

爬坡过坎越大江

——解码资本市场向新提质“重庆样本”

巴渝山水气象新，资本发力正当时。

如同长江、嘉陵江的江水，蔚为壮观、奔流不息，重庆资本市场的发展与成长，亦是这样一幅气势磅礴的画卷。

十年磨一剑，重庆资本市场的发展与进步，是与时俱进的生动诠释。十年来，重庆A股上市公司数量从39家增至78家，总市值由约4000亿元到突破万亿元，这不仅是数字的变化，更是这座城市爬坡过坎、砥砺前行的最好证明。

截至目前，重庆78家A股上市公司中：上交所主板32家，科创板3家，深交所主板25家，创业板12家，北交所6家。2024年前三季度，上述公司共实现营业收入5849.28亿元，同比增长5.86%，净利润303.27亿元。

在这片充满活力的土地上，我们看到的不仅是数字的增长，更是一个充满机遇与挑战的未来。重庆正以其深厚的历史底蕴、人文内涵，创新、开放、奋勇、活力的城市精神，在资本市场的舞台上奏响一曲锐意进取、敢于担当的进行曲。

◎刘春燕

重庆上市公司2024年前三季度业绩实现情况



重庆千厮门嘉陵江大桥。新华社图



重庆果园港货柜码头。新华社图

企业高质量发展 资本市场澎湃赋能

经济是肌体，金融是血脉。推进资本市场建设，更好地服务实体经济发展，是西部金融中心建设的重要内容，也是重庆赋能企业发展新质生产力、推动区域经济高质量发展和产业结构优化的重要举措。近年来，重庆市出台一系列支持政策，为企业在上市融资、并购重组、高质量发展等方面提供全方位赋能，也为重庆的经济发展注入源源不断的动力。

——融资助力，哺育企业

2024年重庆哪家企业受关注度最高？以前的小康股份、现在的赛力斯无疑是其中之一。在连续亏损四年之后，赛力斯在今年一季度实现了扭亏为盈，前三季度实现了营收突破千亿元的好成绩，在国内众多车企中表现抢眼。

11月29日，赛力斯调入沪深300、上证50、中证A500、上证180四项指数，公司也成为目前上证50指数中唯一的重庆企业。赛力斯的人选，不仅彰显了其在新能源汽车领域的领先地位和强劲增长潜力，更映射出重庆汽车产业正以蓬勃之势，高歌猛进。

“锦上添花易，雪中送炭难”，赛力斯华丽蜕变的背后，是公司不懈的坚守与努力，更离不开资本市场各方力量的鼎力支持。赛力斯在转型发展新能源汽车之后，四年累计亏损上百亿元，一度面临生死存亡的考验。2020年、2021年、2022年，公司分别通过增发获得融资约38.50亿元、25.93亿元、71.30亿元。正是这些“雪中炭”，帮助企业熬过了那段艰难岁月。

重庆地方国资也向赛力斯伸出了“援手”。如重庆渝富控股集团作为国有产业资本投资运营公司，通过基金投资、定向增发的方式深度参与赛力斯转型升级，累计投资45.5亿元，为赛力斯的转型之路提供了强有力的支撑。

重庆市统计局工业处处长吴丹此前在解读重庆上半年工业生产数据时坦言，赛力斯是重庆市汽车产业的增长核心，受其带动，潮联股份、青山工业、沪光电器等配套企业亦实现高速增长。

长安汽车、秦安股份、新铝时代、长江材料等重庆十余家汽车产业链上的上市公司，也都积极用好资本市场工具，以实现企业的提质、转型升级。

资本市场的融资支持，已然成为重庆上市企业高质量发展强劲的“助推剂”。

例如，川仪股份自IPO上市以来，抓住数字化、智能化、绿色化发展趋势，加大募投项目建设，聚焦中高端应用领域，深耕石油化工等主体市场，积极拓展新兴市场，不断扩大市场份额，经营业绩连续多年稳步增长。

今年11月，西山科技旗下的西山微创医疗器械产业园开园，公司的IPO募投项目正逐步落地。而采用科创板第五套上市标准上市的智翔金泰，也在今年第三季度产生了主营业务收入，公司凭借获批上市刚刚满月的首款产品——赛立奇单抗注射液实现营收1247.52万元。

