上市公司为客户担保拓单 须系好风控“安全带”

证券时报记者 胡敏文

以担保增信撬动销售,正成为A股上市公司的新潮流。

10月28日,正虹科技披露公告称,公司为供应链下游客户提供融资担保已出现逾期,涉及金额160.20万元。该担保业务于2025年推出,由公司联合金融机构为下游客户融资增信,以此稳固客户关系、提升产品销量。

这类操作并非个例,近年工程机械、光伏、农牧养殖、汽车等多个行业的上市公司,采用为下游客户提供担保方式,帮助其解决产品采购、货款支付、项目周转等痛点,以此拉动销售、盘活产业链。

值得注意的是,该模式和传统供应链担保有着本质区别。上市公司为客户担保,首要目标是促成订单落地、提振业绩,具备鲜明的“以信用换营收、风险向后递延”特征。但目前已有部分下游客户出现贷款逾期,上市公司代为偿债情形。

如何理解该模式的商业逻辑,识别风控短板,把握合规要求,成为资本市场亟待关注的新课题。

1 多家上市公司为客户担保

依托上市公司主体信用为下游客户融资增信,正成为一些上市公司拓展市场的重要手段。据证券时报记者不完全统计,当前公开披露为下游客户提供融资担保的A股上市公司已突破200家。

从实操层面来看,针对不同行业的经营特征,上市公司形成了多元化、场景化的下游担保方式,涵盖融资租赁回购担保、买方信贷连带责任担保、保证金质押担保等。

在工程机械、工业设备等重工业销售领域,多采用融资租赁担保。这类设备单价高、客户一次性付款压力大,上市公司通过融资担保兜底,降低客户采购门槛。例如,三一重工长期采用按揭与融资租赁相结合的业务体系,客户仅需支付少量首付款即可提取设备,2026年半年报披露,相关担保余额达105.55亿元。中力股份、杭叉集团、太原重工等多家设备制造企业,也纷纷开展融资租赁担保业务,寻求自身业务扩张。

对于通用产品销售、终端购车等场景,企业多选择买方信贷担保模式,联动金融机构为客户解决短期资金周转难题。中通客车对接各金融机构,围绕购车客户需求打造了按揭贷款、融资租赁、买方信贷、承兑汇票等多元化担保服务体系。2026年半年报显示,其对购车客户相关担保余额达19.49亿元。鸿合科技则采用“卖方担保买方融资”的方式销售产品,为客户采购货物提供连带责任保证的融资支持。

保证金质押担保同样常见。由上市公司按客户融资额的一定比例向银行缴存保证金,客户逾期即由银行依约扣划清偿。福莱新材在分销通业务上,以此为下游客户融资兜底。京基智农、粤海饲料、供销大集、慈星股份等亦有应用,部分结合连带责任保证、抵押、差额补足等工具组合增信。

一些上市公司的担保助销对象并不局限于大客户,而是将信用支持下沉至大量中小经营主体,农牧业便是典型。傲农生物截至2026年8月末,已累计为110家下游客户及产业链供应商等合作伙伴提供担保,担保余额8044万元。海大集团2026年半年报披露,其面向养殖户、经销商等客户的担保余额合计21.66亿元。

在拓展业务的同时,各家风控尺度不一。中力股份、杰瑞股份等要求客户配套反担保;中通客车、天合光能等企业未见设置反担保条件,准入尺度更为宽松。

部分上市公司为客户担保情况

上市公司	被担保方	担保金额	担保类型	反担保情况
三一重工	按揭及融资租赁客户	105.55亿元	一般担保	否
江淮汽车	产业链上下游企业、终端客户	38.17亿元	连带责任担保	存在
海大集团	养殖户或经销商等客户	21.66亿元	连带责任担保	存在
杰瑞股份	销售业务客户	15.13亿元	连带责任担保	存在
天合光能	公司户用光伏业务用户	14.92亿元	连带责任担保	否
汇川技术	买方信贷担保客户	9.26亿元	连带责任担保	存在
通威股份	下游客户	6.42亿元	连带责任担保	存在
中力股份	承租人客户	6.08亿元	连带责任担保	存在

数据来源:公司2026年半年报

2 信用赋能撬动销售

鸿合科技、中力股份等多家上市公司在公告中表示,向下游客户提供担保,旨在解决客户付款问题,促进业务发展。福莱新材、杰瑞股份等进一步明确,担保授信资金仅限用于向公司支付货款。

