

各方热议化工品涨价潮能否持续

供需双向博弈上演 大涨难大跌也难

今年以来,化工品涨价的消息持续刷屏。受原油价格上涨、下游囤货需求增加等因素影响,机构数据显示,2026年一季度,9个化工品种价格涨幅超过50%。碳九(C9)、聚醚、碳五(C5)、可发性聚苯乙烯(EPS)、丙烯酸-丁二烯-苯乙烯共聚物(ABS)、甲基丙烯酸甲酯(MMA)等品种价格涨幅居前。

接受中国证券报记者采访的机构和上市公司人士表示,目前化工品市场逻辑已转向供需双向博弈,不少前期价格涨幅较大的品种,后续涨价可能不具备持续性;同时,部分品种由于需求端有一定支撑,价格很难出现大幅回调。

● 本报记者 董添 刘杨



视觉中国图片

多个化工品种涨幅巨大

数据显示,2026年一季度,聚醚价格累计涨幅达到69.37%。

卓创资讯聚醚分析师董雅楠对中国证券报记者表示,聚醚一季度价格上涨,是成本端强势推高、需求端配合释放、出口窗口期紧迫以及国际地缘局势突变等共振的结果,春节后下游采购情绪的积极性和与供方出货的及时性也为聚醚价格持续上涨提供了一定动力,后市发展将取决于成本支撑的力度、需求的衔接情况以及出口订单的增量动态。

董雅楠介绍,春节过后,下游海绵、汽车、家具等领域企业陆续复工复产,开工负荷率逐步回升。部分下游用户在看到原料价格持续上涨后,“恐涨”心态明显增强,入市采购积极性超过预期。部分前期库存偏低的工厂节后适量采购,市场成交也形成了刚需衔接,“买涨”心态与价格上涨形成正反馈循环,进一步推高了市场交投活跃度。除此之外,一季度聚醚工厂出口订单交付量可观,内贸与外贸需求在一段时间窗口叠加,聚醚工厂出货顺畅,出口退税政策的“末班车”效应,也成为了此轮价格上涨的重要推手。在内贸补库与外贸起期的双重拉动下,聚醚市场上涨氛围浓厚,进一步强化了采购意愿。

卓创资讯ABS分析师王媛媛对中国证券报记者表示,一季度,ABS市场从低位宽幅走高,季度内成本上涨叠加供需结构改善,市场震荡中上行。特别是3月地缘风险发酵,成本上涨和供应收紧预期之下,市场重心宽幅上涨。1月上游原料支撑走强,中高端料现货供应偏紧叠加阶段性供需结构稍有改善,价格延续修复走势。2月受春节假期影响,下游阶段性补货需求收尾,市场成交转弱,价格重心有所下移。3月受地缘局势扰动,月内ABS价格跟随原油价格波动反复,整体偏强震荡为主。

一些上市公司明确表示,涨价会刚性传导到下游。

华峰化学内部人士告诉记者,公司是聚氨酯原液生产企业,下游主要是鞋类企业。此外,公司制品用聚氨酯原液也可用于制造低速轮胎、高铁垫片、运动器材、家具、记忆枕、3D打印、新能源电池等。公司聚氨酯原液近期由于原材料价格上涨导致价格波动,下游产品或将受到一定影响。

涨价持续性存差异

对于不少前期涨幅较大的品种,业内普遍认为其后续涨价不具有持续性。

卓创资讯C9分析师程瑞祺对中国证券报记者表示,受原油价格上涨、下游囤货需求增加、国内原油供应减量、裂解C9市场供应减量且成本上涨等因素影响,C9价格出现大幅上涨。目前来看,涨价不具有持续性。国内终端需求偏弱,下游观望心态较重,价格向下传导难度较大。

“目前来看,ABS、EPS价格涨势向下游及终端传导略显不畅。”卓创资讯EPS分析师宋晓冬认为,首先,节前备货叠加下游需求尚处于回暖周期,前期订单尚在逐步消化阶段,且有部分获利盘逐步释放。其次,买盘对高价货源认可度不足,新单入市坚守刚性需求,且积极寻求相对

低价,高价货源成交存在压力。

对于聚醚的价格传导刚性,董雅楠提到,国际油价在地缘政治因素推动下震荡走高,对石油化工产品形成明显成本支撑。丙烯、苯乙烯等上游原料价格同步上行,进一步强化了聚醚的成本推涨预期。从产业链传导来看,上游涨幅逐步向下游传导,聚醚工厂在成本压力下,同步跟进上调聚醚价格。此外,中东地缘局势持续紧张,其外溢效应正深刻影响着全球能源与化工品定价逻辑。国内化工市场在此背景下同步承压,聚醚虽处产业链末端,但在核心原料环氧丙烷、苯乙烯等产品强势上涨的推动下,成本传导机制相对通畅,市场重心随原料水涨船高。下游海绵企业作为直接用户,为转嫁成本压力已普遍发布涨价函,进一步印证了当前涨势正沿产业链有效传导。总体而言,供应增量的波动或将在从业者心态层面形成制约。虽然下游海绵企业相继提高了30%的价格,但是终端家具行业消耗较慢,终端客户接受程度较低,部分改善型客户或暂停采购需要,刚需客户或转向寻求更质优价廉的产品,终端家具、床垫等行业仍以走货为主要方向,价格面的真正传导仍较困难。

