

近日，佳士得公开拍卖“彩电第一股”康佳电器的股票，吸引了全球投资者的目光。在这场拍卖中，康佳电器的股票最终以每股1.2元的价格成交，较起拍价1.0元溢价20%。这一结果不仅让康佳电器的股价重回正轨，也让这家曾经的“彩电大王”重新回到了资本市场的视野。

康佳的困境，并非源于因循守旧，恰恰相反，它太热衷于“转身”了。靠着彩电这一拳头产品，康佳曾跻身家电行业第一梯队，率先登陆资本市场，成为家喻户晓的国民品牌与行业标杆。不过，随着彩电行业技术迭代加速、竞争日趋白热化，康佳没能稳住阵脚，反而逐渐偏离核心主业，盲目跨界半导体、产业园、环保等多元领域。战略反复摇摆、布局贪多求全，最终在频繁的跨界试错中，严重透支企业元气，深陷经营泥潭。2022年至2026年上半年，累计亏损超过200亿元。

这种大而不清、遍地撒网式的多元化扩张，在上市公司里并不少见。不少传统行业的上市公司，一旦主业增长遇阻，便急于寻找新的增长点，不加审视跟风热门赛道，却常常低估了新领域的门槛和竞争。结果新业务尚未成气候，旧业务已然失血。非但没能培育出可靠的第二曲线，反而拖累了整体经营，进退两难。

什么都想干，什么都干不精，到最后什么都守不住。这样的教训，对当下广大制造业企业来说，尤其值得警醒。面对行业变局或增长瓶颈时，切不可病急乱投医，轻易舍弃自身积淀已久的竞争优势，贸然奔赴完全陌生的领域。那些看似风光的风口赛道，背后往往壁垒深厚、竞争者云集，缺乏深耕积累的外来者很难轻易分得一杯羹，很多时候风险远大于机遇。与其四面出击，不如守住既有长板，把资源持续倾注于自己最擅长的赛道，做深做精、做强做实，把根扎稳，把墙筑厚。

当然，多元化并非不可尝试，但前提是主线方向清晰、新旧协同互补。以某头部家电上市公司为参照，多年来始终坚守家电主业，从空调起步，逐步拓展至冰箱、洗衣机、小家电等。每一次业务延伸都基于自身成熟的制造功底、完善的线下线上渠道。正是这种不脱离核心能力的克制扩张，帮助它穿越多轮行业周期，始终保持稳定的盈利水平。

身陷资不抵债、营收萎缩、盈利失据的经营困境，康佳没有坐等被动清退，而是选择主动退出，不失为现实条件下的理性抉择。退市方案设置异议股东现金选择权，A股行权价较停牌前收盘价溢价6.44%，最大程度保障普通投资者的合法权益，彰显了企业的体面与担当。这也契合近年来资本市场的改革导向，让该退的退得下去、让该进的进得顺畅，构建起优胜劣汰、新陈代谢的良性市场循环。

无论产业市场还是资本市场，淘汰的从来不是“老牌”二字，而是故步自封或浮躁冒进的发展模式。褪去上市身份的康佳，离开了资本市场的聚光灯，或许反倒能卸下包袱、轻装前行。期待更多上市公司以此为鉴，少一些浮躁，多一分深耕，用主业的长跑穿越周期，在高质量发展中走稳自己的路。

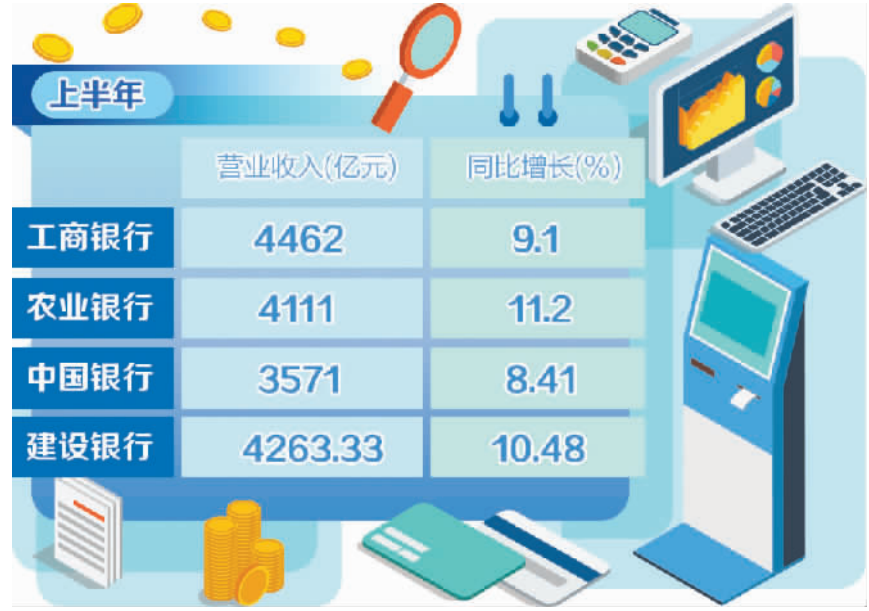
近日，银行业金融机构披露2026年上半年业绩报告，盈利状况受到市场关注。报告显示，多家银行的净息差指标改善，释放企稳向好信号。多家银行相关负责人表示，将拓展财富管理、中间收入等渠道优化利润结构，有效使用利润充实资本金，夯实发展家底，增强服务实体经济的可持续性。

