

一线调研看变化

中国企业“闯世界” 银行“赶考”国际化

◎记者 马愫 陈佳怡

“这段时间，我去了中东好几次。”在昆山办公室一见到上海证券报记者，中信博海外运营总部副总裁王沛就聊起近期的出差情况。

中东地区是企业出海的热门地点，这里光热资源充足，发展光伏产业潜力巨大，近年来，主营光伏跟踪支架系统的中信博在这里深度布局，王沛因此成为“空中飞人”。

这是近年来企业出海的缩影。出海路上，企业对跨境金融服务需求高涨，也日趋复杂。银行嗅到了相关机遇，正将国际业务从“加分项”调至“必争地”，视为业务增长极。

然而，出海路上挑战重重，银行的国际化征程绝非坦途，正面临着一系列深层次考验。“银行要多维度提升金融服务能力，成为出海企业的优质合作伙伴，方能与全球性银行竞争。”一家出海企业相关人士向记者说。

企业出海催化金融需求

中东地区，是中信博出海的重要目的地。

2020年上市后，中信博便秉持“走出去，走进来，融进去”理念，在海外设立分支机构，进行产业投资。“在海外主要市场，我们做到了‘融进去’。”王沛说。言下之意，就是从“中国企业在海外”转变为“海外的本地企业”。

企业出海已成大势。数据显示，截至2025年底，中国在境外设立企业超过5万家，遍布190个国家和地区。

企业在海外市场持续壮大，其跨境金融需求也发生了明显变化。交通银行国际部/离岸中心副总经理须超观察到，出海企业对金融服务的需求，呈现需求综合化、服务高效化、风险敏感性等特点。这正是源于企业出海自身的变化：过去重在外销产品、开拓市场，如今立足全球竞争、提升产业链影响力。

位于上海的惠生工程，是一家能源化工EPC（设计、采购及施工管理）服务提供商，其全方位出海是在2023年。当前，惠生工程已成长为全球化总承包商，有八成业务在海外。例如，在中东地区，惠生工程接连中标重大能源项目，单体项目金额达数十亿美元。惠生工程首席财务官李盾说：“我们的收款有阿联酋迪拉姆、沙特里亚尔等货币，但采购通常要支付欧元、美元、人民币等，存在币种错配，需要使用多种汇率避险工具。”

浦发银行跨境金融部总经理龚剑涛表示，企业出海金融需求已从此前的以跨境资金结算为主，延伸至多币种汇率风险管理、多元化海外融资及全球资金一体化管理等复合需求。

中国首席经济学家论坛理事长、国际金融研究院院长连平表示，在科技革命、产业升级、人才红利及人民币国际化的推动和支持下，企业大规模走出去是大势所趋，需要金融机构提供有效服务。

企业出海的新态势和金融需求变化，让银行意识到了业务新机会。据统计，近七成A股上市公司银行已设立国际业务部或跨境金融部等相关部门。2025年，多家全国性银行境外业务收入实现10%以上的增长，对经营贡献度大幅提升。例如：2025年，中行的境外机构税前利润贡献度接近28%，境外机构对集团利润总额贡献度较2020年末提升4.6个百分点；招行境外机构营业收入同比增长33.8%；浦发银行全口径境外业务营收达164.92亿元，同比增长51.79%。

部分银行将海外业务视为业绩的新



惠生工程在中东地区的项目现场

增长极。今年3月，兴业银行董事长吕家进表示，要“把国际化作为关系兴衰成败的大事”，力争未来2到3年国际业务“全面跻身股份制银行第一梯队”。一些区域性银行也跃跃欲试。“不久之后上海农商行将拜访我们的澳洲区域总部。对我们来说，自然是优先选择中资银行。”王沛表示。

银行服务能力待提升

然而，与出海企业的金融需求相比，银行跨境金融服务水平仍存在“落差”，难以与全球性银行竞争。

一位长期从事跨境业务的股份制银行人士表示，当前金融服务企业出海存在三大短板：一是覆盖广度不够；二是服务深度不够；三是支持力度不够。

目前，大行是服务企业出海的主力军，已形成较为广泛的海外机构网络，但仍然无法跟上企业出海脚步。在上述股份制银行人士看来：“不少企业的出海目的地，还没有中资金融机构网点，当地开户、提现、发工资等一些最基础的需求，都无法得到很好的服务支持。”

