

证券代码：000708

证券简称：中信特钢

中信泰富特钢集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	2020年年度网上业绩说明会采用网络远程直播的方式进行，面向全体投资者。
时间	2021年3月2日 15:30-16:30
地点	中信泰富特钢科技大楼三楼会议中心第五会议室（线上视频会议）
上市公司接待人员姓名	董事长钱刚先生 董事兼总裁李国忠先生 董事兼常务副总裁王文金先生 总会计师倪幼美女士 董事会秘书王海勇先生。
投资者关系活动主要内容	第一部分：管理层介绍公司2020年经营情况、公司发展战略及规划 一、董事长钱刚先生致辞

内容介
绍

（一）2020 年经营情况回顾

2020 年是极不平凡的一年，新冠疫情突如其来，宏观经济增速下滑，国际形势严峻复杂，钢铁行业供给保持高位运行，铁矿石等原料成本持续大幅上涨，给公司的经营生产带来不小的挑战。中信泰富特钢通过降本增效、增产增效、提升管理等一系列措施，实现了经营业绩稳步提升，基本完成了年度经营任务，主要技经指标均创历史最好记录，综合竞争力进一步增强，全年实现净利润 60.24 亿元，同比增长 11.84%。尤其是 2020 年上半年，受疫情导致的国内外经济低迷影响，钢铁行业效益大幅下滑，据中钢协数据显示，1-6 月，重点钢铁企业利润总额同比下降 36.35%，公司仍然能够实现与上年同期基本持平；下半年，随着市场逐渐恢复，公司产销量连续三月创造历史最高纪录，全年业绩跑赢行业大势，持续领跑市场，充分体现了公司的抗周期性。

除了内生发展，过去的一年，公司资本运作再拓展。公司参与徐工混改项目，并以此为契机与徐工集团签订战略合作协议，获得了入股行业龙头公司的机会，强化了双方在工程机械领域的战略合作。2020 年公司对徐工的钢材销量同比增长 50%以上，对公司未来进一步拓展高端工程机械和国防装备市场具有重要战略意义。

公司也成功竞买了上海电气钢管 40%股权，参与天津钢管经营管理，加上公司原有产线，目前管理超过 500 万吨的无缝钢管产能，居世界首位。未来，公司将充分发挥技术研发、产品销售

等方面的协同效应，补短板强弱项，将无缝钢管打造成为继棒线材之后的又一品牌产品，加强能源板块业务发展，打造无缝钢管世界级专业化引领企业。

整体来说，公司发展延续了一直以来稳中有进的态势，也体现了抗周期能力。

（二）公司的核心竞争力与优势

1、区别于普钢，特钢行业技术壁垒较高，客户对产品的认证周期较长。中信泰富特钢深耕特钢主业多年，我们提供高度定制化的服务和先期介入的营销模式，与大量用户尤其是下游行业龙头客户保持了长期战略合作协议，高度贴合市场需求，订单稳定可持续。

2、高效的统一平台协同营销和严格的成本管控，集团化高度集中的销售、采购、生产大协同管理模式能够发挥出最大规模效应。严格管控成本，多举措降本增效，通过采购降本、工艺降本、管理降本等多种路径消化了成本大幅上涨等不利因素；通过增量创效实现效益稳定增长，2020年度，在没有新增产能的前提下增产79万吨，产销量创历史新高，实现进一步降本增效。

3、公司具备独有的“三位一体”体制机制优势，我们既有央企背景，大股东实力雄厚，全方位支持公司发展；我们又是香港中信泰富下属企业，拥有国际化企业视野和现代化管理优势；我们还是“苏南经济”模式下成长起来的企业，拥有高度市场化的体制机制优势，能够快速、灵活应对市场变化。

4、公司心无旁骛深耕特钢主业。据《2020 年中国特钢行业概览》统计，过去五年，中国特钢行业市场规模快速扩大，由 2015 年的 10,646.8 万吨快速增长至 2019 年的 14,237.4 万吨，年复合增长率为 7.5%。当前，发展战略性新兴产业已被国家列为转变发展模式的主要举措，而高品质特殊钢是发展战略性新兴产业、核心基础产业以及先进制造业的关键基础材料。随着我国工业化深入和装备制造向高端化升级，“十四五”期间，高品质、高性能、定制化特钢产品市场将保持稳定增长。

