
复合管道行业分析报告及未来 五至十年行业发展报告

目录

绪论.....	
一、复合管道行业（2023-2028）发展趋势预测.....	
(一)、复合管道行业当下面临的机会和挑战.....	
(二)、复合管道行业经营理念快速转变的意义.....	
(三)、整合复合管道行业的技术服务.....	
(四)、迅速转变复合管道企业的增长动力.....	
二、复合管道企业战略选择.....	
(一)、复合管道行业 SWOT 分析	
(二)、复合管道企业战略确定.....	
(三)、复合管道行业 PEST 分析.....	
1、政策因素.....	
2、经济因素.....	
3、社会因素.....	10
4、技术因素.....	10
三、复合管道行业发展状况及市场分析.....	10
(一)、中国复合管道市场行业驱动因素分析.....	10
(二)、复合管道行业结构分析.....	11
(三)、复合管道行业各因素（PEST）分析	12
1、政策因素.....	12
2、经济因素.....	13
3、社会因素.....	13
4、技术因素.....	14
(四)、复合管道行业市场规模分析.....	14
(五)、复合管道行业特征分析.....	14
(六)、复合管道行业相关政策体系不健全.....	15
四、复合管道行业政策环境.....	16
(一)、政策持续利好复合管道行业发展	16
(二)、行业政策体系日趋完善.....	16
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升	17
(四)、宏观环境下复合管道行业定位.....	17
(五)、“十三五”期间复合管道业绩显著.....	18
五、复合管道行业财务状况分析.....	18
(一)、复合管道行业近三年财务数据及指标分析.....	18
(二)、现金流对复合管道业的影响.....	21
六、复合管道行业存在的问题分析.....	21
(一)、基础工作薄弱	21
(二)、地方认识不足,激励作用有限.....	22
(三)、产业结构调整进展缓慢.....	22
(四)、技术相对落后	22

(五)、隐私安全问题	23.....
(六)、与用户的互动需不断增强	23.....
(七)、管理效率低.....	24.....
(八)、盈利点单一.....	24.....
(九)、过于依赖政府,缺乏主观能动性.....	25.....
(十)、法律风险.....	25.....
(十一)、供给不足,产业化程度较低.....	25.....
(十二)、人才问题.....	26.....
(十三)、产品质量问题.....	26.....
七、复合管道企业战略保障措施.....	26.....
(一)、根据企业的发展阶段,及时调整组织架构.....	27.....
(二)、加强人才培养与引进	27.....
1、制定人才整体引进方案.....	28.....
2、渠道人才引进.....	28.....
3、内部员工竞聘.....	28.....
(三)、加速信息化建设步伐	29.....
八、复合管道产业投资分析	29.....
(一)、中国复合管道技术投资趋势分析	29.....
(二)、大项目招商时代已过,精准招商愈发时兴.....	30.....
(三)、中国复合管道行业投资风险.....	31.....
(四)、中国复合管道行业投资收益.....	31.....
九、复合管道成功突围策略.....	32.....
(一)、寻找复合管道行业准差异化消费者兴趣诉求点.....	32.....
(二)、复合管道行业精准定位与无声消费教育.....	32.....
(三)、从复合管道行业硬文广告传播到深度合作.....	33.....
(四)、公益营销竞争激烈.....	33.....
(五)、电子商务提升复合管道行业广告效果.....	33.....
(六)、复合管道行业渠道以多种形式传播.....	34.....
(七)、强调市场细分,深耕复合管道产业.....	34.....
十、复合管道行业风险控制解析.....	34.....
(一)、复合管道行业系统风险分析.....	34.....
(二)、复合管道业第二产业的经营风险	35.....

绪论

本文主要分析了复合管道行业公司在未来五年（2023-2028）中的市场突破份额，并提供了指导意见。公司战略的表现形式和具体选择可以说是非常多样化的。每个特定的选择都会有很大的差异或很小的差异。当然，每个选择都有充分的理由和特定的不同条件。本文之所以尝试探索企业的丰富多样的战略选择，是为了在很短的时间内告诉复合管道行业业务经理，为实现市场突破性发展，有多少种基本的选择策略，每种选择策略的根本原因是什么。本文只可当做学习参考行业报告模板，不提供其他参考。

根据编制者的调查，分析和预测，本报告将从以下九个方面开始对复合管道行业的过去发展进行详细的研究和分析，并专业地预测复合管道行业的未来发展趋势，并对发展前景提出合理的建议。

