

字节跳动重启孵化游戏业务 两游戏项目被腾讯收购

■本报记者 李豪悦

3月14日，字节跳动游戏品牌朝夕光年相关负责人向《证券日报》记者证实，“近期字节跳动一封内部信，提到将重新孵化游戏业务”的消息属实。

2023年11月份，字节跳动宣布将逐步关闭游戏品牌朝夕光年，全面退出自研游戏业务。而尽管上述内部信所提及的游戏业务是否包括“开展自研游戏”尚未可知，但事实上，字节跳动从未放弃游戏代理、抖音小游戏等业务。

同日，字节跳动于去年宣布裁撤的部分游戏项目也传出新动态，接近上述公司的消息人士向《证券日报》记者透露，字节跳动游戏业务旗下两个工作室——深圳引力工作室的二次元战术竞技项目(SI)及江南工作室的二次元开放世界项目(JS)，合并成立了萨罗斯网络科技(深

圳)有限公司(以下简称“萨罗斯”)。而启信宝信息显示，广西腾讯创业投资有限公司对萨罗斯持股比例达到100%。

上述消息人士就此表示：“字节跳动旗下两个游戏项目，并不像外界所传的直接并入腾讯游戏光子工作室。”

事实上，对于腾讯接手字节跳动部分游戏团队，业内并不意外。对此，目前行业主要持两种观点。

DataEye研究院负责人刘尊对《证券日报》记者表示，第一，字节跳动对部分游戏业务的放弃，可以使本就在多个领域有竞争关系的两大巨头，未来合作走向密切；第二，腾讯在游戏领域仍然在对有潜力的项目慷慨投资。

字节跳动宣布全面退出自研游戏业务后，腾讯核心游戏《王者荣耀》在抖音的“活跃度”逐步提升。

2023年12月初，《王者荣耀》知名主

播张大仙在抖音开启直播首秀，并得到《王者荣耀》官方转发。1月13日，《王者荣耀》官方微博宣布，1月21日起，《王者荣耀》抖音直播将全面开放。与此同时，2023年12月份，腾讯宣布派对游戏《元梦之星》上线，首期投入14亿元，长期投入不封顶。

DataEye数据显示，2023年11月17日至12月16日期间，《元梦之星》38%的广告投放放在字节跳动旗下广告平台“穿山甲联盟”，成为腾讯为这款游戏投入最多的广告渠道，同期投放放在腾讯自家广告平台“优量汇”的比例为12%。

记者发现，《元梦之星》正式上线后，定期举行的比赛直播，也会同时覆盖抖音平台。

本次被腾讯接手的两个项目类型值得关注，分别为二次元战术竞技项目与二次元开放世界项目。而二次元游

戏用户，消费意愿都相对较高。伽马数据显示，2023年，二次元移动游戏市场实际销售收入317.07亿元，同比增长31.01%，增幅明显。这主要得益于用户群体付费意愿较高且能力较强；头部产品盈利能力尤其令人瞩目，少数新品的表现也异常强劲。

中经传媒智库专家、文娱分析师张书乐告诉《证券日报》记者，近些年，腾讯对二次元项目比较热衷。目前，国内二次元市场，尤其是二次元开放世界游戏产品数量本就不多，已上线并多年排名在苹果畅销榜TOP50的也只有《原神》一款。虽然这一赛道失败的项目很多，但如果有足够的资金投入，大厂都会在这个领域继续尝试。此外，新的战术竞技游戏如果成功，将有助于进一步巩固腾讯在电子竞技领域的地位，继续保持压倒性优势。

专访雀巢大中华大区董事长兼首席执行官张西强： 2030年前 实现营收1000亿元的目标不变

■本报记者 谢岚 见习记者 梁傲男

“如果你问我2023年做得最成功的是什么？我觉得是抓住了风口，该增长的我们使劲增长，是非常辛苦的一年。但我们不强求，健康地做长期的事情、做稳定可预期的事情，是雀巢的魅力之处。”在接受《证券日报》记者专访时，雀巢大中华大区董事长兼首席执行官张西强表示。

雀巢集团成立于1866年，总部位于瑞士，是目前全球最大的食品饮料集团之一，也是最早进入中国市场的外资企业之一。2022年，雀巢中国业务迎来了创立以来最大的一次调整，从亚太大区之一，升级后的大中华区迎来了首任本土CEO张西强。

在履新大中华区CEO两年时间里，张西强与雀巢中国一起按下了“加速键”。

中国提供巨大增长潜力

对于雀巢大中华区，张西强一直给出了明确的指引方向，即一切以增长为目标，以创新为驱动力，以消费者为中心，实现全价值链的服务。

2月22日，雀巢发布的2023年业绩报告显示，雀巢大中华区的净销售额约为436亿元。其中食品饮料业务有机增长率4.2%，包含销量贡献率2.5%，定价贡献率1.7%。

