

大变革时代的软件生态

曹开彬 总裁
中国软件网、海比研究



中关村软件园



<https://www.soft6.com/>



010-84802535

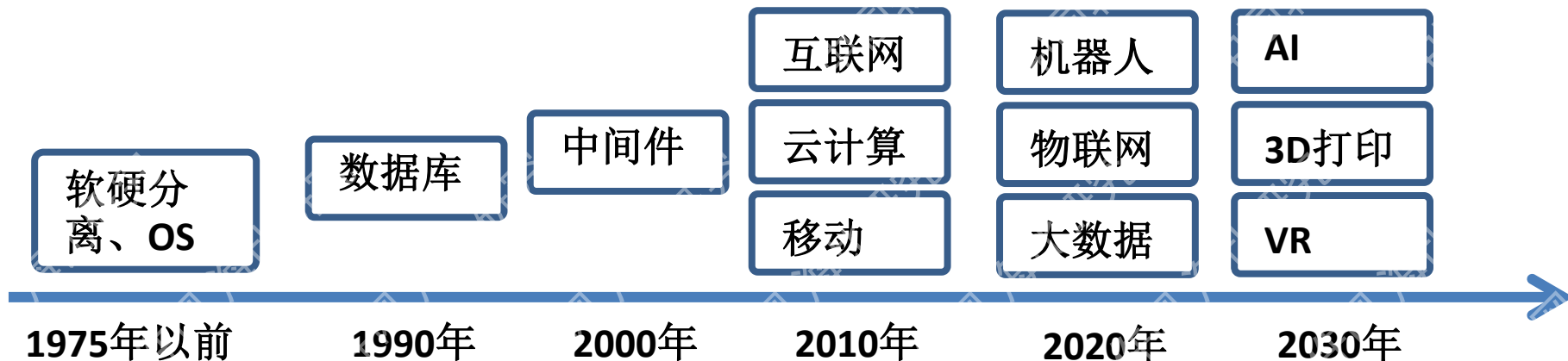
一个喜欢写研究报告的中度油腻男



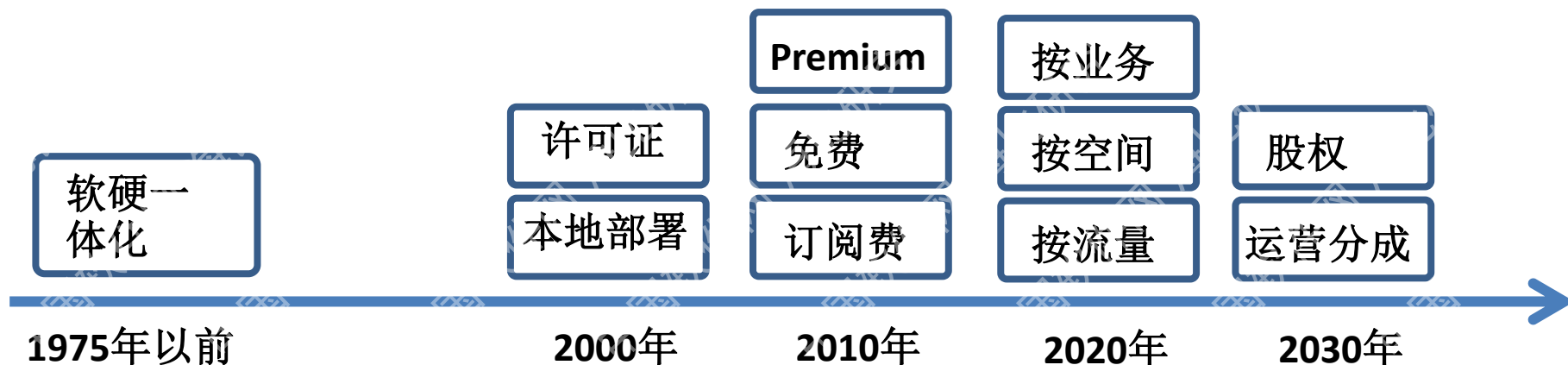
- 1998年，《校园网何去何从？》、《商业智能发展现状与趋势》
- 2000年，《移动浏览器风声水起》、《管理新e代系列报道》、《源码之花静悄悄地开》
- 2001年，《管理软件应用案例报道》
- 2002年，《中国软件平台发展现状与趋势研究报告》、《中国管理软件发展现状与趋势研究报告》
- 2005年，《中国软件运营服务行业发展现状与趋势研究报告》
- 2007年，《中国集团管理软件发展现状与趋势研究报告》
- 2009年，《中国云计算发展现状与趋势研究报告》、《中国SaaS发展现状与趋势研究报告》
- 2010年，《中国软件生态发展现状与趋势研究研究报告》、《未来十年软件商业模式研究报告》
- 2011年，《中国企业级移动应用发展现状与趋势研究报告》、《中国软件选型研究报告》
- 2012年，《技术重塑管理》白皮书、《中关村软件园发展状况调查报告》
- 2013年，《中国软件行业发展现状与趋势研究报告》
- 2014年，《中国移动办公应用评估研究报告》、《中国CRM应用评估研究报告》
- 2015年，《互联网+时代的软件行业发展趋势》、《中国自主可控信息技术应用发展现状与趋势研究报告》、《移动办公男神报告》
- 2016年，《中国企业服务生态研究报告》、《中国网络空间安全技术发展态势研究报告》
- 2017年，《2018中国移动办公趋势洞察研究报告》、《2018中国CRM趋势洞察研究报告》、《2018中国HR服务趋势洞察研究报告》

软件业的变革史

技术变革方向



模式变革方向



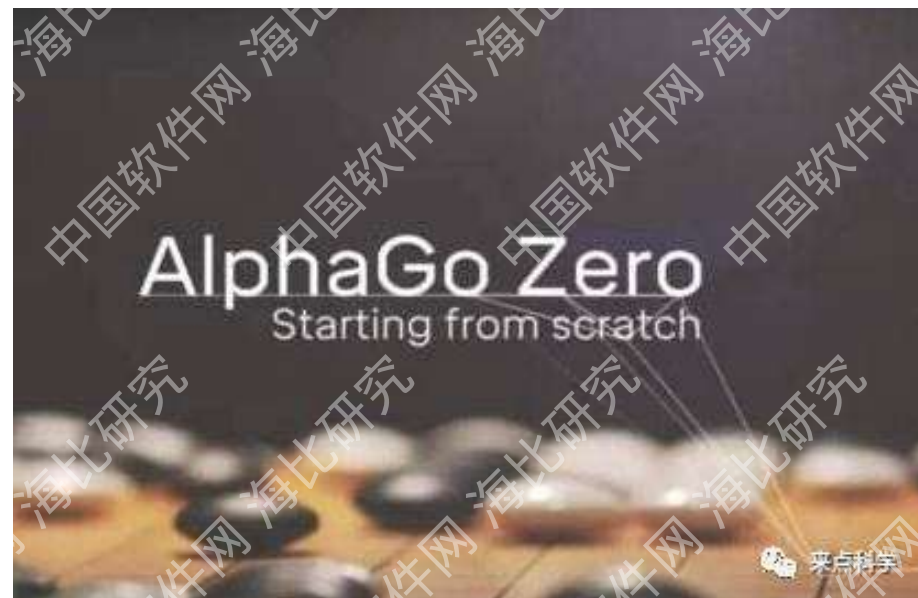
哪些野蛮人在敲打软件业？

软件产业变革矩阵

模式



技术



你知道吗？IT界的新三观

IT 人生观

- 从工具论走向本体论
- 数据是资产，是生产要素

IT 世界观

- ICT完全融合
- 云计算
- 人机交互、人人交互、物物交互

IT 价值观

- 开放、分享
- 连接、体验

开放创新

放弃IP

开放API

赋能平台

生态成为连接软件产业各个参与方的纽带

生态成为连接世界的纽带



生态系统几大关键角色



2017年企业服务生态体系更加丰富





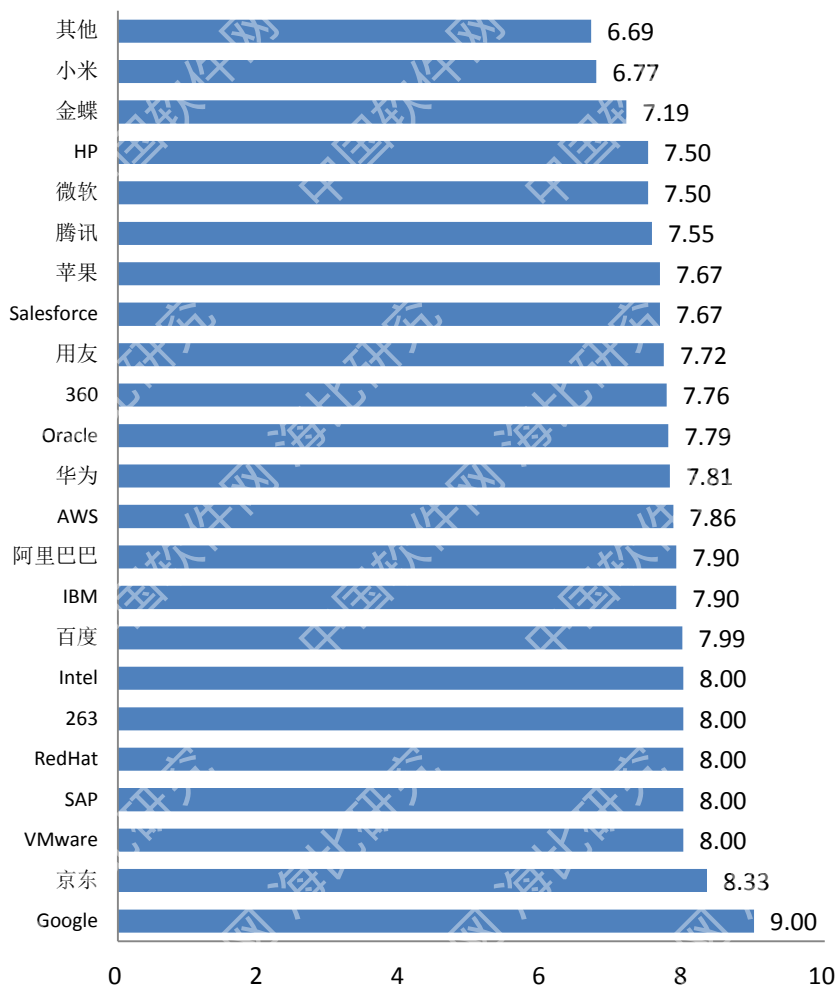
生态主	潜在生态主
<p> 阿里巴巴 腾讯 百度 微软 用友 华为 谷歌 金蝶 金山 苹果 京东 Salesforce RedHat Oracle SAP 亚马逊 英特尔 IBM 中国移动 联通 电信 软通 东软 青云 VMware 今目标 理才网 纷享销客 </p>	<p> Ucloud 七牛云 华云 乐视 致远 泛微 云之家 腾讯企点 帆软软件 北森 中服软件 神州航天 肯耐珂萨 科大讯飞 360 亚信安全 启明星辰 浪潮 惠普 联想 中标 深之度 南大通用 华胜天成 东方通 普元 戴尔 中兴 航天信息 世纪互联 </p>

典型生态主综合评级

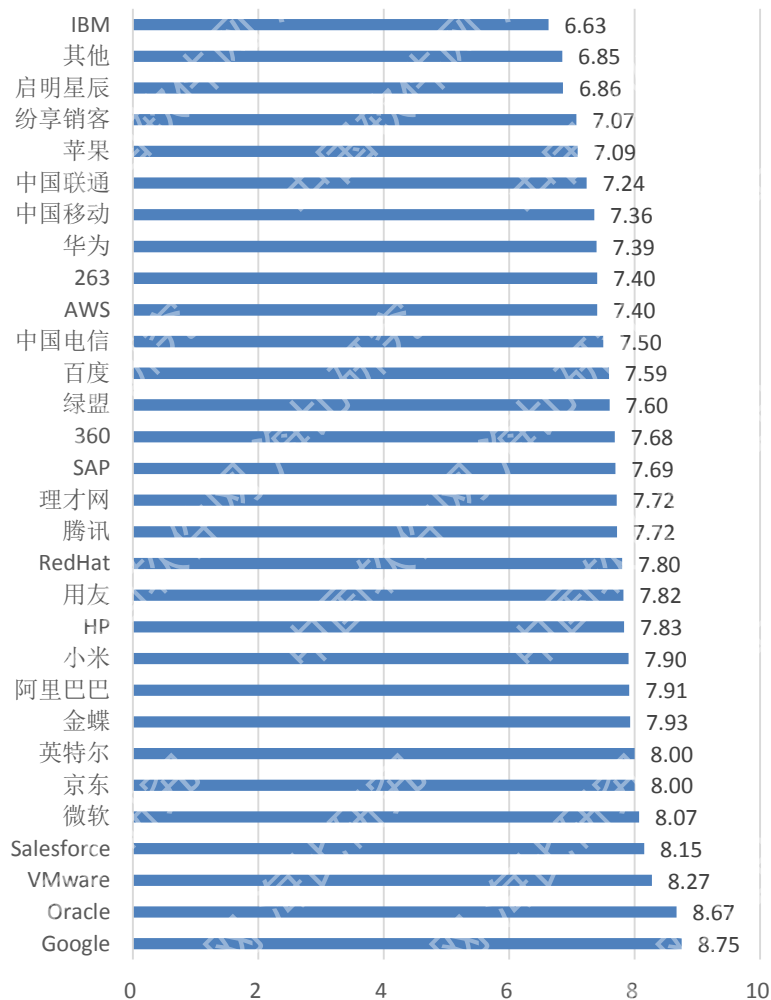
生态主	用户数量	合作伙伴数量	产品竞争力	治理体系建设
阿里巴巴	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
腾讯	★★★★	★★★	★★★★	★★★
百度	★★★★	★★	★★★★	★★
用友	★★★★★	★★★	★★★★★	★★★★
微软	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★
金蝶	★★★★	★★	★★★★	★★★★
京东	★★★	★★	★★★★	★★
华为	★★★★★	★★★	★★★★	★★★
中国联通	★★★	★★★	★★★★	★★
IBM	★★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
中国移动	★★★	★★	★★★★	★★
Salesforce	★★★★	★★	★★★★★	★★★★
SAP	★★★★	★★	★★★★★	★★★★

