

# 中国供应链数字化行业研究报告

趋势洞见

部门：金融研究部

# CONTENTS

# 目录

---

**01** 中国供应链数字化行业发展概览  
Overview of Supply Chain Digitization

---

**02** 中国供应链数字化行业趋势洞见  
Industry Development Trends

---

**03** 中国供应链数字化行业卓越者榜单  
Outstanding Enterprises Award

---

**04** 中国供应链数字化行业专家之声  
Leading Insights

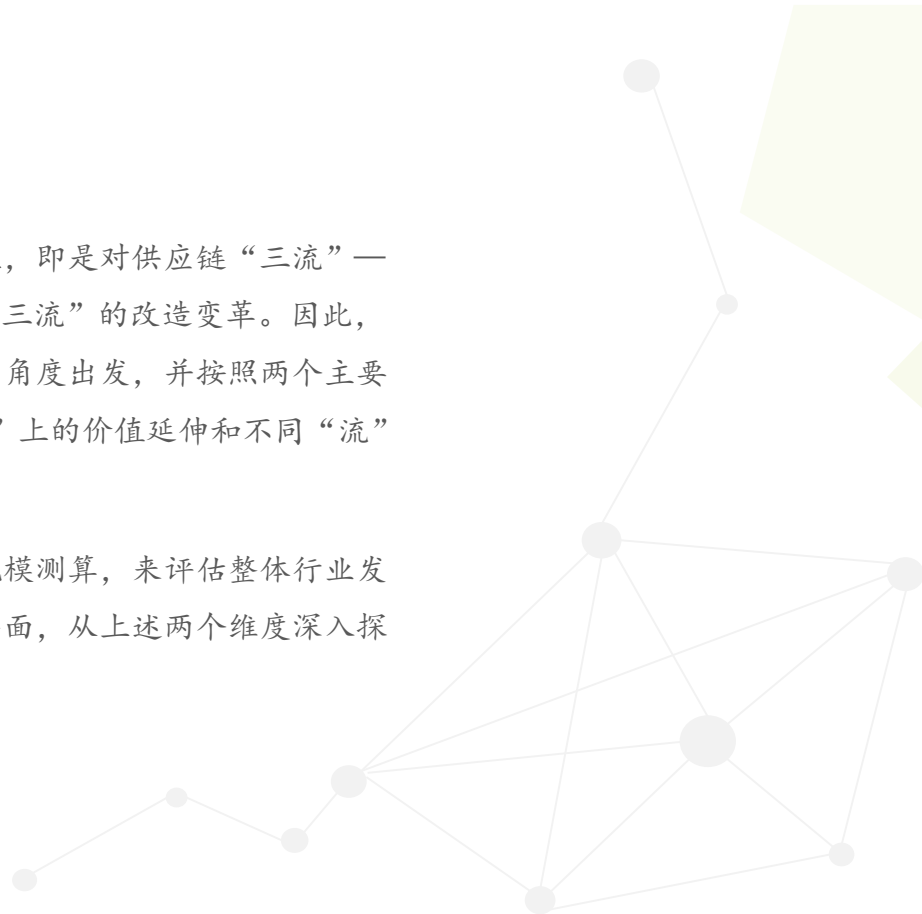
# 01 / 供应链数字化行业发展概览

## 从“三流”角度再探供应链数字化

@ iResearch: 2024年中国供应链数字化趋势洞见

供应链是一个产品从无到有的完整生产过程；供应链管理，即是对供应链“三流”——物流、资金流与信息流的管理，其数字化升级也即对“三流”的改造变革。因此，我们认为对于供应链数字化问题的分析，可以从“三流”角度出发，并按照两个主要维度进行探究：① 企业内部和企业外部；② 同一“流”上的价值延伸和不同“流”之间的交织互动。

在本章节，我们首先通过对供应链“三流”的服务收入规模测算，来评估整体行业发展态势；在后续章节，我们将从企业、行业、服务商等层面，从上述两个维度深入探查供应链数字化的发展成果与趋势。



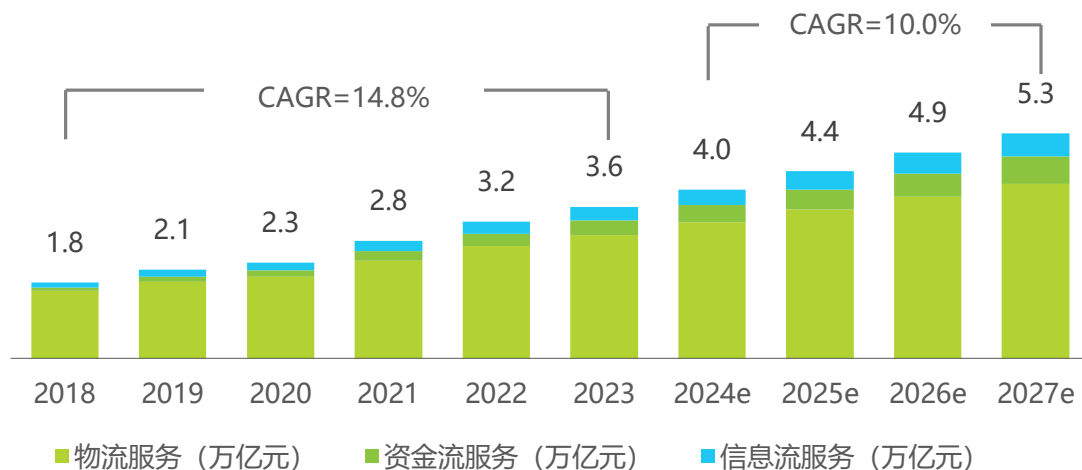
# 供应链数字化服务行业规模

## 供应链数字化信息流、物流、资金流服务共同创造3.6万亿市场

在日前召开的2024年全国两会中，“现代化产业体系”和“新质生产力”写入政府工作报告，并列入2024年十大工作任务的首位。同时，政府工作报告也提出要“加快推进新型工业化，提高全要素生产率”。供应链作为产业经济循环大动脉，保证其运转通畅是产业提质增效的前提与根本。在新的发展阶段，如何推进传统产业向构建现代化产业体系、创造新质生产力发展？企业和供应链数字化服务商如何有机协作，解决供应链“三流”堵点，提升运转效率？——是企业与相关各界共同面对的新课题，供应链数字化再度被提升至国家产业高质量发展战略高度。

根据艾瑞统计测算，2023年，不同类型参与者进行供应链数字化服务的收入约为3.6万亿元人民币，同比增速11.0%，受宏观经济波动等不稳定因素影响，行业增速较过去两年呈下降趋势。按照供应链“三流”服务进行拆分，其结构占比与成长性方面基本维持原有趋势，物流环节供应链数字化服务仍然占据最大比重，但信息流和资金流的供应链数字化服务具备更强的成长性。

### 2018-2027年中国供应链数字化服务收入规模结构



CAGR	2018-2023	2024e-2027e
整体	14.8%	10.0%
物流服务	12.8%	8.7%
资金流服务	33.8%	16.1%
信息流服务	20.7%	14.2%

来源：综合专家访谈及公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

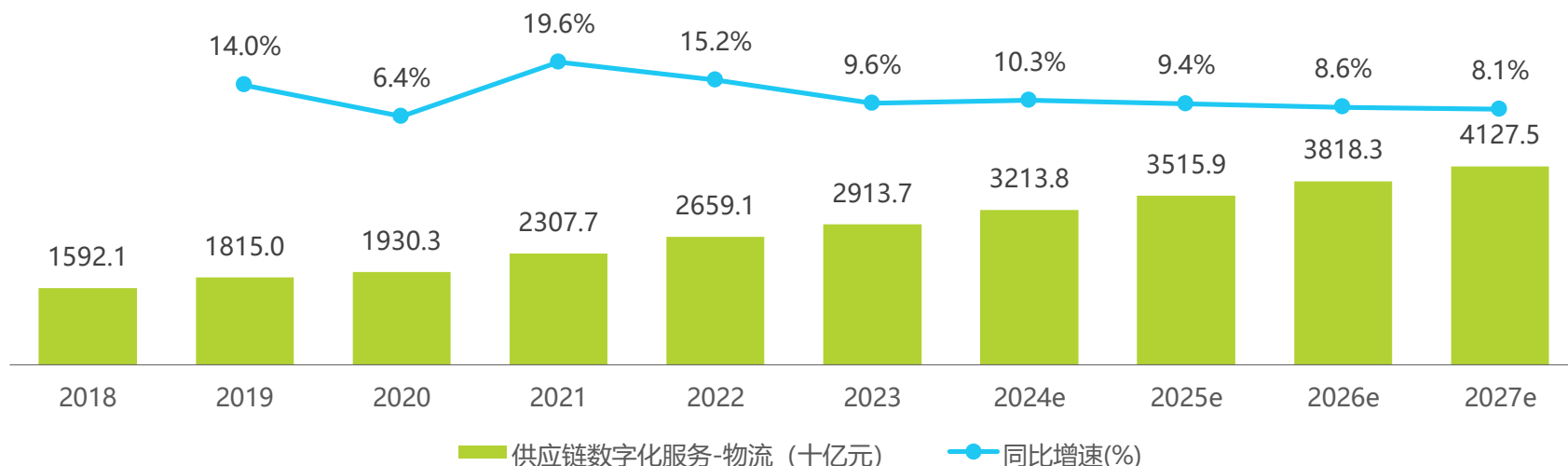
# 供应链数字化服务行业规模——物流

## 高新技术制造、冷链、跨境等专精领域成为物流数字化服务增长新动能

随着我国经济在波动中恢复，稳定因素不断累积，物流需求整体呈现温和复苏。根据艾瑞统计测算，2023年中国供应链数字化物流服务规模达到2.9万亿元，同比增速9.6%。从规模结构来看，工业物流需求占比最大，持续发挥“压舱石”作用，其中以航空制造、智能设备、新能源和半导体专用设备等高技术制造领域的物流总额增速高于行业整体，成为行业需求增长新动能。与此同时，电子商务、冷链运输、跨境运输等领域的蓬勃发展亦持续带动物流需求持续增长。

伴随着消费需求的多元化以及工业制造等领域对供应链上游的改造和效率提升，供应链数字化物流服务趋向进一步提质增效，与各产业融合发展进一步延伸：①精细化：第三方物流企业对于冷链物流、危化品运输、跨境运输及更多“小而专”的细分场景进一步深耕，以精细化物流方案服务个性化需求；②一体化：为客户提供完整供应链过程的一站式物流服务，不仅包括传统的货物运输、仓储和包装等环节，还涵盖供应链规划、配送网络优化、流程管理控制等多个方面等在内的全方位的物流解决方案；③智能化：将数智技术与基础物流服务相融合，不断提高物流管理过程的智能化和自动化水平，从而实现履约准确度、库存效率、存货周转效率的提升，并降低物流成本。

### 2018-2027年中国供应链数字化服务收入规模——物流



注释：供应链数字化物流服务收入按物流费用进行统计；  
来源：综合公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

