

مؤتمر عبر الهاتف حول أرباح الربع الثاني من السنة المالية 2024 لشركة Microsoft

بريت إيفيرسن، ساتيا ناديلا، أيمي هود

الثلاثاء 30 يناير 2024

بريت إيفيرسن:

مساء الخير وشكرًا لانضمامكم إلينا اليوم. يشارك في المكالمة معي ساتيا ناديلا، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي، وأيمي هود، المديرية المالية، وأليس جولا، مديرة قسم المحاسبة، وكيث دوليفر، السكرتير العام ونائب المستشار العام.

يمكنك الاطلاع على بياننا الصحفي حول الأرباح وشرائح العرض المالي الموجزة على موقع علاقات المستثمرين في Microsoft، والذي يهدف إلى استكمال ملاحظتنا المعدة مسبقًا خلال مكالمة اليوم ويوفر التسوية بين الاختلافات بين التدابير المالية المتوافقة مع GAAP وغير المتوافقة مع GAAP. ستوفر شرائح النظرات العامة ووجهات النظر الأكثر تفصيلًا على موقع علاقات المستثمرين في Microsoft عندما نقدم تعليقًا على التوقعات خلال مكالمة اليوم.

أتمت شركة Microsoft عملية الاستحواذ على Activision Blizzard هذا الربع، ونعلن عن نتائجها في قطاع الحوسبة الشخصية لدينا، بدءًا من 13 أكتوبر 2023. وبناءً على ذلك، فإن مقياس نمو إيرادات خدمات ومحتوى Xbox الخاص بنا يشمل التأثير الصافي لشركة Activision. بالإضافة إلى ذلك، يحتوي بياننا الصحفي وشرائح العرض التقديمي على معلومات تكميلية بشأن التأثير الصافي لعملية الاستحواذ على Activision على نتائجنا المالية.

في هذه المكالمة سنناقش بعض العناصر غير المتوافقة مع GAAP. لا ينبغي اعتبار المقاييس المالية غير المتوافقة مع GAAP بديلًا أو أفضل من مقاييس الأداء المالي المعدة وفقًا لـ GAAP. يتم تضمينها كبنود

توضيحية إضافية لمساعدة المستثمرين في فهم أداء الشركة في الربع الثاني بشكل أفضل بالإضافة إلى تأثير هذه العناصر والأحداث على النتائج المالية.

إن كافة مقارنات النمو التي نجريها في المكاملة اليوم تتعلق بالفترة المقابلة من العام الماضي ما لم تتم الإشارة إلى خلاف ذلك. وسنقدم أيضاً معدلات النمو بالعملة الثابتة، عند توفرها، كإطار لتقييم أداء أعمالنا الأساسية، باستثناء تأثير تقلبات أسعار العملات الأجنبية. عندما تكون معدلات النمو هي نفسها بالعملة الثابتة، فسوف نشير إلى معدل النمو فقط.

سننشر ملاحظتنا المعدة مسبقاً على موقعنا الإلكتروني فوراً بعد المكاملة حتى تتوفر النسخة المكتوبة الكاملة. يتم بث مكاملة اليوم مباشرة وتسجيلها على شبكة الإنترنت. إذا طرحت سؤالاً، فسيتم تضمينه في البث المباشر، وفي النسخة المكتوبة، وفي أي استخدام مستقبلي للتسجيل. بإمكانك إعادة تشغيل المكاملة وعرض النسخة المكتوبة على موقع علاقات المستثمرين من Microsoft.

أثناء هذه المكاملة، سنقوم بالإدلاء بتصريحات تطلعية وهي عبارة عن تنبؤات أو توقعات أو بيانات أخرى حول الأحداث المستقبلية. وتستند هذه البيانات إلى التوقعات والافتراضات الحالية التي تخضع للمخاطر وعدم اليقين. قد تختلف النتائج الفعلية بشكل مادي بسبب العوامل التي تمت مناقشتها في البيان الصحفي الخاص بالأرباح اليوم، وفي التعليقات التي تم الإدلاء بها خلال هذه المكاملة الجماعية، وفي قسم عوامل الخطر في النموذج 10-K، والنماذج 10-Q، والتقارير الأخرى والإيداعات لدى هيئة الأوراق المالية والبورصة. لا نتحمل أي مسؤولية لتحديث أي بيان تطلعي.

وبهذا سأترك المكاملة لساتيا.

ساتيا ناديل: شكراً لك يا بريت.

وكان الربع السنوي قياسياً، مدفوعاً بقوة Microsoft Cloud، والتي تجاوزت 33 مليار دولار في الإيرادات، بزيادة قدرها 24٪.

لقد انتقلنا من الحديث عن الذكاء الاصطناعي إلى تطبيق الذكاء الاصطناعي على نطاق واسع.

من خلال دمج الذكاء الاصطناعي في كل طبقة من طبقات مجموعة التقنيات لدينا، فإننا نكسب عملاء جدد ونساعد في تحقيق فوائد جديدة ومكاسب في الإنتاجية.

الآن، سأسلط الضوء على أمثلة على زخمنا وتقدمنا، بدءًا من Azure.

استحوذت Azure مرة أخرى على حصة هذا الربع، بفضل ميزة الذكاء الاصطناعي لدينا.

تُقدم Azure الأداء الأفضل لتدريب الذكاء الاصطناعي والاستدلال عليه والتحديد الأكثر تنوعًا من مسرعات الذكاء الاصطناعي، بما في ذلك الأحدث من AMD و NVIDIA، بالإضافة إلى شريحة السيليكون الخاصة بنا Azure Maia.

وبفضل الذكاء الاصطناعي في Azure، نوفر الوصول إلى أفضل مجموعة من النماذج الأساسية والمفتوحة المصدر، بما في ذلك نماذج LLM ونماذج SLM، والتي تتكامل جميعها بشكل عميق مع البنية الأساسية والبيانات والأدوات على Azure.

لدينا الآن 53000 عميل بخصوص الذكاء الاصطناعي في Azure. أكثر من ثلثهم كانوا جددًا في Azure خلال الأشهر الـ 12 الماضية.

يجعل عرضنا الجديد "النماذج كخدمة" من السهل على المطورين استخدام نماذج LLM من شركائنا مثل Cohere و Meta و Mistral على Azure دون الحاجة إلى إدارة البنية التحتية الأساسية.

لقد قمنا أيضًا ببناء الـ SLMS الأكثر شعبية في العالم، والتي توفر أداءً يضاهي النماذج الأكبر ولكنها صغيرة بما يكفي لتشغيلها على حاسوب محمول أو جهاز محمول. على سبيل المثال، تقوم شركات Anker و Ashley و AT&T و EY و Thomson Reuters بالفعل باستكشاف كيفية استخدام SLM Phi الخاص بنا في تطبيقاتها.

وقد حققنا تقدمًا كبيرًا بفضل خدمة Azure OpenAI الخاصة بنا. خلال هذا الربع، أضفنا الدعم لأحدث طرازات OpenAI، بما في ذلك GPT-4 Turbo، و GPT-4 مع Vision، و Dall-E 3، بالإضافة إلى الضبط الدقيق.

نشهد زيادة في الاستخدام من قبل الشركات الناشئة التي تركز على الذكاء الاصطناعي مثل Moveworks و Perplexity و SymphonyAI، بالإضافة إلى بعض أكبر الشركات في العالم. تستخدم أكثر من نصف شركات Fortune 500 نظام Azure OpenAI اليوم، بما في ذلك Ally Financial و Coca-Cola و Rockwell Automation.

على سبيل المثال، شاركت شركة Walmart في معرض CES هذا الشهر كيفية استخدامها لخدمة Azure OpenAI، إلى جانب بياناتها ونماذجها الخاصة، لتبسيط طريقة عمل أكثر من 50 ألف موظف، وتحويل طريقة تسوق ملايين العملاء.

على نطاق أوسع، يستمر العملاء في اختيار Azure لتبسيط عمليات الانتقال نحو السحابة وتسريعها.

بشكل عام، نرى صفقات Azure أكبر وأكثر استراتيجية، مع زيادة في قيمة التزامات Azure التي تزيد قيمتها عن مليار دولار.

على سبيل المثال، ستستثمر شركة Vodafone ما قيمته 1.5 مليار دولار في خدمات الحوسبة السحابية والذكاء الاصطناعي على مدى السنوات العشر المقبلة، في إطار عملها على تحويل التجربة الرقمية لأكثر من 300 مليون عميل حول العالم.

الآن، إلى البيانات.

نعمل على دمج قوة الذكاء الاصطناعي عبر مجموعة البيانات بأكملها. يجمع النظام الأساسي للبيانات الذكية من Microsoft بين قواعد البيانات التشغيلية والتحليلات والحوكمة والذكاء الاصطناعي لمساعدة المؤسسات في تبسيط وتوحيد مجموعات البيانات الخاصة بها.

Cosmos DB هي قاعدة البيانات المفضلة لبناء تطبيقات قائمة على تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي على أي نطاق، مما يدعم أعمال العمل للشركات في كل مجال، من AXA و Coles، إلى Mitsubishi و TomTom.

على سبيل المثال، KPMG استخدمت Cosmos DB، بما في ذلك قدرات البحث المتجه الأصلي المدمج، جنبًا إلى جنب مع خدمة Azure OpenAI، لتشغيل مساعد الذكاء الاصطناعي، والذي يُنسب إليه الفضل في زيادة إنتاجية مستشاريها بنسبة تصل إلى 50٪.

وبشكل عام، ارتفعت معاملات بيانات Cosmos DB بنسبة 42٪ على أساس سنوي.

بالنسبة للمؤسسات التي ترغب في تجاوز البحث المتجه داخل قاعدة البيانات، يوفر Azure AI Search أفضل حل بحث هجين. يستخدمها OpenAI للتوليد المعزز بالاسترجاع كجزء من ChatGPT.

وفي هذا الربع، وقّرنّا Microsoft Fabric للجميع، لمساعدة العملاء مثل Milliman و PwC في الانتقال من البيانات إلى الرؤى ثم إلى العمل - كل ذلك ضمن نفس حل SaaS الموحد.

ارتفعت البيانات المخزنة في مستودع البيانات متعددة السحابة OneLake التابعة لـ Fabric بنسبة 46٪ على أساس ربع سنوي.

الآن، إلى المطورين.

