

联众牵手百视通 布局“客厅娱乐”平台

周志军 报道

随着互动娱乐市场的进一步细化以及上海自贸区有关主机游戏政策的出台,目前,“客厅娱乐”已经成为游戏、视频等互联网企业继移动互联网市场后争相布局的又一重点,有关电视大屏用户的市场竞争也逐渐明朗起来。

近日,知名在线棋牌游戏企业联众公司与新媒体企业百视通共同宣布,双方达成战略合作伙伴关系,将把优质的在线棋牌游戏和数字教育推广至家庭客厅大屏幕。此外,未来,双方还计划共同开展定制棋牌竞技赛事,国内外顶尖赛事转播。这是双方继今年7月共同参与组织成立国内首个“家庭游戏产业联盟”之后的再度联手。对此,业内人士表示,随着新的互联网技术出现,作为家庭娱乐终端——电视大屏的互动性逐渐提高,价值也逐渐得以体现,早入场者将赢得更多的先机。

抢占大屏游戏市场

据联众公司董事长杨庆透露,早在2006年,联众和百视通就已经开始探讨将在线棋牌游戏搬上电视屏幕。在双方看来,客厅大屏娱乐市场潜力很大,只不过之前受限于软硬件条件和政策因素,一直没能有效开发。而目前,随着网络技术的完善,智能电视等硬件设备的普及,以及电子支付等应用的逐渐成熟,基于大屏娱乐市场的商业模式已经越来越具有可操作性。

对于联众与百视通的此次合作,业内人士认为,值得期待。“拥有近5亿注册用户和200多款棋牌游戏的联众具有内容资源和赛事组织优势,而百视通拥有平台

和技术资源优势,在当前‘客厅娱乐’产业逐渐走热的市场环境下,双方的合作无疑抓住了一个很好的契机。”

根据此次合作协议,联众与百视通的合作将在电视棋牌、棋牌在线教育、棋牌赛事组织、比赛转播和市场推广这五个领域分阶段展开。今年底前,《联众斗地主》和《联众麻将》将登陆百视通OTT智能电视平台。后续双方还将通过技术研发,共同推出《联众升级》等棋牌电视游戏新产品。

“这意味着联众将全面跨入从PC屏、移动屏向电视大屏产业发展的新格局。”联众公司CEO伍国樑表示,电视大屏是联众必须全力以赴去争取的一个大平台。未来,百视通将在视频终端上开辟一个联众的专区入口,但具体的棋牌游戏呈现方式双方目前仍在探讨中。

“不想把PC端的棋牌游戏原封不动地搬到电视屏上。”百视通新媒体股份有限公司总裁陶鸣成认为,相比PC屏和手机屏,电视大屏可呈现的范围更广,未来的棋牌产品和赛事转播形态都可利用这一优势突出互动性,比如在棋牌转播时增加点评与提问等增值服务,增强用户与游戏的互动。

据悉,作为上海广播电视台和上海文化广播影视集团有限公司下属的上市新媒体企业,目前,百视通的家庭用户覆盖量已达近5000万个。“5000万个家庭用户有10%的转换率就很了不起了。”伍国樑说,未来双方合作的棋牌游戏收入,百视通将与联众分成。

延伸至棋牌教育领域

对于我国客厅娱乐产业的现状,业内

人士分析认为,目前,整个市场正处于快速起步阶段,市场潜力大,但也存在产品内容品质低、互动性弱、种类少等问题。

为进一步丰富产品类型,扩大产品覆盖人群,此次,联众与百视通在大屏领域的合作上也尝试了一些新的内容。除了电视游戏外,双方的合作还将延伸到棋牌教育培训领域——在电视大屏上推出围棋的相关培训教育项目。据悉,首期推出的棋牌教育产品是围棋,其中“围棋基础教育”将重点针对小学低年级学生和学龄前儿童开发,提供交互式的围棋入门培训。而“围棋模拟对战”将以联众成熟的人工智能系统为基础,为用户提供不同棋力水平的模拟对战练习。后续双方还将开发联众象棋、联众国际象棋、联众桥牌等项目的相关大屏端教育产品。

