

2015年1月

中国领先的内部控制与风险管理解决方案提供商

企业内部控制和风险管理领域的持续领跑者  
国务院国资委指定的为中央企业提供风险管理服务的专业机构



# 内部控制与风险管理信息简报

## 目录

### 内控动态：

银行监事会应加强内控风险管理

.....P1

### 政策解读：

关于《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》与《政府和社会资本合作项目政府采购管理办法》的解读

.....P2

### 案例分析：

汉口精武：鸭脖航母陷破产泥潭

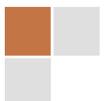
.....P6

### 行业风险提示：

.....P10

DIB 数据库中心

2015/02/05



## 内控动态

### 银行监事会应加强内控风险管理

来源：新华网

整理：研究部

经济发展进入新常态，面对经济下行压力，体量巨大的国有商业银行如何防范风险？中国投资有限责任公司监事长郭浩达表示，应进一步强化银行监事会的内控与风险监督职能，有效保障国有资产安全和保值增值，促进企业健康发展。

郭浩达在召开的 2014 年中投公司控参股银行监事会工作座谈会上说，经济新常态下，增速换挡期、转型阵痛期和改革攻坚期“三期”叠加，使得各类隐性风险逐步显性化，高杠杆与泡沫化风险比较突出，利率市场化改革也将直接影响商业银行财务收益。商业银行面临的信用风险和市场风险形势压力加大。

他指出，作为公司治理层面专司监督职责的机构，银行监事会应按照中央经济工作会议所提出的“主动适应经济发展新常态”、“强化风险防控”、“促进经济平稳健康发展”等要求，依法履职、主动作为，切实发挥好内控与风险监督职能。

郭浩达提出，银行监事会一方面要加强对内控治理、风险治理的健全性和有效性监督，促进所在银行依法、合规运营，遏制违法犯罪；另一方面，要对董事会的战略决策与管理层的战略执行开展监督，调整绩效考核机制中的不合理之处，摒弃单纯追求眼前利益倾向和规模情结。

此外，还要加强对不良贷款处置过程的监督检查，进一步规范处置行为，促进完善制度和流程，严防处置过程中的操作风险和道德风险，及时提高风险管理水平。

自 2009 年起，中投公司每年举办控参股银行监事会工作座谈会，组织各家银行监事会交流工作经验。

## 政策解读

### 关于《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》与《政府和社会资本合作项目政府采购管理办法》的解读

来源：财政部网站

整理：DIB 研究部

**导读：**为了深化政府采购制度改革，适应推进政府购买服务、推广政府和社会资本合作（PPP）模式等工作需要，2015 年 1 月 21 日，财政部发布了《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》（财库〔2014〕214 号，以下简称《磋商办法》）和《政府和社会资本合作项目政府采购管理办法》（财库〔2014〕215 号，以下简称《PPP 办法》）。

#### 一、制定《磋商办法》和《PPP 办法》的背景

制定《磋商办法》和《PPP 办法》主要是顺应两方面的需要。一方面，是为了进一步贯彻党的十八届四中全会精神，坚持立法先行和依法采购。本届政府提出了推进政府购买服务、推广 PPP 模式等重要改革任务。与此相关的采购活动，在采购需求、采购方式、合同管理、履约验收、绩效评价等方面存在一定特殊性，需要在政府采购现行法律框架下，作出创新和针对性的制度安排，对具体工作进行指引和规范，以确保采购工作顺畅、高效开展。另一方面，政府购买服务、推广 PPP 模式等工作，具有较强的公共性和公益性，其采购活动应当充分发挥支持产业发展、鼓励科技创新、节约资源、保护环境等政府采购政策功能，以促进经济和社会政策目标的实现。因此，需要明确相关采购活动的法律适用和操作规程。

#### 二、竞争性磋商采购方式的核心内容、主要思路以及与竞争性谈判采购方式的联系和区别

我国政府采购法规定的政府采购方式包括：公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价、国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。竞争性磋商采购方式是财政部首次依法创新的采购方式，核心内容是“先明确采购需求、后竞争报价”的两阶段采购模式，倡导“物有所值”的价值目标。