——并购重组，做大做强

今年以来，资本市场并购重组政策暖风频吹。在政策的引导下，重庆上市公司群体积极谋划，探索通过并购重组方式，实现资源向新质生产力方向聚集，实现产业转型升级。

产业整合，龙头先行。如今已走出困境的赛力斯，也在借

助资本市场的力量进一步发展壮大，包括拟发行股份购买问界系列车型“超级工厂”运营主体——重庆两江新区龙盛新能源科技有限责任公司100%股权等重大运作。赛力斯集团董事长张兴海表示，中国汽车产业要站起来、强起来，内靠自身的创新驱动，外靠好的政策、好的环境和资本市场的支撑。通过相关并购重组，赛力斯才能够把握机会，全面开展与华为的跨界合作，追求“领先式的增长”。

资产并购，央企“打样”。9月30日，远达环保公告，拟通过发行股份及支付现金的方式购买五凌电力100%股权及长洲水电64.93%股权。重组完成后，公司将新增水力发电及流域水电站新能源一体化开发运营业务，逐步建设成为国家电投集团境内水电资产整合平台，资产质量、经营效益及核心竞争力将全面提升。同时，产业优势也将逐步转化为资本市场优势，从而为投资者创造更大的投资回报，实现股东价值最大化。

另据了解，为进一步贯彻落实中央关于提高上市公司质量，加快专业化整合和实现央企高质量发展的重要举措，近年来，涪陵电力先后两次收购国家电网下属配电网节能资产；太极集团纳入国药体系，实现“融合、重塑、提高”三大步目标；中国汽研易主中检集团后扎实推进检验检测认证资源专业化整合……大量案例显示，重庆相关上市公司通过资本市场运作实现了跨越式发展。

——破产重整，涅槃重生

破产重整制度作为公司破产制度的重要组成部分，对防范大公司破产带来的社会问题，帮助公司摆脱困境、提高质量、重获新生，具有重要作用。借力破产重整，重庆多家上市公司实现“涅槃重生”。

例如，2020年力帆科技面临严重的财务危机，负债总额一度高达167亿元，而净资产仅剩1亿元。由于涉及众多债务人企业主体，力帆科技的破产重整案成为国内最为复杂的集团企业破产案件之一。通过司法重整，力帆科技引入了战略投资人吉利汽车控股有限公司，转危为安的同时实现了产业转型升级。今年，随着旷视科技创始人的入局，公司“AI+汽车”战略有望提速。

重庆钢铁也曾因多种原因连年巨亏，濒临退市，幸而通过破产重整化解了财务危机，起死回生。2017年，重庆钢铁破产重整案受理并启动，公司通过资本公积定向转增股本、以股抵债、处置公司不良资产等方式偿还各类债务约381亿元，其中以股份偿还债务约280亿元，资本市场可谓发挥了重要作用。到重整计划执行完毕，公司资产负债率下降到33%，实现了轻装上阵。

提振投资者信心 上市公司积极作为

今年以来，多项支持资本市场高质量发展的政策密集出台，重庆辖区上市公司也顺势而动，积极作为，用实际行动不断回馈广大投资者。

——积极回购增持，彰显发展信心

2024年以来，重庆已有15家上市公司发布回购预案公告，占重庆上市公司总数的19.23%，回购金额上限为18.64亿元，同比2023年增加明显。截至12月24日，相关公司已实现回购10.68亿元。

其中，智飞生物和西山科技等实施的是“注销式”回购，

即相应回购股份用于注销并减少公司注册资本。其余公司回购股份用于实施员工持股计划或股权激励，强化管理层、员工与上市公司长期利益的一致性，激发管理层、员工提升上市公司价值的主动性和积极性。

基于对公司未来持续稳定发展的信心和价值认可，西山科技自2023年底以来已推出三次回购计划，累计回购股权比例已达14.19%，除首期回购的1亿元股份用于员工持股计划或股权激励外，第二、第三次回购均为“注销式”回购。

在回购增持专项贷款新政推出后，重庆上市公司及相关股东亦积极响应。11月15日，电科芯片公告，公司控股股东之一致行动人——中电科投资控股有限公司基于对公司未来发展前景的坚定信心及中长期投资价值的认可，通过浦发银行提供的不超过3.5亿元股票增持专项贷款增持公司股份。据公司12月20日公告，这一专项贷款额度调整增至4.5亿元。

