

法治护航
中国企业“出海”应乘势而上

■ 贾 丽

《国务院关于对外投资的规定》(以下简称《规定》)已于7月1日起正式施行,这是我国对外投资领域的首部行政法规。

近年来,我国对外投资规模不断扩大。据商务部、外汇局统计,2025年,我国全行业对外直接投资约1.2万亿元,比上年增长7.4%。此外,商务部数据显示,截至2025年底,中国在境外设立企业超5万家,对外投资足迹已遍布全球190多个国家和地区。

在此背景下,《规定》的施行可谓恰逢其时,有助于进一步推动高水平对外开放、促进对外投资高质量发展。

笔者认为,《规定》是护航企业稳健“出海”的“定海神针”,不仅为“出海”企业提供坚实的制度依托,更为其拓展海外市场创造广阔空间。中国企业“出海”应乘势而上,将制度红利转化为发展动力。

其一,坚守合规底线,筑牢防范风险的“防火墙”。企业“出海”应将合规经营视为生命线,主动接受全过程监管,健全内部合规审查机制,维护对外投资市场秩序。面对复杂的海外环境,企业应建立完善的前期风险评估和中后期项目跟踪机制,在抢抓市场机遇的同时,做到守法经营、稳健经营,实现“走得快”与“走得稳”的统一。

其二,善用制度工具,维护自身权益。《规定》构建全链条保护体系,鼓励投资者通过协商、调解、仲裁、诉讼等多种方式化解对外投资有关矛盾纠纷,维护自身合法权益。因此,“出海”企业在遭遇投资壁垒或各类纠纷时,应积极通过多种途径依法维权,依托综合服务体系为海外资产安全筑牢防护网。

其三,对接国际规则,争当产业链高质量共建“排头兵”。“出海”企业应跳出单纯的“产品出海”传统路径,向“标准出海”、“品牌出海”升级。在对外投资活动中,主动对标国际高标准经贸规则,提升跨国经营管理水平,围绕产业链供应链关键环节开展绿地投资与跨国并购,通过市场化原则优化全球资源配置,中国企业既要“走出去”还要“融进去”,通过“中国大脑+全球手脚”的模式突破发展限制,实现高质量发展。

以《规定》施行为新起点,广大“出海”企业应在制度护航下行稳致远,实现更高层次、更高质量的跨国经营。

润禾材料发行可转债申请
获深交所审核通过

■ 本报记者 吴奕莹

7月2日晚间,宁波润禾新材料科技股份有限公司(以下简称“润禾材料”)发布公告称,公司向不特定对象发行可转换公司债券申请获深交所审核通过。本次可转债拟募集资金总额不超过3.7亿元,其中3.4亿元将用于高端有机硅新材料项目,剩余3000万元用于补充流动资金。

谈及本次可转债项目布局逻辑,润禾材料相关负责人对《证券日报》记者表示:“随着AI算力、生物医药、新能源等领域的持续快速发展,高性能有机硅产品正迎来快速发展期。本次募投项目是公司抢占市场先机、把握行业发展趋势的战略性举措。”

润禾材料可转债募集说明书显示,本次高端有机硅新材料项目达产后,公司将新增浸渍式冷却液20000吨/年、改性硅油18890吨/年、有机硅后整理剂(混油)2000吨/年、有机硅后整理剂(乳液)3000吨/年、三防漆2000吨/年、防水剂5000吨/年、前处理染色助剂6000吨/年等。

相关机构人士向《证券日报》记者分析,当前AI算力产业快速扩张,新一代高功率服务器对散热方案提出更高要求,浸渍式液冷凭借低能耗、高效散热优势成为大型数据中心标配,对有机硅浸渍式冷却液具备绿色、低损耗、高适配等特性,是国产替代核心品类。同时,新能源汽车、消费电子对绝缘、防水、封装材料需求持续增长,高端改性硅油、电子三防漆市场缺口持续扩大,行业长期成长空间充足,因此本次募投项目可行性较强。

值得注意的是,本次有机硅新材料项目的建设地点位于珠海市经济技术开发区石油化工区平湾三路东北侧。目前,润禾材料在华南地区已积累大量优质客户资源,珠海生产基地的布局有助于公司进一步拓展市场、整合资源、优化配置,降低综合成本。

润禾材料相关负责人补充称:“依托粤港澳大湾区的区位优势完善的配套设施,公司产品将辐射珠三角、南亚、中东及东南亚市场,有助于提升公司的海外市场竞争力。”

