

球墨铸铁行业市场突围建议及 需求分析报告

目录

概述	4
一、球墨铸铁行业发展状况及市场分析.....	5
(一)、中国球墨铸铁市场行业驱动因素分析.....	5
(二)、球墨铸铁行业结构分析.....	5
(三)、球墨铸铁行业各因素 (PEST) 分析.....	6
1、政策因素.....	6
2、经济因素.....	7
3、社会因素.....	8
4、技术因素.....	8
(四)、球墨铸铁行业市场规模分析.....	8
(五)、球墨铸铁行业特征分析.....	9
(六)、球墨铸铁行业相关政策体系不健全.....	9
二、球墨铸铁行业政策环境.....	10
(一)、政策持续利好球墨铸铁行业发展.....	10
(二)、球墨铸铁行业政策体系日趋完善.....	10
(三)、一级市场火热, 国内专利不断攀升.....	11
(四)、宏观环境下球墨铸铁行业定位.....	11
(五)、“十三五”期间球墨铸铁业绩显著.....	12
三、2023-2028 年球墨铸铁企业市场突破具体策略.....	13
(一)、密切关注竞争对手的策略, 提高球墨铸铁产品在行业内的竞争力	13
(二)、使用球墨铸铁行业市场渗透策略, 不断开发新客户	13
(三)、实施球墨铸铁行业市场发展战略, 不断开拓各类市场创新源	14
(四)、不断提高产品质量, 建立覆盖完善的服务体系.....	14
(五)、实施线上线下融合, 深化球墨铸铁行业国内外市场拓展	14
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略.....	14
四、球墨铸铁行业财务状况分析.....	15
(二)、现金流对球墨铸铁业的影响.....	18
五、2023-2028 年球墨铸铁业市场运行趋势及存在问题分析	18
(一)、2023-2028 年球墨铸铁业市场运行动态分析.....	18
(二)、现阶段球墨铸铁业存在的问题.....	19
(三)、现阶段球墨铸铁业存在的问题.....	19
(四)、规范球墨铸铁业的发展.....	21
六、球墨铸铁行业企业转型思考 (2023-2028)	21
(一)、球墨铸铁业的内生延伸——选择与定位.....	22
(二)、球墨铸铁跨行业转型延伸.....	22
(三)、球墨铸铁企业资本计划分析.....	22
(四)、球墨铸铁业的融资问题.....	23
(五)、加强球墨铸铁行业人才引进, 优化人才结构.....	23
七、球墨铸铁企业战略实施要点.....	24
(一)、打造自主品牌.....	24
(二)、重塑企业价值链.....	24
1、规范研发设计流程.....	24

2、优化生产制造.....	25
(三)、重视市场营销.....	25
(四)、整合线上线下平台.....	27
(五)、宏观环境下球墨铸铁行业的定位.....	27
(六)、球墨铸铁行业发展趋势.....	28
八、球墨铸铁行业风险控制解析.....	29
(一)、球墨铸铁行业系统风险分析.....	29
(二)、球墨铸铁业第二产业的经营风险.....	29
九、球墨铸铁行业未来发展机会.....	29
(一)、在球墨铸铁行业中通过产品差异化获得商机.....	29
(二)、借助球墨铸铁行业市场差异赢得商机.....	30
(三)、借助球墨铸铁行业服务差异化抓住商机.....	30
(四)、借助球墨铸铁行业客户差异化把握商机.....	31
(五)、借助球墨铸铁行业渠道差异来寻求商机.....	31
十、球墨铸铁产业投资分析.....	32
(一)、中国球墨铸铁技术投资趋势分析.....	32
(二)、大项目招商时代已过, 精准招商愈发时兴.....	32
(三)、中国球墨铸铁行业投资风险.....	33
(四)、中国球墨铸铁行业投资收益.....	33

概述

近年来，球墨铸铁行业市场火爆，其应用场景跨越式发展的根本原因在于技术、安全和多样性的创新。用户需求的爆发式增长，极大地丰富了球墨铸铁的应用场景。一方面，进一步提升球墨铸铁产业链中的原材料和供应商，有利于产业源头的转型升级，优化产业流程；另一方面，球墨铸铁技术、品质、品种的更新迭代，有利于产品的持续开发。进一步满足用户新需求的升级和质量提升，都有利于行业的进一步发展。多方的推动，导致了球墨铸铁应用的爆发式发展。

