

# 三个抓手,三大优势,华为云再启程



华为云的战略是做智能世界的黑土地,致力于为开发者打造最佳应用构建平台,让应用茁壮成长。”华为常务董事、华为云CEO、消费者业务CEO余承东在HDC.Cloud 2021的主题演讲中,首次以华为云CEO身份对外透露华为云未来的战略定位。

经过一系列人事以及组织架构的调整之后,华为云战略逐渐清晰。从定位来看,华为云面向智能世界做黑土地,让万物茁壮成长。为了达成这个长远目标,云优先、聚焦、生态系统将成为未来一段时间华为云的战略。

云业务战略重要性愈发凸显。短短几个月,华为云组织架构连续调整,并且任正非还发表了两篇关于华为云的重要讲话,华为云业务的重要性突显。

重要性一方面来自于市场,客户对于云业务的需求越来越大。

今天,整个世界正在开始向智能世界迁移,在这个迁移过程中云作为基础设施,企业的依赖程度越来越高。来自Gartner预测,到2025年全球企业云技术使用率将达100%,与之相对的是企业传统数据中心将关闭90%。可见,ICT的全面云化已不可阻挡。今天看似热闹的公有云市场,其实还处于初级阶段,未来有着巨大的发展空间。

重要性的另一方面则来自于华为本身战略的调整。

华为未来的战略重点将向软件、应用转移,而云平台是软件、应用的最佳载体,可以预见未来一段时间内云业务将成为华为的“引擎级”业务。从云的市场空间来看,今天的华为云有点像2010年前后的华为终端,很有机会在十年内再孵化出一条千亿美元级别的业务线来。所以,无论是从华为转型还是未来业绩的增长点,公有云都是

华为的一个战略级重点。这也就能理解为什么华为云配备了如此豪华的管理团队。

华为进入云领域并不算早,在ICT业务的基础上于2017年开始全面启动云业务。但凭借技术积累,华为云的爆发力很强,成为云市场的一匹黑马。4月21日,国际研究机构Gartner发布最新《Market Share: IT Services, Worldwide 2020》研究报告,云计算IaaS市场保持高速增长,全球市场规模达到643.9亿美元。2020年,华为云全球IaaS市场排名上升至中国前二、全球前五,主流厂商增速最快,成为全球五朵云之一。

不仅如此,华为云还以高增速向更高的市场地位进军。华为云持续保持全球主流云服务厂商中的最高增速(168%),连续四个季度位居中国公有云服务市场第二。

此次HDC,可以说是华为云BU相对独立运作之后的第一次公开亮相,也是余承东以华为云CEO的身份首次对外明确阐述华为云的战略——做智能世界的黑土地。具体而言有三个抓手:

Cloud First:坚持云优先,包括云解决方案优先,云服务商业模式优先,云伙伴优先

Focus:聚焦系统创新、架构创新,强化软件,让黑土地更加肥沃

Ecosystem:全力支持开发者基于“黑土地”构建面向千行百业的应用

如今,随着智能时代到来,公有云迎来新一轮产业时机,而华为也恰好处于一个转型的关键点。一方面是通过云业务引领华为完成这一轮转型,另一方面也是通过云业务以一种新的方面推动社会向智能化转型。

谈及华为云的优势,华为Cloud BU总裁、华为消费者云服务总裁张平安将这总结为三点:

一是华为加大软件投入,在联接、计算、存储等做了很多工作,华为会打通这些根技术,未来作为华为云的一部分,开放给客户;二是华为服务运营商和政企有三十多年经验,理解其需求,也有帮助其转型的经验;第三,华为能协同其在C端的经验,华为通过HMS为互联网客户提供了账号、支付、音频、视频、地图、搜索等开放能力,可以全面赋能互联网客户快速开发创新应用,让开发者可以共用B端和C端的能力。

生态建设是云业务成功的关键点

云计算是生态形产业,公有云业务成功与否的关键竞争点就是谁能搭建起一个最良性的生态。我们看到,无论是国际巨头亚马逊、微软、谷歌,还是中国的阿里、腾讯、百度,都格外重视云生态的建设。

云计算发展生态,有六大价值:首先生态是产业的孵化器,牵引产业发展,共同做大市场蛋糕。第二生态是加速器,通过生态联盟形成共识,通过各界的合力加速产业集群发展。第三生态中的每一个角色都是价值共创者,他们也都是价值共享者,联手创造更大的价值,也一起分享生态利益。第四生态是培育者,华为定位于黑土地,通过黑土地向“庄稼”输送各种能量和营养,持续浇水、施肥,让每一种不同的作物都可以茁壮成长。第五,生态是放大器,众人划桨开大船,紧密合作方能获得更大的市场机会。第六,生态是拓荒牛,联手拓荒、耕耘,可以有更多的创新,也可以突破更多的空白市场。

在生态型产业里,“政产学研用”每一环都非常重要,也必不可少,我们看到开发者在生态型产业的不同的企业、多个环节扮演着重要角色。就以开发者来说,这是一个生态最基本的组成单元,开发者的创新力、活跃度、创造力,决定一个生态的成长速度。

首先,开发者是持续创新的主力军,在在ICT领域,开发者是新技术的尝鲜者、推动者,也是新产业的开创者。第二,开发者,尤其是组织型开发者,是在华为“黑土地”上提供面向客户问题解决方案的提供者,只有通过千千万万的开发者才能实现把智能世界带给大家、每个家庭、每个组织。第三,开发者是华为云与计算产业通向最

