



亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EO Intelligence, November 2022

# 2022专精特新企业 数字化管理能力建设 白皮书

**亿欧  
智库** EO Intelligence

研  
究  
报  
告

# 序言

## INTRODUCTION

专精特新企业的成长之路上，因技术与发展路线的“专”、“精”、“特”、“新”，业务发展迅猛，前途一片光明。但在市场业务迅速扩张的情况下，其内部管理运营能力的成长速度显得尤为重要。管理能力的全面建设成为决定专精特新企业跨阶成长的重要因素。

从创新型中小企业到专精特新中小企业，到专精特新小巨人，再到单项冠军，不同层级的企业具有不同的管理需求：创新型中小企业注重“有”，即精细化管理体系的步步搭建；专精特新中小企业注重“融”，关注业务运营与管理的融合，“小巨人”企业注重“控”，在较成熟的协同管理的基础上，更加注重内控合规。数字化管理能力建设需要剖析主要需求，挖掘不同梯度企业的管理痛点，再建设数字化管理道路。

报告将从四章分别对专精特新企业的现状、企业多梯度全管理场景分析、管理方法论与最佳实践，以及未来发展趋势四方面介绍专精特新企业如何建设数字化管理能力。

# 目录

## CONTENTS

### 01 专精特新企业数字化管理建设之路

- 1.1 专精特新企业发展阶段与特点
- 1.2 专精特新企业各梯度管理核心痛点
- 1.3 专精特新管理能力体系建设之路
- 1.4 专精特新数字化管理能力建设全景图

### 02 多梯度专精特新企业数字化管理建设分析

- 2.1 创新型中小企业管理体系建设情况
- 2.2 专精特新中小企业管理体系建设情况
- 2.3 专精特新小巨人管理体系建设情况
- 2.4 协同互联实现专精特新企业价值成长

### 03 专精特新企业数字化管理建设方法和案例

- 3.1 专精特新企业成长管理方法、路径和工具
- 3.2 专精特新企业最佳伙伴选型评价
- 3.3 专精特新企业管理成功案例解析

### 04 专精特新企业数字化管理建设未来趋势洞察

- 4.1 数字化转型趋势下专精特新企业管理新趋势
- 4.2 数字化转型下的专精特新企业管理服务商发展新趋势

# 专精特新企业数字化管理建设之路

本章对专精特新企业进行了简要的介绍，分梯度、分阶段阐述了专精特新企业发展过程中面临的重要管理问题。不同层次企业面对不同的管理特点，其对于管理建设目标与建设场景的选择自然不同。对此，本章将引出专精特新主要阶段的建设目标与场景，连接起来形成专精特新管理体系建设之路。





1.1 专精特新企业发展阶段与特点

“专精特新”概念最早出现于2011年9月工信部发布的《“十二五”中小企业成长规划》，规划提出“要将‘专精特新’发展方向作为中小企业转型升级、转变发展方式的重要途径”，即专业化、精细化、特色化和新颖化。

2013年7月，工信部再发文《关于促进中小企业专精特新发展的指导意见》，进一步将“专精特新”作为中小企业的引导发展方向，继续加强对“专精特新”中小企业的培育和支持。

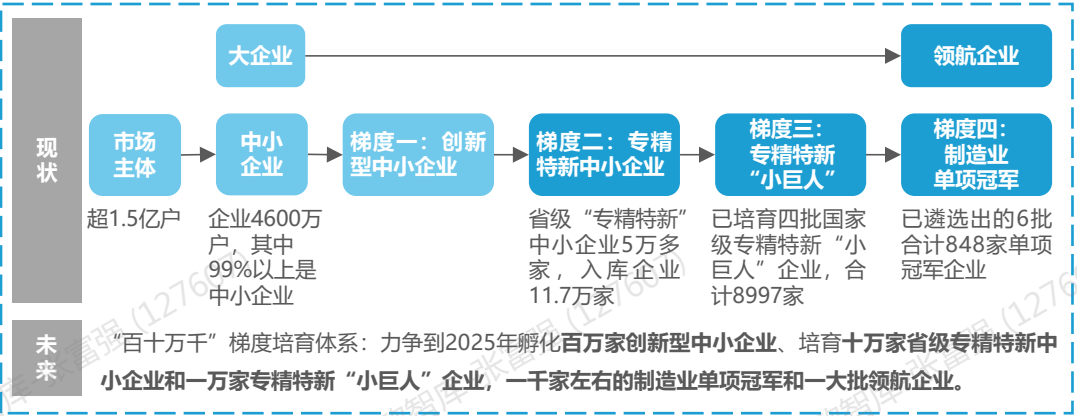
亿欧智库：“专精特新”的具体含义

	《“十二五”中小企业成长规划》	《关于促进中小企业“专精特新”发展的指导意见》
“专”	支持中小企业 <b>专业化发展</b> ，培育为 <b>大企业</b> 和 <b>龙头企业</b> 配套的 <b>生产关键零部件、元器件</b> 的骨干型中小企业。	引导中小企业 <b>专注核心业务</b> ，提高专业化生产、服务和协作配套的能力，为 <b>大企业、大项目和产业链</b> 提供 <b>零部件、元器件、配套产品和配套服务</b> 。
“精”	支持中小企业 <b>精细化发展</b> ，用高、精、尖产品和服务赢得市场。鼓励中小企业走 <b>差异化</b> 成长道路，赢得市场竞争优势。	引导中小企业 <b>精细化生产、精细化管理、精细化服务</b> ，以美誉度高、性价比好、品质精良的产品和服务在细分市场中占据优势。
“特”	支持中小企业 <b>特色化发展</b> ，大力发展地方特色产业，形成自己的 <b>特色产品、特色服务</b> 等。	引导中小企业 <b>利用特色资源</b> ，弘扬传统技艺和地域文化，采用独特工艺、技术、配方或原料，研制生产具有地方或企业特色的产品。
“新”	支持中小企业 <b>新颖化发展</b> ，通过技术创新、工艺创新、功能创新，实现 <b>产品和服务创新</b> ，以“新”取胜，提高核心竞争力。	引导中小企业开展 <b>技术创新、管理创新和商业模式创新</b> ，培育新的增长点，形成新的竞争优势。

2021年7月，六部委印发《关于加快培育发展制造业优质企业的指导意见》，提出分类制定完善遴选标准，这一文件明确了“**专精特新企业→小巨人企业→单项冠军企业→领航企业**”这一梯度培育结构。

2022年6月1日，工信部发布《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，从全国的层面统一了梯度认证，将优质中小企业分为**创新型中小企业、专精特新中小企业和专精特新“小巨人”**三大层次。

