

全球数字贸易白皮书

©2021.10 iResearch Inc.



发展驱动

中国正处于传统产业数字化转型升级的重要阶段，数字贸易发展的驱动力强劲。

- **数字基础支撑：**数字化向更大范围更深层次进行渗透，未来仍有较大的渗透空间。
- **政策红利引领：**国家不断加大力度推动数字经济与传统产业深度融合，政策红利于“十四五”期间有望充分释放。
- **技术应用拓展：**云计算、物联网、大数据等技术深度应用提升数字贸易运营效率。
- **资本力量拉升：**资本持续涌入，助力数字贸易拓展更加宽广的发展空间。



价值创造

通过对产业链“四流合一”的持续驱动，数字贸易平台正加速重构传统贸易产业链，解决供需错配、产业链协同能力不足等关键问题，这将为农业、钢铁、化塑、批发及跨境等产业拓展更加宽广的数字贸易市场空间。

- **生产端：**通过终端需求大数据对产品研发的引领、生产智慧化改造的加快以及产品价格信息的监测，帮助上游生产企业实现**精准研发、精准生产及精准定价**。
- **交易端：**通过全产业链条数据的打通与应用，**推动上下游供需的高效对接**，同时**通过推进交易的数字化、智能化建设，解决交易环节的信任、品控、价格评估等交易瓶颈问题**，进而实现**交易环节的降本增效**。
- **供应链端（仓储物流）：****加快产品标准化建设以降低仓储成本**，强化物流配送全流程的信息监控力以增强物流主体的协同能力，进而为实体经济的供给侧升级提供“供应链数字力量”的强动力。
- **供应链端（金融服务）：**通过为金融机构**补足真实的贸易场景，提供买卖双方真实的资金压力与信用质量的数据支撑**，助力金融机构研发符合市场需求的供应链金融产品，进而实现供应链金融的多赢局面。



发展趋势

数字贸易平台的双向进阶：推动行业升级与业务细分的持续深化、加快向生态型产业平台升级，促进我国经济供给侧与需求侧高质量发展的双重改革。

- 行业升级与业务细分的持续深化为数字贸易服务带来无限空间。
- 数字贸易平台向生态型产业平台加快升级，以打造新型产业供需关系和生态协同关系。

概念界定及发展逻辑

概念 界定

本报告中，数字贸易是指贸易方式的数字化，即通过数字技术与贸易开展过程的深度融合，打通产业链的生产端、交易端以及供应链端的信息交互与响应通道，构建产业链的新型供需关系和协同关系，进而提升整个产业链的运转效率。

研究 范畴

本报告中，数字贸易的研究范畴**聚焦基于产品与服务的交易形成的数字贸易业态。**

发展 逻辑

数字贸易平台通过大数据、云计算、人工智能等新一代数字技术的创新与应用，**打破产业主体之间的信息壁垒，构建新型供需关系和产业链协同关系，进而实现参与主体之间的资源与信息快速交互、响应，最终驱动产业链的供给侧生产模式以及需求侧采购模式的双重变革。**

数字贸易概述：实现产业高效链接

1

数字贸易价值分析：重塑价值逻辑

2

数字贸易应用：路径重建

3

数字贸易发展趋势

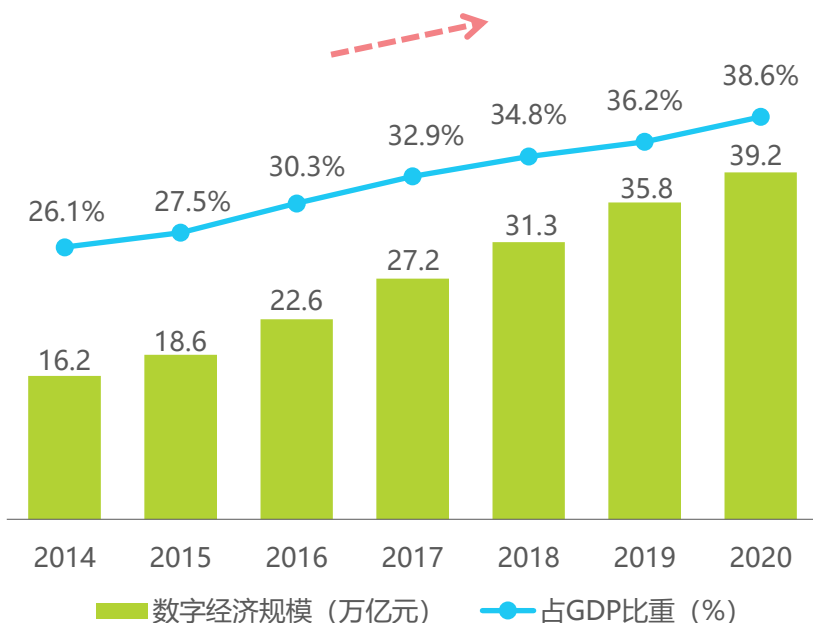
4

发展驱动一：数字基础

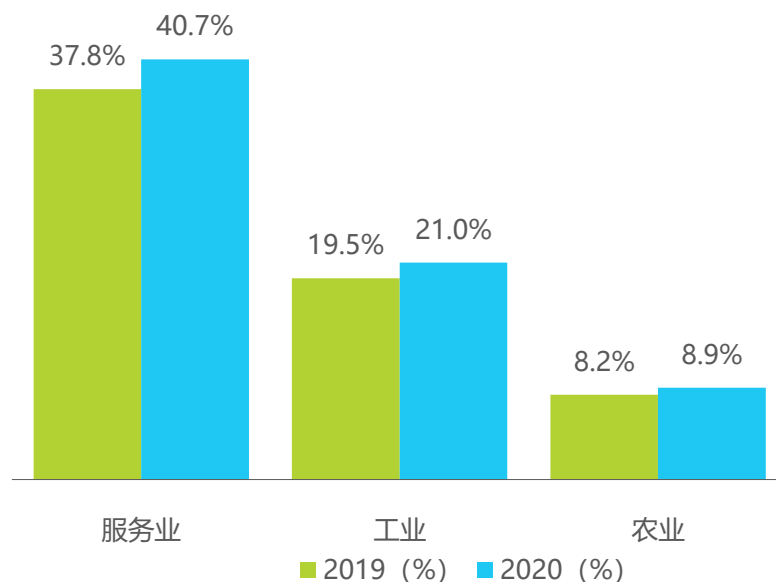
数字化向更大范围更深层次进行渗透，未来仍有较大的渗透空间

据中国信通院数据，2020年我国数字经济规模达到39.2万亿元，占GDP比重达38.6%，同比增长2.4个百分点，对经济的贡献进一步加强。同时，2020年农业、工业、服务业数字经济渗透率分别为8.9%、21.0%和40.7%，同比分别增长0.7、1.5和2.9个百分点，产业数字经济仍在持续发展。随着我国经济在疫情后期的持续稳定恢复，数字经济仍会持续向好发展，数字化会向更大范围更深层次进行渗透，渗透率提升空间较大。

2014-2020年中国数字经济规模及占GDP比率



2019-2020年各产业数字经济渗透率



来源：中国信通院，艾瑞咨询研究院研究及绘制。

来源：中国信通院，艾瑞咨询研究院研究及绘制。

发展驱动二：政策驱动

数字经济与实体经济深度融合的政策导向持续强化，政策红利不断释放

2020年以来，我国数字经济与实体经济深度融合的相关政策相继出台，政策导向持续强化：**要推动数字经济和实体经济深度融合**，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**。数字经济和实体经济的深度融合在激发数字经济发展潜力的同时，**能够推动作为外向型数字经济主要载体的数字贸易高质量发展，不断拓展贸易的边界。**

我国数字经济与实体经济深度融合最新政策及分析（2020-2021）

序号	政策名称	发布时间	政策要点	政策内容
1	《关于推进“上云用数赋智”行动 培育新经济发展实施方案》	2020年4月	大力培育数字经济新业态，深入推进企业数字化转型	形成产业链上下游和跨行业融合的数字化生态体系，构建设备数字化-生产线数字化-车间数字化-工厂数字化-企业数字化-产业链数字化-数字化生态的典型范式。主要方向包括：夯实数字化转型技术支撑、构建多层联动的产业互联网平台、加快企业“上云用数赋智”、建立跨界融合的数字化生态。
2	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划纲要》	2020年10月	推动数字经济和实体经济深度融合	锻造产业链供应链长板，立足我国产业规模优势、配套优势和部分领域先发优势，打造新兴产业链，推动传统产业高端化、智能化、绿色化，发展服务型制造。加快数字化发展。发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。
3	《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023年）》	2020年12月	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	通过发展工业互联网，促进数字经济进一步壮大，不断形成先进生产力，推动工业化与信息化在更广范围、更深程度、更高水平上实现融合发展。一方面，发挥新一代信息技术优势，打造工业全要素、全产业链、全价值链互联互通的新型基础设施、新型应用模式和全新产业生态，激发数据要素作用，促进制造业数字化、网络化、智能化升级。另一方面，为5G、云计算、边缘计算、人工智能等新一代信息通信技术落地开辟更广阔空间，并带动自动化软件、网络等产业实现高端化突破，不断培育壮大新技术新产业。
4	《商务部等8部门关于开展全国供应链创新与应用示范创建工作的通知》	2021年3月	培育供应链新技术、新模式、新理念、新增长点	现代信息技术深入供应链各环节，创新链、供应链与实体产业深度融合，培育供应链新技术、新模式、新理念、新增长点，产业链供应链竞争优势加速形成，供应链创新生态全面建立。

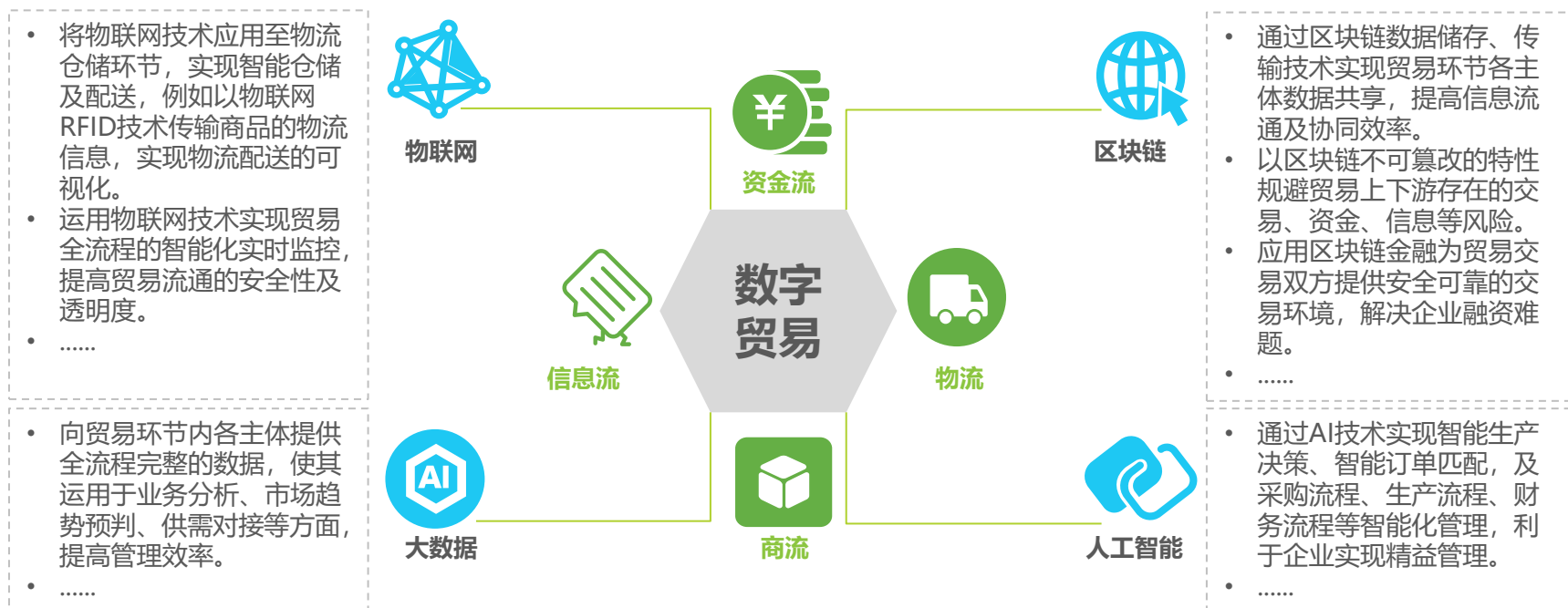
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

发展驱动三：技术驱动

大数据、区块链、物联网、人工智能等新一代信息技术推动行业发展

近年来，大数据、区块链、物联网、人工智能等新一代信息技术的快速推广应用，为数字贸易发展奠定了坚实的产业基础。数字贸易平台借助物联网技术下的智慧仓储及配送提高物流管理效率；通过区块链技术在金融领域的应用降低融资信用门槛；以大数据积累优势形成对市场的预判。新一代信息技术应用将持续推动数字贸易快速发展，助力数字贸易的商流、信息流、物流与资金流的高效配合与流通。

信息技术在数字贸易领域的应用



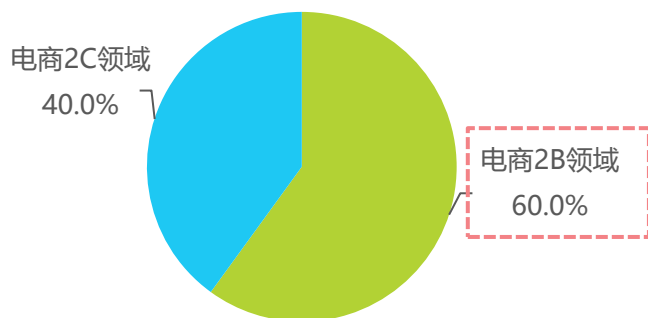
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

发展驱动四：资本驱动

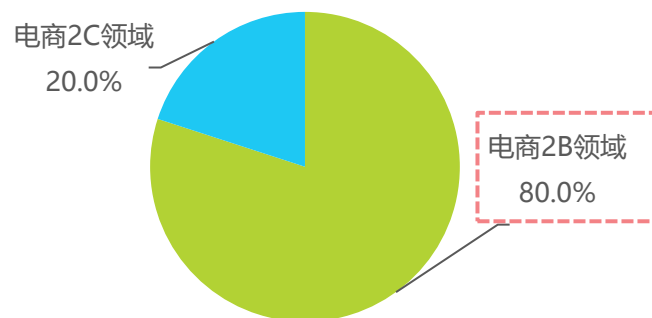
资本持续涌入，助力数字贸易快速发展

近5年来产业互联网在经济转型中的作用日渐提升，资本持续涌入产业互联网与传统行业融合发展的产业，这为数字产业平台的快速发展提供了雄厚的资金支持。从产业互联网在资本市场的具体表现来看，2021年相较2016年而言，电商2B领域的融资数量与融资金额均有大幅上升，其中农业、跨境、纺织服装、工业品等领域较受资本青睐。

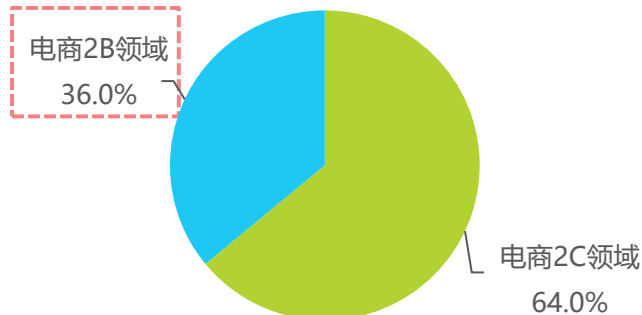
2016年电商2B与2C领域的融资数量占比



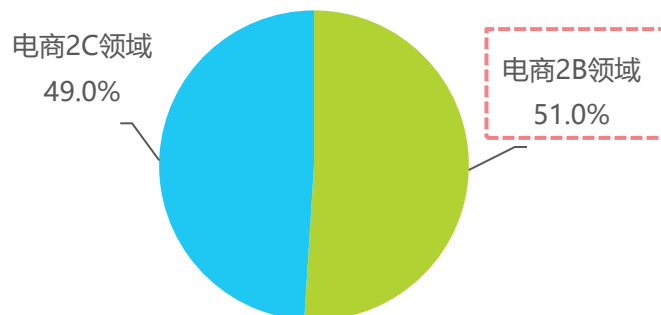
2021年电商2B与2C领域的融资数量占比



2016年电商2B与2C领域的融资金额占比



2021年电商2B与2C领域的融资金额占比



注释：2021年数据日期截至2021年10月。
来源：IT桔子，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

数字贸易产业链图谱

数字贸易平台

综合平台



ZALL 卓尔智联

IBI 国联股份



亚马逊
amazon.cn

.....