一家股份制银行跨境业务部门负责人表示，该行对出海的战略客户服务渗透率虽达到80%以上，但深度服务渗透率不足，无法覆盖开立本地账户、项目融资等依赖实体网点的需求。这些客户希望在优化海外网络布局上得到支持。

不过，当前商业银行在境外开设分支机构方面比较审慎，背后既有监管准入因素，也有关于综合投入产出的考虑。

在支持力度方面，不少银行对出海企业的金融服务止步于境内。企业在境外的大部分金融需求，被全球性银行或本地银行“截胡”。

一位资深银行业人士表示，企业出海后，受目的地市场差异、国别风险管控等因素影响，银行对企业的授信支持力度明显下降。

很多企业出海之后，会对中资银行、全球性银行及当地银行的服务进行比较。相较而言，全球性银行经验丰富，产品成熟，有更好的本地化部署。

李盾举例称，根据业主的中标通知书

（LOA），全球性银行能马上开保函，他们会通过系统查明相关记录，效率很高，“过去中资银行干不了这件事，只能高价找当地的银行，保函开出来，预付款才能进来”。多币种的风险管控能力也是中资银行的明显短板。“小币种的兑换能力背后是做市商能力。中资银行在陌生和不熟悉的市场无法起到做市商作用。这种能力建设不是一蹴而就的。”一家全球性银行相关人士说。

支持企业走出去是体系化协同作战

针对出海企业，当前银行正升级服务思路，从资源配备、机制完善等方面发力。

南开大学金融发展研究院院长、金融学教授田利辉说，金融机构出海要确立“国家战略工具”核心定位，持续强化基础设施布局、风险防控、产融创新等，将金融资源转化为维护产业链安全、提升国际话语权的战略杠杆，推动从“服务出海”迈向“战略赋能”。

记者调研获悉，在一些小币种或外汇管制严格的“汇困”地区，货币之间的兑换不畅导致收钱难、汇款难。为此，银行持续升级跨境结算服务，疏通企业跨境汇路。

交行相关人士介绍，其做法是提供“一站式”币种转换及全额到账服务，确保资金快速到账，并辅以外汇解付政策咨询等增值服务。



如保函业务，如今部分大行已有能力提供类似服务。“交行、工行、浦发银行有了很大进步，能用中标通知开履约保函。”李盾表示。

当前，在人民币升值的背景下，出海企业还面临汇率风险管理的挑战。一家股份行国际金融部负责人告诉记者，该行成立了专门的汇率避险推广团队，搭建了完整的产品体系，每年在各分行推进相关工作，成效逐步显现。

千头万绪之间，政策层面正在加力。今年4月，中国人民银行、国家外汇管理局通过调整相关银行的境外贷款余额上限，以解决境外融资额度紧、成本高等痛点。6月发布的《上海国际金融中心发展离岸金融行动方案》提及，支持上海市开展跨国公司财资中心试点，鼓励跨国公司设立国际财资中心。

“支持企业走出去是体系化协同作战，需要全球化金融资源配置与分工合作。”须超认为，银行应秉持务实发展的理念，立足自身资源禀赋开展差异化竞争。上海交通大学中国金融研究院（高金智库）副院长刘晓春建议，鼓励在境外设有分支机构的大型金融企业构建服务企业出海的综合服务体系，同时推动中小金融机构与大型机构协作共建出海金融服务链，形成功能互补、协同服务的合作格局，共同构建完整、高效的企业出海金融服务链。

纯苯期货期权上市一周年 化工产业风险管理闭环稳步构建

◎记者 费天元

2025年7月8日，纯苯期货和期权在大连商品交易所挂牌上市，如今已满一周年。纯苯作为有机化工的基础原料，期货工具上市被视作行业从“粗放博弈”向“精细化管理”转型的关键节点，能与已上市的苯乙烯等期货品种形成联动，打造产业链风险管理闭环。

上海证券报记者近期走访多家化工龙头企业获悉，纯苯期货和期权已逐步融入产业链的日常运营。尤其是2026年上半年，中东地缘冲突引发全球化工品价格剧烈波动，部分生产企业利用“纯苯-苯乙烯”的跨品种套保组合，锁定苯乙烯装置的远期加工利润，保障企业稳定经营。

跨品种联动锁定生产利润

纯苯是生产苯乙烯的主要原料，两者所处的芳烃产业链，是化学工业的重要根基，终端产品覆盖化纤、轻工、电子等领域。2019年9月，苯乙烯期货在大商所上市，带动芳烃产业链期现融合迈入新阶段，业内也呼吁推出更多期货品种，尤其是纯苯。

