



“火眼”实验室现场。

通信运营是抗疫保障的重要环节。为保障“火眼”实验室远程部署工作顺利开展，华为极速驰援“火眼”实验室建设，为检测工作提供全面网络保障。依托华为云会议，通过远程高清视频会议，华为助力实验室与河北省卫健委、防疫指挥部快速连线，防疫部署工作实时同步展开。

云计算在提高新冠肺炎病毒前期筛查效率方面，同样“大显身手”。不同于以往筛查方案要花费4-5天，基于云计算的AI影像筛查系统将CT量化结果秒级输出，将医生的诊断结果出具时间缩短至2分钟内，大大提升了筛查效率。

疫情加速云计算向各领域纵深发展，为云计算的发展按下“快进键”。

IT产业链进化核心：

## 云生态建设

云计算从最初的一个抽象概念发展至今，已然成为人工智能的催化剂。2020年3月中央密集部署加快推动“新基建”，其中包括5G基建、大数据中心、人工智能、工业互联网等。作为新基建的重要组成部分，云计算发挥着数字化底座的重要作用。而云计算产业链进化的核心，则是云生态的建设。未来的云计算市场之大，绝非某一寡头能够独自鲸吞，必须依托上下游产业链的通力合作。

据《2019-2020年中国云计算市场研究年度报告》显示，2019年中国云计算市场整体规模达到1530.6亿元。到2022年，中国云计算市场规模将达到3555.3亿元。

产业升级给云计算带来新的机遇。顺势下沉至行业场景，向垂直化、产业化纵深发展，是云计算新的发展趋势。生态建设也将成为未来各大云厂商“群雄竞逐”的关键。要想赢得先机，云厂商仅仅依靠自身的实力远远不够，必须联合上下游相关企业，形成一种“众人拾柴”的格局。

“要全力以赴抓应用生态建设，像亚马逊一样建立大生态。”华为创始人任正非称。在云业务上华为并不着急跑马圈地，而是扎扎实实地把每一个服务都做好，华为轮值董事长徐直军曾表示。目前，华为云已广泛应用于泛互联网、政府及公共事业、汽车、地产、零售、教育等十余个行业。在云服务市场，华为正在探索一条区别于互联网公司，与众不同的“路”。

## 用友：领跑企业云服务

用友在2020商业创新大会上正式发布的“YonBIP用友商业创新平台”，基于云原生、元数据驱动、中台化、数用分离等四大最新技术架构，构建技术平台、数据中台、智能中台以及业务中台，并融合企业关键商业应用与服务，全面推进企业迈向数智化，支撑企业商业创新。

YonBIP是一个平台，更是一个生态。在加速企业数智化的道路上，用友与华为云紧密合作，为市场带来高价值的敏捷创新服务。

其实，企业上云的顾虑可以归结为三点：不敢转、不会转、没钱转。用友联合华为云共同解决企业面临的难点和痛点：华为云从“三不”到“三能”，打消客户对安全的顾虑；“用友·华为云杯企业云服务开发者大赛”，输出能力和行业影响力；用友联合银行合作伙伴推出“金服桥”实现一键融资、分钟级贷款，解决中小企业融资难问题。

平台化和生态化是YonBIP的差异化优势。它不是简单的工具型商业操作系统，而是生态化的服务平台，是集工具、能力和资源于一体的多元服务群。采用生态化思路做平台，意味着用友不是所有的场景都亲自做，而是赋能协同更多外部生态伙伴，共同引领客户创新。



中软国际这一系列动作背后，映射的是，中软国际从传统软件服务型企业向数字时代云计算和人工智能赛道转型的坚定决心。“2020年很多的客户都在提数字化转型，数字化转型围绕的核心应用技术就是云计算和人工智能。行业伙伴希望从数字化转型的顶层设计开始，细化到每一个层级，包括企业内部的IT系统、营销系统、生产系统、售后服务系统，客户管理系统等。”中软国际孙佳韡指出。客户的需求更多在于，全面的“云化”，以及云计算和人工智能技术的升级改造。

谈到中软国际与华为云的合作，“华为跟中软国际有非常长久的战略合作关系，我们在2017年7月份跟华为签署了华为云同舟共济伙伴战略合作协议”。从体量上来说，华为作为中国ICT厂商的领军者，中软国际作为中国软件产业中软件厂商的领军者，应该说是非常匹配的强强联合。

