

内容目录

第一章 前言	4
第二章 2023-2028 年电缆保护产品市场前景及趋势预测	4
第一节 电缆保护产品行业监管情况及主要政策法规	5
一、行业主管部门和监管体制	5
二、行业主要政策及法律法规	6
第二节 我国电缆保护产品行业主要发展特征	8
一、行业特有的经营模式	8
二、行业的周期性、区域性和季节性特征	8
三、行业技术水平和技术特点	9
四、电缆保护行业主要进入壁垒	9
(1) 技术和人才壁垒	9
(2) 质量和品牌壁垒	10
(3) 资金和规模壁垒	10
第三节 中国电缆保护产品行业发展情况分析	10
一、电缆保护行业概况及前景	10
(1) 电缆保护管	11
(2) 电缆接头	12
(3) 电缆拖链	13
(4) 市场规模	13
(5) 电缆保护行业市场前景	14
二、下游市场	14
(1) 铁路市场需求	14
(2) 城市轨道交通市场需求	15
(3) 新能源汽车市场需求	16
(4) 电梯行业市场需求	17
(5) 其他行业市场需求	18
第四节 2022-2023 年我国电缆保护产品行业竞争格局分析	18
一、行业竞争格局	18
二、行业内主要企业	19
三、同行业可比公司比较情况	20
第五节 企业案例分析：上海文依电气股份有限公司	22
一、公司的竞争地位	22
二、公司的技术水平及特点	23
三、公司的主要竞争优势	23
四、公司的主要竞争劣势	26
第六节 2023-2028 年我国电缆保护产品行业发展前景及趋势预测	26
一、电气化和信息化带动行业发展	26
二、新材料和新工艺推动行业进步	26
三、行业加快整合及规模化发展	26
第七节 2023-2028 年我国电缆保护产品行业面临的机遇与挑战	27

一、国家产业政策支持	27
二、市场发展潜力巨大	27
三、质量标准尚未制定	27
四、原材料价格大幅波动	27
第三章 电缆保护产品企业可持续发展战略及建议	27
第一节 企业发展与企业可持续发展的关系	27
一、企业增长与企业发展的关系	28
二、企业发展与企业可持续发展的关系	28
三、企业可持续发展与企业可持续发展能力的关系	29
第二节 可持续发展战略的基本类型与选择	30
一、创新可持续发展战略	30
二、文化可持续发展战略	30
三、制度可持续发展战略	30
四、核心竞争力可持续发展战略	30
五、要素可持续发展战略	30
第三节 企业可持续发展战略核心内容	31
一、打造自身优势，获得发展动力	31
二、可持续发展战略中的决策竞争力	31
三、可持续发展战略中的员工竞争力	31
四、可持续发展战略中的组织竞争力	31
第四节 创新战略是企业可持续发展的动力以及必由之路	32
一、创新是可持续发展的根本保证	32
二、环境变化要求企业持续不断地创新	33
三、“创新”可使企业基业长青	33
四、自主创新是企业可持续发展的必由之路	34
五、创新战略是企业生存和可持续发展的基础	34
六、组织管理创新与技术创新缺一不可	36
七、技术创新是可持续发展的主要途径	36
第五节 2020-2025 年中国企业可持续发展战略	36
一、用可持续发展理念重塑公司发展战略	37
二、可持续发展理念深刻融入公司运营管理	37
三、参与公益项目实现业务运营和谐共同发展	37
四、推进透明度建设，获得市场的支持和认可	37
五、强化企业可持续发展沟通传播，提升品牌形象	38
六、全面风险管控是可持续发展的措施保障	38
第六节 科技创新型企业提升可持续发展能力的路径探析	38
一、影响科技创新型企业可持续发展能力的因素	38
（一）内部因素	38
（二）外部因素	39
二、基于财务角度科技创新型企业可持续发展能力的评价	39
（一）基于资产负债表端的评价——无息负债与有息负债的相对比重	39
（二）基于利润表端的评价	40
（三）基于现金流量表端的评价	41
三、科技创新型企业可持续发展存在的主要障碍	42

（一）支撑科技创新型企业可持续发展的基础研究过分薄弱	42
（二）缺乏与科技创新型企业可持续发展相关的法律体系和政策体系	42
（三）缺乏科技创新型企业可持续发展的文化环境与高端人才	42
（四）推进科技创新型企业可持续发展的科技创新资金的来源与投入严重不足	43
四、提升我国科技创新型企业可持续发展能力的对策	43
（一）以国家意志夯实基础研究，助力科技创新型企业的可持续发展	43
（二）完善科技创新的法律与政策体系，助力科技创新型企业的可持续发展	43
（三）建立容忍失败的文化环境，助力科技创新型企业的可持续发展	44
（四）高度重视高端人才引进和培养，助力科技创新型企业的可持续发展	44
（五）建立多渠道与多元化的科技创新投融资体系，助力科技创新型企业的可持续发展	44
第七节 科技公司可持续发展下财务战略探讨	45
一、可持续发展与财务战略相关概述	45
（一）可持续发展与财务战略的基本内涵	45
（二）可持续发展与财务战略之间的关系	45
二、科技类公司财务战略的影响因素与特点分析	46
（一）筹资战略	46
（二）投资战略	46
（三）股利分配战略	46
三、可持续发展理念下科技公司财务战略分析	47
（一）合理分析内外部环境	47
（二）准确界定财务战略目标	47
（三）基于预算实现融资规划与统筹	47
（四）促进融资模式多元化发展	48
（五）以投资收益确定投资项目	48
（六）持续加大研发投入提高核心竞争优势	49
（七）结合实际情况设定股利分配战略	49
第八节 案例：“专精特新”企业长效发展的良方	50
一、“专精特新”的灵魂是创新	51
二、提升自身品牌	51
第四章 电缆保护产品企业《可持续发展战略》制定手册	53
第一节 动员与组织	53
一、动员	54
二、组织	54
第二节 学习与研究	55
一、学习方案	55
二、研究方案	55
第三节 制定前准备	56
一、制定原则	56
二、注意事项	58
三、有效战略的关键点	58
第四节 战略组成与制定流程	61
一、战略结构组成	61
二、战略制定流程	61
第五节 具体方案制定	62

一、具体方案制定	62
二、配套方案制定	65
第五章 电缆保护产品企业《可持续发展战略》实施手册	65
第一节 培训与实施准备	65
第二节 试运行与正式实施	66
一、试运行与正式实施	66
二、实施方案	66
第三节 构建执行与推进体系	67
第四节 增强实施保障能力	68
第五节 动态管理与完善	69
第六节 战略评估、考核与审计	69
第六章 总结：商业自是有胜算	70

第一章 前言

可持续发展是指社会、经济、人口、资源与环境的协调发展，它强调既不影响当代人的发展，又不损害子孙后代发展的需要。可持续发展的目的是发展，关键是可持续。可持续发展作为一种发展目标 and 战略思想已被社会普遍接受。

同样，企业的发展也存在一个能否持续的问题。中国的调查资料显示，中国集团公司平均寿命7~8岁，中小企业平均2.9岁。企业发展之所以不可持续，是因为企业的发展受到较多内外因素如政治、法律、环境、生态、资源、资金等的制约。

有的企业不顾自身资金、管理、技术等约束，盲目扩张，导致一夜倒闭；有的不顾本应承担的社会责任，破坏生态、污染环境，被要求关停并转；有的靠粗放式经营取胜，而未能与时俱进，及时转变经营方式，最终难逃被淘汰的命运。以上情形都是企业只强调发展而忽视发展的可持续性造成的。

下面，我们先从电缆保护产品行业市场进行分析，然后重点分析并解答以上问题。

相信通过本文全面深入的研究和解答，您对这些信息的了解与把控，将上升到一个新的台阶。这将为您的经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

第二章 2023-2028 年电缆保护产品市场前景及趋势预测

第一节 电缆保护产品行业监管情况及主要政策法规

一、行业主管部门和监管体制

电缆保护产品所属行业采用政府监管与行业自律相结合，在宏观经济政策调控下，实行市场化发展的模式。电缆保护产品所属行业的政府主管部门为工信部，同时受到国家发改委、市场监管总局等政府部门的监管。电缆保护产品所属行业的主要行业协会为中国电器工业协会、中国电子元件行业协会等。电缆保护产品所属行业政府部门及行业协会相关管理职责如下：

主要监管部门/ 行业自律组织	行业相关管理职责
工信部	作为行业管理部门，主要是管规划、管政策、管标准，指导行业发展。与行业相关的主要职责包括：制定并组织实施行业规划、计划和产业政策，起草相关法律法规草案，制定规章，拟订行业技术规范和标准并组织实施，指导行业质量管理工作；按国务院规定权限审批、核准国家规划内和年度计划规模内固定资产投资等项目等
国家发改委	作为宏观管理部门，主要是管宏观、谋全局、抓大事，加强跨部门、跨地区、跨行业、跨领域的重大战略规划、重大改革、重大工程的综合协调，统筹全面改革创新，提高经济发展质量和效益。与行业相关的主要职责包括：加强投资宏观管理，调控全社会投资总规模；推进经济结构战略性调整，组织拟订综合性产业政策等
市场监管总局	负责市场综合监督管理，制定有关规章、政策、标准，组织实施质量强国战略、食品安全战略和标准化战略，拟订并组织实施有关规划；负责市场主体统一登记注册，加强信用监管；负责组织和指导市场监管综合执法工作，组织查处重大违法案件；负责反垄断统一执法，统筹推进竞争政策实施，指导实施公平竞争审查制度；负责监督管理市场秩序，依法监督管理市场交易、网络商品交易及有关服务的行为；负责宏观质量管理，拟订并实施质量发展的制度措施；负责产品质量安全监督管理，建立并组织实施质量分级制度、质量安全追溯制度，指导工业产品生产许可管理；负责特种设备安全监督管理，综合管理特种设备安全监察、监督工作等
中国电器工业协会	全国性、行业性、非营利性社会团体，在政府和会员之间发挥“纽带”和“桥梁”作用，在为会员服务、加强行业自律、协调、监督和维护合法权益等方面积极开展工作；组织调查研究，为企业走向市场、开拓市场服务；开展推广宣传，为行业的技术进步和提高产品质量服务；加强国际交流与合作，为行业融入全球化经济铺路；加强信息交流，帮助企业及时掌握行业发展动态，引导行业健康持续发展
中国电子元件行业协会	全国性、行业性、非营利性社会团体，在政府部门和企（事）业之间发挥桥梁纽带作用，反映行业、会员诉求，协助政府部门对电子元件行业进行行业管理，承接政府职能转移；开展行业调查研究，向政府

主要监管部门/ 行业自律组织	行业相关管理职责
	部门提供行业发展规划、产业政策、技术政策、法律法规等建议；加强行业自律，围绕规范市场秩序，大力推进行业诚信建设，规范会员行为，协调会员关系，维护公平竞争的市场环境

二、行业主要政策及法律法规

电气连接与保护作为装备制造的基础产业，近年来，国家有关部门出台了一系列政策，对电气连接与保护行业进行鼓励和扶持，有力地推动了行业的发展。电气连接与保护行业相关的主要法律法规及产业政策如下：

