

煤炭贸易常见风险及其预防

李 锴

(山西西山煤电贸易有限责任公司,山西 太原 030000)

摘要:近些年,我国不少企业都因为煤炭资源而实现了效益增长的目的,但值得注意的是,因竞争愈加激烈,加之有越来越多的人挤入这一行业,导致煤炭贸易市场环境日渐恶劣,此时在煤炭贸易中,受各种因素影响,难免会出现一系列风险问题,如果不能有效预防风险,必然会对煤炭贸易及煤炭业的发展带来影响。对此,主要针对煤炭贸易常见风险和预防进行了分析、探讨,希望能为煤炭贸易的正常进行提供保障。

关键词:煤炭贸易;常见风险;风险预防

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2023.04.004

我国在快速发展经济的过程中,并未在环保上提高注重程度,致使自然环境问题日益加剧,也造成了大量资源的短缺现象。而作为不可再生资源之一的煤炭,受到的影响也十分严重,日益匮乏的煤炭资源,导致煤炭贸易中也开始有更多的风险逐步涌现。此时,要想为煤炭贸易顺利开展、煤炭业的良好发展奠定建设基础,必须要积极分析并防范煤炭贸易中存在的各种常见风险,达到防患于未然的目的,才能为煤炭企业及整个行业的健康、高效发展提供助力。

1 当前煤炭贸易中的困境

目前,世界上储量最丰富、分布最广泛、使用最经济的一种能源资源就是煤炭,煤炭在能源体系中占据着极其重要的地位,且随着几十年来的发展,煤炭生产始终保持在快速增长的状态中。我国作为煤炭大国,近些年煤炭行业发展逐步进入了严冬阶段,随之也加大了煤炭贸易的难度。第一,国内整体工业经济增长步伐愈发缓慢,不仅降低了对电力的需求,同时发电厂连续回落的发电量,导致煤炭消耗锐减,大幅度增加了库存。第二,冶金方面的用煤量也逐渐呈现出减少趋势,加之受钢铁产量回落这一限制因素影响,所以降低了冶金生产中所用炼焦精煤及高炉喷吹煤等用量。第三,在房地产市场低迷的情况下,逐步进入低迷期的还有建材市场,如受钢铁、水泥等需求不足这一因素影响,也降低了对煤炭市场的需求量。第四,在国家大力部署煤矿安全整治和煤炭资源整合的情况下,大幅增长的煤炭生产力和产能、不断提高的煤炭市场供应能力等,都和煤炭市场需求不景气产生了碰撞现象,而以上因素都需要在煤炭生产和煤炭贸易中进行充分考虑。

2 煤炭贸易常见风险

2.1 环境风险

环境风险主要体现在以下几方面:第一,部分企业或个人为过分追求利益,会不断破坏林业,无节制地开采煤矿,受此种高强度开采因素影响,会导致环境遭到破坏,

且开采方式得过于蛮横,也会给煤炭资源的高效利用造成影响。第二,对于与煤炭企业发展挂钩的企业来说,价格的固定性较为显著,且不会随市场发展而产生变动情况,受该方面因素影响,会降低煤炭贸易企业所获利润。第三,在工业生产力大幅提升的背景下,煤炭企业的唯一性特征开始发生改变,随之诸如电力及核能、风能等替代性能源,开始获得市场认可,因此逐步降低了对煤炭资源的依赖性。第四,立足运输层面进行分析,煤炭远销的运输方式往往是以轮船和火车为主,此种运输需投入大量人力及物力等资源,会降低煤炭企业的获利情况。

2.2 信用风险

煤炭贸易信用风险产生的主要因素包含两方面,即内部因素和外部因素。从外部因素方面进行分析,企业进行煤炭贸易时,并未充分了解市场实际情况,或贸易双方因有利益问题存在而导致互相隐瞒、互不信任等现象产生,如煤炭贸易中,消费者蓄意欺骗及企业经营不善、未履行合同条约等极易出现。立足内部因素方面进行分析,主要包含以下内容:煤炭贸易企业并未全面了解消费者信用信息、企业和消费者之间良好沟通关系并未形成、合同条约有问题存在等,此时一旦不能妥善处理上述问题,受以上问题的不断积累和刺激影响,煤炭贸易企业就会有信用危机随之产生。目前,煤炭贸易市场中有大量规模和实力良莠不齐的煤炭贸易企业存在,特别是对于一些民营中小企业来说,此类企业可用资金量及自身履约能力严重不符煤炭贸易规模,所以煤炭贸易中经济纠纷和损失的情况极易发生。

