暴雪"自我革命":老将回归 内部重组

本报记者 许心怡 吴可仲 北京报道

微软收购悬而未决、与网易合 作分道扬镳……在动视暴雪面临 一系列调整、动荡之际,暴雪娱乐 宣布迎回出走6年的老将、《魔兽 世界》初期的宇宙观构建者Chris

另据彭博社报道,暴雪娱乐还 提拔了30多年前的联合创始人

Allen Adham, 使他有权监督大部 分作品。此外,暴雪还进行了改 组,任命总经理负责"魔兽""守望 先锋""暗黑破坏神"等游戏IP,以

之前动视和暴雪是两家不同的公 司。合并后,动视方面对暴雪运营 插手过多,导致暴雪前 CEO Mike

老将回归

除了Chris Metzen,另外一员老将也重返"战场"。

12月16日,暴雪娱乐宣布,前 游戏设计师 Chris Metzen 回归,将 担任创意顾问。

Chris Metzen 是一名游戏设计 师、作家、声音演员,最早于1994年 加入暴雪,是《魔兽世界》宇宙观的 重要创建者。此外,Chris Metzen还 曾参与创建了暴雪的另外两大重量 级作品——《暗黑破坏神》和《星际

2016年, Chris Metzen宣布从 暴雪娱乐退休,暴雪为他打造了一 座纪念雕像。2020年, Chris Metzen 成立桌面游戏公司 Warchief Gaming,于去年推出首个项目。

"魔兽"系列制作组总经理 John Hight 在公告中表示, Chris Metzen 回归之初将专注于《魔兽世 界》,之后关注范围将扩展到其他项 目上。

除了Chris Metzen,另外一员老 将也重返"战场"。12月17日,彭博 社报道,暴雪提拔了Allen Adham为 首席设计官,可监督该公司大部分

Allen Adham 是 1991 年暴雪的 联合创始人之一,曾担任执行制作 人,是《魔兽世界》最初的首席设计 师。2004年, Allen Adham 离开暴 雪。12年后,他重返该公司,并称: "离开暴雪或许是自己此生犯下的 最大错误。"2018年,他进入暴雪的 执行领导团队。

暴雪在2022年先后发布了《暗 黑破坏神:不朽》和《守望先锋:归 期更稳定、更有效率地产出作品。 动视暴雪诞生于2008年,在此

Morhaime 等一众重量级人物出走。

来》,并将于明年发布《暗黑破坏神

4》。虽然这些都是旧有IP的续作, 但也是暴雪近年来少见的大动作。 此前,暴雪已6年没有发布新的原

创游戏。

据彭博社文章爆料,暴雪在 2021年11月对视频游戏部门进行 改组,实行总经理负责制,由各个 总经理为"魔兽""守望先锋""暗 黑破坏神"等游戏IP规划成长路 线图,以满足公司方面定期推出 更多游戏的期望。文章还称,此 前暴雪长期未出新作品,曾引发 动视方面高管的不满,并遭到上 层更为严格的监督。

该文章进一步指出,近年来, 动视方面对暴雪运营插手过多,导 致暴雪前 CEO Mike Morhaime等 一众重量级人物出走。

Mike Morhaime 是暴雪的联合 创始人之一,他于2018年宣布卸下 CEO一职,2019年离开公司,2020 年成立新的游戏公司Dreamhaven。

上述暴雪的重大改变发生在 母公司动视暴雪面临种种变动之 际:动视暴雪历经2021年性骚扰 丑闻后,正在重塑企业文化;微软 对动视暴雪的收购案因遭到英、 美、欧盟等国家和地区的审查,悬 而未决;暴雪结束与网易的合作 关系,暴雪游戏国服未来去向如 何尚未可知。

《中国经营报》记者就老将回归 以及暴雪改组一事联系动视暴雪方 面采访,截至发稿未获得回应。

动视暴雪再分割?

