

中国大宗商品交易及风险管理 IT服务市场研究报告

2023年



发展历程

发展历程回顾：国际大宗商品交易和风险管理IT服务行业历经三个发展阶段，目前已进入行业整合期，从技术能力的角度看，国际市场已步入数字化风控IT服务时代；国内市场于2020年进入快速成长期，从技术能力的角度看，仍处于信息化时代。

国内外市场发展对比：国际市场起步早，对于系统功能及场景应用有较长的探索期；国内市场发展道路清晰，目前处于高速发展的扩张阶段。



驱动因素

驱动国内大宗商品交易及风控IT服务行业发展的核心因素：

- ① **内部因素：**大宗商品贸易模式及定价方式的改变
- ② **市场因素：**大宗商品风控负面事件频发
- ③ **政策因素：**相关政策出台强调企业金融风控体系建设的重要性
- ④ **技术因素：**新技术的使用完善算法模型、丰富产品功能、提升软件使用便利度
- ⑤ **相关行业因素：**国内期货交易市场体系的完善及大宗商品期货种类的增加



发展现状

市场规模：未来五年国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业将以**约65.8%**的复合增长率高速增长，预计于2027年行业规模将**突破25亿元**；

服务内容与市场开拓：专业的IT服务是大宗商品企业数字化转型的关键，完整的系统解决方案是新一代大宗商品风控IT服务的能力诉求；IT厂商与期货公司合作以生态共建的方式开拓市场是目前业内卓越的营销方式；

卓越者评选：从产品与服务能力、市场与生态能力、场景实践能力三方面评选出国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业卓越者名单，将其分为“领导者”、“竞争者”、“参与者”三个类型。



挑战与趋势

需求挖掘：开展面向目标客户群体的市场教育工作将成为提升IT服务行业市场需求的关键

产品匹配：一体化服务、定制化系统及模块化产品将成为市场对于风控IT服务厂商未来主流产品需求

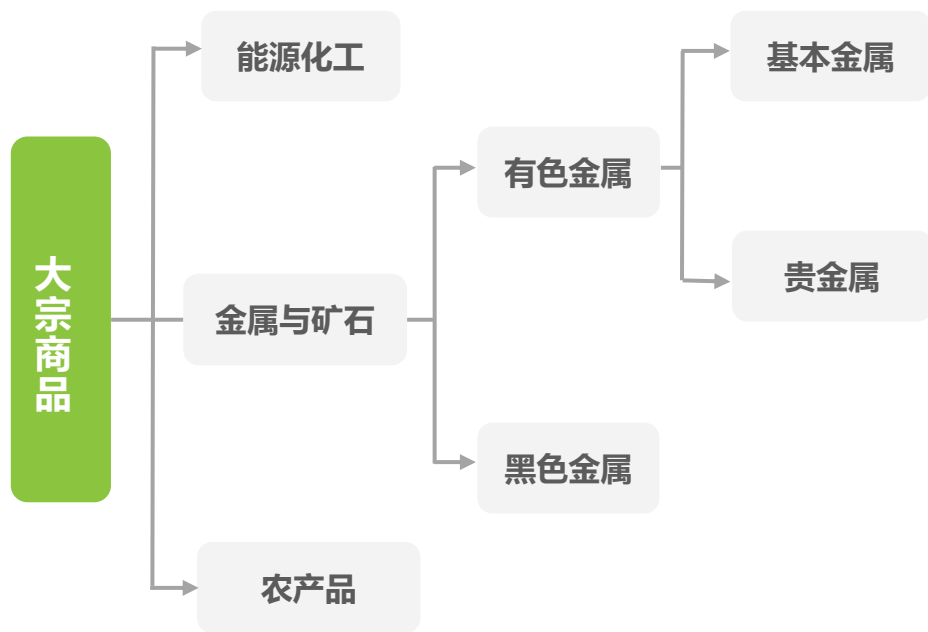
技术领域：金融量化模型的应用将助力国内市场步入数字化发展新阶段；对小型IT技术服务商的整合将成为国内市场发展新趋势

◆ 大宗商品

大宗商品是指可进入流通领域，但非零售环节，具有商品属性并用于工农业生产与消费使用的大批量买卖的物质商品，具有**交易金额大、交易标的数量多、价格波动大、货物转流程复杂**等特点，主要包括**能源化工、金属与矿石以及农产品**三大类别。

◆ 大宗商品企业交易及风险管理IT服务

大宗商品交易及风险管理IT服务是将**大宗商品现货市场与其金融衍生品期货市场相结合**，为大宗商品企业提供**集风险管理与衍生品套期保值交易为一体的全方位风控服务**，其中涉及的核心IT系统包括**大宗商品风险管理系统（CTRM系统）与套期保值交易风险管理系统**两部分。



大宗商品交易风险管理系统（CTRM系统）

Commodity Trading & Risk Management 是一个集企业信息化管理与风险管理为一体的大宗商品企业综合运营管理系统，实现业务、仓管、财务、审计等岗位的有效协作，实时监控和管理企业风险。

套期保值交易风险管理系统

作为大宗商品交易及风险管理业务中负责金融衍生业务风险管理的信息系统，其核心功能包括对于套保策略的流程管理、期现匹配、指令执行、交易头寸管理及衍生品交易全流程业务覆盖与风险管理。在实际业务执行的过程中，其不仅可以与CTRM系统组合，为企业提供风控一体化解决方案，也可以与企业内部ERP系统对接，实现对于大宗商品企业的风险管理。

