

中国云厂商 MaaS 出海 · 本地化部署与生态合作深度分析

分析范围：阿里云、腾讯云、火山引擎（BytePlus）、百度智能云在海外市场的落地形态——region 节点、专有云、混合云、私有化部署，以及与海外本地企业/MaaS 服务商的合作策略与具体案例

时间基准：2026 年 8 月 **口径：**海外市场不含中国大陆

一、分析大纲

- 1. **研究框架**——海外本地落地的四种部署形态 × 三条本地合作路径
- 2. **阿里云**——"伙伴地域 + 专有云"双轮驱动（案例：沙特伙伴地域、SAP 联合、Apsara Stack、1+4+N 服务网）
- 3. **腾讯云**——"本地龙头迁移 + 区域扩张"（案例：GoTo 雅加达迁移、ZainTECH、TCE 专有云体系、中东/欧洲扩张）
- 4. **火山引擎 / BytePlus**——"能力服务化"的轻落地（案例：山田电机、PressLogic、FlexTV；无专有云、靠 ModelArk）
- 5. **百度智能云**——无海外基础设施落地，仅"自有产品出海"
- 6. **横向对比表**——region / 专有云 / 混合云 / 私有化 / 本地合作案例
- 7. **策略规律与选型建议**

开篇判断：四家在"海外本地化落地"上呈**阶梯分化**——阿里与腾讯已形成**"本地合作伙伴共建 + 专有云/混合云产品输出"**的完整打法；火山以**"模型能力服务化"**轻资产切入，不建自有海外云网；百度则完全缺席，其"出海"是自家产品（萝卜快跑、数字人）而非云 MaaS 基础设施。对海外本地企业而言，能否接受"与谁共建、数据谁掌控、能否私有化"是评估中国 MaaS 供应商的核心标尺。

二、研究框架：四种部署形态 × 三条合作路径

2.1 海外本地落地的四种部署形态

形态	定义	对应中国厂商产品
Region 节点（公有云区域）	在目标市场自建或共建可用区，就近提供推理与数据驻留	阿里 30+ 海外地域、腾讯 23 区域/66 AZ、Model Studio/Hunyuan API 海外端点
专有云（Dedicated/Private Cloud）	单租户、部署在客户或本地合作方机房，物理隔离，满足数据主权	阿里 Apsara Stack 、腾讯 TCE （Tencent Cloud Enterprise）
混合云（Hybrid Cloud）	公有云 + 专有云/本地 IDC 同构打通，一套架构弹性伸缩	Apsara Stack Native Hybrid、TCE 与公有云同构 + CDC 边缘
私有化部署（On-Premises）	模型与平台整体交付到客户本地环境，完全离线可控	阿里/腾讯专有云内的 AI 版交付、火山"企业专有模型托管"

2.2 三条本地合作路径

- 1. **伙伴地域/联合共建**：与目标国本地企业（电信、主权基金、SI）共建 region 或数据中心，本地法人持股运营——解决数据主权与本地合规（案例：阿里沙特"合作伙伴地域"、腾讯中东探索）。
- 2. **本地龙头企业深度绑定**：把目标国最大的平台型公司变成"迁移客户+生态窗口"，以单个标志性项目打开市场（案例：腾讯-GoTo、阿里-印尼三方协议、阿里-AI Singapore）。
- 3. **ISV/渠道生态分销**：通过本地服务商（SAP 类 ISV、本地云分销商）包装交付，绕开自建渠道的合规与获客成本（案例：阿里-SAP、BytePlus 的"Become a Partner"生态）。

三、阿里云："伙伴地域 + 专有云"双轮驱动

3.1 Region 节点：全球密度最高，含"伙伴共建"模式

- **全球布局**：官方口径 **32 个地域、105 个可用区**（沙利文 2025 报告口径为 29 地域/92 可用区），**3200+ 边缘节点**。
- **新增节奏**：2025 年在**泰国、墨西哥、韩国、马来西亚、菲律宾、阿联酋**开服；2026 年持续在**日本、韩国、法国、阿联酋、巴西、马来西亚、荷兰、墨西哥**建设；Apsara 2025 宣布首批进入**巴西、法国、荷兰**，并新增**德国、印尼**两个服务支援中心。
- **中东关键节点**：**迪拜地域（2016，2 AZ）**与**沙特利雅得"合作伙伴地域"（2022，2 AZ）**——后者是阿里海外唯一明确标注为**"合作伙伴地域"**的节点，即与本地伙伴（沙特电信生态）联合共建、本地运营，是中东数据主权诉求下的标准打法。
- **泰国（2022 本地数据中心）、迪拜（2017 上线，服务中东 Fintech 合规）、法兰克福（大数据/欧洲合规）**构成东南亚—中东—欧洲的合规三角。

