

企业“出海”走到哪,金融服务跟到哪

财务公司全程护航企业“走出去”

■本报记者 昌校宇

当中国企业“出海”从产品输出迈向品牌、技术与产业链协同并进的新阶段,传统的标准化金融服务正面临新挑战。无论是汽车企业在海外长达五年至八年的建厂周期,还是大型成套装备出口对资金的长期占用,或是能源与基建跨国贸易中跨境结算的时效“梗阻”,都指向同一个方向:企业全球化的每一步,都需要更懂产业、更贴近业务场景的金融力量深度嵌入。

近日,中国财务公司协会组织的“从产品出海到金融护航——财务公司如何服务贸易强国建设”热点对话活动在北京举行,多家大型企业集团财务公司高管分享了各自的实践探索。《证券日报》记者在现场了解到,作为扎根实体产业内部的非银行金融机构,财务公司凭借与集团战略同频、对产业链的深度认知以及资金统筹的先天优势,正逐步从传统的“资金管家”转型为集团全球化布局的“产业金融护航者”,在跨境结算、全球资金统筹、产业链融资及风险管理等维度,构建起差异化的金融服务体系。

打通跨境支付“高速路”

全球资金的高效流转是贸易畅通的基础。面对传统跨境支付链路长、时效不可控等痛点,多家财务公司选择从基础设施入手,用数字化手段重塑结算通道。

在实践层面,海尔集团财务有限责任公司(以下简称“海尔财务公司”)总经理尚慎子表示:“公司构建了‘SWIFT+CIPS’(国际资金清算系统+人民币跨境支付系统)双结算渠道,并于2021年作为行业首家财务公司接入CIPS标准收发器,为产业跨境支付提供了自主可控的备选通道,有效规避了单一渠道可能面临的制裁风险。”

万向财务有限公司(以下简称“万向财务公司”)在效率提升

上取得突破。据该公司总经理刘奔琳介绍,万向财务公司携手银行落地本外币合一账户线上集中收付业务,将单笔跨境付款处理时间从3小时缩短至30分钟;后续更实现了银企直联渠道直接入账,将跨境付汇压缩至秒级,已累计完成近百笔业务,结算总金额超470万美元。

中海石油财务有限责任公司(以下简称“海油财务”)积极探索前沿技术,率先将多边央行数字货币桥引入天然气进口货款结算等核心场景,将跨境结算从天数级提速至小时级、秒级。

这种由财务公司主导的跨境支付效率跃升,不仅降低了企业集团财务成本,更在复杂国际环境下保障了贸易链的安全与稳定。

定制全周期金融产品

与外部金融机构的标准化产品不同,财务公司更擅长针对产业“出海”的特定场景“量体裁衣”。

北京汽车集团财务有限公司(以下简称“北汽财务公司”)深度贴合北汽集团“乘商并举”的“出海”布局,构建了一体化产融服务体系。北汽财务公司董事长郭锐介绍:“针对自主品牌出口平台,公司配置专项授信额度,依托低成本承兑汇票保障海外订单批量备货,2026年前5个月,该平台整车出口销量同比增长55%。针对阶段性经营承压的合资整车企业,公司联动外部金融机构落地自营、银团组合贷款纾解流动性压力,实现出口同比增长6.5%。”

海尔财务公司将目光投向海尔集团海外核心经营主体。尚慎子举例说,针对澳新市场战略支点FPA(斐雪派克)公司面临的上下游收付币种错配、跨境贸易扩张带来的汇兑风险等挑战,海尔财务公司为其量身定制全周期、全品类综合授信方案,全面覆盖流动资金贷款、外汇行



图①海尔马来西亚的户外广告

图②中交集团承建的马来西亚东海岸铁路项目

图③徐工第七届国际客户节

生品交易及保函需求,有效降低了综合融资成本与汇兑损失风险。

在能源与工程机械领域,海油财务深化“一企一策”差异化服务。该公司副总经理吴韬表示:“针对中国海油集团成员单位大宗能源进口采购资金需求量大、账期刚性强的问题,海油财务以人民币流动资金贷款作为核心工具,既规避了外币融资的汇率波动风险,也拓宽了人民币在能源贸易中的使用场景。”

