2020 年 9 月股票池

研发部

首席分析师：程毅敏
SAC 执业证书编号：S1340511010001
联系电话：010-67017788
Email：chengyimin@cnpsec.com

分析师：鲁春娥
SAC 执业证书编号：S1340515060001
Email：luchune@cnpsec.com

分析师：徐鸿飞
SAC 执业证书编号：S1340519070001
Email：xuhongfei@cnpsec.com

研究助理：郭惊华
SAC 执业证书编号：S1340119050014
Email：guojinghua@cnpsec.com

研究助理：魏大朋
SAC 执业证书编号：S1340119070019
Email：weidapeng@cnpsec.com

前言：

8 月 PMI 录得 51，这是今年连续六个月维持在荣枯线以上。自二月份疫情爆发以来，我国经济表现出强劲的韧性，持续表现出修复态势。国外疫情逐步得到控制，对我国出口的影响逐步减小，外需得到不断的恢复。国内生产端一直领先于需求端的复苏，至 8 月份，生产端有边际放缓的态势，需求仍维持快速修复的趋势。预计后续需求端对经济的提振的边际效应将大于生产端。我国经济修复斜率不断放缓的结论仍将会得到印证。

从盈利的角度看，PPI 触底反弹，支持后续工业企业的利润不断上升。8 月末，从 A 股上市公司 2020 年中报业绩来看，二季度业绩环比改善明显，也证明企业经济生产活动加快及工业品价格的止跌对业绩拉升是正贡献的。后续，国内企业盈利将持续改善，我们也维持 A 股温和上涨的判断。

从流动性的角度看，随着货币政策的正常化，流动性最宽松的时刻已过去，但并非意味着政策的转向。后续货币政策将以精准滴灌和防风险为主，并维持适度宽松。这也在一定程度抑制了投资者的风险偏好。

进入 9 月份，在经济确定复苏的进程中，投资或将回归消费升级和产业升级的主线上，建议关注盈利快速改善和低估值的行业。海外疫情新增数据仍在高位，国内疫情平稳可控；疫情对经济的影响仍将持续，中美摩擦升级影响进出口交易。近期，大盘高位盘整，8 月底创业板个股涨跌停放开到 20%，但各指数仍以小幅波动为主，市场情绪乐观偏谨慎。

看好的行业和领域：继续看好不受疫情影响的食品饮料等传统大消费行业蓝筹公司；疫情防控保障、人口老龄化等持续利好业绩增长的大众健康的医疗器械、制药等行业；围绕新基建 5G 热点，布局前期调整到位的电子、半导体行业；受益金融行业进一步开放和规范化的券商、保险行业。

风险提示：

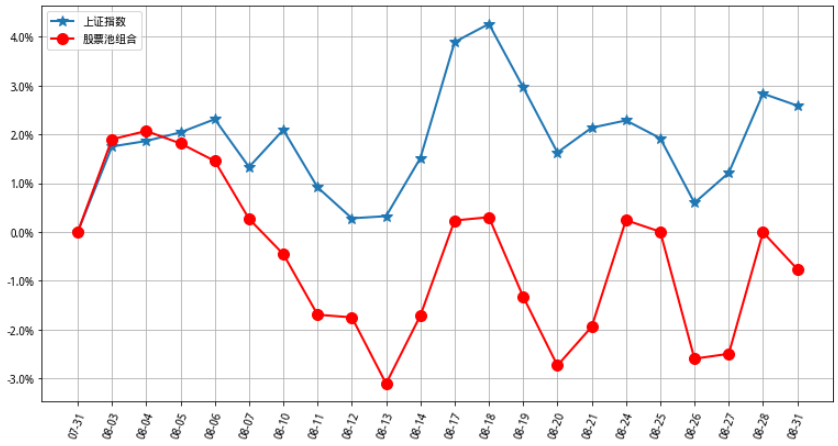
疫情出现反复不利影响；经济下行压力犹存，企业盈利能力与业绩增速回落，逆周期调节存在时滞效应，市场修复动能有限；中美摩擦加剧影响；市场波动影响等。