垂直平台

农业



建筑材料



.....

工业品

京东工业品
一站式工业品采购平台



办公用品



.....

服装



跨境



.....

钢铁



印刷



.....

医药



汽配



.....

化塑



快消



.....

支持型平台

物流



.....

支付



.....

供应链金融



.....

技术



.....

供应商

需求方

注释：仅为示意图，排名不分先后，未将所有企业列入其中。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院研究及绘制。

数字贸易概述：实现产业高效链接

1

数字贸易价值分析：重塑价值逻辑

2

数字贸易应用：路径重建

3

数字贸易发展趋势

4

解构与重构传统贸易产业链

重构传统贸易产业链的供需匹配与产业主体协同模式，释放传统行业数字化升级的产业价值

在传统贸易产业链中，生产端、交易端以及供应链端存在诸多重要痛点导致运转效率较低。在生产端，随着经济社会转型持续深化，如何根据客户需求变化调整研发方向、如何缓解生产成本压力等问题更加突出；在交易端，存在供需信息匹配难度较大的痛点，同时交易环节的信任、品控、价格评估等交易瓶颈问题难以系统化地解决；在供应链端，仓配成本高，物流主体间协同水平较低，供应链金融服务发展滞后。为此，数字贸易平台将通过突破传统贸易产业链的关键痛点，重构传统贸易产业链的供需匹配与产业主体协同模式，以为农业、钢铁、化塑、批发及跨境等产业开拓更加宽广的数字贸易市场空间。

传统贸易产业链的关键痛点分析



生产端

经济社会转型持续深化，
生存压力加大

- ✓ 精准研发难度加大；
- ✓ 精准生产难度加大；
- ✓ 精准定价难度加大。



交易端

交易环节供需信息匹配、信任等
问题突出

- ✓ 信息化水平不足：交易的信息化水平不高，供需信息匹配难度较大，交易效率较低；
- ✓ 数字化、智能化建设较为落后：交易环节的信任、品控、价格评估等瓶颈问题难以系统化地解决。



供应链端

仓配成本高，物流主体间协同水平
较低，供应链金融服务发展滞后

- ✓ 产品标准化程度普遍较低，仓储成本压力难以压降；
- ✓ 物流配送全流程的流通环节冗长，且物流主体之间协同水平较低，配送成本较高；
- ✓ 金融机构难以了解企业的真实贸易情况，因而市场缺乏真正贴合市场需求的供应链金融产品。

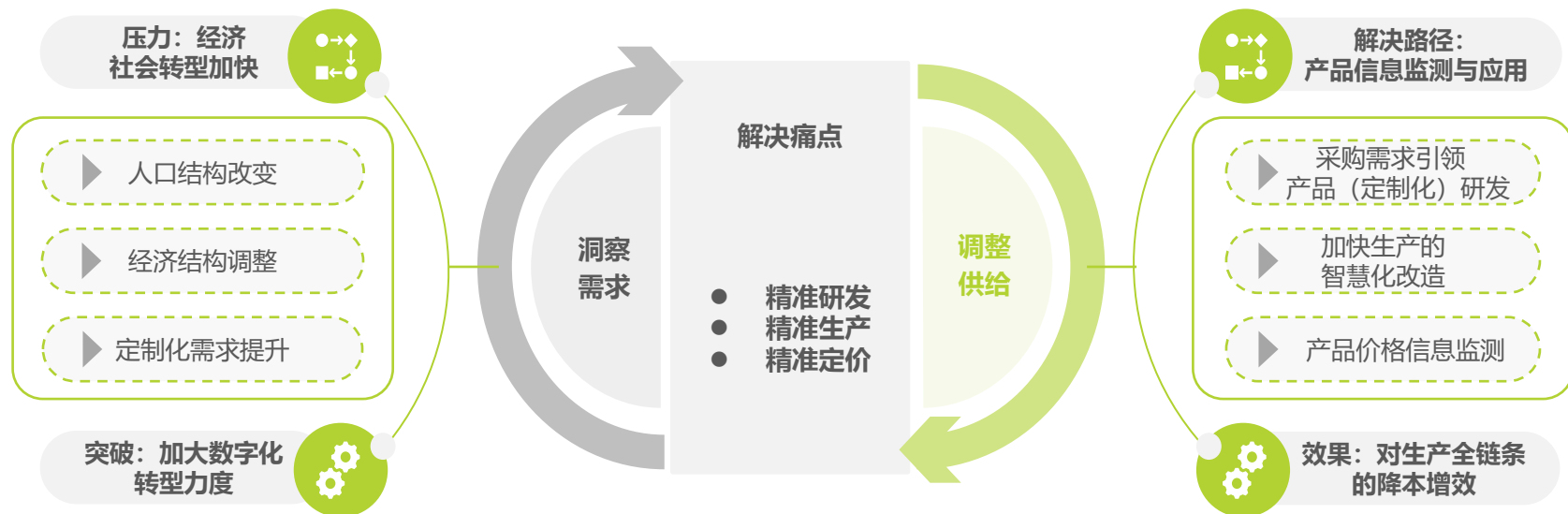
解构与重构传统贸易产业链

生产端：提高产品信息监测与应用能力，促进厂家降本增效

痛点：随着我国经济社会转型加快，生产端对客户需求的识别难度与承担的生产成本压力均整体加大，生产端普遍面临如何精准研发、如何精准生产以及如何精准定价的痛点。

突破：在我国经济加快数字化转型的大背景下，数字贸易平台对上游生产端升级变革的价值包括：其一，根据终端需求大数据的指导，**生产端进行产品研发设计与产量规划的优化调整**；同时，生产端可拓展定制化生产业务的发展空间；其二，通过**前中后台的数字化集成，加快智慧工厂的数字化改造**，数字贸易平台可助力对单位产品的生产实现**可追溯、可确认、可监管**，从而增强**生产端的精准生产能力**；其三，提高对产品价格信息的监测水平，以**增强生产端对市场变化的响应能力**。

数字贸易平台通过数据赋能，助力产业端转型升级

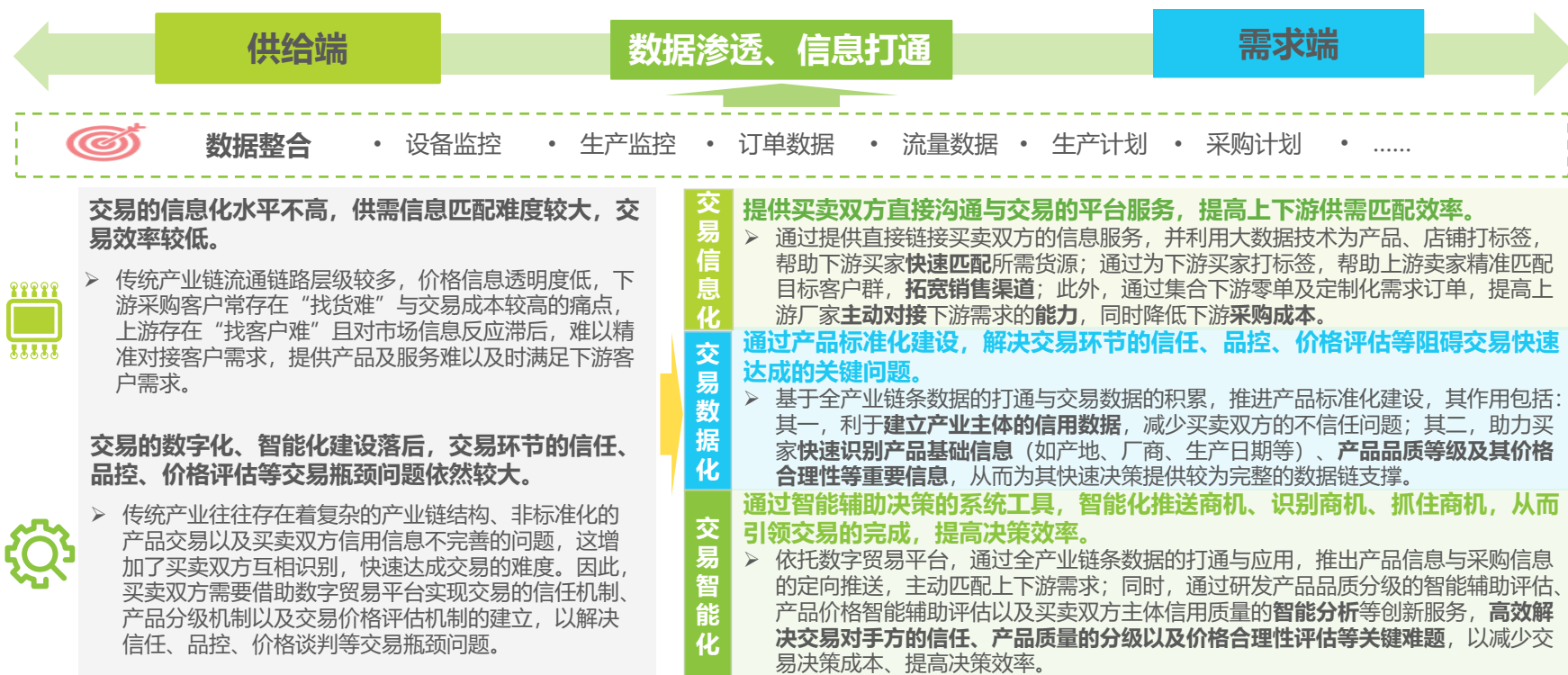


解构与重构传统贸易产业链

交易端：通过交易的信息化、数据化、智能化建设，解决信任、品控、价格评估等关键问题，以实现交易环节降本增效

数字贸易平台通过提供买卖双方直接沟通与交易的平台服务，以破除供需双方的信息不对称问题，提高上下游供需匹配效率；同时，通过产业链全链条数据的打通与交易数据的应用，数字贸易平台加大交易的数字化、智能化建设力度，解决交易环节的信任、品控、价格评估等交易瓶颈问题。

数字贸易平台推动传统贸易产业链交易环节转型升级的路径



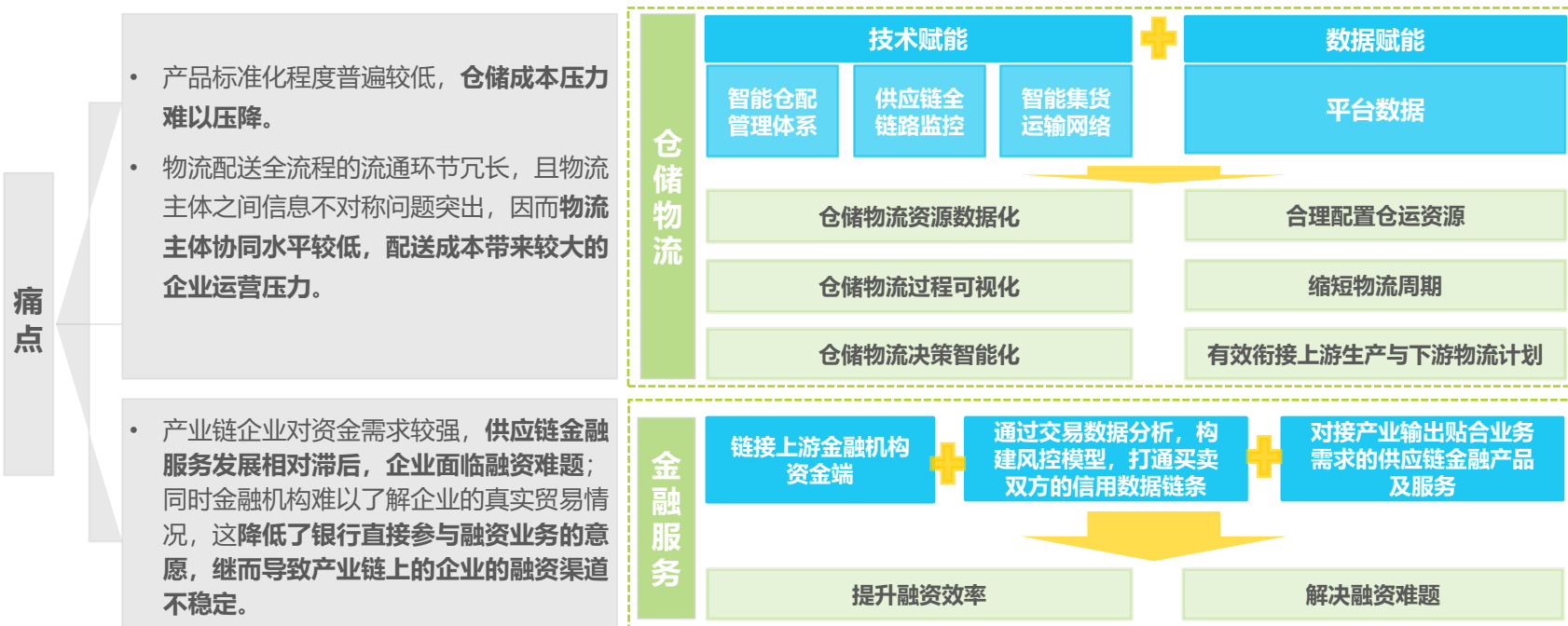
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

解构与重构传统贸易产业链

供应链端：聚焦三大核心痛点，加快释放整个供应链数字化升级价值

在供应链方面，产业主体普遍面临仓储成本高、物流配送协同水平低以及供应链金融服务发展滞后难以缓解买卖双方的资金压力等痛点，数字贸易平台将加快产品标准化建设以降低仓储成本、强化物流配送全流程的信息监控力以提高物流主体的协同能力以及深化大数据风控应用能力以提供有效的供应链金融产品。这利于充分挖掘整个产业供应链的数字化升级价值，并为中国经济的供给侧高水平转型升级提供“供应链数字力量”的强动力。

数字贸易平台推动供应链数字化升级价值释放的路径



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

数字贸易概述：实现产业高效链接

1

数字贸易价值分析：重塑价值逻辑

2

数字贸易应用：路径重建

3

数字贸易发展趋势

4

数字贸易+农业



农业数字贸易产业链图谱

农业数字贸易平台



中农网



中国惠农网
WWW.CNHN.COM



农业产业化国家重点龙头企业



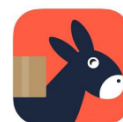
宋小菜集团
SONGXIAOCAI GROUP



蜀海供应链
SHUHAI SUPPLY CHAIN SOLUTIONS



彩食鲜
B2B食材服务商



买菜 卖菜 上美菜



.....

