

DAVID ZHANG 冷暖空调
United Heating & A/C
HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, BRYANT, LENNOX
两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA
电话: **571-970-8988**

**装修冷暖
专版**

索尼想抄近道进入手机游戏领域，让人不由得想起“索爱”组合



因为在PS主机游戏机方面的成功，索尼在游戏市场的影响力是有目共睹的。不过在手游市场，索尼的影响力就相去甚远了。当然，不是因为其在手机市场的产品能力不足，毕竟，很多手游的研发、内容商等等都不涉足手机本身。在游戏市场有足够影响力的索尼，本应该在手游市场也有不错的表现才是。

当然，手游市场和传统的游戏机市场还是有一些不同的，在游戏产品方面也是如此。在PS主机游戏机上很风靡的游戏产品，在手机市场不见得就可以得到足够的影响力。更何况，很多游戏本身的是难以互通的。在主机游戏机和手机上这两个不同的载体之间，有不小的鸿沟需要跨越，这个不能相提并论。各自的架构和应用场景的不同，也注定了玩家的不同。最主要的是，在移动终端市场，手机市场的玩家现在更胜一筹；而且，更主要的是，这部分用户更舍得花钱，这是根本，也是根基。

因此怎么能吸引到这部分用户，或者说怎么能迎合这部分用户的需求才是关键。这恐怕也是索尼计划涉足这个领域，希望通过收购，而不是单干的原因所在吧？毕竟，手游有其独有的市场运作方式以及研发方面的侧重点有所不同，索尼需要承认这一点，收购手游企业，也是看中了不同的能力范畴和技术特点。

据悉，索尼希望打算通过收购手游开发商 Savage Game Studios 开始制作专为 iPhone 和安卓设备设计的手机游戏。Savage Game Studios 成立于两年前，是一家在芬兰赫尔辛基和德国柏林设有办事处的手游开发工作室。Savage Game Studios 的创始人曾为 Rovio、Zynga 和 Wargaming 等公司工作过，索尼也表示这家公司在制作一些最受欢迎的手机游戏方面拥有多年经验。

索尼表示，其在手机游戏开发不会影响在游戏机游戏方面的工作，并且还会带来与 PlayStation 内容互动的新方式。手机游戏工作将同样具有附加性，为更多人提供更多方式参与，并努力吸引不熟悉 PlayStation 和 PlayStation 游戏的新受众。业内认为，Savage Game Studios 将会加入 PlayStation

Studios 新成立的移动部门，该部门独立于现有的主机游戏部门，专注于基于全新或现有的 PlayStation IP，制作满足移动端的 3A 级游戏。

在索尼的发展历史上，曾经也有过很多的收购，比如最著名的就是和爱立信的合作，成立索爱手机。此外，还有收购哥伦比亚影业公司的先例等等。不过在和爱立信的合作中，并不能算成功。

追溯历史，索尼爱立信是索尼与爱立信于 2001 年各出资 50% 创建的合资公司。经过十年的运作，索尼爱立信推出过包括经典的 Walkman 手机、Cyber-shot 手机以及搭载 Android 系统的 Xperia 系列智能手机，但并没有在市场竞争中脱颖而出，尤其是苹果 iPhone 彻底占据全球智能手机绝对霸主地位之后，索爱的生存感非常差。

到了 2012 年，索尼公司完成收购爱立信所持索尼爱立信的 50% 股份，成为索尼的全资子公司，并将“索尼爱立信”更名为“索尼移动通信”。自此“索尼爱立信”品牌彻底退出历史舞台。索尼爱立信的合作也算划上了一个句号。

索尼爱立信的失败主要在于自己的摇摆不定，以及管理层的不断震荡。曾几何时，索尼爱立信超过 LG，排名世界第四，并且雄心勃勃的剑指世界前三。曾经，索尼爱立信和诺基亚一起是塞班的最主要支持者，后来又转投 Windows Mobile 阵营，推出了一些 Windows 系统智能手机。再后来，因为 iPhone 的横空出世之后，索尼爱立信又全面转投安卓阵营。就这样，在不断地摇摆不定中，错过了发展机遇。最终，索尼宣布斥资 10.5 亿欧元收购爱立信在索尼爱立信公司中的全部股份。如今在全球手机市场，索尼已经连 TOP10 都难以进入了。

有人说，索尼在弱化科技属性之余，选择了拥抱娱乐。虽有着强大的盈利能力，也被市场广泛看好。但正如其市值和苹果、微软的差距一样，缺少了划时代的技术革新能力，其未来所能达到的高度或许早已注定。如今要进入到手游市场，是不是可以延续其在游戏主机时代的辉煌，我们观察，还是比较难。

业绩不错，巴菲特为何要减持比亚迪？

按理说，现在新能源车正式如火如荼地发展，无论是特斯拉还是比亚迪，在全球新能源车领域的市场份额都是不菲的。尤其是比亚迪在国内市场的份额首屈一指，在全球市场现在也和特斯拉不相上下。未来的发展前景应该非常广阔，但就是在这么好的发展前景下，“股神”巴菲特却开始减持比亚迪的股份。

要知道，巴菲特投资比亚迪的年头已经不少了。在大势没有出现改变的时候，减持就有点莫名其妙了。难道说，巴菲特对于比亚迪的未来不再看好了？还是对于新能源车的发展开始心存疑虑了？其实，即使投资苹果公司，巴菲特的伯克希尔哈撒韦也曾经做过减持的操作，虽然幅度不大，但也有过。对于比亚迪的投资，是不是也存在着以退为进，看到目前市场行情不错的时候，先套现一部分？

