

2 热点透析 Hot Dialysis

退休三年 史玉柱重回巨人研发前线

■ 钱瑜 姜红

云游三年的“闲人”巨人网络董事长史玉柱终于坐不住了,1月4日,巨人网络内部发布全新管理架构和任命,史玉柱出任董事长,原 CEO 刘伟出任总裁,其他研发高管出任各研发工作室负责人。巨人网络原总裁纪学锋将与史玉柱共同专注研发。

回归首要两件事

史玉柱将回归研发一线,亲自抓手游研发工作。巨人网络表示,这一举措是顺应聚焦研发、精品战略的公司战略以及扁平化管理的需求。据史玉柱介绍,回归之后他主要做了两件事:决定给研发人员加工资,平均幅度加 50%;研发项目的立项、管理、激励等流程将重新构造。

不久前,巨人网络公司年会中,史玉柱就表示了正式回归的意愿。自 2007 年公司在纽交所上市后,史玉柱逐渐淡出巨人的管理,并于 2013 年 4 月辞去 CEO 职务,宣布退休。他透露,选择此时回归前线,因巨人已完成美国退市并进入在国内上市的流程。巨人在回归国内资本市场后,壳公司世纪游轮的股价一路飙升,最高达 227.3 元/股。

通过连续调整管理架构,巨人正在逐渐实现扁平化进化。目前巨人设立了约十个研发工作室,由独立制作人带领。11 月 18 日,史玉柱曾公开表示将巨人网络干部总数从 160 名降为 27 名,133 名员工从管理岗转移至技术岗,并将六层的官僚管理层级削为三层。

10 亿元目标难题

巨人网络在 2013 年、2014 年及 2015



年 1-9 月期间的营收分别为 24.9 亿元、23.4 亿元、15.5 亿元, 归属于母公司股东的净利润分别为 13 亿元、11.6 亿元、2.18 亿元。而在世纪游轮对巨人网络的重大资产重组方案中提及, 巨人网络在 2016 年、2017 年、2018 年实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润则分别不低于 10 亿元、12 亿元、15 亿元。

不过, 从巨人网络近年的净利润来看, 若要在新的一年实现 10 亿元以上净利润的目标并不容易。据 AppAnnie 11 月中国区 iOS 游戏指数榜单显示,公司收入排行榜的前列中并未寻得巨人网络的身影, 其排名低于蜗牛、多益等几家传统游戏公司。

雅芳出售北美业务 退出中国已箭在弦上

据中国之声《央广新闻》报道,雅芳日前以 1.7 亿美元出售“大本营”北美区的业务,而其在华的销售情况也不乐观,有传言称退出中国市场也是箭在弦上,果真如此吗?

先来看看雅芳的业绩。2015 年 11 月 4 号发布的年报显示,雅芳第三季度亏损达到 6.97 亿美元,约合 44 亿人民币,并下调了全年业绩的预期。同时,一直在调整中的中国市场也在第三季度亚太地区中处在领跌位置。

事实上,从 2011 年到 2014 年,雅芳中国的销售额依次是 10 亿元、7 亿元、6 亿元和 3.5 亿元,尽管雅芳一直在挣扎,用裁员业务调整等各种各样的方式,试图扭转困局,但结果并不如意。化妆品行业的竞争加剧,也让业绩更加难有气色。

雅芳曾是最受欢迎的品牌之一,作为一家直销公司,全盛时期全球有超过 600 万个

销售代表。然而近几年,随着电子商务的兴起,雅芳赖以成名的直销模式难以为继。再加上之前因为涉嫌贿赂丑闻,雅芳在中国区的多名高层总裁被停职,显示出雅芳在华已陷入多重困境。业内预测,雅芳在华的市场恐是大势已去。

记者在元旦节期间根据雅芳官方提供的网站,试图联系雅芳的对外事业部。但电话一直无人接听。此前也有记者联系雅芳方面,询问关于整体出售一事,对方表示暂时没有接到集团的通知。记者随后将问题转至雅芳品牌部,截至发稿之前也没有得到回复。

早在 2010 年,雅芳中国的渠道模式就开始产生变化,开始转入全直销模式。这也意味着雅芳试图甩掉 4000 家专卖店的包袱,雅芳与经销商之间的矛盾进一步激化,门店数量锐减。目前,使用地图搜索雅芳在

毕竟, 股价的持续增长来自公司业绩,史玉柱也一再强调“公司惟一的出路是研发出精品游戏”。

巨头手中夺食不易

游戏企业从业高管李姓人士分析称,虽然从低估值的美国市场中全身而退,回到了更有前景的国内, 但巨人的压力仍然比较大。巨人的手游转型在过去一年中并未见明显效果,史玉柱此次再度出山,并亲自抓研发,以高薪奖励项目组和负责人,表现了史玉柱个人的决心,更表现出对精品手游的诉求。

