

# Jira Data Center 生命周期终局白皮书

停售时间线全拆解、扩容冻结风险评估  
与企业本土替代迁移路径指南

## 适用对象 / INTENDED AUDIENCE

✓ CIO / 信息化负责人

✓ 研发负责人 / IT 运维

✓ 系统核心 Owner

✓ 采购与预算管理部门

**PingCode**

RELEASED IN MARCH 2026

ENTERPRISE INTELLIGENCE REPORT

## 摘要：给管理层的 3 个结论

**结论一：Data Center 已不再是一条可以长期继续建设的稳定路线，而是已经明确进入退出周期。**

Atlassian 已公布分阶段收口时间线，Data Center 的新增销售、扩容窗口和生命周期终点都已经被明确定义。

**结论二：多数企业真正的分界点，不在 2028 或 2029，而在 2026–2027 年是否启动正式评估。**

企业最先遇到的，通常不是系统还能不能继续运行，而是未来两到三年的组织增长，是否还能继续建立在这条路线之上。

**结论三：企业现在真正要比较的，不是下一年要不要续费，而是未来 3–5 年哪条路线还能继续承载业务。**

继续使用 DC、迁往 Cloud，还是启动本地替代，真正要比较的是承载能力、成本、合规边界，以及路线可持续性。

---

## 目录

|                     |                                |
|---------------------|--------------------------------|
| <a href="#">第一章</a> | Atlassian Data Center 已进入退出周期  |
| <a href="#">第二章</a> | 为什么真正的决策窗口不是 2028，而是现在         |
| <a href="#">第三章</a> | 继续留在 DC，会先面对哪三类风险              |
| <a href="#">第四章</a> | 继续使用 DC、迁往 Cloud、本地替代，三条路径如何比较 |
| <a href="#">第五章</a> | 主动替代是不是已经是一条成熟路径               |
| <a href="#">第六章</a> | 企业现在该如何启动评估与迁移准备               |

---

|                    |                         |
|--------------------|-------------------------|
| <a href="#">附录</a> | 术语、官方时间线、快速自测表、TCO 计算口径 |
|--------------------|-------------------------|

---

# 第一章：Atlassian Data Center 已进入退出周期

## 1.1 官方时间线完整拆解

Atlassian 已经将 Data Center 的后续安排，从“产品延续”转向“分阶段退出”。

### 2025 年：宣布 Data Center EOL 计划。

阶段：官宣计划

2025 年 9 月，Atlassian 正式公布相关 Data Center 产品的退出安排，并明确未来重心将转向 Cloud。

### 2026 年 3 月 30 日：停售新客户。

阶段：停止新购

从这一天开始，新客户将无法再购买新的 Data Center 订阅，也无法再购买新的 Marketplace Data Center app。

### 2028 年 3 月 30 日：停售现有客户新 license / 扩容。

关键节点：扩容冻结

在此之前，现有客户仍可新增订阅、购买相关 app 并进行扩容；超过这一时间点后，新增和扩容窗口将正式关闭。

### 随后：进入延长维护与例外支持阶段。

到 2029 年 3 月 28 日前，Atlassian 仍会提供技术支持、关键安全漏洞修复，以及 Data Center 到 Cloud 的连接能力；对少数特殊场景，2029 年后可能提供额外的延长维护。

### 最终：终止支持。

状态：只读

2029 年 3 月 28 日，相关 Data Center 订阅及关联 Marketplace app 到期，并进入只读状态。

Purchasing & Licensing

Atlassian Cloud

Marketplace

Atlassian Guard

Rovo

Data Center

Data Center End of Life

- Data Center EOL General Questions

- Data Center End of Life Purchasing & Licensing

Server End of Support

## Data Center EOL General Questions

[Hide all](#)

### What does end of life mean?

[Hide](#)

**End of life for impacted Data Center products\* will take place on March 28, 2029 at 23:59 PST.** Data Center subscriptions and any associated Marketplace apps will expire on this date, making Data Center products and apps read-only.

We understand this transition will take time for many customers, so we will wind down support over 3 years in phases beginning on **March 30, 2026**. You will have three years from this date to prepare, test, and migrate from Data Center to Atlassian's cloud platform.

On **March 30, 2026 at 23:59 PST**, new customers will no longer be able to purchase new Data Center subscriptions or new Marketplace Data Center apps.

To ensure your growing teams are supported as you plan your path to cloud, if you are an existing Data Center customer you can continue to purchase new Data Center subscriptions, Marketplace apps, and subscription expansions until **March 30, 2028 at 23:59 PST**.

