

# 网易暴雪重归于好原因几何?

■本报记者 李豪悦

曾经互发长文指责、一度对簿公堂的网易和暴雪娱乐,“分手”一年之后选择握手言和。

4月10日,暴雪中国在微博发布与网易恢复合作的长文。文中提到,暴雪娱乐旗下的《魔兽世界》《炉石传说》以及其他基于《魔兽争霸》《守望先锋》《暗黑破坏神》和《星际争霸》各自游戏宇宙的系列游戏国服都将回归。暴雪游戏官方账号在《致国服暴雪游戏玩家的信》中提到,正在加紧做技术准备,“比如,我们需要重建新的服务器机房、恢复各类数据等。”

元合律师事务所高级顾问宋文郁向《证券日报》记者表示:“网易、暴雪‘复合’后,最终能吸引多少老玩家回来,还要看他们讨论的回流方案能做到什么地步。如果一系列行动得当,是存在反超开服前玩家基础的。”

截至4月10日下午5点,暴雪游戏国服回归预约人数已经达到33.5万人。

摩根大通发布的最新报告称,网易及暴雪的重新合作,预期可为网易的网络游戏收入带来3%至4%的上升空间。

## 微软推动达成合作?

双方再次达成合作的一大原因,或许在于微软对暴雪娱乐母公司动视暴雪的收购。

中经传媒智库专家、文娱分析师张书乐表示:“合作主体变了,网易不是在跟暴雪娱乐合作,而是在跟微软合作。”

往前追溯,2023年10月份,微软以约687亿美元的价格正式收购暴雪娱乐母公司动视暴雪,微软一跃成为全球第三大游戏巨头,仅次于腾讯和索尼。

据多家媒体报道,微软收购动视暴雪后没多久,就开始和网易重新商谈暴雪游戏国服回归的事宜,并且在去年12月份基本敲定会重新合作。较为明确的线索之一,是2023年12月20日网易大神平台重新上线了《魔兽世界》社区。

值得一提的是,多位业内人士认为,动视暴雪前任CEO鲍比·科蒂克的离职也是微软和网易关系顺利向前迈进进一步的原因。此前,外界盛传鲍比·科蒂克是导致暴雪和网易关系崩裂的罪魁祸首,因为鲍比·科蒂克在关于游戏分成问题上的态度过于强硬。动视暴雪被微软收购后,鲍比·科蒂克于2023年12月29日正式离职,动视暴雪CEO也由微软游戏首席执行官菲尔·斯宾塞担任。

在此背景下,此次除了和暴雪娱乐达成合作外,网易还和微软签订了新的合作协议:微软游戏未来会尝试将新的网易游戏带到Xbox及其他平台。

## 中国市场为何重要?

种种迹象表明,微软致力于推动暴雪游戏重新进入中国市场,这家全球第三大游戏巨头,为什么如此需要中国市场?

业内人士认为,微软重视中国市场有两方面原因:一是微软致力于扩大在移动游戏领域的影响力,而中国显然是最好的选择。二是动视暴雪眼下提供的收益达不到微软的预期,价值没能最大化利用。

2023年,菲尔·斯宾塞多次向媒体提及,微软希望通过收购动视暴雪为未来推出的移动端应用商店增加竞争力,希望将其Xbox游戏以及其他发行商的游戏带到各种类型的屏幕上。“今天



我们还无法在移动设备上做到这一点。”

“动视暴雪最大的价值是具有全球影响力的IP,这些IP可以制作成最佳的手游,但微软缺少手游研发经验,而中国是广阔的手游消费市场,也有经验更丰富的手游开发商。”张书乐分析称。

根据Sensor Tower数据显示,中国是全球手游收入第二高的市场,仅次于美国。此外,根据其披露的2024年2月份全球热门移动游戏收入TOP10来看,收入前十的游戏,4款游戏出自中国游戏公司。

另外,从财报数据看,动视暴雪目前的收益也不能达到微软的预期。今年1月份,微软公布了2024财年第二财季(截至2023年12月31日的3个月内)财报,这也是微软正式完成收购动视暴雪后

的第一份季度财报。微软将动视暴雪收入计入Xbox部门,虽然该财季Xbox营收上涨49%,但财报也提到,动视暴雪为公司带来20亿美元净收入,收购及整合成本高达9.3亿美元,运营费用15.9亿美元,导致业务出现4.4亿美元亏损。

## 缘何选择网易?

值得一提的是,进入全球手游收入前十的中国游戏主要来自腾讯和米哈游,网易并无产品进入其中。如果微软想选择合适的手游开发商,为什么是网易?

