

eb^{run}亿邦智库 |



智链协同 韧性成长

2025数智采购供应链发展报告

DIGITALIZED PROCUREMENT SUPPLY CHAIN DEVELOPMENT REPORT

发布单位：亿邦智库（亿邦动力）

联合发布：中国物流与采购联合会公共采购分会

中国物流与采购联合会数字化采购分会（筹）

2025年7月

目录

01

采购供应链
迈向智慧化与韧性化新阶段

02

央国企数智采购供应链
创新实践与标杆引领

03

AI大模型驱动招标采购及
供应链变革

04

数据资产化催生
供应链金融和谐生态

05

数智采购供应链技术创新与
价值共创

06

数智采购供应链
发展趋势与挑战

CONTENTS



PART 01

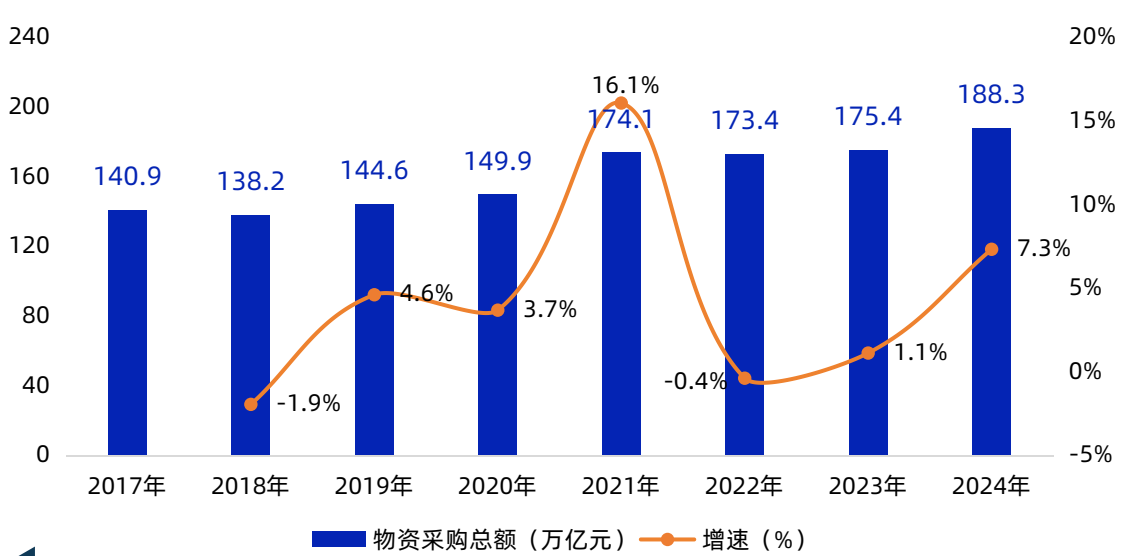
采购供应链

迈向智慧化与韧性化新阶段

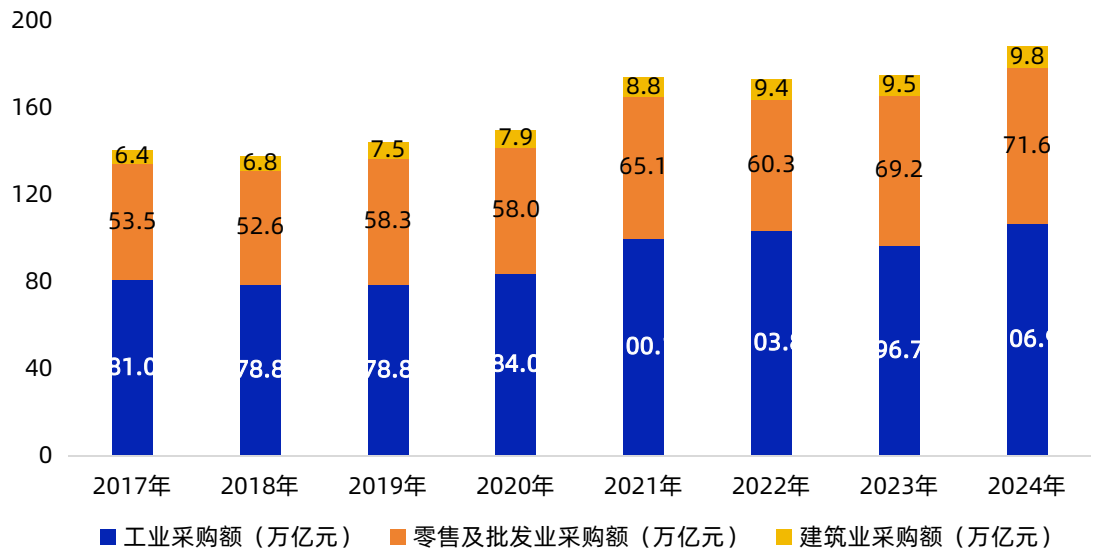
▶ 2024年全国企业物资采购总额188.3万亿元，同比增长7.3%

根据亿邦智库测算，涵盖工业生产、建筑业、零售批发业在内，2024年全国企业物资采购总额188.3万亿元，同比增长7.3%，展现出强劲的市场扩张态势。从各细分领域来看，工业生产采购额在2024年表现亮眼，达到106.9万亿元，同比增长10.5%，扭转了2023年同比下降6.8%的局面。亿邦智库分析，这一积极变化背后，有多方面因素的支撑：从政策端来看，国家通过增设制造业技术改造专项资金等扶持措施，激发企业对先进机械设备及配套材料的更新换代需求，形成了采购增长的新动能；从市场环境角度，全球经济正在从疫情的阴影中逐步复苏，国内订单增加促使企业扩产增购；加之国内消费升级对高品质产品需求攀升，进一步推动企业采购优质原材料与先进设备。

2024年全国企业物资采购总额超188万亿元，增长7.3%



2024年工业企业采购额破百万亿元，增长10.5%



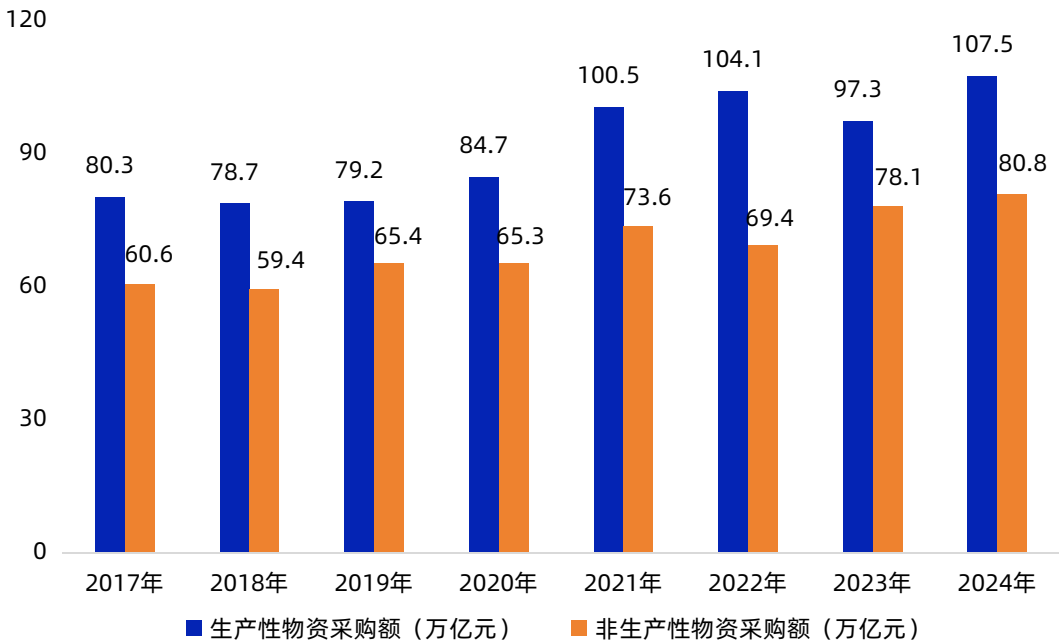
数据说明

- 数据来源：亿邦智库、国家统计局、上市公司数据整理测算，其中2022年以前采用申万对上市公司分类进行数据测算，2023年起采用国民经济行业分类中上市公司数据进行测算。
- 注：将MRO和生产性物资采购总和近似为企业生产过程中所采购的商品总额；零售商品采购额按商品从工厂——批发商——零售商两次流通进行测算。

▶ 2024年MRO采购总额9.2万亿元，同比增长3.3%

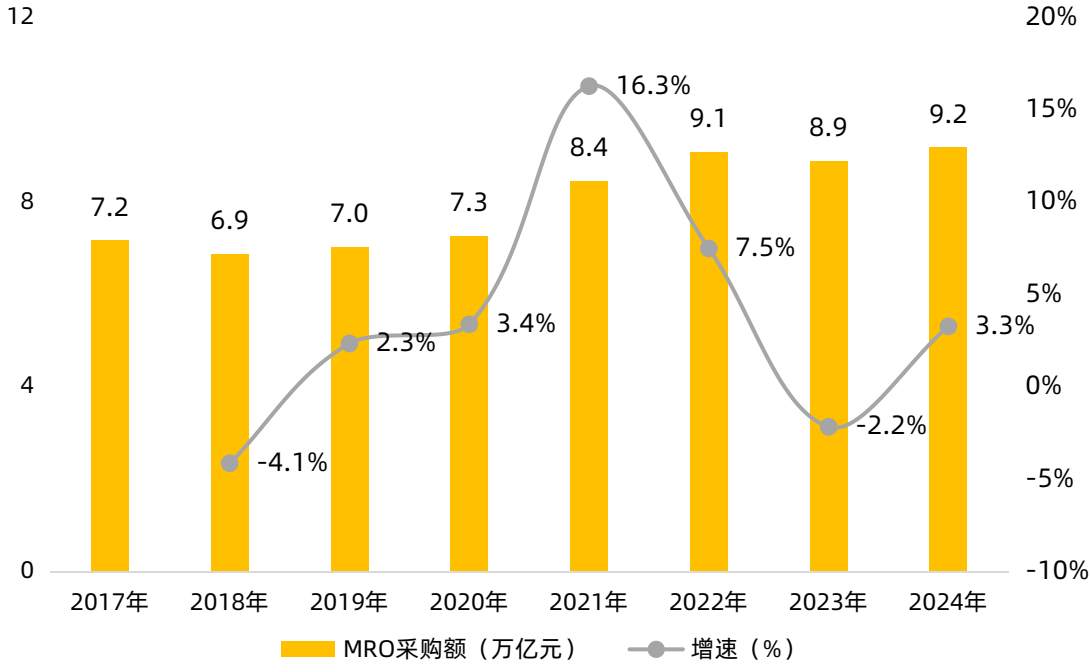
根据亿邦智库测算，从物资采购品类看，2024年生产性物资采购额为107.5万亿元，非生产性物资采购额为80.8万亿元；非生产性物资中工业品MRO采购额为9.2万亿元，同比增长3.3%。亿邦智库分析认为，生产性物资采购额的增长主要受三大因素驱动：一是制造业升级带动高端设备及原材料等生产需求持续扩张；二是基建投资拉动大宗物资采购需求；三是供应链安全促使企业增加核心物资储备以提升抗风险能力。而工业品MRO增速平缓，反映企业非生产性支出越来越注重成本管控。

三大因素驱动，2024年全国生产性物资采购额达107.5万亿元



数据来源：亿邦智库根据国家统计局、上市公司数据、抽样调研数据整理测算。
注：将MRO和生产性物资采购总和近似为生产类型企业（工业及建筑业企业）经营过程中所采购的商品总额，由此估算得出生产性物资采购额。

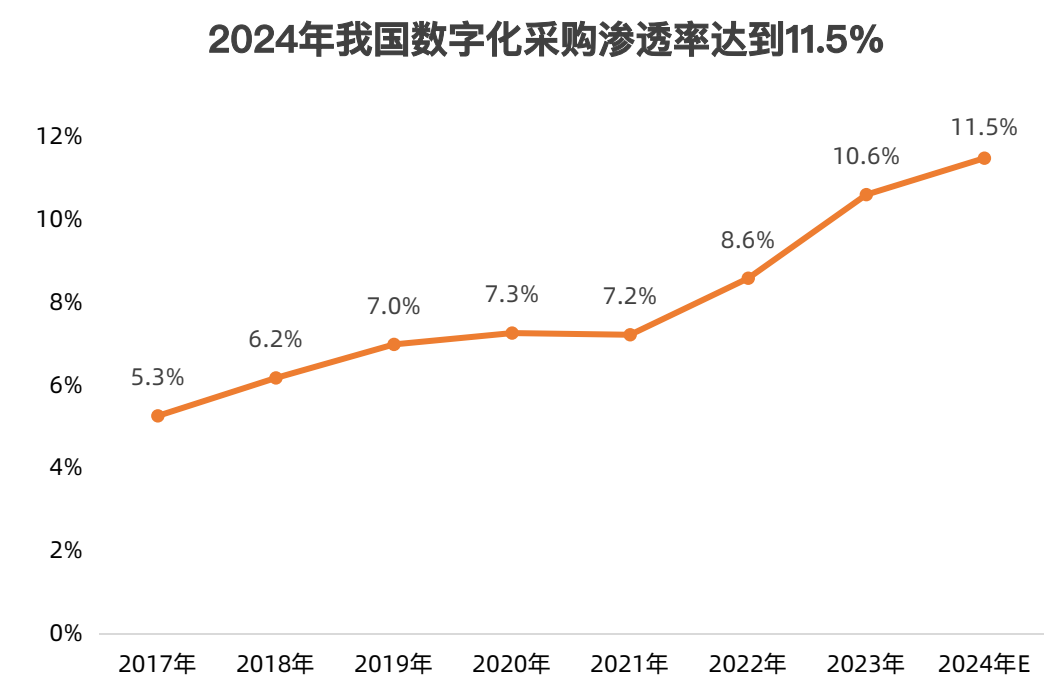
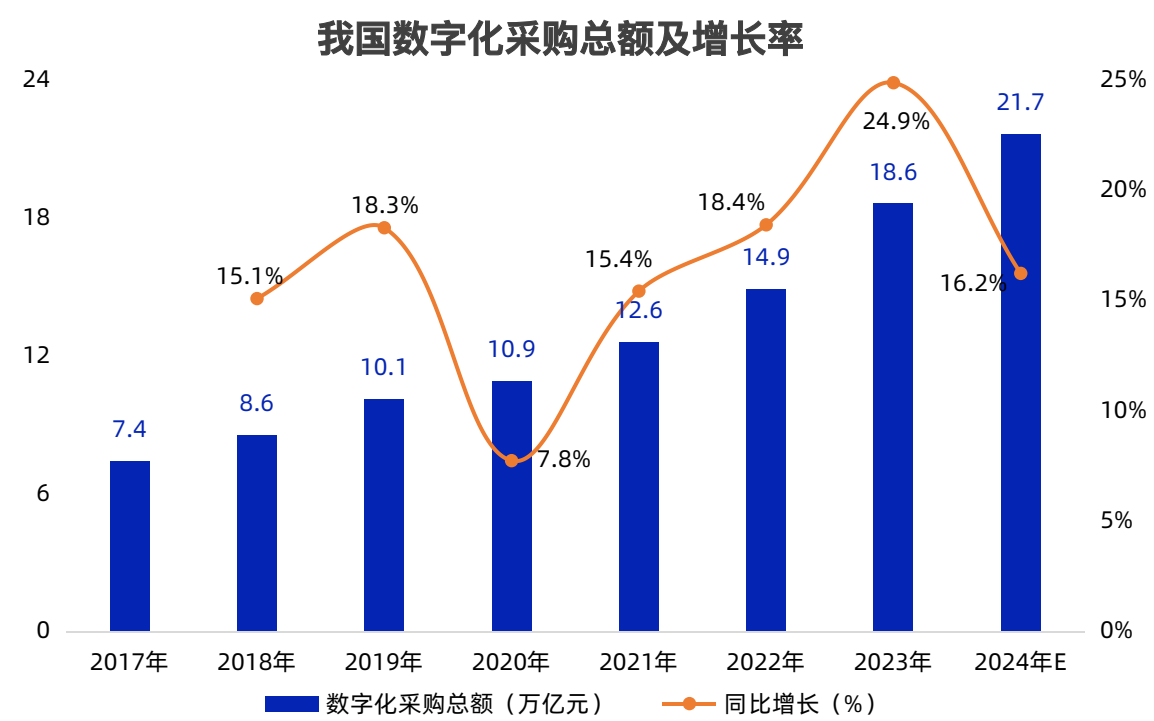
2024年非生产性物资中工业品MRO采购规模9.2万亿元



数据来源：国家统计局、亿邦智库调研整理测算。
注：根据调研工业中MRO采购额约占工业企业总收入的5%，建筑业中MRO采购额约占建筑业企业总收入的7%，相较于工业和建筑业，零售及批发业的MRO采购额极小，因此将工业和建筑业的MRO采购额近似为MRO采购总额。

▶ 2024年数字化采购渗透率达11.5%，比去年提高0.9个百分点

根据亿邦智库测算，2024年我国数字化采购总额约为21.7万亿元，同比增长16.2%，数字化采购渗透率达到11.5%。亿邦智库分析认为，渗透率的增长主要得益于两方面因素：一是政策支持持续加码，各级政府出台的数字化转型专项政策为企业采购数字化提供了明确指引和资金支持；二是技术驱动效应显现，大数据、AI等技术的深度应用不仅优化了采购流程，还通过智能匹配、自动审批等功能显著提升了采购效率。随着供应链数字化进程加速，预计数字化采购将在企业降本增效中发挥更大作用。



数据说明

- 数据来源：亿邦智库、国家统计局、上市公司数据整理测算。
- 本报告测算以企业数字化采购订单在线作为数字化采购的基础特征，据此亿邦智库采用“企业电子商务采购额”作为测算我国数字化采购总额的基本指标。
- 2023年数据根据统计局实际公布数据较《2024年数字化采购报告》有所调整。

数据说明

- 数据来源：亿邦智库整理测算。
- 注：数字化采购渗透率指的是我国数字化采购总额占企业物资采购总额的比例。

▶ “三座大山”阻滞，工业品供应链效率低成本高

在工业品数字化采购领域，分类编码不规范、规格参数不统一和商品详情不一致是阻碍工业品流通效率提升的“三座大山”。首先，分类编码体系混乱，导致“一物多码”现象普遍，数据难以互通，推高采购管理成本。其次，同一产品的规格参数（材质、尺寸等）描述差异大，引发供需错配，增加比价、对账难度。再次，商品详情缺乏结构化标准，图文信息质量参差不齐，严重影响工业品上架效率。多级供应链中，同一商品在不同平台出现类目、品牌甚至价格不一致的情况，严重阻碍采购寻源和合规管理。推动工业品领域标准体系的协同优化，是提升采购数字化水平的重要切入点。



- 98家央企各自构建独立编码体系，形成“数字烟囱”
- 企业每年需要投入人力物力维护编码体系



- 同款产品在不同平台参数表述各异
- 采购方难辨性能，比价困难，延长采购周期



- 商品详情不一致、关键信息缺乏，部分产品无关键图文
- 大幅降低供应商产品上架效率

▶ 互认互通共建协同，实现工业品数据全生命周期管理

破解工业品采购面临的分类编码混乱、规格参数不统一、商品详情不一致这“三座大山”难题，需要技术与标准双轮驱动。一方面，要运用AI智能识别和区块链溯源技术，建立智能编码转换系统和标准化参数解析平台，实现“源头赋码、一码到底”的全流程追溯；另一方面，要由行业协会联合相关机构牵头制定规范的编码体系、统一的规格参数和商品详情规范，建立行业通用的商品信息采集模板。通过搭建技术互认平台和标准共享机制，构建诚信共赢的产业生态，最终实现工业品数据的高效互通和全生命周期管理，推动行业数字化转型和高质量发展。

技术互认互通

构建基于AI的智能映射引擎，实现多编码体系自动转换

应用NLP+图像识别技术，将非标参数结构化

推行“源头赋码”和“一码到底”机制，确保全生命周期可追溯



标准共建 生态协同

行业协会牵头制定统一编码及数据接口规范

建立行业级规格属性模板，推动数据格式标准化

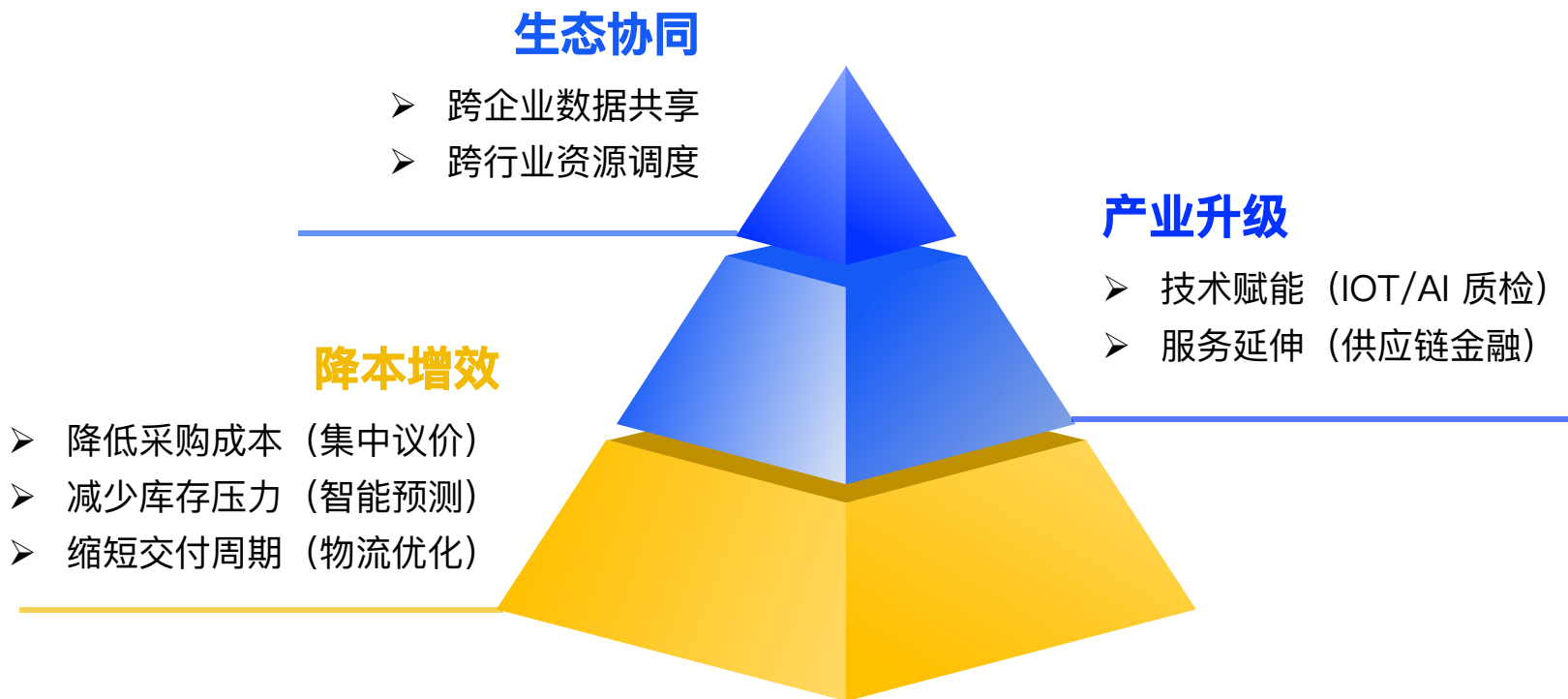
构建诚信共享机制，促进跨平台数据互认

通过标准体系认证保障各方权益，实现互利共赢

▶ 从MRO到生产资料采购供应链，生产性服务平台效应渐显

随着制造业数字化转型加速，采购供应链平台的服务范围正从传统的MRO（维护、维修、运营）向数字化采购及生产资料领域延伸，从而成长为生产性服务平台。生产性服务平台通过数字化采购中台整合供应链资源（如智能比价、供应商协同、电子合同），显著降低企业采购成本和管理负担。平台不仅提供设备维护服务，更通过数字化集采嵌入原材料采购、库存动态优化、技术协同等环节，推动全链条效率提升。这种“数字化采购+制造服务”的深度融合，既强化了产业链韧性（如抗风险库存调度），也成为制造业高端化的关键支撑。未来，随着数据要素（如采购行为分析）和金融工具（如订单融资）的深度应用，平台效应将进一步向研发设计、产能共享等高附加值服务拓展，最终形成覆盖“MRO—生产资料—创新资源”的一站式生产性服务平台生态。

生产性服务平台价值



▶ 从私域到行业供应链平台，促进产业上下游数智化转型升级

央国企平台正逐渐从封闭的私域服务向开放的行业平台转型，这一转变深刻推动着行业供应链的数智化升级。以易派客、云筑等为代表的央国企平台，通过开放自身数字化能力，构建起连接上下游的产业互联网生态。在政策驱动下，平台突破传统内部采购的局限，积极吸纳其他企业参与，实现供应链全链条的数据互通和业务协同。通过建立行业标准体系、提供供应链金融服务、应用区块链等新技术，央国企平台不仅提升了自身运营效率，更带动了整个产业的数字化转型。这种开放化转型既响应了“数字中国”战略要求，也顺应了产业互联网发展趋势，正在重塑行业供应链的竞争格局和价值创造模式，为构建现代化产业体系提供重要支撑。



建设绿色供应链，全局四位一体促双碳

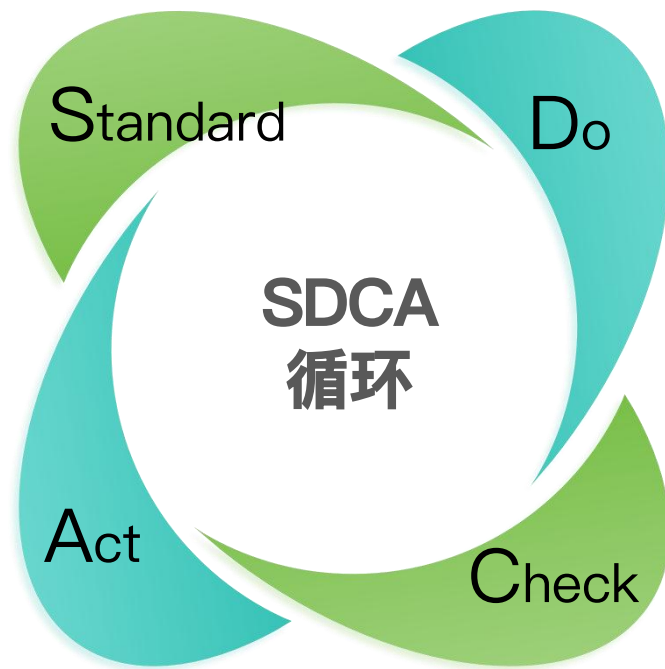
央国企绿色供应链建设，以绿色采购标准制定与执行为基础，建立绿色供应商准入机制，从源头筛选具备环保资质的供应商；通过全生命周期环境评估，动态跟踪各环节环境影响；构建绿色物流配送体系，降低运输环节碳排放。四者紧密关联、协同作用，形成“标准—执行—监测—优化”的闭环，助力央国企实现低碳转型，提升供应链韧性与可持续发展能力，为“双碳”目标贡献力量。

绿色采购标准制定

- ◆构建符合政策与业务需求的绿色采购标准体系，确保产品服务全面达标
- ◆依托数字化平台强化绿色标准执行，智能校验供应商合规性，保障绿色采购全流程落地

绿色物流配送体系

- ◆数字化赋能绿色物流，优选环保伙伴与新能源运输，实现全程智能监控与效能提升
- ◆推动央国企与供应链上下游绿色协同，共建共享绿色生态体系



绿色供应商管理

- ◆利用AI依托数字化平台建立绿色供应商严选机制，确保环保资质达标
- ◆数字化赋能绿色供应商培育，通过技术培训与工艺优化助力节能减排

全生命周期环境评估

- ◆物联网设备实时采集生产/物流数据，LCA（生命周期评估）模型动态计算各环节碳排放

实践循环经济，资源价值最大化与低碳发展双赢

2024年2月，国务院办公厅印发《关于加快构建废弃物循环利用体系的意见》，明确要求央企健全废旧物资集中处置体系，推行绿色拆解与高值化利用，提升资源循环水平，发挥示范引领作用。国家电网构建以“国网绿链”平台为核心的“制度+平台+流程”一体化管理体系，打造覆盖“回收—拆解—竞价—再生”全链条的废旧物资管理机制，实现资源价值最大化与低碳发展双赢的规范化运作。



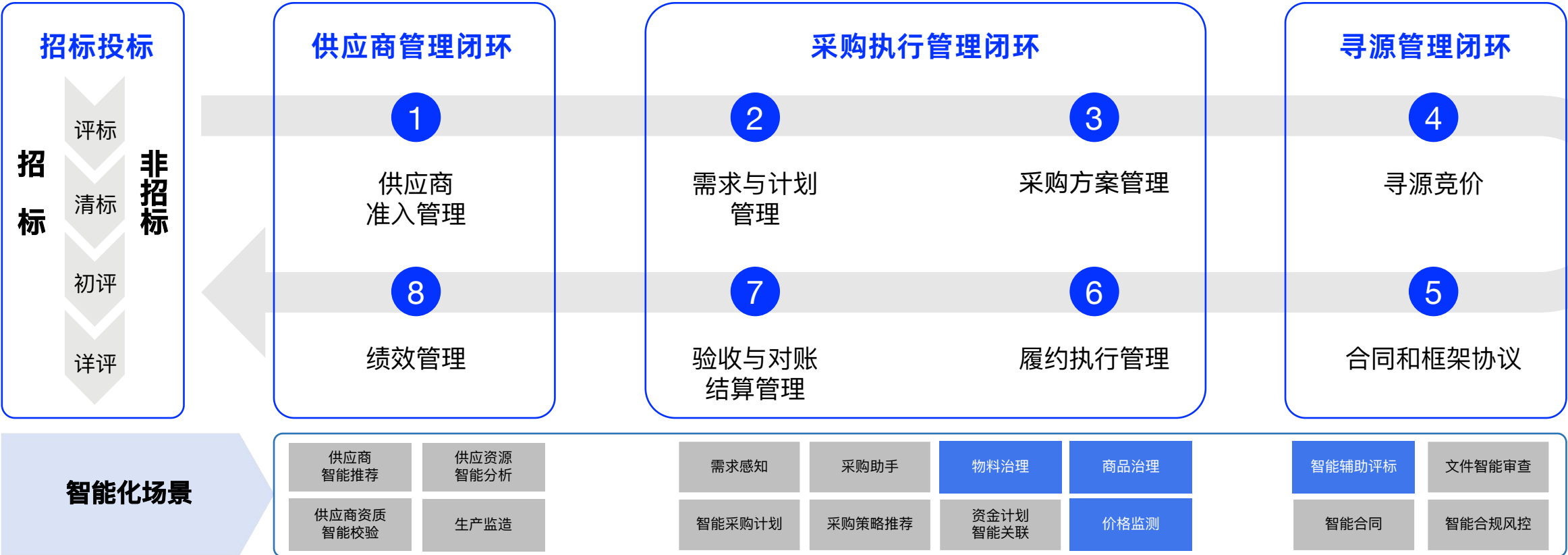
工业品采购供应链出海，产能输出升级为生态赋能

中国采购供应链出海正经历从单一输出到系统赋能的深刻变革。在基础设施层面，以港口、物流枢纽为代表的“硬联通”建设，正在重塑全球供应链节点布局，为中国企业构建区域性资源配置能力。在规则标准维度，供应链出海已实现从设备出口、工程承包到规则输出的三级跨越，推动中国标准与国际体系深度对接。更关键的是，通过全球110个境外经贸合作区形成的“生态联通”，中国供应链正以产业集群方式实现全球协同，这种“生态化出海”模式不仅提升了整体竞争力，更促进了与东道国产业链的深度融合。这一转变标志着中国供应链出海已从传统贸易形态，升级为包含基础设施、规则标准、产业生态在内的系统性能力输出，为全球产业链重构提供了新的中国方案。



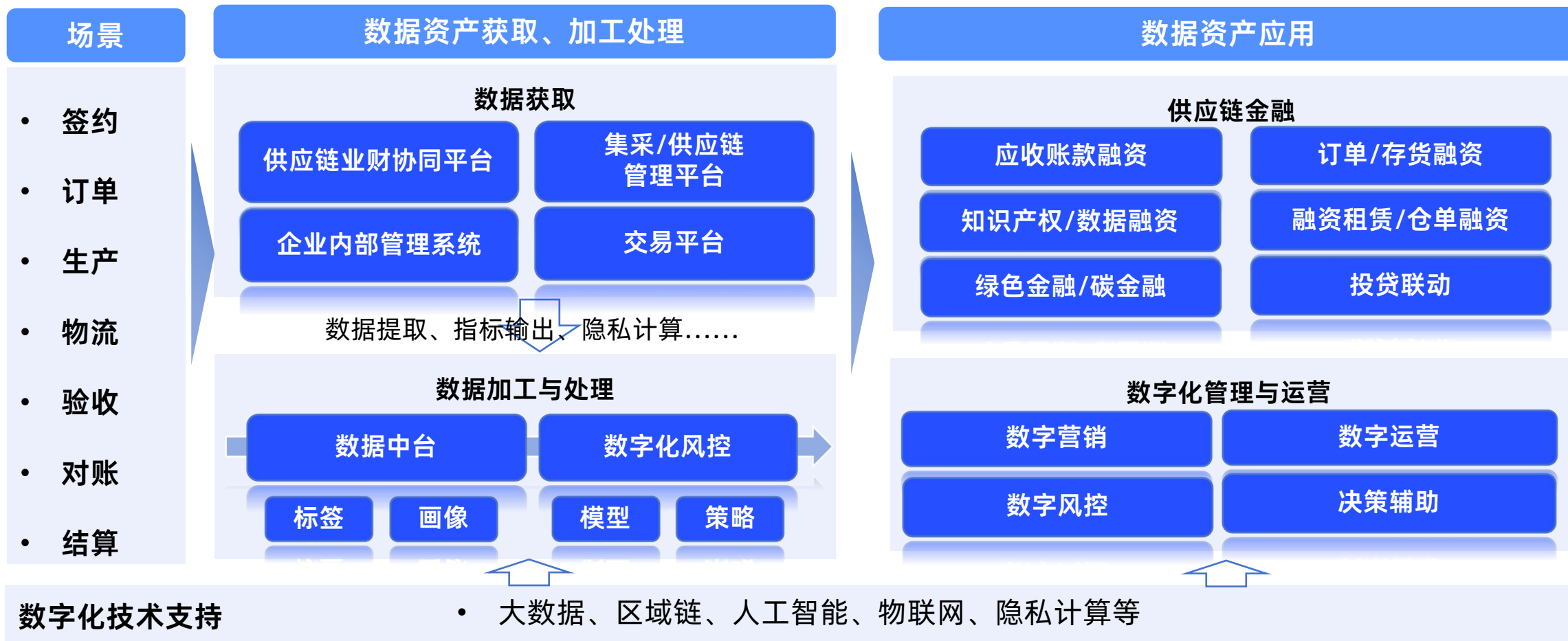
招采及供应链+AI，场景化实用化落地生根

央国企正加速推进AI大模型在采购供应链领域的深度应用，推动产业从“人驱动流程”向“数据驱动生态”变革。招投标领域，AI大模型通过智能标书审查与评标辅助，显著提升评审效率，同时有效识别异常投标行为，保障流程合规性。主数据治理方面，基于自然语言处理与知识图谱技术，AI实现数据的自动化清洗与智能关联，大幅提升数据质量与一致性。商品治理环节，借助大模型的多模态理解能力，AI完成非标商品的精准识别与标准化匹配，构建统一商品池。价格监测系统则通过实时数据抓取与智能分析，建立动态比价体系，为采购决策提供有力支撑。这些创新应用正推动采购供应链从传统经验驱动向数据智能驱动的模式升级，全面提升运营效率与管理水平。



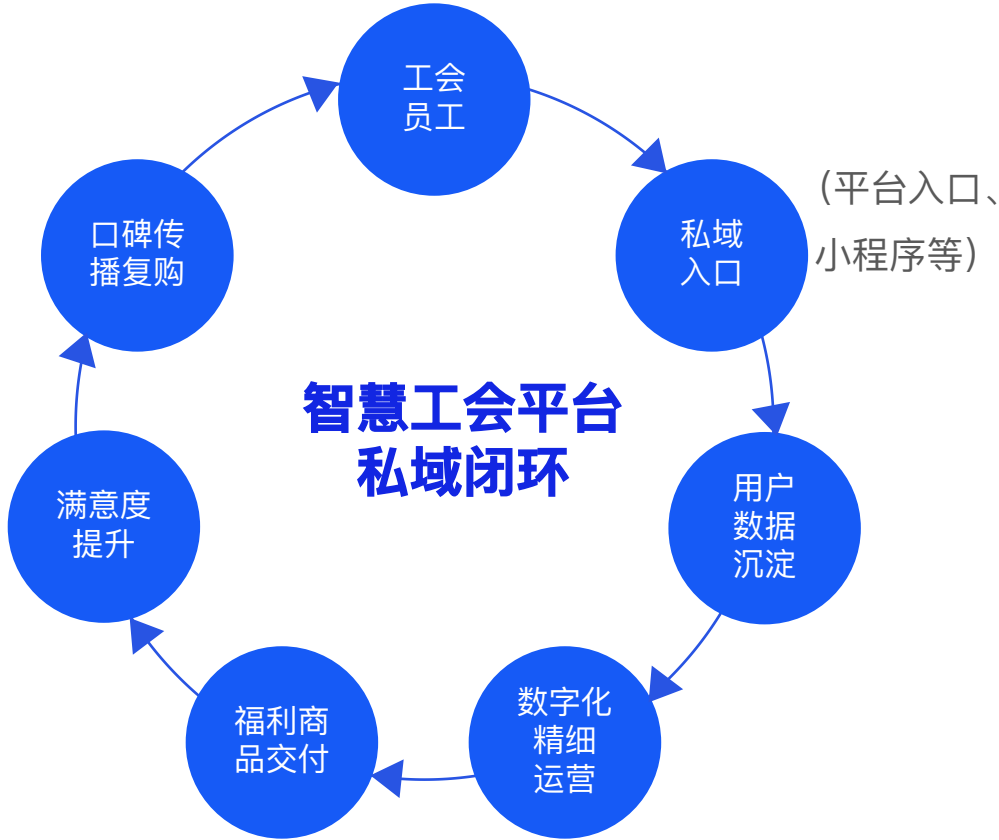
供应链金融，推动数据资产向金融资产转化

供应链金融通过物联网、区块链等技术实现全链条数据可信采集与动态验证，构建精准化的企业信用画像。金融机构基于数据资产开发智能风控模型，推出动态授信、随借随还等灵活产品，解决中小企业融资周期错配问题。同时，通过数据资产质押、供应链票据贴现等创新工具，激活产业链沉淀数据价值，形成“数据增信-融资便利-产业增效”的正向循环，显著提升供应链韧性与金融服务效率。



工会及员工福利数智化重构，企业私域品质电商价值跃迁

智慧工会通过数字化手段重构服务体系，实现三大创新突破：一是构建线上智能化平台，实现事务办理高效化、服务供给精准化；二是打造专属企业私域品质电商生态，通过品牌直采建立品质商品池，形成“严选-交付-反馈”闭环；三是创新“数据驱动+品质保障”运营模式，将传统单次福利升级为持续性关怀体系。这一创新模式不仅实现了工会服务从传统到智能化的转型升级，更通过企业私域品质电商的价值跃迁，推动员工福利从商品交付向组织凝聚力提升的深层转变，重新定义了新时代工会服务标准。作为数字化采购领域第四赛道，智慧工会企业私域品质电商模式开创了企业员工服务新范式，为行业发展注入了创新活力。



严选高品质供应链

品牌直采、授权正规、品质保障，满足央企严苛标准。



严格品牌授权资质

所有商品均获取品牌官方授权，确保正品合规采购。



数字化精细化运营服务

利用数字工具，实现福利精准匹配，提升员工满意度。



私域用户资产沉淀

长期运营央企员工福利私域池，持续提高员工的幸福感与归属感。

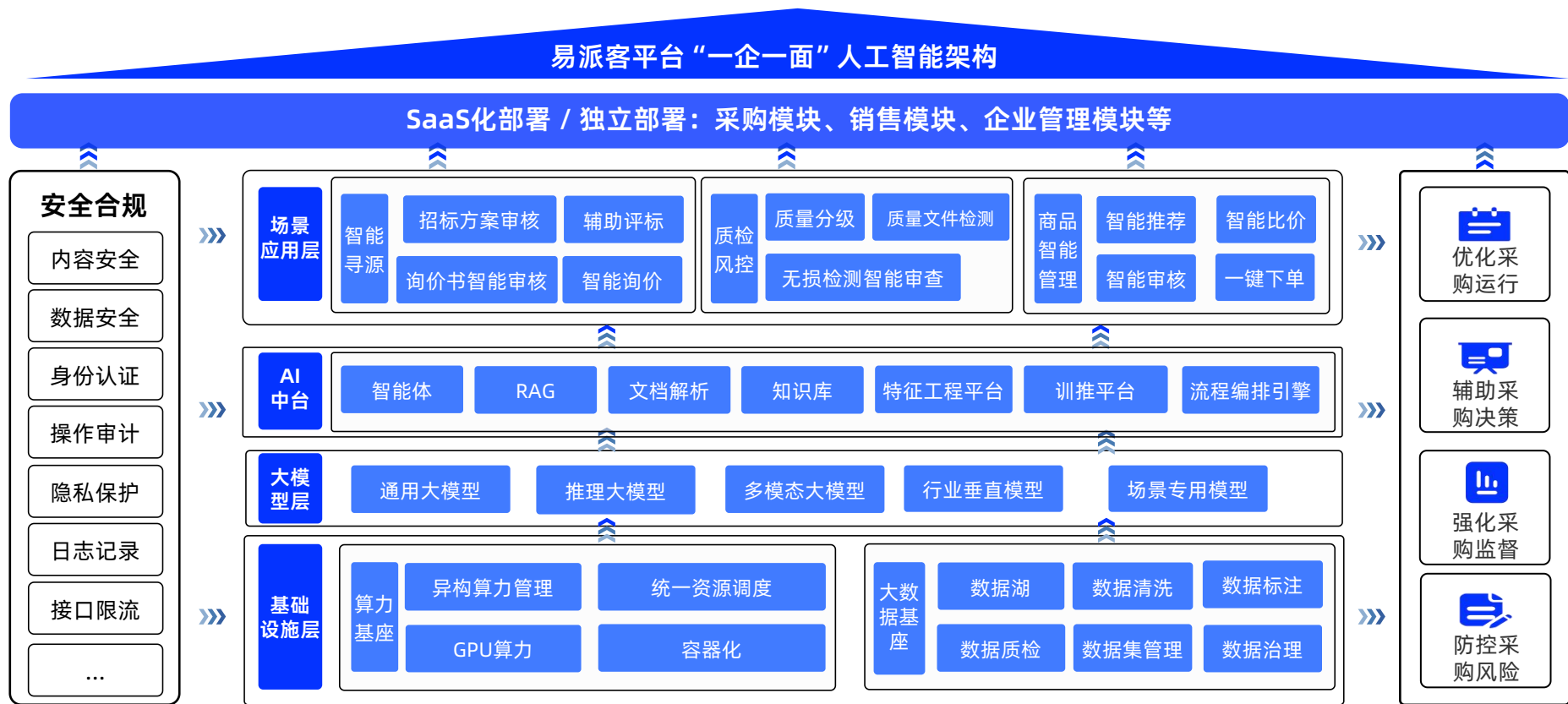


PART 02

央国企数智采购供应链 创新实践与标杆引领

中石化易派客：一企一面助力数字化转型，共建数智化采购供应链生态

易派客积极拥抱人工智能，为平台企业提供“数字化平台+供应资源+服务工具”的“一企一面”供应链数智化转型一站式解决方案，根据企业需求可提供SaaS版和独立部署两类服务。SaaS版商城可免费开通，为平台企业提供丰富的供应资源和服务工具。平台也可为企业提供免费部署的供应链管理系统和采购商城建设服务，满足企业个性化管理需求和数据安全性要求。易派客平台融入AI赋能，打造覆盖需求匹配、供应商管理、订单执行、物流追踪、风险管控等场景的AI应用体系，助力平台企业采购供应链业务数智化提升。



案例：

某大型央企使用易派客平台SaaS版“一企一面”服务，快速低成本实现对直属企业的线上采购管理。企业应用采购商城进行采购精细化和数字化管理，使用采购智能助手实现智能选商，依托易派客平台丰富资源实现MRO物资采购降本增效。

1900+企业通过SaaS化商城服务，累计采购金额超1100+亿元

易竞拍：规范处置流程，推动绿色循环，实现价值提升

易竞拍平台是易派客公司创新搭建的数字化废旧物资处置平台，实现了废旧物资处置的阳光化和高效化。平台具备处置申请管理、处置方案管理、处置公告管理、竞买报名、保证金收取和解冻、公开竞价、密封报价、处置订单执行、处置异常管理等全流程服务功能，可提供“合规进场+网络拍卖+线下服务”的物资处置全流程服务，助力平台客户合规高效处置闲废物资，实现效益最大化和绿色循环持续发展。

在线竞价流程

竞买人资质	竞买程序	履约执行
生产性废旧金属回收营业执照增项	合理制定公告展示时长和竞价时长	先款后货有效保证顺利完成清运环节
车辆拆解资质	有效组织踏勘，防范串标风险	运营规则约束通过扣除违约竞买商的保证金提升履约能力
建筑工程施工资质	合理设置起拍价和保证金金额	合同、履约单据实现线上留存

进场交易流程

处置企业	产权交易机构	易派客
处置范围确定	项目信息披露	编制进场资料
处置行为报批	组织合同签约	审核资质文件
资产评估备案	货款资金划转	组织现场踏勘
委托服务代理	交易凭证出具	组织网络拍卖

平台核心优势

价格行情助定价	公开竞价更增值	密封报价防围标	网络拍卖新趋势
自动成交优流程	拆卖一体降成本	拆卖分离助循环	进场交易更合规

易竞拍数据



累计竞价8574次

超6800家购买商，遍布全国

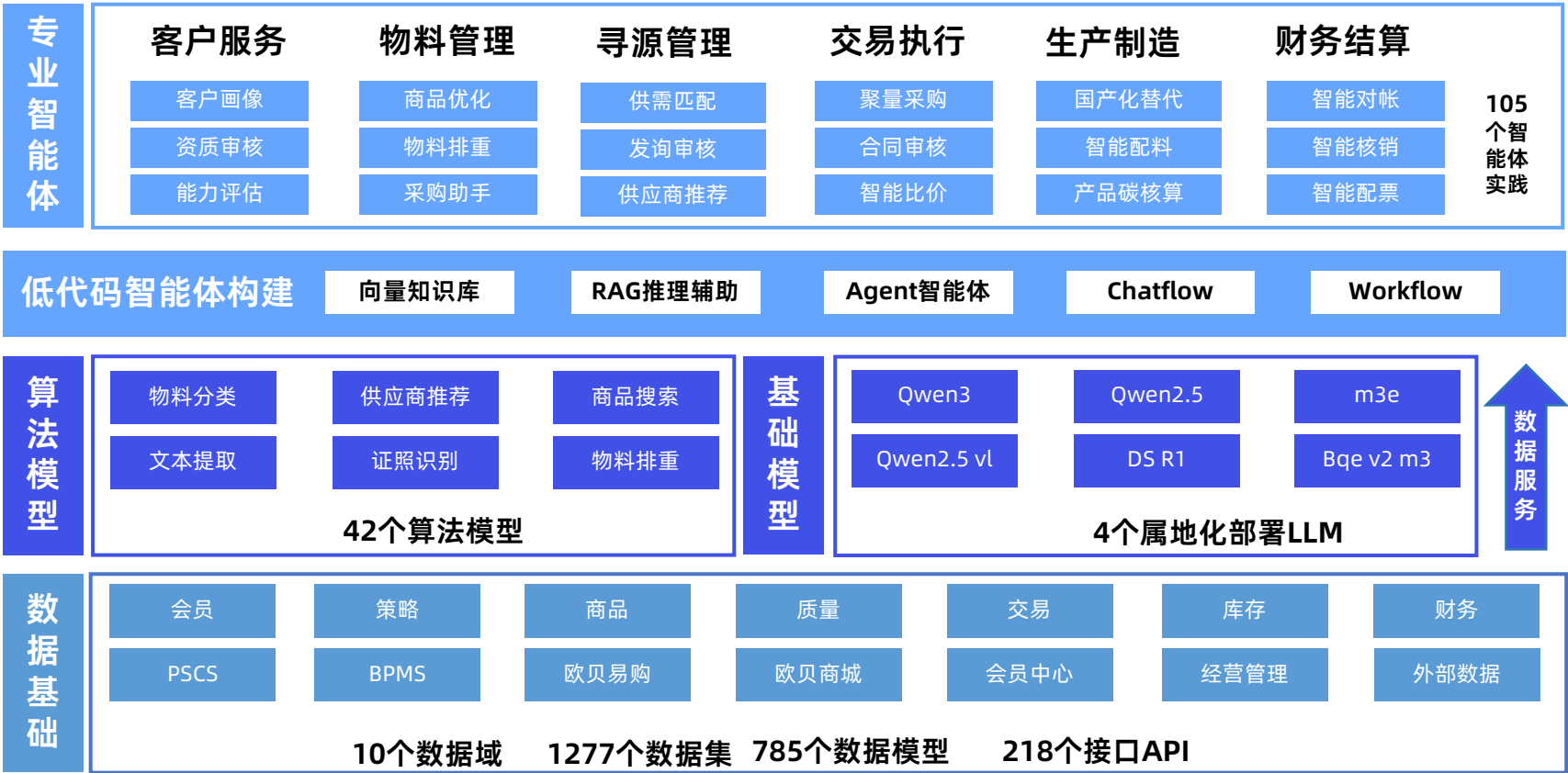
成交金额43亿元，溢价率28.4%

3个进场交易项目，成交金额9593万元

宝武欧贝：建设大模型基座+智能体研发平台，提升业务流智能化水平

欧冶工业品坚持核心技术自主创新，成功构建私有化大模型训练与推理基座，打造基于Dify的智能体研发平台，为工业品领域“AI+采购”智能应用奠定技术基础。平台深度融合多源大语言模型、企业业务系统及算法数据，通过低代码开发实现业务场景快速构建与接口灵活调用，形成“理解-决策-执行”一体化的智能体应用，有效推动工业品采购从传统交互模式向智能执行模式的转型升级。

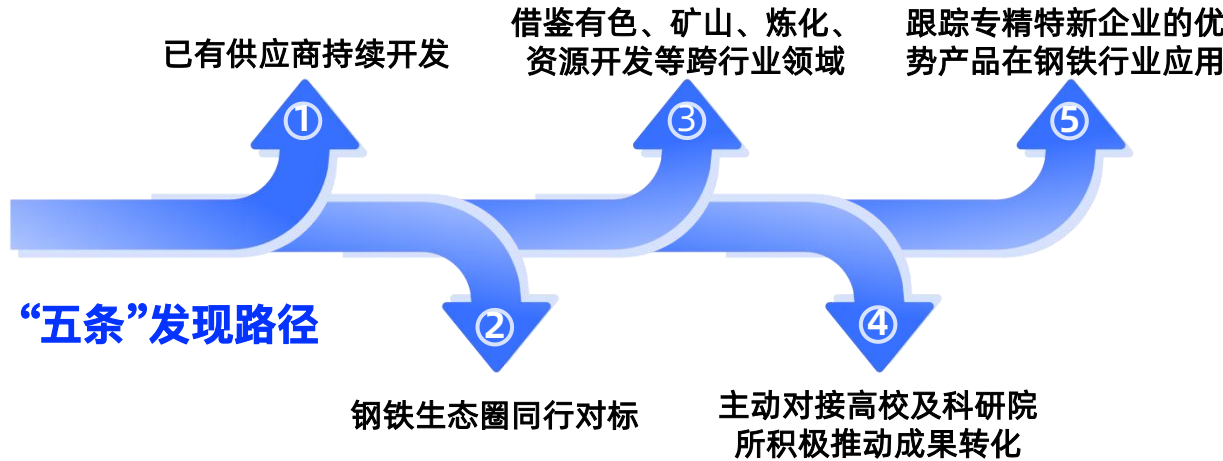
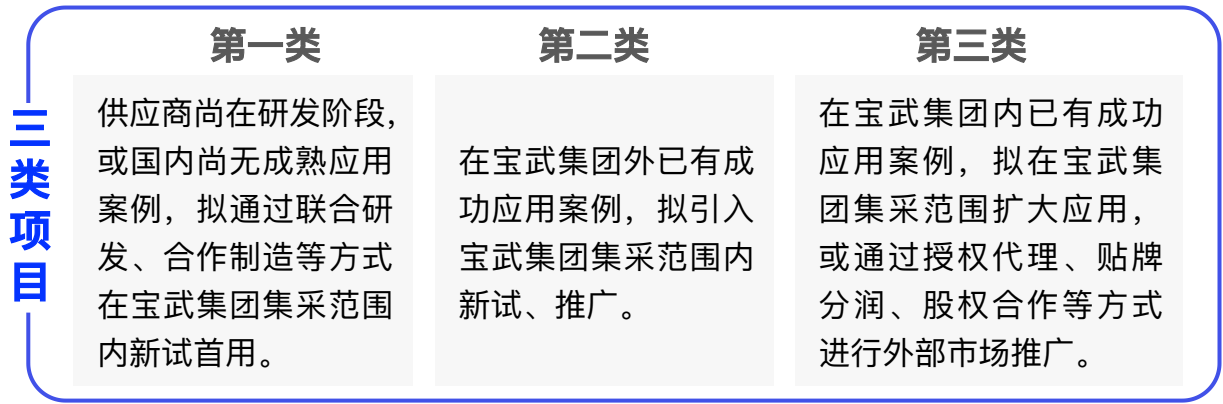
智能体平台框架



- 基于在智能体平台上的数据服务、算法工具、以及大语言模型，低代码快速构建面向不同场景的专业智能体。
- 基于积累的数据基础，结合业务需求，形成一系列智能化模型，包括算法模型和预训练模型。
- 广泛收集工业品采购供应链中各业务环节的数据，并持续治理挖掘。

