

暴雪与网易谈判破裂 正在寻找国服合作方

证券时报记者 吴志

1月24日0点,是《魔兽世界》《炉石传说》《守望先锋》等暴雪游戏国服预计停服的日子。不少国内游戏玩家期待能够出现转机,但暴雪中国昨日的一则公告,浇灭玩家心中最后一丝希望。暴雪中国称,与网易不久前再次谈判未能成功,其对游戏顺延运营6个月的提议未被网易接受。

此外,国家新闻出版署公布了2023年1月份国产网络游戏审批信息,共有88款游戏获得版号,是2022年4月版号恢复发放以来,单月发放版号数量最多的一次。

暴雪提议未被接受

1月17日,暴雪中国官方微博公告,上周再次与网易接触并寻求协助,以探讨将现有的基于网易于2019年已同意既定条款的协议顺延6个月,从而使玩家得以不受干扰地继续游戏,也让暴雪继续探索未来在国服地区合理而长远的发展道路。

暴雪中国表示,网易并未在谈判后接受关于顺延现有游戏服务协议的建议,因此将不得不遵照网易停服公告,于1月23日中止国服游戏服务。

去年11月,动视暴雪率先发出公告称,网易与暴雪的现有授权协议将在2023年1月23日到期,而双方没有达成符合暴雪运营原则和对玩家及员工承诺的续约协议,因此网易代理的《魔兽世界》《炉石传说》《守望先锋》等多款暴雪游戏国服将停服。

而网易当时回应称,一直在尽最大努力和动视暴雪公司谈判,希望推进续约。但经过长时间的谈判,仍然无法就一些合作的关键性条款与动



视暴雪达成一致。网易还指出,非常遗憾动视暴雪先行宣布了停止合作,将不得不接受此决定。

已与多个合作方会谈

网易与暴雪谈崩之后,暴雪中国也在公告中提到了寻找新合作方的进展。暴雪中国表示,已与多个潜在合作方展开了会谈,其优先选择的潜在合作伙伴要能为玩家提供高质量且稳定的游戏服务,能在游戏内外营造积极的玩家环境,而且能一起尽量将游戏带给国服玩家。

从公告披露的信息来看,暴雪似乎认为事情仍有转机,仍然会为玩家竭尽全力。“希望大家明白,事情仍未结束,我们仍会努力寻找怀揣共同信仰的国服合作伙伴”。

目前市场传闻的可能接盘暴雪游戏的目标游戏公司中包括了多家A股公司,其中完美世界呼声最高。对于该传闻,近期完美世界多次表示,不对传言发表评论。

凯撒文化近日表示,近期也关注

到暴雪系列游戏产品中国区运营权的归属问题,目前还未与相关方沟通。鼎龙文化近日被问及该事项时表示,公司暂无相关合作安排。二三四五、浙数文化等公司近期也明确,未与暴雪公司开展游戏业务合作。

中文传媒控股子公司智明星通曾于2017年宣布与动视暴雪合作开发《使命召唤》IP手游,相关游戏产品还曾在部分国家进行公测。但由于游戏表现一直未达到双方满意的程度,2019年6月,双方终止了联合开发游戏的合作协议。

对于是否与动视暴雪合作,中文传媒此前表示,智明星通将根据自身的实际情况进行综合考量,如有业务合作,届时以智明星通的公告为准。

为玩家开通存档功能

网易与暴雪的续约无法达成,游戏停服后,最受伤的将是数以百万计的游戏玩家。据证券时报·e公司记者此前采访了解,除了需要具备强大的游戏研发和运营实力外,未来新的游戏代理

商还将面临用户数据的迁移、版号申请等方面的诸多问题,这些都给游戏的重新上线时间带来不确定性。

此前网易已经公告,游戏服务器关闭后,各游戏内的所有账号数据及角色资料等游戏数据将被封存。网易将按照法律法规的要求妥善处理游戏数据,保障用户合法权益。

1月17日,暴雪中国也对《魔兽世界》游戏进程的存档问题进行了安排。其表示,为了让《魔兽世界》国服玩家多一份安心,在网易提供的游戏数据封存之外,暴雪会在1月18日推出一项功能,让玩家下载各自的游戏进度,以备未来使用。

