

2018-2024年中国工业电气 分销行业前景研究与前景趋势报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2018-2024年中国工业电气分销行业前景研究与前景趋势报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/jixie/B88477S7XD.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

在我国，分销模式是中低压输配电产品和工业自动化产品销售的主要模式。根据国际著名工业电气制造商施耐德提供的数据，其在中国的全部产品线通过分销商销售的比例占全部销售的85%以上，从细分产品来看，低压电气产品、工业自动化控制产品采取分销模式的比例更占到90%以上。根据ABB、西门子、常熟开关、人民电气等制造商的资料，低压电气产品、工业自动化产品基本通过分销渠道流通，中压电气产品分销模式和直销模式并存。

随着分销模式占据工业电气产品销售的比例趋于稳定，工业电气分销服务业的市场容量同步增长。根据国际著名工业电气产品分销商W.W.Grainger的统计数据，预计到2020年，我国工业电气分销服务市场的规模可以达到1000亿美元。由此可见，我国的工业电气分销市场规模较大，且发展前景广阔。

报告目录：

- 第1章：中国工业电气分销行业发展综述
 - 1.1 工业电气分销行业概述
 - 1.1.1 工业电气产业链概述
 - 1.1.2 工业电气产业运营模式
 - 1.1.3 工业电气分销行业定义
 - 1.1.4 专业分销商在产业链中的角色
 - (1) 专业分销为产业链中的重要运营模式
 - (2) 专业分销商为制造商提供延伸服务
 - (3) 专业分销商为客户提供增值服务
 - (4) 系统集成和成套制造业务提升专业分销服务价值
 - 1.1.5 上下游行业对本行业的影响
 - (1) 上游行业对本行业的影响
 - (2) 下游行业对本行业的影响
 - 1.2 工业电气分销行业政策背景
 - 1.2.1 主管部门与管理体制
 - 1.2.2 行业法规与政策
 - 1.2.3 相关行业的产业政策
 - 1.2.4 行业发展规划
 - 1.3 工业电气分销行业经济背景
 - 1.3.1 国际宏观经济环境分析
 - (1) 国际宏观经济现状
 - (2) 国际宏观经济预测
 - 1.3.2 国内宏观经济环境分析
 - (1) 国内宏观经济现状
 - (2) 国内宏观经济预测
 - 1.3.3 国内外经济形势对本行业的影响
- 第2章：工业电气行业发展现状及前景预测
 - 2.1 工业电气行业发展现状分析
 - 2.1.1 工业电气行业发展历程
 - 2.1.2 工业电气行业市场规模
 - 2.1.3 工业电气行业发展特点
 - 2.1.4 工业电气行业技术水平
 - 2.1.5 工业电气行业地区分布
 - 2.1.6 工业电气行业竞争格局
 - 2.2 领先工业电气制造商分析
 - 2.2.1 法国施耐德
 - (1) 企业发展简况
 - (2) 企业研发水平
 - (3) 企业产品结构及新产品动向
 - (4) 企业产品市场覆盖领域
 - (5) 企业产品销售渠道
 - (6) 企业经营情况分析
 - (7) 企业发展战略分析
 - 2.2.2 瑞士ABB
 - (1) 企业发展简况
 - (2) 企业研发水平
 - (3) 企业产品结构及新产品动向
 - (4) 企业产品市场覆盖领域
 - (5) 企业产品销售渠道
 - (6) 企业经营情况分析
 - (7) 企业发展战略分析
 - 2.2.3 德国西门子
 - (1) 企业发展简况
 - (2) 企业研发水平
 - (3) 企业业务体系
 - (4) 企业产品销售渠道
 - (5) 企业经营情况分析
 - (6) 企业发展战略分析
 - 2.2.4 中国常熟开关
 - (1) 企业发展简况
 - (2) 企业研发水平
 - (3) 企业产品结构及新产品动向
 - (4) 企业产品覆盖领域
 - (5) 企业