净息差企稳向好

上半年，多家上市银行的净息差指标同比降幅收窄或回升。国家金融监督管理总局发布的《2026年商业银行主要监管指标情况表》显示，今年一季度商业银行净息差1.4%，二季度商业银行净息差1.41%。在经历较长时期的持续收窄后，银行业净息差首次出现季度环比改善。专家表示，只有净息差稳住，银行机构才有能力靠利润留存补充资本、计提拨备应对风险，才有余力向科技金融、绿色金融等领域配置资源。

从已披露半年报的银行来看，国有大行净息差有所回升，好于市场预期。报告显示，上半年4家国有银行营收、净息差均保持增长。工商银行营业收入4462亿元，同比增长9.1%；净利润1765亿元，同比增长4.5%；净息差1.29%，较去年全年提升1个基点。农业银行营业收入4111亿元，同比增长11.2%；净利润1481亿元，同比增长5.8%；净息差1.28%，较一季度提升2个基点。中国银行营业收入3571亿元，同比增长8.41%；实现税后利润1320亿元，同比增长4.67%；净息差1.27%，较上年提升1个基点。建设银行实现经营收入4263.33亿元，同比增长10.48%；净利润1716.77亿元，同比增长5.56%；净息差1.37%，较去年全年和今年一季度分别上升3个基点和1个基点，保持企稳态势。

多数中小城市商业银行净息差同比降幅明显收窄甚至转正。上半年，平安银行、南京银行、江苏银行、宁波银行、重庆银行、江阴银行的净息差分别为1.80%、1.79%、1.64%、1.70%、1.46%、1.57%。其中，平安银行的净息差较去年同期持平；南京银行、宁波银行、江阴



银行3家上市银行的净息差分别同比下降0.07个百分点、0.06个百分点、0.03个百分点，降幅较去年同期收窄；重庆银行的净息差逆势回升，较去年同期上升0.07个百分点。

政策和市场利率传导效率提升推动净息差企稳。“今年以来，监管层面持续规范存款市场秩序，银行自身也主动压降高息结构性存款等产品。高息定期存款陆续到期并以更低利率重新定价，直接拉低整体存款付息成本。”苏商银行特约研究员付一夫说，未来不同银行的净息差分化预计将加大；负债基础扎实、客户黏性强的银行，稳息差底气更足；依赖高息揽存、资产定价能力较弱的中小银行，盈利能力将面临较大压力。

拓宽非利息收入

半年报显示，银行正加快收入结构转型，发展财富管理、结算、承销等轻资本中间业务，降低对存贷利差的过度依赖。

拓展财富管理等非息收入已成为银行重塑盈利格局的重要举措。半年报显示，建设银行财富管理、资产管理

和资产托管三项业务合计贡献收入接近200亿元。邮储银行非息收入同比增长12.25%，收入占比升至23.6%，创上市以来新高。工商银行在财富管理板块搭建多元化开放式产品货架，对公、个人等业务收入分别同比增长24%和15%，代理贵金属业务、代销基金、代销理财收入分别增长103%、60%和7%。渤海银行财富资产规模较上年同期增长16.37%，其中代销理财规模增长6.27%，代销信托、保险、基金规模增长32.06%。

多家农村商业银行也积极提升非息收入。上半年，浙江农商联合银行辖内长农农商银行代销理财产品存续规模突破17亿元，实现手续费收入逾200万元，中间业务收入结构有所改善。浙江农商联合银行辖内上虞农商银行积极推进不限于传统表内贷款的综合金融服务，为企业提供承兑、贴现等多元化金融服务。

“银行需要坚持以客户为中心，从卖产品转向做配置，持续提升综合金融服务能力，通过金融和非金融服务增强客户黏性，创造更加稳定可持续的收入，优化盈利结构。”招联首席经济学家董希淼说。

