

## 8 行业调查 Industry Surveys

# 手游业仅3%开发者盈利:山寨泛滥让手游很受伤

■ 李小娟 潘洪杰 报道

在外行人眼中,游戏是一个“任性”的行业,其中又以手游的吸金能力最甚。2014年的手游经历了一轮野蛮生长,它被圈内人冠以“手游IP年”、“手游ARPG元年”、“3D手游元年”、“手游出海元年”、“手游设计元年”等。甚至有网友戏称,“手里没有一只手游股,都不好意思说自己在炒股”。但光环背后,等待开发者的是黄金十年还是冬天裸泳?记者调查发现,在此起彼伏的唱高和唱衰声中,手游业的拐点已来。

### 环境变了 唱高和唱衰交锋

2014年的智能手机很疯狂,带动了手游前所未见的火爆。《2014年中国游戏产业报告》显示,2014年国内移动游戏销售收入达274.9亿元,首次超过网页游戏,并且比2013年增长了有两倍有余。

但是业界从来不乏冷静的观察者。在近日召开的2014年移动游戏产业年会高峰论坛上,唱高和唱衰两种观点交锋;以完美世界、腾讯为代表的派力挺“再造游戏产业黄金新十年”,以乐动卓越为代表的派则重提冬天论调。

“国内5成手游公司将在一年内倒闭,其他的5成公司在2年内则有随时倒闭的风险。10000多家CP,活下去的可能只有4家。”乐动卓越CEO邢山虎唱衰说。

其实,早在去年就爆发出“冬天”论调。去年5月召开的全球移动游戏大会上,谷得游戏CEO许远曾公开表示,火爆的手游市场肯定会充斥大量泡沫,同时他还推测,明年这个时候或者再晚一点,估计90%的手机游戏都死了。预言正逐渐变成现实。

“2013年基本上是个手游的小团队都能拿到投资,我们当时的目标就跟散弹枪似的,有游戏就拿,以数量取胜。但现在完全不一样了。”掌游科技创始人兼CEO何鹏说。

如果说在2013年,用户还满足于尝鲜各种时髦的手游,或者刚刚更换了智能手机,急需为其填充弹药的话,那么2014年,在经过了大量APP洗礼之后,消费者变得冷静了。于是,曾备受宠的手游生存环境骤然改变。

除了要面对消费者愈加苛刻的眼光,大公司的相继进入,也将人力资源、渠道,甚至刷榜垄断,严重压缩了小公司的生存空间。



### 心态浮躁 仅3%的开发者盈利

相关数据显示,截至2014年9月,移动游戏从业人员已经超过30万,比2013年年末增加了一倍,移动游戏开发商数量已有5000多家,去年全年增加了2000余家。

“我们招的好多新人,从业经验不过短短一年,甚至是几个月,但工资要的都很高。”在资本巨大的诱惑下,从业人员的心态已经失衡是何鹏的切身感受。

在手游行业,没有一个人是抱着卖矿泉水的心态来的,都想挖金矿做土豪,都在追求一天流水过百万、被实力雄厚的资本追逐的梦想。利益的驱动下,很多手游业者心态浮躁,不再专注产品,甚至迷失。

尽管移动互联网催生出的众多产品中,手游是吸金大户,但中小手游团队生存环境却不乐观。业内人士透露,2014年至今有4000多款手游上线,只有大约3%的内容供应商是盈利的,大部分的游戏都不怎么成功。视觉公园创始人兼CEO印若成无奈地告诉记者,“在国内做不出吸金的游戏,就活不下去。

这是个逐利的时代,无法证明自己商业价值,是没有意义的。”

和印若成一样的开发者不在少数,随着时间的推移,现实无情地冲刷着他们当初火热的梦想。

### 山寨泛滥 “中国特色”让手游很受伤

侵权盗版加速了中国手游行业的洗牌,也同时阻碍着正版厂商的利益和正版时代的发展。

在中国手游业,一款作品爆红后,迅速被山寨,这样的情节几乎天天都在上演。2014年,更多的老牌游戏商借助资本优势举起了维权的大旗。

例如在2014年8月,乐逗游戏母公司创梦天地上市,但在上半年,乐逗代理的《三剑豪》已被畅游起诉,其侵权内容也属金庸武侠系。

掌游科技也被同样的烦恼所困扰,旗下代理的韩国单机游戏《消灭星星》已有100余

款山寨产品,更让何鹏感到无奈的是,用户很难分辨出哪个才是官方正版,令其很无奈。

“同质化严重导致‘劣币驱逐良币’,原本渴望创新的游戏开发者迫于市场环境,不得不选择随波逐流。”盛大游戏CEO兼首席制作人张向东说。

国内手游市场山寨横行的恶劣环境还阻挠了海外优秀作品的引入。海外团队本身就对国内公司极不信任,十分抵触产品进入中国,海外游戏以创意类休闲游戏见长,这类游戏的后期技术支持、运营有很多交叉配合的地方,需要发行商与海外开发团队共同协作才能真正让产品落地,而现实却是国外的游戏厂商会通过一锤子买卖让舶来游戏独自承担水土不服的风险。

