

研发部

邵明慧

SAC 执业证书编号: S0690200010032

张鹏

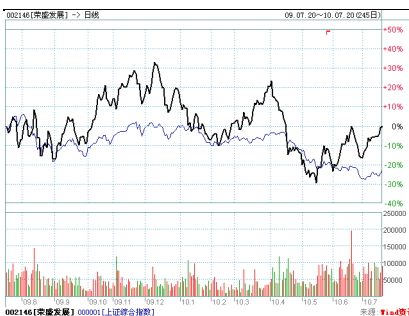
电话: 010-68858133

Email: zhangpeng@cnpsec.com

首次评级 (推荐)

基本资料:

当前股价 (元)	11.00
总股本 (百万)	1433.6
流通股 (百万)	249.66
流通市值 (亿元)	27.51
EPS(ttm)	0.455
每股净资产	2.73
资产负债率	72.95%


相关报告:

《中邮证券 2010 年下半年 A 股投资策略研究报告——下半年忧喜参半 季报拨云见日》

荣盛发展 (002146)

土地储备丰富 进入高速成长期

投资要点:

- **公司布局二、三线城市，土地储备丰富。**公司大量项目布局在一线城市周边的二三线城市，受益于城镇化的发展，企业未来发展空间巨大。09 年与 10 年两年，公司在南京、沈阳、唐山、廊坊等地获得项目建筑面积 1040 万平方米，以 10 年新开工面积 275 万平方米计算，现有土地储备也足够开发 4 年。
- **注重风险控制，拿地成本低。**公司专注于二、三线城市的房地产开发，因此公司的拿地成本较低。公司 07 年、08 年和 09 年的拿地成本分别为 1229.57 元/平方米、620.65 元/平方米和 689.04 元/平方米，显示了公司低成本的拿地策略。10 年以来，公司在大力拓展外地市场的同时，仍注意土地成本的控制，除南京地块楼面价为 1839.36 元/平方米外，其余地块均低于 1000 元/平方米。其中 7 月 6 日取得的唐山地块建筑规划 171.58 万平米，地价款为 16.41 亿元，平均楼面地价 956.58 元/平方米。
- **业绩增速快，盈利能力强。**公司收益于我国房地产业发展的良好形势，销售业绩一直保持快速增长。07、08、09 三年的营业收入分别为 17.2 亿元、19.94 亿元和 32.14 亿元，净利润分别为 2.84、3.71 和 6.09 亿元，展现了其快速的业绩增长能力。公司专注于二、三线城市的房地产开发，因此公司的拿地成本较低。07 年、08 年和 09 年的拿地成本分别为 1229.57 元/平方米、620.65 元/平方米和 689.04 元/平方米。受益于这些城市的房价上涨，公司的毛利率不低，07、08 和 09 三年的毛利率分别为 35.53%、38.91%和 34.15%。
- **财务结构健康，短期偿债有保障。**公司负债结构稳健，扣除预收款项的资产负债率在 40%~60%之间。短期偿债能力有保障，09 年扣除预收款项的速动比率为 1.55。但结合公司高速发展、高存货的状况，未来公司的扩张能力受制于销售回款的速度，因此应注意市场波动带来的回款压力风险。
- **盈利预测。**公司当前土地储备充足，已足够近 4 年开发。进入地区的房地产市场发展态势良好，受调控影响较小，产品销售没有太大压力。因此未来三年仍将处于高速发展的状态。我们预计公司 2010、2011、2012 未来三年的净利润分别为 94468 万元、138935.8 万元和 188066 万元。每股收益分别为 0.66 元、0.97 元和 1.3 元。保持在 30%以上的增长速度。
- **风险提示。**公司 07 年上市形成的 IPO 承诺限售股和 09 年非公开发行的股份均在今年到期，届时会对市场形成一定压力。

独立声明

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，特此声明。

目 录

一、公司基本情况	3
1.1 公司股权结构	3
1.2 公司业务结构	3
1.3 风险提示：限售股上市	4
二、公司推荐逻辑	4
2.1 战略布局中等规模城市，受益城镇化，发展空间较大	4
2.2 公司业绩增长较快，毛利率较高	7
2.3 公司费用控制严格，费用率较低	8
2.4 公司产品在项目所在区域性价比高	9
2.5 公司负债结构稳健，长期贷款偿还能力较强	10
2.6 公司短期偿债能力改善较快，近期无资金断裂风险	11
三、财务预测	12
四、估值建议	13