“这套模式本质是产业链内的信用迁移。”南京师范大学泰州学院商学院特聘教授胡上刚分析,“很多经销商、项目方、养殖户缺少硬抵押物,单独向银行申请授信难度大。上市公司主体信用更强,通过担保、回购承诺把自身信用向下传导,帮终端打通融资路径,能够加快资金回笼、提升业绩。”

荣晟咨询董事长王立慧补充,担保合作还能加深产业链绑定,搭建起产品、金融、服务闭环,形成渠道壁垒。

不过,这种信用迁移,并未从根源上化解下游中小微企业的资金问题。

“担保只是临时打通融资通道,金融机构愿意放款,看重的是上市公司的兜底信用,并不是认可下游客户自身的经营基本面,一定程度是将下游客户经营风险转化为上市公司的或有负债。”胡上刚说。

“商业收益上,上市公司可以扩大市场份额、锁定长期客户、降低现款现货带来的客户购买门槛;部分企业还会收取少量担保费,获得额外服务费收入。同时,对金融机构而言,相当于引入产业方做风控背书,降低信贷尽调成本,实现三方共赢。”锦天城律师事务所高级法律顾问顾春峰表示,“不过,中小客户的风险溢价依然存在,只是风险承接主体发生了变更。银行或租赁公司并不会因为上市公司担保就大幅下调利率,融资成本的底层风险定价没有消失,只是由上市公司兜底。”

业务合规性隐患同样值得警惕。顾春峰提示,要注意区分真实销售和借助担保虚增营收。合规场景下,资金专款专用,客户采购实物商品,货物交付、控制权转移满足收入确认准则;但实务中不乏灰色情形,客户以融资名义采购产品,实际为资金挪用、囤货或者虚假交易,上市公司依托担保推高账面营收,形成销售泡沫。

3 逾期与诉讼风险开始显现

业内专家指出,重订单、轻风控,是不少上市公司对下游客户担保存在的共性问题。部分企业为冲刺销售规模、兑现业绩目标,放宽客户准入与风控标准。

“担保助销的商业合理性,建立在真实交易背景和客户稳定还款能力的基础上。在销售压力驱动下,不少企业的客户准入标准松动,一旦担保异化为冲营收的工具,上市公司便变相为下游客户风险接盘,埋下经营隐患。”王立慧说。

上市公司风控放松,在于内部考核机制的天然矛盾。胡上刚分析,多数上市公司虽搭建了成文的风控制度,但销售与风控的考核目标存在冲突,销售端以出货、营收为核心指标,风控端对标的是代偿损失。在业绩压力驱动下,前端尽职调查往往浅尝辄止,保后很难实时掌握客户真实经营状况。即便设置了反担保措施,后续追偿也常常阻力重重。

当前,客户逾期、诉讼情形在不断浮出水面。例如,江淮汽车产业链客户担保规模超38亿元,今年半年报披露逾期1.23亿元。中信重工为客户上亿元固定资产贷款提供最高额连带责任保证,因客户经营恶化、无力偿债陷入诉讼风波。洲明科技、通威股份、中集车辆等多家公司,均出现千万元级别的担保代偿。

顾春峰分析,依托担保撬动的销售本身带有强顺周期、信用透支特征。行业上行、下游盈利稳定阶段,担保增信能够带动订单增长。但景气度反转之后,下游盈利走弱、资金链承压,逾期风险上升。很多时候,企业前期依靠担保销售赚取的毛利,无法覆盖集中代偿带来的损失,周期错配风险突出。

4 平衡销售扩张与风险防控

伴随担保助销被广泛应用,如何用好产业链信用赋能、有序拓展市场,同时筑牢风控与合规防线,已经成为上市公司的重要考题。

受访业内人士认为,通用化、模板化的风控手段,已难以适配不同业态下的产业链担保业务,需要紧扣行业特征搭建差异化管控体系,完善配套制度约束。

“不同行业的风险来源、暴露节奏差异显著,风控逻辑不能一概而论。”顾春峰说,“工程机械类担保多依托设备融资租赁,设备可作为反担保标的,但资产折旧快、处置折价高,风控重心应落在单户额度管控、抵押登记、定期现场巡检,并常态化开展残值压力测试;农牧养殖面向分散养殖户,易受疫病、农产品价格周期冲击,客户资产底子弱,准入环节需要核验养殖履历、家庭稳定现金流,提高保证金比例、设置单户担保上限;光伏项目回款依托发电收益、风险周期长,风控核心要穿透核查项目并网、电价、可研资料,重点验证项目现金流能否覆盖本息,而非简单看客户主体资质。”

