

# 一张订单的两面

——中国电子制造商采购模式调查报告

2018.11.09

## 调查概要介绍

- **调查背景**：《国际电子商情》与icHub联合策划，有芯电子协作完成
- **目的**：探寻中国电子制造企业供应链管理与采购模式变化趋势，了解不同规模、不同性质企业在供应商选择以及采购行为上的差异。
- **调查方式**：定向微信/邮件，面对面访谈，电话访谈
- **调查时间**：2018年9月24日—10月26日
- **调查对象**：电子制造商采购及供应链管理人员
- **样本数量**：从5100家企业样本中抽取2000家
- **有效问卷回复**：891份；**用户深入访谈**：267份



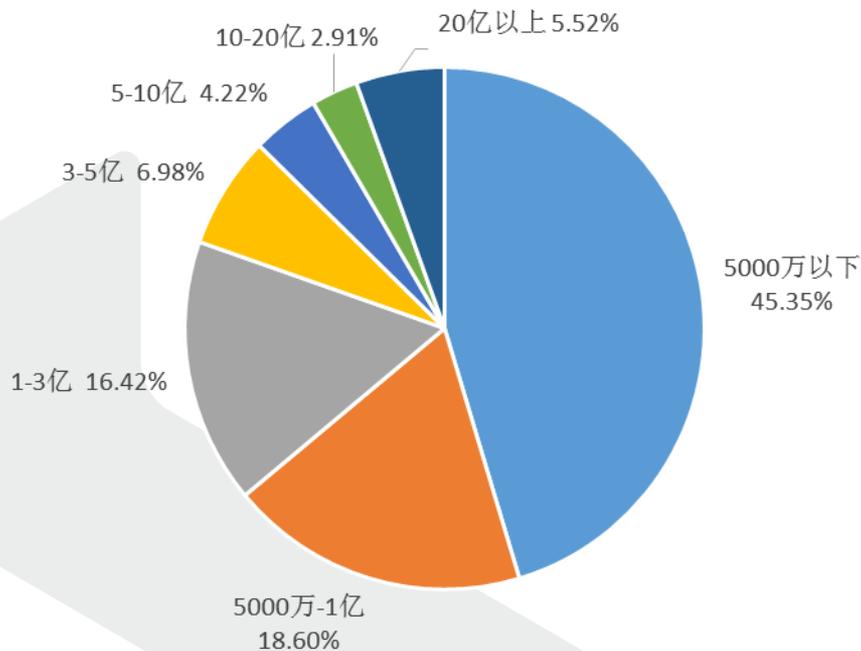
# 调查报告内容

- 样本分布
- 采购模式
- 供应商管理
- 总结：一张订单的两面

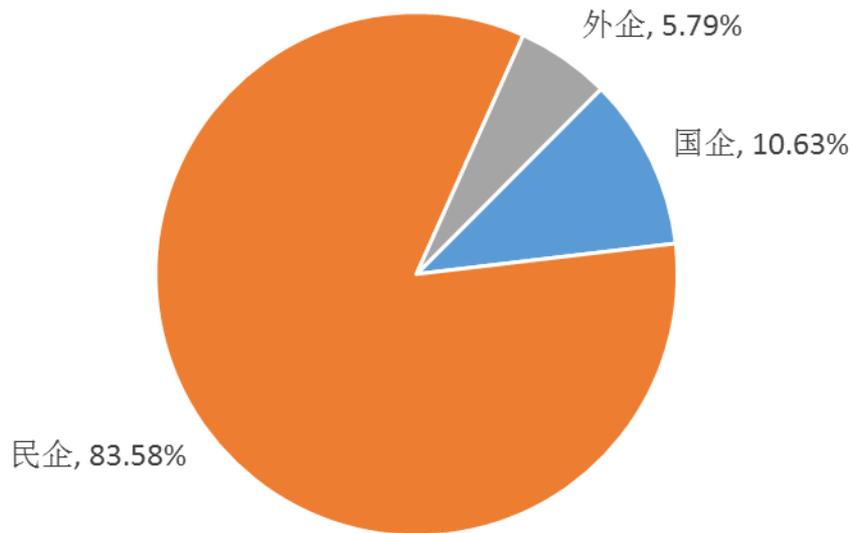


# 样本分布：中小型民企为主，国企外企为辅

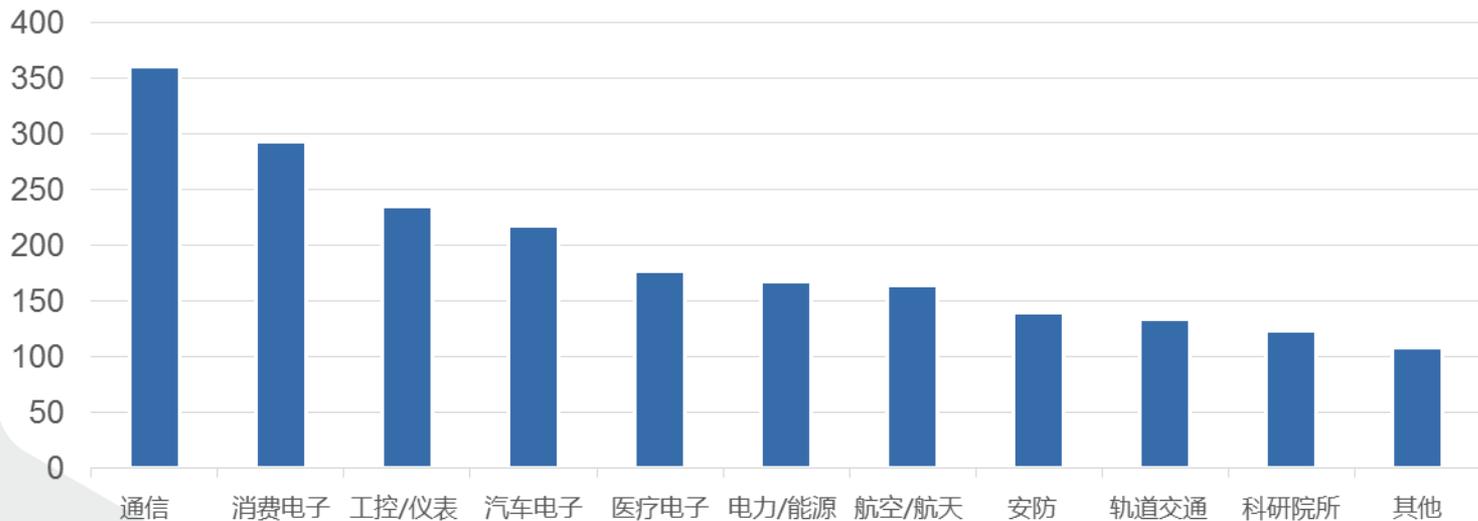
## 企业销售额



## 企业性质

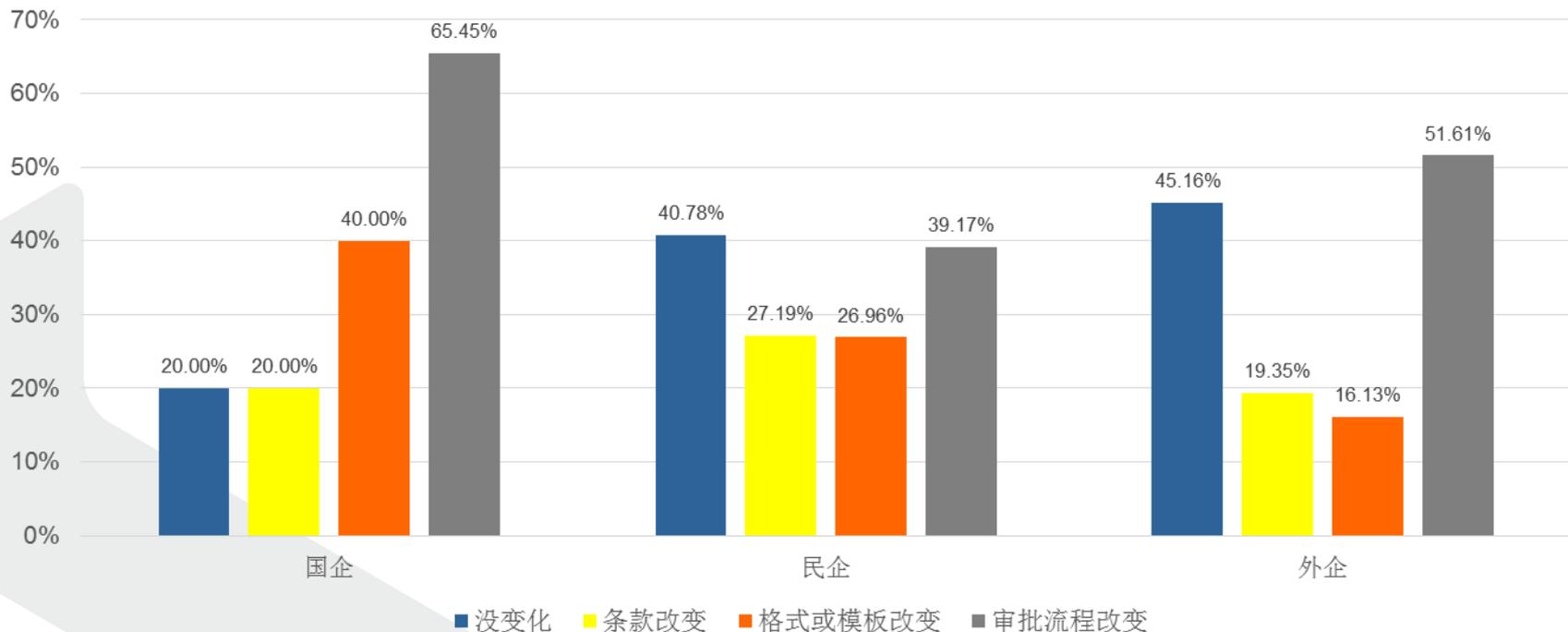


