**论坛二：中国煤焦产业发展趋势及应对策略**

主持人-李建设

 南京钢铁股份有限公司市场部部长首席分析师、高级工程师张秋生；

 开滦（集团）有限责任公司煤炭运销分公司信息部副主任周春辉；

 山西亚鑫能源集团国贸公司业务部长韩鹏；

 福建三宝物联科技有限公司副总经理王瑞彬。

**南京钢铁股份有限公司市场部部长首席分析师、高级工程师张秋生**

尊敬的各位领导、各位来宾，下午好！感谢吴文章董事长，感谢钢之家，我是钢厂人，我谈谈对2021年整体市场的判断，时间的关系只有十分钟，有一些内容我不展开说。

 简单做一下回顾，今年每个月都要做一下市场分析，在钢之家网站上也做了发表：今年2月份市场没有那么空，《危中有机，谨慎乐观》；螺纹钢现货价格跌幅300到400元/吨。3月份写了《黑三、稳四、红五月》。4月份写了《三坑之后再无大坑》。5月份的观点是《红五月、该红了》。6月份的观点是《先涨后跌，重心上移》。7月份是《先跌后涨》，9月份是《冲高回落》。

 今年螺纹钢是下跌了288元/吨，中厚板下跌625元/吨，热卷下跌125元/吨。今年原料端实际上是铁矿一枝独秀，铁矿涨幅5.4%，焦炭1到9月份实际上是下跌的144，跌幅6.8%。

 对于明年我们整体的判断，大家也看到我们的标题，2021年我们整体的判断是《不悲不喜，上有顶下有底》，为什么说不悲，主要有几个方面，一方面是全球疫情以后，经济在缓慢的复苏；二是全球放水以后，对大宗商品是有益的。为什么说不喜呢？就跟人一样，疫情给全球的经济造成了“元气大伤”，病人动了手术以后要想快速的恢复是比较难的，所以一定是缓慢复苏的状态，更何况目前疫情的病因还没有彻底的根除。

 底在哪儿？钢厂的成本减50到100，顶在哪儿？今年的高点再加50到100，明年整体判断的价格中枢，螺纹在3600元/吨左右，区间是3200元/吨到3900元/吨，中板是3820元/吨，区间是3400元/吨到4000元/吨，热卷是3730元/吨，区间是3200元/吨到4100元/吨，铁矿这块各位嘉宾都谈了很多，有空有多，整体判断明年的铁矿价格是重心下移，今年的中枢在105美元/吨，明年在95美元/吨，今年的高点在130美元/吨。焦炭整体判断中枢是下移的，均值在1900美元/吨，区间在1700美元/吨到2200美元/吨。废钢我们也认为是下移的，下移200美元/吨，区间在2100美元/吨到2800美元/吨。

 整体铁矿我们看高位回落，供应量来看，平衡表陈艳总也说了，整体增了1000万吨。铁矿的需求，我们认为高炉的开工率已经进入了峰值平台，今年铁矿增加4100万，供应端增加5000万，供需结构差了1000万。

 由于钢价的重心下移，会对铁矿有压制的需求。环保加严，还有一个比较重要的因素，废钢进口的开放是利空铁矿的，我们掌握的信息来看，目前废钢的进口已经上升到国家高层在关注，国务院副总理亲自在抓这件事。今年年底废钢的标准重新设定，征求意见稿已经出来，目前国内的废钢和国际市场的废钢差了490元/吨，如果废钢放开，也会对国内的铁矿带来比较大的影响。我们认为铁矿石最好的时期已经过去了。

 焦炭的整体重心是下移的，一方面从供应端来看，整体的年化，从今年来看焦炭产量是4.67万吨，从我们自己做的平衡表来看，今年淘汰产能是4842万吨，新增产能4332万吨，减的是515万吨。

