

调查 Investigations

民营煤矿写实：1700 万元买的煤矿 170 万元卖不出去

■ 李春莲

煤炭行业去产能不断升级,民营小煤矿处在生死边缘挣扎。

不少民营煤老板在光景好的那几年花了几千万甚至上亿元买下的煤矿,如今不得不面临被关闭的窘境。

煤老板董先生颇为无奈地表示:“当初花 1700 万元买的煤矿,现在 170 万元卖不出去。”

除了卖不出去的煤矿,民营煤老板还背负着一身的债务。曾经投资煤矿的资金多是贷款或是从亲戚朋友那里集资来的,如今煤矿关停,银行每天的利息都让他们喘不过气来。同时,还有很多要求还账的人找上门甚至告上法庭。

煤价不断下跌,甚至创下 2012 年以来的最低点,负债高企的不光是民营煤老板,很多大型煤企都已经顶不住。

更加严峻的是,目前煤炭行业去产能的路径日渐清晰,加快推进小煤矿关闭淘汰和兼并重组是大势所趋。近日,能源局再次强调,要力争 2016 年关闭落后煤矿 1000 处以上。

董先生表示,民营煤矿似乎别无选择,就是自动退出,被市场逼出去。

业内人士认为,在市场持续下行以及国家主推淘汰煤炭产能的情况下,中小型煤矿很可能就要被大企业兼并或者直接关闭。

1700 万元买的煤矿 170 万元卖不出去

董先生在内蒙古呼伦贝尔的 2 个煤矿马上就关闭整四年了。

2009 年,董先生投资了第一个煤矿,那时煤炭市场还没有走下坡路,赚了两年钱,也给了初次涉入煤矿生意的他很大信心。到 2011 年,董先生又参股了一家煤矿,尽管当时已经有了不好的苗头。

“但觉得煤矿毕竟是不可再生的资源,应该问题不大。”董先生如今说起来,感慨颇多,他没有料到煤炭市场会如此惨烈。

他和几个股东通过半年的时间,对矿井进行升级改造,准备像第一个煤矿一样大干一场。但是,到了 2012 年 3 月份,他就收到了技改的通知,要把 160 家煤矿整合为 6 家,不得不把矿并关了。

根据技改的规定,单井规模要达到 30 万吨以上,露天煤矿要达到 150 万吨以上。小型民营煤矿基本都达不到这个规模,虽然政府有一定政策倾斜,但资源配给根本达不到。

实际上,内蒙古作为产煤大省,煤炭企业整体规模化、集中化还有提升空间,不像山西经过 2008 年整合重组集团化运营。从煤炭行业开始陷入困境,内蒙古就一直在关停小煤矿”。有的是煤矿本身顶不住煤价不断下跌不得不关闭,还有的是产量较小的小煤矿被强制关闭。

从线下到线上 汽车销售模式的变革之路

■ 谭力峰

从 2013-2015 年,中国的电子商务交易额从 10 万亿元上涨到了 30 万亿元,足足翻了三倍。

在 2015 年的政府工作报告中,李克强总理首次提出“制定‘互联网+’行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展,引导互联网企业拓展国际市场。

事实上,传统汽车行业在 2013 年就已经开始被互联网“入侵”,销售模式发生着变化的同时,传统经销商、整车厂与电商三者之间的关系亦变得微妙起来。

消费者对汽车电商的热情显然让一众电商巨头看到了未来的市场潜力所在。据悉,仅 2015 年“双十一”各个平台加起来卖车超过 15 万辆,销售额突破 300 亿元。

踏入 2016 年,在已步入“新常态”的中国车市,整车厂与经销商之间的关系逐渐因汽车电商的深入介入而面临重塑。加上《汽车销售管理办法》即将出台,汽车电商亦将迎来新一轮的挑战和发展。

从抗拒到拥抱

2013 年的“双十一”被喻为是中国汽车电商的“第一战”。根据中国汽车咨询中心网发布的一份《中国汽车电商发展研究报告》显示,当年“双十一”期间,天猫、易车、汽车之家三家网站共贡献了近 17 万辆的线上订单,订单总额达 235 亿元。

