

# 2022年中国工业品B2B行业 研究报告

©2022.7 iResearch Inc.



## 行业发展环境

**在政策拉动、市场需求驱动及数字技术进步等多重力量共同作用下，工业品B2B市场具有强劲的持续增长潜力。**

- **产业数字化政策红利持续释放：**国家产业数字化政策持续推动数字经济与实体经济深度融合，工业品B2B平台利用自身的平台化、数字化能力与服务优势，抓住产业数字化带来的发展机遇。
- **中小企业是数字化政策的重要发力点：**国家鼓励平台企业创新发展以持续赋能中小企业，政策导向持续强化与细化，为工业品B2B市场带来巨大的发展新机会。
- **中长期技术红利逐步显现：**大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术快速推广应用，中长期工业品B2B市场技术红利逐步显现。
- **市场规模持续增长：**2021年，中国工业品市场规模超12万亿元，中国工业品B2B市场规模为5843亿元。工业品B2B平台加快完善自身配套设施及服务，预计未来2-3年，中国工业品B2B市场规模将保持16%以上的增速。



## 行业发展方向

**对产业链上游，平台通过解决上游供货商的四个主要发展痛点，增强平台与供货商之间的合作粘性；对产业链下游，平台加强区域网络深耕布局，积极开拓中小企业客户。**

- **产业链上游：**平台通过助力上游工业品卖家在获客渠道、产品曝光度、基于完善产品标准提升产品交易匹配度以及线上运营效率四方面获取竞争优势，以此来强化平台与上游工业品供货商之间的合作粘性。
- **产业链下游：**头部平台加强区域网络深耕布局，积极开拓中小企业客户。产品定位上，工具类、劳保与办公类等低壁垒MRO品类更容易作为平台布局市场，强化行业竞争力的发力点。同时基于供应链数智化服务，平台加强区域供应链快速响应优势的打造，以持续深耕区域市场。



## 行业发展趋势

**产业链各方参与主动性的增强、在产业链中占据有利地位的中小企业市场机会的不断释放以及适用于多工业领域标准的持续完善，为工业品B2B市场进入新一轮快速发展阶段提供机遇。**

- **产业链各方参与主动性进一步增强，利于平台拓展业务空间：**工业品B2B平台的业务由平台主导推动转向上下游积极协同推动，与此同时平台不断完善服务生态，为上下游企业主动融入新业务生态提供良好条件。
- **在产业链中占据有利地位的中小企业所在的线上采购市场发展机会更大：**平台应加大对配套国央企与大型民企供应链的上下游中小企业的赋能力度，以增强对产业链的渗透深度，并抢占发展先机。
- **平台持续加强建设适用于多工业领域的产品标准以实现发展的重要新突破：**掌握工业品标准化建设更大主导权的平台，将能够进一步助力供需双方提高匹配效率，进而打开平台实现新一轮快速发展的重要通道。

# 定义及研究范畴

## 工业品概念及分类

- **工业品** ( Industrial goods ) 是指购买以后用于企业加工生产或经营的产品。本报告所研究的工业品范围仅指企业作为采购主体，不包括用于个人消费用途的工业品。
- **工业品类别**：根据采购方使用目的与产品原始性质，工业品可被细分为**非生产性物料** ( MRO , maintenance , repair & operations ) 和**生产性资料** ( PM , Productive materials ) ，两者区别为：
  - ✓ **非生产性物料**是指用于维持企业的日常运营而非直接用于成品制造过程的产品和材料，其主要用途是维持企业的日常工作流程与保证业务的平稳运行。
  - ✓ **生产性资料**是指进入到工业品生产加工所使用的原材料、零部件及半成品等，是构成最终工业产品的直接生产性物料。

按产品用途分类	非生产性物料	维修	工具类 仪器仪表 辅助用品 ...
		保养	机械设备 工控电气 胶粘润滑 ...
		运营	搬运存储 劳动防护 清洁办公 制冷暖通 ...
	生产性资料	原材料	化工 能源 玻璃 水泥 ...
		零部件及半成品	汽车配件 橡胶塑料 ...

