



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2006年中国煤炭产业投资分析及 市场发展趋势研究报告

## 一、调研说明

《2006年中国煤炭产业投资分析及市场发展趋势研究报告》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/54929.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

### 〔 目 录 〕

#### 第一部分 2005年中国煤炭工业发展现状

##### 第一章 2005年国际煤炭工业发展现状分析

###### 第一节 2005年世界煤炭生产和贸易现状

###### 一、全球烟煤产量和进出口

###### 二、全球电煤产量和进出口

###### 第二节 2005年世界煤炭需求分析

###### 一、全球能源需求量增加

###### 二、电力和钢铁行业

###### 第三节 世界煤炭产销状况对比分析

###### 第四节 2005 ~ 2006年世界煤炭业发展态势分析

###### 一、布局集中化

###### 二、经营国际化

###### 三、产业多元化

###### 第五节 典型国家煤炭工业发展现状分析

###### 一、澳大利亚

###### 二、加拿大

###### 三、英国

###### 第六节 全球煤炭大市场 - 欧盟

###### 一、欧盟能源消耗量和产煤情况

###### 二、欧盟 - 一个巨大的煤炭市场

#### 第二章 2005年中国煤炭工业发展现状分析

##### 第一节 中国煤炭资源分析

###### 一、煤炭资源总量

###### 二、煤炭资源品质

###### 三、煤炭资源分布

##### 第二节 煤炭与中国国民经济的发展分析

###### 一、中国的能源生产消费结构分析

二、煤炭行业的能源支柱地位

三、石油供需缺口的加大逐渐提升煤炭的重要性

### 第三节 2005年中国煤炭工业基建投资现状

一、煤炭工业基建投资规模分析

二、煤炭工业基建投资来源分析

### 第四节 煤炭工业结构和规模现状分析

一、2005年我国煤炭产量情况

二、2005年煤炭行业经济运行的主要指标

三、2005年煤炭行业经济运行的主要特点

四、2005年煤炭企业经营状况分析

### 第五节 2005年中国煤矿安全现状分析

一、安全监管及法规解读

二、事故死亡率分析

## 第三章 2005年中国煤炭工业运行的政策环境分析

### 第一节 国家政策

一、2005年全国煤炭工作座谈会的重要精神

二、提高安全费与维简费

三、资源税

四、人民币升值

五、限制小矿井的发展

### 第二节 地方政策

一、山西与安徽地区的安全费标准提升至15元

二、采矿权费用

三、地方性煤矿的出省运输费用

四、山西贵州开征煤炭价格调节基金，吨煤最高征收30元

五、淘汰小矿井

## 第二部分 2006年中国煤炭市场发展趋势预测

### 第四章 2006年中国煤炭需求预测

#### 第一节 2005年中国煤炭需求分析

一、中国煤炭消费与GDP

## 二、2005年煤炭需求形势分析

### 第二节 2006年中国煤炭需求总量预测

#### 第三节 2006年分产业煤炭需求预测

- 一、2006年中国电力用煤需求量预测
- 二、2006年冶金用煤需求量预测
- 三、2006年建材行业用煤需求量预测
- 四、2006年化工行业用煤需求量预测
- 五、2006年民用行业用煤需求量预测

#### 第四节 2006年中国煤炭进出口趋势预测

- 一、2005年中国煤炭进出口现状分析
- 二、影响煤炭进出口的因素分析
- 三、2006年中国煤炭进出口形势预测

## 第五章 2006年中国煤炭供给预测

### 第一节 2005年中国煤炭供给分析

- 一、中国煤炭供给历史回顾
- 二、中国煤炭供给影响因素分析
- 三、2005年煤炭供给形势分析
- 四、煤炭资源的供给能力分析

#### 第二节 2006年中国煤炭供给总量预测

- 一、煤炭产量预测
- 二、煤炭需求预测

#### 第三节 2006年中国煤炭分经济类型供给预测

- 一、国有煤矿生产矿井（露天）能力分析
- 二、国有煤矿在建矿井（露天）能力分析
- 三、乡镇煤矿生产能力分析

#### 第四节 2006年中国煤炭分地区供给预测

## 第六章 2006年中国煤炭价格走势预测

### 第一节 2005年中国煤炭市场变动分析

- 一、2005年国际价格走势分析
- 二、2005年我国煤炭价格走势分析

## 第二节 煤炭价格的影响分析

- 一、对企业的影响
- 二、对居民生活的影响
- 三、国家对煤炭价格干预措施及影响分析

## 第三节 2006年世界煤炭价格市场走势预测

## 第四节 2006年我国煤炭价格走势预测

## 第七章 2006年中国煤炭运输格局发展预测

### 第一节 2005年中国煤炭运输格局现状分析

### 第二节 2006年煤炭铁路运输格局发展分析

- 一、2005年中国煤炭铁路运输发展现状
- 二、影响煤炭铁路运输的因素分析
- 三、煤炭中转量的变化
- 四、中国煤炭铁路运输发展规划
- 五、2006年中国煤炭铁路运输形势预测