对生态主满意度出现下降趋势

2015年企业对生态主的满意度



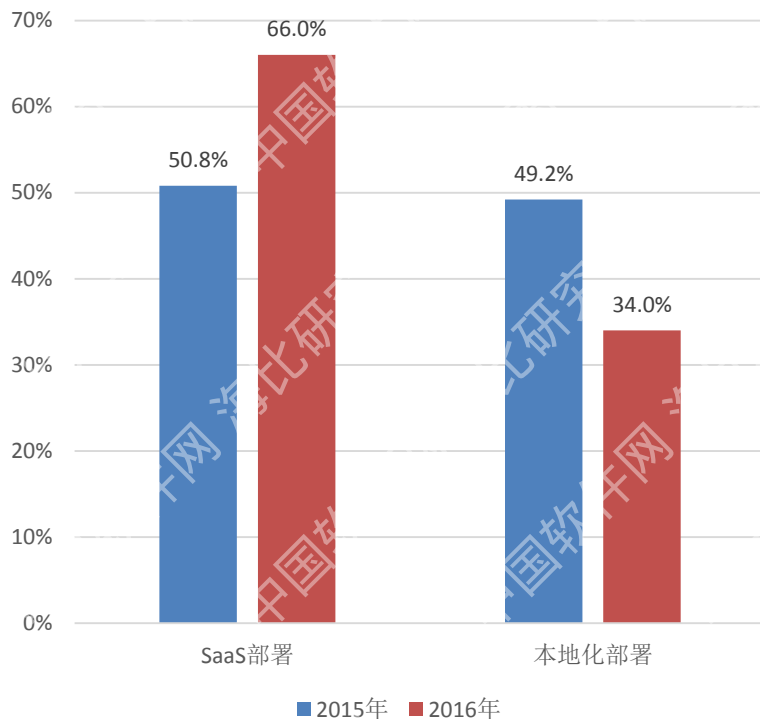
2016年企业对生态主的满意度



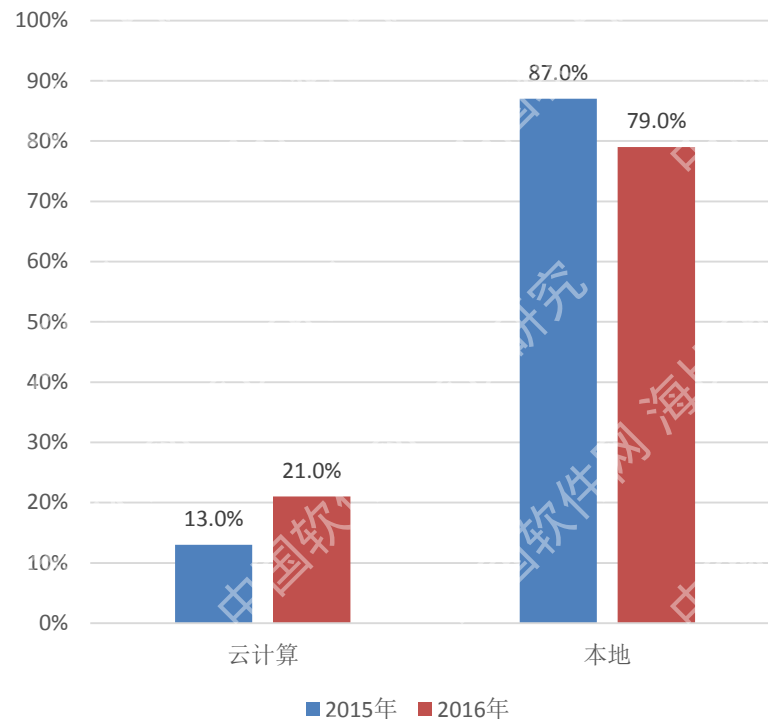
2015年满意度平均值为7.77，2016年满意度平均值为7.68，满意度总体有所降低。
部分企业满意度变动较大，比如IBM、263、SAP等。

SaaS部署和云收入占比提升，带来销售难题

SaaS部署的企业占比



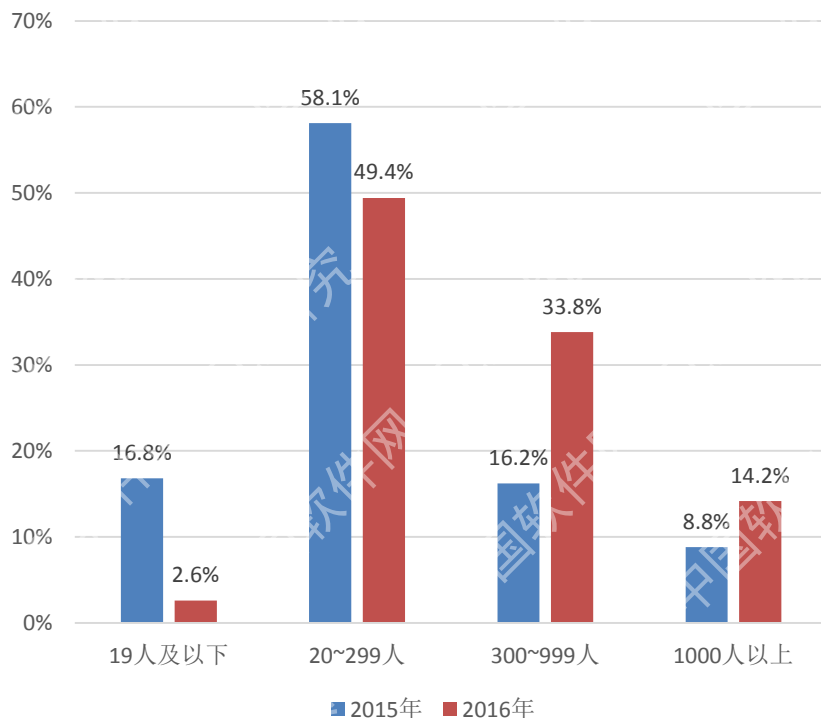
云计算收入占比



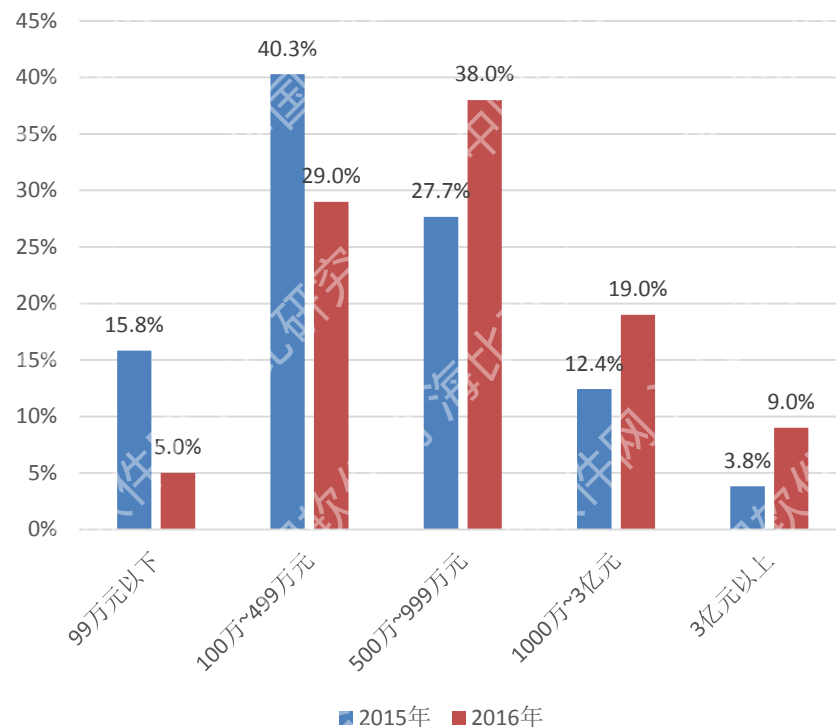
2016年大部分企业都进行了SaaS部署，SaaS部署的比例比2015年增加15.2%

在整个IT收入中，云计算的收入占比依然较小，一方面新增SaaS部署的大多为小微型企业，这类企业很多服务收费较低或者免费；另一方面，已经进行SaaS部署的企业，其云计算的应用深度不够。

