

金融深一度

产业成长战略价值优于财务回报

探“赢”青岛财务公司产融协同谋发展路径

■本报记者 昌校宇

在山东港口青岛港自动化码头,无人桥吊以平均单机作业62.62自然箱/小时的“中国速度”刷新世界纪录;在海尔胶州多联机互联工厂里,机械臂正在完成中央空调AI“智造变身”;在海信国际中心展厅内,全球首款RGB-Miniled(三维控色液晶技术)电视折射出技术突破的光芒……这些实体产业提质增效的生动场景背后,都跃动着企业集团财务公司(以下简称“财务公司”)的金融力量。作为大型企业集团内部的非银行金融机构,其正以独特的产融协同模式,探索金融服务实体经济的新路径。

2025年盛夏,记者赴青岛实地调研海尔集团财务有限责任公司(以下简称“海尔财务公司”)、海信集团财务有限公司(以下简称“海信财务公司”)及山东港口集团财务有限责任公司(以下简称“山东港口财务公司”)等3家企业,发现他们虽分属不同领域,却展现出高度一致的方法论:在评估项目时,始终将产业成长的战略价值置于财务回报之上,做产业中最懂金融、金融中最懂产业的机构。

助荒滩变身世界强港

7月1日召开的中央财经委员会第六次会议强调,推进中国式现代化必须推动海洋经济高质量发展,走出一条具有中国特色的向海图强之路。

顶层设计擘画的海洋经济发展蓝图,正在黄海之滨转化为生动实践。走进山东港口青岛港自动化码头,无人桥吊如同钢铁巨人般精准舞动,自动导引车沿着预定轨迹有序穿梭,载满“中国制造”的万吨巨轮昂首远航。这幅科技感十足的场景背后,是一场持续十余年的产融协同“长跑”。

时针回拨至2013年底,青岛港决定自主建设全新自动化码头时,面临技术攻关上国内无先例可循、资金上外部融资渠道不畅的双重挑战。山东港口财务公司总经理王伟强对当时的“破冰之举”记忆犹新:“彼时国内自动化码头建设尚属空白,外部金融机构不仅贷

款利率高企、授信周期漫长,更对项目前景存疑。关键时刻,公司迅速组建业务团队驻场调研,经过多轮审慎评估后,于2014年9月份发放了首笔用于新前湾泊拜环球码头工程的项目贷款,较外部金融机构提前至少1个月完成授信,为传统码头升级按下“启动键”。

这份果敢决策,缘于财务公司生于产业、服务产业的独特基因。“建设亚洲首个全自动化码头不是可选项,而是关乎中国港口转型升级的必答题。”王伟强表示,这并非简单的资金投放,而是助力中国港口实现智慧化跃迁的战略支点。

“颇具象征意义的是,这‘第一锹土’既是山东港口青岛港自动化码头收到的首笔资金支持,也是公司成立后的第一笔放款。”王伟强的话语中透着自豪。十余年来,山东港口财务公司累计为该项目提供超20亿元融资支持,见证并参与了从首台桥吊安装到系统全面联调的全过程,金融服务与项目建设始终同频共振。

如今,这片曾经的荒滩已蜕变为全球领先的自动化码头。今年5月份,无人桥吊以平均单机作业62.62自然箱/小时的装卸效率,第13次刷新世界纪录,再次向全球展示了中国港口的不凡实力。

产融“协奏曲”也在集团内部持续深化拓展。2024年,山东省港口集团有限公司货物吞吐量突破18亿吨,集装箱量超4400万标箱。这份亮眼答卷背后离不开山东港口财务公司累计超百亿元的资金支持。

这些数字不仅是财务公司价值的体现,更是“向海图强”在港口领域落地生根的生动写照。正如那些劈波斩浪的远洋巨轮,承载的不仅是“中国制造”的荣光,更是建设海洋强国的梦想。

超前半步提供金融服务

在依托集团、服务集团的功能定位下,若将山东港口财务公司比作技术攻坚的“战略投资人”,那么海尔财务公司和海信财务公司则犹如产业链的“流动性管家”,在下游企业资金吃紧时快速施援。

长期以来,产业链末端企业

板印象在调研首日就被彻底打破。财务公司这支鲜少站在聚光灯下的金融“特种兵”,远非简单的资金“搬运工”,而是深谙产业密码的金融“解码者”。

例如,当一些外部金融机构还在审慎评估抵押物时,海信财务公司已凭借对产业规律的理解,将金融资源精准输送到研发第一线;当市场对自主建设全新自动化码头犹疑观望时,山东港口财务公司率先投下“信任票”,并持续十余年提供“陪跑式”资金支持;当产业链末



