



# 政策周报

8月15日	沪市行情	深市行情	新兴铸管	际华集团	WTI 油价	汇率 \$: ¥	Myspic 指数
收盘价	2226	7982	4.18	3.12	95.58	6.1538	118.2
涨跌幅	0.92%	1.12%	0.72%	2.97%	-2.01%	0.07%	-0.64%

(2014年第36期)

(总第356期)

2014年8月15日

<b>宏观经济:</b>	1
【央行: 保持政策连续性和稳定性 维护金融稳定】	1
【CPI 涨幅出炉 贵州最高天津最低】	1
【缓解企业融资成本压力】	2
<b>标题新闻:</b>	3
【经济运行态势下行压力不减】	3
【欧元区二季度经济零增长】	3
【钢铁业盈利水平创近三年次高】	4
【服装纺织品零售总额同比增长 10.3%】	5
【李宁上半年亏损 5.86 亿关店 244 家】	5
【全球工程机械企业业绩下滑】	6
【全国房地产开发和销售情况】	6
【房地产投资国内增速放缓 房企转战海外】	7
<b>行业分析:</b>	7
【粗钢产量缘何大幅低于市场预期?】	7
【服装品牌“苦炼”三伏】	12
【中国工程机械企业稳步国际市场】	16
【全国有色金属景气指数分析】	17
<b>期货资讯:</b>	18
【期货综合资讯】	18
<b>一家之言:</b>	18
【沈建光: 下半年应全面降准适时降息】	18
【巴曙松: 以改革寻求城镇化的金融突破】	20
<b>法律案例分析:</b>	23
【行政诉讼中债权人的原告资格分析】	23
<b>政策快递:</b>	31
【煤炭经营监管办法】	31

## 宏观经济：

### 【央行：保持政策连续性和稳定性 维护金融稳定】

人民银行党委各成员近日分别到各自的第二批教育实践活动联系点，出席指导联系点党委（党组）班子专题民主生活会，强调要以专题民主生活会为新的起点，不断把作风建设引向深入，推动人民银行第二批教育实践活动取得实实在在的成效。

党委成员们强调，人民银行各级行要以“三严三实”为准则，抓好班子建设，改进工作作风。要始终坚持两手抓、两促进，在为民务实的履职中全面践行党的群众路线。统筹稳增长、促改革、调结构、惠民生和防风险，继续实施稳健的货币政策，保持政策的连续性和稳定性，为经济结构调整与转型升级营造稳定的货币金融环境，促进经济科学发展、可持续发展。发展普惠金融，提高小微企业和农村金融服务的水平。加强金融知识和金融消费者权益知识教育，维护金融消费者权益。采取综合措施维护金融稳定，守住不发生系统性、区域性金融风险的底线。

党委成员们指出，专题民主生活会不是终点，而是新的起点。人民银行各级行要继续贯彻落实好中央精神和总行部署，坚持高标准、严要求、重落实，按规定的程序和步骤，不折不扣抓好每一项工作，确保教育实践活动善始善终、善作善成。坚持开门整改，自觉接受群众评价和监督。要抓好建章立制，把解决目前的建设问题和建立长效的机制紧密的结合起来，坚决维护制度的严肃性和权威性。要持续开展学习教育，把学习教育同推动基层央行科学的履职结合起来。要着力加强基层服务型党组织建设，选好、用好、管好基层组织带头人，完善基层组织民主管理制度。（摘自：中国证券网）

### 【CPI 涨幅出炉 贵州最高天津最低】

国家统计局近日公布了全国 31 个省（区、市）的 7 月份居民消费价格指数（CPI）。数据显示，16 个地区物价涨幅较 6 月份出现回落，12 地区涨幅超全国水平，其中，贵州涨幅最高，为 3.2%，天津涨幅最低，为 1.3%。

#### 贵州涨幅最高天津最低

国家统计局 9 日公布的数据显示，2014 年 7 月份全国 CPI 同比上涨 2.3%，同比涨幅与 6 月份相持平。31 个省份的 7 月份 CPI 近日出炉。中新网记者梳理

发现，北京、河北等 16 个地区的物价涨幅较 6 月份出现了回落，上海、安徽等 12 个地区涨幅出现回升，湖南、广西和甘肃的物价涨幅则与 6 月持平。在 31 个省份中，贵州 7 月份 CPI 同比涨幅最高，为 3.2%，连续两个月涨幅居于全国之首。天津涨幅最低，为 1.3%，涨幅较 6 月大幅回落了 0.6 个百分点。

### 12 地区涨幅超全国水平

与全国 2.3%的涨幅相比，贵州、西藏、上海、海南、广东、云南、江苏、浙江、江西、广西、新疆、山东这 12 个地区 7 月份的 CPI 涨幅超过了全国水平。其中，7 月份 CPI 涨幅处于“3 时代”的地区为 3 个，分别是贵州、西藏、上海；涨幅处“2”时代的地区数量为 19 个，比 6 月减少了 5 个，涨幅处“1”时代的地区数量则由 6 月份的 6 个增加到 9 个。（摘自：中国新闻网）

## 【缓解企业融资成本压力】

国务院办公厅近日印发《关于多措并举着力缓解企业融资成本高问题的指导意见》（以下简称《意见》），要求金融部门采取综合措施，着力缓解企业融资成本高问题，促进金融与实体经济良性互动。

《意见》提出了十个方面的政策措施，并明确了职责分工。一要继续坚持稳健的货币政策，保持信贷总量合理增长，着力调整结构，优化信贷投向。二要抑制金融机构筹资成本的不合理上升，遏制变相高息揽储，维护良好的金融市场秩序。三要缩短企业融资链条，清理不必要的环节，整治层层加价行为。理财产品资金运用原则上应与实体经济直接对接。四要清理整顿不合理收费。五要优化商业银行小微企业贷款管理，采取续贷提前审批、设立循环贷款等方式，提高贷款审批发放效率。研究对小微企业贷款实行差别化监管要求。六要完善商业银行考核评价指标体系，引导商业银行纠正单纯追逐利润、攀比扩大资产规模的行为。七要积极稳妥发展面向小微企业和“三农”的特色中小金融机构，加快推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构，促进市场竞争，增加金融供给。八要大力发展直接融资，发展多层次资本市场，支持中小微企业依托中小企业股份转让系统开展融资，扩大中小企业债务融资工具及规模。九要大力发展支持小微企业等获得信贷服务的保险产品，开展“保险+信贷”合作。积极发展政府支持的担保机构，扩大小微企业担保业务规模。十要有序推进利率市场化改

革，充分发挥金融机构利率定价自律机制作用，增强财务硬约束，提高自主定价能力。（摘自：新华网）

## **标题新闻：**

### **【经济运行态势下行压力不减】**

7月份全国规模以上工业增加值增速略有回落，前7个月固定资产投资增速也比上半年回落。中国经济在平稳运行的大背景下，仍然面临诸多压力，稳增长和调结构的任务依然艰巨。

7月份当月，规模以上工业增加值同比实际增长9.0%，增速比6月份回落0.2个百分点；全国社会消费品零售总额同比名义增长12.2%，增速比6月份回落0.2个百分点。1至7月份，全国固定资产投资同比名义增长17%，增速比1至6月份回落0.3个百分点。

7月份我国进出口总值同比增长6.4%，其中出口增长14.1%，增速比上月大幅回升7.8个百分点。中国经济前7个月运行的态势基本明晰。（摘自：中国钢铁工业协会网）

### **【欧元区二季度经济零增长】**

欧盟统计局8月14日公布的数据显示，欧元区第二季度本地生产总值(GDP)初值季率持平，不及市场预期的增长0.1%，第一季度为增长0.2%。此外，欧元区6月CPI终值年率确认为上升0.4%，处于将近五年最低水平，这或为欧元区的通缩风险亮起“黄灯”。

更令人担忧的是，欧元区“火车头”德国的情况也并不理想。德国第二季度调后GDP初值季率意外萎缩0.2%，市场预期持平，前值由增长0.8%下修至增长0.7%。德国7月通胀疲软，表明欧元区的通缩风险仍然未消。德国统计局8月13日公布的数据显示，德国7月调和消费者物价指数终值年率增长0.8%，预期和初值增长0.8%，6月终值增长1.0%。

此外，另一欧元区核心国家法国亦成了经济增长的“老大难”。法国第二季度GDP初值季率持平(零增长)，预期增长0.1%，前值持平。由于法国经济增长乏力，很多经济学家已经对法国政府在明年年底之前把赤字控制在欧盟要求比例

之下不抱希望。两大核心国家依然通胀低迷，可见通缩风险仍未消散。（摘自：第一财经日报）

### 【钢铁业盈利水平创近三年次高】

今年以来，虽然钢材价格持续运行在 10 年来的历史低位，甚至还屡创新低，但在铁矿石、焦煤等，主要原燃料价格下跌幅度远超钢材价格的情况下，我国钢铁行业盈利水平却出现了难得的逐月提高态势，6 月份 1.85% 的收入利润率，更是达到了近三年来的次高水平。数据显示：今年上半年，三级螺纹钢平均下跌了 10.01%（351 元/吨），热轧板下跌 0.76%（27 元/吨），但同期 63.5% 印度粉矿却下跌了 27.68%（37.5 元/吨），国内矿下跌 20.75%（220 元/吨），焦煤下跌 22.35%（190 元/吨）。由于开年以来，占制造成本 70% 以上原燃料价格的跌幅远远超过成品钢材的 2-3 倍以上，为企业提供了极为有利的降成本条件。这足以说明，上半年采购成本的大幅度下降，对钢铁企业制造成本的降低和盈利水平的提高，起到了决定性的重要作用。

财务数据显示，上半年列入中钢协财务统计的全国 88 户重点统计单位中有 63 户盈利，25 户亏损，亏损面为 28.4%，同比减亏 7 户；报告期实现利润 75 亿元，同比增加 43 亿元；亏损企业亏损 77 亿元，同比减亏 33 亿元；6 月份 88 户企业负债总额为 32054 亿元，同比增加负债 2086 亿元；截止 6 月末，会员单位总存货金额 5876 亿元，同比增加存货 201 亿元。其中产成品存货 1911 亿元，同比增加 55 亿元。

今年前 6 个月，主要财务指标中同比向好的有：利润增长 1.33 倍、亏损面降低 21.88%、亏损企业减亏 30.3%、收入利润率提高 0.23 个百分点、资产负债率降低 0.2 个百分点、管理费用降低 6.02%、折旧提取数增加 2.57%。同比指标反映不足的分别是：总存货增长 3.54%、总存货中的产成品存货增长 2.95%、负债总额增长 6.96%、财务费用增长 29.25%、销售费用增长 18.03%、应收账款增长 13.75%、短期借款增长 8.21%。

