

盛大游戏帝国跌落神坛 陈天桥面临转型败局?

本报记者 石英婧 上海报道

近日,由于盛大游戏新股东的利益纠缠不清,盛大集团以公告的形式撇清了与他们的关系,并称盛大集团不再持有盛大游戏公司的任何股份,“盛大游戏”商标也即将于2016年底到期。公告一出,业界哗

成也传奇败也传奇,全产业链转型节节溃败

“成也传奇,败也传奇”。2009年,盛大子公司盛大游戏登陆纳斯达克。数年后,盛大游戏走向了私有化的结局。然而私有化之后盛大游戏的业绩依然没有得到改观,继续下滑。

游戏产业时评人张书乐告诉《中国经营报》记者:“从盛大集团的发展轨迹来看,盛大游戏《传奇》都帮助创业的陈天桥快速崛起,并完成了财富的原始积累。当年,靠着独家代理韩国网游《传奇》,盛大完成爆发;也正是凭借着这款游戏超乎寻常的吸金能力,盛大游戏得以迈入资本市场。”

在张书乐看来,盛大之所以选择退出游戏板块,不是因为盛大游戏不再赚钱,而是因为近年来致力于资本运作的盛大方面意识到该板块的红利即将消失,毕竟诸如盛大传奇游戏已经运营好多年了,其长效红利已经不见了。

盛大游戏2015年半年报显示,2015年上半年其净营收14.464亿元,较去年同期下滑26.1%;净利润为3.266亿元,同比下滑50.5%。

在观察人士看来,完成财富积累的盛大开始积极寻求全产业链的转型,他试图利用板块的补充发展,将盛大网络打造一个产业链

泛娱乐化布局危机四伏

从游戏行业到泛娱乐产业的全产业链布局,陈天桥下了一盘很大的棋,却不幸将盛大困在其中。

张书乐表示,实际上,通过游戏获得资本积累的盛大一直在寻求公司转型的突破口,目前致力于创投等业务的盛大一直在努力回避游戏为主业的公司将会面临的发展瓶颈。他以2009年依靠代理经典网游《魔兽世界》而成为中国游戏行业一线企业的九城举例,该公司就因为上游的游戏研发厂商暴雪将游戏中地区代理权交给网易,而从此一蹶

不振。虽然手握强大现金流,也退居到游戏行业“不入流”的行列。

“随着手游的崛起,网游的发展也受到了冲击,加上中国整个游戏行业都缺乏创新能力,发展后劲乏力,像以往那样如同盛大游戏一样爆发式增长的机会已经不可能有了。而盛大游戏方面除了《传奇》实际上相继开发了十多款新的游戏产品,然而一直未能突破技术短板实现有效增长,因此,盛大游戏目前具备支撑实力的游戏产品几乎没有。”张书乐表示。

“原有的拳头产品已经过气,而

闭环。陈天桥曾以迪士尼类比,在多个场合发表观点称将把盛大打造成娱乐版的迪士尼。

依靠资本之力,盛大发展出了备受世人关注和诟病的全产业链形态——从上游的原创资源(华友有无线渠道和音乐业务、起点中文,盛视网业、Actoz等),到运营平台(盛大游戏、华友、盛大在线等),再到用户渠道(酷6、浩方、华友等)。

从陈天桥的转型轨迹中可以看到“盛大系”庞大的版图,涵盖了游戏开发、游戏运营、原创文学、视频分享、影视制作、游戏主题旅游、版权分销、无线分销等游戏相关业务。

2005年,陈天桥提出了虚拟播控平台概念的“盒子计划”,然而“盒子计划”偏偏生不逢时,在盛大方面投入4.5亿美元奔走市场洽谈合作的时候,2006年4月,一则国家广电总局“叫停各地方电视台的交互式网络电视业务”的禁令无疑给“盒子计划”带来了巨大打击。

随后,陈天桥将目光瞄准了文学网站,盛大文学成立后对起点中文网、榕树下、红袖添香等平台收购后,一时间盛大掌握了文学类网站领域的各种优势资源。然而,盛大文

泛娱乐化布局危机四伏

新的业务核心还不成气候,盛大此前的转型也是势在必行,然而,公司决策层在发展战略上的失误以及公司内部管理的诸多问题,都是盛大需要克服的瓶颈。”知名互联网从业人士蔡先生告诉记者。