企业人员规模分布



企业收入规模分布

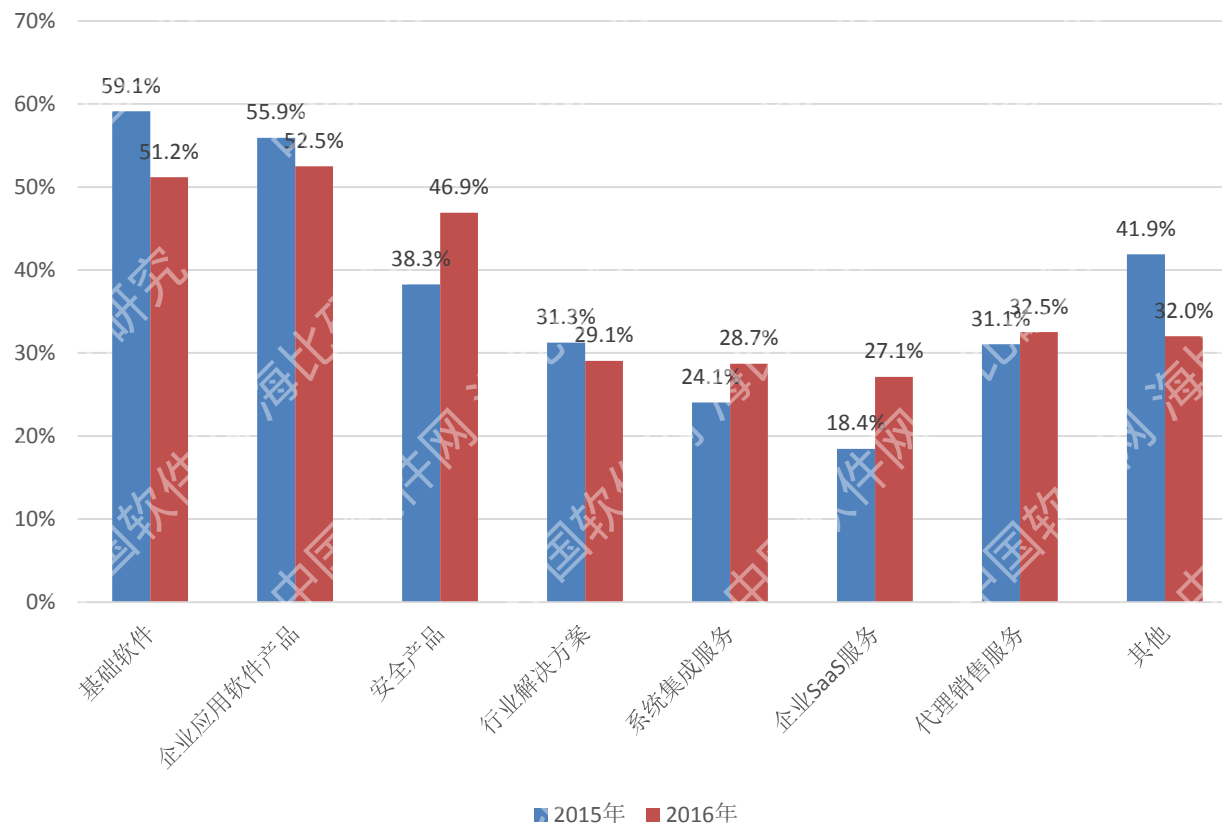


企业服务生态中，小微型企业的比例在减小，大中型企业比例增加，总体企业规模增大。

营收在500万以下的企业比例在减小，500万以上企业比例增加，尤其是收入在500~999万之间的企业大幅增加。

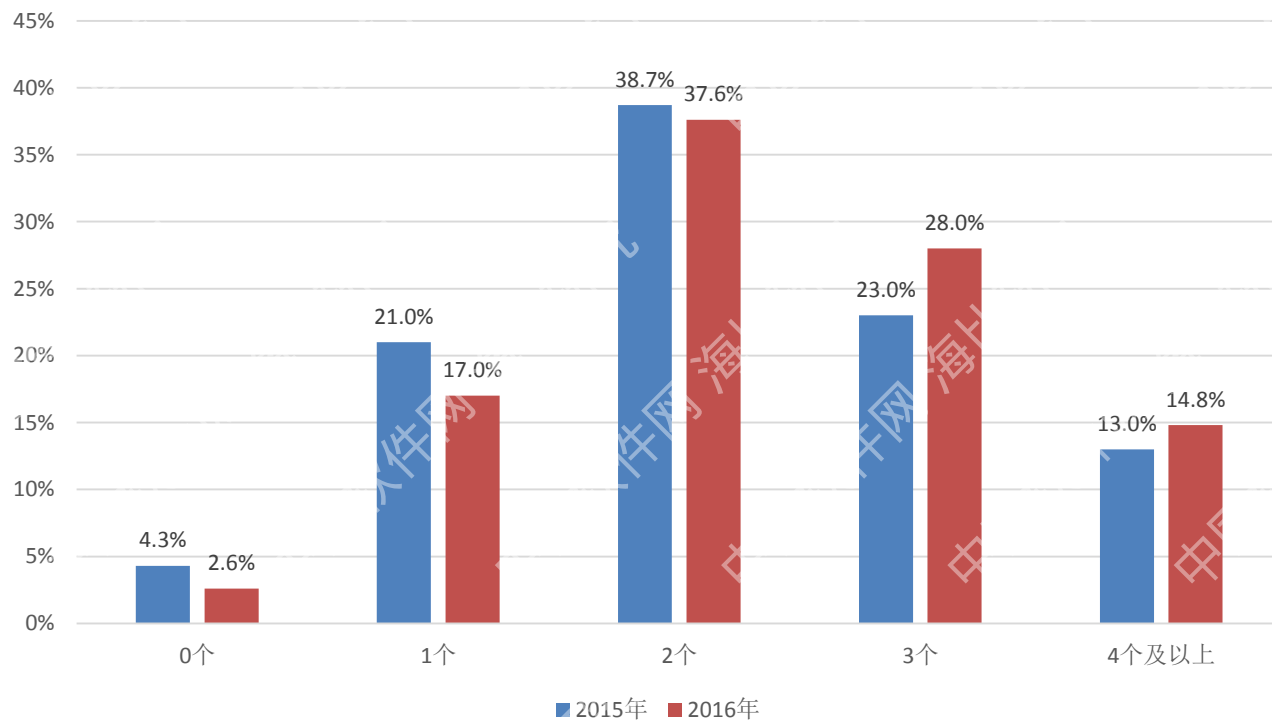
提供安全产品和SaaS服务的企业增长明显

企业分布结构—按主营业务



企业服务生态中，提供基础软件服务的企业比例降低，而提供安全产品、系统集成服务、SaaS服务的企业增长明显

企业加入的生态个数呈现增多态势

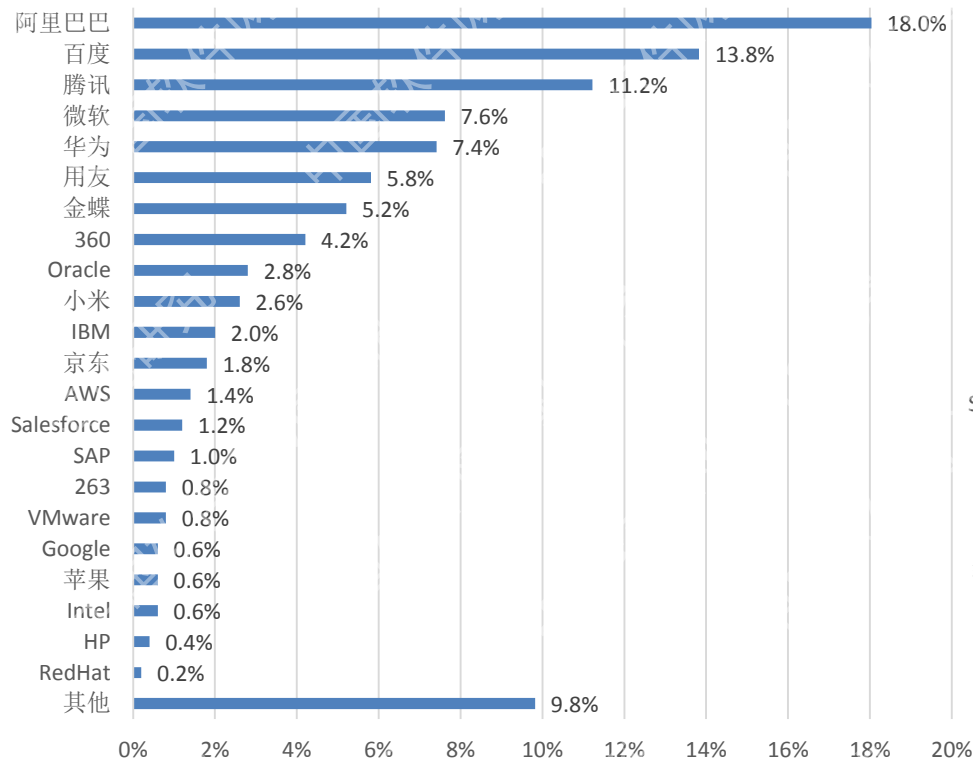


更多企业加入企业服务生态系统

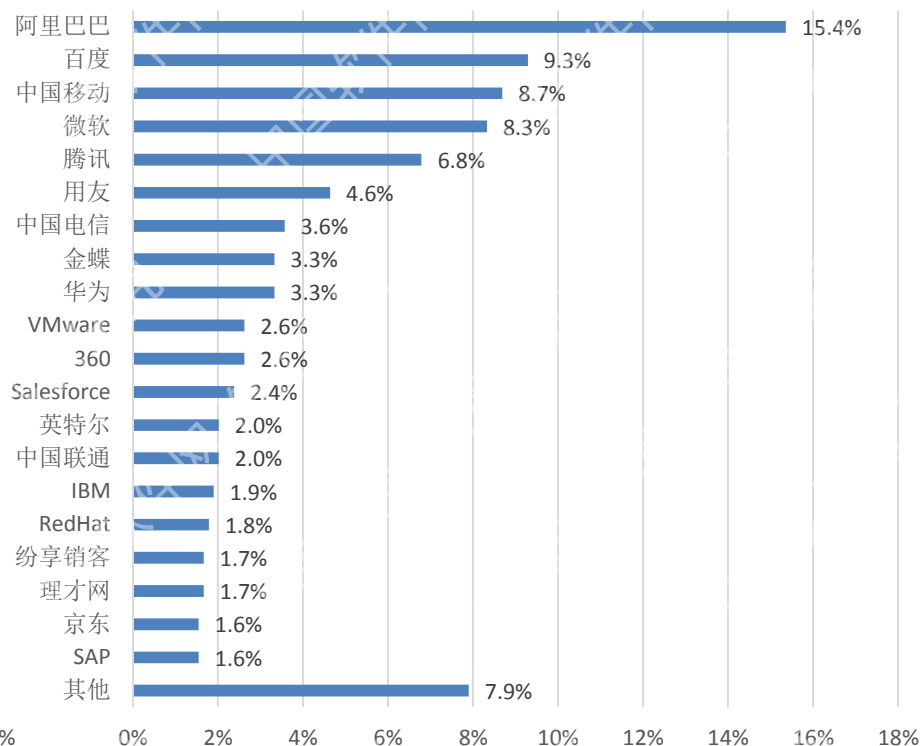
企业加入生态系统的数量有增多的趋势，更多的企业选择加入3个及以上的生态系统，一方面是尽可能的获取生态资源，另一方面也是处于平衡生态主的需要，避免被某一家生态主掌控。