股票池为多只股票的组合策略，不建议仅参考单只股票操作；个股根据当前公开信息推出，如遇突发事件影响股价大跌，请注意风险及时止损。

一、2020 年 8 月股票池表现回顾

8 月大盘涨跌为 2.588%，8 月股票池组合绝对收益-0.76%，相对大盘超额收益-3.349%，小幅跑输指数，主要是组合收益曲线在 8 月 6 日~13 日的调整期下挫更大，其余时间走势稳健，组合权益曲线波动趋势总体来看与大盘走势一致。

图 1. 2020 年 8 月股票池表现



数据来源：中邮证券研发部

8 月大盘走势以震荡为主，处于市场观望期，热点板块持续性不强，我们重仓的医药生物高位回落，电子板块亦波动极大，券商行业表现较好。整的来说，通过多板块配置，8 月策略股票池整体表现稳健，下跌风险可控。

统计期间，组合中表现突出的主要是电子和消费股。8 月份领涨个股为信维通信（300136）回报率 12.13%，其次为中信建投（601066）回报率 7.49%、贵州茅台（600519）回报率 6.45%。

二、2020 年 9 月股票池

（一）股票池概览

美的集团（000333）	新乳业（002946）	汤臣倍健（300146）
祁连山（600720）	贵州茅台（600519）	药明康德（603259）
恒瑞医药（600276）	爱尔眼科（300015）	蓝思科技（300433）
信维通信（300136）	中信建投（601066）	中国平安（601318）

(二)股票池详细介绍

1、美的集团（000333）

公司简介：

公司是一家经营消费电器、暖通空调、机器人与自动化系统、智能供应链（物流）的科技集团。公司提供多元化的产品和服务，包括以厨房家电、冰箱、洗衣机、及各类小家电的消费电器业务、以家用空调、中央空调、供暖及通风系统的暖通空调业务；以德国库卡集团、美的机器人公司等为核心的机器人及工业自动化系统业务、以安得智联为集成解决方案服务平台的智能供应链业务。

推荐理由：

（1）收入增长回升，净利率增长显现。公司披露 2019 年年报，营业总收入 2793 亿元，同比增长 6.71%，归母净利润 242 亿元，同比增长 19.68%。

（2）市场份额稳定向好，空调市场份额提升。据奥维云网相关数据，2019 年公司主要家电品类在中国市场的占比份额均实现不同程度的提升，其中家用空调产品在全渠道份额提升明显，线上市场份额达到 30%，线下市场份额接近 29%。

（3）内销多品牌多层级巩固优势。当下国内消费人群呈显著的多样化趋势，美的旗下七大品牌，能够充分满足多元化的消费需求。COLMO 定位高端，目前尚在投入期，短期可能出现适度亏损，但期望借此提高公司运营高端品牌的能力。互联网品牌 BUGU 则是希望以全新的互联网模式，在用户交互层面为集团带来有益借鉴。东芝品牌同样定位高端，结合品牌知名度及喜好，进一步拓展国内外市场。

盈利预测：

Wind 一致预期公司 2020—2022 年 EPS 分别为 3.67 元、4.16 元和 4.62 元。

投资评级：谨慎推荐

目标价：75-80 元

风险提示：

房地产竣工速度放缓，外销拓展不顺。

2、新乳业（002946）

公司简介：

公司是中国领先的大型综合乳制品供应商，是中国最大农牧集团——新希望集团旗下的大型集团化公司。主营业务为乳制品及含乳饮料的研发，生产和销售.公司的产品主要包括低温鲜牛奶，低温酸奶，低温调制乳，低温乳饮料，常温纯牛奶，常温乳饮料，常温调制乳，常温酸奶及奶粉等 9 大类.在中国西南、华东、华北拥有 12 家乳品企业，其中有 4 家国家级农业产业化重点龙头企业，8 家省级龙头企业。12 家乳品企业构建了以“新鲜”为企业核心价值理念的城市型乳企联合体，专注于为消费者提供新鲜健康的优质乳品。