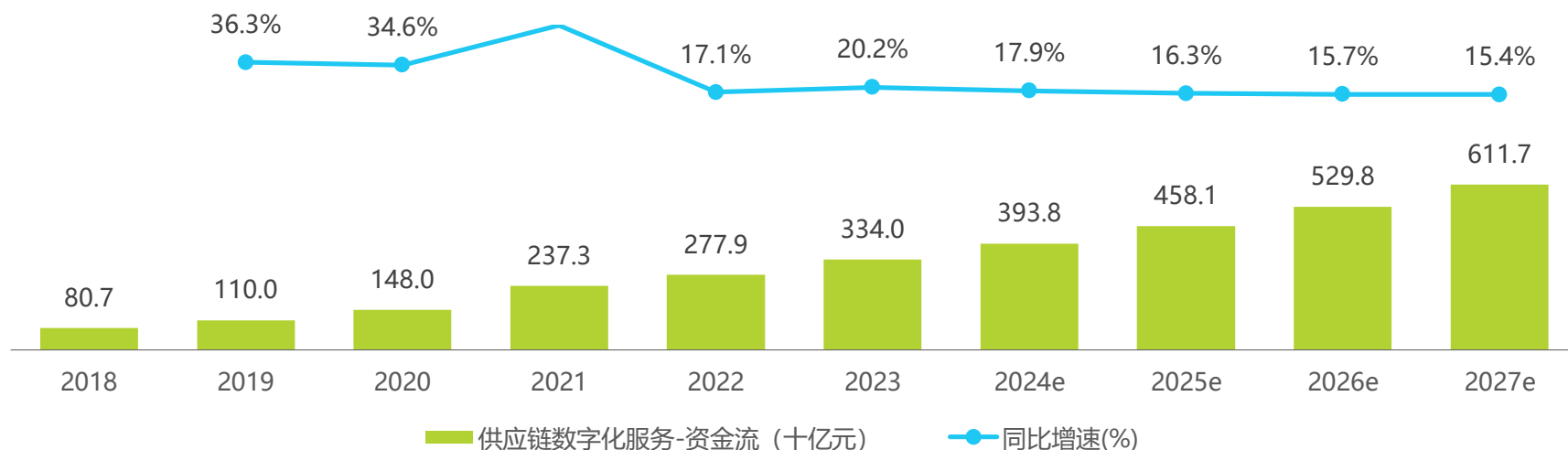
# 供应链数字化服务行业规模——资金流 iResearch 艾瑞咨询

## 资金流数字化是纾解小微融资困境、积累数据生产要素的关键环节

供应链数字化资金流服务是由传统金融机构和支付机构共同开展的，对于不同行业、不同体量的企业提供供应链金融、产业支付、线下收单等多种金融及支付服务。根据艾瑞统计测算，2023年中国供应链数字化资金流服务规模达到3454亿元，同比增速22.8%，不同场景的资金流服务均保持了较高水平增速。

在供应链数字化改造进程中，企业对于资金流服务的刚需程度较高，资金流服务的核心价值在于：①纾解小微企业融资困境：供应链金融服务通过构建供应链链主企业与上下游企业一体化的金融供给体系和风险评估体系，提供系统性的金融解决方案，以快速响应产业链上企业的结算、融资、财务管理等综合需求。供应链金融业务已成为连接金融和实体经济的重要枢纽，为实体经济发挥着保通、稳链、纾困的支撑作用；②沉淀数据，使之成为企业新型生产要素：无论是针对线下小微商户的二维码支付服务，还是线上近/远C端行业的产业支付服务，通过海量支付数据的沉淀、积累与分析，能够将支付数据信息化、成为企业新型生产要素，实现产业资金流与信息流的交织沟通、重塑供应链价值。

### 2018-2027年中国供应链数字化服务收入规模——资金流



注释：供应链数字化资金流服务收入包括支付机构支付手续费收入，以及金融机构提供的数字化供应链金融服务的息费；已对2021年数据进行校准调整。  
来源：综合公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



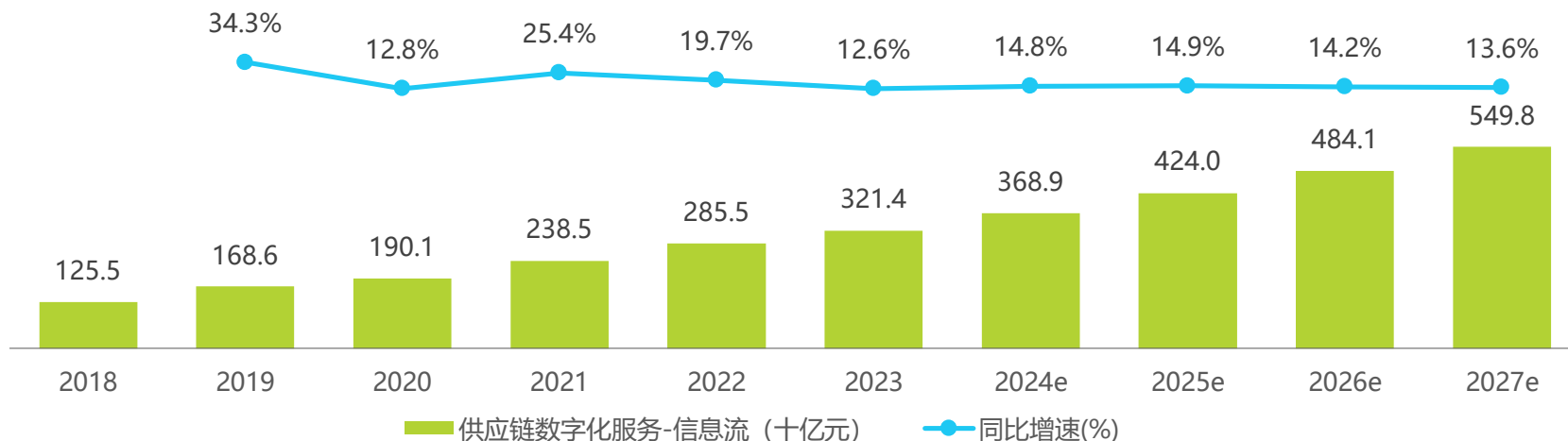
# 供应链数字化服务行业规模——信息流 iResearch 艾瑞咨询

## 信息流改造升级是“慢功夫”，需要企业认知与服务商know-how共同提升

供应链数字化信息流服务包括了各类软件服务商为企业直接提供的采购、制造、流通、销售等全供应链链条或单点环节信息化改造相关的软件应用；也包括从交易环节入手的消费互联网和产业互联网平台，对提升交易双方供需匹配效率而提供服务。

在供应链数字化升级过程中，信息流往往是最不易被企业感知的，其改造优先级程度通常较为靠后。从数据层面来看，根据艾瑞统计测算，2023年中国供应链数字化信息流服务规模达到3214亿元，同比增速12.6%，整体增速相较于2021、2022年呈现进一步下降趋势，这意味着在宏观经济尚不够稳定的现状下，企业对于信息流数字化改造意愿更倾向为抑制状态。从产业层面来看，首先在消费互联网领域，由于中小微企业聚集，O2O平台等信息流服务商占据商业模式主导地位，其发展也相对成熟，因此整体规模增速仍处在高位；但在更广阔的工业制造业领域，由于不同产业供应链结构差异极大、供应链参与者众多、供需结构复杂，因此对于工业制造业领域的信息流改造往往需要“一题一议”，难度大且进程慢。但是值得关注的是，在新能源汽车、光伏、医药、高端制造等高速增长工业制造业领域，其核心企业往往更具备业务增长的使命与业务价值调优的期望，因此在近年来爆发出对于信息化、数字化改造的强烈意愿。总体而言，供应链数字化信息流改造是“慢功夫”，各类信息流服务商需要不断累积自身行业know-how、打磨产品与服务，伴随企业共同成长。

### 2018-2027年中国供应链数字化服务收入规模——信息流



注释：供应链数字化信息流服务收入包括软件与技术服务费、产业互联网B2B平台收入及消费互联网O2O平台收入；已对2021年数据进行校准调整。  
来源：综合公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



## 2024年中国供应链数字化服务行业图谱



注释：企业排名不分先后顺序；仅展示各领域部分典型企业。  
来源：综合公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 02 / 供应链数字化行业趋势洞见

PART 1 - 企业视角

PART 2 - 行业视角

PART 3 - 服务商视角

PART 4 - 技术发展视角

## Part 1 企业视角

### ◆ iResearch：2024年中国供应链数字化趋势洞见

**趋势解读：**“供应链外无企业。”——美国著名经济学家 克里斯多夫。企业无法脱离供应链单独存在，企业是供应链组成的基本单元。

在供应链数字化趋势洞见这个话题下，我们首先从企业视角出发，去探查不同企业的发展之道。在本章节中，我们将企业分为大型链主企业与中小企业，事实上，企业体量的差别不仅意味着企业自身面临的业务复杂程度、资源与能力水平不同，同时更代表着在供应链中所承担角色的差异。

对于大型链主企业，不言自明，它们既肩负着自身业务增长的使命，同时也是其所处供应链乃至产业整体数字化改造的排头兵；而对于中小微企业，一种情况是它们处在供应链核心企业上下游位置，另一种情况是它们本就属于中小企业聚集的行业。不同的企业在供应链数字化转型实践中，面临着不同的课题，有些困难需要企业提升自身对于供应链的理解高度与深度，要从全局视角看待这一场业务的全面革新；而有些困境，则需要政府相关部门、产业联盟、服务商共同助力攻克。