从财报来看，雀巢集团在大中华区的增长主要得益于居家外餐渠道和电商渠道的强劲销售势头。而在产品端，速溶咖啡、宠物食品和糖果业务的市场份额有所增长。

“我们是消费品公司，中国目前是世界上消费品品类发展最快的市场，也是雀巢的全球第二大市场，发力于中国市场必然是雀巢的战略选择之举。”张西强表示。

张西强在谈及市场竞争时表示：“我们是欢迎竞争的，我始终觉得中国市场体量容得下许多个‘雀巢’。这个市场容量足够大，我们绝对是欢迎友商进来，这是好事。最终是给消费者选择，我们欢迎大家进来一起做这个大品类。”

“竞争也会倒逼我们练好内功。”

无论是品牌还是产品还是打法，我们是向上的，我们不能往下走。”张西强表示，向上而言，质价比要高，创新一定要聚焦“高大健”，产品端一定要给消费者带来核心价值，无论哪个品类产品，都要给消费者一个理由选择雀巢。

持续加码中国投资

今年是雀巢进入中国的第38年。据《证券日报》记者了解，雀巢目前在中国共拥有22家工厂、3家研发中心、5家产品创新中心和约2.2万名员工。

“我们在中国的发展是长期且坚定的，疫情期间，雀巢投资10亿元在天津建设宠物食品工厂；针对年轻人喜欢的奶茶类、咖啡类产品，2023年雀巢探讨在青岛继续扩大奶厂投资。”张西强表示，未来还有其他的投资将取决于业务端的需求。当已有的产能不能满足前线的需求，会继续投资扩产。总体来说，雀巢对中国的承诺和投资是坚定不移的。

对于2024年，张西强表示将有“更高的目标”。首先，提供有竞争力的、消费者喜欢的、质价比的产品。生产商、品牌方要做好成本控制，帮消费者找到他们真正需要的产品或者解决方案。雀巢对于中国的经济消费环境韧性和活力保持非常乐观的态度，未来雀巢大中华区还有很多新品即将上市。

在渠道方面，张西强认为，对雀巢来说，无非就是品类聚焦模式，每个品类要找到自己发展的渠道。同时，把好的产品放在消费者能接触到的渠道里面，在做好大店渠道的同时，补充新兴的特别渠道，围绕消费者运作。

雀巢在中国的业务、创新等方面正在不断加速。张西强表示，雀巢大中华区“2030年前实现营收1000亿元”目标不变，并且应该可以做到。“我给雀巢集团报告2023年至2030年计划时，具体分为两年、三年、四年规划，目标就一个，朝着千亿元目标走下去。”



航锦科技2023年净利同比下滑超44% 致业绩承诺未实现

■本报记者 李勇

3月14日，航锦科技披露2023年年度报告。报告期内，公司实现营业收入36.68亿元，同比下降14.53%；归母净利润为1.28亿元，同比下降44.23%；扣非归母净利润为1.05亿元，同比下降47.36%。这也是公司连续第二年经营业绩出现较大幅度下滑。

《证券日报》记者以投资者身份致电航锦科技，公司相关工作人员在电话中表示，公司对化工板块一直都有成本控制管理，近两年业绩下降主要是受行业周期影响。

董事长应向公司补偿

2020年9月16日，武汉新能实业发展有限公司(以下简称“武汉新能”)与公司原控股股东新余吴月信息技术有限公司(以下简称“新余吴月”)曾签订《债务重组协议书》(以下简称《重组协议》)，武汉新能同意将对新余吴月的债权转换为航锦科技股份，新余吴月将其持有的1.13亿股航锦科技股份以协议转让的方式转让给武汉新能用于抵债。2021年1月末，该笔股权完成过户，武汉新能由此成为航锦科技控股股东，武汉市国资委成为航锦科技实际控制人。

在《重组协议》中，航锦科技董事长蔡卫东就航锦科技2021年至2023年业绩作出承诺，承诺公司三年的扣非归母净利润分别不低于3亿元、3.3亿元和3.7亿元。业绩承诺以三年整体口径考虑，若三年累积扣非归母净利润低于10亿元，则以现金方式向公司进行补偿。

受业绩下滑影响，上述承诺未能实现。经审计后的数据显示，2021年至2023年，航锦科技累计实现扣非归母净利润99812.04万元。

对于未能完成承诺业绩的原因，航锦科技在3月14日披露的关于公司董事长业绩承诺补偿事项的公告中解释称，2022年以来，公司化工板块处于



行业底部周期，主要受外贸出口萎缩、国内市场需求不足等因素影响，公司主要产品产量虽保持高位，但销售价格低位波动，原料价格降幅不甚明显，因此，公司2021年至2023年业绩未达到前述承诺指标。根据业绩补偿公式，董事长蔡卫东应以现金方式向公司补偿187.96万元。

