

FROST & SULLIVAN

沙利文



头豹
LeadLeo

中国一带一路云服务 市场追踪报告，2025年

2025年10月

头豹研究院
弗若斯特沙利文咨询（中国）

关键发现

- 中国云厂商积极布局“一带一路”市场，推动服务需求与规模快速增长

01

随着中国企业深度参与“一带一路”建设并加速出海，中国云服务厂商正将“一带一路”市场作为出海核心发力点，全力推进全球化布局，带动相关服务需求增长，预计市场规模从2023年281.4亿元跃升至2028年928.0亿元，出呈现强劲增长态势，反映出中国企业加速出海及沿线国家数字化需求持续释放。

- 2024年中国一带一路云服务市场中，天翼云以13.7%的市场份额领先

02

2025年H1，中国一带一路云服务市场中天翼云位列第一，市场份额为24.9%。头部云厂商依托云网融合、全栈技术及软硬一体能力构建核心竞争力，服务政企、互联网与行业数字化等多类客户。天翼云作为国资信任背书的“国家队”主力参与政府与重大基建项目，其他头部云厂商或以生态网络覆盖电商与科技企业出海，或聚焦能源、金融等关键行业提供全栈数字化服务。

- 政策与趋势共同驱动发展，合规、智能与生态协同成为关键焦点

03

政策推动跨境数据合规与基础设施建设，未来云服务呈“云+AI”融合、行业解决方案主导、算力本地化与数据跨境便利化等趋势，同时也面临基础设施差异、跨境合规与生态整合等挑战，需通过技术架构与合作模式创新实现可持续发展。例如，数据跨境新规大幅降低企业合规成本，而混合云架构和与本地电信运营商合作成为应对基础设施碎片化的有效路径。

研究框架

◆ 一带一路云服务市场综述

- 一带一路云定义及覆盖范围
- 一带一路云市场规模分析
- 一带一路云竞争格局分析
- 一带一路云产业政策分析
- 一带一路云发展趋势分析
- 一带一路云现存挑战分析

一带一路云：定义与覆盖范围

- “一带一路云”是中国响应“一带一路”倡议、推动数字丝绸之路建设的核心载体，指中国企业及国际合作伙伴为沿线国家提供的数字化基础设施、技术服务及行业解决方案的集合体。本质是通过云计算、大数据、人工智能等技术，构建跨国界的数字生态系统，支撑政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通目标的实现。