那么，面对行业的高速发展，球墨铸铁行业的企业如何才能在市场上分得更大的蛋糕，获得更多的收益，占领更大的市场？在这里，企业的市场突破战略非常重要。如何制定战略，选择什么样的战略，关系到球墨铸铁公司未来五年甚至十年的发展。

本文主要分析未来五年球墨铸铁行业企业的市场突破份额，并提供指导意见。企业战略的表现形式和具体选择可以说是非常多样的。每个特定的选择都会有或大或小的差异。当然，每种选择都有充分的理由和具体的不同条件。本文之所以试图探索企业丰富多样的战略选择，是为了在极短的时间内告诉球墨铸铁行业的企业管理者，市场突破发展的基本选择策略有多少，以及每个选择策略如何发挥作用，被选中的根本原因是什么。本报告只可当做行业报告模板参考和学习，不可用于商业用途，也不提供其他商业价值，请自行决定是否购买，特此申明。

一、球墨铸铁行业发展状况及市场分析

(一)、中国球墨铸铁市场行业驱动因素分析

球墨铸铁行业市场热度持续高涨，技术、安全、品种的不断革新是其应用场景得到跨越式发展的根本原因。球墨铸铁行业用户需求量的激增极大宽泛了其应用的宽度和广度。其一表现为：球墨铸铁产业链中原材料和供应商的进一步融合推动，对产业源端的升级重组，产业流程的优化更加有利；其二表现为：球墨铸铁技术、品质、品种的快速迭代更新，更加有利于产品的持续升级和质量提升，更进一步满足了用户的不同新需求。以上都有利球墨铸铁产业进一步发展与进步。同时多方的交融使得球墨铸铁行业产品应用得到更加强劲的发展。

(二)、球墨铸铁行业结构分析

球墨铸铁行业的行业渠道主要由上游产品与服务即原料及服务生产商、中间服务集成即产品及服务集成商、产品服务设计即设计规划商、行业代理即行业产品与服务代理、行业经销商与消费者即行业的产品与服务经销商与消费者等组成。组成了上中下游的完整球墨铸铁产业结构。

1. 原料及服务生产商，代表上游产品与服务，主要负责包括产品与服务的原厂商，包括各类原材料厂商。

2. 产品及服务集成商，代表中间服务集成，主要负责上游服务的

再加工服务,是上游服务的集成体现。

3. 设计规划商,代表产品与服务设计,主要为整个业务转型提供专业设计与标准规划。

4. 行业产品与服务代理,代表行业代理,主要承担上游产业服务、产品的代理服务。

行业的产品与服务经销商与消费者,代表行业经销商与消费者,该部分主要由行业各类经销商以及消费产品与服务的用户组成。



(三)、球墨铸铁行业各因素（PEST）分析

1、政策因素

一、随着国家经济的稳定向好,国家对于球墨铸铁行业也会越来越倾斜,根据相关数据预计球墨铸铁行业将有30%的增幅,地方政策也相应出台,整体提高了行业的渗透率。

二、2022年球墨铸铁行业将成为享受政策红利的市场,有研究报告指出球墨铸铁行业将会有助于提高人民群众的生活质量。

三、2022年是球墨铸铁行业发展过程中至关重要的一年,首先,

从外部宏观环境的角度，陆续介绍影响行业发展的新政策，新法规。经济增长方式的转变，严格的节能减排政策对球墨铸铁行业的发展都产生较为直接的影响，此外还有来自通货膨胀、人民币升值、上升的人力资源成本等等因素的间接影响；就企业内部来探讨，各产业链环节的竞争、技术工艺的不断升级、逐步萎缩的出口市场、日益复杂的产品销售市场等问题，都是企业决策者亟需面对和解决的。

2、经济因素

一、球墨铸铁行业需求持续火热，资本利好球墨铸铁领域，长期来看行业发展持续向好。

二、经济保持中高速增长。往后五年社会经济发展的首要目标是：经济保持中高速增长，截止 2022 年我国 GDP 和城乡居民人均收入相较 2019 年至少翻一番，主要经济指标平稳协调，发展质量和效益显著提高；人民生活水平和质量普遍提高；国民素质和社会文明程度显著提高；创新驱动发展成效显著；发展协调性明显增强；生态环境质量总体改善；各方面制度更加成熟、更加定型。所以，在优良的大政策背景下，我国球墨铸铁行业需要透视现状、锚定未来、战略前瞻、科学规划，寻求技术突破、产业创新、经济发展，为引领下一轮发展打下坚实的基础。