3.2 专有云/混合云/私有化：Apsara Stack 全球化输出

- **Apsara Stack** 是阿里私有化/专有云产品：与公有云同构，单地域可支撑 **10000+ 台服务器**的超大规模集群，支持多地域部署；官方强调**"阿里无法访问你的数据中心"**，面向政府、大型企业、金融与数据主权场景。
- 面向 AI 时代输出三类方案：**Sovereign AI Cloud（主权 AI 云，数据不出境跑大模型）、Operable AI Cloud、Native Hybrid Cloud（原生混合云）、Finance on Cloud**；2025 年 9 月入选 Gartner "分布式混合基础设施"魔力象限领导者。
- **混合云能力**：云企业网 CEN、全球加速 GA、跨境合规专线（在满足数据主权监管的同时优化"最后一公里"网络）、VPN/专线打通本地 IDC——支撑"公有云-专有云-边缘云"的一致部署。

3.3 本地合作案例

案例	内容	对阿里云出海的意义
沙特"合作伙伴地域"	利雅得地域以本地伙伴共建模式运营（2022）	中东数据主权的标杆，验证"本地法人运营"合作模板

案例	内容	对阿里云出海的意义
与 AI Singapore 联合发布 Qwen-SEA-LION-v4	基于 Qwen3-32B 定制东南亚多语模型	模型本地化 + 绑定国家级 AI 机构，打开东南亚政府/企业市场
印尼三方协议（与腾讯/GoTo）	与腾讯云共同与 GoTo 签约，共建云基础设施并培养本地数字人才（印尼总统普拉博沃见证）	罕见的"中国两家云厂商+印尼龙头"联合模式
SAP 全球联合	SAP on Alibaba Cloud，本地化合规部署 SAP 全栈	借全球级 ISV 撬动跨国企业数据驻留需求
1+4+N 全球服务网络	新加坡国际总部 + 葡萄牙/马来西亚/中国/墨西哥四大区域中心 + 27 个本地服务中心	7×24 多语言本地化服务能力，解决"最后一公里"信任

3.4 策略小结

阿里是四家中唯一同时具备"共建 region + 专有云产品 + 全球 ISV 生态"完整链路的厂商；其打法是先以开源 Qwen 建立心智，再用 Apsara Stack 满足数据主权硬需求，最后用"全球一朵云"（公共云/专有云/边缘一致架构）锁定客户。短板仍在美国市场与欧美高级别合规认证。

四、腾讯云："本地龙头迁移 + 区域扩张"

4.1 Region 节点：亚太最密 + 中东/欧洲扩张

- **全球布局**：官方口径 23 个地域、66 个可用区；海外 CDN 缓存节点 900+ 个、覆盖 70+ 个国家/地区。
- **扩张计划**：CEO 汤道生披露未来 12–18 个月在亚太、欧洲、中东扩充可用区；中东已"积极评估"自建数据中心；2026 年 6 月宣布首个欧洲数据中心站点规划。
- **Hunyuan API 海外端点**：新加坡、雅加达、曼谷、首尔、东京、香港、弗吉尼亚、硅谷、圣保罗、法兰克福共 10 个海外区域——中国厂商中最宽的模型 API 覆盖。

4.2 专有云/混合云/私有化：TCE 完整体系

- **TCE（Tencent Cloud Enterprise，腾讯专有云）**：腾讯公有云技术体系的私有化版本，与公有云完全同构；2018 年发布矩阵（企业版/大数据版/敏捷版/AI 版）；规模从十几个节点到上万节点，硬件开放（新购或利旧），API 全量开放。
- **一云多芯**：同时支持 x86 与国产 ARM（鲲鹏、海光等），在海外可作为"多云兼容"卖点。
- **三级混合云**：TCE 与公有云同构异构混合 + CDC（Cloud Dedicated Center）边缘节点，形成"公有云-私有云-边缘云"三级架构；金融级两地三中心、同城双活等容灾模板可直接交付。
- **配套**：自研数据库 TDSQL、企业级服务器操作系统 TencentOS。

4.3 本地合作案例

案例	内容	对腾讯云出海的意义
GoTo（印尼）5 年合作	GoTo 按需服务整体迁至腾讯云雅加达本地数据中心；数百个微服务迁移仅用 4 小时 54 分钟；配合印尼"数据主权"承诺	教科书级"本地龙头迁移+数据驻留"案例，直接背书其区域能力

