海外市场指数		
	收盘价	涨跌幅
道琼斯工业	28430.05	-0.78%
标普 500	3500.31	-0.22%
纳斯达克	11775.46	0.68%
富时 100	5963.57	-0.61%
法国 CAC	4947.22	-1.11%
日经 225	23088.27	-0.22%
德国 DAX	12945.38	-0.67%

国内市场指数		
上证指数	3395.68	-0.24%
沪深 300	4816.22	-0.58%
深圳成指	13758.23	-0.67%
中小板	9155.03	-1.24%
香港恒生	25177.05	-0.96%
H 股指数	9991.48	-1.88%
AH 溢价	142.13	1.07%
中证转债	372.29	0.18%
上证转债	328.21	0.24%
上证基金	7284.28	-0.39%

汇率		
美元汇率	6.8654	-1.77%
欧元汇率	8.1686	5.32%
英镑汇率	9.1626	1.44%
澳元汇率	5.0463	4.32%

分析师：尹沿技
执业证书号：S0010520020001
邮箱：yinyj@hazq.com

分析师：郭倩倩
执业证书号：S0010520080005
邮箱：guoqq@hazq.com

研究助理：刘体劲
执业证书号：S0010120070037
邮箱：liutj@hazq.com

晨会集萃

1. 行业观点

【电子/机械：尹沿技、郭倩倩、刘体劲】柏楚电子深度报告：激光运动控制系统绝对龙头、纵横拓展打开成长空间

柏楚电子是国内激光控制软件绝对龙头，核心价值在于用超高性价比的方式解决激光设备商运动控制问题，国产替代逻辑顺畅，16-19 年收入 CAGR 46%，净利润 CAGR 49%，未来将从中低功率延伸至高功率和超快替代，成长路径清晰。柏楚的远期战略在于围绕激光产业做精做深、纵横拓展，并尝试将激光行业的运动控制软件复制到其他工控领域。

我们预计公司 2020/2021/2022 年的收入分别为 5.01 亿/6.52 亿/8.76 亿，净利润为 3.01 亿/3.93 亿/5.27 亿，对应当前 216 亿市值 20/21/22 年估值为 72X/55X/41X;首次覆盖，给予公司“买入”评级。

【新三板/王雨晴】 鹿得医疗深度点评：家庭医疗器械领域深耕不辍、品牌&渠道积极调整

公司发布半年报，中报业绩超出市场预期。**从行业层面看，**我们看好在国民健康意识觉醒、城镇化趋势和新就医格局的三重共振下，家庭医疗器械行业持续的高景气繁荣；**从公司层面看，**我们看好公司发力国内市场的决心和行动力。短期内抓住后疫情时期健康消费需求的转变升级，以雾化器、电子血压计等单品为突破口快速建立品牌形象，同步铺设大数据新零售渠道，带动线上线下销售放量增长。长期积极布局互联网医疗生态领域，以硬件和线下用户资源为切入口，打造家庭与医疗资源交互的健康管理平台，逐步完成从产品供应商向健康管理服务商的进化。**公司未来期间的业绩情况与募投项目的落地效果关联密切，公司成长逻辑尚未完全验证，首次覆盖，给予“增持”评级。**

【传媒/尹沿技、郑磊】华策影视深度报告：行业底部向上，工业化平台借势发力

我们认为，公司凭借自身工业化的生产体系，能够保持精品剧持续稳定地输出，有望在次轮行业复苏的趋势下，使得精品剧的产能迈上新台阶，进一步提升市占率。我们预计 2020-2022 年公司营业收入分别为 42.12/51.00/56.81 亿元，同比增长 60.12%/21.08%/11.39%，归母净利润分别为 4.96/6.43/6.87 亿元，EPS 分别为 0.28/0.32/0.34，对应 PE 分别为 30.6X/27.2X/25.5X。首次覆盖，给予“增持”评级。

【食品饮料：文献、姚启璠】洋河股份点评报告：调整周期有所拉长，不改梦之蓝增长动力

洋河中报业绩略低于预期，受疫情影响调整周期或一定程度拉长，但基于公司各项产品、渠道改革陆续落地，不改公司中长期拐点预期，M6+带动梦之蓝品牌势能、引领业绩核心增量逻辑不变。小幅下调公司 2020~2022 年收入至 218、246、273 亿元，同比分别-6%、+13%、+11%，归母净利润分别为 74.5、80.2、90.4 亿元，同比分别+1%、+8%、+13%，