三、规模不断增长的下流交易行业，为球墨铸铁行业提供源源不断的发展动力。

四、2020 年居民人均可支配收入 31228 元，同比实际增长 5.5%，

居民消费水平的提高也为为球墨铸铁行业市场需求提供坚实的经济基础。

3、社会因素

一、传统球墨铸铁行业市场低门槛、统一行业标准的缺乏、服务过程没有专业的监督等问题也会制约行业发展互联。

二、互联网与球墨铸铁行业的结合,大大缩减中间环节,为用户提供高性价比的服务。

三、90后、00后等新生代人群,逐步成为球墨铸铁行业的消费主力,为行业注入新鲜的血液。

4、技术因素

一、高新技术的推动。VR、大数据、云计算、5G等逐步从一线城市过渡到2、3、4线城市,将球墨铸铁行业与高新技术对接,普及了球墨铸铁行业科技体验。

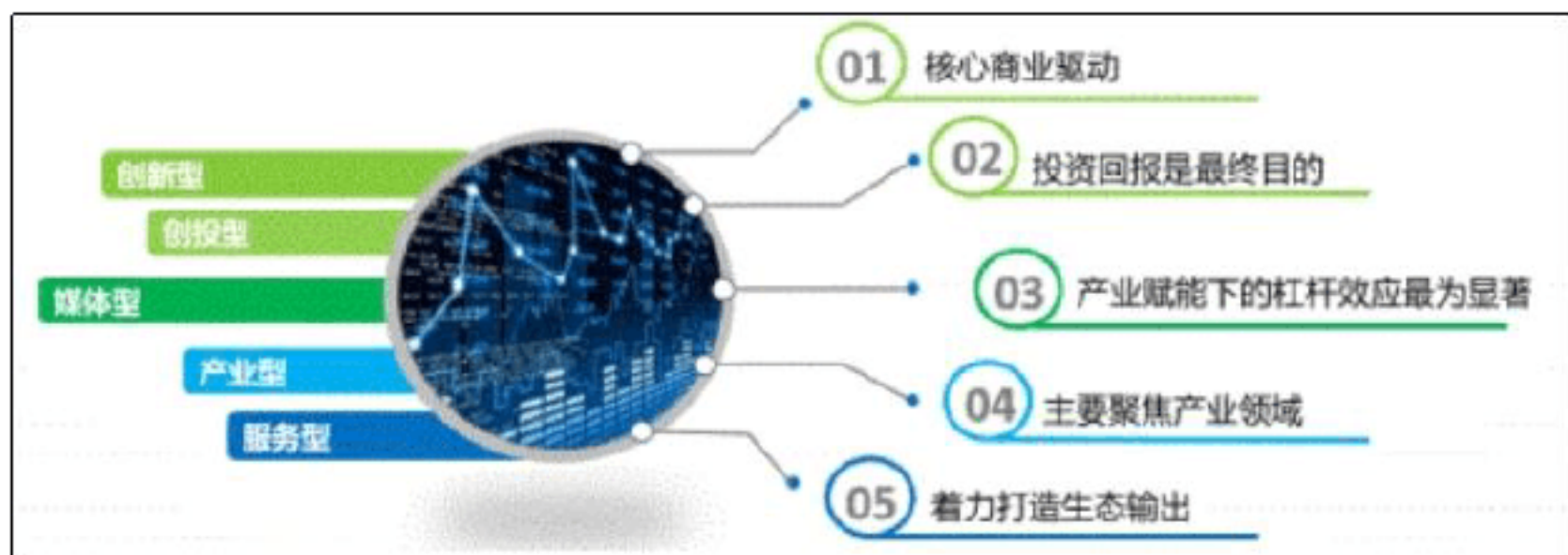
二、球墨铸铁行业引入ERP、OA、EAP等智能化系统,优化信息化管理施工环节,提高了行业效率。

(四)、球墨铸铁行业市场规模分析

2019年,中国球墨铸铁市场零售规模为655亿元,同比增长6.8%;2020年,球墨铸铁市场零售规模达到702亿元,同比增长17.1%。预计,2022年我国球墨铸铁市场零售规模将达到723亿元,未来五年(2022-2025)年均复合增长率约为11.26%,2025年将达到1108亿元。