徐工集团财务有限公司(以下简称“徐工财务公司”)针对制造业大型成套设备出口周期长、海外应收账款占压营运资金的行业共性难题,创新构建了综合融资体系。据徐工财务公司副总经理张康介绍,该公司2025年在资本市场落地了两项具备行业标杆意义的全境外应收账款资产证券化产品,徐工财务公司代理徐工机械发行了首单非洲专项全境外应收账款ABS(资产证券化),并成功代理发行了全境外“一带一路”应收账款ABS。两期产品底层债权覆盖48个国家,结算币种涵盖美元和人民币,为制造业盘活跨境应收资产提供了可复制的

实践范式。

构筑风险“防火墙”

在全球化经营中,资金的可视、可控与风险的可测、可管,是企业稳健远航的生命线。一些财务公司正逐步承担起“全球司库”的职能,成为企业集团海外资金管理的“中枢神经”。

中交财务有限公司(以下简称“中交财务公司”)依托跨境资金池主办企业资质,联动中交财资管理(香港)有限公司,构建了“境内统筹、境外运营、双向联动、本外币一体”的双平台体系,打通了境内外资金流通壁垒。据中交财务公司副总经理孙杨介绍,自2024年跨境资金池业务落地以来,已覆盖38家中交集团境内外成员单位,共享700亿元外债引额度与115亿元境外放款额度,累计完成跨境资金调拨近500笔,有效盘活了境外沉淀资金。

北汽财务公司将跨境资金池与北汽集团数字化司库体系深度融合,实现了境外账户管理、跨境资金流水线上归集等,构建起合规范、高效可控、动态可视的全球资金管理体系。

针对当前非银企直联账户及外部保证金账户无法实时查看的现状,徐工财务公司积极拓展合作渠道,联合跨境银行间支付清算有限责任公司、多家商业银行,成功通过CIPS系统实现保证金账户与非直联账户余额的实时查询,成为江苏省内首家落地该项账户可视化服务的财务公司。

此外,围绕汇率风险管理这一“出海”必修课,多家财务公司积极提供专业支持。海尔财务公司2025年为海尔集团成员单位提供即期、远期结售汇及掉期等外汇交易服务,交易规模达23.24亿美元,赋能产业降低汇兑成本约782万元。万向财务公司则积极引导企业树立汇率中性理念,帮助“出海”企业有效规避汇率波动带来的经营损失。

一系列鲜活的案例表明,财务公司正凭借深厚的产融协同基因,从单一的内部资金调剂平台,进化为集结算、融资、司库、风控于一体的全球化金融服务综合体。这些机构不仅解决了中国企业“出海”的燃眉之急,更在助力中国制造提升全球产业链话语权、服务贸易强国建设的进程中,发挥着愈发不可替代的独特价值。

混合类理财产品规模持续增长

■本报记者 杨 洁

今年以来,混合类理财产品发行升温,截至上半年末,其存续规模已突破万亿元。某银行理财子公司相关人士对《证券日报》记者表示,当前,理财行业正从“单一固收”向“多资产多策略”逐步转型。

理财登记托管中心近期发布的《中国银行业理财市场半年报告(2026年上)》(以下简称《报告》)显示,截至2026年6月末,固定收益类产品存续规模为32.48万亿元,占全部理财产品存续规模的比例达96.49%,较年初减少0.60个百分点,较去年同期减少0.71个百分点;混合类产品存续规模为1.07万亿元,占比为3.18%,较年初增加0.57个百分点,较去年同期增加0.67个百分点;权益类产品和商品及金融衍生品类产品的存续规模相对较小,分别为0.09万亿元和0.02万亿元。

“截至2026年6月末,固收类产品规模占比仍超过96%,占据主导地位,混合类产品规模占比仅为3.18%,说明当前理财主要客群的风险偏好仍然偏低,理财公司更多通过‘固收+’等相对稳健的方式参与权益投资。”普益标准研究员张璟晗对《证券日报》记者分析。

