



好的，作为您的战略导向国际贸易顾问，我已仔细审阅了您提供的关于HS编码32061110（及子项）的全球进出口数据。基于这些数据，现为您呈上一份揭示市场机遇与风险的深度分析报告。

全球钛白粉（HS Code 32061110）进口市场深度分析报告

报告期：2026年1月 - 2026年12月

1. 核心发现与摘要

本报告期内（2026年1-12月），全球HS编码32061110项下产品（主要成分为二氧化钛 \geq 80%的颜料）的进口市场经历了剧烈的结构性调整。**市场整体呈现“量价齐跌、驱动转变、格局重塑”的特征。**

核心风险：全球进口总额与总量同比分别大幅下降**81.59%**和**80.31%**，显示出终端需求出现了非季节性的、系统性的萎缩。几乎所有主要供应国和产品编码均录得两位数的负增长，表明市场正经历普遍的收缩周期。

结构性机遇：在普遍衰退的背景下，市场呈现出显著的“马太效应”。**中国**的供应地位进一步强化，其市场份额从2025年的43.80%（金额）跃升至63.53%，成为市场的主导力量。同时，少数国家（如加拿大）和新出现的供应源（如“Countries (Territories) Unknown”）展现出逆势增长的潜能，为多元化采购战略提供了方向。

2. 宏观形势分析：需求萎缩与驱动因素

全球进口需求在报告期内出现断崖式下滑，远超常规经济周期波动。

指标	2026年 (2026.01-12)	2025年 (2025.01-12)	同比变化率 (%)	核心发现
进口总额 (USD)	486.05 M	2,639.87 M	-81.59%	市场总额急剧萎缩。
进口总量 (KGS)	184.35 M	936.36 M	-80.31%	量跌幅与额跌幅基本持平，需求实质性下降。

指标	2026年 (2026.01-12)	2025年 (2025.01-12)	同比变化率 (%)	核心发现
整体均价 (USD/KG)	2.64	2.82	-6.38%	价格下行压力增大, 但非主导因素, 核心为需求崩塌。

驱动因素分析:

- 首要驱动力: 终端需求系统性萎缩。** 数据表明, 从亚洲 (-79.22%) 到欧洲 (-96.01%), 几乎所有地区的进口都在锐减。这并非简单的价格博弈, 而是下游涂料、塑料、造纸等主要应用领域的全球性需求低迷所致。可能的原因包括全球经济放缓、高通胀抑制消费、以及下游行业去库存周期。
- 次要驱动力: 地缘政治与贸易路线重塑。** 传统供应中心 (如欧洲、北美) 的进口额暴跌逾85%, 这与东亚地区相对较小的跌幅 (-79.22%) 形成对比。这暗示供应链正在发生结构性转移。对原产国的多称谓 (如 “China (CN)” 与 “CHINA”) 也反映出贸易操作复杂化, 可能涉及转口贸易或为了应对关税与制裁的合规调整。
- 价格信号:** 整体均价下降6.38%, 说明存在以价换量的现象, 但远不足以抵消数量下降带来的冲击。市场正从 “价格竞争” 转向 “生存竞争”。

3. 结构性变化与供应格局重塑

市场格局正在发生根本性变化, 呈现出高度集中化和两极分化的趋势。

洲际格局变化

排名	原产国所在洲	2026年金额占比 (%)	2025年金额占比 (%)	份额变动 (百分点)	评估
1	Asia	68.83%	60.95%	+7.88	供应主导地位显著增强, 成为市场核心支柱。
2	Oceania	15.34%	14.02%	+1.32	保持第二大供应区地位。
3	North America	8.53%	11.47%	-2.94	份额大幅流失, 竞争力减弱。
4	Europe	2.27%	10.49%	-8.22	份额坍塌式下降, 或已丧失传统优势。

核心供应国 (前十名) 动态

排名	原产国	2026年市场份额 (%)	增长率 (%)	驱动定性	伙伴关系评估
----	-----	---------------	---------	------	--------

排名	原产国	2026年市场份额 (%)	增长率 (%)	驱动定性	伙伴关系评估
1	China (CN)	63.53%	-73.29%	“韧性”、“主导”	核心伙伴。尽管销量下滑，但市场份额飙升，展现了极强的成本优势和生产韧性。风险在于依赖单一国家的供应链脆弱性。
2	Australia (AU)	14.30%	-79.47%	“稳定但萎缩”	稳定伙伴。保持第二，但萎缩速度快于市场平均，增长动力不足。
3	United States (US)	7.69%	-87.03%	“竞争力下降”	需要重新评估的伙伴。市场份额从10.91%降至7.69%，竞争优势明显丧失。
4	Hong Kong, China (HK)	1.47%	-95.96%	“转口贸易急剧萎缩”	需要警惕的伙伴。跌幅远超市场平均，可能意味着通过香港的转口贸易渠道正在被直接贸易或其它路径取代。
5	Japan (JP)	2.91%	-75.00%	“相对抗跌”	优质伙伴。在普遍下跌中，其跌幅小于市场平均，显示出较高的客户粘性和产品价值。
9	United Kingdom (GB)	0.35%	-95.56%	“退出市场边缘”	高风险伙伴。份额接近消失。

结构性变化总结:

- **“一超多弱”格局形成:** 中国已成为绝对供应核心。其他主要供应国（美、德、澳、日）均出现不同程度的市场份额丢失，其中美国和欧洲的衰退尤为严重。
- **中间商角色弱化:** 香港、新加坡等转口枢纽的贸易量锐减（降幅>90%），表明全球供应链正在扁平化，终端买家与生产商的直接贸易模式增加。

