

今天用友网络一度是出现跌停的，对于小猎豹来说这个跌停我是很清晰的。

对于用友这家公司，我的跟踪还是很长时间的，不信的朋友，你不妨点开我的首页看一下就知道。

我一直认为最近用友网络涨跟他的业绩是没有关系，而今天跌更跟他的业绩没有关系。

但是我在券商群里看到很多券商今天下午还是对用友的大跌做了点评，这里我发出来一个。

除去业绩方面，主要内容如下：

“有领导关心用友网络调整的原因，我们积极沟通公司详细情况，云加软件业务进展顺利，十月开始部分大型央国企与公司主动接触进行核心管理系统国产化替换，ERP龙头商机明确，回调重视 关于市场传言竞争格局的问题，1.对于新入者，ERP的竞争壁垒没那么低，用友每年研发投入20e搞，员工数量超两万人，且逐步转包低技术含量事项，人员结构持续优化；2.本身行业就是有市场化，有自身擅长的领域竞争，大型ERP浪潮在粮食、军工领域，金蝶在自己擅长的地方；3.用友替代提速&盈利修复大概率，基本面已经度过最难的时候。”

这里面，我们看到最大的一个就在提大企业自研erp的问题，还有就是新进入的竞争者。

对于自研erp方面，我的观点很明显，这是吃力不讨好的事情，但是我接受反驳。

ERP作为企业最为重要的管理系统，是企业数字化建设不可跨越的一环，不夸张的说，各个行业中各种规模的企业都需要使用 ERP 管理系统来管理业务。

就以往的经验来看，大部分的企业ERP系统都是采用外购的方式部署的，其中既有

国外的知名大厂（基本的大企业或者说国内有跨国业务的公司，都是选择sap或者oracle），当然国内比如用友金蝶方面也占据中低端市场。

为什么大部分企业会选择外购，这是很明显的，

搞ER

P这样的复

杂产品自研，不是有

钱就可以（可以解释财大气粗的郭企），

系统的质量和开发进度受开发人员水平限制，如果你说给钱挖人，那也行。但是自研就意味着系统依据企业自身的业务需求开发，先进性不够，迭代也不够。

你去看一下SAP一年迭代几次，我说的是每一给子模块，要知道迭代多不是技术人员牛逼，而是用的人多了，反馈回来的数据就多了，对系统的自我更新就快了，而且还可以综合全行业情况或者外部企业的情况。

还有最重要的一点就是，

ERP不是简单的企业管理软件，更是一种管理逻辑，这点也是为什么用友金蝶这些公司一直没办法超越sap、oracle这些公司，很简单就是国内这些做erp都是通过做财务软件而来的。

前面最牛就是特斯拉说要自研，到现在呢？没消息了。

关于新进入的竞争者，这方面的影响几乎为零，要知道用友和金蝶做了那么多年，什么都是开拓新用户而不是抢占友商的，那就是erp系统太复杂了，动一发而牵全身，替代的成本不是一般的高，而是非常非常的高。

这方面也可以用什么用友在高端erp上做的还不错，但是什么一直搞不定sap和oracle的客户（国内的客户，而且还是有些所谓的郭企），这就是因为替代成本。而且你去看用友这两年拿到的大单，基本上也是从这些大企业的子公司开始接入的。

回到最后的问题上，那就是用友网络大跌并不是因为这什么自研erp，也不是新

进入的竞争者，更不是因为业绩，毕竟这些也不是用友最近涨的逻辑。

有人星夜赶考场，有人辞官归故里。

最近涨就是讲求的不是风格切换，而是顺应产业趋势，用友网络刚好符合当下寻找符合产业趋势发展的投资机会。