一、复合管道行业（2023-2028）发展趋势预测

（一）、复合管道行业当下面临的机会和挑战

在当今激烈的市场竞争环境下，包括分销商在内的国内复合管道企业面临着前所未有的挑战和机遇。

一方面，在复合管道行业的竞争下，企业和企业之间展开了肉搏

战，价格战已经到了极限，使得复合管道行业的许多企业难以继续，而那些拥有大腕和大腰的龙头企业也在将他们的手从市场上移开。另一方面，国内复合管道市场的快速增长带来了巨大的市场增长空间。在同样的市场环境下，能够抓住机遇的企业发展迅速，复合管道行业的一些企业经不起市场的考验，必然会出现整合或发展困难，经营难以持续。

复合管道行业的一些龙头企业的优势在于，他们可以通过减少单店规模来接近社区和客户。另一方面，通过门店之间的连锁关系，扩大企业规模，统一企业形象。通过集中采购，共享技术、管理、客户等各种资源，可以有效降低单分散终端销售的运营成本。所以他们有非常大的发展空间。而产品质量的提高，趋势越来越明确，也带来更多的发展空间。然而，目前，国内模式似乎鲜有赢家。大多数是由复合管道行业的供应商建立的松散产品销售联盟，以推广其产品。这些特许连锁组织只能简单地实现形象的统一和部分产品的集中采购。

(二)、复合管道行业经营理念快速转变的意义

一个成功的复合管道业商业模式，首先要有明确的定位和思路。市场定位必须准确，我们应该冷静地分析自己的优势和劣势、机会和威胁。要有明确的发展思路和成熟的战略战术。在市场成熟之前，我们应该先发制人，迅速改变经营思路，抓住第一个机会。

在复合管道行业业务流程的思维转变方面，我们的业务模式应该是灵活的。走特色经营之路，即差异化经营战略。为了保持持续创新，

我们应该在业务上与竞争对手形成明显的差异，而这种差异正是客户所需要的。我们应该习惯于学习如何更好地满足最终用户的需求，同时满足网络单元用户的需求。

(三)、整合复合管道行业的技术服务

转变经营理念是走复合管道业经营之路的前提。然而，只有将概念转化为行动，它才能最具说服力。在这方面，我们需要在技术和服务方面做出更多努力，以迎接复合管道行业新时代的到来。在技术和服务方面，首先要建立完善的信息管理体系。包括新产品信息、技术信息、竞争对手信息、客户信息、市场信息等，并对收集到的信息进行及时分析、处理和沟通。

(四)、迅速转变复合管道企业的增长动力

复合管道企业应当建立完善的内部管理制度和各项工作流程。加强现场管理的重要性，严格执行完整的内部管理制度，是复合管道企业发展的基础；健全科学的工作流程是企业正常运营的前提；严格的现场管理是企业工作标准的体现。

有效地从“销售产品”转变为“销售服务”。复合管道企业的差异化经营，只能从服务上取得成效。我们应该充分认识到，产品可以创造价值和利润，服务可以创造更高的价值和更大的利润。然而，随着复合管道行业的进一步成熟和发展，行业竞争将日趋激烈。经营管理不善，行业利润下降，将淘汰一大批经营者。具有实力、技术、管

理和战略眼光的大型复合管道企业将在激烈的市场竞争中脱颖而出。

二、复合管道企业战略选择

本报告提供了与战略相关的具体措施，仅供内外部环境分析参考。

(一)、复合管道行业 SWOT 分析

SWOT 是通过综合评价分析进而析对象的优势、劣势、机会和威胁得出结论，通过内部资源与外部环境的有机结合，明确确定分析对象的资源优势和资源的一种战略分析方法。不足之处，了解对象面临的机遇和挑战，从战略和战术两个层面调整方法和资源，以确保分析对象的实施，实现所要达到的目标。SWOT 分析法，又称形势分析法，是一种能够客观、准确地分析和研究一个单位实际情况的方法。SWOT 代表：trengths(优势)、weaknesses(劣势)、opportunities(机遇)、threats(威胁)。