“两年前,就有电视棋牌游戏收入过亿元的厂商。但是游戏的进入门槛比较低,棋牌教育和棋牌竞技的进入门槛相对较高,因为这其中涉及企业的游戏开发能力和棋牌大师资源等,而后者正是我们的强项。”伍国樑表示,家庭互动娱乐的用户对象应该全方位包括儿童、老人以及成年人,其使用场景主要是晚间和节假日,这就需要游戏厂商针对这一特定的市场需求开发专门的产品项目。“既要具有娱乐性,也要满足有孩子家庭的教育需求。并且所有的项目都需要着重强调互动性、参与感和体验感。”

当然,由于这类产品目前没有太多的成功模式可借鉴,开发难度和所需要的周期也相对一般游戏产品更多一些。“从以往经验看,做第一款产品(比如麻将)也许需要6至9个月时间,但随后复制同类型产品的时间可缩短至两个月。”伍国樑说,

未来电视屏棋牌娱乐产品种类的丰富过程将会加速实现。

多屏互动前景巨大

据了解,受益于上海自贸区对游戏主机市场的开放,上月底,百视通联合微软推出的Xbox One国行版家庭游戏主机,目前的销售量已经突破了10万台。上海文化广播影视集团有限公司副总裁、上海百家合董事长张大钟预计,未来5年之内,中国主机游戏市场的直接产值将达到过千亿元的规模;未来10年,整个产业链上则有过万亿元的潜力。

面对这样的潜力,各企业争先布局。据悉,华为、中兴、九城等公司都在考虑进入游戏主机市场。而此次联众与百视通的合作,也计划搭乘游戏主机开禁的东风,将联众游戏与Xbox进行结合销售。“在Xbox上的推广,将使得联众棋牌游戏的呈现在PC、手机和电视屏幕外,又增加一种终端设备,呈现方式更多平台。”陶鸣成说。

据伍国樑介绍,最迟明年一季度,《联众斗地主》和《联众麻将》都将推出Xbox One家庭游戏主机版。“参与游戏主机市场竞争的不单是主机开发者,还有所有的游戏内容提供商,要能针对不同的游戏主机终端,设计出不同屏幕大小与操控感的产品来抢夺用户。”伍国樑告诉记者,未来,联众将针对IPTV、OTT盒子、Xbox等不同的设备推出针对不同平台的游戏产品。

“电视大屏使游戏的临场感更好,而手持设备则更便捷。长远看,电视游戏、PC游戏和主机游戏之间账号将打通,游戏多屏互动前景巨大。”业内人士说。

蚂蚁金服成立 面临监管与传统金融挑战

陶力 朱丹丹 报道

经过一年多的筹备,阿里系金融业务主体蚂蚁金融服务集团(以下简称蚂蚁金服)10月16日正式宣告成立,其蓝图和架构也首次对外公开。

蚂蚁金服CEO彭蕾在接受记者采访时说:“我们只对小微的世界感兴趣,蚂蚁金服的所有业务都将围绕小微企业和草根个人消费者展开,未来我们重点发展的业务包括移动、农村金融与国际化。”

据悉,蚂蚁金服旗下拥有支付宝、支付宝包、余额宝、招财宝、蚂蚁小贷及筹备中的网商银行等业务。而网商业务将会成为保险、理财、支付、小贷等各子业务平台的重要支撑。

据蚂蚁金服CFO井贤栋透露,“未来我们会开放更多的底层平台,包括云计算、大数据和信用体系等。”

业内分析称,从传统金融业务向大数据服务型公司转型,是蚂蚁金服策略的重要转变,其平台化的思路与阿里巴巴电商也是一脉相承。

长江商学院教授陈龙则认为,互联网给金融行业带来了渠道和信息两方面的变化。渠道改变了金融产品和服务的销售方式;信息技术部分解决了金融行业中信息不对称的问题。“未来,在网上理财、保险、小贷等领域都有大量机会,谁能最大程度地降低互联网金融体验的不确定性,谁就能有最多机会。”

坚持独立运营

记者了解到,蚂蚁金服目前是阿里巴

巴的关联公司,二者是两家独立的法人实体。

在所有权结构上,未来蚂蚁金服40%的股份由包括马云在内的员工全员持股。其中,马云个人在蚂蚁金服的持股比例不会超过他在阿里集团的持股比例,目前马云在阿里集团持股约765%。其余60%的股份将用于引进战略投资者,其中在取得监管层批准的前提下,阿里集团将持股33%,剩下的27%用于引入其他战略投资者。