序号	颁布/修订 时间	文件名称	颁布单位	与公司主营业务相关的主要内容
主要法律法规				
1	2021 年 6 月	《中华人民共和国安全生产法》	全国人大常委会	生产经营单位必须遵守有关安全生产的法律、法规，加强安全生产管理，建立、健全安全生产责任制和安全生产规章制度，改善安全生产条件，推进安全生产标准化建设，提高安全生产水平，确保安全生产；生产经营单位应当具备规定的安全生产条件；不具备安全生产条件的，不得从事生产经营活动
2	2018 年 12 月	《中华人民共和国产品质量法》	全国人大常委会	生产者、销售者依法承担产品质量责任，禁止生产、销售不符合保障人体健康和人身、财产安全的标准和要求的工业产品，推行企业质量体系认证制度，推行产品质量认证制度
3	2017 年 11 月	《中华人民共和国标准化法》	全国人大常委会	不符合强制性标准的产品、服务，不得生产、销售、进口或者提供；出口产品、服务的技术要求，按照合同的约定执行；企业应当公开其执行的强制性标准、推荐性标准、团体标准或者企业标准的编号和名称；企业执行自行制定的企业标准的，还应当公开产品、服务的功能指标和产品的性能指标

4	2016 年 2 月	《中华人民共和国认证认可条例》	国务院	国家推行产品、服务、管理体系认证；任何法人、组织和个人可以自愿委托依法设立的认证机构进行产品、服务、管理体系认证；国家规定相关产品必须经过认证的，应当经过认证并标注认证标志后，方可出厂、销售、进口或者在其他经营活动中使用
---	------------	-----------------	-----	--

近期主要政策

5	2021 年 12 月	《产业结构调整	国家	将新型电子元器件制造、非金属制品
---	-------------	---------	----	------------------

序号	颁布/修订时间	文件名称	颁布单位	与公司主营业务相关的主要内容
		指导目录（2019 年本）》	发改委	精密模具设计、制造等列为国家鼓励类产业
6	2021 年 1 月	《基础电子元器件产业发展行动计划（2021-2023 年）》	工信部	重点发展高频高速、低损耗、小型化的光电连接器，耐高压、耐高温、高抗拉强度电气装备线缆，围绕 5G 网络、工业互联网和数据中心建设、新能源汽车和智能网联汽车、工业自动化设备、高端装备市场等重要行业，重点推进高速传输线缆及连接组件等电子元器件应用，到 2023 年，优势产品竞争力进一步增强，产业链安全供应水平显著提升，推动基础电子元器件实现突破
7	2020 年 11 月	《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》	国务院办公厅	到 2025 年新能源汽车产销占比达到汽车总量的 20%。2021 年起，国家生态文明试验区、大气污染防治重点区域的公共领域新增或更新公交、出租、物流配送等车辆中新能源汽车比例不低于 80%

8	2020 年 2 月	《智能汽车创新发展战略》	国家发改委	到 2025 年, 中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成; 实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产, 实现高度自动驾驶的智能汽车在特定环境下市场化应用; 智能交通系统和智慧城市相关设施建设取得积极进展, 车用无线通信网络 (LTE-V2X 等) 实现区域覆盖, 新一代车用无线通信网络 (5G-V2X) 在部分城市、高速公路逐步开展应用, 高精度时空基准服务网络实现全覆盖
9	2017 年 1 月	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录 (2016 版) 》	国家发改委	将新一代信息技术、高端装备制造、轨道交通、新能源汽车等 8 大产业作为战略新兴产业予以重点支持等
10	2016 年 9 月	《国家创新驱动发展战略纲要》	国务院	加快工业化和信息化深度融合, 把数字化、网络化、智能化、绿色化作为提升产业竞争力的技术基点, 推进各领域新兴技术跨界创新, 构建结构合理、先进管用、开放兼容、自主可控、具有国际竞争力的现代产业技术体系, 以技术的群体性突破支撑引领新兴产业集群发展, 推进产业质量升级

第二节 我国电缆保护产品行业主要发展特征

一、行业特有的经营模式

电缆保护产品规格型号多, 客户行业分布广, 生产管理难度大。客户一般通过询价报价的方式采购, 电缆保护企业一般以原材料价格为基础, 结合市场竞争情况, 最终确定产品销售价格。由于原材料占产品成本的比重较大, 且原材料采购的账期一般较短, 电缆保护企业主要采用“以销定产”的生产模式, 即在接到客户的订货单后安排原材料采购并组织生产供货。

二、行业的周期性、区域性和季节性特征

电缆保护行业的发展与宏观经济环境、经济产业政策、相关行业动态等密切相关, 受轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航天、军工装备等诸多下游行业景气度的影响较大。目前, 我国正处于工业化和信息化稳步推进, 新能源汽车、电气化铁路、城市轨道交通等领域大力发展阶段, 预示着我国电缆保护行业具有较长的景气周期。

电缆保护行业生产企业主要集中在长三角、珠三角，已形成了初步的产业集群，但由于下游客户“点多面广”，产品销售不存在明显的区域性。

我国电缆保护行业的需求由各电气装备相关企业根据自身的生产和维修计划确定，不存在明显的季节性特征。

三、行业技术水平和技术特点

电缆保护产品的研发难度和技术特征主要体现在深刻理解客户应用场景及实际需求、新材料的开发和验证、产品的结构设计和优化及模具的设计和生 产等几个方面。深刻理解客户应用场景及实际需求是产品研究的起点；新材料的开发和验证作为核心的环节，其一定程度上决定了最终产品的性能，取决于电缆保护企业对高分子材料改性配比的能力，一般情况下，电缆保护企业将其作为技术秘密进行保护；产品的功能实现需要优秀的设计，产品结构的创新可以放大产品的某一功能；最终，产品能否顺利实现其设计功能主要看模具能否将其结构特点完整体现。

我国电缆保护行业经过多年的发展，产品质量和技术水平取得了长足进步，已能满足欧美的质量和技术标准，并出口海外。电缆保护产品的核心技术主要集中在三个方面：产品结构设计技术、产品材料技术和生产设备及工艺技术。电缆保护产品的技术进步，一方面需要打造专业的技术团队，掌握核心技术；另一方面需要购置先进的自动化设备，探索适合的工艺路线，不断提高产品质量和良品率，这都离不开深厚的行业积累和技术积淀。

目前，国内电缆保护行业大多产品尚未制定专门的国家标准和行业标准，行业内优秀企业一般参照欧美标准对产品进行认证，以证明产品的质量和技术水平，这也导致国内电缆保护产品质量参差不齐，技术水平落后的低端产品仍占据了一定的市场份额，不利于国内电缆保护行业整体水平的提高。

四、电缆保护行业主要进入壁垒

（1）技术和人才壁垒

技术和工艺直接决定了产品品质和生产效率，是电缆保护企业发展的基石。电缆保护行业属于跨学科、多专业综合应用的行业，一方面电缆保护产品设计与制造涉及力学、机械、材料、电气、电子信息等学科门类，另一方面电缆保护产品常需要根据客户的需求进行定制，一般还需要掌握客户所属行业的基础知识。同时，电缆保护产品还离不开精密模具开发、高分子材料改性、精密注塑工艺、电磁屏蔽技术等工艺以及完善的质量控制流程。此外，随着制造业向纵深发展，下游产业对电缆保护产品在环保性、耐用性、可靠性等方面提出了更高要求，这需要生产企业具有多年技术积累和多种技术人才作为保障，并保持持续研发创新能力，新进入企业往往在技术和人才方面难以满足要求。

（2）质量和品牌壁垒

电缆保护产品质量直接影响到国民经济生产和生活各个方面的安全，因此客户对供应商的持续供货能力、质量保证体系均有较高的要求。优质客户相比较于价格来说更加关注产品的质量，更青睐知名品牌产品。新进入厂商难以在质量保证、供货能力和售后服务方面占有优势。

品牌是公司管理能力、技术水平、产品性能、产品安全运行记录、售后服务水平等多个要素的综合体现，是企业在行业内多年积累的成果。随着电缆保护行业的发展，市场竞争已逐步由价格竞争转向品牌竞争。电缆保护企业需凭借良好的产品质量和信誉度，才能获得客户对产品品牌的认可，并与客户建立长期合作关系；在电缆保护产品的终端消费市场，消费者越来越注重产品的安全性和可靠性，对质量优、品牌知名度高的产品具有较高忠诚度。品牌的建立需要长期的开拓和维护，因此，品牌是新企业进入本行业的重要壁垒。

（3）资金和规模壁垒

电缆保护行业是资金密集型行业，建设先进的生产线以及厂房仓库等需要大额资金投入，产品具有“料重工轻”的特点，采购原材料占用大量资金，研发新材料、新工艺、新产品等离不开大量资金的支持。

电缆保护行业具有明显的规模经济效应，行业内较大规模的企业产量较高，长期平均成本较低，有利于保持较高的利润率水平；其次，规模较大的企业可以与供应商建立长期稳定的合作，提高与供应商的议价能力，降低采购成本；第三，规模较大的企业经营管理相对规范，并具备相对便利和快捷的销售渠道和客户资源，有助于提高产品周转率和资金周转率；最后，规模较大的企业有利于打造品牌效应，提升产品吸引力和客户忠诚度。

相对而言，行业内新进入者起步规模较小，原材料采购成本较高，企业经营管理不够完善，需要大规模的资金、人力等成本开拓市场，市场抗风险能力不强，既面临外部大型企业的强势竞争，又面临内部资金、质量控制、销售渠道等多方面的发展制约，在市场竞争中很难取得有利地位。

第三节 中国电缆保护产品行业发展情况分析

一、电缆保护行业概况及前景

电缆保护行业是随着电缆的广泛应用，特别是电气装备用电缆的发展，而逐渐成长起来的一个新兴行业，电缆保护产品主要为电缆提供固定、密封和机械保护等功能，以延长电缆使用寿命、增强电缆使用安全性，提高电缆防水、防腐、耐温、阻燃、隔爆、屏蔽等性能。电缆保护行业上游是金属、各类高分子材料及其他原材料行业，下游主要是轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航

天、新能源汽车、军工装备等领域，市场应用广泛。

上游行业	本行业	下游行业
铜、锌、不锈钢、铝合金、塑料粒子等原材料及其他辅助材料	电缆保护	轨道交通、电气机械、航空航天、新能源汽车、军工装备等领域

电缆保护产品按照功能用途的不同，大致可以分为电缆保护管、电缆接头、电缆拖链及电缆保护附件，具体情况如下：

电缆保护产品	产品简介	产品细分
电缆保护管	敷设在电缆外层，具有一定机械强度，为穿行其中的电缆提供保护，防止电缆受到损伤的保护管	按材质可分为塑料保护管、金属保护管、橡胶保护管等，按功能用途可分为普通保护管、特殊保护管等
电缆接头	又称电缆头，用来锁紧和固定进出线，主要起到防水、防尘、抗震动等作用，部分产品具备隔爆、屏蔽等功能	按材质可分为塑料电缆接头及金属电缆接头等，按功能用途可分为普通电缆接头、特殊电缆接头等，
电缆拖链	又名电线电缆保护链，适用于往复运动场合，常用于承载和保护电缆，并规范电缆的运动，避免其相互缠绕、扭曲和损坏，延长电缆的使用寿命，提高机械设备的持久稳定性	按材质可分为金属拖链、塑料拖链，按装配形式桥式拖链、全封闭式拖链、半封闭式拖链，按照型号分为小型拖链、一般型拖链与大型拖链，按照噪音系数可分为普通拖链与静音拖链等
电缆保护附件	配合电缆保护管、电缆接头和电缆拖链使用，主要功能为加强保护、转接扩展、固定装夹和辅助工具等	按照功能用途不同主要可分为保护附件、转接附件、固定附件以及辅助工具等