事实上,当年由陈天桥和弟弟一同开办的“家族企业”的痕迹还是很重的。内部管理上,盛大系的一些理念也被广泛诟病。公司内部管理不畅,致使人心不稳;转型策略都是浅尝辄止,不能形成持续性产业,大量优质资源被浪费。

界原因,其登陆资本市场的夙愿一直未能实现。时至2016年1月19日,东方时尚终于不过在证监会的首发核准名单中。不过,再度披露的招股说明书依旧引发了媒体对于其

四年上市路 业绩增长问题屡被质疑

作为东方时尚的实际控制人徐雄从首次申请上市至今已历时4年。

早在2012年7月,东方时尚首次出现在证监会的初审名单中。但是由于各种原因掣肘,这家驾校公司首战未捷。经过数年的坎坷,东方时尚在2015年中旬接到证监会通知,过会成功。

在这4年的上市路途中,观察家们一直对其业绩增长方式抱有疑虑。早在2012年,就有媒体报道认为由于入门门槛低,运营成本低,利润点低以及政策影响,东方时尚的首次上市申请或将难以成功。事实证明,这种预判不幸言中。

2014年,东方时尚的招股说明书显示,2011年至2013年,东方时

驾培模式改革等风险屡被提及

2015年12月10日消息,国务院办公厅近日转发《公安部交通运输部关于推进机动车驾驶人培训考试制度改革意见的通知》。其中提及“在有条件的地方,试点非经营性的汽车驾驶人自学直考”。

这意味着在有条件的地方,人们可以不通过驾校学习而直接考取驾照。而这份文件对于改革时间也给予了较为明确的限定:即2016年上半年实施,启动重大改革事项试点;2017年,总结试点经验,深入推

进改革实施;2018年,完成改革重点工作任务,基本解决培训考试中的不便利、不规范、不经济等问题。

驾考改革政策的变化显然对于东方时尚来说不是一个利好消息,因为其收入几乎全部来自驾校学费,收入模式单一。

其实,东方时尚自身亦察觉到了这一政策改革的风险。在招股说明书中的风险提示里,“驾培培训模式改革的风险”位排第一。东方时尚认为,尽管目前尚未颁布驾培培训

模式改革的具体细则方案,但如未来监管部门推进改革具体细则或方案,修订相关法律法规,实施更加便利于驾驶人培训考试的政策,“会对公司的经营带来严重不利影响。”

多位券商分析师在对东方时尚股票投资风险提示中,“驾培模式改革

风险”亦被屡次提及。不过,东方时尚董事、总经理闫文辉在1月27日回应投资者疑问的观点或许可以侧面表达一种较为理想的运营模式:“驾培服务企业若能建立起从驾驶培训、汽车培

训、汽车维修、汽车消费金融、汽车美容、汽车租赁、汽车销售等一整套服务链,则会有效的分散行业风险。”

而在提及未来收购兼并与对外扩张问题时,公司实际控制人徐雄说:“在合适时机,谨慎选择同行业企业进行收购、兼并或合作。”而涉及海外拓展计划时,徐雄表示:“下一步将根据市场的需求,拓展海外驾驶培训业务,收购或者开办飞行驾驶学校。目前总经理已经考取飞行员执照。”

驾培模式改革等风险屡被提及

运营方式的质疑。有评论认为,由于东方时尚的业绩远不如其自身题材亮眼,偏向靠涨学费提高营收。

就相关问题,《中国经营报》记者致函东方时尚,但截至发稿,未获回复。

尚实际控制人徐雄在1月27日回答投资者疑问时表示,根据公司招生办统计数据,2012年至2015年6月公司每年约有三分之一以上的学员属于学员介绍。

此外,有人根据教练的工作时长算了一笔账:“按照从东方时尚每年毕业的人数,以每人64课时的人均时长来预估,4年以来平均每天每位教练工作时长都超过了14小时。”据此,有观察家认为教练的超负荷工作是降低成本的手段。