除主业项目投资外,3000万元流动资金的补充将有效优化润禾材料财务结构。公司相关负责人表示,随着公司经营规模稳步扩张,所需营运资金规模将不断增加。本次募集资金到账后,将在一定程度上满足公司经营规模扩大产生的新增营运资金需求,有利于公司持续、健康、稳定发展。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示:“现阶段,国内有机硅行业呈现明显的结构性分化,通用型硅油市场竞争已趋于白热化,但电子、算力配套的高端硅材料技术壁垒高,进口依赖度大,具备长期投资价值。润禾材料本次可转债聚焦主业高端化升级,资金投向精准契合AI、新能源等产业需求,项目落地后有望打开公司中长期业绩增长空间。”

一张室内“雪票”链接“文商旅体展”融合新场景

■ 本报记者 陈 潇

盛夏的广州,室外热浪翻滚,室内雪道人头攒动。

在广州热雪奇迹室内滑雪场,随着发令声响起,第六届粤港澳大湾区滑雪精英挑战赛的小选手们从雪道高处俯冲而下。赛道旁,教练紧盯每个动作细节;观众区内,家长纷纷举起手机记录比赛画面。比赛结束后,人群并未离开,有的家长带孩子前往商场用餐,有人走进运动品牌门店挑选装备,还有不少外地参赛选手选择在周边酒店住上一晚……

几年前,这样的场景在华南地区难以想象。如今,一张室内“雪票”链接起培训、装备、赛事、住宿、餐饮等多个消费环节。曾被视为“小众运动”的滑雪,正通过室内滑雪场走进更多城市,成为“文商旅体展”融合发展的新样本。

从“一次体验”到长期消费

“为了系统学习单板滑雪,我专门购买了雪板、雪鞋等装备,几乎每周都来练习技术,等冬天就能去北方高级赛道滑雪。”在广州热雪奇迹室内滑雪场,来自广东佛山的滑雪爱好者杨先生告诉《证券日报》记者。

与杨先生这样的“新玩家”不同,滑雪教练李明(化名)已经把这里变成了自己的“第二个家”。“我2024年开始在这里滑雪,一年有300多天待在雪场。”李明向记者表示,比起去东北或新疆滑雪,室内雪场最大的优势是方便。

广州热雪奇迹相关负责人告诉《证券日报》记者,目前广州热雪奇迹年接待游客量稳定在超100万人次,客源除粤港澳大湾区外,还覆盖全国多个省份及东南亚地区。

在深圳,冰雪消费同样持续升温。2025年正式开业的深圳前海·华发冰雪世界,凭借超大面积室内滑雪场和全年运营模式,试运营一个月累计接待游客超40万人次,吸引了大量粤港澳大湾区消费者前来

体验。“室内雪场更像是‘家门口的滑雪场’。”热雪奇迹总裁刘文生在接受《证券日报》记者采访时表示,其打破了地域和季节限制,让消费者在城市中就能实现高频次滑雪体验。眼下,室内滑雪正成为冰雪行业核心增长引擎。

中金公司研究部估测,单次冰雪运动消费规模约1400元/人次,若参考美国情况进行推算,中长期维度我国滑雪产业年收入有望增长至3000亿元,预计室内雪场规模约1650亿元。

记者采访了解到,目前室内滑雪的收入来源已不仅包括雪票销售,还涵盖装备租赁、滑雪培训、赛事运营、会员服务等多个板块。越来越多消费者从体验滑雪开始,逐步进入培训、装备购买和赛事参与等环节,形成持续消费链条。

刘文生提到,现阶段行业处于持续普及阶段,大众滑雪参与度仍有广阔提升空间,消费者对场景内容、服务细节、运营品质也提出了更多元、精细化的需求。

上述广州热雪奇迹负责人表示,为降低参与门槛,雪场持续推出免费体验课程、青少年培训和大众赛事等活动,让更多消费者从“尝鲜体验”逐步转变为长期参与者。

记者走访多个雪场发现,青少年已成为其增长最快的客群之一。来自东北的滑雪教练周凯(化名)告诉记者,自己过去在北方雪场工作,收入高度依赖雪季;现在室内雪场全年运营,客户更多,收入也高了很多。

