

与上世纪80年代，联想、汉通、方正、汉卡在电脑行业的激战不同，软件行业这一“无人之境”却鲜有人涉足。与电脑这个舶来品不同，我们熟知的办公软件WPS和用友财务软件都是国产自主研发。

1988年，金山办公创始人之一的求伯君发明了WPS，标志着中国办公软件的开端。这一年，身处中关村的用友网络（更名前为用友软件）诞生了，创始人王文京创办用友的时候，根本没有想过软件会像汽车一样成为一个产业。

短短3年时间，用友便成为国内财务软件的龙头，甚至在1999年的市场份额高达40.1%，并于2001年成功上市。

如果说，用友的诞生是抓住了当时手工记账模式无法满足企业发展的这一“痛点”，那么转型ERP，则是早早抓住了企业资源管理的需求。

1998年，用友发布了ERP软件“用友U8”，标志了中国企业服务真正走向了ERP时代。ERP（Enterprise Resource Planning，企业资源管理），这是诞生于90年代，在库存管理思想MRP（Material Requirements Planning）基础上的一种企业管理思想，从最初的仅仅针对生产制造的环节延伸到了整个业务流程重组的管理系统。

简单来说，ERP覆盖了客户、项目、库存和采购、供应、生产等管理工作，通过优化企业资源，使企业在激烈的市场竞争中全方位地发挥自身潜能，取得最大的经济效益。

和消费型产品如苹果手机、服装品牌阿迪耐克，“拿来就用”的特点不同，企业级软件服务受制于市场环境、国情、付费模式等区别，有着显著水土不服的现象，这也成为国产ERP崛起的重要原因。

根据阿里云创新中心、鲸准研究院等联合发布的《2021年中国工业软件发展白皮书》公布的数据，2021年中国国产ERP软件占整体市场的近70%，其中，用友的市占率最高，达到了40%。

此外用友2021年在中国企业级SaaS（软件即服务）超大型企业市场的占有率第一，达到17.5%。



这些商业变化也让一些海外巨头有些吃不消。今年8月，继全球客户关系管理(CRM)软件服务提供商Salesforce中国区解散后，甲骨文也传来大规模裁员的消息。与之形成鲜明对比的是，用友2022年前三季度反而新增4278人，同比增长20.4%，员工总数达到25276人。

与此同时，用友8月发布了里程碑式的新品——“用友BIP3”，定位为数智商业的应用级基础设施、企业服务产业的共创平台，经过不断升级后，实现了从平台技术、应用架构到场景服务、生态体系全面突破创新。

用友网络董事长王文京表示：“企业信息化时代的支撑系统是ERP，而数字经济时代，企业的核心支撑系统是BIP，用友的BIP将会成为引领未来创新的核心平台。”

02、底气从何而来？

从财务软件到ERP再到BIP的“三步跨越”，作为软件龙头的用友喊出“商业

创新”的底气是什么？

如“蓝色巨人”的IBM一样，用友在自己的经营上始终固守自己的核心区域，很谨慎地开拓新的领域。不过从技术角度来看，用友却极富创新。

从这个角度看，

用友B

IP针对大型

、中型、小微企业三箭

齐发，可以用“1+10+N”来概括，

基于社会化商业模式、事项法会计、特征体系、多维组织、PDCA管理循环、场景化应用可组装等领先架构，构建了1个企业数智化的强大底座——用友BIP PaaS平台iuap，其中包括了业务中台、数据中台、智能中台，以及低代码开发平台、技术平台和连接集成平台；而在运营管理的应用层上，用友BIP覆盖了10大核心领域，智能财务、数字人力、敏捷供应链、智慧采购、智能制造、数字营销、数智研发、数字项目、数智资产及智慧协同；同时用友BIP还以产业共创共荣为目标，构建了开放的全生态体系，联合N多的业内伙伴共同为企业客户提供数智价值。



不仅持续保持着高研发投入，在技术创新上更是走在前列。据悉BIP这一创新平台中很多技术都是全球首创，比如YMS云中间件技术，实现跨云技术突破和多云适配能力；云上云下一体化交付体系，让企业私有云平台体验到公有云的

更新效率，让升级更简单；多租户多数据中心技术，实现多云异构的“云上管理，云下运行”等。

就拿水泥行业的痛点问题来说，以龙头企业天瑞水泥为例，有产能严重过剩、环保压力巨大、人工成本上涨等问题。用友通过设备连接、智能监控、大数据分析、智能物流、交易服务等方面，帮助天瑞水泥实现了智能化生产和商业运作。

