

证券代码：002236

证券简称：大华股份

浙江大华技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-08-16

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（____）			
	彬元资管	张颖恒	联视投资	周申力
	博裕资本	姜涵奕	陆浦投资	沈利锋
	渤海人寿	杨寅啸	磐厚动量	胡建芳
	财达证券	向正富	鹏华基金	杨飞
参与单位名称及 人员姓名	成竹基金	陈威锦	平安银行	刘颖飞
	呈瑞投资	刘青林	睿澜基金	罗贵文
	创金合信	陆迪、郭镇岳	山西证券	张天
	大湾区发展基金	林权	熵简基金	饶小飞
	德若基金	罗采奕	申银万国	杨海晏、洪依真
	德思资管	黎兆伦	硕丰基金	张庭坚
	东北证券	赵丽明	泰山财产	张东华
	东方证券	蒯剑	沃虎基金	易千
	东证资管	秦绪文	西部利得	冯皓琪
	度势投资	顾宝成	信达证券	郭一江
	敦成基金	张晓艳	兴海荣投资	黄敏
	光大证券	刘勇	兴证集团	孙乾
	广发证券	王亮	玄卜投资	李苗苗
	国金证券	孟灿	羊角基金	解睿
	国联民生	陈安宇	银华基金	郭磊
	国泰海通	杨林、景健	瀛赐基金	龚文路
	国信证券	贺平鸽	甬派商务	白璐
	海富通基金	陈林海	渝汇投资	李树平

	瀚亚投资 合道资产 合众资产管理 鹤禧基金 恒穗资管 恒泰创富投资 鸿运基金 华创证券 华夏未来 晖锐基金 嘉实基金 江信基金 景合投资 钜洲投资 君圭基金 Point72 Hong Kong ACG MANAGEMENT PTE. LTD. Morgan Stanley 个人投资者	刘伟亭 严思宏 胡纪元 李欣 骆华森 雷定中 舒殷 胡昕安 褚天 顾承虎 李涛 高鹏飞 陈洪 王中胜 胡军 孙晨涓 史晓东 Andy Meng、陳涵 姜军、杜江东、何东行、庄为众、斯伟、蒋江萍、冯利军、徐丽	长安基金 长城基金 长见投资 长盛基金 正源信毅资管 重阳投资 开源证券 凯丰投资 鲲鹏恒隆投资 中海基金 中金公司 中泰信托 中泰证券 中信建投 中信证券 Hash Block chain Pro Tactical Global 花旗環球 Li Yiming、王曉琮 冯利军、徐丽、汪雷明、陈文华	徐小勇 李梓骏 刘志敏 钱文礼 顾松华 卫书根、贺建青 刘毅 曹博 彭飞虹 陈玮 朱镜榆 卢林源 禹露 李楚涵 赵康、沈露茜 黄 聘 陶益文
时 间	2026 年 8 月 15 日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	傅利泉、吴坚、徐巧芬			
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司经营情况简介 今年上半年，国内财政审慎发力，经济增长结构性分化；海外地缘博弈持续，油价冲击与汇率波动加剧，同时供应链涨价频发。在外部多重挑战的背景下，公司扎根智慧物联行业，深化全球本地化布局，以技术创新与精益管理筑牢经营底盘，实现有质量的发展。 上半年，公司实现营收 167.04 亿元，同比增长 10.03%，实现归母净利润 23.83 亿元，同比			

