

# 入境游持续升温 相关企业加强投入提升服务

本报记者 张文湘 贺王娟

今年上半年,入境游市场呈现强劲增长态势。7月16日,国家移民管理局数据显示,2025年上半年外国人出入境数量达3805.3万人次,同比上升30.2%;其中,免签入境外国人1364万人次,占入境外国人的71.2%,同比上升53.9%。

同程研究院高级研究员徐子莫在接受《证券日报》记者采访时表示,入境外国人大幅增长,激发了旅游市场活力,预计今年前三季度入境游客数量,或将超过2019年全年水平。

## 中国城市海外圈粉

北京边检总站披露数据显示,截至6月30日,经北京口岸入境的外国人达149万人次,其中享受免签和240小时临时入境许可政策入境的外国人达84万余人次,是去年同期的两倍。

上海边检总站披露数据显示,今年上半年,上海边检机关累计查验入境外籍旅客数量近260万人次,同比增长44.8%。

携程数据显示,今年1月份至6月份,辽宁省入境游客同比增长44.72%,入境旅游消费金额同比增长47.03%。

业内人士认为,今年“入境游”的火爆与中国实行的免签政策密切相关。国家移民管理局数据显示,自2025年6月12日起,中国240小时过境免签政策适用国家范围增至55国。

徐子莫表示:“这项政策大幅提升了来华旅游人数及中转游客的停留时间,并对国际交通网络产生了影响,例如中欧、中美航线班次逐步回暖,粤港澳大湾区国际航班占比显著提升。特别是去年延长过境签后,韩国游客周末打卡上

国家移民管理局数据显示,2025年上半年免签入境外国人1364万人次,占入境外国人的71.2%,同比上升53.9%



海,泰国游客体验重庆5D山城的魔幻,让许多中国城市在海外圈粉无数。”

## 优化入境游消费体验

入境游的持续火爆也带动了相关市场的复苏。数据显示,2024年,中国入境游客达1.32亿人次,总花费942亿美元,分别恢复到2019年水平的97.2%和93.5%。2025年第一季度,入境旅游达3501.64万人次,同比增长19.6%;其中外国游客736.74万人次,同比增长39.2%。广州艾媒数据信息咨询有限公司

CEO张毅表示,入境游要想持续火爆,各大旅游城市仍需推出更多差异化服务。国内城市宜优化营销推广方式。其次要继续提升服务质量,如提供小语种服务,并提升外国人上网、支付、亲子游等体验。

值得一提的是,相关企业也加大了入境游的布局力度。7月16日,携程发布消息,公司全力拓展入境团队游服务。7月15日,去哪儿宣布上线英文版页面,为用户提供酒店、机票、火车和度假产品的英文预订服务。

徐子莫表示:“目前来看,文化体验深度融合型产品前景广阔,入境游客对

中国传统文化、非遗技艺、地方民俗的关注度持续提升,‘非遗活化+场景再造’打造沉浸式文化体验产品,如非遗工坊深度研学、古镇实景演艺、节气主题民俗活动等,强化差异化文化IP输出。”

徐子莫补充说:“企业若想抓住这一波‘入境游’机遇,应针对高净值客群及细分兴趣圈层,开发私人小团、商务会奖、中医康养、户外探险等主题产品,设计丝路文明探源、茶马古道徒步等长线主题线路。同时加强数字化服务生态链建设,重点布局入境游客全周期服务场景的数字化改造。”

# 行业陷深度调整 光伏上市公司上半年业绩分化明显

本报记者 殷高峰

2025年上半年,光伏行业在压力中艰难前行。供需错配导致的价格下跌,使光伏产业链上的大部分企业承受着巨大的经营压力。

集邦咨询统计数据显示,在已经发布半年度业绩预告的30家光伏上市公司中,仅有8家企业预计扣非净利润为正,其中仅有2家企业实现同比增长。

“从目前披露业绩预告的上市公司情况来看,主要呈现三个特点:一是硅料、硅片、电池、组件等光伏主产业链几乎全线亏损,部分在技术和协同管理等方面具备优势的头部企业业绩开始有所改善。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 靠创新推动业绩修复

在已披露业绩预告的30家企业中,有11家企业同比减亏,4家企业同比增亏,5家企业同比由盈转亏,2家企业亏损基本持平。

“从减亏的企业看,基本上都是以技术为核心,逐步推动业绩修复。”王铁山表示。

以行业龙头隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)为例,其今年

上半年的亏损预计同比收窄,且二季度亏损环比一季度也有所减少。

“主要得益于公司在技术溢价和市场规模上的双重发力。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示,公司的Back Contact(背接触)(以下简称“BC”)组件凭借高效的转换效率,在市场上获得一定溢价。通过“技术+管理”的组合拳,总体业绩较去年同期有所改善。