产品销售渠道(6)企业经营情况分析(7)企业发展战略分析2.2.5 中国·人民电器集团
(1)企业发展简况(2)企业研发水平(3)企业产品结构及新产品动向(4)企业产品市场覆盖领域(5)企业产品销售渠道(6)企业经营情况分析(7)企业发展战略分析2.3 工业电气行业发展趋势与前景预测2.3.1 工业电气行业发展趋势2.3.2 工业电气行业需求分析2.3.3 工业电气行业前景预测

第3章：国际工业电气分销行业发展概况及模式借鉴3.1 国际工业电气分销行业发展现状3.1.1 行业发展历程3.1.2 行业市场规模3.1.3 行业竞争格局3.2 国际工业电气分销行业发展模式借鉴3.2.1 发展模式总体概况3.2.2 发展模式的方式(1)扩大分销网络(2)拓展产品种类(3)延伸价值链3.2.3 发展模式典型案例借鉴(1)蓝格赛(2)索能达(3)西科国际3.2.4 国际发展模式对国内企业的借鉴分析3.3 国际领先工业电气分销商分析3.3.1 法国蓝格赛(Rexel)(1)企业发展简况(2)企业市场地位(3)企业产品构成(4)企业产品应用领域(5)企业销售渠道及网络布局(6)企业经营情况(7)企业在华布局及投资战略3.3.2 法国索能达(SONEPAR)(1)企业发展简况(2)企业市场地位(3)企业产品构成(4)企业产品应用领域(5)企业销售渠道及网络布局(6)企业经营情况(7)企业在华布局及投资战略3.3.3 美国西科国际(1)企业发展简况(2)企业市场地位(3)企业产品构成(4)企业产品应用领域(5)企业销售渠道及网络布局(6)企业经营情况(7)企业在华布局及投资战略3.4 国际工业电气分销行业发展趋势及前景3.4.1 国际市场发展趋势3.4.2 国际市场发展前景

第4章：中国工业电气分销行业发展现状及模式转型4.1 工业电气分销行业发展现状4.1.1 行业发展历程4.1.2 行业市场规模4.1.3 行业发展特点4.1.4 行业技术水平4.1.5 行业地区布局4.2 工业电气分销行业竞争格局4.2.1 行业竞争主体4.2.2 行业竞争特点4.2.3 波特五力模型分析(1)行业内部竞争格局(2)行业上游议价能力分析(3)行业下游议价能力分析(4)行业新进入者威胁(5)行业替代品威胁(6)竞争情况总结4.2.4 行业兼并与重组整合分析(1)行业兼并与重组整合概况(2)行业兼并与重组整合动态(3)行业兼并与重组整合发展趋势4.2.5 行业竞争趋势分析(1)市场网络和业务规模的竞争(2)业务模式完整性的竞争4.3 工业电气分销行业经营模式转型分析4.3.1 传统分销模式(1)传统分销模式概述(2)传统分销模式分类(3)传统分销模式缺点4.3.2 提供解决方案模式转型(1)提供解决方案模式概述(2)提供解决方案模式优势(3)提供解决方案模式案例

第5章：中国工业电气分销行业细分市场分析5.1 工业电气分销行业产品结构分析5.2 中低压输配电产品分销市场分析5.2.1 中低压输配电行业发展现状(1)中低压输配电行业发展概况(2)中低压输配电行业应用领域(3)中低压输配电行业的主要企业5.2.2 中低压输配电分销行业市场规模5.2.3 中低压输配电分销行业市场格局5.2.4 中低压输配电分销行业发展趋势5.2.5 中低压输配电分销行业前景预测(1)中低压输配电行业前景预测(2)中低压输配电分销行业前

景预测5.3 工业自动化控制产品分销市场分析5.3.1 工业自动化控制行业发展现状（1）工业自动化控制行业发展概况（2）工业自动化控制行业主要应用领域（3）工业自动化控制行业的主要企业5.3.2 工业自动化控制产品分销市场规模5.3.3 工业自动化控制产品分销市场发展特点5.3.4 工业自动化控制产品分销市场格局5.3.5 工业自动化控制产品分销市场趋势分析5.3.6 工业自动化控制产品分析市场前景预测（1）工业自动化控制行业前景预测（2）工业自动化控制产品分销市场前景预测

