

FROST & SULLIVAN

沙利文



头豹
LeadLeo

2024年中国企业出海 云服务市场报告

重点关注：高可用、稳定、降本增效、全球合规、本地化支持

2025年2月

头豹研究院
弗若斯特沙利文咨询（中国）

报告说明

沙利文联合头豹研究院谨此发布中国云计算系列报告之《2024年中国企业出海云服务市场报告》年度报告。本报告旨在分析中国企业出海所采用云服务的特征、需求点及发展趋势，并探析出海云服务市场竞争态势，呈现该市场领袖梯队厂商的差异化竞争优势。

沙利文联合头豹研究院对出海云服务进行了下游用户体验调查。受访者来自泛娱乐，金融，游戏，智能制造，跨境电商，健康及生命科学等不同领域，所在公司规模不一，具备代表性。

本报告提供的企业出海云服务趋势分析亦能反映出海云服务行业整体的动向。报告最终对市场排名、领袖梯队的判断仅适用于本年度中国企业出海云服务市场发展周期。

本报告所有图、表、文字中的数据均源自弗若斯特沙利文咨询（中国）及头豹研究院调查，数据均采用四舍五入，小数计一位。

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系弗若斯特沙利文及头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经弗若斯特沙利文及头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，弗若斯特沙利文及头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。弗若斯特沙利文及头豹研究院开展的所有商业活动均使用“弗若斯特沙利文”、“沙利文”、“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，弗若斯特沙利文及头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表弗若斯特沙利文或头豹研究院开展商业活动。

观点摘要

1

□ 中国企业出海产业结构升级，进入海外智能制造、医疗、金融等高端产业；中国企业制定长期国际化发展策略，在海外创造增量市场空间

2024年上半年，超过2000家中国上市企业布局海外市场，占总体中国上市企业的比重已超过50%；新能源、重型机械等智能制造领域的中国企业已成为出海新主体；中国企业更多向具备人口优势和地缘便利的新兴市场进军，较多企业以东南亚国家作为出海第一站，与头部云厂商在东南亚的基础设施拓展路径产生协同效应。拉丁美洲、北非、南非等新兴市场成为出海热土，中东海湾地区国家在智能低碳产业的巨大发展空间也吸引更多中国出海企业。

2

□ 企业出海用云注重本地化支持、性价比、用云效果，避免单一云厂商锁定

中企出海业务上云的核心驱动力在于最大限度降低业务合规成本、跨境数据流通、本地化支持、云厂商生态合作伙伴支持等；出海业务上云的最大顾虑在于核心资产数据安全、用云成本、增值服务成本、单一供应商绑定等。大型企业通过采用多云架构、跨云架构、混合云架构减轻云服务中断可能造成的影响，中小型企业更看重云原生架构带来的灵活性和低成本。未来，跨云功能支持、多云管理工具、云成本管理工具、云上迁徙解决方案将更受企业用户关注。

3

□ 贴合出海中企用云习惯、技术需求特质的云厂商更具竞争力；垂直行业know-how和行业解决方案是出海企业进一步评估和决策云服务选型的关键

2024年，中国本土头部云厂商基于对中企真实技术需求、市场需求的把握，吸引更多出海企业选择云上迁徙，从海外云平台迁徙至中国本土云厂商平台，实现用云降本、服务优化和特定行业需求的满足。对出海中企而言，云服务商不仅是技术和产品销售者，更是出海营商经验的传递者。随中企海外业务扩张，更需要云服务商在细分行业领域提供特质化支持。

4

□ 云厂商选择“被集成”和“让利”是生态合作可持续的关键，云厂商与生态合作伙伴从协同开发阶段转向战略合作阶段

如何衡量可持续的云生态合作模式？可以通过云厂商合作伙伴销售单位云服务所得收入水平进行判断。目前，海外云厂商能够给予合作伙伴相对更加灵活的利润空间、更加开放的成长平台。中国本土云厂商也通过采取“被集成”模式、伙伴孵化和培训计划等方式，构建更优的竞合关系。此外，云厂商需要与生态伙伴协调好交付前线的角色，助力企业用户获得更高效、更灵活的云服务响应。

