

基于煤电产业链的煤炭产业转型策略

□ 梁 玲 龚海涛 刘鲁浩

摘 要:随着中国经济增速的放缓,作为主要能源供给的煤炭产业也从繁荣走入了困境。煤电产业供需与合作的不均衡、煤炭企业较弱的盈利能力、较短的煤炭产业链等问题,都严重阻碍了煤炭产业的可持续发展。立足煤电产业链,我们从供应链合作和价值链延伸的视角出发,对实现煤炭产业转型升级、提升煤炭产业竞争力的可行路径进行探讨,并从宏观和微观层面提出相应策略建议。

关键词:煤电产业链;煤炭产业竞争力;转型发展

中图分类号:F407.61 **文献标识码:**A **文章编号:**1671-8402(2014)10-0013-05

一、引言

长期以来,煤炭作为与石油、天然气并存的三大经济能源之一,对我国经济发展起到巨大支撑作用。从2003—2012年的数据统计显示,煤炭占我国一次能源消费总量的比重一直维持在年均70%左右,其中只有20%的煤炭消费用于焦化和建材,剩下50%用于中间消费,转化为电力能源,可见火力发电目前仍旧是煤炭市场的最大用户。尽管在低碳可持续发展的国际大环境和国家政策的指导下,核能、水电和其他可再生能源(风能、太阳能、生物能)快速发展,但在恶劣天气下,新能源发电的不稳定性只能由火力发电弥补,能源替代性转换之路仍然很漫长。截止2012年,我国的煤电装机容量仍占发电总装机容量的66.2%,而低碳能源在一次能源消费总量中的比重又还很低,仅为9.4%,其对传统能源消费的替代作用有限。因此,经济发

展依赖于传统能源投入为主的发展现状,决定了煤电需求在未来一段时间内仍将继续增长。

此外,国家发改委于2012年3月推出的《煤炭工业发展“十二五”规划》中也指出:“在未来相当长时期内,煤炭作为主体能源的地位不会改变。”国家能源总局也表示中国下一步将推动煤炭企业兼并重组,扶持建立大型煤炭基地,以实现“优化布局、集约开发、绿色开采、安全生产、清洁利用”。但是,中国煤电产业链的特点决定了煤炭产业是一个典型的受下游电力企业需求驱动的产业。由于发电厂商对下游垄断电网不具备讨价还价的能力,只能通过与上游电煤供应商博弈来争取利润空间,这使得煤炭产业的电煤供应矛盾日益加剧。根据《煤炭工业发展“十二五”规划》,2015年我国煤炭企业的年生产能力将达到41亿吨,煤炭产量的进一步增强使得过剩产能加速释放。然而自2013年起国家取消了电煤重点合同实施电煤价格并

基金项目:新疆维吾尔自治区普通高等学校人文社会科学重点研究基地基金项目(050212C01);国家自然科学基金项目(71272015)。

作者简介:梁玲,上海财经大学企业管理博士研究生,研究方向:战略管理,运营管理;龚海涛,新疆财经大学工商管理学院院长,教授,硕士生导师,研究方向:战略管理;刘鲁浩,上海财经大学企业管理博士研究生,研究方向:运营管理。

轨,使得煤炭企业真正走向市场化。在未来发展中,如何通过煤炭产业的转型升级,促使煤炭企业摆脱对政府的过多依赖,适应完全市场竞争,实现高效发展、节约发展、低碳发展,就成为一个十分值得关注的问题。

二、目前我国煤炭产业发展困境分析

近10年来,我国年均煤炭消费总量从2003年的128286万吨标准煤上升到2012年的240913万吨标准煤,接近翻了1倍,在能源消费总构成中,煤炭消费也保持在70%左右的较高比例,如图1所示,煤炭消费占比远高于石油、天然气以及核能、水电等其他低碳能源。但是,尽管经济发展对煤炭能源的依赖性较大,煤炭产业却并未体现相应的竞争力水平:一方面是基于经济发展对煤炭资源的较大需求,但另一方面却是孱弱的煤炭产业链以及产业链上煤炭企业的大面积亏损。究竟是什么原因造成了煤炭产业面临如此相互矛盾的困境?