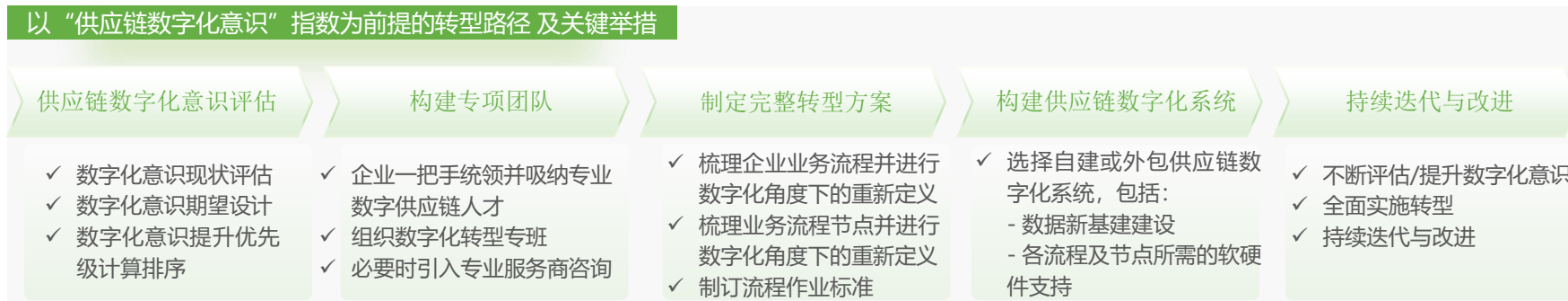
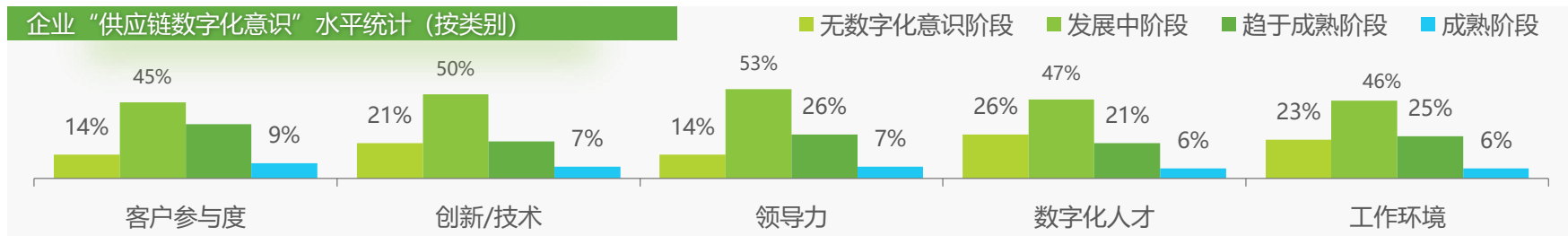
# 大型链主企业：供应链数字化先行者

## 意愿强烈但认知不足，DCI指数框架指导企业自我评估并实施关键举措

越来越多的大型链主企业领导者认识到数字化供应链是企业竞争力提升、乃至带动整体产业链变革升级的未来。然而由于大型企业转型路径复杂、各类信息纷乱混杂，使很多企业领导者难以理出头绪并采取有效部署。数字化意愿与执行能力的相悖，原因的根本在于企业领导者未能构建供应链数字化的“顶层设计”，甚至不清楚需要建立这样的先决意识条件。供应链数字化到底包含怎样的内容？企业目前暴露出的种种问题指向哪些环节需要进行数字化改革？具体到关键流程和节点上又应该怎样落实？**纵观供应链数字化建设成功的大型链主企业案例，一项核心的优势在于较高的“供应链数字化意识”水平，以高水平“意识”指导行动，使之在市场竞争中获得优势。**

根据德勤“供应链数字化意识指数（Digital Consciousness Index, DCI）”框架结构，按照成熟度可分为四个阶段，且包含领导力、创新技术、客户参与度、数字化人才及工作环境五大类别。调研数据显示，目前中国企业在五类数字化意识评估中，多数处于发展中阶段。企业在专业服务商的协助下建立“供应链数字化意识”框架，能够更精准全面地评估自身数字化思维及数字化进展程度，最终指导企业实施关键举措、完成供应链数字化转型。

### 企业数字化意识水平 及基于数字化意识指数框架的转型路径



来源：美国物资搬运协会（MHI）和德勤（Deloitte）供应链数字化意识指数框架，综合隆道等企业访谈，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

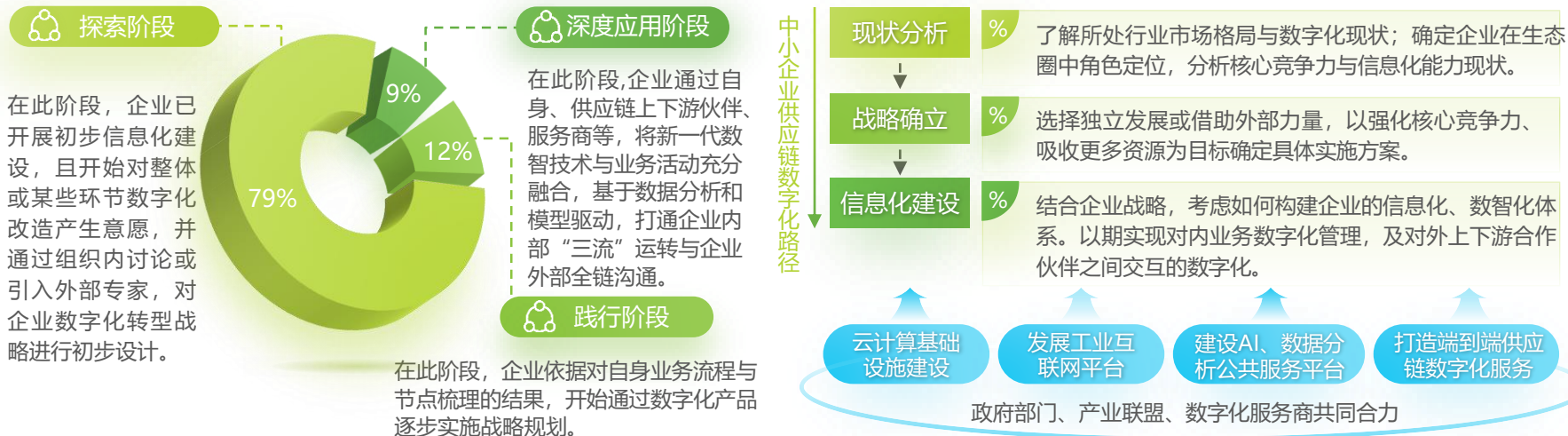
# 中小企业：在多重挑战下谋求生机

## 需要企业、产业联盟、数字化服务商及政府相关部门共同合力推动

根据中国电子技术标准化研究院《中小企业数字化转型分析报告(2022发布)》，我国79%的中小企业仍在数字化转型探索阶段，12%的中小企业处于数字化转型践行阶段，而处于数字化转型深度应用阶段的中小企业仅占9%，2021年同比数据分别为89%、8%、3%。我国中小企业数字化水平稳步提升，但整体仍处在初期阶段。中小企业数字化之路道阻且长，究其原因，首先从内部因素来看，中小企业通常处于供应链中的一环，承担供货、代工、分销等单一角色，相比大型企业，缺乏较强的数字化转型内生需求，其营收水平也不足以支撑完整的数字化改造；从外部因素来看，由于我国工业化进程整体落后于西方发达国家，处在第三次工业革命与工业4.0并行发展阶段，产业结构与形态尚未成熟，无论是生产制造，还是流通、物流市场，都处在高度分散、碎片化的状态，中小企业信息化尚未普及，距离数字化升级还有较远距离。

**中小企业面临的种种困境，需要企业、产业联盟、数字化服务商及政府相关部门共同合力推动，以发挥中小企业业务聚焦、改造成本低、改造收益大的优势。**例如针对链主企业上下游的中小企业，链主企业的数字化先行势必会带动供应链上下游企业的业务流程匹配、信息系统对接，以产业核心力量带动中小企业信息化、数字化改造；再如针对餐饮零售、跨境电商等中小企业聚集的行业，产业互联网平台或是“三流”专项服务商，往往能成为产业数字化转型的核心枢纽，惠及行业整体供应链疏通与效率提升。

### 中国中小企业数字化转型阶段 及未来发展路径



来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



## Part 2 行业视角

### ◆ iResearch：2024年中国供应链数字化趋势洞见

**趋势解读：**从行业视角来看，不同行业由于发展周期、产业结构、供应链组成差异极大，其供应链数字化的重点、难点、切入角度都各具特点，最佳解决方案则是综合所有差异与特点而最终水到渠成指出的结果。我们在本章节选取四个供应链数字化典型行业，从上述角度逐一进行分析、对比，以期对其他行业供应链数字化转型路径提供参考。管中窥豹，可见一斑，供应链数字化的魅力与价值即让不同行业焕发新的活力、甚至商业模式得到重塑与升阶。

#### 行业视角下的重点解读维度 及四个典型行业综合对比：

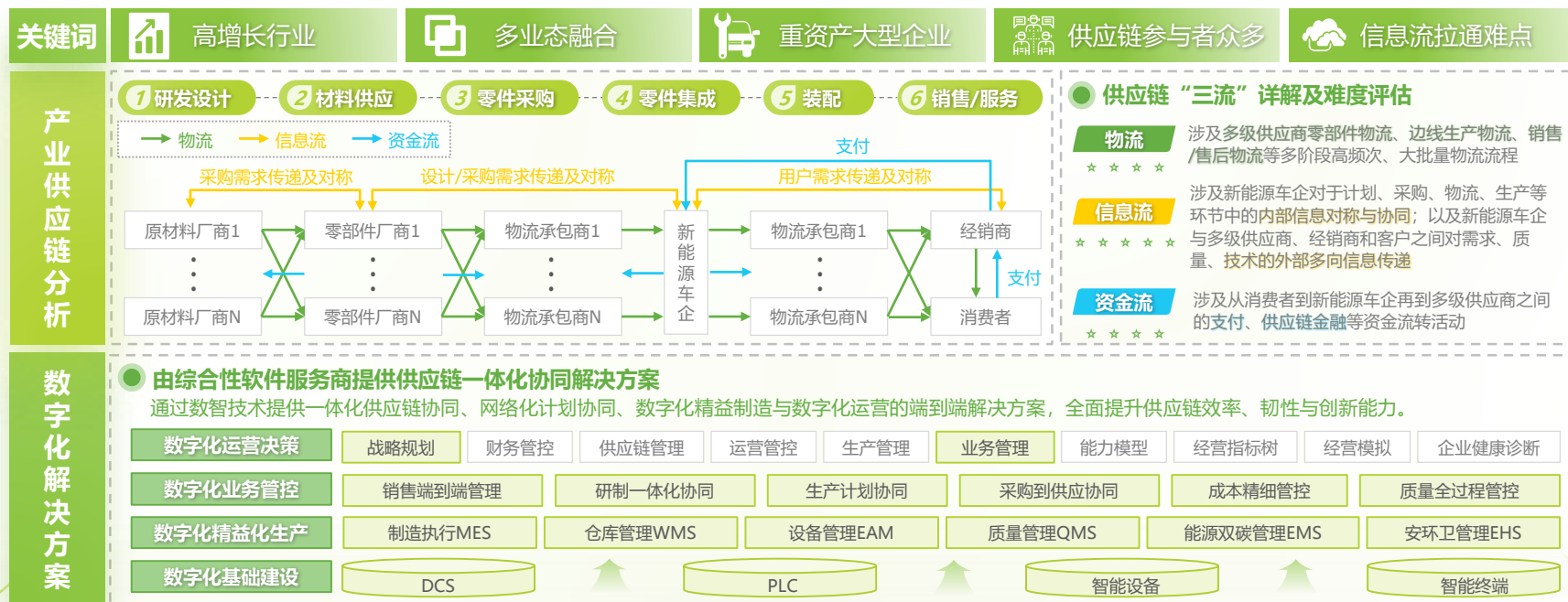
对比维度	维度意义	新能源汽车行业	钢铁产业	餐饮业	跨境出口电商
行业发展周期	判断行业业务价值调优意愿度&服务商参与意愿度	高增长	稳定发展	高增长（疫情恢复）	高增长
行业集中度	判断适用于对链主企业改造或对行业整体赋能	集中-存在明显的供应链链主企业	分散	分散-中小微企业聚集	分散-中小微企业聚集
突出特点/痛点	进一步判断供应链数字化改造的最佳切入点	供应链网状结构复杂	供需矛盾显著	受C端消费侧数字化影响程度高；支付刚需	天然互联网基因（信息流）；跨境资金流难点
“三流”改造优先级	进一步判断最佳行业解决方案服务商	信息流>物流>资金流	信息流>物流>资金流	资金流≥信息流>物流	资金流>物流>信息流
最佳服务商与切入点	由上述维度综合判断得出	软件服务商对核心企业进行单点改造赋能	产业互联网平台（B2B）进行行业整体赋能	消费互联网平台（O2O）或“支付+”服务进行行业整体赋能	“跨境支付+”服务进行行业整体赋能