宝武欧贝：孵化首台首套设备，打造创新路由器及采购价值新模式

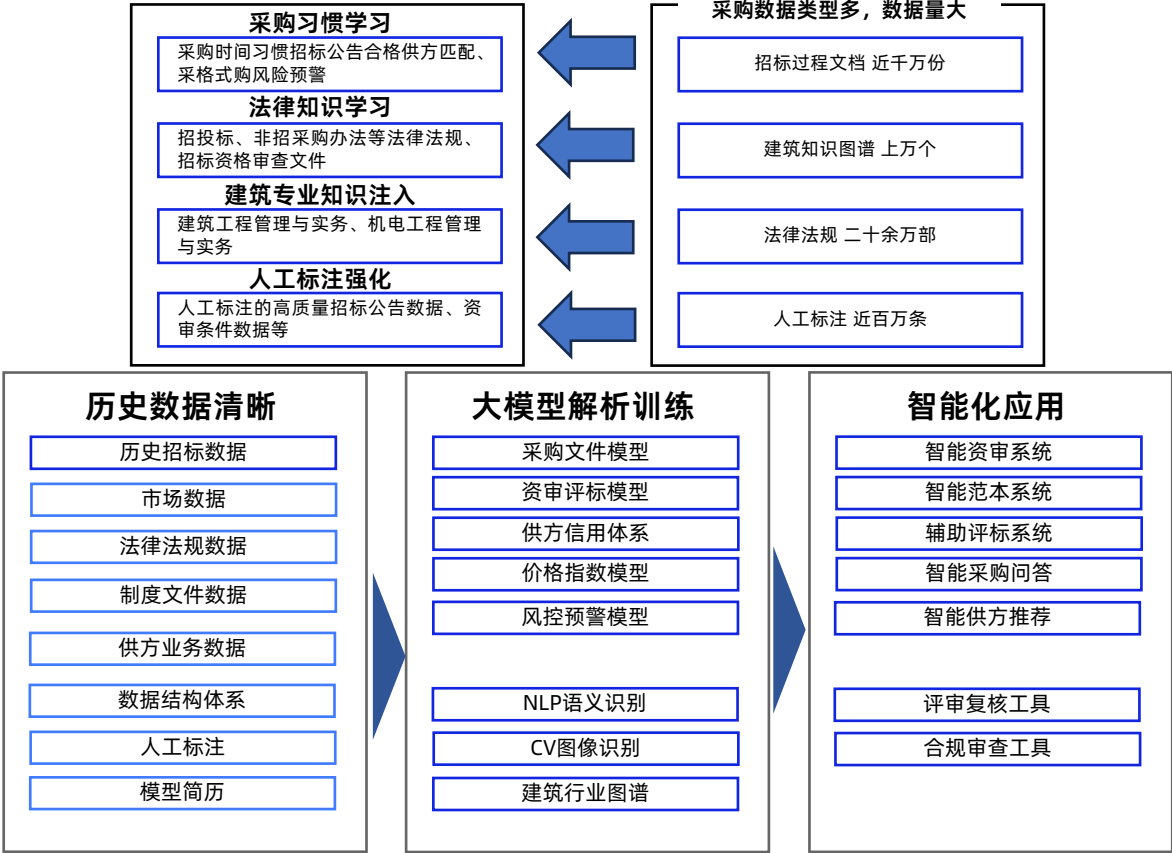
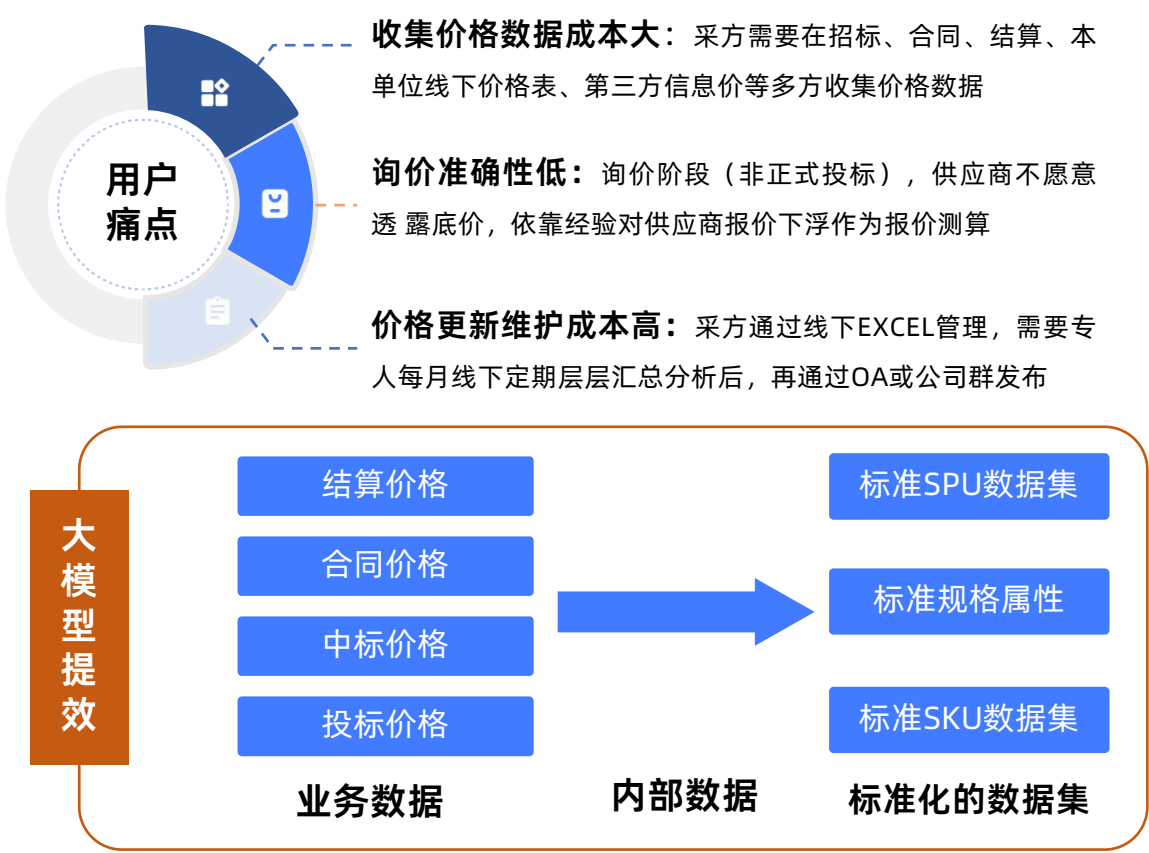
宝武充分发挥采购对科技创新的支撑作用，制定《关于建立首台（套）装备、首批次材料、首版次工业软件采购绿色通道的实施意见（暂行）》在集团各二级公司推广实施。突破传统采购瓶颈，通过四个类别、五个来源、三类项目、五个价值纬度等，采购订单驱动首台首套设备研发，持续推进“四新”（新材料、新产品、新装备、新技术）项目。2024年以来实施“四新”项目65个，累计实现降本效益2.1亿元。山西电机厂用宝钢新材料制造的IE6异步电机，在宝钢硅钢产线实现“全球首秀”，较上一代产品减重20%、节能超过15%，平均效率高达95.3%。宝武欧贝提供开放平台，深化采购方、供应方双向协同，开启采购价值创新模式探索，如授权代理、贴牌分润、股权合作等。



中建云筑：智能询价和智慧采购，实现全流程智能化升级

云筑AI通过大模型技术构建智能询价系统，解决了传统采购中价格数据收集成本高、准确性低、更新维护难等痛点。该系统覆盖3000种商品价格，聚合多供方报价，提升查价效率6倍，并实现价格数据的标准化管理。在智慧采购方面，大模型持续学习百万份标书，自动解析招标习惯，覆盖35个场景，准确率达99.7%，显著提升了采购流程的效率和精准度。这些应用不仅降低了企业成本，还通过数据驱动优化决策过程，实现采购全流程的智能化升级。

找价平台提升查价效率，降低询价成本



中建云筑：资审智检和标书智写，创造增值服务空间

云筑AI为供应方提供资审智检和标书智写服务，极大简化了投标流程。资审智检可在1分钟内完成资质核查、风险预警等，并生成智能报告，帮助供应商快速修正问题，已服务6万余家企业。标书智写通过解析招标文件需求，自动生成投标文件段落，支持分段修改，累计7700余家分供应商使用。这些功能解决了供应商在报名、资料准备和文件编写中的痛点，提升了投标效率和成功率，同时为云筑平台创造了商业化增值服务空间。

分供应商报名痛点

报名前

- 招标公告自行解读不精准
- 准备材料耗时且重复工作



报名中

- 资料上传补齐问题占比21.3%
- 资料上传未签字盖章占比24.1%



报名后

- 资审未通过无法知晓原因
- 下次参标犯同样的错误

1.智能资审校验

通过对接启信宝、建设库等权威数据源，实现注册资金及社会信用代码验证、纳税人确认、资质核查、失信与违法企业排除等能力

2.资审自检报告

生成含智能总结、招标公告识别、
采方偏好的自检报告，辅助供应商
提前校验报名资质文件完整性、合
规性，并提供针对性修正指导

3.数据驱动推荐

基于历史资审数据与招标方习惯模型，智能检测报名文件匹配度

4.风险预警分析

提前识别供应商工商关联风险、报价清单异常等潜在风险

资审报告实例

日期：2023/03/23 15:02:12
 创建时间：2023-03-17 15:02:12

华港区域联合营销中心

招标检测报告

根据《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例，招标人依法进行公开招标活动。经评标委员会评审，符合招标文件要求，中标人依法签订书面合同。本报告中所有数据均来源于招标人提供的投标文件，如有不实或遗漏，概与招标人无关。

本报告仅供招标人参考使用，不作为法律依据。如有疑问，请及时联系招标人。本报告解释权归招标人所有。

项目概况

- 招标公告编号：HJ2023-03-01，发布日期：2023年3月1日；
- 采购内容：采购一批办公用品，包括纸张、笔、文件夹等；

评标结果

1. 中标候选人及排名情况

- 第一名：XX公司，报价：¥100,000.00，综合得分：95.0分；
- 第二名：YY公司，报价：¥105,000.00，综合得分：90.0分；

2. 中标候选人资质情况

- XX公司：具有营业执照，经营范围包含办公用品销售，注册资金：人民币100万元；
- YY公司：具有营业执照，经营范围包含办公用品销售，注册资金：人民币50万元；

3. 其他说明事项

- 本次招标采用最低价中标原则，投标人需提供有效的增值税专用发票；
- 中标后需在合同签订之日起10个工作日内完成供货，逾期视为违约；

4. 保持沟通更新状态

- 招标人将及时发布中标结果公告，请中标人密切关注；
- 如有疑问，请及时联系招标人，电话：XXX-XXXXXXX；

以上信息仅供参考，最终以实际成交为准。特此声明。

附件清单

附件名称	附件内容	是否通过	不通过理由	建议
基础信息表	是否为有效报名信息（含下注）	否	非有效报名信息	不在工程现场范围内，请向相关工程管理部门咨询。
基础信息表	存在社会信用评价在有效期内	是	-	-
风险评估表	供应商是否存在失信记录	是	-	-
风险评估表	是否存在重大诉讼	是	-	-
风险评估表	未严重违反法律法规	是	-	-
风险评估表	供应商在投标过程中不存在违规行为	是	-	-
风险评估表	未在投标文件中提供必要资料	是	-	-
风险评估表	是否存在重大诚信问题	是	-	-
风险评估表	是否存在重大风险	是	-	-
风险评估表	未在投标文件中提供必要资料	是	-	-

备注说明

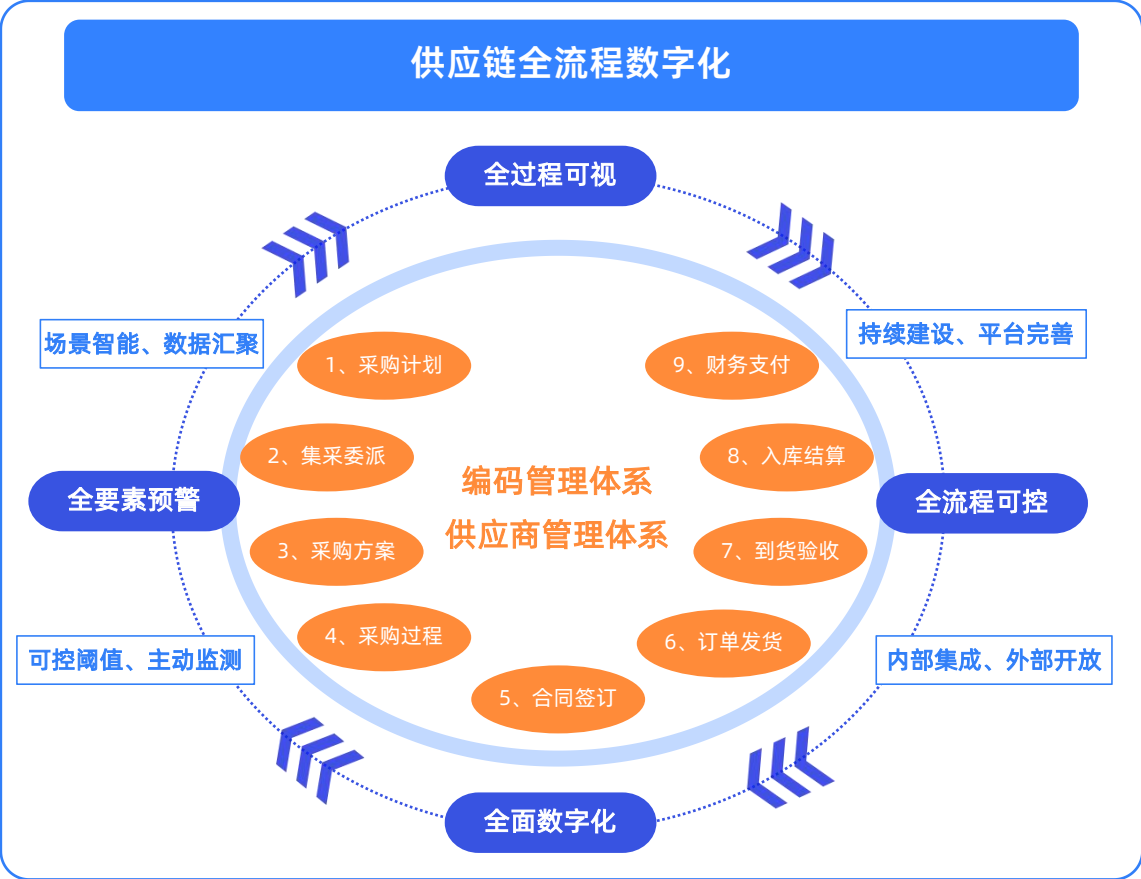
附件名称	附件内容	是否通过	不通过理由	建议
专业资质证书	注册证书、专业技术人员证书	特别重要	-	-
资质证书设置	资质证书有效期	是	-	-
	供应商（法人）处于被限制经营状态	加分项	是	-
	供应商（法人）处于破产行政状态	加分项	是	-
	是否存在信用记录	特别重要	是	-
	是否存在严重违规	特别重要	是	-

自上线以来该工具
面向6万余家平台分
供应商提供报告生成
服务，并已形成增
值服务商业化

自上线以来该工具已全面开放至全量云筑会员用户，累计7700余家分供应商应用该工具生成投标文件

中交电商：“三链”融合赋能智慧基建，助力高质量发展

国务院国资委明确要求央企构建“全链条、全场景、全要素”数字化能力。中交集团作为基建领域“国家队”，率先完成了三链融合标杆建设。“三链”交易共享平台系统实现了采购、供应端到端全业务流程及全场景业财一体化管理，有效解决了“不上线、不集采、不签合同、不履约、不支付”等突出问题，支撑集团开展供应链业务的64家二级企业，650家三级企业，9000个国内外项目部。对接集团内外部30多个系统，实现“主干统一、末梢灵活”的系统架构。通过“三链”平台的建设，实现供应链、产业链、价值链的深度融合，推动智慧基建的数字化转型。



三链交易共享平台

“三链”融合降本增效

供应商
25万个

履约监控覆盖100%

信用评价覆盖100%

红名单采购占比35%

24年新增3.2万家退出1.7万家

采购管理
10万笔

国内集采应用84%

海外集采应用68%

装备、仓储利用率70%

资源智能匹配率30%

预警准确率96%

采购合规率99.57%

市场调研
采购金额3756.5亿元

集中采购率98.73%

公开采购率98.46%

电子采购率100%

节约采购成本51.59亿元

关键物资降本10-15%

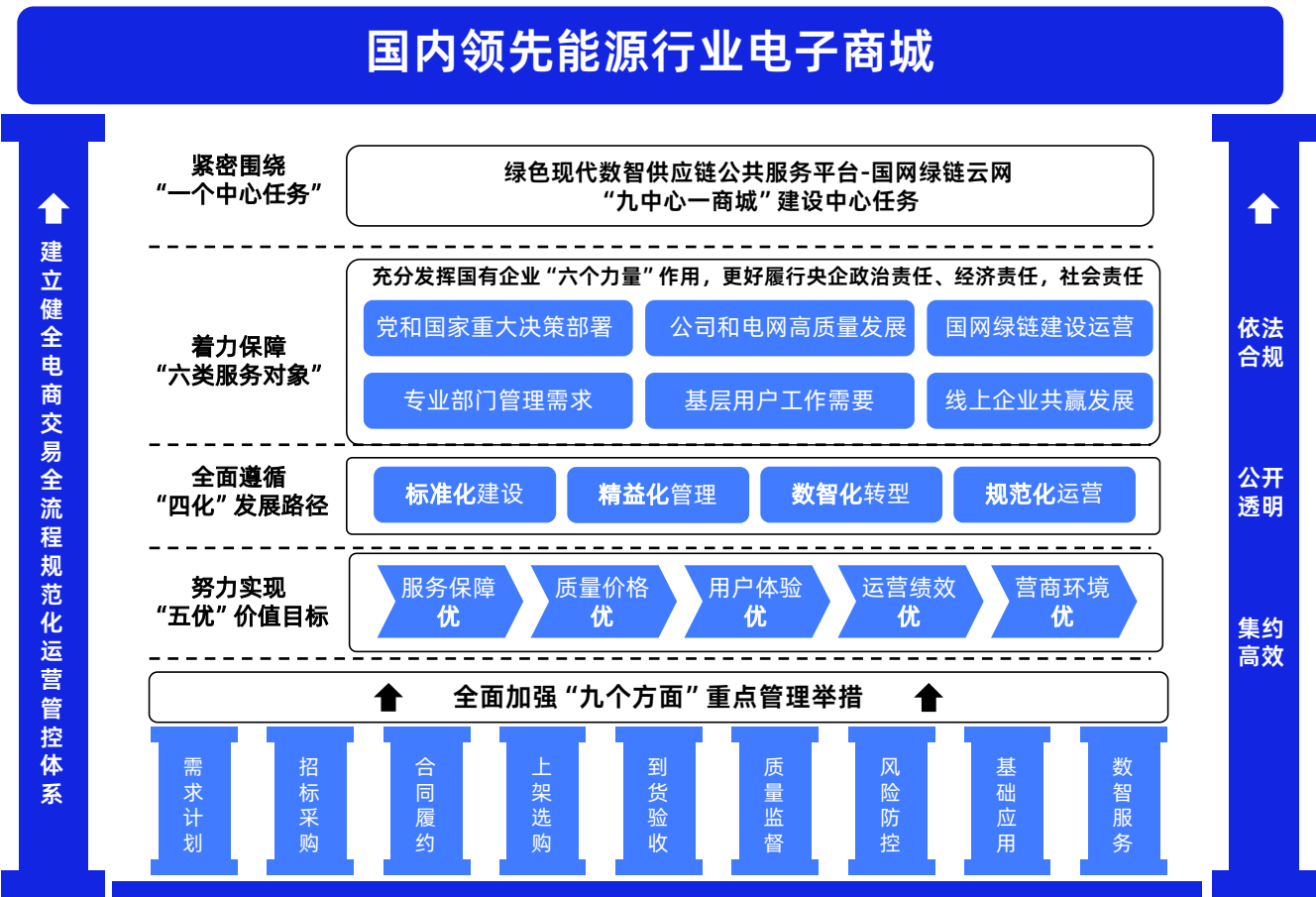
中交电商：AI+管理+生产+产业，构建新质供应链体系

以“数智中交”建设为目标，围绕“AI+管理、AI+生产、AI+产业”三条主线，发布中央企业首个建筑行业“蓝翼”大模型，打造7大标杆场景、落地20+典型场景，实现以AI技术为代表的新质生产力赋能生产作业、项目运营质效提升、企业治理能力提高，推动战新产业及未来产业创新突破，在交通与建筑行业的AI应用处于领先地位。

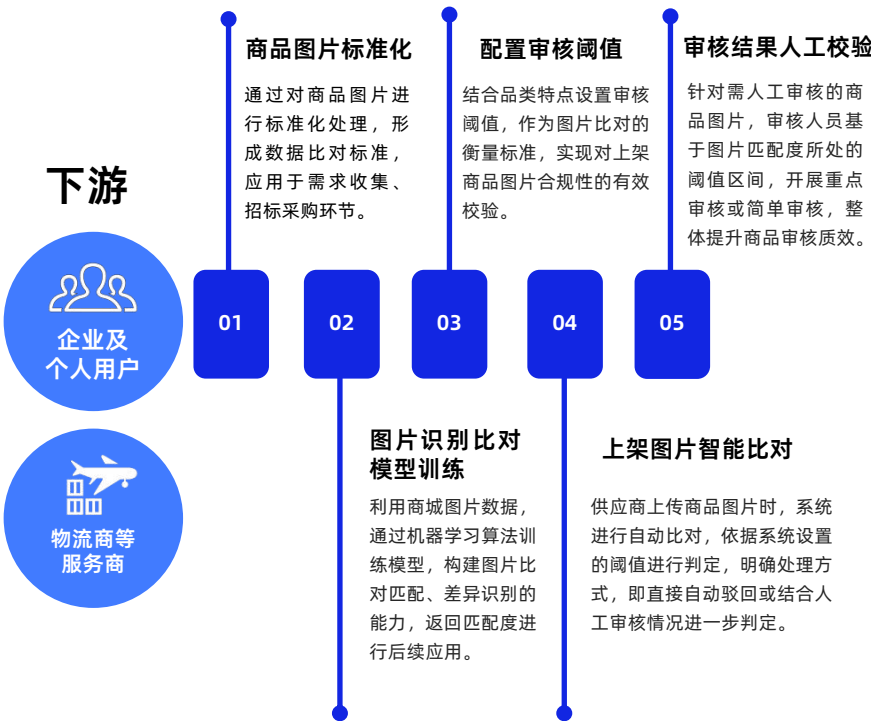


国网商城：全流程规范管控，推进AI+商城运营

国网商城紧密围绕“一个中心任务”，着力保障“六类服务对象”，全面遵循“四化”发展路径，努力实现“五优”价值目标，积极打造依法合规、公开透明、集约高效的国内领先能源行业国网商城。聚焦全流程规范管控，有效防范电商平台供应链管理风险，切实提高国网商城运营服务保障能力。国网商城应用AI图像分类和文字识别等技术，构建图片比对数智模型，辅助上架商品信息审核。目前已试点应用，减轻人工审核工作量、商品审核效率提升60%，为推进“AI+商城运营”树立示范标杆。

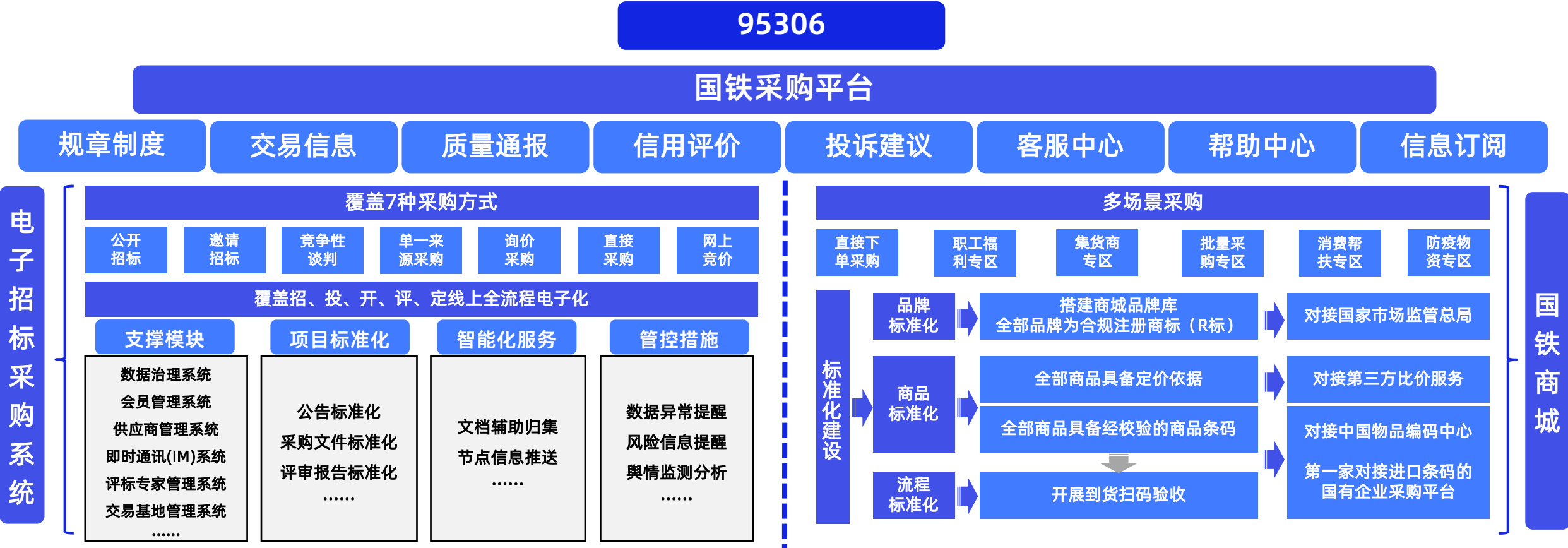


国网商城探索AI应用



国铁采购平台：数字为基编码为媒，高质量赋能采购数智化

国铁采购平台（cg.95306.cn）是国铁企业实施物资采购的唯一网上平台，作为95306网的组成，实现了全路物资采购在统一平台、统一流程、统一组织体系、统一制度体系、统一标准体系的架构下高效运行，推进了物资供应链全过程集约精益化。平台主要由电子招标采购和国铁商城等核心业务子系统构成，累计交易额突破10000亿元。



服务超36万用户 累计交易额突破10000亿元 商城上线商品超140万个 商品条码率达100%

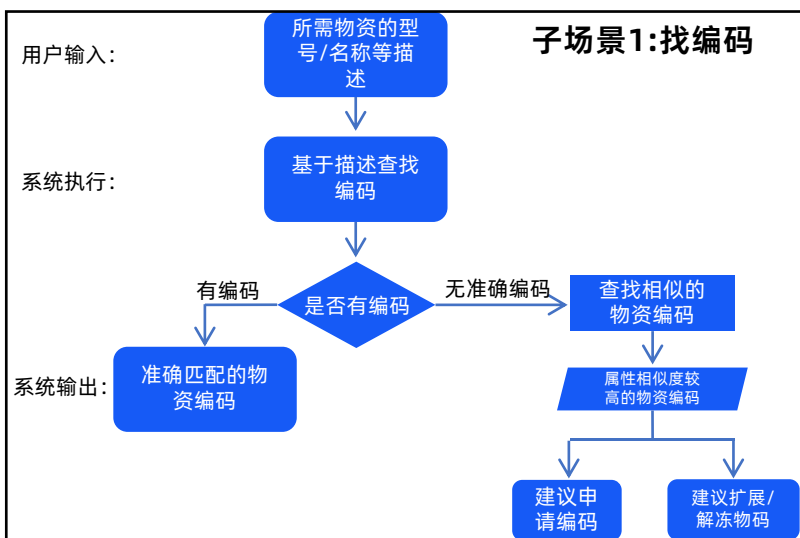
中海油：全息物资模型，实现供应链需求智能化匹配

采购需求管理涉及需求、采购、仓储、干线物流、仓配、使用、处置等多环节，存在多系统查数、数据看不全、数据查询效率低等情况，这些痛点是物资数据管理的典型场景，也是全息物资需要解决的典型问题，因此选定需求管理环节作为全息物资模型应用的试点场景。中海油秉承“以用促治”的思路，通过率先落地“需求匹配查询”场景，立足“用户中心化设计”的设计理念，将复杂的业务场景拆解为可量化、可落地的子场景逻辑单元，包括“找码申码”、“可用库存”、“可用协议”三个子场景，确保设计方案与业务痛点精准锚定。

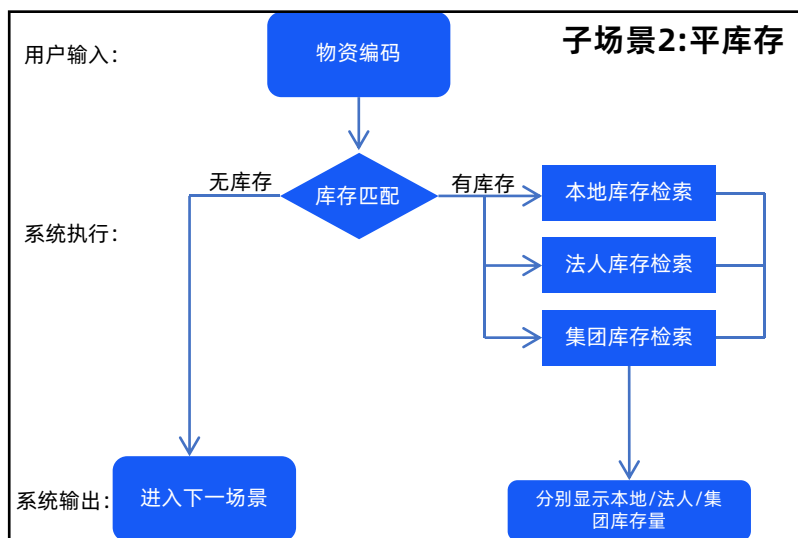
匹配“找码申码”
(无码-申码，有码-选码)

匹配“可用库存”
(本地、法人、跨法人)

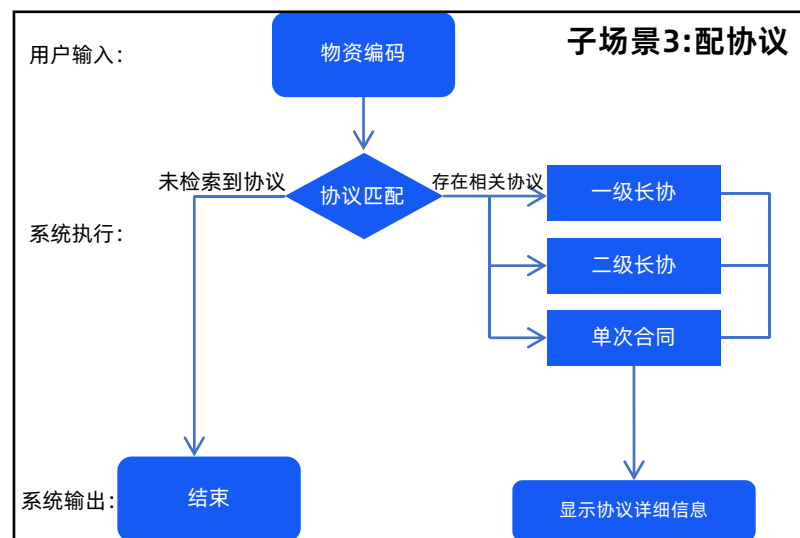
匹配“可用协议”
(一级、二级协议)



找编码



平库存



配协议

中海油：释放数据要素业务价值，形成高质量数据资产

中海油以“需求匹配”小场景为切入点，构建及沉淀以“物资主数据”为核心的高质量数据资产。结合AI技术，让新技术与物资供应链各业务环节强强结合，实现新技术人人可用，充分释放高质量数据资产的价值，全维度服务海油各业务单位、各层级的物资供应链管理与业务人员。截止7月1日，已有500多名用户访问“需求匹配”并熟练使用，累计回复28000余条问题，精准覆盖用户高频咨询场景，为业务决策提供了坚实的数据支撑。降低一线人员跨系统找数、检索海量数据、各平台间远程、多环节沟通的人力成本和时间成本，为集团公司供应链降本提效提供有力支撑。

整合物资供应链数据要素

基于物资供应链历史业务信息共同整合形成统一的知识库，以物资主数据为节点，形成高质量、全供应链路的数据集，形成全面的要素关联网络。



快速精准传递高价值数据

实现数据从业务中来，到业务中去。源于数据、提炼加工，实现数据资源的增值，让模型直接理解需求，解读数据，让有用的数据快速精准的传递给一线业务人员。



体验专家式物资问答服务

通过问答形式，让大模型在后台扮演物资供应链专家的角色，随想随问，随问随答，简单的复杂的，上下文联动的良好体验。



降低门槛减负提效人人用

告别跨系统多表单找数拿数，无需分析研读各类数据，给基层减负提效，可直接问随时问，真正让人工智能体去理解问题，处理数据，给出“精准”结果。

核心痛点解决：实现物资需求提报全流程数字化闭环，根治“找编码难、库存匹配慢、协议检索散”三大痛点。

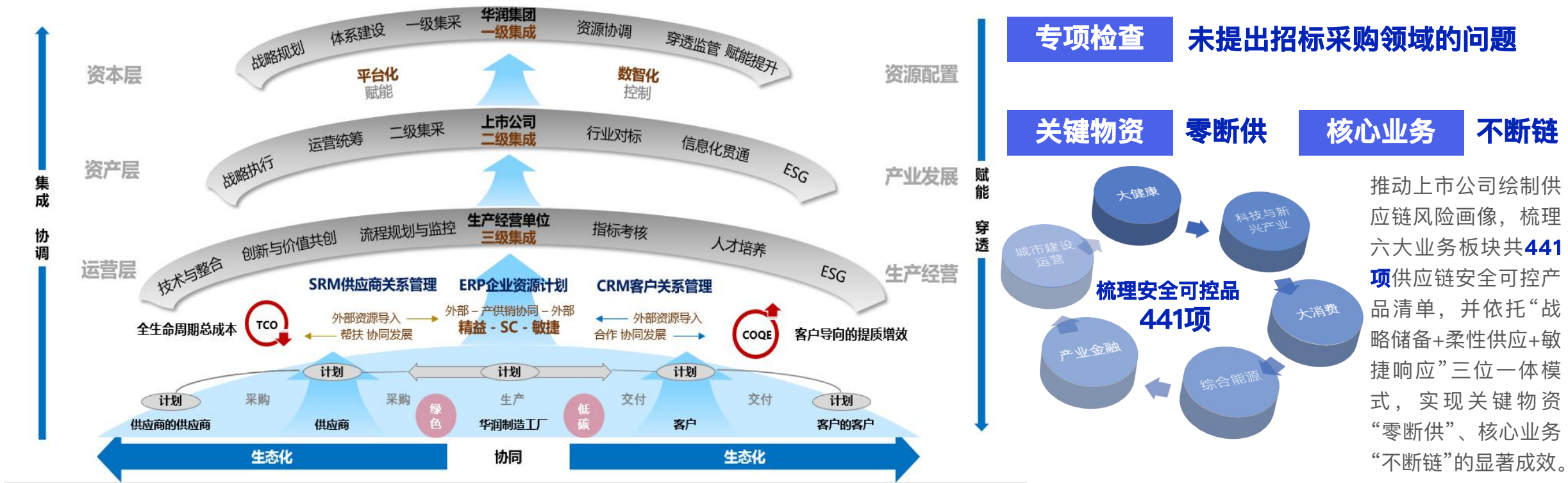
业务效率提升：通过标准化流程与AI辅助决策，需求匹配时效提升至少60%，用户满意度 $\geq 95\%$ ，回答准确率85%。

支持的查询场景

- 按物资描述查询编码
- 按编码查询物资详细信息
- 按编码分析物资历史采购情况
- 按编码匹配需求的供应渠道、其余行业通用知识问答

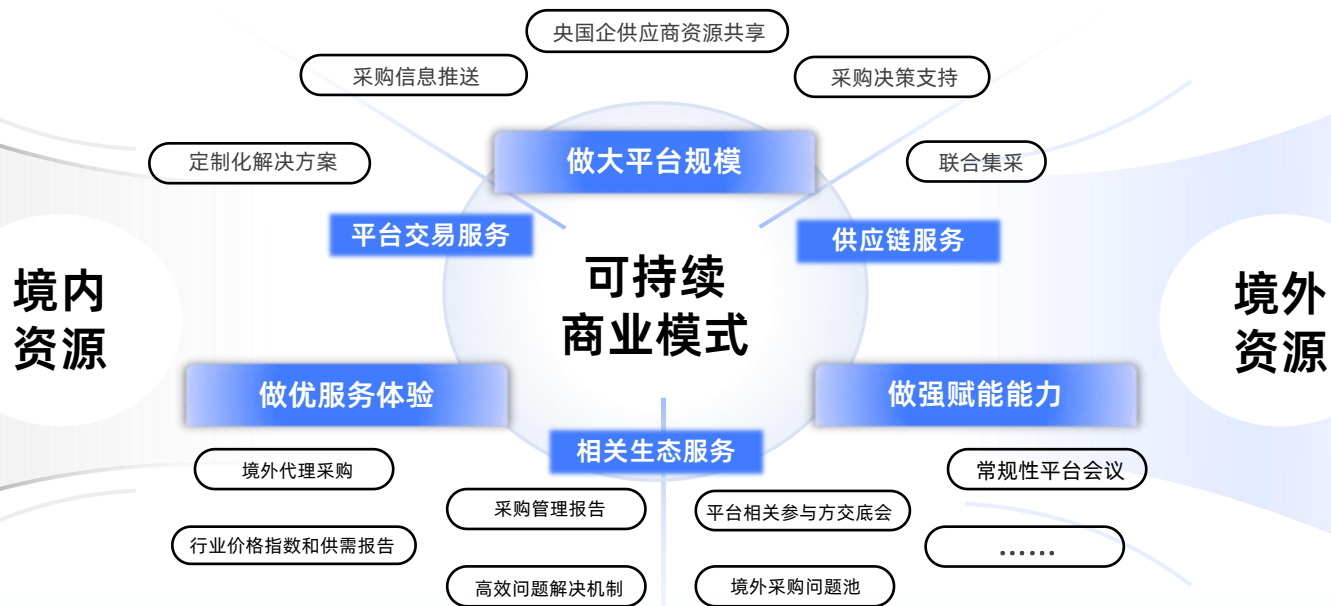
▶ 华润：多元化战略管控型央企供应链管理新模式初显成效

华润集团作为多元化战略管控型央企，通过树立“依法合规、不逾红线”核心准则、构建“刚性约束+柔性管理”协同机制、建设“总部中心—守正平台—上市公司”三级管理架构、实施“一企一策”差异化提升方案等关键举措。2024年，取得专项检查“零问题”、关键物资“零断供”、核心业务“不断链”的卓越成效，有效带动上市公司盈利能力提升，改进并加强市值管理。



▶ 华润：建设“潤匯采”跨境B2B平台，共建共享，扩展生态价值

守正平台做为华润 交易服务平台，其境外采购平台依托“大湾区采购交流协同会”机制，在多方支持下升级为“潤匯采”大湾区协同平台，打造跨境B2B生态圈。平台通过搭建集团境外采购服务中心，结合“央企资源共享+联合集采”模式，整合境内外供应链资源，构建“采购决策支持+定制化解决方案”服务体系，并围绕“采购制度、支撑保障、风险管控”健全采购内控体系。创新采用“平台相关参与方交底会”机制，建立行业价格指数和高效问题解决通道，破解境外采购瓶颈。通过数字化手段推动“做大平台规模上”转型，形成“供应链服务+生态服务”可持续商业模式，实现从单一采购向生态价值创造的跨越，为粤港澳大湾区建设提供央企采购新范式。



服务客户



采购内控体系

围绕“1+1+N”框架，健全境外采购制度体系建设

以“四库一中心”为建设目标，全面构建法规政策库存、供应商库、专家人才库、采购知识库和守正境外采购服务中心，健全境外支撑保障体系

围绕采购“人、事”两大核心要素，采用“技控+人控”双重模式，健全境外采购风险管控体系

大湾区协同平台

服务14+家央国企境外单位

累计成交金额40亿+港元

累计成交标段近3000个

项目备案数量500+个

国能e购：打造“AI+生态”新范式，赋能全场景数字化采购

国能e购首创“1+2+N”向日葵架构AI平台，融合Deepseek大模型开发30余个应用场景，实现智能铺货、谈判及项目审查的全场景覆盖。智慧超市模式更将商品上架周期压缩至30天内，形成制衡与协同并存的高效采购体系。通过数字化转型，国能e购平台已连接28万家优质供应商，服务超2000家内外部用户，构建起行业领先的能源物资生态圈。

1 国能e购专有模型

专有模型=通用模型+专有数据+微调

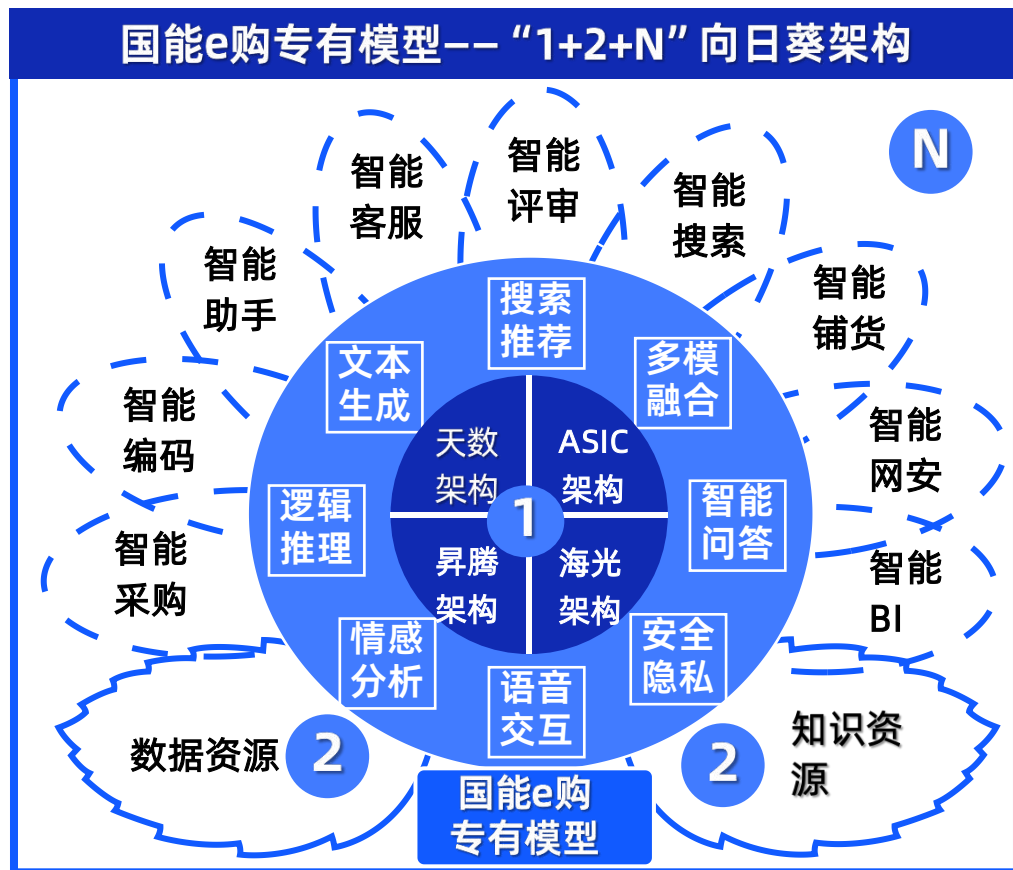
2 物资公司知识+数据

训练数据：清洗、标注文本数据约2.26 亿字符

管理制度：308项公司制度

知识沉淀：文本切片约4万个；大模型抽取知识问答对约9.5万人工复核问答对约3.5万

智慧管理平台：11个品类的历史订单数据



N 业务场景

Deep开物

智能评审

智能铺货

智能客服

智能搜索

智能采购

智能 BI

智能助手

智能培训

智能写作

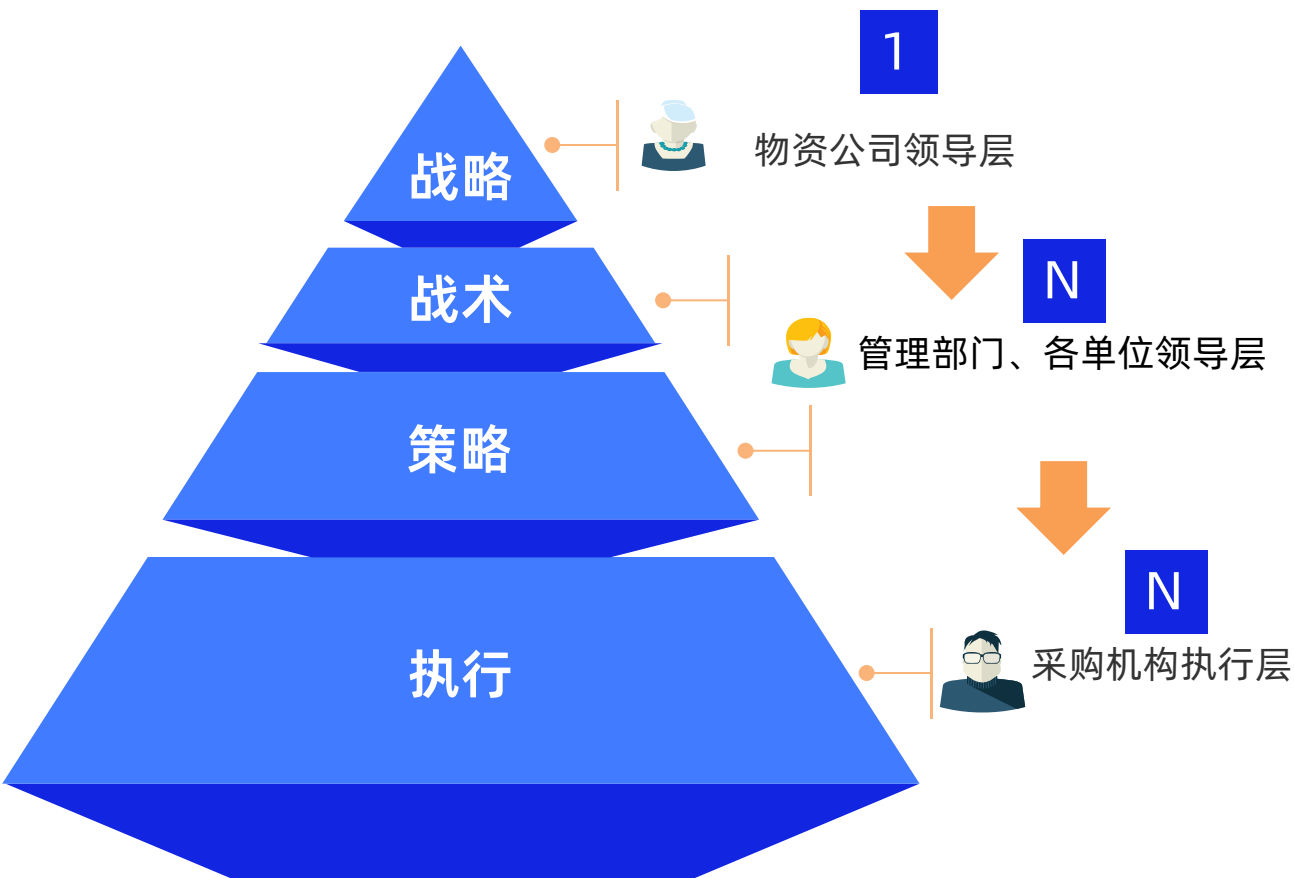
智能网安

智能运维

智能编码

国能e购：构建战略分析执行三级联动智慧系统

顶层智慧场景通过可视化看板辅助领导层战略决策；中层专题分析聚焦关键业务问题，支持管理人员深度溯源；底层统计报表提供全量业务数据支撑一线执行。系统采用“全局预警-专题归因-明细穿透”的递进式分析逻辑，实现从战略制定到问题解决的全链条数据驱动，形成“发现问题-分析根因-精准定位”的闭环管理，显著提升物资管理决策效率和业务响应速度。



智慧场景：

领导驾驶舱/运营驾驶舱
铺货分析/价格监测/智能寻源

看全局定战略：多角色多业务诉求的集合，可下钻至看板，可辅助决策。

指标一致，
分专题展开

专题分析：

各主题（运营/效率/异常等）
BI看板分析

少而精重分析：聚焦特定业务主题，层层下钻探寻根因。可穿透报表查看明细。

业务主题一致，
指标细化拆解

统计报表&台账报表：

各主题报表

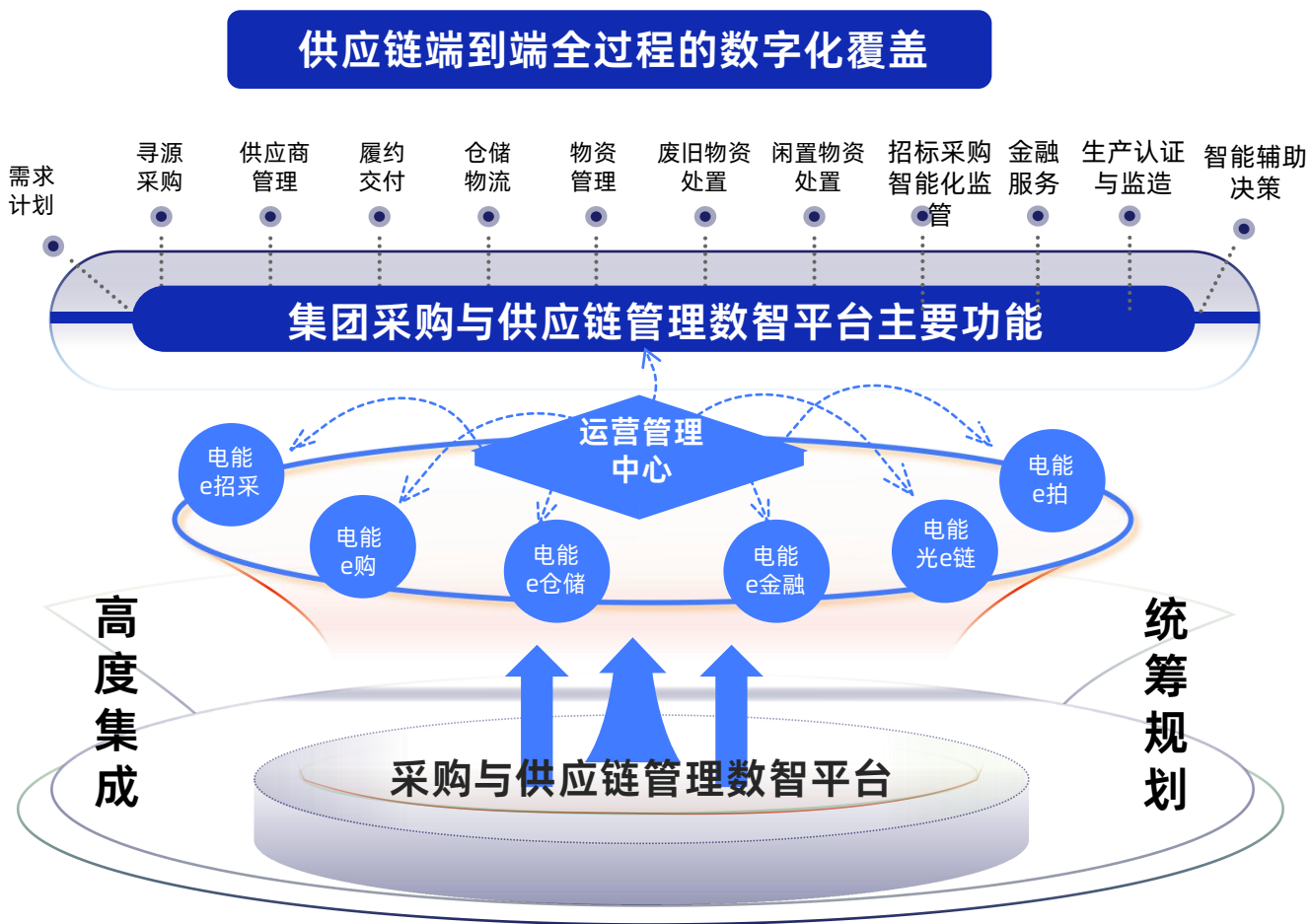
多而全挖细节：覆盖物资公司所有业务板块，整体提供底层数据应用基础。

业务管理哲学

三大应用矩阵

国家电投：实践“全寿期效益最优”，端到端数字化覆盖

国家电投以“全寿期效益最优”为核，构建端到端数字化供应链体系。数智平台贯通需求计划、寻源采购等全流程，集成 e 招采、e 购等系统，通过运营管理中心统筹，实现保规范、质量、供应与降本增效。系统高度集成打破流程壁垒，提升协同效率与透明度，以数字化重塑能源供应链价值创造模式。