竞争性磋商和竞争性谈判两种采购方式在流程设计和具体规则上既有联系

又有区别：在“明确采购需求”阶段，二者关于采购程序、供应商来源方式、磋商或谈判公告要求、响应文件要求、磋商或谈判小组组成等方面的要求基本一致；在“竞争报价”阶段，竞争性磋商采用了类似公开招标的“综合评分法”，区别于竞争性谈判的“最低价成交”。之所以这样设计，就是为了在需求完整、明确的基础上实现合理报价和公平交易，并避免竞争性谈判最低价成交可能导致的恶性竞争，将政府采购制度功能聚焦到“物有所值”的价值目标上来，达到“质量、价格、效率”的统一。

### 三、竞争性磋商采购方式的适用范围

《磋商办法》规定了五种适用情形：一是政府购买服务项目；二是技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；三是因艺术品采购、专利、专有技术或者服务的时间、数量事先不能确定等原因不能事先计算出价格总额的；四是市场竞争不充分的科研项目，以及需要扶持的科技成果转化项目；五是按照招标投标法及其实施条例必须进行招标的工程建设项目以外的工程建设项目。其中，前三种情形主要适用于采购人难以事先确定采购需求或者合同条款，需要和供应商进行沟通协商的项目；第四种情形主要适用于科研项目采购中有效供应商不足三家，以及需要对科技创新进行扶持的项目；第五种情形主要适用于政府采购工程类项目，并与招标投标法律制度和《政府采购非招标采购方式管理办法》（财政部令第 74 号）做了衔接。综合来看，竞争性磋商采购方式在政府购买服务、PPP、科技创新扶持、技术复杂的专用设备等项目采购中将具有较高的可操作性和适用性。

### 四、PPP 项目选择社会资本合作者适用政府采购法律制度的原因

《PPP 办法》主要适用于 PPP 项目实施机构（采购人）选择合作社会资本（供应商）的情形。将 PPP 项目选择合作者的过程纳入政府采购管理的主要考虑是：

一是 PPP 是政府从公共服务的“生产者”转为“提供者”而进行的特殊采购活动。我国政府采购法第二条第七款规定“本法所称服务，是指除货物和工程以外的其他政府采购对象”，对政府采购服务做了兜底式定义。从法律定义上看，PPP 属于服务项目政府采购范畴。同时，世界主要国际组织和国家在选择 PPP 合作方时都遵循政府采购规则，并把服务和工程特许经营权的授予也视为政府采

购公共服务的一种方式，将其纳入政府采购监管。因此，将 PPP 项目选择合作者的过程纳入政府采购管理，可以进一步促进我国政府采购制度与国际规则对接，也符合世界贸易组织《政府采购协定》（GPA）对政府采购的定义——为了政府目的以任何合同方式开展的采购活动。

二是我国政府采购法规定了公开招标、邀请招标、竞争性谈判、询价、单一来源五种采购方式，并授权监管部门认定新的采购方式。这些法定采购方式（包括竞争性磋商方式），能够比较好地适用于 PPP 项目采购中公开竞争、选择性竞争和有限竞争的情况，并充分实现“物有所值”的价值目标，使 PPP 项目采购更具可操作性。

三是政府采购法律制度规定了优先采购节能环保产品，支持中小企业等宏观调控和政策功能目标。将 PPP 项目选择合作者的过程纳入政府采购管理，将更加有利于 PPP 项目发挥公共性和公益性作用。

## 五、《PPP 办法》的主要创新点

《PPP 办法》在现行政府采购法律制度框架下，充分借鉴了国际经验，特别是联合国贸易法委员会《私人融资基础设施项目示范法》及其立法指南中的有效做法，并与《政府和社会资本合作模式操作指南（试行）》（财金〔2014〕113 号）第四章“项目采购”的有关内容作了衔接。

《PPP 办法》的主要创新之处在于：

一是为了保证 PPP 项目采购过程顺畅高效和实现“物有所值”价值目标，新增了竞争性磋商这一新的采购方式，引入了两阶段采购模式。

二是为了保证 PPP 项目采购的成功率和减少后续争议，新增了强制资格预审、现场考察和答疑、采购结果及合同文本公示等规范性要求。

三是为了保证项目采购的质量和效果，创新了采购结果确认谈判、项目实施机构可以自行选定评审专家等程序。

四是为了维护国家安全和发挥政府采购政策功能，要求必须在资格预审公告、采购公告、采购文件、项目合同中列明采购本国货物和服务、技术引进和转让等政策要求。

五是结合 PPP 项目金额大、后续监管链条长等特点，创新了监管方式，对项目履约实行强制信用担保，用市场化手段引入担保机构进行第三方监管，以弥补

行政监督手段的不足。同时，要求项目采购完成后公开项目采购合同，引入社会监督。

六是针对 PPP 项目复杂程度高和采购人专业性不足的实际，明确具备相应条件和能力的政府采购代理机构可以承担 PPP 项目政府采购业务，提供 PPP 项目咨询服务的机构在按照财政部对政府采购代理机构管理的相关政策要求进行网上登记后，也可以从事 PPP 项目采购代理业务。