拉长时间线来看,截至2025年末,彼时混合类产品存续规模为0.87万亿元,占比为2.61%。由此可见,混合类产品半年规模增长2000亿元,突破万亿元大关。在银行理财行业整体规模平稳增长的背景下,混合类产品的快速扩张表现较为亮眼。

“今年以来固收类产品规模小幅扩容,但占比下降0.6个百分点;混合类产品规模持续增长。这反映出低利率环境下,理财产品的资产配置策略正在发生变化。”张璟晗认为,近年来,传统固收资产的收益率不断下行,超额收益获取难度增加,推动理财公司加大对权益类、可转债、商品及其他多元资产及策略的探索。从这个角度看,混合类产品的发展本质上是理财产品结构和资产配置方式的优化。

一位理财经理对《证券日报》记者介绍,混合类理财产品是指投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产,且任一资产的投资比例均未达到80%的产品。与固收类及权益类资产不同,混合类理财产品不把鸡蛋放在一个篮子里,恰好为投资者提供了一个介于“纯固收”和“纯权益”之间的新选择。

谈及后续混合类理财产品的市场空间,张璟晗表示,未来随着资本市场投资工具日益丰富,理财公司多资产配置能力进一步成熟,以及居民财富管理需求转变,混合类产品仍有一定发展空间,但最终仍取决于权益市场环境、投资者风险承受能力以及理财公司投研和风险管理体系的发展。从中长期看,混合类理财扩张具有一定延续性,但或将更为注重策略设计与精准客群匹配能力,而非简单追求规模的持续高速增长。

三季度多数资管机构

计划小幅增配权益类资产

■本报记者 冷翠华

近期,权益市场波动,专业投资机构对三季度乃至下半年市场走势的看法及投资策略备受关注。近日,中国银行保险资产管理业协会(以下简称“银行保险资管协会”)发布的“银行保险资产管理行业投资信心指数”(以下简称“信心指数”)显示,银行保险资管机构(以下简称“资管机构”)对宏观经济、固定收益投资和权益投资的信心都处于较强区间。同时,多数资管机构计划三季度小幅增配权益类资产,更倾向超配科技板块。

综合来看,2026年第三季度资管机构投资信心保持韧性,各项细分指数均处于荣枯线以上,反映出行业对经济金融运行的平稳态势具有共识。宏观层面,外需韧性与政策托底形成双支撑,但内需修复偏弱,地产调整压力仍存;固收层面,资金短端宽松预期有所收敛,长端品种配置价值显现,市场预期更趋平衡;权益层面,风险偏好与配置意愿同步回升,结构性机会共识增强。

信心指数取值区间为0—100,50为信心强弱荣枯线,高于50代表行业信心趋于乐观,低于50代表信心趋于审慎。三季度资管机构宏观投资信心指数为53.74;固定收益投资信心指数为50.02,较二季度的51.35小幅回落,行业对债市整体判断审慎平衡;权益投资信心指数为56.66,较二季度的53.67有所回升,持续位于荣枯线之上,显示出行业对权益市场的信心边际修复,但整体仍保持审慎态度。

某保险资管机构相关负责人对《证券日报》记者表示,整体来看,险资作为长期资本、耐心资本,看好A股长期投资机会,将以资产负债匹配为目标,适度增配权益资产,增厚投资收益。

银行保险资管协会近日还发布了资管机构资产配置展望结果(以下简称“展望结果”)。展望结果显示,债券市场方面,多数资管机构对2026年下半年债券市场持中性态度。利率债方面,预计10年期国债收益率主要集中在1.7%—1.8%区间,30年期国债收益率将集中在2.2%—2.3%区间。信用利差方面,震荡是主流判断,其次为小幅走阔。配置上,人身险公司以拉久期、稳收益为主线,偏好超长期利率债和超长期特别国债,久期集中于10年—30年;财险公司以控风险、保流动为主线,偏好长期国债和高等级产业债,久期集中于3年—5年。整体来看,保险机构以“维持现有存量”和“小幅增配”为主。