建设成效

通过各系统高度集成，不仅全面支撑了采购与供应链管理各业务环节的高效运作，还通过优化流程、提升透明度和协同效率，创造了显著的管理与经济效益。

实现目标

保规范

保质量

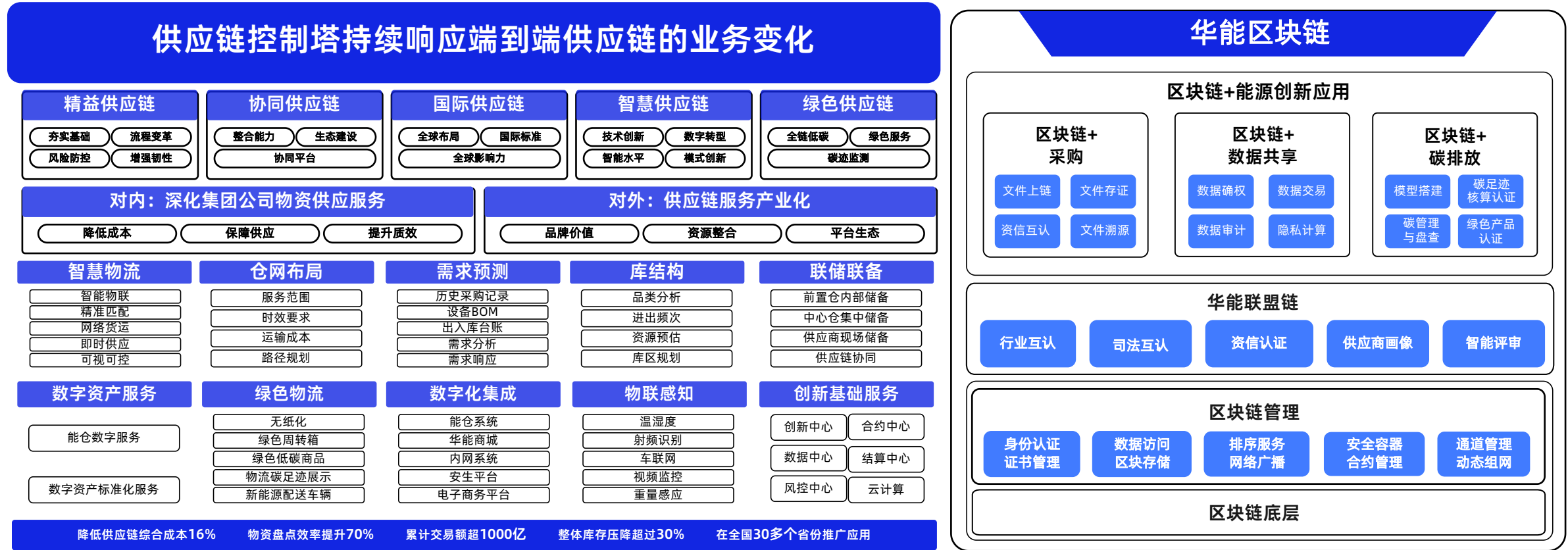
保供应

降成本

增效益

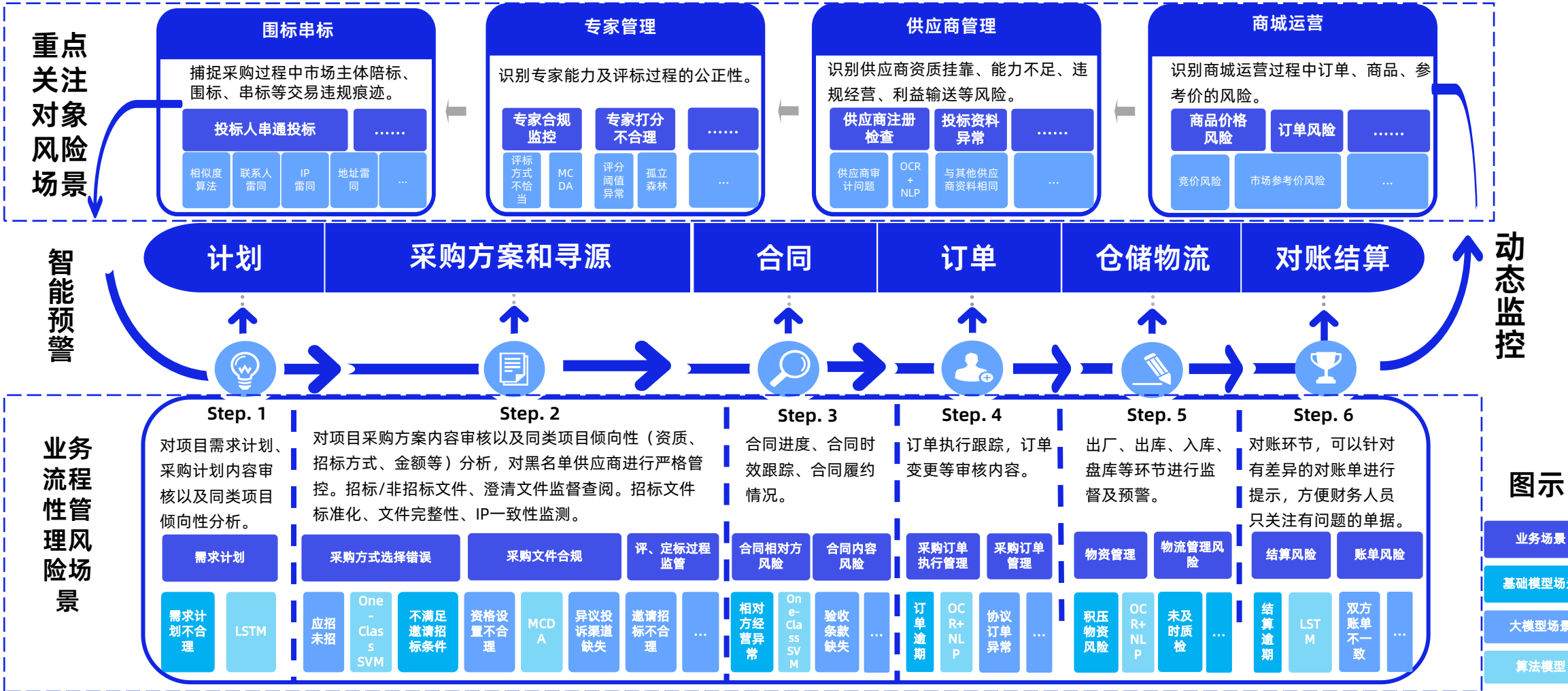
华能商城：建设供应链控制塔，打造区块链+供应链“合璧”

华能商城是中国华能物资供应中心重要载体，是发电行业唯一的全国首批供应链创新与应用示范企业和国家区块链创新应用试点优秀企业。华能商城持续响应端到端供应链业务变化，建设精益、协同、智慧和绿色供应链，对内深化集团物资供应，对外拓展供应链服务产业化，坚持把保障能源安全稳定供应作为重大任务，构建风电、光伏、水电、核电等可持续能源供应链生态，促进需求协同、计划协同、投产与交付协同。同时华能商城建立了清洁能源物资供应服务和物流仓配体系，保障供应链安全可靠，推动提高集成创新能力，发展电力行业供应链新质生产力。



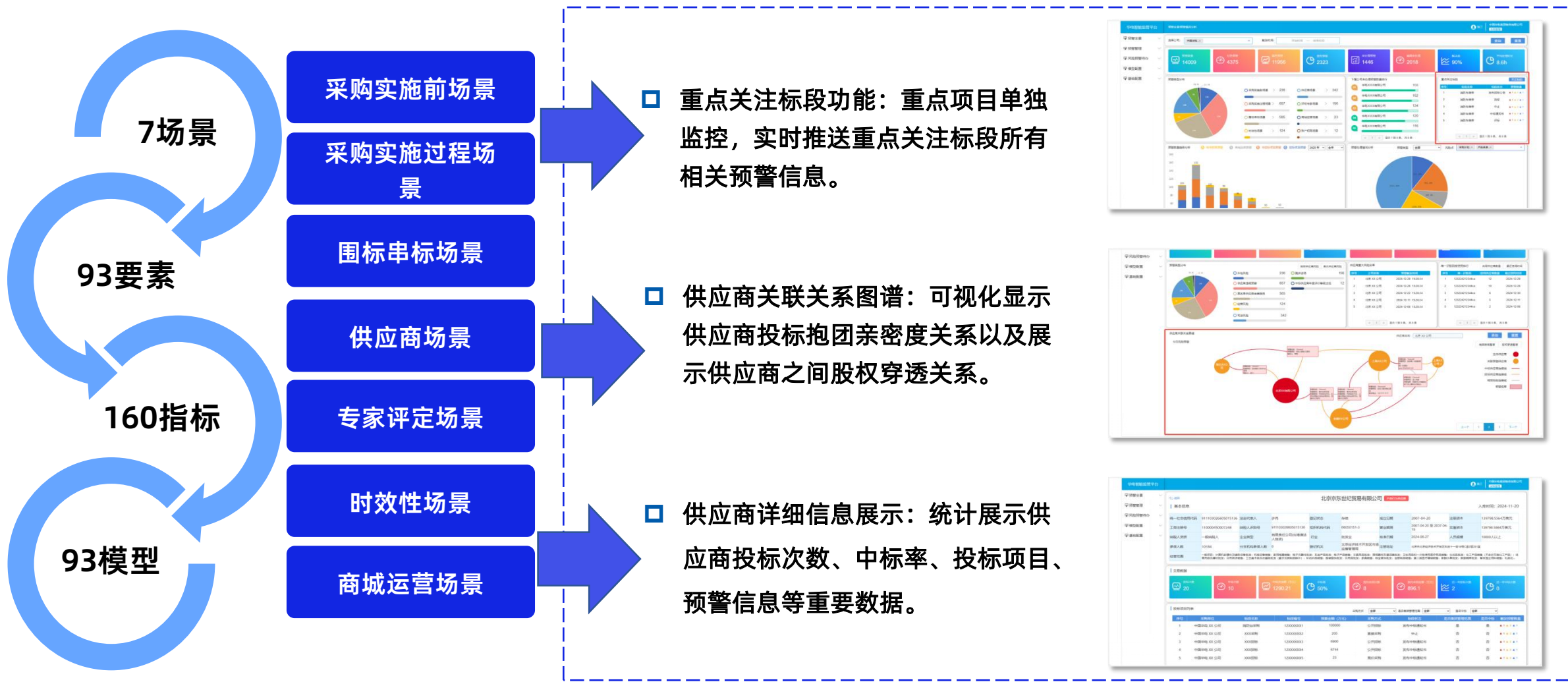
▶ 华电：“三全”风控预警，实现全过程全场景全流程闭环管理

华电集团打造智能采购风控体系，基于大数据分析建立覆盖供应商准入、招投标、合同履约等全流程的300余个预警指标。对采购全过程数据进行风险分析，建立风险预警、提醒和闭环跟踪流程，实现采购管理的科学化和智能化；对采购过程中各环节，各业务关键点进行风险预警，实现业务全景监督监控，对采购业务进行闭环管理。



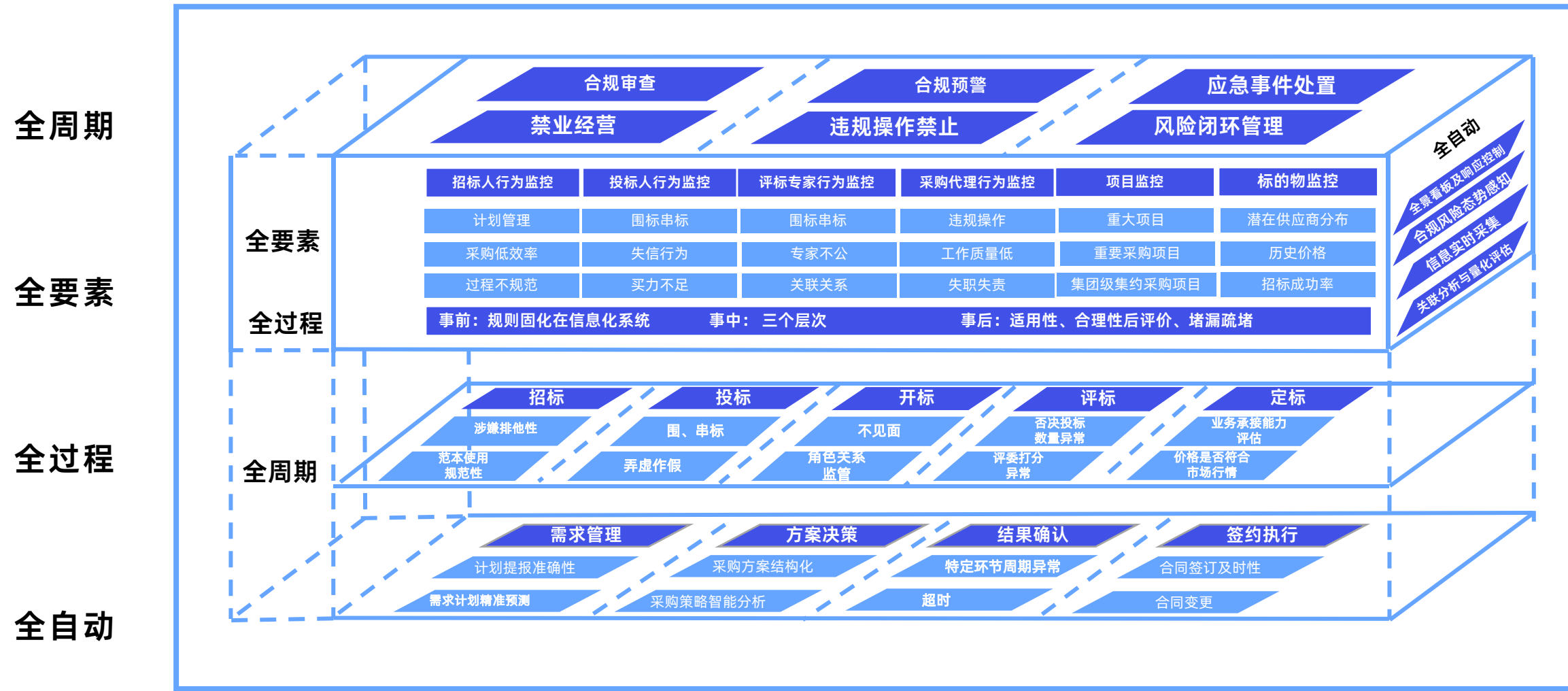
▶ 华电：“三全”预警体系，实现采购前中后七场景监督管理

以风险管控为切入点，符合国家相关法规，满足国资委要求，依据集团采购管理制度及各企业管理细则，以业务问题为引领，构建“采购风险预警”采购实施前、采购实施过程、围标串标、专家评审、供应商管理、采购时效管理、商城管理等七个场景化监管体系。



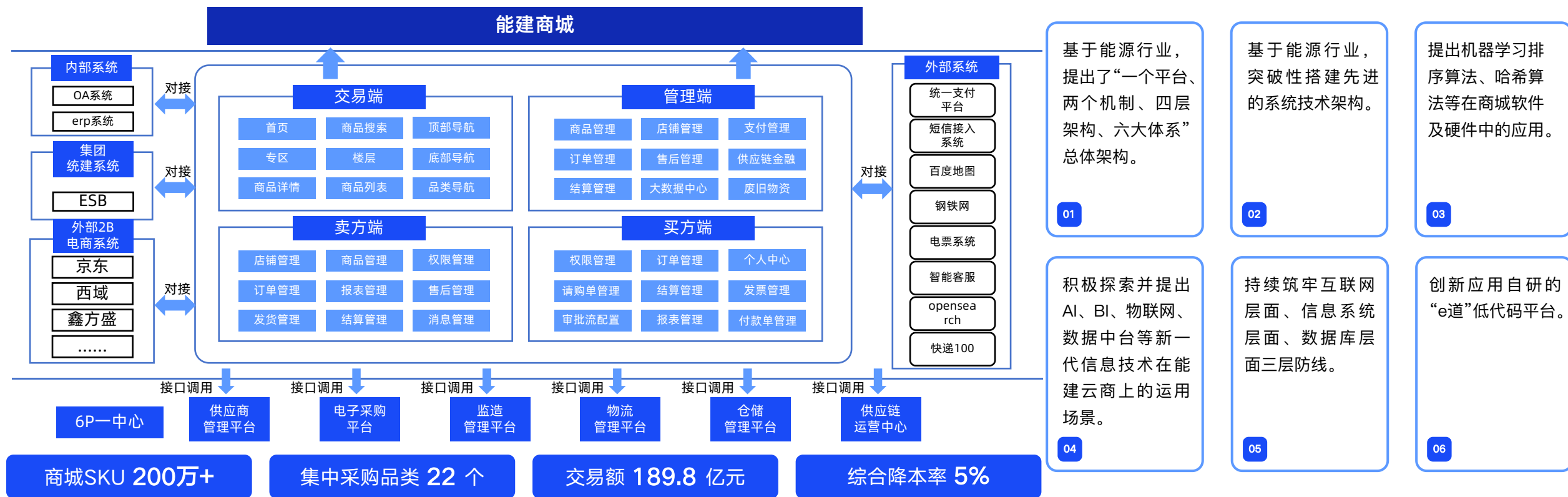
▶ 华电：“四全”项目管理，实现全周期全要素全过程全自动管理

通过中国华电智能监督预警系统的建设，实现了对采购项目全周期、全要素、全过程、全自动的“四全”风险防控和合规监控体系建设，大幅提升采购全流程监督的及时性和全面性。



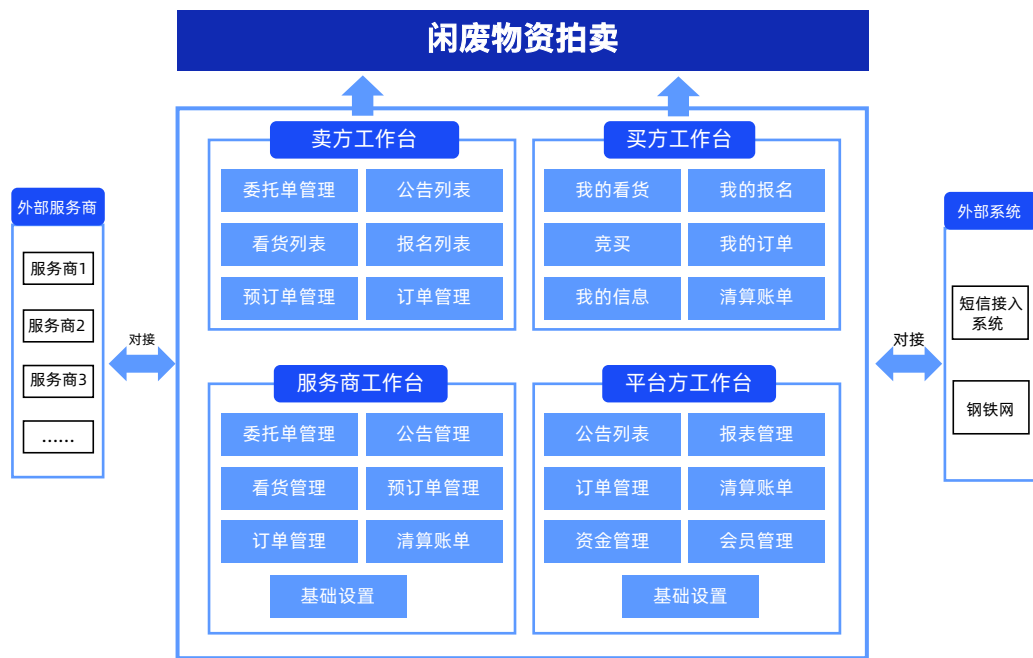
中国能建：构建透明采购体系，打造阳光电商平台

能建电商充分依据中国能建在能源电力、基础设施建设领域的产业布局以及项目管理、采购经验，运用互联网、大数据、云计算、人工智能等新技术，持续建设采购高效、技术先进、服务精准、结算快捷、监督到位、运营稳健的能建云商平台，制定标准化接口，链接外部商品和服务供应商以及第三方服务平台，实现商品、订单、配送、售后、验收、入库、单据、结算等全流程管理。能建云商平台的实施有效解决了困扰行业的“信息难获取、数据难分析、采购难追溯、成本难降低、物流难匹配”等痛点，实现了供需资源的精准对接，提供了省心安全的采购体验，满足了企业降本增效的发展要求，提升了“互联网+”供应链管理效率，让产业链各环节透明可视，为工程企业的项目综合管理提供充分助力。



中国能建：建设绿色供应链，持续增添绿色新动能

为积极响应国资委闲废物资处置数字化要求，充分发挥供应链全过程、全生命周期、穿透式管理特点，系统提升闲废物资处置管理效能和水平，中国能建打造线上闲废物资处置平台，通过该平台集中管理和处置闲废资源，合规、阳光、高效、增值、安全的盘活集团所属单位的闲废物资，全面提升闲废物资处置的交易效率和规范化水平，扩大市场公开度，降低交易成本，提高成交溢价，形成供应链领域新业态，促进低碳绿色供应链建设，为集团新质生产力建设增添绿色新动能。



已发布公告 850 条

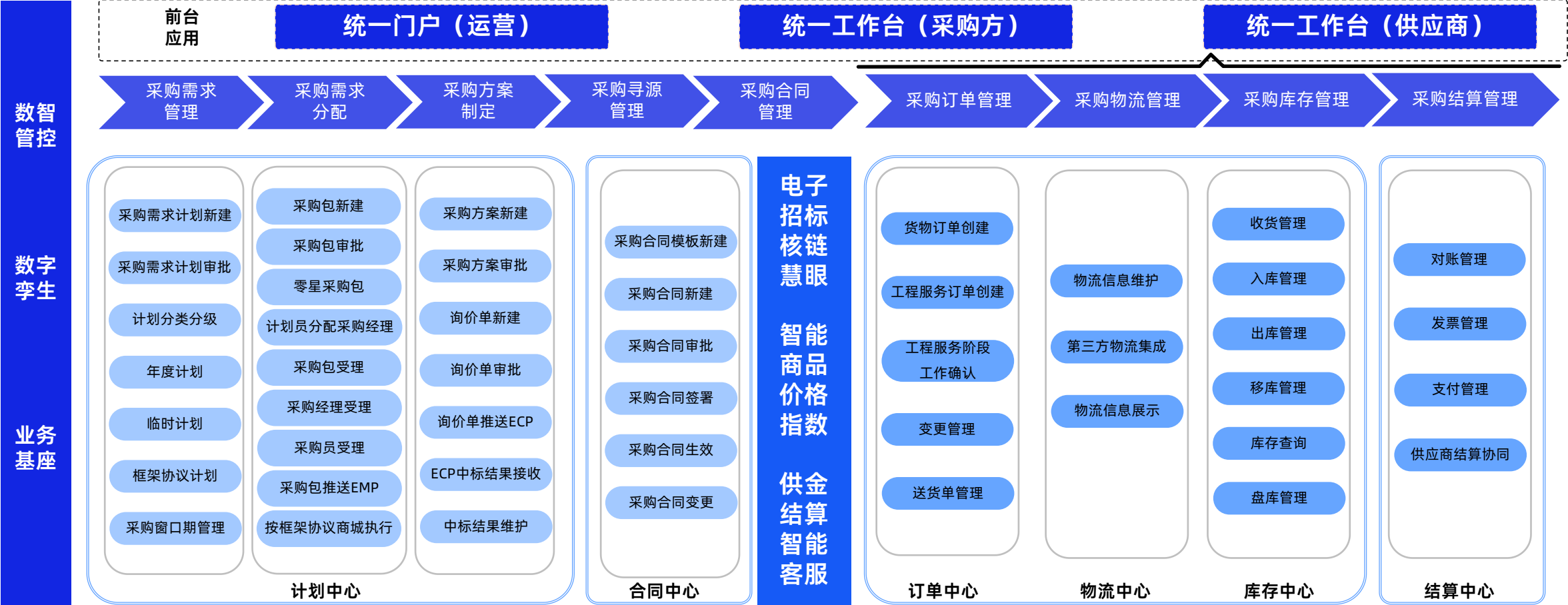
成交订单 781 单

成交总额 9837.6 万元

溢价率 63.89%

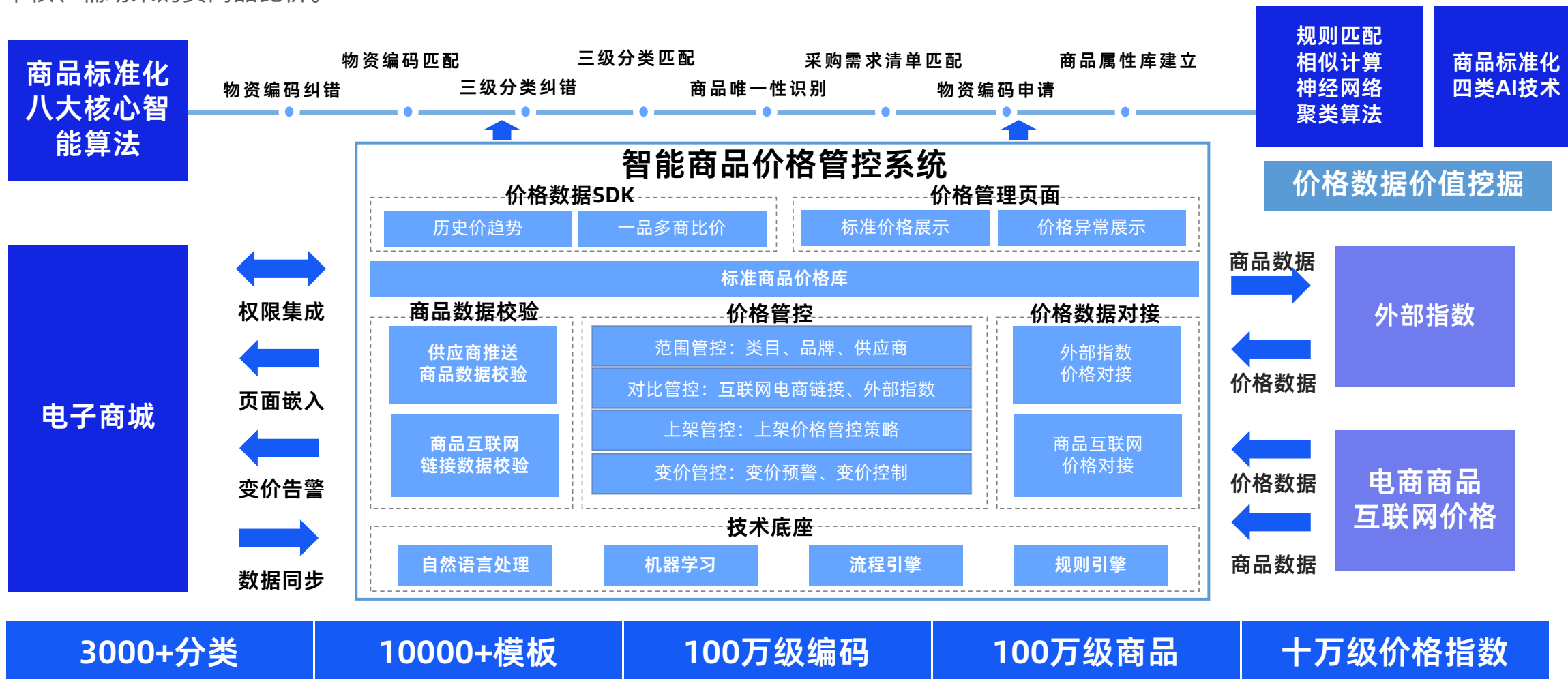
中核：采购全流程数字化赋能，支撑供应链一体化应用

实现采购全链条管理、风险预警以及智能化决策支持，为集团未来进一步提升采购供应链管理能力和奠定了坚实基础。建立集团采购供应链统一门户，按照岗位开展用户工作台建设，实现组织架构标准化、用户权限标准化，整合ECP、EMP、SRM等各类业务系统功能，提升系统功能对复杂场景、提升数字化赋能、提升底层技术支撑能力。形成高集成度的供应链应用/服务体系，对供应链一体化平台应用形成整体支撑。



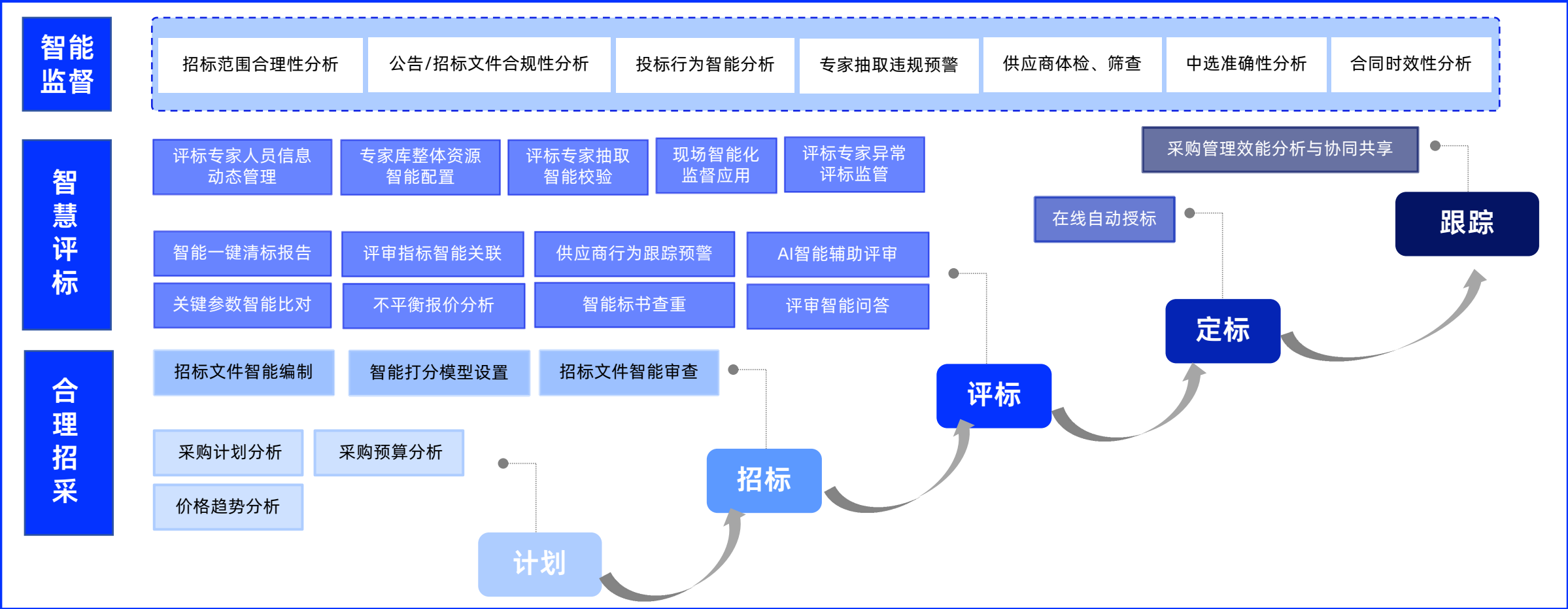
中核：商品一物一码及智能分析，助力价格管控提升

以集团物资编码为基础，以实现“一物一码”为目标，通过商品智能分析工具进一步提供了属性集聚合（包括核心属性与非核心属性）能力来增强商品唯一性识别。价格数据智控策略：引入具备权威性的价格指数、互联网电商商品价格数据，满足合理合规要求，辅助商品上架审核、辅助采购员商品比价。



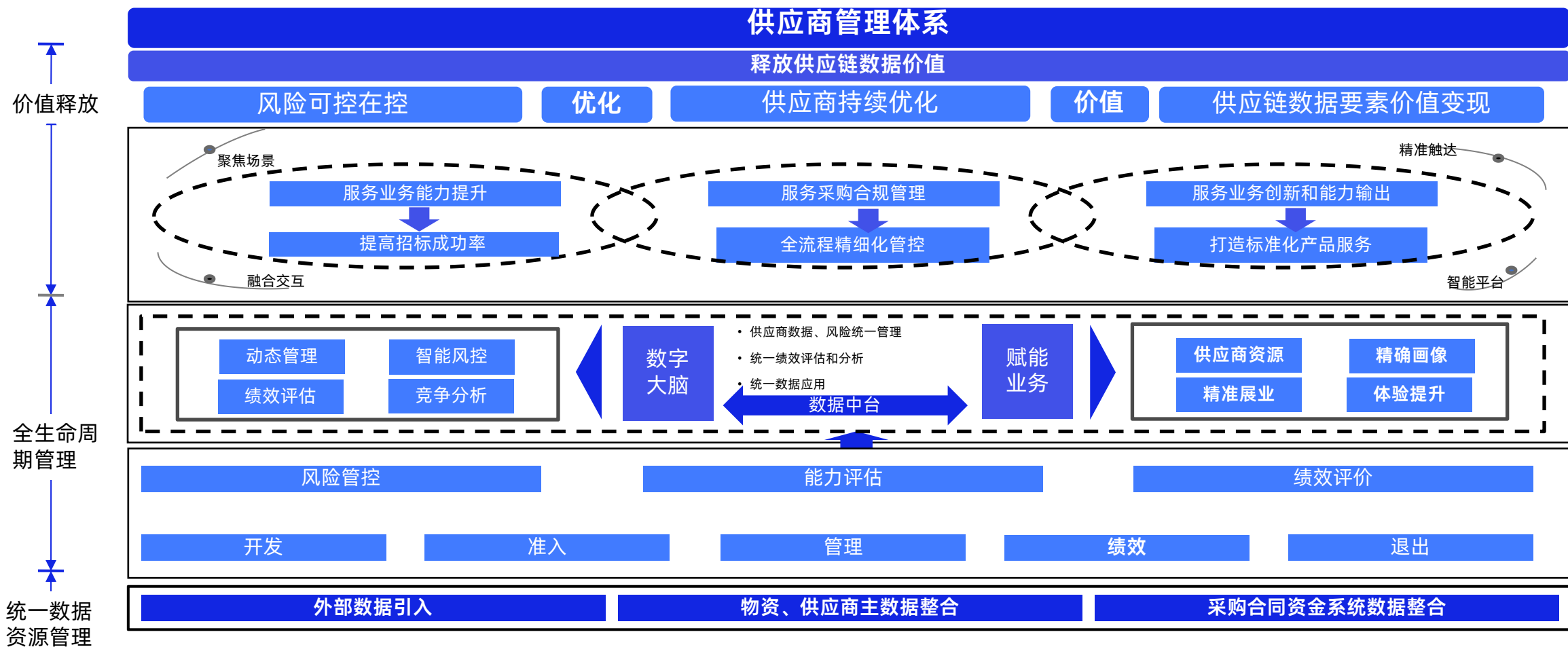
大唐电商：招采全流程+AI大模型，提效降本保安全

大唐电商将AI大模型技术深度融入招采全生命周期，构建“动态商城智能引擎”，通过商品智能推荐算法与供应链预测模型的双核驱动，实现全流程智能化管理。基于跨平台数据中台建设，打通招标-采购-履约全链路数据资产化应用路径，智能解析投标文件使资质审查效率提升70%；智能比价系统动态优化采购策略，综合成本降低15%；AI风险防控体系实现98%准确率的全流程预警，有效防范“人为干预”，显著提升效率、降低成本并保障流程安全。



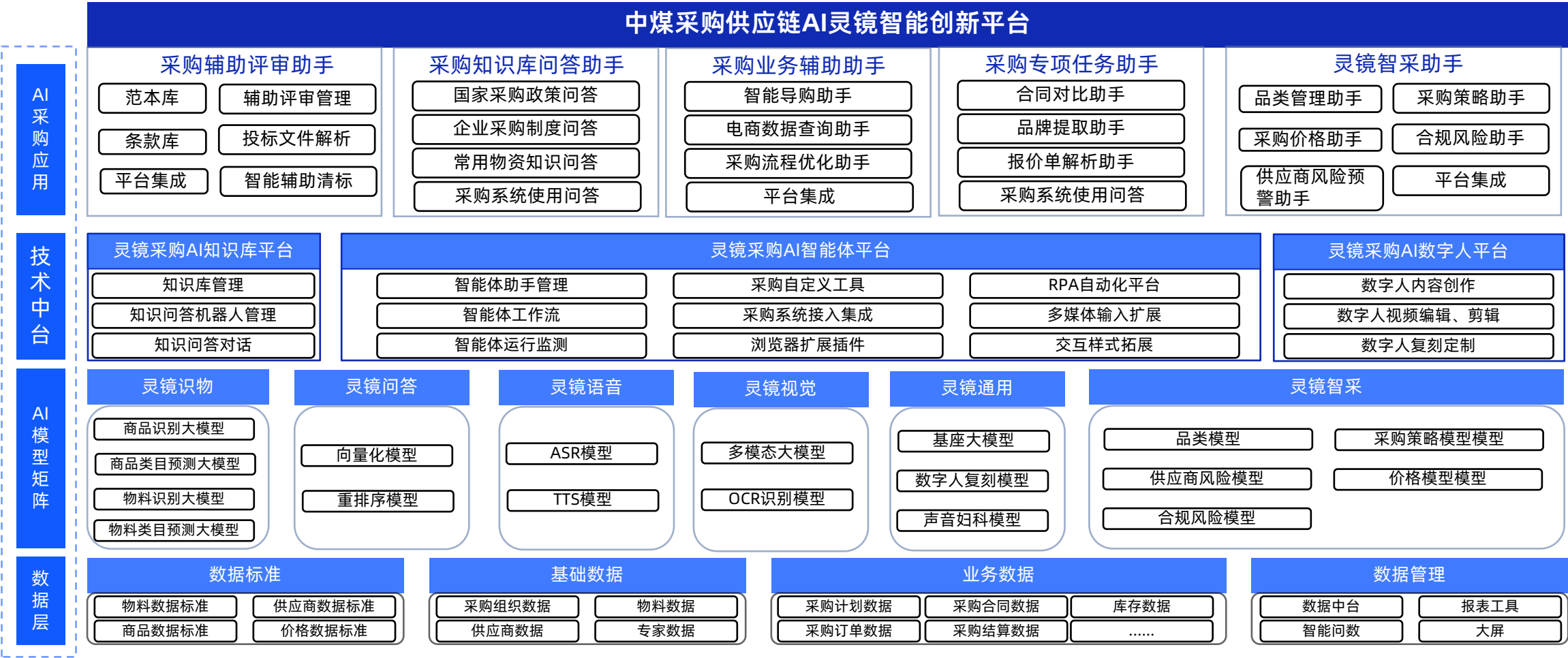
中化商务：打造供应商数字大脑，助力采购提质增效

中化商务以提升企业采购管理能力为核心目标，以企业所有供应商全生命周期管理要素为对象，以风险管控、能力评估和绩效管理为抓手，依托业务平台释放数据价值，打造供应商数字大脑。引入可信外部数据资源、优化供应商风险、绩效模型和管控模式，完善供应商准入、供应商日常管理、供应商绩效评估、退出管理等系统功能并与采购全过程应用充分结合，提高招标采购全过程风险管控效率和质量，构建全维度、全流程的供应商全生命周期管理平台，助力企业实现基于数字化转型的采购提质增效。



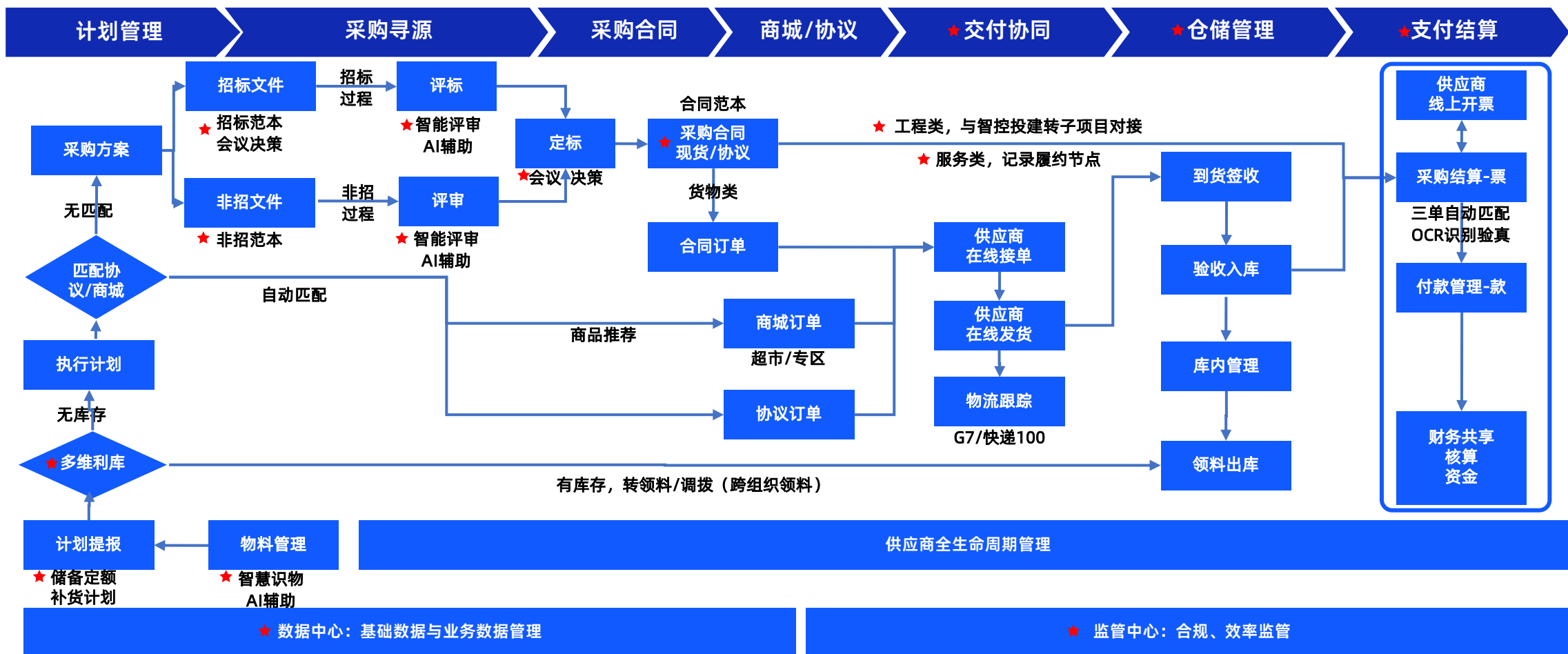
中煤：AI+采购供应链，促进全集团全业务全流程一体化协同

中国中煤供应链平台立足企业及供应商实际需求，贯穿全链条管理环节，达成全集团、全业务、全流程线上线下一体化协同。依托大数据、物联网及AI技术，双向赋能采购方与供应商，构建跨企业供应链生态，打通工业互联与产业互连网络，释放供应链网络价值。夯实供应链数字化连接与数据基础，推动采购方、供应商数据加速上云，持续扩大供应链网络，助力管理与决策智能化升级。



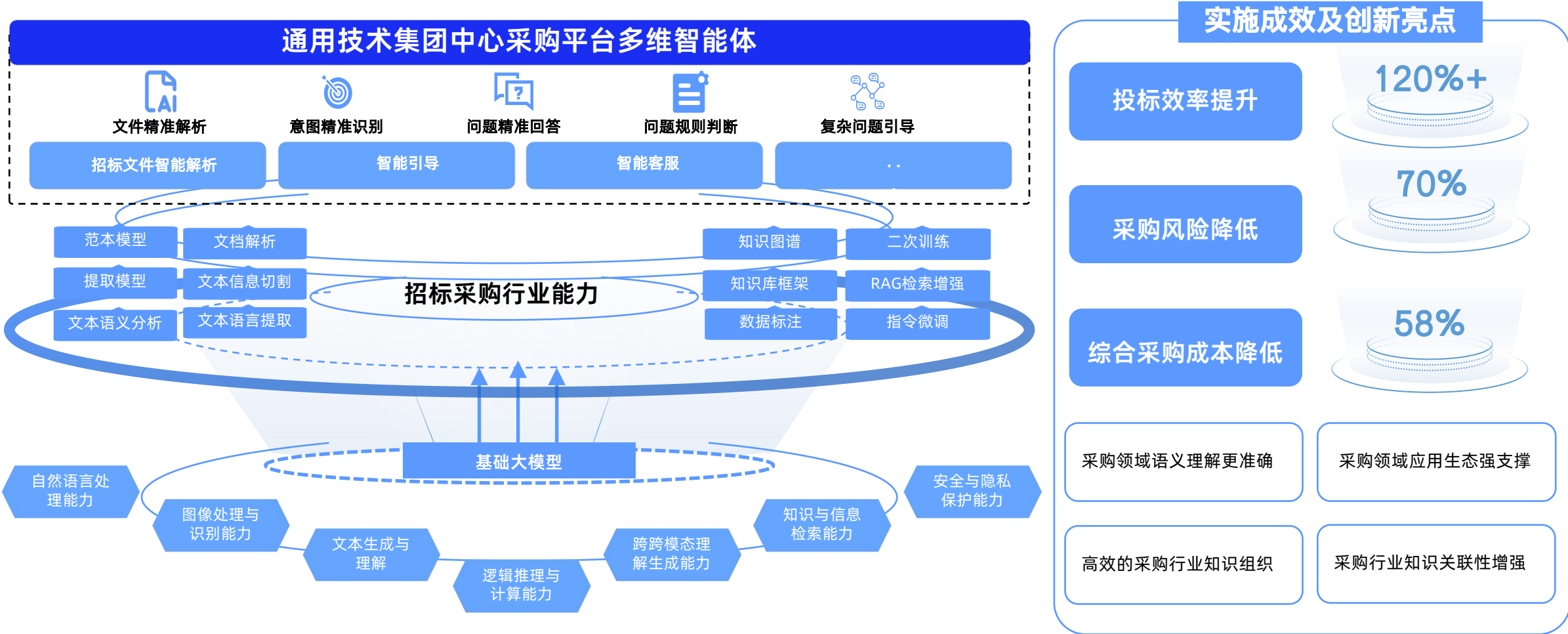
中煤：业财融合，实现合同订单入库发票付款协同化智能化

中煤供应链平台构建“一张网、一个平台”管理体系，覆盖工程、货物、服务全品类，贯穿需求计划、招标采购、合同履行等16项核心业务流程，实现全链路线上化协同。对内深度集成ERP、法务系统，对外对接国资数据平台、招投标公共服务及银行、税控等外部系统，打通内外数据壁垒，形成上下游企业互联互通的生态协同网络，推动采购供应链向数字化、智慧化全面升级，打造全流程智能管控新模式。



通用：AI大模型+招标采购，构建采购平台多纬度智能体

通用集团通过AI大模型技术构建多维度智能采购平台，实现招标文件深度语义解析、动态关联分析和可视化定位，提升标书处理效率。平台提供智能引导功能，实现投标流程全链路自动化与个性化指引，降低操作失误风险。同时，智能问答系统基于采购领域知识库，支持精准意图识别与多轮对话，提供逻辑推理式回复，显著提升投标响应质量与用户体验，推动采购流程向智能化、自动化转型。



陕煤物资商城：聚焦能源全供应链，实现物资全生命周期数字化管理

陕煤物资商城，依托陕煤集团煤炭、化工、电力、钢铁等强大的产业链优势，积极推进数字化转型，按照“1+N”发展路径，通过（数智决策中心、数智管理中心、数智阳光交易平台、数智线下交割网络）“三中心一网络”体系建设，建成“物资一平台、采销一张网、数据一片云、调度一视图”，实现物资全生命周期管理的数字化，并持续开发多个拓展功能，创新业务模式，提升运营效率，赋能数字经济提质增效。



陕煤物资商城：重塑企业采购价值链，降本增效合规成效显著

陕煤物资商城通过云服务模式实现集约化建设，2024年累计降低采购成本9.54亿元，创新物资共享机制节省库存资金5.4亿元。采购效率大幅提升，计划周期由20天缩短至2天，人均采购量同比增长87%达到2800万元。同时构建智能化风控体系，实现采购全流程可追溯，全年自动联网风险校验8.5万次，自动化对接大宗价格调价125万条价格数据，有效保障了采购业务的规范透明。

提速增效

- 采购计划时间
采购计划执行由2014年的10~20天，缩短至2天
每月10万种物资调价由2014年的15天以上缩短至不到5天
- 人均采购量
由2014年的1500万元增长至2024年的2800万元

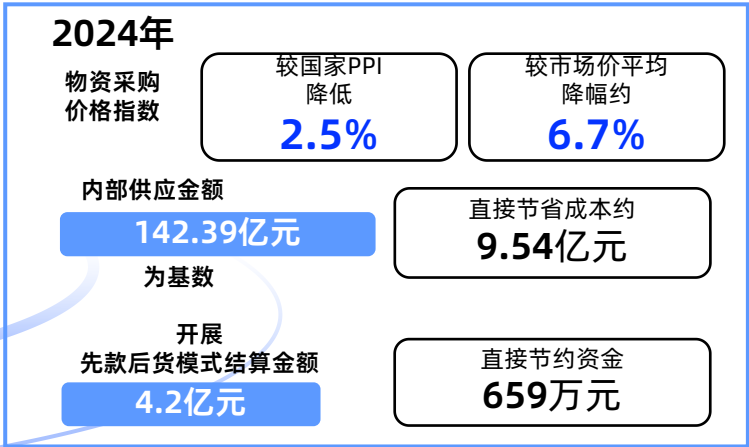
阳光合规

- ✓ 全流程线上办理
- ✓ 采购全程可追溯
- ✓ 供应商规范管理
- ✓ 履约智能监管
- ✓ 风险全程管控

降本创效

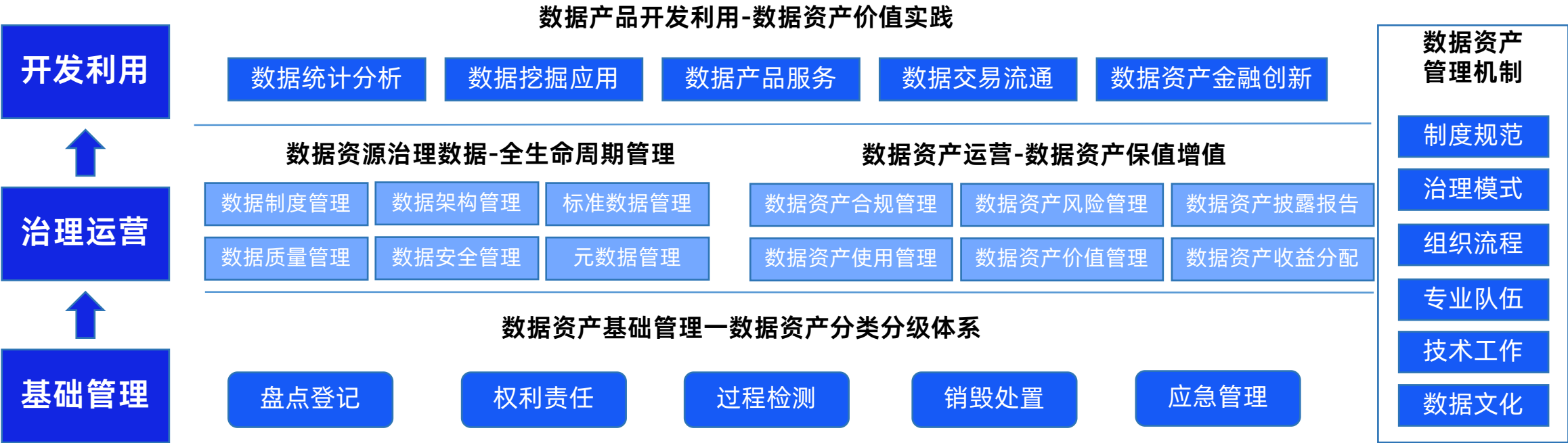
- ◆ 节约平台建设成本
物资采购全流程
系统操作全功能
主要系统集成
陕煤“云服务”
- ◆ 节约库存储备成本
订单物资精准化
常用物资超市化
储备物资共享化
业务运营智能化

◆ 节约采购资金成本



河钢：“模型+数据集”双形态，推进数据资产价值转化

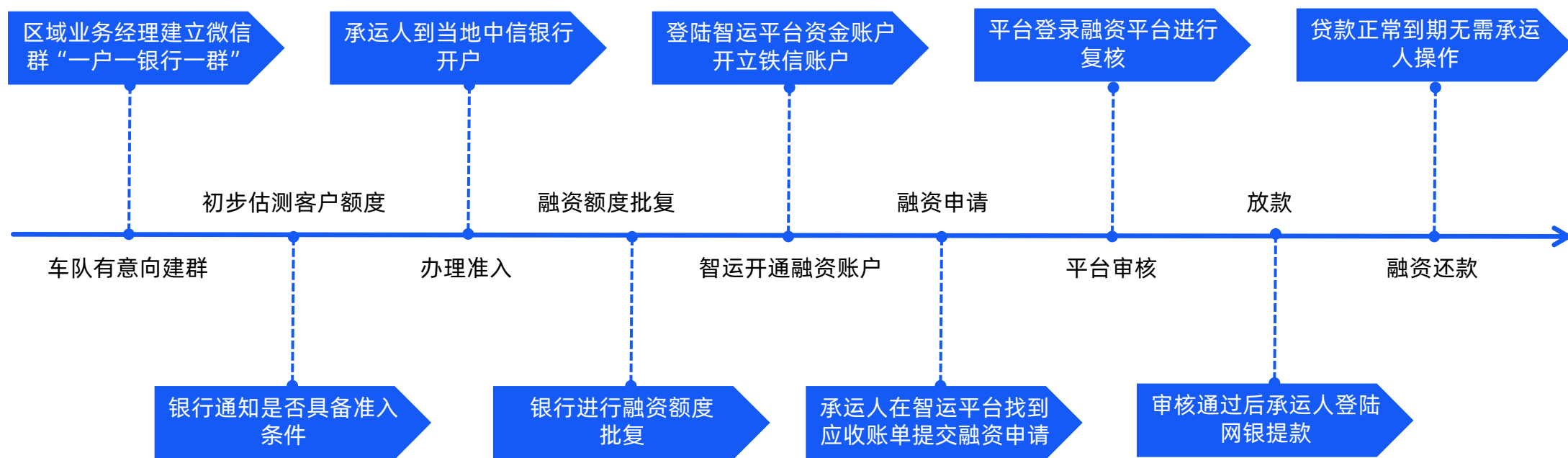
河钢供应链在数据资产化领域实现重大突破，通过创新推出“模型+数据集”双形态入表模式：首批数据应用模型产品成功获得光大银行1000万元融资，验证了数据资产价值化的可行性；第二批规范化数据集入表则夯实了底层数据资源基础，形成完整的数据资产矩阵。此举严格遵循国家会计规范，依托全链条服务能力（涵盖数据治理、确权定价、资产运营及金融化应用），为企业释放三大核心价值——财务增值提升资产负债能力、数据质押拓宽融资渠道（尤其助力中小微企业）、降本合规优化数据管理，从而引领行业构建数字化竞争新优势，推动产业生态重塑。