回顾：中外大宗商品交易及风控行业发展历程

1

溯因：中国大宗商品交易及风控IT服务行业发展驱动因素

2

明晰：中国大宗商品交易及风控IT服务市场现状

3

实践：卓越厂商评选及案例展示

4

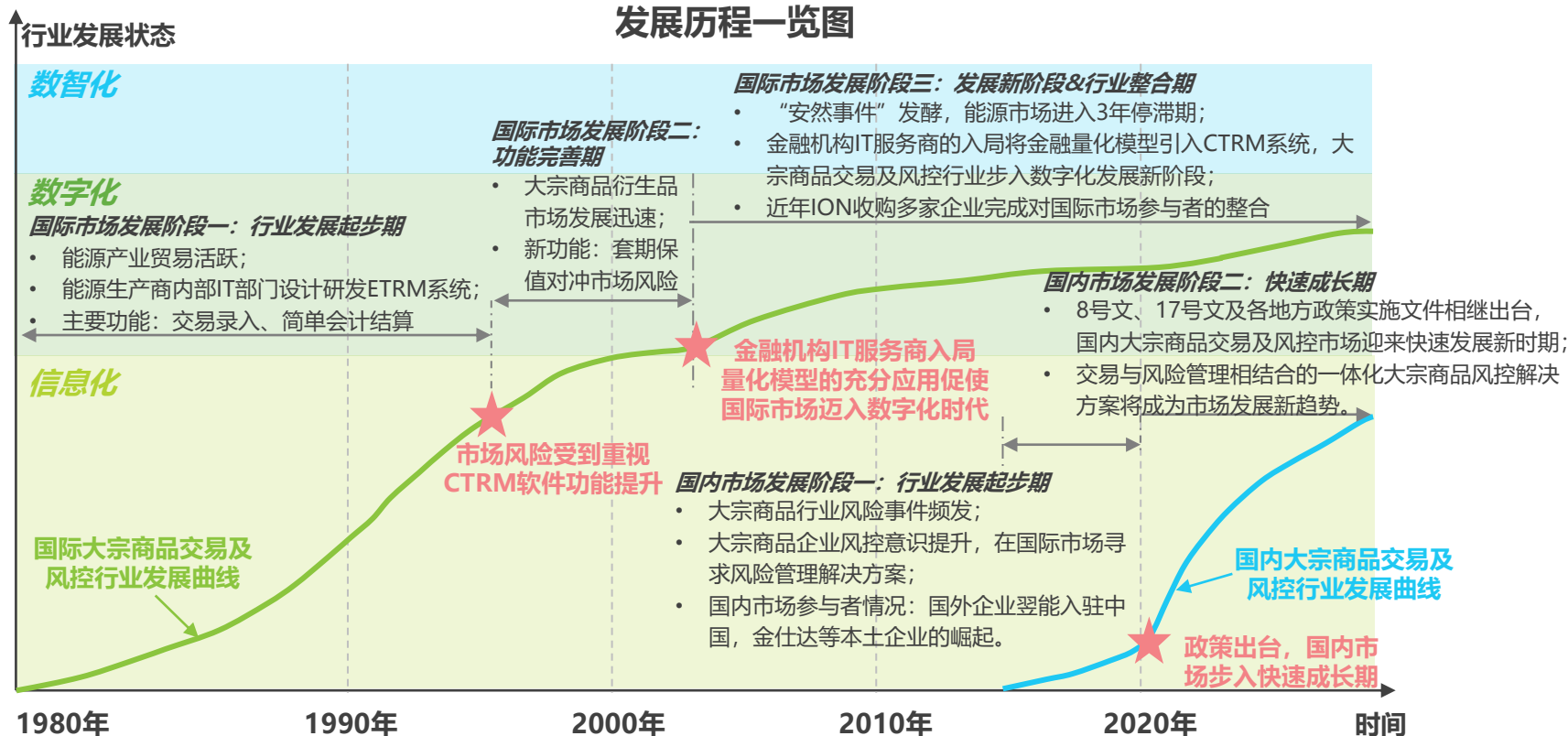
展望：中国大宗商品交易及风控IT服务市场的挑战与趋势

5

大宗商品交易及风控行业发展历程回顾

历经三个发展阶段，国际市场目前已进入数字化发展新时期；
政策的出台促进国内市场进入快速成长期

国际市场及国内大宗商品交易与风险管理行业
发展历程一览表



信息化：主要指帮助大宗商品企业将日常经营的业务流程由线下“搬到”线上的过程，实现大宗商品业务流程的线上化与信息化管理；

数字化：在大宗商品企业信息化的基础上，引入风险量化模型，在金融衍生品的配合下实现对风险敞口的量化管理。

数智化：在大宗商品企业数字化的基础上，结合人工智能（如：机器学习、NLP等），实现对大宗商品风险的自动化对冲与管理。

来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

国内外发展路径与发展阶段对比分析

国际市场起步早，对于系统功能及场景应用有较长的探索期；
国内市场发展道路清晰，目前处于高速发展的扩张阶段

国际市场及国内大宗商品交易与风险管理行业
发展特征对比图

行业发展特征	国际市场	国内市场
发展起步时间	20世纪80年代	21世纪10年代
行业发展路径	发展特征： 阶段性摸索发展 国际大宗商品交易及风控行业起步时间早、发展历程长，行业的发展受大宗商品企业需求、金融衍生品行业及证券银行业发展的影响，发展方向进行了多轮调整，产品能力也逐步完善。	发展特征： 发展道路清晰，产品指向明确 参照国际市场发展模式及产品特征，国内市场的产品能力及系统底层架构设计更符合当今大宗商品交易及风控行业需求，为后续的产品迭代及个性化功能的开发奠定基础。
当前发展阶段	国际市场整体步入“ 晚期扩张阶段 ” ION收购多家企业完成对市场参与者的整合，市场发展趋于成熟	国内市场目前处于由“ 初始阶段 ”向“ 早期扩张阶段 ”的 过渡时期 ，市场处于快速发展的成长期
当前行业发展增速	国际市场进入平稳发展期， 整体发展相对平缓	国内市场发展较快， 整体市场的发展增速较大 (详情见后文中国大宗商品交易及风控IT服务市场规模部分)
市场发展潜力	国际市场整体处于成熟阶段，大宗商品交易及风控服务的供给与需求基本稳定， 未来发展仍需依靠政策的促进或技术能力的革新 。	随着政策的逐步落地及大宗商品企业风控意识的提升，国内大宗商品企业仍有较多风控需求未被满足， 国内市场发展潜力较大 。

国内外IT技术服务厂商发展历程回顾

国外IT技术厂商融合多方资源，经历较长时间业务能力迭代； 国内市场发展时间较短，目前主要有三类IT技术厂商竞争

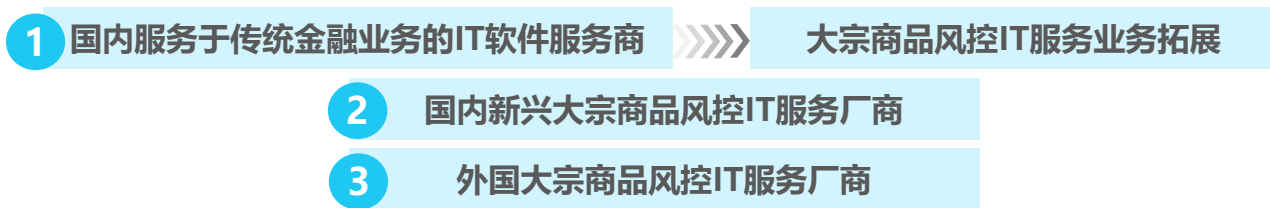
在国际市场发展的初期阶段，最先在市场中提供风控IT技术服务的是来自能源生产商及贸易商内部的风控部门，其最早推出的风险管理系统在用于企业自身风控的同时也会在市场上小范围的售卖，随着产品市场欢迎度的提升，大宗商品公司内部软件开发团队逐渐从企业脱离出来，成为了最早期的ETRM技术服务商。之后大宗商品贸易日渐繁荣，越来越多来自其他相关领域的厂商加入到大宗商品交易与风控服务的行业中。在90年代中期，顾问公司Caminus通过收购整合风控IT市场软件公司的方式，成为了当时具有代表性的大宗商品IT技术服务商。2001年安然事件爆发之后，随着花旗银行、证券公司等金融机构入局能源贸易市场，为金融机构提供软件服务的厂商也逐步加入了大宗商品风控市场，并将金融风控模型融入大宗商品的风险管理系统。前后经历了几十年的迭代，国际大宗商品风控IT服务商逐步成为如今专业化、成熟化的IT技术服务厂商。对于国内市场来说，虽然整体发展起步较晚，但国内市场并不缺少优秀的参与者，除了入局国内市场的外国厂商外，许多中国本土优秀的软件技术厂商，也陆续开始拓展在大宗商品风控领域的业务，此外还有近年成立的专注于大宗商品风控领域的IT技术服务厂商。总体而言，目前整个国内IT技术服务商的专业化水平较高，整体能力及服务完善度将逐步对齐国外水准。

国外大宗商品IT服务厂商发展路径图及国内市场IT服务核心参与者

国外大宗商品交易及风控IT服务商发展历程回顾



国内大宗商品交易及风控IT服务行业市场参与者及发展历程回顾



回顾：中外大宗商品交易及风控行业发展历程

1

溯因：中国大宗商品交易及风控IT服务行业发展驱动因素

2

明晰：中国大宗商品交易及风控IT服务市场现状

3

实践：卓越厂商评选及案例展示

4

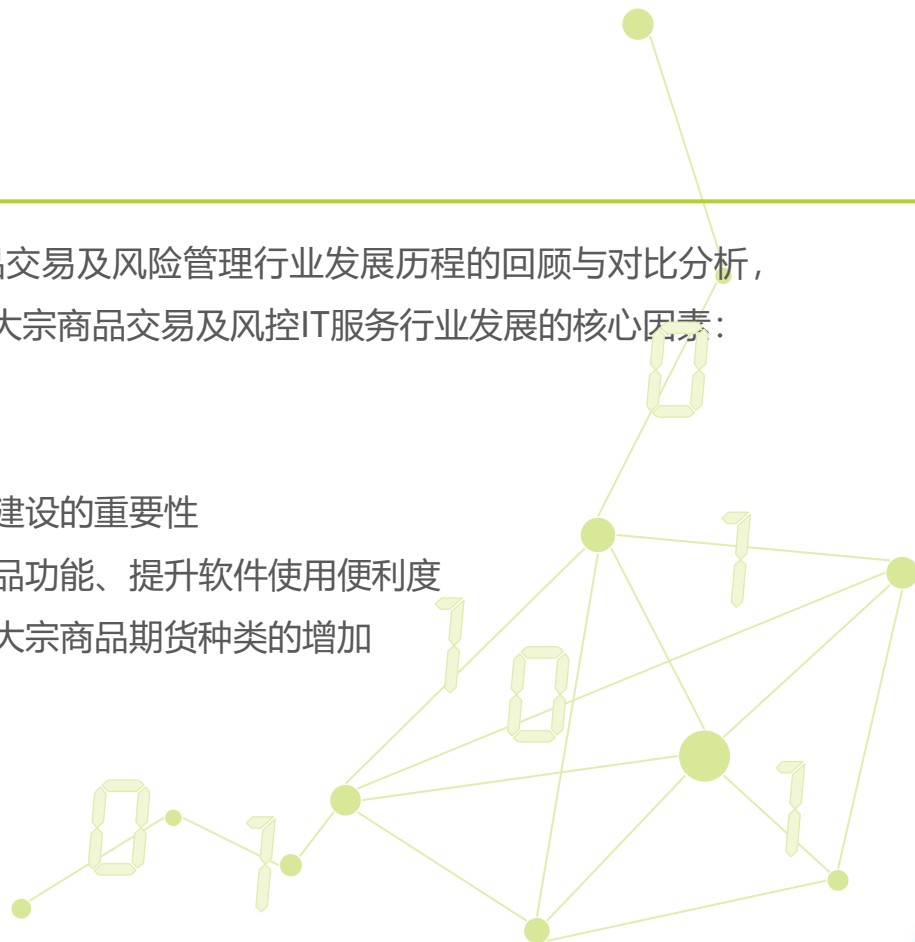
展望：中国大宗商品交易及风控IT服务市场的挑战与趋势

5

国内大宗商品交易及风控IT服务行业 发展驱动因素分析

从行业发展历程的角度出发，基于对国内外大宗商品交易及风险管理行业发展历程的回顾与对比分析，结合当下政策与市场环境现状，总结出以下驱动国内大宗商品交易及风控IT服务行业发展的核心因素：

- **内部因素：**大宗商品贸易模式及定价方式的改变
- **市场因素：**大宗商品风控负面事件频发
- **政策因素：**相关政策出台强调企业金融风控体系建设的重要性
- **技术因素：**新技术的使用完善算法模型、丰富产品功能、提升软件使用便利度
- **相关行业因素：**国内期货交易市场体系的完善及大宗商品期货种类的增加



贸易及定价模式变化推动IT服务行业发展

大宗商品贸易模式及定价方式的改变对风控系统建设与应用提出更高要求，企业系统建设需求推动IT服务行业发展

大宗商品贸易模式的革新及定价方式与计算逻辑复杂度的提升，对于大宗商品企业风险敞口管理、计价、估值及现金流测算等方面的业务能力提出了更高的要求，传统的“Excel+人工”的方式无法满足大宗商品企业对于业务流程把控与风险管理的需求。此外，伴随着国内大宗商品衍生品市场的发展，大宗商品企业的IT系统建设也从最初的“业务流程线上化”，逐步发展为企业对于完整大宗商品风控解决方案的需求。完整的风控解决方案是将大宗商品现货市场与期货市场相结合，通过CTRM系统与套期保值交易系统的搭建，实现对于大宗商品企业全面的风险管理。企业对于IT系统能力要求的提升与系统建设需求的迭代，成为驱动国内大宗商品交易及风控IT服务行业发展的核心因素之一。

当前大宗商品贸易模式及定价方式一览表

自营模式	● 贸易商从上游采购货物后，自主拓展下游客户渠道进行销售，贸易商从中赚取差价。	基差定价	现货价格=期货价格+基差（升水/贴水）
		指数定价	交易双方以一定时间的商品价格指数作为依据，以此确定交易价格
代理采购模式	● 贸易商与客户签订代理合同后，收取一定比例保证金，然后从上游采购货物，转交给下游客户。	含权贸易定价	基差点价+期权保价

大宗商品贸易模式及定价方式的改变促使IT服务模式升级

“EXCEL+人工”的方式

- ◆ Excel+人工录入的方式是最传统的线下业务及风控模式，对工作人员的能力及操作水平依赖度较高，需要人工做表、录入数据以及排账，通过“一口价”结合人工数据录入的方式来管理风险敞口。