企业选取生态主的集中度呈降低趋势

2015年关系最密切的生态主



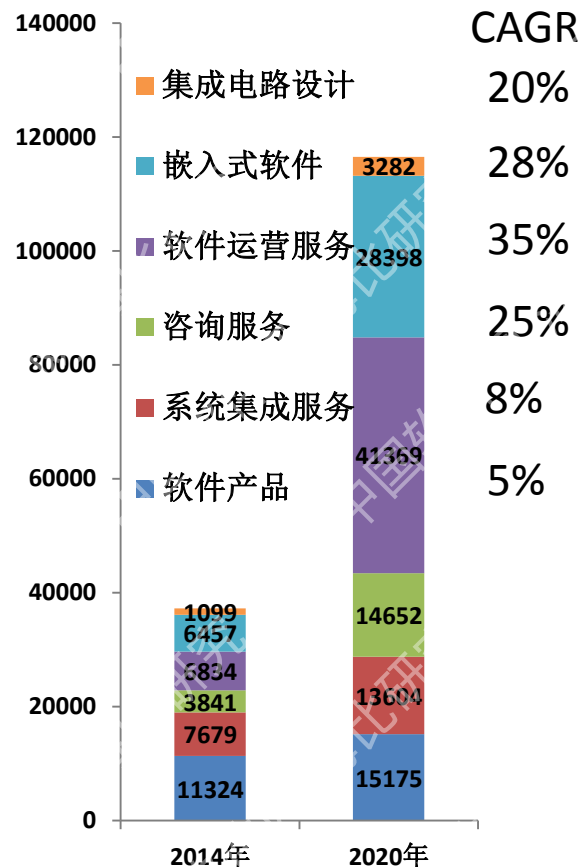
2016年关系最密切的生态主



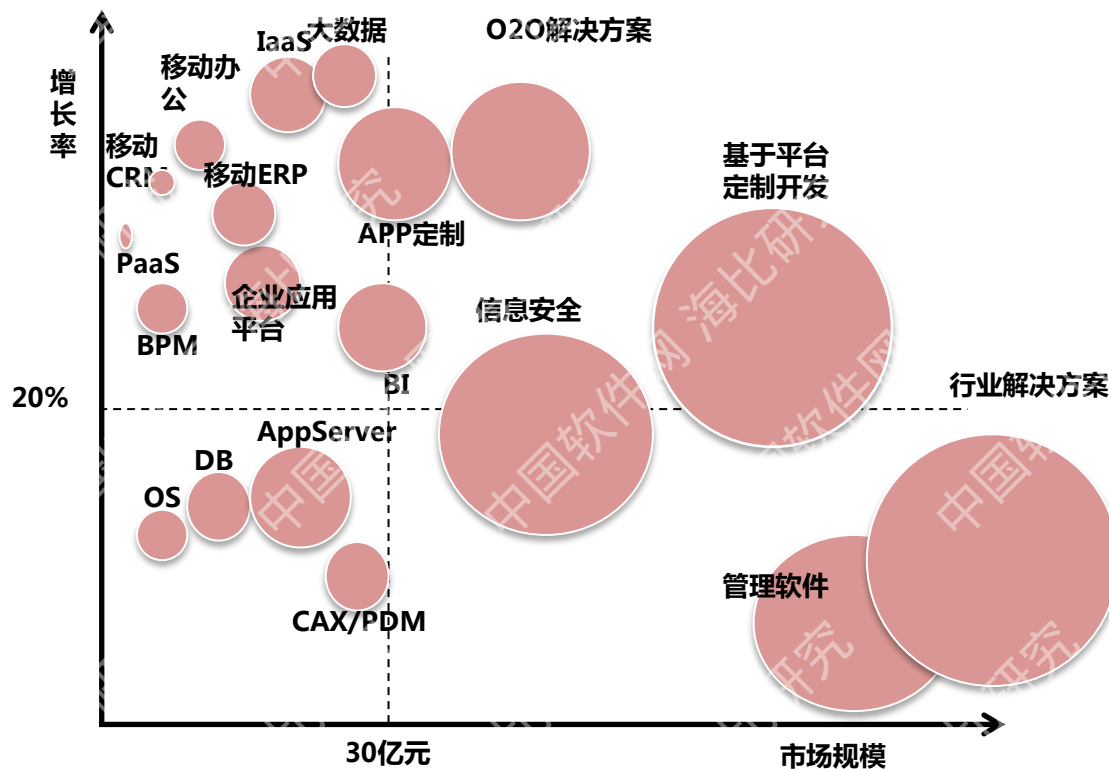
企业选取的生态主集中度降低，以BAT为代表的生态主比例有所降低。

企业在选取生态主时，增大了对用友、纷享销客、理才网这些核心应用厂商的关注

未来软件产业走向



未来软件产业走向



热点方向

移动办公

O2O解决方案

统一安全管理

大数据

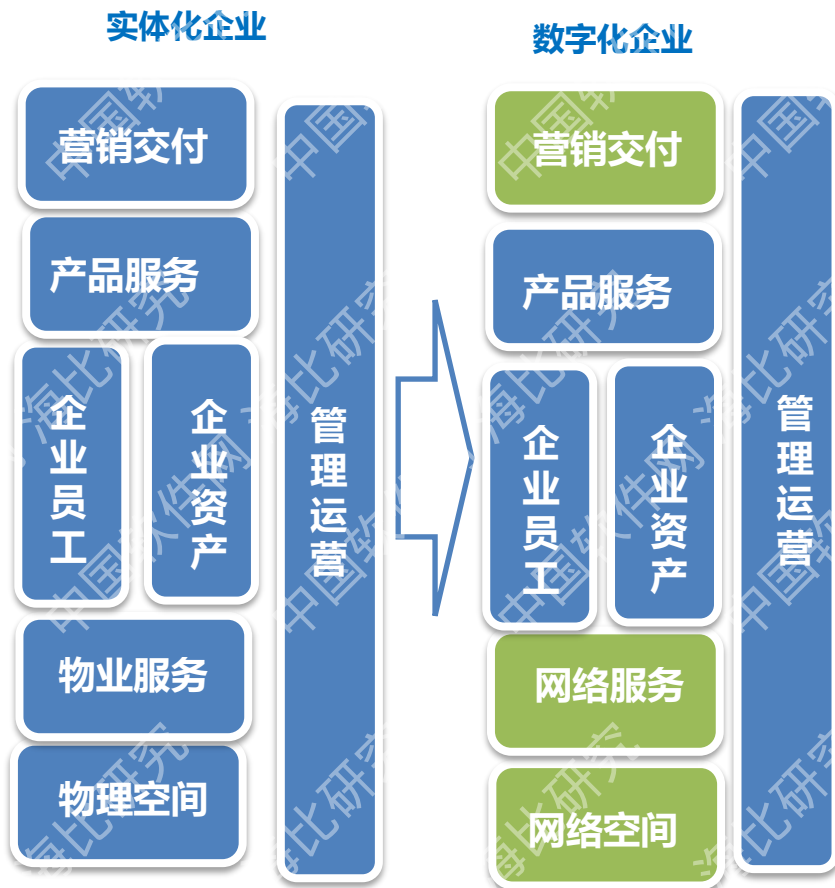
基于平台定制APP

IaaS

企业数字化加速云生态成型

从实体型企业到数字化企业

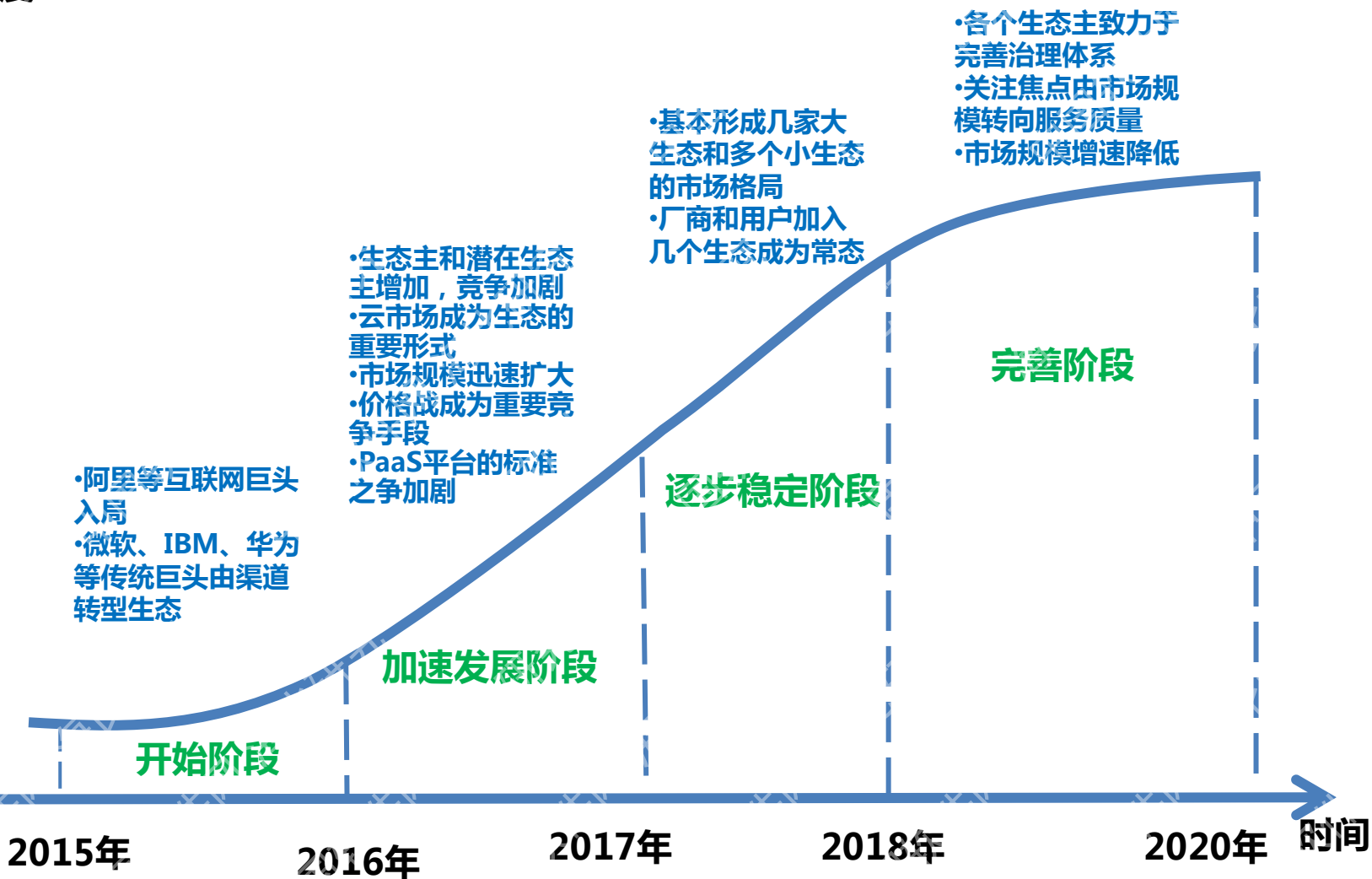
云时代的ICT生态图谱



为了更好的助力企业数字化转型，基于云计算的企业服务生态将重构整个ICT的运作模式。

企业服务生态进入高速发展阶段

生态成熟度



三大前沿技术推动企业服务生态变革



AI技术

- AI分为让机器更加智能，以及让机器更为像人，现在最火的是第二种，但应用最广的是第一种。
- AI技术将广泛用于生态主、产品服务商和渠道商，帮助其提升自己的服务自动化水平，提升满意度。
- AI技术将广泛融合入到各种企业应用中，实现系统的智能化处理。
- 智能系统将取代人类完成大部分的操作，人的职责需要重新划分，软件应用的功能设计也将发生根本改变。



区块链技术

- 区块链技术本质上是一种分布式存储和计算技术，解决了去中心化带来的信用缺失问题。
- 它将对生态主的运营机制产生重要影响。在区块链技术条件下，企业服务生态系统的去中心化将成为重要特征。
- 它对企业应用的数据存储、处理，以及企业应用数据架构都会造成很大的影响。



AR/VR技术

- AR/VR本质上是一种新型的人机交互方式。
- AR/VR将会成为下一代企业应用的交互界面，也可能成为下一代的企业计算平台。
- 变革PC的鼠标操作方式为自然的手动操作，企业应用产品的功能很可能需要重新设计。
- 立体化、大信息量的显示方式，将极大的推动中国移动办公的发展，催生办公方式的根本变革。

典型生态主-阿里巴巴

生态基本情况

阿里巴巴在企业服务领域，主要是基于阿里云来构建生态系统。阿里云生态有 1000 多家企业服务厂商，东软、中软、东华软件、用友、SAP、埃森哲等国内外大型IT服务商陆续成为阿里云的合作伙伴。

渠道建设方面，目前阿里生态有 4000 多家渠道商。

阿里生态有超过 230 万用户，分布在近 20 个行业里，用户主要是互联网和中小型企业，在政府客户方面具有很强优势。阿里云与合作伙伴一起，为用户提供一站式解决方案，提供交付、实施、系统集成服务。

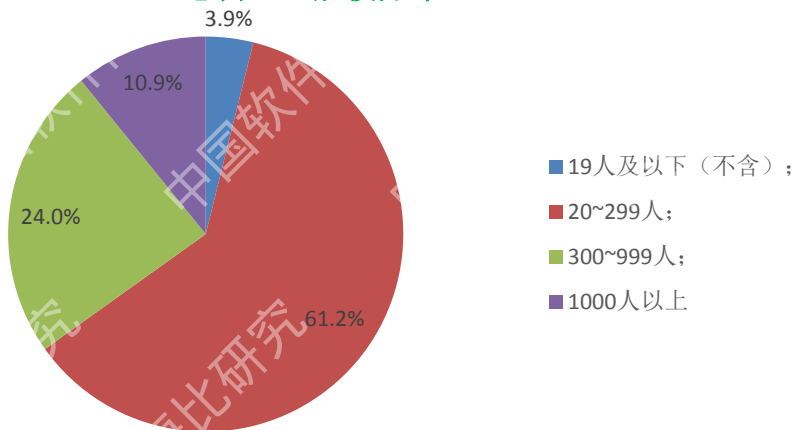
云市场

阿里云市场有 1000+ 企业服务厂商，3000+ 产品。2016 年阿里云市场上有 10 家季度交易额过 100 万的企业服务厂商，3 家季度交易额过千万的企业服务厂商。多家入驻市场的厂商获得大量融资，其中聚合数据获得融资 3.6 亿人民币，Face++ 获得 1 亿美元融资，Udesk 融资 1 亿人民币，悠络客新三板定增市值 2.76 亿。2017 年阿里云市场借鉴天猫模式，推出云市场品牌馆，目前入驻的厂商及产品有 SAP HANA ONE、神州数码 Office 365、Blue Event Analytics 旗舰版、用友超客营销等。

海比点评：阿里云的品牌知名度高，属于云生态的领导者，并且阿里云在国内云生态建设方面具有启蒙者的作用。

阿里云生态体量最为庞大，在带动国内企业服务厂商“出海”方面能量巨大。在大数据、人工智能、VR/AR 等前沿技术探索方面动作频频。

生态内企业规模分布

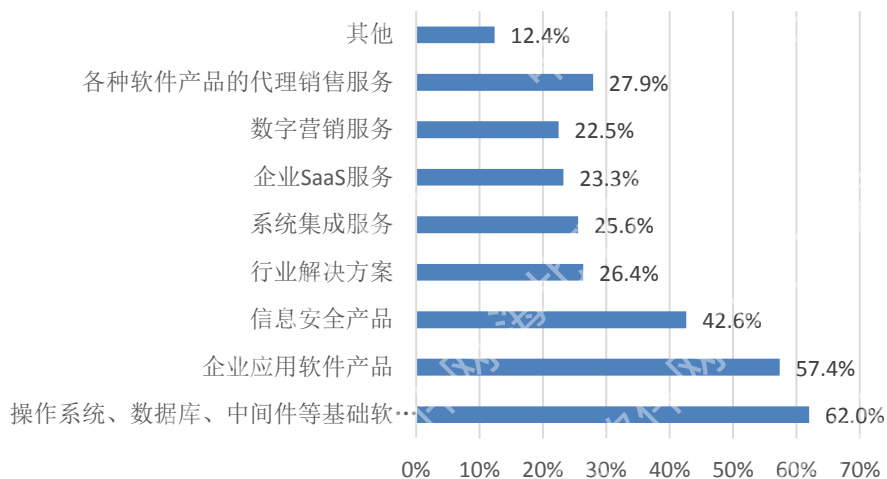


阿里生态系统内，小型企业的比例接近六成，其次是中型企业和大型企业也，分别占比24%和10.9%。

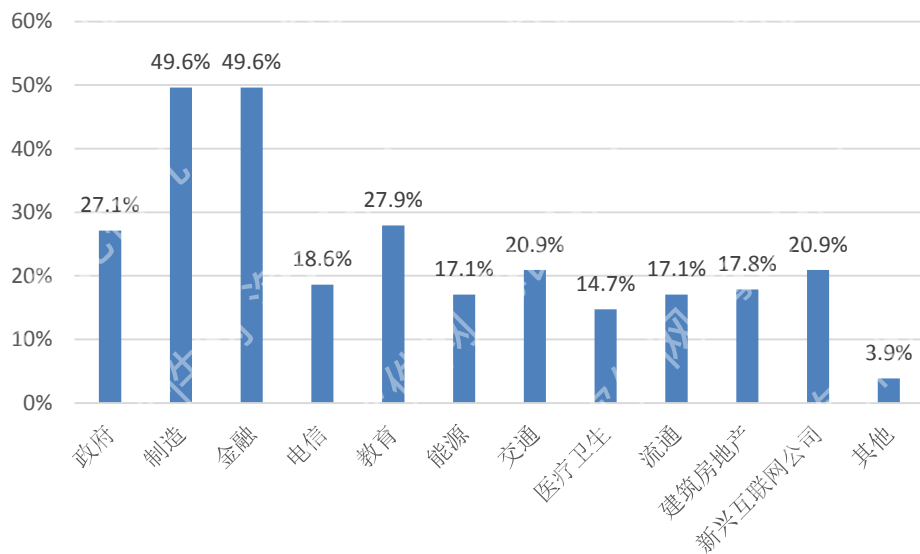
在阿里生态中，厂商占比最高的是提供基础软件、应用产品、安全产品这三类，另外渠道商占比27.9%。