河钢：五流合一，推动数据信用替代主体信用加速资金周转

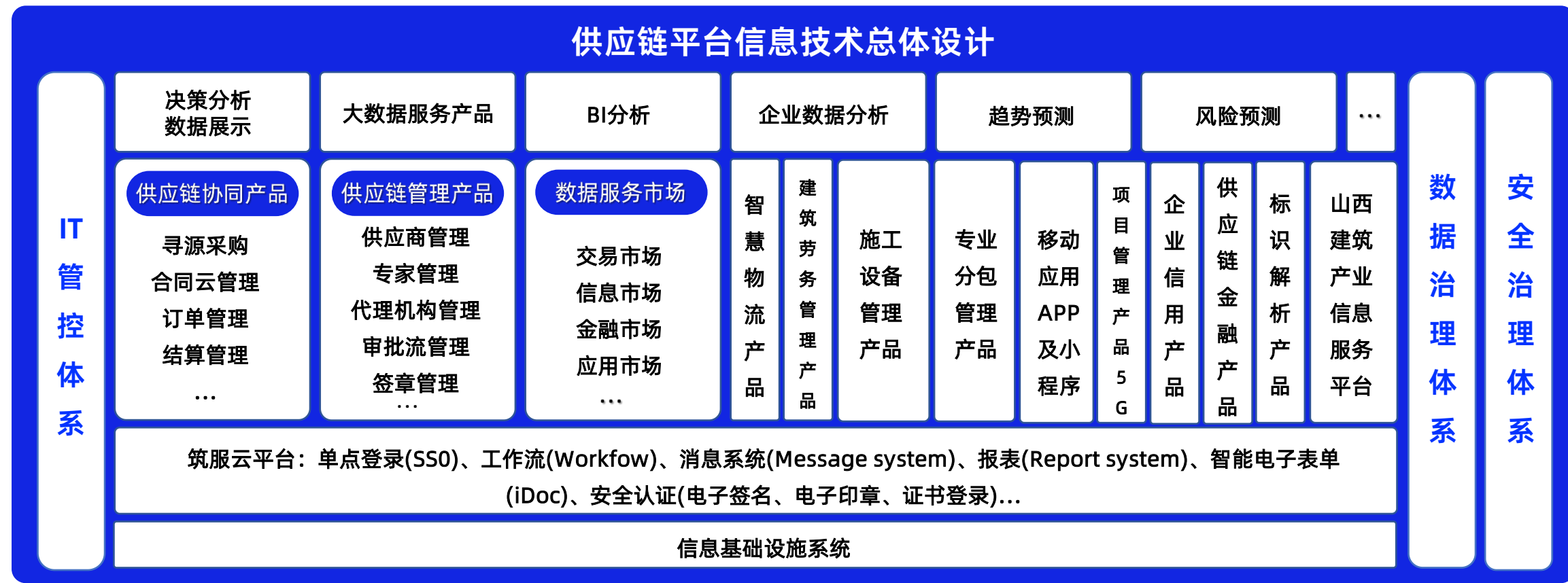
河钢供应链通过直连中信、农行等多家银行，为铁铁智运平台承运企业提供全线上融资服务。承运商需与核心企业建立1年以上交易关系，经核心企业信用背书及历史交易数据验证后即可获得银行贷款，显著提升资金周转效率。平台创新实现业务流、信息流、资金流、票据流、货物轨迹流“五流合一”，确保物流数据真实完整、可交叉核验。通过对接建行、民生等银行，基于平台沉淀的“五流数据”为物流企业提供数字信用贷款，推动数据信用逐步替代主体信用，降低对核心企业的依赖度。该模式通过数字化改造货运链条，连接货主、物流公司等上下游各方，打破数据孤岛，实现数据协同与信用共建，为智能货运行业提供了可复制的供应链金融解决方案。

铁铁智运平台金融产品



山西建投：“1+2”数智供应链体系，完善建筑产业新生态

山西建投以“全链整合、数智赋能、生态共赢”为目标，构建了“1+2”数字化供应链平台体系，实现高效协同与降本增效。以筑服云平台为核心枢纽，电商平台与大宗数智交易平台为双轮驱动，覆盖建筑行业全要素、全流程、全场景，形成“基础支撑－业务协同－智能监管－生态服务”四位一体的供应链创新范式，显著提升行业集约化与智能化水平。



筑服云平台	采购周期缩短 交付准时率提升	30% 96%
电商平台	减少工作量 库存周转率提高	60% 40%
大宗数智交易平台	审批时长缩短 发货结算时效提升	97% 70%
	结算准确率	100%

山西建投：采购生产交付全周期金融网络，提升产业链资金流动性

山西建投依托供应链平台推出多元化金融服务，有效缓解中小企业融资难题。“晋易信”平台帮助融资成本降低30%，“白条”免息通道累计授信4亿元，服务企业超1500家。通过数据授信、订单融资等产品，平台构建了覆盖采购、生产、交付的全周期金融网络，增强了产业链资金流动性，推动生态共赢。

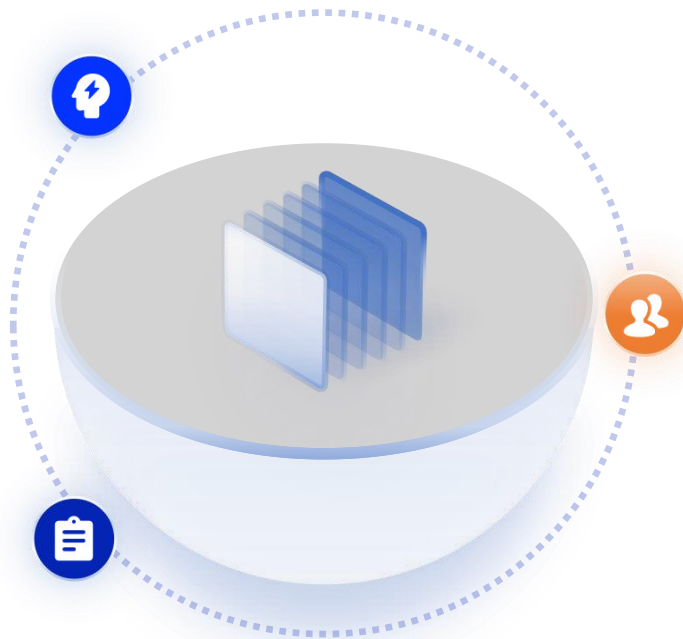


数据授信服务

数据授信中小企业**22家**
覆盖工程项目**15000个**
授信金额累计**2426万元**

互通“晋易信”平台

帮助中小企业融资成本
降低**30%**



“白条”免息通道

通过“白条”免息融资、订单融资、应收账款保理等多元化产品，形成覆盖“采购—生产—交付”全周期的金融服务网络。

累计授信**4亿**

累计已开白条**6.41亿**

融资额**4000多万**

年服务中小企业超**1500家**

机制突破

首创“考核倒逼+集群布局”双轮驱动模式，破解建筑业组织分散顽疾

技术融合

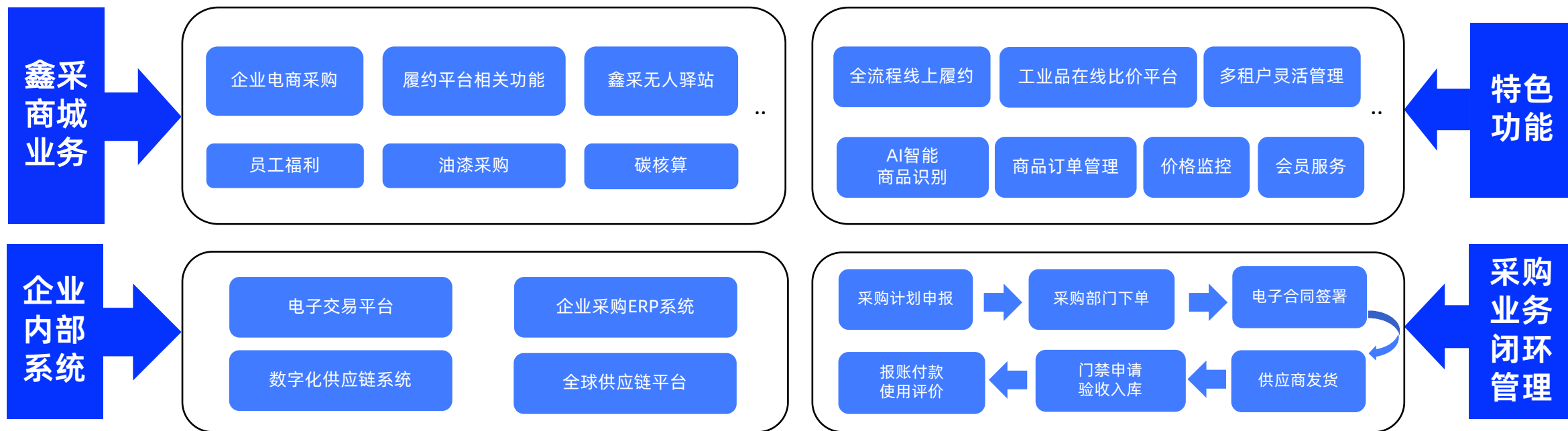
运用物联网、云计算、大数据、人工智能等新技术赋能供应链创新模式，实现全链可视可控。

生态共赢

以数字化供应链平台体系为载体，构建“大企业共建、小企业共享”的协同生态，带动提升行业数字化渗透率

▶ 南钢鑫智链：平台管理运营三位一体，打造开放协同智能采购模式

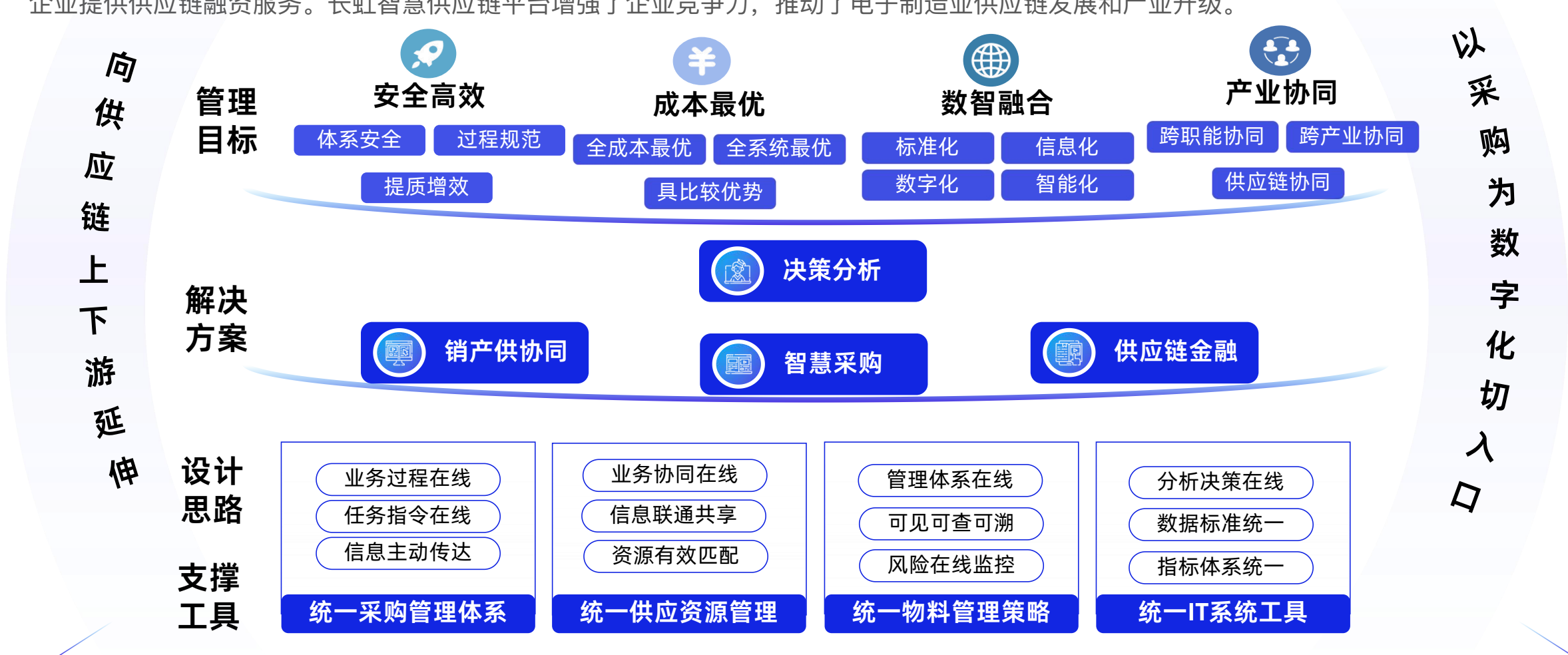
鑫采商城聚焦供应链业务数字化，深度嫁接区块链、AI、大数据、量子科技等前沿技术，整合多方生态资源：京东、苏宁、西域等电商平台，致力于打造开放、协同、智能的工业品采购平台。构建了独特的“平台+管理+运营”三位一体服务体系，为大型集团企业提供涵盖工业品电商采购、履约支持及资源整合的全链路、高合规、强韧性解决方案，驱动采购模式创新与运营效率跃升。平台自2020年3月份上线以来，月平均成交额约4~5亿元，SKU数量千万个，服务近3000家供应商。



供应商3000家 采购流程线上化 引入14家电商平台 年平均交易额52亿元 SKU千万+ 月成交额4~5亿元

长虹供应链：安全高效成本最优数智融合产业协同，推动供应链升级

长虹秉持“科技长虹·产业报国”理念，以“安全高效、成本最优、数智融合、产业协同”为目标，围绕“统一采购管理体系、统一供应资源管理、统一物料管理策略、统一IT系统工具”原则，打造集成“销产供协同、智慧采购、供应链金融、决策分析”功能“四合一”智慧供应链平台，有力推动长虹管理升级与数字化转型。依托成熟供应链优势，平台已赋能电子信息、高科技、快消、能源化工等多行业，为产业链中小微企业提供供应链融资服务。长虹智慧供应链平台增强了企业竞争力，推动了电子制造业供应链发展和产业升级。





PART 03

AI大模型驱动招标采购及供应链变革

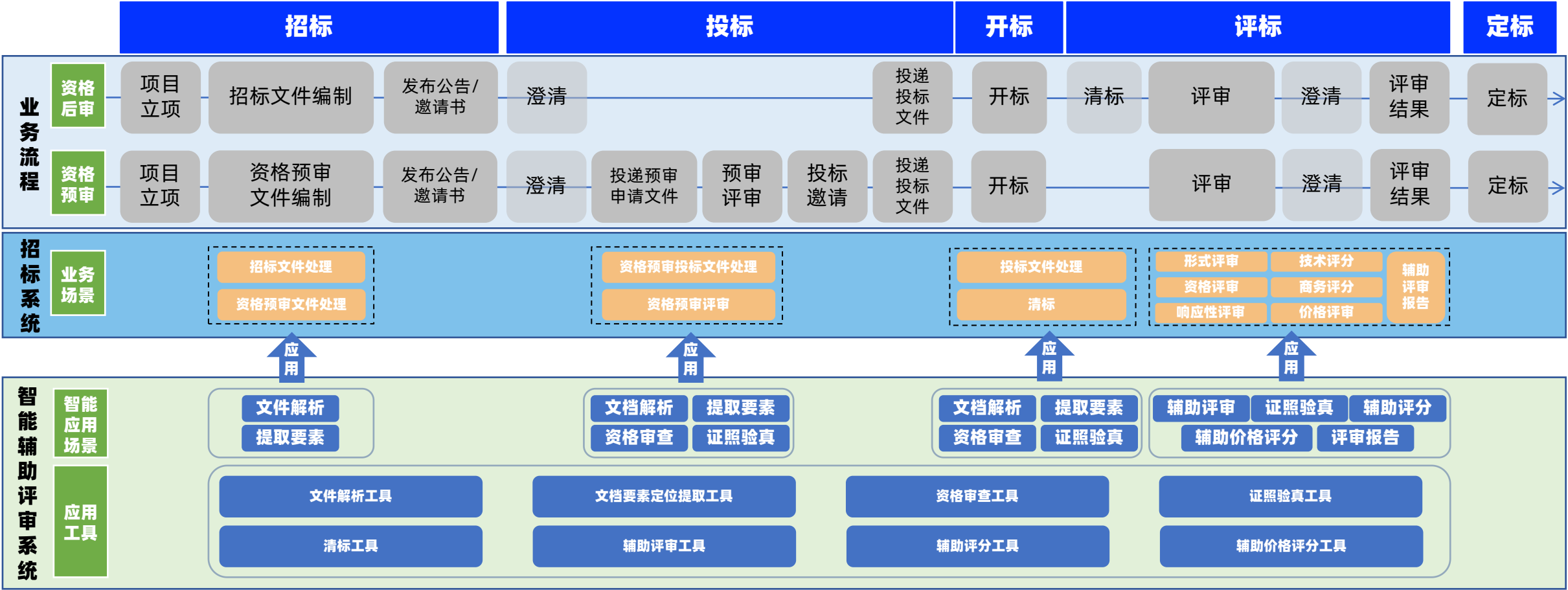
AI大模型重塑招标采购：从执行工具到战略引擎

央国企招标采购正从“成本中心”向“战略价值中心”升级，AI技术成为关键推动力。在技术应用方面，AI大模型已实现智能文件生成、自动化评标、围标监测等核心功能，并持续向非标采购、技术评估等复杂场景延伸，构建全流程智能决策体系。在价值创造层面，AI大模型不仅提升采购效率，更通过数据资产沉淀和供应链风险预测，推动采购战略升级。一方面确保合规运营与风险管控，另一方面促进产业链协同创新，为构建安全可控的现代供应链体系提供支撑。



AI招投标辅助：助力招标全流程降本增效

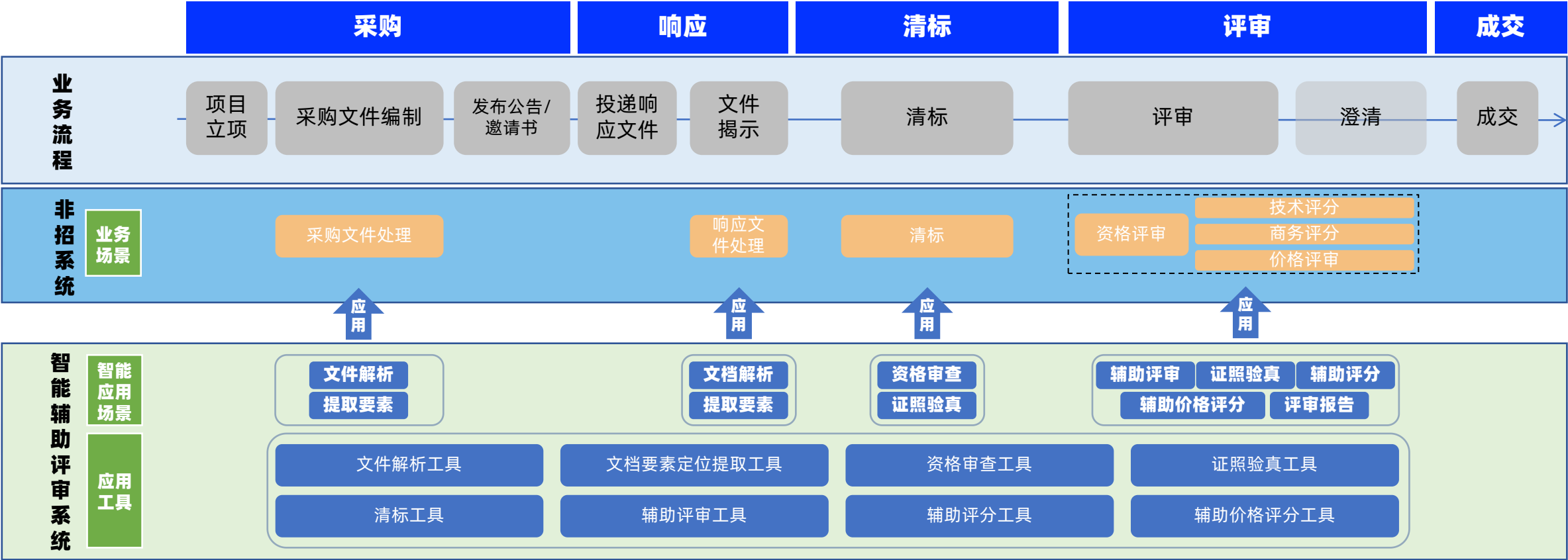
招标阶段智能生成标准化文件；投标阶段自动校验文件合规性；开标环节实时核验投标数据；评标过程AI辅助清标与异常检测；定标阶段智能生成评审报告。各功能模块可独立部署，灵活适配电子招标平台或线下场景，通过标准化接口实现与企业ERP、OA系统的快速对接，助力招标全流程降本增效。



AI非招辅助：提升非招全流程智能化管控水平

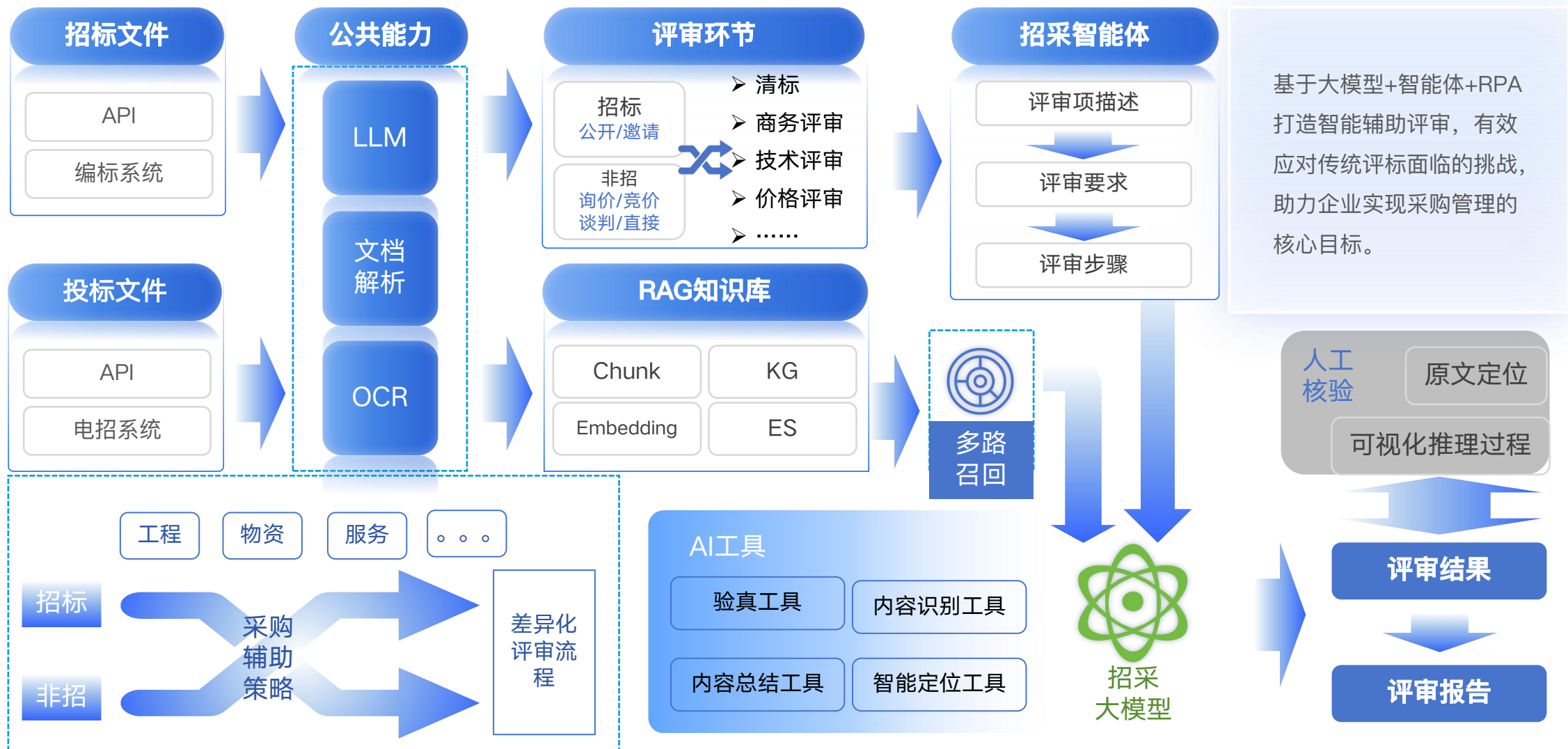
覆盖非招标采购全流程：采购阶段智能生成需求方案；响应环节自动校验供应商资质；清标过程AI识别报价异常；评审阶段智能比选与推荐；成交环节自动生成采购报告。支持页面嵌入或API对接，可灵活集成至各类采购系统，实现从需求提报到合同签署的全流程智能化管控，提升采购效率。

招标投标
商城运营



AI辅助评标：从全流程电子化到决策智慧化

智能评标通过AI技术实现效率提升和成本节约，同时降低人为偏差，增强风险预警能力。其核心价值在于构建数据资产、沉淀行业洞察，并形成可复用的标准化解决方案。随着技术深化，智能评标将持续推动采购供应链的智能化转型，赋能全产业链协同发展。



AI辅助清标：智能文本分析及自动解析，提升评标效率与准确性

系统通过智能文本分析技术，自动解析投标文件核心内容并生成结构化摘要。系统基于预设评审规则库，智能评估投标单位在资质条件、技术方案、商务条款等方面的符合性，快速输出清标结论。同时，系统内置异常检测模型，可自动识别报价异常、条款偏离等风险点，实时生成预警提示，帮助评审人员快速定位问题，显著提升评标效率与准确性。

招标投标
商城运营



投标文件

大模型
总结



智能信息处理

- 对响应文件内容智能分析和总结
- 按照不同维度、类别，输出对应的内容
- API输出
- 提供页面查询、信息追溯能力

响应信息	
1、供应商基本信息	企业名称：青岛XXXXXX有限公司 注册地址：山东省青岛市XXXXXX 响应代表：XX 响应代表性质：法人/授权代表
2、资质信息	共计提供10份资质证照，详细如下： (1) 营业执照 名称：XXXXXXXXXX 注册资本：XXXXXX 统一社会信用代码：XXXXXXXXXXXX (2) 煤安证 持证人：XXXXXXXX 注册地址：XXXXXXXXXXXX 生成单位：XXXXXXXXXXXX
3、业绩信息	共计提供10份业绩，详细如下： (1) 中煤集团XXXX公司XXX采购项目 合同金额：XXXX 合同类型：XXXX 合同周期：XXXXXX (2) XXXXXXXXXX公司XXX采购项目 合同金额：XXXX 合同类型：XXXX 合同周期：XXXXXX

辅助
清标

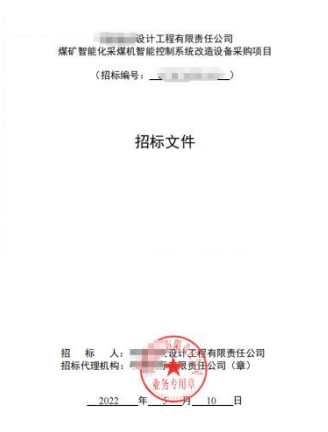


智能清标结果

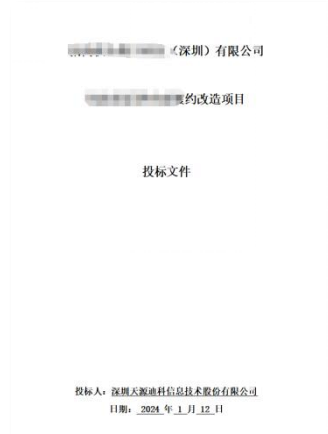
- 对响应文件响应内容智能分析和比对
- 提供内容识别结果的形式向业务系统传递。
- 提供符合性等智能判断结果的形式向业务系统传递。

AI辅助初评：结构化解析及大模型认知范式，实现多维度智能评标

基于招标文件和投标文件结构化解析的结果，提取出评审项、评审步骤、投标响应内容，再通过语义关联和逻辑组合构建符合大模型认知范式的Prompt指令集。运用大模型进行多维度的智能评标分析，自动输出初评结果。



招标文件



投标文件

文档解析



文档解析



评审项

评审项描述

评审步骤

评审项	评审项描述
投标人名称	与营业执照（事业单位法人证书）、资质证书一致

评审判断步骤：

步骤1. 提取投标文件中营业执照（事业单位法人证书）的扫描件，若未提供则报错，结束执行。

步骤2. 提取营业执照中单位名称，判断是否等于投标人名称，一致时进入第3步，不一致则报错，结束执行。

步骤3. 循环，直到所有资质证书处理完成：提取资质证书中单位名称，判断是否等于投标人名称，一致时进入第4步，不一致则报错，结束执行。

步骤4. 输出“检查结果为：通过”

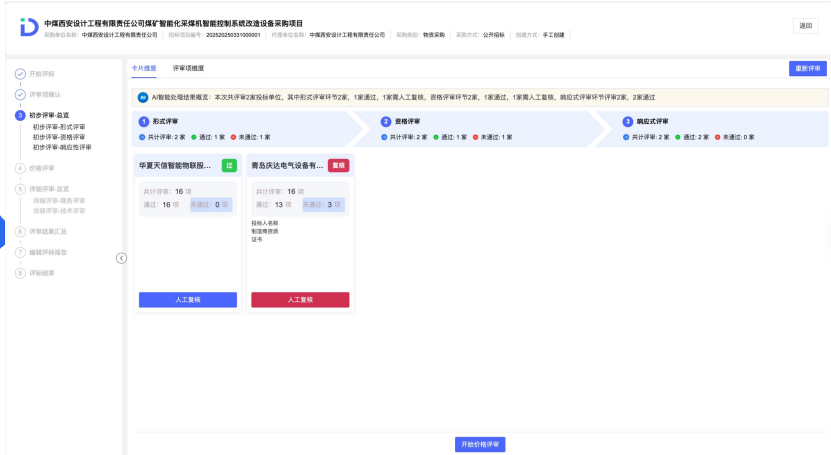
结构化文本

图片数据

```
{  "companyType": "股份有限公司",  "enterpriseName": "陕西海岳精密机械股份有限公司",  "establishmentDate": "1993年01月18日",  "isBusinessLicense": 1,  "isSBByMSB": 1,  "legalRepresentative": "王亮",  "ocrRes": {    "isBusinessLicense": 1,    "originalOrCopy": 0,    "enterpriseName": "陕西海岳精密机械股份有限公司",    "unifiedSocialCreditCode": "914403006188564330",    "establishmentDate": "2016年05月10日",    "companyType": "股份有限公司",    "legalRepresentative": "王亮",    "registeredAddress": "陕西省西安市雁塔区南飞鸿广场6幢1单元1717-1718号",    "isStampedByMarketSupervisionBureau": 1,    ...  } }
```

P R O M P T

大模型



辅助初评结果

招标投标

商城运营

AI辅助价格评审：提取评分标准及报价表，实现价格智能分析

基于招标文件和投标文件结构化解析的结果，提取出投标报价评分标准、各投标单位报价表，再通过语义关联和逻辑组合构建符合大模型认知范式的Prompt指令集。运用大模型进行多维度的智能评标分析，自动输出价格评审结果。支持总价比价、单项比价（工程量清单、物资清单）、多轮价格计算评审等多种场景。

序号	投标单位	投标价格（万元）	与基准价相比（万元）	AI价格计算步骤	AI计算价格分	操作
1	华夏天信智能物联股份有限公司	157.0	↓ 11	1、计算偏差率：(157 - 168) / 168 × 100% ≈ 6.55%； 2、偏差率低于基准价6.55%，每低1%加1分，基础分为40分； 3、加分：6.55 × 1 = 6.55分； 4、最终得分为40 + 6.55 = 46.55分	46.55	查看原文 查看日志
2	青岛庆达电气设备有限公司	179.0	↑ 11	1、计算偏差率：(179 - 168) / 168 × 100% ≈ 6.55%； 2、偏差率高于基准价6.55%，每高1%扣1分，基础分为40分； 3、扣分：6.55 × 1 = 6.55分； 4、最终得分为40 - 6.55 = 33.45分	33.45	查看原文 查看日志

序号	项目编码	项目名称	项目特征	计量单位	工程量	类别	浙江萧博建设有限公司	龙邦建设股份有限公司	上海交通集团XX有限公司
1	011605001001	平面块料拆除	1.木地板地面拆除 2.水泥砂浆基层拆除 3.建筑垃圾、弃置土方由投标单位自行消纳，运输、消纳要符合相关要求	m2	678.71	综合单价	21.51	19.37	16.66
						合价	14599.05	13146.61	11307.31
						人工费	10723.62	3434.27	7899.00
						机械费		3990.81	1307.32
						暂估价			
2	011101001001	水泥砂浆楼地面	20mm DS M20砂浆找平层	m2	678.71	综合单价	19.84	21.54	18.41
						合价	13465.61	14619.41	16508.51
						人工费	6121.96	6121.96	6787.10
						机械费	135.74	142.53	145.12
						暂估价			

招标投标
商城运营

AI辅助详评：提取商务与技术评分，实现结果输出智能化

基于招标文件和投标文件结构化解析的结果，提取出商务评分、技术评分，以及各投标单位商务响应对应部分、技术响应对应部分，再通过语义关联和逻辑组合构建符合大模型认知范式的Prompt指令集。运用大模型进行多维度的智能评标分析，自动输出详评结果。

商务评分

条款号	评分因素（偏差率）	评分标准
2.2.4 (1)	企业资质、实力及财务状况（3分）	提供近三年（2019-2021年）第三方出具的财务审计报告，并且三年连续盈利的得1分，否则不得分； 投标人在信用中国及国家企业信用信息公示平台没有被列为企业经营异常名录。（提供信用中国和国家企业信用信息公示平台截图）得1分，列入失信被执行人或企业经营异常名录的否决投标。 投标人获得国家级或省级相关奖励或者荣誉称号的，得1分。（需提供奖励或荣誉称号证书复印件或扫描件）
	注册资本（2分）	投标人注册资本达1亿元（含1亿元）以上得2分；8000万元（含8000万元）至一亿元得1.5分；5000万元（含5000万元）至8000万元得1分；5000万元以下不得分。

技术评分

2.2.4 (2)	技术评分标准	评分标准
	货物技术性能及相关指标（19分）	投标人响应招标文件要求得基础分10分，横向对比，视投标人技术响应/品牌影响/性能保障等情况，优秀的得16-19分，良好的得13-15分，一般得11-12分。 *号项技术参数短缺或不满足将视为重大偏离否决投标。
	售后服务及质保（3分）	1、产品质保1年以上得2分；质保1年得1分； 2、售后服务及技术支持措施有力、切实可行，能提供免费技术培训和现场运行技术服务，质保期后的技术服务承诺切实可行得1分，否则不得分。
	产品质量保证和技术资料（3分）	1.投标文件提供企业有先进的生产加工装备，有切实可行的检测、检验方案，有健全的质量管理组织机构，有较好的质量技术团队，得1分，其余情况不得分； 2.根据关键零部件原材料的选用，原材料选用科学、合理、优质的得1分，其余情况不得分； 3.提供产品技术资料齐全，满足技术文件的要求得1分，其余不得分。

商务响应

八、投标人其他证明文件 31
(一) 公司简介 31
(二) 投标人财务状况 32
(三) 业绩 76
1、近年完成的类似项目情况表 76
2、正在供货和新承接的项目情况表 258
(四) 认证证书或专利等证书材料 267
1. 质量管理体系、职业健康管理体系认证证书（如适用） 267
2. 投标供应商专利技术证书，包括发明专利、实用新型专利（如适用） 270
(五) 企业信誉或获奖情况 282
1. 科技型中小企业 282
2. 高新企业认定 283
3. 纳税信用评级证明 285
(六) 其他资料 286
6.1 非联合体投标承诺函 286
6.2 近三年内在经营活动中无违法处罚记录承诺书 287
6.3 企业信用信息公示系统 288
6.4 信用中国（http://www.creditchina.gov.cn/）网站重点关注名单和黑名单截图 288
6.5 中国裁判文书网查询记录 289

技术响应

九、投标设备技术性能指标（材料质量标准）的详细描述

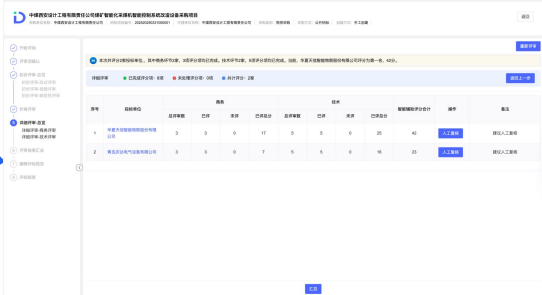
1、货物技术性能配件材质、工艺					
序号	分项名称	规格型号	单位	数量	材质
1	套	CON0118-100B	件	2	45#
2	衬套	CON0111-10	件	4	45#
3	衬套	CON0111-11	件	2	45#
4	衬套	CON0111-12	件	2	45#
5	防转套	CON0118-240B	件	2	45#
6	螺钉	M42×2×245mm CON0118-230C	件	4	40CrNiMoA

工艺

序号	工艺	制造商
1	无缝管下成毛料开始粗车、调质、炉内温度840-860℃，炉内放置4-6小时；出炉水冷淬火，回火温度600-640℃，保温4-6小时，随后出炉冷却后打硬度，硬度在HB240-280之间为合格，精车到图纸尺寸、最后检测合格后入库	陕西海岳精密机械股份有限公司
2	无缝管下成毛料开始粗车、调质、炉内温度840-860℃，炉内放置4-6小时；出炉水冷淬火，回火温度600-640℃，保温4-6小时，随后出炉冷却后打硬度，硬度在HB240-280之间为合格，精车到图纸尺寸、最后检测合格后入库	陕西海岳精密机械股份有限公司
3	无缝管下成毛料开始粗车、调质、炉内温度840-860℃，炉内放置4-6小时；出炉水冷淬火，回火温度600-640℃，保温4-6小时，随后出炉冷却后打硬度，硬度在HB240-280之间为合格，精车到图纸尺寸、最后检测合格后入库	陕西海岳精密机械股份有限公司
4	无缝管下成毛料开始粗车、调质、炉内温度840-860℃，炉内放置4-6小时；出炉水冷淬火，回火温度600-640℃，保温4-6小时，随后出炉冷却后打硬度，硬度在HB240-280之间为合格，精车到图纸尺寸、最后检测合格后入库	陕西海岳精密机械股份有限公司
5	无缝管下成毛料开始粗车、调质、炉内温度840-860℃，炉内放置4-6小时；出炉水冷淬火，回火温度600-640℃，保温4-6小时，随后出炉冷却后打硬度，硬度在HB240-280之间为合格，精车到图纸尺寸、上加工中心铣方打眼，最后检测合格后入库	陕西海岳精密机械股份有限公司
6	圆钢下毛料，下完毛料先调质，炉内温度840-860℃，炉内放置4-6小时；出炉水冷淬火，回火温度600-640℃，保温4-6小时，随后出炉冷却后打硬度，硬度在HB280-320之间为合格，然后按图纸尺寸车、铣内六方，表面淬火处理HRC38-42之间为合格，下来发黑处理，检测合格包装入库	陕西海岳精密机械股份有限公司

P
R
O
M
P
T

大模型



辅助详评结果

招标投标

商城运营

AI物资主数据治理：三大智能场景，为采购全流程提供精准数据支撑

AI在物资主数据治理中的核心应用已形成三大智能化场景：首先，智能数据治理通过OCR/NLP技术实现物资参数自动提取与智能校验，国家能源集团的智能审核平台，实现物资编码自动分类与查重，赋码准确率显著提升；其次，动态质量管控运用机器学习实时监测数据异常并联动RPA自动修复，国家电网通过“AI+区块链”平台构建全周期可信追溯体系；第三，多维智能分析深度挖掘“供应商-物料-价格”关联关系。基于大模型的物资数据管治平台，已实现编码智能清洗、审核与匹配全流程自动化，持续保障数据质量，为**计划管理、需求提报、采购预算、招标比价**等业务环节提供精准数据支撑，推动供应链全链路数字化升级。

应用场景

物资编码智能清洗

一物多码智能查重

一物多码智能归类

一物多码智能清洗

物资编码智能审核

物资类目智能推荐

物资自动编码推荐

物资数据自动审核

物资编码智能匹配

物资编码智能检索匹配

集团和分子公司编码映射

物资编码与商品映射匹配

支撑技术架构

模板管理

审批流程

数据分发

标准管理

数据清洗

数据质量

物资生命周期管理

AI大模型引擎

智能识别

智能排重

智能映射

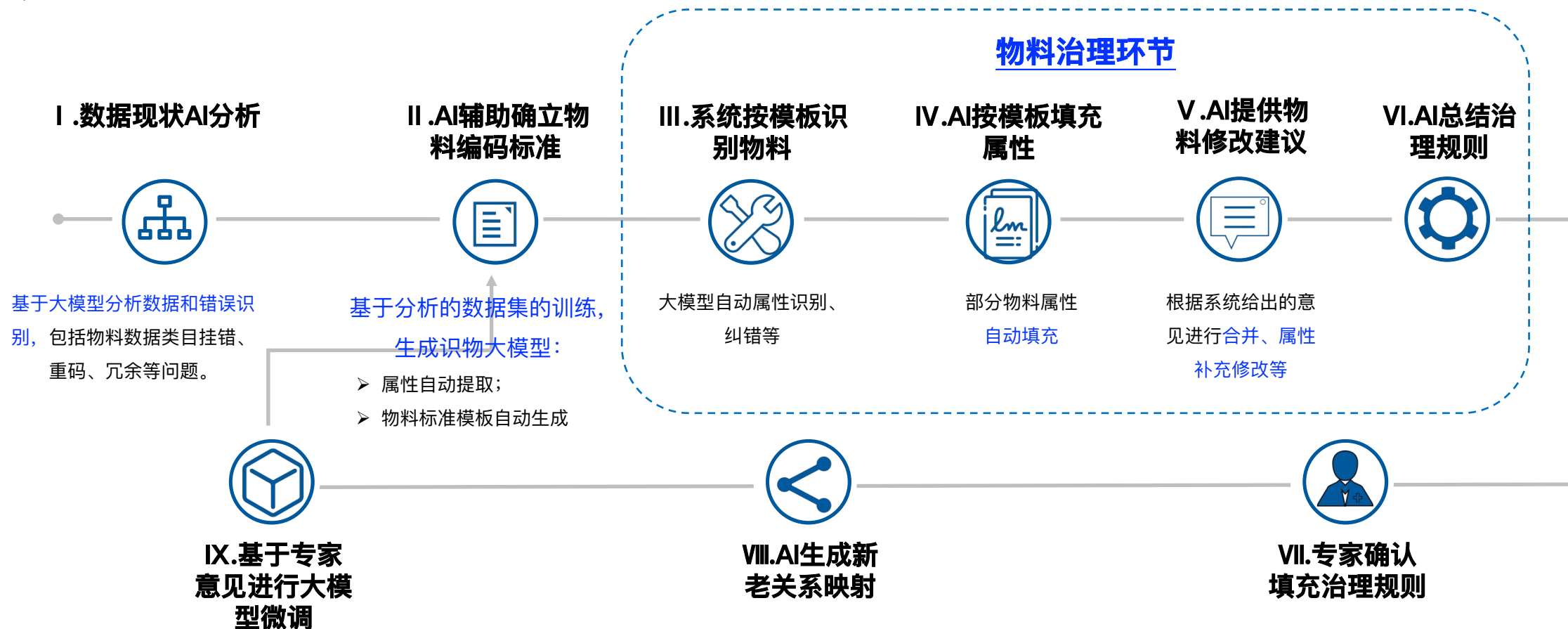
智能分析

招标投标

商城运营

AI物资主数据治理：提升物料数据治理效率，规范统一物资主数据

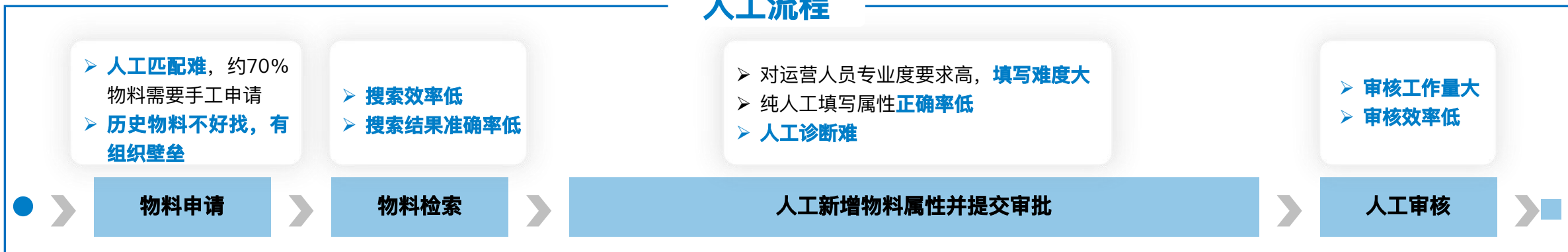
基于大模型与多模型融合技术，系统在人工标准定义后自动执行存量物料智能识别与处理，实时生成不规范物料清单、属性识别报告及标准映射关系，实现问题数据的精准定位与标准化关联。通过智能匹配算法，系统自动完成非标物料的准确归类与属性补全，使人工审核工作量降低70%以上。该方案显著提升物料数据治理效率，确保企业物资主数据的规范统一，为采购、仓储及供应链管理提供高质量数据支撑，助力企业实现数字化转型升级。



增量物料AI管控：从被动响应到主动预防，确保源头数据准确

传统物料管理依赖人工判断，效率低且数据质量差。通过智能化升级，构建了物料管治一体化平台，实现“事前管控”：新增物料时自动查重并推荐相似选项，减少冗余；非重复物料由系统自动补全属性并纠错，降低人工干预；最终提交的物料编码和属性均经过校验，确保源头数据准确。

人工流程



AI流程



应用案例：某央企物资AI数据治理，成效显著

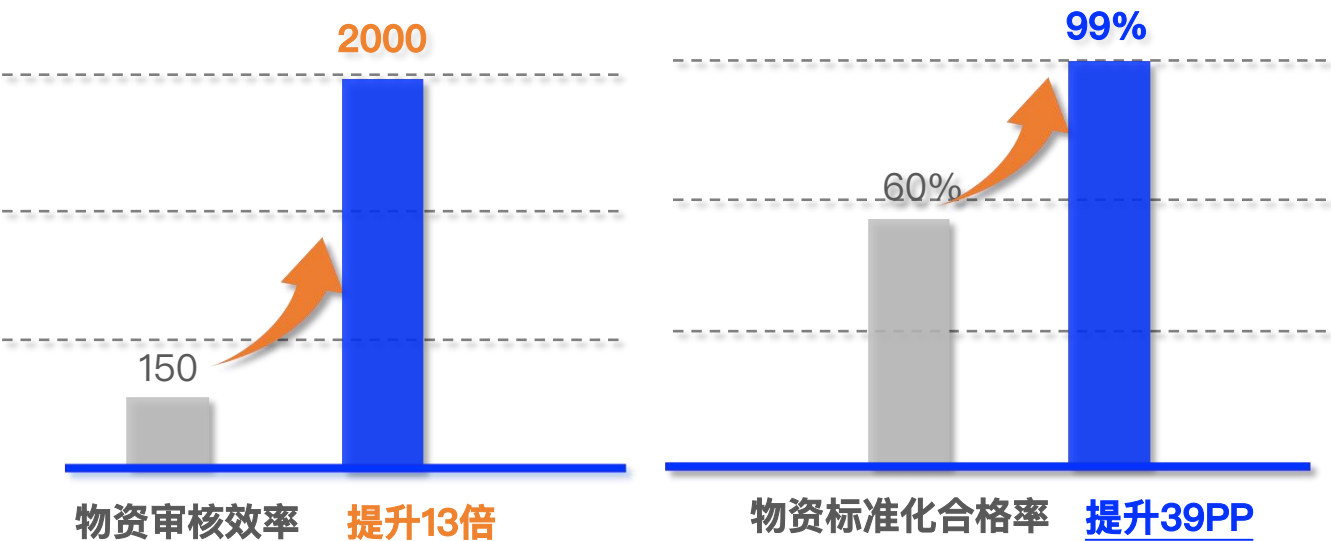
某能源央企通过部署智能物料管控系统，实现审核效率较传统模式提升13倍，物资标准化合格率达到99%。系统累计沉淀标准模板3000余套，形成75万条标准化物资主数据和12万个标准属性值库，构建了完整的物资数据资产体系。这一智能化转型不仅解决了以往数据碎片化、标准不统一等痛点，更通过自动校验、智能推荐等功能，实现了从"人工判断"到"系统智审"的转变，为集团供应链数字化建设奠定坚实基础。

项目背景

全集团一套物资主数据，编码数量逐年增加。主数据系统应用模块已上线多年，系统老旧，需大量人工运维维护，且难以改造适配集团供应链业务的管理与运营，同时人工反复梳理效率低下、投入成本高。

建设内容

基于大语言模型（LLM）、命名实体识别算法模型（NER）、自然语言处理（NLP）等AI技术，开发物资管治系统，提供智能化的物资编码治理与物资编码管理等能力，提高工作效率，提升物资编码的数据质量与准确性。



191万+条物资主数据数据治理

3000+套
标准物资分类模板

75万条
标准物资主数据

120000个
标准属性值

15950个
标准属性名

为企业沉淀数据标准情况

AI商品治理：标准化管理和精细化运营，提升采购商城智能化水平

通过构建“智能底座+技术平台”，全面提升采购商城的管理水平。在技术层面，系统有效解决数据质量治理、智能价格体系构建和合规监管等核心问题；在业务层面，提供成本精准控制、智能化运营辅助和多元化寻源方式等丰富功能。通过技术创新与业务场景的深度融合，实现采购商城运营体系的标准化管理和精细化运作，为企业的数字化采购转型提供全面支撑。

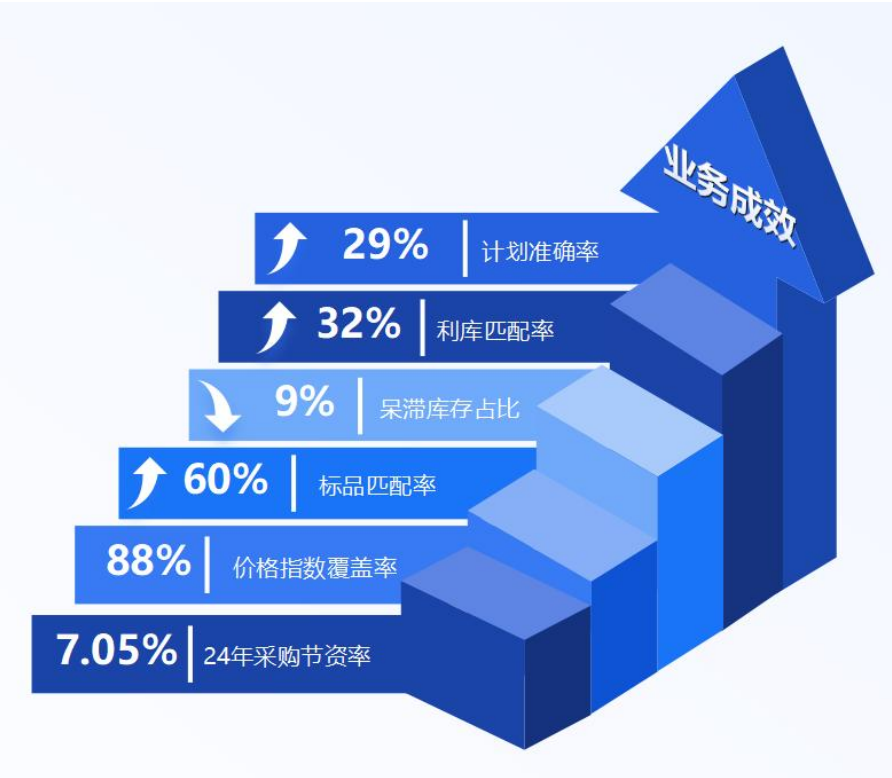
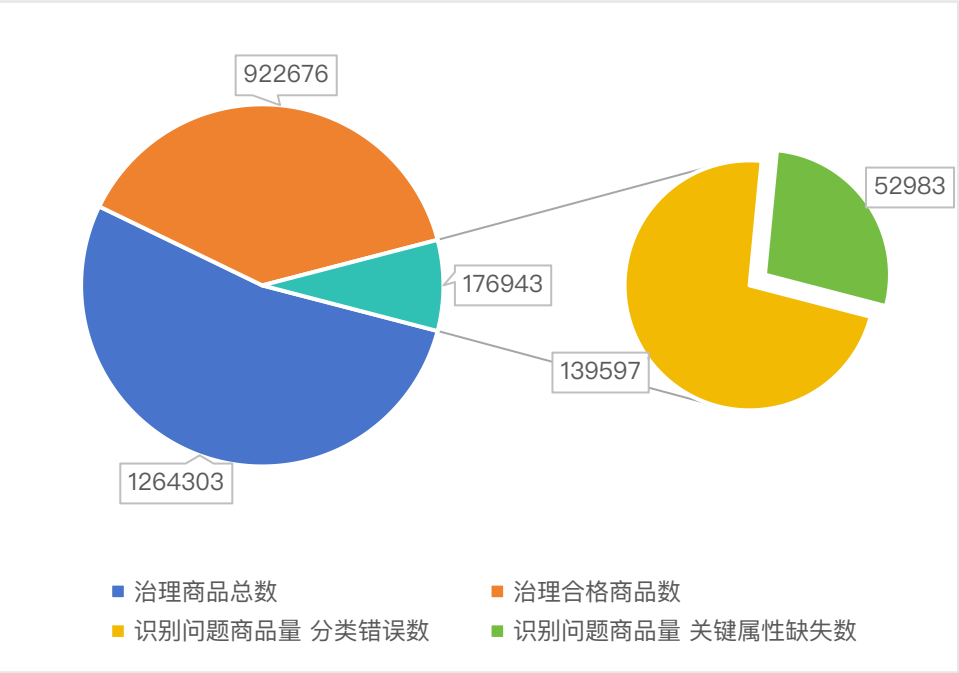


应用案例：某能源央企AI商品治理，取得阶段性成果

某能源央企通过AI商品数据治理系，已完成92万+条商品数据的标准化处理，累计生成合格标准商品数据55万条，精准识别问题商品10万条，并将分类错误率控制在8.67%、关键属性缺失率降至7.09%，在商品数据标准化建设方面取得重要突破。2022年完成了大批量的商品治理和标准商品、物料信息生成，成果丰厚。但是推送治理后合格率并不高，属性缺失问题经管控后有所解决，但分类错误问题仍较为严重。因此得出结论：2023年6月后治理工作一方面可以缩减商品量，集中对精选商品进行治理，另一方面重点对于分类错误进行针对性治理。