“ERP+直接数据录入”的方式

- ◆ ERP系统在大宗商品领域的使用在一定程度上帮助企业实现业务流程的信息化，但ERP系统难以实现对大宗商品业务的实时风险管理，在此阶段风险管理仍需要依靠人工直接录入。

“CTRM+套期保值交易系统”

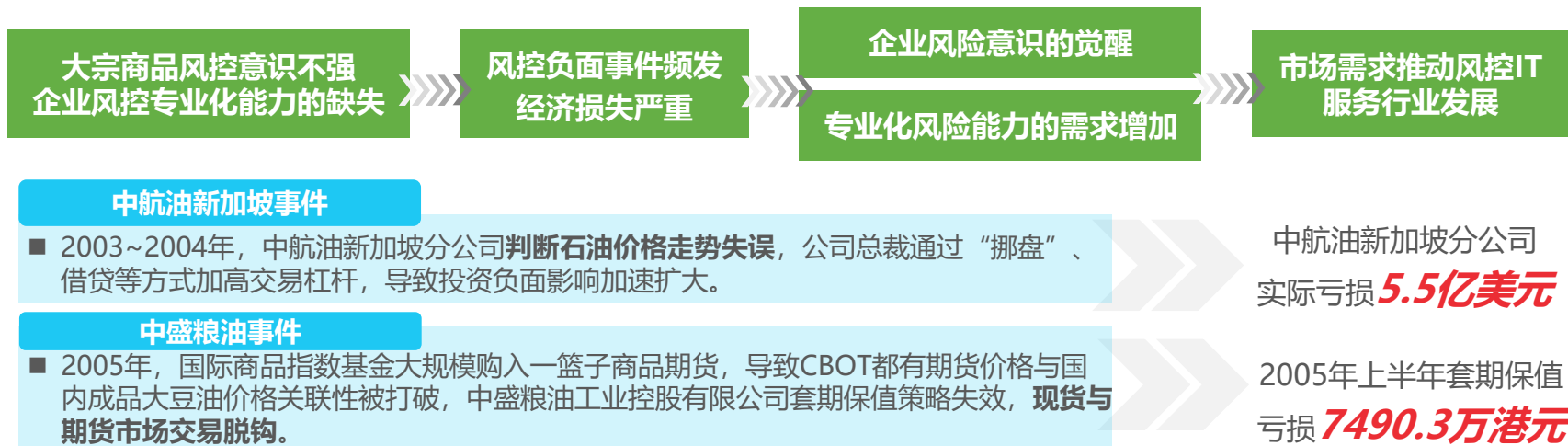
- ◆ 随着大宗商品定价模式复杂度的提升及贸易模式灵活性的增强，传统方式难以满足市场对于大宗商品交易及风控能力的需求。
- ◆ 市场新需求的出现促进风控IT服务业对于期现一体化产品的研发，通过CTRM系统与套保系统相结合的模式，为企业提供完整的一体化风险管理解决方案。

负面事件频发提升市场风控能力需求

大宗商品风控负面事件的发生促使企业风险管理意识觉醒， 激发市场对于专业风控能力的需求

利用金融衍生品帮助大宗商品企业对冲非主营业务风险是大宗商品风险管理的常用方式，但受制于现货市场波动性强、预判难度大，以及金融衍生品组合结构复杂等原因，期货与现货的资产组合对于企业负责人及风控部门的业务能力与金融知识有着较高的要求，在缺乏对金融市场及衍生品了解的情况下，错误的使用金融衍生品、增加企业杠杆将扩大负面事件对企业整体的影响力，带来较大损失。在市场大宗商品衍生品风控失利事件频发之后，市场在提升整体风险管理意识的同时，也逐步认可风控服务厂商在大宗商品风控领域的作用，市场对于大宗商品风控意识的觉醒以及对风控能力专业度的认可拉动了大宗商品行业整体对于专业化风控能力的需求，市场需求端的快速膨胀进而刺激大宗商品IT服务行业的发展，成为促进其发展的主要因素之一。

市场需求推动大宗商品IT服务行业发展成因分析及 经典大宗商品风控事件案例回顾



政策出台提升企业金融系统建设重要性

国家出台政策促使企业金融衍生品业务及风控体系建设需求进入集中爆发期，风控IT服务行业步入高速成长阶段

自2020年起，国家出台了两项关于规范金融衍生品业务管理及监管体系建设的通知，要求将信息系统建设作为开展金融衍生品业务的必备条件，对于已开展金融衍生品业务的企业要求在两年内完成相关系统建设。与此同时，《国企改革三年行动方案》的出台强调企业要重视在金融服务机制方面的构建，提升整体产融结合效果。相关政策的出台全面提升了市场对于金融风控体系建设服务能力的需求，也成为推动近年国内大宗商品交易及风控IT行业发展的核心因素。此外，政策带来的影响力将远超其内容覆盖的范畴，预计未来几年，金融体系建设需求将从中央企业、省属企业逐步辐射至地方企业及民营企业，市场对于金融风控IT服务的需求将进一步推动该行业的发展。

近年大宗商品交易及风控领域相关政策汇总

金融衍生品行业
管理政策

《关于切实加强金融衍生品业务管理有关事项的通知》 (简称8号文)

文中**认可使用金融衍生品工具进行套期保值对于对冲大宗商品价格和汇率波动风险的正向作用**，重点强调了中央企业应加强对金融衍生品业务的管理工作，要求建立“**严格管控、规范操作、风险可控**”的**金融衍生品业务监管体系**，并对具体的监管责任、套保原则等出台了更细致的管理规定。

《关于进一步加强金融衍生品业务管理有关事项的通知》 (简称17号文)

为进一步落实8号文关于金融衍生品业务的相关规定，17号文对于中央企业集团开展金融衍生品业务的**具体流程以及相关管理模式、系统建设、备案制度做出了更加明确的规定**，其中指出对于已开展金融衍生品业务的中央企业应**加快信息系统建设，2年内将系统建成上线**，对于新开展金融衍生品业务的中央企业应**将信息系统建设作为必备条件**。

■ 安徽省、甘肃省等各地方政府也陆续出台了针对于**本省省属企业金融及金融衍生品业务的管理通知**，强调企业要建立有效的风险防范机制，对于已开展金融衍生品业务的省属企业要求**2年内系统建成上线**，新开展业务的企业要**将系统建设作为必备条件**

企业改革政策

《国企改革三年行动方案（2020-2022）》

方案中提到需要进一步推动国有资本的布局优化和结构调整，**构建新的金融服务实体经济机制**，在产业链、供应链整个领域探索新的有效的金融运行模式，**提升产融结合效果**。

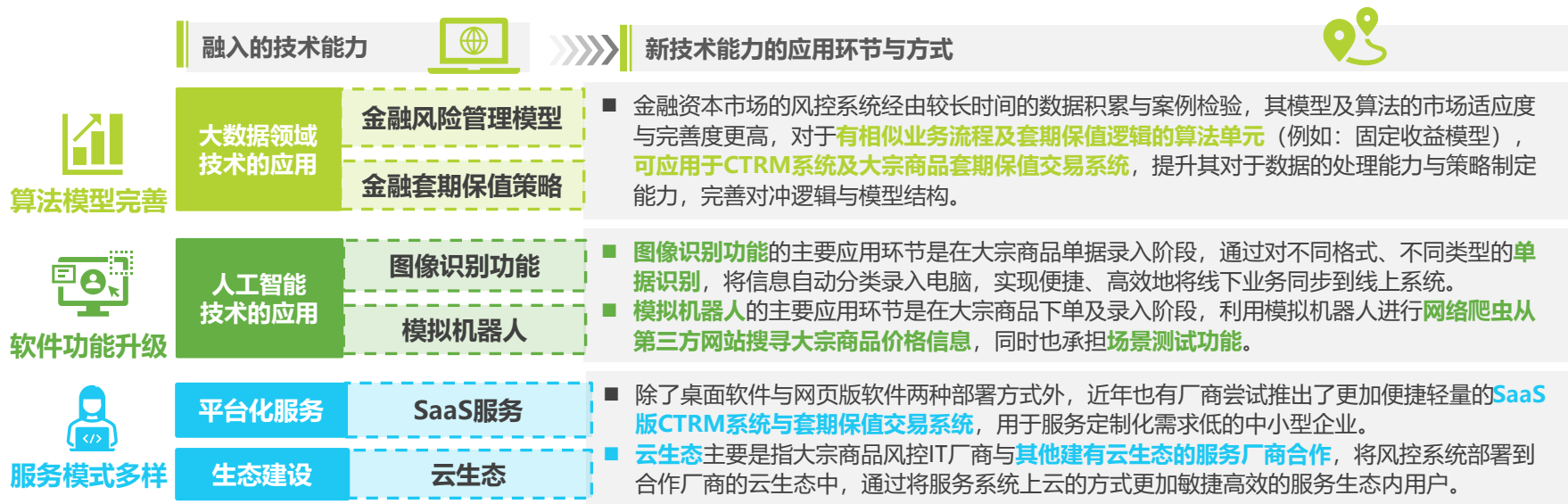
■ 为保障《国企改革三年行动方案》的落地实施，**云南省等各地方政府相继出台《国企改革三年行动实施方案》**，结合本地区企业发展的实际情况及经营环境制定更加具体的流程部署。

新技术的融入推动服务专业化进程

新技术的使用完善算法模型、丰富产品功能、提升软件使用便利度，驱动厂商探索全新服务模式

与其他行业相比，国内大宗商品交易及风险管理IT服务市场的科技水平仍处于早期发展阶段，对于很多当下新兴技术的使用仍需要时间探索。虽然目前技术的融合还未对整个市场带来卓越性的提升，但已经为大宗商品交易及风控软件系统的功能应用进行了升级优化，例如资本市场的风控模型与套保策略被CTRM系统与套期保值交易系统吸收采纳，用于完善其模型结构及算法逻辑。此外，大宗商品交易及风险管理IT服务厂商也在积极尝试全新的服务模式，在传统桌面软件及网页软件部署形式之外，推出SaaS版CTRM系统与套期保值交易系统，为不需要定制服务的中小型企业提供便捷性选择方案。与此同时，大宗商品IT服务厂商也布局了同其他企业服务厂商在“云生态”方面的合作，为在该生态的大宗商品企业提供风险管理服务。这些新技术的融入不断完善产品功能与服务模式，推动整个国内大宗商品交易及风控IT服务行业向更专业化、便捷化的方向发展。

