

# 2013年电煤合同量创七年新高

## 重点煤企价格料涨3%—5%

本报记者 汪珺

2013年煤电谈判已近尾声。截至1月20日,2013年全国合同煤签订量同比激增55.8%,创下推行汇总会七年以来的新高。不过,目前以五大电力和神华、中煤等大煤企为首的煤电价格谈判依然未决。

业内人士认为,2013年合同量大幅增加并不意外,未来如何提高合同的履行率才是重点。根据目前掌握的情况看,多数小企业的合同煤价实现上涨,神华等大煤企尽管还未公布最终价格,但预计价格上涨可能性也较大,涨幅或在3%—5%之间。

### 合同量增近六成

数据显示,截至1月20日上午

9点,2013年全国煤炭产运需衔接已初步汇总18.7亿吨,较去年的12亿吨猛增55.8%,创下推行汇总会七年以来的最高值。

有业内人士指出,随着能源消费水平的提高,煤炭总量不断攀升在意料之中。今年电煤价并轨,出于对未来价格走势判断的不确定性以及煤炭库存量高位运行的现实情况,电企和煤企都有增加合同签约的诉求。当前,煤企产能过剩,急于消化库存,而电企也担心电煤价并轨后煤价后期会上涨,因此,两者在谈判收官时都表现得较为积极。

“今年铁路运力的市场化为电企提供了一定信心,履行率预计要高于2012年,所以电力企业今年的签订量有较大增长。”金銀

岛分析师戴兵认为,虽然合同量同比增加很多,但与2012年实际电煤使用量相比,增长得并不多。

戴兵还指出,其实重点并不在“合同量的增加”,而在“合同履行率的提高”。从往年情况看,煤电双方在签订购销合同后,由于价格变化或运力影响,违约现象时有发生。

“如何进行监管,让违约现象减少,这才是应关注的重点。”他认为,若履行率能切实提高,即使煤价上涨一点,电力企业也会乐意接受。

### 价格涨幅料不超过5%

尽管2013年全国合同煤签订量基本确定,但截至1月21日下午,包括神华集团等在内的

大企业的最终煤炭价格依然没有公布。

“大部分小企业的价格都已经出来了,快的话,预计神华等大企业的价格这周也会出来。”戴兵称。不过,中国证券报记者从中国煤炭运销协会相关人士处得到的信息是,截至1月21日下午,价格还在讨论中。

此前有媒体报道称,潞安集团、大同集团、神华集团、中煤集团为代表的煤企最终确定的电煤中长协价格较2012年上涨5%。但安迅思息旺能源分析师罗湘梅告诉中国证券报记者,从其上周五下午了解的情况看,电力企业并不认可这个价格。

现在的价格主要有三部分:山西、山东一些煤矿跟电力企业

签的价格与往年持平或小涨一点;有些电力企业同意用环渤海指数做基准价签订合同;唯一没有落实的就是五大电力和神华、中煤等这几家。”罗湘梅表示,神华等希望的是以环渤海指数做基准价,但今年电力企业的议价能力增强,所以到目前为止,价格始终无法确定。

戴兵预计,这些大企业的价格也会上涨,涨幅或在3%到5%之间,但不会超过5%。受去年煤价下跌影响,今年签合同时整体煤价是偏低的,因此价格有所上涨也属合理。从我们掌握的情况看,目前已签订的价格基本上都是上涨的,几个下降的也主要都是省内供应,涉及铁路运力较少,因此价格有所下降。”他称。

鸿海打造自有品牌电视 联想拿下夏普南京工厂

## “鸿联夏”三角恋好大一盘棋

本报记者 傅嘉

风风火火的“鸿夏恋”持续不到一年,便传出联想作为第三者插足。有报道称,夏普计划将位于南京的液晶电视厂所有股权于2013年内转让给联想,谋求与其进行电视业务的合作。

在此之前,鸿海已对夏普南京工厂觊觎已久,但在去年年末有消息称双方因利益原因谈崩。鸿海去年曾宣布投资8.09亿美元收购夏普约9.9%的股份,借此成为夏普第一大股东。但此后夏普股价暴跌,鸿海方面提出降价收购。