一直以来,蚂蚁金服被认为是阿里巴巴集团子公司。对此,彭蕾解释称,蚂蚁金服是一家纯内资的公司。“阿里巴巴是支付宝最大的合作伙伴,两家公司在企业文化上也是一脉相承。”但是,蚂蚁金服是坚持独立运营的。”

不过,与电商业务相比,蚂蚁金服在发展路上更多的挑战来自于监管层面和传统金融机构。对此,井贤栋强调,与传统金融机构的关系并非竞争而是合作。

他认为,“生态系统”将成为一种商业模式。如同电商领域的阿里巴巴生态系统一样,金融业也会出现类似的生态系统。

蚂蚁金服所构建的生态系统将以云计算、大数据为底层设施,以信用体系为基础,支撑多种平台业务,如支付、投融资、理财、保险及银行等。

目前,基于蚂蚁金服的云计算和大数据平台,支付宝对接了200多家金融机构,其移动平台支付宝钱包活跃用户已经达到1.9亿,每天的交易笔数已经超过8000万笔。而蚂蚁金服旗下的保险平台也

接入了100多家保险机构,为超过1.5亿用户提供服务。

网商银行引关注

同日,刚刚获批筹建的小微金服业务之一的浙江网商银行也引来关注。

据介绍,网商银行以互联网为主要手段和工具,全网络化营运,为电子商务平台的小微企业和个人消费者提供金融服务,提供有网络特色、适合网络操作、结构相对简单的金融服务和产品。同时,会坚持小存小贷的业务模式,主要满足小微企业和个人消费者的投融资需求。

“网商银行是纯网络经营的,我们有互联网,利用互联网的技术,也利用大数据分析能力,为我们的小微企业和草根的消费者提供金融服务。”蚂蚁金融服务集团副总裁俞胜法指出。

至于银行是否和现有小贷业务冲突?蚂蚁金服相关人士则指出,其和现有的小贷业务,在数据能力、服务理念等方面一脉相承。银行的筹建会吸取蚂蚁小贷这么多年在数据、风控等环节所积累的丰富能力;同时,在服务理念、体验上,也会依循蚂蚁小贷所提供的小微企业信贷服务的经验,希望能呈现互联网化、便捷的服务。民营银行筹备完成,未来一段时间,会保持两者的并行,以维持服务小微企业、消费者的各种服务,这两者并没有冲突。

不过,现在传统的银行开信用卡都需要面签,作为一个纯网络银行,它如何突破面签的限制?对此,俞胜法指出,网商银

行现在进入筹建期,正在跟监管部门加紧沟通。

国际化拓展加速

除了明确以开放的思路做大生态这一战略外,蚂蚁金服未来还将随着阿里巴巴的国际化而不断拓展海外市场。

目前,支付宝海外用户规模达到1785万,这些用户分布在俄罗斯、美国、巴西、西班牙和新加坡等30多个国家和地区,并具备了14种货币的结算能力。此外,支付宝的海外购物退税业务也已经覆盖韩国和欧洲十几个国家。

蚂蚁金服国际业务副总裁彭翼捷在接记者采访时表示,未来两年支付宝的国际化还会坚持以中国为原点的策略。但接下来,支付宝也将选择重点市场,把支付宝的服务带到当地国,服务当地本土市场。此外,今年11月,支付宝将与美国的知名百货品牌合作,推出海外直购,满足国内用户的海外支付需求。

支付宝的这项新业务将直接与此前推出海外直购的亚马逊形成直接竞争。

不过,在海外市场,蚂蚁金服目前最专注的仍然是支付业务。彭蕾表示,支付宝的国际拓展必须满足阿里巴巴国际化发展的需求。“我们的海外战略,现在基本上还是以提供最基础的支付服务,最基础的资金渠道,以及提高购买便捷性为主。资金渠道是基础,如果连这些都没有建立好的话,用户怎么可能放心把钱放在你这里?”

