

中国企业采购数字化管理 调研白皮书

2020年



海量行研报告免费读



概念界定：采购数字化管理整合了大数据、云计算、流程自动化等技术，助力传统供应链中“采购”环节的数字化升级，为企业提供三位一体的综合解决方案，并不断拓展业务边界，助力产业转型。从信息化向数字化和智能化发展，关注对企业业务成果和企业价值增加。



企业采购焦点：采购流程复杂、系统不完善、周期漫长、采购成本高和供应商渠道有限是企业采购最主要的五大痛点，企业迫切需要在合规性和计划完善度上投入更多精力。企业选择采购产品最关注的是产品价格，其次是安全性和耦合性，现阶段采购需求中，生产性物料采购仍占大部分。



市场规模：中国采购市场在过去几年保持较高增速，2019年市场规模为112.4亿元，同比增长25.5%。虽然2020年新冠疫情对整体经济产生较大影响，但是就企业数字化采购市场而言，预计2020年增速仍将保持在20%以上。



发展趋势：大型企业对采购数字化的需求已逐渐从系统平台搭建转向物资主数据管理，需要厂商帮助其制定物资分类体系，规范产品数据标签，由集团进行统一管理。未来企业非生产性物料的采购需求将上升，服务内容呈现多元化趋势。采购厂商需要加强中台建设，打通财税业务，强化采购数字化管理能力。