事实上,近两三年来,电子商务对传统零售的冲击非常大。越来越多消费者,尤其是 80 后、90 后的年轻一代,已习惯在网上购物。



董先生的煤矿关停后,刚开始还有十几个工人对矿井进行维护和保养,但是到了去年年底有几个老井维护成本实在太高,也不得不放弃。

“随着市场恶化,现在越陷越深,民营煤矿已经被耗尽了,只能坐着等死。”董先生无奈地说。

今年以来,煤炭行业供给侧改革不断升温,民营煤矿所面临的处境更加艰难。

2 月 16 日,董先生等民营煤矿老板再次接到通知,辽宁丹东所有的小煤矿都要进行整合。要么技改要么关闭,目前来看,似乎只有这两条路可选。

但是,几乎所有的煤矿股权结构都很复杂,每个煤老板后边还有许多股东,整合起来矛盾太多,需要再继续投资。按照国家的标准,80%以上的民营煤矿没有资金能力再进行技改升级。这也意味着只能关闭,之前投资的几千万甚至上亿元的资金都打了水漂。

董先生说起来颇为痛心:“我 1700 万元买的煤矿,现在 170 万元卖不出去。这个价格实际上很便宜,也很合适。但关键的问题在于,接盘的人没有能力继续投资。”

巨额债务和官司压身 上亿元投资有去无回

更让人焦虑的是,民营煤老板除了卖不出去的煤矿,还有一身的巨额债务。上千万甚至上亿元的投资有去无回,让他们压力山大。因为这笔资金一般都是通过各种渠道融资来的,煤矿关了,没有利润来源,对于他们来说,这是眼前更大的问题。

董先生表示:“这其中除了银行的贷款,还有不少是亲戚朋友的钱。刚开始投资的时候,大家都跟着赚钱了,也很乐意继续投资。但是后来关停了。现在的民营老板压力都很大,有些人没办法,只能跑路。”

每一笔资金背后都有不一样的悲惨故事。

“我还算压力最小的,有的老板投资的几个亿的煤矿,很多都官司缠身。手机号都换了,每天要钱的人太多了。”董先生说起来,只能苦笑。

有的煤老板虽然没有跑路,但是也不敢回家,家里能搬走的东西都被人搬走了。如今煤老板这副落魄形象,让人唏嘘。

实际上,这几年,民营煤矿老板巨额债务缠身的例子并不少见。

曾经因为 7000 万嫁女而轰动一时的山西煤老板邢利斌负债 300 亿元,其已被警方带走两年。他旗下的山西联盛能源有限公司等 31 家公司管理人向法院申请:实体合并,统一重整。

此外,去年年底,四川最大的民营煤炭集团也被爆出欠债 60 亿元,该煤企老板鲜扬曾以 140 亿元的财富首次登上胡润中国富豪榜。

煤炭市场恶化的程度超出了大家的预期。“撑一下就过去了”正在成为一句空话,这次似乎是撑不过去了。

去年上半年,民营煤矿老板之间还互相打打电话,互通一下消息。现在大家似乎都已经放弃,过年连拜年电话都没有了。

董先生说:“尽管这几年也一直看不到希望,但从未有过放弃的想法,现在也开始研究其他小项目了。”

由于煤价不断下跌,从去年以来,煤价已经下跌三成,创下 2012 年以来的最低点。煤矿生产出来即亏损,负债高企的不光是民营煤老板,很多大型煤企也已经顶不住。中煤能源、陕西煤业等煤企亏损额已达到历史最高,偿债能力也普遍下降。

截至 2015 年 11 月份,国家统计局公布的煤炭行业负债总额达 3.69 万亿元。

根据中国煤炭协会向记者提供的数据,一是贷款拖欠严重,截至去年 9 月末,企业应收账款为 3868 亿元,同比增加 220 亿元,为历史最高。二是企业融资难、融资贵。银行下调煤炭企业信用等级,惜贷、抽贷现象严重。

中债资信认为,煤炭行业债务问题较为复杂,涉及银行贷款、民间借贷、担保、互保、联保等问题,若贸然对僵尸企业抽贷或有其它不当处置将会引发区域性金融风险。

民营煤矿出路何在 关闭或是被兼并重组

煤炭行业去产能的力度正在不断加大。尤其是 2 月 5 日,国务院发文《国务院关于煤炭行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》(以下简称意见)提出:从 2016 年开始,用 3 年至 5 年的时间,再退出产能 5 亿吨左右、减量重组 5 亿吨左右,坚持市场倒逼、企业主体,地方组织、中央支持,综合施策、标本兼治,因地制宜、分类处置。

10 亿吨产能会如何将退出?首当其冲的就是中小煤矿”。目前,不光是董先生所在的辽宁和内蒙古,全国各地都在关停和整合小煤矿。

记者了解到,河北省在 2014 年以来已公告关闭 64 处、现有 198 处小煤矿的基础

上,河北省今年将再关闭整合或实现实质性停产小煤矿 70 处以上。

此外,2015 年山东省共淘汰煤炭落后产能 597 万吨,年产 30 万吨以下的小煤矿已经全部关停。湖南省 2 年来关闭小煤矿 619 处,淘汰落后产能 3500 万吨,是全国关闭煤矿数量最多、比例最高的省份。

