海外市场指数

	收盘价	涨跌幅
道琼斯工业	28308.46	1.35%
标普 500	3431.28	1.00%
纳斯达克	11379.72	0.60%
富时 100	6104.73	1.71%
法国 CAC	5007.89	2.28%
日经 225	22985.51	0.28%
德国 DAX	13066.54	2.36%

国内市场指数

上证指数	3373.58	-0.36%
沪深 300	4761.95	0.13%
深圳成指	13669.41	0.02%
中小板	9171.00	-0.45%
香港恒生	25486.22	-0.26%
H 股指数	10291.85	-0.44%
AH 溢价	136.47	-0.20%
中证转债	372.33	-0.13%
上证转债	328.30	-0.27%
上证基金	7258.37	-0.20%

汇率

美元汇率	6.9196	0.00%
欧元汇率	8.1639	0.12%
英镑汇率	9.0405	-0.16%
澳元汇率	4.9607	0.14%

分析师：严佳炜
执业证书号： S0010520070001
邮箱：yanjw@hazq.com

分析师：朱定豪
执业证书号：S0010520060003
邮箱：zhudh@hazq.com

分析师：陈晓
执业证书号：S0010520050001
邮箱：chenxiao@hazq.com

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

1. 金工观点

【金工/严佳炜、朱定豪】《价格动量之外：基本面动量的重要性——“学海拾珠”系列之七》

本篇是“学海拾珠”系列第七篇，摘选自论文《TWIN MOMENTUM: FUNDAMENTAL TRENDS MATTER》的核心结论。

尽管基本面一直被认为能够较强地预测股票的未来收益，但有学者指出，基本面动量的收益预测能力往往会被价格动量所解释。本篇报告认为这种现象源自于没有充分利用现有的基本面信息，于是提出了一种新的度量基本面动量的方法——FIR（基本面隐含收益），并将其与价格动量相结合提出了双动量。

2. 行业观点

【新能源与汽车/陈晓】《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》

锂离子电池将随着新能源车的推广持续快速增长，在储能及铅酸替代领域潜力无限，面向上亿的市场空间。新能源汽车是确定性极强的高成长赛道，十年产销量十倍空间。储能领域近看 5G 基站带来年均超 10GWH 确定性增量，远看新能源替代下多重应用场景。全球铅酸电池超 500GWH 出货量，超 3000 亿市场空间，锂离子电池成本下降后替代加速。

联系人：夏瀛韬
执业证书号：S0010120050024
邮箱：xiayt@hazq.com

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

华安证券研究所
上海市吴淞路宝矿国际大厦 27 层

高镍三元和磷酸铁锂将实现分级应用，结构端看动力软包崛起和方形无模组化。目前电池行业中日韩多寡头逐步稳定，国内外交叉竞争，潜力电池企业加速上升。建议关注已具备国际竞争力的宁德时代、比亚迪，软包龙头孚能科技，同时具备消费及动力电池的亿纬锂能、欣旺达，以及有潜力跟随大众上升的国轩高科。

【计算机/尹沿技、夏瀛韬】用友网络：企业云服务新蓝海，商业创新平台铸未来

用友网络是国内 ERP 软件的龙头企业，市占率达到 40%。公司在过去三十年的发展中，经历了以财务软件为核心的战略 1.0 阶段、以企业 ERP 管理系统为核心的战略 2.0 阶段，以企业云服务为核心的战略 3.0 阶段，以及当前以商业创新平台 BIP 为核心的战略 3.0-II 阶段，从部门级财务软件走向社会化云服务。站在新三十年的起点上，我们认为公司云业务增长主要有以下三大新动能：1）新动能 1：乘数智化东风，促云业务发展；2）新动能 2：踏国产化浪潮，拓超大型客户；3）新动能 3：工业互联网风起，公司积极布局。