另一家BC龙头上海爱旭新能源股份有限公司(以下简称“爱旭股份”)的亏损也在收窄。爱旭股份在公告中表示,报告期内,随着全球市场对BC组件价值认同度的提升,All Back Contact(全背接触)(以下简称“ABC”)组件的高功率、高安全、高美观等优势逐渐显现,公司围绕ABC产品创新打造的以价值定价的商业模式已逐步得到市场认可。公司精准细分市场、价值场景,优化产品结构,ABC组件产销两旺,通过深耕欧美日等高价值市场、高价值场景,海外销售占比显著提升,公司整体毛利率持续向好。同时,公司不断提升运营效率,产品成本和期间费用持续下降,存货跌价损失大幅改善。

“从隆基绿能和爱旭股份的业绩情况看,除了BC组件有一定溢价外,主要是光伏主产业链中,相比上游的硅片、硅料等环节,组件环节的市场情况相对较好。”万联证券股份有限公司投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,目前中上

游的硅料和硅片供需错配情况较为严重,相关企业亏损仍在加剧。

弘元绿色能源股份有限公司第二季度预计亏损2.28亿元至2.88亿元,较第一季度亏损金额进一步扩大,而硅片业务的亏损加大是重要因素。公司在公告中称,根据InfoLink Consulting数据显示,6月底光伏N型M10硅片现货价格较4月高点下跌31%。在此背景下,公司主要业务板块受到冲击,叠加库存减值影响,整体业绩出现亏损。

屈放进一步表示,从目前情况看,具备技术、资金、渠道等优势的企业正逐步向好,而二三线企业和跨界企业的业绩压力进一步加大。

## 产业链逐步复苏

值得关注的是,近期随着对“内卷式”竞争整治的深化,光伏产业链价格开始呈现回弹趋势。

集邦咨询7月17日发布的最新一周(7月10日至7月16日)光伏产业链价格显示,硅料、硅片、电池片价格环比全部上涨,其中硅片价格环比最高涨幅达到15%。

集邦咨询在分析报告中称,周内各规格硅片报价全线大幅上调,硅片环节早前严重亏损,供需关系逆转后,涨幅领先。在供需关系夯实基础上,后续涨幅取决于下游成本传导的程度。

对于多晶硅价格的上涨,集邦咨询

称,本周各品类N型多晶硅价格全线报涨,价格红线的划定为厂商报涨提供支撑,下游硅片在顺利涨价后,对多晶硅成交价格上涨接受程度增加。后市,随着成交陆续展开,多晶硅价格或将保持上探趋势,在博弈中震荡上行,回归至成本线上。

“硅料环节作为上游环节,且行业集中度较高,成为近期整治‘内卷式’竞争的突破重点。”一位光伏行业内人士对《证券日报》记者表示,硅料价格回升后,有利于垂直一体化企业的利润修复。同时,若下游环节去产能速度加快,行业复苏有望提速。

“光伏行业要实现高质量发展,必须彻底跳出‘内卷’陷阱,摒弃单纯依靠低价竞争的竞争策略,转向以技术创新、品质提升和绿色低碳为核心的价值竞争。”协鑫科技控股有限公司相关负责人表示,公司呼吁全行业共同维护健康有序的市场环境,将竞争维度从低水平的“价格战”升级为高价值的“技术战”和“绿色战”,重点关注关键技术、产品质量和全生命周期效益等关键指标。

“随着整治‘内卷式’竞争的深化,光伏产业链的去产能将进一步加速,产业也复苏在即,在技术升级、资金管理等方面具有战略前瞻性的企业将率先迎来曙光。”屈放表示,行业已经进入深度调整期,预计具有竞争优势的企业在下半年的业绩将进一步改善,行业分化进一步加大。

# 算力行业维持高景气 产业链公司上半年业绩向好

本报记者 丁蓉

算力是人工智能产业的“基石”。随着生成式人工智能技术加速迭代,全球算力基础设施建设不断提速,产业链企业集体迎来业绩爆发。

近日,多家A股算力相关上市公司披露了2025年半年度业绩预告。例如,光模块领域的中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)、成都新易盛通信技术股份有限公司(以下简称“新易盛”),服务器、交换机领域的富士康工业互联网股份有限公司(以下简称“工业富联”)、锐捷网络股份有限公司(以下简称“锐捷网络”),以及液冷服务器领域的深圳飞荣达科技股份有限公司(以下简称“飞荣达”),均预计上半年净利润同比大幅增长。

中际旭创半年度业绩预告显示,预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润为36.2亿元至44.2亿元,同比增长52.64%至86.57%。中际旭创表示,上半年得益于终端客户对算力基础设施的持续建设和资