# 供应链数字化典型行业——新能源汽车

## 供应网络极复杂，需要软件服务商针对链主企业进行一体化改造

汽车制造业被誉为工业中的工业，拥有着最复杂、最典型的供应链组织结构。近年来在国家政策的大力扶持下，新能源汽车作为汽车行业的一个重要分支，呈现爆发式增长态势。数据显示，2023年中国新能源汽车销售量达到774.25万辆，近五年年均复合增长率超过50%。在产能大规模增长的背后，是对新能源汽车供应链组织的考验。**新能源汽车供应链是在传统汽车基础上发展起来的，但具有其自身的特点：①整体供应链相对精简，但由于市场仍处于不断变化的发展阶段，因此对于供应链协同效率要求更高，以实现更准确预估并响应不断变化的市场需求；②由于涉及汽车、能源、信息、交通、运输、服务等多业协同，因为无论对于技术的革新、还是创新商业模式的探索，都需要新能源汽车供应链组织不断优化与提升，并建立更紧密的上下游合作关系，以期实现“车能路云”产业融合生态加速建立。**新能源汽车供应链数字化变革，需要从链主企业入手，以数智技术全面赋能计划、采购、验收、仓储、制造组装、配送、后服务市场等全供应链环节的信息对称与协同。

### 新能源汽车行业供应链分析及数字化解决方案



来源：综合专家访谈，浪潮、金蝶等企业公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



# 供应链数字化典型行业——钢铁产业

## 产业结构分散、供需匹配矛盾显著，钢铁产业互联网进行整体赋能

钢铁行业是典型的传统周期类行业中的中游加工业，其上游为铁矿石、焦炭等资源类行业，下游则涉及地产、基建、机械、汽车、船舶、能源等众多行业，是我国国民经济的重要基础性产业。就行业供应链特点来看，①产业布局不平衡，具有“北材南运”供需结构，且钢铁下游需求波动性较强，受内外部宏观环境影响较大，整体对于供应链的韧性与响应速度有较高要求；②钢铁产业集中度较低，数据显示，2023年钢铁产业CR10不足45%。较分散的产业结构适合于产业互联网平台进行整体信息化赋能，重点提升拉通产业上下游间供需信息透明度及匹配效率。在此背景下，产业互联网突破传统线性信息传导及逐级响应式资源调度计划的模式，打破产业主体之间的信息壁垒，构建新的供需关系和生态协同关系。产业互联网在传统产业的推动作用日趋明显，在工业领域率先落地，数字联结重新赋能工业供应链，驱动制造业生产与购销模式双重变革。

### 钢铁产业供应链分析及数字化解决方案



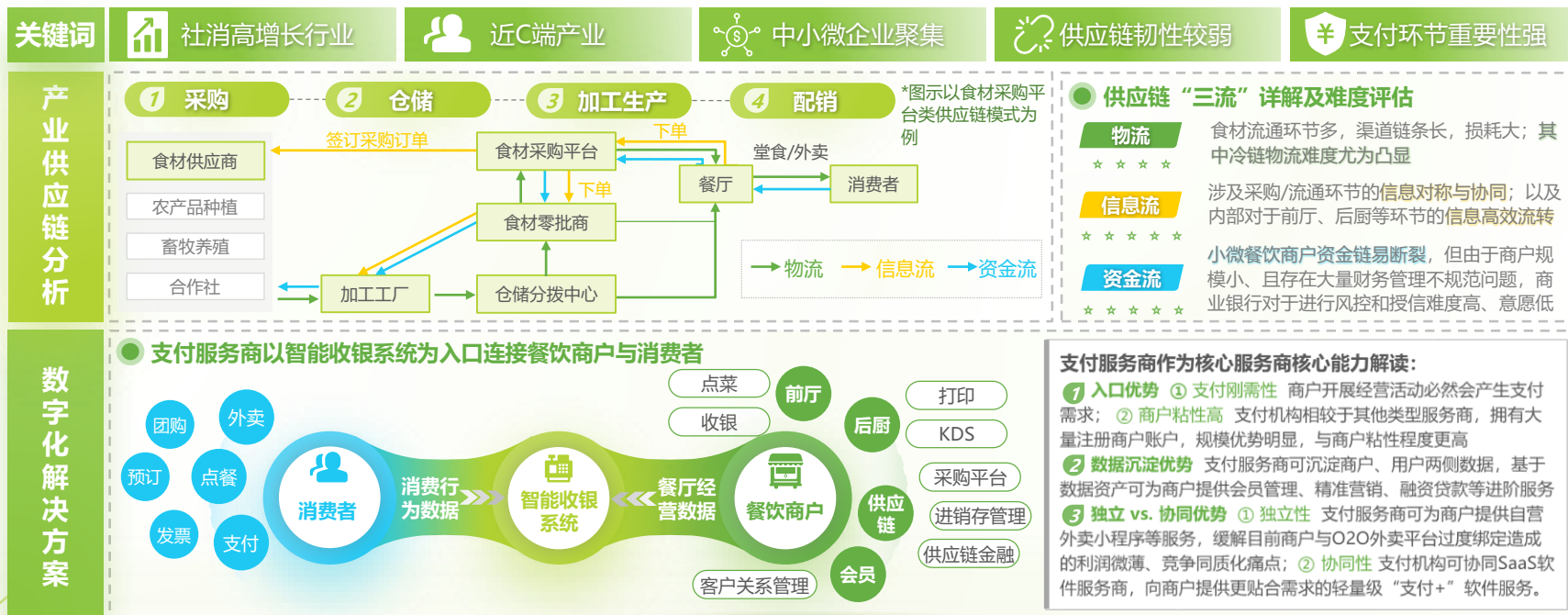
来源: iResearch《中国钢铁产业互联网行业研究报告》，综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 供应链数字化典型行业——餐饮业

## 消费侧数字化倒逼产业转型, O2O平台及支付服务商赋能成效显著

2023年, 全国餐饮收入首次突破5万亿元, 同比增长20.4%, 增速在社会消费品零售总额中领跑其他类型。疫情结束、经济复苏, 餐饮业重迎新春, 但疫情曾造成的巨大冲击迫使餐饮企业开始对其供应链韧性的重要性进行反思, 同时开始考量商业模式的变革乃至全局数字化升级。餐饮业供应链数字化转型的主要原因在于, ① 外部驱动力: 近年来我国互联网技术的快速发展以及移动支付的广泛应用, 使得消费侧数字化进程发展迅猛, 商业模式创新为消费者带来良好消费体验的同时, 亦催生了供给侧对数字化技术应用的迫切需要; ② 内部驱动力: 餐饮业是典型的中小微商户聚集产业, 普遍存在供应链抗风险能力弱、经营模式单一、忽视用户运营、货品供应效率低、融资渠道受阻等短板等问题, 经营效益受到较大影响。近年来我国的餐饮企业供应链数字化升级服务已获得长足进展, 其发展历程可以分为三个阶段, ① O2O平台服务商主导的“到家”类型供应链数字化升级服务; ② 支付服务商由智能收款业务切入的“到店”类型供应链数字化升级服务; ③ 由支付服务商主导的“到店”类型全链条供应链数字化服务。

### 餐饮行业供应链分析及数字化解决方案



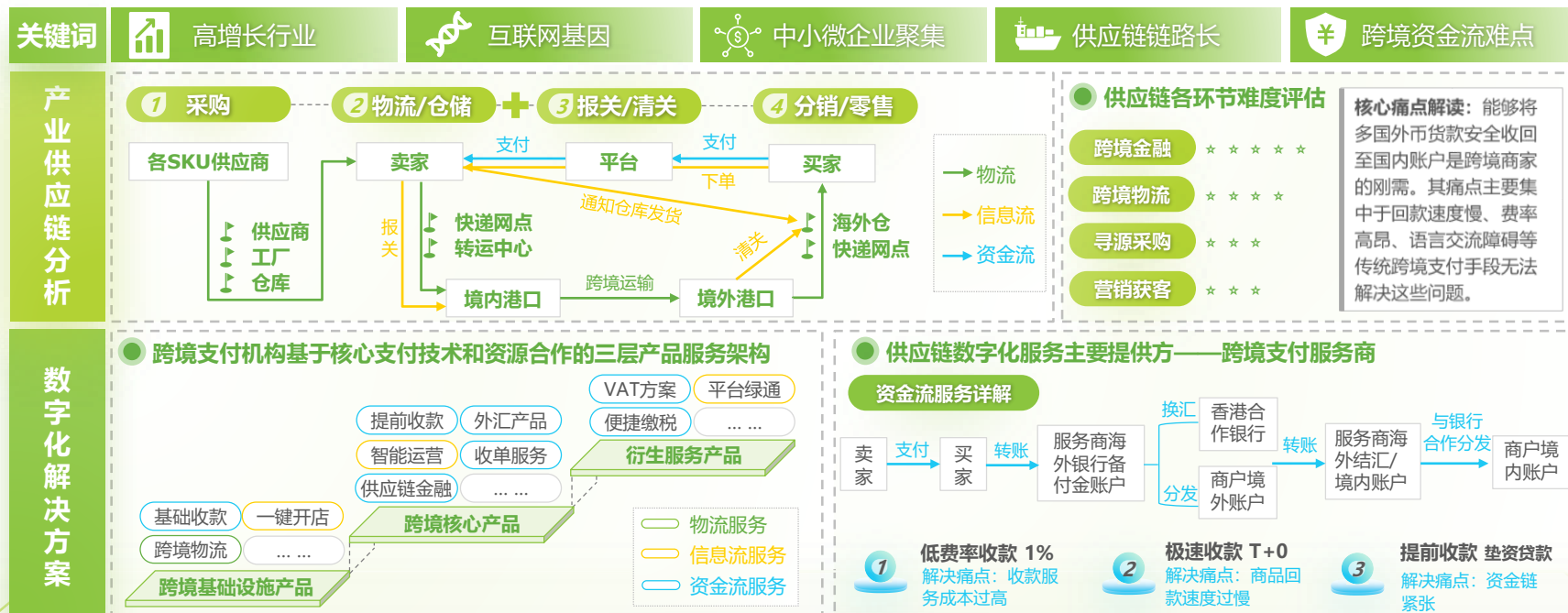
来源: 综合专家访谈及公开资料, 艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 供应链数字化典型行业——跨境电商 iResearch 艾瑞咨询

