

或用十年协议“拉拢”英伟达与任天堂 微软为何非要巨资收购动视暴雪

■本报记者 李豪悦

2月21日至22日，微软分别与任天堂、英伟达达成合作，签署了长达十年的游戏合作协议，力求公司对动视暴雪的收购能顺利推进。目前，尽管任天堂尚未做出回应，英伟达却一改口风，从之前“反对”收购转为“支持”。

而微软对收购动视暴雪的不遗余力，也激发了各界关注，微软何以非收购动视暴雪不可？

两天签署两份合作 力推收购顺利进行

自2022年1月份微软公开表示将以近690亿美元现金收购游戏巨头动视暴雪后，由于索尼、英伟达、谷歌等竞争对手的反对，导致英国、美国、欧盟等国家及地区的反垄断机构介入，从而令微软的收购一波三折。

2月21日，欧盟监管机构在布鲁塞尔举行一场针对微软收购暴雪的闭门听证会。听证会召开前，微软副董事长、首席法律官史密斯在社交媒体上公布，微软与任天堂正式签署了一份为期10年的合约，此后Xbox和动视旗下的一系列主机和PC游戏将有机会在任天堂主机平台同步上线。如果收购动视暴雪的交易获得批准，《使命召唤》系列游戏将在任天堂主机、Steam等游戏平台同步上线。

次日（2月22日），微软官方再次表示，微软已经和英伟达公司达成合作，签署了一项长达10年的游戏合作协议。根据协议，微软会将旗下的Xbox和PC游戏整合到英伟达的GeForce Now云游戏服务之中。如果微软可以顺利收购动视暴雪，微软还会将动视暴雪旗下的PC游戏整合到GeForce Now中，这也包括竞争对手和反垄断机构最为关注的人气

游戏——《使命召唤》系列。

有媒体向任天堂方面求证，但公司未予回应。英伟达方面表示，将会全力支持微软对动视暴雪的收购。而对收购案反对最激烈的索尼，目前仍未和微软达成合作。有业内人士透露，微软曾向索尼提出过合作，但遭到了拒绝，两家公司目前尚未签署任何10年协议。

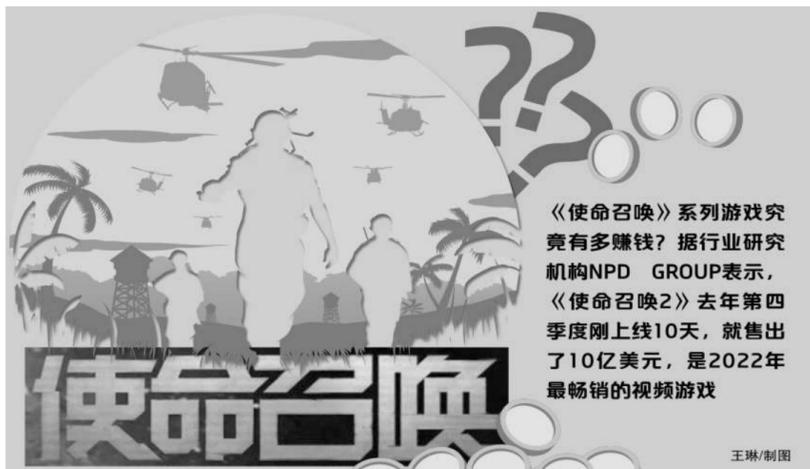
没有《使命召唤》 动视暴雪不值690亿美元

微软不遗余力地争取收购动视暴雪，也让外界愈发关注其动机。

2022年，微软曾公开表示收购目的是出于对建设元宇宙方面的考虑。但在监管部门三番五次的阻拦后，微软在向英国竞争市场管理局提交的文件中坦言，其真实目的是为了扩大移动游戏业务。基于动视暴雪现有的游戏玩家社区，Xbox将寻求将Xbox商店扩展到移动领域，将游戏玩家吸引到新的Xbox移动平台。而动视暴雪旗下的子公司动视推出的《使命召唤》系列手游，以及子公司king推出的《糖果粉碎》系列都是相当受欢迎的移动端游戏。两款游戏贡献了动视暴雪2022年上半年总收入的50%。

其中，微软尤为重视《使命召唤》系列游戏。2023年，英国反垄断机构曾建议微软可以剥离《使命召唤》系列游戏的经营权，来缓解收购动视暴雪带给市场的垄断担忧。但遭到微软方面的拒绝。史密斯表示，如果没有《使命召唤》系列游戏，微软不会以690亿美元的价格收购动视暴雪。

《使命召唤》系列游戏究竟有多赚钱？动视暴雪2022年财报未公布其收入。但据行业研究机构NPD Group表示，《使命召唤2》去年第四季度刚上线10天，就售出



了10亿美元，是2022年最畅销的视频游戏。

值得注意的是，虽然《使命召唤》这一IP属于动视暴雪，但在全球疯狂揽金的《使命召唤》手游，却是由腾讯游戏的天美工作室开发。事实上，目前中国厂商在手游市场中的地位已不可小觑。