	下降 3.74%，实现扣非归母净利润 19.44 亿元，同比增长 8.26%；其中第二季度，公司实现营收 98.01 亿元，同比增长+9.82%，实现归母净利润 16.85 亿元，同比下降 7.52%，实现扣非归母净利润 13.55 亿元，同比增长 4.88%。 公司上半年财报表观增速与实际经营情况有一定背离，主要受子公司出售、汇兑损失等因素影响。若剔除子公司因素影响后，上半年公司整体、国内及海外业务营收增速均在 18%左右，创新业务实际增速超 30%，均明显高于披露数据。利润端，去年同期确认乐橙投资收益约 4.85 亿元，叠加本期汇兑收益同比减少 6.3 亿元，共同扰动当期归母及扣非净利润增速。 毛利率方面，面对上游持续涨价的压力，公司半年度毛利率仍实现 43.06%。在成本上行的背景下，最终公司维持毛利率基本稳定。一方面，依托技术迭代，提升解决方案的产品力与附加值，推动大模型业务在内的新兴业务放量，产品结构得到改善；另一方面，结合成本压力与竞争格局，对部分产品实施策略性调价，兼顾客户承受能力与公司可持续经营需要。 现金流方面，上半年经营活动产生的现金流量净额转负，为-11.07 亿元，主要因公司加大战略备货力度，购买商品、接受劳务支付的现金较去年同期增加约 32.8 亿元；现金流入端保持健康态势，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比值达到 113.4%，该值从 23 年逐年上行，自公司践行高质量发展理念以来，收入增长与现金流已实现良性平衡。 另外，应收账款质量的持续改善，也进一步印证了公司精细化管理的落地成效。上半年末，公司应收账款 149.5 亿元，在营业收入同比增长的情况下，较期初下降 5.2 亿元，收入“含金量”持续增强，回款效率与资产质量稳步提升。 存货方面，公司半年度存货规模 85.68 亿元，主要因加大原材料及关键物料储备，对冲外部供应链波动风险，保障核心业务生产交付的稳定性。 分红方面，公司近年来持续强化投资者回报。2023 年至 2025 年三年间，分红加回购累计达到约 69 亿元，占三年扣非归母净利润的 86%。今年半年度，公司继续推出中期分红约 10 亿元，以实际行动回报全体股东。 业务方面。上半年，国内延续弱宏观、强结构的态势，公司紧扣 AI 赋能与场景深耕，国内业务实现营收 86.28 亿元，毛利率达 38.96%，较年初提升约 4 个百分点。同时，业务边际收益稳步改善，整体经营质量再上新台阶。 政府业务方面，依托“十五五”政策开局、专项债资金落地以及客户 AI 升级需求，上半年实现营收 23.1 亿元，同比增长 24.82%。细分行业分化，大交通、公安业务成为核心增长动能、增速领先，增量垂直大模型标杆项目持续落地；交管业务受益于存量场景的智能化改造，增长
--	---

	稳健；而泛政府业务短期承压，主要部分专项前期已批量落地、近期大颗粒项目减少，但应急、林场等领域已有储备增量，后续修复确定性较强。 企业业务方面，智能化改造需求持续释放，公司战略重点方向已实质性转化为业务增量，上半年企业业务实现营收 48.9 亿元，同比增长 15.9%。公司紧抓制造、新能源、有色等产业的景气上行与结构性机会，电力客户亦取得突破，整体带动工商企业板块高增、能源板块延续多年增长势头。金融、建筑板块仍在调整期，拖累整体增速。 分销业务方面，受益于终端基本盘需求回暖及产品场景化创新拉动，上半年实现稳健增长。 海外业务，面临地缘壁垒、成本上涨等阶段性经营压力，公司上半年实现营收 80.76 亿元，尤其剔除汇兑影响后，美金口径增速强劲，全球业务呈现新兴市场高增、成熟市场稳健的格局，其中南亚、非洲、墨西哥等地区增速亮眼，欧洲各区域保持稳态发展。此外，AI 大模型正成为海外业务模式转型升级的重要驱动力，分销向“分销+解决方案”的模式升级，大型项目、软件与增值服务占比稳步提升。 为把握新质生产力牵引的发展机遇，公司在今年 4 月推出的新一期员工持股计划中，首次将 AI 大模型产品收入与创新成长业务增速纳入考核指标。从上半年执行情况来看，大模型业务商业化进程明显提速，实现营收 10.35 亿元，同比增长约 150%，毛利率高达 65%，显著优于传统业务水平。另外，创新业务整体实现营收 26.02 亿元，各细分板块均实现正增长，机器视觉、汽车电子、热成像业务等增幅突出。 在当前充满不确定性的宏观环境、波动加剧的资本市场中，无论是商业经营还是投资决策，放眼长期、回归本源，大家最终寻求的依然是拥有持续增长空间、并具备强势壁垒的生意。大浪淘沙，大华多年深耕的智慧物联行业，天然符合这两个朴素的标准。 从需求的视角，智慧物联本质上在专注于解决如何让现实世界更安全、更高效、更智能的运行，这从来不是一个所谓的风口，而是人类社会持续进步的基本诉求带来、永不停歇的基础设施级需求的体现。技术层面，随着推理成本下降、端侧模型不断小型化，大模型的能力正在从云端下沉，感知设备、边缘终端得以承载越来越强的智能，硬件作为智能体的落地载体，全新的产品需求潜力将持续释放。同时，放眼物理 AI 时代，世界模型能够完全理解真实物理定律、并推演环境变化，借助这种范式的更新，终端将不再局限于被动感知与告警，能够完成推理、决策到实体执行的全闭环交付，既能够挖掘城市、工业、能源等存量场景，实现价值深化，也可以开拓现场自主作业等增量市场，业务空间得到大幅拓宽。着眼当下，千行百业的“人工智能+”改造更是政策面确定的增长红利，这些因素叠加都意味着公司业务的增长曲线有望熨平周
--	---