暴雪中国称,将来国服游戏重新上线时,玩家可以上传手中保存的游戏历史,以便继续游戏,该项功能将持续开通至国服停服。不过,除了《魔兽世界》外,暴雪并未对旗下的其他多款游戏开放存档服务。这意味着,即便未来这些游戏重新上线,玩家也将不得不“从零开始”,而暴雪也将面临重新培育市场、吸引玩家等难题。

88款游戏获得版号

1月17日,国家新闻出版署公布了2023年1月份国产网络游戏审批信息,此次共有88款游戏获得版号,其中包括游戏机-Switch1款、客户端游戏8款,其余均为手机游戏。

据记者统计,这是2022年4月版号恢复发放以来,单月发放版号数量最多的一次。此前最多的是2022年12月,共有84款国产游戏获批。

最新获得版号的游戏,也包括了上市公司产品。如恺英网络的《龙神八部之西行纪》、三七互娱的《扶摇一梦》、中青宝的《侠道游歌》和《四季之春》、完美世界的《天龙八部2:飞龙战天》、冰川网络的《暮光幻想》、金科文化的《汤姆猫小小勇士》、北纬通信的《飞翔之光》等。

腾讯和网易此次亦有收获。由腾讯出版、深圳市腾讯天游科技有限公司运营的《元梦之星》及由网易出版、杭州网易雷火科技有限公司运营的《超凡先锋》均获得版号。

选为问界配套供应商 隆盛科技客户圈扩容

证券时报记者 叶玲珍

隆盛科技(300680)客户圈再度扩容。1月17日晚间,隆盛科技发布公告,全资子公司隆盛新能源近日收到金康动力的定点通知书,被后者选定为新能源驱动电机马达铁芯产品配套供应商,主要供应车型为AITO问界,定点计划在2023年下半年开始量产。

隆盛科技本次定点的车型AITO问界是由赛力斯与华为合作推出的高端汽车品牌,自问世以来备受市场关注,发展势头迅猛。目前AITO问界在售车型包括中型SUV问界M5、中大型SUV问界M7,分别于2022年3月、2022年7月开启交付。2022年,AITO问界累计实现交付超7.5万辆。

隆盛科技表示,本次项目定点将有利于提高未来年度业务收入,但定点通知书暂未涉及客户最终的实际采购数量、金额,不构成实质性订单或销售合同,实际供货量将以正式订单或销售合同为准。

近期,隆盛科技收获定点不断。就在上个月,公司宣布收到博世汽车系统(无锡)有限公司、国内知名汽车零部件制造商A、国内知名汽车整车企业B等三家企业定点通知书。

2017年,以发动机废气再循环(EGR)系统为主营的隆盛科技开始布局新能源汽车产品领域,并聚焦电机、电控系统核心零部件开发和批量生产,目前大直径驱动电机铁芯累计产量在国内已处于领先地位。与此同时,公司还布局了天然气喷射气轨总成项目,目前已实现量产。

在客户群方面,驱动电机马达铁芯产品主要客户为联合汽车电子、某外资电动汽车及能源公司,终端用户包括蔚来、上汽、奇瑞、理想、长城、长城宝马、长安、日系汽车品牌等;天然气喷射气轨总成产品的直接配套客户为博世,间接配套的主机厂客户主要有潍柴、康明斯等。

面对下游快速增长的需求,隆盛科技持续加码新能源板块产能。2022年10月,公司完成非公开发行,成功募集7.16亿元,主要用于新能源高效高密度驱动电机系统核心零部件研发及制造项目(一期),拟建设10条新的驱动电机铁芯生产线。