Through **March 28, 2029**, we will continue to provide the following for Data Center products:

来源：Atlassian 官网

## 1.2 每一个时间点分别意味着什么

**停售新客户，意味着 Data Center 已经不再是 Atlassian 的长期主路线。**

当一条产品路线不再持续面向新增客户销售，它在厂商战略中的位置其实已经发生变化。对现有用户来说，这不是一次普通的政策调整，而是路线收口的开始。

**停售扩容，意味着未来增长可能会先被系统边界卡住。**

2028 年之后，企业不是立刻不能用，而是不能继续新增、不能继续扩容。对仍在增长的组织来说，这意味着核心协作系统的承载边界会被提前写死。

**终止支持，意味着系统最终会退出常规安全与官方支持轨道。**

一旦进入生命周期终点，相关订阅和 app 到期并转为只读，Data Center 也就不再是一条可以继续按惯性长期投入的标准支持路线。

## 1.3 2028 是业务拐点，但时间压力会提前到 2027 年

很多企业会把 2029 年看作最后期限，把 2028 年看作业务拐点。但对现有用户来说，真正的时间压力往往会在 2027 年就提前显现。

因为企业先面对的，通常不是系统还能不能运行，而是如果到了 2027 年仍未完成盘点、预算、方案比较和正式评估，留给后续决策、迁移准备和组织切换的时间就会明显变窄。

企业决策压力演进图 / DECISION RUNWAY



今天 800 人可用，不代表两年后 1200 人仍然能继续纳入同一套系统。真正先到来的，不是停服，而是系统已经不能再跟着业务增长。

**所以，2028 是业务约束正式锁定的时间点，  
而 2027 已经是企业必须进入实质决策期的时间点。**

## 第二章：为什么真正的决策窗口不是 2028，而是现在

对 Jira Data Center 现有用户来说，真正需要纳入年度规划的，不是 2029 年的生命周期终点，而是 2026—2027 年这段准备窗口。Data Center 已经进入分阶段收口，评估、规划和测试都要提前完成。

**所以，2028 不应该是企业开始认真讨论的时间点，而应该是完成关键决策的时间点。**

### 2.1 哪些企业不应该继续观望

#### **未来 2–3 年仍会增长的团队，不应继续观望。**

只要组织规模还会扩大，Jira / Confluence 的使用范围通常也不会停留在今天。对这类企业来说，真正先到来的问题，不是停服，而是业务还在增长，系统却已经无法继续跟着增长。

#### **高度依赖插件、集成、定制流程的团队，不应继续观望。**

系统越复杂，后续评估和迁移就越不可能在短时间内完成。复杂度越高，越不适合把决策拖到最后再做。

#### **有本地部署、数据边界、审计要求的企业，不应继续观望。**

对这类组织来说，路径选择从来都不是简单的“上云还是不上云”，而是很多关键要求都要在前期先判断清楚。启动越晚，越容易把这些关键判断拖进被动窗口。

#### **已经把 Jira / Confluence 当作核心协作底座的组织，不应继续观望。**

如果 Jira / Confluence 已经覆盖需求、开发、测试、交付和知识协同，那么这次变化就不是单点工具调整，而是底座级系统决策。底座级系统一旦切换，根本就不存在“临近节点再处理也来得及”的空间。

## 2.2 为什么“等到 2028 再说”会误判

“等到 2028 再说”最大的问题，不是保守，而是把“还能运行”误当成“还能继续从容规划”。

从官方时间线和迁移准备节奏来看，这本来就不是一个适合放到最后一年再处理的项目。真正耗时的，通常也不是采购本身，而是预算审批、方案评估、迁移演练、历史数据清理、插件替代判断和组织切换。