由于涉及垄断争议,微软对动 视暴雪的收购正面临来自监 管机构的阻碍。

按照2021年营收排名,动视 暴雪是全球第七大游戏公司,并 且排在它之前的腾讯、索尼、苹果 等公司并不是单纯的游戏公司, 在游戏之外还有其他业务。这家 庞大的游戏厂商在2008年以前尚 分属两家不同的公司——动视公 司和收购了暴雪的维旺迪游戏。

动视成立于1979年,是一家 电子游戏开发商、发行商和经销 商,旗下知名IP包括"使命召唤" 等;暴雪因旗下"魔兽""守望先 锋"等IP更为中国玩家熟知。

1998年,维肝迪集团收购了 暴雪。2007年,维旺迪又收购了 动视公司52%的股份,并在2008 年推动动视、暴雪合并。2013年, 在现任CEO Robert Kotick的主 导下,动视暴雪以81.7亿美元的 总价回购了约49%的股份,成为独 立公司。2016年,动视暴雪以59 亿美元完成对手游开发商King的 收购。

今年1月,微软公司宣布计划 斥资687亿美元收购动视暴雪。 目前,动视暴雪的股东包括伯克希 尔哈撒韦、领航等机构投资者,以



12月16日,暴雪娱乐宣布,前游戏设计师Chris Metzen回归,将担任创意顾问。图为上海2021ChinaJoy中国国际数码互动娱乐展上,暴雪 娱乐的《魔兽世界》吸引众多游戏玩家体验 视觉中国/图

及Robert Kotick等个人持有者,他 们的持股比例都在10%以下。

不过,微软的现金能否交到 上述股东手里还是个未知数。由 于涉及垄断争议,微软对动视暴 雪的收购正面临来自监管机构的 阻碍:英国、欧盟的审查机构没有

直接批准这项收购,而是宣布审 查进入更为严苛的第二阶段,美 国联邦贸易委员会宣布将提起诉 讼来阻止这场收购。

英国竞争和市场管理局曾就 该收购案表示:"如果我们发现没 有竞争性问题,交易将按计划进

行;如果确实发现竞争性问题,我 们将决定如何纠正,比如出售部 分业务或完全禁止这项收购。"

未来,动视暴雪是将整体归 人微软麾下,还是作为独立公司 存在,抑或是再次被拆分,还有待 事件后续讲展。

谁来接手暴雪国服?

在投资者互动平台上,至少十多家公司被问及是否打算接下暴雪游戏国服代理。

动视暴雪近期在国内引发的 另一场"地震"就是宣告暴雪与网易 代理合同到期不续。11月16日,动 视暴雪率先在官网宣布,与网易现 行代理协议到期后,旗下大部分游 戏在中国大陆将停止服务。随后, 网易表示接受停止合作的决定。

根据网易方面公布的声明, 此次的合作破裂是双方尚在谈判 过程中,动视暴雪单方面宣告 的。这意味着暴雪游戏在2009年 以后,再次需要重新寻找国服代

合作宣告破裂当晚的网易三 季度财报电话会议上,网易CEO 丁磊回答投资者称,网易非常希 望继续代理暴雪游戏,并为此付 出了非常多的努力,整个谈判过 程难度远超出网易方面的预期, "对于一些涉及到可持续运营和 中国市场及玩家核心利益的关键 性合作条款,动视暴雪的要求是

12月13日,暴雪中国官方微

博发布"魔兽"系列制作组总经理 John Hight的致玩家信,其中提到, 暴雪方面"正在与一些国服地区新 的潜在发行合作伙伴进行洽谈"。

这封信还表示,将寻求开发 出一项功能,使得玩家可以在游 戏停服前将进度保存在个人设备 中,以作为网之易提及的"封存" 的额外补充。此前,上海网之易 网络科技发展有限公司在暴雪中 国官网发布公告称,游戏服务器 关闭后,各游戏内的所有账号数

据及游戏数据将被封存,玩家已 充值但未消耗的网络游戏虚拟货 币以及付费购买且仍未失效的游 戏时间将在暴雪游戏产品停止运 营后开始安排退款。

究竟谁将是暴雪的下一个合 作方? 此前记者就意向合作伙伴 的问题向动视暴雪寻求采访,但未 获得答复。在投资者互动平台上, 至少十多家公司被问及是否打算 接下暴雪游戏国服代理,但目前没 有公司回复将与暴雪展开合作。

争夺云游戏

本报记者 李哲 北京报道

在移动游戏市场触及天花板 之际,云游戏正成为众多游戏公 司新的发力方向。

当前,不仅腾讯、米哈游等游 戏公司聚焦于此,而且中国移动 等通讯运营商,以及阿里云等云

服务商也在密切关注这一领域。 不过,尽管云游戏受到企业和资 本关注,但其目前的商业化成熟 度还不高。

"从目前情况来看,玩家倾 向于在自己的游戏硬件上玩游 戏仍是主流,从根本上改变玩家 的偏好和观念仍需时间。"盛天

网络(300494.SZ)方面在接受 《中国经营报》记者采访时表 示,云游戏是目前最接近元宇宙 概念的存在,在实时性、兼容 性、无限开创等关键特性的理念 上不谋而合,元宇宙可能是云游 戏接下来加快进入新发展阶段 的强劲推手。

突破游戏天花板的捷径?