### 学做减法 精细化才能杀出血路

2015年的手游将如何走向?有行业数据显示,今年国内手游规模预期可达380-400亿元。从业者的数量也在不断攀升,既是中小创业者的沃土,也不乏大牌互联网公司的布局——腾讯、百度、阿里以及360都已在移动游戏平台这一路径上积极落子,它们的到来无疑加速了手游行业格局的洗牌。有数据称,目前国内各类手游联运平台在200家以上,其中一线手游平台仅有百度、360、UC等几家,排名前五的大平台已能占到60%-70%的份额,集中度还在不断提高。

优格资本创始人寇晓伟指出,游戏企业要想做强做大,IP版将成为企业竞争的战略资源。“IP”这个词被越来越多的手游人挂在嘴边,这是知识产权,也是手机资源的“名片”。近日,卓越游戏宣布与好莱坞合作,重金购买《第七子》IP,并发布同名手游。

360发布的《中国手机游戏行业趋势白皮书-2015》显示,小说IP在2014年的价格较2013年普遍涨幅高达3倍。尽管如此,各大厂商仍争相购买IP,追逐IP带来的吸量优势。在TOP100手游中,IP概念游戏占比过半,其价值被市场广泛认可,已成为手游标配。IP可提升游戏下载转化率和收入的2倍以上,但从留存率上来看,有无IP的差距较小,关键还是靠品质和精细化运营。

中手游CEO肖健则认为,2015年的手游市场将进入冷静期——市场吸收不了这么多产品,也容纳不了这么多的团队,所以要“做减法”。从产品数量、产品设计、团队规模到渠道对接,均需做减法。

## 空中WiFi开闸:东航最快春节前开放

■ 李小娟 杨琳 报道

坐飞机时上网,春节有望迎来商用开闸。东航转型办副主任张弛透露,东航普通乘客最快在春节前将正式享受免费的空中WiFi上网,现在技术已经到位,只待牌照。

### 进展 东航多架飞机已具备WiFi功能

“从2014年7月到10月,工信部只批准了东航在京沪线的一架飞机上进行空中上网的商业测试,但现在工信部原则上已经同意了东航在更多不限航线的飞机上进行测试。”在东方航空与微软小冰战略合作会上,张弛向记者透露,现在万事俱备,只待批文。因为政策正式发文需要一个过程,顺利的话春节前就能通关。

“下个月,东航将有重要信息披露,大家可能很快就可以看到不仅仅是国内航线,包括国际航线东航也将提供全程的互联网服

务。”目前东航具备空中WiFi上网条件的飞机已有五六架,2015年底前将超过20架。

据悉,东航“空地互联”是利用Ku频段卫星的地空实时通信技术提供机舱内互联网服务,带宽理论下行32Mbps/上行2Mbps。

张弛透露,一架飞机的改装费用约为40万-50万人民币,空地互联的投入成本较高,但会向用户免费提供服务,不过在具体的盈利模式上他并没有过多透露。有业内分析人士表示,空中WiFi服务或将通过广告、“空中淘宝”等形式进行盈利。目前世界上已开通空中WiFi的航空公司有近30家,其中绝大多数航空公司采取收费模式。汉莎航空、美国西南航空等国际航班中,上网费用一般在单次航程10-20美元。

### 体验

#### 空中WiFi上网不稳定

#### 引人工智能打云端互动牌

在1月13日从上海飞往北京的首个东

航与微软小冰合作的人工智能航班MU5117上,记者随机体验了空中WiFi的上网情况。

机载卫星通讯设备及客舱内的WiFi设备会在起飞后爬升3000米后自动打开,降落时低于3000米后自动关闭,因此乘客只能在平飞时使用平板或笔记本通过发放的验证码接入互联网。在实际体验中,网络的连接情况并不稳定,在网速较快时,记者可通过QQ实现与地面的朋友进行视频及语音的沟通,登录微博、购物网站、收发邮件、借助微软小冰与其他乘客进行私信互动等操作较为顺畅,不过即便在网络较为顺畅的情况下记者并没有实现播放高清视频的操作。而在网络缓慢以及气流颠簸时会出现网页无法打开的情况。

