

山西煤炭产业集中采购策略及其对区域市场的影响分析

白羽

国能销售集团有限公司山西煤炭采购中心 山西忻州 034000

DOI:10.32629/ems.v8i5.20165

[摘要] 煤炭产业是山西省的支柱产业,其采购模式的变革事关产业链整体竞争力。本文系统梳理了山西煤炭产业集中采购策略的演进脉络与实践形态,从销售端集中、采购端整合、平台化统一三个维度分析了集中采购的主要策略,并探讨了其对区域市场的多重影响。研究发现,山西煤炭产业正经历从分散交易向集约整合的深刻转型:在销售端,龙头企业通过配煤基地建设和统购统销整合资源;在采购端,用煤企业借助集中采购平台降本增效;在制度层面,省级统一交易平台的建立标志着集中采购进入新阶段。集中采购策略提升了区域市场集中度,促进了价格形成机制透明化,强化了供应链协同效应,但也带来市场权力结构重塑的挑战。本文认为,集中采购与差异化服务的平衡、规模效应与市场活力的兼顾,将是山西煤炭产业持续深化采购变革的关键。

[关键词] 集中采购;煤炭产业;区域市场;供应链协同

引言

煤炭被誉为工业的粮食,是支撑我国经济社会发展的重要基础能源。作为煤炭资源大省,山西肩负着保障国家能源安全的重任,其产业运行模式的变化不仅关乎本省经济,更对全国能源市场产生深远影响。近年来,山西煤炭产业正在经历一场静悄悄的变革——从传统的分散交易、各自为战,转向集约整合、协同发展的集中采购新模式。

本文旨在系统分析山西煤炭产业集中采购的主要策略,探讨其对区域市场的影响,并在此基础上提炼可供借鉴的经验。研究采用案例分析的方法,聚焦山西焦煤、晋能控股等代表性企业的实践,结合省政府相关政策文件,力图呈现集中采购策略的全貌及其市场效应。

一、山西煤炭产业集中采购的策略图谱

山西煤炭产业的集中采购并非单一模式,而是形成了涵盖销售端、采购端和平台端的多元策略体系。这三条路径相互交织、协同推进,共同构筑起煤炭集中采购的新格局。

(一) 销售端集中:龙头企业主导的资源整合

在煤炭生产领域,集中采购首先体现为销售资源的集约整合。作为中国最大的炼焦煤生产企业,山西焦煤集团近年来大力实施“配煤优势”战略,通过统购统销业务整合省内乃至全国的煤炭资源。数据显示,山西焦煤的统购统销年销量从最初的500多万吨跃升至2513万吨,创下历史最高纪录,炼焦煤市场占有率也因此提升了7个百分点。

这一策略的核心是以存量撬动增量。山西焦煤依托自身

丰富的煤种资源和品牌影响力,将中小煤炭企业的资源纳入统一销售体系。山西亿林能源有限公司是一家民营煤炭企业,过去常因客户资源不稳定导致资金波动较大,但在与山西焦煤合作后,不仅获得了稳定的资源需求,运力也得到了有力保障。这种“以大带小”的模式,既盘活了社会存量资源,又丰富了龙头企业的煤种结构,使其成为国内唯一能够满足客户“一站式”采购需求的供应商。

(二) 采购端集中:用煤企业的集约化探索

在煤炭消费领域,集中采购主要表现为用煤企业对采购业务的统一管理和资源整合。这一趋势在山西华兴铝业等非煤企业中表现得尤为突出。

2025年以来,面对氧化铝市场价格“断崖式下跌”带来的巨大成本压力,山西华兴秉持“极致经营”理念,全力推进供应链优化。在外部资源协同方面,该公司与中铝物资建立深度协同机制,优先锁定国有大矿直供资源,成功引入多家优质高热煤源。在采购节奏上,将采购周期由半月一次调整为每周一次,采取“分批次、小批量”策略,精准“避峰就谷”,仅1至5月就实现收益超300万元。与此同时,山西华兴创新应用“煤炭采购策略模型”,结合生产需求精准掺配,一系列措施落地落实让企业1至5月降本近200万元。截至目前,该企业煤炭采购价格已跑赢同期市场10.08%,累计降本创效4500余万元。

(三) 平台化统一:省级交易市场的制度创新

如果说企业层面的集中采购是自下而上的探索,那么省

级煤炭交易市场的建设则是自上而下的制度设计。2023年12月,山西省政府办公厅印发《关于推动全省煤炭高标准交易市场建设的意见》,明确提出将中国太原煤炭交易中心建设成为全省统一的煤炭交易中心,实现全省全品种煤炭资源全部统一上线交易。

