

# 去安卓化 华为加速独立鸿蒙生态圈

## “纯血鸿蒙”

那场年会上，被传播最广的是余承东的一个“泄密”。按照他的说法，明年华为将会推出非常有引领性、创新性、颠覆性的产品。

期待值被拉满。余承东直言：“到时候你可以看到我们怎么样能够改写这个行业的历史。希望能够不断地带来超越大家的期待，做别人想不到的事情或者想到但做不到的事，甚至是他们不敢想的事情。”

但比起这个“秘密”，真正的重磅或许还在鸿蒙。年会上，余承东预告，华为明年将会推出鸿蒙原生应用与原生体验的产品。

上个月，“华为明年可能推出不兼容安卓的鸿蒙版本”的消息盛传。此后有媒体从华为相关人士处了解到，未来iOS、鸿蒙、安卓将为三个各自独立的系统，但推出时间还不确定。对于时间表等问题，北京商报记者也联系了华为，但未收到回复。

不过一位资深花粉对北京商报记者提到：“目前很多Top 100的超级App已经逐步开始与华为开展深度合作，预计（这些原生应用）最快明年一季度开始内测，进度慢三季度也可以初步开始了。”

“独立”即去安卓化，不再兼容安卓安装包，像iOS一样甚至更宽泛的跨平台化的独立系统。上述花粉提到，现在的鸿蒙4.0已经没有安卓代码了，有的只是开源代码，从此后开始，鸿蒙NEXT版本全部是仓颉编译。

“仓颉”是华为自研的编程语言。2022年4月，市场一度传出仓颉开启内测的消息。2021年，华为也曾明确透露过“将发布自研鸿蒙编程语言”。

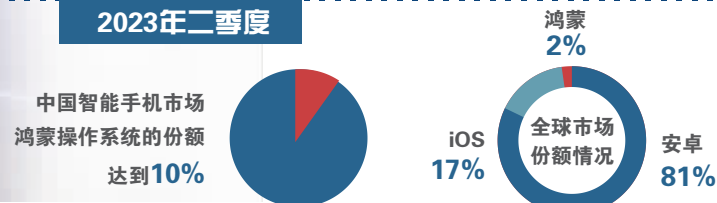
“确定目前4.0不再大版本更新迭代，抽点主要力量建设NEXT，反正就是全力以赴抢时间”。上述花粉称。

根据公开报道，HarmonyOS正式发布于2021年6月。早期，HarmonyOS引入部分安卓代码，以便更好地兼容安卓，保证用户使用体验，一度让不少人误认为HarmonyOS是“套壳”安卓。

今年8月，华为发布鸿蒙HarmonyOS 4.0的同时，也公布了面向开发者的HarmonyOS



在构建自己的“生态圈”方面，华为鸿蒙按下了“加速键”。12月9日的2023华为花粉年会上，华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东预告，华为明年将会推出鸿蒙原生应用与原生体验的产品，“那将会是整个中国终端类操作系统里真正的王者”。对华为来说，与安卓的分道扬镳，已是鸿蒙必走的一步。



NEXT开发者预览版。9月，华为宣布鸿蒙下一个版本HarmonyOS NEXT将完全自研系统底层，不再兼容安卓应用，只能运行鸿蒙原生应用，因此也被网友戏称为“纯血鸿蒙”。

与此同时，余承东提到，将全面启动鸿蒙原生应用，HarmonyOS NEXT开发者预览版将在2024年一季度面向开发者开放。

## 头部玩家组队

HarmonyOS 4.0发布的时候，华为就与近40家合作伙伴举办了鸿蒙生态合作的签约仪式，小红书、招商银行、携程旅行、美图、58同城、360浏览器等皆在其中。

进入12月，鸿蒙原生应用开发的进展更加密集。12月7日，支付宝与华为终端宣布合作，基于HarmonyOS NEXT启动支付宝鸿蒙原生应用开发，成为又一家启动鸿蒙原生应用开发的头部平台伙伴。

