

疫情催熟“宅经济” 互联网企业出海群像

本报记者 李正豪 北京报道

全球疫情似乎挡不住中国企业到全球去赚钱的步伐。

在抗“疫”上,国内除了派出医疗队,微医全球抗疫平台也成为连接海外华人、华侨、留学生的网上通道。事实上,不只微医,平安好医生、春雨医生、好大夫在线等一大批互联网医疗平台都在摩拳擦掌。

在教育远程办公领域,钉钉、腾讯会议、字节跳动的飞书都进入联合国,成为被推荐的线上学习平台和远程办公平

增长机遇

不仅移动应用的下载率和打开率正在大幅度提升,而且各类传统企业也在加快拥抱线上平台。

“过去,虽然很多国家和地区也很重视在线教育,在线教育接受度也在不断提升,但教育主要还是在线下。”熊立告诉记者,这次疫情在全球蔓延,最明显的感受就是,“在线解决方案与过去几年相比更容易被大家接受了”。

网龙网络公司很早就介入在线教育业务,2015年11月收购了英国主营交互电子白板业务的Promethean(普罗米休斯);2017年又收购美国专门为K12阶段的儿童研发并提供创意和教育类游戏的公司JumpStart;2018年收购了美国最大的K12教育社区平台Edmodo,逐步扩大在线教育全球布局。熊立告诉记者,当前网龙在线教育业务已进入全球190多个国家和地区,海外市场占据公司业务营收重要位置。

“Edmodo主要是在线下找学生家长到线上完成在线教育。本来,Edmodo上面就累计了1亿用户。疫情暴发以后,Edmodo的

台。网龙网络公司(00777.HK)CEO熊立告诉《中国经营报》记者,该公司Edmodo平台日前已被埃及教育部选定为埃及K12教育系统的指定远程学习平台,并且入选为联合国教科文组织推荐的远程教学平台之一,塞尔维亚和加纳等国家的合作也正在商谈。巨头身后一大批出海中企也在获得机会。

全球“宅家”正在催生更多商业机会。比如,世卫组织鼓励人们在疫情期“宅家”玩游戏,让出海中企兴奋不已。主要向海外输出垂直类内容产品和休闲类游

访问量迅速攀升。就是在这种背景下,埃及教育部长上个月在电视台上表态,将Edmodo作为埃及中小学K12教育的在线平台。埃及有2000多万的师生,因为疫情我们得到一定程度的扩张。”熊立透露,“我们的一个特点就是与一个国家和地区的政府合作来完成业务覆盖”,疫情暴发以来,在北美以及“一带一路”沿线俄罗斯、埃及、马来西亚等国家和地区都有较大的进展。

声网Agora(上海兆言网络科技有限公司)海外市场生态运营副总裁Virginia Liu告诉记者,世卫组织(WHO)最近联合多家游戏公司发起一项名为“Play Apart Together”的活动,鼓励人们在疫情期间“宅家”玩游戏,已推动该公司相关业务在海外的发展。

“声网Agora服务的游戏类客户中,以色列线上棋牌游戏公司COMUNIX、美国社交游戏应用公司Bunch、荷兰冒险游戏公司

戏等应用的触宝科技(NYSE:CTK)CEO王佳梁告诉记者,该公司应用类产品目前在海外增长势头非常强劲。

反倒是跨境电商出现了一些问题。例如亚马逊推出的“卖家不能将生活必需品和医疗用品以外的任何商品发送至运营中心”等规定,让国内外商家头痛不已。总部位于浙江的中东电商平台执御(Jollychic)近来拖欠货款,更让外贸商家痛心。应这些变化,天猫海外4月8日推出包邮服务和全球分销平台,显然在吸引更多出海商家向天猫平台聚拢。

TOTAL MAYHEM GAME均出现了比较明显的实时音视频用量增长。其中Bunch在声网Agora的实时音视频用量与2月底相比增长了200倍。”Virginia Liu介绍。声网是在移动端为各类企业提供高清实时语音及视频通讯的云服务解决方案提供商,游戏开发商可利用声网的技术提升实时社交性能。

同样将主要业务放在海外市场的APUS相关负责人也对记者表示,受到疫情影响各国陆续推出禁令,并呼吁民众“宅家”以应对疫情继续扩散。在此期间,相比于线下企业受到疫情影响而出现经济收缩,移动互联网在疫情期间逆势实现较快增长,不仅移动应用的下载率和打开率正在大幅度提升,而且各类传统企业也在加快拥抱线上平台,加上过去一年移动互联网在全球的普及和增长,这为移动互联网企业的海外扩张提供了新机遇。