而涨学费的增收方式则在2016年被再度提及:东方时尚驾校的普通预约班学费已经由2012年的每人4600元增加至每人5200元,增加幅度超过13%。

尚实际控制人徐雄在1月27日回答投资者疑问时表示,根据公司招生办统计数据,2012年至2015年6月公司每年约有三分之一以上的学员属于学员介绍。

此外,有人根据教练的工作时长算了一笔账:“按照从东方时尚每年毕业的人数,以每人64课时的人均时长来预估,4年以来平均每天每位教练工作时长都超过了14小时。”据此,有观察家认为教练的超负荷工作是降低成本的手段。

而涨学费的增收方式则在2016年被再度提及:东方时尚驾校的普通预约班学费已经由2012年的每人4600元增加至每人5200元,增加幅度超过13%。

战何时作罢,是业界关注的焦点。

对此,《中国经营报》记者分别致电中银绒业董秘办以及世纪华通董秘办,双方均表示:“不方便回答此方面问题。”记者同时致函盛大集团,对其退出盛大游戏举动的原因以及未来公司的发展战略作以采访,截至记者发稿时,未获回复。



2016年1月9日,盛大游戏参展北京第十三届中国国际网络文化博览会,图为盛大游戏展台。

本报资料室/图

一家知名网站的业内人士表示:“当时据说是盛大方面无法忍受酷六烧钱、资金缺口不断扩大的局面,因此迫使酷六进行转型,从而将成本降低。”

然而,就是当年这样一个与优酷实力相当的酷六网,如今已经面临退市的风险。2015年8月,酷六因超过30个交易日股价不超过1美元,收到纳斯达克发出的通知函。

随着一个曾经的金色招牌却不幸沦为公司转型的牺牲品,盛大的全产业链转型也正在遭遇着前所未有的挑战。

高管离职潮是盛大不得不正视的问题,公司前高管李瑜、谭群羽、张向东、陈芳、凌海等都选择了从盛大转身而去。“人才是公司的发展核心,高管离职无疑会让公司相关板块人心不稳,对公司产生诸多不利的影响。”知名商战专家汪涵表示。

“面对曾经有着耀眼光环,如今却羸弱在泛娱乐化转型路上的盛大,其转型屡败屡战的背后是游戏主业的没落、公司发展战略的失误及高层人士动荡等因素。”业内分析人士置评,曾经呼风唤雨的盛大,正一步步跌下神坛。

欲打造新三板第一只美女概念股

美空网拟登陆新三板 被指盈利模式摇摆不定

本报记者 郭少丹 北京报道

近日,一篇《史上最香艳公司拟挂牌新三板》的文章让美空网再次高调吸引了众多眼球。

在很多人眼里,说起美空网,首先想起的是美女、网红、嫩模,是当红影星赵丽颖、娜扎、angelababy、郭富城的网红女友,甚至是更多超出常规的外围词汇。曾火爆一时的被《非诚勿扰》捧红的那批女孩中,马诺、闫凤娇……据称都是美空的会员。

有美女的地方,有经济,更有争议。2007年至今,从创立,到资金链断裂,到创始人出走,再到拟挂牌新三板,九年间,美

八年崎岖路 商业模式之困

在外界人士眼中,美空网是个香艳、富有神秘色彩的网站。

据了解,在美空网现任CEO傅磊2013年接手之前,其创始人马月于2011年因资金链断裂撤出。

2007年,创始人马月组建了松雷雷姆勒网络传媒有限公司,运营美空网。同年美空网上线,创始人初衷是给模特、演员新人等提供一个毛遂自荐的垂直平台,组织拍摄照片、视频,跳过潜规则,通过美空网直接将其推荐给影视机构和模特公司。

之后,美空网发展迅速,到2010年到达顶峰时期,获得1000万元人民币的风险投资,并计划三年后在纳斯达克上市。但随后,闫凤娇等人大幅度“艳照”的流出,美空网的上市“梦”破裂。之后被指桃色交易、“高端淫窝”等一片质疑声将美空网推上了风口浪尖。

负面消息不断,再加之盈利模式不定,2011年美空网资金链严重断裂,原班初始团队撤出。空守一年多后,2013年现任CEO傅磊接手美空网。

据了解,目前,美空网有12万名模特艺人,30多万名摄影师,7万名化妆师。涉及文化艺术8大行业,包含摄影造型、模特、设计/插画、演员/主持、音乐、电影/电视、广告/传媒、艺术。

