

2017-2022年中国钢铁电商产业运营现状及十三五 发展定位分析报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2017-2022年中国钢铁电商产业运营现状及十三五发展定位分析报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/gangtie/275129275129.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

互联网+

，代表的是传统产业的升级改造和先进生产力的不断演变。对钢铁行业而言，互联网+的概念在当前最直观地表现为钢铁电商的蓬勃发展，钢铁电商真正的内涵包含了钢铁行业的整个产销供应链，始于销售端的电商化发展，而最终将归于推动整个产业链，特别是生产端，向互联网靠拢。

钢银电商从2013年5月开始运行，目前，交易用户数5万多家，并呈现增长趋势，合作钢厂120余家，在平台认证的供应商有1100多家，有合作关系的仓库在120家，累计结算寄售量达到1100万吨，形成交易、支付、结算、物流配送、在线融资等服务于一体的闭环产业链。

截至今年5月，国内共有300多家钢铁电商企业，最早的钢铁电商是成立于2011年的钢钢网，目前市场知名度最高、互联网背景最深的两家钢铁电商找钢网和钢银分别成立于2012年和2013年。宝钢股份联合宝山区政府于2013年成立了上海钢铁交易中心。2014年五矿发展成立了鑫益联钢铁电商平台，2015年底联合阿里巴巴成立五矿阿里电商平台，2015年宝钢再次回炉强势布局钢铁电商，成立欧冶云商。

钢铁电商的发展

中国报告网发布的《2017-2022年中国钢铁电商产业运营现状及十三五发展定位分析报告》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、市场前景、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资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。

第一章 钢铁电商行业相关概述

1.1 钢铁电商基本概述

1.1.1 钢铁电商概念

1.1.2 钢铁电商功能

钢铁电商交易流程图：

1.2 钢铁电商发展优势

1.2.1 压缩贸易环节

1.2.2 提供增信服务

1.2.3 提升物流效率

第二章 钢铁电商行业发展环境分析

2.1 政策环境

2.1.1 中国制造

2.1.2 "互联网+"政策

2.1.3 钢铁转型政策

2.1.4 产能过剩政策

2.2 经济环境

2.2.1 国民经济运行

2.2.2 工业经济发展

2.2.3 固定资产投资

2.2.4 社会消费品市场

2.2.5 中国经济发展趋势

2.3 技术环境

2.3.1 大数据

2.3.2 网络技术

2.3.3 安全技术

2.3.4 数据库技术

2.3.5 Web浏览技术

2.3.6 电子支付技术

第三章 2014-2016年中国钢铁行业发展情况分析

3.1 国外钢铁流通行业运作模式

3.1.1 欧美模式

3.1.2 日本模式

3.1.3 韩国模式

3.1.4 台湾模式

3.2 2014-2016年中国钢铁行业发展综述

3.2.1 传统钢贸特点

3.2.2 行业发展形势

3.2.3 行业改革政策

3.2.4 供给侧的改革

3.2.5 行业发展潜力

3.3 2014-2016年中国钢铁市场运行情况

3.3.1 市场发展现状

3.3.2 市场供需情况

3.3.3 进出口的规模

3.3.4 市场竞争情况

3.3.5 行业盈利水平

2015年度，钢银电商净利润亏损4.4亿元，欧冶云商亏损1.6亿元，钢铁电商行业普遍处于“烧钱”阶段。但随着各大电商全产业链的布局构建完成及业务模式的转型升级，2016年，部分电商已经开始盈利，如钢银电商在上半年扭亏为盈，实现净利润1000万元。

