

国联荐股

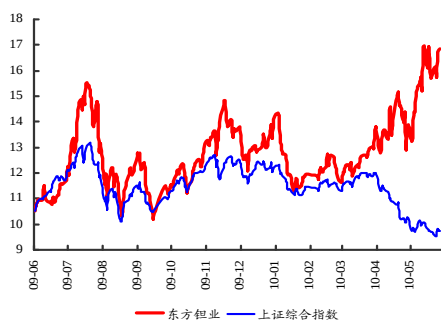
业务横向延伸，实现完美蜕变

有色金属

2010年6月17日

评级：强烈推荐

最近 52 周走势：



主要数据：

当前股价/元 16.67
 总股本/亿股 3.56
 流通股/亿股 3.56
 PE/倍 48.0
 PB/倍 5.0

报告作者：

行业研究员：曾海

联系方式

电话：021-38991500-821

 Email: zengh@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

东方钨业（000962.SZ）

摘要：

- 多业态共存的钨业巨头。**公司是世界三大钨业公司之一，拥有 550 吨钨粉，80 吨钨丝产能，市场占有率分别达到 25% 和 60%。通过横向并购整合，公司已经形成钨制品、碳化硅刀料、氢氧化镍、钛材加工和房地产等多业务发展模式。
- 需求旺盛导致价格快速上涨，钨业复苏。**公司电容级钨粉、钨丝主要应用于电子 IT 行业，下游需求旺盛和厂商补库需求导致钨制品价格高速上涨。MB 钨铁矿卖价达到 50 美元/磅，较 2009 年末的最低点上涨近 45.7%，国内 Ta₂O₅ 价格达到 1225 元/公斤，上涨近 61%。
- 金属业务横向延伸，增长模式完美蜕变。**2008-2009 年，公司通过投资，横向整合关联方的生产性资产，达到 1.5 万吨碳化硅刀料、3000 吨高性能球形氢氧化镍、3000 吨钛材加工生产能力，形成多元化业务发展模式，涉及太阳能光伏，新能源电池等新兴行业及房地产行业。随着整合完成，各项目相继投产，公司增长模式实现完美蜕变，为实现销售收入“2-3 年达到 30 亿”的战略目标提供充足动力。
- 给予“强烈推荐”评级。**预计公司 10-12 年每股收益分别为 0.34 元、0.46 元及 0.61 元，给予公司“强烈推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万元）	1198.92	1884.79	2478.90	3022.79
主营业务增长率（%）	14.7	57.2	31.5	21.9
净利润（百万元）	34.99	124.45	169.26	225.04
每股收益（元）	0.11	0.35	0.47	0.63
市盈率（倍）	158	48	35	27

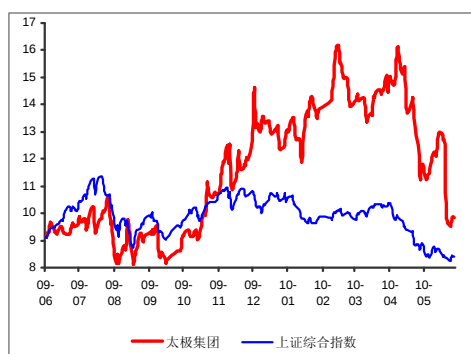
国联荐股

业绩加速增长 集团整合强烈

医药行业

2010 年 6 月 17 日

评级：强烈推荐（维持）

最近 52 周走势：

主要数据：

当前股价/元	9.63
总股本/亿股	4.27
流通股/亿股	4.27
PE/倍	53.50
PB/倍	2.39

报告作者：

行业研究员：周静

联系方式

电话：0510-82833217

 Email: zhoujing@glsc.com.cn
独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

太极集团（600129.SH）

摘要：

- **太极集团产品销售进入良性发展，业绩迎来拐点。**公司主导产品增长势头良好，藿香正气液增幅达 20% 以上，并在四川地区销量过亿；太罗增幅达 30% 左右，并首次进军海外市场；而曲美和通天口服液销量有所恢复。
- **西药工业平台--西南药业受益于医改扩容和销售力度的扩大，业绩有望加速增长。**主导产品散列通随着官司的结束，预计 2010 年将出现 30% 以上的增速。美菲康和益保世灵将继续维持增长势头，随着销售改革的实施和省外代理销售的启动和集团销售力度的加大，公司普药产品销量有望进一步提升。
- **商业平台--桐君阁商业规模进一步扩大，盈利能力稳步提升。**2009 年公司门店数达到 6000 多家，2010 年新增 200 家直营店，2012 年完成 10000 家药房终端。随着公司商业规模的逐步放大，和生产企业的的话语权加大，毛利率出现不断上升态势。
- **集团整合预期强烈，土地资产提供安全边际。**黄奇帆上任以来大力推进重庆地区资本市场整合，市场整合预期强烈。同时集团拥有大量土地资产，保守估计价值总和为 40 亿元，为股价提供一个很高的安全边际，另外土地资产的处置将改善目前负债率过高的现状。
- **盈利预测：**不考虑资产处置，我们预计 2010、2011 年和 2012 年 EPS 为 0.18 元、0.27 元和 0.33 元，给予“强烈推荐”，另外西南药业和桐君阁由于买壳预期和业绩的提高，我们一并给予“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2008	2009	2010E	2011E
主营业务收入（百万元）	4815	5275	5886	6472
主营业务增长率（%）	6.91	9.55	11.58	9.96
净利润（百万元）	59	77	163	237
每股收益（元）	0.07	0.11	0.18	0.27
市盈率（倍）	137.57	87.55	53.50	35.67

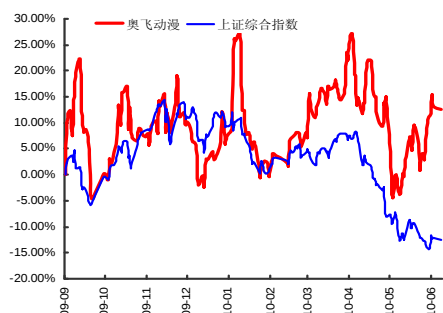
国联荐股

中国动漫产业的“帝皇侠”