对此张弛表示,随着技术的发展,空中WiFi的上网速度也将不断得到提升。

此次东航与微软小冰的合作也是其提升用户空中WiFi体验的重要一步,未来双方将以每年8000万到1亿东航客流为基础,围绕人工智能、大数据和移动互联网展开一

系列合作,乘客可得到各种诸如登机提醒、接机安排、呼叫空姐、趣味互动等人工智能服务。

### 展望

#### 手机空中上网或有戏

不过,手机空中上网仍是禁区。张弛表示首先要解决的是手机开机是否会对航空造成安全影响的问题,目前民航总局正在对此进行审慎的研究推进。

张弛表示与国外相比,中国的通信情况更为复杂,手机通信制式并非一种,而且国内仍存在大量山寨手机,这类手机的安全仍待检测。此外手机用户的素质参差不齐,并不能保证所有乘客都能遵守规定手机使用飞行模式。

“我们首先考虑的必须是安全问题。但我个人对此事持乐观态度,目前主管部门正在研究飞机上能否开手机的问题,我认为这件事还是会有希望的。”

## 房产中介跨年混战:降中介费提佣金挖角经纪人

■ 马榕 报道

受房地产深度调整影响,2014年成为传统中介行业剧烈变革的一年,不仅各中介明争暗斗,来自电商的入侵也使行业出现震荡。近来,在北京,链家、中原、思源等纷纷推出新策略——或降低二手房中介费,或提高经纪人佣金,或布局线上线下,一系列动作已演变为行业内的一场“跨年”混战。

混战背后,无疑是对二手房经纪行业市场争夺。据北京市住建委数据显示,2014年二手房住宅网签约10.51万套,虽是近3年来新低,但已连续四年超过新房网签量。而纵观链家、中原等中介抢占市场的参战招数,核心则是利用“价格战”针对购房者和经纪人的争夺,以及经营模式的革新。

### 招数一: 购房者中介费应该收多少?

在北京,买一套二手房要缴纳数万元的中介费,这笔不小的费用让不少购房者觉得心疼。据中介圈内人士透露,北京中介二手房买卖双方的佣金普遍为2%,小中介公司会略

微下调比例,但也在2%以上。而这项原本买卖双方共同承担的中介费,在实际操作中转嫁于买家独立包揽。

在此基础上,降低中介费、进行“价格战”便成为了思源、爱屋吉屋争抢购房者的一大手段。早在去年12月,思源地产宣布将其二手房买卖佣金从原来的2.7%下调至1.5%,租房佣金减半。2015年1月,某中介提出收取更低中介费,只收总房款的0.5%,并含交易保障费。在这之前,爱屋吉屋已于去年10月份开始在北京施行租房佣金减半。

实际上,据北京市发改委会同市住建委联合下发的《关于降低本市住宅买卖经纪服务收费标准的通知》等文件显示,从2011年8月31日起,最普遍的500万以下房屋买卖交易中中介费已由原先2.5%下调至2%。北京房通网络科技有限公司副总裁杨皓也表示,严格说先前沿用多年的2.7%的行业标准并不合规。

不过,对于此类降低中介费用的举措效果,中原地产首席分析师张大伟撰文分析,如果中介在北京二手房市场占有率较低,这种降价很难改变中介行业主流收费传统。“但对于购房者而言,购房成本将有所降低。”上海房地产研究院研究员严跃进在接受

中新网房产频道采访时表示,需要提防的是,在中介费降低过程中,部分服务质量是否下滑,还需要客户仔细辨别,在资金托管方面更需谨慎。

### 招数二: 抢经纪人佣金薪资哪家强?

在中介行业中,拥有掌握大量资源的房产经纪人,是提升交易量的重要砝码。因而,在这场变革混战中,为抢得更多市场份额而大手笔“互挖墙脚”,成为近来中介业内吐槽最多的内容。

在1月13日思源新战略发布会上,思源集团董事长陈良生不仅直指链家地产固守2.7%行业交易佣金违规,还称很多思源地产经纪人收到链家“挖人”短信。

事实上,不仅链家于去年12月宣布将经纪人佣金提成提高到70%,中原、思源也都在为经纪人“提佣涨薪”。今年1月,某中介将经纪人提成升至80%;几乎同时,中原地产在6大城市全面提高经纪人佣金,最高可至40%,并拿出24.9%股份给予核心骨干认购;思源也为经纪人开出4000元/月到1万元/月之间底