一天前，麦当劳中国也与华为达成鸿蒙合作协议，宣布麦当劳中国App将基于HarmonyOS NEXT启动鸿蒙原生应用开发，这意味着鸿蒙生态在餐饮领域取得了突破。

“对于华为来说，鸿蒙系统的独立意味着自主创新和技术主权的进一步强化。独立操作系统的开发不仅有助于华为从现有生态中脱颖而出，还可能为其带来更大的市场控制

力和品牌价值。”在接受北京商报记者采访时，领悟时代数字研究院首席研究员唐树源如此说道。

知名评论家、品牌专家解筱文也对北京商报记者分析称，鸿蒙系统一旦独立，对华为来说意味着拥有了完全自主研发的操作系统，这在很大程度上提升了我国在信息技术领域的自主创新能力和国际竞争力。

在解筱文看来，鸿蒙独立的优势在于，它可以摆脱对安卓和iOS系统的依赖，降低受制于人的风险。同时，鸿蒙系统可以针对5G、物联网等新兴技术进行优化，提供更高效率的运行环境和用户体验。

不过天使投资人、资深人工智能专家郭涛则对北京商报记者提到，开发鸿蒙原生应用可能会面临一些新的挑战。首先，鸿蒙系统是一个全新的操作系统，开发者需要学习和适应其开发环境和技术规范。这可能需要一定的时间和资源投入。

其次，郭涛认为，由于鸿蒙系统目前还处于发展阶段，生态系统相对较小，开发者可能面临较少的用户和市场需求。

据了解，为支持合作伙伴开发更多鸿蒙原生应用、元服务等，华为推出了鸿蒙生态伙伴发展计划“鸿飞计划”，打算未来三年面向鸿蒙生态伙伴投入百亿元资金，加速发展“纯血鸿蒙”应用生态，目前该计划已全面启动。

## 三分天下

“如果时光能倒流，我认为我们本可以通过重新定义个人电脑、平板电脑和手机之间的计算范畴，来重新振兴手机业务。”今年10月，谈及任期内是否有过战略错误或错误决定时，微软CEO纳德拉坦言，退出手机业务的决策不够妥当。

微软的Windows Phone是鸿蒙之前，上一个在手机操作系统领域挑战安卓和iOS的关键角色。该系统推出于2010年，凭借着与诺基亚的强强联合，Windows Phone一度风头无两。

后来的故事所有人都听过了。随着诺基亚的落败，Windows Phone也一蹶不振。有数据显示，从2014年开始，Windows Phone系统的市场份额便开始跳水，2017年一季度更是跌至0.1%。

2014年，纳德拉正式担任微软CEO职位，一年后，裁撤了76亿美元收购的诺基亚手机业务。

外界时常复盘Windows Phone失败的原因，除了决策失误、界面不受欢迎等原因外，不少人也将其归结于市场占有率低、生态系统不成熟、没能跟上iOS和安卓的发展等问题。

这些问题几乎可以类推到鸿蒙上。就底座能力而言，鸿蒙无需质疑，但要真正打造一个属于鸿蒙自己的生态，原生应用的存在必不可少。有媒体统计称，截至2023年8月1日，华为应用商店鸿蒙原生应用不足百款，这使得开发高质量鸿蒙应用变得非常紧迫。

“鸿飞计划”的开展可以倒推出华为在应用方面面临的困境，也可以延伸出鸿蒙可能面临的下一个难题：一旦真正独立，鸿蒙是否真的可以与安卓和iOS分庭抗礼？

唐树源评价称，尽管华为的鸿蒙系统是后来者，但它在国内市场享有较高的品牌认知度和技术实力。然而，不再支持安卓应用可能会导致用户基础的流失，特别是那些依赖于广泛的安卓应用生态的用户。因此，华为需要通过强大的原生应用支持和优化的用户体验来吸引和保留用户。

Counterpoint数据显示，2023年二季度，在中国智能手机市场，鸿蒙操作系统的份额达到10%，较上年同期增加了6个百分点。在全球市场上，鸿蒙、iOS、安卓的份额分别为2%、17%、81%。

今年8月，华为透露，目前搭载HarmonyOS的华为设备已达7亿+台，鸿蒙生态技术品牌鸿蒙智联已有超过2300家合作伙伴。但此前华为曾提到，目前海外手机暂无使用HarmonyOS的计划，海外消费者可通过搭载EMUI版本的华为手机继续使用安卓应用。

解筱文也提到，鸿蒙作为后来者，要想在市场层面与iOS和安卓三分天下，确实面临不小的挑战。

“但鸿蒙具备后来者的优势。”解筱文举例称，例如可以借鉴和学习iOS和安卓的优点，避免一些错误。此外，鸿蒙系统在物联网、边缘计算等领域具有潜力，这可能是未来竞争的关键。

