

经济日报携手京东发布数据——

数字化采购迭代升级

抓住应用转型

应用最多的领域，数字化采购对中小企业加快转型起到重要的促进和补充作用。一方面，数字化采购门槛低、收效高，符合中小企业降本增效的诉求；另一方面，数字化采购往往是企业数字化升级的重要切入口，可以帮助中小企业“顺势”开启数字化供应链管理、数字化流程控制等进程。

数据显示，大部分中小企业认为数字化转型升级是提升竞争力的重要途径。但是，在数字化转型升级的实践过程中，79%的中小企业认为自己还处于探索阶段，只有9%的受访企业认为自己已处于深度数字化应用状态。究其原因，主要是广大中小企业受限于资金、设计、转型资源、专业人才等因素，没有真正开启自身的数字化进程。

需求与实践之间的巨大差异阻碍了中小企业数字化转型之路，但同时也带来了新机遇，值得相关企业关注。当然，帮助广大中小企业解决数字化转型是一项复杂工程，这一市场存在需求零散、个性化差异大、单个项目预算低、对接成本高等问题，是一块难啃的硬骨头。建议相关企业

重视中小企业的核心需求，为不同领域和类型的企业量身定做解决方案。特别是在数字化采购领域，平台企业要通过组合服务帮助中小企业降本增效，带动它们开启数字化应用之路。

“实价值”成为中小企业数字化的明确需求。大量中小企业已不再单纯地关注采购价格，而是更加注重数字化采购服务的可靠性、通用性及安全性。他们看重数字化采购带来的实际价值，除了降低成本，更希望通过数字化采购实现全方位的数字化转型升级。

“轻资产”型采购更受中小企业青睐。在降本增效的要求下，通过运营压力转移的方式来减轻企业经济成本支出，正成为中小企业在资金相对有限情况下快速提升数字化能力的新选择。例如，越来越多的中小企业开始使用办公设备及软件租赁服务，这也成为数字化采购新突破点。

从重视服务、轻资产采购等发展趋势看，中小企业数字化转型理念紧跟产业发展潮流。这也提示相关企业，要用最新的模式、技术、产品和方案来满足中小企业需求，帮助他们充分享受技术的红利。

(作者系京东消费及产业发展研究院院长)

说数



随着消费互联网向产业互联网升级，我国超1.6亿市场主体释放出巨大的消费需求，企业服务成为新的风口。其中，企业采购呈现出“从通用到专业”“从商品到服务”的变化。因此，以企业采购服务为主营业务的企业，要结合采购全流程中出现的多维度、多品类诉求，针对工业品、健康、租赁等服务场景，满足企业客户的差异化、个性化需求。

相比于大型企业，中小企业普遍规模小、底子薄，增强自身成本控制、销路拓展能力，是其可持续发展的必由之路。一方面，大企业应当发挥自身优势，与中小企业在创新资源、生产能力、市场需求等方面开展精准对接，以形成大中小企业融通发展的产业生态。另一方面，企业采购供应商应提供多种服务及方式，满足大中小企业全场景采购需求，打造更具效率的业务生态。



