

又因未及时披露诉讼事项收到监管函 越博动力专职董秘已空缺273天

■本报记者 曹卫新

因多起诉讼未及时对外披露，3月23日深交所向越博动力下发监管函，要求公司董事会充分重视信披问题，吸取教训，及时整改，杜绝问题再次发生。

记者梳理公告了解到，去年11月22日，因越博动力未及时对外披露与湖北汇天隆新能源汽车有限公司民间借贷纠纷相关诉讼事项，深交所曾向其下发监管函，责令公司重视信披问题。不过，此举似乎并未引起该公司重视，时隔4个月，该公司再次因未及时披露诉讼事项遭监管警告。

“上市公司‘屡教不改’，一方面说明上市公司内控存在问题，另一方面监管部门可以对其采取更严厉的监管措施。”上海明伦律师事务所

王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示。

多起诉讼未及时披露

3月7日，越博动力发布一则《关于累计诉讼情况的公告》称，截至公告披露日，除前期已披露的诉讼情况外，公司及控股子公司累计发生诉讼金额合计约3280.51万元，共涉及15件诉讼案件。

监管函显示，上述15件诉讼案件中，有11件诉讼案件于去年调解结案、一审判决结案、撤诉或处于一审审理中，涉及金额合计约1451.21万元，占公司最近一期经审计净资产的11.3%；另有4件诉讼案件于今年立案、开庭审理或撤诉，涉及金额合计约1829.3万元，占公司最近一期经审计净资产的14.25%。

针对上述诉讼事项，上市公司此前并未及时对外披露，直至今年3月7日才补充披露。深交所监管函中表示，“上述行为违反了深交所《创业板股票上市规则2023年修订》第1.4条、第5.1.1条和第8.6.3条的规定。”

去年9月1日，湖北省十堰市茅箭区人民法院曾向越博动力出具传票及应诉通知书，因民间借贷纠纷，湖北汇天隆新能源汽车有限公司请求法院判令公司偿还借款本金、借款利息、违约金等费用合计4197万元。该金额已占越博动力最近一期经审计净资产的32.68%。同年10月20日，湖北省十堰市茅箭区人民法院就上述事项出具民事调解书。针对这一诉讼及进展事项，越博动力也没有及时履行信息披露义务，直到去年11月16日才补充披露。

王智斌告诉记者，“根据《创业板股票上市规则》8.6.3条的规定，上市公司12个月内累计涉案金额达到上年度经审计净资产的10%以上且绝对金额超过1000万元的，应将相关诉讼、仲裁事项作为重大事项及时披露。重大事项的披露时间最迟不超过两个交易日。”

董秘长期缺位内控堪忧

“日常经营中频繁出现信息披露问题，可能与董秘长期缺位有关。”广科管理咨询首席策略师沈萌对《证券日报》记者表示，“董事会秘书是上市公司规范运作中非常重要的岗位，是与监管部门、交易机构之间的沟通桥梁，虽然空缺时有人代行，但鉴于董事会秘书工作的特殊性和重要性，代行很难保证相关工作

的合规和充分。”

公开信息显示，去年6月23日，公司董事会秘书钟孟光提交了书面辞职报告。此后，公司一直没有聘任新的董事会秘书，公司董事长一直代为履行董事会秘书职责。截至今年3月23日，公司专职董事会秘书岗位已空缺长达273天。

“根据《创业板股票上市规则》4.2.5条的规定，上市公司应当在董事会秘书离职后3个月内聘任专职的董事会秘书，如果公司在3个月内没有招聘董事会秘书的任何举动，则公司管理层有未勤勉尽责之嫌。此外，目前公司董事长身兼总经理、董事会秘书三个职位，这三个职位的职责内容相互独立，长期由一人兼任，不利于公司形成稳定有效的治理结构，不利于公司的稳健发展。”王智斌告诉记者。

华为宣布推出新款手机 折叠屏手机Mate X3承载多项创新有望引领行业

■本报记者 贾丽

折叠屏手机已成为当下智能手机市场最亮眼的产品之一，如今华为再次以新技术“挑动”行业神经。

3月23日，华为宣布推出备受关注的P60系列手机及折叠屏手机Mate X3。华为常务董事、终端BG CEO余承东表示：“华为Mate X3是全球首款支持双向北斗卫星消息的折叠屏手机。同时，华为P60系列手机通过‘光机电算’全链路升级，实现业界最大进光量，采用了多模态大模型技术。”此外，余承东宣布华为折叠屏手机首发灵犀通信技术。

