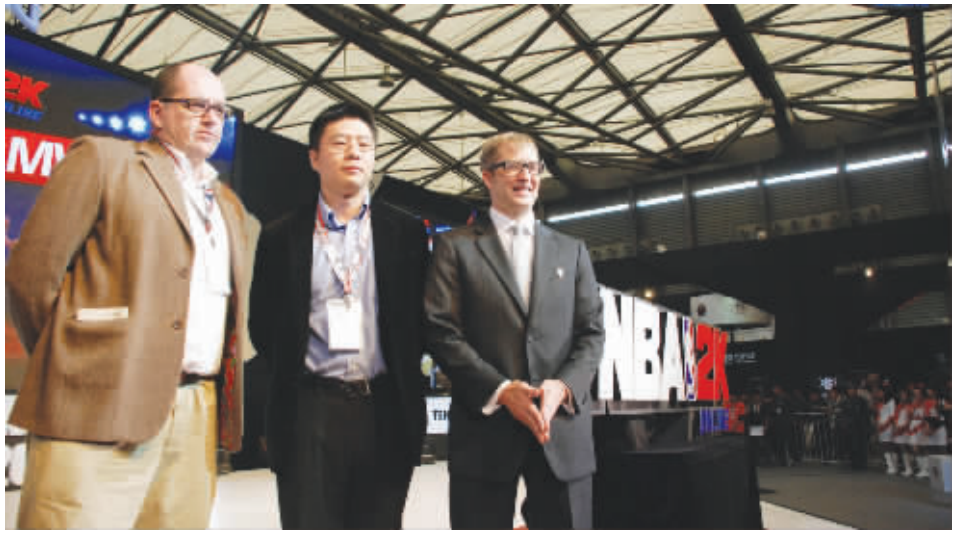


战略蓝海 | ZhanLueLanHai

从“引进来”到“走出去” 中国网游企业“抱团”出海

编者按：
中国网游业在经历长期高速增长后，近两年逐渐呈现增速放缓局面，而与此同时，网游出口渐被视为国内厂商的一片新“蓝海”，各大网游企业争相迈出国门，“淘金”全球市场。

国家新闻出版总署副署长孙寿山在日前于上海举行的“第九届中国国际数码互动娱乐产业高峰论坛”上表示，2010年我国共有34家网络游戏企业自主研发的82款网络游戏进入海外市场，实现销售收入2.3亿美元，比上年增长111%。



腾讯游戏副总裁程武(中)与外国同行在一起

游历

伴随国产网游的出口热潮，民族原创网游在国际化这条“既充满鲜花，又布满荆棘”的道路上积极前行，网游“中国造”也开始尝试整合全球资源。

从“引进来”到“走出去”

经过近10年发展，中国网络游戏业已成为一个年营收超过320亿元人民币规模的庞大产业，而且行业整体还成功上演了一场“华丽转身”：10年前，中国市场上的网络游戏，几乎都是舶来品，所谓的“韩国泡菜”“欧美汉堡”充斥业界；而在今天，原创网游已占居中国网络游戏的主导地位，并且一大批国产网络游戏还积极“走出去”。

国家新闻出版总署副署长孙寿山在日前于上海举行的“第九届中国国际数码互动娱乐产业高峰论坛”上表示，2010年我国共有34家网络游戏企业自主研发的82款网络游戏进入海外市场，实现销售收入2.3亿美元，比上年增长111%。

“民族原创网络游戏走向海外市场，实现了由版权引进到版权输出、进而提升到服务输出的巨大转变，越来越多的承载中华文化内涵的网络游戏得到了美国、俄罗斯、日本、德国、东南亚等海外市场消费者的好评，成为我国出版物‘走出去’的重要形式之一，提升了中华文化的国际影响力。”孙寿山说。

目前各大网游企业也普遍对游戏出口寄予厚望。盛大游戏董事长兼CEO谭群钊表示，公司未来将致力于建立多个全球运营中心，面向不同的区域和语言提供服务，同时也在寻求跟全球的运营伙伴合作输出产品。“希望盛大游戏不只是一个中国区域的游戏公司，它同时也将面向全球，为全球用户提供产品和服务。”