从战略和商业定位层面来看，华为聚焦在ICT基础设施，以及云计算、人工智能等

，长期做“黑土地”深耕；中软国际则更为关注在客户数据应用及体验的“最后一公里”。孙佳韡做了一个形象的比喻，华为的云计算和ICT技术正如“黑土地”，“我们在上面种粮食和水果，客户要新疆的苹果，我们就给他种一个新疆的苹果树，要西安的我们就种西安的。两家公司在整个战略定位以及产品跟解决方案服务上面，应该是完全互补，没有任何互斥的地方。”

谈到企业家精神，孙佳韡认为：在科技行业做企业领导者，首先要对科技有自己的认知，深入理解，不应是一个纯商业的人才，应该是一个技术人才；尊重自然科学规律，不要过度追捧热度；在产业周期里，要把握好企业的战略节奏。行业中持续的坚守，将会有意想不到的回报。

### 软通动力：解码“原动力”

2020年新冠疫情的发生，对于全球各行各业均造成巨大冲击。软通动力作为一家全球布局公司，2020年的整体业务依然保持了20%的增长，行业客户规模持续攀升。

对此，软通动力首席人力资源官、重大客户事业群总裁黄颖表示，能够对抗此次危机，得益于软通动力的业务连续性管理应急机制。该机制受益于多年来在供应商发展计划、能力发展计划等方面的能力支撑和强化。疫情发生后，在保证员工健康安全的前提下，软通动力与政府、客户、内部各组织协同作战，全员抗疫、积极推动复工复产。

回顾软通动力发展史，“数字化”和“华为”这两个最为鲜明和突出的特质，深深烙印在其发展基因中：一个是最初凭借金融解决方案在行业中崭露头角，而另一个则是与华为长达十余年的紧密合作，这些是软通动力得以持续壮大的主要因素。

如今，软通动力已成长为软件与信息技术服务领域的领军人，在金融、通讯、教育、交通、物流、零售、能源、运营商等诸多行业建立起领先的竞争优势，成为诸多ICT领域头部企业争抢的数字化解决方案服务商稀缺资源。

作为华为的战略合作和同舟共济合作伙伴，软通动力与华为在各自的发展生态环境中都发挥了重要作用；而在双方的企业文化中，也常能看到交相辉映的默契，双方



都倡导“以客户为中心，以奋斗者为本”。

“软通的战略其实是增长战略。”软通动力掌舵人，集团董事长刘天文先生如是说。从早期为大型企业做内部财务系统开始，到现在软通动力已经覆盖全行业数字化服务的方方面面，可以看出在董事长刘天文的企业家精神引领下，公司稳步和高速成长的路线与轨迹。

这其中，面对每一次战略选择，软通动力都非常笃定。这其中有对整体行业的洞察及市场形势的判断，也有对数字化转型和发展的执着追求与奉献，更有与华为坚定不移地同心携手。软通动力全面拥抱华为云，不仅仅是双方合作的需要，更是数字经济时代的需要，是软通动力自身持续增长与发展的需要。

### 鼎捷：“云化”加速记

时间的指针拨回到2001年的一个下午，来自中国台湾的鼎新电脑（鼎捷软件）与神州数码在北京组建合资公司，宣布大举进军中国ERP市场。

一年后，立中车轮举行ERP项目投标，这家产品畅销全球的车轮制造企业在选型之时，邀请了国内12家著名ERP厂商进行投标。最终，只有鼎捷软件经受住压力测试，从以财务软件起家的竞争对手中脱颖而出，一举中标，ERP铁军的形象就此确立。



一家物联网企业切入行业，要真正懂零售，必然离不开很多优秀的技术伙伴来支持它，微晟不仅在场景和用户体验样本上领先，还有华为云等生态合作伙伴在技术支持，使物联网解决方案能够真正解决实际问题。另一方面它也有场景的落地应用。对于微晟董事长袁林来说，寄望微晟能成为深耕零售领域，做最懂零售的智能物联网公司。

物联网切入行业，共创数字生态，本质上是企业家精神在驱动。在袁林看来，这种精神主要体现在创新力上，尤其是科技方面的创新。“当一家企业在快速发展并持续取得成功时，能够审视自身，展望未来，并找到与众不同的定位，已经是一件尤为困难的事情。如果能够颠覆自己，以全新的理念和运营模式来引领未来的变革，则更是难上加难。”

