

化工行业纷纷提价 业绩大反弹 涨声一片的背后 这些股你买了吗？

记者 董捷

关注下半年的行情，不难发现，涨价主题是最大的风口之一。受益于产品提价，白酒、煤焦、橡胶、有色、猪肉等板块相继掀起过一轮波澜壮阔的涨势。

进入12月以来，大盘维持震荡筑底走势，在热点难以为继的背景下，涨价题材持续获得资金关注，只不过这一次的主角变成了化工行业。

“涨价主题”是自上而下、在风险偏好下降的条件下催生的主题。背后的逻辑不外乎有三：供给侧改革的催化、经济短期复苏带来的需求回暖以及大宗商品价格的底部反弹。

在成本变动不大的情况下，产品涨价能够直接提升公司业绩，改善基本面。

在存量博弈的A股市场中，这些受益涨价的强势股，资金流入明显。在虹吸效应的影响下，涨价主题有望反复逞强。目前来看，资金挖掘低位补涨的涨价概念股需求较强。

甲醇10月来涨幅45.6%

自今年10月份以来，甲醇华东均价从1903元/吨上涨至2771元/吨，涨幅达45.6%，期货市场上，郑商所甲醇主力1705合约自9月份至今涨幅高达48%。

本轮价格上涨一方面来自成本推动，我国甲醇总产量的70%为煤制甲醇，煤价上涨是主要原因。另一方面来自于下游需求改善，调查显示沿海及华南地区甲醇库存大幅下滑，预计价格仍将强势。

临近年底各地补库存或将提速，供需偏紧对甲醇价格的推动力较强，预计后期甲醇价格仍有上行空间。

龙头金牛化工12月19日曾经发布公告称：甲醇涨价等因素将增加本年度净利润约300万元。暴涨的原因还在于，该股叠加了地方国企改革概念，控股股东为冀中集团，实际控制人为河北省国资委。

在A股公司中，关注**远兴能源公司**（全国最大的天然气制甲醇企业）、**华鲁恒升**（国内煤化工龙头企业，甲醇年产能达32万吨）、**新奥股份**（主营甲醇产品、二甲醚产品）。

草甘膦进入景气周期

在近期涨价概念股中，草甘膦板块表现抢眼。

消息面上，12月19日，全球最大草甘膦原药和制剂产品供应商之一浙江金帆达上调出厂价，95%草甘膦原粉上海港提货价上调500元/吨至25800元/吨；另一龙头四川乐山福华化工已率先将95%原粉主流报价上调1000元/吨至27000元/吨。

进入本周，涨势趋缓。12月27日，草甘膦市场均价为

23400元/吨，高位持稳。

草甘膦涨价有三大推手：一是成本支撑，主要原料甘氨酸主产区河北加强环保执法，当地生产商开工受到严重影响，甘氨酸价格一路飙升；二是四季度海外采购和国内淡储相继启动，下游需求转旺；三是草甘膦近期供应紧张，现货难求；从本月市场看，中央环保督查令产量降低，将对价格形成支撑。

中长期看，农业供给侧结构性改革推进，草甘膦行业产能仍将继续收缩，行业经历了从2013年9月以来的近3年深幅调整，价格创出5年来新高后企稳回升。此波涨价，标志行业已进入景气周期。

随着国内行业龙头的大幅提价，国内其他厂商有望跟进。关注**新安股份**、**江山股份**、**扬农化工**、**沙隆达A**、**兴发集团**。

尿素连续三日跳跃式上涨

昨日，南京价格监测资讯显示，尿素市场价格连续三日跳跃式上涨。

目前国内环保问题紧张，企业开工率持续降低，上游原料煤炭价格上涨和运费增加的成本压力，导致企业纷纷提高尿素报价。开年后，尿素的需求与价格还可能受到春耕的推动。

根据22家化工企业12月28日披露的当日尿素出厂价格来看，其平均出厂价格为1665.68元/吨，较上一日上涨16.82元/吨。12月29日山西天泽尿素出厂报价上涨30元至1580元/吨；华鲁恒升尿素大颗粒报价上涨50元至1780元/吨。