光大集团发力综合金融 旗下多公司增资扩股

乔加伟 报道

10月14日,光大证券公告称,公司全资子公司光大期货日前已完成增加注册资本的相关工商变更登记手续,注册资本由6亿元增至10亿元,并领取了新的企业法人营业执照。

“近几年,券商系期货公司整体表现非常强劲,这次增资以后,光大期货的资本实力应该跻身行业前五,发展将进一步提速。”上海一家期货公司人士称。

近期光大系公司频频增资。记者最新获悉,近日,光大金融租赁新一期增资扩股刚获得银监部门通过,控股股东光大银行获批进行注资,光大金融租赁资本金从8亿元大幅上升至37亿元,增长近4倍。

9月份,光大兴陇信托正式挂牌,光大集团补齐了信托牌照,并公布注册资本为10.18亿元。

光大金租资本增近4倍

光大金融租赁成立时间较早,是国内第二批银行系金融租赁试点单位中首家获准开业的,以光大银行为主要发起人(持股占比90%),武汉新港建设投资开发集团和武汉市轨道交通建设公司共同出资设立,当时注册资本8亿元。

光大金融租赁成立后,一直保持较高增长速度,成立后不到三年时间,盈利已累计达13亿元,特别是在工程机械服务类业务等领域保持优势。

不过,和过去几年其他银行系金融租赁公司的高歌猛进相比,光大金租增速仍不够显眼。记者获取的数据显示,几乎同时成立的兴业金融租赁,资产规模已在光大金租的3倍左右,2012年才开业的浦银租赁也在追超大金租。

截至2013年末,光大金融租赁总资产199亿元,净资产16.17亿元,净利润3.54亿元。

“究其原因,资本或为其中一个制约因素,国内金融租赁公司有8%资本充足率的监管红线,光大金融租赁资本方面较为薄弱。”一家租赁公司上海分公司人士称。

光大金租自2010年公司成立以来,一直未有增资,同期成立的租赁公司多已增资一轮。增资前,光大金租注册资本金位列银行系租赁公司末位,仅为其他银行系金融租赁公司的几分之一,甚至低于城商行组建的租赁公司。

经过几年的发展,8亿元的注册资本已经与光大银行的品牌和客户资源不相匹配,也滞后于业务发展。记者了解,光大金融租赁2011年曾计划增资至20亿元,但最终并未成行。

“此次注资后,光大金融租赁资本实力增加了几倍,基本达到同类型金融租赁平均水平。”上述租赁人士称。

记者独家获悉,此次增资的细节为,光大金融租赁以未分配利润转增注册资本7亿元,光大银行增加现金出资19.8亿元、武汉新港增加现金出资1.1亿元、武汉市轨道公司增加现金出资1.1亿元。三家股东持股比例不变。

该租赁人士认为,此次光大金融租赁增资落实主要是受光大银行今年初港股上市利好。年初光大银行H股IPO,发行规模达624亿股,融资约32亿美元(约196亿人民币),补充了大量运营资金。

金融全牌照战略

如上文所述,10月14日,光大系公司光大期货同样完成增资,注册资本由6亿元增至10亿元。光大期货是光大证券全资控股公司,前身为成立于1993年的南都期货,初始注册资本为3.5亿元,后增资至6亿元,拥有国内全部期货交易所的会员席位。

上述沪上期货公司人士表示,光大期货可以算是行业内较为资深的期货公司,近两年来发展强劲,盈利能力逼近行业前十位左右。此次增资后,光大期货发展有望进一步提速,仅从注册资本看,其已跻身行业前五位。

再加上光大兴陇信托的注册成立,光大集团旗下多家公司完成了增资计划,综合金融可谓集体发力。

9月份,光大兴陇信托正式挂牌时,光大集团的全牌照战略已成为市场关注焦点。光大集团持股51%,处于控股地位;甘肃省国有资产投资集团持股41.58%,天水市财政局持股4%,白银市财政局持股34.2%。借此,光大集团正式实现金融全牌照运营。

“全牌照的优势在于综合化经营,业务联动,但首先要保证激励机制能够调动各方。”上述沪上期货人士称。

例如,目前光大金融租赁近90%的客户来自光大银行,近期又在酝酿通过光大证券进行资产证券化业务等。

