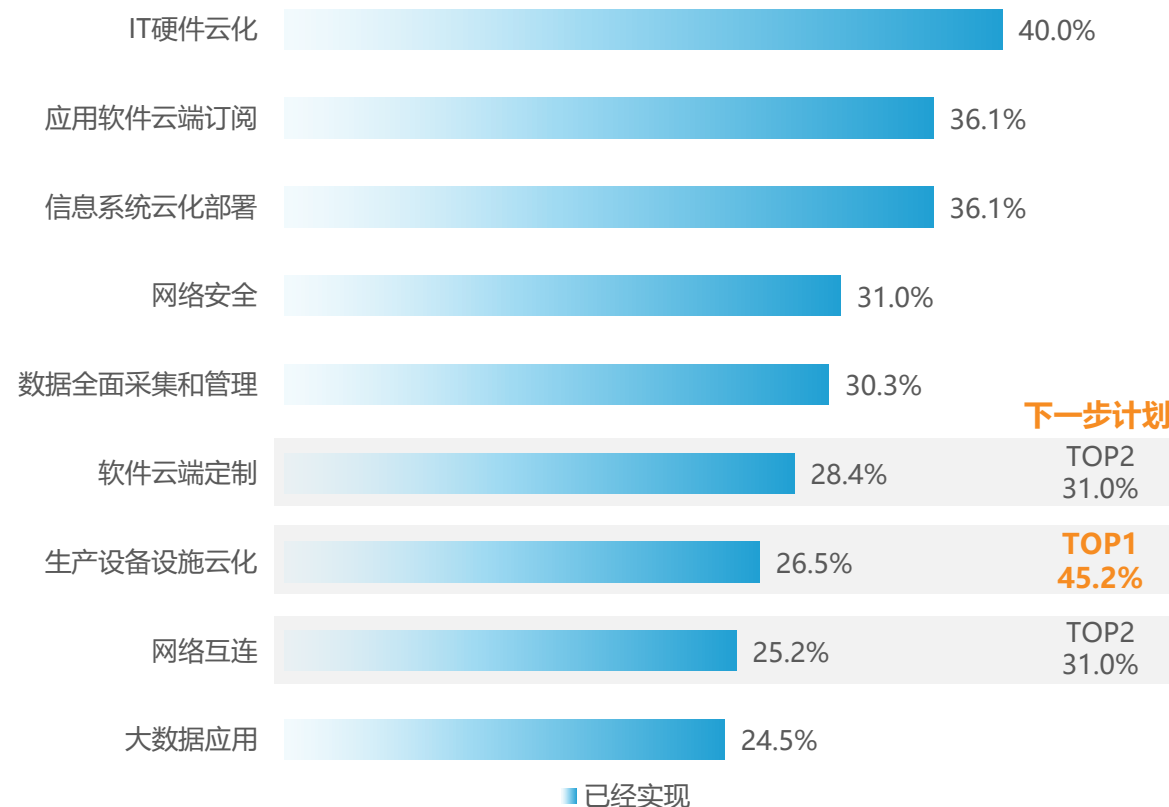
IT硬件运化占比最高，生产设备设施云化规划占比最高

- ◆ 各行各业正在经历数字化、智能化转型，这也对支撑数字化和智能化的信息技术基础架构提出了更高的要求。从基础环境上云部署情况来看，有超过**35%**的实体经济企业已实现IT硬件云化、应用软件云端订阅以及信息系统云化部署。
- ◆ 从未来部署计划来看，生产设备设施云化的需求排在首位，占比为**45.2%**，其次为网络互连和软件云端定制，占比均为**31.0%**，同样与已经实现部署情况的份额占比形成互补趋势。