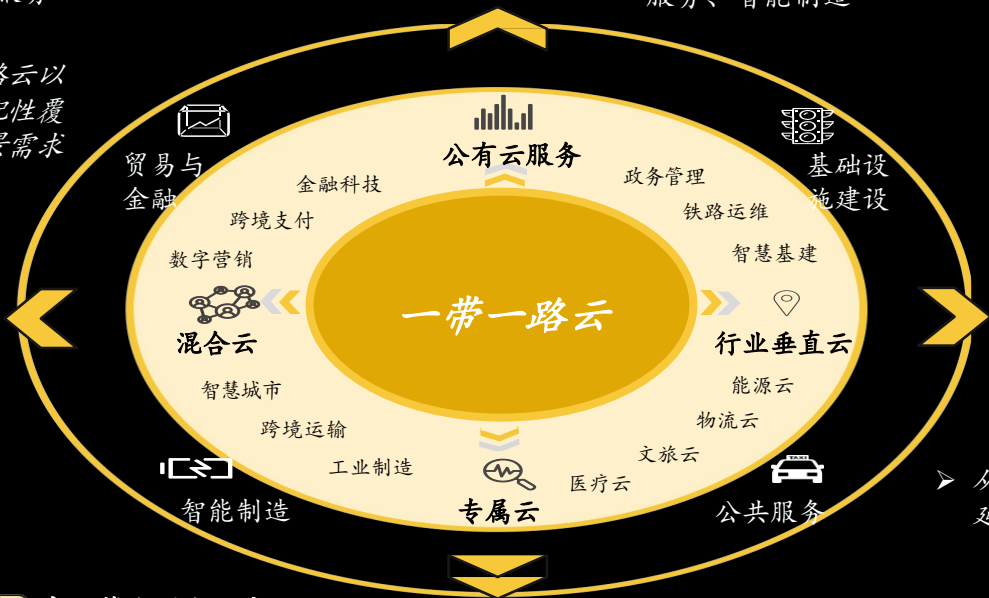
一带一路云覆盖范围

- 按形态：

 - 公有云、专属云、混合云、行业垂直云服务
- 按场景：

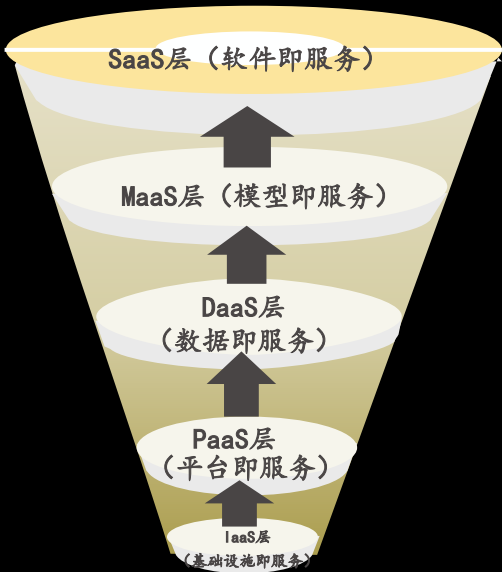
 - 贸易与金融、基础设施和建设、公共服务、智能制造

➤ 一带一路云以技术适配性覆盖全场景需求



➤ 从普惠服务延伸至多个关键领域

云体系架构：底层算力到上层应用



技术驱动数字基建：

——以云计算中心、数据中心、高速网络为基础，构建覆盖“一带一路”沿线的数字基础设施。

- 以云计算、大数据、人工智能等技术为核心驱动力，依托云体系从底层IaaS到上层SaaS的全栈能力，助力“一带一路”沿线国家和地区实现数字化转型与协同发展。

来源：沙利文、头豹研究院

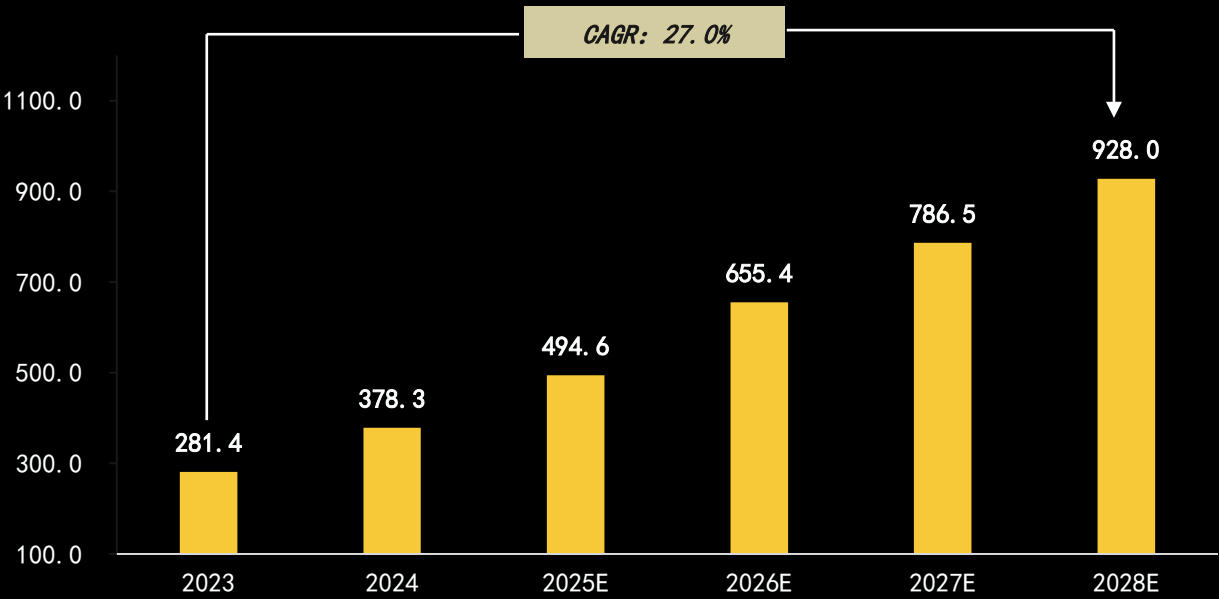
中国一带一路云产业洞察——市场规模

关键发现

随着企业深化参与“一带一路”建设及中企出海进程加速，中国一带一路云服务市场规模快速增长，预计从2023年的281.4亿元将跃升至2028年的928.0亿元。

中国一带一路云市场规模，2023年-2028年预测

单位：亿元



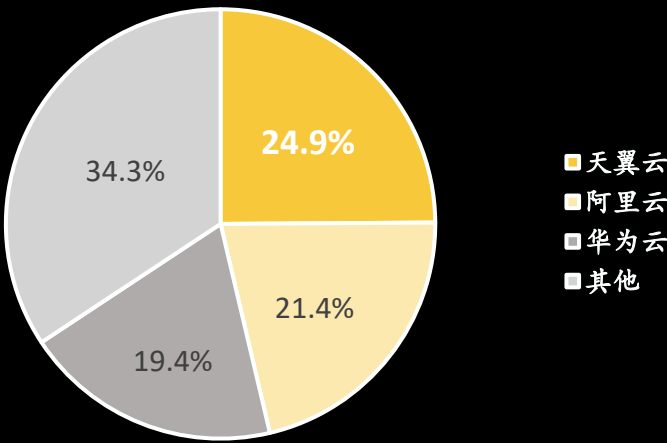
- 中国云服务厂商参与“一带一路”建设并加速出海，带动相关服务需求增长
 - 在云服务市场蓬勃发展的当下，中国云服务厂商积极助力一带一路沿线国家数字化进程