 有的部门统计比这个数字要大，减了1200吨，2021年新增的产能实际上在2000万吨以上，明年焦炭的产量会达到4.85万吨，同比增长4.3%。今年由于疫情的因素，国外钢厂开得比较少，所以造成了我们进口焦炭在增加，国外焦化厂的焦炭用不了出口到我这边，累计出口的焦炭1到8月份是228.5万吨，同比还是减少的，进口焦炭是154.0万吨，我们认为明年随着国外钢厂的恢复，出口量增加，进口量减少。

 焦炭的需求来看，高炉的开工率基本上进入了峰值平台，同比增长3.8个百分点，2021年产量与今年相比变化不是太大，对于焦炭的高需求，增加的空间是有限的，焦炭库存目前处于历史的低点，不可能更低，后期会缓慢的增长。

 焦炭行业目前的集中度在逐步的提高，从焦炭目前的价格状况来看，目前是处于合理区间，产业链的利润来看，焦化厂的利润是非常高的，加上焦附产品是400到500元/吨，螺纹钢的利润目前不到100元/吨，这种产业链利润的分化不具备长期性，一定会有再平衡。整体煤炭是供大于求，今年的焦煤就是结构性的问题，进口煤的价格明显低于国产焦煤，最高的时候是差了390到410元/吨，70%的长协煤对价格的稳定还是起到一定的作用。

 煤炭的需求是有支撑的，整体还是看平，控煤指标江苏试行的是比较严，其他的省份还不行，2021年控煤指标有望向其他省份扩展。

 今年江苏省的控煤指标来看，执行的是非常严格的，对煤的价格也是有影响的，对煤的需求也是有影响的。

 废钢，废钢主要看出口的政策，从供需状况来看矛盾并不大，主要的核心是废钢的政策会不会放开，如果放开我觉得还是非常有影响的。刚才我少讲了一点，大家很看好焦煤，我是这么看的，目前焦煤市场供需结构矛盾最大的时候，整体把澳煤限制进去了，而蒙煤的比例没有完全放开，这样的状态下焦煤的价格也在1350到1400元/吨的水平。一方面澳煤的通关一旦放开，会有比较大幅度的调整，由于政治的原因，澳煤通关没放开，国家也会有一些对应的政策出台，我就汇报这些。让我们把握时机，祝各位在座的嘉宾发财，谢谢。

主持人-李建设：张总认为现在是比较好的时间，未来难说，希望价格回到合理的价位。上有顶、下有底，螺纹钢顶在哪里、底在哪里，焦炭1700到2200，大家可以验证一下，我们认识了这么多年，基本上是这样，煤炭和钢铁很多年前一直在博弈，钢铁提高集中度，将来有没有可能走到长协机制？不是没有可能的。

**开滦（集团）有限责任公司煤炭运销分公司信息部副主任周春辉**

大家下午好，我简单跟大家交流一下，对于前三季度的市场做一下回顾，今年疫情对煤炭行业有点受伤，黑色产业中表现最弱，涨不上去，跌得容易。找原因的话，从需求端有两点：一是疫情，疫情导致煤炭的消费在2月中下旬到4月份，这两个多月的时间，确确实实实际需求下来了，这两个月市场煤的销售大概下滑了20%到30%，这是疫情的影响。二是国内焦炭的持续去产能，今天很多嘉宾谈到这个问题，山东、江苏、湖南、山西陆续的淘汰4.3米的炉子，焦炭价格上涨基本上也是围绕这个逻辑运行，这是需求端导致的炼焦煤的需求前三季度不太好。

 供给端来看也有两点原因，我个人认为今年的炼焦煤市场比较低迷的原因在供给端：一是国家供给侧改革，去年基本上已经趋于结束，落后产能的淘汰基本上到位了，没有太多可淘汰的；二是先进产能陆续释放出来，包括山西煤炭资源整合基本完成，产能基本上已经向宽松的情况开始过渡，去年四季度炼焦煤市场已经开始出现逐渐走弱的现象。即使没有这次疫情，今年一季度的炼焦煤市场我们也不是太看好的。

