晨会

2026 年 07 月 15 日

华源晨会精粹 20260715

市场数据

指数名称	收盘价	涨跌幅	年初至今
上证指数	3,955.58	-0.29%	-1.69%
创业板指	3,804.70	-1.21%	15.48%
沪深 300	4,786.78	-0.20%	1.46%
中证 1000	7,817.83	-1.35%	0.82%
科创 50	1,924.27	-4.25%	37.11%
北证 50	1,131.83	-1.80%	-22.82%

资料来源：聚源，华源证券研究所，截至 2026 年 07 月 15 日

投资要点：

- **家电轻纺** **三夫户外(002780.SZ)——公司 26H1 利润预计高增，户外赛道延续高景气：**三夫户外发布 26H1 业绩预告。公司预计 26H1 实现归母净利润约 0.4 亿-0.6 亿元，同比增长约 137.8%-256.7%；扣非归母净利润约 0.4 亿-0.5 亿元，同比增长约 127.9%-241.9%。我们认为，26H1 利润预计高增系：1）自有及代理品牌销售强劲；2）去年同期部分业务计提减值形成利润端低基数。渠道端：公司 26H1 持续完善线下渠道布局，据三夫户外微信公众号，首家三夫战术户外旗舰店于 2026 年 6 月落地北京首创奥莱，包含 X-BIONIC 战术系列、511 战术系列、AKU 战术系列等产品，有望助公司拓展喜爱战术、军工机能等风格的客户。此外，公司于 2026 年 4 月 30 日在北京首创奥莱连续开设 X-BIONIC、HOUDINI、Klättermusen 攀山鼠三家单品牌店，持续大力布局线下门店。

  风险提示。零售环境修复不及预期风险；店铺拓展进度不及预期风险；部分垂类产品发展不及预期风险。

- **新消费** **小菜园(00999.HK)——拓店节奏稳健，客流回暖叠加供应链产能释放：**开店节奏相对稳健，长期利润有望改善。据小菜园官方公众号数据，二季度三个月小菜园分别有 6/11/5 家新店开业，截至 2026 年 6 月末，全国直营门店超 830 家，覆盖 14 个省的 203 座城市。门店模型方面，小菜园已经做出轻量化、高效化运营调整以适应市场环境。2026 年前四个月，公司推进外卖业务收缩、菜品定价优化及 88VIP 会员体系等战略调整，同店堂食客流明显增长。我们预计，年初至今同店销售仍有下滑，但降幅或已呈收窄趋势，随着暑期旺季到来及会员渗透率提升，下半年同店表现有望迎来边际修复。

  风险提示：食品安全问题、门店拓展不及预期、宏观经济影响、餐饮行业增速不及预期风险。

- **交运** **中国船舶(600150.SH)—— 26H1 预告点评：Q2 业绩预计同比大增，关注后续船价与集团整合：**中国船舶发布 2026H1 业绩预增公告：公司 2026 年 H1 预计实现归母净利润 92 亿元至 110 亿元之间，与上年同期相比（按合并完成后重述口径）增长 143.56%至 191.21%；扣非归母净利润 90 亿元至 108 亿元，与上年同期（按合并完成后重述口径）相比增加 211.34%至 273.61%。当前公司手持订单充足，生产任务饱满（交付排至 2028-2030 年），节拍化生产优势，公司生产经营平稳有序，为业绩稳步增长筑牢坚实基础。

  风险提示：全球造船产能扩张超预期；航运行业景气不及预期；造船需求不及预期；全球经济衰退和滞胀风险;人民币美元汇率波动。

- **建筑建材/机械/地产** **科瑞技术(002957.SZ)——精密筑基，非标万变，光模块&半导体启新程：**科瑞技术成立于 2001 年，早期从硬盘精密装配与检测设备起步，拓展至

移动终端、新能源、精密零部件三大领域，并通过 N 类业务切入半导体及光模块、汽车智驾、医疗健康等新兴方向。精密零部件业务是公司高精密制造能力的重要载体，据公司 2025 年年报，公司拥有 500+台套高精度、超高精度精密零部件加工高端设备，具备多材料、多工序精密加工能力。N 类业务贡献第二成长曲线，光模块&半导体设备及零部件有望共振放量。