此外,为扩大用户基础,越来越多雪场通过赛事运营提升消费黏性。以热雪奇迹为例,其打造的热雪奇迹滑雪公开赛已连续举办四届,吸引近9000名国内外选手参赛。

戴德梁行北区商业部主管孟伟向《证券日报》记者表示,赛事、IP活动能快速引爆客流,提升项目影响力,同时也是激活资产价值的核心抓手。通过赛事、训练营、研



图1教练在进行青少年滑雪培训
图2广州热雪奇迹雪场人潮涌动
图3选手在进行滑雪赛事角逐
图4成都热雪奇迹雪场吸引众多滑雪爱好者
企业供图

学活动内容供给,可将消费者从“一次体验”转变为长期用户。

跨业态协同并进

室内滑雪场的兴起,也折射出商业地产行业更深层次的转型。近年来,越来越多商业项目开始围绕体验内容构建竞争力。

“‘滑雪+商业+酒店’的复合业态,本质上是从‘卖商品’转向‘卖生活方式’,从被动引流变为主动引流,重构消费频次与客群结构。”莱坊华北和华东区董事总经理黄蔚表示,这种模式可以拉长消费时长,提升客单价,增强项目不可替代性,但对运营专业性要求高,也对团队的跨界资源整合能力提出了更高要求。

黄蔚认为,在当前商业地产领域,内容运营已从“加分项”转变为“必答题”。“文商旅体融合是明确的核心抓手。政策层面支持体育

消费与文旅消费,消费者则更青睐体验式、沉浸式、健康化的线下场景。这类融合项目能够突破传统商业的发展瓶颈,实现跨业态协同,契合城市更新与消费升级的方向,未来将成为商业地产与文旅地产的主流发展模式。”黄蔚表示。

今年以来,越来越多企业正发力冰雪赛道。例如,热雪奇迹中标台州黄金海岸文旅融合TOD项目冰雪运动中心运营管理服务项目,并签约合肥热雪奇迹项目,通过输出运营管理能力参与项目建设和运营,轻资产扩张步伐持续加快。

此前,太仓市政府平台与复星旅游文化集团联合打造的阿尔卑斯国际度假区二期项目正式开工,总投资约50亿元,规划建设室内滑雪场、国际品牌酒店及多个娱乐项目,目标打造长三角地区一站式冰雪主题度假目的地。

在业内人士看来,相较于早期主要依赖企业自有资金和开发投

资,现在越来越多项目开始引入产业基金、地方国资平台等共同参与建设。此外,商业不动产等消费基础设施的资本化路径不断完善,也为冰雪产业探索多元融资模式提供了更多借鉴。

此外值得关注的是,在冰雪消费持续扩容的背景下,室内滑雪场也逐渐成为盘活存量商业和文旅资产的重要方式。

业内人士认为,老旧工业厂房及体育场馆等存量空间,可结合冰雪运动、赛事运营等多元业态,打造复合型消费场景,提升资产运营效率和商业价值,为城市存量资产更新提供新的发展路径。

从“卖商品”到“卖体验”,从“造雪场”到“构建”“文商旅体展”融合生态,围绕消费场景打造多元业态,将单次消费延伸至长期运营,正成为商业发展的新方向,这也将持续释放服务消费潜力,为城市发展注入新动能。

供需紧平衡格局不变 电子布价格“一月一调”

■ 本报记者 冯雨璠

今年上半年,电子级玻璃纤维布(以下简称“电子布”)价格已历经多轮上调,“一月一调”成为行业常态。进入7月份,已有电子布龙头企业再度宣布涨价。机构调研后普遍预计,这一涨价节奏或将延续至年底。

“今年电子布基本每月调价,涨幅约10%。”7月2日,浙江某电子布企业工作人员向《证券日报》记者透露,公司整体调价节奏是“一月一调”,“通常根据当月市场行情,调整下月产品价格。”

记者梳理发现,本轮电子布涨价周期始于2025年9月份。截至2026年6月初,市场上常用规格电子布年内已完成5轮调价,均价达7.4元/米,较去年三季度低点涨幅

达100%。

电子布由超细电子级玻璃纤维纱织造而成,是覆铜板(CCL)和印制电路板(PCB)的核心增强基材。按厚度划分,电子布可分为常规厚型产品(以7628规格为代表)和薄型、超薄型高端产品(如2116、1080、106等规格)。

上述浙江企业工作人员表示:“目前公司各类型产品按同比例上调价格,但薄型、超薄型高端产品的价格整体更高。”

“本轮电子布涨价由供需缺口及原料成本抬升共同驱动,涨势大概率维持至2026年末。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示:“AI服务器需求激增拉动高端覆铜板需求,而供给端织机扩产周期长达12个月至18个月,行业库存处于历史低位,叠加电子纱、能源

价格上涨,供需紧平衡格局年内难以扭转。”

电子布涨价已显著提升相关企业盈利能力。今年一季度,行业头部企业重庆国际复合材料股份有限公司(以下简称“国际复材”)实现归母净利润2.70亿元,同比增长412.94%;宏和电子材料科技股份有限公司一季度实现归母净利润约1.4亿元,同比增长354.22%。

