

■ 产业聚焦

2011年,煤炭过的还是被众人争抢的日子,在不到一年的时间里,身价却来了个180度大转弯,中国煤炭“黄金十年”似乎走到了拐点。而当市场发生变化、出现困难的时候,正是改革最好的时机。

煤炭市场寒潮显现

煤电价格市场化或迎最好时机

本报记者 牛建宏



煤炭市场寒意阵阵

提起当前的煤炭行情,张峰一脸无奈。

张峰的公司设在陕西省某煤矿的附近,平常就是负责为一些从煤矿运煤的单位组织运输公司,然后从中抽取运输费用。工作轻松,收入可观。

“煤炭的行情从每吨200多元攀升到700多元,我都经历了,那是煤炭的‘黄金时期’。”提起以往,张峰还不禁神往。

但从今年3月开始,张峰的公司开始无事可做,原因是煤矿几乎停产了,无煤可运。

没有办法,他只好让原来近30人的公司人员先回家休息,等煤炭行情好的时候再回来。

“矿上很多工人也放假了,原因是煤卖不出去,好几个月都没生产了。”张峰说。

同张峰一样,作为上述煤矿销售科长的一脸郁闷。“现在的情形反过来了,以往是‘电求煤’,现在是‘煤求电’。”刘力说。

这一改变的突出表现是,刘力一改以往被请客的角色,开始主动发起饭局,请电力企业的客户吃饭。“以往请客理单的总是煤炭用户,他

们求着买煤,多少都行。从今年年初开始,以往的优势没有了。”刘力感叹说。

无论是从运输环节,还是从煤炭企业本身的生产来看,曾经靠拉关系才能找到煤炭的盛况已经不再,中国煤炭“黄金十年”似乎走到了拐点。

数据显示,6月21日至26日,环渤海地区港口发热量5500大卡/千克市场动力煤综合平均价报收702元/吨,比前一报告周期下降27元/吨。发热量5500大卡/千克市场动力煤在秦皇岛港主流成交价报收685元-695元/吨,比前一报告周期下降30元/吨。

而就库存来看,统计数据显示,目前,作为国内煤炭市场风向标的秦皇岛煤炭库存量已达940多万吨,不仅开始跌了,速度还很快。以前的卖方市场逐渐成为买方市场了,煤炭真的进入了发展的寒潮期吗?

2011年的这个时候,煤炭过的还是被众人争抢的日子,在不到一年的时间里,身价却来了个180度大转弯,不仅开始跌了,速度还很快。以前的卖方市场逐渐成为买方市场了,煤炭真的进入了发展的寒潮期吗?

经济放缓下的正常现象

“一个行业增速周期变化,一般

都是3年-5年,而此次煤炭行业持续增长保持了将近10年。到今年出现拐点,无疑是正常的,不必把问题看得太严重。”全国政协委员、中国中煤能源集团公司原总经理经天亮对本报记者说。

“煤炭行业最困难的时期在上世纪90年代末,全行业亏损,国家的财力补贴又不够,所以国务院下了决心把煤炭企业下放放到地方。”经天亮告诉记者。

经天亮说,那个时候,煤炭企业求电力企业的时候太多了。“一年一度的煤炭订货会,像我这样那里直属的从事煤炭贸易企业的老总,都要请电力企业管销售的部门经理吃饭,而且还要排队。”经天亮笑言。

在经天亮看来,当初是国内需求少,国外价格低。而现在煤炭企业遇到的困境,远没有当初那么严重。在众多的业内人士眼里,10年前煤价200多元的时候,这个行业就是众人争相进入的地方。

10年后,在800多元的最高点煤价回跌到700元,即使10年后采煤的成本远远高于10年前,也不能说这个行业已经进入了发展的寒潮期。

中商流通生产力促进中心煤炭分析师李廷也认为,经济形势较为疲软,煤炭整体需求不太旺盛,决定了未来煤价上涨动力不足。不过,随着煤炭企业兼并重组不断推进,在市场出现明显供大于求的情况下,煤炭行业势必会通过限产等手段来稳定市场,抑制煤价下跌。

