

主动权逆转 焦煤市场全线亏损

■ 本报记者 陈玮英

现在焦炭业的现状让江苏一家焦炭贸易公司的张先生有些左右为难。“前几个月开始,打算转行做其他生意,不做这行了。”张先生告诉《中国企业报》记者,但最近行情开始好转了,再等等看,“不过还是很难做。”

专家表示,此前的十年,对于焦煤业来说,可以称得上是“黄金十年”,焦煤贸易完全是供不应求。但从今年开始,这种主动权发生了逆转,焦煤市场全线亏损。

国家能源局副局长吴吟日前表示,煤炭价格将适度回归。国家将完善相关政策措施,防止煤炭市场大起大落,保障国民经济平稳运行。但业内人士分析认为,黄金时期将难以再现。

资金链紧张 或导致产业链断裂

“现在行情是好点了,但量还是不大,难做的。”这是张先生反复说的一句话。

“今年的量比去年同期少了近一半,作为小的中间商,去年每个月能做到300多吨,但现在经常是200吨不到。”张先生说。

从事焦炭批发零售生意的张先生,如今也算入行4个年头了。与刚入行相比,今年的情况显然更糟糕,以至于他有了转行的念头,而资金链紧张是加剧这一念头的重要原因。

往年张先生经常往返山西、江苏,忙得不亦乐乎,但今年则没了心气,“跑不跑都一样!行情不好,主要是维持住现有的客户。”

虽然手里有十几个稳定的客户,“但都是小规模的车轴铸钢厂,不成大气候的。”张先生说,大钢厂对货量需求大,作为中小型中间商,难以接手。“即使和大钢厂合作,今年也是不好,钢厂这样那样的开支大,就会挤压焦炭的价钱,拿到手的钱都差不多了。”

“因为进货需要现金支付,可是出货后要拿到货款正常需要1个月时间,但现在大多数时候都会拖延,拖一个月算时间短了的,有的会拖上好几个月。”张先生告诉记者,“这对我们来说是比较难的。可是为了维护



客户,又不能经常上门催款,时间长了就面临资金周转困难的情况。”

“这也是很多朋友打算转行的一个原因。虽然合同在手,但主动权在对方。”张先生如是说。

中投顾问能源行业研究员宛学智接受《中国企业报》记者采访时表示,焦炭供应过剩的状况持续了许久。事实上,焦炭除了用于炼铁和冶炼有色金属,还可用于化工、电石、铁合金及铸造等。因此,调整其供应结构、优化焦炭资源分配是缓解焦炭供求紧张的又一法宝。

在张先生看来,现在有些地方对环保要求高了,因此很多钢厂开始弃焦炭改用电生产。“虽然相比较用电的成本比使用焦炭的成本高出1/3,但能达到环保的要求。”这也是焦炭面临困境的一个主要原因。

需求锐减 焦煤沦为普通煤

近日,在钢铁需求大增的刺激下,焦炭价格连连上涨。

兰格钢铁信息研究中心市场10月18日监测显示,9月中下旬部分地区焦炭价格小幅上涨,华北、华东部

分地区价格率先上调,河北邯郸地区、河南洛阳地区、华东地区、东北地区的二级冶金焦出厂含税价在每吨1250元—1400元。比起9月初的每吨1150元—1200元的价格,已经出现小幅回升。

“表面来看,焦炭有逐渐复苏的趋势。但是随着高耗能时代的远离,不论焦炭市场还是煤炭市场,都不能再恢复到‘黄金十年’时期。”宛学智表示,所以焦炭的复苏将会是比较缓慢的过程。

“去年这个时候,量大的时候,出货量能达到500吨左右。”张先生无奈地说,“现在最多做到300吨不到就很好了。”

事实上,“焦炭源头的量是很充足的,很多焦厂里面焦炭堆得像小山一样。”张先生告诉记者,原煤价格如果很低的话,焦厂可能会接受焦炭压低的价格,可现在焦厂每卖一吨焦都是亏损的,很多时候原煤进价是1000元/吨,而焦炭的出厂价可能也只有1000元/吨。“在5、6月份市场不好的时候,很多焦厂要么存货,要么不生产。”