期、波动向上。

其次，在供给端。我们认为，技术浪潮、供应链冲击只会让那些缺乏根基的玩家掉队，而对于真正构建起综合能力的企业，这恰恰是壁垒加固的过程。大华的护城河并非单一的技术领先、电子产品的量价优势，而是一套立体的、经过时间检验的能力组合。第一，是深度客户关系的粘性。产业的智能化升级绝非简单的买设备、装软件，而是双方对需求、边界、能力进行长达数年甚至数十年的磨合过程，一旦介入客户的升级改造周期，这种强绑定关系就构成了最软性但也最坚固的壁垒。第二，是软硬一体的交付能力。从成本控制、多品种柔性生产到爆款的快速起量，这些看似枯燥的工业基本功，是保障 AI 能力在物理世界落地的关键。没有扎实的供应链和制造功底，再领先的算法也难以形成正向循环。第三，是持续迭代的认知优势。从机器视觉到大模型，公司始终保持和技术升级的第一序列，这种迭代不仅是技术层面的，更是对客户业务流、行业 know-how 理解的不断深化。

展望未来，结构分化、科技驱动成为经济新的特征，这将更加凸显大华这类兼具业务广度与技术深度企业的价值。公司将稳步升级为覆盖硬件、算法、AI infra、工具链和行业生态的综合型公司。我们相信，在智慧物联这条长坡厚雪的道路上，公司完全有能力成为一家穿越周期、持续创造经济与社会价值的企业。而成就更智能、更美好的社会，也恰是公司的使命所在。

二、互动交流环节

1、如果剔除汇率、子公司出售的影响，上半年取得了较好的业绩表现，公司如何看待当前主营业务的景气度及各业务板块表现？如何展望未来毛利率、费用的表现？

上半年公司整体经营表现良好，剔除子公司出售因素后收入同比增长 18.16%，国内及海外业务同口径增速均在 18%左右，创新业务增速更高。上半年公司收入、毛利率、边际收益、回款等均实现了较好表现。

下半年总体预计保持稳健增长，但增速或适当放缓。国内方面，传统视频监控需求承压，但 AI 智能化需求快速拉升，政府业务受益于专项债和专项资金双重利好，交通数字化及 AI 应用场景逐步落地，尤其生产安全领域将驱动国内业务增长。海外方面，上半年业务受到汇率波动、成本上涨和地缘政治等多因素影响，但剔除乐橙影响后的海外收入增速表现仍旧强劲，汇率不仅影响了收入规模，也影响了毛利率。海外业务预计下半年仍保持增长，但利润可能面临原材料成本上涨压力，但同时下半年汇率影响可能有所降低，因此综合来看，下半年收入利润有望保持稳健增长。

毛利率方面，上半年提升至 43.06%，虽然上游原材料涨价推高了备货成本（尤其 AI 相关存储芯片），且汇率风险依然存在，但公司已适当调整了产品售价，缓解了成本上涨的部分压力。同时，通过加大主航道产品的销售力度，对客户进行精准的产品和解决方案加载，特别是全域自研产品加载，这些举措都对毛利率产生了正向贡献。公司需要在客户承受能力与成本上涨之间寻求平衡，预计下半年毛利额将保持相对稳定，毛利率环比或小幅下降。