终客户的“放大器”,华为的相关产品通过他们的解决方案给更多的客户提供服务。第四,开发者通过构建软硬件解决方案,让华为相关产品与服务更贴近客户需求。

从传统的通信业务,到后来的企业级业务,以及消费者业务,华为在多个领域开疆拓土,早就知道生态的重要性,更懂得开发者的重要性,HDC.Cloud就是专门为开发者提供的一个交流、分享、吸收养分的平台。

华为于2015年的第一届开发者大会上启动了沃土计划,此后在“硬件开放、软件开源、使能伙伴”的思路下坚持发展生态,从技术、产品、人才、商业化等各个方面帮助生态伙伴成功。2019年华为将沃土计划升级到2.0阶段,华为继续投入2亿美元,坚持伙伴优先。截至目前,全球建设了120个华为云创新中心,24个鲲鹏/昇腾创新中心,累计发展了240万开发者,伙伴应用与解决方案超过9000个。

这些数字背景是构建了海量应用,真正使能当地产业发展,促进中小企业创新,创造了巨大的商业价值和社会价值。

从一开始就注重生态的力量,注重开发者的赋能,这也是华为云成立之后可以快速成长的主要原因。

华为云生态再升级,展现黑土地的“胸怀”

在HDC.Cloud 2021大会上,华为宣布2021年向“沃土计划2.0”投入2.2亿美元,主要围绕鲲鹏展翅、沃土云创、昇腾万里子计划持续投入。

其中“沃土云创计划”的重点是投入1亿美金,聚焦六大技术领域,赋能创新的SaaS伙伴,ISV伙伴来帮助客户实现云化升级、数字化转型,华为将为伙伴提供云资源、技术赋能和商业推广资金支持。在学习阶段对通过培训向伙伴深度赋能,在构建阶段投入资源深度共创,在营销和销售阶段提供商业助力,共享商业成功。这些应用的落地将让云上的应用进一步丰富,一方面帮助合作伙伴高效构建产品、商业转化,另一方面也可以帮助更多客户通过应用实现智能化升级。

而“鲲鹏展翅”和“昇腾万里”计划旨在迎合多样性计算的产业发展趋势,加速基础软件创新和突破。计算生态的繁荣,是黑土地更加肥沃的关键所在。华为通过这

两大计划,为开发者提供从开发、学习发展、生态合作、到商业发展的一站式产业服务。

从沃土计划的升级,可以看出华为作为黑土地的胸怀:以开放的心态,给合作伙伴全方位的支持,从人才培养、底层技术的支持、产品或方案的构建,到最后的商业化闭环——这也是“伙伴优先”的具体体现。

就以人才培养来看,走向智能时代,人才培养的要求更高,既需要基础理论灌溉,又需要对接产业界科技发展趋势与市场需求。作为与教育部合作成立了“智能基座”产教融合协同育人基地,通过课程开发和教学合作、实践合作以及项目合作,建立起一条完整的人才培养链条。通过这种模式培养出来的人才将是未来生态繁荣的基本元素。

再看技术上的支持。华为云通过强大的研发能力,为开发者提供技术支持,让他们的产品有一个更高的起点,避免重复造轮子,提升开发效率和质量。此次HDC.Cloud 2021发布了六大创新技术和产品,包括华为云CCE Turbo云容器集群、CloudIDE智能编程助手、GaussDB(for openGauss)数据库、可信智能计算服务TICS、华为云盘古系列大模型(包含全球最大规模的中文NLP大模型及CV大模型等)、多样性计算基础软件。

比如开发者的梦想是“让程序自己写程序”,华为云CloudIDE智能编程助手为开发者提供轻量、极速的在线智能编程体验,让开发者可以随时随地,使用任何终端进行在线编程。“写得一手好代码,同样还能拥有一头秀发”不再是梦想。

再比如AI已经成为新的生产力,但是今天很多AI的开发还没有产业化,开发者往往要从零开始,严重制约AI的发展。华为云盘古大模型用于提供“预训练+下游微调”的工业化AI开发模式,它具备极强的泛化能力,一个模型适用大量复杂行业场景。基于此,开发者可以让高水平的AI快速走进千行百业。华为云生态日渐繁荣,较为完善的生态成长飞轮已经形成。黑土地越来越肥沃,参与的开发者、合作伙伴越来越多,生态中的创新愈加丰富,方案和应用给客户带来切实的价值,开发者与合作伙伴获得商业回报……在华为云黑土地上,相信这个生态飞轮会越转越快。



## 川陕名吃

地道陕西名吃,聘请原陕西文、八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺;同时聘有精通川菜、粤菜和各类家常菜的驻店厨师;新的经营理念,为您提供一流的服务。店内设**钓鱼台豪华包房**(最多容纳60人)及**大型宴会厅**(可容纳300人以上),酒水齐全,卡拉OK助兴。环境优雅,空间宽敞,自拥上百停车位,可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊,交通便利,诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: **柳奇** 敬呈



地址 (DC店和Rockville店)  
2700 New York Ave. NE,  
Washington, DC 20002  
316 N. Washington St.,  
Rockville, MD, 20850

营业时间  
周日至周四: 11am-10pm  
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)  
(202)534-1620 (DC)  
(301)-875-5144 (MD)

\* 从马里兰大学沿1号路南下,从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行,均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食,纵情欢歌。

长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理,有意者请电洽。

