

研究报告

调研报告：焦煤&焦炭

焦化破碎风飘絮，煤炭浮沉雨打萍

广州期货 研究中心

联系电话：020-22836112

调研概要：该次调研主要聚焦于吕梁和孝义地区，调研时间在7月11日至7月15日。

调研结论：第一，煤矿心态分化，对于后市比较乐观的主要是个别民营煤矿和洗煤厂，不会主动调价，市场降价下封盘惜售。国有大矿及大多数民营矿对市场价格较为理性看待，做好了随焦炭提降而降价的准备，主要是成本低、企业盈利好，国有矿心态更稳，报价一般是涨的快、降的慢。第二，持续累库，总库存偏低水平，自6月下旬开始，焦煤市场开始走弱，下游拉运量环比大幅度减少，各煤矿开始累库。除个别看涨囤货煤矿外，多数煤矿库存保持在正常偏低水平。第三，全年无减产计划，多数煤矿表示无论后市如何，基本不会减产。主要是成本低，即时煤价跌破1000元/吨也是有的赚的。第四，产能有所核增但部分核增产量未释放，虽然审批上产能是有核增的，但由于核增煤矿的安全生产要求以及购买核增指标原因，多数煤矿核增产能尚未释放。第五，保供方面目前没有形成资源挤占，焦煤目前基本可以通过洗选后的中煤来完成保供任务，对于当地的主焦、肥煤资源暂时没有挤占。但如果焦煤价格偏低，部分高硫低回收以及气煤或向动力煤转化，会挤占焦煤的供应量。据金正能源科技测算，在去年极端情况下，焦煤向动力煤转化的量大约在20%左右。第六，焦化利润分化，在第三轮提降落地前，焦化厂的利润情况分化较为严重，化产较好的焦化厂仍有100元左右的利润，亏损严重的焦化厂吨亏大约不超过200元。当焦炭行情不好时，可以通过加多灰分高的煤种，提高化产比值，从而提高利润。

数据验证：根据以上调研总结，我们通过煤价指数理计算实际入炉煤成本变化与焦炭对应提涨/1.33对比看（代表如果利润不变，焦炭提涨对应的入炉煤成本变化的理论值），6.8-6.17日两轮提涨期间实际入炉煤成本变化小于焦炭提涨/1.33，对应焦化利润的修复。同时钢联调研的焦化利润在23-25周的小幅度修复也印证这一点。但在提降期间，焦炭前两轮累计提降500元/吨，对应成本应下降376元/吨，实际下降341元/吨，亏损扩大。第三轮提降下，截止目前实际入炉煤价下降27元/吨，降幅远小于焦炭。现货焦煤价具有较大的补跌风险。

风险因素：相关产业政策超预期

投资咨询业务资格：

证监许可【2012】1497号

联系信息

分析师：许克元

期货从业资格：F3022666

投资咨询资格：Z0013612

邮箱：xuky@gzf2010.com.cn

联系人：吴宇祥

期货从业资格：F03087345

邮箱：wu.yuxiang2@gzf2010.com.cn

焦煤09合约走势



相关报告

20220120《广州期货-专题报告-螺纹钢-复工后需求降幅决定方向，关键窗口在3月初-20220120》

20220323《广州期货-专题报告-焦煤&焦炭-疫情大规模反弹，但存在积极因素-20220323》

20220331《广州期货-专题报告-螺纹钢-从固定资产投资看黑色宏观预期为什么会那么强-20220331》

20220425《广州期货-专题报告-螺纹钢&焦煤&焦炭-粗钢减产较难改焦煤紧缺，用钢需求决定方向和节奏-20220425》

20220429《广州期货-专题报告-螺纹钢&焦煤&焦炭-2022年年初至今稳增长政策的脉络-20220429》

目录

一、调研总结.....	1
二、数据对比.....	1
三、调研纪要.....	2
A 煤矿.....	2
B 洗煤厂.....	3
C 煤矿企业.....	4
D 煤矿企业.....	4
E 洗煤厂.....	4
F 煤矿+焦化企业.....	5
G 洗煤厂.....	5
H 煤矿.....	6
I 煤矿.....	6
J 焦化.....	7
K 洗煤厂.....	7
M 焦化厂.....	7
N 煤矿.....	8
免责声明.....	9
研究中心简介.....	9
广州期货业务单元一览.....	10

