

## 【A股市场大势研判】

### 市场震荡反复，三大指数延续跌势

#### 市场表现：

指数名称	收盘点位	涨跌幅	涨跌	
上证指数	4065.58	-0.25%	-10.33	
深证成指	13906.73	-0.33%	-45.98	
沪深300	4643.60	-0.57%	-26.82	
创业板	3236.46	-0.73%	-23.81	
科创50	1422.41	-0.71%	-10.12	
北证50	1520.89	0.90%	13.60	

资料来源：东莞证券研究所，iFinD数据

#### 板块排名：

申万行业表现前五		申万行业表现后五		概念板块表现前五		概念板块表现后五	
石油石化	2.55%	食品饮料	-1.86%	氟化工概念	2.32%	免税店	-1.99%
基础化工	2.05%	国防军工	-1.66%	染料	2.18%	白酒概念	-1.50%
电力设备	1.27%	社会服务	-1.37%	新型烟草(电子烟)	2.11%	Sora概念(文生视频)	-1.46%
纺织服饰	0.88%	通信	-1.26%	磷化工	1.94%	小红书概念	-1.46%
轻工制造	0.66%	美容护理	-1.20%	草甘膦	1.85%	快手概念	-1.45%

资料来源：东莞证券研究所，iFinD数据

#### 后市展望：

周五，市场全天震荡反复，三大指数延续跌势。早盘三大指数集体低开，随后市场持续企稳修复，三大指数探底回升全线翻红，午后大盘震荡回落。截至收盘，三大指数全线收跌，创业板指领跌。盘面上，化工板块集体走强，固态电池概念震荡走高，人形机器人概念表现活跃，油气股回暖。下跌方面，大消费板块集体下挫，白酒、旅游酒店方向跌幅居前，AI应用端走弱。总体上个股涨跌互现，石油石化、基础化工、电力设备、纺织服饰和轻工制造等行业表现靠前；食品饮料、国防军工、社会服务、通信和美容护理等行业表现靠后。概念指数方面，氟化工概念、染料、新型烟草(电子烟)、磷化工和草甘膦等板块表现靠前；免税店、白酒概念、Sora概念(文生视频)、小红书概念和快手概念等板

块表现靠后。

消息方面，工信部等八部门印发《中药工业高质量发展实施方案（2026—2030年）》。其中提出，推动一批中药创新药获批上市，新培育10个中成药大品种，推动一批医疗机构中药制剂转化为中药创新药。工信部等11部门联合印发《关于提升境外人员入境数字化服务便利性的实施意见》，意见提出，到2027年，入境数字化服务国际化、便利化程度显著提升，数字化基础服务更加畅通高效。2026年APEC标准与合格评定分委会首次会议在广州召开，会议聚焦脑机接口技术等相关国际标准在APEC经济体实施。半导体大厂英飞凌2月5日发布涨价通知称，公司将自2026年4月1日起对功率开关与相关芯片价格进行上调。全球领先的化工公司巴斯夫此前宣布上调亚太地区（不含中国大陆）地区的TDI产品价格11%。据媒体周四报道，惠普、戴尔、宏碁和华硕正首次考虑从中国大陆的芯片制造商处采购内存芯片。

周五，市场低开高走后，尾盘再度回落翻绿。沪深两市成交额2.15万亿，较上一个交易日缩量305亿。盘面上，市场热点快速轮动，全市场超2700只个股上涨。海外方面，受软件股抛售潮和美伊对峙局势反复，大型科技股走弱，纳斯达克指数年内涨幅已经转负。国内方面，2025年下半年以来社零增速持续放缓，固定资产投资累计同比转负，对此去年底中央经济工作会议在经济形势研判中增添了“供强需弱”表述，意味着对当前需求侧下滑的重视程度提高，目前针对需求侧的政策正密集出台，年初国家发改委表示，将研究制定出台2026—2030年扩大内需战略实施方案。市场方面，当前A股市场呈现“消费防御走强、科技资源调整”的分化格局，考虑到反内卷与扩内需背景下物价有望持续回暖，未来投资主线正从单一赛道向制造+消费双轮驱动演进。首先，制造主线已进入盈利兑现期。在PPI回升带动下，电力设备、基础化工、机械设备等顺周期板块企业盈利持续改善，成为当前市场重要的核心方向。其次，消费板块已进入低位蓄势阶段。食品饮料、家电、汽车等消费板块估值普遍处于过去十年的低分位，安全边际高。未来一旦需求企稳，这些板块有望迎来弹性释放。

## 风险提示：

海外经济超预期下滑，以及中美贸易摩擦超预期恶化，导致外需回落，国内出口承压；全球主要经济体超预期延长加息周期，高利率环境使全球经济增速明显放缓，压缩国内资金面；海外信用收缩引发风险事件，可能对市场流动性造成冲击，干扰利率和汇率走势。

**东莞证券宏观策略研究团队：****分析师：费小平**

SAC 执业证书编号：S0340518010002

电话：0769-22111089

邮箱：fxp@dgzq.com.cn

**分析师：尹炜祺**

SAC 执业证书编号：S0340522120001

电话：0769-22118627

邮箱：yinweiqi@dgzq.com.cn

**分析师：曾浩**

SAC 执业证书编号：S0340523110001

电话：0769-22119276

邮箱：zenghao@dgzq.com.cn

**分析师：熊越**

SAC 执业证书编号：S0340524080001

电话：0769-22118627

邮箱：xiongyue@dgzq.com.cn

**分析师：叶子沛**

SAC 执业证书编号：S0340525070001

电话：0769-22119276

邮箱：yezipei@dgzq.com.cn

**东莞证券研究报告评级体系：**

公司投资评级	
买入	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 15%以上
增持	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 5%-15%之间
持有	预计未来 6 个月内，股价表现介于市场指数±5%之间
减持	预计未来 6 个月内，股价表现弱于市场指数 5%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，导致无法给出明确的投资评级；股票不在常规研究覆盖范围之内

  

行业投资评级	
超配	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 10%以上
标配	预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±10%之间
低配	预计未来 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 10%以上

说明：本评级体系的“市场指数”，A 股参照标的为沪深 300 指数；新三板参照标的为三板成指。

**证券研究报告风险等级及适当性匹配关系**

低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告，市场策略研究报告
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板（含退市整理期）等板块的股票、基金、可转债等方面的研究报告，港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告

投资者与证券研究报告的适当性匹配关系：“保守型”投资者仅适合使用“低风险”级别的研报，“谨慎型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中低风险”的研报，“稳健型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中风险”的研报，“积极型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中高风险”的研报，“激进型”投资者适合使用我司各类风险级别的研报。

**证券分析师承诺：**

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点，不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系，没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益，或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

**声明：**

东莞证券股份有限公司为全国综合性综合类证券公司，具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司（以下简称“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客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠，但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下，本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险，据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，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。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有，未经本公司事先书面许可，任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发，需注明本报告的机构来源、作者和发布日期，并提示使用本报告的风险，不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本证券研究报告的，应当承担相应的法律责任。

**东莞证券股份有限公司研究所**

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码：523000

电话：(0769) 22115843

网址：www.dgzq.com.cn