纯苯期货上市对实体经济有哪些重要意义？

2026年一季度，中东地缘冲突爆发，霍尔木兹海峡封锁造成全球石化原料供给短缺，引发化工品价格剧烈波动。3月中旬，京博石化年产67万吨苯乙烯装置开工，京博思达睿总经理赵立秋对记者回忆道：“进入3月，中东地缘局势不确定性导致市场行情大幅波动。芳烃属于中间产品，上游受油价传导，下游受需求端因素传导。当时如果没有期货期权工具，装置开工面临的风险是非常大的。”

京博石化很早就将期货及衍生品工具融入日常经营，因此公司在苯乙烯装置开工之前通过纯苯与苯乙烯期货的价差变化，对装置利润进行了跟踪，并通过跨品种套利的方式（买纯苯期货/卖纯苯看跌期权、卖苯乙烯期货/卖苯乙烯看涨期权），锁定了装置开工后的生产利润。

“在1月、2月，我们就关注到纯苯与苯乙烯期货价差升至每吨1500元左右。当时，我们就对3月装置开工后的部分产量进行了套保。在中东地缘冲突爆发之后，价差最高升至每吨2000元左右，我们又对未来几个月的产能进行了阶梯锁定。”赵立秋说。

京博石化的一系列操作起到了不错的效果。进入7月，随着中东地缘局势趋于缓和，纯苯与苯乙烯价差回落至每吨900元左右，对于装置利润而言处于盈亏平衡状态。上半年，京博石化在价差高位时对利润进行了锁定，有效保障了装置生产的连续性。

据记者观察，相较短期利润，企业更在乎生产的连续性和稳定性。“在传统现货模式中，生产企业要进行绝对价格的博弈，一旦加工价差快速收缩甚至倒挂，只能硬扛亏损，或者装置被迫降负、停产。引入期货期权后，企业只需要管理好转月价差和期现基差风险，从而平滑全年利润，保障经营稳定。”赵立秋说。

探索更多期现结合场景

除锁定加工利润外，产业链企业还通过期货交割、基差贸易等模式，探索更多期现结合的应用场景。尤其是经历中东地缘冲突引发的价格大幅波动后，无论是生产企业还是贸易商，都对期货和衍生品市场有了更深的理解。

旭阳集团是全球最大的焦化粗苯加工商，旗下唐山旭阳拥有56万吨/年的粗苯加氢产能，纯苯产量约40万吨/年。在大商所纯苯期货上市时，唐山旭阳同步获批指定交割厂库资质。

今年3月，纯苯期货首个合约BZ2603完成交割，旭阳集团积极参与并顺利完成交割流程。“当时公司纯苯交割数量约1500吨，主要是观察到中东地缘冲突爆发初期，期货盘面上涨快于北方地区现货，同时公司也有偏高的库存，于是选择在期货盘面将额外库存卖出，提前锁定销售价格，并最终实施交割。”旭阳营销有限公司套保部经理马赛甲告诉记者。

此后，旭阳集团参与了BZ2604合约交割，进一步检验和优化交割流程，为后续常态化参与交割积累经验。在马赛甲看来，两次交割的顺利完成，充分证明了纯苯期货交割制度的科学性和可操作性。

中哲物产是国内主要的纯苯、苯乙烯期现服务商和进出口企业，2025年纯苯单边销售量逾百万吨。中哲物产纯苯期现业务经理徐溢豪告诉记者，公司高度重视期货工具运用，旗下芳烃、聚酯、聚烯烃、氯碱等板块均大量参与基差、盘面月差、品种价差、内外价差、仓单等交易业务。

“纯苯期货上市后，公司实物端利用基差销售新形式，为华东、华南多家消费企业提供后点价服务，以优化客户的采购成本。尤其是今年3月之后，化工品价格剧烈波动让行业高信用风险暴露，整个贸易环境有了全新业态。大量的现货、纸货交易转变成基差交易，期货有效发挥了价格发现功能，成为行业规避信用风险的优选。”徐溢豪说。

期待提升国际价格话语权

展望未来，受访企业对纯苯等期货品种的发展充满期待。尤其是在全球定价层面，企业认为，随着纯苯、苯乙烯期货形成完整的上下游定价闭环，从原料到终端产品都有了国内标准化公允价格，将逐步形成反映国内供需结构的芳烃定价基准。

