

前三季度行业利润总额同比降三成,煤价下跌拖累多家企业利润走低——

用煤旺季来了,煤价会涨吗?

■本报记者 朱妍

国家统计局近日公布数据显示,1-9月份,采矿业实现营业收入27529.8亿元,同比下降10.6%。其中,煤炭开采和洗选业实现营业收入14149.2亿元,同比下降12%。全国规模以上工业企业利润总额同比下降2.4%(按可比口径计算),降幅较1-8月份收窄2个百分点。但采矿业的利润总额仍同比下降37.2%,其中煤炭开采和洗选业实现利润总额1544亿元,同比下降30.1%。至此,煤炭市场已连续三个季度呈下行局面。

进入四季度,用煤高峰期来临。在传统旺季的带动下,煤价会涨吗?经过最后冲刺,全年业绩能否迎接转机?

第一、二大上市煤企净利润均下滑

受新冠肺炎疫情、行业治理整顿及产能管控等多重因素影响,今年的煤炭市场“波动”不断。尤其上半年,行业利润遭遇整体压缩,八成左右的煤炭上市公司,利润较去年同期出现不同程度下滑。

截至三季度末,低迷态势仍未从根本扭转。“受供需时段性错配及一些阶段性、季节性因素影响,煤价经历了‘先涨后跌再涨’的较大波动。从环渤海港口看,以5500大卡动力煤平仓价为例,上下振幅接近240元/吨,价格最高达到

620元/吨左右,但近期又开始出现下跌。整体上看,今年以来煤炭平均价格仍低于去年同期,比如环渤海5500大卡动力煤平仓价的降幅约为46.6元/吨。”一位业内人士告诉记者。

易煤研究院总监张飞龙进一步证实,去年1-3季度,市场均价分别为606、613、590元/吨,而今年分别降至562、517、576元/吨。“特别是上半年价格一路走低,导致利润出现同比负增长。自2016年以来,动力煤首次出现500元/吨以下的低价,行业亏损面最高超过40%。”

在煤价波动等影响下,行业效益继续下降。由中国煤炭经济研究会发布的《煤炭经济形势分析报告》(下称《报告》)显示,1-8月,全国规模以上煤炭企业营业收入同比下降11.2%,利润总额同比下降30%,降幅高于全国规模以上企业25.6个百分点。“行业亏损面达37.5%,同比提高8个百分点。部分企业经营困难,资金链紧张问题依然存在。”

来自上市公司的数据更为直观。从已公布的三季报来看,煤炭采选板块36家企业中,仅6家实现营业收入同比增长,有75%的上市煤企出现净利润下滑。作为行业第一、二大上市公司,中国神华、中煤能源净利润分别同比下降9.5%、27.9%,其中煤价成为关键原因之一。

中国神华表示,利润下滑主要受煤炭销量同比下滑2.5%、煤炭销售均价同比下滑5.2%等因素影响。中煤能源也称,“1-9月,公司自产商品煤单位销售成本同比下降,煤炭销售量同比增加,但由于市场价格下行影响,公司煤炭业务实现毛利221.00亿元,比上年同期244.27亿元减少23.27亿元。”

四季度煤价大概率超越去年

随着传统旺季来临,市场有无希望“回血”?在采访中,多位业内人士持乐观态度。开源证券分析师张绪成认为,前三季度,上市煤企的业绩虽然同比下滑,但也要看到环比正在改善的局面。“在需求端,北方地区陆续进入冬季供暖用煤高峰期,今冬受拉尼娜现象影响,预计低温将带动供暖煤耗增长。同时,水电出力减弱、火电负荷增加,这些因素均将支撑近三个月的用煤需求。在供给端,产地保供政策预计在短期内持续,考虑到需求或将出现阶段性增长,供给宽松程度有限。此外,进口煤也将持续严格。煤价获得供需两端支撑,有望持续向好,由此带动业绩回升。”

另据《报告》分析,当前,工业增加值、固定资产投资等主要指标均出现明显回

升,进而拉动能源及煤炭消费需求的增长。一方面,第二、三产业用电将保持高速增长,预计四季度全社会用电量可保持在7%左右的增速;另一方面,受到“冷冬”影响,居民取暖用煤也有所增长。此外,钢铁、建材及化工等主要行业耗煤,下一阶段预计稳中有增。“总体预估,四季度全国煤炭需求继续保持增长态势,增速保持在3%-4%。”

对此,张飞龙表示赞同。“基于当前动力煤供需情况,可对煤价形成较强支撑,四季度价格中枢甚至有望高于去年,业绩增速从中受到利好。例如,去年同期,5500大卡动力煤北港平仓价为558元/吨,今年大概率可超过600元/吨。”

不过,上述业内人士提醒,由于近期电厂等终端用户库存持续处于高位,可能给下一步煤炭市场带来下行压力。即将进入2021年,煤炭市场面临更为复杂多变的形势,新能源快速发展、跨区送电增长及铁路运力提升等因素,均对传统煤炭销售区域及主要煤炭调入地的资源供应产生重大影响。“建议尽早启动新一年的煤炭产运衔接工作。在落实自产煤签订中长期合同的同时,合理利用区域、产地煤价指数,以推进外购煤与上游资源企业签订中长期合同,进一步稳定外购资源及价格。”