亿欧智库：“专精特新”梯度培育体系

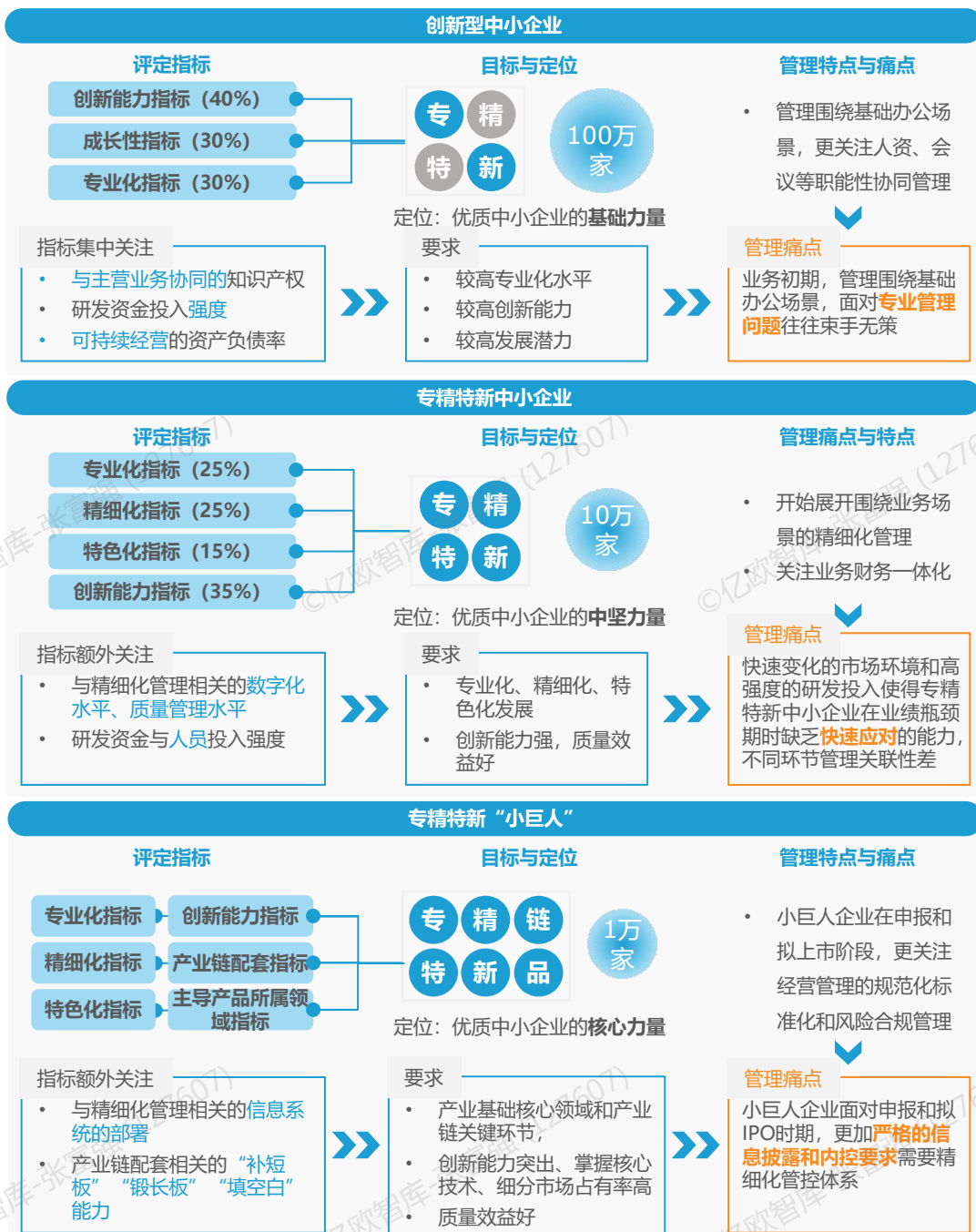


来源：工信部，政府网站，亿欧智库

## 1.2 专精特新企业各梯度管理核心痛点

根据2022年6月1日，工信部发布的《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，将优质中小企业分为创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业三个层次，三者相互衔接、共同构成梯度培育体系。

### 亿欧智库：创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”认定指标关注点和管理特点与痛点



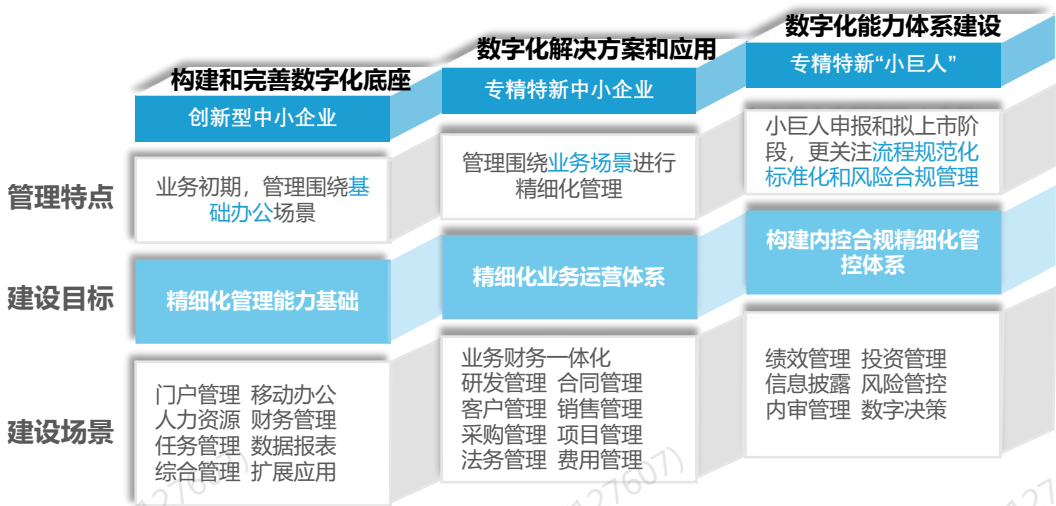
来源：《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，亿欧智库

1.3 专精特新管理能力体系建设之路

从协同管理的发展到内控内审的健全

伴随着优质中小企业三个层次和培育体系的明确，不同层次企业面对不同的管理特点会进行相应地建设目标和建设场景选择，连接起来形成专精特新管理体系建设之路。

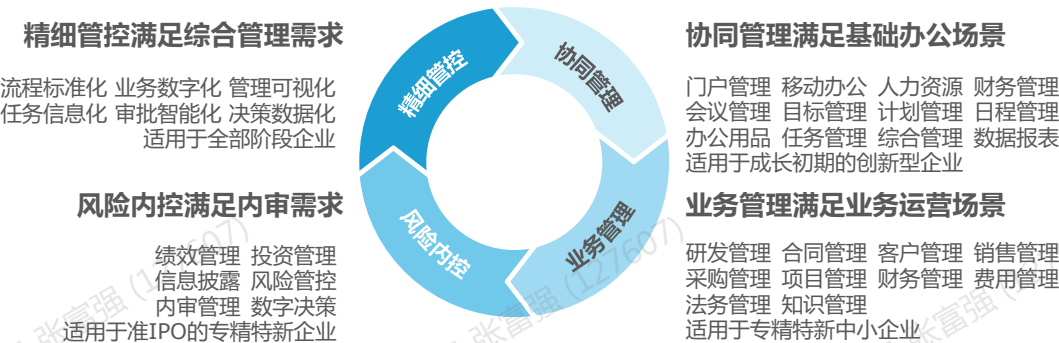
亿欧智库：专精特新管理体系建设之路



例如，对于创新型中小企业，业务初期，更多地管理需求是围绕基础办公需求，同时需要建设好数字化能力基础，为后期的数字化建设打下良好基础。

但发展至专精特新“小巨人”企业时，因已经进入产业链配套角色，辅以外在融资环境的支持，在这一层次下，对于内控管理和信息披露合规的需求更为紧迫，构建内控合规精细化管控体系是首要任务。从协同管理到内控内审的管理体系建设之路，是能够满足不同中小企业层次，剖析主要需求，满足管理痛点和企业全面管理需求的建设道路。

亿欧智库：专精特新管理体系满足全面管理需求



来源：《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，亿欧智库

1.4 专精特新数字化管理能力建设全景图

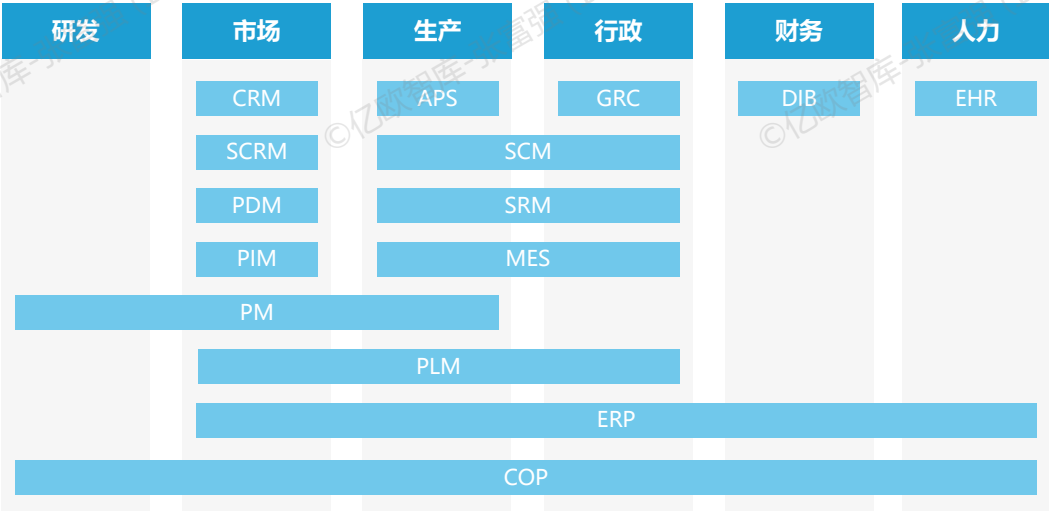
亿欧智库将专精特新企业管理环节分为研发、市场、生产、行政、财务、人力管理，在拆解出各环节的重点管理模块后，对能够满足各能力的数字化工具进行了盘点。最终发现，协同运营平台为覆盖环节最全面的数字化工具，各环节的数字化管理能力建设都可以基于协同运营平台进行。

环节	业务能力	C R M	S C R M	P I M	C O P *	S C M	S R M	M E S	E R P	E H R	D I B	P L M	P D M	G R C	A P S
市场	客户管理														
	销售项目管理														
	产品管理														
	合作单位管理														
生产	生产项目管理														
	汇款管理														
	进度管理														
	生产管理														
	安全管理														
	外委管理														
研发	研发项目管理														
行政	计划过程管理														
	风控管理														
	采购管理														
	资产管理														
	合同管理														
财务	资金、成本、税务、 会计、固定资产、 投融资管理														
人力	招聘、人事、薪酬、 培训														
	工时绩效														