值得注意的是，航锦科技于去年下半年开启新一轮转型升级，即在智算算力以及人工智能等数字经济领域进行布局。

航锦科技最初的传统主营业务是化工。自2017年起，航锦科技不断在半导体电子领域进行拓展，形成了以化工和军工电子双主业发展的基本格局。在最新披露的2023年年报中，航锦科技表示，公司已将战略方向进一步

调整为“化工、电子、智算算力”三大板块协同发展的经营策略。2023年7月份，航锦科技成立了航锦(武汉)人工智能科技有限公司(以下简称“航锦智能”)。自此，航锦科技对智算算力等新业务领域的布局不断展开。2023年12月份，航锦科技又通过增资扩股的方式实现了对武汉超擎数智科技有限公司(以下简称“超擎数智”)的控股，并取得其在数据中心、高性能计算、智算算力领域的技术积淀和项目经验积累，通过金融及资源赋能，布局数字经济基础设施业务板块，打开公司发展第二成长曲线。

航锦科技称，通过利用上市公司资源、资金等优势全方位投入，以航锦智能为载体，以超擎数智技术团队为支持，公司旨在提供从服务器/IB网络设备、设备群架构及落地场景解决方案、算力租赁在内的全栈式服务，肩负起

数字经济时代“卖铲人”角色。

“公司在集成电路及芯片业务方面有着深厚的积累，可以为其在智算算力和人工智能领域的发展提供强大的技术支持。”中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛认为，航锦科技对新业务领域的此轮布局，是积极且具有前瞻性的尝试。

国内咨询机构科方得Co-Found智库研究负责人张新原认为，航锦科技在技术、资源、市场和人才等方面都拥有优势，可以为公司相关业务拓展奠定坚实基础，有助于实现较好的发展。

航锦科技表示，2024年，公司将围绕湖北，以武汉作为公司布局新兴产业的重要支撑，充分利用当地的人才、资金、产业配套等丰富资源，继续深化科技转型，基于地域优势深耕产业，集中各方优势资源，赋能产业实现公司升级转型。

新技术赋能新农机 中联农机打造世界级农机装备产业高地

■本报记者 肖伟

春光正好，正是农忙时节，各类农机奔忙在祖国大地上。3月12日至3月14日，《证券日报》记者走进中联农业机械股份有限公司(以下简称“中联农机”)总部，了解中联农机如何抓住智能化、数字化、绿色化等新技术发展机遇，以新技术赋能新农机。

形成完备的国产农机体系

中联农机成立于2011年，是中联重科承接农业装备与农业服务产业的控股子公司，也是中联重科三大战略板块之一。经历13年的发展，中联农机已经成长为工信部农业机械链主企业，在湖南、安徽、河南、吉林、北美和欧洲有研发制造基地。

公司高度重视自主创新路线，建有国家、省部级创新平台9个，累计申请专利1979余件，授权专利1814余件；主导或参与制订国家、行业、团体标准20余项。围绕耕、种、收、后处理四大类机械产品，中联农机应用数字化、智能化、绿色化技术，形成了独特而完备

的国产农机体系。

中联重科董事长、CEO詹纯新表示：“中联农机已经在技术、产品、队伍、市场方面做好了开创发展新格局的充分准备。我们将充分运用互联网思维，创新超常规的发展模式，打造世界级的农机装备产业高地。”

新技术成为产业发展驱动力

据中商产业研究院发布的统计数据，中国农业机械行业市场规模由2018年的4286亿元增长至2023年的5611亿元，年均复合增长率达8.4%，呈现稳定上升趋势，市场发展前景广阔。但是，国内农机相比国际龙头企业仍有明显不足，高端农机需要进口，中低端国产农机的可靠性、经济性和适用性有待加强。

当前，以新能源、数字化等为代表的新技术正成为产业发展的驱动力，我国在电池电机、工业互联、人工智能、5G通信等领域已经形成新的技术产业优势。在新技术赋能下，中联农机找到国产农机“换道超车”的新赛道。

以新能源技术为例，中联农机联手

中联重科研发了纯电拖拉机，与依托传统燃油技术的拖拉机产品相比，不仅马力和更强劲、传动更迅速、爆发力更强、排放量更小、噪音更低，而且结构更加简单，便于维护、修理和更换。

在智能化、数字化技术的加持下，中联农机的新农机产品成为多面手。在搭载了北斗定位系统、远程操作模块、机间通信模块、传感器等后，中联农机的智慧农机帮助年轻一代的农民们更快掌握自动驾驶、5G通信、远程遥控、机间协同、多路传感等操作，实现能够坐在家远程遥控指挥收割机、播种机、插秧机、喷灌机联合作业。