大宗商品交易及风险管理IT服务的科技赋能环节及形式



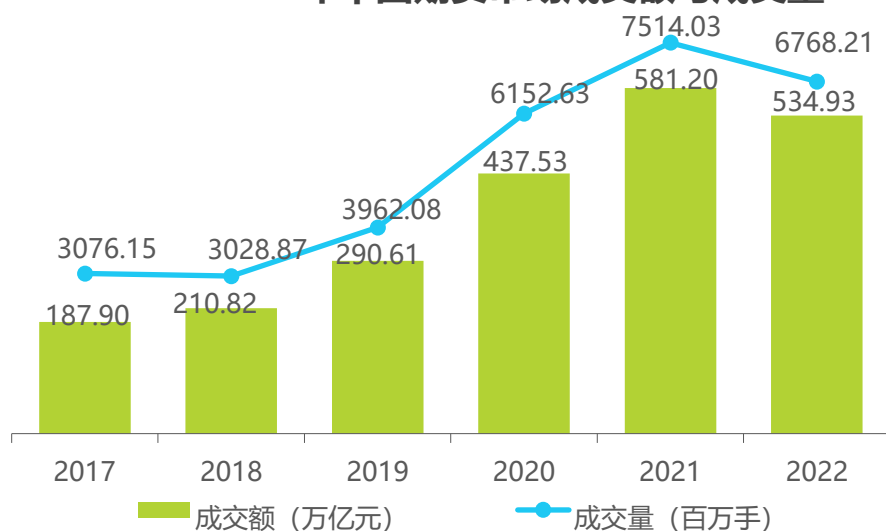
来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

国内金融市场发展驱动IT服务行业进步

国内期货交易市场体系的完善及大宗商品期货种类的增加为风控IT服务行业的发展奠定基础

我国的期货行业在经历了传统经济服务、专业化服务、综合衍生品服务三个关键阶段的提升与转变后，当前整个市场体系的完善度与活跃度与之前几年相比均有显著提升，2022年全国期货市场累计成交金额突破530万亿元，全年累计成交量超67亿手，与2017年相比分别提升了2.9倍和2.1倍。与此同时，2022年8月1日《中华人民共和国期货和衍生品法》的施行更是补齐了我国在期货及衍生品领域的法律“短板”，促进国内金融市场规范化发展。随着国内期货交易体系的完善、市场灵活性增强以及监管能力提升，市场各参与者的权益能够得到更好的保障。此外，随着国内市场金融工具及期货种类丰富度的提升，现货与期货结合的对冲组合模式增多，行业内对大宗商品交易及风险管理的方式更加灵活，对冲的风险类型也更加全面。并且大宗商品金融衍生品种类的增加帮助企业提升风险对冲的精准度，降低基差风险的同时也避免期货、现货组合脱钩事件的发生。

2017-2022年中国期货市场成交额与成交量



金融市场发展对于大宗商品风控IT行业的影响力分析

期货及衍生品市场

金融衍生品种类增多

期货市场活跃度高

相关法律体系健全

丰富大宗商品交易及风险管理工具
全面降低对冲风险

规范市场环境
促进金融产业健康发展

大宗商品风控IT服务市场

期现组合方式增加
风险对冲手段灵活

降低由于保值工具与保值商品之间
价格波动不同步带来的基差风险

保障市场
各方参与者的
权益

多重驱动因素下衍生的市场机会分析

行业未来发展的机会点主要来自市场需求、政策要求、技术应用与金融市场完善四个方面

大宗商品交易及风险管理IT服务行业未来发展 机会点预测

1 市场需求的提升拉动产业整体发展

- 根据以往IT服务行业的发展历程，结合当下市场的实际情况，**大宗商品企业对于风险管理IT服务需求的提升**是IT厂商未来发展的第一机会点。
- IT技术厂商应提前规划**如何应对未来可能的需求激增情况**以及**探寻以怎样的方式主动刺激市场需求**。

3 新技术的应用提升软件功能

- 技术进步与新技术的合理应用是推动所有IT服务行业发展的最重要因素。如果在未来有新的适合大宗商品风控的技术推出将会带领整个IT服务行业进入全新发展历程。
- IT技术厂商可积极探索新技术，**在软件功能与服务形式方面进行更多的尝试**。

2 政策要求细化，全面规范行业

- 政策对于大宗商品市场的**进一步精细化管理**，**扩大监管企业范围**，**要求更多、更下沉的企业搭建金融IT系统**，通过政策规范市场拉动IT服务需求的方式，刺激IT技术服务行业发展。
- IT技术服务商应**提高自身产品便捷性与服务灵活性**，以应对未来市场中小企业的的需求。

4 国内金融衍生品市场的完善

- 在国内金融衍生品市场中，**大宗商品金融衍生品种类的提升**、**监管要求的全面**以及**场外交易市场的发展**都将为大宗商品交易及风控IT服务行业带来全新的发展机遇。
- IT技术厂商应**完善自身产品模型**以应未来更加复杂的交易机制与组合模式，丰富对冲策略。



回顾：中外大宗商品交易及风控行业发展历程

1

溯因：中国大宗商品交易及风控IT服务行业发展驱动因素

2

明晰：中国大宗商品交易及风控IT服务市场现状

3

实践：卓越厂商评选及案例展示

4

展望：中国大宗商品交易及风控IT服务市场的挑战与趋势

5

大宗商品IT服务行业需求端客群分析(1/2)

国内大宗商品企业主要分为三类，内部数字化程度低与商品价格波动性强是大宗商品企业当前发展需要面临的核心挑战

国内大宗商品企业类型分析

企业特征	龙头企业 国企和央企	区域型核心企业	中小民营企业
影响力及企业结构复杂程度	影响力高 结构复杂程度高	影响力中 结构复杂程度中	影响力低 结构复杂程度低
企业特点	• 体量大 • 业务复杂，产品种类繁多 • 经营与财务状况较为稳定	• 生产专业性较高 • 与地区资源联系紧密	• 运营成本低，管理灵活 • 技术相对落后 • 存在不规范生产行为
大宗商品产业链中的作用	• 物流调度中心 • 资金周转中心 • 信息交换中心	• 充分调动区域性资源 • 带动地区中小民营企业发展 • 促进行业创新	• 提高产业整体生产力 • 吸收劳动力 • 构成产业链发展的基础
政策要求覆盖度	政策覆盖度高，8号文、17号文等政策均对国企、央企IT系统建设提出要求	地方政府出台的类17号文对各省属企业IT系统建设提出要求	目前尚未有政策覆盖

国内大宗商品市场面临的核心挑战

内生矛盾

繁琐低效的内部流程及有限的数字化能力

- 企业系统之间相互孤立，审批流程复杂，风险归因的责任部门不明确，在发生巨大波动时价格把控能力低，放大可能避免的损失

内生矛盾放大外生挑战带来的风险，可能形成恶性循环

外生矛盾

商品价格波动具有突发性和不可控性

- 大宗商品的价格始终受到各种因素的影响，包括汇率波动，法律法规及政策变化，地缘政治事件，产业链企业事故，金融腐败及投机活动等。由于经济全球化的进程，我国在许多商品上对外依赖度高，许多国际突发事件常常波及我国国内企业利润。

大宗商品IT服务行业需求端客群分析(2/2)

低认知与实践能力较差导致大宗商品风控负面事件频发，大宗商品企业对于专业的风控IT服务有较大需求

大宗商品市场价格波动显著，风险敞口数额巨大，使用金融衍生工具进行套期保值是大宗商品企业对冲风险敞口、管理经营风险的有效方式。但是大宗商品衍生品在企业中的应用还存在两大方面的问题，一是许多企业尤其是中小企业对于套期保值的认知较低，缺乏利用衍生品进行风险管理的意识；二是部分企业在套期保值时因操作不当转为投机行为而产生巨大亏损。与大宗商品风控负面事件频发相对应的，是目前国内市场对于套期保值参与度的提升，A股上市公司套期保值参与率由2013年的6.48%飙升至2022年的22.89%，能力的缺失与需求的提升将共同推动整个行业对于专业化风险管理IT服务的需求。

大宗商品企业低认知及实践差导致风险事件频发

低认知

现象:

- 多数国内大宗商品企业对于使用金融衍生工具进行套期保值的使用意识及原理认知程度不高。

原因:

- 期货保证金资金占用成本高，使用金融衍生品的参与门槛较高。
- 企业缺乏专业人员，管理者金融衍生品知识匮乏。
- 我国大宗商品种类繁多，现有期货合约设计不能完全满足企业的避险需求。
- 我国场外衍生品市场发展不足。

实践能力较差

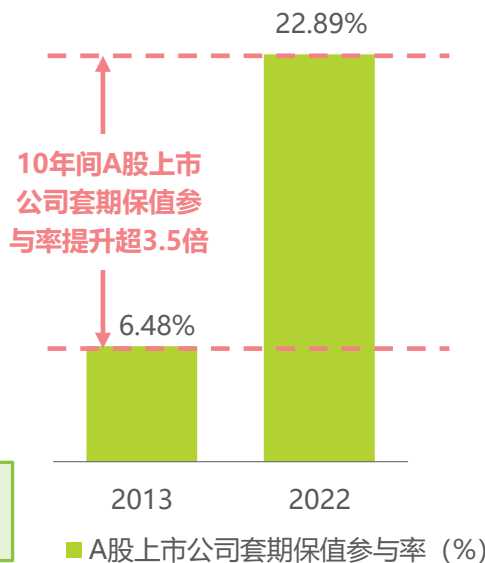
现象:

- 部分企业在套期保值时逐渐形成逐利思维，操作不当从而造成了的衍生品巨亏事件。

原因:

- 企业相关部门及委托的金融机构对行业及市场认识不足，企业盲目跟风。
- 部分企业在操作时对冲比例过高，偏离套期保值而转为投机活动，产生了巨大的敞口，导致了风险的不可控。
- 国家对风险管理的相关机制不完善