案例	内容	对腾讯云出海的意义
雅加达区域扩容	从 2 AZ 扩至 3 AZ（第三个数据中心运营）；腾讯承诺到 2030 年在印尼投入约 5 亿美元云基础设施、建设第 3 个 IDC	以真金白银证明本地投入决心
ZainTECH（沙特/中东）	联合推出数字孪生等政企方案；ZainTECH 提供区域市场与客户理解，腾讯提供底层技术	中东政企市场通过本地服务商落地
印尼三方协议（与阿里/GoTo）	与阿里云共同签约，共建云基础设施与数字人才培养	产业级抱团出海
AI Agent 出海	WorkBuddy、Miora 等 AI Agent 产品全球上线	MaaS 之上延伸 Agent 层出海

4.4 策略小结

腾讯的路径是“本地龙头企业做灯塔、专有云做武器、区域扩张做底盘”。与阿里相比，腾讯更强调单点深挖（GoTo 式的大迁移）+ 行业场景化（数字孪生、3D、直播），在印尼与中东的本地绑定已形成实际案例支撑；短板是欧美市场渗透与通用模型性能的国际认知。

五、火山引擎 / BytePlus："能力服务化"的轻落地

5.1 海外形态：不建自有云网，做"AI-Native 能力平台"

- 法人主体：新加坡 BytePlus Pte Ltd，定位"AI-Native Cloud for Enterprise Growth"；核心模型服务层为 ModelArk（Seed/Seedream/Seedance/Seed Speech/Omnihuman/DreamActor 全模态）。
- 没有对外宣称的海外专有云/混合云产品：火山海外落地走的是"模型 API + VPC/安全/内容分发"的轻资产路径，提供 VPC（VXLAN 隔离、IPv6）、CDN、WAF、SealSuite 零信任安全、AI 应用防火墙等配套，而非完整的地区级 IaaS 云网。
- 私有化/专属托管：在国内侧火山方舟推出"企业专有模型托管方案"；海外是否提供等价私有化交付未获官方确认——这构成其与阿里/腾讯在"满足数据主权"上的差距。
- 国家可用性分级：BytePlus 可服务国家含日本、英国、加拿大、澳大利亚等，美国不在可服务列表；可用模型版本因国家而异。

5.2 本地合作案例

案例	内容	说明
山田电机（日本）数字人	用 BytePlus 数字人（Avatar）做门店/营销，带来 20% 销售额提升	日本零售本地化的标杆案例
PressLogic（媒体）	AIGC 故事化内容生成规模化	媒体行业能力输出
FlexTV（短剧出海）	从广州走向全球的短剧平台，依托 BytePlus 支撑全球分发	"中国内容出海"借道字节生态的典型
餐饮数据 AI 引擎	将 26 年餐饮数据转成 AI 驱动的发现引擎	数据+模型能力服务化

5.3 策略小结

火山的出海策略是**"能力出海、生态借道"**：不承诺基础设施主权（无 region 共建、无专有云），而是把**最强的内容生成模型**通过 BytePlus 嵌入全球内容产业链。对**"数据主权/私有化"**有硬性要求的大型本地企业，目前不是其主战场；其竞争力集中在**内容、零售、媒体**等以效果为导向的行业。

六、百度智能云：无海外基础设施落地

- **Region 节点**：无任何海外公有云地域/可用区；海外仅有 CDN 分发节点（约 800+ 海外节点）用于内容加速，不具备承载 MaaS 的能力。
- **专有云/混合云/私有化**：其专有云能力（百舸 AI 计算平台、专属服务器、弹性裸金属、昆仑芯自研芯片体系）全部面向中国大陆交付；千帆平台无海外 endpoint、无英文文档体系。
- **海外动作是"自有产品出海"，不是云 MaaS 出海**：
- **萝卜快跑（Apollo Go）** 覆盖全球 22 城、无人驾驶订单 25 万+；
- **慧播星数字人** 率先落地巴西（约 20% 数字人主播每分钟订单生成能力超真人），后续发力东南亚、美国，对接 Shopee/Lazada。
- **国内基本盘**：2025 年国内主流云厂商大模型中标项目 341 个、金额约 27 亿元中，百度以 **109 个项目、9 亿元双第一**（火山、阿里分列二三）——重心仍在中国大陆政企市场。