记者打开该官方页面看到,正如现任CEO傅磊说的,美空网像一个集贸市场一样,各种类型的模特艺人“淘宝”式的挂在页面上,身高、体重、三围等信息清晰地标注着。

美空网的官网上这样介绍自己:“为文化艺术产业新人提供发掘、培训、包装、推广等一整套专业服务,帮助他们成长与发展,让

九年“而立” 稳着陆待考

1月初传出消息,美空网计划将于2016年5月份完成挂牌新三板。并于本月底完成股改计划。现任CEO傅磊表示,打造新三板市场上的第一只美女概念股是美空网的下一个目标。

这一消息在美空网挂牌一传出,业内一片质疑声再次掀起:上新三板又在“美白”?商业模式尚不清晰,何以盈利?何以立足?

业内评论员置评,目前各类社会资本都比较看好文化产业,希望真正站到文化产业改革的风口上。而且文化产业和大消费产业的结合程度在加强。因此,美空网的新三板上市计划,实际上也是希望强化其品牌效应,积极获取更多融资,进而获取更大规模的提升。“但前提是,必须拥有符合资本市场口味的商业模式,进入资本市场,意味着进入利益搏击场,搏击者要的是胜利品,资本投入者要的是回报。”

关于股改进展,傅磊在回复中没有明确回复,但就其他问题,傅磊表示,美空网在过去八年时间里一直和其他垂直社区一样,有流量、有用户,但盈利模式不清晰。2014年底起,美空网开始着手升级生态,全力打造盈利模式。目前美空网的商业模式较为清晰,就是以专业人才的服务交易平台为基础,以互动娱乐、粉丝经济为战略的全新美空生态。

据介绍,2015年期间美空网完成了包括美空人才库、美空通告APP、美空APP、美空梦工场等一系列产品的开发升级和基础运营。“预计美空未来五年的营收规模应该超过10亿量级。”

空网盈利模式一直摇摆不定,桃色“绯闻”亦不断,质疑声更是此起彼伏。

美空网CEO傅磊在回复《中国经营报》记者采访时否认了有关桃色传闻,并表示目前美空网商业模式已较清晰:“预计美空未来五年的营收规模应该超过10亿量级。”

而业内人士则对此喜忧参半。部分业内受访人士担忧,大多数互联网企业烧钱厉害,美空网用八年时间捋清模式,而用一年时间定量未来营业值,是否过于乐观?模式尚处初期,未来是否能稳着陆,还有待考量。“娱乐圈本是个张扬开放的圈子,商德的把控也尤为重要。”

新人离梦想更近一步!”然而,就是这些美图一度让美空网被推向桃色舆论的风口浪尖。

对此,傅磊在回复记者采访时解释:“娱乐圈出于娱乐大众的需求,会不断生产各类娱乐故事,只要有人看、只要有人写,大家也便一笑置之。如果涉及法律法规,自然会有执法机关出面,例如快播事件。美空网成立至今已经9年,作为公众开放平台一直在接受大众和国家的监督和管理,没有出现过一次任何不良记录。我希望各位把娱乐和现实区分开,把故事片剧情和实际生活区分开。新三板是很严肃的企业成长平台,有完整的制度和严苛的监督,我们在这里不是娱乐角色,而是一家具备极强成长性的互联网文创公司,资本市场会按照资本规则审视我们,而不会被娱乐干扰。”

同时,八年来,这个拥有250多万会员的平台并未给美空网带来多少利润。傅磊曾坦言,做了八年的美空网缺少盈利。“美空的商业模式不清晰,现在的营收特别分散,而且不是很高。”他表示,模特、艺人、摄影师、化妆师都在美空实现了一些成长,比如很多摄影师都是从美空网上找到的模特、化妆师;模特也一样,很多成就她们的大片,都是通过美空网找到了摄影师和化妆师,但美空网本身并没有从中赚到钱。

业内人士亦直指:“美空网是互联网迅猛发展的文娱产物,八年来,貌似一直在拓展市场、积攒人气,但期间几度深陷泥潭。没有清晰的盈利模式是美空网缺少资本青睐,长时间未稳着陆的最大原因。”