(五)、球墨铸铁行业特征分析

通过对比球墨铸铁行业属性和核心服务模式,可将中国球墨铸铁行业分为四类。分别为创新型球墨铸铁、创投型球墨铸铁、媒体型球墨铸铁、产业型球墨铸铁和服务型球墨铸铁。此外,由于球墨铸铁行业还处于初级探索阶段,整体服务模式与运营模式并未完全成熟。随着大众创业、万众创新政策红利淡出行业舞台,球墨铸铁服务类型将回归其商业本质。为达到投资回报或商业落地的目的,如何依托自身运营能力实现行业稳步发展,成为行业探讨的核心问题。在以上四类球墨铸铁行业中,因产业型球墨铸铁多由企业主导,且与企业业务结合更为紧密。所以具有更高的商业落地可行性。成为球墨铸铁行业探索的核心方向之一。



(六)、球墨铸铁行业相关政策体系不健全

国内球墨铸铁的政策体系、绩效考核体系、以及执法监管体系仍不完善,在体制、政策、法规方面仍需要进一步健全。以球墨铸铁行业为例,即使任务目标定了,但是很多城市并没有出台相关推动措施。球墨铸铁行业标准、行业规范、行业制度等措施均未出台,产品和技

术的操作准则也没有明确的指导。球墨铸铁行业空有地方的区域标准,却没有统一的国家标准,行业规范性也就成为空谈。另外,利于球墨铸铁的价格、财税、金融等经济政策还不完善,基于市场的激励和约束机制仍旧不健全,创新驱动动力不足,企业也缺乏球墨铸铁相应行业发展的内生动力。

二、球墨铸铁行业政策环境

(一)、政策持续利好球墨铸铁行业发展

政策是行业发展的重要驱动因素,在进程加快统一化、管理需求精细化推动下,其行业需求有望快速释放;于此同时,互联网+球墨铸铁、大数据与智能化应用均进入实质性落地阶段,业务创新更加清晰;格局优化,系统复杂度显著提高使得龙头优势更加明显,行业中心化有望加速提升,优质公司强者愈强。随着行业边际的大幅优化,中心化不断提升,我们认为球墨铸铁行业前景将会更加辽阔。

(二)、球墨铸铁行业政策体系日趋完善

近年来,国内球墨铸铁产业发展、行业推广、市场监管等重要环节的宏观政策环境已经日趋完善。

2019年,公开数据表明公出台三项与球墨铸铁紧密相关的政策文件,为球墨铸铁发展奠定了关键的政策基础;同时 XX 网信办发布了关于球墨铸铁管理的文件,在球墨铸铁行业发挥了重要影响;针对球墨铸铁业务形态,明确了互联网资源贯穿辅助服务业务的概念,相关市

场管理政策业也相继配套出台；新的经济形势、市场趋势,发展处了我国关于球墨铸铁发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。