风险提示。市场竞争加剧的风险；下游行业景气度波动及客户资本开支不及预期的风险；新业务拓展不及预期的风险

报告列表

【家电轻纺】三夫户外(002780.SZ)——公司 26H1 利润预计高增，户外赛道延续高景气（2026/07/15）

【新消费】小菜园(00999.HK)——拓店节奏稳健，客流回暖叠加供应链产能释放（2026/07/15）

【交运】中国船舶(600150.SH)—— 26H1 预告点评：Q2 业绩预计同比大增，关注后续船价与集团整合（2026/07/14）

【建筑建材/机械/地产】科瑞技术(002957.SZ)——精密筑基，非标万变，光模块&半导体启新程（2026/07/15）

报告摘要

【家电轻纺】公司点评报告：三夫户外(002780.SZ)——公司26H1利润预计高增，户外赛道延续高景气（2026/07/15）

符超然 证书编号：S1350525050004 周宸宇 证书编号：S1350526050001

公司预计26H1归母净利润同比增长138%-257%。三夫户外发布26H1业绩预告。公司预计26H1实现归母净利润约0.4亿-0.6亿元，同比增长约137.8%-256.7%；扣非归母净利润约0.4亿-0.5亿元，同比增长约127.9%-241.9%。我们认为，26H1利润预计高增系：1）自有及代理品牌销售强劲；2）去年同期部分业务计提减值形成利润端低基数。

分季度：26Q1及Q2均实现较快增长。据公司公告，公司26Q1实现营业收入2.6亿元，同比+36.0%，实现归母净利润0.3亿元，同比+141.9%，实现扣非归母净利润0.3亿元，同比+150.0%；据我们测算，26Q2预计实现归母净利润约0.1亿-0.3亿元，同比增长约125.2%-607.6%；扣非归母净利润约0.1亿-0.2亿元，同比增长约43.5%-592.9%。

渠道端：公司持续完善渠道布局，首家战术户外旗舰店落地。公司26H1持续完善线下渠道布局，据三夫户外微信公众号，首家三夫战术户外旗舰店于2026年6月落地北京首创奥莱，包含X-BIONIC战术系列、511战术系列、AKU战术系列等产品，有望助公司拓展喜爱战术、军工机能等风格的客户。此外，公司于2026年4月30日在北京首创奥莱连续开设X- BIONIC、HOUDINI、Klättermusen攀山鼠三家单品牌店，持续大力布局线下门店。

深耕户外零售赛道多年，公司优质户外品牌资源丰厚。公司近年持续通过收购等方式获得多个户外头部品牌的中国区域代理权，持续丰富户外品牌矩阵，提升消费者心智并筑高竞争壁垒。展望26年，据三夫户外微信公众号，公司将持续加大X-BIONIC品牌的研发投入，推出Terraskin越野系列等新品；此外，公司将提高线下门店质量，26年计划开设X-BIONIC单品店12-15家、Houdini单品店3-4家、Crispi单品店2-3家、三夫战术户外店2-3家。

盈利预测与评级：预计公司2026-2028年归母净利润分别0.91亿元/1.25亿元/1.72亿元，同比分别增长69.95%/38.29%/37.38%。考虑到公司多个品牌仍处于品牌发展期且有望在具备规模化效应后提升运营效率，维持“买入”评级。

风险提示。零售环境修复不及预期风险；店铺拓展进度不及预期风险；部分垂类产品发展不及预期风险。

【新消费】公司点评报告：小菜园(00999.HK)——拓店节奏稳健，客流回暖叠加供应链产能释放（2026/07/15）

丁一 证书编号：S1350524040003

开店节奏相对稳健，长期利润有望改善。据小菜园官方公众号数据，二季度三个月小菜园分别有6/11/5家新店开业，截至2026年6月末，全国直营门店超830家，覆盖14个省的203座城市。门店模型方面，小菜园已经做出轻量化、高效化运营调整以适应市场环境。2025年起，公司逐步将传统大店面积从500平方米缩减至220平方米左右，未来新开门店将全面沿用轻量化标准，降低运营成本、提升门店周转效率。据