A股上市公司套期保值参与率快速提升



株冶冶炼厂事件
损失**1.758亿美元**

国储铜事件
损失不低于**5.5亿美元**

深南电事件
每月至少损失**120万美元**

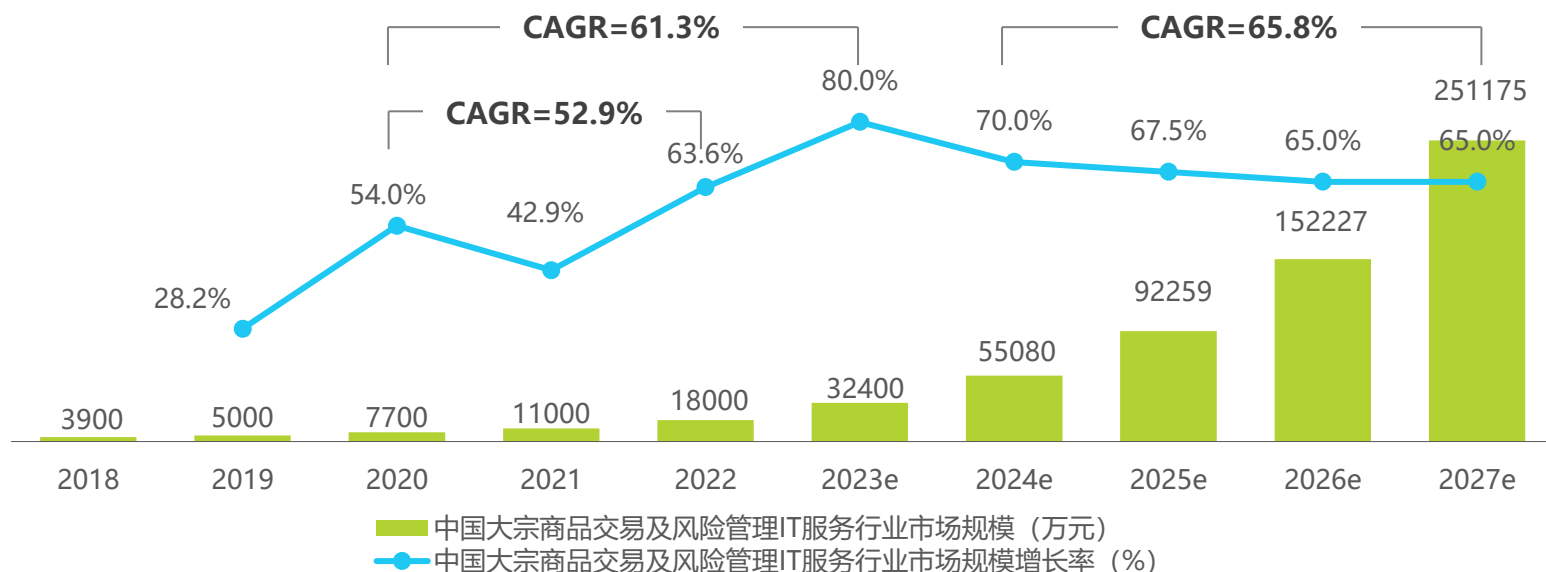
中国远洋事件
损失**53.8亿人民币**

中国大宗商品交易及风控IT服务市场规模

未来将以约65.8%的复合增长率高速增长，预计2027年行业规模将突破25亿

自2020年起，随着相关政策的出台、企业风控意识的提升以及市场需求的觉醒，国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业开始进入高速发展阶段。考虑到17号文与各地类17号文对企业金融系统建设要求的截止时间为2023年，预计整个大宗商品IT服务行业发展增速将于该年达到较高水平（80%），政策集中覆盖的三年内复合增速约为61.3%。后续随着厂商教化及市场对于企业风控选择的验证，大宗商品行业整体的风控意识将进一步提升，更多目前未被政策要求覆盖到的地方企业、私人企业对于风控IT服务的需求将被逐步挖掘，预计未来整个市场规模将以约65.8%的复合增长率，保持高速增长。

2018-2027年中国大宗商品交易及风险管理IT服务行业市场规模



来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

注释：中国大宗商品交易及风险管理IT服务行业市场规模包含了大宗商品风险管理IT服务市场及套期保值交易系统服务市场两部分，涵盖的服务内容包括系统搭建及软件售卖、IT技术厂商内部咨询服务以及大宗商品企业培训服务。

大宗商品交易及风控IT服务产业链展示

国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业产业链关系展示



大宗商品交易及风控IT服务产业图谱

国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业产业图谱



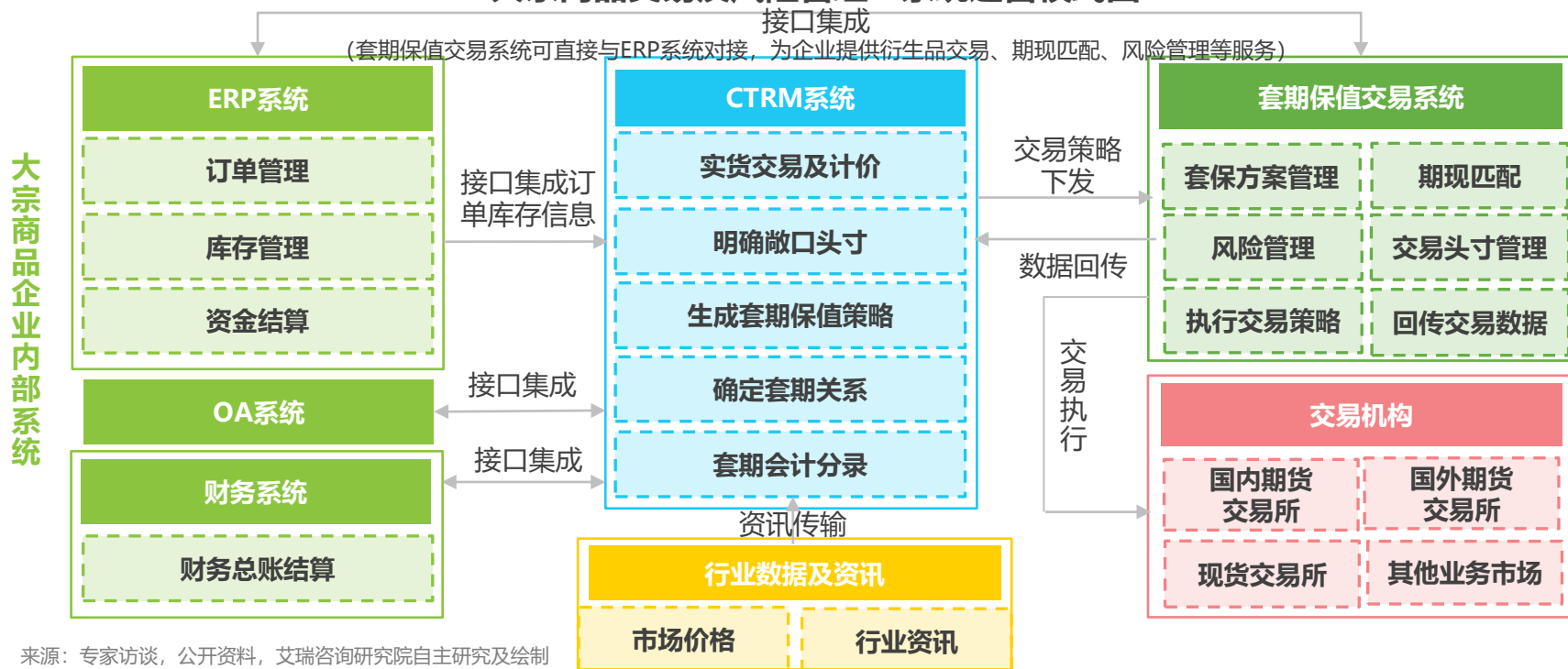
注释：以上厂商与行业为不完全举例，排名不分先后
来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

大宗商品交易及风险管理系统运营逻辑

CTRM系统与套保交易系统联动，为企业提供全面风险管理服务；套保交易系统也可直接对接ERP系统，实现方案管理

完整的大宗商品交易及风险管理解决方案由CTRM系统及套期保值交易执行软件两类核心产品构成。首先由CTRM系统与企业内部管理系统对接，获取企业在现货市场的表现情况，明确风险对冲敞口及套期保值策略，之后将策略下发至套期保值交易系统，由该系统在对应的交易中心执行交易指令。除此之外，套期保值交易系统也可直接与企业ERP系统对接，在未接入CTRM系统的情况下，企业可通过人工设定风险敞口的方式，通过该系统实现套保方案管理、期现匹配、交易头寸管理及操作风险、流动性风险、信用及合规等风险的管理。