第6章：中国工业电气分销行业客户需求及前景预测6.1 工业电气分销行业下游需求分析6.1.1 工业电气分销行业终端应用领域分布6.1.2 电力对工业电气产品需求分析（1）工业电气产品在电力行业的应用（2）电力对工业电气产品需求现状（3）电力客户对工业电气分销商的要求（4）电力对工业电气产品需求前景6.1.3 工业对工业电气产品需求分析（1）工业电气产品在工业的应用（2）工业对工业电气产品需求现状（3）工业客户对工业电气分销商的要求（4）工业对工业电气产品需求前景6.1.4 能源对工业电气产品需求分析（1）工业电气产品在能源的应用（2）能源对工业电气产品需求现状（3）能源客户对工业电气分销商的要求（4）能源对工业电气产品需求前景6.1.5 城乡基础设施对工业电气产品需求分析（1）工业电气产品在城乡基础设施的应用（2）城乡基础设施对工业电气产品需求现状（3）城乡基础设施客户对工业电气分销商的要求（4）城乡基础设施对工业电气产品需求前景6.1.6 商用、民用及其他领域对工业电气产品需求分析（1）商用领域对工业电气产品需求分析（2）民用领域对工业电气产品需求分析（3）其他领域对工业电气产品需求分析6.1.7 交通对工业电气产品需求分析（1）工业电气产品在交通行业的应用（2）交通对工业电气产品需求现状（3）交通对工业电气产品需求前景6.2 工业电气分销行业主要客户及需求分析6.2.1 行业的主要客户概况6.2.2 成套设备厂概况及需求分析6.2.3 机械制造商概况及需求分析6.2.4 级分销商概况及需求分析6.3 工业电气分销行业前景预测6.3.1 工业电气分销行业发展趋势（1）服务商：专业化（2）产品：自动化、智能化（3）竞争：集中度提升（4）模式：解决方案化6.3.2 工业电气分销行业前景预测

第7章：中国工业电气分销行业投资潜力与建议7.1 工业电气分销行业SWOT分析7.1.1 行业发展优势分析（1）政府支持力度大（2）分布地域广，发展初具规模（3）形成独立产业，促进和增加就业（4）具备一定专业化水平，总体服务能力提升7.1.2 行业发展劣势分析（1）经济形态束缚，人员专业素质不高（2）各地域发展不平衡，发展水平差异较大（3）服务水平层次低，综合竞争力弱7.1.3 行业发展机遇分析（1）有利的政策环境为工业电气产品分销带来发展契机（2）基础建设投资快速增长扩大对工业电气产品需求（3）电力行业需求稳步增长7.1.4 行业发展威胁分析（1）国际电气分销商积极拓展国内市场（2）资金占用制约行业的快速发展7.2 工业电气分销行业投资潜力分析7.2.1 行业投资环境剖析7.2.2 行业投资特性分析

(1) 行业进入壁垒 (2) 行业盈利因素 (3) 行业地域性分析 (4) 行业生命周期所处阶段

7.2.3 行业投资潜力分析 (1) 行业重点可投资领域 (2) 行业目标市场需求潜力 (3) 行业投资潜力综合评判

7.3 工业电气分销行业投资风险及建议

7.3.1 行业投资风险及对策 (1) 经营风险及对策 (2) 技术风险及对策 (3) 市场风险及对策 (4) 政策风险及对策

7.3.2 行业投资动向及建议 (1) 行业最新投资动向 (2) 行业企业投资建议 (3) 企业竞争力构建建议

第8章：中国工业电气分销行业领先企业分析

8.1 工业电气分销商关键成功因素

8.1.1 产品供应齐全

8.1.2 分销网络完善

8.1.3 可靠的物流配送

8.1.4 具备竞争力的价格

8.1.5 提供技术支持

8.1.6 定制化服务和快速响应

8.2 工业电气分销行业领先企业个案分析

8.2.1 众业达电气股份有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业应用案例分析 (6) 企业经营情况 (7) 企业优势与劣势分析