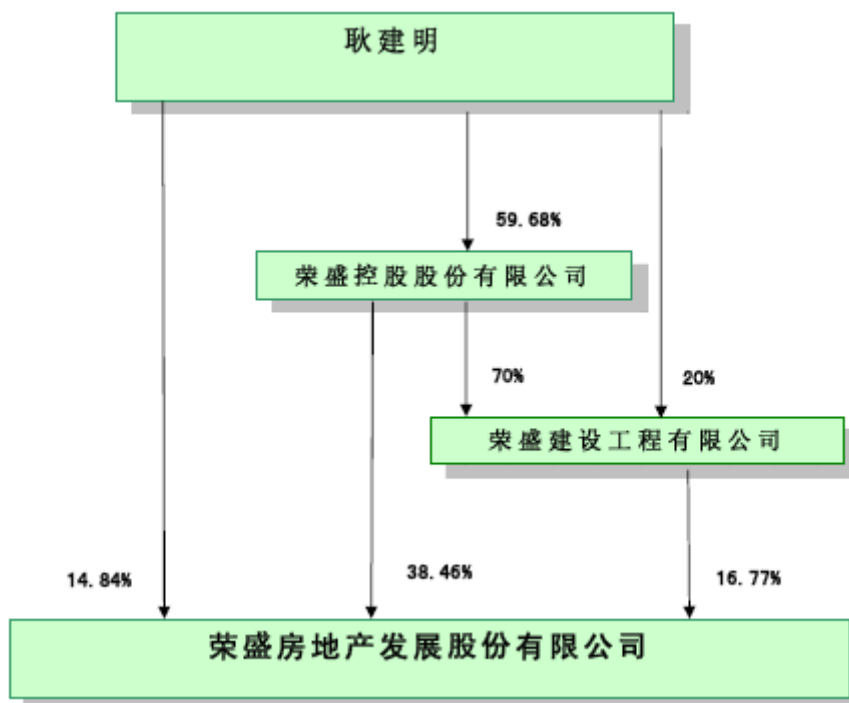
图表目录

图表 1：公司股权结构图	3
图表 2：公司业务构成	3
图表 3：公司限售股解禁时间一览	4
图表 4：唐山人均 GDP 及增长率	5
图表 5：廊坊人均 GDP 及增长率	5
图表 6：沈阳人均 GDP 及增长率	5
图表 7：南京人均 GDP 及增长率	5
图表 8：公司布局重点城市历年房价	5
图表 9：2009 年各地区营业收入占比	6
图表 10：2009 年各地区结算面积占比	6
图表 12：2010 年各地区开工计划	7
图表 13：历年营业收入及增长率	8
图表 14：历年净利润及增长率	8
图表 15：2010 年公司取得项目成本一览	8
图表 16：可比公司销售费用占营业总收入比	9
图表 17：可比公司管理费用占营业总收入比	9
图表 18：公司产品使用部分技术	10
图表 19：历年扣掉预收账款的资产负债率	11
图表 20：扣掉预收账款的速动比率	11
图表 21：公司预测利润表	12
图表 22：部分财务比率	13
图表 23：公司 PE-bands	13
图表 24：公司 PB-bands	13

一、公司基本情况

1.1 公司股权结构

图表 1：公司股权结构图



数据来源：公司公告，中邮证券研发部

1.2 公司业务结构

公司业务以房地产开发为主，同时辅以物业管理、建筑设计、装饰与园林施工、酒店经营等。其中截至 2009 年底，公司的房地产开发业务占主营业务收入的 96.05%。

图表 2：公司业务构成

业务构成	营业收入 (元)	占比	营业成本 (元)	占比	毛利率
商品房销售	3,241,042,954.50	96.05%	2,124,986,559.45	96.37%	34.44%
物业管理	27,535,344.71	0.82%	23,850,109.44	1.08%	13.38%
建筑设计	33,590,062.28	1.00%	8,871,422.43	0.40%	73.59%
装饰及园林工程	62,903,938.95	1.86%	43,601,512.80	1.98%	30.69%
酒店经营	9,305,627.97	0.28%	3,620,036.83	0.16%	61.10%
合计	3,374,377,928.41		2,204,929,640.95		

数据来源：公司公告，中邮证券研发部

1.3 风险提示：限售股上市

公司 07 年上市形成的 IPO 承诺限售股和 09 年非公开发行的股份均在今年到期，届时会对市场形成一定压力。

图表 3：公司限售股解禁时间一览

上市日期	上市股份数量(股)	占已流通数量比例 (%)	占总股本比例 (%)	限售股份数量 (股)	上市股份类型
2012-9-7	1,600,000	0.64	0.11	16,037,480	定向增发机构配售股份
2010-9-7	152,000,000	60.88	10.6	17,637,480	定向增发机构配售股份
2010-8-9	1,014,304,000	406.28	70.75	169,637,480	首发原股东限售股份

数据来源：WIND，中邮证券研发部

二、公司推荐逻辑

2.1 战略布局中等规模城市，受益城镇化，发展空间较大

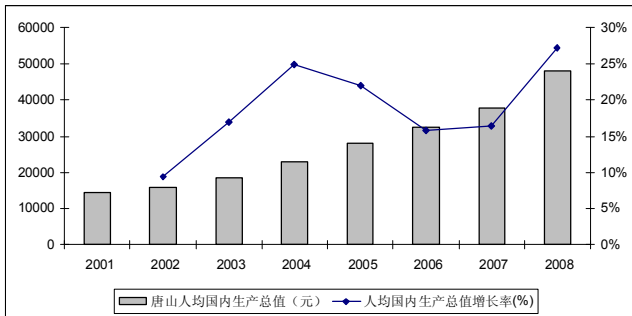
目前我国的房地产市场的现状是：一线城市及部分重点二线城市的房价较高，与人们收入的脱节较大；经过多年的开发后，目前土地储备相对不足；市场相对成熟，竞争比较激烈；钢筋、水泥、人工、土地等重要投入价格较高。而二、三线城市则不存在一线城市的这些问题。目前二线城市的房价相对一线城市较低或很低，市场需求以自住为主，城市土地储备丰富，可开发的空間很大。最为重要的是，我国下一步的发展重点在于加快城镇化的发展。城镇化的发展规律是：农村人口向小城市流动，小城市人口向更大的城市流动。目前我国城镇化率为 46%，相比发达国家 70% 以上的城镇化率还有很长的路要走。因此，城镇化的加速势必使得二、三线城市的住房需求有大幅提高，对于开发企业来说则有很大的发展空间。同时，公司的大量项目位于北京等一线城市的周边，未来特大型城市对周边中小城市的辐射作用将明显增强，产业、人口转移将成为趋势，这将给公司项目价值的提升注入更多的活力。