图①海信集团全球总部

图②海尔胶州多联机互联工厂现场展出的智能多联机产品

海信财务公司供图

昌校宇/摄

因财务信息不完善等问题,外部金融机构服务频频遇阻。财务公司则凭借与产业系统的深度直连,构建起“产业数据一信用评估一资金投放”的闭环体系,将传统融资流程从按“天”计算提速至以“秒”为单位的极速响应。

在海尔胶州多联机互联工厂会议室的大屏上,海尔财务公司总经理尚慎子指着一份特殊的“风控清单”介绍,“融e贷”通过对接集团产业系统,实时抓取下游经销商采购订单、回款周期、库存周转等关键经营数据,并将动态产业指标转化为信用评估依据,既实现了秒批秒贷、随借随还,又确保了“数据安全留存集团、金融服务直达末梢”。

“外部金融机构授信看静态报表,财务公司决策凭产业‘脉动’。”尚慎子一语道破两者的本质差异。

上述融资服务与经营需求的即时匹配成效显著。自2022年上线以来,“融e贷”已累计投放资金超20亿元,覆盖经销商2000余家。在破解经销商融资困境的同时,也有效拉动了海尔集团产品销售,形成“产融结合、以融促产”的良性互动。

海信财务公司也有类似的产融协同实践。走进海信国际中心

展厅,智慧生活、智慧能源等创新成果整齐陈列,产业转型升级的背后跃动着金融赋能产业的全力以赴。

2024年4月份,国家金融监督管理总局发文明确,“强化重点领域金融服务”,并重点提及先进制造业、科技创新等领域。这也正是海信财务公司始终深耕的方向。海信财务公司总经理吴大鹏表示:“公司通过优化信贷机制,持续引导金融资源精准流向制造业。相比外部金融机构,财务公司更了解集团成员单位的实际经营状况,能够基于产业数据动态调整授信策略,有效突破传统风控中‘看不清、算不准’的困局”。

特别是针对核心零部件供应商群体,即具有高技术门槛、轻资产运营特质但又缺乏抵押物的初创科技企业,传统融资渠道往往难以满足其需求。据吴大鹏介绍,海信财务公司联合集团成员单位,通过票据贴现等方式为产业链上的科技型中小企业开辟了高效融资通道,并显著降低其融资成本。

产业需求迭代,金融服务必须超前半步。今年,海信财务公司进一步升级服务,为重点领域的14家高新技术企业和7家专精

特新企业量身定制服务方案,不仅解决资金需求,更关注科技成果转化。

“产业需求所指,金融服务所向”的描述精准勾勒出财务公司的价值坐标。正如上述3家财务公司部门负责人形成的共鸣:“更多时候,财务公司的价值不体现在锦上添花的繁华处,而在雪中送炭的紧要时。”

回溯发展轨迹,从山东港口青岛港自动化码头建设的“第一锹土”,到海信集团的高端化转型,再到海尔集团生态转型的“关键一跃”,在每一个产业发展的关键节点,都有财务公司的身影。

上述只是财务公司金融实践的“青岛样本”,这类既是产业专家又是金融行家的机构正在发展壮大。中国财务公司协会最新数据显示,截至2025年3月末,全国共有236家财务公司,行业表内资产总额为8.52万亿元。

在调研尾声,尚慎子提示:“在产业发展的长周期里,财务公司的角色不是替代外部金融机构,而是补位协同。”或许,这就像交响乐中不同乐器的和弦,财务公司正以产业和声补位金融“主旋律”,共同奏响金融服务实体经济的时代乐章。

构难以覆盖的细分领域展开精准行动:既敢为产业发展“从0到1”的创新“押注”,又能满足产业链上的长尾需求。

站在山东港口青岛港自动化码头,笔者目睹无人桥吊与自动导引车默契配合的场景,豁然开朗:财务公司的核心竞争力,不在于资产规模或牌照数量,而在于他们是产业和金融的通才。财务公司正以产业思维做金融决策,用金融工具服务产业升级,让金融活水真正浸润到实体经济的每一寸土壤。

记者手记



财务公司如何从“干家务”转身为“擎产业”

■ 昌校宇

青岛的盛夏没有预想中的暑气蒸腾,徐徐海风总在恰到好处时送来清凉。不过,走进当地的财务公司,扑面而来的却是一股别样的“热浪”——不是温度计上的数字,而是服务实体经济的那份热辣滚烫。

在实地调研前,笔者与许多人一样,以为财务公司只是“升级版会计室”,做些存款归集、内部拆借的“家务活”。然而,这种刻

险资长期投资改革试点渐次落地 保险系私募证券投资基金增至6只

■本报记者 冷翠华

中国证券投资基金业协会官网信息显示,太保致远1号私募证券投资基金(以下简称“太保致远1号私募”)近日成立并投入运行。这意味着我国保险系私募证券投资基金增至6只,分别由3家保险系私募基金公司进行管理。

