

从杭州“城市大脑”40万路面传感器，实时提供交通事故监控与红绿灯算法，到遍布全球250座城市的2000万辆小黄车的智能车锁，ofo基于云上潮汐骑行数据调度20个国家的共享单车区域投放，阿里云为政府和企业独角兽提供横跨云、边、端多个维度的数据智能与网络协同能力，包括物联网操作系统AliOS Things、IoT边缘计算产品、通用物联网平台，实现物的实时决策和自主协作，将物联网真正推向“物联网”。

“非对称科技”正在创造“非对称国家竞争力”与“非对称商业竞争力”。中国对欧美的换道超车不能采用亦步亦趋的“模仿棋”策略，工业经济时代的“数字化转型”应让位于数字经济时代的“数字化创新”，即数字化转型是“升级”，数字化创新是“升维”，只有升维才能获得非对称竞争能力。依托“一带一路”“金砖五国”的庞大人口消费需求与市场容量，网络协同将创造出超越美国的全球新一代数字商业贸易网络“eWTP”。而万物计算产生的数据战略资源会快速重构跨越国界的行业中台、行业大脑、行业协同模式。

采用“智能平台”模式的淘工厂，引入海量服饰鞋帽加工厂，利用网络协同为网红军团构筑起“超级供应链”，并利用数据算法分析订单个性化需求，5分钟内挑选最合适的厂家自动派单，从而赋能雪梨、张大奕、安娜等数十人的网红团队，2017年“双11”取得单日销售额超3亿元的新零售奇迹，超越了多个国际时尚大牌的线上销售额。

而中石化在阿里云上借助阿里巴巴的电商中台架构，3个月构建起“易派客”工业品电商平台，利用自身每年采购预算撬动近十万家供应商与工业企业，形成双边网络协同平台，2017年平台交易额超过1300亿元，并通过云出海走向“一带一路”，为沿线国家的工业企业提供工业贸易采购和供应链金融服务。

四川特驱集团利用人工智能技术养猪、茅台酒业大数据反黄牛、新西兰奶粉区块链溯源、中金易云利用人工智能技术寻找下一本畅销书，都是非对称科技产生的独特商业核心竞争力。现在，中国60%的省份设有阿里云创新中心，通过普惠科技赋能帮助国内数千万中小企业、开发者降低技术与商业创新门槛。阿里巴巴正在全国打造“1+100”个云栖小镇模式，加速发展生态伙伴。飞天战略营、云栖社区、云栖TechDay等全国新商业、新技术巡回沙龙，都在帮助中小企业推动各行各业的数字化创新、非对称科技研发。

在云上，用科技探索新商业边界，创造新商业模式，才是无法计算的价值！依托云计算，我们身边的商业模式、生活效率、创新半径正在发生着巨大的变革。今天的成功与失败跟一家企业的做事方法相关，而与努力与否无关。如果不能在最高效的智能平台上发挥创造力和想象力，那么越努力可能会越快失败。这个新平台既具有数据智能与网络协同的商业能力，又具有类似互联网企业的创新组织能力。

作者简介：

田丰

阿里云研究中心主任，曾供职于世界500强企业，拥有17年实体产业战略咨询、企业架构实施、互联网研究经验，带领咨询团队为金融、航空、政府、制造、能源、通信等领域的数十家全球大中型企业完成数字化转型项目。

田丰还是全球TOGAF认证企业架构师，英国OGC认证ITIL Expert，ISO20000和ISO27001主任审核师，目前担任中国云体系联盟常务理事，工信部人才交流中心工业和信息化特邀专家，中国互联网协会核心专家，长江商学院、中欧国际商学院、新加坡管理大学、英国注册会计师协会、淘宝大学等机构特邀讲师。

崔昊

阿里云研究中心高级战略专家，拥有15年IT行业从业经验，曾长期在IT专业媒体担任主编、总编职务，是多家全球500强IT企业的特邀专家和咨询顾问，长期关注企业级IT市场的发展和成长，并撰写出版多本专业著作。

编辑推荐：

这本融汇了阿里云数千个案例和多年理论方法精华的作品，可以称作“中国企业数字化转型指南”。大到数万人的世界500强企业，小到十余人的生产工坊，都能通过书中的经验和思想完成全面数字化，使数字化转型在企业中真正落地生根，使数字化增长成为企业在数字经济时代的全新发展模式。

理解企业真正的转型难点

中国企业所面临的市场独特性是全球其他国家前所未有的。近年来中国市场剧变、企业跨界竞争，新模式和“新物种”不断涌现。即使企业意识到研发、生产、内控、供应链，乃至企业文化等环节的发展短板，但如何全面彻底推动企业数字化，中国企业间一度缺少行之有效且模式清晰的应用解决方案。这也是近几年制约中国企业适应竞争的一大“顽疾”。

企业数字化转型的本质始于“服务在线化”，大多数实体产业都会经历“三叠浪”，即线下企业、线上企业、智能企业三波革新浪潮。当三者叠加在一起时，往往是预先战略卡位的创新型企业的遥遥领先，并且掀起所在行业的游戏规则的新浪潮。

阿里云以近10年对中国商业环境的持续研究，230万中国企业和用户的实践案例为基础，总结出适合中国企业数字化转型的“游戏规则”：根据企业的目标和核心问题，运用云战略的“网络化”“平台化”“智能化”“生态化”4种转型模式，帮助数字化在企业中生长。

解决中国市场特殊的转型需要

随着云战略彻底打通前端和后端的产业链条、破除企业内部和外部的数据孤立，企业能够以数字化的方式推动效益增长、流程简化和生产力提升，成功应对跨行业、跨规模、跨领域的数字化变革所带来的挑战，在数字经济时代实现可持续的数字化增长。

《云战略》所提出的“网络化”“平台化”“智能化”“生态化”4种转型模式，正是符合中国传统企业转型需求的解决方案。通过总结茅台、吉利汽车、中石化、新浪微博、中国邮政、饿了么、特步等企业的数字化转型实践案例，《云战略》涵盖了制造、金融、医疗、科技、物流、出版、能源、交通等8大类20余个子类。企业可以根据自身行业市场变化，选择4种转型模式中最适合的智能商业转型目标。从拓展市场到优化管理，从提升效率到增加利润，这4种转型模式将帮助企业全面完成数字化转型。

