



IT 互联网周刊订阅号

C3-C4

2019.4.9

# 巨头环伺UCloud

4月1日,UCloud披露《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书(申报稿)》,(以下简称“招股书”)。不出意外,它将成为首个在国内上市的独立云计算厂商,但依然没有解决老问题:巨头挤压。根据招股书,UCloud在公有云IaaS的市场份额排名国内第六。前有阿里、腾讯、中国电信、亚马逊AWS、金山云,后有微软Azure、百度云、华为云,UCloud在营收增速、资金资源、价格PK等方面劣势尽显。

## 难守的市场地位

2012年成立的那批云计算厂商中,UCloud是唯一一家冲击上市的。但是艾媒咨询CEO张毅认为,UCloud仍然面临巨头的威胁,它的最大问题是可持续发展。

在巨头大举入场后,UCloud的市场排名和份额已经开始滑落。根据IDC 2017年上半年中国公有云IaaS(基础设施即服务)市场报告,UCloud位列行业第五,市场份额5.5%。

而到了科创板招股书, IDC报告显示,2018年上半年,UCloud在中国公有云IaaS市场中占比4.8%,位列阿里云、腾讯云、中国电信、亚马逊AWS、金山云之后,排名第六,不仅排名下降一位,市场份额也比上年同期少了0.7个百分点。

市场份额排行中,紧随UCloud之后的是微软Azure、百度云和华为云,市场份额分别为3.7%、3.3%和2.3%。但实际上,UCloud市场地位滑落的速度,比招股书所描述的更快。IDC目前只披露到2018年三季度中国公有云市场调研数据,如今百度云已经挤进市场前五,UCloud名次继续下滑到第七位,后面的追赶上者依次是华为云、浪潮云、微软Azure。

财报数据也证实了这一点,2018年,UCloud营收11.9亿元。而百度财报显示,2018年四季度,来自云计算的营收就达到11亿元。这意味着百度云已经大幅超越。值得注意的是,百度云100%的增速也要超过UCloud的41.7%。

而其他追赶上者,从资源竞争看,华为云有华为整体扶持,拥有更多的客户群;浪潮是传统的服务器巨头,也拥有既有优势;微软Azure在全球公有云市场排名仅次于亚马逊AWS,为全球第二,过去数年也在发力中国市场。以资源为吸引力的战略也是BAT的打法。比如零售类的企业与阿里云合作,能得到阿里的相关入口和应用数据,企业上腾讯云,会有流量等资源。巨头通过云计算可以连接上下游企业,更顺畅地对接巨头资源。

反观UCloud,虽然也提出了云计算战略、大数据战略、人工智能战略共同组成的发展战略,但典型产品不多,具有代表性的一款为安全屋。安全屋可在数据所有权不变的情况下,实现数据的安全共享。而安全几乎是所有巨头云计算厂商强调的重点。

此外,资金也是UCloud的短板之一,云计算是一个重投入重资产的产业,UCloud的融资渠道单一。“大数据及人工智能领域对公司在研发所需的资金、人力、时间等诸多方面具有较高要求,上述两块新业



务的发展与投入有可能将在一定程度上减缓UCloud对基础云计算业务的投入,存在对当前业务结构及主营业务经营情况形成冲击的风险。”UCloud在招股书中说。

## 版图扩张被动

其实,UCloud对巨头的进击早有预料,在2014年也已感受过价格战的威力。为应对来自巨头的竞争,UCloud高层在2016年底决定:“要与巨头差异化竞争,选择空间大又足够分散的市场,比如教育、医疗等,从互联网拓展到非互联网行业,从中小企业拓展到大公司。”

UCloud在招股书中承认:“随着产业规模进一步扩大,公司未来仍面临着与行业内其他领先企业的激烈竞争,可能影响公司的经营业绩”。

UCloud联合创始人兼COO华琨在朋友圈比喻道:“在产业互联网这个宽大的赛道上,如果说巨头是一辆载货量很大的货车,那UCloud就是一辆舒适的轿车,虽然体积还较小,但更灵活,舒适并且安全”。

尽管赛道够宽,在差异化发展的两年后,巨头的碾压还是直接反映在UCloud的财务数据上,游戏所在的互动娱乐领域表现得最为明显。

根据招股书,2016-2017年互动娱乐为UCloud的营收支柱行业,营收占比在2016年高达48.6%。不过在腾讯云从游戏切入市场后,UCloud互动娱乐的营收占比从48.6%一路跌至2018年的28.16%。UCloud期望拿下的传统企业,营收占比从2016年的12.1%增长到2018年的18.9%。互联网企业的营收占比始终高于传统企业,从2016年的19.3%增长至2018年的28.6%,目前是UCloud营收占比最大的行业。

并不是所有的B端客户都会“站队”巨头。UCloud也为自己争取到了一些巨头的对手:“一些与巨头有股权关系的企业会选择UCloud,这些公司希望数据能掌握在自己手里。”华琨向媒体透露。

但是“有很多互联网企业就是因为资源迁移到BAT云上,现在云迁移的成本很低,巨头从独立云计算厂商那里抢客户不难”。张毅告诉北京商报记者。

## 营收单一之弊

除了外部压力,UCloud内部的营收依赖也是它需要解决的问题。

招股书显示,UCloud主营公有云、私有云和混合云服务。但UCloud的营收结构始终单一。根据UCloud招股书,2016-2018年,公有云的业务收入分别为4.72亿元、7.63亿元、10.1亿元,为UCloud贡献了91.43%、90.97%和85.15%的营收。

UCloud承认营收依赖的风险,在招股书中表示:“若公司公有云业务未来受到技术革新、行业竞争或产业政策变更等因素冲击,而其他板块业务又尚未形成规模,则可能会对公司经营产生较大不利影响。”

站在营收结构的角度,UCloud的确单条腿走路严重。其实云计算厂商营收依赖公有云是行业现象。”比达咨询分析师李锦清表示。

从业务特点来看,公有云以它的普适性,更容易被B端客户接受,也是行业发展趋势。根据全球云管理服务厂商RightScale发布的2019年云状况调查报告,受调查用户表示2019年在公有云服务上的支出增长速度将是私有云的3倍。Gartner最新报告显示,2019年全球公有云服务市场的规模预计将从2018年的1824亿美元增长17.5%至2143亿美元。

“目前公有云的市场规模够大,云计算厂商营收依赖公有云问题不大。”李锦清说:“但公有云也是巨头最想占位的市场,未来竞争一定会很激烈,如果以后不解决营收依赖,会让UCloud陷入被动。”

为此,张毅建议,独立云计算厂商可以尝试从私有云入手,与巨头竞争。他以UCloud为例:“UCloud获得了中国移动的投资,运营商可能想通过市场化的方式进军云市场,UCloud或许可以通过中国移动的资源获得政府、国企央企的客户,从私有云突破”。

根据招股书,2018年5月,中国移动旗下的中移资本向UCloud投资近2亿元,在上市前,中移资本持有UCloud 4.9%的股份。

北京商报记者 魏蔚/文 宋媛媛/制图