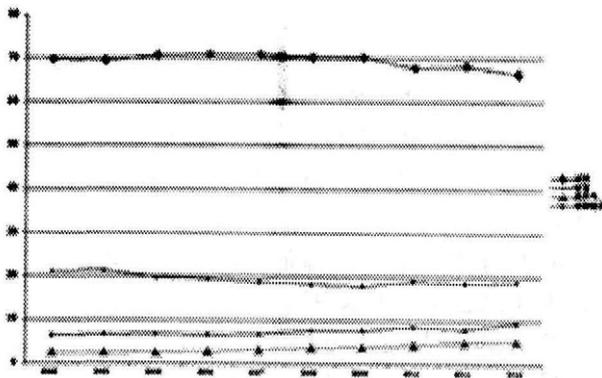


图1 2003-2012年四种能源消费占比
(一)煤电产业链处于非常不均衡状态
1.煤炭资源的供求和需求不均衡。

随着国民经济由高速增长转入中速增长,煤炭产业呈现出供需结构性失衡的态势。从供给方面来看,截止2012年,我国煤炭总供给达到253864万吨标准煤,其中进口煤炭12811万吨标准煤。尽管国内煤炭生产增速放缓,但由于受到煤炭进口的影响,导致总供给仍保持较高水平。从需求方面看,2012年煤炭总消费为240913万吨标准煤,主要分布在四个领域:电力、冶金、建材和化工,其中电力板块占据了50%以上的煤炭消费。随着国民经济发展趋缓,对电力能源的需求增长也放缓,进而对煤炭需求也造成影响。

2.煤电企业间的合作联动不均衡。

煤炭企业基于自身较弱的盈利能力,有强烈的涨价欲望;而电力价格是受政府严格规制的,无法根据市场供求情况而有效、敏感调整,因此电力企业为维持其运营成本,不会接受煤炭企业价格的大幅上涨。又由于煤电企业各自的资产专用性特点使其无法摆脱对下游火电厂商的依赖,因此,煤电企业间的联动不均衡导致的结果就是同一条产业链上下游企业间的利润分配之争,要么煤炭企业亏损,要么电力企业利润空间被压缩。

此外,对比国际和国内煤炭产业发展形势,我国煤炭产业不但生产成本增加,生产消费不均衡,而且生态环境脆弱也越来越受到关注。由于对环境问题的重视致使可再生能源发电占比逐步增长,导致煤炭供需结构性失衡将较长时间存在,势必对煤炭产业造成巨大影响。

(二)煤炭成本扭曲且煤企盈利能力较弱

煤炭成本主要由实体矿物质的资源价款、开采成本、环保支出、劳动力成本、运销费用、管理费用等部分构成,其中,由开采成本、劳动力成本、运销费用构成的煤炭产业主营业务成本不断攀升,如图2所示。

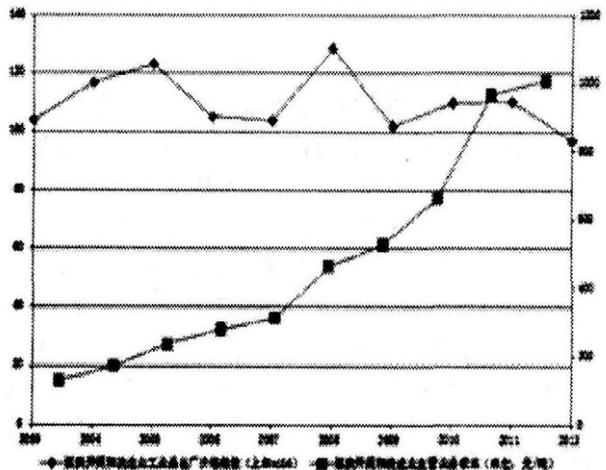


图2 2003-2012年煤炭成本和价格走势

一方面,由于资金和技术性人才的制约,导致国内煤炭产业的技术创新能力和转化能力都比较薄弱,煤炭产业的现代技术没有得到广泛应用。除部分国有大矿采煤机械化程度较高之外,大多数中小煤矿技术水平和装备都较差,采矿成本很高。即使是国有大矿,由于采用以电力能源为主要动力的现代机械化开采技术,随着电价的逐年上升,

电费支出增加也推动煤炭生产成本不断上升;另一方面,由于我国煤炭资源地理分布不均衡,使得煤炭产地和消费地呈逆向分布格局,运销费用和涉及的劳动力成本、管理费用等呈刚性上涨,又进一步扩大了煤炭产业的成本支出。