10月份全国铁路发运煤炭1.57亿吨

图片新闻

中国国家铁路集团有限公司发布的最新数据显示,10月份,全国铁路完成煤炭装车224万车、发送煤炭1.57亿吨;日均煤炭装车7.24万车,同比增长1.7%;日均发送煤炭500.5万吨,同比增长1.4%。全国主要电厂、港口存煤稳定在较高水平,有力保障了市场供应。

何平/摄

煤矿智能化,管理创新要跟上

一家之言

■张博 高俊莲

当前,以人工智能、大数据、互联网+、物联网、5G为标志的新技术革命浪潮,正在持续推动煤矿生产向智能化阶段迈进。煤矿是一个复杂系统,将智能系统应用于实现煤矿生产的安全高效运行,不仅涉及技术创新问题,更需要管理理念、管理机制与管理过程的创新,从而协同该系统的自主感知、高效互联、预测预警,全方位支撑智能分析决策与精准控制。

管理创新的实质是形成创造性的思想,优化和更新管理模式、管理方法和手段等管理要素,使上述要素的组合在管理过程中能够最大化地产生实际效果,服务于企业提质增效的创新性活动。此外,技术创新通常也被纳入到企业管理创新中来。

煤矿智能化建设过程中管理创新目的在于更好地服务科学决策、精准管控和精准执行,有效提升煤炭生产效率,助力实现煤炭开采的智能化、无人少人化以及安全高效,至少包括生产方式与方法革新、制度与组织结构变革、人力资源管理革新、供应链协同治理等四方面内容。

生产方式与方法革新。煤矿智能化技术的核心在于将煤炭开发技术与物联网、云计算、大数据、人工智能、自动化控制、机器人化等深度融合,建立矿山感知、互联网、分析、自学习、预测、决策与控制的完整智能系统,进而通过管理活动整合生产运作过程,提高生产效率。

各地煤层赋存条件、开采技术条件具有复杂性和多样性,区域发展不平衡性比较突出。煤矿应在充分理解技术功能、用途、适用范围的基础上,掌握煤矿智能系统的技术架构、运行特征与场景刻画,避免管理手段和工具革新滞后于技术装备的推广应用需求,让煤矿智能化真正成为实现煤矿精准开采以及提高生产运作精细化水平的重要手段。

制度与组织结构变革。一些煤炭企业管理制度尚未跟上技术变革的需求,部门割裂,导致内部各煤矿智能系统的接口和标准不统一,虽然智能化建设过程中数据多,信息量大,但缺乏有效整合,存在“信息孤岛”,导致支持决策的有效信息少,难以支撑企业及时的科学决策。同时,在日常较为繁重、紧张的工作状态下,煤企管理人员只能不断地沿用传统管理办法和管理手段,不能契合煤矿智能化发展需求。

解决“信息孤岛”问题更需要制度与动力机制革新。一方面,应优化管理层级,提高各部门的分权化程度和正规化程度,

形成对技术创新有正向影响的有机式组织结构。另一方面,可通过凝聚组织目标,平衡各部门利益,来适应煤矿开采技术创新,以规范化组织机构加速智能化决策的制定与实施。

人力资源管理革新。推动煤矿智能化建设的动力目前主要是企业高层对外部环境与政策的响应,而员工层面缺乏统一认识,导致煤矿智能化建设在推行过程中存在“上冷下热”,极易出现机械化、被动式应对。应将煤矿智能化建设管理日常化,考核制度化,引导员工积极投身煤矿智能化建设事业。

值得注意的是,技术的进步也导致人力资源需求方面发生显著变化。智能化会减少煤矿井下作业人员,但更加迫切需要具备煤炭开采、信息技术、管理知识的复合型技术人才,技术过硬、富有创新精神的技能型队伍。但部分传统煤矿从业人员的文化技术水平偏低、专业技能培训偏少、能力提升机制不健全,适应智能化需求的管理人才和专业人才培养与开发严重不足。应有整合现有人才队伍,加强对员工的培训,吸引高层次专门人才,建立合理的人才队伍。

供应链协同治理。煤矿智能化建设涉及多个部门和学科领域,涉及的供应链条也比较长。如果只注重单一环节的智能装备可靠性、供应商、平台建设等服务

保障体系建设一旦出现漏洞,将极大地影响智能化技术耦合、优化及商业应用。

目前,一些已经开展智能化建设的煤矿对自身运营条件和发展环境的定位不够清晰,普遍存在系统多实用少、软件多数数据少、孤岛多集成少等问题。系统集成煤炭开发全产业链要素资源(如产品、市场、技术装备、人力、资金、管理运营平台,等等)需要处理好不同系统之间、供应链上下游之间的协同关系,合理分配各项资源投入。

