

中国固体矿产勘查市场竞争态势及未来五年发展趋势研究报告

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《中国固体矿产勘查市场竞争态势及未来五年发展趋势研究报告》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/yejin/208611208611.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

第一章 地质勘查行业简介

1.1 地质勘查行业定义与主要技术手段

1.1.1 地质勘查行业定义

1.1.2 报告范围界定

1.1.3 地质勘查的主要技术手段

(1) 地球物理勘查

(2) 地球化学勘查

(3) 航空地质调查

(4) 遥感地质调查

(5) 地质钻(坑)探

(6) 地质实验测试

1.2 地质勘查的特点分析

1.2.1 矿产勘查具有高风险

1.2.2 矿产勘查投入高、周期性长

1.2.3 矿产勘查具有高回报

1.3 地质勘查的阶段划分

1.3.1 国外对矿产勘查的阶段划分

1.3.2 中国矿产勘查的阶段划分

1.4 地质勘查业与下游产业间的关系

第二章 商业性地质勘查项目的合作模式分析

2.1 三种典型合作模式的比较分析

2.1.1 技术合作模式

2.1.2 资金合作模式

2.1.3 管理合作模式

2.1.4 三种合作模式的对比分析

2.2 三位一体的新合作模式

第三章 中国地质勘查行业盈利模式分析

3.1 获取矿业权转让收益的盈利模式

3.2 提供地质技术服务的盈利模式

3.3 向下游延伸——进行矿业开发

第四章 中国固体矿产勘查行业营销模式和业务开拓方式

4.1 主要营销方式

4.1.1 打造地质技术服务国际品牌

4.1.2 有针对性地选择市场开发策略

4.1.3 突出一体化解决方案的服务理念

4.2 业务开拓方式

4.2.1 现有客户现有项目的后续开拓

4.2.2 现有客户新项目的开拓

4.2.3 提升专业水平满足新的客户需求

第五章 中国地质勘查项目成本管理模式分析

5.1 成本控制的对象

5.2 项目成本管理目标和管理过程

5.3 项目各阶段的成本管理

5.4 挣得值法的运用

5.4.1 三个基本参数

5.4.2 四个评价指标

5.4.3 项目完成成本预测

5.4.4 挣得值法的运用步骤

5.4.5 成本控制的经济措施

第六章 中国地质找矿模式分析

6.1 中国地质找矿的传统模式

6.2 中国地质找矿的新模式分析

6.2.1 安徽“泥河模式”

6.2.2 河南“嵩县模式”

6.3 中国地质找矿的新思路

第七章 地质勘查行业重点企业案例分析

7.1 国际地质勘查行业重点企业案例分析

7.1.1 斯罗柯矿业咨询公司 (SRK Consulting)

(1) SRK公司发展概况

(2) SRK公司的优势分析

(3) SRK公司的成功勘探经验

(4) SRK项目管理模式的启示

7.1.2 罗斯柯普斯特拉联合机构 (Roscoe Postle Associates)

(1) 公司发展概况

(2) 公司项目案例分析

(3) 公司优势分析与经验借鉴

7.2 中央管理的地勘单位案例分析

7.2.1 中国冶金地质总局

7.2.2 有色金属矿产地质调查中心

7.3 属地化管理的地勘单位案例分析

7.3.1 江苏有色金属华东地质勘查局

7.3.2 天津华北地质勘查局

7.4 中国地勘单位在转制过程中存在的问题与对策建议

7.4.1 中国地勘单位经营管理过程中存在的主要问题

7.4.2 中国地勘单位发展的对策建议

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/yejin/208611208611.html>