

# 2022-2028年中国原煤行业 分析与前景趋势报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

## 一、报告报价

《2022-2028年中国原煤行业分析与前景趋势报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202202/267089.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

原煤指从地下开采出来后，只选出可见矸石，不经过任何加工的煤炭。在我国供应用户的含矸80%都是原煤，原煤的灰分和含矸率高。含有害杂质多，直接燃烧原煤不仅利用率低，而且污染环境。

2018年，国内累计进口煤炭2.81亿吨，同比增加3.9%，进口煤量占国内总供应量比重略超7%。其中，褐煤和动力煤进口量在增加，而无烟煤和炼焦煤下降。褐煤进口量9428万吨，同比上升14%，动力煤7650万吨，同比上涨0.4%，炼焦煤6490万吨，同比下降6.4%，无烟煤889万吨，同比下降34%。按国别来看，褐煤主要来自印尼，占比约95%；动力煤主要来自澳大利亚、俄罗斯和印尼，占比分别为68%、16%、12%；炼焦煤主要来自澳大利亚和蒙古、俄罗斯，占比分别为44%、43%、7%。无烟煤主要来自俄罗斯和澳大利亚，占比分别为82%、16%。可以看出，我国煤炭进口主要来自澳大利亚、印尼、俄罗斯和蒙古，2018年四国合计进口量约2.3亿吨，占国内主要进口国进口总量的96%。

2016-2018年我国主要煤种进口量情况（万吨）

中企顾问网发布的《2022-2028年中国原煤行业分析与前景趋势报告》共十一章。首先介绍了中国原煤行业市场发展环境、原煤整体运行态势等，接着分析了中国原煤行业市场运行的现状，然后介绍了原煤市场竞争格局。随后，报告对原煤做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国原煤行业发展趋势与投资预测。您若想对原煤产业有个系统的了解或者想投资中国原煤行业，本报告是您不可或缺的重要工具。本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：第一章 中国原煤行业宏观环境分析第一节 原煤行业定义分析一、行业定义二、行业产品分类第二节 原煤行业宏观环境分析一、政策环境二、经济环境三、技术环境四、社会环境 第二章 全球原煤行业现状及发展预测分析第一节 全球原煤行业概述第二节 全球原煤行业市场格局分析第三节 全球原煤产业主要国家运行形势分析一、美国二、欧洲三、日本第四节 2022-2028年全球原煤产业市场走势预测分析 第三章 2015-2019年中国原煤所属行业经济指标分析第一节 2015-2019年原煤所属行业发展概述第二节 2015-2019年原煤所属行业经济运行状况一、原煤所属行业企业数量分析二、原煤所属行业资产规模分析三、原煤所属行业销售收入分析四、原煤所属行业利润总额分析第三节 2015-2019年原煤所属行业成本费用分析一、原煤所属行业销售成本分析二、原煤所属行业销售费用分析三、原煤所属行业管理费用分析四、原煤所属行业财务费用分析第四节 2015-2019年原煤所属行业运营效益分析一、原煤所属行业盈利能力分析二、原煤所属行业运营能力分析三、原煤所属行业偿债能力分析四