今年 4 月中旬以来的房地产调控，使得房地产市场遭遇寒流，一线城市的销售量有大幅下滑，同比下降近 60%。而二线城市由于投机因素并不太多，大部分需求仍是自住为主，销售量受影响较小，这对公司未来的业绩形成支撑。同时，由于公司 09 年末仍有约 38 亿元的已售未结转金额，已经提前锁定了 10 年的业绩增长。

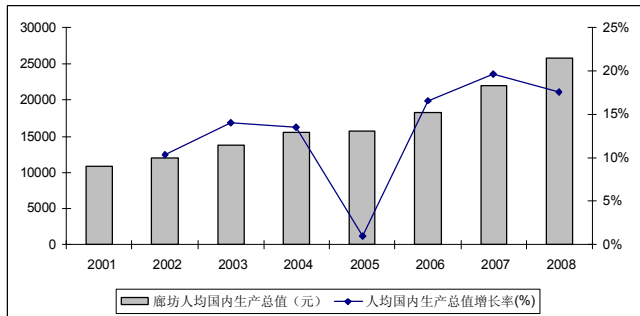
公司从成立之初便立足于二线城市的发展，将中等城市作为创造利润的中心。07 年公司的项目集中于石家庄、廊坊、沧州、邯郸、南京、蚌埠。08 年公司开拓了聊城、浏阳和常州三地。09 年又在沈阳下大力布局，同时开拓湛江市场。10 年以来，公司在巩固既有市场的同时继续积极拓展外地市场，相继在南京、沈阳、临沂、徐州和唐山拿地，为未来业绩增长打下良好基础。

公司项目所在的城市均处于高速发展时期。其中南京、沈阳两地经济相对发达，外来人口的流动和改善型需求成为支撑房地产的有力因素。而其他普通二线或三线城市，由经济增长带来的改善型需求和城镇化需求成为拉动房地产的主要动力。