郭涛也认为，鸿蒙的独立将为华为打开新的市场机会。随着全球智能手机市场的饱和，华为需要寻找新的增长点，而鸿蒙的推出将使其能够在物联网领域和其他智能设备上拓展市场份额。

北京商报记者 杨月涵

## 朱雀二号再升空 商业航天挖潜经济新空间

7月12日，朱雀二号遥二火箭成为全球首枚成功入轨的液氧甲烷火箭。12月9日，朱雀二号遥三运载火箭又搭载有效载荷并成功入轨。一步一步，液氧甲烷火箭的商业化之路迈入从0到1的标志性阶段，接下来，商业航天如何形成“商业闭环”？航天企业又该如何挖潜航天经济新空间？

### 迈入商业化批量交付

北京时间2023年12月9日7时39分，朱雀二号遥三运载火箭在我国酒泉卫星发射中心发射升空，将搭载的鸿鹄卫星、天仪33卫星及鸿鹄二号卫星顺利送入预定轨道，发射任务获得圆满成功。

朱雀二号是我国首型以液氧甲烷为推进剂的中型液体火箭，具有自主知识产权。蓝箭航天副总裁、营销与交付中心总经理黄河告诉北京商报记者，朱雀二号遥三的成功发射，意味着蓝箭航天的火箭产品“目前已经算是基本上成熟可靠，是可以把它推向市场的阶段了”。

“对整个中国航天来说，这是国内第一款也是全球第一款进入到商业化批量交付阶段的液氧甲烷火箭，标志着我国在液氧甲烷火箭商业化方面取得了领先。”蓝箭航天火箭研发部总经理、朱雀二号副总指挥兼副总师戴政表示。

在朱雀二号遥三运载火箭发射升空前，朱雀二号遥二火箭已于2023年7月12日实施发射，成为全球首枚成功入轨的液氧甲烷火箭，填补了我国液氧甲烷火箭技术路线的空白。目前，朱雀二号遥三的成功发射，使蓝箭航天连续成功发射两次朱雀二

号运载火箭。

### 低成本是关键

作为诞生于2015年商业航天元年企业，蓝箭航天的逐步折射出我国商业航天的发展。此后多年，我国商业航天市场主体活力竞相迸发。《2022年中国商业航天产业投资报告》显示，2015年以来，国内已注册并有效经营的商业航天企业数量达到433家。

不过，400余家企业逐鹿商业航天市场，要实现突围还得掌握“成本”二字。“目前运载火箭是通往太空唯一的流量入口，能否打开太空经济时代的流量入口，低成本的商业运载火箭是关键。”戴政表示，“只有极大提高进入太空的流量，降低进入太空的成本，才能够建立商业航天的生态，火箭就是打开商业太空大门的那把钥匙。”

为降成本，蓝箭航天选择了液氧甲烷的燃料方案。资料显示，根据所使用的燃料区别，发动机可分为固体发动机和液体发动机，相比之下，液体发动机在实现火箭可回收的技术上具有明显的优势。“进一步提高进入太空的流量，降低成本，未来的发展趋势会走向可重复使用火箭，而可重复使用火箭时代，液氧甲烷推进剂的低成本和易于发动机复用的优势会非常明显。”戴政

表示，蓝箭航天作为商业火箭领军企业，已经正式开启了液氧甲烷火箭的商业化交付之路。

在实质的降成本效果方面，黄河指出，运载火箭的成本优化是一个持续迭代、不断演进的过程，“对于朱雀二号而言，我们设定的最终成本目标是近地轨道单位载荷成本不高于4万-5万元人民币每公斤，当然未来还有进一步成本优化的目标，这就要留给我们未来的可重复使用火箭型号来完成”。

### 探路“商业闭环”

进入新阶段之后又将干什么？黄河介绍，接下来蓝箭航天还要实现“商业闭环”。

“这就意味着从商业的角度上实现全流程的交互，包括早期的市场开拓，再到明确任务之后的正式签约，再到签约之后火箭方和卫星客户方的紧密协同，确保整个任务的全链条通畅，实现任务的最终交付。”黄河表示，“只有这样的全流程走完之后，公司才能够通过提供运载服务而获得相应的现金流支持，这就是一个完整的商业闭环。”