من GitHub إلى Visual Studio، لدينا أدوات المطور الأكثر شمولاً والمحبوبة لعصر الذكاء الاصطناعي.

ارتفعت إيرادات GitHub إلى أكثر من 40٪ على أساس سنوي، مدفوعة بالنمو الشامل للمنصة واعتماد GitHub Copilot، أداة مطوري الذكاء الاصطناعي الأكثر انتشارًا في العالم.

لدينا الآن أكثر من 1.3 مليون مشترك في GitHub Copilot مدفوعين، بزيادة 30٪ خلال ربع السنة.

وتستخدم أكثر من 50 ألف مؤسسة GitHub Copilot Business لتعزيز إنتاجية المطورين لديها، بدءًا من المؤسسات الرقمية الأصلية مثل Etsy و HelloFresh، إلى المؤسسات الرائدة مثل Autodesk و Dell Technologies و Goldman Sachs. ستطرح Accenture وحدها GitHub Copilot إلى 50 ألفًا من مطوريها هذا العام.

ونذهب إلى أبعد من ذلك، ونجعل Copilot في كل مكان عبر منصة GitHub بأكملها، مع ميزات أمان جديدة تعمل بالذكاء الاصطناعي، بالإضافة إلى Copilot Enterprise، الذي يخصص Copilot لقاعدة بيانات المؤسسة ويسمح للمطورين بالتحدث معها باللغة الطبيعية.

كما أننا رائدون في تطوير التعليمات البرمجية المنخفضة / بدون تعليمات برمجية، حيث نساعد الجميع في إنشاء التطبيقات، وأتمتة سير العمل، وتحليل البيانات - والآن بناء Copilots مخصصين.

لقد استخدمت أكثر من 230 ألف مؤسسة بالفعل قدرات الذكاء الاصطناعي في Power Platform، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 80٪ على أساس ربع سنوي.

وباستخدام Copilot Studio، يمكن للمؤسسات تخصيص Copilot لـ Microsoft 365 أو إنشاء Copilot مخصصة خاصة بها. لقد تم استخدامه بالفعل من قبل أكثر من 10000 مؤسسة، بما في ذلك An Post، و Holland America، و PG&E.

على سبيل المثال، خلال بضعة أسابيع، قامت كل من PayPal و Tata Digital ببناء Copilots للإجابة على استفسارات الموظفين الشائعة، مما أدى إلى زيادة الإنتاجية وخفض تكاليف الدعم.

كما نستخدم هذه اللحظة الذكاء الاصطناعي لإعادة تعريف دورنا في تطبيقات الأعمال.

استحوذت Dynamics 365 مرة أخرى على حصة كبيرة، حيث تستخدم المؤسسات تطبيقاتنا المدعومة بالذكاء الاصطناعي لتحويل وظائف التسويق والمبيعات والخدمات والتمويل وسلسلة التوريد.

ونعمل أيضًا على توسيع نطاق إدارة الأصول الخاصة بنا من خلال دمج Copilot في أنظمة الطرف الثالث أيضًا.

في Sales، ساعد برنامج Copilot الخاص بنا البائعين في أكثر من 30 ألف مؤسسة، بما في ذلك Lumen Technologies و Schneider Electric، في إثراء تفاعلاتهم مع العملاء باستخدام البيانات من Dynamics 365 أو Salesforce.

وبفضل Copilot للخدمة الجديد لدينا، يُمكن للموظفين في شركات مثل Northern Trust الرد على استفسارات العملاء بشكل أسرع. ويشمل عمليات التكامل الجاهزة لتطبيقات مثل Salesforce و ServiceNow و Zendesk.

بفضل خدمة السحابة في مجالنا وعبر المجالات، نعمل على تصميم حلولنا لتلبية احتياجات المجالات المحددة.

في مجال الرعاية الصحية، يُستخدم DAX Copilot من قبل أكثر من 100 نظام للرعاية الصحية، بما في ذلك Lifespan، و UNC Health، و UPMC، لزيادة إنتاجية الأطباء وتقليل الإرهاق.

وكانت خدماتنا السحابية المخصصة للبيع بالتجزئة في مقدمة اهتمامات NRF، حيث شاركت شركات البيع بالتجزئة - من Canadian Tire Corporation إلى Leatherman و Ralph Lauren - في كيفية استخدام حلولنا في رحلة المتسوق لتسريع الوقت اللازم للحصول على القيمة.

الآن، إلى مستقبل العمل.

هناك مجموعة متزايدة من الأدلة التي توضح الدور الذي سيلعبه الذكاء الاصطناعي في تحويل العمل.

وتظهر أبحاثنا الخاصة، فضلاً عن الدراسات الخارجية، تحسناً بنسبة 70٪ في الإنتاجية باستخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي لمهام عمل محددة. وبشكل عام، كان مستخدمو Copilot for Microsoft 365 الأوائل أسرع بنسبة 29٪ في سلسلة من المهام مثل البحث والكتابة والتلخيص. بعد مرور شهرين، شهدنا تطبيقاً أسرع من حزم E3 أو E5 الخاصة بنا، حيث قامت مؤسسات مثل Dentsu و Honda و Pfizer بنشر Copilot لموظفيها.

ونوسع نطاق التوفر ليشمل المؤسسات من جميع الأحجام.

ونشهد أيضاً ظهور نظام Copilot البنائي. لقد قام موردو البرامج المستقلون مثل Atlassian و Mural و Trello، بالإضافة إلى عملاء مثل Air India و Bayer و Siemens، ببناء مكونات إضافية لخطوط أعمال محددة تعمل على توسيع قدرات Copilot.

عندما يتعلق الأمر بـ Teams، شهدنا مرة أخرى استخداماً قياسياً حيث جمعت المؤسسات بين التعاون والردشة والاجتماعات والمكالمات على منصة واحدة.

كما أصبح Teams نقطة إدخال جديدة بالنسبة لنا. يشتري أكثر من ثلثي عملاء Teams للمؤسسات لدينا الهاتف أو الغرف أو Premium.

كل هذا الابتكار يدفع النمو من خلال Microsoft 365.

لدينا الآن أكثر من 400 مليون ترخيص جهاز مدفوع لـ Office 365. واختارت مؤسسات مثل BP و Elanco و ING Bank و Mediaset و WTW الـ E5 هذا الربع لتمكين موظفيها من استخدام تطبيقات الإنتاجية الأفضل في فئتها، إلى جانب الأمان المتقدم والامتثال والصوت والتحليلات.

الآن، إلى Windows.

في عام 2024، سيصبح الذكاء الاصطناعي جزءًا من الدرجة الأولى في كل حاسوب شخصي.

كانت الحواسيب الشخصية التي تعمل بنظام Windows والمزودة بوحدات معالجة عصبية مدمجة في مركز الصدارة في معرض CES، حيث فتحت المجال لتجارب الذكاء الاصطناعي الجديدة لجعل ما تفعله على حاسوبك أسهل وأسرع - بدءًا من البحث عن الإجابات وتلخيص رسائل البريد الإلكتروني، إلى تحسين الأداء وكفاءة البطارية.

يتوفر Copilot في Windows بالفعل على أكثر من 75 مليون حاسوب شخصي يعمل بنظامي التشغيل Windows 10 و Windows 11. ومن خلال مفتاح Copilot الجديد، والذي يُعد أول تغيير كبير في لوحة مفاتيح Windows منذ 30 عامًا، فإننا نوفر إمكانية الوصول بنقرة واحدة.

كما نواصل تحويل كيفية تجربة Windows وإدارته باستخدام Azure Virtual Desktop و Windows 365، وتقديم ميزات جديدة تسهل على الموظفين الوصول إلى حواسيبهم الشخصية السحابية وعلى فرق تكنولوجيا المعلومات تأمينها. زاد استخدام نظام التشغيل Windows المتوفر عبر السحابة بنسبة تزيد عن 50٪ على أساس سنوي.

وبشكل عام، زادت عمليات نشر Windows 11 التجارية بمقدار الضعف على أساس سنوي، حيث قامت شركات مثل HPE و Petrobas بطرح نظام التشغيل للموظفين.

الآن، إلى مجال الأمان.

وقد أبرزت الهجمات الأمنية الأخيرة - بما في ذلك هجوم على مستوى الدولة/الولاية على أنظمة الشركات التي أبلغنا عنها قبل أسبوع ونصف - الحاجة الملحة إلى تحرك المنظمات بشكل أسرع لحماية نفسها من التهديدات الإلكترونية.

لهذا السبب في الخريف الماضي، أعلننا عن مجموعة من الأولويات الهندسية في إطار مبادرة المستقبل الأمن الخاصة بنا، التي تجمع كل جزء من الشركة لتعزيز حماية الأمان عبر الإنترنت عبر كل من المنتجات الجديدة والبنية الأساسية القديمة.

ولهذا السبب نواصل الابتكار عبر قائمة مشاريع الأمان لدينا، بالإضافة إلى وضعنا الأمني التشغيلي، لمساعدة العملاء على اعتماد هندسة أمان تعتمد على مفهوم ثقة معدومة. يجمع النظام الأساسي الموحد لعمليات الأمان الأولى في الصناعة بين إدارة معلومات الأمان والأحداث في Microsoft Sentinel و XDR Microsoft Defender و Copilot للأمان لمساعدة الفرق على إدارة مشهد أمان أكثر تعقيدًا.

ومع Copilot للأمان، نساعد الآن مئات العملاء على الوصول المبكر، بما في ذلك Cemex و Dw و LTIMindtree و McAfee و Nucor Steel، على زيادة إنتاجية فرق عمليات الأمان بشكل كبير. في هذا الربع، قمنا بتوسيع Copilot إلى Entra، و Intune، و Purview.

في الإجمالي، لدينا أكثر من مليون عميل، بما في ذلك أكثر من 700,000 عميل يستخدمون أربعة أو أكثر من منتجاتنا الأمنية، مثل Arrow Electronics، DXC Technology، Freeport-McMoRan، Insight Enterprise، JB Hunt، و The Mosaic.

الآن، إلى LinkedIn.

يساعد LinkedIn الآن أكثر من مليار عضو على التعلم والبيع والحصول على وظائف. وما زلنا نشهد نموًا قويًا في العضوية على مستوى العالم، مدفوعًا بتسجيل الأعضاء في أسواق رئيسية، مثل ألمانيا والهند.