阿里生态的主要用户分布在金融和制造也，其次是互联网、教育行业，另外政府客户也比较多。

生态内厂商的业务类型分布

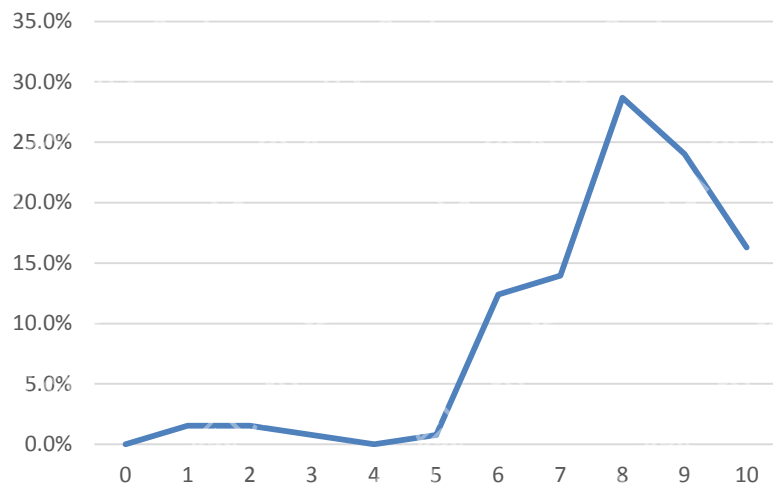


生态内用户的行业分布

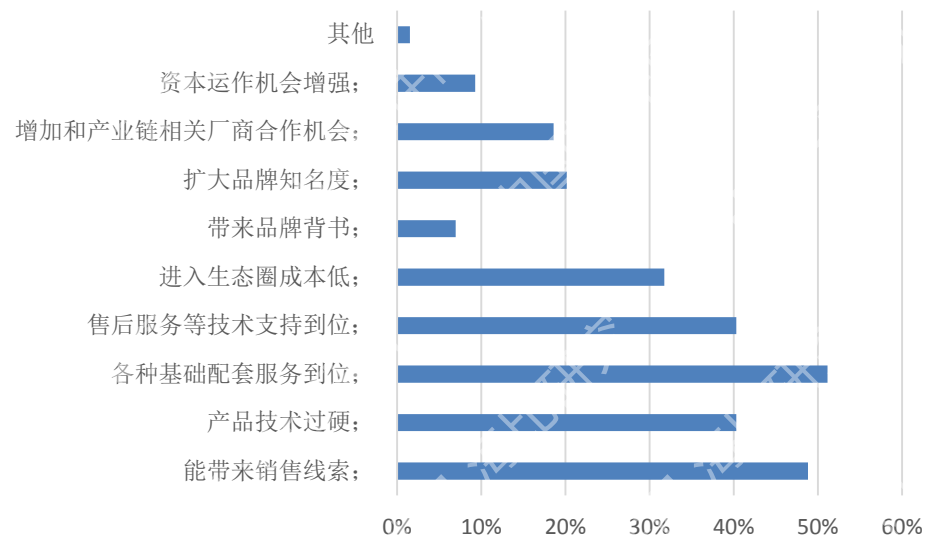


阿里生态满意度分析

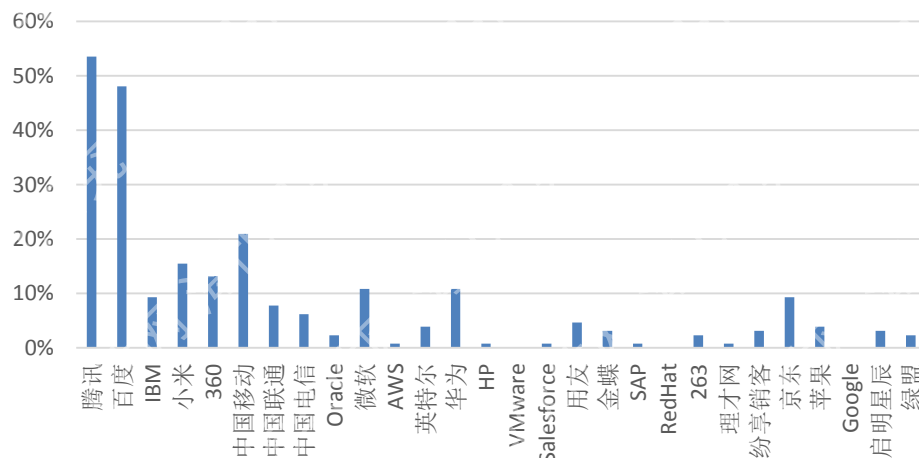
满意度分布



对生态主最满意的地方



2017年将会尝试的其他生态主分布



对阿里巴巴的满意度集中在8分

阿里生态内进入成本较低，基础配套服务和
技术支持能力较强，同时也能给生态内
厂商带来较多的销售线索。

阿里生态内厂商如果转头其他生态主，腾
讯和百度是最重要的选择。

典型生态主-腾讯

生态基本情况

腾讯云在全球有19个数据中心，国内500+CDN节点，带宽规模40T，其“大禹系统”采用4T 分布式防DDoS攻击。

整个云平台孵化出80多个产品、20多个行业解决方案，在视频、游戏成为领导者，在金融、互联网+、O2O等领域中处于第一梯队。尤其在金融领域中，与100+家合作伙伴一起服务2000+家金融企业。

腾讯生态中，既有甲骨文、英伟达、IBM、德勤、软通动力等实力较强的伙伴，也有云屋科技、亚洲诚信、数腾软件等深耕垂直行业的伙伴，2016年腾讯生态合作伙伴数量实现了4倍的增长。

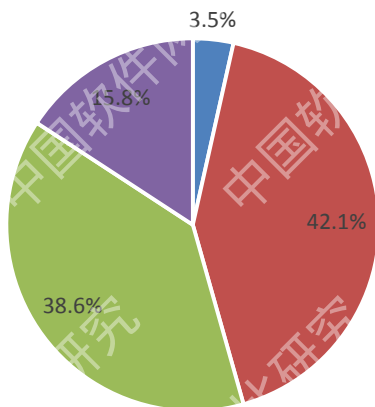
腾讯云通过开放API，来为合作伙伴赋能，有大数据API、人脸核身API、直播的API等。腾讯云只做IaaS和少量PaaS，而在此基础上的更多应用和服务，则由合作伙伴来提供，还致力于促进合作伙伴之间的相互合作。腾讯云提供便捷线上售卖代理与API代理两种代理模式，通过TPTS合作培训计划来提升合作伙伴能力。

云市场

腾讯云市场主要的产品和服务有镜像服务、运维服务和软件服务三类。镜像服务类有数百家公司提供，其服务几乎都免费；提供运维服务的厂商有数百家，运维服务价格大多在几十元到几百元不等，还有部分几千元的产品和服务；软件服务类有近百家厂商提供服务，也有大量免费产品和服务，其他服务价格大多为几百元。

海比点评：腾讯各个产品线尤其是QQ和微信，会沉淀大量社交数据，腾讯云将这些数据经过脱敏处理之后抽象成产品，提供API与合作伙伴对接。大量的用户基数和高质量的社交数据共享，是腾讯生态对合作伙伴最大的吸引力。

腾讯生态企业规模分布



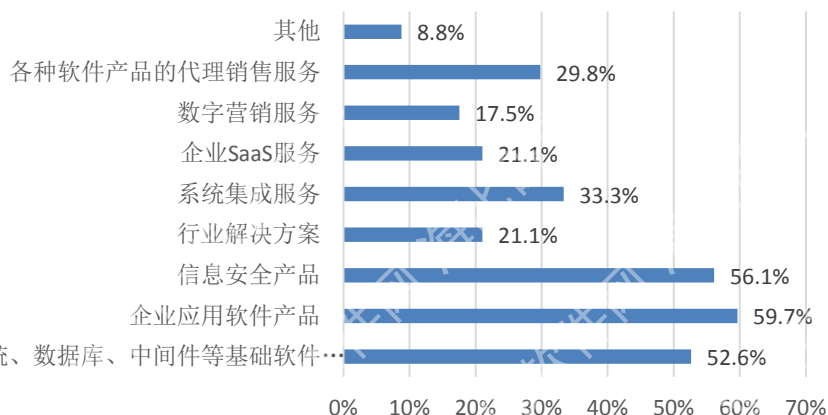
■ 19人及以下（不含）； ■ 20~299人； ■ 300~999人； ■ 1000人以上

在腾讯生态中，中小型企业占大多数，大型企业数量也较多。

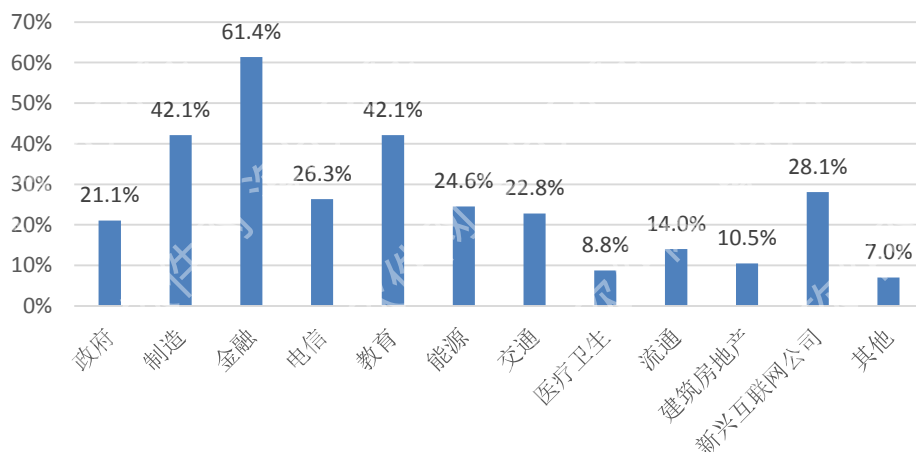
在腾讯生态中，合作伙伴主要是三类，基础软件厂商、企业应用厂商和安全厂商，其次是系统集成商和代理商。

腾讯生态中的企业客户主要是金融、教育和新兴互联网公司，制造企业及政府机构也是重要客户群体。

腾讯生态企业业务类型分布

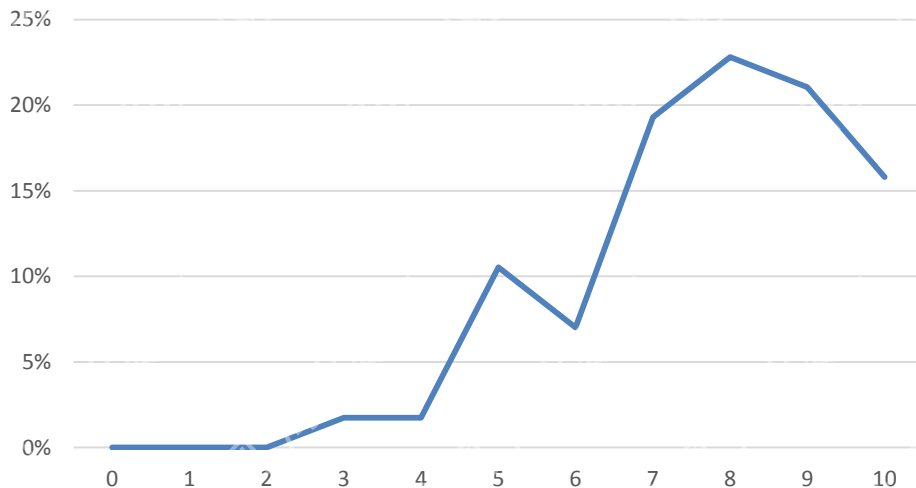


腾讯生态企业行业分布

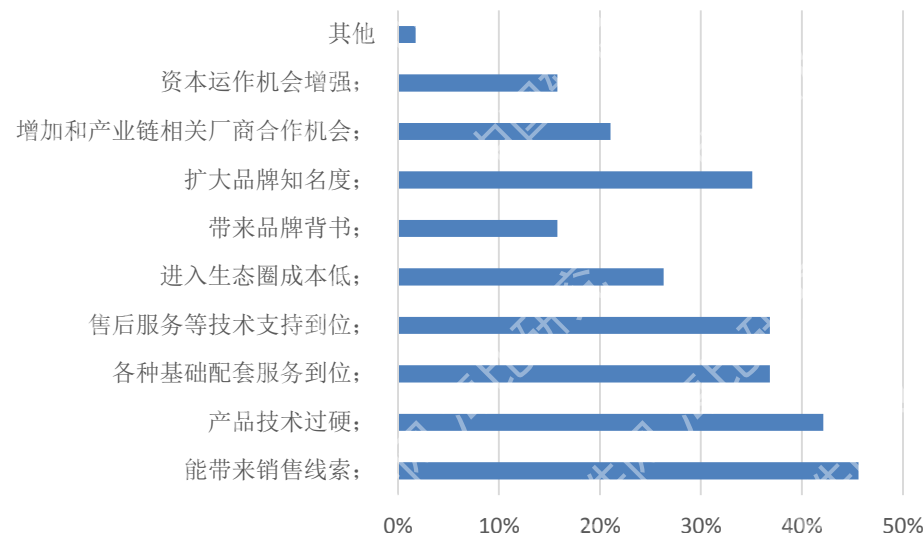


腾讯生态满意度分析

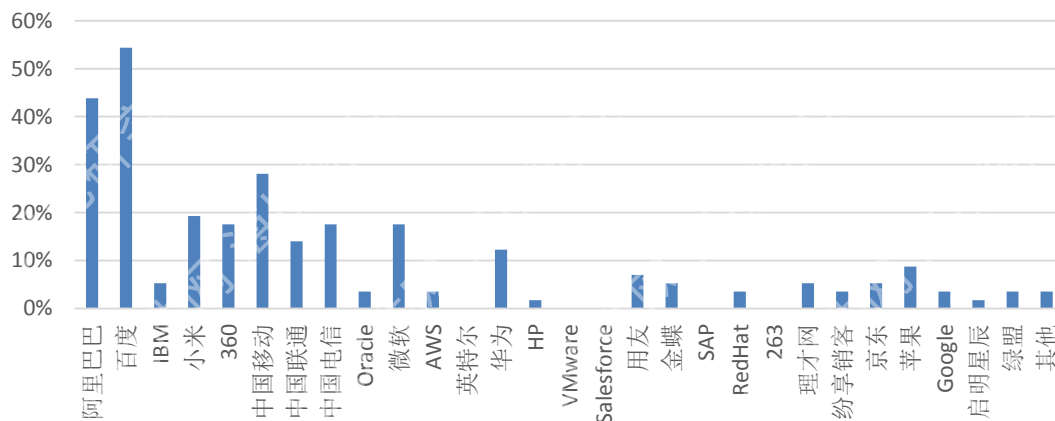
满意度分布



对生态主最满意的地方



2017年将会尝试的其他生态主分布



厂商对腾讯的满意度集中于7~9分，同时对其满意度为5分的比例也较高。

厂商对腾讯最满意的是扩大品牌知名度、基础服务和销售线索。

腾讯生态内厂商，转头其他生态主时，百度和阿里是主要的选择

典型生态主-百度

生态基本情况

百度云提出“ABC”（AI、Bigdata、Cloud）战略定位，“云计算+大数据+人工智能”三位一体构筑未来企业级商业化平台，发布了“天智”、“天算”、“天像”、“天工”等行业解决方案，实现在智能大数据、智能多媒体、智能物联网和人工智能的全方位智能服务布局。从解决方案、云上服务、软件工具、创投孵化、渠道分销等领域与合作伙伴共建一个完整的云生态圈。

