

透视 ChinaJoy 上的“新与旧”：

依托 AI 技术深耕传统文化 中国游戏加速“出海”

■本报记者 李豪悦

7月31日,2026年中国国际数码互动娱乐展览会(以下简称“ChinaJoy”)在上海开幕。一直以来,ChinaJoy都是游戏上市公司展示核心产品的重要舞台,《证券日报》记者在现场注意到,今年参展的游戏产品“中国味”比以往更浓,中国游戏“出海”正从“单纯产品投放”转向“文化价值输出”。

《2026年1—6月中国游戏产业报告》显示,今年上半年国内游戏市场实际销售收入达到1884.5亿元,同比增长12.17%;截至6月份,我国游戏用户规模达到6.84亿,同比增长0.82%。上半年,中国自主研发游戏国内市场实际销售收入达到1633.56亿元,同比增长16.31%;自主研发游戏海外市场实际销售收入达到123.72亿美元,同比增长30.22%。

有业内人士在接受记者采访时表示,中国游戏产业持续增长、加速全球化的底气,一方面来自行业更加聚焦中国文化表达,IP运营能力持续强化;另一方面来自AI技术深入游戏研发、生产、“出海”等环节,推动行业进入新的技术变革周期。

用游戏讲好中国故事

记者在此次ChinaJoy现场注意到,多家游戏上市公司正在通过旗下产品探索传统文化的新表达。依托本土文化打造辨识度高的游戏作品,成为行业共识。

例如,腾讯游戏今年携旗下15款产品亮相,其中在“AI游戏展区”展出了全球首款申遗小游戏《数字景德镇·瓷都小匠》。据介绍,该产品以互动游戏为载体,将景德镇遗产价值可视化、手工技艺可体验化,实现文化活态传承与更广范围的公众参与。

此外,巨人网络展台主推旗下人气游戏《超自然行动组》,该款游戏融入了有着“中国戏剧活化石”之称的国家级非物质文化遗产——傩戏。根据巨人网络披露的2026年半年报预告,该公司预计上半年归母净利润为20亿元至22亿元,同比增长157%至183%。



图为 ChinaJoy 现场

其中,中式探险题材游戏《超自然行动组》持续贡献稳定收入,为上半年业绩提供重要支撑。

“自身文化特质能够构筑差异化壁垒。”某游戏公司创始人向《证券日报》记者表示,“玩法可以被快速模仿,但根植于中国人审美、价值观念、历史传说的内容难以复制。独特的文化底色能帮助游戏打造辨识度,培育稳定的核心受众群体。文化底色决定游戏产品‘出海’能走多远。”

腾讯互娱副总裁、总编辑余睿超表示,继《黑神话:悟空》之后,《影之刃零》等国产游戏持续收获全球关注。中国游戏的竞争力不仅来自于技术提升,也来自于文化表达能力。游戏研发需要将技术能力与文化内涵结合,通过有故事、有角色、有审美的作品建立用户连接。

除了用游戏作品讲好中国故事外,持续运营成熟海外IP、挖掘长线价值,同样是厂商抢占市场的重要路径。

在现场,金山软件旗下子公司金山世游带来爆款游戏《鹅鸭杀》。据了解,该手游自1月7日正式公测以来,用

户规模快速增长,累计新增用户超4000万。在金山软件2026年第一季度业绩发布会上,公司高管曾表示,《鹅鸭杀》国服表现良好,本土化内容创新与社交玩法获得玩家认可,用户基本盘持续扩大,流水逐步提升。未来,公司将聚焦产品精细化打磨与社区生态长线运营。

金山世游发行副总裁刘异向《证券日报》记者表示,IP的长期主义来自这个IP能否持续产出新内容,长久链接粉丝。《鹅鸭杀》国服的成功,一方面源于该IP玩法自带传播基因;另一方面源于发行与研发团队深度协同和差异化运营思路。

