

**编者按:**服贸会CIFTIS,英文全称China International Fair for Trade in Services。作为国家级、国际化、综合性服务贸易平台,它既是中国从货物贸易大国向服务贸易强国迈进的缩影,也见证了中国服务业从配角走向主角的历史进程。2026年服贸会专刊特别策划“服贸新势力”,对C、I、F、T、I、S延伸解读,诠释China中国服务、In-ternational出海、Finance金融、Technology科技、Sustainability可持续,将服贸会从客观描述升维到战略意象,看懂服务贸易从硬实力到软连接再到可持续发展的完整闭环,精准呼应当下中国经济从高速增长向高质量发展转型的脉络。

本期聚焦CIFTIS——Finance,金融。

## 金融助力企业出海



不少出海企业担忧:订单有了,钱能不能“如数”回来?在2026年服贸会金融服务专题展区里,上述想法很容易引起共鸣。今年的金融服务专题展中,跨境金融成了今年展馆里热度最高的关键词之一。但展馆里的方案,终究要落到企业的账本上才算数。那么,金融机构如何助力企业出海?



### 【源头之困】钱出去了,利润没回来

尼日利亚的砂石路面上,常常有超负荷运行的卡车来回碾压,底盘零件坏得快、换得也勤。安徽赛瑞克进出口贸易有限公司(以下简称“赛瑞克”)的燃油泵、减震器、衬头,正是靠着这样的路况在非洲打开销路。可公司总经理苏健过去常常盯着奈拉(尼日利亚的法定货币)汇率曲线,满脸担忧:订单有了,钱能不能“如数”回来、利润会不会被汇率一口吃掉……

赛瑞克2014年转型外贸,在尼日利亚、肯尼亚设海外仓,年销售额超2亿元。尼日利亚外汇管制严,奈拉汇率一天一个价,此前只能当天销售当天换汇。

订单接得住,钱接不住。“光是2023年我们就损失了100多万元。”苏健说。

过去企业出海,跨境金融要解决的是“有没有

钱”,现在不一样了。

全球化跨境支付服务平台CoGoLinks结行国际则将服贸出海需求变化概括为“三级跳”:从“能不能收回来”,到“能不能管得好”,再到“能不能赋能经营”。企业不再满足于收款结汇,而是需要全球资金可视化、多账户统一归集、智能对账、汇率避险策略等综合能力。

与此同时,一线银行也感受到了同样的变化。工商银行北京市分行国际业务部副总经理刘强在采访中表示,中资企业“走出去”,从传统的商品贸易企业把产品销售到海外,到近年来,越来越多中国高端制造、中国技术创新走向世界,全产业链、全球化布局趋势成为主流。与此同时,企业对金融服务的需求越来越多元,从简单的国际结算、贸易融资,转为长期化、综合化、全球化的多元服务需求。

### 【服务之变】多类金融机构同台补位

面对需求升级,金融机构开始重构服务逻辑。当前,跨境金融从“点状满足”走向“全周期覆盖”。

对苏健而言,2025年转机出现。他用上Ping-Pong本地收款账户,客户可直接将奈拉打入本地账户,“奈拉—人民币”的资金链路彻底打通。

当天即可锁定汇率,汇兑损失比过去少了10个百分点以上。资金全程在合规体系内流转,透明可追溯,既规避了假美元风险,也告别了冻卡隐忧。

支付环节的堵点打通了,但跨境金融的护航远不止于此。CoGoLinks结行国际的思路是“收、付、汇、管”四位一体,场景穿透式定制。具体来说进行了三个层面的创新:第一,全链路能力打通,一个账户搞定全球资金。第二,场景化定制,而不是一刀切的通用产品。第三,增值服务协同,从支付延伸到经营全链路。

当企业从“做贸易”走向“做资本”,金融服务的边界也随之被推向更深水区。公开数据显示,2026年上半年,港股IPO共完成84单,融资规模270.17亿美元,同比增长92.97%。中金公司作为

保荐人主承销港股IPO项目27单,主承销规模57.35亿美元,排名市场第一。

服务并未止步于上市那一刻——在港股再融资领域,中金公司上半年增发承销规模同样排名市场第一,助力智谱完成超40亿美元的港股史上最大规模独家投行经办再融资交易。

保险的角色同样不可缺席。平安产险北京分公司与新加坡当地保险公司达成合作,为出海的中国新能源汽车品牌提供电池延保保险保障,覆盖车辆质量问题、事故补偿、车辆置换等全生命周期的保险服务。

保险的入场,不只是多了一个产品选项,更意味着跨境金融的风险分担机制正在被重新搭建。首都经贸大学农村保险研究所副所长李文中指出,保险业参与跨境金融活动,核心在于提供跨境风险保障和信用增信。天职国际金融业咨询合伙人周瑾认为,整体来看,保险在跨境金融中的角色正从单一的风险补偿,向“风险保障+融资增信+专业服务”的综合功能演进。

### 【趋势之变】

### “最后一公里”与话语权之争

跨境金融的下一程,靠什么持续护航?

金融利好政策是首要支撑。就在9月10日,国家外汇管理局新闻发言人、副局长李斌在国新办发布会上表示,“十五五”时期,外汇管理将围绕“更加便利、更加开放、更加安全、更加智慧”深化改革。围绕贸易新业态和跨国公司等重点领域,将研究实施更多精准支持政策,并进一步加强本外币政策协同,让各类主体用一套规则办理同类型跨境人民币和外汇业务。

趋势虽已明朗,但机遇究竟落在哪里,还需要更具体的判断。天府立言金融研究院院长曾刚认为,未来跨境金融的机遇在于企业出海结构更加多元,服务贸易、数字贸易、新能源产业链和海外产能布局将持续创造结算、融资、套保和资本运作需求;人民币国际化与制度型开放深化,也有助于企业形成更稳定、成本更可控的资金循环。

方向已经清晰,但从“看得见”到“走得通”,中间还有一段路要铺。苏商银行特约研究员薛洪言建议,后续也应扩大跨境结算和投融资便利化政策覆盖面,推动海关、税务、征信、保险等信息合规共享,完善服务贸易和知识产权融资的风险分担机制,并明确创新业务边界,让企业更敢做、金融机构更愿做。

支付机构则在重新定义自己的角色。CoGoLinks结行国际方面表示,下一步聚焦的方向包括,从支付通道向经营赋能延伸,从“帮企业收钱”走向“帮企业找钱、帮企业赚钱”;生态共建,支付机构+银行+本地机构+产业服务商协同成为主流。

“未来,我们会继续以专业创造价值,为中资企业的全球化之路保驾护航。”平安产险北京分公司表示,一是跟着产业走出去;二是把风险减量做到海外;三是全球救援兜底。通过“平安24”全球急难援助体系,确保中资企业海外员工“无论走到哪里,背后都有平安”。

从赛瑞克在非洲砂石路上的换汇焦虑,到险企为新能源车提供保障,再到中金助力科技企业赴港上市,跨境金融的服务边界正在被重新定义。它不再是交易发生后的被动响应,而是嵌入企业出海全生命周期的主动护航。

北京商报记者 胡永新 廖蒙 周义力 王思奕/文  
张笑嫣/摄