当前股价对应 2020~2022 年 P/E 分别为 28.6x、26.6x、13.6x，公司估值水平在白酒行业中显著偏低，随着改革成效持续体现，估值修复有望持续，因此维持 “买入”评级。

【食品饮料：文献、姚启璠】古井贡酒点评报告：二季度不及预期，不改徽酒单寡头格局

基于 1H20 收入端仍有约 8%下滑，下调 2020~2022 年业绩预测，预计营收同增 2%、17%、15%，EPS 3.92、4.69、5.43 元，PE 为 68.8、57.6、49.7 倍，我们认为，公司作为徽酒绝对龙头，安徽地产酒已逐步走向单寡头格局，古 8 以上产品流行性已出现，后续古 8 及以上次高端产品有望持续增长，省外瞄准次高端谋求全国化目标明确，持续推进环安徽省招商。公司作为徽酒龙头，依托省内市场、及泛全国化发展，短期估值虽高，不改中长期成长确定性，因此维持“买入”评级。

2. 财经要闻

【央行发布《参与国际基准利率改革和健全中国基准利率体系》白皮书】

【西部战区新闻发言人就中印边境局势发表谈话】

3. 华安证券近期研究报告摘要

联系人：郑磊
执业证书号：S0010120040032
邮箱：zhenglei@hazq.com

分析师：文献
执业证书号：S0010520060002
电话：13923413412
邮箱：wenxian@hazq.com

联系人：姚启璠
执业证书号：S0010120040033
邮箱：yaoqf@hazq.com

华安证券研究所
上海市吴淞路宝矿国际大厦 27 层

1.行业观点

【电子/机械】柏楚电子深度报告：激光运动控制系统绝对龙头、纵横拓展打开成长空间

◆ **柏楚电子核心投资逻辑**

- ✓ **高功率复制中低功率发展路径：**中低功率激光切割市场预计 2022 年 5 亿，复合增速 10%，公司市占率 60%+，活跃客户超过 500 家；在激光器功率和性能不断提升的背景下，预计高功率控制软件 2022 年市场空间 10 亿，目前 90%的市场在德国倍福、西门子等手中，柏楚市占率 10%，预计 3-5 年提升至 50%以上；
- ✓ **超快加工控制系统蓄势待发：**OLED、5G 消费电子轻薄化等带来的脆性切割需求催生了超快激光精密加工需求，预计 2022 年市场空间在 5-10 亿元，公司是国内唯一的超快控制系统厂商，已通过苹果认证并开始给蓝思、大族、杰普特等小批量试用与供货；
- ✓ **高盈利能力来源和维持：软件属性：**相对国外产品操作便捷且无需二次开发，客户粘性较强；**卡位好：**非常核心的作用，但仅占激光设备成本 5%，非首选压价环节；**性价比高：**产品价格相对国外优势明显，产品性能相对国内同业绝对领先，无同级别对手，价格维持度好；**竞争优势稳固：**核心代码 5 位创始人分散持有，领先优势稳固，后进者无法通过挖人等赶超；
- ✓ **成长的天花板如何打开？公司深耕激光行业十几年，纵横拓展打开成长空间：**纵向开拓包括：高功率、智能切割头等智能硬件、工业互联网；横向开拓包括：超快、焊接，增材制造甚至激光以外的工控软件；这些布局和拓展能数倍提升公司的发展空间，为公司长期成长注入动力。

◆ **投资建议**

柏楚是国内激光控制软件绝对龙头，核心价值在于用超高性价比的方式解决激光设备商运动控制问题，国产替代逻辑顺畅，16-19 年收入 CAGR 46%，净利润 CAGR 49%，未来将从中低功率延伸至高功率和超快替代，成长路径清晰。柏楚的远期战略在于围绕激光产业做精做深、纵横拓展，并尝试将激光行业的运动控制软件复制到其他工控领域。

我们预计公司 2020/2021/2022 年的收入分别为 5.01 亿/6.52 亿/8.76 亿，净利润为 3.01 亿/3.93 亿/5.27 亿，对应当前 216 亿市值 20/21/22 年估值为 72X/55X/41X;首次覆盖，给予公司“买入”评级。