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 定义及研究范畴

## 报告重点研究对象为MRO工业品

相较于生产性资料，企业非生产性物料（MRO）具有涉及范围较广与品类更为繁杂等特点，使企业MRO采购经常面临耗时耗力的困境，且因企业通常缺乏对MRO的重视和有效管理，极易为企业带来较大的隐性成本。MRO采购是企业采购与生产管理中具备潜在提升空间的领域之一。本报告以MRO工业品领域作为重点研究对象。

### 非生产性物料与生产性资料特点对比分析

	非生产性物料（MRO）	生产性资料（PM）
用途	不直接构成产品，只用于维护、维修及运行用途	直接构成最终产品的生产性物料
品类	包括维修用品、设备备件及耗材、运营辅助类物资等	包括原材料、零部件以及半成品等
产品特点	涉及范围广、产品品类繁杂、SKU数量较多、单品量较少、多为易耗品	产品品类相对较少、单品平均价值较高
采购特性	在计划性的采购之外，具有较强的非计划性	企业根据生产计划具有计划采购
供应商特点	因品类繁杂、采购需求分散导致供应商数量众多	一般有长期稳定的供应商，数量相对有限
服务属性	对专业服务要求高：对技术安装、维护、保养等本地化服务具有较大需求	对服务要求较低

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国工业品B2B行业发展机遇	1
中国工业品B2B行业产业链研究	2
中国工业品B2B行业典型企业案例	3
中国工业品B2B行业发展趋势	4

## 政策导向持续强化，发展红利不断释放

2021年以来，中国产业数字化政策导向持续强化，大力促进数字经济与实体经济深度融合，推动工业化与信息化融合发展，促进制造业数字化、网络化、智能化升级。**工业品B2B平台可以利用自身的平台化、数字化能力与服务优势，抓住产业数字化带来的发展机遇。**

### 2021年以来中国产业数字化市场相关政策及要点

序号	相关政策/指导文件	发布机构/会议	发布时间	政策/文件要点
1	习近平主持中央财经委员会第九次会议并发表重要讲话	中央财经委员会第九次会议	2021年3月	工业互联网平台改造提升传统产业
2	《2021年政府工作报告》	中华人民共和国国务院	2021年3月	培育供应链新技术、新模式、新理念、新增长点
3	习近平主持中央政治局第三十四次集体学习：把握数字经济发展趋势和规律 推动我国数字经济健康发展	中央政治局第三十四次集体学习	2021年10月	培育专业化企业、聚焦重点领域数字化发展
4	《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》	中华人民共和国工业和信息化部	2021年11月	新一代信息技术向制造业各领域加速渗透，范围显著扩展、程度持续深化、质量大幅提升
5	《“十四五”数字经济发展规划》	中华人民共和国国务院	2021年12月	数字经济转向深化应用、规范发展、普惠共享的新阶段
6	《“十四五”智能制造发展规划》	中华人民共和国工业和信息化部等八部门	2021年12月	持续推进制造业数字化转型、网络化协同、智能化变革
7	《2022年政府工作报告》	中华人民共和国国务院	2022年3月	促进产业数字化转型，加快发展工业互联网

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

## 推动中小企业数字化转型的政策红利将为工业品B2B市场带来巨大的发展新机会

在大力促进数字经济与实体经济深度融合的经济转型过程中，中小企业与数字经济的融合共生是极其重要的环节，因而中小企业也成为了数字化政策的重要发力点。国家鼓励平台企业创新发展以持续赋能中小企业，政策导向持续强化与细化。因此，推动中小企业数字化转型的政策红利的释放，将为工业品B2B市场带来巨大的发展新机会。