界面新闻报道，门店缩小后租金下降，目前回本期限在一年内。未来公司开店布局预计将重点聚焦二三线城市，持续下沉大众消费市场。

经营战略主动调整，堂食客流呈现回暖态势。2026 年前四个月，公司推进外卖业务收缩、菜品定价优化及 88VIP 会员体系等战略调整，同店堂食客流明显增长。一方面，88VIP 付费会员带动复购率提升，截至 4 月 30 日，付费会员数量已突破 79.3 万人，累计复购率达 46.48%，带动同店堂食客流较去年新增 45 万人次，全国整体堂食客流同比上涨约四成；其中 88VIP 会员月消费频次达到 1.89 次，较普通老客高出 73.3%。另一方面，小菜园自身下调菜品价格，主动让利叠加会员权益，共同拉动到店客流增长。我们预计，2026 年上半年客单价稳定在 50-55 元左右。受外卖策略调整及菜品定价优化影响，我们预计，年初至今同店销售仍有下滑，但降幅或已呈收窄趋势，随着暑期旺季到来及会员渗透率提升，下半年同店表现有望迎来边际修复。

外卖业务占比收缩，以结构优化替代规模优先。2025 年 8 月，小菜园宣布不再参与外卖平台任何折扣活动，公司管理层对此表示，目标是让包括外卖平台、线下门店、私域会员在内的所有渠道实现健康运转、相互支撑，达到整体平衡的生态。其表示外卖成本主要包括平台费用、推广费、包装费等，小菜园的中式正餐菜品复杂、现炒现制、工序多、出餐慢，同时外卖订单占用堂食的后厨产能，综合成本更高。2025 年公司外卖收入占比 38.6%，经过外卖占比收缩，目前堂食与外卖营收占比已稳定在约 7:3 的健康区间。我们认为，外卖占比下降短期对收入增速可能有一定拖累，但收入结构的优化有望降低平台费用对利润的侵蚀，中长期或有助于提升整体盈利质量。

供应链建设持续推进，中央工厂逐步投产。运营管理层面，公司的扩张模式是优先完善供应链，再向对应市场扩张。据人民网报道，公司位于马鞍山的中央工厂首条食品生产线已于 5 月 11 日投产，力争下半年实现全线达产，预计年营收将突破 7 亿元。该项目集净菜制作、标准化酱料生产、生鲜肉制品加工与仓储配送于一体，或将有效压缩运营成本、增强市场核心竞争力。供应链产能的持续完善或将进一步强化成本与规模优势，有望为长期门店扩张提供支撑。

盈利预测与评级：考虑到菜品调价及外卖收缩对短期收入与利润的影响，预计利润短期承压。我们预计公司 2026 年收入低单位数增长，归母净利率保持在 10%-12%，2026-2028 年实现归母净利润 6.1/7.6/8.7 亿元，同比增速分别为-14.5%/23.6%/15.5%，当前股价对应 PE 分别为 12/9/8 倍。考虑到小菜园堂食客流回暖、会员复购提升、门店模型轻量化及供应链产能释放等积极因素逐步显现，公司盈利能力与拓店空间有望长期向好。维持“买入”评级。

风险提示：食品安全问题、门店拓展不及预期、宏观经济影响、餐饮行业增速不及预期风险。

【交运】公司点评报告：中国船舶(600150.SH)—— 26H1 预告点评：Q2 业绩预计同比大增，关注后续船价与集团整合（2026/07/14）

孙延 证书编号：S1350524050003 曾智星 证书编号：S1350524120008 王惠武 证书编号：S1350524060001 张付哲 证书编号：S1350525070001

事件：2026 年 7 月 13 日，中国船舶发布 2026H1 业绩预增公告：公司 2026 年 H1 预计实现归母净利润 92 亿元至 110 亿元之间，与上年同期相比（按合并完成后重述口径）增长 143.56%至 191.21%；扣非归母净利润 90 亿元至 108 亿元，与上年同期（按合并完成后重述口径）相比增加 211.34%至 273.61%；据此测算，预计