这一政策文件的出台,标志着山西煤炭集中采购进入新阶段。其核心要义包括三个方面:

一是统一交易场所。文件明确,中国太原煤炭交易中心是全省唯一煤炭交易场所,各市要推动属地煤炭经营主体依托该平台开展煤炭线上交易。这意味着,过去分散在各地的煤炭交易活动将逐步向省级平台集聚。

二是统一交易方式。全省煤炭交易组织形式以年度交易、日常交易和专场交易为主,交易方式涵盖邀约交易、挂牌交易、竞价交易和询价交易等。在全面落实中长期合同签订履约要求的基础上,利用邀约交易开展战略性年度交易,利用挂牌、竞价等自动成交方式开展日常交易,实现煤炭资源优质优价。

三是完善价格形成机制。日常交易中,全品种足量利用自动成交方式产生成交价,据此形成全品种出矿基准价或价格指数;中长期交易中,纳入政府监管的部分严格执行国家指导价格,其他部分按照“出矿基准价+浮动比例”进行约定。此外,文件还提出优化完善煤炭质量升贴水标准,作为价格调整的参考依据。

这一制度设计的意义在于,它将分散在各个企业、各个地区的煤炭交易活动纳入统一平台,解决了长期以来煤炭交易区域市场分割、同质化无序竞争、交易资源和信息分散等问题。正如文件所言,目的是“促进煤炭资源在更大范围内畅通流通,全面提高煤炭资源配置质量和效率”。

从实际操作层面看,中国太原煤炭交易中心的平台功能正在不断完善。以山西离柳焦煤集团最近的竞价销售为例,其在交易中心平台发布J26122066公告,将12个标段、数万吨炼焦煤通过延时竞价的方式进行销售,交易流程公开透明,交易结果即时可查。这种线上竞价模式,既提高了交易效率,也增强了价格发现能力。

二、集中采购对区域市场的多维影响

集中采购策略的深入推进,正在对山西煤炭区域市场产生深刻影响。这些影响涉及市场结构、价格机制、供应链关

系和产业生态等多个层面。

(一) 市场集中度与竞争格局的重塑

集中采购最直接的影响是提高了市场集中度。在销售端,山西焦煤通过统购统销业务将大量社会资源纳入统一销售体系,炼焦煤市场占有率显著提升。在采购端,晋能控股煤业集团将分散在各个层级的采购业务集中到集团层面,形成了规模化的采购需求。在制度层面,省级统一交易平台的建设,使得全省煤炭资源逐步向单一平台集聚。

市场集中度的提升带来了规模效应。对于龙头企业而言,更大的市场份额意味着更强的议价能力和市场影响力。山西焦煤作为主席单位的中国焦煤品牌集群,其炼焦煤产量已占到全国总产量的35%以上,在市场波动中发挥着“稳定器”和“压舱石”的作用。当市场出现剧烈波动时,这类龙头企业有能力通过调节供应节奏来平抑价格波动,维护产业链稳定。

然而,集中度的提升也带来了市场权力结构的重塑。在传统分散交易格局下,中小煤炭企业和贸易商有较大的生存空间;而在集中采购模式下,能够进入统一采购名录的供应商往往是大中型煤矿,部分中小供应商面临边缘化风险。如何在发挥规模优势的同时保持市场活力,是一个需要持续关注的问题。

(二) 价格形成机制的透明化与规范化

集中采购对价格机制的影响同样显著。在传统模式下,煤炭交易价格往往通过一对一谈判确定,信息不透明、价格不统一的问题较为突出。而在集中采购模式下,价格形成机制更加规范透明。

以中国太原煤炭交易中心的竞价交易为例,每场交易都有明确的起拍价、加价幅度、交易时间,最终的成交价是市场参与者公开竞价的结果。这种价格发现机制形成的价格,比一对一谈判的价格更具公信力和参考价值。随着交易数据的积累,平台还可以编制发布全品种煤炭价格指数,为市场参与者提供定价参考。

中长期合同的价格形成机制也在规范化。按照省政府文件,中长期交易中纳入政府监管的部分严格执行国家指导价格,其他部分按照“出矿基准价+浮动比例”进行约定。这种“基准价+浮动”的模式,既保证了价格的稳定性,又保留了灵活性,能够更好地适应市场变化。