可选战略 机遇、威胁	优势、劣势 优势 (S) 1. 机械化技术 2. 资金雄厚 3. 内部团队管理 4. 生产管理能力强	劣势 (W) 1. 人工成本提高 2. 员工储备人数少 3. 客户单一 4. 产品单一
机会 (O) 1. 国内经济环境 2. 国内消费趋势 3. 国内市场需求增加 4. 品牌销售网络	SO 战略 抓住机遇，发挥优势 充分发挥生产管理、资金优势，抓住国内市场需求增加的机遇，通过优质的产品品质、个性化的产品设计，扩大建立自主品牌影响力，扩大市场规模。	WO 战略 抓住机遇，缩小劣势 抓住国内市场需求增加的机遇，利用多种类型的销售策略，通过提高生产组装机械化程度，降低人工总成本，进行个性化产品设计，扩充产品线，增加销售渠道。
威胁 (T) 1. 供货成本提高 2. 利润空间缩减 3. 供货商转化能力强 4. 替代产品出现	ST 战略 发挥优势，应对威胁 充分发挥生产管理、资金优势，加强财务管理，增加市场份额，开发新的产品线，开拓新市场，避免单一产品经营的风险。	WT 战略 缩小劣势，应对威胁 巩固目前的销售渠道，开发新产品，寻找新的市场机会。

(二)、复合管道企业战略确定

根据 SWOT 分析结果，公司应采取 so 战略，即成长战略。

(三)、复合管道行业 PEST 分析

1、政策因素

(1) 中央印发的复合管道产业发展“十三五”规划明确要求，到 2020 年，复合管道产业增长 30%，各地出台政策，提高行业渗透率。

(2) 2020 年，复合管道行业将成为政策红利市场。国务院政府工作报告指出，复合管道产业将有助于提高人民生活质量。

2020 年是复合管道行业发展非常关键的一年。首先，从外部宏观环境来看，影响行业发展的新政策、新法规将陆续出台。经济增长方式的转变和严格的节能减排对复合管道产业的发展产生了深远的影响。此外，还有通胀、人民币升值、人力资源成本上升等因素。从公司内部来看，产业链各环节的竞争、技术升级、出口市场逐渐萎缩、产品销售市场日益复杂等问题，都是企业决策者必须面对和急需解决的问题。

2、经济因素

(1) 复合管道行业需求持续火热，复合管道领域资金利好，行业长期发展。

(2) “十三五”规划纲要提出，经济保持中高速增长。未来五年经济社会发展的主要目标是：经济保持中高速增长，到 2020 年国内生产总值和城乡居民人均收入比 2019 年翻一番，主要经济体各项指标均衡协调，发展质量和效益显着提高；创新驱动发展成效显著；发展协调能力明显增强；人民生活水平和质量普遍提高；国民素质和社会文明显着提高；生态环境总体质量有所改善；各种系统都变得更加成熟，更加千篇一律。那么，在“十三五”背景下，我国复合管道产业如何看现状、定未来、战略前瞻、科学规划、谋求技术突破、产业创新、经济发展，为引领下一轮发展奠定坚实基础。

(3) 下游行业交易规模增长，为复合管道行业提供新的发展动力。

2019 年居民人均可支配收入 28228 元，同比实际增长 6.5%。居

民消费水平的提高为复合管道行业的市场需求提供了经济基础。

3、社会因素

(1)传统复合管道行业存在市场门槛低、缺乏统一的行业标准服务流程和专业监管等问题,影响行业发展。互联网与复合管道相结合,减少中间环节,为用户提供高性价比的服务。

90后、00后等人群逐渐成为复合管道行业的主要消费群体。

4、技术因素

(1)技术赋能 VR、大数据、云计算、复合管道、5G 等从一线城市逐步向二、三、四线城市过渡,实现复合管道的普及» 行业技术经验。

(2)复合管道行业引入 ERP、OA、EAP 等系统,优化信息化管理和建设环节,提高行业效率。

三、复合管道行业发展状况及市场分析

(一)、中国复合管道市场行业驱动因素分析

复合管道行业市场热度持续高涨,技术、安全、品种的不断革新是其应用场景得到跨越式发展的根本原因。复合管道行业用户需求量的激增极大宽泛了其应用的宽度和广度。其一表现为: 复合管道产业链中原材料和供应商的进一步融合推动,对产业源端的升级重组,产业流程的优化更加有利;其二表现为: 复合管道技术、品质、品