大宗商品交易及风险管理IT系统运营模式图

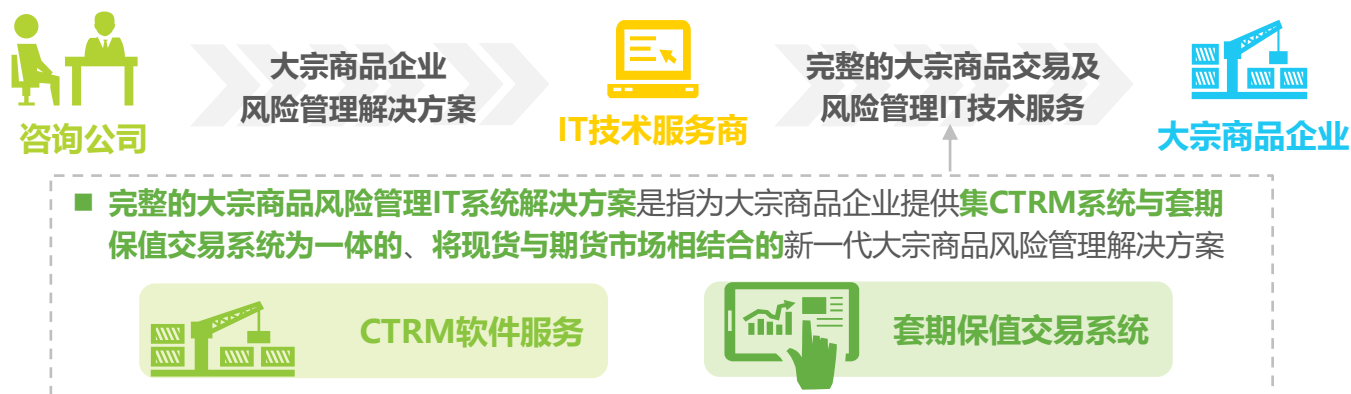


大宗商品IT服务商服务内容介绍

专业的IT服务是大宗商品企业数字化转型的关键，完整的系统解决方案是新一代大宗商品风控IT服务的能力诉求

为大宗商品企业提供风险管理服务的第一步，一般是由专业的咨询公司针对大宗商品企业自身情况与风险管理需求，为其提供完善的风险管理解决方案，之后再由专业的IT技术服务商帮助大宗商品企业将咨询公司制定的风险管理解决方案真正的落地实施。在此过程中，IT技术服务商自身对于大宗商品风控领域的行业理解程度、技术成熟度、产品完善度等方面都将直接影响着大宗商品企业数字化转型及风险管理的效果，其中最核心部分就是对于完整大宗商品交易及风险管理IT技术产品的提供。在国内大宗商品风控行业发展的初期，市场上大多是以管理现货市场、制定套期保值策略的CTRM系统为主，通过其与企业内部系统的对接，在一定程度上解决了大宗商品企业风险敞口的管理的问题，但CTRM系统完成的仅是大宗商品交易及风控服务的一部分，对于大宗商品市场期货衍生品交易的执行、期现匹配、操作风险、流动性等风险的管理仍需要套期保值交易系统的支持，真正的新一代完整版大宗商品风控解决方案是包含CTRM系统与套期保值交易系统两个部分，两部分系统相结合才能达成将大宗商品现货与期货市场相结合，以解决大宗商品交易及风控问题的目标。此外，由于受技术能力限制，市场上能够为企业提供模块化风控软件产品的技术服务商仍属少数

大宗商品风控IT服务方案示意图

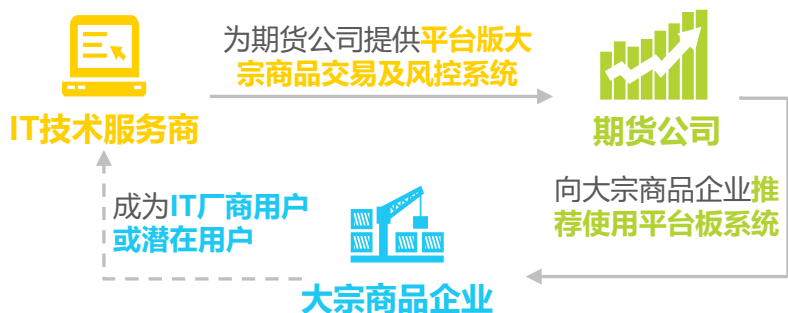


IT服务商市场开拓方式及业务合作模式 iResearch 艾瑞咨询

IT厂商与期货公司合作以生态共建的方式开拓市场是目前业内卓越的营销方式；IT厂商与风控部门之间的合作大于竞争

在营销拓客方面，目前整个国内大宗商品IT服务行业仍处于发展的初期阶段，对于软件产品的营销方式也处于探索期，除了传统的直销方式外，IT服务厂商根据自身企业情况与对行业发展的理解纷纷采用了各具特色的营销方式。其中，与同产业链关联参与方共建生态的方式被认为是实现针对营销、充分挖掘客户需求、低成本高效率且利于行业整体发展的卓越营销方式，其核心是IT服务厂商通过为期货公司提供简易版平台系统的方式，借由期货公司向潜在用户宣传、推荐自家软件系统，以实现对于挖掘用户需求与用户使用习惯的培养。在业务的合作方面，由于技术能力与风控经验的差距，大宗商品企业风控部门与厂商间多以合作关系为主。

风控IT技术服务商市场开拓方式之生态共建



IT服务商与大宗商品企业风控部门的业务关系



合作关系

- IT服务商与大宗商品企业风控部门合作关系紧密
- 大部分大宗商品企业风险部门的IT研发能力和技术有限，无法独立实现风险控制，需要外部企业如IT服务商提供相关理论与技术支持
- 一般两者会通过合作研发、联合建模的方式实现技术沟通与产品合作

竞争关系

- IT服务商与大宗商品企业风控部门竞争关系较弱
- 在风险控制业务方面，IT服务商与大型大宗商品企业风险部门之间存在一定竞争关系，但整体来看大宗商品企业风控部门的技术能力与风控经验与IT技术服务厂商之间的差距明显，且风控部门的服务范畴主要针对于企业自身，因此二者的竞争关系较弱。

- “生态共建、联合营销”的方式将传统的寻找客户转变为培养客户，充分利用生态内资源将期货公司作为捕捉潜在客户群体的平台，在精准营销的群体中充分扩大了厂商自身的影响力与覆盖度
- 未来随着产业链内更多参与者的加入，产业内的资源将得到更充分的利用，生态营销的优势将进一步扩大。

来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

回顾：中外大宗商品交易及风控行业发展历程

1

溯因：中国大宗商品交易及风控IT服务行业发展驱动因素

2

明晰：中国大宗商品交易及风控IT服务市场现状

3

实践：卓越厂商评选及案例展示

4

展望：中国大宗商品交易及风控IT服务市场的挑战与趋势

5

国内大宗商品风控IT市场进入壁垒分析

业务能力、产品能力及市场认可度三个方面构成行业护城河

国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业 进入壁垒分析



知识储备及业务理解方面

- **大宗商品知识储备：**大宗商品企业种类繁多，整个运营流程较为复杂，新进入的IT技术服务厂商不仅要在软件产品与技术能力上有经验积累，还需要在大宗商品的产品属性、运营逻辑、经营风险、政策要求等方面有一定的知识储备。
- **客户需求与业务理解：**IT服务厂商需要充分把握不同种类大宗商品企业的客户需求，有针对性的提供适合用户自身发展情况与企业风控痛点、将大宗商品期货与现货市场相结合的完整风险管理解决方案。



产品及服务方面

- **成本投入方面：**IT系统的研发对于资金、人力、时间等方面的成本投入需求是相对较大的，整个产品研发及系统建设的过程不仅是对IT厂商技术能力的考验，更是对其资金调度、人才团队建设等企业综合实力的考验。
- **产品及技术的迭代：**目前国内市场处于快速发展期，行业内的IT厂商在产品功能、技术应用、服务模式等方面积极探索，逐步推动产品功能的迭代升级与服务形式的完善。对于新进入的IT技术服务厂商来说，如何把握产品迭代与技术应用的方向，在产品理解与设计上追平、赶超市场原有的IT服务厂商，是其需要思考的问题。
- **产品及服务的组合设计：**大宗商品套期保值策略的确定考验了IT服务厂商对于大宗商品企业风控逻辑的了解程度、金融衍生品的使用能力及风控产品组合的设计能力。



市场方面

- **转换成本与客户忠诚度：**对于企业来说，出于对转换成本与转换风险的考量，一般不会轻易更换风控IT系统，行业内整体的客户忠诚度较高，这意味着对于新入局的IT服务商来说，在已经开拓的市场板块其竞争力要远远落后于先入局者。
- **案例积累与实践能力：**在选择IT服务商的时候，大宗商品企业较为看重其过往的案例情况与历史实践积累，对于新入局者来说如何在入局后完成初代的市场拓展、打造标杆案例，是其在市场开拓时将要面临的首个挑战。

厂商能力诉求

专业能力的储备

用户需求的把握

人才团队建设
与研发投入

产品设计能力
技术应用能力

丰富的案例积累

较高的市场
认可度

iResearch-卓越者 评估介绍

艾瑞咨询TMT-科技团队有多种厂商研究的方法论，包括“iResearch-卓越者”“iResearch Vendor-厂商竞争力象限”等。本报告研究团队采用“iResearch-卓越者”对中国大宗商品交易及风险管理IT服务厂商展开研究。

评估方式

iResearch-卓越者是一项通过终端客户进行提名、意见征询的厂商研究。iResearch-卓越者（2023，大宗商品交易及风险管理IT服务厂商）的评估艾瑞金融科技研究团队面向终端客户进行厂商提名征询和产品使用意见反馈，同时研究团队也对部分厂商进行了调研，进而对该市场中的厂商进行综合评估。

评估指标

根据厂商类型和战略的差异化，本次入围者分为“领导者、竞争者、参与者”。每个类别企业均有相应的入围基准和独特优势（在入围者名单公布的内容中有介绍），在此基础上，我们将从下述维度对厂商展开能力评估。

iResearch-卓越者（2023，大宗商品交易及风控IT服务厂商）核心评估指标

产品与服务能力			
指标	重要性	指标	重要性
交易执行与机构对接能力	高	产品功能实践能力	高
产品完善度	高	模块化服务能力	高
服务团队规模	高	前沿技术结合能力	中
产品迭代能力	中	产品及服务灵活度	中
产品使用便利度	中	个性化需求满足度	中

市场与生态能力			
指标	重要性	指标	重要性
中标率	高	营收规模	高
服务客户数量	高	项目积累	高
客户覆盖领域	中	生态建设能力	中
场景实践能力			
指标	重要性	指标	重要性
完整方案解决能力	高	客户评价	高

注释：“交易执行与机构的对接”衡量的维度是厂商IT系统对接国内外期货公司与交易所的能力；“中标率”评估的重点是2022年以来IT服务厂商在国内大宗商品交易及风控领域的中标情况；“完整方案解决能力”是衡量厂商能否提供集CTRM系统与套期保值系统为一体的完整大宗商品交易及风控解决方案；

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

iResearch-卓越者 入围厂商

入围者概述

iResearch - 卓越者（2023，大宗商品交易及风险管理IT服务厂商）根据艾瑞咨询研究团队和终端客户的综合评估而确定入围厂商。三类入围者不代表对厂商的梯队划分、不表示厂商的排名，而是根据厂商战略和目标市场方向划分的厂商范畴。三类入围者均具备某一方面或多方面的竞争优势。

iResearch - 卓越者（2023，大宗商品交易及风险管理IT服务厂商）入围厂商



领导者

按企业中文名称音序排列

金仕达 Kingstar

领导者：在IT服务厂商评选过程中该类型厂商的综合情况受到行业内的普遍认可，特别是在关注度较高的指标（例如：交易执行与机构对接能力、产品完善度、模块化服务能力及中标率等方面）表现突出，同时业内专家认为该类型IT服务厂商在技术的使用与服务方式的创新、产品与服务完善能力、生态能力建设等方面走在行业前端，对于行业内其他厂商的发展方向与服务提供模式有一定榜样效应。



竞争者

按企业中文名称音序排列

ENUIT
A PASSION FOR COMMODITIES

Goldensoft®
高达金软

竞争者：竞争者主要是指在IT服务厂商评选过程中，该类型厂商的综合能力特别是某几项评选维度方面表现优异，是国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业的中坚力量，凭借自身在某部分领域的优势及行业认知受到了市场的认可，整体有一定的竞争力。



参与者

按企业中文名称音序排列



潮生科技
CHOSEN



武汉智慧云极数据科技股份有限公司
Wuhan zhihuiyunji data technology co., LTD

宗贤启明

浙江宗贤启明科技有限公司
Zhejiang Zongmao Qiming Technology Co., Ltd.