## 供应链链路长，跨境支付痛点显著，资金流数字化服务为最佳切入点

根据艾瑞统计测算，2023年中国跨境出口电商规模突破2万亿元，2018-2023年年均复合增长率高达29.7%，成为近年来少数实现逆势增长的行业之一，其蓬勃的发展态势与跨境产业供应链实现高度数字化息息相关。就行业供应链特点来看，① 跨境出口电商依托境外电商平台，具备天然的互联网基因，信息化程度高，但由于涉及跨境运营，其突出痛点集中在跨境资金流与跨境物流的拉通；② 跨境出口电商同样具有中小微企业聚集的产业生态结构，适合于数字化平台对产业进行整体性供应链数字化赋能，而非单点转型。针对行业特点，跨境支付服务商找准切入点，以资金流服务为核心，同时以“跨境支付+SaaS”、资源合作等模式，为跨境商户提供采购、物流、营销等端到端供应链数字化服务。

### 跨境出口电商行业供应链分析及数字化解决方案



来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

## Part 3 服务商视角

### ◆ iResearch：2024年中国供应链数字化趋势洞见

**趋势解读：**在寻访企业与优秀服务商的过程中，我们发现“一体化服务”的概念被反复提及。“一体化服务”是否指对于企业供应链全链条“三流”的完整改造？深入交谈后，我们对“一体化服务”的理解有了变化：事实上，企业完整的供应链数字化升级服务几乎都是需要通过不同的服务商来合作完成的。所谓术业有专攻，供应链物流、资金流、信息流服务商通过自身能力禀赋，在各自领域深耕拓展，且已颇有成果。即使是在同一领域，也同样有着更细分的赛道，例如资金流服务还可详细划分为产业支付、线下收单、供应链金融等场景；信息流服务针对供应链采购、制造/生产、运营等环节，都有专攻者；物流服务中也可再细分为快递、零担快运、冷链、综合物流、跨境物流等。

那么“一体化服务”的意义是什么呢？我们在“企业视角”章节中提到意识或者说认知对于企业供应链数字化的重要性，企业有意愿但缺乏认知，“头痛医头，脚痛医脚”是最常见的情况。而供应链数字化升级需要的恰恰是从企业业务全局进行系统的、全面的、彻底的调查梳理并重新定义——这也正是各类服务商在对企业进行服务时，需要切实做好第一步。我们常提到行业know-how深研对于服务商的重要性，其实在面对某一个具体企业的时候，去深入理解“企业know-how”也是极为关键的能力，甚至是评判服务商优劣的标准。一个优秀的供应链数字化服务商，即能够完成【从全局角度为企业梳理现状，找到企业认知内外的问题—>制定具有针对性的解决方案—>通过数智能力完整落地实践】这样的“一体化服务”过程。

在本章节中，我们详细说明了供应链“三流”服务商各自重要发展趋势，并例举了优秀的服务商案例。我们认为供应链数字化服务商的未来，便是术业有专攻、并在各自领域锤炼自身“一体化服务”能力、最终实现供应链“三流”服务的交织融合，助力企业在供应链数字化这项“必修课”中取得亮眼成绩。



# 信息流服务商

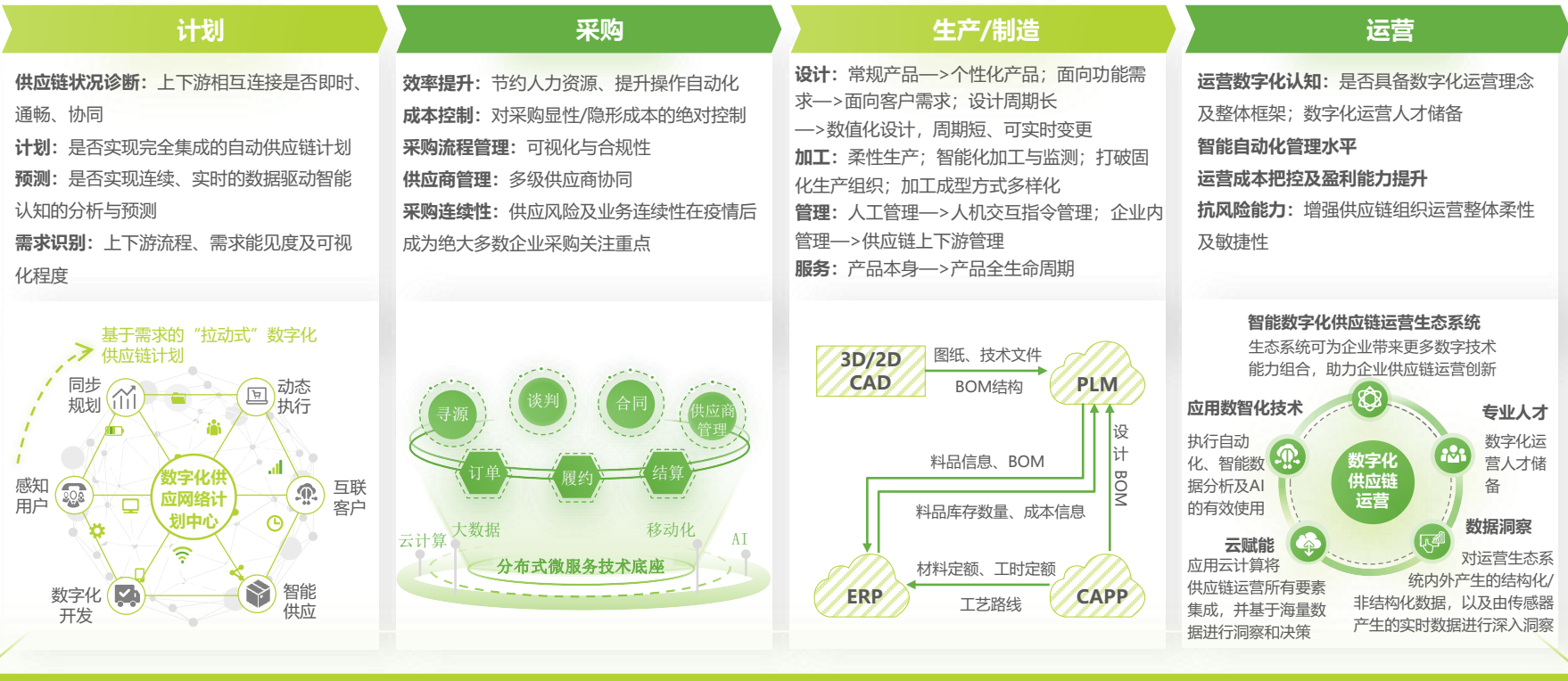
深耕在供应链不同环节，打磨自身工业软件，使数据资源作为企业新的生产要素被不断的积聚和运用

## 基于供应链不同环节的信息流一体化服务能力建设方向

- 趋势要点：供应链数字化信息流服务同样具备显著的行业属性与场景属性，在供应链不同环节（包括但不限于如下四个维度）都有着不同的问题要点亟待解决。信息流服务商通常以自身基因禀赋为出发点，在一个或多个环节进行深耕打磨，赋能企业信息流疏通与价值重塑。

企业侧  
行业侧  
服务商侧  
技术侧

重点关注方向  
数字化能力建设



### 数字供应链信息流新基建



来源：综合专家访谈、用友等企业公开信息、唐隆基《数字化供应链》，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 资金流服务商

## 三大核心资金流服务场景 趋向服务价值链的横向延伸 且数字化服务能力提升

### 基于供应链资金流不同场景的一体化服务趋势

企业侧  
行业侧  
服务商侧  
技术侧

**产业支付**

**趋势要点：多元化支付产品、账户体系、一体化产业解决方案，沟通企业内部及外部供应链上下游资金流，服务产业数字化转型**

行业快照：  
 □ 2023年服务收入规模：1,296.5亿元  
 CAGR 2023-2027：16.3%  
 □ 主要服务方：第三方支付机构产业支付赛道参与者  
 □ 主要服务行业：航空、教育、房地产、批发贸易等具有线上支付场景或企业账户体系需求的企业

**基础支付服务**  
 批量代收 批量代付  
 实时代收 实时代付  
 委托支付 佣金代付

**支付“账户+”服务**  
 贯穿企业内部资金流与信息流  
 用户账户 担保交易账户  
 平台商户账户 自有资金账户  
 经销商账户 手续费账户  
 供应商户账户 优惠券账户

**一体化产业解决方案**  
 营销获客产品  
 供应链金融产品  
 财税管理产品  
 合规认证产品

**线下收单**

**趋势要点：以支付为切点，贯通财税精细化管理流程，合规链接税务信息，辅助银税贷产品渗透，解决小微融资风控效果与成本难问题**

行业快照：  
 □ 2023年服务收入规模：1,044.2亿元  
 CAGR 2023-2027：8.0%  
 □ 主要服务方：第三方支付机构线下收单赛道参与者及四方支付服务商  
 □ 主要服务行业：餐饮、零售、娱乐等本地生活商户

**支付** → **财税** → **普惠金融**

**基础支付**：统一收银系统、电子回单服务、商户记账管理、资金计划、内部分账体系、现金归集、流动性管理

**财税**：发票验真、电子税局、税金确认、税金支付、套账建立、信用管理、资料移交、全税种管理

**银税互动**：为商业银行等金融机构提供支持，提升小微企业尤其是“小店”群体的普惠金融服务覆盖面。

**供应链金融**

**趋势要点：努力提升各参与方协同效率，向业务流程线上化、信用评估数据化、风控决策自动化、运营管理可视化、数据交易可信化、风险监测动态化、动产监管智能化——供应链金融理想终态发展**

行业快照：  
 □ 2023年服务收入规模：1,113.1亿元  
 CAGR 2023-2027：23.5%  
 □ 主要服务方：银行、保理公司、金融科技公司、链主企业