而与之相对应的是,由于目前煤炭产业处于供大于求的结构性失衡状态,导致消费市场上煤炭价格持续下跌。以煤炭开采和洗选业工业品出厂价格指数来看,自2010年底以来呈持续下跌趋势,截止目前已经处于历史价格的最低位,如图2所示。

总体而言,较高的煤炭成本和较低的煤炭价格导致煤炭企业的盈利能力持续下降,资本积累能力差,抗风险能力不强,使得煤炭产业后续发展乏力。

(三)煤炭产业链短使资源优势难转经济优势

我国煤炭产业主要以煤炭开采和洗选作为主营业务,经营范围较窄,煤炭产业链非常短,且处于整个价值链的低端。由于供需不均衡和过高的煤炭成本,使得单独靠煤炭开采和洗选为主的煤炭企业盈利能力很弱,如果不能向下游产业进行延伸,向集团化、多元化转型,煤炭产业的发展将继续受到严重限制。

目前,我国实际情况正说明了这个问题:我国有众多煤炭资源大省,由于对资源的过分依赖以及发展形式单一,都没有将资源优势转化为经济优势。比如新疆、山西、内蒙古、陕西、安徽等等,在早期,尚可以利用资源优势实现经济增长;但当资源枯竭或者产能过剩时,由于没有利用早期的资本积累来延伸煤炭产业链和实行多元化经营,这些区域的经济便面临很大的困境。

(四)中小煤企过多又无序竞争激烈

我国煤炭产业长期处于大、中、小企业并存的状态,尽管采取了一系列关小、改中、建大的措施,但整个产业内年生产能力在30万吨及以下规模的矿井数量仍占80%以上。中小煤炭企业由于技术能力低下,大多采用粗放式、破坏式开采方式,既在开采过程中导致很大浪费,又使得煤炭产品差异性小。产品同质、煤炭品牌效应弱导致煤炭市场非价格竞争不明显,价格竞争成为主要竞争手段,这种无序竞争的局面严重制约了煤炭产业的发展和竞争力的提高。

纵观当前我国煤炭产业存在的诸多问题,主要原因就在于没能充分认识到资源型产业的发展规律。一方面,煤炭产业对经济发展所需资源需求的判断不足,无序扩张既导致产能过剩,又造成大量固定资本投资浪费;另一方面,煤炭产业运营成本上升及商业模式单一导致后续发展乏力。因此,要摆脱目前面临的困境,通过煤电产业链实现煤炭产业的转型升级就成为一条必要路径。

三、向煤电产业链转型发展的目标定位

所谓煤电产业链,就是以煤炭开采与洗选为基础并将煤炭产品用于电力生产的产业链。该产业链将煤炭产业与下游电力产业捆绑在一起,实现煤电一体化,不仅可以解决当前煤电产业链割裂所造成的煤炭产业发展受限的局面,还可以有效提高煤电产业链的社会经济价值和环境价值。

(一)发展煤电产业链达到煤炭资源供需均衡

煤电产业链可以减少煤炭供给的无序扩张,有效缓解煤炭资源供需不均衡的状况。煤炭资源供需不均衡主要是由于电力等下游产业需求增长放缓和煤炭供给的无序扩张造成,而由于煤炭产业和其下游电力等行业的割裂,使得煤炭产业无法针对经济发展对能源的需求做出很好的判断。尤其是数量众多的中小煤炭企业,对市场信息的把握程度非常低,大多处于盲目生产的状态。

煤电产业链可以较好的解决这一问题:一方面,通过构建煤电产业链,煤炭企业以一定方式进入下游电力行业,相当于进入煤炭资源的终端消费市场,进而可以根据国家经济发展对电力能源的需求,对煤炭资源的生产供给做出合理调控;另一方面,构建煤炭产业链势必需要组建大的煤炭企业集团,通过兼并收购等方式淘汰技术落后、生产组织混乱的中小煤炭企业,实现煤炭生产的集约化,降低煤炭生产供给的盲目性,使资源供给更有效率。

(二)发展煤电产业链降低电煤企业运营成本

实现煤电产业链的前提是将煤炭产业与电力行业捆绑发展,捆绑发展的最好方式就是采用煤电一体化——煤炭企业进入电力行业。而要实现这一点,煤炭企业一要组建大的企业集团,提高品牌影响力;二要有非常合适的进入方式,比如采取资源换股权的方式。