参与者：参与者主要是指在IT服务厂商评选过程中，虽然该类型的厂商在服务团队规模、近年营收情况等方面与以上其他类型的企业存在一定差距，但其在某几项评选维度的表现受到了行业内部分专家的认可，被认为是大宗商品交易及风控IT服务行业中具有代表性的优秀参与者。

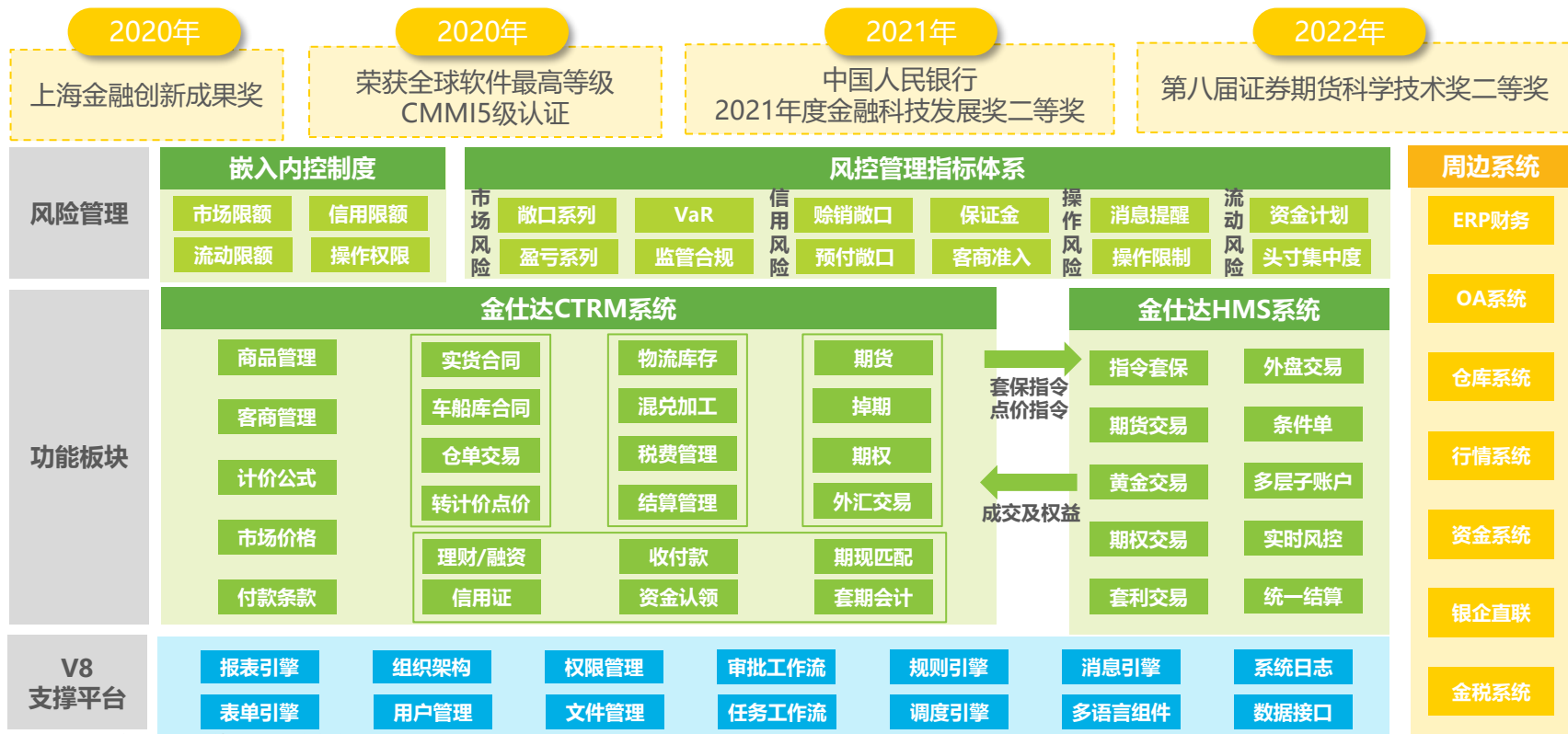
注释：榜单内企业排名不分前后
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

卓越案例一：金仕达

国内领先金融科技服务商为客户提供期现一体风控解决方案

上海金仕达软件科技股份有限公司是国内领先的金融科技服务商，公司拥有近400位专业人员组成的产业金融部，至今已为8家国家级交易所、100多家期货公司、70多家券商、90多家银行提供专业系统支持，与鞍山钢铁集团、象屿集团、贵研铂业、江西铜业等国企集团建立了稳定的合作关系。企业为客户提供集CTRM与HMS系统为一体的大宗商品交易及风险管理解决方案，实现金融机构集团级风控体系的全维度覆盖。

金仕达近年荣誉及期现一体整体解决方案框架展示



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

卓越案例二：Enuit翌能

系统建设、咨询服务与企业培训相结合的风险管理解决方案

翌能(北京)咨询有限公司成立于2015年，2017年ENTRADE®软件著作权在中国成功注册，目前翌能已成为集产品研发、销售、实施和咨询为一体的本土国际化CTRM厂商。翌能境外的技术联盟体ENUIT在2008年1月成立于美国能源基地休斯顿，并在伦敦、新加坡等多地设有产品与咨询团队，依托于全球生态建设与技术能力布局，实现企业向海外市场的快速扩张。

能源及大宗商品贸易与风险管理系统

系统

大中型大宗商品行业



- 高度可配置，具备高安全性
- 境内外跨油气、金属、电力与化工品成功案例
- 贸易和购销业务管理的业务操作系统最佳选择
- 可在云端部署

集团化大宗企业



- 基于微服务架构技术开发的新一代产品
- 原料与产成品的供应链管理
- 超大型商品业务综合管理信息系统
- 可在云端部署

中小型大宗商品企业



- 基于WEB技术和Entrade6.0业务应用经验
- 针对中国市场开发
- 低成本CTRM解决方案
- 以封装的基础包为主，少量可自定义业务外延

咨询

大宗贸易业务管理诊断

企业风险管理架构、制度、人员配备、流程及信息化系统分析，“量身定制”优化方案。

系统集成方案建议

对企业现有软件进行整合及优化，形成系统集成方案。

世界一流贸易企业对标管理服务

业内标杆企业管理透视，包括风险管理框架、信息系统集成方案等。CTRM/ETRM行业及境内类似功能系统平台解决方案对比分析。

招标选型服务

帮助企业完善软件招标流程，寻找合适的供应商，建立现场测试评分系统，并指导优化预算方案。

培训

国际投行及产业公司的从业人员设计开发

+

引入风险管理理念和工具

+

结合中国企业当前及长远的实际需求

=

为客户提供完整的业务与风险管理解决方案

回顾：中外大宗商品交易及风控行业发展历程

1

溯因：中国大宗商品交易及风控IT服务行业发展驱动因素

2

明晰：中国大宗商品交易及风控IT服务市场现状

3

实践：卓越厂商评选及案例展示

4

展望：中国大宗商品交易及风控IT服务市场的挑战与趋势

5

大宗商品风控IT行业未来发展面临的挑战

市场需求的挖掘、产品供给与需求端的匹配及技术应用革新成为IT服务行业将要面临的三大核心挑战

大宗商品交易及风险管理IT服务行业未来发展面临的 核心挑战

1

对于市场潜在客户需求的挖掘

客户行业发展现状：

- 国内大宗商品企业数量众多，贸易市场活跃，但整体风控意识不强，企业对于**风控IT系统建设的资金投入有限**
- 整体而言国内大宗商品企业**信息化、数字化程度不高，系统建设基础差**，企业缺少专业的风险团队

风控IT服务行业发展面临的挑战①：
面对潜力巨大的初代市场，如何充分挖掘市场需求、提升风控效果？

3

对于新技术的应用与拓展

- 目前整个国内大宗商品IT服务市场仍处于发展的初级阶段，对于**新技术的使用仍处于摸索期**，作为IT技术服务厂商，应不断将新技术与自身产品结合，推出更顺应市场的产品，

2

厂商提供的产品与市场需求的匹配度问题

IT技术厂商服务现状：

- 目前许多国内大宗商品IT服务厂商提供的风控服务还**仅停留在CTRM系统的建设上，忽略了企业对于完整风控产品及业务能力的需求**。
- 目前国内市场IT服务厂商提供的产品仍以**标准化程度较高的产品为主**，难以满足不同类型企业对于风控系统的个性化需求。
- 由于受技术等方面原因限制，**仅有少数厂商有能力提供模块化产品**。