中联重科农机营销总公司国内营销业务管理中心经理李术对《证券日报》记者表示：“随着整车传动、电液集成控制、新能源等技术的进步与应用，现在的国产农机不仅马力和舒适性高，还能在物联网、人工智能等技术赋能下，实现无人驾驶、精准作业，极大降低了新一代农民的劳动强度和负担。”

农机市场进入设备更新周期

据国投证券发布的研究报告显示，

国内农机市场将在2024年进入设备更新周期，2024年至2025年的设备更新需求增速有望达25%至30%。国投证券分析，国内设备更新政策、农机补贴政策落地，国际出口空间广阔，国产农机在新能源技术、数字化技术的新赛道上有领先优势，种种利好叠加，将有利于研发能力强的头部农机企业发挥更大作用。

中联农机研究院院长助理付新宇对《证券日报》记者表示，将电池电机、工业互联、人工智能、5G通信等新技术优势应用到农机装备和农业生产之中，可以有效突破传统技术不足的瓶颈，实现换道超车。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保表示，预计国产新农机有望带来变革因子，催生新农业和新农民。“得到新技术赋能的国产新农机更高效、更经济完成大面积联合作业，并带来了田间管理的一整套智慧解决方案。国产农机企业的‘换道超车’也有利长远，将直接推动低马力高油耗的传统农机向大马力零排放的电动农机、智慧农机转型，传统小农机企业向先进大农机企业转型。国产农机企业的‘换道超车’正当其时。”

N型组件市占率提升 光伏行业技术加速迭代

■本报记者 殷高峰

光伏技术的迭代正在加速。根据集邦咨询的数据显示，今年前两个月，N型组件招标量达21.76GW，占比达78.3%。

“当前，光伏行业正处于技术迭代期，使用N型TOPCon、HJT以及BC等新一代电池技术的组件市占率正在加速提升，尤其是BC技术的发展超出了预期。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

N型组件需求旺盛

今年以来，N型组件接受度上升，需求持续旺盛。在大型组件集采招标中，中国石化7GW组件集采价格为N型；三峡集团9GW光伏组件招标中，约有8.5GW明确提出招标N型组件。

事实上，整个使用新一代技术的组件产品的接受度都在加速提升。“其中的一个重要因素是和P型组件的价差并不大，但效率更高，综合下来成本更低。我们目前的一个项目用的就是隆基绿能的HP-BC组件。”一家电站建设企业的相关负责人对《证券日报》记者表示，项目甲方指定使用隆基绿能的该款组件。

“在出货量方面，公司的HPBC组件仅在工商业市场每个月的出货量可以达到800兆瓦到900兆瓦之间。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示，公司目前的HPBC组件产能基本处于全负荷生产状态，但仍然供货紧张，公司也在积极加速BC产能的布局。

随着N型组件的市占率不断提升，整个光伏产业链的N型产品生产也在加速。“公司去年60%至80%的颗粒硅产出用于N型硅片市场，今年将借助协鑫半导体级硅片生产经验和优势，将颗粒硅N型硅料比例提升至100%，全面满足N型高效市场需

求。”协鑫科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

在屈放看来，2024年，新增产能多数是N型产能，爱旭股份和隆基绿能等公司产能有望加速释放。

反弹信号明显

据《证券日报》记者了解，随着N型组件市占率不断提升，同时受辅材价格上涨影响以及对利润修复的需求，组件价格反弹信号明显。

集邦咨询数据显示，今年2月份，共有约8.49GW的N型组件集采开标，投标价格为0.82元/W至1.3元/W之间，投标均价为0.948元/W，较1月份均价上涨0.016元/W。其中，2月初，中国石化有7GW的N型组件集采开标，价格为0.82元/W至0.98元/W，投标均价约为0.911元/W左右，价格持续探底；下半年N型组件投标均价来到0.861元/W至1.3元/W，投标均价为0.984元/W，较此前价格反弹明显。

“今年以来，光伏产业链的价格已经呈企稳反弹之势，预计今年上半年将继续企稳盘整、小幅反弹的趋势。”屈放分析称，今年光伏行业的总体思路是控总量调结构，有利于行业的健康发展。

据了解，目前组件排产分化明显，一线大厂订单能见度较高，故排产正稳步推进，而二、三线厂复工进程不及预期，部分P型包袱较重的厂商有出局意愿。

据集邦咨询的统计，今年前两个月，在已明确中标容量的组件中标结果中，TOP5企业中标规模占比为73.7%。

2月28日，中国光伏行业协会名誉理事长王勃华在“光伏行业2023年发展回顾与2024年形势展望研讨会”上表示，今年光伏协会将加强光伏产业监测工作，探索制定光伏价格指数，组织召开央企国企与民营企业的交流会议，探讨更加合理的招投标价格形成机制。