从行业趋势看,电子布行业正加速向高端化、集中化方向发展,国产化进程提速。“一方面,算力硬件需求持续带动高端电子布增量;另一方面,头部企业正突破高端认证,抢占海外厂商市场份额。”丁臻宇说。

多家企业已展开布局。今年以来,国内电子布龙头企业扩产,向低介电、超薄等高毛利品类

倾斜布局,抢占市场份额。例如,5月8日晚间,江苏聚杰微纤科技股份有限公司发布定增预案,公司拟募资不超过11亿元,用于高端电子布建设项目;5月13日晚间,中国巨石股份有限公司发布公告称,母净利润2.70亿元,同比增长412.94%;宏和电子材料科技股份有限公司一季度实现归母净利润约1.4亿元,同比增长354.22%。

“公司风电纱、电子布尤其是高频低介电相关产品目前满负荷运行,产销衔接顺畅,在手订单充足。”国际复材相关负责人对记者表示,公司将持续关注电子产品市场动态,抢抓机遇优化产品结构,推动相关产品迭代升级。

“目前公司正全力推进年产3600万米高频高速电子布项目建

多家功率半导体公司上调产品价格

■ 本报记者 丁 蓉

近日,杭州士兰微电子股份有限公司(以下简称“士兰微”)、芯联集成电路制造股份有限公司(以下简称“芯联集成”)、扬州扬杰电子科技股份有限公司(以下简称“扬杰科技”)等功率半导体公司陆续上调产品价格。

中国电子商务专家服务中心副主任郭海在接受《证券日报》记者采访时表示:“功率半导体产品涨价,主要来自成本上涨和需求爆发双重因素驱动。当前,功率半导体公司正迎来行业景气度上行、产品‘量价齐升’的发展机遇。”

芯联集成发布的《价格调整通知函》显示,2026年以来,全球半导

体产业链持续迎来结构性成本上涨。与此同时,人工智能、新能源等应用领域需求爆发,带来产能持续紧张。为保障产品品质与供应稳定,经公司慎重研究决定,在2026年第三季度对产品进行价格调整,调整幅度为15%至25%。

扬杰科技7月1日晚间发布投资者关系活动记录表,该公司相关负责人表示,受行业大环境影响,近年来上游芯片晶圆、大宗金属、封装原材料全线持续涨价,为对冲成本压力,公司上半年已全力推进降本举措,全力消化成本增量,最大限度维持原有供货单价,尽力分担客户采购压力。步入下半年,原材料再度迎来新一轮大幅涨价周期,成本增幅超出预期。

为保障产品品质稳定、确保供应链可持续交付,经审慎研究评估,公司决定对全系列产品价格进行调整,调整幅度为10%至15%,新价格自2026年7月1日起正式执行。”

该公司相关负责人还提到:“现阶段公司整体产销态势良好,各产线持续满负荷运行,设备稼动率始终维持在较高水平。订单需求饱满,支撑产能高效释放,目前整体交付周期对比前期有所拉长。”

士兰微近日也发布《价格调整通知函》,宣布自2026年7月1日起对公司产品价格上调15%以上。

《证券日报》记者了解到,今年上半年,江苏宏微科技股份有限公司(以下简称“宏微科技”)、希荻微电子集团股份有限公司(以下简称

“希荻微”)等功率半导体上市公司已先行上调产品价格。

“功率半导体是电力电子系统的核心,负责电能转换和控制,在人工智能数据中心、汽车电子、工业控制的电源管理中发挥着不可或缺的作用。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着人工智能服务器单机功率提升,推动服务器供电架构向高压架构演进,高端功率半导体供给缺口明显,具备高频、高功率性能优势的功率半导体产品,未来市场空间广阔。”

我国功率半导体头部企业高度重视研发创新,持续优化产品结构,积极把握高端市场机遇。例如,士兰微经过20余年的发展,已形成较

为完善的技术研发体系和产品群协同效应。该公司瞄准车规级模拟电路和算力服务器相关的电源电路,持续推进12英寸模拟工艺平台的研发与量产爬坡。

再如,扬杰科技新募投项目包含小信号功率半导体生产线技术改造,将生产人工智能基础设施所需的高性能小信号功率半导体器件,为下游企业提供高质量、高可靠性的小信号产品。

苏商银行特约研究员武泽伟表示:“行业景气度有望延续,人工智能数据中心、汽车电子等领域的结构性需求将支撑高端产品价格。赛道企业需积极把握产业趋势,重视高价值领域的市场拓展,不断提升综合竞争力。”