5

□ AI融入云原生设计，模型平权增强“智能密集型”云服务

未来的云是AI原生的云，云计算与AI双向驱动，默认AI功能增强，AI负载均衡、AI边缘计算应用增强。智能科技领域的中国出海企业更加注重云上搭载的智能开发、智能设计、智能业务流程、智能决策规划、智能运维等能力。模型平权背景下，中国本土头部云服务商将加速云计算逻辑演绎，提升在全球市场的竞争力。

中国企业出海新趋势

- 出海发展成为中国企业寻找增量市场的主流趋势，出海中企在境外营收持续增长。
- 出海中国企业愈发认识到全球化发展策略在分散市场风险，开拓新增长点、完善技术栈和供应链方面的重要性，在全球多点布局的同时，中国企业推进出海产业结构升级，提升在海外高端产业中的参与度。

“关键数据洞察中国企业出海营商新特征

伴随中国企业出海营商历程的推进，中企海外业务特征及出海策略逐步发生变化，具体体现在规模、目的、目标、产业结构、落地模式等方面，整体而言呈现出规模增长和结构升级的态势。

>2000 上市企业出海

- **中国企业出海规模增长：**从上市公司出海数量的角度而言，据沙利文统计，2024年上半年，超过2000家中国上市企业布局海外市场，占总体中国上市企业的比重已超过50%并持续上升；2023年全年，中国对外直接投资流量达到1772.9亿美元，中国对外直接投资存量达到2.96万亿美元。

>65% 专精特新 中小企业出海

- **专精特新中小企业出海增长：**专精特新中小企业因所在细分市场规模存在局限性，亟需拓展海外市场增量空间，值得云服务商重点关注并评估该类企业海外上云需求的紧迫程度。工信部中小企业发展促进中心发布的数据显示，2023年已有超过86%的专精特新中小企业明确制定国际化发展计划。结合专精特新中小企业披露半年报情况，沙利文预测，2024年中国专精特新中小企业出海率已超过65%。

关注新兴市场

拉丁美洲
中东 北非 南非
.....

- **中国企业出海目标市场变化：**中国企业出海愈发注重全球多点布局，不再局限于北美、欧洲市场，更多向具备人口优势和地缘便利的新兴市场进军，较多中小企业出海以东南亚国家作为第一站，与头部云厂商在东南亚的基础设施拓展路径产生协同效应。此外，诸如拉丁美洲、北非、南非等新兴市场成为出海热土，中东海湾地区国家在智能低碳产业的巨大发展空间也吸引更多中国出海企业。



中国企业出海营商态势的升级，对于为中企提供云服务的厂商而言，亦是探索实践更加稳定、灵活、安全、划算、易用、多样化云服务模式的机遇。把握中企出海营商特征的关键数据，有助于云厂商构建有效的KYC体系，指导服务策略。

- **中国企业出海产业结构变化：**基于供应链建设和技术升级方面的成果，中国企业逐步从海外互联网市场（跨境电商、社交娱乐等）向海外高端产业拓展，诸如金融、医疗、智能制造等，从单一业务出海升级为全产业链出海。对海外市场核心产业参与度的提升，意味着中国企业将在海外面临更大的安全合规挑战。
- **中国企业出海经营模式变化：**随着出海企业实力增强，中国企业在海外市场业务落地的模式也呈现出多样化的特征，包括设立海外运营中心、海外并购、技术投资、供应商合作等路径。

结合以上关键数据、关键趋势，沙利文对未来中国企业出海意愿增强和海外业务增长抱有开放乐观的展望。另外，基于全球数字化、智能化、低碳化发展的背景，沙利文认为云厂商对于出海中企而言，是不可或缺的陪同成长型伙伴。

注：部分关键数据引用源头包括工信部中小企业发展促进中心、《2023年度中国对外直接投资统计公报》（商务部、国家统计局和国家外汇管理局发布）。

中国企业出海的云服务需求

- 出海中企对云服务的技术侧需求体现在稳定性、灵活性、易用性、安全性、智能化等方面；出海中企对云服务的运营侧需求体现在云厂商生态、本地化服务和技术支持、可持续发展等方面。
- 灵活、安全、稳定、智能的云服务解决方案能够提升出海企业的用云粘性。

中国企业在境外市场业务上云，主要结合技术侧和市场侧两大方向对云服务进行选择。云服务对企业用户技术侧的支持能够提升企业出海营商的可行性；对企业用户市场侧的支持有助于实现中企出海品牌化的目标。