 疫情导致的供应错配，这是炼焦煤市场这一轮非常疲弱的根本性原因。今年2月1日国家能源局发布的加快煤矿复产复工保供应的通知，2月1日正月初八，煤矿基本上春节期间是去库存的阶段，把库存要消化掉，都是国企，格局比较高、站位比较高，陆陆续续都提前复产了。

 今年国内的大煤企春节放假时间均少于往年，导致资源短期内快速的堆积，基本上到四五月份市场的疲态已经显现，价格下滑，有些企业的积极性开始下来了。前三季度炼焦煤市场真的表现不太好。

 对于四季度的煤炭市场我个人还是倾向乐观，焦炭价格涨得也不错，前面嘉宾也谈到了，后期没有大的上涨空间，看目前的经济形势和上涨状况，消费不会有大的滑坡，这是比较好的支撑。从供给的角度，第一个是进口煤，进口煤我个人的观点是，今年12月底前，进口煤不会出现大的宽松，后期国家政策有所调整也仅限于这些海上漂货，金山港大的企业有很多船在海上漂着，有的从6月份漂到现在，这些会陆续上岸走向消费。

 提醒各位关注山西安全生产的专项治理，可能会对四季度国内资源的供应产生一定的影响。这是后期市场看好的主要原因，前三季度市场不好，供应偏宽松，8月份开始，基本上炼焦煤市场国内的总供需和总供给基本平衡，用了两个季度库存消化得差，后期市场我个人还是相对乐观的，炼焦煤价格会有一定幅度的上涨。谢谢大家！

**山西亚鑫能源集团国贸公司业务部部长韩鹏**

大家好，我来自亚鑫能源集团，主要是煤矿和焦化，大会的主题是中国焦化行业的发展趋势，我做了一个简单的PPT。

 主题还是焦化去产能极其影响：一是去产能执行情况；二是新增和置换情况；三是焦化去产能的影响及分析。

 今天下午在去产能，前面的嘉宾说得比较多，包括旭阳的杨总和鹏飞的王总都做了分析，各家数据统计不太一致。根据我们统计的政策要求和截止10月20日执行的情况，执行的情况我们是这么界定的，已经关停的，到目前为止有明确的关停期限的，两部分加起来我们认定是执行，2020年底，统计的数据来看，政策要求前五大焦炭主产省，截止到年底是关停的，4053万吨，完成的比例统计下来是53%。

 第二，主产地焦化产能新增、置换执行情况。目前已经在建的，不包含规划还没有动工的，在建的是42个项目，总的设计产能6000万吨，根据公布的数据和新建项目的程度，预计年内，2020年内能出焦的大概2900万吨，占新建项目的48%左右。

 去产能和产能新增两部分的分析，我们得出如下的结论：一是去产能总的数还是大于新建和置换产能，未来焦化总产能还是下降的。二是新建的产能和去产能两者的进度都在50%左右，两者的进度都是低于市场的预期，10月份和12月底是焦化去产能两个关键的时间节点，是预计12月底焦化去产能的力度、广度、范围将远远大于10月。焦炭的价格不说了，前面嘉宾说得比较多了。

 第三，去产能背景下焦炭供应结构发生的变化。

 前八个省占全国焦炭的比重达70%，焦炭的供应格局发生了变化，供应主产区从中东部向东部，从东部向西北地区转移，左边的图，2019年和2020年的对比，山东、江苏、河南、河北这四个省的焦炭产量明显的下降，尤其是山东和江苏，下降幅度都超过20%。与之相对应的是内蒙、新疆、山西同比增长明显，增幅最大的是内蒙，增长10.92%，新疆增长9.33%，山西增长8.43%。

 根据以上的数据我们预计2020年全年的焦炭产量下降1%左右，下降的幅度是500万吨，加上出口减量300万，进口预计达到200万左右，全国焦炭的供应总量与2019年相比基本上是相当的，但是由于生铁产量同比增加4%左右，所以导致全年焦炭的需求理论上增加1700万，焦炭的供应和供给是有矛盾的。

