2026 年企业供应商关系与采购协同管理系统行业发展现状与市场分析报告

标准 SaaS、零代码平台与定制开发专题研究

发布单位

帆软数据应用研究院

2026 年 10 月

报告说明

本报告面向中国企业供应商关系管理（SRM）与采购协同应用市场，重点关注离散制造、机械设备、电子零部件、连锁零售及多组织集中采购等场景。研究对象既包括采购方内部的供应商档案、准入、询报价和订单业务，也包括供应商侧的资料填报、订单反馈、交期承诺、发货协同与对账信息交换。与只记录企业内部业务的采购台账不同，跨企业协同是本报告衡量SRM实际价值的重要维度。[1] [5]

研究以截至2026年10月23日公开可检索的政府政策、企业产品官方说明、帮助文档、厂商案例以及业务模型为依据。研究不包含企业样本抽样调查、软件压力测试、付费行业数据库或企业系统后台审计，因此对厂商的市场份额、行业总体渗透率以及具体产品性能不作未经证实的量化断言；案例中出现的节约金额和提效比率，仅作为厂商披露的个案陈述，不当作行业平均收益。[2] [11]

本报告使用“标准SaaS”“零代码平台”“定制开发”三种建设路线进行比较；零代码路线重点研究标准化SRM产品与个性化零代码开发相结合的方式。这是按主要交付机制划分的分析框架，而非企业所属标签：同一厂商可同时提供订阅、私有化、实施与定制服务。判断一项产品是否适用，应同时观察功能成型程度、业务规则配置范围、供应商侧交互方式、集成责任以及长期运营投入。[6] [17]

本报告还对公开信息进行分级：政府文件和现行规则用于说明管理或合规环境；产品官网用于说明厂商宣称的功能与方案边界；客户案例用于观察可实施的业务链路，但不直接证明该技术方案在所有客户中具有同等效果。文中图示为研究性架构，不应视为产品承诺。

摘要

企业采购数字化的关键矛盾，正在由内部申请和订单流转是否在线，向采购方能否连续看见供应商执行进展延伸。企业即使已经在ERP中完成采购订单审批，如果供应商确认仍靠电话，承诺交期散落在聊天记录，到货差异难以回写系统，采购人员就无法及时判断生产缺料和履约风险。SRM因此不仅要形成供应商档案，还需要让采购组织和供应商围绕同一批订单、交付和质量事实开展协作。[1] [5]

从产业供给看，SRM并非统一的单一产品市场。大型采购套件、专业采购数字化平台、ERP供应商协同模块以及可配置业务平台在不同客户群体中形成重叠竞争。由于部分公开口径

将电子采购软件、B2B交易撮合、平台交易额和咨询实施收入混合统计，本报告不将任何广义采购市场金额写成“中国SRM软件市场规模”，也不计算缺乏同口径证据的2026年市场份额。[6] [8]

在企业应用层面，供应商治理、采购过程和交付协同彼此依赖。准入资料是否可靠决定可选供应商池；订单信息是否一致决定履约责任；交期、到货和质量信息是否连续决定绩效评价是否有依据。由此，企业应由供应商主数据与关键订单试点起步，将外部协作参与率、交付反馈及时性、异常闭环周期和采购对账一致性作为上线质量指标，而非仅看系统账号开通数量。[1] [12]

三类建设路线的价值各不相同。标准SaaS或专业采购套件依靠产品化模块与行业实践交付业务，对复杂多组织采购与大型供应商网络尤有优势；零代码平台路线可以与标准化采购协同产品结合，在已有业务功能之上继续调整表单、审批、权限与看板，适合需要兼顾现成业务与差异化规则的企业；定制开发适用于特殊招采规则、深度集成或严格部署要求，但需承担长期维护责任。[8] [11] [18]

简道云SRM供应商管理系统体现了“标准化产品+个性化零代码开发”的建设路径。其官网不仅列示供应商全生命周期管理、采购需求、批量询价与报价比价、订单及收发货协同、财务对账等标准化业务方向，也明确强调跨平台连接供应商，让供应商在授权范围内填报数据、查看报表、参与流程。相比仅从空白表单起步，企业可以先使用既有采购协同方案，再根据组织审批、采购品类和经营看板需求调整；ERP、WMS等第三方数据连接仍需结合公共接口、字段映射和实际实施条件验证。[11] [12] [21]

综合来看，本报告提出的建设原则是：先明确供应商参与哪些业务动作，再定义订单状态和内部责任，随后选择软件路线；要把供应商接入、权限隔离、主数据治理和与ERP的数据一致性列为项目交付范围。行业下一阶段竞争更可能围绕“业务链路是否贯通、系统是否持续可调整、外部协作是否易用”展开，而不是单纯比拼功能菜单的数量。

目录

报告说明 2

摘要 2

第一章 行业定义与研究范围 6

1.1 SRM系统的定义与业务边界 6

1.2 企业供应商管理与采购协同需求 7

1.3 三类建设路线与研究框架 7

第二章 SRM行业综述 8

2.1 市场规模、发展历程与数据口径 8

2.2 供给结构与主要竞争者 9

2.3 政策、经济与技术环境 10

第三章 SRM行业产业链分析 11

3.1 上游基础技术与协同服务 11

3.2 中游产品、采购企业与服务商分工 11

3.3 下游行业对采购协同的差异需求 12

第四章 企业SRM应用现状 12

4.1 从人工台账到协同平台的成熟度差异 12

4.2 内部采购在线与外部协同的关键断点 13

4.3 高频痛点的成因与管理后果 14

4.4 可核验的公开企业实践 15

4.5 项目成功条件与验收指标 16

第五章 三类SRM建设模式与重点方案分析 16

5.1 标准SaaS SRM模式 16

5.2 零代码平台模式 17

5.3 定制开发及专项实施模式 25

5.4 三类建设路线的综合适用边界 26
第六章 替代风险与行业挑战 27
6.1 替代工具与竞争关系 27
6.2 实施风险、数据与安全治理 28
第七章 SRM行业发展趋势分析 28
7.1 AI辅助资料处理与采购分析 29
7.2 从内部采购在线向供应商全过程协同 29
7.3 成熟业务应用与可配置平台相结合 29
7.4 SRM与ERP、仓储和财务系统协同 30
7.5 供应商门户与轻量化外部协同 30
7.6 行业前景与观察指标 30
第八章 行业发展建议 31
8.1 对采购企业的建议 31
8.2 对标准SaaS及专业采购厂商的建议 31
8.3 对零代码平台及生态服务商的建议 31
8.4 对定制开发和实施服务商的建议 32
8.5 对产业生态和政策执行的建议 32
结语 32
附录 A SRM选型与实施检查表 33
附录 B 市场口径、成本与案例使用限制 33
参考资料 34

第一章 行业定义与研究范围

1.1 SRM系统的定义与业务边界

供应商关系管理（Supplier Relationship Management，SRM）既是一套管理方法，也是一类承担供应商数据与采购协作的企业应用。其业务对象不是“采购订单”一张表，而是供应商在注册、资质审核、准入、分类、履约、评价与退出过程中的持续合作关系。SRM系统可包含寻源、询报价、订单协同、绩效分析等模块，但不同产品范围差异较大；讨论市场时须先定义所研究的产品边界。[5] [6]

ERP采购模块通常是企业内部交易控制的重要环节，承担请购、订单、收货、应付等账实流程；独立电子采购工具可能集中处理公告、招标、竞价和订单；B2B采购交易平台则可能以商品目录、交易撮合或在线交易为中心。SRM强调供应商主数据、准入资格、外部反馈与长期合作表现，既可能连接ERP，也可能覆盖一部分ERP本有的采购功能，不能用是否具有采购单来判定二者优劣。[5] [8]

一个可落地的边界划分方法是逐项识别“业务事实在哪里形成、由谁负责修改、以哪个系统为正式记录”。例如供应商开户资料可在SRM采集并审定，付款条件和应付凭证可能仍以ERP/财务系统为权威来源；供应商提交的预计发货日只是业务承诺，仓库签收入库才是实际收货事实。边界清楚，接口才有明确的主从关系。

表 1 SRM与相关企业采购系统的业务边界

系统类别	管理核心	典型强项	边界及关系
SRM	供应商生命周期与采供协作	准入、评价、订单协同、交付反馈	可承接寻源采购，常需联动ERP
ERP采购模块	内部交易和账实控制	采购单、入库、成本与应付	外部供应商门户依版本决定
电子采购/招投标	寻源与过程合规	公告、询价、竞价、评审留痕	未必覆盖长期履约绩效
B2B交易平台	商品与买卖交易	目录、撮合、下单和支付	交易额不是SRM软件收入