数据比较可见，今年上半年财务数据的亮点主要是，行业总体盈利水平逐月提高和折旧提取数的实质性增长。因为，去年日子难过的企业在折旧计提上做技术处理的不在少数。所以，以上两项指标的增长，间接说明行业经营情况有了比

较明显的改善。不过需要各有关方面关注是，今年以来企业财务费用和应收账款的大幅度增长，明显映射出钢铁企业自有资金的严重不足，股市融资困难、企业债券发行成本过高、银行贷款实际利率上升等，是造成企业财务成本过高压力的根本。（摘自：中国钢铁工业协会网）

### 【服装纺织品零售总额同比增长 10.3%】

8月13日，国家统计局发布数据显示，7月，社会消费品零售总额 20776 亿元，同比名义增长 12.2%（扣除价格因素实际增长 10.5%，以下除特殊说明外均为名义增长）。1~7月，社会消费品零售总额 144974 亿元，同比增长 12.1%。1~7月，服装鞋帽、针纺织品零售总额 6728 亿元，同比增长 10.3%，7月，服装鞋帽、针纺织品零售总额 856 亿元，同比增长 12.0%。

7月，城镇消费品零售额 17959 亿元，同比增长 12.1%；乡村 2817 亿元，增长 13.2%。1~7月，城镇消费品零售额 125212 亿元，同比增长 12.0%；乡村 19763 亿元，增长 13.2%。（摘自：中国纺织报）

### 【李宁上半年亏损 5.86 亿关店 244 家】

连续两年在亏损中挣扎的李宁仍未走出这个漩涡。8月14日，运动品牌李宁发布 2014 年半年报，上半年亏损由去年同期的 1.84 亿元扩大至 5.86 亿元，超过去年全年亏损额 3.92 亿。

财报显示，李宁上半年实现收入 31.37 亿元人民币，同比上升 8.0%，毛利 14 亿元，较上年同期增 10.51%。但亏损由去年同期的 1.84 亿元扩大至 5.86 亿元，现金及等同现金项目净减少 3.71 亿元。对于亏损，财报给出的解释是，大量存货、呆账拨备和人力成本是影响业绩的主要因素。存货方面，截至 6 月底，李宁存货较去年末的 9.42 亿元增至目前的 10.89 亿元。在呆账拨备方面，截至 6 月底，累计计提的呆账拨备金额为 6.83 亿元。

转型中遇到的最大的难题是渠道商，李宁的问题比想象的更大，去年第四季度李宁淘汰了 4 个经销商，加大开设自营店的比例，预计今年新开设的直营店，可以从明年开始逐步贡献盈利。

数据显示，李宁品牌的销售渠道确实在收缩。截至 6 月 30 日，李宁品牌的门店总数为 5671 间，与去年年底相比净减少 244 间。（摘自：新京报）

## 【全球工程机械企业业绩下滑】

由《中国工程机械》杂志最新发布的 2014 全球工程机械制造商 50 强排行榜在京揭晓，榜单显示当前全球工程机械制造企业业绩普遍下滑。

在这份排行榜上，冠亚军位置依旧被美国企业卡特彼勒和日本公司小松占据，瑞典企业沃尔沃建筑设备位居第三。相比之下，中国企业入围数量为 11 家，入选企业数量与日本并列第一。其中徐工集团、中联重科、三一重工位列 10 强。除此之外，柳工、龙工、国机重工等企业亦入榜。11 家企业中，6 家企业销售额较上年相比实现增长，4 家企业营业利润提升。

榜单数据显示，全球前 50 强中 25 家企业销售额出现不同程度下滑，最大降幅接近 35%。与此同时，19 家企业营业利润受挫，8 家企业降幅超过 50%。（摘自：中国工程机械信息网）

## 【全国房地产开发和销售情况】

### 一、房地产开发投资完成情况

2014 年 1-7 月份，全国房地产开发投资 50381 亿元，同比名义增长 13.7%，增速比 1-6 月份回落 0.4 个百分点。其中，住宅投资 34365 亿元，增长 13.3%，增速回落 0.4 个百分点，占房地产开发投资的比重为 68.2%。

1-7 月份，房地产开发企业房屋施工面积 632685 万平方米，同比增长 11.3%，增速与 1-6 月份持平。其中，住宅施工面积 451577 万平方米，增长 8.2%。房屋新开工面积 98232 万平方米，下降 12.8%，降幅收窄 3.6 个百分点。其中，住宅新开工面积 69069 万平方米，下降 16.4%。房屋竣工面积 43524 万平方米，增长 4.5%，增速回落 3.6 个百分点。其中，住宅竣工面积 33270 万平方米，增长 2.7%。

1-7 月份，房地产开发企业土地购置面积 17824 万平方米，同比下降 4.8%，降幅比 1-6 月份收窄 1 个百分点；土地成交价款 4828 亿元，增长 9.8%，增速提高 0.8 个百分点。

### 二、商品房销售和待售情况

1-7 月份，商品房销售面积 56480 万平方米，同比下降 7.6%，降幅比 1-6 月份扩大 1.6 个百分点。其中，住宅销售面积下降 9.4%，办公楼销售面积下降 4.9%，商业营业用房销售面积增长 7.4%。商品房销售额 36315 亿元，下降 8.2%，

降幅比 1-6 月份扩大 1.5 个百分点。其中，住宅销售额下降 10.5%，办公楼销售额下降 14.0%，商业营业用房销售额增长 8.6%。

7 月末，商品房待售面积 55230 万平方米，比 6 月末增加 802 万平方米。其中，住宅待售面积增加 541 万平方米，办公楼待售面积增加 16 万平方米，商业营业用房待售面积增加 194 万平方米。

### 三、房地产开发企业到位资金情况

1-7 月份，房地产开发企业到位资金 68987 亿元，同比增长 3.2%，增速比 1-6 月份提高 0.2 个百分点。其中，国内贷款 13111 亿元，增长 14.7%；利用外资 245 亿元，下降 9.2%；自筹资金 28078 亿元，增长 11.6%；其他资金 27553 亿元，下降 8.1%。在其他资金中，定金及预收款 16567 亿元，下降 10.2%；个人按揭贷款 7651 亿元，下降 3.7%。

### 四、房地产开发景气指数

7 月份，房地产开发景气指数（简称“国房景气指数”）为 94.82，比上月回落 0.02 点。（摘自：国家统计局）

## 【房地产投资国内增速放缓 房企转战海外】

进入下半年，楼市遇冷现象有所缓和。国家统计局近日发布的数据显示，今年 1-7 月份，全国房地产开发投资 50381 亿元，同比增长 13.7%，增速比 1-6 月份回落 0.4 个百分点。与之形成对比的是，我国企业赴海外投资房地产的意愿和热情高涨。据商务部发布的最新数据显示，上半年，房地产业对外投资增长 53.3%。专家表示，不少房企加码海外投资，意在谋求更多的投资收益。国内楼市调控转型，海外市场逐渐回暖，是造成房地产投资“外热内冷”的主因。（摘自：人民日报海外版）

## 行业分析：

### 【粗钢产量缘何大幅低于市场预期？】

统计公布的 7 月份粗钢、生铁和钢材产量分别为 6832 万吨、5975 万吨和 9476 万吨，同比分别增长 1.5%、下降 0.6%和增长 3.7%；粗钢和钢材日均产量分别为 220.4 万吨和 305.7 万吨，环比分别下降 4.6%和 6.5%。面对 220 万吨日均粗钢数据，众多业内人士表示看不懂，因为从中钢协数据、开工率数据以及钢企盈利



情况来推断的话，7月粗钢产量应该和6月份差不多或略低，但不至于下降这么多。不过，从笔者的铁钢供需平衡模型来看，这个数据虽然偏低，但总体还比较符合预期，现简要分析如下。

### 1、为什么市场预期粗钢产量数据会比较高？

市场之所于预期7月份的粗钢产量会比较高，无外乎两个原因：一是中钢协公布的7月份重点企业产量数据仍然比较高，7月平均值为179.1万吨，比6月份的181.71万吨下降了1.44%；二是从调查的数据，7月份钢厂盈利普遍较好，大部分企业都是开足马力生产，所以产量肯定降不下来，从图2螺纹钢吨钢盈利数据可知。因此，市场普遍认为7月份的粗钢产量不会低。

图1 重点钢企粗钢日产量数据



图2 螺纹钢吨钢盈利变化



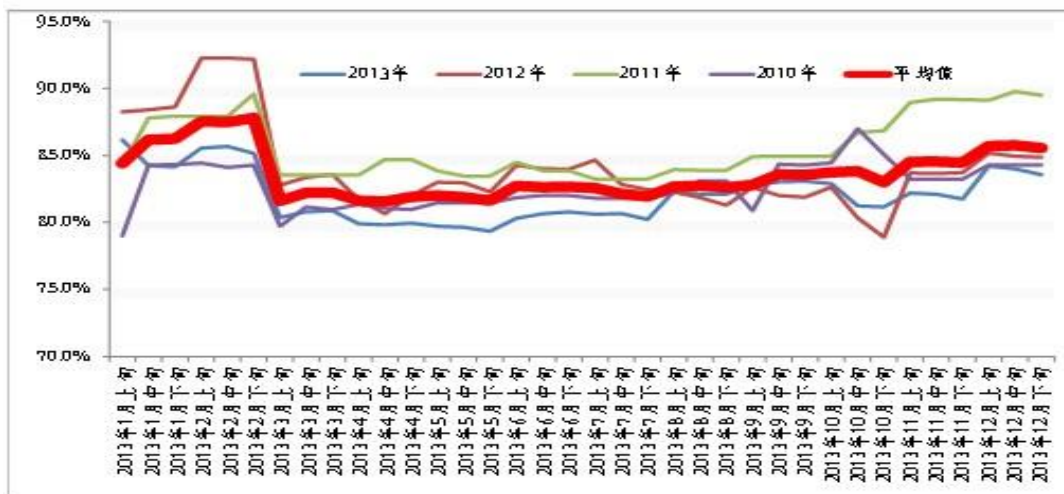
### 2、如何解读数据的不一致？

从图1、图2来看，的确可以得出7月份产量应该会比较高的结论，但是以

上逻辑推断是否也存在一定的问题，前提假设是否有问题？

首先，中钢协重点企业产量数据显示7月份重点企业产量小幅低于6月份的，但是并没有考虑非重点企业的产量数据情况。一般而言，重点企业的粗钢产量数据占总产量比重在全年是有较大变化的，3-5月份是占比最小的时候，6月份开始占比就开始回升直到第二年2月份达到最高值。如果结合月度粗钢产量来看，可以发现3-6月份基本是全年产量最高的阶段，而恰恰这个时候重点企业的产量占比最小，说明非重点企业的产量释放很大。对于7月份数据，我们可以看到重点企业的粗钢产量数据出现了环比下降，因为7月份开始重点企业粗钢产量的比值将上升，那么可以推导出非重点企业的产量下降幅度应该更大，进而总产量的环比降幅应该大于重点企业粗钢产量。