□ 中企出海用云——技术侧需求特征

中国企业在境外市场用云的技术需求首先体现为可靠性与敏捷性的协同。云服务商在高可用架构、无服务器架构、多云架构、云灾备方面的技术创新契合中企出海规模增长的需求。

- **稳定性需求-高可用架构和灾难恢复：**沙利文通过对出海中企系统性调研了解到，高可用架构在成本、功能、性能方面具备显著竞争力；应用级灾备和业务级灾备方案已成为互联网产业、金融产业出海企业的必选；企业用户期望更加有效的故障自动转移和自动恢复方案，灾备端对业务应用端的应急接管需要全面覆盖本地到云链路、云到云链路。
- **易用性需求-无服务器架构：**无服务器架构下，自动化资源扩展和收缩助力用户体验更高效的负载均衡，云服务对高并发交互业务场景的适应性增强；代码部署过程的简化助力企业开发人员更加专注于业务应用开发本身；容器化应用部署更能体现云服务按需使用和付费的特征，助力出海企业用户提升用云性价比。
- **灵活性需求-多云架构和快速扩展：**出于对云厂商依赖性和可靠性层面的考虑，出海大型企业更青睐多云架构、多云计算的上云方案。多云架构允许出海企业选择最适合自身应用程序特征和用云预算的云基础设施组合、云服务商组合、云产品组合。

出海中企云服务技术侧需求特征



注：气泡面积大小代表出海企业愿意为该项技术付费的意愿强度，气泡面积越大，代表付费意愿越强

中企出海营商面临日趋严格的合规环境，业务增长需要智能化和自动化工具支持，云服务商持续升级安全合规能力、融合智能化和自动化工具，有助于提升出海企业用云粘性。

- 数据安全与合规：**随着更多传统产业的企业出海营商，也随着中企出海至更广泛的国家/地区，企业数据从本地数据中心向云端迁移的过程面临更多安全合规考量，企业用户愈发重视云厂商在数据加密、身份授权管控、隐私保护、合规检测等方面的技术优势和经验。
- 智能化与自动化：**面对多元化的国际市场和增量业务，出海中企对商业智能工具、自然语言智能客服、智能推荐工具、自动化运营工具的需求凸显，大数据、人工智能与云服务的集成是助力中企提升在境外市场运营效率的关键。

□ 未来技术侧需求要点

- 未来，中企出海业务用云将更加注重灵活性、稳定性、风险分散和成本效益，对多云架构、无服务器架构、云原生高可用架构、分布式资源管理、云安全、自动化运维、成本管理工具、智能化工具、多云经济的关注度将持续提升。

□ 中企出海用云——运营侧需求特征

对出海中企而言，境外业务上云不仅是出于技术侧的考量，同时注重在新进入市场能够获取的市场资源、合作伙伴资源、其他战略资源。在此层面，企业用户对云服务商的需求点体现在本地化团队支持、服务体验、全球合作伙伴、可持续发展赋能等方面。

- 云服务生态与本地化支持：**出海中企需要云服务商具备丰富的咨询伙伴、实施伙伴、运维伙伴、软件伙伴、行业解决方案伙伴，以支持企业在境外市场的快速落地；此外，企业用户也看重云服务商能够提供的市场平台、营销推广平台、客户网络，以及技术培训、特定行业认证资质。

合作伙伴与渠道体系

- 独立软件开发商ISV
- 系统集成伙伴
- 托管服务伙伴
- 行业解决方案伙伴
- 混合云集成商
- 咨询、实施、运维服务伙伴

市场与销售体系

- 云平台市场
- 联合营销活动
- 云厂商客户网络

培训与认证体系

- 技术培训
- 行业认证
- 生态伙伴计划

- **可持续发展：**面对全球范围推进的碳中和发展目标、零碳发展目标，注重品牌形象的出海中企在选择云服务商时，亦重视供应商是否有助于自身可持续发展目标的实现，以及云服务商是否采取绿色算力计划。云服务商在可持续计算领域的技术进步能够为企业用户、合作伙伴、社区创造长期价值。

□ 未来运营侧需求要点

未来，在运营层面，中企出海业务用云将更加注重云厂商全球化部署与企业自身境外业务的契合度；更加灵活的定价策略和产品组合、更加丰富的生态系统、低碳计算方案、易用的成本管理方案能够增强云上企业对云服务商的信赖度。

