

21世纪经济报道记者倪雨晴 深圳报道 华为的一举一动总会牵动资本市场的神经。

3月20日，“华为进军ERP”的消息引发了市场波动，国内ERP的相关概念股出现下跌，当日金蝶国际股价下跌18.77%，用友下跌10%。

所谓ERP是指企业管理软件，包括财务、人力软件等等，因此外界认为华为将搅动原有的格局。但事实上，多位业内人士告诉21世纪经济报道记者，是“ERP”这个名字让市场反应过度了，华为要推出的MetaERP产品包含了更广泛的基础软件。

华为启动软件替代，用友金蝶不慌

根据华为创始人任正非近日的发声，华为的MetaERP产品即将发布。“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，”任正非说道，“MetaERP已经历了公司全球各部门的应用实战考验，许多设计工具也上华为云公开给社会应用，逐步克服了断供的尴尬。”

可以看到，相比于市场认为的应用层软件，更关键的是MetaERP涉及了诸多底层软件，比如欧拉操作系统、高斯数据库、方舟编译器等等，这是华为多年技术积累的产物。

华为直接从软件根技术开始排兵布阵。

至于为何命名为MetaERP，有华为内部人士告诉21世纪经济报道记者，之前ERP方面华为使用了甲骨文的产品，在华为遭受打击后，“首先华为要替换公司的数据库，财务数据都在上面，之后公司的生产数据等也会转移过去。”他说。

其次，在全球市场，国际大厂甲骨文和SAP是ERP的前两大巨头，而用友和金蝶是国内的双龙头。华为的策略更多的在于针对断供的防守和应对，目前主要用于内部体系。至于未来面向公开市场，华为是否会和用友、金蝶在ERP的各细分赛道上形成竞争，尚未可知。

即便有竞争，在多位业内人士看来，华为更多地会融合自己的技术体系来形成特色，用友和金蝶所定制的产品自有其长板，华为未必会进入他们的赛道，且国内数字化市场颇大，短兵相接的可能性偏低。

3月20日，用友和金蝶都回应称和华为保持着合作关系。用友内部人士向21世纪经济报道记者回应道：“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，需要的不仅仅是金钱、技术、乃至海量客户验证，更需要时间的积累。用友与华为是战略级合作伙伴，会共同助力中国企业数智化发展。”

金蝶方面则表示，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，“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。”

补足软件短板，突围巨头垄断

此外，值得关注的一个话题是国内底层软件的缺失。中国软件协会的调研数据显示，2020年，在全球操作系统、基础软件（含桌面、数据库、云操作系统、工具软件等）领域，美国业务收入约0.81万亿美元，占全球比例五分之四。我国基础软件份额较少，国产软件的国内市场份额仅为5%，国产操作系统的国内市场占有率仅4%。

尤其在近两年的科技博弈中，被掣肘的不仅是硬件，底层的软件体系也是“卡脖子”的关键环节，基础软件也因此走进大众视野。

具体来看，若按照广义分类，软件行业主要包括三个方面，第一种是基础专业软件，包括操作系统、工业软件、驱动手机的系统等和底层硬件配套的软件，可以看作软件中的基础第一产业，软件中的“农业”；第二类是消费型软件，传统的B端、C端成品软件，也是为人熟知的一般软件行业，典型的如用友、金蝶、金山等；第三类是普通大众都能够接触到的软件，比如手机软件、移动应用互联网软件，从微信抖音等社交产品，到电商APP、游戏产品等都可以归入软件范畴。

当前产业重点是补足第一类和第二类软件的短板。此前就有软件专家指出，目前，中国软件行业看似百花齐放，但国产软件在企业 and 个人的核心应用中仍然占比不高，技术底座仍难以实现自主可控，整体发展容易成为无根之木、无源之水。同时，在软件开发工具方面，大量软件企业直接购买美国商用工具，国产软件工具链大量依靠开源技术包装而成，一旦受到国外制裁，开源技术平台被禁用，将会直接导致业务停摆。

近年来，以华为为代表的巨头们也在不断加码软件研发。同时大环境方面正在好转，国内的应用市场开始成熟，更多的企业愿意为正版软件付费，并且愿意使用国产软件，政策层面也红利不断。

在全球市场上，基础偏弱的中国软件行业面临着诸多挑战。从长远来看，核心产业的发展需要基础软件的技术储备，在“软件定义一切”的趋势下中国有在细分领域

突围的机会，而对于众多“虚拟”的软件生态，也需要长期的投入、普及和培育。

更多内容请下载21财经APP