

电缆保护产品市场都有哪些风险!!!

那么，如何提升企业抗风险能力???

力荐

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	4
一、行业主管部门和监管体制	4
二、行业主要政策及法律法规	5
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	8
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	9
(3) 资金和规模壁垒	9
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 后疫情时代如何提升电缆保护产品企业抗风险能力的策略及建议	27
第一节 提高企业抗风险的 5 大原则	27
一、控制成本	28
二、抓住现金	28
三、结合互联网	28
四、必须要有多个盈利点	28
五、信息更迭	29
第二节 增强企业的抗风险能力，不断地提高企业的经营业绩	29
一、出台相应的治理机制与财务监管体系	29
二、招聘专业的人才，加大培训力度，提高业财融合	29
三、借助于信息化的力量	29
四、加大财务成本管控力度	31
五、推行全面预算管理	31
六、努力提高财务数据分析水平	31
第三节 “专精特新”企业面临的风险及保险应对策略	32
一、“专精特新”企业发展中面临的风险	32
（一）行业风险	32
（二）经营风险	32
（三）融资风险	33
（四）科技风险	33
二、基于保险技术的风险化解对策	34
（一）完善“银保”风险分担机制，实现“银行+保险”经营模式	34
（二）强化政策导向，完善“政府+银行+保险”经营模式	34
（三）完善再保险市场，为“专精特新”企业分散风险	34
（四）发展共保体模式	35
（五）发展科技保险，缓解科技风险，加快数字化转型	35
（六）充分发挥政策性出口信用保险作用，助力企业开拓市场	35
第四节 科技创新型企业财务风险识别及控制研究	36
一、科技创新型企业的特征	36
（一）持续创新性	36
（二）研发性	37
二、科技创新型企业的主要财务风险因素分析	37
（一）外部因素	37
（二）内部因素	37

三、科技创新型企业的财务风险控制策略	38
（一）建立财务风险监测机制	38
（二）加强研发风险控制	38
（三）加强投资活动财务风险控制	38
第五节 中小科技企业创业风险的防范	39
一、创业和创业风险	39
二、中小科技企业面临的创业风险	39
（一）国家政策和法律风险	39
（二）技术风险	40
（三）金融风险	40
（四）信息风险	40
（五）人力资源风险	41
三、中小科技企业创业风险的控制防范	41
（一）国家政策与法律风险的防范	41
（二）技术风险的防范	41
（三）金融风险的防范	42
（四）信息风险的防范	42
（五）人力资源风险的防范	42
第六节 其他解决方案	43
一、内控解决方案	43
二、品牌化解决方案	43
三、数字化解决方案	43
四、资本化解决方案	44
五、重视供应链	44
第四章 电缆保护产品企业《抗风险能力策略》制定手册	45
第一节 动员与组织	45
一、动员	45
二、组织	46
第二节 学习与研究	46
一、学习方案	46
二、研究方案	47
第三节 制定前准备	48
一、制定原则	48
二、注意事项	49
三、有效战略的关键点	50
第四节 战略组成与制定流程	52
一、战略结构组成	52
二、战略制定流程	53
第五节 具体方案制定	54
一、具体方案制定	54
二、配套方案制定	56
第五章 电缆保护产品企业《抗风险能力策略》实施手册	57
第一节 培训与实施准备	57
第二节 试运行与正式实施	57

一、试运行与正式实施	57
二、实施方案	58
第三节 构建执行与推进体系	58
第四节 增强实施保障能力	59
第五节 动态管理与完善	60
第六节 战略评估、考核与审计	60
第六章 总结：商业自是有胜算	61

第一章 前言

近年来，加强国家创新体系建设的战略部署为我国科技创新型企业的发展提供了良好的空间。与此同时，科技创新型企业的快速成长和发展也为我国科技创新提供了持续稳定的孵化环境。科技创新型企业成本效益较高，但与其他企业相比抗风险能力则更为脆弱。

作为技术创新的载体，科技创新型企业需要大量稳定的资本投入，特别是在技术创新的初期，资金需求极大，财务风险较高。在这样一个高收益、高风险的环境下，科技创新型企业有效地识别和控制财务风险至关重要。

