

与荣耀牵手背后：微软要做中国企业创新创业强劲引擎

微软助力荣耀全球化战略将会怎么走？一家是微软，全球唯二的市值超过270亿美元的科技巨头，其第三任CEO萨提亚·纳德拉于2014年上任后，带领公司通过一系列改革，战略聚焦于云计算、移动软件和人工智能等前沿领域，逐渐走出低谷，市值增长七倍，再次站在巅峰。老巨头，始终保持着创业、创新的本色。

一家是荣耀，中国最大的创业公司，去年年底从华为剥离出来，有技术、有品牌、有团队，但也面临一系列的困境，近万人的团队开始二次创业。作为中国智能手机领域一个重要的厂商，荣耀是中国创业企业的一个缩影，也代表了当下中国企业对于创新的执着追求。

这样两家企业走到一起，能碰撞出什么？

今天，荣耀与微软宣布深化战略合作，充分发挥双方在移动计算、云计算、个人计算及生产力应用等领域的优势技术与资源，携手打造全场景融合的创新体验，共同推动荣耀“1+8+N”战略拓展全球市场。

对于荣耀而言，微软的助力可以带来三重价值：一是推动“1+8+N”战略，二是面向未来创新，三是拓展全球市场。

正如微软全球资深副总裁，微软大中华区董事长兼首席执行官侯阳博士所说：“没有比为中国和全球消费者带来‘强强结合’的创新体验更有意义的事儿；没有比双方共同打造智能终端产业的合作范本而更有价值的事儿，没有比以国际品质的技术和平台助力更多中国创新企业、领先企业走向全球更让人激动人心的事儿。”

“微软是荣耀独立后首批开展合作的战略伙伴，我们也充分感受到微软对合作伙伴的真诚、对技术创新的执着、以及对结果和质量的追求。也正是由此建立的长期互信，奠定了此次全球战略合作的基础。”荣耀CEO赵明表示。

荣耀与微软缘起 Windows。去年11月17日，荣耀独立。彼时的荣耀面临诸多困难，需要重建体系，其中最重要的一步就是要取得核心供应商的强力支持。在这样的背景下，去年12月荣耀与微软定了全球合作协议，主要是以PC产品为主体。此后，搭载了Windows 10的 MagicBook Pro 面市后获得诸多好评并在全球热销，可以说微软助力荣耀独立之后在移动办公市场打响了一枪，也是荣耀二次创业的底气所在。

即将发布的全新的 Windows 11 操作系统是微软时隔6年后推出的里程碑版本，在生产力、远程协作、游戏和娱乐性能等方面都进行了大量的优化设计，是面向未来十年构建的新系统。据赵明透露，荣耀 MagicBook V14 笔记本电脑将作为全球首批预装 Windows 11 操作系统的电脑，在9月26日亮相荣耀智慧生活新品发布会。

这一次荣耀与微软的合作相比去年进行了全面升级。荣耀未来的定位并不仅仅是一定手机厂商，而是基于1+8+N战略为用户提供全场景智慧生活。

我们知道，5G和AI技术的成熟，将这个世界带入万物互联时代，今天独立存在的手提、PC、平板、眼镜等产品，未来都将以互联互通的形式为用户提供全场景融合体验。荣耀的1+8+N战略本质不是硬件产品，而是以底层技术实现跨终端、跨屏幕、跨系统、跨生态的全维打通，重新构建“人-硬件-场景”的连接关系，围绕“1+8+N”构建用户全场景体验。未来，硬件之间不是简单的连接，而是基于数据与服务的高效流转，深度的行为

识别与智能调整，并且伴随机器学习能力的提升和智能化演进，带来用户全场景体验的完美平衡和持续进化。

显然，荣耀的挑战是，一方面要打破已有的不同系统间的藩篱，另一方面是面对场景不断创新应用和体验。

荣耀的1+8+N战略，与微软的“智能云+智能边缘”的世界观相吻合，微软在生产力工具、云计算以及AI技术上的优势，是荣耀未来创新的基石，也是荣耀征战全球市场的有力支撑。

