华为能够成功构建HMS生态，关键在这里

9月10日，2020年HDC（HUAWEI DEVELOPER CONFERENCE，华为开发者大会）在东莞松山湖这个华为的大本营召开了。

毫无疑问，HDC是国内IOT产业最值得期待的大会之一。中国移动应用产业能否产生对世界有影响力的操作系统，华为能否摆脱GMS的海外依赖症，构建成功的HMS生态，都是产业界关注的热点话题，而这两个话题能在华为开发者大会上找到答案。

这些焦点中其实最引人注目的的话题之一，就是华为HMS生态体系的建设。在当前IOS、Android操作系统处于绝对垄断性的前提下，鸿蒙破局还需要时间。HMS生态，才是华为生存和发展最核心的问题。最近，华为轮值CEO徐直军公开表彰了“松湖会战英雄”，更加证明了HMS生态对华为的重要性。“松湖会战”指的是华为调用了所有可能的资源，在9个月时间内，把HMS这个原本很初级的产品形态，打造成为全球第三个智能终端生态的开发行动。

话归正传，毫无疑问在本届HDC大会上，HMS生态将是整个大会的核心，在多达38场技术论坛中，大多数都与HMS相关。那么一年来，华为HMS生态，给产业界拿出了怎样的成绩呢？

HMS生态初步建成

9月10日，华为开发者大会主题演讲上，华为消费者业务全球生态发展部总裁汪严旻回顾HMS生态一年来发展情况的时候，在“新挑战、新机遇、新生态”的主题演讲中，他拿出了一组数据：

作为华为终端全球应用分发的中心，截止2020年8月底，AppGallery全球月活达到4.9亿人次，全球范围内完成应用下载2610亿次。

截至2020年8月，全球注册开发者超过180万人，相较于去年HDC的数据91万，几乎翻了一倍。

截至2020年8月，全球集成HMS Core的应用超过9.6万个，一年前是4.3万，增长123%，其中快应用增长非常迅速，目前全球已经有3000+快应用上线，月活7000万。

这些快速增长表明华为HMS生态在全球范围内所展现出的活力。不过，汪严旻给出了更有质量的数据，让人为之一振：截至目前，全球主流的头部应用上架已经达到80%以上。也就是说在全球主要的头部应用中，除了政治因素影响之外，绝大多数头部应用已经建立在HMS生态的环境中，展现在华为终端用户的面前。

这充分证明了华为HMS生态已经获得了全球开发者和移动应用商业伙伴的认可，其能力的价值得以被接受。HMS生态在一定程度上说已经在全球获得基础的成功。

除了市场上被开发者和商业合作伙伴接受之外，一年来，华为HMS新能力的建设，也逐步完成体系性的建设，从2019HDC大会上公布的24个API，到今天已经有1.2万API供开发者使用，这个增长速度是史无前例的，这是“松湖会战”创造的奇迹。

现在的HMS Core 5.0，已经构建了完整的浏览器、地图、搜索、支付、广告五个根服务能力，使得开发者完全可以基于HMS平台，在全球实现基础的移动互联网应用。在此之上，HMS Core 5.0具备了应用服务（App Service）、图形（Graphics）、系统（System）、智能终端（Smart Device）、人工智能（AI）、安全（Security）、媒体（Media）大领域的“芯端云”开放服务能力，形成了在通讯时延、智能设备协同、AI服务、影像处理、云端能力开放等多个领域的特色和前沿技术能力，这些新能力正是吸引开发者积极加入华为HMS生态的根本动力。

HMS生态出海联盟：一起“出海逐浪”

莉莉丝是一家位于上海的游戏制作公司，依靠《刀塔传奇》这款手游，在国内游戏市场颇有名气。2020年选择与华为HMS深度合作，双方以线上线下联运的方式，在全球170个国家和地区推广莉莉丝打造的《Rise of Kingdoms》、《AFK Arena》两款新游戏，华为在全球各地的生态团队一方面组织AppGallery在全球各地本地化运营的推广资源，一方面组织在当地的线下推广活动和用户见面活动，通过全球联运服务，这两款游戏每月新增下载增长均超过140%，在2020年7月出海手游收入排名中分别位列第三和第四，成为莉莉丝企业成长的关键助推器。

9月11日上午东莞松山湖凯悦酒店，在此举办的HDC中国出海领袖峰会上，网易、完美世界、Cocos 、宝宝巴士、网龙科技、环球E购、FUNPLUS、小熊博望、小影科技、欧普照明、飞书深诺、Testin等12家合作伙伴企业，与华为一起成立HMS出海生态联盟。联盟以HMS出海能力引擎为平台，一方面利用华为自己的能力为联盟开发者进行赋能，另一方面则充分利用各合作伙伴的能力，帮助更多开发者成功实现在海外市场的拓展。出海生态联盟中，与莉莉丝相似，华为为联盟企业提供联合运营服务，目标市场的运营与服务由华为来完成支持，包括语言本地化、软件本地化、运营本地化等服务，并通过华为终端与华为HMS生态的联合，完成线下店面推广与线上资源投放，从而帮助联盟企业成功扎根海外市场。除此之外，华为还为联盟企业提供全球合规的服务，降低国内企业出海的法律风险，包括不同国家的税务、法规等问题，以及金融支付与货币兑换。