2026 年 Q2 实现归母净利润约 43.68-61.68 亿元，同比增加约 140%-239%。

公司手持订单充盈，利润延续高增态势：当前公司手持订单充足，生产任务饱满（交付排至 2028-2030 年），节拍化生产优势，公司生产经营平稳有序，为业绩稳步增长筑牢坚实基础。报告期内，公司聚焦主责主业，高质量抓好经营接单和生产交付，强化精益管理，深化成本管控，突出价值创造，确保生产和运行平稳提速。公司手持订单结构进一步优化，交付的民船建造产品数量、中高端船型占比、单船平均价格同比增加，经营业绩同比提升。

油散订单加重产能紧张，新造船价企稳回升。船厂产能持续紧张，油散订单带动新造船价企稳回升。造船产能在经过十余年行业低谷出清后持续紧张，船厂订单饱满。2025Q4 以来，油运高景气度开始向造船订单传导，2026 年 Q1 订单大量释放，导致船厂产能快速收紧，订单覆盖率从 2025 年 11 月的 3.94 年提升至 2026 年 6 月的 4.31 年，创 2020 年来新高；新造船价亦在 2026 年 3 月开始企稳回升，从 3 月 27 日的 182.08 点持续攀升至 7 月 10 日的 185.39 点，累计涨幅 1.82%。展望后市，制约新造船市场活动的三重因素有望缓解或向好：油散市场景气度有望提升、全球脱碳法规持续推进、地缘事件影响缓和。

合并后协同效应持续显现，关注后续集团整合：2025 年 9 月 16 日，中国船舶正式吸收合并中国重工，成为全球最大的上市船企。经过半年多的平稳过渡与深度整合，全产业链的协同效应或将持续显现，整体盈利能力与运营效率有望得到有效提升。中船集团未来或将全球领先的 LNG 船建造商沪东中华注入上市平台，预计将极大巩固其在高技术、高附加值船型市场的全球主导地位，并提升上市平台的资产质量。

盈利预测与评级：中国船舶是国内综合造船龙头。我们预计 2026-2028 年归母净利润分别为 181.98、235.38、299.43 亿元，对应 PE 分别为 13.97、10.80、8.49 倍。随着高价订单陆续交付，公司未来业绩向上的确定性较强，我们认为船舶绿色更新大周期远未结束，未来船价与业绩或仍有上行空间，维持“买入”评级。

风险提示：全球造船产能扩张超预期；航运行业景气不及预期；造船需求不及预期；全球经济衰退和滞胀风险；人民币美元汇率波动。

【建筑建材/机械/地产】公司专题报告：科瑞技术(002957.SZ)——精密筑基，非标万变，光模块&半导体启新程（2026/07/15）

赵梦妮 证书编号：S1350525050005 戴铭余 证书编号：S1350524060003

跨行业非标自动化设备领先企业，“3+N”战略纵深推进。科瑞技术成立于 2001 年，早期从硬盘精密装配与检测设备起步，拓展至移动终端、新能源、精密零部件三大领域，并通过 N 类业务切入半导体及光模块、汽车智驾、医疗健康等新兴方向。公司主要产品包括自动化装配&检测设备及高精密度零部件，2025 年实现收入 26.3 亿元，同比增长 7.6%；实现归母净利润 2.7 亿元，同比增长 95.9%。2026Q1 公司收入 6.2 亿元，同比增长 15.4%；归母净利润 0.7 亿元，同比增长 56.9%。

精密零部件：高精密制造筑基，稳健盈利支撑能力圈外延。精密零部件业务是公司高精密制造能力的重要载体，据公司 2025 年年报，公司拥有 500+台套高精度、超高精度精密零部件加工高端设备，具备多材料、多工序精密加工能力。2025 年公司精密零部件业务收入 4.6 亿元，同比增长 21%，收入占比提升至 17.6%；2026Q1 精密零部件业务收入同比增长 47%，维持较快增长。我们认为，该业务价值不仅体现在收入增长和稳健盈利能力上，更在于对公司设备业务和新兴行业拓展的协同赋能，有望为公司持续拓展高质量客户提