图表目录

图表 1：焦炭提涨/降下对应煤种价格指数变化.....	2
图表 2：独立焦化企业：吨焦平均利润：中国（周）.....	2

一、调研总结

该次调研主要聚焦于吕梁和孝义地区，调研时间在7月11日至7月15日。具体结论如下：

煤矿心态分化：对于后市比较乐观的主要是个别民营煤矿和洗煤厂，不会主动调价，市场降价下封盘惜售，信心主要来自于焦煤需求的季节性和对经济稳增长的信心，从节点看主要在8月中下旬。国有大矿及大多数民营矿对市场价格较为理性看待，做好了随焦炭提降而降价的准备，主要是成本低、企业盈利好，国有矿心态更稳，报价一般是涨的快、降的慢。

库存偏低：自6月下旬开始，焦煤市场开始走弱，下游拉运量环比大幅度减少，各煤矿开始累库。除个别看涨囤货煤矿外，多数煤矿库存保持在正常偏低水平。前期抄底的洗煤厂（现在类贸易商角色）数量不少，单个库存多在1-4万吨水平，市场价格大跌之后，封盘惜售现象明显。

全年不减产：多数煤矿表示无论后市如何，基本不会减产。主要是成本低，即时煤价跌破1000元/吨也是有的赚的。

核增产量释放较少：一年来申请核增产能的现象较多，其中动力煤占大多数，焦煤核增较少。一般核增规律为60-90、90-120、120-150。虽然审批上产能是有核增的，但由于核增煤矿的安全生产要求以及购买核增指标原因，多数煤矿核增产能尚未释放。安全生产方面，主要是符合安全生产的通风、运输等设备；其次是指标方面，目前指标主要找已经淘汰的煤矿购买产能指标，大概行情价在300元/吨，此外如买完核增后在生产时相关其他费用也需要缴纳。**总的来看，煤矿希望低成本完成核节，目前能拖则拖。**

保供方面：焦煤目前基本可以通过洗选后的中煤来完成保供任务，对于当地的主焦、肥煤资源暂时没有挤占。但目前迎峰度夏下，动力煤较高较高，如果焦煤价格偏低，部分高硫低回收以及气煤或向动力煤转化，会挤占焦煤的供应量。据金正能源科技测算，在去年极端情况下，焦煤向动力煤转化的量大约在20%左右。

焦化厂利润分化：在第三轮提降落地前，焦化厂的利润情况分化较为严重，化产较好的焦化厂仍有100元左右的利润，亏损严重的焦化厂吨亏大约不超过200元。当焦炭行情不好时，可以通过加多灰分高的煤种，提高化产比值，从而提高利润。目前大厂入炉煤比例用不到1.33了，质量好的入炉煤可以用到1.26~1.29。

二、数据对比

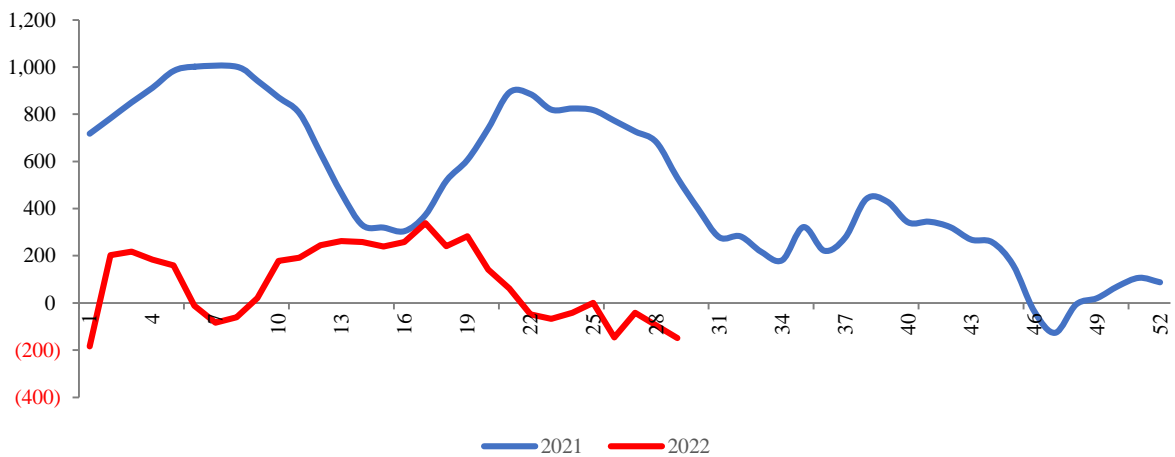
三轮提降下煤价回调偏慢，具有补跌需求：根据以上调研总结，我们通过煤价指数计算实际入炉煤成本变化与焦炭对应提涨/1.33对比看（代表如果利润不变，焦炭提涨对应的入炉煤成本变化的理论值），6.8-6.17日两轮提涨期间实际入炉煤成本变化小于焦炭提涨/1.33，对应焦化利润的修复。同时钢联调研的焦化利润在23-25周的小幅度修复也印证这一点。但在提降期间，焦炭前两轮累计提降500元/吨，对应成本应下降376元/吨，实际下降341元/吨，亏损扩大。第三轮提降下，截止目前实际入炉煤价下降27元/吨，降幅远小于焦炭。现货焦煤价具有较大的补跌风险，与调研的多数看法相接近。