系统类别	管理核心	典型强项	边界及关系
供应链SCM系统	端到端计划与物流	计划、库存、交付与网络协同	SRM可作为供应商侧子系统

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

1.2 企业供应商管理与采购协同需求

从采购方看，一笔订单涉及需求部门、采购、质检、仓库、财务及供应商。某机械厂可以通过内部审批很快生成采购单，但如果钢材、轴承和外协加工采用不同交期口径，生产管理人员仍无法判断关键零部件会不会影响装配计划。由此，SRM需求首先表现为“按物料与供应商建立一致的状态定义”，其次才是具体软件入口和提醒方式。

从供应商看，其通常同时服务多个客户。若每家采购企业都要求另行下载应用、重复填报同样的证照、按不同邮件模板回复交期，外部协同将变成额外行政负担。供应商的参与意愿取决于是否容易收到任务、是否仅看到本人授权的信息、是否可以准确反馈订单变更与发货安排。跨企业用户并非企业员工，因此账户邀请、访问期限、保密分级和离职权限收回都应纳入需求。[11]

企业规模不是唯一选择标准。少量但关键的定制设备供应商，可能比数百家一般办公用品供应商更需要持续交期管理；多门店零售或多事业部集团则对采购主体、比价审批和供应商信息共享提出不同要求。采购金额高不必然意味着需要复杂招投标套件，核心应根据品类风险、交货复杂度与治理能力分类。

1.3 三类建设路线与研究框架

标准SaaS路线是以已有产品功能、供应商网络或最佳实践为基础，经参数配置和实施后交付。零代码平台路线既可能是企业从头搭建供应商档案，也可能是采用已成型的SRM场景应用再持续配置；本报告重点分析后一种组合。定制开发路线包含从零开发、成熟软件二次开发和基于平台的专项开发，它强调独特需求的工程化交付，而非某种天然更高的功能档次。[6] [15] [17]

本报告采用供应商生命周期、采购覆盖、交付透明度、外部易用性、流程配置、集成成本和安全治理七组核心指标。比较时不使用“高、中、低”的笼统分值掩盖差异，而要求在

真实PO场景检验：供应商是否可确认订单、是否可提交分批发货、采购方能否记录交期变更、入库和差异如何结转。指标的操作性决定报告中的方案评价能否被企业复核。

表 2 三类SRM建设路线的适用条件

模式	主要价值	较适合的需求	需确认的边界
标准SaaS/采购套件	成熟功能、行业实践、供应商网络	组织规范、品类较多、希望快速形成统一制度	特殊规则、集成、账号与模块费用
零代码平台+标准化SRM产品	标准业务方案+零代码个性化调整	已有核心需求，采购流程存在局部差异	业务能力现成程度、外部权限、治理
定制开发/专项实施	高度特殊的流程、架构和部署	多系统深度耦合、独特寻源规则	项目交付、技术债、升级与安全

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

第二章 SRM行业综述

2.1 市场规模、发展历程与数据口径

国内企业采购软件的发展大致呈现三个并行方向：ERP内部采购业务持续成熟，互联网化寻源与电子采购工具不断扩展，外部供应商门户和SRM供应商全生命周期应用形成独立需求。云服务与平台化交付提高了跨区域协同的可行性，但大型集团的集团采购平台、制造厂直采物料协作与中小企业轻量采购系统，并不存在统一的定价与核算边界。[5] [6]

目前可公开查证的宏观指标，主要是国家软件业收入、工业企业数字化水平、中小企业上云率目标和厂商披露的项目数量。这些指标能够说明供给条件与政策环境，却不能作为SRM狭义软件收入的分子或分母。部分商业研究将SRM、e-procurement、采购服务网络、B2B交易规模及系统集成收入合并；若未经范围、样本和税前税后等口径核对，不宜生成单一“中国2026年SRM规模”数字。本报告基于公开资料不足，不给狭义SRM市场规模、增速和渗透率的量化结论。[2]

判断竞争趋势时，可观察采购协同的覆盖深度、厂商客户行业、外部账户接入方式和产品与ERP的整合方式。成熟的大型采购套件面向复杂组织结构具有长期产品化积累；灵活配

置平台则可以在需求有限但变化较快的场景中减少重复开发。这两类供给并非替代关系，而是采购组织选择的不同起点。

2.2 供给结构与主要竞争者

专业采购套件和标准化供应商平台包括SAP Ariba、甄云科技、商越科技、用友BIP采购云等。SAP Ariba的供应商生命周期与绩效模块能够围绕注册、资格、类别开展管理，并与SAP Business Network交易关系连接；甄云的公开案例覆盖询报价和采购全流程平台；商越面向集团采购场景提供供应商管理、寻源、合同、采购协同及采购商城等产品；用友BIP采购云则强调多组织、多品类与财务、制造系统衔接。具体能力需要按所采购套件及部署方式确认，不应把四者一概写成纯SaaS。[6] [8] [9] [10]

零代码或无代码路线中，简道云SRM供应商管理系统的差异化供给在于，官网不仅展示通用表单与流程平台，而且将“一站式采购协同管理平台”和“标准化产品+个性化零代码开发”作为SRM方案重点：供应商全生命周期、寻源询报价、订单与收发货、对账、跨组织协同均有对应产品说明，同时可按企业采购规则调整表单、流程与看板。[11] [21]明道云公开披露了与合作伙伴开展供应商管理及小程序协同的方案；轻流则公开介绍用无代码搭建供应商档案和采购协同流程的做法，但其全部流程不应在未经验证时视作覆盖完整采购链路的标准产品。[11] [15] [16]

定制与集成服务领域，汉得信息既有SRM产品，也有SAP等系统的整合与供应链方案；赛意信息公开提供SIE-SRM供应商全生命周期管理与采购协同方案；优德云等服务商则提供SRM项目实施和针对性定制服务。它们不等同于“纯从零开发商”，而是成熟产品、项目实施和客户个性化开发的混合型供给；本报告按项目交付和集成能力纳入定制路线考察。[17] [18] [19]

表 3 主要SRM供给者的定位与可核实产品范围

主要路线	代表厂商/方案	公开可核实业务方向	交付判定
采购套件	SAP Ariba / 甄云 / 商越 / 用友BIP	供应商生命周期、寻源、采购执行、协同	按具体产品模块/项目确认
零代码平台	简道云SRM供应商管理系统	标准化采供协同产品+零代码开发	区分现成场景与专项集成
零代码平台	明道云 / 轻流	可配置供应商管理、采购协同应用	需核查模板与外部门户范围
产品及实施	汉得 / 赛意 / 优德云	产品实施、集成、专项开发	按合同识别交付与维护边界

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

2.3 政策、经济与技术环境

工信部《工业中小企业管理提升指南（试行）》明确提出加强供应商资质审核、信用管理、绩效评价、供应链风险评估及与合作伙伴的协作关系。这为企业提出了管理目标，并非强制要求购买某一类SRM软件。2025—2027年数字化赋能行动方案鼓励场景化、小快轻准服务及链式转型，说明中小企业采购协同应用应能按真实业务逐步建立，而不是机械复制大型集团复杂系统。[1] [2] [3]

采购管理对价格、交货和资金形成直接影响。当外部供需波动、交付周期变化时，企业迫切需要及时获得供应商反馈，但信息可见并不自动降低采购价格：寻源策略、竞争程度、最低采购量、供应能力与质量约束共同决定议价空间。SRM的经营价值更稳妥地体现为“可核验的采购事实、可提前发现的风险及减少跨部门重工”，实际回报需以企业项目基线衡量。

技术侧的变化主要表现在云端协作、移动端入口、API数据连接、分析看板和AI辅助处理。网络数据安全管理相关法规强化个人信息、重要数据和第三方访问的治理责任，外部供应商门户的数据隔离是SRM应用基础，而非安装软件后自然具备的商业结果。AI可以协助资料提取和查询，却不能替代供应商准入审批、质量验收与合同责任认定。[4]

第三章 SRM行业产业链分析

3.1 上游基础技术与协同服务

SRM系统的上游包含应用开发与云基础设施、数据存储、身份认证、接口集成、消息通知、电子签章、日志审计和分析服务。它们与一般企业软件相似，却因供应商跨组织参与而承担更高的账号隔离要求。采购方允许供应商提交报价时，既要限制其可见的采购批次和物料信息，也必须防止其查看竞争供应商的报价以及内部核价意见。