### 2021年以来促进中小企业数字化转型相关政策及要点

序号	政策名称	发布机构	发布时间	政策要点
1	《提升中小企业竞争力若干措施》	中华人民共和国国务院	2021年11月	通过培育推广一批符合中小企业需求的数字化平台，推动中小企业数字化产品应用
2	《“十四五”促进中小企业发展规划》	中华人民共和国工业和信息化部等十九部门	2021年12月	推动中小企业数字化转型；推动中小企业数字产业化发展；夯实中小企业数字化服务基础
3	《工业互联网专项工作组2022年工作计划》	中华人民共和国工业和信息化部	2022年4月	鼓励大型企业打造符合中小企业特点的数字化平台，开展数字化服务
4	《关于开展“携手行动”促进大中小企业融通创新（2022-2025年）的通知》	中华人民共和国工业和信息化部	2022年5月	推动工业品B2B平台共同举办工业品在线交易活动，引导大企业面向中小企业发布采购需求
5	《关于中央企业助力中小企业纾困解难促进协同发展有关事项通知》	国务院国有资产监督管理委员会	2022年5月	积极建云建平台，大力推进“云采购”“云签约”“云结算”“云物流”

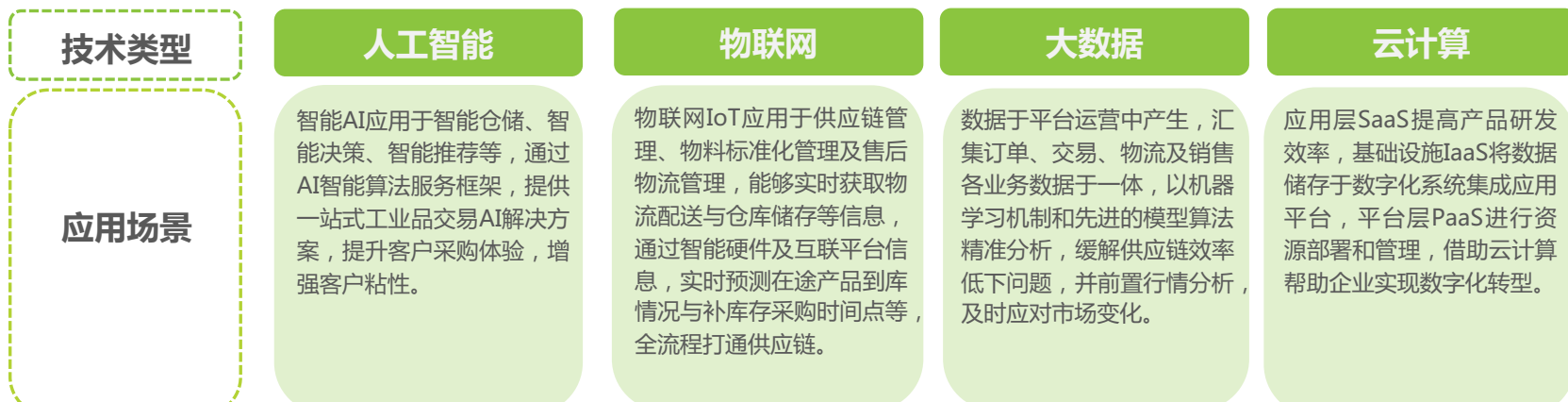
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 技术驱动

## 技术环境愈加成熟，为工业品B2B市场高效运营提供有力支撑

大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术快速推广应用，为工业品B2B市场发展奠定了坚实的产业基础。工业品B2B平台通过大数据积累优势形成对市场的预判，借助AI技术实现上下游的高效精准匹配，依托物联网技术打造智慧仓储及配送极大地提高了物流管理效率。技术的成熟发展与应用将持续推动工业品B2B平台快速发展，助力行业的商流、信息流、物流及资金流的高效配合与流通。

### 数字技术赋能工业品B2B平台全链路



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_43699](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_43699)