由保险公司出资设立的私募证券投资基金,主要投向并长期持有二级市场股票,是保险资金长期投资改革试点的具体落地形式。随着保险系私募证券投资基金的扩容,以及后续产品的落地,资本市场将迎来长期资金的持续流入。

根据公开披露信息,太保致远1号私募于7月23日成立,7月28日完成备案,基金管理人为太保资

产出资设立的太保致远(上海)私募基金管理有限公司(以下简称“太保致远”)。

据悉,太保致远1号私募目标规模200亿元,旨在响应国家“扩大保险机构设立私募证券投资基金改革试点”号召,积极践行长期主义,发挥耐心资本优势,完善长周期权益资产配置体系,聚焦股息价值核心投资策略,助力资本市场持续健康发展。

太保致远1号私募是我国第6只保险系私募证券投资基金。此前,已经有5只保险系私募证券投资基金投入运作。其中,有4只产品由国寿资产和新华资产联合设立的国寿兴华(北京)私募基金管理有限公司(以下简称“国寿兴华”)管理。

具体来看,第一只保险系私募

基金产品为公司制私募基金产品,即鸿鹄志远(上海)私募投资基金有限公司,由新华保险和中国人寿各出资250亿元共同发起设立。该基金自2024年3月份开始投资,截至今年3月份,总规模500亿元已悉数落地。

国寿兴华鸿鹄志远二期私募证券投资基金成立于今年5月27日,总规模200亿元,由新华保险和中国人寿各出资100亿元认购。国寿兴华鸿鹄志远三期私募证券投资基金1号和国寿兴华鸿鹄志远三期私募证券投资基金2号都成立于今年7月7日。前者规模为225亿元,由新华保险和中国人寿各出资112.5亿元认购;后者目前尚未开更多详细信息。据业内人士介绍,该基金的认购方除了大型险

企,还有多家中小险企。

此外,泰康稳行一期私募证券投资基金于6月18日成立,6月27日开始投资,该基金管理人為泰康资产设立的泰康稳行(武汉)私募基金管理有限公司(以下简称“泰康稳行”)。

目前,已有5家保险系私募证券投资基金获批准。除了国寿兴华、泰康稳行以及太保致远,截至记者发稿,还有两家公司尚未进行备案公示。其中,平安资管出资设立的恒毅持盈(深圳)私募基金管理有限公司,将作为基金管理人向平安人寿定向发行契约型私募证券投资基金,首期基金规模300亿元。同时,阳光资产出资设立的阳光恒益私募基金管理有限公司,将发起总规模200亿元的私募证券

投资基金,并由阳光人寿全额认购。这意味着,已经获得批准额度但尚未入市的长期投资改革试点保险资金至少还有500亿元,随着相关程序的落地,后续这些资金将陆续进入资本市场。

燕梳资管创始人之一鲁晓岳对记者表示,保险机构设立私募证券投资基金参与资本市场投资,可以按照权益法来对投资资产进行计量,减少投资资产价格波动对当期利润的影响,可采用更加灵活的分红方式实现较为均衡的会计口径投资收益。因此,这种改革有利于推动险资加大入市力度。目前,开展长期投资改革试点的险资机构业务稳步推进,积累了积极的经验,后续有望继续扩大参与试点的资金规模和机构范围。

券商最新私募资管规模达5.52万亿元 固收类产品占比超八成

■本报记者 于宏

近年来,券商资管业务稳健有序发展,逐步向特色化、专业化方向转型。中国证券投资基金业协会披露的最新数据显示,截至6月末,券商(包含资管子公司,下同)私募资管产品规模合计为5.52万亿元,创下去年10月份以来的最高值。其中,固收类产品在存量规模

和6月份新设产品规模中均占据较高比例。具体来看,截至6月末,券商私募资管产品存量规模为5.52万亿元,较去年末增加了551.32亿元。其中,以主动管理为代表的集合资产管理计划规模为3.09万亿元,较去年末增长6.61%;单一资产管理计划规模为2.43万亿元,较去年末下降5.30%。同时,集合资产管理计划的占比从去年末的52.97%上升至55.91%。集合资产管理计划的规模、占比均实现上升,折射出券商持续提升主动管理能力,推进资管业务转型。

从产品结构来看,固收类产品仍为券商私募资管产品中的主流。截至6月末,固收类产品规模为4.55万亿元,较去年末增加319.68亿元,占券商整体私募资管产品规模的比例为82.50%。同期,混合类产品规模为5754.08亿元,占比10.42%;权益类产品规模为3570.88亿元,占比6.47%;期货和衍生品类产品规模为336.18亿元,占比0.61%。