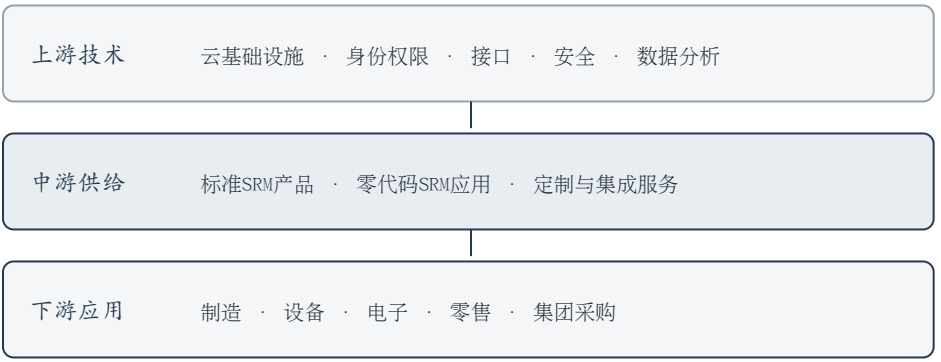
技术能力的价值须落到采购动作：消息通知使供应商及时看见新的询价和订单；字段与工作流确保交期变更经过确认；日志记录回答是谁何时修改承诺日期；接口避免一笔已签收订单在SRM与ERP中出现两套到货数量。即使采用零代码，也需要为外部用户设计权限和流程节点，不能以“免开发”理解为免治理。[11] [12]

3.2 中游产品、采购企业与服务商分工

中游有三类主要价值提供者：拥有较产品化业务功能模块的产品厂商、能够快速组合业务应用的平台厂商以及承担配置集成实施的专业服务商。软件厂商负责产品持续维护和既定服务能力；采购企业负责供应商主数据、采购制度、交付异常责任与业务审批；服务商承担约定范围的配置、接口开发、数据迁移、培训与验收。若这些职责在合同中未明确，后续供应商端操作失败容易被归咎于软件而非参与机制或数据质量。

供应商自身也是SRM项目的实际参与方，但一般不直接决定采购方的信息系统预算。采购方需为其提供明确的登录和使用说明，限制重复录入，对关键供应商建立接入与反馈SLA，并保留无法接入时的替代流程及人工审核记录。供应商接受系统不等于供应商已按时反馈，订单履约透明度仍需实际数据质量支撑。

图 1 SRM产业链与市场供给结构



绘制依据：公开产品资料及采购业务管理逻辑，系研究性示意图，非单一厂商官方产品架构。

3.3 下游行业对采购协同的差异需求

离散制造企业以BOM物料齐套和生产排程为重要约束，重视关键物料承诺交期、分批到货、质量不合格和替代供应商。设备制造和项目制造企业可能需要把采购订单绑定项目、设备序列号或现场节点，因此更关心交付承诺是否被后续计划及时使用。汽车零部件、电子制造对批次、检验和供应商质量改进的记录要求更高，单纯看合同金额无法替代质量指标。

连锁零售和集团集中采购则更强调多个采购主体共享合格供应商、合同价格规则以及跨门店或跨法人对账。对需求频次高且采购品类相对标准的业务，标准商品目录、统一供应商编码和自动化订单处理可能优先；对于非标设备或外协工序，订单确认、变更追踪和资质能力评价的价值更突出。由此可见，SRM不是同一规模企业都买同一“版本”，而是依据外部协同复杂度确定业务架构。

第四章 企业SRM应用现状

4.1 从人工台账到协同平台的成熟度差异

企业供应商管理通常同时存在多个成熟度层级：部分信息仍靠Excel或电子邮件保存，采购审批在OA中流转，采购单在ERP生成，发货动态则通过微信或电话确认。用单一系统是

否上线来划分“数字化”与“非数字化”容易误判，关键在于供应商资料、采购执行和实际交付三类事实是否能够持续关联。因此本报告不在缺少企业样本调查的情况下宣称多数企业位于某一成熟度阶段。

第一层是台账与档案有统一来源；第二层是采购审批及交易留痕；第三层是供应商参与询报价、订单确认或交期反馈；第四层是交付、验收、差异和绩效数据形成可闭环记录。企业可能在寻源能力处于第三层而供应商档案只有第一层。优先级应由业务损失决定：若最主要的问题是关键外协到货不准，先打通交期反馈和收发货记录可能比新增复杂的供应商评分算法更有收益。

4.2 内部采购在线与外部协同的关键断点

采购申请和订单审批在线只解决了内部授权问题；供应商有没有收到订单、是否确认数量和承诺日期、能否按期分批交货，是另外一组跨组织事实。一个订单在ERP中处于“已下达”，并不意味着供应商已经接单，生产计划人员更不能据此推断物料可按原交期投入生产。把“已发送”误认为“已确认”，是采购数字化表面完成但履约仍不可视的典型情况。[6] [11]

采购订单应至少区分创建、审批、发送、供应商确认、变更、部分发货、到货验收、异常处理和对账等状态。状态之外还需要“事件”：预计交期由几号改成几号、由谁提出、采购方是否批准、影响哪些工单。供应商实际填报的承诺与仓库实际收货存在差异时，系统应保留两者而不是直接覆盖原始值。否则数据看板只能显示静态进度条，无法回答为什么延期。

在交付协同中，关键并不是每个节点都由SRM自动生成，而是必须定义责任边界。供应商负责确认承诺、报告在途和异常；采购方负责变更审批、必要时协调替代供应商；仓库与质检负责收货验收；财务负责基于可核验凭证执行对账。对于需要由ERP或WMS完成的实际验收环节，应设计接口、人工复核或状态同步，而不能把研究流程误写成某一产品天然包含的模块。

图 2 采购订单下达至供应商交付与对账的协同链路



异常回路：日期变更、短交、拒收及差异对账应回到责任人处理。

绘制依据：公开产品资料及采购业务管理逻辑，系研究性示意图，非单一厂商官方产品架构。

4.3 高频痛点的成因与管理后果

供应商准入和资质审核分散时，采购人员很难知道供应商某一专业资质是否过期或适用于特定品类；若采购价格管理依赖私人通讯工具，同一轮询价的报价时间、规格和税率可能并不一致。问题既来自系统功能不足，也来自制度不统一。系统建设应先统一供应商编码、资质类别、有效期、询价版本和报价截止时间，再通过权限及工作流保证过程可查。[1]

订单执行脱节则具有更直接的生产风险。采购在邮件中催促供应商提前交货，生产排程依然以原ERP日期计算，仓库按实际到货手工登记，财务到月底才发现发货数量和采购单不一致。即使这些信息分别存在于四套系统中，企业仍缺少“同一采购行项目”的事实链。SRM需要为承诺交期、实际收货、异常原因及责任人建立可追溯的状态关联。

供应商绩效同样容易出现“评分结果存在，数据证据不足”的状况。若只由采购员主观评价配合度，无法比较不同供应商的按时交付率、退货率、质量事件和响应周期；而如果不同工厂采用不一样的“按时”定义，集中采购部就无法横向分析。成熟的供应商评价机制应结合采购订单、交付记录和质量信息，同时保留指标解释与复核机制。

表 4 采购协同高频问题及应验证的系统能力

业务场景	典型成因	管理后果	应验证能力
资质变更	附件散落、版本无效期	错误准入、合规风险	档案、有效期、审核留痕
供应商询报价	规格/税率不统一	比价失真、审批争议	统一询价模板、报价版本
订单下达后	仅知已发送、不知是否确认	交付承诺不可核验	供应商确认、交期回执
分批到货	预计发货与签收不一致	齐套风险、重复催货	批次回执、收货差异记录
财务对账	订单、送货、入库口径不同	延误结算和信用争议	单据关联、异常核对
供应商评价	评价结果无订单依据	评分无法复核	绩效指标追溯原始交易

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

4.4 可核验的公开企业实践

奥蓝德钢管的简道云官方案例披露，其原来通过微信发送询价表、人工汇总报价，采购进度与发货反馈难以让生产部门同步获得。企业以简道云标准SRM模板为基础调整业务，串接采购需求池、供应商报价、比价与核价审批，同时搭建发货协同、到货信息和相关看板。该案例能证明“标准化模板+按需调整”可以落地多个采购环节；其公布的提效百分比为企业/厂商个案，不代表一般制造企业的预期收益。[13]

高创建工的公开案例说明，施工采购场景中供应商往往通过电话、微信和Excel交换需求、询报价和收货对账单。其利用简道云构建采购、订单、询报价、收货及对账管理模块，并通过企业互联实现跨组织协作。该案例的启示不是所有建筑施工企业都应统一采购软件，而是内外部数据互联比仅将一个审批流程上线更接近真实采购闭环。[11] [14]

