HANWOO破碎锤

免责声明：上海矿山破碎机网: http://www.jawcrusher.biz本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网,若有侵权请联系我们删除!

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得沟通! 周一至周日全天竭诚为您服务。

客服中心
服务时间：24小时服务

更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题
可以免费咨询在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线
一分钟解决您的疑惑
点击咨询

HANWOO破碎锤

型号：xxxxxx1关键字：破碎机描述：颚式破碎机(鄂破)广泛运用于矿山冶炼建材公路铁路水利和化工等行业。型号：PE×PE×PE×PE×PE×等等关键字：破碎机描述：采用了国际最先进的破碎技术和制造水平的PE系列欧版鄂式破碎机。型号：PF-PF-PF-PF-PF-PF-关键字：反击式破碎机描述：广泛用于水电高速公路人工砂石料破碎等行业。

型号：PFWⅢPFWⅢPFWⅢPFWⅡPFWⅡ等等关键字：反击式破碎机描述：PFW欧版系列反击式破碎机的三腔破碎，在细碎，超细碎作业中表现非凡。中国液压破碎锤市场研究报告20///来源：中国工程机械工业协会中国液压破碎锤市场研究报告研究对象《中国液压破碎锤市场研究报告》的研究对象——液压破碎锤（又称液压锤）是一种新型液压冲击振动机具，HANWOO破碎锤与液压挖掘机等动力主机配套使用，可广泛应用于冶金矿山铁路公路建筑等建设领域或工艺过程，对坚硬物体如岩石钢筋混凝土水泥路面旧建筑物等进行开采破碎拆除作业，HANWOO破碎锤还可以通过变换钎杆，用于铆接除锈振捣夯实打桩等特定作业，用途十分广泛。主要结论中国液压锤市场处于快速成长期，增长迅猛中国液压破碎锤市场起步于上个世纪年代，晚于日本和韩国，但发展迅猛。年中国液压破碎锤市场销量规模仅为台左右，到年这一数字已达到,台，增长了倍，年复合增长率达到.69%。

HANWOO破碎锤

随着国内城市基础设施建设的投入不断加大，以及国内液压挖掘机行业的迅猛发展，作为液压挖掘机主要工作部件之一的液压破碎锤的市场需求量也迅速增加。预计未来-年，中国液压锤市场仍将处于发展的黄金期，到十二五末，中国破碎锤市场销量规模有望在20年基础上再翻一番多，达到.万台，其中新机配锤率将达到%。国产品牌众多，市场竞争无序“十一五”期间，借助我国液压破碎锤市场飞速发展的良好机遇，国产液压破碎锤企业迅速崛起，国产品牌市场占有率不断提高。但由于我国液压破碎锤市场目前尚处于快速成长期，品牌众多，拼装产品假冒伪劣产品充斥市场，真正具有影响力的国产品牌仅有“惊天”“力博士”“爱德特”“迈科”“长液”等少数几家。国产名牌初步形成，未来品牌集中度将快速提高预计未来-年，中国液压锤仍将处于发展的黄金期，但增速将有所放缓，市场竞争格局也将发生深刻的变化，主要体现在两个方面：国产品牌集中度将大幅提升。我们预测，年我国液压锤市场的竞争格局为：国产品牌占%韩系品牌占%日系品牌占%欧美品牌占%其他占2%。一年全球破碎锤市场概况（一）全球液压锤市场销量区域品种分析自上个世纪六十年代由德国Krupp公司发明第一台液压破碎锤以来，经过多年的不断发展，液压破碎锤已经形成一个具有较大规模的产业。据不完全统计，年世界液压破碎锤市场总产销量大约在万台左右，主要市场依然是欧洲和北美，但由于受金融危机的冲击，这两个地区液压破碎锤市场增速放缓，而包括中国印度在内的新兴市场增长非常快，特别是中国液压破碎锤市场，目前已在世界上占有非常重要的位置。

HANWOO 破碎锤

图年全球液压破碎锤市场主要区域分布情况液压破碎锤需要与液压挖掘机等主机配套使用，目前在发达国家液压挖掘机配锤率基本上在%以上，在日本韩国等岛屿国家配锤率达到%，而在沙特等戈壁地区挖掘机配锤率高达%，但在发展中国家挖掘机配锤率很低，使是在“金砖四国”这样的新兴市场，其配套率也不到%。从液压破碎锤品种规格来看，T以下为微型液压破碎锤，占比例为%；-T为小型锤，占比约%，-T为中型锤，占比%；T以上为大型锤，占比%。图年全球液压破碎锤产品规格结构从液压破碎锤形式看，欧洲市场主要为静音型，亚洲及新兴市场主要为三角型锤，中东地区以塔式锤为主。从液压破碎锤工作原理上看，目前全球绝大部分产品均采用液气联合工作原理，占%左右，采用氮爆式工作原理的占%左右，对于一些特殊使用领域，也仍然采用纯液压式方式，但比例不超过%。