供应
商

需求
方

支持
型
平台



冷链物流&仓储

菜鸟
CAI NIAO



.....



WeBank 微众银行



金融



.....



支付



.....



XAG 极飞科技
推动全球农业智能化



技术



.....

注释：仅为示意图，排名不分先后，未将所有企业列入其中。
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

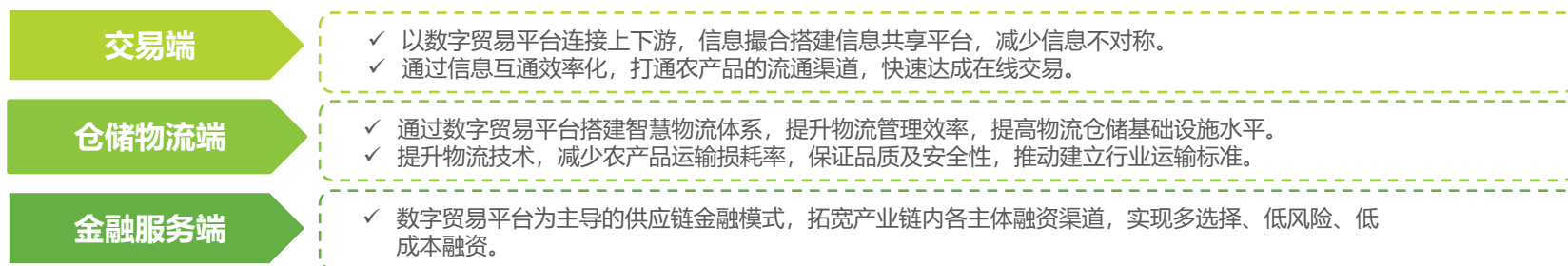
获益于数字贸易平台赋能，农业产业链价值大幅提升

- **痛点：**我国农业产业链数字化水平仍有待提升。2019年，全国农业生产数字化水平达23.8%，全国县域农产品网络零售额占农产品交易总额的比重为10.0%，该比例在未来有较大的提升空间。其原因在于产业链在交易端、仓储物流端和金融服务端三大层面仍存在待解决痛点，如上下游信息互通效率较低、物流运输管理水平有待提升、产业融资渠道较窄等。
- **价值：**数字贸易平台向农业产业链引入物联网等关键技术，有望解决上述农业领域特有问题的，提高生产到销售全环节的生产、加工及流通效率，从而加速智慧农业的发展。2020年，中国智慧农业市场规模达268亿美元。艾瑞认为，数字技术为农业产业链的交易端、仓储物流端、金融服务端带来了解决方案，从而进一步大幅提升产业链的价值。

数字化技术从交易端、仓储物流端、金融服务端提升产业链价值



数字化技术提升农业产业链价值

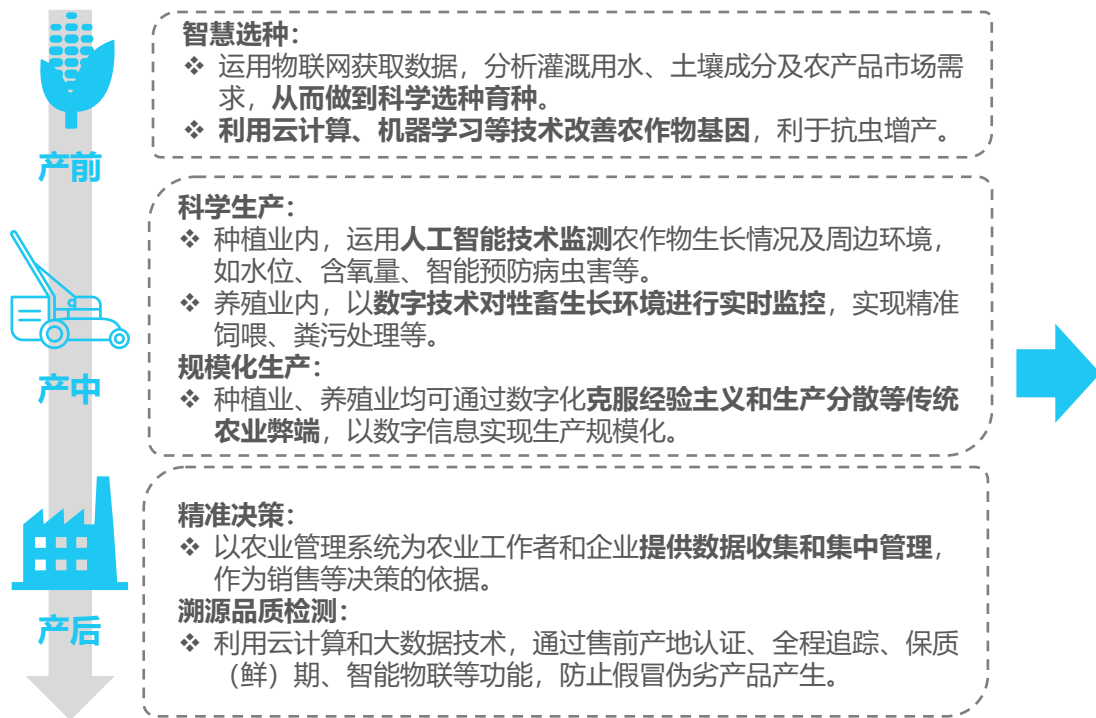


来源：公开资料，《2020全国县域数字农业农村发展水平评价报告》，华为X-Labs，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

生产端：数字技术助力提高农业生产场景全流程的效率

我国农业生产端普遍存在规模化程度较低、先进生产技术运用程度较低、决策缺乏数据支撑多依靠经验主义等痛点。数字贸易平台依托数字技术，将智能灌溉、收获检测、土壤监测、农业数字化管理等先进技术引入农业生产的全过程，较大程度解决上述痛点。农业数字贸易平台利用自研技术实现种植养殖、产品品质追溯检测、包装等多环节的数字化，有效降低生产成本，提高农作物产品品质及高效精准决策。艾瑞认为，“数字技术+农业生产”能够全面提升农业要素生产率，利于发展高效型现代农业。

数字技术助力提高农业生产场景全流程的效率



数字化农业生产行业案例

【中农网数字化农业生产案例】

- 区块链“Z-Baas”平台实现农产品新包装和溯源的技术革新。
- 已改造5个白糖仓库，制作43万条新白糖PE包装袋，为1000万个旧包装白糖做了辅码贴标。通过质量追溯服务，建立数字信用。
- 将人工智能、大数据、物联网、区块链可追溯管理等创新技术与传统生猪养殖深度融合，基于多维度数据采集与分析，实现生猪健康监控、疫病早期预警、排卵期的精准预测以及饲料的精准投放，提升养猪行业的生产效率。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

交易端：农业数字贸易平台促进产业链信息互通，进而提升农产品交易效率

农产品在交易环节存在较大痛点。首先，生产端和采购端信息不对称，供需难以精准对接。当农业生产者无法动态把握市场形势和需求时，其农业收入就易因农产品产量或价格的超预期波动而发生损失。其次，传统农业产业链中流通环节较多，加上农产品利润薄、难贮藏的特点，导致农产品流通效率低下和交易成本偏高的问题突出。艾瑞认为，**农业数字贸易平台通过产业链资源整合，快速及时地促进贸易企业、消费者等产业主体的信息交互，利于提高农产品的交易效率。**

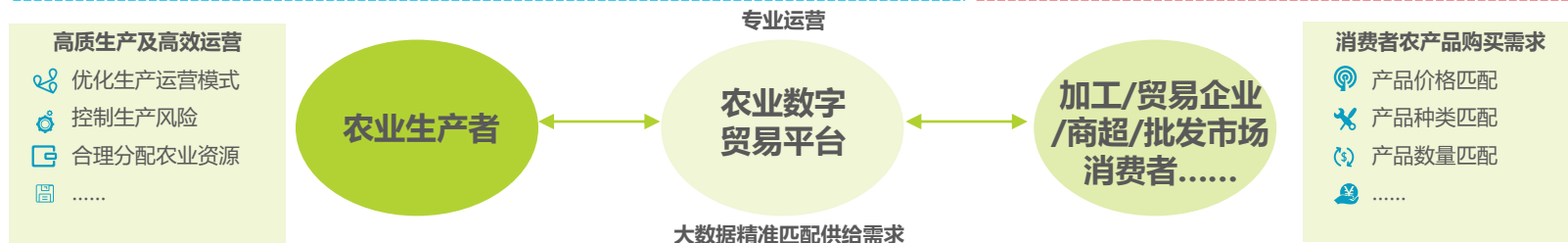
通过农业数字贸易平台破除农业产业链信息壁垒，提高交易效率

农业数字贸易优势

- ✓ **连接上下游缩减中间环节：**缩短农业产业链上下游之间的环节，通过农业数字贸易平台的专业运营和数据信息匹配对接买卖双方，降低交易成本（基于基础交易链路，提供结算、金融服务、物流等一体化服务）。
- ✓ **打造农业链路闭环：**围绕农资供给，依托AIOT技术，搭建闭环供应链服务体系；围绕区域经济优势，为产业上下游客户提供农产品加工产成品供应。
- ✓ **农业科技赋能，提升行业供需交易平衡性：**通过智能标准化养殖技术提高种养殖管理效率，改善集约化养殖的经济模型。

中农网业务拓展方向

- ✓ **建立农产品互联网开放式平台：**平台客户可以自行定价、自主选择产品与服务，快速完成交易，排除传统价值链中的信息垄断者、价值垄断者、成本虚高者。
- ✓ **提供农资集采统配服务：**为种养殖户提供化肥、农药、饲料及饲料原料等生产资料的集采统配，高效配置农产品资源。



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链端（仓储物流）：加大物流数字化能力建设，强化对农产品物流信息掌控力

目前我国农业物流发展仍不完善，农产品在从上游生产端运输至下游消费端时仍会受制于落后物流技术、低信息交互水平、分散物流资源带来的高损耗、高成本、低品质等问题。因此，我国农业物流体系需要加大物流数字化能力建设，强化对农产品物流全流程信息的掌控，以提升物流体系参与主体的协同能力与物流资源配置水平，进而推动整个农业物流体系运转模式的升级。

农业仓储物流供应链痛点及行业解决方案分析

痛点1

- ◆ **流通环节复杂导致供应链冗长**：农产品自生产至销售环节经过农户、上游采购商、下游批发市场等，这种冗长的中间环节对农业生鲜产品的品质损害较大，且在运输过程中存在大量的损耗。
- ◆ **农业物流成本较高**：除生鲜农产品本身要求的冷链运输对成本要求较高外，未能合理匹配运输资源、安排运输路线等会进一步抬高运输成本，降低运输时效。

痛点2

- ◆ **农业物流技术装备水平较低**：生鲜农产品难以贮藏，但原有物流体系缺乏农业专用运输工具，存储、保鲜技术落后，且仓储数字化技术运用频率低。
- ◆ **农业物流体系信息互通能力较低**：农业物流信息发布与更新不及时，各环节企业间信息互通难度较高，导致沟通低效率。

痛点3

- ◆ **农业物流标准化程度较低**：物流仓配设施还未有统一的行业标准和规范，各企业合作协同较为困难。



我国肉类冷链
流通率
30%



我国果蔬类冷链
流通率
<20%



发达国家的果蔬类
冷链流通率
~90%

中农网物流数字化能力建设

- ✓ **智能调度**：整合运力资源，线上调度，有效提升车货匹配效率，降低物流成本。
- ✓ **全程可视**：以北斗、基站、APP、小程序实现物流过程可视化，实时更新物流信息，利于用户及时跟踪货物动态。
- ✓ **运输管理**：提供运输管理系统，支持承运商、车队长多种业务，提高运输管理效率。
- ✓ **在线结算**：银企直连+电子钱包，多渠道实时支付，提高交易效率。

2020年运输量 **100万吨+**

2020年B端客户 **300家+**

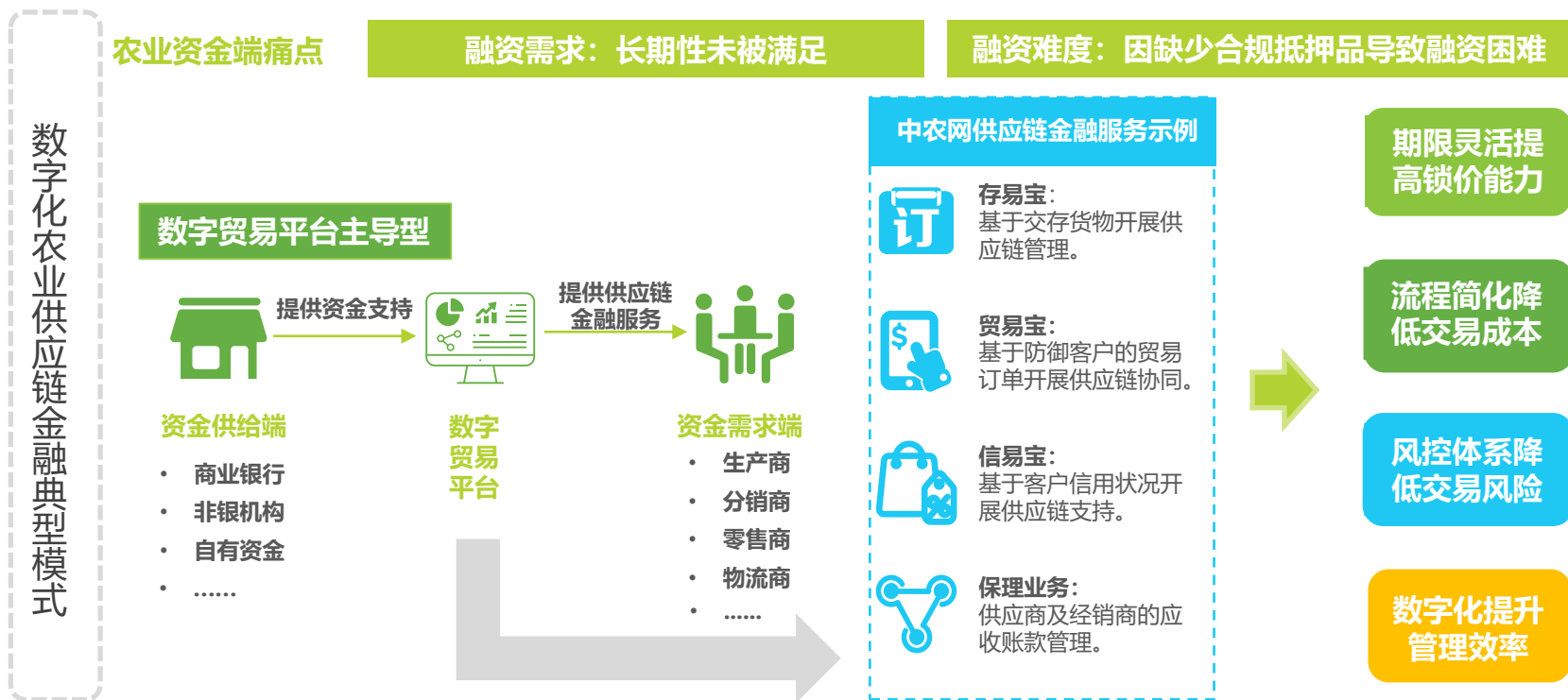
2020年物流服务商 **200家+**

2020年监管服务仓 **50个+**

注释：数据截至2021年。
来源：商务部，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链端（金融服务）：以大数据风控能力建设，提高识别农业经营主体信用质量的能力