文化创意业

2010年6月17日

评级：推荐

最近52周走势：

主要数据：

当前股价/元 **28.74**
 总股本/百万股 **256**
 流通股/百万股 **64**
 PE/倍 **49.4**

报告作者：

研究员：李斌

联系方式

电话：0510-82833337

 Email: lib@glsc.com.cn
独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

奥飞动漫（002292.SZ）

摘要：

- **领悟动漫文化，领导动漫商业模式，领舞中国动漫市场。**未来十年，中国动漫市场将增长十倍，空间超过6000亿。其领导者必拥有三个特征：深刻领悟动漫文化的本质——“侠”，掌握动漫价值商业化和产品化的精髓——“皇”，商业模式、盈利模式都契合中国产业发展之道——“帝”。从奥飞动漫身上看到的是商业模式、盈利模式、产业模式、文化内涵模式多元统一下的强大综合竞争力。买入是不二的选择。
- **增长、成长、市值空间，三位一体的估值体系。**我们认为奥飞动漫具有以现有价值为基础，以潜在价值为目标，以战略价值为补充的估值体系。基于业绩增长的现有价值区间40-51元，基本被市场认知；基于成长的潜在价值区间52-67元；基于稀缺性的战略价值以市值空间估值，未来不可限量。
- **不同于意马国际，被误解的风险。**简单概括两者的不同就是产品和产业的区别。奥飞“动漫+玩具”的模式、完整的产业链和多产品线发展模式分散了单一作品的风险，和意马国际完全受作品票房左右的盈利模式完全不同。
- **维持“推荐”评级。**奥飞动漫具有长期投资价值，我们认为可以对公司长期给予“推荐”评级，建议投资者长期投资，分享中国动漫产业和奥飞的双重成长。

主要财务指标

损益表预测	2008	2009	2010E	2011E
营业收入（百万元）	451	591	786	1022
增长（%）	-	31%	33%	30%
净利润（百万元）	65	102	149	195
每股收益（元）	0.41	0.64	0.58	0.76
市盈率（倍）	-	72.1	49.4	37.3

国联荐股

陶机设备王者，洁净用煤服务龙头

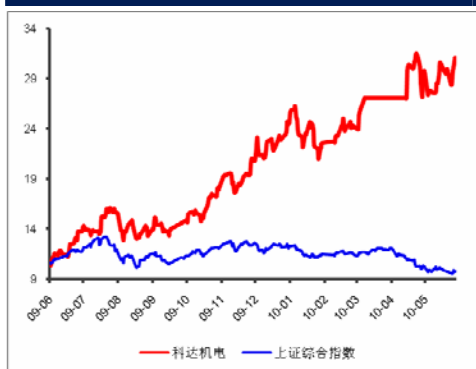
机械

2010年6月17日

评级：推荐（维持）

科达机电（600499.SH）

最近52周走势：



主要数据

当前股价/元 **23.78**
 总股本/亿股 **5.98**
 流通股/亿股 **5.90**
 PE/倍 **46.08**
 PB/倍 **10.81**

报告作者：

行业研究员：赵心、滕亚兰

联系方式

电话：0510-82833217

 Email: zhaoxin@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

摘要：

- 公司完成陶机核心装备整合后将迎来新的发展机遇。公司收购恒力泰将使公司的陶机核心竞争力进一步增强，实现技术共享，成本优势进一步扩大。未来公司的陶机成套装备领域竞争优势进一步加强，多项新产品储备符合节能环保的发展趋势和国家产业政策，为传统业务的继续发展打下良好基础。随着产业区域转移、经济稳定增长、海外业务开拓，公司传统机械业务将保持良好的增长态势。
- 公司的清洁煤气炉业务符合国家能源发展战略，且具有明显的成本优势。煤炭的清洁、高效利用是我国长期的能源战略，而清洁煤气化技术正是清洁高效用煤的重要技术之一。我们比较了公司的New Power 清洁燃煤煤气化系统、水煤气炉、GSP 炉、水煤浆炉等多种煤气发生炉的单位燃气综合成本，New Power 清洁燃煤煤气化系统具有明显的成本优势，是公司推广该炉型的最大利器。在陶瓷、建材、化工等行业具有广阔的市场空间。
- 公司将向清洁煤气服务商转型，为公司业绩长远持续增长奠定基础。公司在陶瓷等工业领域计划采取售气不售炉的方式，采取这种方式将使公司在炉子的寿命期内获得稳定的收益，并且收益的增长取决于煤气炉的销售量而非同比增量（即公司每建一台炉子并实现供气，就成为收益的增量，而在售炉的模式下，必须保持每年炉子销量的增长才能转化为公司业绩的增长）。公司向清洁煤气服务商的转型将使公司获得持续稳定增长的动力。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（亿元）	14.26	29.33	49.11	72.85
主营业务增长率（%）	22.92%	105.70%	67.46%	48.34%
净利润（百万元）	179.95	308.78	531.12	764.97
每股收益（元）	0.30	0.52	0.89	1.28
市盈率（倍）	79.08	46.08	26.79	18.60

国联荐股

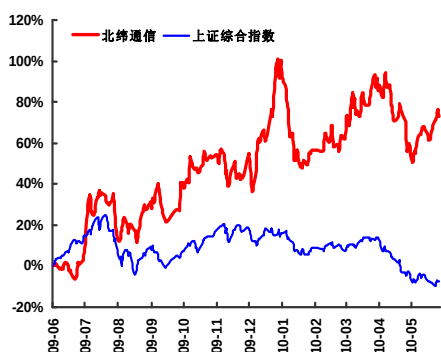
最确定会成功的移动互联网公司

物联网

2010 年 6 月 17 日

评级: 推荐

最近 52 周走势:



主要数据:

当前股价/元 **36.00**
 总股本/亿股 **0.76**
 流通股/亿股 **0.45**
 PE/倍 **51.5**
 PB/倍 **6.3**

报告作者:

行业研究员: 熊云彩

联系方式

电话: 021-38991500-791

 Email: xiongyu@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

北纬通信 (002148.SZ)

摘要:

- 手机具有发展成“全媒体”的特质, 运营商态度从封闭变为合作。与传统媒体相比, 手机媒体优点众多: 比电脑普及、比报纸互动、比电视便携和可精确定位, 告推送会更有效, 真正实现“分众”传播。与 2G 时代业务标准化程度高不同, 移动互联网具有多样性特点, 运营商自身特质决定其不可能凭一己之力发展移动互联网。
- 游戏与视频成移动互联网时代业绩高增长双引擎, 多业务完善 3G 业务布局。公司手机游戏从 2009 年下半年开始贡献收入以来, 一直处于高速增长阶段。09 年底以来, 虽然行业环境较为复杂, 但公司游戏业务依然保持较高增长。视频业务方面, 公司 09 年通过与央视进行动漫内容合作, 获得中国移动手机视频业务的动漫频道运营权。3G 业务布局方面, 公司不仅有增长可见性高的游戏和视频, 还储备了 LBS 和手机阅读等新业务, 已初步搭建完善 3G 业务。
- 股权激励调动员工积极性, 提供股价安全边际。公司股权激励对象人数占公司 2009 年底总人数 25.4%。与市场多数股权激励仅授予高管不同, 公司拟激励对象还包含中层、核心技术人员和核心业务人员。股权激励行权价 36.0 元又为股价提供了一定的安全边际。
- 维持“推荐”评级, 合理价格 44.4 元。我们预计公司 10-12 年每股收益分别为 0.70 元、1.11 元和 1.53 元, 以 2011 年 EPS 1.11 元计, 按 40 倍市盈率, 合理价格为 44.4 元, 维持“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入 (亿元)	1.64	2.43	4.00	5.46
主营业务增长率 (%)	13.3	47.7	64.8	36.6
净利润 (亿元)	0.36	0.53	0.84	1.15
每股收益 (元)	0.47	0.70	1.11	1.53
市盈率 (倍)	76.7	51.5	32.4	23.6