商品治理 126万4303	商品物料标准模板 260套	标准属性名 595个	标准属性值 28457	标准属性同义词 11121
------------------	------------------	---------------	----------------	------------------

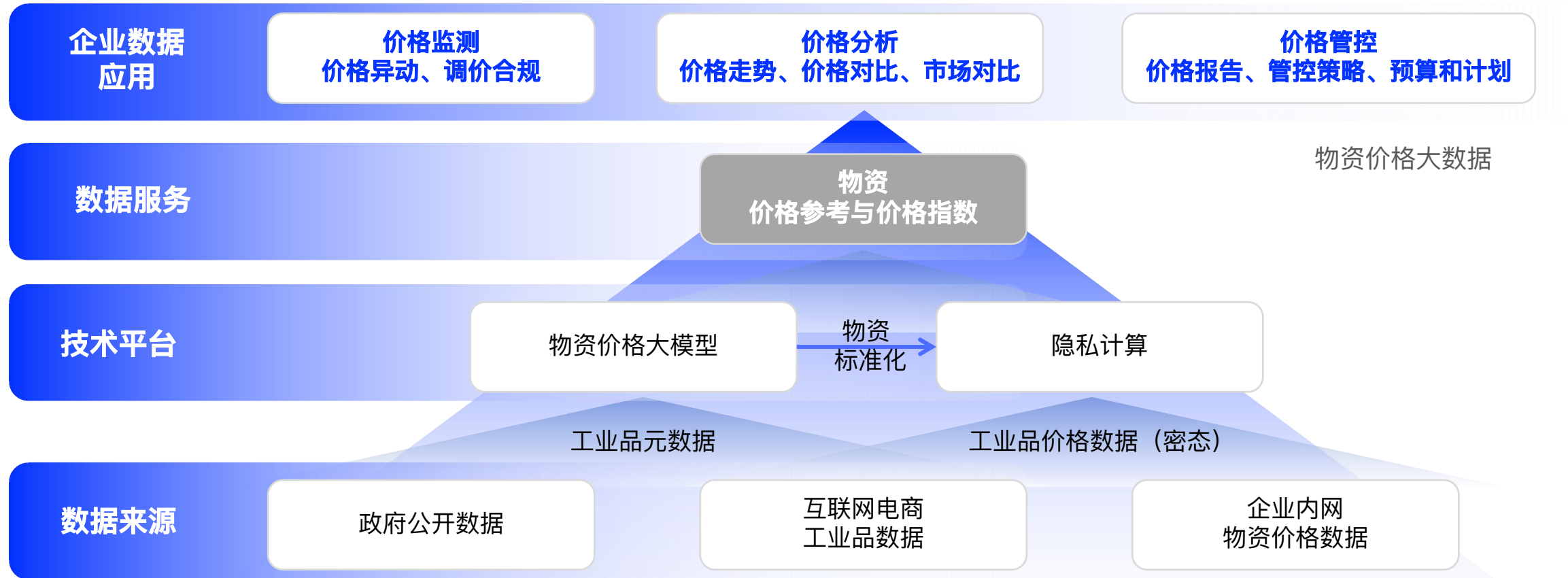
品类数据治理情况



AI价格监测：构建动态价格指数体系，实现价格管控升级

通过整合政府公开数据、电商平台价格和企业内部交易数据等多源信息，运用大模型智能分析技术和隐私计算加密算法，构建动态价格指数体系。通过多维数据交叉验证和趋势建模，系统可实现：实时市场价格波动监测，跨渠道价格合理性分析及采购定价策略优化。尤其适用于大宗商品、原材料等价格敏感领域，帮助企业把握市场行情、识别异常价格、防范采购风险，实现价格管控升级。

智能价格监测



招标投标
商城运营

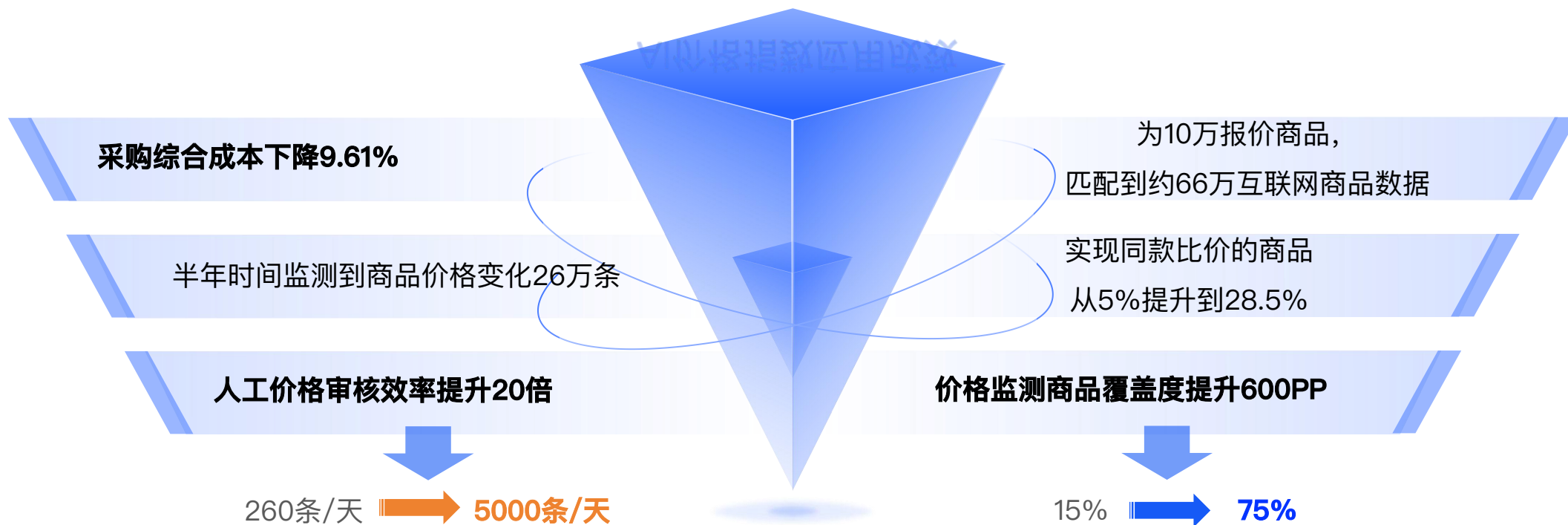
应用案例：某央企应用AI价格指数服务，显著优化供应链管理效能

某央企集团通过应用AI价格指数服务，价格审核效率提升20倍，监测商品覆盖度从15%增至75%。系统为10万报价商品匹配66万互联网数据，半年内捕获26万条价格变化，同款比价率从5%提升至28.5%，采购综合成本下降9.61%，显著优化供应链管理效能。

项目背景： 内部相关部门对商品价格存在过高质疑和投诉；需通过实时分析市场数据，对价格波动进行监控，协助采购部门和用户做出更为精准合规的采购决策，提升采购合规性，降低采购成本。

建设内容： 商品数据管理及治理模型管理、商品标准库和价格库、价格指数应用、价格管控与商品比价等。

AI价格指数应用成效





PART 04

数据资产化催生供应链金融和谐生态

供应链金融行业生态图谱

产业金融平台

银行系



企业系



第三方



基础数字科技服务

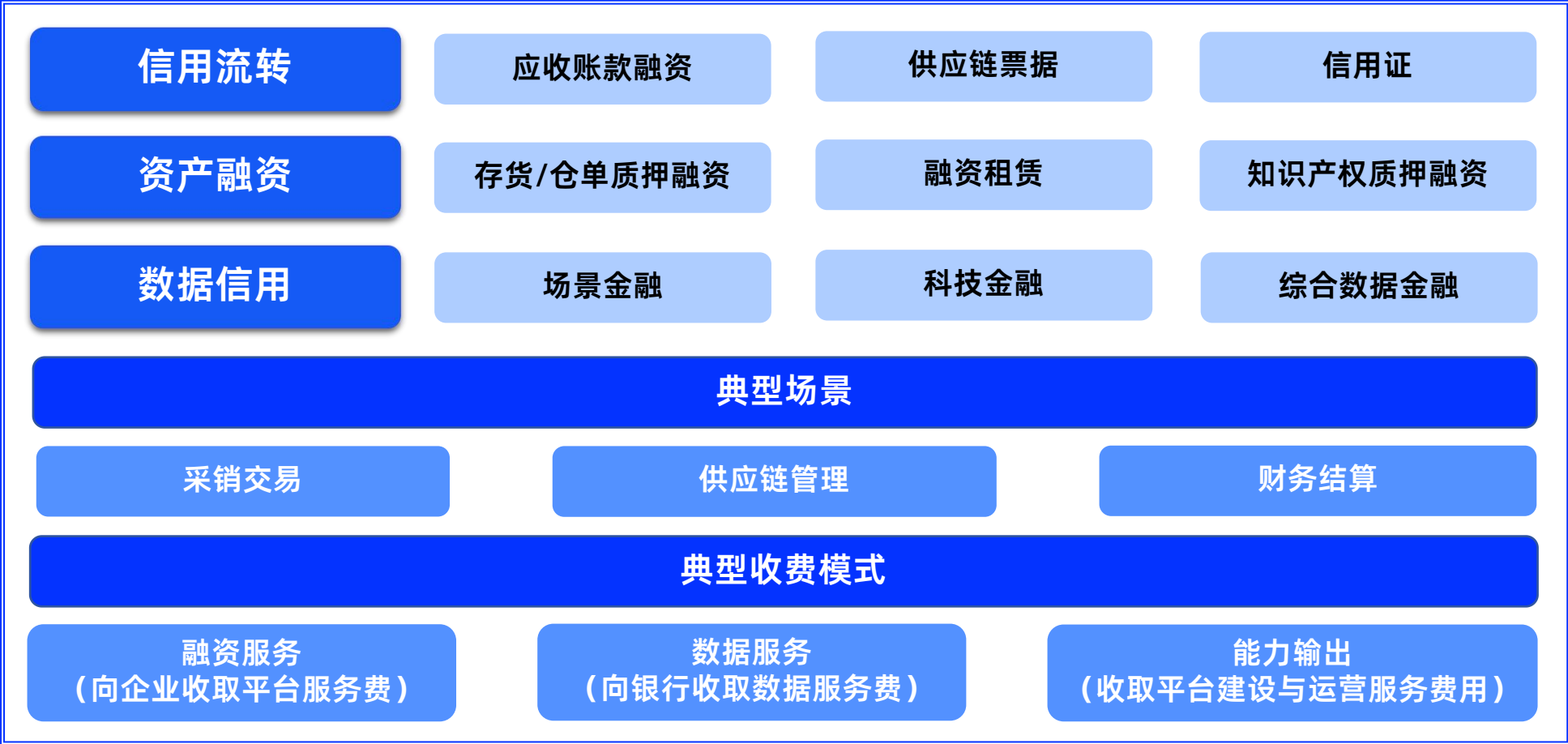


数字金融基础设施

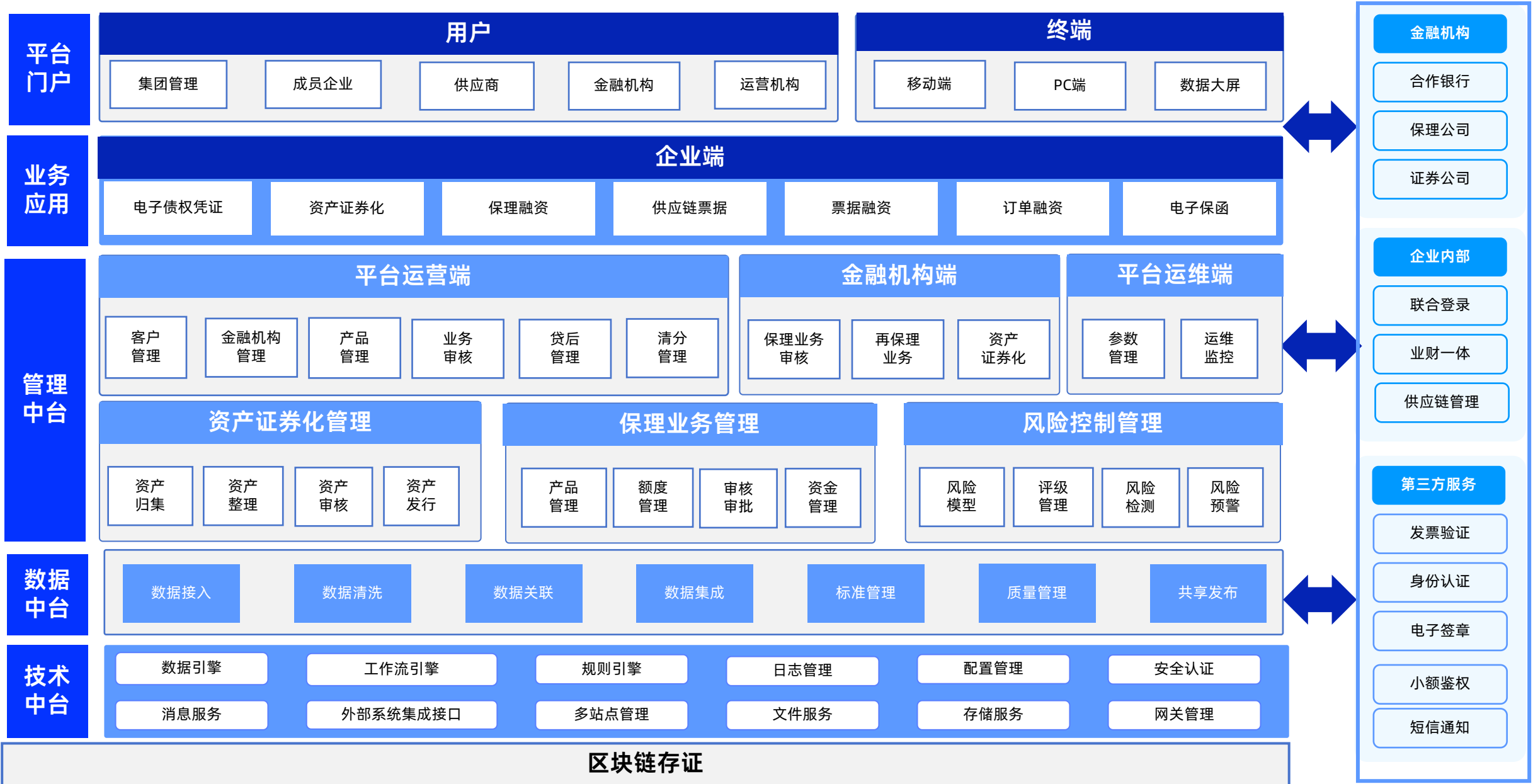


供应链金融，构建“场景嵌入+数据赋能”新商业模式

供应链金融生态平台通过整合多元业务场景与金融工具，以应收账款融资、存货质押等场景为核心，结合数据信用、科技金融等创新模式，打通供应链信用流转路径。在盈利模式上，形成三重收入结构：面向企业端收取融资服务费（如供应链票据贴现）、面向金融机构提供数据风控服务收费，以及为产业链参与者提供平台建设与技术输出服务。“场景嵌入+数据赋能”的商业模式，既解决了传统供应链金融的信息割裂问题，又通过采销交易、财务结算等高频场景增强用户粘性，实现数据资产与金融服务的协同增值。



供应链金融平台生态架构

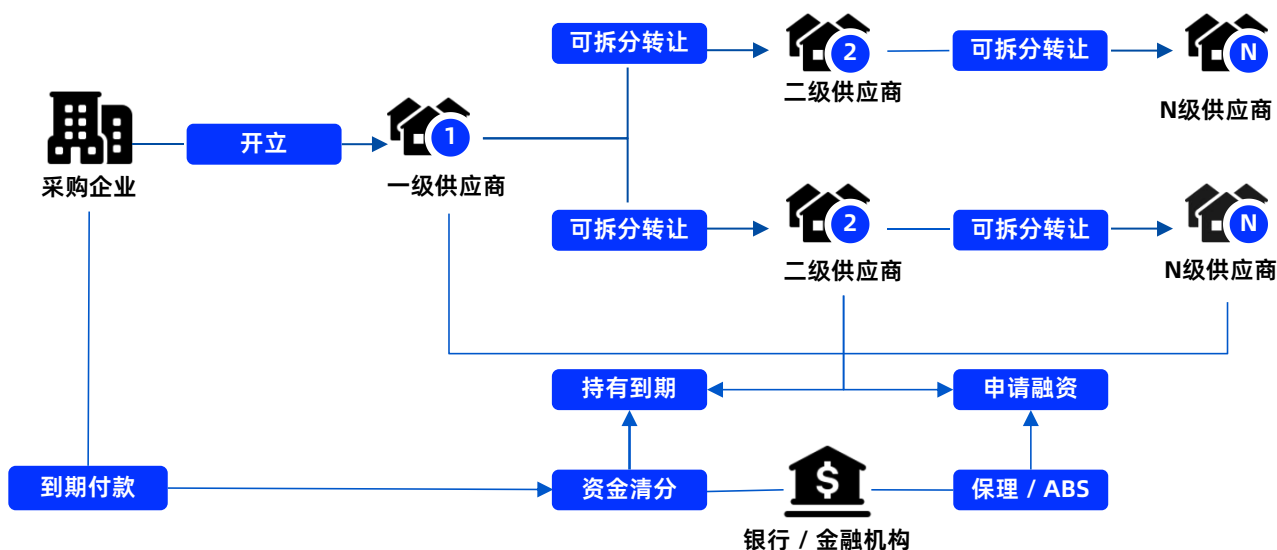


供应链金融产品1：电子债权凭证

供应链金融服务平台赋能核心企业采用电子签名方式开具应收账款电子凭证，承诺在约定期限内向供应商支付确定金额。支持电子凭证的全生命周期管理，包括在线签发、多级流转和便捷融资等核心功能，具有高度流动性、灵活拆分性、快速融资性和成本优势等特征。电子凭证在功能属性上与票据相似，但更深度嵌入供应链场景，实现了支付结算与融资服务的高度融合，成为供应链金融领域的高效工具。

线上便捷确权：全线上操作，简化确权，区块链多级拆分流转

信息安全可信：身份认证+电子签章+区块链，全面保证企业数据安全



对核心价值

降本增效：降低核心企业有息负债，降低供应链资金成本

流动性管理：压两金，帮助核心企业完善账期管理、优化现金流

保障供货：保障按时供货并加强供应商管理

功能定制化：提供个性化定制开发服务，ERP/财务/资金系统全面打通

对供应商价值

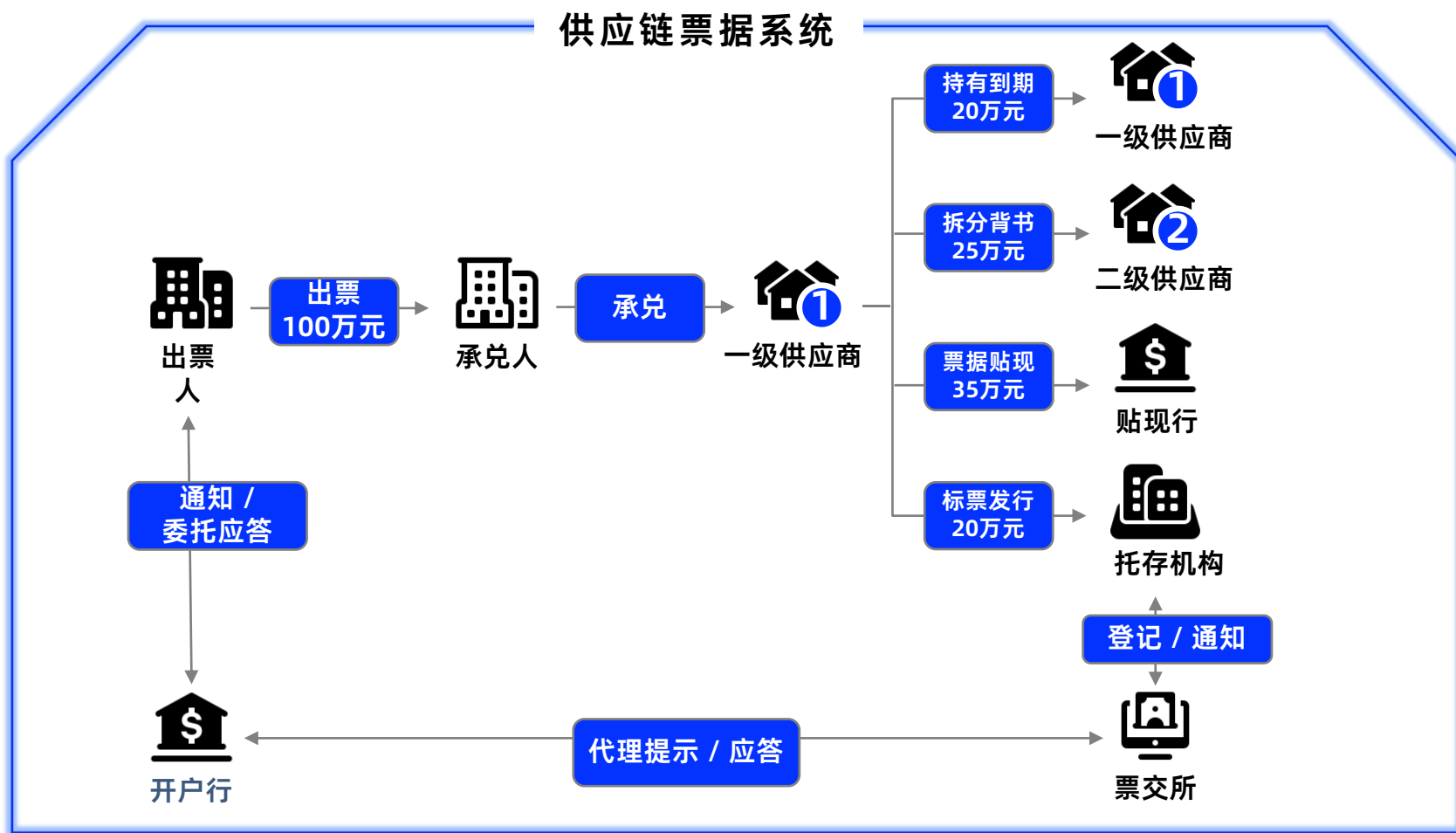
- 锁定回款 融资便捷 手续简便 清分无忧
- 降低融资和财务成本 优化财务报表

对金融机构价值

- 盘活优质核心企业闲置授信
- 运营服务支撑，减少人员投入
- 批量获客，落实普惠指标
- 风控保障及数字化风控能力提升

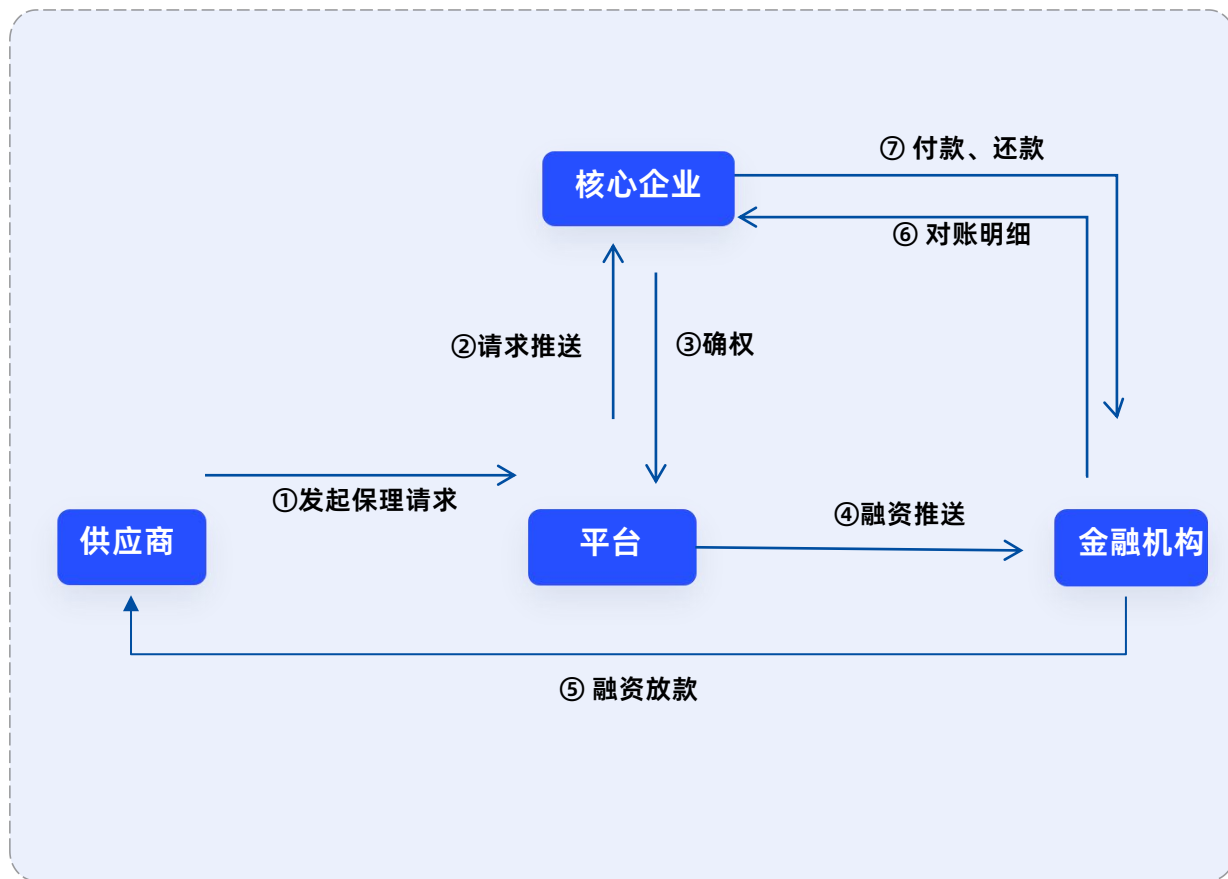
供应链金融产品2：供应链票据

供应链票据作为传统商票在供应链场景下的创新升级，凭借其“可拆分”特性显著提升了在复杂供应链中的支付与融资效率。该产品为企业提供全流程线上票据服务，涵盖出票、承兑、收票、拆分、背书、托收、保证、贴现、质押、存托、追索及信息管理等完整业务环节，所有操作均直连上海票据交易所系统。同时支持个性化接口开发，可根据企业需求定制前端出票系统解决方案，实现业务流程的灵活适配。



供应链金融产品3：正向应收账款保理

供应商向核心企业发起应收账款确权确期申请，核心企业进行确认，供应商将该笔应收账款转让给平台合作金融机构，发起的无追索权保理业务申请，金融机构审核贸易背景材料后放款。



政策背景

- 《保障支付条例》约定，中小企业以应收账款担保融资的，机关、事业和大型企业应当自中小企业提出确权请求之日起30日内确认债权债务关系
- 国资（2022）40号文，积极发挥供应链服务平台作用，基于真实业务数据为上下游中小企业信用赋能，助力中小企业拓展融资渠道、获取低成本资金、减少资金占用

产品特点

- 全线上放款，最快T+0到账，无需繁琐的开户和额度审核流程
- 全流程线上闭环管理，确保资金安全
- 全程线上化操作，融资过程高效便捷
- 盘活应收账款，提高资金周转效率，降低产能成本
- 降低敞口风险，优化财务报表，提升企业财务管理水平
- 提供一对一专属服务，提升客户融资体验
- 核心企业合作范围广，准入率高，确保服务的广泛性和可靠性

供应链金融产品4：分离式保函

分离式保函是指申请人（担保公司）与被保证人（投标人）分离，通过第三方（担保公司）向银行申请，投标人作为被保证人，银行以出具保函的形式向招标方承诺，当投标人不履行约定的义务或承诺的事项时，由银行按照保函的约定代为履行债务或承担责任。

服务保函的种类

投标保证金

履约保函

预付款保函

质量(维修)保函

农民工工资保函

合作金融机构

中关村担保

中投保

国华文科

建设银行

交通银行

上海银行

.....

平台分离式保函优势

01 综合比价，降低客户成本

平台对接多家担保公司、开函银行，可对开函综合价格进行比对后选择，优化客户成本。

02 专业服务，提升业务效率

平台具备属地化销售团队、7*24运营服务及专业产品团队，提升沟通和业务落地时效。

供应链金融产品5：订单融资

以历史和当前贸易数据为授信依据，将融资节点前移，为与核心企业有稳定合作的上下游企业提供低成本、无担保的信用融资，“确真不确权，脱核不离核”。通过“确真不确权”的风控逻辑验证交易真实性而非强制确权，以“脱核不离核”的业务策略实现脱离核心企业担保但基于产业生态的信用传递。

对核心企业价值

- 不占用核心企业综合授信，不上核企征信，不承担担保责任
- 优化现金流与账款管理，提升财报表现
- 延伸服务半径，提高链属伙伴合作黏性及上下游协同效率

对上下游企业价值

- 解决早期资金缺口难题和大额采购资金需求
- 盘活应收资产，提高资金周转效率，有效扩大产能
- 降低融资门槛，优化账款管理

对金融机构价值

- 获得更多优质企业客户
- 多维度数据支持，助力授信、风控能力提升
- 实现普惠资金的精准投放

产品特点



无抵押、无担保、纯信用



对供应商授信，无需核心企业强确权



订单即可融资，融资节点前移



应收账款或交付货物质押，可融资比例高



成本低、放款快、线上化操作，一点做全国



数据驱动模型，单户审批金额高

业务阶段

订货

到货

验收

开发票

付款计划

付款

单据/凭证

■ 合同
■ 订单

■ 货运单
■ 入库单

■ 验收单

■ 发票

■ 结算单
■ 应收账款
凭证

■ 银行回单

订单融资

融资比例

到货融资

应收融资

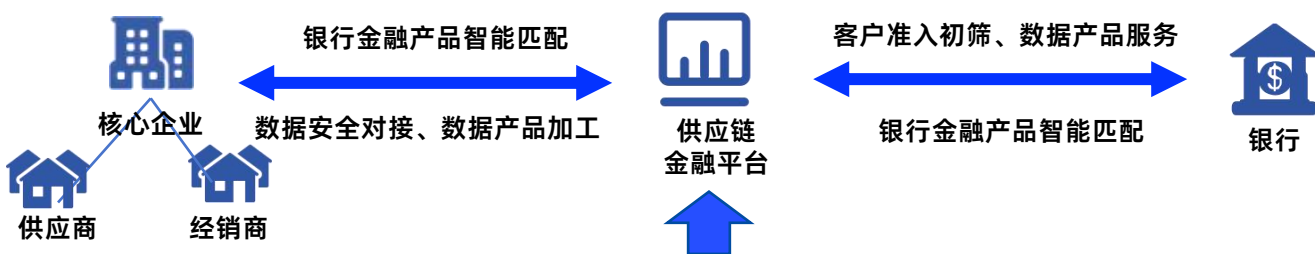
利率水平

订单E融

应收账款融资

供应链金融产品6：场景数字金融

深入分析供应链场景，融合供应链场景数据、税票、资金流水等数据，形成客户标签、画像、模型、策略等数据产品，充分发挥数据要素价值，助力中小微企业的融资服务，解决中小微企业“融资难、融资贵”的痛点。与特定场景平台对接时，可运营隐私计算技术实现数据联合应用，“数据不出域，可用不可见”，解决数据安全问题。



数据产品（决策引擎、机器学习、供应链图谱）

标签	基础标签	风险标签	链属标签	画像	链属画像	风险画像	基础画像
	初筛策略	反欺诈	预警策略		客户评级	定价模型	额度模型

数据底盘（数据接入、融合、清洗、加工）

场景数据：招投标、合同、订单、应收应付、付款、企业评价

税务发票

流水数据

公共数据：工商、司法等

三方征信

区块链、隐私计算

对平台/核心价值

- ✓ 强链稳链固链：突出链长优势，借助数字信用为供应商提供融资支持，稳固上游供货渠道
- ✓ 发挥数据要素价值：数据驱动，充分发挥供应链交易数据价值
- ✓ 强化生态服务：脱核不离核，以数据赋能提升对生态客户的服务能力

对供应商价值

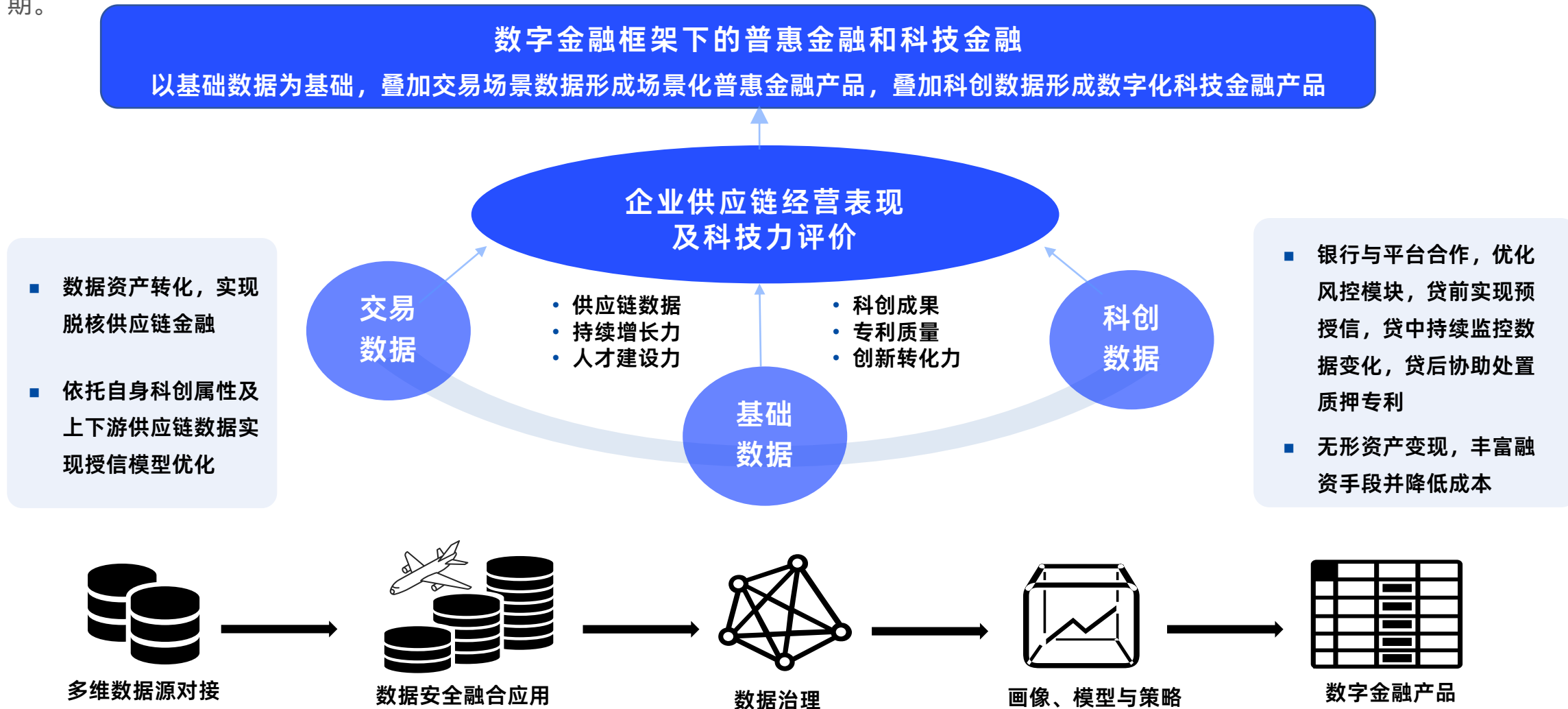
- ✓ 缓解融资难题：通过脱核不离核有效解决融资难问题
- ✓ 实现降本增额：借助核心企业链属关系、交易数据的价值，降低贷款成本，提高授信额度
- ✓ 智能匹配银行产品：多银行产品匹配，快速低成本获得资金

对金融机构价值

- ✓ 助力银行接入并解读场景（核企、平台）数据
- ✓ 批量、低成本获取小微客户
- ✓ 辅助银行实现客户初筛、风险识别
- ✓ 辅助银行实现贷后预警监测

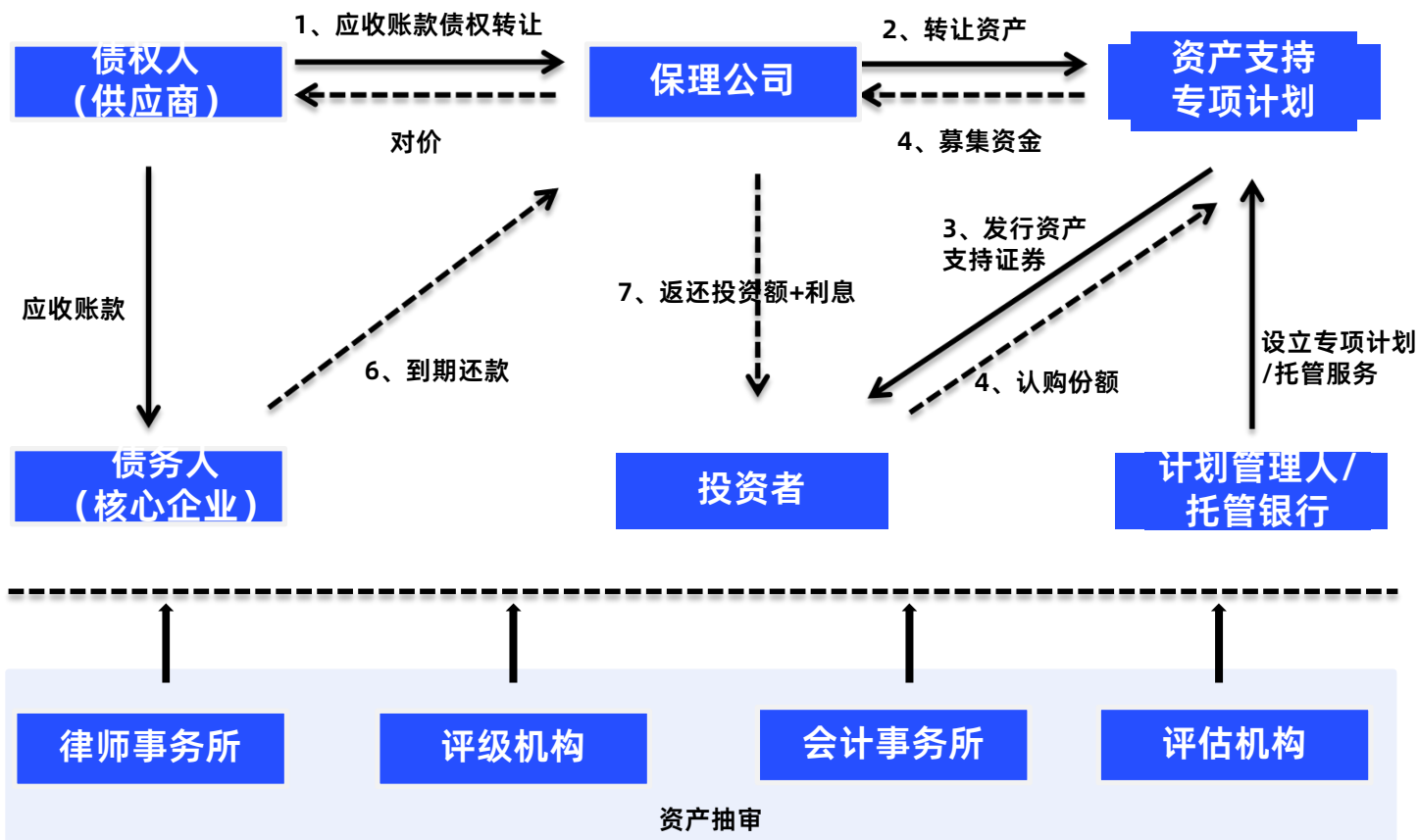
供应链金融进阶1，交易场景数据叠加科创数据

在数字金融体系下，基础数据与多维场景数据的融合催生了创新金融模式。通过叠加交易场景数据，金融机构可构建精准风控模型，开发普惠金融产品，解决中小企业融资痛点；而整合科创数据后，则形成覆盖研发、专利、成果转化的科技金融解决方案，助力科技创新全周期。



供应链金融进阶2，保理资产证券化

资产证券化系统主要为保理公司提供应收账款资产整理线上化服务，包括资产收集、资料传输、线上审核、在线签约、发票验真、资产打包、发行管理等，从而提高ABS资产梳理效率，缩短发行前的资产搜集过程。



◆ 平台业务流程

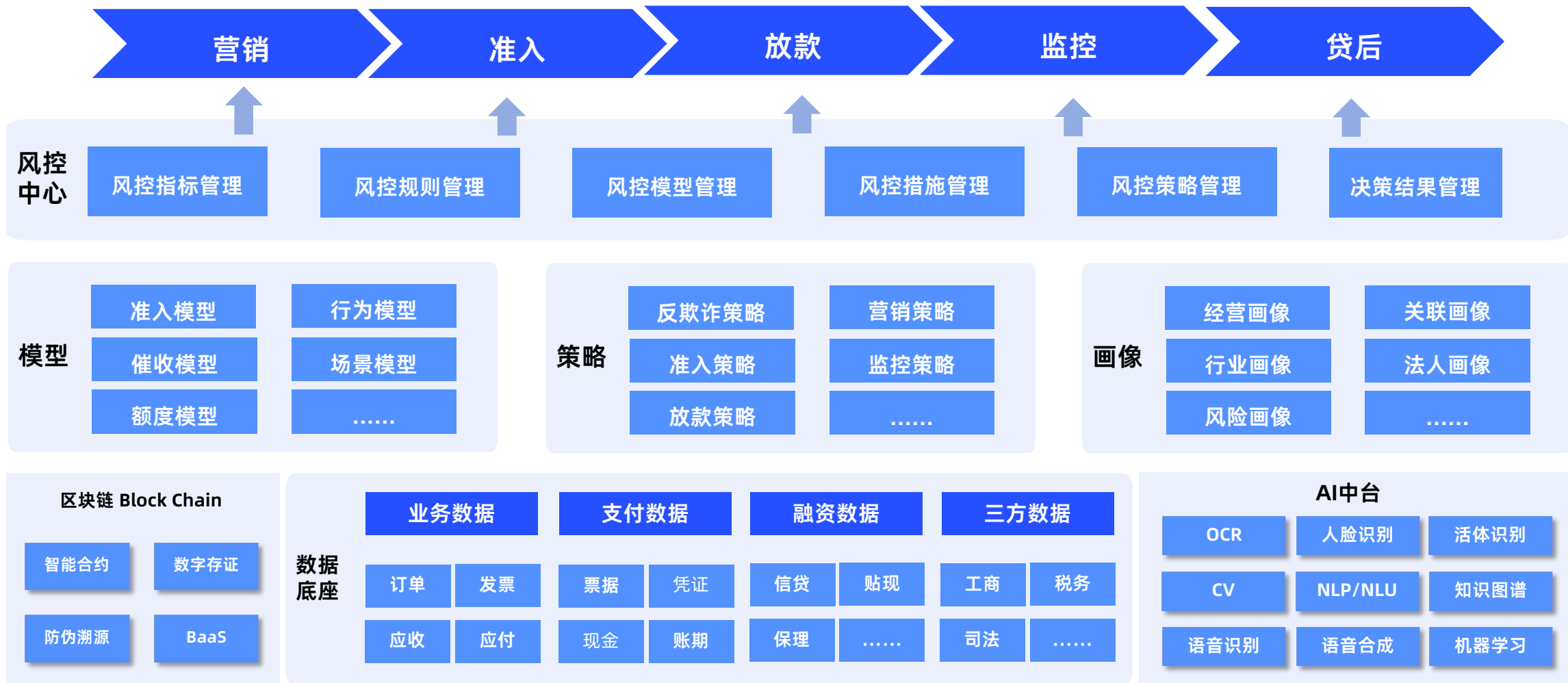
- ①保理公司整理资产初始信息。
- ②供应商和核心企业在线确认资产，上传资产材料。
- ③保理公司内部进行资产审核，审核完成后进行资产打包。
- ④律师事务所、评级机构、会计事务所等机构登录平台下载资产资料，完成资产抽审。

◆ 线下业务流程

- ①保理公司受让资产后，支付对价给供应商。
- ②ABS各相关方完成线下协议签署。
- ③在交易所完成资产支持证券发行，募集资金。
- ④核心企业到期还款。
- ⑤认购到期，返还投资者份额。

场景+数据+AI风控，推动供应链金融智能化和高效化

AI、区块链与大数据技术深度融合，构建覆盖营销、准入、放款的全流程智能风控体系。通过整合订单、税务等多元数据，结合动态画像与模型分析，实现精准风险评估。区块链保障数据可信，AI驱动智能决策，使风控策略灵活匹配各类场景。这种“数据+场景”模式显著提升反欺诈能力，优化贷后管理，推动供应链金融服务向智能化、高效化转型。



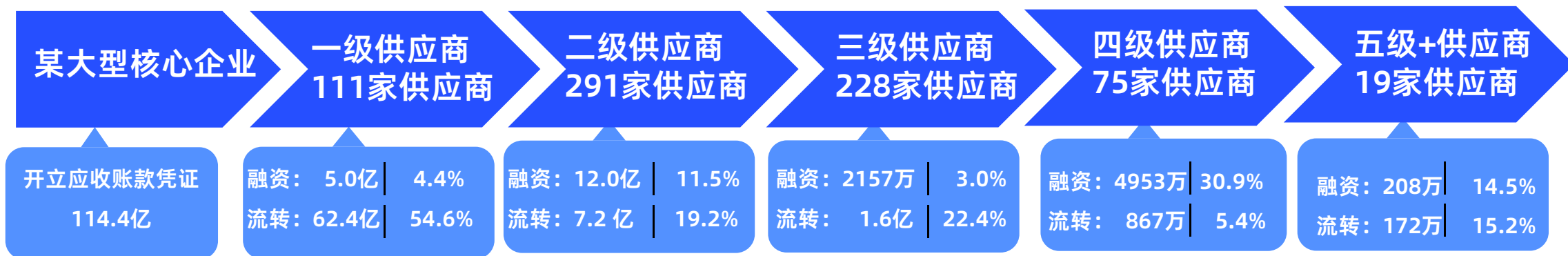
应用案例：服务高端制造，数据要素价值贯通产业链上下游

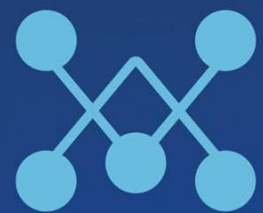
某高端制造业数字化供应链金融平台于2017年启动建设，截至2024年底，对接金融机构50余家，形成了符合行业供应链特色的金融产品体系和线上化运营体系，为供应链上配套企业提供从订单、交付到应收账款阶段的线上化融资服务。

平台已服务母集团内核心企业百余家，供应商千余家，覆盖多级供应链配套关系，并延伸服务全高端制造业，成为行业级平台，累计服务全行业应收账款确权结算金额数千亿，普惠融资金额数千亿，实现三角债清理数百亿。现已成为服务于高端装备制造和基础设施建设行业的全国性第三方供应链金融头部平台。

平台从支撑产业链供应链安全韧性出发，到打造数据要素价值发挥体系，已成长成为国家级专精特新“小巨人”企业和国家高新技术企业。平台公司在数据安全可信流动及数据产品运营方面完成了一系列能力建设，形成了区块链、隐私计算、大数据建模、人工智能应用等系列科技产品与服务，建设了覆盖全国的线上线下结合的服务团队，为产业侧的数据要素价值发挥、金融侧的高质量发展和做好“五篇大文章”提供强劲助力。

供应链金融贯通产业链案例





PART 05

数智采购供应链技术创新与价值共创

数智供应链产业生态图谱



震坤行：5大标准采购交易服务矩阵，重塑采购效率与生态

震坤行致力于通过创新的数字化供应链解决方案，为客户提供一站式的工业用品采购与管理服务，实现工业用品供应链的透明、高效、降低成本。震坤行深度构建了贯穿寻源、采购、履约、运营管理全流程的数字化工具与平台，通过“多元服务矩阵”构建覆盖企业全生命周期的数智采购解决方案，满足从初始到进阶的多样化需求。该体系通过“5大标准服务+全链路生产支撑”双轮驱动：以官网、专属商城、API等满足采购数字化需求，覆盖供应商管理、商品标准化等环节；通过智能小仓库等适配生产场景，从采购到生产全链路赋能，借多元服务矩阵推动企业数字化转型，重塑工业采购效率与生态。

自助一站式 数字采购工具	采购管理需求 高级定制	选品场景嵌入 沿用原工作流	对接企业自建电商 采购全流程	现场物料对接 0库存领用即下单
ZKH官网+工邦邦(GBB)	专属商城(webshop)	采购系统互嵌(Punch)	自建平台对接(API)	智能小仓库(EVM)

5

大标准采购交易服务矩阵

【满足企业采购环节数字化需求】

全

链路支持企业生产场景

【满足生产供应链数字化升级】

01-供应商管理

供应商数字管理经验&工具



02-商品标准化

商品数字化方案，减少冗余



03-“进/销/存”管理

履约数字化，仓储全透明



04-制造生产管理

MRP生产对接



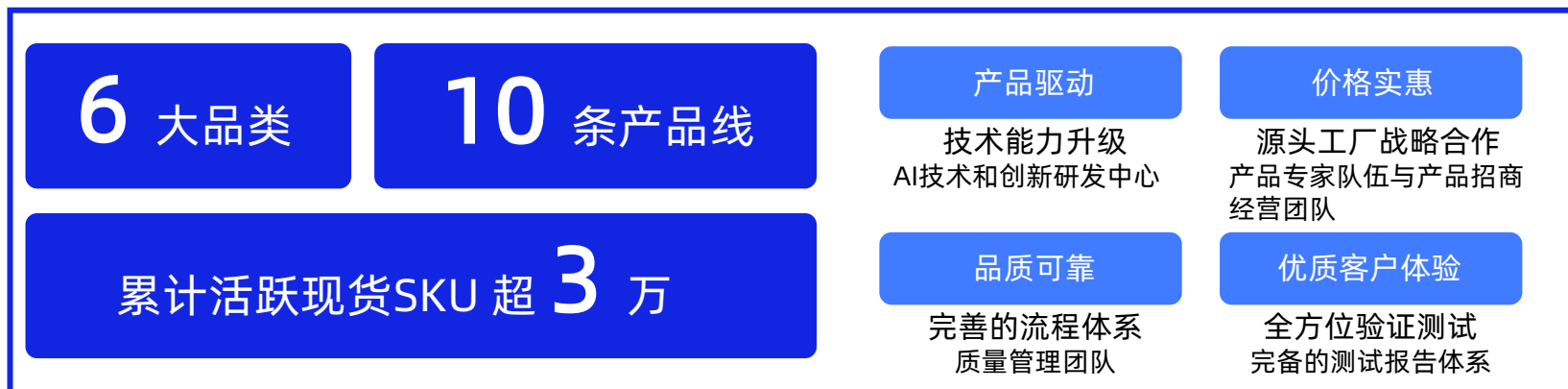
05-员工领用管理

MES生产工单即取



震坤行：自有品牌国产平替，向价值链上游延伸

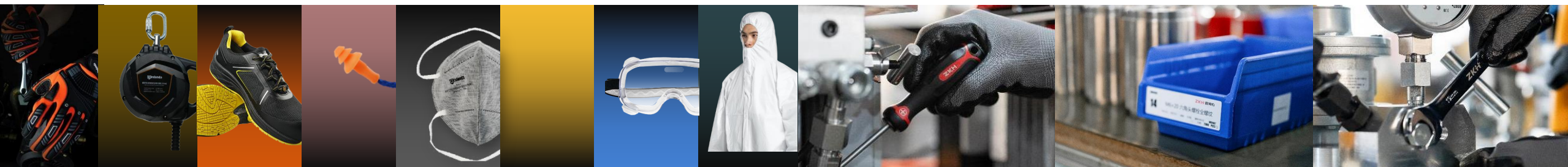
震坤行通过自有品牌建设实现了工业品供应链的价值升级，依托3万+SKU精选商品池，聚焦个人防护、工具等高需求品类，打造“安丹达”等子品牌专业产品矩阵，在关键领域逐步推进国产化替代进程；潜心洞察行业场景的真实需求，以真实需求驱动产品升级，高效链接终端客户和源头工厂，产销链路极简，大大减少中间差价，助力企业持续降本；自有品牌设计团队由IDEA、IF奖项获得者组成，打造工业美学的同时实现材料、结构和包装创新；质量团队由行业专家组成，严控准入标准和产品品质。震坤行完成了从平台集采到自主供应的转变，更通过数字化产品开发、智能化供应链协同，重塑了工业品“研发-生产-交付”全价值链，展现了平台型企业向价值链上游延伸的创新实践。



是一家提供个人防护用品（PPE）设计、研发、生产和解决方案的产品公司。依托于CNAS认证实验室的先进研发和检测能力，安丹达为客户提供国际品质的高性价比PPE产品，致力于成为兼具创新和关爱精神的企业。