图表 1：焦炭提涨/降下对应煤种价格指数变化

焦炭	1/3 焦煤	低硫主焦煤	肥煤	高硫主焦煤	气煤	瘦煤	实际入炉煤变化
第一轮提涨 100 (6.8-6.13)	24.9	93.6	0	237.4	71.4	0	63
第二轮提涨 200 (6.13-6.17)	100	143.1	42.9	0	33.1	200	65
累计涨幅	124.9	236.7	42.9	237.4	104.5	200	127
第一轮提降 300 (6.17-7.4)	-474.3	-404.5	-183.3	-240.1	-46.3	-300	-224
第二轮提降 200 (7.4-7.15)	-17.7	-91.3	-268.5	-223.9	-25.4	-132.9	-117
第三轮提降 200 (7.15-7.20)	-72.3	-9	0	-79.8	-18.9	0	-27
累计降幅	-564.3	-504.8	-451.8	-543.8	-90.6	-432.9	-368

数据来源：Mysteel 广州期货研究中心

图表 2：独立焦化企业：吨焦平均利润：中国（周）



数据来源：Mysteel 广州期货研究中心

三、调研纪要

A煤矿

基本情况：民营煤矿，产能 210 万吨，主产主焦煤，硫份 0.7~4，G>90，洗选率 70%-80%，还有两家洗煤厂，产能 150 万吨和 500 万吨，一家是交割库，另一家主要负责代加工。1.0S 主焦报价 3050 元/吨（7 月 11 日），2.3S 主焦 2900 元/吨（7 月 11 日）。（注截止 7 月 20 日高硫主焦已经降价至 2200 元/吨）

生产及产能情况：目前按照全年生产计划正常生产，尽量均匀生产，去年煤紧张的时候政府有让主动超产 130%。产能方面上报核增产能但是还没有审批下来，目前虽然政府鼓励核增，但是现在产能难买，核增还是比较困难的。

保供情况：后续有保供任务，具体量还不清楚。以中煤为主，不足部分靠外采，去年有听说高硫主焦保供的

销售及库存情况：预售为主，低硫主焦销往山西省内，高硫主焦销往省外，没有长协。目前焦化厂基本按需采购，限产在 20%-30%左右，采购量环比明显下滑，近 20 天累库精煤 10 万吨。（注：其洗煤厂库存并不在钢联口径）

对后市看法：今年市场较难判断。但从对方惜售待涨行为来更偏向于价格会涨。主要看法是，一是目前周边洗煤厂和煤矿库存低，下游焦化厂的焦煤焦炭库存也低，并且焦炭出货焦化好，焦化厂限产不集中，若焦化厂都限产 50%，才会转空。二是竞拍市场价格相对坚挺，山焦长协价格不跌成为市场价格的压舱石。三是认为二十大的限产预期。四是如按现在价格抛售，库存贬值较为严重，近年企业盈利较好，企业压力不大，能够承受 3-5 个月的市场波动，认为当前主要矛盾在成材，短期不宜过分乐观，但对于 8 月份需求改善仍有较强预期。

B洗煤厂

基本情况：120 万吨独立洗煤厂 主要洗中煤和主焦煤为主。目前主要作为山西焦煤配煤基地，主要洗山焦旗下华晋、双柳和贺西煤矿的焦煤，其中 40%~50%左右原煤来自山西焦煤，另外再配周边煤矿，洗成主焦煤后卖给山西焦煤。根据山西焦煤的竞价指数定价。

产能情况：120 万吨/年的选洗能力，回收率 65%-70%，500 万吨/年的焦煤配煤能力，300 万吨/年的电煤配煤能力。既洗原煤，也洗中煤。35 元/吨的洗选费用是有利润的。