但不管怎样,基于上述两个方面实现的煤电产业链,可以有效降低煤炭企业的运营成本。一是煤电集团化发展,可以实现规模经济,降低煤炭开采和运输成本;第二,以资源换股权,相当于以最低成本实现了煤电一体化。既解决了处于割裂状态的煤企和电企的煤炭供需矛盾,又节省了煤炭企业重新建厂发电的资金,避免了可能出现的固定资本投资浪费;第三,相较于“卖煤”所涉及的运销费用和劳动力成本,“卖电”的运销费用基本为零,这主要是由于电网建设主要由国家主管,电力行业的主要成本就是资源成本,电力输送费用基本可以忽略不计。

(三)发展煤电产业链提升煤炭企业盈利空间

中国电力企业联合会提出的《中国电力行业发展规划研究报告(2011)》认为,“十二五”期间预计全社会用电量年均增长8.5%左右,相较于“十一五”期间的年均11.1%,增速逐步放缓。之所以出现增速放缓,主要是由于国家对单位GDP电耗、能耗进行硬性约束,将促使单位产值电耗持续下降,单位能源、电力产值不断提高。其中火电仍将对电力供给起到巨大的支撑作用,报告预计到2015年底全国等效火电装机容量比2010年年均增长8.0%,低于全社会用电量年均增长8.5%的预测目标,电力缺口将由水电、风电、核电等清洁能源补足。由此可见,“十二五”期间作为火电主要原料的煤炭资源将面临较为强劲的需求。

此外,煤炭产业链的形成,将实现煤炭产业的主营业务从煤炭开采和洗选拓展到电力供应。而相较于单一的“卖煤”,“卖电”将带来更高的收益。可以说,一方面是以煤炭为原料的火电对电力供给的巨大支撑,另一方面是“卖电”对比“卖煤”的高收益,煤炭产业链恰好整合了这两个层面,从而为煤炭产业的发展开拓了一条新的有效途径。

(四)发展煤电产业链实现煤电一体化协调

煤炭产业和电力产业是处于国民经济最上游的能源产业,并且两个产业之间密切相关,如果这两个产业不稳定,就会对整个经济造成不利的影 响。因此,要从根本上解决煤电矛盾,就必须将二者作为一个整体加以考虑。煤电产业链将原来割裂的两个产业联系起来,使得二者处于同一个体系框架之下,有助于对两个产业处于矛盾之中的价格机制、交易机制、分配机制等进行协调,也有

助于缓和煤、电两个市场发育不成熟、市场体系不健全所带来的各种问题。当然,煤炭产业链只是提供了一个平台,真正缓解煤电矛盾还需要设计一定的规制。无论煤炭产业还是电力产业,都还没有做到完全的市场化,尤其是电力行业,还处于国家的客观调控之下。因此也就无法做到像市场行为主体一样,通过一定的收益共享契约实现各方收益最大化,而必须通过国家制定一定的规制政策来对煤电产业链进行协调。但不管怎样,构建煤电产业链确实为缓解煤电矛盾奠定了一个良好的基础。

四、基于煤电产业链的煤炭产业转型发展策略

(一)政府层面策略

1.建立大型煤电基地,推广煤运电一体化。

煤电产业链的发展也是我国经济体制的一种变革,从煤价双轨制的取消可以看出政府已经开始转变职能,由计划性的经济管理体制转向以市场机制为资源配置手段的经济管理体制。但是如果政府仅仅只是考虑平衡煤电产业链上的各方利益,而不是将煤电产业链上下游统一进行规划,则无法从根本上消除煤电产业链各环节间的冲突,更不可能彻底解决长期以来价格双轨制导致的电煤价格矛盾。因为首先,煤炭产业处于整个煤电产业链的最上游,煤炭需求强波动直接反映在电煤价格的波动,其结果是要么煤炭企业亏损,要么电力企业利润空间被压缩。其次,我国目前煤炭资源分布和火电装机容量分布不平衡导致煤炭运输市场对煤电产业链发展有着重要影响,因此政府对煤炭运输环节的有效监管能促进煤炭运输市场的健康发展,才能为煤电产业链的协调提供保障。从近几年来国家发改委颁布的《煤炭产业政策》可以看出,我国已经开始在大型煤炭基地或煤炭集中产区优先发展煤电一体化项目,推广煤电一体化开发,鼓励输煤输电并举,发展热电联产,提高燃煤综合利用率。特别是建设了大型煤电基地,这种大型煤电基地将煤炭运输问题也考虑其中,实现了煤运电一体化,破解了运煤可能存在的瓶颈,有助于构造完整的能源产业链,这对于解决煤电矛盾来说是无疑是一种长效方案。