亿欧智库：企业信息化上云优先级对比（实体经济vs整体行业）



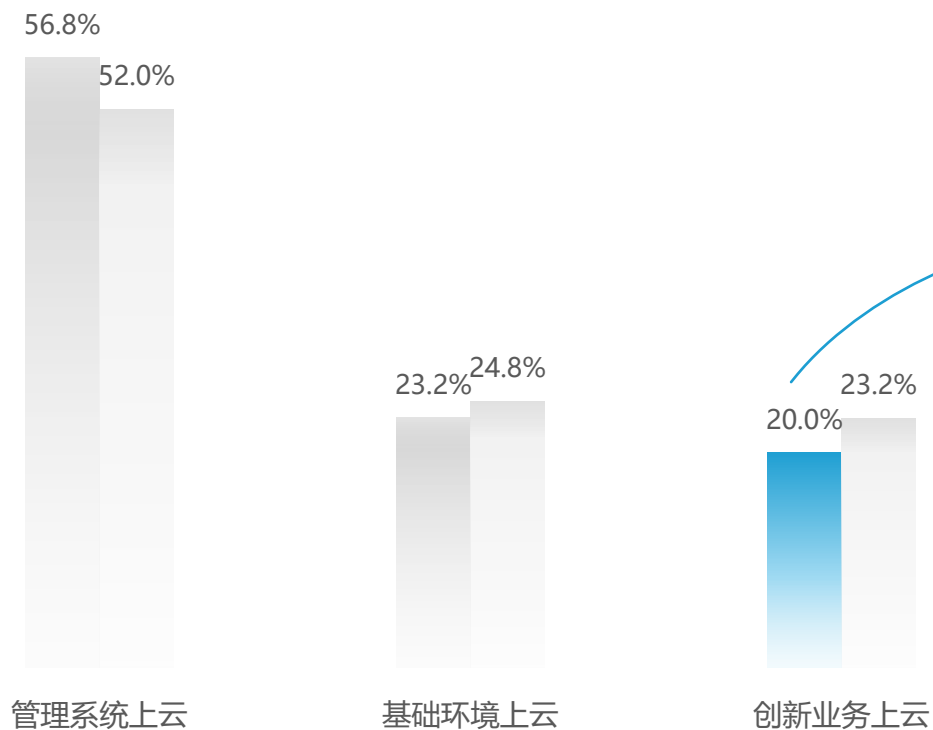
亿欧智库：实体经济企业基础环境上云部署及计划情况



服务化延伸部署比例最高，设计与制造协同规划占比最高

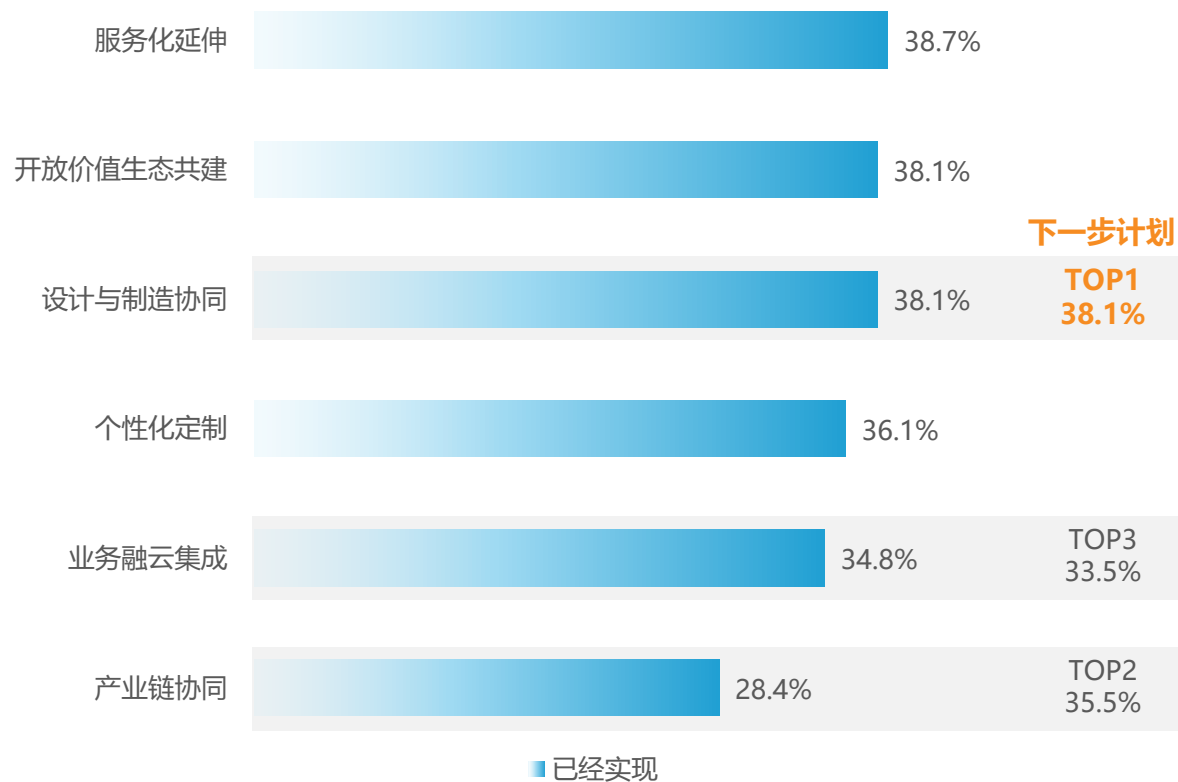
- ◆ 创新业务上云部署方面，大部分实体经济企业已经实现服务化延伸、开放价值生态共建、设计与制造协同、个性化定制、业务融云集成创新业务，占比均超过三成。
- ◆ 从下一步部署计划来看，实体经济企业中呼声最高的是设计与制造协同，占比为**38.1%**，其次为产业链协同，占比为**35.5%**，排在第三位的是业务融云集成，占比为**33.5%**，创新业务上云将更好地帮助企业构建完整生态体系。

亿欧智库：企业信息化上云优先级对比（实体经济vs整体行业）



实体经济 (列左) 整体行业 (列右)

亿欧智库：实体经济企业创新业务上云部署及计划情况



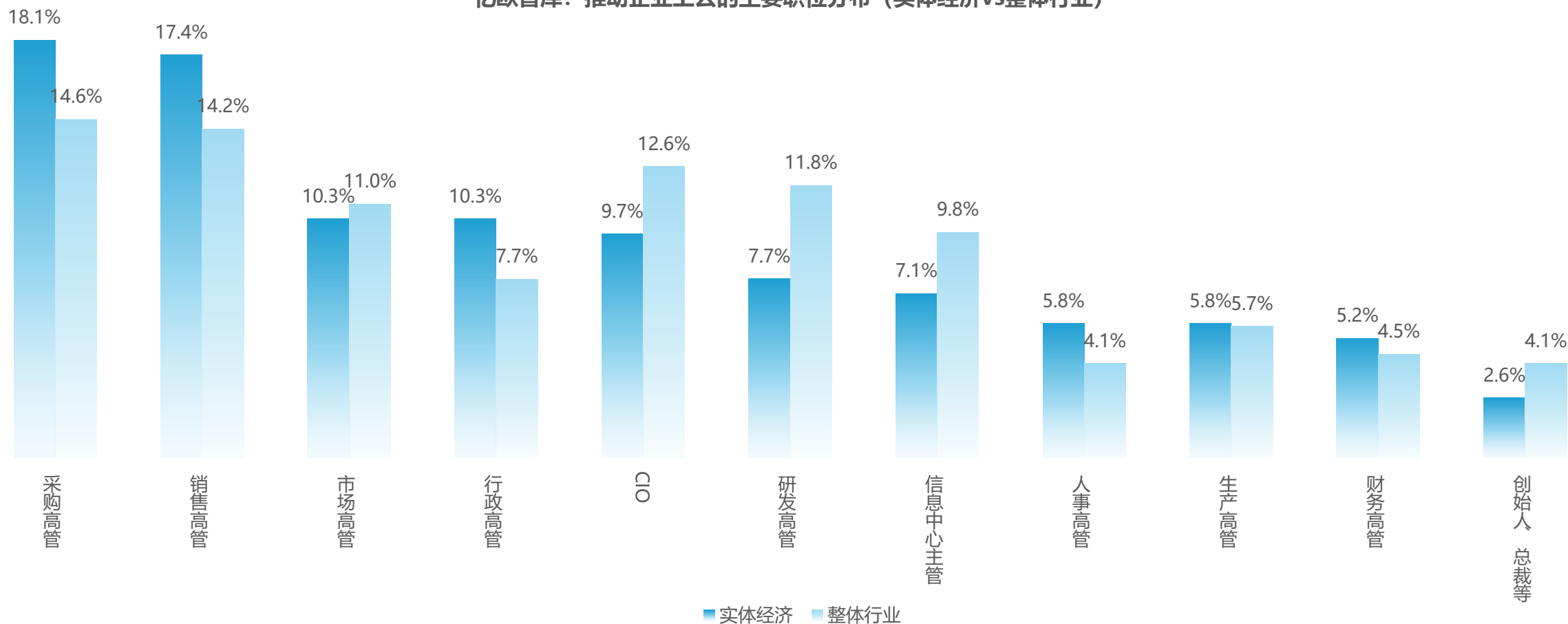


服务优先：实体经济行业选择云供应商策略

采购高管、销售高管为实体经济企业上云的主要发起人

- ◆ 从作为主要发起人/负责人/参与者推动企业上云的职位分布情况来看，实体经济企业排在前三位的分别是**采购高管**、**销售高管**、**市场高管**以及**行政高管**，其中前两个职位的占比较其他职位更高。
- ◆ 整体行业趋势与实体经济行业类似，但CIO、研发高管和信息中心主管在推动企业上云过程中的重要性比实体经济企业高。