### 第三节 2006年煤炭水路运输格局发展分析

- 一、2005年中国煤炭水路运输发展现状
- 二、中国煤炭水路运输发展规划
- 三、2006年中国煤炭水路运输形势预测

### 第四节 2006年煤炭公路运输格局发展分析

- 一、2005年中国煤炭公路运输发展现状
- 二、中国煤炭公路运输发展规划
- 三、2006年中国煤炭公路运输形势预测

## 第八章 2005～2006年煤电联动分析

### 第一节 煤电联动的实施

- 一、煤电联动基本原则
- 二、煤电联动计划实施
- 三、相关法规解读

### 第二节 煤电联动的利益分析

- 一、远离市场的订货会
- 二、扭曲的煤电价格

三、运输限制价格

四、煤炭流通

五、煤炭产品成本

### 第三节 煤电联动的企业发展建议

## 第九章 2006年中国煤炭技术和产品发展预测

### 第一节 我国煤液化技术发展趋势分析

一、煤直接液化

二、煤间接液化

三、中国煤炭液化产业前景预测

### 第二节 煤化工产品取向及其市场前景分析

一、发动机燃料油

二、乙烯、丙烯类产品

三、甲醇、二甲醚产品

四、焦炭产品

### 第三节 2006年中国煤焦油市场发展分析

一、煤焦油加工是必然选择

二、煤焦油加工现状

三、2005年中国煤焦油价格变动分析

四、我国煤焦油加工转化实现突破

五、我国煤焦油行业存在的问题

六、2006年中国煤焦油市场发展趋势

七、煤焦油化学品发展建议

### 第四节 我国煤变油产业化步伐加快

一、我国煤变油产业

二、中国正在建设最大“煤变油”项目

三、世界顶级“煤变油”研究中心落户上海

### 第五节 发展煤化工注意问题分析

一、技术层面的问题分析

二、高能耗、高污染、低效率、低效益

三、煤化工气化技术进步缓慢

四、低水平重复建设严重

## 五、缺乏战略眼光，技术开发薄弱

### 第六节 2006年洁净煤技术发展预测

- 一、洁净煤技术在电力行业发展中的潜力
- 二、我国煤炭与洁净煤技术发展的政策与潜力
- 三、中国洁净煤发展战略
- 四、洁净煤气化技术的应用
- 五、2006年洁净煤市场发展预测

## 第三部分 2005～2006年中国煤炭工业竞争格局及策略

### 第十章 中国煤炭工业区域竞争格局分析

#### 第一节 分地区煤炭产量分布情况

- 一、总体分布
- 二、重点分布

#### 第二节 山西省煤炭行业发展状况

- 一、山西省煤炭产业在全国的地位
- 二、山西省煤炭产业竞争力分析
- 三、山西省煤炭各子行业状况

#### 第三节 山东省煤炭行业发展状况

- 一、山东省煤炭产业在全国的地位
- 二、山东省煤炭产业竞争力分析
- 三、山东省煤炭各子行业状况

#### 第四节 河南省煤炭行业发展状况

- 一、河南省煤炭产业在全国的地位
- 二、河南省煤炭产业竞争力分析
- 三、河南省煤炭各子行业状况

#### 第五节 安徽省煤炭行业发展状况

- 一、安徽省煤炭产业在全国的地位
- 二、安徽省煤炭产业竞争力分析
- 三、安徽省煤炭各子行业状况

#### 第六节 河北省煤炭行业发展状况

- 一、河北省煤炭产业在全国的地位
- 二、河北省煤炭产业竞争力分析



### 三、河北省煤炭各子行业状况

## 第十一章 中国煤炭企业发展战略分析

### 第一节 煤炭企业在资本运营方面存在的问题

- 一、经验欠缺、收益不明显
- 二、人才匮乏、缺少人力支持
- 三、中介组织的不规范

### 第二节 煤炭企业优化产权结构分析

- 一、实现资本运营形式的多样化
- 二、组建大型企业
- 三、放眼全球
- 四、培养和利用高层次专业人才
- 五、选择利用好各类市场中介组织

## 第十二章 我国主要煤炭企业经营战略分析

### 第一节 山西焦煤集团公司

- 一、基本概况
- 二、发展战略
- 三、财务分析

### 第二节 神华集团公司

- 一、公司简介
- 二、总体发展战略
- 三、2005年企业经营状况分析

### 第三节 兖州煤业股份有限公司

- 一、公司简史
- 二、发展战略
- 三、财务分析

### 第四节 山西大同煤矿集团

- 一、企业概况
- 二、发展战略

### 第五节 永城煤电集团

- 一、企业概况

## 二、发展战略

### 第六节 阳泉煤业公司

#### 一、公司概况

#### 二、发展战略

## 第四部分 2006年中国煤炭产业投资机会与风险分析

### 第十三章 2006年中国煤炭产业投资机会分析

#### 第一节 2006年中国煤炭行业投资形势分析

##### 一、煤炭行业成为最具投资价值的行业之一

##### 二、2005年煤炭行业整体盈利能力判断

##### 三、2006年煤炭行业投资前景展望

#### 第二节 2006年中国煤炭产业投资机会分析

##### 一、2005年投资行业投资现状分析

##### 二、上市公司投资价值分析

#### 第三节 2006年中国煤炭产业投资建议

### 第十四章 2006年中国煤炭产业投资风险分析

#### 第一节 政策风险

#### 第二节 价格风险

#### 第三节 运输系统限制

#### 第四节 行业潜在危机

##### 一、资源及能源危机

##### 二、环境危机

##### 三、安全危机

##### 四、行业地位及社会危机

##### 五、管理体制危机

#### 第五节 煤炭市场中的不确定因素

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/54929.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。