对于中国网游厂商的“走出去”战略，上海第九城市信息技术有限公司副总裁朴舜逸指出，只有走出去才能看到更多、学到更多，也才能找到更多的机遇。而且，“走出去”也意味着中国企业要把国内产品输出到国外，把在中国市场的成功经验与国外分享。

进军海外市场并非坦途

中国网游企业竞相进军海外市场，主要是因为近年来国内网游市场趋向饱和，产业增速放缓，各大游戏厂商急需拓展新的营收增长点，正是在此情形下海外市场成为大家全力拓展的新疆域。

但值得关注的是，国产网游“走出去”同样充满着风险和挑战。

首先从国内网游企业自身来看，目前在很多方面仍有待改进和提升。孙寿山指出，民族原创网络游戏的创新能力仍然不强，作品同质

化、技术平庸化现象仍然比较突出，这已成为制约民族原创网络游戏进一步提升竞争力的瓶颈；其次，部分网络游戏企业过于依赖单一产品、单一品种，缺乏可持续发展能力；第三是企业自律意识不足，部分企业片面追求经济利益，无视法律法规和社会责任。此外，网络游戏人才储备明显不足，人才培养和流动机制也不够健全。

从外部环境来看，同样存在诸多阻碍因素，比如文化与价值观的差异，国内企业对海外市场和渠道不熟悉，对当地法律法规不了解；国外网游依然在全球市场占据显赫地位，国产网游对欧美日韩等游戏强国的逆向输出并不对等，目前国产网游更多的是拓展东南亚国家市场，而在欧美日韩等市场影响力仍然有待提高。“坦率地讲，在大部分国家，中国文化内涵的网络游戏还属于相对边缘化的产品，在当地还没有占据到主流市场的地位。”完美

畅游总裁兼首席运营官陈德文指出，中国网游市场份额将超过美国成为全球首位，中国网游行业也正在不断地向国际市场推进，这其中不仅是把自己的游戏带出去，同时也在积极收购海外研发公司，“国内企业只要坚持推出网游精品，坚持出口战略，把目光放在全球市场，预计中国将很快成为全球网游市场的一个领航者。”

而孙寿山介绍，“十二五”时期，为推动我国网络游戏出版产业“走出去”，新闻出版总署已经着手实施“中国原创网络游戏海外推广计划”，力争每年推动100种民族原创网络游戏走向海外，培育并鼓励10家大型网络游戏出版企业直接到海外投资，使之成为国际市场的竞争主体。

在此趋势下，盛大游戏董事长兼CEO谭群钊向记者表示：“首先还是要把内功练好，其次是要结合当地文化，切实下功夫进行产品研发和改造，另外，还要确保为当地运营商提供最好的技术支持。”

而在池宇峰看来，中国网络游戏的全球化可以分为四个阶段：第一是把国产游戏授权到海外，让海外的合作伙伴进行运营；第二是在当地组建公司自己运营；第三是整合当地研发资源，做出产品服务于当地；第四则是整合全球资源，并服务于全球市场。完美世界未来就是希望在全球不同区域掌握当地优质资源，并将一些好的技术和前瞻性开发理念应用到各地市场中去，从而巩固全球市场。

畅游总裁兼首席运营官陈德文指出，中国网游市场份额将超过美国成为全球首位，中国网游行业也正在不断地向国际市场推进，这其中不仅是把自己的游戏带出去，同时也在积极收购海外研发公司，“国内企业只要坚持推出网游精品，坚持出口战略，把目光放在全球市场，预计中国将很快成为全球网游市场的一个领航者。”

而孙寿山介绍，“十二五”时期，为推动我国网络游戏出版产业“走出去”，新闻出版总署已经着手实施“中国原创网络游戏海外推广计划”，力争每年推动100种民族原创网络游戏走向海外，培育并鼓励10家大型网络游戏出版企业直接到海外投资，使之成为国际市场的竞争主体。