费用方面，公司人员规模总体平稳，三费增速基本稳定。费用率略有增长、但低于营收增速，费用管控整体稳健、处于合理可控区间。财务费用波动主要受汇兑损益影响，上半年汇兑损失较去年同期相差 6.3 亿元，剔除该因素后费用率基本稳定。

2、AI 大模型相关业务今年上半年的表现如何？未来几年可能有哪些较大颗粒度的应用场景或主力产品线？

公司的产品和解决方案由软件、硬件及人工智能等各项先进技术深度融合而成，上半年软件业务增长约 30%，有力推动了全域场景化应用的落地。AI 方面，从感知数据获取、大小模型部署，到端边云算力构建，我们的产品和方案已能满足千行百业的多样化需求。但在这个过程中，大模型能否真正解决客户痛点，非常考验公司在重大场景下的工程化落地能力。上半年，公司 AI 大模型实现营收 10.35 亿元，同比增长约 150%，毛利率达 65%，增速较快。公司的 AI 业务分为标准化产品和场景化应用两类：标准化产品方面，大小模型融合已基本覆盖大部分产品，如智能周界等；场景化应用方面，在公安、交通、能源、工商企业等行业已形成较多落地项目，解决客户痛点，这块就是上述提及的大模型考核指标的收入部分。公司强调大模型在重大场景应用的工程化能力，并将 AI 大模型产品收入与创新成长业务增速纳入员工持股计划考核指标。目前大模型业务正处于从试点到商业化变现的推进过程中，未来有望在更多行业实现规模化落地。

3、公司大模型业务毛利率亮眼，背后驱动因素是什么？如何看待该指标未来的变化趋势？

公司大模型相关业务覆盖端边云全面环节，依托星汉大模型，我们打造出从感知层到大模型底座、算力配套再到场景化应用的端到端解决方案。需要说明的是，该毛利率口径仅覆盖算力硬件与软件算法的组合，未包含自动化项目中的工程化实施费用。整套端到端解决方案涉及现场勘察、算法集成、项目交付等工程落地相关成本，当前大模型业务的高毛利率，印证了客户愿意为算法能力和场景应用效果付费，而非单纯采购硬件算力。

未来，我们将充分释放大模型的技术价值，进一步放大软件与算法的贡献，助力大模型业务下半年实现更好的增长。目前大模型已经在十余个行业完成商业化落地，场景化商业化已经起步。后续，公司在关注业务规模扩张的同时，将更加看重毛利率表现，它直接反映算法能否真正解决客户实际痛点、获得市场认可，我们会努力维持甚至争取进一步抬升现有毛利率水平。

4、请问本轮上游涨价对公司利润端的影响如何？下半年毛利率展望相对谨慎的原因是什么？

上半年，和 AI 相关的 PCB、存储、被动元器件均有不同幅度的涨价。公司此前调整了存储业务，因此存储芯片涨价带来的直接收益有限。因库存的原因，公司硬盘上半年贡献了一定的正向收益，但下半年或将面临压力，温和涨价是好的，有助于渠道的销售管理，但涨价过多则可能影响下游需求。另外，与 AI 相关的 PCB、被动器件等原材料仍处上涨通道，公司通过加大备货、分批次调价、研发优化等方式来积极应对。公司会综合成本上涨、需求抑制、竞争环境等因素动态调整售价，尽量覆盖成本上涨，但保持毛利率完全不变会有压力。最后，在 AI 的浪潮里，现金储备充裕，备货多的厂家或更受益，叠加业务的良性管理，可控范围内的涨价对国内分销渠道管理及库存价值有正向作用。

5、在当前 80 多亿存货体量基础上，公司后续几个季度原材料采购有何预期？短期借款增加的原因是什么？

关于后续原材料采购，上半年备货较为积极，下半年公司将适当管控，采取更稳健的备货策略，部分原材料涨幅过大，需防范价格回调风险。若持续上涨，公司仍能享受部分溢价收益，但更需平衡风险与收益，预计下半年现金流将持续向好。公司短期借款从 2.04 亿元增加至 22.78 亿元，主要来自票据贴现。