聚焦最新产品备案通过情况,固收类产品依然占据主导地位,6月份设立规模为308.16亿元,占当月全部新设私募资管产品规模的56.29%。

“在低利率环境下,固收类产品在稳健性和收益率方面均具有一定优势,风险较低,因此对投资者具有较强的吸引力,配置价值凸显。”东吴证券固收首席分析师李勇在接受《证券日报》记者采访时表示。展望后市,固收类产品规模有望保持增长态势,发展空间广阔,或成券商资管业务的重要发力点。

当下,券商私募资管产品管理规模分化较为明显。截至6月末,券商私募资管产品平均管理规模为581.14亿元,管理规模的中位数为216.21亿元。具体来看,管理规模在2000亿元以上的有7家券商,管理规模在500亿元至2000亿元之间的有24家,管理规模在200亿元至500亿元之间的有17家,管理规模在30亿元至200亿元之间的有29家,管理规模在30亿元以下的有18家。

近年来,随着资管业务营收韧性和增长潜力愈发凸显,券商不断加码资管业务布局,纷纷申请设立资管子公司,推进资管业务专业化运营,高质量发展,并积极申请公募基金管理业务资格,拓宽业务边界。

在行业竞争愈发激烈的背景下,券商正着力通过专业化运营,提升主动管理能力来打造资管业务特色优势。申万宏源表示,将加快转型创新步伐,通过做强主动管理和完善产品设计推动资管业务的主动化、公募化、权益化、差异化发展。南京证券则表示,公司将围绕客户需求,加快推进资管业务零售转型,完善和丰富主动管理产品体系,优化业务结构,提升主动管理能力及综合竞争力。

7月份公募机构调研超3400次 电子行业前沿应用等频被问及

■本报记者 彭衍菴

公募排排网数据显示,7月份共有154家公募机构奔赴447家A股上市公司调研,覆盖申万一级行业中的30个细分领域,累计调研频次高达3407次,其中电子行业最受关注。

个股层面,有94只个股7月份受到公募机构超10次的密集调研,成为“高频次标的”,其中,中际旭创、新易盛、江河集团、乐鑫科技等4只个股获得超50次调研。具体来看,中际旭创最受公募调研青睐,7月份吸引公募机构调研共75次;新易盛7月份共计被调研68次,排名第第二。两只个股均属于通信行业。

行业维度上,有11个申万一级行业7月份均获得公募机构超100次的密集调研,其中电子行业居首,59只个股合计获508次调研。

记者梳理电子行业调研内容发现,机构调研焦点集中在核心技术竞争力、产能与业绩、研发方向三大议题。在核心技术竞争力方面,光学技术与AI融合等方向受到较多关注。例如,在调研过程中,福光股份通过开放展厅参观等方式介绍了光学镜头全产业链能力,胜宏科技强调“拥抱AI”的发展理念并解析公司技术与产能等优势,奥比中光展示了3D视觉感知技术的新兴应用场景等。

“公募机构调研活动较多集中在电子行业,一定程度上说明公募机构对电子行业长期增长潜力和投资价值的认可。”晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,在政策端,国家为推动电子产业升级,推出研发补贴、税收优惠、产业基金扶持等政策,让公募机构看到了长期增长的潜力。另一方面,在人工智能、物联网、5G等新兴技术蓬勃发展的当下,电子行业作为核心载体,迎来了前所未有的机遇。

代景霞进一步表示,从投资端来看,经过前期的调整,部分电子行业个股估值趋于合理,甚至处于低位,安全边际较高。同时,行业的复苏也带来了业绩的逐步改善。比如,受益于产业链景气传导,一些电子元器件企业订单量大幅提升,盈利能力增强,这都让公募机构嗅到了投资机会。

医药生物、机械设备等行业获调研次数分列第二、第三。其中医药生物行业7月份共有54只个股获得公募机构调研,共计464次;机械设备行业7月份共有52只个股获得公募机构调研,共计316次。此外,计算机、电力设备、汽车等3个行业公募机构调研频次同样均突破200次。

同时,7月份公募机构调研呈现“头部集中化、调研高频化”特征。数据显示,154家参与调研的公募机构中,有102家公募机构调研频次均突破10次。其中,头部机构调研强度领跑,富国基金、博时基金、华夏基金等13家机构调研次数均超50次。深交所巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者表示,头部机构的高频次调研方向和重点,往往反映了当前资本市场的热点与未来发展趋势,向市场传递出该领域具有投资潜力的信号。另外,头部机构在高频次调研中能获取更充分的信息,做出的投资决策会更加理性和准确,从而推动市场价格向合理价值回归。