

“GTA”十年磨一剑：一场筹码破亿的“赌局”

本报记者 许心怡 吴可仲 上海报道

“GTA”(侠盗猎车手)十年磨一剑。

近日，“GTA”系列新作——《GTA 6》的预告片一经发布，就激起全球玩家的狂欢：预告片发布数日后，其播放量和相关网站浏览量便轻松破亿。

“GTA”系列与玩家已阔别10年之久，预告片显示《GTA 6》的技术力或与前作相比将再上一个台

浏览量破亿

“GTA”系列能够成为全球游戏圈的顶流，得益于前作的积淀。

2023年12月5日，《GTA 6》首个预告片发布。这是《GTA 5》发行10年后，制作方Rockstar第一次正式宣布续作的发行。《GTA 6》预计于2025年发售，但发售平台尚未公布。

睽违已久的经典游戏IP推出新作令玩家振奋。

在预告片发布前一个月，Rockstar总裁Sam Houser便在社交网站上“剧透”了《GTA 6》首支预告片的时间。这则“预告的预告”在5小时内获得100万点赞、7500万浏览量，并且在后来打破了推特游戏推文的点赞和浏览次数纪录。截至2024年1月3日，这条帖子点赞量达到160万，浏览次数为1.88亿次，评论数5.5万，转发量50.7万。

游戏预告片更是在发布后数日后浏览量破亿。截至目前，Rockstar频道发布的预告片浏览量已经达到1.6亿次，这还不算其他媒体转载后的视频浏览量。

“GTA”系列能够成为全球游戏圈的顶流，得益于前作的积淀。“GTA”是以犯罪为主题的系列游戏。第一部《GTA》发布于1997年，玩家在其中扮演一个在城市中活动的罪犯。尽管游戏有着很高的探索自由度，但受限于当时的技术和设备性能，游戏采用2D俯视的视角，给玩家带来的沉浸感不足。

2001年发行的《GTA 3》是该系列游戏第一款3D作品，紧随而来的《GTA: Vice City》是第二款，游戏内容更加完善，画面也更加引人

阶。其前作开发成本已与好莱坞电影制作成本相当，预计《GTA 6》也将有不菲的开发和营销成本。

在外界看来，这部新作不仅承载着无数玩家的期待，还将成为稳定Take-Two(“GTA”系列制作方Rockstar母公司)股价和财务状况的关键。随着《GTA 6》预告片的发布，Take-Two股价曾一路走高。截至2024年1月3日，该股收于每股158.4美元。而在2023年年初，其股价为105美元左右。

入胜。

2008年发行的《GTA 4》是该系列游戏第六部作品，对这一系列作品起到划时代作用。在这部作品中，玩家可以步行、开车、搭乘出租车和地铁，徜徉在这个以纽约为背景的开放世界中。与前作的动画画质相比，这部作品的画质、贴图及光影效果有了巨大的提升，显得更加真实。

《GTA 4》的发布打破了游戏行业销售纪录，其首日销售额达3.1亿美元，首周收入达到5亿美元。

5年后，《GTA 5》面世，也在商业上获得极大成功。其上市后24小时之内就创下突破游戏业界纪录的8亿美元销售额，3天收入10亿美元，成为历史上销售速度最快的娱乐性产品。

Rockstar母公司Take-Two财报显示，截至2023年11月，“GTA”系列游戏已售出4.1亿份。其中《GTA 5》发售主机平台横跨三个世代，销量达到1.9亿份。

除了“GTA”系列之外，Rockstar旗下还有“荒野大镖客(Red Dead Redemption)”系列、《黑色洛城(L.A. Noire)》等产品，都是口碑和销量俱佳的游戏产品。截至2023年11月，“荒野大镖客”系列共售出8100万份作品，其中《荒野大镖客：救赎2》销量超过5700万份，是美国过去5年销售额排名第二的作品。

这些作品的推出和畅销增强了Rockstar的品牌效应，令玩家对其下一部作品倍感期待。

高成本“双刃剑”

这种“十年不开张，开张吃十年”的模式本来就令游戏公司面临极大的风险。

而《GTA 6》受到玩家关注，还因为预告片透露出过硬的作品品质。预告片画面中的光影、水花、云层都显示出Rockstar技术力的提升。预计《GTA 6》的画面表现力将进一步超越前作。

目前，Rockstar暂未透露《GTA 6》的开发成本。有游戏圈内人士预测，《GTA 6》的开发和营销成本将远超前作。对此，记者联系Rockstar方面采访，截至发稿尚未获回复。

在《GTA 6》以前，“GTA”系列游戏就以高投入开发著称。

其中，《GTA 4》的开发成本达到1亿美元，与一部电影不相上下。2008年上映的电影中，《钢铁侠》成本为1.4亿美元，《功夫熊猫》1.3亿美元，《蝙蝠侠：黑暗骑士》1.85亿美元。

高成本带来高回报。最终，《GTA 4》售出2500万份。数年后推出的《GTA 5》成本翻倍，达到2.65亿美元，推出10年后依然是Rockstar的收入支柱之一。