图3 2010-2013年重点钢厂产量占总产量的比重变化情况



其次，从吨钢盈利数据来推算粗钢产量的变化，历史数据来看二者并无明显的正相关关系。主要是因为国内钢材市场是一个充分竞争的市场，市场竞争极为激烈，钢厂并不太会因为吨钢利润减少而减产，同时吨钢利润相对较高也并不一定意味着产量会相应上来，影响产量释放的因素有很多，其中资金以及市场信心是最主要的因素。因此，虽然同是吨钢利润转好，但今年和往年也有很大的不同。今年是在钢材价格处于弱势，甚至继续下跌的情况下，由于原料跌幅更大导致利润的增加，并非是价格处于涨势阶段的利润增加。因此，在这种情况下，有些钢厂虽然说是开足马力生产，但所说的开足马力并非是指充分利用所有的产能，而是指在市场弱势阶段下所认可的产能释放率。与此同时，价格处于跌势的话，由

于对未来偏悲观的判断，钢厂原料采购及生产节奏的安排都会相对保守，这和价格涨势时是不一样的。

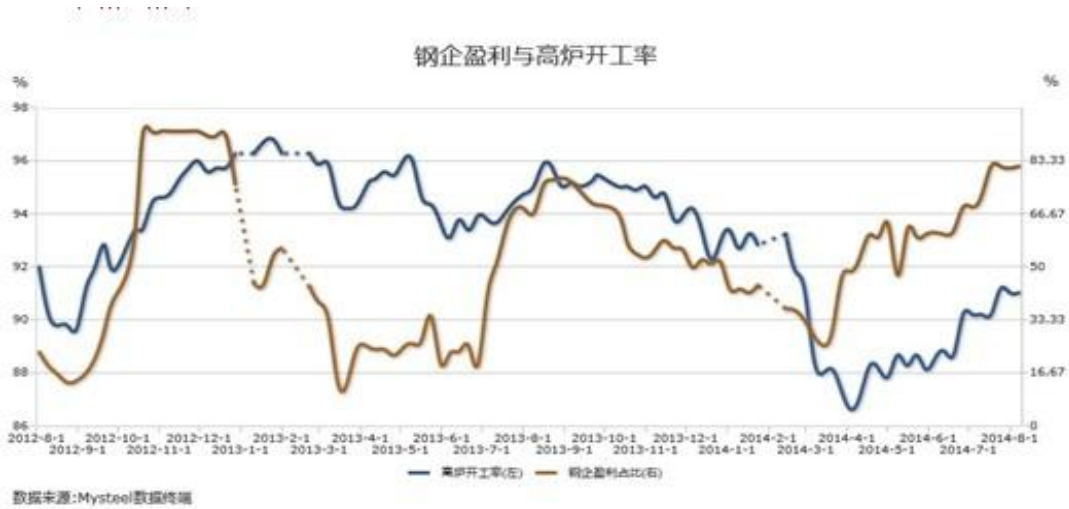
再次，中小钢厂尤其是电炉生产的小厂由于当前需求差、成本高以及厂内库存较高的缘故，产量并没有充分释放。5-6 月份以来废钢相对于铁矿石的价格优势在丧失，抑制了非重点企业粗钢产量的释放。如图 4 所示，二者的价格差与生铁/粗钢产量比值具有明显的正相关性。2012 年以来，废钢相对于铁矿石的价格优势快速体现，导致粗钢生产过程中废钢的消耗量稳步增加，这从生铁/粗钢产量比值的快速下降可知。重点企业生产基本都是长流程，而不少非重点生产企业则采取了总投资成本较低的短流程生产，因此废钢价格优势的快速丧失也就意味着短流程炼钢的利润在快速萎缩，在这种情况下，虽然长流程企业的吨钢利润转好，但短流程企业并没有受益，因此粗钢产量也就不能保持在较高的水平。

图 4 废钢与铁矿石价格差变化曲线和生铁/粗钢产量比值曲线对比



还有，从 Mysteel 调查的 163 家钢厂高炉开工率和盈利面数据来看，当前 81.59% 的调查样本企业都盈利了，该值达到了近两年最高点，这数据和之前图 2 的吨钢盈利数据变化是一致的。但是，高炉开工率数据并没有恢复到前面高值附近，仍然处于相对较低的水平。这里有必要说明下高炉开工率数据的计算方法，该值=开工高炉数/调查样本高炉总数，并非产能真正的释放比例。这就意味着，如果不少小高炉停产了，那么开工高炉数可能出现明显的下降，但真正影响的产量减少却没有那么大，这也是 3、4 月份高炉开工率数据快速下降而产量并没有明显下降的主要原因。

图5 Mysteel 调查的 163 家钢厂的开工率及盈利面变化情况



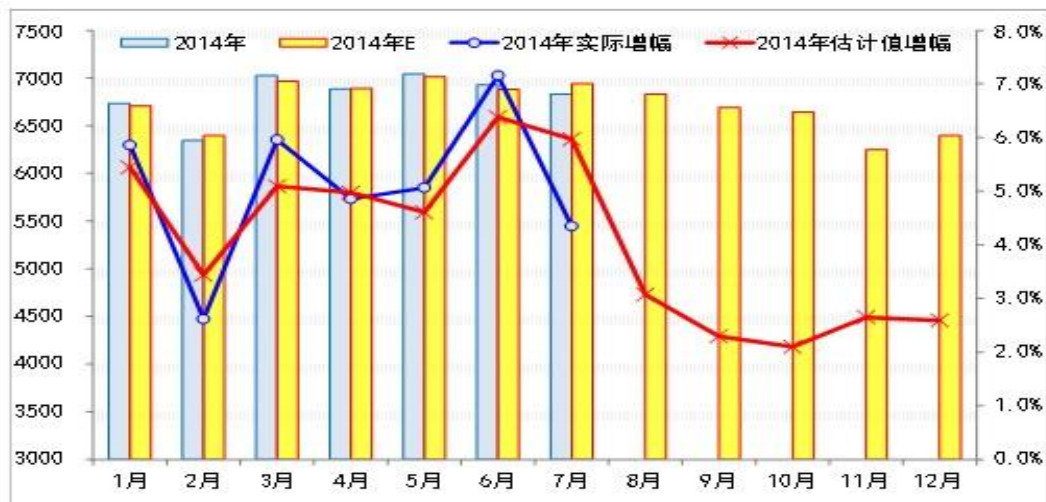
### 3、季节性规律显示产量变化符合预期

粗钢生产季节性规律对产量的影响是非常大。笔者利用粗钢产量季节性变化模型测算了下 7、8 月份的粗钢产量，分别为 6938 万吨（日均 223.8 万吨）和 6831 万吨（日均 220.4 万吨）。7 月份实际粗钢产量数据比模型预估数据略低，但基本符合季节性变化规律，即 7、8 月份的粗钢产量将相对于 5、6 月份会出现比较明显的回落。从图 6 可以看出实际数据与预估数据之间的差别，应该来说总体还是比较接近，符合预期。从这个模型预测的数据来看，今年下半年粗钢产量还将继续下滑，下半年产量同比增速在 2-3%左右，远低于上半年 5-6%的增速。

表 1 历年粗钢产量变化及 2014 年粗钢产量预估单位：万吨

月份	2012年	2013年	同比增幅	2014年	同比增幅	2014年E	同比增幅
1月	5673	6362	12.1%	6735	5.9%	6709	5.4%
2月	5588	6183	10.6%	6345	2.6%	6396	3.4%
3月	6158	6630	7.7%	7025	6.0%	6967	5.1%
4月	6058	6565	8.4%	6884	4.9%	6892	5.0%
5月	6123	6703	9.5%	7043	5.1%	7012	4.6%
6月	6021	6466	7.4%	6929	7.2%	6879	6.4%
7月	6169	6547	6.1%	6832	4.3%	6938	6.0%
8月	5870	6628	12.9%			6831	3.1%
9月	5795	6542	12.9%			6692	2.3%
10月	5910	6508	10.1%			6645	2.1%
11月	5747	6088	5.9%			6249	2.7%
12月	5766	6235	8.1%			6397	2.6%
合计	70878	77458	9.3%	47793	4.9%	80607	4.1%

图 6 2014 年粗钢实际产量与预估产量的对比



综上所述，笔者认为7月份粗钢产量还是比较符合预期的，虽然吨钢利润转好，但并没有转化为粗钢产量的高企或大幅增长，从而对价格的利空影响也不及市场预期大。然而，这并不一定意味着钢材价格一定会上涨，只能说相对于原料价格会更强。由于粗钢和生铁产量增速的回落，炼钢原料的需求增速也会回落，在铁矿石供给大幅增加的情况下，原料价格仍将承压，进而导致炼钢成本重心下移，会拖累钢价的表现，目前操作仍应该谨慎。（摘自：我的钢铁网）

### 【服装品牌“苦练”三伏】

#### 安踏：危机自救成功典型

在福建服装界乃至整个中国服装历来都属泉州晋江市运动服装的名气最盛、规模最大。长期以来，屡遭质疑的晋江市运动服装和用品高度同质化竞争因为此轮行业危机而被再度放大，而快时尚品牌跨界分食运动服装市场的现象更令其雪上加霜。3年行业危机与多年内耗竞争，演变出了几类风格迥然不同的晋江市“自救思路”。安踏是最具代表性的企业之一。

8月6日，安踏集团公布了其2014年中期业绩报告，其中营业额增加22.4%至人民币41.2亿元，毛利率上升4个百分点至45.1%的成绩令公司高管兴奋不已。安踏董事局主席兼首席执行官丁世忠直言：“上半年业绩远超市场预期，（此前）连续24个月业绩下滑，让整个团队面临前所未有的挑战。值得自豪的是我们顶住压力主动变革，成功实现零售转型。”