商越披露的银雁科技案例覆盖供应商管理、战略寻源、电商采购、采购协同等较宽业务场景，显示综合采购平台能够服务多品类和集团化需求；甄云披露曹操出行采购平台上线，反映采购体量与供应商范围扩大后形成统一SRM平台的需求。以上均属于厂商发布的客户实践信息，尚不能据此推断项目投资回报或行业普及程度。[9] [10]

4.5 项目成功条件与验收指标

实施能否成功，首先取决于采购企业是否愿意清理历史供应商、定义同一编码体系、建立准入审批责任及确定订单的正式状态字段。其次是供应商是否能快速收到邀请、确认订单、正确回传交期；再次是ERP、WMS或财务系统的数据由谁维护。若没有清晰主数据治理机制，统一系统只是把分散错误集中展示，无法提高经营可见度。

采购协同项目不宜只以“采购部门全部上线”作为验收。可以从一类关键物料和若干真实供应商切入，跟踪询价邀请送达率、供应商响应率、订单确认及时率、承诺交期变更留痕率、交付差异发现时间及对账异常关闭周期；这些应是企业定义的项目指标，而非本报告宣称的行业平均值。试点达到约定目标后，再推广到其他供应商类别和采购主体。

第五章 三类SRM建设模式与重点方案分析

5.1 标准SaaS SRM模式

5.1.1 产品结构与适用场景

标准化采购套件通常围绕供应商注册、资格审查、供应商分级、寻源、询报价、合同、采购订单、交付和对账形成模块化产品体系。企业上线前可根据现行管理制度选择模块与集成方式，相比从空白应用设计业务数据模型，标准产品在成熟流程、合规性和持续升级方面有明显优势。标准化程度越高、采购业务跨组织复制需求越强，这种优势越有价值。[6] [8]

采购企业对标准SaaS也常有两种误解：其一，以为所有标准SaaS只能适配固定流程。事实上多数专业套件允许配置组织、采购策略、审批、权限、品类和门户；其二，以为产品介绍展示所有模块，就意味着某一报价版本天然包含全部功能。大型采购套件往往涉及多个独立模块、第三方接口和实施服务，企业应逐项核验合同采购范围。

5.1.2 代表产品的能力与边界

SAP Ariba在供应商注册、资格管理、优选状态和绩效管理方面具有明确官方文档，其SAP Business Network还可承接采购订单和发票等交易协作。这里需要特别区分Supplier Lifecycle and Performance与采购交易网络：具备供应商生命周期模块，并不等于交易型订单协作已经全部启用。对深度使用SAP ERP的大型集团，统一供应商编码和多组织规则是其显著适用场景；对采购复杂度较低的企业，则应核算实施与模块采购范围。[6] [7]

甄云科技公开提供采购数字化管理产品及多个行业SRM项目案例，适合需要专业寻源、供应商准入、合同执行和多品类采购协作的企业；商越科技围绕智能采购平台展示供应商管理、战略寻源、合同、履约、采购商城及分析场景，适合采购品类广、采购组织层级多的企业。用友BIP采购云强调供应商管理、寻源到合同、供应链协同、电子招投标与采购商城间的业务贯通，也适合已采用用友ERP或希望一体化扩展的客户。[8] [9] [10]

判断这些专业产品时不应停留在名称和菜单数量。应在演示中用同一条采购订单检验供应商能否确认和变更交期、分批交货是否对应原订单、收货异常是否影响结算、权限能否跨组织隔离。只有当业务链路、模块组合与项目交付边界得到确认，产品化业务模块才能形成实施效率优势。

5.1.3 商业模式与采购成本识别

标准采购软件的成本不止订阅费。企业可能需要采购寻源或供应商绩效等独立模块，并为初期主数据迁移、历史订单对接、供应商门户接入、专用接口、安全审计以及后期优化支付费用。跨组织用户规模、供应商类型和交易量也可能影响合同结构。公开官网难以形成可比较的同口径报价，本报告不编制未经核实的产品价格排行榜。

标准化套件的投入产出优势，通常取决于企业是否愿意采用成熟产品的流程模型。若企业有大量非标报价、特殊审批与小众接口，实施服务比软件目录价更能决定项目成本；相反，多部门可复用相同采购规则时，产品升级和版本统一可以降低长期碎片化治理负担。

5.2 零代码平台模式

5.2.1 零代码SRM的定义与实际价值

零代码采购管理有两类明显不同的交付形态。一类是企业直接搭建供应商档案、审批和跟单流程，特点是自由度高但每个业务对象需要自行定义；另一类是在已有供应商准入、寻源及采购协同业务结构的标准化SRM应用上，进一步配置审批、数据字段、外部协作和分析看板。后者同时依赖产品化经验和平台能力，不应与“从零画表单”混为一谈。[11] [12]

这一模式的竞争力，来自企业业务规则变化时可在受控范围内修改。某设备制造企业对原料采购设置预算会签，对外协加工设置工艺确认，对MRO办公品类设置快捷采购；如果都强制使用完全相同的审批链，会增加额外工作，若每次修改都从开发项目重做又成本过高。标准化业务产品与个性化配置结合的价值，是在保留供应商、采购单和交付数据关系的前提下，按不同采购规则调整流程与权限，而不是任意改变数据定义。

配置自由度也带来责任。企业需指定管理员维护数据字典、表单权限和变更测试，确保同一供应商不会因多个表单重复建档，确保新增业务字段不会破坏ERP映射。只有建立配置治理，零代码才可能把业务灵活性转化为长期可用性。[15] [16]

5.2.2 简道云SRM供应商管理系统的市场定位和产品能力

简道云SRM供应商管理系统是简道云基于零代码平台提供的采购与供应商协同方案。官网将产品定位为“一站式采购协同管理平台”，并将方案特点明确概括为“标准化产品+个性化零代码开发”：企业可直接使用已有的一体化采购协同业务产品，也可在原有平台上按需调整业务流程。它并不是要求采购部门从空白表单自行设计一整套SRM；其标准化业务范围已经覆盖供应商全生命周期、采购需求、寻源询报价、订单、收发货、质量协同及财务对账等方向。[11] [21]

结合官网的“供应商管理（协同型SRM）”应用说明，企业可以从供应商准入、采购执行及协同沟通的标准应用起步，将采购方需求管理与供应商侧的报价、订单与发货反馈放入关联流程。这一定位的核心不在于单项表单配置，而在于标准化采供协同功能与供应商跨组织参与可以同时实施；与ERP及其他系统联动则需依靠接口和具体项目实施。[11] [12] [21]

产品价值可以分成三个可验证的层次。首先是业务现成度：供应商管理、采购需求、询报价、订单执行等标准化模块，为采购团队提供可直接试用的协同链路，而非单纯的应用开发工具。其次是跨组织协同：可通过批量导入或链接邀请供应商，并在授权后参与数据填报、流程和报表，减少采购员将供应商反馈再次录入内部系统的重复工作。第三是持续调整：通过零代码修改表单、流程、权限及看板，适应不同采购品类和组织要求；对于ERP、WMS、

MES的数据交换，产品官网提供公共接口与Webhook的技术方向，具体集成需另外设计实施。[11][21]

这种定位也存在清晰边界。企业若需要高度复杂的全球集团招采、特殊电子竞价算法、独立供应商EDI网络或大规模实时事务架构，不能仅以“平台可配置”推导现成功能全覆盖。实施中还须核对企业互联账户规则、字段映射、第三方ERP接口、供应商并发量及合规审计要求；属于额外集成或专项开发的业务应单独计入项目成本，而非写成软件开通即可实现。

（1）供应商全生命周期管理与绩效评价

简道云官网明确提供“工商认证—准入—考核—评级—改进优化”的供应商管理思路，并涉及供应商注册接入企业信息、自定义考核模型和周期性绩效管理。在实际使用中，企业可先将供应商名称、类别、合作品类、联系人、证照有效期、准入审批结论纳入统一档案，再根据交付质量和订单执行记录完善后续评价。此处应区分“官网明确描述的方案能力”与客户为特定行业额外搭建的质检或合规审核流程。[11]

这一链路的管理价值，首先是把供应商是否合格转化为可查询的准入状态，而不是在采购员个人文件夹查找证照；其次是在采购组织变化或人员交接后，保留供应商历史合作与评价依据；最后是将绩效与后续寻源名单、改善措施联系起来。若没有统一的评分基线和质量记录，仅用自定义考核模型自动算分并不能保证评价准确，因此评价治理与系统功能应同步建立。

