

证券代码：601528

证券简称：瑞丰银行

浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

日期：2025 年 4 月 16 日

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/> 其他</div></div> <div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div></div>
-----------	---

	<p>面、更深入、更透彻地了解瑞丰，更放心、更开心地投资瑞丰，在未来的日子里，我们一起奔赴、共同成就。</p> <p>当前，宏观环境面临百年变局，银行业正从“机会时代”迈向“能力时代”。作为浙江首家上市农商行，瑞丰深知：唯有以“硬核能级指标”证明实力、以“直面问题的能量底气”回应关切、以“决胜未来的能力体系”创造价值，才能不负信任、不负时代。接下来，我将围绕这三个“能”，用“数据+案例+诚意”向各位交底交心。</p> <p>一、回顾 2024 年，瑞丰坚持“用能级说话”</p> <p>2024 年，瑞丰银行在规模、质量、结构、风控、价值五大维度实现提升，高质量发展硬实力进一步夯实。具体呈现五方面突破：</p> <p>一是规模能级提升，核心指标增速领跑区域经济。2024 年，瑞丰银行总资产、存贷款、营收、归母净利润四项核心指标均以双位数增长跑赢大市：存款增幅 12.82%、贷款增幅 15.50%、营收增幅 15.29%、归母净利润增幅 11.27%，凸显深耕本土市场的规模势能。</p> <p>二是质量能效提升，实现盈利韧性与资产安全双提高。面对全行业息差收窄压力，瑞丰银行通过“调结构、拓中收、控风险”三管齐下，实现质量能效突破。非利息净收入 13.81 亿元，同比增长 84.25%；绿色贷款余额 45.94 亿元，增速 144.63%，科技型企业贷款增速超全行贷款 3.09 个百分点；不良贷款率保持 0.97%，拨备覆盖率提升 16.75 个百分点至 320.87%，资产质量与盈利能力的“剪刀差”持续收窄。</p> <p>三是结构聚能提升，实现战略深耕打开增长新空间。依托“一基四箭”区域深耕策略，柯桥、义乌、越城、滨海等核心战区动能迸发。柯桥、义乌营收增速分别达 15.69%、17.80%；越城板块利润增速达 19.98%；股权投资实现跨区域协同突破，对永康、苍南农商行持股比例增至 6.96%和 7.53%，投资收益 1.11 亿元，同比大幅提升，标志着瑞丰从“本土主办银行”向“区域金融生态构建者”的能级跨越。</p>
--	---

	<p>四是风控韧能提升，实现风险经营与业务增长动态平衡。强化风险防控向风险经营转变理念，围绕战略、组织、制度和系统的多维立体生态，打造全面风险经营体系。2024 年，制造业贷款、普惠小微贷款增量居柯桥区首位；个人贷款中经营贷、消费贷分别增长 16.07%和 29.89%，尽管 2024 全年个贷不良率有所上升，但下半年不良新增额占比下降，风险与收益的平衡能力成为核心竞争力。</p> <p>五是价值势能提升，实现商业价值与社会责任双轮驱动。以“三好理念”为指引，实现品牌价值与社会影响力共振。2024 年，我们打造绍兴首个金融反诈研学基地、首次冠名绍兴马拉松、首次面向全国推出“瑞丰公开课”；发布“2461”品牌体系；获评“浙江省民企最满意银行”“全国工人先锋号”等荣誉，商业价值与社会价值的协同势能加速释放。</p> <p>二、直面挑战，瑞丰坚持“用能量扛压”</p> <p>面对复杂环境，瑞丰银行以差异化竞争策略和深耕能力，展现出应对挑战的“能量底气”。</p> <p>一是以区域经济的共生能量，应对外贸冲击。一直以来，瑞丰银行依托与柯桥纺织业“三次产业革命”的共生经验，构建“地缘+产业+文化”服务模式。2024 年实现制造业贷款、国际结算等业务增量迅猛，“五篇大文章”综合评价位居绍兴市银行机构首位，科创金融、绿色金融成为新增长点，有力印证了我们与区域经济“同频抗压”的能力。</p> <p>二是以零售转型的差异化能量，破解转型瓶颈。在息差收窄、风险下行的大环境下，瑞丰银行最坚实的能量底气，就是“十五年磨一剑”的零售转型构筑护城河：170 万活跃零售客户、67%小微贷款占比形成金字塔底座。深耕本土客群，逐步形成客户综合化经营模式，正是这种“越陈越香”的深耕能力，成为穿越周期的关键支撑。</p> <p>三是以“毛细血管式”渗透能量，应对同业竞争。瑞丰银行以 73 年本土深耕形成了不可复制的渠道优势。柯桥区每 3 个家庭中 2</p>
--	--