**如果到了 2028 年才立项，往往意味着系统扩容窗口已经接近关闭，企业却还处在刚开始评估的阶段。到了那个时候，面对的就不是从容比较，而是在窗口收紧之后，被迫压缩验证、压缩决策、压缩切换节奏。**

**所以，2028 应该是完成关键判断的时间点，而不是开始认真讨论的时间点。**

## 2.3 用一页时间倒推图讲清楚决策窗口

把时间倒推，决策窗口会更清楚。

### 2026

#### **盘点现状，做预算预判。**

先看清用户规模、增长预期、插件与集成依赖、数据边界和预算区间。

### 2027

#### **正式评估、POC、立项。**

把三条路径放到同一张决策桌上，完成验证、测算和立项准备。

### 2028 上半年

#### **完成关键决策或迁移落地。**

这一阶段应当已经明确关键路径，并进入决策落地或迁移执行。

## 2.4 快速自测页

企业可以先用下面 5 个问题做一次快速判断：

### 1. 我们未来 2 年是否仍可能继续增人，或继续扩大 Jira / Confluence 的覆盖范围？

只要答案是“会”，扩容问题就不是远期问题，而是现在就要纳入规划的问题。

### 2. 我们是否依赖多个关键插件、第三方集成或定制流程？

只要答案是“是”，评估和迁移就不可能在短期内仓促完成。

### 3. 我们是否有本地部署、数据边界、审计或合规要求？

只要答案是“有”，路径判断就必须尽早开始。

### 4. 我们是否已经把 Jira / Confluence 作为核心研发协作底座？

只要答案是“已经是”，这就不是工具替换问题，而是底座替换问题。

### 5. 我们是否能接受在扩容窗口收紧之后，才正式启动系统替代？

如果答案是否定的，那么现在就应该把这件事纳入年度规划，而不是继续观望。

## 第三章：继续留在 DC，会先面对哪三类风险

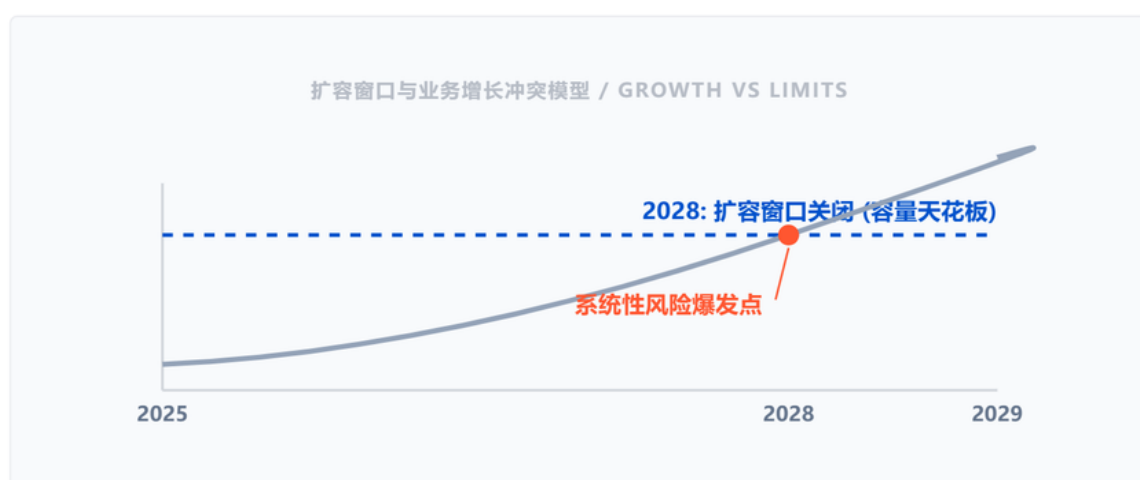
对 Jira Data Center 现有用户来说，真正需要警惕的，不是某一天系统突然不能用，而是在终点到来之前，扩容、成本和生命周期这三类风险，会先一步变成现实。

### 3.1 扩容风险：未来增长可能先被系统边界卡住

Data Center 并不是一条无限弹性的路线，而是固定档位的订阅体系。现有客户新增和扩容的窗口，只保留到 2028 年 3 月 30 日。对仍在增长的企业来说，问题很快就不再只是“扩容贵不贵”，而是“还能不能扩”。

**真正先被卡住的，往往不是系统还能不能运行，而是系统还能不能继续跟上业务增长。今天 800 人可用，不代表两年后 1200 人、1500 人仍然能继续纳入同一套 Jira / Confluence 底座。人数增长、项目增长、跨部门协作增长，会同步推高系统承载压力；而扩容窗口一旦关闭，组织继续维持统一协作的空间也会随之收紧。**

如果企业还高度依赖插件，这个风险会进一步放大。主产品一旦升档，相关 app 往往也要跟着升档；而 2028 年之后，这条扩展路径本身也会一起收紧。



## 3.2 成本风险：真正要重算的是 3-5 年 TCO

对 Jira 现有用户来说，真正容易误判的，不是“今年要不要续费”，而是“未来 3-5 年继续留在 DC 的总拥有成本是否还合理”。因为继续留在 DC，要承担的并不只是主产品和插件成本，还包括基础设施、运维人力，以及未来迁移或替代、培训、集成改造和组织切换成本。