国联荐股

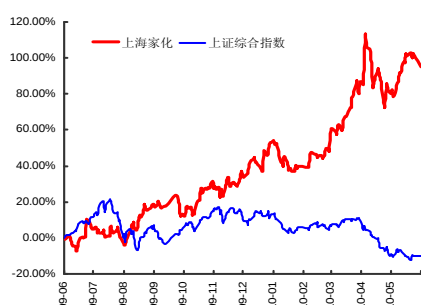
民族日化产业希望，家化稳健快速前行

化工（日化）

2010年6月17日

评级：推荐（维持）

最近52周走势：



主要数据：

当前股价/元	34.55
总股本/亿股	4.23
流通股/亿股	4.23
PE/倍	64.5
PB/倍	11.4

报告作者：

行业研究员：王席鑫
 电话：0510-82833243
 Email: wangxx@glsc.com.cn

独立性申明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

上海家化（600315.SH）

- 日化行业是化工行业中最贴近终端消费市场的子行业，随着国民收入水平提高，化妆品等日化产品的消费人数和档次将不断提高，日化行业未来发展空间广阔。上海家化凭借其东方特色、民族中草药配方与现代生物技术的独特定位，有望成为未来中国的宝洁和欧莱雅。
- 家化一季度延续去年四季度良好态势。其中化妆品业务收入同比增长15%，佰草集继续高速增长，高夫、家安逐渐从培育期进入收获期。此外，定位高端品牌双妹和玉泽六月份推出，成功的品牌运营经验使我们看好未来公司其他品牌的业绩表现。
- 研发和广告营销是日化企业竞争力最重要的方面。家化在这两方面注重细节、节约成本、研发团队专门针对亚洲人的特点，是我们长期看好家化的重要原因。
- 家化长期以来大部分的生产是采取外包的方式，只有新产品的生产在公司，未来成熟以后再外包出去，所以每年的资本支出比例很小，是典型轻资产高收益型的公司。目前产能能够满足销售额再翻一倍，所以未来家化仍然能保持良好的现金流状况和产品盈利能力。
- 预计10~12年EPS分别为0.8、1.1和1.55元，未来三年复合增长40%。我们参考家化历史市盈率，中值在45倍，33倍以下为底部区域，目前股价对应10年PE为44倍，11年PE为32倍。家化是国内日化行业唯一能与外资知名品牌在各细分领域竞争的龙头企业，给予11年40-44倍PE，对应12个月合理价格区间44-48元，给予“推荐”的投资评级。

主要财务指标

损益表预测	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万元）	3091	3677	4458
主营业务增长率（%）	14.6%	18.9%	21.3%
净利润（百万元）	337	467	656
每股收益（元）	0.80	1.10	1.55
市盈率（倍）	44	32	23

国联荐股

插上“网络社区”翅膀起飞

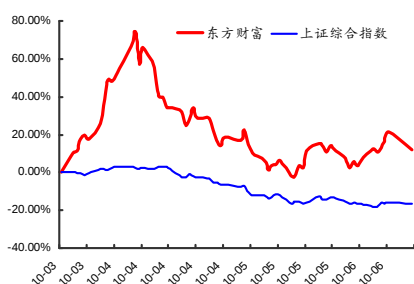
物联网

2010年6月17日

东方财富 (300059.SZ)

评级: 推荐

最近 52 周走势:



主要数据:

当前股价/元 70.75
总股本/亿股 1.40
流通股/亿股 0.28
PE/倍 97.9
PB/倍 5.6

报告作者:

行业研究员: 吴昊
联系方式
电话: 0510-82833337
Email: wuh@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

摘要:

- **SNS是东方财富商业模式的本质, 是其长期增长的基础。**SNS是最为发达的互联网生态形式, 东方财富的“股吧”是SNS的代表, 它是公司长期增长的基础。SNS改变互联网信息传播模式, 既可提高用户黏性, 也可精准定位用户, 精准传播信息, 提高营销效率。
- **互联网经济特性和公司地位确保业绩快速增长。**龙头公司一家独大是互联网经济的一大特性, 公司现已是财经类网站第一。行业特性与公司地位确保公司业绩快速增长。公司创始人原为证券资深人士, 带领公司四年铸成行业龙头地位。
- **拟新进入移动互联网领域。**公司IPO募投项目中, 其中一项为开发手机端的财经信息服务, 将成为公司新的利润增长点。3G引领移动互联网正在形成一个更大的市场, 手机项目投产将使公司迅速切入移动互联网领域, 加速拉开与竞争者的差距, 巩固市场龙头地位。另外, 公司持续加大对网站基础设备投入, 提高用户体验, 巩固行业地位。
- **长期给予“推荐”评级。**公司是财经类网站龙头, A股中惟一的财经门户网站, 增长速度迅速。考虑互联网公司具有急速膨胀和一家独大特质, 且公司拥有清晰的盈利模式, 可享受较高溢价。预计公司2010-2012年每股收益分别为0.72元、1.12元和1.63元, 给予公司2011年80倍PE, 2012年60倍PE, 对应股价区间为89.2元-97.8元, 长期给予“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入 (亿元)	165.13	250.18	369.84	546.39
主营业务增长率 (%)	39.7%	51.5%	47.8%	47.7%
净利润 (亿元)	72.15	101.63	156.82	229.07
每股收益 (元)	0.68	0.72	1.12	1.63
市盈率 (倍)	103.4	97.9	63.4	43.4