尽管如此，Take-Two的财务状况却难言乐观。

2023年11月9日，Take-Two发布财报显示，截至2023年9月30日，公司单季度净利润同比下降7%至13亿美元，净亏损达到5.436亿



2023年12月5日，《GTA 6》首个预告片发布，预计2025年发售。

视觉中国/图

美元，毛利润为4.154亿美元，净利润总额同比下降4%至14.4亿美元。其中亏损的主要原因是高达9.591亿美元的运营费用。

Take-Two在该季度的毛利率为32%。对比之下，腾讯公司2023年第三季度增值业务毛利率达到55.5%。

不仅如此，Take-Two的收入来源集中于几款重量级产品。

财报显示，净预订量的最大贡献者是《NBA 2K24》《NBA 2K23》《GTA OL》《GTA 5》《荒野大镖客2》，以及公司旗下手游厂商Zynga的诸多手游和休闲游戏。其中《GTA OL》和《GTA 5》发行时间都已经超过10年。

这种“十年不开张，开张吃十年”的模式本来就令游戏公司面临极大的风险。随着游戏制作技

术的发展，3A级游戏的制作将耗费更高的成本和更长的时间，也让公司面临更大的不确定性。

如今，《GTA 6》预告片的消息拉动Take-Two股价攀升，目前已达到每股158.4美元。而在2023年年初，其股价为105美元左右。Take-Two未来能否维持股价和财务数据的稳定，取决于《GTA 6》是否能满足玩家期待。

买断制的优劣

多年以来，国内玩家也呼吁着国产3A级单机游戏的出现。国产3A游戏难产，是否也与单机游戏高成本高收入、一锤子买卖所带来的风险有关？

在游戏发烧友眼中，单机买断制游戏往往有着更优秀的品质、更完备的机制、更合理有趣的玩法。对于游戏厂商而言，这却不一定最佳商业模式。

游戏产业时评人张书乐告诉记者，单机游戏的买断制是上世纪80年代游戏主机兴起之时，为适应游戏厂商和主机平台分账而确立的商业模式，其优点在于发售后能够快速回笼资金，为是否开发续作和公司运营提供方向，缺点在于如果游戏发售效果不如预期或无法平抑成本，可能会导

致厂商崩溃。上世纪90年代后，许多游戏还会推出资料片或拓展包，进行二次销售。

而免费游戏、道具付费的模式则出现在网络游戏之中。其优势是降低了游戏选择的门槛，让更多玩家可能涌入，并通过网络不断更新游戏来黏住用户，并用道具来激发更多用户长期消费，获得长期收益，“缺点则是此类游戏会在设定上尽可能找到刺激用户消费的‘坑’，走向付费用户在游戏体验中碾压免费用户的局面，成为氪金游戏，也会影响广大用

户的游戏体验。”张书乐说。

《2023年中国游戏产业报告》显示，中国是一个有着6.68亿玩家的游戏市场，而其中超过98%是手游玩家。尽管手机平台上不乏买断制游戏，但几乎热门的移动端游戏都有免费进入门槛、内购消费的长期服务型产品。

多年以来，国内玩家也呼吁着国产3A级单机游戏的出现。国产3A游戏难产，是否也与单机游戏高成本高收入、一锤子买卖所带来的风险有关？

张书乐表示，国产3A游戏无

法壮大确实和采取免费游戏、道具付费的氪金游戏体验带来极强收益能力有关，毕竟赚钱容易也就容易躺平，但更主要是因为国产游戏此前缺少海外视角和全球化竞争战略，容易陷入山寨换皮的局面。“但如今，游戏精品化和游戏出海已经成为主流游戏厂商的既定战略，且全球游戏厂商都在走向长期服务型游戏模式。免费游戏、道具付费和订阅制正在取代买断制，因此游戏模式并非国产游戏没有3A大作的理由。”张书乐说。

游戏市场回暖 厂商扎堆回购提振信心

本报记者 李哲 北京报道

2024年伊始，腾讯(00700.HK)接连出手回购股份。仅在2024年1月2日—3日，其就日均耗资约10亿港元。

这是众多游戏厂商扎堆回购的一个缩影。《中国经营报》记者梳理发现，除了腾讯之外，包括世纪华通(002602.SZ)、三七互娱(002555.SZ)等多家公司在近期均释放出股票回购计划，并表示对游戏行业发展的长期看好。

根据第三方机构伽马数据发布的《2024中国游戏产业趋势及潜力分析报告》(以下简称《报告》)，2023年中国游戏市场实际销售收入达3029.64亿元，同比增长13.95%。游戏产业时评人张书乐向记者表示：“当下，打造精品游戏是目前对游戏产业最大的导向。国产游戏无论是在国内存量市场竞争，还是在海外拓展市场，都需要通过精品游戏，用创新玩法去参与全球竞争。”

扎堆回购

2023年12月23日，恺英网络(002517.SZ)披露，该公司董事长金锋拟增持公司股份的计划。两天后，金锋累计通过集中竞价方式增持恺英网络股份2030700股，占公司总股本的0.09%，累计增持金额约2000.24万元。