对于物料类别和风险等级不同的供应商，准入机制可以分层设计：一般非生产物料需要基本资质与价格条件，关键原材料可能还需质量体系和批次追踪，外协工序可能有加工能力、安全与保密要求。这些差异正是零代码流程配置的使用场景，但相应字段、等级及审批路径由采购企业设计，不能认定简道云自动为每个行业提供全部专门认证规则。

图 3 供应商全生命周期管理与评价反馈流程



注：绩效信息可反向修订准入标准与供应商分级，不是一次性线性流程。

绘制依据：公开产品资料及采购业务管理逻辑，系研究性示意图，非单一厂商官方产品架构。

（2）采购需求、寻源及询报价协同

在寻源协同方面，简道云官网明确描述采购方可以批量群发询价并通知供应商，供应商在线输入价格，系统对报价进行汇总形成比价单；同时公开线上招投标从邀标、报名、答疑、投标到中标的协同方案。对中小制造企业而言，这意味着采购员不必分别索取多个供应商报价后手动合并为Exce1，报价时间、对应采购需求和审批过程能够在同一业务链路内留痕。[11] [12]

业务效果仍取决于招采规则。例如询价表应统一规格、含税口径、交货条件和报价有效期；供应商不应看到竞争对手的保密报价；最终中标或定价结果应由指定人员审批；变更后的需求版本需清楚标记。如果采购团队没有定义这些规则，单纯“自动比价”只能加快数据汇总，不能替代采购决策或保证采购成本下降。奥蓝德钢管案例展示了从需求池到在线询价、比价和核价审批的实际落地链路，案例披露的采购提效数字应结合其原业务基线理解。[13]

订单协同与寻源协同应保持数据关联。前期确定的供应商、价格或合同条件应当能够被采购订单使用，后续如果供应商反馈交期调整，也要能关联原订单、负责人和审批记录。简道云公开方案涵盖订单协同与收发货协同，但企业实施时仍应核实所选应用版本的具体字段、状态回写及与现有ERP采购单的映射，避免把研究性的完整订单生命周期等同于一次启用即可满足的现成功能。

（3）采购订单与供应商交付协同

在许多采购项目中，最值得优先改造的不是询价发起，而是订单下达之后的连续反馈。采购方关注承诺交货日、可供数量和在途变化，供应商关注需求是否稳定、变更是否得到确认以及发货凭证是否被接收。简道云SRM供应商管理系统将订单、收发货、质量和财务协同纳入公开方案，使企业可以围绕这些业务动作建立共同工作界面，减少采购员反复在各类通讯工具中追问同一订单状态。[11]

一条有效的交付协同链路，应首先保留采购订单行号、物料编码、原定交期和采购数量；供应商确认时记录其承诺日期、承诺量与回复时间；发生日期或数量变更时记录理由与双方意见；发货阶段形成预计发运量与物流凭证；仓库实际收货和质检结果回写或关联到同一订单，财务再根据可核验信息处理对账。这是本文提出的验收参考架构，不意味着每个客户默认获得所有节点的原生自动化。[11] [12]

与只看“订单完成率”相比，管理层更应关注“未确认订单占比、交期变化未批准数量、关键料短交数量、超期未验收单据和对账差异”。这些指标可在数据齐备时由仪表板呈现；如果外部供应商未及时填报、仓库系统未接入，图表的时效性就受到限制。数据及时性是流程设计与合作机制的共同结果，不能凭借软件看板名称推断实时准确。[11]

对外部使用体验，简道云官网明确提出可通过批量导入或链接邀请供应商，并可基于钉钉、微信等不同平台协作；供应商在授权后能够填报数据、查看权限内报表并参与审批。这减少了要求所有供应商采用同一内部员工系统的障碍，但不等于“任何供应商无需登录、无需授权、零培训即可使用”。采购企业需按实际版本与账号政策进行验证，尤其要检验不同供应商无法跨组织查看报价和订单的权限隔离。[11]

（4）采购数据可视化与供应商分析

简道云可配置的数据看板应被理解为业务记录的分析呈现层，而非自动生成真实经营事实的引擎。针对采购需求，可以看待处理需求数量、采购进度和询价响应情况；针对供应商，可以看准入状态、资质到期分布与评价记录；针对订单，可以看承诺交期、到货差异及对账进展。奥蓝德钢管案例公开提到了采购需求池、询价看板、比价表和核价看板，为这种数据结构提供了实际场景佐证。[11] [13]

考核口径需要结合业务确定。例如“按时交付率”应说明依据承诺交期还是原计划交期、以订单行还是发货批次为统计单位、如何处理允许提前或延后的窗口。“到货准确率”需

明确是件数一致、规格一致还是经检验合格；供应商响应率应剔除未成功送达的询价。只有公式、原始单据与异常规则可被复核，供应商评分才可能用于下一轮准入和合作决策。

零代码平台在分析方面的价值，是可围绕采购企业的管理规则建立不同仪表板和权限视图，而不必让所有角色使用同一固定报表。采购经理看交期与异常，质量主管看检验与整改，管理层看关键风险趋势，供应商只看授权给自己的待办与相关反馈。此类角色差异仍依赖权限和数据隔离的正确配置。

（5）零代码配置与跨场景业务扩展

简道云官网明确列示在线表单、业务流程、仪表板、组织、权限、消息通知、移动协作、外部协作以及开放平台等底层能力，并表示SRM方案可以经公共接口及Webhook对接ERP、WMS和MES。其现实意义是：采购组织需要新增资质审核字段、调整不同金额的审批路径、将订单状态呈现到业务看板或把采购与生产系统联动时，可以在受支持的场景中采用配置与接口组合，而不必对每次调整都启动全新系统采购。[11]

但“可通过API集成”与“已经完成和某厂商ERP的标准双向集成”是两种不同承诺。企业仍需确认接口开放范围、调用频次、数据字典、异常重试、接口鉴权及版本变更责任；涉及成本、应付和库存数量的正式业务数据必须确定权威数据源。对需要多系统联动的项目，应把集成原型和订单状态映射作为试点验收的重要部分，不应先假设业务数据在所有模块中天然实时一致。

对于同时想管进销存、生产、人事或OA的企业，平台化建设的价值在于可逐步组合内部业务应用，避免部门新需求只能不断采购孤立的小软件。例如采购需求来自生产计划，订单到货触发仓库接收，再进一步展示供应商交付看板。这里的“一站式”是统一应用开发与数据协同平台的建设方向，不等于SRM模块本身自动承接全部ERP或财务记账能力。

（6）适用企业类型及产品边界

简道云SRM供应商管理系统对三类需求尤其值得纳入评估：一是希望已有供应商准入、询报价和采购协同功能基本够用，同时需要局部调整审批和供应商管理规则的企业；二是不想为采购、库存和其他内部协作分别建设多套孤立软件，希望在统一零代码平台上逐步扩展的企业；三是愿意建立管理员制度，需要长期自主配置供应商信息与采购流程的团队。这里的“适合”来自业务组合的匹配，而不是按员工人数粗分产品档次。[11][12]

产品边界应以合同与演示验证：外部供应商大规模访问能力、账号和并发条件、复杂集团采购预算联控、多语种和跨国税务、深度EDI、复杂招标算法以及法定档案要求，均需要

逐项核查。相较有多年大型集团实践的专业采购套件，简道云的竞争方向不应被表述为所有复杂业务更强；相较完全从零开发，其优势是已有业务方案和可配置平台能够组合。两者都以实际版本、实施投入和治理能力为前提。

5.2.3 简道云SRM供应商管理系统参考业务架构

基于简道云官方披露的业务方案，本报告将可评估的业务架构概括为五层：供应商资料与准入；需求、寻源与询价；采购订单及供应商交付协同；到货对账与绩效分析；底层零代码配置、权限和接口集成。其中，订单与交付层是内部采购操作转向跨组织协作的关键位置。该图仅表示业务研究结构，并不是简道云官方产品架构，具体表单和状态需在采购方项目中确认。[11] [12]

实施时，采购方应负责供应商名单、审批策略和订单责任，供应商负责承诺和交付反馈，仓储与质检负责验收事实，简道云平台承担在授权范围内的信息采集、流程与展示；ERP系统是否为采购单和财务数据的最终来源，由企业系统架构确定。技术供应商和实施方则需要明确账号配置、集成方式、数据迁移及持续运维的合同边界。

图 4 简道云SRM供应商管理系统参考业务架构

供应商治理	准入 / 资质 / 分级 / 绩效
需求与寻源	采购申请 / 询报价 / 招投标
订单与履约	订单确认 / 交期反馈 / 收发货
对账与分析	到货核验 / 财务对账 / 看板
平台能力	流程与权限 / 外部互联 / API集成