挑战浮现

各国“封城”、“封国”、大量客机停航,导致航空运费上涨严重、物流成本高企,而海运船期也变得非常不稳定。

全球疫情带来的也不全是机遇,也有挑战。比如熊立就告诉记者,疫情在带来业务扩张机遇的同时,也为该公司在全球的运营能力和研发能力提出全新的挑战。

尤其在跨境电商领域,疫情之下的物流困境,给跨境电商平台带来巨大的挑战。

近日,总部位于浙江的中东跨境电商平台执御被曝光拖欠众多供应商货款,引发公众关注。

该公司相关人士向记者发来的官方声明显示,主要是由于“沙特疫情陡升,造成跨境物流通道受到挤压,成本异常高企,当地戒严、封城,造成本地物流效率、签收率降低,一些非生活必需品销量下滑,这些因素都造成了平台运营出现一些困难,资金压力相应增大”。

同时,该人士还表示,执御的困境已经得到浙江省地方政府的

全球化前景

APUS创始人李涛对记者说,互联网、移动互联网都是没有国界的,全球化是其必然发展趋势。

另外一个值得关注的问题是在最近几年出现逆全球化趋势的背景下,中国出海互联网企业在海外打拼的中长期前景怎么看?

“我们相信所有国家和所有企业最终还是走向一个合作大于冲突、摩擦的局面,全球化仍然是长期发展趋势。”熊立表示,“不管是科技壁垒还是贸易壁垒,对企业来讲最重要的还是做好自己,因为企业能不能进入一些国家的市场,很大程度上还是取决于自

己是否有针对性的、能让对方接受的市场及产品策略,如果产品和解决方案能够适应一些国家的需求,那么还是有机会进入这些国家的市场。”

APUS创始人李涛对记者说,互联网、移动互联网都是没有国界的,全球化是其必然发展趋势,APUS会坚定不移地进一步推动互联网应用及体验的全球化。

王佳梁也表示,“作为一家技术驱动的公司,触宝还是要坚持做好自己的产品与服务,以先进的大

数据、AI技术为核心壁垒,不断开拓全球市场,满足全球用户的内容消费需求。”

熊立还提到,“中国政府正在推行的‘一带一路’倡议对于出海企业非常有利,因为‘一带一路’沿线很多国家和地区愿意跟我们合作,互相扶持、互利共赢,这为出海企业带来很多机会。我认为全球化的市场对我们来说是最有前景的市场,因此我们会加大对全球尤其是‘一带一路’沿线市场的进一步拓展。”

脱离完美世界 祖龙娱乐“单飞”赴港IPO

本报记者 秦泉 北京报道

祖龙娱乐,对于资本市场来说或许比较陌生,但对于游戏玩家来说,一直是业内追捧的对象。《完美世界》《诛仙》《武林

祖龙的“青春”

在游戏行业史上,1997年是一个重要的年份,《侠盗猎车手》《最终幻想7》《007:黄金眼》等许多具有划时代意义的作品在那一年问世。

但反观国内游戏产业,1997年,陈天桥的盛大网络还没有成立,网易、腾讯等网游巨头也没有进入网络游戏这个行业。

4月“血狮事件”爆发,更是让整个行业迎来了当头一棒。

彼时,尚洋电子迫于各种压力,将不成熟的产品《血狮》推向市场,由于前期的大力宣传和后期产品的糟糕质量形成鲜明的反差,直接导致国内单机游戏市场崩盘。玩家开始不信任国内制作组,甚至开始抵制国产游戏。

而就在1997年这一年,几个出于对游戏和三维技术兴趣的清华宅男聚到了一起打算做游戏,

腾讯加持

完美世界在2007年奔赴美国纳斯达克敲钟,当年,巨人、网龙、金山等核心企业纷纷挂牌交易。而完美世界是当年上市的第一家游戏企业,也是时隔三年在盛大和九城之后,中国网游公司再次登陆美国股市。这在当时业内人士看来无疑是中国网游历史上的尖峰时刻。

2014年10月底,完美世界对研发团队进行重组,分拆了五家子公司:祖龙、乐道、热点、惊蛰、逍遥游,并拥有这五家公司的大部分股权,而研发团队在新的激励机制下直接持有子公司股权,这一结构旨在帮助公司吸引和激励顶尖人才。