截至报告期内门店总数7701家，其中儿童体育用品系列店数目达987家，中国内地、香港及澳门地区之安踏旗下的FILA专卖店数目达441家。安踏也连

续第 13 年成为国内旅游运动鞋产品市场综合占有率第一的体育用品品牌。

安踏从危机中的自救代表着的是当下晋江系众多企业关店收支、清理库存、提高坪效的转型思路，而在实际操作中各家企业的执行程度却并不一致。丁世忠坦言，中国体育用品行业于过去数年普遍面对着低门坎、品牌形象模糊、产品欠缺差异化、店铺过度扩张和库存管理欠佳所带来的问题。“行业参与者正为复兴而努力，包括控制未来订单、关闭低效店铺、推出受欢迎的产品、改革零售渠道及改善营运，各大品牌的复苏步伐却有异，复苏速度取决于他们的基础条件、竞争优势以及创新与执行能力。”

### **特步：开源节流更为激进**

在晋江系中，安踏与特步以 382 亿港元和 76 亿港元市值分居细分行业的前两位。而在此轮漫长的库存危机与行业洗牌中，二者的自救模式也成为其他晋江系“第二梯队”成员的重要参考。相比安踏按部就班的自救模式，特步的开源节流方式则显得更为激进。今年 5 月，特步（中国）有限公司首席执行官丁水波对外预计，最坏的时候已经过去，公司 2014 年毛利率水平将维持在 40%~41%之间，终端产品销售的折扣也已从此前的六折收窄至七至八折，并寄希望于电商业务能在未来三年大幅增量。

早在 2009 年特步主动布局，开始启动电商。特步电商在启动后，进行了很多行业领先的创新：与天猫、腾讯、京东、当当、人人等很多平台进行线上线下跨界合作，资源互换，价值最大化，并启动多品牌战略，成为中国鞋服行业首家对供应链进行裁剪和组合的企业。8 月 9 日，2014 年第二届“特步(特步专卖店)杯”全国电子商务实战技能大赛在厦门启动，把“纸上谈兵”变成“沙场征战”。

不仅如此，特步集团为寻求利润支持，近年来还跨界进入了房地产领域。特步集团与同是闽商的福建嘉龙集团深度合作，创立的特步置业版块在安徽蚌埠、辽宁沈阳、福建厦门及泉州均有地产开发项目。资金转移是企业管理层对公司主业的信心指数，特步做女鞋和房地产业务的诱因值得关注。

### **真维斯：老大哥的不老传奇**

“真维斯”这一品牌原属于澳大利亚一公司，旭日集团旗下的制衣厂就是为该品牌代工，但是因为客户没钱付货款，只能拿“真维斯”这一品牌来抵账，旭日集团于是专门成立真维斯服饰（中国）有限公司，将该品牌引入国内。按照先

易后难的顺序开拓国内市场，20 多年过去了，目前广东真维斯在全国已经拥有 2400 多家门店，年销售额达 40 多亿元。毫无疑问，中国休闲服行业的“老大哥”真维斯成就了不老的传奇。

谈起开拓国内市场，真维斯采取的策略是先易后难，第一家店于 1993 年开在上海，1994 年又在北京、天津等北方城市陆续开店，1995 年才开始在广东开店。这是因为当时国内零售市场刚刚开放，北方缺少款式新颖的服装，而广东地区毗邻香港，香港的服装品牌在广东销售比较多，竞争比较激烈。除了先易后难外，真维斯还根据市场情况变化不同，连续两次变换产品定位，刚进入国内市场时，除广东外，当时全国的服装设计大同小异，所以定位的是领导潮流，而且开展了“百市千店”计划，迅速抢占市场，2008 年以后，全国兴起和真维斯类似的服装品牌，这个时候再领先潮流比较难，于是真维斯又将产品定位于紧跟潮流。

#### **卡宾：做品牌不人云亦云**

“现在，各个行业几乎都出现了这样的怪象：很多企业的实体店做不好，就一口咬定是因为遭受电商冲击；看到电商如此红火，就趋之若鹜地挤过去；发现电商竞争激烈后，又跑去开商场，做 O2O……电子商务、O2O，会是企业在目前这场全球经济复苏浪潮中上岸的救命稻草吗？找到好的营销模式就能从根本上改变一个企业的命运吗？我想，不敢说在每一个行业，起码在服装行业，凭借我 20 多年的行业经验，我认为答案是否定的。”卡宾创立者杨紫明如是说。

近几年服装业库存高企、关店潮等问题凸显，有人说服装零售业的冬天到来了。但在杨紫明看来，这是好时机要到来的征兆。“这是个产能过剩，但有效供给不足的时代。”杨紫明说，在大市场总体供给过剩的背景下，大多数品牌依旧延续大众的审美口味生产，想讨好所有的人结果谁也讨好不了，而消费者在橱窗前却找不到一件自己喜欢的衣服。“企业的任何人都不能随意改变品牌的走向，人云亦云。”杨紫明强调，卡宾虽然一直在颠覆流行，但内涵是延续的。“卡宾是以我的个性发展起来的品牌，设计手法和流行从来不会停止变更，主题、话语的元素可以永远天马行空，但是品牌诉求由始至终未更改，即便是在卡宾发展平缓的前 10 年。所以同期的很多设计师品牌因盲目扩张而覆灭，卡宾却延续至今。”

#### **杉杉：“不务正业”的代表**

在国人眼中，“杉杉”是一个服装品牌，是中国服装业第一家上市的公司。

但是去年 10 月下旬，上海杉杉贸易公司的注册登记，让更多人发现，其实“杉杉”早已转型升级为拥有十几家新能源、新材料等高科技企业的大型控股集团。在杉杉控股有限公司董事局主席郑永刚看来，民营企业想走得更远，需要靠市场的力量，更重要的靠企业自身的智慧和创新能力，努力把握自己的命运。

中国，大部分企业借鉴的都是欧美企业的发展模式，但与伊藤忠、三井两大日本商社合作的过程中，郑永刚给杉杉制定了新航向——整合全球资源，形成有中国特色的综合商社模式。他希望以“中国商社”的模式来塑造杉杉，寻求突破。提出建立中国式商社，郑永刚坦陈是借鉴日韩模式。“不同于日本的商社，杉杉综合商社有着鲜明的特色。”郑永刚指出，其一，日本的综合商社没有实体，“只做投资、贸易和各种中介业务”，杉杉则经营着两大“实体业务”——服装和锂电池材料；其二，日本的综合商社背后有日本财团的支持，杉杉目前没有财团支持，主要靠自有资金。这种一损俱损、一荣俱荣的商业组织形式，有利于企业之间进行优势互补，经营上其内部所属企业之间可以相互扶持。

特别是在遭遇经济危机的时候，抱团求生有利于企业保留人才和技术，等待宏观经济回暖后，发挥规模优势，迅速捕捉商机，实现集团利益最大化。

### 派克兰帝：大敌压境谋突围

大敌压境谋突围，国内童装领军企业派克兰帝感受到了压力，为了应对变局，派克兰帝选择与户外品牌探路者合作，试图通过新的产品线吸引新老客户。

2012 年派克兰帝与 Kappa 合作打造 Kappa Kids。派克兰帝跟这样的运动品牌合作很能体现个性，跟自己的原有品牌完全不打架，合作非常好，今年的订货额大幅增长。受与 Kappa 合作的启发，去年，派克兰帝把目光投向了另外一个跟自有品牌休闲风格完全不同的领域：户外服装，合作对象是探路者。“户外运动产业跟经济发展高度相关，发达国家的户外运动发展也是最好的。”派克兰帝看好户外运动在中国的未来，而要真正参与户外运动，一定要有比较专业的户外运动服。派克兰帝和探路者都位于北京，都是各自行业的知名企业。合作采用品牌授权的方式，即派克兰帝租用探路者品牌，进行设计、生产、销售，但是探路者要审样，把控面料、工艺乃至整个服装的风格。换句话说就是“探路者童装，派克兰帝造”。

这样的合作模式风险也很明显：如果合作期间这个品牌做得不好，派克兰帝



就会承受经营压力，如果做好了，合同终止时，探路者收回品牌，派克兰帝也是为人作嫁衣，到时要么接受更严苛的合作条件，要么另起炉灶。派克兰帝既然选择合作，肯定对这些风险是有预见的。罗杰凡表示，其实跟 Kappa 合作，做探路者童装，派克兰帝都是在养自己的核心品牌，而不是天天关注天猫怎么样、双十一怎么样，被这些事情打乱阵脚。（摘自：中国纺织报）

## 【中国工程机械企业稳步国际市场】

近年来，我国工程机械企业在行业调整中苦练内功提升品质、布局创新，在产业升级的过程中，落实“走出去”战略取得不俗成绩，中国工程机械品牌的国际影响力不断提升。

### “走出去”企稳

在“走出去”战略的实施推动下，我国工程机械企业，尤其是部分行业骨干企业，在行业发展面临严峻挑战的情况下，国际化进程依然取得了不小的收获。

目前，中国工程机械企业不仅在包括新兴经济体在内的发展中国家拓展商机，在包括欧美等发达市场亦获得不少发展空间。随着对中国品牌及其产品的深入了解，国际市场对其产品性能和品质的认可程度得以提升，中国工程机械产品凭借其优良的性价比和良好的服务，已经在全球市场占有重要地位。

海关总署的统计数据显示，2014 年上半年，我国工程机械进出口贸易额为 120.66 亿美元，同比增长 0.64%。其中进口金额 24.24 亿美元，同比下降 0.24%；出口金额 96.42 亿美元，同比增长 0.87%；实现贸易顺差 72.18 亿美元，同比扩大 8905 万美元。

中国工程机械工业协会苏子孟日前在北京出席第十三届中国（北京）国际工程机械、建材机械及矿山机械展览与技术交流会发布会时指出，中国工程机械企业正处于“走出去”的战略机遇期，协会将在政策和市场信息咨询、渠道建设、会展服务等方面予以有力支持，希望各相关企业抓住这一历史机遇，进一步完善、形成和提供具备国际市场竞争优势的产品和服务体系，也希望具备实力和管理能力的中国工程机械供应商、代理商“走出去”，与中国工程机械生产制造企业一道拓展国际市场，实现主机企业与供应商、代理商的全球化发展。

### 直面发展困局

在“走出去”企稳的同时，业内人士强调，全球经济仍在起伏徘徊，行业的调整远未结束。未来，行业出口大幅增长的的压力仍大，需要政府和企业合力推进。

从行业发展情况来看，经历了 2011 年、2012 年的调整，我国工程机械行业在 2013 年止跌企稳。行业的结构调整，大大增强了企业的自主创新能力，在兼并重组中产业集聚集约水平得以提高，通过化解过剩产能、淘汰落后产能，产业布局愈加合理，企业发展的经营质量进一步好转，行业国际化步伐加快。