- 随着中国企业深度参与“一带一路”建设并加速出海，中国云服务厂商正将“一带一路”市场作为出海核心发力点，全力推进全球化布局。这些厂商精准锚定沿线国家数字基础设施建设需求与中企海外业务支撑痛点，一方面针对性打造适配当地政策的本地化云服务，部署边缘计算节点或区域云中心，提供计算、存储、跨境数据合规等基础云服务，支撑中企在基建、制造、电商等领域的海外业务运营；另一方面主动融入当地生态，通过与沿线国家电信运营商、本土科技企业合作，输出包含智慧港口、数字园区、跨境电商云平台等在内的场景化云方案。
- 目前，中国云服务厂商在“一带一路”区域的业务，既为中企出海提供了技术支撑，也参与了当地的数字化建设进程。南美、中东、亚太等市场对中国云计算厂商较为友好，且整体增速较高。从具体实践来看，华为云、阿里云已在中东、东南亚部分国家落地区域云中心，腾讯云为“一带一路”沿线的跨境物流企业提供云端协同系统。天翼云借助中国电信国际业务的快速增长，依托全球云网资源，在中东、东南亚落地区域云中心，为“一带一路”沿线跨境物流企业提供云端协同系统，既支撑中企出海，也助力当地数字化建设。

来源：沙利文、头豹研究院

中国云服务市场洞察——竞争格局

一带一路云服务市场份额，2025年H1

中国一带一路云服务市场份额



2025年H1中国一带一路云服务市场中天翼云市场份额位列第一，为24.9%。市场CR3为65.7%。表明中国“一带一路”云服务市场集中度较高，呈现出寡头竞争的格局。少数几家大型云服务提供商占据了市场的大部分份额，具有较强的市场话语权，它们在资源投入、技术研发、市场拓展等方面的优势，使得新进入者或规模较小的厂商较难获取较大市场份额。