赵立秋表示，我国是最大的纯苯生产国、消费国及进口国，但过去缺少本土标准化衍生品工具，国际贸易议价能力不足。随着纯苯期货逐步成熟，叠加产业集群和交割厂库体系的优势，有望吸引海内外企业参与，打造以中国供需为核心的区域定价中心。

“从长期产业价值看，完整自主的衍生品定价体系，能够稳定国内炼化产业整体利润，引导行业理性排产，避免盲目、同质化扩产。同时，依托标准化交割与基差贸易，将规范上下游交易秩序，推动芳烃产业一体化发展，从而提升我国化工产业的全球竞争力。”赵立秋说。

马赛甲期待纯苯期货市场流动性进一步提升，随着更多产业链企业参与，纯苯期货的价格发现功能将更加充分。此外，他还期待有更多芳烃产业链品种上市，如己内酰胺等，从而形成更加完善的衍生品工具体系。

在马赛甲看来，随着期货及衍生品功能充分发挥，品种体系更加丰富，纯苯等期货品种将逐步成为亚洲乃至全球芳烃产业定价的重要参考，推动我国从“化工消费大国”迈向“化工定价大国”。

2026中国互联网大会开幕

(上接1版)

郭贺铭认为，超大带宽、低时延、高算力需求倒逼互联网架构全面转型。传统互联网实现主机互联、信息互联，AI原生互联网拓展至智能体互联、能力互联。所谓AI原生，是将智能算力内生嵌入网络体系，而非后期外挂叠加。

三大运营商竞速“Token经营”

在基础设施与架构变迁的底层逻辑之上，产业的商业模式迎来了历史性变革。大会开幕式上，三大运营商分别介绍了公司向“Token经营”转型的思路。

中国电信副总经理栾晓维认为，人工智能正从辅助工具变为生产关系的重构者。他表示：“我们的目标就是让AI真正地好用、管用、用得起，让智能红利更好地惠及千家万户。”他透露，中国电信已建成京津冀、长三角、粤港澳等三个万卡智算集群，自有及

接入智算总规模已超91亿Flops。

中国移动副总经理李慧镪表示，在智能互联网时代，连接主体正从单纯的人、物、机向“智能体”拓展，催生全新业态。“当前，通信行业增长动能不足，所以亟须创新突破，探索怎么才能在智能互联网时代拓展新的蓝海和发展空间。”他透露，中国移动已推动21个场景达到L4高阶智网网络水平，并首创推出A2A-T通信行业专用协议，极大地缩短了多智能体的跨域交互时延。

中国联通副总经理邱宝华则对“词元经济”的时代定位进行了阐述。他认为，Token将成为智能时代的通用计量单位，需求近乎无限。“运营商运营模式需从经营通道向经营智能进行跃升。”他表示，联通以“三个一”体系构建集约化Token运营体系，目前已汇聚超过200个主流大模型。

AI在应用端落地生根

在基础设施加速升级的同时，AI在应用端正释放出巨大的商业与社会价值，并开始真正落地生根。

快手科技高级副总裁马宏彬分享了AI赋能实体经济的实践经验。他表示：“真正的‘数智技术’，绝不应该只停留在实验室里的代码和参数当中，它的核心，在于前沿技术能否真正扎根于实体经济。”他透露，快手自研的“可灵AI”视频生成大模型与“女媧数字人”直播系统，已带动中小商家日均GMV增长210%，月度营销成本下降72%。

淘宝闪购高级副总裁郑夹则聚焦AI对即时零售的颠覆性影响。他表示，通过“千问基模”与“超算基模”双驱动，智能体能精准理解消费者的复杂任务和约束条件，“消费者的需求不再只是简单的短的商品

词，而会有很多复杂的消费任务。淘宝闪购不再只是简单的商品搜索，而是复杂的消费任务。”今年春节期间，通过AI对话完成的即时零售订单高达1亿单。

开幕式上，针对算力碎片化、多芯片兼容难等行业痛点，北京智源人工智能研究院理事长黄铁军宣布启动“众智FlagOS燎原计划”。该计划依托FlagOS统一开源AI软件栈，致力于打破“一芯一栈”的烟囱式生态，实现“一栈多芯，算力互通”。

在对话环节，飞光纤、九章云极、面壁智能、中科东太初等产业链代表一致认为，当前AI基础设施的竞争已从“拼投资”转向“拼效率”，未来三年AI Token的成本预计还将呈指数级下降。在“十五五”开局之年，中国互联网产业正迎来历史性的发展机遇，将成为推动数字中国建设、赋能实体经济高质量发展的引擎。