“中国能源仍然以煤炭为主,等石油价格上去之后,煤价也会上去。”郑煤集团研究人员曹振明说。

经天亮告诉记者,当前一些小煤炭企业以及其附属的承运公司出现了停产歇业的情况,但一些大型的煤炭企业还是正常生产的。

“现在的煤炭市场形势只是库存的增加,但这只是几个月的看法,很难预测到今后几年如何。”经天亮说。

经天亮分析,尤其是今年的夏天,南方水电丰富,对火电的需求可能要比往年减少一些。如果到今年的冬天,煤炭的行情依然不看好,那么就要引起足够的重视。

“中国经济经过30年的快速增长,趋势放缓。与2008年相比,当前经济形势更严峻,下行的压力更大一些。在这种情况下,煤炭行业遇到当前的情况,总体是正常的。”经天亮说。

推进煤电价格市场化的最好时机

据统计,2000年,煤炭平均价格

为每吨227元,2010年年底已经到了799元。同样10年前一千度电平均价格为335元,10年后只涨到了410元。

也就是说,10年间煤炭价格涨了2.5倍,电价只涨了0.22倍,近11倍的差距。

“当市场发生变化、出现困难的时候,正是改革最好的时机。此次煤炭价格的回归,有利于中间环节的调整,使得整个煤炭价格趋向合理。当前是国家采取措施,对煤炭和电力进行改革的最好时机。”经天亮说。

经天亮告诉记者,现在说煤炭市场已经完全市场化,并不符合实际。实际价格还是两个:重点煤价格和市场价格。“重点煤”即国家提供运力保障,给重点电力企业的优惠煤炭价格,这个价格和市场的煤炭价格是有差价的(差距在100元-200元之间)。

“而现在市场煤的价格下降了,重点煤和市场煤的差距已经不太大,这个时候就应该取消双轨制,彻底理顺煤炭价格,以煤炭价格的彻底市场化来推动电力价格的市场化。”经天亮说。

对于煤炭和电力这两大国民经济中唇齿相依的重要基础产业,经天亮建议国家统筹两大产业中长期发展的关系,推动“两联两合”,即:推动煤电产业联合,建立和谐的战略合作关系;推动煤电价格联动,建立和谐的经营合作关系,促进两大产业利益共享,形成和谐发展的局面。

经天亮建议,优化煤电发展布局。随着特高压输电技术逐步成熟,电网大范围配置资源的能力明显提高,输电与输煤相比,在效率、环保、经济性等方面的优势增加。应结合大型煤炭基地开发,加大坑口电站建设,变输煤为输电,缓解铁路运输压力。

经天亮还建议,合作开发煤电基地。新增坑口电站的建设,要充分考虑煤炭、电力两大产业发展需要以及地方政府的利益诉求,由多方合作主体进行开发,通过项目内部利润的合理分配,实现电厂、煤矿和地方共同受益。

“要打破现有煤炭、电力行业经营格局,推动跨行业、跨区域重组。可先行试点对中央煤炭和电力企业集团在项目或区域进行联合重组整合,提高煤电产业总体运行效率。”经天亮说。

“从长远看,解决的关键是放开电煤价格,实现‘市场煤’与‘重点煤’的价格并轨;同时形成电力市场化定价机制,在厂网分开的基础上推进电力竞价上网改革。”经天亮说。

■ 业界声音

成品油定价新机制不妨顺势推出

陈伟

进入二季度以来,国际油价频现暴跌。国际油价大跌,国内成品油调价参照的三地原油变化率亦随之下探,逼近4%调价红线。据多家研究机构测算,7月中旬国内汽油柴油价格有望迎来年内第三次下调。不过,与国内成品油价格下调带来的消费者福利相比,国际油价不断下探的更大意义在于,这给成品油新定价机制的推出提供了有利条件。