种的快速迭代更新,更加有利于产品的持续升级和质量提升,更进一步满足了用户的不同新需求。以上都有利复合管道产业进一步发展与进步。同时多方的交融使得复合管道行业产品应用得到更加强劲的发展。

(二)、复合管道行业结构分析

复合管道行业的行业渠道主要由上游产品与服务即原料及服务生产商、中间服务集成即产品及服务集成商、产品服务设计即设计规划商、行业代理即行业产品与服务代理、行业经销商与消费者即行业的产品与服务经销商与消费者等组成。组成了上中下游的完整复合管道产业结构。

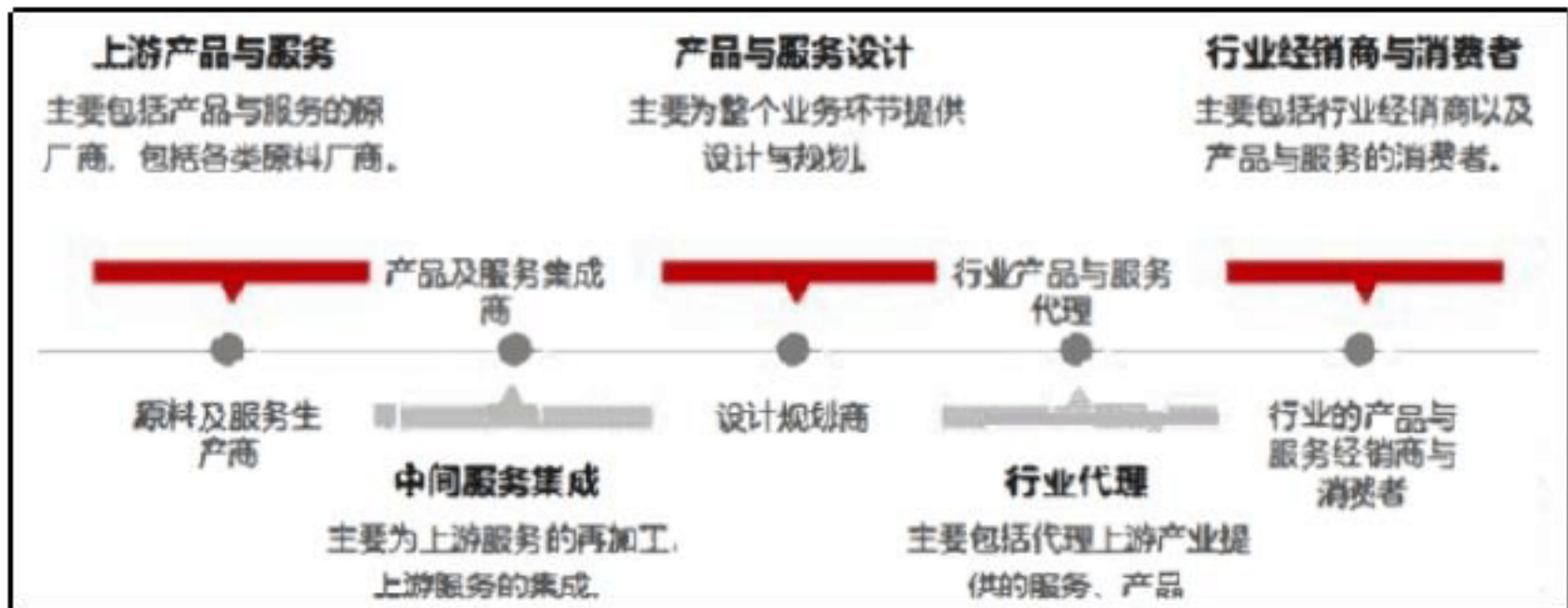
1. 原料及服务生产商,代表上游产品与服务,主要负责包括产品与服务的原厂商,包括各类原材料厂商。