**真正需要重算的，至少有六类：**

01 主产品许可成本

02 插件成本

03 基础设施成本

04 运维人力成本

05 一次性迁移或替代项目成本

06 培训、集成改造与组织切换成本

很多企业真正高估的，是“继续不变的便宜”；真正低估的，是“继续留下来的累积成本”。

所以，继续留在 DC，不能只看下一年预算能不能过，而是必须把未来 3-5 年的 TCO 重新算清楚。

## 3.3 生命周期风险：安全支持、生态投入、路线可持续性同步收缩

生命周期风险的关键，不只是未来支持会结束，而是 Data Center 已经被明确标出终点。Atlassian 已明确，相关 Data Center 产品将在 2029 年 3 月 28 日进入 end of life，届时订阅及关联 Marketplace app 将一并到期并进入只读状态。

**这次终局和过去 Server 停止支持并不相同。**

Server 失去的是官方支持，但系统仍可继续运行；

**Data Center 失去的不只是支持，而是会直接进入只读。**

这意味着，Atlassian 体系内最后一条主流自管路线，也已经进入明确收口阶段。

随着主路线收口，相关 Marketplace app 的新增购买和后续投入也会同步收紧。对插件依赖较深的企业来说，被收口的不是单一产品，而是整条使用链路。

## 第四章：继续使用 DC、迁往 Cloud、本地替代，三条路径如何比较

真正要比较的，不是哪条路今天最省事，而是哪条路在未来 5 年仍然能承载业务。Atlassian 已明确，Data Center 的新增与扩容窗口将在 2028 年 3 月 30 日关闭，相关产品将在 2029 年 3 月 28 日进入生命周期终点并转为只读。对企业来说，这已经不是一年期的采购问题，而是未来 3-5 年的底座路线选择。

### 4.1 为什么一定要放到 5 年维度比较

如果只看一年，继续留在 DC 往往最省事；但把时间拉到 5 年，结论往往就会变。短期扰动最小，不等于中长期风险最小。对企业来说，这已经不是“先续一年再看”的问题，而是未来 3-5 年底座路线的正式比较。

### 4.2 固定 6 个统一维度

三条路径必须放在同一套标准下比较，至少要看六个维度：时间压力、承载能力、合规与数据边界、3-5 年总成本、组织切换难度、路线可持续性。只有这样，管理层才不会把“短期省事”误判成“长期合适”。对国内客户尤其如此：合规与数据边界不是偏好项，而是前置门槛。



### 4.3 路径一：继续使用 DC

继续使用 DC 的特点，不是“最稳”，而是短期扰动最小。现有系统、流程和用户习惯基本不变，短期内也最容易维持。

但这条路同时也意味着：短期最省事，中长期最被动。



**2028 年 3 月 30 日**之后，现有客户不能再新增、不能再扩容，也不能再购买新的 Marketplace Data Center app；到 **2029 年 3 月 28 日**，相关产品将进入生命周期终点并转为只读。继续留在 DC，更接近“延后判断”，而不是“继续建设”。

### 4.4 路径二：迁往 Cloud

迁往 Cloud，适合把 Atlassian 生态连续性放在首位的企业。但对国内客户来说，这条路大概率并不成立。Atlassian Cloud 当前官方数据驻留位置不包含中国区，Jira Cloud 也未提供迁移到中国区的数据驻留能力，中国境内访问还可能受到跨境网络环境影响。



因此，Cloud 对国内客户不是默认主路径，而是一条必须在 POC 之前先完成数据驻留、边界控制和访问稳定性判断的路径。

## 4.5 路径三：本地替代

本地替代的核心价值，不只是“换一个工具”，而是重新拿回对部署方式、数据边界和长期节奏的主动权。对有本地部署、数据边界、审计要求的企业来说，本地替代不是备选项，而是一条正式主路径。

评估本地替代时，重点不应停留在“像不像 Jira”，而应看五个能力：**本地部署与合规能力、Jira / Confluence 数据迁移能力、研发管理与知识协作的双承接能力、3-5 年成本可控性、路线可持续性**。真正值得进入下一轮比较的，是能够承接底座能力的方案，而不是只能做单点替换的方案。

未来 5 年视角下：继续使用 DC、迁往 CLOUD、本地替代的路径比较

| 比较维度    | 继续使用 DC          | 迁往 Cloud                   | 本地替代                     |
|---------|------------------|----------------------------|--------------------------|
| 时间压力    | 短期最低，越往后越被动      | 需要尽早启动评估与迁移                | 需要尽早立项，但节奏可自控            |
| 承载能力    | 短期可维持，中长期受扩容窗口约束 | 长期沿 Atlassian 主路线，但前置条件要成立 | 取决于替代方案成熟度，成熟方案更利于长期自主扩展 |
| 合规与边界   | 保留现有本地控制力，但路线已收口 | 对国内客户是前置硬门槛，不宜后置判断         | 对本地部署、数据边界和审计要求更友好       |
| 3-5 年成本 | 容易低估后续 TCO 与被动成本 | 需综合迁移、订阅、app 与组织切换成本       | 需重算替代成本，但长期更强调可控性        |
| 组织切换难度  | 最低               | 中等到较高                      | 中等到较高，取决于迁移与承接能力         |
| 路线可持续性  | 持续走弱，官方已定义终点     | 最强，属于 Atlassian 主路线        | 取决于替代方案本身，但不再受 DC 收口约束   |