	<p>个选择瑞丰，每 5 家规上企业 4 家与瑞丰合作。近年来，通过“瑞丰邻家”“数字客群”等场景联动和运营创新，持续深耕社区，巩固并扩大了市场份额第一的领先地位。</p> <p>三、面向未来，瑞丰坚持“用能力破圈”</p> <p>直面“能力时代”，瑞丰银行以五大核心能力建设，开启高质量发展新篇章。具体来说，一是坚持“战略能力”为舵，锚定方向，引领生态重构。以“1235 高质量发展战略”为指南，实现“前瞻布局+长期主义”；通过“一基一箭一策”差异化定位，实现“地缘深耕+产业联动”，突破发展边界。二是坚持“客户能力”为根，分层深耕，激活价值本源。逐步构建起“零售、公司、普惠、国业、金市”五线协同的客群经营体系，以“分层经营+场景融合”突破服务边界，实现客户从“单一触达”到“全生命周期价值运营”。三是坚持“风控能力”为盾，智能固防，筑牢安全底线。我们提出重塑“资负-业务-风险”三线联动机制，以“数字风控+主动经营”突破传统风险管理模式，实现从被动防御到智能驱动型风险经营。四是坚持“队伍能力”为脉，组织焕新，激活人才动能。大力倡导“四看四不看”用人导向，即“不看背景看实绩，不看资历看能力，不看过往看当下，不看表象看人品”，以“组织变革+人才激活”突破队伍管理模式，推动从金字塔管理到敏捷型赋能组织建设。五是坚持“科技能力”为翼，突破数字边界，迎接智能时代。近年来，我们紧紧依托浙江农商联合银行平台，全力打造“小银行+大中台”科技体系，推动平台破壁、数据破局、工具突围，成为浙江农商银行系统数字化标杆行。今年，我们还将建设 18 个数字化“纤引计划”“纤梭计划”，推动“数字银行”迈向“智能银行”，构建“体验式银行”新范式。</p> <p>各位投资者、各位网友：我们深知，从“机会时代”迈向“能力时代”，意味着我们要告别红利时代，真正靠本事赚钱。有人说这是艰难时刻，但这也是公平时代！瑞丰人必将以能级验证实力，以能量应对挑战，以能力锚定未来，期待与大家一路同行、再瑞再</p>
--	--

	<p>丰！谢谢大家！</p> <p>主持人：接下来有请公司党委副书记、董事、行长陈钢梁先生为大家全面解读 2024 年度业绩！</p> <p>党委副书记、董事、行长陈钢梁以 PPT 形式解读 2024 年度瑞丰银行的业绩情况。</p> <p>文字互动交流环节：</p> <p>1. 2025 年以来存款增长情况如何？今年存款成本下降空间如何判断？</p> <p>答：您好！2025 年以来我行存款稳步增长，高成本存款逐步退出，整体保持较好增速。从存款成本来看，有较大的回降空间，我们预测回降幅度较去年有明显扩大，主要基于如下两方面：</p> <p>一是存款自律机制引导市场存款成本下调，去年 11 月 9 日以来，存款自律机制上限利率较前期明显回调，尤其是长端利率，且 2025 年仍存在较大的回调可能性，利好金融机构整体管控成本。</p> <p>二是存款结构调优，对公存款端重点做好低成本结算存款的提升，主要措施包括：抓好账户促活提升存款留存，抓好核心客户和星级客户提升来提升客户在我行存款口袋份额，抓好信贷客户存款归行，推动基础客户基础存款集聚。谢谢！</p> <p>2. 瑞丰银行 2024 年营收实现了快速增长，请问今年有什么应对举措以实现营收平稳表现？</p> <p>答：您好！从全行来看，推动营收平稳增长举措主要有：</p> <p>一是加快贷款投放。结合当前我行经营管理需要、区域市场环境，考虑贷款利率持续下行的趋势，推动贷款早投放、多投放，尽早实现全年贷款投放目标；强化利率优惠管理，优化贷款利率定价体系，适当提高贷款指导利率水平，提高客户区分度、增加优惠项，结合客户综合贡献，突出客户差异化定价，增加客户综合营销。</p> <p>二是加强存款成本管控，优化存款结构。有序降低存款产品利率，优化结构，逐步下调存款产品利率，加大低成本存款拓展力</p>
--	--