“由于焦炭的需求量减少,造成了焦煤的需求量也大幅减少,一部分

焦煤被当成普通煤用,大材小用,资源浪费。”煤炭市场专家李朝林告诉《中国企业报》记者。

山东能源集团有限公司董事长卜昌森表示,煤炭业曾拥有过辉煌的“黄金十年”,这是煤炭发展所不得不经历的成功与辉煌的时代。工业化进程和城镇化进程不断加快和推进,导致全社会的固定资产投资大幅增长,全世界的固定资产投资在25%以上,高速公路、房地产、汽车、重化工,高投资、高耗能项目纷纷上马。各方面因素的相互增长,生成了对煤炭的重大需求。在庞大的需求上,煤炭价格不断攀升。以山东为例,过去10年,煤炭价格一年每吨增长50多元钱,10年每吨就增长了500多元。所以,煤炭行业投资不算增长,煤炭产量更是不算增长,这也成就了煤炭行业十年辉煌。

国家信息中心首席经济师范剑平表示,国家的稳增长政策措施在基础设施建设领域和房地产领域,从8月份来看都出现了一些积极的迹象,增加了对钢材、煤炭等大宗商品的需求。但有专家指出,虽然部分大宗商品价格出现企稳迹象,但是未来下行压力仍然很大。

(上接第十四版)

“2008年前做美邦的加盟商的确赚了钱,但最近几年,行情不怎么样。”王老板说。“像刚刚过去的‘十一黄金周’,虽然销售比往日高出不少,但与往年相比,下滑差不多一半。也没赚到多少钱。”

在美邦淘宝官网,《中国企业报》记者看到各种打折的信息铺天盖地,从外套、裤子、毛衫,都有折扣,最低达到三折,即使刚上市的新款冬装也有折扣优惠。

不过,对向加盟商“压货”一说,美邦并不认同。美邦服饰成都公司相关负责人表示,加盟商可自由选货,不存在向加盟商压货。

直营与加盟的碰撞

美邦在中国服装行业率先采取

“虚拟经营”模式,创立后就走品牌连锁经营的发展道路,主要依靠加盟商开加盟店来实现销售渠道扩张。

然而,经过多年高速发展后,美邦和加盟商之间的关系出现裂痕。

据了解,2008年美邦上市后,和大部分加盟商签订了为期三年的经营合同,要求加盟商每年要有25%的增长。这种强制性条款引起很多加盟商的抵触,但美邦也强势回应,称“不签的话你们就不要做了。”

意识到加盟商的不可控性,美邦开始大力自建直营店,甚至不惜以高出加盟店5倍的代价开店,以加强销售渠道的控制权。

在2009年5、6月间,美特斯邦威曾创下一口气在全国开三家面积在5000平方米左右旗舰店的历史,大大超过了以往大部分约2000平方米以下的旗舰店面积。彼时,美特斯邦威

创始人、董事长周成建表示,美特斯邦威还要在国内开出50—100家这样的旗舰店。

“由加盟店为主的模式变为自营店为主的模式,其实更适合美特斯邦威的发展,有利于企业摆脱困境。”中投顾问轻工业研究员熊晓坤在接受《中国企业报》记者采访时表示。

另据记者了解,除了美邦,如今不少品牌都在考虑如何“去加盟化”。近日有达芙妮加盟商聚集上海达芙妮总部,抗议达芙妮总部以价格战的形式强迫加盟商交出加盟权。双方从亲密合作到反目成仇。达芙妮也称,未来,公司将专注于自营渠道发展。

“去加盟化”成为潮流?直营和加盟模式到底孰优孰劣?