وفي سوق العمل المتغيرة باستمرار، فهو يبقى الأعضاء تنافسيين من خلال بناء المهارات وتبادل المعرفة. على مدى الاثني عشر شهرًا الماضية، أضاف الأعضاء 680 مليون مهارة إلى ملفاتهم الشخصية، بزيادة 80% عن العام الماضي.

تعمل ميزاتنا الجديدة القائمة على تكنولوجيا الذكاء الصناعي على تحويل تجربة أعضاء LinkedIn، فهي تعمل على كل شيء، بدءًا من كيفية تعلم الأشخاص للمهارات الجديدة، إلى كيفية البحث عن الوظائف والتفاعل مع المنشورات.

كما تستمر ميزات الذكاء الاصطناعي الجديدة - بما في ذلك InMails الأكثر تخصيصًا - في زيادة عائد الاستثمار للأعمال على المنصة، وأخذت أعمالنا في التوظيف حصة من السوق للربع السادس على التوالي.

وعلى نطاق أوسع، يقوم الذكاء الاصطناعي بتحويل تجربة البحث والمستعرض لدينا. هذا الزخم يشجعنا. في وقت سابق من هذا الشهر، حققنا إنجازًا رئيسيًا جديدًا بإنشاء 5 مليارات صورة وإجراء 5 مليارات دردشة حتى الآن، وكلاهما يمثل الضعف مقارنة بالربع الماضي. وشارك كل من Bing و Edge هذا الربع.

قدمنا أيضًا Copilot كواجهة مستقلة عبر جميع المتصفحات والأجهزة، بالإضافة إلى تطبيق Copilot على iOS وAndroid. وقبل أسبوعين فقط، قدمنا Copilot Pro، مما يوفر الوصول إلى أحدث النماذج للحصول على إجابات سريعة وإنشاء صور ذات جودة أعلى، والوصول إلى Copilot لمستخدمي Microsoft 365 الشخصي والعائلي.

الآن، إلى الألعاب.

في هذا الربع، حققنا أرقامًا قياسية لعدد المستخدمين النشطين شهريًا على Xbox، والكمبيوتر الشخصي، بالإضافة إلى الجوال - حيث لدينا الآن أكثر من 200 مليون مستخدم نشط شهريًا فقط، بما في ذلك Activeion Blizzard King.

مع شرائنا، أضفنا مئات الملايين من اللاعبين إلى نظامنا البنائي، بينما ننفذ طموحنا للوصول إلى المزيد من اللاعبين على المزيد من المنصات.

مع Cloud Gaming، نواصل الابتكار لنقدم للاعبين المزيد من الطرق لتجربة الألعاب التي يحبونها، أين ومتى وكيف يريدون. زادت الساعات البث المباشر بنسبة 44% على أساس سنوي.

المحتوى الرائع هو مفتاح نمونا، وعبر قائمة مشاريعنا، لم أكن أبدًا أكثر حماسًا بشأن تشكيلتنا من الألعاب القادمة.

في وقت سابق من هذا الشهر، شاركنا عناوين المجموعة الأولى الجديدة المثيرة القادمة هذا العام إلى Xbox و PC و Game Pass، بما في ذلك إنديانا جونز (Indiana Jones).

كما أعلننا عن إطلاق تحديثات مهمة هذا العام للعديد من أكثر ألعاب حق الامتياز الدائمة لدينا، والتي تجلب ملايين اللاعبين كل شهر، بما في ذلك Call of Duty و Elder Scrolls Online و Starfield. وفي الختام، نتطلع إلى كيفية استفادة الأشخاص والمؤسسات من التحول القائم على الذكاء الاصطناعي في عام 2024.

بهذا، اسمحوا لي بنقل الحديث إلى إيمي.

إيمي هود:

شكرا لك، ساتيا، ومساء الخير الجميع.

هذا الربع، بلغت الإيرادات 62 مليار دولار، بزيادة 18% و 16% بفرض ثبات العملة. عند تعديلها لفترة الربع الثاني من العام السابق، زادت إيرادات التشغيل بنسبة 25% و 23% بفرض ثبات العملة، وكانت الأرباح لكل سهم 2.93 دولار - أي بزيادة 26% و 23% بفرض ثبات العملة.

تجاوزت النتائج التوقعات وقدمنا ربعاً آخر من النمو، فكان نمو الإيرادات ونمو صافي الأرباح مكون من رقمين. دفع التنفيذ القوي من قبل فرق المبيعات وشركائنا مكاسب الأسهم مرة أخرى هذا الربع عبر العديد من أعمالنا كما أشارت ساتيا.

في أعمالنا التجارية، أدى الطلب القوي على عروض Microsoft Cloud، بما في ذلك خدمات الذكاء الاصطناعي، إلى نمو أفضل من المتوقع في عقود Azure الكبيرة والطويلة الأجل. ساهمت قوة مجموعة Microsoft 365 بالسعر الخاص في توسيع ARPU لشركتنا التجارية من Office، بينما استمر اعتدال نمو الأعمال الجديدة للمنتجات المستقلة التي تباع بسعر خاص خارج مجموعة Microsoft 365.

وكانت الحجوزات التجارية تفوق التوقعات وزادت بنسبة 17% و 9% بفرض ثبات العملة على أساس انخفاض الصلاحية. دفعتنا القوة في عقود Azure طويلة الأجل المذكورة سابقاً إلى جانب التنفيذ القوي عبر حركات استحقاقنا السنوي الأساسية، بما في ذلك التجديدات الصحية، إلى تحقيق هذه النتائج. وزاد الالتزام بالأداء التجاري المتبقي بنسبة 17% و 16% بفرض ثبات العملة إلى 222 مليار دولار. هناك حوالي 45% زيادة في الإيرادات المُقدرة في الأشهر الـ 12 المقبلة، بزيادة بنسبة 15% على أساس سنوي. أما الجزء المتبقي، المُقدر بعد الأشهر الـ 12 المقبلة، فقد زاد بنسبة 19%. وفي هذا الربع، كان مزيج استحقاقنا السنوي 96%.

في أعمالنا الاستهلاكية، كانت أسواق الإعلان وPC تتماشى بشكل عام مع توقعاتنا. واستمرت أحجام سوق PC في الاستقرار عند مستويات ما قبل الجائحة. كان سوق وحدات تحكم الألعاب أصغر قليلاً.

للتذكير، يتضمن تعليقي على Q2 التأثير الصافي لنشاط Activision من تاريخ الاستحواذ، بما في ذلك محاسبة الشراء والتكامل والمصروفات المتعلقة بالمعاملات. يتضمن التأثير الصافي تعديل حركة محتوى Activision من علاقتنا السابقة كشريك طرف ثالث إلى طرف أول. على مستوى الشركة، ساهمت شركة Activision بحوالي 4 نقاط في نمو الإيرادات، وكانت 2 نقطة انكماش على نمو الدخل التشغيلي المعدل، وتأثير سلبي بمقدار 5 سنت على الأرباح لكل سهم. ويشمل هذا التأثير 1.1 مليار دولار من تعديلات محاسبة الشراء والتكامل والتكاليف المتعلقة بالمعاملات مثل الرسوم المتعلقة بفصل الخدمة المتعلقة بإعلان الأسبوع الماضي.

كانت FX متوافقة تقريبًا مع توقعاتنا بشأن إجمالي إيرادات الشركة، وإيرادات مستوى القطاعات، وتكلفة البضائع المباعة، ونمو النفقات التشغيلية.

بلغت إيرادات Microsoft Cloud ما قيمته 33.7 مليار دولار أمريكي، وهو ما يفوق التوقعات، كما نمت بنسبة 24٪ و 22٪ بالعملة الثابتة.

بلغت نسبة هامش الربح الإجمالي لـ Microsoft Cloud الـ 72٪، وهي نسبة ثابتة نسبيًا على أساس سنوي. باستثناء تأثير التغيير في التقدير المحاسبي للأعمار الإنتاجية، ارتفعت نسبة الهامش الإجمالي بنحو نقطة واحدة مدفوعة بالتحسن في Azure و Office 365، وتم تعويض ذلك جزئيًا عن طريق تأثير توسيع البنية الأساسية للذكاء الاصطناعي لدينا لتلبية الطلب المتزايد.

ارتفع إجمالي هامش الربح في الشركة بنسبة 20٪ و 18٪ بالعملة الثابتة وارتفعت النسبة المئوية للهامش الإجمالي على أساس سنوي إلى 68٪. وباستثناء تأثير التغيير في التقديرات المحاسبية، ارتفعت نسبة الهامش الإجمالي بنحو نقطتين حتى مع تأثير مبلغ 581 مليون دولار من تعديلات المحاسبة للشراء والتكامل وتكاليف المعاملات المرتبطة بالاستحواذ على Activision. وكان النمو مدفوعًا بالتحسينات في الأجهزة بالإضافة إلى التحسين في Azure و Office 365 المذكورين للتو.

ارتفعت النفقات التشغيلية بنسبة 3٪ مع 11 نقطة من الاستحواذ على Activision، وتم تعويضها جزئيًا بواسطة 7 نقاط من التأثير الإيجابي من رسوم الربع الثاني من العام السابق. ويشمل تأثير Activision مبلغ 550 مليون دولار من تعديلات محاسبة الشراء والتكامل وتكاليف مرتبطة بالمعاملات. على مستوى الشركة الإجمالي، كان عدد الرؤوس في نهاية ديسمبر أقل بنسبة 2٪ عما كان عليه قبل عام .

وارتفعت هوامش التشغيل بحوالي 5 نقاط على أساس سنوي إلى 44٪. وباستثناء تأثير التغيير في التقديرات المحاسبية، ارتفعت هوامش التشغيل بنحو 6 نقاط مدفوعة بهامش الربح الإجمالي الأعلى المذكور سابقًا، والتأثير الإيجابي من رسوم الربع الثاني من العام السابق، وتحسن الرافعة التشغيلية من خلال ضبط التكاليف بشكل منضبط.

الآن إلى نتائج قطاعنا.

بلغت الإيرادات من الإنتاجية والعمليات التجارية 19.2 مليار دولار أمريكي ونمت بنسبة 13% و 12% بالعملة الثابتة، متجاوزة التوقعات مدفوعة في المقام الأول بنتائج أفضل من المتوقع في LinkedIn.