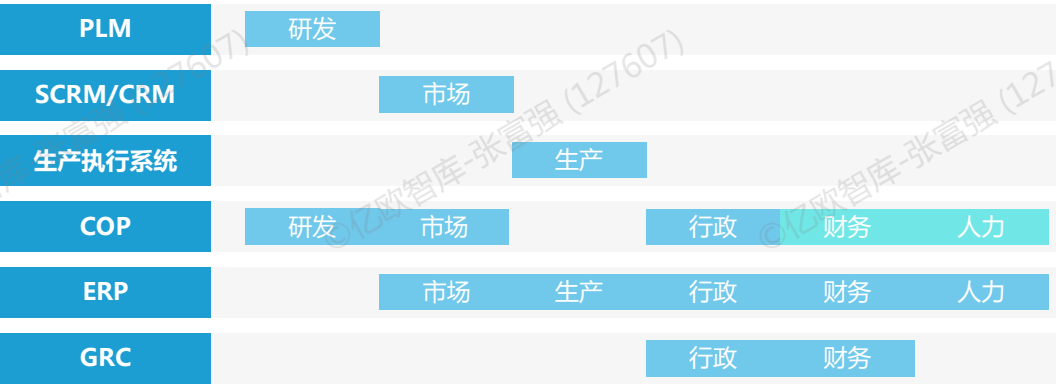
\*COP: 协同运营平台 (Collaborative Operation Platform)，基于“以人中心”的管理思想，本质上是新型的IT架构与敏捷的运营体系相融合的数字化基础设施，以协同和数据等联通企业内外部业务、人员、运营等，帮助企业打造高绩效组织，提升运营效率，进而释放生产力。后文中COP均指协同运营平台。来源：专家访谈，亿欧智库



1.4 专精特新数字化管理能力建设全景图



数字化管理解决方案=PLM+SCRM/CRM+生产执行系统+ERP+COP+GRC作为贯穿管理生命周期的系统。



解决方案中**PLM、SCRM/CRM、生产执行系统、GRC为单环节的系统**，分别专精于研发（项目管理）、市场营销与客户管理、生产管理、风控管理环节。

ERP、协同运营平台（COP）的覆盖环节重复，但两者存在明显区别：

- ERP作为业务管理系统，主要负责内部资源整合调配与业务管理，主要针对生产型企业，能够实现供应链的集成，有较强的处理原材料等实物的数据性资料的能力。
- 协同运营平台作为运营管理系统，主要负责事务性流程，体现在人员和流程的协作上，在运营管理上是无可替代的，拥有企业级财务、人力管理的能力，提供轻量级服务；因其**更体现各模块与业务的融合**，对于工厂级或计算逻辑较重的财务、人力模块有所缺失。

此外，协同运营平台可以作为管理工具平台化的入口，既能够提供接口，成为集成其他管理工具的平台，又能在协同办公平台上开发风控管理、客户关系管理、研发管理等模块。

来源：专家访谈，亿欧智库

# 多梯度专精特新企业数字化管理建设分析

根据创新型中小企业建设精细化管理能力、专精特新中小企业建立精细化业务运营体系、专精特新小巨人构建内控内审体系的建设目标，已经专精特新企业数字化管理能力全景图，本章将对创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新小巨人在完成建设目标时存在的管理痛点进行详细的剖析，对应其痛点寻找关键管控部分，并寻找最有效的解决方案。



2.1 创新型中小企业管理体系建设情况

创新型中小企业通常以技术为底座、以推进业务为关键目标，普遍在面对专业管理问题上束手无策。总体来看，创新型中小企业在组织运营上“一言堂”现象明显，同时伴随着管理体系不完善、管理体系不适配、抗风险能力低等核心痛点。

01 企业以技术见长，管理手段逊色

创新型中小企业创始人多半为技术/创新型人才，精于技术疏于管理，存在较多管理隐患。随着企业规模的扩张，这些弊病将一点点浮现出来。

管理体系不完善、不适配 02

关键管理流程不能有效支撑企业战略目标，将造成无法可依，执行力低下等问题。部分企业管理体系虽覆盖全面，但设计的合理性欠佳，导致控制活动执行力不足。

03 抗风险能力低

因为企业发展速度快，容易出现管理脱节，各部门也很难及时发挥专业优势，人员调配上也捉襟见肘，可能会因为错误的决策而造成较大的风险。

数字化转型概念认识片面，缺少数字化手段辅助管理 04

创新中小企业对于业务流程和运营管理的数字化衔接意识比较薄弱。ERP投入少，很少有企业实现了业务流程和财务数字化的衔接。

创新型中小企业需建立数字化转型意识，单点、碎片化部署数字化工具

	管理需求	管理模块		管理系统
研发	单点化研发管理，管理核心在于研发进度可视化	工艺流程规划 研发过程管理	项目管理	COP/PLM
市场	重审批轻逻辑，以记录为主成交与合作为主	销售管理 合作单位管理	客群分析	COP/CRM /SRM
行政	准时供应，成本节约	采购管理		COP
生产	自动作业、流程管控、数字排产	生产计划管理	生产进度管理	ERP/MES
财务	成本控制	收入管理 预算管理	成本管理	COP/ERP
人力	招聘企业，发对工资	人事管理 招聘管理	薪酬管理	COP

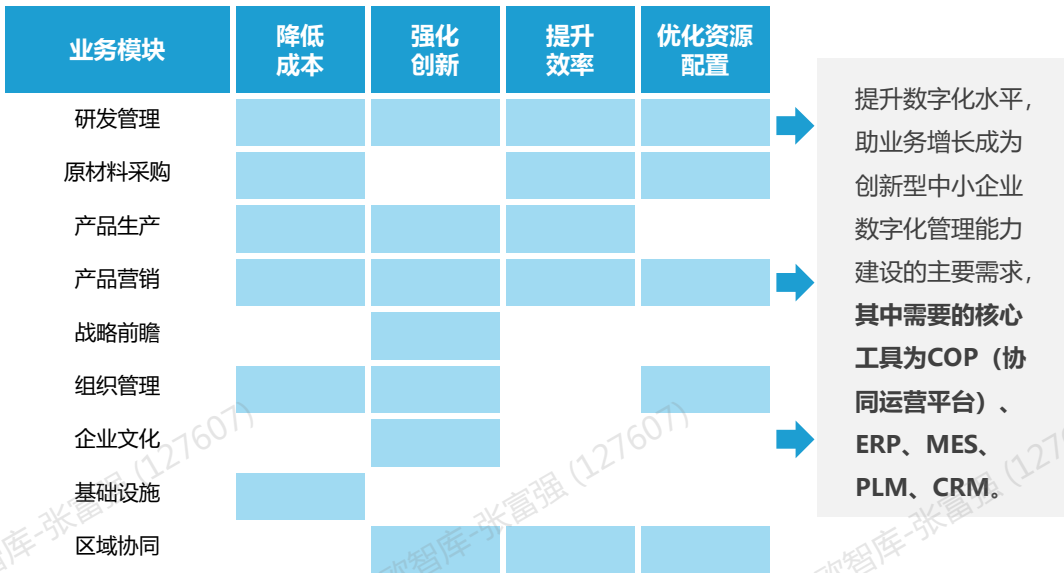
来源：公开资料，亿欧智库

2.1 创新型中小企业管理体系建设情况

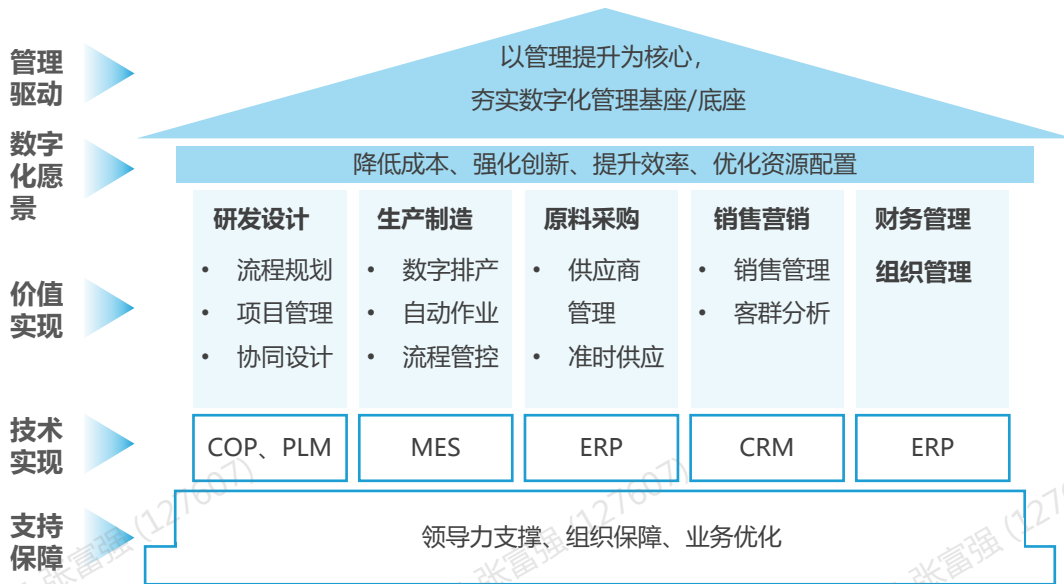
创新型中小企业数字化管理建设中的问题点与解决方案

创新型中小企业在数字化建设上优先考虑成本与创新，有限覆盖核心业务，等到营收、利润规模达到一定规模是再向集成化发展。现阶段创新型中小企业的数字化转型目标是提升效率与优化资源配置。

