

中国企业采购电商市场研究报告

2019年



海量行研报告免费读



行业方向

行业发展空间持续走阔，聚焦中小企业采购的电商平台将在未来获得更大优势

- 政策、技术、B端电子商务蓝海市场驱动行业快速发展，2018年中国企业采购电商市场交易规模超6000亿，未来三年市场规模复合增长率约达33.6%
- 中小企业数字化是未来10年最大课题，中小企业采购在数字化发展上存在较大痛点，更需电商采购平台赋能；同时中小企业爆发式增长采购刚需成为未来企业级市场服务的重要驱动力，中小企业采购电商市场必将是发展的蓝海，因此聚焦中小企业采购的电商平台将在未来获得更大优势



行业主导力量

头部企业主导行业发展，强者恒强的格局不断强化，消费类电商衍生的采购平台发展潜力最大

- 头部企业主导行业发展，2018年，在整个中国企业采购电商市场，第一梯队GMV占比近70%，未来头部企业竞争优势继续走强
- 消费类电商衍生的采购平台在客户资源与供应链资源上优势突出，发展潜力最大：2018年该类采购平台GMV约3000亿，对行业发展贡献最大；预计该类采购平台未来3年复合增速近50%，带动行业整体发展
- 玩家竞争取胜的关键在于：精准的客户定位、品类齐全程度、品控优势、快速响应客户需求的供应链能力以及客户黏性优势



发展趋势

场景下沉与品类扩张并行，中小企业采购需求满足成为最大增量

- 电商行业渗透率持续提升，电商采购加速区域与人群下沉
- 全面数字化中小企业采购能力越强的电商采购平台，更易抢占行业主航道
- 工业品采购线上渗透速度加快，成为中长期内企业采购电商市场的重要类目拓展点
- 企业现金流承压，企业采购电商平台需提升金融服务能力
- 中小企业采购需求不断延伸，定制需求呼唤敏捷化电商采购

行业定义及口径

行业定义

定性部分

本报告中，企业采购电商平台通过数据化、网络化的手段将企业信息系统、业务流程、商家资源、物流配送以及金融服务等服务进行有机整合，形成企业采购领域的整体服务解决方案。其中，企业采购电商市场涉及的采购产品以工业品及其他消耗品为主要经营品类，不包括钢铁石油等原材料。

定量部分

本报告中，定量部分数据核算的中国企业采购电商市场规模主要指企业电商化采购的行政办公用品、商务礼品、商务服务、员工福利、工业用品、维修用品、农用机械等产品与服务的规模，不包括钢铁石油等原材料规模。

企业采购电商市场

商务服务	商业家具	办公设备	办公耗材	办公电器	印刷耗材	维修维护	日用团建	员工福利	商务馈赠	特定场景
注册	办公家具	IT设备	打印设备	大家电	印刷耗材	工业品	食品饮料	职业工装	工艺品	农用机械
会计	餐饮家具	事务设备	打印耗材	小家电	装订耗材	维修用品	清洁个护	体检服务	茗茶	农具农药
定制服务	电子元件	外设产品	IT耗材	烹饪炊具	办公用纸	施工防护	母婴用品	健身器材	箱包钟表	...

✓ 本报告的研究范畴

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国企业采购电商市场发展逻辑

1

中国企业采购电商市场的规模与竞争格局

2

中国企业采购电商市场结构性新机会

3

中国企业采购电商市场企业发展路径

4

中国企业采购电商市场发展趋势展望

5

中国企业采购电商经营与投资建议

6

1.1 政策利好

国家政策红利释放，推进企业采购电商市场的发展

2019年中国企业采购电商市场相关政策及影响

01

供给侧改革红利

- 供给侧结构性改革就是用改革的办法推进结构调整，是从供给、生产端入手，减少无效和低端供给，扩大有效和中高端供给，增强供给结构对需求变化的适应性和灵活性，提高全要素生产率，使供给体系更好适应需求结构变化



企业采购电商市场的发展有助于深化供给侧结构改革

- 企业采购电商平台顺应供给侧改革的时代潮流，通过对行业上下游资源的整合与合作，推动制造业等其他相关产业加快实现质量效益提高、产业结构优化、增长动力转换等新动能

02

双创政策带来的创业潮

- 加大对创新创业的支持力度，强化资金预算执行和监管，落实扶持小微企业发展的各项税收优惠政策；拓宽创新创业直接融资渠道
- 搭建大中小企业融合发展平台，推进小型微型企业创业创新示范基地建设