通过有效发挥煤矿大数据的作用与效益,能以实际成效激发动力、引领行动,真正实现其让信息贯通上下、对接内外的技术支撑作用,从而提高煤炭企业综合绩效与产品定制化生产能力。

“万河之水始于源,参天之本立于根”。让煤矿的主体实现智能化、建设智慧煤矿,必须植根于管理创新能力的持续提升。融合管理创新,通过质量变革、效率变革和动力变革,积极探索与实践我国煤矿智能化建设,将有效激发从业人员的创新动力与活力,极大地推动技术变革进程,充分挖掘企业价值增长空间,促进煤矿与煤炭企业高质量发展,有利于形成煤炭工业新业态、新模式与新动能。

(张博系中国矿业大学(北京)管理学院教授/博士生导师,高俊莲系中国矿业大学(北京)管理学院讲师)

资讯

10月份内蒙古煤炭价格继续小幅上涨

本报讯日前,内蒙古发改委发布消息称,据各盟市上报的能源价格监测数据显示,2020年10月份,全区动力煤坑口结算价格、电煤购进价格均小幅上涨。

10月份,全区动力煤平均坑口结算价格为240.91元/吨,环比上涨2.20%,同比上涨11.95%。其中,东部地区褐煤平均坑口结算价格为227.08元/吨,同比上涨18.65%;鄂尔多斯市动力煤平均坑口结算价格为290.56元/吨,同比上涨12.72%。

10月份,全区电煤平均购进价格为221.21元/吨,同比上涨7.56%;折算为标准煤(7000大卡)后平均值为439.91元/吨,同比上涨7.93%。其中,东部地区电煤平均购进价格为219.71元/吨,同比上涨11.50%;西部地区电煤平均购进价格为222.41元/吨,同比上涨4.88%。

内蒙古发改委指出,后期,虽然以内蒙古为代表的主产地煤炭产量稳步增加,但11月中旬后北方供暖需求增加,叠加水电出力减少,预计11月份煤炭价格将继续波动上行走势。(朱越)

我国重载铁路货车进入智能运维时代

本报讯近日,随着发车指令的正式下达,由54辆C80编组而成的8647次列车缓缓驶出黄骅港国家能源集团智能运维Z1修整备线。至此,国家能源集团重载铁路货车智能运维“状态修”全面启动,标志着我国重载铁路货车检修正式进入智能诊断、精准维修时代。

新近投产的智能运维Z1修整备线是国内铁路行业第一条智能运维修整备线,能够实现故障的精准定位、快速维修和零部件批量更换,故障处置更为彻底。同时,这条修整备线配备防雨棚,改善了传统列检作业的恶劣条件。

据介绍,Z1修整备线依托国家能源集团铁路货车“状态修”诊断模型及监测维修系统,让铁路货车实现整列驶入、整列精准维修,提高了检修效率与精准度,减少了列检作业量和临修量,提升了运输效率。经初步测算,铁路货车单车全生命周期检修成本至少降低20%以上。(王洪昆 边进)

山西焦煤集团与华为签署战略合作协议

本报讯日前,山西焦煤集团有限责任公司与华为技术有限公司在山西太原签署深化战略合作协议。双方将在企业数字化转型、矿山智能化建设、集团信息化与业务智慧化建设、人才培养等领域进行全方位、深层次的战略合作。

根据协议,山西焦煤集团与华为双方愿意发挥各自领域的优势,关注山西焦煤集团数字化转型过程中遇到的信息技术领域的前沿问题,为数字化转型树立目标、搭建架构,指导集团数字化建设,支撑焦煤集团管理变革与能力建设。深入研究并利用5G、云计算、大数据、物联网、人工智能、边缘计算等新ICT技术,助力焦煤集团打造“高标准、高开端、高水平”的世界一流智能矿山。

山西焦煤相关负责人表示,此次合作协议的签署,标志着双方正式建立了战略合作伙伴关系,是山西焦煤集团与华为公司强强联合、共谋发展的新起点、新征程。(吕灵芝)

陕煤运销榆林公司创新销售模式结硕果

本报讯今年以来,陕煤运销榆林公司联合各矿业公司通过市场信息共享、形势共同研判、目标共同完成等方法,携手打造市场布局、产品结构、运输结构“三优化”新模式,助推煤炭销售工作高质量发展。

优化市场布局,扩大市场份额。持续优化当前化工用煤用户结构的同时,不断开发沿海化工用煤市场。前三季度铁路销售非电煤量1661.34万吨,创历史最好水平。

优化产品结构,厚植发展潜力。以客户结构为导向,实施精准化营销。不断引导矿并细分产品种类,对低卡煤和高卡煤实行独立销售;并充分发挥洗选优势,实现化工和动力用煤分装分运,前三季度铁销混煤满足化工用煤指标要求的比例超过了90%。

优化运输结构,夯实支撑载体。充分发挥瓦日线运力充足优势,做大“公转铁”运输基数,铁运增量取得新突破。前三季度铁路直销量近1800万吨,同比增加约10%。(梅波)