

# 暴雪别网易 影响个位数

## 网易三季度财报数据一览

营收**244.3**亿元  
同比▲10.1%

基于非国际公认会计准则下  
净利润**74.7**亿元,同比▲93.6%

游戏及相关增值服务  
营收**187**亿元,同比▲9.1%

2021年和2022年前9  
个月代理自暴雪游戏的  
营收和净利润占比  
均为**个位数**

有道  
营收**14**亿元,同比▲1.1%

云音乐  
营收**24**亿元,同比▲22.5%

创新及其他业务  
营收**20**亿元,同比▲13.6%



暴雪亲手终结了与网易的14年合作。11月17日,游戏公司暴雪忽然宣布将结束与网易至2023年1月23日到期的授权协议:自1月24日0点起,所有《魔兽世界》《星际争霸》系列等国服游戏都将停止运营。“非常遗憾动视暴雪先行宣布了停止合作,我们将不得不接受此决定。”网易的回应略显无奈。

从2008年接手代理,到多次续约并联合打造手游,暴雪和网易的合作看似顺风顺水,也让《魔兽世界》等游戏成为一代中国网友的集体记忆。此番暴雪“解绑”网易,究竟谁将受益尚不可知,不过根据网易当日披露的数据,2021年和2022年前9个月代理自暴雪游戏的营收和净利润占比均为个位数。

## 背刺网易

尽管业内人士已经从10月暴雪招聘外包团队接手魔兽手游开发等信号中嗅到了暴雪和网易的续签危机,但11月17日暴雪宣布将结束对网易的授权时,还是让游戏圈内外震动。消息一出,相关话题迅速登上微博热搜,截至北京商报记者发稿,热搜“暴雪将在中国内地暂停多数游戏服务”的阅读量超过3.2亿。

根据暴雪声明,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,同网易的现有授权协议将在2023年1月23日到期,将暂停在中国大陆的大部分暴雪游戏服务,包括《魔兽世界》《炉石传说》《守望先

锋》《星际争霸》《魔兽争霸III:重制版》《暗黑破坏神III》和《风暴英雄》。《暗黑破坏神®:不朽™》的共同开发和发行则涉及两家公司另外的单独协议。

网易游戏向北京商报记者回应:“网易一直在尽最大努力和动视暴雪公司谈判,希望推进续约。经过长时间的谈判,我们仍然无法就一些合作的关键性条款与动视暴雪达成一致。我们非常遗憾动视暴雪在11月17日先行宣布了停止合作,我们将不得不接受此决定。网易将继续履行职责,为我们的玩家服务到最后一刻。”此后,网易旗下上海网之易网络科技有限公司公布了详细的停运计划。

其实,除了招聘外包团队外,双方“分手”还有迹可循。11月8日,暴雪母公司动视暴雪在发布2022年三季度财报时就曾透露,“公司

在中国签约代理协议将于2023年1月到期,续签协议可能无法达成”。如今看来,业界期待双方斡旋出现转机的希望彻底落空。

## 影响几何

有意思的是,正式分手也发生在财报季,不过主角换成了网易。2022年三季度网易营收244.3亿元,同比增长10.1%;游戏及相关增值服务营收187亿元,同比增长9.1%,仍然是网易营收支柱。

针对解约事件,网易方面明确表示:“这些代理自暴雪的游戏,对网易2021年和2022年前9个月的营收和净利润贡献百分比均为较低个位数。授权的到期对网易的财务业绩将不会产生重大影响。《暗黑破坏神®:不

朽™》的联合开发和发行由另一份长期协议所涵盖。”

“其实,暴雪对网易的影响从一开始就不大,当年端游时代网易也是有流水的,主要来自《梦幻西游》和《大话西游》,后来网易一直走着自主创新游戏的路子,本身就是有实力的游戏制作公司。所以暴雪对网易业绩影响很小。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林向北京商报记者表示,“在网易的游戏矩阵里面,暴雪的产品还是稀缺的,是很多游戏的鼻祖,其游戏理念在当下看,依然有很多可取之处”。

