

阿里巴巴宣布成立游戏事业群

腾讯网易“阴影”之下 游戏市场第三极争夺战开启

本报记者 李立 上海报道

中国已然成为全球游戏收入第一的市场,而中国的游戏市场格局用一句话就可以形容:腾讯、网易和其他厂商。腾讯、网易两家公司占据七成以上的市场份额,不过眼下,巨头垄断下的游戏市场正在酝酿着新变化。

争夺市场

且不论盛大游戏能否在A股市场重整旗鼓,已然回归A股的完美世界、巨人网络已经抢先收割A股红利。

据调查公司Newzoo发布的《2016年全球游戏市场报告》,中国以244亿美元的游戏收入位居全球第一。腾讯则是2016年全球游戏收入最高的公司,高达102亿美元,网易以42亿美元收入位列第七。

值得注意的是,过去三年间,腾讯+网易在手游市场的占比亦逐年提高,在丁鹏看来,2015年手游市场进入高投入、大制作、巨头垄断的态势;2014年整体手游市场营收274.9亿元,腾讯+网易占比约为44.3%;2015年整体手游市场营收514.6亿元,两家公司的占比从44.3%增至56%。到了2017年上半年,网易+腾讯的营收占手游市场的份额高达75%。而此番简悦科技选择阿里也可以看作是在手游开发成本日益攀升,巨头垄断之下寻找的一条出路。

简悦科技团队的加入毫无疑问会大大增强阿里游戏的开发、运营能力。詹钟晖曾为网易搭建了游戏开发运营团队,也曾是《大话西游2》《梦幻西游》等网易核心游戏产品的主力运营和开发者,简悦科技另一创始人陈伟安则曾在网易负责《魔兽世界》《星际争霸2》的产品运营。

在此之前,阿里的游戏业务始终不温不火。2014年曾宣布改变分成比例尝试吸引游戏开发者到阿里平台上,但效果并不明显。2016年,阿里将UC九游正式剥离,成立阿里游戏事业群。2017年,阿里游戏总裁史仓健宣布,正式全面进军游戏发行领域,携10亿元资金

近日,阿里巴巴宣布成立游戏事业群,并将网易前COO詹钟晖创办的广州简悦信息科技有限公司(以下简称“简悦科技”)揽入囊中。此举被认为是阿里进军游戏业务以来实质性的一步。简悦科技创始团队曾是网易核心游戏《魔兽世界》《星际争霸2》《大话西游2》《梦幻西游》等的主力运营和开发者,加入阿里毫无疑问会给一直不温不火的阿里游戏业务带来起色。

另外一面,排队等待A股上市的游戏公司仍然暗潮汹涌,包括此前在私有化道路上曲折反复的盛大游戏。伽马数据联合创始人王旭对《中国经营报》记者表示:“准上市游

戏公司不乏价值洼地,可能成为腾讯、网易之外的第三极。”不过独立游戏评论人丁鹏认为,腾讯在游戏市场的垄断正在持续加强,与网易的差距也在逐渐拉开。如何在巨头笼罩的“阴影”之下找到机会,是腾讯、网易之外的游戏公司面临的严峻课题。

助力游戏IP生态发展,与阿里文学、阿里影业、优酷联手推出“IP裂变计划”。这才开始真正体现游戏业务在阿里大文娱板块中扮演的正确角色。外界认为阿里文化娱乐集团董事长兼CEO俞永福开始真正理顺阿里大文娱幕后的逻辑。在刚刚过去的9月,俞永福提出“一个大文娱”战略。因此单独看阿里游戏的动作并不全面,如果将阿里的“一个大文娱”和腾讯的“泛娱乐”战略对比才更具可看性。阿里游戏业务的完善更多是和阿里文学、影业等板块形成联动效应。

巨头公司之外的游戏公司也会加紧抢占剩余25%的市场份额。“受美股回归、国内IPO放缓等影响,一批准上市游戏公司也存在被低估的可能。”王旭对20家上市游戏公司进行监测发现,准上市公司游戏业务占比高达89%,营收同比增长则为50.1%。而据伽马数据统计显示,除了腾讯、网易,剩下36家上市游戏企业的平均利润率仅为16.2%。

在王旭看来,上市的游戏公司通过融资等方式更多地是向不同行业进行布局,游戏业务占比则相对下降,而准上市企业对游戏业务的专精度相对更高。伽马数据近日发布的《2017准上市游戏企业竞争力报告》中,盛大游戏、创梦天地、多益网络、中手游、乐元素等分列准上市企业竞争力十强的前五位。