国联荐股

新能源汽车产业提速，六氟磷酸锂中试在即

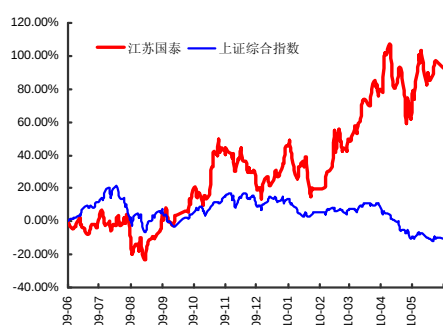
化工（新材料）

2010年6月17日

江苏国泰（002091.SZ）

强烈推荐（维持）

最近52周走势：



主要数据：

当前股价/元	27.41
总股本/亿股	3
流通股/亿股	3
PE/倍	56.9
PB/倍	10.7

报告作者：

行业研究员：王席鑫

电话：0510-82833337

Email: wangxx@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

摘要：

- 国家已经明确将新能源汽车（主要是电动车）提升到国家战略产业地位。我们认为国家对新能源电动车的产业战略已非常清晰，未来国家将会给予新能源汽车持续的政策和资金扶持，而刚刚公布的汽车补贴政策仅仅是个开始，未来持续性政策和巨大的潜在市场预期，给新能源汽车相关产业以巨大的成长空间。
- 相比下游竞争激烈的整车行业，我们认为具有较高技术壁垒的新能源汽车材料将是新能源汽车产业发展初期最受益的板块之一。相关的车用电池材料包括正、负极材料、电解液、隔膜及上游锂盐（六氟磷酸锂），技术难度依次为隔膜>（锂盐）电解液>正极材料>负极材料。
- 公司是国内质量最优、规模最大的锂电池电解液供应商。公司现有电解液产能5000吨，目前50%产能供给国外高端市场，而国内电解液生产企业大多只能供应国内中低端市场，因此公司毛利率水平高于国内同行。公司控股子公司亚源高新正在中试电解液核心原材料六氟磷酸锂，一旦中试成功，意味着公司将站上产业链制高点。
- 我们预测，如果六氟磷酸锂中试成功，则预计10~12年每股收益为0.63、0.84和1.13，公司电解液产品受益新能源产业，一旦新能源汽车领域打开，未来市场需求将呈现爆发式增长，维持“推荐”的投资评级。

主要财务指标

损益表预测	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万元）	2989	3474	4076
主营业务增长率（%）	12.9%	16.2%	17.3%
净利润（百万元）	188	251	339
每股收益（元）	0.63	0.84	1.13
市盈率（倍）	44.4	33.3	24.78

国联荐股

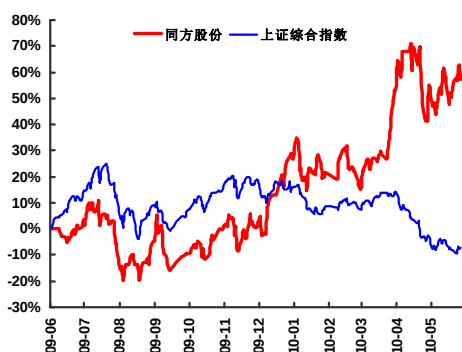
调结构排头兵

物联网

2010年6月17日

评级：推荐

最近52周走势：



主要数据：

当前股价/元	25.75
总股本/亿股	9.77
流通股/亿股	9.77
PE/倍	36.3
PB/倍	3.2

报告作者：

行业研究员：熊云彩

联系方式

电话：021-38991500-791

Email: xiongyyc@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

摘要：

- 专注于信息和能源环境，是“调结构”的排头兵。温总理多次强调“调结构”是2010年经济工作的重中之重，并提出了七个重点新兴产业：新能源、节能环保、电动汽车、新材料、新医药、生物育种和信息产业。同时，国家发改委正在加紧制定《战略性新兴产业发展规划》。公司主营业务集中于信息和能源环境两大产业，是“调结构”的排头兵。
- LED、物联网和IPTV将迎丰收。LED方面，公司在顺义建设的十五条LED生产线在09上半年已开始试生产，已供货创维和自用，今年将规模出货。在物联网方面，公司是国内产业链最齐全、技术实力最强、行业应用经验最丰富的供应商。在IPTV方面，公司与上海文广合资组建的百视通（BestTV）市场占有率第一，“三网融合”背景下，IPTV发展政策障碍已消除，发展空间打开。
- 分拆第一步“靓女先嫁”，第二步铺就“拟风投模式”退出渠道。公司已经形成了信息系统、计算机系统、数字电视系统和能源环境四大本部，涉及计算机、行业信息系统、互联网应用与服务、环保等八大业务，均位列国家重点发展行业中，其中，旗下威视、知网、微电子、光电等子公司均在细分行业内处于龙头地位。公司的“拟风投模式”有众多项目储备，且背靠清华大学，新项目源源不断。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（亿元）	153.88	186.77	223.44	269.76
主营业务增长率（%）	10.5	21.4	19.6	20.7
净利润（亿元）	3.51	6.93	9.10	11.61
每股收益（元）	0.36	0.71	0.95	1.19
市盈率（倍）	71.6	36.3	27.6	21.7

国联荐股

中国航空工业的核心和希望

机械

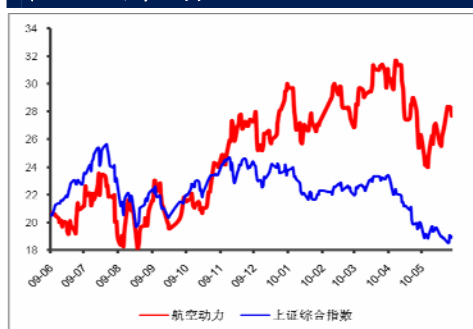
2010年6月17日

评级：推荐（维持）

航空动力（600893.SH）

摘要：

最近52周走势：



主要数据

当前股价/元 27.01
 总股本/亿股 5.45
 流通股/亿股 1.47
 PE/倍 67.80
 PB/倍 3.92

报告作者：

行业研究员：赵心、滕亚兰

联系方式

电话：0510-82833217

 Email: zhaoxin@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

- 公司作为中航工业航空发动机整合平台的预期明确。中航工业明确将航空动力作为航空发动机资产的整合平台，未来尚有南方株洲、贵州黎阳、沈阳黎明等发动机资产注入。由于中航工业对于资产整合已有明确的时间规划，留给航空动力整合发动机资产的时间不足两年，整合动作有望提速，预计2010年下半年有望注入部分发动机资产，一方面将增厚公司的利润，另一方面将使公司成为中国唯一的航空发动机制造商。
- 航空发动机业务迎来长期的高速增长。在防务领域，太行发动机技术已经成熟，将进入大规模列装阶段。随着中国空军装备更新换代的提速，军用航空发动机的需求持续增长。在民用领域，伴随着大飞机的开发，大型涡扇发动机的研发也在紧锣密鼓的展开。航空动力作为大型涡扇发动机的总成商，随着中国航空工业的腾飞，中长期也将迎来持续的高速成长。
- 外贸航空转包业务持续增长。随着中国技术的提升和中国航空市场的快速增长，航空发动机产业链向中国转移的程度将进一步深化。作为国内最大的航空发动机外贸转包商，转包业务将持续增长，转包形态也将向更高级别迈进。
- 多种产品储备更添增长动力。公司以航空发动机的高端技术向其他领域拓展，目前已成功开发了燃气轮机（用于海军舰艇和工业），并加紧开发斯特林发电机等产品，未来具有良好的成长空间。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（亿元）	51.26	58.99	69.02	81.25
主营业务增长率（%）	22.96%	15.08%	17.01%	17.71%
净利润（百万元）	117.95	166.01	264.60	327.66
每股收益（元）	0.27	0.41	0.57	0.69
市盈率（倍）	97.49	67.80	48.32	40.06