网易副总裁、雷火事业群负责人胡志鹏在联盟成立大会上说：“中国游戏产业在全球的影响力正在不断提高，很多国内原创的游戏已经达到了很高的水准。但是往往由于海外缺乏可信赖的合作伙伴，以及在语言，使用习惯、法律法规等方面的问题，国内游戏在国外活动成功的例子还不多。华为HMS生态，不仅给游戏开发商带来了性能方面的巨大提升、游戏画面、流畅度、AR、VR融合等游戏创新能力，同时也成为国内游戏厂商跨出国门，在海外市场发行游戏、运营游戏的可靠合作伙伴，网易与华为在过去一段时间内的合作取得了非常令人激动的成绩，我们希望通过出海联盟，获得更大的收获。”

实际上，出海联盟不仅仅是服务国内企业走出国门，在海外市场建立自己的运营基础，同时，也适用于某个国家的企业跨出本国，在其他国家的市场获得成功。华为HMS生态是一个跨国家地区的运营服务支撑体系。比如欧洲领先的打车软件Bolt，在全球150个城市拥有超过3000万用户，并于2020年5月上架AppGallery。Bolt上架后通过与华为的联合营销推广，为10个国家的华为应用市场用户提供高价值的免费旅行券，通过此次推广，Bolt在最近一周的下载量超过5万次，相比第一周增加了136倍。芬兰游戏开发商Supercell，通过华为HMS生态出海服务，在中国市场发布Brawl Starts（荒野乱斗）国服，广受中国玩家欢迎，让芬兰SuperCell这个海外游戏开发商获得了极大的运营收益，作为一个经典案例，展现了中国市场的巨大商机。这样的例子比比皆是，还比如在2019年，法国游戏公司Gameloft通过HMS生态平台为中国用户带来《狂野飙车9：竞速传奇》，这款游戏的下载量和各项数据都遥遥领先。随着合作的进一步加深，Gameloft今年又有《现代战争：尖峰对决》、《乐高®战记》、《战争星球》等多款精品新游在华为应用市场中国区上线。

HMS出海联盟，成为本地企业在全球市场扩展业务的优质选择，一方面极大地加快了业务在全球拓展的速度，另一方面也极大地降低了海外市场拓展的风险和成本。正因如此，出海联盟，正成为华为HMS生态繁荣的助推器。

赋能，是HMS生态成功的秘诀

为什么华为HMS生态能够在一年的时间内，实现吸引海外绝大多数头部应用的加入？要回答这个问题，其实有很多答案，比如上面提到的出海服务，华为在全球7亿用户的庞大用户基础等等。但我们认为，真正吸引这些客户的，是【赋能】两个字。

这两个字其实并不生僻，在ICT行业里，这个词在诸多企业的对外宣传中都有所表现，但为什么会是华为HMS生态成功的秘诀呢？汪严旻在演讲中给了几个例子。

Sberbank是俄罗斯最大的银行，在俄罗斯有超过6700万活跃客户。Sberbank在7月发布了NFC非接触支付软件-Sberpay，该软件集成了HMS的多项能力，比如近场通讯服务、支付服务、安全服务等。Sberpay具有一个很大的应用便利性，就是在支付的时候，用手机碰一下商家的支付卡即可，方便又安全的方式迅速赢得了Sberbank用户的喜爱，形成了追捧效应，在短短10天内，安装设备达到3.2M，总下载量超过21M。

欧洲著名游戏厂商Gameloft加入HMS生态之后，在其欧洲发行的游戏中集成了HMS Cast+ Kit，这是支持不同种类智能终端相互投屏交互的功能，Gameloft用户在手机上玩游戏的时候，通过“一碰传”的方式，把手机游戏迅速投放到电视上，在大屏上播放画面，使用游戏手柄操控游戏，得到了更好的游戏体验，这一方式，迅速增加了Gameloft用户的在线时长，为Gameloft赢得了更多用户的喜爱。

亚太视频直播平台Likee，集成了HMS DV Kit，利用Drift相机多视角直播，随心调用多个外置相机，过去要实现这样的导播能力，需要专业的拍摄团队和专业的导播台，都是很大的技术投资，而今天，用手机就实现了。拉美自拍应用SweetSelfie，集成HMS Camera Kit，支持超级夜景及防抖模式，风景及人像拍摄效果俱佳，让这款手机应用迅速成为当地手机拍摄的主流应用。

在大会现场的电子商务体验区，展示着这样一家电商公司BangGood，它是中国东南部最大的跨境电子商务公司之一，在130个国家拥有超过5000万注册客户，其官网上架超过50万种产品，涵盖从时尚、家电到各类电子产品等30个类别。它通过集成华为HMS ML Kit（机器学习服务）提供拍照购物功能，ML Kit能识别商品、6种主流文字，用户在几秒钟内即可通过拍摄或上传照片来查找他们所需的产品。这样客户在街面、广告上看到商品，即可拍照在Banggood上下单购买。Bangood表示目前其平台上越来越多的用户在使用拍照搜索功能，并且对于提高转换率有切实的帮助。

从这些案例我们可以看到，华为HMS提供给生态合作伙伴更强的业务创新能力，让合作伙伴具备更多的个性特色、构筑赢得客户喜欢的应用习惯。赋能，不是简单说的，而是需要实实在在的做到。华为正是通过数亿千亿美元的技术投资，通过HMS开放平台，让HMS生态合作伙伴具备了更强的业务实现能力，回应了华为消费者业务云服务总裁张平安的那句话：HMS让客户专注于创新，其他的工作让华为来。

三天的华为开发者大会，38场技术论坛，4场松湖对话，紧紧围绕HMS而展开。丰富的能力，超前的应用场景，赋能客户成功的生态体系和服务体系，让人们看到华为移动应用成功的关键，也看到华为HMS生态成为全球最受欢迎生态之一的希望。这正是让我们激动的真正原因，加油HMS生态！