	<p>度。</p> <p>三是优化以利润为导向的绩效考核体系，突出价值导向。重点围绕营业收入、人均创收、存贷利差、基础客群等，对贷款户数、低成本存款等导向性指标加大考核力度。</p> <p>四是继续推进全行范围内的降本增效工作，深化全行“过紧日子”的理念。优化完善降本增效管理机制、考核机制，将降本增效管理深入触达支行和条线，通过利润挖潜促进营收的平稳增长。谢谢！</p> <p>3. 今年 deepseek 这么火，请问咱们瑞丰银行跟哪些科技企业有合作？</p> <p>答：您好！我行高度重视数字化转型战略，对于以大模型为代表的人工智能技术，我们已经在搭建行内大模型平台，推动典型场景应用，纳入 2025 年的战略工作，有序推进人工智能在行内的应用落地。作为中小银行聚焦“高价值场景优先突破、合规体系全程护航、技术架构分层完善、全场景可追溯”做突破。一是场景应用选择。优先考虑从“高 ROI、低门槛、技术成熟”的场景突破，从文档自动化、代码编写、内部智能问题以及员工营销助手等方面入手，后期逐步渗透至投资研究、客户准入识别、厅堂服务、线上面客等核心业务场景。二是数据合规建设。通过隐私计算技术实现数据“可用不可见”，敏感数据本地处理，通用能力借助外部平台。三是技术路径选择。采用混合架构设计，在利用隐私计算等方式实现跨机构的数据协调基础上，采用“中央知识库+边缘端”的混合中台架构，保障本地化大模型平台的差异化优势。四是模型追溯审计。建立模型决策全链路可追溯的安全管理机制，保障 AI 模型的公平性、透明度，确保符合相关要求。谢谢！</p> <p>4. 高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？</p> <p>答：您好！2024 年，本行锚定“高质量”、打好“必赢战”、奋进“双一流”，整体经营发展有序、风险可控、盈利稳健。2024 年，本行实现营业收入 43.85 亿元，较上年度增长 15.29%，在同业</p>
--	--

	<p>中居于前列；实现归属于上市公司股东的净利润 19.22 亿元，较上年度增长 11.27%，保持了较好的韧劲；基本每股收益为 0.98 元/股，较上年度增长 11.36%。谢谢！</p> <p>5. 请问陈行长，刚您在介绍 PPT 的时候提到了数字赋能，目前这一块发展到什么程度了？</p> <p>答：您好！我们数字赋能体系细分为：战略规划、组织敏捷、场景生态、客群运营、产品风控、数据资产、人才培育、安全可控等八大支撑体系。围绕着客户的全生命周期洞察，通过线上场景，线下网点，社区+App 等关键渠道，实现客户洞察-触达-服务-运营-粘客-留客的闭环运营。从有温度的服务，到风险的合理定价，到客户价值的综合挖掘，到经营客户的社群关系，产业链赋能，都有数据驱动来实现。对客户经理，作业团队都有数字化管理平台来赋能和监测，不断完善对客户洞察的深度，提升在展业区域内的全量客户的经营智能化程度，极大的提高了银行前台客户提效，中台风险洞察和后台效率赋能的成效。实现了营销赋能、运营赋能、风控赋能、客户赋能、管理赋能等体系性突破。谢谢！</p> <p>6. 瑞丰银行投资参股了哪几家农商银行？</p> <p>答：您好！目前，我们已经投资参股了浙江永康农村商业银行、浙江苍南农村商业银行，持股比例分别为 6.96%、7.53%，均是其第一大股东。同时，我行还在嵊州发起设立了嵊州瑞丰村镇银行，持股比例为 51.99%。后续，我们将根据战略规划，有序做好相关工作。谢谢！</p> <p>7. 高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？</p> <p>答：您好！本行将坚决落实中央金融工作会议精神，坚持“金融服务实体经济”的根本宗旨。从三方面入手，通过“一基四箭”扩大经营客群数量，提高各大区域市场份额占比；以数字化驱动为抓手，强化客户经营综合力度，提升客户综合价值贡献；强化全面预算管理和降本增效工作，推动我行各项运营效率。在业务布局上</p>
--	--

