

时隔8个月国产游戏版号重启核发 游戏行业走出空窗期

■本报记者 谢若琳 李豪悦

4月11日晚间，国家新闻出版署公布《2022年4月份国产网络游戏审批信息》，这意味着时隔8个月，国产游戏版号重新启动核发。

根据披露，已有45款游戏版号获得国家新闻出版署批复意见，包括三七互娱的《梦想大航海》、心动公司的《派对之星》、吉比特子公司雷霆网络的《塔猎手》等。

游戏行业分析师张书乐对《证券日报》记者表示，版号发放仍然保持着趋严状态，说明监管层进一步引导游戏精品化，鼓励公司加大游戏研发，在更多垂直细分领域挖掘创造力，并推动游戏产品成为互联网文化的拳头产品。

一位专注TMT行业的券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，游戏版号审核重启后，中小游戏企业业绩压力有望释放。“自去年7月22日后，游戏版号审批一直处于暂停状态，国内游戏行业经历了多轮洗牌，中小游戏公司加速出清，大型游戏公司走上‘精品+出海’的道路。”

受此消息影响，中概游戏股盘前涨幅持续扩大，哔哩哔哩涨超10%，此前一度跌超9%；虎牙、网易盘前涨超8%。

游戏行业加速洗牌

版号审核停滞对游戏公司的影响不言而喻。天眼查提供给《证券日报》记者的独家数据显示，从2021年7月份至2022年4月11日，有2.2万家游戏相关公司注销，51.5%注册资本在1000万元以下。对比之下，在版号正常发放的2020年，全年游戏公司注销为1.8万家。

Wind数据显示，按照申万行业分类，2021年，A股30家游戏公司披露了业绩预告，其中6家首亏，9家续亏，4家预减。

其中，星辉娱乐变动幅度最大，预计亏损7.06亿元至4.95亿元，同比下降2813.92%至2002.82%。星辉娱乐表示，亏损原因之一是公司重要游戏产品未能按计划获取版号，游戏上线时间推迟且存在不确定性。

港股游戏公司的日子也不好过。IGG集团2021年实现净利3.7



4月11日晚间，国家新闻出版署公布《2022年4月份国产网络游戏审批信息》，这意味着时隔8个月，国产游戏版号重新启动核发

亿港元，同比减少82.33%，出现断崖式下滑；友谊时光2021年净利润2.8亿元，创下2019年上市以来的盈利最低记录；百奥家庭互动2021年净利润仅2970万元，同比下降89.5%。

此外，部分港股游戏公司已经陷入亏损或亏损扩大。心动公司2021年亏损约9亿元，蓝港互动2021年游戏业务亏损4246万元，飞鱼科技2021年归母亏损约7810万元，指尖互动2021年亏损5.17亿元。

业内人士普遍认为，游戏公司的业绩下滑，与版号审批收紧相关。4月8日，吉比特在业绩说明会上表示，游戏版号停发短期内对公司暂时没有影响，因为在研产品离上线时间还有一段周期。

对于游戏版号问题，中手游相关负责人对《证券日报》记者表示，之前国内版号政策收紧，在积极落实相关部门的要求后，游戏企业也将更多精力放在弘扬社会主义核心价值观和长生命周期的游戏产品研发和发行上。版号发放恢复正常化之后，这一趋势仍将继续。同时，海外市场仍然有较大的空间

待挖掘。

出海步伐不放松

中国游戏公司纷纷布局海外市场。据移动应用数据分析公司Sensor Tower数据显示，2021年中国有42款手游在海外获得了超过1亿美元的收入，比2020年增加了5款。

今年以来，中国游戏出海步伐进一步加速。3月份，全球收入TOP100的游戏发行公司中，有38家中国公司入围，这38家公司合计吸金超过22.2亿美元（约合人民币141.19亿元），占全球TOP100手游发行公司收入近40.2%。全球手游发行公司收入榜前三位再次被中国包揽，分别是腾讯、网易和米哈游。

心动公司CEO黄一孟在财报发布后的电话会议中表示，2022年公司将更加聚焦海外，加强TapTap国际版的运营力量。一是优先抓紧欧美地区、英语地区用户，建立T1国家地区的核心用户社区；二是持续与苹果沟通，尝试日本市场的iOS版本，以配合包括日本市场在内的海外产品。

