

# 阳泉市煤炭现状及未来发展趋势

■ 刘鹏

在经济增速放缓,国内产能过剩,进口煤强势冲击之下,曾经风光无限的煤炭行业迎来了十年以来最严峻的时刻。因煤而立、因煤而兴的山城阳泉,众多煤炭企业利润大减,遭遇因煤而难的“冰封期”。如何突破困境,再次亮剑?近来,阳泉电台记者刘鹏深入我市各大煤炭企业,采写了来自煤炭行业的调查报告。剖析现状,内容详实,写的较透彻,具有一定的参考价值,很值的一读。

## 第一篇:褪去光芒的“黑金”

去年11月进入了过冬取暖用煤高峰,而煤炭市场的不景气却丝毫没有停止的迹象。一度被誉为“黑金”的煤炭,其光芒正逐渐褪去。

从2012年6月份开始,煤炭市场在供应过剩、需求疲软的打压下进入阴跌期。进入今年以来,煤炭市场继续量价齐跌,业内人士分析煤炭价格仍未触底。

去年1至12月份,全市地方煤矿煤炭销售综合价格平均为378.88元/吨,同比减少59.26元,下降13.53%。12月份,全市地方煤矿煤炭销售综合价格再创新低,平均售价为301.41元/吨,同比降幅接近30%。

煤矿企业产生亏损,近年来还未听过,但这样的情况的的确确出现在我市地方煤矿中。平定古州东升阳胜煤业有限公司是目前平定县唯一一家生产矿井,年生产能力为90万吨,主要产品为动力煤(电煤)。

“2011年行情最好时,这里的一吨煤能卖到470元左右,而现在一吨煤只能卖到230元,价格相差200多元,降幅近50%。企业每生产一吨煤的成本在270元至280元,这也意味着每卖出一吨煤,企业要亏损40元至50元。据统计,东升阳胜煤业去年整体亏损5000多万元。”平定古州煤业总经理温勇告诉记者。

山西晋孟煤业有限公司成立于2009年10月26日,是一个以煤炭生产为基础,集铝矾土生产、生态种植养殖业为一体的多元化经营的大型能源企业。

去年以来,集团公司吨煤售价在原来650元的基础上降低了215元,同比下降了33%;年实现利润在原来2亿元的基础上下降到500万元,同比下降97.5%;年上缴税金在原来3.5亿元的基础上下降到1亿元,同比下降了71%。

集团公司经济运行困难,由于煤炭价格持续下滑加之银行对煤炭企业打压,融资特别困难,建设矿井资金、转型发展资金以及流动周转资金出现严重短缺。

晋孟煤业董事长韩爱忠无奈的告诉记者。“集团公司销售煤炭都必须通过煤运公司,煤运公司按照用户的购销量收取购销保证金,并按照当月购销量收取预付款,这样就造成用户资金压力大、周转困难,势必会减少用户数量和间接影响煤炭售价;此外,煤运向集团公司收取经销差价,势必会减少集团公司的收入和利润;另外,煤运公司占用用户已提前预付的货款时间长、数量大,货款回笼缓慢,当月结算后,集团公司只能收回上月部分货款。导致企业流动资金周转困难,我们只能借款或者向银行贷款来缴纳各种税费、资源价款、购买原材料以及工资的发放。”

从这些煤炭企业老总的话中,我们听到的是无奈、是伤感,更多是隐隐的担忧。面对煤炭市场困境,其他企业情况如何呢?

## 第二篇:寒流来袭

南煤集团是我市国有重点煤炭企业,生产的无烟煤以热量高、含硫低而著称。集团有南庄煤矿、大阳泉煤矿两座矿井,年生产能力达到320万吨。在日渐低迷的煤炭市场形势下,企业同样面临着前所未有的挑战。集团企业管理处处长李东海向我们讲述了煤炭价格10年间的走向:煤炭市场真正意义上的回暖出现在2002年上半年,此后的10年间煤炭价格可谓一路高歌,企业的煤炭综合平均售价由每吨90元上涨到最高时的每吨800元,十年间涨了9倍。