不过经历了多轮股权争斗的盛大游戏是否还能重振雄风让人怀疑,《热血传奇》从端游到手游仍然是盛大游戏赖以生存的老本,眼下取得成功的三款手游《热血传奇手游》《龙之谷手游》《传奇世界手游》却都是交由腾讯代理发行运营。丁鹏认为:“知名端游IP+腾讯的运营,是盛大游戏在手游获得成功的方程式,如果没有了传奇IP的盛大游戏将很难想象。”

且不论盛大游戏能否在A股市场重整旗鼓,已然回归A股的完美世界、巨人网络已经抢先收割A股红利。

据调查公司Newzoo发布的《2016年全球游戏市场报告》,中国以244亿美元的游戏收入位居全球第一。腾讯则是2016年全球游戏收入最高的公司,高达102亿美元,网易以42亿美元收入位列第七。

值得注意的是,过去三年间,腾讯+网易在手游市场的占比亦逐年提高,在丁鹏看来,2015年手游市场进入高投入、大制作、巨头垄断的态势;2014年整体手游市场营收274.9亿元,腾讯+网易占比约为44.3%;2015年整体手游市场营收514.6亿元,两家公司的占比从44.3%增至56%。到了2017年上半年,网易+腾讯的营收占手游市场的份额高达75%。而此番简悦科技选择阿里也可以看作是在手游开发成本日益攀升,巨头垄断之下寻找的一条出路。

简悦科技团队的加入毫无疑问会大大增强阿里游戏的开发、运营能力。詹钟晖曾为网易搭建了游戏开发运营团队,也曾是《大话西游2》《梦幻西游》等网易核心游戏产品的主力运营和开发者,简悦科技另一创始人陈伟安则曾在网易负责《魔兽世界》《星际争霸2》的产品运营。

在此之前,阿里的游戏业务始终不温不火。2014年曾宣布改变分成比例尝试吸引游戏开发者到阿里平台上,但效果并不明显。2016年,阿里将UC九游正式剥离,成立阿里游戏事业群。2017年,阿里游戏总裁史仓健宣布,正式全面进军游戏发行领域,携10亿元资金

助力游戏IP生态发展,与阿里文学、阿里影业、优酷联手推出“IP裂变计划”。这才开始真正体现游戏业务在阿里大文娱板块中扮演的正确角色。外界认为阿里文化娱乐集团董事长兼CEO俞永福开始真正理顺阿里大文娱幕后的逻辑。在刚刚过去的9月,俞永福提出“一个大文娱”战略。因此单独看阿里游戏的动作并不全面,如果将阿里的“一个大文娱”和腾讯的“泛娱乐”战略对比才更具可看性。阿里游戏业务的完善更多是和阿里文学、影业等板块形成联动效应。

巨头公司之外的游戏公司也会加紧抢占剩余25%的市场份额。“受美股回归、国内IPO放缓等影响,一批准上市游戏公司也存在被低估的可能。”王旭对20家上市游戏公司进行监测发现,准上市公司游戏业务占比高达89%,营收同比增长则为50.1%。而据伽马数据统计显示,除了腾讯、网易,剩下36家上市游戏企业的平均利润率仅为16.2%。

在王旭看来,上市的游戏公司通过融资等方式更多地是向不同行业进行布局,游戏业务占比则相对下降,而准上市企业对游戏业务的专精度相对更高。伽马数据近日发布的《2017准上市游戏企业竞争力报告》中,盛大游戏、创梦天地、多益网络、中手游、乐元素等分列准上市企业竞争力十强的前五位。

不过经历了多轮股权争斗的盛大游戏是否还能重振雄风让人怀疑,《热血传奇》从端游到手游仍然是盛大游戏赖以生存的老本,眼下取得成功的三款手游《热血传奇手游》《龙之谷手游》《传奇世界手游》却都是交由腾讯代理发行运营。丁鹏认为:“知名端游IP+腾讯的运营,是盛大游戏在手游获得成功的方程式,如果没有了传奇IP的盛大游戏将很难想象。”

且不论盛大游戏能否在A股市场重整旗鼓,已然回归A股的完美世界、巨人网络已经抢先收割A股红利。现在阿里又加入战局,谁将成为腾讯、网易之后的第三极还很难说。作为游戏界“老大”的腾讯则对本报记者表示,不便置评阿里在游戏领域的举动。