据港交所数据，巴菲特旗下伯克希尔公司在 8 月 24 日减持了 133 万股比亚迪股份(01211.HK)，减持价格为 277.1 港元，涉资超 3 亿港元。巴菲特这部分股票已盈利超 33 倍，这是他 14 年来首次减持。长期投资，价值投资一直是巴菲特秉承的理念，对于比亚迪长期的投资，从发展初期，一直到现在的相对成熟期，巴菲特都是矢志不渝的。这一次的减持，多少还是有点突兀。

想当初，早在 2008 年 9 月，巴菲特与比亚迪签署协议，以每股港元 8 元的价格认购 2.25 亿股比亚迪的股份，约占其配售 10% 的股份比例，总金额约为 18 亿港元。按照 8 月 30 日比亚迪收盘的 263 港元/股计，巴菲特所持比亚迪股票总体增值约 31 倍，价值近 600 亿港元。这样的投资回报率，相信很多人都看了会咋舌的。这就是长期投资的价值回报率。

随着新能源车的快速发展，比亚迪在资本市场上的市值也是不断攀升，如今已经成为中国车企的市值第一。这样的成绩是长期坚持的回报。在国内市场，比亚迪在资本市场的最大涨幅曾经超过了 6 倍。如果长期投资者能够持续持有的话，投资回报率也是非常不菲的。在港股市场，比亚迪的最大涨幅近 9 倍，更胜国内 A 股市场一筹。

如今，巴菲特的首次减持，对于比亚迪的发展会不会带来影响？在资本市场，这种影响是必然存在的。巴菲特的减持必然会带来一定的负面影响，因为人们会怀疑，

既然“股神”都开始减持了，那么公司的发展是不是面临着压力？未来是不是有发展瓶颈了？是不是不值得长期持有了？出现这样的想法无可厚非，毕竟，巴菲特在资本市场本身就是一个风向标，他的投资变化和趋势，决定了一部分跟随者的追逐。

对此，有资本市场投行的分析师也表示，当今年 7 月伯克希尔的比亚迪股份持股由实物股票转入 cclass(香港中央结算及交易系统)一刻，减持的机率已经极大。市场预测，巴菲特的减持将会继续。由于跟风者的跟进，未来一段时间内，比亚迪的股票走势将变得非常关键，如果没有大机构的接盘，那么出现震荡不可避免。

按理说，比亚迪的发展还不错。不久前，比亚迪刚披露 2022 年半年报。半年报数据显示，公司 2022 年上半年营收和利润进一步大幅增长。比亚迪半年报显示，2022 年上半年，集团实现收入约人民币 1506.07 亿元，同比增长 65.71%，其中汽车、汽车相关产品及其他产品业务的收入约人民币 1092.67 亿元，同比增长 130.31%；手机部件、组装及其他产品业务的收入约人民币 410.7 亿元，同比下跌 4.78%；占集团总收入的比例分别为 72.55% 和 27.27%。

按理说，在发展如此顺畅的时候，巴菲特不应该减持，但“股神”确实减持了，而且此前已经有预感，减持只不过是正常的操作过程。虽然其持股比例还不小，这次减持只是小份额的。或许也是因为近年来比亚迪在资本市场的涨幅不小，巴菲特需要抽取一部分资金用于他处，也为新能源车的发展“降降温”。当然，后续看巴菲特是否有进一步动作亦或者有其他投资举措，才能更好地判断其减持比亚迪的真正意图。

比亚迪半年报称，汽车及电池业务方面，实现了产品的全面爆发。根据中汽协数据，2022 年上半年，集团新能源汽车市占率达 24.7%，较 2021 年增长超 7.5 个百分点，问鼎全球新能源汽车销冠。此外，比亚迪的新能源车已经出口到挪威、澳大利亚、哥伦比亚、乌拉圭、巴哈马、多米尼加共和国、哥斯达黎加、巴西等国家。因为巴菲特在资本市场的风向标作用，这次减持比亚迪，对比亚迪的股价来说，承压很重。如果下一步，巴菲特还将持续减持，那么比亚迪短期内在资本市场的表现难以令人乐观。

有没有弦外之音？我们是不是应该能够听出一些什么？

据台湾“中央社”报道称，台积电总裁魏哲家表示，成熟与先进制程的半导体含量持续提升，单靠电晶体微缩已无法满足产品要求。此外他认为，过去企业追求全球化布局，如今为了安全战略考量将转为区域化。他认为，一个全球化有效率供应系统时代已经过去，成本会急速增加。

实全球化布局的被辖制是因为众所周知的长臂管辖的原因，本来应该是一个全球联动的产业结构布局，但因为美国国家的不作为和烂作为，长臂管辖，结果致使全球联动出现了肠梗阻。区域化的供应链问题会频出。

台积电因为芯片的需求上升，当然，还

有其关键的制程工艺技术优势，带来了非常大的业绩提升和产能供给需求，尤其是新智能汽车对于芯片技术的需求，以及电子消费产品市场的迭代需求增加，让其获得了充足的订单。还有一个原因就是三星和英特尔的“不争气”，并没有有效地分割产能，让台积电几乎是一家独大。虽然三星的投入和研发能力也在上升，但在新制程方面的技术成熟度还需要观察，未来是不是有超越的机会，也是非常关键的。至于英特尔虽然重返芯片代工行业，但还需要假以时日才能看到产出。当下还不足以形成三足鼎立的趋势。