从业务模块上看，创新型中小企业在数字化建设上以赋能现有业务为核心抓手，战略、文化与基础设施相对落后。



亿欧智库：创新型中小企业在数字化管理蓝图



来源：腾讯，亿欧智库

2.2 专精特新中小企业管理体系建设情况

专精特新中小企业虽然已经通过自身发展度过了创新型中小企业的阶段，但专业化、精细化、特色化和新颖化的进一步发展过程和要求中，仍然面临诸多痛点：

01 管理认知和能力不足带来的管理风险

专精特新中小企业面向全国市场经营过程中需要业务管理系统支撑业务的发展，因此面临精细化发展的高要求。但过往中小企业不过多关注精细化管理以及对于管理的认知不足，都会带来管理的风险。对于管理的片面认知甚至有时会造成企业消亡，丧失市场竞争力的严峻后果。

研发、业务同财务的协同性不足带来的资金风险

02

研发如何同业务、财务进行协同，能够使得在高效利用资金的情况下开展研发和业务拓展，同时利用实时的财务数据推动业务发展，是专精特新企业面临的发展痛点。

在创新型中小企业阶段进一步拓展模块：面临碎片化的数字化建设，需要集成、协同的管理思想

通过梳理专精特新中小企业的管理需求、对应管理模块与系统，我们发现在管理能力建设过程中，问题点可以通过不同系统间的联通对接进行梳理和解决。

	管理需求	管理模块		管理系统
研发	进入专精特新中小企业后，研发高效性成为研发管理的核心。	工艺流程规划 研发过程管理	研发项目管理 研发成果管理	PLM+PM/COP
市场	订单驱动下，专精特新中小企业对客户和销售管理的要求不断提升。	销售管理 合作单位管理	客群分析 客户管理	CRM/COP
行政	存在优化审批流程与提高易用性的需求。	采购管理	资产管理	COP
生产	生产始终是专精特新中小企业管理的核心，需要实现两大系统的对接。	生产计划管理	生产进度管理	ERP+MES
财务	首先实现审批流程的标准化，其次财务管理与业务管理的联通，即业财一体化。	收入管理 财税管理 资金管理	预算管理 成本管理	COP
人力	绩效、薪酬等与协同平台系统的对接，使其成为日常办公的入口。	招聘管理 薪酬管理	人事管理 绩效管理	COP+EHR

来源：公开资料，亿欧智库



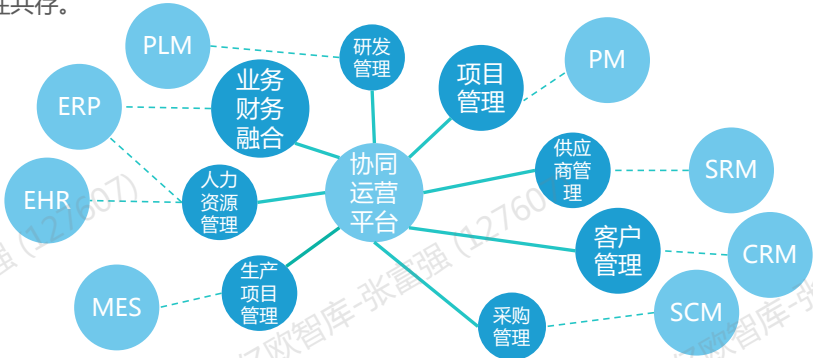
2.2 专精特新中小企业管理体系建设情况

专精特新中小企业数字化管理建设中的问题点与解决方案



亿欧智库：专精特新中小企业数字化管理架构

构建以协同运营平台为中心，集成各管理系统的数字化管理能力架构，使数字化管理能力建设的延展性、关联性共存。



来源：公开资料，亿欧智库

2.3 专精特新小巨人管理体系建设情况

专精特新小巨人在专精特新中小企业的基础上已建立精细化业务运营体系，但根据其发展阶段，仍然面临诸多痛点：

01 不符合对上市公司的财务要求

财务制度不健全，会计信息失真严重，存在财务管理不规范，无法控制财务风险的情况。如以自我交易、与客户或供应商私下交易、虚假做账、压低员工薪金等方法实现利润、收入的虚假增长等问题，将影响后期企业成长、上市等进程。

上市基础管理薄弱 02

企业上市过程需要耗费大量时间、精力和成本，但许多企业却未做好充分准备，常常因为缺乏顶层设计，未能安排好IPO整体推进计划。加上企业内部信息孤岛现象严重，CRM、生产系统、财务系统各自独立不连通，达不到内控合规要求，以及内部各种问题被迫终止，导致重大损失。

03 风险管控能力较差

从目前看来，大多数企业以基础审计为中心进行内部控制的，只注重事中和事后的控制，而缺乏有效的风险预警机制，无法对经营风险和财务风险做好事前的风险预测及管控。企业在一些决策中带有盲目的主观意识，并未建立规范的风险管理机制用于事前的风险分析和风险控制。

小巨人阶段需要数字化管理的能力的健全，以最高效的方式实现信息的“串联”，控风险，助决策

	管理需求	管理模块			管理系统
研发	研发管理、项目管理与成本控制、工时管理的关联；分析历史数据，支持新业务、新产品的研发决策	工艺流程规划 研发过程管理	研发项目管理 研发成果管理	研发数据应用	COP/PM
市场	根据清晰的用户画像选择客户	销售管理 合作单位管理	客群分析 客户管理		CRM/SCRM
行政	对于灵活性、效率有较高要求，需要轻量化、社交型工具进行内部管理；需要多个系统互联互通，打破数据孤岛，挖掘数据价值	资产管理 风控管理	从采购到汇款管理 从合同到收款管理		COP/GRC
生产	关键节点的管控脱离人工，实现自动化；在生产和研发环节上存在无法自动化的流程	生产计划管理 生产项目管理	进度管理 安全管理	外委管理	ERP+MES+S CM
财务	注重风险管控，尤其是内控合规公司财务指标的提升、报表的完善与财务风险管理	收入管理 财税管理	预算管理 成本管理	资金管理 投融资管理	ERP/COP
人力	项目工时、绩效的关联与管理	招聘管理 薪酬管理	人事管理 绩效管理	培训管理 文化管理	EHR/COP

来源：公开资料，亿欧智库

2.3 专精特新小巨人管理体系建设情况

专精特新小巨人数字化管理建设中的问题点与解决方案

专精特新小巨人企业的多个数字化管理系统收集到了大量数据，但如何将海量历史数据变为有效数据，进行有效的价值挖掘，分析应用，支持企业的管理决策，成为了目前的问题。目前的系统仅存在简单数据分析与可视化的功能。

4

从数字化到数智化

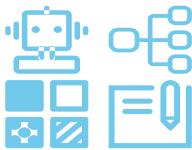
目前大部分数字化管理系统的定制化效率低，团队多为外包，服务有待提高；并且基于专精特新企业的特殊性，定制化要求高、需求多，企业更需要一个能够模块自主开发的平台化系统。

定制自开发需求

1

高效率的数字化管理

专精特新小巨人企业面临上市与规模扩张，需要更为高效的管理服务。目前存在多个管理系统，系统间存在不能互联互通、不能有效集成全部功能的问题，形成了信息孤岛，处理业务的效率有待提升。



内控内审

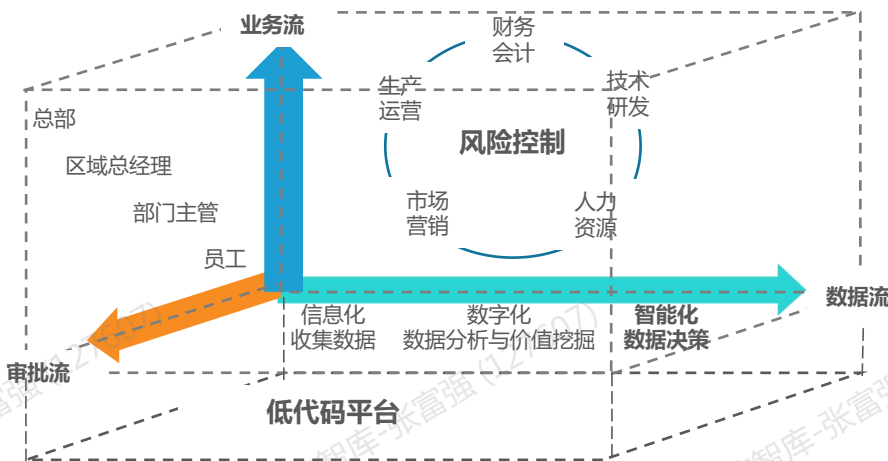
2

专精特新小巨人企业面临上市需求，但大部分缺少内部控制意识与制度，没有建立一个从计划、执行到控制、监督的整体框架，只重视内部控制的制定，而不重视具体的监控具体的实施情况，更没有根据执行的差异对计划进行有关的调整。

3

专精特新小巨人数字化管理建设需要**多系统集成+风险管控+低代码平台+智能数据分析**。**协同运营平台**可以作为**集成内控内审等功能**的入口，如对于资产管理、收付款全流程的管理进行风险关键点的设置，并设置预警等方式；同时成为集成ERP、CRM等多系统的入口，简化流程，并实现数据的统一调用、分析与价值挖掘。此外，各系统需要低代码平台，帮助专精特新小巨人实现模块自主开发，或提升定制化服务的效率与质量。