电缆保护产品能对电气设备的运行和维护提供更好的支持，能够为终端用户提供诸多益处，如节省劳动力成本和经济成本，增加设备的适应性、提高安全性并降低维护成本。

(1) 电缆保护管

电缆行业使用的保护管主要为穿线软管，常用作保护电线电缆不受油、水和各种异物的影响，防止电线电缆发生断路、短路等事故，提高电缆的敷设安全度，增强电缆的抗冲击、击打、磨损等机械损坏能力，同时部分产品还能对磁场干扰起到一定的屏蔽作用，并能改善进出线缆的弯曲美观度。

电缆保护软管按照材质、结构、颜色、温度、防护等级、阻燃等级、功能特性、应用场合、规格型号等不同，可以细分为多种不同的类别，以满足多样化使用环境（温度、腐蚀、阻燃、弯折

等）以及差异化线缆规格情况下对电线电缆保护的不同需求。电缆保护行业软管的相关分类及特点情况如下：

软管类型	功能特点
金属软管	材质有镀锌、包塑、不锈钢、铝合金、锌合金、黄铜镀镍等，由波纹管、网套和接头三部分构成，具有很高的耐腐蚀能，耐高低温性能好，耐磨性好，有很好的柔软性好、挠性好、弯曲和抗震能力强，还有耐弯折、抗拉性、抗侧压等特点
塑料软管	材质有聚乙烯、聚丙烯、尼龙、TPE 等，外观美观、重量轻、柔韧性好，抗扭曲、弯曲性能好，可承受较重的负载；耐酸、润滑油、冷却液等，表面有光泽，耐摩擦
橡胶软管	钢丝编织胶管，其胶管由内胶层，二层钢丝编织夹层和外胶层三部分组成，橡胶软管可弯曲性能好，耐油、耐热、耐老化，承压力高，脉冲性能优越，耐屈挠性、耐疲劳性好

软管常与接头配套使用，已广泛应用于轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航天、军工装备等行业。随着科学技术的进步，管材原料生产技术、管材管件制造技术、设计理论和安装应用技术等方面发展和完善，软管的市场应用规模及应用领域持续扩大。经过长期的发展，软管及软管接头市场需求已进入平稳增长态势，市场竞争相对激烈，新技术、新材料、新工艺的应用将推动软管及软管接头行业不断发展。

同时，出于安装使用方便及安全性考虑，用于电线电缆保护装置的软管常配套软管保护套、转换接头、法兰式环、固定座、软管闷头、软管连接件、紧固夹、软管切割刀具、接头专用扳手等附件使用。

(2) 电缆接头

电缆接头的核心功能是紧固和防护，紧固是指锁紧电缆，使电缆不产生轴向位移与径向的旋转，保证电缆的连接正常；密封是指常说的 IP 防护，即防水、防尘，最高可达 IP68 等级；此外，屏蔽电缆防水接头适用于带有屏蔽层的电缆，铠装电缆防水接头适用于铠装电缆，防爆电缆防水接头适用于石油、化工、采矿、船舶等危险区域。

电缆接头自 1977 年由德国缆普公司（LAPP）首先发明以来，已广泛应用于电线电缆相关的各行各业，国际上已形成了一批行业知名企业。我国的电缆接头起步较晚，企业规模总体偏小，技术水平参差不齐，主要占领中低端市场。近年来，我国电气保护企业加大了技术研发，逐步缩小与国外企业的差距，部分企业在产品品质方面接近甚至超越了国外企业，在部分高端制造业的应用领域逐渐形成了对进口产品的替代。

电缆接头按材质可以分为塑料电缆接头及金属电缆接头，塑料电缆接头的材质主要为尼龙（PA6、PA66），金属电缆接头的材质主要有黄铜镀镍、不锈钢、锌合金、铝合金等材质。塑料电

缆接头产品重量较轻、密封性能较好，性价比较高；金属电缆接头生产工艺更加复杂，生产成本相对较高，产品经久耐用，可以用于隔爆和屏蔽等场合。

电缆接头按照材质、结构、颜色、温度、防护等级、阻燃等级、功能特性、应用场合、规格型号等的不同，可以分为各种不同的类别，以满足多样化使用环境（温度、腐蚀、阻燃、屏蔽、防爆等）以及差异化线缆尺寸下对电线电缆保护的不同需求。

出于增强密封性、提高防护等级以及拓展功能性等考虑，电缆接头常配套闷盖、减缩环、增扩环、变径接头、连接套、密封圈、垫圈、密封件、扳手工具等附件使用。

（3）电缆拖链

拖链，又称坦克链，由众多的单元链接组成，链接之间可自由转动，适用于往复运动场合。在整体的机械设备中，拖链虽然只占其中很小的一部分，但却对机械设备的移动部件起到了重要的保护作用，被誉为现代工业自动化的“脐带”。

自 1953 年德国吉尔伯特·瓦宁格教授发明了世界上第一条钢制拖链及 1967 德国佳宝来公司（Kableschlepp）发明了第一节塑料拖链以来，拖链已从最初的结构简单的单一拖链，发展到全封闭、自滑行、滚动、静音、无尘室等各种拖链，从简单的机床应用，到电子设备、石材机械、玻璃机械、门窗机械、注塑机、机械手、起重运输设备、自动化仓库等多领域多用途的应用。

拖链由转动灵活的单元链节拼接而成，拖链按材质可分为金属拖链、塑料拖链，按装配形式可分为桥式拖链、全封闭式拖链、半封闭式拖链，按型号可分为小型拖链、一般型拖链与大型拖链，按噪音系数可分为普通拖链与静音拖链。拖链采用模块化设计，相同系列拖链的内高、外高、节距相同，拖链内宽、弯曲半径可有不同的选择，单元链节由左右链板和上下盖板组成，具有安全可靠、应用灵活、易于安装维护等特点。

经过 60 余年的发展，国际上已拥有德国佳宝来（Kableschlepp）、德国易格斯（IGUS）等一批拖链行业知名企业，其依靠技术、质量、规模、品牌等优势，占领高端市场。拖链在我国最早应用于机床行业，随着机床行业的不断发展，拖链行业也逐渐成长起来，经历了一段引进、消化吸收和改进创新的发展历程。随着我国工业自动化水平的不断提高，拖链的应用范围不断拓展，拖链企业的技术水平不断提高，在市场中占据了重要地位。

未来随着工业 4.0、物联网和智能工厂的深入发展，拖链应用前景会更加广阔，拖链产品也将更加多元化，同时也对拖链的稳定性、可靠性提出了更高要求，这就要求拖链企业不断加大结构设计、材料工艺等方面的研发，以更好满足机械设备不断改进的需求。

（4）市场规模

根据 KBVResearch 的调研报告，在亚太地区内部，中国、印度等国家基础设施建设速度较快，

电缆保护系统产品的下游应用广泛。2021-2027 年，中国电缆保护系统产品的市场规模将在亚太地区占据主导地位，至 2027 年，中国电缆保护系统产品的市场规模预计将达到约 7.693 亿美元；2021-2027 年亚太地区电缆保护系统产品的市场年复合增长率将达到 7.5%。根据上述报告数据测算，中国国内 2021 年电缆保护系统产品的市场规模约为人民币 35 亿元。

（5）电缆保护行业市场前景

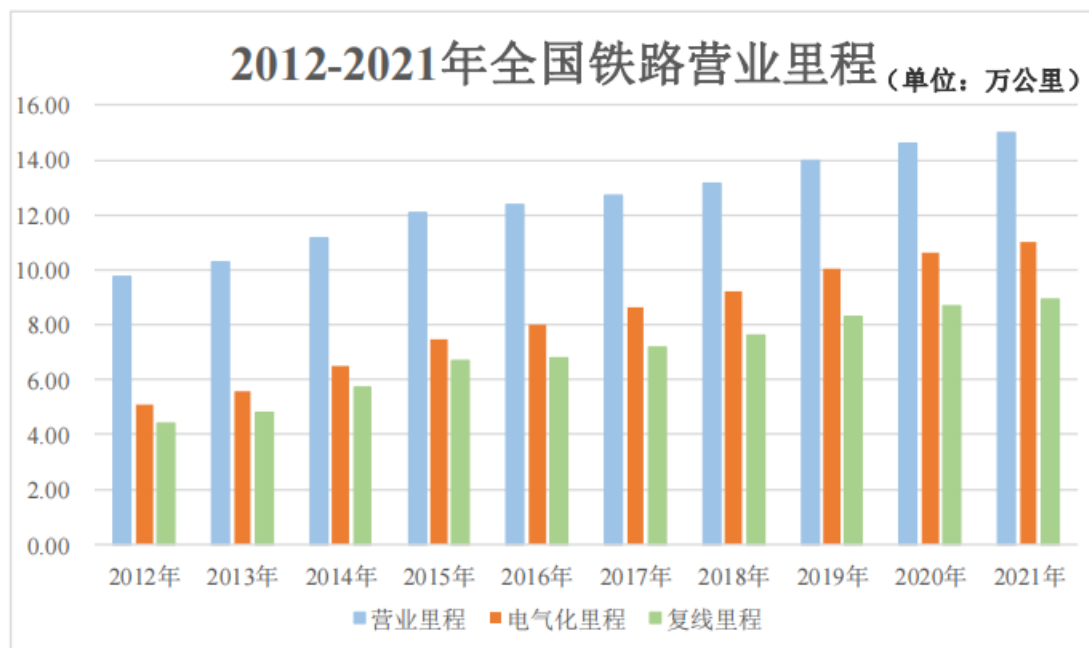
一方面，电缆保护产品作为电缆的配套产品，其市场需求与电缆行业的发展密切相关；另一方面，电缆保护产品下游应用较为广泛，其市场需求与轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航天、军工装备等行业的发展紧密相连。

电缆保护产品主要由欧洲等工业基础较为发达的国家首先发明，目前世界上最大的电缆保护企业如瑞士 PMA、德国胡默尔（Hummel）、德国易格斯（IGUS）等均为欧洲企业。改革开放前，国内还尚不存在成熟的电缆保护产品，随着改革开放的逐步深入，特别上世纪 90 年代末，国内装备制造业的迅速崛起促进了电缆保护产品的市场需求。本世纪初，国内电缆保护类企业规模尚小，装备制造企业大多选择采购国外公司的电缆保护产品。本世纪以来，以文依电气为代表的电缆保护企业快速发展，国内装备制造企业对于电缆保护产品的选择逐步由国外产品向国内产品过渡，国产替代成为了我国电缆保护产业发展的主要趋势之一。随着中国经济的持续增长，“一带一路”政策的不断深入，城镇化水平的稳步提高，基础设施建设的持续投入，电缆保护行业前景良好。

二、下游市场

（1）铁路市场需求

铁路在我国五大交通运输方式中处于首要地位，铁路运输是最低碳环保的运输方式，最符合当下节能减排的全球趋势。根据《中国国家铁路集团有限公司 2021 年统计公报》，2021 年全国铁路固定资产投资完成 7,489 亿元，投产新线 4,208 公里，其中高速铁路 2,168 公里；全国铁路营业里程 15 万公里，其中高铁 4 万公里；全国铁路路网密度 156.7 公里/万平方公里，其中，复线里程 8.93 万公里，复线率 59.5%；电气化里程 11 万公里，电化率 73.3%。