3.4 中国钢铁行业发展问题解析

3.4.1 集中度低问题

3.4.2 行业突出问题

3.4.3 行业转型压力

3.4.4 难复制国外流通模式

3.5 中国钢铁行业的发展对策

3.5.1 产业政策措施

3.5.2 行业发展策略

3.5.3 行业节能措施

3.5.4 产能过剩对策

3.5.5 行业流通变革出路

第四章 2014-2016年中国钢铁电商行业发展情况分析

4.1 2014-2016年中国钢铁电商市场综述

4.1.1 行业发展动因

4.1.2 电商模式优势

4.1.3 产业链的分析

4.1.4 市场发展规模

目前主流钢铁电商上占情况

4.1.5 金融服务模式

4.1.6 供应链金融情况

4.2 2014-2016年中国钢铁电商市场竞争格局

4.2.1 主要电商平台

4.2.2 竞争形势分析

4.2.3 钢企自建电商平台

4.2.4 流通商的电商平台

4.2.5 资本领投的电商平台

4.2.6 钢铁资讯网的电商平台

4.3 2014-2016年中国钢铁电商地域发展情况

4.3.1 上海市

4.3.2 辽宁省

4.3.3 河北省

4.4 中国钢铁电商行业的发展问题

4.4.1 物流问题

4.4.2 市场化问题

4.4.3 平台差异化

4.4.4 力量的角力

4.4.5 资金的安全

4.5 中国钢铁电商行业的应对策略

4.5.1 完善相关法律

4.5.2 加强人才培养

4.5.3 建立物流配套

4.5.4 完善生态链条

4.5.5 行业突破方向

第五章 2014-2016年钢铁电商商业模式分析

5.1 钢铁电商发展模式发展综述

5.1.1 传统钢企模式

5.1.2 电商商业模式

5.1.3 盈利模式分析

5.1.4 营销模式分析

5.2 钢铁电商主要组织主体商务模式分析

5.2.1 生产企业电商平台

5.2.2 消费企业电商平台

5.2.3 第三方的电商平台

5.2.4 三类模式比较分析

5.3 中国钢铁电商运行模式分析

5.3.1 运行模式特点

5.3.2 运行模式对比

5.3.3 模式发展分析

5.3.4 发展面临挑战

5.3.5 模式发展方向

5.4 钢铁电商流量导入模式发展分析

5.4.1 流量导入模式

5.4.2 主要营销模式

5.4.3 撮合营销模式

5.4.4 寄售营销模式

5.4.5 供应链集成服务模式

5.5 钢铁电商B2B模式发展分析

5.5.1 B2B市场规模

5.5.2 运营模式分析

5.5.3 钢铁B2B网站

5.5.4 钢铁B2B企业

5.5.5 模式发展建议

5.6 钢铁电商O2O模式发展分析

5.6.1 模式核心优势

5.6.2 O2O市场规模

5.6.3 O2O模式关键

5.6.4 模式盈利能力

5.6.5 O2O发展空间

第六章 2014-2016年中国钢铁物流行业发展分析

6.1 2014-2016年中国钢铁物流市场综述

6.1.1 产业链的情况

6.1.2 行业发展形势

6.1.3 行业发展现状

6.1.4 市场发展潜力

6.2 中国钢铁物流产业盈利模式分析

6.2.1 产品结构盈利模式

6.2.2 创新服务盈利模式

6.2.3 规模经营盈利模式

6.2.4 供需网链结构模式

6.3 2014-2016年中国钢铁物流园区发展情况

6.3.1 园区建设必要性

6.3.2 园区发展现状

6.3.3 园区建设布局

6.3.4 园区发展问题

6.3.5 园区发展建议

6.4 中国钢铁物流产业发展困境及建议

6.4.1 发展面临困境

6.4.2 创新经营模式

6.4.3 构建核心竞争力

第七章 2014-2016年钢铁电商重点平台发展情况分析

7.1 欧冶云商

7.1.1 平台发展概况

7.1.2 平台交易规模

7.1.3 平台商业模式

7.1.4 线下配套设施

7.1.5 平台规划分析

7.1.6 平台合作动态

7.1.7 平台发展战略

7.1.8 平台发展前景

7.2 中钢在线

7.2.1 平台发展概况

7.2.2 引领帮买电商

7.2.3 电商线上运营

7.2.4 平台运营模式

7.2.5 跨境电商模式

7.2.6 电商转型模式

7.3 上海钢联

7.3.1 平台发展概况