“经历4年制裁的寒冬，春天已经来了。”余承东称，华为持续引领科技创新，去年华为PCT专利申请数量达7689件，是第二名专利申请数量的1.8倍，从2017年至2022年国际专利申请人排名连续六年蝉联第一。

商务部研究院电商所副研究员洪勇接受《证券日报》记者采访时表示，从华为最新动作来看，其将加速折叠屏手机技术迭代，推动行业不断推陈出新，带动折叠屏手机轻量化、创新发展。厂商也将加速向高端市场冲击。

折叠屏手机 迎多项技术突破

余承东此次宣布，Mate X3是业内首款四曲折叠屏手机，首次实现大屏折叠手机比直板机更轻薄及可靠防水，采用全新一代双旋水滴铰链。他介绍，折叠屏手机通常难以做到轻薄与大屏，在这一领域，华为进行了专项创新，通过业

界独有的超轻金属铝以及碳纤维材料实现了突破性减重，将带动行业技术升级。

折叠屏手机出货量持续提升，已成为智能手机市场新的增长点。而华为占据中国折叠屏手机市场半壁江山，拥有折叠形态内折、外折、竖折全部产品线，每次发布的新品，往往具有行业风向标意义。艾瑞咨询发布的报告显示，折叠屏成为智能手机行业发展新的机会点，预计今年出货量将超过550万台。

“此次华为发布的Mate X3折叠屏手机主打轻薄，以及支持卫星消息双向收发，有望改善折叠屏手机厚重等多个痛点。眼下折叠屏手机赛道上，华为、三星、小米等头部企业正在比拼产品力和产品矩阵。通信能力、轻薄化、价格下降、软件适配是行业关键词，成为折叠屏手机能否抢占直板机市场份额的关键。华为在卫星通信及灵犀算法的技术升级也将使得多厂商跟进。”周爱咨询合伙人杨思亮对《证券日报》记者表示。

据了解，此次华为首发的灵犀通信技术通过天线设计、端管云协同以及软件算法的升级，实现信号增强。

对此，看懂经济研究院研究员袁博认为，受折叠屏结构影响，折叠屏手机频出信号不佳问题。华为发布灵犀通信技术，将物理结构设计、软件算法和网络优化合一，通过软硬协同优化的方式在一定程度上解决了折叠屏的信号问题。同时，华为手机采用的双向北斗卫星通信技术，将再次推动行业在通信领域的“较量”。

随着产业链逐步成熟，折叠屏手机发展也步入新的阶段。在智物科技创始人明叔亮看来，今年是



折叠屏手机产品进入成熟期的一年，手机尺寸、型态基本确立，与通信技术融合创新还有巨大空间。不过，折叠屏手机行业发展真正放量还要等到明年，主要原因在于产业链和能力的错配。

产业链 仍需联合破局

随着市场机会显现，玩家跑步入场，竞争激烈程度也与日俱增，目前行业还有多重问题有待突破。

杨思亮认为，折叠屏手机内卷愈演愈烈。未来如何平衡成本支出和出货量矛盾，是各家企业面临的主要难题。产业链破局突破点主要围绕提升良品率，不断降低售

价，加大创新力度等展开。在通信技术及前沿领域的持续突破，将是折叠屏手机厂商发力的方向。

从供应链来看，目前国产零部件自给率还有待提升。在华为等企业的带动下，国产UTG、MIM、国产非晶合金、碳纤维、不锈钢等关键国产折叠屏手机产业链成长空间巨大，但是能否满足明年各个大厂的量产需求仍是要注意的问题。明叔亮认为，目前，国产UTG仅凯盛科技等少数上市公司能够提供真正量产，碳纤维企业规模明显不够。

在洪勇看来，当下折叠屏手机的挑战主要还有价格相对高昂、铰链等核心部件技术受限、市场需求尚不明确等。

即便如此，发力高端机市场已经成为国产手机厂商们的共识。华为云MVP马超对《证券日报》记者称，折叠屏手机企业需要在核心部件耐用性、可靠性等方面进一步加大技术研发，增强功能拓展及应用场景的适配。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇则认为，折叠屏手机产业链破局的关键在于不断创新和提升用户体验。同时，产业链中各个环节的协同也是关键，如厂商在屏幕、驱动芯片、铰链、电池等方面的联动研发。此外，价格也是折叠屏手机普及的关键因素之一，厂商需要不断提高生产效率和降低成本，并形成开放生态和真正意义上的联合创新。