知名经济学者、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对中国证券报记者表示,若石油恢复产能需要较长时间,会导致相关产品涨价,但很多产品成本传导并不顺畅,消费端未必会追涨,反而会抑制需求。

形成供需博弈格局

不少化工品种虽然基本面无法支撑继续涨价,但业内普遍认为很难出现大幅回调。

以硫酸为例,金联创分析师李玉博在接受中国证券报记者采访时表示,当前国内硫酸市场正处于成本强支撑与需求走弱的激烈博弈阶段,市场逻辑已从前期的单边供应驱动,转向供需双向博弈的高位震荡格局。“原料供应收紧是本轮硫酸市场走强的核心推手。”李玉博对记者表示,受地缘局势影响,全球硫磺核心出口区中东航运受阻,炼厂开工波动,直接导致全球硫磺供给大幅收紧。我国作为全球最大硫磺进口国,对外依存度近50%,且超56%的进口硫磺来自中东,原料端缺口直接推高硫磺价格,长江港口颗粒硫磺报价较春节前涨幅超51%。成本传导效应显著。硫磺是硫酸生产的核心原料,其价格暴涨直接推升硫酸生产成本。尽管当前市场需求转淡,但高位硫磺价格为硫酸提供了刚性成本底,叠加港口硫磺库存低位,使得硫酸价格难以出现大幅回调。

“磷肥需求骤降是制约硫酸价格继续涨的关键因素。”李玉博表示,进入4月以来,磷肥企业新增订单锐减,企业主动采购硫磺及硫酸的意愿大幅降温,市场观望情绪浓厚。整体来看,硫酸市场已脱离单纯的成本驱动,下游需求恢复进度与全球硫磺供应恢复节奏将成为后续走势的核心博弈点。

以C5为代表的部分品种二季度需求或迎利空。卓创资讯C5分析师杨秋菊表示,需求方面,二季度C5市场货源消费量或将较一季度下降,季度消费量预估在98万吨,随着气温的升高,部分产品存贮周期变短,需求或存下降预期,对C5价格存利空导向。

机构密集调研化工上市公司

涨价主线与成长赛道双轮驱动

● 本报记者 刘杨 董添

近期,机构赴化工板块上市公司调研的活跃度显著提升。产品价格弹性、供需格局变化与中长期产业升级逻辑成为核心关注点。磷化工、农药、新能源材料等细分领域景气度分化,聚氨酯、氨纶等品种涨价传导顺畅,而硫磺、磷肥等则受下游需求走弱压制上行空间。机构普遍判断,化工行业已由供给单边驱动转向供需博弈阶段,下游需求能否有效承接,将决定本轮涨价行情的持续性,结构性投资机会贯穿行业复苏全过程。

聚焦双主线

据Wind数据,今年4月以来,基础化工、精细化工、新材料三大板块日均有3-5家上市公司披露调研记录,公募基金、券商、私募基金、外资机构参与度活跃,围绕产品价格、供需格局、产能释放、成本控制、海外新能源需求五大维度展开调研。

中国证券报记者梳理发现,近日机构资金正集中布局两大化工产业核心主线:一是“产品涨价与供需平衡”周期赛道,主要受益于地缘局势、春季检修与海外装置波动带来的供给收缩;二是新能源、高端材料等成长赛道,契合产业升级大趋势。

具体而言,万华化学、华鲁恒升、云天化、盐湖股份等龙头白马获公募基金、外资机构密集覆盖,重点关注其盈利稳定性与全球定价权;而中小市值弹性标的则因单品涨价、产能投放、并购整合等逻辑,成为机构高频调研对象。

此前,云天化等企业已多次接待超百家机构调研,凸显出机构对化工板块涨价行情的高关注度。

其中,磷化工、磷肥、硫磺产业链为核心热点,云天化、兴发集团、天原股份等公司被密集调研,机构重点关注硫磺、磷矿石成本上涨对盈利的影响,库存出口政策,磷矿自给率与扩产进度,以及磷酸铁锂等新能源材料布局进展。