推荐理由：

产品、渠道、并购有力支撑公司“鲜战略”：公司以“鲜战略”为品牌纲领，着重发展低温乳制品，通过重点布局、辐射周边的发展方式，通过优势区域布局开拓市场业务，作为区域型城市乳企的领导者，公司坚持“聚低温、讲新鲜、向高端”的产品策略，以低温鲜奶、低温酸奶产品为主导，积极培育低温奶市场，不断提升低温奶产品在公司销售产品中的比重，符合乳制品行业未来的发展方向和消费升级趋势秀。

公司三大举措有力支撑公司“鲜战略”，1、聚焦高毛利的低温产品；2、多元化的渠道，持续推进渠道下沉；3、并购整合，夯实产业链。

盈利预测：

根据 wind 一致预期，预计公司 2020—2022 年 EPS 分别为 0.33 元、0.44 元和 0.54 元。

投资评级：谨慎推荐

目标价：30-35 元

风险提示：

食品安全问题，原材料价格上涨。

3、汤臣倍健（300146）

公司简介：

公司致力于从单一产品提供商逐步升级至健康干预的综合解决方案提供商，成为膳食补充剂行业的领导企业，为消费者的健康创造更大价值。多年来，公司一直执行“三步走”的差异化全球品质战略，从全球原料采购到全球原料专供基地建立，再到全球自有有机农场建立。迄今为止，公司原料产地遍及世界各地 23 个国家，并在巴西、澳大利亚等地建立了五个原料专供基地，自有有机农场也在筹建中。在全球范围内不懈甄选优质原料，汇聚世界各地的营养精粹，构筑起优中选优的营养品联合国。公司建立了全面、科学的膳食补充体系，包括：蛋白质、维生素、矿物质、天然动植物提取物及其它功能性膳食补充食品。公司致力于为用户健康创造价值，坚持“一路向 C”的核心战略，正实施从产品营销向价值营销的战略升级。

推荐理由：

（1）疫情使得健康意识提高，保健品功能更受认可。

（2）公司为国内膳食营养补充剂龙头，主要产品包括蛋白粉、维生素、益生菌系列等多个品种，其境内线下渠道：线上渠道销售约为 8:2，核心竞争力为领先产品力、品牌力、良好的渠道资源及消费者服务能力。

（3）线上重回增长，加大布局进一步打开空间。疫情后线上率先显示健康消费加速趋势，2020 上半年线上同比增长 46.8%。

增资麦优，加大线上业务布局。汤臣及广州佰捷分别对麦优增8000/500万，其中广州佰捷为公司分管电商业务管理层的持股平台。广州麦优是公司“汤臣倍健”品牌电商渠道总经销商，从零开始搭建线上渠道，并建立起较完善的电商运营体系。

盈利预测：

根据wind一致预期，预计公司2020—2022年EPS分别为0.82元、1.00元和1.20元。

投资评级：谨慎推荐

目标价：30-35元

风险提示：原材料价格上涨。

4、祁连山（600720）

公司简介：

公司中国建材集团旗下企业，国家支持的12户重点水泥企业之一，西北地区特种水泥生产基地。经过多年的发展，公司构建了以水泥系列产品为主，发展商品混凝土和骨料，延伸上下游的产业链格局，实现了由单一生产向生产经营、兼并重组和资本运营综合一体化的转变。公司先后荣获“五一劳动奖状”“全国文明单位”“全国建材百强企业”“中国企业信息化500强”“水泥行业信息化和工业化融合示范企业”“甘肃省优秀企业”等荣誉称号，公司系列产品多次被认定为“国家免检产品”“甘肃名牌产品”，“祁连山”商标荣获“中国驰名商标”，并入选“中国水泥十大品牌”。