供底层支撑。

N 类业务贡献第二成长曲线，光模块&半导体设备及零部件有望共振放量。从收入贡献看，2025 年公司半导体及光模块设备及相关精密零部件收入约 2.9 亿元，占总营收的比例为 11.1%。2026Q1 相关业务占比进一步提升，半导体及光模块设备及相关零部件收入约 1.2 亿元，占总营收的比例为 19.6%。

①N 类业务增长极一：需求释放叠加自动化升级，光模块设备或进入放量窗口。800G、1.6T 及更高速率产品迭代推动光模块制造环节向高精密自动化升级，贴片、耦合等关键工序设备需求有望加速释放。公司依托长期积累的非标自动化项目及大客户经验，已在耦合、贴片、光纤打磨、AOI 检测等环节形成设备布局，当前公司相关设备已获得海外头部客户验证和认可。

②N 类业务增长极二：受益先进封装升级与半导体扩产，半导体设备&零部件或具备成长空间。公司已布局超高精度堆叠设备、适配 IGBT/SiC 晶圆焊片芯片及辅料贴装整线设备产品，并持续推进晶圆自动测试、温控卡盘等技术能力研发。半导体精密零部件是保障半导体设备稳定运行、工艺一致性和晶圆良率的关键基础件，受益于行业扩产与国产替代共振，成长性或较强。

盈利预测与评级：我们预计公司 2026-2028 年归母净利润分别为 3.7/4.8/6.0 亿元，同比增速分别为 35%/30%/25%，当前股价对应的 PE 分别为 51/39/32 倍。我们选取罗博特科、博众精工、凯格精机、燕麦科技为可比公司，鉴于公司主业有望逐步修复，半导体及光模块设备业务正由客户验证阶段逐步迈向订单放量阶段，新业务占比提升有望带动估值中枢上移，维持“买入”评级。

风险提示。市场竞争加剧的风险；下游行业景气度波动及客户资本开支不及预期的风险；新业务拓展不及预期的风险

华东机构销售		
姓名	联系方式	邮箱
李瑞雪	18202157216	liruixue@huayuanstock.com
韦灵慧	15900818623	weilinghui@huayuanstock.com
吴卓雅	13130676476	wuzhuoya@huayuanstock.com
白鹭	17717065513	bailu@huayuanstock.com
袁晓信	13636578577	yuanxiaoxin@huayuanstock.com
杨舒怡	18857090315	yangshuyi@huayuanstock.com
朱芷漫	15623249787	zhuzhiman@huayuanstock.com
金璐敏	18701859882	jinlumin@huayuanstock.com
吴琼	13524729225	wuqiong@huayuanstock.com
陈博雅	18868102690	chenboya@huayuanstock.com
万蕾	13564961723	wanlei02@huayuanstock.com
刘怡岑	15000796699	liuyicen@huayuanstock.com
田丽媛	13182929179	tianliyuan@huayuanstock.com
侯世杰	19521452277	houshijie@huayuanstock.com
李依桐	13502177189	liyitong@huayuanstock.com
陈飞帆	17712236207	chenfeifan@huayuanstock.com
黄梓洋	13564449978	huangziyang@huayuanstock.com
柳柏	13045152592	liubai02@huayuanstock.com
华北机构销售		
姓名	联系方式	邮箱
王梓乔	13488656012	wangziqiao@huayuanstock.com
胡佳媛	13263496173	hujiayuan@huayuanstock.com
马昊	13581897385	mahao@huayuanstock.com
恩卡尔	15010935260	enkaer@huayuanstock.com
胡青璇	18800123955	huqingxuan@huayuanstock.com
赵帆	18634226618	zhaofan@huayuanstock.com
王慧文	15545222323	wanghuiwen@huayuanstock.com
陈敏	18810312076	chenmin01@huayuanstock.com
汪嘉玮	17710037863	wangjiawei@huayuanstock.com
华南机构销售		
姓名	联系方式	邮箱
杨洋	18603006849	yangyang03@huayuanstock.com
彭婧	18507310636	pengjing@huayuanstock.com
胡美娜	19129938895	humeina@huayuanstock.com
韦洪涛	13269328776	weihongtao@huayuanstock.com
蒋书琪	13755026751	jiangshuqi@huayuanstock.com
王安妮	13850778699	wanganni@huayuanstock.com
祝梦婷	17727576696	zhumengting@huayuanstock.com
韩欣言	18898748915	hanxinyan@huayuanstock.com
马思雨	13614697068	masiyu@huayuanstock.com
刘嘉环	18701179327	liujiahuan@huayuanstock.com
李若鸿	18988795187	liruohong@huayuanstock.com