- 天翼云在“一带一路”云服务市场中优势显著，作为云服务“国家队”主力，其一方面依托中国电信强大的全球光纤网络与“一带一路”专项精品网等跨境通信资源，已在全球多个城市建设资源池，覆盖亚太、欧洲等主要区域的40余个国家和地区，能提供安全、稳定、低延迟的云网一体化服务；另一方面，其具备 IaaS + PaaS + 安全核心产品能力，可提供定制化专属云及智能制造“制算”解决方案、安全办公云电脑、跨境加速SD-WAN等行业解决方案，契合数据合规与业务需求，还凭借国资背景与央企信任背书，深度参与援外ICT项目及沿线智慧城市建设，为出海政企提供全栈护航，同时通过云帆市场构建生态平台，携手伙伴服务全球客户。
- 阿里云凭借其全栈的云技术与繁荣的生态体系，在“一带一路”市场中展现出显著优势。其强大的技术实力与丰富的产品矩阵（从IaaS、PaaS到AI大模型），能为出海互联网企业、电商、金融科技公司及本地数字化企业提供全面支持。依托在全球28个地域运营的86个可用区，特别是在东南亚和中东的密集布局，阿里云确保了卓越的计算性能与低延迟访问体验。其优势更体现在成熟的市场生态上，为客户提供丰富的行业解决方案，同时为强大的合作伙伴网络提供全面的本地化服务，展现出在推动数字丝绸之路建设中的优势地位。
- 华为云凭借其“软硬件一体化”的全栈能力与深耕政企市场的经验，在“一带一路”复杂数字化转型项目中展现出独特优势。其从芯片、硬件到云平台的协同创新体系，基于技术供给、融合架构和服务共享的三大核心能力，为金融机构、能源企业、政府等关键行业提供了性能卓越、安全可靠的云基础设施。华为云融合其在通信设备领域的传统优势，依托其全球服务团队与合作伙伴生态，深入理解本地市场需求，有力推动了沿线国家与企业在云计算、人工智能等领域的飞跃式发展。

中国一带一路云服务市场——政策分析

关键发现

政策对“一带一路”云服务的核心推动方向为：强化跨境数据合规与安全保护、加快海外数字基础设施建设、推动标准互认与区域数字合作、拓展行业应用与生态落地，提升中国云在国际市场的竞争力与信任度。

中国一带一路云服务相关政策分析

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《促进和规范数据跨境流动规定》	2024-03	国家互联网信息办公室	政策要点：细化数据出境路径（安全评估、个人信息出境标准合同、个人信息保护认证）、申报边界与豁免、有效期与监督等，推动数据依法有序自由流动。 政策影响：为跨境数据流通与云上业务落地提供可操作的制度框架，降低企业在沿线国开展云服务与数据合作的合规不确定性与时间成本。
《“一带一路”数字经济国际合作北京倡议》	2023-10	外交部	政策要点：倡导打造数字丝绸之路，支持完善区域通信、互联网、卫星导航等信息基础设施，推动数字技术与实体经济融合，强调数字安全与治理协作。 政策影响：在多边层面为云网络与应用出海提供合作共识与方向，利好在沿线国家部署云/边缘节点、行业云与“云+AI”解决方案的国际协作与市场采信
《“十四五”数字经济发展规划》	2022-01	国务院	政策要点：要求健全数据跨境流动安全管理制度、加强云计算服务安全评估，并推进数据中心/算力枢纽等新型基础设施建设。 政策影响：在国内侧提供合规与算力底座，提升云服务的安全性 with 可用性，为面向沿线国家的云服务输出和算力协作奠定基础。
《标准联通共建“一带一路”行动计划（2018—2020年）》	2017-12	发展改革委	政策要点：围绕“一带一路”重点领域推进标准互联互通，明确在信息技术等领域开展中国标准外文版、标准信息服务与互认合作，支撑设施“软联通”。 政策影响：为云计算/数据中心在沿线国落地提供技术与接口的标准依据，减少跨国项目对接与合规成本，便利云服务跨境交付与生态合作。

一带一路云产业未来发展建议

- ✓ 推动跨境数据合规互认，降低企业合规成本。
- ✓ 完善投融资政策，支持沿线数据中心与算力建设。
- ✓ 加强本地化人才与生态合作，提升应用适配性。

来源：沙利文、头豹研究院

中国一带一路云服务市场——发展趋势

关键发现

“一带一路”云服务从消费互联网拓展至金融、制造等核心产业，合规、算力、行业方案与生态本地化成为主要驱动。未来，云+AI一体化和跨境协同将兼顾安全合规与智能创新。

中国一带一路云服务市场未来趋势分析

1

“云+AI”一体化与智能密集型服务

- 云计算与人工智能加速融合，从模型训练到行业应用（如客服、推荐、运维和数据安全），统一在云平台交付，提升差异化竞争力。
- 在沿线国家基础设施参差不齐的情况下，云+AI一体化通过边缘部署和轻量化组件实现“可用即用”，缩短交付周期并降低成本，更适配跨越式数字化场景。