◆ **风险提示**

宏观经济下行；高功率激光切割控制系统替代不及预期；超快激光加工需求低于预期。

【新三板】鹿得医疗深度点评：家庭医疗器械领域深耕不辍、品牌&渠道积极调整

事件：公司发布半年报，2020 年上半年实现营收 1.66 亿元，同比+13.22%，归母净利润 0.22 亿元，同比+35.31%。单看 Q2，公司实现营收 1.24 亿元，环比+192.04%，归母净利润 0.18 亿元，环比+352.86%。

核心观点：

中报业绩超出市场预期。**从行业层面看，**我们看好在国民健康意识觉醒、城镇化趋势和新就医格局的三重共振下，家庭医疗器械行业持续的高景气繁荣；**从公司层面看，**我们看好公司发力国内市场的决心和行动力。短期内抓住后疫情时期健康消费需求的转变升级，以雾化器、电子血压计等单品为突破口快速建立品牌形象，同步铺设大数据新零售渠道，带动线上线下销售放量增长。长期积极布局互联网医疗生态领域，以硬件和线下用户资源为切入口，打造家庭与医疗资源交互的健康管理平台，逐步完成从产品供应商向健康管理服务商的进化。公司未来期间的业绩情况与募投项目的落地效果关联密切，公司成长逻辑尚未完全验证，首次覆盖，给予“增持”评级。

点评：

精于制造、强于研发，公司深耕家庭医疗器械多年，产品体系专业完整

鹿得医疗成立于 2005 年，2020 年 7 月作为首批 32 家企业登陆精选层公开发行。公司以 ODM 起家，已发展成国内机械血压计领域的绝对龙头。在 ODM 向 OBM 转变的过程中，公司以自有品牌“SCIAN 西恩”为支点，通过对

多项核心技术的组合延伸，形成涵盖血压计、雾化器、冲牙器、听诊器等数十个品类的家庭医疗器械产品线。自 15 年起，公司战略布局智慧医疗产业，通过构建鹿得大健康生态平台获取用户多维体征数据，协同国内分级诊疗体系建设，赋能用户健康数据与医疗资源的互联互通，公司业务结构更加立体丰满。

品牌制胜、渠道为王，集中发力两条主线，构筑企业成长基石

1) **产品端，**公司产品性价比优势凸显。公司主流产品均获得全球医疗认证资质，产品质量显著高于国标，与同类竞品相比，公司产品售价约为鱼跃同类产品的 6-9 折，约为欧姆龙同类产品的 3-4 折，考虑品牌溢价因素，公司产品的性价比更优。
2) **渠道端，**新零售系统建设带动线上渠道放量在即。公司战略布局覆盖全国、“线上+线下”双轨互动的新零售模式，过往受产能限制和以大客户为主的销售模式，公司线上销量不足整体销售规模的 1%。通过募投项目“鹿得大数据新零售项目”的建设实施，有望形成销售售后的闭环。同时，募投项目针对电子血压计和雾化器分别新增 75 万台和 80 万台产能，公司线上渠道有望迎来放量增长。
3) **品牌端，**“西恩”品牌具备彰显国货之光的能力和潜质。本次疫情强化国民对健康消费的认知，加速健康消费习惯的升级转变，在健康意识全民觉醒的风口下，雾化器、电子血压计等单品有望成为公司自主品牌弯道超车的突破口，在全渠道销售模式下，快速建立品牌影响力和竞争力。
4) **服务端，**通过产品软硬件与医疗资源融合互通，公司有望实现从产品供应商向健康管理服务商的进化。公司开放的健康管理云系统通过家庭医疗产品终端和投放至社区的智能陪护机器人采集用户体征数据，点对点传输至基层医院或签约的家庭医生，打破了原先家庭与医疗机构的信息壁垒，在此基础上开展在线咨询、远程会诊和远程康复等活动，实现用户健康的闭环管理。公司持续推进与基层医疗机构和大型医院等的合作，未来向健康管理服务商的进化升级值得市场期待。

投资建议

预计公司 2020-2022 年 EPS 分别为 0.26/0.29/0.39 元，对应 PE 分别为 33.11/30.25/22.56。首次覆盖，给予“增持”评级。