2.3 财务风险

资金链是煤炭贸易中财务方面的最大风险问题,在煤炭贸易企业资金链断裂的情况下,会严重影响煤炭贸易企业的正常运行,甚至会导致企业内部有瓦解和破产的情况随之产生。目前,煤炭贸易多以大宗贸易形式为主,而大宗煤炭贸易对资金具有巨大的需求量,且大宗煤炭贸易普遍存在的模式就是以预付款或赊销方式来采购

或销售。但值得注意的是,目前大部分煤炭贸易企业在自身预付账款、应收账款回收等资金方面存在粗放、不规范的管理现象,配套且科学合理的收、付款审核制度并未积极建立,对上游供应商预付款过于草率,也并未及时向下游客户追款、回款,不仅持续增加了企业应收、预付账款,同时也会导致恶性循环逐步形成,致使大量资金处在长期被占用的状态中,此时自然会导致企业资金持有量、利用率随之降低。

2.4 经营风险

在煤炭贸易企业经营中,一旦发生外部风险,也会导致企业内部矛盾、冲突逐步产生,此时就会形成综合运营风险。该方面风险具体如下:第一,管理决策风险。具体是指管理层决策缺少科学性、合理性的情况下,对煤炭贸易存在判断失误现象,此时因无法对经济状况出现的变化进行良好应对,就会出现相应的风险。第二,收款问题。如销售对象货款无法按时还上的情况下,烂账及坏账风险就可能出现。第三,采购风险。原煤采购的环节,供应者并未按合同履行自身职责,有滥竽充数及抬价等情况出现,就会造成采购风险。经营风险产生的最主要原因在于企业缺少健全的制度体系、不具备完善的风控体系、并未贯彻落实煤炭贸易的全过程、动态化管控等,所以导致企业经营中的各种风险频繁出现。

3 煤炭贸易常见风险的预防措施

3.1 环境风险的防控

为有效应对市场环境风险,需要企业将市场风险预算制度建立起来,监督并防控煤炭贸易,确保环境风险最大限度降低。具体来说,企业应定期或不定期分析煤炭贸易市场情况和政策内容,同时也要跟随国家可持续观念的指导,科学合理地开采煤炭资源,兼顾资源的高效利用和生态环境的保护,规避该方面因素造成的风险。与此同时,企业也要结合市场上众多新能源来合理进行煤炭贸易,规避原煤过分采购的现象,要在考虑各种新能源应用现状的前提下,密切关注市场对煤炭资源的需求,进而合理采购原煤。在煤炭销售中,运输方式主要是以短途公路运输的本地销售、中远距离供应商的铁路或港口外销等为主,而基于煤炭市场运输环节的综合分析能够了解到,困扰、影响煤炭贸易企业绩效改善的主要原因之一就是运输瓶颈效应。对此,需要企业开放市场,确保客户地域分布与企业运输实际能力相符,使运输设备、资源分配得到合理规划。除此之外,也要和铁路部门建立良好沟通关系,争取铁路部门的支持,将车辆调配工作做好。

3.2 信用风险的防控

预防信用风险的过程中,需要企业借助多种渠道和方法,反复检验消费者信用信息和其他有效信息,同时要充分了解消费者各方面情况,以有效信息依据辅助后续贸易活动中的决策。煤炭贸易企业进行煤炭贸易时,是以贸易活动中的中间商为主,而企业要想在市场中立足,根