不过，这只是用友解决行业痛点问题的局部缩影。10月29日，由国资委指导，在新华网与用友联合举办的2022国有企业数智化峰会上。

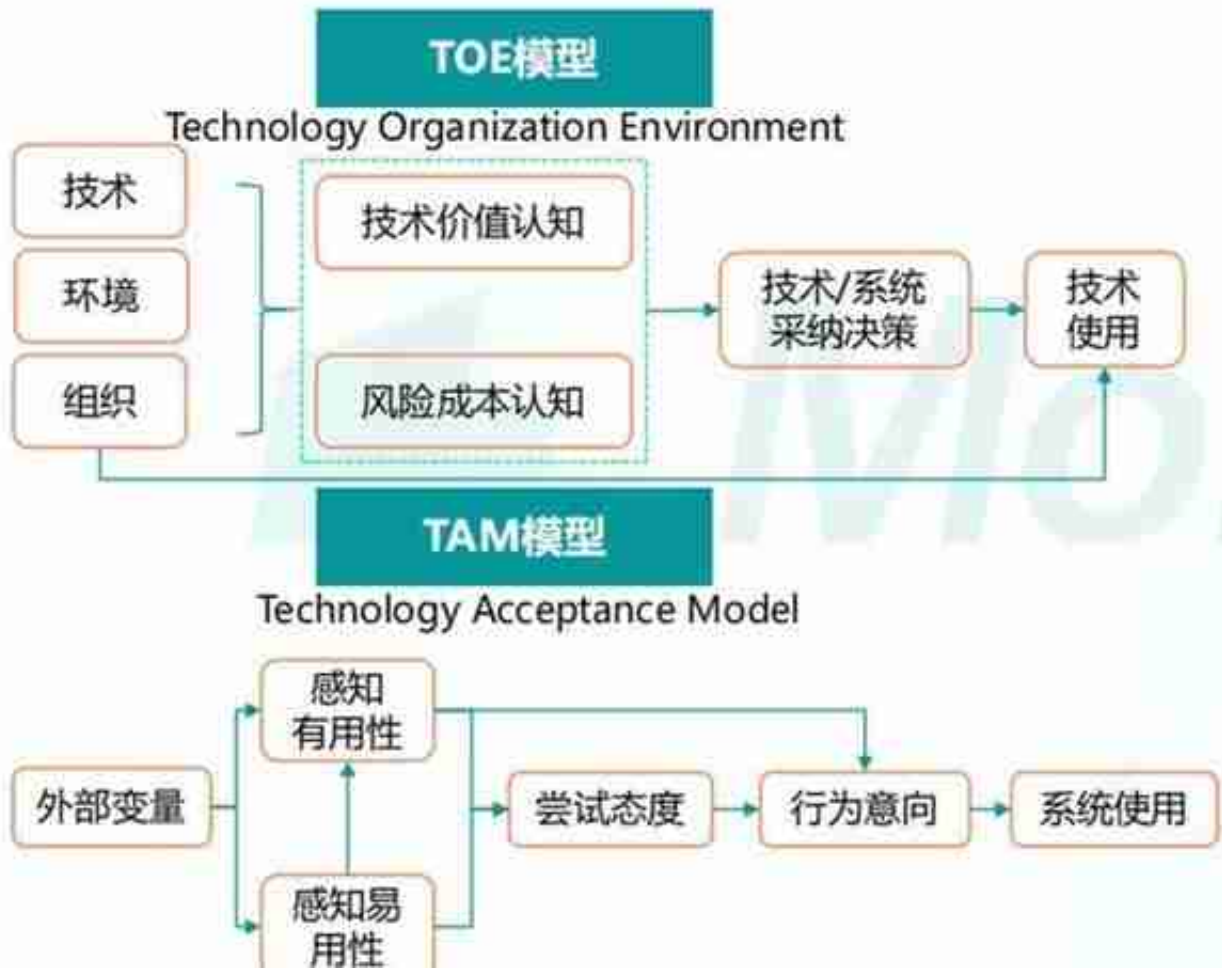
王文京透露，已有超过3.3万家大型和中型企业应用用友BIP进行数智创新，包括中国一汽、中船信息、中盐集团、中国烟草、国投集团、中国移动、中国南方航空等央企客户。

此外吉利科技集团、碧桂园服务、宅急送等也在其客户名单之中。

除了外部竞争以及内部的自我升级外，也是市场、企业不断变化的需求在推动着用友。从企业的规模角度来看，中国EA(Enterprise Application，企业级应用软件)市场2021年下半年，大型企业(员工人数500-999)的占比有所提高，主要是来自于业务的快速增长和如何运营的需求；超大型企业(员工人数1000+)目前主要以传统OP(On-Premises，本地部署)模式为主，集团管控、共享中心以及私有云部署是这个超大型企业未来主要的需求点。

据埃森哲与国家工业信息安全发展研究中心合作推出的《2020中国企业数字转型指数研究》报告指出，尽管数字转型全面展开，依然只有少数中国企业转型成效显著。具体来看，该报告抽样调研的九大行业近四百家中国企业中，仅有11%中国企业的数字化投入已转化为出色的经营绩效。

企业级SaaS行业发展驱动力模型



身处大潮之中

，数智化地普及推进已成为企业生存发展的必要条件。

在向数字化、智能化转型的过程中，许多企业则暴露出许多迫切需要解决的问题，如烟囪式信息系统、数据孤岛等现象非常普遍，软件功能普适性差、定制化二次开发工作量大，设备智能互联及远程运维困难，人效、物效、能效提升创造价值的工具和手段不足等问题。

毫无疑问，深耕企服市场34年的用友是最懂企业的。To C互联网的很多产品，尤其是PGC/电商/垂直平台，转换成本相对较低，用户一般不费吹灰之力就可以适应另一个有竞争力的产品。

而对于To B企业来说，不仅在供应、报销、采购、销售等与外界交流较多的模块需要定制化开发和实时更新。企业还需要时间和资源来采用、部署和培训使

用SaaS产品。因此，替换到其他同类产品的决策链通常较为复杂，因为公司将不得不承担合同违约、重新部署、重新培训、重新调整和重新适应的增量成本

。