نمت إيرادات Office التجارية بنسبة 15% و 13% بعملة ثابتة. ارتفعت الإيرادات التجارية لـ Office 365 بنسبة 17% و 16% بالعملة الثابتة، بما يتماشى مع التوقعات، مدفوعة بتنفيذ التجديد الصحي ونمو ARPU من زخم E5 المستمر. ارتفعت أعداد تراخيص الأجهزة التجارية المدفوعة لـ Office 365 بنسبة 9% على أساس سنوي لتصل إلى أكثر من 400 مليون مع توسيع القاعدة المثبتة عبر جميع قطاعات العملاء. وقد تم دفع نمو تراخيص الأجهزة مرة أخرى من خلال عروضنا المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والعاملين في الخطوط الأمامية، والتي تم تعويضها من خلال اتجاهات النمو المستمرة في الأعمال المستقلة الجديدة المذكورة سابقاً. انخفض الترخيص التجاري لـ Office بنسبة 17% و 18% بعملة ثابتة، مع استمرار تحول العملاء إلى عروض السحابة.

ارتفعت إيرادات عملاء Office بنسبة 5% و 4% بعملة ثابتة مع استمرار الزخم في اشتراكات Microsoft 365، والتي نمت بنسبة 16% إلى 78.4 مليون. ارتفعت إيرادات LinkedIn بنسبة 9% و 8% بعملة ثابتة، قبل التوقعات مدفوعة بأداء أفضل قليلاً من المتوقع عبر جميع الأعمال. في أعمالنا في Talent Solutions، تأثر نمو الحجوزات مرة أخرى ببيئة التوظيف الأضعف في القطاعات الرئيسية.

نمت إيرادات Dynamics بنسبة 21% و 19% بعملة ثابتة مدفوعة بـ Dynamics 365، والتي نمت بنسبة 27% و 24% بعملة ثابتة مع استمرار النمو عبر جميع أحمال العمل. تأثر نمو الحجوزات بضعف الأعمال الجديدة، في المقام الأول في أحمال عمل Dynamics 365 ERP و CRM.

وارتفع إجمالي هامش الربح في القطاع بنسبة 14% و12% بالعملة الثابتة وارتفعت النسبة المئوية لإجمالي هامش الربح قليلاً على مدار العام. باستثناء تأثير التغيير في تقدير المحاسبة، زادت النسبة المئوية لإجمالي هامش الربح بمقدار نقطة واحدة تقريباً مدفوعة أساساً بالتحسن في Office 365.

انخفضت نفقات التشغيل بنسبة 5% و6% بالعملة الثابتة، مع 5 نقاط من التأثير الإيجابي من رسوم الربع الثاني من العام السابق. وزادت إيرادات التشغيل بنسبة 26% و24% بعملة ثابتة.

وبعد ذلك، يأتي قطاع السحابة الذكية. بلغت الإيرادات 25.9 مليار دولار، بزيادة 20% و19% بعملة ثابتة، متقدمة على التوقعات مع نتائج أفضل من المتوقع في جميع الأعمال.

بشكل عام، زادت إيرادات منتجات الخوادم والخدمات السحابية بنسبة 22% و20% بعملة ثابتة. نمت إيرادات Azure وغيرها من الخدمات السحابية بنسبة 30% و28% بعملة ثابتة، بما في ذلك 6 نقاط نمو من الخدمات الذكاء الاصطناعي. لقد ساهم كل من خدمات Azure، سواء تلك الخاصة بالذكاء الاصطناعي أو غير ذلك، في تحقيق أداء متفوق.

في أعمالنا لكل مستخدم، نمت قاعدة تثبيت حلول التنقل والأمن المؤسسية بنسبة 11% لتصل إلى أكثر من 268 مليون ترخيص جهاز مع استمرار التأثير الناتج عن اتجاهات النمو في الأعمال المستقلة الجديدة المذكورة سابقاً.

وفي أعمال الخوادم المحلية لدينا، ارتفعت الإيرادات بنسبة 3% و2% بالعملة الثابتة، وهو ما يفوق التوقعات، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى الطلب الأكبر من المتوقع المتعلق انتهاء دعم Windows Server 2012.

ارتفعت إيرادات خدمات المؤسسات والشركاء بنسبة 1% وظلت ثابتة نسبياً بالعملة الثابتة، مع أداء أفضل من المتوقع في خدمات دعم المؤسسات وحلول المجال.

وارتفع إجمالي هامش الربح للقطاع بنسبة 20% و18% بالعملة الثابتة ولم تتغير نسبة إجمالي هامش الربح نسبياً. باستثناء تأثير التغيير في تقدير المحاسبة، زادت النسبة المئوية لإجمالي هامش الربح بمقدار نقطة واحدة تقريباً مدفوعة بالتحسن في Azure المذكور سابقاً، ويقابلها جزئياً تأثير تحجيم البنية الأساسية الذكاء

الاصطناعي لدينا لتلبية الطلب المتزايد. انخفضت نفقات التشغيل بنسبة 8٪ و9٪ بالعملة الثابتة، مع 9 نقاط ذات تأثير إيجابي مقارنة بالعام السابق من تكاليف الربع الثاني. ونما الدخل التشغيلي بنسبة 40٪ و37٪ بعملة ثابتة.

الآن إلى المزيد من الحوسبة الشخصية. بلغت الإيرادات 16.9 مليار دولار، بزيادة 19٪ و18٪ بعملة ثابتة، تماشيًا مع التوقعات الإجمالية. وشمل النمو 15 نقطة من التأثير الصافي من الاستحواذ على Activision.

ارتفعت إيرادات الشركات المصنعة للمعدات الأصلية لـ Windows بنسبة 11٪ على مدار العام، قبل التوقعات، مدفوعة بأداء أفضل قليلًا في أسواق المستهلكين أصحاب الدخل الأعلى.

زادت إيرادات منتجات Windows التجارية والخدمات السحابية بنسبة 9٪ و7٪ بعملة ثابتة، وهو ما يقل عن التوقعات بشكل أساسي بسبب انخفاض التعرف على الإيرادات في الفترة من مزيج العقود. لا يزال نمو فوترة الاستحقاق السنوي جيدًا.

انخفضت إيرادات الأجهزة بنسبة 9٪ و10٪ بعملة ثابتة، متجاوزة التوقعات بسبب التنفيذ الأقوى في القطاع التجاري.

ارتفعت إيرادات الإعلانات في مجال البحث والأخبار باستثناء TAC بنسبة 8٪ و7٪ بالعملة الثابتة، وهو ما يتماشى نسبيًا مع التوقعات، مدفوعة بحجم بحث أعلى تم تعويضه عن التأثير السلبي الناجم عن شراكة مع طرف ثالث.

وفي مجال الألعاب، زادت الإيرادات بنسبة 49٪ و48٪ بعملة ثابتة، مع 44 نقطة من التأثير الصافي من استحواذ Activision. كانت إيرادات الألعاب الإجمالية متوافقة مع التوقعات حيث تم تعويض الأداء الأقوى من المتوقع من Activision من خلال سوق الأجهزة الأضعف من المتوقع كما ذكرنا سابقًا. زادت إيرادات محتوى Xbox وخدماته بنسبة 61٪ و60٪ بعملة ثابتة، مدفوعة بـ 55 نقطة من التأثير الصافي من الاستحواذ على Activision. نمت إيرادات أجهزة Xbox بنسبة 3٪ و1٪ بعملة ثابتة.

ارتفع إجمالي هامش الربح في القطاع بنسبة 34% و 32% بعملة ثابتة، مع 17 نقطة من التأثير الصافي من الاستحواذ على Activision. ارتفعت النسبة المئوية لإجمالي هامش الربح بنحو 6 نقاط على أساس سنوي مدفوعة بزيادة إجمالي هامش الربح من الأجهزة وتحول مزيج المبيعات إلى أعمال الهامش الأعلى. ارتفعت نفقات التشغيل بنسبة 38% مع 48 نقطة من الاستحواذ على Activision، وتقابلها جزئيًا 6 نقاط ذات تأثير إيجابي من تكاليف الربع الثاني السابقة. وزادت إيرادات التشغيل بنسبة 29% و 26% بعملة ثابتة. والآن نعود إلى النتائج الإجمالية للشركة.

بلغت نفقات رأس المال بما في ذلك عقود الإيجار التمويلي 11.5 مليار دولار، وهو أقل من المتوقع بسبب تسليم عقد سعة تابع لجهة خارجية يتحول من الربع الثاني إلى الربع الثالث. بلغ المبلغ النقدي المدفوع لـ P و P و E ما قيمته 9.7 مليار دولار. تدعم استثمارات مراكز البيانات هذه الطلب على السحابة بما في ذلك احتياجات توسيع نطاق البنية التحتية للذكاء الاصطناعي.

بلغ التدفق النقدي من العمليات 18.9 مليار دولار، بزيادة 69% مدفوعة بفواتير وتحصيلات السحابة القوية مقارنة بالعام السابق الذي تأثر بانخفاض الدخل التشغيلي. بلغ التدفق النقدي الحر 9.1 مليار دولار، بزيادة قدرها 86 بالمائة على مدار العام، مما يعكس توقيت الدفع النقدي للممتلكات والمعدات.

وفي هذا الربع، كانت الإيرادات والمصاريف الأخرى تتماشى مع التوقعات السالبة البالغة 506 ملايين دولار مدفوعة بنفقات الفوائد والخسائر الصافية في الاستثمارات، وتقابلها جزئيًا إيرادات الفوائد.

معدل الضريبة الفعلي لدينا كان حوالي 18%.

وأخيرًا، أعدنا 8.4 مليار دولار للمساهمين من خلال أرباح الأسهم وإعادة شراء الأسهم.

والآن، ننقل إلى توقعاتنا للربع الثالث، والتي ما لم يتم الإشارة إلى خلاف ذلك على وجه التحديد، فهي على أساس الدولار الأمريكي.

أولاً، FX. بناء على المعدلات الحالية، نتوقع أن تزيد FX إجمالي الإيرادات وتقسم نمو الإيرادات على مستوى أقل من نقطة واحدة، ولا نتوقع أي تأثير على COGS ونمو المصاريف التشغيلية. في الحجوزات التجارية، ينبغي أن يؤدي التنفيذ القوي عبر تحركات مبيعات الاستحقاق السنوي الأساسية لدينا، بما في ذلك عمليات التجديد الجيدة، إلى جانب التزامات Azure طويلة الأجل، إلى دفع النمو الجيد على أساس انتهاء الصلاحية المتنامي.