亿欧智库：专精特新小巨人数字化管理能力建设



来源：公开资料，亿欧智库

2.4 协同互联实现专精特新企业价值成长

亿欧智库：专精特新企业发展问题		
创新型中小企业	<div><div></div><div>系统使用管理工具</div><div>不使用管理工具或使用免费工具</div></div>	创新型企业中的数字化管理能力建设普遍依靠如 <b>钉钉</b> 、 <b>飞书</b> 等轻量级协同办公工具，并多为免费使用，覆盖考勤、移动审批、智能人事等模块。
专精特新中小企业	<div><div></div><div>系统使用管理工具</div><div>不使用管理工具或使用免费工具</div></div> <div><div></div><div>业财融合衔接</div><div>业财不融合</div></div>	<p>随着订单量的增长与团队的扩招，专精特新企业逐步系统性使用管理工具，升级协同运营平台，覆盖移动办公、人事、财务、研发管理等版块；部署ERP、CRM等系统。</p> <p>但当前企业因系统较多无法有效集成，存在业务与财务融合不畅的问题，少数企业能够实现业务流程与财务数字化衔接。</p>
专精特新小巨人	<div><div></div><div>系统使用管理工具</div><div>不使用管理工具或使用免费工具</div></div> <div><div></div><div>业财融合衔接</div><div>业财不融合</div></div> <div><div></div><div>重视风险管控</div><div>不重视风险管控</div></div>	<p>专精特新小巨人企业的管理工具使用情况较为理想，大多数企业系统地使用了系统运营平台、生产型系统、财务软件等，并以系统运营链接多个系统。</p> <p>实现业务流程与财务数字化衔接的意识要明显强于中小企业，但多为科技服务型企并将业财融合在一个平台上完成；生产制造型企业的因财务、业务的复杂性，无法达到完整、有效的融合。上市的小巨人企业重视风险管控。</p>

专精特新企业从创新型中小企业到小巨人甚至到单项冠军/上市企业，其数字化管理建设始于协同管理，依赖于协同运营平台，协同运营平台系统的精进与协同管理理念的发展能够有效解决以上各阶段发展的问题。

来源：公开资料，亿欧数据，亿欧智库

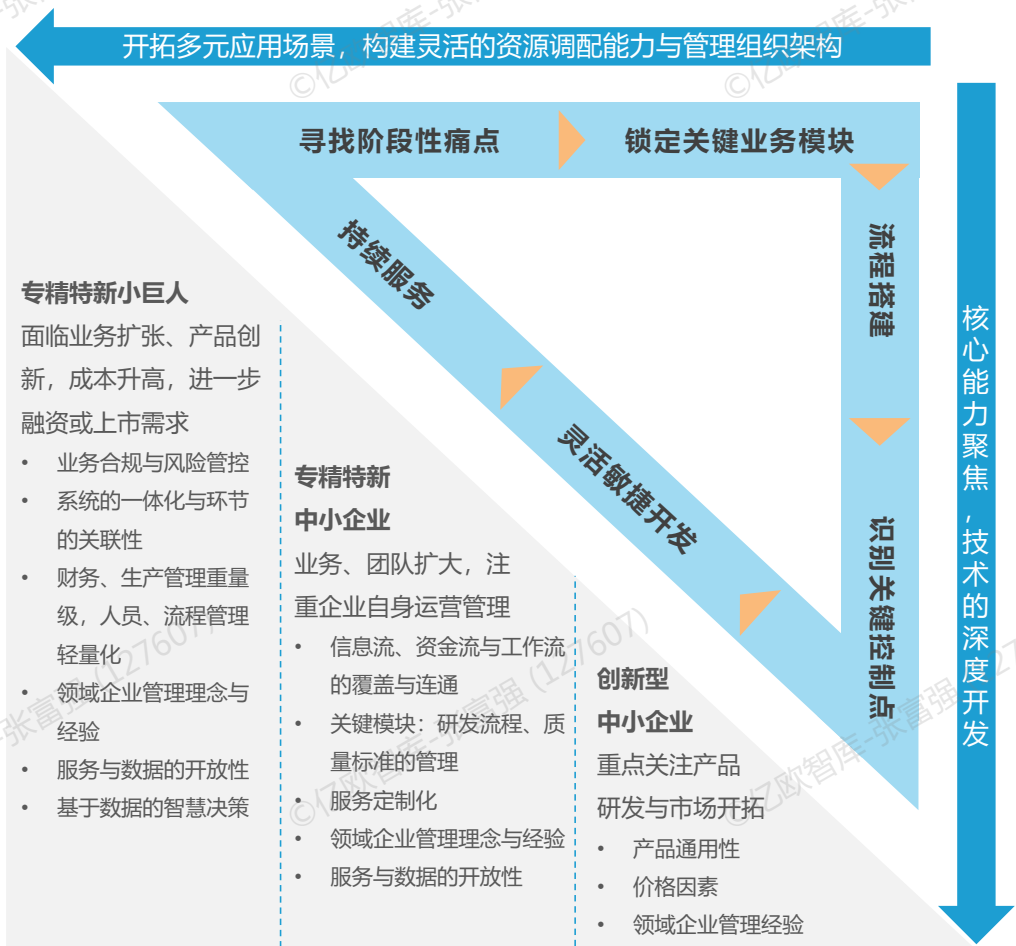
## 专精特新企业数字化管理建设方法和案例

本章基于专精特新企业数字化管理能力建设分析，对专精特新企业的管理路径进行归纳总结。建立指标体系，对提供从组织协同到资源配置再到风险控制的解决方案的供应商进行展示，最后对数字化管理能力建设的最佳企业实践案例进行展示。



### 3.1 专精特新企业成长管理方法、路径和工具

亿欧智库：专精特新企业数字化管理战略与路径



基于专精特新企业“T型战略”，亿欧提出“专精特新企业横向聚焦技术能力，纵向开拓多元化场景，根据横纵向发展情况，建设组织协同、资源配置、风险管控的管理能力”的战略。

基于专精特新企业的技术研发与市场开拓的不同阶段，专精特新企业管理需求不同：

- 创新型中小企业**注重服务与产品的落地与市场的开拓**，初期团队规模小，人工饱和度高，产品或服务依靠订单量生产，研发成本占比较高。整体管理信息相对简单，追求主流、通用、操作简单、物美价廉的工具。
- 随着产品与服务销量、团队人数呈一定规模，市场占有率的增长伴随着技术创新需求、企业运营成本的高速增长，产研管理、内部运营管理成为重点。**管理追求全面，信息流、资金流与业务流的全面覆盖，存在精准解决企业管理痛点的方法与经验，为谋求后续扩张服务的兼容性与数据的开放性也成为重点。**
- 提高市占率后企业向着**创新业务高投入、高回报的方向进发**，同时面临高风险。管理在中小基础上更追求高效、连通及合规。

结合专精特新企业的管理需求特点，亿欧提炼出作为赋能者的伙伴为专精特新企业提供管理服务的路径：**寻找阶段性痛点->锁定关键业务模块->搭建与优化流程->识别关键控制点->灵活敏捷开发->持续服务。**

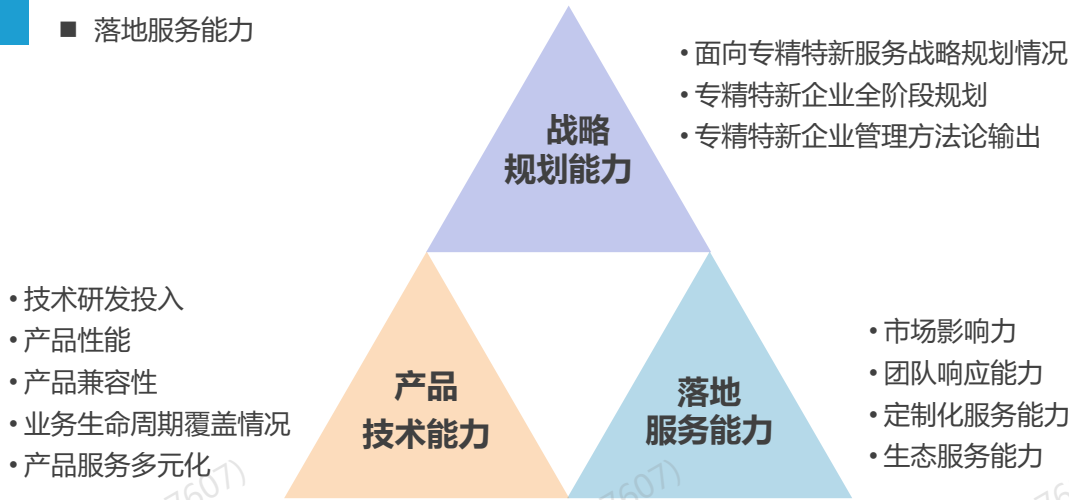
来源：公开资料，专家访谈，亿欧智库

专精特新领域服务商选型模型

专精特新企业管理数字化平台合作伙伴选型指标共12个，主要从3个维度评价服务商的整体能力，维度分别为

- 战略规划能力
- 产品技术能力
- 落地服务能力

亿欧智库：专精特新领域服务商选型模型



专精特新领域管理解决方案所需的能力集合

组织协同	轻量化	模块可自主开发	资源配置
	易用性	数据的开放性	
风险控制	高效率	功能覆盖全面	易用性
	通用性	与其他系统的集成性	高效率
	性价比高	先进的管理思想与经验	先进的管理思想与经验
			业务流程的精简化
			数据分析能力
			模块可自主开发
			与其他系统的集成性
			不同领域专业知识的掌握