面对这样的状况，如何提升抗风险能力，化危为机，成为行业不可回避的必答题。

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。这也将为您经营管理、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，统筹全面创新改革，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

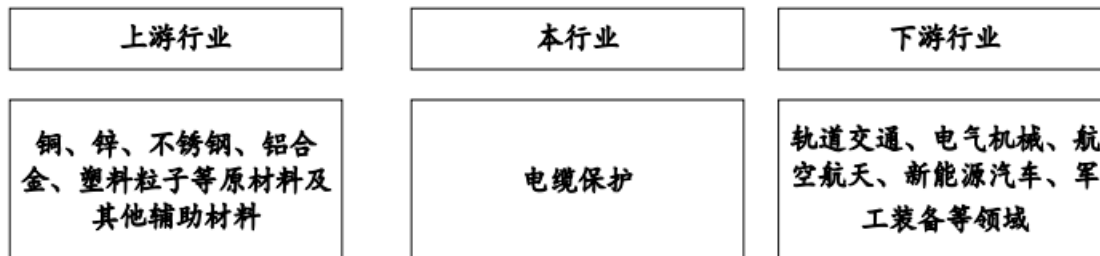
高与供应商的议价能力，降低采购成本；第三，规模较大的企业经营管理相对规范，并具备相对便利和快捷的销售渠道和客户资源，有助于提高产品周转率和资金周转率；最后，规模较大的企业有利于打造品牌效应，提升产品吸引力和客户忠诚度。

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。



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，生产成本相对更高，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

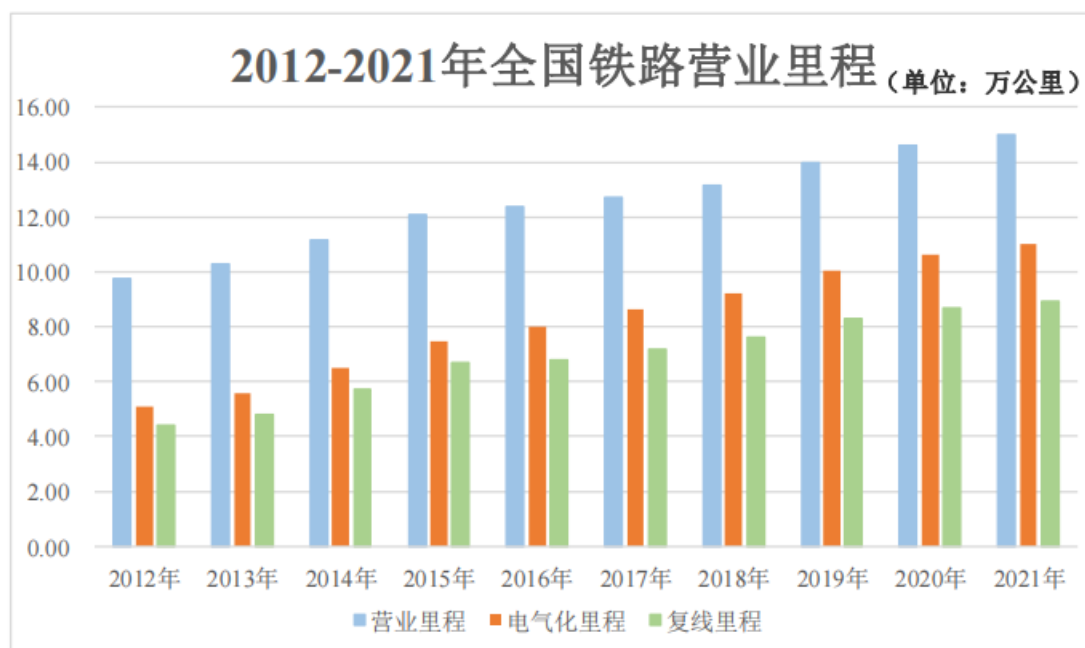
一方面，电缆保护产品作为电缆的配套产品，其市场需求与电缆行业的发展密切相关；另一方面，电缆保护产品下游应用较为广泛，其市场需求与轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航天、军工装备等行业的发展紧密相连。