يجب أن تنخفض النسبة المئوية لإجمالي هامش الربح لـ Microsoft Cloud بمقدار نقطة واحدة تقريباً على أساس سنوي. وباستثناء التأثير الناجم عن تغيير تقدير المحاسبة، فإن نسبة هامش الربح الإجمالي للسحابة في الربع الثالث سوف تكون ثابتة نسبياً، حيث سيتم تعويض التحسن في Office 365 و Azure من خلال التحول في مزيج المبيعات إلى Azure بالإضافة إلى تأثير توسيع البنية الأساسية للذكاء الاصطناعي لدينا لتلبية الطلب المتزايد.

نتوقع أن تزيد نفقات رأس المال بشكل ملموس على أساس متسلسل مدفوعاً بالاستثمارات في البنية التحتية للسحابة والذكاء الاصطناعي والتأخير في تاريخ التسليم من الربع الثاني إلى الربع الثالث من مزود تابع لجهة خارجية كما ذكرنا سابقاً. كتذكير، قد يكون هناك تباين طبيعي في الإنفاق ربع السنوي في توقيت بناء البنية الأساسية السحابية لدينا .

بجانب إرشادات القطاع.

وفي مجال الإنتاجية والعمليات التجارية، نتوقع تحقيق إيرادات تتراوح بين 19.3 إلى 19.6 مليار دولار أو نمو يتراوح بين 10٪ و 12٪.

في Office Commercial، سيتم دفع نمو الإيرادات مرة أخرى من خلال Office 365 مع نمو تراخيص الأجهزة عبر قطاعات العملاء ونمو ARPU من خلال E5. نتوقع أن يكون نمو إيرادات Office 365 حوالي 15٪ بعملة ثابتة. على الرغم من أن Microsoft 365 Copilot لا يزال في مراحله الأولى، إلا أننا متحمسون للاعتماد الذي شهدناه حتى الآن، ونتوقع باستمرار نمو الإيرادات بمرور الوقت. في أعمالنا المحلية، نتوقع انخفاض الإيرادات إلى أدنى مستوياتها في العشرينيات.

فيما يتعلق بعملاء Office، نتوقع نمو الإيرادات بنسبة تتراوح بين المتوسطة والعالية من رقم واحد، مدفوعًا باشتراكات Microsoft 365.

بالنسبة إلى LinkedIn، نتوقع نمو الإيرادات في أرقام فردية متوسطة إلى عالية مدفوعة بالنمو المستمر عبر جميع الأعمال.

وفي Dynamics، نتوقع نموًا في الإيرادات بنسبة منتصف العقد مدعومًا بـ Dynamics 365.

بالنسبة للسحابة الذكية، نتوقع إيرادات تتراوح بين 26 إلى 26.3 مليار دولار أو نمو يتراوح بين 18٪ إلى 19٪.

ستستمر الإيرادات في الاعتماد على Azure، والذي، كتذكير، يمكن أن يشهد تغيرًا ربع سنويًا في المقام الأول من أعمالنا لكل مستخدم ومن الاعتراف بالإيرادات خلال الفترة اعتمادًا على مزيج من العقود.

في Azure، نتوقع أن يظل نمو الإيرادات في الربع الثالث بالعملة الثابتة مستقرًا عند مستوى نتائج الربع الثاني الأقوى من المتوقع. سيتم دعم النمو من خلال الأعمال المتعلقة بعملاء Azure لدينا مع المساهمة القوية المستمرة من الذكاء الاصطناعي. من المتوقع أن تستفيد أعمالنا المخصصة لكل مستخدم من زخم مجموعة Microsoft 365، على الرغم من أننا نتوقع استمرار الاعتدال في معدلات نمو تراخيص الأجهزة نظرًا لحجم القاعدة المثبتة.

في أعمالنا المتعلقة بالحوادم المحلية، نتوقع نمو الإيرادات بنسبة تتراوح بين المنخفضة والمتوسطة من رقم واحد مع استمرار الطلب الهجين، بما في ذلك التراخيص التي تعمل في بيئات متعددة السحابة.

وفي خدمات المؤسسات والشركاء، من المتوقع أن تنخفض الإيرادات بنحو 10٪ عن العام السابق المرتفع مقارنة بخدمات دعم المؤسسات.

وفي مجال الحوسبة الشخصية، نتوقع تحقيق إيرادات تتراوح بين 14.7 و 15.1 مليار دولار أمريكي أو نمو يتراوح بين 11٪ و 14٪.

من المتوقع أن يكون نمو إيرادات الشركة المصنعة للمعدات الأصلية لـ Windows ثابتًا نسبيًا مع استمرار أحجام وحدات سوق الحواسيب الشخصية عند مستويات ما قبل الوباء.

في منتجات Windows التجارية والخدمات السحابية، من المفترض أن يؤدي طلب العملاء على Microsoft 365 وحلول الأمان المتقدمة لدينا إلى دفع نمو الإيرادات في منتصف العقد. كتذكير، فإن نمو إيراداتنا الفصلية قد يتنوع في المقام الأول بسبب الاعتراف بالإيرادات خلال الفترة اعتمادًا على مزيج من العقود.

وفي قطاع الإلكترونيات، من المتوقع أن تنخفض الإيرادات بنسبة 10٪ تقريبًا مع استمرارنا في التركيز على منتجاتنا المتميزة ذات هامش الربح الأعلى.

يجب أن يكون نمو إيرادات الإعلانات المتعلقة بالبحث والأخبار باستثناء TAC في منتصف إلى أرقام فردية عالية، أي حوالي 8 نقاط أعلى من إجمالي إيرادات الإعلانات المتعلقة بالبحث والأخبار، مدفوعة باستمرار قوة الحجم.

وفي قطاع الألعاب، نتوقع نمو الإيرادات في حدود الأربعين، بما في ذلك ما يقرب من 45 نقطة من التأثير الصافي من الاستحواذ على Activision. نتوقع نمو إيرادات محتوى Xbox وخدماته في مستويات منخفضة إلى منتصف الخمسين، مدفوعة بحوالي 50 نقطة من التأثير الصافي من الاستحواذ على Activision. ستخفض إيرادات الأجهزة عامًا بعد عام.

والآن نعود إلى إرشادات الشركة.

نتوقع أن تتراوح قيمة تكلفة البضائع المباعة (COGS) بين 18.6 و 18.8 مليار دولار أمريكي، بما في ذلك ما يقرب من 700 مليون دولار من استهلاك الأصول غير الملموسة المكتسبة من الاستحواذ على Activision.

نتوقع مصروفات تشغيل من 15.8 إلى 15.9 مليار دولار أمريكي، بما في ذلك ما يقرب من 300 مليون دولار من محاسبة الشراء والتكامل والتكاليف المتعلقة بالمعاملات من الاستحواذ على Activision.

وينبغي أن تكون الإيرادات والمصروفات الأخرى سالب 600 مليون دولار تقريبًا لأن إيرادات الفوائد ستكون أكثر من مجرد تعويض بمصروفات الفائدة والخسائر الأخرى. للتذكير، نحن مطالبون بتقدير المكاسب أو الخسائر على استثماراتنا في ح الملكية، والتي يمكن أن تزيد من التقلبات ربع السنوية.

نتوقع أن يكون معدل الضريبة الفعالة في الربع الثالث متوافقًا مع معدل السنة الكاملة لدينا، والذي نتوقع أن يكون الآن حوالي 18%.

الآن بعض الأفكار الإضافية حول السنة المالية الكاملة.

أولاً، FX. بافتراض أن المعدلات الحالية لا تزال مستقرة، فإننا نتوقع الآن أن تزيد FX من نمو إيرادات الربع الرابع والسنة الكاملة بأقل من نقطة واحدة. وما زلنا نتوقع عدم وجود تأثير ذي مغزى على تكلفة البضائع المباعة للسنة الكاملة أو نمو النفقات التشغيلية. ثانيًا، Activision. بالنسبة للسنة المالية 24 الكاملة، نتوقع أن تكون شركة Activeion متفرغة لإيرادات التشغيل عند استبعاد محاسبة الشراء والتكامل والتكاليف المتعلقة بالمعاملات.

على مستوى الشركة الإجمالي، قدمنا نتائج قوية في النصف الأول ويستمر الطلب على Microsoft Cloud في دفع النمو في توقعاتنا للنصف الثاني. إن التزامنا بتوسيع نطاق استثماراتنا في الحوسبة السحابية والذكاء الاصطناعي يسترشد بطلب العملاء والفرصة الكبيرة في السوق. وبينما نقوم بتوسيع نطاق هذه الاستثمارات، فإننا نواصل التركيز على زيادة الكفاءات عبر كل طبقة من طبقات التكنولوجيا لدينا وإدارة التكاليف المنضبطة عبر كل فريق.

لذلك، نتوقع أن تصل هوامش أرباح التشغيل للسنة الكاملة من نقطة إلى نقطتين على أساس سنوي حتى في الوقت الذي تدفع فيه الاستثمارات الرأسمالية الذكاء الاصطناعي نمو تكلفة البضائع المباعة. يتضمن توسيع

هامش التشغيل هذا تأثير عملية الاستحواذ على Activision والرياح المعاكسة الناتجة عن التغيير في الأعمار الإنتاجية في العام الماضي.

وفي الختام، نحن نركز على التنفيذ حتى يتمكن عملاؤنا من إدراك فوائد مكاسب إنتاجية الذكاء الاصطناعي بينما نستثمر لقيادة موجة منصات الذكاء الاصطناعي هذه.

مع ذلك، دعونا نبدأ فقرة الأسئلة والأجوبة مع بريث.

بريث آيفيرسن: شكرًا، إيمي. احترامًا للآخرين الذين يطلبون الكلمة، نطلب من المشاركين طرح سؤال واحد فقط. جو، هل يمكنك تكرار تعليماتك؟

(اتجاه عامل التشغيل.)

مارك موردر، بيرنشتاين للأبحاث: شكرًا جزيلاً. تهانينا على الربع القوي، وشكرًا للسماح لي بطرح السؤال.