8.2.2 上海海得控制系统股份有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业应用案例分析 (6) 企业经营情况 (7) 企业优势与劣势分析

8.2.3 福州福大自动化科技有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业优势与劣势分析

8.2.4 北京亿维德电气有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业应用案例分析 (5) 企业经营情况 (6) 企业优势与劣势分析

8.2.5 乐清市新格电气有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业产品应用领域 (4) 企业经营情况 (5) 企业优势与劣势分析

8.2.6 天津保泰电器有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业经营情况 (6) 企业优势与劣势分析

8.2.7 蓝格赛-华联电工器材商业有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业经营情况 (5) 企业优势与劣势分析

8.2.8 上海运图网络科技有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业应用案例分析 (6) 企业经营情况 (7) 企业优势与劣势分析

8.2.9 沈阳创想科技发展有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业优势与劣势分析

8.2.10 深圳市意华宝电子有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业经营情况 (6) 企业优势与劣势分析

8.2.11 北京旺津科技发展有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业经营情况 (6) 企业优势与劣势分析

8.2.12 北京万智捷电气有限公司 (1) 企业发展简况 (2) 企业产品构成及代理品牌 (3) 企业销售渠道及网络布局 (4) 企业产品应用领域 (5) 企业经营情况 (6) 企业优势与劣势分析

8.2.13 深圳市圣马电源技术有限公司 (1) 企业发展简况 (2)

)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.14 北京天波泰电气技术有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.15 北京欧思捷科技有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.16 金华华控电气工程有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.17 青岛海纳电气自动化系统有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.18 福州永盛自动化科技有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.19 北京中能合创科技有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业经营情况(6)企业优势与劣势分析

8.2.20 南昌博超自动化科技有限公司(1)企业发展简况(2)企业产品构成及代理品牌(3)企业销售渠道及网络布局(4)企业产品应用领域(5)企业应用案例分析(6)企业优势与劣势分析

图表目录

图表1：工业电气产业链的运营模式

图表2：专业分销为产业链中的重要运营模式的原因分析

图表3：专业分销商为制造商提供的延伸服务

图表4：专业分销商为制造商提供的增值服务

图表5：工业电气分销行业的主管部门

图表6：2015-2017年工业电气分销行业的相关政策

图表7：工业电气分销相关行业的产业政策

图表8：2014-2017年美国实际GDP不变价同比增长率(单位：%)

图表9：2013-2017年末美国制造业采购经理指数走势图

图表10：2015-2017年末美国失业率走势图(单位：%)

图表11：2015-2017年末美国和欧元区信心指数走势(单位：%)

图表12：2014-2017年末美国/欧元区失业率变动图(单位：%)

图表13：2015-2017年英国GDP现价和增长率变化图(单位：亿英镑，%)

图表14：2015-2017年德国GDP现价和增长率变化图(单位：亿欧元，%)

图表15：2015-2017年新加坡GDP现价和增长率变化图(单位：亿美元，%)

图表16：2015-2017年韩国GDP现价和增长率变化图(单位：亿美元，%)

图表17：2015-2017年美国、欧洲、日本制造业PMI

图表18：2017年全球宏观经济指标预测(单位：%)

图表19：2015-2017年中国GDP增长趋势图(单位：万亿元，%)

图表20：2015-2017年我国固定资产投资(不含农户)同比增速(单位：%)

图表21：2015-2017年中国出口增速(单位：%)

图表22：2017年我国宏观经济指标预测(单位：%)

图表23：2015-2017年中国工业电气产品销售收入的增长情况(单位：万亿元，%)

图表24：2015-2017年中国工业电气产品利润总额的增长情况(单位：亿元，%)

图表25：中国电气机械及器材制造业区域市场份额(

单位：%) 图表26：全国部分地区电气产业版图 图表27：法国施耐德发展历程……

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/jixie/B88477S7XD.html>