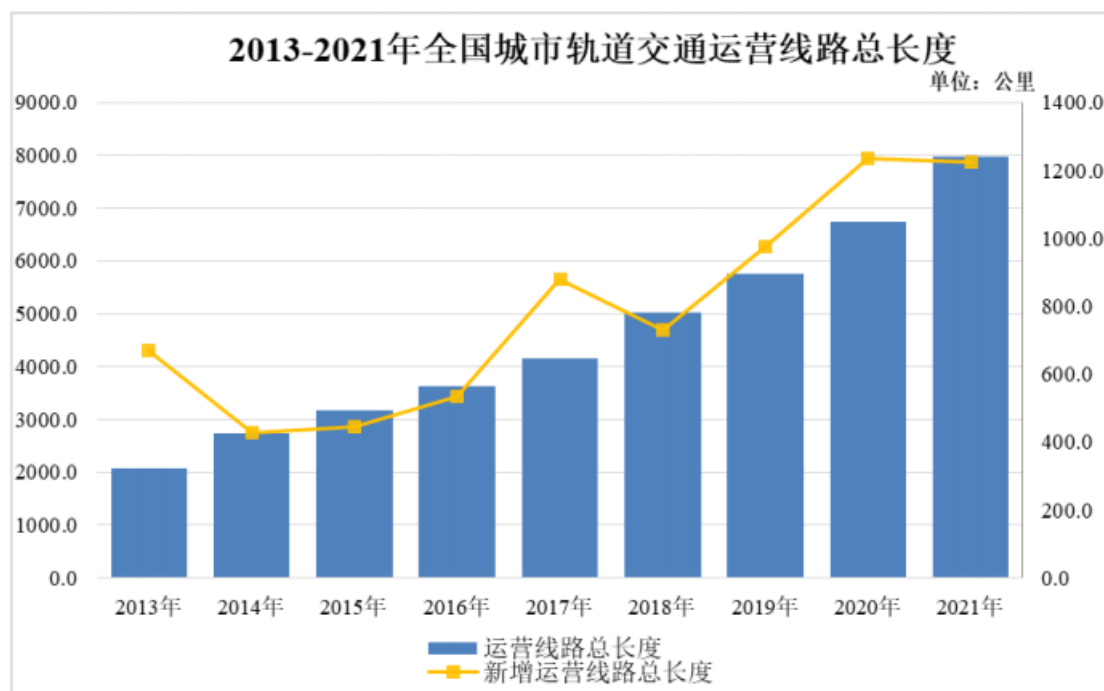


数据来源：中国国家铁路集团有限公司

近年来，我国铁路交通行业保持了良好的发展态势，已经成为世界上高速铁路系统技术最全、集成能力最强、运营里程最长、运行速度最高、在建规模最大的国家。根据《铁路“十四五”发展规划》，2025年全国铁路营业里程达到17万公里，其中高速铁路5万公里；铁路基本覆盖城区人口20万以上城市，高铁覆盖98%城区人口50万以上城市。公司生产的软管及软管接头、电缆接头广泛运用于铁路车辆的生产装配，公司将从我国铁路行业的迅猛发展中获益。

（2）城市轨道交通市场需求

作为城市公共交通系统的一个重要组成部分，目前城市轨道交通有地铁、轻轨、市郊铁路、有轨电车以及悬浮列车等多种类型，号称“城市交通的主动脉”。由于经济实力和技术水平的限制，我国城市轨道交通建设起步较晚。近年来，随着城镇化的持续推进，我国轨道交通行业进入快速发展期。根据中国城市轨道交通协会统计数据，截至2021年底，我国内地累计有50个城市开通城轨交通运营线路9,192.62公里，2021年新增城轨交通运营线路1,222.92公里，新增运营线路39条，新开延伸段或后通段23段。

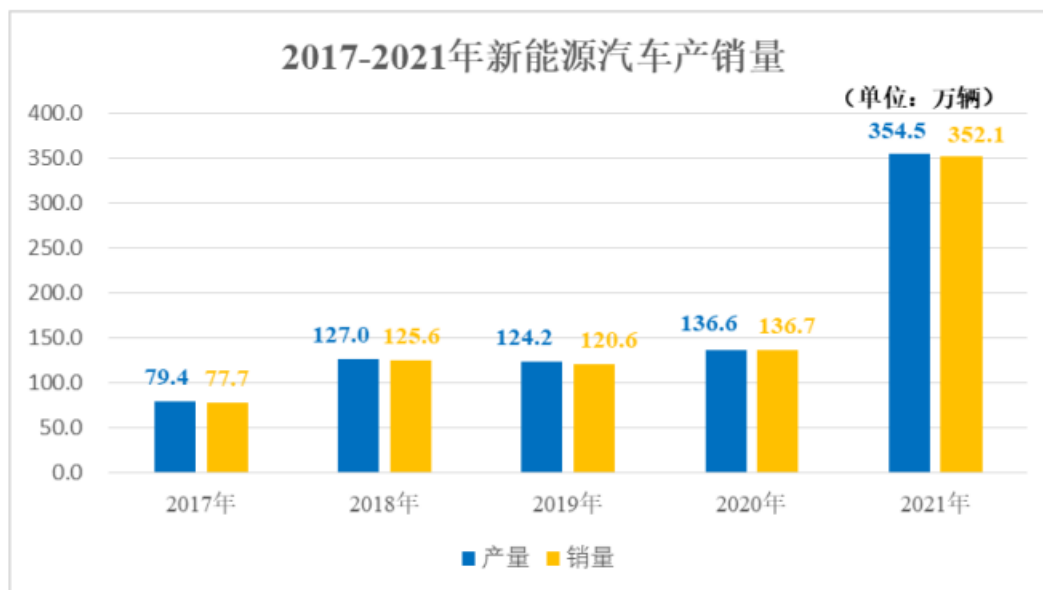


数据来源：中国城市轨道交通协会

随着我国城镇化进程的深入推进，特别是城市群和都市圈建设的加快，带动城市轨道交通建设的大力发展，应用于轨道交通领域的软管及软管接头、电缆接头等电缆保护产品的市场需求将稳步提升。按每公里城市轨道交通线路配置 6 节车辆测算，2021 年全国新增约 7,340 节车辆，而 2021 年末的车辆保有总量也将达到约 5.5 万辆，为电缆保护产品提供了巨大发展机遇。

（3）新能源汽车市场需求

新能源汽车产业作为国家战略性新兴产业，对于推动我国经济转型、产业升级具有重要意义。我国新能源汽车行业的发展以 2009 年启动的“十城千辆”工程为起点，以国家相继对公共服务领域新能源汽车以及新能源乘用车开展购车补贴工作并延续至今为主要推动力。根据中国汽车工业协会统计，新能源汽车产量自 2010 年的 239 辆增长至 2021 年的 354.5 万辆。根据公安部统计数据，截至 2021 年底，全国新能源汽车保有量达 784 万辆，占汽车总量的 2.60%，比 2020 年增加 292 万辆，增长 59.35%。

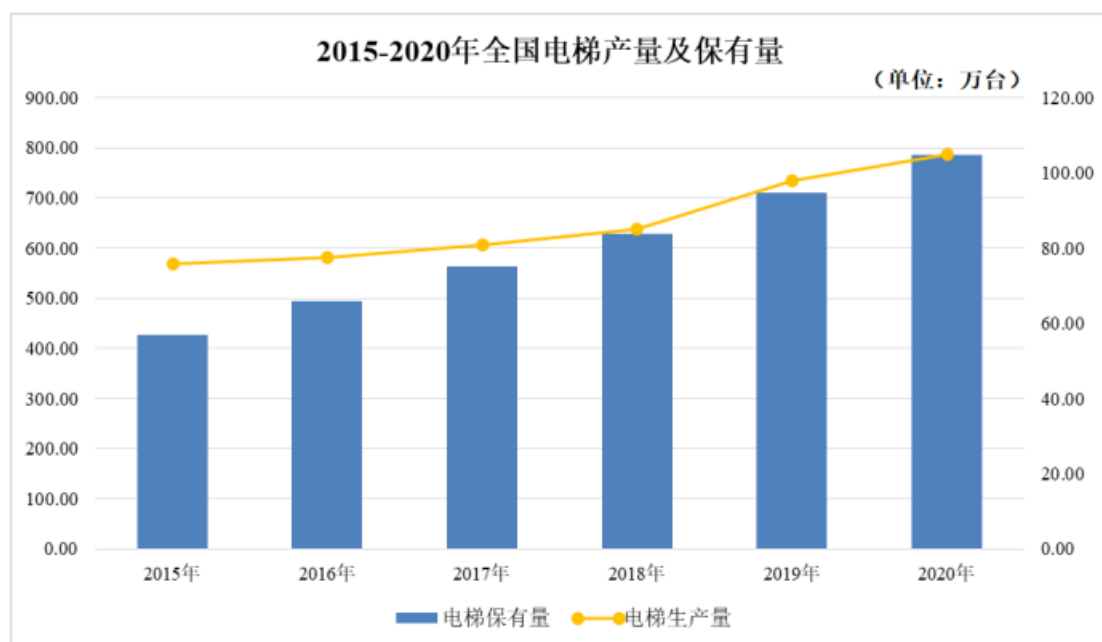


数据来源: 中国汽车工业协会

新能源汽车融合了新能源、新材料和互联网、大数据、人工智能等多种变革性技术,推动车从单纯交通工具向移动智能终端、储能单元和数字空间转变,带动相关产业快速发展。根据《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》,2025年新能源汽车新车销售量将达到汽车新车销售总量的20%左右,2035年纯电动汽车成为新销售车辆的主流,公共领域用车全面电动化,我国新能源汽车市场将迎来更大的发展机遇,为软管及软管接头、电缆接头等电缆保护产品带来可持续的市场需求。

(4) 电梯行业市场需求

我国电梯行业产量逐年增长,根据中国电梯协会数据显示,2020年中国电梯产量达105万台,相比2019年增长7%;截至2020年底,注册在运行的电梯总量达到786.55万台,当年新增76.8万台。全球超过70%的电梯制造业务集中在中国,中国电梯总保有量也达到了全球总量的50%以上。



数据来源: 中国电梯协会

虽然近年来电梯保有量不断提升,但从人均电梯保有量上看,中国每万人电梯保有量约 56 台,人均电梯保有量仍落后于欧美发达国家,长期来看我国的电梯保有量仍有较大提升空间。我国作为全球最大的电梯生产国和消费国,在城镇化持续发展、旧楼加装电梯等动力的推动下,电梯产业将持续繁荣,并直接带动软管及软管接头、电缆接头、拖链等电梯部件市场需求的增长。

(5) 其他行业市场需求

根据《智能制造发展规划(2016-2020 年)》,推进传统制造向智能制造转型,建立智能制造支撑体系,高端装备用电缆需求增加,带动电缆保护产品需求增长。此外,随着电力工业、数据通信业、新能源、海洋工程、航空航天、军工等装备制造行业的不断发展,电气装备用电缆也将得到快速发展,为电缆保护产品带来新的市场需求。

第四节 2022-2023 年我国电缆保护产品行业竞争格局分析

一、行业竞争格局

从产业结构上看,中低端产品竞争激烈,中高端产品集中度较高,目前国内电缆保护生产厂家已达数百家,但产销规模较小,主要集中在中低端市场,竞争相对激烈。中高端产品的技术含量高,生产工艺复杂,质量要求严格,目前市场主要参与者为少量外资厂商和领先的国内厂商,竞争环境相对平稳。

根据 KBVResearch 的调研报告,在亚太地区内部,中国、印度等国家基础设施建设速度较快,电缆保护系统产品的下游应用广泛。2021-2027 年,中国电缆保护系统产品的市场规模将在亚太地

