

摘要：企业数智化转型在即，从用友BIP生态的三大逻辑看产业生态建设新常态

近期，两件大事再度将用友网络的BIP建设提上了新的高度。

一是全资收购APICloud。自此，用友网络将APICloud的移动端低代码开发能力及移动开发生态融入用友BIP，深度布局开发者生态。



简单来说，对内整合低代码开发能力及移动开发生态，对外与华为鸿蒙生态互相融合，用友的BIP生态建设逐步呈现出多元化，在提升技术能力的同时也正在拓展市场圈层，可谓双管齐下。

生态，

为何成为企业数智化赋能的关键？

生态，已经成为了接下来各大企业服务厂商重点的发力的方向。这更多地取决于市场需求的增长与变化。

根据Gartner预测，2021年中国IT支出预计将达到3.04万亿，同比增长7.2%。其中，IT服务和企业级软件方面的支出增速最快。在 market 需求的刺激下，我国的企业数智化转型将持续保持高速发展。

在这个过程中，基于市场主体的增加与业务能力的提升，企业对于数智化服务的需求不断增长，也持续复杂化。单一的企业或模式很难满足多样的需求，在变化之中必须得借助生态能力的协同，依托多种模态或多个生态综合解决企业数智化转型的

问题。

以用友收购APICloud为例，此次APICloud的百万开发者生态融入用友BIP，也就意味着开发者可以基于APICloud的移动端低代码平台能力以及用友BIP成熟的企业级应用与后端开发能力，更好地服务用友网络庞大的客户群体，使得“低代码平台+生态资源”更好融合，进而协同提升企业客户应用开发的灵活性、便捷性，加速企业数智化转型升级。

阿里的“云钉一体”也是如此，面向企业客户提供一整套数字化的“基础平台+应用程序开发体系”，其本质就是在集成自家的生态能力来为产业数智化转型提供一个更加稳定、强大的底座支持，使得用户可以根据自己的需求个性化定制云计算服务。

可见，更优质的企业服务需要建立在更完善的生态基础之上。简单来说，生态所赋予企业的价值体现于能尽可能全面、多维地整合相关成果、资源以及技术能力，来补齐厂商在赋能企业数智化过程中短板，优化服务以提高市场竞争力。

那么，在这样的共同认知下，各大厂商都会尽可能地整合自家生态及拓展生态圈来构建一套完整的生态体系，为企业数智化服务提供更高效的赋能。



双方在寻求生态共融的道路下不断深化合作与发展，互为支持，共促生态建设。越是大企业，越能洞察市场竞合的关键，也就越懂得破圈借力的必要性，腾讯云走的道路也大抵如此，与树根互联、顺丰等行业领先者的合作，使其迅速在工业互联网

、智慧物流等领域找到破局点。

未来，生态与生态之间的圈层共融与发展将是一个新常态，能在新时代走下去的企业也最终需要学会如何借力外部生态来壮大自家生态的能力与资源。

3.匹配逻辑，找到适合自己的生态伙伴。

站在可持续发展的角度来看，面向未来，生态建设更要讲究服务与需求的匹配度。虽然目前各大厂商尤为热衷于生态建设，但是生态伙伴的加入并不能太过于盲目，必然要学会甄别适合自家生态需求及市场服务需要的合作伙伴。如此，才能进一步释放出生态的价值。

以用友收购APICloud来说，伴随着企业数智化应用的移动化、多端化发展，用户随时随地需要使用多种服务，场景化“敏捷创新”、低成本持续性个性化开发已成为常态需求，用友BIP生态在市场需求为导向下需要进一步拓展低代码平台能力。

而APICloud作为国内移动端低代码开发平台的领先者，恰好具备了用友BIP目前最需要的能力。据数据显示，APICloud是国内最活跃的第三方独立开发者生态平台之一，已有100万注册开发者学习和应用，平台累计创建应用超过150万个。同时，该平台还聚合了众多国内外第三方主流PaaS和SaaS云服务商的API，覆盖90%以上的应用场景。

也就是意味着，一旦APICloud的产品和生态融入用友BIP生态，用友的商业创新平台YonBIP即可将前端的跨平台技术和后端的数据模型采用松耦合的方式连接，快速集成企业级后端业务API能力，形成具备极强扩展能力的行业解决方案，以平台化、标准化的产品形态满足企业级应用的复杂需求。那么，APICloud的并入对于用友BIP生态而言，无疑是一次服务与需求完美匹配的进化。

遵循匹配逻辑，从市场层面来看，是做好生态建设的关键。国际企业服务软件巨头SAP发布RISE with SAP战略之后，在面向中国市场也同样遵循了这一逻辑，在生态建设层面上不断深化与联想等国内厂商合作来适应中国市场的变化，寻求生态突破口。

那么，对于一家企业服务厂商而言，比起盲目地做大生态，找到适合自身发展需求的生态伙伴，将生态能力进一步的融合、聚变才是至关重要的。

结语

总的来说，生态的发展始终是没有边界的，这一个“活”的概念，既要活用生态之

内的资源及技术能力，更要保持整个生态圈层的活力。所以，生态建设对于厂商而言，就必然是一个长期迭代、演化的过程，无法停下脚步。

那么，这是否意味着生态建设是无法考量的呢？并不是，对于市场而言，生态建设的结果或许无法考量，但是生态建设的过程是可以评估的，把握好其中的逻辑或方向，我们很容易就能看到一家服务厂商在生态上的布局以及未来潜力。

以此来看，用友收购APICloud对内整合低代码平台能力，对外加盟鸿蒙生态、与华为签署“同舟共济”战略合作，成为华为最高级生态伙伴，借力发展的举措在逻辑上无疑是一次正确的选择与升级。可见，借助自家生态的整合以及外部生态的联动，用友BIP未来可期。