随着我国农业现代产业体系的构建，新型农业经营主体成为推动农业产业链发展的主要力量。但农业经营主体面临抵押产品不足的融资困境，因而其融资需求长期难以得到满足。在此形势之下，以数字贸易平台为主导的数字化农业供应链金融有望成为缓解农业经营主体融资困境的有效路径：**通过平台实时掌握农业经营主体的生产与交易信息，穿透真实的融资需求；基于大数据风险控制技术，实行贷款全过程实时监控，并实时评估其信用质量，以有效降低农业经营主体的违约风险。**

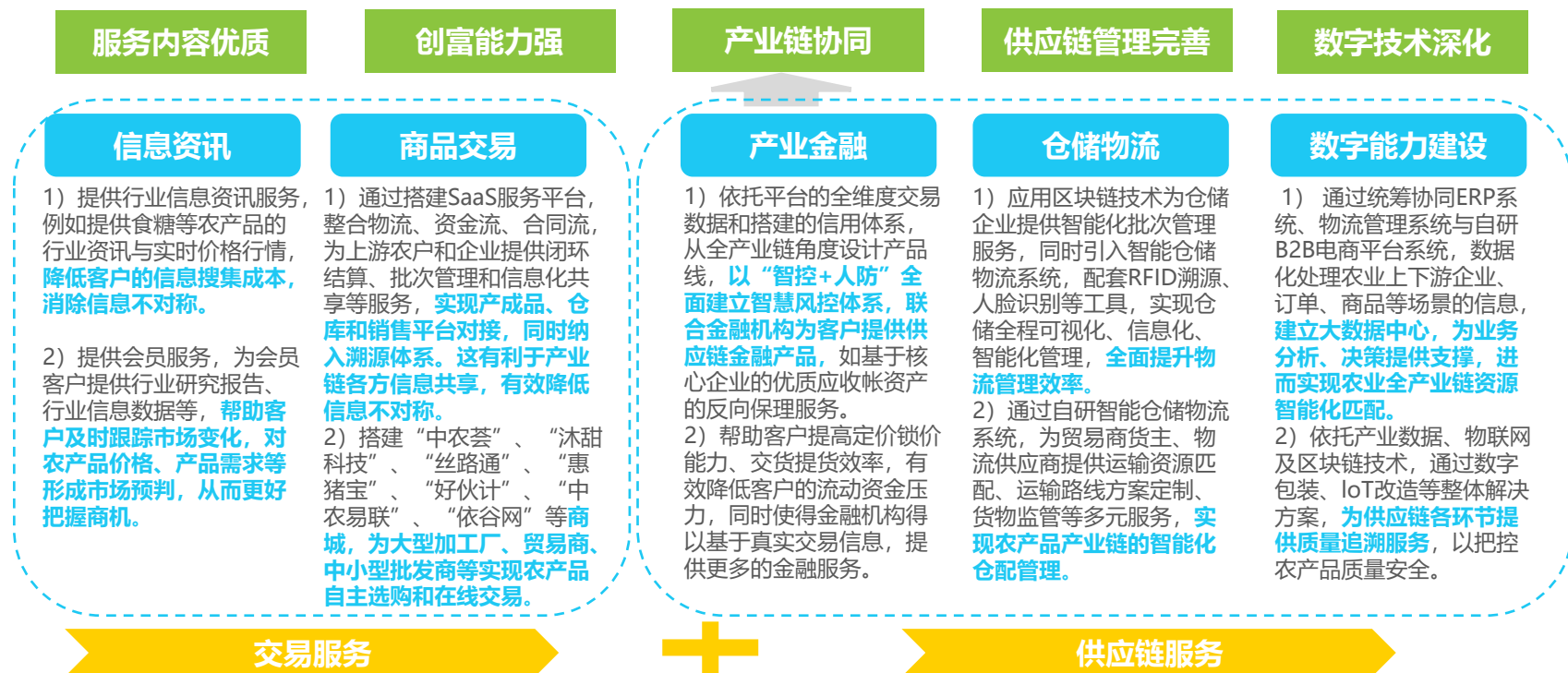


典型企业案例分析

以“平台+自营+供应链”的模式构建农业全产业链综合服务平台

中农网创立于2010年，是卓尔智联集团旗下一家**全产业链综合服务平台**，已链接**超13万家**的产业链上下游企业级客户和终端批发客户。中农网以“**平台+自营+供应链**”的商业模式，为产业上下游的生产者、加工企业、供应商、终端商等提供**交易、信息、结算、金融、物流等全流通解决方案**，助力**不断提升农产品流通效率**。中农网业务分为B2B业务、中小型批发（B2b）业务和B2C业务三大板块，其中B2B业务为主要业务。2020年底，中农网达成GMV超1000亿元。

中农网核心服务内容及优势



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

获益于业务的数字化升级，Sysco行业龙头地位稳固

Sysco(SYY.N)是一家全球食材供应链行业龙头，提供鲜冻肉、海鲜、家禽、蔬菜、水果、零食等食材的供应服务，覆盖餐厅、医疗结构、教育和政府机构等餐饮场景。2021年，Sysco服务超65万客户。获益于对各业务环节数字化升级改造的持续投入，Sysco保持其行业龙头的地位。截至2020财年末，Sysco在美国的市占率达到16%，处于行业的领先地位。

数字化赋能Sysco业务拓展

交易销售：

- ✓ 以MySysco提供一站式订单生产与管理、账单支付等服务；开发前台销售POS系统 CAKE，帮助商家跟踪用餐记录、顾客订单，进行库存盘点。
- ✓ 为下游餐饮企业提供电子菜单、智能外卖、店铺技术升级服务，并通过研发中心推荐新食材和菜品。
- ✓ Sysco Shop平台支持搜索产品目录及定价等服务。

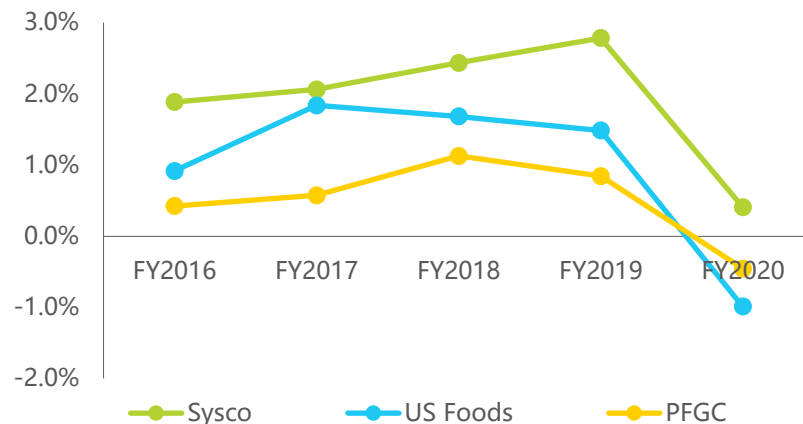
仓储物流：

- ✓ 建立智能仓储体系，简化仓储流程，在拣货时采用标签定位、声音路线引导等降低拣货失误率的同时，对接仓库供给与市场需求，实现精确调配。
- ✓ 选择最佳运输配送路线，保证货品及时送达，可满足服务区域内客户24小时收获需求，提高配送效率。
- ✓ Sysco Delivery平台可提供物流可视化跟踪服务。

运营管理：

- ✓ 基于数字ERP系统开展业务，在商品、库存、订单等管理上充分依靠大数据和人工智能，提升管理效率和运营准确性。
- ✓ 在并购决策中以大数据分析选择收购标的，从而利于防范交易风险。

2016-2020财年Sysco净利率与竞品对比



数字化构建竞争优势

同期净利率
高于竞品

数字贸易+钢铁



钢铁数字产业图谱

钢铁数字产业平台

生态型平台



.....

在线交易平台



.....

信息资讯平台



.....

供应商

需求方

支持型平台



.....



.....



.....



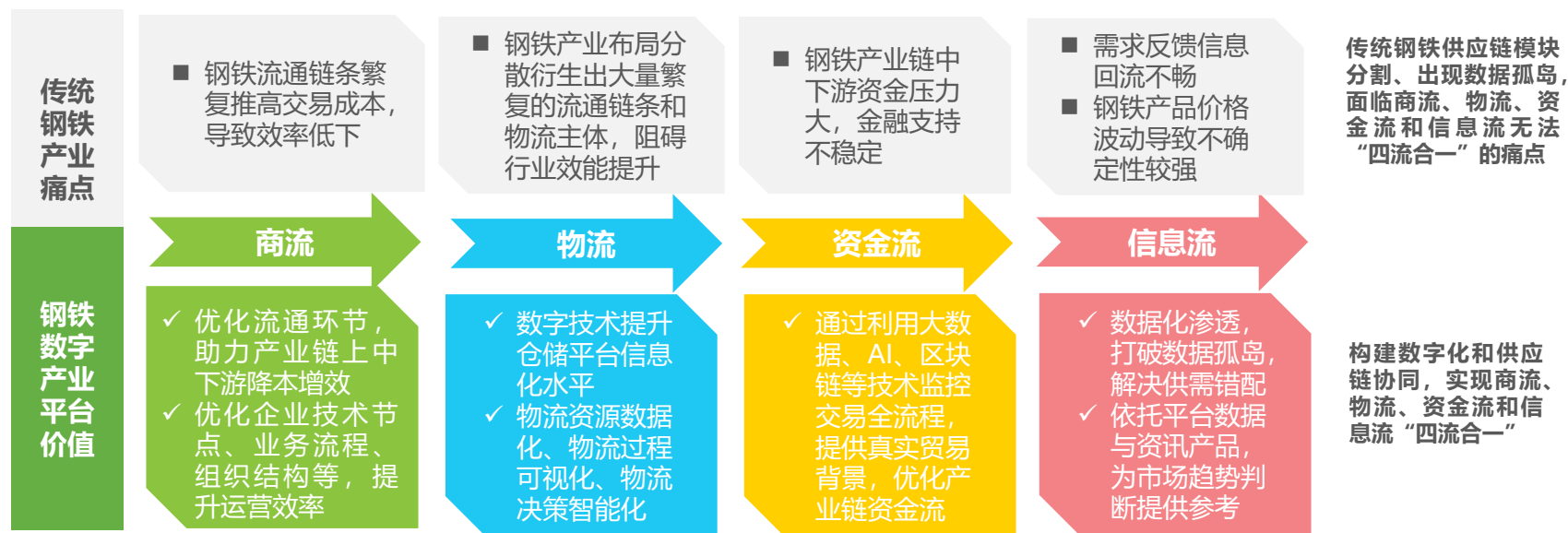
.....

注释：仅为示意图，排名不分先后，未将所有企业列入其中。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

驱动交易数字化与供应链协同能力建设，突破钢铁贸易供需错配痛点

- **痛点：**中国钢铁产业因布局欠佳、供需不匹配，形成了“北材南运”的供需结构，且传统的钢材分销流通以“层级式”经销商模式为主，导致供应链模块分割、存在信息孤岛；同时，钢铁物流“钢材跨区域流动”的供需结构导致商流和物流分散，难以形成网络效应和规模效应；此外，产业链中下游融资渠道不稳定，面临较大的资金压力。钢铁产业链面临商流、物流、资金流和信息流无法“四流合一”的痛点。
- **数字产业平台价值：**钢铁数字产业平台依托互联网技术打破时空信息不对称，构建数字化和供应链协同，优化中游钢铁贸易流通环节，实现上下游供需的高效对接，同时为产业链上下游提供智能仓储物流、技术资讯服务等多项服务解决行业痛点。

钢铁数字产业平台实现商流、物流、资金流和信息流“四流合一”



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

价值重构

交易端：通过消除产业信息不对称，优化流通环节，提升钢铁数字产业平台的服务价值

- **痛点：**上游钢企通常是批量规模化生产，下游企业多为零散小批量采购，上下游供需存在批量错配，加上同质化产品跨区域交易量大导致运输、加工成本较高，造成钢铁产业链上下游面临供需错配、交易成本高及交易低效等多种困境。
- **突破：**钢铁数字产业平台通过数据化渗透，消除产业信息不对称，引导钢铁行业过剩产能有效改善，促进钢铁行业转型升级、高质量发展，助力生产端提质增效；同时通过分析平台交易数据，推出钢铁价格指数，降低交易价格风险和市场不确定性。