中国企业采购数字化管理行业现状

1

企业采购数字化管理偏好与应用情况

2

典型厂商案例分析

3

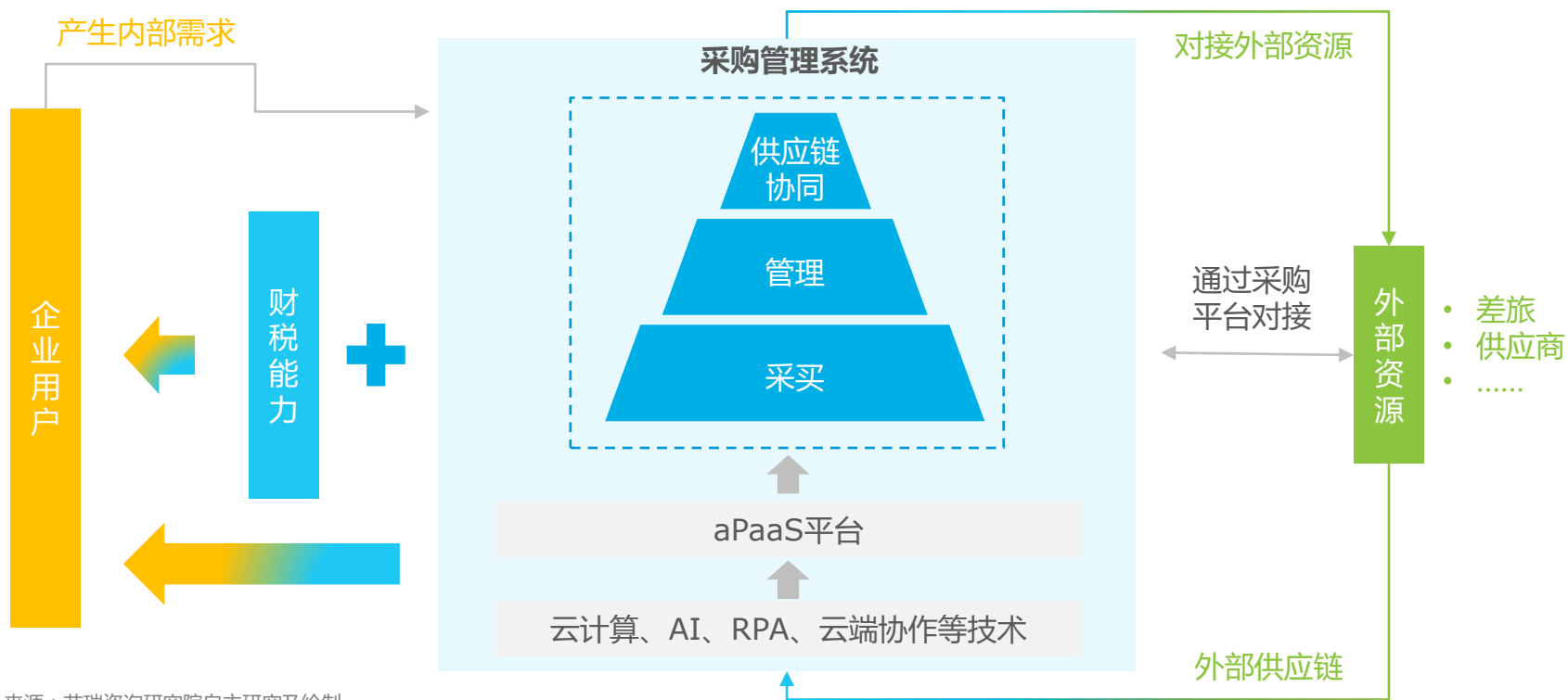
中国企业采购数字化管理市场趋势展望

4

拓展传统采购业务边界，深度业务洞察整合企业内外部资源

采购数字化管理是指供应商和企业用户通过大数据、云计算、流程自动化等技术，实现传统供应链中“采购”环节的数字升级。数字化管理涵盖了采购管理、结算和费用报销，为企业提供三位一体的综合解决方案，可实现整个供应链环节运行效率的显著提升。广义的采购可以被认为是企业全支出管理，是供应链能力的提升，可以帮助企业实现综合管理。在云服务助力产业转型的背景下，采购的边界在不断扩展。

采购数字化管理的概念界定



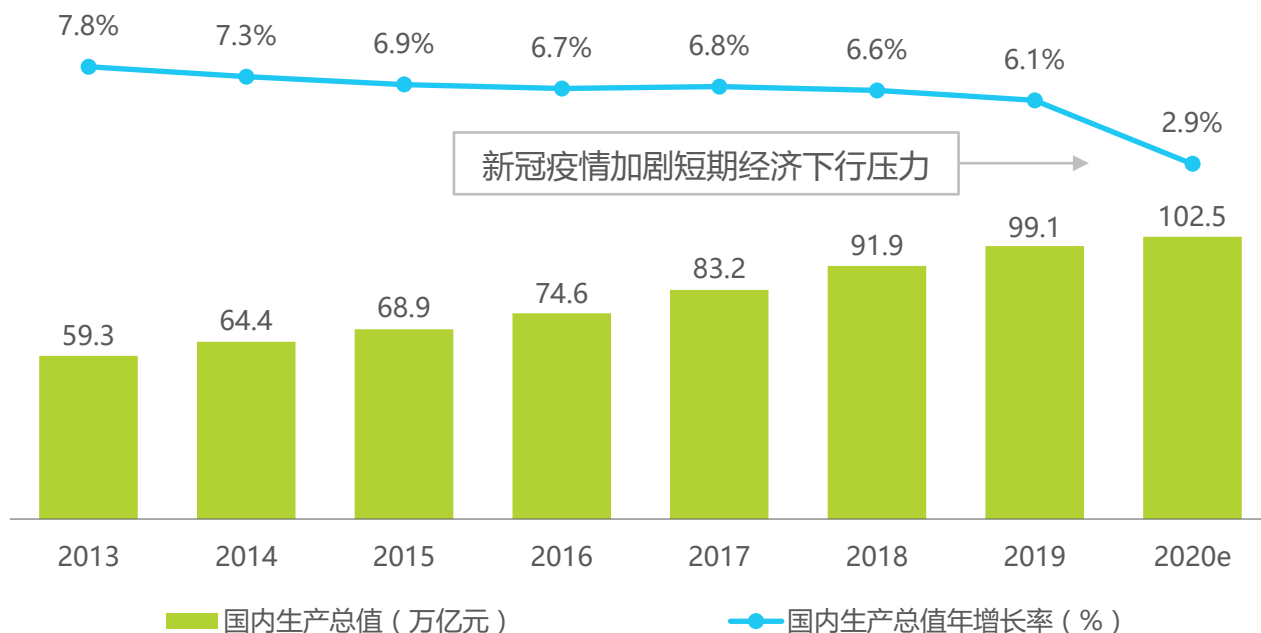
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

宏观经济发展水平

经济增速逐步放缓，推动企业采购数字化需求持续增加

中国经济从2013年开始向高质量转变，2015年GDP增速向下“破7”，2019年中国国内生产总值为99.1万亿元，同比增长7.8%。受新冠疫情影响，预计2020年GDP增速将跌至2.9%，虽保持正向增长，但企业发展压力显著。在这样的背景下，企业迫切需要从“节流”的视角优化业务，保持良好的业绩表现。由此，企业精细化管理需求增加，采购支出的管控和物资与需求的匹配程度都愈发受到企业的关注，企业对采购数字化的价值认知水平也得到进一步提升。