图表 4：唐山人均 GDP 及增长率

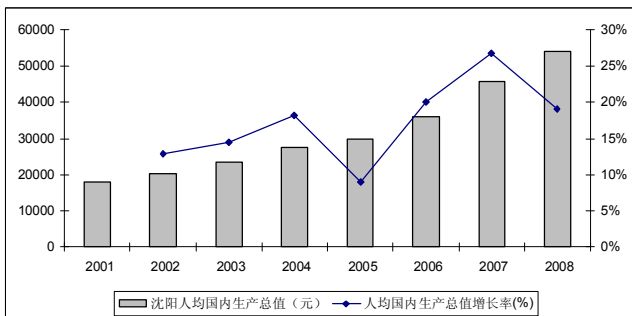


图表 5：廊坊人均 GDP 及增长率

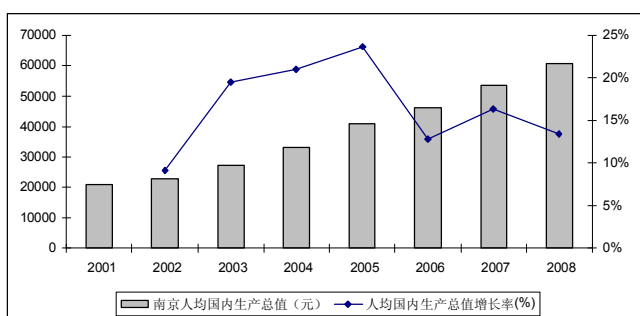


资料来源：CEIC，中邮证券研发部

图表 6：沈阳人均 GDP 及增长率

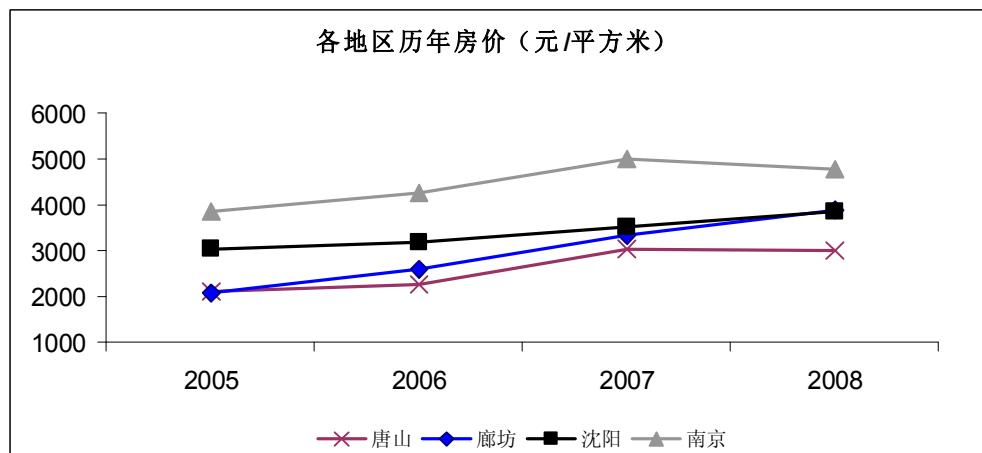


图表 7：南京人均 GDP 及增长率



资料来源：CEIC，中邮证券研发部

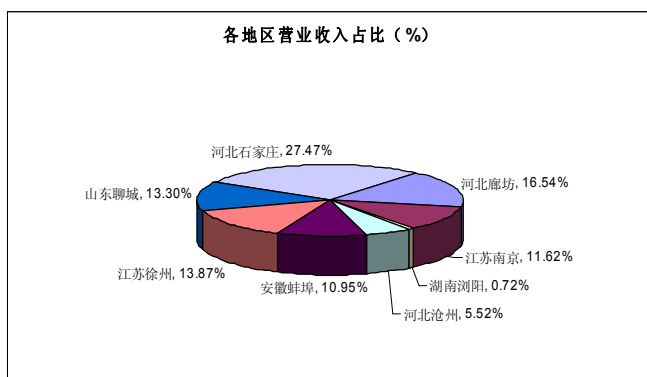
图表 8：公司布局重点城市历年房价



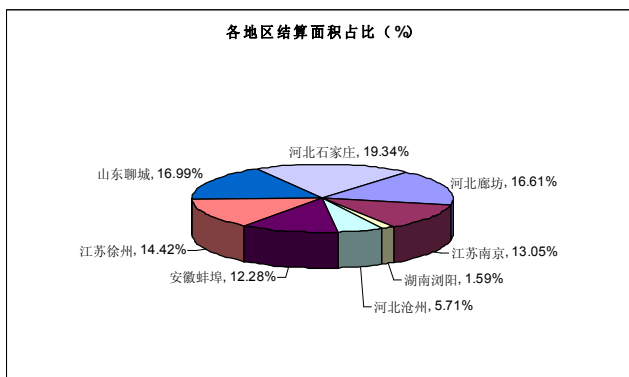
资料来源：CEIC，中邮证券研发部

2009年，公司结算项目面积77.18万平方米，同比增长40.24%。结算收入32.41亿元，同比增长62.53%。其中，廊坊地区结算12.82万平方米，沧州地区结算4.41万平方米，石家庄地区共结算14.93万平方米，南京地区共结算10.07万平方米，蚌埠地区共结算9.48万平方米，徐州地区共结算11.13万平方米，长沙地区共结算1.23万平方米，聊城地区共结算13.11万平方米。截止2009年末，公司仍有89.35万平米的已售未结算面积。

图表 9：2009 年各地区营业收入占比



图表 10：2009 年各地区结算面积占比



公司未来的土地储备集中在廊坊、南京、沈阳和唐山四地，其中廊坊 98.07 万平米，南京 226.76 万平米，沈阳 323.75 万平米，唐山 171.58 万平米。另加上邯郸、蚌埠、湛江、临沂、徐州等地的土地储备共计 1040.87 万平米。若以 2009 年公司的平均单位结算价格 4200 元/平方米计算，可给公司带来 437 亿的营业收入。

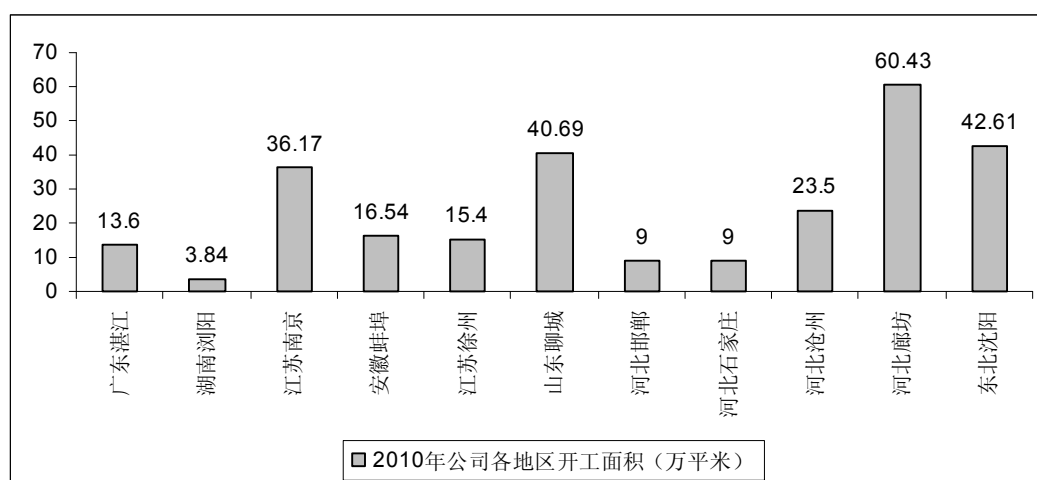
图表 11：2009 年以来公司取得项目一览

	项目所在地区	项目名称	项目取得时间	占地面积 (万平方米)	建筑面积 (万平方米)
2009 年取得项目	廊坊	香河香城郦舍项目	2009.7.20.	10	30
		豪邸坊项目	2009.8.26	6	12
		塞纳荣府项目	2009.9.5	25.68	33.39
		晓.廊坊-盛景项目	2009.12.30	9.07	22.68
	邯郸	阿尔卡迪亚项目	2009.7.28	20.38	61.1
	南京	龙湖半岛项目	2009.8.14	171.17	226.76
	蚌埠	南山郦都项目	2009.12.22	26.13	57.25
		香缇澜山项目	2009.10.21	13.23	29.1
	沈阳	阿尔卡迪亚项目	2009.12.10	38.52	99.12
			2009.12.15		
		幸福大道项目	2009.12.10	16.6	33.1
		东湖地块项目	2009.12.29	77.66	139.43
		爱家郦都	2009.12.30	15.33	23
湛江	南亚郦都	2009.12.30	21.9	54.75	
2010 年取	南京		2010.1.11	4.66	16.31

得项目	沈阳		2010.3.10	4.65	9.29	
	临沂		2010.6.8	6.67	12.00	
	徐州		2010.6.30	4.08	8.98	
	唐山			2010.7.6	12.25	31.60
					14.22	41.09
					8.93	23.57
					13.38	34.78
					15.59	40.54
	沧州		2010.7.16	0.41	1.03	
合计			536.50	1040.87		