أيمي، لقد ناقشت أن Azure مستقر، وقدمت نمو Azure واستقراره. ولكن إذا انتقلنا في طبقة واحدة، نرى أن الذكاء الاصطناعي في Azure يستمر في أن يصبح جزءًا أكبر من الإيرادات. أفهم أن الفصل بين ما هي إيرادات الذكاء الاصطناعي المباشرة وما هي إيرادات IaaS PaaS الأخرى التي تستفيد من الذكاء الاصطناعي أو مدفوعة بها أمر صعب.

هل يمكنك مساعدتي بالرد على سؤالين مرتبطين؟ كان التحسين مستقرًا، وفي مرحلة ما يجب أن يكون جزءًا من تدفق الإيرادات. كيف ينبغي أن نفكر في ما يحدث بعد ذلك. هل نرى أن الاستهلاك غير الذكاء الاصطناعي المباشر يتم تبسيطه، أم أننا نرى انتعاشًا مع استمرار التحول السحابي وتزداد الحاجة إلى استنتاج البيانات؟

الجزء الثاني: في الذكاء الاصطناعي، أين نحن في الرحلة من التدريب على قيادة معظم استخدام الذكاء الاصطناعي في Azure إلى الاستنتاج؟ متى تعتقد أننا سوف نبدأ في رؤية الزيادة في الاستنتاج غير التابع لـ Microsoft؟ متى تعتقد أننا يمكن أن تصل إلى النقطة حيث الاستنتاج هو الجزء الأكبر من توليد الإيرادات؟ شكرًا لك.

ساتيا ناديلا: هل تريدني أن أتحدث أولاً؟

ايمي هود: لماذا لا تبدأ أولاً وسأرد أنا على الأسئلة التقنية.

ساتيا ناديلا: نعم، فقط من الاستنتاج والتدريب، ما تراه، في معظم الأحيان، هو استنتاج بالكامل. لا يوجد أي من عناصر من تدريب النموذج الكبير في أي من أرقامنا على الإطلاق. تدريب دفعات صغيرة من الروبوتات، لذا فإن شخصًا ما يقوم بضبط دقيق أو ما شابه ذلك، سيكون موجودًا، ولكن هذا جزء بسيط نوعًا ما. معظم ما تراه في رقم Azure هو بشكل عام استنتاج.

ومارك، أعتقد أنه قد يكون من المفيد نوعًا ما التفكير في ما هو حمل العمل الجديد في الذكاء الاصطناعي. يبدأ حمل العمل الجديد في الذكاء الاصطناعي، ومن الواضح في حالتنا، بوحدة من الحدود - يبدأ بنموذج الحدود، Azure OpenAI. ولكن الأمر لا يتعلق فقط بنموذج واحد فقط. أليس كذلك؟

أولاً، تأخذ هذا النموذج. تقوم بالتعلم المعزز مع التغذية الراجعة (RLHF). وقد تقوم ببعض الضبط الدقيق. تقوم باسترداد البيانات، ما يعني أنك إما تصل إلى بعض مقاييس التخزين أو تصل إلى بعض مقاييس الحوسبة. وبالمناسبة، ستقوم أيضًا باختزال نموذج كبير إلى نموذج صغير، وهذا سيكون تدريبيًا، ربما، ولكن هذه دفعة تدريب صغيرة تستخدم أساسًا للبنية الأساسية للاستنتاج. أعتقد أن هذا ما يحدث.

يمكنك حتى القول إن أحمال العمل الذكاء الاصطناعي هذه نفسها سيكون لها دورة حياة، وهي أنك ستبدأ بالبناء، وسيتم تحسينها باستمرار بمرور الوقت. هذا نوع من جانب واحد.

وأعتقد إذا فهمت سؤالك، ما الذي يحدث مع التحسين التقليدي، وأعتقد أننا قلنا في الربع الأخير، أولاً، سنستمر في الحصول على هذه الدورات حيث سيقوم الأشخاص ببناء أحمال عمل جديدة، وسيقومون بتحسين أحمال العمل، ثم سيبدأون أحمال عمل جديدة. أعتقد أن هذا هو ما نستمر في رؤيته.

لكن تلك الفترة من التحسين الهائل، كما أسميها، وعدم بدء حمل عمل جديد، والتي أعتقد أنها انتهت عند هذه النقطة. ما تراه هو المزيد من تلك الدورات المستمرة من قبل العملاء، سواء عندما يتعلق الأمر بالذكاء الاصطناعي أو فيما يتعلق بأحمال العمل التقليدية.

أيمي هود: وربما سأضيف بعض الأشياء إلى ذلك. أعتقد أنه سواء كنت تستخدم كلمة "التدوير" هذه المقارنات المحسنة أو تسهيل المقارنات، فإن الأمر كله يشبه إلى حد ما نفس الشيء. أننا نصل إلى تلك النقطة في H2، هذا صحيح تمامًا. نود أن نتحدث عن مساهمة الذكاء الاصطناعي، وتحديدًا للأسباب التي تحدث عنها ساتيا.

بدأنا نرى تطبيق الذكاء الاصطناعي على نطاق واسع، ونريد أن نكون قادرين على إظهار للناس كيف سيبدو الأمر. إنه استدلال على أحمال العمل. حيث يتوقع الناس مكاسب في الإنتاجية وفوائد أخرى تؤدي إلى نمو الإيرادات. وهكذا، أعتقد أنهما مرتبطان ببعضهما.

وفي النهاية، من الأفضل اعتبار TAM الذي نسعى إليه من خلال كلا الأمرين، سواء من حيث عبء العمل المتعلق بالذكاء الاصطناعي، أو بين علامتي الاقتباس، من حيث عبء العمل غير المتعلق بالذكاء الاصطناعي، على الرغم من أنك، وفقًا لرأي ساتيا.

مارك مورديلر: ممتاز. شكرًا جزيلاً على الإجابة العميقة.

بريت آيفيرسن: شكرًا يا مارك. جو، السؤال التالي من فضلكم.

(اتجاه عامل التشغيل.)

برنت ثيل، جيفريز: مساء الخير. أيمي، إن تحسن الهامش صادم جدًا بالنسبة لمعظم الناس، نظرًا للاستثمارات التي تقومين بها أنت وساتيا في الذكاء الاصطناعي. أتمنى أن تشرحي لي كيف يمكنني تحقيق ذلك، وما ترينه حتى الآن، وبعض التكاليف التي تحاولين إدارتها مع توسيع نطاق الذكاء الاصطناعي.

أيمي هود: شكرًا يا برنت. أولاً وقبل كل شيء، شكرًا على السؤال. من الواضح أن الفرق كانت جادة في العمل على هذا الموضوع. نود أن نشير إلى أنه في الربع الثاني، نظرًا لتأثير التكاليف قبل عام، فإنك ترى تحسنًا أكبر في الهامش مما أود أن أقول إنه نوع من تحسن هامش معدل التشغيل. دعوني أقول هذا أولاً.

ثانيًا، كان تحسين الهامش المطلق جيدًا جدًا أيضًا. وهو يتحدث عن، على ما أعتقد، أحد الأشياء التي تحدث عنها ساتيا وكررتها قليلاً، وهو أننا نريد، حقًا، أن نتأكد من أننا عندما نقوم باستثمارات، فإننا نجعلها متسقة من خلال المجموعة التقنية.

إن المجموعة التقنية التي بنيناها، بغض النظر عن الفريق الذي تنتمي إليه، تتضمن تمكين الذكاء الاصطناعي. وبالتالي، ففكر في الأمر على أنه بناء هذا الاتساق دون الحاجة إلى إضافة الكثير من الموارد للقيام بذلك. لقد كان العمل على هذا العمل بمثابة محور حقيقي لبنيتنا التحتية الاستثمارية بأكملها. وأعتقد أن هذا مهم، لأنه يعني أنك تتحول إلى موقف يضع الذكاء الاصطناعي في المقام الأول، ليس فقط في اللغة التي نستخدمها، ولكن في ما يعمل عليه الناس يومًا بعد يوم. ومن الواضح أن هذا يخلق فرصة للاستفادة.

لقد قامت العديد من الفرق أيضًا بعمل جيد للغاية لتحسين إجمالي هامش الربح للمنتجات. تحدثنا عن ذلك مع Office 365. تحدثنا عن ذلك في Azure Core. لقد تحدثنا أيضًا عن هذا الأمر عبر مجموعة أجهزتنا، حيث رأينا تحسينات ملموسة على مدار العام.

وهكذا، عندما نُجري نوعًا من التحسينات على مستوى إجمالي هامش الربح، بالإضافة إلى هذا الاتساق في إعادة توجيه القوى العاملة نحو العمل الذي نقوم به في المقام الأول وهو الذكاء الاصطناعي دون إضافة عدد كبير من الأشخاص إلى القوى العاملة، فإنك في النهاية تحصل على هذا النوع من الفائدة. وما زلنا

بحاجة إلى الاستثمار. لذا، فإن الجزء المهم هو الاستثمار في الشيء الذي سيشكل العقد المقبل والاستمرار في التركيز على القدرة على الوفاء بالتزاماتك اليومية.

وهذا سؤال رائع، ونأمل أن يساعد في تفكيك بعض المكونات.

برنت ثيل: شكرًا لك يا أيمي.

بريت إفيرسن: شكرًا لك يا برنت. جو، السؤال التالي من فضلكم.

(اتجاه عامل التشغيل).

كاش رانغان، جولدمان ساكس: مرحبًا، شكرًا جزيلاً لك. رُبع سنوي رائع، تحسينات كبيرة. سؤال واحد فقط لك يا ساتيا.

لقد غيرت الحوسبة السحابية مجموعة التقنيات بطرق لم نكن لتخليها قبل 10 سنوات، مثل طبقة قاعدة البيانات أو طبقة نظام التشغيل. كل طبقة تغيرت بشكل كبير. كيف تتوقع للذكاء الاصطناعي التوليدي أن يغير مجموعة التقنيات التي نعرفها؟ شكرًا جزيلاً.

ساتيا ناديلا: نعم، أعتقد أنه سيكون له تأثير أساسي جدًا. في الواقع، يمكنك القول بأن بنية الحوسبة الأساسية نفسها تتغير. كل شيء بدءًا من الطاقة، وكثافة الطاقة، إلى تصميم مركز البيانات، إلى ما كان يعتبر مسرعًا الآن هو نوعًا ما وحدة معالجة مركزية رئيسية، إذا جاز التعبير، أو وحدة الحوسبة الرئيسية. وهكذا، أعتقد - والشبكة، وبنية الذاكرة، كل ذلك. إذا، تتغير بنية الكمبيوتر الأساسية. أعتقد أن كل حمل عمل يتغير.