业内人士表示,为了避免过分受制于鸿海,出售南京工厂给联想,或是夏普制衡鸿海的策略。但鸿海方面显然也是一颗红心两手准备,日前富士康自主电视品牌睿侠正式登陆国内市场。看来,三方的角力将继续。

### 鸿海加快电视机产业布局

近日,一款由富士康制造、品牌为睿侠的电视机悄然上线天猫商城。该款电视售价12999元,将于1月24日开始预售。

其实,鸿海早已着手在电视机产业上下游领域的布局。

上游,去年鸿海和夏普宣布两项投资决定:鸿海投资8.09亿美金获取夏普约9.9%的股份,鸿海藉此成为夏普最大的股东;鸿海同时投资8亿美金获取夏普在深圳市的10代线近50%的股权。至此,鸿海初步掌握了10代线的一半的产能。

下游,去年鸿海旗下赛博国际控股公司与美国500强RadioShack数码零售连锁店共同注资成立合资企业——睿侠。资料显示,RadioShack是一拥有90年历史的美国连锁品牌,目前在全球拥有7000多家“电子服务便利店”。

消息称,2013年赛博数码预计在中国开上千家店面,其电子商务也已上线;睿侠则宣布,在未来3年,将从上海扩展至全国,开设500家店。

在打通上下游后,鸿海迅速在电视机品牌领域发力。睿侠是富士康与夏普合作10代面板生产方面高于鸿海的传闻。

夏普去年曾推出过多款智能电视,但由于技术能力和渠道不畅等原因,成绩并不令人满意。

分析人士称,如果此次合作成功,联想可以获得夏普60英寸液晶屏资源和生产能力,双方合作后,夏普南京彩电工厂既可为联想生产,又可继续为夏普生产。

而且,联想还可以利用夏普在中国市场的彩电销售渠道,大举进军彩电市场,完成PC、智能手机、平板电脑、智能电视四屏战略的产品IT+战略布局。

奥维咨询分析师揭美娟认为,夏普选择与联想合作,更多的是出于电视智能化和售价方面的考量。在传统电视向智能电视的升级过程中,夏普需要联想这样的IT与互联网资深背景的企业提供技术支持,以增强其彩电产品智能化方面的竞争力;2012年的日本地震和海啸对日本夏普造成了不利影响,转让南京工厂后,夏普也可以减轻财务负担。

这似乎也从侧面印证了之前有关联想在夏普南京工厂的出价方面高于鸿海的传闻。

## 节能惠民政策拉动家电消费逾千亿

业内预测政策延续可能性较大

本报记者 傅嘉

自去年6月节能惠民工程政策实施以来,家电内需潜力得到充分挖掘,家电市场得以回暖。中怡康研究数据显示,政策实施以来,直接带动3270多万台高效节能家电的推广,拉动消费需求1154多亿元;冰箱、洗衣机和空调市场的下降幅度普遍收窄甚至恢复正增长。2012年1—11月,国内家电市场零售总规模为10334亿元,同比下降6.7%,整体市场仍处负增长态势,但市场回升趋势十分明显。

节能惠民政策将于今年5月底到期,而实施七年之久的家电下乡政策也将于本月底到期。有关部委已明确表示,家电下乡政策不再延续。

“冰洗空”更新换代量近5000万台  
高端家电渐受市场追捧

本报记者 傅嘉

中国家电协会日前表示,“十二五”期间家电更新换代需求巨大。协会预计,“十二五”期间,冰、洗、空更新换代量分别为1000万台、1250万台、2500万台。

业内人士表示,近年来家电高端化与智能化的发展方向已成为业内共识,在今后家电更新换代的大潮中,高端家电占比将会上升趋势。

在日前举办的第四届中国高端家电“红顶奖”上,主办方中国家电网协会与中国家电网联合

发布了《2012—2013高端消费者调查报告》。报告显示,去年消费者在购买高端家电时的关注因素中,品牌口碑仍然高居第一,为81.9%,呈上升趋势。值得注意的是,个性化设计与价格高

在关注因素中所占的比例大幅

提高,分别为47.6%和38.5%,相比2011年的该项调查结果增长了14.8%和6.2%。

信息获取途径方面,网上搜

索仍是消费者获取高端家电信息的第一途径,为65.3%,卖场观察

与咨询和熟人推荐位列二三位,分别为60.7%和57.9%。

## 盐酸价格大幅上涨

本报记者 顾鑫

生意社数据显示,在监测的68种化工品中,上周价格上涨的产品共23种,其中涨幅5%以上的1种。涨幅位于前三的产品分别为盐酸(5.17%)、环氧丙烷(2.53%)、颗粒硫磺(4.96%)。