本所在就是要掌握市场供需条件和供需状态,原因在于企业信用风险产生的一个主要影响因素就是市场供需关系,即在供大于求的情况下,煤炭贸易企业低价贱卖、甚至赊账贱卖等情况极有可能会产生,大大增加煤炭贸易企业的资金流失量,导致煤炭贸易企业的信用风险概率逐步提高。对此,企业要充分调查、了解消费者情况和市场供需,以调查结果为依据来准确判断,使信用风险的产生最大限度减少。除此之外,企业也应注重信用风险管理制度的科学制定,在消费者信用评级管理上加强力度,科学预估消费者风险抵抗能力,加之对消费者意愿偿还力的了解,进而有效控制煤炭贸易中存在的潜在信用风险,使得因信用风险造成的不必要损失切实减少。

3.3 财务风险的防控

为有效预防财务风险,需要煤炭贸易企业注重自身财务风险预警指标体系的健全构建。具体构建时,首先,煤炭贸易企业偿还能力、资金获得能力为最关键的因素,其中偿还能力具体是指企业能够承受的债务清偿数额;资金获得能力则是指日常经营中,企业资金净流入、资金投入量的比。其次,运营能力、盈利能力也十分关键。该方面因素主要是展示煤炭贸易企业的财务资金流向和资金流动情况,能将煤炭贸易企业的资金运转、经营能力直观展现出来。最后,财务风险预警指标体系中的最后一方面因素就是煤炭贸易企业成长情况,如营业增收率,该方面信息是对企业未来潜在价值的直接反映。通过上述三方面构成煤炭贸易企业风险预警指标体系,能够有效防控财务风险。值得注意的是,在构建该体系时,企业应与月及季度、年三方面营业情况相结合来预警财务风险,进而以所得预警信息为依据,将对应的财务风险防范工作做好。

3.4 经营风险的防控

首先,制度体系。第一,企业应从内部出发,积极开展内控管理岗位决定授权决议制度的构建工作,进而将规定授权的具体对象及条件等明确提出,借此避免其他部门及个人团体做出具有风险性授权决定的现象。第二,注意内控主体责任奖惩制度的构建,以企业权力及义务、主体责任相统一的工作原则为依据,将各部门及岗位、人员等应承担的内控责任明确规定好,并制定针对性的奖惩机制。第三,关注内部质量审核检查制度的定期构建,该环节要以质量监管体系相关标准为参照依据,将内部质量审查制度建立起来,借此定期检查内部各管理单位间质量监管体系的正常运行有效与否、产品及售后服务内部质量体系安全与否、能否保障整体客户及法律法规和企业相关标准要求的充分满足等,在此基础上针对性优化、完善内部质量审查制度,为企业内部质量监管体系的可持续和适宜性提供保障。

其次,风险控制体系。第一,经营预算资金管理要包含以下预算内容:相关业务经营、其他资金运用两方面的

预算,要借助计算机将一份业务交易预算制作出来,详细测算一笔笔业务实际交易中的毛利润及净利润、业务交易风险等数据信息,为每一笔业务从交易开始到后续各个环节均可实现有效的管控提供保障,也能以重要依据辅助业务领导决策的制定,为每笔业务的交易成功提供促进作用。第二,企业预防合同纠纷的重要环节之一就是在合同业务管理风险上加强力度,该环节企业可将集合合同业务代理公司共同承办和法律法规事务部共同审批、风险管理及财务部共同监督等的体系化合同风险管理机制构建起来,基于企业合同正式签订及审批、履行流程的明确,加之风险管理规范的健全制定,使企业合同风险管理有效强化,统一管控企业合同履行的同时,使合同正式签订中的风险得到有效防范。第三,考虑到煤炭贸易市场的特殊性,还需要煤炭贸易企业在煤炭货物的严格管控上加强力度,对各货运站台、港口、仓库等煤炭库存管理情况进行实时且深入的了解,确保高效管理煤炭物流的目标有效实现。