资料来源：公司公告，中邮证券研发部

图表 12：2010 年各地区开工计划

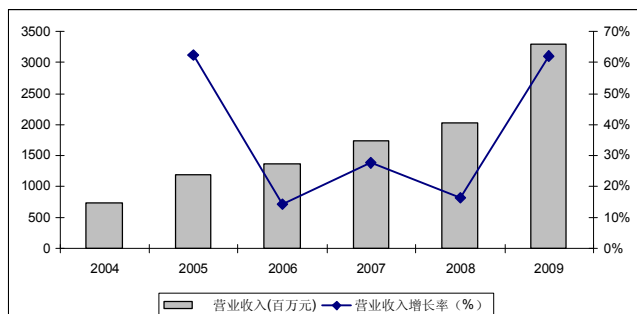


资料来源：公司公告，中邮证券研发部

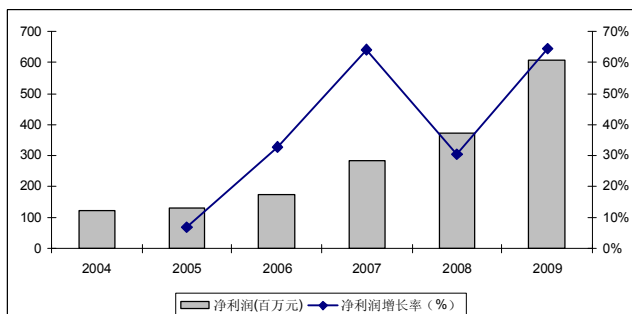
2.2 公司业绩增长较快，毛利率较高

公司受益于我国房地产业发展的良好形势，销售业绩一直保持快速增长。07、08、09 三年的营业收入分别为 17.2 亿元、19.94 亿元和 32.14 亿元，净利润分别为 2.84 亿元、3.71 亿元和 6.09 亿元，展现了其快速的业绩增长能力。

图表 13：历年营业收入及增长率



图表 14：历年净利润及增长率



资料来源：WIND，中邮证券研发部

公司专注于二、三线城市的房地产开发，因此公司的拿地成本较低。公司 07 年、08 年和 09 年的拿地成本分别为 1229.57 元/平方米、620.65 元/平方米和 689.04 元/平方米，显示了公司低成本的拿地策略。受益于这些城市的房价上涨，公司的毛利率不低，07、08 和 09 三年的毛利率分别为 35.53%、38.91%和 34.15%。10 年以来，公司在大力拓展外地市场的同时，仍注意土地成本的控制，除南京地块楼面价为 1839.36 元/平方米外，其余地块均低于 1000 元/平方米。其中 7 月 6 日取得的唐山地块建筑规划 171.58 万平米，地价款为 16.41 亿元，平均楼面价 956.58 元/平方米。

图表 15：2010 年公司取得项目成本一览

项目所在地区	取得日期	占地面积(万平方米)	建筑规划面积(万平方米)	成交金额(万元)	单位楼面成交价(元/平方米)
南京	2010.1.11	4.66	16.31	30000	1839.36
沈阳	2010.3.10	4.65	9.29	6450	694.29
临沂	2010.6.8	6.67	12.00	8800	733.33
徐州	2010.6.30	4.08	8.98	6600	735.04
唐山	2010.7.6	12.25	31.60	31234	988.38
		14.22	41.09	36259	882.36
		8.93	23.57	22768	965.91
		13.38	34.78	34110	980.81
		15.59	40.54	39760	980.81
沧州	2010.7.16	0.41	1.03	840	815.14
合计		84.83	219.19	216821	989.19(平均)

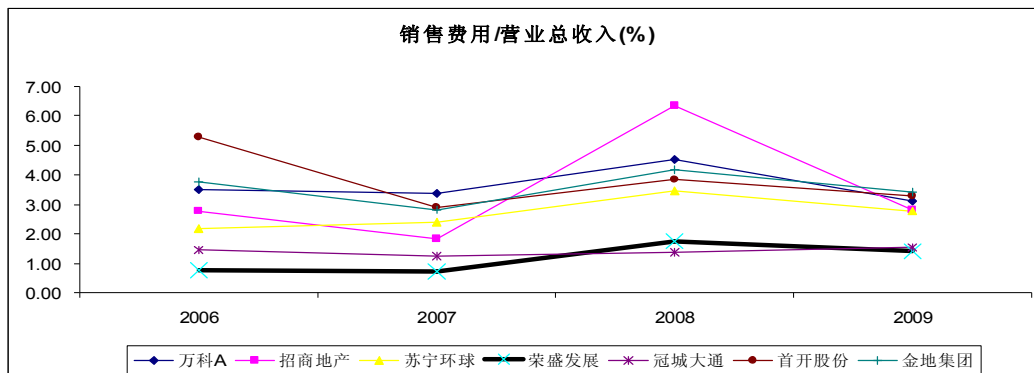
资料来源：公司公告，中邮证券研发部

2.3 公司费用控制严格，费用率较低

公司长期注重期间费用的控制，已经建立了有效地费用预算、跟踪、控制流程和标准。同时，公司产品性价比较高、在廊坊、南京、沧州等先期客户基础较牢固地区有较好的口碑，同时这些区域本身市场竞争并不激烈，因此销售主要依靠客户口碑传递和自主销售，有效