我国市场主体突破1亿户，企业采购电商市场空间广阔

- 根据国务院数据，我国市场主体持续增长，2018年我国日均新设企业超过1.8万户，市场主体总量已突破1亿户，企业采购市场巨大，为企业采购电商的发展带来足够的想象力

03

首部《电商法》出台使得电商经营有法可依

《电商法》规定：

- 电子商务经营者应当依法办理市场主体登记，并依法纳税
- 禁止电子商务经营者默认搭售、大数据杀熟、刷单、刷好评、擅自删差评、无故拒退押金、泄露用户隐私、快递无限延期等行为



保障了行业的规范化发展，提升企业采购者信心

- 明确和规范了B端电子商务经营者和电子商务平台经营者的行为与必须承担的责任，有效预防、监管行业发展中可能出现的问题

04

国家扶持中小企业出台多项优惠政策

“放管服”改革：

- 加大减税降费力度，降低实体经济成本，扩大享受企业所得税优惠的小型微利企业范围
- 《关于促进中小企业健康发展的指导意见》中提出：
- 完善中小企业融资政策。加大再贴现对小微企业支持力度，重点支持小微企业500万元及以下小额票据贴现。将支小再贷款政策适用范围扩大到符合条件的小银行（含新型互联网银行）
 - 积极拓宽融资渠道、减轻企业融资负担
 - 减轻中小企业税费负担。推进增值税等实质性减税，对小微企业、科技型初创企业实施普惠性税收减免



进一步释放中小企业活力，为企业采购电商增长带来新动力

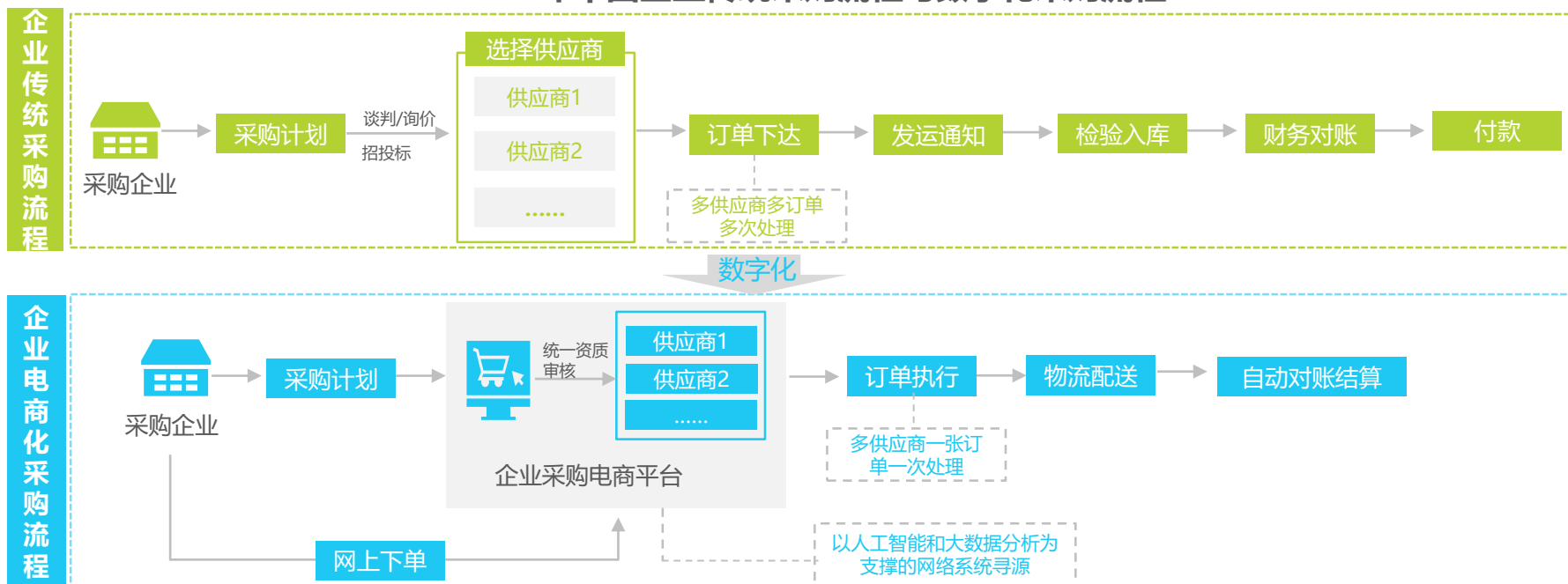
- 意见中明确完善中小企业融资政策，进一步落实普惠金融定向降准政策，破解中小企业融资难融资贵难题，有利于中小企业健康发展
- 减税降费政策可为中小企业增收减支、增加企业利润来改善企业内部资金约束。企业的盈利得到改善，其发展状况也会随之改善，从而也有利于企业电商化采购的发展