 焦化行业去产能按照政府的要求是收官之年，焦化去产能给企业带来哪些变化？我们以真实的案例给大家做分享，山西清徐精细化工循环产业园，在省政府的规划下建造的循环产业园，基本的信息大家看大屏幕，占地7600亩，总投资400亿，总的焦炭产能1115万吨，全部为顶装干熄焦炉，投产的时间在前天，梗阳75万吨投产，园区到年底投产的产能600万吨，占到园区总设计产能的50%左右。所有的员工都在中控室，原来焦化室看到的值班房，在新的设计方案中是不允许存在的。纵向的是产业链，不同的产业链之间也有合作，形成封闭的循环产业链条，园区按照AAA级建造，绿化率按照30%，按照相互亿循环，吃干榨净，亚鑫、美锦、梗阳和山西阳煤化工新材料公司4家企业化产加工各有侧重，全循环产业链是园区的最大亮点。

 焦炉煤气综合利用，焦炉煤气用来加工甲醇、乙二醇、合成氨、联产LNG、氢气燃料、环保溶剂油。

 粗苯综合利用，焦化产生的粗苯通过管道送至阳煤化工粗苯加工项目做原则，不出园区即完成深加工。

 煤焦油综合利用，焦化产生的煤焦油管道输送至梗阳超高功率石墨电极、锂电池负极材料。

 蒸汽综合利用，干熄焦产生的高压蒸汽，通过管送到阳煤，用于替代现有的燃煤锅炉，实现园区全部蒸汽能源的梯次利用。

 最终产品，产业园建成投产后，可年产1100万吨顶装干熄焦，1600万立方米氢气，15万吨针状焦、10万吨超高功率石墨电极、30万吨乙二醇、30万吨甲醇、10万吨合成氨，20万吨粗苯，社会效应，年产值可达450亿，利率80亿。

 我的分享就这些。

**福建三宝物联科技有限公司王瑞彬**

大家下午好！我是来自福建三宝的，我虽然来自钢铁集团，我今天跟大家汇报的是网络货运，有领导提到物流的痛点，下面我把我对物流的认识跟大家做一下汇报。

 物流是互联网加传统物流做的网络货运的生态，网络货运也是最近几年在物流行业里比较热门的话题，大家都在议论。

 我把行业历程和大家进行汇报，包括相关的政策指导，网络货运不是信息平台也不是撮合业务，承担的是运输经营业务，是有两份合同，一个是对托运人，货主交给我们平台，平台承运人全链条所有的责任包括结算账和合同。

 网络发展历程在2013年这个生态已经有了，行业推动了政府的进程。2016年10月份，第一批48个，第二批283个试点，到2018年的时候，有一部分不合规是229家，2019年成为网络货运，网络货运更贴切，对行业的定义更为贴切一点，这是相关的指导政策。

 地方的政策更详细一点，扶持力度更大，这里面大家估计也有了解的，包括税收的支持、资金的支持都非常大，各个部委对网络货运支持的政策和办法，包括指导意见。

 平台和货主之间的关系，包括对企业的价值，在座很多是货主，只要你有用车需求、物流需求都可以定义为货主。

 我们是平台可以去中间扁平化，信息通过拉直进行扁平化透明化，为企业降本，通过平台可以直接到承运人、司机手里，这个成本10%、20%是没问题的。

 最重要的是财税合规化，营改增以后大家很头疼的是进项发票的解决，通过传统的进项抵扣，税务需要你提供很多的链条证明你是这笔业务的进项，很难证明，网络货运通过平台可以证明，你的进项是合规的，否则不合规，他不让你抵扣。

 包括电子油票、ETC加起来也可以给企业降三到五个点的成本，包括物流信息化，通过SaaS平台和APP的功能，可以把所有的业务链条在SaaS平台上、APP上解决掉，原来靠喊、打电话，现在靠信息就可以解决，车辆的效率利用率提高50%，这是一个平均数，不是小概率，这是一个平均数，平均等候时间两到三天缩短到8到10个小时，司机的收入提高30%左右。