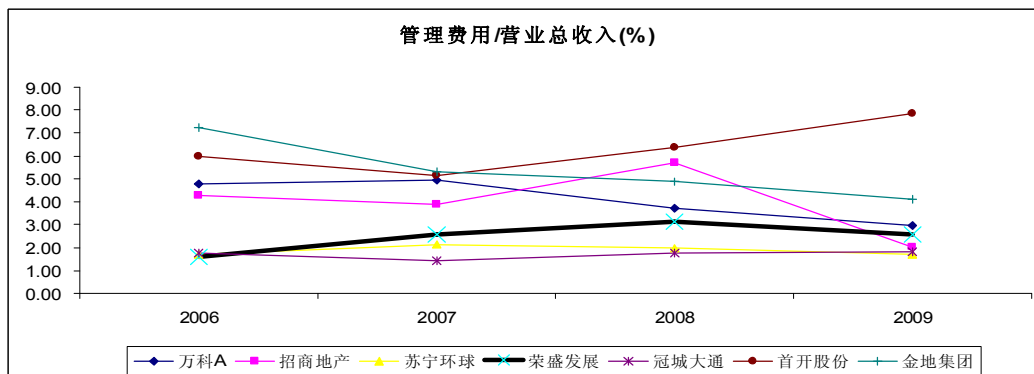
地降低了销售成本。公司 07、08、09 三年销售费用占主营业务收入比分别为 0.71%、1.76% 和 1.43%；管理费用近三年占主营业务收入比分别为 2.61%、3.15% 和 2.60%。无论是与行业龙头类公司，还是与区域布局型开发公司相比，公司的费用率都较低。

图表 16:可比公司销售费用占营业总收入比



资料来源：WIND，中邮证券研发部

图表 17：可比公司管理费用占营业总收入比



资料来源：WIND，中邮证券研发部

2.4 公司产品在项目所在区域性价比高

房屋作为一种特殊的商品，其价值主要由两部分组成，一是房屋所在的地理位置，这是由房屋的不动产性质所决定的。二就是房屋的建筑质量、小区环境、户型设计、使用的部品部件以及物业管理。这几个方面直接决定了住户居住的舒适程度。

公司开发的产品虽然属于经济相对落后区域，但公司产品的设计理念、使用的材料以及部品部件已经与一线城市接轨，并符合未来的主流发展方向。比如，公司使用的地板采暖，相对国内仍属较新技术，其原理是利用在地板垫层内的散热管散发热量，取代传统的钢翅片散热器散热。由于地板采暖的回水温度较低，所以较传统的散热方式更加节能；同时，由于整个房间的地板下面均有地暖盘管，因此其散热比较均匀，使人感觉更加舒适。公司

使用的中水回用技术、太阳能热水技术均符合住建部提倡的“四节一环保”理念，也是未来小区的发展主流方向。

公司经过多年的发展，已逐渐形成自己的产品体系。公司的“阿尔卡迪亚”产品系列，已经在多个城市进行推广，并荣获 2006 年中国房地产总评榜“连锁品牌企业十强”称号，以及“2007 中国房地产百强企业突出贡献项目”奖。

图表 18：公司产品使用部分技术

公司使用的部分建筑技术	优点
利用清洁能源--太阳能，在住宅开发中推广使用太阳能热水供应系统、户外太阳能照明系统，节能环保，同时提升了小区品位	节能环保，符合低碳理念
采用中水处理系统，将生活污水和雨水分流进行处理后二次利用，使水资源得到了有效利用，环保效益不言而喻	节能环保，节约物业成本
在屋面、地面垫层等位置采用泡沫混凝土保温，应用该项技术后保温性能和防水效果显著，并获得业主好评	重量轻、隔热性能好、施工快
因地制宜地使用地热辐射采暖，使室内升温均衡，采暖范围也可随房间使用情况分室控制，达到节能目的	节能、舒适、节约室内面积，有利于装饰装修

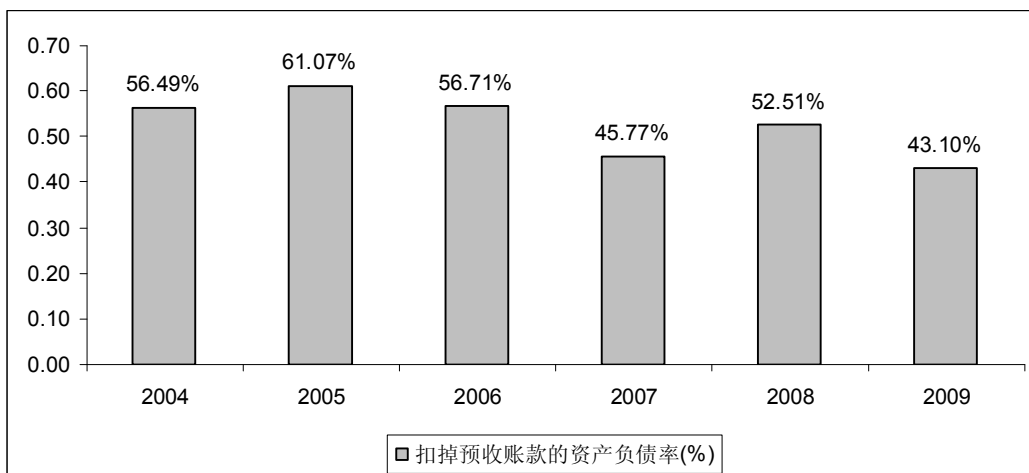
资料来源：公司公告，中邮证券研发部

2.5 公司负债结构稳健，长期贷款偿还能力较强

由于房地产企业一般均采用预售制度，因此流动负债里面预收账款这一科目占比较大。但通常项目达到结算标准后，预收账款一般可以顺利结转为营业收入，除非房地产市场剧烈波动，客户违约率较高，否则风险不大。因此，我们在考量房地产企业的负债情况时，一般将相关指标扣除掉预收账款后再进行比较。