国联荐股

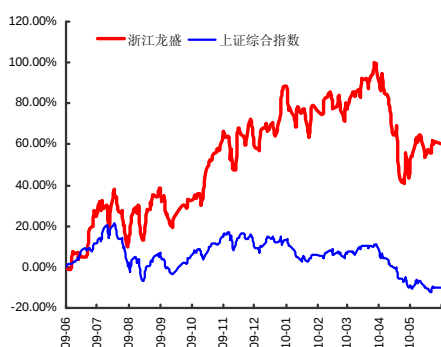
打造一体化染料帝国、实现全球影响力

化工（染料）

2010年6月17日

强烈推荐（维持）

最近52周走势：



主要数据：

当前股价/元	10.87
总股本/亿股	14.68
流通股/亿股	14.68
PE/倍	23.9
PB/倍	4.0

报告作者：

行业研究员：王席鑫

联系方式

电话：0510-82833337

Email: wangxx@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

摘要：

- 发达国家尽管拥有技术优势（染料高端产品、助剂等）和全球的营销渠道和服务网络，但迫于人力成本、环保压力和来自发展中国家成本和制造能力的压力，经营压力越来越大；而中国（以龙盛为首）和印度等发展中国家企业，凭借强大的制造优势，已经逐渐占据了染料中间体、原料和中端产品市场。
- 此次昔日的全球头号染料企业德司达（dystar）破产清算，说明染料行业未来逐渐向发展中国家转移已是大势所趋。龙盛借此契机，参与收购 dystar 资产，有望成为此次全球染料行业洗牌的最大受益者，公司染料业务将迎来又一个春天。
- 不考虑此次收购 dystar 资产对龙盛的影响，未来两年内公司依托横向和纵向延伸，未来两年业绩增长也较确定。预计未来两年内，公司未来染料、中间体、减水剂等主营产品均能够保持 25% 以上的增长速度。
- 不考虑此次收购 dystar 资产对龙盛的影响，假设此次可转债全部行权，摊薄后预计公司 10-12 年每股收益分别为 0.75，0.84 和 0.99 元。公司历史年复合增长率保持在 30% 以上，未来三年复合增长率达到 29%，给予 10 年主营业务 25 倍市盈率，对应 10 年合理价格在 16 元左右，维持“推荐”的投资评级。

主要财务指标

损益表预测	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万元）	6929.50	8544.83	10192.70
主营业务增长率（%）	50%	23.3%	19.3%
净利润（百万元）	1095	1226	1442
每股收益（元）	0.75	0.83	0.98
市盈率（倍）	14.65	13.08	11.12

国联荐股
坐拥新疆资源宝库，布局全国能源网络
化工（染料）

2010 年 6 月 17 日

强烈推荐（维持）
广汇股份（600256.SH）
最近 52 周走势：

主要数据：

当前股价/元	32.31
总股本/亿股	12.38
流通股/亿股	7.19
PE/倍	75.3
PB/倍	12.5

报告作者：

行业研究员：王席鑫

联系方式

电话：0510-82833337

 Email: wangxx@glsc.com.cn
独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

摘要：

- 广汇股份未来三大核心业务分别是清洁天然气业务(LNG 业务)、煤炭及煤化工和哈萨克油田石油业务。其中清洁天然气是未来的核心产品，公司的核心定位是成为国际化能源公司（中国最大最优秀的民营清洁能源公众公司）。
- LNG 业务--今明两年煤化工和油田气源 LNG 产量增长 300%，而 LNG 重卡推广是提升 LNG 业务盈利和保证下游需求关键。随着 LNG 重卡在当地的推广时间和力度的加大，被市场逐步认可，未来该业务有望迎来爆发式增长。
- 煤炭业务--公司目前在哈密地区拥有 17.7 亿吨储量煤炭，除了用作哈密煤化工项目外，还计划外销，目前已与甘电投签订框架协议，预计 10-12 年煤炭供应量分别为 170 万吨、800 万吨和 1200 万吨，测算 EPS 贡献分别为，0.07、0.31 和 0.46 元，将成为公司又一利润增长点。
- 假设公司煤化工和 LNG 重卡推广顺利，公司定增 25 亿顺利增发完成，股本增加 1 个亿，我们预计公司 10~12 年摊薄每股收益在 0.56、1.07、1.66 元，未来三年复合增长 60%，考虑到公司几个项目进度尚有不不确定性，我们给予公司 11 年 40 倍市盈率，对应 12 个月价格在 42.8 元，给予“推荐”的投资评级。

主要财务指标

损益表预测	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万元）	4300.81	8960.98	14402.42
主营业务增长率（%）	38.7%	108.4%	60.7%
净利润（百万元）	754.03	1430.91	2226.61
每股收益（元）	0.56	1.07	1.66
市盈率（倍）	58.4	33.4	21.5

国联荐股

风光互补独特定位，区域龙头加速倍增

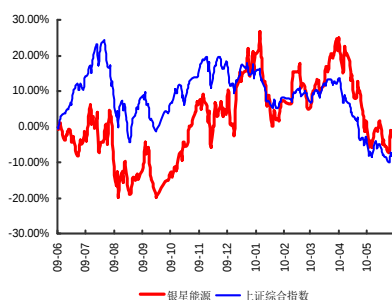
新能源

2010年6月17日

银星能源（000862.SZ）

评级：推荐（首次）

最近52周走势：



主要数据：

当前股价/元	12.33
总股本/亿股	2.36
流通股/亿股	2.36
PE/倍	82.31
PB/倍	11.54

报告作者：

行业研究员：杨平

联系方式

电话：021-38991500-793

Email: yangp@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

摘要：

- **完整产业链打造新能源区域王者。**上市公司及控股股东拥有从整机到风电场开发整条风电产业链、从物理法多晶硅到光伏电站开发完整光伏产业链。宁夏拥有良好的风力、太阳能资源及电网配套，宁夏发电集团将确保上市公司持续获得优质风力、光伏发电项目。
- **风电产业链步入快速发展的良性发展轨迹。**1MW 三菱风机性能优异，10 年销售可达 250 台，主要部件国产化对冲整机售价下跌风险，引进三菱 2.4MW 将提升公司整机水平，风电整机产出已经被锁定。
- **风电场业务继续扩大。**银仪风电投产机组已经超过 10 万千瓦；麻黄山二期和红寺堡二期合计约 10 万千瓦风电场年底前陆续投产。集团公司 09 年底已投产风电场装机容量 51.6 万千瓦，在建约 100 万千瓦，拟建规模更达到近 300 万千瓦。
- **完整光伏产业链，物理法多晶硅领先企业。**宁夏发电集团 2000 吨物理法多晶硅生产线，2010 年底前达产。集团公司实际上已经构建了从多晶硅到并网光伏电站一条完整的产业链，宁夏光伏发电上网价格已经获批，宁夏地区光伏装机将迅速增长。
- **存在注资可能。**公司历史问题 09 年已经彻底解决，且注销了大量原有不良投资项目。上市公司及控股股东将清洁能源定位于战略发展方向，高企的资产负债率昭示了公司强烈的融资预期。
- **投资建议：**公司 10-12 年 EPS 分别为 0.38 元、0.61 元、1.08 元，我们给予公司“推荐”的投资评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万元）	794	1776	2648	3821
主营业务增长率（%）	100.4%	123.6%	49.1%	44.3%
净利润（百万元）	36	89	144	255
每股收益（元）	0.15	0.38	0.61	1.08
市盈率（倍）	82.31	32.50	20.24	11.43