区占据主导地位，至 2027 年，中国电缆保护系统产品的市场规模预计将达到约 7.693 亿美元，2021-2027 年亚太地区电缆保护系统产品的市场年均复合增长率将达到 7.5%。

根据上述报告数据测算，中国国内 2021 年电缆保护系统产品的市场规模约为人民币 35 亿元，以公司 2021 年电缆保护产品的营业收入情况进行推算，公司电缆保护产品在国内市场的市场占有率大致为 7%-8%（考虑美元兑人民币汇率波动影响）。

从市场占有率看，公司电缆保护业务仍有较大的成长空间，一方面，从行业市场规模看，未来一段时间内，中国电缆保护市场仍将以 7.50% 的年均复合增长率持续稳定增长，市场规模将持续扩大；另一方面，从行业竞争和整合规律来看，头部企业通常通过行业兼并、技术优势、业务优势、规模效应等竞争优势不断做大做强，提高市场占有率，公司作为国内电缆保护领域的领先企业，在市场竞争中处于优势地位，但 2021 年市场占有率仅为 7%-8%，行业集中度较低，市场存在进一步整合的空间，作为专注于电缆保护行业的第一家上市公司，上市后，公司具备资金优势，将凭借产品品类丰富、研发和技术持续投入、产品质量优异、客户和供应商长期稳定、经营管理精细、综合竞争实力突出等竞争优势，进一步提高市场占有率。

综上，未来一段时间，电缆保护市场规模持续稳定增长，作为领先企业，公司的市场占有率相对较低，具备进一步提高空间，因此，公司电缆保护业务有望保持持续稳定增长的趋势，具有较好的成长性。

二、行业内主要企业

从全球市场来看，电缆保护系统市场格局基本上被国外企业垄断，德国、美国等国家的知名品牌占据了较大的市场份额，国内企业总体市场份额较小。国内市场来看，用于核电、轨道交通、电动汽车、船舶、通信等高端制造业领域的电缆保护系统也主要以国外品牌为主，国内产品主要占据中低端市场。近年来，国内电缆保护系统企业加快了技术追赶的步伐，在电缆保护系统领域产生了一批具备较高技术实力的企业。目前，公司电缆保护领域主要竞争对手情况如下：

竞争对手名称	竞争对手简介
普夫利奇 (PFLISTCH)	目前全球电缆接头行业创新最多，最强的公司，也是目前德国规模最大的电缆接头生产商。PFLISTCH 产品最早可以追溯到 1919 年，目前在德国及欧洲多个国家和地区处于垄断地位，产品规格较为齐全，产品市场价格高，高端市场占有率非常可观
胡默尔 (HUMMEL)	成立于 1948 年，专业生产电缆接线技术中所需的各种旋紧件、软管及连接器的跨国经营的专业性工业集团，销售规模位居前列，其秉承德国传统的精湛工艺品质、优异的产品性能已在整个欧洲以及全世界得到公认
易格斯 (IGUS)	成立于 1964 年，总部位于德国科隆，在世界各国或地区都设有分支机构，成立至今一直致力于工程塑料产品的开发和研究，经过 40 多年的不断努力，易格斯在拖链、高柔性电缆和塑料轴承领域处于世界领先水平
沃尔核材 (002130.SZ)	深圳沃尔核材股份有限公司，成立于 1998 年 6 月，2007 年 4 月在深交所上市，专业从事高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力新产品和新设备的研发、制造和销售；公司产品包括：热缩套管、热缩母排、热缩电缆附件、冷缩电缆附件、电缆分支箱、环网柜等 2,500 多种产品，相继荣获“中国驰名商标”、“国家知识产权优势企业”、“国家企业技术中心”、“最具影响力的深圳知名品牌”等荣誉称号
必得科技 (605298.SH)	江苏必得科技股份有限公司，成立于 2002 年 9 月，2021 年 3 月在上交所上市，主要从事中高速动车组列车、城轨列车等轨道交通车辆配套产品的研发、生产与销售，主要产品包括车辆通风系统、电缆保护系统和智能控制撒砂系统等系统化、系列化产品及其他轨道交通车辆配套产品。经过多年的创新发展，在生产工艺方面先后通过多项权威国际认证，包括国际铁路行业质量管理体系认证（ISO/TS22163：2017）、DIN6701 粘接体系认证、EN15085-2 轨道车辆焊接体系认证、美国 CWF 焊接体系认证等
中超控股 (002471.SZ)	江苏中超控股股份有限公司，成立于 1996 年 8 月，2010 年 9 月在深交所上市，是一家专业从事电线电缆的研发、生产、销售和服务的公司，主要产品为电力电缆、电气装备用电线电缆、裸电线及电缆材料、电缆附件等，公司已通过 ISO 9001、ISO 14001、ISO 45001 三大体系认证，是高新技术企业
上海蓝科	上海蓝科电气有限公司，成立于 2003 年 5 月，主要产品包括尼龙和金属电缆防水接头、多孔电缆接头等，电缆接头获得 CE 认证、RoHS 认证、REACH 认证、UL 认证等
上海方德	上海方德自动化设备股份有限公司，成立于 2000 年 5 月，2016 年 5 月在新三板挂牌，2018 年 4 月摘牌，主要生产保护软管及软管接头、电缆接头及线槽三大类，工厂已通过 TS 16949、ISO 9001：2008 质量管理体系的审核和认证，产品通过了 UL、CE、VDE、DNV、BSI、NFF、SGS 的认证
倍仕得	倍仕得电气科技（杭州）股份有限公司，成立于 2009 年 12 月，2016 年 8 月在新三板挂牌，2018 年 8 月从新三板摘牌，主要生产电缆固定头、捆扎机以及其他的电缆连接器产品及配件，工厂通过了 ISO9001 和 TS16949 等质量认证体系，产品通过了美国 UL、德国 VDE、CE、RoHS 等多项认证，产品以出口为主

三、同行业可比公司比较情况

报告期内，公司主要为客户提供软管及软管接头、电缆接头、拖链、连接器等电气连接与保护

电缆保护产品企业可持续发展战略研究报告

产品，行业内与公司相同或类似的主要企业情况如下：

产品类别	可比公司	对比情况说明
软管及软管接头	上海蓝科电气有限公司（未上市）	除发行人、沃尔核材和必得科技外，其他公司均未披露相关产品的收入、成本、销售数量、毛利率等信息
	上海方德自动化设备股份有限公司（未上市）	
	深圳市沃尔核材股份有限公司	
	江苏必得科技股份有限公司	
电缆接头	普夫利奇（PFLITSCH）	除发行人、沃尔核材和必得科技、中超控股外，其他公司均未披露相关产品的收入、成本、销售数量、毛利率等信息
	胡默尔（HUMMEL）	
	上海蓝科电气有限公司（未上市）	
	倍仕得电气科技（杭州）股份有限公司（未上市）	
	深圳市沃尔核材股份有限公司	
	江苏必得科技股份有限公司	
拖链	江苏中超控股股份有限公司	除发行人外，其他公司均未披露相关产品的收入、成本、销售数量、
	易格斯（IGUS）	

产品类别	可比公司	对比情况说明
		毛利率等信息
连接器	莫仕（Molex）	除发行人、永贵电器和瑞可达外，其他公司均未披露相关产品的收入、成本、销售数量、毛利率等信息
	安费诺（Amphenol）	
	浙江永贵电器股份有限公司	
	深圳巴斯巴科技发展有限公司（未上市）	
	苏州瑞可达连接系统股份有限公司	

按照行业分类、主营业务、业务模式、主要产品、主要客户、制造工艺等因素，通过查询公开资料，剔除多元化经营、主营产品等与公司存在较大差异的公司后，选取了沃尔核材、必得科技、中超控股作为电缆保护领域可比上市公司，选择在新能源汽车市场占有率比较高的永贵电器、瑞可达作为连接器领域可比公司。公司与同行业可比公司对比情况如下：

公司简称	主营业务及相关产品	相关应用领域	主要生产工艺
沃尔核材 (002130.SZ)	主营业务为高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力、电线新产品的研发、制造和销售，相关的主要产品包括热缩套管、标识管、双壁管、母排管等	电子电器、通讯、军工、汽车等众多领域	热缩产品：挤出、切粒、辐照交联、加热扩张、冷却定型；冷缩产品：注塑、硫化、成型、二次硫化、扩张
必得科技 (605298.SH)	主营业务为中高速动车组列车、城轨列车等轨道交通车辆配套产品的研发、生产与销售，相关的主要产品包括尼龙软管及软管接头、编织网管、抗干扰电磁屏蔽软管、电磁屏蔽套管及接头、高温穿线管、内绝缘线管等	国内外多种型号动车组列车以及城市地铁车辆	保护管系列：分线、绕轴、穿线、整理、编制等；接头系列：注塑、热定型、干燥等
中超控股 (002471.SZ)	专业从事电线电缆的研发、生产、销售和服务的公司，主要产品为电力电缆、电气装备用电线电缆、裸电线及电缆材料、电缆附件	电力、铁路、轨道交通、能源、建筑、船舶、汽车等领域	电缆接头产品主要以外购为主
永贵电器 (300351.SZ)	主营业务为各类电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持，相关的主要产品包括各类电连接器、连接器组件	轨道交通、新能源汽车、通信、军工等领域	机械加工、冲压、注塑、塑压、精密压铸、模具加工等
瑞可达 (688800.SH)	主要从事连接系统产品的研发、生产、销售和服务，主要产品包括连接器件与连接器模块	通信和新能源汽车等领域	机械加工、冲压、注塑、塑压、精密压铸、模具加工等
发行人	主营业务为电气连接与保护相关产品的研发、生产、销售及服	各类轨道交通、汽车制造、电气机械、	机械加工、注塑、挤出、包塑、卷管、

公司简称	主营业务及相关产品	相关应用领域	主要生产工艺
	务，主要产品包括软管及软管接头、电缆接头、拖链、连接器等	航空航天、军工装备等领域	模具加工等

第五节 企业案例分析：上海文依电气股份有限公司

一、公司的竞争地位

公司作为国内较早也是规模较大的专业从事电气连接与保护相关产品研发、生产、销售的高新技术企业，拥有 20 余年的行业经验，主要产品通过了 CE 认证、RoHS 环保测试，部分特定用途产品通过了 UL/CUL 认证、DNV.GL 船级社认证、ATEX 及 IECEX 防爆认证。公司服务于轨道交通、汽车

制造、电气机械、航空航天、军工装备等多个行业，客户涵盖了中国中车、三一重工、西门子、飞利浦、庞巴迪、阿尔斯通、安费诺等众多国内外知名企业，经营规模位居行业前列，在业内享有较高的知名度和美誉度。

二、公司的技术水平及特点

公司自 2011 年起连续被认定为国家高新技术企业，曾被上海市人民政府评定为“文明单位”，被上海市经济和信息化委员会评定为上海市“质量标杆”企业、上海市“专精特新”中小企业，被上海市科学技术委员会、上海市经济和信息化委员会联合认定为上海市“科技小巨人”企业，被浦东新区科技和经济委员会认定为“浦东新区企业研发机构”，拥有 66 项专利及 9 项软件著作权，已在产品开发、模具开发、生产工艺等多项关键环节具备核心技术优势。此外，公司还拥有多项在研项目，未来有望形成新的专利技术，进一步增强公司的技术实力。