□ 开放性探讨

- 多云架构意味着增加云环境之间的集成和兼容成本、复杂环境的管理成本、策略实施成本，多云管理的额外成本相对于多云架构带来的灵活性、风险分散的益处，企业用户如何更加有效地进行权衡？
- 随着更多传统产业的中企走向境外市场，云厂商的生态伙伴也面临更高的综合代理能力要求、更高的服务水平要求，面对企业用户对服务、运维、行业场景的进一步需求，云厂商是否更适合承担交付前线的角色？或是更适宜为生态伙伴“充电”？

“多云架构目前最大的应用难点在于统一管理、成本控制、数据安全等，沙利文建议出海企业通过多云管理平台降低多云环境的复杂性，在成本管理方面采用智能化实时监控和分析工具，定期评估多云架构的实际效果。

“针对云厂商和生态合作伙伴的角色定位，沙利文倾向于云厂商“被集成”的角色，专注于构建更强大的基础设施，为生态伙伴提供必要的支持和赋能，通过培训、工具和解决方案的共享，增强生态伙伴的综合代理能力和服务水平。

云厂商——企业出海的一站式伙伴

- 全球云厂商各具竞争特色，本次研究结合头部云厂商全球基础设施覆盖情况，呈现不同的云服务策略和服务优势。

为中国企业出海业务提供云服务的厂商，综合分为三类。第一类是通用性较强的老牌云服务厂商，如AWS、Azure、GCP；第二类是中国本土头部云服务厂商，如阿里云、腾讯云、华为云等；第三类是具备较强垂直服务能力的云服务厂商，如IBM、Oracle等。三类云服务商各具优势，并结合企业用户需求持续提升综合服务能力。

□ 通用性较强的老牌云服务商

老牌云服务商注重全球布局和支持广度，在全球的基础设施建设投入仍然最为显著，并且大幅开拓新兴市场。该类云服务商不仅具备成熟的云服务产品组合（网络、存储、计算、数据库），并且在合规性、安全性、本地化支持、生态系统方面受到企业用户广泛认可。随着基础设施触达全球，该类厂商在基础带宽、时延、容灾等方面服务力更趋成熟。

然而，通用性的增强也伴随着产品组合复杂度、计费模式复杂度的提升，对用户而言存在学习曲线陡峭、成本管理难度高等顾虑。

□ 中国本土头部云服务商

中国云服务商具备贴合本土用户的优势，在提供基础云服务之余，更能为企业用户提供中国企业视角的出海经验，在性价比和响应速度方面也具备相对优势。此外，中国云厂商在构建合作伙伴生态方面也开始采取更加开放的路线，在佣金让利增幅之余，更加开放客户资源，以被集成的模式将合作伙伴推向交付前线，让生态伙伴从“云转售”向“云转型”升级。

□ 垂直服务能力较强的云服务商

该类云厂商的垂直服务能力具体体现在提供企业级应用、数据密集型管理服务、面向行业的解决方案、混合云管理服务等方面，能够更加贴合传统行业企业、大型企业的需求特征。为了弥补基础设施的缺口、本地化支持和生态资源的缺口，该类服务商多选择和其他云服务商合作。

下方是截至2025年2月，部分头部云厂商在全球的公共云地域分布情况。从数据可以看出，通用型老牌服务商坚持以云基础设施全球布局为核心策略；中国云服务商的基础设施建设均尚未覆盖大洋洲；垂直服务能力较强的云服务商在拓展基础设施建设方面相对保守，以配合专业服务为主。

部分云厂商的六大洲Regions（公共云地域）数量

	亚洲 (不包括中国大陆内)	欧洲	北美洲	南美洲	非洲/中东	大洋洲
亚马逊云科技	12 (+1)	8 (+1)	9	1	1+3	2 (+1)
阿里云	8	2	2	0	0+2	0
微软Azure	12 (+4)	11 (+5)	11 (+1)	1 (+1)	1+2 (+1)	4
谷歌GCP	9 (+1)	12 (+2)	11 (+1)	3	1+3	2
IBM	2	3	3	1	0	1
OCI	8	11	8	5	5+1	2
腾讯云	7	1	2	1	0	0
华为云	6	3	0	4	2+2	0
天翼云	4	2	4	0	1+2	0