王立慧认为有必要划定业务良性运行边界。真实交易、有效反担保、独立贷后管理、足额计提预计负债等要素齐备,才是合规的产业链金融;缺少任一环节都可能加大代偿风险。

表外担保的不透明也放大了市场研判难度,投资者难以判断上市公司真实偿债压力。胡上刚指出,当前多数公司只披露担保总额,缺少底层明细,下游行业分布、客户集中度、反担保可执行性、历史代偿情况等关键信息缺位。

他建议,一方面应细化披露规则,将产业链配套担保单独列报,强制披露底层资产、反担保效力、客户集中度、代偿记录;另一方面建立差异化风险限额,对轻资产高风险下游的担保设置更严格的额度红线;同时完善事中监测机制,触及预警指标及时对外公告,并要求会计师在审计中对相关预计负债计提开展专项核查。

订单规模扩大 半导体设备商业绩频报喜

证券时报记者 王一鸣

10月29日晚间,国内半导体设备龙头北方华创发布2026年三季报。前三季度公司实现营业收入314.67亿元,同比增长15.26%;归属于上市公司股东的净利润53.92亿元,同比增长5.10%。第三季度实现营业收入113.06亿元,同比增长1.31%;归属于上市公司股东的净利润20.22亿元,同比增长5.18%。

北方华创表示,业绩变动原因为:在AI驱动下,全球半导体需求快速增长,行业景气度持续向好,公司订单规模不断扩大。公司在集成电路装备领域的刻蚀、薄膜沉积、热处理、湿法清洗、离子注入、涂胶显影、键合等多款设备市占率稳步提升,工艺覆盖度及市场占有率不断增长,带动营业收入同比增加。此外,受个别品类物料供应紧张的影响,短期内公司部分订单交付存在一定压力。公司正积极推进供应链协同工作,保障客户订单交付,为后续业绩增长提供支撑。

报告期内,公司持续加码研发投入,2026年1—9月研发总投入54.27亿元,同比增长17.42%。

财报显示,2026年1—9月北方华创毛利率由41.41%下降到39.44%,主要原因为:一是多款新产品正处于客户端验证导入过程中,零部件迭代升级成本增加较多,二是公司为部分大批量采购客户提供了一定的商务优惠,以上均有助于进一步扩大市场份额,支撑公司长期业绩增长。

近期,国内半导体设备商业绩频频报喜。10月28日晚间,拓荆科技发布的财报显示,第三季度营业收入为23.08亿元,同比增长1.84%;归属于上市公司股东的净利润为10.88亿元,同比增长135.39%。前三季度实现营业收入52.20亿元,同比增长23.70%;归属于上市公司股东的净利润24.31亿元,同比增长336.79%。

拓荆科技表示,业绩增长主要原因为:公司生产规模效应逐步释放,叠加新产品、新工艺设备已实现量产应用,有效降低了产品单位生产成本,致公司前三季度毛利较上年同期增加约7.70亿元、毛利率同比提升约8.37个百分点,整体产品盈利能力显著增强;公司前三季度交易性金融资产产生的公允价值变动收益较上年同期增加约16.16亿元。

10月26日晚间,长川科技披露的财报显示,前三季度公司实现营业收入59.42亿元,同比增长57.25%;归属于上市公司股东的净利润17.65亿元,同比增长103.92%。第三季度营业收入24.81亿元,同比增长53.93%;归属于上市公司股东的净利润8.01亿元,同比增长82.73%。业绩增长主要系销售需求持续增加引起销售收入的大幅增加,以及收入增加、成本费用控制得当,综合影响使得利润增加。

公司 egsea.com 上市公司资讯第一平台

四部门:支持海南自贸港进一步提高贸易自由化便利化水平

证券时报记者 秦燕玲

10月29日,商务部、国家发展改革委、生态环境部、海关总署联合发布了《关于进一步提高海南自由贸易港贸易自由化便利化水平的通知》(下称《通知》),围绕推动货物贸易优化升级、促进服务贸易自由便利、创新贸易新业态新模式三方面提出16项措施。

货物贸易方面,聚焦汽车、石化新材料等重点产业,提出优化保税监管、保税交割、研发测试等支持举措,加强贸易与产业融合发展,助力产业链强链补链延链。其中,《通知》明确,在海南自贸港稳妥有序开展新型易货贸易,鼓励以人民币计价。