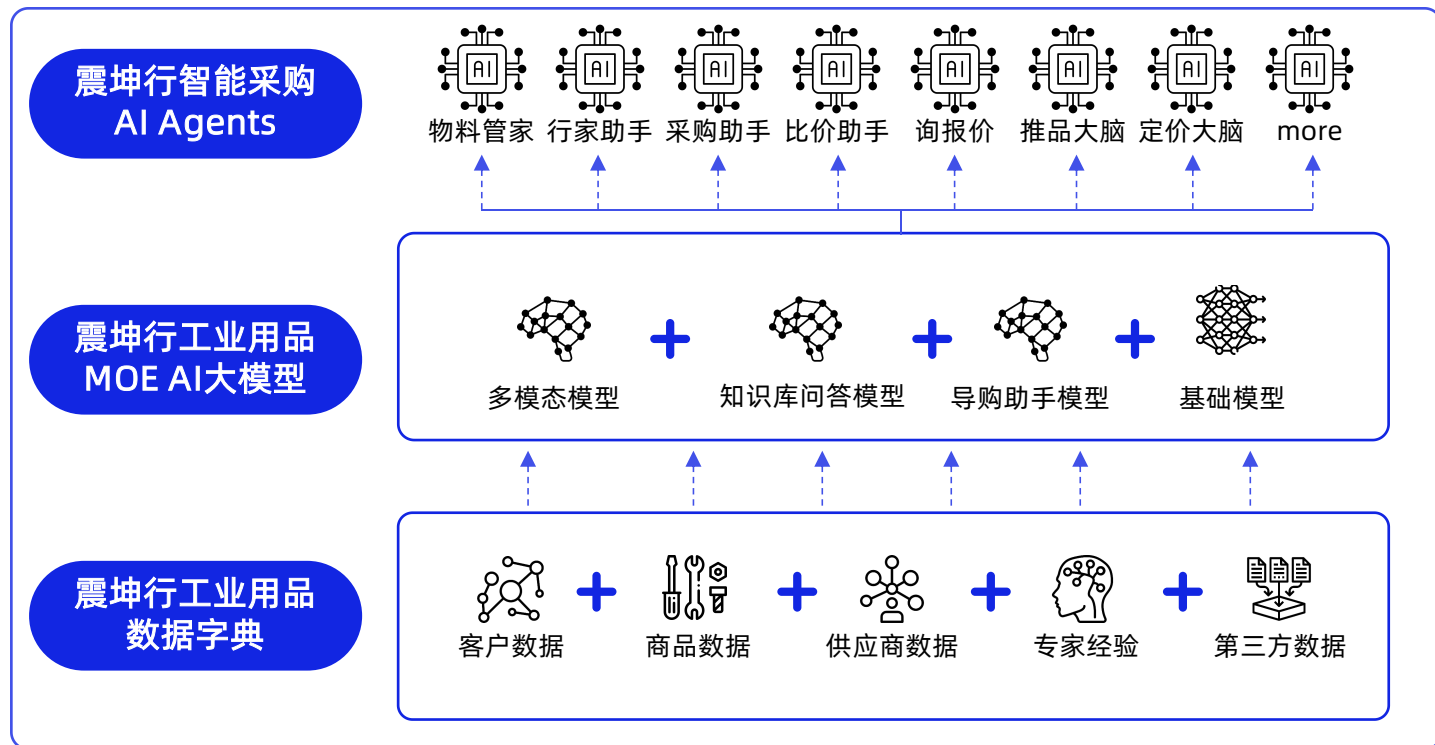


是震坤行自主推出的工业用品品牌，依托震坤行数字化的工业用品服务平台，为全球客户提供更高品质、更优价格、更快交付的工业用品，持续打造集设计、研发、生产、销售和售后服务于一体的优质客户体验。



震坤行：AI大模型打造多个智能体，破解工业采购难题

震坤行依托1700W+SKU商品数据库和自研MOE AI大模型，打造覆盖MRO采购全链路的智能体矩阵。其中，AI物料管家利用生成式AI技术快速输出结构化、标准化物料数据，实现“一物一码”，将传统数周的物料管理工作缩短至小时级；AI行家助手作为MRO领域首个智能客服，为数万家客户、供应商与企业员工提供交互式问答服务，提升信息获取、知识共享与协同效率；AI推品大脑基于行业场景化商品池，已助力客户完成超1000万次精准选型匹配，推动工业品采购从传统经验驱动向数据智能驱动的范式转变，为制造业企业提供更高效、更精准的智能化采购体验。



►AI物料管家 – 国内首款生成式AI物料管理工具

通过AI技术实现工业物料数据智能结构化、标准化处理的工具，可将复杂的非结构化数据快速转化为统一规范的“一物一码”参数，大幅提升物料管理效率和准确性。

►AI行家助手 – 工业用品领域的ChatGPT

面向工业用品采购领域的智能问答系统，通过MRO垂直领域大模型为客户和供应商提供精准的业务咨询、订单查询和商机推送服务，显著提升产业链协同效率

►AI推品大脑 – 场景化智能选型工具

精准理解客户需求，实现海量商品的智能匹配与推荐，主力客户更快、更好、更优选品。

震坤行MOE自研AI大模型



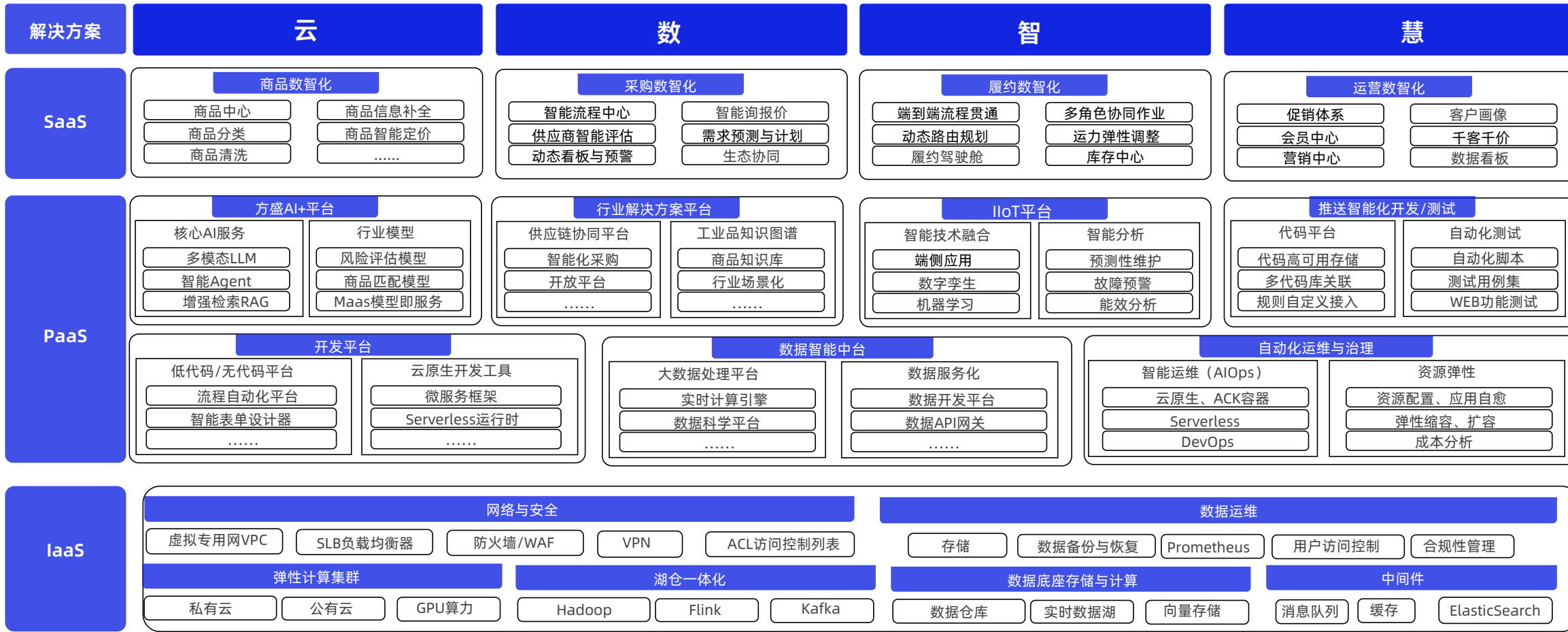
32条产线
1700W+SKU商品数据



十亿级参数数据字典

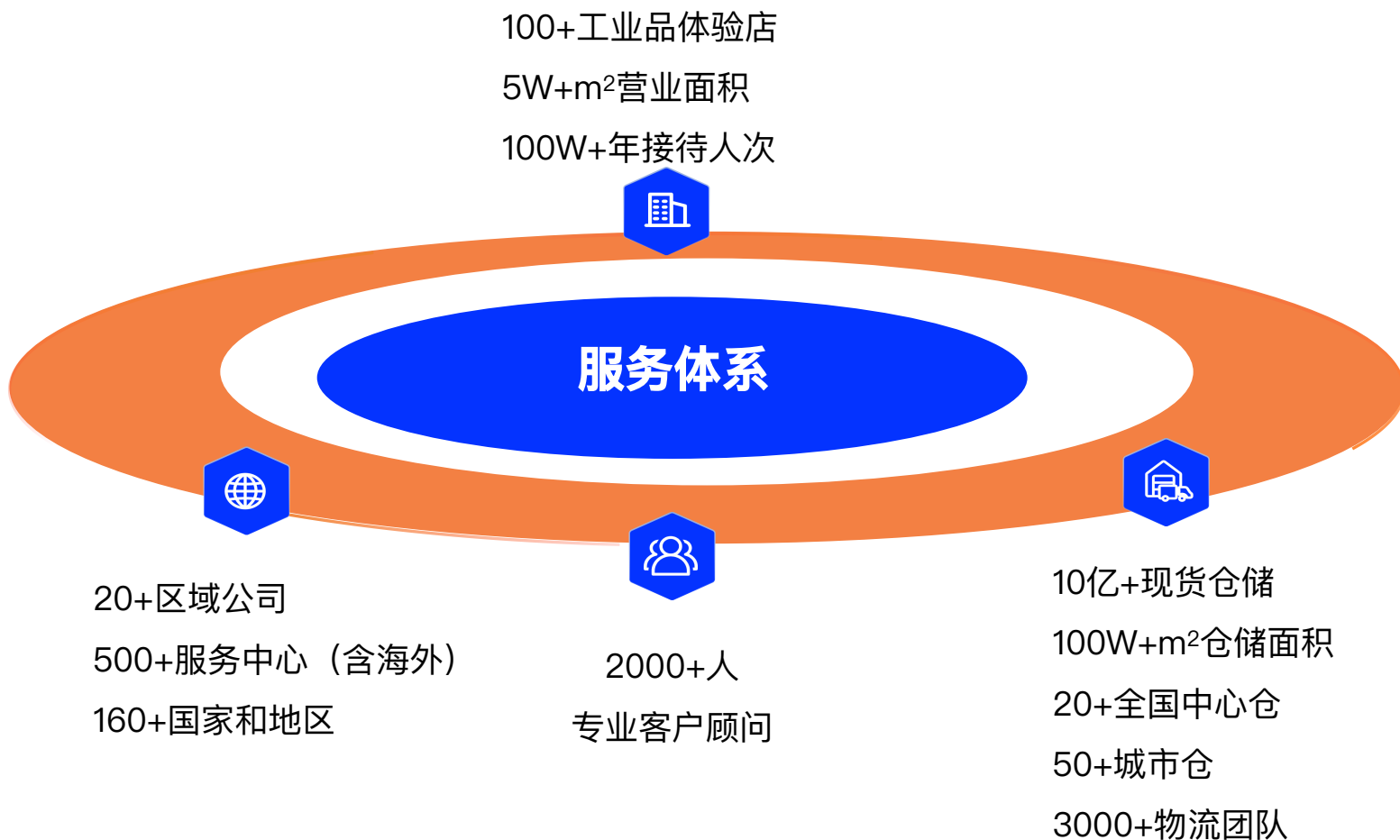
鑫方盛：云数智慧平台，重构工业品供应链价值体系

鑫方盛通过“云数智慧”平台构建贯穿工业品供应链全链路的数智化解决方案，从经验驱动转向数据智能驱动，实现从商品管理到交付执行的全流程优化。在商品管理方面，运用AI技术实现非标产品的智能标准化处理，有效解决行业长期存在的规格混乱问题；在供应链协同方面，通过智能合约和自动化技术优化供应商协作流程，显著提升资金流转效率；在履约交付方面，依托智能调度系统和数字化仓储网络，保障复杂场景下的及时响应能力。



鑫方盛：专业服务构建工业品采购生态，全链路能力引领行业升级

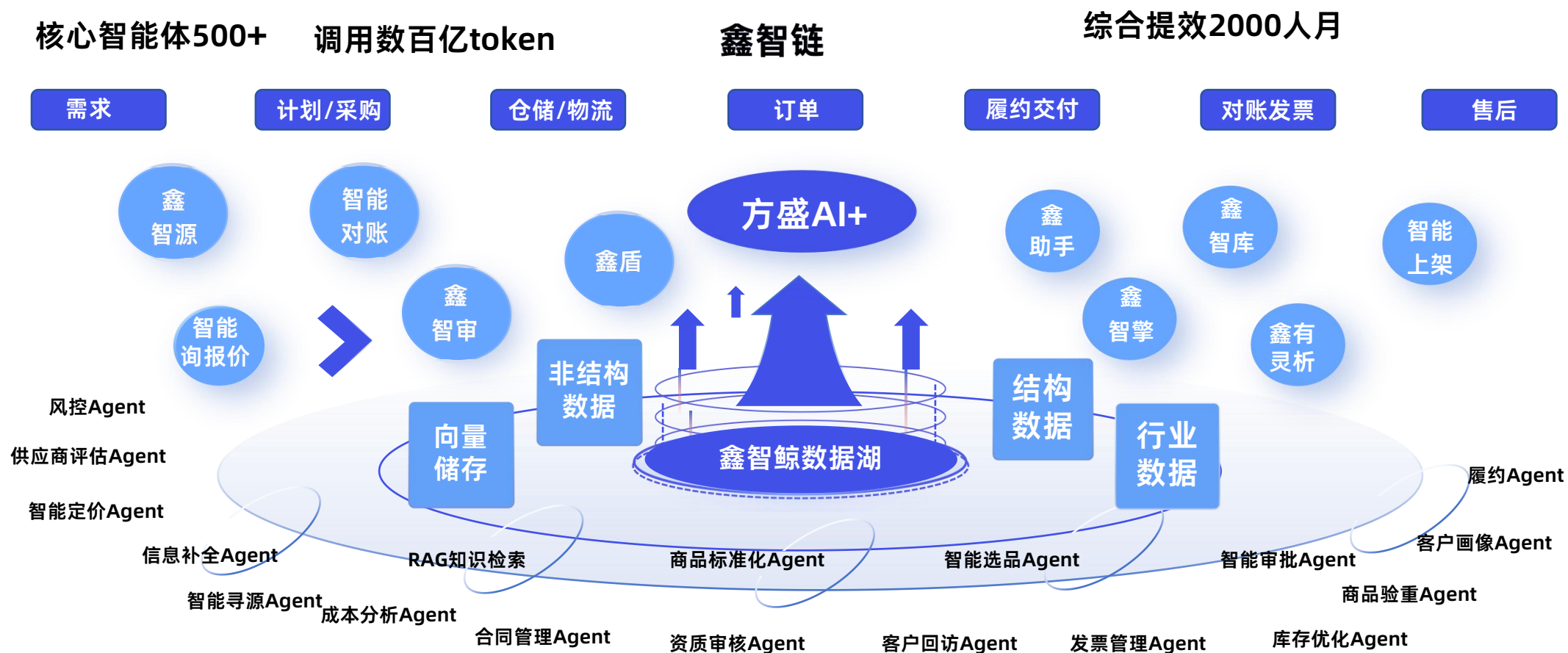
鑫方盛通过覆盖全国的专业服务网络（100+体验店、500+服务中心、2000+顾问团队）与智能物流体系，实现99%履约及时率，10亿级现货仓储保障高效交付。其创新性在于将驻场服务、数据化运营（BI分析、千客千价）与线下体验场景深度融合，为客户提供MRO全托管等定制化解决方案，显著降低客户综合成本，形成“供应链+服务+技术”三位一体的工业品生态闭环，成为行业数字化转型的实践标杆。



鑫方盛MRO定制化全托管是一种综合性服务解决方案。作为专业的MRO供应链管理专家，鑫方盛以系统平台为工具，以驻场人员为服务基石，提供成熟高效的供应链管理服务，降低隐性采购成本，实现企业MRO综合采购成本最优的管理目标。

鑫方盛：鑫智鲸数据湖+方盛AI+鑫智链三位一体，推动数智化升级

鑫方盛智能供应链体系，以数据为基石、AI为核心、生态为延伸，推动工业品供应链数智化升级。鑫智鲸数据湖整合行业数据与企业知识库，通过结构化治理与多模态融合，为AI提供高质量“血液”；方盛AI+依托大模型底座，实现从智能检索到决策优化的全场景覆盖，2025年上半年调用量达数百亿token；鑫智链通过生态协同平台，将AI能力嵌入采购、履约、风控等环节，形成“感知-决策-执行”闭环。三者协同不仅有效解决工业品供应链的标准化、效率、合规等难题，更以“数据驱动+智能协同”重塑行业生态，为行业转型升级提供可复制的实践路径。



阳采集团：“三商一体”创新机制推进被动采购向智能供应的范式转变

阳采集团以“三商一体”战略构建产业级采购服务平台，其创新性体现在：1) 供应链端通过智能算法实现动态选品，将3200万SKU优化为77万核心商品，并针对客户行业场景深度应用，打造行业场景专项专业一站式解决方案；2) 科技端搭建的行业大模型深度服务能源电力、建筑工程、轨道交通等领域，通过区块链技术强化供应链安全性，并运用AI分析实现精准供需匹配；3) 数字化中台打通三商数据流，使WMS系统与AI需求预测联动，实现“T+1”库存周转。该生态已服务300+头部企业，大幅缩短传统采购周期，推动产业从被动采购向智能供应的范式转变。



阳采供应链 低成本、高品质集货商

阳采供应链发挥集中采购优势，与15000家一线品牌直接签约，通过自营方式为客户提供有品质保障的商品，满足24小时全品类一件代发需求。为全国1000家商家赋能“互联网+供应链”，全国10大仓储物流中心，总面积超30万平方米，配套200多个服务网点，300多辆物流车辆，实现前置备货、高效送达的服务目标。

阳采商城 全品类、一站式供应商

阳采商城是政企大客户一站式全品类采购供应商，致力于为各类政企大客户提供“阳光、高效、低成本”的一站式智慧采购服务，通过构建“工业用品、家电设备、日用百货、办公数码、粮油食品”五大供采体系，商品达3200万+SKU，为300多家政企大客户全品类物资供应。

阳采科技 数字化、开放式服务商

阳采科技基于互联网基因，应用AI人工智能、云计算、大数据等数字技术，自主研发数字化平台、WMS智能仓储系统、质量管理体系，为企业提供全链路的数字化运营服务。阳采坚持“共生、共赢、共发展”的经营理念，支持各类市场主体共享平台资源，共同构建数字产业链新生态，助力企业高效和可持续发展。

自有品牌国产替代，稳定性抗风险性动态适配性三维度提升供应链韧性

阳采集团自有品牌依托标准化数据基建（“三码一体”体系）和垂直供应链整合，2025年自有品牌SKU将突破5万项，覆盖工业品、数码办公等核心领域。通过AI大模型分析行业采购数据，定向开发矿山机电配件、工业变压器等5万+自有SKU，满足高专业性、强适配性的国产替代需求。阳采集团自有品牌带动了上下游配套企业共同成长，构建从原材料到终端应用的完整本土产业链，降低外部依赖，强化本土协同，提升技术自主权三大路径，从稳定性、抗风险性、动态适配性三个维度全面提升供应链韧性。

01

标准筑基 柔性定制提升国产替代精准性

□ 数据标准化驱动定制研发

基于3200万SKU数据库和“三码一体”体系，构建70万标准化产品库，实现物料信息精准匹配。通过AI大模型分析行业采购数据，定向开发矿山机电配件、工业变压器等5万+自有SKU，满足高专业性、强适配性的国产替代需求。

□ 动态响应个性化需求

依托 DeepSeek 大模型预测需求趋势，采购周期缩短30%，定制订单响应效率提升40%，冗余库存降低25%。

02

生态共建 垂直整合构建战略协同网络

□ 战略联盟强化技术共生

融合品牌生产技术与自身渠道数据，推出自有品牌产品，成本降低20%且具备价格竞争优势。与品牌共建自有品牌产品矩阵，整合其制造能力与阳采的央企客户网络，覆盖办公数码等高增长品类。

□ 基础设施共享降本增效

开放全国十大仓储中心和200+前置仓，为合作厂商提供属地化入仓服务。通过WMS动态库位管理系统，实现60%自营产品24小时直达客户，减少中间周转成本。

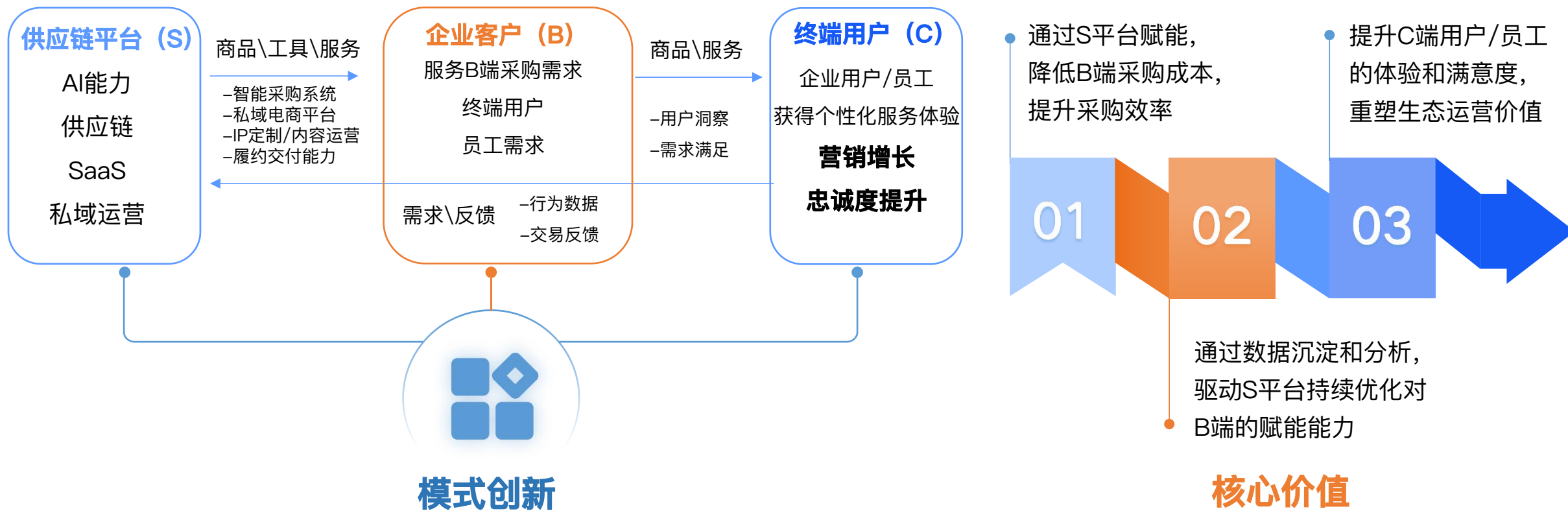
阳采集团：技术行业场景三大模型融合，实现供应链全链路数智化转型

阳采集团构建了“智能引擎-决策-协同”三位一体的AI技术体系，通过技术大模型、行业大模型和场景大模型的有机结合，实现供应链全链路数智化转型。智能引擎层依托RPA+OCR+NLP技术实现85%的流程自动化率；决策层采用DeepSeek R1大模型达成92%的需求预测准确率和70%的智能寻源匹配率；协同层基于知识图谱连接1.5万家供应商构建智能生态。



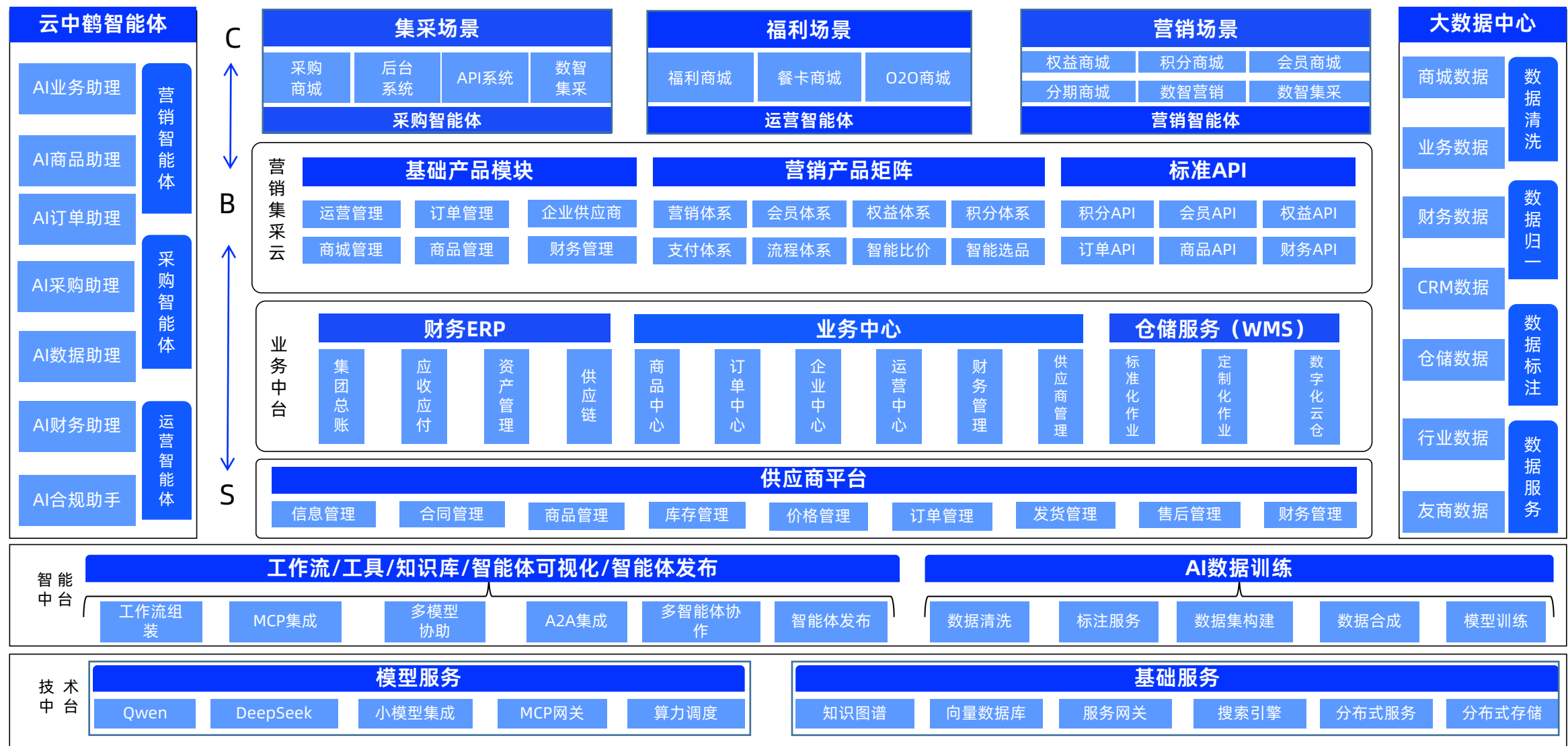
云中鹤：S2B2C智能价值平台，促进企业采购向更全面数字化转型

S2B2C模式通过构建智能价值平台，深度整合供应链资源与AI技术，实现产业链价值重构。供应链平台（S）为企业客户（B）提供智能采购系统和数字化运营能力，显著降低采购成本并提升效率；同时依托终端用户/企业员工（C）的行为数据反馈，持续优化服务体验，形成“需求洞察-精准服务-价值提升”的闭环生态。相较于聚焦私域电商的垂直实践，S2B2C模式更强调在复杂供应链场景下的跨生态协同能力，特别是在营销物资及福利品流程化、多层级供应商整合等方面的创新应用，为B端企业提供更全面的数字化转型解决方案。



云中鹤：技术中台+智能中台，构建采购营销运营三类智能体

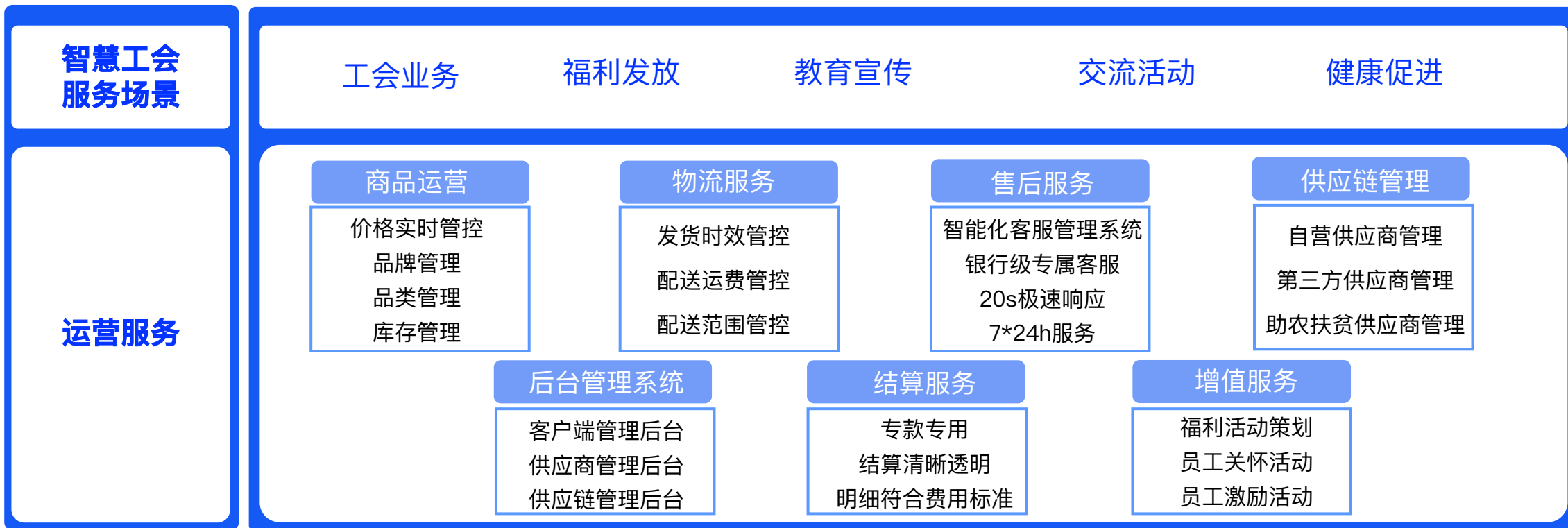
以智能中台为支撑，覆盖营销、采购、运营智能体，串联业务中台、供应商平台，借助大数据中心与AI训练，实现全链路数字化协同。



云中鹤：工会全场景一站式解决，助力降本增效全流程合规

云中鹤智慧工会平台提供覆盖工会全场景的一站式解决方案，通过数字化手段实现降本增效。平台涵盖福利发放、教育宣传、交流活动、健康促进等核心业务，并配备完善的运营服务体系，包括商品运营、物流服务、供应链管理等，确保全流程高效合规。借助自营与第三方供应商资源，平台提供多样化福利选择，员工可实时兑换，提升满意度。智能化的后台管理系统可实现价格管控、库存管理及7*24小时服务，保障体验流畅。同时，平台通过助农扶贫、员工关怀等活动宣扬企业文化，助力企业增强员工归属感，实现“引才留才”目标。

集团企业智慧工会解决方案



▶ 得力集实：构建全场景数智供应链生态，驱动工业品服务升级

得力集实以全场景数智化重构工业品服务体系，通过工业品深度服务，融合大数据与AI技术，实现精准选型推荐与采购流程标准化，显著提升决策效率；依托供应链协同体系，打通采购、生产、销售全环节，强化上下游资源联动，确保运营稳定性。二者协同形成高效闭环，既解决了工业品采购的碎片化问题，又增强了产业链韧性，推动工业品服务从单点优化向生态化、数智化升级，实现全链路价值赋能。

供应链协同体系，提升运营稳定性

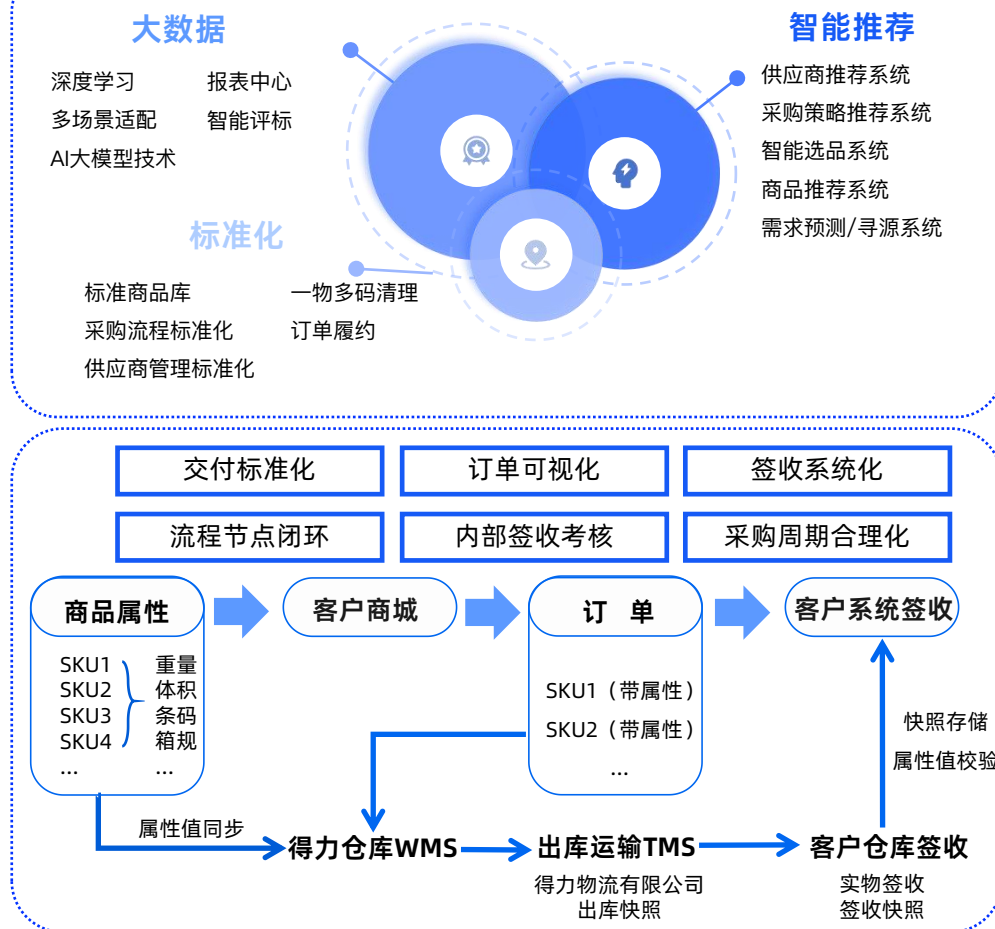
	采购供应链			生产供应链			销售供应链		
原材料商品协同	各级寻源协同	品类信息	采购计划	制造协同	生产计划	交付计划	价格信息	上架信息	履约配送
报价协同	询价/竞价协同	招标协同	招标公式	批次生产订单比价协同	批次生产订单关键信息		询价协同	招标公示	投标保证金
合同协同	合同签章协同	合同模版协同	合同预付款	生产合同签章	生产合同条款		采购合同模版协同	合同预付款协同	
订单协同	采购订单协同	订单修改协同		采购订单下发协同	生产订单修改协同		现货/询价/集采服务订单协同	订单链路信息协同	
支付协同	应收/应付协同	线上/线下/大额支付协同		应收/应付协同	质量保证金	动态折扣	应收/应付协同	线上/线下/大额支付协同/银行转账	
物流协同	发货/送货/收货协同	物流节点协同		物流服务任务协同	交货运输协同		发货/送货/收货协同	库存数据共享	
库存协同	安全库存协同	库存数据共享	库存调拨	仓储服务	仓库信息		安全库存协同	仓配信息协同	
售后协同	退货/换货/维修协同			退货/换货协同	次品费用补偿		退货/换货/维修协同		
结算协同	发票协同	账期还款协同		合同付款协同	发票协同		发票协同	应收/应付账款	
营销协同	招投信息推广	需求预测协同		服务协同	需求预测协同	销售数据共享	用户行为/画像/策略		

过程贯穿：
风险预警监控

➢ 建立稳定供应商网络，确保供应链的连续性

➢ 建立风险预警机制，应对市场波动和供应链中断

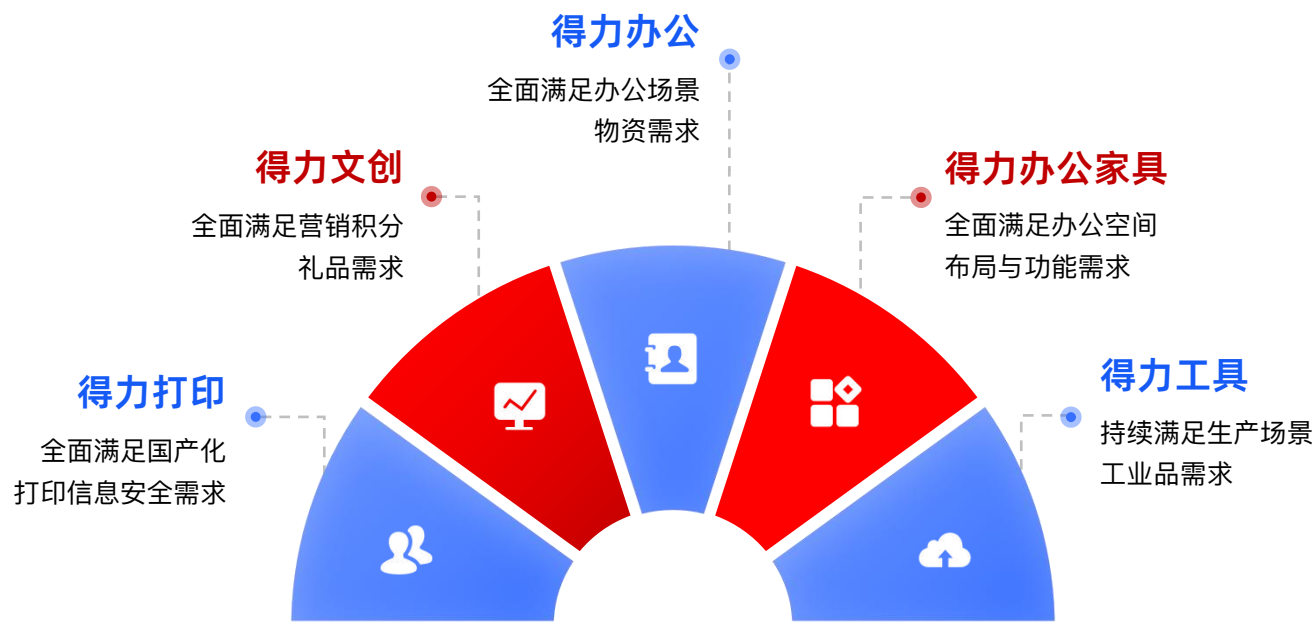
工业品深度服务，优化采购决策效率



▶ 得力集实：场景化产品矩阵，打造高效采购体验

得力依托自有品牌与自主生产优势，构建覆盖办公、文创、打印、家具及工具等全场景的产品矩阵，精准匹配企业多元化采购需求。得力集实通过垂直品类的专业化运营体系，实现从产品研发到终端服务的全链条保障，为不同行业客户打造高效、可靠的采购解决方案。其中，得力工具通过专业研发与智能制造能力，构建了涵盖五金工具、电动工具、机电设备的完整产业链，持续为制造业、建筑业等专业市场提供高精度、高耐用性的工业级产品，且已全面展开全球化营销布局。

得力集实：全场景产品矩阵赋能高效采购



定制化需求

满足客户快速定制产品开发需求

供应链保障

稳定的供应链保障

售后响应

全国100+售后网点，快速响应售后需求，及时解决售后问题

数据驱动高效上架

产品、详情页、3D模型、检测报告、合格证等保障

库存充足

2亿+现货库存

品类齐全

10大品类，4000+sku
满足多场景一站式采购需求



组织专业化



品牌大众化



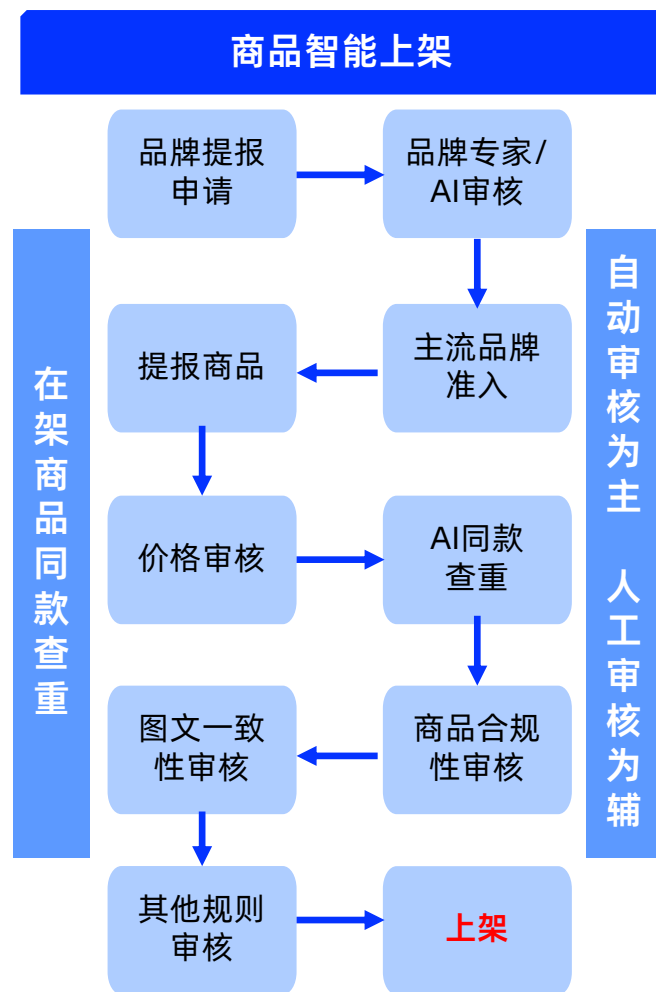
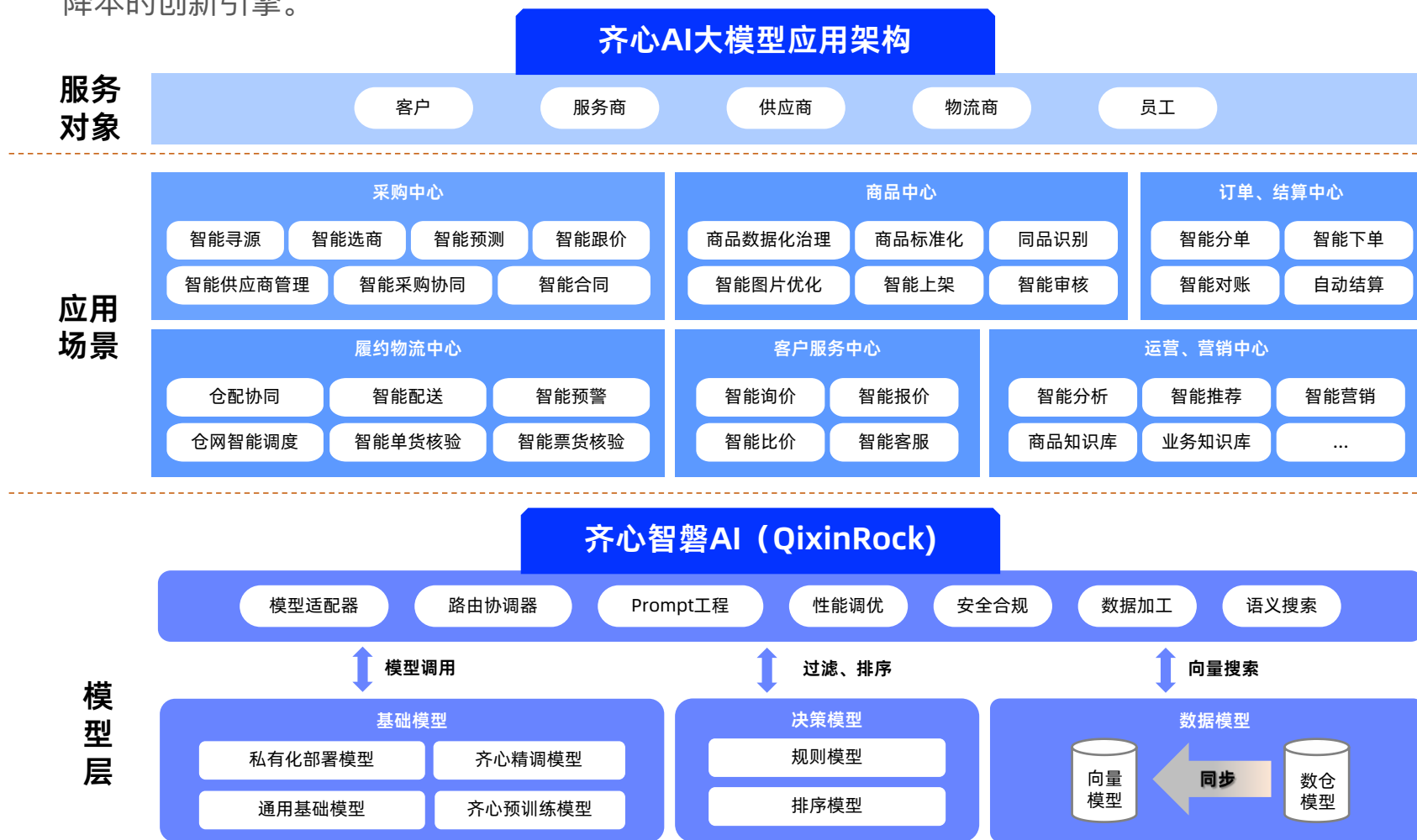
商品多元化



渠道源头化

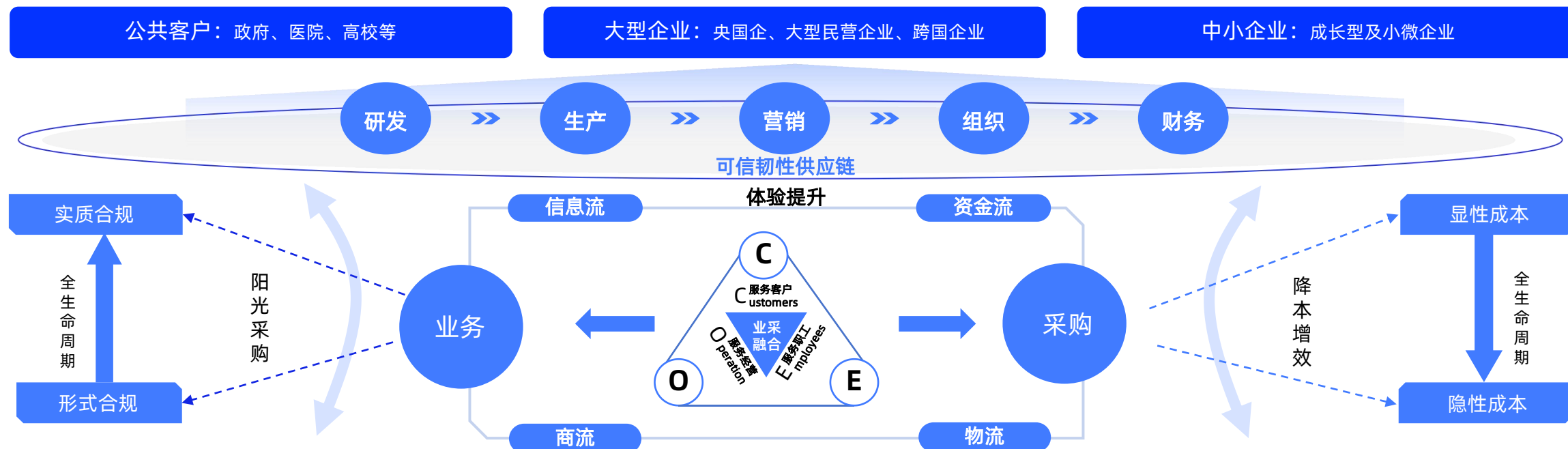
齐心集团：智磐AI，数字化采购“智”变新引擎

齐心集团推出的“齐心智磐AI大模型”深度重构数字化采购全链路，在市场分析、应标招标、客户询价、供应寻源、商品上架、履约供货、结算对账等关键节点已上线50+应用场景，显著提升服务效率与客户采购效率。商品智能上架环节实现自动采集、多模态合规审查及智能查重，有效解决海量商品管理难题。基于大模型的智能决策系统，推动采购业务向自动化、智能化方向持续升级，为数字化采购建设提供了提效降本的创新引擎。



京东政企业务：数智化驱动“业采融合”全面创新，建设可信韧性供应链

京东政企业务（JD Business）是京东集团服务政企客户的重要窗口，凭借京东扎实的基础设施、高效的数智化社会供应链、创新的技术服务能力，为政府、企业及事业单位提供一站式、定制化、智能化的采购解决方案及服务，帮助政企客户整体优化采购流程、降低采购成本、提升采购管理水平。目前，京东政企业务已累计服务超过800万家B端客户，是30000+家大型政企客户、91%以上在华世界500强企业、全国近70%的专精特新企业的共同选择。



「京东政企业务 采购即服务」数智化采购供应链基础设施

京东慧采VSP | 京东智采VOP | 京东翼采VEP | 京东中采云 | 京东锦礼 | 京东慧礼 | 京东企业购 | 京东公共采购

多元化 优商优品供给

1000+万SKU自营货品
10+万品牌供应商...

全场景 服务覆盖能力

标准产品服务
+ 定制化方案 + 配套服务...

全国性 物流履约网络

几乎覆盖所有国内地区人口
全国运营超3200万m²仓储面积...

全链路 合规治理体系

前瞻、全面的廉洁合规体系
商品+供应商+运营合规...

...