更多内容 扫码观看

企业采购画像

无论是大型企业还是中小微企业，其对线上采购的需求都快速增长，这也为平台企业深度参与供应链建设提供了新的发展方向

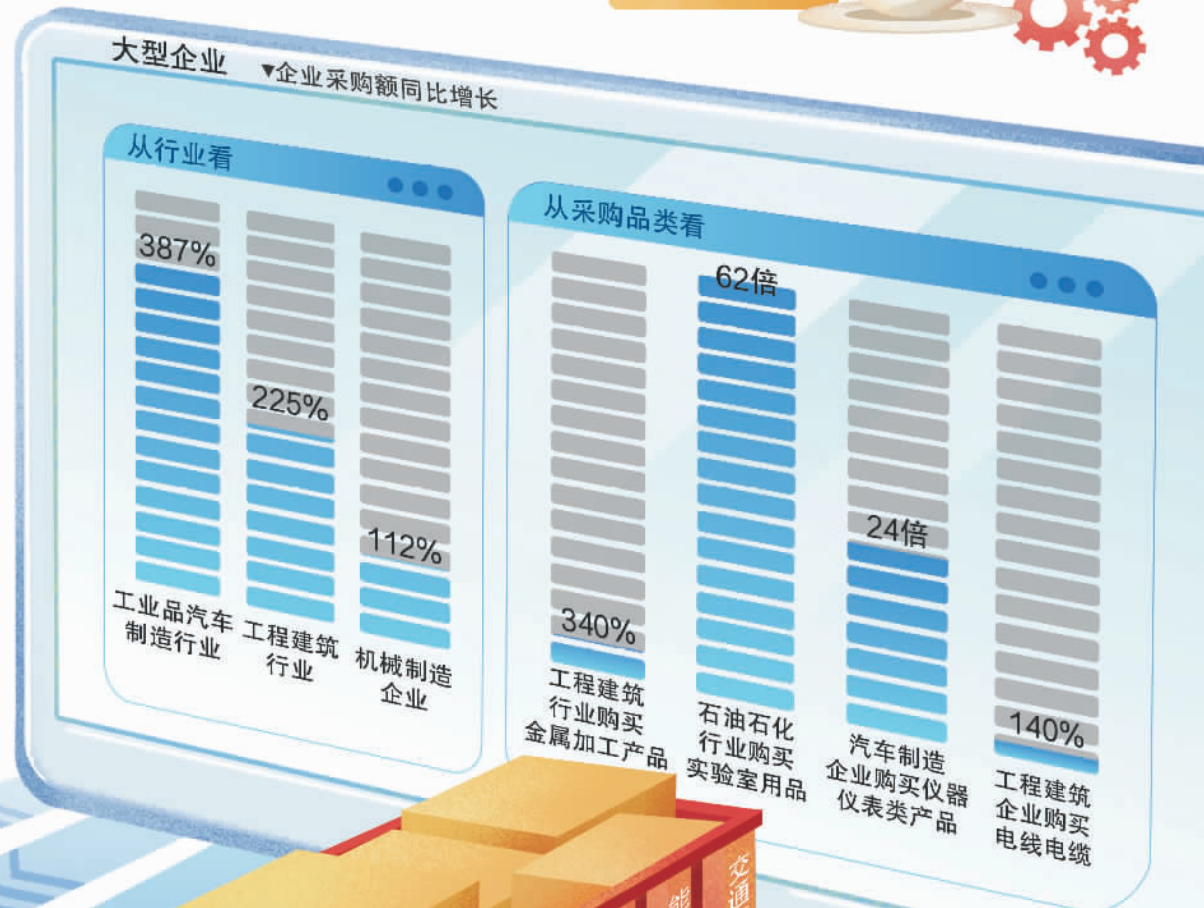
中小企业

▼下单客户数同比增长

机械设备类产品 525%

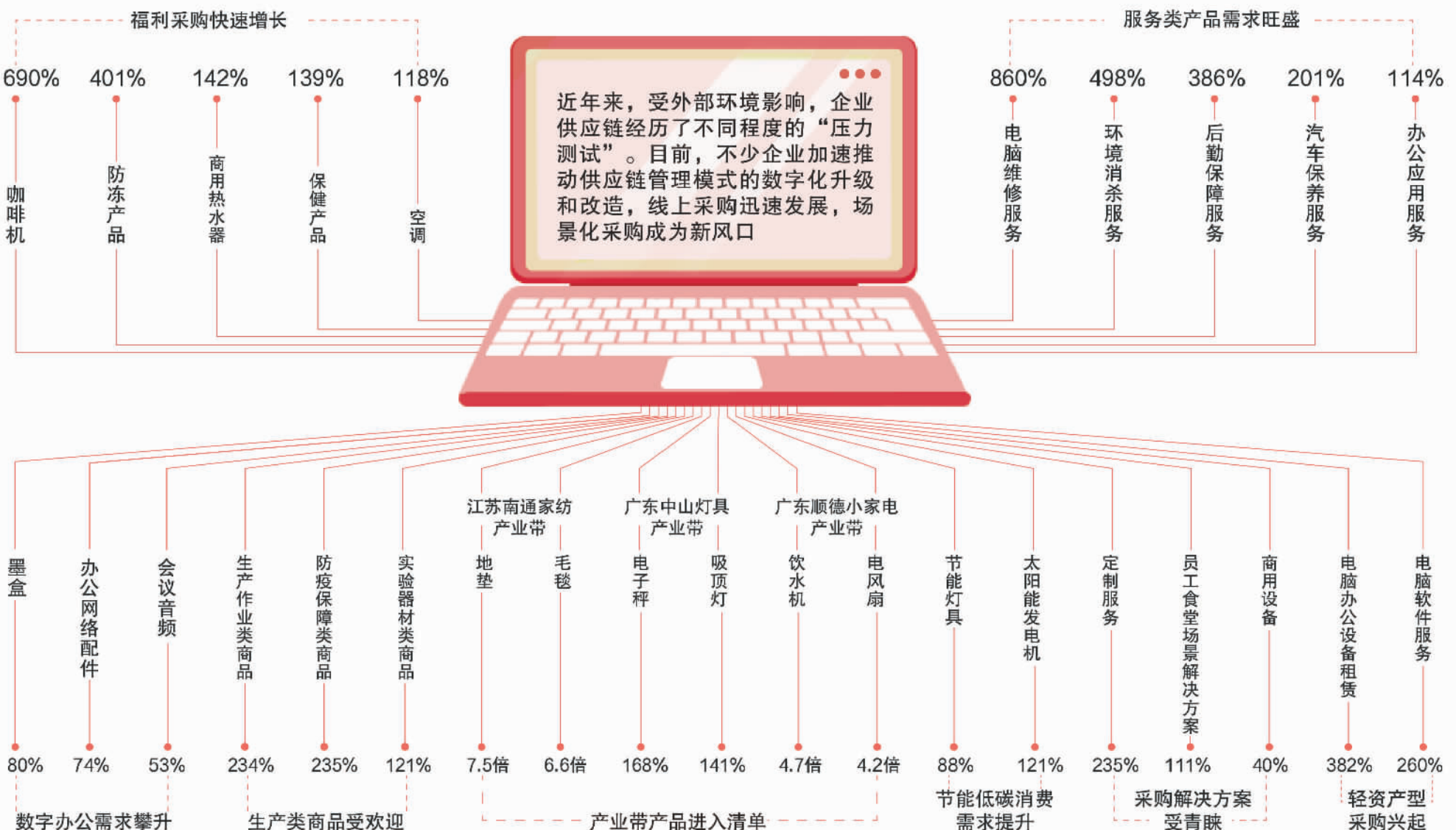
仪器仪表类产品 292%

中低压配电类产品 106%



场景化采购精准匹配企业需求

▼采购额同比增长



数据周期：2022年10月20日至11月11日