在此趋势下，盛大游戏董事长兼CEO谭群钊向记者表示：“首先还是要把内功练好，其次是要结合当地文化，切实下功夫进行产品研发和改造，另外，还要确保为当地运营商提供最好的技术支持。”

而孙寿山介绍，“十二五”时期，为推动我国网络游戏出版产业“走出去”，新闻出版总署已经着手实施“中国原创网络游戏海外推广计划”，力争每年推动100种民族原创网络游戏走向海外，培育并鼓励10家大型网络游戏出版企业直接到海外投资，使之成为国际市场的竞争主体。

在此趋势下，盛大游戏董事长兼CEO谭群钊向记者表示：“首先还是要把内功练好，其次是要结合当地文化，切实下功夫进行产品研发和改造，另外，还要确保为当地运营商提供最好的技术支持。”

而孙寿山介绍，“十二五”时期，为推动我国网络游戏出版产业“走出去”，新闻出版总署已经着手实施“中国原创网络游戏海外推广计划”，力争每年推动100种民族原创网络游戏走向海外，培育并鼓励10家大型网络游戏出版企业直接到海外投资，使之成为国际市场的竞争主体。

在此趋势下，盛大游戏董事长兼CEO谭群钊向记者表示：“首先还是要把内功练好，其次是要结合当地文化，切实下功夫进行产品研发和改造，另外，还要确保为当地运营商提供最好的技术支持。”

而孙寿山介绍，“十二五”时期，为推动我国网络游戏出版产业“走出去”，新闻出版总署已经着手实施“中国原创网络游戏海外推广计划”，力争每年推动100种民族原创网络游戏走向海外，培育并鼓励10家大型网络游戏出版企业直接到海外投资，使之成为国际市场的竞争主体。

在此趋势下，盛大游戏董事长兼CEO谭群钊向记者表示：“首先还是要把内功练好，其次是要结合当地文化，切实下功夫进行产品研发和改造，另外，还要确保为当地运营商提供最好的技术支持。”

而孙寿山介绍，“十二五”时期，为推动我国网络游戏出版产业“走出去”，新闻出版总署已经着手实施“中国原创网络游戏海外推广计划”，力争每年推动100种民族原创网络游戏走向海外，培育并鼓励10家大型网络游戏出版企业直接到海外投资，使之成为国际市场的竞争主体。

“深发展”和“平安” 步入整合阶段

温小宁

深发展定向增发收购平安银行股份实施完成，两行将步入整合阶段。而完成重组后，深发展新银行总资产超万亿元。这意味着，历时两年的“平深恋”即将修成正果。

记者日前从深圳发展银行获悉，该行已经完成了定向增发收购平安银行股份工作。据该行透露，未来的一段时期内，深发展和平安银行仍将暂时各自保持独立的法人地位进行经营，客户和相关业务不会受到任何影响。

此次资产重组完成后，深发展以每股17.75元的价格向中国平安非公开发行约16.38亿股新股，换取中国平安所持平安银行的约78.25亿股股份（约占平安银行总股本的90.75%）以及现金约26.9亿元。

在未来的一段时期内，深发展和平安银行仍将暂时各自保持独立的法人地位进行经营，客户和相关业务不会受到任何影响。为避免同业竞争，深发展计划下一阶段采取包括但不限于吸收合并平安银行等方式最终实现“两行整合”。中国平安将通过资本金、客户、网点、IT、后援、高端客户、人才等八个方面支持两行整合。

目前，深发展对中国平安的利润贡献已开始显现，2010年以及2011年一季度，作为联营企业，深发展分别为中国平安贡献了11.45亿元和4.64亿元。主流机构预计，深发展2011年全年将带给中国平安的利润贡献逾30亿元，这还不包括平安银行自身所产生的利润。

据深发展称，截至2011年7月20日，本次交易中的平安银行股权过户、中国平安认购现金支付和深发展新股登记托管手续均已完成，深发展正式成为持有平安银行90.75%股份的控股股东，而中国平安也正式成为持有深发展52.38%股份的控股股东。