库存情况：正常库存在 3-5 万吨，目前 3 万吨多一点，处于偏低水平

销售情况：按预售模式，近期客户拉运不积极，每单合同的量也比较小，2000-3000 吨/单较多，5000/吨比较少。都是企业也降低了对煤矿的拉运量。

价格：按目前的盘面价格，自身洗选配好的仓单成本高于盘面。（7 月 11 日收盘）

当地矿方情况：库存低（注：环保要求煤不能落地，矿方煤多储备在筒仓里，1 个筒仓 5000 吨，储备能力有限）；柳林当地的煤矿产能弹性很大，一般 90 万吨的煤矿实际生产能力在 300 万吨左右，所以价格下行的时候，煤矿稍微降一点负荷，库存就增不起来；柳林本地煤矿集中度比较高。目前 26 个矿基本上都集中在 5-6 个人手里，大家合伙一起商量商量，也没有出现比较大的压力。最近两年煤矿老板赚钱了，有底气能抗价格，短期跌价的时候心态都稳，没有资金压力导致甩货抛售的情况；山西焦煤实际没有新增产量，有批准核增产能，但比较担心安全事故，实际核增产能产量并未释放。

对后市看法：偏空，总体对未来还是不看好的，主要是整个产业链只有焦煤有利润，而且利润还很高，目前下游亏损，上游赚钱是不正常的，至少是不稳定的。大家都等着 7-8 月份有个旺季，或者二十大再来一次停产，和去年七一一样，所以现在很多洗煤厂和煤矿都有信心，总觉得跌 1000 问

题不大还能涨回去，这个还要再继续观察市场，目前煤矿挺价意愿还是比较强，一个是库存低，第二个是有钱能抗跌。

C煤矿企业

基本情况：民营煤矿，具有三个煤矿，产能 2*120+1*90 万吨，同时配备三个洗煤厂，原煤洗选能力 300 万吨，整体精煤产量约 180 万吨，回收率约 50%。主产中硫中灰主焦煤（1.0S、<12A、G80）、低硫高灰主焦煤（0.6S、<16A、V31、G85）

生产及产能情况：按产能生产，允许超产不超过 10%，全年不会减产，主要是成本低（以往卖过 605 元/吨），价格继续跌还是有利润的，并且煤矿重启成本较高、时间长。2021 年有核增产能 30 万吨，其中核增 100% 保供，由于保供监管较为严格，按“欠一补三”执行。由于对安全生产较为重视，核增产能配套设施不完善，尚未释放核增的产量，保供主要由洗选出的中煤完成。

库存情况：有大概半个月左右的库容，自身库存偏低。

销售：预售自提为主，主要在山西焦煤在线平台竞拍，主要供当地、内蒙、山东，不供唐山。当前竞拍市场较为疲软。

对后市看法：较为谨慎，不太看好旺季，市场价格能够稳住就行。一是，目前市场较为混乱，贸易商都比较谨慎。二是，第三轮提降落地后焦化利润处于亏损在 100-200 元/吨。

D煤矿企业

基本情况：国有控股的上市煤矿企业。具有三个煤矿，产能为 175 万吨/个，同时配 500 万吨的洗煤厂，全年精煤产量约 320-330 万吨。主要是低硫低灰主焦（0.8-1.0S、9.5A、22V、G80）、中硫低挥主焦（1.3S、9.5A、20V、80G）、高硫低灰主焦煤（2.3S、8.3A、18V、75G）。7.13 日 0.8S 报价 2750、1.3S 报价 2350。

生产、产能、库存情况：正生产，未有核增产能。低硫资源开采差不多了，后续煤矿资源会下降。低库存、矿山大概有 3-5 天库容。

销售模式：两类客户，一是大客户长协，为首钢、太钢，按赊销模式，年度锁量，月度均价结算，允许浮动 5%~10%；二是本钢、鞍钢、焦化厂，付款时定价，周度定价。整体长协占比 60%。

定价模式：参考周边及竞拍。涨的提的快快、跌时调的慢。

对后市看法：不看好 7 月，预计下周可以下调 200 左右。（注，该煤矿大客户采购了大部分产量，对市场波动的承受能力强）

E洗煤厂

基本情况：180 万吨洗煤厂，主要采购附近煤矿的长协低硫主焦，每个月 4.5 万吨长协。其余采购交口、子长等配煤。

销售模式：每月给下游（一家焦化厂）供货 6 万吨入炉煤（大约下游 6 天的量），每 2 万吨定一次价格。

采购模式：低硫主焦按招标的均价定价，每半个月一次。其中借助托盘资金，为下游垫付 5000 万元，托盘利息年化 10%，下游账期大概 1 个月。

配煤：入炉煤售价约 2070（截止 7 月 12 日），要求焦炭产出合格率 90% 以上。

下游情况：外采 70% 以上，孝义介休各两家洗煤厂供货（相当于焦化厂的库存），新焦化炉目前没投产，预计 8 月底。

周边煤矿情况：超产的可能性不大，300 万吨核定产能的煤矿由于改造中只有 150 万吨的产量。若按销售量定产能的话，实际原煤产量更大。

对后市看法：7 月份或接近底部

F 煤矿+焦化企业

基本情况：直属煤矿 5 座，参股煤矿 2 座。直属煤矿 650 万吨产能，主要产瘦主焦。焦化 160 万吨产能，4.3 米焦炉（最晚 2023 年底淘汰），主产一级焦。