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%。

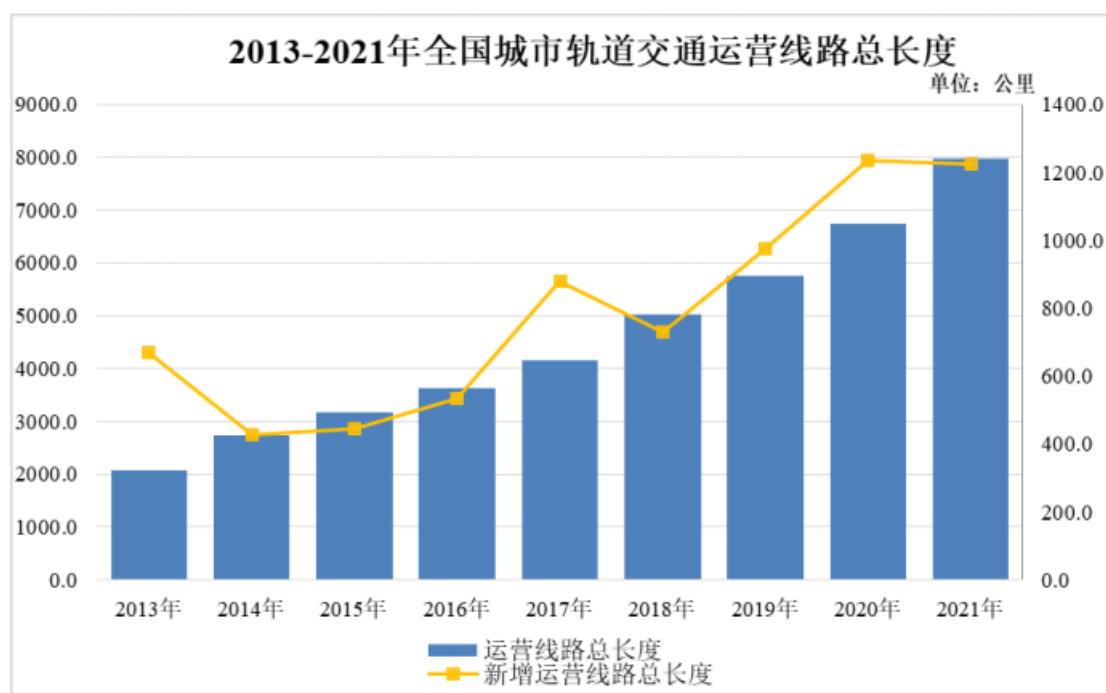


数据来源：中国国家铁路集团有限公司

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。

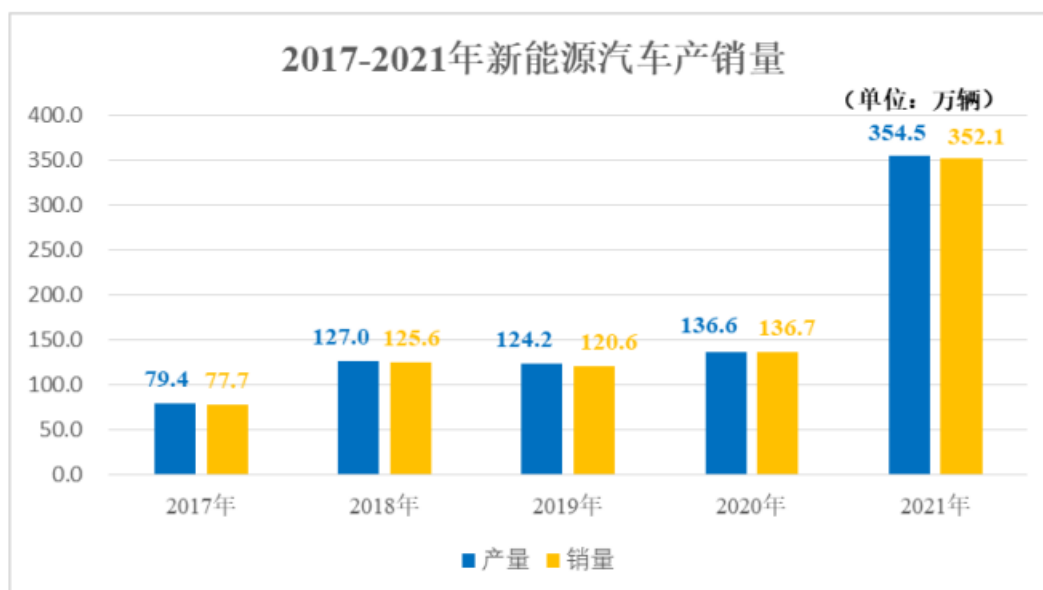


数据来源：中国城市轨道交通协会

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%。

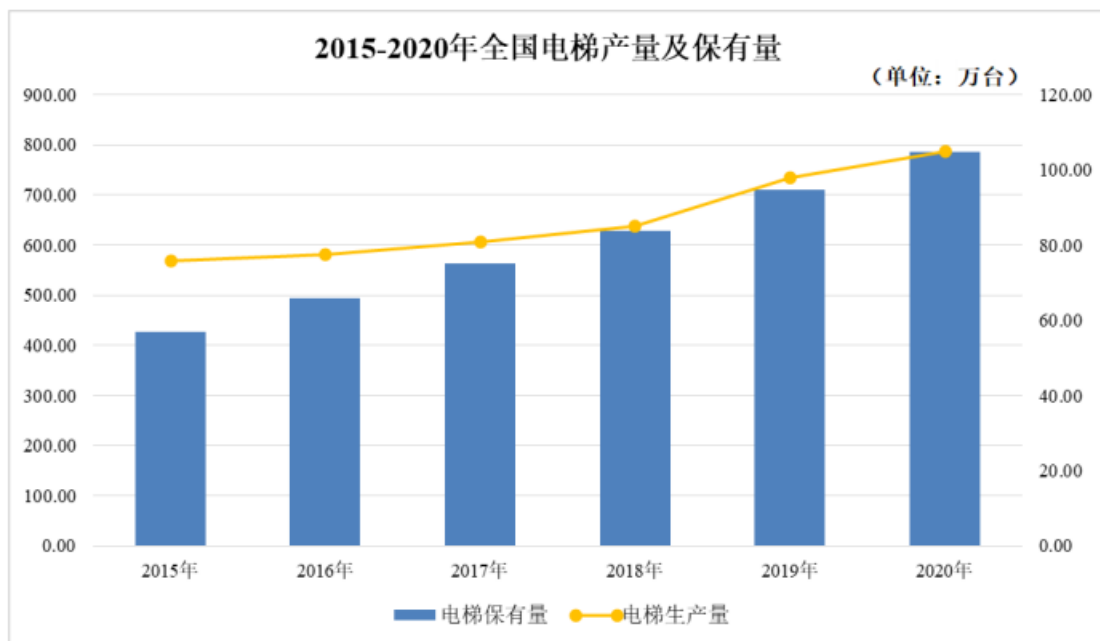


数据来源: 中国汽车工业协会

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

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，高压配电箱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、多渠道职业发展空间，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 后疫情时代如何提升电缆保护产品企业抗风险能力的策略及建议

第一节 提高企业抗风险的 5 大原则

企业抗风险能力是非常重要的，你用什么方法能让你的公司不会倒闭呢？有五大原则。

一、控制成本

一家企业要做到哪一点才能做到不倒闭，当然是成本低，学员说老师啊现在房租需要成本，用人需要成本，营销推广需要成本，哪儿哪儿都需要成本怎么控制成本呀。

我跟你说，这就说明你一开始选行业的时候就选错了，你压根就没有关注过低成本的行业。

放弃原则就是成本低，成本高的一律不做，因为风险太大。比如我的一个朋友，做线上培训，一台相机，一个三脚架一块黑布，一个讲台，就开干了，这么低的成本，一年做到几千万。人家花几百万投资的餐饮酒店都不一定有他赚的多，你信不？

