

## 浙江义乌从小商品迈向“大产品”

浙江义乌兴商建市40多年来，依靠物美价廉的小商品叩开了全球市场的大门，一跃成为“世界小商品之都”。如今，全球贸易形势面临全新的机遇和挑战，义乌与时俱进，推动产业转型升级，技术含量较高的“大产品”正在成为出口新的增长点。

据义乌海关统计，今年一季度，义乌外贸继续保持良好发展势头，进出口总值突破2000亿元，达到2093.7亿元，创历史同期新高。其中，以光伏产品、锂电池、新能源汽车为代表的“新三样”出口达31.4亿元，同比增长23.6%。

走进位于义乌的爱旭太阳能全球光伏联合创新中心大楼，该公司研发的高效光伏组件映入眼帘，其生产的ABC组件（全背接触光伏组件）备受国际市场认可。不断增长的订单让该公司的生产线满负荷运转，尽管刚进入第二季度，但订单已排到了年底。“爱旭光伏组件已经出口至80多个国家和地区。”爱旭股份高级副总裁徐新峰自豪地说，今年在巩固原有市场的基础上，将会深度开拓欧洲、中东等市场。

一直以来，义乌积极推动传统制造业向高技术高附加值产业转型。近10年，全球光伏光电的领军企业以及上下游企业“逐光而来”，在义乌形成年产值200亿元的产业集群。

在义乌市国际商贸城艇浪电器商行，120平方米的店铺中，每天都有不少外商进店咨询、下单储能电池产品。“前两天我们广交会的展位也是客户不断。”艇浪电器商行工作人员田乐介绍，非洲、中东地区发展速度快，对能源需求大，尤其是对家用离网发电系统需求更甚。为此，公司就专门为其搭配产品，提供完整解决方案。灵活的销售方式、稳定的产品品质，让艇浪电器商行的品牌“朗凯”成功扎根海外。

在义乌市场从事太阳能产品研发和销售的捷尔科太阳能科技有限公司也



是如此。“现在每天都在往国外发货，订单不断，我们正在根据订单情况加大备货力度。”捷尔科负责人林建雄介绍，企业客户主要来自非洲、中东、中亚等地区。为更好服务非洲客户，还专门聘请了一名来自非洲的店员。“前两天，一名来自马里的客户要订购一批锂电池，有了‘老乡’当导购，这笔订单很快就敲定了。”林建雄说，这两年南美地区的客户在增加，企业还专门开发了适合南美地区电压的产品。

据介绍，早在2023年，义乌就前瞻布局了义乌国际商贸城二区东新能源

产品市场。这是全国首个新能源产品展示交易专业市场，汇聚了光伏组件、储能系统、新能源照明、新能源汽车等若干个品类，市场主要辐射中东、非洲、东南亚以及南美等地，为全球客商打造了一个新能源系列产品一站式采购平台。

来到该市场，主营二手车出口的义乌市赢星供应链管理有限公司的店铺中展示着几款新能源车，不时有路过的采购商驻足停留。据介绍，非洲客户来咨询的比较多，主要需求集中在新能源、混动车型等。

新能源车出口需求的不断增加，让企业对高效出海服务的需求也更加迫切。2024年5月，宁波海事局会同杭州海事局在义乌“无水港”设立海事驻点服务工作组，为义乌新能源车出口打开了一扇新大门。自海事部门驻点后，截至去年底，义乌累计备案二手车出口主体超40家，二手车出口大幅增长，其中，新能源车占比较大。如今，义乌的这条新能源汽车及零部件产业链已覆盖整车制造、核心零部件、电池系统等，产业发展优势正在转化为实实在在的出口竞争力。

春暖花开，务工人员大量返岗或寻找新岗位，各地人社部门和企业也积极行动，举办招聘会，有效对接需求。但招聘现场也在悄然发生变化。比如，一些岗位需求越来越精准，应聘者并不多。又比如，一些有品牌效应的应聘人员，更容易找到心仪的工作。种种迹象表明，当前劳务输出正在由规模输出向品牌引领转型，这也是就业迈向高质量发展的一个表现。

劳务输出与种植业、养殖业是重要的富民产业，也是农民稳定增收的支柱。一人就业，全家安心。经过多年发展和积累，劳务输出逐步形成了众多品牌，有些驰名区域，有些享誉全国，一个响亮的劳务品牌能带火一个村、一个镇，甚至一个区域，如“青海拉面”这个金字招牌就承载了数十万人的就业。

品牌，意味着就业的高质量。品牌是产品的标签和质量保证，优秀品牌在市场上有很高的认可度，劳务品牌等也不例外。俗话说，“一招鲜，吃遍天”。技高一筹就能多挣工资，劳务品牌的打造让从业者切实受益，不但工作稳，而且收入高，能够在激烈的市场竞争中形成领先优势。

