

Unity“人头费”被废止 收费模式曾引发游戏圈众怒

本报记者 许心怡 吴可仲 上海报道

时隔一年，游戏引擎供应商 Unity 推出的 Runtime 费用政策被宣告废止。

9月12日，Unity 宣布，这项根

废止“人头费”

如今，在 Runtime 费用政策推出一周年后，Unity 方面宣布正式将其废止。

9月12日，Unity 宣布，废止根据游戏安装量计算的 Runtime 费用。

Unity 新任 CEO Matthew Bromberg 发表博文称：“在与我们的社区、客户和合作伙伴深入沟通后，我们决定取消游戏客户的 Runtime 费用，即刻生效。非游戏领域的工业客户不会受到这一调整的影响。”

一年前的9月12日，Unity 表示，将在2024年根据游戏的安装量引入 Runtime 费用：当一款游戏的营收和安装次数达到一定门槛，将触发 Runtime 费用，其中 Personal 和 Plus 版的收费门槛是过去12个月收入达到或超过20万美元，安装量达到20万次；Pro 和 Enterprise 版的门槛是100万美元收入和100万次安装量。

据介绍，Unity 引擎主要由两个重要软件部分组成：Unity 编辑器和

反对声四起

尽管后续 Unity 推出可选方案，此事仍使得该公司在各个方面面临重创。

去年，Unity 的 Runtime 收费新政猝然公布，一石激起千层浪。大量开发者涌入 Unity 社区，就 Runtime 追踪安装数量、下载定义标准等方面追问详情。不少开发者表示反对 Unity 的 Runtime 收费模式，称将更换开发引擎。

在去年9月23日，Unity 关闭留言通道前，针对这一政策的跟帖评论多达300多页、1.5万多条。

北美的独立游戏开发商反对尤为激烈。《Among Us》开发商 Innersloth、《杀戮尖塔》开发商 Mega Crit、《咩咩启示录》开发商 Massive Monster 等纷纷在社交网站上

据游戏安装数量计算的“人头费”被即刻废止。与此同时，Unity 宣布调整各个版本的收费政策，Pro 和 Enterprise 的订阅价格将上调，而 Personal 的免费范围将扩大。

2023年，Runtime 费用政策一

Unity Runtime。Unity Runtime 是在玩家设备上执行的代码，每次游戏被下载时，Unity Runtime 也会被安装。

在此之前，Unity 的收费模式为：在游戏收入达到一定门槛的前提下，各版本向开发者收取固定年费或月费。

Runtime 收费模式被公布后，引起全球范围内大量游戏开发者的抗议。对此，Unity 方面多次追加解释，并提出补救方案。

Unity 方面曾表示，90%以上的客户不会受到收费政策变化的影响。受影响的通常是游戏下载量和收入取得了相当大的规模，且已达到安装和收入门槛的客户；对尚未取得大量流水的创作者来说，Runtime 费用很低（或者没有），而对于已经大获成功的创作者来说，费用也是一次性收取。

此外，Unity 方面还解释称，

经推出就引发游戏圈震荡，造成众多开发者对 Unity 的不满，进而引发该公司管理层换血。同时，Unity 还面临着人员冗余、利润长期无法转正等问题。其在2024年年初大幅裁撤了四分之一的员工。

Runtime 费用仅针对2024年1月1日之后新产生的下载量，并且重复安装、欺诈性安装、试玩版、部分游戏 demo 和自动化安装等被排除。

尽管如此，对收费新政的抵制狂潮仍未停止。

不到两周后，Unity 不得不宣布更改收费方案：Runtime 费用没有被彻底取消，征收门槛提高到过去12个月收入达到100万美元；另外，在修改后的政策下，用户可以报告“2.5%收入分成”和“以每月新用户数量计算的金额”两项数据，择低缴纳费用。

如今，在 Runtime 费用政策推出一周年后，Unity 方面宣布正式将其废止。

Matthew Bromberg 发博文称，Unity 不能在与客户产生冲突的情况下追求“游戏开发大众化”的使命，这项使命的核心必须是建立在信任基础上的伙伴关系。

2024年第二季度财报显示，Unity 当前的主要问题体现在广告业务上，而非引擎业务。出于对 Grow 业务恢复增长可能性的谨慎判断，Unity 下调了全年收入预期。

与此同时，Unity 方面宣布部分版本引擎将涨价，对头部开发者收取更昂贵的费用，而对个人开发者则放松免费使用的范围。

Matthew Bromberg 博文显示，Pro 的订阅价格将上调8%，Enterprise 的订阅价格将上调25%，而 Personal 的收入和资金上限从10万美元提高到20万美元。

“在过去的三个月里，我有机会与许多人进行交流，听到了你们一再表达的愿望：希望 Unity 能够保持强大，并理解价格上涨是推动游戏行业发展的必要条件。但涨价并不需要以一种标新立异和有争议的新形式出现。” Matthew Bromberg 在博文中这样说道。

关于 Unity 在推出可替代方案后，仍然选择废止 Runtime 费用的原因，以及引擎涨价后的发展方向，记者联系 Unity 方面采访，对方表示不予回复。

Bromberg 于今年5月上任。

Matthew Bromberg 曾在移动游戏开发商 Zynga，以及美国艺电任职，在游戏行业拥有20多年的从业经验。

除了管理层换血，2024年伊始，Unity 还进行了大幅裁员，裁撤规模达1800人，约占员工总数的25%。

中小游戏开发者对 Unity 的信任大幅下降。据游戏设计比赛 GMTK Game Jam 统计，今年参赛作品里，使用 Unity 的比例为43%，而在2023年这一比例为59%；免费引擎 Godot 的使用比例大幅提高，在所有参赛作品中占比37%，远高于去年的19%。