وهكذا، نعم، خذ مثلاً طبقة بياناتنا. الشيء المدهش بالنسبة لي في العام الماضي هو أن أرى كيف تطورت طبقة البيانات لدينا ليتم بناءها للذكاء الاصطناعي، أليس كذلك؟ إذا كنت تفكر في Fabric، فإن من ذكاء

Fabric هو أن تكون قادرًا على قول، دعونا نفصل التخزين عن طبقة الحوسبة. في الحوسبة، سيكون لدينا SQL تقليدي. سيكون لدينا Spark. وبالمناسبة، يمكنك الحصول على مهمة الذكاء الاصطناعي في Azure بالإضافة إلى نفس مستودع البيانات، إذا جاز التعبير، أو نمط lake house. ثم نموذج العمل، يمكنك الجمع بين كل تلك الحسابات المختلفة.

هذا هو نوع بنية الحوسبة. وهذا مثال واحد فقط. تتغير عناصر الأدوات. Office ، أعني إذا كنت تفكر في - إذا نظرت إلى Copilot، وقابلية توسعة Copilot مع GPT، وتطبيقات Copilot في Copilot stack، فهذا نوع آخر من جزء مما يحدث لمجموعة التقنيات.

نعم، أعني، أنه بالتأكيد بيني. أعني، أعتقد أن التواجد في مجال السحابة كان مفيدًا جدًا لبناء الذكاء الاصطناعي، ولكن الذكاء الاصطناعي الآن هو مجرد إعادة تعريف ما يعنيه أن يكون - ما تبدو عليه السحابة، على مستوى البنية الأساسية ونموذج التطبيق.

كاش رانجان: رائع. شكرًا جزيلاً.

بريت آيفيرسن: شكرًا كاش. جو، السؤال التالي من فضلكم.
(اتجاه عامل التشغيل.)

كارل كيرستيد، UBS: شكرًا لك. أريد العودة للحديث عن الذكاء الاصطناعي. الست نقاط التي نقلها الذكاء الاصطناعي إلى Azure شيء غير عادي. ولكنني أردت أن أسألك عن التقدم الذي أحرزته في إنشاء البنية الأساسية لتلبية هذا الطلب، وما إذا كنت تشعر بأن إمدادات وحدة معالجة الرسومات الخاصة بشركة Microsoft محدودة، وما إذا كان النجاح الذي حققته ربما بالعمل من خلال بعض الاختناقات في التحجيم الذي تحدث عنها بعض مزودي البنية الأساسية السحابية الآخرين قليلاً، وربما يكون من المثير للاهتمام فيما يتعلق بتحجيم البنية الأساسية. شكرًا لك.

ايمي هود: شكرًا كارل. ربما سأبدأ، وسأتيا لا تتردد في الإضافة.

كارل، أعتقد أننا نشعر بالرضا حيث كنا في موضوع إضافة القدرات. لقد بدأت ترى التسارع في نفقات رأس المال الخاصة بنا التي بدأت منذ عام تقريبًا، ورأيتهما تتوسع خلال تلك العملية. وهذا يتجه نحو، كما تحدثنا، الخوادم وأيضًا مساحة مركز البيانات الجديد لتصبح قادرة على تلبية ما نراه طلبًا، طلب متغير حقًا، كما نتطلع للمستقبل.

وهكذا، أشعر بأن الفرق قد قامت بعمل ممتاز. أشعر أنني في المقام الأول، من الواضح ، لقد بنينا هذا، ولكننا استخدمنا أيضًا قدرة الجهات الخارجية للمساعدة حين أصبح بإمكاننا الحصول علي المساعدة، لتلبية طلب العملاء. وأميل إلى التفكير، بالتطلع إلى المستقبل، وأنت غالبًا ستري، سأرشدك إليه، تسريع نفقات رأس المال لمواصلة القدرة على إضافة القدرات في الأرباع القادمة، بالنظر إلى ما نراه في البنية الأساسية لبرنامج ربط العمليات التجارية.

بريت آيفيرسن: شكرًا كارل. جو، السؤال التالي من فضلكم.
(اتجاه عامل التشغيل.)

براد زيلنيك، البنك الألماني: عظيم. شكرًا جزيلاً على السؤال. تعليقات السوق المبكرة التي نسمعها جميعًا عن Microsoft 365 Copilot قوية جدًا. هل يمكنك توفير المزيد من التفاصيل حول ما تراه من حيث اتجاهات الاستخدام مقابل المنتجات الجديدة الأخرى المطروحة في الماضي؟ ماذا، إن كان هناك أي شيء، يعيقه، وما هو في سلم الأولوية أن تجعله في أيدي العملاء؟ إلى أي مدى قد تذهب، وما حافز أن يكون متواجدًا في السوق؟ شكرًا لك.

ساتيا ناديلا: لا، شكرًا لك على السؤال يا براد. وهكذا، بعض الأشياء.

في تعليقاتي، قلت، على الأقل فيما يتعلق بمجموعتنا السابقة، مثل E3 أو E5، أو أيًا كان، بعد شهرين، سيكون الأمر أسرع من ذلك بكثير بالتأكيد. ومن هذا المنظور، من المثير أن نرى، كما أقول، إشارة الطلب، وإشارة التوزيع. كنت أنظر إلى المستأجر، حتى. الاستخدام، إنه أسرع من أي شيء آخر. لأنه أسهل، ليس كذلك؟ أعني أنه يظهر في تطبيقاتك، تنقر عليه مثل أي شريط، ويصبح عادة يومية.

في الواقع، إنه يذكرني إلى حد ما بأيام اعتماد الحواسيب الشخصية، أليس كذلك؟ أعتقد أنه يبدأ أولاً مع عدد قليل من الناس الذين لديهم حق الوصول. هناك العديد من الشركات التي تقوم بإصدارات قياسية، أليس كذلك؟ تمامًا كما أصبحت الحواسيب الشخصية إصدارات قياسية، ففي مرحلة ما بعد اعتماد الحواسيب الشخصية من قبل المستخدمين الأوائل، أعتقد أن هذه هي الدورة التي نتوقعها، على الأقل.

من حيث ما نراه، فهو في الواقع مثير للاهتمام. إذا نظرت إلى البيانات التي لدينا، التلخيص، أليس كذلك؟ هذا هو الرقم واحد. ألخص اجتماعات Teams، داخل Teams، أثناء الاجتماع، بعد الاجتماع، وتلخيص مستندات Word. أحصل على شيء ما في البريد الإلكتروني، وأقوم بتلخيصه. لقد أصبح التلخيص أمرًا جيدًا.

المسودات، صحيح، أنت تقوم بصياغة مسودة رسائل البريد الإلكتروني، وصياغة المستندات. في أي وقت تريد أن تبدأ فيه شيئًا ما، يختفي موضوع الصفحة الفارغة وتبدأ بالمطالبة والكتابة.

الدرشة، بالنسبة لي، الميزة الأقوى الآن هي أن لديك أهم قاعدة بيانات في شركتك، والتي تصادف أنها قاعدة بيانات مستنداتك واتصالاتك، ويمكن الآن الاستعلام عنها باللغة الطبيعية بطريقة جيدة، أليس كذلك؟ أستطيع أن أذهب وأقول، ما هي كل الأشياء التي قالت "أيمي" أنني يجب أن أنتبه لها في الربع القادم، وسأخرج بتفاصيل رائعة.

وهكذا، الدردشة، التلخيص، المسودة، أيضًا، بالمناسبة، الإجراءات، أحد أكثر الأشياء استخدامًا هو هنا مستند Word، اذهب لإكمالها، أنشئ عرض تقديمي في PowerPoint من أجلي. هذه هي الأشياء التي بدأت أيضًا.

أشعر أن كل هذا يصبح - ولكن ما يحدث بشكل أساسي هو أنك تتذكر دورة اعتماد الحاسوب الشخصي، وما حدث هو أن العمل والبيانات الاصطناعية وسير العمل قد تغير، أليس كذلك؟ يمكنك أن تتخيل ما كان عليه التنبؤ قبل ظهور برنامج Excel والبريد الإلكتروني، وما أصبح عليه بعدها. وبالمثل، ستري تغييرًا في العمل وسير العمل حيث يقوم الأشخاص بتلخيص الأعمال بشكل أسرع، وإعداد المسودات التنظيمية بشكل أسرع، والدرشة للحصول على المعرفة من أعمالك.

وهكذا، هذه هي الأشياء التي نراها كأنماط عامة.

أيمي هود: وربما أود أن أضيف نقطتين، أحد الأشياء المثيرة للاهتمام، كما قال ساتيا، هو أنه بالنسبة لبعض الشركات، سيكون الأمر بمثابة إصدار قياسي، مثل الحواسيب الشخصية. قد ترغب شركات أخرى في تنفيذ مشروع مع مجموعة أصغر، ورؤية مكاسب الإنتاجية ثم التوسع. وهكذا، فإن القدرة على رفع بعض متطلبات تراخيص الأجهزة التي قمنا بها في وقت سابق من هذا الشهر ستسمح للعملاء حقًا بالقدرة على استخدام هذا النهج أيضًا.

والأمر الآخر الذي أود أن أضيفه هو أننا نتحدث دائمًا عن برمجيات المؤسسات، حيث تباع البرمجيات، ثم تنتظر ثم يتم نشرها. وبعد ذلك، بعد النشر، تود رؤية الاستخدام. وعلى وجه الخصوص، ما رأيناه، وقد تتوقعه في بعض النواحي مع Copilot، حتى في المراحل المبكرة، من الواضح أن النشر يحدث بسرعة كبيرة. لكن ما نراه حقًا هو نمو المشاركة. أما بالنسبة لرأي ساتيا، حول كيفية التعلم وتغيير سلوكك، فإنك ترى أن المشاركة تنمو مع الوقت.

لذا، أعتقد أن هذه مجرد إشارة إلى ذلك، لأنها ديناميكية مهمة عندما نفكر في التفاوض الذي تسمعه منا.

براد زيلنيك: ممتاز. شكرًا جزيلاً.

بريت آيفيرسن: شكرًا يا براد. جو، السؤال التالي من فضلكم.
(اتجاه عامل التشغيل.)