个股方面，关注**鲁西化工**（185万吨尿素产能）、**华鲁恒升**（尿素产能近180万吨）、**华昌化工**（江苏省化肥行业龙头）、**湖北宜化**（全国最大的尿素厂家）、**四川美丰**（车用尿素是未来增长亮点）。

粘胶短纤一周涨约10%

粘胶短纤价格一周涨约10%，12月23日、26日、29日，相继有公司宣布提价。

最近的一次提价是昨日。上市公司澳洋科技上调粘胶短纤价格，1.5D×38mm规格的粘胶短纤报价16800元/吨。

自上周以来，厂家报价已经历两轮普涨，且每次提价都300-500元/吨，后半周大多主流厂家还伴随封盘。CCFEI价格指数一周累计上涨近10%。

关注**南京化纤**、**吉林化纤**、**澳洋科技**、**江南高纤**、**三友化工**、**澳洋科技**、**新乡化纤**。

纯碱半个月上涨超过8%

近半个月以来，纯碱价格上涨超过8%。

自今年5月底至今，纯碱价格一直持续上涨，截至上周，重

质纯碱年涨幅在44.9%，轻质纯碱涨幅超61.3%。目前华东地区轻质碱主流出厂报价在1950-2100元/吨，重质碱周边送到报价在2100-2200元/吨，市场货源仍显紧张。

目前，纯碱板块的估值在52倍左右，仍低于历史平均水平56倍。价格的上涨带动行业利润大幅好转，纯碱价格仍有望维持强势，相关个股具备中长线投资价值。

关注**三友化工**、**山东海化**、**井神股份**、**华昌化工**等。

钛白粉本周以来频频上调价格

钛白粉持续涨价，推动了安纳达等个股持续上涨。

本周以来，频频传来价格上调消息。12月27日，多家公司上调钛白粉价格。广西金茂钛业12月27日起上调钛白粉价格，搪瓷钛白13000元/吨，锐钛颜料钛白14300元/吨。

钛白粉属于比较明确的供给侧改革受益行业，价格上涨将对钛白粉生产企业的业绩提振起到积极的作用，随着行业准入门槛提高，行业内落后产能的淘汰进程也将加快。

A股市场中，关注**中核钛白**、**金浦钛业**、**安纳达**、**佰利联**。

浙商精英期货擂台赛		
2016年7月1日-12月31日 (浙商期货作为交易平台)		
重量组		
账号 12011163 鳄鱼兄弟	资金规模 1021573	综合得分 93.1
操作回顾:SR1705价格6811买平4手,SR1705价格6822卖开4手;a1705价格4354买平6手,a1705价格4325卖开14手……;bu1705价格2742卖开14手,bu1705价格2744买平11手,bu1705价格2748买开12手…… 持仓:无持仓。		
账号 11011679 湖州陈先生	资金规模 5844358	综合得分 91.6
账号 2025168 赤天龙-赢家	资金规模 3981180	综合得分 91.6
轻量组		
账号 9091801 人之初	资金规模 105370	综合得分 88.3
操作回顾:rb1705价格2946卖开18手,rb1705价格2971买平18手。 持仓:无持仓。		
账号 21200029 墙头草	资金规模 161187	综合得分 87.3
账号 21830057 小李飞刀	资金规模 1578103	综合得分 83.8

华润集团启动“+ 互联网”战略 华润通 App 正式上线 将融合线上线下一体化打造互联网平台

王潇潇/文

线上增长放缓、获客成本渐高，加上用户重新重视线下体验及商品、生活品质，互联网电商领域在2016年展现了一个新趋势：电商陆续向线下靠拢，“线下”成了下一个互联网获取用户的必争之地。

运营超过6000家实体店铺，线下触达数亿客户的华润集团，其旗下企业华润网络在12月28日正式推出综合电商平台及基于互联网的移动生活服务平台“华润通”，华润通App即日起在各大手机应用市场上线。