然而，问题依然存在。今年上半年，从工程机械工业协会重点联系的企业统计数据看，财务费用大幅增长 46.21%，银行利息同比增长 10.38%，企业利润总额降幅达 38.48%。

有业内人士指出，在加力拓展国际市场的同时，相关企业亦要把握好国内的发展机遇，实现企业经营的进一步改善。

2013 年以来，尤其是进入 2014 年，国家出台了一系列预调微调稳增长的政策，其中很多政策的着力点放在基础设施建设、战略性新兴产业、节能减排、加快新型城镇化建设等与工程机械需求息息相关的领域。

苏子孟进一步分析指出，未来，伴随着国家区域结构、产业结构、城乡结构的调整优化，工程机械必将获得更广阔的市场空间。全行业应努力调结构、转方式，不断加快技术创新、产品创新、管理创新、渠道创新、体制机制创新和国际化步伐，加快构建创新能力强、质量效益好、可持续发展潜力大、结构优化、产业链国际主导地位突出的优势体系。

苏子孟强调，充分利用好国内国外两个市场，我国工程机械行业有望实现 8%的全行业销售收入增长目标。（摘自：中国工程机械商贸网）

### 【全国有色金属景气指数分析】

由中国有色金属工业协会、经济日报社中经产业景气指数研究中心和国家统计局中国经济景气监测中心联合编制的 2014 年 7 月份中经有色金属产业月度景气指数日前发布。数据显示，2014 年 7 月，中经有色金属产业景气指数为 55.3，较上月回升 1.0 点，突破“偏冷”区间上限进入“正常”区间。

7 月份中经有色金属产业景气指数变化趋势表明，有色金属产业回稳态势进一步显现，且有望持续企稳回升。随着国内宏观环境有所改善，有色金属下游产

业需求略有好转，投资结构继续优化，部分金属品种价格在持续下跌后呈现小幅反弹，实现利润也由持续下降转为正增长。

但是，行业下行压力并未完全消除，矿山保障能力不足、高附加值深加工产品短缺等结构不合理和产能过剩问题短期内难以根本解决，影响有色金属产业继续稳中向好的不确定因素依然存在。（摘自：中商情报网）

## **期货资讯：**

### **【期货综合资讯】**

**螺纹钢：**螺纹钢 1501 合约盘中小幅回升，最低 3014 元，最高 3037 元，午盘收于 3030 元，跌幅 0.07%。

**郑棉：**郑棉主力小幅上涨，主力 1501 合约收盘报 14830 元/吨，与之前一交易日上涨 50 元/吨。

**沪胶：**沪胶主力 1501 低开，盘中震荡居多，整体价格处于宽幅震荡区间下沿，接近前面低位。

**期铜：**沪铜收窄跌幅，主力合约 1410 报收于 48910 元/吨，跌 120 元。

## **一家之言：**

### **【沈建光：下半年应全面降准适时降息】**

7 月金融信贷数据大幅低于预期，新增贷款仅为 3852 亿元，同比下降 3147 亿元，环比回落 6948 亿元。如此大幅度的变动实属罕见，为避免市场恐慌，央行随即发文解读，原因大致包括季节性因素、信贷有效需求缺乏以及不良贷款升高等等。

笔者认为，不良贷款攀升是趋势性过程，变化不会骤然发生。7 月 PMI 数据向好，部分城市首套房贷款利率折扣的出现，也很难支持有效贷款不足的结论；季节性下滑或许是原因之一，例如，以往年份 7 月新增贷款额度基本低于 6 月，且 6 月季度考核结束后，7 月存款也有搬家趋势，导致贷款额度受限。但是，此次 7 月贷款降幅之大，在笔者看来，仍超出合理范围。

短期内金融数据波幅较大，信贷与社会融资总量数据的大幅缩减，似乎并未影响到金融市场。7 月以来，SHIBOR 隔夜利率平均为 3.21%，比 6 月高 0.5 个

百分点，比去年同期回落 0.16 个百分点。SHIBOR6 个月利率平均为 4.9%，比 6 月高 0.68 个百分点，比去年同期低 0.04 个百分点。7 天银行间拆借利率为 3.96%，比 6 月略高 0.52 个百分点，比去年同期降低 0.22 个百分点。可以说，金融市场的流动性没有出现过度紧张态势。

除了大幅波动的数据以外，近期货币政策与金融市场令人困惑的地方还有不少，特别是央行越来越多使用创新工具，但是因为细节缺乏，也给市场理解货币政策意图带来困难。例如，央行目前已在采用一种全新的货币政策工具补充抵押贷款 PSL，作为实现基础货币投放，引导中期利率的重要手段。然而，央行对此却并未给予过多解释，导致解读始终是雾里看花，捉摸不透。

据媒体报道，PSL 已经完成了首次投放，金额高达 1 万亿。但是对此，笔者也有以下几点疑惑。首先，央行如何实现基数货币投放？根据公开资料显示，二季度国开行资产负债表迅速增长 1.6 万亿，其中仅 4 月份就增加了近 1 万亿的同业存款。但是，在央行的资产负债表上，笔者却没有看到同步扩张的迹象，PSL 如何投放目前尚不清楚。

其次，如何引导中期利率？伴随着利率市场化的不断深入，央行正在借鉴其他国家的经验：即通过利率走廊取代传统的单纯改变存款准备金的供给，来调控单一政策利率执行货币政策的操作方法。但在笔者看来，中国当前面临的宏观政策环境与欧美有很大出入。一方面，欧美货币政策创新型工具是在传统货币政策工具失效的情况下“不得已”而采用的，而中国传统工具仍有调整空间。

另一方面，海外央行非常规手段也“对事不对人”。例如，英国央行旨在推动银行借贷的 FSL 面向几乎英国所有的银行和房屋贷款协会，只要有新增贷款作为抵押，就可以从 FLS 中获得想要的融资额度。而 PSL 无论是规模、时间还是价格都没有对公众披露。

再有，定向工具过多使用与利率市场化的关系是什么？二者努力方向显然并不相同。正如央行在《二季度货币政策执行报告》中指出的，“货币政策主要还是总量政策，其结构引导作用是辅助性的，定向降准等结构性措施若长期实施也会存在一些问题。”笔者也始终坚持这一观点，既然中国改革大方向已定，未来让市场发挥决定性作用，金融改革更不例外。定向操作的长期使用，难免会直接造成商业银行资金成本的差异，甚至影响利润，这与打造市场化的行为主体、价

格形成机制背道而驰。

从长远来看，结构性调整特别是缓解企业在融资成本方面的差异，并非依靠货币政策一己之力便可化解。从经济学理论而言，财政政策比货币政策更适合定向发力，例如加大对中小企业贴息、税收优惠等作用均为纾困中小企业的办法。同时，协调推进改革，特别是财税体制改革、国企改革、政府机制改革需要加快。唯有这样，才有助于理顺当前困境。（摘自：外滩画报）

## 【巴曙松：以改革寻求城镇化的金融突破】

### 中国要采取新的城镇化模式

1978—2012年，中国的城镇化率从18%提高到52.7%，城市人口从1.7亿提高到7.1亿，每年城市人口平均增加量超过1500万。这种举世瞩目的城镇化速度使中国成功实现了从贫困陷阱向中等收入国家的转变。可以预见的是，在未来20—25年里，中国的城镇化将进入到加速发展阶段的后半段，意味着城镇化率将从50%提升到70%，而在这段时间里，中国将面临着进入高收入国家还是陷入中等收入陷阱的历史性拐点。

因此为使中国从中等收入国家向高收入国家成功转变，并使中国未来的城镇化更有效率、更加包容和更可持续，中国需要采取一种新型的城镇化模式。这种新模式至少应该包括三个关键点：其一是使集聚效应和分工效应在生产率提升中发挥更突出的作用。其二是使人口城镇化居于更核心的地位。其三是使人口在不同区域、城市之间的流动更为便利，以实现人口按照自己的能力和意愿在所期望的地方就业。

### 新城镇化产生融资需求

这些由于新城镇化模式带来与以往不同的融资需求，其实很容易理解。只要看新城镇化带来的变化就可以。

首先，虽然基础设施建设投资的空间仍然存在，然而，下一个十年，既不会有像20世纪80年代的城市基础设施方面，大量历史欠债造成道路、电力、通讯、港口等普遍短缺的现象出现；也不会有20世纪90年代末的新一轮“投资拉动内需”、加入WTO与外需强劲增长时的处处基建需求。未来，需要更多考虑地方的产业转移、人口流动等因素。所以，投资的区域、领域、行业都将会因各地已有

的存量建设、未来的要素变化、以及更为重要的新型城镇化的要求而有所差异化。

其次，尽管经过近年来大规模的基础设施建设，但是考虑到下一阶段新型城镇化模式的持续推进，仍将产生进一步的建设需求。目前来看，长珠三角的城市人均基础设施存量最高、中部地区远远落后，但即便是长三角地区也尚不及欧盟国家 1990 年的水平。比较来看，长珠三角地区当前的存量也仅仅与美国 1972 年、加拿大 1979 年和日本 1976 年水平相当，落后了发达国家 40 年；而西部、环渤海以及中原地区更是远远落后世界平均水平。这种较大的差距意味着，从未来的基础设施投资需求总量上看，可以大致测算 2012-2020 年的不同区域基础设施投资需求总量将达 40 多万亿，同时看到中部地区的投资需求最大，达到 19 万亿，其次是环渤海地区。

第三，城市公共交通建设空间依然存在，这也是促进人口流动、缩短通勤时间的重要举措。有研究表明，城市的拥堵正是城市的基础设施未跟上人口发展所致。以北京为例，一个人口超过 2000 万的都市，运营的地铁总长度仅 372 公里，人均不到 2 厘米，天津、重庆更是缺乏，这些离国际尚有较大差距，纽约市公共交通占总交通量的 53%，市区铁路共 27 条，长 443 公里，所有车站通宵服务。

最后，农民工的市民化将带来教育、医疗以及文化等领域的均等化投资需求。随着户籍制度的推进，现居城市的无户籍从业者将主要带来城市教育、医疗、文化等的均等化需求。大致测算来看，对于现有流动人口，有至少 1 万所小学、400 个剧场和 50 万张医院床位需要投资建设。