论江湖地位,“暴雪的渠道能力没那么强,但是个IP公司,经典游戏排名靠前的几款都是暴雪的,只不过到了手游时代,暴雪没那

么火了。不论是当年暴雪将国内代理由九城换成网易,还是这次和网易解约,对暴雪旗下游戏玩家等影响都是很大的”。文渊智库创始人王超直言。

## 谁来接盘

切换代理商对用户体验的影响也让玩家忧心忡忡,“我刚充的值得”“有人接盘吗?数据会平移吗”……“很多玩家被迫告别花费了大量金钱的账号。当前游戏虚拟道具权属尚不清晰,代理转换往往最终由玩家承受伤害,比游戏道具更加重要的是游戏内的社会关系,换个代理商要找到过去一起玩的小伙伴就很难了。”盘和林强调。

对于解约原因,网易游戏方面并无透露,来自游戏圈的传言称,“暴雪要占九成收益,且不承担任何开发费用,经过谈判未果,只能取消”。

对此,盘和林的看法是:“网易在和暴雪合作中没有犯过大错,虽然和玩家有小纠纷,但大方向上暴雪、网易、玩家三方还是满意的。暴雪的问题是自身游戏更迭太慢,一家过去曾伟大的游戏公司逐步走向平庸,而此次合作终止,可能是暴雪对中国区的玩家数量不太满意。”

尽管已和网易分道扬镳,但暴雪对中国市场念念不忘,表示“衷心期待未来能将暴雪游戏重新带给大家”,同时有关对暴雪游戏下一任代理商的猜测也闹得沸沸扬扬。

有消息称,目前,已有多家游戏公司成为与暴雪谈判的潜在意向方,其中包括腾讯、完美世界、B站等。对此,腾讯和B站方面截至北京商报记者发稿未予回复,完美世界相关人士向记者表示,“公司不对传言发表评论”。

北京商报记者 魏蔚

# 薇诺娜面霜遭投诉 贝泰妮代工模式惹的祸?

面霜发臭被投诉,这个“双11”薇诺娜摊上事了。11月17日,北京商报记者发现,在黑猫投诉平台、小红书维权群中,有不少消费者反映“薇诺娜高保湿修护面霜”存在发臭、使用过敏等情况。近年来,主打功效护肤的贝泰妮获得不错的发展,但同时因代工模式被认为存在不小的隐患,此次涉事产品就被业界认为是代工生产所致。从当下来看,如何平衡代工与自建工厂比例,保障产品安全问题已经是快速发展的贝泰妮急需考虑的问题。

## 面霜发臭被投诉

11月17日,消费者李女士告诉北京商报记者,她“双11”期间在李佳琦直播间购买的“薇诺娜高保湿修护面霜”,使用抹开后散发恶臭味,而赠送的部分小样却无异味可正常使用。跟李女士有同样经历的不在少数,这些消费者甚至在小红书建立了“薇诺娜面霜维权群”。同时,多位消费者在黑猫投诉平台上投诉称,“双11”购买的薇诺娜高保湿修护面霜“散发臭味、上脸过敏”,质疑产品质量不合格,并要求“退一赔三”。

值得注意的是,这些消费者投诉的都是同一批号产品。李女士提供的信息显示,被投诉有臭味的面霜生产批号为A1014J03S,没有异味的小样批号为A1024J02S。根据网上多位消费者的投诉情况,散发臭味的“薇诺娜高保湿修护面霜”的生产批号均为A101开头。

根据李女士提供的信息查询发现,此次涉事产品备案号为云G妆网备字2021000703,备案人为云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司。

根据国家药监局官网备案信息,该产品共有两处生产地,一处为云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司,企业地址为云南省昆明市高新区科医路53号,生产地址同公司地址。另一处为上海嘉亨日用化学品有限公司,企业地址为上海市松江区佘山镇陶干路1069号,生产地址同公司地址。