目前阿里云有17类产品，百度云覆盖了13类，占比76%，在数据中心建设、计算能力、对象存储、网络、数据库和安全等方面具有成果和优势，人工智能在图像识别、语音识别、机器学习平台和大数据领域拥有成熟的应用技术。

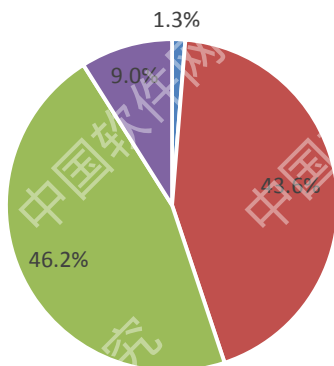
百度云已经和超过三万家企业展开合作，百度云通过四大平台陆续渗透并融合物流、医疗、教育、营销、金融等关系到百姓生活的各个行业，5年内共投入100亿资源，服务1000万企业。

百度云计划联合3000家云服务商，包括软件开发商、系统集成商、IT咨询公司一起服务客户。看重合作伙伴的解决方案能力+销售能力，两者相比，更看重解决方案能力。ISV和百度云互用各自销售、渠道和销售政策。百度拥有中国最多的企业客户和销售渠道。

百度云通过孵化器或科技园区进行合作，建立创举中心，为区内企业提供云计算以及企业发展相关的服务支持和扶持政策。依托全国各地的创新中心为企业提供创新孵化和人才培养的整套服务，百度创新中心已落地10家。

海比点评：百度云作为百度能力、百度资源、行业解决方案的对外一站式服务输出窗口，强调云计算与人工智能的关联，通过深度学习和机器学习技术，提供智能服务。结合创投孵化，培育市场。

百度生态成员规模分布



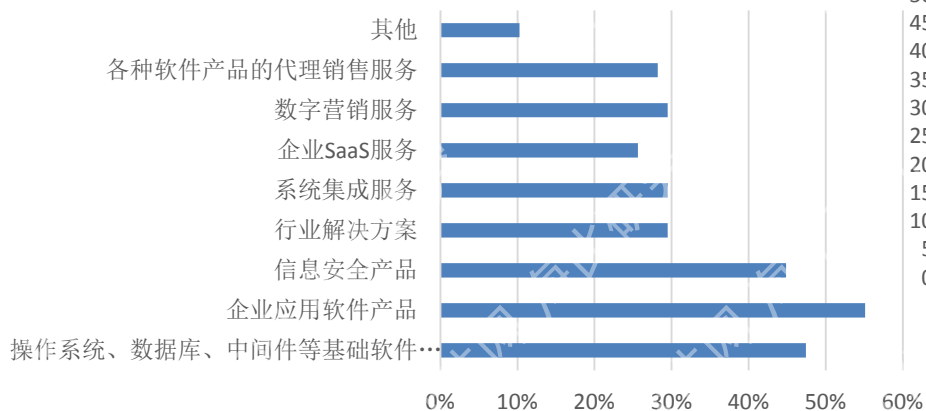
■ 19人及以下（不含）； ■ 20~299人； ■ 300~999人； ■ 1000人以上

百度生态内主要是中小型企业，另外有9%的大型企业。

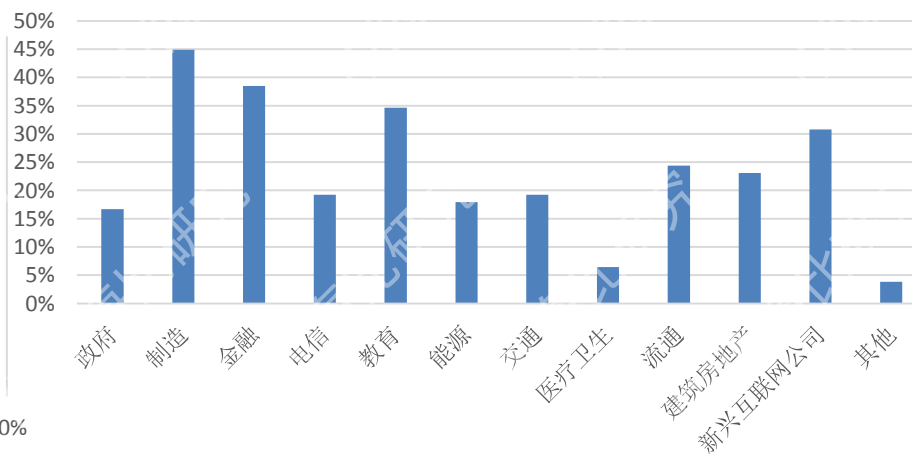
百度生态中，提供基础软件、安全产品、企业应用产品的厂商占比最高。

百度生态中，用户主要分布在制造、金融、互联网、教育行业，也有一定的政府客户。

百度生态内厂商的业务分布

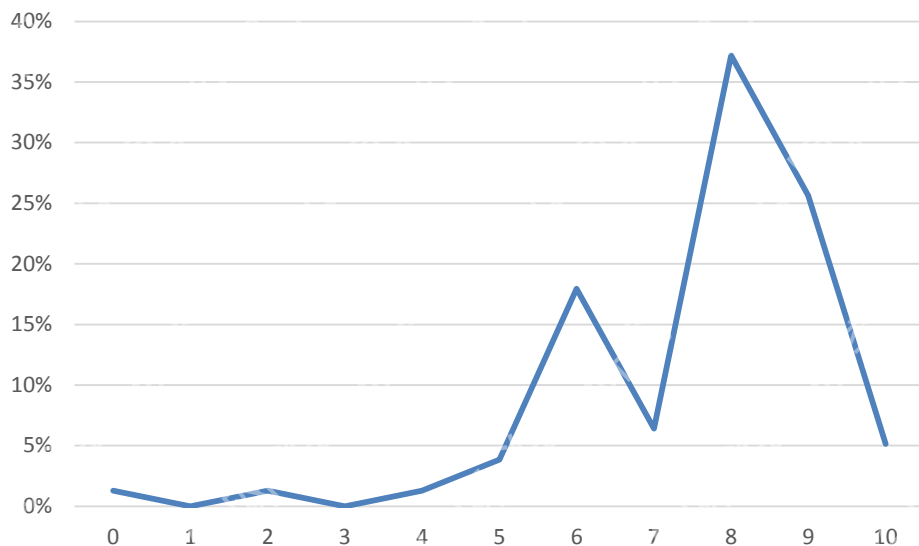


百度生态用户的行业分布

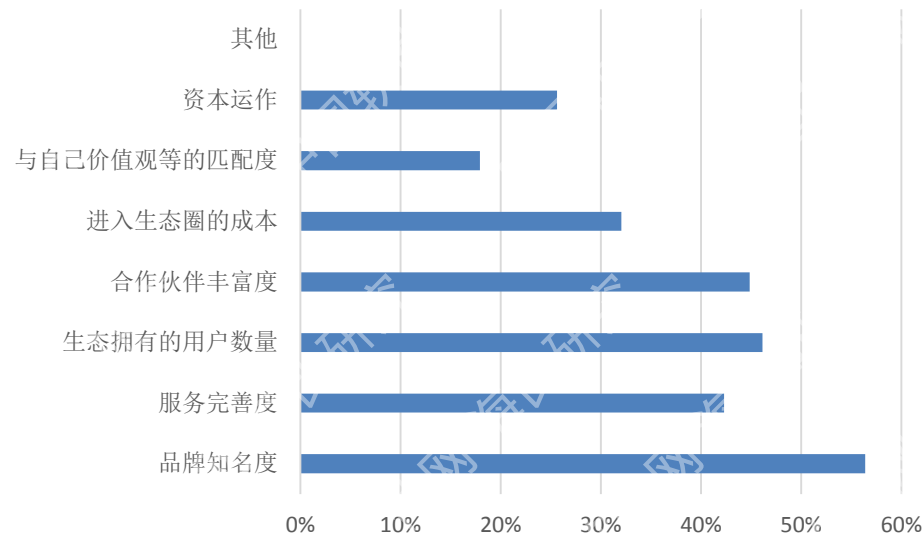


百度生态满意度分析

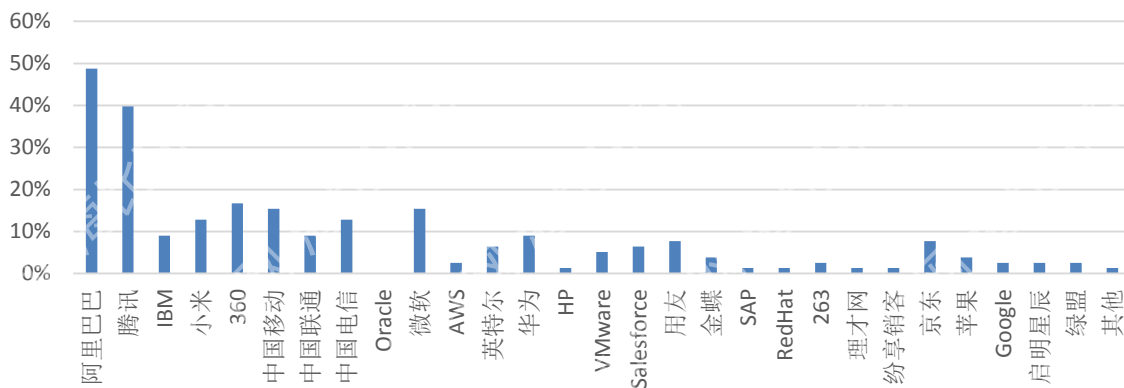
满意度分布



对生态主最满意的地方



2017年将会尝试的其他生态主分布



百度生态内厂商对其满意度集中于8分和6分。

厂商对百度生态最满意的地方是能提升品牌知名度，同时生态内的用户和合作伙伴较为丰富。

百度生态内的厂商，转投其他生态主时，阿里和腾讯是最重要的选择。

典型生态主-用友

生态基本情况

用友在云服务时代，结合云计算、大数据、中国移动、社交、智能等新一代企业计算技术，以PaaS + SaaS + DaaS + BaaS 的全新理念，构建社会级商业应用基础设施——用友云，致力于重新定义企业计算。用友在企业软件领域服务近三十年，并在占据市场主导定位的大中型企业市场，形成大规模覆盖，在企业级市场具备强大的品牌影响力。

用友云生态的ISV伙伴主要分为八类，用友云平台、企业应用服务、业务服务（运营服务、人力外包）、安全服务、知识服务、云解决方案和数据服务。

用友生态有4000多家贴近客户的渠道销售。当前处于初上线阶段，生态伙伴在几十家，目前主要ISV如红橘、易快报、云鸽在线、公司宝、小鱼易连、随锐科技、中企数据、炼石网络、优音通信、即刻学堂、信御云安、天南天安等。

用友过往积累的超过200万家大中型企业组织客户，覆盖建筑、金融、能源、制造、汽车、教育、医疗、烟草等数十个行业，将是用友云生态第一批客户，也将是用友云生态软件服务、云服务、金融服务的直接客户。

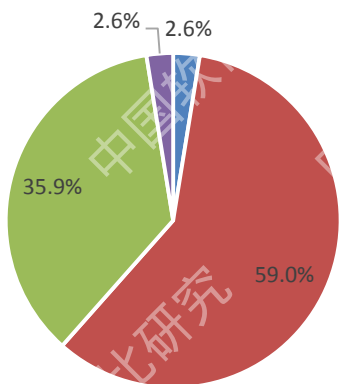
云市场

用友云市场八类合作伙伴，能够共享近三十年积累下来的用友云平台和公共基础与领域服务，比如开发、运维、运营等能力，审批、流程、电子发票等能力，以及用友云生态的客户、成熟的线下渠道和服务体系能力。包括超客营销、友空间、友人才、公司宝等用友旗下云服务产品，小鱼易连等ISV伙伴，阿里云、华为云、百度云等IaaS服务商均是云市场一员。

海比点评：用友在企业级市场的知名度和影响力高，用友云生态的核心聚焦在在应用层面，提供PaaS、SaaS、和DaaS层的服务，与IaaS生态不同。基于用友积累下来的品牌影响力和强势的线下渠道能力，用友云生态具有充足的发展前景。