 操作便捷化网络信息平台的发展，包括信息化的提高，在操作上非常的便利，通过二维码很快就可以把原来的纸质单据包括需要开的调度单都可以去掉，我们通过SaaS平台，包括下单的查询、交易结算，平台上全部解决，对公司的信息化的提高、效率的提高有很大的帮助，利用网络货运的平台可以做到现场交易，在线支付，统计、咨询、数据储存全流程的监控，都可以做到，改变原来的支付方式，原来有通过转帐，现金支付，现金支付将来国家是会管控，是要受到监管的，SaaS平台上完全可以留痕。包括签单的电子化，签单以前靠单据传递，现在完全靠手机，签单完全储存起来，留存数据都可以做到。

 交易竞价化，原来是合同价格、临时价格，各种都有，通过SaaS平台，货源发到运营池里，司机看到货源以后统一竞价，择优选用，这样帮助企业降低成本，对企业降低成本是非常有帮助的。

 数据智能化，通过数据的分析和核心业务提供决策的依据，我们集团也是做钢铁的，通过物流的数据跟我们的核心业务提供一些数据，便于提高业务的核心竞争力，也可以整体降低成本。

 企业形成稳定的运力池，包括共享的运力池，包括企业自有的运力池，有了运力池解决了找车难的问题，也解决了用车贵、运价高的问题。实现企业降本、司机增收。

 平台可以做的产品，平台是不同的资源能力、技术进行整合，为用户提供一整套完善的供应链解决方案，

 平台可以做的车货匹配、运力数据库、税务筹划、车辆监管、加油和 加油网站的合作和银行的金融合作，都是可以在平台上实现。金融保理也可以提供整个的链条。

 平台对车辆路线的监控、状态的监控，司机的监控，车辆及司机资格的到期预警，过期报警的监控。对车辆的证件是不太了解，如果通过平台，所有的证件在平台是可以印证的。司机在拉货的过程中轨迹、工作状态都是可以通过平台进行监控到的，这是全程录像的监控，可以通过平台看到，车辆在运输的过程中，对咱们的货物可以进行全流程、全过程的看货，还有对运营过程的监控。物流是什么样的状态？包括运价、运量等，通过我们平台也可以做到实时的看到数据。

 网络互联网就是互联网+传统物流，以信息换能量，让传统的物流有了能量。

 平台的业务规划，主要是做大宗，这是我们平台的业务预期计划，包括业务分布计划，而且我们还要做一个数字产业园。

 合作共赢，我们可以以会员的模式，我们免费提供平台，如果有需要的，我们可以用我们现有的平台和运营团队，成立一个网络货运公司。我们的合作单位目前有一部分。网络货运是许可的资质，这是我们在省交通厅办的资质，平台需要等保。这是我们的证件和我的联系方式谢谢大家！

 **对嘉宾提问**

提问：经常听南京钢张工程师的演讲，很受启发，您提到打压废钢的价格，我想知道怎么个打法，怎么个压法？

张秋生：废钢从三个方面：

 一是从供应量来看，废钢供应还是比较充分的；

 二是价差，目前进口废钢和国内的价差是比较大的，从进口废钢的政策，可能大家也知道消息了，在这里说说也没关系。国家已经明确韩正副总理亲自抓，工信部给克强总理打了专题报告，这个事我认为是势在必行。今年12月份所有的废钢标准都要发出来，主要的原因是什么？原来废钢是作为固废，固废就有一点跟洋垃圾放在一起，习总书记曾经有一句话，洋垃圾不准中国，谁也不敢碰那条高压线。废钢通过标准的划分，有一部分是作为可利用资源，进口废钢的缺口就可以打开；

 三是目前的钢价比较低，螺纹钢的净利润不到100，我们企业也就80左右，对于电炉来说基本是亏损的，由于目前的价位，电炉的开工率会比较低的，我觉得废钢的价格可能就要下来。