### 路径评估的核心结论：

真正值得进入下一轮比较的，是能够承接底座能力的方案，而不是只能做单点替换的方案。

## 第五章：主动替代是不是已经是一条成熟路径

真正让很多企业迟迟没有启动替代的，不是看不到 Jira Data Center 的终局，而是担心“替代理论上可行，现实里却很难落地”。这种顾虑是真实存在的。问题不在于替代难不难，而在于企业面对的，是否已经是一条被验证过的成熟路径。

### 5.1 企业最常见的 4 个顾虑

#### 第一，数据迁不动。

一旦 Jira 和 Confluence 的历史数据迁不动，替代就会变成“重建系统”，而不是“平滑切换”。

#### 第二，场景承接不住。

如果只能接住任务管理，接不住研发流程、测试协同和知识沉淀，替代就会从“换底座”变成“换来新的割裂”。

#### 第三，用户迁不过去。

很多替代项目失败，不是系统不能用，而是用户不愿用、不会用、用不顺。用户迁移本身，就是落地成败的关键。

#### 第四，风险不可控。

企业真正担心的，不是“要不要替”，而是替代过程中会不会出现数据不完整、流程中断、权限失配和责任不清。底座替代不是拼勇气，而是拼可控性。

### 5.2 一条成熟替代路径应该具备什么

判断一条替代路径是否成熟，不应只看“能不能替”，更要看“能不能稳”。至少要看五类能力。

## 01 第一，大规模数据迁移能力。

成熟替代的前提，不是能新建系统，而是能承接旧系统的历史资产，包括 Jira 的用户、项目、工作项、字段映射，以及 Confluence 的知识内容和页面结构。

## 02 第二，数据可校验能力。

成熟迁移不是“导进去就算完成”，而是迁移过程可见、结果可核、异常可追踪。只有迁移结果可验证，企业才有可能真正把底座切换纳入可控节奏。

## 03 第三，分阶段迁移能力。

现实中的底座切换很少一次完成，更多是先评估、再测试、再分批迁移。能否支持分阶段推进，决定了替代是不是可控，而不是一次性冒险。

## 04 第四，项目管理 + 知识协作双承接能力。

如果只能接住 Jira，接不住 Confluence，企业最终往往只是把旧割裂换成新割裂。真正成熟的替代路径，必须同时承接研发管理与知识协作这两类底座能力。

## 05 第五，本地部署、权限控制与持续演进能力。

对国内客户来说，成熟替代不只是功能承接，还包括部署方式、边界控制和后续演进。真正值得进入下一轮比较的，不是能做单点替换的方案，而是能同时解决迁移、承接、部署与持续演进四个问题的方案。

对需要同时承接 Jira + Confluence、又需要本地部署与长期可控性的企业来说，成熟替代的关键，不是“能不能导数据”，而是能不能完成底座级双承接。

以 PingCode 为例，其方案已覆盖 Jira 迁移、Confluence 承接、一体化研发管理与知识协作，以及私有化部署支持，更接近一条可迁移、可承接、可持续演进的替代路径，而不只是单一功能替换。

## 5.3 为什么本土方案会越来越进入优先评估名单

本土方案之所以会越来越进入优先评估名单，并不是因为“国产”两个字本身，而是因为它们更有机会同时满足国内客户最看重的几项现实要求：本地部署、数据边界、迁移承接和长期可控性。

当 Atlassian 已明确 Data Center 进入分阶段收口，而 Atlassian Cloud 当前公开的数据驻留范围又不包含中国区时，国内企业在评估后续路径时，天然会把“谁能继续承接底座”放在比“谁更接近原厂体验”更靠前的位置。对国内客户来说，这不是情绪判断，而是边界判断。

因此，企业评估本土方案时，重点不应停留在“是不是国产”，而应看它能否同时满足五个条件：本地部署与合规能力、Jira / Confluence 数据迁移能力、研发管理与知识协作双承接能力、3-5 年成本可控性，以及路线可持续性。