推出全新品牌ZTimes布局海外市场 巨人网络称将加大“游戏+AI”投入

■本报记者 冯雨珊

3月23日，《证券日报》记者获悉，巨人网络正式推出基于海外市场所打造的全新品牌ZTimes。该品牌在2023游戏开发者大会(GDC)上正式亮相，致力于用互联网3.0技术开发游戏。

游戏“出海”提速

“海外新品牌ZTimes的成立对公司发展具有里程碑意义，布局海外市场是公司重要战略，看好下一代技术在游戏开发中的应用，它们将给当下的游戏生产方式带来巨大变革，希望ZTimes能为全世界玩家带来更好的游戏体验。”巨人网络相关负责人对《证券日报》记者表示。

巨人网络的定位是一家以互

联网文化娱乐为主的综合性互联网企业，主营互联网游戏的研发和运营。目前，公司最主要的两条产品线分别为“征途”系列和“球球大作战”，分别运营超过15年、7年。长期以来，这两条成熟产品线为巨人网络构筑了相对稳固的业绩基本盘。

尽管成熟产品为公司带来了持续的收入，但当前国内游戏产业已步入存量时代，根据《2022年中国游戏产业报告》，去年中国游戏市场实际销售收入为2658.84亿元，同比下降10.33%。游戏用户规模6.64亿，同比下降0.33%。

“随着国内游戏市场的饱和，游戏用户的增长明显放缓，游戏产品‘出海’成为国内众多游戏厂商新的增长引擎。”巨丰投顾高级投资顾问农芷欣告诉《证券日报》记者。

相比国内趋近饱和的市场，海外市场存有较大发展空间。上述报告还显示，去年自研游戏海外市场实际销售收入173.46亿美元，连续四年超百亿美元。具体来看，去年美、日、韩依然是我国游戏企业的主要目标市场，在自研移动游戏海外市场收入分布中，美、日、韩分别占比32.31%、17.12%和6.97%。

从巨人网络的业务布局看，公司的境外业务占比仍然较小。数据显示，去年上半年，公司实现营业收入10.64亿元。其中，境外业务收入为289.29万元，占比仅为0.27%。

对于游戏“出海”，巨人网络相关负责人告诉《证券日报》记者：“公司非常重视海外市场的发展机遇，在研新游均有海外发行的计划，并陆续取得显著进展。此前，《Super Sus》作为先头兵已打开了

海外市场。”

AIGC赋能游戏产业

当下，AIGC赛道火热，AIGC对游戏产业的深度赋能也备受业界关注。

农芷欣向记者介绍，“AIGC技术可以给游戏厂商在制作和内容上带来效率提升，也能让游戏厂商节省更多成本，提高游戏内容的质量，从而带动这些企业的业绩提升。”

AIGC即人工智能生成内容，被认为是继PGC、UGC之后的新型内容创作方式。有观点认为，AIGC能帮助游戏厂商打破“成本、质量、速度”只能“三取其二”的不可能三角关系。

中信建投研报提出，游戏产业与AIGC具有天然适配性，有望带来游戏行业新一轮爆发，同时给

游戏行业带来变革式影响。除了打破不可能三角，AIGC还将创造全新玩法和体验，有望带来游戏内容质量的变革式提升；此外，AIGC还有望使精品化游戏的供给大幅增长。

目前，宣布入局AIGC的游戏公司主要分为两种发展方向，一是自行研发相关底层模型和技术，二是接入第三方底层模式。

此前，巨人网络、手游等游戏公司就已先后宣布将接入文心一言。巨人网络上上述负责人表示，公司非常看好“游戏+AI”的未来。他强调，“游戏+AI”“游戏+现实”是大势所趋。“我们看好AIGC相关技术对游戏内容生产方式变革和效率提升的助力，目前公司在积极推动相关工具在游戏NPC、原画设计、游戏营销等业务场景的应用，未来将继续加大‘游戏+AI’的投入。”

得益于油气工程建设需求恢复 中海油服2022年净利润 同比大增651.1%

■本报记者 张敏
见习记者 熊悦 彭衍懿

3月23日，中海油服公布2022年年度报告。报告期内，公司营收、净利实现双增长。其中，营收同比增长22.1%至356.59亿元；归母净利润同比大幅增长651.1%至23.53亿元。同时，截至去年底，公司总资产为771.84亿元，较去年初增长5.3%；总负债较年初增长6.2%至372.86亿元。