## 案例分析

### 汉口精武：鸭脖航母陷破产泥潭

文：DIB 研究部

**导读：**武汉人爱吃鸭脖，尽人皆知，鸭脖之于武汉不仅仅是一道佐食小吃，更是数百万武汉人多年来舌尖上的一种情结，近年来更是成为武汉享誉全国美食界的一张极具老街风情的城市名片。在此情结下，武汉的鸭脖产业风生水起，这其中，汉口精武作为武汉本地鸭脖企业中的佼佼者，以其频频大手笔的投资，被誉为鸭脖界的航母。然而，世易时移，2015 年初的一篇报道，让人们忽然惊觉，这艘巨舰正在搁浅。汉口精武曾经花巨资打造的武汉地区最大的鸭脖加工基地——汉口精武武湖工业园厂区，如今只有数十人留守；其位于咸宁市崇阳县精武大道的汉口精武崇阳国际鸭产业文化城早在 2014 年 10 月便已停工，大门紧闭。工厂停产、店面欠租、商超撤柜、员工欠薪、债主上门……一个个坏消息接连打击着汉口精武七八百号员工的信心。究竟是什么，让这样一家在全国拥有 300 多个加盟店、进驻 3 万多家商超、2012 年总产值就达 20 多亿元的鸭脖企业“航母”滑入破产的边缘？

#### 白手起家 从个体小作坊到产业化第一人

说起汉口精武的创业史，的确颇具一番传奇色彩。它的发家与武汉的精武路密不可分，这条不足千米长的逼仄街道，因聚集了数十家专门制售鸭脖的作坊而红极一时。作为精武嫡系部队的汉口精武，最初也只是这些小作坊中的一员。

1996 年，经营饭馆生意的涂国华看到了鸭脖市场的火爆，几番思量之后，结束了手中的生意，来到精武路上做起了鸭脖子的买卖。在研制出自己的一套鸭脖子卤制方法后，涂国华将当时红极一时的 JJ 歌舞厅门面花高价钱租下，并起名“汉口精武”开张售卖鸭脖。2002 年前后，他每天的鸭脖子销售额便达数万元。

2002 年 6 月，由池莉剧本、陶红主演的反映武汉市民生活的电影《生活秀》在全国热映，剧中频频出现的武汉鸭脖迅速风靡全国。借着这股东风，汉口精武也走上了扩张之路。

2003 年初，汉口精武开始和湖北省大型连锁超市——中百仓储合作，将散

装的鸭脖卖进超市，一时间获得市民的热捧。由于汉口精武“鸭脖子进超市”的营销思路深受当时武汉市政府的肯定，该市政府选择扶持汉口精武建立鸭脖工业园，实现鸭脖的工业化生产，涂国华的鸭脖子产业也被选为武汉市重点农业产业化项目。

2004 年下半年，在武汉市政府扶持下，汉口精武在武汉市黄陂区武湖农场投资建设起第一个食品工业园。该工业园占地 26 亩，一期投资 2100 万元，于 2005 年 9 月正式投产，集养殖、屠宰、清洗、卤制、包装、研发于一体，每年深加工鸭子 1800 万只，产值 1 亿元以上。

2005 年，涂国华又在武汉的黄金地段开出近 20 家汉口精武专卖店；2006 年，为扩大汉口精武品牌竞争力，涂国华花费 200 万元，请来《生活秀》女主角陶红做形象代言人。

2008 年春，汉口精武规划投资 3.8 亿元、占地 500 亩的中国鸭产业文化城正式落户咸宁崇阳；2009 年 3 月，该项目在崇阳经济开发区破土动工，包括屠宰加工厂、肉鸭饲料厂、羽绒加工厂、全球种鸭基因库、观光农业园、有机肥料厂、四星级酒店等在内的多个大型链条项目正式动工。