مارك ميرفي، جي بي مورغان: شكرًا جزيلاً لك. هل من الممكن تبسيط خدمات الذكاء الاصطناعي ذات النقاط الست؟ إن الأمر فقط هو أن يساعدنا في فهم العناصر التي تم تعزيزها من خلال النقاط الثلاث المتزايدة. على سبيل المثال، هل يتعلق الأمر أكثر باستدلال OpenAI على GitHub Copilot، أو برامج Copilot أخرى، أو خدمة Azure OpenAI، أو الـ LLM تابعة لجهات خارجية تعمل على Azure؟ أنا أتساءل فقط أين رأيت أهم خطوة في هذا النشاط؟

أيمي هود: مارك، دون الخوض في تفاصيل كثيرة، من الأسهل أن نفكر في الأمر على أنه في الواقع، يعتمد الناس للاستدلال في واجهة برمجة التطبيقات (API) بشكل عام. أعني، هذه أسهل طريقة للتفكير في الأمر. وشهدنا أيضًا نموًا في GitHub Copilot، والذي تحدث عنه ساتيا، ورأينا عددًا متزايدًا من الأطراف الثالثة تستخدمه بطرق أصغر للتدريب. ولكن هذا هو في المقام الأول حمل عمل الاستدلال في الوقت الحالي من حيث ما الذي يحرك هذا الرقم ومدى سهولة التفكير فيه بهذه الطريقة.

ساتيا ناديلا: Azure OpenAI ثم OpenAI على واجهات برمجة التطبيقات، بالإضافة إلى Azure، سيكونان بمثابة المحركات الرئيسية. ولكن هناك الكثير من تدريب هذه الدفعة الصغيرة الذي يستمر، سواء كان تعلم معزز مع التغذية الراجعة (RLHF) أو ضبطًا دقيقًا، ثم الكثير من الأشخاص الذين بدأوا في استخدام النماذج كخدمة مع جميع النماذج الجديدة الأخرى. ولكن في الغالب Azure OpenAI اليوم.

مارك ميرفي: شكرًا لك.

بريت آيفيرسن: شكرًا يا مارك. جو، السؤال التالي من فضلكم.
(اتجاه عامل التشغيل.)

براد ريباك، ستيفل: شكرًا جزيلاً. أيمي، لسنوات عديدة في Office 365 التجارية، فإن ترخيص الأجهزة قد تفوق بكثير الإيراد لكل مستخدم (RPU). وعلى مدى الربعين الماضيين، نحن نحصل على تقارب، كما هو واضح، حيث أن عدد تراخيص الأجهزة يصبح كبيرًا حقًا. عندما نتطلع إلى المستقبل، هل ينبغي أن يستمر في العمل بشكل متساوٍ لفترة من الوقت، أم ينبغي لنا أن نتوقع أن يتفوق الإيراد لكل مستخدم (RPU) على النمو هنا في الأمد القريب؟ شكرًا لك.

أيمي هود: براد، هذا سؤال رائع. دعوني أقوم بتقسيم المكونات، ومن ثم يمكننا العودة إلى ما إذا كان ينبغي لها أن تصبح متساوية أو تستمر فقط في مسارات مستقلة إلى حد ما، صدق أو لا تصدق. وسأشرح لماذا أقول ذلك.

نمو ترخيص الأجهزة كما نتحدث عنه هو في المقام الأول، في هذه المرحلة، من الشركات الصغيرة والمتوسطة وسيناريوهات العاملين في الخطوط الأمامية. ومن وجهة نظرك، في بعض الأحيان، تلك هي تراخيص الأجهزة التي لها إيراد لكل مستخدم (RPU) أقل، لكنها أيضًا تراخيص أجهزة جديدة. وهكذا، ترى ذلك في عدد تراخيص الأجهزة. وبينما نتجاوز ذلك، فقد رأينا أن هذا ينخفض قليلاً، ربعًا تلو الآخر، وقد أرشدنا إلى ما سوف يحدث مرة أخرى في الربع القادم.

ولكن هناك شيء منفصل جدًا هو القدرة على إضافة إيراد لكل مستخدم (RPU). وبشكل تقليدي، ومرة أخرى في هذا الربع، أليس كذلك، فقد جاء ذلك بمرور الوقت من E3، ثم من E5. ونستمر في رؤية زخم مجموعة بسعر خاص صحية جدًا، وسمعت عن تجديلات جيدة جدًا. كل ذلك، مستقل تمامًا بطريقة ما عن نمو ترخيص الأجهزة.

ثم الشيء التالي الذي تحدثنا عنه للتو، ربما في سؤال براد، أحاول أن أتذكر، هو أنك ستري إيرادات Copilot تذهب إلى هناك كإيراد لكل مستخدم (RPU)، أليس كذلك؟ هذا لن يظهر نمو ترخيص الأجهزة سيكون لديك انتقالات E3 و E5 و Copilot جميعها تظهر في الإيراد لكل مستخدم (RPU) بمرور الوقت. وبعد ذلك سيكون لديك نمو في ترخيص الأجهزة لا يزال في المقام الأول من الشركات الصغيرة والعاملين في الخطوط الأمامية وربما سيناريوهات الصناعة الجديدة.

أنا لا أميل حقًا، براد، إلى التفكير فيهم كخطوط ذات صلة. صدق أو لا تصدق، أعتقد أنها نوع من حركات فريدة ومستقلة حيث نعمل. ولا يزال هناك مجال لنمو ترخيص الأجهزة، ومن الواضح، مع الارتفاعات التي تحدثنا عنها، هناك مجال لنمو الإيراد لكل مستخدم (RPU) أيضًا.

براد ريباك: هذا رائع. شكرًا جزيلاً.

بريت آيفيرسن: شكرًا يا براد. جو، لدينا وقت لسؤال واحد أخير.
(اتجاه عامل التشغيل.)

تايلر راديك، سيتي: شكرًا لطرح السؤال. ساتيا، كان حماسك حول GitHub Copilot ملحوظًا في المؤتمر عبر الهاتف وفي مؤتمر قمة الذكاء الاصطناعي في نيويورك الأسبوع الماضي. أنا أتساءل كيف تفكرين في التسعير. من الواضح أن هذا يقود إنجازات رائعة في الإنتاجية للمطورين، ولكن كيف تفكرين في قدرتك على زيادة الإيراد لكل مستخدم (RPU) على GitHub Copilot بمرور الوقت؟ وما عليك سوى التحدث إلينا من خلال كيفية تفكيرك في المرحلة التالية من الإصدارات الجديدة هناك.

ساتيا ناديل: نعم. أعني، دائمًا ما أعود إلى قناعتني الخاصة بأن هذا الجيل من الذكاء الاصطناعي سيكون مختلفًا. بدأ بالانتقال من 2.5 إلى 3 من GPT، ثم يتم استخدامه داخل سيناريو المطور مع GitHub Copilot. وهكذا، نعم، أعتقد أن هذا هو المكان الذي يتطور فيه أكثر من حيث فوائده الاقتصادية أو فوائد الإنتاجية.

وأنت ترى ذلك. نراه داخل Microsoft. نرى ذلك في جميع دراسات الحالة التي وضعناها من العملاء. كل شخص تحدثت إليه، هو المكان الوحيد الذي أصبحت فيه مشكلة قياسية لأي مطور. الأمر كما لو أبعثت التدقيق الإملائي من Word، سأكون غير قابلة للتوظيف. وبالمثل، سيكون مثل أعتقد أن GitHub Copilot يصبح أساسيًا لأي شخص يقوم بتطوير البرمجيات.

الشيء الذي قمت بإحضاره هو القليل من المتابعة لكيفية تحدث آيمي عن ذلك، أليس كذلك؟ ستبدأ في رؤية الناس يفكرون في هذه الأدوات كمُعززات للإنتاجية، أليس كذلك؟ أعني، إذا نظرت إلى الأمر، كانت وحدات RPU الخاصة بنا رائعة، لكنها منخفضة جدًا. بكل صراحة، على الرغم من أننا حققنا نجاحًا كبيرًا، فالأمر لا يعني أننا شركة RPU باهظة الثمن.

أعتقد أن ما ستبدأ في اكتشافه هو، سواء كان Sales Copilot أو Service Copilot أو GitHub Copilot أو Security Copilot، فإنهم سيستحوذون بشكل أساسي على بعض القيمة التي يعززونها من حيث إنتاجية OpEx، أليس كذلك؟ إنه مثل نقطتين أو ثلاث نقاط من فوائد OpEx ستذهب إلى إنفاق على بعض البرامج. أعتقد أن هذه معادلة قيمة واضحة جدًا.

وهذه هي المرة الأولى، أعني، هذا ليس شيئًا تمكنا من إثباته من قبل. بينما الآن أعتقد أن لدينا هذه الحالة.

ثم حتى Copilot الأفقي هو ما كانت أيمي تتحدث عنه، وهو Office 365 أو مستوى Microsoft 365. حتى هناك، يمكنك تقديم نفس الحجة. مهما كان RPU الذي صنعناه، سنحصل عليه مع E5. الآن يمكنك أن تقول بشكل تدريجي، كنسبة مئوية من OpEx، ما هو المبلغ الذي ستدفعه مقابل Copilot ليمنحك المزيد من توفير للوقت، على سبيل المثال؟

وهكذا، نعم، أعتقد، كل شيء، أرى هذا كمتجه جديد بالنسبة لنا في ما سأسميه المرحلة التالية من العمل المعرفي والعمل في الخطوط الأمامية، حتى، وإنتاجيتهم، وكيف نشارك. وأعتقد أن GitHub Copilot - لم أفكر أبدا في الأدوات التجارية على أنها تشارك بشكل أساسي في نفقات التشغيل لإنفاق الشركة على، دعنا نقول، نشاط التطوير. والآن ترون هذا الانتقال. إنها ليست مجرد أدوات، بل تتعلق بإنتاجية فريق التطوير الخاص بك.

بريت آيفيرسن: شكراً يا تايلر. وهذا يختتم الجزء المخصص للأسئلة والأجوبة من المكالمة الخاصة بالأرباح اليوم. نشكركم على الانضمام إلينا اليوم، ونتطلع إلى التحدث معكم جميعاً قريباً.

أيمي هود: شكراً لكم.

ساتيا ناديلا: شكراً لكم.

(اتجاه عامل التشغيل.)

النهاية