推荐理由：

（1）西部大开发迎历史性机遇

2020年5月17日发布《关于新时代推进西部大开发形成新格局的指导意见》，对新时代西部大开发发展指明方向。当前全球经济受疫情较大冲击，国际关系存在诸多不确定性。我国西部土地面积占全国71%，人口占27%，是一个充满潜力的市场。政策提出到2035年，西部地区基础设施通达程度与东部地区大体相当，对西部地区基础设施建设提出较高目标，西部地区基建有望提速。

（2）中建材收购整合水泥市场

控股股东中建材水泥资产整合拉开序幕，第一阶段由天山股份收购中联水泥、南方水泥、北方水泥、西南水泥、中材水泥等内部未独立上市的水泥板块资产。本阶段重组整合方案暂未涉及公司资产整合，但公司此前持续推进甘肃核心市场的整合并购，未来西北地区水泥企业整合有望加快，行业格局有望进一步改善。

盈利预测：

根据wind一致预期，预计公司2020—2022年EPS分别为2.13元、2.33元和2.51元。

投资评级：谨慎推荐
目标价：25-30 元
风险提示：西部大开发进度不及预期。

4、贵州茅台（600519）

公司简介：

贵州茅台酒逐步成长为白酒龙头，市场占有率提升明显。2001 年白酒产量 420.2 万吨，2017 年白酒产量 1198.1 万吨，市场扩容了 185%，年复合增长率 3.92%。同期贵州茅台的产量由 8610 吨增至 63787.61 吨，增长 6.4 倍，市场占有率明显提升，营收由 16.18 亿元增至 610.62 亿元，增长了 36.7 倍。我们归结茅台成功的原因在于“塑品牌、重渠道、传工艺”。

推荐理由：

（1）塑品牌-从简单的广告促销到形成历史文化

在品牌文化和宣传投放方面，贵州茅台做足了功夫。茅台是好酒，但好酒不怕巷子深的理论并不适用于茅台，因为贵州茅台在宣传上下足了功夫。从巴拿马金奖到国内的大小奖项，从毛主席批示何不搞它个一万吨到今日的国酒之争，茅台酒总能在出现在历史中，并为人所津津乐道。早期茅台通过报纸、海报、电视等途径进行广告，而近年来茅台通过与历史、人物等绑定进行推广，已经超出了简单的广告效果，形成了品牌文化、品牌历史。

（2）重渠道-丰厚的利润提高经销商热情

白酒的销售离不开渠道，酒企的繁荣离不开渠道。茅台十分重视销售渠道建设，让批发商和经销商有钱赚，从而形成良性循环，是茅台一直以来的行动方针。按照定价销售，经销商依旧可获得不错的利润，我们测算茅台渠道的瓶酒售价净利润率超 20%，对经销商有很大的吸引力。在供不应求的背景下，渠道对茅台信心十足，以至于市场上很多人把茅台缺货的矛头指向了经销商的囤货行为。

（3）传工艺-制造不可复制

茅台酒具有特定的生产工艺，与酿酒的环境有关，更与酿酒的人有关。茅台镇处于亚热带气候，地处特殊的低热河谷地带，地理风貌、赤水河水、特殊的土壤，适合微生物的繁衍，同时茅台镇千百年以来的酿酒活动培育了特殊的微生物环境，这些独特的微生物是酿造茅台酒的重要因素。如果离开了茅台镇，茅台酒中的某些香味成分就无法产生，是茅台无法异地复制的重要原因。历史上不管是官方还是民间企图复制茅台酒生产的，都以失败告终，只有贵州茅台产出的才叫茅台酒。

盈利预测：

Wind 一致预期公司 2020－2022 年 EPS 分别为 37.78 元、45.17 元和 52.51 元。

投资评级：谨慎推荐

目标价 1800-1900 元
风险提示:疫情影响白酒消费。

6、药明康德（603259）

公司简介:

公司是我国医药行业外包龙头企业，在临床前 CRO 和 CDMO 领域一直处于行业领先地位，主营业务为小分子化学药的发现、研发及生产的全方位、一体化平台服务，以全产业链平台的形式面向全球制药企业提供各类新药的研发、生产及配套服务等。

推荐理由:

（1）医药外包行业持续维持高景气。受益于医药外包行业向中国转移及国内政策对创新药的支持，医药外包行业持续高景气度，根据南方所预测，2017 年中国 CRO 市销售额达 559 亿元，2021 年市场销售额将达 1165 亿元，2017-2021 年期间年均复合增长率为 20.32%，我国 CRO 产业将实现跨越式发展；2017-2021 年，我国 CMO/CDMO 的市场从 314 亿元增加至约 626 亿元。

（2）公司业绩保持快速增长。公司作为我国医药行业外包行业的龙头企业，近年来业绩持续保持快速增长。公司逐步从新型冠状病毒肺炎疫情影响中恢复正常运营，并在 2020 年第二季度实现强劲增长。2020 上半年，公司实现营业收入 72.31 亿元，同比增长 22.68%；归母净利润 17.17 亿元，同比增长 62.49%；扣非净利润 11.31 亿元，同比增长 13.91%。

盈利预测:

公司 2020 年—2021 年 EPS 分别为 1.17 元、1.52 元，按最新收盘价计算，对应的动态市盈率分别为 94 倍、72 倍。

投资建议：谨慎推荐

目标价 115-125 元

风险提示：产品研发失败风险；行业政策不确定性风险；疫情影响超预期风险。

7、恒瑞医药（600276）

公司简介:

公司是我国创新药生产龙头企业，主要产品包括肿瘤、麻醉、造影剂三大产品线。

推荐理由:

（1）疫情影响公司业绩增速放缓。公司实现营业收入 113.09 亿元，同比增长 12.79%；归母净利润 26.62 亿元，同比增长 10.34%；扣非归母净利润 25.62 亿元，同比增长 11.94%。公司收入增速与利润增速放缓，主要受新冠疫情影响，基本符合预期。预计随着疫情控制，医院诊疗秩序恢复，公司下半年业绩增速将恢复。

（2）持续加大研发投入，创新药研究步入收获期。公司研发投入持续加码，昡半年累计研发投入 18.63 亿元，同比增长

25.56%，研发投入占销售收入的比重达到 16.48%。目前新药研发进入收获期，目前已有创新药艾瑞昔布、阿帕替尼、硫培非格司亭、吡咯替尼、卡瑞利珠单抗和甲苯磺酸瑞马唑仑已获批上市。公司在研产品线丰富，预计未来每年都将有创新药上市，成为拉动业绩的主要动力。

（3）公司推出股权激励计划，本次激励计划授予 1302 人，占公司总员工人数的 5.33%，业绩考核指标：以 2019 年净利润为基数，2020 年、2021 年、2022 年各年度的净利润较 2019 年相比，增长率分别不低于 20%、42%、67%，彰显公司对未来的信心。

盈利预测：

我们预计公司 2020 年—2021 年 EPS 分别为 1.30 元、1.68 元，按最新收盘价计算，对应的动态市盈率分别为 73 倍、56 倍、，公司是我国创新药生产龙头企业，可给予一定的估值溢价，科创板开市有利于打开创新产业链上市公司的估值空间。

投资建议：谨慎推荐

目标价：95-100 元

风险提示：产品推广不达预期风险；新药研发失败风险。

8、爱尔眼科（300015）

公司简介：

公司是我国目前规模最大的眼科专科医疗机构，主营业务包括医疗服务、视光服务及其他业务，其中医疗服务包括屈光手术、白内障手术、眼前段手术和眼后段手术。

推荐理由：

（1） 2020 年上半年公司实现营业收入 41.64 亿元，同比下降 12.32%；实现归母净利润 6.76 亿元，同比下降 2.72%；实现扣非归母净利润 5.79 亿元，同比下降 16.69%。经营性现金流净额 6.70 亿元，同比下降 32.85%，主要由于疫情导致营业收入下降的影响。眼科医疗服务因疫情延迟，随着疫情得到有效防控，生产生活恢复常态，预计未来公司业绩仍将稳健较快增长。