、原煤所属行业成长能力分析 第四章 中国原煤行业市场与竞争分析第一节 原煤行业上下游市场分析一、原煤行业产业链简介二、上游市场供给分析三、下游市场需求分析第二节 原煤行业市场供需分析一、原煤行业生产总量2018-2019年6月全国原煤产量情况二、原煤行业市场总量1、市场需求总量2、各产品市场容量及变化三、原煤行业价格分析第三节 原煤行业竞争力分析一、上游议价能力分析二、下游议价能力分析三、替代品威胁分析四、新进入者威胁分析五、行业竞争现状分析第四节 原煤行业市场集中度分析一、行业市场集中度分析二、行业主要竞争者分析 第五章 中国原煤行业传统商业模式分析第一节 原煤行业原料采购模式第二节 原煤行业经营模式第三节 原煤行业盈利模式 第六章 中国原煤行业商业模式构建与实施策略第一节 原煤行业商业模式要素与特征一、商业模式的构成要素二、商业模式的模式要素1、产品价值模式2、战略模式3、市场模式4、营销模式5、管理模式6、资源整合模式7、资本运作模式8、成本模式9、营收模式三、成功商业模式的特征第二节 原煤行业企业商业模式构建步骤一、挖掘客户价值需求1、转变商业思维2、客户隐性需求3、客户价值主张二、产业价值链再定位1、客户价值公式2、产业价值定位3、商业形态定位三、寻找利益相关者四、构建盈利模式第三节 原煤行业商业模式的实施策略一、企业价值链管理的目标1、高效率2、高品质3、持续创新4、快速客户响应二、企业价值链管理系统建设1、组织结构系统2、企业控制系统三、企业文化建设 第七章 中国原煤行业商业模式创新转型分析第一节 互联网思维对行业的影响一、互联网思维三大特征二、基于互联网思维的行业发展第二节 互联网时代七大商业模式一、平台模式1、构成平台模式的6个条件2、平台模式的战略定位3、平台模式成功的四大要素4、平台模式案例二、免费模式1、免费商业模式解析2、免费战略的实施条件3、免费战略的类型（1）产品模式创新型（2）伙伴模式创新型（3）族群模式创新型（4）渠道模式创新型（5）沟通模式创新型（6）客户模式创新型（7）成本模式创新型（8）壁垒模式创新型三、软硬一体化模式1、软硬一体化商业模式案例2、软硬一体化模式受到市场追捧3、软硬一体化模式是一项系统工程4、成功打造软硬一体化商业模式的关键举措四、O2O模式1、O2O模式爆发巨大力量2、O2O模式分类3、O2O模式的盈利点分析4、O2O模式的思考五、品牌模式1、品牌模式的内涵及本质2、成功的移动互联网品牌3、如何推进品牌经营六、双模模式1、双模模式概述2、移动互联网：用户规模是关键3、双模模式案例七、速度模式1、什么是速度模式2、速度模式的主要表现3、速度模式应注意的几个问题第三节 互联网背景下原煤行业商业模式选择一、原煤行业与互联网思维的结合二、互联网背景下原煤行业商业模式选择 第八章 原煤行业企业经营情况与商业模式分析第一节 枣庄矿业（集团）有限责任公司一、企业发展基本情况二、企业主营业务产品三、企业经营情况分析四、企业销售渠道网络第二节 安徽恒源煤电股份有限公司一、企业发展基本情况二、企业主营业务产品三、企业经营情况分析四、企业销售渠道网络第三节 开滦能源化工股份有限公司一、企业发展基本

情况二、企业主营业务产品三、企业经营情况分析四、企业销售渠道网络第四节西山煤电(集团)有限责任公司一、企业发展基本情况二、企业主营业务产品三、企业经营情况分析四、企业销售渠道网络第五节神华集团包头矿业有限责任公司一、企业发展基本情况二、企业主营业务产品三、企业经营情况分析四、企业销售渠道网络第六节兖州煤业股份有限公司一、企业发展基本情况二、企业主营业务产品三、企业经营情况分析四、企业销售渠道网络第九章 2022-2028年中国原煤行业发展前景预测分析第一节 2022-2028年原煤行业发展前景及趋势预测分析第二节 2022-2028年原煤行业发展前景预测一、2022-2028年原煤行业供应规模预测二、2022-2028年原煤行业市场规模预测三、2022-2028年原煤行业盈利前景预测第十章 原煤行业投资分析与预测第一节 行业投资特性分析一、行业进入壁垒分析二、盈利模式分析三、盈利因素分析第二节 行业投资风险分析一、投资政策风险分析二、投资技术风险分析三、投资供求风险分析四、宏观经济波动风险第三节 投资机会与建议一、行业投资机会分析二、行业主要投资建议第四节 行业发展趋势与预测分析一、发展趋势分析二、发展前景预测(1)生产规模预测(2)市场容量预测(3)销售收入预测第十一章 2022-2028年中国原煤行业投融资战略规划分析( )第一节 原煤行业关键成功要素分析第二节 原煤行业投资壁垒分析一、原煤行业进入壁垒二、原煤行业退出壁垒第三节 原煤行业投资风险与规避一、宏观经济风险与规避二、行业政策风险与规避三、上游市场风险与规避四、市场竞争风险与规避五、技术风险分析与规避六、下游需求风险与规避( )第四节 原煤行业融资渠道与策略一、原煤行业融资渠道分析二、原煤行业融资策略分析 图表目录：图表：原煤产业链分析图表：国际原煤市场规模图表：国际原煤生命周期图表：2015-2019年中国原煤市场规模图表：2015-2019年中国原煤产值图表：2015-2019年我国原煤供应情况图表：2015-2019年我国原煤需求情况图表：2022-2028年中国原煤市场规模预测图表：2022-2028年我国原煤供应情况预测图表：2022-2028年我国原煤需求情况预测更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202202/267089.html>