南开大学金融学教授田利辉认为，商业银行要拓展财富管理、中间收入等渠道优化利润结构，关键是推动中间业务从“销售驱动”转向“客户资产负债表经营”。银行机构开展财富管理不能满足于代销规模，需要积极提升资产配置、投顾、养老金融、保险保障等综合能力，形成可持续的轻资本收入，将中间业务嵌入对公、零售和金融市场场景。

充实资本抗风险

我国银行业整体盈利能力提升为充实资本提供了条件。上半年商业银行累计实现净利润1.2万亿元，其中大型商业银行盈利稳步提升，6家国有银行合计归母净利润超7100亿元，42家上市银行中有36家银行实现正增长。

如何有效使用利润充实资本金，夯实自身发展的家底，增强服务实体经济的可持续性？田利辉表示：“留存利润应优先补充核心一级资本，同时保持分红政策可预期，防止过度分红透支资本积累。银行应前瞻安排内生资本留存，使资本增速与风险加权资产增速相匹配，将资本占用效率纳入考核。通过轻资本转型降低单位资产资本消耗，以有限资本支撑更多实体融资。”

资本充足才是穿越周期、吸收损失和服务实体经济根本保障。金融监管总局数据显示，今年二季度末，平均资本利润率7.72%，平均资产利润率0.58%。商业银行贷款损失准备余额7.6万亿元，拨备覆盖率202.87%，贷款拨备率3.08%。商业银行（不含外国银行分行）资本充足率15.26%，一级资本充足率12.12%，核心一级资本充足率10.72%。

“未分配利润是银行成本最低、最稳定的内源性资本来源。在净利润保持正增长的前提下适当提高留存比例可直接增厚核心资本。”董希淼认为，充足的拨备构成风险缓冲和利润蓄水池，资本雄厚，信贷投放能力和抗周期波动能力越强。因此，未来需要进一步提升拨备覆盖，更好服务实体经济。

重庆农商行半年报发布

营收创五年新高 不良率实现六连降

8月30日，全国首家“A+H”股上市农商行、西部首家“A+H”股上市银行——重庆农村商业银行（以下简称“重庆农商行”，股票代码：601077.SH/03618.HK）发布2026年半年度报告。报告显示，重庆农商行上半年营收同比增长7.81%，创下近五年新高；不良贷款率1.05%，实现连续六年下降，资产规模突破1.78万亿元。在银行业竞争加剧、息差普遍承压的背景下，亮眼经营指标背后，是该行2025年提出的“三种新动能”改革，完成从顶层构想向现实生产力的系统性转化。

经营业绩稳中有进

2026年上半年，面对复杂的外部经营环境，重庆农商行坚持稳中求进，规模、效益、风险管控同步取得成效。规模指标稳步扩张。截至2026年6月末，该行资产规模达17882亿元，较上年末增加1225亿元，增幅7.35%；存款余额10891亿元，较上年末增长603亿元，增幅5.86%；贷款余额8447亿元，较上年末增长475亿元，增幅5.95%。盈利实现双效提升。上半年实现营业收入158.92亿元，7.81%的增速创下五年新高；其中利息净收入135.29亿元，同比增长15.2%，成为拉动营收增长的核心动力；实现净利润83.43亿元，同比增加4.96亿元，增幅6.32%。息差水平实现逆势修复。面对行业净息差持续收窄的大环境，该行通过资产负债精细化管理、优化定价引导、强化主动负债管理，净息差同比上升6个基点。负债端成本管控成效显著，个人存款付息率降至1.31%，同比下降28个基点，利息支出同比减少11.42亿元，降幅10.02%。业务结构持续优化，手续费及佣金净收入8.21亿元，同比增长5.24%，企稳回升，代理及受托业务佣金收入4.07亿元，同比增加0.48亿元，主要来自财富管理业务产品迭代与重点产品销售放量。

改革破题“三线并行”

2025年，重庆农商行确立“数字驱动、产业链动、场景圈动”三种新动能的转型方向。历经一年多落地实践，这套改革框架不再停留在顶层设计，逐步转化为实实在在的业务动能，推动银行经营模式迭代升级。数字驱动，依靠业技融合重塑营销风控全流程。搭建“7+6+N”业技融合作战体系：7个业技融合中心、6个“技技融合”小组，搭配N个改革攻坚专班，打通跨部门协同壁垒，加快项目投产落地。依托多源数据整合，迭代“场景风控2.0”，挖掘产业与场景沉淀的数据价值，自动识别客户商机，改造传统营销、风控、管理流程。半年报数据显示，上半年全行上线需求数量同比增加10.55%，需求平均耗时同比下降21.88%，攻坚专项项目耗时较一般需求降低51.1%。产业链动，从单点获客转向链式赋能实体产业。通过搭建产业知识图谱、产业大脑，绘制产业地图、整合信贷、投行、供应链金融、零售服务，产业资源赋能的综合产品矩阵。