2012年7月煤炭价格出现下滑趋势,由于冬季供暖原因当年10月煤炭价格出现小幅反弹,但也仅仅持续了一个多月的时间,之后煤炭价格一路走低,至今仍未见底。以洗中块、洗小块和洗精煤三种主要产品为例,价格分别由最高时的1180元/吨、1100元/吨和960元/吨降至现在的980元/吨、960元/吨和780元/吨,而电煤的综合平均售价降幅达到20%,与最好时期相比每吨跌了120元,直逼企业成本价。

煤炭价格上不去,不仅波及到企业效益,也体现在职工收入上。由于市场长期低迷,为了维持集团内经营企业的正常运转,不得已企业取消了上半年职工奖金,不仅如此,从企业高管到基层一线职工工资已经降低了3个百分点。“这实属迫不得已,我们预算过,照此下去,年底职工工资降幅可能达到10%,甚至更多。”李东海说。

因煤质、洗选工艺的相同,固庄煤矿与南煤集团的煤炭产品实行联合定价,该煤炭企业也是我市煤炭产量最高的一座矿井。多少年来,煤未落地,块就花有主,而现在,存煤场却积压着近7万吨的煤炭。



去年以来,企业已进行了4次降价调整,每次降价范围平均在20元左右。去年上半年,企业销售煤炭37万吨,同比减少12万吨,销售收入同比下降1个亿,降幅接近30%。从今年企业的财务状况来看,企业也出现了多年不遇的亏损。

生产矿井情况危急,那么更多的基建矿井怎么样呢?

## 第三篇:基建矿井难融资

生产矿井遭遇的这股“寒流”同样也波及到我市的基建矿井。

早在2009年10月,《山西省煤矿兼并重组整合方案》出炉,我市地方政府、煤矿企业遵照有关精神和指示,迅速开启了全市煤炭企业兼并重组大幕。通过煤矿企业兼并重组整合,我市地方煤炭企业矿井个数从过去的151座减为现在的47座。若全部投入生产,年生产能力将达到4760万吨。

目前,全市在建的矿井总数约为20家,由于煤炭市场下行、市场积极性严重受挫,基建矿井的融资问题日益凸显。

“现在融资非常困难,企业资金非常短缺,这也导致了企业经营很困难,这就是为什么我们复工复产一拖再拖。”山西平定古州煤业有限公司总经理温勇道出了现如今面临的困境。

这一主被动关系的转换,不仅是对全市处于建设期矿井的一种毁灭性打击,也表明了金融行业对煤炭市场的过低预期。

山西平定古州煤业有限公司经煤矿兼并重组整合后形成9个矿井主体,设计产能为630万吨/年。除1座生产矿井外,其余8座均为建设矿井,计划投资26亿元。目前,已完成投资19亿元,尚有近7亿元的资金缺口。

在外部经济形势依然严峻的情况下,这些基建矿井的处境就好比是一辆只差四个轮子的汽车。权衡利弊,眼下最要紧的仍是力保煤炭企业特别是基建矿井的正常建设,确保按期投产。

我市地方煤矿产能占全市煤炭总产能的三分之一强,剩余的近三分之二的产能由阳煤集团占据,那么,阳煤集团又遭遇了怎样的困境?

## 第四篇:阳煤遭遇逆境

众所周知,阳煤集团是我省五大煤炭集团之一,也是全国最大的无烟煤生产基地。煤炭产能占到全市煤炭产能比重的三分之二。从阳煤集团提供的一组综合分析数据来看,去年2月份以来,冶金用煤、化工用煤、炼焦煤、商品煤价格全线下跌,平均下降110元/吨至160元/吨。在他们看来,此轮煤炭价格下滑并非是供需关系的一种短期调整,更像是一场煤炭市场的“瘟疫”。

提到阳煤集团,不得不提到喷吹煤。喷吹煤是阳煤集团在上世纪60年代利用喷吹粉技术研发出的产品,主要用于冶金、炼钢方面,特别是近年来随着中国优质炼焦煤资源的日渐匮乏,高炉喷吹煤在钢铁冶炼工艺环节的地位日益提高,在节约钢铁行业冶炼成本等方面,扮演着越来越重要的角色。如今,多少年来令阳煤人引以为豪的喷吹煤的主角地位正在发生着变化。