用友生态成员画像

生态成员规模分布

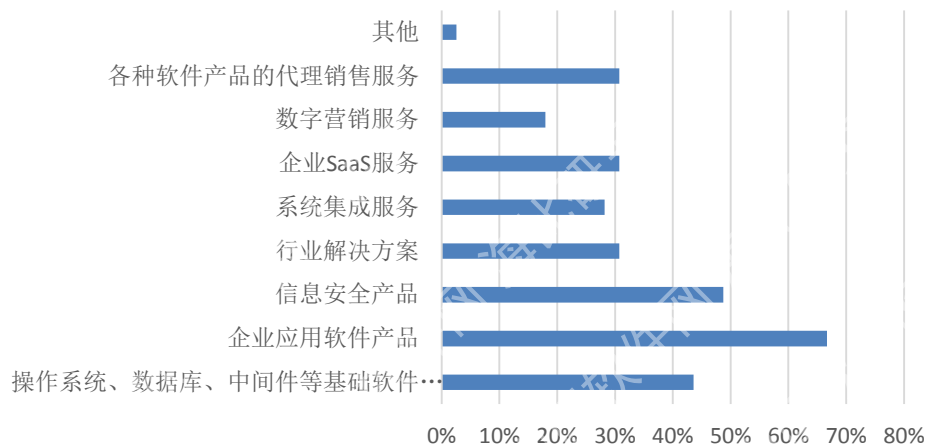


■ 19人及以下（不含）； ■ 20~299人； ■ 300~999人； ■ 1000人以上

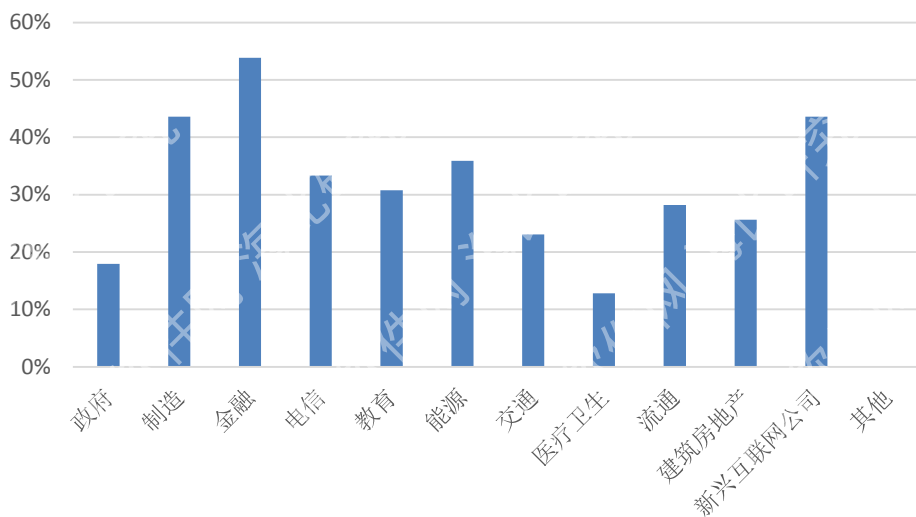
用友生态内厂商，占比最高的是提供应用软件产品，另外也有较多的厂商提供基础软件产品、安全产品以及SaaS服务。

在用友生态中，用户主要分布在金融、制造、互联网、能源、电信这些行业，另外政府也是重要的客户。

生态内厂商的业务分布

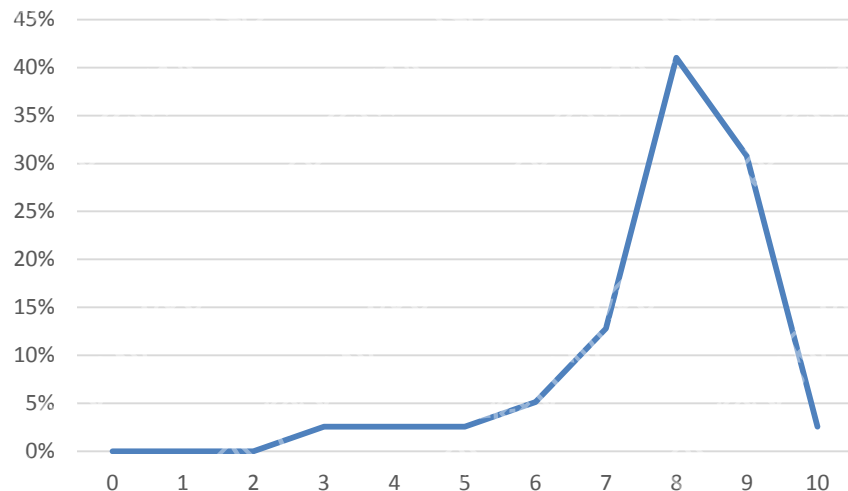


生态内用户的行业分布

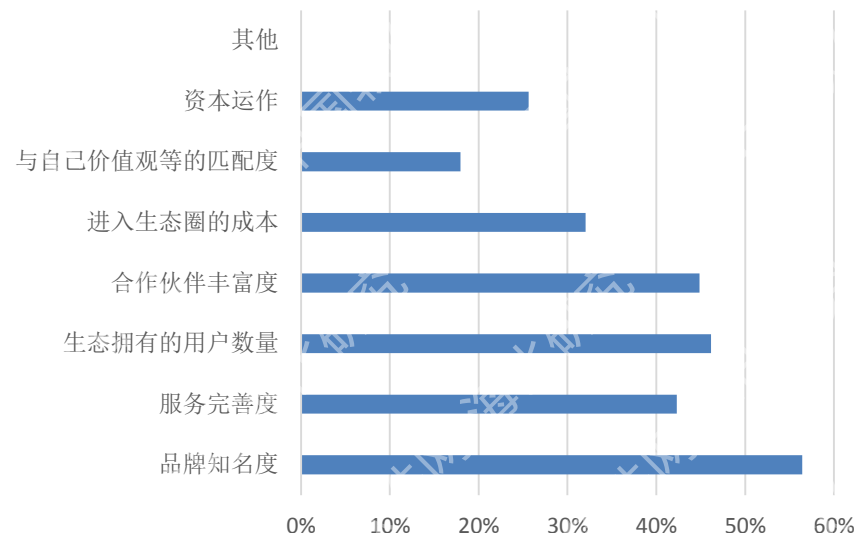


用友生态满意度分析

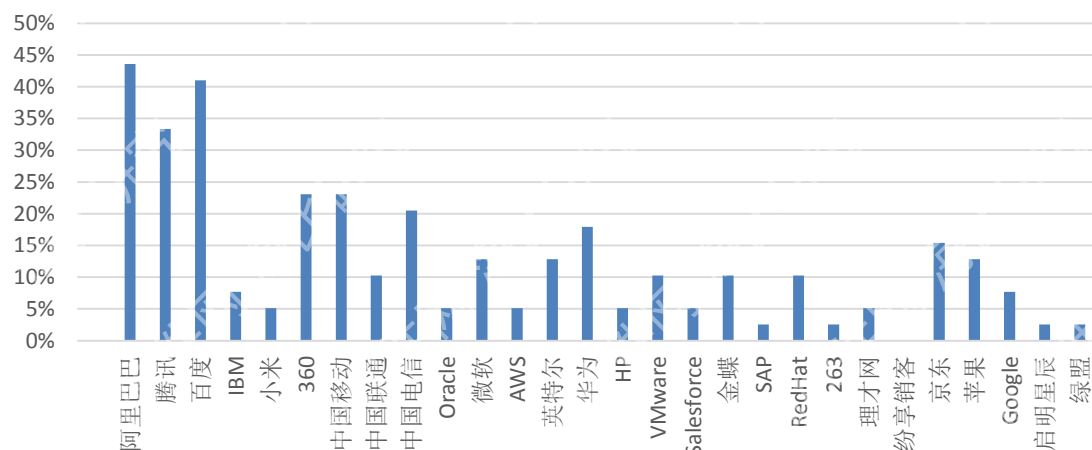
满意度分布



对生态主最满意的地方



2017年将会尝试的其他生态主分布



厂商对用友生态的满意度主要集中在8、9分。

生态内厂商对品牌背书、用户和伙伴丰富度等方面比较满意。

用友生态内厂商，在尝试新的生态主时，主要考虑BAT三家，另外也会考了360、大电信运营商、华为、金蝶、京东等。

典型生态主-微软

生态基本情况

微软的生态包括两个部分，一个是Wintel联盟生态圈，另一个是基于Azure的云生态。

Windows与Intel为核心并作为生态主的Wintel联盟生态圈，具体可分为在Wintel基础上建立的桌面应用生态圈、服务器应用生态圈、智能手机生态圈、嵌入式系统生态圈等，目前来看最成功的当属桌面应用生态圈和服务应用生态圈。Wintel联盟生态圈经过多年的发展，建立了以商业软件产品和技术为基础的一套标准体系，通常符合这一标准的IT产品与技术成为工业标准。

由世纪互联运营的 Microsoft Azure 是在中国大陆独立运营的公有云平台，以“微软爱开源”的基本原则，Azure 云服务支持数百万开发人员和 IT 专业人士依赖并信任的相同技术。Azure 是个开放的平台，包含了开源软件和系统在内的服务器操作系统、各类编程语言、框架、软件包、开发工具、数据库以及客户端设备。Azure 在国内分别有几十家的金牌合作伙伴和银牌合作伙伴。

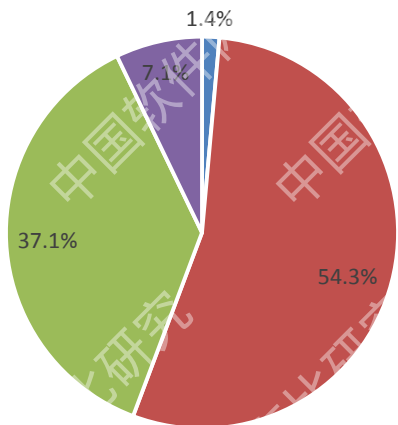
云市场——“Azure 镜像市场”

Azure 镜像市场包含的产品和服务主要包括基础软件组件、开发运维工具、商业应用、解决方案四类，每一类目前有几十家厂商提供产品和服务。镜像市场并不直接显示价格，而是一个复杂的价格体系，并提供价格估算器。每个产品都有比较详细的介绍，设置了用户评论模块，以及星级评价体系。

海比点评：微软生态最大的特点和优势是，桌面时代的Wintel联盟生态圈和云时代的Azure都做得很好，未来可以通过这两部分优势能力和资源的整合，来发挥更大的能量。

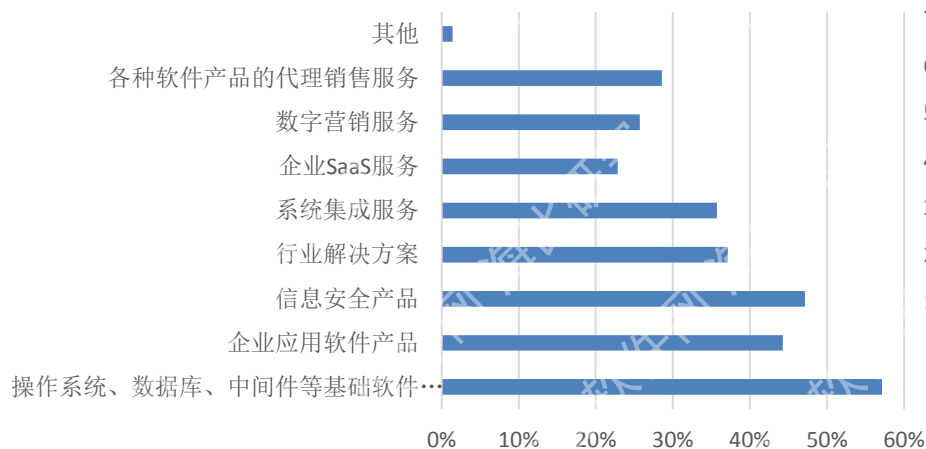
微软生态成员画像

生态成员规模分布



■ 19人及以下（不含）； ■ 20~299人； ■ 300~999人； ■ 1000人以上

生态内厂商业务分布

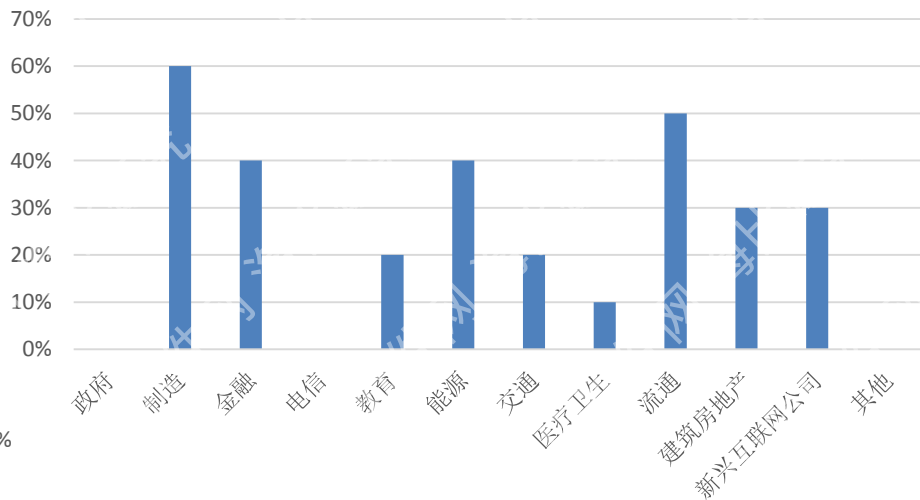


微软生态内主要是中小型企业，大型企业占比为7.1%。

微软生态内提供基础软件的厂商占比最高，其次是提供安全产品和企业应用产品的厂商。

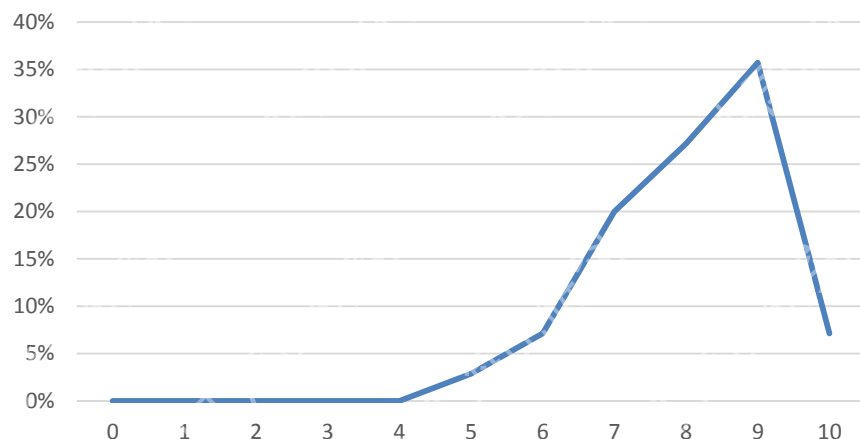
微软生态用户主要分布在制造业，其次是金融流通和互联网等。值得提出的是，政府和电信电信领域的客户几乎没有。