中采云：构建“资源+技术+网络”三维体系，打造政企采购新生态

中采云集团依托四大差异化能力构建政企采购新生态：1) 全场景覆盖：13大类目、超100万SKU满足办公用品、工业品等多维度需求；2) 专业资源壁垒：独家代理军工信息化设备，形成军用采购领域独特优势；3) 技术中台支撑：自主研发的数字化管理系统实现采购全链路可视化，特别强化供应商协同与资金流对接能力；4) 下沉市场网络：通过赋能3000+中小企业建立覆盖2000+县区的本地化服务能力，解决“最后一公里”配送难题。这些能力与供应链生态形成互补，共同构成中采云“资源+技术+网络”的三维竞争力体系。



中采云：生态协同全链保障，构建供应链智能服务体系



中采云集团通过政采供应链商城构建了智能化供应链服务体系，打造三大核心优势：1) 智能采购：依托数字化平台实现供应商精准匹配，简化流程降低成本；2) 生态协同：创新“供应链生态共生体”模式，整合3000+供应商资源，促进多方共赢；3) 全链保障：提供从需求发布到资金结算的全流程数字化服务，严格遵循等保标准确保交易安全高效。该体系通过智能技术驱动与生态资源整合，显著提升政企采购效率，实现从传统采购向数字化协同的价值升级。

中采云全场景解决方案

营销物资

企业用于品牌推广、产品宣传、客户互动及销售促进活动的各类礼品

MRO工业品

扳手、螺丝刀、锤子、钳子、润滑油、密封胶、开关、插座等

办公用品

办公文具、办公用纸、办公设备、办公耗材、办公电器、办公家具等

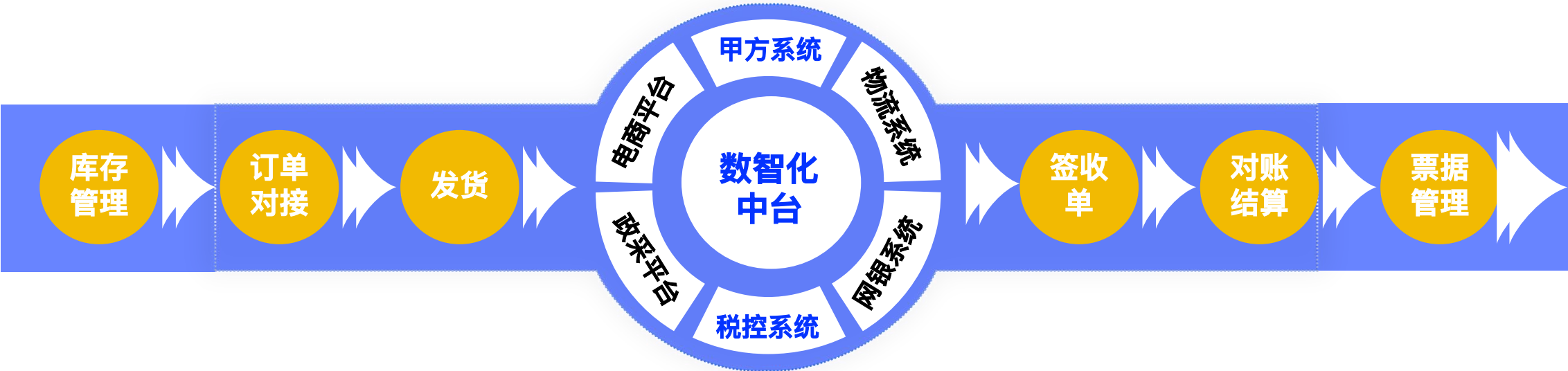
员工福利

企业为提升员工满意度、吸引和保留人才而提供的节假日礼品等物资

积分兑换

央国企在激励员工、增强用户粘性中，用于兑换积分的采购物资

一站式全流程数智化采购管理



天源迪科：AI+采购解决方案，全面赋能采购供应链智能化升级

天源迪科“迪易采”自2015年布局以来，已服务30余家大型央国企及世界500强企业，并参与国家及行业标准制定。围绕采购供应链领域中最关键的**物资/商品、价格、合规**等领域，并结合在多家央国企的落地实践，推出了“1+5”**采购全链条智能解决方案**，包括1套融合大模型、海量沉淀数据和权威机构授权的智能化支撑体系及智能物资治理、智能商品中心、智能价格库、智能辅助评审、采购AI助手5大智能化应用，助力企业实现采购智能化转型，持续引领行业技术与业务创新。

AI+ 采购 智能解决方案体系

5大 智能 核心 应用

智能物资治理

运用物料智能清洗与审核技术，解决存量物资数据混乱、质量差的问题；增量物资数据质量智能审核，大幅度提升管理效率

智能价格库

通过多维度价格管理、画像与核价模型，解决价格不透明、成本控制难的问题，支持企业级价格库建设，实现精准价格管控和价格监测

智能商品中心

构建标准商品库，实现商品归一及与主数据映射、比质比价，扩品寻源，智能搜索，解决商品信息标准化、大幅提高商品管理效率，提升采购合规性

智能辅助评审

实现证照验真、资格审查及辅助清标，解决人工审核慢、风险高的问题，提升招投标评审效率与准确性

采购AI助手

基于智能体及数字人技术，提供交互式辅助选品及订单助手功能，解决采购效率低、易出错的问题，智能化支持决策与执行

1套智 能化 支撑 体系

天枢大模型

- 通过属性、类目识别与标准化处理，解决物料信息描述混乱、标准不统一的问题，提升数据治理效率

海量数据沉淀

- 5000万工业品数据、9000+标准类目与模板
- 依托已沉淀的庞大工业品数据库及标准体系，解决行业数据分散、缺乏统一参考依据的问题，帮助企业快速建立标准库、物资库、价格库

国家发改委价格监测单位授权

- 线上工业品价格、大宗物资、生产原材料
- 官方价格监测定点单位授权，可提供价格数据的权威性来源，提供可靠价格基准，帮助企业把握最新的市场行情

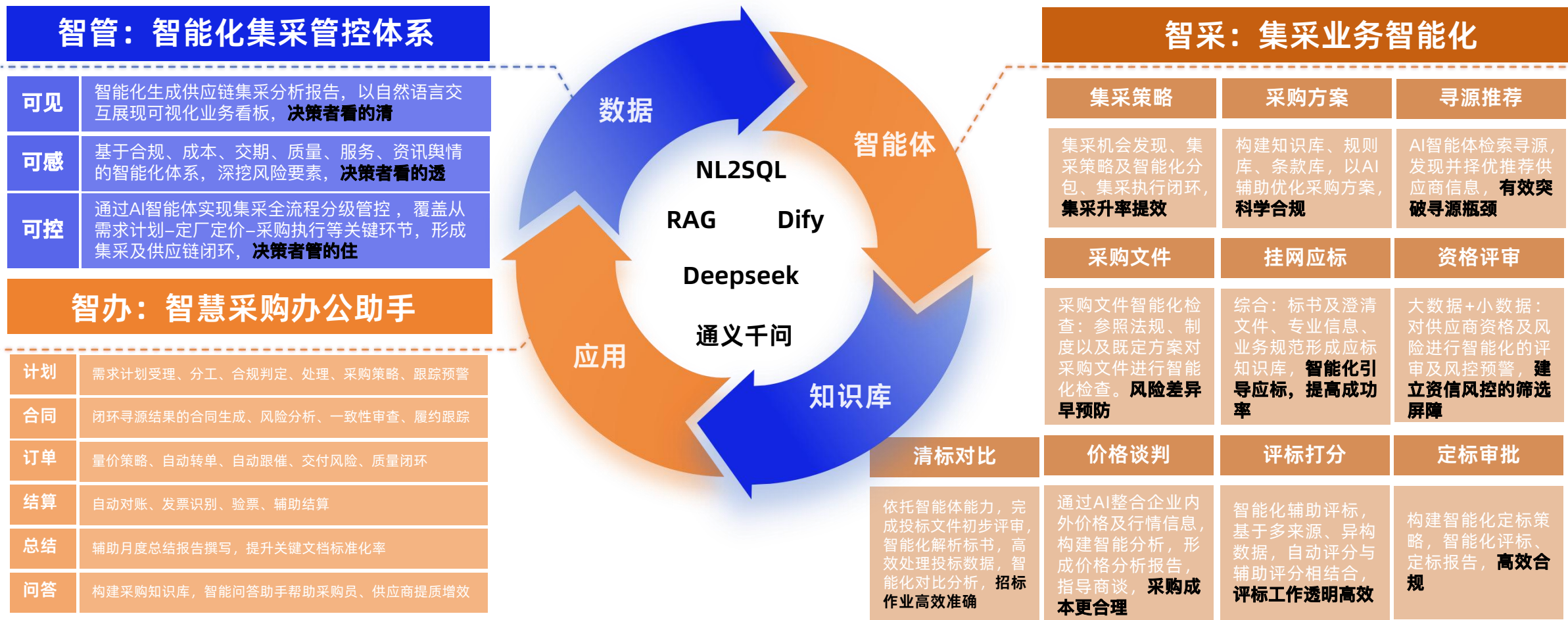
北京筑龙：基于大模型持续打造采购供应链智能化场景及优秀落地实践

北京筑龙成立于2004年，专注采购供应链数智化产品及服务20余年。公司基于云原生、微服务、中台化、低代码的“大采购”平台的多层级组合能力，助力企业实现 管控与分子公司个性化采购之间的平衡，助力客户打造“既满足当下、又面向未来”的采购供应链管理新范式，并能对接京东产业资源。随着AI技术的发展，北京筑龙积极创新并构建基于大模型的采购供应链智能化场景，提炼出北京筑龙业务场景模型应用方法论。依托于此，北京筑龙已成功打造多个招采智能化项目优秀实践，采购供应链智能化正从“可看”的演示验证阶段进入到“可用”的企业级应用落地阶段。



一采通：AI赋能，打造下沉式场景，持续迭代重构企业数智化采购能力

一采通以“集采+垂直供应链闭环”的集团化供应链平台和基于品类策略的数字化采购体系为核心专业价值，为AI驱动的创新增长奠定了坚实基础。一采通认为“每一个集采与供应链场景都值得在AI驱动下重构”：通过大模型赋能，构建专业智能体，整合激活大数据、领域规则与小数据的潜在价值，形成从集采集管到采购执行层各关键环节的智能化应用场景。在更通透的集采集管与更韧性精益的供应链两端构成的业务空间里帮助企业持续提升数智化的供应链能力。



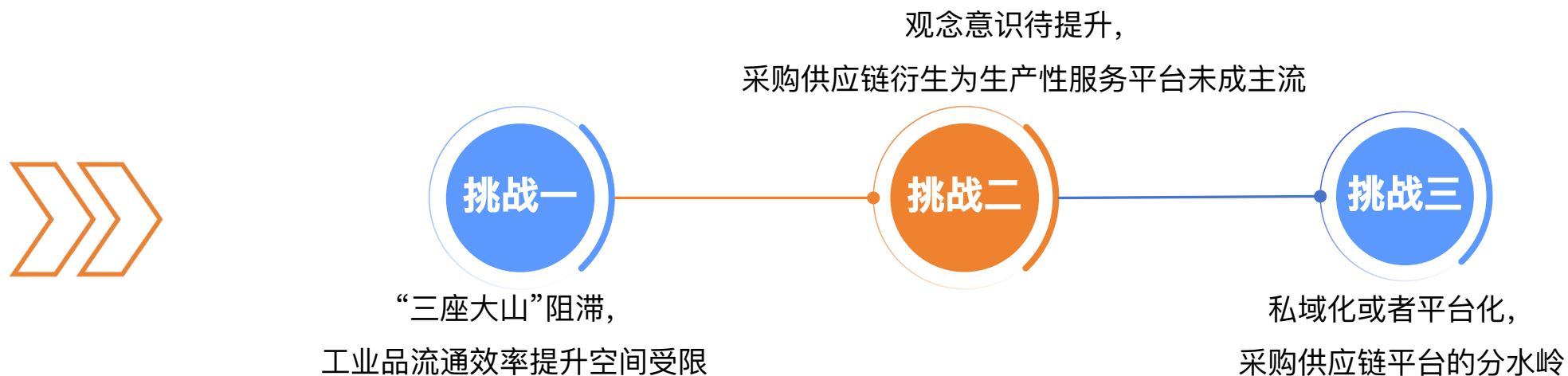
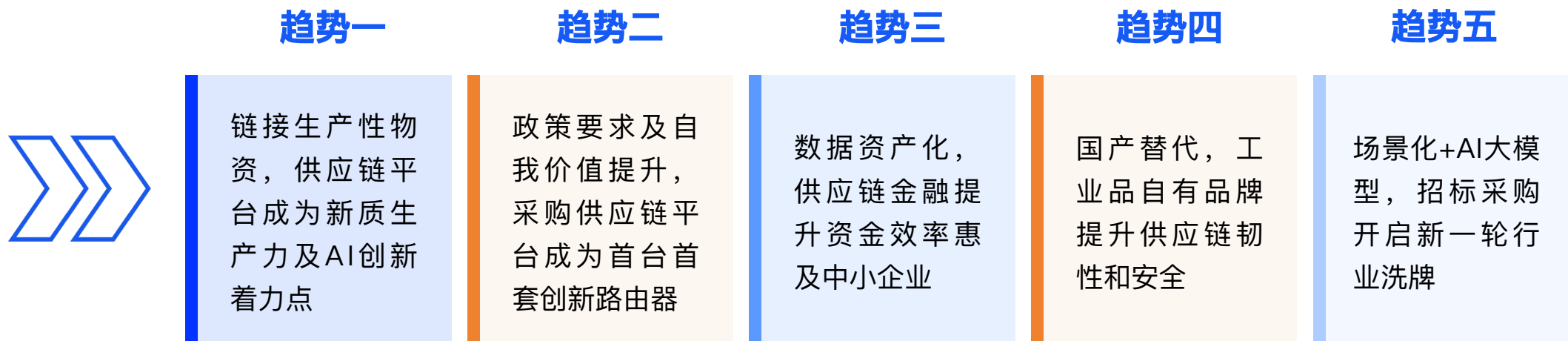


PART 06

数智采购供应链发展趋势与挑战

五大趋势三大挑战

2024年我国数字化采购渗透率攀升至11.5%，AI、供应链金融等技术驱动行业效率提升，平台化模式成为产业升级关键抓手。但工业品数据标准不统一、传统采购思维固化以及私域/平台化运营模式抉择等挑战，仍制约着数智化转型进程。未来唯有破解数据孤岛、创新协作机制，才能更有效地实现韧性增长。



趋势一：链接生产性物资，供应链平台成为新质生产力及AI创新着力点

供应链平台通过数字化技术深度链接生产性物资，重构生产要素配置效率，成为新质生产力的关键载体。平台整合上下游全链路数据，实现供需精准匹配，推动“以销定产”柔性生产。同时，物资流转数据为AI提供丰富应用场景，需求预测误差大幅度降低，并推动AI从单点智能向协同智能升级，实现多主体资源动态优化。通过“分布式生产+集中调度”模式，平台既提升产业链整体效率，又为AI技术创新提供实践场，成为新质生产力与AI融合发展的核心枢纽，驱动产业效能全面提升。



供应链平台通过生产性物资的高效链接，重构生产要素配置效率，成为新质生产力的核心载体。



生产性物资的全链路数据沉淀，为AI技术提供天然试验场，驱动AI创新向产业深层渗透。



供应链平台对生产性物资的深度链接，催生新型产业协同模式，倒逼AI技术向“协同智能”升级。

趋势二：政策要求及价值提升，供应链平台成为首台首套创新路由器

采购供应链平台正成为首台首套创新落地的核心推动者，通过“政策精准触达-技术高效转化-价值持续放大”的三重赋能机制，实现创新价值跃升。平台整合政策申报集成化、保险补贴数字化和示范应用场景化功能，打通政策落地“最后一公里”；以逆向需求牵引、跨域资源整合和创新风险共担破解市场瓶颈；同时推动首台首套从单点突破到生态升级，最终成为创新要素高效配置的核心路由器，加速首台首套装备从政策驱动向市场化应用的成功转型。



政策传导枢纽：采购供应链平台是首台首套政策落地的精准触达载体

国家对首台首套装备的认定、补贴、保险等政策需通过高效通道触达企业，而采购供应链平台凭借全链条数据整合能力，成为政策落地的“最后一公里”连接器。



技术转化引擎：采购供应链平台重构首台首套装备的供需匹配逻辑

首台首套装备因技术新颖性面临“用户不敢用、企业不敢投”困境，而采购供应链平台通过场景化需求挖掘与精准匹配，采购订单驱动创新，破解技术转化瓶颈。



价值倍增器：采购供应链平台推动首台首套装备从单点突破到生态升级

首台首套装备的价值不仅在于技术突破，更在于带动产业链协同创新。采购供应链平台通过全链路价值重构，实现装备价值的指数级放大。

趋势三：数据资产化，供应链金融提升资金效率惠及中小企业

数据资产化正深度重塑供应链金融模式，通过三重创新路径实现普惠价值：首先，将企业经营数据转化为可信信用凭证，破解抵押物不足困境；其次，借助区块链和物联网技术实现“应收账款24小时到账”和“库存动态质押”等流程革新，资金周转效率大幅度提高；最后，依托AI大模型实现差异化定价和需求预判，为优质企业大幅度降低融资成本。这种“信用变现+流程加速+成本优化”的创新机制，系统性解决了中小企业“融资难、融资贵、融资慢”问题，推动供应链金融向智能化、普惠化升级，真正释放了资金的普惠价值。

数信融通

数据资产化破解中小企业信用困境，降低供应链金融准入门槛，让资金精准触达

中小企业常因缺乏抵押物和财务不规范面临融资难题。数据资产化通过将企业经营数据（交易流水、物流记录等）转化为可评估的信用凭证，为供应链金融提供了新的风控依据。

数链速融

数据资产化加速供应链资金流转，缩短账期周期，提升中小企业资金使用效率

中小企业常陷于上下游占款困境，资金周转困难。数据资产化将交易数据转为数字资产，实现线上快速流转：区块链存证实现应收账款“一键确权”；物联网实时库存数据成为动态抵押物，支持灵活授信。

数智惠企

数据资产化驱动供应链金融服务智能化，降低融资成本，惠及中小企业经营全周期

数据资产化结合AI模型优化供应链金融：基于企业历史数据实现差异化定价，优质客户可获得低于传统贷款2-3个百分点的利率；同时通过数据分析预判企业资金需求，提供全周期金融服务，显著降低中小企业融资成本。

趋势四：国产替代，自有品牌提升工业品供应链韧性和安全

工业品自有品牌通过国产替代显著提升供应链韧性：一是降低外部依赖，在高端装备、核心零部件等领域实现自主可控，缩短供应周期并平抑成本波动；二是带动上下游配套企业协同升级，构建本土产业链集群，通过区域化布局和应急协作机制增强抗风险能力；三是掌握技术迭代主导权，快速响应定制化需求并推动标准自主化，提升供应链动态适配性。从“进口替代”到“本土创新”的转变，使供应链在面对外部冲击时既具备稳定性又能灵活调整，形成“抗风险+快响应”的双重优势，为产业链安全提供根本保障。

01

减少外部依赖风险，构建供应链“自主可控”的核心屏障

工业品自有品牌的国产替代能打破对进口产品的路径依赖，从源头降低地缘政治、贸易摩擦等外部冲击对供应链的影响，形成“断链可控、替代有序”的韧性基础。

02

强化产业链协同效应，形成“集群化抗风险”生态

工业品自有品牌的发展会带动上下游配套企业共同成长，构建从原材料到终端应用的完整本土产业链，通过集群化协作提升供应链的整体韧性。

03

提升技术迭代灵活性，增强供应链“动态适配”能力

工业品自有品牌掌握核心技术话语权，能根据市场需求和风险变化快速调整产品策略，使供应链在不确定性中保持动态适配性。

趋势五：场景化+AI大模型，招标采购开启新一轮行业洗牌

AI大模型正在重塑招标采购行业：通过智能文件生成、供应商匹配等场景化应用，将传统流程效率提升80%以上；以数据驱动的合规监控和透明比价打破信息不对称，淘汰依赖灰色操作的玩家；并推动采购从执行流程升级为战略赋能，催生具备技术能力和高附加值服务的新业态。这一变革正在加速行业向智能化、合规化、高价值方向演进，重新定义行业市场竞争规则。

**场景化 AI 重构招标采购
全流程效率，低效玩家被
加速淘汰**

AI 大模型与招标采购具体场景的深度融合
动态场景适配提升流程容错率
场景化数据沉淀形成壁垒

**AI 大模型打破信息不对
称，重构行业竞争的“公
平性门槛”**

智能合规场景监控消除人为干预
场景化比价与需求匹配透明化
评标场景的标准化与可追溯

**场景化 AI 推动采购价值
从流程执行向战略赋能升
级，倒逼行业角色重构**

预测性采购场景创造战略价值
供应商全生命周期管理场景深化协同
绿色采购场景响应政策与 ESG 需求

挑战一：“三座大山”阻滞，工业品流通效率提升空间受限

工业品流通领域面临“三座大山”问题，严重制约供应链效率提升。编码碎片化导致跨企业数据对接成本高企，库存协同失效，行业数据难以沉淀；规格属性混乱引发采购匹配偏差，选型周期延长，退换货率攀升，质量追溯困难；商品详情不一致削弱线上交易信任，增加决策成本，滋生虚假信息，阻碍数字化工具应用。这些问题形成“数据孤岛”，造成工业品流通长期处于高成本、低效率、高风险状态，使得供应链各环节协同困难，数字化升级受阻，成为制约行业向高效、透明、智能化方向发展关键的瓶颈。当前工业品流通领域亟待建立覆盖全链条的标准化体系，推动产业智能化转型。

工业品编码是流通环节的“数字身份证”，编码体系的碎片化直接造成供应链各主体（生产方、采购方、仓储方、物流方）信息无法互通，形成“数据孤岛”，显著增加协同成本。

规格属性（如材质、参数、性能指标等）是工业品交易的核心依据，其不规范会导致“需求与供给错配”，增加交易摩擦和履约风险。

商品详情（如图文描述、资质文件、售后服务等）的一致性工业品线上交易的基础，其混乱会降低采购方对数字化渠道的信任，阻碍流通模式升级。

挑战二：观念意识待提升，采购供应链衍生为生产性服务平台未成主流

当前企业采购供应链向生产性服务平台转型面临三大观念障碍：一是企业对采购职能认知仍停留在交易执行层面，组织架构与考核机制未将其定位为生产服务核心，导致资源整合与服务拓展受限；二是供应链上下游合作观念短期化，采购方与供应商陷于零和博弈，缺乏数据共享与服务协同意识，阻碍全链条服务能力构建；三是行业对“生产性服务”价值认知滞后，既缺乏成功转型标杆引领，又面临第三方专业服务生态不完善的困境，使企业难以突破传统采购模式。认知偏差导致采购供应链的价值被长期低估，平台化转型缺乏内生动力，难以实现从基础采购向生产全周期服务的跃升。



挑战三：私域化或者平台化，采购供应链平台的分水岭

央国企采购供应链平台的私域化与平台化模式存在核心差异：私域化聚焦内部效率，但价值单一且可能弱化行业影响力；平台化开放资源促进协同，却面临生态治理与合规的高成本挑战。政策上，私域化易合规但难满足协同要求，平台化符合政策导向但需平衡公平竞争与数据安全。长期看，私域化可能因封闭丧失话语权，平台化则需承担投入风险且回报依赖生态成熟度。私域化与平台化的选择不仅是运营模式的差异，更涉及价值定位、政策合规、长期竞争力的根本分歧，成为央国企采购供应链平台发展的关键分水岭与新挑战。

01

两种模式对资源整合能力与价值边界的定义存在本质差异，直接分化企业发展路径

- **私域化模式**：聚焦内部效率闭环，但局限于“降本增效”单一价值。
- **平台化模式**：突破集团边界，但需承担资源整合与生态治理的高难度挑战。

02

政策导向与市场化要求的平衡难度，使两种选择面临差异化合规与责任压力

- **私域化模式**：易满足内部合规要求，但可能与“产业链协同”的政策导向脱节。
- **平台化模式**：符合行业协同政策，但需应对“公平竞争”与“数据安全”的双重监管挑战。

03

长期竞争力构建路径分化：私域化面临“封闭性风险”，平台化面临“投入回报不确定性”

- **私域化的“封闭性风险”**：长期可能丧失行业影响力。
- **平台化的“投入回报不确定性”**：短期成本高企，长期价值依赖生态成熟度。



ebrun 亿邦智库



阳采集团

AI驱动标准化 生态赋能新采购

专题报告

目录

CONTENTS

01

“三商一体” 数字化协同
驱动供应链价值创新

02

采购供应链全流程闭环
实现工业品全生命周期管理

03

AI大模型+采购全场景
驱动供应链智能升级

01

「三商一体」数字化协同 驱动供应链价值创新



▶ “三商一体”创新机制推进被动采购向智能供应的范式转变

阳采集团以“三商一体”战略构建产业级采购服务平台，其创新性体现在：1) 供应链端通过智能算法实现动态选品，将3200万SKU优化为77万核心商品，并针对客户行业场景深度应用，打造行业场景专项专业一站式解决方案；2) 科技端搭建的行业大模型深度服务能源电力、建筑工程、轨道交通等领域，通过区块链技术强化供应链安全性，并运用AI分析实现精准供需匹配；3) 数字化中台打通三商数据流，使WMS系统与AI需求预测联动，实现“T+1”库存周转。该生态已服务300+头部企业，大幅缩短传统采购周期，推动产业从被动采购向智能供应的范式转变。



阳采供应链 低成本、高品质集货商

阳采供应链发挥集中采购优势，与15000家一线品牌直接签约，通过自营方式为客户提供有品质保障的商品，满足24小时全品类一件代发需求。为全国1000家商家赋能“互联网+供应链”，全国10大仓储物流中心，总面积超30万平方米，配套200多个服务网点，300多辆物流车辆，实现前置备货、高效送达的服务目标。

阳采商城 全品类、一站式供应商

阳采商城是政企大客户一站式全品类采购供应商，致力于为各类政企大客户“阳光、高效、低成本”的一站式智慧采购服务，通过构建“工业用品、家电设备、日用百货、办公数码、粮油食品”五大供采体系，商品达3200万+SKU，为300多家政企大客户全品类物资供应。

阳采科技 数字化、开放式服务商

阳采科技基于互联网基因，应用AI人工智能、云计算、大数据等数字技术，自主研发数字化平台、WMS智能仓储系统、质量管理体系，为企业提供全链路的数字化运营服务。阳采坚持“共生、共赢、共发展”的经营理念，支持各类市场主体共享平台资源，共同构建数字产业链新生态，助力企业高效和可持续发展。

“三商一体”业务生态重塑企业采购价值链

阳采集团通过“供应链集货商-商城供应商-科技服务商”的三商协同模式，打造端到端的采购服务生态。供应链端依托15000+品牌资源与三级优选机制（基础SKU→自营商品→自有品牌），构建差异化供应能力；商城端以3200万+SKU和PSSL数字化体系（一件多品化、系统数字化等）满足全场景需求；科技端通过WMS系统、行业大模型等技术工具实现全流程智能化。三者数据互通形成闭环，既保障了“24小时响应、3日送达”的高效履约，又通过会员制仓储卖场等创新模式提升客户体验，重塑企业采购价值链。

1000家信合作伙伴计划
电商运营赋能
千万产品供应链赋能
数字化商业模式赋能
互联网商城技术赋能

全国仓储物流
30万m²+仓储面积
十大区域物流服务中心
200+线下前置仓服务网点
95%地区服务覆盖

商城搭建能力
独立域名私有云部署
行业场景热销专区
千万产品数字化供应链
对接企业ERP系统
一对一专属运营管家
定制化模块开发

企业会员制仓储式卖场
会员制低价格
仓储式全品类
零售型大卖场
场景化体验

PSSL数字化供应能力
PRODUCT一件多品化
SYSTEMS数字系统化
SERVICE产品服务定制化
LOGISTOCS物流高效化

员工福利商城
热销通用品千万供应链
微信商城小程序APP\PC部署
积分现金混合支付
鲜花蛋糕体检电影福利性产品
专题福利定向多方案选择
集团平台子公司独立管理

批发分销业务
供应链API对接
服务商采购
平台商产品采购

数字化标准商品库
信息准确性完善性
应用安全性有价值
数据可流通可链接
管理实时扩展在线升级

科技研发系统
OMS订单管理系统
WMS库存管理系统
PMS采购管理系统
SRP供应商管理系统
CRM客户管理系统
价格监管系统

与15000+品牌合作
华为
格力
宝洁
农夫山泉
CRC
美沃奇
德力西
.....

B2B政企大客户数字化采购服务
政府采购
央国企采购
私企外企采购

研发软件
商聚云
阳采e采
阳采物料匹配程序4.0

自有品牌国产替代，稳定性抗风险性动态适配性三维度提升供应链韧性

阳采集团自有品牌依托标准化数据基建（“三码一体”体系）和垂直供应链整合，2025年自有品牌SKU将突破5万项，覆盖工业品、数码办公等核心领域。通过AI大模型分析行业采购数据，定向开发矿山机电配件、工业变压器等5万+自有SKU，满足高专业性、强适配性的国产替代需求。阳采集团自有品牌带动了上下游配套企业共同成长，构建从原材料到终端应用的完整本土产业链，降低外部依赖，强化本土协同，提升技术自主权三大路径，从稳定性、抗风险性、动态适配性三个维度全面提升供应链韧性。

01

标准筑基 柔性定制提升国产替代精准性

□ 数据标准化驱动定制研发

基于3200万SKU数据库和“三码一体”体系，构建70万标准化产品库，实现物料信息精准匹配。通过AI大模型分析行业采购数据，定向开发矿山机电配件、工业变压器等5万+自有SKU，满足高专业性、强适配性的国产替代需求。

□ 动态响应个性化需求

依托 DeepSeek 大模型预测需求趋势，采购周期缩短30%，定制订单响应效率提升40%，冗余库存降低25%。

02

生态共建 垂直整合构建战略协同网络

□ 战略联盟强化技术共生

融合品牌生产技术与自身渠道数据，推出自有品牌产品，成本降低20%且具备价格竞争优势。与品牌共建自有品牌产品矩阵，整合其制造能力与阳采的央企客户网络，覆盖办公数码等高增长品类。

□ 基础设施共享降本增效

开放全国十大仓储中心和200+前置仓，为合作厂商提供属地化入仓服务。通过WMS动态库位管理系统，实现60%自营产品24小时直达客户，减少中间周转成本。

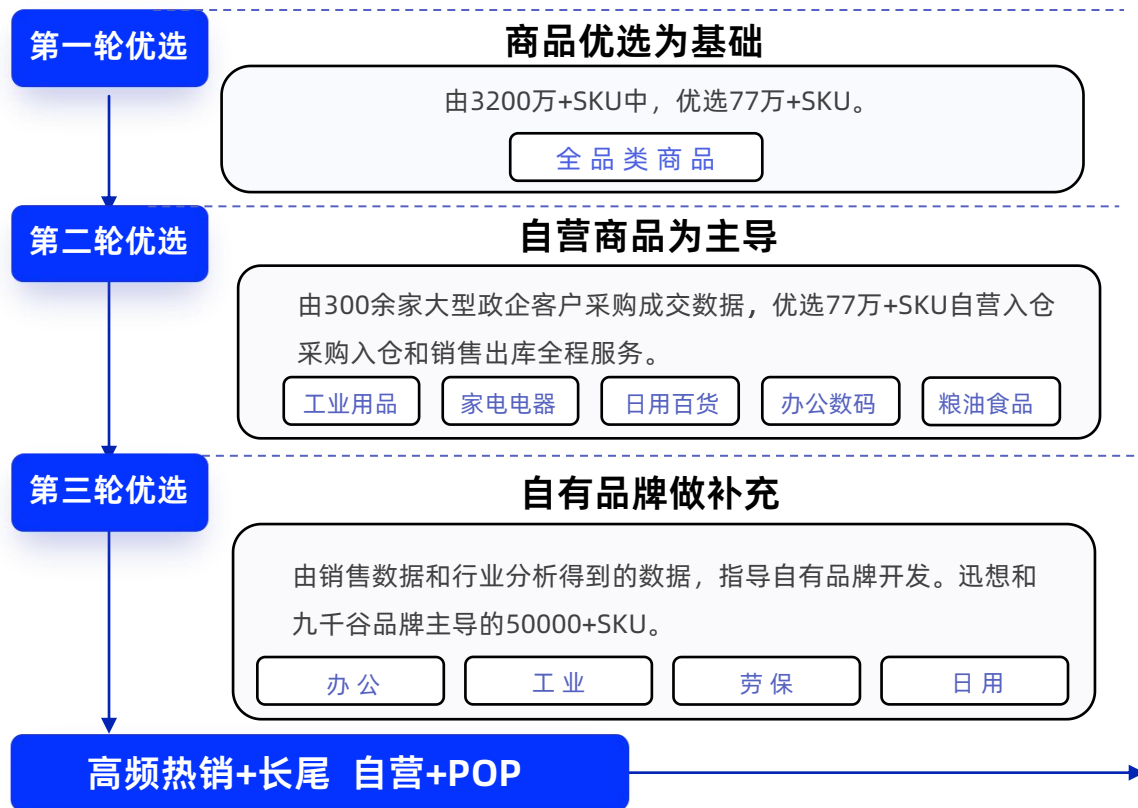
02

采购供应链全流程闭环 实现工业品全生命周期管理



▶ 三轮叠加优选模式，筑牢供应链核心竞争力

阳采集团以“自营商品主导 + 自有品牌补充 + 全品类资源整合”的三轮叠加优选模式，打造三码一体标准化商品库。通过战略品牌合作、行业专家项目组、自有产品深度开发的“铁三角”机制，实现从双码标准到“数量、质量、能量”三维数据驱动的商品优选，服务超千家央国企，推动采购平台从企业内部需求走向行业赋能，借AI大模型优化数据治理，为客户提供阳光高效的供应链服务，成为数字化采购领域的差异化竞争力。



战略合作品牌	行业专家项目组	自有品牌补充
华为	系统国产化信创集成方案	工业级缠绕膜产品
奇强	新能源维保方案	车辆GPS管理软硬件产品
格力	智慧食堂解决方案	高速激光打印产品
飞利浦	智能职教全场景解决方案	工业捆扎绳产品

▶ 垂直行业供应链，深耕激活产业协同新动能

阳采集团聚焦交通、能源、制造、建设四大垂直领域，推进供应链专业化整合。交通行业打造“装备—零部件—维保”三级供应池与智能物流园区；制造行业通过“云端产能交易所”实现设备闲置产能调配；建设领域构建设备集采资源池与建材碳足迹追踪系统。依托DeepSeek大模型强化数据处理能力，实现需求预测准确率92%、采购成本降低15%，以“行业特性 + 智能技术”双轮驱动，重塑供应链韧性，推动多行业数字化协同升级。

交通行业 打造智慧物流生态圈



- 轨道交通装备全品类供应
- “装备—零部件—维保”三级供应池
- 布局智能物流园区

能源行业 构建智慧能源供应链



- 搭建光伏、风电等行业场景后市场专业备品备件数据库，满足高频就近采购需求
- 建立覆盖西北光伏基地的“移动式智能维保站”

制造行业 数智化生产协同网络



- 智能制造系统集成经验
- 建立“云端产能交易所”，实现设备闲置产能动态调配

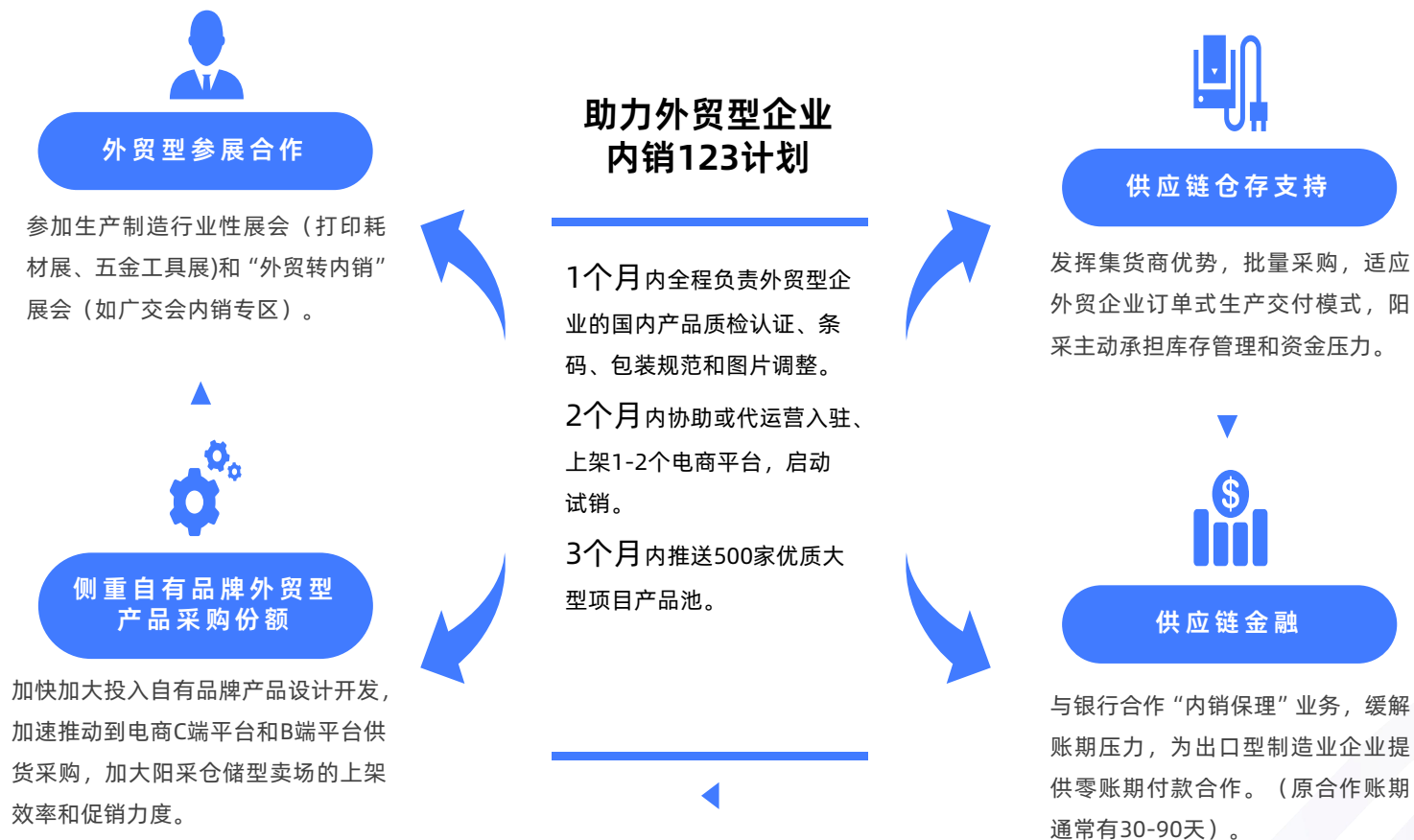
建设行业 全周期工程供应链



- 重大工程设备集采资源池
- 建材碳足迹追踪系统

▶ 推进外贸转内销，多维度锻造供应链韧性

阳采集团以集货商优势构建多维度供应链能力体系：推行“内销123计划”，1个月完成质检认证、2个月入驻1-2个电商平台、3个月推送500家优质项目产品池；通过参展行业展会与“外贸转内销”专区拓展渠道，加速自有品牌产品向电商平台铺货。同时，依托批量采购承接库存压力，联合银行开展“内销保理”缓解账期压力，形成“渠道拓展+品牌孵化+金融支持”的全链路赋能模式，有效拉动工厂内需采购，助力外贸企业数字化转型。



AI驱动本土化升级

基于阳采20亿级消费行为数据训练AI大模型，帮助外贸企业精准匹配国内细分市场的需求，实现落地转化。

设立专项扶持基金

依托覆盖全国的智能供应链网络，打造“品质出海 优品归国”双向通道。

阳采标准协同破局内销壁垒

通过区块链存证+AI合规检测双核驱动0.5秒完成产品标签、资质、法规的智能适配，规避转内销合规风险。

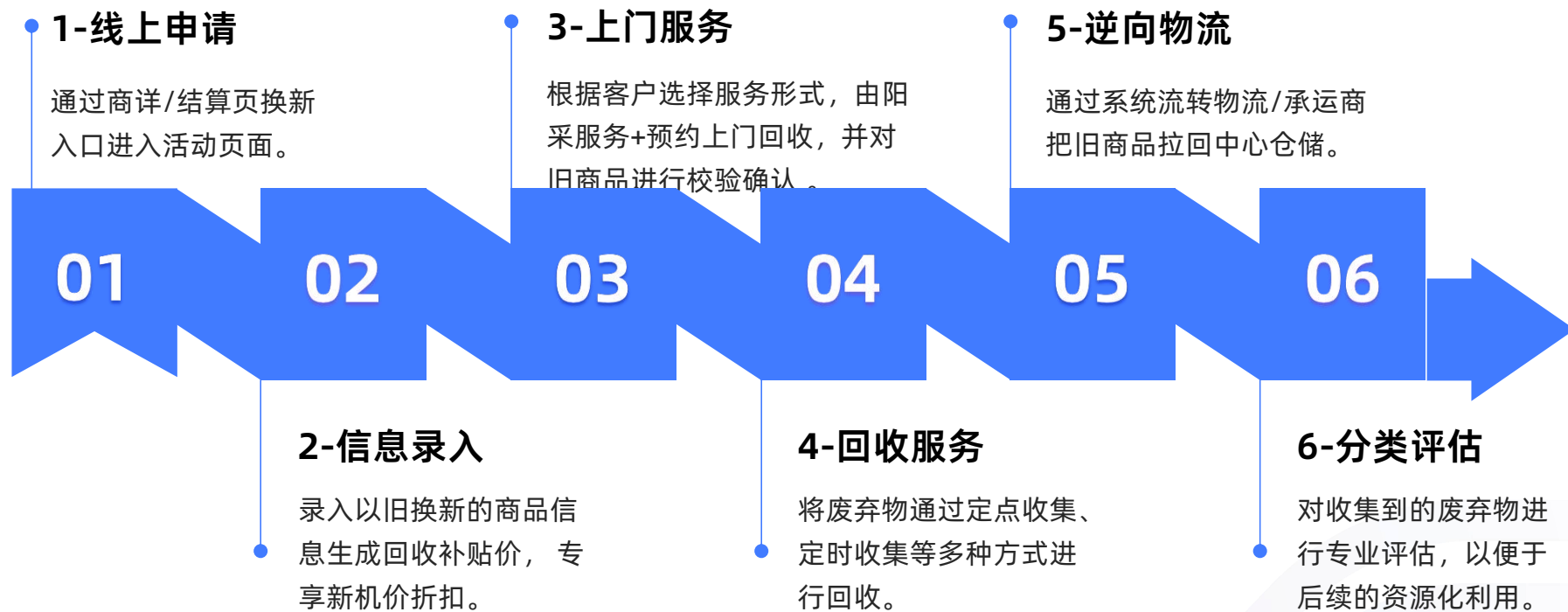
设立跨境商品创新孵化中心

以AI为锚点，为转型企业提供市场数据智库支持，以生态为纽带，构建“研发生产-流通-消费”价值闭环。

▶ 打造回收换新服务体系，驱动资源高效利用

阳采集团打造标准化回收换新服务体系，以“线上申请-信息录入-上门服务-回收处理-逆向物流-分类评估”六步流程实现全链路闭环管理。用户可通过商详页入口发起申请，系统自动生成回收补贴与新机折扣，依托全国服务网络实现 48 小时内上门校验回收。分类评估环节对废弃物进行资源化利用或无害化处理，如电子废弃物拆解再生、家电部件翻新再制造等，既降低资源浪费，又为客户提供换新补贴，形成“环保 + 消费”双向价值闭环。2025 年数据显示，该体系已覆盖全国 2800 + 区县，年回收处理能力超百万件。

回收换新流程



无再生价值无害化处理

对于不可循环的废弃物，通过无害化处理将废弃物转化为无害物质或低害物质，降低废弃物对环境的危害，保护生态环境。



有再生价值资源化利用

根据废弃物的种类和性质，通过再生利用、生物降解等方式，减少对原生资源的依赖，降低生产成本，同时减少环境污染。

建设绿色供应链体系，三标驱动推动可持续生态采购

阳采集团以“经济效益+环境效益+社会效益”为核心，构建绿色采购供应链体系。自主研发“迅想”品牌环保产品，采用再生材料生产办公耗材等品类；严选具备绿色认证、可回收标识、再生循环标签的“三标”商品，线上展示认证信息强化透明度；供应链设备全面使用新能源装备，仓储物流环节降低碳排放30%以上。该体系已接入15000+品牌供应商，其中30%商品通过绿色认证，为国央企客户提供从供应商筛选到产品交付的全周期绿色解决方案，2025年带动合作企业采购环节碳减排超12万吨。

阳采绿色采购服务

通过阳采服务+、阳采绿色采购、阳采绿色回收，最大程度将经济效益、环境效益、社会效益三者融合，发挥企业的中间环节作用，从供方的选择到产品的销售使用全周期，综合考虑经济效益、资源节约、环境保护和人体健康安全，实现企业自身价值和社会责任。

企业想要尽快实现绿色采购，必须坚持可持续发展理念，与同样重视环境保护的供应商展开合作。在采购方面，要倾向于有权威认证的环境友好型产品。



自主研发绿色产品	三标绿色认证	绿色能源装备
阳采集团自主研发，采用环保再生材料生产的办公产品，建设绿色环保“迅想”品牌，向社会推广使用。	严选绿色认证、绿色可回收、再生循环、环保回收材料产品标识的品牌商品，并做线上销售标识展示。	阳采供应链所用存储、搬运车辆和设备全部使用绿色新能源装备。

办公耗材-以硒鼓为例



绿色产品认证

产品的原材料来源、能源消耗、污染物排放、回收利用率等多个方面符合国家环境保护标准。



绿色可回收产品标识

产品的材料成分、结构设计以及回收渠道等方面可以被回收并再次利用。



再生循环使用产品标识

回收材料的使用比例、产品质量和性能等方面是由回收材料再生制成的。



环保回收材料生产新产品标识

产品回收材料的来源、处理方式、使用比例及生产过程符合环保要求，如减少能源消耗、减少污染物排放等。

多元化上门服务，全品类多层次全网络覆盖

阳采集团搭建“自营网点+区域合作商+优选服务商”三层服务网络，依托7大区域37个省中心，实现家电、家居、3C、新能源等全品类服务覆盖。10万名专业工程师支撑24-48小时快速上门，覆盖全国2800+区县及1-6线城市，365天无休响应安装、维修、清洗、换新等需求，通过 PDA 设备全流程数字化管控，服务满意度达99.2%，已赋能300余家政企客户。

网络管理布局

十大区+34大服务中心管理

通过自营化网点、送装一体区域合作商、优选平台服务商3层服务网协同，依托7大区域37个省中心属地化管理，旗下服务工程师超过10万人，实现家电、家居、3C、新能源等全品类，1-6线城市全覆盖，24-48小时快速上门，365天全年无休。

十大
仓储集散中心

200+
服务网点

10万名
专业工程师

品类全
家电家居 3C新能源

覆盖广
全国2800+区县

网络深
1-6线城市全覆盖



数字化交付服务，构建高效履约和精准履约新生态

阳采集团依托“智能WMS管理系统+全国仓储网络”，构建高效的数字化交付服务体系，实现全流程服务升级。1) 极速响应：客户下单24小时内完成揽收，通过智能分仓系统实现85%订单“当日达/次日”；2) 全时服务：配备8:00–24:00在线客服及400专线，售后问题2小时内处理；3) 资源保障：整合15000+品牌直供资源，管理3200万SKU的庞大商品池，结合10大区域物流中心，实现精准履约。该体系通过数字化工具贯穿“订单–仓储–配送–售后”全链路，成为其服务300+政企客户的核心竞争力。

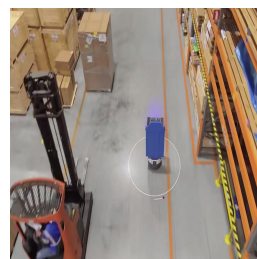
交付能力



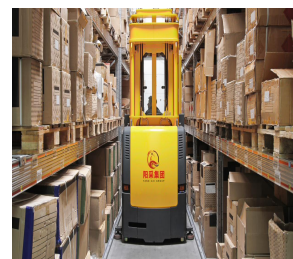
智能仓储



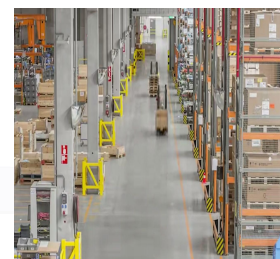
自主研发仓储WMS系统，提高仓库效率，节约人力的智能工具。



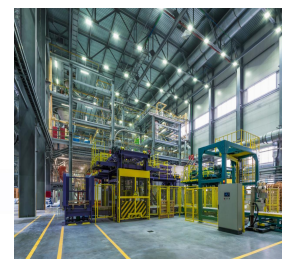
8小时人力3万步
智能机器人可达7万步以上



高位货架和面积大仓库
越来越依赖电动智能叉车



阳采供应链仓库每个管理节
点都会使用PDA解决



包裹称重计算运费、出库、
差异最高效的智能设备

推动 采购 供应链 智能 创新 助力 企业 数字 化 转型 发展

03

AI大模型+采购全场景 驱动供应链智能升级



▶ 技术行业场景三大模型有机融合，实现供应链全链路数智化转型

阳采集团构建了“智能引擎-决策-协同”三位一体的AI技术体系，通过技术大模型、行业大模型和场景大模型的有机结合，实现供应链全链路数智化转型。智能引擎层依托RPA+OCR+NLP技术实现85%的流程自动化率；决策层采用DeepSeek R1大模型达成92%的需求预测准确率和70%的智能寻源匹配率；协同层基于知识图谱连接1.5万家供应商构建智能生态。

智能采购三支柱

AI需求预测

利用机器学习与深度学习算法，精准洞察历史消耗模式、市场趋势及业务计划，实现对未来采购需求的智能预测，显著降低库存成本，提升供应链韧性

AI智能寻源

阳采AI智能体基于NLP、知识图谱和智能推荐技术，实时对接15000家供应商，根据成本、交期、资质等多目标自动生成最优供应商组合，匹配效率提升70%

AI自动化管理

通过RPA、智能决策引擎和规则引擎，自动化执行采购订单处理、合同比对、发票校验、异常监控等高重复性任务，大幅提升运营效率，降低人为错误

全域供应商智能匹配与协同 运用知识图谱与GNN技术，构建1.5万供应商动态画像，实现供需毫秒级匹配，匹配效率从49%提升至71%，有效解决"小批量、多品类"采购难题。	"需求-供应-执行" 动态闭环 通过AI实现"预测-执行-优化"闭环，智能驱动寻源、物流等全流程，数据实时反哺模型自优化，确保采购全程可视化、可追溯	生态价值网络 通过平台共享预测洞察、产能信息与物流资源，促进供应商与采购人之间的协同计划与资源优化，共同降本增效，打造共生共赢的智能采购生态圈	智能协同
需求智能洞察与预测 整合时序分析、因果模型与领域LLM，实现多维度精准需求预测，准确率提升25%，有效优化采购计划与备货策略，破解季节性波动难题	智能寻源与成本优化 运用组合优化、博弈论与强化学习技术，在质量、交期等多重约束下实现TCO动态优化，为国企央企提供高性价比采购方案与稳定供应保障	预测性风险管理 构建供应商全息画像与风险预测模型，实时监控财务健康、舆情、ESG表现、交付履约，前瞻性预警潜在断供、质量事故或合规风险，保障供应链韧性	智能决策
流程智能自动化 部署IPA智能引擎，整合RPA、OCR与NLP技术，实现从采购申请到发票校验的全流程自动化，显著提升效率并降低差错率	智能感知与合规中枢 运用CV与深度学习，实现商品智能核验，结合NLP与知识图谱进行合同风险扫描，构建自动化合规审查体系，强化风控管理	生态实时感知中枢 通过API+IoT技术构建开放生态，实时对接供应商生产、仓储及物流系统，获取全链路数据，提升供应链可视化与交付可控性	智能引擎

场景+行业为基础构建技术大模型中台，赋能全场景应用

阳采技术大模型中台以场景大模型和行业大模型为核心，依托数据中台提供开发平台、API接口及微服务支持。通过AI、云计算与大数据技术，实现从数据管理到智能仓储的全链路协同，为终端载体提供高效赋能。



AI智能采购三层能力架构：全链路价值引擎

借引擎层构建自动化基座，决策层实现AI驱动预测跃迁，协同层打通生态闭环——三层联动驱动采购全链路价值重构。



供应链价值共享

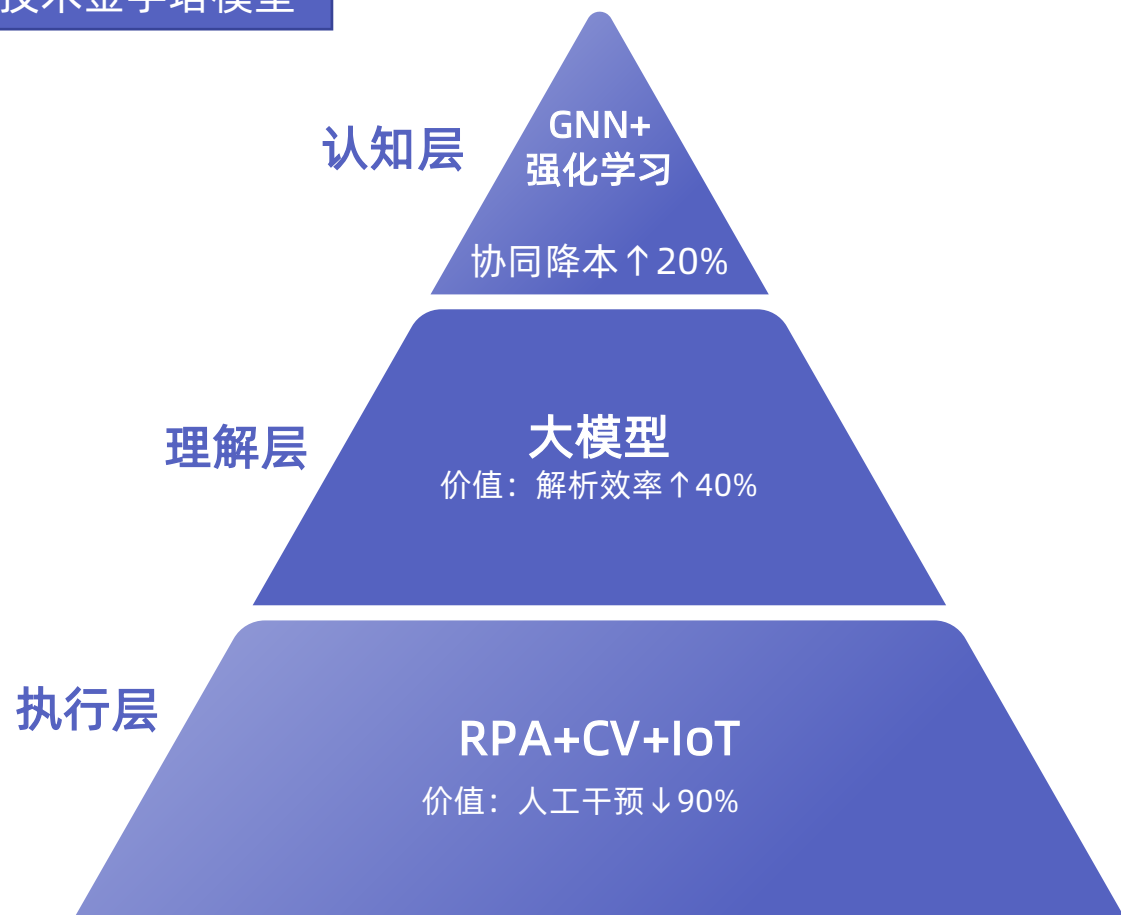
数据驱动精准决策

全流程无人化执行

AI技术突破：从自动化到认知决策

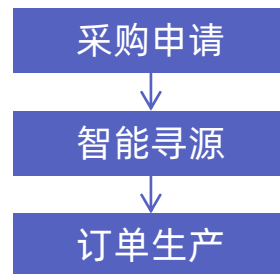
借助AI技术搭建全链路价值引擎，在执行层可实现10+类流程无人化，在理解层应用大模型完成商品解析，在认知层强化学习来驱动TCO进行动态优化。最终实现多粒度（SKU/品类/区域）、多维度（销量、价格、季节性）的需求精准预测，实现总拥有成本（TCO）的动态最优化，为企业提供更具竞争力的采购价格与更稳定的供应保障。

技术金字塔模型



场景化应用

场景1：流程自动化沙盘



时效数据对比

传统处理时效 32

AI处理时效 5

场景2：决策辅助

需求预测曲线对比



TCO优化公式

$\min \text{Cost}$

||

$f(\text{质量}, \text{交期}, \text{合规})$

动态优化模型，通过平衡质量、交期和合规性三个关键因素，实现降低拥有总成本的目标

▶ “技术+供应链”赋能信合作伙伴，推动采购供应链向智能化协同化发展

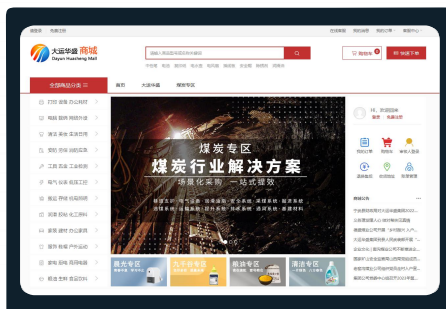
阳采集团通过“信合作伙伴”商业模式强化自营供应链建设，以“SaaS商城+百万产品”为核心，精选全国优质经销商建立深度合作关系。一是通过数字化升级将传统买卖关系转化为交互式合作，已赋能超1000家合作伙伴；二是整合自营商品库与AI技术工具，帮助伙伴构建本地化电商平台，形成“供应-销售”闭环；三是依托5万+自有品牌SKU和标准化数据体系，为伙伴提供高性价比的国产替代方案。这种“技术+供应链”双赋能模式，既巩固了阳采的集货商优势，又拓展了渠道网络，推动采购供应链向智能化、协同化方向发展。

API对接



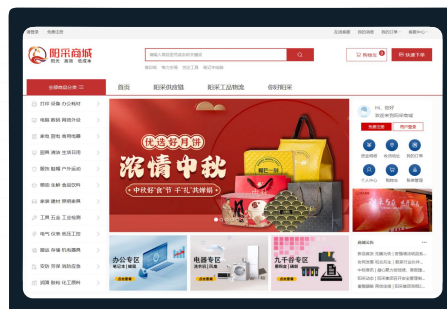
- 电商平台接口
- ERP接口
- 金融接口
- 交易接口
- 物流接口

专属商城



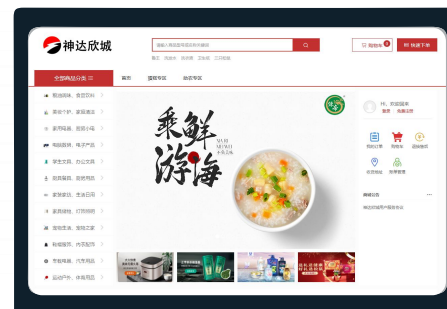
- 企业专享，模块化定制
- 多级审批，权限管理
- 多种支付方式自主开票
- 可视化数据报表分析