友谊时光则在财报中表示，公司

会继续通过本地化改造与本地化宣传相结合的策略，与App Store、Google Play、Facebook、Google等平台合作协助海外产品取得亮眼成绩。

上述分析师认为，中国游戏厂商出海第一步往往是瞄准亚太地区，而欧美地区的游戏市场更丰富，用户消费习惯也更好，对中国游戏厂商来说，进一步探索的空间更为广阔。

艾瑞咨询3月份发布的《中国移动游戏趋势洞察报告》显示，2021年，中国自主研发游戏海外市场，在美国、日本、韩国三个国家的收入占比较高，分别为32.6%、18.5%、7.2%。而最近三年，中国自主研发游戏在这三个国家收入的占比分别为67.5%、60.3%和58.3%，即总体占比有逐年下降的趋势，更多的海外新兴市场正在被开发和拓展。同时，东南亚和中东也是中国游戏出海的重要目的地，2021年，中国游戏开发公司在上述两个地区TOP250游戏中的收入占比均已超40%。

艾瑞咨询分析师认为，移动游戏与中国文化元素的结合，让游戏内容承担起向海外用户传播优秀文化的使命，进一步提升中国文化在全球的影响力。

啤酒业“二八”分化加剧：

龙头企业借高端化提升业绩 地域品牌也有成功出圈案例

■本报记者 赵学毅
见习记者 冯雨瑶 刘 刘

在“存量市场”厮杀的啤酒企业，“二八”分化趋势愈演愈烈。

据中商产业研究院数据，包括华润啤酒、百威亚太、青岛啤酒、重庆啤酒以及燕京啤酒在内的五大品牌，合计占有90%以上的市场份额，除此之外的小品牌只占8%的市场“残羹”。

业内人士认为，啤酒行业寡头垄断格局已初步形成，面对有限的增长空间，中小啤酒品牌亟须顺应消费需求，采用更灵活、更多元、更接地气的营销方式破局。

高端化提升龙头业绩

“啤酒业由量向质的转变已非常明显，未来整体趋势是量跌价升。”中国品牌研究院研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示。在产量持续下行的背景下，啤酒企业产品高端化，并借此带来利润增长已很明显。

受益于高端化战略，龙头啤酒企业2021年业绩呈现高速增长态势。数据显示，由于产销量增长，华润啤酒2021年实现综合营业额为333.87亿元，同比增长6.2%；实现净利润45.87亿元，同比增长119.1%，百威亚太、青岛啤酒、重庆啤酒亦实现营收、净利润双增长。

需关注的是，在2021年上述多家啤酒企业的销量增幅已跑赢行业。国家统计局数据显示，2021年全国规模以上啤酒企业总产量3562.43万千升，同比增长5.60%。同期，青岛啤酒共实现产品销量793万千升，其中主品牌青岛啤酒实现销量432.9万千升，同比增长11.6%；重庆啤酒的销量增幅更是接近行业的三倍，2021年公司实现啤酒销量为278.94万千升，同比增长15.10%。

百威亚太指出，在高端化战略下，各主要市场每百升收入增长达6.1%，带动销售收入强劲增长14.9%。

重庆啤酒方面表示，2020年的重大资产重组让重庆啤酒拥有了更为强大的“本地强势品牌+国际高端品牌”的品牌组合，以此品牌组合为依托，重庆啤酒持续推进产品高端化，高档产品的销量和占比，在2021年得到进一步提升。数据显示，重庆啤酒旗下高档产品在产品组合中的占比增加了4.3%，销量和营收分别增加47.7%和67.5%。

武汉金魁科技有限公司董事长肖

竹青告诉《证券日报》记者：“从高端占比看，此前美国高端啤酒销售量占比34%，而中国市场高端啤酒占比约11%，因此，中国高端啤酒未来的增长空间和时间周期依然可观。”

“总的来看，国内啤酒品牌高端化争夺才刚刚开始，未来啤酒的竞争会越来越激烈。”肖竹青表示，“激烈主要体现在高端啤酒的消费场景方面，包括市场拓展、品牌提升方面，将是新一轮啤酒大战的核心主力战场。”

专家为中小品牌支招

在头部啤酒企业的强势挤压下，中小啤酒品牌的生存空间愈发有限，如何破局成为其思考的问题。

一家具有地域特征的啤酒企业在财报中直言：“近年来，因市场容量上趋趋缓，啤酒行业竞争日趋激烈，本公司虽在华南地区具有较高的品牌知名度和市场占有率，但与国际、国内大型啤酒企业竞争仍有一定差距。”

该啤酒企业是中小啤酒品牌所处境遇的一个缩影。*ST西发2021年归母净利润预计亏损1480.00万元至2220.00万元；兰州黄河2021年度业绩预告显示，2021年公司实现盈利1800万元至2200万元，虽实现扭亏，但主要得益于非经常性损益所得。

“拉萨啤酒、黄河啤酒一方面在品牌上打不过嘉士伯、百威亚太这样的强势巨头；另一方面，在市场营销体系方面也比不上华润雪花、青岛啤酒这样的国产大佬。”肖竹青向记者坦言。

值得一提的是，地域品牌出圈并非没有成功案例，乌苏啤酒便是个性化的例子。得益于其在差异化、个性化及在终端场景上的培育，本是偏居新疆一隅的乌苏啤酒凭借“夺命大乌苏”成功“出圈”，市场不断从新疆拓展到全国范围，这成为一些中小啤酒企业转型提供借鉴。