**供应链金融服务提供方(银行、保理公司等)**

**供应链参与方**  
 上游供货商(N级) ↔ 核心企业/B2B平台 ↔ 下游经销商(N级)  
 (货流与资金流)

**仓储物流提供方/供应链管理提供方**

**第三方服务提供商(金融科技公司等)+基础设施服务提供商**  
 解决方案提供商 相关数据服务方 仓单信息登记平台 政府公共服务平台  
 科技服务提供商 证券交易所 动产和权利担保登记平台 .....

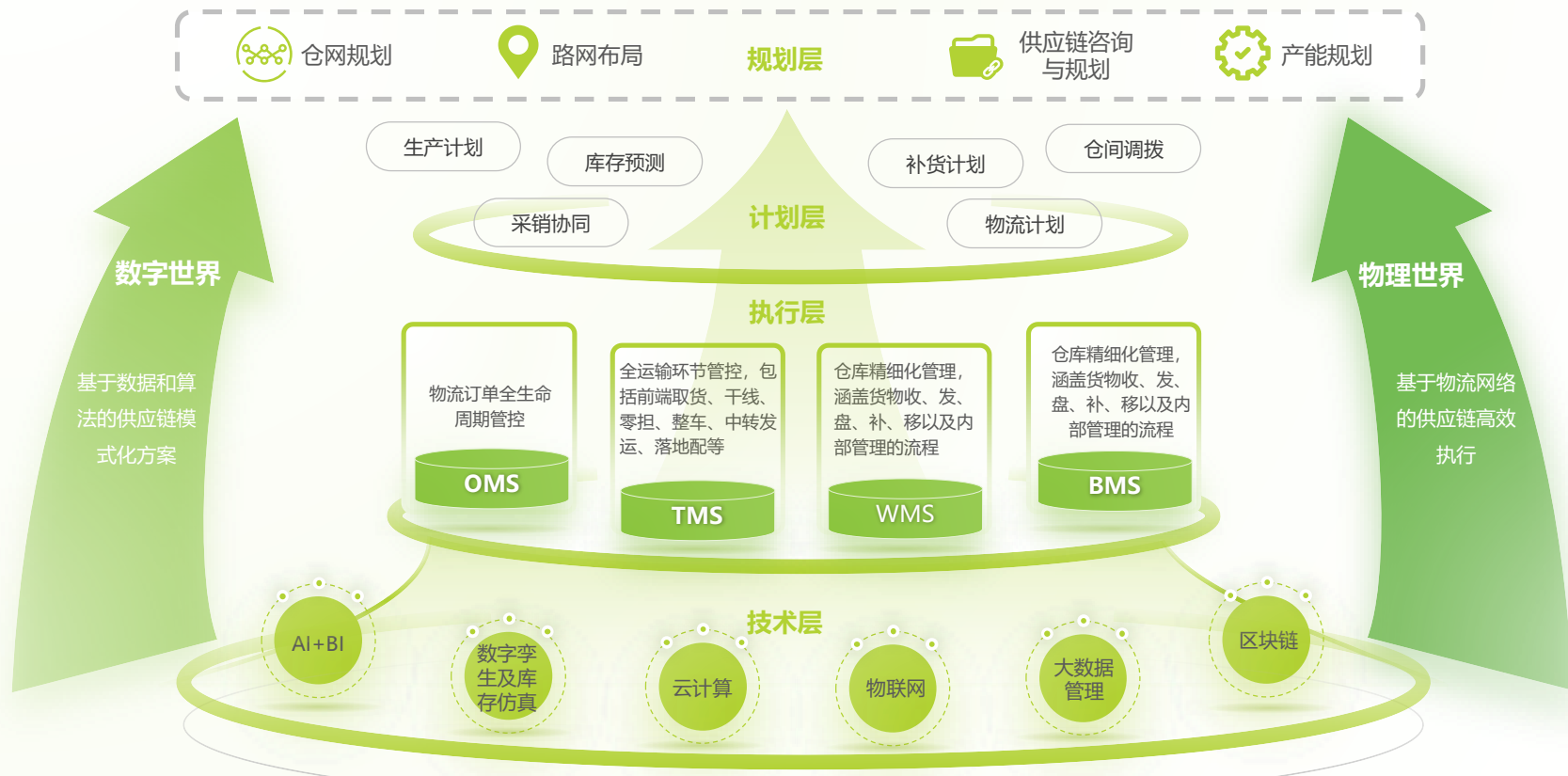
来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 物流服务商

构建对于供应链柔性、现货率、库存周转次数、平均履约时效等全面提升的一体化物流数字化解决方案

## 一体化供应链物流数字化服务模式图

- 趋势要点：一体化供应链物流服务，横向贯穿企业采购、生产制造、销售、物流、售后等多个供应链环节，纵向涉及零担快运、冷链、综合物流、跨境物流等不同细分场景。一体化供应链物流服务，意味着为企业提供从仓网规划到落地执行的定制化方案，极为考验服务商的协同物流网络效力、决策智能化能力，以及基于需求理解的行业洞察与解决方案能力——这也是供应链数字化物流服务商不断努力的方向。



来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



# 优秀案例：浪潮爱购云链

## 专注数字化供应链领域，为大型链主企业提供全生命周期成长服务

浪潮爱购云链成立于2019年，是浪潮集团旗下专注于数字化供应链领域的平台企业，主要面向大型央企提供数字化采购、供应链物流产品及解决方案，已在住建、钢铁、交通等多个领域推广应用，通过专业的数字化能力助力客户实现降本增效。

2022年，爱购云链发布“爱购云-数字供应链产业生态平台”，打通采购、仓储、物流、销售、供应链金融等产业链供应链各环节，提供全链路数字化工具和平台运营服务，覆盖电子招投标、B2B电子商务、劳务外包、智能仓储物流等多个产业链供应链实际应用场景，为大型链主企业提供全生命周期、陪伴式成长服务。

### 爱购云链自主研发数字供应链产业生态平台



来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 优秀案例：浪潮爱购云链

## 坚定“平台+生态”发展战略，打造供应链端到端生态运营服务

2023年，爱购云链坚定“平台+生态”发展战略，发布全新的产业互联网战略，选取建材、畜牧、农产品、IT等优势品类搭建并运营产业互联网平台，为上下游企业提供互联网交易、仓储物流、产业知识、数据与技术等赋能服务。目前，浪潮爱购云链“易如云”产业互联网平台已汇集50万余商品，连接50余家金融机构，整合超5亿m<sup>2</sup>仓储空间、3000余家物流合作伙伴，建立行业专家库，通过资源连接、产业协同、生态共赢的方式，与产业链上下游企业携手推动产融协同和价值再造。

聚焦国家补链强链延链要求，浪潮爱购云链通过提供采购、交易、物流、加工、供应链金融、知识、数据和技术等全场景数字化产品和方案，帮助各大链主企业稳定供应链、创造价值链，已助力浪潮集团、海信集团等大型企业实现供应链升级改造。聚焦地方特色产业发展，浪潮爱购云链在肉牛、咖啡等特色产业布局，提供从咨询到实施一体化的端到端产品和服务，帮助提高地方特色产业数字化水平，推动构建区域产业大脑，以新模式、新技术带动地方特色产业经济高质量发展。

### 以“易如云”产业互联网平台为基座 构建多行业融合解决方案



来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

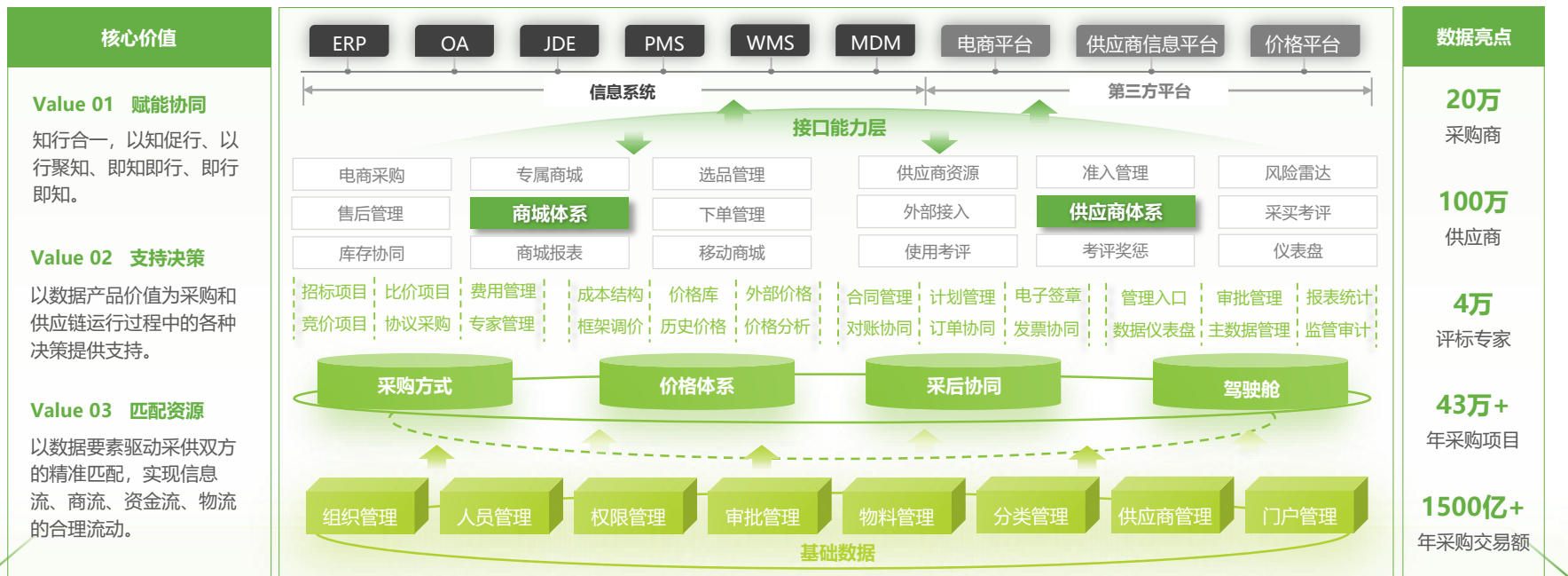
# 优秀案例：隆道

## 用数字技术服务采购和供应链，助力企业加速推进数字化转型

北京隆道网络科技有限公司是一家集数字供应链咨询、规划、研发和实施于一体的国家级高新技术企业，致力于“用数字技术服务采购和供应链”，并以此为使命，服务制造业企业的数字化转型。团队主要成员具有20年的采购和供应链管理数字化转型研究和实施经验，用技术创新与服务创新构建产业链、供应链、创新链深度融合及高效协同的数字化生态，领航智能采购和供应链管理发展。

隆道公司专注企业数字化转型市场，以企业采购为切入点，在供应链全链优化、营销、协同服务等领域，为客户提供数字化、智能化、平台化、生态化、安全可信的产品和解决方案，目前已形成企业采购、隆道招标、网上商城、供应商服务四大产品体系；并以智能采购、全流程电子招标投标、跨平台商城交易、五大资源库、供应商全生命周期管理、数据驾驶舱、业务分析AI助手等核心服务，帮助企业把握数字经济赛道发展新机遇。

### 隆道数字化采购及供应链管理平台



来源：综合专家访谈及企业资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

## Part 4 技术发展视角

### ◆ iResearch：2024年中国供应链数字化趋势洞见

**趋势解读：**数智技术是供应链数字化服务发展的“养料”，基于数智技术的各类供应链数字化解决方案的有效落地，已切实帮助各行业供应链组织实现根本性的变革。例如人工智能(AI)技术被应用于确定不断变化的需求行为，以此优化库存水平和补货计划；物联网(IOT)技术使端到端的物流透明服务成为可能；数字供应链孪生技术通过与现实世界的供应链保持同步，创建端到端的可见性，使供应链决策的及时性与准确度得到极大的增强… …

