

# 一個山西商人眼中的十年煤市

這十年煤炭貿易做下來，我感覺煤炭上下游的輸入和輸出沒有特別大的變化，主要還是中間貿易商的變化，要麼就是蜂擁到上游煤礦搶煤源，要麼就是蜂擁到下游搞推銷。

在煤炭行業浮沉11年，謝亮(化名)說，自己經歷過太多大起大落。

作為一名銷售人員，謝亮一度把自己做成一名“坐商”：不需要出門尋客，相反，每天都想着怎麼推掉一些客戶。而煤炭經營資格證取消後，謝亮開始直接面對市場競爭，忙的時候昏天黑地，也過了一段“提神飲料管够”的日子。隨着國家政策的調整，煤價的漲跌，市場也在冷熱之間徘徊。而謝亮的身份，也從山西晉城最大的煤炭集團工作人員，變成一名煤炭貿易公司的法定代表人，從國企職工變成一名“煤老板”。

經歷了大起大落後，謝亮對眼下這輪持續的煤炭漲價，更覺忐忑，“這十幾年都沒經歷過這種市場”。

以下是他的自述：

## 黃金十年的尾聲

我是山西晉城人，本科學的是人力資源管理，2010年畢業後就進了晉城當地最大的煤炭企業晉煤集團人力資源工作，半年後開始跑煤炭市場。當時進入煤炭行業的想法很簡單：如果要在家鄉工作，肯定首選煤炭行業。一個煤炭大省如果連煤炭都不行了，其他行業估計也不行了。

我入行的那一年，正趕上了煤炭行業黃金十年的尾聲，體驗頗深。我還記得，工作第一年跑煤炭市場特別輕鬆，之後再也沒有過這樣的體驗了。

當時做煤炭生意需要有煤炭經營許可證，這個許可證是全省核定的，數量是固定的，而且很有限。有許可證的公司是少數，其他新公司想要拿到比較難，一個證在當年可以炒到上百萬。

我所在的公司，作為國企是擁有這個許可證的，在市場方面就比較吃香。當時根本不需要出門跑銷售，打幾個電話就可以完成銷售任務。最順的時候連電話都不用打，每天都有人跑到辦公室上門買煤。最瘋狂的時候，一天能有十幾個人上門，甚至還有托關係過來的，都是希望能夠拿到煤源。說實話，當時發愁的不是怎麼完成銷售

任務，而是怎麼推掉一些客戶。

我當時的主要任務就是和上游煤礦對接，把煤炭資源售往下游終端廠商，比如鋼廠、化工廠、水泥廠、發電廠等，相當於從產煤大省把煤調往經濟或者製造業相對發達的地方，比如河南、山東、河北、江蘇等地。我記得當時最遠的一個公司是在廣西柳州，山西的煤礦市場其實是直接輻射向南的大半個中國。

## 從“貴賓”到進不了門

2013年，我遇上工作之後煤炭行業的一個重要節點。當年6月，國家取消了煤炭經營資格證。通俗點說，就是煤炭市場放開了，做煤炭的門檻低了，只要有資金，都可以做煤炭貿易。

在這之後，越來越多的人開始衝進煤炭市場做煤炭貿易，整個煤炭市場的競爭變得非常激烈。感受最深的就是，我從之前的“貴賓”變成了一個可有可無的對象，因為煤炭貿易商實在是太多了。

我記得當時去拜訪一個廠商。在過去煤炭銷量好的時候，對方很歡迎我。之後我再去拜訪，連大門都沒能進去，保安那道關就把我卡住了。而這前後也就隔了一年左右的時間。

從那一年開始，煤炭產業進入了買方市場。很多煤礦商認為煤炭市場有利可圖，大量地建礦、增產，擴大產能，煤礦的煤價也一度掉落到成本價以下，很多煤礦員工祇能拿到保底工資。

除了每年有兩三個月的時間煤炭價格會稍微往上走一點，其餘時間都在下跌。那一年煤礦、港口都堆滿了煤，煤炭貿易商也都不敢有多餘的庫存，有存煤下個月肯定掉價。

我在中間還接觸過幾個月煤炭的生產環節，就是煤炭的洗選加工這一塊。當時煤炭市場難做，在這上面也體現得很明顯：下游廠家對煤炭指標卡得非常嚴，對質量要求特別苛刻，扣款也特別多。比如煤炭的水分超了1%，就會被扣總貨款的1%；超了2%，就雙倍扣除貨款，水分超了3%，對方可以直接沒收貨款，貨相當於白白運過去了。

