

21世纪经济报道记者雷晨 实习生魏乾坤 北京报道

在机构的定价逻辑里，用友网络（600588.SH）、金蝶国际(0268.HK)一南一北勾勒的业务分治格局，及由此形成的核心竞争力护城河，正面临潜在的挑战。

3月17日，华为创始人任正非公开表示：“今年4月份我们的MetaERP将会宣誓，完全用自己的操作系统、数据库、编译器和语言，做出了自己的管理系统MetaERP软件。”

受此消息影响，3月20日，我国ERP市场两大巨头股价纷纷跳水，其中，用友网络跌停、金蝶国际下跌近19%。

21世纪经济报道记者从用友网络、金蝶国际处分别了解到，目前MetaERP仅供华为内部使用，两家公司目前依然是华为的战略合作伙伴，ERP业务只是两家公司业务的一部分。

但在生意场上，没有永远的朋友，只有永远的利益。面对华为的蓄力，两家公司无疑需要保持更高的警惕，夯实自身的护城河，以应对未知的变数。

ERP市场或迎搅局者

华为的入局早有端倪。

也许是十年前或更早，华为在考察了国内外所有高端ERP后，就萌生出自己做ERP的想法。

据悉，在2013年以前，华为用的ERP一直是Oracle系统加上一部分自主研发，2013年以后，开始与SAP合作。

近年来，受到国际事件影响，华为在芯片和操作系统上开始启动了“备胎”计划，甚至华为内部的应用业务系统也开始了寻找“备胎”之路。

2018年4月，华为与用友网络签订战略合作协议，共享共拓企业服务市场。华为表示，希望基于用友的ERP系统，构建自己的企业服务生态。

2022年，在外部环境极其恶劣的环境下，华为IT MetaERP项目组秉承“打造全球领先的ERP SaaS产品助力企业数字化转型”的希望，在西安成立了1500人的研发中心。

上述举措为MetaERP的推出埋下了伏笔。

那么，什么是ERP？这一领域竞争格局是怎样的？

据了解，ERP（Enterprise Resource Planning）是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。

根据《2021工业软件发展白皮书》数据，用友、金蝶、浪潮三家是占据较大国产ERP市场的龙头厂商。

其中，用友网络是全球领先的企业云服务与软件提供商，通过构建和运行全球领先的商业创新平台—用友BIP，服务企业数智化转型和商业创新。

金蝶国际拥有云苍穹、星空、星瀚等产品，深耕中小企业市场多年，凭借其市场地位，目前金蝶生态体系已覆盖超5000家伙伴，金蝶与战略合作伙伴在平台共研、产品集成及生态互惠等方面进行深度合作。

此次华为官宣入局ERP，是否会危及用友网络和金蝶软件的江湖地位？

对此，3月20日，上述两家公司的相关负责人不约而同地告诉21世纪经济报道记者，他们与华为是战略合作伙伴的关系。

其中，用友网络方面表示，“用友与华为是同舟共济的战略级合作伙伴，会共同助力中国企业数智化发展。一直以来，双方秉持‘技术共生、商业共赢’的合作理念，为客户、为用户提供更有价值的联合解决方案和更佳的应用体验。”

金蝶国际方面亦回应称，金蝶是华为的深度战略合作伙伴，华为采用了金蝶的苍穹平台，华为的全球人力资源系统是金蝶与华为共建的。

“我们了解到，华为的MetaERP是面向内部的，即便是面向外部，金蝶也是其中的核心战略合作伙伴。”金蝶方面还提到，华为4月份要召开MetaERP表彰大会，金蝶也会受邀参加。

两大巨头如何应对？

两家公司的回应之所以如此“客气”，除了顾及华为的规模体量及合作关系之外，一个很重要的原因是，华为要想从用友、金蝶处分羹ERP，仍有很长的一段路要走。

。

近期，国家相关政策的出台助力国产软件蓬勃发展，随着传统产业加速数字化转型，数字化效率提升，产业规模将进一步扩大，推动数字经济整体规模持续增长。

在此背景下，企业云服务和软件提供商的加速创新将成为产业转型升级的关键支撑，为我国数字经济发展带来不竭动力。

中信证券研报认为，随着国内相应供应格局的优化，部分跨界厂商产品出清的可能，有望建立起各自专业分工的第三方厂商的生态格局，高端ERP市场国产化空间可期。

不过，ERP作为企业管理软件，是典型的需要持续沉淀跨行业know-how的领域。

业内人士表示，如果没有服务数百万跨行业企业客户的实践经验，特别是，如果没有服务众多行业领先客户的复杂业务场景的经验，ERP业务很难真正落地并发挥使能价值，这是ERP行业的天然鸿沟。

要想弥补这个鸿沟，需要的不仅仅是金钱、技术、乃至海量客户验证，更需要的是时间的积累。这正是用友和金蝶的优势所在。

就算退一步来看，ERP并不是用友网络或金蝶国际的“唯一”。

21世纪经济报道记者注意到，在ERP之外，两家公司的云服务收入去年增长明显。

资料显示，用友网络创立于1988年，早期是以做财务软件起家，之后发展成为ERP（企业资源计划系统）管理软件赛道的国内头部厂商。

近年来，用友网络持续推进转型升级，目前已经形成了以用友云为核心，以“软件、云服务、金融”三个业务为支撑的布局。其中，云服务业务的收入占比持续增加。

财务数据显示，2017年至2021年，用友云服务收入由4.1亿元增长至53.2亿元，收入占比由6.4%提升至59.6%。

2022年前三季度，用友网络的云服务与软件业务实现收入55.5亿元，同比增长19.1%。

单季度来看，第三季度公司云服务业务实现收入35.46亿元，同比增长40.4%，占营业收入的63.4%；软件业务实现收入20.1亿元，同比下降6.1%。

与用友网络发展轨迹类似，金蝶软件最初也是一家财务软件公司，后转型做企业ER

P软件，如今，传统ERP产品的收入下降，云订阅ARR业务稳步向前。

3月15日晚间，金蝶国际发布2022年年度业绩报告。其中，云业务收入37.14亿元，同比增长34.6%；云订阅服务年经常性收入（ARR）约为21.4亿元，同比增长36.3%；企业资源管理计划（传统ERP）及其他业务收入11.52亿元，同比下降18.7%

。

由此可见，短期内华为的入局并不会对两家公司造成致命威胁。反而，在搅局者的催动下，用友和金蝶的奔跑速度或许会更快。

更多内容请下载21财经APP