

牢牢抓住未来10年最大发展机遇

# 腾讯汤道生： 2020年加大投入产业互联网生态建设

新一轮产业革命正在不断深化,为全球经济发展提供了历史性机遇。如何通过数字化、智能化等手段打通产业链不同环节,优化产业效率,实现产业协同,加速产业转型升级?

“与合作伙伴‘共创’是产业互联网发展最重要的路径,也是最佳的路径。”腾讯公司高级执行副总裁、云与智慧产业事业群总裁汤道生在2019腾讯云启产业生态年会上给出了腾讯的答案。

汤道生透露,过去一年里,腾讯产业互联网的发展,已经取得了初步成效。截至目前,腾讯与产业生态合作伙伴已累计在政务、医疗、工业、零售、交通、金融等19个行业,引入超过100个联合解决方案,共同服务客户超过20万家。腾讯通过生态共建,产业共创,在推动腾讯产业互联网取得进展的同时,助力合作伙伴实现业务增长。其中,腾讯云启产业生态平台,通过“资本+加速”的双重方式,促成生态伙伴与腾讯形成更多联动。目前,腾讯云启产业生态平台成员的总体估值已经超过2000亿。

■新快报记者 郑志辉



■腾讯公司高级执行副总裁、云与智慧产业事业群总裁汤道生

## 与合作伙伴“生态共创”的三种实践模式

汤道生认为,腾讯产业互联网发展背后,除了不断聚焦自身核心优势的发挥,还得益于与各位合作伙伴“生态共创”的推动。通过生态共建,产业共创,发挥各自的优势,腾讯与合作伙伴实现了跨产业、跨科技边界的融合创新,为政务、医疗、工业、零售、交通、金融等行业的数字化升级发挥助力,打造出不少标杆案例,实现了规模化复制。”

汤道生总结了腾讯生态共创的三种实践模式,分别是解决方案生态共创,技术产品的生态共融和SaaS生态的联合“共创”。

第一种是解决方案生态共创——腾讯的前沿技术和标准产品,被生态合作伙伴集成,形成标杆性的行业解决方案,服务行业的数字化升级。例如,在成都落地的“智慧绿道”项目,由腾讯云与东华软件等9家产业生态伙伴一起建设。2017年以来,腾讯和东华在智慧城市、数字政务、普惠金融、智慧医疗等领域推出一系列可复制的行业解决方案,实现了解决方案的生态共创。

在业务合作中,腾讯会发现一些具备高成长性和高协同价值的产业生态伙伴,通过“集成”这些产业生态伙伴的技术和产品,为行业客户构建更好的产品服务体验。比较典型的是光启元,3年前腾讯与光启元开始合作时,公司是一个只有几十人的初创公司。腾讯和光启元共同打造了RayData 3D数据可视同化产品,在数字政务项目里尝试售卖,获得客户极高的评价,有些客户甚至用“惊艳”来形容它的数据呈现效果。光启元的业务则增长了十几倍,成为腾讯云方案体系中最受欢迎的产品之一。

腾讯还会为客户提供一站式数字化解决方案,这需要生态合作伙伴的支持和共建,企业的SaaS化服务就是一个典型场景。在10月的腾讯云成都峰会上,腾讯推出了“千帆计划”。“千帆计划”整合了腾讯云、企业微信、腾讯SaaS加速器资源,联合外部40余家SaaS企业,旨在共建生态,推动国内SaaS市场快速发展。在这些合作过程中,腾讯就像是基座,众多SaaS厂商在此基础上与腾讯产生化学反应,共同推动SaaS生态的发展。

基于以上这些合作模式的探索,腾讯的产业互联网合作伙伴数量突破了7000家,覆盖渠道、服务、咨询、研发等各领域。目前,腾讯云已经有超过200种IaaS、PaaS、SaaS产品,超过90种行业解决方案。