【机械/郭倩倩】浙江鼎力深度：新臂式助力公司再次腾飞

在分析浙江鼎力这家公司时，投资者很容易被短期因素影响，比如担心 2018 年行业竞争、2019 年贸易摩擦、2020 年疫情影响等，而忽略了从行业发展周期、产业格局等角度来看公司。我们认为高空作业平台行业目前仍处于成长期，2020 年是龙头租赁商补库存，买设备的大年，公司绑定优质租赁商龙头，率先受益。短期看，今年业绩最核心影响因素是供

给，公司新臂式产能放量在即，具有先发优势，助力公司再次腾飞；长期看 ，业绩最核心影响因素并不是单一租赁商大客户的采购，也不是抢“蛋糕” 的竞争者变多，而是随着产品在国内普及 程度提高，终端需求不断变多 ;“蛋糕”本身是否在变大。维持“买入”评级。

【机械/郭倩倩】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

2020 年 8 月 24 日，公司发布半年报，2020 上半年实现营收 34.56 亿元，同比+23.75%，归母净利润 9.86 亿元，同比+47.01%。单看 Q2，公司实现营收 20.87 亿元，同比+70.52%，归母净利润为 6.39 亿元，同比+85.45%。

中报业绩符合预期。从行业层面看：上半年，挖机行业景气度持续超预期，重大项目有序开工，尽管出口受到疫情影响，但国内市场需求旺盛，公司作为零部件龙头企业，率先受益；从公司层面看：疫情加速液压件国产替代进程，中、小挖泵阀率先放量，市占率提升明显；大挖泵阀进入市场验证阶段后也在逐步放量，但目前市占率不到 10%，仍有很大提升空间。我们认为公司成长路径清晰，产品本身壁垒高，客户黏性强，因此具有稀缺性；产品线不断丰富，新品市占率不断提升，兼具成长性。首次覆盖，给予“买入”评级。

3. 财经要闻

【央行召开金融支持稳企业保就业工作推进会】

【蚂蚁集团申请在香港和上海进行大型 IPO 交易】

【孙国峰：预计后续企业贷款利率还会进一步下行】

3.华安证券近期研究报告摘要

1.金工观点

【金工】《价格动量之外：基本面动量的重要性——“学海拾珠”系列之七》

本篇是“学海拾珠”系列第七篇，摘选自论文《Twin Momentum: Fundamental Trends Matter》的核心结论。尽管基本面一直被认为能够较强地预测股票的未来收益，但有学者指出，基本面动量的收益预测能力往往会被价格动量所解释。

本篇报告认为这种现象源自于没有充分利用现有的基本面信息，于是提出了一种新的度量基本面动量的方法——FIR（基本面隐含收益），它纳入了对基本面变量的滞后值和时间趋势的考虑。FIR 通过以下两种方法构建——多元回归法和预测组合法。在实证分析中，发现基于 FIR 的多空投资组合每月能够产生与价格动量相当的平均收益 0.88%。

另外在证实了基本面动量和价格动量的相对独立性后，将二者相结合提出了双动量。通过双动量构建的交易策略的平均收益超过了两个动量的收益之和，每月能够产生 2.16%的平均收益，并且得到的双动量不会被现有的因子模型所解释。

风险提示

本文结论基于历史数据、海外情况进行测试，不构成任何投资建议。

2.行业观点

【新能源与汽车】《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》

新能源车是确定性极强的高成长赛道，未来十年近万亿成长空间

新能源汽车在环保减排和智能化自动驾驶进程中的绝对优势使其迅速发展成为必然趋势。我国经过七年示范推广、爆发增长、精准扶持和补贴退坡回归市场四个阶段，产业链经过降本提质，电池价格下降近 70%、能量密度提高近 50%，已具备市场化基础。政策上国内双积分和欧盟日趋严格的碳排放及各国新能源补贴，产品上新势力放量和传统车企布局电动化平台，两者共振将新能源车带入全新发展阶段。目前全球新能源汽车渗透率不足 3%，处于行业成长阶段，2030 年全球产销量或达 3000 万辆，对应 30%渗透率，十年产销量十倍空间。**预计 2030 年全球动力电池市场空间将近 9000 亿元，正极市场空间 2630 亿元、负极 890 亿元、隔膜 610 亿元、电解液 520 亿元。**