风险提示

境外客户销售占比较高的风险；2.存货减值风险；3.技术进步风险；4.募集资金投资项目实施风险。

【传媒】华策影视深度报告：行业底部向上，工业化平台借势发力

A 股影视剧制作龙头

公司是国内第一家以电视剧为主业的上市公司，在 2013 年并购了克顿传媒后，奠定了公司作为国内电视剧制作行业的龙头地位。公司 IP 资源储备丰富，目前拥有 36 个创意团队，工作室规模居行业第一。影视剧年产量、全网播出量、市场占有率、海外出口额稳居全国第一。

行业底部向上，龙头有望借势提升市占率

在经历了两年的调整期，影视行业正逐渐开始复苏。首先，制作方适应监管新常态，现实主义题材作品成为主流；其次，随着监管政策的推动以及行业共识得到达成，当前明星薪酬已经出现明显下降，影视剧毛利率有望企稳。我们可以看到，自 2019 年下半年开始电视剧开机数呈现出筑底回升的态势，在 2020 年受疫情影响短暂停工后，4 月份以来电视剧开机数持续回升，行业复苏的迹象明显。而在开机数企稳的同时制作机构数出现明显下滑，表明行业集中度正逐渐提升。

工业化平台保证精品剧持续稳定输出，定增助力公司产能迈上新台阶

未来行业将向规模化、定制化生产的中小体量剧，和向集中优质资源、高成本制作的精品剧两个方向进行分化，精品剧仍将是各大平台方争夺的稀缺资源。我们认为，只有组局能力但缺乏系统化制作体系和体系化产品质量管控能力的中小型制作公司难以实现稳定的精品剧输出。而经过多年在影视行业的沉淀，公司作为行业的龙头率先在行业内打造了一套工业化生产体系，是公司稳定输出精品剧的基石。

2020 年 7 月，公司发布公告拟以定增的方式募集资金，总额不超过 22 亿元，募得的资金主要投向精品影视剧制作等领域。公司目前储备的电视剧项目共有 18 部，重点剧目如《有翡》和《长歌行》已经签订预售合同。公司精品剧项目储备充足，同时定增有望解决资金问题，在行业复苏的背景下，助力公司精品剧产能迈上新台阶，进一步提升市占率。

投资建议

我们认为，公司凭借自身工业化的生产体系，能够保持精品剧持续稳定地输出，有望在次轮行业复苏的趋势下，使得精品剧的产能迈上新台阶，进一步提升市占率。我们预计 2020-2022 年公司营业收入分别为 42.12/51.00/56.81 亿元，同比增长 60.12%/21.08%/11.39%，归母净利润分别为 4.96/6.43/6.87 亿元，EPS 分别为 0.28/0.32/0.34，对应 PE 分别为 30.6X/27.2X/25.5X。首次覆盖，给予“增持”评级。

风险提示

行业监管政策进一步收紧的风险；核心制作团队和人员流失的风险；重点电视剧项目被视频平台退片的风险；定向增发募集资金未能完成的风险。

【食品饮料】洋河股份点评报告：调整周期有所拉长，不改梦之蓝增长动力

2Q 收入利润跌幅扩大，调整周期有所拉长

1H20 公司实现营收 134.3 亿元，同降 16.1%，实现扣非后归母净利润 42.7 亿元，同降 18.1%，略不及预期。其中 2Q 公司实现营收 41.6 亿元，同降 18.6%，实现扣非后归母净利润 10.6 亿元，同降 23.9%，Q2 较 Q1 跌幅有所扩大，反应公司调整周期较此前预期或有所拉长。细分产品看，海之蓝、天之蓝延续下滑，梦之蓝或整体约持平，梦之蓝占比提升助产品结构升级，带动毛利率同增 2.3pcts 至 73.2%，受疫情影响现金流短期承压。

M6+消费端稳步增长，聚焦梦之蓝增长动力

2020 年，公司重构梦之蓝三驾马车，以实现整体产品结构升级。高端 M9 及手工班省内持续进行核心消费者培育，1H 稳步增长；M6+成功换代，批价稳步上行至 600 元上方，消费端开瓶数据环比持续增长，量价关系处理得当，三年内销售口径有望实现百亿，较目前翻倍；M3 或将推出新品，短期将控货去库存为新品铺路。下方海之蓝、天之蓝 1H 仍延续下滑，后续依靠终端政策投放以期企稳，中秋政策聚焦海天，下半年有望见效。