品牌，意味着就业的精准化。近些年，随着经济社会发展，就业已由粗放式向精准化发展。体现在就业市场就是，一方面，有一部分求职者难以找到称心如意的岗位；另一方面，企业一部分要求高、薪酬高的岗位空悬。实际上，这是“一体两面”，主要原因在于缺乏企业真正需要的高技能人才。因此，打造多样化的劳务品牌，有利于精准对接劳务市场，优化人才供给结构，瞄准更适应市场需求的方向，提供更高质量、更高水平的人才。

品牌的形成意味着市场的认可。可喜的是，当前，一些地方劳务输出品牌正在向集群化发展。如青海海东市深耕特色劳务品牌培育，成功打造了青海拉面、互助家政、青绣、乐都水暖工等一批劳务品牌，覆盖餐饮、家政、建筑等多个领域，以品牌化发展推动劳务产业提质升级，实现就业增收与产业发展双向赋能，为区域经济发展注入强劲动力。

品牌形成不是一朝一夕、一蹴而就的。相关部门需根据市场需求，不断加强城乡劳动力就业技能培训，打造跨区域劳务输出核心品牌。品牌行业也要加强行业自律，强化自我管理，共同维护好品牌形象，提升品牌美誉度。当然，每一名从业者也不能置身事外，要通过一次次服务，种下一个个好口碑的种子，为擦亮品牌贡献力量。

本版编辑 周颖一 美编 夏祎

跨越万亿门槛 实现双十增长  
重庆银行高质量发展再上新台阶

2025年上市公司年报披露接近尾声，重庆银行抢先“交卷”，成为全国首家披露年报的区域性银行。作为扎根成渝地区双城经济圈的城商行，重庆银行紧扣区域发展风口，深度绑定地方经济，依托区域红利实现自身高质量成长，更以金融力量赋能地方发展，用扎实的经营表现交出了一份亮眼答卷，诠释了高景气区域银行的成长密码。

深度融入区域经济发展  
实现核心业务高速增长

2025年重庆银行的总资产规模“跨越式”增长，站上万亿元台阶，达到10337.26亿元，同比增长20.67%。同时，重庆银行存贷款规模分别达到5657.04亿元、5312.85亿元，较年初增长19.32%、20.58%，三项核心规模指标在已披露年报的上市银行中均位居前列。

规模快速扩张的核心逻辑，在于重庆银行始终坚持城商行定位，深耕渝、川、陕、黔“一市三省”，主动对接地方发展战略，实现业务增长与地方经济发展同频共振。近年来，重庆银行深度融入成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道、西部金融中心等重大战略建设，围绕区域重点行业、重点项目加大信贷投放，以金融资源精准匹配地方发展需求。2025年，重庆银行支持成渝地区双城经济圈建设重大项目近150个，服务西部陆海新通道建设融资金额超550亿元，成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道相关融资金额同比分别增长27%、86%。

在与区域经济同频共进的过程中，重庆银行对公业务实现跨越式增长。2025年公司贷款本金总额达4098.67亿元，较上年末增30.95%，规模、增量、增速均创下全行历史新高。同时，重庆银行紧跟地方产业升级方

向，聚焦先进制造业与新质生产力提供金融服务，科技型企业贷款余额、绿色信贷规模同比分别增长60%、40%，制造业贷款增量与增幅均创近5年新高。

作为扎根重庆的本土城商行，重庆银行全力服务地方“33618”现代制造业集群体系建设与“416”科技创新布局，率先发行西部地区银行科技创新金融债券，推动科技创新与绿色产业深度融合。凭借对地方实体经济的有力支撑，先后获评“服务重庆高质量发展综合贡献突出单位”“制造业贷款先进单位”，成为支撑地方高质量发展的金融主力军。

利息净收入大幅上涨  
推动营收净利“双十”增长

在深度融入区域经济与地方发展同频共振的过程中，重庆银行自身经营效益同步实现质的提升与量的增长。财报数据显示，2025年，重庆银行实现营业收入151.13亿元，同比增长10.48%；归属股东净利润56.54亿元，同比增长10.49%，营收净利双双实现两位数增长，呈现出稳健向好、动能充沛的发展态势。这是其近6年来首次实现同比“双十”增长，彰显出强劲的经营韧性与发展活力。

尤为值得关注的是，截至4月21日已披露2025年业绩（包含业绩快报）的29家上市银行中，重庆银行不仅以10.48%的营业收入同比增速位居榜首，更是率先实现营业收入与归母净利润均突破10%增长的银行，凸显出强劲竞争力，印证了“深度绑定区域经济与精准服务地方需求”发展路径的正确性。