（三）公司“十四五”规划

“十四五”规划期间，公司将围绕建成全球最具竞争力的特钢企业集团的愿景，把中信泰富特钢打造成为专业化特殊钢材料整体服务供应商和业绩稳定增长、稳定回馈股东、负责任的上市公司。公司的“十四五”发展规划目标为力争实现：产销量超 2000 万吨/年、营业收入超 1000 亿元/年，利税总额超 130 亿元/年。

2021 年是“十四五”规划的开局之年，公司将继续发挥“资本+服务”的优势，深耕特钢主业，一是围绕特钢主业，密切关注收购兼并机会，适当延伸产业链；二是随着青钢续建项目的即将投产，公司产能将进一步提升，同时通过工艺创新推动高端特材持续增量，不断优化高端产品结构，提升产品毛利率；三是充分把握内循环、产业升级等政策对特钢材料需求量的增长机遇，争取更多的产品实现替代进口；四是加快推进“卡脖子”材料科研攻关，积极承担国家使命，增强关键基础材料领域的核心技术引

领力。

秉承持续回馈投资者的理念，今年公司推出了接近 60%的分红比例，已连续三年超过 50%，这充分体现了公司对未来发展的坚定信心。未来公司将继续努力实施稳健的分红策略，回馈广大股东。

二、总裁李国忠先生介绍 2020 年经营情况及未来展望

（一）2020 年公司经营状况

2020 年，受到新冠肺炎疫情严重冲击，经济全球化遭遇逆流，保护主义、单边主义上升，国际贸易和投资大幅萎缩，全球制造业持续低迷。钢铁行业形势也复杂多变，钢材和原材料价格跌宕起伏，特别是铁矿石，价格连创新高，并维持高位运行，企业利润不断被压缩。同时，行业仍然面临着环保压力持续增强、区域性供需矛盾突出等不利因素。

在宏观经济条件不利、市场竞争激烈的情况下，中信泰富特钢抗疫保产，双线作战，始终以效益为中心、发展为根本，紧紧围绕二十项管理提升目标，上下同心，真抓实干，坚持“外贸不足内贸补，高端不足中端补”的经营策略，圆满地完成了各项经营任务目标。

（二）2020 年主要成绩和亮点

1、优化结构，增强细分领域竞争力，市场份额实现再提升

积极应对严峻市场，通过产销研三线联动，抢抓国家“新基

建”等政策机遇，发挥各板块协同效应，加大“新市场、新用户、新产品”开发力度，提升“高效益、高标准、高占有率”市场份额，主动出击，抢抓订单，全年销售总量实现稳步上涨，达 1399 万吨，同比增长 5.43%，销售总量连续五个月创造历史新高，最高突破 130 万吨/月。重点高效产品寸土不让，占有率持续提升。“三新开发”有长足进步，“行业小巨人”培养成效显著。同时敏锐把握用户趋势、纵深发展用户需求，开拓风电等持续向好的用户市场，大圆坯产销量屡次刷新历史最高纪录。

其中兴澄特钢圆坯月销量突破新高，达到 13 万吨。供宝马、现代等高档曲轴用钢销量同比增长 100%；柴油发动机活塞用钢、共轨系统用钢和风电核心材料用钢销量分别增长 70%、95%和 54%；厚度 100mm 以上的容器钢市场和管线钢出口市场占有率分别超过 40%和 30%以上。大冶特钢“三高一特”（“三高一特”即高温合金、高强钢、高端模具钢、特种不锈钢）总体销量同比增长 56%，新增 10 家军工企业认证和审核。青岛特钢重点品种桥梁缆索、轴承钢线材、特种焊丝销量增幅分别为 30%、41%、18%，均创历史新高。胎圈帘线用钢、特种焊丝，市场占有率国内第一。靖江特钢全年销售气瓶管 13.8 万吨，稳居国内第一，同比增幅 33.98%；销售油缸管 7 万吨，同比增幅 25%，巩固了华东地区销量第一的位势。