2010 年 5 月，产业城屠宰加工厂正式投产运行，预期规划到 2015 年年肉鸭屠宰量达到 1 亿只。同年，崇阳县建成养殖小区 34 个，竣工鸭棚近 400 栋，采取“龙头企业+基地带农户”和“龙头企业+合作组织+农户”的产业化运作模式，推行“订单农业”，企业一头对外联结市场，一头对内联结农户。

至此，汉口精武彻底实现了从家庭作坊到产业化、规模化的转变。

### **扩张路上 突陷破产危机**

汉口精武一次又一次地大手笔投资，扩张之路势如破竹，然而 2014 年却成为了汉口精武发展道路上的一个分水岭，因为正是这一年，汉口精武这艘鸭脖航母渐渐滑向了破产的边缘。

2014 年 12 月初，汉口精武某直营专卖店的销售员工向武汉一家媒体爆料，称其所在的专卖店已有近三个月未发工资，而且有接近一年没有交社保，他们已经向劳动部门等相关单位申诉，但是迟迟得不到满意的答复，因此希望媒体能帮他们维权。

此事就如同多米诺骨牌，关于汉口精武的种种负面消息纷至沓来。原来不止这一家直营店发不出工资，而是全部店面都如此。并且自 2014 年 11 月份起，汉口精武就停止了对直营店的供货，有些库存销售殆尽的直营店甚至卖起了别家品牌的同类产品，部分店面因为交不起房租而关张。

2014 年 12 月 26 日，有记者来到位于武汉黄陂区武湖农场的汉口精武食品工业园有限公司了解情况，这里也是汉口精武 2004 年成立的第一个工业园，主做鸭脖、鸭翅等食品加工。但记者探访发现，占地 26 亩、曾经年销售额过 3 亿元、拥有近 200 名工人的大型工业园，如今已是闭门停产状态。留守的门卫师傅表示，该工业园从 2014 年 10 月份就已经停产，大部分员工都回家“休假”了，只有几名门卫、保安、清洁工、炊事员、电工和几个管理人员还留着看守设备。

无独有偶，位于咸宁市崇阳县精武大道的汉口精武崇阳国际鸭产业文化城此时也是大门紧闭，已无员工上班。内部人士透露，汉口精武崇阳基地停工三月有余，部分员工从 2014 年 5 月就停止了发薪。

整个企业，从上至下都蔓延着一种焦虑的情绪。2015 年 1 月 5 日，一篇名为《汉口精武鸭脖滑向破产边缘》的深度报道，更是将这种情绪带来了顶峰。此时，不仅是汉口精武的内部员工为企业的未来担忧，社会各界也给予了高度关注。一直对各种负面新闻保持沉默的汉口精武掌门人涂国华终于给出了回应，他坦承企业目前的确在资金链上出现了问题，由于前期投入过大，产业链过长，所投资项目还没有产生收益，到了 2013 年初的时候，公司投放资金开始捉襟见肘。“但是，我们已经在积极开展生产自救，公司并没有到达山穷水尽的地步，恢复生产指日可待。”在面對媒体时，涂国华显得信心满满。

### **恢复生产 前景不明**

2015 年 1 月 18 日上午 8 时，武汉市黄陂区武湖农场，沉寂多时的汉口精武食品工业园又飘出了鸭脖的浓香。工业园内，解冻、烘烤、卤制、整理、内包装、清洗烘干、外包装等 7 个车间机器轰鸣，恢复了昔日的热闹。经历了近百天停产风波的汉口精武在涂国华拿出全部存款，抵押了所有固定资产，在湖北省各级政府商量协调为其筹措续贷周转金后，终于暂时缓解了危机。首批下线产品检测入库后，将于 19 日在武汉市内直营门店销售，散装产品 20 日上市。

眼前的危机总算度过了，但是压在涂国华心理的巨石确愈发沉重，因为根本问题并未解决，资金链断裂问题犹如一颗定时炸弹，可能随时爆发，不知道下一次汉口精武还能不能这么幸运。