现行成品油价格形成机制已运行3年有余。2009年5月,国家发改委正式出台《石油价格管理办法(试行)》。上述办法规定,当国际原油连续22个工作日移动平均价格变化超过4%时,可相应调整国内油价。运行至今,这一成品油定价机制表现可圈可点,但其调价周期过长、透明度不够等弊端亦渐渐显露。

对此,国家发改委有关负责人曾多次表示,要择机推出成品油价格改革方案。根据市场普遍预期,缩短定价周期、调整挂靠油种、引入第三方机构进行调价信息发布等可能是改革的方向,而缩短调价周期将是关键。考虑到目前国际油价较低,且短期仍有望处于下降通道,改革良机已至,成品油定价新机制不妨顺势推出。

6月21日,纽约油价跌破80美元,布伦特油价跌破90美元,创18个月来低点,至今不改颓势。有分析师认为,短期内国际油价低迷态势难以被逆转,纽约油价可能回落至每桶70美元附近,而布伦特油价可能跌至每桶85美元附近。当前国际油价水平虽然较

■ 产业从谈

交通运输业:“营改增”之痛

汪蔚青

H公司是上海一家交通运输企业,大部分运输工具是驾驶员购买后挂靠在公司,每个月缴纳一点管理费,H公司负责为驾驶员运输的业务给客户开具发票。2011年之前,交通运输业缴纳3%的营业税,而取得交通运输专用发票的一般纳税人可以抵扣7%的增值税,因此H公司的负责人经常被各种关系户要求多开一点运费,开发票给客户来抵扣增值税,而客户也很通情达理地愿意让一部分抵扣税金给H公司,加上H公司在注册的时候跟当地招商部门谈了一定的财政扶持,因此,H公司也有选择性地帮客户虚开了些交通运输业的专用发票,自己赚了一点小钱。

2012年1月1日起上海市实行了“营改增”,H公司属于试点行业,将被纳入试点范围,从3%的营业税变成11%的增值税。H公司的财务测算了一下,11%的税负率与缴纳3%营业税的税负率大致持平。到了2012年1月,由于H公司上年度开票比较多,不含税服务额刚好超过500万元,于是被第一批认定为一般纳税人。但是第一个月一结束,H公司就发现一个严重的问题:虽然成本还是那些成本,但是增值税的税负比原来交营业税的时候明显加重了。

细究下来,发现了问题所在:H公司运输用的卡车都是2011年以前买的,只能计提折旧而不能抵扣增值税,虽然H公司增值税进项少,也不可能为了增加进项而盲目的买车。于是,运输工具抵扣这部分由于税法实行期限问题,无法成为抵扣项目。

H公司的业务是全国性的,并不局限于上海市内。虽然公司会购买一定的修理修配的零配件,但是运输工具行驶在全国各地的道

■ 八面来风

国际快递巨头“试水”对中国市场影响有限

国家邮政局日前公布了首批通过2012年快递业务经营许可年度报告审核的企业名单,联邦快递有限公司和优比速包裹运送(广东)有限公司(即UPS)已获颁牌照,取得在中国经营国内快递业务的“通行证”。

业内人士认为,短期内,国际巨头的进入不会对中国快递业造成较大影响。目前,两家企业在国内的市场份额仅占0.3%左右,影响力有限。此外,我国对外资快递企业仍有业务方面的限制,即其不能从事国内信件快递业务,而此项业务占快递业务的20%左右,并且是利润最高的板块。(据新华社)

■ 中国产业安全系列谈⑭

电子信息产业:比较优势丧失下面临严峻挑战

徐瀚翔 荆竹翠

在美国金融危机影响尚未完全消退、欧债危机不断加深的国际背景下,我国电子信息产业发展面临困境,利润呈现下滑趋势。但在长期来看,电子信息产业发展潜力巨大,未来仅在服务业一个领域赶上发达国家的水平,GDP就会有近30%的增长空间。