# 样本分布：行业领域分布广泛，通信及消费电子居多

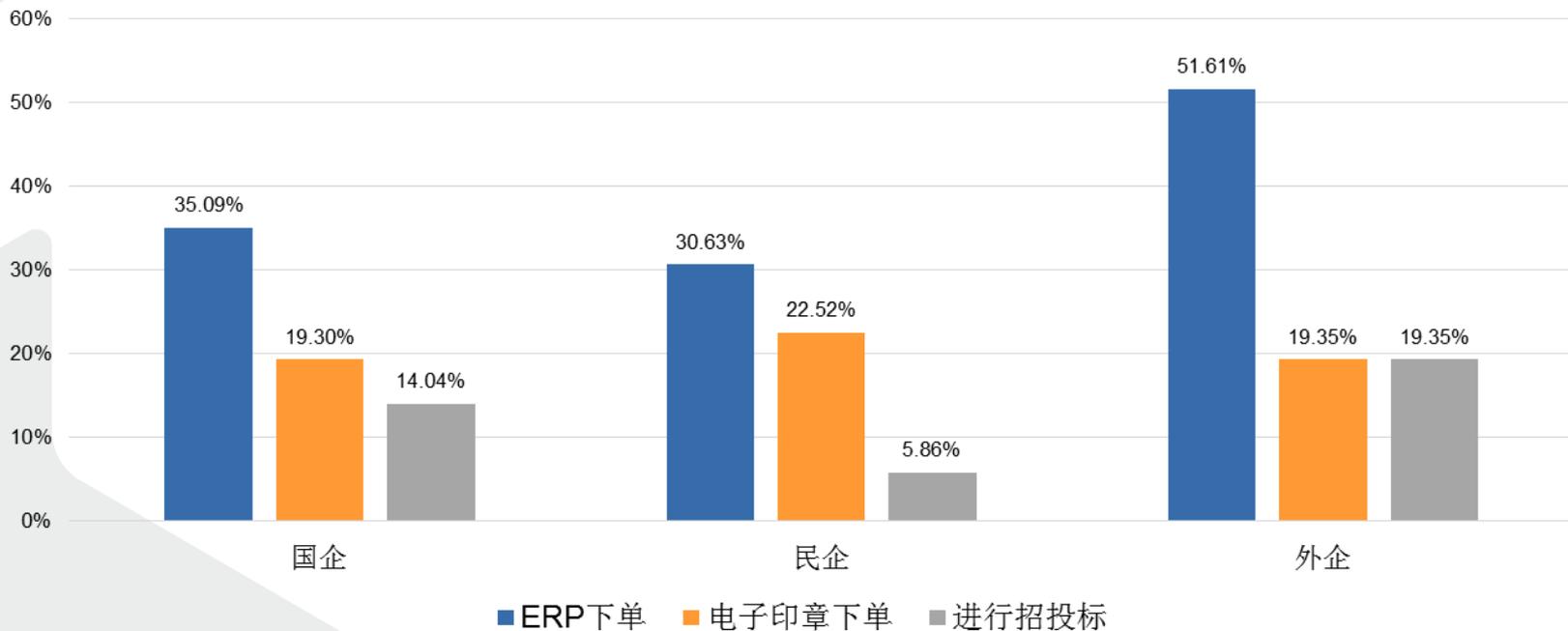




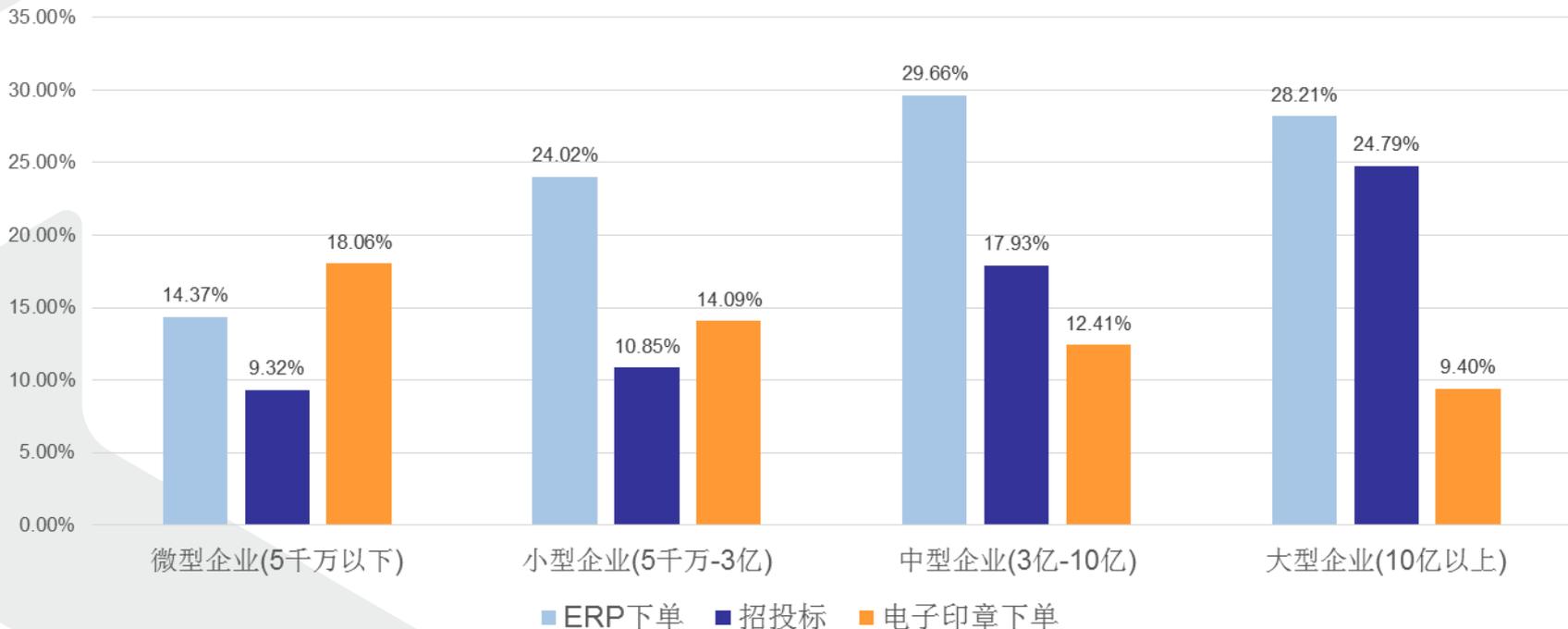
# 订单变化：国企最近三年在订单处理及采购流程方面的调整最为显著



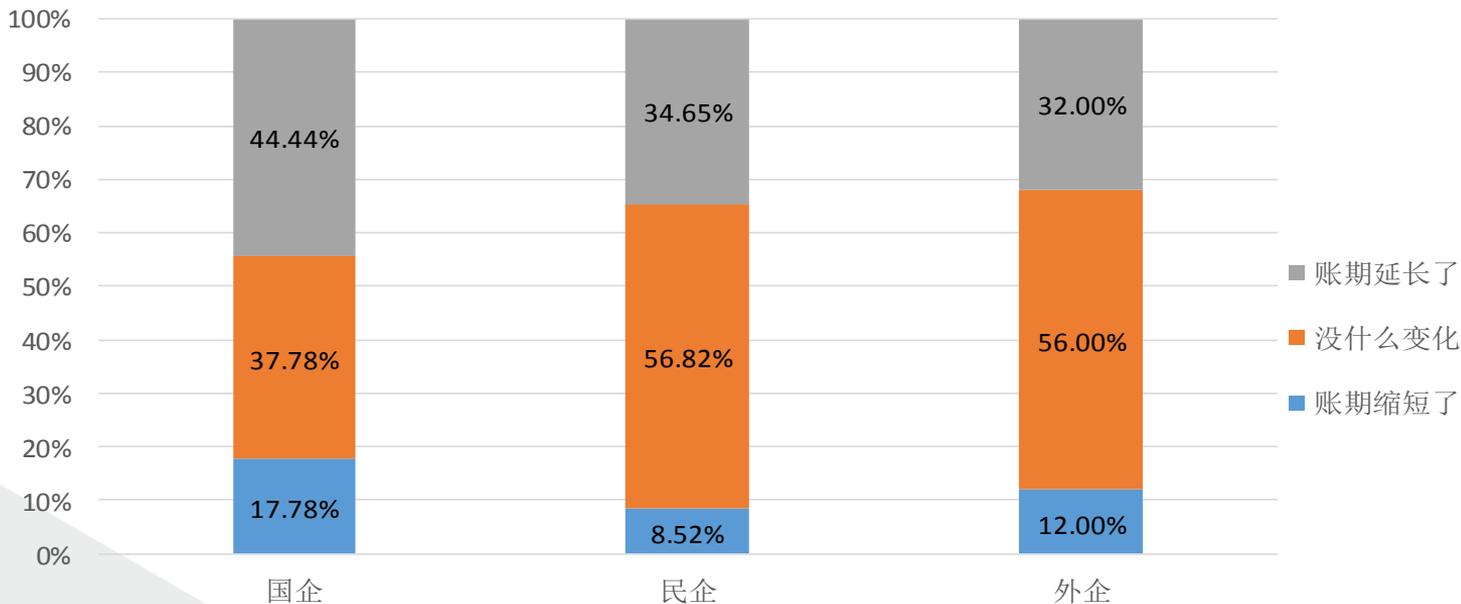
# 采购方式：ERP下单渐成行业趋势



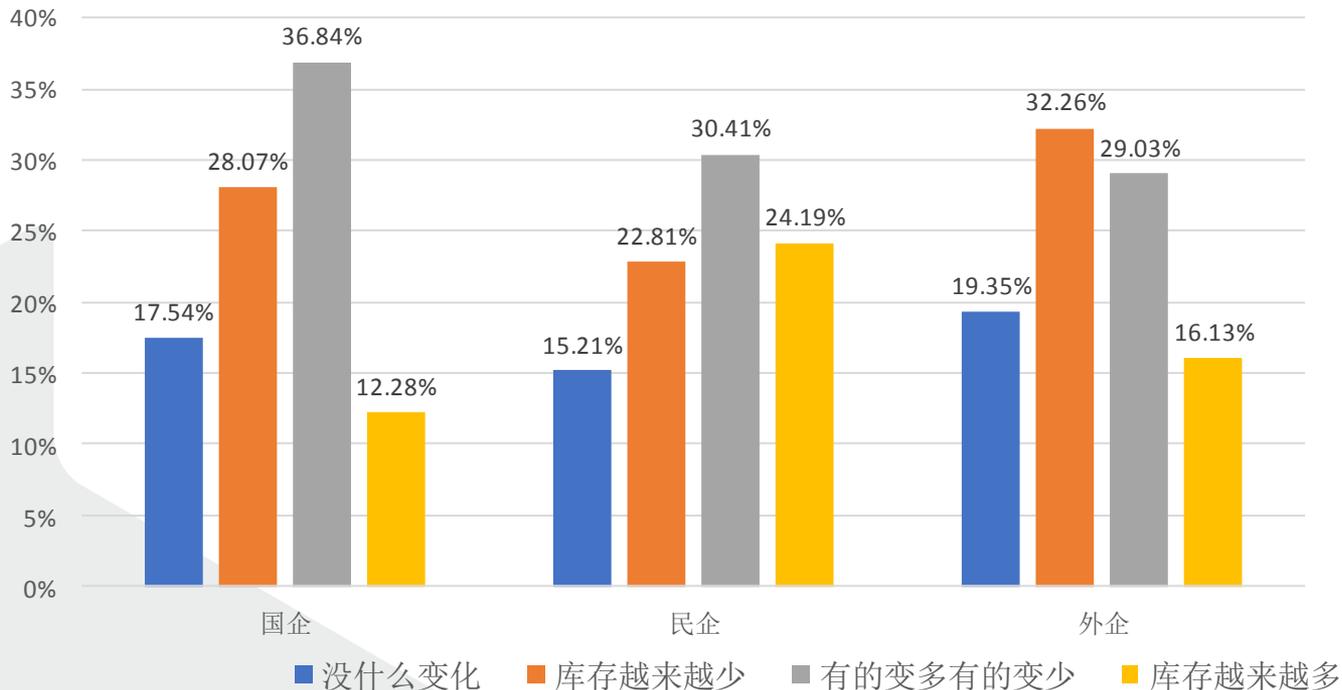