(#) 指在建Regions数量

云服务产品组合模式

- 企业对云服务核心需求各异，在网络、计算、存储、数据库等产品分类的基础上，云服务商为企业用户提供不同维度的细分品类组合、创新技术组合，构建适配用户业务特征的云服务产品组合。

基于网络、计算、存储、数据库的基础产品及细分服务品类，用户能够通过不同维度的选择构建适合自身业务特征的云服务组合。本次分析主要结合企业对云服务的不同核心需求（上云、全面用云、垂直用云、创新用云）总结四类具有代表性的云服务组合。

上云迁移加速组合

大型企业期望以快速、低成本、低风险的方式实现云价值，适宜采用迁移加速的云服务组合，具体涉及组合分析工具、云迁移服务、预配置解决方案等产品，云服务商可在此过程中提供多元化的预配置云解决方案，或产品组合教程。需要注意的是，预配置方案可能导致企业对云服务商的依赖增加，或需要额外采购配置方案未能覆盖的软件，可能导致预期外的成本。

混合云部署组合

对于已经使用传统IT基础设施，同时希望利用云计算服务的企业，适宜采用混合云解决方案，整合企业数据中心资源与云端资源，并通过混合云平台，管理和监控云上与云下资源。该种云服务组合有助于企业资源依序上云，兼顾灵活性、安全性和成本。

行业解决方案组合

行业解决方案的云服务组合涉及云计算基础产品、特定行业应用以及定制化服务，集成了行业最佳实践和标准，适用于需要特定行业应用的企业、需要满足特定合规要求的企业、缺乏IT能力支持的企业。该种组合更加贴合行业需求，助力企业以较低成本实现云服务的快速部署。

创新架构应用组合

创新架构应用组合主要涉及无服务器架构、全托管云服务以及基础设施即代码服务，适用于天然适配云原生技术的企业、需要降低运维成本的企业、肩负快速开发部署新应用任务的企业。创新架构能够鼓励企业用户拓展思维模式和技能组合，显著提升开发效率。

 上云迁移加速组合	 混合云部署组合	 行业解决方案组合	 创新架构应用组合
- 产品组合分析工具 - 云迁移服务 - 预配置解决方案 - 其他	- 公有云服务 - 私有云服务 - 本地数据中心 - 统一管理平台 - 跨云网络连接 - 其他	- 云计算基础产品 - 特定行业应用 - 定制化服务 - 其他	- 无服务器架构 - 全托管云服务 - 基础设施即代码服务 - 其他

注：以上陈述的云服务组合仅为列举，未能涉及所有类型的云服务组合。

云服务产品力升级

- 云服务集成大数据、云原生、区块链、AI等领域新技术，一方面提升云基础设施效率，另一方面为新技术提供应用平台，实现产品价值的双向增长驱动。

大数据、云原生、区块链、AI、物联网等领域新技术的集成提升云服务附加值。在数据分析、机器学习、云原生领域具备自研技术优势的云服务商更易获得创新企业用户、开发者友好企业用户、高数据密度企业用户的欢迎。

□ 大数据能力集成

大数据产品在商业智能、风险控制、推荐系统等方面的应用，与云计算资源快速扩缩容的特征相结合，有助于出海业务上云的企业用户以更低成本实现跨境数据处理、数据分析，实现对境外市场客户的深度分析、境外风险管理、远程协作支持，以及生产智能化和数字化。未来，实时数据处理服务、更安全的数据存储和传输服务将是用户关注的重点。

□ 云原生能力集成

云原生产品在云服务器中的应用主要体现为微服务架构、云原生操作系统、容器、函数计算等能力的融合。重点关注云原生能力集成的企业集中在互联网行业、金融行业、制造业等领域。随着混合云、分布式云环境、动态云环境的普及，云原生产品有助于云上统一技术栈的发展，有助于企业应用在云上无缝迁移和部署。

□ 机器学习能力集成

云计算平台为机器学习技术提供了天然的应用环境，机器学习算法融合大数据技术，帮助出海企业在个性化推荐、产品推荐、客户管理、库存管理等方面提升效率。未来，企业用户期望能够在云上触达更加经济、高效、安全的机器学习模型，进而优化决策、实现快速智能的业务增长。