渠道改革稳步推进，多方政策已见成效

2020 年，公司费用投放体系重新确立、核心围绕消费者展开，资金投放效率显著提升；推进厂商一体化改革，恢复“一商统筹”的模式，目的为了解决渠道一批商利润率低、动力不足的问题，公司核心产品价格体系稳定上扬，公司与经销商关系显著改善，渠道销售动力增强；公司两大事业部裂变成五个，新增高端、梦之蓝、海天、双沟事业部，进一步细化组织架构，多轮驱动发力在即。

投资建议

洋河中报业绩略低于预期，受疫情影响调整周期或一定程度拉长，但基于公司各项产品、渠道改革陆续落地，不改公司中长期拐点预期，M6+带动梦之蓝品牌势能、引领业绩核心增量逻辑不变。小幅下调公司 2020~2022 年收入至 218、246、273 亿元，同比分别-6%、+13%、+11%，归母净利润分别为 74.5、80.2、90.4 亿元，同比分别+1%、+8%、+13%，当前股价对应 2020~2022 年 P/E 分别为 28.6x、26.6x、13.6x，公司估值水平在白酒行业中显著偏低，随着改革成效持续体现，估值修复有望持续，因此维持“买入”评级。

风险提示

渠道营销调整进度不及预期；海之蓝、天之蓝恢复进度不及预期；梦之蓝 M6+推广进度不及预期。

【食品饮料】古井贡酒点评报告：二季度不及预期，不改徽酒单寡头格局

1H20 剔除黄鹤楼营业总收入 53.4 亿（-3.5%YoY），1H20 剔除黄鹤楼净利润 10.4 亿元（-14.5%YoY）；1H20 黄鹤楼营业收入 1.8 亿（-60.5%YoY），净亏损 0.4 亿（同期净利润 0.6 亿），受湖北疫情影响显著，拖累公司整体业绩；

2Q20 营业总收入 22.4 亿，-3.5%YoY，归母净利 3.9 亿，-16.5%YoY，收入端降幅虽环比收窄、但利润端降幅仍较明显，低于预期。

消费升级或带动产品结构上移，毛利率短期尚未体现。1H20 安徽省内消费升级趋势延续，或带动公司年份原浆产品结构持续上移。根据渠道调研了解，古 20 品牌建设较好，在 500 元价格带快速发展，已实现约 10 亿元销售口径规模，疫情影响可控，预计后续在核心消费人群中持续放量；古 8 部分需求受益于消费升级向上升级，部分需求受疫情影响向下回落，预计 1H20 有所下滑；下方古 5 及献礼版 2Q 以来随消费场景逐渐恢复。1H20 公司综合毛利率 76.20%，同降 0.52pcts，或系公司给予经销商折扣增加、及受黄鹤楼拖累。

现金流稳健，费用率相对合理。2Q20 预收款余额 7.3 亿元，同比 2Q19 增约 2.1 亿元，但环比 1Q20 降 8 亿元，1H20 经营性现金净流量净额 23.42 亿元，比上年同期增长 124.78%，主要系票据贴现、回款增加及 19 年同期基数低；1H20，公司销售费用同降 12.1%，主要系促销活动减少，其中促销费用同降 43.4%，管理费用同增 31%，主要系员工薪酬增加及公司购买年金，一定程度拖累当期利润。

关注合肥平台公司运作情况。今年起，古井在合肥成立两家平台公司试点渠道改革，公司统一管理、经销商主要负责打款，成立平台公司核心为了进一步理顺渠道价格，但渠道利润空间存在被压缩可能、经销商运作积极性或受到影响，建议持续关注平台公司运作效果、及中秋打款情况。