# 采购方式：中大型企业更倾向于ERP下单和招投标



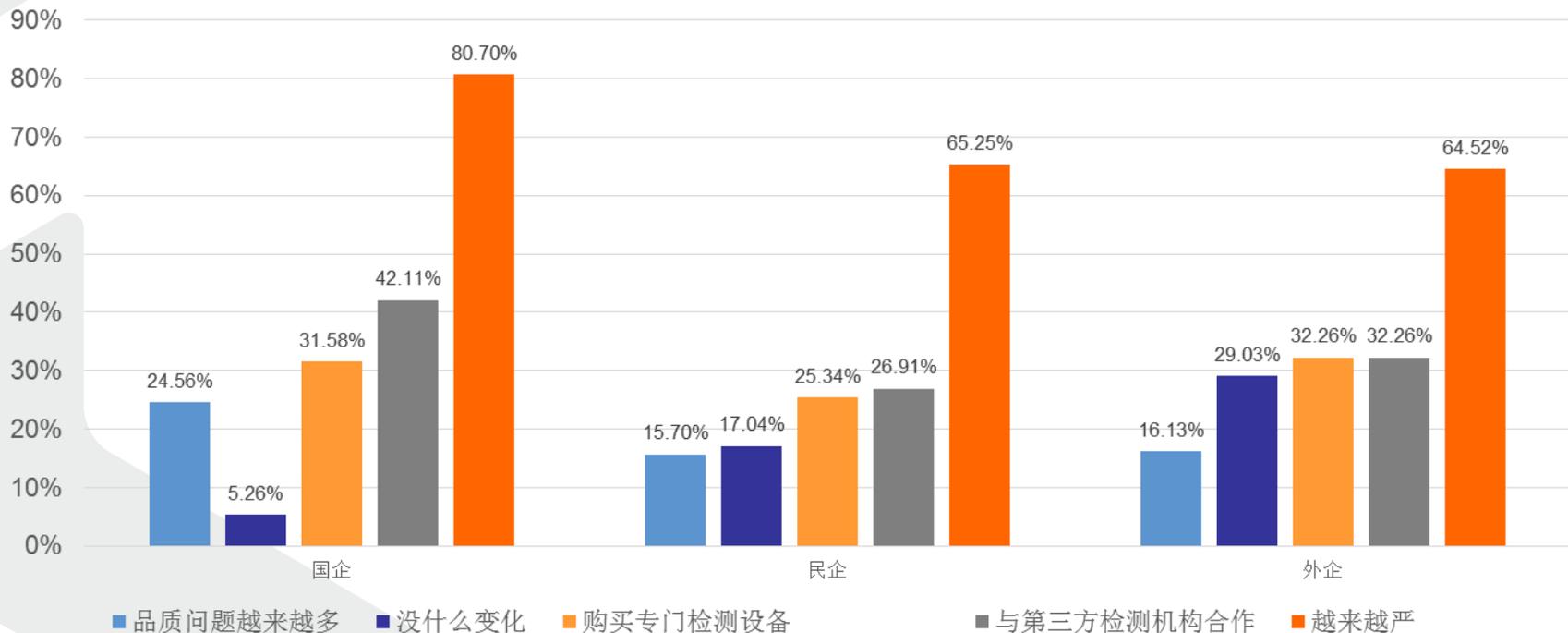
# 账期：普遍有延长，国企更加明显



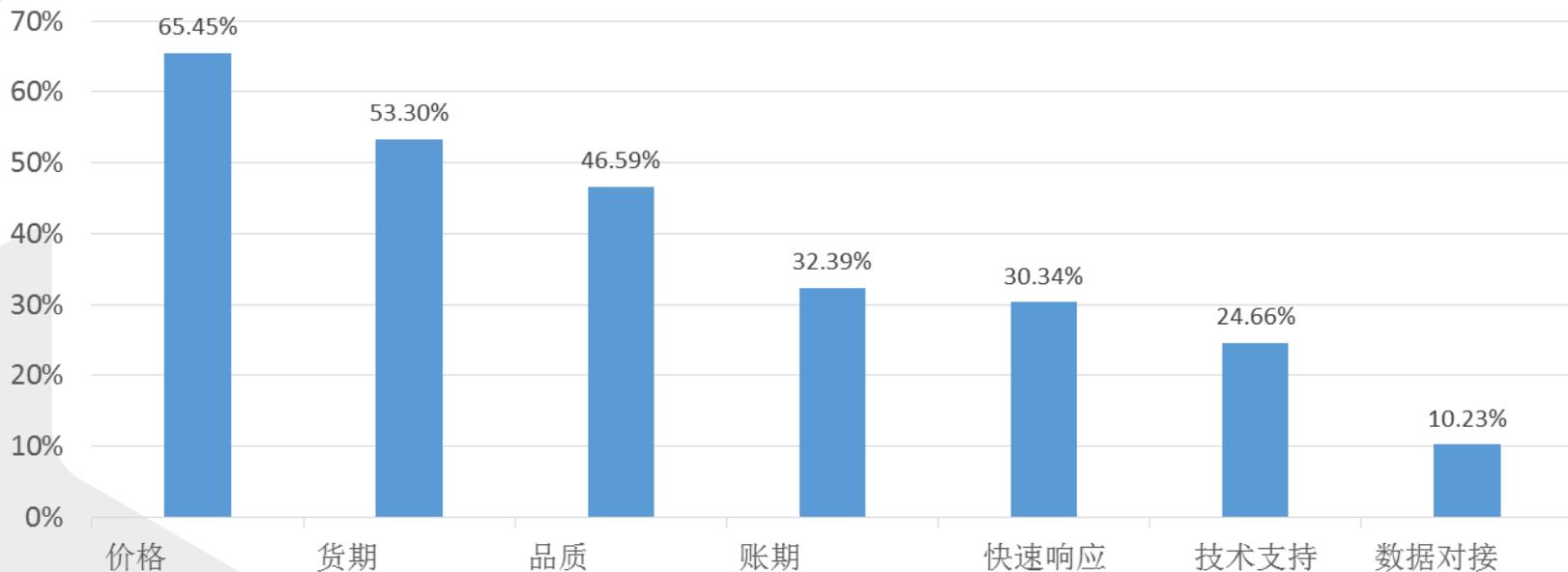
# 库存变化：国企和外企对库存的管理更加严格



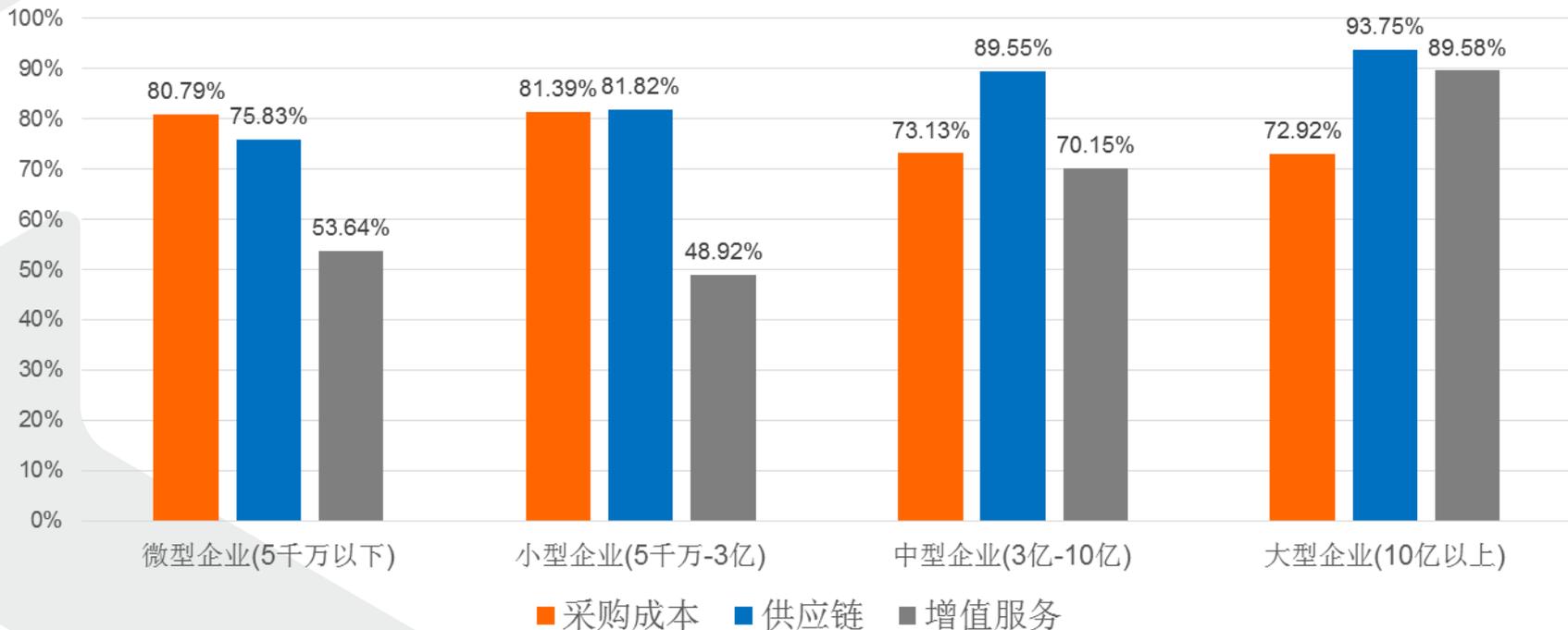
# 品质管理：国企遇到的品质问题更为突出， 管理愈加严格



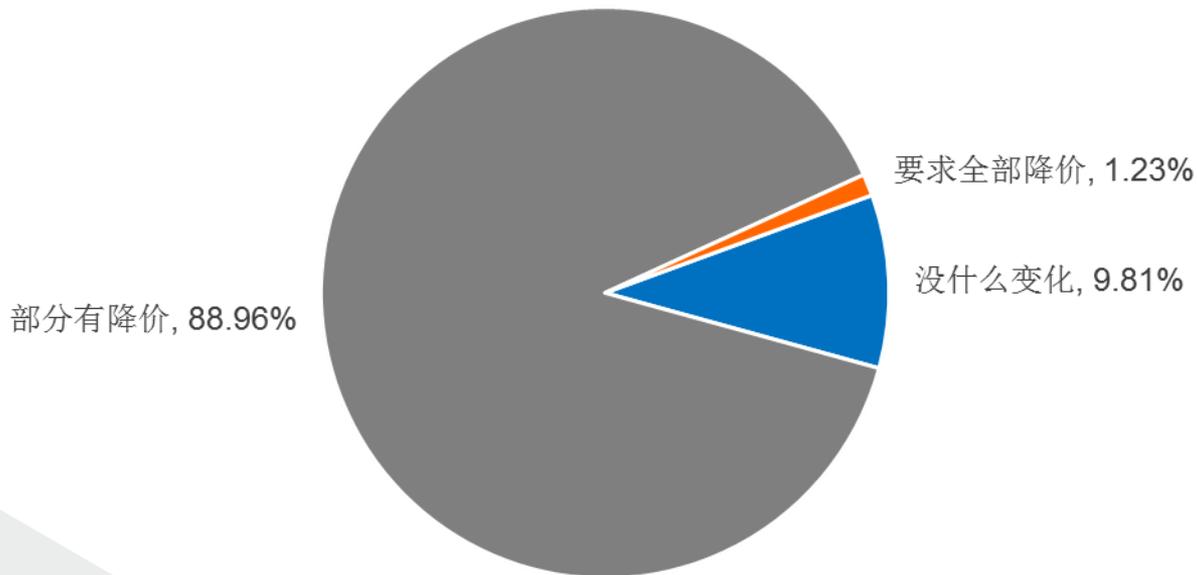