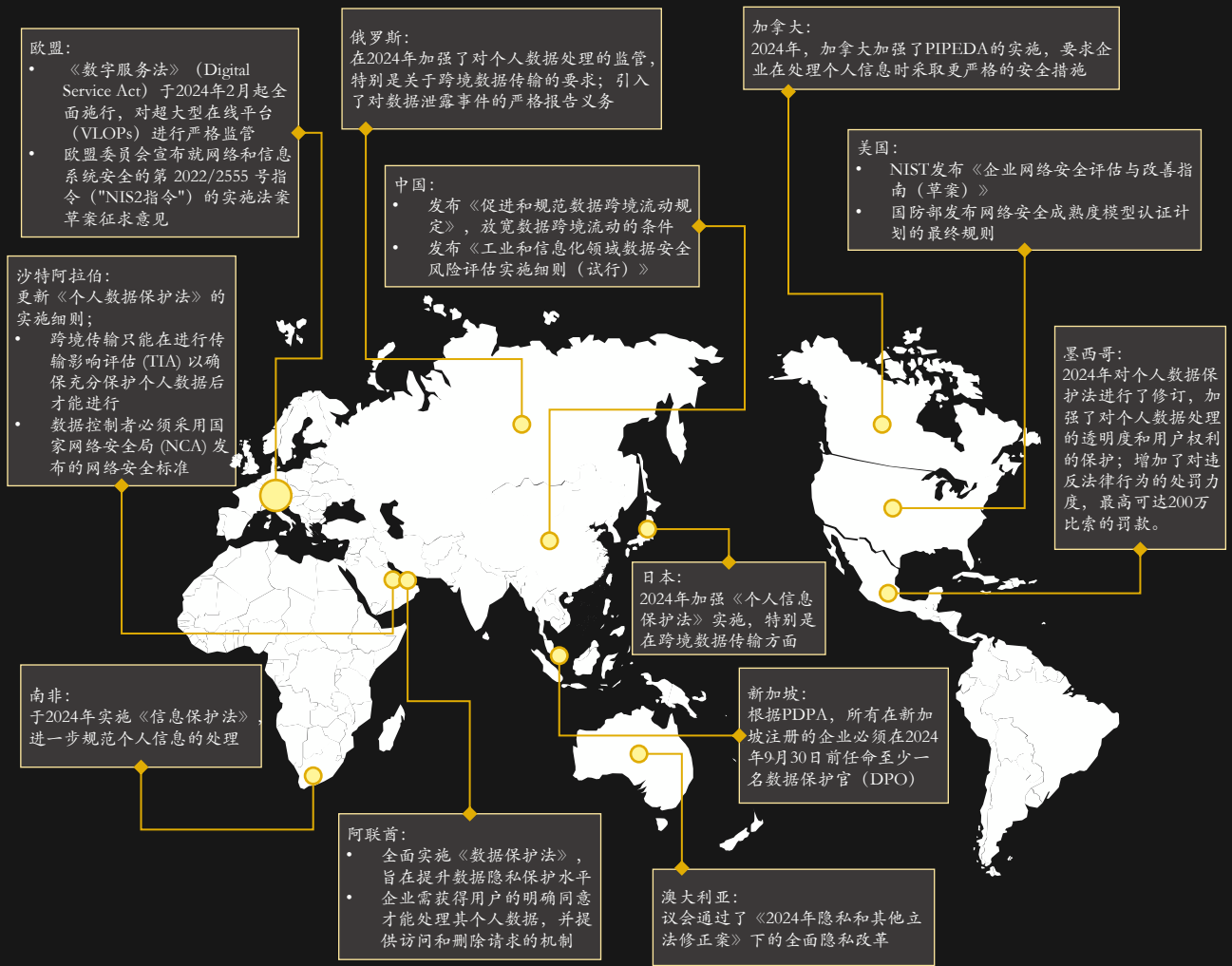
□ 生成式AI能力集成

生成式AI能力在云服务中的集成为泛互娱、电商、社交领域的出海中企带来业务增量机会，企业用户能够以更低成本输出适宜境外市场的方案、突破文化和语言壁垒、提升终端用户交互体验。未来，出海企业对生成式AI进一步提升生产效率抱有较高期待，并且对生成式AI在基于自然语言的协同场景方面抱有期望。