本开支的强劲增长,800G等高端光模块销售大幅增加,公司产品结构持续优化。

此外,新易盛预计上半年归属于上市公司股东的净利润为37亿元至42亿元,同比增长327.68%至385.47%。同时,光模块赛道上市公司华工科技产业股份有限公司、武汉光迅科技股份有限公司、上海剑桥科技股份有限公司,均预计上半年净利润同比增长超过40%。

在人工智能服务器和数据中心交换机领域,工业富联预计上半年实现归属于母公司所有者的净利润119.58亿元至121.58亿元,同比增长36.84%至39.12%。公司云计算业务在第二季度实现高速增长,其中,人工智能服务器营业收入较去年同期增长超过60%,云服务商服务器的营业收入较去年同期增长超过1.5倍。高速交换机方面,第二季度800G交换机的营业收入达2024全年的3倍。锐捷网络预计上半年归属于上市公司股东的净利润为4亿元至5.10亿元,同比增长160.11%至231.64%。

液冷服务器领域,飞荣达预计上半年

归属于上市公司股东的净利润1.55亿元至1.70亿元,同比增长103.95%至123.69%。公司方面表示,人工智能服务器散热相关业务与部分重要客户的合作有序推进,营业收入显著增长。

算力市场前景广阔能否持续,备受投资者关注。近日,中际旭创、新易盛等上市公司纷纷迎来众多机构的密集调研。中际旭创相关负责人表示在接受调研时表示:“基于大客户对AI数据中心的投入力度和对光模块的需求,预计今年下半年800G需求进一步提升,1.6T需求也将逐步提升。今年第二季度部分客户开始释放明年需求指引,整体需求预计比今年更好。”新易盛方面也表示:“公司预计今年下半年到明年行业将持续保持高景气度。”

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“人工智能服务器、智算中心、光模块、液冷技术等环节是当前算力产业链中增长最快、资本最密集、技术迭代最活跃的核心赛道。人工智能大模型正深度渗透至工业、医疗、金融、交通、制造等垂直行业,

无论国内还是海外市场,算力市场均已进入全面爆发阶段。”

中泰证券研报显示,海外人工智能训练和推理发展迅猛,海内外大厂未来有望持续投入大模型训练,以提升自身竞争力,高资本开支有望持续。

“除了海外科技企业持续加大算力投入,国内企业也在政策引导下加速算力基础设施建设。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平表示。

工业和信息化部等六部门印发的《算力基础设施高质量发展行动计划》提出,到2025年,算力方面,算力规模超过300EFLOPS,智能算力占比达到35%。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问丁臻宇表示:“算力领域核心技术的迭代速度远超预期。未来企业竞争的胜负手在于以下三点:技术卡位、垂直整合、全球化产能。赛道公司须高度重视研发创新,保持在技术迭代中的先发优势,并且深化与上下游的垂直整合,构建完整产业生态,提升规模化生产能力,避免对单一市场依赖。”

# 拟14.57亿元收购南太湖科技100%股权 物产环能拓展热电联产版图

本报记者 吴文婧

7月16日晚,浙江物产环保能源股份有限公司(以下简称“物产环能”)公告显示,拟以自筹资金14.57亿元受让美欣达欣旺能源有限公司持有的湖州南太湖电力科技有限公司(以下简称“南太湖科技”)100%股权。此次收购旨在提升公司在热电联产领域的市场占有率,并实现经营效能与规模体量的协同跃升,从进一步巩固公司的行业领先地位。

公告显示,南太湖科技为浙江省内热电联产领域的成熟企业,位于湖州市南浔区,主要为当地及周边乡镇客户提供高效、低碳的能源解决方案,享有显著的市场份额优势及广泛的市场认可度。2024年及2025年前5个月,南太湖科技营收分别为5.62亿元、2.14亿元,扣非净利润分别为1.27亿元、4742.70万元。

作为深耕能源领域的知名能源供应商,物产环能在履行煤炭供应核心职责、构建高效且全面的煤炭运销网络的基础上,近年来积极通过投资自建或收购等多元化方式,持续扩大热电联产业务板块。以热电联产业务为核心,公司综合提供电力、蒸汽、压缩空气等多种能源产品,全力加速推进绿色转型升级进程。

2024年年报显示,物产环能去年热电业务的电力生产量达19.17亿千瓦时,同比增长14.02%;热电联产板块的营业收入为31.34亿元,同比增长0.29%。此外,物产环能的热电业务此前主要集中在浙江省内嘉兴市、金华市等地区,此次交易完成后,公司将正式进入湖州市热电市场。

对于此次收购的意义,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:“物产环能收购南太湖科技,不仅能迅速拓宽业务版图,提升热电联产市场份额;还将依托南太湖科技在燃煤耦合生物质、固废处置的技术优势,实现技术互补创新,优化工艺降本提效。未来随着双方业务的深度整合,将实现资源的高效衔接与成本的进一步优化。”