（2）眼科服务持续高景气，市场空间广阔。眼科疾病门诊患者数量快速增加，国民眼健康形势极为严峻。目前中国近视患者总人数已多达 6 亿，近视人群高发化、低龄化的形势严峻。同时，人口老龄化带来的白内障、糖尿病视网膜病变等年龄相关性眼病持续增长，对医疗供给提出了更大、更高的要求。公司独具特色的“分级连锁”发展模式及其配套的经营管理体系，具有可复制性，看好眼科服务市场的长期发展。

盈利预测：

根据万得一致预期，公司 2020 年—2021 年 EPS 分别为 0.41 元、0.56 元，按最新收盘价计算，对应的动态市盈率分别为 127 倍、93 倍，眼科医疗服务行业表现出较高的景气度，持续看好公司未来发展。

投资建议：谨慎推荐
目标价： 56-65 元
风险提示：疫情风险；行业政策风险；医疗风险。

9、蓝思科技（300433.SZ）
公司简介：

公司主营业务为研发、生产、销售高端视窗触控防护玻璃面板、触控模组及视窗触控防护新材料。主要产品包括玻璃、蓝宝石、陶瓷等材质的外观防护零部件及组件，广泛应用于中高端智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能可穿戴设备、智能汽车、智能家居、数码相机、播放器、导航仪、医疗设备等视窗及外观防护。公司客户包括苹果、三星、华为、小米、OPPO、VIVO、特斯拉、亚马逊等。

推荐理由：

（1）苹果 2Q 业绩超预期，公司在大客户份额进一步提升，公司也是 SE 独供，公司深度受益大客户增长；公司也是华为等安卓手机核心供应商；
（2）平板玻璃盖、汽车中控玻璃等产品需求上升；加强对外观件的整合，产品多元化有助于公司提升成长空间
（3）公司预告上半年盈利 19.08-19.24 亿元，实现同比扭亏。

盈利预测：

市场一致预期：2020-2022 年 EPS 为 0.92、1.13、1.38 元。
投资评级：谨慎推荐
目标价：40-45 元
风险提示：海外疫情导致需求大幅下滑；新业务布局进度不及预期；中美贸易摩擦等。

10、信维通信（300136.SZ）
公司简介：

公司是全球领先的一站式泛射频解决方案提供商，公司始终围绕射频技术，进行泛射频零部件及相关模组的研究、开发、销售及制造。公司主营产品为天线、无线充电模组及磁性材料、射频前端器件、EMC/EMI 射频隔离器件、线缆及连接器、音/射频模组等。信维通信与多家全球一流企业协同研发，在消费类电子（智能手机、平板电脑、智能穿戴设备等）、汽车、物联网/智能家居和企业类等领域，为客户提供专业服务，并建立了战略性合作关系。

推荐理由：

（1）5G 周期，天线量价齐升。5G 手机渗透率提升；安卓手机仍采用 LDS 方案，预计价值量翻倍。平板、笔电等天线方案需求良好。无线充电渗透率提升，公司是主力供应商。

（2）公司预告 2 季度盈利 2.37-2.77 亿元，同比增长 86.17%-117.56%。

盈利预测：

市场一致预期：2020-2022 年 EPS 为 1.44、1.93、2.37 元。

投资评级：谨慎推荐

目标价：65-70 元

风险提示：疫情出现反复不利影响，生产受到影响；宏观经济波动，需求下滑。

11、中信建投（601066）

公司简介：

公司前身为 2005 年由中信证券和中国建银出资设立的“中信建投有限”，在受让原华夏证券相关业务的基础上实现较快发展，2016 年、2018 年相继登陆港交所、上交所。2019 年，受 A 股二级市场行情及科创板影响，公司实现营业收入 136.93 亿元，同比 25.54%；实现归母净利润 55.02 亿元，同比 79.30%。截止 2019 年底，公司在营业收入、净利润、净资本等指标上都已跨入行业前十，位居国内券商第一梯队；分项业务上，公司投行业务行业领先，2017 年、2018 年、2019 年该项收入连续保持行业前三，是名副其实的本土投行业务领导者。