### 泰克：ICT教育“尖兵”

“我是杨鑫明，疫情期间闭关39天.....遇到不懂的知识点，我连着问了老师7次，2020年9月15号终于收到了人生中第一份HCIE证书。感谢泰克的老师们，细节满满的讲解，让自己发现会的不过是茫茫知识中的冰山一角。”

2003年，泰克教育在上海成立。泰克教育早期选择了思科，甲骨文，IBM、红帽等国外领军厂商成熟的认证培训体系，以高质量的服务为业界持续输送了大批市场急需的ICT人才。2012年，华为成立企业BG，随之推出了全套的相关认证课程，泰克教育高度看好这一开创了国内优质ICT认证体系先河的举措，深度参与了包括认证课程的开发，考试流程的建议等华为认证培训体系构建的全过程。

2017年泰克教育的培训业绩增长进入平台期，只能维持百分之十几的年增长率。此时的泰克教育，亟需引入驱动业务发展的新引擎。机会很快就出现了。2017年，华为云BU成立，泰克教育立即着手在人才培养、业务迁移等方面与华为云展开全面的合作，场景丰富、安全可信、性价比高的云服务模式，很快就为泰克教育培训业务的增长带来明显的起色，迅速突破了公司发展的瓶颈期。整体来看，从2017年到2020年的几年间，泰克教育的客户数每年都呈现出倍数级的增长。2020年前10个月认证的人数已经达到11000多人，增长率高达4-5倍，在云市场严选交易额也突破8000万，同比增长超过8倍。

谈到成功经验，泰克教育总经理林康平认为，首先是业务聚焦，在一个领域持续发力总会有成果；二是带头奋斗，林康平亲自拜访了100多家客户，只有身先士卒接触客户，才能了解到行业的痛点需求，优化解决方案；三是助力政府，帮助政府实实在在做一些有益的事情。

拓维信息：

行业深耕者的ALL IN生态

“多年来，我们始终坚持在教育领域进行高投入！”，在拓维信息副总裁柏丙军看来，这种敢为天下先，明明知道事情很难依然坚持的毅力，修炼的不仅是中国教育的未来，更是人的一种心性。

成立于1996年的拓维，深耕教育行业二十余年，在制造行业有17年，在交通行业也超过10年以上。可以说，拓维信息是深耕行业，爱“折腾”的企业。柏丙军透露说，拓维信息紧密联合华为，全面实施“一体化战略”，主攻两大方向：软硬一体化和端到端一体化。并且逐步开启云生态合作，在重点行业启动行业云搭建。

拓维信息牵手华为，很快成为华为在国内软件开发方面的合作伙伴以及全业务合作伙伴之一。特殊时期，“停课不停学”成为了教育行业的首要任务。为保障“停课不停学”，拓维信息“空中课堂”与华为云WeLink联合推出解决方案，广东省教育厅电教馆确定方案后实施推广，汇聚广东实验中学、华南师范大学附属中学的优质线上课程，在当时普惠广东省25000所学校，1700万师生。“但教育目前现状是资源分配还不够均衡，很多地区急需优质教育资源。”柏丙军一语道破了拓维信息深耕教育的本质。因为长期深耕教育行业，柏丙军对教育与经济发展的关系有着深刻认知。在他看来，推动教育均衡发展优化方案就是通过联合生态伙伴做互联网+教育的方式，真正实现优质教育内容的充分传递与共享，打破不同地区之间教育资源差异和分布不均衡的现状。

柏丙军对拓维信息做的事情有清醒的认知，“我们希望做到中国TOP级，会与华为云等优秀生态伙伴打造更大的拓维信息行业云平台。此外，拓维信息目前在湖南、甘肃、贵州三地建设了鲲鹏生态，也随之组建了一支能打善战的人才团队。

“在业务不断的进化中，思想也会随之进化！”柏丙军说，这个过程，有欣喜也有痛苦，但做好了，就提升了，也是常说的企业家精神。柏丙军认为，拓维信息的使命是“向上向善，利益人心”。做好一家企业，第一修的是责任感，第二修的是创新，第三个就是霸得蛮（湖南方言），也就是高度的执着。对于拓维信息来说，同舟共济不仅是拓维信息与华为云合作的生态之力，更加成为一种联结使命，让“向上向善”的拓维信息人开启一扇扇新的业务大门，点亮美好数字未来。

