

“企业数智化，用友BIP” 是用友近两年市场宣传的Slogan，从中可以看到用友在数智化建设中的定位及雄心。一方面，数智化涵盖的内容丰富，需求多、范围广，每个企业对数智化都有自己的理解。另一方面，用友如何提供各种不同类型的产品与服务才能满足企业的数智化需求。

作为中国推动数智化建设的领导企业，用友在前段时间举办的“2022用友BIP技术大会”，及随后连续10场的大型企业数智化创新峰会，还有正在进行中的200场大型企业数智化百城论坛，可以说是一次2B的“嘉年华”。用友全面展示了在技术、平台、产品、应用场景、客户应用成功案例以及生态等方面的最新内容，应该是未来2B市场的一次阅兵。笔者从产品与技术、商业创新、生态共荣等三个维度解读。

产品与技术的维度

从整体看，用友BIP主要由两大部分组成，一是平台iuap，它是BIP的底座；二是十大领域的产品服务。iuap平台基于云原生技术与理念、以及数字化的新需求，进行了全新的重构，主要表现在以下几个方面。

一是综合性与一站式

。在技术上是全部云原生，架构上是数据与应用分离、中台与元数据驱动。将技术平台、低代码开发平台、连接集成平台等三个平台，以及数据中台、业务中台与智能中台等三个中台，整合在一起实现了一体化，深度融合又相对独立，在平台层面真正实现了一站式服务，可以说是一个最全的综合性的平台。优势是可以根据客户需求提供不同的完整方案，有点像一个大操作系统，可以根据需要进行裁剪。入选中国工业互联网双跨平台的精智工业互联网平台就是典型案例。

二是兼容性

。用友称其为云中立。就是将IaaS、容器、微服务框架、监控、中间件、数据库等按不同维度分类，通过适配策略，解决异构云平台的各层级兼容适配难题，主要体现在同包括华为云、阿里云等在内的多个云计算厂商的云平台兼容与相互兼容上，也就是在整个云架构体系中，不管客户最终使用双方的谁的何种服务都可以无缝整合，这项技术被用友称为YMS云中间件。

以用友与华为云的融合方案为例，华为云提供包括云数据库、云数仓、容器集群、中间件、云监测及安全服务等，用友提供构建SaaS层各类及技术治理能力，包括应用打包、容器管理、微服务治理与全链路监控等。在客户实际应用中，不仅可以完成数据库与中间件等相互替换，在容器服务层面，也可实现了微服务同容器适配，对容器的部署与管理、以及容器上的应用都能够实现相互替

换与兼容，并且保证统一管理与DevOps运维。

三是统一性

。用友称其为敏捷工程化。就是不管在公有云、专属云，还是私有云等各类部署上，平台使用一套统一的云原生代码。无论是对用友自身还是客户，在调试、安全补丁、SP补丁、替换、运维，以及各领域业务应用等方面，可以实现统一配置与快速调整，不但能大幅提升效率，而且随着平台与业务的持续迭代升级，始终保证版本一致无区隔。目前，市场上很多厂商都采用公有云与私有云两个版本的策略，用友从一开始就采用统一平台，优势非常明显。

四是一致性

。用友称其为微服务柔性适配能力。因为云原生主要采用微服务架构与容器化服务部署，当跨多个微服务与容器时，如何保证服务调用链路间的事务数据与处理的一致性，这是企业级业务、流程与场景处理的关键。虽然当前开源社区有很多分布式事务框架，但鲜有针对To B长链条、跨几十个微服务，同时又能保证跨数据库、跨业务的一致性的有效开源框架。而用友研发的分布式事务框架YTS，据介绍是踩过很多“大坑”才解决的，现在完全具备了微服务柔性装配的能力，能帮助企业云原生应用进行有效组装，解决了微服务拆分过程中带来的分布式事务问题，也解决了跨业务与跨数据场景下事务一致性问题。

正是因为这些特性，可以实现在多个数据中心和云计算服务商处部署，可实现公有云向私有云迁移，帮助客户实现混合云管理。据用友介绍，企业将部署的公有云应用进行私有化的时间，从过去一个月缩短至3天，专属化迭代的效率提升100%，资源消耗减少80%左右，安装部署效率提升50%以上，运维人力成本节省90%！

做过互联网与企业级平台及应用的人都知道，要达到这四项，是非常难的，不但要有强的技术能力，还要有对业务与应用深度理解的能力。用友这次在技术及实现上走在了前列，而且还支持中国众多的信创产品。在最近IDC报告中，用友连续多年位居中国aPaaS市场占有率第一，市场份额高达14.4%。在最近Gartner的报告中，用友的应用平台软件排名全球第12位。

商业创新的维度

用友iuap平台是综合型的一站式平台，在架构上涵盖了企业内部、产业链、社会化商业等。所以，具备了全面满足企业数智化创新的需求，在其上构建的产品与服务、创新应用也就更全面，也完全符合了其Slogan“企业数智化、用友BIP”。从用友在这么多天里密集发布的产品与应用，可以看到有两个特点。