扎实做好金融“五篇大文章”

作为重庆市资产规模领先的地方法人银行，重庆农商行坚守“服务‘三农’、服务中小企业、服务县域经济”的市场定位，2026年扎实把“三种新动能”融入金融“五篇大文章”各项业务，涉农、科技、普惠小微等业务规模稳居重庆市场前列。依托数字化基座推进涉农主体精准画像，重庆农商行高质量开展整村授信，累计为超150万农户预授信超275亿元。创新打造“一县一品一实验室多龙头企业”产业链服务

模式，贯通农业生产全链条。巫山脆李数字化服务平台正式上线，云阳面业数字服务平台用户突破1.5万户，累计为1250余户业经营主体投放贷款近7亿元。截至6月末，涉农贷款余额2700.05亿元，重庆市场份额排名首位。科技贷款余额1074.21亿元，在重庆地方法人银行中位居第一。重庆农商行聚焦“33618”现代制造业集群体系、“416”科技创新布局，推出“渝快产业贷”产品矩阵，助力新质生产力发展。绿色信贷余额885.37亿元，较上年末新增57.20亿元。率先在重庆市落地“林业碳票挂钩”贷款，打通生态价值市场化转化通道；产品碳足迹挂钩贷款入选重庆绿色转型优秀案例。普惠小微贷款余额1454.97亿元，同样稳居重庆第一。重庆农商行对重庆本地“专精特新”企业覆盖率45%，民营企业贷款增速达到全行贷款平均增速的3倍，依托“渝快荟”筛选26万户优质商户白名单，迭代“渝快荟商户贷”，“渝快振兴贷”白名单商户授信覆盖率增幅超40%，贷款余额增幅超30%。特色信贷产品“康养贷”上线，补齐养老信贷产品短板。截至2026年6月末，养老产业贷款余额11.96亿元，较上年末增加3.52亿元；养老金代发服务覆盖超440万人，代发金额230.42亿元。养老产业服务平台持续迭代。数字信贷产品余额1350.94亿元，较上年末增长19.58亿元。重庆农商行实施“人工智能+行动”，搭建十亿级到千亿级参数的大模型矩阵，上半年新增18个智能化业务场景；财务智能审核效率提升60%，人工运营成本压降近30%。依托扎根重庆本土的渠道根基，设立分支机构1724个，实现重庆全部37个行政区县全覆盖，其中县域网点1419个。县域地区个人存款7337.88亿元，占全行个人存款余额的79.08%。广泛下沉的基层网点网络，成为重庆农商行深耕“三农”、服务中小微企业、做强

县域金融的独特竞争优势。

深度融入区域重大战略

立足重庆本土，重庆农商行主动把经营发展嵌入成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道建设、长江经济带高质量发展、乡村全面振兴等国家重大战略部署，围绕重点项目、通道建设、产业协同提供综合金融支持，以金融活水赋能区域协同发展。聚焦成渝地区双城经济圈建设，加大对区域重点产业、重大工程项目资源倾斜。截至6月末，支持2026年成渝地区双城经济圈及市级重点项目138个，贷款余额374.6亿元，重点投向基础设施建设、先进制造、民生保障等关键领域，助力双城经济圈产业能级提升。在金融支持西部陆海新通道建设上，持续创新通道金融产品，强化通道信贷供给。截至6月末，西部陆海新通道融资余额775.86亿元，较上年末增加64.64亿元，融资规模持续稳居重庆地方法人银行首位。该行围绕通道物流、贸易流转打造专属融资产品矩阵，2026年5月成功落地全国首单eNCD融资业务，创新打通通道贸易融资新路径，为金融服务西部陆海新通道建设输出可复制的重庆样本。与此同时，该行紧扣长江经济带绿色发展、乡村全面振兴等战略要求，联动绿色金融、涉农信贷业务，把资源倾斜到生态保护修复、县域产业培育、城乡融合发展领域，依托“三种新动能”，把产业、场景、数字能力转化为服务区域战略的金融实效，助力地方经济高质量协同发展。在银行业整体息差承压的周期之下，营收五年新高、不良率六连降的成绩单，印证了“三种新动能”从顶层构想转化为业务生产力的现实成效。扎根巴渝大地，这家万亿级规模的农商行，也正在为国内大型农商银行转型探索一条可借鉴、可参考的实践路径。（数据来源：重庆农村商业银行股份有限公司）

• 广告