A股市场方面,多数资管机构持较乐观态度,“震荡上行”成为行业预期共识。半数资管机构认为当前A股估值为结构性配置提供了基础。下半年,资管机构更倾向超配科技板块,其次为股息红利板块。配置策略上,多数机构计划小幅增配权益类资产。

基金投资方面,保险机构较为青睐二级债基和股票型基金。对公募基金的偏好偏向“债为底、股增强”;在操作倾向上,“维持现有比例”是资管机构首选,其次为“小幅增配”。

针对权益投资,燕梳资管创始人之一鲁晓岳对《证券日报》记者表示,三季度看好两大配置方向:一是高股息低波动蓝筹板块充当底仓,二是硬科技细分赛道中优选具备订单落地、盈利逐步兑现的龙头公司。预计下半年险资机构仍将坚持哑铃配置,以高股息资产筑牢收益安全垫,适度控制科技成长板块敞口,降低赛道集中度,同时避免题材炒作,逢回调布局优质成长标的。

国君国际拟私有化退市 交易总价超98亿港元

■本报记者 于 宏

8月7日晚间,国泰海通发布公告称,拟推动旗下境外上市主体之一国泰君安国际控股有限公司(以下简称“国君国际”)实现私有化退市。每股股票注销价格为3港元,较国君国际最后一个交易日(7月22日)收盘价溢价约44.2%。据测算,完成这一私有化动作,国泰海通预计需要支付至少98.61亿港元。

具体来看,国泰海通全资子公司国泰海通金融控股有限公司(以下简称“国泰海通金控”)拟采取“协议安排”方式,以现金作为对价,按每股3港元的价格,注销国君国际除国泰海通金控所持股票外的其他全部普通股股票;同时,以注销价每股3港元减去对应行

使价后的价格,注销国君国际全部尚未行使的购股权,从而实现国君国际的私有化退市。

私有化完成后,国君国际将成为国泰海通金控的全资附属公司。国君国际披露,截至公告披露日(8月7日),公司已发行95.3亿股H股,其中32.85亿股(包括8亿股借用股份)将作为计划注销股份,占已发行股份的34.47%;尚未行使的购股权为485万份。按注销价每股3港元及购股权要约价全面接纳计算,完成私有化所需现金约98.61亿港元。

国君国际的股票已于7月23日在香港联交所暂停买卖,公司已申请于8月10日起恢复买卖。每股3港元的注销价,相当于2025年国君国际隐含市净率的1.8倍。对此,国君国际表示,上述私有化举

措为股东提供了一个具有吸引力的机会,以高于现价及估值倍数的水平变现投资回报。

此前,中资券商境外上市主体的退市,多因经营不善、业绩亏损等因素所致。而国君国际近年来业绩增长亮眼,其退市显然并非出于业绩因素。截至2025年末,国君国际资产合计为1386.45亿元,较2024年末增长15.01%。2025年,公司实现营业收入31.58亿元,同比增长115.49%;实现净利润12.34亿元,同比增长285.84%。

对此,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英对《证券日报》记者表示:“国泰海通拟推动国君国际退市,实质上是国泰君安与海通证券合并后的战略调整。合并后,国泰海通拥有多元化的海外业务平台,出于合规

经营与风险管控的考量,需进一步整合。同时,国君国际退市后,展业灵活性将得到显著提升,有望充分地依托集团资源拓展海外业务,发挥与集团旗下其他境外公司的协同效应,提升市场拓展效率。长远来看,其海外业务将迎来更好的发展。”

国泰海通曾向国君国际出具不竞争承诺函,承诺将自国泰君安与海通证券合并交割起五年内,通过符合适用法律法规、有关上市规则及相关监管部门允许的方式(包括但不限于资产重组及业务合并),解决国泰海通的相关附属公司与国君国际及其附属公司之间的任何竞争问题。承诺条款明确:上述不竞争承诺自签署日期起,将于以下任何一种情况的发生时自动终止:一是国君国际的股份终止

