

## 创富·行业能源



## 山能转型

变身能源综合解决方案供应商

本报记者 杨传忠 廖雯颖 实习生 殷仁允

“虽然我们有所预料,但煤炭市场下滑速度之快、幅度之大,仍大大出乎意料。”山东能源集团党委委员、工会主席宿洪涛告诉记者,在大力实施“绿煤战略”,主动上门营销煤炭产业的同时,山东能源开始转型“能源综合解决方案供应商”,变熬冬度日为“冬泳”强身,吹响了非煤产业的集结号。

## 从守株待兔到上门揽客

“去年8月份感觉应该能稳住,结果到今年1月还是跌跌不休;4月份大家认为已经到底了,结果到目前为止还在降。”宿洪涛这样描述煤炭的价格走势。截至5月份,吨煤平均价格比去年同期下降了200元左右,煤炭企业利润腰斩,大部分中小煤炭企业已经开始生存困难。

“今年前五个月,我们尽管实现了大约28亿元的利润,但同比也出现了高达46%的降幅。”宿洪涛认为,虽然下半年煤价可能回升,但煤炭行业的黄金发展时期已经结束,“随着‘以气代煤’以及风能、光伏等新能源的发展,加上境外进口煤炭的冲击,煤炭产业将进入产业调整期。”

煤炭行业一片寒冬,山东能源集团强化了自身素质提升,通过加强内部管理,降本增效,原煤单位成本较去年同期下降17.55元/吨,降幅达5%,基本实现了产品卖得出、价格降得起、经营撑得住,从煤炭主业方面强化了对市场风险的抵抗力。

“另外,我们大力实施‘绿煤战略’,大力推行以矸换煤、充填开采工艺,累计以矸换煤超过1300万吨;同时由做煤炭转为同时做伴生资源,坚持化害为利、变废为宝,大力推进黑色煤炭清洁利用;大力推进‘粗粮精做’,不断提高原煤入洗率,减少无效的矸石运输。”宿洪涛介绍说。

在营销策略上,山东能源集团也开始变“守株待兔”为主动出击,上门揽客。今年以来,先后与山钢、马钢、武钢等20多家重点企业建立了“优先采购、战略合作、煤钢互保”伙伴关系,与重点大客户共同抵御市场风险,共赢发展。

借助当前铁路运力宽松和商品煤资源富裕的有利时机,山东能源集团创新营销模式,充分发挥电子商务平台作用,增加煤炭交易量。截至目前,在其运营的中国能源矿产交易中心注册的用户已经超过330家,实现交易金额9亿多元。

不拘泥于煤炭,要做大能源

“省委、省政府确定山东能源集团以能源冠名,而不是煤炭集团,这就指明了山东能源的发展方向:不能拘泥于煤炭这单一产业,而应当发展大能源。我们将企业定位为国内首家能源综合解决方案供应商,就是要做‘大能源’、要做强非煤产业。”卜昌森说。

“从发达国家来看,目前以煤炭为主的能源结构已经受到了挑战。美国页岩气占的能源比重已经上升到了约30%,煤炭从2000年后由35%下降到了约20%。显然,长远的目光看,我们在做强传统煤炭产业的同时,必须打破‘一煤独大’,依靠非煤产业崛起,带动集团从资源获取型企业向‘能源综合解决方案供应商’身份的转变。”宿洪涛具体分析道。

通过由初级的卖煤炭产品向卖服务、卖技术转变,山东能源的“能源综合解决方案供应商”已经逐渐树立起了品牌。比如,去年山能与济钢、莱钢进行联合攻关,使两公司气肥煤炼焦配比由原来的5%提高到20%,吨钢成本下降800元,山东能源气肥煤的年销量也因此增加了120万吨。

“扎稳非煤根基,并非是煤炭企业的选项之一,而是必经之路。”卜昌森表示。据介绍,近几年,通过加大力度深入推进自主创新,山东能源集团的非煤利润已经从2011年的2%不到,上升到今年1-5月份的8%左右。

根据统计,2012年山东能源集团物流、机械、化工、电力、医药、制造等多个非煤板块实现销售收入超过1000亿元。在煤炭行业下行,煤炭板块利润降低的不利局面下隆起又一创利增收的高地。

此外,山东能源在煤炭行业寒冬中还积极开辟国际化之路,已在香港、新加坡设立了分公司。“目前已与德国莱茵集团、印度卫莎达、美国XCOAL公司等10多个国际能源巨头达成合作意向,马来西亚燃料油进口业务也正在考察当中。”山东能源国际贸易公司国际贸易处副处长汪文说。