AI深度融入产业链

除IP运营外,AI技术也是本届ChinaJoy上的核心看点。游戏厂商除推出搭载AI技术的游戏产品外,还通过赛事挖掘AI人才与优质项目,并投入资金扶持。

例如,今年世纪华通首次将“数龙杯”全球AI创新大赛作品带到现场,多款AI游戏、AI应用集中亮相。

世纪华通董事长助理胡昕向《证券日报》记者表示:“我们最初举办‘数龙杯’的初衷,是在全社会发掘优质AI人才。仅依靠企业内部挖掘远远不够,我们希望为早期AI创业团队提供充足的资金支持与资源赋能,打造完整AI生态。”

除此之外,AI技术持续渗透游戏“出海”全流程。谈及行业“出海”变化,汇量科技全球市场公关负责人程筱净向《证券日报》记者表示,AI正在改变全球用户获取信息的方式,重塑传统流量入口与游戏分发渠道格局,同时也给厂商带来挑战。“一方面获客成本居高不下,ROI(投资回报率)难以保障;另一方面全球流量极度碎片化,跨地区、多渠道精细化运营耗费大量人力。”

程筱净表示:“汇量科技旗下广告平台目前每日处理广告请求高达4000亿次,合作应用超过12万款。依托庞大数据流,平台可实现毫秒级精准预估。广告主能够以ROI为目标开展投放,例如设定第7天回收比例指标,AI算法将自动精准挖掘高净值玩家,为“出海”企业ROI兜底。”

宏桥控股拟定增募资不超120亿元 加码风光发电与铝深加工等项目

■本报记者 王 僖

7月31日晚间,山东宏桥铝业控股股份有限公司(以下简称“宏桥控股”)发布公告称,公司拟向特定对象发行股票募集资金总额不超过120亿元,主要用于投建风电、光伏及铝深加工等项目。

该公司有关负责人对《证券日报》记者表示,此次募投项目建成后,将进一步完善公司在云南和山东的可持续清洁能源保障体系,打通“绿电—绿铝”一体化产业链。

根据预案,本次募集资金扣除发行费用后,将用于11个风电项目(总投资58.99亿元,拟投入募集资金56.50亿元)、6个光伏项目(总投资23.70亿元,拟投入募集资金22.50亿元)、2个铝深加工项目(总投资39.95亿元,拟投入募集资金23亿元)以及偿还银行贷款及补充流动资金18亿元。项目主要分布于云南省红河州、文山州及山东省滨州市,风电项目总装机规模达1055.25MW,光伏项目总装机规模615MW。

上述负责人介绍,项目建成后将与公司现有电解铝产能形成就地配套能源供给体系,构建“风光新能源+电解铝负荷”源荷配套模式。

作为集氧化铝、电解铝及铝深加工于一体的“链主型龙头企业”,宏桥控股近年来积极响应国家产能转移布局及“双碳”目标,持续推进电解铝产能跨省梯度转移。依托云南省丰富的水电、新能源优势,该公司大幅提升绿电使用比例,截至2025年底绿电使用占比已提升至40%。

电力成本占电解铝生产成本的40%以上,电力供应的稳定性与成本水平直接影响公司经营。宏桥控股有关负责人表示,本次拟建设的风电、光伏清洁能源项目将与云南省丰沛的水电资源形成互补效应,风电出力主要集中在夜间和冬季,光伏出力主要集中在白天和夏季,二者互补能够有效平滑整体电力供给波动,从而提升电力供应保障能力和用能韧性。

对宏桥控股而言,自建风光发

电带来的规模化绿电自给,不仅每年可为该公司削减用电开支,亦能减少碳履约带来的额外成本,进一步夯实公司的能源成本竞争力。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示,随着国内产业升级和新兴产业发展,铝消费结构将持续优化,高端铝产品需求空间广阔。宏桥控股通过此次定增加快绿色转型,符合市场对绿色铝产品的需求趋势,有助于提升企业可持续发展能力。

宏桥控股在完成对山东宏拓实业有限公司100%股权的收购后,主营业务从单一铝深加工拓展为完整铝产业链。在国内电解铝产能上限因政策因素被限定在4500万吨/年左右的背景下,该公司向下游深加工延伸成为拓展利润空间的必然选择。本次拟建设的年产50万吨高端精深加工铝板带项目和年产50万吨高精铝合金扁锭项目,将利用热轧卷生产液冷板、复合钎焊箔等高附加值产品。