黄河表示，“目前而言，我们还是在走第一步，也就是为市场提供持续、稳定、可靠的火箭运载服务，也就是帮助我们的卫星客户把相关卫星发射到指定的轨道上，从而收取发射服务费用。”

据黄河介绍，接下来，蓝箭航天计划在2024年有3次发射，到2025年是6次发射，2026年是12次发射，每年都会比前一年有一次翻倍的增长。

北京商报记者 方彬楠 冉黎黎

## 资生堂动刀组织架构寻增长

为了寻求新的增长，这一次，资生堂将刀对准了组织架构。12月10日，北京商报记者获悉，资生堂对外宣布集团总部将进行部分组织架构调整。设立价值创造战略总部、公司治理部，成立全球品牌价值发展中心……面对难言乐观的业绩，资生堂需要作出改变，从下沉市场扩大渠道到战略涨价，再到调整组织架构，资生堂一心求增长。

根据资生堂对外披露的信息，资生堂集团总部将于2024年1月1日起设立价值创造战略总部、公司治理部，成立全球品牌价值发展中心、全球产品价值发展中心。同时，原“D&I战略推进部”更名为“DE&I战略推进部”。

这一系列调整都是为实现资生堂制定的中长期经营战略服务。资生堂方面表示，为实现中期经营战略“SHIFT 2025 and Beyond”提出的增值业务模式，设立首席营销和创新官直轄“价值创造战略总部”，以提高公司应对客户需求和市场的能力。公司治理部则是为了制定适合公司的治理形式战略，建立并运行适当的治理体制，强化董事会的适当监督职能，进一步发展成为能够实现可持续增长和长期企业价值提升的体制。

不过，也有声音传出，资生堂一系列变动是希望缓解业绩带来的焦虑。

根据最新财报数据，资生堂2023年前9个月净销售额同比下跌5.3%至7224.17亿日元，其中，三季度净销售额为2282亿日元，同比下滑15%。基于前三季度业绩的下滑，资生堂集团下调了全年预期，其中，净销售额下调至9800亿日元，同比下降8.2%；核心经营利润为350亿日元，同比下降31.8%；归母净利润为180亿日元，同比下降47.4%。

就如盘古智库研究院高级研究员江瀚所说，就中国整个美妆市场发展的过程来看，随

着国产品牌的崛起以及其他品牌的竞争布局，资生堂受欢迎程度大不如前，甚至不止是资生堂，其他外资品牌也或多或少面临着这些问题，及时适当作出调整对品牌来说是好事。

中国市场上资生堂的发展中起着重要作用。2023年上半年，资生堂在中国市场的销售额占比为26.4%，一度超越日本本土市场25.3%的营收占比，中国市场成为资生堂第一大市场。资生堂也在多场合多次强调中国市场的重要性，这也让资生堂将增长希望寄托于中国市场。然而随着本土中低端美妆品牌崛起以及消费者对于中国高端化妆品需求的增长，平价美妆品牌逐渐失去市场。近两年，资生堂陆续出售了旗下中低端美妆品牌包括妮芙、泊美等，进而推动高端化转型。

资生堂如今再提下沉战略，或属无奈之举，毕竟在竞争对手欧莱雅大举进攻中国下沉市场之际，资生堂不能无动于衷。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒表示，作为东方护肤品牌，资生堂做大中国市场，远远比拓展其他洲的业务来得容易，成本也更低，研发技术也能有效应用。但不得不承认，资生堂同时面临着品牌老化与遭遇中国本土品牌冲击的问题。作为老品牌，资生堂有其研发技术和品牌力方面的优势，不过由于其在中国市场时间已经较久，在中国“90后”“00后”等新消费者成为护肤品的重要消费群体后，不少历史较久的日韩品牌都出现发展瓶颈。

日妆品牌遇冷已经成为事实。公开数据显示，天猫“双11”预售GMV前十的日系美妆品牌中，有8个较去年同比下滑超50%。其中，资生堂预售首日GMV为12.97亿元，同比下滑达74.1%。SK-II、肌肤之钥(CPB)GMV也出现不同程度的下滑，跌幅分别为85.8%、76.8%。北京商报记者 郭秀娟 张君花