三、公司的主要竞争优势

（1）产品品类优势

公司是国内较早也是规模较大的专业从事电气连接与保护相关产品研发、生产、销售的高新技术企业，拥有 20 余年的行业经验，积累了大量的数据及成功案例。

电缆保护产品方面，截至 2022 年 6 月末，公司共有超过 13,000 款各种规格型号的产品，不仅具备抗震、耐冲击、防水、隔尘等一般功能，也涵盖耐高温、耐低温、抗冲击、电磁屏蔽、阻燃、隔爆、高防护、耐腐蚀、耐弯折、耐磨、静音、抗老化、防紫外线等多种差异化功能，公司电缆保护产品品类极为丰富，契合了电缆保护产品需要“适应特定极端应用场景需求”的产品发展趋势。

电气连接产品方面，上海文依电气股份有限公司于 2018 年推出了首款连接器产品，目前共有 152 余款各种规格型号的连接产品；连接器产品性能指标已达到永贵电器、瑞可达等知名连接器上市公司对应产品的指标。公司瞄准新能源商用车赛道，充分整合现有产品及技术，推出了整合了电源充电器、DC/DC 电源转换器、高压配电盒等“三小电系统”的“三合一充配电高压盒”产品，并实现批量生产供货，该产品契合了连接器“高压大电流、小型集成化”的产品发展趋势。在新能源商用车三合一充配电高压盒产品上，公司已具备了先发优势。

丰富的产品品类能够满足客户多样化产品性能的采购需求，实现对客户的快速响应，是公司在市场竞争中保持强大竞争力的基础。

（2）研发技术优势

公司以“创造最完美的电气连接与保护系统”为使命，秉持“技术引领创新，专业铸就品质”的经营理念，坚持以市场需求为导向，不断完善研发及创新机制。通过 20 多年的技术沉淀和经验积累，公司已构筑起了自有的核心技术体系，涵盖产品开发技术、模具开发技术、自动化生产技术、

高分子材料改性配比技术等方面，具备了行业领先的研发技术优势。

公司的研发技术优势使得产品具备创新性，与国内外主要竞争对手产品相比，公司主要产品软管及软管接头、电缆接头、拖链、连接器等在应用温度、防水等级、阻燃等级等多个核心技术参数上具有优越性。2016-2021 年度及 2022 年 1-6 月，虽受到原材料采购价格、人员用工成本等因素影响，但公司年度综合毛利率水平基本保持在 40%以上，显示出持续的高毛利率水平，研发技术优势也是产品保持高毛利率水平的基础保障。

截至本招股说明书签署之日，公司共获得专利 66 项、计算机软件著作权 9 项、正在申请的发明专利 9 项；公司制定了 9 项上海市企业标准并已经上海市市场监督管理局备案后通过企业标准信息公共服务平台（www.qybz.org.cn）发布；公司作为主要起草单位之一，核心技术人员陈兵作为主要起草人之一，参与到国家标准“电气装置用电缆密封头”（计划号 20204118-T-604）的制定和发布，已通过网上公示、起草、征求意见、审查等阶段，到达批准阶段，待批准通过后预计将于 2022 年末正式发布。

另外，公司自 2011 年起连续被认定为国家高新技术企业，上海市“专精特新”中小企业，被上海市科学技术委员会、上海市经济和信息化委员会联合认定为上海市“科技小巨人”企业，被浦东新区科技和经济委员会认定为“浦东新区企业研发机构”。通过本次发行募集资金 5,000.00 万元用于研发中心建设，提升材料、产品的研发能力，配套健全的研发制度体系，持续保持研发能力以及技术先进性。

（3）产品质量优势

公司运用全面质量管理的理念、SAP 系统控制的手段、严格的质量数据分析及 PDCA 的管理方法，对生产制造全过程进行识别和管控，使生产、设备、技术、人员、客户满意等质量指标得到了全面的提升，产品一次交验合格率超过 99.9%，设备使用效率高达 85%，被上海市经济和信息化委员会评定为 2019 年度上海市 17 家“质量标杆”企业之一。

公司及文依精密均通过了 ISO9001:2015 质量管理体系认证，IATF16949 质量管理体系认证，公司软管及软管接头、电缆接头、拖链等主要产品通过了 CE 认证、RoHS 环保测试，部分特定用途产品通过了 UL/CUL 认证、DNV.GL 船级社认证、ATEX 和 IECEx 防爆认证。

（4）长期稳定的客户和供应商体系

公司产品广泛应用于轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航天、军工装备等领域，客户涵盖了中车、三一重工、西门子、飞利浦、庞巴迪、阿尔斯通、安费诺、ABB 等众多国内外知名企业。公司与主要客户均保持了长期稳定的合作关系，与主要客户均为 2015 年之前开展合作，部分主要客户合作时间超过 15 年以上，向主要客户的销售金额稳中有升；与主要供应商合作期限也较长，部分合作时间超过 8 年，未发生重大争议与纠纷，合作具备稳定性及可持续性。

公司还大力开拓新客户。公司依托品牌知名度及自身销售网络，持续不断开发新客户，取得明显成效，2019-2021 年度，年新增客户家数均在 1,200 家以上。特别是连接器业务上，公司瞄准快速发展的新能源汽车行业，目前“三合一充配电高压盒”产品已应用于浙江新吉奥汽车有限公司所生产的帅凌、奥腾等车型，高压配电盒及线束已应用于格瓴新能源科技（山东）有限公司所生产的 A00 级轿车及北京汽车制造厂（青岛）有限公司所生产的 MPV、轻型卡车等车型。

供应商方面，公司不断开发新的供应商，调研不同原材料的市场价格，在保持合理库存的情况下，进行合理的采购规划，并定期对供应商进行优胜劣汰。通过及时对供应商的调整，公司具备对原材料采购价格的议价能力，可在一定程度上保护自身的经营利润。

（5）精细经营管理优势

公司自 2016 年以来从制度设计、过程管理、人员培养等三个方面不断提高经营管理的精细化水平。制度设计采用 PDCA 方法进行识别与管控，以实现客户满意为最终目标；过程管理采用 SAP 系统，涵盖经营管理各环节，确保经营管理有效、可控；人员培养致力于打造阶梯式人才培养、多通道职业发展空间，为公司的发展提供人力资源保障。

公司依靠 SAP 系统搭建的柔性生产体系，精确的生产计划设置以及合理的生产组织，能较好满足客户小批量、多批次、多样化的订单要求，并且能实现良好的成本管控。报告期内，公司销售的产品种类超过 13,000 款，处理订单数量超过 21 万笔，日处理订单约 160 笔，主要产品从取得订单到发货的平均周期约为 3-10 天，公司在短时间内处理大量不同类型生产订单的能力充分体现了公司较高的生产效率和精细经营管理的优势。

（6）综合竞争实力优势

电缆保护产品所处的电气连接与保护行业市场空间巨大、行业增速稳定，属于跨学科、多专业综合应用的行业，具备一定的行业壁垒。目前行业内中低端产品竞争激烈，中高端产品的竞争对手主要包括外资厂商和少量的国内厂商，竞争环境相对平稳，产品集中度较高。国内同行业可比上市公司的经营数据表明，在电缆保护产品领域，国内市场还没有一家绝对的龙头企业占据较大的市场份额；在电气连接产品领域，行业内企业各自瞄准细分赛道，多处于持续发展阶段，具备了造就大型企业的能力。

公司产品技术含量较高，质量要求严格，具备稳定的客户和供应商体系，销售网络除国内市场外还覆盖德国、美国、韩国、巴西、澳大利亚等多个国家和地区。公司具备从模具开发、机械加工、精密注塑、挤出、包塑到组装测试等涉及电气连接与保护所需的全流程生产能力，是国内为数不多的覆盖电气连接与保护全产业链的创新型企业。公司积极拓展连接器业务，大力发展模具业务，进一步丰富了公司产品线，延伸了公司的价值链，公司的综合竞争实力进一步增强。

四、公司的主要竞争劣势

（1）公司规模尚需进一步扩大

规模化生产是电缆保护及连接器行业比较重要的优势指标，在国际市场中，领先的电缆保护及连接器生产厂商大都有着庞大的规模，而其规模化优势又为其扩张提供了良好的支撑。虽然公司目前在国内电缆保护市场已经形成了一定的规模优势，部分细分产品在市场份额方面具有较大领先优势，但在国际竞争中，公司资本实力仍与国际大型厂商具有较大差距，尚待进一步提升生产规模和资本实力。

（2）融资渠道单一制约发展

近年来，电气连接与保护系统行业开始进入稳步增长阶段，国内有实力的企业纷纷加大投入，行业竞争加剧。公司依靠自身积累、银行借款的方式实现稳步发展，未来进一步扩大规模和提升企业竞争力需要大量的资金支持。公司迫切需要开拓新的融资渠道，解决公司业务发展的资金瓶颈，提高公司核心竞争力。

第六节 2023-2028 年我国电缆保护产品行业发展前景及趋势预测

一、电气化和信息化带动行业发展

近年来，随着我国电气化和信息化水平不断提高，电缆保护产品因其安全可靠、简便实用，大量运用于电气装备，成为电缆行业的重要配套产业。得益于我国经济的持续增长，电气化和信息化水平不断提高，推动电气装备投资不断增加，带动电缆及与之配套的电缆保护行业不断发展。

二、新材料和新工艺推动行业进步

电缆保护产品作为电气设备的基础配套产品，不仅要求满足抗震、耐冲击、防水、隔尘等一般功能以及屏蔽、防爆、耐腐蚀等特殊功能，还要求质量稳定可靠、性价比高，这就需要电缆保护企业不断开发新材料，采用新工艺，以持续为客户提供价优质高的电缆保护产品。

三、行业加快整合及规模化发展

未来，随着市场竞争的不断加剧，具有较强资本实力和品牌影响力的企业通过不断加大研发投入，持续提升产品质量，有望继续扩大竞争优势，而电缆保护产品又具有明显的规模经济效应，行业内较大规模的企业具备成本较低、议价能力较强等优势，国内电缆保护行业有望加快整合，形成一批规模化经营的领先企业，积极参与国际市场竞争。

第七节 2023-2028 年我国电缆保护产品行业面临的机遇与挑战

一、国家产业政策支持

电缆保护行业作为电缆的配套产业，而电缆又是国民经济重要的配套产业，因此，电缆保护行业的发展与国民经济的发展紧密相关。近年来，国家制定了《中国制造 2025》《供给侧结构性改革》《国家创新驱动发展战略纲要》等重大战略决策，积极支持制造业优化升级和创新发展，为电缆保护行业的未来发展提供了路径和方向。

二、市场发展潜力巨大

电缆保护产品广泛适用于整体或部分要求达到防水、防尘、美观等要求的各类电气设备，拖链也广泛应用于各种需要往复运动的设施设备，电缆保护行业市场需求巨大。从全球来看，电缆保护未来需求的增长主要取决于工业和基础设施建设的扩大，同时城镇化也给电缆保护行业提供了发展机遇。随着中国 5G 基站、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网等新型基础设施建设及新型城镇化建设的不断推进，各相关行业的电气装备投资将持续增加，电缆保护行业将迎来难得的发展机遇。

三、质量标准尚未制定

国内电缆保护行业大多产品尚未制定专门的国家标准和行业标准，导致产品质量参差不齐，技术水平落后的低端产品仍占据了一定的市场份额，不利于国内电缆保护行业整体水平的提高。

四、原材料价格大幅波动

电缆保护产品具有“料重工轻”的特点，主要原材料塑料粒子、铜、铝、钢等占产品成本的比重较高。塑料粒子、铜、铝、钢等受供需关系、经济形势、利率和汇率、地缘与政策等众多因素影响，近年来，塑料粒子、铜、铝、钢市场价格曾出现大幅波动，给电缆保护企业的正常生产经营造成了不同程度的影响。

