



艾凯咨询
ICAN Consulting

2007年中国汽车用钢投资与发展 分析

一、调研说明

《2007年中国汽车用钢投资与发展分析》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/35943.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

随着我国未来汽车工业的高速增长，汽车保有总量已初具规模，但每千人汽车拥有量仍比较低，我国仍然存在着全球最大的潜在汽车市场。我国工业化进程的不断加快以及国民经济的快速增长也将推动我国汽车市场进入一个高速发展的时期。在中国目前低附加值钢材供过于求的形势之下，对于属于高附加值产品的汽车用钢仍然存在很大的需求。根据“中国钢材需求预测模型”，2006年整个汽车行业钢材需求量达到1794.37万吨，同比增长19.03%；其中轿车用钢将达到296.49万吨，同比增长24.23%，货车用钢达到750.01万吨，同比增长17.99%，客车用钢达到135.50万吨，同比增长2.87%。

《2007年中国汽车用钢投资与发展分析》是在中心“十一五”钢铁研究组课题研究成果基础上，结合我们对钢铁及汽车行业发展趋势的基础上撰写而成。报告从汽车用钢发展现状及发展环境分析、2006-2007年我国汽车用钢需求预测、2006-2007年汽车用钢供给预测、未来我国汽车用钢效益和竞争态势分析、汽车用钢投资机会和风险分析五大部分，为企业把握整个行业发展趋势以及提出基于趋势上投资建议和风险防范。

本研究报告依据中国钢铁工业协会、汽车工业协会、国务院发展研究中心、国家信息中心和国家统计局等权威渠道数据，同时采用中心大量产业数据库以及我们对钢铁行业所进行的市场调查大量资料，综合运用定量和定性的分析方法对中国钢铁行业的发展趋势给予了细致和审慎的预测论证。在报告的成稿过程中得到中国钢铁工业协会的专家、领导耐心的指导建议，在此一并表示感谢。

本报告主要面向于汽车用钢制造企业及其相关行业，同时对于产业研究规律、产业政策制定和欲进入的金融投资集团具有重要的参考价值。

【 目录 】

第一部分 汽车用钢发展现状及发展环境分析

第一章 汽车用钢概述

第一节 汽车用钢的界定

第二节 汽车用钢应用情况

一、冷轧板应用情况

二、热轧板应用情况

第三节 我国汽车产业发展概况

第二章 2006-2007年我国汽车用钢发展环境预测

第一节 钢铁行业产业政策分析

一、钢铁行业的监管体制和主要法规

二、钢铁行业重点发展领域和结构调整方向

三、钢铁行业外商独资指导目录

四、各地区钢铁产业发展规划

五、东北地区

六、华北地区

七、华东地区

八、中南地区

九、西部地区

第二节 新《汽车产业发展政策》对汽车行业发展影响分析

一、汽车产业政策对汽车业影响分析

二、汽车消费政策对汽车业影响分析

三、税收政策

四、金融信贷政策

第三章 2006-2007年我国宏观经济形势预测

第一节 2006年国际经济环境分析

第二节 2006年中国宏观经济运行分析

第三节 “十一五”期间我国经济增长预测

第二部分 2006~2007年我国汽车用钢需求预测

第四章 我国汽车行业市场需求分析

第一节 我国汽车行业需求增长分析

第二节 我国各种车型需求增长状况对比分析

第三节 汽车行业基本用户及其特点

一、轿车用户需求特点分析

二、客车用户需求特点分析

三、货车用户需求特点分析

第四节 汽车行业需求结构及变化趋势

第五章 我国汽车用钢需求现状分析

第一节 我国汽车行业用钢总量

第二节 国内汽车用钢需求结构分析

第六章 2006-2010年我国汽车用钢需求量预测

第一节 预测思路

第二节 汽车总产量预测

一、汽车总产量模型的建立

二、自变量给值

三、汽车总产量预测

第三节 载货车总产量及单耗预测

一、货车产量模型的建立

二、货车产量预测

三、货车单耗预测

第四节 客车总产量及单耗预测

一、客车产量模型的建立

二、客车产量预测

三、客车单耗预测

第五节 轿车总产量及单耗预测

一、轿车产量模型的建立

二、轿车产量预测

三、轿车用钢量预测

第六节 汽车用钢量预测

第三部分 2006 ~ 2007年汽车用钢供给预测

第七章 我国钢铁行业供给能力现状分析

第一节 “十五”期间我国钢铁行业产能和产量变化分析

第二节 “十五”期间我国钢铁行业供给结构的变化分析

第三节 2006年全国钢材产量分品种统计

第八章 2007年我国钢铁行业供给能力预测

第一节 产业供给总量预测

一、现有供给能力及在建项目

二、产业未来供给能力分析

第二节 钢铁行业支撑条件保障情况预测

一、铁矿石

二、焦炭

三、水资源

第九章 2006-2007年主要汽车用钢品种供给预测

第一节 我国中厚板生产情况及市场发展趋势分析

第二节 我国薄板生产情况及未来供给趋势分析

第四部分 未来我国汽车用钢效益和竞争态势分析

第十章 汽车用钢主要品种供需平衡分析

第一节 中厚板供需平衡分析

第二节 薄板供需平衡分析

第十一章 2006年钢铁工业财务状况分析

第一节 2006年不同规模企业财务状况分析

第二节 2006年不同所有制企业财务状况分析

第十二章 我国汽车用钢重点企业效益水平分析

第一节 2006年重点企业财务状况

第二节 汽车用钢行业重点上市公司分析

一、宝钢股份

二、山西太钢

第十三章 未来我国汽车用钢竞争态势分析

第一节 部分替代品的竞争力分析

一、新一代汽车用钢

二、高级高强钢的需求前景

第二节 国际汽车用钢竞争势态分析

一、直接投资建厂，扩大高档汽车板的生产

二、合资在华建汽车用钢板生产厂

第五部分 汽车用钢投资机会和风险分析

第十四章 2006-2007年汽车用钢投资机会分析

第一节 2006-2007年汽车用钢总体投资机会分析

第二节 产业政策对不同类型企业投资机会影响的分析

一、对小型企业投资机会的影响

二、对大型企业投资机会的影响

第三节 汽车用钢投资风险分析

一、钢铁工业发展面临的风险

二、汽车工业发展面临的风险

第四节 汽车用钢发展展望

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/35943.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。