对于业绩的增长，中海油服表示，公司抓住油服市场复苏机会，在保障国内勘探开发增储上产，统筹布局海外市场，提高装备和产值规模，缓解全球通胀带来的成本压力等多因素下，实现营收和净利润增长。

中海油服相关人士告诉《证券日报》记者，公司业绩增长受益于去年油服市场环境有所改善，“公司对海外多个片区进行了业务布局，在中东市场收获三座平台‘5+2’年高端客户作业合同等海外合作战略的达成，预计将为今年三四季度带来持续稳定的收入。”

有业内人士对记者表示，“去年以来全球能源价格走高，进一步推动石油天然气开发需求升高。这一变化传导至中海油服这类油气服务商，表现为各板块主要业务线作业量和装备使用率显著上升。”

三大业务板块齐增

资料显示，中海油服为全球较具规模的综合型油田服务供应商，服务贯穿海上石油及天然气勘探、开发及生产各个阶段，处于石油产业链的上游环节。其服务区域包括中国近海及亚太、中东、远东、欧洲、美洲和非洲等。

硬件设备方面，公司运营和管理物探勘探船13艘(支)、钻井装备57座、近海工作船舶130多艘等海上石油服务装备群。

目前，中海油服拥有物探勘探服务、钻井服务、油田技术服务及船舶服务四大业务板块。其中油田技术服务为公司第一大营收来源，占比达54.96%；其次是钻井服务。

年报显示，去年中海油服钻井服务、油田技术服务等业务板块的营收同比均出现不同程度的增长。其中，钻井服务业务营收同比增长17.8%至103.46亿元；油田技术服务业务实现营收196亿元，同比增长29.9%；船舶服务业务实现营收37.25亿元，同比增长12.6%；而物探采集和工程勘察服务业务营收为19.88亿元，同比有所下滑。

分作业区域来看，去年国内市场为中海油服的主要营收来源，占总营收比重为82.4%。受增储上产保障国家能源安全、加快深海油气资源勘探开发的战略推动，公司去年国内市场营收同比增长19.5%至293.84亿元；国际市场营收为62.75亿元，同比增长35.9%，占总营收的17.6%。

此外，受市场布局调整等影响，物料消耗、分包支出等与生产相关的营业成本均有所上升，导致综合毛利率同比下降4.1个百分点。

已在布局新能源相关业务

去年国际油价一度冲高，高位震荡后逐步回落。国际油气公司的盈利也由此大涨，并进一步刺激资本开支规模，油气工程建设需求也逐步恢复。根据IHS分析，去年全球海上勘探开发支出增长率达19%，但是相比2014年高点，仍有相当差距。

同时，在全球能源行业加速转型、“碳中和”等因素影响下，国际油气工程公司面临的行业发展环境更为复杂，国际油气公司对中长期油气需求和行业发展趋势保持谨慎，纷纷向综合能源公司转型，对上游勘探开发的支出增长有限。

上述中海油服相关人士告诉记者，在新能源的开发利用上，各大油田服务公司都在探索布局，但目前行业还处于初步探索阶段。“公司已经在布局新能源相关业务，已经不再是单纯的石油型公司，而是定位为建设世界一流能源服务公司。”由于勘探等业务受油价影响较大，公司又处于产业链上游易受首轮油价变动影响，公司对未来市场走向持审慎观察态度。

近日，国家能源局印发《加快油气勘探开发与新能源融合发展行动方案(2023—2025年)》。其中提到，大力推动油气勘探开发与新能源融合发展，积极扩大油气企业开发利用绿电规模。到2025年，通过低成本绿电支撑减氧空气驱、二氧化碳驱、稠油热采电加热辅助等三次采油方式累计增产原油200万吨以上；加快开发利用地热、风能和太阳能资源，积极推进环境友好、节能减排、多能融合的油气生产体系，努力打造“低碳”“零碳”油气田。

而针对中海油服的发展前景，上述业内人士也对记者表示，未来若能源价格周期性调整回落至正常水平，加上全球新能源行业发展迅速，化石能源占比逐年减少，中海油服的作业线作业量和装备使用率也将逐渐回归至正常水平。