数字产业平台数据渗透，优化流通环节提升服务价值

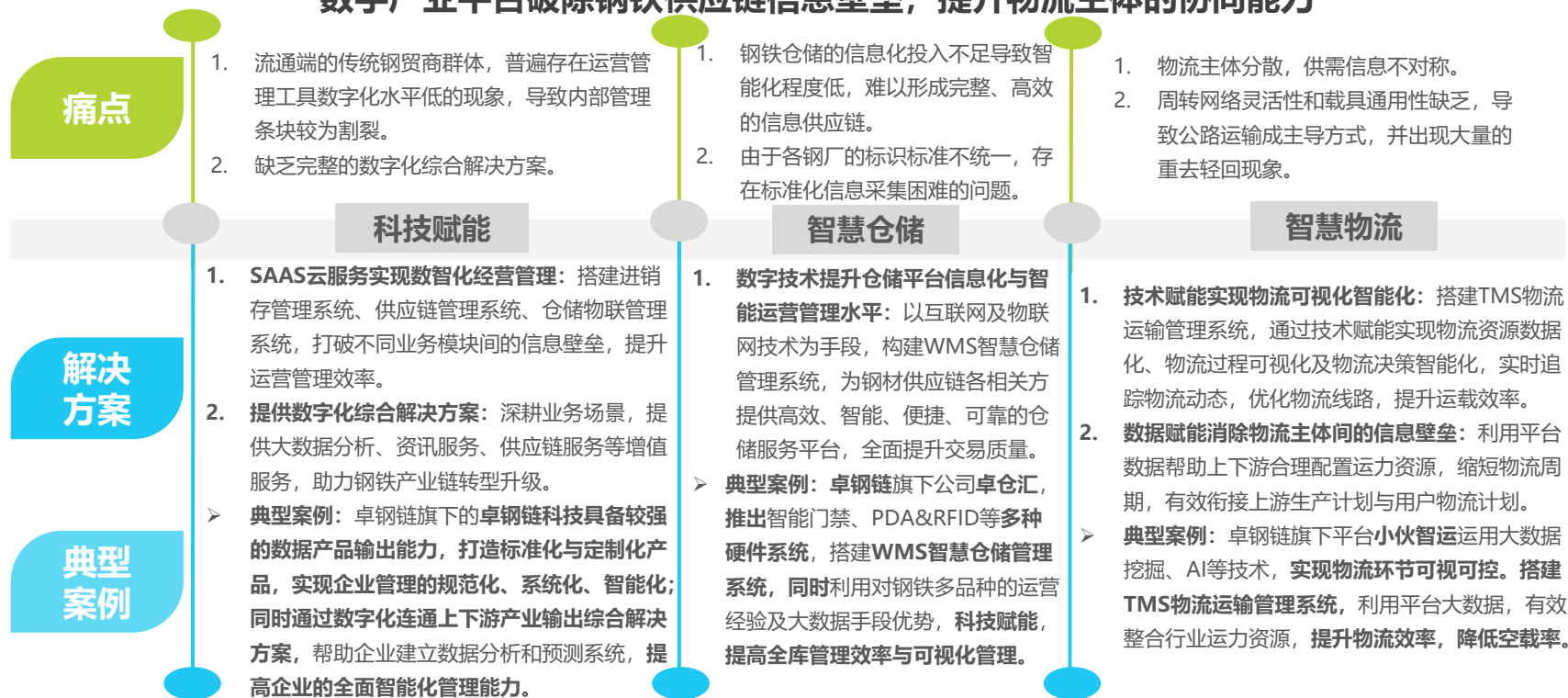


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链端（仓储物流）：通过科技赋能仓储物流，大力提升钢铁供应链协同能力

- **痛点：**目前钢铁行业普遍存在信息化水平低的现象，这导致钢铁流通过程中的仓储与运营管理环节信息流通不畅；历史产业布局使得钢铁物流形成了“钢材跨区域流动”与“内地向沿海布局”的供需结构，导致商流和物流分散，难以形成网络效应和规模效应，从而衍生出大量繁复的流通链条和物流主体，影响行业效能提升。
- **突破：**数字产业平台通过数字技术赋能，在仓储环节提升信息化水平，在运营管理环节实现数智化经营管理，在物流环节实现物流资源数据化、物流过程可视化、物流决策智能化，进而消除物流主体之间的信息壁垒。

数字产业平台破除钢铁供应链信息壁垒，提升物流主体的协同能力



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链端（金融服务）：依托真实贸易场景穿透业务，优化钢铁产业主体的现金流

- **痛点：**钢铁产业链对金融支持与金融业务模式改进的需求日益强烈，由于上游钢厂对下游贸易商有资金要求，而下游用钢企业则需要更加灵活的付款条件，产业链中下游均存在较大的资金压力。但同时，金融机构不了解企业的真实贸易情况，也难以直接把控底层仓储物流的操作风险，这降低了银行直接参与钢铁行业融资业务的意愿，继而导致产业链中下游企业的融资渠道不稳定。
- **突破：**钢铁数字产业平台利用大数据、AI、区块链等技术监控交易全流程，构建自身的数字化能力，进而补足真实贸易背景，辅助银行把控操作风险，为商业银行开展钢铁产业的供应链金融业务提供可行性。在钢铁数字产业平台和银行的合作下，产业链上企业的真实贸易融资需求得到满足，产业链上整体资金流动得以优化。

钢铁数字产业平台整合信息，辅助商业银行提供供应链金融业务



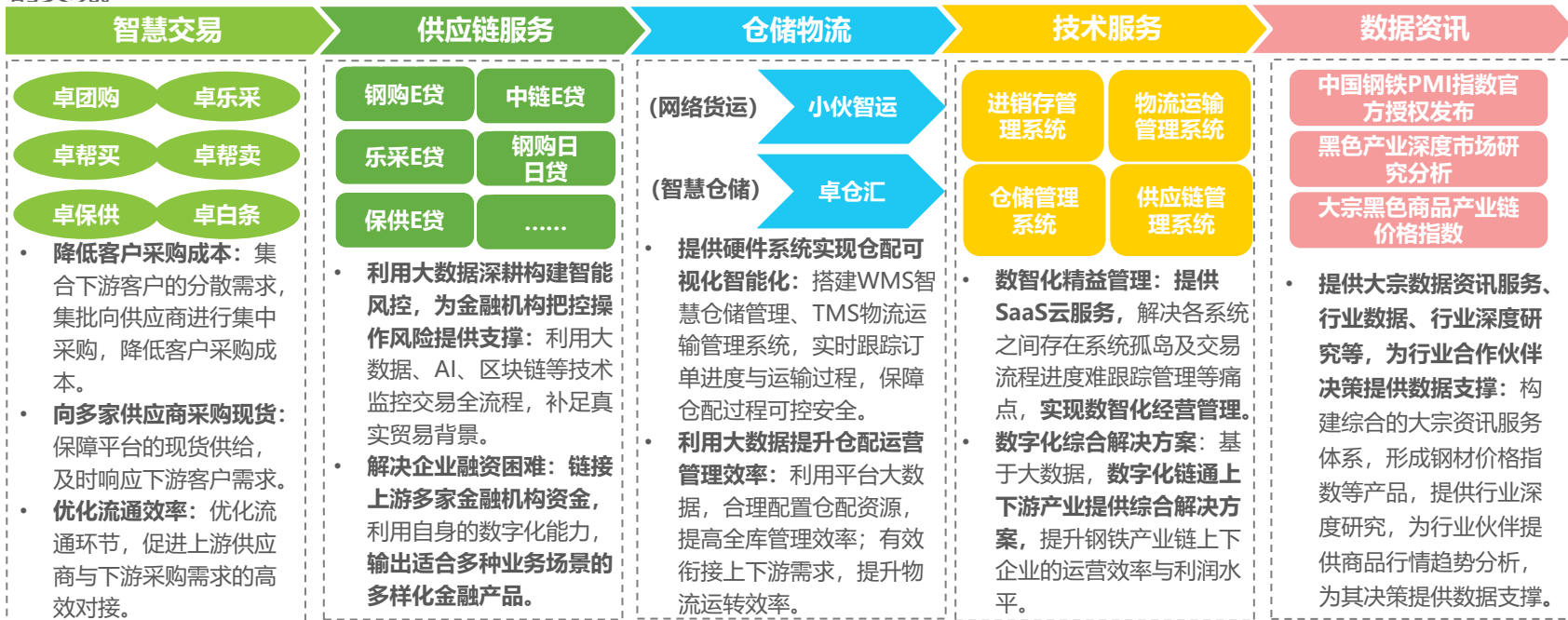
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

以交易为主体、以供应链服务+科技服务为两翼，构建科技赋能，数据驱动，智慧交易的供应链管理服务新生态

“卓钢链”成立于2018年，运用区块链技术及大数据构建“智慧交易、供应链服务、SaaS服务、仓储物流、智慧物流、数据资讯”六大服务平台，整合产业链上下游，科技赋能产业链，从而解决钢铁产业链上各方在商流、物流、资金流、信息流上的痛点。“卓钢链”上游链接生产加工类和商贸流通类供应商，下游目标客群为钢贸商与建筑/基建/制造类的终端用钢企业，目前业务已覆盖华东、华南、华北、华中、西南、西北、东北多个区域，服务钢铁上下游4万余家客户。在中国建立绿色低碳循环发展经济体系的大背景下，“卓钢链”利用科技与大数据，致力于推动钢铁行业绿色改革目标的实现。

卓钢链产品服务生态



整合钢铁上中下游，科技赋能数据驱动，链通钢铁产业链

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

打造多品类交易+物流+信用管理+知识+技术服务的生态型平台

基于“大宗商品交易的服务者、基础设施的提供者、信用体系的构建者”的定位，欧冶云商打造出一个信息流、商流、物流、资金流与技术流多流合一的生态服务体系。**平台参与方数量众多**，其中包括钢厂、贸易商、终端用户、仓储商、承运商、加工厂、金融机构、合作牛人等生态圈各类群体；**平台服务内容广**，在提供钢材、循环物资等多品类在线交易服务的基础上，平台覆盖物流、信用管理、知识和技术服务等多样化服务；**平台服务的协同效应较强**，平台通过开放、协同、共享、智慧的生态服务，以及可视化、数字化、智能化运营，提升供应链效率、降低供应链成本，促进传统产业转型升级，助力钢铁生态圈高质量共发展。

未来欧冶云商将深化平台化、智慧化和生态化战略路径，大力推进模式创新、平台升级、技术创新、生态优化和体制机制创新，打造全球领先的第三方产业互联网生态平台。

欧冶云商打造全球领先的第三方产业互联网生态平台



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

数字贸易+化塑



化塑数字贸易产业图谱

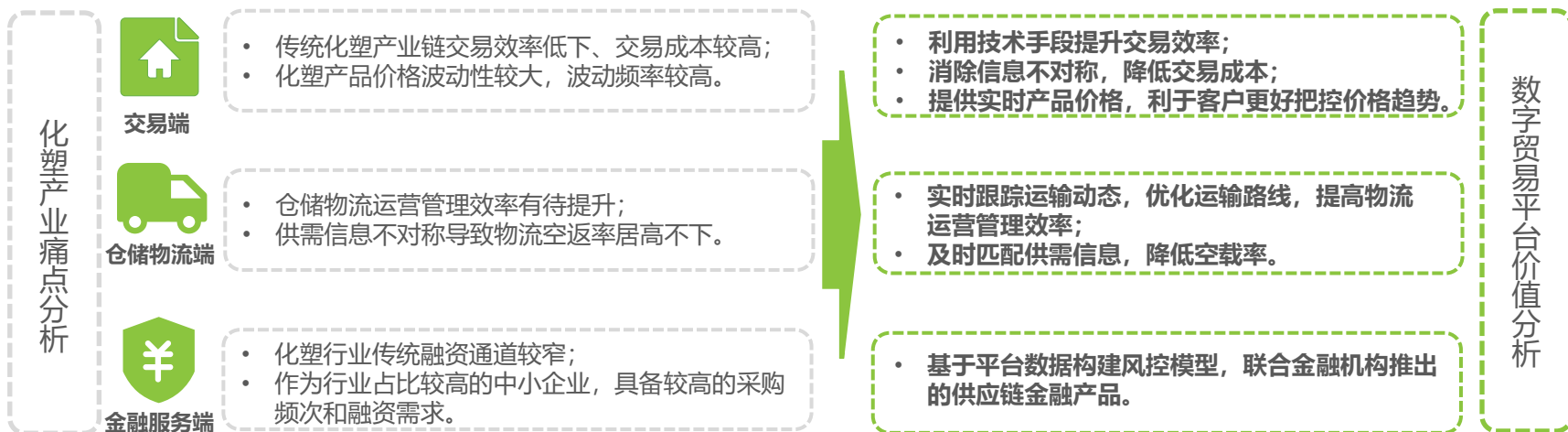


注释：仅为示意图，排名不分先后，未将所有企业列入其中。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

升级化塑产业链运转模式，彰显数字贸易平台数字化赋能价值

- **痛点：**从交易端看，传统化塑产业链交易环节信息化水平较低，交易效率低下的问题；从仓储物流端看，供需两端信息不对称，物流空返率居高不下；从资金端看，化塑行业内下游企业小微企业占比较大，存在采购频次和资金使用频率较高的特点，因而行业内下游企业的融资需求较为迫切旺盛。
- **突破：**数字贸易平台依托数字技术解决交易端、仓储物流端和资金端的痛点，重塑化塑产业链的价值。在交易端，数字贸易平台连接上下游，提高交易效率并拓宽销售渠道；在仓储物流端，通过整合物流资源，提供智能仓储物流系统，高效对接物流供需，提升行业仓配运营效率；在资金端，基于平台数据构建风控模型，链接金融机构，为行业内企业推出适配的供应链金融产品，拓宽融资渠道。未来，化塑产业的数字化将朝着全流程整合、仓储、物流、金融等业务一体化的方向发展。

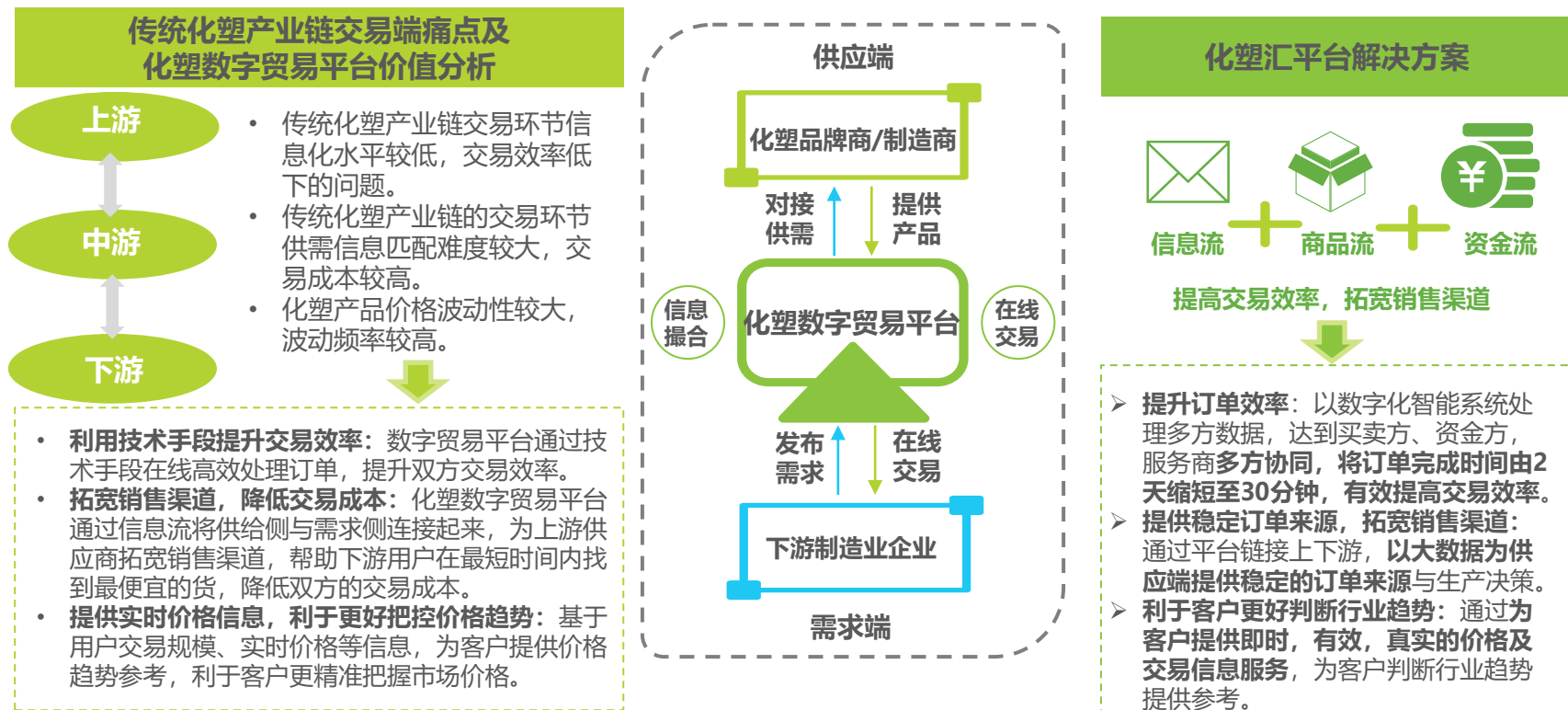
我国化塑产业链痛点及数字贸易平台价值分析



交易端：以数字化技术创新，为行业降本增效

针对传统化塑产业链交易环节信息化水平较低、信息匹配难度较大的痛点及化塑产品价格波动较大的特性，化塑数字贸易平台利用技术手段高效处理订单，提升交易效率；基于平台交易数据，平台对市场价格信息把握更准，为客户提供价格趋势参考；通过信息流把供给侧与需求侧连接起来，消除信息不对称，降低买卖双方的交易成本。