公司的资产负债结构比较合理，长期偿债能力较强。2004 年~2009 年 6 年间，公司扣除预收账款的资产负债率一直保持在 40%~60%之间。

图表 19：历年扣掉预收账款的资产负债率



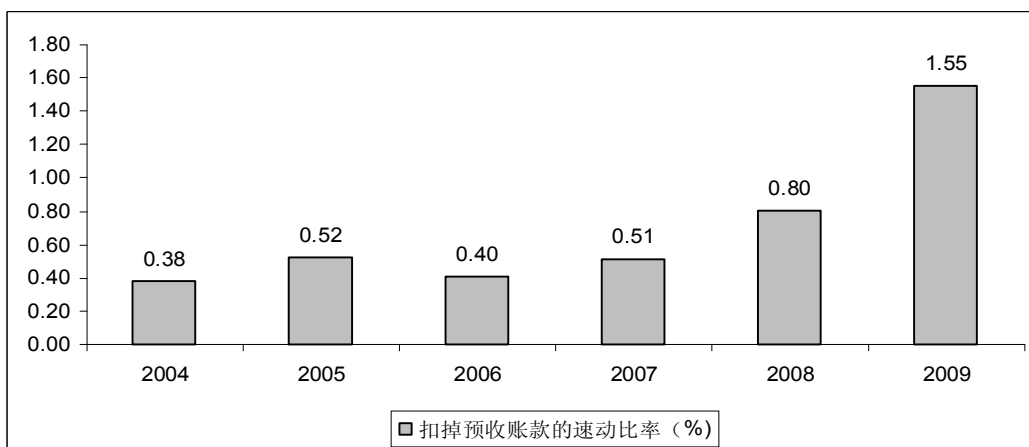
资料来源：中邮证券研发部

2.6 公司短期偿债能力改善较快，近期无资金断裂风险

从历史来看，公司的短期偿债能力较弱，2004年~2007年扣除预收账款的速动比率在0.4~0.5之间。但最近两年这一指标有大幅增长，其中2009年达到1.55。这与公司2009年项目销售状况理想，手里持有大量现金有很大关系。

但应指出的是，对于公司这样的快速发展企业，其必须有大量的土地储备来支撑其快速周转、快速扩张的模式，而房地产的存货又是一种变现能力很差的资产。那么，当房地产企业的速动比率较低时，就需要有足够资金来弥补流动性的不足，这对于信贷能力相对差的民营企业的来说，销售回款将成为关键的流动性补充因素。因此，在公司所开发区域房地产市场低迷的时候，应注意是否有灵活的销售回款策略以化解流动性不足压力。

图表 20：扣掉预收账款的速动比率



资料来源：中邮证券研发部

三、财务预测

公司当前土地储备充足，已足够近 3 年开发。进入地区的房地产市场发展态势良好，受调控影响较小，产品销售没有太大压力。因此未来三年仍将处于高速发展的状态。我们预计公司 2010、2011、2012 未来三年的净利润分别为 94468 万元、138935.8 万元和 188066 万元。每股收益分别为 0.66 元、0.97 元和 1.3 元。保持在 30% 以上的增长速度。

图表 21：公司预测利润表

利润表		单位：百万元				
会计年度	2008A	2009A	2010E	2011E	2012E	
营业收入	2028.80	3289.01	5359.90	8779.51	14087.36	
营业成本	1239.34	2120.32	3483.93	5882.27	9861.15	
营业税金及附加	134.95	227.39	375.19	614.57	986.12	
销售费用	35.75	46.87	91.12	166.81	281.75	
管理费用	63.93	85.46	150.08	263.39	450.80	
财务费用	-1.92	4.32	0.00	0.00	0.00	
资产减值损失	59.03	8.93	0.00	0.00	0.00	
公允价值变动净收益			0.00	0.00	0.00	
投资净收益		0.01	0.00	0.00	0.00	
营业利润	497.70	795.74	1259.58	1852.48	2507.55	
加：营业外收入	1.25	17.28	0.00	0.00	0.00	
减：营业外支出	3.35	2.26	0.00	0.00	0.00	
利润总额	495.61	810.76	1259.58	1852.48	2507.55	
减：所得税	124.94	201.31	314.89	463.12	626.89	
净利润	370.67	609.45	944.68	1389.36	1880.66	
减：少数股东损益	-0.03	-0.09	0.00	0.00	0.00	
归属于母公司所有者的净利润	370.70	609.54	944.68	1389.36	1880.66	
已发行股票数（百万股）			1433.00	1437.50	1443.50	
基本每股收益(元)	0.46	0.73	0.66	0.97	1.30	

资料来源：中邮证券研发部

图表 22:部分财务比率

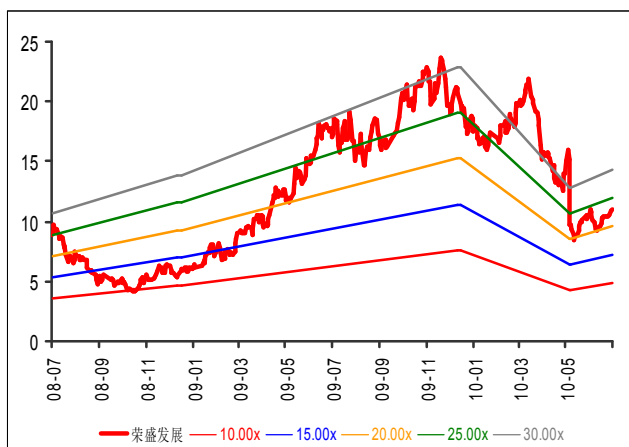
财务比率	2010E	2011E	2012E
营业收入增长率	62.96%	63.80%	60.46%
营业利润增长率	58.29%	47.07%	35.36%
净利润增长率	55.01%	47.07%	35.36%
销售毛利率	35.00%	33.00%	30.00%
销售净利率	17.63%	15.83%	13.35%