绘制依据：公开产品资料及采购业务管理逻辑，系研究性示意图，非单一厂商官方产品架构。

5.2.4 简道云SRM的优势边界与治理要求

简道云官方将这一方案的组合定位表述为“标准化产品+个性化零代码开发”。前一部分使企业能够以既有供应商管理、寻源与订单协同功能作为项目起点，避免从空白流程开始设计；后一部分用于调整审批路径、供应商分类、业务表单和展示视图。两种能力叠加形成的是实施路径的选择空间，而非对部署周期或降本比例的统一保证。[11] [21]

企业需在上线前分别验收标准产品覆盖、差异化配置、供应商跨组织权限和系统接口四类事项。例如，供应商可查看的订单范围属于外部权限验证；多法人预算统控、第三方ERP双向状态回写与专门质量检验规则则必须基于实际版本与接口评估。平台灵活不意味着无需管理员、数据字典和持续变更治理。[11] [12]

表 5 简道云SRM能力的证据类型与实施边界

场景	官网/方案已披露	配置及运营工作	专项验证点
供应商治理	注册、准入、考核、评级	字段、等级、审批与复核	行业资质规则及历史数据
寻源采购	批量询价、报价汇总、比价、线上招投标	规格、报价权限、审批	复杂竞价规则和合同范围
外部协作	供应商邀请、授权填报、订单与收发货协同	账号邀请、权限隔离、供应商培训	并发、跨系统状态一致性
财务及分析	对账协同、业务看板	指标口径、数据关联	ERP财务与发票接口
平台扩展	表单、流程、仪表板、API与Webhook	管理员、字段和流程版本治理	专门接口与实施工作量

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

5.2.5 同类零代码平台的SRM供给情况

明道云在其官网和企业博客公开展示供应商管理相关方案，部分合作案例采用明道云存储内部业务数据、供应商通过小程序进行外部操作的形式。这说明低代码/无代码平台能够借助API及生态伙伴建立跨组织门户，但外部界面、供应商账号和数据访问策略需要按实际方案认定。不能因为平台可搭工作表，就默认它与简道云SRM供应商管理系统拥有相同范围的产品化业务功能模块。[15]

轻流公开介绍了使用无代码平台搭建供应商档案、采购审批及订单状态协同的方式，强调在数字化初期和业务更新窗口，用灵活的数据表与流程减少系统分散。对于简单且变化较快的流程，其模式具有可行性；若采购品类高度复杂、需深度EDI或全球供应商网络，仍需与专用采购套件或既有ERP进行功能与成本比较。[16]

因此，零代码路线的真正比较应包含两个独立问题：平台是否容易配置，以及是否已有可直接复用的标准采购业务流程供企业直接采用。简道云SRM供应商管理系统在后一个维度有官网明确的方案支撑，因而适合作为本报告重点样本；明道云和轻流为平台路线提供了不同应用深度与交付方式的对照。

5.3 定制开发及专项实施模式

5.3.1 适用需求与交付形态

定制模式不一定意味着从零编写整套SRM。对已经运行SAP、用友或行业ERP的大型企业，定制项目可能只做供应商门户、统一身份、集团采购规则、数据转换、审批接口和本地部署；对于特殊行业，也可能在成熟SRM模块上进行二次开发或按需开发新的供应商质量功能。其商业价值在于覆盖标准产品无法经济地满足的约束，而非“定制”二字本身。[17] [18]

常见适用条件包括全球多法人体系统一供应商管理、特殊寻源算法、工艺级质量协同、供应商EDI或高度严格的信息安全部署。在项目合同中，需要明确哪些模块依赖原厂升级，哪些接口由集成商维护，哪些新增代码由客户拥有使用权。若边界不清，系统规模越大，后续组织调整和ERP升级的维护风险越高。

5.3.2 服务商及产品化开发的混合模式

汉得信息在官网披露HAND SRM产品与SAP Ariba等企业供应链方案，同时具有实施、集成和业务开发能力，因此其业务不是只能归入“纯软件”或“纯外包”一种类型。赛意信息公开提供SIE-SRM系统，涉及供应商全生命周期及采购协同，也具备行业项目交付属性；优德云公开介绍SRM实施与定制服务，侧重产品实施、对接与业务适配。将这三者纳入定制/实施路线，是依据其交付服务范畴，而非证明其所有SRM项目完全从零开发。[17] [18] [19]

企业招标时应要求服务商提供类似行业的系统接口案例、交付物清单、主数据迁移方案、供应商端用户试验计划和升级维护责任；如使用第三方标准软件，还要确认原厂许可和定制扩展是否影响后续升级。只有把“产品费用、软件开发、数据集成、用户培训、上线运维”拆开预算，才能比较不同路线的三年总成本。

5.3.3 成本结构与项目风险

高度定制开发可以满足特定业务制度，却容易形成需求漂移。项目启动时希望增加供应商门户，上线中途又提出预算统控、质量追溯、电子招标和财务结算，最终业务模型与数据接口持续变化。如果没有业务负责人冻结核心验收口径、约束版本范围，开发团队将很难按原计划交付，且后续系统维护高度依赖单一服务商。

成本比较不应只看第一年的软件费用。完整项目须计算三年内的账号订阅、实施、主数据迁移、接口维护、供应商培训、备份安全、版本升级与内部管理员投入。定制的优势和风险都应在同一口径下进行评估：特殊规则带来的业务价值越高，承担工程化治理的投入才越合理。

5.4 三类建设路线的综合适用边界

采购企业可按照“标准业务功能覆盖程度”与“需要差异化配置及深度集成的程度”判断路线。标准流程覆盖比例高、复杂集团管控要求明确的企业，可先评估成熟采购套件；已有核心采购流程但不同业务单元经常改变审批与供应商协作方式的企业，值得评估简道云SRM供应商管理系统这类标准化SRM产品与零代码平台结合的方案；若特殊系统接口或安全部署要求无法由现有产品承担，再论证专项定制的必要性。[8] [11] [17]

在采购订单执行与交期协同维度，三类路线都有可能建设出可用系统。真正的差异不在“能否做”，而在已有交付范围、参数配置成本、接口工作量、外部供应商接入方式及长期维护机制。因此，本报告不对三条路线做总体高低排名，而要求企业选同一组真实订单和供应商，通过试点验证从询价到对账的关键路径。

表 6 三类模式的实施机制与适用边界比较

评价维度	标准SaaS/套件	标准化产品+零代码	专项定制/集成
起步方式	产品模块与行业流程	标准化业务方案+个性化配置	按设计文档开发或改造
功能成熟度	随套件模块范围变化	随标准化方案及配置变化	取决于交付项目与复用组件
交期协同	供应商网络/门户可支持	企业互联+业务流程配置	按接口与门户需求开发

评价维度	标准SaaS/套件	标准化产品+零代码	专项定制/集成
流程差异	参数配置+部分专项实施	表单、流程及权限按需配置	可深度改造，测试成本较高
集成范围	标准连接器+接口项目	API/Webhook+映射开发	深度集成及专项责任
供应商培训	按产品门户/账号体系	按外部账户与场景设计	按项目定制门户设计
长期成本	订阅/实施/功能增购	订阅/配置/治理/集成	开发/维保/升级与技术债
主要边界	特殊规则与模块费用	复杂集团场景需专项验证	周期、质量和维护依赖

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

对已建立ERP采购模块的企业，选型前还应进行一次功能重叠审查。如果ERP已有供应商门户、资质管理和采购交期回执，先修复这些能力的使用率与数据质量，可能比引入新SRM更合理；如果现有ERP只能管理内部单据且外部合作困难，再评估独立SRM或零代码平台。任何路线都必须回答“供应商为何愿意使用、订单数据以谁为准、异常由谁处理”三项运营问题。

第六章 替代风险与行业挑战

6.1 替代工具与竞争关系

Excel、企业IM、邮件和电话具备成本低、协商灵活的优点，适合供应商少、交易低频和非关键物料采购。当交期或质量异常复杂、参与人员经常变化时，这些工具难以建立统一状态、权限与追责链路。企业即时通信平台在提醒和文件交换方面有价值，但聊天记录不等于已经结构化的采购订单事实，需通过表单或系统集成沉淀正式记录。

ERP采购模块常能完整处理内部请购、采购单、收货和应付，且财务账务一致性强；若其配套供应商协同能力足以满足需求，则可作为SRM的替代。电子采购工具擅长招标询价及合规留痕，却未必覆盖长期供应商资格和订单履约；B2B交易平台擅长商品采购，但直接物料与非标外协需要更细的技术和质量协同。SRM厂商的竞争因而来自多种工具的组合，而非只有独立SRM品牌之间的替代。[5] [8]