——中期分红踊跃，共享经营成果

2023年度，重庆上市公司共有58家公司进行了分红，现金分红共192.32亿元，巨人网络、山外山、康普化学等3家公司还积极推行了中期分红。

2024年，重庆上市公司对于中期分红更加踊跃。截至12月24日，共有26家公司进行了中期分红，现金分红总额达60.81亿元，其中西南证券、再升科技、有友食品等公司年内更是进行了两次中期分红。

三峡水利一直是践行与投资者共享发展成果理念的“模范生”，公司已连续18年进行现金分红。在上交所联合上海证券报举办“我是股东·价值十年”回访活动中，三峡水利总经理周泽勇向投资者介绍，近十年间，公司向投资者累计分红达15.26亿元。

——凝聚多方合力，共促高质量发展

今年以来，重庆市认真贯彻落实国务院关于上市公司大走访的工作部署，密集开展上市公司走访。重庆证监局与重庆市委金融办联合下发《常态化走访上市公司工作方案》，常态化走访工作机制逐步形成。重庆市、区两级政府主动上门服务，组织金融、国资、发展改革、经信等部门现场办公，解决了一批上市公司发展过程中遇到的急难愁盼问题，有力释放坚定支持公司高质量发展信号。

重庆证监局与重庆市委金融办联合印发“提质增效强回报”倡议书，提出上市公司要结合自身实际情况，加快发展新质生产力，持续提升市值、再融资、现金分红等指标，重点从提升经营质量、增加投资者回报、加强投资者沟通、坚持规范运作、强化“关键少数”责任等五个方面制定方案，推动上市公司高质量发展和投资价值提升，更好服务地方经济社会高质量发展。辖区31家上市公司快速响应，发布行动方案，多措并举改善经营质量和盈利能力，真心实意回报投资者。

同时，重庆证监局联合地方政府、交易所，加大培训宣传，形成高质量发展合力。以“功能协同、产业互补、资源共享、发展共兴”为目标，举办推动上市公司高质量发展培训会、交流会等活动，分享经验，共促高质量发展。

恰如嘉陵江与长江在重庆汇聚而成的磅礴之势，重庆资本市场也与实体经济在这片热土上交汇融合，相辅相成，同向发力、形成合力，扎实推动高质量发展。

冰雪经济升温，广发信用卡以“雪”为媒助力消费提振

当第一场雪落下，冬天的序幕正式拉开，全国各地的滑雪场迎来了跃跃欲试的滑雪爱好者。从长白山的皑皑雪道到崇礼的高山滑雪胜地，冰雪运动已经成为这个冬季消费市场中最抢眼的风景线。

中央经济工作会议明确提出将“大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求”作为2025年九项重点任务之首，释放出强烈的政策信号。会议指出要“积极发展冰雪经济”，这一决策无疑为冰雪产业的未来发展指明了方向。在这一导向下，冰雪经济作为新兴的消费热点，正以独特魅力引领着消费市场回暖。

消费市场与信用卡行业息息相关。作为支付工具，信用卡的便利和福利能有效促进消费增长，提升消费体验。同时，消费需求、消费趋势等市场因素变化也引导信用卡行业不断创新和调整策略。

2025年开年之际，广发信用卡在2024年“三优三进”转型探索初见成效基础之上，继而跨步迈向转型深化之年。2025年，广发信用卡紧抓高质量场景，推出冰雪旅游产品，在新场景、新消费领域发力，进一步拓展至布局旅游出行的多个关键环节，通过一系列优惠举措和金融服务，既为提振消费市场积极助力，也为自身转型发展探索新的路径。

从“冷资源”到“热产业”

自北京冬奥会以来，冰雪运动在中国大地迅速升温，不仅带动了冰雪旅游、滑雪运动和相关器具销售的蓬勃发展，更激发了冰雪经济的巨大潜力。

小红书平台数据显示，“#滑雪”标签的笔记阅读量高达35.9亿次，足见冰雪运动在国内的火爆程度。近日来，随着全国各大雪场陆续“开板”，冰雪旅游继续升温，成为冬季旅游市场的热门选择。从北京到张家口，从哈尔滨到吉林长白山，各地滑雪场相继迎来客流高峰，冰雪运动爱好者们纷纷踏上雪道，享受速度与激情的碰撞。