一是产品以数智化的价值为导向进行构建，覆盖全场景

。由于产品基于iuap平台开发，也就自然继承了云原生理念。其次就是产品既要基于企业所有商业创新的目标，又满足企业全场景需求。而且，新一代的产品形态从一体化的套件变成了基于可复用的丰富中台能力，可以快速构建场景化的服务集群。截至2022年一季度末，用友已经提供了2300多个企业应用模型，构建了超过300多个企业核心场景应用。

以发布的人力资源领域产品为例，完成不同于人力资源信息化阶段的从规范与流程入手，满足人力资源管理效率提升；而是以“赋能员工、激活组织”为现阶段的用友数字人力的核心价值主张，围绕“卓越员工服务、智能人力运营、敏捷组织决策”维度构建全新的人力资源体系。

二是数据驱动，低代码与产品深度整合

。以前企业普遍关注的是单据加流程驱动的流程服务，现在企业关注点转向了数据驱动的服务。企业希望能够有效地把所有数据进行汇聚，进而形成企业资产，同时让数据流向各种场景，让所有的业务同数据有效联合，用数据说话。

也正是由于海量物联数据和生产执行数据，以及大量的交易数据都可以被实时地采集和汇聚，使得用友可以把多年来积累的企业管理和业务场景的知识与实践，凝结和提炼成为智能化的模型和算法，再结合产品与低代码平台进行业务创新，所需时间变短、效率提升，让商业创新更灵活。同时，也让个性化定制更方便，低代码平台同产品深度整合，应该成为未来标准配置。

生态共荣的维度

在生态层面，由于数字化与云计算的叠加，也进入到了“强生态”的新阶段，基于平台、产品、技术、客户等，用友生态也具有了自己的特点，主要表现在以下几个方面。

一是汇聚融合。

云时代是垂直与水平二维整合，用友聚合的生态伙伴不但种类多，而且整合深入。从底层云计算厂商华为云和阿里云等，到咨询服务层如和君咨询等，再到产品层等。以银企业联产品为例，就是聚合超过1700家银行资源而成。作为SWIFT全球范围内第二家、国内唯一一家ERP厂商合作伙伴，通过间联10000余家境外银行，为企业进行跨行资金管理构建完整通道，覆盖了集团企业“全球司库、集团共享、会计核算、数字营销、集团采购、国资监管、费控商旅、数智人力、智慧餐饮、电子档案”等10大应用场景。

二是产业共创。

不同类型服务商共同创新，为客户提供服务。在产品层面，可以直接基于用友用友BIP构建创新应用产品，也可以融入用友技术体系共同创新。用友联合清华大学软件学院成立“时序数据与物联应用联合研究中心”，深入开展时序数据库和边缘低代码开发平台等新型工业软件的关键技术研究，通过解决工业软件在物联网应用开发方面的“卡脖子”难题，加速高校研究成果的商业转化过程，不断探索产学研创新模式和工业软件国产化价值替代的新路径。

三是流量共享。

用友拥有庞大客户群且具有丰富应用，直接同用友一起服务客户，在一定程度上可以增加商机线索并减少获客成本；在产品方面可以相互打通并不断升级，完善连接与场景融合能力。以用友提供的商旅云服务为例，其实就是整合行业上下游资源，建立了费控与商旅云生态，实现了差旅+费控的合纵连横，为客户实现差旅费控全流程贯通，减少了行业的差旅预订难点，减少差旅出行的报销流程和凭证操作，减少了财务的票证审核工作量，强化了集团财务管控能力。

至此可以看出，用友已经完成了对核心产品的全面升级，包括生态升级，具备完整成熟的创新能力，能够保证实现自主可控的云服务，其平台、产品与技术以及应用正走在世界前列，用友将迎来全新的发展阶段。

观察手记：长期主义给了用友的引领机遇

2017年4月19日，是用友经过多年探索并首次全面发布在云时代的产品的时间，当天发布用友云及相关产品，天空下着雨，因此也被戏称为中国最能真正落地的云产品。自此以后，每年的4.19，就成为用友新产品新技术展示的日子。今年是第6次发布，宣告了用友真正走在了全球的前列。

可以和SAP做一个对比。在云ERP方面，用友仍然获得较高增长，其中尤其以用友U9 cloud为典型，其在2021年获得超过100%增长，在2022一季度同样获得超过100%增长。SAP的S4/HANA在2022年1季度获得了78%的增长。这说明云ERP仍然有很强的生命力，它沉淀的知识与实践是仍然是企业需要的。另一方面，SAP推出Rise with SAP，就是将各种服务组合并按客户需求以云订阅的模式提供给客户；对于是流程驱动还是场景驱动，SAP选择了流程，但是增加了“智能”。其实，这只是说法上不同，流程当然仍然重要，但场景驱动正逐渐成为主流，也更有效。

看到这里，是否感觉和用友BIP一样，实质上异曲同工。而且，用友这一次做得更彻底，根据全新的数字化的业务需求、云原生的理念及技术，从PaaS到A

PaaS，再到产品，一套的统一多云代码，以数据驱动和全场景化为主导，完成了全新的重构，这也是未来做产品的企业的基础与标配。

这次，用友在产品、平台与技术上是赢得了先机，这也是用友1988年成立以来，34年一直长期专注企业服务的成果。