服务贸易方面,《通知》提出在医疗、保险、职业资格认可等服务业领域进一步扩大自主开放,提升外籍人员入境、执业便利化水平,推动旅游业、现代服务业等主导产业创新发展。

对于在境外取得合法行医权的外籍医师,应邀、应聘或申请在海南自贸港从事临床诊断、治疗业务等活动,执业许可有效期从一年延长到了三年。

此外,在贸易新业态新模式方面,《通知》提出,要探索拓展保税维修、再制造等新业态,支持海南自贸港与香港全面深化合作,提升与粤港澳大湾区的协同发展水平,激发贸易发展新动能。

其中,企业在海南自贸港海关特殊监管区域内,以保税再制造方式生产的产品,允许进入国内自贸试验区。同时,支持海南自贸港适时拓展“两头在外”保税维修目录。

海南省商务厅数据显示,今年前三季度,海南服务贸易进出口额同比实现两位数增长。其中,跨境维修已成为海南服务贸易增长的动力来源之一。

2025年12月18日,海南自贸港正式启动全岛封关。“这些举措将进一步提升海南自贸港贸易管理和服务能力,带动相关产业提质升级。”商务部新闻发言人黄玲表示,下一步,商务部将会同各相关部门和海南省,落实落细政策举措,更好地建设中国特色自由贸易港。

前三季度营收5663亿元 比亚迪海外销量大增91%

证券时报记者 王小伟

10月29日晚,比亚迪(002594)披露2026年三季报。今年第三季度公司实现营收2215亿元,同比增长14%;实现净利润100亿元,同比增长28%,同时净利率上升至4.52%。前三季度比亚迪营收累计5663亿元。

财报显示,公司前三季度的研发费用为363亿元,远超同期223亿元的净利润。证券时报记者从公司方面获悉,截至目前,比亚迪已累计研发投入超过2800亿元,这些投入推动技术成果加快走向市场。

补能网络正成为比亚迪、吉利等中国头部车企的重点布局方向。数据显示,截至10月7日,比亚迪全国已建成12165座闪充站,闪充高速站2111座,覆盖341座城市,并计划于年内落成20000座闪充站。

智能化方面,截至9月30日,比亚迪辅助驾驶车型保有量超395万辆,天神之眼每天生成数据超2.4亿公里。同期发布的璇玑A3,为中国首款自研4nm制程智驾芯片。

国内车市大盘承压,“向海外要增量”是今年车企的重要策略。从财报来看,海外业务也确实是拉动比亚迪业绩增长的重要引擎。今年1—9月,比亚迪海外销量达134万辆,同比激增91%,业务覆盖全球120多个国家和地区。

值得注意的是,公司高端车型销量占比提升。方程豹、腾势及仰望三大品牌合计销量达41万辆,同比增长75%,占总销量比重超13%。通过持续优化产品结构,比亚迪前三季度毛利率同比提升。

多家上市公司宣布回购计划 公司高管承诺不减持

证券时报记者 康殷

上市公司通过变更回购股份用途、回购股份、承诺不减持等方式,传递对长期发展的信心。

10月29日,中际旭创(300308)公告称,公司董事会审议通过议案,拟将回购专用证券账户中持有的565.31万股A股股份用途由“实施员工持股计划或股权激励计划”变更为“用于注销并减少注册资本”。

此外,10月29日,中微公司、华虹宏力、老凤祥分别披露董事长提出的股份回购提议,拟回购金额上限分别为5亿元、5亿元和2亿元。华大智造8名董事、高级管理人员自愿承诺,未来6个月不减持直接持有的公司股份。

中微公司公告称,董事长尹志尧提议,公司使用自有资金,以集中竞价交易方式回购部分A股股份,回购资金总额不低于4亿元、不超过5亿元。

同日晚间,华虹宏力公告,董事会收到董事会主席兼总裁白鹏提交的回购提议函,提议使用自有资金及/或自筹资金,以集中竞价交易方式回购已发行的A股股份,资金总额不低于3亿元、不超过5亿元。

老凤祥的回购提议则聚焦B股。公司公告,董事长杨奕提议回购部分B股股份,用于减少注册资本。拟回购数量不低于400万股、不超过800万股,资金总额不低于1亿元、不超过2亿元。

除股份回购外,华大智造董事、高管通过自愿承诺不减持表达信心。公司10月29日盘后公告,8名董事、高级管理人员承诺,自当日起6个月内,不通过集中竞价交易、大宗交易等方式减持直接持有的公司股份,承诺范围包括期间因送股、公积金转增股本、配股等原因增加的股份。

此外,中国石化在同日披露的三季报中介绍了回购进展。截至2026年9月30日,公司本轮累计回购A股1.04亿股,已全部注销;累计回购H股1.39亿股,H股回购尚在实施中,回购股份将全部注销。