多位维权者提供的信息显示,“薇诺娜高保湿修护面霜”的发货地多为苏州、上海。同

时,李女士提供的薇诺娜对涉事产品检测的报告单显示,该涉事产品生产企业为上海嘉亨日用化学品有限公司。如此之下,业界猜测此次涉事产品或许是贝泰妮代工厂生产。根据公开报道,贝泰妮委托加工及OEM生产模式的供应商主要在上海、江苏南通及云南昆明等地。

有关此次产品情况,生产企业是否为代工厂等问题,北京商报记者向薇诺娜母公司贝泰妮进行采访求证,但截至发稿未收到回应。

贝泰妮、薇诺娜方面均未作出回应,但薇诺娜官方旗舰店客服已经就相关事件给出解决方法——可以7天无理由退货。根据李女士提供的信息,在其要求薇诺娜进行赔偿时,薇诺娜官方旗舰店客服表示只能退货退款,如果要赔偿,则需要提供二甲及以上医院的诊断报告、医药清单等相关信息才会考虑赔偿事宜。目前该旗舰店已经下架了该涉事产品。

## 代工模式存隐忧

薇诺娜为贝泰妮旗下王牌产品,此次涉事产品为薇诺娜爆款产品,目前该旗舰店已经下架了该涉事产品。凭借大单品的贡献,头顶“敏感肌第一股”的贝泰妮近两年可谓风光无限。根据公开数据,薇诺娜已经五年在“双11”大促中蝉联天猫美容护肤TOP10。基于王牌产品良好的表现,贝泰妮近年业绩也持续上涨。

然而,高速狂奔下的贝泰妮因代工模式被业界认为存在不小的隐患。而此次涉事产品被认为是代工生产更是让业内对贝泰妮代工模式产生担忧。根据贝泰妮官方公开的数据,

2020年上半年,其委托加工、OEM生产模式下的主要供应商中,上海西西艾尔启东日用化学品有限公司、上海嘉亨日用化学品有限公司、韵斐诗化妆品(上海)有限公司的采购金额合计占委托加工及OEM生产模式总采购金额的比例为82.59%,同期委托加工产量占生产总量比例为73.93%。

2021年,贝泰妮自主生产和委托加工的成本分别为1.89亿元和6.11亿元,占营业成本的比重分别为19.58%和63.28%。虽然贝泰妮在不断强调自建中央工厂,但2022年上半年,其委托加工模式销售成本分别约占营业成本的50.23%,远高于自建工厂的23.53%。

盘古智库高级研究员江瀚表示,贝泰妮主要依赖代工模式,或多或少会有一些风险,但当前不少化妆品都采用代工模式,也有做得不错的品牌,所以代工模式并不是问题的根源,关键是要看企业在品控把关层面是否做到足够严格。

事实上,贝泰妮自己也在财报中表示代工模式存在着一定的隐忧。2021年财报中,贝泰妮表示,虽然委托加工是化妆品行业生产模式的常态,公司对委托加工厂商的开发、审核、质量控制等制定了一系列的管理制度,但若委托加工厂商出现主要设备无法正常运作、人员紧缺、生产质量控制不达标等情况,公司仍将面临供货不足、货品质量瑕疵等问题,进而影响公司正常经营。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒认为,“双11”属于年度大促,有不少企业都会集中备货,但在供应上有可能超过原有能力,故此对企业而言,确实容易出现疏漏。此番薇诺娜是否因为OEM代工出现品控问题,还需要进一步等待企业回应。“对企业而言,品牌规模做大,需要完善企业品控管理体系,不管是自建厂还是OEM都需要严格把关。”

在江瀚看来,针对薇诺娜产品问题,关键在于此次事件是个案还是群体性事件,如果是普遍问题,那薇诺娜当前最迫切的问题就是要考虑如何提升产品质量把控。

北京商报记者 郭秀娟 张君花

# 囤药清单走红 谁最炙手可热

在优化疫情防控二十条发布后,包括连花清瘟胶囊在内的许多非处方药感冒药成了公众囤积的目标药品。11月17日,北京商报记者发现,在小红书等公开平台,还有消费者给出了囤药清单。