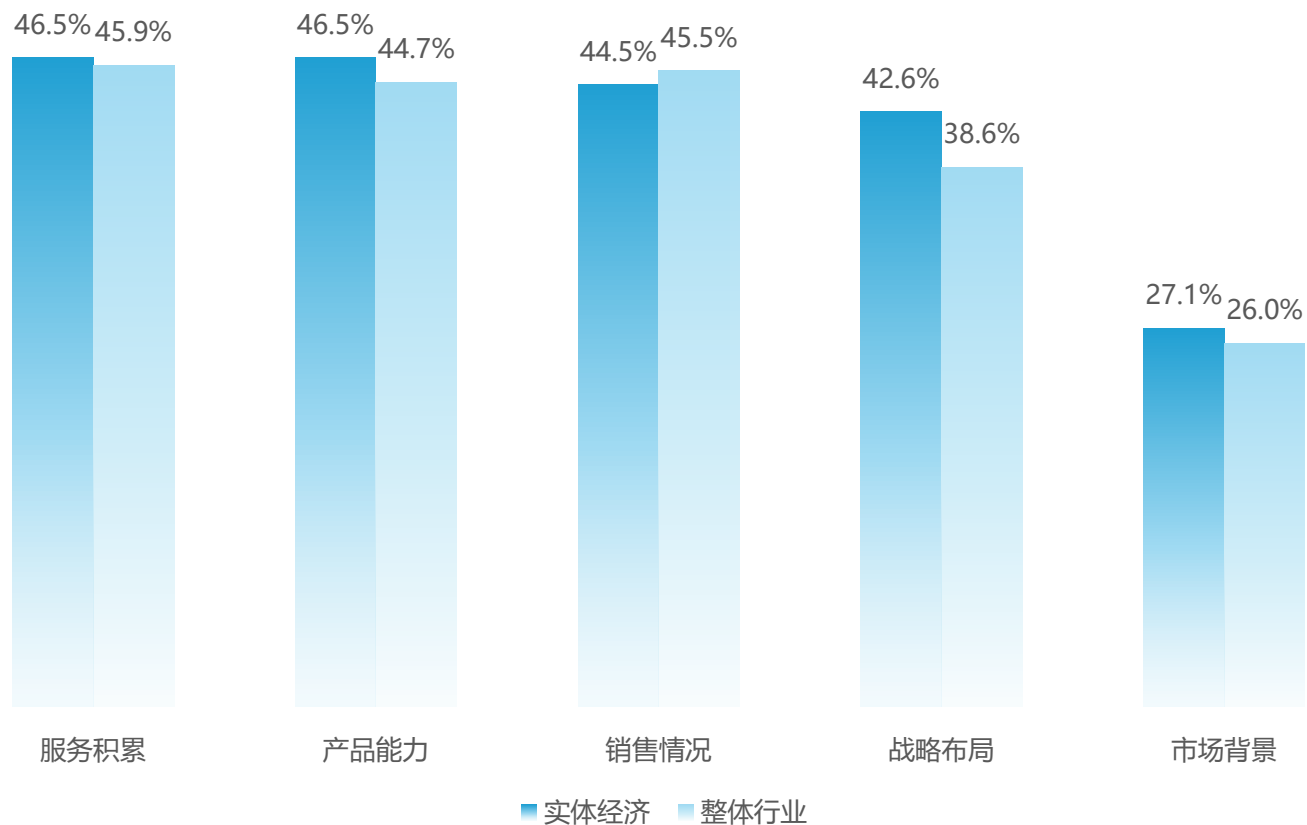
亿欧智库：推动企业上云的主要职位分布（实体经济vs整体行业）



来源：企业上云调研，本次调研抽样246个整体行业样本，155个实体经济样本，亿欧智库整理

- ◆ 随着云计算技术的发展，云服务供应商不断增多。虽然各供应商提供的服务相近，但企业用户逐渐意识到不同的供应商拥有不同的优缺点，如何依照自身需求选择更优质的云供应商，也成为每个企业用户上云前面临的第一关挑战。
- ◆ 数据显示，不论是从实体经济还是整体行业情况来看，**服务积累、产品能力**以及**销售情况**均占企业用户选择云供应商时考量因素的前三名。

亿欧智库：云供应商选择的考量因素（实体经济vs整体行业）



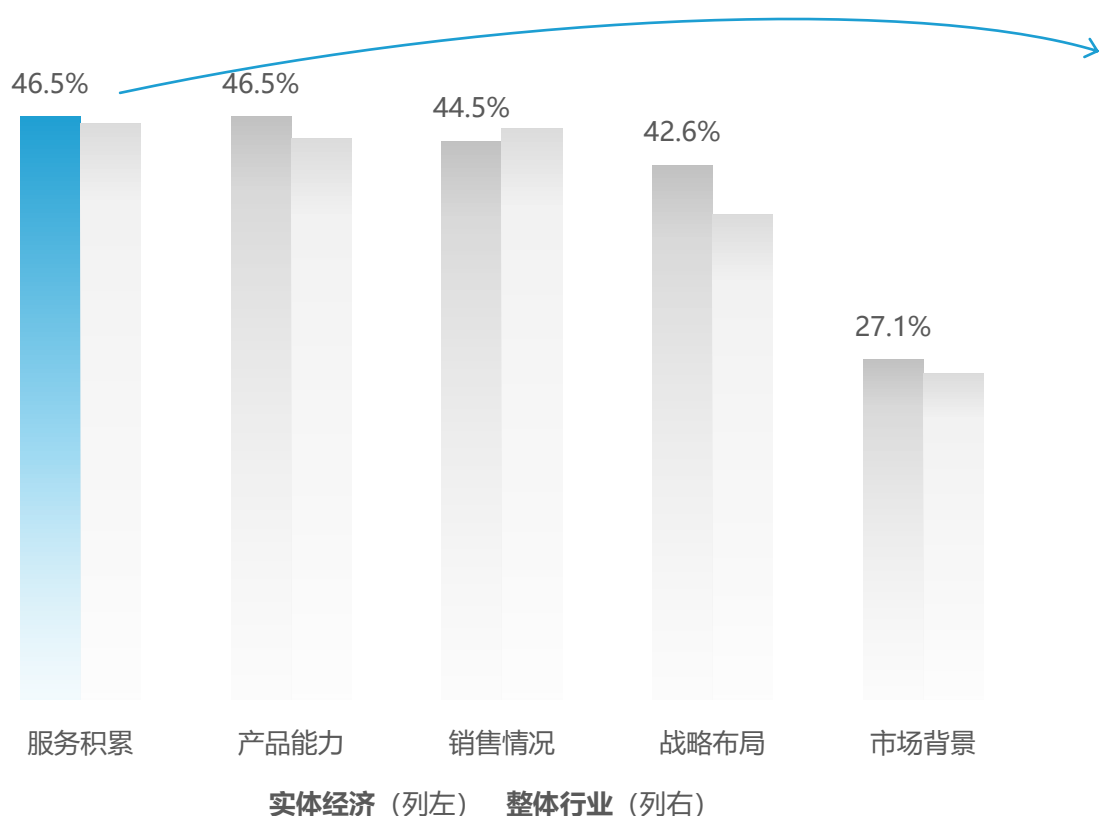
企业用户最关注供应商的服务积累能力

- **服务积累**是指云供应商在过往服务企业用户过程中所积累的实践经验能力；**产品能力**是指供应商提供的产品与服务质量；**销售情况**是指供应商面向企业用户的云产品以及解决方案的销售情况。
- **服务积累和销售情况**能直观体现供应商的服务实践能力，实践经验是否丰富以及案例数量的多少是用户最为关注的指标。**产品能力**可以体现云产品及服务的质量，产品功能是否能满足企业发展的诉求也是用户关注的因素。
- 此外，**战略布局**是指供应商的市场战略以及产品路线图等布局情况；**市场背景**主要包括供应商在云计算市场上的品牌影响力等。