策略小结：百度在**"海外本地化部署与本地企业合作"**这一维度上**实质空白**。其国际化叙事（ERNIE 5.0 LMarena 全球第 8、萝卜快跑出海）不构成云 MaaS 的海外供给能力。

七、横向对比（聚焦本地化落地）

维度	阿里云	腾讯云	火山/BytePlus	百度
海外 region 节点	32 地域/105 AZ（官方口径），含沙特"伙伴地域"	23 区域/66 AZ；Hunyuan API 覆盖 10 个海外区域	无自有海外云网（BytePlus 节点，国家分级）	无
专有云产品（海外可交付）	Apsara Stack（全球可用，Sovereign AI Cloud）	TCE（同构专有云，含 AI 版、CDC 边缘）	无公开海外专有云产品（国内方舟有企业专属托管）	无（限中国大陆）
混合云能力	CEN/全球加速/跨境合规专线，"全球一朵云"	TCE 与公有云同构 + 三级混合（含 CDC）	仅 VPC 打通/专线（基础网络层）	无海外
私有化部署	Apsara Stack 私有化交付	TCE 私有化交付（一云多芯）	未确认海外私有化交付	无海外
本地伙伴/共建	沙特伙伴地域、AI Singapore、SAP、印尼三方	GoTo、ZainTECH、中东/欧洲基建探索	山田电机、PressLogic、FlexTV	无
数据主权卖点	强（"阿里无法访问你的数据中心"+本地共建）	强（GoTo 数据主权迁移、本地 DC）	弱（默认走公有云 API）	无
出海阶段	领跑者（全链路）	加速者（龙头绑定+基建）	能力型（轻资产）	缺席

八、策略规律与选型建议

8.1 三条可复用的策略规律

- 1. **"数据主权"是中国 MaaS 出海的第一卖点**：在欧美合规不可得的前提下，阿里（Apsara Stack"无访问权"）、腾讯（本地 DC 迁移）都把**"数据不出国/不交中方访问"**作为替代性信任方案——对东南亚、中东的主权意识强烈的政府与企业尤其有效。
- 2. **"共建"比"自建"更快建立信任**：沙特伙伴地域、印尼三方协议、ZainTECH、AI Singapore 都印证同一逻辑——**本地法人/本地龙头/本地国家级机构参与**，是化解"外国云"猜疑的最短路径。
- 3. **专有云是弥补合规短板的"绕行通道"**：无法进入欧美公有云市场的中国厂商，用**私有化交付（Apsara Stack/TCE）**直接部署到客户机房，绕开"云在中国"的数据跨境问题——这是中国厂商在受监管行业（金融/政务）的实际主战场。

8.2 对海外本地企业的选型建议

需求画像	首选	注意
数据主权敏感（政府/金融/电信）	阿里 Apsara Stack（Sovereign AI Cloud）或腾讯 TCE	优先走"伙伴地域/本地共建"选项，明确数据驻留与访问权条款
本地巨头做整体云化+AI（大迁移）	腾讯云（GoTo 式路径）	评估迁移窗口、本地 SLA 团队、灾备（两地三中心）能力
内容/零售/媒体场景，要效果不要基建	BytePlus ModelArk	确认目标国家可用性与模型商用版权条款（借鉴 Seedance 2.0 教训）
需要 OpenAI 兼容+低迁移成本+东南亚本地化模型	阿里 Model Studio/Qwen（含 SEA-LION）	核实欧洲/日本等具体区域的模型版本与合规认证
有欧美合规硬约束	建议仍走 AWS/GCP/Azure，或"开源 Qwen/DeepSeek 权重部署到国际云"	中国厂商在欧美的合规认证仍不足

8.3 决策提醒

- **把"共建形态"写进合同**：本地伙伴是谁、法人在哪、数据由谁控制、撤离机制如何——这四点在与中国云厂商合作时优先级高于价格。
- **区分"能力出海"与"平台出海"**：火山能给你最好的视频模型，但不承诺数据主权；阿里/腾讯能给你专有云与本地共建，但通用模型能力未必领先。先明确自己的第一需求是"效果"还是"主权"。
- **警惕单一供应商锁定**：中国厂商迭代快、版本变动大，要求 API 兼容 + 数据可导出 + 支持"开源权重迁到第三方云"作为退出通道。

报告生成：2026 年 8 月 • 数据来源：阿里云全球地域页/Apsara 白皮书与出海中企白皮书、腾讯云国际站与客户案例/CNBC/WSJ、BytePlus 官网与案例、百度智能云公开资料，截至 2026 年年中