我这个行业成本就是比较高，那我该怎么办呢？其实有很多控制成本的方法，我现在就告诉你最简单的一种方法，删除和外包。你就是尽可能把工作外包给外面的团队来做，这样就可以减少人工，降低风险。

二、抓住现金

你知道那些玩期货的那些人玩儿到最后为什么都亏的一分钱也不剩了吗？深圳有的还负债跳楼的新闻，仓位太高，现金太少，然后市场波动一大就暴仓，亏的一分钱都不剩了。

因此我不做生意也是一样，你手里一定要有足够多的现金，现金才是企业抗风险最有效的法宝。

三、结合互联网

互联网是当今最大的趋势呀，今天做生意要想活下去，必须要跟互联网联系起来。这次疫情跟互联网有关的行业都没啥影响，跟互联网无关的行业都很痛苦，对不对，没有永远成功的企业，所以说紧跟时代的成功企业。

四、必须要有多个盈利点

就像蓄水池呀，又有多条管道往里面流水，不然如果只有一条管道，这条管道一堵你立马就歇菜了。

五、信息更迭

互联网时代，信息传播速度这么快，信息在十天半个月后已经无效了，也就是没用没价值了。所以我们必须要不断的干什么？大脑里的信息进行更迭不断更新，我们大脑里的信息，不然我们就会被淘汰。只有让大脑里的知识不断更迭，才能继续不败之地。

第二节 增强企业的抗风险能力，不断地提高企业的经营业绩

业务与财务相互融合、相互监督、相互促进，将企业打造成强大的财经共同体。这样才能提升企业的管理水平，增强企业的抗风险能力，不断地提高企业的经营业绩。

一、出台相应的治理机制与财务监管体系

推进业财融合不是某个业务部门的事情，更不是光靠财务部门一己之力能够实现的。业财融合需要公司最高领导人牵头，全公司上下达成共识，并出台一套完整的治理机制与财务监管体系。在这套体系里，约束并激励着业务人员和财务人员的行为，他们之间相互协作、相互监督，共同促进企业经营业绩的提升。

合理、充分地将绩效考核运用于业财融合的推进过程中，这样才能提高各个部门落实业财融合的积极性，合理利用全面预算与 KPI 关键绩效指标等工具共同推动公司业财务融合管理机制的实现。

二、招聘专业的人才，加大培训力度，提高业财融合

相关人员的参与度俗话说“专业的人做专业的事”，公司需要引进一些业财融合方面的专业人才。这些人不光有业财融合方面的专业知识，也要具备一定的业财融合方面的工作经验。这样一来，不仅能够帮助公司业财融合尽快地落地，更能够提高公司业财融合的成功率。

光靠这一点还不够，推进业财融合需要经常组织相关人员进行业财融合方面的知识 with 技能讲座；让参会人员了解到业财融合的必要性 with 紧迫性，进而提升相关人员的参与度。要多召开业财务融合做得比较好的部门，给其他部门分享成功的经验，并给予相应的激励措施；甚至可以组织公司管理人员去业财融合做得比较优秀的企业进行参观取经。

三、借助于信息化的力量

业财务融合是一项浩大的系统性工程，对各项业务数据的及时性、准确性、连贯性都提出了更高的要求。光靠人工统计的方式肯定达不到要求，所以一定要借助于信息化的力量，打破各部门之间信息传递的闭塞。

加大力度推动信息化等大数据的建设，借助于信息化强大的功能，全过程、无死角地监控企业整个生产经营的过程。

一是将财务软件的其他模块进行充分的利用。财务软件，登记会计分录、记账、结账并出具财务报表，仅仅只是软件很小的一部分功能而已，它还具备了相当完备的供应链模块、资产管理模块、成本核算模块等。但现状是很多公司只购买了其财务模块，所以要打造业财融合，必须将其他模块一并购买过来，并找专业的实施人员将各个模块进行串联起来。

最主要的是要将业务模块与财务模块打通，业务模块里所有的数据最终都能够完整地传递到财务模块；财务模块所有的基础数据都是业务模块经过一定的流程传递上来的。财务人员在做账前将会对各个业务模块进行复核、结账，然后才能将数据过到财务模块，财务人员在各个业务模块复核的过程中，自然地形成了对业务上的监督。