风控IT服务行业发展面临的挑战②：
IT厂商应如何改进自身产品及服务形式，顺应市场需求趋势？



为客户提供更完善、便捷的使用体验。新技术的应用与革新将是整个国内IT技术厂商重视的核心问题

风控IT服务行业发展面临的挑战③：
IT厂商应如何应用新技术改善服务形式、提升企业风控产品使用体验？

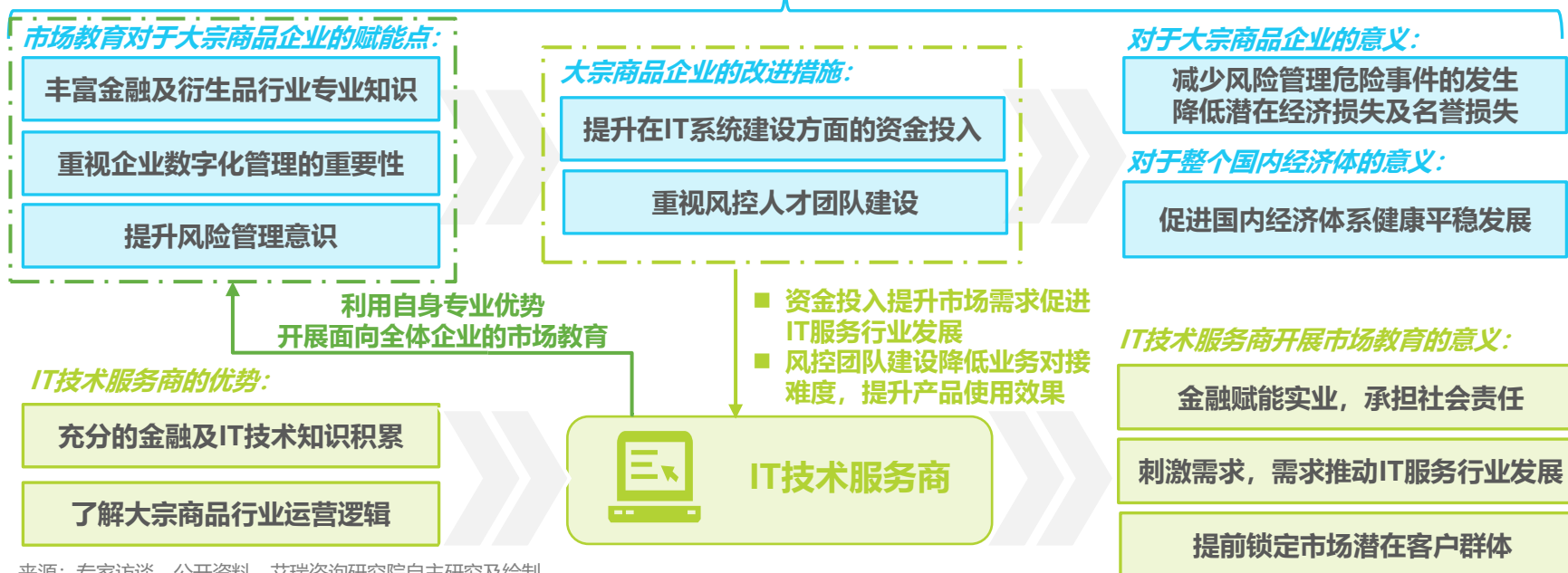
需求挖掘：重视市场教育的影响力

开展面向目标客户群体的市场教育工作将成为提升IT服务行业市场需求的關鍵

大宗商品企业没有足够强的风险管理意识不仅意味着其自身将面临较大的经营风险，同时也是对整个国内经济体系平稳运行的重大威胁。IT技术服务厂商作为拥有金融衍生品知识、了解大宗商品运营逻辑的核心市场参与者，应积极开展面向全体大宗商品企业的市场教育工作，承担金融赋能实业的社会责任。此外，市场教育在促使大宗商品企业重视风控能力的同时，也将提升其在风控IT系统建设方面的资金投入，最终IT厂商开展的市场教育工作在为整个大宗商品产业生态赋能后，又通过市场供需关系的相互作用，进一步推动了整个IT技术服务行业的发展。

市场教育对于风控IT服务行业发展的促进作用

市场教育为整个大宗商品产业生态发展赋能



来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

产品匹配：顺应市场需求改进产品及服务

一体化服务、定制化系统及模块化产品将成为市场对于风控IT服务厂商未来主流产品需求

目前国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业的发展处于初级阶段，大宗商品企业对于IT系统建设服务的需求主要以将线下业务线上化、信息化为主，对于定制化、模块化产品的需求不高，但随着后续IT服务产业的发展，市场对于成熟、完善、一体化服务体系的需求将逐步提升，能够实现大宗商品业务流程的全面覆盖、期货与现货市场相结合的一体化服务将成为未来市场的主流需求。此外，风控IT系统建设进程的推进将覆盖更多大宗商品企业，如何结合各产业类型、企业特征提供针对性强的定制化服务也将成为风控IT厂商需要解决的问题。随着后续金融风控系统建设需求扩大到地方及私人企业，受到资金投入、原有企业系统建设水平等方面的限制，大部分企业没有需求也没有能力采购一整套的风险管理系统，此时灵活度高、组合能力强的模块化系统产品将成为市场新需求点。企业可以根据自身情况与业务需求，选择采买相应的模块化产品，后续模块化系统将以“打补丁”的方式嵌入企业原有IT体系，在不需要大规模更换企业原有系统的情况下，实现大宗商品企业金融风控系统的打造。

大宗商品交易及风险管理IT服务行业未来需求趋势

一体化服务

全流程一体化

全流程一体化是指IT服务厂商提供的系统可以实现对交易、库存、物流等大宗商品业务流程的全面覆盖，以实现**对每个业务环节的全面赋能**

风险管理服务与套期保值系统相结合的一站式服务

将大宗商品风险管理的**现货与期货市场相结合**，为企业提供**集风险管理与套期保值相结合的一站式风控服务**

定制化系统

产业定制化

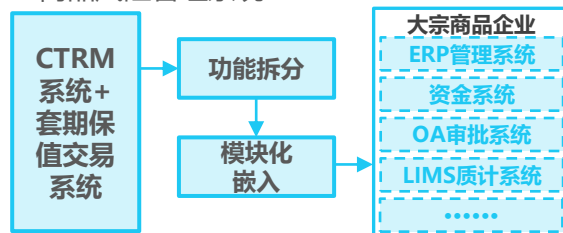
对于不同类型的大宗商品企业，有能力针对其**产业运营模式、产品特征、市场环境、贸易模式等信息**提供专属于该产业的大宗商品风险管理解决方案

功能定制化

结合不同大宗商品企业的**实际运营情况、风控需求等信息**，为大宗商品企业有针对性的提供适合的风险管理系统及相关解决方案

模块化产品

模块化风控产品是指IT服务厂商提供的交易及风险管理系统可以根据不同的功能板块进行系统性拆分，每个板块都能作为独立的产品服务大宗商品企业，为其提供灵活度更高、搭建更便利的大宗商品风险管理系统

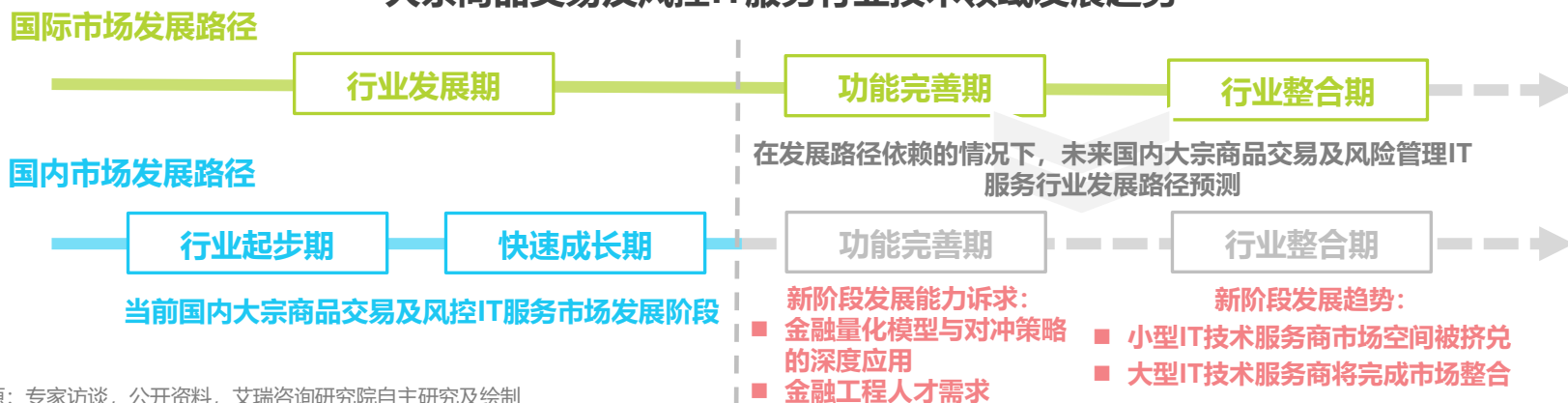


技术领域：金工应用与技术能力整合

金融量化模型的应用将助力国内市场步入数字化发展新阶段； 对小型IT技术服务商的整合将成为国内市场发展新趋势

从行业发展与技术应用的角度来看，国内大宗商品交易及风险管理IT服务行业目前处于信息化发展阶段，当前阶段服务的核心内容是帮助大宗商品企业完成线下业务线上化、信息化部署。考虑到IT服务行业市场发展具有一定的路径依赖性，参考国际大宗商品交易及风控IT服务行业的发展规律，未来推动国内市场步入数字化行业发展新阶段的关键是IT服务厂商对于金融量化模型更全面、深刻的应用。通过吸收金融领域的量化模型与对冲逻辑，帮助大宗商品风控IT技术服务商提升市场风险管理能力，推动整个国内市场进入风控IT系统的功能完善期。市场的全新发展阶段为IT厂商的技术架构、团队建设等方面提出了全新诉求，国内市场普遍的以ERP为架构基础的风控系统及了解大宗商品业务的技术人才将难以满足国内市场发展新阶段的需求，将金融模型、大数据与大宗商品风控融合更全面的风控系统及了解大宗商品运营逻辑与金融知识的金工人才，才是IT服务厂商未来发展的核心竞争力。对于小型IT技术服务厂商来说，市场能力诉求的转变将提升其生存难度，同时小型IT技术厂商也难以满足市场对于完整一体化风控产品的需求，未来极有可能受到市场挤兑，逐步被市场淘汰。与此同时，国内大宗商品IT服务市场也将会出现类似于国际市场ION的大型IT技术服务商，收购整合市场内其他大宗商品风控IT技术服务厂商，进而推动整个国内市场步入更加成熟的行业整合阶段。

大宗商品交易及风控IT服务行业技术领域发展趋势



来源：专家访谈，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

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。

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。

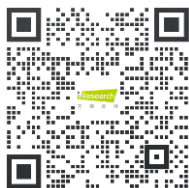
如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

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

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



艾 瑞 咨 询