（二）全球液压破碎锤产地制造商与品牌分析产地全球液压锤产地比较集中，主要产地有：芬兰瑞典法国德国意大利西班牙土耳其日本韩国和中国，与工程机械制造业发展相适应。

制造商全球液压锤主要制造商约余家，主要有：芬兰Rammer（Sandvik旗下，收购日本Toyo）瑞典Atlas-copco（收购Krupp液压锤）法国Montabert（Doosan旗下）意大利IndecoItaldem西班牙Tabe土耳其Inan日本FurukawaNPKTokuTaesukuMKB韩国SoosanHanwooMSBDaemo中国惊天击利乐艾迪博思特长治液压等。

hanwoo破碎锤

目前三大品牌商全球液压破碎锤业务约有%分布在欧洲和北美市场，%分布在其他地区，不过随着发展中国家市场需求的不断增长，未来也会将目标转向新兴市场。日系日系液压破碎锤制造商与欧系生产制造商比较相似，其一般也拥有自己的营销网络，同时为客户提供服务；各液压破碎锤制造商注重自身品牌建设，行业集中度较高，全国仅有FurukawaNPKTokuTaesukuMKBToyo（已经被Rammer收购）Okada等七家。日系液压破碎锤主要以出口为主，如Furukawa将全球业务划分为三大片区——亚洲-大洋洲辖区北美-中美-南美辖区欧洲-非洲-俄罗斯-中东辖区，并为每个辖区设立了专门的营销服务中心。亚洲区域是Furukawa液压破碎锤的主要销售基地，同时，Furukawa也分别在美国和荷兰建立了子公司，其产品在欧美市场占有较大份额。韩系韩系液压破碎锤制造商具有制造品牌服务分离的特点，其整体产业分工比较细，国内小规模零部件生产制造厂众多，液压破碎锤经销商达到近百家，韩系液压破碎锤主要以出口为主，出口产品包括整锤和零部件，产品贴牌销售为主，售后服务一般依赖于当地经销商。

在中国市场，韩系液压破碎锤进入较早且具有地域和价格优势，占有非常大的市场；在欧洲和北美市场，韩系产品在中低档也占有一定的份额，如韩国Hanwoo液压破碎锤约有%的份额集中在欧洲和北美的市场；MSB也把欧洲北美洲和中东作为其主要市场；SoosanGB等品牌液压破碎锤除在中国市场上占有较大的优势，在欧美市场也比较强势。全球知名的液压破碎锤品牌大约有余个，知名品牌又可以分为两类，一类是上述制造商自己的品牌；HANWOO破碎锤还有一类是挖掘机主机厂和大型机具销售商（OEM方式生产液压锤），如CASEJCBVOLVOKomatsuKENTNewHolland,以及StanleyOkadaChicagoAlliedCPTramac等。二中国液压破碎锤市场概况（一）我国液压破碎锤市场的发展情况中国液压破碎锤市场起步于上个世纪年代，起步较晚但发展迅速。年中国液压破碎锤市场销量规模仅为台左右，到年这一数字已达到4台，同比增长了倍，约占全球总销量的%，是全球最大的液压破碎锤市场之年销量规模接近欧美破碎锤市场销量。

除上述品牌产品外，液压破碎锤市场上HANWOO破碎锤还有%左右市场由其他近个地区性品牌占据，这些企业规模小品牌覆盖面窄，产品以组装和贴牌为主。

其中，采用进口韩国零部件组装的液压破碎锤产品在国内市场上占据了相当的份额，约占国内市场的%左右；而采用国产零部件组装的液压破碎锤产品在国内市场比例也相当高，约为%。

图年国产液压破碎锤品牌市场占有率分布国产品牌企业竞争力分析表我国主要液压破碎锤企业分析目前，国内真正具有液压破碎锤生产能力的品牌企业只有安徽惊天烟台艾迪江苏击利乐天津博思特长治液压等寥寥数家，而真正具有自主开发能力的极少，绝大部分靠引进技术；其他企业主要是进口零部件组装生产销售，或者直接贴牌销售。“十一五”期间，借助我国液压破碎锤市场飞速发展的良好机遇，国产液压破碎锤企业迅速崛起，国产品牌市场占有率不断提高。但由于我国液压破碎锤市场目前尚处于快速成长期，品牌众多，拼装产品假冒伪劣产品充斥市场，终端用户（尤其是广大的个体用户）对产品缺乏了解和认识，价格是选用液压破碎锤的首要考虑因素，这导致了目前区域性品牌占有绝大部分市场。三中国液压破碎锤未来发展趋势（一）液压破碎锤市场将继续保持快速发展过去十年，中国液压锤市场快速发展，尤其是“十一五”期间，更是呈现出加速增长的态势。到十二五末，中国破碎锤市场销量规模有望在年基础上再翻一番以上，达到万台，其中新机配锤率将达到%。

