

A2 ZHANLUE GUANLI 战略管理

提要 | TIYAO

如今,缺煤变成压煤,这幅图景映照之下的中国经济,正变得难以预期。金迈天天看新闻,知道发改委的项目审批在加速,一系列稳增长政策出台,或许会让经济形势变好些。但政策利好啥时候能让自己的煤炭销量上去,老金没一点谱,压在港口的20多万吨煤,压得他焦灼难耐。



煤压中国焦灼难耐

□ 宋毅

坑口、园区、港口、电厂……眼下的中国,到处都是煤山。“港口20多万吨,坑口有50多万吨,不卖怎么办?”金迈(化名)说。刚刚卖了1万多吨煤炭,双手一摊,说起来仍觉得可惜,他是以低于指导价的50元/吨卖的。他是山西一家煤炭运销企业驻秦皇岛的负责人,今年的行情,他感觉比2008年时还差。从5月份开始,在秦皇岛港的煤运码头,煤山越堆越高,船却越来越少。金迈说,连指导价都卖不到,这在以前不可想象。

库存凶猛

从5月份以来,秦皇岛煤炭库存以每周80万吨的速度上涨,与此形成强烈反差的是,昔日繁忙的煤运码头,船只寥寥无几。秦皇岛煤炭网煤炭财经数据显示,6月初,全国重点电厂存煤9134万吨,存煤可用天数为27天,其中华东电网存煤可用天数为24天,广东电网存煤可用天数为23天。6月5日,沿海六大电厂合计存煤1660万吨,存煤可用天数为333天。

截至6月17日,秦皇岛港煤炭库存达942万吨,超过了2008年11月19日创下的941.5万吨纪录。

日益累积的库存,给秦皇岛港带来极大的疏运压力。

资料显示,秦皇岛港拥有世界最大的港口煤炭专用堆场,最大堆存量为1042.5万吨。不过,一般到800万吨的时候,就已经很难进行装卸作业了,每到这个时



候,秦皇岛港都会制订应急预案,包括一些疏港措施和铁路发运限制政策。秦皇岛港股份有限公司从5月份便实施了港口作业费优惠,促进港口煤炭尽快周转出海,但是,市场行情大变,这样的刺激政策显然有限。

港口存煤超限,大大小小的电厂也不例外。

“以前是我们求着煤老板们,现在煤老板们倒过来求我们了。”上海一家电厂的负责人丁先生也感同身受,这段时间,他已经数次接到煤老板的求助电话。因为是长期的合作关系,面子要给一些,就尽可能地帮他们销一点儿,“可我们场地有限,实在堆不下了。”

跳水价卖煤

高库存之下,是煤炭价格接连跳水。

记者从秦皇岛海运煤炭交易市场获悉,6月20日,环渤海动力煤价格指数本周继续下跌,跌幅继续扩大,5500大卡动力煤综合平均价格报收为729元/吨,较前一期大幅下降23元/吨,环比跌幅达306%。从5月初开始,煤炭价格已经连跌7周,跌幅越来越大,直至刷新指数发布以来的单周最大跌幅。

行情如此惨淡,煤炭批发商

常和正准备转行。去年,常和一直辗转于内蒙古鄂尔多斯到河南新乡两地,从事煤炭转运生意。上个月,鄂尔多斯市准格尔旗神山镇的几个煤矿,坑口价从305元跌到了275元。前几年,这样的状况是不多见的。

电煤的生意更不好做。如今,电厂采购量少,对煤炭质量的要求却很高。往年煤炭紧俏时,电厂的采购商们哪管得了那么多,只要在标准上下就可以。现在电厂的质检部门一下子变得牛气起来。水分检验上,差0.1个百分点都不通融,老常干脆停掉了电煤生意,不再和电厂打交道。

从春节过后,随着华北地区电煤需求量急剧萎缩,运价紧跟着跳水。从事了多年煤炭运输的李惠东告诉记者,油价上涨,司机用工费也上涨,运价反而降了一大截,跑得越多赔得越多,谁还愿意跑?如今,据李惠东保守估计,全县境内至少70%的车辆已经停运。

随着大量车辆停运,京藏高速绵延上百公里的卡车长龙不见了,京藏高速北京到呼和浩特段,出现了难得一见的全线畅通。

需求不足 外煤冲击

煤价越跌,买家越少,这与往年煤炭市场行情波动迥然不同。

秦皇岛海运煤炭交易市场煤炭分析师安志远告诉记者,价格已经跌了不少,还是少人问津,只能有一个解释:需求不足。

一方面,库存饱和,另一方面,用电负荷却上不去。上个月,鄂州发电公司的火电机组,运行的不到一半儿。最近,湖北的气温

逐渐上升,用电负荷逐渐上升,运行机组才渐渐上来,但仍然没有满负荷运行。

从供给上看,秦皇岛煤炭的供应量在持续增加,但来自南方众多电厂的需求明显不足,供大于求的失衡局面进一步加剧。煤炭消费企业、贸易企业的采购欲望显著降低,加重了市场的观望气氛。