煤种：中硫瘦主焦（1.3-1.6S、G60-80、20V）、高硫瘦主焦（2.5S、G70、16-17V）

客户群体：中硫主焦不外售，高硫卖西北、东北，长协户必须是焦化厂，主要是梗阳、乌海、宁夏宝、唐山。焦炭华北、华东等地区。从 20KM 外的离石发运，运费 30 元/吨，到日照运费 240 多。**下游某钢厂付款较差，第二轮提降 200 时，如果发货量达标会暗补 100。**

销售模式：不参与竞拍，参考同类型煤种，长协定价在竞拍价-20 或-30。预售现汇模式，在打款时锁量锁价

生产及库存情况：近期销售不好，高硫库存大，低硫库存较少，大概 7-8 万吨库存（5 个矿、大概 1 周的产量），不减产。原煤含折旧及税成本不超过 300。销售好的时候，一般有 20 天的预售量。

核增产能：去年核增 30 万吨，但未放量。主要是需要买产能指标，焦煤 300 多元每吨，（注：指标找淘汰产能的买，总产能指标未新增）。

对后市看法：焦炭降 500，煤降了大概 400 多，基本匹配提降降幅。预计煤还有 200-300 元/吨降幅，据了解存在很多抄底的 2-3 万吨贸易商未出货（据下一家了解，其中一家亏损出掉了 75%）。

G 洗煤厂

基本情况：全年洗选出精煤约 100 万吨，主要是高硫肥煤，下游主要是宝钢、重钢等钢厂。今年受限与灵石当地资源有限，产出量有所下降。后续欲扩展中硫主焦业务。

采购：附近地方矿较多，深井煤、质量好但价格高。加在上近几年露天矿不开采，导致灵石资源紧张。定价主要关注永泰能源，主要按发运当天的计算价计算。

销售：老客户钢厂长协，上月 20 左右定价，按到付。新客户则预付。

发运及库存：1 个发运的直道、汽运模式为新开发，按预付。灵石到日照约 210 元/吨的货运费，去黄骅稍微便宜点。库容 15 万吨精煤、12 万吨原煤，正在 5 万吨的交割库只差消防。目前只有不到 2 万吨原煤、不到 1 万吨的精煤库存。

经营情况：近 2 个月亏损，6 月初维持低库量运行，6 月上涨是未囤货，出现亏损。6 月中旬至今，销售的精煤从 2700 降至 2300，原煤降 100，采购煤下降慢。

下游情况：某客户 7 月份环比大幅度减量，主要是采购了俄煤。一般钢厂先减外采量，再减自备焦化厂量。

周边情况：煤矿不到万不得已不会减产，减产成本高不如直接降价。大多煤矿正常生产，部分检修。煤矿库存压力不大，客户拉运量减少，个

别矿销售在减弱。去年高价情况下，只要生产能力允许的煤矿均在超产，核增只是产量合法化，所以核增的实际产量难上。

对后市看法: 预计第三轮落地后，还要继续降。目前煤矿涨跌看焦炭，焦炭涨就涨，焦炭跌就跌。过几天煤矿库存压力会逐渐加大。看跌 500 左右，2600 降到 2000-2100。另外一位与会认为目前动力煤价格会支撑气煤价格，如果 5500K 动力煤 1250-1300，换算气精煤 1500-1600。

H 煤矿

基本情况：央企煤矿，120 万吨原煤产能。主产高硫低灰主焦 9# A6.5 S3.1 20V G88 Y17 热强 62-63（47%回收;80-90 万吨）；低硫高灰主焦煤 2# A11.5 S0.5 V22.5 G96 Y24（32%回收；30-40 万吨）

生产、产能、库存：库容原煤 3.5 万吨、精煤 2.5 万吨；目前正生产，没有库存。乡宁矿产能核增 30 万吨，在集团体系内买产能 1800 万元，产量尚未释放，主要是安全设施如运输、通风尚未达标。目前产能必须购买，没有新增。日产 3000 吨原煤，大概 1500-1600 吨精煤。