适应全球信息合规环境变化

- 云服务商从合规管理框架建设、数据安全技术创新、合规管理智能化、实时监控与风险管理等方面着手，提升对全球快速变化的合规环境的适应性。

2024年全球主要国家/地区信息合规环境主要进展



注：本图示仅为示意效果图，图形边界不代表任何地理边界或政治边界

全球信息合规环境变化：

- “监管”与“发展”的平衡：2024年，全球信息安全合规领域的进展重点不仅仅在于强调“监管”，与此同时更加兼顾经济发展、数字资产价值创造和价值分享。
- 立法环境全盘提升：更多国家和地区（如非洲国家、拉丁美洲国家）积极推进数据安全保护相关的立法和执法工作，寻求和发达国家等同水平的数据安全保护环境，以吸引境外企业入驻营商。
- 人工智能立法加速：AI技术快速发展，各国加强对AI应用的监管，管理方向包括数据输入（模型训练数据传输）、计算（模型安全性）、数据输出（潜在侵权信息）等方面。

□ 出海云服务的合规策略优化方向

合规管理框架完善

- 云服务商对全球信息合规环境变化的追踪能力取决于顶层的合规框架建设。一方面在于法规映射策略：面对不同国家/地区信息合规规则的频繁变动，以及可能的合规冲突，云服务商需要对自身技术架构和合规管理策略进行有效整合。另一方面云厂商需要引导责任共担机制的落地，尤其针对数据跨境传输的情境，提供清晰的责任指引，帮助企业用户降低数据治理难度。

合规智能化水平提升

- 服务商需要进一步构建AI与ML技术驱动的合规平台，通过智能合规工具，自动化监控法规变化并评估相应的影响。再者，利用NLP技术分析法规文本，自动提取关键要求，对比不同合规条例的冲突，对比合规要求和内部政策之间的距离。可以说，出海企业用户最希望的是合规与业务的无缝融合，智能化工具能够助力云厂商提升默认数据保护的水位线。

数据安全技术能力强化

- 云服务商需要持续增强数据安全技术。在数据加密层面，以多层次加密策略保证静态数据、动态数据的安全，支持细粒度的全盘加密、字段级加密。在密钥管理层面，提供集中密钥管理服务，推进密钥轮转自动化技术的应用。在访问控制层面，不仅支持基于角色的权限划分，还能够基于用户属性、资源属性、环境因素，实现更加精细的访问控制。

实时监控与风险管理能力建设

- 面对全球范围合规监控需求，云服务商可以通过风控平台机器学习算法实时分析和检测用户行为的合规风险，还可以通过边缘计算和CDN基础设施，将监控任务部署在靠近用户的节点，降本增效；在全球风险管理方面，云厂商不仅要支持用户出海业务全链路的风险分析和应对，还需要支持风险管理策略的动态调整，识别潜在合规风险，做到准确预判。

全球云服务生态建设

- 云服务产业进入“智能化升级”的阶段，打造技术护城河的同时，云服务商更要注重生态协同能力的提升，为出海企业提供更加全面的技术、产品、服务，强化全球范围的本地化支持。

云厂商与生态合作伙伴的合作关系经历了多个阶段的变化，从初期合作伙伴转售云服务，到云厂商相对合作伙伴的“集成”或“被集成”，再到当前双方从战略层面出发的合作与价值共创。云厂商生态建设的成熟，意味着能够为企业用户提供更加贴合业务需求的技术、产品、服务。对出海企业而言，云厂商在全球范围的生态建设也意味着本地化服务的增强。

□ 合作伙伴拓展和选择

云厂商采取“生态合作伙伴计划”、“生态合作伙伴指导框架”等策略，拓展全球的生态合作关系。合作对象包括且不限于ISV、SI、数据中心、运营商、数据库服务商、第三方安全服务商、支付、物流、营销、咨询等机构。在合作伙伴选择方面，云厂商综合考虑合作对象的产品技术、服务质量、盈利水平，并拓展合作的行业领域，沉淀垂直行业know-how。