**真正值得优先进入下一轮比较的，不是“某个局部功能更像 Jira”的方案，而是能承接整套研发协作底座的方案。而 PingCode 就是这样一个方案：**

### 第一，迁移更完整。

PingCode 提供 Jira / Confluence 平滑迁移能力，支持 Jira 数据映射导入和 Confluence 内容迁移，目标不是只迁一部分数据，而是尽可能承接原有历史资产与协作关系。对已经长期使用 Jira + Confluence 的团队来说，替代的关键不是“换一个新系统”，而是能不能在不推翻原有资产的前提下完成平滑过渡。



## 第二，功能承接更完整。

PingCode 提供一体化研发管理与知识协作能力，覆盖产品管理、项目管理、测试管理、知识管理、研发效能等核心场景。对很多团队来说，真正要替代的从来不是单一 Jira，而是 Jira + Confluence + 插件 + 流程组成的研发协作底座。PingCode 相比 Atlassian，更突出的不是单点功能，而是**底座级整合能力**。

| PingCode                                            | ATLASSIAN                   |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------|
| ✓ 产品管理 (Ship)                                       | ✓ Jira Product Discovery    |
| ✓ 项目管理 (Project)                                    | ✓ Jira Software             |
| ✓ 知识管理 (Wiki)                                       | ✓ Confluence                |
| ✓ 效能管理 (Insight)                                    | ✗ <i>EazyBI for jira</i>    |
| ✓ 测试管理 (Testhub)                                    | ✗ <i>Zephyr for Jira</i>    |
| ✓ 协作空间 (Teams)                                      | ✓ Atlassian Atlas           |
| ✓ 智能引擎 (Flow)                                       | ✓ Jira Automation           |
| ✓ 目录服务 (Access)                                     | ✓ Atlassian Access          |
| ✓ 应用市场                                              | ✓ Marketplace               |
| ✓ 代码托管 (集成 gitlab/github/gitee/git/bitbucket/svn 等) | ✓ Bitbucket                 |
| ✓ CI/CD (集成 Jenkins 等)                              | ✓ Bamboo                    |
| ✓ Open API                                          | ✓ Open API                  |
| ✓ 小程序                                               | ✗ 不支持小程序                    |
| ✓ 移动客户端 (所有版本均支持)                                   | ✓ 移动客户端 (仅 Jira Cloud 版本支持) |

### 第三，更适合国内企业处理部署、边界与安全要求。

相比 Atlassian 已明确收口的 Data Center 路线，以及当前不包含中国区数据驻留的 Atlassian Cloud，PingCode 支持私有云或本地部署，并强调信创适配、安全审计、访问控制等能力。对需要本地部署、数据边界和审计控制的企业来说，这更贴近真实的决策重点。

|                                                                                        |                                                                                         |                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JIRA 本地安全难保证?</b><br><br><b>PingCode支持本土服务器</b><br>适配信创操作系统，从账号安全、审计、IP限制等多方面护航安全资产 | <b>JIRA SERVER 版本停售?</b><br><br><b>PingCode支持私有化部署</b><br>支持高可用集群、K8s 容器化，满足不同规模企业的部署要求 | <b>JIRA 代理服务质量难保?</b><br><br><b>PingCode提供原厂专业服务</b><br>提供 1V1 客户成功服务，深度协助场景梳理，保障企业从会用到用好 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|

### 第四，长期投入更可控。

PingCode 更强调“一站式工具链、无需插件”和更可控的整体投入。对已经进入 3-5 年 TCO 比较阶段的企业来说，真正重要的，不是某个单点模块便不便宜，而是未来几年这条路线能否持续承载业务、减少系统割裂，并保持更可控的投入结构。

如果以 PingCode 的项目管理和知识管理能力替换 Jira 与 Confluence，**整体成本可节省 40% 以上**；如果进一步以 PingCode 全家桶承接 Jira、Confluence 及相关插件能力，**成本可节省 50% 以上**。对企业来说，这不只是工具替换，也是在成本、协作和管理方式上的一次整体优化。



因此，PingCode 的价值不在于“某个局部功能更像 Jira”，而在于它把平滑迁移、一体化研发管理与知识协作、私有云或本地部署支持，以及更可控的长期投入，放进了一套完整方案里。

对于需要同时承接 Jira + Confluence、又需要本地部署与长期可控性的企业来说，PingCode 更接近一条底座级双承接的成熟替代路径，而不只是单点替换。

## 5.4 实践证明

主动替代之所以值得认真评估，不只是因为逻辑上讲得通，更因为这条路径已经在真实企业场景中被验证过。

PingCode 已服务大量研发管理与知识协作场景客户，覆盖先进制造、汽车电子、企业服务等多个行业。对管理层来说，这类实践的意义不在于“客户名单有多长”，而在于它说明：以本土一体化平台承接 Jira / Confluence，并不是停留在概念层面的设想，而是一条已经被企业走通过的现实路径。