“对于中小型啤酒企业来说，实际上有两条发展路径，一是融入大企业的产业链中；二是在目前寡头竞争的环境下，顺应渠道碎片化、消费多元化趋势加快品类创新，提高品牌溢价，做区域的‘小而强’。”知趣咨询总经理蔡学飞向《证券日报》记者表示。

“目前啤酒行业处于寡头竞争下的碎片化发展态势，经过多年的发展，增长空间已十分有限。”蔡学飞强调，个性化、特色化等新消费趋势，也为中小型啤酒提供了新的发展思路。

32家集成电路公司去年净利增长 专家预计行业景气周期有望延续

■本报记者 李 正

在全球缺芯的大背景下，集成电路产业2021年的经营情况得到极大提升。

数据显示，已经披露2021年年报或快报的集成电路板块上市公司，悉数实现归母净利润同比增长。同时，在鼓励政策的加持下，近三年该板块上市公司研发投入也持续提升。

然而，与业绩不相匹配的是，集成电路上市公司今年以来的股价表现并不乐观。公开数据显示，截至4月11日收盘，A股市场集成电路板块指数（803131.EI）年内已累计下跌30.16%，板块内多个个股年内累计跌幅甚至超过了40%。

对此，淳石集团合伙人杨如意在接受《证券日报》记者采访时表示，在这种情况下，整个半导体板块的估值已经压缩到2018年的一个比较低的水平了。从长期来看，这个位置和时点值得关注。

东方财富Choice金融终端数据显示，截至4月11日，A股市场集成电路板块有45家公司，已有32家公司发布2021年年报或快报。

按盈利情况来看，上述32家上市公司，报告期内全部实现归属于母公司股东的净利润同比增长。其中有4家公司同比增长超过1000%，分别为士兰微、国民技术、纳思达和北京君正。

值得关注的是，几家业绩增幅较高的集成电路上市公司，均在公告中提到，公司报告期内盈利增长明显与新能源汽车终端市场快速发展关系密切。

杨如意表示，从景气度的角度来看，报告期内由于产能紧张带来的缺芯涨价，集成电路企业的业绩同比和环比增速在2021年第二季度达到一个历史高点，之后三季度、四季度环比虽然还是增长的，但是增速有所下滑。杨如意介绍，集成电路产业在设

计、晶圆制造、材料、设备等细分领域实现了高速发展，最核心的内生驱动力主要源于国产替代。

“在过去两年全球缺芯的浪潮中，汽车、工控、服务器等偏中高端领域都出现了中国厂商的身影，全球范围‘缺芯’帮助我国集成电路产业实现了向各个中高端领域的突围。”杨如意说。

私募排排网旗下融智投资研究员彭荣辉表示，国内集成电路厂商的市场占有率大幅提升，促进了该板块上市公司盈利同比快速增长。

《证券日报》记者在梳理财报时注意到，在上述45家上市公司中，已有17家披露了完整的2021年年报，数据显示，这17家上市公司报告期内全部实现研发费用同比增长，其中，15家连续两年实现同比增长。

中国银行研究院研究员叶银丹在接受《证券日报》记者采访时表示，近年来，行业中多数上市公司研发投入持续增长，体现出行业逐步进入以技术进步为主的良性竞争阶段，是行业健康发展的体现。

叶银丹介绍，虽然研发费用支出较大影响企业当期利润和业绩表现，但是长远看，研发费用的支出最终会体现在企业未来盈利能力和发展前景当中。从集成电路板块上市公司过去较长时间的表现来看，大多数注重研发的公司都展现了长期可持续发展的能力，给投资者带来较好回报。

彭荣辉认为，半导体行业下游客户认证壁垒高，预计后续研发费用还会持续增长。“未来我国集成电路产业的供需缺口依旧很大，同时缺口在未来较长时间内都难以有效改善，集成电路板块的高景气周期有望延续。对于行业中研发实力较强、自有技术比例较高的企业，未来发展前景和投资价值相对较大。”叶银丹表示。

曙光股份关联收购引争议： 中小股东拟自行召集股东会 公司表态召集通知无效

■本报记者 李 勇

“公说公有理，婆说婆有理。”曙光股份部分中小股东4月9日通过上海证券交易所自行召集临时股东大会相关事宜发布公告之后，4月11日中午，公司紧急发布盘中公告，称相关股东发布的通知违规无效。

看到曙光股份最近戏剧性的一幕，有市场人士表示，都是通过交易所网站正式披露的公告，这么看，5月5号的临时股东大会还能不能按时开是在是捋不清了。

部分中小股东反对收购

曙光股份的这场闹剧缘于去年9月末推出的一场饱受争议的资产收购，当时公司决定收购关联方天津莱亚新能源汽车有限公司持有的奇瑞S18(瑞麒M1)及S18D(瑞麒X1)车型的先进成熟技术，用于开发生产纯电动轿车及SUV。