《2022年1—6月中国游戏产 业报告》(以下简称"《报告》")显 示,1一6月,受新冠肺炎疫情等因 素影响,中国游戏市场发展受阻, 销售收入和用户规模同比均有小 幅下降。销售方面,中国游戏市 场的实际销售收入为1477.89亿 元,同比减少1.8%。中国自主研 发游戏国内市场实际销售收入为 1245.82亿元,同比下降4.25%;海 外的实际销售收入达89.89亿美 元,同比增长6.16%,但增长率有

《报告》中提到,2022年1—6 月,中国移动游戏市场实际销售 收入占市场总收入的74.75%,占 比略有下降,首次出现负增长。 近年来,随着我国移动互联网的 快速发展,移动游戏市场规模不 断提升,我国游戏公司在巨大的 市场空间下迎来爆发。如今,随 着移动游戏市场逐渐触及天花 板,游戏产业新业态成为游戏公 司前瞻性的关注焦点。云游戏便 是其中之一。

记者了解到,云游戏通过游 戏在云端运行、渲染之后,再经 过网络传到用户终端。如此一 来,用户只需一个带有屏幕的终

端就可以进行游戏,从而减少了 游戏加载、下载更新包等环节, 降低了对用户终端的性能需求, 同时也让开发者可以专注于游 戏本身,免去适配不同性能终端 的调试过程。

此前举行的"2022TGA云上 先锋杯腾讯先锋云游戏全民公开 赛"期间,腾讯互动娱乐副总裁崔 晓春表示:"我们通过将云游戏与 全民电竞场景进行融合应用,推 动新生代电竞变革。腾讯游戏通 过自研云游戏技术,让精品游戏 内容更容易覆盖多样化场景,并 通过大小屏等多屏多端玩法创 新,不断探索精品游戏内容创造 正向价值的道路,推动行业一起 持续健康发展。"

此外,12月12日,米哈游旗下 《云·原神》PC版正式公测,让玩家 可以无需下载完整版安装包便可 开启游玩体验。

如今,虽然云游戏市场仍处 于起步阶段,但其发展已经受到 关注。据国外媒体报道,美国反 垄断监管部门——联邦贸易委员 会(FTC)对微软收购动视暴雪案 启动诉讼程序,关键原因之一就 在于云游戏市场。

在云游戏市场的份额上,研 究公司 Omdia 预计, 微软目前是 云游戏市场的主导者,去年占到 了全球整个云游戏业务的60%。 因此,若微软对动视暴雪的收购 成功,对微软游戏库内容的增益 效果毋庸置疑。动视暴雪旗下 《使命召唤》《魔兽世界》《糖果传 奇》等经典IP更是有望出现在云 平台上。

与此同时,因为云游戏产品 较低的游戏门槛,为游戏公司的 宣传提供了天然的土壤。

盛天网络方面表示,云游戏 技术运用至发行业务时,具有门 槛低、互动强的特点。云游戏玩 家无需下载游戏 DEMO,平台即 点即玩,或参与云平台主播互动 安利,玩家试玩满意后可直接跳 转购买,转化链路短,宣发效果亦 更出色。2021年,《仙剑奇侠传7》 等游戏试玩版已陆续登录盛天网 络旗下随乐游云游戏平台,引流 效果良好。

速途研究院执行院长丁道师 则表示,云游戏目前可以理解为 一个人口和契机。通过云游戏初 步感受游戏魅力,然后再下决心 购买一台主机或者高配置PC。

中国具备最佳土壤

中国信息通信研究院联合 IDC发布的《全球云游戏产业深度 观察及趋势研判研究报告(2022 年)》显示,2021年,中国云游戏市场 收入已达40.6亿元,同比增长 93.3%;预计到2025年,云游戏市场 收入将达到342.8亿元;2020年至 2025年,年均复合增长率为 74.8%。中国云游戏市场,已成为全 球云游戏产业发展最快、最具活力、 市场空间最大的地区之一。