证券分析师声明

本报告署名分析师在此声明，本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，本报告表述的所有观点均准确反映了本人对标的证券和发行人的个人看法。本人以勤勉的职业态度，专业审慎的研究方法，使用合法合规的信息，独立、客观的出具此报告，本人所得报酬的任何部分不曾与、不与，也不将会与本报告中的具体投资意见或观点有直接或间接联系。

一般声明

华源证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具有中国证监会许可的证券投资咨询业务资格。
本报告是机密文件，仅供本公司的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为本公司客户。本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息撰写，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。本报告所载的资料、工具、意见及推测等只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向人作出邀请。该等信息、意见并未考虑到获取本报告人员的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。客户应对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特殊需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专家的意见。对依据或使用本报告所造成的一切后果，本公司及/或其关联人员均不承担任何法律责任。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。
本报告所载的意见、评估及推测仅反映本公司于发布本报告当日的观点和判断，在不同时期，本公司可发出与本报告所载意见、评估及推测不一致的报告。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。除非另行说明，本报告中所引用的关于业绩的数据代表过往表现，过往的业绩表现不应作为日后回报的预示。本公司不承诺也不保证任何预示的回报会得以实现，分析中所做的预测可能是基于相应的假设，任何假设的变化可能会显著影响所预测的回报。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。
本报告的版权归本公司所有，属于非公开资料。本公司对本报告保留一切权利。未经本公司事先书面授权，本报告的任何部分均不得以任何方式修改、复制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。如征得本公司许可进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“华源证券研究所”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。本公司保留追究相关责任的权利。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。
本公司销售人员、交易人员以及其他专业人员可能会依据不同的假设和标准，采用不同的分析方法而口头或书面发表与本报告意见及建议不一致的市场评论或交易观点，本公司没有就此意见及建议向报告所有接收者进行更新的义务。本公司的资产管理部门、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见或建议不一致的投资决策。

信息披露声明

在法律许可的情况下，本公司可能会持有本报告中提及公司所发行的证券并进行交易，也可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问和金融产品等各种金融服务。本公司将会在知晓范围内依法合规的履行信息披露义务。因此，投资者应当考虑到本公司及/或其相关人员可能存在影响本报告观点客观性的潜在利益冲突，投资者请勿将本报告视为投资或其他决定的唯一参考依据。

投资评级说明

证券的投资评级：以报告日后的 6 个月内，证券相对于同期市场基准指数的涨跌幅为标准，定义如下：

买入：相对同期市场基准指数涨跌幅在 20%以上；
增持：相对同期市场基准指数涨跌幅在 5%～20%之间；
中性：相对同期市场基准指数涨跌幅在－5%～＋5%之间；
减持：相对同期市场基准指数涨跌幅低于–5%及以下。
无：由于我们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，致使我们无法给出明确的投资评级。

行业的投资评级：以报告日后的 6 个月内，行业股票指数相对于同期市场基准指数的涨跌幅为标准，定义如下：

看好：行业股票指数超越同期市场基准指数；
中性：行业股票指数与同期市场基准指数基本持平；
看淡：行业股票指数弱于同期市场基准指数。

我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重建议；
投资者买入或者卖出证券的决定取决于个人的实际情况，比如当前的持仓结构以及其他需要考虑的因素。投资者应阅读整篇报告，以获取比较完整的观点与信息，不应仅仅依靠投资评级来推断结论。

本报告采用的基准指数：A 股市场（北交所除外）基准为沪深 300 指数，北交所市场基准为北证 50 指数，香港市场基准为恒生中国企业指数（HSCEI），美国市场基准为标普 500 指数或者纳斯达克指数，新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）。