



艾凯咨询
ICAN Consulting

2009年中国特钢行业市场分析及 投资前景预测报告

一、调研说明

《2009年中国特钢行业市场分析及投资前景预测报告》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/25006.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

第一章 2008年全球特钢行业发展状况

一、2008年全球特钢产业发展概况

- (一) 全球特钢生产的模式
- (二) 国外特殊钢发展
- (三) 全球特钢受金融风险影响

二、2008年全球主要国家特钢行业发展情况

- (一) 日本
- (二) 德国
- (三) 俄罗斯
- (四) 意大利

三、2009-2012年全球特钢行业发展趋势

第二章 2008年中国特殊钢行业运行环境

一、2008年中国经济发展环境

- (一) 2008年前三季度经济运行情况
- (二) 全球金融危机对中国产业格局影响
- (三) 中国应对金融危机的措施

二、2008年中国特钢行业发展政策环境

- (一) 钢铁产业政策
- (二) 特钢行业相关法律法规
- (三) 行业“十一五”规划发展

三、2008年中国特钢行业发展技术环境

四、2008年中国特钢行业发展社会环境

第三章 2008年中国特钢行业运行现状

一、2008年中国特钢行业发展概况

- (一) 2008年中国特钢发展概述
- (二) 中国特钢产品发展浅析
- (三) 中国新一轮调整期特钢发展

二、2008年中国特钢行业发展面临的挑战

- (一) 中国特钢行业发展面临的不利因素
- (二) 中国特殊钢行业发展的三大不足
- (三) 中国特钢行业发展存在三方面问题

三、2008年中国特钢行业发展对策研究

- (一) 中国特殊钢发展的政策措施
- (二) 特钢行业的发展对策
- (三) 国内特钢业发展建议

第四章 2008年中国特钢技术发展走势

一、2008年特钢生产工艺技术概述

- (一) 特殊钢生产工艺简介
- (二) 电炉与转炉生产流程的优劣势
- (三) 高洁净特殊钢生产技术

二、2008年中国转炉生产特钢技术发展概况

- (一) 转炉生产特殊钢技术已占据一定地位
- (二) 转炉生产特殊钢技术发展概述
- (三) 转炉生产特殊钢关键技术

三、2008年特钢生产技术发展面临的调整及对策

- (一) 中国转炉生产特殊钢工艺与国外的差距
- (二) 中国转炉生产特殊钢技术发展建议
- (三) 提升特钢工艺技术水平建议

第五章 2008年中国特钢细分产业——模具钢

一、2008年国外模具钢发展

- (一) 国外模具钢发展简史
- (二) 国外模具钢发展浅析
- (三) 国外模具钢发展的特点
- (四) 国外模具钢市场产品发展

二、2008年中国模具钢发展概况

- (一) 中国模具钢制造水平概述
- (二) 中国模具钢产业发展回顾

- (三) 中国模具钢发展简述
- (四) 国内模具钢市场的产品划分情况

三、2008年中国模具钢发展面临的挑战

- (一) 国产模具钢与国外的差距
- (二) 国内模具钢发展存在的问题
- (三) 中国模具钢标准亟待提高

四、2008年中国模具钢发展的对策及前景

- (一) 中国模具钢发展的六点建议
- (二) 国内模具钢发展的有效措施
- (三) "十一五"期间中国模具钢的发展目标

第六章 2008年中国特钢细分产业——高速钢

一、2008年中国高速钢发展概况

- (一) 高速钢概述
- (二) 中国高速钢行业的集中度解析
- (三) 中国高速钢出口机会增多

二、2008年中国高速钢发展新特征

- (一) 民营企业成为中国高速钢生产的主力军
- (二) 一体化生产是推动国内主要高速钢企业发展的重要因素
- (三) 中国高速钢生产仍有很大的发展潜力

三、2008年中国高速钢发展面临的挑战及对策

- (一) 中国高速钢发展面临的挑战
- (二) 中国高速钢生产品与发达国家的差距
- (三) 中国高速钢及其制品的发展对策

第七章 2008年中国特钢细分产业——不锈钢

一、2008年中国不锈钢发展概况

- (一) 中国不锈钢发展的优势评析
- (二) 中国不锈钢行业发展综述
- (三) 国内不锈钢行业发展获得重大进展

二、2008年中国不锈钢市场发展

- (一) 国内不锈钢市场发展概况

(二) 中国不锈钢市场供需发展

三、2008年中国不锈钢市场品牌竞争

(一) 品牌竞争对中国不锈钢产业的影响

(二) 中国不锈钢将进入品牌竞争时代

(三) 打造不锈钢品牌的四个内在要求

四、2008年中国不锈钢行业发展面临的挑战及对策

(一) 国内不锈钢行业发展中存在的突出问题

(二) 不锈钢产业发展中存在的问题及对策

(三) 中国不锈钢业由大变强的发展策略

(四) 不锈钢企业应对镍价下跌措施

五、2009-2012年中国不锈钢产业发展前景

(一) 2009-2012年中国不锈钢产业发展展望

(二) 中国铁素体不锈钢发展前景广阔

(三) 抗菌不锈钢市场前景乐观

第八章 2008年中国其他特钢细分产品发展形势

一、轴承钢

(一) 中国轴承钢市场发展概况

(二) 中国轴承钢发展的特点

(三) 轴承钢技术发展概述

二、齿轮钢

(一) 国内已开发并生产的新型齿轮钢

(二) 影响中国齿轮钢市场价格变化的三个因素

(三) 中国齿轮钢市场发展概述

(四) 中国齿轮钢的发展建议

三、弹簧钢

(一) 弹簧钢主要应用与生产水平简介

(二) 弹簧钢的高强度化研发

(三) "十一五"期间中国弹簧业对弹簧钢提出更高要求

第九章 2008年中国特钢行业市场竞争格局

一、2008年全球特钢产业竞争状况