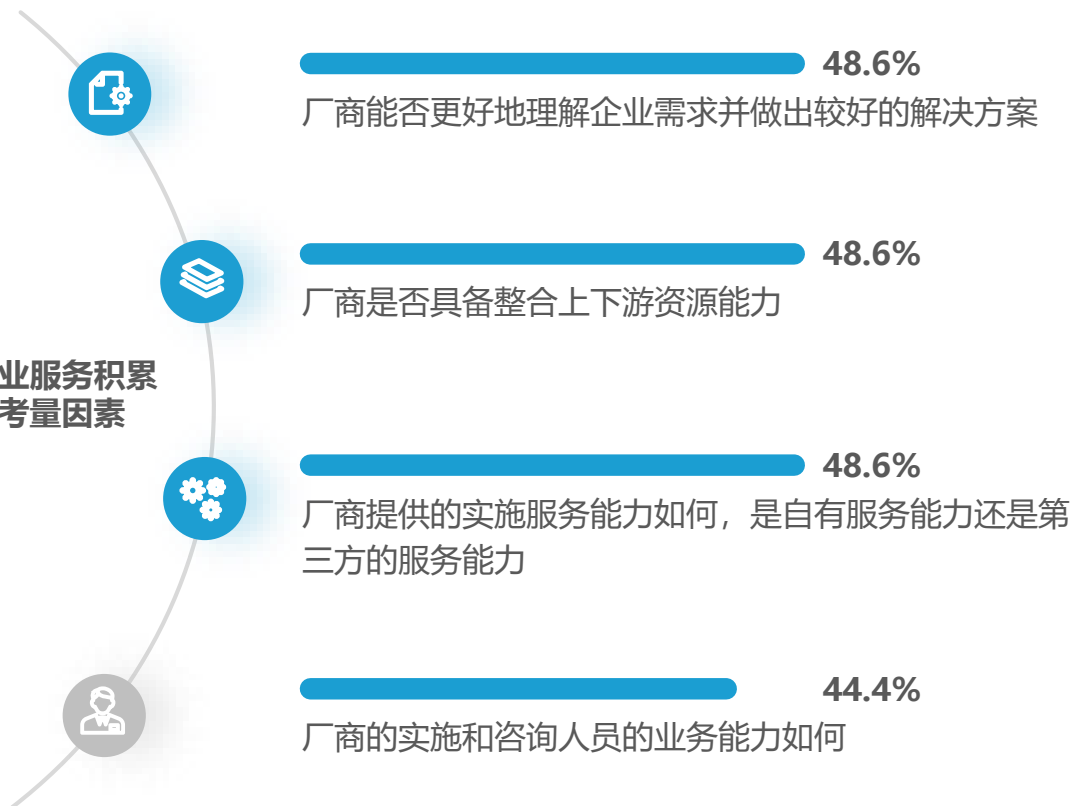
实施服务能力、整合资源能力以及理解需求能力占比最高

- ◆ 从**服务积累**方面来看，实体经济行业看重供应商的实施服务能力、整合上下游资源能力以及理解企业需求的能力，这三点考量因素占比相同，均为**48.6%**。同时，企业用户也会考虑供应商的实施和咨询人员的业务能力，占比为**44.4%**。
- ◆ 自有服务能力为实体经济企业选择云供应商的最重要考量因素。服务能力是检验云供应商综合实力的选择标准之一，拥有完备服务能力、能够解决配置后的一些基本问题、能够快速响应的云供应商，可以保证云服务器为企业用户带来良好的使用体验。

亿欧智库：云供应商选择的考量因素（实体经济vs整体行业）



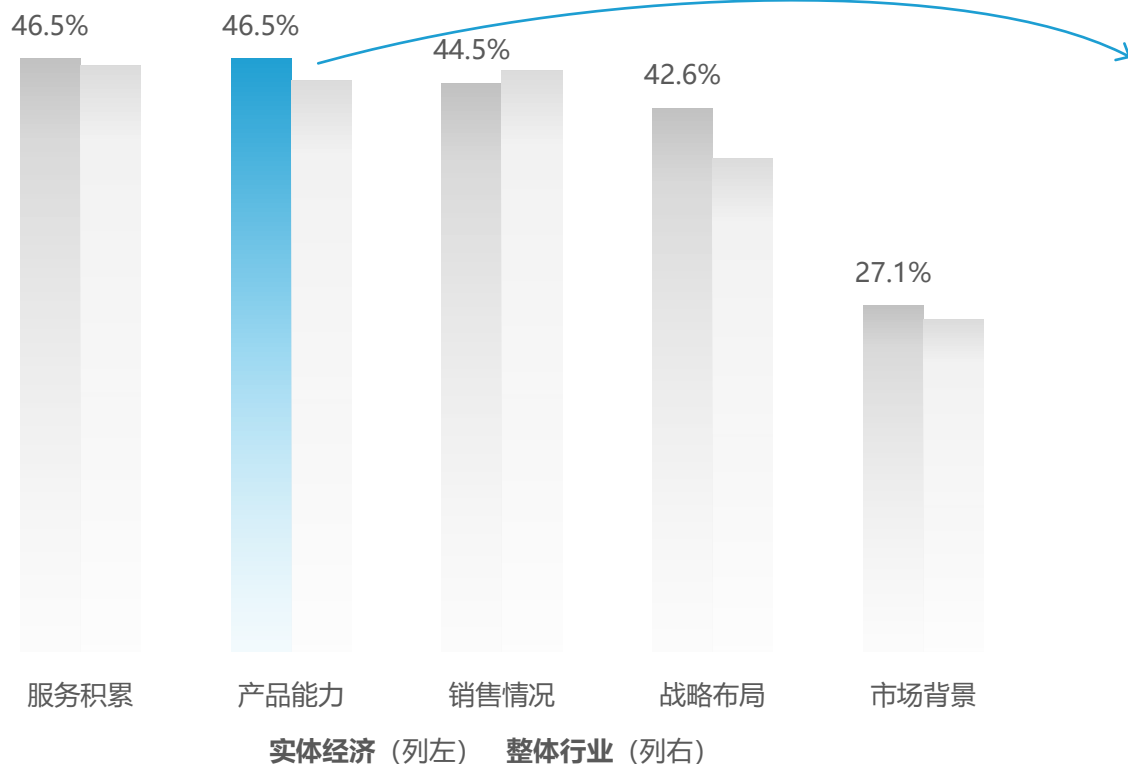
实体经济企业服务积累方面细分考量因素



后端对接能力占产品能力考量因素首位

- ◆ 从**产品能力**方面来看，实体经济行业会优先考虑**后端对接能力**和**资源拓展能力**。优秀的后端对接能力能帮助云服务消除信息孤岛，并形成良性信息流，提升企业的使用体验；资源拓展能力也是企业决定迁移到云平台决策中的关键因素，云服务研发团队必须有效且连续地管理资源利用率，才能更好地服务用户，避免对用户造成干扰，将应用程序或服务器发生故障的风险降到最低。
- ◆ 此外，云供应商的开发能力、组件能力、安全性以及开放标准也是实体经济行业重点考量的因素，占比均超过五分之一。同时，云供应商自身也在探索如何真正让用户接受解决方案，优化改善管理流程以及提高服务能力为用户创造更多价值，这些都对云供应商提出了更高的要求。