销售：预售自提，产销平衡。大户相对稳定，散户也有。长期固定客户为焦化厂、洗煤厂，锁量不锁价，长协占比 40%-45%，主要是中煤华利旗下贸易商公司+焦化厂。竞拍以中煤的淘煤网为渠道。

竞拍提货周期：1000 吨大概 7-10 天；2000 吨，10-15 天；3000 吨，15-20 天；5000 吨不超过 1 个月；若超期未提货，涨价需补差价，跌价不退。

周边情况：焦化厂限产 20%~30%左右，目前河南部分焦化厂要求到货后，等焦炭定价后在给煤定价。有很多存煤在 2-3 万吨的贸易商，市场降价亏损下压力大，有贸易商月初有 4 万吨，现在出了 75%，吨亏 500-600。当地煤矿 36 座，没有新增，多数矿库存不高，基本产销平衡，价格对销售影响不大。超产不能超过 10%，山西地区煤矿安全标准比较高，二十大期间监管会比较严，但大多矿不大。自身是 1 级矿没有啥影响。

自身涨跌：高硫去年峰值为 3000 元/吨，最低跌倒 1500 元/吨。高硫今年最高 2800~2900，上周报价 2200，预计第三轮提降后会到 1900~2000；如 4 轮，则 1800-1900（预计），如 5 轮，则 1600-1700。低硫上周报价 2700，本周竞拍 2550（第三轮提降），若再跌 2 轮，则 2100-2200（预计）。

对后市看法: 焦炭可能还要跌 2 轮，共 5 轮。目前焦化、钢厂都没有利润，下个月弱势可能性大。如果 8 月稳不住，就看明年 2 月份基建需求的爆发。自上半年已经完成所有财务考核，尊重市场规律，跟随市场不挺价，历史最低 600 多都卖过。

I 煤矿

基本情况：三个煤矿产产能 210 万吨，其中动力煤产能 60 万吨，焦煤 150 万吨，焦煤煤矿主要生产低硫主焦和肥煤。

库存情况：低硫主焦产量极低，没有库存，肥煤库存 1 万吨，洗煤厂库存 2-3 万吨，库存偏低。。

销售情况：下游销售 90%为山西本地钢厂和焦化厂，其余是贸易商，销售不错，低硫主焦煤抢手但是没有货。

对后市看法: 如果焦化厂第三轮提降落地，煤价低于当前价格降惜售。9 月和 10 月是需求旺季，叠加二十大影响，一方面经济会不断向好，另一方面会有环保减产压力，叠加动力煤的价格支撑，预计焦煤价格仍将向好。

J焦化

基本情况：民营煤焦企业，自有煤矿年 240 万吨精煤产能，主产 1.0S 的主焦煤。自由 180 万吨的洗煤厂，主营自营和代加工业务；焦化产能 280 万吨/年，共有 2 组焦炉，分别是 5.5 米焦炉的湿熄捣固焦和 6.25 米的干熄捣固焦。

生产情况：煤矿日产约 8 千吨精煤，生产相对稳定。焦化缓慢限产，目前限产比例在 20%，最高限产至 30%。焦化用煤的 1/3 左右来自资产，其余按需外采。具有保供任务。

库存情况：焦炭基本无库存，焦煤库存 8.5 万吨（截止 7 与 14 日），正常库存在 5 万吨水平。

销售情况：基本销售长协，锁量不锁价，定价比市场便宜 20-30 元/吨，以南方钢厂为主，包括福建、天津等地。目前没有太大变动，量的变化和订单变化不大。含化产利润在 200 左右，第三轮落地后若煤价不跌降出现亏损。

周边情况：当地限产没有到过 50% 的水平，焦化产能基本是上大关小。周边煤矿库存偏高，有顶库现象。

对后市看法：当铁水降至 220 万吨/日水平，焦化将感受到明显的压力。对于双焦后市不评论，只是目前尚看不到拐点。

K洗煤厂

基本情况：产能 290 万吨的洗煤厂，主产 1.3S 的主焦煤。

生产情况：大约半个月前，当地焦化厂不采购后销售较差，目前洗煤厂已经处于停滞状态。

库存情况：单棚库容 20-30 万吨，目前存有 1 万吨精煤（截止 7 月 14 日），目前生产停滞下不采购。

周边情况：柳林个别民营矿库存较高，周边煤矿库存不高。目前囤货的基本为坑口洗煤厂。当地自有煤矿的焦化厂不多。

对后市看法：市场不太明朗，也不敢采购补库。目前市场还处于降价趋势，市场上不缺煤，认为跌幅不会打到 400-500 元/吨。中长期看 8 月下旬到 9 月会有季节性好转，但下半年市场较难反转。