### 以改革寻求新的融资方式

围绕城市地产开发和公共服务所产生的融资新需求以及当前融资体系无法有效满足的客观现实，中国的财政和金融系统如何通过改革来满足融资始终是一个极富挑战的问题。为了克服这个问题，建立一个透明的地方政府资产负债表和风险预警机制可能是比较迫切的。再者，是否存在一套合适的运作机制，在让土地融资继续发挥作用的前提下，又保证土地城镇化和人口城镇化的目标相互协调发展？为此，土地指标是否可以和人口指标挂钩？回答和解决这些问题的关键就在于启动财政、金融和土地领域的改革。

对于财政改革的目标是：克服财权—事权不对称以及公共服务供给不足的问题。未来财政的关键在于处理政府间的关系，改革的路径则存在三个可能：财权

改革、事权改革和转移支付体系改革。财权改革能重新界定各级政府间的税收关系，扩大较低层级政府征收税收的权利。事权改革的关键则是重新分配承担基本公共服务支出的责任，将责任从较低层级政府向较高层级政府转移。转移支付体系的改革则要求由较高层级政府向较低层级政府转移，以确保每一级政府拥有足够的收入以提供适当质量的基本服务。

对于土地改革，主要是做到提升土地财政的使用效率。首先，农村集体建设用地流转的潜在方向是“直接入市”，核心是突破政府的垄断供地，实现土地供给市场的同地同权流转。集体建设用地“直接入市”改革在实际操作层面有几个明显特点：（1）在确权前提下，集体建设用地可以直接入市出让，绕开了政府征地环节；（2）在现有改革试点方案中，出让之后的集体建设用地可以用于工业、商业、旅游、服务业等经营性开发，但通常禁止进行商品房住宅开发，这是一个关键的不同；（3）集体建设用地流转方式可以是出让、出租、入股等，从而决定了土地增值收益的分享方式可以是出让金、租金、分红等，流转和收益方式更为多元化；（4）土地流转收益通常被要求用于农民社保、农村公开基础设施建设和现金分成几个方面。例如，广州市要求集体土地流转收益中，至少 50% 的部分应存入规定的银行专户，专项用于集体成员的社会保障支出，不得挪用。

房产税作为一种财产税，本质上也是一种形式的土地财政，区别只是在于对于存量的土地征收，未来房产税需要发挥更为重要的作用。从跨国对比来看，房产税占地方税收的比重在发达国家较高，在发展中国家和转型国家较低。换言之，通常伴随着一个国家经济水平的不断发展，房产税对地方政府的税收收入也愈来愈重要。

对于金融改革，中国需要改革金融业从而使之可以更可持续地为未来的城镇化提供资金。从目前的背景来看，中国未来的 M2 增速预计难以有持续显著的增长，在这个约束条件下，为了使金融部门继续支撑中国的基础设施建设，可以考虑的选择方案是扩大社会融资总量，要实现这一点，则需要提高直接融资的占比，使企业债券、市政债券、中票等融资工具发挥更大的作用。

总体上中国城镇化的融资方式是比较成功的，中国的财政和金融支持支撑了大规模的城市基础设施和公共服务融资。然而，考虑到未来 10 到 20 年，中国仍将有 3 亿新增转移人口进入城市，中国不仅需要消除城镇居民和现有转移人口之

间公共服务水平的不均等，还需要为今后新增的转移人口提供基础设施和社会服务，未来财政体系也需要为满足全国统一的最低公共服务水平提供资金。只有通过适当改革，中国的财政和金融体系才能为即将到来的财政支出和融资需求提供必要的支撑。

而为了发挥财政和金融体系在未来城镇化融资中的作用，需要对整个体系进行全面系统性的一揽子改革。因为在当前的城镇化融资体系下，税收体系、财权和事权划分、土地财政、城市基础设施融资和地方债务管理等方面的改革往往是互相联系、彼此制约的，所以需要考虑一揽子改革方案中不同内容的协调配合以及对经济的总体影响。有些改革内容比较容易达到共识，也容易推进，可以先行一步，有些改革的影响比较广，则需要事前的充分试验，方可推广。（摘自：中财网）

## 法律案例分析：

### 【行政诉讼中债权人的原告资格分析】

#### 工商银行大连分行营业部与北京工商行政管理局债权债务关系纠纷上诉案

【案号】（2006）海行初字第 278 号；（2006）一中行终第 1454 号

#### 案情介绍

原告：中国工商银行股份有限公司大连市分行营业部

被告：北京市工商行政管理局

1997 年 4 月 22 日，北京南洋教育投资有限公司（以下简称南洋公司）在被告北京市工商行政管理局（以下简称市工商局）登记注册，注册资本为人民币 1000 万元。2003 年 12 月 25 日，原告中国工商银行股份有限公司大连市分行营业部与南洋公司签订借款担保合同，由原告借款 1500 万元给案外第三人，由南洋公司承担担保责任。2004 年 7 月 11 日，南洋公司申请将注册资本由人民币 1000 万元增至 15000 万元，被告予以变更登记。2005 年 8 月 4 日，南洋公司向被告再次提出变更登记申请，申请将该公司注册资本由人民币 15000 万元变更为人民币 1000 万元，公司股东由北京中亚财富投资有限公司、四川量子纸业经贸有限责任公司和昆明南洋兴科技教育投资有限责任公司变更为北京中亚财富投资有限公司、四川量子纸业经贸有限责任公司。为获得许可，南洋公司原股东同时提



交了《北京南洋教育投资有限公司债务清偿担保说明》，南洋公司原股东同时在该说明上盖章予以确认。2005年8月28日，被告作出京工商005注册企许字（2005）0045145号《北京市工商行政管理局准予行政许可决定书》，准许了南洋公司的变更登记申请。

原告认为，南洋公司及南洋公司原股东在办理此次变更登记过程中，弄虚作假，提供的《北京南洋教育投资有限公司债务清偿担保说明》与事实完全不符，为虚假文件。被告作出的准许南洋公司减少注册资本等的变更登记行为错误，严重影响了南洋公司的担保能力和原告债权的实现程度和贷款安全。因此其先后于2005年10月17日、2005年11月10日两次向被告发出律师函，要求被告自行撤销上述减少注册资本及变更股东的变更登记行为。在其请求未得到满足的情况下，于2005年12月7日诉至法院，要求法院判令被告撤销上述减少南洋公司注册资本及变更股东的变更登记行为。

被告辩称，原告与该局对南洋公司作出的变更登记行为之间没有法律上的利害关系，原告不具备起诉资格。本案中，原告认为该局核准南洋公司变更注册资本影响其担保能力，威胁到原告贷款安全。根据南洋公司在我局的登记注册情况，南洋公司自1997年4月22日成立至2004年7月11日注册资本一直是1000万元。原告与南洋公司签订借款担保合同的时间是2003年12月25日，南洋公司经我局核准将注册资本减少到1000万元的时间是2005年8月29日。据此，原告签订担保合同在前，我局作出减资变更登记在后，并且减资后的注册资本实际回复到原告签订担保合同时南洋公司的数额，不存在威胁原告贷款安全的问题。因此，我局的行政行为对原告没有产生实际影响，原告与该行政行为没有法律上利害关系，原告不具备起诉资格。因此请求法院驳回原告的起诉。

## 审判

一审法院裁定认为：依照行政诉讼法第四十一条第（一）项、最高人民法院《关于执行〈中华人民共和国行政诉讼法〉若干问题的解释》（以下简称《若干解释》）第12条之规定，提起行政诉讼的原告，应当是认为被诉行政行为侵犯其合法权益的公民、法人或者其他组织，与被诉行政行为有法律上的利害关系。本案中，工行大连分行营业部与南洋公司之间，存在基于担保合同产生的债权债务关系。南洋公司减少出资、变更股东，是企业的自治行为，将企业的变更内容通

过登记机关予以登记，仅产生公示的法律效果。市工商局依法办理变更登记，并不产生侵犯债权人合法权益的法律后果，与工行大连分行营业部之间不具有法律上的利害关系。如果工行大连分行营业部认为南洋公司未履行《中华人民共和国公司法》规定的减少注册资本应当通知债权人并进行公告的义务，应当通过其他途径寻求救济。因而工行大连分行营业部不具有提起行政诉讼的原告主体资格。据此，一审法院依照行政诉讼法第四十一条第（一）项，《若干解释》第12条、第44条第1款第（2）项的规定，裁定驳回原告的起诉。

原告不服提起上诉后，二审法院经审理认为：原告与南洋公司之间存在基于保证合同产生的债权债务关系。原告提起行政诉讼请求撤销市工商局于2005年8月28日作出的京工商005注册企许字（2005）0045145号《北京市工商行政管理局准予行政许可决定》及南洋公司减少注册资本、变更股东的变更登记，行政许可决定涉及的主要内容是核准南洋公司将注册资金由1.5亿元变更为1千万元。因大连工行与南洋公司签订保证合同时，南洋公司的注册资金即为1千万元，大连工行与南洋公司的债权债务纠纷已经通过人民法院民事判决予以解决，故市工商局核准南洋公司注册资本及股东的变更，并不影响大连工行的合法权益，大连工行与被诉行政行为之间没有法律上的利害关系，大连工行不具有本案原告的诉讼主体资格。一审法院裁定驳回大连工行的起诉正确，本院予以支持。上诉人大连工行关于撤销一审裁定的上诉请求，缺乏事实和法律依据。二审法院遂依据行政诉讼法第六十一条第（一）项的规定，裁定驳回上诉，维持一审裁定。

### 评析

本案的争议焦点在于，作为南洋公司的担保债权人，工行大连分行营业部（即起诉人）是否具有原告资格。审判实践中经常遇到此类债权人原告资格的确定问题。这些案件的共性在于，被诉行政行为实际产生了第三人权利义务状态的变化，而起诉人与第三人又存在着民事法律关系，起诉人对第三人往往存在债权请求权。比如起诉人和案外第三人签订了借款合同，但事后发现第三人存在未如期缴纳注册资本的行为，进而起诉要求法院判决行政机关履行监管职责。那么在此类案件中，债权人作为起诉人在行政诉讼中是否具有原告资格呢？