阳煤集团喷吹煤的主要客户是炼钢厂,供应地区以河北省和山东省为主,主要供应对象为鞍钢、本钢等国内5家大型钢厂。阳煤集团相关人士介绍,在目前煤炭供给宽松、价格不断走低的市场情况下,钢厂为控制成本、减少亏损,开始逐步转变原有关冶金的采购政策。目前,鞍钢炼铁厂、炼焦厂等生产部门

已深度介入到原燃料采购过程中,煤炭采购从“来什么用什么”转向了“用什么选什么”。

从环保方面来看,河北省环保厅已编写完成《河北省大气污染防治行动实施方案》,其核心内容是将出台50条大气治理措施,缓解PM2.5、PM10等污染。最受供煤企业关注的则是明确提出的煤炭消费总量控制计划,目前初定2017年比2012年煤炭消费总量净减少4000万吨,这一因素将对集团煤炭销售带来巨大影响。

块煤常用于化工行业,是阳煤集团的主打产品之一。但目前国内大部分地区已过用肥旺季,尿素、氮肥的消耗持续走低,尿素价格一路下滑,受此影响,大部分化工企业均开始减产或停产,在块煤供给宽松的局面下,需求将进一步大幅减少。化工企业的普遍亏损,导致煤炭需求大幅减少。此外,化工企业不断调整用煤结构,提高工艺化程度,煤炭配比从过去的中、小块3:7的比例调整为使用小块、粒级煤5:5的用煤结构。长期来看,块煤市场需求将逐步萎缩,后期块煤销售压力持续加大。

针对煤炭价格下跌,阳煤集团相关人士给出了分析:从大的环境看,由于今年国内经济增速放缓,工业景气程度下降,国内能源消费不旺,需求增速明显小于煤炭产能增速,导致煤企滞销现象普遍,库存大幅攀升。另一个根本原因是,近年来,全国煤炭产能提速迅猛,产量急速增加导致供求关系失衡。站在我省、我市的煤炭市场来看,不断涌入的低价进口煤也对省内煤炭市场包括我市煤炭市场造成了巨大冲击,内蒙古、陕西还有新疆的煤炭也在挤压我市煤炭的市场份额。此外,高压输电技术对煤炭依赖性的降低也是导致煤炭价格下滑的一个原因。

看来,煤炭市场下行已经不仅仅影响到一些中小煤炭企业,位列世界五百强之列的国有大型煤炭企业也在“劫”难逃。许多业内人士认为,这种市场供应宽松、产能相对过剩的局面可能在两三年内不会有明显改观,这也昭示着煤炭行业新一轮调整周期已经到来。

## 第五篇:戮力同心渡难关

去年以来,全国煤炭经济运行形势发生了较大变化,煤炭需求放缓,进口煤大幅增加,导致我市煤炭企业库存居高不下,价格大幅下降,我市煤炭企业库存下滑,煤矿建设投资回落,部分企业出现亏损。

据市煤炭工业局信息显示,去年1至12月全市地方煤矿累计销售原煤957.13万吨,同比减少19.16万吨,下降1.96%。截至12月末,全市煤炭库存154.24万吨,比上年6月末的55.67万吨增加了98.57万吨,上升了177.06%。部分大型企业集团出现亏损,个别企业出现了贷款发工资或推迟发工资的现象。

许多业内人士认为,这种市场供应宽松、产能相对过剩的局面可能在两三年内不会有明显改观,煤炭行业新一轮调整周期已经到来。

煤炭市场下行持续近一年,降本增效开始受到煤炭企业的高度重视,越来越多的煤炭企业开始意识到精细化管理的重要性。有些煤炭企业苦练内功,积极应对市场,不断调整产品结构,降低企业成本,提高企业的竞争力。同时,在我省转型跨越发展战略的推动下,一些煤炭企业把目光瞄准了延伸煤炭产业链,以提高产品附加值来实现企业的可持续发展。

上社煤业有限公司位于我市孟县南娄镇,隶属于山西煤销集团阳泉分公司,年产原

煤150万吨,2011年该企业实现利润12亿元,然而到了2013年,利润骤降到2300万,降幅超过80%。面对这种情况,企业经过市场调研和分析,决定立即上马洗煤厂项目,通过对煤炭的深加工来提高产品附加值,以应对煤炭市场的低迷。