来源：公开资料，专家访谈，亿欧智库

### 3.2 专精特新企业最佳伙伴选型评价

#### 专精特新企业数字化管理服务商图谱

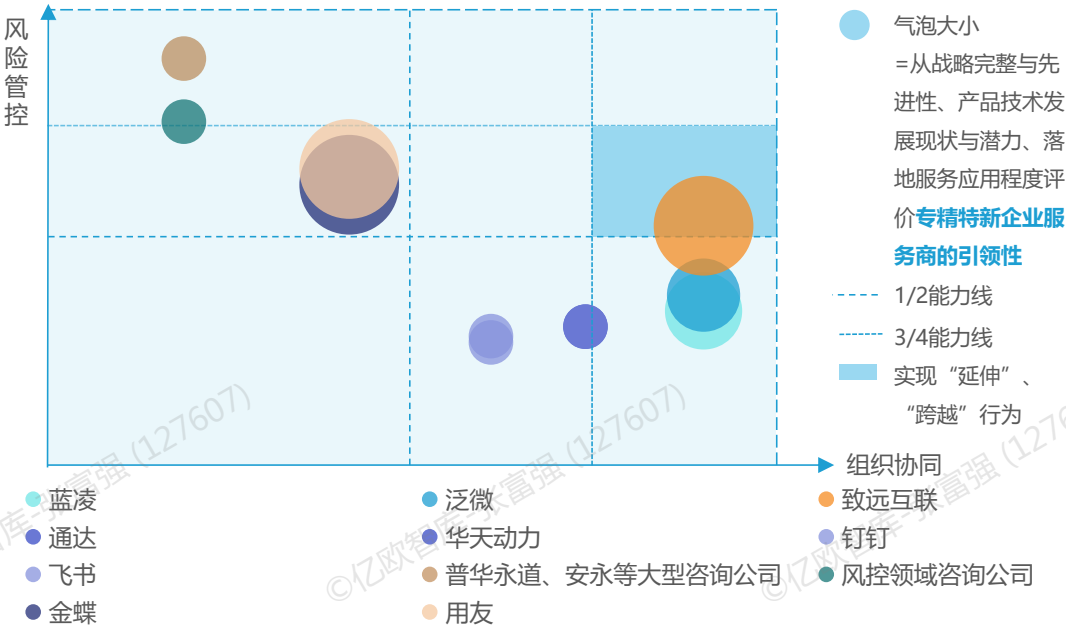


#### 专精特新企业管理服务商的“引领”与“延伸”、“跨越”行为

服务于以专业技术见长的专精特新企业，服务商自身也需要有卓越的技术。从专精特新企业服务商的选型模型上看，需要战略规划完整/先进，产品技术一流，落地应用完善的企业引领同行业步入领域，成为迈向优秀服务商行列的引领者。在成为自身领域的佼佼者后，部分服务商依靠其现有技术与平台做延伸，跨越业务壁垒，迈入新的领域，成为先行者。

例如，协同运营领域的龙头之一**致远互联本身在协同管理行业中，优先部署并完善针对专精特新企业的战略，依靠其20余年积累的技术与平台、渠道与友好的落地服务，提供了完整的解决方案**，成为了行业的引领者。**在其精细化运营管理平台的基础上，致远互联向企业内控合规服务延伸、跨越**，形成协同+内控合规的解决方案，丰富自身数字化管理服务能力、多行业竞争力，成为融合专精特新领域协同服务与内控合规服务的先行者。

亿欧智库：专精特新领域服务商多能力评估模型



### 3.3 专精特新企业管理成功案例解析：致远互联助力黄山胶囊建数字化协同运营管理能力



黄山胶囊创建于1989年，是一家专业生产空心胶囊和肠溶空心胶囊的大型胶囊生产制造商。2016年10月25日，黄山胶囊成功在深交所中小板上市，成为国内第一家以空心胶囊为主营业务的上市企业。

黄山胶囊使用致远互联COP协同运营管理工具，使处方工艺评审效率提高43.75%，在营销内勤、人力资源、仓库管理、质量部文件管理等方面的成本也都有所降低。

寻找企业阶段性痛点

锁定关键业务模块

关键业务模块与流程搭建

灵活敏捷开发



传统方法处理信息导致信息孤岛

公司所有的客户数据都是纸质记录，数据如何有效利用起来，挖掘价值，成为重要问题。



外出人员办公效率低

CRM不支持移动办公，所以当业务人员在外出、出差过程中，办公效率非常低。



跨部门工作效率低

胶囊行业属于定制行业，企业在收到客户订单后，牵扯到营销、生产、研发、质量等众多部门，无协同系统辅助，工作效率低下，影响后期交付。

需要工具对审批流程进行线上化处理，同时与ERP等业务系统进行集成，满足客户管理、人事管理等定制化需求。

通过致远互联协同运营平台COP完成了信息门户、电子审批、用车管理、知识管理等基础协同功能，同时打造CRM管理、HR管理、采购管理、预算管理、设备管理、质量管理、合同管理、项目管理八大业务模块。



HR管理

以“一员一档”为理念，围绕员工入职、升职、调岗、薪酬、离职、退休等事件进行自动归档，同时针对员工合同到期等重要信息也可以及时提醒HR，方便人力资源部门进行统一管理。

CRM管理

围绕客户发生的一系列流程，包括售前、生产、售后等事件统一归档，形成“一客一档”所有信息清晰可见、方便追溯



利用COP协同运营平台的低代码定制化能力，快速搭建八大业务模块及更多新模块。

来源：公开资料，亿欧智库

### 3.3 专精特新企业管理成功案例解析：致远互联助力依文服饰以技术重构人、货、场，推进门店管理数智化发展



依文服饰股份有限公司成立于1994年，是北京市专精特新“小巨人”企业。依文服饰缔造了四大自主服装品牌，整合传统服装产业，打造高端服装企业的链接器，从一件衣服到一种服务，一直在致力于为消费者提供有温度、全场景的着装服务。

依文服饰部署致远互联协同运营平台，实现了企业内部高效管理，以及门店业务的低成本运营与管理。其中企业内部管理主要实现了BPM管理、考勤管理、知识管理以及人事管理；门店管理包括对直营门店、专柜和加盟门店的业务管控、生产调度、供应商、预算以及合同管理等。

寻找企业阶段性痛点

锁定关键业务模块

关键业务模块与流程搭建



**门店缺乏运营、监管和信息沟通平台**

企业对门店不能进行有效监管，经营情况无法及时有效汇报，无法提供有效经营数据对业务决策进行支撑；门店也无法及时获取公司的经营政策，协作效率一直无法提升。



**门店员工管理困难，无法保证服务质量**

门店分布在全国各地，工作人员众多，流动频繁。工作人员缺乏技能训练，工作易出差错，员工间协作不顺畅，无法形成合力，严重影响了门店的凝聚能力，以致业绩难以提升。



**缺少专家指导，如何进行信息化建设**

依文服饰曾经历盲目追求大而全，流程建设没有进行甄别，导致管理复杂而冗余的阶段；且对于协同作用、工具定位的认识不够深入，造成信息化推进困难。

**搭建办公端，连接专业应用；搭建门店管理体系，并将门店业务和供应链、进销存、财务、订单、电商、商品管理等核心业务应用进行集成链接。结合大数据技术，完成数字化转型。**

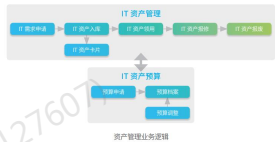
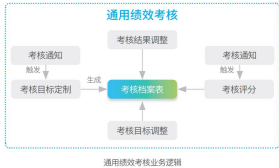


#### 门店管理

搭建了店面管理系统，从店铺建设、道具陈列、营销活动、礼品卡4个方面进行流程管理，形成从店铺选址评估开始至闭店的全过程管控；结合供应商管理、加盟店管理、订货会管理以及预算合同管理，全面覆盖门店管理。

#### 预算费控管理

采用流程引擎和移动工作门户，搭建了考勤管理与绩效考核应用。通过将考勤、排班以及绩效三者流程贯穿，每日考勤数据与排班数据会同步至绩效考核中，提供数据基础，全流程线上可视化的指标下达与互动测评也确保绩效考核公平公正。