#### 一、对“法律上的利害关系”标准的解读

在行政诉讼中，原告资格是指提起行政诉讼的公民、法人或者其他组织应当

具备的主体性条件，是其提起的行政诉讼进入法院实体审理的必要条件。对于不满足主体性条件、不具备原告资格的起诉，人民法院将裁定不予受理或者驳回起诉。根据《若干解释》第12条的规定，这种主体性条件可以概括为，起诉人与被诉的行政行为存在法律上的利害关系。结合行政诉讼法第二条、第十一条第一款第（八）项的规定，这种“法律上的利害关系”可以理解为，起诉人的人身权或者财产权等合法权益受到了被诉行政行为的侵犯。基于此，我们可以得出“法律上的利害关系”成就的两个基础性条件：条件一是起诉人拥有合法权益，条件二是该合法权益受到了被诉行政行为的侵犯。具体而言：

条件一强调起诉人所拥有和主张的必须是自身的合法的权益，并非违法的或者他人的权益。这里的权益可以是法律明确规定的权利，也可以是法律虽然没有明确规定为权利，但却隐含于针对其他当事人的义务性规定中的利益，同时依据目前学界通常的理解，合法权益并不以人身权和财产权为限，同时还包括诸如劳动权、受教育权等。

条件二强调的是被诉行政行为的可归责性。即被诉行政行为必须与上述合法权益的被侵害之间存在着因果关系，或者说被诉行政行为必将或者已经影响到了上述合法权益。根据最高人民法院的司法解释，这里的影响必须是已经或将会产生的实际影响，包括有利影响和不利影响。此条件的关键在于，如何基于案件事实对因果关系进行分析和判断。

因此本案中的起诉人是否具有原告资格，取决于其是否成就了上述两个基础性条件。

## 二、条件一与债权的相对性、反射利益

就本案的情况而言，起诉人主张的是，其对南洋公司拥有债权的实现程度，受到了被诉行政行为的影响。依民法理论和民法通则等法律规定，债权和物权无疑均属于财产权的范围，但这是否意味着本案中的起诉人满足了第一个条件呢？

实践中一种观点持否定的态度。这种观点认为：依照民法理论，虽然物权和债权均属于财产权的范围，但前者属于绝对权或者对世权，后者属于相对权或者对人权。物权的义务主体是不特定的，任何不特定的人都具有不得侵犯权利人享有的物权的义务，而债权的权利和义务主体均是特定的，当一项债的关系产生时，不论其发生的根据如何，他的债务人就已经确立，债权人的请求权只对特定的债

务人发生效力。基于此，由于本案中起诉人主张的或者享有的是债权，该债权的效力范围仅止于南洋公司，无法对其他当事人包括行政机关发生效力，因此起诉人自然无法获得请求法院对被诉行政行为进行司法审查的权利，其应该通过其他途径解决自身的权利保护问题。从一审裁定“应当通过其他途径寻求救济”的措辞来看，无法排除一审法院受到此种观点影响的可能。

笔者认为，上述观点不恰当地将民法理论运用到了行政法律关系领域，有削足适履之嫌。虽然不可否认物权和债权的确存在着上述区别，但上述区别的目的却在于厘清两种民事权利，并以此作为建立相应民事权利体系的基础。但其应用领域是民事法律关系，绝对和相对也系相对于民事主体而言，并不具有延伸到行政法律关系的当然属性。虽然依照普通法思想，国家或者公权力主体也需要和民事主体一样，接受普通法中某些原则的共同支配，但行政法律关系毕竟区别于民事法律关系，将行政机关视为一个民事主体而完全套用民事法律理论，存在着无法克服的障碍。比如行政权力的强制性、行使主体的特定性以及公益性等，都是民事主体所不应具备的。也正是基于此，英国、美国等普通法系国家通过长期的司法实践，已经发展出了一套独立于民事诉讼的司法审查体系，以及独立的有别于民事行为规则的行政行为规则体系。因此关键不在于本案中起诉人主张的权利是债权还是物权，而在于该权利是否应该或者值得被法律所保护。如果借用《布莱克法律辞典》的界定，就是起诉人是否具有“足够的利益”。

那么如何判断起诉人主张的权益“是否或者值得被法律所保护”呢？笔者认为这既取决于起诉人所主张的合法权益与所谓的反射利益之间的距离，也取决于该种权益是否被被诉行政行为所影响以及影响的程度。

反射利益是德国和日本在判断起诉人是否具有主观公权利、进而认定起诉人是否具备原告资格时所使用的理论。一般认为，反射利益并非法律主观意图保护的權利，而仅是法律执行给当事人带来的客观的有利的结果，起诉人不能仅仅依靠主张反射利益而获得原告资格。该理论可以有效地区分个人利益和可能存在的公共利益，防止起诉人假借公共利益或者仅通过主张微小的利益影响而获得原告资格，从而确保司法审查的必要性。

那么本案中起诉人所主张的权益是否属于反射利益呢？我们不难发现，一审裁定实际上是通过分析两种类型的法律关系，即起诉人与南洋公司之间的民事法

律关系和被诉行政行为产生的行政法律关系，隐含地认为起诉人主张的合法权益相对于被诉行政行为，仅是一种反射利益，其应该通过其他途径，而不是通过撤销被诉行政行为解决自身的权益保护问题。在处理此种类型的案件中，此种理解方式在审判实践中不乏支持者。对此笔者持否定的观点，理由在于：

其一，虽然起诉人不是被诉行政行为的直接相对人，其也是通过与南洋公司的民事法律关系才和被诉行政行为产生了联系，但我们不能简单地依此就认为其主张的权益就不值得法律保护、属反射利益。理由在于，无论是国外的理论和实践，还是我国目前的法律，均已经不再否认间接相对人在一定条件下的原告资格。比如《若干解释》第13条所规定的有权提起行政诉讼的公平竞争权人、相邻权人以及受害人等，均属于间接相对人的范畴。

其二，在德国和日本，依据规范保护理论，法院对某种利益主张属于反射利益还是公权利的判断，一般通过分析相应法律的立法目的进行，而在存在类似的法律的执行利益理论的美国，对起诉人是否具有原告资格判断，则可以结合立法目的和立法机关要求行政机关作出行政行为时必须考虑的因素进行。此种区分标准和理解方式具有一定的可借鉴性。就本案而言，规定被诉行政行为的法律规范，包括公司法、《公司登记管理条例》等。其中，公司法第一条就明确规定，制定该法的目的在于保护公司、股东和债权人的合法权益，维护社会市场经济秩序；《公司登记管理条例》第二十八条规定，公司变更注册资本的，必须向登记机关出具法定资格的验资机构出具的验资证明，第二十三条同时规定，不经公司登记管理机关批准的，公司不得擅自变更登记事项。从这些规定我们不难看出，公司登记的作用不仅仅在于限制公司成立的发起人以及公司本身，更在于建立规范而稳定的市场经济秩序，保护可能与公司发生民事关系的权利人。这也是上述法律规范要求登记管理机关审查验资证明的原因。因此作为南洋公司的债权人，起诉人并非完全地被排除在上述法律规范立法目的之外，我们也就不能绝对地认为因本案中起诉人所主张的权益是反射利益而不具有原告资格。

既然本案中起诉人所主张的权益不能绝对地归入反射利益，那么其是否具有原告资格，则取决于被诉行政行为对上述权益的影响以及影响程度。这又依赖于对上述条件二，即被诉行政行为可归责性的分析。

### 三、条件二与影响、因果关系以及信赖利益

如前所言，条件二的关键在于，如何基于案件事实对因果关系进行分析和判断。也就是说，对于影响及影响程度的判断，我们可以借助因果关系这一工具进行。一般而言，在简单的  $X \rightarrow Y$  的情形下，我们可以较为容易地判断出， $X$  的存在与  $Y$  的产生之间存在因果关系，这种因果关系也应该被法律所承认。比如行政处罚行为的被处罚人，其人身或者财产的损失与行政处罚行为之间的关系，以及本案中被诉行政行为 and 南洋公司之间注册资本的变化之间的关系。但问题在于，如何在  $X_1 + X_2 + X_3 \rightarrow Y$  或者  $X_1 \rightarrow X_2 \rightarrow X_3 \rightarrow Y$  的情形下（还可能出现  $X_4$ 、 $X_5$  等更多中间项的可能），判断  $X_1$  与  $Y$  之间的关系。比如本案中的情形：被诉行政行为导致了南洋公司注册资本的变化，这势必影响该公司的还款能力，而起诉人和南洋公司之间存在债权债务关系，起诉人基于此主张被诉行政行为影响了自己债权实现程度。那么起诉人所主张的影响是否应被认定为法律上的因果关系呢？笔者认为，基于以下两个方面的考虑，还是应该持否定态度：

其一，起诉人所主张的债权实现程度与被诉行政行为之间并不具有相当性。应该肯定的是，我们不应该在任何情况下均在法律上认定  $X_1$  与  $Y$  之间存在因果关系，如果  $X_1$  的存在对于  $Y$  的产生不具备相当性， $X_1$  与  $Y$  之间的因果关系就不应该被法律所承认。具体到行政行为领域，相当性可以概括为：如果没有行政行为，起诉人主张的损害一定不会产生，但是有了这个行政行为，一般都会产生这种损害，即为有因果关系。而如果没有该行政行为，起诉人主张的损害一定不会产生，而即使该行政行为存在，通常也不会发生这种损害，即为无因果关系。本案中，案外第三人与起诉人之间具体的借款金额是 1500 万元，在签订借款和担保合同时，南洋公司的注册资本额是 1000 万元。而起诉人与南洋公司签订担保合同的目的，是由南洋公司承担案外第三人借款合同的保证责任。由于南洋公司是有限公司，因此基于有限公司的性质，其对外承担的最大责任范围也就仅止于 1000 万元，对于超出这个范围的责任，其没有法律上的承担义务和承担能力。因此起诉人在签订借款和担保合同时，就应该预料到，即使案外第三人不能如期偿还借款，其追究南洋公司清偿 1500 万元的保证责任时，南洋公司在最理想的状态下也就只能清偿 1000 万元，对于超出南洋公司注册资本的 500 万元，该公司既没有法律上的承担义务，也没有清偿能力。因此在起诉人签署借款合同和担保合同之初，其债权无法全部实现的风险就是客观存在的。而被诉行政行为虽然

减少了南洋公司的注册资本，但减少后南洋公司的注册资本依旧为 1000 万元，和起诉人签署合同时是相同的。而股东的变化对于南洋公司的清偿能力是不产生实际的影响的。也就是说，上述风险并没有因为被诉行政行为的存在而增加或者减少，因此我们也就很难认定起诉人主张的影响的发生与被诉行政行为之间存在相当性。