6、请问公司上半年政府业务和企业业务的高增长中，涨价因素和下游需求回暖因素各占多少？下半年国内业务增速可能有波动，主要扰动来自哪部分？

上半年政府业务同比增长 24.82%，交通、公共安全、城市治理等“补短板”项目（如城市生命线工程、交通枢纽智能化升级）资金到位与建设加速。资金流向从传统重资产基建向“新基建+运营”及“投资于人”的公共服务倾斜。地方财政改善但未全面宽松，资金更多流向智能化升级。大模型业务全域拓展，如公安大模型显著提升侦查办案效率；大交通依托星汉大模

型打造垂直解决方案，已在高速公路、国道数转板块形成多个标杆项目落地；企业业务同比增长 15.9%，其中工商企业板块增长较快，主要受制造、新能源等行业景气带动，能源（电力、化工等）增长强劲，但智慧建筑、金融仍处调整期。

涨价对销售规模有一定贡献，但下游如系统升级的刚需释放也是重要动力。下半年涨价的贡献可能减弱，但订单和项目储备充足，AI 从试点到商业化变现带来的需求贡献将更大。具体精确区分涨价和需求各贡献几个百分点较为困难。

7、公司上半年海外业务表现增速不高的原因是什么？如何展望下半年度的表现？

公司今年上半年海外业务表现增速受去年子公司乐橙业务出售的影响较大，若剔除乐橙因素，上半年海外业务人民币口径收入同比增长 17.99%，美元口径收入增长超 20%，实际增速高于国内。汇率波动对海外业务的收入、毛利率和利润三个层面都会产生影响。海外渠道方面，分销业务占比超 70%，分销是公司海外业务的基本盘。公司分销体系已深度下沉，覆盖一级、二级、三级安装商，管理打通，通过全球化的布局，渠道已是公司重要的护城河；同时公司积极拓展集成商和项目市场，并寻找生态合作伙伴，在部分区域如中东、非洲、东南亚业务表现较好。此外，公司除了以视频业务为核心，还通过新产品线（显控、门禁对讲、报警、热成像等）开拓第二增长曲线，这些产品在海外仍有较大空间。公司已退出美国市场，在其他地区都有较为均衡的业务布局。目前，海外业务收入占比近 50%，毛利率达 47.43%，利润贡献超过国内业务。展望下半年，海外需求预计保持稳健增长，但考虑地缘政治扰动等因素，可能面临一定压力；毛利率受成本上涨影响可能略有下降，但同时汇率波动影响有望减弱，公司将通过调价覆盖关键物料涨价，保持毛利额增长。

8、在原材料供给趋紧、AI 大模型驱动行业技术变革的背景下，公司如何看待自身竞争优势，以及当前行业竞争环境？

在原材料供给紧张、价格波动的背景下，公司资金储备、库存策略以及供应链动态管理能力的价值得到充分显现。年初面对产能扰动与供货压力，我们启动专项动作，三个月左右落地多家新供应商，仅芯片领域就完成 35 款物料替代，依托二十余年的技术沉淀，快速解决紧缺物料的替换保障，稳固供应链安全。客观来看，资金实力更强的大厂确实可以通过备货对冲供应链风险。