最后,落实全过程风险控制。第一,事前风险控制。在煤炭贸易活动发生前,借助各种财务规划及预算、制度等手段,全面控制并排除一切可能影响煤炭贸易的因素,该种风险控制方式就是事前风险控制,能使煤炭贸易活动发生后可能出现的风控问题有效减少。为确保全面企业预算管理得到有效实施和顺利推行,应在企业各预算管理部门的通力合作上加强力度,确保各管理部门能够跟随企业董事会、预算管理委员会的指导、监督,实现预算管理工作的全面、良好开展,为企业预算管理计划编制的正确性、预算的有效执行巩固基础。第二,事中风险控制。在经济社会飞速发展的过程中,对煤炭的需求量日益增多,与此同时,不断扩大的煤炭企业生产规模和推进的煤炭贸易项目等,都导致多数煤炭贸易企业流动资金呈现出愈发紧张的状态,久而久之,就会在一定程度上影响煤炭贸易企业贸易投融资活动的正常开展与运行。对此,要想为大多数煤炭贸易企业的良好运营与发展提供促进作用,就需要企业在资金的管控上提高重视程度,基于最优煤炭贸易筹资管理方式的充分确定,使企业煤炭贸易资金正常运营的成本、风险得到有效控制和最大限度降低。

4 促进煤炭贸易顺利开展的建议

4.1 稳定营销队伍

煤炭贸易的前提和基础就是稳定的营销队伍,所以需要煤炭贸易企业管理层和营销人员进行有效沟通与交流,对市场需求进行了解,基于市场行情的把握,进而与企业自身状况相结合来调整、优化战略,同时也要辅助营销人员自信心、使命感的增强,为营销队伍旺盛斗志、热情的始终保持奠定坚实基础。除此之外,要在营销人员管理培训上加强力度,辅助营销人员业务素养、营销水平逐步提高,该环节可通过业务管理制度、业绩激励制度的构建,使员工行为得到切实规范,促进营销人员能动性的充

分调动。

4.2 完善客户结构

客户结构完善的过程中,客户档案所包含的信息较多,如基本资料及购销合同、过往交易记录、客户信用等,而基于客户方面市场管理及组织机构等状况的准确、充分把握,利于科学有效评估模式、预警机制的构建,以此为前提也能使煤炭贸易中可能存在的风险切实规避。在煤炭贸易活动开展时,能为客户信用情况的评价、客户信用额度的确定提供重要依据的就是客户资料,所以要注重客户资料的补充和及时更新,为客服档案完整性提供保障。

5 结束语

在能源系统中,较为重要的构成部分之一就是煤炭,而我国作为煤炭大国,面对社会中、市场上持续低迷的煤炭需求现状,必须要高度重视煤炭贸易。作为现阶段社会中常见且重要能源形式之一的煤炭,需要煤炭贸易企业运行中结合煤炭贸易特征,良好把控煤炭贸易风险。煤炭贸易风险主要体现在经营管理及内部控制、外部环境等多方面,为切实规避煤炭贸易中的常见风险,需要煤炭贸易企业在经营管理中,基于风险管理意识的强化,将防范准备工作做好、做足,以此全方位保障煤炭贸易的顺利开展。

参考文献

- [1]高震.煤炭贸易常见风险及其预防[J].中国市场,2021(3):70-71.
- [2]达林台.煤炭贸易常见风险及其预防[J].国际援助,2020(9):125,127.
- [3]王伟.简析如何对煤炭贸易风险进行动态管控[J].环球市场,2022(1):22-24.
- [4]徐晓莉.浅谈如何对煤炭贸易风险进行动态管理[J].中小企业管理与科技,2020(21):13-14.
- [5]贾松山.浅谈煤炭贸易企业的财务风险及应对[J].中国乡镇企业会计,2021(4):42-43.
- [6]钟小洪.“互联网+”时代的供应链风险管理——以煤炭贸易商为例[J].中国商论,2017(16):137-138.
- [7]孔祥玲.浅析“背靠背”业务模式下煤炭贸易的采购风险控制[J].首席财务官,2019,15(10):23-24.
- [8]张虎虎.煤炭贸易企业经营风险及防控对策探究[J].现代经济信息,2019(11):76.
- [9]伦喆.规范流程对煤炭贸易企业防范风险的重要性分析[J].经营者,2020,34(6):132.

作者简介:李锴(1985-),男,汉族,河北吴桥人,本科,中级经济师,从事煤炭贸易。