热电联产是使用煤、天然气和生物质等能源产生热量和电力的高效能源利用方式,同时提供污泥处置、工业固废处置等资源综合利用服务,是实现循环经济的重要技术手段。在国家“双碳”目标指引下,热电联产成为我国能源结构优化与节能减排的关键抓手。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁树对《证券日报》记者表示:“热电联产的核心优势在于能源梯级利用,将发电余热用于供热,大幅提升综合能效,减少高污染能源依赖,推动能源结构向清洁高效转型。例如,工业集中区热电联产项目可替代分散小锅炉,集中供应电力,优化能源配置并降低总能耗,既减少能源浪费,又通过协同处理废弃物转化为热电,助力减排降碳,契合绿色发展需求。”

江瀚表示,随着可再生能源的发展,热电联产可以与太阳能、风能等新能源相结合,形成互补,确保电网稳定运行的同时,进一步减少对化石燃料的依赖,促进清洁能源的应用和发展。物产环能此次收购也是向绿色低碳转型的关键实践。

# 建筑信息化软件业务营收占比再提升 品茗科技预计上半年业绩增长强劲

本报记者 郭霁霞

7月17日,品茗科技股份有限公司(以下简称“品茗科技”)发布2025年半年度业绩预告(以下简称“业绩预告”),经公司财务部门初步测算,预计公司2025半年度实现归属于母公司所有者的净利润为2800万元到3400万元,同比增长231.79%至302.89%;实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为2330万元到2930万元,同比增长606.77%至788.77%。

业绩预告显示,上半年品茗科技积极把握行业发展机遇,建筑信息化软件业务收入实现增长,收入占比提高,推动业务结构持续优化;同时,公司持续推进精英强将人才计划,报告期内通过人员结构优化,有效控制成本,研发费用、销售费用同比均下降;此外,公司持续加强应收账款管理力度,回款效率提升,计提的应收账款减值损失同比减少。

公开资料显示,品茗科技深耕工程建设信息化领域,业务涵盖智慧工地和建筑信息化软件两大板块,而这两块业务的利润率存在较大差异。据品茗科技相关负责人介绍,近两年因施工企业数字化转型带来的定制化需求增长及运维成本增加,建筑信息化软件业务毛利率提升至90%左右;而智慧工地业务因软硬件集成且定制化需求多,毛利率约为50%至60%。

正是由于这种显著的毛利率差异,品茗科技近年来一直积极推动业务结构优化。业绩预告显示,毛利率更高的建筑信息化软件业务对公司整体业绩的影响持续增强。2022年至2024年期间,建筑信息化软件业务的营业收入从1.90亿元增加至2.44亿元,营收占比也从2022年的43.61%提升至2024年的54.54%。

对此,中关村物联网产业联盟副秘书长袁树在接受《证券日报》记者采访时表示,高毛利率业务板块占比提升,能直

接拉动品茗科技整体毛利率,增强盈利能力。在成本稳定的情况下,更多收入来自高毛利率业务会扩大利润空间。同时,建筑信息化软件业务基于技术壁垒,与客户黏性更强,可提升公司核心竞争力,且与智慧工地业务可在协同应用中,为其提供技术支持,促进其升级,推动公司向技术驱动、高附加值型转变。

此外,品茗科技在技术研发方面也不断发力。据悉,该公司在2024年已成功将AI技术融入建筑信息化软件各产品线,在造价软件、BIM(建筑信息模型)软件、施工软件等领域推出了多款AI产品。不仅如此,公司在生成式AI领域还取得了全新技术突破,成功开发并上线了面向施工技术人员的大模型应用“品茗晓筑”,目前正在推广应用阶段。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹对《证券日报》记者表示,品茗科技开发的AI产品具备“降本、提质、增效”的统一逻辑,能够帮助从业者将精力从“机械劳动”转向“价值判断”。与此同时,品茗科技的探索还为整个建筑信息化行业提供了一种AI落地路径,对同行企业具有重要的启示作用。

开发先进技术与产品,也为企业的市场竞争提供了助力。依托高性能的建筑信息化软件产品,品茗科技一方面通过不断升级和完善客户服务体系,提高客户满意度、增强客户黏性,巩固了在浙江省内的市场优势地位;另一方面,则凭借新版算量软件不断拓展浙江省外市场,现已取得一定成效。

品茗科技相关负责人表示,公司建筑信息化软件业务仍然还是偏区域的,特别是造价业务较集中在浙江省内;智慧工地业务在全国分布较为均衡,主要在经济较发达的东南沿海、华南、华中等地区。公司一直积极拓展软件业务的浙江省外市场,随着软件业务的不断拓展和深化,公司全国业务布局将更趋均衡。