价格透明化对市场参与者的影响是多方面的。对于买方而言,透明的价格有助于降低信息不对称带来的采购成本;对于卖方而言,透明的价格意味着更公平的市场环境。但同时也应看到,价格透明化可能压缩贸易商的套利空间,推动贸易环节的转型。

(三) 供应链协同效应的增强

集中采购策略的深层目标,是构建更加紧密的供应链协同关系。这种协同效应在多个层面得到体现。

在产业链纵向协同方面,山西焦煤与钢铁、焦化企业的合作不断深化。通过长协机制、定制化生产、股权合作等方式,“煤钢焦”产业链上下游企业形成了利益共同体。正如宁波钢铁负责人所言,长协协商定价机制已成为产业链供应链上下游的“黏合剂”和稳定运行的保障。在日照配煤基地,股东涵盖了运输、煤炭、钢铁等行业,形成完整的上下游产业链,这种股权纽带比单纯的交易关系更加牢固。

在物流协同方面,山西焦煤开发的智慧物流云平台整合了近200家具备资质的车队,通过竞价、一口价等方式供客户选择。客户只需一部手机就可实现从合同管理到运输监管、结算审批的全流程闭环办理。截至2025年9月底,平台发布竞价1580场次,累计成交量581.7万吨,成交总金额达1.83亿元。这种物流资源的集约整合,既降低了运输成本,也提高了物流效率。

在金融协同方面,集中采购平台为供应链金融创新提供了条件。省政府文件明确提出,鼓励金融机构与中国太原煤炭交易中心、煤炭核心企业合作,规范开展供应链金融业务,为煤炭经营主体提供信贷支持。依托交易平台积累的数据,金融机构可以更准确地评估企业信用,开发适合煤炭产业特点的金融产品。

(四) 区域市场与全国市场的联动加深

随着集中采购策略的推进,山西煤炭市场与全国市场的联动性不断增强。一方面,山西煤炭资源通过统一交易平台销往全国各地;另一方面,山西的交易平台也在积极吸引省外主体参与。

从辐射范围看,山西焦煤的配煤基地已覆盖华北、东北、华东、华南等区域,其客户遍布全国各地。中国太原煤炭交易中心也在积极拓展省外煤炭经营主体上线交易,推动电力、冶金、建材、化工等经营主体在平台开展线上采购。这意味

着,山西煤炭市场的价格信号和交易规则,将对更广泛范围的煤炭交易产生影响。

与此同时,山西还在探索建立煤炭主产区交易市场协同联动机制。省政府文件提出,支持中国太原煤炭交易中心对接陕西、内蒙、新疆等煤炭主产区交易机构,推动建立全国煤炭主产区交易机构合作机制,规范、统一煤炭交易规则,力争形成国家行业标准。这种跨区域的协同合作,有助于打破省际市场分割,推动全国煤炭统一大市场的形成。

三、结语

山西煤炭产业集中采购策略的演进,折射出传统能源产业向现代供应链转型的深层逻辑。从销售端的资源整合到采购端的集约管理,再到省级交易平台的统一建设,山西正在构建一个更加高效、透明、协同的煤炭市场体系。

这一变革的影响是深远的。它提升了市场集中度,增强了龙头企业对市场的稳定能力;它规范了价格形成机制,提高了市场透明度;它强化了产业链协同,构建了更加紧密的供应链关系;它加深了区域市场与全国市场的联动,推动了煤炭统一大市场的形成。当然,变革过程中也面临着集中与灵活、规模与活力、效率与安全等多重张力的考验。

归根结底,集中采购不是目的,而是手段。其根本目标是通过优化资源配置,提升产业链整体效率,实现各参与方的共赢发展。正如山西焦煤所倡导的“和合共生、合作共赢”理念,在“煤钢焦”产业链供应链中构建命运共同体,才是集中采购策略的深层追求。沿着这一方向持续深化变革,山西煤炭产业有望在高质量发展道路上迈出更加坚实的步伐。

[参考文献]

- [1]李坤,刘晓莲. 煤炭企业采购管理模式对比分析[J]. 山东煤炭科技, 2021(4): 216-219.
- [2]舒彤,钟鹏飞. 新形势下电煤集中采购策略研究[J]. 中国电力企业管理, 2020(1)
- [3]柴杨,王雷. 国家能源集团一体化运行研究[J]. 中国煤炭, 2021, 47(3).
- [4]康淑云. 平煤神马数智化建设显神功[J]. 当代矿工, 2024(06).

作者简介:白羽,1998年出生,男,汉族,本科,籍贯:山西省忻州市,职称:助理工程师,研究方向:煤炭购销,采购。