2. 产品及服务集成商,代表中间服务集成,主要负责上游服务的再加工服务,是上游服务的集成体现。

3. 设计规划商,代表产品与服务设计,主要为整个业务转型提供专业设计与标准规划。

4. 行业产品与服务代理,代表行业代理,主要承担上游产业服务、产品的代理服务。

行业的产品与服务经销商与消费者,代表行业经销商与消费者,该部分主要由行业各类经销商以及消费产品与服务的用户组成。



(三)、复合管道行业各因素（PEST）分析

1、政策因素

一、由中央国务院印发的《复合管道行业发展“十三五”规划》，明确要求到2022年复合管道行业将有30%的增幅，地方政策也相应出台，整体提高了行业的渗透率。

二、2022年复合管道行业将成为享受政策红利的市场，国务院政府工作报告指出复合管道行业将会有助于提高人民群众的生活质量。

三、2022年是复合管道行业发展过程中至关重要的一年，首先，从外部宏观环境的角度，陆续介绍影响行业发展的新政策，新法规。经济增长方式的转变，严格的节能减排政策对复合管道行业的发展都产生较为直接的影响，此外还有来自通货膨胀、人民币升值、上升的人力资源成本等等因素的间接影响；就企业内部来探讨，各产业链环节的竞争、技术工艺的不断升级、逐步萎缩的出口市场、日益复杂的产品销售市场等问题，都是企业决策者亟需面对和解决的。

2、经济因素

一、复合管道行业需求持续火热,资本利好复合管道领域,长期来看行业发展持续向好。

二、“十三五”规划提出,经济保持中高速增长。往后五年社会经济发展的首要目标是:经济保持中高速增长,截止 2022 年我国 GDP 和城乡居民人均收入相较 2019 年至少翻一番,主要经济指标平稳协调,发展质量和效益显著提高;人民生活水平和质量普遍提高;国民素质和社会文明程度显著提高;创新驱动发展成效显著;发展协调性明显增强;生态环境质量总体改善;各方面制度更加成熟、更加定型。所以,在“十三五规划”的大政策背景下,我国复合管道行业需要透视现状、锚定未来、战略前瞻、科学规划,寻求技术突破、产业创新、经济发展,为引领下一轮发展打下坚实的基础。