推荐理由：

（1）投行业务行业领先，将充分受益科创板改革。展望 2020-2021 年期间，短期债券承销市场稳健向好，中期股权承销受益于科创板及注册制改革，增量可观，公司作为领先投行，将充分受益：1）债券承销上，中短期我国宏观经济仍面临一定下行压力，货币政策结构性宽松确保流动性相对宽裕，支撑债券市场震荡慢牛，确保发行端稳健向好；2）股权承销上，科创板火热进行，仍处于初创期，中长期伴随着科创板注册制常态化、改革经验向主板/二板市场推广，一方面投行业务直接增量将渐趋可观；另一方面，大投行业务后期将成为牵动券商资源的重要端口，可衍生托管业务、融资融券和股票质押式回购等相关业务需求，具备业绩增厚放大效应。

（2）二级市场行情回暖，经纪、信用业务将显著改善。2019 年以来，市场行情回暖、成交活跃，宏观经济有望逐步企稳，基本面托底叠加 A 股总体估值不高，行情下行风险有限，为公司经纪、信用业务同比高增长奠定基础。

盈利预测：

我们预计公司 2020—2021 年 EPS 分别为、0.76 元和 0.93 元。

投资评级：谨慎推荐

目标价：50-55 元

风险提示：

科创板改革推进不达预期；疫情造成宏观经济下行，二级市场行情低迷。

12、中国平安（601318）

公司简介：

中国平安致力于成为国际领先的科技型个人金融生活服务集团，坚持“科技引领金融，金融服务生活”的理念，以深化“金融+科技”、探索“金融+生态”为发展模式，聚焦“大金融资产”和“大医疗健康”两大产业，并深度应用于“金融服务、医疗健康、汽车服务、房产金融、城市服务”五大生态圈，为客户创造“专业，让生活更简单”的品牌体验。

推荐理由：

20 年一季报 NBV 同比好于预期。趋势上，寿险和健康险新单保费降幅收窄；财险承保端逐季改善。2020 年，公司将继续坚定寿险转型改革，作为国内保险龙头，预计险种结构改善，代理人队伍优化，改革转型将为未来可持续增长增添动力。

业绩预测：

一致预期：2020-2021 年 EPS 为 9.0、10.67 元

目标价：80-90 元

风险提示：宏观经济波动，市场波动风险；改革进度不及预期；利率下行对投资收益影响。

中邮证券投资评级标准

股票投资评级标准：
推荐：　　预计未来 6 个月内，股票涨幅高于沪深 300 指数 20%以上；
谨慎推荐：　预计未来 6 个月内，股票涨幅高于沪深 300 指数 10%—20%；
中性：　　预计未来 6 个月内，股票涨幅介于沪深 300 指数-10%—10%之间；
回避：　　预计未来 6 个月内，股票涨幅低于沪深 300 指数 10%以上；
行业投资评级标准：
强于大市：　预计未来 6 个月内，行业指数涨幅高于沪深 300 指数 5%以上；
中性：　　预计未来 6 个月内，行业指数涨幅介于沪深 300 指数-5%—5%之间；
弱于大市：　预计未来 6 个月内，行业指数涨幅低于沪深 300 指数 5%以上；
可转债投资评级标准：
推荐：　　预计未来 6 个月内，可转债涨幅高于中信标普可转债指数 10%以上；
谨慎推荐：　预计未来 6 个月内，可转债涨幅高于中信标普可转债指数 5%—10%；
中性：　　预计未来 6 个月内，可转债涨幅介于中信标普可转债指数-5%—5%之间；
回避：　　预计未来 6 个月内，可转债涨幅低于中信标普可转债指数 5%以上；