海外市场一直被认为是中国游戏公司寻找增长点的又一步棋。不过目前来看海外市场也出现了多级分化。东南亚手游市场的爆发期已过,据Newzoo统计,东南亚主要国家中除印度尼西亚手游用户渗透率较低外,其他国家的手游渗透率与中国相接近。在长江传媒互联网研究团队分析师王冠然看来,日韩市场方面,手

游用户的付费能力较强但是进入壁垒较高,主要是由本地厂商主导的市场。欧美市场和国内的游戏品类不尽相同,偏爱策略及消除类游戏,国产游戏目前的份额占比较低,未来的发展空间主要是市场份额的提升。另一方面,印度、非洲等地区正在成为巨大的新兴市场,国产智能机市场占有率较高可以带动国产游戏厂商出海。



本报资料室/图

前程无忧成拉勾网最大股东 在线招聘或迎洗牌潮

本报记 王丽娜 北京报道

9月29日,下午4点的中关村创业大街行人寥寥,位于街道两旁的创客空间、咖啡厅几乎可以用“门可罗雀”来形容。两年多以前,作为创业大街上重要角色的拉勾网,以180人的员工团队输送了150万人在互联网圈就业的事情让人印象深刻。

9月22日,前程无忧在官方微信宣布,已经与拉勾网达成并签署了协议,将投资1.2亿美元换取

拉勾网是谁的拉勾网?

前程无忧总裁、首席执行官甄荣辉表示:“拉勾网在互联网行业的人才服务有明显的优势,前程无忧则拥有庞大的雇主和个人用户群。”这应该是此次双方合作的契机。“对拉勾网的投资将强化和扩大前程无忧现有的人力资源服务的生态链,向雇主和求职者提供更有针对性的优质产品及服务。”甄荣辉说。此外,前程无忧方面表示,本次交易完成后,拉勾网的创始人团队和管理层将继续掌管公司业务的发展和增长。

同上述交易有相似之处的还有58同城和赶集网的合并。2015年4月17日,58同城宣布战略入股赶集网,58同城以3400万份普通股(合1700万份ADS)及4.122亿美元现金获得赶集网43.2%股份。

实际上,无论是滴滴和快的合并还是58同城和赶集网的合并,根据协议合并之初双方都保留各自的品牌和业务独立性,但最终都是以一方品牌退出历史舞台,且创始人团队套现离开结束。

究竟是收购还是战略投资,拉勾网的管理层、核心团队和组织架构会不会发生变化,拉勾网将成为

拉勾网60%的股权,成为这家专注于互联网人才招聘服务公司的第一大股东。整个交易预计将在2017年第四季度完成。该交易完成后,拉勾网的市值将达到2亿美元。

投资还是收购成为这笔交易的争论点之一。百度百科对收购的定义是,一家企业用现金或者价证券购买另一家企业的股票或者资产,以获得对该企业的全部资产或者某项资产的所有权,或对该企业的控制权。尽管拉勾网CEO马德龙在内

谁的拉勾网等等,尚需要时间来得出结论。

公开资料显示,从2013年8月至2016年3月,做互联网招聘的拉勾网备受资本青睐,完成了从天使轮到C轮的四轮融资。在完成弘道资本领投、启明创投和荣超投资等跟投的2.2亿元的C轮融资后,拉勾网一直没有获得新的投资。

业内人士张先生告诉记者,今年年初拉勾网曾有意与智联招聘寻求投资事宜,想完全打开北方市场,但由于智联招聘将要赴美退市,所以并没有谈拢。同期,拉勾网也跟前程无忧有接触,双方一直磋商到近期才将投资事宜尘埃落定。

“拉勾网模式相对简单,用户数据有限,很容易被模仿取代。新鲜劲一过,用户失去长久黏性,又没有新用户、新数据支撑,很难维持经营。此外,Boss直聘的崛起也在一定程度上抢了拉勾网风头。”某传统招聘网站资深从业者李先生对记者说。

9月25日,智联招聘宣布私有化方案通过,将从美股退市并聚焦国内本土市场。

“拉勾网去找智联招聘和前程无忧这两个竞争对手投资,一定程

度上也反映了资本市场对其的态度。”张先生表示,“后续可以借前程无忧最新的财报,判断此次注资的目的,也可以结合后期注资以后拉勾网的股权占比判断此次收购的真实目的。”