高端新材料市场情况

疫情加速了逆全球化和产业链重构，加上国际形势日趋复杂

化，我国适时地提出国内国际双循环发展战略，势必将加速高端特钢的国产替代进程。

2020 年中信泰富特钢国防用钢产品同比增加 37.5%，“三高一特”产品同比增加 56%，其中高温合金增长 97%，超高强度钢增长 49%，高端模具钢增长 58%，特种不锈钢增长 34%；新开发用户 39 个，新产品 46 个，新型号 28 个，技术发明专利 6 个；17 个品种在 20 余个型号上得以应用有力支撑特冶锻材品种结构调整和效益提升。

2、降本增效，增强风险防控执行力，运营管理实现再提升

围绕“业务衔接、创新提升、管理融合、协同创效”，优化业务流程，构建内控自评体系，以防范内外部风险为导向，形成“业务+风控”相融合的管理机制。对财务风险、运营风险、市场风险、法律合规风险、声誉风险、战略风险、信用风险等风险进行全面有效管控，提高管控效率、管理水平和风险防范能力。

通过深化开展“生产成本、采购成本、设备运行成本、物流成本、期间费用”五个重点方面专题降本工作，提升盈利空间。

3、深耕主业，增强特钢市场影响力，品牌价值实现再提升

坚持走好“精品+规模+服务”主线，以技术研发、质量改进和认证作支撑，大力开拓高端、出口和新品种市场，在棒线材的技术、市场上继续保持竞争优势，钢板、特冶锻造产品稳步提高。

积极承担国家使命，坚持不懈开展科研攻关，在一系列关键工艺技术和质量攻关上取得了新突破。成功研发 2060MPa 级超高

强度桥梁缆索用盐浴盘条、盾构机用轴承钢、高温及耐腐蚀合金等一大批高精尖特产品，突破国外技术壁垒，满足了桥梁建设、国防装备、航空航天等国家重点领域、重大工程项目需求，彰显了“中信泰富特钢”的品牌力量和使命担当。创新开发了绿色高效电渣重熔工艺和系列高端产品，主要参与完成“高品质特殊钢绿色高效电渣重熔关键技术的开发和应用”项目荣获国家科学技术进步奖一等奖，助力我国电渣技术实现从跟跑、并跑，到领跑的历史性跨越。

4、转型升级，增强设备运维保障力，智能制造实现再提升

坚持生态环保，绿色发展，以争创环保 A 类企业为契机，加快推进环保改造项目，基本完成全面超低排放改造工作。积极应对即将到来的全国碳交易市场，建成了国内钢铁行业第一套“碳排放管理信息化系统”，实现节能降耗及低碳信息综合化管控，提升了碳资产信息化管理能力。

紧密围绕发展战略和关键价值链，全面梳理战略、财务、业务、运营等关键指标，构建指标间的关键驱动关系，打破信息孤岛，充分利用大数据、云计算等新型信息技术，建立经营决策看板，扎实推进集中管控中心建设。兴澄特钢新增大圆坯连铸机项目、青岛特钢续建工程项目、大冶特钢特冶锻造改造提升等重大工程、技改有序推进。青岛特钢续建项目预计 2021 年 6 月份前后开始调试，建成投产后公司产销量将进一步提升。

5、外延发展，打造产业链生态圈，规模效益实现再提升

2020年，通过资本纽带，进一步加强与产业链上下游优秀企业的合作关系，力争打造更互补、有序、共赢的产业链生态圈。公司通过投资基金的形式，出资5亿元，参与徐工有限的混改，并以此为契机，与徐工在工程机械等领域达成战略合作，双方各施所长，共同发展，2020年中信泰富特钢对徐工的销售额同比增长近50%，取得了很好的协同效应，并对公司进一步拓展在工程机械和国防装备行业的市场占有率，介入高端工程机械和国防装备产品所需关键特殊钢材料的研发具有重要战略意义。

2021年1月，公司出于战略考量，成功竞买上海电气钢管40%股权，参与天津钢管经营管理。此次合作，各方将结合自身在行业中的优势，充分发挥产业协同和品牌协同效应，优势互补，共同打造新的利润增长点，快速提升无缝钢管板块的整体规模和综合竞争力，打造全球最具竞争力的专业化无缝钢管制造企业。

