

印度履带式挖掘机

印度经常被认为是挖掘机和其他建筑设备在过去几年高速增长的潜在市场。英国工程机械咨询有限公司的大卫·菲利普斯分析了印度履带式挖掘机市场的前景。

Larsen & Toubro(L&T)公司在20世纪70年代,通过与Poclair公司签订的专利权转让协议,率先在印度生产履带式挖掘机。随后,Telco公司在20世纪80年代中期与日立签订专利使用权转让协议,也开始生产履带式挖掘机。直到1990年,印度的履带式挖掘机市场还是处在平均每年200~400台的水平。

1991年印度的经济改革和开放政策的实施,使得在建筑、农业灌溉等项目上的支出增加,从而带来了对于液压挖掘机需求的增长。1994年,液压

挖掘机的销量首次突破了1000台,在1997年超过了1500台,2002年超过了2000台。

在销量上,液压挖掘机市场是印度第2大工程机械市场,仅次于挖掘装载机,挖掘装载机在过去5年中增长迅速,该市场2002年增长了20%,2003年的销量达到了2530台,这种高速增长态势在2004年得以延续,销量增长了39% 2005年又增长了28% 2006年更是达到了创纪录的5900台,比2005年增长了31%。英国工程机械咨询有限公司认为这种强劲增长的态势

在将来还将继续保持。

这种增长很大程度上得益于政府在基础设施(公路、铁路、灌溉等)建设方面的关注,使得经济增长速度处于历史最快水平,矿山行业增长迅速,大量的建筑工程开工。印度的挖掘机市场比中国市场还是要小得多,但是增长速度十分惊人,这个行业也吸引了很多新的制造商。

技术

这里需要着重指出的是,挖掘机上应用的很多技术在印度已经被发扬光大了。从第1代的L&T 90型挖掘机,到日立的第8代挖掘机和神钢、卡特彼勒的挖掘机,应用了很多不同水平的技术。最新的技术包括电喷的发动机、电子监控和自动模式的控制系统,更高的流量和压力产生了更快的速度和更大的爆发力,带来了更高的生产率和更好的燃油经济性。

起先,印度生产的大部分挖掘机使用的都是国外合作伙伴过时的技术。那时,印度市场要的是最便宜的设备,不在乎那些价格高、技术高、生产率更高和更可靠的设备。然而现在,趋势发生了改变,用户青睐最新的技术,因为他们要在固定的工期和成本范围内完成大量的工程任务,很多时候还附加了奖励和惩罚条款。

表1 2002-2006年印度履带式挖掘机按吨级划分的销量情况

吨级	2002年		2003年		2004年		2005年		2006年	
	数量/台	占总销量的比率/%	数量/台	占总销量的比率/%	数量/台	占总销量的比率/%	数量/台	占总销量的比率/%	数量/台	占总销量的比率/%
6.1-8.0	664	32	612	24	611	17	841	19	942	16
8.1-12.0	165	8	263	10	349	10	405	9	610	10
12.1-18.0	46	2	78	3	105	3	69	1	172	3
18.1-22.0	824	41	1159	46	1719	49	2139	48	3041	51
22.1-30.0	97	5	87	4	246	7	403	9	451	8
30.1-50.0	201	10	261	10	380	11	595	13	634	11
>50	40	2	70	3	110	3	58	1	45	1
总计	2037	100	2530	100	3520	100	4510	100	5895	100

数据来源:英国工程机械咨询有限公司(Off-Highway Research)

表2 2002-2006年印度履带式挖掘机按制造商划分的产量情况

	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年
Tata-Hitachi	1155	1340	1687	2150	2600
L&T-Komatsu	565	705	910	1115	1725
JCB	25	120	175	253	312
Beml	76	30	130	80	120
总计	1821	2195	2902	3598	4757

数据来源:英国工程机械咨询有限公司(Off-Highway Research)

市场分析

英国工程机械咨询有限公司
(Off-Highway Research)



英国工程机械咨询有限公司 总裁
大卫·菲利普斯 先生

表 3 2007-2011 年印度履带式挖掘机销量预测 台

2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年
8000	9600	11100	12500	13900

数据来源: 英国工程机械咨询有限公司(Off-Highway Research)

小松的 PC200-6 和 PC300-7 已经在印度推广(小松没有在印度市场引进第 8 代挖掘机), Tata-Hitachi 正在印度生产第 5 代挖掘机, 而沃尔沃的挖掘机满足 Tier 2 的排放标准。在印度, 卡特彼勒和神钢是唯一 2 家提供满足 Tier 3 排放标准的挖掘机的公司, 因为排放控制法规还没有在非公路机器上实施。Tier 3 的机器技术水平要更先进, 配备了卡特彼勒专利的 ACERT 和尾气再循环技术。

韩国制造商现代计划 2008 年在 Pune 附近开设一家装配工厂, 制造 20~30 吨级的履带式挖掘机。另一家韩国制造商斗山也计划在 2008 年开始在印度生产液压挖掘机。

除此之外, 三一和柳工也正分别在 Pune 和 Pitampur 附近建立制造工厂, 虽然他们目前没有生产液压挖掘机的计划, 但是他们现在会一直往印度输入挖掘机。

前景

2007 年 10 月, 英国工程机械咨询有限公司的印度工程机械行业全面客户

研究报告预测, 印度的履带式挖掘机市场将从 2007 年的 7000 台增长到 2011 年的 11000 台。然而, 从最近的市场发展情况来看, 这样的预测太过保守了, 2011 年的预计销量应该达到 13900 台。

很多履带式挖掘机制造商在 2007 年初就开了个好头, 到年底时, 总销量预计达到 8000 台左右, 较 2006 年增长了约 36%。政府对基础设施发展的持续关注, 例如公路、铁路和灌溉工程的发展, 确保了对所有型号的挖掘机的需求都在增加。大型的城市基础设施项目, 例如购物广场、综合性城镇的建设, 以及水利、卫生设施和垃圾处理工程都增加了挖掘机的应用, 也增加了对能源的需求。因此, 液压挖掘机市场的发展与这些领域的项目息息相关, 会随着这些领域的发展而大幅度前进。

可以肯定的是, 由于铁矿和煤矿行业的繁荣, 液压挖掘机的需求将持续强劲, 因为对原材料的需求不会减退, 很多矿山的私人承包商对挖掘机的需求很大。

快速的城市化进程和基础设施建

设导致了印度水泥的短缺。为了跟上需求的步伐, 很多水泥制造商正在扩大生产能力, 同时, 一些跨国公司通过收购现有的工厂和建立绿色项目的形式进入印度市场。这些都导致了矿山领域项目的增加, 从而为红火的挖掘机市场推波助澜。

18~22 吨级的产品仍然是挖掘机市场的核心, 在将来的销量中仍然会占据约 55% 的份额。制造商和用户现在对中型挖掘机也表现出了兴趣, 主要是 6~8 吨级的机型。由于矿山领域项目的发展, 预计市场对 30~50 吨级的大型挖掘机的需求在长期看来也将增长。

目前, 印度市场已有 13 家挖掘机供应商, 同时还有很多制造商在不久的将来要进入这个市场。这显示这个领域的增长前景很好, 同时也预示着竞争将会加剧, 这将会给最终用户提供更好的产品和更优质的售后支持, 价格也将具有竞争性。所有这些因素都将有助于刺激市场需求。 iCC

Off-Highway Research 最近推出了 250 页的印度工程机械行业全面客户研究报告。详情请登陆 www.offhighway.co.uk。