关注扩产进度

4月3日晚间,天原股份披露,一季度公司氯化法钛白粉实现满产满销且外销占比达40%;2026年磷矿开采量预计达60万吨,远期规划或达90万吨/年。

农药及精细化工板块受供给收缩与海外需求双轮驱动,利尔化学、扬农化工、润丰股份获重点关注。

4月9日晚间,利尔化学披露,多家机构近日集中调研公司,聚焦氟虫苯甲酰胺、精草铵膦等核心产品的产能与价格,以及收购山东汇盟等关键进展;扬农化工、润丰股份则被重点问询海外渠道拓展、环保限产与汇率波动影响。

新能源材料赛道分化明显,锂电粘结剂、高分子助剂等细分领域保持高景气度,六氟磷酸锂等仍处价格磨底阶段。4月9日晚间,璞源材料披露调研记录,机构聚焦锂电粘结剂茵地乐的眉山二期6万吨试产进度与14万吨扩产规划;天赐材料、新宙邦则被重点关注六氟磷酸锂、新型锂盐的价格、

库存与新增产能投放节奏。

在传统化工领域,氨纶、纺织助剂等产品涨价与盈利修复逻辑获机构认可。华峰化学调研显示,氨纶产品满产满销,库存低于20天,产品涨价带动盈利持续修复;德美化工近日披露的调研内容显示,机构重点关注其10万吨纺织印染助剂6月试产进度、皮革化学品需求,以及环戊烷新国标带来的增量与海外拓展空间。

机构一致认为,当前化工行业核心逻辑围绕供给端冲击、需求端分化、中长期结构升级三大主线展开。短期来看,机构对各细分赛道形成明确共识:硫磺、磷化工等品类将高位震荡偏弱,供应收紧提供强支撑,但春耕需求回落等因素压制继续涨空间;农药、助剂、氨纶等品类涨价趋势有望延续,供给刚性叠加海外需求支撑,盈利确定性较高;新能源材料内部持续分化。整体而言,化工行业正处于周期复苏与成长升级的共振阶段,结构性机会将持续涌现。

下游需求成核心变量

近期部分化工品种价格走强,但业内普遍认为,后续涨价能否持续,取决于下游需求能否形成有效支撑。

机构普遍对塑料和聚丙烯的下游需求改善情况存在担忧。德邦证券研报显示,二者价格走强本质上偏向成本推动和供应担忧,而非下游需求出现趋势性改善,若终端订单承接不足,上涨逻辑或将回归“成本驱动强、需求验证弱”的格局。这与全球聚丙烯市场长期供应过剩的基调相契合,尽管中东冲突短期扰动供应格局,但长期过剩压力仍将持续。

相比之下,聚氨酯等产品价格向下游传导刚性较强。华鑫证券研报显示,近期海内外联动涨价推动聚氨酯产品价格边际改善,海外龙头企业带头涨价,叠加4月韩国锦湖MDI装置例行检修、巴斯夫比利时装置低负荷运行,进一步带动国内产品价格修复。

一些上市公司在接受机构调研时表示,多种产品价格涨幅显著,因此生产装置满负荷运行。未来会积极提升高附加值订单占比,保证相关产品的利润率。

以齐翔腾达为例,公司在最新披露的投资者关系活动记录表中表示,公司顺酐装置当前保持高负荷稳定运行,受中东地缘局势影响,价格持续维持在较高水平。冲突发生前顺酐受国内同质化竞争影响价格承压;冲突发生后,受全球供应链扰动影响,下游备货积极性显著提升,公司加大客户开发与订单执行力度,保证顺酐库存维持在安全合理区间,实现产销动态平衡与利润稳定增长。公司甲乙酮装置设计产能26万吨/年,当前装置保持满负荷运行,下游应用覆盖涂料、胶粘剂、印刷油墨及电子清洗等领域。随着海外产能阶段性减产与陆续退出,公司作为全球最大的甲乙酮生产企业,正积极把握当前战略机遇,持续巩固扩大全球市场份额,深入推进技术迭代与绿色工艺升级,提升单位产能效益与低碳竞争力;同时深化与国际头部客户的长期战略合作,调整优化出口结构,提升高附加值订单占比,力争在全球甲乙酮供应格局重构中领跑。

中兴通讯：做AI原生终端的创新先行者

● 本报记者 杨浩

近日,中兴通讯高管接受中国证券报等媒体采访,系统阐释了“算、网、端”各维度的AI战略。2025年12月,中兴通讯曾与字节跳动旗下豆包合作推出AI原生手机,引发市场强烈关注。在采访中,中兴通讯执行副总裁、首席运营官谢峻石介绍,目前公司正与合作伙伴共同开发新一代AI手机,持续深化端侧AI战略。“我们始终坚持将AI智能体深度融入操作系统,打造真正的原生AI体验,而非简单的功能插件。当前,我们正进一步升级系统级AI能力,融合自研Co-Claw智能调度技术,实现跨应用、跨生态的无缝协同,支持更复杂场景下的自动化任务执行,提升用户操作效率与交互智能度。”谢峻石表示。