生态内用户行业分布

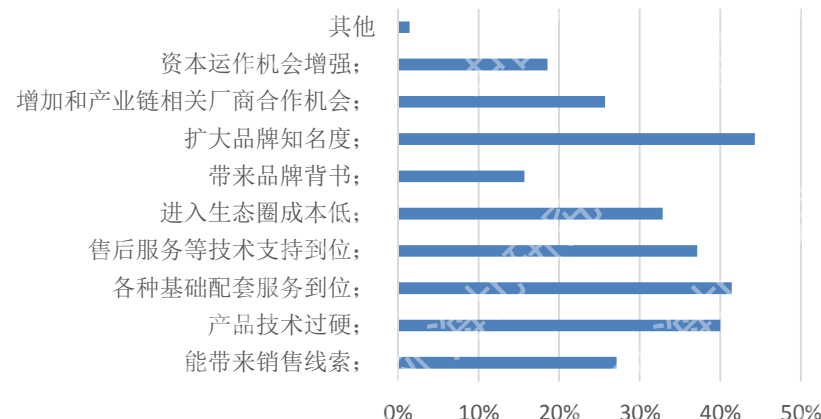


微软生态满意度分析

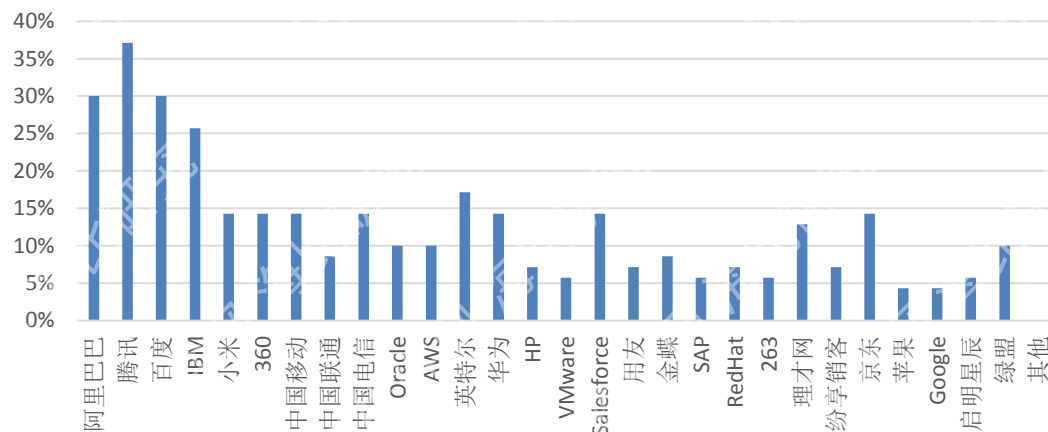
满意度分布



对生态主最满意的地方



2017年将会尝试的其他生态主分布



微软生态内厂商的满意度较高，集中在9分。

微软生态内厂商对于提高品牌知名度满意度最高，另外对基础服务和技术支持比较满意。

微软生态内厂商，在尝试其他生态主时，选项比较分散，除了BAT和IBM外，其他生态主也会作为重点考虑对象。

典型生态主-中国移动

中国移动把握万物互联机遇，全面实施“大连接”战略，从聚焦管道连接服务向平台级服务和垂直应用领域拓展，打造电信级的端到端信息基础设施体系和内容应用体系，持续提升连接价值。

中国移动全新一代云计算平台—中国移动云2.0，是一个开放的开发平台、资源平台和商业平台。目前，平台已对外开放了通信服务、支付服务、安全服务、位置服务共4大类、20多项能力，包括短彩信、应用内计费、推送、点击拨号、彩铃、云计算等，能力开放API达500多个。

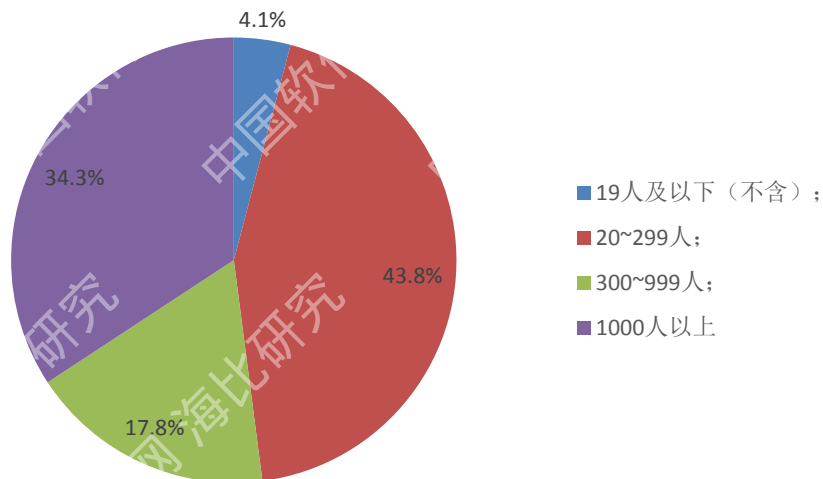
打造中国移动云生态，面向行业客户提供综合信息化解决方案。围绕基础通信与设施、中国移动信息化、行业信息化、面向10大行业、500万家集团客户、超2亿集团成员用户提供全方位的服务支撑。成立物联网、车联网公司，建成国内首张物联网专用网络，超过9100万用户，100万物联网终端。

中国移动携手近1000家产业厂商面向集团客户市场，新媒体内容合作伙伴超过6000家、物联网合作企业接近3000家。IDC和云计算合作伙伴主要分为四大类，即业务提供商、社会渠道商、项目集成商、运营支撑商。中国移动生态中有近1000家产业厂商、近70万家社会渠道。创投孵化方面，MM聚拢近百个创业孵化基地、10万开发者，汇聚110万件应用产品。

海比点评：中国移动作为全球网络规模、客户规模最大的电信运营商，在通信网络加速向软件化、云化、智能化等方向发展的趋势中，不断进行跨界融合创新的生态重构探索。

中国移动生态成员画像

生态成员规模分布

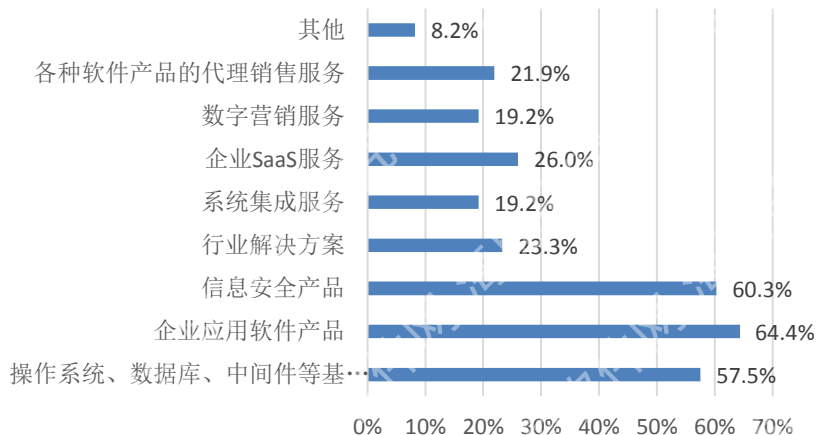


中国移动生态内大型企业占比较高，为34.3%。

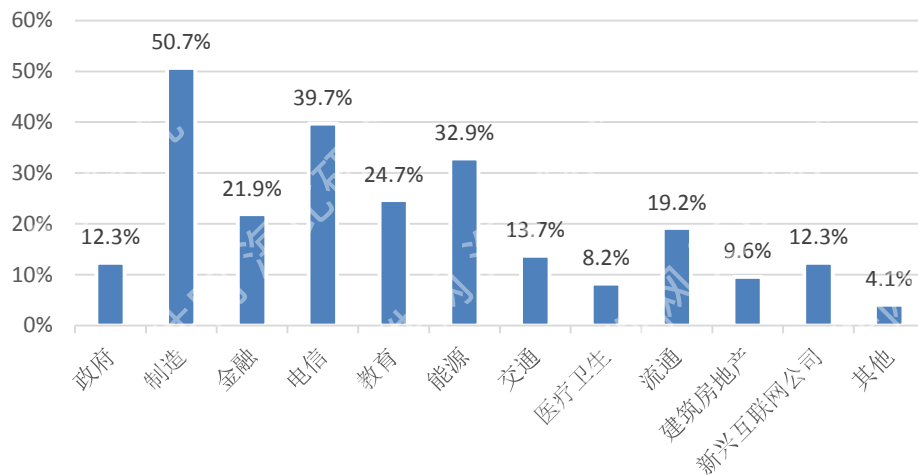
中国移动生态中，提供基础软件、企业应用产品、安全产品的厂商最多。

中国移动生态中，电信行业用户占比较高，为39.7%。

生态内厂商业务分布

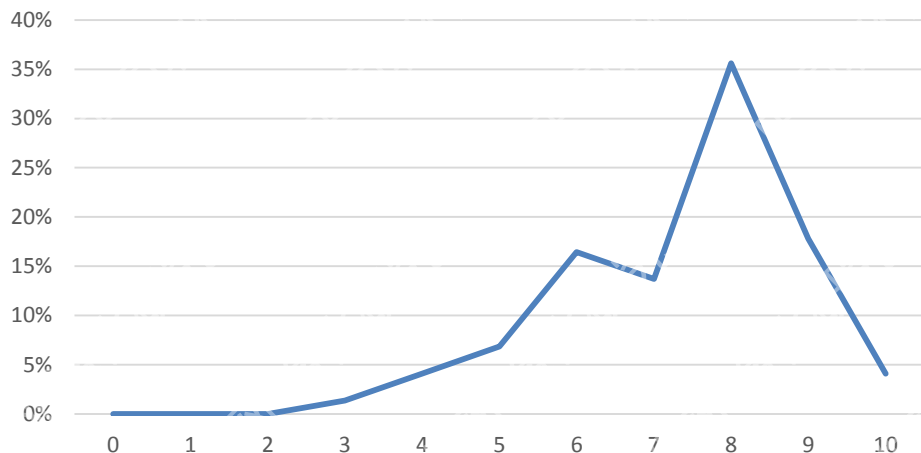


生态内用户行业分布

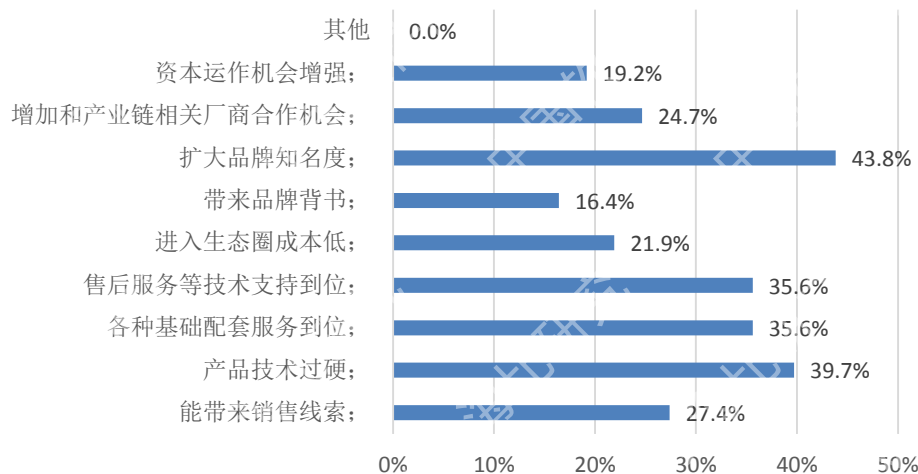


中国移动生态满意度分析

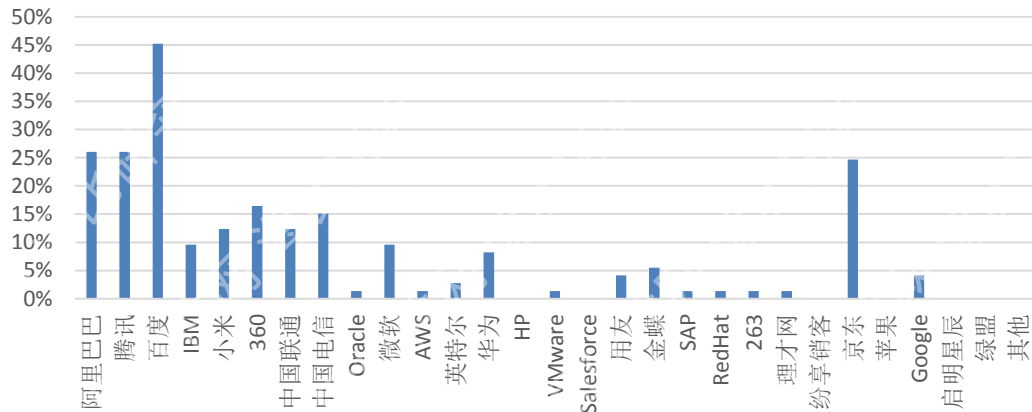
满意度分布



对生态主最满意的地方



2017年将会尝试的其他生态主分布



中国移动生态内的厂商，满意度集中在8分和6分。

厂商对于品牌背书、基础服务和技术支持比较满意。

中国移动生态内厂商，在尝试新的生态主是，主要集中在BAT三家和另外两家电信运营商，另外京东是个重要的选项。

大变革时代的软件生态 Q&A

曹开彬 总裁
中国软件网、海比研究



中关村软件园



<https://www.soft6.com/>



010-84802535