（三）2021年公司经营计划

公司2021年主要经营目标是：入库坯材1508万吨（含内供），销售总量1433万吨，其中出口销量160万吨。我们将要通过向内挖潜，继续提升管理，推动企业高质量发展内生动力，深入推进规划、创新、绿色、数字、人才“五大引领”，聚焦以下六个方面的工作。

1、聚焦科研创新补短板，增强高质量发展的核心驱动力

目前，中信泰富特钢六大类产品中棒材、线材、商品大圆坯已具有较大的市场规模与很强的品牌竞争力。2021年，公司将着

眼完善品种规格，补齐特种冶炼、钢管产品等短板，提升高温合金材料研发能力，加快钢管新产品开发和工艺技术的研究应用，另外要拓展钢板细分领域市场占比，强弱项、增效益，持续强化竞争优势，提高产品盈利能力。

2、聚焦市场优化拓领域，增强高质量发展的品牌影响力

坚持以客户为中心，坚定不移走“精品+规模+服务”战略，持续深化用户结构、品种结构、服务领域三大调整，构筑客户忠诚度高、布局抗风险性强，潜力可持续、变化可应对的市场新局面。

抓住全球产业链重新布局的机遇，特别是中欧投资协定和RCEP 的签订（区域全面经济伙伴关系协定），抢抓欧洲与东南亚市场，重点提升汽车零部件用钢的市场份额。另外要继续发挥各厂区协同效应，内外贸联动，加快推进国产材料替代进口的步伐，尤其是轨道交通、汽车零部件用钢的国产化，着力提升细分品种和市场份额，力争替代更多进口产品。全年目标打造数十个细分品种、有话语权的行业“小巨人”产品。

3、聚焦智能制造提效能，增强高质量发展的智慧生产力

2021 年，中信泰富特钢将围绕国家产业政策，强化节能环保投入，持续加大进行装备升级、填平补齐和更新换代的技改投入，为公司的健康、持续、高质量发展奠定坚实基础。

主要推进兴澄特钢钢渣综合利用和新增大圆坯连铸机建设；大冶特钢焦化环保升级改造、铁前超低排放改造、大棒主轧线升

级改造和模铸线升级改造；青岛特钢续建工程项目；铜陵特材节能减排产业升级环保提升项目和发电等能源增效项目。同时要坚持绿色发展，聚焦全面达到环保 A 类企业标准要求，抓好环保项目建设。

强化“互联网思维”，抢抓新基建风口，推进“特钢+5G”、“特钢+物联网”，加快智能化平台建设，突出智慧财务、智慧物流、制造装备数字化换代、生产车间智能化升级、工厂企业网络化发展，建好工业和能源互联网，提升数据的标准化采集和处理能力，注重数据的链接和整合，提升两化融合水平和能源利用效率，朝着管控一体化、操作无人化、服务网络化的目标稳步推进，打造灯塔工厂，为实体经济转型升级赋能提效。

4、聚焦产融结合稳增长，增强高质量发展的规模竞争力

积极响应国家政策和行业发展战略，加快兼并收购步伐，坚持市场化运作手段，积极寻找能与我们优势互补的优秀同行企业合作，寻找收购和参股下游销售渠道的机遇，实现特钢产能重组优化，迅速提高核心产品在细分市场的竞争力和话语权。

积极寻找机遇，利用主业优势，沿特钢产业链向上、下游适度延伸，发展产品深加工、完善物流配送，加快营销模式创新与转型。积极探索运营和商业模式的国际化，利用“区块链技术+供应链”管理，完善物流配送，加快构建全球营销服务平台，深化“制造+服务”转型等，提升产品附加值。

5、聚焦人才培养育文化，增强高质量发展的内生源动力

始终坚持把员工看作是最宝贵的财富和最大的资源，践行像办学校一样办工厂理念，创新体制和机制，坚持“培育+引进”双擎驱动，做好后备人才的选拔和培养工作。重点引进数十名核心技术领域急需人才、高层次技术人才、高端管理人才和复合型人才。从专业技能、理论知识、企业文化、人文关怀等方面多层次、多维度导入，加快培养出一大批对企业忠诚、功底扎实、勇于创新的管理人才、专业人才、工匠式人才和国际化人才，让人才接触最前沿科技、学习最先进技术，进一步扩大未来公司发展的高度与广度。