M焦化厂

基本情况：民营焦化企业，180 万吨的年焦化产能，主产准一干/湿熄捣固焦。自有 120 万吨年产能的洗煤厂，但目前已暂停使用。

生产情况：目前限产 20%~30%，单日精煤用量 7000 吨，目前月 6000 吨，主要副产品是粗苯和焦油。

销售情况：以河北地区钢厂为主，贸易商占比比较少。焦炭前两轮降价 500 元/吨，采购煤降价在 200~500 元/吨。现有入炉煤成本 2000 左右（截止 7 月 14 日），亏损约 100 多。若继续降价而煤价不降，肯定会继续加大限产。

库存情况：原料库容 20 多万吨，焦炭库容 4~5 万吨。焦炭库存不高，近期钢厂采购量较小，环比减量 60%。原料库存大概 5 万吨，约一周，属于安全库存水平，历史最多时原料库存有 20 天。

周边情况：柳林个别民营矿库存较高，周边煤矿库存不高。目前囤货的基本为坑口洗煤厂。当地自有煤矿的焦化厂不多。

对后市看法：国际形势较差下，钢厂钢材销售一般，焦化具有压力，偏空看待。

N煤矿

保供情况：会拿出非常大的一部分能力保供，不排除一些两边煤种会进入保供范围，保供任务必须完成。

生产情况：增量主要是动力煤，是并入其他企业之后计入的产量。焦煤增量也是并购另外溢价企业后的增量，原有的自有矿井已经进入下行阶段，产量有部分下滑。目前人力成本是有所上升，但折算至吨煤的成本影响不大。

销售情况：主要长协是指铁路长协，公路主要是周边的企业，长协定价基本是钢厂。长协是在上年确认下一年的量，定价主要参考竞价、市场调研、多方意见、计算模型等多方面因素。2017年值2021年三季度长协价相对稳定(除2021年Q2降200、2021年Q3涨200外基本保持稳定)，去年四季度参考钢价发展上调了500元/吨。今年三季度调价可以超过实际调价水平，但考虑6月中旬时钢价已经出现了回调，钢厂经营利润不好，所以价格只是上调了70-80元/吨。

对后市的看法：价格只是暂时调整，对保经济的核心任务有信心，钢厂的需求不会像2季度那么弱。回调只是对今年东欧地缘政治冲突及上海疫情等突发事故的过度反应的修正，后续会有修复，市场的供需基本面还未发生变化。对于澳煤，讨论进不进完全没有意义，澳煤的性质已经发生变化，越挖越深之后指标变化不大，但炼焦特性上已经不具备成为主力煤种的能力，中国没有那么离不开澳煤。

免责声明

本报告由广州期货股份有限公司（以下简称“本公司”）编制，本公司具有中国证监会许可的期货公司投资咨询业务资格，本报告基于合法取得的信息，但本公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。

我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，并不构成所述品种的操作依据，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下，本公司以及雇员不对任何人因使用本报告中的任何内容所引发的任何直接或间接损失负任何责任。

本报告版权归本公司所有，本公司保留所有权利。未经本公司事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、引用或转载本报告的全部或部分内容，不得再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。如引用、刊发，须注明出处为广州期货股份有限公司，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

广州期货股份有限公司提醒广大投资者：期市有风险，入市需谨慎！

研究中心简介

广州期货研究中心秉承公司“不断超越、更加优秀”的企业精神和“简单、用心、创新、拼搏”的团队文化，以“稳中求进、志存高远”为指导思想，在“合规、诚信、专业、图强”的经营方针下，试图将研究能力打造成引领公司业务发展的名片，让风险管理文化惠及衍生品投资者，回报客户、回报员工、回报股东、回报社会。

研究中心设立农产品研究团队、金属研究团队、化工能源研究团队、金融衍生品研究团队、创新研究团队等五个研究团队，覆盖了宏观、金融、金属、能化、农牧等全品种衍生工具的研究，拥有一批理论基础扎实、产业经验丰富、机构服务有效的分析师，以满足业务开发及机构、产业和个人投资者的需求。同时，研究中心形成了以早报、晨会、周报、月报、年报等定期报告和深度专题、行情分析、调研报告、数据时事点评、策略报告等不定期报告为主体的研究报告体系，通过纸质/电子报告、公司网站、公众号、媒体转载、电视台等方式推动给客户，力争为投资者提供全面、深入、及时的研究服务。此外，研究中心还会提供定制的套保套利方案、委托课题研究等，以满足客户的个性化、专业化需求。