上社煤业有限公司办公室主任任告诉记者:作为全市煤炭市场龙头老大的阳煤集团在今年年初已经开始从内部管控上做文章,采取了一系列降本增效的措施,以应对低迷的煤炭市场。今年以来,阳煤集团降低了包括招待费、绿化费、外出费、材料费、培训费在内的12项费用,且涉及的每一笔经费都要经过严格审批。

集团相关人士介绍,在此基础上集团强化了安全成本和管理成本费用的管理。对涉及企业发展的每一项重大决策和安全生产中的重要举措,都要事先征求操作层和管理层的意见再提交决策层讨论实施,减少无效工作和无效支出,达到严控成本强管理的目的。特别是阳煤集团决定今年不再新进人员,同时针对在职工的薪酬发放制度做了进一步调整,实行了工资与任务的双向考核制度。

## 第六篇:政企合力抗危机

煤炭市场从“卖方市场”转向“买方市场”,也促使煤炭企业调整营销思路,加强市场研究。南煤集团主要领导亲自带队,回访老客户,建立新客户,第一时间掌握客户需求,他们还在重点单位派驻技术人员,搜集需求信息,进行跟踪服务。“只有及时准确把握市场动向,了解客户需求的前提下,才能寻求出一条摆脱困境的出路。”

南煤集团副总经理白志超介绍说,2012年下半年末煤价格开始下滑,南煤集团大阳泉煤矿迅速调整产品结构,加快洗煤厂技术改造和升级力度,新建起一条洗选加工生产线,扩大洗选能力,加快煤质“提档升级”,以适应市场需求,抵御市场风险。今年的煤炭行情也恰好印证了这一做法的正确性,国内未洗煤大量滞销,有价无市,而洗中块、洗小块、洗精煤的价格虽然出现一定程度的下滑,但仍占据着一定的市场份额。围绕需求做“产品”,在危机中赢得商机,这也是企业调整产品结构的应对之策。

在煤炭市场下行的压力下,一方面是企业“苦练内功”,积极主动应对市场;另一方面,我市也迅速出台了相关政策和意见帮助地方煤炭企业共渡难关。去年5月,市政府出台了《关于促进当前煤炭工业健康发展的5条意见》,从资金筹措、均衡生产、源头监管、增强煤炭行业抵御风险能力以及减轻企业负担等5个方面提出了指导意见。其中针对煤炭企业税费负担的问题,《意见》中明确规定了要立即清理和取消非法律法规和国家、省批准的收费项目,对明令废止的收费项目和乱设卡、乱收费、乱罚款等“三乱行为”要坚决制止,同时严禁一切不合理收费和变相收费。

去年7月26日,我省出台20条煤炭经济提振政策救市,包括近期救市实施的措施,中期采取的措施以及10条长期推进的措施。要求一周内实施、一个月内容落实到位的近期措施包括:暂停提取两项煤炭资金,减半收取煤炭交易服务费、鼓励电力企业清洁高效就近用煤等。这些政策的出台对于我市地方煤炭企业无疑是个好消息。

市煤炭工业局副局长王文生说:“过去十年的快速发展掩盖了许多行业短板,如企业产品结构单一、管理意识不强、科技创新动力不足等。如今市场倒逼,为度过危机企业应当加快调整内部结构,同时还要提高煤炭的生

产效率,依靠科技进步、管理创新降低成本。不过要想从根本上摆脱这种困境、实现企业的可持续发展,还是应积极探索煤炭企业的转型之路。”

综合种种因素来看,我市煤炭企业的前景、境遇堪忧,煤炭企业的转型迫在眉睫。煤炭企业向哪转?如何转?

## 第七篇:转型迫在眉睫

长期以来,我市经济产业结构一直是“一煤独大”。据相关数据显示,今年全市煤炭产业比重占到了全市工业总量的81%。从去年至今的煤炭市场下行趋势来看,国家经济产业结构由粗放式工业向内涵式发展转变的信号越来越强,国内能源类行业已经步入“寒冬”,煤炭总量需求减少。与此同时,全国不少地区对环境保护的重视程度越来越高,控制煤炭使用的呼声四起,综合种种因素来看,我市煤炭企业的前景、境遇堪忧,煤炭企业的转型迫在眉睫。