中国手游市场 占全球三成以上

近十年，游戏市场逐渐形成以手游、PC和主机游戏占主要份额的市场格局。

值得注意的，虽然《使命召唤》这一IP属于动视暴雪，但在全球疯狂揽金的《使命召唤》手游，却是由腾讯游戏的天美工作室开发。事实上，目前中国厂商在手游市场中的地位已不可小觑。一位游戏从业者向《证券日报》记者表示，中国在互联网发展这十年抢占了先机，因此手游研发上比海外厂商更加成熟。许多氪金系统，海外企业还在主动向中国学习。

57%左右。

伽马数据联合创始人兼首席分析师王旭向《证券日报》记者介绍，2022年中国手机游戏用户规模达6.54亿人，是全球最大的手游消费国家。

一位游戏从业者向《证券日报》记者表示，中国在互联网发展这十年抢占了先机，因此手游研发上比海外厂商更加成熟。许多氪金系统，海外企业还在主动向中国学习。

2月初，在微软收购动视暴雪迟迟没有进展时，动视暴雪CEO鲍比·科蒂克出面接受电视台采访，就指责美国和英国等市场管理局根本不懂游戏行业。

鲍比·科蒂克焦急地提到，手游已经占据了全球游戏市场的半壁江山，并且绝大部分手游都可以让玩家免费游玩。“日本和中国公司，以及拥有大量IP的索尼和任天堂正占据着主导地位。”从动视暴雪的手游开发来看，其较为成功的手游都出现了

中国厂商的身影。《使命召唤》手游交给了腾讯开发，《暗黑破坏神》手游交给网易开发，《糖果粉碎》手游则是由腾讯发行。

微软游戏业务负责人菲尔·斯宾赛此前向媒体表示：“移动端手游是地球上最大的游戏平台。微软在手游上毫无优势。”

微软在手游上暂时还没和中国厂商正面较量，但竞争对手索尼和任天堂都已经开始将目光放在中国市场上。

索尼互娱相关负责人向《证券日报》记者表示，中国主机市场目前可开发的潜力和空间还很大，今年会考虑增加更多的和消费者线下见面的机会，比如销售路演，一些展会，比如China Joy等。腾讯方面则向《证券日报》记者表示，腾讯和任天堂的合作，还在稳定推进中。

除此之外，中国游戏厂商也不仅仅局限于手游市场，米哈游、心动等公司，旗下游戏都在登陆PC、主机等平台。

隐瞒关联关系 晶方科技离任独董被“记过”

■本报记者 桂小笋

2月22日，晶方科技发布公告称，已经离任的独立董事陶冲，收到了江苏证监局的警示函，原因是其未及时报送关联关系。

2016年6月份至2019年6月份，陶冲在晶方科技担任独立董事。而陶冲与晶方科技供应商引勤电子的控股股东下岱系夫妻关系。但陶冲并未向晶方科技报送这些关联关系。

对此，上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者解释，独立董事与该主要供应商的控股股东存在关联关系，这有可能影响到独立董事的独立性。

江苏证监局认为，根据相关规定，2016年6月份至2020年6月份，引勤电子构成晶方科技的关联法人，双方的交易构成关联交易，上述期间各年度的关联交易金额分别为477.80万元、1073.65万元、1420.41万元、1207.43万元和912.56万元。陶冲作为晶方科技时任董事，未及时向晶方科技报送关于引勤电子的关联关系说明，导致晶方科技未及时对上述关联交易履行审议程序和信息披露义务，也未在交易发生各期年度报告中披露上述关联交易情况，直至2022年10月10日才召开董事会补充审议并对外披露。

对于晶方科技未及时履行审议程序和信息披露义务的行为，陶冲负有主要责任。江苏证监局决定对其采取出具警示函的行政监管措施，并记入证券期货市场诚信档案。

晶方科技方面表示，公司董事会将进一步加强培训宣导，要求董事、监事、高级管理人员及其他相关部门人员对外法律法规、规范性文件的学习，强化规范运作意识。

其他公开信息来看，晶方科技去年的经营状况欠佳，预计净利润大幅下滑：归属于上市公司股东的净利润为2.2亿元至2.4亿元，同比下降58.34%至65.28%；扣除非经常性损益事项后，预计2022年度实现归属于上市公司股东的净利润约为1.8亿元至2.2亿元，同比下降53.32%至61.81%。

仕净科技揽下EPC大单 中标总价达19.57亿元

■本报记者 陈红

2月22日，仕净科技发布公告称，公司已中标安徽省宁国市新能源高端智能制造产业园废气设备、纯水设备、特气化学品设备、废水设备等等制程污染防治设备EPC项目，中标总价为人民币19.57亿元，占2021年度经审计营业收入的246.37%。