锂电在储能及铅酸替代领域潜力无限，经济性初显

储能行业目前仍然是一片蓝海市场，近看 **5G 基站带来年均超 10GWh 的确定性增量，远看新能源替代下多重应用场景**：峰谷套利已经在部分地区具备商业价值；和新能源发电组合可赋予其可调节性；提供电能质量管理及作为备用电源。**全球铅酸电池每年超 500GWh 出货量，超 3000 亿市场空间**，下游应用主要是电动自行车等低速车、汽车启动电源及其他便携式设备；锂离子电池在能量密度、循环寿命、能量转换效率和环保方面全面优于铅酸电池，随着价格下降，目前单次循环成本已低于铅酸电池，全场景替代大势所趋。

高镍三元和铁锂实现分级应用，结构端看动力软包崛起和方形无模组化

高镍三元在以高端乘用车为代表的重视能量密度的应用场景下份额将持续扩大、趋势明显，磷酸铁锂将凭借其性价比和安全优势在低续航乘用车及储能、铅酸替代领域焕发活力。动力软包由于其高能量密度和不易爆炸属性，有望随着头部厂家放量持续扩大市场份额；方形电池结构进步空间大，看好以“CTP”和“刀片电池”为代表的无模组方案带来的能量密度提升和电池成本下降。

中日韩多寡头逐步稳定，国内外交叉竞争，潜力电池企业加速上升

中国的宁德时代、比亚迪，日本的松下，韩国的 LG 化学、三星 SDI、SKI，进入电池行业早、技术积累深厚、不断投入产品迭代、规模成本优势明显、合作多家整车厂客户，**CR10 占比在 80%以上**，逐步形成多寡头稳定态势。随着国内外车企与电池企业在全球交叉竞争与博弈，部分有潜力的电池企业也在积极布局、绑定头部整车厂战略合作，加速提升期望站稳二梯队。

投资建议

建议关注已具备国际竞争力的**宁德时代、比亚迪**，软包龙头及绑定戴姆勒的**孚能科技**，同时具备消费及动力电池的**亿纬锂能、欣旺达**，以及有潜力跟随大众上升的**国轩高科**。

风险提示

新能源汽车发展不及预期；储能、铅酸替代进展不及预期；相关技术出现颠覆性突破；产品价格下降超预期；原材料价格波动。

【计算机】用友网络：企业云服务新蓝海，商业创新平台铸未来

用友网络是国内 ERP 软件的龙头企业，市占率达到 40%。公司在过去三十年的发展中，经历了以财务软件为核心的战略 1.0 阶段、以企业 ERP 管理系统为核心的战略 2.0 阶段，以企业云服务为核心的战略 3.0 阶段，以及当前以商业创新平台 BIP 为核心的战略 3.0-II 阶段，从部门级财务软件走向社会化云服务。站在新三十年的起点上，用友面临企业数智化转型、国产化替代的新机遇，公司股权激励计划明确提出，到 2022 年，云业务收入达到 98.37 亿元，复合增速 71%，继续保持高速增长。我们认为公司云业务增长主要有以下三大新动能：

新动能 1：乘数智化东风，促云业务发展

当前企业云服务市场正面临供需两端的驱动。需求侧来看，AI 云计算的普及形成技术驱动、百万企业上云形成政策驱动、降本增效和内外协同形成内生驱动。供给侧来看，云化激活软件企业存量客户、提升 ARPU 值、平滑业绩波动、降低企业使用门槛、拓展小微长尾市场，软件企业具备云化动力。对比发达国家，中国企业云服务市场仍有 10 倍空间，预计产业规模 2022 年有望达到 2903 亿元，3 年复合增速 30%。用友云产品体系完善、发布战略级产品 YonBIP 拓展超大型客户、开放式 PaaS 平台赋予客户定制化能力、云市场汇聚海量 ISV 生态伙伴、深度绑定大中型企业客户，在云时代具备了产品、平台、生态、客户的优势。