这将加快装备制造业“优胜劣汰”进程，促进具有产品技术优势和鲜明经营特色的企业进一步发展壮大，有利于提升整个行业的技术水平质量水平和盈利水平。固定资产投资强劲增长带动工程机械行业持续向好工业化城镇化是我国经济建设的两大主题，“十二五”期间，国家将加大水利铁路保障性住房等方面的投入，因此全社会固定资产投资将保持强劲势头，00年以前我国建筑活动仍将处于高峰活跃阶段。一般而言，基础设施建设投资总额中预计会有%~%用来购买工程机械设备，随着经济的发展，人工成本上涨趋势明确，工程机械的应用率将越来越高，单位固定资产投资对工程机械需求的拉动作用会更明显。液压挖掘机等主机保有量迅猛增长液压破碎锤主要用于与液压挖掘机配套作业，因此挖掘机保有量越高的国家和地区，液压锤的需求量就越大。十二五期间，挖掘机市场需求每年将以%左右的速度递增，保守估计到15年前后每年需求量将达到一万台。挖掘机配套率HANWOO破碎锤还有较大提升空间目前在发达国家液压挖掘机配锤率基本上在%以上，在日本韩国等岛屿国家配锤率达到%，而在沙特等戈壁地区挖掘机配锤率高达%，但在发展中国家挖掘机配锤率很低，使是在“金砖四国”这样的新兴市场，其配套率也不到%。而据不完全统计，到目前为止，我国液压挖掘机配锤率在%左右，沿海东部地区较高，中西部地区仅仅刚刚起步，发展空间巨大。

新产品开发带来了应用领域的不断拓展近年来，液压锤技术水平不断提高，产品不断更新换代，例如实现了破碎器输出参数连续可调控制功能的可调节式液压锤噪音比普通破碎器降低dB的城市型静音锤超大型破碎器水下

破碎器智能型破碎器挖泥船用破碎器等，液压锤的应用领域不断拓展。

（二）国产品牌市场占有率不断提高，国产名牌初步形成，品牌走向集中中国液压破碎锤市场起步于上个世纪年代，当时中国企业完全不具备液压破碎锤生产能力，所有液压锤均来自进口。

一旦主机厂开始重视液压破碎锤等属具产品，提出严格匹配的要求，要求属具生产企业具有为多机型和多厂家配套的能力，低端产品就很难寻求到发展空间。客户对产品质量的要求将越来越高由于我国液压锤市场依然处于快速成长期，广大终端用户对产品的认识不够充分，造成了市场鱼目混珠现象比较严重，拼装产品假冒伪劣产品充斥市场，一些实力不强品牌度较差的企业为了争夺市场，采取压低价格等不良手段参与竞争。部分优质企业将逐步建立健全全国性的营销服务体系液压破碎锤是液压挖掘机等工程机械的功能扩展，其产品的销售特点是终端用户需选用，因而要求厂商必须紧贴市场，随时掌握需求信息，随时能够供应产品，并且能够进行技术和售后服务，全天候的售前售中售后服务是品牌抢占市场份额的必要条件，因此建立一个强大的服务网络，是确保企业在激烈竞争的市场中立于不败之地的保障。由于目前全国占压倒性优势的国内品牌厂家HANWOO破碎锤还没有真正形成，为许多小型组装厂提供了较大的生存空间，随着安徽惊天烟台艾迪江苏击利乐天津博思特等一批规模企业逐步建立健全全国性的营销服务体系，区域性的小型组装厂将逐步被市场淘汰。

我集团旗下有专门的国际进出口贸易公司，公司经营所有进口产品全部省去一切中间环节，皆由集团内部的国际贸易公司直接从国外厂家进口，进而面向中国大陆市场批发销售。为了给国内矿山用户及挖掘机单位创造最大的效益，本公司不仅拥有领先的进口破碎锤及配件产品，更具有完善的售后服务支持。保证这些货直接经过我们公司来进口让你更加放心，随着公司的发展，公司已经拥有自己独立的品牌，这些产品的组装，生产都是由国外厂家一体化完成。

目的就是要让这些更有优势的挖掘机进口辅助件普及到中国各地客户手中，让客户真正知道这些进口件给你们带来的利益和帮助，做中国领先的破碎锤供应商。

原文地址：http://jawcrusher.biz/xkj/k62sHACy3Xq.html