开年以来累积中标近27亿元

值得一提的是，今年1月10日，仕净科技与宁国市经开区管委会达成投资协议，拟投资总额不超过112亿元建设年产24GW高效N型单晶TOPCon太阳能电池项目。按照当时的协议约定，宁国市经开区管委会将负责对项目土地、建筑物及基础设施进行投资建设。而本次仕净科技中标的EPC项目招标人为安徽省宁国众益新型城镇化建设有限公司，正是宁国市经开区管委会下属企业。

仕净科技方面表示：“公司本次重大中标，体现了公司在光伏新能源领域的市场地位及工艺配套一体化产品的竞争力。项目的顺利实施，将对公司的未来经营业绩产生积极影响，同时有利于公司进一步积累大型EPC项目经验。该项目属于公司日常经营事项，本项目的中标不会影响公司业务独立性，公司不会因为本次中标而对招标人形成依赖。”

《证券日报》记者注意到，今年以来，仕净科技已披露4个中标项目，累计中标金额近27亿元。分别为中标金额为1.26亿元的广西梧州-特气&化学品等项目、4.35亿元的广西梧州高新区10GW高效光伏电池生产基地工艺配套系统项目、1.35亿元的阿特斯阳光电力(泰国)有限公司年产5.3GW组件扩产项目工艺配套系统及本次19.57亿元宁国新能源产业园EPC项目。

有券商分析师向《证券日报》记者表示：“多次的大额项目中标体现了公司在光伏制程污染领域及新能源领域的市场竞争优势，项目的顺利落地也将助力公司2023年业绩增长，将进一步提升整体盈利能力。其中，中标组件扩产项目表明公司产品一体化的逐步验证，光伏组件产业有望锂电池片产业后，成为公司一体化系统设备大规模应用的又一增长点。”

豪掷百亿元延伸产业链

仕净科技主营业务为制程污染防治设备、末端污染治理设备的研发、生产和销售，主要下游应用领域为光伏行业。在光伏行业景气度持续攀升的背景下，公司开始筹划亲自下场制造光伏产品，打造“光伏配套+光伏产品”双轮驱动格局。

据悉，目前公司在光伏电池领域的运营管理、技术工艺、设备工艺、其他职能部门人员等核心团队已基本到位，后续将聚焦210兼容182大尺寸TOPCon电池技术路线，分两期建成24GW高效N型单晶TOPCon太阳能电池产能，其中一期18GW总投资约75亿元，计划于2023年4月份开工，2023年11月份投产。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林对《证券日报》记者表示：“仕净科技在光伏行业的制程污染防治领域具有较高的市场占有率和领先的地位，目前服务的客户有晶科能源、天合光能、阿特斯、东方日升等，因此仕净科技此次在宁国市逾百亿元的投资可被视为在光伏产业链上的延伸。”

浙商证券分析师王华君介绍：“目前行业TOPCon扩产规划超过了300GW。预计2023年至2025年TOPCon扩产将迎高峰期，年有望超200GW。”

百度去年净利增长10% 押注AI时代拟将多项主流业务与文心一言整合

■本报记者 袁传玺

2月22日晚间，百度发布了截至2022年12月31日的第四季度及全年未经审计的财务报告，去年公司实现营收1236.75亿元，净利润（非美国通用会计准则）206.8亿元，同比增长10%。其中，2022年第四季度，百度实现营收330.77亿元，净利润（非美国通用会计准则）53.71亿元，同比增长32%。

财报发布后，李彦宏也在内部信中透露了公司下一步的发展重心，“AI技术已经发展到一个临界点，各行各业都不可避免地要被改变。中国AI市场即将迎来爆发性的需求增长，其商业价值的释放将比前所未有的、指数级的。而百度作为中国人工智能市场长期增长的最佳代表，正站在浪潮之巅。”

同时，百度宣布了50亿美元股票回购计划。艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示，过去一年百度的利润增长很大一部分原因是降本增效。“今年AI概念爆发，百度处于优势地位，市场预期比较乐观，此时抛出50亿美元的回购计划也从侧面展示了公司信心。”

去年研发投入214.16亿元

今年以来，AIGC产品ChatGPT受到市场热捧，而百度同类大语言模型生成式AI产品“文心一言”也将于3月份正式推出。

2月22日晚间，在百度财报电话会上，李彦宏公开回答了投资者对文心一言的提问。李彦宏表示：“百度的文心大模型是中国市场非常本土化的大语言模型，这意味着百度现在正在研发的文心一言，将比国外开发的模型更适合中文和中国市场。”