明源云：

### 地产数字化龙头的修炼“公式”

在地产圈，有这样一家企业：千亿级房企几乎都是它的重要合作伙伴；百强房企中则有99家选择了与其进行合作；其服务过的地产企业累计已超过6000家。

这家企业就是明源云。作为国内地产生态链数字化服务商领跑者，明源云集团控股有限公司（简称“明源云”）迄今为止已在地产行业深耕20余年。从过去的信息化时代，到今天的数字化、智能化时代，都留下了明源云服务地产客户的深深足迹。



在被问及明源云如何取得如此成绩时，明源云市场品牌中心负责人邹杨如是说：“我们始终秉持‘让地产生态链更智慧’的企业使命。”明源云业已建立起相对完备的产品及解决方案体系。其中，五大产品线：云ERP、云客、云链、云空间、云采购，被统称为“明源五云”，并全面覆盖房地产客户新时期的业务需求。



环信作为国内上线领先的即时通讯云平台，从创立初始就是基于云服务商平台之上推出自有多条业务产品线。环信与华为云联合基于云原生基础设施打造了高效、可靠的即时通讯云解决方案，涵盖私密社交、直播解决方案、智能硬件、视频会议、企业移动办公、游戏娱乐等六大场景。通过华为云原生基础设施提供的多云治理能力，使环信摆脱了传统架构对业务大规模发展的限制，构建起多云多中心的业务架构，并实现“多云一致性”的业务体验。环信CTO赵贵斌认为，在移动互联时代，上云是必须走的一步，上云对于企业的发展有着巨大帮助，是大势所趋。携手伙伴共同成长与发展，在新时代生态共赢、合作奋进成为了很多企业的一致发展目标。环信近年来也在积极推动生态合作发展，作为即时通讯云行业唯一的华为云生态合作伙伴，环信还是华为云行业首家通过华为云“鲲鹏”认证的企业，目前环信已经登录华为云严选市场。

赵贵斌非常认可稻盛和夫的“敬天爱人”及任正非的“以奋斗者为本”两句话，为热爱的事情奋斗，为客户带来价值的同时，实现企业和个人价值，这也是他个人比较推崇的企业文化。而关于环信创始人的企业家精神，在他看来，可以用“实干、坚持、乐观、坚韧、远见”等关键词概括。

汉得：

## 战略创新推动行业数字转型

对企业而言，行业的边界正在消失，颠覆性创新不断涌现。

在不确定、复杂和模糊的环境下，战略创业作为一种获取竞争优势的新思路应运而生。战略创业要求企业同时在既有业务领域寻求优势和在新业务领域寻求机会，而汉得就是一个很好例子。



驱动力：云者精神

云计算，以“云”托起了源源不断的数据，以强大的“计算”为能源，创造出更高更新的价值，而在云计算、云生态背后，真正驱动其向前不断发展的是一种力量。这种力量的产生，需要有崇高的使命感、伟大的格局观，需要有自我革命、不断创新勇气，需要有不达目的不罢休的韧劲，也需要有“抓铁有印，踏石留痕”的实干劲头，一言概之的话，就是优秀的企业家精神。

哈耶克曾说，“在社会演化中，没有什么是不可能的，使其成为不可避免的是思想”。北大光华管理学院的院长刘俏在他的著作《从大到伟大2.0》中引用了这句话，并提出“伟大的思想造就伟大的企业！中国伟大的企业必将从那些勇敢地通过技术和商业模式创新颠覆传统的领军者、尊重市场和消费者、着力打造长期价值而非短期利益的创业者中诞生”。

用友、中软、软通、鼎捷、沃丰科技 ( Udesk )、微晟、泰克、拓维信息、明源云、环信、汉得，这些企业是中国数字经济蓬勃发展中的一个缩影，是云者。而其所折射出的企业家精神和企业文化，如果没有崇高的使命和强烈的信念，无从产生；如果没有经历严峻的考验，也难修成正果。因此，这种精神总是稀缺的，一旦找到了这种精神，也就找到了向上生长的力量之源。正是因为有千千万万这样的力量，他们初心不改，行稳致远，进而有为，最终驱动了人类社会的转型升级。