一位游戏分析师向《证券日报》记者表示:“腾讯是全球最大的游戏巨头,和微软存在更加激烈的竞争。微软想通过把暴雪这些端游打入中国市场与游戏公司建立新的合作,而米哈游并没有端游的

代理经验。”

“选择网易是最优解。”某上市游戏公司负责人向《证券日报》记者表示,更换运营主体,就得重新申请进口游戏版号,但是进口版号数量比国产游戏版号更稀缺。跟网易继续合作可以更快上线;此外,网易和暴雪关系破裂前就合作开发了手游《暗黑破坏神:不朽》,这款游戏收入并不差,双方有一定的手游合作基础。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,对于网易而言,也需要提升其在海外的收入占比。微软推动网易游戏登陆Xbox,能够让海外玩家有更多机会了解网易的游戏产品。对于提升网易在海外市场的品牌影响力和市场份额是非常重要的,也是网易能走得比较便捷的。

# 七部门发文推动工业领域设备更新 明确加强金融支持

■本报记者 朱宝琛  
见习记者 寇佳丽

工业和信息化部4月9日发布消息称,工业和信息化部、国家发展改革委、财政部、中国人民银行、税务总局、市场监管总局、金融监管总局联合印发《推动工业领域设备更新实施方案》(以下简称《实施方案》)。《实施方案》提出,“到2027年,工业领域设备投资规模较2023年增长25%以上,规模以上工业企业数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率分别超过90%、75%”等目标。

北京改革和发展研究会特约研究员田惠敏对《证券日报》记者表示,推动工业领域设备更新,有利于扩大有效投资、推动先进产

能比重持续提升,也有利于加快新技术落地应用,助力各行各业加快数字化转型,推动我国制造业高端化、智能化、绿色化发展。

我国工业领域设备更新市场潜力巨大。中国电子信息产业发展研究院规划所工业投资研究室主任樊蒙曾公开表示,通过历史数据推算,我国工业设备投资约占全社会设备投资的70%以上,是设备更新的重要力量。据此估算,我国工业领域设备更新年规模约在4万亿元左右。

如何激发这一万亿元级市场的活力?《实施方案》围绕实施先进设备更新行动、实施数字化转型行动、实施绿色装备推广行动、实施本质安全水平提升行动等四大方向提出12项具体措施,例如

加快建设智能工厂、推动石化化工老旧装置安全改造等。

“推动工业领域大规模设备更新,是一项系统工程,既要照顾到传统产业当前的发展现状,也要对数字经济进行前瞻布局。从这个角度看,《实施方案》做到了‘新’‘老’兼顾、各有侧重,根据设备更新涉及的不同行业特色进行了布局。”中国社会科学院国家经济与发展与经济风险研究中心主任邓洲对《证券日报》记者表示。

针对智能工厂建设,《实施方案》提出“加快新一代信息技术与制造全过程、全要素深度融合,推进制造技术突破、工艺创新、精益管理、业务流程再造”等措施。邓洲分析称,包括智能工厂建设在内的数字化转型行动,宏观上关

系新质生产力的培育,微观上关系企业的研发与技术应用,涵盖产学研用各个环节,实践过程中应注意多方协调、共同推进行动落实。

万亿元级市场的撬动,离不开财税、金融等政策的全方位支持。在保障措施方面,《实施方案》提出加大财税支持、强化标准引领、加强金融支持、加强要素保障等四大举措。针对金融支持,《实施方案》还进一步提出“设立科技创新和技术改造专项再贷款,引导金融机构加强对设备更新和技术改造的支持”等内容。

巨丰投顾高级投资顾问王旭向《证券日报》记者表示,以满足设备更新所需资金需求为目标,金融服务供给端不仅要为企业提

供充分的融资便利,还要注意不同部门、不同政策在实践中的协调合作。为使项目资金实实在在流向目标领域,有关金融支持体系、信贷支持力度、金融创新等,均需在合法合理的基础上进行调整,对设备更新重点领域适度倾斜。

“针对本轮工业领域设备更新,《实施方案》已经明确了金融支持的具体方向,接下来,包括银行在内的金融机构,应将重点放在提升与企业的对接效率、优化业务流程、合理增加制造业长期贷款比重上,同时强化贷款资金贷中、贷后管理,实现政策效果最大化。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华对《证券日报》记者表示。