购物消费、医疗预约、金融理财 一个App集合了华润所有业务

什么是华润通？简单地说，华润通是综合电商平台及基于互联网的全场景品质生活平台，将充分发挥华润集团的产业优势，在整合华润集团优质线下资源并联盟外部合作伙伴的基础上，致力于打造领先的全场景品质生活生态圈，满足客户一站式选购优质商品、生活服务、金融产品的需求。

华润通提供包括一站式电商平台、本地化服务（生活缴费、在线医疗预约、在线看房、物业服务等）、金融理财服务及会员服务。以移动互联网为手段，满足客户一站式购买优质商品、生活服务、金融产品的需求；以积分为切入点，在华润通使用唯一账户可实现线上线下丰富品牌积分的通积通兑，在整合集团各业务单元产品和服务资源的基础上联盟外部合作伙伴，丰富消费场景，为客户打造品质生活。

华润集团董事长傅育宁当天出席上线发布会时表示，华润的产业大多聚焦于民生领域，一直以来华润始终立足于客户需求，结合不同行业的特点，适时调整业态结构、升级产品服务、转变经营模式，积极满足消费者对于高品质美好生活的需求。

“如何充分创新华润的商业模式，提升服务能力，更好地满足客户需求，从而推动各项业务向产业链、价值链的高端攀升，形成各方共赢的生态圈，是华润始终在思考并积极探索的方向。”傅育宁表示，通过华润通这个互联网电商平台，可以打通线上线下华润、外部合作伙伴、与客户之间的联系，产生巨大的聚合效应，从而更好地推动华润转型升级。

线上线下全场景打通 内外部资源全打通

当天发布会上，华润通提出“小积分、全场景、更智慧”的概念，据透露，华润通的全场景将包括线上线下全场景打通、华润集团内部资源及外部合作伙伴资源全打通。

作为华润集团综合电商平台和移动互联网的服务平台，华润通将充分依托华润的产业优势，为客户提供高品质的产品和服务，以移动互联网为手段、以积分为切入点，打造客户生活圈、为客户提供高品质的产品和服务，并充分整合华润各产业与合作伙伴线下线上的数据资源，洞悉客户需求，更加精准地为客户提供优质的商品、贴心的服务与匹配的金融产品。

不同于时下趋势所向的“互联网+”，华润此次提出的方向是“+互联网”。华润集团总经理罗熹表示，依托华润通这个平台，华润可以更系统化、组织化地连接华润6000多家线下门店资源和6000多万忠实客户资源。华润通可以实现线上线下互动，更好地满足消费者一站式购买优质商品、生活服务、金融产品的需求。而华润的实体企业也可以有效利用线上渠道，获取新的客源、扩大销售规模，实现线上线下的业务协同。

罗熹透露，华润将充分利用华润已有的业务基础与互联网进行深度融合，包括在全面开放的线下业态以及数千万保有量客户基础上进行互联网业务扩充。华润通计划充分整合华润各产业与合作伙伴、线上线下的数据资源，洞悉客户需求，更加精准地为客户提供优质的商品、贴心的服务及匹配的金融产品。有分析认为，华润海量的客户经过互联网平台及会员系统整合后将能产生有益的数据价值，有助于华润对用



户进行精准分析、需求挖掘、产品优化及体验，较好地提升用户体验、增加用户黏度，另一方面可持续帮助其进驻的商家优化经营效果，将能较好地提升用户体验、增加用户黏度。

而除了优质电商商品及自有商品成本优势、多业态生活服务等优点外，华润通还创新推出“全能会员”计划，实现联盟商户会员身份统一、积分通积通兑服务。以一个App和一个会员身份，尽享全城万千家品牌VIP权益。除华润旗下品牌华润万家、万象城、Ole’精品超市、BLT、V+、太平洋咖啡、木棉花酒店、中艺、华润堂、健一网、e万家等之外，华润通还精选外部酒店、餐饮、购物、出行等各行业的优质合作伙伴加盟，用户只需使用一个APP便能打通平台上所有品牌的消费积分，解决了会员卡、会员身份及权益分散的难题，使客户实现精明消费。