原來我們這一行被稱作“坐商”，就是坐在辦公室裏就能完成貿易。而在2013年之後，我們上門推銷都沒人買。整體來說，那幾年煤炭的行情都很弱。

這個現象一直持續到2016

年。當年4月，國家出臺了一個很出名的政策，就是“276政策”。過去煤礦在井下是全年生產的，這個政策規定，煤礦一年祇能生產276個工作日。

可能是受之前煤價壓得太低的影響，那年四五月份開始，能感覺到整個煤炭市場已經開始醞釀漲價。果然，到了六七月份的時候，煤價開始報復性上漲，幾乎每天都在漲。平時價格最多在十幾、二十塊之間浮動，但當時是幾十、上百元的漲價，壓抑了太久的煤礦商，在與下游廠商的博弈中終於占了上風。

從2012年一路下跌的煤價，2016年祇用了五個月左右的時間就漲回到四年前的價格，感覺像是“有情緒地”上漲。那時候我們煤炭貿易商也很興奮，至少是下游開始被動搶煤了。生意雖然比不上2013年之前的黃金時代，但總歸比前三年要復蘇了許多，當時我也是一種振奮的忙碌。

2016年過後，煤價才進入了一個相對平穩的區間段，上下浮動。

2017年，因為個人原因我從國企離職，自己開了一個小規模的公司，繼續做煤炭貿易生意，公司發展到現在，已經有一二十個人。

我自己出來做生意以後，和在國企裏跑業務完全是兩個概念。原來在國企工作，這麼多年工資相對比較平穩，煤炭行情好的時候就稍微賺得多一些。但自己做生意，就要考慮到各種管理問題，也更注重對市場波動的敏感度。這幾年公司的營業額一直在增長，第一年祇做了三十萬噸煤的生意，現在已經翻了好幾倍。

## “煤超瘋”

2020年，煤價出現了一次持續性上漲，煤價的上漲程度和維持的時長可以用“瘋狂”來形容，業內把這次持續性的上漲戲謔地稱為“煤超瘋”。2020年夏天開始，我們就發現市場上的重型卡車一直供不應求，提車都需要提前等兩三個月，煤炭運輸公司的老板都說，按照往年經驗，後半年的煤炭市場不會差。

讓人沒想到的是，去年9月底開始，煤價開始瘋狂上漲，一直漲到今年，煤價和2019年相比，已經翻了一番都不止，完全沒有預料到。整個煤價漲得人心裏發虛，總覺得有一天會掉下來，但事實上一直在漲。那段時間的心理就是“還會漲嗎？果然又漲了”，就感覺不



漲不正常，漲了才正常。

煤價瘋漲對煤炭市場影響很大。過去煤炭貿易的周期一般是一個月：煤從煤礦運出來，中間經歷鐵路、公路、港口運輸，一直到終端廠商。但去年以來，一周內就必須完成這個過程。如果我和下游廠商簽訂了合同，一周內沒有準備好充足的煤源，之後再採購的煤炭絕對是漲價以後的，這批煤就沒利潤了，甚至會賠錢。

整個產業的煤源也很緊張。我去煤礦簽合同都完全簽不上，煤礦都是排隊等着簽煤源的貿易商。過去在一個礦拿一萬噸煤是很正常的事情，但現在拿一兩千噸都很困難。搶煤就像是和時間賽跑。

有一次我們中標了6000噸煤，要求一天內裝完，時間是早上8點到第二天早上8點，否則就要賠付保證金50萬元。鏟車司機連軸轉地把煤炭裝了車，但裝到夜裏12點的時候，祇裝了3000多噸。

我們把鏟車司機費用翻倍，安排了另一波夜裏休息的鏟車司機凌晨5點來幫忙繼續裝車。女員工負責過磅，零食和提神飲料管够。之後又一個個地敲開停在路邊睡覺的貨車司機的門，告訴他們發一個車給一個紅包。到了第二天早上8點，才勉強裝够了5600多噸煤成功運送出去。