外传》《笑傲江湖》等广被业内传诵的游戏作品均有祖龙娱乐的身影。

近日,这家曾获完美世界、腾讯投资的手机游戏开放商,祖龙娱乐有限公司(以下简称“祖龙娱

乐”)正式向港交所递交招股书。不过,《中国经营报》记者查阅其招股说明书注意到,祖龙娱乐旗下部分游戏用户人数正在逐年下降,生命周期较短,业绩起伏不定等问题。

空网络技术有限公司(完美世界前身,以下均称“完美世界”),祖龙工作室也于同年3月与完美世界合并,开始涉足网游。李青担任首席设计师。

此后,祖龙工作室硕果累累,相继研发出《完美世界》《诛仙》《武林外传》等爆款游戏产品,祖龙工作室从此名声大噪。整个研发团队成为完美世界开拓市场的主力军。

《完美世界》网游的推出,一度被国内玩家称为中国的魔兽世界。一家新成立的公司,用第一款游戏征服了中国玩家。当年便做到了30万人在线,刷新当时国内网游在线纪录。之后完美世界凭借《完美世界》成功打开海外市场,成为国内第一个进军海外市场的网游公司。曾一度领跑国内游戏公司海外市场的营收。

青为首的管理层持有祖龙娱乐46.39%的股份,而腾讯持股比例分别为17.51%,腾讯游戏副总裁刘铭担任非祖龙娱乐执行董事。

在描述与腾讯的合作关系时,祖龙娱乐表示主要存在游戏合作及云服务合作。

在游戏合作方面,祖龙娱乐表示,已与腾讯合作在中国发行及运营四款游戏。此外,双方于2020年3月27日签订协议,内容有关独家发行及运营三款目前正在筹备中的游戏。

与此同时,2017年至2019年,腾讯均为祖龙娱乐第一大客户,三年所带来的收入分别占祖龙娱乐当年总收入的39.6%、40.8%和55.0%。



曾获完美世界、腾讯投资的祖龙娱乐近日正式向港交所递交招股书。

本报资料室/图

游戏生命周期短

不过,祖龙娱乐的经营状况不能说稳定。

招股书显示,2017至2019年,祖龙娱乐的收入分别为13.09亿元、8.70亿元和10.67亿元;毛利分别为10.36亿元、6.96亿元和8.89亿元;经调整利润净额分别为4.23亿元、3.10亿元和3.54亿元。

业内人士指出,赴港IPO企业的招股书之所以经常出现“经调整利润净额”,主要是为了博得资本市场的青睐。使用“经调整利润净额”能够更加准确地描述企业的经营状况,减少误解。一些企业由于在过往融资中发给股东的可转换股份赎回的优先股的公允价值变动、股份酬金开支、利息开支等非经常性损益,而使市场投资者难以直观了解企业实际经营状况。所以,相关企业会在排除以上相关的特殊会计处理后,提出“经调整利润净额”这一更能直接反映企业实际经营情况的数据。

从祖龙娱乐的“经调整利润净额”看,其亏损得到了有效调整。

不过,其招股书显示,2017和2018年,调整前的净利润约为-1.59亿元和-0.75亿元,而在2019年扭亏为盈,净利润为1.20亿元。

不仅如此,记者注意到祖龙娱乐所开发精品手游生命周期往往只能维持1年时间。

2017年至2019年祖龙娱乐的营收主要源自《梦幻诛仙》《天空纪元》《万王之王3D》《龙族幻想》以及《御剑情缘》五款游戏。2017年至2019年,这五款游戏合计贡献收益占比分别为70.5%、74.1%及91.5%。

从整体来看,五款游戏的贡献率在上升,但单独来看,祖龙娱乐所开发的部分游戏,每年的收益以及用户数正在逐年降低。2018年,《梦幻诛仙》的收益占比较前一年的35.4%下滑至19.9%,2019年更是下滑至9.5%;2018年占收益25.4%的游戏《天空纪元》在2019年下滑至8.6%。

收益的下滑源于游戏用户的减少。2017年至2019年,祖龙娱乐平均月活用户从429.03万降至344.22万,降幅为19.77%;平均月

付费用户从65.24万降至50.15万,降幅为23.13%;用户付费转化率也从15.21%降至14.57%。

业内人士对记者表示,一般来说,网络游戏的生命周期可以划分成导入期、发展期、稳定期和衰退期四个阶段。从游戏类型上看,端游的生命周期一般可以保持在3至5年,甚至数十年之久。网页游戏生命周期大幅缩短至6至18个月。到了手游时代,在市场环境等多重因素的共同影响下,平均生命周期更是仅有6至12月。大量产品只能在短期内实现高人气,然后迅速回落乃至销声匿迹。而且今天的年轻人(包括90后和00后)在关注度方面弱于上一代人。他们在决定自己是否喜欢某个事物之前的尝试时间,也变得更短了。相关数据也显示,在年轻人中,游戏的抛弃率是最高的。

对于上述信息,祖龙娱乐的工作人员对本报记者表示,因处在上市期,暂不方便接受采访。