不过,当前的手游市场中,巨头的强势仍难以颠覆。腾讯网易两家公司三季度手游收入之和超过 88.4 亿元, 两家公司的市场占比几近 70%。

“巨人的目标是争取在国内移动游戏市场获得更多的话语权,而这条路却充满挑战”,上述李姓人士坦言。目前,腾讯和网易长期霸占手游畅销榜。巨人要保证资本市场的认同,管理层甚至需要具备重新创业的心态。

▼ 延伸阅读

第一代网游大佬隐退与复出

作为巨人网络的创始人,史玉柱被誉为第一代网游大佬,与史玉柱一样,包括盛大游戏创始人陈天桥、第九城市 CEO 朱骏、金山软件前 CEO 求伯君等,均是中国网游造富神话的第一代主角。这些主角却均一度选择了功成名就后“退居二线”,不过有的也已在 2015 年回归。

陈天桥:已退出盛大游戏

作为盛大网络及盛大游戏的创始人,陈天桥仅靠一家经营网络游戏的网站,开创白手起家的创业神话,30 岁成为了中国首富,成为游戏业内传奇人物。但在 2014 年盛大游戏开启私有化路程后,陈天桥便将盛大集团所持 18%的盛大游戏股份悉数转让。陈天桥本人也退出盛大游戏董事会,并辞去相关职位。

第九城市朱骏: 2015 年高调回归

1998 年,朱骏揣着在美国进修期间跑房产中介挣来的 50 万美元资金, 在香港注册了名为 "Gamenow" 的外资公司, 后更名为“第九城市”,这是他创业的起点。2005 年,朱骏以 300 万美元的价码引进了《魔兽世界》。此后朱骏便开始专注于足球行业,先后买下上海中邦俱乐部,收购上海申花,并组建了新申花,此后很少再有其接触网游圈的消息。但随着魔兽代理权的失去,第九城市在游戏业内逐渐掉队。2015 年 10 月,朱骏时隔 3 年再次为自家游戏产品站台,高调宣布回归。

金山软件前 CEO 求伯君: 大佬已退休

早在中国网络游戏开始红火前十几年,“求伯君”三个字便已响彻业内。作为金山软件创始人之一,1997 年便主导推出首款 RPG 游戏《剑侠情缘》。求伯君在担任金山软件 CEO 期间, 高度关注金山游戏,出席各种发布会畅谈游戏研发方式。金山软件也由国产软件大佬变换成为网络游戏先锋。但在 2011 年,这位年仅 46 岁的大佬宣布退休,此后很少再亮相公众平台。 (李春平)

绩一塌糊涂,与它 2008 年开始的“贿赂门”事件不无关系。2008 年, 雅芳集团收到公告,因雅芳中国涉嫌行业贿赂,以对其展开内部调查。“贿赂门”事件发生之后,雅芳中国经历了接连的人事变动和业务调整,雅芳原来的大中国区总裁高寿康非常熟悉中国市场,但因为“贿赂门”离职后,雅芳集团先后从海外市场派来了好几位掌舵人,但可能是因为他们对中国市场的了解不够等因素,基本上每一位新上任者都在调整在华战略,导致雅芳中国在零售专卖店和直销之间摇摆不定,业绩不断下滑。业内观点普遍认为,没有准确的品牌策略,是雅芳在中国市场完败的决定性因素。

目前来看,雅芳的品牌已经老化,大多 80 后和 90 后认为, 雅芳是妈妈辈的品牌,而种种颓势都指向一个结果:雅芳退出中国市场不过是早晚的事。 (马闯)

(母新利)

[紧接 P1]

网页游戏市场占有率达到 17.706%, 移动游戏市场为 24.014%, 社交游戏市场为 5.045%,单机游戏为 0.044%。这一数字,也反映出游戏产业发展潜力巨大。一组权威的统计数据显示:2014 年中国移动游戏市场规模已达到 293.5 亿元;2015 年中国移动游戏市场规模将达到 412.5 亿元;2016 年市场规模将达到 523.7 亿元。

游戏市场竞争激烈,其中有腾讯、百度、360 为代表大型公司,也有中小型游戏企业。风雷网络副总经理白喜川对媒体表示,“只有形成良好的游戏品牌才能吸引更多的玩家。市场现存网络游戏公司已通过长时间的运营及推广形成品牌效应,对新进入的网络游戏公司形成了较高的品牌壁垒。”