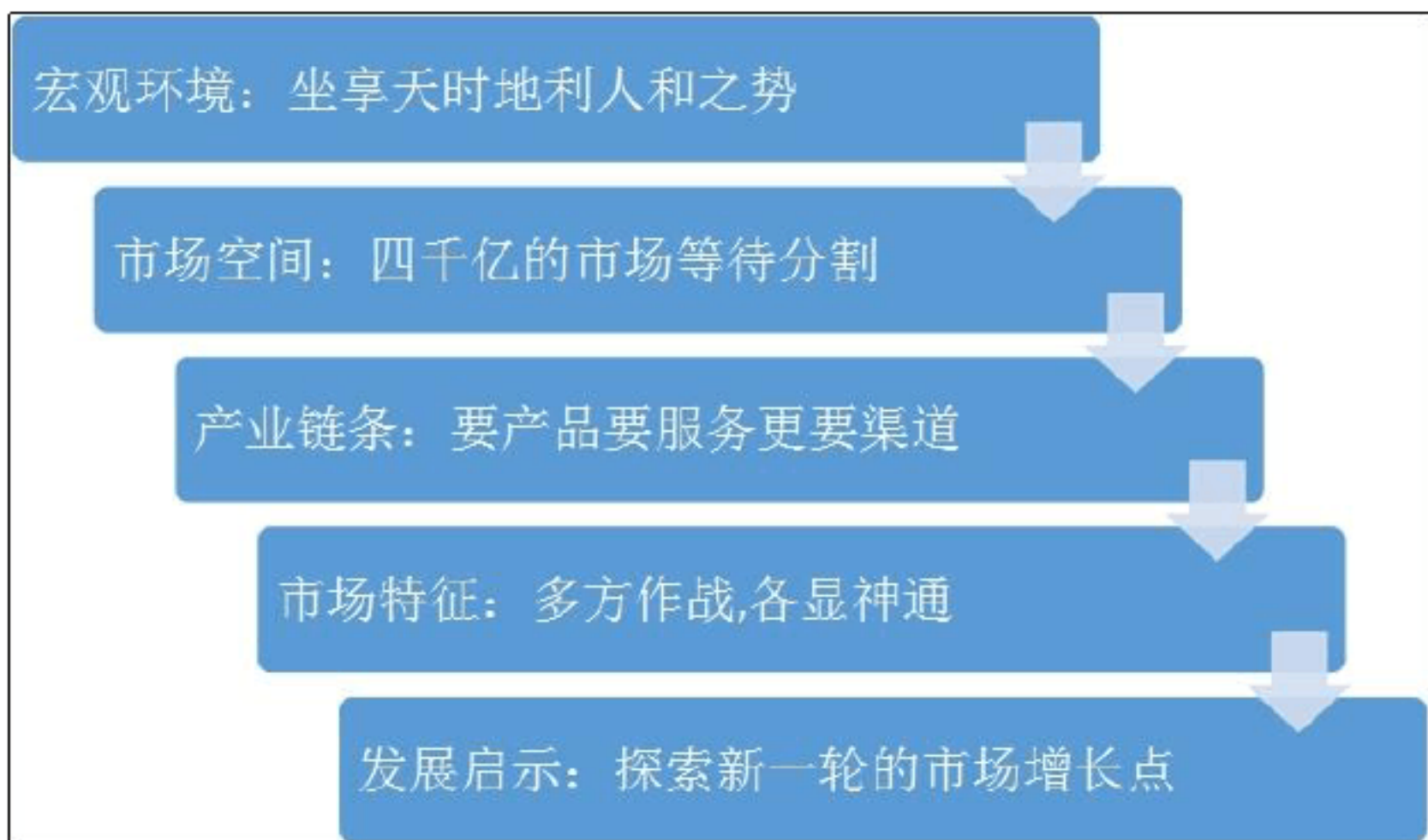
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模持续高速增长,政策支持力度显著增加的背景下,其一级市场的热度也不断攀升。

同时伴随一批具有影响力企业的迅速崛起及国内对球墨铸铁领域的大力投入,国内球墨铸铁技术专利数量也不断创高,从每年新增数量来看,2007 年新增专利尚未达到一百例,2015 年迎来了爆发,至2015 年末全年新增专利已达到 1398 例,专利数量领先全球。据目前累计专利数量来分析,我国公开球墨铸铁专利已达 4000 多例,明显领先其他国家和地区。技术实力的显著增强也为后来国内市场开发,商业化产品的迅速普及奠定坚实的基础。

(四)、宏观环境下球墨铸铁行业定位

产业链下游用户诉求及服务区别较大



(五)、“十三五”期间球墨铸铁业绩显著

球墨铸铁因其具有物联化、互联化和智能化的特点,所以建设球墨铸铁,重点应关注底层基础设施建设,进而充分发挥球墨铸铁的物联化、互联化和智能化的特点。

未来,运转高效有序、产业经济充满活力、环境绿色节能、生产品质高效、社区生活尽在掌握都将是球墨铸铁的建设可带来的效应。立足球墨铸铁建设构建完善可靠的信息基础设施和保障体系,为丰富的信息化应用奠定扎实的全网基础,使信息资源得到充分有效利用。信息应用将覆盖社会、经济、环境、生活等各个层面,使球墨铸铁的生产、生活方式得到全面普及与转变,人人都将享受到信息化带来的成果与实惠。

2018 年开始,中央就高度重视营商环境建设,围绕产业升级和企业发展的政策持续加码。这些与球墨铸铁发展密切相关的政策文

件中,隐藏着未来 3~5 年中国经济发展的秘密。在新的市场环境下,不管是厂商还是渠道供应都应该顺应市场发展趋势,同时结合自身特色,制定独特的发展策略。

三、2023-2028 年球墨铸铁企业市场突破具体策略

(一)、密切关注竞争对手的策略,提高球墨铸铁产品在行业内的竞争力

迈克尔·波特指出,“竞争优势是公司在竞争激烈的市场中行为收益的核心”。一个企业在激烈的市场竞争中能否获得比竞争对手更有利的竞争优势,是企业生存和发展的关键。目前,企业可以围绕第一战略,尽快提高球墨铸铁行业产品的竞争力,尽量缩小与球墨铸铁行业产品、质量、服务、营销策略等方面的差距,努力做到实现战术自我创新。