研究中心在服务公司业务的同时，也积极地为期货市场发展建言献策。研究中心与监管部门、政府部门、行业协会、期货交易所、高校及各类研究机构都有着广泛的交流与合作，在期货行业发展、交易策略模式、风险管理控制、投资者行为等方面做了很多前瞻性研究。

未来，广州期货研究中心将依托股东越秀金控在研究中的资源优势，进一步搭建适合公司发展、适合期货市场现状的研究模式，更好服务公司业务、公司品牌和公司战略，成为公司的人才培养基地。

研究中心联系方式

金融衍生品研究团队：(020) 22836116

金属研究团队：(020) 22836117

化工能源研究团队：(020) 22836104

创新研究团队：(020) 22836114

农产品研究团队：(020) 22836105

办公地址：广州市天河区临江大道1号寺右万科中心南塔6层

邮政编码：510627

广州期货业务单元一览

广州期货是大连商品交易所（会员号：0225）、郑州商品交易所（会员号：0225）、上海期货交易所（会员号：0338）、上海国际能源交易中心（会员号：8338）会员单位，中国金融期货交易所（会员号：0196）交易结算会员单位，可代理国内所有商品期货和期权、金融期货品种交易。除从事传统期货经纪业务外，公司可开展期货投资咨询、资产管理、银行间债券市场交易以及风险管理子公司业务。公司总部位于广州，业务范围覆盖全国，可为投资者提供一站式的金融服务。

广州期货主要业务单元联系方式

上海分公司	杭州城星路营业部	苏州营业部	上海陆家嘴营业部
联系电话：021-68905325 办公地址：上海市浦东新区向城路69号1幢12层（电梯楼层15层）03室	联系电话：0571-89809624 办公地址：浙江省杭州市江干区城星路111号钱江国际时代广场2幢1301室	联系电话：0512-69883586 办公地址：中国（江苏）自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区苏州中心广场58幢苏州中心广场办公楼A座07层07号	联系电话：021-50568018 办公地址：中国（上海）自由贸易试验区东方路899号1201-1202室
广东金融高新区分公司	深圳营业部	佛山南海营业部	东莞营业部
联系电话：0757-88772666 办公地址：广东省佛山市南海区海五路28号华南国际金融中心2幢2302房	联系电话：0755-83533302 办公地址：广东省深圳市福田区梅林街道梅林路卓越梅林中心广场（南区）A座704A、705	联系电话：0757-88772888 办公地址：佛山市南海区桂城街道海五路28号华南国际金融中心2幢2301房	联系电话：0769-22900598 办公地址：广东省东莞市南城街道三元路2号粤丰大厦办公1501B
广州体育中心营业部	清远营业部	肇庆营业部	华南分公司
联系电话：020-28180338 办公地址：广州市天河区体育东路136,138号17层025房、17层03房自编A	联系电话：0763-3808515 办公地址：广东省清远市静福路25号金茂翰林院六号楼2层04、05、06号	联系电话：0758-2270761 办公地址：广东省肇庆市端州区星湖大道六路36号大唐盛世第一幢首层04A	联系电话：020-61887585 办公地址：广州市南沙区海滨路171号南沙金融大厦第8层自编803B
北京分公司	湖北分公司	山东分公司	郑州营业部
联系电话：010-63360528 办公地址：北京市丰台区丽泽路24号院1号楼-5至32层101内12层1211	联系电话：027-59219121 办公地址：湖北省武汉市江汉区香港路193号中华城A写字楼14层1401-9号	联系电话：0531-85181099 办公地址：山东省济南市历下区泺源大街150号中信广场主楼七层703、705室	联系电话：0371-86533821 办公地址：河南自贸试验区郑州片区（郑东）普惠路80号1号楼2单元23层2301号
青岛分公司	四川分公司	机构业务部	机构事业一部
联系电话：0532-88697833 办公地址：山东省青岛市崂山区秦岭路6号农商财富大厦8层801室	联系电话：028-83279757 办公地址：四川省成都市武侯区人民南路4段12号6栋802号	联系电话：020-22836158 办公地址：广州市天河区临江大道1号寺右万科中心南塔6层	联系电话：020-22836155 办公地址：广州市天河区临江大道1号寺右万科中心南塔6层
机构事业二部	机构事业三部	广期资本管理（上海）有限公司	
联系电话：020-22836182 办公地址：广州市天河区临江大道1号寺右万科中心南塔6层	联系电话：020-22836185 办公地址：广州市天河区临江大道1号寺右万科中心南塔6层	联系电话：021-50390265 办公地址：上海市浦东新区福山路388号越秀大厦701室	