2005年破碎锤销量

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

2005年破碎锤销量

从行业周期角度看，破碎锤行业处于成长初期，利润率高，需求旺盛，但投资风险较大，潜在进入者对行业冲击力大。在高利润率的吸引下，整个行业涌入了众多参与者，初步统计年中国市场上存在的破碎锤品牌有家之多，韩系品牌或者名字取得像韩国品牌占据了多数，欧美品牌在中国耳熟能详的不过四五家，日系品牌有六七家，其他的可以称之为正宗国产品牌。首先是上面提到的品牌混乱问题，据中国工程机械商贸网《-年中国破碎锤行业分析及前景预测报告》显示，现在市面上冒充纯正韩国品牌的锤子不在少数，因为卖的火，很多组装锤起个类似于韩系品牌的名字在市场上招摇撞骗。由于利润率高，组装工艺相对简单，很多个人采购零部件回来组装，贴个牌子就可以销售，一年卖个十台八台的，也可以活得很滋润。现阶段，从整个工程机械横向对比看，破碎锤制造商的实力2005年破碎锤销量还是很弱的，跟挖掘机制造商相比，根本不是一个级别，所以在销售渠道建设上显得捉襟见肘，只能屈于区域市场深耕细作；另外，售后服务也是破碎锤行业的一个软肋，主要表现在技术人才缺乏，维修反映速度慢，主要原因2005年破碎锤销量还是在渠道建设上存在短板，厂家没有实力支撑强大的售后服务体系。再有，作为挖掘机最重要的属具之破碎锤与挖掘机在研发上完全是分开的，由各自的制造主体来完成，因此匹配性是个大问题，再是很多使用者选锤经验有限，经常存在小马拉大车大马拉小车的问题，造成资源浪费工作效率低下。中国工程机械商贸网行业分析师认为在解决品牌混乱问题上，行业协会

这样的自律组织应该率先表态，积极组织行业规范标准，引导企业合理竞争，加大市场监督力度，配合有关部门严厉打击无牌无照经营。在渠道建设与产品研发上，破碎锤与挖掘机制造商拥有良好的合作环境，尤其是挖掘机行业完善的销售渠道可以帮助破碎锤企业迅速实现全国布局，产品研发上的合作可以帮助双方相互促进，增强客户信任，实现销售规模提升。TIKE破碎器非凡的打击力量达到韩国产品最佳水平，其性能已超过韩国多种同类产品年全球销量超过台，故障率低于%，在中国市场机械故障率为零。

TIKE破碎器非凡的打击力量达到韩国产品最佳水平，其性能已超过韩国多种同类产品阿特拉斯"科普柯推出新款汽油破碎镐年月6日-上海，阿特拉斯科普柯推出年款CobraPROe和TTe汽油破碎镐。全球液压锤主要制造商约余家，主要有欧美系日系韩系等，产地集中在芬兰瑞典法国德国日本韩国和中国等国家。其中，以Ram鄄merAtlas-copcoMontabert等为代表的欧美系占据了液压破碎锤的高端市场，以古河甲南东空等为代表的日系品牌和以水山韩宇大模等为代表的韩系品牌则主导了全球破碎锤中端市场。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，较年增长倍。我国液压破碎锤市场按照品牌销售构成，可以分为欧美系日系韩系国产品牌和其他组装产品，目前中国液压破碎锤市场品牌构成情况如下：欧美系。

欧美系液压破碎锤品牌以高端为主，主要有Atlas-copco（含Krupp）RammerMontabert等，但由于其价格十分高昂，不适合中国广大终端用户的需求，其产品销量和市场占有率在国内均很低。

为了改变这一状况，一些欧美品牌近年来也开始考虑实施本土化战略，走相对中低端的产品路线，如Atlas-copco开始在国内生产液压破碎锤产品。日系品牌以古河东空TOKUMKB等为代表，初期以原装进口销售为主，目前实现本土组装，除机芯中缸体等主要部件来自日本，其他部件均已实现本土采购，有效降低产品成本。韩系液压破碎锤较早进入中国市场，具有地域和价格优势，一度占有很大的市场份额，近年来随着国内市场竞争加剧，其占有率快速下降。目前在中国分两类，除水山韩宇大模等少数品牌有完备的生产销售体系外，其他韩系品牌大多只是简单的购买零部件组装，少量原装进口。

破碎锤销量

截至年，国内真正具有液压破碎锤生产能力的品牌企业只有烟台艾迪安徽惊天江苏力博士天津博思特等少数几家，上述企业生产的产品约占市场的%，市场份额不断提高。除上述品牌产品外，液压破碎锤市场上2005年破碎锤销量还有%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，产品以组装为主，主要通过采购零部件组装生产液压破碎锤产品，这些组装产品一般性能差质量得不到保证。低端零部件国内配套体系完善，竞争激烈；核心部件国内技术水平较弱，需要进一步加大研发实力，提高产品品质，由于中高端产品

供应有限，竞争格局较稳定。行业未来发展趋势预测作为主要为挖掘机械配套的专业属具，液压破碎锤与挖掘机械行业发展形势呈正相关性，但由于需求刚性及周期性较挖掘机弱化，破碎锤行业波动性小于挖掘机行业。（一）需求变化预测挖掘机行业发展趋势作为挖掘机最重要的属具，液压破碎锤市场发展受挖掘机械行业影响巨大。

年全年销量为万台，预计年全年销量万台，年全年销量万台，年全年销量万台。从产业发展政策来看，当前国家对装备制造业的指导思想是进行结构性调整，加大重点产品的投入力度，扩大产品系列，增加生产规模，提高产品质量，形成明显的规模效益，培育企业的国际化竞争能力。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。

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，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。

据中国工程机械工业协会挖掘机械分会统计数据分析，年底我国液压挖掘机市场年市场保有量约为115.0万台。目前发达国家液压挖掘机配锤率在%以上，日本韩国等岛屿国家的配锤率达到%，中东等戈壁地区挖掘机配锤率高达%。近年来，液压锤技术水平不断提高，产品不断更新换代，例如实现了城市型静音锤超大型破碎器水下破碎器挖泥船用破碎器等，液压锤的应用领域不断拓展。另外，随着国内挖掘机主机市场竞争的加剧，主机厂商开始将挖掘机的多功能作为竞争点，液压属具越来越引起主机厂商的重视，纷纷将属具作为配套供应的可选项，新机配锤率有望得到提升。随着我国液压锤行业整体实力的提升，处于行业发展前列的国产品牌的产品品质将整体达到或接近国际水平，加之固有的成本产品针对性等方面的比较优势，国产品牌市场占有率将进一步提高。

根据回归模型预测~年城市化率平均每年仍将提高%，平均每年新增城镇人口约385万人。

~年期间，国内工程机械行业收入与国内城镇固定资产投资额的相关系数达到以上，挖掘机国内需求仍会随着固定资产投资的增长而增长。年西部开发对挖掘机械的影响超乎预期，内蒙古新疆四川等西部省份的投资对设备需求的拉动贡献非常大，这些省份已经成为挖掘机械的销售大省。

2005年破碎锤销量

原文地址：http://jawcrusher.biz/zfj/UmC720dA4rY.html