商用车市场复苏在即 一汽解放率先回暖



2022年,商用车受前期环保和超载治理政策下的需求透支,叠加疫情影响下生产生活受限,包括油价处于高位等因素影响,整体需求放缓。中国汽车工业协会发布的数据显示,2022年商用车产销分别完成318.5万辆和330万辆,同比分别下降31.9%和31.2%。

然而,淬火才能炼真金,越是充满挑战的时刻越能检验企业真正的实力。1月11日晚间,一汽解放(000800)披露了2022年度产销快报。公告显示,公司2022年累计销量达到17万辆,其中,中重卡销量约14万辆。2022年,一汽解放累计终端份额达25.7%,再创历史新高,已连续7年稳居行业第一。

守住了销量与市场份额的同时,2022年一汽解放在新能源、智能网联、海外出口板块也实现了多点开花,为公司在今年发展做足蓄力。东吴证券分析称,2023年,在基建发展+疫情修复+国标切换三重因素共振下,预计重卡行业销量有望见底回升。在行业整体复苏的背景下,前期打下扎实基础、持续夯实深耕的一汽解放已率先回暖。

勇于自我变革 终端市场份额再创佳绩

2022年,对于商用车行业是极具挑战的一年,在疫情多点散发、经济下行、基建降温、货运萧条等多重因素影响下,商用车市场陷入低迷。特别是3月份,受疫情影响,一汽解放长春基地及近百家渠道停产,给公司后续的产能爬坡带来了不小的压力。

但实践表明,上述困境并未难倒商用车龙头企业一汽解放,在公司长期坚持的创新与变革的双轮驱动下,2022年,一汽解放进行了诸多变革。

首先,一汽解放从年初开始便将真实交付终端用户销量数据作为销量指标,关注点从“批发量”转移到“终端销量”,并与经销商伙伴携手同行,全力开拓终端市场。通过抢抓热点、金融纾困等专项策略,在2022年6月,一汽解放已阶段性达成了“抢终端、降库存、防风险”的目标。随后,一汽解放又稳抓煤炭、NG、新能源、冷链热点市

场,直达热点需求区域及客户群,拼抢增量,这才成就了终端市场份额再创新高的佳绩。

其次,一汽解放特别关注行业需求及客户生态变化,率先在行业内引导客户关注TCO运营成本,以车辆全生命周期成本最优解决方案,赋能行业及客户。据一汽解放的内部人士介绍,公司的一系列措施,充分保障了卡友的利益,成功帮助合作伙伴纾困解难。

实际上,助力合作伙伴降本增效,也是间接为一汽解放后续的发展提供了稳固的“护城河”,这不仅体现了一汽解放作为央企的担当作为,更透露出公司对合作伙伴的重视。公开数据显示,2022年,一汽解放持续为客户纾困,解决了14.5万用户的燃眉之急。

据了解,2022年,一汽解放的品牌价值成功突破1077.8亿元,已经连续11年位列行业第一。品牌价值的提升,离不开公司对于产品、客户以及合作伙伴的高度重视。据悉,2023年,一汽解放将继续在“创新”和“变革”双轮驱动下,向“中国第一、世界一流智慧

交通运输解决方案提供者的战略目标”发力。

发力新能源板块

新能源汽车无疑是当前汽车产业最火热的板块。根据中国汽车工业协会给出的最新预测,2023年新能源汽车销量预计达到900万辆,同比增长35%。

但事实上,相较于乘用车的高度竞争,现在新能源商用车板块尚未涌现出绝对领先的玩家。而一汽解放早已嗅到了这部分市场的机遇,率先向新能源汽车赛道转型。

2021年9月,一汽解放正式发布“15333”新能源战略,按照规划,一汽解放将投入超过200亿元用于研发,打造以长春为本部的全球化新能源创新基地;同时,投入超过100亿元,打造以“零碳工厂”为标准,以氢能产业集群为特色的燃料电池整车与系统专属基地,打造以风、光绿色能源为特色的纯电动整车与动力电池专属基地,逐步覆盖全国重点市场的新能源资源群。