“AI本质上与通信类似,都是复杂超大系统的高效协同,需要具备全栈的技术积累、工程实践和系统优化能力。”谢峻石表示,公司依托在ICT领域四十余年的技术积累,能够在AI发展过程中构建竞争优势,持续打造TCO(总拥有成本)最优的AI端到端综合解决方案,推动Token(词元)自由、AI普惠。

持续深化端侧AI战略

2025年12月,中兴通讯与字节跳动合作推出努比亚M153豆包手机助手技术预览版,通过系统级深度集成豆包手机助手,实现自然语言驱动的跨应用任务执行,探索手机“自动驾驶”新模式,成为业界AI原生手机的重要里程碑。

在回答记者提问时,谢峻石介绍,公司正与合作伙伴携手开发新一代AI手机,深化端侧AI战略。

中兴通讯首席发展官崔丽进一步阐述了端侧战略:“我们希望让AI像水电一样普惠,打造‘无感智能’的生活体验。”崔丽给出的数据显示,2025年中兴通讯智慧家庭终端出货量突破1亿台,连续5年全球市场份额第一;AI家庭网络、算力终端、智能屏、机器人“AI家庭四大件”已接入超3000万家庭用户;云电脑累计发货超700万台,为中国市场第一。

“公司在算力、网络和终端技术研发上的闭环,能够加速AI创新。”谢峻石解释,“缺少终端,很多想法难以落地;缺少网络,加速器、短延时的想法也难以取得架构创新。三者结合,可以让公司在AI领域的创新先做起来。”

他以近期爆火的OpenClaw举例称,这一Agent OS有望成为Agent领域的开源Linux,但如果要支撑智能体终端的安全可靠大规模应用,还需在能力、记忆、安全、生态兼容等方面做深度优化。谢峻石介绍,中兴通讯自研Co-Claw AI一体机就是在能力增强、安全增强和生态拓展方面做了重点改进,从而持续推进B端和C端的AI应用落地。

AI投资将持续增长

面对AI热潮,谢峻石给出了一个相对冷静的判断,他认为:“当前AI依然处于发展初期,其典型特征就是技术快速迭代,但大部分技术仍处于萌芽期或期望膨胀期,商业模式未完全闭环。”谢峻石将当前阶段类比为“国内2000年左右2G时代的技术探索期,或者互联网时代的拨号上网时期”,仍在标准不统一、软硬件兼容性差、互通困难、使用门槛高等挑战。

但这并不妨碍中兴通讯将AI确定为主航道。谢峻石透露公司布局新赛道一贯坚持的三个标准:高市场容量、高成长性、高技术门槛,AI与这些标准完全匹配。“AI是一个万亿美元规模的确定性赛道,且未来几年投资将持续加码。”谢峻石提到,2025年中国AI相关资本开支达6000亿元至7000亿元,云厂商年度资本开支增速超过60%;海外“亚马逊+谷歌+Meta+微软”四大巨头2025年AI投资超3720亿美元,2026年预计增长到6100亿美元。

除了AI供给侧投资持续加大,需求侧也同样呈现爆发式增长趋势。谢峻石表示,过去两年,中国日均Token调用量从1000亿突破到140万亿,未来,伴随着AI应用从消费级尝鲜转向生产级刚需,需求将被进一步激发,也将驱动AI投资持续增长。

推动实现Token自由

“AI本质上与通信产业类似,都是复杂超大系统的高效协同,都需要全栈的技术积累、工程实践和系统优化能力。”谢峻石说,“越复杂的东西,越是中兴通讯的优势,公司在ICT领域四十多年积累了深厚的技术底蕴和创新能力,擅长攻克复杂问题,从而构建足够深的护城河,形成竞争优势。”

谢峻石判断,AI竞争正从芯片的单点性能比拼转向综合TCO最优比拼。因此,从能力构建上,要摒弃“单一拼芯片,堆硬件”思路,转向“架构优先、TCO最优”。

如何优化TCO、推动Token自由、AI普惠?主要还是依靠关键技术创新。中兴通讯副总裁叶策介绍,公司首创正交互互联架构,实现零线缆高超节点,单机柜集成度国内领先,多机柜通过光互连构建集群超节点,通过各领域软硬件的极致协同设计,让整体TCO降低超30%。

崔丽以最新发布的Co-Claw AI一体机为例算了一笔账:模型及Claw应用均可部署在企业本地,仅需一次性硬件投入,相比持续烧钱的云端模式,综合使用成本最高可降低60%,有利于解决养不起“龙缸”的痛点,消除Token焦虑。

“AI的发展是一场马拉松,不是百米冲刺。”谢峻石表示,“AI时代的终极赢家,必然是那些能够深度整合芯片、算法、架构、全球交付与标准,具备超大复杂系统工程经验的系统方案综合提供商。”