

焦炭

焦炭方面，今日国内焦炭市场弱稳运行。

供应方面，焦企开工维持稳定，随着市场情绪走弱，下游对焦炭采购意愿低迷，影响焦企出货节奏放缓，厂内焦炭库存有所累积，焦企加大出货力度，部分地区焦企有暗降出货的情况，现山西地区主流准一级湿熄焦报 2540-2800 元/吨。

需求方面，考虑到期货盘面以及钢材价格均有所回落，且终端需求仍偏弱，钢厂利润收窄，对焦炭采购偏谨慎，少数钢厂有降价意向。

港口方面，港口焦炭现货弱稳运行，港口集港成本较高，部分贸易商低价出货意愿偏低，现港口准一级冶金焦主流现汇出库价 2530-2550 元/吨。

综合来看，随着期货盘面大幅下挫，市场情绪明显转弱，钢厂对焦炭多按需采购，且有控制到货的情况，影响焦企厂内库存继续累积，部分焦企有暗降出货的行为，目前焦企整体库存压力不大，但出货节奏明显放缓，市场看空情绪加剧，预计短期内焦炭市场或稳中偏弱运行。后期需持续关注疫情发展、运输情况、焦炭库存变化、焦炭供需情况、原料煤价格走势、焦钢利润、下游成材需求等对焦炭市场的影响。

焦煤

今日炼焦煤市场主稳个调运行。煤矿厂内焦煤库存仍暂处低位，然下游企业及中间贸易采购多偏谨慎，采购量减少，煤矿出货压力凸显，叠加近期线上竞拍成交情况转弱，部分煤种报价稍有所下调，考虑到焦钢企业对原料煤仍有刚需，煤矿报价多以稳为主，部分稍有调整。

现山西吕梁地区气原煤 (S0.9、G55、回收 48) 上调 30 元至出厂价 840 元/吨，瘦原煤 (S1.2、G70、回收 55) 上调 250 元至出厂价 1500 元/吨，瘦精煤 (A10.5、S1.6、G70) 下调 50 元至出厂价 1900 元/吨；长治地区瘦原煤 (S0.4、G35、回收 70) 下调 90 元至出厂价 1337 元/吨，瘦精煤 (A10、S0.4、G45) 下调 103 元至出厂价 1766 元/吨，瘦精煤 (A7、S2.9、G80) 下调 25 元至出厂价 1800 元/吨。

下游方面，近期成材价格持续走弱，且期货盘面大幅下跌影响，焦钢企业心态有所转弱，市场观望情绪增加，对原料煤多按需采购，部分企业对原料煤采购量较前期有所减少。综合来看，预计短期内国内炼焦煤市场主稳，个别调整运行。蒙煤方面，口岸日通关车辆维持在 600 车左右，后期仍有增加预期，下游询报盘较为积极，带动市场交投氛围尚可，然成交量依旧较少，蒙 5 原煤主流报价 1440-1500 元/吨，蒙 5 精煤主流报价 1930 元/吨左右。

聚丙烯 PP

从聚丙烯扩能历程看，2019年后炼化一体化项目产能正以史无前例的速度扩张，央企、国企、以及外企，都在布局中国炼化产业的道路上前赴后继，由于炼化一体化项目投放产能大、产业链产品齐全，对市场影响力更快、辐射面更广，新型扩能时代带来的供应格局变化对国内传统供应市场带来较为明显的冲击，火热的市场气氛背后是竞争不断加剧的市场环境，我国聚丙烯行业将正式进入优胜劣汰的大整合阶段。

随着投产装置的不断增加，聚丙烯行业发展不断往多元化、产业布局一体化方向发展，行业话语权竞争更加激烈。

投产装置从原料选择来看，表现出较强的多元化特征，丙烷、煤炭占比不断提升，原料多元化导致市场价格定价话语权趋于分散，难以形成单一原料主导聚丙烯市场价格的局面。同时产能增加带来的竞价竞争表现日趋明显，产品定价由占据主导地位的单一成本定价向各原料品种中的低位定价转变，低端价格对市场影响力逐步走强。

原料多元化还导致市场波动更加频繁，上游原料波动及下游行业接单波动均可以对聚丙烯产生向上或是向下影响，国内的煤头、气头为原料的企业在区域分布上呈现一定集中性特征，原料价格波动将对区域市场甚至全局市场带来影响，而且上游原料多样，任何一种原料波动都对市场形成一定程度影响。所以，价格波动影响不仅仅是自身区域，对全局看同样呈现扩散效应。

从产业布局一体化来看，新建大炼化项目配套世界级规模的炼厂及下游，利用炼油装置增产低烯烃和优质化工原料，加大油田和炼厂烯烃深加工利用，真正做到油头化尾，丰富化工行业深加工项目，话语权不断加大。

对 2022 年仍是聚丙烯扩产大年，多家巨头进军聚丙烯行业，或在原有产业的基础上增大投入，虽在双碳政策影响下增速有所放缓，但可以预见，实际落地仍在兑现。

下半年扩能步伐有所提速，预计新增产能在 470 万吨左右，产能预期同比增幅或显著提升，截止年底，聚丙烯总产能将突破 4000 万吨，从投产节点来看，四季度新产能密集释放，从投产区域看，产压力集中于华南区域，产能快速增长将引发聚丙烯产能全面过剩，聚丙烯企业的竞争将会更加激烈。

产能井喷，严重内卷的聚丙烯该如何发展？

对于未来新进入者提升产品竞争力同时，要求新进入者提升服务，精准营销，做好差异化产品竞争。2022 年投产区域集中在华东、华南大区，它们将面临不断增长的产品供应与消费增量缓慢之间的“矛盾”，那么对于企业而言，需要从口号向现实转变，考量生存之道。

一、加快新产品开发，面对国内聚丙烯通用料即将过剩的局面，实施差异化策略，开发高附加值专用料顶替进口，是避开价格竞争红海的必由之路。二、优化客户结构，对于供应商来说要逐步优化客户结构，扩大直销比例，保证销售渠道稳定，大力开发终端工厂客户，尤其是具有行业代表性或者行业发展方向的客户，这不仅需要供应商拥有高质量的产品，还需要针对客户特点，量身定制营销方案，配套相应的营销政策。三、企业做好出口渠道开发，选择多点

开花，减少彼此博弈，避免低价竞争加剧。四、时刻保持对消费需求的高敏感度把控，尤其疫情以来，需求变化对市场消费行为带来较多转变，生产企业及销售团队需时刻保持对需求变化的敏感度，跟进市场节奏积极开拓产品。

免责声明

本报告分析师/投资顾问在此声明，本人取得中国期货业协会授予期货从业资格，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。

本报告清晰准确地反映了本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿等。

本公司已在知晓范围内按照相关法律规定履行披露义务。

本报告仅提供给华融期货有限责任公司客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本公司会授权相关媒体刊登研究报告，但相关媒体客户并不视为本公司客户。本报告版权归华融期货有限责任公司所有。未获得华融期货有限责任公司书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制、传播，不得以任何形式侵害该报告版权及所有相关权利。

本报告中的信息、意见等均仅供本公司客户参考之用，不构成所述期货合约的买卖价。本报告并未考虑到客户的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。客户应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时可就研究报告相关问题咨询本公司的投资顾问。

华融期货有限责任公司研发部及其投资顾问认为本报告所载资料来源可靠，但我公司对这些信息的准确性和完整性均不作任何保证，也不承担任何投资者因使用本报告而产生的任何责任。