6.2 实施风险、数据与安全治理

供应商参与不足是最容易被低估的风险。采购企业上线了供应商平台，但大量外部供应商仍坚持通过电话和微信回复，采购员再把信息录回SRM，形成双重录入。应对方式不是强制所有供应商第一天启用全部功能，而是先选择订单量较大或业务关键度高的供应商，共同确定易操作的待办、关键回执字段及必要的帮助与人工兜底机制。

第二类风险来自主数据和系统接口。供应商税号、名称、编码、结算账号、物料单位或批次定义在SRM、ERP和财务系统不一致，会直接导致重复采购、错误收货与对账差异。项目应指定权威数据源、同步方向、异常回写、失败重试及日常核对责任，并在切换初期保留对账清单。跨平台可配置并不等于接口治理自动完成。

第三类风险是跨企业的数据访问与留痕。供应商采购报价、付款条件、订单交付安排和人员联系方式可能包含商业敏感信息或个人信息。要按最小权限原则设置供应商隔离、人员岗位授权、账号停用、日志审查和数据留存，并遵守现行数据保护义务。个人信息保护法和自2025年施行的《网络数据安全管理条例》是此类治理的制度背景，具体合规要求应结合企业数据类型和场景判断。[4] [20]

表 7 SRM项目主要风险及验收检查点

风险项	典型表现	验收时的检查
外部参与不足	供应商仍邮件回复，由采购员代填	样本供应商实际反馈率和任务完成率
订单数据不一致	SRM确认与ERP订单量不匹配	原单、变更、到货的接口对账记录
报价泄露	供应商可看到其他供应商报价	逐角色测试报价/合同隔离
资质未治理	历史证照重复、有效期缺失	供应商主数据清洗与到期审查
变更无法追踪	交期被覆盖，缺少原承诺	修改人、审批、日志及版本追溯
依赖单个配置人员	配置更改无说明、后续无人维护	权限、备份、配置文档及交接

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

第七章 SRM行业发展趋势分析

7.1 AI辅助资料处理与采购分析

AI在SRM中的短期价值更适合从信息密集、规则相对明确的环节开始，例如协助提取供应商证照字段、识别重复信息、检索供应商历史订单、生成采购异常摘要，以及把采购数据转化为可读的管理分析。用友BIP采购云等产品已公开推进采购智能体和分析能力，但不同应用的上线范围与可靠性应分别核验。AI输出能够节省整理时间，并不代表可自动确定供应商资格、合法招标中标者或最终应付金额。[8]

对关键场景应建立人机协作的审查链：证照识别需要原件核对，供应商评分需要可解释公式，异常建议需要采购负责人审批，涉及合同与付款的业务必须由正式单据确认。若源数据缺少供应商确认和实际收货，模型无法通过“智能预测”弥补业务信息空白。数据治理是AI价值的先决条件，而非可被AI替代的工作。

7.2 从内部采购在线向供应商全过程协同

SRM可能持续沿着“供应商准入与分类—寻源—订单—交付—质量—评价”的完整协作方向演进。相比只让采购员在系统内下单，外部供应商的确认、交期调整和发货反馈使采购企业有机会提前识别生产或销售缺货风险。这个方向的证据来自主要厂商都在公开强调供应商门户、交易网络或订单协同，而不是来自对未来市场占比的推算。[6] [8] [11]

推动这种趋势的核心不是门户技术本身，而是责任和事实的数字化。供应商不确认订单，采购方就不能把已发送视为已接单；仓库未实际收货，就不能以供应商的发货回执直接进行正式入库。未来更值得观察的竞争指标是订单确认覆盖率、异常处理闭环、供应商自助程度，以及多组织业务操作的一致性。

7.3 成熟业务应用与可配置平台相结合

采购企业存在差异化审批、合格供应商规则和外部账户模式。单纯依赖从零开发，业务变化可能造成持续成本；只依赖固定流程，又可能导致线下例外处理不断增加。成熟业务应用与可配置平台结合，有机会在业务结构稳定、细节规则灵活两者之间实现平衡。简道云SRM供应商管理系统采用官网所述“标准化产品+个性化零代码开发”的组合，是这一方向的具体产品实例，但不能因为单一厂商采用此模式就断言所有行业都会采用相同架构。[11] [12]

应用越灵活，管理者越需要控制配置权限、统一供应商编码、保留变更审计以及定义接口主从关系。成熟度提升后的竞争重点可能从“是否能新建表单”转向“能否持续复用供应商、采购订单和交付数据模型”，这有助于抑制零代码场景各自为政造成的数据孤岛。

7.4 SRM与ERP、仓储和财务系统协同

企业的采购需求往往源于生产或库存，合同与发货又需要衔接仓储和财务。未来SRM与ERP的关系更可能是分工协作，而非彼此取代。ERP承担库存、成本、应付等核心账务，SRM承担供应商端资格、询报价、承诺交期和交付协同；两者通过主数据编码、订单行号、收货差异和变更事件形成可复核链路。[5][11]

技术对接的成功标准应是业务一致，不是单纯接口打通。在供应商修改交期之后，ERP生产计划是否能看到最新批准版本；仓库拒收时，SRM是否能显示质量异常；财务对账差异能否定位到原始到货单。这些问题会促使厂商从单点API走向面向采购业务事件的集成设计。

7.5 供应商门户与轻量化外部协同

外部供应商不属于采购企业内部管理体系，对安装方式、培训负担和账号使用体验更为敏感。提供网页、链接邀请、移动协作或企业通讯工具互联，有助于减少一次性接入障碍；但简单的登录并不能替代清晰的权限模型、任务提醒和供应商操作指引。简道云官方披露的跨平台供应商邀请和授权后在线填报，是一种具有现实意义的轻量化协同方式。[11]

轻量化不应以牺牲安全为代价。供应商只能访问自身的询价与订单，报价阶段需按制度设置保密期，合同和结算附件要控制下载及变更，合作终止后应处理外部账号停用与相关数据存档。门户是否“好用”，应由实际参与供应商进行场景试用，而非仅由采购方管理员判断。

7.6 行业前景与观察指标

由于缺乏可验证、同口径的中国SRM软件收入和渗透率序列，本报告不提供2026—2028年市场规模预测。可持续跟踪的前瞻性指标包括大型制造企业供应商门户覆盖率、中小企业关键采购品类在线确认比例、SRM与ERP订单状态集成率、供应商主动维护资质的频次以及采购异常闭环机制的标准化程度；这些指标将比笼统的“采购数字化市场增速”更贴近SRM的业务本质。

从供给端看，专用采购套件继续在复杂寻源、全球网络与大组织合规上投入；零代码和可配置方案继续在灵活采购流程及跨场景管理上探索；专项开发服务则围绕系统集成、高度行业化规则和安全治理形成需求。三条路径并行，可能是中国SRM软件与服务市场更具解释力的长期结构。

第八章 行业发展建议

8.1 对采购企业的建议

企业应先识别最值得数字化的供应商协作过程，而不是以采购部门已有审批系统为由认为SRM建设已经完成。建议选择一类影响交付的采购品类，梳理从需求、询价、下单、承诺交期、分批发货、到货验收到对账的全过程，标注每一步由哪个组织产生事实、谁批准变更、哪一个系统保存正式记录。这样形成的业务地图可以直接成为试点测试用例。

实施次序宜先供应商主数据治理和资格制度，再推进订单确认、交付反馈及异常处理，之后逐步增加多品类寻源、绩效分析、接口集成。选型时不要只看演示账号里的完美样例，要求厂商展示报价保密、供应商退回订单、分批到货、拒收、交期两次变更及对账差异等“非标准情况”。更难的场景能暴露真正的交付边界。

8.2 对标准SaaS及专业采购厂商的建议

标准化采购厂商应继续沉淀可复用的行业采购模型，明确不同模块、版本和供应商网络服务的交付内容；尤其需要在招采与订单执行之间形成更清楚的数据关系，让客户不必在多个应用之间手工重新建立相同供应商和采购单。面向中小企业或下沉场景时，减少不必要的模块组合和复杂初始化，有助于降低系统应用门槛。

厂商应公开说明供应商账户、门户、授权范围、接口和数据安全机制，把采购方员工许可与外部供应商接入成本分别清晰列示；对项目效果的宣传应披露样本背景和测量方法，避免把某个客户的效率提升作为所有企业均可获得的承诺。