其二，起诉人于本案中也不存在值得法律保护的信赖利益。信赖利益产生于相对人对一定行政行为产生的法律和事实状态稳定性和存续性的信任。比如其他当事人基于工商部门为某公司核发的营业执照，对该公司的法人资格、注册资本的信任而产生的利益，就可以归入信赖利益的范畴。与之相关的是行政法上的信赖保护原则。信赖保护原则源自德国，其意指由于国家行为一经作出，人们通常会对该行为造成的法律状态的存续寄予信赖，并以之作为行为的依据，因此除非存在比相对人利益更大的公共利益，国家不能随意撤销或者变更已经作出的行政行为，尤其是授益性行政行为，即使该行为存在违法情形。经过多年的发展，信赖保护原则已经成为了行政法学领域的基本原则，并在我国行政许可法中得到了体现。具体到本案，如果本案中的起诉人是基于信赖被诉行政行为作出前工商部门为南洋公司核发的载有注册资本的营业执照，才签订的借款以及担保合同，由于被诉行政行为导致了注册资本的改变，那么起诉人就具有信赖利益，进而也就可以证明其所主张的被诉行政行为对其产生的影响确实存在。而事实却非如此。起诉人签订借款和担保合同时，南洋公司营业执照上载明的注册资本就是 1000 万元。虽然合同签订后南洋公司注册资本变更为 15000 万元，工商部门也予以核准，但此时上述合同已经签署，起诉人也不是基于信赖工商部门核准 15000 万元注册资本的事实方签署的合同。因此起诉人对工商部门核准 15000 万元注册资本的事实并没有产生任何信赖，其相对于工商部门将注册资本变更为 1000 万元的被诉行政行为，没有任何的信赖利益可言。因此其所主张的影响与被诉行政行为之间也就不存在值得被法律肯定的因果关系。

综上，本案中起诉人与被诉行政行为之间不存在法律上的利害关系，其不具备提起本行政诉讼的主体资格。二审法院在查明事实的基础上，从因果关系和信赖利益的角度出发，认定起诉人不具有诉讼主体资格，并在此基础上维持了一审裁定是正确的。（作者单位：刘井玉 北京市第一中级人民法院）

## 政策速递：

### 【煤炭经营监管办法】

国家发展和改革委员会

中华人民共和国国家发展和改革委员会令

第 13 号

《煤炭经营监管办法》已经国家发展和改革委员会主任办公会讨论通过，现予发布，自 2014 年 9 月 1 日起施行。国家发展和改革委员会 2004 年 12 月 27 日发布的《煤炭经营监管办法》（国家发展和改革委员会令第 25 号）同时废止。

主任：徐绍史

2014 年 7 月 30 日

#### 煤炭经营监管办法

##### 第一章 总则

**第一条** 为加强煤炭经营监督管理，规范和维护煤炭经营秩序，保障煤炭稳定供应，促进环境保护，根据《中华人民共和国煤炭法》和《中华人民共和国大气污染防治法》，制定本办法。

**第二条** 在中华人民共和国境内从事煤炭经营和监督管理活动，适用本办法。

**第三条** 本办法所称煤炭经营，是指企业或个人从事原煤、配煤及洗选、型煤加工产品经销等活动。

**第四条** 国家发展和改革委员会负责指导全国煤炭经营的监督管理，县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门负责本行政区域内煤炭经营的监督管理。

**第五条** 国家发展和改革委员会会同国务院有关部门加强政策引导和支持，建立健全煤炭交易市场体系，培育对煤炭供应保障具有支撑作用的经营企业，鼓励具备条件的经营企业参与煤炭应急储备工作。

**第六条** 有关行业协会引导煤炭经营主体加强自律，配合煤炭经营监督管理部门开展工作，维护公平竞争的市场环境。

##### 第二章 煤炭经营

**第七条** 从事煤炭经营活动应遵守有关法律、法规和规章，符合煤炭产业政策和行业标准，保证煤炭质量，促进环境保护。



**第八条** 煤炭经营企业在工商行政管理机关办理登记注册后，应于三十个工作日内向所在地的同级煤炭经营监督管理部门进行告知性备案。其中，在国家工商行政管理总局登记注册的企业，向其住所所在地的省级煤炭经营监督管理部门进行告知性备案。

煤炭经营企业备案内容包括企业名称、法定代表人、住所、储煤场地及设施、建立信用记录的社会征信机构情况。备案内容发生变化的，企业应在变更之日起三十个工作日内告知所在地煤炭经营监督管理部门。

**第九条** 对本行政区域内备案的煤炭经营企业名单，省级煤炭经营监督管理部门应通过公开发行的报刊、网站等予以公告，接受社会监督。

**第十条** 用于煤炭经营的储煤场地，布局应当科学合理，符合土地利用总体规划；不得设在风景名胜区、重要生态功能区等环境敏感区域；区域内不同储煤场地的布局应体现资源集约开发和节约利用；城市大型储煤场地应实现封闭储存或建设防风抑尘、防燃、污水处理设施，不得对周边环境造成污染。

省级煤炭经营监督管理部门会同国土、环保等部门制定本行政区域储煤场地合理布局规划。

**第十一条** 煤炭经营应取消不合理的中间环节。国家提倡有条件的煤矿企业直销，鼓励大型煤矿企业与耗煤量大的用户企业签订中长期直销合同。

**第十二条** 煤炭经营主体在煤炭装卸、储存、加工和运输过程中，应采取必要措施，减少无组织粉尘排放。

**第十三条** 加工经营民用型煤，应保证质量，方便群众，稳定供应。民用型煤应推行集中粉碎、定点成型、统一配送、连锁经营。

**第十四条** 鼓励加工、销售和使用洁净煤，推广动力配煤、工业型煤，节约能源，减少污染。

**第十五条** 煤炭经营主体应依法经营，公平竞争，禁止下列经营行为：

- （一）采取掺杂使假、以次充好、数量短缺等欺诈手段；
- （二）垄断和不正当竞争；
- （三）违反国家有关价格规定，实施哄抬煤价或者低价倾销等行为；
- （四）违反国家有关税收规定，偷漏税款；
- （五）销售或进口高灰分、高硫分劣质煤炭，以及向城市高污染燃料禁燃区

等范围内单位或个人销售不符合规定标准的煤炭；

（六）储煤场地违反合理布局要求，浪费资源、污染环境；

（七）违反法律、法规、规章、煤炭产业政策或行业标准的其他行为。

**第十六条** 从事煤炭运输的车站、港口及其他运输企业不得利用其掌握的运力作为参与煤炭经营、谋求不正当利益的手段。

**第十七条** 禁止行政机关设立煤炭供应的中间环节和额外加收费用。

**第十八条** 煤炭经营主体应严格执行国家有关煤炭产品质量管理的规定，其供应的煤炭产品质量应符合国家标准或行业标准。

用户对煤炭产品质量有特殊要求的，由买卖双方在煤炭买卖合同中约定。

### 第三章 监督管理

**第十九条** 县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门加强与工商、质检、环保、国土等部门的协调配合，依法对煤炭经营活动进行监督管理。

**第二十条** 煤炭经营企业应在每年一季度，向办理备案的煤炭经营监督管理部门报告上年度有关经营信息，内容主要包括煤炭计量、质量、环保等规定或标准执行情况。对煤炭供应保障具有支撑作用的企业，应配合煤炭经营监督管理部门开展动态监测，按季度报告主要煤炭买卖合同履行等情况。

除涉及商业秘密的内容外，县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门应向社会公示煤炭经营企业年度报告信息。

**第二十一条** 县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门会同有关部门依据相关法律、法规和本办法，对煤炭经营主体依法经营以及备案、年度报告情况开展定期抽查。对煤炭供应保障具有支撑作用的企业，应对主要煤炭买卖合同履行等情况进行检查。

**第二十二条** 各类煤炭经营主体均应在有资质的社会征信机构建立企业及法定代表人的信用记录。各级煤炭经营监督管理部门加强煤炭经营信用体系建设，依法向社会征信机构开放，纳入统一的信用信息平台，并对违法失信行为予以公示。发生违法失信行为的企业或个人，在规定时间内改正的，应从违法失信公示名单中撤销。

**第二十三条** 国家发展和改革委员会建立统一的煤炭经营监督管理信息系统，实现对企业备案、年度报告、监督检查等信息管理以及煤炭经营活动的动态

监测。

**第二十四条** 煤炭经营监督管理部门加强与相关部门的煤炭经营企业信用信息交换共享，推进协同监管。

**第二十五条** 煤炭经营监督管理部门实施监督管理所需经费，可通过本级财政预算现有渠道予以支持。

#### 第四章 罚则

**第二十六条** 煤炭经营企业未按规定备案或备案内容不真实；未按规定提交年度报告或报告内容不真实；未配合煤炭经营监督管理部门接受监督检查的，由县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门责令限期改正，逾期不改的，列入违法失信名单并向社会公示。

**第二十七条** 用于煤炭经营的储煤场地不符合合理布局要求，或在煤炭装卸、储存、加工和运输过程中未采取必要措施、造成周边环境污染的，由县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门责令限期改正，逾期不改的，列入违法失信名单并向社会公示。

**第二十八条** 销售或进口高灰分、高硫分劣质煤炭；向城市高污染燃料禁燃区等范围内单位或个人销售不符合规定标准煤炭的，由县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门责令限期改正，逾期不改的，列入违法失信名单并向社会公示。

**第二十九条** 采取掺杂使假、以次充好等欺诈手段进行经营的，由县级以上地方人民政府煤炭经营监督管理部门责令停止经营，没收违法所得，并处违法所得一倍以上五倍以下的罚款，列入违法失信名单并向社会公示。

**第三十条** 煤炭经营监督管理部门的工作人员滥用职权、玩忽职守或者徇私舞弊的，依法给予行政处分；构成犯罪的，由司法机关依法追究刑事责任。

#### 第五章 附则

**第三十一条** 各省、自治区、直辖市人民政府煤炭经营监督管理部门，可以根据本办法对本行政区域的煤炭经营监督管理制定实施细则。

**第三十二条** 本办法自2014年9月1日起施行。国家发展和改革委员会2004年12月27日发布的《煤炭经营监管办法》（国家发展和改革委员会令第25号）同时废止。

## 联系我们

### 李英华

E-mail: nicelee311@163.com

电话: 010-59290128

传真: 010-59290029-92

### 林波

E-mail: cuplbo@126.com

电话: 010-59290219

### 于峰

E-mail: yuf2007@126.com

电话: 010-59290127

地 址: 北京市朝阳区东三环中路 7 号财富中心 A 座写字楼 27 层

网 址: <http://www.xxcig.com/>

邮编: 100020

E--mail: [xxzgfl@126.com](mailto:xxzgfl@126.com)