他说,作为吉林省科学技术厅、吉林省财政厅认定的高新技术企业,吉林省优秀文化企业,风雷网络一直是吉林省重点文化产业资金扶持单位。“游戏开发领域第一强”风雷网络主营业务为棋牌等网络游戏的研发、运营及相关服务,旗下游戏产品覆盖电脑、手机、电视机顶盒等终端设备,实现了数据

相互交互、互动游戏。风雷游戏中心在吉林省市场占有率 90%以上,目前公司游戏玩家注册用户已突破 5000 万。白喜川介绍说,吉林风雷网络科技股份有限公司成立于 2006 年 6 月,其当年研发运营的“风雷游戏中心”填补了吉林省内游戏软件空白。企业于 2015 年 6 月 5 日完成股份制改制,由有限责任公司变更为股份有限公司。公司于 2008 年 6 月在长春市设立分公司,经营网络覆盖吉林全省,2013 年在成都成立研发中心。历经 10 年发展,目前风雷网络已经成为拥有 1 家全资子公司,近 150 人高端人才的员工队伍,共获软件著作权 21 项,美术作品著作权 52 项,商标著作权 28 项, 已发展成为集创意策划、产品研发、市场运营、客户服务为一体的,具有独立自主知识产权的吉林省内优秀互联网数字出版文化企业。企业至今已累计纳税 4700 余万元,为吉林省经济及文化产业发展做出了积极贡献。2015 年 8 月份,风雷网络进入“新三板”审核,2015 年 9 月 15 日获得在“新三板挂牌”核准通知书,9 月 30 正式挂牌。

2015 年以来,国内游戏产业企业资本运作的步伐加快,在这些企业中,风雷网络借得大势,同时凭借独树一帜的商业模式,成为资本眼中的香饽饽。“新三板挂牌,既是风雷网络重要的发展里程碑和新起点,也意味着我们已正式插上资本的翅膀,将继续巩固游戏行业的领先优势,抓住发展机遇,实现快速发展。”崔茂森表示。

业内专家表示,中国游戏公司凭借产品的速度和数量优势, 迅速打开国际市场,部分游戏公司自主研发的移动游戏,能够在 Google Play 平台于 33 个国家和地区排名前十。部分游戏公司依托移动游戏业务,建立起全球 40 余个国家或地区的业务网络,年收入高达数亿元,或提交上市申请、或受到资本市场的青睐。中国网络游戏行业正发生着深刻的变革。主导网络游戏行业的客户端游戏市场发展越发成熟,集中度日益提高,MOBA、射击等细分市场也逐渐成为各大厂商争夺的战略领域;网页游戏市场随着研发技术的发展、行业集中度的提升,市场的竞争也更为有序,寻求产品差异化也成为各大

可以预见的明天正在来临!

2016 年,创新正在驱动消费互联网向产业互联网加速迈进,大数据以及产业互联网时代才刚刚开始,我们将以 O2O 生鲜供应链服务商的角色,数据洞察生鲜行业的发展路径,探索 B2B2B、O2O2O 生鲜发展模式,构建开放共享、创新创业、共生共赢的智慧生鲜供应链生态圈。

2016 年,我们需要审时度势,重塑新思维,重构新能力。以打破一切的勇气,重新定义产品,重新定义客户,重新定义资源,重新定义平台,重新定义价值。互联网颠覆的是思维方式、管理模式、组织方式和商业模式,颠覆了为回归本真——为客户提供一流的

产品和服务。我们需要通过管理模式、组织模式、商业模式等全方位的创新,建立起打破组织边界、高效协同、开放共享的组织体系和生态系统,让我们的合作伙伴省心、省时、省力、省钱,和生态圈的小伙伴们共同为用户打造一流的产品和服务。

2016 年,我们要为员工幸福撑起一片蓝天,让员工在这里快乐工作,健康成长,幸福生活;我们要构建承载所有合作伙伴价值的智慧供应链生态圈,共享成长价值!

新的定位、新的机遇、新的目标在鼓舞、召唤着我们,让我们携起手来,凝聚共识,砥砺前行,在转型升级的路上创新创业,开创更加美好的明天!