2

行业解决方案主导落地

- 云服务逐步从通用产品转向行业定制，在金融、制造、物流等场景形成标准化方案，帮助企业快速部署并降低成本。
- 在“一带一路”沿线国家，行业云解决方案与本地生态结合，既满足数据安全与合规要求，也推动本地产业数字化升级。

3

算力出海与本地节点加速

- 头部云厂商在中东、东南亚等沿线市场加快数据中心和合资节点布局，形成“近场算力+广域分发”的基础设施网络。
- 国内算力枢纽与境外节点协同运行，为跨境AI推理和数据交换提供支撑，助力沿线产业数字化与智能化升级。

4

合规友好化与数据跨境便利

- 新规放宽跨境数据限制，多类普通业务数据免申报，评估周期延长，显著降低企业出海的合规成本和不确定性。
- 多边合作倡议将跨境数据流动和标准协同纳入合作框架，为“一带一路”云在制度层面拓展互认与合作提供空间。

5

生态本地化与长期可持续

- 一带一路沿线国家在法律、文化、市场环境上差异明显，单靠行业解决方案不足以支撑长期发展。中国云厂商需要与当地电信运营商、系统集成商、ISV 等伙伴共建生态，通过渠道、服务和人才本地化，形成深度绑定关系。
- 本地化不仅是节点建设，还包括合规适配、用户信任建立和生态协作网络的培育。只有融入本地生态，才能在激烈的国际竞争中获得长期稳定的市场地位。

来源：沙利文、头豹研究院

中国一带一路云服务——挑战分析

关键发现

“一带一路”云服务在落地过程中面临的核心挑战是 基础设施差异、跨境合规和本地生态不足。要实现行业的可持续发展，中国云厂商需在 标准互通、合规本地化和伙伴协同 上持续深化布局。

一带一路云服务行业挑战分析

挑战1	挑战解析 “一带一路”沿线国家在网络和算力设施水平上差异极大，部分地区数据中心利用率低，存在硬件标准不统一、跨境调度延迟高等问题。这种“碎片化”基础设施格局，不仅增加了企业出海的交付成本，也限制了 AI 与大规模云服务的跨境落地。 解决路径 推进混合云 + 边缘计算分层架构，通过统一调度平台打通不同架构的算力池，实现资源弹性分配和自动化管理，降低跨境延迟并显著减少适配成本。 加强与本地电信商和数据中心合作，优化“最后一公里”网络，并探索 GPU 架构标准化或多架构兼容调度机制，逐步提升区域整体的互联互通能力。
挑战2	挑战解析 沿线国家普遍强化数据本地化与安全审查要求，部分国家要求敏感数据必须在境内处理存储。这使得中国云厂商在跨境交付时面临多层审批、数据驻留和隐私合规的压力。同时，美国等国家对中国云服务展开安全调查，进一步放大国际信任风险。 解决路径 推行本地合规 + 混合云部署，针对敏感数据设置境内存储方案，结合跨境协同模块完成算力调用，确保既满足监管要求又兼顾运营效率。 积极参与目标国可信云认证与国际标准化组织，通过透明化安全审计、第三方合规背书和跨国数据治理对话，提升当地政府和客户对中国云服务的信任度。
挑战3	挑战解析 报告指出生态协同是未来发展的关键，但现实中中国云厂商在沿线国家缺乏成熟的渠道体系、本地运维能力和文化适配团队。这不仅制约了客户粘性，也削弱了长期服务的可持续性，导致“部署易、运营难”。 解决路径 采取“被集成 + 赋能合作”策略，与当地运营商、ISV、SI 等伙伴联合推出垂直行业解决方案，依托其客户网络增强本地化交付与快速落地能力。 建设本地化交付与运维团队，涵盖语言支持、7×24运维、SOC/NOC 监控能力，并通过伙伴培训和联合市场活动形成可复制的区域运营模式，提升客户粘性。

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，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，从纵深防御、快速响应、轻量化部署等领域着手，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。