

“2023年第一季度，到访用友网络的客户量非常大，最高峰的一天，我们接待了六七拨客户。”用友网络高端BG总裁何强十分感慨，“来访客户的一个典型特点，就是董事长带队，交流的核心话题不再是财务、采购、单点产品‘老三样’，而是畅谈未来三年的整体规划，如何构建全新的数智底座，以及有效推动整体业务发展等。”

随着数智化转型不断走深入实，国内大型企业客户现阶段的需求真的变了！以前的变革是由内及外，以企业内部管理的需求驱动数字化；现在则是由外入内，从业务、市场和外围数字经济典型的要素变化，反过来驱动企业业务的创新发展。时代变了，客户的需求变了，技术架构也变了，所以数智化不是在过去的基础上修修补补，而是要来一次彻底的升级，并且不仅仅是简单的产品替换，而是价值替代、价值创新。



### 用友BIP普及正当时

北师大的一位教授发表了一篇文章《如果你购买了一本书，如何在北京师范大学报销？》，文中提到，为报销1905.97元的书费，总共打印了70多页单据，前后耗时三周时间。殊不知，消灭报销，实现场景化费控正是用友BIP给企业管理带来的诸多变革之一。

众所周知，ERP是靠流程驱动的，先做好第一张单据，然后触发产生第二、第三乃至更多张单据。但是在用友BIP架构下，将后续的财务处理与其他所有业务处理环节全部形成规则化，做成规则库，并前置于业务场景发生的当时，在买票交易行为发生时，费用即时分摊记到对应的费用主体部门、项目和科目上，一切就发生在一瞬间。

“也许再过三年，ERP所涉及的那些要素将消失，比如单据。数据进入系统后自动被规则引擎处理并产生结果，直接用于控制业务。用数据、规则和智能化的方式消灭传统的单据、报表甚至流程服务，这就是用友BIP带来的颠覆。”何强如是说。

如今，很多大型企业客户在找到用友进行交流时，最关心的不再是财务软件、ERP，而是用友能否利用智能化的手段，更有效地满足其不断涌现的新兴应用场景的需求。围绕着“数、智”作文章的用友BIP，折射出了中国企业数智化创新的基本要素变化。



从平台能力看，用友BIP 3最大的突破就在于，围绕着数据化之后的高端应用，即智能化，进行更多创新，赋予企业巨大的价值，将企业变成一个真正的智慧企业，从而超越人的管理经验、管理思维和运算能力。最新的用友BIP 3 R2-2302版本已经正式发布，这是一个可以批量化进行客户交付的版本。“我们要打造最懂企业的

PaaS平台。”罗小江如是说。用友BIP PaaS平台iuap，是企业数智化转型的“使能者”，致力于实现技术、数据、业务的有效融合，同时提供高可靠、高性能、高安全的底层架构，保障企业数智化的可持续发展。它依托云原生、数智驱动、柔性生长、社会化架构等内核能力，能够交付面向行业领域的组装式分析，实现开放互联集成，提供数智连接的全能力。

从实施交付能力看，用友在经营高端业务时，始终以实现业务及组织能力的双轮驱动，保障客户高价值实现和业务高质量发展。用友高端BG实施服务部总经理李建敏表示：“一个成功的转型除了组织模式先进、产品强大之外，强大的实施服务能力体系也不可或缺。”一方面，用友通过对自身的领先实践LBP（Leading Best Practises）模式和知识进行提炼萃取、封装发布和应用推广，提升交付质量、加快交付速度；另一方面，结合领先实践，并配合敏捷交付、组织能力、信创替代和数智价值，为实现高价值交付保驾护航。

从行业积累和推进来看，2023年初，用友全面启动了以深化行业为核心的服务大型企业客户的业务组织模式，在原有大型企业客户业务组织基础上组建了离散制造、消费品、流程制造、装备制造、能源、交通运输、公用事业、现代服务、农牧等23个行业客户与解决方案事业部。对大型企业客户的数智化解决方案与服务由原来以地区为主、“地区+行业”的组织模式升级为以行业为主、“行业+地区”的运行模式。这样用友既能更加深入地了解客户的应用需求，还可以将大量通用的能力和服务共享化、智能化，通过共享中心提供方便快捷的远程服务，而且面对业务分散化或全球化布局的客户也能提供单一的接口，服务到底。

数智化时代的到来，大型企业客户对业务和管理创新发展的渴望，再加上用友BIP本身的成熟，现阶段，用友BIP在行业中的应用正由点及面，进入大规模普及的机遇期。在不同的企业，用友BIP通过价值化国产替代，让数智化在更多企业成功。

---