另外,新一轮煤炭行情低迷,除了经济形势的主因之外,进口煤炭的冲击也不可小觑。

内蒙古华诚煤网煤炭分析师乔龙认为,近几年,由于国内煤炭市场行情总体紧俏,很多煤炭企业急功近利地扩大产能,煤炭供给快速增加,但对市场需求的检测却滞后,一旦遇到市场逆转,产量就迅速过剩。与此同时,中国煤炭物流环节的各项税费也有增无减,面对国外进口煤炭,已经没有价格优势,在需求不足的大背景下,进口煤炭的成本优势便凸显出来。

位于福建的一家电厂,从去年开始,煤炭的进货渠道悄然变化。以往他们也采购大量来自秦皇岛港口的煤炭,但从去年开始,来自印度尼西亚的煤炭,成为了他们的首选。该电厂燃料部的负责人告诉记者,印尼煤炭到达厦门港的价格,比秦皇岛来的煤炭还要便宜。如今,70%的煤炭都来自进口煤炭。在厦门港,从印尼和澳大利亚进口的煤炭,已经占据了优势。

除了福建,上海市内和周边的众多电厂,也开始纷纷进口来自澳大利亚和印尼两国的煤炭。两国到港煤炭的价格,和国内煤炭相比,性价比更高。

数字背景

今年5月份,中国进口煤炭2617万吨,比前一月增长了62.3%。而今年1到5月,中国进口煤炭11273万吨,比去年同期增长了67.8%,来自印度尼西亚、澳大利亚等国的煤炭,也同样增加了供给。

眼下,煤炭市场的低迷,与2008年很相像。但那一年,中国煤炭进口量仅为4040万吨,2009年即猛增至12583万吨,2011年煤炭进口量继续增长至18240万吨。有专家预计,今年中国煤炭进口量将突破2亿吨。

一定会开发高端产品,”郭粹说,和合玉器已经注册了高端的商标和品牌形象,“但现在还是一边在培育市场,一边也给自己时间。”

从2006年开始,准备“起跑”的和合玉器在全国的布局上跃跃欲试。这一年,和合玉器通过加盟连锁的方式一口气在全国开了30多家分店。

管理者说

“当时我们比较急于跑马圈地,所以规模一下子就铺得很大。但是很快我们就发现,这些加盟店有很大的问题,不但利润贡献非常小,而且对和合玉器的品牌影响不好。”郭粹说。

从2010年开始,和合玉器开始对这些加盟店进行清理,现在只剩下15家。“今年我们还要砍掉5家,剩下的10家是比较齐整的。”郭粹说。起初和合玉器有一大批人为这些加盟店服务,比如培训、监督等等,“后来意识到,费这么大劲做加盟店,还不如自己开直营店。”从2010年至今,和合玉器在新疆之外已经开出了33家直营店。

2011年,和合玉器将运营总部搬到了北京,生产留在了新疆。“我们现在可以很从容地在北京开新店,可以投品牌广告了,也可以招到更好的人才。”

降本增效
止住出血点
央企也需过寒冬

国资委副主任邵宁在近日召开的中央企业强化基础管理工作现场会上表示,中国经济经历了持续三十年的高速增长之后,开始进入一个紧缩时期,央企要做好3至5年过寒冬准备。去年下半年开始,国资委已多次公开提醒央企,要做好过冬准备。

国资委

去年底开始屡谈“过冬”

国资委首次谈及“过冬”是在去年年底,国资委副主任、党委副书记黄淑和去年12月两次公开表示,“中央企业要做好3至5年渡难关、过寒冬的应对准备。”今年3月,国务院国资委主任王勇也表示,经济形势严峻情况下,中央企业“要通过管理提升找出风险点,止住出血点”。

尽管目前国资委还未发布央企今年前5月的经营业绩,今年前4个月中央企业累计实现营业收入67691.3亿元,同比增长11.4%;累计实现净利润2533亿元,同比下降132%。前3个月净利润同比下降136%。营业收入增长而利润同比持续下降反映出央企的成本、费用增加。

而去年底央企利润也创下了历史最高水平,全年累计净利润达到9173.3亿元,同比增长6.4%。

但有分析人士指出,这主要是消化此前4万亿投资带来的利好,如今这种影响不再,加上外部经济环境不好,央企利润是各类企业中下滑最快的。

不过,在今年央企净利润连续下降形势下,6月初,审计署公布了15家中央企业2010年度财务审计报告,指出一些央企存在“招投标规定暗箱操作,滥发工资、资金、福利”等问题。

要求央企降本增效

在上述会议上,国资委副主任邵宁第一点即提出,要求央企认识到开源节流、降本增效、强化基础管理的必要性和紧迫性。

目前的经济形势可能只有从内部挖掘潜力。对于当前国内外形势,国资委总体判断:世界三大经济体处于不景气状态,欧债危机仍在蔓延扩大,国际市场需求不断萎缩,全球经济将进入一个较长时间的低迷期;国内经济发展中不平衡、不协调、不可持续的问题仍然很突出,经济增长下行压力不断加大,各种潜在风险和矛盾不断增多。