亿欧智库：云供应商选择的考量因素（实体经济vs整体行业）



实体经济企业产品能力方面细分考量因素

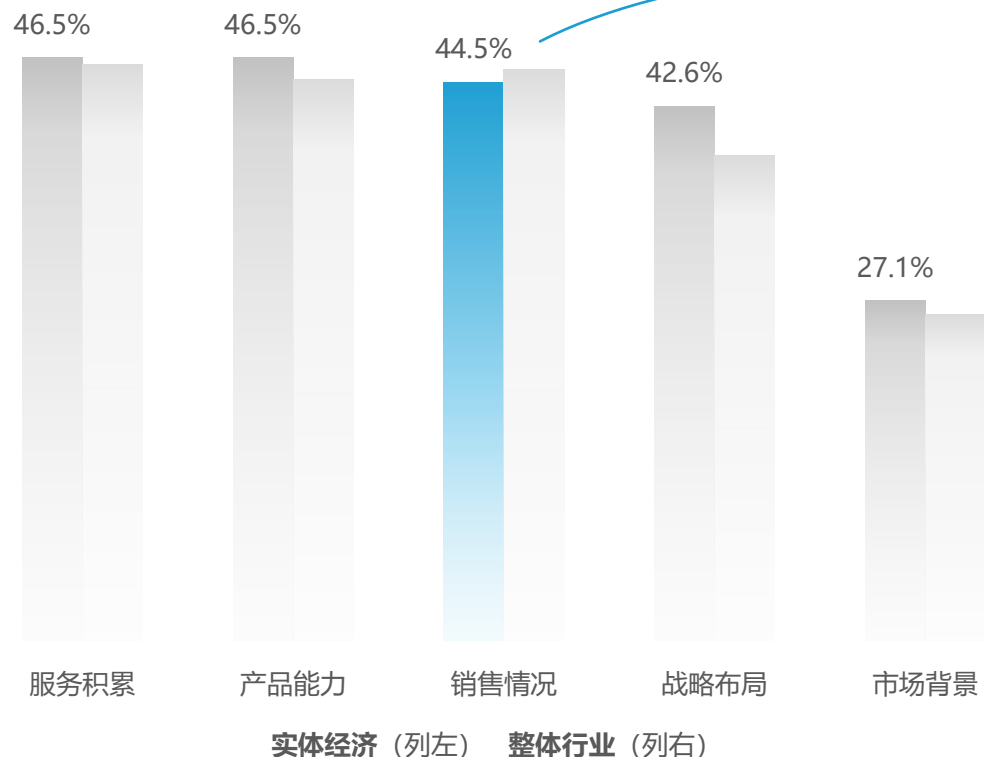


来源：企业上云调研，本次调研抽样110个整体行业样本，72个实体经济样本，亿欧智库整理

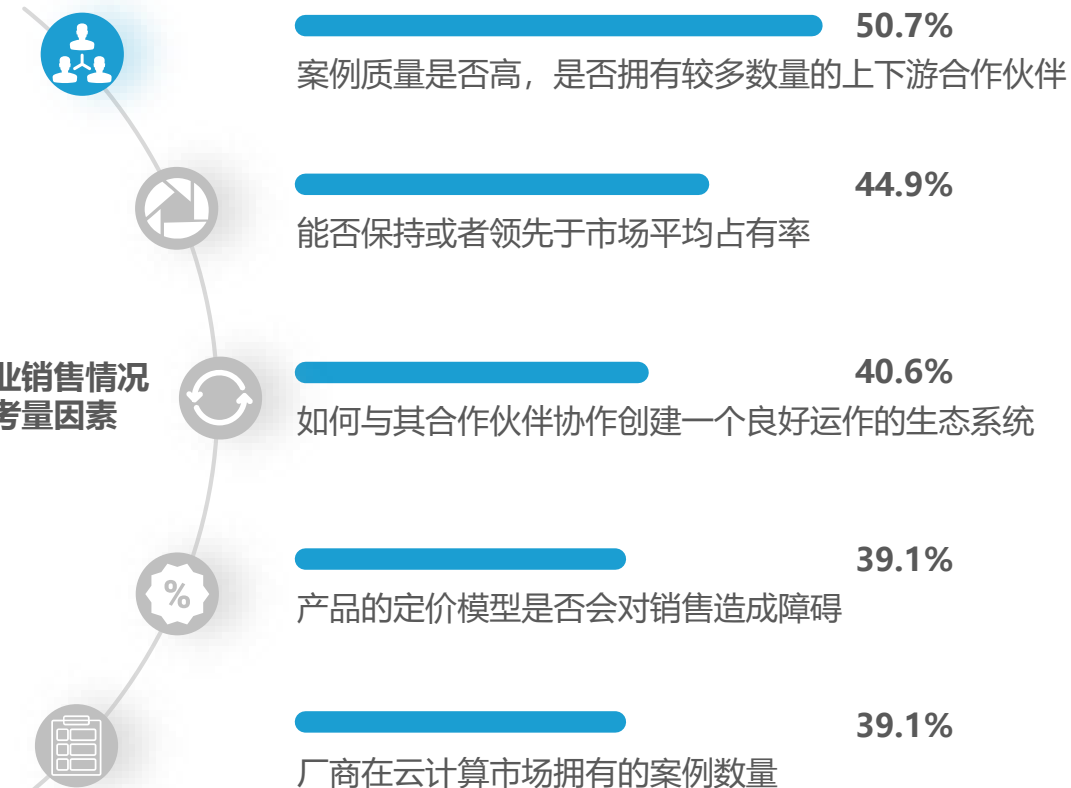
供应商案例质量及合作伙伴数量占考量因素首位

- ◆ 从云供应商自身情况来看，实体经济企业也会将**销售情况**作为重要的考量因素之一。其中，有**50.7%**的企业会关注供应商是否有高质量的服务案例，同时会参考供应商是否拥有较多的上下游合作伙伴。
- ◆ 实体经济行业中超过**40%**的企业同样关注供应商的市场占有率及其合作模式。供应商是否能满足企业的特性需求，例如帮助企业更好接入生态，获取资源、帮助企业构建生态等都会作为企业的考量因素。

