

2007 - 2008年中国煤炭市场研究年度报告



一、调研说明

《2007 - 2008年中国煤炭市场研究年度报告》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/35775.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

2007年,中国煤炭进出口贸易形式发生了显著的变化,煤炭市场的竞争格局在理性中悄然进行着洗牌。燃煤发电引发煤炭涨价,除了日本,亚洲很多国家都将大规模扩张以煤为燃料的发电能力,全球热电用煤供应将持续紧张。但分离和贮存燃煤污染物的技术至少5年内仍是问题。亚洲今年煤炭价格提升40%以上。预计今后还要增长,显然煤炭已成为卖方市场。2007年,中国首次成为煤炭净进口国。

未来10至20年,高能煤炭的成本和价格将与石油天然气相当。而全球煤炭储量要比20至25年前提出的数量少60%。未来5至15年,煤炭产量可能到达"顶峰"。

"十一五"期间是煤炭工业结构调整、产业转型的最佳时期。煤炭是中国的基础能源,在一次能源构成中占70%左右。"十一五"规划建议中进一步确立了"煤为基础、多元发展"的基本方略,为中国煤炭工业的兴旺发展奠定了基础。中国煤炭工业将继续保持旺盛的发展趋势,今后一个较长时期内,中国煤炭工业的发展前景都将非常广阔。

面对竞争与市场的变化和挑战,《2007 - 2008年中国煤炭市场研究年度报告》,将帮助业界厂商、投资者、产业人士更精确地把握中国煤炭市场发展规律、更深入地梳理应用价值迁移轨迹。

更加深入、翔实的市场研究数据。首先分析了国际煤炭市场的发展状况,对世界主要产煤国家的煤炭市场进行了描述。然后分别从发展环境、发展现状、发展特点、存在问题、细分市场分析等多个角度对中国煤炭市场变化的进行了生动描绘,清晰发展方向。

更加科学、完整的未来发展预测。建立在各重点细分市场上的建模回归与专家校验,并运用定性、定量分析方法对我国煤炭市场的规模、结构、未来趋势做出了极具参考价值的趋势分析与定量预测。

更加全面、深刻的品牌竞争分析。除了从整体上总结煤炭市场竞争模式、竞争格局,还分析了煤炭主力企业的竞争策略,全面揭示企业发展中存在的机遇和风险,从而为煤炭生产和经营企业以及相关投资机构提供有价值的决策参考。

【目录】

- 一、2007年全球煤炭市场发展概况
 - (一) 发展现状
 - 1、市场规模
 - 2、全球市场结构布局
 - (二)基本特点
 - 1、全球煤炭资源的分布存在巨大的不均衡性
 - 2、全球各个区域性市场之间的煤价存在很大差别
 - 3、国际煤炭价格涨幅惊人
 - (三)主要国家发展概况
 - 1、美国
 - 2、德国
 - 3、 澳大利亚
 - 4、南非
 - 5、其他
- 二、2007年中国煤炭市场发展概况
 - (一) 发展环境
 - 1、经济环境
 - 2、 政策环境
 - 3、运输环境
 - (二) 发展现状
 - 1、市场规模
 - 2、区域结构
 - 3、市场结构
 - 4、 行业盈利水平
 - (三)发展特点
 - 1、2007年内在需求强烈
 - 2、2007年煤炭供给,平稳略紧
 - 3、2007年煤炭行业稳健经营

(四)存在问题

- 1、中国煤炭市场发展中存在的问题
- 2、中国煤炭市场交易存在的问题

(五)细分市场

- 1、 褐煤市场(供需、进出口、价格变化)
- 2、焦煤市场
- 3、无烟煤市场
- 4、电煤市场
- 5、动力煤市场

三、2008 - 2010年中国煤炭市场发展预测

(一)影响因素

- 1、行业政策性因素
- 2、宏观经济因素
- 3、运输能力因素
- 4、支援与相关产业因素
- 5、企业战略、结构与竞争状态因素
- 6、生产要素

(二) 发展预测

- 1、 规模预测
- 2、结构预测
- 3、区域结构
- 4、细分市场预测

四、2008 - 2010年中国煤炭市场趋势分析

- 1、生产与消费趋势
- 2、产品发展趋势
- 3、技术创新趋势
- 4、竞争趋势......

五、2007年中国煤炭市场竞争分析

(一) 竞争模式

(二)竞争格局

- 1、整体竞争态势
- 2、潜在进入者与替代产品
- (三) 主力企业竞争策略分析
 - 1、 神华集团 (企业介绍、经营情况、竞争策略)
 - 2、 大同煤矿集团
 - 3、 开滦集团
 - 4、平顶山煤业集团公司
 - 5、山西焦煤集团

六、中国煤炭市场用户需求研究

- (一)品牌倾向
- (二)产品功能
- (三) 价格期望
- (四)促销推广
- (五) 购买渠道
- (六)服务体验

七、建议

预测方法

研究定义

表目录

 2007年中国各地区煤炭消费量

 1980 - 2025年各地区煤炭消费量

: 1985 - 2025年世界煤炭贸易量

 1995 - 2025年主要进口国的煤炭进口

 2002 - 2025年煤炭进出口情况(基准情况)

 1973 - 2007年美国煤炭生产与消费形势

 2002 - 2007年美国主要煤炭生产地区产量

 2001 - 2007年美国各类煤炭价格

 2001 - 2007年美国煤炭进口来源及价格

 2001 - 2007年美国煤炭贸易统计

 2007年煤炭产业集中度与2006年比较表

&#61548;

图目录

 2001 - 2007年全国原煤产量柱状图

 2001 - 2007年北京原煤产量柱状图

 2001 - 2007年河北原煤产量柱状图

 2001 - 2007年山西原煤产量柱状图

 2001 - 2007年内蒙古原煤产量柱状图

 1990~2007年中国煤炭生产结构

 2007年和2010年我国煤炭生产分类型比重

: 2010年我国煤炭生产分类型比重预测

 未来10年中国煤炭分地区生产所占比重预测

 2010年中国煤炭分地区生产所占比重预测

: 中国煤炭行业净出口指数

 2007年神华集团有限责任公司生产情况分析

&#61548;

详细请访问: https://www.icandata.com/view/35775.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。