分析师声明

撰写此报告的分析师（一人或多人）承诺本机构、本人以及财产利害关系人与所评价或推荐的证券无利害关系。

本报告所采用的数据均来自我们认为可靠的目前已公开的信息，并通过独立判断并得出结论，力求独立、客观、公平，报告结论不受本公司其他部门和人员以及证券发行人、上市公司、基金公司、证券资产管理公司、特定客户等利益相关方的干涉和影响，特此声明。

免责声明

中邮证券有限责任公司具备经中国证监会批准的开展证券投资咨询业务的业务资格。

本报告信息均来源于公开资料或者我们认为可靠的资料，我们力求但不保证这些信息的准确性和完整性。报告内容仅供参考，报告中的信息或所表达观点不构成所涉证券买卖的出价或询价，中邮证券有限责任公司不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

中邮证券有限责任公司可发出其它与本报告所载信息不一致及有不同结论的报告。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断，可随时更改且不予通告。

中邮证券有限责任公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者其他金融产品等相关服务。

《证券期货投资者适当性管理办法》于 2017 年 7 月 1 日起正式实施，本报告仅供本公司客户中的专业投资者使用，若您非本公司客户中的专业投资者，为控制投资风险，请取消接收、订阅或使用本报告中的任何信息。本公司不会因接收人收到、阅读或关注本报告中的内容而视其为客户。

本报告版权仅为中邮证券有限责任公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用发布，需注明出处为中邮证券有限责任公司研发部，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

中邮证券有限责任公司对于本免责申明条款具有修改权和最终解释权。

公司简介

中邮证券有限责任公司，2002 年 9 月经中国证券监督管理委员会批准设立，注册资本 50.6 亿元人民币。中邮证券是中国邮政集团有限公司绝对控股的证券类金融子公司。

中邮证券的经营范围包括证券经纪、证券投资咨询、证券投资基金销售、融资融券、代销金融产品、证券资产管理、证券承销与保荐、证券自营和与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问等。中邮证券目前已经在北京、陕西、深圳、山东、江苏、四川、江西、湖北、湖南、福建、辽宁、吉林、黑龙江、广东、浙江、贵州、新疆、河南、山西等地设有分支机构。

中邮证券紧紧依托中国邮政集团有限公司雄厚的实力，坚持诚信经营，践行普惠服务，为社会大众提供全方位专业化的证券投、融资服务，帮助客户实现价值增长。中邮证券努力成为客户认同、社会尊重，股东满意，员工自豪的优秀企业。

业务简介

- 证券经纪业务

公司经中国证监会批准，开展证券经纪业务。业务内容包括：证券的代理买卖；代理证券的还本付息、分红派息；证券代保管、鉴证；代理登记开户；

公司为投资者提供现场、自助终端、电话、互联网、手机等多种委托通道。公司开展网上交易业务已经中国证监会核准。

公司全面实行客户交易资金第三方存管。目前存管银行有：中国邮政储蓄银行、中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、民生银行、兴业银行、招商银行、北京银行、华夏银行。

- 证券自营业务

公司经中国证监会批准，开展证券自营业务。使用自有资金和依法筹集的资金，以公司的名义开设证券账户买卖依法公开发行或中国证监会认可的其他有价证券的自营业务。自营业务内容包括权益类投资和固定收益类投资。

- 证券投资咨询业务

公司经中国证监会批准开展证券投资咨询业务。为证券投资者或客户提供证券投资的相关信息、分析、预测或建议。

- 证券投资基金销售业务：公司经中国证监会批准开展证券投资基金销售业务。代理发售各类基金产品，办理基金份额申购、赎回等业务。
- 证券资产管理业务：公司经中国证监会批准开展证券资产管理业务。
- 证券承销与保荐业务：公司经中国证监会批准开展证券承销与保荐业务。
- 财务顾问业务：公司经中国证监会批准开展财务顾问业务。