资料来源：中邮证券研发部

四、估值建议

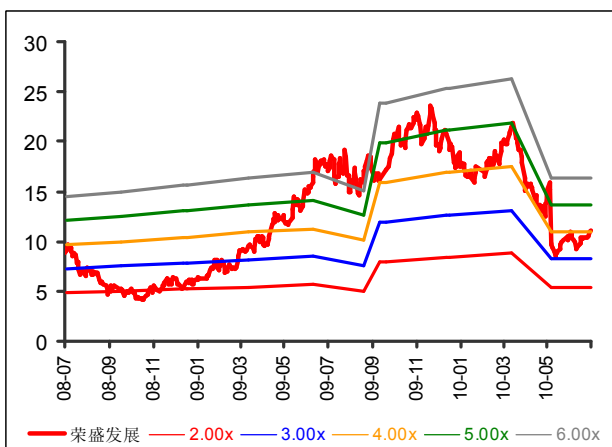
公司布局有潜力的二三线城市，符合未来房地产市场发展的主流方向。同时，公司长期注重成本费用控制、已逐渐形成了自己的产品系列、土地储备丰富。这些因素均对公司高速发展构成有力支撑。给予公司推荐评级。

图表 23：公司 PE-bands



资料来源：WIND，中邮证券研发部

图表 24：公司 PB-bands



中邮证券投资评级标准：

股票投资评级标准：

- 推荐： 预计未来 6 个月内，股票涨幅高于基准市场指数 20%以上；
谨慎推荐： 预计未来 6 个月内，股票涨幅高于基准市场指数 10%—20%；
中性： 预计未来 6 个月内，股票涨幅介于基准市场指数-10%—10%之间；
回避： 预计未来 6 个月内，股票涨幅低于基准市场指数 10%以上；

行业投资评级标准：

- 看好： 预计未来 6 个月内，行业指数涨幅高于基准市场指数 5%以上；
中性： 预计未来 6 个月内，行业指数涨幅介于基准市场指数-5%—5%之间；
看淡： 预计未来 6 个月内，行业指数涨幅低于基准市场指数 5%以上；

本报告采用的基准市场指数：沪深 300 指数

免责声明

本报告信息均来源于公开资料或者我们认为可靠的资料，我们力求但不保证这些信息的准确性和完整性。报告内容仅供参考，报告中的信息或所表达观点不构成所涉证券买卖的出价或询价，中邮证券不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

中邮证券可发出其它与本报告所载信息不一致及有不同结论的报告。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断，可随时更改且不予通告。

我公司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头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者其他金融产品等相关服务。

本报告旨在发送给中邮证券的特定客户及其他专业人士。未经中邮证券事先书面许可，不得更改或以其他方式传送、复印或印刷本报告。

公司简介：

中邮证券有限责任公司是经中国证监会批准，由西安华弘证券经纪有限责任公司变更延续的专业证券公司。

西安华弘证券经纪有限责任公司是经中国证监会 2002 年 6 月以证监机构字[2002]192 号文批复同意，由西安市财政证券中心转制的证券经纪公司。公司股东为西安市财政局、西安市莲湖区财政局、西安市阎良区财政局，公司注册地址为西安市太白北路 320 号，初次注册资本为人民币 5,300 万元，公司经营范围为：证券经纪。

2005 年 9 月 26 日，中国证监会以证监机构字[2005]97 号文批复同意公司增资扩股，公司新增股东中国邮政集团公司（原国家邮政局）、北京市邮政公司（原北京邮政局）、中国集邮总公司，新增注册资本人民币 50,700 万元。至此，公司股东为：中国邮政集团公司、北京市邮政公司、中国集邮总公司、西安市财政局、西安市莲湖区财政局、西安市阎良区财政局。公司注册资本为人民币 56,000 万元。

2009 年 3 月 20 日，中国证监会以证监许可字[2009]247 号文批复同意公司增加“证券自营、证券投资咨询业务”，公司目前的经营范围为：证券经纪；证券自营；证券投资咨询。

业务简介：

■ 证券经纪业务

我公司经中国证监会批准，开展证券经纪业务。业务内容包括：证券的代理买卖；代理证券的还本付息、分红派息；证券代保管、鉴证；代理登记开户；

公司为投资者提供现场、自助终端、电话、互联网、手机等多种委托通道。公司开展网上交易业务已经中国证券监督管理委员会核准。

公司全面实行客户交易资金第三方存管。目前存管银行有：中国工商银行、中国建设银行、中国银行、民生银行、兴业银行、招商银行、北京银行、华夏银行。

■ 证券自营业务

我公司经中国证监会批准，开展证券自营业务。使用自有资金和依法筹集的资金，以公司的名义开设证券账户买卖依法公开发行或中国证监会认可的其他有价证券的自营业务。自营业务内容包括权益类投资和固定收益类投资。

■ 证券投资咨询业务

我公司经中国证监会批准开展证券投资咨询业务。为证券投资者或客户提供证券投资的相关信息、分析、预测或建议。

2009 年 8 月 26 日，中国证监会以证监许可字[2009]856 号文核准批复，同意将西安华弘证券经纪有限责任公司更名为“中邮证券有限责任公司”，并于 2009 年 10 月 21 日为公司换发了新的《经营证券业务许可证》。