艾瑞数据显示,2017年8月份,智联招聘月度覆盖人数为4333万人,环比增长4.2%;前程无忧月度覆盖人数为4077万人,环比增长0.2%;拉勾网月度覆盖人数为317万人,环比增长4%。

前程无忧作为互联网招聘市场的领先企业,虽然在市场中占据了可观的份额,有良好的市场表现,但是招聘市场关联的行业与领域众多,作为面向几乎所有行业的招聘平台,前程无忧需要解决的是招聘行业中的普遍性问题,而没有太多的精力去解决每一个细分行业的精细化需求。

对于双方的合作,易观资深分析师陈涛认为:“前程无忧在投资拉勾网以后,其针对互联网行业、移动互联网行业招聘的定制化问题将得以补全;而拉勾网在得到投资以后,会在招聘大数据、品牌知名度、平台流量等方面得以加强。”

招聘网站有待深耕

经过近些年的发展,大家熟知的智联招聘、前程无忧、中华英才网、首都人才、北京人才热线、中关村人才等传统招聘网站,不少已经淡出求职者大众视线。“淡出的招聘网站,其原因是平台上的招聘企业、求职者数量有限,更重要的是用户体验差、黏性不强,用户依赖性就弱了。”前述李先生对记者说,“坚守的无非智联招聘、前程无忧、中华英才网(已经被58同城收购)。这些招聘网站能够坚持下来一方面是用用户数量的支撑,更重要的是用户的习惯和依赖性或者说信赖。”

某公司人力资源经理也表示,因为习惯的问题,智联招聘和前程无忧这两个网站是一般用户用的比较多的网站,Boss直聘也还可以。另外一位高端猎头则表示:“猎聘网是其简历获取渠道之一。”

招聘网站有待深耕

智联招聘的境况亦是如此,2017财年第四季其总营收为4.867亿元,同比增长19.8%,净利润5710万元,同比下降36.5%。2017财年第三季净利润4690万元,同比下降24.0%;2017财年第二财季净亏损为520万元,去年同期净利润为6170万元。

在线招聘服务营收占传统招聘网站的大头,其次为其他增值服务的相关营收。“像前程无忧跟智联招聘的增长率现在主要体现在广告收入以及增值服务费上,传统网络招聘增长率已经放缓了。”张先生说道。

李先生认为,传统招聘网站盈利能力弱的原因,一方面是平台保持稳定的运转需要很大费用支撑;此外,以前铺天盖地做广告、找形象代言人,都是为了抢流量,所以很多年一直负盈利。

“现在用户稳定了,用户依附性、依赖性增强,但还得有市场占有率给股东看数据,只是没有以前力度那么大了。”李先生说道。为了缩减成本,传统招聘网站也是煞费苦心。比如压低员工工资、提成、福利,加大工作强度,明显比以往厉害了。“这能让公司财报更好看,盈利实际上是自己压榨自己挤出来的。现在上班时基本上早上8点半到晚上7点,周六还得上班,堪比‘996’。”李先生表示。

去年9月1日,58同城赶集

网实行全员“996”工作制(早9点到晚9点,一周工作6天),没有任何的补贴。且“996”是强制性的,不遵守就会被裁员。

此外,招聘网站净利润低也受猎头影响。“如果企业招聘成本一年有十万块钱,九万块钱找了猎头,一万块钱找两三个招聘网站。然后,猎头干了1%的活,招聘网站占了50%还是挨骂的主。”李先生无奈地表示,“尽管招聘行业具有比较大的社会效益,但这个行业不好混。前景虽好,可眼下大家都挣不到钱,很多员工也有离职的想法,但离开也多数只是换个东家、换个平台而已。即便是拉勾网这样的新型招聘网站,也面临同样甚至更难的局面。”

传统网络招聘服务模式相对专一,目前可深挖的市场盈利点较少。张先生认为,其实传统招聘网站数据量已经足够大,可以开发的领域很多,其中B端服务就是国内服务最有开发价值的领域。所以说,传统招聘网站不是走向末路,而是需要加强创新。

未来三年内,传统网络招聘或将面临洗牌、转型的过程。张先生对本报记者表示:“如何把人力资源领域的业务整合在一起是这些网络招聘平台未来几年的工作重点,比如人力资源类、人力资源类、解决方案类等。一些专业咨询公司如麦肯锡、埃森哲等虽说估值比不上前程无忧和智联招聘,但是其盈利点多,净利润率相比传统招聘网站要高。所以说,不是网络招聘这个行业赛道不对,而是深耕力度需要加强。”