恺英网络方面表示，增持是基于对行业和公司未来发展前景的信心，以及对公司股票价值的合理判断，同时提升投资者信心，维护中小投资者利益和资本市场稳定。

市场回暖

在众多游戏公司抛出回购计划的背后，游戏市场的规模正日益扩大。

《报告》显示，受益于高品质新游集中上线的带动，2023年中国游戏市场实际销售收入达3029.64亿元，同比增长13.95%。

对此，太平洋证券研报指出，游戏市场回暖主要得益于：用户消费意愿和能力有所回升；新品集中上线并出现爆款，叠加长线运营产品

走精品化路线

长期以来，国内部分游戏厂商形成了IP运营的思维模式，一些游戏轻研发、重运营，在爆火后不久便销声匿迹。

2023年火热的小游戏以及“短剧+游戏”赛道，就吸引了多家游戏公司的关注。记者采访了解到，增量用户群体集中，研发成本、买量成本以及可复制性等因素是游戏公司积极布局的原因。

在金锋完成上述回购当天，吉比特(603444.SH)收到公司实际控制人、董事长卢焱岩出具的《关于提议厦门吉比特网络技术股份有限公司回购公司股份的函》。卢焱岩提议吉比特以自有资金回购股票，用于实施员工持股计划、股权激励。

吉比特在公告中表示，此举是基于对中国游戏行业发展的长期看好及对公司价值的认可。

除此之外，世纪华通、三七互娱、完美世界(002624.SZ)、电魂网络

(603258.SH)也披露了回购计划。

其中，世纪华通方面表示，该公司董事长王佶拟以集中竞价交易方式回购股票，回购金额为5000万至1亿元。三七互娱实际控制人、控股股东、董事长李卫伟则于2023年12月28日通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价方式增持三七互娱股份1115300股，占公司总股本的0.05%，增持后的持股比例为14.57%。

谈及上述回购的原因和目的，世纪华通、三七互娱方面均表示，这

表现良好；游戏发行普遍采用多端并发，促进收入增长。

张书乐表示，国内网游在21世纪初初期，是以代理日韩游戏为主，自主研发的公司极少，因此基本上都是在运营上下功夫，本质上也是运营商。2007年后，国产游戏逐步占据市场主流。游戏行业在研发上才逐步从模仿走向原创乃至创新。

从细分市场来看，2023年移动

游戏市场实际销售收入创历史新高，达2269亿元，同比增长17.51%，在游戏市场收入中的占比为74.88%。值得注意的是，小程序游戏市场实现收入200亿元，同比增长300%。

移动互联网的快速发展为移动游戏市场提供了良好的互联网基础，同时，游戏公司的迭代式发展模式也在不断突破。

惯的遗留。长久以来，我国游戏公司重运营、轻研发的发展理念，由于很长一段时间山寨换皮游戏、传奇类游戏盛行，要想获得更多用户，运营就成了重中之重。”张书乐说道。

《报告》显示，小游戏赛道将更快进入高价值用户竞争阶段，这是由于竞品增加进而快速拔高获客成本，因而如果无法获取更多高价值用户，产品利润或将更快的被成本抵消。



2024年伊始，腾讯接连出手回购股份。除了腾讯之外，包括世纪华通、三七互娱等多家游戏公司在近期均释放出股票回购计划。图为2023ChinaJoy展腾讯游戏展台。

视觉中国/图

是基于对中国游戏行业高质量发展的长期看好及对公司价值的认可，

为提高公司全体股东的投资回报，增强投资者信心，提升公司价值。

张书乐表示，当前，国内游戏市场买断制日渐式微，而免费游戏、道具付费更符合网络游戏不断迭代更新的特征。

太平洋研报指出，各项数据表明2023年游戏行业已显著回暖，小程序游戏和电竞游戏市场表现亮眼，但海外市场表现略有下滑。

此外，“游戏+”的价值正备受关注。业内人士指出，“游戏+”具

备广泛的社会价值和经济效益，引擎价值不断外溢。游戏产业的产出不仅是游戏，在技术、文化、社交等多方面具备溢出价值。游戏引擎具备较强的价值延展能力，现阶段，游戏引擎已经被广泛运用在影视、动画等诸多产业中，而随着内容贡献的进一步扁平化，以及内容需求的指数级增长，游戏引擎有望在VR、元宇宙等领域承担基石作用。

记者注意到，在《报告》最新的用户调查问卷中，游戏时长减少的用户占比超过了增加的用户。未来预计在游戏上花更少的钱的用户占比超过了花更多钱的用户。

此外，我国游戏出海收入已经连续两年下降。《报告》调查显示，出海竞争激烈，国外增加了对本地游戏产业的扶持力度，对进口产品的监管也会越来越严格，包括准入条

件、隐私保护、支付合规等，游戏出海将面临更大挑战。

而随着用户消费意愿降低、出海竞争加剧，游戏公司提振业绩的路径之一便是走精品化路线。张书乐表示：“打造精品游戏是目前对游戏产业最大的导向。国产游戏无论是在国内存量市场竞争，还是在海外拓展市场，都需要通过精品游戏，用创新玩法去参与全球竞争。”