而 AI 大模型带来的技术变革，同样更利于头部企业。大模型落地涉及环节多、投入门槛高，

	我们算法团队规模接近千人，相关能力主要落地于两大方向：一是将大模型与小模型融合，赋能标准化产品，优化产品性能；二是面向千行百业项目，从场景出发，打通数据感知、端边部署到场景化应用的全链条。AI 技术迭代会持续拉开企业能力差距，也帮助我们构建起自身护城河。 大华的竞争护城河是多维度形成的，并不只体现在供应链保障与 AI 技术变革上。还有研发技术实力，公司研发人员占比达到 50%，上半年研发投入 19.99 亿元，占营收比重 11.97%。依托持续高强度研发，公司已经形成上万款智能产品，具备从感知智能到整体解决方案的完整系统能力。再者是全球化布局，并非简单贸易输出，而是在各个区域深耕 20 年，搭建起本地化分销渠道，积累大量客户资源与本地化人才储备，构筑了另一重竞争壁垒。同时 AI 行业具备极强的碎片化特征，垂直场景细分且复杂，这种行业特性对大华这类具备综合能力的企业更为友好。我们拥有从供应链、研发、市场到交付完整的端到端能力，这是长期积累形成的。 当前行业整体竞争依旧激烈，但从公司及同业头部企业毛利率修复的趋势来看，行业恶性竞争正逐步收敛，龙头竞争优势持续兑现、护城河不断加固，议价能力有所提升，行业竞争格局向好，毛利率上行也印证了这一点。 9、近期涌现不少新兴业务热点，公司在对业务机会的快速响应方面优势明显，请问公司如何看待新一批的各行业业务机会？ 当前环保排污监控、医院安防升级、交通治理等各类新兴需求持续涌现，我们高度重视这类市场商机，在销售管理层面也进一步细化，重点强化商机的识别与跟进，积极把握相关机会。 回顾行业发展，过去平安城市经历建设高峰后逐步进入常态化运维阶段；而公安业务今年也从地市层面启动系统深化升级，建设思路由过去以硬件建设为主，转向以 AI 赋能、运营及综合应用成效为导向。除环保之外，应急、电力能源、工业自动化等领域同样释放出新的需求，这些也将是“十五五”阶段的重要市场机遇，都是我们重点洞察的商机方向。 这类增量需求是拉动公司业务增长的重要动力。以国内市场为例，我们拥有 6000 人的一线营销团队，能够敏锐捕捉市场涌现的新机会。但仅仅发现商机还不够，更要依托 AI 能力输出适配的产品与解决方案，切实解决客户痛点。公司已形成完整闭环能力：从前端商机洞察，快速提炼产品需求，到落地对应的产品及方案，快速响应市场。 受益于刚需迭代与 AI 技术升级带来的增量，我们希望持续挖掘更多新兴商机，对冲建筑、金融以及部分政府板块的业务压力，保障整体业务增长的可持续性。
--	--

10、近些年，公司国内政府、企业业务的经营趋势有了明显的改善，公司是否认为行业已经走出了前期相对承压的周期阶段？

过去几年公司始终坚持聚焦主航道产品。以国内业务为例，过去部分外采业务拉低了业务质量，因此公司持续推进高质量发展，重点提升毛利率与现金流水平。

行业层面，平安城市已经告别大规模建设高峰，整体从硬件基建式的大规模建设阶段，步入各行业细分深耕的深水区。大规模新建项目有所减少，但各行各业的数字化、智能化深化需求在持续涌现，依托 AI 大模型等技术去真正赋能行业提效成为主线。以公安行业来看，前端感知点位基本布局完成，仅存在部分补盲与设备更新需求，大规模新建空间有限；行业重心转向挖掘感知数据价值，通过 AI 提升治安管理、案件侦破等业务效率。企业端同样发生明显变化，工商业客户的投入不再局限于通行、安防等基础安全场景，正在向企业生产核心场景渗透，延伸至生产安全、智能制造、绿色低碳等领域。例如缺陷检测，依托前端相机按照 SOP 流程对生产异常自动告警，业务已经从外围安防系统逐步切入生产主流程。大模型迭代加速之后，智能化能力进一步放大了我们的竞争优势。

公司持续挖掘智能交通、能源智能化、工业自动化等方向的真实刚需，但还不能说行业已经完全走出承压阶段。当前大模型正处在从试点走向商业化落地的关键时期，上半年相关业务规模约 10 亿元，整体营收占比还不高，商业化仍处在早期。不过客观来看，我们已经逐步告别过去的低谷与徘徊阶段，迈入良性发展通道。

当然，是否真正走出周期最终要看业绩兑现：毛利率持续修复、归母净利润稳步增长、现金流不断改善，同时国内业务尽量抹平季度、年度波动，实现平稳均衡的经营。财务数据是最终结果，过程落地更为重要。我们仍在持续挖掘各行业深度应用机会，推动需求落地、优化各项财务指标，全面落实高质量发展。

11、公司如何指引未来的分红计划？

公司已作出相关承诺，在经营正常的情况下，每年将不低于 50% 的扣非归母净利润用于分红。得益于公司整体现金流较为充裕，过去几年分红规模基本维持在 20 亿元左右，以此回报广大投资者。今年上半年虽然备货占用了近 30 亿元资金，阶段性消耗了一部分现金，但公司依靠扎实的现金流底色，依旧高度重视股东回报，再次实施年中分红约 10 亿元。

附件清单	无
日 期	2026 年 8 月 16 日