薪,并将提佣变为30%以上的通提。

问题来了,房产中介佣金薪资到底哪家强?据测算,以链家普遍实行的2.7%中介费计算,其经纪人佣金最高为房款的1.89%。某中介按其0.5%中介费计算,经纪人提佣金则仅为总房款的0.4%。

不过,不少业内分析认为,提高经纪人佣金,将加大中介公司的各类费用和成本,在短期有较弱的正面效应,但能否持续还存在疑问。张大伟认为,即使加薪提佣,中介行业仍是跳提制度最明显的行业,“弱肉强食不光在企业之间,企业内也是倾斜金字塔尖端少部分人”。

### 招数三: 抢平台互联网颠覆行业模式?

与降低中介费、提高经纪人佣金相比,在此轮中介混战中更为深刻的转变是,互联网对行业的影响新趋深入。“互联网思维”不仅成为房地产商的“流行用语”,同时也被房产中介所运用。

这一变化的加速,始于去年链家、我爱我家等房产中介因端口费较高等问题对某网发

## 养老保险改革 带来金融机构新业务

■ 黄蕾 报道

国务院近日发布《机关事业单位养老保险改革决定》,在资本市场激起千层浪。

这一旨在解决养老保险顶层设计问题的改革中,首度提及建立“职业年金”制度。相关机构初步预计,职业年金市场每年将有平均1500亿左右的新增缴费规模。

### 职业年金年均增量约1500亿

我国养老保障体系长期以来处于多轨制状况,已经难于应对老龄化背景下养老保障事业的持续健康发展,这是职业年金制度此次首度被提出的一个大背景。可以说,职业年金的建立,鲜明地体现了政府、雇主、个人三方共担养老责任的操作路径,进一步夯实了“三支柱”养老保障体系的制度基础。

据前期参与养老保障事业前瞻性研究的知情人士透露,未来职业年金的治理结构基本将参照现有的企业年金管理模式,由委托人(受益人)、受托人、账户管理人、托管人和投资管理人构成。但在一些细节上,职业年金与企业年金仍存在一定区别。中国平安旗下的平安养老保险公司相关负责人向记者细数了两者的不同。首先,企业年金是否建立完全由企业自主决定,而职业年金则属于强制性政策,预期未来1至2年将随着公务员和事业单位人员基本养老保险全面启动;其次,缴费来源不同。

最关键的一点是,运作方式也不同。企业年金的四方管理人均为具有相关资格的商业机构,而职业年金的受托和账户管理人则设计为各级社保经办机构,由其委托托管人和投资管理人对职业年金基金进行部分的市场化运营。

那么,未来职业年金的市场规模究竟有多大?目前,机关事业单位人员共计约4000万人,远多于企业年金制度积累至今的2210万人,可以说,职业年金的刚性需求带来的业务潜力巨大。

但由于目前职业年金制度如何落地,具体模式还有待进一步明确,最终市场规模到底有多大,尚待观察。不过,已有相关机构进行了初步预测:未来5年内,职业年金市场每年将有平均1500亿左右的新增缴费,5年后的职业年金管理资产有望突破万亿。

### 机构肉搏 养老险公司或占上风

在目前企业年金市场增量有限且竞争激烈的大环境下,职业年金的出现,无疑开辟了参与各方的业绩蓝海。那么,面对年均千亿的市场规模,究竟哪些机构能够分到一杯羹?

据记者了解,目前,参与企业年金业务的机构有保险、银行、基金、证券、信托等金融机构。其中,拿到企业年金投资管理牌照的有保险、基金和证券公司。这也意味着,这些不同类型的金融机构之间将展开一场肉搏战。

从企业年金的相关数据中可以看出,保险类机构或许更占上风。数据显示,截至2014年三季度,养老保险行业受托管理的企业年金之企业数、职工数、基金资产的市场占比,分别为89.9%、73.3%、69.2%,大幅超过银行业、信托业的总和;投资管理的企业年金基金资产,则占据整个金融市场的49.6%。

据悉,各类金融机构摩拳擦掌,静待职业年金相关配套细则的出台。中国太保旗下的长江养老保险公司相关负责人在接受本报采访时建议,一是进一步明确相关目标思路、配套政策、协调机制等重大问题;二是加快推动职业年金的个性化、市场化投资运营,有效实现基金的保值增值。