上周,国内个别氯碱企业上调盐酸价格,31%合成盐酸周初主流均价为96元/吨,周末主流均价为101元/吨,价格上涨幅度为5.17%。生意社分析师顾宝霞



一艘大型远洋运输轮在连云港集装箱码头卸载进口货物。

据江苏连云港港口集团消息,2012年连云港港口集装箱铁水联运量达30.3万标箱,位居全国沿海港口首位。

据了解,自1992年新亚欧大陆桥开通运营以来,连云港大陆桥过境箱量一直领跑全国沿海港口。2011年,连云港港口集装箱铁水联运量跃居全国沿海港口第一位。

新华社图片

移动“转售”市场料逾200亿

## 虚拟运营商短期或难兑现利好

本报记者 王荣

一步进入电信业”。

“公司能否获得相关业务资质仍存在不确定性。”二六三通过异动公告率先透露出,公司将参与移动转手业务资质申请。紧随其后的是苏宁、国美、迪信通等传统零售企业。

移动通信转售资质在业内的名字叫移动虚拟运营商牌照。在全球范围,移动虚拟运营商已成为一种较为成熟的电信商业形态,而在中国却未真正起步,但这却是一块诱人的蛋糕。根据华创证券预计,到2015年,移动通信有1万亿元的规模,仅以移动运营商1个点的渗透率(成熟市场平均10个点),移动通信转售业务对应的收入市场规模将达200亿元。

目前开展的业务与移动运营商有很强的关联性和协同性,是相关企业申请移动虚拟运营商牌照的主要动力。天音控股等公司称,如果方案能够正式出台,公司申请移动虚拟运营商牌照。

业内人士告诉中国证券报记者,根据征求意见稿,申请参与移动通信转售业务的公司需要有与三大基础运营商的长期联

系。根据要求,大体有三类企业有申请的需求,一是有长期在通信行业耕耘的增值业务服务商,如二六三、朗玛信息等;二是作为三大运营商的渠道商如苏宁、国美、迪信通等;三是具有较大用户数量和用户黏性的大型互联网企业,如腾讯、百度等。

前两类企业将是申请的主力。”上述人士对中国证券报记者表示,大型互联网企业虽然满足开展移动转售的条件,但其主要是中外合资企业,同时大多数互联网企业缺乏实体店,在转售业务发展初期难以满足用户的售后需求。

### 三年内或难兑现利好

移动通信转售试点消息一出,A股市场多家关联企业股价出现大幅上扬,二六三股价自消息公布的1月8日起至1月14日连续5日涨停,朗玛信息、天音控股等公司股价也大幅上涨。

股价异动,上述公司在“曝光”拟申请移动转售业务资质的同时,也警示称,申请资质还存在很多不确定性,一方面试点尚未正式实施,另一方面还需要工信部

部审核,更重要的是,在短期内并不能促进公司业绩增长。与此警示相呼应,趁着股价高涨,二六三包括副总裁张靖海在内的多位高管选择了减持,1月10日至14日,减持数量总计约140万股,占公司流通股1%强。

技术、需求以及产业分工等因素决定了虚拟运营商发展将成为必然,但按照整个产业发展的规律来判断,真正形成气候将是两三年后的事情。”有券商研究员指出,短期该业务将不会对相关公司业绩产生实质性拉动。虚拟运营商早期的发展可借助运营商的相关计费、营账系统,但未来随着业务规模扩大、种类增加,虚拟运营商必然要建立自己的计费、营账等业务支撑系统,需要一定的投入。

民族证券分析师王晓艳指出,在工信部的试点方案中,对于虚拟运营商的资质提出了一定的要求,上报工信部审核通过后,还要再与三家运营商进行谈判合作,而且,出于对自有业务的保护,运营商可能也会存在一定程度的抵触,预计相关业务正式运营还有待时日。

民族证券分析师王晓艳指出,在工信部的试点方案中,对于虚拟运营商的资质提出了一定的要求,上报工信部审核通过后