在本章节，我们追溯了全球领先的信息技术研究和顾问公司——Gartner对于历年供应链数字化核心技术的评估，可以看到，集成技术已代替单一技术成为供应链数字化行业进化的新风向标。我们相信，未来随着各类供应链数字化服务商对于行业不断深耕，发现问题甚至提出问题，进而将各类数智技术有机集成形成产品去解答这些问题，各产业将陆续翻开新的发展篇章。



# 供应链数字化技术发展趋势

## 先进集成技术趋势拓展供应链数字化产品服务的内涵与外延

数智技术的创新与演进推动是供应链数字化变革和改进的根本驱动力，是企业转型战略实施的底层支撑与关键举措。在过去的数年间，以大数据、区块链、云计算、人工智能为代表的数智技术发展，已为供应链的业务逻辑和应用场景带来巨大变革，使得产业经济生态的边界与内涵得以延伸。在数智化的产业经济生态中，为满足客户对灵活性、可见性和透明度等服务指标不断提升的需求，供应链组织的各个环节都需要通过数智化技术达成数据关联与协调，实现全链条协同作业、降本增效，以应对过往传统供应链长鞭效应带来的“供需不对称—产能过剩—资源浪费”负循环。根据Gartner最新调查研究，过去六年间，供应链战略性技术趋势发生了较大改变，多数技术已更新至2.0代或更高级别应用，且自2021年起，8大供应链技术趋势已不再是关注单一技术，而是聚焦于集成技术趋势。2023年三大技术主题——优化(Optimize)、扩展(Scale)、开拓(Pioneer)，则是更具引领性的、包含多个技术组合的重要趋势。可以预见，未来数智技术的不断迭代将有效帮助产业供应链解决运营优化的核心问题，加速供应链数字化转型进程。

### 近六年战略行供应链技术趋势演进 及2023年三大技术主题

	1 开拓 Pioneer	2 优化 Optimize	3 扩展 Scale					
2023	可操作的人工智能	智能运营	移动资产优化	行业云平台	员工敬业度	组合应用架构	网络弹性供应链	供应链整合服务
2022	超级自动化2.0	下一代机器人	自主事物	数字供应链孪生	无处不在的分析	安全网络	生态化系统合作	可持续发展工具
2021	超级自动化	数字供应链孪生	沉浸式体验与应用	边缘生态系统	供应链安全	环境社会治理(ESG)	嵌入式人工智能和分析	增强数据智能
2020	超级自动化	数字供应链孪生	持续智能	供应链治理与安全	边缘计算和分析	人工智能	5G网络	沉浸式体验
2019	人工智能	高级分析	物联网	机器人过程自动化	自主事物	数字供应链孪生	沉浸式体验	供应链中的区块链
2018	人工智能	高级分析	物联网	智能事物	会话系统	机器人过程自动化	沉浸式技术	区块链

来源：高德纳 (Gartner)，唐隆基《数字化供应链》，综合专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 03 / 供应链数字化行业卓越者榜单



# iResearch-卓越者 入围说明

本报告坚持“业技融合，瞻新知远”的原则，在多维度评估体系下，评选“iResearch 卓越者”（中国），旨在推动中国企业及产业整体供应链数字化转型步伐，增加行业及资本市场对供应链数字化及解决方案创新的发展关注度。

本报告的榜单入围者包含“供应链数字化-信息流服务商、供应链数字化-资金流服务商、供应链数字化-物流服务商”三大类别，共计33家企业。

## 入围说明

@iResearch — 卓越者



1. 所有的入围者，均为接受过研究团队调研的企业，其在综合能力或者关键能力方面获得了研究团队及产业专家团的一致肯定。
2. “iResearch 卓越者”的选定，艾瑞咨询研究团队征询了来自金融科技企业、技术服务商、科技学术单位等众多专家意见，外部专家团站在技术应用者的角度提出了相应的观点和看法。
3. “iResearch 卓越者”由艾瑞咨询研究团队及产业专家团共同提名，研究团队也在最大程度上实现了对厂商的触达。对未展开调研或者未接受调研的企业，艾瑞咨询不对其发表任何评判观点。
4. “iResearch 卓越者”不代表企业排名，也不能说明未入围者完全不具备产品力或市场力的优势。
5. 本次调研仅为对企业的当下能力判断，不代表对企业的长期判断。



# iResearch-卓越者 评选标准

## 评选规则及流程

“iResearch-卓越者：2024年中国供应链数字化卓越服务商”评选由内外两部分评审团组成：内部评审团的评审权重为20%、外部评审团的评审权重为80%。

### 步骤1 卓越者提名 — 步骤2 内部评审 — 步骤3 外部评审 — 步骤4 结果的审核校验

由“iResearch-卓越者”内、外部评审团队，共同进行企业提名。

由“iResearch-卓越者”内部评审团队对提名企业进行评选，输出评选结果。

由“iResearch-卓越者”外部评审团队对提名企业进行评选，输出评选结果。

对评审结果进行校验审核，保证结果的准确公正性，确定最终入围者名单。

## 关键评选指标

### 综合创新力

- 1、公司创始及核心团队 (15%)
- 2、技术创新与技术投入 (15%)
- 3、产品功能与产品性能 (20%)
- 4、持续集成与交付能力 (30%)
- 5、科技生态合作与布局情况 (20%)

### 技术输出力 (实践案例评估)

- 1、案例实证评估 (50%)
  - 如实践背景、实践模式、定性价值等。
- 2、数理实证评估 (50%)
  - 从定量角度对厂商技术实践力的评估。

### 市场影响力

- 1、覆盖行业领域数量 (35%)
- 2、企业客户数量 (65%)
- 3、商业营收 (辅助参考项)

注释：评选指标括号内的百分数代表指标的评审权重。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# iResearch: 供应链数字化卓越服务商

## 供应链数字化-信息流服务商

“深耕在供应链不同环节，打磨自身工业软件，贯穿信息流建设，使数据资源能够作为企业新的生产要素被不断的积聚和运用。”



## 供应链数字化-资金流服务商

“在产业支付、线下收单、供应链金融等核心资金流服务场景中，以不断提升的数字化服务能力促进资金流服务价值链横向延伸。”



## 供应链数字化-物流服务商

“以突出的协同物流网络效力、决策智能化能力、以及基于需求理解的行业洞察能力，为企业提供一体化物流解决方案。”



注释：企业LOGO排序、大小不代表企业排名。  
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 04 / 供应链数字化行业专家之声

## iResearch – 供应链数字化专家之声



### 黄新亮

浪潮爱购云链

党总支书记、董事长

@iResearch 支付与供应链研究团队

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2024.1 iResearch Inc.

### ■ 瞻趋势：数字化实践已进入深水区，产业基础设施已基本完善，但“神经末梢”的数字化还需下硬功夫

纵观目前各产业的数字化进程，数字化实践已然进入深水区。产业中基础设施框架已基本搭建齐全，但是“神经末梢”的数字化还需要下硬功夫，尤其对于数据资产化的尝试目前仍然处在野蛮生长的阶段，数据赋能远未成熟。目前市场上提供供应链数字化服务的各类参与者，切入点各不相同，优势与短板也非常明显。例如生产龙头类企业，其特点优势是掌握产品资源、对产业理解度很高，但短板则是对数字化的把握能力不足；而销售端龙头，其优势特点是拥有大量的客户资源，订单管理和销售能力强，但通常To B的业务能力较弱；而专业的数字化服务商，拥有技术、产品，数字化能力强，但其不足在于对产业理解不够深入。

数字化的议题宏大、落地到具体的产业层面更是需要一题一议，未来行业发展正是需要各参与者通过不同的探索路径，互相取长补短、良性竞合，一方面持续加深行业理解，另一方面提升数字化服务能力，把赋能什么、如何赋能等一系列问题深入到“神经末梢”去。

### ■ 谋未来：随着传统供应链向数字化供应网络变革跃迁，未来贯穿全产业链的平台型供应链数字化服务将更具发展优势

随着双循环新发展格局的演进，供应链的竞争和创新将呈现百花齐放的状态，未来贯穿全产业链的平台型供应链数字化服务更具发展优势，行业竞争将逐渐聚拢在平台企业之间；同时在技术层面，基于区块链的可信交易、基于物联网的数据获取、基于人工智能的智慧决策等技术应用也将更加广泛。因此，一个卓越的供应链数字化服务商，必须具备对产业的理解能力、上下游资源整合能力、平台运营能力、以及运用先进数智技术把实际业务翻译成数字化产品和流程的能力。以浪潮爱购云链为例，通过洞察行业趋势、提前布局，以采购为切入点，逐步从单纯的软件产品服务业务向面向特定产业场景的产业链上下游生态运营服务拓展，打造供应链端到端的生态运营服务，以技术赋能，完善产业链、畅通供应链、提升价值链，助力产业传统供应链向数字化供应网络变革跃迁。

# iResearch – 供应链数字化专家之声



## 吴树贵

隆道公司

总裁

@iResearch 支付与供应链研究团队

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2023.12 iResearch Inc.

## ■ 瞻趋势：企业需以全局视角和动态思维看待供应链及其数字化转型——后疫情时代已为企业带来新课题：平衡效率和韧性成为必须

疫情之前的供应链，普遍以追求“效率”为目标。例如“准时制”（JIT: Just In Time），是供应链管理中一个重要概念，指的是企业在经营过程中，为了减少库存和物流周转，要求供应商在指定的时间、向指定的地点、运送指定数量的物料零配件或商品。在信息化的支撑之下，这样的操作模式明显提升了供应链的运营效率并降低了成本——这曾经是很多企业引以为傲的范式。但突如其来的疫情，却让这种范式的供应链不堪一击。疫情给供应链造成“熔断”式停摆，迫使企业更加重视供应链的构建和运行。很多企业已经开始考虑如何在供应链的效率和韧性之间实现某种平衡。换言之，曾经被忽视的供应链的韧性，在后疫情时代的供应链管理中将会成为重要的指标之一。

由此可见，供应链是随着社会发展乃至全球经济变革而不断演进的，企业需要用动态思维去看待供应链的发展趋势与价值；与此同时，企业还需要用全局视角对自身供应链进行复盘与规划，以点成线、以线成面，站在“面”的角度对供应链的各方进行协同整合，以实现在不断变化的市场中稳固并提升企业核心竞争力。

## ■ 谋未来：产品必须为企业带来价值，隆道坚持提供从规划到落地全链条服务，以数字化赋能采供协同与供应链管理，助力企业实现价值闭环

当前，在数字化变革的驱动下，制造业新业态迅速发展，越来越多的企业由传统管理经营模式转型升级为数字化管理模式。而企业的数字化变革也对供应链管理体系提出了全新要求，采供协同已成为企业供应链管理的重要环节，既是衡量供应链管理水平的标志，也是决定供应链管理市场竞争能力的关键。

多年来，隆道坚持将自身积累的成功实践进行复制，以咨询服务的方式帮助企业从数字化战略、数字化经营、数据积累与应用等方面着手，针对客户对于采购及供应链数字化转型需求提供从规划设计、专业技术到业务赋能的全链条服务，实现端到端的价值闭环，确保企业数字化转型落地生效。对隆道而言，产品必须为企业带来价值，而“赋能协同、支持决策、匹配需求”一直是其数字化供应链管理系列产品和服务的三大核心价值，未来，隆道也将持续深耕数字化采购招标生态领域，践行“服务的是经营战略和管理思想，落地的是流程和数据汇聚使用，追求的是依规、效率和效益”数字化转型的三大原则，为企业数字化赋能，打造协同、高效、智慧的供应链体系，让企业在激烈的市场竞争中更胜一筹。



## iResearch – 供应链数字化专家之声



杨哲

美云智数

数字供应链专家顾问

@iResearch 支付与供应链研究团队

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2023.12 iResearch Inc.