# 采购需求：最重要的还是价格和货期



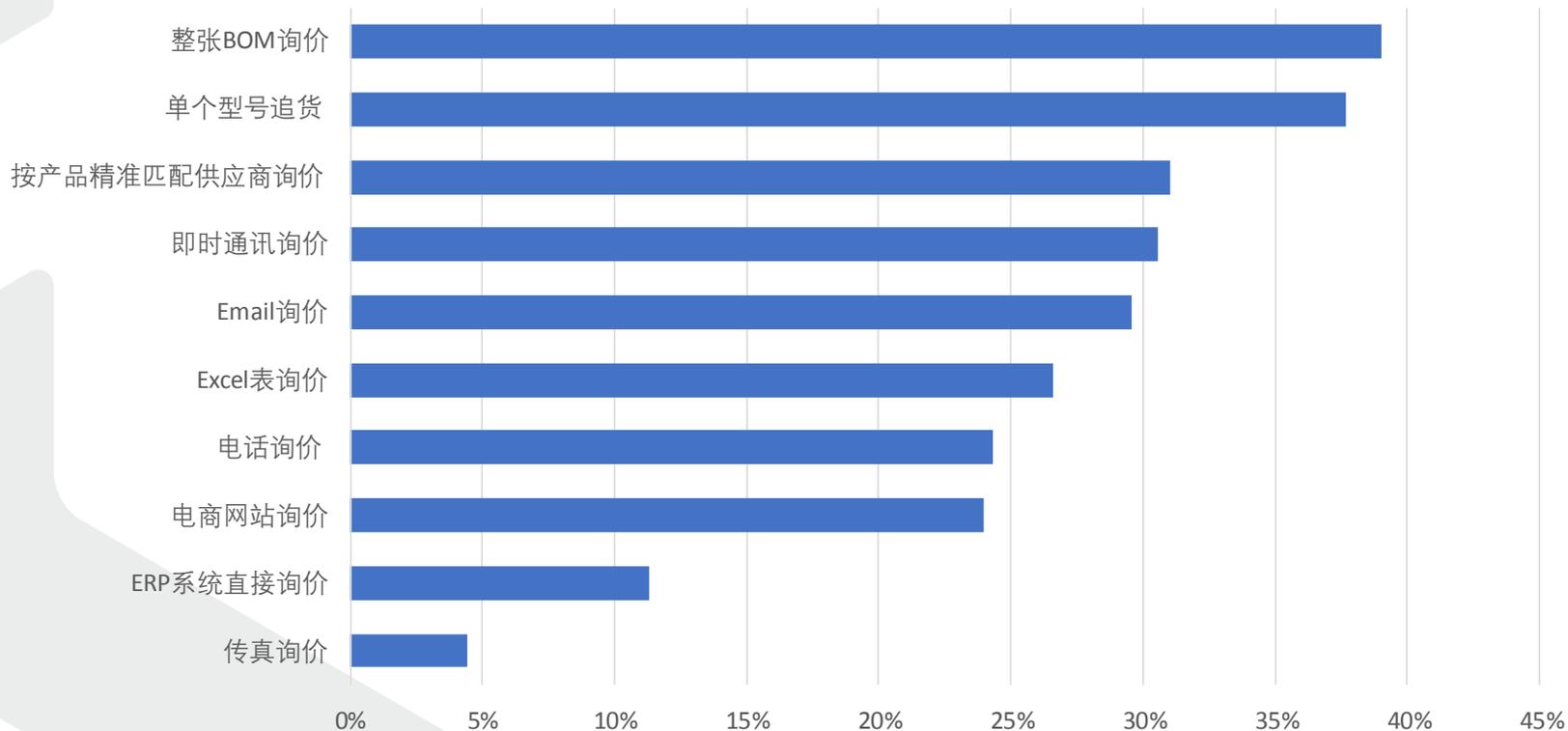
# 采购需求：小微企业关注成本，中大企业更注重供应链和增值服务



# 采购价格：大部分元器件采购价格都在下降

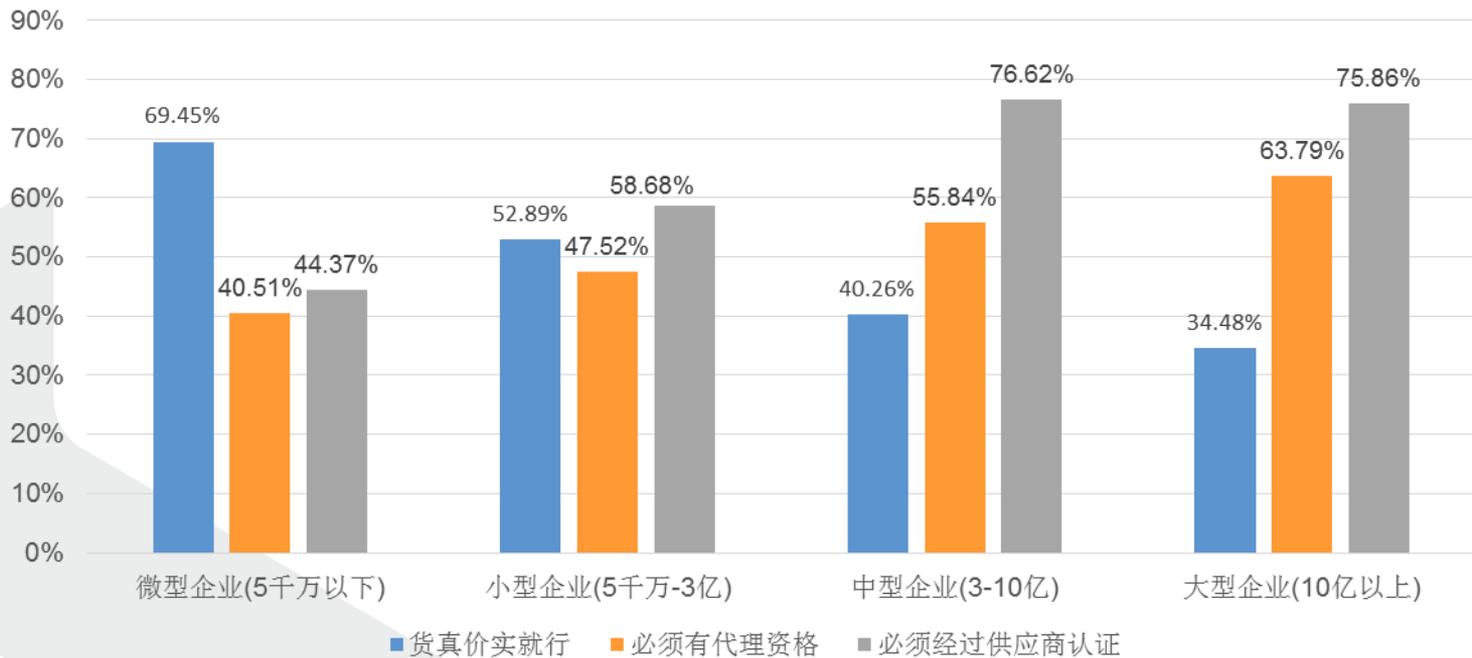


# 询价方式：采用BOM询价已成为重要形式

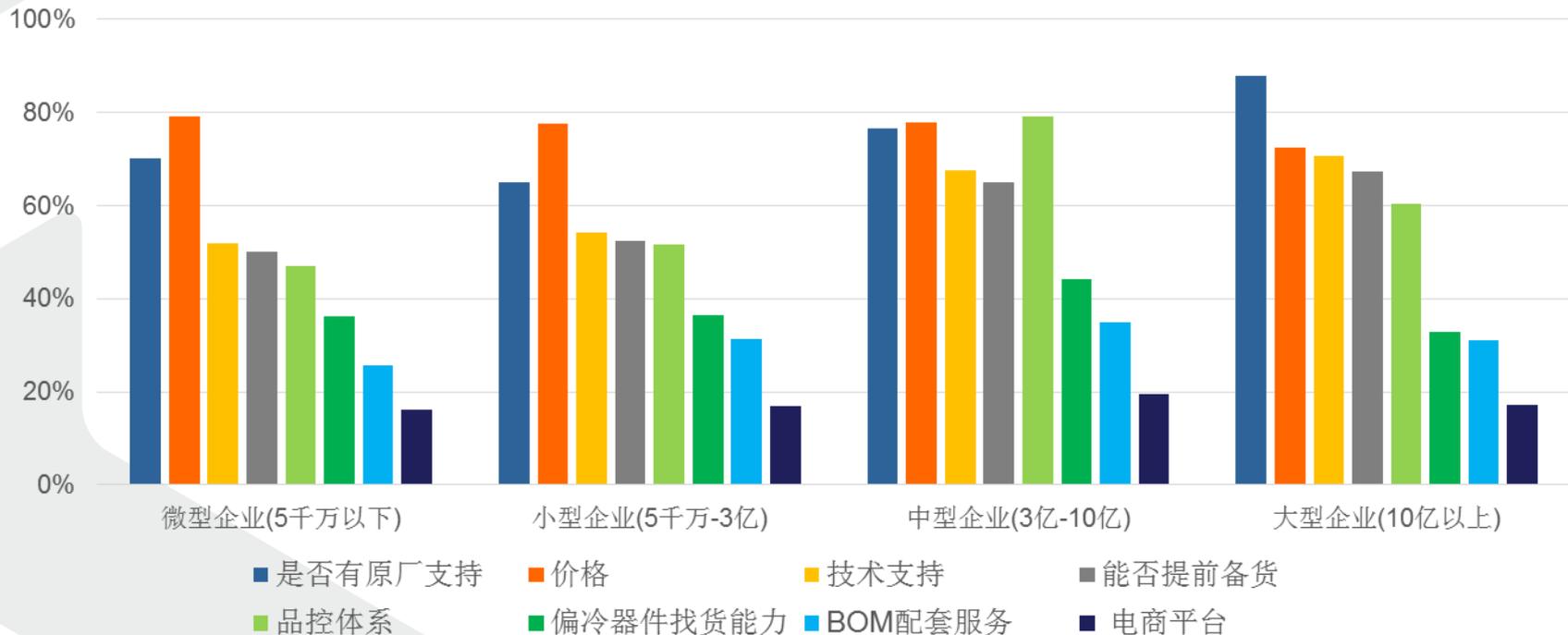




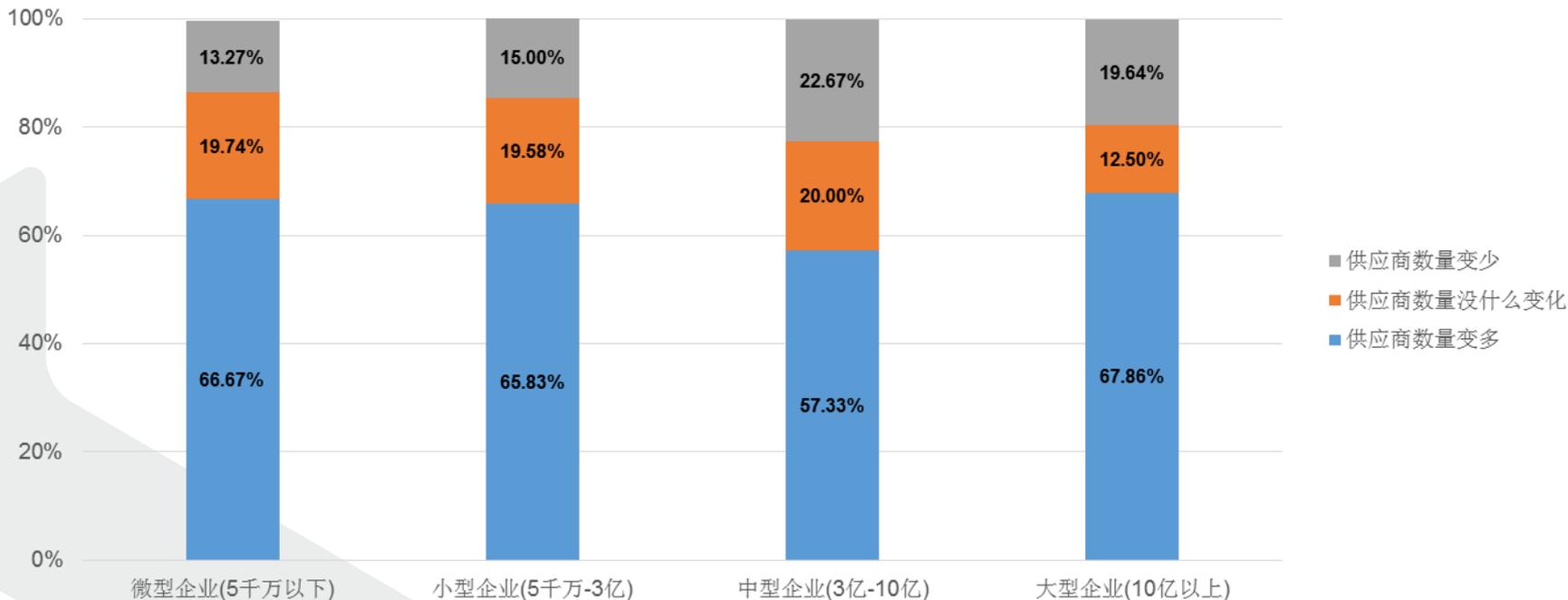
# 供应商选择：规模越大对供应商资质的要求越高



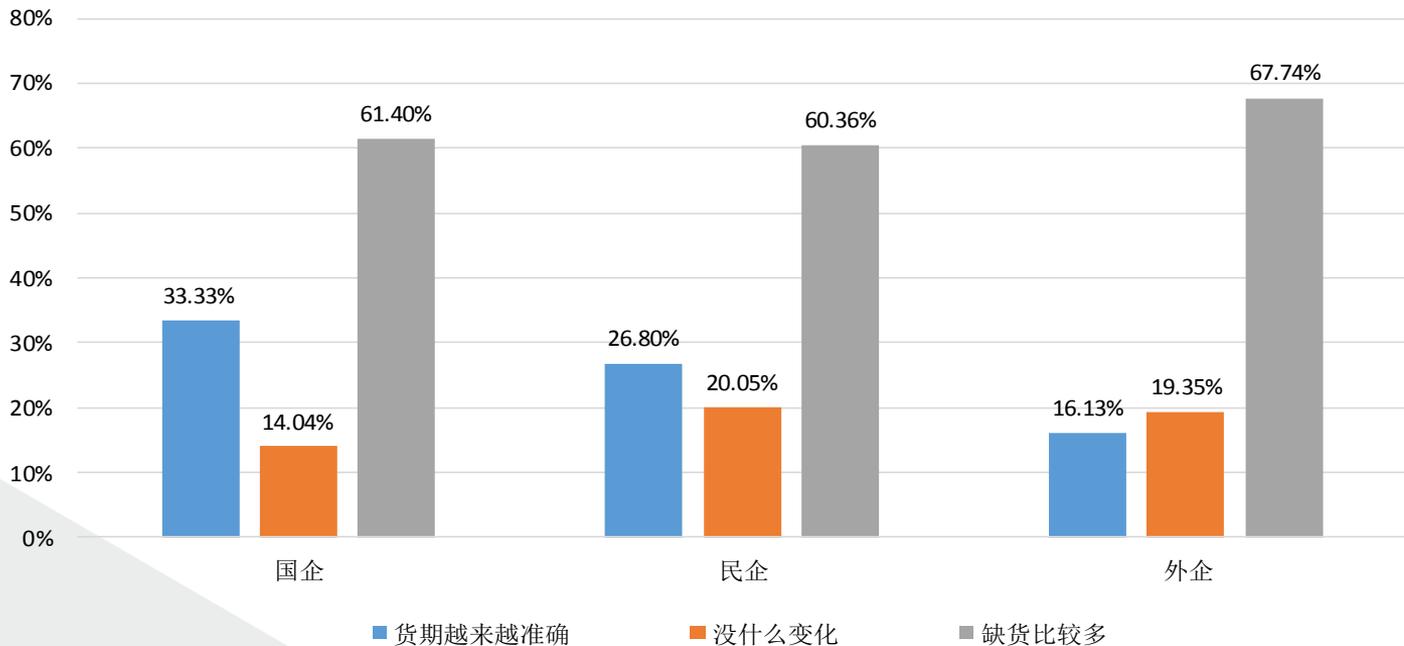