 谢谢。

提问：我还想一下开滦的周总，像开滦或是类似企业的炼焦煤、煤炭的盈利情况是什么样，今年大概处于什么状态？

周春辉：在我的印象中，炼焦煤价格如果到900、1000元/吨就是市场价，包括长协的价格，这个卖价我们基本上就是盈亏平衡了。

提问：和你们签长协时的价格相比是什么水平？

周春辉：低200元/吨左右。

提问：我问一下亚鑫的韩部长，我看刚才没有提到硫分，我是空焦被套着，他们告诉我，影响的是临汾，临汾去产能300多万吨，他的是没有置换的，你们目前为什么没有提到？现在焦化厂不大愿意提涨，钢厂逼得不行，您怎么看？

韩鹏：焦炭期货圈大家都知道您，比较有个性，也比较有影响力。去产能的统计标准是已经去掉或是明确去掉的，临汾还没有看到明确的政策，我写报告之前专门问了一下焦化企业的业务人员，他们说目前还没有确定什么时候去，报告统计的数据也没有加进去。

 假如说期货做空被套，我是做现货，期货我比较外行，我觉得期货首先还是仓位的控制，如果仓位不重，我觉得也没关系，涨十轮或是后面还有，只要仓位还可以，还是可以扛得住的，通过加减仓的操作还是可以全身而退的，还是有机会的。

 焦炭还能涨多少？大家都在关注这个问题，四季度之前，春节之前焦炭还是偏强的，最后还是看钢厂的大哥，钢材价格稳住和逐步的上涨，焦炭也会跟着涨，需求是没问题。

周春辉：钢材往下打的话焦炭是挺不住的，还能防几轮？最多两轮。今年的焦炭四季度的价格就是明年不可逾越的高峰。

提问：我有两个问题，第一个问题想问一下南京港的张部长，以您钢厂来看，简单分析来看2021年的煤焦钢市场行业的发展动态。第二个问题想问一下开滦的周主任，在1到9月份煤矿逐渐去库的情况下，为什么进口煤会对整体的焦煤价格近端影响比较大？

张秋生：我的标题是不悲不喜，上有顶下有底，钢材市场最好的时期已经过去了，大的逻辑来讲，钢材市场就是下行周期，明年是下行周期的反弹，这就是大的逻辑。螺纹钢价格2017年是5200元/吨，2018年是4700元/吨，到2019年是4200元/吨，高点是逐步下行的。为什么讲不要太悲观？有几个因素：一是全球经济恢复性复苏，这是比较明确的，国内不例外，国家为了应对疫情发了那么多的货币，那么多的重点工程开工。我们观察的逻辑来看，工程基本两到三年才能建完，所以明年指望在货币上再多用增量的方式，我觉得可能性不大，但是存量的博弈还是比较大的，同时围绕重点工程的存量工程，也会通过一些专项债、政府扶持资金把这些项目做完，我认为承载不宜看得太空。

 从钢铁区间来看，我认为是逐步萎缩的，波动浮动在前行，也就是说再出现1000元/吨甚至1000元/吨以上的波动幅度可能性不大，基本上在500到800元/吨之间的波动幅度。

 上半年可能比下半年更好一点，谢谢。

提问：随着焦化去产能的不断推进，煤矿还没有出现相关的政策，是不是明年对于煤炭行业还是要下跌的，市场情绪是不是比较悲观？

周春辉：数据的使用有的嘉宾自己统计的，有的使用网站的，我来之前和钢之家了解到焦炭的市场，他们给我的数据，截至9月底，国内焦炭的去产能是1394万吨，这是淘汰的，新增的是1450万吨，基本上都是持平。而且看一看1至8月份国家有焦炭的公开产量数据，比去年同期大数减了500万吨。确确实实是存在下降的预期，但是量并不大，所以对需求端来讲影响不是太大。