2022年,正是一汽解放对该战略深度落实的关键年。在这一年中,一汽解放的“15333”新能源战略已取得了突破性成果。

具体来看,2022年4月,一汽解放与远景动力合作完成了解放J6P配套全新一代重卡电池系统的换电示范运营;6月,由一汽解放自主设计研发的国内首款重型商用车缸内直喷氢气发动机成功点火并稳定运行,同月,一汽解放300辆氢燃料电池车整装待发,从长春发往上海、北京、山西三地;8月份,一汽解放和宁德时代成立合资公司,重点布局新能源后市场运营业务,以解决客户生命周期痛点为抓手,为客户提供“车电分离”“整车租赁及运力承接”和“二手车及电池回收服务”。

目前,一汽解放掌握了39项新能源汽车领域的核心技术。具体落在车型上,一汽解放已通过J6P、JH6、J6L、J6F、封闭物流产品组合,实现新能源轻、中、重、客市场全覆盖。同时,公司还以纯电、混动、燃料电池三条技术路线同步开展,成功打造了一汽解放新能源生态圈。

2022年10月底,一汽解放在接收广发证券、国联证券、海通证券资管、华西证券、瑞士信贷、CICC等多家机构调研时曾做出如下判断,认为随着地方政府环保法规落地和不同场景需求,新能源的发展是非常有空间的,而这也是一汽解放今后要大力开发的市场。

据悉,一汽解放一直坚持以多元化的产品路线进军新能源汽车领域,并致力于在核心总成上体现出公司的竞争力。因此,一汽解放通过提供自研自制、股权投资、战略合作、联合开发等进行全面的布局,核心目的就是要在新能源领域中持续具有技术领先优势。

此外,围绕素有新能源汽车下半场竞争焦点的“智能网联汽车”,一汽解放也进行了诸多布局。日前,中国首个智能驾驶重卡跨境运输项目启动试运营,一汽解放在其中扮演了非常重要的角色。

不仅如此,一汽解放还积极与中通战略合作,推动智慧物流发展升级引领

行业发展。据悉,未来一汽解放将紧跟产业“四化”趋势,加速向“智慧交通运输解决方案提供者”转型发展,继续与物流行业伙伴开放合作,共同构建智慧物流新生态。

海外市场多点开花

在一汽解放的2023新年献词中,中国一汽总经理助理,一汽解放党委书记、董事长胡汉杰特别提到了2022年一汽解放在海外出口领域的成绩。

据悉,为了支持公司积极“走出去”,一汽解放首先在组织架构上会进一步强化,建立专门的海外项目事业部,使更多专业的人士发挥力量。同时,一汽解放还围绕产品、服务、渠道、基地布局等方面进行积极考虑,针对不同的市场,制定了不同的策略。

公开数据显示,2022年一汽解放的海外出口销量实现了翻倍增长。一汽解放内部人士介绍道,目前,一汽解放产品已出口东南亚、非洲、拉美、东欧、中东等地区,在11个国家建有14个海外KD工厂,设有31个办事处,拥有87家一级经销商、131家服务商和近300家分销商。

1月11日,一汽解放的150辆JH6牵引车乘着轮船启航,驶向印度尼西亚雅加达港,这也标志着一汽解放在海外市场上又一次突破。

据了解,此次交付的JH6凸地板右舵驾驶室牵引车,是一汽解放根据印尼市场排放法规升级,并结合印尼物流运输细分市场工况针对性提前开发储备的产品。

按照规划,接下来,一汽解放将继续深耕海外市场,加速提升渠道、服务、产品竞争力,不断实现海外市场的突破。

当前,疫情防控“新十条”正式发布落地,国内经济复苏气氛热烈,特别是汽车市场,已有了明显的提振。东吴证券分析称,消费复苏有望为重卡、公路货运需求带来更大增量。初步判断,2022年重卡销量触底,2023年保守预计双位数正增长,布局点已至。

(CIS)