徽酒单寡头格局确立，维持“买入”评级。基于 1H20 收入端仍有约 8%下滑，下调 2020~2022 年业绩预测，预计营收同增 2%、17%、15%，EPS 3.92、4.69、5.43 元，PE 为 68.8、57.6、49.7 倍，我们认为，公司作为徽酒绝对龙头，安徽地产酒已逐步走向单寡头格局，古 8 以上产品流行性已出现，后续古 8 及以上次高端产品有望持续增长，省外瞄准次高端谋求全国化目标明确，持续推进环安徽省招商。公司作为徽酒龙头，依托省内市场、及泛全国化发展，短期估值虽高，不改中长期成长确定性，因此维持“买入”评级。

风险提示

1）年份原浆系列动销不及预期；2）省内渠道下沉、省外全国化扩展不及预期等。

2.财经要闻

【央行发布《参与国际基准利率改革和健全中国基准利率体系》白皮书】

央行网站信息显示，中国人民银行 8 月 31 日发布《参与国际基准利率改革和健全中国基准利率体系》白皮书。

党的十九届四中全会提出，健全基准利率和市场化利率体系。基准利率作为各类金融产品利率定价的重要参考，是重要的金融市场要素，也是货币政策传导中的核心环节。健全基准利率体系既是建设金融市场的关键，也是深入推进利率市场化改革的重要内容，对于完善货币政策调控和传导机制具有重要意义。

在国际金融市场上，运用最广的基准利率是伦敦银行间同业拆借利率（LIBOR）。2008 年国际金融危机以来，各国同业拆借市场有所萎缩，LIBOR 报价的参考基础弱化。尤其是在国际金融危机期间爆发多起报价操纵案，严重削弱了 LIBOR 的市场公信力。此后 LIBOR 管理机构推出了一系列改革举措，但仍未获得市场广泛认可。2017 年英国金融行为监管局（FCA）宣布，2021 年底后将不再强制要求报价行报出 LIBOR。这意味着届时 LIBOR 或将退出市场。（来源：香港万得通讯社）

【西部战区新闻发言人就中印边境局势发表谈话】

新华社成都 8 月 31 日电 西部战区新闻发言人张水利大校 8 月 31 日就中印边境局势发表谈话指出，8 月 31 日，印军破坏前期双方多层级会谈会晤达成的共识，在班公湖南岸、热钦山口附近再次非法越线占控，公然挑衅，造成边境局势紧张。印方此举严重侵犯中国领土主权，严重破坏中印边境地区和平稳定，出尔反尔、背信弃义，中方对此表示强烈反对。我们严正要求印方，立即撤回非法越线占控兵力，严格管控和约束一线部队，切实遵守承诺，避免事态进一步升级。中国军队正采取必要应对措施，并将密切关注事态发展，坚决维护中国领土主权和边境地区和平稳定。（来源：新浪财经）