**【案例分析见 DIB 内部控制与风险管理数据库】**

## 行业风险提示

### (一) 交通运输

1、干散货运输市场：新年市场需求疲软，运价延续跌势。海岬船市场：市场成交再遇冰点，日租金创 20 个月来新低。第二周澳洲和巴西的矿石货盘非常有限，其中澳大利亚至中国的铁矿石航线陆续有成交放出，但成交价逐步探新低，导致散货大小船型的租金出现了倒挂，是短期市场探底的标志。最终，BCI 指数报 311 点，较第一周下降 31.80%，是历史最低值，而日租金水平则创下 20 个月以来的最低水平。巴拿马型船市场：市场成交不多，运价继续下探。第二周巴拿马型船市场运价跌幅环比放大。南美有部分船运成交，印尼成交较多，但成交价格较低，冬储煤旺季不旺，国内进口需求不足，加之巴拿马型船市场运力过剩，运价下滑。本周，BPI 指数报 764 点，较第一周下降 7.62%。

2、集装箱运输市场：供需格局仍未改善，总体行情略有回落。欧地航线：需求仍显不足，运价欧降地升。由于欧洲总体经济形势发展不明朗，市场消费信心不足拖累运输需求回暖。而在大船不断交付以及航商联盟陆续整合航线资源配置的情况下，稳步增长的市场运力对供需状况改善也造成较大阻力。1 月 9 日，中国出口至欧洲、地中海航线运价指数分别为 1319.07 (-0.80%)、1440.65 (1.09%)。北美航线：就业率走高推动需求，运价小幅波动。全美就业增长带来消费和信心的增加，推动运输需求增加，但美西航线仍受劳资谈判影响。第二周，上海出口至美西、美东航线运价分别为 1930 (-6.22%)、4500 (0.04%) 美元/FEU。

3、油品运输市场：市场成交稳健，原油成品一升一降。VLCC 运输市场：市场成交活跃，运价震荡上扬。油价走跌刺激中国战略储备，市场需求一路走高，运价达 4 年来最高。最终，VLCC 原油轮 TCE 报收 69236 美元/天，较第一周上涨 22.46%。Suezmax 运输市场：市场成交稳健，运价稍有回落。运输市场成交转热，运价稍有下降，中国进口主要来自红海，并有 1 月下旬的货盘成交。最终，Suezmax 原油轮 TCE 报收 57778 美元/天，较第一周下降 5.53%。Aframax 运输市场：市场成交略显颓势，短程航线推涨运价。运输市场成交不足，但运价仍然开始波动上涨。地中海航线依然冷清，跨地中海运价下降至 WS90 上下，

北海、波罗的海短程航线运价继续上升，分别超过 WS120 和 WS140。最终，Aframax 原油轮 TCE 报收 41409 美元/天，较第一周上涨 12.87%。成品油轮运输市场：市场成交有所恢复，运价继续小幅下跌。运输市场总体成交有所恢复，亚洲航线运价偏稳、欧美航线运价回落，综合水平小幅下降。最终，MR 型成品油轮 TCE 报收 22216 美元/天，较第一周下降 11.01%。

4、沿海散货运输市场：低迷之势难逆，煤运指数再探底。沿海煤炭运输：随着部分地区的持续降温，用电需求较之前略有改善，但目前工业经济整体低迷，耗煤水平依旧低于往年同期，而存煤量下跌幅度也相对较窄，无法有效激发电厂补库意愿。第二周，沿海煤炭运价指数报收于 918.44 点，较第一周下降 1.00%。

5、油价：截至 1 月 15 日，WTI 原油和新加坡航油结算价格分别为 46.25 美元/桶和 62.93 美元/桶，较第一周周末 1 月 8 日的 48.79 美元/桶和 64.59 美元/桶分别下跌 5.21%和 2.57%。

6、汇率：截至 1 月 16 日，人民币对美元汇率为 6.1188，较第一周周末 1 月 9 日的 6.1296 升值 0.18%，1 月 15 日人民币兑美元一年期 NDF 为 6.3025，较即期汇率贬值 3.00%。

## （二）钢铁

1、钢价：Mysteel 钢材现货指数环比下跌 2.72%，其中长材下跌 2.76%，板材下跌 2.67%；螺纹期货下跌 1.04%，唐山方坯价格上涨 0.50%。

2、供给：Mysteel 调查唐山高炉产能利用率 93.61%，相比第四周下降。

3、库存：钢材社会库存 1073.29 万吨，环比上升 3.14%，其中长材上升 5.11%，板材上升 0.89%；矿石港口库存 9822 万吨，环比减少 69 万吨。