	<p>以大零售为体，普惠、公司、金融市场为三翼，推动各项业务高质量发展。</p> <p>普惠金融方面，本行将持续加大对“三农”、小微等普惠领域的金融支持力度，牢牢把握“支农支小”核心战略方向，扎根农村社区，持续优化“一乡一城一市”普惠服务模式，坚持“网格化、全服务、零距离”打法，服务好农村百姓，坚持“广覆盖、高黏度、差异化”打法，服务好城市居民，全面提升普惠金融业务板块的服务深度和广度。</p> <p>公司金融方面，本行将以业务创新和产品创新为抓手，以全员营销推动渠道建联，拓宽客户覆盖面；分层分类推动全员管户，挖掘增量业务价值；加强政银合作协同发展，推进财政业务深度合作等多措并举，全面推进建立覆盖企业全生命周期的商机运营体系。</p> <p>金融市场方面，本行金融市场业务将继续坚持“回归本源、服务实体”初心使命，坚守“业务稳健与创新并举”战略定位，面对净息差持续收窄的趋势，强化金融市场业务利润贡献，构建本行利润多元化基础，强化盈利韧性。谢谢！</p> <p>8. 2025 年在做好五篇大文章方面，贵行在组织架构、顶层设计、资源调配等方面有哪些思路和打法？</p> <p>答：您好！做好金融“五篇大文章”既是推动经济转型升级的新动能，也是未来金融政策、金融服务和金融创新的落脚点，更是我们农商银行奋进高质量、再创新模式的根本遵循和行动指南。去年以来，瑞丰银行全面落实各级党委政府要求，紧扣省行战略要求，坚持“金融重实体”鲜明导向，创新做好金融“五篇大文章”，在服务区域经济社会高质量发展的同时实现自身高质量发展。我们始终牢记金融服务实体经济的初心使命，紧跟国家和区域发展战略，以“五篇大文章”为抓手，出台“五大金融”三年方案，面向社会发布“五大金融”行动计划，打造“1+6+N”的科技金融服务体系、产业化绿色金融服务体系、标准化普惠金融服务体系、多元化养老金融服务体系 and 增值式数字金融服务体系，为各类</p>
--	--

	<p>市场主体提供高效、精准、便捷的综合金融服务，“五篇大文章”综合指标评价位居全市第一。具体举措方面：</p> <p>一是紧扣“五篇大文章”，画好“路线图”。自 2024 年开始瑞丰紧跟国家重点战略部署，前瞻布局，将金融“五篇大文章”写入“1235”高质量发展战略，明晰瑞丰未来一个时期集中发力、补齐短板的重点领域。从战略愿景、目标、路径、举措等方面构建落实金融“五篇大文章”的体制机制，直击当前金融薄弱点，优化资金供给结构，把更多金融资源用于促进新质生产力、科技创新、绿色发展和中小微企业，推动养老产业升级，补齐民生短板。</p> <p>二是紧扣“五篇大文章”，建立“新机制”。结合自身实际制定并出台了“五篇大文章”高质量发展三年行动计划，将战略分解落地到各个业务板块、压实责任、闭环管理。成立了由党委书记、董事长“一把手”任组长，行班子成员共同参与的科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五个专班小组，统筹全行“五篇大文章”的战略规划与落地见效。</p> <p>三是紧扣“五篇大文章”，找到“突破口”。完善客户经理“敢贷、愿贷、能贷、会贷”机制，打通“不愿贷、不敢贷”堵点。针对重点领域，实施尽职免责机制。建立以省行创投指数和九维评价指数等定量标准为主的白名单机制，针对白名单企业，在测算的最高融资额度内，实施尽职免责机制。</p> <p>四是紧扣“五篇大文章”，用好“指挥棒”。充分发挥考核指挥棒作用，调动全行积极性，推动五篇大文章高质量发展。例如，开展科技金融专项考核，组织开展“科技金融服务月”活动，按旬播报走访营销进度，并实施积分奖励。谢谢！</p> <p>9. 贵行 2024 年净息差情况如何？如何看 2025 年息差趋势，稳息差有哪些举措？</p> <p>答：您好！2023 年末、2024 年末，我行净息差分别为 1.73%、1.50%，较上年度分别下降 48BP、23BP，息差下降幅度明显收窄。未来，我们把稳定息差作为“硬指标”，将以“息差”为核</p>
--	---