4. 产品与价格分析：规格迁移与低端化趋势

不同产品编码的表现这一结构性变化提供了微观证据。

产品编码	2026年金额占比 (%)	金额增长率 (%)	数量增长率 (%)	均价 (USD/KG)	解读
32061110	84.83%	-82.37%	-80.93%	2.61	主力品种，跌幅与市场平均一致。
32061110900	5.79%	-66.07%	-59.74%	2.93	明显抗跌。跌幅远小于市场平均，说明市场对高规格产品的需求相对刚性。
32061110000	6.89%	-79.07%	-80.41%	2.89	表现中等。
3206111000	2.23%	-80.10%	-79.56%	2.08	价格最低，需求量跌幅也大，可能与下游廉价产品需求萎缩有关。
320611100000	0.27%	-61.24%	+52.08%	11.91	量增、价高、额降幅小。这代表极小众但高附加值的细分市场，需求在增长。

机遇揭示:

- **高端化机遇:** 编码 **32061110900** 和 **320611100000** 的数据显示, 即使在大盘萎缩时, 高附加值、高性能或特种钛白粉产品仍有更强的市场韧性甚至增长机会。这为具备技术优势的供应商提供了战略聚焦方向。
- **风险警示:** 编码 **320611110** 和 **3206111000** 的大幅下滑, 反映了大宗、通用型钛白粉市场竞争加剧, 利润空间被严重挤压。

价格与产品结构: 中国的进口均价约为**2.32 USD/KG** (308.81M / 133.22M), 显著低于全球平均**2.64 USD/KG**。这既是其获得市场份额的成本优势, 也反映了其供应的产品结构以中低端为主。

5. 伙伴关系评估与战略建议

基于以上分析, 我们的建议如下:

1. 供应链风险管理——从“最优成本”到“多源韧性”

- **现状:** 对中国 (占比63.53%) 的采购依赖已达到高位。
- **风险:** 地缘政治、关税政策、以及中国自身产业政策调整 (如环保限产) 都可能带来供应链中断风险。
- **建议: 立即启动供应来源多元化评估。** 将专注点从传统的欧美供应商 (成本劣势明显) 转向**日本 (JP)** (相对抗跌、品质稳定)、**澳大利亚 (AU)** (份额稳固) 以及报告中出现的**新增长点**, 如“Countries (Territories) Unknown”和**加拿大 (CA)** (特定月份有显著增长)。

2. 产品组合优化——聚焦高附加值细分市场

- **机遇:** 数据表明, 高端/特种钛白粉市场 (对应编码32061110900和320611100000) 表现出更强的抗风险能力。
- **建议:**
 - **与供应商合作,** 引导或要求其提供更多符合高端应用需求的产品。
 - 调整采购策略, 增加对**日本**等具备高品控能力伙伴的采购比例。
 - 探索与**加拿大、哥伦比亚**等新兴/小众供应源在特定产品规格上的合作。

3. 市场策略调整——拥抱“买方市场”下的议价权

- **现状:** 全球需求萎缩80%, 已形成明确的“买方市场”。
- **策略:**
 - **利用议价优势:** 在进行新合同谈判时, 利用市场整体供过于求的局面, 争取更长的账期、更优惠的定价和更灵活的交付条款。

- **数据驱动决策**：密切跟踪中国市场的出口动态。中国由于市场份额巨大，其出口价格将成为全球市场的风向标。抓住其低价窗口期进行战略采购储备。

4. 警惕转口贸易失灵与合规风险

- **现象**：通过香港、新加坡的转口贸易渠道急剧萎缩。
- **潜在风险**：
 - 这可能反映了贸易流向的直接化，但也可能意味着部分灰色渠道正在关闭或面临更严格的审查。
 - 各国对原产地规则和反倾销调查的执行力度可能加强。
- **建议**：**加强尽职调查**。确保您的采购来源清晰、合规，避免因转口贸易路径不清而卷入贸易争端或税务问题。

6. 市场预测

- **短期（未来6-12个月）**：
 - 全球需求预计将继续在低位徘徊，反弹乏力。市场整体仍将处于**去库存、寻底**阶段。
 - **中国**将继续主导市场，但国内企业间的价格竞争可能加剧，导致出口价格进一步承压。
 - **高端产品**需求将率先企稳，成为市场亮点。
- **中期（1-3年）**：
 - 全球供应链格局将从“效率优先”转向“安全与效率并重”。
 - 中国周边的**东南亚**和**印度**可能在部分中低端产品上形成新的供应点，分流中国的市场份额。
 - **加拿大、澳大利亚**等资源国若能提升深加工能力，有望成为新的区域性供应中心。
- **建议**：
 - **建立战略库存**：鉴于当前低价环境，可适度增加战略性采购库存。
 - **投资于供应商关系管理**：与中国的核心供应商、日本的稳定供应商以及北美的新兴供应商建立更深层次的合作，而非单纯的交易关系。
 - **情报监测**：持续跟踪全球主要生产商的产能变动、环保政策及贸易救济调查动态。

最终结论：当前市场虽然危机四伏，但对于具备前瞻性和战略眼光的采购方而言，也是一个“洗牌”和“布局”的绝佳窗口期。抓住结构性变化中的机遇，果断调整供应商组合和产品策略，将能有效规避风险，并在未来的市场复苏中获得先发优势。

报告撰写人： 国贸通AI数据分析团队

日期： 2026年07月

www.BigTradeData.com