



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2006-2007年中国钛行业研究及 发展预测

## 一、调研说明

《2006-2007年中国钛行业研究及发展预测》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/36909.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

### 〔 综 述 〕

全国海绵钛的年产能达到13000吨，2005年实际生产9510.8吨，同比增加97.8%。其中遵义钛厂海绵钛产能达到10000吨，实际生产7396.7吨。

2005年全国海绵钛进口1718吨，同比下降了6.6%；出口828吨，同比增加了13.4倍；净进口890吨，同比下降了50%。进出口的数据表明，2005年全球海绵钛供应紧张，而中国海绵钛生产快速扩张。

2005年全国钛及钛合金锭的生产量达到16230吨，同比增加了37.3%。全国钛加工材实际生产了9963.4吨，同比增加了17.0%，其中板材5041.2吨、棒材756.1吨、管材1721.6吨、锻件262.3吨、丝材47.9吨、铸件884.6吨、新品及其它1412.7吨。铸件中有750吨用于高尔夫球具的生产，中国已是世界钛制高尔夫球具的主要生产国。

全国共进口钛加工材5700吨，同比增加35.8%；出口2513吨，同比增加91.9%；净进口3187吨，同比增加10.4%；其中进口钛管材2978吨，同比增加了101.9%。这表明，中国仍是一个钛加工材的净进口大国，中国电力行业对钛焊管的需求强烈。

2005年全国有20家左右的企业、拟或正在投资海绵钛新产能建设项目，其中约10家有建设动作，这些新上项目的计划产能将大大超出实际需求。投资海绵钛的市场风险、技术风险和环保风险应引起高度的警觉。

《2006-2007年中国钛行业研究及发展预测》是在中心“十一五”有色金属行业研究组课题研究成果基础上，采用最新数据，结合我们对企业进行战略分析的基础上撰写而成。

本研究报告依据中国钛锆钨协会、国家信息中心、国务院研究发展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钛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钛行业的投资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钛锆钨协会专家、领导耐心的指导建议，在此一并表示感谢

。

本报告主要面向于钛及相关行业企业以及欲进入的产业投资资本，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。

（报告共十四章211页，14余万字，其中图表90个，2006年12月份出品）

## 【 目 录 】

### 第一部分 2006-2007年我国钛行业概况分析

#### 第一章 金属钛基本情况概述

##### 第一节 钛的发现和生产方法

##### 第二节 钛的性质

###### 一、钛的基本性质

###### 二、加工钛及钛合金的特性和应用(物理性质)

###### 三、加工钛及钛合金的热处理工艺参数(物理性质)

###### 四、加工钛及钛合金的锻造加热温度(物理性质)

###### 五、加工钛及钛合金的一般物理性能（参考数据）

###### 六、钛及钛合金铸件的力学性能

###### 七、铸造钛及钛合金的成分允许偏差

###### 八、铸造钛及钛合金的牌号和化学成分

##### 第三节 钛的储量

###### 一、世界世界钛矿资源分布情况

###### 二、我国钛矿资源种类构成及分布情况

##### 第四节 钛的化合物

##### 第五节 金属钛的生产

##### 第六节 国内海绵钛的生产所需资源

##### 第七节 中国钛工业的上下游布局

##### 第八节 钛加工材和钛合金的应用

###### 一、航空航天

###### 二、石化

###### 三、氯碱

###### 四、纯碱

- 五、无机盐
- 六、真空制盐
- 七、维尼纶
- 八、冶金
- 九、能源
- 十、船舶
- 十一、建筑
- 十二、日常用品
- 十三、医疗
- 十五、制药
- 十四、体育
- 十六、汽车
- 十七、新应用
- 十八、其它

## 第二章 生产技术

- 第一节 钛工业发展史
- 第二节 世界各地钛矿分布状况
- 第三节 钛主要生产方法
- 第四节 钛技术革新及发展趋势

## 第三章 外国钛工业发展及美国主要上市公司介绍

- 第一节 国外钛工业概况
- 第二节 美国两大代表性钛公司的近期经营动态
  - 一、Timet
  - 二、RTI
- 第三节 钛材的价格走势
- 第四节 非航空用钛市场动态
  - 一、美国
  - 二、日本