	<p>心的盈利能力提升作为核心管理和抓手，通过盈利模式的转型构建穿越周期的经营韧性，持续提升股东回报。具体管理举措包括：</p> <p>一是发挥经济资本、内部资金转移定价等政策的“指挥棒”作用，全方位调整优化资产、负债、客户、收益和渠道结构，推动息差趋稳。</p> <p>二是强化负债端成本管控，加大低成本存款拓展力度，加强存款产品额度管控和利率管理，强化柜面引导，优化存款结构，全力压降存款成本。</p> <p>三是着力优化资产结构，在提升风险管理能力的前提下，加大对高收益类资产的投放，优化贷款结构，稳定收益水平。</p> <p>随着负债端、资产端结构、定价的调整，预计 2025 年净息差水平持续走低的问题将得到缓解，或将逐步企稳。谢谢！</p> <p>10. 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？</p> <p>答：您好！近年来，全球经济不确定风险较以往显著增大，以俄乌冲突、巴以冲突、中美贸易摩擦等为代表的地缘冲突、贸易战持续升级，对我国构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局提出了更多挑战，商业银行经营环境的风险挑战较以往也显著增多。与此同时，以人工智能、半导体为代表的科学技术快速发展，社会生产力水平大幅提高，科技的进步和社会的发展为商业银行的经营发展也提供了更多机遇。</p> <p>面对机遇与挑战，本行将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的二十大会议精神，坚持“金融服务实体经济”的根本宗旨，基于“1235”愿景目标，以“一基四箭”为引擎，坚持“做小做散做特色、做实做精做持久”，聚焦“质的有效提升”与“量的合理增长”动态平衡，做好做深做实科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。</p> <p>谢谢！</p> <p>11. 贵行外贸型客户有多少？比例多大？最近，美国关税风波对贵行的外贸型企业客户的影响将如何？贵行将采取怎样的措施应</p>
--	---

	<p>对？帮助这些企业渡过难关？</p> <p>答：您好！4月初，关税加征事件爆发以来，我行持续关注其对区域内经营企业的影响，并评估其对本行的影响。</p> <p>从数据的层面来讲，柯桥区和义乌区虽为出口导向型经济，但直接出口美国的占比不高，低于全国和浙江省水平，主要的出口及转口贸易国家包括 RCEP 成员国、非洲、中亚和东南亚等地区，总的来讲，关税加征对区域内的企业影响肯定是深远的，但相对比来看，柯桥和义乌两大区域受到的影响并不显著。</p> <p>从我行的应对举措来看，主要有以下几点：</p> <p>一是加大政策分析及对客指导。针对美国政策变动情况，及时梳理分析潜在影响，通过外贸企业的走访，收集经营痛点与难点，并配套综合性金融服务方案。</p> <p>二是充分运用汇率避险产品。针对汇率波动较大情况，运用“线上+线下”汇率避险业务配套，提升外贸企业汇率风险管理有效性，更好应对汇率波动；</p> <p>三是持续开展减费让利行动。开展场景化的汇率、费率、利率优惠行动，助力外贸企业减负增效。</p> <p>四是加强对客户的走访跟进及贷后管理，针对企业收款异常等情况进行实时监测，做好紧急预案，实时调整信贷准入和退出标准；</p> <p>五是坚持金融工作政治性、人民性，与客户同舟共济、共克时艰，对于短时出现流动性或转型困难的企业，不抽贷、收贷。</p> <p>六是对于信贷违约风险进行前瞻性判断，加大拨备计提力度，提升风险抵御能力。谢谢！</p> <p>12. 2024 年为什么员工平均薪酬下降，高管工资上升？</p> <p>答：您好！2024 年，本行员工薪酬总额略微下降，但 2024 年本行通过加大岗位整合优化，员工总数较 2023 年也有所下降，故 2024 年员工平均薪酬总体稳定，略有上升。高管层面，由于 2023 年本行高管变动，在本行岗位月份存在口径差异，实际 2024 年高管薪酬保</p>
--	--