- (一) 全球主要产钢国家和地区竞争力
- (二) 全球特钢产业竞争格局已形成
- (三) 全球特殊钢生产企业的竞争力
- 二、2008年中国特殊钢产业竞争力
 - (一) 中国特钢产业竞争力评析
 - (二) 中国特殊钢企业竞争力浅析
 - (三) 国内特殊钢产品竞争力
- 三、2008年中国特钢行业竞争面临的压力
 - (一) 中国特钢行业竞争力与全球先进水平的差距
 - (二) 中国特钢行业竞争环境更加严峻
 - (三) 中国特钢行业亟待增强竞争力
- 四、2008年中国提升特钢行业竞争力的对策
 - (一) 提升特钢行业竞争力的基本战略
 - (二) 提升特钢行业竞争力的铁源优化策略
 - (三) 宝钢特钢提升核心竞争力的战略措施借鉴

第十章 中国特钢重点企业

一、西宁特殊钢股份有限公司

- (一) 企业概况
- (二) 企业经营状况
- (三) 企业发展战略

二、抚顺特殊钢股份有限公司

- (一) 企业概况
- (二) 企业经营状况
- (三) 企业发展战略

三、大冶特殊钢股份有限公司

- (一) 企业概况
- (二) 企业经营状况
- (三) 企业发展战略

四、大连金牛股份有限公司

- (一) 企业概况
- (二) 企业经营状况

(三) 企业发展战略

五、江阴兴澄特种钢铁有限公司

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

(三) 企业竞争力

六、江苏沙钢集团淮钢特钢有限公司

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

(三) 企业竞争力

第十一章 2008年中国钢铁行业发展动态

一、2008年中国钢铁行业发展概况

(一) 中国引领全球钢铁业发展

(二) 中国仍是全球钢铁第一生产国

(三) 中国钢铁业迈入新兴发展阶段

(四) 国家支持钢铁产业整合提升优势企业地位

二、2008年中国钢铁行业运行

(一) 中国钢铁行业运行

(二) 中国钢铁产业成效显著

三、2008年中国钢铁行业发展面临的问题

(一) 影响中国钢铁行业持续发展的五大因素

(二) 国内钢铁业节能减排任务依旧艰巨

(三) 中国钢铁行业集中度低的不利影响

(四) 钢铁国企并购面临的困境

四、2008年中国钢铁行业的发展对策

(一) 提高钢铁行业经济运行质量和效益的策略

(二) 中国钢铁行业发展的对策

(三) 钢铁工业主要节能措施

(四) 钢铁企业发展应采取的战略与战术

第十二章 2008年中国特钢应用行业发展态势

一、机械行业

- (一) 2008年中国机械业发展概况
- (二) 机械行业特钢品种供应不足
- (三) 中国巨大固定资产投资规模将带动机械行业发展

二、汽车行业

- (一) 2008年中国汽车行业发展概况
- (二) 中国汽车产业集群发展
- (三) 特钢在汽车中的应用状况
- (四) 2012年前后中国汽车业将迈入规模化的高增长期

三、军工行业

- (一) 中国军工行业
- (二) 军工领域发展前景展望
- (三) "十一五"期间军工行业用特钢需求将增长

第十三章 2009-2012年中国特钢行业发展及投资前景

一、2009-2012年中国钢铁行业发展预测

- (一) 国内钢铁工业发展态势
- (二) "十一五"期间中国钢材需求预测
- (三) 未来钢铁业发展展望

二、2009-2012年中国特钢业的发展趋势

- (一) 中国部分特钢品种发展方向
- (二) 中国应高度关注特钢市场六大影响因素
- (三) 国内合金特钢市场的发展形势
- (四) "十一五"期间中国特钢行业的发展变化

三、2009-2012年中国特钢业发展前景展望

- (一) 中国特钢发展前景乐观
- (二) 中国特殊钢产业还有很大发展空间
- (三) 国内特殊钢高端市场需求预测

四、2009-2012年我国钢铁业成本前景

- (一) 国家对资源类矿企实施整顿铁矿采掘投资放缓
- (二) 进口矿石受制于全球垄断巨头成本难以下降
- (三) 成本上升钢企利润下降
- (四) 我国钢铁业进入高成本时代

五、2009-2012年中国特钢行业投资机会

- (一) 特钢行业已开始复苏
- (二) 特钢行业继续好转
- (三) 业绩增长将导致估值提升
- (四) 行业整合带来投资机会附录

六、金融危机对中国特钢行业投资影响及应对策略

- (一) 金融危机对中国特钢行业投资影响
- (二) 中国特钢行业应对金融危机投资策略

图表目录（部分）：

图表：2006-2008年三季度中国GDP增长情况

图表：2008年前三季度中国三大产业结构

图表：2003-2008年中国工业增加值增长率

图表：2005-2008年中国固定资产投资及消费品零售增长情况

图表：2007年9月-2008年9月中国CPI、PPI走势

图表：2008年1-9月中国外贸增长情况

图表：2008年1-9月份我国部分行业调整变化（同比增长率%）

图表：2008年1-9月份我国周期性行业调整变化（同比增长率%）

图表：2008年1-9月份耐用消费类产业出现负增长（同比增长率%）

图表：近期公布的刺激经济的政策一览表

图表：提高出口退税率的商品清单

图表：略……

更多图表见报告正文

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/25006.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）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专业提供投资咨询报告、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。