营销专家张健向《中国企业报》记者表示,两种模式不能一概而论,各有优缺点。“加盟店在企业的起步、

发展阶段发挥着很大的作用,比如分担风险、占领市场、打品牌等,但同时,企业发展到一定规模后,加盟模式也显露出不足,比如使得中间成本过高,众多加盟店参差不齐,会影响企业整体形象和发展。”

“当然,直营店也不是百利无一害。虽然其具有高度集权、执行力强、利润高等优点,但也有筹建成本高、风险大等缺点。”张健说,“采取何种模式,企业要从所处的发展环节、自身的整体实力、未来的战略定位等综合因素考量。”

“对企业而言,加盟店的优点主要是,对于公司的成本较低,灵活性高,劣势是由于自身实力原因难以与公司自营店保持一致,装修档次也稍逊色于自营店。直营店的优势是,拥有较多的产品资源,能更直接诠释公司理念;劣势是,建立自营店的成本较高。”熊晓坤也对记者表示。

旅游产业 模式困局待解

移动互联或成救命稻草

■ 本报记者 万斯琴

9月30日,《旅游法(草案)》已在人大网公布并完成意见征集。“如果三次审议都能通过,《旅游法》将有望在2012年年内颁布实施。”业内人士认为。这是国家在软件方面从宏观政策层面保障旅游市场更加便捷,同时,这更被视为旅游产业提升的基础。

如今,黄金周的热潮已经过去,关于黄金周的讨论与思考仍在继续。传统旅游产业模式已暴露出旅游市场诸多问题,旅游市场急需新的产业模式来打破僵局。

旅游市场软硬件建设薄弱

2012年国庆黄金周期间的集中出游导致热点区域的景区容量超载、价格上涨、服务质量下降等问题,这些更是投诉热点。

“原以为去年黄金周的曝光之后,旅游市场的情况会有所好转,结果还是乱象百出,我国旅游市场软硬件建设薄弱问题需要相关部门尽快来解决。”一位张姓网友在论坛中呼吁。

于是,早前在网上流行的五十大数据陷阱又被网友重提:“一、不要接近峨眉山的和尚,二、不要接近崂山的道士,三、不要买九寨沟的耗牛肉……四十九、不要在乌镇让道士免费看相,五十、不要在太阳岛坐‘热人心’的船”。

事实上,自1999年国家实行黄金周休假制度后,“十一”黄金周成为国人的旅游高峰期,年年刷新出游人数和旅游收入新高。今年是中秋与国庆共8天长假,为我国旅游经济迎来了前所未有“井喷”的同时,让出游族真实体验了交通的空前拥堵和各大景区的人头攒动。

“人满为患,各大景区爆满,无心看景,出门受罪,另外,无形当中增加了旅游安全事故。”中旅总社江西分公司业务经理冯亮告诉《中国企业报》记者。“随着旅游节奏的加快,交通的发达,各种出行游对城市旅游提出全新的命题。旅游数字虽然上去了,但是,旅游品质却有待加强。”

节后,各省市陆续晒出“旅游经济数据”,但其中,不乏晒“投诉”事件。

据《中国企业报》记者不完全统计,各地投诉事件少则20件,多则有67件。

以南京市为例,黄金周共接到36起投诉,其中,针对旅行社投诉的13起,主要问题有酒店住宿不达标,延误行程,因景区人多拥挤,旅游项目未参加而产生的退费纠纷等。针对导游员的3起,主要由导游员的责任意识不强、服务态度差引起。针对景区的11起,同比上升37.5%,主要问题有在购买过“大门票”后,参观内部景观还需要购买“小门票”等。

事实上,在旅游形势一片大好的情况下,主要是景区的容纳量还需进一步增大,景区内的转运能力还需加大,同时在接待能力上,还要进一步提升,只是旅游盈利模式单一。

冯亮认为,“城市旅游作为旅游的源头,景区的发展很重要,要加以重视。”

同时,冯亮还认为,“真正应该从基层的导游问题上抓好。国家培养成千上万的导游人员,但都是“三无”人员,没有工资、没有保障,应该把导游员的收入和标准纳入到法规里面。基层有了保障,旅游才能发展得更好。”

虚拟旅游或能推动转型升级

随着本次黄金周所引发的思考,《旅游法(草案)》采取了综合立法模式对旅游产业“指路”。

对于游客最性遇到的零负团费、强迫购物等问题,草案都作出了规范。其中严禁操作零负团费是《旅游法(草案)》中旅游业人士和公众关注的焦点之一,“这有助于旅行社跳出低价竞争的怪圈,旅游产业发展将更为规范。”业内人士认为。