	<p>持基本平稳。谢谢！</p> <p>13. 高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？</p> <p>答：您好！2024 年，本行增长势头较好，截至 2024 年末，本行资产规模突破两千亿，为 2205.03 亿元，较上年增长 11.99%；2024 年度，本行实现营业收入 43.85 亿元，较上年度增长 15.29%；实现归属于上市公司股东的净利润 19.22 亿元，较上年度增长 11.27%。2024 年度本行业务发展和经营业绩增速在上市农商行中居于前列。谢谢！</p> <p>主持人：各位投资者、各位网友，瑞丰银行 2024 年度业绩说明会快要接近尾声了，下面有请瑞丰银行党委副书记、董事、行长陈钢梁先生致答谢词！</p> <p>党委副书记、董事、行长陈钢梁：尊敬的各位投资者、各位网友，瑞丰银行 2024 年度业绩说明会即将结束，感谢大家的热情参与。在此，我谨代表瑞丰银行经营层和全体员工，对广大投资者给予瑞丰银行的关注和支持表示诚挚的感谢！</p> <p>今天，很高兴与大家就瑞丰银行的竞争优势、2024 年经营情况及未来发展计划等开展充分交流，经过一个半小时的沟通，瑞丰银行向广大投资者坦诚汇报交流了自身的发展理念和经营思路，对于广大投资者提出的宝贵意见和建议，我们将在今后的工作中充分借鉴吸收。</p> <p>瑞丰银行作为一家深耕浙江的上市农商银行，将进一步坚定金融工作的政治性、人民性，聚焦“金融重实体”，坚守“姓农姓小姓土”的初心使命，持续深耕“1235”高质量发展战略，围绕“五篇大文章”，坚持“做小做散做特色、做实做精做持久”，推动“1235”高质量发展战略的有效落地，以更加优异的经营业绩回报广大投资者的关心与厚爱。</p> <p>本次业绩说明会，我们感受到了广大投资者对瑞丰银行的关注与支持，也感受到了投资者朋友对我们的期望和要求，使我们对未</p>
--	--

	<p>来发展更有信心。同时，我们也深深体会到一家上市公司该有的责任与担当，瑞丰银行将不负客户和投资者的期望。本次业绩说明会交流即将结束，但瑞丰银行与投资者的沟通渠道是永远畅通的。我们将通过多种形式，及时、准确、完整地披露瑞丰银行的经营状况，也随时欢迎大家通过电话、邮件、网上交流等多种形式与瑞丰银行保持沟通联系。</p> <p>最后，感谢广大投资者的信任、支持和踊跃参与!感谢上海证券报路演中心为我们提供这个良好的互动交流平台!谢谢大家!</p> <p>主持人：各位投资者、各位网友，瑞丰银行 2024 年度业绩说明会即将结束，衷心感谢各位投资者、各位网友的积极参与。刚才的交流中，很高兴能与各位就公司的业务状况、财务状况、发展战略、公司治理等方面进行探讨和沟通。公司将认真地思考和研究大家提出的宝贵意见和建议，积极采纳和借鉴，努力开拓，用更好的经营成果回报广大投资者。今天的业绩说明会到此结束，谢谢各位!</p>
--	---