工信部新基建重大项目评审专家、北京邮电大学科技园元宇宙产业协同创新中心执行主任陈陶华在接受《证券日报》记者采访时表示，AIGC进一步降低了AI技术

的使用与触达门槛，预示着AI技术正式迈入生产领域，将在内容产业率先成为商业化先行者。

财报显示，2022年百度核心研发费用达到214.16亿元，占百度核心收入比例达22.4%。李彦宏在内部信中表示，2022年，凭借云智一体的优势，百度智能云连续四年稳居AI云服务市场第一。“以累计合同金额超过千万元人民币订单计算，我们的智能交通解决方案，已经被69个城市采用，并在落地城市的缓堵保畅中，发挥了关键作用。2023年春节期间，保定、株洲、阳泉、重庆等多个城市，市内出行强度创5年来新高，而通行效率提升均达到15%以上。”

在李彦宏看来，人类进入人工智能时代，IT技术的技术栈发生了根本性的变化。过去基本分为三层：芯片层，操作系统层和应用层。现在可以分为四层：芯片层、框架层、模型层和应用层。具体到百度而言，深度学习框

架层面，百度飞桨平台在2022年底已凝聚535万开发者，基于飞桨创建了67万个模型，服务20万家企事业单位，构建起繁荣的AI技术生态；文心一言在大模型层面已经形成知识增强的ERNIE 3.0系列、跨模态系列等底座模型。这都为百度打造文心一言提供了坚实的技术基础。

百度App月活持续增长

从落地应用来看，过去几年，百度持续使用人工智能技术改善搜索体验。自2019年3月份以来，百度文心大模型在改进搜索结果方面发挥了重要作用，如优化搜索排名、提升多模态搜索能力。

财报显示，百度移动生态依然是贡献经营利润和现金流的重要来源。2022年第四季度百度移动端搜索查询次数和信息流分发量继续实现同比两位数的增长。截至2022年12月份，百度App月活跃用户达到6.48亿，同比增长4%。

长城汽车以绿色智慧“赋能者”角色切入商用车赛道

旗下如果科技公司确定了氢能、纯电、混动并举策略

■本报记者 张晓玉

2月22日，长城汽车旗下如果科技正式公布业务方向，在森林生态赋能下，如果科技将全面开启长城汽车商用车业务，以新能源商用车为切入点，助推运力行业清能（清洁能源）化、智慧化发展，助力运力行业革新。此举标志着长城汽车正式进军商用车领域，为用户提供新能源智慧商用车以及智慧运力解决方案。

公开数据显示，目前我国新能源商用车整体渗透率不足9%，新能源货车仅为7%左右。中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受

《证券日报》记者采访时表示：“从政策面来看，近期出台的《关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》提出，在全国范围内启动公务用车、城市物流配送等公共领域车辆全面电动化先行区试点工作，而目前我国新能源商用车市场渗透率较低，意味着新能源商用车市场空间巨大。”

长城汽车相关负责人表示，如果科技的定位是做全球领先的清能智慧合作伙伴，致力于通过“新能源智慧商用车+智慧运力解决方案”的创新一体化服务实现业务破局，赋能用户可持续、高质量发展，

全面提升商用车运输效率，加快我国运力行业向“低碳”乃至“零碳”发展的前进步伐。

据介绍，在车端，依托长城汽车的前瞻技术布局，如果科技确定了多条技术路线并举的发展策略，氢能、纯电、混动三轨并行，抢占商用车新能源技术制高点。同时，在智能驾驶、智能座舱、智能服务等全维度智能化领域，如果科技也在进行创新性尝试，未来将提供不同场景智慧化定制产品及服务。在解决方案端，如果科技将依托人工智能及大数据技术，打通运输过程中干线、倒短、城配、补能等多场景数据，实现运

力行业全链路降本增效。

“从用车成本角度来看，随着更多行业纳入碳交易市场，未来燃油商用车的碳成本一定会越来越高，新能源商用车替代燃油商用车是大趋势。但是目前新能源商用车的推广面临购车成本和安全性的约束，有赖技术的进一步突破和产能的进一步扩大以及配套基础设施的完善。”胡麒牧进一步说道。

当前，如果科技已结合业务方向部署多个示范项目。其中与河钢集团河钢工业技术服务有限公司合作的氢能示范项目已开始运营，如果科技旗下新长征1号重卡氢能牵引车首批20台已完成交

付，整个项目预计投运200台。同时，如果科技还将以新能源商用车为枢纽，提供全场景定制化服务，与河钢工业技术共建数字化管理平台，打通“人、车、货、场、仓、路、费”全链数据，实现全流程、全场景智能化监管。

“此外，其他示范项目也将在今年陆续开始运营，如果科技旗下新长征汽车近期将有上百台新能源重卡陆续交付。通过大量示范项目运营，深度挖掘用户真实需求，结合行业样本数据与应用数据对比分析，实现智慧运力解决方案的不断迭代优化。”长城汽车相关负责人表示。