第三章 电缆保护产品企业可持续发展战略及建议

第一节 企业发展与企业可持续发展的关系

随着 20 世纪七八十年代开始对可持续发展的关注，相应的经济的、生态的、环境的、资源的可持续发展研究成果也越来越多。作为经济的微观主体企业，其可持续发展的研究相对较晚一点，

但也取得了长足进展。在这里，我想就企业可持续发展能力的几组相关概念进行辨析，以期更好地理解企业可持续发展能力的深刻内涵。

一、企业增长与企业发展的关系

增长，在经济学中是一个数量概念，主要指社会财富的增长或社会总产值的增长。而发展属于哲学的范畴，是指事物由小到大、由简单到复杂、由低级到高级的变化，是一种机能的变化。就经济领域而言，传统的观点认为，发展就是增长，增长也就是发展，并无不同。与此对应，企业发展与企业增长也不作区分，企业发展指的就是企业增长。而企业增长靠的就是通过提高企业的市场占有率，提高企业的销售收入，进行提高企业的利润来实现。只有利润增长了，企业就增长了，就发展了。利润最大化被当做企业的最终目标。

但是随着企业的实践，人们慢慢发现，单纯的追求利润的增长，是不能使企业长久发展下去的。很多企业利润率不错，规模也越来越大，却未能继续发展下去，破产、清算、被收购等情形屡见不鲜。造成此种情形的原因部分来自于人们对企业发展与企业增长的误解。其实，企业发展与企业增长并不等同，而是两个不同的概念。企业发展侧重于企业质的改善，它不仅仅局限于利润的增长，更强调企业盈利能力及市场竞争能力的提高，管理水平的上升、企业制度的创新等等，具体内化为企业研发能力、决策能力、市场营销能力和组织整合能力等方面的形成和发展。

由上可见，企业增长是一个数量概念，而企业发展不仅是一个数量概念，同时还是一个质量概念。企业增长是企业发展的前提，没有企业增长就难以实现企业发展；而只注重企业的增长，会使企业变得短视，从而忽略企业整体实力的增强，进而导致企业发展的停滞。企业发展是企业增长的动因，没有企业发展也就难以实现企业增长，企业的发展有利于企业的进一步增长。

二、企业发展与企业可持续发展的关系

企业可持续发展是在企业发展的前提下强调发展的可持续性，它主要牵涉到两个维度的东西：一是空间维度，要求企业当下能超越环境、资源、生态、法律、资金等内外因素的约束不断提高自身的各方面能力，不断超越竞争对手，做大做强；二是时间维度，要求企业在保证市场生存的基础上尽量延长企业的生命。正如芮明杰教授所指出的，企业可持续发展不仅要求企业今天能够发展，还要求企业明天也能够得以发展。他强调，发展的可持续性要求企业今天的运作要为企业的明天考虑，即要求企业今天的发展不会给企业未来的发展制造障碍。只有这种可持续的发展，才能使企业超越生命周期中的衰退阶段成功实现企业的蜕变而持续、快速、健康的发展下去。

由上可知，企业发展与企业可持续发展的共同点都是强调企业的最终目的是要发展，都要重视企业由小变大，由弱变强的成长过程。但也存在较大的区别。企业发展是一个短期概念，只关注短

期内企业质与量的变化，主要指当下的发展；重视企业所有者的利益要求，而忽视对其他利益相关者的责任。而企业可持续发展是一个长期概念，更强调企业发展的持续进行，因而要求企业在发展的过程中不仅看到内部因素对企业发展的影响，更要处理好与环境、资源、社会的关系，做到与其和谐相处，努力处理好与外部诸因素的关系，特别是利益相关者的关系，使企业的发展能持续进行下去。企业可持续发展一般被当做企业的一种发展战略或者一种发展目标，是一种更高层次、更高要求的发展。

三、企业可持续发展与企业可持续发展能力的关系

“能力”一词最早产生于心理学，是指“使个体能在某个规定时刻完成某种特定工作的性质、力量、胜任性、才能、精确度、聪明、天资等等”（雷伯，1996）。企业能力是指企业完成一定的任务或者活动所需的一组资源具有的能量，是以知识为基础的一系列共同价值系统、管理者所拥有的独立管理诀窍（Spender，1989）。企业的发展能力，也称企业的成长性，是企业通过自身的生产经营活动，不断扩大积累而形成的发展潜能。企业可持续发展能力是在企业发展过程中表现出来的一种综合的超常的发展能力，其内核为持续的创新能力，外化为持续的核心竞争力、持续的盈利能力及良好的偿债能力等。核心能力作为企业协调各种不同的生产技能和有机结合多种技术的积累性学识，是在企业长期的其发展过程中形成的，但它只是在企业发展的一定时期内存在并发挥作用，核心能力本身存在着生命周期性。在企业发展的不同时期，企业核心能力能否得以保持并实现有效的转换，是企业能否实现可持续发展的关键。企业核心能力的保持、巩固和有效转换依赖于企业变革与创新的能力。通过不断地变革和创新，巩固和保持核心能力，才能实现和推动企业可持续发展。企业盈利能力，是企业信誉高低的重要标志，直接决定着企业的生存与发展。企业要实现可持续发展，必须具有可持续的较高水平盈利能力。而如果长期亏损，企业也就失去了生存与发展的基本条件，更谈不上实现可持续发展。同时，企业偿债能力不强，就会出现不能按时足额偿还到期债务的情况，这不仅会影响企业的声誉，而且还会给企业带来巨大的经营风险。因此，企业要实现可持续发展，就必须在具有较强盈利能力的同时，具有相应的偿债能力。而以上能力都源于企业的持续创新能力。根据创新理论鼻祖熊彼特的观点，创新即意味着发展。那么，持续创新则意味着持续发展。管理学大师德鲁克认为，企业“要么创新，要么死亡”。通过持续创新，企业可以成功的冲破阻碍其持续发展的障碍。比如，通过原料创新可以突破自然资源、原材料的限制；通过寻求新的技术可以使企业获得技术上的优势；通过市场创新可以使企业突破市场容量的极限。持续创新能力是企业可持续发展能力的灵魂和本质所在。

企业可持续发展可以看做是企业的发展战略或发展理念。那么贯彻执行这一战略、理念，就需要有相应的发展能力作为支撑。这种发展力我们称之为企业可持续发展能力。所以，企业可持续发展能力是实现企业可持续发展的保证。两者可以看做是目标与手段的关系：企业可持续发展是目标，企业可持续发展能力是实现目标的手段。没有后者，前者不可能实现。

综上所述，企业增长是企业发展的基础，没有企业增长，就很难有企业的发展，但企业增长并不意味着企业的发展。因为企业发展不仅关注增长问题，更强调企业整体素质的提高和整体实力的增强。而企业可持续发展除了要求企业短期的发展外，更重视发展的长期进行，即发展的可持续性，因而是一个长期概念，具有战略性质。而要实现企业这一战略，需要有相应的能力作为支撑，那么，企业的可持续发展能力就是实现企业可持续发展这一战略目标的手段。

第二节 可持续发展战略的基本类型与选择

企业要在经济市场中不断的拓展自身的目标市场，需要制定出自身的可持续发展战略规划体系，使自身在长远的发展过程中清晰自身的发展方向及目标。企业可持续发展战略规划的类型有：

一、创新可持续发展战略

创新可持续发展战略，即企业可持续发展的核心是创新。[企业的核心问题是有效益，有效益不仅要有体制上的保证，而且必须不断创新。只有不断创新的企业，才能保证其效益的持续性，也即企业的可持续发展。横向并购，是指生产或经营同一类产品的企业间的并购。

二、文化持续发展战略

文化可持续发展战略，即企业发展的核心是企业文化。企业面对纷繁变化的内外部环境，企业发展是靠企业文化的主导。

三、制度持续发展战略

制度可持续发展战略，是指企业获得可持续发展主要源于企业制度。

四、核心竞争力可持续发展战略

企业核心竞争力是指企业区别与企业而具有本企业特性的相对竞争能力。而企业核心竞争力可持续发展战略是指企业可持续发展主要是培育企业核心竞争力。

五、要素可持续发展战略

要素可持续发展战略认为企业发展取决于以下几种要素：人力、知识、信息、技术、领导、资

金、营销。

第三节 企业可持续发展战略核心内容

一、打造自身优势，获得发展动力

一是企业洞见未来的战略布局和规划能力；二是成功的企业需要打造贴近市场需求的独特能力，即构建起捍卫自己竞争优势的能力；三是要实现快速的盈利；四是企业商业模式创新的能力。

企业首先应当强化内部管理，筑牢稳增长的坚实根基。内因是事物发展的决定性因素，面对外部环境的变化，唯有眼睛向下，推动管理重心下移，苦练内功，抓好基层、基础、基本功，构建起横到边、纵到底的管理内控体系，才能强基固本。同时，我们要以人为本，强化稳增长的核心支撑。另外，我们要促进创新，激发稳增长的内生动力。

二、可持续发展战略中的决策竞争力

这种竞争力，是企业辨别发展陷阱和市场机会，对环境变化作出及时有效反应的能力。不具有这一竞争力，核心竞争力也就成了一具腐尸。决策竞争力与企业决策力是一种同一关系。决策频频失误的企业，肯定没有决策竞争力。没有决策竞争力的企业，也就是企业决策力薄弱。

三、可持续发展战略中的员工竞争力

不管这个企业是大还是小，它里面的大小事情，必须分配到每个员工身上。只要员工的工作能力强，对做好这份工作充满自信心，而且对此份工作具有高倍的耐心和牺牲精神时，才能保证把工作做好。不然，企业的决策力和执行力就会成了空话。保障企业决策力和执行力的活动要有效率和效益，也就是保证活动的主体——员工具备与之相适应的能力、意愿、耐心和牺牲精神。

四、可持续发展战略中的组织竞争力

企业市场竞争，最终得通过企业组织来实施。也只有当保证企业组织目标的实现必须完成的业务工作，事事有人做，并且知道做好的标准时，才能保证由决策竞争力所形成的优势不落空。并且，企业决策力和执行力也必须以它为基础的。没有强有力的组织明确而恰当地界定企业组织成员相互之间的关系，保障决策力和执行力的活动，没有恰当的人承担并完成，企业的决策力和执行力从何而来。

第四节 创新战略是企业可持续发展的动力以及必由之路

当前，经济全球化竞争态势加剧，中国企业会不可避免地参与到激烈的市场竞争中去。受全球经济危机影响，企业产品销售不畅，经济效益不佳，已成为制约中国经济发展的一个重要因素。形成这种现状，主要原因在于企业创新力度不足，企业管理水平低下、生产方式落后、决策缺乏科学性与前瞻性，产品性能低，不能适应市场需求。而要改变企业这种现状，做到科学管理，就必须进行不断地“创新”。

一、创新是可持续发展的根本保证

中国可持续发展研究会创新与绿色发展专业委员会副主任委员、北京化工大学经济管理学院教授王江表示，我国还处于工业化进程中，完成工业化过程并向后工业化过渡还有很长的一段路要走。如何实现环境与发展的“双赢”，需要我们深入探索和实践。首先，根据我国“十三五”规划，我国经济保持中高速增长的趋势还要持续数年，对生态环境来说将是巨大的挑战；其次，我国是发展中大国，经济总量已达到全球第二，但环境负荷总量（碳排放总量）也已是全球最大。随着经济的增长，环境负荷总量还会有所增加。解决经济和环境二者矛盾的唯一途径是走可持续创新之路。