 前段时间我们去内蒙鄂尔多斯调研，我们其他同事去的，鄂尔多斯市要用两到三年的时间把焦化产能提升到5到6千万吨，目前有2000多万吨，将来还要新增3000多万吨的产能。这些东西都应该综合来看，刚才提到进口煤，进口煤从总量上对于国内比例也就在15%左右的水平，国内炼焦煤的价格更多的是基于国内市场的供需定价的，开滦民营钢厂特别多，前几年进口煤价格对企业市场的价格影响确实很大，这一轮的价格、市场价格一直高于进口煤200多元/吨，我们的量并没有起来。

 期货市场炼焦煤虽然表现得弱一点但还是上涨的，国内了供需尤其是山西，如果这一轮的安全生产整合，如果把炼焦煤稍控制一点，国内的炼焦煤市场应该也是基本的平衡，而且个别品种要阶段性了紧缺，都有可能发生，这是我个人的观点，谢谢。

主持人-李建设：我再给福建三宝的王总提一个问题，大宗货物运输肯定能创造价值，最终体现什么地方？

王瑞彬：平台的价值是能帮助企业信息化。

主持人-李建设：有企业在使用吗？

王瑞彬：地方政府给的政策非常好，地方留存95%返还，这个也是一个趋势，交通部和税务总局一直在推这个事情，2016年到现在，国家投入里面的钱也是很大一部分，这也是一个趋势，估计到明年年底试点就结束了，结束以后肯定有新的政策出来，就不是试点了，还是建议能抓住这个机会，有些公司有自己内部物流的是要做一下。

主持人-李建设：预祝三宝越做越大。很多提问题都是市场行情，包括原料和钢铁，今天的提问到此结束，下面请钢之家创始人做一下简要的市场分析回答大家的问题。

吴文章：

 非常感谢这次会议的主办方大连商品交易所和中国煤炭工业协会和中国炼焦协会，感谢他们让我们第二次承办这次会议。非常感谢在座参会的所有嘉宾，尤其是到这个时间还耐心听演讲的各位参会代表，首先是感谢。

 关于市场，前面讨论了很多，走到今天已经10月22日了，理论上讲，我们从黑色的几个品种，无论是钢材、铁矿石、煤炭，如果没有下跌的动作，估计再等下跌的话要到我下一次开会，11月27号。11月27号之前你就把心放在肚子里，不然你怎么分析？怎么分析都是那么回事。全世界所有的热轧品种都在涨，我们的出口价格也在涨，我们的下游行业又开始进入一轮采购周期，螺纹钢价格怎么跌？跌是那么回事，不跌还是那么回事，螺纹钢价格为什么涨不起来？很简单，新增产能在螺纹钢，这个行业有大量的新增产能投放市场。

 今天我们开煤焦大会，煤我们已经讲了，政策的东风，现在基本上板上已经钉钉了，焦炭我们是淘汰落后产能，动作是非常大的，三大攻坚战到年底都要写上去的，铁矿石这么多人在看空。其实有一个很简单的道理，从今年我们铁矿石价格，现货价格在650元人民币的时候，我们澳元升值30%，扣除人民币在这个过程中对冲5%的话，也就是说澳元升值把铁矿石的底部从650元/吨已经抬高了，我今天下午听了很多的研究，如果我们研究市场连汇率都不研究的话问题就大了。钢材价格为什么涨？美元每贬值1%，全球钢材价格是涨1%到2%。我们再看一下美元指数，国际钢材价格涨了20%以上，最低从450美金涨到500美金，涨了10%左右。欧洲市场是从450美金左右现在是涨到560美金，美国市场涨得更多，国际商品市场中，汇率的变化会影响商品价格，现在看到出口形势非常好，最大的问题是人民币不知不觉中三个月升值了3%到5%，人民币升值3%到5%，很多加工企业出口带来的毛利没有3%到5%。大家觉得人民币升值好，大家知道贬值最高的是贬到7.1，现在是6.7%，咱们是做产业的，如何研究好产业，如何改造中国金融业这帮人混蛋的脑子，这才是做产业人应该做的。

 对黑色商品就分析这么多，我只想讲讲简单的，如果在10月10日以后不往下跌的话今天再跌动作也不会大了，我就讲这么多，非常感谢各位。