化塑数字贸易平台驱动交易端降本增效



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院研究及绘制。

供应链端（仓储物流）：通过提升化塑产业仓配信息化水平，并基于平台大数据匹配供需信息，降低企业物流成本

化塑产业在供应链仓储物流环节存在较大痛点，化塑数字贸易平台通过AI、车联网及移动技术等数据系统投入，搭建智能物流管理体系，提升仓储物流信息化水平与物流运营管理效率；同时依托平台大数据，实现供需双方信息互通，降低第三方物流空载率，从而降低物流成本。

化塑产业供应链仓储物流痛点及解决方案

传统化塑产业供应链仓储物流痛点分析

1. **信息化水平较低，仓储物流运营管理效率有待提升：**信息化投入不足导致信息化及智能化程度较低，难以形成完整、高效的信息供应链，影响仓储物流运营管理效率提升。
2. **货源和车源供需信息不对称，物流空返率居高不下：**因化塑行业物流端信息化水平较低，供需双方存在信息差，运力方难以精准对接需求方，导致运力资源利用率不高，返程空载率居高不下。



化塑数字贸易平台供应链仓储物流价值分析

1. **实时跟踪运输动态，优化运输路线，提高物流运营管理效率：**通过AI、物联网及移动技术等数据系统投入，搭建智能物流管理体系，对物流车辆实时监控，确保货物安全；同时合理规划物流线路，提高物流运营管理效率。
2. **及时匹配供需信息，降低空载率：**利用平台数据打破化塑行业物流主体之间的信息壁垒，优化供需匹配，同时通过**物流前置系统**，提前了解生产与订货情况，整合化工、塑料全产业链资源，有效链接上游生产计划与用户采购计划，**降低返程空载率，从而降低物流费用。**

化塑汇供应链物流解决方案示例



提高运营
管理效率

- 通过物联网及人工智能等技术手段对物流车辆实时监控，**确保货物安全**，同时实现快速调度，全面提升物流运营效率。

化塑行业
数字化智能
供应链系统



基于数据
匹配信息

- 运用**平台业务流数据**，减少物流端的信息不对称；
- 通过**物流前置系统**，链接供应端生产计划与用户订货情况，合理规划物流方案，降低空载率，降低物流费用8%。



2019年危化品
仓储供需缺口



2019年危化品物流
全行业平均装载率



2019年危化品物流
市场规模

供应链端（金融服务）：提高化塑产业链资金周转效率，创造供应链金融的多赢局面

传统化工市场中企业多存在产能过剩、效率低下、信息不对称、物流配送成本高、缺少灵活有效的金融支持、渠道稳定性和安全性较低等问题。对于塑料企业而言，我国塑料行业上游企业主要是石化和煤化工企业，上游企业集中度较高，占据绝对话语权。中游以贸易商为主，交易数据缺乏完整性，且较为分散，难以对接金融机构以提供信用服务。下游的中小企业占比较高，数量众多，2021年下游企业至少在40万家以上，涉及行业广泛，长尾效应明显，融资需求与融资痛点长期错配。

化塑产业供应链金融服务模式分析

化塑产业供应链金融产生因素分析

化塑行业内企业融资痛点需求：

- 上游企业集中度较高，占据绝对话语权；中游以贸易商为主，交易数据缺乏完整性，且较为分散，难以对接金融机构以提供信用服务；下游中小企业占比较高长尾效应明显，融资需求与融资痛点长期错配。

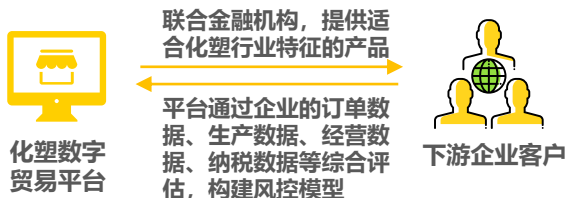
传统融资方式的弊端：

- 由于银行信贷要求较高，化塑行业内企业融资渠道受限严重。
- 企业贷款时自有质押物与银行信贷要求质押物匹配度不足。

化塑数字贸易平台新兴供应链金融模式：

- 数字贸易平台存在天然的数据基因，基于交易数据构建风控模型，联合金融机构推出的供应链金融产品，解决企业的资金需求。

化塑数字贸易平台主导的供应链金融服务模式



需要供应链金融产品支持的化塑企业占比
~90%

行业内实际使用供应链金融产品企业比例
<50%

化塑汇助力小微企业供应链金融产品

小微企业供应链金融产品：

- ✓ 门槛低
 - ✓ 秒批秒贷
 - ✓ 用款灵活
 - ✓ 全线上操作
- 建立标准化风控及客户分级体系，链接资金端的金融机构，推出适用化塑行业特征与特定业务场景的产品。

小微企业赊销业务客户960+户

小微企业单一客户资金需求约30万

使用供应链金融产品企业约10000家

注释：图表数据日期为2021年。

来源：公开资料，专家访谈，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

以“平台+供应链服务”模式打造化塑产业数字贸易平台

化塑汇是卓尔智联集团（2098.HK）成员企业，是国内较早的提供化工、塑料供应链服务的数字贸易平台，以“平台+供应链服务”的模式提供数字信息、在线交易及交易流程相关的结算、支付、仓储、物流、供应链金融等相关服务，从而构建以用户为核心的“数字供应链”生态服务体系。平台上游供应商为化工、塑料原料生产型企业或贸易商，下游客户塑料制品生产型企业，截至2021年6月底，平台注册用户超过6万家，有1万多家下游客户通过化塑汇采购原料，上半年平台结算金额达196亿元。

化塑汇的服务内容与服务优势分析



典型企业案例分析

持续加大数字化战略投入，以积聚在化工行业的长期竞争优势

Braskem是一家跨国化工产品头部生产商，业务部门分布于巴西、墨西哥、美国 and 德国等地。Braskem主要业务包括聚乙烯、聚丙烯等化学品的生产、运营和销售，是美洲最大的热塑性树脂生产商和美国最大的聚丙烯生产商。作为化工行业头部企业，Braskem不断加大数字化战略的投入，完善数字化运营体系，以获取在全球数字经济时代中的长期竞争优势。

Braskem数字化转型战略分析

加大数字化投资

- ✓ **建立智能工厂：**以数字工具检测生产设备并预测故障出现可能，**减少停工时间，减少运营维护成本**；以激光传感器等先进技术，**收集生产加工数据，加强产品质量控制**。
- ✓ **开展数字化项目：**运用人工智能和物联网，**通过数理统计模型降低化工生产能耗**。公司卡马萨里项目降低能耗约5.5%。
- ✓ **与第三方通信公司合作：**CenturyLink为其搭建广域网以节约专用和公用网络的成本，并提供经过优化的云连接，从而**提高网络运输安全性**。
- ✓

完善数字运营化体系

- ✓ **Edge Portal电子商务网站：**客户通过电商网站轻松订购产品，拓宽销售渠道至线上；通过该网站显示物流信息，了解物流实时状态，提高物流管理效率。
- ✓ **Load Shark货运管理平台：**连接生产商和托运人，优化对客户的交付。
- ✓ **Love Green循环创新平台：**用以鼓励回收，加强塑料业务发展的可持续性。
- ✓

数字技术全渗透

- ✓ **运用数字技术工具减少员工职业病，**降低生产地事故发生概率，将数字技术与公司人文关怀结合，增加员工忠诚度。
- ✓ 公司全员培训和适应数字化技术，参与数字化转型计划，**致力于全公司全成员转型**。
- ✓

Braskem数字化转型环节



50+

数字化举措
实施数量

11.35%

2020年
净利率

来源：公开资料，企业财报，企业官网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

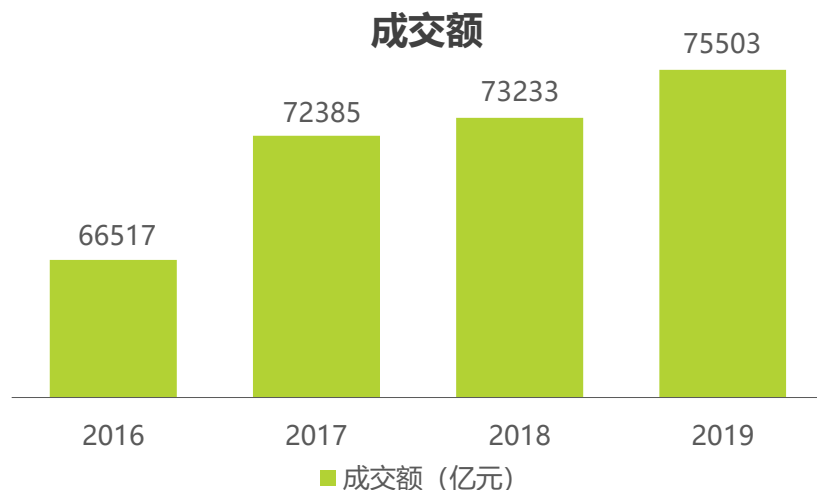
数字贸易+批发市场



批发市场规模超7万亿，未来数字化批发市场上探空间较大

根据国家统计局数据，2019年中国亿元以上专业批发市场成交额达75,503亿元。批发市场作为商贸物流业，其优势属性是集交易、选品、产销一体、供应链集采、物流、仓储等一体的综合性商贸中心，在数字化大背景下，数字技术与批发市场各个环节将深度融合，对于批发市场全产业链条进行升级赋能，未来数字化批发市场的上探空间较大。

2016-2019年中国亿元以上专业批发市场



2019年亿元以上专业市场数量**2843个**



2019年亿元以上专业市场摊位数**193万个**

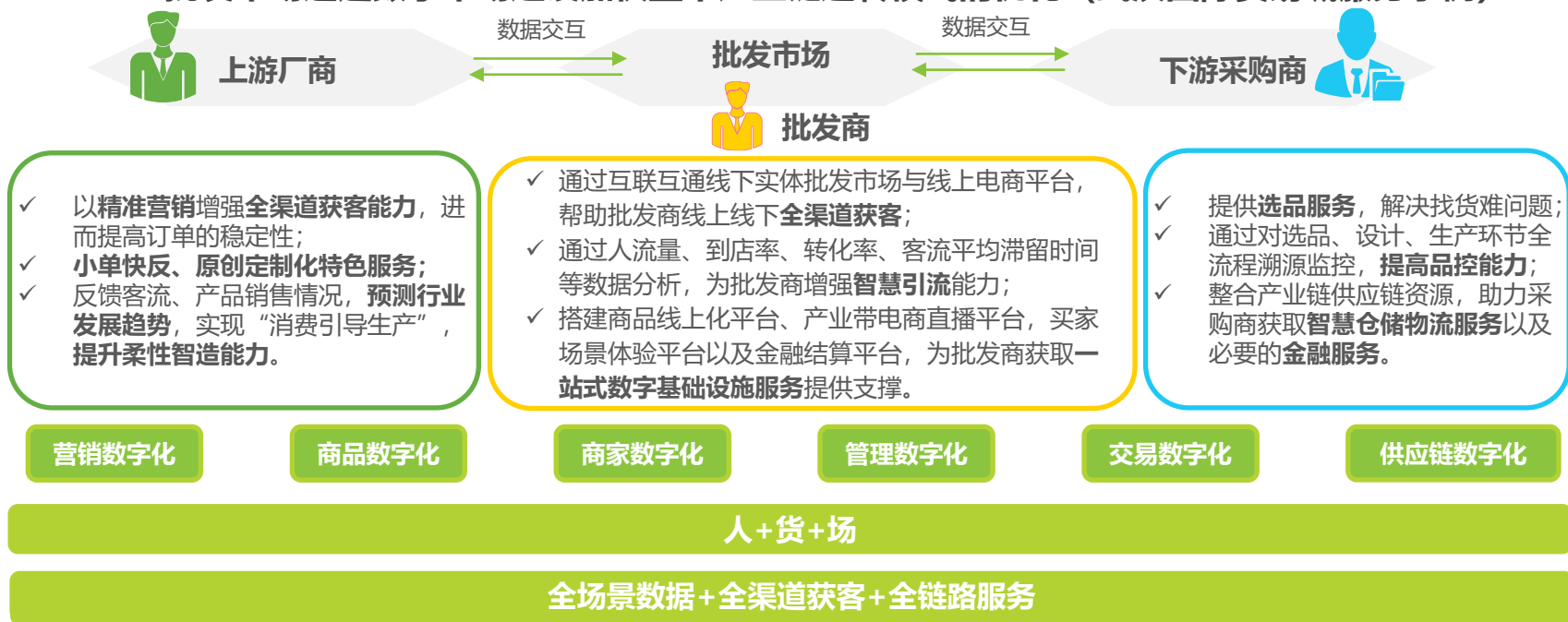


2019年亿元以上专业市场营业面积**2亿平方米**

大力推进批发市场向一站式数字化产业服务平台转变，以加快整个产业链的运转模式优化

批发市场处于产业链的核心地位，批发市场以“人货场”数字化升级推动批发市场的经营模式与服务功能的创新，能够加快优化整个产业链的运转模式。具体而言，批发市场可以利用现代信息技术进行数字市场建设，通过线上线下互动结合，把产业链的供应商、批发商、采购商以及仓储物流等利益相关方有机联系起来，以构建一站式数字化产业服务平台，提升全渠道销售能力与全链条的产业服务能力，进而促进批发市场实现从传统单一的“商品交易场所”向现代综合型的“产业服务供应方”转变。