煤炭企业向哪转?如何转?在采访过程中,不少煤炭人表现出更多的是茫然,很难在转型升级路上找到属于自己的答案,或者说不是正确的答案。对市场的预判和分析不足、缺乏先进的管理经验、最重要的是技术和人才的缺失,这些都是横亘在煤炭企业转型发展路上不可逾越的。

早在2010年,我市抓住煤炭产业战略重组的机遇,积极推进“一矿上一企”工作,即每个参与整合的煤矿主体企业必须带动一个地面工业项目或几个煤矿联合带动一个大规模转型项目。纵观这些转型项目,虽然并没有如想象中的那样走好,但其中也不乏一些可以借鉴的例子。

孟县西烟镇镇脉坡村,只因一个项目的上马,近段时期备受人们关注。此项目是太钢(集团)有限公司与山西鑫磊电石集团有限公司共同出资、携手发展的一个新型项目。其中的山西鑫磊电石集团有限公司是由孟县一家煤矿企业发起建设的一个集煤、电、化、建材于一身的循环经济示范园,项目计划投资8.36亿元,建设两座日产1000吨活性石灰回转窑及与之配套的石灰石矿山采矿、破碎工程,年可产66万吨石灰石,产品主要供应太钢集团。

项目负责人李爱栓介绍:这个项目是国有民营联合实现转型跨越发展的典范,其定位于延长煤炭产业链、提高产品附加值的思路,围绕传统产业实行循环化生产,实现高碳产业低碳发展。其核心是依托周边煤炭、石灰石两种资源,减排和利用6种污染废弃物:煤矸石、粉煤灰、炉渣、电石炉气、电石渣、废石渣,按照转产、转型、提升产业结构的要求,用信息化、自动化和高科技推动主导产业向产业链的高、精、尖延伸。

太钢集团是全球最大的不锈钢生产基地,是国内不锈钢生产产品种最全的集团公司。山西鑫磊电石集团有限公司与太钢集团的合作,不仅仅是因其名声响亮,更多的是考虑企业发展所需和基于对市场规律的研究。与大集团的联手可以吸引国内最尖端的技术、人才和管理团队。从产品要求上看,石灰石在运输过程中有着严格的要求,运输距离不宜太长,而此项目所处位置正处于产品要求的最佳运输半径中。再分析市场需求,每年66万吨石灰石完全可以满足太钢一年的用量,而太钢集团在此建厂,也可有效规避市场过剩带来的风险。

上社煤业有限公司在延伸煤炭产业链高附加值的同时,也开始探索非煤项目,希望通过煤炭向非煤项目的延伸找到新的增长点。新建年产10000吨微纤维玻璃棉项目就这样紧锣密鼓的上马了。经市场调研,微纤维玻璃棉项目生产采用火焰喷吹工艺,以燃气为主要动力,如果依托煤矿建设,可将矿井伴生的大量瓦斯气全部利用,解决瓦斯排空造成的环境污染和资源浪费问题,且微纤维玻璃棉具有表面积大、化学稳定性好、耐高温、导热系数低等独特的性能,广泛用于航空、通讯、化工、电子、中央空调等领域,市场供不应求,前景广阔。

在谈到煤炭企业如何转型时,市煤炭工业局副局长王文生也给出了一些自己的看法:煤炭企业转型发展仍是要坚持立足煤、延伸煤、超越煤的原则,大力发展循环经济,不断延伸产业链条,依托煤炭深加工。煤炭企业可以通过“煤电”联营,或构建“煤—电—铝”、“煤—铁—钢”、“煤—焦—化”等方式,向产业链的下游产品发展,提高企业的整体效益。

### 编后话

从经营理念和生产方式上,煤炭行业转变发展方式首先要从转变观念做起,改变传统煤炭经营的思维模式,从单纯的开采业向深加工、服务业延伸,从生产商转变为服务商。对于中小型煤矿缺乏人才、技术的问题,可以实现联盟发展,几个煤矿携起手来联合出资,聘请有实力的公司担任智囊团,从项目前期的调研和设计开始,再到项目实施中技术的支持和人才引用实现全程参与,企业按照控股关系比例实行年终分红。此外,政府应在政策上及时加强支持引导和组织管理,尤其是在市场不景气时期,出台一些相关的扶持政策,减免企业额外负担等,积极帮助企业渡过难关。让因煤而兴的山城阳泉顺利渡过“冰封期”。