不过,在丁道师看来,影响云 游戏体验的关键在于网络质量。"云 游戏是玩家通过远程技术在别人 的服务器或主机上运行相关的游 戏。如果自身网络带宽不够,想要 做到流畅体验是很困难的。一款 游戏的基本体验达不到当前本地 游戏的效果,对玩家的劝退效果就 会很明显。"丁道师解释道。

网络建设无疑是我国的优势 所在。记者了解到,截至9月末, 我国5G基站总数达222万个,超 额完成年初计划目标。当前,我国 5G基站占全球5G基站的60%以 上。我国的5G用户已经超过了5 亿,用户的渗透率超过30%。

"我国 5G 网络和千兆宽带为 云游戏提供了土壤。"盛天网络方 面在接受记者采访时表示,以千兆 网络为代表的"新基建"快速发展, 为云游戏的普及推倒了最大的障 碍。从发展契机来看,以云游戏为 代表的新一代泛娱乐领域成为5G 技术的主要"试车场"。云游戏恰 如之前的短视频,将在5G技术革 新期迎来自己的"黄金时代",可以 说,5G与云游戏是一场相互成就

的奔赴。

盛天网络方面还提到,"元宇 宙"的蓬勃发展推动了云游戏产 业往纵深处变革。在元宇宙发展 的早期,游戏是一股很重要的推 进力量。云游戏是目前最接近元 宇宙概念的存在,在实时性、兼容 性、无限开创等关键特性的理念 上不谋而合,元宇宙可能是云游 戏接下来加快进入新发展阶段的 强劲推手。

与此同时,在我国这个全球主 要的游戏市场中,游戏公司已经积 累了大量的技术储备。记者注意 到,当前不仅有腾讯、米哈游、盛天 网络等游戏公司聚焦于此,而且还 有移动、联通等通讯运营商,以及 阿里云等云服务商也在密切关注 这一领域。

短期内仍非主流

"从目前情况来看,玩家倾向 于在自己的游戏硬件上玩游戏仍 是当前主流,从根本上改变玩家的 偏好和观念仍需时间。"盛天网络 方面向记者说。

同时,由于云游戏对云端资源 的需求,在对本地硬件要求下降的 同时,云服务器的费用压力转移到 厂商一端,而厂商大多以租赁时长 的方式转化这部分支出,如何让玩 家感受到支付无感以及游玩无感 则是摆在厂商面前的一大挑战。

"我们正积极探索电商、社交 等业务在云游戏平台上的引入,通 过增值服务的植入,打造更符合当 代年轻消费者付费习惯的商业生 态。云游戏相对传统的游戏方式 在成本方面具有竞争优势,云游戏 的硬件投入具有共享特征,随着用 户规模的扩增,单位成本随之降

低。另外,云游戏提供便利性和丰 富的游戏社交、游戏电商等服务给 用户提供了更好的使用体验,具有 独特的价值。云游戏平台形成了 社区生态以后,盈利模式将多样 化,固定成本的约束会逐步降低, 从而有更多回馈普通用户的机 会。"盛天网络方面表示。

事实上,在当前时期,移动端游 戏仍是主流。因此,在众多游戏公司 看来,云游戏短期内与本地游戏并不 是完全的替代关系,而是拓展了优质 游戏内容的用户群,为用户提供了更 多便利和更好的服务。一是没有合 适的硬件用户可以体验更好的游戏 内容,这一类的用户会率先接受云游 戏;二是云游戏提供随时随地、多端 接入的便利性可以让游戏用户有更 多的游戏方式可以选择;三是云游戏 提供的丰富游戏服务和社区氛围可 以满足用户更深层次需求。

多家游戏公司人士向记者表 示,目前,云游戏平台建设项目正 处于研发阶段。

一位游戏公司人士向记者表 示,云游戏和VR、AR、5G等技术 是有依存关系的。现阶段,云游戏 同手游、端游产品从玩法来说是几 乎相同的,现在的云游戏基本上是 以现有游戏进行云化之后的产物。

记者了解到,尽管云游戏受到 企业和资本关注,但其目前的商业 化成熟度还不高。当前云游戏对 玩家体验的提升有限,高品质内容 相对缺乏,较传统游戏而言,还未 形成绝对优势;此外,云游戏市场 付费的方式也与玩家习惯的游戏 付费方式存在差异。因此,国内云 游戏平台还需探索一个能被游戏 玩家广泛接受的商业模式。