对于这场关联交易，部分中小股东认为两款车型停产多年，后续产品竞争力不明，相关固定资产形成时间较长，能否实现正常生产存在不确定性。收购的属于行业已淘汰的资产，且价格较高，明确表示反对，并提议将该笔交易提交由股东大会审议。

不过曙光股份认为该笔交易是公司转型生产新能源汽车至为关键的步骤，可缩短造车量产时间，保住十分不易争取到的新能源汽车生产资质，且该笔交易金额未达到须提交

股东大会审议的标准，没有超过董事会权限，因此，并不同意提交股东大会审议，并积极将该笔交易向前推进。目前，该笔交易的首期价款6615万元已完成支付。

在提议未果，公司仍在执意推进收购的情况下，曙光股份部分中小股东开始寻求通过召集召开临时股东大会的方式进行维权，并相继向公司董事会、监事会提交召开临时股东大会的申请和通知。在此期间，上海证券交易所也曾向曙光股份发出问询函，要求公司确保股东大会、董事会、监事会的合法运作和科学决策，充分保障股东行使其合法权利。

2022年4月9日，深圳市中能绿色启航壹号投资企业(有限合伙)(以下简称“深圳中能”)、于晶、贾木云、姜鹏飞、李永岱、周菲及刘红芳等7名股东通过上海证券交易所发布关于召集临时股东大会通知，拟于2022年5月5日召开临时股东大会，审议终止资产收购、罢免现任董事、罢免现任独立董事、罢免现任非职工监事及选举董事、独立董事、非职工监事等共计22项议案。

公开披露信息显示，7名召集股东连续90日内合计持有曙光股份9694.1228万股，占公司总股本的14.35%。

对于此次股东自行召集临时股东大会，北京安杰(上海)律师事务所出具有专项核查意见，认为召集人的资格、召集程序、提交审议的议案及附属文件符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

公司出具三条理由反驳

就在中小股东召集股东大会通知刚刚披露两天之后，4月11日，曙光股份披露了一份盘中公告，称深圳中能等股东在未经公司董事会同意的情况下于上海交易所网站自行发布召集临时股东大会的系列文件，深圳中能等股东自行披露的召集临时股东大会通知无效。

曙光股份给出的理由有三条：一是认为深圳中能等股东未按规定履行召开临时股东大会的前置程序；二是深圳中能提出全面改选董事、监事会已构成收购上市公司，但深圳中能负有较大债务到期不能清偿，按照规定不得收购上市公司；三是股东贾木云、姜鹏飞、刘红芳使用融资融券信用账户持股，不具备以自己名义召集股东大会的资格。

此外，曙光股份在公告中还表示，在公司全力推进战略转型、提升营收能力的关键时期，深圳中能等股东企图通过强行召开临时股东大会，否定公司新能源转型战略，全面改选董事、监事，以此恶意争夺控制权，企图让无汽车行业背景的人员管理公司，严重扰乱公司发展经营，损害股民合法权益，甚至可能影响公司近5000名员工的工作生活稳定。

曙光股份认为深圳中能等股东拟提议召开的临时股东大会违反公司法及公司章程规定的程序，自行召集临时股东大会的条件尚不具备，深圳中能等股东实际并未符合自行召集股东

大会的法定条件，应当立即终止召开临时股东大会。

曙光股份同时也披露了一份由泰和泰(北京)律师事务所(以下简称“泰和泰”)于4月11日出具的法律意见，结论是深圳中能等股东的召集人资格、召集程序及提交的议案，均不符合相关规定。

再现律所意见“打架”

值得关注的是，对于深圳中能等股东此次自行召集临时股东大会，北京安杰与泰和泰出具的法律意见结论截然不同，完全对立，A股市场再现打架的法律意见结论及公司召集股东大会对召集人资格的不同意见，也会让投资者无所适从。

“对法律条文的理解不同，对同一件事的判断和认识可能就会有偏差。”前述市场人士表示，虽然可以理解，但打架的法律意见结论及公司与召集股东大会对召集人资格的不同意见，也会让投资者无所适从。

“中小股东是可以召集临时股东大会的。”有不愿具名的律师在接受《证券日报》记者采访时表示，“公司法明确规定：单独或者合计持有公司百分之十以上股份的股东请求时，应当在两个月内召开临时股东大会；如果公司董事会和监事会不同意召集和主持的，连续九十日以上单独或者合计持有公司百分之十以上股份的股东可以自行召集和主持。”

不过，该律师表示，相关股东的召集人资格和召集程序及所提议案也须符合相关法律法规规定。