批发市场通过数字市场建设加快整个产业链运转模式的优化（武汉国际贸易城服务示例）

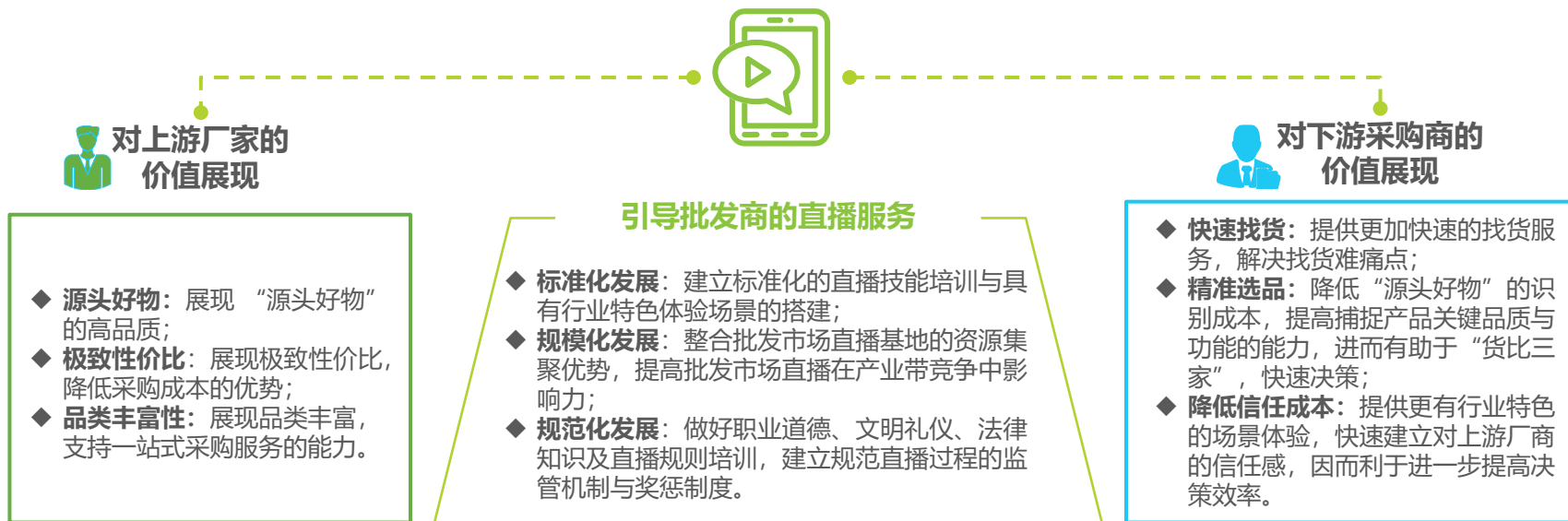


来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

交易端：批发市场直播加快产业带“源头好物”价值释放，提升批发市场在产业带竞争中的地位

批发市场交易环节的数字化包括商品线上化、商家数字化、买家数字化以及营销数字化等环节，其中作为营销数字化的重要实现方式，批发市场直播对交易效率提升的重要性不断增强。因为商品的极大丰富、注意力的极度碎片化，需要“中间商”（批发商）通过产业带直播帮采购商增强源头好物的快速识别力，并借助批发商搭建的具备行业特色的场景体验，快速建立采购商对产品的信任感，从而实现批发市场全渠道销售的“高互动+高转化”。因此，在数字化产业服务平台的支持下，批发市场直播将大幅提高买卖双方的匹配效率，增强批发市场入驻商户的市场影响力，进而提升批发市场在数字经济转型下产业带竞争中的地位。

在数字化产业服务平台的支持下，批发市场直播服务的价值分析



供应链端：批发市场的供应链端存在较大数字化升级需求，以快速弥补传统批发市场供应链服务的短板

传统批发市场在供应链端面临仓储信息化智能化水平较低、物流协同水平不足、难以提供有效的融资支持等痛点。因此，**批发市场应聚焦于供应链上关键痛点的突破，加快批发市场的数字化升级的步伐。**在仓储物流端，通过提供智慧仓储硬件与系统支持，创建物流联盟体等降低仓配成本；在金融服务端，通过充分利用批发市场在产业链中承上启下的链接作用，积累交易与信用数据，进而联合金融机构提供与批发市场参与主体融资需求相匹配的供应链金融服务。

批发市场的仓储与物流服务的数字化升级的路径分析



仓储端

仓储信息化智能化水平较低：

- 仓储运营信息化水平与管理效率有待提升。
- 传统批发市场的仓储受淡旺季影响较大，难以合理分配仓储资源。

提供智慧仓储硬件与TMS等智能仓储系统，提升仓储智能运营水平。卓尔智联旗下卓尔云仓通过提供智慧仓储服务及智能仓储系统，不断加快武汉国际贸易城的智能化仓储运营。

- **智能分配：**按照客户需求智能化分配仓位，不受淡旺季限制，订单智能发送，保障配送及时性。
- **智能分拣：**货物入库清点，条形码贴标，全程核对确保信息准确。这不仅利于多品类，复杂业态拣选处理，提高分拣效率，降低仓储管理成本，也利于仓储变更及时监测、保障货物管理高效有序。
- **智能管理：**全方位引入信息化管理，仓管信息化，以降低仓管差错率；同时，通过监控信息化实时监控仓储情况，确保安全可靠。



物流端

物流协同水平不足，增大运营成本压力：

- 传统批发市场物流企业“小、散、弱”，物流企业数字化运营能力不足，协同水平较低，导致运营成本承压较大。加上批发市场的货运需求具有较强的周期性、季节性行业特征，加大了协同水平不足的弊端。物流公司经常出现车辆短缺或车辆闲置的情况，造成了物流资源的浪费，进一步增大了运营成本压力。

创建物流联盟体，提高物流企业协同水平。物流联盟体由多家物流公司组建联盟体，联盟成员共享货运订单和车辆，共担运输成本。卓尔智联旗下卓集送通过创建物流联盟体，提升武汉国际贸易城物流企业协同水平。

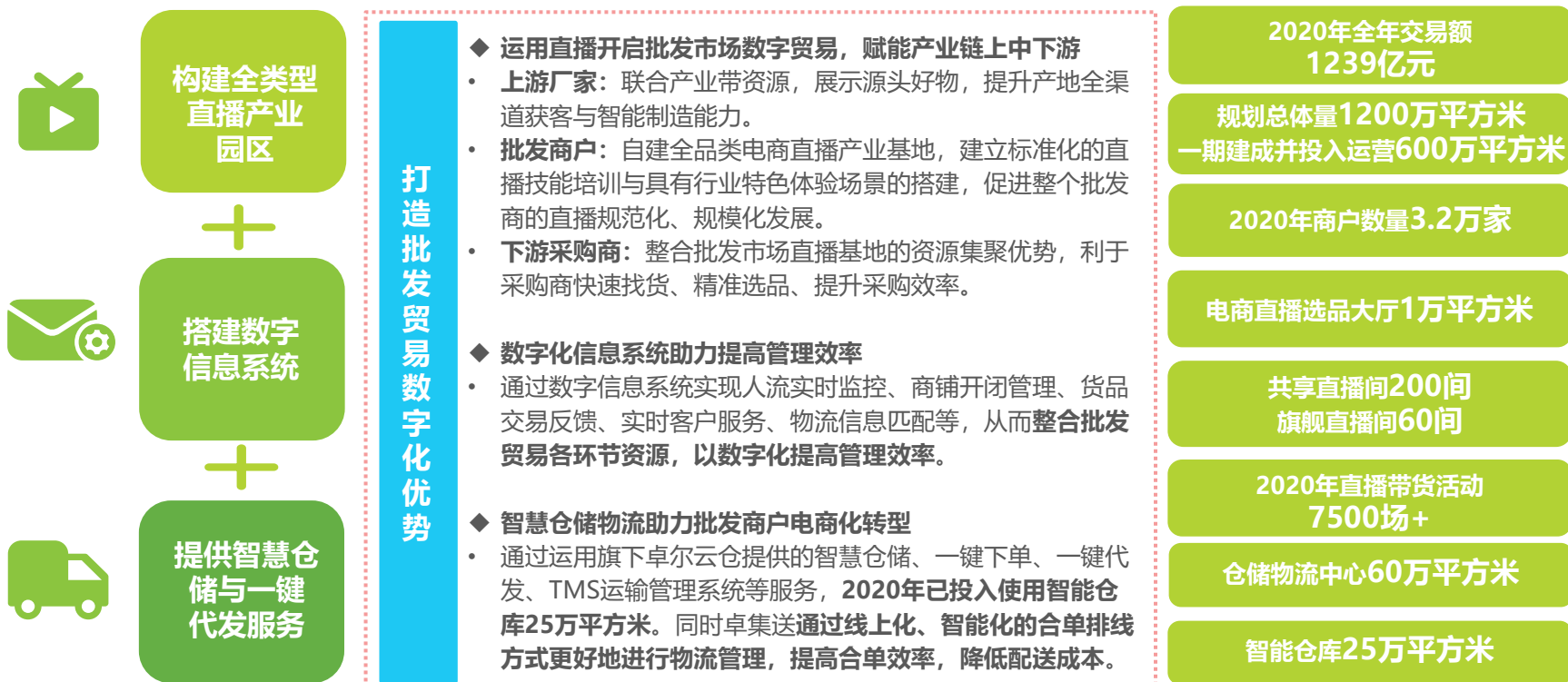
- **设置标准化的联盟成员准入门槛：**保障联盟成员资质过硬的基础上，能够提供标准化统一的物流服务。
- **物流业务流程线上化：**物流信息可视化，强化货运全程监控，货物可追溯，损失可追责，进一步为入驻商户提供物流服务保障。
- **物流业务运营智能化：**采用智能的模型及算法进行决策，以保障前期订单分配和后期成本分摊的公平合理。

典型企业案例分析

武汉国际贸易城开启批发贸易的数字化新模式

武汉国际贸易城是卓尔智联集团旗下的大型现代化商贸物流中心，现已形成鞋业皮具、品牌服装、酒店用品、小商品、床上用品、汽车二手车、五金机电、生鲜食品等三十余大专业细分市场。2020年，营收达1239亿元。武汉国际贸易城作为数字经济先行区，自2016年起持续被纳入国家市场采购贸易方式试点、商贸流通服务国家级标准化试点、湖北省外贸综合服务试点等重要贸易改革试点，也是全国唯一海关国检驻点服务市场，促进中小微企业出口。

武汉国际贸易城数字化批发贸易模式分析



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

开放数字化生态与供应链能力，持续推进批发贸易数字化升级

作为阿里巴巴旗下的内贸批发平台，1688通过平台服务推动产业带数字化转型升级。2020年，1688平台提出“超级工厂”概念，针对制造业数字化转型提出解决方案。2021年，1688推出“INSIDE计划”，开放数字化生态与供应链能力，高效连接源头工厂和零售业态，进而提升流通效率和交易成本。1688平台的多元直播内容与多元数字服务将为批发贸易发展提供新动力。

1688数字化批发贸易模式分析



信息流通：

- ◆ 图文+视频+直播全方位信息覆盖，加深买家对产品的认知程度。
- ◆ 搜索框+首页个性推荐+热搜信息拓宽信息获取渠道，实现精准投放。
- ◆ 连接上下游，以高商品流通效率提高成交率。



批发直播：

- ◆ 提供户外原产地直播、进口展会直播、工厂流水线直播、商品深度检测直播等丰富B类直播场景。
- ◆ 以丰富的批发直播搭建买家和源头工场双方沟通桥梁，降低产业带沟通成本，提升运营效率。



数字服务：

- ◆ 推出“INSIDE计划”开放生态供应链，以“一件代发”技术打通各种零售贸易业态，消费者可以在抖音、快手等短视频平台达人小店直接购买1688产品，推动各业态链接和融合。
- ◆ 升级“云上+地面”全供应链体系，推出线上线下订货会、伙拼等服务提升工厂的批发、定制能力。



1688内容场景
成交GMV
同比增长

388%

注释：图表数据日期截至2020年底。

来源：1688官网，《中国产业带数字化转型》，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

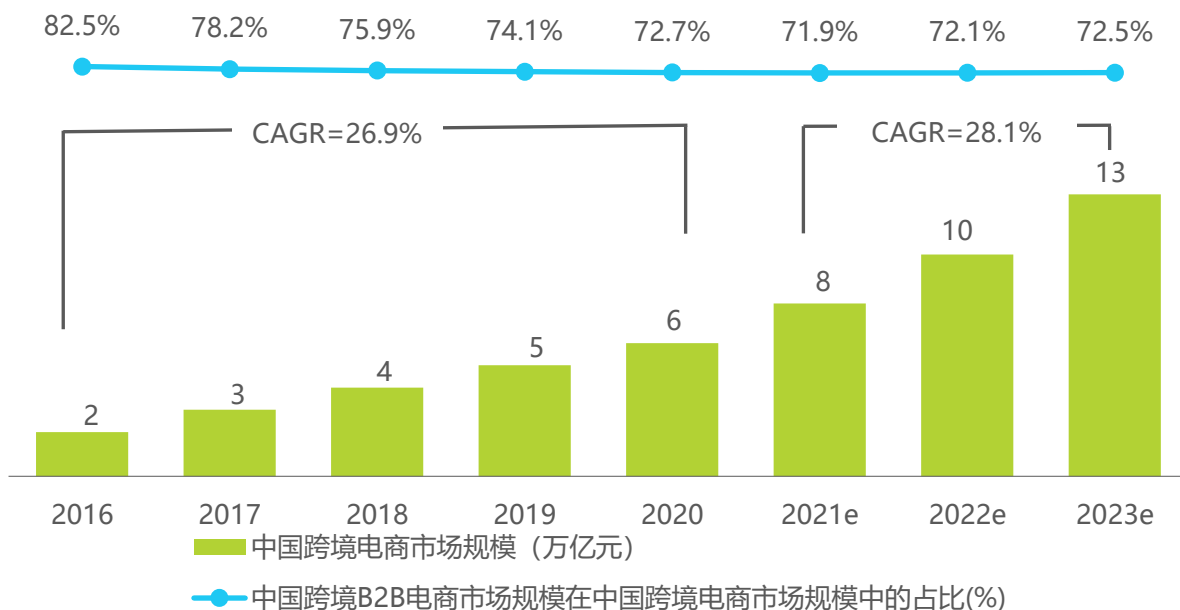
数字贸易+跨境



跨境数字贸易推动全球价值创造要素重组，成为外贸强劲增长点

跨境数字贸易推动了全球价值创造要素的重组，帮助传统外贸企业实现转型升级。根据艾瑞咨询统计数据，2020年中国跨境电商规模达6万亿元，随着国家政策对跨境电商的支持力度不断提升，**跨境数字贸易将成为外贸强劲增长点**，预计2021到2023年中国跨境电商复合增速达28.1%。其中，跨境B2B电商作为跨境电商主体，2020年在中国跨境电商规模中占比为72.7%。艾瑞认为，相较于C端而言，B端交易的有效达成需要的决策链条更复杂、决策周期更长、相关的基础设施及配套服务构建难度更大，所以相较于C端电商渗透率，B端电商渗透率滞后相对明显。未来随着利好跨境出口B2B电商政策的相继出台，B端配套设施服务的持续构建和完善，B2B的主体地位将不断强化。