1.2 技术助力

企业面临数字化转型，企业采购电商市场迎来机遇期

随着全球分工的日益精细化，企业的供应链正变得越发复杂，传统线下采购方式存在的不透明、成本高、效率低等问题愈加凸显。我国网络零售以及大数据分析和人工智能等技术的快速发展，促进了企业采购线上化、全链路数字化，应用机器人流程自动化技术简化采购流程，提升审计效率和准确率，预计可以将审计时间削减50%，借助高级的可视化管理仪表盘可将寻源执行及决策周期缩短50%，大幅提高市场敏捷度（SAP Ariba）。根据麦肯锡2016年调研数据，如果采用端到端的数字化采购计划，企业每年可节省20%~30%的成本，交易性采购可减少约30%的时间，而且价值漏损将减少50%。企业数字化采购使得企业成本显著降低，采购效率大幅提升。

2019年中国企业传统采购流程与数字化采购流程



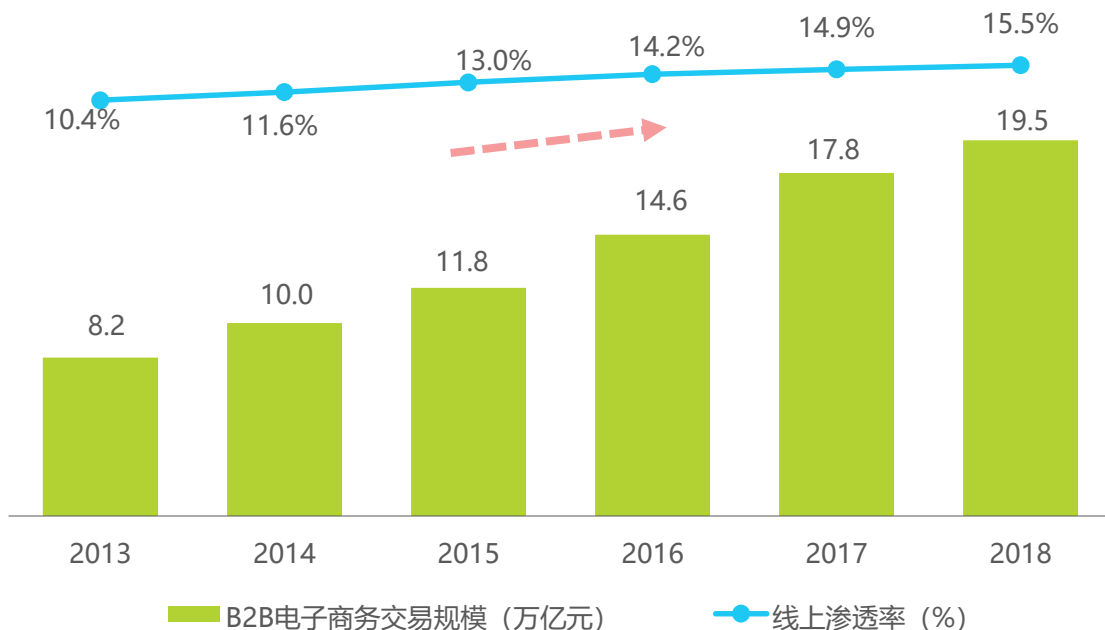
来源：SAP Ariba, 麦肯锡, 公开资料, 艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

1.3空间巨大

2018年中国B2B电子商务交易规模达19.5万亿，仍是蓝海市场

当前，互联网行业已转入下半场，企业的供给端革命刚刚开始，中小企业对效率的提升、服务的升级等方方面面的需求正孕育着TO B市场的巨大蓝海。

2013-2018年中国B2B电子商务交易规模及线上渗透率



来源：综合公开信息，企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

2.1 中国企业采购电商市场主要场景

企业采购场景需求：涉及种类众多，一站采买需求较强

目前中国企业电商化采购需求复杂，涉及商品种类众多：不仅包括通用消费型等标品，还包含维修维护等非标品及商务服务；企业采购电商平台服务场景呈现多元化，对工业、农业、商业领域全覆盖：形成了包含商业服务、办公家具、办公耗材、办公电器、员工福利、商务馈赠、企业定制、维修维护以及现代农业等全场景企业采购生态。

中国企业采购电商市场主要服务场景分布



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_21123

