



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2006年中国钢铁行业年度预测报告

## 一、调研说明

《2006年中国钢铁行业年度预测报告》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/36036.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

1：2005年第四季度国内钢材需求预计为8513.99万吨，同比增长10.92%，增速较上半年进一步放缓。明年全年国内钢材需求预计达到33685.44万吨，同比增长10.12%，比今年增速下降0.86个百分点；建筑、机械等行业增速放缓是钢铁需求放缓的主要原因；从品种看，板材跟型材仍然是钢材消耗的主力品种，线材次之。

2：我国在7月份出台的钢铁产业政策表明，中国钢铁行业发展速度趋于稳定，不存在铁矿石资源供应紧张的问题；焦炭生产也继续保持较大幅度增长，能够满足钢铁生产的需要。

3：为了消化已有库存并保持钢材价格的稳定，预计第四季度各钢铁企业仍将在一定程度上限产，钢材生产景气也将从高位逐渐回落。2005年第四季度成品钢材产量将达到10667.84万吨，同比增幅为29.64%。2006年后钢材生产景气有望回升，预计产量将达到44013.42万吨，同比增长将达到16.77%。

4：预计今年第四季度钢材进口量将继续回升，四季度钢材进口量为695.90万吨，与去年同期相比上升46.26%。2006年我国钢材进口量将呈现出持续回升的态势，预计全年进口量可达到3268.88万吨，同比增长15.32%。

5：今年第四季度我国钢材出口增长态势将不复存在，并对国内钢材市场的走势构成向下的压力。预计四季度我国钢材出口量将为434.21万吨，同比降低17.02%；随着政策效应的不断释放以及国际钢材市场疲软态势的持续，预计2006年我国钢材出口量将达到1946.05万吨，同比下降5.83%。

6：供大于求的形势压迫多数钢材产品价格下跌，短时期内这一格局难以扭转，市场行情不太乐观；预计明年钢材市场价格仍然处于下跌通道，国内各品种的钢材价格将出现不同幅度的滑落。

7：预计整个钢铁工业四季度将分别实现销售收入和利润4889.30亿元、212.09亿元，销售收入比去年同期仅增加2.33%，但利润却降低37.54%，利润率仅为0.043；预计06年全年分别实现销售收入和利润22539.69亿元、868.89亿元，销售收入将在今年的基础上增长9.58%，而利润却在今年的基础上降低19.71%，全年利润率为0.039。

【目录】一、2005年钢铁行业运行情况回顾（一）、钢铁需求放缓，供过于求的形势迫使价格下跌（二）、行业进入短周期下降阶段，行业利润下滑（三）、宏观调控的滞后效应开始显现，行业投资完成额不断回落 二、2006年主要用钢行业发展及用钢预测（一）、宏观经济运行和趋势预测分析 1、投资增长分析 2、消费景气分析 3、外贸形势预测 4、GDP预测（二）、主要用钢行业产出分析及预测 1、建筑业 2、机械行业 3、汽车行业 4、船舶行业 5、集装箱行业 6、家电行业 7、石油天然气行业 8、铁路行业 三、2006年全年国内钢材需求预测 四、钢铁行业生产预测（一）、产能预测（二）、主要原材料供应形势预测（三）、产量预测 五、钢材进出口预测（一）、钢材进口预测（二）、钢材出口预测 六、钢材价格预测 七、钢铁行业销售收入、利润预测以及投资建议（一）、钢铁行业销售收入及利润预测（二）、钢铁行业投资建议 附录：“钢铁需求预测模型”简介 图目录 图1 2005年

各月的钢材需求 图2 2005年各行业用钢量比较 图3 2005年钢铁行业增长和效益景气 图4 2005年各月的钢材利润额及同比增长 图5 2006年工业增加值发展趋势图 图6 2006年全国商品房销售面积发展趋势图 图7 2006年电力设备制造业发展情况 图8 2006年金属切削机床行业发展情况 图9 2006年工程机械制造业发展情况 图10 2006年农业机械制造业发展情况 图11 2006年重型机械制造业发展情况 图12 2006年石化及特种设备发展情况 图13 2006年轿车行业运行态势图 图14 2006年货车行业运行态势图 图15 2006年客车行业运行态势图 图16 2006年船舶行业运行态势图 图17 2006年集装箱行业运行态势图 图18 2006年空调行业运行态势图 图19 2006年电冰箱行业运行态势图 图20 2006年洗衣机行业运行态势图 图21 2006年石油天然气行业运行态势图 图22 2006年各行业钢材需求预测 图23 2006年钢材需求分品种预测 图24 2006年钢材需求分品种比例预测 图25 2006年我国铁矿石产量预测 图26 2006年我国铁矿石进口量预测 图27 2006年我国焦炭产量预测 图28 2006年我国钢材生产景气 图29 2006年我国生铁产量预测 图30 2006年我国粗钢产量预测 图31 2006年我国成品钢材产量预测 图32 2006年我国钢材产品结构变化 图33 2006年我国钢材进口量预测 图34 2006年我国钢材进口产品结构 图35 2006年我国钢材出口量预测 图36 2006年我国出口钢材产品结构 图37 CRU国际钢材价格指数和国内钢材价格指数 图38 2005年钢铁行业利润率预测 图39 2005年钢铁行业增长和效益景气 表目录 表1 2005年第四季度及2006年全年国内钢材需求分行业预测 表2 2005年四季度及2006年全年国内钢材需求分品种预测 表3 2005年第四季度及2006年全年国内钢材需求分行业预测 表4 2005年四季度及2006年全年国内钢材需求分品种预测 表5 2004 - 2006年我国生铁、粗钢产能预测 表6 2004年我国生铁产能分布--括号内数据表示主要企业产能 表7 2004年我国粗钢产能分布---括号内数据表示主要企业产能 表8 2006年我国成品钢材总产量及分品种钢材产量结构 表9 2005年及2006年我国钢材生产和消费的对比

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/36036.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](http://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。