2.政策鼓励煤电合作,促进煤电产业联动机

制。

国家发改委《煤炭工业发展“十二五”规划》提出“在大中型矿区内发展电力、建材、化工等资源综合利用产业，建设多种模式的循环经济园区”，实际上就是对建设煤电产业链的政策部署。一方面，目前大部分煤企和电厂都通过相互参股——煤炭企业建电厂，电力企业办煤矿进行战略合作，既有利于发挥双方各自特长，也有利于煤炭企业保证下游市场，与电厂构建收益共享的联动机制。另一方面，煤炭作为上游产品，供应链下游不仅只有火电产业链，还有煤化工和燃气产业链，因此要想确保煤电产业链协调发展，政府应当建立统一的、全局性的煤电产业规制体系，鼓励煤电企业签订长期契约，稳定供需波动。

(二)企业层面策略

当前中国的煤炭企业，大多仍旧沿用以大量资本投入、生产技术落后、盈利模式单一为主的传统商业模式。煤炭企业要摆脱“资源依赖”的困境，实现可持续发展的道路，构建“价值驱动”的新型商业模式就显得尤为必要。

1.资源入股式煤电产业链延伸策略。

火力发电的关键资源——煤炭的生产投入主要是各种大型生产设备和运营资本（包括人力成本、研发投入、维护费用、运输费用等）。尽管目前国内五大发电集团纷纷采取收购煤矿、规划建设煤炭坑口电厂等方式试图提高煤炭自给率，但是这五大发电集团仅3亿吨的年产能与庞大的电煤年消耗量相去甚远。而对于煤炭企业集团，煤炭生产投入这一固定成本却可以作为资本投入变成优势，实施集团化发展战略，通过入股方式组成较大的企业集团推动煤电产业一体化的发展。据统计，目前我国煤炭企业参股、控股的电厂权益装机容量约占全国的10%，这也是煤、电企业走价值链延伸的新型商务模式探索途径之一。

2.兼并重组式煤电供应链联盟策略。

当前我国煤炭产业的生产过程大都伴随着研发投入和技术创新，独特的技术体系优势是煤炭

行业自身的竞争优势，特别是政府取消煤电价格双轨制后，这一优势促使煤、电企业相互延伸产业链，使得煤电关系更加密切，比如2013年原山西煤炭运销集团就与山西国际电力集团合并重组成立了晋能有限责任公司。而五大发电集团煤炭产量约占全国电力煤炭消费总量的12%，煤炭企业、电力企业在产品价值链上的相互延伸可以让煤炭企业摆脱传统经营模式的路径依赖。这种新的商业模式将推动构建新型煤炭企业，使之具有煤电和煤化工规模化生产的竞争优势，推动煤炭产业的可持续发展。

3.关系契约式煤电产业链合作模式。

传统的关系管理在于通过了解客户需求，不断升级产品和服务，增加客户的忠诚度；另外，通过理顺与供应链上下游关系，降低原料成本、租赁成本和销售成本。新型关系管理模式将客户关系看做是企业资产的一部分，通过关系管理来整合和利用整个供应链中的资源，使供应链上不同位置的“存量”资源在整个供应链内部流动起来。比如，煤炭企业在煤电供应链上不仅与发电厂合作，还要与铁路、港口等运输行业合作，煤炭企业可以通过长期契约方式与铁路、港口进行战略合作，实现煤、路、港、航的横向价值链延伸，彻底实现煤电运一体化。

注释：

国家发展改革委：《煤炭工业发展“十二五”规划》2012年3月。

岳福斌：《煤炭成本构成存在的问题及解决思路》，《宏观经济研究》2007年第3期。

钱鸣高，许家林：《煤炭工业发展面临几个问题的讨论》，《采矿与安全工程学报》2006年第6期。

于立宏，郁义鸿：《基于产业链效率的煤电纵向规制模式研究》，《中国工业经济》2006年第6期。

（作者单位：1.上海财经大学，上海 200433；2.新疆财经大学，新疆 乌鲁木齐 830012；3.上海财经大学，上海 200433）

（责任编辑：陈燕）