## 第二部分 2006-2007年中国钛工业发展及市场现状

## 第四章 国内钛生产现状分析

### 第一节 国内钛生产企业现状

#### 一、重点企业信息

#### 二、企业地理分布

#### 三、企业规模经济效应

### 第二节 国内钛产能、产量分析与预测

### 第三节 垂直整合度分析

### 第四节 产业集中度分析

## 第五章 国内钛市场现状分析

### 第一节 需求规模分析与预测

#### 一、钛市场需求规模

#### 二、影响钛市场需求的因素

#### 三、钛市场需求的发展趋势

### 第二节 区域市场分析

### 第三节 销售渠道分析

### 第四节 供需平衡分析

## 第六章 海绵钛市场分析

### 第一节 全球海绵钛市场

#### 一、美国海绵钛市场

#### 二、日本海绵钛市场

#### 三、其它国家钛材市场

### 第二节 中国海绵钛市场

### 第三节 中国海绵钛发展情况分析

### 第四节 海绵钛企业概况

#### 一、遵义钛业

#### 二、抚顺钛业

#### 三、辽宁朝阳百盛铝业公司

#### 四、其他企业

## 第七章 2006-2007年钛材市场分析

## 第一节 全球钛材市场

### 一、美国钛材市场

### 二、日本钛材市场

### 三、其它国家钛材市场

## 第二节 中国钛材市场

## 第三节 国内钛材进出口情况分析

### 一、进口

## 第八章 中国钛业主要企业分析

### 第一节 G宝钛

#### 一、公司简介

#### 二、公司产业流程

#### 三、公司海绵钛来源

#### 四、公司熔铸生产系统公司目前熔铸系统

#### 五、公司锻造生产系统

#### 六、公司板带生产系统

#### 七、公司管棒生产系统

#### 八、公司具有较强的产品定价能力

#### 九、密切关注公司军工订单的签订情况

#### 十、再融资和股权分置改革

#### 十一、公司未来展望

### 第二节 遵义钛业

#### 一、公司简介

#### 二、公司组织机构

### 第三节 抚顺钛业

#### 一、企业简介

#### 二、运营状况

#### 三、技术状况

#### 四、发展战略

## 第九章 2005-2006年我国钛行业动态

### 第一节 我国海绵钛冶炼技术研讨会在遵召开

## 第二节 遵义钛业新增万吨海绵钛配套系统

## 第三节 海绵钛项目落户阳新 年产2000吨总投资额1.5亿元

## 第四节 攀渝钛业拟收购集团钛资产

# 第三部分 2006-2007年钛合金行业分析

## 第十章 中国钛合金行业发展状况综述

### 第一节 中国钛合金行业简介

#### 一、钛合金行业的界定及分类

#### 二、钛合金行业的特征

#### 三、钛合金行业产业链分析

### 第二节 2006～2007年钛合金行业相关政策的影响展望

#### 一、国家“十一五”产业政策发展的影响展望

#### 二、其他相关行业政策的影响展望

## 第十一章 2006～2007年钛合金行业竞争格局展望

### 第一节 钛合金行业的发展周期

#### 一、钛合金行业的经济周期

#### 二、钛合金行业的增长性与波动性

#### 三、钛合金行业的成熟度

### 第二节 钛合金行业竞争态势

#### 一、钛合金行业集中度分析

#### 二、钛合金行业竞争程度

#### 三、钛合金行业价格竞争状况分析

### 第三节 钛合金行业企业竞争状况分析

#### 一、领导企业的市场力量

#### 二、其他企业的竞争力

### 第四节 钛合金行业国际竞争者的影响

#### 一、钛合金国际厂商格局及进入情况

#### 二、国内钛合金企业国际竞争的SWOT分析

### 第五节 2006～2007年我国钛合金行业发展战略

## 第十二章 2006～2007年钛合金行业供需结构展望



## 第一节 钛铁合金行业供需状况分析

### 一、钛铁合金的性质及应用

### 二、钛铁合金供需状况分析

### 三、钛铁合金供需缺口分析

## 第二节 2006～2007年钛铁合金供需态势展望

### 一、2006～2007年钛铁合金供需态势展望

### 二、2006～2007年钛铁合金需求态势展望

### 三、2006～2007年钛铁合金供需关系展望

## 第二节 钛镁合金简介

### 一、钛镁合金的产生

### 二、钛镁合金的性能与应用

## 第四部分 2006-2007年我国钛行业投资计划及投资建议

### 第十三章 2006-2007年我国钛行业发展预测

#### 第一节 世界钛科技未来发展趋势

#### 第二节 世界钛工业未来发展五大趋势

#### 第三节 2007年世界各国的海绵钛生产能力预测

### 第十四章 2006～2007年钛行业投资机会及投资建议

#### 第一节 2006～2007年钛行业投资机会

##### 一、2006～2007年钛主要应用领域投资机会

##### 二、2006～2007年钛主要产品投资机会

#### 第二节 2006～2007年钛行业投资风险展望

##### 一、宏观调控风险

##### 二、行业竞争风险

##### 三、供需波动风险

##### 四、技术创新风险

##### 五、经营管理风险

##### 六、其他风险

#### 第三节 2006-2007年我国钛行业投资建议

#### 附录一 钛粉产品标准

#### 附录二 海绵钛产品标准

附录三 氢化钛粉产品标准

附录四 钛锭产品标准

附录五 四氯化钛产品标准

附录六 工业纯钛在各种介质中的耐蚀性

附录七 钛及钛合金加工产品化学成分及成分允许偏差

附录八 钛及钛合金板材的牌号、状态和规格

附录九 钛及钛合金棒材的牌号、状态和规格

附录十 钛及钛合金管的牌号、状态和规格

附录十一 钛及钛合金饼和环产品的牌号、状态和规格

附录十二 变形钛及钛合金的牌号及化学成分

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/36909.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。