冯亮表示,“从规范旅游事情的角度来说,国家在制定新旅游法规上做了众多的研究,作为一名旅游行业的从业者来看,还是很期待这部法规给旅游行业带来的新变化,或将给旅游产业带来新变局。”

2011年,国家旅游局提出我国将争取用10年左右时间,初步实现基于信息技术的“智慧旅游”。2012年,国内部分4A级以上景区通过移动互联网呈现景区的交互式3D全景,实现在线虚拟旅游,“智慧旅游”再次在全国刮起一场旅游行业变革新风。

(下转第十六版)



神朔铁路公司总经理兼党委书记张剑详细了解C80车辆运作情况

2008年至2011年,连续四年实现了千万吨级的跨越,2011年完成运量1.9293万吨,2012年更是迈向了2亿吨的高位平台。令人惊艳的连续四级跳的背后,正是神华集团“科学和谐、厚德思进”的价值体现,

同时也表现出了“逢先必争,逢旗必夺”的神朔党建精神。

以当好“神华运输先行”为己任,是神华集团神朔铁路分公司总经理兼党委书记张剑为企业量身定制的目标。几年来,不管是担任党务工作

六大创新再造服务型党建模式

记神华集团神朔铁路分公司总经理兼党委书记张剑

还是行政工作,张剑始终坚持邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习,认真贯彻党的基本路线、方针、政策,深入学习实践科学发展观,遵循科学、人本的精神,孜孜以求,鞠躬尽瘁,谱写了神朔党建和运输生产的新篇章,把神朔引向科学发展的坦途。

“融入生产,促进生产,是党建工作的出发点和落脚点”,“党务工作在‘为’中求‘位’,在‘位’中有‘为’,在融入中创新,在创新中提升”。这是他从事行政到党务,又从党务到行政的工作中来一直坚持的主张。而党务工作的不断创新,同样也是推动企业创新的不竭动力。近三年来对神朔铁路党建工作进行了6个方面的创新。

创新一:建立了中心组学习笔记阅批和展览制度。为了创建学习型组织,张剑提出了两级党委书记阅批每月的党委中心组学习笔记本的要求,并且在学习笔记中选取好的和差的在一定范围内进行公开展览,以激励广大干部职工的学习热情。

创新二:建立了党团活动日制度。2008年8月份,张剑提出把每月的25日作为党团员活动日,要求党团员以活动日为载体,开展丰富多彩的党团活动,解决生产生活和方面的问题,现已成为神朔一大亮点。

创新三:党政考核制度从“双纳入”深化为“四同”、“四双”。即做到了与行政工作同部署、同检查、同考核、同奖罚,在工作目标上实行“双责”,

在工作任务上实行“双下”,在工作评比上实行“双考”,在工作奖惩上实行“双奖、双罚”,使政治工作融入中心。

创新四:强化“两个作用”,推行支部书记“双待遇”、共产党员“双激励”制度。他提出每月给予支部书记300元的津贴,每年“七一”要给每位党员一点奖品。同时,支部书记和党员也都实行“双职责”。要求基层党组织开展以“支部作堡垒,党员打头阵”为主题的“四带头”活动和“党员身边无事故”、“党员责任区”等活动。

创新五:“题目问答”活动,创新党建工作。每年年初的政治工作会上,张剑要和基层党委共同研讨出党建工作题目,由各个基层党委按照题目要求开展本年度的党建创新工作,并在年底召开经验交流会,共

同学习、借鉴、提高。

创新六:创立党员轮流讲党课制度。在学习实践活动中,张剑为了将学习推向更深层次,要求以支部为单位,每个党员在学习期间充分利用班前学习会,日交班会,支部生活会等轮流讲党课15—20分钟,并把此项制度作为长效机制。

为了进一步推进神朔党建科学化,2011年与陕西师范大学共同设立了“神朔服务型党建模式”党建课题研究,已取得了阶段性成果。与陕西省委党校合作,开设了冬季和春季干部培训班,聘请知名国学大师对科级以上干部和党员进行国学及国内国际金融形势教育,从而使神朔成为集团党建工作的排头兵。
耿标/文