“像逛超市一样逛药店,像囤菜一样囤药。”有用户在个人社交平台上写下这段话。在晒出的囤药清单上,有退烧止痛的布洛芬、对乙酰氨基酚;消炎用的头孢、阿莫西林、罗红霉素;止咳润喉的止咳糖浆、川贝枇杷、润喉片以及中药连花清瘟、999感冒灵、藿香正气软胶囊成为标配。

受囤药情绪影响,多个感冒药概念股大涨。截至11月17日收盘,连花清瘟生产商以岭药业涨停,收盘报43.63元/股;999感冒灵生产商华润三九上涨6.24%,收盘报59.28元/股;葵花药业、济川药业、贵州三力、贵州百灵均有不同程度上涨。

囤药情绪也导致了市场断货。“现在还有几十盒,你赶紧来,不保证3个小时以后还有。”海淀区一药店老板告诉北京商报记者,消费者抢购连花清瘟的情况已经持续三天,昨天一天卖出去500盒。

朝阳区一家国大药房的工作人员表示,昨天店内还剩两盒连花清瘟,今天卖没了。“明天上午总部就会配货”,该工作人员进一步说道。

布洛芬、连花清瘟等都属于“四类药品”,即退烧药、止咳药、抗生素和抗病毒类药物,消费者在购买时需要登记姓名、住址、身份证号以及联系方式。朝阳区百康药房一名工作人员指着手中登记本上的三页纸对北京商报记者说道,“这都是这两天来囤药的”。

除了有部分消费者进行囤药,还有部分消费者保持冷静。“粮也好,药也好,保质期都不长,况且药是有副作用的,具体用药还是要谨慎,大家都囤过期了,也是大大的浪费。”消费者小思对北京商报记者说道。

香港大学生物医学学院教授、病毒学专家金冬雁在接受北京商报记者采访

时表示,优化疫情防控二十条里提到的加快新冠肺炎治疗相关药物储备是从国家层面进行的储备,希望减少重症和死亡方面的措施,而不是让老百姓囤药。目前新冠病毒的表现是一个自限性、自愈性的疾病,最好的特效药是身体里通过新冠疫苗接种产生的中和抗体。由新冠引起的发烧,若没有吃退烧药,24小时后退烧,这就是一个康复的表现。家里常备的感冒药如果短缺了,可以适当补一点,但如果买很多,以后用不到,反而造成浪费。

“完全没有必要囤药”,病毒学专家常荣山对北京商报记者表示,导致发烧的原因有很多,可能是病毒感染,也可能是细菌感染,如果有发烧症状,最好去发热门诊或者医院急诊科,不要在家自行处置,老人儿童尤其如此。以呼吸系统感染为例,如果是细菌感染,除高烧外还有可能伴随咽部剧烈疼痛、红肿,而且会伴随咳嗽、流脓涕等现象。而病毒感染多以咳嗽、流鼻涕为主,通常不会出现脓痰。医院现在一般在用C-反应蛋白、血常规检测来分辨,抽血检查一小时左右就能出结果。如果出现明显C-反应蛋白升高,血常规提示中性粒细胞升高,白细胞升高,多提示细菌感染。如果C-反应蛋白正常,血常规显示淋巴细胞升高,白细胞降低或正常,这就可能与病毒感染有关,如果吃了退烧药将症状掩盖后,即使不是新冠肺炎,也可能转为慢性肺炎,治疗到恢复要个把月,这就得不偿失了。

在常荣山看来,恐慌导致的药物断货、买不到药的因素更多,药品并不是蔬菜,有生产周期,产量也是按照时间、需求配置的;大家都在同一时间去购买,肯定会造成脱销,而真正需要的人到时候就买不到了。“家里可以适当储备一些日常用药,但是抗生素、抗病毒药不是储备用药;完全没有必要大规模囤积药物,更没必要买制氧机,这反而是一种浪费。”

北京商报记者 姚倩