中小企业



- 中小型企业，统一管理。
- 在平台注册，登录后采购会员特价产品。
- 集中采购，满足客户“阳光、高效、低成本”需求
- 五级价格

福利商城



- 福利属性产品丰富
- 积分和现金混合支付
- 多种节日福利专题方案
- 本地化促销功能

企业采购+职工福利商城SaaS化，助力企业一站式数字化采购

阳采集团打造物资采购商城与职工福利商城SaaS服务平台，整合3200万SKU商品池与AI技术，提供一站式数字化采购方案。平台支持快速部署，具备智能推荐、流程自动化等功能，已服务1000+企业客户，实现40%效率提升。福利商城创新冷链服务，解决生鲜配送痛点，助力企业采购数字化转型。

商城搭建案例

搭建流程

搭建内容

需求匹配

调研客户需求

评估开发时间

定制开发功能

项目上线

匹配测试联调

内测匹配修复

部署系统上线

电商专区和物资专区同平台，电商专区多电商平台API接口入驻，物资专区在线开设多店铺模式

总部运营、总部结算、总公司运营
多子公司独立采购、核算、对账、开票和支付

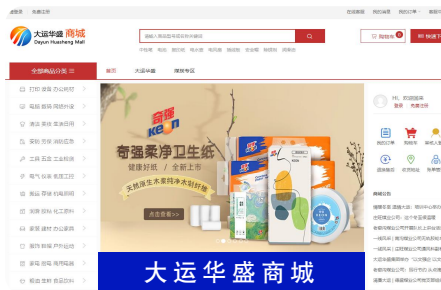
商城可独立部署在企业服务器

采购商城数据可以API对接到企业ERP和财务系统

价格监督系统，保证采购价格低于主流电商价格

后台可做大数据统计

采购可以月结，统一开票，降本增效



地铁智采

如约汽车



中国恩菲

福优荟

AI与大数据驱动的S2B2C智能价值平台 重构企业采购价值与用户生态运营

云中鹤

专题报告



目录

CONTENTS

01

S2B2C模式，奠定
云中鹤竞争优势

02

4S体系，领先营销物
资供应链第三赛道

03

智慧工会平台，数字化
赋能集团企业员工关怀

04

AI场景化应用，构建
智慧供应链核心能力

S2B2C模式，链接企业和消费者，实现平台经济和产业互联网私域创新

云中鹤S2B2C智能价值平台是以供应链平台（S）为载体，通过SaaS、大数据、AI等数字技术链接企业（B）与消费者/员工（C），帮企业实现通过私域电商采购数据驱动的客户价值提升行为，打造全链路私域电商、用户运营、行为分析、大数据赋能的产业闭环，是平台经济、产业互联网在私域营销领域的创新实践。



S2B2C智能价值平台

以供应链平台（S）为中枢，通过数字化和智能化技术整合企业（B）与消费者/员工（C），实现全链路资源优化、效率提升与个性化服务的新型供应链模式。



平台经济

以数字平台为枢纽，连接多方参与者，通过数据共享与规则设计降低交易成本、促进资源高效配置的经济形态。

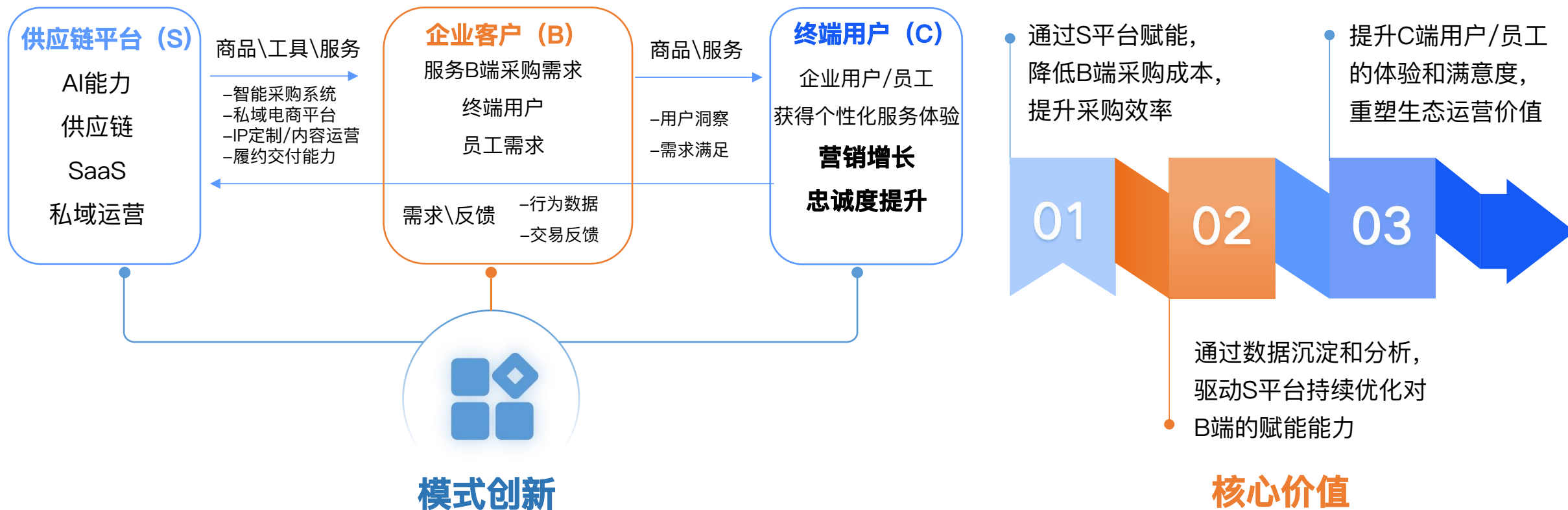


产业互联网

以产业链数字化为核心，通过技术渗透与模式创新重构生产、流通与服务环节，推动B端效率升级，实现全产业资源整合与价值再造。

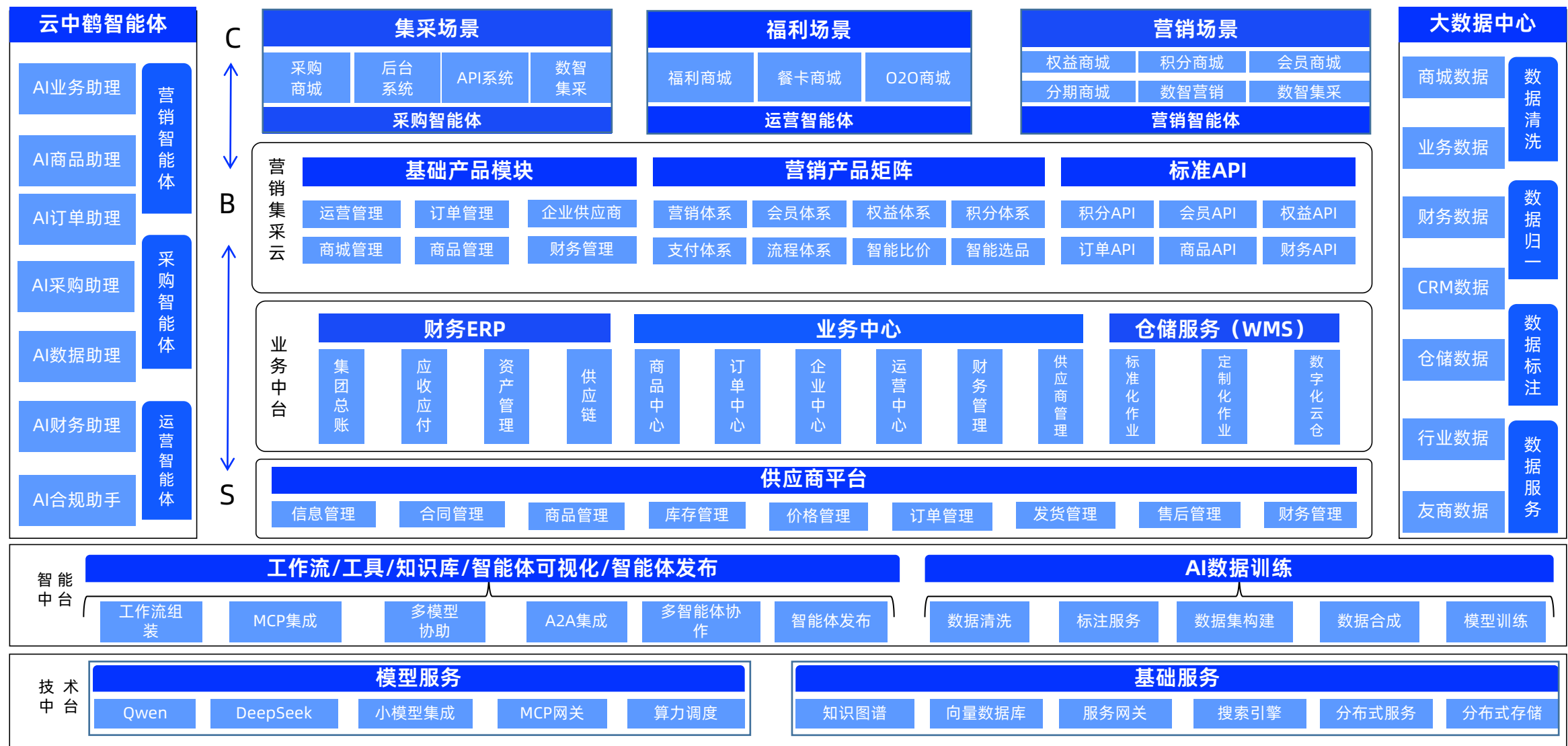
▶ S2B2C智能价值平台，促进企业采购向更全面数字化转型

S2B2C模式通过构建智能价值平台，深度整合供应链资源与AI技术，实现产业链价值重构。供应链平台（S）为企业客户（B）提供智能采购系统和数字化运营能力，显著降低采购成本并提升效率；同时依托终端用户/企业员工（C）的行为数据反馈，持续优化服务体验，形成“需求洞察-精准服务-价值提升”的闭环生态。相较于聚焦私域电商的垂直实践，S2B2C模式更强调在复杂供应链场景下的跨生态协同能力，特别是在营销物资及福利品流程化、多层级供应商整合等方面的创新应用，为B端企业提供更全面的数字化转型解决方案。



S2B2C+AI架构，技术及智能两中台构建采购营销运营三类智能体

以智能中台为支撑，覆盖营销、采购、运营智能体，串联业务中台、供应商平台，借助大数据中心与AI训练，实现全链路数字化协同。



► 4S体系四轮驱动，推动企业采购从效率提升到生态价值构建

云中鹤“4S体系”通过四大核心能力模块构建数字化采购生态体系：1S（Solution）提供全场景采购解决方案，2S（Service）保障全流程服务体验，3S（Supply chain）建立高效供应网络，4S（Support）提供运营赋能。四大模块形成有机协同：3S为体系奠定供应基础，4S注入运营势能，2S确保服务落地，1S整合输出完整解决方案。这种“四轮驱动”模式实现了从供应链到服务链的全链路协同，推动企业采购从基础效率提升向生态价值构建的转型升级。

1S：解决方案

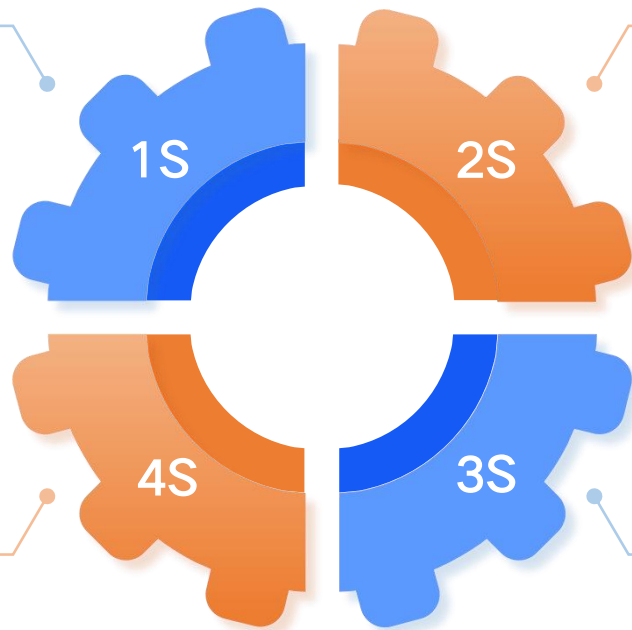
全场景采购解决方案，助力企业降本增效，打造智能供应链

- 云采实现全品类高效采购
- 智采提供营销物资定制服务
- 福采覆盖员工福利场景
- 易采赋能中小企业

4S：运营支持

全生命周期运营支持，实现采购到用户运营的全链路数字化服务

- B2B2C综合运营，包括用户、产品、数据、商城及活动运营
- B2B综合运营，包括商品、商城运营及数据分析



2S：客户服务

全链路供应链服务体系，实现从供给到交付的无缝衔接

- 一体化商品服务，提供“资源整合+品质管控+供应商管理+增补管理”系统化解决方案
- 全链路客户服务，提供秒极响应、专属服务及智能售后体系

3S：供应链管理

供应链精细化管理，实现高效协同

- 依托千万级订单经验，为政企提供“集采价+分散交付”弹性服务及24小时一件代发，AI驱动降本增效

1S (Solution) : “云采”“智采”“福采”“易采”全场景降本增效

云中鹤为企业提供四大数字化采购解决方案，全面满足多元化需求：“云采”打造专属采购平台，实现营销物资等全品类高效采购与供应链协同；“智采”专注数字化营销，提供从营销物资定制到精准投放的一站式服务；“福采”覆盖员工福利全场景，支持营销物资礼包等灵活配置；“易采”赋能中小企业，优化营销物资采购等核心环节。通过数字化创新，助力企业实现降本增效的采购升级。

◆ 解决方案

营销运营服务、营销商城开发、定制化数字营销工具、营销产品供应链

◆ 服务场景

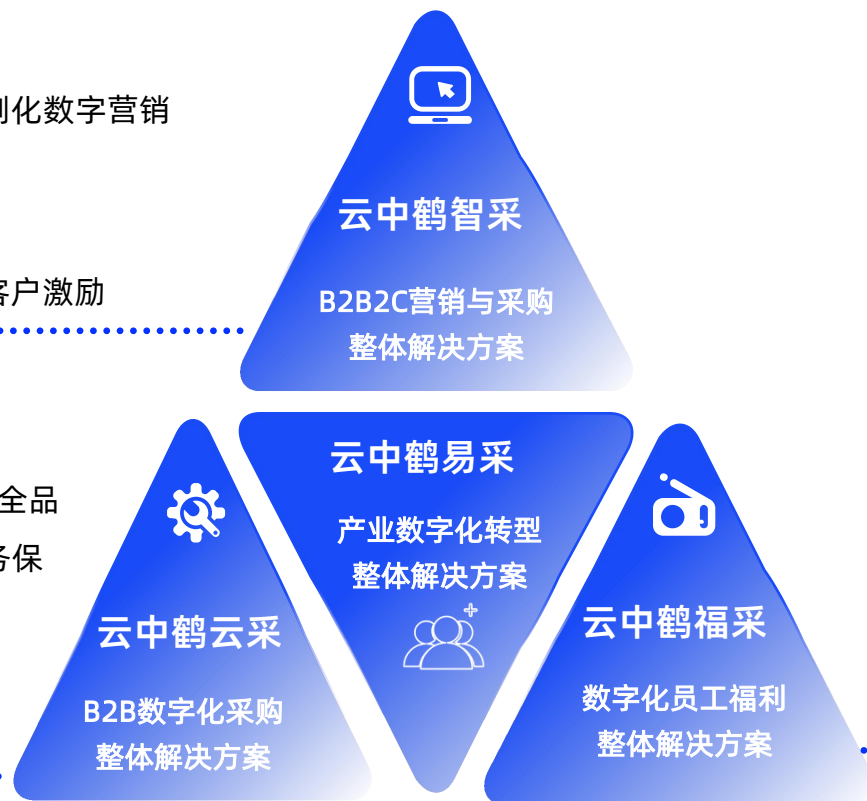
积分营销、权益营销、节日营销、客户激励

◆ 解决方案

定制数字采购平台、API技术对接、全品类产品资源、全国配送交付售后服务保障、产品定制服务

◆ 服务场景

办公物资、MRO集采、营销物资



◆ 解决方案

定制福利SaaS商城、API技术对接、百万级福利商品接入、福利活动策划营销工具定制、福利商品定制服务、全国配送交付售后服务保障

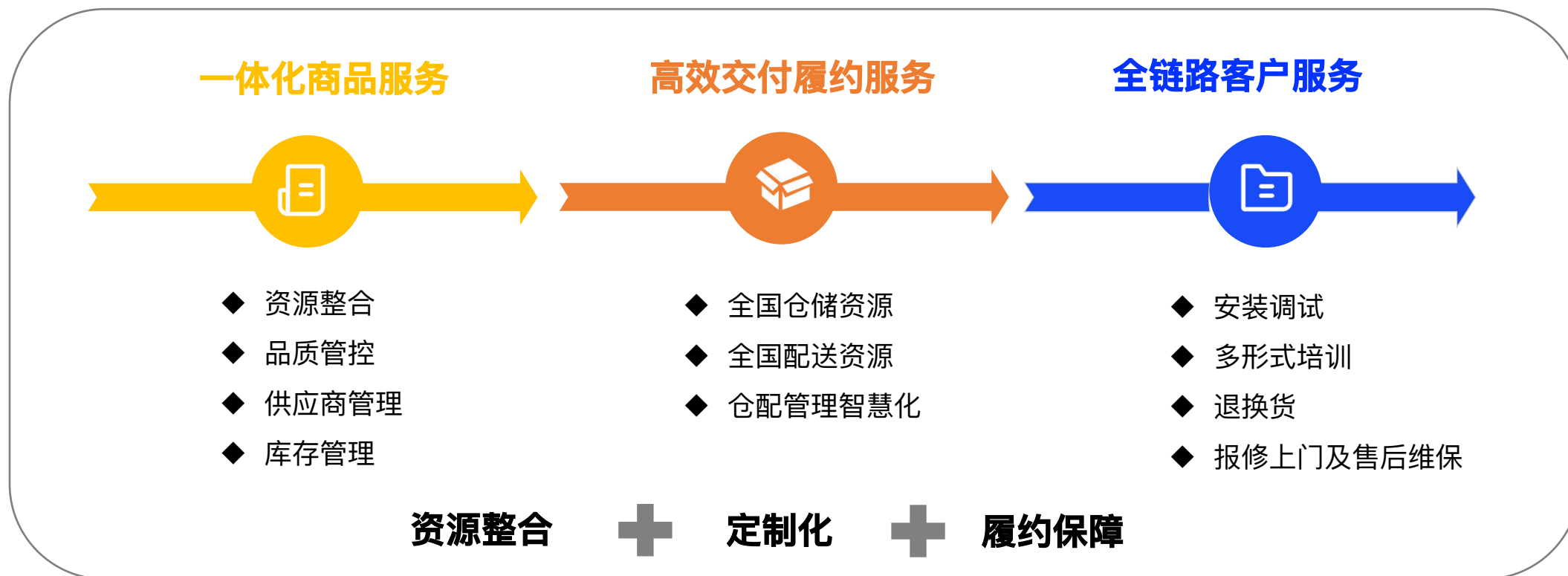
◆ 服务场景

福利劳保、员工内购、食堂饭卡、礼包定制

▶ 2S (Service) : 一体化商品服务+交付履约服务+全链路客户服务

云中鹤构建了完整的供应链服务体系，整合六大核心服务模块形成价值链闭环。在商品全周期服务方面，提供一体化商品服务以及高效交付履约，智能仓配网络及全流程质量管控的全方位支持；在客户全链路服务方面，覆盖营销物资售前咨询与需求定制、售后响应与问题闭环以及质量追溯与持续优化等全流程服务。该体系通过“资源整合+定制化+履约保障”的三维协同，将传统分散服务升级为系统化解决方案，实现从商品供给到终端交付的无缝衔接。

云中鹤营销物资供应链服务体系



一体化商品服务，资源整合价格管理品质管控供应商管理全流程

云中鹤基于20年产品资源整合经验，构建了覆盖70+物资大类、1000+三级分类的百万级SKU自营商品体系，与10000+知名品牌建立深度合作，形成端到端的一体化商品服务解决方案。该体系通过智能化的资源管理平台，实现：资源整合——动态优化百万级商品库；价格管理——实时比价确保最优采购；品质管控——从营销物资准入到交付的全流程质检；供应商管理——分级评估与绩效追踪；库存管理——智能预警维持库存最优。在企业数字化采购项目服务上，能精准匹配办公、营销物资宣传、工会福利等多元化场景需求，实现“资源可溯、价格可控、品质可靠”的一体化管理目标，助力客户降低采购综合成本。

一体化商品服务

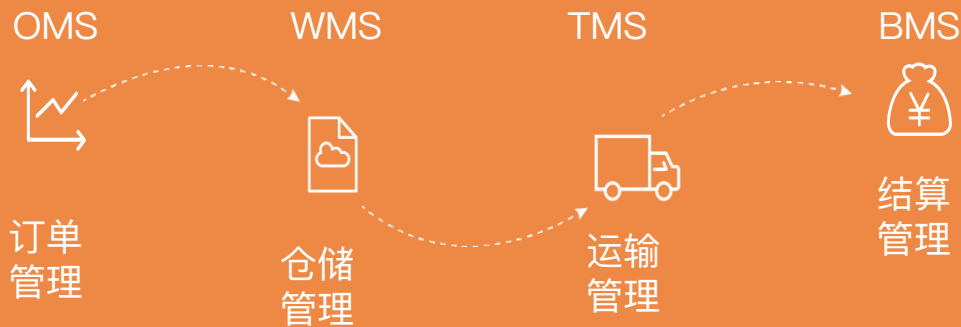


▶ 交付履约服务，实现营销物资采购“时效+质量”双保障

云中鹤通过全国3大体系仓网、200+网点及100万m²仓储资源，结合自营与第三方物流，依托OMS/WMS等智能系统实现分级配送与门到桌交付，确保高效履约。质量保障方面，建立六大管理体系，涵盖来样质检、100%入库检、库存抽检等全流程管控，并与10000+品牌合作保障正品。实现从仓储配送到品质交付的全周期可靠服务，为企业提供“时效+品质”双重护航。

智慧仓配 高效交付

- ▶ 全国仓储资源，3大体系仓网，多级分布
- ▶ 全国配送资源，分级配送，门到桌交付
- ▶ 仓配管理智慧化，4大系统高效协同
- ▶ 100万+m²仓储面积
- ▶ 200+个仓储网点
- ▶ 自营+第三方配送资源
- ▶ 分级配送航空、集采/零采



商品来样质检

确认采购商品，需提前报备进行样品质检，完成入库前第一道质检工作

专仓库存抽检

对在库商品进行定期抽检工作，主动发现问题，及时解决问题

质量管理体系认证

在业内率先通过ISO9001认证、ISO14001认证，质量管理流程严格遵守相关规定

入库商品质检报告

确认入库商品安排100%质检工作，并形成质检报告存档

原厂网络销售授权

与10000+知名品牌建立有紧密合作，所上架商品均取得原厂授权，保障正品

客户质量目标考核

客户满意度≥99%
客户投诉率≤0.3%
成品出货合格率≥99%
成品交货期达成率≥97%

质量管理
确保品质

全链路客户服务，提升客户满意度

云中鹤提供贯穿售前、售中、售后的全链路客户服务，包括20秒极速响应、1对1专属服务及智能化管理系统，确保服务高效畅通。售后服务构建五大体系，含上门安装调试、多形式培训、退换货政策、专业报修上门及售后维护，全方位保障客户体验，促进满意度提升。

客户服务智能畅通

- ★20s极速响应7*24h无间断服务，2h给出解决方案
- ★1对1专属客户服务
- ★智能化客服管理系统

★便捷退换货、调货服务

- ★国家三包标准；一年以上免费维保；质保期以外的相关服务
- ★免费取送、安装、调试、验收、维修服务；免费培训指导、系统升级、上门服务；售后回访

售后服务专业安心

安装调试服务

提供上门安装与调试服务，同时保障商品使用体验与客户售后体验

多形式培训服务

针对特殊商品，提供上门、在线、自主等多形式培训服务，帮助客户熟练、正确使用

退换货政策

从集采、零采、大物件及贵重物资三大场景出发，提供针对性退换货政策

报修上门服务

针对客户提出的报装报修等情况，提供及时、专业的上门服务

售后维护服务

处于保修、保质期的商品，提供维护保养、软件更新、免费安装、配件更换等服务

 3S (Supply chain) , 提供规模效应+定制化服务的精细化供应链

云中鹤覆盖全链路的智能化供应体系，依托1000+项目合作经验和20万+日订单处理能力，通过数字化供应商管理、智能库存调配和线上化订单系统实现高效协同。其特色在于：针对B2B大客户​​提供“集采价格、分散交付”的弹性服务，特别在营销物资采购领域实现规模化优势；面向B2B2C场景开发定制商品并支持7*24小时一件代发，满足营销物资即时配送需求；运用AI技术优化选品决策和需求预测，将营销物资供应链响应速度提升50%，采购成本降低5-8%，为政企客户提供兼具规模效应和定制化能力的供应链解决方案。

大集采 (B2B) 供应链能力

- 办公、工业物资品类丰富
- 集采的价格、分散的交付
- 桌对桌安装调试

供应链标准能力

- 供应商管理标准化：高品质供应商
- 商品管理系统化：贯穿需求高效对接
- 库存管理及时化：保障及时交付
- 订单处理线上化：高效运转
- 仓储物流共享化：优化配送实时追踪
- 售后管理人性化：客户满意度提升

积分营销 (B2B2C) 供应链能力

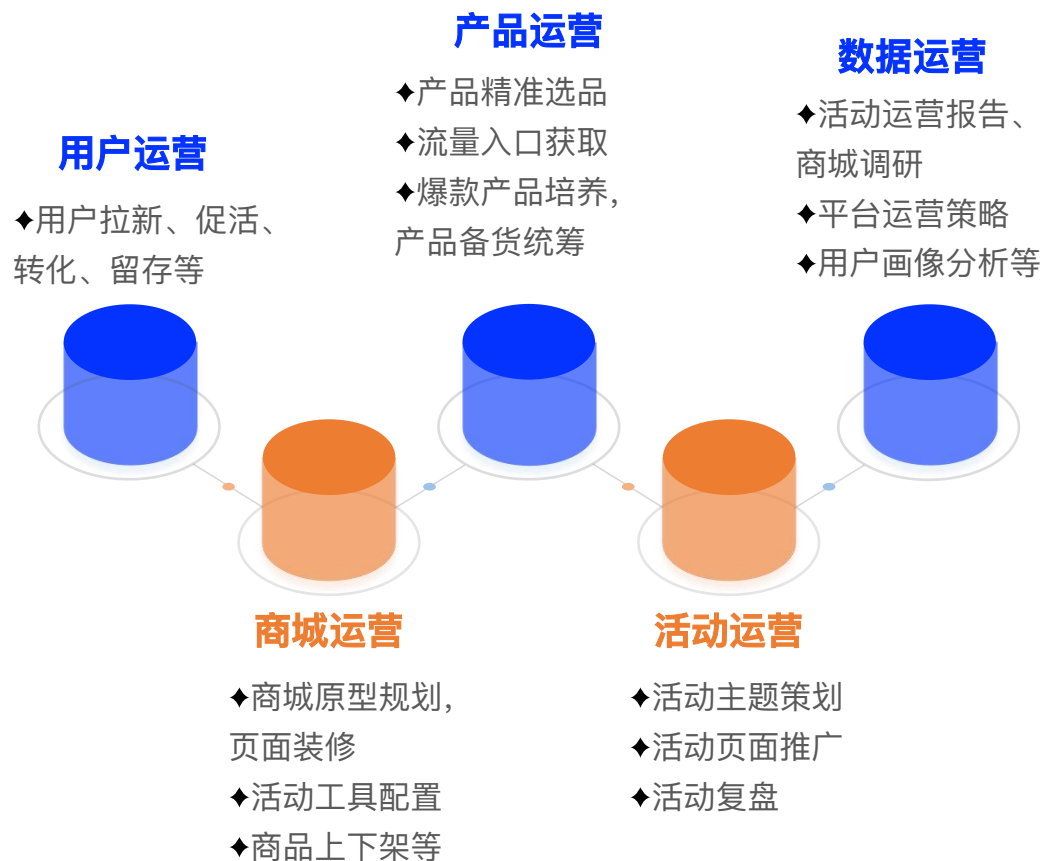
- 营销物资精准选推
- 自主研发/IP联名开发及授权
- 一件代发
- 7*24小时发货



▶ 4S (Support) : 客户全生命周期综合运营支持

云中鹤贯穿客户全生命周期的运营服务体系，通过智能工具、精准营销和深度运营的有机融合，打造高效的营销物资供需对接平台。其自主研发的智能选配系统显著提升了商品资源匹配效率，实现供需精准衔接。针对营销驱动型行业，提供从营销物资采购、用户获取、成长培育到流失挽回的全流程解决方案，形成覆盖客户全生命周期的营销物资定制化服务与采购体系，充分展现其在营销物资领域的运营实力。

B2B2C综合运营



B2B综合运营



智慧工会：工会服务模式的价值重构，提升员工幸福感

推行智慧工会通过数字化手段显著提升服务效率，实现事务线上办理、活动一键报名等，减少流程耗时，让员工享受便捷服务。通过个性化关怀和互动平台增强员工归属感，提升幸福感。此外，数据沉淀为决策提供支持，分析员工需求趋势，推动服务精准化与创新，形成可持续的工会服务体系。智慧工会不仅是技术升级，更是工会服务模式的价值重构。

通过企业智慧工会平台搭建，实施数字化福利发放流程，将企业各分支的福利需求统一管理，节省各自招标、选品、和发放环节的时间，可以显著提高工会福利管理的效率。

提高效率 数据沉淀

平台收集的数据，可以为企业工会的决策提供支持，使福利发放更加精准和个性化。数据实时监测和分析，可以精准把握工会员工诉求和服务效果，对资金数据的监管保障员工资金安全和权益。



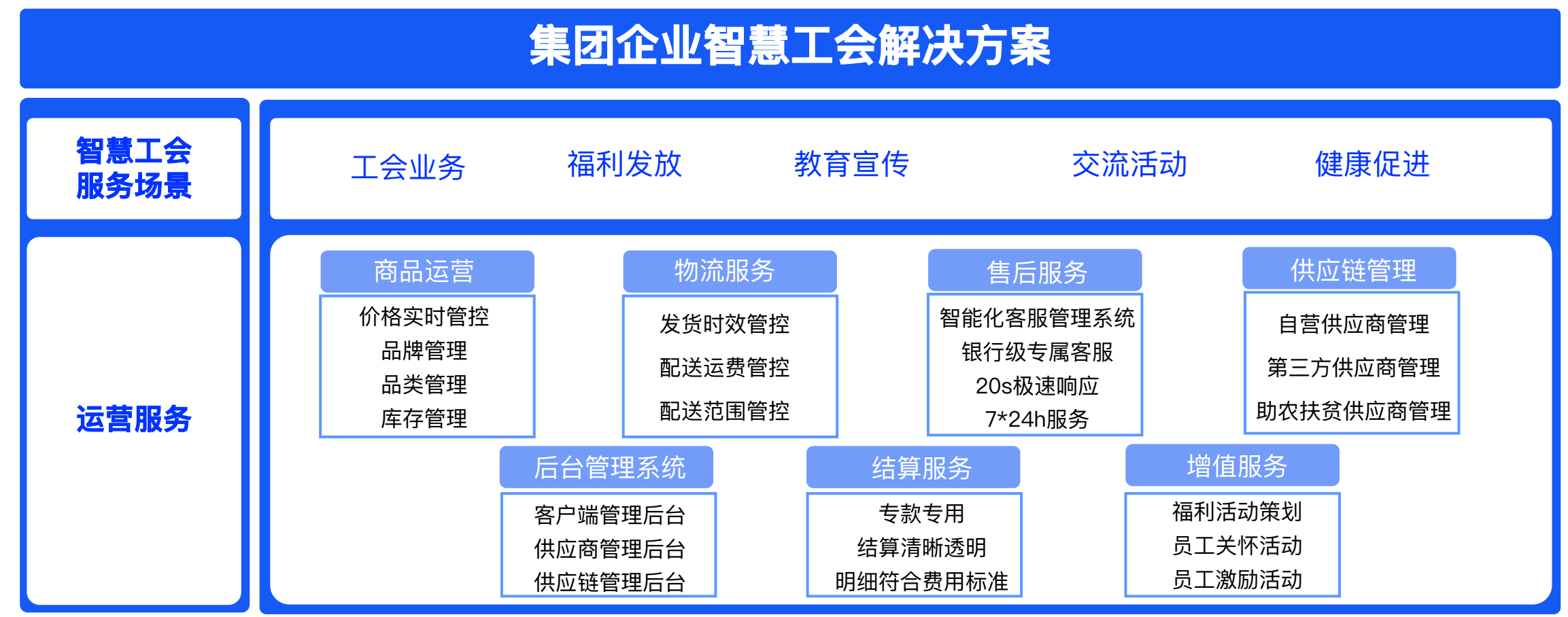
通过工会福利平台，从各地福利的零散发放实现为集中管理，减少人力、物流和管理成本；集中采购优势，增强与供应商的议价能力，从而降低采购成本；提高发放透明度，减少信息不对称导致的资源浪费。

降低成本 提升幸福感

智慧工会平台的福利商城，提供丰富的商品满足工会员工多元化的福利需求，福利领取方便快捷；同时有各类活动、主题营销的加入，增加员工对福利、工会活动的参与度和满意度，提升幸福感。

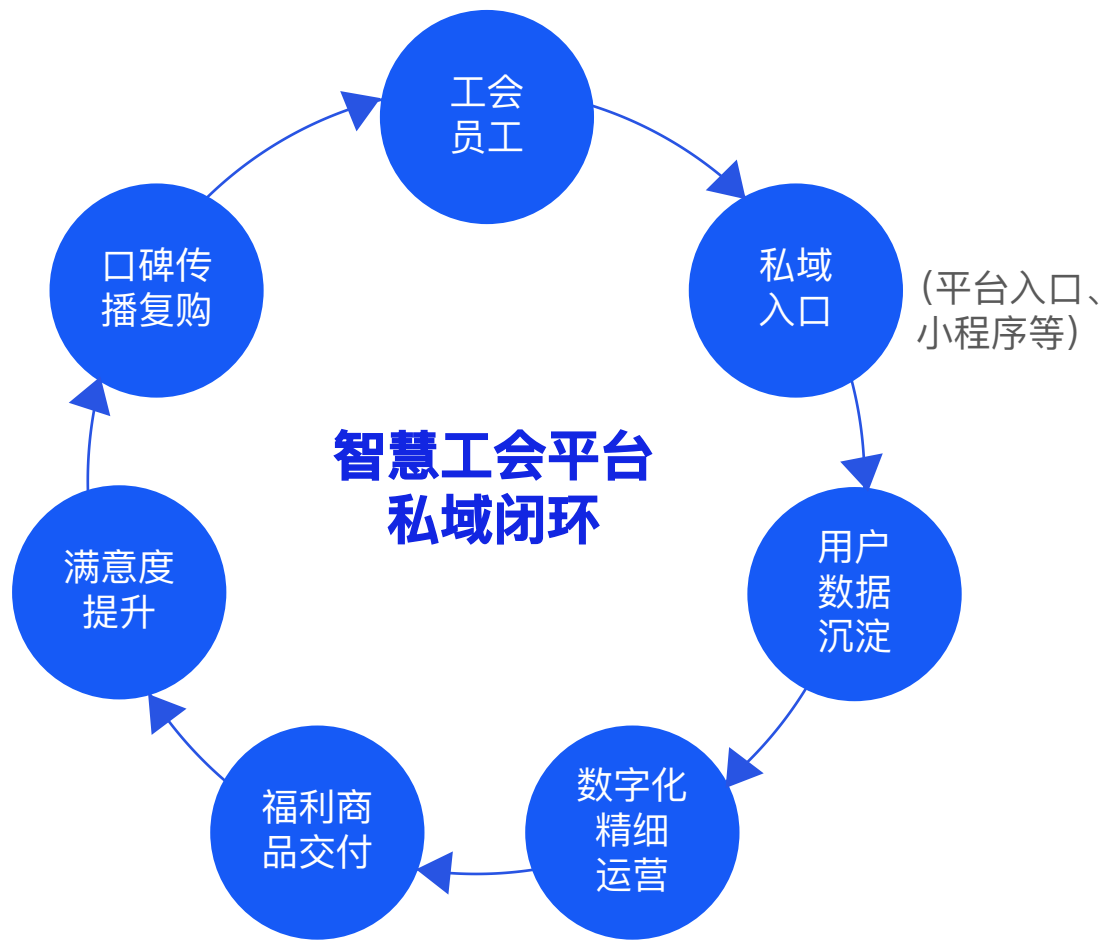
工会全场景一站式解决，助力降本增效全流程合规

云中鹤智慧工会平台提供覆盖工会全场景的一站式解决方案，通过数字化手段实现降本增效。平台涵盖福利发放、教育宣传、交流活动、健康促进等核心业务，并配备完善的运营服务体系，包括商品运营、物流服务、供应链管理等，确保全流程高效合规。借助自营与第三方供应商资源，平台提供多样化福利选择，员工可实时兑换，提升满意度。智能化的后台管理系统可实现价格管控、库存管理及7*24小时服务，保障体验流畅。同时，平台通过助农扶贫、员工关怀等活动宣扬企业文化，助力企业增强员工归属感，实现“引才留才”目标。



▶ “私域+严选+数据沉淀”，实现私域品质电商价值跃迁

云中鹤创新打造企业专属私域电商体系，通过品牌直采和严格授权建立品质商品池，依托智慧工会平台构建“私域入口-严选商品-数据沉淀-体验优化”的闭环生态。该模式以数字化运营实现福利精准匹配，将传统单次福利升级为持续性员工关怀，既满足央国企等严苛标准，又通过私域用户资产沉淀持续提升员工满意度与归属感。通过“品质保障+数字运营”的创新组合，云中鹤重新定义了企业工会福利服务标准，实现了从商品交付到组织凝聚力提升的价值跃迁。



严选高品质供应链

品牌直采、授权正规、品质保障，满足央国企等严苛标准。



严格品牌授权资质

所有商品均获取品牌官方授权，确保正品合规采购。



数字化精细化运营服务

利用数字工具，实现福利精准匹配，提升员工满意度。



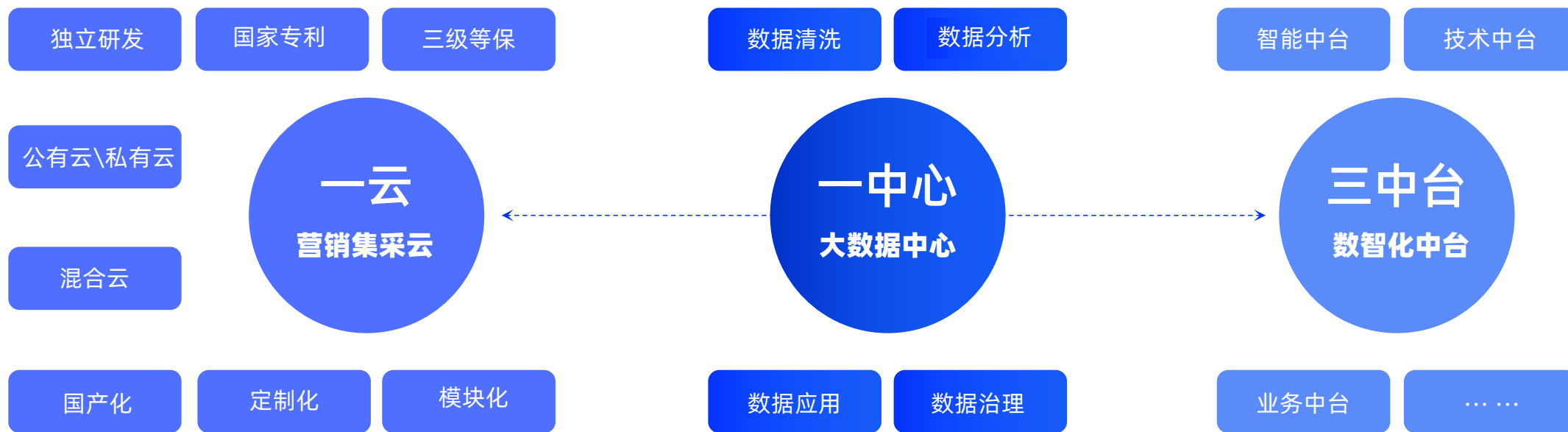
私域用户资产沉淀

长期运营企业工会福利私域池，持续提高员工的幸福感与归属感。

“一云一中心三中台”数智化体系，赋能客户业务增长与价值创新

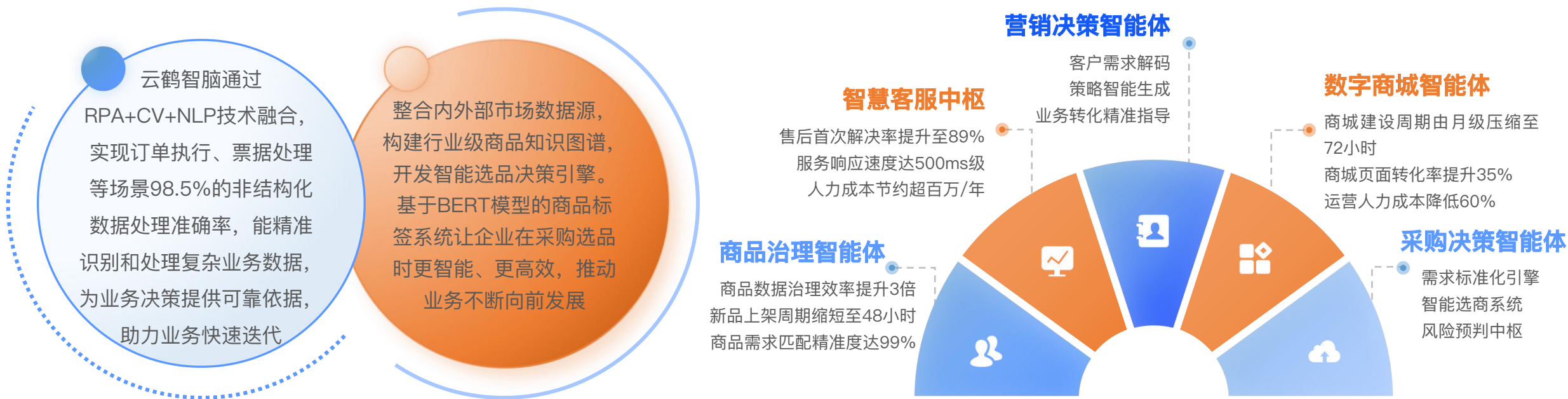
为实现数智化战略目标、推动技术创新驱动营销采购，通过整合分布式数据库、Rabbit MQ、分布式调度、Redis缓存、容器服务、云原生、大数据及AI等前沿技术，结合多年行业经验与自主研发，持续投入专业硬件设备，构建了容器治理结构和微服务架构及DevOps流水线，最终打造出“一云（营销集采云）、一中心（大数据中心）、三中台（技术中台、业务中台、智能中台）”的数智化技术体系。这一体系搭建了覆盖采购全流程的智能化生态，为客户提供从数据治理、资源匹配到履约交付的端到端智能服务，赋能客户业务增长与价值创新。

云中鹤数智化技术体系



云鹤智脑企业级AI中枢系统，为数字化采购转型提供智能底座支撑

云鹤智脑是云中鹤自主研发的企业级AI中枢系统，采用"基座大模型+智能体引擎+知识库"的三体架构，通过私有化部署确保数据安全与业务适配性。其核心能力体现在：基于自动适配不同基座大模型的推型模型架构，可实现采购策略和供应商的智能匹配；智能体引擎实现业务流程自动化，提升运营效率；基于企业数字化过程积累的PB级别业务数据，结合向量化知识库技术和知识图谱技术，将企业累积的行业知识，经验，数据转化为AI数据资产，为企业的数字化采购转型提供智能底座支撑。



云鹤智脑，以技术优势赋能业务迭代

云鹤智脑核心智能体体系

数智化推动技术升级与战略革新，提升服务质量和个性化体验

云中鹤依托AIGC实验室，通过AI、大数据及多模态技术，构建贯穿采购全流程的数智化应用模块，高效完成数据治理、资源匹配与履约交付，助力客户业务增长。基于多行业服务经验，平台精准对接客户需求，优化内部运营的同时，显著提升服务质量和个性化体验。数智化转型不仅是技术升级，更是战略革新，云中鹤以此推动持续创新，强化市场竞争力，并严格保障数据安全。

云中鹤AIGC实验室



数智化应用场景化



央国企集中采购与工会福利双场景落地，打造数智化服务样板

云中鹤依托深厚的央国企服务经验与一站式服务能力，已在集中采购与工会福利双场景中形成成熟解决方案。通过集采平台提升合规性和效率、降低采购成本；通过智慧工会平台实现员工福利精准触达与员工满意度提升，全面助力央国企实现采购数字化、管理透明化与员工关怀体系化，构建高效协同、持续运营的组织生态闭环。

央国企数字化集采应用

1、采购管理平台

- ★方案：专属集采平台+多级权限管理+定制化商品资源
- ★成效：各流程、各层级采购留痕，有效监管；采购效率提升50%；商品推荐+比价系统助力成本下降8%；
- ★亮点：多级权限系统、智能比价与定制化商品池

2、API对接系统

- ★方案：通过API对接，实现商品流、订单流、财务流、物流等高效打通
- ★成效：与总部集采系统打通，实现跨分支、跨部门、跨区域的全国性的一体化采购协同
- ★亮点：一站式下单，实现“人到单到、系统同步”的采购闭环

央国企数字化工会福利应用

1、福利管理平台

- ★方案：智慧工会平台+私域福利商城+定制化积分激励
- ★成效：某国企员工的“积分+关怀礼包+节日福利”体系落地，员工自主选品、混合支付，满意度提升；总福利预算节约15%以上
- ★亮点：私域电商闭环运营+数据沉淀

2、食堂余额激活

- ★方案：饭卡商城打通食堂数据，通过API接口，余额实时同步
- ★成效：饭卡余额消耗提速，员工体验与满意度提升
- ★亮点：全流程在线操作与管理，简化流程，提升效率

3、API对接系统

- ★方案：API接入商品、订单、物流、发票等
- ★成效：提升员工满意度，增强组织关怀力
- ★亮点：品类齐、价格优、服务好，满足多样化需求

模块化架构+行业定制， 深度智慧赋能银行保险汽车等多个行业

云中鹤数智化平台通过模块化架构和行业定制方案，在银行、保险、汽车等领域实现深度赋能。其核心价值体现在三方面：一是构建采购—营销全链路数字化闭环，平均降低企业运营成本20%以上；二是通过AI+大数据驱动精准决策，客户活跃度普遍提升1-3倍；三是标准化平台适配多行业场景，如金融业的合规集采、汽车业的经销商激励等，助力客户实现效率与体验的双重升级。

银行业应用

1、数字化集中采购

- ★方案：搭建集采平台+API全链路对接
- ★成效：实现分支行统一管理，采购效率提升40%，成本降低15%
- ★核心技术：自动比价系统、多级权限架构、智能分单

2、用户生命周期管理

- ★方案：积分营销平台+O2O权益系统
- ★成效：某国有制银行总行积分商城用户增长14倍，月活提升2.5倍；某国有制银行省分行资产达标人数增长25%
- ★亮点：客户分层运营、混合支付体系、数据驱动精准营销

保险业应用

1、积分营销场景

- ★方案：VIP礼遇/代理人激励三大平台
- ★成效：多家险企客户忠诚度提升30%，营销活动响应时效缩短80%
- ★创新点：千人千面权益展示、裂变营销工具、全流程数字化监控

★2、集团集采优化

- ★方案：智能集采商城+价格监测系统
- ★成效：某大型险企采购周期缩短60%，合规支出占比提升至98%
- ★特色功能：京东比价预警、多地址自动分单、电子发票联动

汽车行业应用

1、经销商积分激励

- ★方案：搭建经销商积分中台+三端数据联动
- ★成效：某大型车厂4万销售人力效提升35%，战区协同效率提升50%（该车厂全国6大战区案例）
- ★核心技术：三端数据可视化、弹性积分规则配置、自动化对账

2、销售团队激活

- ★方案：数字化激励平台+智能绩效管理
- ★成效：经销商一线人员参与度提升60%，营销活动响应时效缩短70%
- ★亮点：实时业绩看板、智能目标分解、自动化奖励发放

报告数据来源说明 & 法律声明

数据来源

- ◆ 亿邦智库采取问卷调研、访谈等形式，与部分企业代表、机构及行业专家进行深入交流，获得相关一手信息和数据。
- ◆ 行业公开信息、行业资深专家公开发表的观点、政府公开数据与信息、宏观经济数据、企业财报数据等。
- ◆ 本报告中数据采用研讨、调研或公开数据研判所得，某些数据未经相关企业认可，同时限于数据可得性等客观因素，部分数据未必能够完全反映真实市场情况。

法律声明

- ◆ 本报告所有的文字、图片、表格均受到中国知识产权法律法规的保护。
- ◆ 未经本机构书面许可，任何组织和个人不得使用报告中的信息用于商业目的。任何非商业性质的报道、摘录及引用请务必注明版权来源。
- ◆ 如发现纰漏，恳请批评指正，不胜感激。

任何问题请联系：zhangjing@ebrun.com

专家组

胡大剑 中国物流与采购联合会副会长
彭新良 中国物流与采购联合会公共采购分会秘书长
张成海 中国物品编码中心主任
王志刚 中物联采购与供应链专家委员会副主任
平庆忠 中物联采购与供应链专家委员会委员
柴跃廷 清华大学电子商务交易技术国家工程实验室主任
郑敏 亿邦动力董事长、亿邦智库院长
陶锋 中建电子商务有限公司董事长
沈中祥 中石化集团物资装备部副总会计师
冉鹏 华润守正招标有限公司总经理
毛茅 大唐电商技术有限公司董事长
张大光 金网络（北京）数字科技有限公司董事长
叶德杰 中国华电集团物资有限公司总经理
苏成金 国家能源集团物资有限公司业务管理部主任
周凌 国铁集团物资部处长
高长龙 国铁集团物资部副处长
高宏坤 国铁物资有限公司副总经理
许磊 中国通用咨询投资有限公司副总经理
张启春 中国电能成套设备有限公司副总工程师
陈鹏 中交（厦门）电子商务有限公司总经理

王波 中交（厦门）电子商务有限公司执行总经理
付婧 易派客电子商务有限公司副总经理
顾有恒 中化商务有限公司副总经理
曹文平 中核（上海）供应链管理有限公司电子商城运营中心经理助理
周瑞瑞 中海油物装采购中心大数据支持中心经理
梁志明 中国宝武欧冶工业品公司供应链管理资深专家
王菲 陕煤物资商城公司董事长
李峰辉 河钢集团供应链管理有限公司总经理
郝志强 山西建投物资贸易有限公司董事长
王强 阳采集团有限公司董事长兼总裁
赵芳期 鑫方盛数智科技股份有限公司董事长
董辉 深圳市云中鹤科技股份有限公司董事长
谢立拓 北京天源迪科网络科技有限公司总经理
苏钰 震坤行工业超市（上海）有限公司副总裁
杨杰 得力集实有限公司副总裁
于斌平 深圳齐心集团股份有限公司CTO
孙禹璇 北京筑龙信息技术有限责任公司执行总裁
张军芳 中采云（北京）科技集团有限公司CEO
朱远翔 北京一采通信息科技有限公司联合创始人

*排名不分先后，向所有支持我们的专家致以深深的谢意

编写组

赵廷超 亿邦动力亿邦智库联席院长
张 晶 亿邦动力亿邦智库联席院长助理
颜 奇 中国物流与采购联合会公共采购分会常务副秘书长
宋 翔 中国物流与采购联合会公共采购分会副秘书长
果爱龄 大唐电商技术有限公司副总经理
蔡 超 中建电子商务有限公司市场营销部副总监
徐亚超 金网络（北京）数字科技有限公司副总裁
庄 喆 金网络（北京）数字科技有限公司副总裁
孙云飞 国家能源集团物资有限公司首席采购工程师
吴冬梅 中海油物装采购中心数据治理资深工程师
程 哲 陕煤物资商城公司副总经理
童 懿 北京天源迪科网络科技有限公司副总经理
冯 帆 中国通用咨询投资有限公司平台服务部总经理
甘志伟 京东政企业务规划负责人、数智供应链专家
张 雏 中国能源建设股份有限公司生产部（供应链管理部）经理
王光全 四川长虹电子控股集团有限公司供应链管理部部长
陈 谦 上海华能电子商务有限公司规划发展部副主任
蔡志民 中化商务有限公司数智业务部总经理
杨世广 河钢集团供应链管理有限公司资源运营部总经理

马高琴 四川长虹电器股份有限公司供应链管理中心采购经理
王增峰 易派客电子商务有限公司研发中心经理
赵晓娟 华润守正招标有限公司运营发展部总经理
杨智伟 中国煤炭开发有限责任公司数字赋能中心经理
刘 晴 中国煤炭开发有限责任公司供应链创新中心副经理
王长兴 中国能源建设集团电子商务有限公司技术研发部部长
宋瑞娟 中交（厦门）电子商务有限公司发展运营部经理
范瑞阳 国铁物资有限公司电商事业部高级业务经理
王明明 南京鑫智链科技信息有限公司电商负责人
师 宇 山西建设投资集团有限公司集中采购交易服务中心综合业务科副科长
梁怀涛 中国华电集团物资有限公司采购管理部专责
邢军帅 电能易购（北京）科技有限公司专责
曹建成 中核（上海）供应链管理有限公司业务赋能中心职员
饶绚君 中国物流与采购联合会公共采购分会秘书长助理
校梦琪 易派客电子商务有限公司公共服务事业部业务经理
李 月 山西建设投资集团有限公司集中采购交易服务中心综合业务科科员

*排名不分先后，向所有支持我们的专家致以深深的谢意

历年报告