在这一波冰雪热潮中，广发信用卡紧跟市场趋势，积极布局冰雪旅游领域。通过上线滑雪套票、滑雪度假区酒店套餐、滑雪场门票等冰雪场景产品，广发信用卡不仅为消费者提供了丰富的消费选择，还推出了至高满减200元的信用卡福利，进一步激发消费者的购买热情。这些优惠活动覆盖了北大湖、亚布力、长白山、松花湖、崇礼等国内知名滑雪目的地，让冰雪爱好者们能够以更实惠的价格享受到高品质的冰雪体验。

冰雪经济的蓬勃发展不仅体现在消费市场的火爆上，更在于其对经济发展的深远影响。国务院办公厅印发的《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》明确提出，到2030年，冰雪经济总规模将达到1.5万亿元。这一数字不仅彰显了冰雪经济的巨大潜力，也预示着冰雪产业将成为未来经济发展的重要引擎。

广发信用卡在冰雪经济领域的积极布局，不仅是对国家政策的积极响应，更是对市场需求变化的敏锐洞察。通过为消费者提供便捷、优惠的金融服务，广发信用卡不

仅促进了冰雪旅游的繁荣，也将推动围绕冰雪经济的消费增长。

全方位布局旅游出行市场

在冰雪经济领域外，基于不断完善的“信用卡+商旅”生态版图，广发信用卡紧抓时代机遇，联合多家航空公司、携程平台、知名酒店等合作方，开展持续全年的特价机票秒杀、机票酒店消费立减、免税购物优惠等系列活动，并打造了自主出行品牌。通过体验极佳的出行福利，广发信用卡有效降低持卡出行成本，助推旅游休闲、文娱消费需求集中释放，实现航空、酒店、景区、乐园等多种商旅业态的主营业务同步提升，打造良性旅游出行生态布局。

随着春节消费旺季的临近，商务、返乡探亲、旅游客群叠加，飞机出行将成为很多人的选择。广发信用卡联合多家航司及票务渠道推出诸多优惠活动。例如，用户办理广发海航联名卡，累积金鹏积分可额外享受8%的加赠活动。同时，广发信用卡积分可以兑换金鹏积分，额外享受16%的加赠。办卡还有机会获取奖励机票，为消费者提供了更加灵活的出行选择。此外，广发信用卡还与一起飞推出购买新加坡机票抢券立减最高300元的优惠活动，让消费者在国际航线选择上也能享受到福利。

作为最早深耕商旅场景的品牌，广发信用卡长期致力于为广大商旅客群提供优质的出行服务，自2003年联合南方航空发出国内第一张航空联名信用卡——广发南航明珠信用卡起，已累计发行商旅类联名卡超1100万张，成为了商旅人士具有专属感和品质感的出行伙伴。在发现精彩App出行出游等特色专区，广发信用卡汇集了各地域热门

目的地相关活动，洞察及紧贴消费热潮，打造出一站式综合出行服务平台。无论是国内游还是国际游，无论是商务出行还是休闲旅游，广发信用卡都能为消费者提供全方位的金融服务支持。通过丰富的消费场景布局和贴心的金融服务，广发信用卡不断提升消费者的出行体验，从而持续促进旅游消费市场的回暖。

以信用卡服务助力释放消费潜力

消费是经济增长的重要引擎，在构建新发展格局中发挥着关键作用。作为经济“血液”的金融行业，在“培育壮大新型消费、稳定和扩大传统消费”的系统性工程中，被寄予厚望。一直以来，广发信用卡充分认识到自身作为连接供需桥梁以激发消费潜力催化剂的定位和使命，积极响应国家战略部署，不断创新举措和惠民福利，持续助力释放市场潜力，助力消费增长。

广发信用卡在落实“大力提振消费，全方位扩大国内需求”政策方面，始终秉持着服务高质量客群、创造优质消费场景的理念，进而通过部署丰富的优惠活动与产品选择，辅以科技手段深入挖掘消费者的潜在需求，从消费侧为经济健康发展注入源源不断的信用卡动力。从大力支持冰雪经济到旅游出行的场景生态服务，广发信用卡的精细化运营，迎合和服务了当下消费市场的新需求。在新的经济发展阶段，广发信用卡将继续践行金融工作的政治性、人民性，帮助人民实现对美好生活的追求，以创新为驱动，持续深化金融服务，为推动国家经济稳步增长贡献力量。

(CIS)