新动能 2：踏国产化浪潮，拓超大型客户

信创产业加速推进，近期运营商集采中国产化占比超过 20%，信创正逐渐从政府向其他关键领域拓展。用友已经完成与银河麒麟、达梦数据库、华为鲲鹏、飞腾等国产软硬件的适配，并携手华为共同打造全国产化软硬件解决方案。当前超大型企业面临国产替代的战略机遇期，用友凭借客户优势以及国产化适配的能力，有望抢抓超大型企业新市场。

新动能 3：工业互联网风起，公司积极布局

工业互联网连续三年写入《政府工作报告》，近期政策频发，成为新基建重要组成部分。我们测算到 2025 年工业互联网核心产业规模有望达到 1.24 万亿。用友精智工业互联网平台入选十大双跨平台，有望借工业互联网东风，在工业领域持续推进自己的上云战略和云产品组合，提升云产品的触达率。

投资建议

暂不考虑支付业务剥离的影响，我们预计公司 2020/21/22 年实现营业收入 96.85/114.17/142.42 亿元，同比增长 13.8%/17.9%/24.7%。预计实现归母净利润 11.66/12.16/17.16 亿元，同比增长-1.4%/4.2%/41.2%。我们认为公司云业务近三年的增长具有较大确定性，暂不考虑金融业务的估值，针对 2022 年软件+云收入采用 PS 估值。预计 2022 年公司软件+云收入 124 亿元，给予 15 倍 PS，对应合理估值 1850 亿元，首次覆盖给予“买入”评级。

风险提示

1）国内外疫情扩散，企业商务活动受限，订单需求不及预期；
2）信创产业推进速度不及预期；
3）企业上云政策力度放缓，上云积极性不及预期；
4）中美贸易摩擦加剧。

【机械】浙江鼎力深度：新臂式助力公司再次腾飞

在分析浙江鼎力这家公司时，投资者很容易被短期因素影响，比如担心 2018 年行业竞争、2019 年贸易摩擦、2020 年疫情影响等，而忽略了从行业发展周期、产业格局等角度来看公司。我们认为高空作业平台行业目前仍处于成长期，2020 年是龙头租赁商补库存，买设备的大年，公司绑定优质租赁商龙头，率先受益。短期看，今年业绩最核心影响因素是供给，公司新臂式产能放量在即，具有先发优势，助力公司再次腾飞；长期看，业绩最核心影响因素并不是单一租赁商大客户的采购，也不是抢“蛋糕”的竞争者变多，而是随着产品在国内普及程度提高，终端需求不断变多，“蛋糕”本身是否在变大。

①行业发展周期：2017 年是制造商元年，2019 年是租赁商元年，影响 2020 年制造商业绩的核心因素是高端臂式产品的供给。

2015 年以前，行业处于萌芽期，2015 年至今，行业处于快速成长期。自 2017 年开始，制造商开始变多，工程机械传统巨头徐工、中联等纷纷进入市场抢蛋糕，在加速行业竞争的同时，也在帮助国内市场开拓，行业不断走向成熟，到 2019 年，租赁商变多，规模化租赁商超过 1000 家，行业进入高效规模化阶段。目前已形成以宏信、众能、华铁、徐工广联为首的“四强”局面。头部租赁商具有资金和规模优势，纷纷扩产补库存，绑定优质租赁商客户的制造商率先受益。在此背景下，龙头制造商需求不用担心，我们认为 2020 年影响制造商企业业绩的核心因素不是竞争和需求，而是高端臂式产品的供给（也即产能）。