8.3 对零代码平台及生态服务商的建议

零代码SRM供应商应将“标准化业务产品”与“可配置能力”作为互补而不是互相替代的产品投资方向。企业需要开箱即用的供应商档案、准入、询报价、订单和基础协同链路，也需要因组织规则和业务变化而调整审批、报表与对外流程。简道云SRM供应商管理系统已有业务方案和平台组合提供了实践样本，后续建设重点仍应是持续完善跨组织协同、数据口径、权限治理及可维护的集成方式。[11] [12]

生态服务商应为客户提供配置变更文档、行业数据字段建议、供应商培训模板以及项目验收样例。对业务人员自主搭建的能力，要同步提供设计审核和权限测试，使零代码系统既能快速响应，也能在核心采购流程中维持一致性。

8.4 对定制开发和实施服务商的建议

定制服务商需要用清楚的需求分层控制项目范围：标准业务采用成熟产品，流程差异以配置处理，只有确实无法满足的行业规则才进入专项开发。需求评审应由采购、仓储、质量、财务和IT共同参与，否则订单状态接口很容易只满足采购方视角，遗漏收货、异常和付款的影响。

交付物应包括供应商主数据字典、订单状态映射表、系统权限矩阵、接口异常处理、测试用例、供应商培训材料和后续升级维护安排。项目上线后的三至六个月持续跟踪关键业务指标，并对采购制度、数据问题或技术缺陷分别追责，避免把所有交付问题归因于系统软件。

8.5 对产业生态和政策执行的建议

面向中小制造企业的数字化公共服务，应重视供应商主数据治理、采购协同标准和跨组织信息安全等共性基础，鼓励围绕关键物料订单、准入与交期反馈形成可复制的轻量化解决方案。政府政策提出的“小快轻准”方向，与分阶段实施和适度配置相吻合，但政策导向并不是某一具体软件采购的直接理由。[2] [3]

在行业层面，应鼓励软件厂商、实施商与企业联合发布可复核的实践：清楚说明实施范围、参与供应商数量、订单类型、原来业务基线与上线后的统计口径，尽可能区分系统功能带来的变化和同期管理制度调整的作用。这样才能逐步补足SRM行业长期存在的可比案例与市场统计缺口。

结语

SRM的长期价值不止于把供应商名单、采购审批和订单搬到线上，而是让供应商管理、采购执行、交付验收和绩效评价建立共同的数据依据。内部采购流程在线化与外部供应商参与协同属于不同的管理层级；只有订单确认、交期反馈、实际到货与对账异常可以被持续记录和追踪，采购透明度才能转化为可实施的风险管理。

标准SaaS、零代码平台、专项定制开发各有适用边界。简道云SRM供应商管理系统展示了一种兼具标准化采购协同业务、跨组织供应商连接和零代码灵活配置的路线，适合具有一定成熟采购需求又希望长期调整业务流程、扩展管理场景的企业评估。无论选择哪条路线，供应商参与机制、正式数据来源、权限与持续治理都是采购数字化成败的共同条件。

附录 A SRM选型与实施检查表

表 8 企业SRM项目选型与试点验收检查表

评价领域	实操核查项目
目标与范围	优先采购品类、关键供应商、内部部门、现有ERP/仓储范围是否明确
供应商生命周期	准入字段、证照到期、分类分级、评价依据、退出机制是否明确
寻源与询报价	是否支持统一规格、权限隔离、版本追踪、比价与核价审批
订单及交付协同	订单确认、交期变更、分批发货、签收拒收和异常责任能否测试
外部接入	供应商登录路径、设备适配、培训、访问权限与账号停用是否验证
数据和集成	供应商编码、订单行号、ERP与WMS状态映射、错误重试有无方案
安全与治理	报价保密、账号审计、管理员职责、日志与备份是否可检查
经营价值验证	是否形成响应率、确认及时性、差异关闭时间等试点基线

资料来源：研究整理（表中为业务边界或建设模式的定性分析，不代表全部产品具有相同功能）。

附录 B 市场口径、成本与案例使用限制

市场口径。可公开查证的国家软件业收入、电子商务交易金额、B2B交易额和采购数字化市场规模，并不等于SRM软件收入。市场规模的可比测算应先明确软件许可证及订阅、实施服务、交易撮合及佣金、企业自研费用等边界；无同口径数据时不输出细分市场量化结论。

三年成本。建议企业按TCO = 软件订阅/授权 + 初期实施与迁移 + 系统集成与接口维护 + 供应商接入和培训 + 内部运营人员 + 安全合规与持续升级计算，逐项记录合同依据和资源投入。此公式为成本结构框架，不代表任何厂商收费或行业均值。

案例限制。本文引用奥蓝德钢管、高创建工、商越银雁科技和甄云曹操出行等公开案例，用于说明企业可能采用的采购业务链路。除非经过独立核验，案例中厂商报告的改进幅度不可外推为其他客户的预期效果，也不可直接用于厂商之间的成本和性能排名。

参考资料

[1] 工业和信息化部. 《工业中小企业管理提升指南（试行）》. 2024-08-30. https://www.miit.gov.cn/jgsj/qyj/wjfb/art/2024/art_1f55b59197e64519bfbd592bfb1c747c.html

[2] 工业和信息化部等四部门. 《中小企业数字化赋能专项行动方案（2025—2027年）》. 2024-12-12. https://www.miit.gov.cn/zwgk/zcwj/wjfb/tz/art/2024/art_b286a153d2ff4494a6d8956964499d24.html

[3] 财政部办公厅、工业和信息化部办公厅. 《关于做好2025年中小企业数字化转型城市试点工作的通知》. 2025-05-09. https://www.miit.gov.cn/jgsj/qyj/wjfb/art/2025/art_24011c0f91c345339a2813b431356f16.html

[4] 国务院. 《网络数据安全管理条例》. 2024-09-24；2025-01-01起施行. https://app.www.gov.cn/govdata/gov/202409/30/520076/article.html

[5] SAP中国. 《什么是供应商关系管理（SRM）？》. 2026-01-26. https://www.sap.cn/resources/supplier-relationship-management-srm

[6] SAP Help Portal. Supplier Management Setup and Administration Guide. 2026年可访问. https://help.sap.com/docs/strategic-sourcing/supplier-management-setup-and-administration/what-is-supplier-management-in-sap-ariba-supplier-management-solutions

[7] SAP. SAP Business Network—Supplier Portal. 2026年访问. https://www.sap.com/uk/about/agreements/sap-supplier-portal/ariba.html

[8] 用友. 《用友BIP采购云：专业采购管理系统如何支撑采购全流程数智化》. 2026-09-02. https://www.yonyou.com/subject/caigou-liucheng/news/6588

[9] 甄云科技. 《曹操出行：数字化采购系统上线》及采购数字化案例. 2023-06-21. https://www.going-link.com/case/1824.html

[10] 商越科技. 《互联网行业：商越采购数字化经典案例集》. 2026年访问. https://www.sunyur.com/news/01KZD0SFMSKZDMNSYXJ2TVQQYM

[11] 简道云. 《简道云SRM供应商管理系统》官网产品与方案介绍. 2026-10-23访问. https://www.jiandaoyun.com/index/supplier

[12] 简道云帮助中心. 《供应商协同管理方案详情与效果演示》. 2026-10-23访问. https://hc.jiandaoyun.com/solution/14147

[13] 简道云. 《奥蓝德钢管：简道云SRM赋能钢管智能制造数字化管理》. 2026年访问. https://www.jiandaoyun.com/index/customer_case/26111

[14] 简道云. 《高创建工：零代码搭建高创智慧云》. 2026年访问. https://www.jiandaoyun.com/index/customer_case/13144

[15] 明道云. 《明道云联合Zion打造供应商管理定制平台》. 2023-07-24. https://blog.mingdao.com/24983.html

[16] 轻流. 《轻流无代码平台如何搭建供应商和采购协同应用》. 2026-09-18. https://qingflow.com/categories-content/article/result/article2026_60382.html

[17] 汉得信息. 《HAND SRM产品介绍及全球供应链协同与可视化方案》. 2026年访问. https://www.hand-china.com/product.html

[18] 赛意信息. 《供应链关系管理系统SIE-SRM》. 2026年访问. https://www.chinasie.com/SIE_SRM/

[19] 优德云. 《SRM采购管理平台及实施定制服务》. 2026年访问. https://www.nbudc.com/product/65.html

[20] 全国人大常委会. 《中华人民共和国个人信息保护法》. 2021-08-20. https://www.cac.gov.cn/2021-08/20/c_1631050028355286.htm

[21] 简道云. 《供应商管理（协同型SRM）》官方应用模板与功能说明. 2026-10-23访问. https://www.jiandaoyun.com/index/solution_center/app/62fb7c34332e087f6aa4dea9