深发展表示，下一步将按照相关法律法规和监管要求以包括但不限于吸收合并平安银行的方式推进两行下阶段的整合工作，并争取尽快完成。中国平安将支持深发展进行上述整合，并提供必要的协助。

上海对口援疆规模 最大项目启动

熊翥娟 李荣

乌鲁木齐市政府与中国百强企业绿地集团7月31日晚签署合作协议：由绿地集团投资200亿元打造国际会展中心及高铁站商业综合体。这标志着目前规模最大的上海对口援疆项目正式启动。未来，两栋超过200米的双子塔超高层地标建筑将在乌鲁木齐市拔地而起。

据介绍，乌鲁木齐国际会展中心项目总建筑面积约200万平方米，总投资100亿元，核心区规划建设两栋高度超过200米的双子塔。作为亚欧贸易博览会的永久性会址，该项目规划建设集会展博览、总部经济、外事交流、文化创意等于一体的城市重要功能区，建成后将成为连接内地、辐射中亚、具有国际影响力的标志性项目。

高铁站商业综合体项目位于乌鲁木齐市高铁站交通枢纽，总建筑面积约150万平方米，总投资100亿元，规划建设成为集科技研发、商贸物流、旅游集散等功能的大型城市综合体。

据预计，这两个项目将在4至5年内建成交付。

两天前，上海对口援疆喀什的首个城市综合开发项目——由绿地集团投资的莎车城南新区综合开发项目开工奠基。该项目总投资约8亿元，总建筑面积约25万平方米，建成后将成为莎车最大规模的中高档住宅小区及商业综合体。

全面实施对口援疆，是中央新时期新疆工作总体部署和整体安排的重要组成部分，中央在近期全国对口支援新疆工作会议上要求，要通过加大企业援疆力度，国有企业要注重经济效益与社会效益相结合。

上海市政协主席冯国勤在签约仪式上表示，上海、新疆两地的合作交流日益频繁，合作领域越来越宽，绿地集团是上海企业服务全国的排头兵，能发挥援疆的带头和示范作用。

绿地集团董事长、总裁张玉良表示，对口援疆是上海企业义不容辞的光荣使命，绿地集团已把新疆作为实施全国化战略的一个重要方向，力争把项目建设成为上海对口援疆的样板。

绿地集团在2010中国企业500强中位列第96位，在上海地区企业集团中居第7位。

银联与18家银行发力网上“联网通用”

曾青瑶

中国银联7月31日称，工行、农行、中行、建行、交行等18家全国性商业银行与其在沪举行了“银联在线支付”业务交流会。会上，各银行就基于“银联在线支付”平台，拓展网上商户收单业务，扩大网上支付服务领域，推动线上“联网通用”，达成共识。

与会商业银行代表一致表示，“银联在线支付”为商业银行开展网上支付业务打造了合作共赢的平台。各家商业银行将基于“银联在线支付”平台，探讨建立线上收单业务、技术和风险管控规则，推动线上“联网通用”，共同向持卡人和商户提供更加便利、高效、安全的服务。

互联网支付业内人士评价，此举意味着“线上联网通用”大局的拉开，未来网上支付的游戏规则和份额格局恐怕将有变化。

网上支付规则将变

一位研究银行卡支付体系的学者表示，“联网通用”意味着大家的资源互相开放，统一的规则一起遵守，市场的收益一起分享，出现的交易风险一起合理分担，这与目前第三方支付机构的自成体系、各自为战，完全不同，对政府监管和产业发展的全局更有好处。

据记者从几家银行人士处了解，商业银行目前对势力强大的第三方支付机构爱恨交加，爱的是通

过第三方可以扩大交易，恨的是商业银行主导的支付服务被第三方替代，客户被抢夺，收益被侵蚀。面对主要第三方机构持有的庞大客户资源，如何处理与第三方支付机构的关系成为商业银行的“烦心事”。

中国银行业协会专职副会长杨再平曾公开表示，我国银行业存在的各种过度竞争问题已成为第三方支付机构利用的弱点。个别第三方支付机构对各家银行和每家银行的各个部门进行各个击破，不仅不付给银行任何垫付资金的成本或交易手续费，反而从银行领取存款利息。