6、聚焦高精尖特殊钢材料，增强高质量发展的价值拓展力

为了加快特冶锻造品种市场开发步伐，力争实现用 2-3 年时间，在品种、质量和市场占有率上进入一流梯队战略目标。2021 年集团将持续加大高端品种开发和攻关力度，特冶“三高一特”品种销量力争同比增长 40%。

主要措施：

1、加快特冶锻造新装备的投入和工艺验证工作。并利用集团工艺技术装备及成本优势，提升产品竞争力。

2、积极开展单项冠军培育，提升品牌影响力。

3、开展项目预研，成熟一个，评审一个，推广应用一个，实现可持续发展。

持续关注和大力发展航空、航天、国防、舰船用高温合金、超高度强钢、特种不锈钢、轴承钢、特种结构钢等核心关键材料。

坚持技术领先战略，通过持续的人才队伍建设、技改工程项目及研发投入，突破“卡脖子”材料国产化瓶颈，实现品种结构优化和市场占有率的大幅提升，力争利用 3-5 年内赶超国内同行，使集团旗下大冶特钢成为国内领先国防用材重要生产基地。

（四）公司“十四五”规划

1、“十四五”发展愿景

创建全球最具竞争力的特钢企业集团。

2、“十四五”发展理念

坚持“精品+规模+服务”战略，坚定不移地走“品种、质量、效益”型道路，专注于特钢核心主业，布局产业生态链建设，以产品全生命周期与绿色低碳发展理念，逐步向价值链高端化、智能化推进。

3、“十四五”发展原则

牢固把握国家规划《建议》五项原则，根据我国发展阶段、环境、条件变化，“十四五”期间，以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进为新发展格局，坚持新发展理念、坚持改革开放、坚持市场导向、坚持统筹协调。专注特钢、补齐短板、增强长板、适度延伸产业，对上游紧缺型原料及部分下游优势产品拓展，发扬改革创新精神进行全面、系统、前瞻性的战略思考，通过“十四五”规划编制与执行，实现战略引领，形成产业布局合理、技术装备先进、质量品牌突出、智能化水平高、全球竞争力强、绿色低碳可持续的发展格局。

4、“十四五”发展目标

通过内生增长和外延扩张，公司力争在“十四五”期间实现：年度特钢产量超 2000 万吨，主营业务收入超 1000 亿元，资产总额超 1000 亿元，利税总额超 130 亿元，持续保持行业领先优势。

5、“十四五”高端产品规划（“三高一特”）

1. 保持特冶锻造强投入，引进世界一流的双真空炉、气体保护电渣炉、精锻机，满足国防装备大型化、产品质量高端化的需求。

2. 加强与科研院所及用户的深度合作，先期介入参与预研型号相关材料的研制工作。针对“卡脖子”材料联合攻关开展针对性预研项目。

3. 大力推进智能制造的总体部署，构建质量大数据平台。实现工艺质量设计的定量化、精准化和数字化，工艺过程质量数据采集、存储、归集、查询、预警的在线化、实时化，质量数据应用分析的可视化、智能化，提升和稳定产品质量。

三、总会计师倪幼美女士介绍公司 2020 年度财务数据

（一）公司整体业绩回顾

2020 年，公司克服原材料价格高涨、新冠疫情等不利因素影响，抢抓市场，降本增效，不断优化产品结构，实现销量 1399 万吨，营业收入 747.28 亿元，归母净利润 60.24 亿元。公司的盈利能力稳固，资产状况进一步优化，现金流充沛，总体财务状况持

续向好。

（二）公司关键财务指标解读

1、盈利能力稳步提高

2020 年公司通过产销研联动，发挥各版块协同效应，适时调整品种结构满足市场。报告期内，公司实现钢材销售量 1399 万吨，同比增长 5.43%；营业收入 747.28 亿元，同比增长 2.90%；归母净利润 60.24 亿元，同比增长 11.84%；每股收益 1.19 元，同比增长 11.21%；净资产收益率 23%，继续保持较高收益水平。