2013-2020年中国国内生产总值及增长率



来源：国家统计局、中国宏观经济论坛（CMF）《中国宏观经济分析与预测报告（2020年中期）》，艾瑞咨询研究院整理及绘制。

采购数字化管理的发展历程

从信息化向智能化发展，业务价值不断凸显

企业采购管理的应用经历了几个阶段：在从传统采购向智能化采购转变的历程中，第一阶段是应用系统管理软件的采购模块进行资源管理，以满足企业内部的业务需求，通常是基于ERP系统完成物资的采买行为，此时的“数字化”体现为信息化。第二阶段是发展采购与物流、交付、投产组成的供应链体系，被称为是数字化阶段，企业对资源成本降低的需求要求SaaS厂商具备寻源和整合内部资源与管理需求的能力。第三阶段是向智能化发展，从管理控制向资源运营倾斜，关注业务成果和企业价值的增加，帮助实现企业全生命周期管理。

企业采购数字化管理的发展历程

阶段一

信息化采购

- 解决企业生产性物资采购和供应链条的需求问题，关注采购与企业生产计划的协同
- 市场参与者以软件厂商为主
- 基于MRP和直接采购管理

阶段二

数字化采购

- 为企业做物资寻源、供应商管理评估等，与生产计划和供应商的协同性较强
- SaaS厂商入局，关注供应链采购管理，逐步构建采购网络

阶段三

智能化采购

- 支持企业的生产和非生产物料的费用类支出，实现内部与外部的全面协同
- 应用大数据、RPA等技术，信息系统逐步完善，整合采购方与供应方、票据和费用管理等业务模块
- 将电商模式应用于B端采购

企业采购数字化管理的特点与价值

助力企业采购成本节约和效率提升，赋能企业多维管理

采购数字化管理通过对接外部电商平台资源以及整合内部已有供应商，让企业员工能够以C端消费习惯去完成B端的物资采购，而管理者也能够应用更灵活的系统进行支出分析、流程监控等，为企业采购赋予更多形式的产品架构和更多维度的服务能力。采购数字化管理的价值主要体现在采购成本节约、效率提升和企业管理能力提升上，利用中台、RPA、云计算等技术整合资源，构建一站式资源库和流程工具，拓展服务能力的维度，做供应商评估筛选、智能价格筛选、合同条款分析和匹配以及自动风险评估等。

企业采购数字化管理的价值



采购成本节约

端到端的采购能够节约成本，帮助企业快速搭建便捷易用的竞价、询价、招投标等应用，实现内部流程可视化、可追溯，提高采购效率，降低运营成本。



采购效率提升

可全面评估供应商资质和风险，构建跨职能协作的数字化平台，实现区域间的协同。打通财税系统，实现自动化采购，助力业务全面数字化的实现。



企业管理能力增强

可数据标准统一更便于管理，数据的真实性更可控，流程更加合规，企业管理者可以规范化的流程进行更有效的预算管控。

中美企业采购数字化管理市场对比

对标美国厂商Ariba和Coupa，中国玩家探索创新发展之路

美国厂商布局采购数字化管理早于中国。传统软件厂商对采购业务给予了较多重视，如SAP通过并购Ariba补充能力模块，同时也出现了一些较为成功的创业型SaaS厂商，如从服务中型企业的非生产性采购起家的Coupa。目前这两家厂商都在采购赛道中占据一席之地，并不断向更多维度进行渗透，逐步发展成为整合采购、财税、支付的综合平台。相比之下，国内的发展阶段仍较为早期，暂未出现具有垄断优势的玩家，众厂商纷纷借鉴美国厂商的成功经验，并创新本土发展路径。

中美企业采购数字化管理市场对比

SAP Ariba



传统软件厂商的采购新实践

- SAP是美国头部的传统软件厂商，Ariba是SAP解决方案的一部分。
- SAP收购Ariba，意在将Ariba成功的买家卖家合作网络与SAP自己的客户库以及解决方案有效结合，创建新的云端B2B协作模式。
- SAP Ariba的优势在于产品套件丰富、安装基础完善

Coupa



SaaS厂商的采购解决方案

- Coupa最初是一家为中型企业提供非生产性物料采购服务的SaaS厂商，发挥SaaS模式部署迅速、易于使用、价格合理、交付便捷等优势，已获得不错的市场影响力。
- 颇具规模后签约Salesforce等大型企业，凭借较高的续约率和客单价成为创业型SaaS厂商中的标杆，

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_20812