#### 资产管理

建立 IT 资产管理并与预算关联，以便预算调整；通过资产卡片掌握 IT 资产现状，在线展现资产健康状况和支出情况的资产报表、资产年度费用报表等。

#### 合同管理

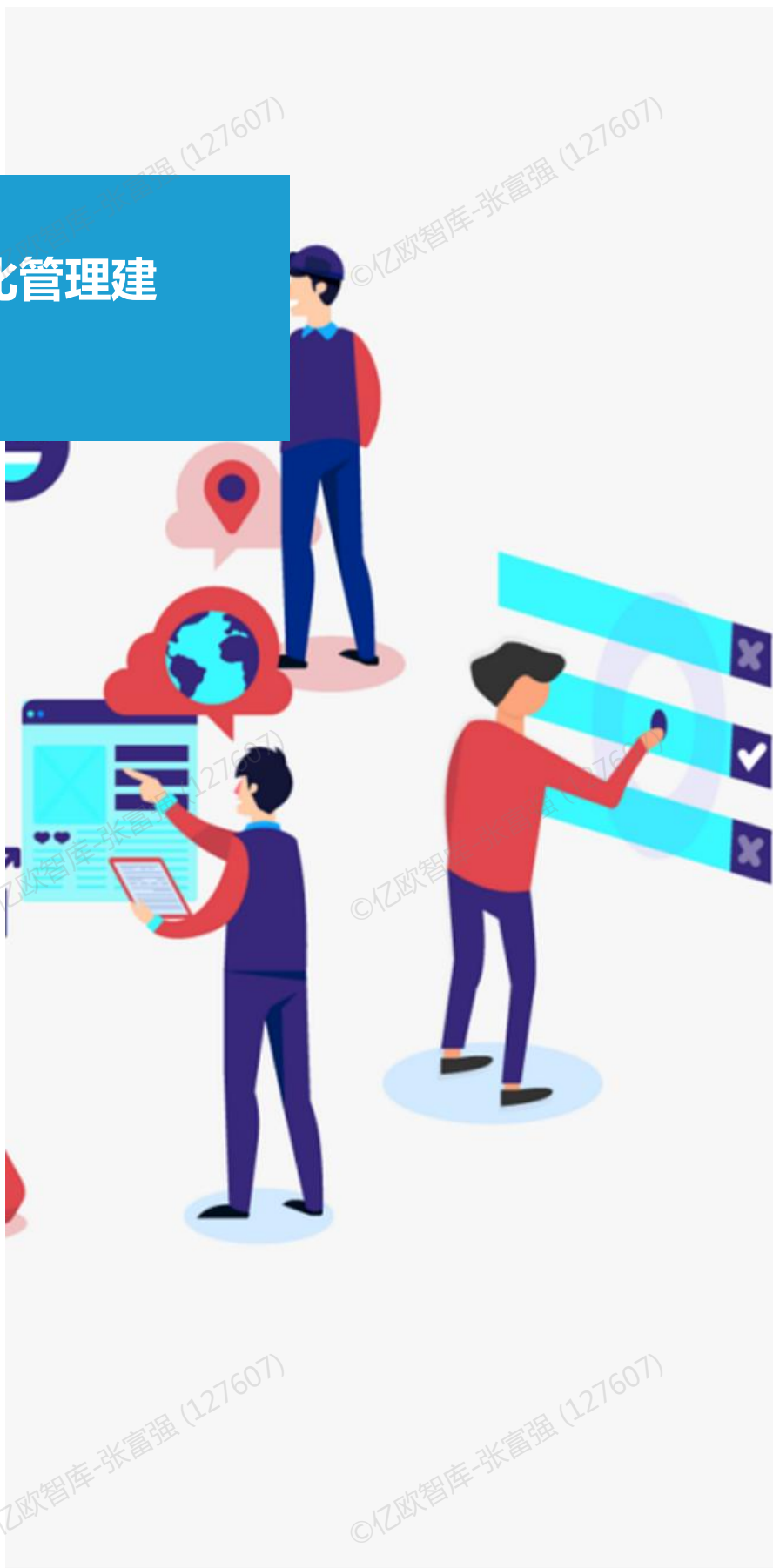
包括对销售合同和物资采购合同的全流程管理。当需要签订合同时，通过发起合同审批单进行审批。合同审批通过后形成合同档案，同时为下一步对接 ERP 系统传递相关数据提供基础。

来源：公开资料，亿欧智库



## 专精特新企业数字化管理建设未来趋势洞察

前三章对专精特新企业数字化管理能力建设如何、缺什么、怎么做进行了详尽的介绍，透过专精特新企业的现状与需求，可以窥探到专精特新企业及其服务商在数字化转型的洪流中的未来。



## 4.1 数字化转型趋势下专精特新企业管理新趋势

### 越来越多处于成长期的专精特新企业向IPO冲刺，数字化管理能力中“协同”与“风控”成为刚需

目前，专精特新企业上市的成长路径也逐渐清晰。以国家级“专精特新”企业为例，2019年至2021年，历年新增的专精特新上市公司依次为42家、91家、111家，增势明显；2022年2月，4762家国家级“专精特新”企业中已有303家上市；截至同年8月，4922家国家级“专精特新”企业中已有411家上市，359家企业挂牌，合计挂牌上市企业占比为16%。



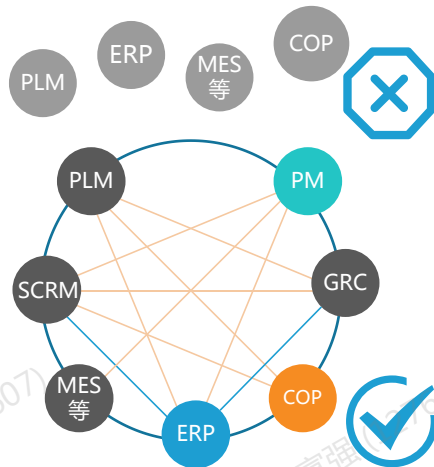
通过资本市场对这些企业进行扶持，可以解决长期以来存在的民营企业融资难题。未来，专精特新企业上市渠道势必持续拓展并优化，专精特新企业上市数量还有很大的增长空间。

专精特新企业的上市之路无法缺少数字化管理能力的建设，而数字化管理能力中，决定根基最先建设与范围最广的能力的为协同管理能力，而最难建设、决定企业能否抵御外界打击，持久发展的能力为风控能力。

### 单一的解决方案不能形成生态化并不是长久之路，需要与生态伙伴有结合，打组合拳

专精特新企业的数字化能力需要依靠大量数字化平台，而经过亿欧智库调研，目前市场上并无数字化解决方案覆盖较为全面的厂商，存在服务商可以提供多样化服务，如致远互联覆盖行政管理+风险管控（基于协同运营平台的内控），但多为垂直领域的服务商。不同系统的单一作战又会造成数据孤岛，无法联通、向数智化发展。因此，向多能发展的同时，注重生态化发展，和生态伙伴合作“打组合拳”，合作为企业提供一套完整的数字化管理解决方案将成为未来趋势。

PLM+SCRM/CRM+生产执行系统+ERP+COP+GRC  
作为贯穿管理生命周期的系统。



来源：公开资料，专家访谈，亿欧智库

专精特新企业管理走向平台化，协同运营平台将成为专精特新企业在健全数字化管理能力过程中需要的管理入口

专精特新企业将基于数字技术进行流程重构，开展组织变革，以实现企业平台化管理。在进行流程重构时**协同运营平台作为一个覆盖全部环节及大部分业务运营、管理审批流程的数字化工具，可以成为管理数字化的入口**，基于协同运营平台将拓展出更多数字化管理能力，如内控合规、生产资源配置。

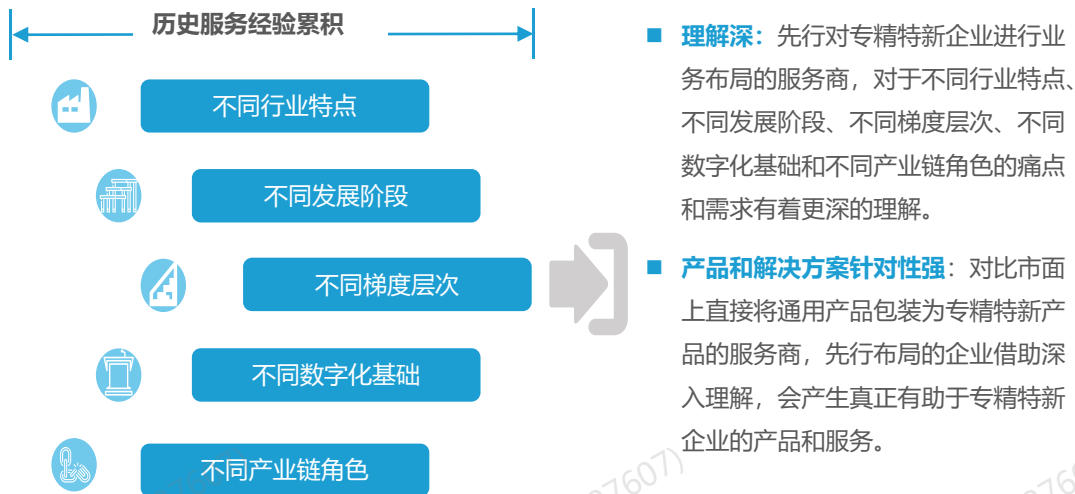
4.2 数字化转型趋势下的专精特新企业管理服务商发展新趋势

未来掌握先发优势的服务商将更有希望

目前，专门针对专精特新企业的产品和服务仍然较少，同时存在直接将通用产品包装为专精特新产品的现象。先行对专精特新领域布局的服务商，基于对历史客户案例的深刻了解，推出针对性强的产品和解决方案，能够更有效地吸引专精特新企业，先发优势作用即将凸显。