亿欧智库：云供应商选择的考量因素（实体经济vs整体行业）



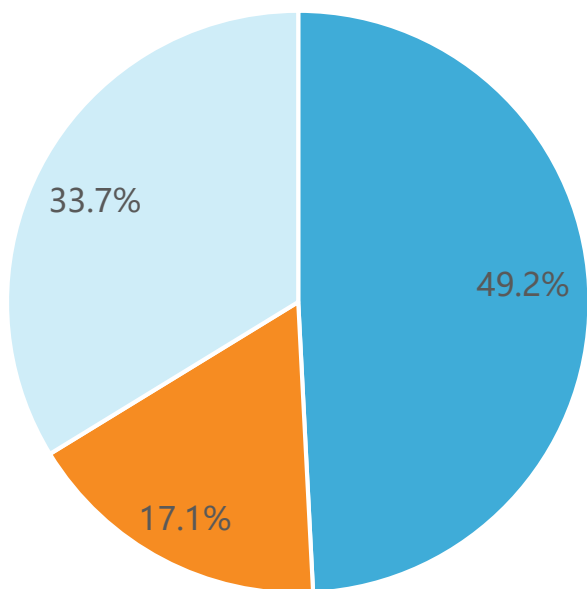
实体经济企业销售情况方面细分考量因素





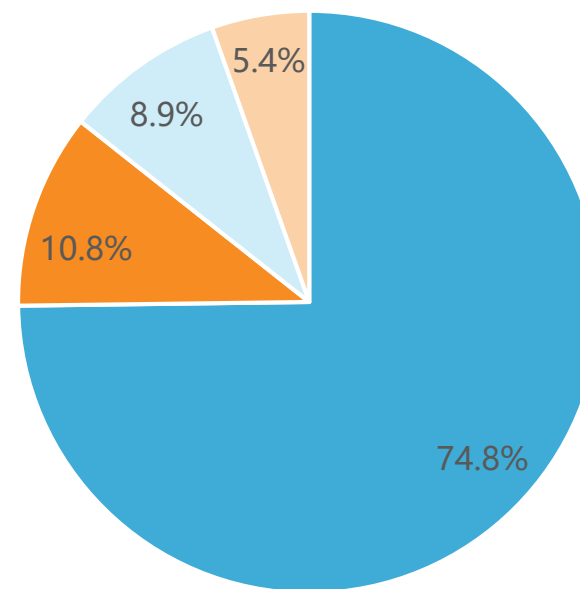
附录

被调研样本存量企业用户性质分布情况



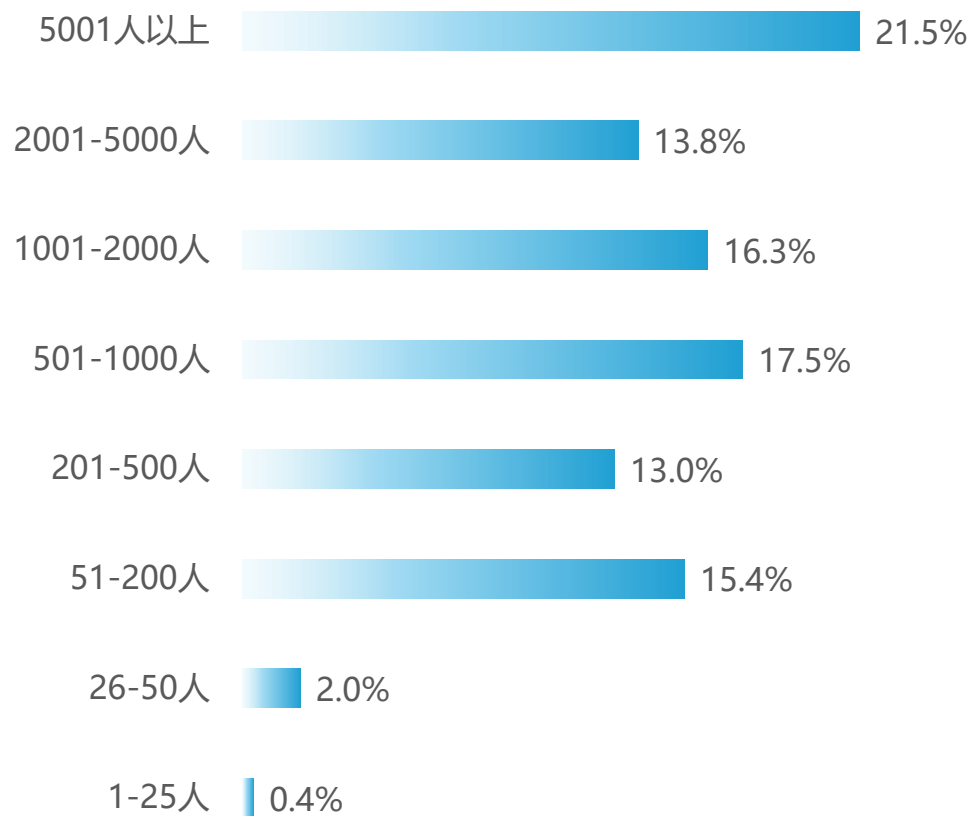
■ 民营企业 ■ 外资企业 ■ 国资企业

被调研样本增量企业用户性质分布情况

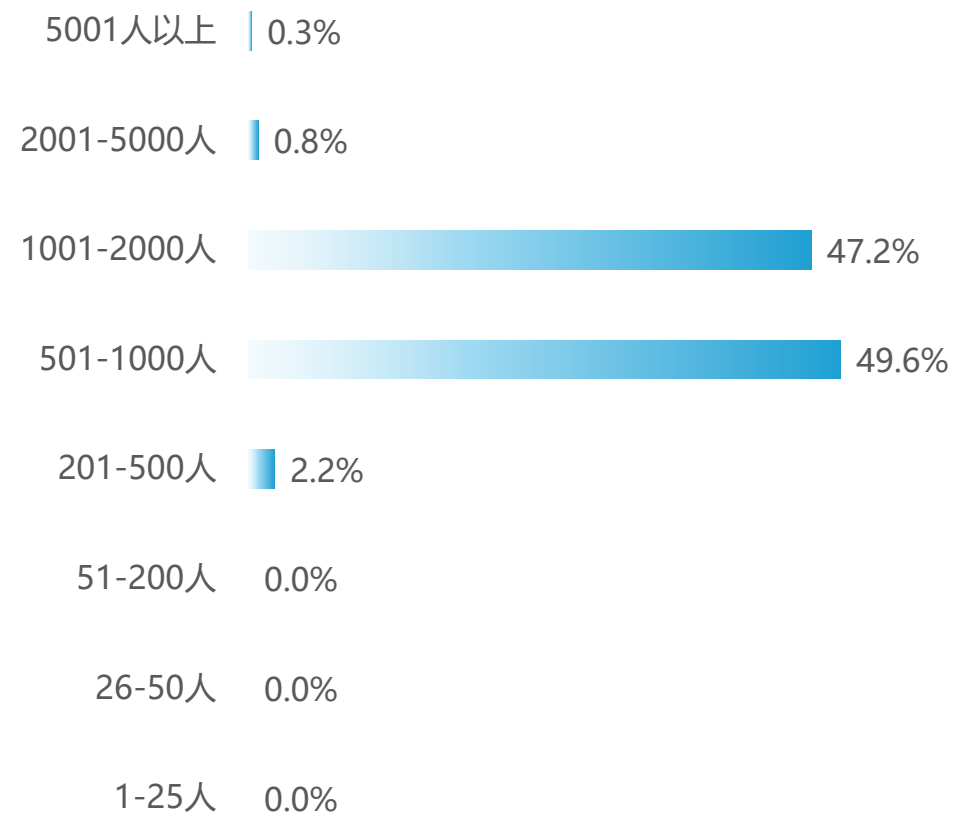


■ 民营企业 ■ 外资企业 ■ 国资企业 ■ 政府机关及事业单位

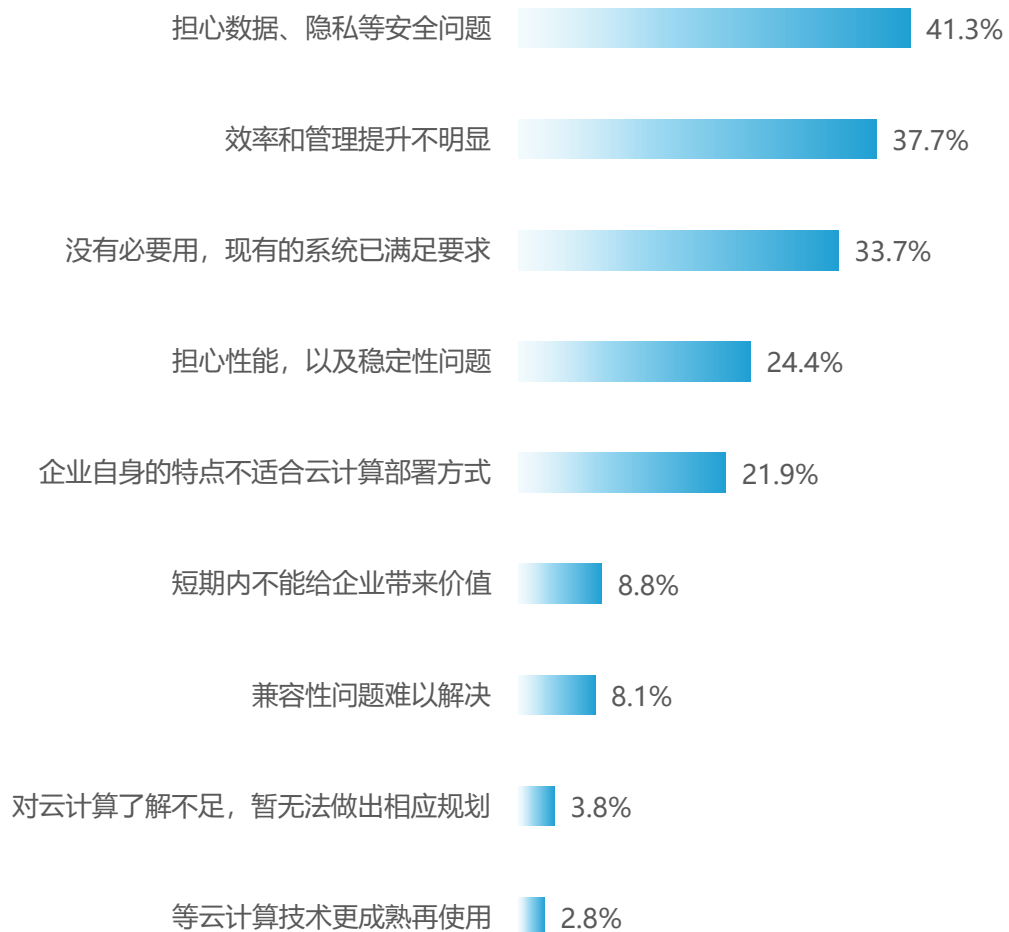
存量市场被调研样本规模分布情况



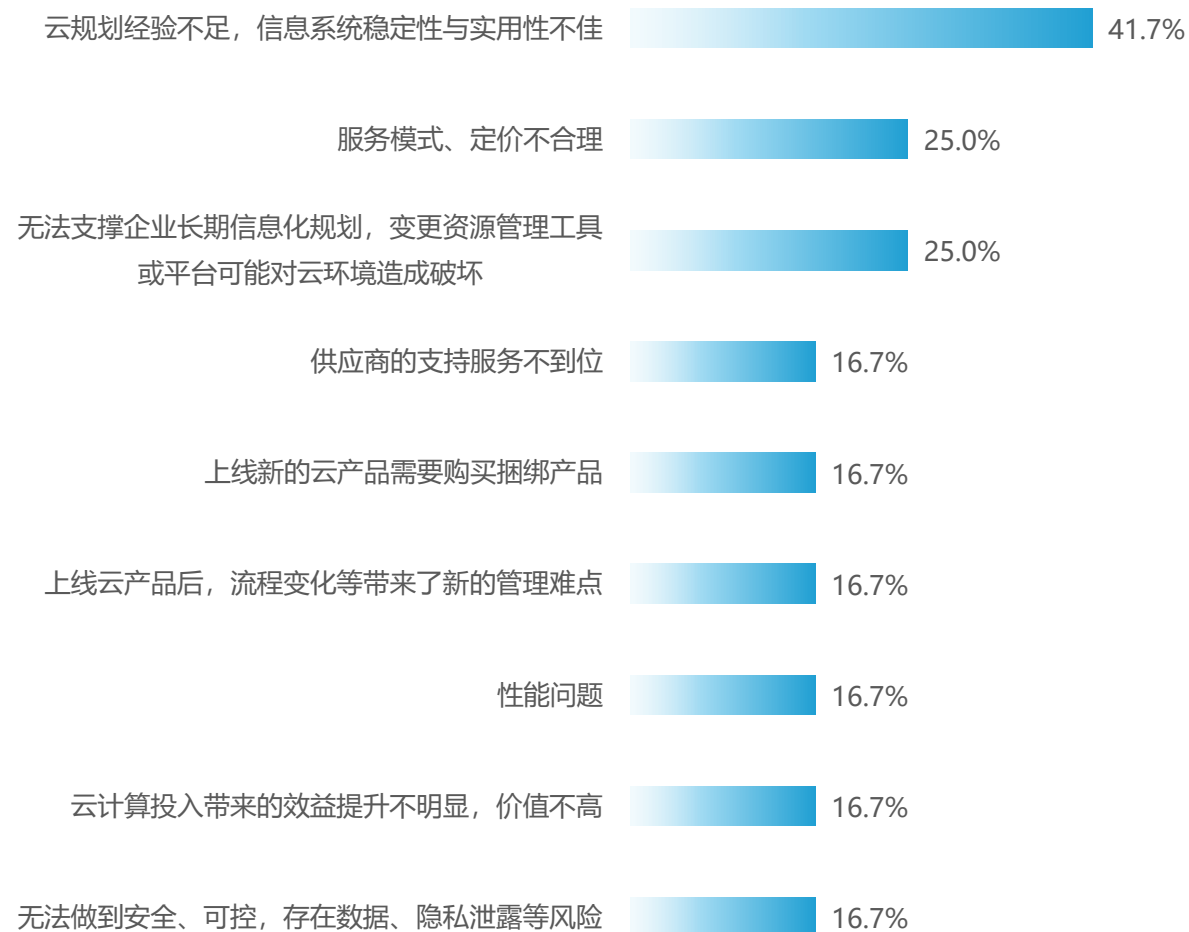
增量市场被调研样本规模分布情况



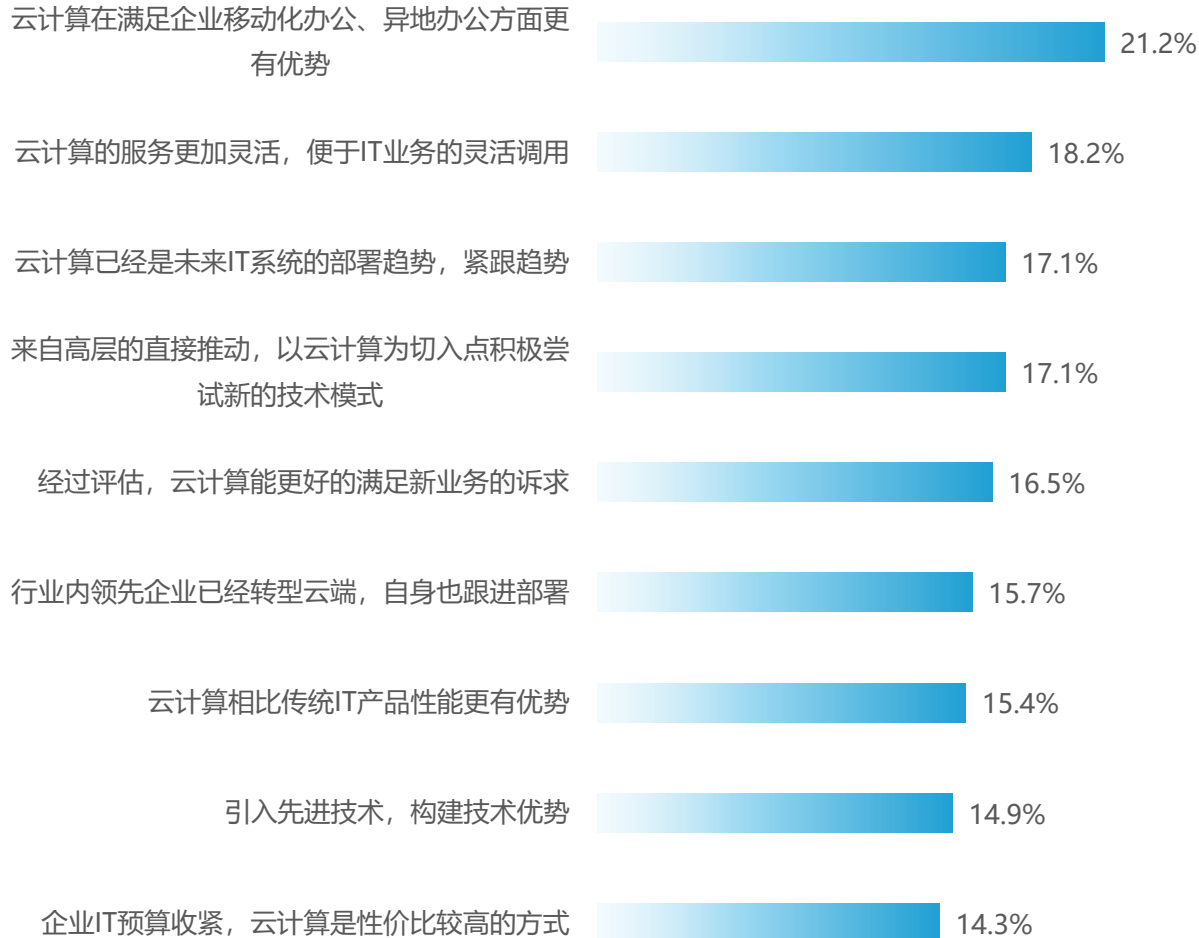
企业暂无引入云计算计划的考量因素



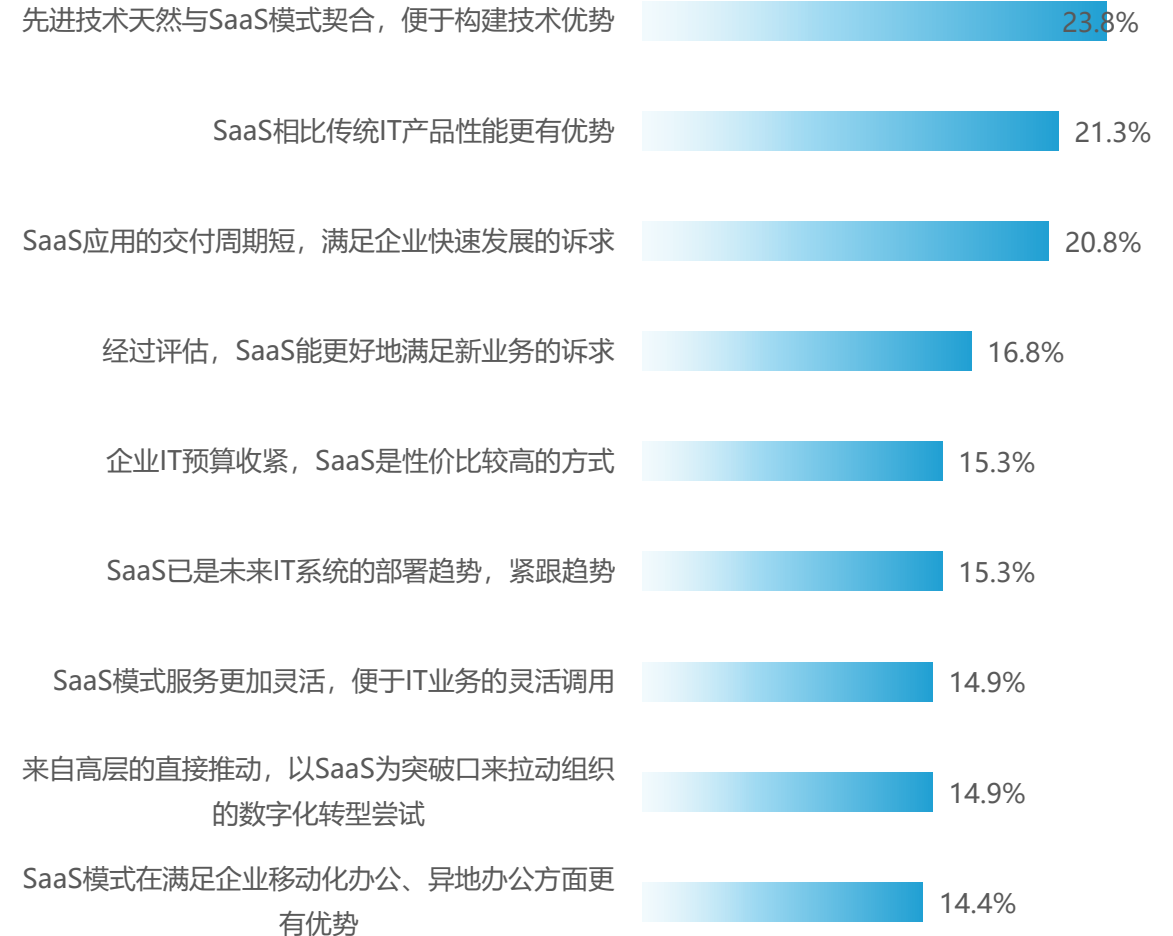
企业缩减云计算方面投入的原因



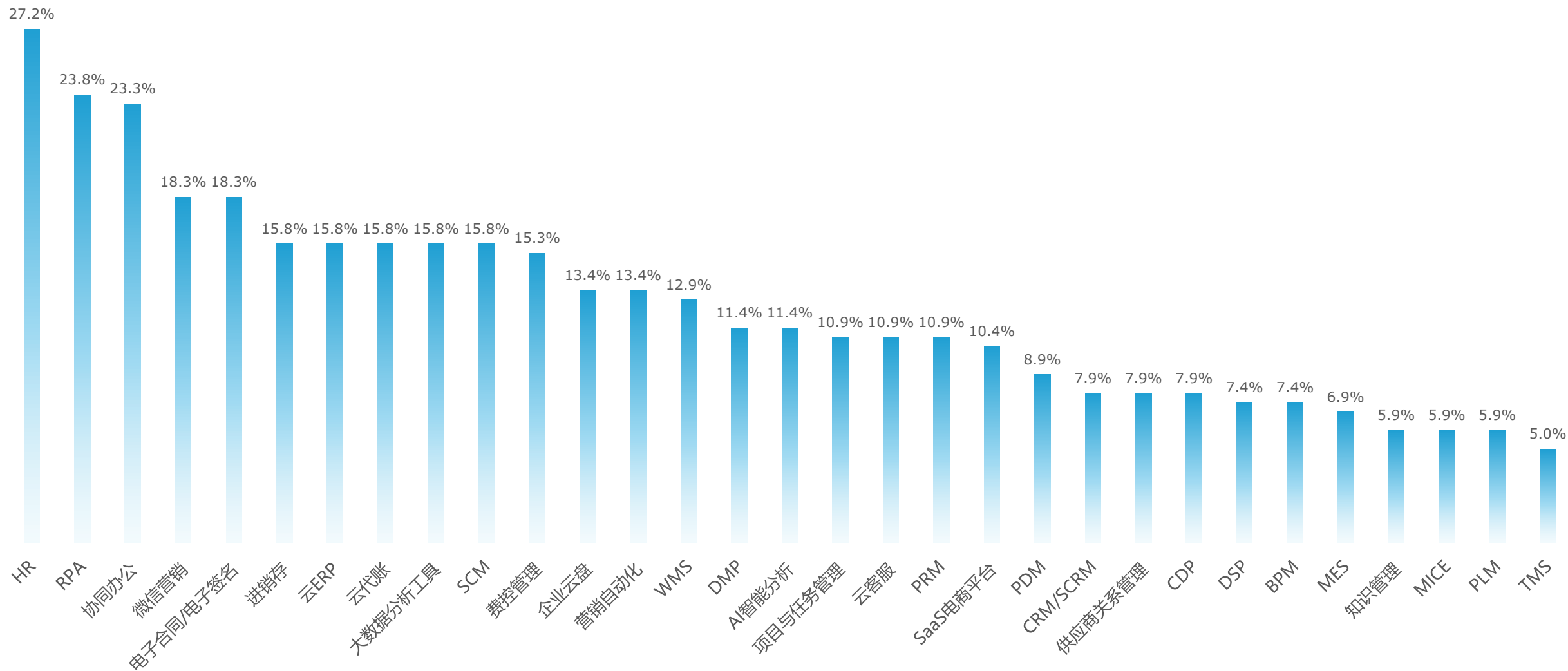
潜在增量用户上云驱动力



潜在增量用户部署SaaS云服务的驱动力



潜在增量企业用户对SaaS云产品/服务的需求情况



◆ 团队介绍:

亿欧智库 (EqualOcean Intelligence) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察, 具有独创的方法论和模型, 服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域, 旗下近100名分析师均毕业于名校, 绝大多数具有丰富的从业经验; 亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构, 分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本, 借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势, 亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时, 亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库, 使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑, 更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:

李济

亿欧EqualOcean分析师
Email: lijia@iyiou.com

陈乃天

亿欧EqualOcean分析师
Email: chennaitian@iyiou.com

陈宗珩

亿欧EqualOcean分析师
Email: chenzongheng@iyiou.com

◆ 报告审核:

王彬

亿欧总裁
Email: wangbin@iyiou.com

王辉

亿欧智库副院长
Email: wanghui@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于亿欧：

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网 (iyiou.com)、亿欧国际站 (EqualOcean.com)，研究和咨询服务亿欧智库 (EqualOcean Intelligence)，产业和投融资数据产品亿欧数据 (EqualOcean Data)；行业垂直子公司亿欧大健康 (EqualOcean Healthcare) 和亿欧汽车 (EqualOcean Auto) 等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com



 亿欧智库

网址: <https://www.iyioou.com/research>

邮箱: hezuo@iyioou.com

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层