②行业规模：中国市场未来保有量不低于 50 万台，若未来复合增速 35%，则保有量在 2024 年左右达到阶段性高点，而在 2025 年之后，二手机市场带动的更新需求会起来，行业之后将保持稳中有升状态。

2015-2019 年，中国高空作业平台市场保有量复合增速达 50%，销量符合增速达 62%，截止 2019 年年底，中国市场保有量达 15 万台，美国市场保有量达 65.8 万台，我们选取建筑增加值和 GDP 两个维度，来测算中国市场未来市场空间，两个维度测算平均结果为 59 万台，目前仅 15 万台，还有 4 倍空间。我们认为随着保有量基数的增长，增速会放缓，过去 5 年保有量复合增速高达 50%，未来 5 年放缓至 35%左右较为合理，因此预计在 2024-2025 年，行业保有量将达到阶段性高点，而在此之后，随着二手机市场成熟，更新需求会起来，行业仍将保持稳中有升趋势。

③行业格局：未来行业竞争不可避免，租赁商层面竞争领先制造商，价值竞争者有望突出重围。

未来行业大概率会有洗牌的过程，且租赁商层面竞争会领先于制造商，目前租赁商竞争已经有所显现，直接体现在租金（价）和出租率（量）上，呈“稳中有降”的趋势。但现在行业处于抢蛋糕的竞争者在变多，蛋糕自身也在变大的过程，随着高空作业平台的普及，很多空白市场不断被发掘，产品渗透率快速提升，因此，行业仍是良性竞争阶段,。租赁商采用总成本法（采购+维修-售后残值）考核供应商，对于制造商而言，要想在竞争中脱颖而出，不能仅靠售价低，要加大研发投入，提升产品质量，同时，做好售后服务工作，降低客户的总成本，靠价值致胜才是王道。

④浙江鼎力：新臂式放量在即，业绩有望再上新台阶。

公司龙头地位稳固，目前全球排名第 6，国内第 1。1）加码高端臂式产品，树立技术壁垒。公司上市以来借助资本力量，不断扩产能，新臂式产品预计将于 2020 年 8 月正式投产，臂式目前处于供不应求状态，公司先发优势明显，提前抢占市场；2）盈利能力强（毛利率 40%、净利率 29%），零部件自制率高，生产链条长，效益提升空间大；3）绑定海内外优质客户。灵活调配国内、出口市场销售，对冲单一市场下行风险。

投资建议

预计公司 2020-2022 年归母净利润分别为 10.03、14.25、18.53 亿元，同比增速分别为 44.53%、42.05%、30.03%。对应 PE 分别为 51、36、28 倍。业绩高增长，成长属性显著，维持“买入”评级。

风险提示

新臂式投产不及预期、贸易摩擦导致出口市场下滑较多、国内固定资产投资下滑太快、市场竞争加剧导致产品毛利率承压。

【机械】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

中报业绩符合预期。**从行业层面看**：上半年，挖机行业景气度持续超预期，重大项目有序开工，尽管出口受到疫情影响，但国内市场需求旺盛，公司作为零部件龙头企业，率先受益；**从公司层面看**：疫情加速液压件国产替代进程，中、小挖泵阀率先放量，市占率提升明显；大挖泵阀进入市场验证阶段后也在逐步放量，但目前市占率不到 10%，仍有很大提升空间。我们认为公司成长路径清晰，产品本身壁垒高，客户黏性强，因此具有稀缺性；产品线不断丰富，新品市占率不断提升，兼具成长性。首次覆盖，给予“买入”评级。