□ 交付前线角色定位

面对企业用户，云厂商可以集成商的角色整合合作伙伴产品技术统一销售；或采取被集成的路径，只提供基本的网络、计算、存储、数据库服务，将其他服务都交给合作伙伴。前者合作模式下，云厂商自身处于交付前线；被集成模式下，合作伙伴是咨询、软件、集成交付前线的负责人。相对而言，云厂商采取被集成的路径，开放客户资源，更有利于激发合作伙伴的创新力、市场开拓意愿，有利于形成合作共赢的云生态。

□ 云厂商赋能合作伙伴

“业务云”市场快速发展的背景下，云厂商可以与合作伙伴联合创新，开发行业解决方案，并加大对合作伙伴在市场营销方面的支持，提升合作伙伴的曝光率和获客能力。此外，云厂商可依托强大的渠道资源，搭建生态社区，加强合作伙伴之间的交流与合作，并通过灵活的商业模式和激励机制，提升合作伙伴创收、创新、协同发展的积极性。

云厂商与生态合作伙伴提供协同服务



“智能密集型”的云服务

- 面对出海企业用户多元的定制化需求，云服务商需要融合大模型技术，释放云上逻辑空间，降低大规模算力的供给成本。此外，云服务将搭载更加多默认AI能力，助力企业用户享受模型普惠的益处，让更多出海营商的中国企业通过开箱即用的智能设计创新、智能业务流程、智能决策规划服务，快速适应和发展海外市场。

云上的原生AI能力

云计算的可扩展性、高可用性、数据管理能力与AI应用程序的运行需求天然具备较高的适配性，计算资源动态调度技术助力提高AI任务的执行效率。当前，云上原生AI能力包括模型训练、数据清洗、数据标注、模型调优等，随着云原生AI框架和工具链的成熟，未来，AI与云服务双向技术创新驱动的效应将更加显著，在AI算力优化、智能化数据治理、自动化运维等方面帮助出海企业提效。

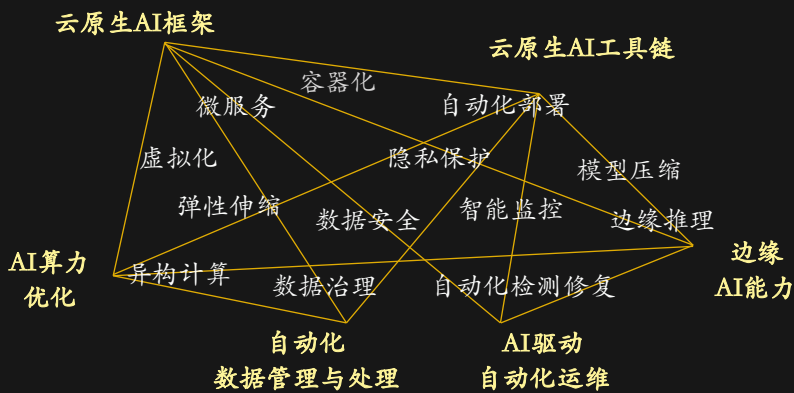
云上AI负载均衡

云服务一方面要为AI任务提供更加负载均衡的解决方案，一方面可通过AI技术优化云环境中的负载均衡。就前者而言，云服务商通过优化网络架构（如AWS 10p10u、Google Jupiter、阿里云HPN 7.0）、分布式存储解决方案、边缘计算与智能推理等技术优化流量路径，从而缩短AI任务执行时间，减轻算力压力，提升训练效率。就后者而言，AI技术驱动的负载均衡，能够实时检测、分析、预测流量变化，在多云和混合云环境下，AI驱动的负载均衡能够在多个云平台之间实现流量的更优分配。

AI能力下沉至云边缘节点

随着更多科技制造领域的中企出海，云服务商需要为中企在海外市场的智能制造、智能驾驶等业务提供高效的边缘计算服务。算力向边缘节点的下沉有助于减少延迟，减轻中心算力压力。AI能力与边缘计算之间亦呈现出双向驱动的发展态势。一方面，云厂商开发边缘算子托管平台，能够实现AI任务在边缘节点的自动化部署；边缘智能框架的应用，有助于AI应用在边缘节点的下沉，兼顾性能提升和数据隐私的保护。另一方面，在边缘云中部署AI压缩模型和低延时推理引擎，能够实现更优调度，为实时性要求较高的业务场景提供支持。

“智能密集型”云服务与AI双向驱动



方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从云边协同、云上跨境、云上运营等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。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，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。