2、持续降本增效，压降成本费用

2020 年，公司积极应对新冠疫情、外贸出口受阻等不利因素的影响，苦练内功，从“生产成本、采购成本、设备运行成本、物流成本、期间费用”五个方面开展降本增效工作，狠抓落实，超额完成年度降本目标。报告期内，公司实现产品毛利率 17.97%，在原材料价格整体上涨的情况下，依然能够与去年持平；实现净利率 8.06%，同比上升 0.64 个百分点；销售费用 6.43 亿元、管理费用 14.56 亿元、财务费用 2.92 亿元，同比分别下降 25.41%、上升 0.71%、下降 39.8%。

3、资产状况进一步优化

2020 年末公司资产总额为 774.41 亿元，同比增长 6.69%；负债总额为 490.56 亿元，同比增长 3.69%；资产负债率为 63.35%，同比下降 1.83 个百分点。2020 年末公司流动资产总额为 317.57 亿元，同比增长 7.82%；流动负债总额为 375.79 亿元，同比下降

0.76%；流动比率为84.51%，同比上升6.72个百分点，短期偿债能力得到进一步增强。

4、营运能力保持良好

2020年末公司应收账款余额为19.72亿元，周转天数为10天，同比下降1天，良好的销售回款能力使得公司抗风险能力不断稳固。

2020年末公司存货余额为86.17亿元，周转天数为49天，公司为应对复杂多变的市场环境，物资储备充沛。

5、现金流继续保持充沛状态

2020年末，公司货币资金余额92.47亿元，同比上升17.98%。

2020年公司经营性现金流量净额为65.72亿元，表观数据同比下降17.09%，主要是受新冠疫情影响，公司根据国内外市场变化及时调整出口结构，外贸销售量比去年同期下降了41万吨，该部分销售量由内贸市场弥补，因内贸销售回款的票据比例较高，影响了经营现金流。如包含应收票据，全口径经营性现金流量净额同比增加5.7%。

2020年末，公司授信总额为573.5亿元，已使用授信199亿元。

6、分红策略稳定

公司始终坚持高分红回馈股东的理念，2019-2020年现金分红含税金额分别为29.69亿元、35.33亿元，现金分红金额占归母净利润的比率连续两年超过50%，有力地诠释了“中信泰富特

钢”是非常具有投资价值的企业。

第二部分、问答环节

一、公司的“十四五”规划是怎样的？

答：中信泰富特钢的“十四五”规划目标是力争实现：年产量超过 2000 万吨，年营业收入超 1000 亿元，资产总额超 1000 亿元，年利税总额超 130 亿元。

二、公司何时发放分红？

答：公司将于 3 月 22 日召开年度股东大会对公司 2020 年度利润分配预案进行表决。表决通过后，公司将根据资金状况和经营安排在规定时间内（股东大会后 2 个月）实施分红。

从上年情况看，2020 年 4 月 21 日召开 2019 年年度股东大会通过 2019 年利润分派预案，4 月 24 日发布分派实施公告，4 月 29 日为分红股权登记日，4 月 30 日完成分派。

三、公司在新能源车领域有哪些客户？

答：公司产品可用于生产新能源汽车中的电机轴、转向系统、差速器齿轮、轮毂轴等。中信泰富特钢在多年前就针对新能源车的发展趋势有针对性的开发特钢产品。目前，公司产品已规模化地向特斯拉、上汽、比亚迪、日产等市场主流新能源车的汽车零部件制造商供货。

	<p>四、公司 2021 年第一季度经营情况如何？</p> <p>答：从目前情况看，2021 年第一季度来自轴承、汽车、机械、风电等下游行业的订单饱满，经营情况稳健良好。</p> <p>五、目前下游需求订单分品种或者分行业表现？国内和国外分别如何？</p> <p>答：国内市场方面：轴承、汽车、机械等下游行业继续保持景气；石油价格恢复到每桶 60 美元以上后，油气行业投资复苏（油价达到 55 美元/桶以上，投资就逐步恢复），带动能源用钢销量增长；一季度风电行业建设投入较去年四季度有所增加，海上风电和大型化风电机组增速明显。</p> <p>国外市场方面：随着海外新冠疫情的控制逐步向好，海外市场对未来经济恢复的信心增强，出口市场在 2021 年第一季度较 2020 年呈现复苏态势，预计全年公司产品出口情况将稳步回升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 3 月 2 日