“我们与荣耀，不仅仅是在产品上进行合作，而是将合作领域进一步拓展到了云计算、人工智能与生产力应用。”侯阳表示。

具体来看，双方都拿出全线业务进行深度合作，涉及多个层面，第一层是PC产品与Windows的深度合作，第二层微软将向荣耀提供基于微软智能云 Azure 的 AI 语音、AI 翻译等云服务，用于支持荣耀 YOYO 智慧助手、协同办公、智慧出行、生活服务、智能翻译等应用及场景，并围绕手机、笔记本电脑、平板、智慧屏、手表、耳机等终端设备，拓展丰富的智慧体验。第三层是双方还将面向未来联合创新，共同探索跨平台、跨系统互联互通的全场景融合等创新型移动体验。第四层则是市场，荣耀的目标是全球，而微软覆盖全球市场的技术服务和优势资源将是其出海的助力。

所谓战略合作，往往是出于长期共赢的考虑而展开的深度合作。我们知道，这个世界正在不可逆地走向万物互联时代。对于用户而言，无所谓产品，要的是智能场景、智能体验，所以未来终端产品的形态会有很大的变化。对于荣耀而言，单品类产品式微，需要提前布局生态能力。对于微软而言，其生产力工具、云计算以及AI能力需要有更好的落地方式。所以，在懂懂看来，荣耀与微软的战略合作意义不仅在于当下的产品层面，更大的价值在于双方联合创新，为未来探路。

微软是一家拥有技术的平台型公司，也可以说是IT的新基建公司。微软公司的愿景是“予力全球每一人、每一组织，成就非凡”，也就是微软通过持续创新，打造全球化的产品和服务，服务于全世界每一个人与组织。自从七年前萨提亚·纳德拉上任之后，战略聚焦于云计算、移动软件和人工智能等前沿领域。今天的微软是全球范围内可以提供最完整IT能力的企业之一，不仅具有敏锐的洞察力，也具备全面、先进的技术洞察变成现实。

从华为剥离出来的荣耀，是中国最大的创业公司，目标是打造“标志性的全球科技品牌”。独立半年多时间全球活跃用户已有2亿，其中智能手机市场份额触底反弹，并于7月超越苹果，位居中国第四，笔记本销量持续攀升，仅仅4个月时间，其市场份额从1.4%的低谷回升至7月的6.6%，成为2021年上半年全行业增速最快品牌。二次创业的荣耀表现出强劲的生命力。

微软有技术、有平台、有全球优势，荣耀有产品、有用户、有中国实践。更重要的是，双方都有创新精神和对于未来未知的探索欲望，所以双方关于未来的合作可能会制造出更多的可能性。

侯阳称战略合作是双方在联合研发上的一次探索，彼此都拿出最齐备的研发资源和能力，共同投入，目标正是给消费者的体验带来一次全面的升级。赵明则表示，双方将共同定义面向未来的技术、产品、服务的应用和创新。具体而言涉及三个方面：一是



双方在 Windows 与安卓系统之间的互联互通进行共同探索；二是双方就全场景的互联互通技术进行共同探索；三是双方就微软成熟软件方案如何在荣耀终端落地进行共同探索。

未来的竞争不是单个企业的竞争，而是生态与生态之间的竞争，微软与荣耀的战略合作也是为彼此的加码。

一方面，微软在PC操作系统、云计算、人工智能等方面都拥有深厚实力，并构建了非常强健的赋能合作伙伴的能力和生态体系。有微软的支持，荣耀1+8+N全场景战略的全球落地也将全面提速。

另一方面中国市场的创新正在已经成为全球创新的风向标，荣耀又是中国市场一支最重要的创新力量。与荣耀的合作不仅有助于微软在中国的成功，并且可以通过平台将这些创新带向全球市场。

作为一家平台公司，只有生态伙伴成功，平台才能发挥更大的作用。现在后疫情时代，全球数字化进程都在提速，微软恰好可以成为中国企业成长背后的强劲引擎。

就在宣布与荣耀战略合作之前不久，微软与联想的合作也进一步加深。在9月8日举办的2021联想创新科技大会上，萨提亚·纳德拉表示将与联想在三个领域深入合作：一是PC领域，新一代Windows 11全面重构了从操作系统到应用商店、再到应用体验的每一个环节，这将为联想创造更多新的机会。二是拓展云与边缘计算的合作，尤其是如何让数据在更靠近其源头的地方进行计算处理，为联想可靠的边缘人工智能解决方案提供更高的安全性能等。三是帮助联想“一切皆服务”战略落地，联想正在通过打造一体化的端到端 Azure Stack HCI 系统，为客户提供用于混合云部署的完整“即服务”模式，从而可实现采用单一计费模式的数据中心订阅服务。除了荣耀、联想，在中国各行各业的大中小型企业都可以借助微软平台的力量加速成长。

