



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国UPS企业并购研究

一、调研说明

《中国UPS企业并购研究》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/37495.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

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、摘要、目录、图表

APC中国区与梅兰日兰合并后，在未来一段时间内将实行“一个领导两套财务体系”方案。这意味着，梅兰日兰和APC的合并运营已经正式上轨。未来一段时间内，APC仍然会继续独立运作原有中小型功率UPS的业务，而梅兰日兰也会坚持大型功率UPS业务模式不变。

在组成APC-梅兰日兰新公司后，梅兰日兰将在东莞生产UPS产品，APC将在苏州主要生产小功率UPS产品，在厦门生产英飞产品（包括机柜、空调等）。由于梅兰日兰实现了国内生产，所以可以预见的是，其中大功率UPS产品将下调价格，而由于APC整合了两个工厂，需要时间进行调整，价格在短期内不会下降。

梅兰日兰和APC的产品各具特点，其中梅兰日兰是典型的在线式UPS制造商，APC是典型的在线互动式UPS制造商。两个公司合并后，舍弃了原属于APC的秀康产品，同时笔者预计，梅兰日兰的小功率UPS产品也很难整合到APC当中，结果会和秀康一样遭到淘汰。所以施耐德的最佳策略为出售梅兰日兰小机部分，以获得最大的经济效益。

APC的企业文化以扩张和创新为主，在过去的十年间，APC先后并购和多家竞争对手和上下游企业，同时，APC积极推出自身的理念，1996年推出网络UPS的概念，2002年借用美国应用协会的概念，推出NCPI理念。梅兰日兰公司相对来说，注重技术研发，但是在概念创新上比较保守。预计在合并后，APC和梅兰日兰将在一年内逐步整合企业文化，形成积极主动，同时自主创新的企业文化。

梅兰日兰和APC两家公司的合并将会：形成显著的协作效果（包括但不限于采购、研发、支持、销售、服务等方面），可以给新企业节约2.0亿美元左右，预计在2009年能够实现这一数字的60%；调整重大研发项目和APC的创新体系；借助梅兰日兰在服务领域的实力，加速大型UPS系统领域盈利能力的增长；为客户提供最全面的产品和服务；受益于全球业务覆盖以及在亚洲的强大生产能力；为客户提供关键供电、配电，并构建自动化解决方案。

【 目录 】

一、全球UPS产业环境及竞争分析

(一) UPS发展历史与分类

1、UPS发展历史

2、UPS的种类及工作原理

(二) 2006年全球UPS市场规模与特点

1、2006年市场规模与增长

2、2006年市场特点

3、新技术应用

(三) 主要国家和地区竞争分析

1、美国：UPS的全球最大市场

2、欧洲：进出口相对更加频繁

3、亚太(除日本)：所占份额不大，增长潜力巨大

二、施耐德并购APC背景及原因分析

(一) 并购前APC与梅兰日兰分析

1、APC分析

2、梅兰日兰分析

(二) 并购缘起

1、施耐德战略发展的需要

2、APC利润率下滑造成了并购的可能

3、APC和梅兰日兰可形成强势互补

(三) 并购过程

三、并购内部整合分析

(一) 人力资源结构分析

(二) 企业文化

(三) 价格

(四) 产品

(五) 营销

四、并购外部影响分析

(一) 对全球UPS产业影响分析

- 1、并购前全球主要厂商分析
- 2、并购后全球主要厂商分析
- (二) 对中国UPS产业影响分析
 - 1、对中国主要外资厂商的影响
 - 2、对中国主要本土厂商的影响
- 五、预期与展望
 - (一) 行业发展预期
 - (二) 新公司发展预期
 - 1、新公司将增加渠道规模
 - 2、新公司将加快市场融合与拓展

表目录

- 表1 2004 - 2006年世界UPS市场销售额情况
- 表2 2004 - 2006年美国UPS市场销售额情况
- 表3 2004 - 2006年欧洲UPS市场销售额情况
- 表4 2004 - 2006年亚太(除日本)UPS市场销售额情况
- 表5 APC并购公司列表
- 表6 新公司对中国外资厂商影响的SWOT分析
- 表7 新公司对中国本土厂商影响的SWOT分析

图目录

- 图1 2004 - 2006年世界UPS市场销售额情况
- 图2 整合后大中国区领导层组织结构图
- 图3 APC整合后产品结构预测
- 图4 梅兰日兰整合后产品结构预测
- 图5 APC(中国)公司2006年营销方式分析
- 图6 梅兰日兰(中国)公司2006年营销方式分析
- 图7 2006年并购前全球主要厂商销售额分析

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/37495.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。