业绩符合预期，挖机油缸优势业务稳定增长，泵阀业务放量明显

2020 上半年，公司实现营收 34.56 亿元，同比+23.75%。分产品看：**①挖机油缸：**上半年销售 32.95 万只，同比+27%，实现营收 14.32 亿元，同比+16%。收入增速低于销量增速，我们认为一方面由于公司小挖用油缸销量占比较高；另一方面，公司对头部大客户采取价格优惠政策。经测算，目前公司挖机油缸市占率达到 48%左右，未来随着海外客户拓展叠加下游主机厂集中度提升，市占率仍有提升空间。**②非标油缸**：上半年销量 6.42 万只，同比-13%，实现收入 5.77 亿元，同比-9%。非标油缸出口业务海外受疫情冲击较大，上半年出现同比下滑。**③泵阀：**液压科技上半年实现收入 11.91 亿元，同比+85.81%，主要由挖机泵阀持续放量所致。我们通过 1-6 月份泵、阀累计产量粗略计算，小挖泵阀市占率平均约 40%、中挖平均 25%左右、大挖平均仅 6%左右，未来中、大挖泵阀还有很大提升空间。

规模效应叠加产品结构优化，公司毛利率提升明显，盈利能力增强

毛利率方面：2020 上半年综合毛利率达 41.85%，同比+4.82pct，我们判断一方面主要是销量增加带来的规模效应，另一方面产品结构优化，高价值量的中、大挖泵阀产品放量，毛利率提升幅度较大。

费用率方面：公司期间费用率为 6.54%，同比-2.12pct，其中各项费用率均呈下降趋势。公司费用管控水平提高，盈利能力增强，2020 年上半年公司净利率为 28.6%，同比+4.54pct。我们认为公司对产线进行智能化改造，降本增效效果明显，同时未来价值量高的泵阀产品占比将不断提升，净利率仍有上升空间。

下游挖机市场景气度延续，公司作为零部件龙头企业，将持续受益

根据工程机械协会数据，2020 年 1-7 月挖机累计销量 18.95 万台，同比+26.7%。二季度以来，市场需求旺盛，4-7 月挖机销量增速分别为 59.9%、68.0%、62.9%、54.8%，主要由国内市场带动，连超市场预期；海外市场受疫情影响较为严重，但需求呈现回暖趋势，7 月出口增速大幅回升（4-7 月挖机出口增速分别为 0.9%、3.3%、7.6%、32.5%）。我们认为工程机械行业仍处于高景气位置，今年上半年销量超预期源自工程量变多带来的新增需求，未更新需求将是行业销量保持平稳的润滑剂，挖机全年销量好于预期，公司作为挖机产业链上游零部件龙头，将持续受益。

成长性（产品拓展+全球布局）+稀缺性（壁垒高+绑定优质客户），优质挖机产业链标的

成长性：①从产品布局角度看，随着未来公司业务布局逐步多元化，非标油缸和非标泵阀、马达、铸件等产品不断开拓新客户、新领域，都是平滑业绩的关键抓手；②从全球布局角度看，公司先后收购哈威 InLine 液压、日本服部精工等全球知名品牌，成立美国、日本销售子公司，业务涵盖全球 20 多个国家和地区。公司国外市场营业收入处于持续增长状态，在国内挖机行业下行阶段，有力支撑公司整体业绩。

稀缺性：液压件行业本身属于技术密集型、资金壁垒、规模壁垒等都决定了此行业短期很难有进入者。公司客户质量优质，包括卡特彼勒、三一、小松、中铁等，品牌效应明显，对公司产品具有依赖性。多年合作与积累为公司建立了明显的先发优势，对后来潜在竞争者构成较强进入壁，充分的保障了公司未来在液压行业市场份额的稳定增长潜力和盈利能力的连续性。

投资建议

预计公司 2020-2022 年归母净利润分别为 18.44、23.09、27.27 亿元，同比增速为 42.3%、25.2%、18.1%。对应 PE 分别为 45、36、30 倍。泵阀业务有望持续放量增长，加速液压核心部件国产替代。首次覆盖，给予“买入”评级。