### ■ 瞻趋势：先进制造业应对全球市场竞争，结合数字化转型塑造供应链竞争优势，给数字化服务商提出较多发展课题

头部制造业是所在产业全球化竞争的排头兵，在业绩增长、价值创造、经营风险、社会责任等方面具有充分的创新动力，对结合数字化转型实现发展突破，保有充分预期。产业链向全球化、新质化升级的趋势下，头部制造群体扮演着探路者角色，在寻求产业突破的过程，驱动产业链上下游伙伴企业形成更加紧密的协同作战关系，从而获得超越单一企业的供应链竞争力。这种竞争力的打造，对链主企业在产品竞争力、核心技术自控力、价值链集成运营力、伙伴企业协作掌控力、全球化运营体系化能力、供应链数字化成熟度提出挑战，大部分头部制造业选择构建融合型团队，充分挖潜企业自身的管理层、业务专家角色、IT专家、数据专家的创造力，同时，更希望专业的数字化服务商参与到融合型团队，给予全面的数字实践能力支撑。

### ■ 谋未来：聚焦价值创造，美云智数为先进制造业提供领先实践对标，以端到端价值链赋能提供可靠的价值升级产品和服务

业务价值变现与数字能力落实，并非是简单的软件导入，而是通过制定根本性的降本增效措施、减少非附加值活动、增加利润、统一各环节的目标，达成价值链整体的提效。美云智数基于端到端数字变革理念，系统化地识别关键路径、推动业务变革、固化变革行动、达成预期效果。这个过程，需要能够将企业战略、变革路径、架构设计、数据处理、软件支撑等关键任务集中起来，充分调度数字转型融合型团队的组合能力。目前中国大部分数字服务商人才结构，擅长软件实施和开发者居多，国外数字服务商侧重方法论咨询居多，完善的数字转型支撑能力尚需发育成长。

美云智数团队源于美的数字实践，陪跑400+头部制造业的数字转型历程，数字服务能力方面具备先发优势。例如，将枯燥的4A架构方法论与业务实践场景融合，对标行业最佳实践，形成可落地的解决方案；通过不断沉淀更新的行业KNOW-HOW，形成企业数字化转型、灯塔数字化工厂、智慧供应链、智慧园区、产业集群”5大可落地解决方案；通过先进制造业的供应链能力升级，形成支撑全球化、智能化演变的新制生产力；通过持续的技术研发投入，精准赋能业务产品，持续发布领先可靠的技术方案。向未来，美云智数将紧跟制造新力量步伐，迎接全球化竞争。

# iResearch – 供应链数字化专家之声



## 单康宁

链宇技术

CEO

@iResearch 支付与供应链研究团队

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2023.12 iResearch Inc.

### ■ 瞻趋势：企业希望通过供应链领域的变革来提升市场核心竞争力，而数字化转型正是企业供应链变革的必由之路

当前市场竞争已非单一企业间的竞争，而是演化升级为产业链间的竞争，因此无论对于链主企业还是存在于产业链上下游的各环节企业，其内部与外部整体的供应链变革已势在必行。对于企业供应链的评估通常基于五个维度标准，即及时、准确、优质、低成本与韧性，满足这样标准的供应链系统能够有效帮助企业提升运营效率、优化成本、抵御风险。

而供应链的变革升级，以期达到上述标准，必须通过数字化手段将企业业务、数据、应用进行一体化设计与集成落地，其本质是将企业的业务能力形成数字化、可管理、可复用的管理资产。通过数字化供应链，企业得以不断构筑柔性、敏捷、高效且连续的供应链优势，形成核心竞争力，能够有力支撑公司业务增长与长期发展。

### ■ 谋未来：从顶层规划咨询到软件落地部署的端到端服务，是企业供应链数字化转型的刚需，也是厂商服务的核心竞争力

数字化通常需要经历四个实践阶段，即流程规范化、信息化、有效的数据治理及数字化。而纵观我国企业数字化发展现状，目前绝大多数企业仍处在极为初期的阶段，这种情况在离散制造业等传统行业中体现尤甚。企业对于数字化转型内生需求旺盛，然而普遍缺乏具有科学理论支撑的整体规划及实践能力。

链宇技术认为，将数字化服务扎根到这些亟需转型的企业中去，必须通过提供业务咨询、数据治理以及供应链管理决策软件一体化、全方位的综合服务，而这正是链宇技术的优势所在。这样端到端的服务，能够保证信息架构设计与IT开发实施的有效协同，进而确保企业远期规划、中长期计划以及短期执行计划的一致性，最终帮助企业精准实现供应链计划的数字化转型落地。



## 近期研究规划（公开发布类报告）

*Research Programme*

@ iResearch: TMT 金融组

- 2024年中国银行风控数字化行业研究报告
- 2024年中国第三方支付行业研究报告
- 2024年中国数据要素流通行业研究报告

# 近期研究规划（公开发布类）



2024年

中国银行风控数字化行业研究报告

报告咨询

**行业发展背景：**在银行数字化转型大背景下，报告将聚焦银行风控领域，对现阶段银行风控发展现状做出洞察，从数据建设、技术发展、模式创新等不同的角度分别分析银行风控所面临的痛点，找到银行风控数字化的关键点。

**所需数字化能力：**报告将详细拆分为实现银行风控数字化所需要具备的核心数字化能力，并面向银行、金融科技厂商、数据服务商等行业资深专家进行批量调研，根据调研结果客观地对各项能力从不同的维度进行排序与分析。

**落地支撑指南：**报告将基于不同银行风控场景下数字化最佳实践，结合调研结果，从不同的角度分析如何构建银行风控数字化转型支撑体系，助力银行风控数字化转型的落地。

## 评选：

**「iResearch：银行风控数字化卓越者榜单」：**报告将围绕银行风控数字化服务商的关键细分能力，从不同维度选取优秀服务商，入围该榜单。

**「iResearch：银行风控数字化卓越者案例」：**iResearch银行风控数字化研究团队将甄选银行风控数字化厂商的优秀解决方案，作为卓越案例进行重点解读。旨在为行业参与者提供参考范例，并对卓越者服务商有效露出。

**「iResearch：银行风控数字化专家之声」：**iResearch银行风控数字化研究团队将通过专家深访的形式，诚邀业内专家学者共同研讨银行风控数字化转型趋势，并对核心观点进行提炼总结，最终以“专家名片+专家观点”的形式在报告中呈现。旨在为银行风控数字化转型提供前瞻性洞察，并为卓越服务商搭建业内交流渠道与对外发声平台。

# 近期研究规划（公开发布类）



## 2024年 第三方支付行业研究报告

报告咨询

报告将围绕“第三方支付行业发展现状、第三方企业转型路径可行性分析”两大维度展开研究，同时进行“第三方支付行业卓越者”评选。

**行业发展现状：**对第三方支付行业总体发展现状做深度研判，围绕“B2C及B2B等各类商业模式分类分析、赛道扫描、市场参与者格局、现有市场规模、未来市场空间、市场的潜在风险与不确定性因素”展开研究。

**企业转型路径可行性分析：**分别对C端及B端业务未来转型路径进行可行性分析，根据第三方支付企业优势禀赋梳理未来发展逻辑框架，对未来可延伸领域及发展空间进行预判。

**卓越者评选：**报告将围绕从“技术能力、业务实践、发展潜力”等关键维度，选择具备领先能力的第三方支付企业，入围「iResearch：第三方支付企业卓越者榜单」，并从“团队及管理能力和产品与技术能力、市场能力、战略愿景与愿景实现能力”等维度，对所收录的企业展开介绍。

# 近期研究规划（公开发布类）



## 2024年 中国数据要素流通行业研究报告

报告咨询

**行业发展背景：**本篇报告旨在围绕着“我国数据要素如何进行流通”这一问题进行展开，旨在梳理产业需求、政策激励、供给与技术发展和基础设施建设实况，探索基于数据要素的经济发展路径与实践发展方向。

**数据要素流通建设：**报告将详细拆分为实现数据流通所需要具备的基础设施建设、技术支持、运营与生态，并面向政务、金融、能源、数据服务商等行业资深专家进行批量调研，明确探索数据流通的实践路径。

**落地支撑指南：**报告将基于不同数据流通场景下数字化最佳实践，结合调研结果，从不同的角度分析如何构建数据流通支撑体系。

### 评选：

**「iResearch：数据要素流通卓越者榜单」：**报告将围绕数据流通服务商的关键细分能力，从不同维度选取优秀服务商，入围该榜单。

**「iResearch：数据要素流通卓越者案例」：**iResearch 数据要素可信流通研究团队将甄选数据流通厂商的优秀解决方案，作为卓越案例进行重点解读。旨在为行业参与者提供参考范例，并对卓越者服务商有效露出。

**「iResearch：数据要素流通专家之声」：**iResearch银行风控数字化研究团队将通过专家深访的形式，诚邀业内专家学者共同研讨银行风控数字化转型趋势，并对核心观点进行提炼总结，最终以“专家名片+专家观点”的形式在报告中呈现。旨在为银行风控数字化转型提供前瞻性洞察，并为卓越服务商搭建业内交流渠道与对外发声平台。



## 报告撰写人 魏琦

艾瑞咨询 支付与供应链数字化研究团队

 vickiwei@iresearch.com.cn

### 擅长领域

供应链数字化、第三方支付、跨境贸易服务等领域的行业研究和企业战略、投融资等咨询服务。

### 近期研究成果

《2023年中国第三方支付行业研究报告行业研究报告》  
《2022年中国供应链数字化升级行业研究报告》

报告咨询



BUSINESS  
COOPERATION

# 业务合作

## 联系我们



400 - 026 - 2099



ask@iresearch.com.cn



www.idigital.com.cn      www.iresearch.com.cn

官 网



微 信 公 众 号



新 浪 微 博



企 业 微 信



LEGAL STATEMENT

# 法律声明

## 版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

## 免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。



# THANKS

艾瑞咨询为商业决策赋能