



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2009年中国盐加工行业市场分析及投资咨询报告

## 一、调研说明

《2009年中国盐加工行业市场分析及投资咨询报告》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/30124.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年全球盐加工行业发展概况

#### 一、2008年全球盐加工业市场运营简况

(一) 全球盐矿资源阐述

(二) 盐加工业市场特征

#### 二、2008年全球盐加工业主要国家运行

(一) 美国

(二) 瑞士

(三) 泰国

#### 三、2009-2012年全球盐加工业发展趋势

### 第二章 2008年中国盐加工行业市场运行环境解析

#### 一、2008年中国经济发展环境

(一) 2008年中国宏观经济运行情况

(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年中国盐加工行业政策环境

(一) 盐加工行业政策

(二) 《食盐专营办法》

(三) 《四川省盐业管理条例》

### 第三章 2008年中国盐加工行业发展现状综述

#### 一、中国盐矿资源分布情况

#### 二、2008年中国盐加工行业动态

(一) 磷酸盐企业痛定思痛变革求生

(二) 坚守品牌定位 跨越再添虎翼

(三) 食用盐加工贸易被禁止

#### 三、2008年中国盐加工行业市场运行

(一) 产销

(二) 消费

#### 四、2008年影响中国盐加工行业供需格局主要因素

- (一) 政策因素
- (二) 进出口影响因素
- (三) 替代品影响因素
- (四) 产供销衔接影响因素
- (五) 行业自身发展周期影响因素
- (六) 价格变动影响因素

#### 第四章 2007-2008年中国盐加工行业数据

##### 一、2007-2008年中国盐加工行业总体数据

- (一) 2007年中国盐加工行业全部企业数据
- (二) 2008年中国盐加工行业全部企业数据

##### 二、2007-2008年中国盐加工行业不同规模企业数据

- (一) 2007年中国盐加工行业不同规模企业数据
- (二) 2008年中国盐加工行业不同规模企业数据

##### 三、2007-2008年中国盐加工行业不同所有制企业数据

- (一) 2007年中国盐加工行业不同所有制企业数据
- (二) 2008年中国盐加工行业不同所有制企业数据

#### 第五章 2007-2008年中国原盐产品产量数据统计

##### 一、2007年中国原盐产量数据

- (一) 2007年全国原盐产量数据
- (二) 2007年重点省市原盐产量数据

##### 二、2008年中国原盐产量数据

- (一) 2008年全国原盐产量数据
- (二) 2008年重点省市原盐量数据

#### 第六章 2008年中国盐加工行业市场销售渠道及模式调研

##### 一、盐加工行业销售渠道特征

##### 二、盐加工行业经销模式研究

##### 三、盐加工行业销售渠道管理基本要素

- (一) 渠道成员组成及其作用

(二) 渠道结构类型及其特点

#### 四、盐加工行业销售渠道控制模式

(一) 利用品牌控制渠道客户

(二) 利用长期战略和愿景控制渠道客户

(三) 利用利益对渠道客户进行控制

(四) 利用厂家服务控制渠道客户

(五) 利用终端控制渠道客户

(六) 利用激励淘汰机制控制渠道客户

### 第七章 2008年中国盐加工行业竞争格局透析

#### 一、2008年中国盐加工行业竞争现状

(一) 盐加工业竞争趋于理性

(二) 技术竞争

#### 二、2008年中国盐加工行业重点地区竞争格局

(一) 山东省

(二) 江苏省

(三) 四川省

#### 三、2008年中国盐加工行业竞争策略

#### 四、2009-2012年中国盐加工行业竞争趋势展望

### 第八章 中国盐加工行业重点企业

#### 一、江苏省瑞丰盐业有限公司

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

#### 二、浙江绿海制盐有限责任公司

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

#### 三、湖北省盐业总公司分装厂

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

#### 四、国营高台盐化公司

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

五、平顶山天源盐化有限责任公司

(一) 企业概况

(二) 企业经营状况

第九章 2009-2012年中国盐加工行业发展及投资前景

一、2009-2012年中国盐加工行业发展趋势

(一) 未来行业发展

(二) 未来行业技术开发方向

二、2009-2012年中国盐加工行业市场预测

(一) 中国盐加工行业市场供给预测

(二) 中国盐加工行业市场需求预测

三、2009-2012年中国盐加工行业投资

(一) 中国盐加工行业投资环境

(二) 中国盐加工行业投资机会

(三) 中国盐加工行业投资风险

图表目录 (部分) :

图表 : 2008年中国GDP增长情况

图表 : 2001-2008年中国工业增加值与发电量

图表 : 2005-2008年中国投资、消费、出口走势

图表 : 2001-2008年中国CPI、PPI走势

图表 : 2001-2008年中国进出口走势

图表 : 2001-2008年中国失业率走势

图表 : 2007-2008年中国货币供应量

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&hellip;&hellip;

更多图表见报告正文

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/30124.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。