中国酒业协会公布 2015 国家级白酒评委聘任名单

河套酒业国家级白酒评委已达 8 人

12 月 15 日,中国酒业协会公布了 2015 年第三届全国白酒品酒职业技能竞赛决赛成绩并下发了《关于聘任中国酒业协会 2015 届国家级白酒评委委员的通知》,河套酒业榜上有名,河套酒业的王霞、刘德、杨军、刘晓柯四位技术师光荣上榜,一个企业同时有四名技术大师荣膺国家级白酒评委委员在全国酒企中已属领先,为河套酒的酿造技术再添浓墨重彩的一笔。目前,河套酒业已经拥有 8 名国家级白酒评委。

重视人才培养,提升科研水平。多年来,河套酒业培养了一支优秀的酿酒科研技术人才队伍,支撑了河套酒业的快速发展。作为中国北方浓香型白酒生产基地的河套酒业,拥有中国白酒工艺大师 1 人,中国评酒大师 1 人,国家级白酒评委 8 人,自治区级酒类评委 11 人,其他各类酿酒科研人员 400 多人,遥遥领先于其它自治区白酒企业。这是河套酒业科研技术人员开拓创新、精益求精的成果,也是河套酒业长期以来重视科研、尊重酿酒技术人才的表现。河套酒业拥有自治区级技术中心、成立了河套酒类检测有限公司、是内蒙古自治区酿酒工程技术研究中心,科研技术实力雄厚,高精尖检测设备仪器齐全, 为企业的酿酒工艺研究奠定了坚实的基础。

科研创新,技术领先。科技创新成为河套酒业持续健康发展的动力, 企业科研技术团队研发出的河套王酒被白酒权威专家誉为“窖香幽雅、绵甜醇厚、谐调甘爽、味净香长”的淡雅浓香型白酒,具有独特淡雅风格,符合白酒淡雅口味的消费趋势, 成为打造北方淡雅口味白酒的先行者。河套王系列产品获得中国白酒国家评委感官质量奖、中国传统名酒大众酒品牌榜样奖等荣誉。

河套酒业在传承了白酒固态发酵传统生产工艺的基础上,大胆创新和改革,与现代科技相结合,实现白酒酿造过程的清洁化生产,改变了中国白酒千百年来手工作坊式的生产方式,做到了清洁卫生、安全标准生产,实现了循环经济和生态酿造, 成为中国白酒酿造史上的一次飞跃, 为中国白酒业闯出了一条新路子。河套酒业酿酒清洁化生产被著名白酒专家沈怡方称之为“这是中国白酒生产的一次真正意义上的革命。” 著名白酒专家高月明则认为“河套酒业开创了白酒机械化生产的新纪元。” 在 2015 年 1 月 18 日由中国食品工业协会主办的第二届中国白酒科学技术大会上,河套酒业的《白酒固态发酵机械化生产设备的研究及利用》科研项目荣获“第二届中国白酒科学技术大会十大优秀科技成果”奖。这是中国食品工业协会对河套酒业敢为人先、大胆创新、把科研成果转化为生产力、为推动行业酿酒技术水平提升所做做出贡献的最高褒奖。

科技创新使河套酒业打造了淡雅浓香白酒典范,迅速提升了企业的整体形象,企业驶上了快速发展、持续发展、健康发展的快车道,企业综合实力得到了提高,企业荣获全国文明单位,受到同行和社会各界的广泛关注和好评。

(母新利)

太重集团在核电领域实现新突破 CAP1400 环吊小车试验成功

2015 年 12 月 29 日,由太重集团、上海核工院共同研制的 CAP1400 环形起重机小车成功下线,完成了相关试验验收,标志着太重在核电领域实现新的突破,填补了国家空白。

CAP1400 含义为中国装机容量为 140 万千瓦的先进非能动核电技术,CAP1400 项目是国家科技重大专项之一,也是我国建设创新型国家的标志性工程之一。由太重负责研制配套生产的环吊小车,创新使用了独特的主起升机构、主起升钢丝绳缠绕系统,同时在安全性、可靠性方面做出了许多重要改进,使得其功能和安全可靠性优于 AP1000 环吊,同时具有完全自主知识产权,技术水平处于国际领先地位。

太重从事核电产品的科研、开发工作由来已久。2006 年为泰山核电站研制出拥有完全自主知识产权的国内第一台 190 吨环形起重机,2014 年制造了首台 360 吨核环行起重机,随后又研制了世界第一台高温气冷堆核电站乏燃料贮存系统地车及屏蔽罩成套设备。此次 CAP1400 环吊小车的成功试验,又一次证明了太重在技术创新方面的卓越实力,太重将在未来的发展中,继续将核电产品作为转型的重要方向,实现更大发展。

(曹克顺)

安徽方圆通达投资

重点关注高端制造业, 矿山、农业、旅游、在建工程、地产、医药能源, 消费业现代服务等领域的投资合作业务, 诚招驻地商务代表, 正式录用待遇优厚。

电话: 15357953556 刘经理

邮箱: 2498720182@qq.com