对于创业型公司，微软有全体系的扶持计划。其中“微软创业扶持计划”(Microsoft for Startups)，帮助广大初创公司获得技术、业务及共同销售等支持；“微软·云暨移动技术孵化计划”(Microsoft Cloud & Mobile Technology Incubators)，为从0到1的创新者提供孵化支持，目前该服务在中国已有21个孵化基地；“微软加速器”(Microsoft ScaleUp)，帮助A轮及A轮以后更成熟的创业公司实现从1到N的成长。微软不仅向他

们提供技术和资源，同时还与他们一道面向大企业客户进行共同销售(Co-Selling)。

对于迫切需要转型升级、业务创新的企业，微软以技术和服务为核心，让客户在全场景、全业态、全链条上，享用到数字化转型的益处和价值。特别是微软的智能云生态系统，可以从联合构建、市场落地、能力提升、联合销售到整体业务模式转型升级等维度，全面支持合作伙伴的业务发展。最重要的是，微软在中国深耕多年，在智能零售、智能制造、智能医疗、智能金融等领域都拥有非常丰富的经验，创新的技术与行业洞察，将帮助企业加速创新、升级。

全球化是中国企业发展的一大主题，越来越多的中国企业有走出去的需求。微软拥有强大的全球网络，覆盖全球的智能云服务以及优势资源；拥有全球最多的多达90多安全和合规认证，能在国际市场上做到符合当地的法律法规；以及微软服务全球192个国家和地区的丰富的数字化转型经验，这些都可以帮助中国创新放大到全球舞台上展现。显然，无论是各行各业、处于各个发展阶段的公司，都能从微软获得发展的动力：中国创新企业的代表——小米，从中国到全球与微软在IT运维、产品研发、技术合作、市场拓展等方面展开了全面的战略合作；全球领先的零售数字化解决方案供应商汉朔，在Microsoft Azure基础上构建的SaaS服务系统，帮助其亚太、欧洲和大洋洲的国际品牌零售连锁门店；创业公司AirDoc通过微软加速器平台完成了人工智能医学影像解决方案，而全球性制药企业礼来(Eli Lilly)通过与AirDoc的合作帮助医生进行糖尿病视网膜病变的早期筛查；中国环境管理和恢复领域的领导者——蒙草借助微软智能云 Azure 的虚拟机、物联网、Power BI 和数据分析等技术，开发了支持内蒙古政府减轻贫困和环境保护目标的解决方案；智慧物流领域的极智嘉(Geek+)，借助微软智能云 Azure 打造覆盖拣选、搬运、分拣、智慧工厂等智慧物流场景的全方位解决方案，让物流业务以能实现轻资产配置运行……

在中国，微软自己是一家创新型、创业型公司，一直在中国积极探索、持续投入。同时，微软在中国也以一家平台公司的角色，帮助更多的中国创新、创业企业成功。今天，荣耀与微软达成战略合作，只是微软作为平台公司对于中国企业科技赋能的一个范本。在后疫情时代，微软将成为更多中国企业快速成长背后的引擎。

美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬业
经验 丰富
客户 至上

NMLS#176854

Yue(Jill)Zhou NMLS#281400 Sr.Loan Officer 571-432-5811(C) jzhou@marionmortgage.com

Jia Yu NMLS # 2017104 loan officer 571-207-5811(C) jia@marionmortgage.com

Mark Shankle NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)

Triet Le NMLS #2094471 loan officer 571-249-3321(C)

Ha Chu Processor 540-208-8006(C)

黄捷博士 Jayie (Jenni) Rowe NMLS#177851 President 571-934-8000(C) jrowe@marionmortgage.com

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682

地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121

http://www.marionmortgage.com

5-106

Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only 民宅(包括FHA贷款)、商业、土地及建筑贷款

MC-2854 NMLS ID #176854 MB 11096 www.nmlsconsumeraccess.org