国家发改委副主任连维良表示,我国将加快推进小煤矿关闭淘汰和兼并重组,引导资源枯竭企业、落后产能、劣质煤炭产能有序退出。

连维良在 2016 年度全国煤炭交易会上还强调,目前我国 30 万吨/年以下的小煤矿还有 7000 多处,产能为 5.7 亿吨/年;9 万吨/年以下的小煤矿有 5000 多处,产能为 3.1 亿吨/年。这些煤矿一方面生产水平较低,安全保障程度不高,不能充分利用煤炭资源,另一方面市场主体过多加剧市场无序竞争,因此客观上需要加快推进小煤矿关闭淘汰和兼并重组。

需要一提的是,近日,能源局召开的全面深化改革领导小组会议上再次强调,力争 2016 年关闭落后煤矿 1000 处以上,合计产能 6000 万吨,推动煤炭行业兼并重组。

而事实上,民营煤矿大部分都属于产量不高的小煤矿,也就是要被关闭或者整合的对象。

“从现在的改革思路来看,民营煤矿似乎别无选择,就是自动退出,被市场逼出去。”董先生表示。

安迅思煤炭行业分析师邓舜向记者表示,一些大型的民营企业,如内蒙古伊泰,蒙泰等,他们规模比较大,又善于使用对冲工具的企业,还是能够活下来的;但是一些规模较少,抗风险能力较弱的中小型民营煤矿,在市场持续下行,以及国家主推淘汰煤炭产能的情况下,很可能就要被大企业兼并,或者倒闭。

国家煤监局负责人表示,四类矿并将是此次退出的主力。一是大量不符合安全条件、非机械化开采的小煤矿。二是国有企业资源枯竭、长期亏损、资不抵债的老矿”。三是上一轮关闭破产剩下的 300 多处煤矿”。四是部分产煤大省实行兼并重组后的僵尸煤矿”。

根据各地的资源赋存条件,山西、内蒙古、陕西、宁夏 4 个煤炭主产区的煤矿产能须大于 60 万吨/年。冀、辽、吉、黑、苏、皖、鲁、豫、甘、青、新 11 个地区产能须大于 30 万吨/年,其它地区产能须在 9 万吨/年以上。

“民营煤矿未来被低价整合的可能性较大。”邓舜认为,有些煤矿只能低价卖给国家或大的煤炭集团。虽然难度大,但是如果国家主推,而且这种整合会提高大集团的份额和话语权,还是能够推进的。

卓创资讯分析师刘冬娜向记者表示,今年煤炭作为中央政府“去产能”的重要战场之一,令大部分煤企再度看到希望,但考虑到员工安置、资金链等现实问题,效果暂不明显,但几乎人人已意识到残酷的优胜劣汰已在所难免。(人民网)

渠道,以及非强制性放开渠道形式的建议。同时作为对经销商独立运营权的保护,规定整车厂商不得实施压库、搭售、限制经营其他业务等多项长期为业内诟病的垄断行径。

“这将有利于电商、汽车超市等新兴销售模式的发展,打破 4S 店的销售垄断,进一步加剧这个行业的竞争,优胜劣汰。”张仁对记者说。

今年以来,广汇汽车斥资 95 亿元收购 2014 年排名第六的宝信集团,成为国内第一个千亿级的汽车经销商集团。同时其通过收购爱卡汽车亦为其今后进军汽车电商布下一枚关键的棋子。

另一方面,庞大汽贸集团股份有限公司董事长庞庆华亦表示其不再满足成为全国最大的线下汽车经销商,他最新的目标是建中国最大汽车电商平台。去年 11 月 10 日,庞大集团自主开发的 O2O 网络平台—庞大汽车电子商城正式上线。

尽管有声音认为,汽车电商从起步到兴起也才 3 年多时间,要改变传统的汽车销售模式仍有很长一段路要走,但事实上传统汽车行业已逐渐被互联网所影响。

知名研究咨询公司 TNS 认为,尽管在线购车比例的增加,能够帮助减少潜在的经销商网络问题,有些品牌甚至期望未来有一天能完全摒弃经销商网络的存在,但要彻底改变汽车销售及分销模式并非易事。“这些都是迄今为止几乎不能被证实的假设,”TNS 认为,数字平台会越来越多影响汽车销售途径,但经销商的地位依旧无可取代。