搶了24小時，就跟打仗似的。即便大家都加班加點，運力就這麼大，加班加點也運不過來。

## “已經麻木了”

因為煤價的瘋狂上漲，很多小公司資金周轉不過來，業務量也縮

減了。所以業內都在說，煤炭行業出現了一個很奇怪的現象：市場行情雖然好，但賠錢的煤炭貿易商大有人在。其實拿到煤源就能賺錢，拿到煤源的，普遍都很困難。

從我個人的角度來說，雖然沒有抓住煤價上漲的最好時機，但這兩年也算是過去十年裏效益比較好的兩年，上個月一個月的流水也能達到幾億元。

“煤超瘋”在今年三四月份相對平靜了一些，之後又一直“瘋”到現在。去年大家還會提“煤超瘋”，現在大家都不提了，因為都已經麻木了。

我總覺得從去年到今年的市場是個例外，它不具有代表性。除了老一輩做煤炭的人以外，像我們新入行的這十幾年都沒經歷過這種市場。我心裏也總是擔心，總覺得有一天價格會塌下來。市場有高峰就有低谷，買漲不買跌，我是貿易員，每天都擔心哪天煤源會砸在手裏。

這十年煤炭貿易做下來，我感覺煤炭上下游的輸入和輸出沒有特別大的變化，主要還是中間貿易商的變化，要麼就是蜂擁到上游煤礦搶煤源，要麼就是蜂擁到下游搞推銷。

整個十年下來，我覺得做貿易商其實挺累的，因為業務上沒有主動權，祇能被動地接受上下游某一方的壓力，甚至是雙方的壓力。好多人說煤炭貿易商是煤炭上下游的潤滑劑，我們其實是煤炭的搬運工——從產地搬到用煤的地方，做的是服務，賺的是差價。目前我打算先觀望，畢竟從畢業到現在，一直都在煤炭行業裏打拼，以後肯定還會繼續做下去。

# 女子分得老房徵收補償款65萬元，被舅舅和小姨在法院毆打

2021年8月，在上海虹口，一起民事案件庭審結束時，被告及其旁聽家屬一時情緒上頭，竟當庭毆打原告。

9月29日，記者從上海市虹口區人民法院(以下簡稱“上海虹口法院”)獲悉，鬧事者被嚴肅批評教育，同時被處以罰款各5000元。

日前，上海虹口法院公開開庭

審理一起共有糾紛案件，外孫女小張作為知青子女，回滬後將戶口落在了姥姥的老房子裏。2020年老房動遷，按照政策，小張可以分得一筆補償利益，然而，姥姥病重，幾個舅舅、小姨與外孫女小張對徵收補償利益的分割始終意見不一，于是小張訴至法院，要求分割80萬元徵收補償利益。

審理過程中，考慮到維護親

情，法官耐心調解，最終雙方自願達成調解協議，原告小張分得老房徵收補償款65萬元，並不再主張其他任何徵收補償利益。

就在庭審結束，雙方簽署調解筆錄後，被告張阿伯(小張的舅舅)及旁聽的張阿姨(小張的小姨)因家庭矛盾，在法庭裏與小張及坐在旁聽席的小張媽媽起了爭執。起初，經法官勸說，兩人離開法庭。

但不久後，張阿伯和張阿姨再次返回法庭，此時張阿姨情緒已經失控，不顧審判人員和安保人員的反復勸阻，多次辱罵小張和小張媽媽，並動手打人。

緊接着，張阿伯跨越、踩踏旁聽座位，拿起隨身攜帶的背包對小張和小張媽媽的頭部進行毆打，哄鬧法庭。隨後，鬧事的兩人被法警帶離法庭。

上海虹口法院表示，張阿伯和張阿姨的行為違反了法庭規則，危及法庭安全，嚴重擾亂法庭秩序，妨害民事訴訟活動，依照《中華人民共和國民事訴訟法》相關規定，法院對兩人作出了各罰款5000元的決定。

事後，經過法官的批評教育，兩人認識到自己的錯誤，並手寫了具結悔過書。

## 美林貸款

Marion Mortgage LLC

誠實敬業  
經驗豐富  
顧客至上

NMLS#176854

Yue(Jill)Zhou NMLS#281400 Sr.Loan Officer 571-432-5811(C) yzhou@marionmortgage.com

Jia Yu NMLS # 2017104 loan officer 571-207-5811(C) jia@marionmortgage.com

Mark Shankle NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)

Triet Le NMLS #2094471 loan officer 571-249-3321(C)

Ha Chu Processor 540-208-8006(C)

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682

地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121

http://www.marionmortgage.com

Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only 民宅(包括FHA貸款)、商業、土地及建築貸款

MC-2854 MB 11096 NMLS ID #176854 www.nmlsconsumeraccess.org

5-106

NMLS#177851 President 黃捷 博士 Jayie (Jenni) Rowe 571-934-8000(C) jrowe@marionmortgage.com