此外,依托云南铝业产业集群统一规划,宏桥控股风电、光伏项目还将为千亿元级铝产业集群供能,可实现新能源项目与绿色铝产业园空间、电网、配套设施共享共建。

卓创资讯铝行业分析师米延滨对《证券日报》记者表示,电解铝产业正大步朝着高质量产业集群的方向发展,头部企业形成良好规模效应后积极向下游加工乃至近终端延伸。在此过程中,围绕铝厂打造的先进铝加工产业集群正加速形成,产业链呈现出更加高质量的发展态势。

值得关注的是,宏桥控股近日发布了业绩预告,该公司预计2026年上半年实现归母净利润150亿元至160亿元,同比增长69.72%至81.04%。业绩增长源于国内铝产业供需格局优化、跨省产能转移落地及绿电降本成效逐步释放,整体经营基本面持续稳健。本次募投风光配套项目,将进一步强化该公司长期行业竞争壁垒、巩固产业链头部优势,为投资者中长期稳健回报提供支撑。

三环集团 十天内推出两期大额回购方案

■本报记者 丁 睿

7月30日晚间,潮州三环(集团)股份有限公司(以下简称“三环集团”)发布2026年第二期回购公司股份方案的公告。该公司拟用5亿元至10亿元回购A股股份,回购价格不超过135元/股。

三环集团相关负责人表示,基于对公司价值的判断和未来发展前景的坚定信心,同时为进一步健全公司长效激励机制,充分调动员工的积极性,公司拟使用自有资金或自筹资金,以集中竞价方式回购部分公司A股股份。回购股份将用于股权激励计划或员工持股计划、维护公司价值及股东权益。

这一大手笔回购方案距离三环集团上一份回购方案的发布仅间隔10天。

往前回溯,7月20日晚间,三环集团发布了2026年首期回购公司股份的方案,拟以4.5亿元至9亿元回购A股股份。根据三环集团最新公告,这一回购股份方案已实施完毕,三环集团累计通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司A股股份854.73万股,最高成交价为110.50元/股,最低成交价为99.10元/股,成交总金额为8.95亿元。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“三环集团十天内连续推出两期大额回购方案,这在中并不多见。密集且规模可观的回购动作,向市场传递了公司管理层对长期价值的坚定信心。”

三环集团在电子陶瓷元件领域具有超过50年的研发经验,是MLCC(多层片式陶瓷电容器)领域的龙头企业。该公司MLCC产品线已覆盖0201至2220尺寸常规产品及中高压产品、车规产品,并已推出多尺寸高容MLCC用于数据中心,以及针对48V电源系统的多规格高容MLCC产品。

8月5日起国内航线燃油附加费将再度下调

■本报记者 李乔宇

7月31日,《证券日报》记者从机票销售平台飞常准App获悉,飞常准App接到航司通知,自2026年8月5日零时起,调整国内航线旅客运输燃油附加费征收标准。其中,800公里(含)以下航段向每位成人旅客收取40元,800公里以上航段向每位成人旅客收取70元,分别较此前下降了10元和30元。

《证券日报》记者亦从中国国际航空股份有限公司及上海吉祥航空股份有限公司方面证实,因国内航空煤油价格调整,相关航司自2026年8月5日零时(出票日期)起调整国内航线旅客运输燃油附加费征收标准。

此外,海南航空控股股份有限公司(以下简称“海航控股”)相关负责人告诉《证券日报》记者,海航控股根据国家对于国内航线燃油附加费的统一标准执行。

这是国内航线燃油附加费自5月份触及年内峰值后的第三次下调。5月16日,国内航线旅客运输燃油附加费征收标准一度上调并触及年内高位,其中800公里(含)以下航段向每位成人旅客收取90元,800公里以上航段向每位成人旅客收取170元。

去哪儿大数据研究院分析称,燃油附加费降低将有利于降低暑期出游成本。

航旅纵横民航官方直销平台数据

显示,7月1日至7月28日,国内航线旅客运输量超5635万人次,出入境航线旅客运输量超721万人次,同比去年均略有增长。其中,7月中下旬出行热度进一步攀升。7月15日至28日,国内航线旅客运输量超2942万人次,同比增长超6%;出入境航线旅客运输量超374万人次,同比增长超5%。