2016-2023年中国跨境电商市场规模及增速



注释：报告所列规模历史数据和预测数据均取整数位，已包含四舍五入的情况；增长率的计算均基于精确的数值进行计算。

来源：国家统计局，专家访谈，根据艾瑞统计模型核算，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

交易端：跨境数字贸易简化贸易链路，大幅降低贸易成本

交易端来看，跨境数字贸易简化贸易链路，大幅降低贸易成本。一方面，跨境数字贸易缩短贸易链路，省去中间商，企业将节省的成本更多地用于拓展业务、研发投入、提升产品质量，完善配套服务；另一方面，跨境数字贸易实现交易全链路的线上化，促进各环节的数字化智能化，助力建立柔性供应链助力生产端的产业升级，同时线上透明化使得贸易秩序更加公平，有利于降低采购商的贸易成本，优化采购体验。

传统外贸与跨境数字贸易平台对比分析

传统外贸					跨境数字贸易		
× 贸易链条长，违约风险高 × 市场信息不对称，不透明 × 中小微企业处于竞争劣势					✓ 缩短供应链，降低贸易成本 ✓ 实现全链路信息化数字化 ✓ 赋能中小微企业		
工厂	出口商	进口商	零售商	消费者	矿主、农场主等供应商 (B2B)、工厂 (B2C)	跨境数字贸易平台	电厂、大宗商品加工厂等终端买家(B2B)、零售商/消费者 (B2C)
工业品为主，具有一定定制性和复杂度					大宗商品 (B2B)、消费品 (B2C) 为主		
大批量、少频次 长交易周期					小批量、高频次 短交易周期		
线下展会 客户介绍 + 多级分销					线上展会 线上撮合 or 线上交易		
整批集装、长时间					物流追踪并配海外仓与专线物流，快速高效		
传统支付					链接银行支付 (B2B)、在线支付 (B2C) 大数据+信用管理		

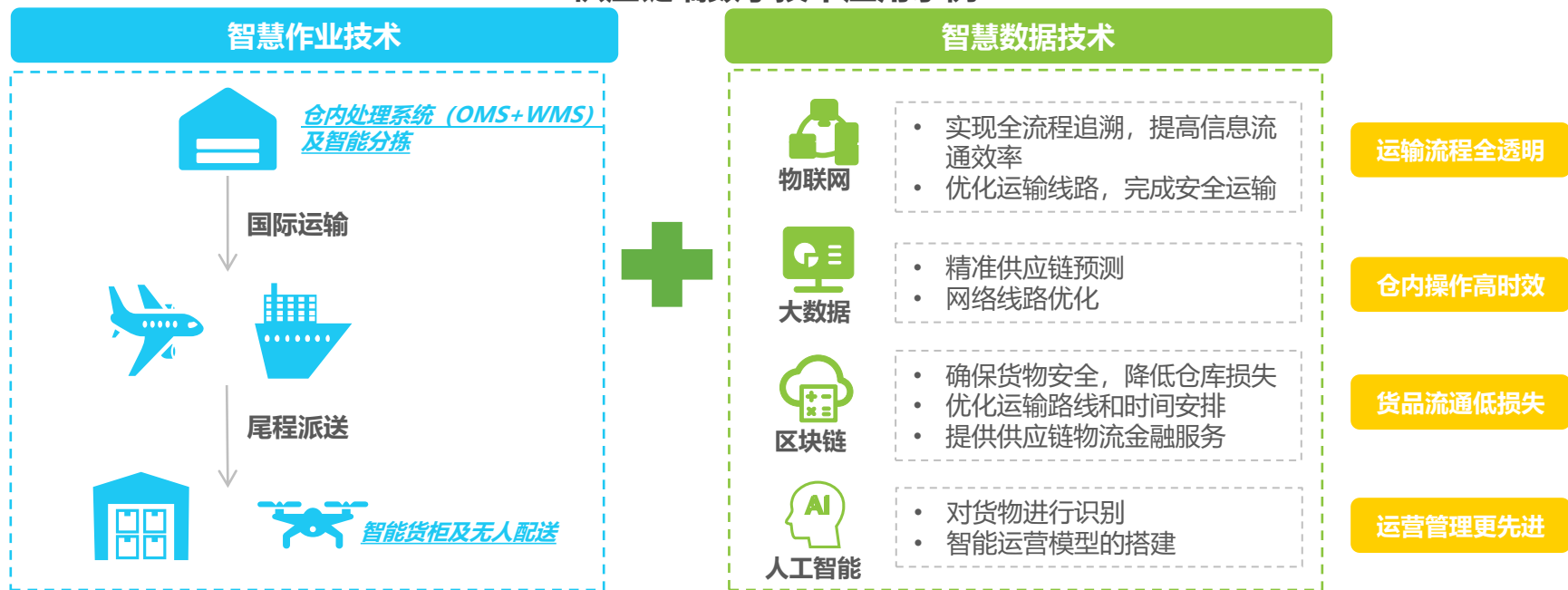
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链端：智能仓储物流技术解决信任难题，有效提升跨境交易效率

随着智能技术在传统跨境贸易物流领域的不断应用，极大地提升了数字贸易平台在跨境物流环节的整体服务能力，并**有效降低跨境数字贸易平台的信任门槛，解决跨境贸易中的信任问题**。一方面，数字贸易平台通过将智慧仓储管理系统与全自动分拣设备等智能终端设施结合，提升仓内操作的运作效率，从而提高了时效；另一方面，平台运用物联网、区块链、大数据等技术加强物流信息的线上化、透明化，可实现实时跟踪物流信息，保证货品运输的安全。

数字贸易平台CIC在智能供应链端作了有益尝试，通过将区块链技术应用与物流端，实现为交易双方提供完善且高信任度的物流数据跟踪及验证，**利于跨境交易双方快速建立信用机制，进而加快贸易速度，提高贸易效率。**

供应链端数字技术应用示例



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

以“数据+科技+服务”模式打造跨境大宗商品数字贸易平台

世界商品智能交易中心Commodities Intelligence Centre (CIC) 是卓尔智联集团旗下一家跨境大宗商品数字贸易平台，平台以“数据+科技+服务”模式，运用互联网、人工智能等技术，为世界各地贸易商提供大宗商品的交易匹配及一站式物流、通关、金融、大数据等服务，从而搭建起基于供应链全流程节点共同维护的联盟链。CIC平台的上游链接中小型矿主、农场主等供应商，下游客户为电厂、批发商、大型厂商等终端买家。目前CIC上线的主要商品包括能源（煤、油类）、金属（银、铜、铅、铁），农产品（糖、豆、玉米）和化塑（聚乙烯、聚丙烯）等5大类目，截至2021年6月，实现营收近1亿美元，达成GMV超6亿美元。

CIC积极探索区块链在全球跨境贸易场景中的应用



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型企业案例分析

大力发展数字化营销业务，助力客户快速打开新的国际市场

Kompass是一家法国跨境B2B电商平台，业务聚焦为买卖双方提供商品信息搜集与交流的平台服务。目前公司业务分布于全球75个国家，涉及服务业、商业、建筑业等多个领域。截至2019年底，公司的中小企业客户占比达78%；同时，公司的网站年访客达到1.18亿，并积累了多达3600万家的公司数据。数字化营销是Kompass业务数字化升级的重要发力点，即通过为客户提供数字化营销解决方案，帮助客户在全球进行精准营销，快速打开新的国际市场。

Kompass数字营销解决方案

Booster 服务

- 利用数字技术在搜索引擎端将客户公司的产品、服务和其他介绍推送至其潜在的新客户，从而提高获客率。

Booster One 服务

- 专门针对于中小企业客户，通过在各个子网站上加入专属的公司介绍，发送每月产生数据报告支持客户决策，帮助中小企业客户吸引流量，以增加其B2B客户数量。

其他数字化支持服务

- 数字团队支持，负责提供专门的营销解决方案，如利用数字技术优化客户搜索引擎，以增加客户流量等。
- 提供在线广告服务，将广告推送至平台的访客端，并提供数据报告统计。

年网站用户
1.18亿

数据库拥有
公司数量
3600万

用于收集数据
的营收占比
10%

Kompass提供寻找潜在客户信息服务示例（LED灯泡）

- ✓ LED灯泡分销商
- ✓ 灯泡进口批发商
- ✓ 超市、家电和家装连锁店
- ✓ 电气照明整体建筑物承包公司

LED灯泡公司基于Kompass公司每年更新的数据快速搜集潜在客户信息。

注释：数据截至2019年。
来源：公开资料，企业官网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

数字贸易概述：实现产业高效链接

1

数字贸易价值分析：重塑价值逻辑

2

数字贸易应用：路径重建

3

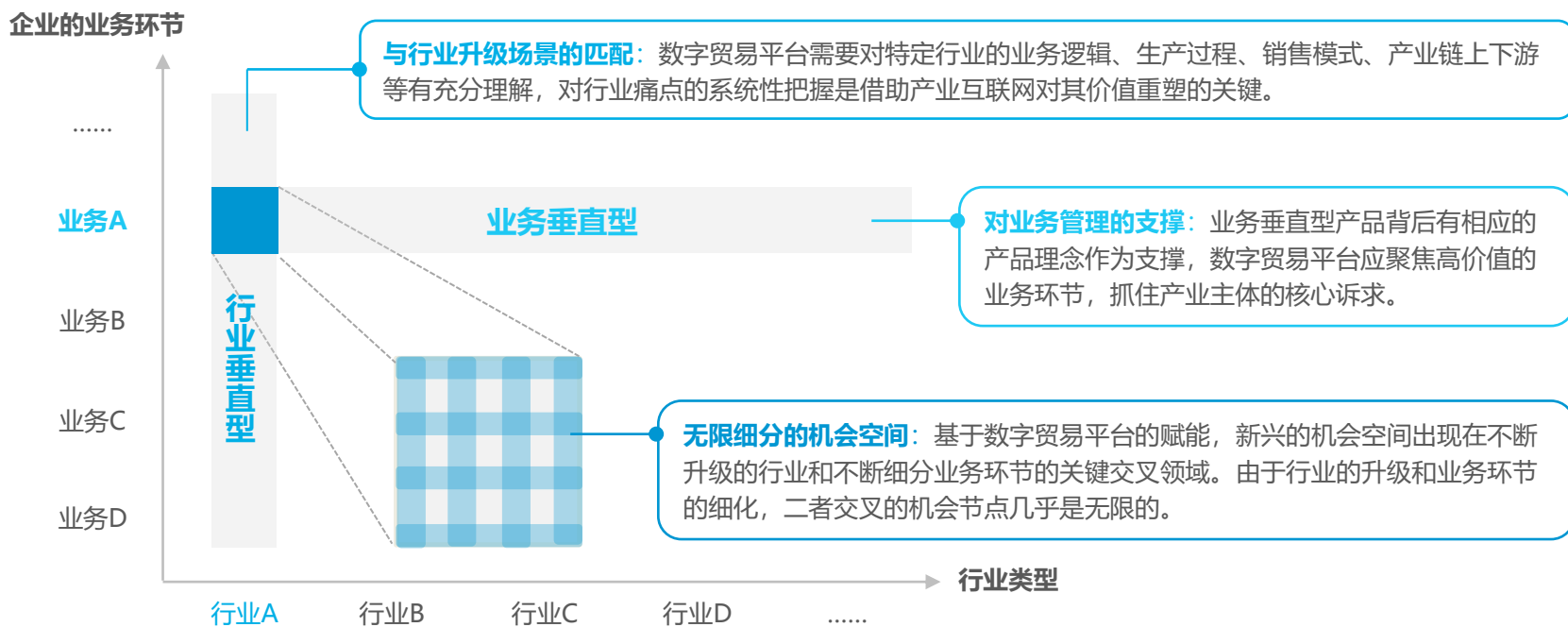
数字贸易发展趋势

4

行业升级与业务细分的持续深化为数字贸易服务带来无限空间

基于数字贸易平台的赋能，行业升级与业务细分得以不断持续深化。在数字贸易服务的生产网络中，行业的升级与不同业务环节的交叉能够创造出数量庞大的服务节点，这些节点相互配合，交织形成新的合作网络。因此，艾瑞认为，数字贸易平台在不断推进行业升级和业务环节细化方面的作用将能够为数字贸易服务发展创造深广的战略发展空间。

数字贸易服务机会空间的拓扑结构



数字贸易平台向生态型产业平台加快升级，以打造新型产业供需关系和生态协同关系

在数字贸易平台持续驱动产业链商流、信息流、物流以及资金流“四流合一”的作用下，数字贸易平台向生态型产业平台加快升级。生态型产业平台将通过增强平台的连接能力、感知能力以及响应能力，打破产业主体之间以及产业主体与金融机构之间的信息壁垒，构建新型供需关系和生态协同关系。这将增强生态成员信息的快速交互与响应能力，最终升级重构产业网络并形成更高质量的价值生态。生态型产业平台将进一步加快农产品生产与加工、钢铁以及机械加工等传统产业的数字化转型，提升对供应链的赋能价值，进而助力我国经济的供给侧生产模式以及需求侧采购模式的双重变革。

数字贸易平台向生态型平台加快升级路径



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

艾瑞新经济产业研究解决方案



行业咨询

- 市 场 进 入 为企业提供市场进入机会扫描，可行性分析及路径规划
- 竞 争 策 略 为企业提供竞争策略制定，帮助企业构建长期竞争壁垒



投资研究

- IPO行业顾问 为企业提供上市招股书编撰及相关工作流程中的行业顾问服务
- 募 投 为企业提供融资、上市中的募投报告撰写及咨询服务
- 商业尽职调查 为投资机构提供拟投标的所在行业的基本面研究、标的项目的机会收益风险等方面的深度调查
- 投后战略咨询 为投资机构提供投后项目的跟踪评估，包括盈利能力、风险情况、行业竞对表现、未来战略等方向。协助投资机构为投后项目公司的长期经营增长提供咨询服务

关于艾瑞



艾瑞咨询是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

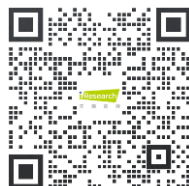
如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

联系我们 Contact Us

 400 - 026 - 2099

 ask@iresearch.com.cn



企 业 微 信



微 信 公 众 号

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，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。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