国联荐股

年份特曲铸就公司第三次腾飞

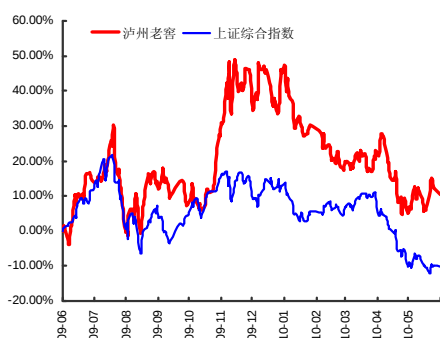
食品饮料

2010年6月17日

泸州老窖 (000568.SZ)

评级: 推荐

最近 52 周走势:



主要数据:

当前股价/元 29.49
总股本/亿股 13.94
流通股/亿股 7.15
市盈率/倍 20.9

报告作者:

行业研究员: 周纪庚

联系方式

电话: 021-38991500-895

Email: zhoujg@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

摘要:

- **泸州老窖: 白酒典范、浓香经典。**公司依托强大的品牌资源、雄厚的酿酒资本、完善的产品体系、全面的产业链布局成为白酒行业典范, 浓香型白酒鼻祖, 成为唯一拥有双国宝殊荣的顶级白酒品牌。
- **国窖 1573 成就公司第二次腾飞。**国窖 1573 的成功运作推动公司 2005 年以来年复合增长率超过 30%, 净利润增长近 40 倍, 成为行业第三。公司近年来资产收益能力稳居行业第一; 公司费用控制能力较强, 较低的存货周转率确保了产品质量。
- **推出年份特曲, 促进结构升级, 铸就公司第三次腾飞。**公司收入结构呈哑铃式, 不符合白酒消费结构。公司转变思路, 推出年份特曲, 以产品结构升级代替此前单纯的提价措施。年份特曲产品塑造合理, 加上公司良好的运营和战略管理能力, 成功可能性较大。
- **柒泉模式有望成为公司未来差异化竞争的平台。**柒泉模式是公司在 2006 年对经销商实行定向增发的一种延续, 实现了经销商、销售人员与公司的利益共享, 充分调动经销商的积极性, 提高营销费用使用效率的同时, 可有效防止串货, 提升了经销商的稳定性。
- **给予“推荐”评级。**预计公司 10-12 年 EPS 为 1.41 元、1.81 元和 2.22 元, PE 分别为 21.3 倍、16.6 倍和 13.5 倍, 估值处于历史低位。10 年白酒业务净利润增长率为 27% (10 年 1.21 元, 09 年 0.95 元), 同时考虑到 11 年的高速增长, 可给予公司白酒业务 30 倍 PE, 投资业务 20 倍 PE, 公司合理价格在 40 元左右, 给予“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2008	2009	2010E	2011E
主营业务收入 (百万元)	4,370	5,219	6,636	7,979
主营业务增长率 (%)	15.1%	19.4%	27.1%	20.2%
净利润 (百万元)	2,155	2,550	3,266	4,006
每股收益 (元)	1,673	1,967	2,520	3,091
市盈率 (倍)	1.20	1.41	1.81	2.22

国联荐股

被低估的渠道价值

商业零售行业

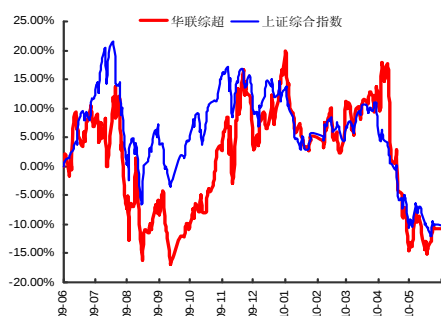
2010 年 6 月 17 日

评级： 强烈推荐

华联综超（600361.SH）

摘要：

最近 52 周走势：



主要数据：

当前股价/元 **8.03**
 总股本/亿股 **4.84**
 流通股/亿股 **4.84**
 PE/倍 **37.0**
 PB/倍 **2.04**

报告作者：

行业研究员：梁海、沈燕

联系方式

电话： 0510-82832380

Email: liangh@glsc.com.cn

独立性声明：

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

- **战略调整：优势区域网络加密，区域规模优势开始凸显。**公司近期扩张战略以对优势区域进行网络加密为主，重点在广西、贵州等竞争小、成本低的优势区域和北京等区域进行扩张，暂时不会开拓新的区域市场，公司在各个区域市场的规模优势将逐渐凸显。
- **区域物流配送中心建设提速，全国物流网络布局思路明确。**公司正加快北京、合肥的物流中心扩建项目进度，并已打算在广州等地建设另外六个区域物流配送中心，逐步打造出以八个区域物流中心为主干的物流配送体系。
- **业绩压力将可能在上半年集中释放，业绩拐点有望于 2010 年底或 2011 年初显现。**08 年门店下半年有望实现扭亏，加上 09 年、10 年新开门店中有近半为盈利能力较强、培育期较短的精品超市和食品超市，新开门店对公司业绩的不利影响将可能小于市场预期。
- **预计公司 10-12 年每股收益分别为 0.22 元、0.29 元和 0.41 元。**我们认为当前市销率已处于对公司价值低估水平，随着公司优势区域网点布局的健全和门店密度的加大，公司的品牌优势和渠道网络价值将逐步得到市场的认可，公司的价值将有望得到市场重估、市销率向上运行空间被打开，给予公司“强烈推荐”评级，合理价格为 11.1-13.2 元。

主要财务指标

损益表预测	2008	2009	2010E	2011E
主营业务收入（百万元）	9,257.40	11,339.03	12,467.46	14,688.17
主营业务增长率（%）	7.41%	22.49%	9.95%	17.81%
净利润（百万元）	60.78	104.49	138.63	197.75
每股收益（元）	0.13	0.22	0.29	0.41
市盈率（倍）	62	37	28	20