对于后发的服务与产品，需要具备数据迁移、服务广度与深度的极大优势，否则难以打破先发优势。

亿欧智库：凭借历史服务经验积累，服务商先发优势凸显

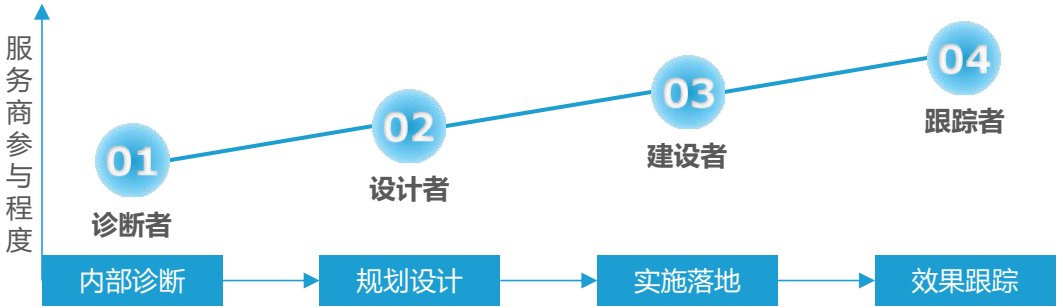


来源：公开资料，专家访谈，亿欧智库

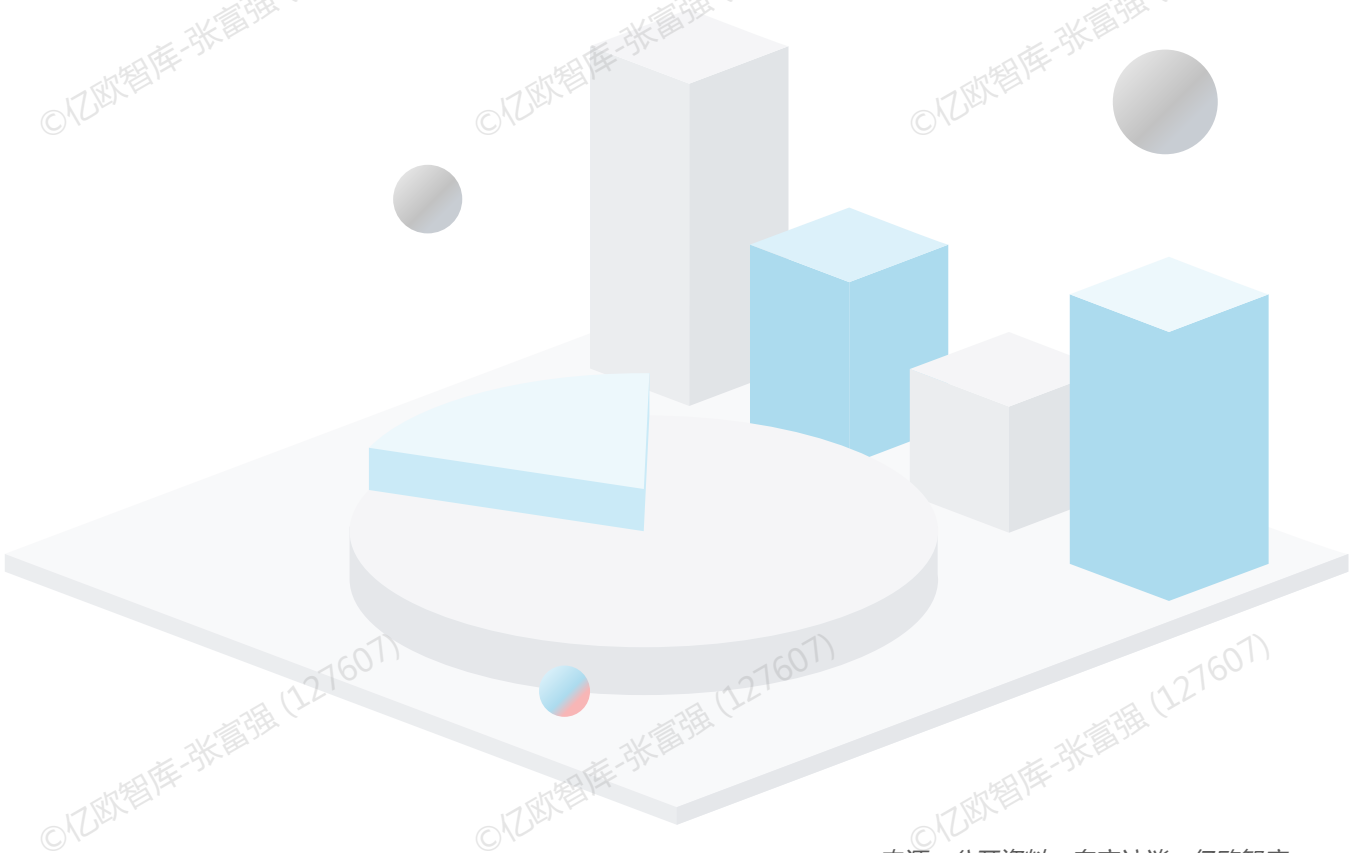
提供长链条、有深度的服务商方能致胜

**服务链条加长：**从原有的通用数字化系统（ERP、CRM等）和广泛业务解决方案（成本管理、合同管理、项目管理）拓展至企业合法合规、内部风险管控、舆情监测乃至上市辅导等方面，真正伴随专精特新企业成长全周期。

亿欧智库：服务商未来将不断提升服务深度



**服务深度加深：**服务商由原来的提供固定产品和系统，到形成“咨询+跟踪”的整体解决方案，不断提升参与度和拓展业务深度。在前期，为企业提供业务流程梳理服务，针对企业组织效率的有效提升目标，建立相关的工作执行效率体现与评估标准、业务协同信息传递规范、业务流程相应节点设置合理性评判规范等制度与体系。此外，在产品与系统建设落地后，通过持续的跟踪，以保障企业获得持续稳定的提升效果。



来源：公开资料，专家访谈，亿欧智库

# 后记

## APPENDIX

专精特新企业数量的飞速攀升昭示着其“种群”的庞大和光明的发展前景。在数字化转型的大时代背景下，“新种群”的数字化建设的成果如何意味着其是否能够跟上时代的步伐。企业数字化建设的本质是以数字化手段助力商业要素的有效联合，商业资源的有效配置，商业风险的有效管控。在拥有了服务各领域、各种体量企业的经验的服务商面前，有效把控三者并非难题，如何灵活地应用于专精特新领域，并形成更为突出的成果才是关键。洞悉本质需求、追求卓越技术与服务、融合一切力量，得窥门径。



## 团队介绍

亿欧智库 (EO Intelligence) 是亿欧旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕新科技、消费、大健康、汽车出行、产业/工业、金融、碳中和、元宇宙等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，具有丰富的从业经验。亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。同时，亿欧内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，能够为亿欧智库的研究和咨询提供强大支撑，使研究成果更具洞察性和落地性。

亿欧智库在众多研究领域拥有丰富经验，截至目前共参与行业及政府合作项目30余个，服务央企超30家、世界500强企业50余家，为超过100家中国民营500强企业提供服务，实现在各行业领军企业中近85%的覆盖率，在多领域的行业研究成果与资源积累等方面遥遥领先于其他国内机构。

## 报告作者



何少佳

亿欧智库分析师

Email:

heshaojia@iyiou.com



崔白洁

亿欧智库分析师

Email:

cuibaijie@iyiou.com



严方圆

亿欧智库分析师

Email:

yanfangyuan@iyiou.com

## 报告审核



王辉

亿欧智库副院长

Email:

wanghui@iyiou.com

## 版权声明

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的获取但不作任何保证。

本报告版权归亿欧智库所有，欢迎因研究需要引用本报告部分内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

## 关于我们

亿欧是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约设有分公司。亿欧立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（iyiou.com）、亿欧国际站（EqualOcean.com）、研究和咨询服务亿欧智库（EO Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EO Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EO Healthcare）和亿欧汽车（EO Auto）等。

基于对中国科技、产业和投资的深刻理解，同时凭借国际化视角和高度，亿欧为中外客户提供行业研究、投资分析、创新咨询、数据产品、品牌公关、国际化落地等服务。已经服务过的客户包括华为、英特尔、腾讯、百度、一汽解放、理想汽车、京东、微软、安顾集团、统信、中石油-昆仑数智、中电信息、东信集团等。

## 亿欧服务

基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

### 创业公司

亿欧旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

### 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

### 政府机构

针对政府类客户，亿欧提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

### 机构投资者

亿欧除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com