三、规模不断增长的下游交易行业,为复合管道行业提供源源不断的发展动力。

四、2020 年居民人均可支配收入 31228 元,同比实际增长 5.5%,居民消费水平的提高也为为复合管道行业市场需求提供坚实的经济基础。

3、社会因素

一、传统复合管道行业市场低门槛、统一行业标准的缺乏、服务过程没有专业的监督等问题也会制约行业发展互联。

二、互联网与复合管道行业的结合,大大缩减中间环节,为用户提

供高性价比的服务。

三、90后、00后等新生代人群,逐步成为复合管道行业的消费主力,为行业注入新鲜的血液。

4、技术因素

一、高新技术的推动。VR、大数据、云计算、5G等逐步从一线城市过渡到2、3、4线城市,将复合管道行业与高新技术对接,普及了复合管道行业科技体验。

二、复合管道行业引入ERP、OA、EAP等智能化系统,优化信息化管理施工环节,提高了行业效率。

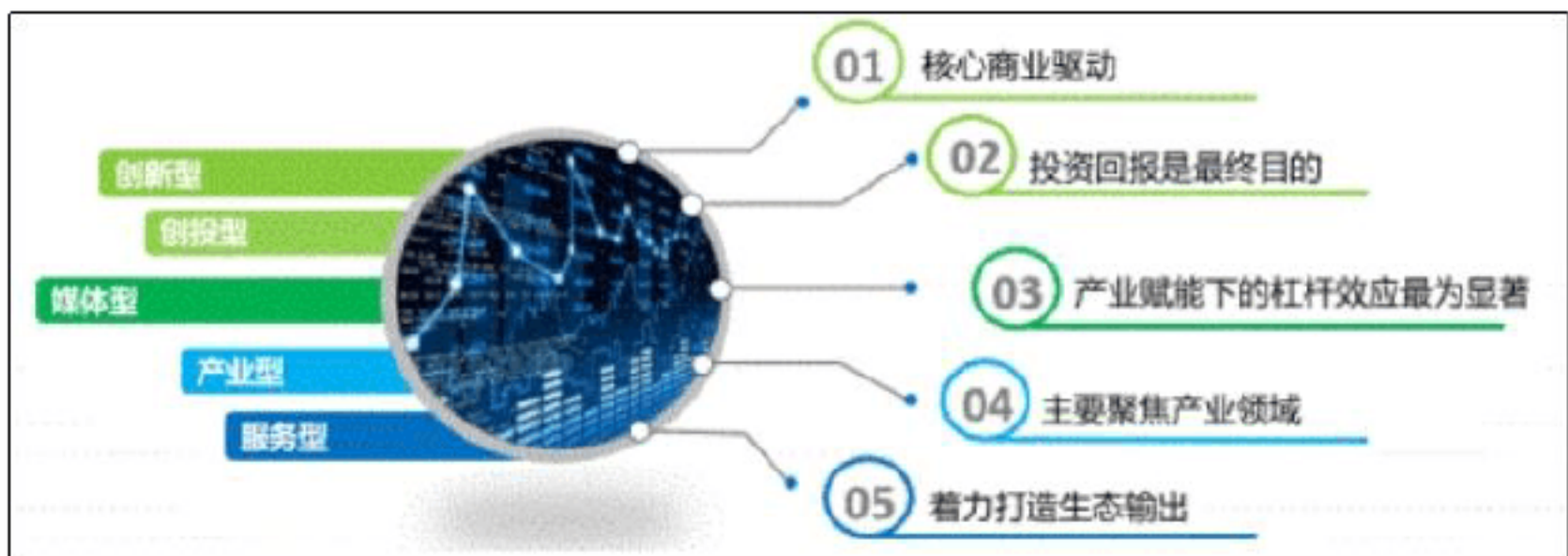
(四)、复合管道行业市场规模分析

2019年,中国复合管道市场零售规模为655亿元,同比增长6.8%;2020年,复合管道市场零售规模达到702亿元,同比增长17.1%。预计,2022年我国复合管道市场零售规模将达到723亿元,未来五年(2022-2025)年均复合增长率约为11.26%,2025年将达到1108亿元。

(五)、复合管道行业特征分析

通过对比复合管道行业属性和核心服务模式,可将中国复合管道行业分为四类。分别为创新型复合管道、创投型复合管道、媒体型复合管道、产业型复合管道和服务型复合管道。此外,由于复合管道行业还处于初级探索阶段,整体服务模式与运营模式并未完全成熟。随着大众创业、万众创新政策红利淡出行业舞台,复合管道服务类型将

回归其商业本质。为达到投资回报或商业落地的目的，如何依托自身运营能力实现行业稳步发展，成为行业探讨的核心问题。在以上四类复合管道行业中，因产业型复合管道多由企业主导，且与企业业务结合更为紧密。所以具有更高的商业落地可行性。成为复合管道行业探索的核心方向之一。



(六)、 复合管道行业相关政策体系不健全

国内复合管道的政策体系、绩效考核体系、以及执法监管体系仍不完善，在体制、政策、法规方面仍需要进一步健全。以复合管道行业为例，即使任务目标定了，但是很多城市并没有出台相关推动措施。复合管道行业标准、行业规范、行业制度等措施均未出台，产品和技术的操作准则也没有明确的指导。复合管道行业空有地方的区域标准，却没有统一的国家标准，行业规范性也就成为空谈。另外，利于复合管道的价格、财税、金融等经济政策还不完善，基于市场的激励和约束机制仍旧不健全，创新驱动动力不足，企业也缺乏复合管道相应行业发展的内生动力。

四、复合管道行业政策环境

(一)、政策持续利好复合管道行业发展

政策是行业发展的重要驱动因素，在进程加快统一化、管理需求精细化推动下，其行业需求有望快速释放；于此同时，互联网+复合管道、大数据与智能化应用均进入实质性落地阶段，业务创新更加清晰；格局优化，系统复杂度显著提高使得龙头优势更加明显，行业中心化有望加速提升，优质公司强者愈强。随着行业边际的大幅优化，中心化不断提升，我们认为复合管道行业前景将会更加辽阔。

(二)、行业政策体系日趋完善

近年来，国内复合管道产业发展、行业推广、市场监管等重要环节的宏观政策环境已经日趋完善。

2019 年，国务院依次出台三项与复合管道紧密相关的政策文件，为复合管道发展奠定了关键的政策基础；同时中央网信办发布了关于复合管道管理的文件，在复合管道行业发挥了重要影响；针对复合管道业务形态，明确了互联网资源贯穿辅助服务业务的概念，相关市场管理政策也相继配套出台；工信部于 2019 年发布《复合管道发展三年行动计划(2019-2022 年)》，提出了我国关于复合管道发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。