PingCode已经帮2500家企业完成Jira/confluence迁移

从实际落地场景看，至少可以归纳为三类：

### 第一类，Jira 替代型。

这类企业的核心诉求，是在不牺牲研发协作效率的前提下，完成对 Jira 的平滑替代。

CASE RECORD / 代表案例

以长城汽车为例，企业基于 PingCode 完成了 Jira 替换，并进一步提升了需求响应速度和团队协作效率。

### 第二类，底座打通型。

这类企业的核心诉求，不只是替换某一个系统，而是把研发管理平台真正纳入企业现有业务架构。

CASE RECORD / 代表案例

以中瑞集团为例，企业基于 PingCode 的 API 接口及第三方生态集成能力，实现了与本地自建系统及其他平台的对接打通，形成了全链路体系平台。

### 第三类，体系重建型。

这类企业通常处于研发体系快速建设或升级阶段，更关注借助新平台建立标准化、可持续的管理体系。

CASE RECORD / 代表案例

以星思半导体为例，企业依托 PingCode 从 0 到 1 搭建研发管理体系，打通了需求从源头到交付的全流程，并在知识管理中实现了多人协同、精细权限和知识沉淀。

## 核心结论 / KEY FINDING

**这些实践共同说明了一点：  
主动替代并不必然等于高风险重建。**

只要路径成熟、迁移可控、能力完整，替代完全可以成为一条可迁移、可承接、可落地的现实路径。

## 5.5 PingCode 针对 Jira 老用户提供迁移、价格双重保障

### Jira / Confluence 数据迁移解决方案。

面向 Jira / Confluence 老用户，PingCode 提供一对一迁移支持与个性化解决方案，协助企业完成 Jira / Confluence 数据迁移与承接。

### Jira 老用户专项折扣。

针对 Jira / Confluence 老用户，无论当前使用的是 Cloud、Data Center 还是 Server 版本，PingCode 均提供专项优惠政策，帮助企业更平稳地完成替代与切换。



扫码咨询

迁移方案与专属折扣

立即咨询

对正在评估后续路线的企业来说，这些实践与保障的意义，不只是“降低采购成本”，更在于说明：

**PingCode 提供的不是一个单点替代工具，  
而是一条已经被验证、并配套迁移支持与落地保障的成熟路径。**

## 第六章：企业现在该如何启动评估与迁移准备

### 6.1 不要停留在“已经意识到风险”

很多企业真正的问题，不是没听说过，而是已经知道了，却一直没有启动。知道风险，不等于已经在管理风险。只要还没有进入正式盘点、正式比较、正式预算和正式立项，这件事就仍然只是一个被延后的问题。



真正的风险不是“没听说过”，而是“知道了，却没有正式启动”。

### 6.2 企业应优先完成的 4 件事

如果企业准备启动评估，第一步不是立刻选定方案，而是先把四件事弄清楚。

#### ■ 第一，盘点当前使用范围。

先看清 Jira / Confluence 当前到底承载了什么，包括现有用户规模、覆盖团队范围、核心项目数量、知识库使用深度，以及它们在当前研发协作体系中的真实位置。

#### ■ 第二，判断未来 2-3 年增长预期。

评估不能只看今天够不够用，还要看未来两到三年组织会不会继续扩张、团队会不会继续增人、业务复杂度会不会继续上升、系统覆盖范围会不会继续扩大。

### 第三，梳理插件与集成复杂度。

真正决定后续评估和迁移难度的，往往不是 Jira 本身，而是围绕 Jira / Confluence 长期积累下来的插件、集成、权限、流程和系统对接关系。哪些是关键依赖，哪些可以替代，哪些需要分阶段处理。

### 第四，启动三条路径的正式评估。

不要再停留在口头判断上，而是把继续使用 DC、迁往 Cloud、本地替代这三条路径，正式放到同一张决策桌上比较。评估重点是未来 3-5 年谁更能承载业务、满足边界并保持路线可持续性。

这四件事的意义在于，它们本身不是替代动作，却会决定后续替代能不能进入可控节奏。

## 6.3 哪些角色必须坐到同一张决策桌上

Jira Data Center 的后续安排，不是某一个部门单独就能完成的判断。如果这件事只停留在 IT、研发或采购某一侧，最后往往会变成局部判断，无法形成真正可执行的决策。