据参与“银联在线支付”收单业务交流会的银行人士透露，银联的做法是基于“银联在线支付”的统一平台，联合各家银行商量好业务规

则后，各司其职，一起行动，收益按照发卡行、收单行和银联转接三块标准化分享。这完全不同于第三方机构的封闭操作，自己说了算。

迟到的线上“联网通用”

一位参加银联会议的某大行人士在采访中表示，商业银行作为金融支付服务的主要提供者，本身有义务向持卡人和商户提供安全而便利的服务，有责任参与和推动网上商户收单市场的规范发展。

但当记者提出“商业银行群体为何比第三方支付机构迟到”的问题时，该人士表示，网上支付是新兴领域，商业银行确实对市场需求反应不够及时，现在不少银行还存在着到底

北京花乡花木重组成为集团型企业

何小唐

历经4个多月的改革重组，北京花乡花木集团有限公司已从单一的生产型企业，转变成集研发、生产、营销于一体的机构完善的名副其实的集团型企业。一家拥有完整的花卉产业链以及现代化管理体系的新型花卉集团公司已日渐清晰地呈现在人们面前。

在北京城南，有处全国闻名、历史悠久、名副其实的花乡，这里花卉生产基地、花卉市场聚集。业内人提到花乡，很轻易就能说出花乡花卉市场、玉泉营花卉展销厅、花卉大观园、奥桥园艺中心等诸多企业，而今，他们都已从相对独立的个体转变为花乡花木集团的核心成员。该集团总经理林巧玲告诉记者，随着时代的发展和

范管理，引入现代经营模式已成为企业发展的必由之路。

建立集团公司，不是简单地挂一块牌子那么简单。林巧玲说，框架好搭——集团公司已成立研发中心、生产中心、营销中心、园林工程部门等，但如何将各部门紧密地联系起来，实现资源共享，并充分开发利用，降低企业成本，提升效益是关键。举个简单的例子，生产部门生产时可能会出现剩余资源，比如红掌生产中有时要打掉一些花，这些花达不到正规商品级别，但完全可以成为园艺小品中的良好花材。如果各部门之间衔接好，就能把这些原本扔掉的资源充分利用起来，实现资源的有效利用。集团公司建立起统一的数据库，各单位根据要求上报数据，通过数据库把产品资源进行最有效的分配或调整，使之效益最大化，这就是集团公司的重要

职责之一。

花乡花木集团的组建是基于集团各成员良好的经营或生产基础，这对于集团整体管理来说，既是优势，又是挑战。优势在于大家都是在产业内摸爬滚打中锻炼出来的，对花卉产业有着深刻的认知。但从另一方面来看，有很多传统的经营模式需要在现代管理条件下进行调整和修正，这给改革带来了挑战。

林巧玲表示，公司正全力打造花乡花木集团的品牌，2008年北京奥运会、2011年世界大学生运动会，花乡花木集团一直是鲜花赞助商，为打造全国性品牌夯实了基础。如今，花乡花木集团从实体到网络进行统一包装，逐步建立起品牌形象。“但是，这需要我们更加谨慎，因为集团各个成员休戚与共，如果某一环节出现问题，就会令集团整体的品牌形象大打折扣。”林巧玲说。



花乡花木集团的花卉生产基地，工人们正在照料花卉

以前对于企业来说，重点在于如何生存，现在集团公司的建立则是要让企业生存得更好。对于花乡花木集团来说，经济效益是根本，企业管理质量和品牌的提升更是重中之重。林巧玲说，目前公司的各项制度都在落实执行中。例如，公司建立了培训和考核制度，以抓紧对人才的培养和选择。前几天，公司进行了

绿化工考试，通过考试评定出初、中、高级职称，并和工资挂钩，激励员工不断学习和提升。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，这家根植于传统花乡，伴随着花卉产业发展而成长起来的企业，已脱离了小农经济管理模式，在继承传统的过程中进行创新，完成了从传统到现代的华丽转身。