然而值得注意的是,像一猫汽车、汽车之家等电商平台却毅然宣称“实体店”将是其 2016 年的主要目标。如此看来,经过冲击和竞争之后,渗透与融合或许是汽车电商与传统经销商之间关系演变的下一个关键词。

微信红包赌局： 玩家输多赢少 庄家获暴利

便捷的社交工具和移动支付方式在丰富人们生活的同时,也为违法犯罪提供了新的空间。记者日前对部分“微信红包群”进行追踪调查时发现,利用电子红包分配的随机性,不法分子将“电子红包+微信群”组织成为一个网络赌场。

目前,多地警方陆续查获微信红包涉赌案件,个别案件涉案金额数以亿元计。

微信红包接龙 到底谁是赢家

春节期间,发电子红包成为一种新的拜年方式。然而一种“微信红包接龙游戏”的玩法在微信用户中悄然流传,一些参与者向记者透露,这其实是一个“赌场”。

记者在微博、贴吧等网络社区搜索“微信红包接龙”,出现了不少相关网站。向一位发帖人通过微信转账缴纳 20 元“押金”后,记者被拉进了一个“20 元 4 包”的微信群。这个群有 20 人左右,记者进群时群里的“接龙游戏”正在火热进行中,所有人一言不发,高峰时平均每 20 秒钟就有一个红包发出。

按此游戏规则,由群主发一个分成 4 份、总价 20 元的启动红包,群内成员来抢。抢到金额最小的成员是“输家”,负责发下一个红包,这个红包仍需要分成 4 份,总价 20 元。以此类推,一直接龙下去。

游戏开始前,群主会反复在群内公示中奖规则。该规则以随机配发的红包金额为依据,抢到红包金额为 19.88 元的,中头奖,奖励 888 元。抢到红包金额为 18.88 元的,中二等奖,奖励 666 元。红包金额为 1.11 至 9.99 等“豹子”或“1.23”等“顺子”,都有金额不等的奖励。中奖者将中奖金额截图发给群主,群主即根据以上规则兑奖。

记者问及奖池的奖励资金从哪里来的?群主说:“群主也参与抢红包,但是我是‘免死’的,即抢到最小的红包我不负责发下一个,我抢来的红包就是奖池,负责给中奖的人发奖励。”

在一个“138 元 4 包”的红包群里,记者看到群主即庄家每包要抽取 18 元的“辛苦费”,另外每包抽取 20 元进奖池,剩下 100 元包成红包供群内成员抢。

几分钟输百元 只有群主赚钱

和其他赌博方式一样,“微信红包接龙”的参与者都希望抢中大奖,但事与愿违,输多赢少是常态,只有庄家是最后的赢家。

在记者参与的一个“20 元 4 包”微信群中,从晚上 8 点到 12 点,红包几乎一刻不停地发出。记者选取了 8 点到 8 点 20 分这一时间段对群内红包进行统计,20 分钟内共发出 58 个红包,群主由于“免死”每包必抢,抢到约 300 元。而这一段时间内只有一个玩家中了一个“顺子”得到奖励 30 元。这意味着短短 20 分钟内群主净赚 270 元。

“羊毛出在羊身上”,庄家赚钱,普通玩家只能赔钱。记者在红包群里参加了几次接龙游戏,短短几分钟就输上百元,而抢回来的红包金额则寥寥无几。

一位和记者在同一个红包接龙群中的玩家告诉记者,这段时间手气太差,一晚上几个群加起来输了 1800 元。当记者问有没有赢过钱时,他回答“有时会赢回来一些,但总体上是输多赢少。”

记者在一些群内看到,遇到接连输钱的玩家,群主会以“手气不好,加油”之类的话语进行“鼓励”。而一位曾开过“红包接龙群”当过庄家的人称,无论哪种游戏规则,庄家是不可能赢钱的,赚钱的只有群主庄家。

“我曾开过‘138 元 4 包’的红包群,据我统计群里发 100 个包能有两三个中奖的,奖池里的钱越积越多,最终群散了奖池的钱都归我。加上抽成,短短几天我至少能赚四五千。”这位群主说。

另据调查,一些红包接龙群的群主也会“出老千,大大增加了其获利的概率。上述群主说,以“20 元 4 包群主免死”这样的规则来说,群主不会成为“输家”,抢得越多赚得越多。这类群主一般会在手机上安装“抢包外挂”,只要群内有红包发出,外挂软件自动抢红包。(据新华社)