下一步,山能国贸还将择机在澳大利亚、加拿大等地成立办事机构,形成国际化的物流贸易网络,力争到2015年国际贸易收入达到总收入的30%。

## 走进新国企

## 煤企突围

煤炭市场的供需关系从去年6月开始再一次发生了逆转,供大于求的局面一直持续至今。目前,贵州、辽宁、安徽、内蒙古等省份中小煤矿停业停产的状况很多,煤炭市场仍然处于下行态势,尚未触底。

5月份,国家能源局下发文件拟将限制煤炭进口。为了稳定地方财政收入,山西、内蒙古、河南、山东等省份开始一轮“救市”措施。

而诸多煤企也想办法自救,以期能够顺利渡过难关。

## 兖矿逆转

境外并购资源成第二发动机

本报记者 杨传忠 廖雯颖 实习生 殷仁允

“通过改革挖潜,我们本部煤矿目前还没有亏损的。但目前受基建投资、煤化工以及铝业亏损等拖累,我们1-5月份亏损大约8个亿,6月份有望止跌,澳大利亚等境外煤矿将扭亏为盈,下半年集团力争实现30个亿的利润。”6月14日,兖矿集团总经理李位民对记者介绍说。



## 煤炭价格创5年来最低

“谁也没有想到,这次寒冬持续的时间这么长,目前煤炭综合价格已经跌到2008年以来的最低点,煤化工、电解铝等产业均步入低谷,可以说企业依托宏观经济高速发展带动的时期已经过去。”兖矿集团总经理李位民认为,今后企业面临的挑战将常态化,竞争也将更加激烈。

由于煤价“跌跌不休”,兖矿煤炭主业的增收创效和支撑发展能力大幅下降,“煤价每降一分钱损失的就是净利润,好在我们有传统优势,在大多数中小煤矿亏损难以以为继的时候,我们还保持盈利,1-5月份济三煤矿等已完成全年超60%的利润目标。”李位民表示。

由于煤化工产品价格倒挂以及铝型材等产业供需失衡等原因,兖矿集团今年至6月中旬亏损了9个亿。这意味着,完成全年20个亿的利润指标,下半年需要实现约30个亿的净利润。

## 内部挖潜预计收益40亿

视危为机,度危求进。虽然压力重重,李位民对兖矿集团下半年的“大逆转”仍充满信心。“我们出台了领导干部带头降薪、清退非在册用工,加强经营全流程管控等‘十大断然措施’,借助困难形势形成的倒逼机制,率先向内部管理开刀,彻底根治阻碍长远发展的‘大企业病’,解决过去企业发展一帆风顺时掩盖住的体制机制问题。”

对兖矿集团这种大型国企而言,内部挖潜的空间是可观的。兖矿集团济宁三号煤矿矿长吴向前告诉记者,该矿今年开展的节约小改革、节支降耗项目已创效280万元,修旧利废节约价

值820万元,其可控费用比2012年降低51%。据了解,整个兖矿集团今年前五个月可控费用同比下降20%以上。

“事到万难须拼搏,背水一战能求生。”李位民这样形容兖矿集团10万员工上上下下应对危机的决心与信心,“今年通过内部挖潜,降本增效预计带来收益40亿元,目前来看还能突破这一预期,我们力争全年20个亿的净利润目标维持不变。”

## 海外煤矿储量是国内3倍

单靠内部挖潜还不能吃定心丸。兖矿真正盈利的杀手锏还在海外。经过近40年开发建设,兖矿集团现已形成山东、贵州、陕西榆林、内蒙古鄂尔多斯、新疆、澳大利亚、加拿大“七个基地”发展格局,成为我国唯一一家拥有境外四地上市平台的企业。

“兖矿集团目前是澳洲最大的独立煤炭上市公司,我们的海外煤炭资源已经是兖矿中国本部煤炭储量的3倍,此外我们还收购了加拿大19个钾盐区块探矿权,澳洲的铝土矿也前景良好。”兖矿集团党委宣传部副部长孟庆哲告诉记者。

“对于在海外的煤矿,我们已经逐渐从投资期开始转向运营期,6月份将逐步扭亏为盈,下半年有望盈利7个亿以上,明年将进入集中的持续收获期。目前,我们澳洲公司正在构建国际一体化营销体系,还拥有澳洲最大港口20%的股权,将来这些煤可以出口国外。”李位民表示。

此外,在国内,兖矿集团鄂尔多斯能化公司也在抓住经济低谷带来的低成本机遇,全力推进新区建设,未来也将成为兖矿集团西部开发的新经济增长极。

齐鲁晚报行业工作室

【做有思想的深度行业新闻】

交通(海陆空铁)、能源(煤电油矿)、新行业(化工制药)  
行业经济QQ群:138552827 电话:0531-85193054  
邮箱:qjwbhy@163.com (欢迎来稿或致电交流)