营收净利实现“双十”增长，一方面得益于信贷规模的高速增长，另一方面也离不

开重庆银行持续优化的资产负债管理能力。近年来，重庆银行始终坚守量价平衡的经营原则，在规模扩张、收益稳定与风险可控之间实现动态优化。2025年，重庆银行生息资产平均余额8949.96亿元，同比增长18.39%，实现规模稳步扩张；生息资产平均收益率3.53%，较上年下降27个基点，收益水平保持在合理区间；计息负债平均余额8770.56亿元，同比增长22.02%，同时计息负债平均成本率2.18%，较上年下降40个基点，负债成本优化成效显著。在负债成本下行幅度更大的带动下，该行净息差同比回升4个基点至1.39%，进一步印证了“量、价、险”平衡管理的成效。

在“量增、价稳、成本优化、风险可控”的量价平衡支撑下，2025年重庆银行实现利息净收入124.59亿元，同比大幅增长22.44%，占营业收入比重达82.44%，成为推动营收增长的核心动力，也彰显了其精细化资产负债管理与量价险协同管控的能力。

加快推进全面风险管理  
持续赢得资本市场认可

风险控制既是守住经营底线的安全屏障，也是保障业务可持续扩张、提升发展韧性的核心竞争力，更是穿越经济周期、维护金融稳定的关键基石。

伴随业务快速推进，重庆银行加速构建全面风险管理体系，筑牢资产质量防线。2025年，重庆银行在资产质量管控方面实现了“三降一升”。截至年末，重庆银行不良贷款率为1.14%，同比下降0.11个百分点；关注类贷款占比1.94%，同比下降0.7个百分点；逾期贷款占比1.36%，同比下降0.37个百分点；拨备覆盖率为245.58%，较上年末提升0.50个百分点。

重庆银行也积极与投资者分享经营成果。同步发布的派息方案显示，2025年期末重庆银行每10股现金分红人民币2.918元（含税），合计拟派发现金股利人民币10.14亿元。2025年度现金分红金额（含2025年三季度预分配金额）合计15.99亿元，现金分红比例为30%。

拉长周期来看，2013年重庆银行登陆港股，成为率先在港上市的内地城商行，2021年又成功在A股实现上市，率先在西部地区成为“A+H”上市城商行。就A股市场而言，自上市以来，重庆银行年度普通股现金分红比例始终稳定在30%以上，充分体现经营业绩稳健、具备持续分红能力。

优质的基本面让重庆银行获得了资本市场资金的认可。2025年重庆银行A股、H股股价累计涨幅分别为21.65%、37.26%；2024年A股、H股股价累计涨幅分别为40.49%和72.85%，表现抢眼。

可转债转股批量落地提升资本充足率  
地方国资持续增持提振市场信心

2025年成渝地区双城经济圈能级提升，锚定我国区域发展“第四极”目标。在这一战略定位下，重庆银行与区域发展同频扩张，若资本补充到位，其增长动能有望进一步提升。

重庆银行的资本补充路径正在眼前。2022年重庆银行发行了130亿元可转债。截至2026年3月31日，累计已有人民币14.37亿元重债转债转为该行A股普通股股票，已转股形成的股份数量累计为15124.45万股，占重债转债转股前已发行普通股股份总额的4.35%。数据显示，重庆银行2026年转股股数为15116.1572股。截至2026年3月31日，尚未转股的重债转债占重债发行总量的比例

为88.9468%。

根据机构测算，若全部转股，静态测算下可提升核心一级资本充足率至10%以上，较当前提高接近1.5个百分点，这将为重庆银行在“十五五”期间持续扩表打开空间。

重庆银行的股东也通过这一方式增持该行股份，2026年3月31日，重庆银行发布公告称，重庆高速集团通过可转债转股方式增持该行逾1.51亿股A股股份，与其一致行动人合计持有重庆银行4.99%的股份。

事实上，重庆银行国有股东的增持并非个例，近年来已形成持续稳定的增持态势。2025年，国有法人股东重庆地产业集团完成对该行5200万股股份的增持，持股比例由5.03%提升至6.53%。2023年，重庆水投集团也曾三度增持该行股份，持股比例从5%逐步攀升至6%、7%，最终达到8.50%，体现出地方国有资本对银行经营质效与未来前景的高度认可。

重庆银行的成长之路已然铺就。依托与区域经济同频共振的核心优势，叠加对公业务的强劲动能、资产质量的持续优化，以及股东增持、可转债转股带来的资本支撑，重庆银行已筑牢高质量发展的坚实基础。

展望未来，随着资本补充的持续落地，重庆银行将进一步释放增长潜力，持续深耕渝川陕黔“一市三省”，紧扣地方产业升级与重大战略布局，在赋能区域实体经济、践行金融使命的同时，持续提升经营质效。展望“十五五”，重庆银行有望实现规模与质量的双重提升，在服务成渝地区发展、融入国家发展大局的进程中，稳步走好高质量发展之路。

(数据来源：重庆银行股份有限公司)

· 广告