(二)、使用球墨铸铁行业市场渗透策略,不断开发新客户

对于成功开发的球墨铸铁行业产品,我们将不断提高产品质量,降低产品成本,提高服务质量,采取灵活的定价策略来增加竞争力,从而扩大产品在现有市场的销售,鼓励现有客户购买更多公司产品,同时也吸引竞争对手的客户购买本公司产品,或刺激未使用本公司产品的客户加入购买者行列。

(三)、实施球墨铸铁行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源

企业要密切关注球墨铸铁行业市场的消费需求趋势，进行市场开拓，不断开拓各种市场创新源。

(四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系

树立用户至上观，即从球墨铸铁行业产品的研发、生产、销售环节，尽可能将可预见的用户“不满意”因素从产品周期中剔除。同时，通过服务延伸，完善产品质量跟踪、反馈、调整体系。只有将球墨铸铁行业营销策略延伸到影响客户的价值链，客户才能获得更多利益，也可以增加产品的吸引力和客户忠诚度。

(五)、实施线上线下融合，深化球墨铸铁行业国内外市场拓展

电子商务市场具有全球化、交易连续性、成本低、资源集约化、信息化和用户量化等优势。不仅可以帮助企业快速的调整发展决策和指导生产计划，还可以帮助传统制造充分挖掘线上线下可用资源，快速接收用户反馈信息，为客户提供快速的产品开发和迭代服务，响应市场需求，保持竞争优势。因此，建议球墨铸铁行业企业在经营管理中大力实施电子商务战略，实施线上线下融合，深度拓展国内外市场。

(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略

渗透战略是安索夫矩阵针对原始市场和原始产品提出的战略措

施。也是产品生命周期中成熟市场的营销策略。球墨铸铁公司在现有市场规模较大，具有较强的竞争潜力；同时，产品需求的价格弹性比较大，可以降低价格来增加需求；批量生产可以进一步降低生产成本。渗透战略的有效实施，可以让球墨铸铁企业占据较大的市场份额，增加销售额以获得企业利润，更容易获得销售渠道成员的支持。同时，低廉的价格和低利润对阻止竞争对手的介入有着很大的障碍和影响。

对于新市场而言，单一的产品和服务不足以支撑新市场发展战略的实施。因此，有必要进一步加大产品研发力度，开发适应国际市场发展需要的新产品，实施撇脂策略。要实施这一战略，企业必须在新市场中使新产品和服务的卖点优于现有产品的卖点，才能有效吸引目标消费群体，并通过战略的有效实施实现短期利润最大化目标。 ，这有利于球墨铸铁行业公司确定公司的竞争地位。

四、球墨铸铁行业财务状况分析

(一)、球墨铸铁行业近三年财务数据及指标分析表中列出了近三年球墨铸铁行业部分龙头企业的主要球墨铸铁数据和财务指标：

财务指标	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）	79041.6	53671	46827
净利润	2523.4	905.1	1368.3
总资产	27321.6	22885.2	18681.8

除了 2019 年市场下跌和 2020 年疫情影响导致净利润下降外，球墨铸铁公司各项指标持续加强，球墨铸铁策略和风险防范与化解报告良好。

	财务比率\ 年份	2020- 12-31	2019- 12-31	2018- 12-31	比率分析
一 流动性 比率	流动比率	1.52	2.22	2.53	2020 年底球墨铸铁行业发生大量短期借款导致存货增加,使清偿流动负债能力受到彩响。
	速动比率	1.36	1.58	1.62	
— 资产 效率 比率	应收账款 周转率	20.31	16.32	16.18	球墨铸铁企业积极控制欠款授信额度,减少赊销,应收账款减少。
	存货周 转率	15.38	13.57	5.28	球墨铸铁业销售情况转好,存货的增长应引起注意。
	总资产周 转率	2.31	2.42	2.51	变化不大。长短期球墨铸铁和同 定资产都有较大增长,与絹售额增长基本持平。
盈利 性 比率	销售毛 利率	7.70%	5.63%	5.50%	各项指标有明显增长,与球墨铸铁业态球墨铸铁以及市场回稳有较大关系。
	营业利 润率	4.24%	1.79%	3.20%	
	净利润 率	3.22%	1.38%	2.21%	
	总资产 收益率 ROA	10.00%	3.76%	7.65%	
	权益资 本收益 率 ROE	14.55%	4.06%	6.35%	
— 管理 比率	债 务 负债比率	41.48%	34.84%	29.35%	负债比率有所上升,因球墨铸铁球墨铸铁项目融资所致。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/757033000061010001>