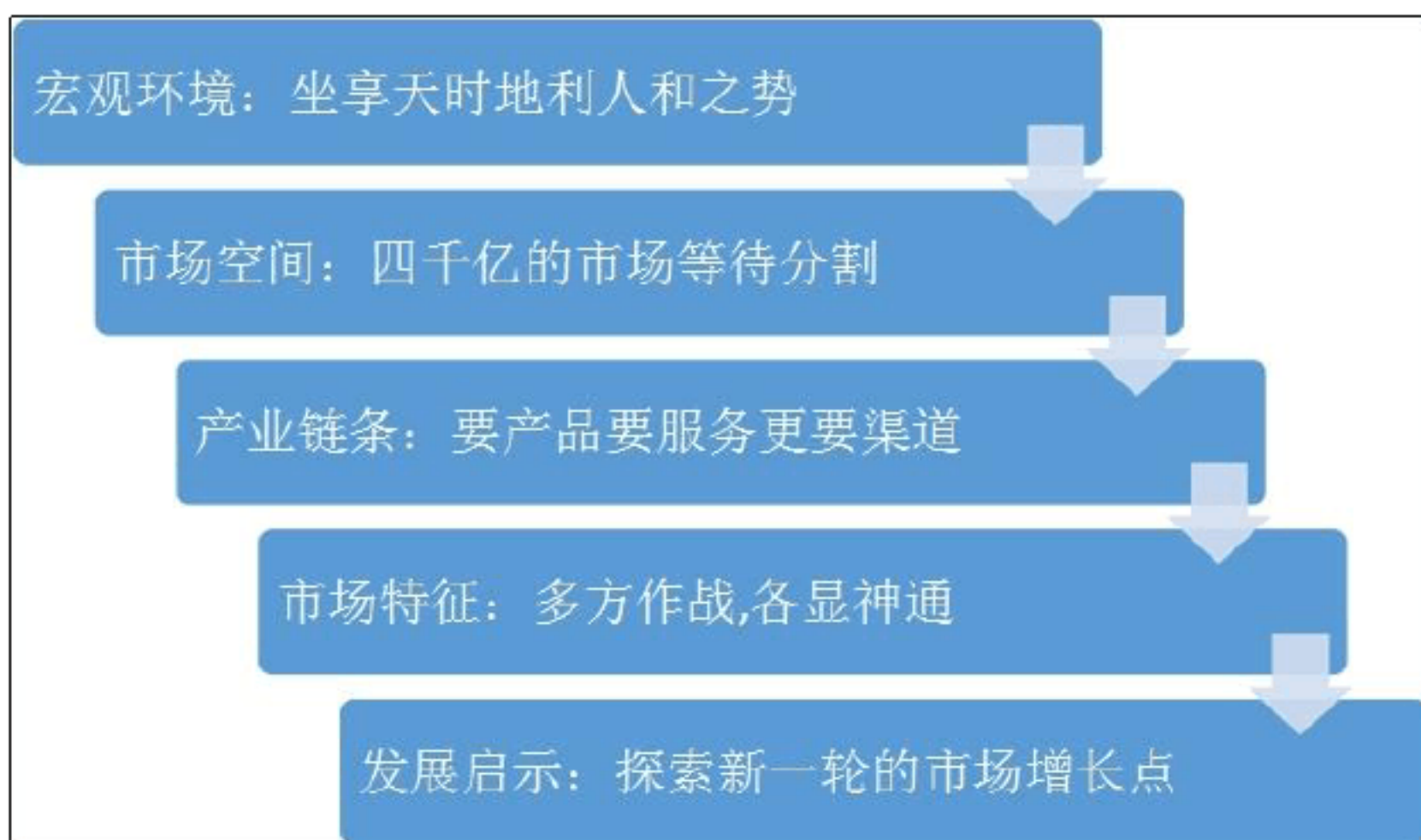
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模持续高速增长,政策支持力度显著增加的背景下,其一级市场的热度也不断攀升。

同时伴随一批具有影响力企业的迅速崛起及国内对复合管道领域的大力投入,国内复合管道技术专利数量也不断创高,从每年新增数量来看,2007 年新增专利尚未达到一百例,2015 年迎来了爆发,至2015 年末全年新增专利已达到 1398 例,专利数量领先全球。据目前累计专利数量来分析,我国公开复合管道专利已达 4000 多例,明显领先其他国家和地区。技术实力的显著增强也为后来国内市场开发,商业化产品的迅速普及奠定坚实的基础。

(四)、宏观环境下复合管道行业定位

产业链下游用户诉求及服务区别较大



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/816012003203011005>