4、矿价：Mysteel 矿石现货指数环比下跌 1.20%，其中进口矿下跌 1.78%，国产矿持平；矿石期货下跌 5.93%，普氏指数下跌 2.56%。

5、盈利：同步估算毛利螺纹 194 元环比下降，热轧 188 元环比下降。

## （三）基础化工

1、农用化工。第四周国际市场尿素价格下跌，美国海湾尿素价格下跌 1.1%至 353 美元/吨，国内方面，山东地区尿素价格下跌 0.6%至 1570 元/吨。

2、矿物化工。第四周矿物化工市场平稳运行，磷酸盐价格下跌 3.1%至 6300

元/吨；有机硅 DMC 价格下跌 0.5%至 16400 元/吨，生胶、107 胶、硅油价格亦跟随下跌，原材料方面，金属硅价格下跌 0.7%至 14200 元/吨，但仍处相对高位，挤压了有机硅厂商的利润空间，欧洲多晶硅价格下跌 0.6%至 18.46 美元/公斤；硅铁价格下跌 0.9%至 5500 元/吨。

3、无机酸碱。氯碱行业供过于求的矛盾中短期内不会改变，新增产能持续转化为产量，价格难有突破性表现，第四周 PVC 成交重心再下移，西部外购电石法 PVC 价格下跌 7.2%至 5250 元/吨，局部地区烧碱价格下跌，西部自产盐价格下跌 1.1%至 364 元/吨，电石价格下跌 1.0%至 2455 元/吨；冶炼硫酸价格下跌 7.4%至 200 元/吨。

4、煤化工。鹿特丹甲醇 FOB 价格下跌 3.5%至 373 美元/吨，西北市场甲醇价格下跌 9.2%至 1300 元/吨，二甲醚价格下跌 4.4%至 2800 元/吨；江苏索普醋酸价格下跌 0.8%至 2600 元/吨，醋酸乙酯价格下跌 4.7%至 5300 元/吨，醋酸丁酯价格下跌 3.6%至 6400 元/吨；卡博特炭黑价格下跌 0.7%至 5700 元/吨，煤焦油价格下跌 9.0%至 1850 元/吨；日本三菱 BDO 价格下跌 9.3%至 1950 美元/吨，PTMEG 价格下跌 4.1%至 3500 美元/吨。

5、原油。第四周 WTI 油价价格下跌 5.1%至 46.25 美元/吨，布伦特原油价格下跌 7.1%至 47.67 美元/吨；天然气价格下跌 6.6%至 2.9 美元/百万英热。

#### **(四) 建材**

1、玻璃：浮玻市场偏淡运行。第三周国内浮法玻璃均价为 1253 元/吨，较上周跌 8.28 元/吨。

2、玻纤：无碱粗纱库存低位。无碱粗纱库存维持低位，其余品种年底市场寡淡，库存均有不同程度增加。

3、工业萘止跌回升，萘系报价下跌，环氧下跌及三代减水剂环比持平。工业萘环比上升 7.6%，萘系减水剂环比下降 14.5%；环氧乙烷环比下降 5.9%，聚羧酸减水剂环比持平。原材料底部反弹，但受下游需求影响，收入端出现萎缩，同时终端价格惯性下滑，减水剂盈利受益油价下跌较为有限。美废均价 197.58 美元/吨（环比下降 1.6%）；树脂价格—PVC 下降 3.9%、HDPE 下降 0.5%，PP 下降 0.6%。

## （五）煤炭

1、动力煤：日耗库存下行，需求疲弱难免，煤价下行风险仍较大。第四周周五六大电厂日耗 69.5 万吨，环比下滑 3.8 万吨，库存 1286.9 万吨，环比上升 9.6 万吨。近期电厂日耗及库存均震荡下行，沿海需求整体较为疲软，一月迄今广州港库存下滑 35.51%，考虑到内贸煤吞吐量尚可，应是进口煤受限所致，但随着整体需求走弱风险逐步加大，内贸煤也难以独善其身，这周北方四港日均吞吐量 99.8 万吨，环比下滑 8.5 万吨，而四港日均调入量环比回升 7.5 万吨至 112.7 万吨，供需宽松致港口库存环比回升 111.1 万吨至 1818.7 万吨，主要出货港煤价下跌 5-10 元。节前电厂采购意愿不强的情况预计仍将持续，虽有进口煤缓冲但内贸煤需求走弱仍是大概率事件，在近期调入小幅回升的情况下，港口供需宽松仍将延续，这周晋北及内蒙部分产地价格下跌 5 元，将给港口煤价施加下行压力，综合来看动力煤走弱风险仍较大。