国资委提醒,中央企业要充分认识当前形势的严峻性和紧迫性,抓紧做好3至5年渡难关、过寒冬的准备。

邵宁在会上还表示,国际国内宏观经济形势的严峻不会在短期内改变,但却可以通过自身的努力,降低对中央企业的影响。

央企行业差距拉大

一家金属材料行业的央企内部人士对记者表示,日前国资委已正式下发了要求企业降本增效的文件,自己所在的企业目前也是处于营业收入增加,但利润下滑的情况。由于企业所处行业相对上游,情况要好于钢铁行业,企业对于完成今年的经营目标还是有信心的。而钢铁行业则由于基建增量下滑,需求下滑,加上产能严重过剩和无序竞争,面临严峻形势。

但并非所有央企日子都不好过,行业差距依旧明显。

此前财政部数据显示,今年前5个月,实现利润同比增幅较大的行业为烟草行业、汽车行业、商贸行业、邮电通讯等,而利润同比降幅较大的行业为有色行业、化工行业、建材行业、机械行业、石化行业等。据国资委网站披露,汽车、医药企业的盈利状况也好于往年。如一汽集团5月份实现销售236万辆,同比增长达到32.8%,继4月份同比增长18%后,再度实现双位数增长,并高于行业增速约18个百分点,市场份额达到14.9%,呈现持续攀升态势。华润三九2012年第一季度公司归属于上市公司股东的净利润为307亿元,同比增长36.90%。

(钟晶晶)

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

“虽然在行业里面、在新疆我们已经是最大的了,但是现在走出去,发现自己还是非常渺小。”郭粹说。在最近十几年才发展起来的和田玉,到现在没有行业标准,甚至无法统计出一些基本的行业数据,整个行业泥沙俱下,市场化运作比较失败。和合玉器作为国家和田玉实物标准样品的唯一提供单位,一直希望推动和田玉行业国家标准的出台。“我们不希望把和田玉玄虚化,这不利于行业中成长出优秀的大公司。”

优化产业链

新疆乌鲁木齐最繁华的商业街友好路上,几十家规模不等的和田玉商店一溜儿摆开。

和田玉行业散、小、弱、差的特点在这里表现得很明显:产品同质化严重,有些店折扣很厉害,3折、5折都有,以至于让人怀疑真假。

虽然这几年和田玉的价格一路飙涨,但依旧是一个门槛很低的行业。“甚至不投钱都可以做和田玉。”一位业界人士说,只要有熟人,可以赊账先拿和田玉去卖,卖完再付钱。在和田玉行业,这种靠买卖赚差价的贸易商占了绝大多数。

与这些只做渠道的贸易商相比,和合玉器最大的不同是,它是一家全产业链公司——有稳定的原料提供商,有自己的生产厂,有自己的设计团队,有自己的渠道。

在这一轮和田玉价格飙涨过程中,有很多贸易商获利丰厚。但是这样一买一卖,挣快钱的日子已

经不多。2012年,和田玉的行情有所回落,低端产品的价格首先开始回落。

郭粹有一次印象深刻的体验。不久前,乌鲁木齐某高档别墅区做活动,在和合玉器定制了一款青玉(低端玉)做礼品,送出去之后又有很多客户来买这款青玉。“青玉谁家没有?每家都有,但在别人那里找不到我们这样的产品。”

在和田玉行业,和合玉器的产品一直是被模仿的对象,它的很多产品引领了行业潮流。2003年,和合玉器第一个尝试做金镶玉产品,至今和金镶玉的工艺标准已经被行业广泛引用,成为事实上的行业标准。

和田玉是一个细处见功夫的行当,中国传统文化的很多寓意都是通过寥寥数笔勾勒出来。“我们这个行业要慢慢做、细细做、做深邃,做成真正中国人的东西,所以在各个方面都要花功夫。”

“和合玉器总体比同行要好,我们现在要做第二层次,在细节上和同行拉开差距。到那时我们有品牌溢价就是应该的。”郭粹说。

优化产品对和合玉器的意义不仅是产品层面的,更是对公司供应链的一次优化和梳理。和合玉器有很多供应商,包括原料供应商,委托加工的工厂等等。“优化过程中就逼着我们一定要找做工最好的那家,自动就淘出来哪个工厂、哪个师傅做的观音是最好的,哪一家的料是最好的,哪家的工期最短。这实际上带动了整个链条的优化。”郭粹说,当整个链条稳定、公司具备系统能力的时候,市场需要什么产品,就会更新得非常快。

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

川投西部首选
— 不用跑断腿 最终的选择 —
雄厚资金寻找优质项目,直接免抵押,可风险投资,手续简单,个人、企业项目不限,地域不限。
电话: 028-68000368