国联荐股

物联网领先企业

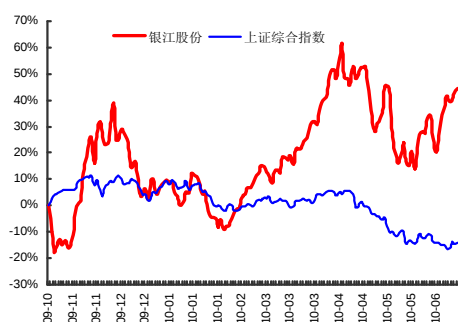
物联网

2010年6月17日

银江股份 (300020.SZ)

推荐

最近52周走势:



主要数据

当前股价/元	24.87
总股本/亿股	1.60
流通股/亿股	0.40
PE/倍	44.7
PB/倍	5.3

报告作者:

行业研究员: 郝杰

联系方式

电话: 0510-82833321

Email: haoj@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

摘要:

- 公司专注于城市智能交通、智能医疗和智能建筑等物联网垂直行业应用领域, 是A股中少有的非常纯正的物联网企业。公司先发优势明显, 在浙江省内居垄断地位, 城市地面交通以及移动医疗解决方案领域竞争力亦处于国内前列。
- 国内智能交通支出将会加大。目前中国交通IT投资额约为200亿元, 每年以16%的幅度增长。我们预计仅以省会城市和计划单列市为统计口径, 到2012年城市智能交通的投入就将达到76.2亿元。
- 医疗智能化业务处于国内领先地位。公司以病人角度出发整合医疗资源, 依托“数字医疗联盟”突出移动计算和数据融合优势, 提供不同于“HIS”的综合信息系统。参与的“国家数字卫生项目”是我国迄今在该研究领域资助力度最大的科学研究项目, 未来该业务有望获得政府推广。
- 突破区域限制, 省内外订单齐增长。09年公司省外业务增幅高达107%; 据调研了解, 2010年在手订单来自省外部分超过50%, 突破了原有的区域性智能系统解决方案提供商的局限。通过区域营销中心建设等措施, 公司的智能交通和智能医疗业务计划在2010年分别新进入6个省市和全国80家医院。
- 给予“推荐”评级, 合理价格29.5-32.5元。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入 (亿元)	524.62	788.49	1,123.37	1,533.96
主营业务增长率 (%)	50.3%	50.3%	42.5%	36.6%
净利润 (亿元)	49.47	93.61	134.87	184.76
每股收益 (元)	0.62	0.59	0.84	1.15
市盈率 (倍)	40.2	44.7	31.1	22.7

国联荐股

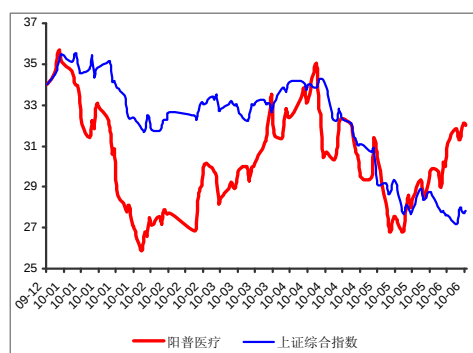
竞争优势明显 业绩快速增长

医药行业

2010 年 6 月 17 日

阳普医疗 (300030.SZ)

评级: 推荐 (首次)

最近 52 周走势:

主要数据:

当前股价/元 **30.38**
 总股本/亿股 **0.74**
 流通股/亿股 **0.186**
 PE/倍 **55.24**
 PB/倍 **3.97**

报告作者:

行业研究员: 周静

联系方式

电话: 0510-82833217

 Email: zhoujing@glsc.com.cn
独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

摘要:

- 公司是国内真空采血系统行业的龙头企业。2003 年公司即为全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会委员, 参与相关国家标准和行业标准的制定。2008 年公司国内市场占有率为 8.30%, 已成为国内高端医疗机构的主要供应商。
- 真空采血系统行业增速较快, 发展空间巨大。2008 年我国真空采血管人均消费量为 0.6 支, 三年间复合增长率达 42.86%, 为医疗器械行业中增长最快的细分市场之一。随着居民生活水平的提高, 对疾病诊断预防及健康管理的加强, 行业将进入快速成长期。
- 募投项目缓解产能瓶颈问题。募集资金将用于扩大真空采血管的产能和采血针的自给供应, 募投项目的实施将扩大公司生产规模, 满足未来需求快速增长, 而自给采血针不仅增加了公司的利润增长点, 同时对于提升产品毛利率, 增强公司竞争力也有很大作用。
- 公司研发实力强劲, 后续发展有保证。公司拥有 51 人的高水平专业研发和技术创新团队, 承担了多项省市级科研项目, 开发出多项达到世界先进水平的标本分析前变异控制技术。作为高技术产业, 公司国内领先的研发投入为公司的后续发展提供了有力的保证。
- 盈利预测: 我们预计公司 2010 年、2011 年和 2012 年 EPS 分别为 0.55 元、0.84 元和 1.10 元, 鉴于真空采血系统快速增长和巨大的市场空间, 结合公司竞争优势短期内不会改变, 国内和国外市场占有率将进一步提高, 给予“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2008	2009	2010E	2011E
主营业务收入 (百万元)	103.45	140.79	204.62	307.13
主营业务增长率 (%)	43.04	36.10	45.34	50.10
净利润 (百万元)	20.46	26.90	40.52	61.96
每股收益 (元)	0.42	0.51	0.55	0.84
市盈率 (倍)	72.33	59.57	55.24	36.17

国联荐股

大动漫有大作为

物联网

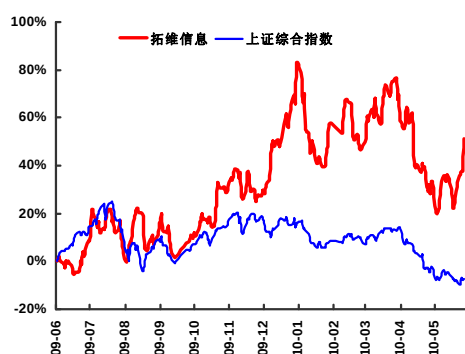
2010 年 6 月 17 日

评级: 推荐

拓维信息 (002261.SZ)

摘要:

最近 52 周走势:



主要数据:

当前股价/元 **31.01**
 总股本/亿股 **1.45**
 流通股/亿股 **0.75**
 PE/倍 **37.7**
 PB/倍 **6.1**

报告作者:

行业研究员: 熊云彩

联系方式

电话: 021-38991500-791

 Email: xiongyyc@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

- **移动互联网市场正在快速成长, 大动漫有大作为。**从日本经验来看, 3G 用户数超过 5000 万户后移动互联网用户开始快速成长, 今年中国 3G 用户超过 5000 万基本确定, 移动互联网市场土壤正在形成。同时, 公司以动漫为主要立足点, 志在动漫大社区平台的搭建, 近两年内收入高增长确定性高。
- **加大研发投入, 业务人员翻番拓市场。**公司 09 年研发投入 3083 万元, 占总收入 9.99%, 研发投入较 08 年增长近千万元。在加大研发投入的同时, 公司业务推广力度开始加大, 业务人员从 08 年底 176 人增长到 09 年底 317 人, 几乎翻番。公司至今为止主要业务区域仍在湖南省, 业务人员翻番将助公司拓展全国范围市场。
- **股权激励留住优秀人才, 确保公司中长期发展。**公司已公告股权激励计划, 有利于公司留住核心优秀人才, 确保中长期发展。另一方面, 股权激励的行权条件确保了公司未来两三年的增长底线。公司股权激励行权价 28.19 元, 行权对业绩要求以 09 年净利润为基准, 2010-2012 净利润增长分别为 30%、60%和 90%。
- **维持“推荐”评级, 合理价 35.0-40.0 元。**我们看好公司以动漫为基础向移动互联网全面转型策略, 全国范围内的市场拓展将促业绩快速增长。预计 10-12 公司 EPS 分别为 0.78 元、1.00 元和 1.26 元。按 11 年 35-40 倍 PE 计, 合理价格 35.0-40.0 元, 维持“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入 (亿元)	3.09	4.12	5.18	6.44
主营业务增长率 (%)	17.6	33.4	25.8	24.3
净利润 (亿元)	0.87	1.14	1.45	1.85
每股收益 (元)	0.78	0.78	1.00	1.27
市盈率 (倍)	37.9	37.7	29.6	23.3

国联荐股

华丽转身，“中国农村”将搭建农村互联网第一站

物联网

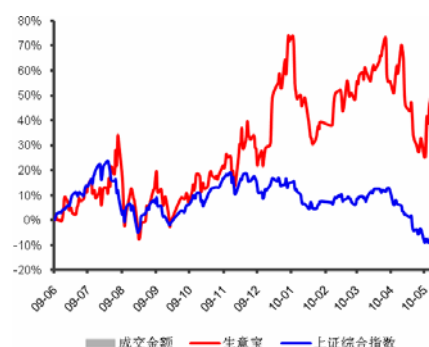
2010年6月17日

评级：推荐

生意宝 (002095.SZ)

摘要:

最近52周走势:



主要数据:

当前股价/元	24.85
总股本/亿股	1.35
流通股/亿股	1.34
PE/倍	54.5
PB/倍	7.5

报告作者:

行业研究员：吴昊

联系方式

电话：0510-82833337

 Email: wuh@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响，特此申明。

- **华丽转身，生意宝由垂直类成功转型综合性B2B网站。**公司2007建设的中小企业B2B综合交易平台生意宝，采用“小门户+联盟”的策略，将数千个子行业垂直网站集合在生意宝门户网站下，在2009年正式贡献收入，标志公司由垂直类B2B网站向综合性B2B网站转型的成功。
- **“农村中国”搭建农村互联网第一站，新增长点，新价值。**“农村中国”是由浙江组织部牵头，联合中国电信浙江分公司和生意宝打造的乡镇级门户联盟。“农村中国”计划以浙江省为试点，再以中国电信为渠道向全国铺开。预计10年将覆盖浙江省全部乡镇。“农村中国”的建成无形中将生意宝品牌渗透进广大农村当中去，这将大大增加公司的知名度。我们认为，“农村中国”不仅仅在未来能够给公司带来新的利润增长点，更会给公司带来巨大的营销价值。
- **参股公司中国服装网有望上市。**中国服装网是国内服装产业电子商务综合服务商。公司10年第一季度减持中国服装网20%股权后，持有中国服装网19.62%股份。减持以后，中国服装网具有上市的可能。
- **长期“推荐”评级。**预计公司2010-2012年每股收益为0.46、0.69和1.06元，对于目前的股价，对应的市盈率分别为58倍、38倍和24倍。给予公司2010年65倍PE，2011年50倍PE，对应股价区间为29.6-34.4元，鉴于公司拥有“农村中国”规划和分拆上市概念和A股互联网公司的稀缺性，长期给予推荐评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入（百万）	134.46	198.42	292.73	434.47
主营业务增长率（%）	27.3%	47.6%	47.5%	48.4%
净利润（百万）	40.79	61.23	92.40	142.87
每股收益（元）	0.46	0.46	0.69	1.06
市盈率（倍）	81.8	54.5	36.1	23.4

国联荐股

快速扩张的农产品流通龙头企业

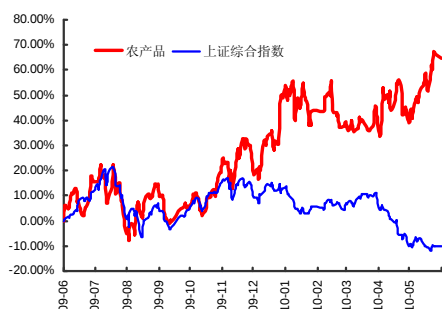
商业零售行业

2010 年 6 月 17 日

农产品 (000061.SZ)

评级: 推荐

最近 52 周走势:



主要数据:

当前股价/元 **17.11**
 总股本/亿股 **7.69**
 流通股/亿股 **6.45**
 PE/倍 **33.0**
 PB/倍 **4.27**

报告作者:

研究员: 梁海、沈燕

联系方式

电话: 0510-82832380

 Email: liangh@glsc.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正。结论不受任何第三方的授意、影响, 特此申明。

摘要:

- **全国扩张的农产品流通龙头企业。**公司是国内农产品流通行业唯一一家上市公司, 也是目前国内第一个采取全国扩张模式的农产品流通企业, 拥有绝对的行业龙头地位, 将充分享有行业成长带来的业绩持续提升。
- **专注于农批市场业务, 构筑全国性的农产品流通网络。**公司目前已经完成业务归核化, 今后将专注于农批市场业务, 全面推行品牌化战略, 目前已在全国 16 个城市投资经营 25 家大型农产品综合批发市场和大宗农产品电子交易市场, 占全国较有规模农产品批发市场交易总量的近 10%, 未来几年将保持每年新开 2-3 家农批市场的扩张速度, 逐步构筑起全国性的农产品流通网络体系。
- **“租金+佣金”模式大幅提升盈利空间。**公司目前大力推行电子化结算和佣金制, 从收取固定收益转变为固定收益加风险分成, 实现了公司业绩与市场交易情况挂钩, 预计公司业绩将随着农批市场网络体系的完善及农批成交额的增长而出现爆发式增长。
- **给予公司“推荐”评级。**预计公司 10-12 年每股收益分别为 0.52 元、0.73 元和 0.96 元, 给予公司“推荐”评级。

主要财务指标

损益表预测	2009	2010E	2011E	2012E
主营业务收入 (百万)	1,245.95	1,722.53	1192.66	1598.11
主营业务增长率 (%)	-2.66%	38.25%	40.32%	41.27%
净利润 (百万)	85.19	402.72	565.35	743.48
每股收益 (元)	0.11	0.52	0.73	0.96
市盈率 (倍)	156	33	23	18