风险提示

国内固定资产投资下滑太快、挖机销量不及预期、泵阀业务市场开拓受阻。

3.财经要闻

【央行召开金融支持稳企业保就业工作推进会】

会议要求，人民银行各分支机构要坚持结果导向，切实抓好中小微企业贷款延期还本付息和普惠小微信用贷款支持两项政策工具落实。进一步把握好两个政策工具要点，定期监测通报工作进展，督促指导辖内银行业金融机构执行好政策要求，确保普惠小微贷款“应延尽延”，切实提高普惠小微信用贷款发放比例。

会议强调，要推动商业银行持续提升中小微企业金融服务能力，督促改进内部资源配置和政策安排，确保实现“增量、降价、提质、扩面”。要配合地方政府完善融资担保、风险分担、征信体系建设等融资配套机制，营造良好的政策环境。要加大制造业特别是高技术制造业中长期融资支持力度，创新金融产品和服务。要加大对受疫情和洪涝灾害影响较大地区的金融支持力度。（来源：wind）

【蚂蚁集团申请在香港和上海进行大型 IPO 交易】

据港交所文件，蚂蚁集团已向港交所递交上市申请，蚂蚁集团聘请中金、花旗、摩根大通、摩根士丹利负责香港上市事宜。蚂蚁科技集团股份有限公司科创板上市申请获上交所受理。蚂蚁集团 A 股 IPO 拟融资 480 亿元人民币。文件披露，拟在 A+H 发行的新股数量合计不低于发行后总股本的 10%，发行后总股本不低于 300.3897 亿股（绿鞋前）。本次 A 股发行可引入绿鞋机制，超额配售权最高不超过 15%。2019 年，蚂蚁全年营收 1206 亿元，同比增幅超 40%，净利润 180.7 亿元。君瀚、君澳作为蚂蚁的员工持股平台，分别持有蚂蚁 29.8%和 20.6%的股份，为控股股东。发行完成后，君瀚、君澳合计持股将不低于 40%。同时，马云个人持股比例不超过 8.8%，他还宣布捐出 6.1 亿股蚂蚁股份做公益，相当于蚂蚁发行后总股本的 2%。

除此之外，蚂蚁集团在招股书中表示，公司积极参与数字人民币研发试验，数字人民币何时正式推出没有时间表，尚难以评估该项工作对公司的业务、财务状况和经营成果的影响。数字人民币是人民币的数字化形式，定位于流通中货币（M0），不同于一般的电子支付工具。（来源：新浪财经）

【孙国峰：预计后续企业贷款利率还会进一步下行】

中国人民银行货币政策司司长孙国峰 8 月 25 日在国务院政策例行吹风会上表示，未来 LPR 走势取决于宏观经济趋势、通货膨胀形势以及贷款市场供求等因素，具体要看报价行的市场化报价。同时，也应当看到，LPR 和贷款利率不是简单的对应关系。2020 年 7 月企业贷款利率同比下降 0.64 个百分点，降幅明显超过同期一年期 LPR 的降幅，体现了 LPR 改革疏通利率传导机制的效果。随着 LPR 改革推动贷款利率下降的潜力进一步释放，预计后续企业贷款利率还会进一步下行。（来源：中国证券网）

4.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 4 日	行业点评报告：《疫后酒企提价，消费升级头部集中大趋势延续》	文献、姚启璠
8 月 4 日	政策持续加码，护航半导体黄金时代	尹沿技、华晋书
8 月 4 日	TIKTOK 海外布局受挫，文化自信道路依旧光明	尹沿技、郑磊
8 月 5 日	华安金工 ETF 跟踪模板发布——“数据智库”系列之二	严佳炜、朱定豪
8 月 6 日	今世缘深度报告：省内深度发展，国缘系快速成长	文献、姚启璠
8 月 6 日	金牌橱柜深度：高端厨柜龙头，品类渠道扩张双轮驱动	虞晓文、谢丽媛
8 月 6 日	银轮股份深度：热管理领导者，后处理迎来风	陈晓
8 月 9 日	通威股份深度：硅料电池片双料龙头，低成本加速扩张	陈晓
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

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