吴金希指出，可持续发展要做到两手抓、两手都要硬：第一，要对经济生活中的高污染、高排放、高消耗以及奢侈浪费等不合理生活方式实行严格的治理和约束限制；第二，要通过创新实现可持续发展，创新是一条引领未来发展的根本之路，只有创新才能最终解决人与自然的矛盾，只有创新才能促进产业转型升级，也只有创新才能促使人们从过去的重要素投入转向依靠人才和知识的高质量发展之路。

吴金希表示，对于创新和高质量发展，党的十九大已经为我们指明了道路，报告认为我国经济已由“高速增长阶段转向高质量发展阶段”，未来我们要“转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力，建设现代化经济体系”，更要“坚持质量第一，效益优先，推动经济发展质量变革、效率变革、动力变革，提高全要素生产率。”

因此，创新驱动和绿色低碳发展是我国经济转型升级、产业迈向中高端，最终促进我国经济社会可持续发展的根本出路。它是一个问题的两个方面：一方面，绿色低碳可持续发展必须依赖创新驱动；另一方面，创新驱动发展必须围绕绿色低碳方向展开。

二、环境变化要求企业持续不断地创新

市场经济时代，社会生产力的极大提高，绝大多数商品都供大于求，企业面对的是充满激烈竞争的市场，在某些行业，甚至出现了企业间产品的“恶性竞争”局面。另外，特别是目前在世界经济一体化进程不断加快的情况下，企业间的竞争，已是跨地区、跨国界、跨行业的竞争，竞争方式也从原先以价格竞争为主要手段，逐渐转变为技术竞争、品牌竞争、市场竞争、服务竞争相互配合而形成的综合实力的竞争。企业要想在竞争中取胜，唯一的选择就是不断地进行技术和产品创新，生产出适销对路的产品；积极地进行工艺创新，以降低生产成本和价格；多渠道地进行市场营销创新，以扩大产品的销售终端，提升市场占有率；适时地进行组织管理创新，以便科学组织企业的生产经营活动，合理地配置有效资源，实现企业的经营目标。

现今，全球已进入一个信息化的网络时代。以计算机和计算机通信网络为核心的信息技术正在以空前未有的速度改变着世界，改变着人类社会，改变着企业的内外部环境，改变着传统企业管理中的许多做法。

三、“创新”可使企业基业长青

在知识经济时代，人们的生活水平不断提高，消费观念也将由数量型转入质量型，以追求更高层的享受，这种追求将会不断地改变人们的消费偏好。作为提供产品的企业，就必须以满足消费者变化的需求为宗旨进行不断地创新。

在知识经济时代，企业的竞争优势主要将取决于企业的技术优势和组织管理优势，而不是传统的资源优势。因此，知识经济时代企业间的竞争是企业创新能力的竞争，归根到底又是企业在知识的生产、占有和有效利用方面的竞争。只有通过坚持不懈地进行创新，企业才能把已有的和可利用的知识资源转化为现实的生产力，转化为实实在在的竞争优势，进一步促进企业的创新。

在知识经济时代，企业生产经营将逐步实现网络化、信息化和国际化，信息传播交流速度加快。这使得技术扩散更加迅速，同时，在知识经济时代，新技术不断涌现，技术生命周期不断缩短，这在客观上要求企业必须不断进行创新，使自己的产品具有竞争力，形成企业自身产品的优势，保持可持续发展，使企业基业长青。

总而言之，所有的经济危机和萧条都说明，企业创新能力和经济低迷并没有直接关系，反而是众多革命性创新的起源却都和危机有着直接的关系，市场的发展不会停止，企业只有构建长期的创新机制，创造新的市场需求，才能生存强大。对于社会经济细胞的企业来说，创新是它的活力之源，是其在激烈市场竞争中求生存，求发展的必然选择，更是其立身之本。

四、自主创新是企业可持续发展的必由之路

如今的市场，白热化的市场竞争已成常态。在此态势下，“模仿”、“抄袭”等现象屡见不鲜，同质化严重、自主创新不足等问题凸显。纵观当下市场，很多企业似乎都陷入了模仿、抄袭的怪圈，企业自主创新能力亟待提高。

自主创新是企业可持续发展的必由之路

当今的市场规则就是成王败寇，优胜劣汰。很多企业如果不能适应现在市场的发展就会被淘汰，因为现在就是肉弱强食的年代。企业创新能力的提升将成为重要分水岭。但从国内企业的发展情况来看，企业主要还是以模仿为主，自主创新能力并不强。在国内，企业的创新能力不高到底是何种原因导致的呢？目前，国内企业的数量多不胜数，整个市场的品牌太多太杂，产品设计缺乏个性，除了一些大品牌的产品自主设计相对较多外，很多企业的产品都陷入了同质化的怪圈当中。

现如今，大部分企业都在忙着打价格战，鲜少有时间去考虑技术研发和新产品研发。新产品和新技术的研发是企业发展的必修课，企业如果长期地忽视产品的创新研发，企业的产品创新能力就逐渐降低甚至为零。产品创新能力是企业核心竞争力的重要体现，走自主创新的道路，是企业实现持续稳定发展的必由之路。

五、创新战略是企业生存和可持续发展的基础

1. 创新是企业发展的必然选择。如果我们对国内外著名企业的发展历程作深入了解，就会发现勇于创新，善于创新的过程。只有借助于“创新”，才能提高企业抵御市场风险的能力，促进自身发展。

经典案例：

① 微软公司：在通过不断创新，成为知识与世界财富的缩影。比尔·盖茨创立的微软公司将知识作为主要资本来从事生产，将研究与开发置于中心地位，持续不断地创新。微软公司为何如此成功？一个很重要的原因就是在公司内创造了最好的“创新”氛围，为各种人才发挥创造力提供了最好的条件和资源，不断进行创新，扩大其新产品序列，不断开拓新的软件市场和销售渠道。微软公司成功的事实表明：创造财富的主要力量已不在于机器设备、操作工人、原料，而在于一种更为重要的资源——知识。技术、知识和人的智力劳动作用已成为创造财富更为有效的因素，创新

也已成为创造财富的有效途径。

② 海尔集团：通过持续的产品创新和市场创新，使“海尔”成为中国最有价值的家电名牌。在短短十几年，海尔发展如此迅猛，其根本原因关键在于他们的思维创新与管理创新、产品创新和市场创新。

③ 东软集团：通过开放式创新，提升核心竞争能力，成功地打破国际技术垄断。在 20 世纪 90 年代初期，全球 CT 市场长期被美国、德国、日本等六家公司垄断，东软集团把自己在软件方面的特长 PC 技术融入 CT 的开发中，自己编制控制软件去替代无法得到的西方嵌入式软件技术。用纯软的方式构造把原来一个复杂的硬件系统才可以实现的功能，用个人电脑和已经取得知识产权的 CT 硬件技术组合起来造出了我国第一台 CT 原型机。因东软的 CT 进入市场，市场格局发生了巨大的变化。跨国公司在 CT 市场长期主导的技术优势被打破了，全面开始降价。东软持续的推陈出新和周到的服务同时开辟了国际和国内市场，并实现了持久的盈利，一套在 CT 研发过程中建立起来创新思维逻辑、成为东软的安身立命之本，这就是“整合全球技术资源为我所用”。东软集团董事长刘积仁将其总结为：开放式创新，这种开放式创新所带来的风险降低了，质量提高了，弱点被别人取代，优点变成自身的核心竞争能力，当自身产品走向市场时，无论从技术、价格等各方面，在竞争上都会变的更加主动，能够驾驭。

2. 创新能全方位提高企业素质。第一，通过组织创新和管理创新，可以提高市场适应能力，并通过对市场影响，改善企业行为素质（即企业系统内部要素对环境变化的适应性和与外部因素交互作用的特性）。第二，通过技术创新，可以改善研制环境，改变研制条件，提高研制能力，提高基本素质（包括要素素质和企业内部结构素质）。第三，通过工艺创新，企业能加速新工艺在企业中的应用，降低产品成本，提高生产效率。由于改进产品或工程设计，开发或推广新工艺、新技术，改进或更新服务，提高工具系统的寿命，可节约材料消耗，缩短生产周期及提高生产效率。第四，通过资源创新，可有效发挥企业剩余生产能力的作用，生产出用户需要的新产品，提高企业的经济效益。

3. 创新是企业改善市场环境的重要手段。首先，通过产品创新，企业能加速新技术、新材料在产品生产中的应用，提高产品质量，使产品功能更加完善更好地满足用户需要，使企业产品的竞争力不断提高，占领更大的市场份额。其次，当企业技术创新成果是适销对路的新产品时，它会给企业带来新的用户，形成新的市场，从而使企业可以在更广泛的市场中进行选择。再其次，不断创新并获得成功的企业，它应具有领先者的优势，在很大程度上决定着产品的价格、市场规模等。

4. 创新是企业提高市场竞争力的根本途径。企业要发展，其产品就必须占领市场并提高市场占有率。市场运行的法则是优胜劣汰。企业只有通过产品创新，才能生产出物优价廉的产品。当通过产品创新使新产品成功地进入市场后，随着该产品销售量的增加，该企业其他相关产品的销售量

也随之增加。创新的联动效应，已成为企业进行创新的主要原因。只有通过市场营销创新，才能在市场中赢得顾客，占领市场，成为竞争的优胜者。

六、组织管理创新与技术创新缺一不可

经过实践，人们已逐渐认识到企业创新对企业发展的作用。然而，现实中存在一种错误倾向，认为企业创新就是技术创新，只有技术创新才能对企业发展起作用。其实，组织管理创新与技术创新就像一台汽车的左右两驱动轮，它们在企业的发展过程中处于同等重要的位置。组织管理创新与技术创新是相互促进的，组织管理创新为技术创新提供了动力和组织保障。

一般而言，企业的技术创新决定着企业的业务流程体系和产品的发展，是企业赢得市场份额的根本所在。技术创新为企业的组织管理创新提供了物质技术条件，形成了相应的技术能力保障机制。但是，技术创新是一个技术与经济有机结合并一体发展的系统过程，具有众多不确定性因素。因而，技术创新的开展需要有一个诱导机制，其过程也需要监督与协调机制，而这些都离不开组织管理创新。通过组织管理创新，一方面可使企业建立现代企业制度，形成所有者、经营者及生产者之间明确的相互激励和相互制衡的关系，形成科学的领导体制和决策程序；从而确定技术创新的决策与激励机制，促使企业成为技术创新的主体，为技术创新提供诱导机制。另一方面，组织管理创新对技术创新的研究开发直至商业化的一系列复杂过程进行有效的、科学的计划，组织，领导，控制等，可以降低技术创新中除研究开发领域中的不确定性，从而加快技术创新的进程，使技术创新取得成功。由此可见，组织管理创新为企业技术创新提供了组织管理方面的保障，形成了相应的组织管理能力保障机制。

总之，企业的技术创新和组织管理创新存在着相互依赖相互支撑的关系，企业技术优势的发挥离不开企业的组织管理创新，组织管理创新与技术创新一样都是提高企业效率，增强企业活力的根本途径。

七、技术创新是可持续发展的主要途径

企业一方面高度重视中短期降本增效的实用技术研发，提高数字化、智能化相关技术在生产开发中的应用。另一方面着眼于未来能源供应的战略性、前瞻性技术储备，例如碳捕获、利用与封存技术，可再生能源技术等。

第五节 2020-2025 年中国企业可持续发展战略

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/166052010121010135>