2、炼焦煤：终端需求疲弱依旧，上游销售持续受压，煤价下行压力不减。第四周社会钢材库存环比上升 3.14%，符合季节性规律。年初迄今终端需求不断走弱，并给钢价持续施加下行压力，这周 Myspic 指数环比下滑 2.72%，需求端引致的钢价走弱致使钢价盈利情况下滑，这周 163 家钢厂盈利面环比下滑 18.42 个百分点至 38.04%，当前盈利水平已经减至供给端较为密集的区域，钢厂减产趋势延续，这周 163 家钢厂开工率环比下滑 1.10 个百分点至 89.78%，但就社会钢材库存升速来看，供需仍未趋紧。在开工下滑和悲观预期之下，下游倾向于去原材料库存仍将持续，这周样本钢厂焦煤库存虽有回升但被动意味更浓，后期库存仍将震荡下行。这周河北、山东、安徽等地煤价下跌，产业链下游供需恶化已逐步向上传导至焦煤，在节前终端需求难有起色，下游减产叠加去库的双重压力下，煤矿销售压力将只增不减，煤价下行恐难避免。

## （六）有色金属

1、基本金属普遍下跌：在原油价格大跌的影响下，基本金属价格普遍出现下跌，LME 铜、LME 镍、LME 铅和 LME 锌分别下跌 7.39%、5.58%、4.91% 和 4.86%。LME 锡和 LME 铝分别微跌 1.33% 和 1.58%。短期来看需求仍然疲软，又处于淡季，价格上涨空间不大。

2、锑价出现下跌：第二周锑价下跌 2.83%，市场处于淡季，交易清淡，欧洲市场锑价出现大跌，国内厂商被迫下调出厂价。其余小金属价格变化不大。

### **(七) 石油化工**

国际原油继续探底。国际原油价格的下跌仍未结束，并在第二周双双跌破了 50 美元关口。中国、美国、欧洲的制造业经济指标均不尽人意，而沙特继续放言绝不减产，国际油价暂时看不到反弹的希望。虽然美国原油库存下降短暂的支撑了油价，但随即又被下跌吞没。其他大宗商品方面，油价跌跌不休，化工品也难有起色，乙烯、丙烯、丁二烯、甲醇等基础化工产品仍在底部挣扎，等待油价能够指引方向。

### **(八) 特别关注**

1 月 16 日，证监会通报 2014 年第四季度证券公司两融业务现场检查情况，中信、海通、国泰君安存在违规为到期融资融券合约展期问题，涉及客户多，逾期未改，对此 3 家公司采取暂停新开融资融券客户信用账户 3 个月的行政监管措施；责令招商、广发限期改正；责令安信、中投增加内部合规检查；对民生、广州、新时代、齐鲁、银河警示。

监管层对两融业务风险控制提出了更加严格的要求：两融规模现已站稳万亿，两融标的已涵盖全部上市公司的三分之一，两融规模占 A 股总市值的比重为 3%，流通市值占比 5.5%。在过去的一年中，随着正股市场行情升温、标的范围一再扩容、业务门槛逐步降低，两融规模增长接近 2 倍，尤其是从 11 月 20 日大涨行情启动后，两融作为加杠杆利器，规模迅速扩大 50%，对行情急速上行起到推波助澜的作用，但也使得市场日内震幅加剧。尤其是随市场大涨，两融担保物价格也随之上行，融出资金更多，买入力量增加，市场加速上涨，形成一个自我实现的循环，一旦市场风险来临，两融更是将会助力加速下跌，所以监管层对此风险十分重视。在此之前，已经窗口指导各券商适度调低担保物折算率、并且险资资金被叫停参与两融业务，这次重罚龙头券商，警示的信号十分明显，对行业的融资融券业务风险控制提出了更加严格的要求。

# DIB 内部控制与风险管理数据库

专注 专业 卓越

DIB 内部控制与风险管理数据库旨在为国内外各类型企业、研究机构、政府机构等提供内部控制与风险管理相关的数据与信息。该数据库目前包含风险库、内部控制库、案例库、法律法规



了解更多

如需了解更多，可登入 DIB 内部控制与风险管理数据库宣传介绍网站，链接如下：请点击> <http://www.ic-erm.com>



**销售总监：熊女士 18676708100**

**销售座机：027-87497827 转 8006/8008/**