# 汽车“以旧换新”如火如荼 激发市场活跃度释放消费潜力

■本报记者 刘萌

最近一段时间,上海、山东、山西、广东、湖南等地相继发布相关政策,支持汽车“以旧换新”。

比如,4月9日,为进一步促进汽车更新消费,做好老旧汽车“以旧换新”补贴工作,上海市印发《2024年上海市老旧汽车“以旧换新”补贴实施细则》,对符合条件的个人用户给予一次性2800元购车补贴。

中国财政学会绩效管理专委会副主任委员张依群在接受《证券日报》记者采访时表示,汽车是现代工业化的最典型代表,当前正处于更新迭代的转型期,将其作为“以旧换新”的重点,符合产业发展的方向;同时,其作为消费的“四大金刚”之首,对经济增长

具有明显的拉动作用。

中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,开展汽车“以旧换新”旨在从多方面激发汽车市场的活跃度、促进汽车消费。这不仅可以加速老旧汽车的淘汰,推动产业链的全面发展,还对汽车尤其是节能环保型新能源汽车的销售起到促进作用,有助于汽车行业的技术革新和结构优化。

根据乘联会4月9日公布的数据,2024年一季度车市零售基本实现预期中的“开门红”走势。具体来看,3月1日至31日,乘用车市场零售168.7万辆,同比增长6.0%,环比增长52.8%;1月份至3月份累计零售482.9万辆,同比增长13.1%。

明明表示,在当前汽车市场实现“开门红”的背景下,“以旧换

新”有望进一步提升消费者的购车意愿,释放消费潜力。

今年3月份,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》(以下简称《方案》)。乘联会秘书长崔东树在接受《证券日报》记者采访时表示,从《方案》提出的“到2027年,报废汽车回收量较2023年增加约一倍,二手车交易量较2023年增长45%”等关键目标看,推动汽车“以旧换新”将带来非常可观的汽车销售增量。

不过,当下汽车“以旧换新”尚有堵点。中国消费经济学会副理事长、北京工商大学商业经济研究所所长洪涛教授在接受《证券日报》记者采访时表示,第一,汽车拆解回收市场相关的产业链、供应链、生态链等还未真正形

成;第二,二手车检测评估、交易流程等需进一步规范;第三,新能源汽车相关的充电桩等配套设施和售后服务还有待完善,在一定程度上抑制了消费者的购车热情;第四,购车优惠杠杆撬动新消费市场。

对此,相关部门已在积极行动。比如,4月3日,中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于调整汽车贷款有关政策的通知》,明确各金融机构在依法合规、风险可控前提下,结合本机构汽车贷款投放政策、风险防控等因素,根据借款人信用状况、还款能力等,合理确定汽车贷款具体发放比例、期限和利率。

如何进一步推动汽车“以旧换新”、激发市场需求?明明认为有四方着力点:一是进一步完

善和细化“以旧换新”相关政策,如加大对新能源汽车的补贴政策,降低消费者购车门槛等;二是优化汽车贷款政策,依据最新的《关于调整汽车贷款有关政策的通知》,为消费者提供更加合理、灵活的贷款选择,减轻购车负担;三是改善二手车市场交易环境,增加市场透明度,简化交易流程,提高消费者信心;四是加大对新能源汽车等新技术汽车的宣传力度,在促进汽车市场健康发展的同时,实现环保与技术的双重升级。

崔东树表示,汽车“以旧换新”与消费升级密不可分,建议可将其与个人所得税优惠政策相结合,给消费者更多的“买单”理由,从而拉动汽车消费,促进消费升级,推动行业实现高质量发展。

# 美的集团牵手蔚来 跨界新能源再下一城

■本报记者 王镜茹

4月10日,美的集团与蔚来签署战略合作协议,双方将在新能源汽车零部件、自动化、数字化、低碳可持续园区及智慧物流等领域开展广泛合作,全力打造新能源汽车行业智能制造典范。

美的集团董事长兼总裁方洪波表示,蔚来的新能源汽车以及相关的能源业务发展很快,未来希望每一辆蔚来汽车都有美的集团在安庆生产的零部件,更希望双方可以共同合作研发,突破新能源汽车的技术难点。

蔚来创始人、董事长、CEO李斌表示,美的集团不光是家电业的全球龙头,在汽车方面的布局也很深,新能源汽车和电器都是电驱动,底层原理都是一样的。蔚来与美的集团一起“加电”,可以优化新能源汽车的技术路线规划,突破现有的汽车部件定点模式。