**CIO / 信息化负责人：** 负责从系统底座、整体架构、风险管理和未来几年 IT 路线的角度判断，这是否已经是一个必须进入正式规划的问题。

**研发负责人：** 负责判断 Jira / Confluence 当前对需求、开发、测试、交付和协同效率的真实影响，以及未来对承载能力的要求。

**IT / 运维：** 负责评估部署方式、迁移复杂度、权限体系、系统对接、运行维护和后续可控性。

**系统 owner：** 负责提供当前系统的真实使用范围、历史定制、关键依赖和内部实际问题。

**采购 / 预算：** 负责把这件事从“产品选择”推进到“预算安排”和“中长期投入判断”。

只有这些角色一起进入同一张决策桌，这件事才可能从“谁来提意见”，推进到“谁来共同做判断”。

## 6.4 给管理层的一句结论

真正需要尽快回答的问题，不是 Atlassian 为什么这样做，而是：

**未来几年的核心研发协作系统，是否还应继续建立在一条已经明确进入退出周期的路线之上。**

# 附录

## 附录 A：术语速览

|                                      |                                                                                                     |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>EOL (End of Life)</b>             | 产品进入官方生命周期终点。对本白皮书涉及的 Data Center 产品而言，EOL 时间为 2029 年 3 月 28 日，届时相关订阅及关联 Marketplace app 到期并进入只读状态。 |
| <b>Extended Maintenance</b>          | 标准生命周期终点后的延长维护安排。Atlassian 当前口径是：对部分特殊场景客户，可能按例外方式提供，不是面向所有客户的默认长期承诺。                               |
| <b>Data Residency</b>                | 数据驻留能力，即企业可指定或控制产品数据存放的地理区域。Atlassian Cloud 当前公开数据驻留范围不包含中国区，国内访问受跨境网络环境影响。                         |
| <b>TCO (Total Cost of Ownership)</b> | 总拥有成本。白皮书强调企业不应只看采购价，而应看系统在整个 3-5 年评估周期内的全部直接与间接成本投入。                                               |
| <b>Marketplace apps</b>              | 通过 Atlassian Marketplace 提供的第三方应用。就 Data Center 而言，其销售、扩容与生命周期将随主产品同步收口，是评估迁移难度的重点。                 |

## 附录 B：官方时间线与来源

| 时间点              | 官方变化                            | 来源                  |
|------------------|---------------------------------|---------------------|
| 2025 年 9 月 8 日   | Atlassian 正式公布 Data Center 收口计划 | Atlassian Ascend 公告 |
| 2025 年 12 月 16 日 | 新的 Data Center app 不再接受提交       | Marketplace 公告      |
| 2026 年 3 月 30 日  | 停止向新客户销售新的 Data Center 订阅和 app  | Data Center EOL 页面  |
| 2028 年 3 月 30 日  | 现有客户新增 license、app 与扩容窗口关闭      | Data Center EOL 页面  |
| 2029 年 3 月 28 日  | 进入 EOL，订阅及关联 app 到期并进入只读状态      | Data Center EOL 页面  |

## 附录 C：企业快速自测表

- ☐ 我们未来 2 年是否仍会继续增人，或扩大使用范围？
- ☐ 我们是否依赖多个关键插件、第三方集成或定制流程？
- ☐ 我们是否对本地部署、数据边界、审计解释链路有明确要求？
- ☐ 我们是否已经把 Jira / Confluence 作为核心协作底座？
- ☐ 我们是否能接受在 2028 年扩容窗口收紧后才正式启动替代？

## 附录 D：TCO 计算口径

本白皮书讨论的 TCO，建议统一按 **3 年口径 + 5 年口径** 测算，不要只看单一年份采购价。

建议纳入的 6 类成本

### 1. 主产品许可成本

Jira / Confluence 或替代方案本身的订阅、授权或采购成本。

### 2. 插件成本

Marketplace app 或对应替代能力的采购、续费、升级成本。

### 3. 基础设施成本

服务器、存储、网络、容器环境、高可用部署等投入。

### 4. 运维人力成本

系统维护、权限管理、版本升级、问题排查、安全加固等投入。

### 5. 一次性迁移 / 替代项目成本

数据迁移、迁移验证、流程适配、系统对接改造、测试演练等投入。

### 6. 培训、集成改造与组织切换成本

培训、沟通、变更管理，以及切换期效率损耗。

## 计算原则

### 01 原则一：三条路径必须用同一口径比较。

不能只给一条路径算完整 TCO，给另一条只算采购价。

### 02 原则二：不能忽略间接成本。

尤其不能忽略培训、组织切换、迁移验证和过渡期效率损耗。

### 03 原则三：不能用单一年份价格替代 3-5 年判断。

单年续费只能回答“今年要花多少”，回答不了“这条路线未来几年是否仍合理”。



官方迁移解决方案



1V1 专家评估咨询