# 供应商服务：大型企业重支持，小微企业重价格



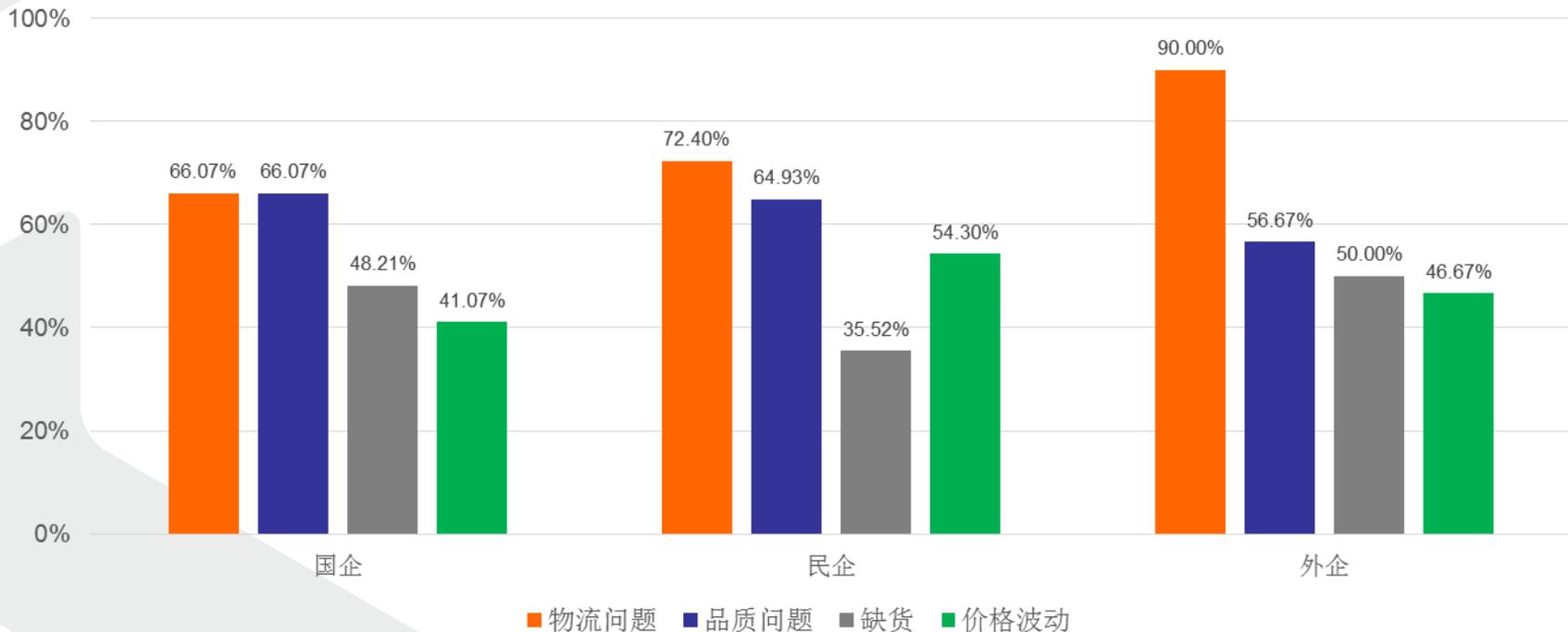
# 供应商数量：各类制造商都在积极寻找新的供应合作伙伴



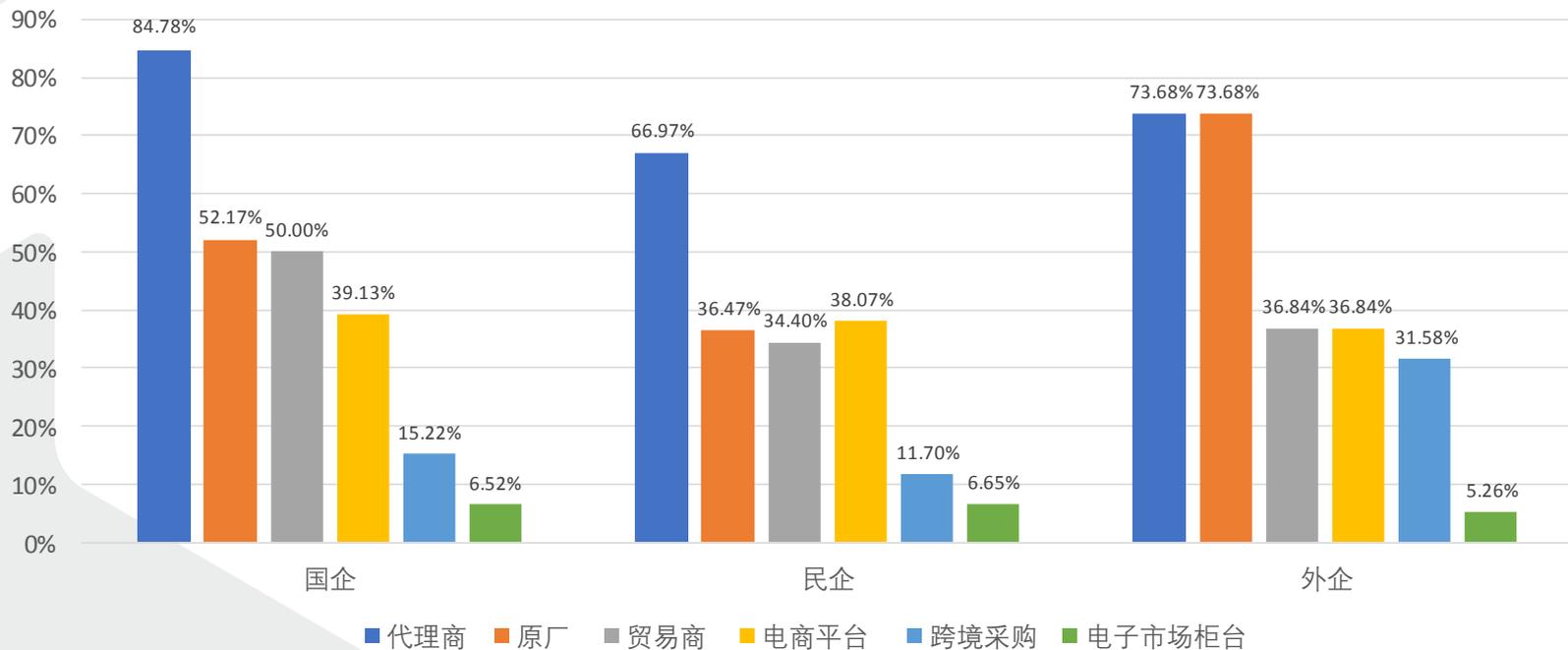
# 供货情况：缺货仍然非常普遍



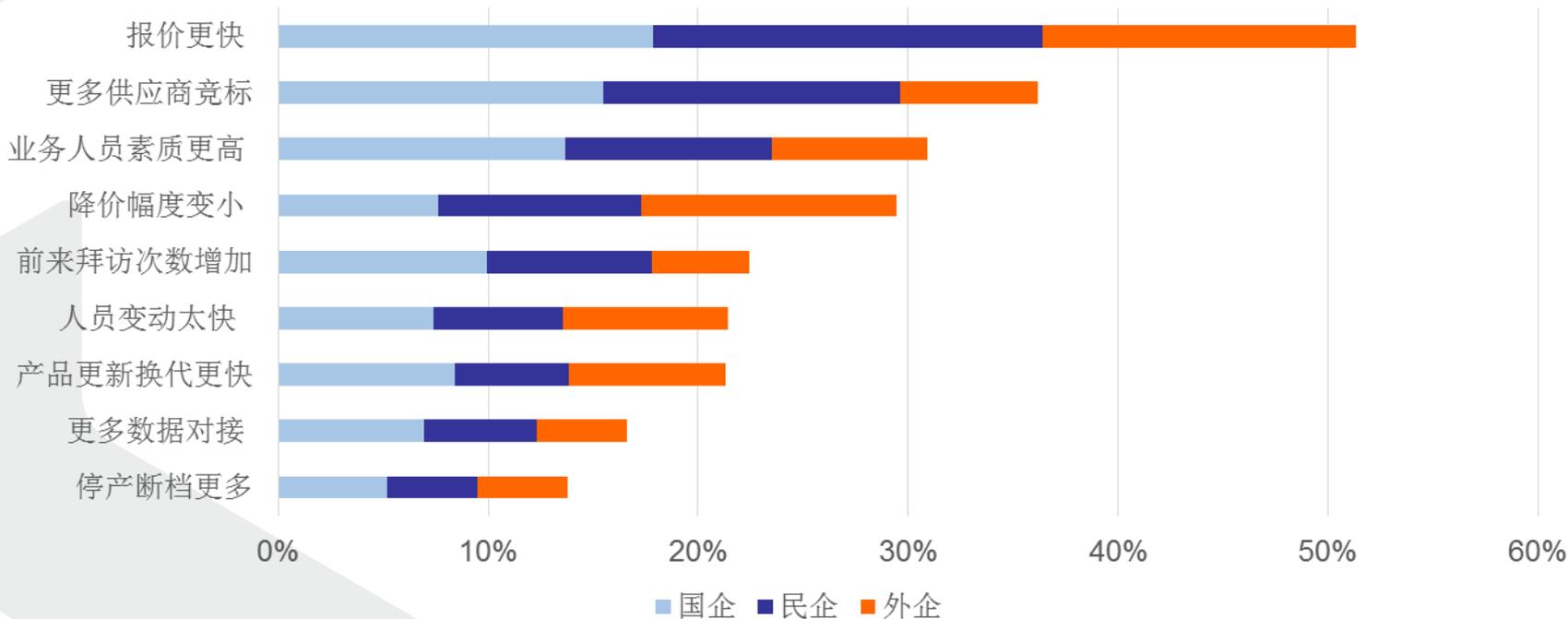
# 采购的烦恼：对不同性质的企业物流都是主要的问题



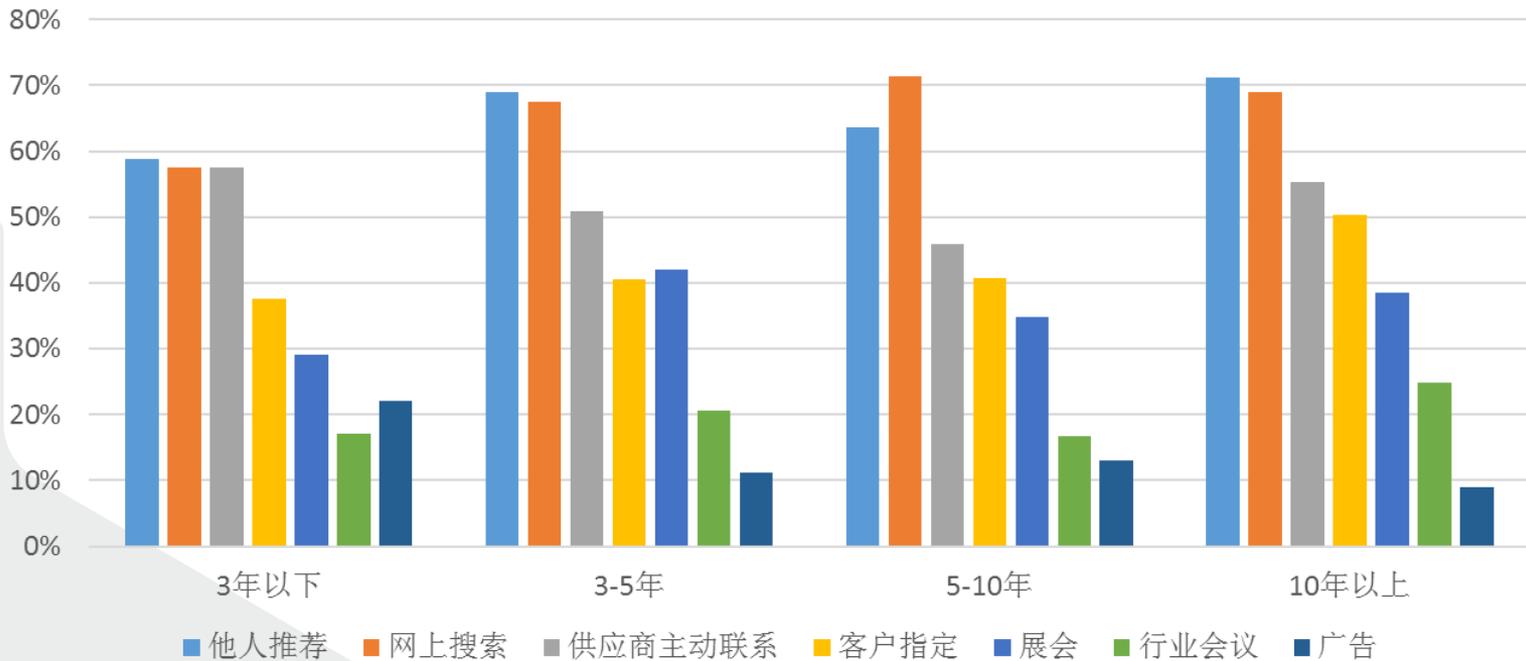
# 供货渠道：代理和原厂仍是主流，电商在追赶，柜台日益没落



# 供应商变化：竞争更加激烈，反应速度提高



# 供应商开发：广告宣传对年轻采购影响力更大



# 总结：一张订单的两面

## 从制造商方面

- 不同制造商采购管理策略差异明显。
- 重视开发新供应商资源，特别希望在产品价格以及供货服务方面提供更多支持。
- 对BOM的询价在增多，供应商响应速度在加快。
- 原厂和授权代理仍然是主要供应渠道，电商平台上升快速。



# 总结：一张订单的两面

## 从供应商方面

...更快的响应，当天下单当天发货...

...增加备货数量，加强客户沟通，提前获知客户的预期用量...

...对供货紧张的产品，加强出货数量的控制；  
对原厂原料稀缺产品，报备现货...



# 总结：从一张订单的两面看行业趋势

- 信息交互更加快速
- 数据直接通过系统对接
- 询价到收货全流程可控化管理
- 及时准确的交付
- 更为广泛的增值服务
- ..... .....





如欲获取更为详细的深度版调查报告，请发邮件至：  
[service@icHub.com](mailto:service@icHub.com)，注明主题“深度版调查报告”。

谢谢！