二是生产部门使用的是 MES 系统。虽然 MES 系统功能非常强大，能够简化流程、引导生产，并将所有车间、各个班组乃至所有机台每时每刻的生产动态及时地展现出来，但也仅仅停留在生产系统自己这个封闭的圈子里面。整个系统的运转，财务的参与度几乎少之又少，财务与业务之间的相互协同几乎没有。

所以对业财融合来说，这远远不够！我们必须将财务软件与 MES 系统打通，通过软件之间的交互对接，将生产动态第一时间传递给财务软件。只有这样，财务人员才能够对整个生产系统进行及时的监督，及时地对各车间、班组、机台之间人工、能耗及机物料等的消耗进行对比、分析。从而知道哪里成本管控得比较好，已经很难再有改进的空间；哪里管控没到位，改善空间在哪里等等。

三是流程审批软件与财务系统的交互对接。信息化的时代已经到来，肯定不能用之前老土的纸质传递形式进行流程审批。也有很多企业在使用免费版的钉钉软件。不过，还是建议切换成收费版的 OA 软件，因为 OA 软件可以买断，这样便于 OA 系统与财务软件或者 MES 系统进行交互对接。

这样，业务中遇到的任何情况都能够在第一时间传递到相关管理者这里，便于领导批示，便于业务的快速、高效开展。四是大数据的到来，云平台的搭建。很多公司的机房现场简直不忍直视，犹如盘丝洞一般，到处散落着插板、电线、网线等；更有甚者连个服务器机柜都没有，大小小小好几台服务器，并排地堆放在桌子上。

信息化建设在硬件方面的投入也同样非常重要！如果自己搭建机房有一定的困难，最迅速、有效的方式可以购买公有云，这样省去了自己维护机房那么多台服务器的麻烦，只需保证网络的畅通即可；但如果资金实力允许，个人还是建议公司组件私有云。无论采用哪种模式，通过云平台，带来的速度、效率及数据的安全性都将提高到一个新的水平。

四、加大财务成本管控力度

要不断加大财务成本管控力度，财务部不能仅仅只做成本核算的角色，更多的时候应主动出击，追查成本超标的责任部门和责任人。不仅如此，而且还要携手业务部门一起追查成本超标的原因，提出对下一个会计期间进行成本改善的建议。

褒奖对成本节约作出贡献的责任部门和责任人，处罚成本浪费比较严重的责任部门和责任人，考核成本管控不力的责任部门和责任人，分享与借鉴对成本改善有帮助的经验。根据成本报表与现场所做的成本分析，完成成本分析报告，并向管理者提出合理化建议。

五、推行全面预算管理

大力推进全面预算管理，因为全面预算可以说是为业财融合量身定制的。从销售计划为起点，经过生产计划、采购计划等最终到各个部门的费用预算计划等，将整个公司所有的业务非常完美地串联在一起。

各部门之间、各部门的业务之间相互联系、相互影响、相互促进，最终朝着全面预算指标的实现而努力。全面预算的推行，使每个部门都清楚自己的财务指标，并且每天都为完成这些财务指标而努力；财务部门时刻关注着业务部门计划的实际完成情况，并向管理层进行反馈，从而完成业务部门的绩效考核。

六、努力提高财务数据分析水平

业财融合的核心就是财务全过程的介入生产经营的整个过程，所以需要努力提高财务部门的数据分析水平，针对不同的业务类型展开不同角度的分析。例如，可以将车间划分为成本中心，因为它消耗了原辅材料、机物料、水、电、气、人工费等，而且这些消耗都是可以进行货币计量的。

财务人员可以对各生产要素的耗费进行同比、环比等比较分析，也可以根据产成品最终的实际消耗与定额进行比对，再分析超支与节约的原因，并提出合理化建议等。可以把销售部作为了一个利润中心了，销售部所销售的产品可以作为销售部门的销售收入，并将所销售的产品核定出一个成本价，那么销售价与成本价之间的差额就是毛利，再减去销售部门的各项开支与人工费、业务提成

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/178040013061006073>