根据协议,双方将加深汽车零部件领域及新技术研发的合作,共同探讨适用于智能电动汽车场景下具有引领性、竞争力的新技术,共同研发包括但不限于空调压缩机、电驱动、热管理集成、车载冰箱等产品。此外,在工业领域,美的集团还将发挥机器人、数字化的优势,双方在工业机器人本体、汽车及一般工业自动化解决方案、运动控制整体解决方案、数字化管理系统、智慧物流等领域开展合作,全力打造新能源汽车行业智能制造典范。

对于此次合作,4月10日晚间,美的集团相关负责人回复《证券日报》记者称:“美的威灵汽车部件以‘创新、克难、快’为原则,对新能源汽车的上游核心部件、解决方案进行自主研发,推进核心部件国产化提升;拥有三大产品线产品(热管理、电驱动、底盘执行)均已上车销售,与国内车企开展合作的同时,也与国际主流车企开展了合作。”

事实上,美的集团布局新能源汽车领域已久。2018年,美的集团先后成立了广州威灵汽车部件有限公司和安徽威灵汽车部件有限公司。2022年2月份,美的工业技术旗下安庆威灵汽车部件有限公司新能源汽车零部件战略新基地(以下简称“新能源汽车零部件战略新基地”)落地,总投资约110亿元,主要生产助力转向电机、新能源汽车电驱动压缩机、新能源汽车驱动电机等品类产品。

2023年初,美的新能源汽车零部件战略新基地一期正式投产。6月份,美的威灵汽车部件与小鹏汽车签订战略合作协议,根据协议,威灵汽车部件与小鹏汽车将通过优势互补,在新能源汽车电驱动压缩机等热管理产品、领域进行战略合作,实现量产和推广。

美的集团上述负责人表示,美的利用在家电行业的积累去做横向扩张,通过自身核心底层技术优势,对准新能源车制造的细分薄弱环节进行延伸。目前,美的工业技术已经积累5600多项机电共性专利技术,帮助新能源车核心部件做到更小、更环保和高效。未来10年,美的集团在汽车零部件领域还将投入10亿美元做领先技术的研发攻克。立足中国,支持本土和国际合作伙伴,推动全球新能源领域的创新与发展。

# 39家食品饮料公司发布年报 净利润总额近千亿元

■本报记者 谢岚 见习记者 梁傲男

截至4月10日,沪深两市共有39家食品饮料上市公司发布2023年业绩报告。

《证券日报》记者通过东方财富Choice数据统计,上述39家公司2023年的营业收入合计为3938.42亿元,同比增长7.54%;归属于上市公司股东的净利润合计为993.13亿元,同比增长18.8%。

从营业收入增幅看,39家公司中,有27家公司营业收入实现了同比增长,17家公司营业收入增幅超过10%,其中,桂发祥的营业收入增幅最大,达到113.19%。从营业收入规模看,超过百亿元的公司仅有6家,其中,贵州茅台报告期内营业收入过千亿元,达1505.6亿元。

桂发祥表示,2023年以来,公司精准把握消费及旅游市场复苏机遇,全面优化渠道布局,产品结构以及品牌推广策略,成功实现全年业绩大幅增长。

从净利润增幅看,39家公司中,有29家公司实现了净利润同比增长,23家公司净利润增幅超过10%,其中,金枫酒业、惠发食品、维维股份、煌上煌、桂发祥、中炬高科等6家公司净利润增幅超过100%,金枫酒业的净利润增幅达到1927.49%。从净利润规模看,39家公司中,有7家公司的净利润在12亿元至50亿元区间,贵州茅台的净利润达到747.34亿元。

值得一提的是,作为“白酒一哥”的贵州茅台,2023年表现出了较强的盈利能力,营业收入、净利润分别同比增长了18.04%、18.20%,其净利润占39家公司净利润总额的75.25%。

经营活动现金流量净额直接反映了企业的经营状况,是评估企业健康程度的重要指标。《证券日报》记者梳理发现,上述39家公司2023年经营活动产生的现金流量净额合计为922.35亿元,而2022年同期为678.24亿元,有27家公司经营活动产生的现金流量净额实现同比增长。

具体来看,2023年,贵州茅台、双汇发展、重庆啤酒、青岛啤酒、汤臣倍健、安琪酵母、广州酒家等7家上市公司经营活动产生的现金流量净额超10亿元。另外,\*ST莫高、友友食品、金枫酒业等3家公司经营活动产生的现金流量净额为负。

对于食品饮料行业去年的整体表现,前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,在经济转型的过程中,消费赛道虽然增速没有那么高,但是品牌消费品的需求依然较大,且具有抗风险、穿越经济周期的能力,白酒、饮料等行业依然具备持续增长的机会。