值得一提的是,在国内航线调燃油附加费下调之际,部分航司上调了国际航线燃油附加费。

日前,国泰航空有限公司(以下简称“国泰航空”)发布公告称,鉴于航空燃油价格近期的升势,公司将由2026年8月1日起调整客运燃油附加费。

具体来看,中国香港往来西南太平

洋、北美、欧洲、中东、非洲等地的航线燃油附加费均有所上升。

国泰航空方面表示,自5月份起,燃油附加费随着航空燃油价格回落曾多次下调,显示出现行机制能有效反映航空燃油价格的升跌变化。国泰航空会继续每周检视燃油附加费。

谈及部分航司上调国际航线燃油附加费一事,有民航业内人士告诉《证券日报》记者,与境内航司统一调整燃油附加费征收标准不同,境内外航司对于国际航线燃油附加费的征收标准均由各航司自行决定,没有统一的调整时间或标准。各航司会根据国际燃油价格波动、航线成本变化、市场竞争状况等因素,视情况调整国际航线燃油附加费标准。

万科股东会表决通过董事会换届议案

新一届董事专业背景较为多元互补

■本报记者 李昱丞

7月31日,万科企业股份有限公司(以下简称“万科”)在深圳市盐田区召开2026年第一次临时股东大会,审议董事会换届等议案,一众董事会候选人和高管出席。

会上,黄力平、黄宇、雷江松、徐恩利、姚飞、朱志强当选第二十一届中国非独立董事,黄亚英、廖子彬、王卫国、杨兆当选独立董事。新一届董事会第一次会议决议公告显示,选举徐恩利为公司第二十一届董事会董事长,续聘黄宇为公司总裁。

此次董事会换届正值万科面临经营挑战的关键时期,随着新一届董事会的正式履职,万科将如何化解风险、实现转型发展,成为市场关注的焦点。

“过去三年,是万科成立以来最艰难的时刻。在各方支持下,第二十届董事会顶住巨大压力,聚焦化险和发展两大任务开展了大量工作,付出了艰辛努力。”万科第二十届董事会董事长黄力平在会上表示,本次董事会换届,将进

一步充实工作力量,强化专业配置。从履历看,万科新一届董事候选人专业背景较为多元互补,普遍具有丰富的企业管理和资本市场相关经验。6名非独立董事候选人大部分具备深圳国资平台的任职背景。4名独立董事候选人覆盖法学、财会、资本管理、产业运营领域。

“从董事构成看,轨道交通、金融国资、城市开发、资本运作等多领域背景交叉融合,既强化了股东层面的资源协同,也提升了重大决策的专业支撑。”眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示。

黄力平表示,新一届董事会将依托各位董事的多元行业背景与专业视野,有效发挥董事会“定战略、作决策、防风险”的作用,凝聚力量,汇聚智慧,共渡难关。

根据万科此前公告,新任董事长徐恩利出生于1975年,为天津大学管理学硕士,高级工程师。2020年至2024年期间任深业集团有限公司党委委员、副总经理。2024年11月份至

2026年7月份,任深圳高速公路集团股份有限公司党委书记、董事长,2022年至2024年期间担任深圳控股有限公司董事,2022年至2025年担任路劲基建有限公司董事。

“新当选的董事长徐恩利长期从事企业管理工作,深耕房地产领域多年,并担任过A股、港股两市场上市公司负责人,具有丰富的大型企业管理、地产业务运营及资本市场相关经验,其与总裁黄宇的搭档组合,契合万科的企业特点和当前形势需要,有利于持续推进化险与发展。”万科方面相关人士对《证券日报》记者表示。

黄宇自上任万科总裁后首次公开亮相。他表示:“在各方支持下,公司在保障生产经营稳定、债务风险化解方面取得了阶段性进展。万科当前经营形势依然严峻,化险任务艰巨,下一阶段将继续坚决落实自身主体责任,统筹短期风险缓释与长期经营优化,全力推动经营方面各项工作落地。同时,在债务方面,积极探索多元化市场化解决路径,结合实际情况灵活推进债务优化、维护