3.华安证券近期研究报告摘要

华安证券最新研报

日期	报告	分析师
8 月 9 日	今世缘点评报告：二季度转增，边际看持续改善	文献、姚启璠
8 月 9 日	敏芯股份新股深度报告：MEMS 麦克风国产领军者，拓展惯性压力传感	尹沿技、华晋书
8 月 10 日	学海拾珠系列报告：分析师共同覆盖视角下的动量溢出效应—“学海拾珠”系列之五	严佳炜、朱定豪
8 月 10 日	科大讯飞首次覆盖报告：AI 龙头再起航，规模商用新征程	尹沿技、夏瀛韬
8 月 11 日	粮食种植行业深度报告：国内主粮供给平稳，玉米大豆价格趋势上行	王莺
8 月 11 日	深圳发布重要指导意见，车联网应用示范持续推进	尹沿技、夏瀛韬
8 月 11 日	精选层政策点评报告：新起点、新政策、再出发	邹坤
8 月 13 日	专题：小家电各品类各价位段竞争格局全览及发展路径思考	虞晓文、谢丽媛
8 月 16 日	车联网团体标准发布，路侧建设配置趋于统一	尹沿技、夏瀛韬
8 月 16 日	华发股份（600325）：随湾区发展乘风破浪，稳外部投拓直指千亿	邹坤、王洪岩
8 月 16 日	银轮股份点评：二季度业绩高速增长，新能源热管理稳步开拓	陈晓
8 月 16 日	大消费行月报：社零同比不及预期，不改消费复苏大势	文献、姚启璠
8 月 18 日	《优胜劣汰：通过淘汰法选择基金——“学海拾珠”系列之六》	严佳炜、朱定豪
8 月 19 日	《美国 ETF 监管新规导读——“指数投资”系列之四》	严佳炜、朱定豪
8 月 19 日	赣锋锂业：加快布局全产业链，打造国内锂业龙头	石林
8 月 19 日	《伟星新材首次覆盖：品牌壁垒牢固，双轮驱动业绩可期》	石林
8 月 19 日	《浙江鼎力中报点评：业绩如期高增长，海外布局再下一城》	郭倩倩
8 月 20 日	《金牌橱柜中报点评：品类渠道双轮驱动，业绩如期较快增长》	虞晓文、谢丽媛
8 月 23 日	《光迅科技首次覆盖：光通信“芯征程”打造垂直一体化长期优势》	张天
8 月 24 日	《留存收益、投入资本视角下的估值因子改进——量化基本面系列报告之一》	严佳炜、朱定豪
8 月 24 日	《山西汾酒点评报告：青花玻汾双轮驱动，二季度业绩稳增长》	文献、姚启璠
8 月 24 日	《浙江美大点评报告：地产叠加渗透率快速提升，Q2 显著超预期》	虞晓文
8 月 25 日	《价格动量之外：基本面动量的重要性——“学海拾珠”系列之七》	严佳炜、朱定豪
8 月 25 日	《锂电池系列一：锂电池面向新能源车、储能、铅酸替代的万亿空间》	陈晓
8 月 25 日	用友网络：企业云服务新蓝海，商业创新平台铸未来	尹沿技、夏瀛韬
8 月 25 日	浙江鼎力深度：新臂式助力公司再次腾飞	郭倩倩
8 月 25 日	恒立液压首次覆盖深度：疫情加速国产替代，公司业绩如期高增长	郭倩倩
8 月 26 日	《光迅科技中报点评：中报表现超预期，综合实力助力盈利能力再提升》	张天
8 月 27 日	长城汽车深度：危中求变，变中进取	陈晓、宋伟健
8 月 28 日	金科股份 202 中报点评：业绩高增、销售动力十足，物业上市稳步推进	邹坤、王洪岩
8 月 31 日	柏楚电子深度报告：激光运动控制系统绝对龙头、纵横拓展打开成长空间	尹沿技、郭倩倩、刘体劲
8 月 31 日	鹿得医疗深度点评：家庭医疗器械领域深耕不辍、品牌&渠道积极调整	王雨晴
8 月 31 日	华策影视深度报告：行业底部向上，工业化平台借势发力	尹沿技、郑磊
8 月 31 日	洋河股份点评报告：调整周期有所拉长，不改梦之蓝增长动力	文献、姚启璠
8 月 31 日	古井贡酒点评报告：二季度不及预期，不改徽酒单寡头格局	文献、姚启璠

投资评级说明

以本报告发布之日起 6 个月内，证券（或行业指数）相对于沪深 300 指数的涨跌幅为标准，定义如下：

行业及公司评级体系

买入—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15%以上；
增持—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5%至 15%；
中性—未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差-5%至 5%；
减持—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5%至 15%；
卖出—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15%以上；
无评级—因无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，致使无法给出明确的投资评级。 市场基准指数为沪深 300 指数。

信息披露

分析师承诺

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格，以勤勉的职业态度、专业审慎的研究方法，使用合法合规的信息，独立、客观地出具本报告，本报告所采用的数据和信息均来自市场公开信息，本人对这些信息的准确性或完整性不做任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。报告中的信息和意见仅供参考。本人过去不曾与、现在不与、未来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任何形式的补偿，分析结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

本报告中的信息均来源于公开可获得资料，华安证券研究所力求准确、可靠，但对这些信息的准确性及完整性均不做任何保证，据此投资，责任自负。本报告不构成个人投资建议，也没有考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况。华安证券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并进行交易，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

本报告仅向特定客户传送，未经华安证券研究所书面授权，本研究报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。如欲引用或转载本文内容，务必联络华安证券研究所并获得许可，并需注明出处为华安证券研究所，且不得对本文进行有悖原意的引用和删改。如未经本公司授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。本公司并保留追究其法律责任的权利。

联系

华安证券研究所
上海市吴淞路宝矿国际大厦 27 层

机构请致电：
上海地区销售总监 纪孝娟 13524204720 jixj@hazq.com