7.3.2 平台发展现状

7.3.3 线下配套设施

7.3.4 经营效益分析

7.3.5 业务经营分析

7.3.6 财务状况分析

7.3.7 未来前景展望

7.4 鑫益联

7.4.1 平台发展概况

7.4.2 发展形势分析

7.4.3 线下配套设施

7.4.4 平台运营模式

7.4.5 平台模式对比

7.4.6 平台线上战略

7.5 飞谷网

7.5.1 平台发展概况

7.5.2 平台运行现状

7.5.3 模式运作情况

7.5.4 模式应用核心

7.6 钢钢网

7.6.1 平台发展概况

7.6.2 平台优势分析

7.6.3 平台O2O模式

7.6.4 平台战略合作

7.7 欧浦钢网

7.7.1 平台发展概况

7.7.2 线下配套设施

7.7.3 引领市场升级

7.8 其他重点平台发展情况

7.8.1 钢企网

7.8.2 首钢采购

7.8.3 河北钢铁交易中心

第八章 中国钢铁电商行业投资分析

8.1 投资机遇

8.1.1 互联网+机遇

8.1.2 产业链发展机遇

8.1.3 流通体制改革机遇

8.2 融资渠道

8.2.1 银行贷款

8.2.2 小贷公司

8.2.3 民间借贷

8.2.4 网贷平台

8.2.5 电商贷款

8.3 投资动态

8.3.1 鑫益联

8.3.2 找钢网

8.3.3 上海钢银

8.4 投资风险

8.4.1 产能过剩

8.4.2 同质化严重

第九章 中国钢铁电商行业发展前景展望

9.1 中国钢铁行业发展前景分析

9.1.1 行业前景分析

9.1.2 绿色贷款支持

9.1.3 行业政策良机

9.1.4 园区发展趋势

9.2 中国钢铁电商市场发展展望

9.2.1 市场发展前景

9.2.2 行业发展趋势

9.2.3 资本加注钢铁电商

9.3 中国钢铁电商市场容量预测

9.3.1 总体预测

9.3.2 资讯环节

9.3.3 交易环节

9.3.4 运输环节

9.3.5 仓储环节

9.3.6 加工环节

9.3.7 融资环节

9.3.8 广告环节

部分图表目录：

图表1:钢铁电商功能

图表2:钢铁电商的优势

图表3:钢贸信用风险及电商解决之道

图表4:2014-2015年国内生产总值及其增长速度

图表5:2015年年末人口数及其构成

图表6:2014-2015年城镇新增就业人数

图表7:2014-2015年全员劳动生产率

图表8:2015年居民消费价格月度涨跌幅度

图表9:2015年居民消费价格比2014年涨跌幅度

图表10:2015年新建商品住宅月同比价格上涨、持平、下降城市个数变化情况

图表11:2014-2015年全国一般公共预算收入

图表12:2014-2015年年末国家外汇储备

图表13:2014-2015年粮食产量

图表14:2014-2015年社会消费品零售总额

图表15:2014-2015年货物进出口总额

图表16:2015年货物进出口总额及其增长速度

图表17:2015年主要商品出口数量、金额及其增长速度

图表18:2015年主要商品进口数量、金额及其增长速度

图表19:2015年对主要国家和地区货物进出口额及其增长速度

图表20:2015年外商直接投资（不含银行、证券、保险）及其增长速度

图表21:2015年对外直接投资额（不含银行、证券、保险）及其增长速度

图表22:2015年各种运输方式完成货物运输量及其增长速度

图表23:2015年各种运输方式完成旅客运输量及其增长速度

图表24:2014-2015年快递业务量及增长速度

图表25:2014-2015年年末固定互联网宽带接入用户和移动宽带用户数

图表26:2015年年末全部金融机构本外币存贷款余额及其增长速度

图表27:2014-2015年全国居民人均可支配收入及增长速度

图表28:2015年全国居民人均消费支出及其构成

图表29:2014-2015年各月累计主营业务收入与利润总额同比增速

图表30:2014-2015年各月累计利润率与每百元主营业务收入中的成本
(GYZX)

图表详见正文

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/gangtie/275129275129.html>