2011年,我国电子信息产业中软件业收入比重接近20%,与2010年的17.5%相比有明显提高。与此同时,电子信息产业对外依存度不断下降,2009年为57.6%,截至2011年底产业的对外依存度下降到54.7%。这一方面表明我国电子信息产业是一个对外依存度较高的产业,产业容易受到国际市场的影响,同时对外依存度呈现下降的趋势表明电子信息产业正向健康方向发展,抵御风险能力逐步增强。

但我国电子信息产业也存在诸多问题。

首先,产业链仍处于中低端的水平,位于全球价值链底层。在关键技术、专利和标准方面,外资企业仍占据主导,与国外的知识产权纠纷频繁出现。目前我国电子信息产业的材料和工艺技术与国外仍然

有较大的差距,大部分零部件和核心部件需要依赖进口,对产品部件进行加工组装,仍然是我国企业的主要生产方式,而且多为低端产品,技术含量不高。长期以来凭借着低成本的生产力要素等优势建立起来的电子信息产业,在全球产业分工体系中,还处于中、低端环节和外国的地位。这些都成为制约我国电子信息产业发展的瓶颈。

其次,自主创新能力不足,缺乏核心技术。我国电子信息产业在核心技术的创新能力上还处于较低的水平,以企业为主体、产、学、研、用一体化的技术创新体系在大多数企业内尚未真正建立,与国外发达国家相比还有较大的差距。与此同时,我国电子信息产业关键技术自主知识产权的核心技术专利,企业在关键技术、专利和标准方面受制于美、日、欧盟等发达国家的大企业。对技术引进依赖程度较高。

第三,比较优势逐步丧失,传统制造业面临挑战。目前,随着国家宏观政策环境的调整,特别是人民币升值加快、两税并轨正式实施、新的劳动合同法生效等,国内

生产制造的成本逐步上升,原有比较优势有所弱化。同时,世界范围来看,产品技术升级导致传统产品价格缩水,电子信息行业盈利空间缩小。在电子信息产业中,加工制造的比重很大,来料加工贸易占全行业出口的85%,比较优势的丧失对于一些以加工出口为主要业务的外资企业产生很大的影响。自2007年起,外资企业开始将部分投资外移转向越南、菲律宾等国家,随着当前各种成本增加和汇率的变动,这种产业转移步伐逐渐加快,对于我国传统制造业来说是一个巨大的挑战。

第四,品牌影响力差,经营能力有待提高。经过几十年的发展,传统的电子强国如美国、日本、韩国都有强大的品牌优势,我国电子信息产业起步较晚,很多企业尚未形成自己的品牌优势。在我国规模较大的电子信息企业中,许多从事加工贸易,为跨国公司“贴牌”生产,在品牌影响力方面,我国企业很难与欧美等国相提并论。

要加快我国电子信息产业发展,必须加快转变发展方式,提高自主创新能力。应重点扶持一批研究开发能力强、科学管理和国际化的营销能力

强、具有国际竞争力的企业集团,吸引国内外的优秀人才积极参与,加大对电子信息技术的研发力度。加快推进技术创新体制改革,建立和完善自主创新体系,同时,政府要抓住电子信息产业的关键技术,重点投入进行攻克,创造有利于产学研结合的良好条件,为创新活动和自主品牌产品提供支撑。

要把握产业发展方向,促进产业的优化升级。我国目前尚处于产业链低端,应该抓住新形势下全球电子信息产业格局调整的机遇,调整我国产业结构,优化产业布局,实现加工贸易转型升级,加快核心基础产业的发展,促进企业产品结构调整升级。

要大力发展自主品牌,提高企业经营能力。品牌战略是企业市场经济条件下的重要发展战略。电子信息产业应该积极促进自主技术的开发,实施名牌战略,创造出一批能够满足市场需求、科技含量高的自主品牌产品。

本栏目由北京交通大学
中国产业安全研究中心承办