于香港联交所上市时;二是国泰海通(及其联系人)不再是国君国际的控股股东时。这意味着,国君国际完成退市后,上述不竞争承诺将终止。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“对于中资券商而言,推动旗下境外上市主体实现私有化退市,有助于更好推行境内外一体化经营战略,缩短决策链条、提升业务落地效率,并更高效地开展管理。同时,也能避免上市公司在信息披露、合规管理方面产生的成本,以及资本市场短期波动带来的经营压力。未来,在中资券商‘出海’浪潮中,预计更多券商将优化境外业务架构、提升治理效率,更加专注于长期战略布局和业务深耕。”

“券商+期货”协同整合提速

华林证券拟斥资2.02亿元拿下海航期货控制权

■本报记者 周尚任

资本市场“券商+期货”布局再添新案例。8月7日晚间,华林证券宣布,拟斥资2.02亿元收购海航期货股份有限公司(以下简称“海航期货”)94%股权,一举拿下这家老牌期货公司的控制权,进一步补齐自身业务短板,完善综合金融服务布局。

“本次收购是中小券商通过外延并购实现业务版图扩张的典型案列。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,华林证券以低成本获取海航期货全牌照资质,直接填补了其衍生品领域的业务空白,有效规避了新设牌照的高昂时间与准入壁垒。同

时,依托海航期货的经纪、资管等资质,华林证券可将期货业务与现有证券经纪、投行等业务深度打通,构建“券商+期货”的一站式综合金融服务体系。

交易细节显示,华林证券拟以自有资金2.02亿元,通过协议受让海航资本集团有限公司(简称“海航资本”)及陕西扬航云企业管理有限公司(简称“陕西扬航”)所持有的海航期货合计94%股权,对应股份4.7亿股,交易完成后,华林证券将取得海航期货控制权,成为其控股股东,海航期货将纳入公司合并报表范围。

资料显示,海航期货成立于1993年,除商品和金融期货经纪业务外,还拥有期货投资咨询、资产管理业务牌照。不过,受多重因素

影响,公司近年经营承压,2025年净利润为-621.63万元,2026年一季度净利润为-146.95万元。

格林大华期货首席专家王骏对《证券日报》记者表示:“本次交易近乎平价收购,使华林证券以高性价比获得期货公司牌照与业务资质。同时,此次股权更迭将形成双向赋能格局:一方面,海航期货将获得股东资本赋能,突破净资本约束,可拓展场外衍生品、做市等重资本创新业务;另一方面,华林证券可导入渠道、技术、合规体系,降低控股期货子公司获客运营成本,做大做强期货业务规模。华林证券完善综合金融布局后,有助于改善市场对公司估值的预期。”

“对中型券商行业而言,该案例提供的参考价值主要在于,期货

牌照稀缺背景下,通过并购快速切入期货衍生品赛道,不用从零搭建团队资质。但后续考验资源整合能力,需要打通客户导流、业务联动机制,将牌照资源转化为实实在在的业绩增量。”王骏补充说。

近年来,券商与期货公司之间的股权整合、业务合并案例持续落地,行业加速迈向资源集中与业务协同的新格局。

“券商收购、合并期货公司案例增多,是监管导向、市场需求与经营效益三重因素共同作用的结果。”江瀚表示,当前监管层持续落实“扶优限劣”的行业监管思路,净资本、合规风控等硬性门槛持续收紧,倒逼资本实力薄弱、经营能力不足的股东有序退出。同时,证券行业自身的整合加速,也要求旗下

期货子公司通过合并解决同业竞争,实现资源集约。

王骏进一步总结了“券商+期货”协同发展的四大确定性业绩增量逻辑。他表示,一是客户资源互通共享,券商海量存量客户存在期货套期保值需求,通过期货业务延伸服务链条,可挖掘存量客户价值;二是综合服务能力提升,可一站式为客户提供资产配置、风险管理等多元服务,强化客户留存能力;三是券商收入结构持续优化,合并报表后新增期货手续费、利息、期权交易、场外衍生品等多元收益,高毛利衍生品业务成为新利润增长点;四是突破业务发展瓶颈,依托券商雄厚的资本实力,满足期货创新业务的净资本准入要求,打开中小期货公司的业务发展空间。