## 腾讯推进产业互联网的三个核心优势

去年9月30日,腾讯进行了新一轮组织架构调整。在继续深耕消费互联网的同时,全面拥抱产业互联网,正式成立了云与智慧产业事业群,也就是CSIG。一年过去,腾讯产业互联网的发展,已经取得了初步成效。腾讯云在第三季度内收入突破了100亿。市场调研机构Canalys发布最新报告,2019年第三季度,腾讯云销售额在五大云服务提供商中增长最快,市场份额达到18.6%。过去四年,腾讯云的营收规模,均保持了三位数增长。

回顾过去一年的发展,汤道生表示,腾讯不断总结并聚焦到以下三个方面的核心优势能力:

第一是C2B。产业互联网的进程中,实体企业是主体,但最终目的是服务好C端用户。在服务客户过程中,腾讯的C2B能力获得了客户高度认

可。通过QQ、微信、小程序、公众号、微信支付等,腾讯触达数十亿用户,也有长期积累下来的用户洞察和运营经验。腾讯会把C端的能力与经验,输出给合作伙伴,提供公众号、小程序、支付、企业微信等连接器,让企业更好地触达用户,提升供需两端的匹配效率。

第二是企业服务能力。腾讯每天服务10亿级用户,每年完成超过上千亿笔交易。在服务行业用户和消费用户的过程中,腾讯积累了比较强的技术和大数据能力,辅助客户实现数据治理,实现高效决策。同时,在这次架构调整中,我们也构建起行业化组织,通过开放化生态,为客户提供定制化方案和专业化服务。

第三,腾讯有20多年持续积累的技术能力。腾讯扎根消费互联网20年,业务场景覆盖了即时

通信、社交、内容等多个领域,构建了完善的前、中、后台技术。在此基础上,腾讯将积累多年的技术和能力标准化,通过技术中台和数据中台开放我们的能力。企业和开发者,可以灵活地把这些技术整合到业务场景中。

在产业共创的路径下,腾讯非常明确自己应该做什么、不做什么。“在腾讯to B能力体系的搭建中,最前端的用户人口是我们的优势,在后端,腾讯会提供公有云IaaS平台、PaaS平台,以及基于腾讯技术能力的支撑平台。但在行业应用领域,腾讯以生态的方式进行构建。因为每个行业都需要长时间的积累,才能形成成熟的应用和解决方案,我们把这个领域交给更专业的合作伙伴来做。腾讯立足于做好平台,成为行业的助力者,而非颠覆者。”汤道生说道。

## 2020年,产业投资围绕三大方向展开

汤道生表示,2020年,腾讯会全方位加速推动产业互联网生态建设,持续加大投入,和合作伙伴一起做好产业数字化的支撑平台,持续挖掘并扶持,具备高成长性、高协同价值的生态合作伙伴。

在产业投资上,腾讯将继续围绕行业解决方案生态、技术平台生态和底层基础设施三个方向展开,“在行业解决方案生态中,会进一步加大对SaaS应用生态的支持;在底层设施领域,会加强关注前沿技术创新;同时,我们

会探索海外企业服务市场,持续建设完整的产业互联网生态圈。在产业加速方面,通过全新升级的产业加速器矩阵,推进‘资’、‘助’合一,为项目提供课程、资源、技术、商机、资本等多方面的生态扶持,帮助更多优质企业,实现从战略到落地的全方位加速。”

目前,腾讯产业加速器矩阵已有聚焦技术领域的AI加速器、SaaS加速器。首个聚焦行业生态的WeCity加速器,已经正式启动

复试,寻找30位优质的合作伙伴,“共创”面向未来城市的解决方案。2020年,腾讯还将围绕出行、医疗进行布局。

汤道生最后表示,“拥抱产业互联网是腾讯面向未来的长期战略。我们坚定地认为,产业互联网是未来10年最大的机遇。与合作伙伴共创是产业互联网发展最重要的路径,也是最佳的路径。在互联网与实体产业的合作中,腾讯将继续做好各行各业的数字化助手,成为实体产业的助力者。”