第六届进博会技术装备展区 Unity 展位。

视觉中国 / 图

下调收入预期

游戏行业的收缩使得引擎的使用率下降，而 Unity 恰恰在此时推出 Runtime 费用政策，进一步失去开发者的信任。

8月8日，Unity 发布的2024年第二季度财报显示，其营收达到4.49亿美元，同比下降16%；净亏损为1.26亿美元，同比收窄35%；息税折旧摊销前利润从第一季度的7900万美元跃升至1.13亿美元，增幅约为45%。

亏损减少主要是因为年初的大裁员起到了作用，其经营费用同比下滑17%，而毛利率则回升至76%。

2022年，Unity 将移动广告平台 ironSource 作价44亿美元纳入囊中，进一步完善其从开发制作、付费用户获取到广告变现的游戏产业链。这项举动增加了 Grow 业务的收入。然而，对 ironSource 的合并，以及2021年对视觉特效公司 Wētā Digital 的收购，使得 Unity 人员数量迅速攀升，构成极大的成本负担。

2023年，全球游戏行业面临裁员潮。育碧、Epic BioWare、Bungie、微软、Frontier、Twitch、Digital Bros、艺电等公司都曾在2023年先后公布了不同程度的裁撤计划。游戏行业的收缩使得引擎的使用率下降，而 Unity 恰恰在此时推出

Runtime 费用政策，进一步失去开发者的信任。

不过，随着补救方案的提出，Unity 的引擎业务似乎已经重回正轨。财报显示，Unity 当前的主要问题体现在广告业务上。

根据 Unity 2024 年第二季度财报，其包含游戏引擎的 Create 业务收入为1.29亿美元，同比增长4%，环比下降2%。该业务同比增长的推动力是引擎订阅收入增长14%，主要因为引擎价格的上涨，以及客户的订阅升级；环比下降的原因是战略合作关系和专业服务的减少。

以广告为主的 Grow 业务收入为2.96亿美元，同比下降9%，环比增长1%，在连续两个季度收入下滑后恢复增长。

出于对 Grow 业务恢复增长可能性的谨慎判断，Unity 将全年收入预期从17.6亿—18亿美元下降至16.8亿—16.9亿美元，预计同比下降2%—3%。不过，对于 Create 业务，Unity 方面判断其下半年的收入增长将主要来自游戏引擎和工业引擎订阅的持续增长。

中手游版图扩容：逾7000万元收购“仙剑”IP海外版权

本报记者 李哲 北京报道

承载无数玩家情怀的“仙剑”IP易主。

近日，中手游（00302.HK）公告披露，其全资子公司 SuperNova 与游戏公司大宇资讯订立转让协议。此次转让的主要标的是大宇资讯及其关联公司除大陆以外拥有与《仙剑奇侠传》IP 有关的版权。此次并购将以现金和发行股票的方式完成支付，共计支付金额折合人民币约7633万元。

谈及此次并购，中手游方面向《中国经营报》记者表示，此举完善了“仙剑”IP 版权链，为其未来更好走向海外市场做好铺垫。其实，早在2021年，中手游就已将《仙剑奇侠传》IP 大陆版权收入囊中。如今，在中手游的版图中，《仙剑奇侠传》IP 已成为其业绩的主要支撑点。

“仙剑”IP 收益下降

公开资料显示，SuperNova 是中手游的全资子公司，主要从事手机游戏发行。而大宇资讯主要从事计算机游戏、客户在线游戏、网页线上游戏和手机游戏开发、IP 授权和游戏发行。

记者了解到，此次并购的主要标的是大宇资讯及其关联公司拥有与《仙剑奇侠传》系列游戏及该系列游戏现有及未来衍生的演绎作品（包括但不限于单机游戏、网络游戏、动画、动漫及电影）以及音乐、文字作品、美术作品、视听作品及录音录像作品（无论该等作品乃于签署转让协议之前或

上半年由盈转亏

2024年半年报显示，中手游在上半年实现营业收入12.3亿元，同比下滑19.7%；利润则由上年同期的盈利5099.5万元，变为亏损2.41亿元。

其中，在《航海王热血航线》《射雕群侠传之铁血丹心》等多款游戏产品营收能力下滑之际，IP 授权业务成为中手游上半年的业绩亮点。财报显示，上半年中手游的 IP 授权收益约1.07亿元，同比增长79.0%。

记者了解到，中手游的 IP 授权业务，主要围绕“仙剑”IP 展开。其中，包括联手爱奇艺拍摄《仙剑四》影视剧，基于《仙剑奇侠传六》改编的影视剧《祁今朝》，与腾讯视频合作的基于《仙剑奇侠传一》改编的影视剧《又见逍遥》，以及基于“仙

剑”IP 制作《仙剑奇侠传一》及《仙剑奇侠传三》动画番剧等。中手游在2024年半年报中提到，其坚持围绕《仙剑奇侠传》IP 开展自有 IP 运营业务。

9月11日，大宇资讯在元大证券网站上发布的公告信息显示，大宇资讯拟将持有《仙剑奇侠传》除大陆以外 IP 转让予 SuperNova，该公司系中手游100%控股子公司，交易价格为人民币1830万元与中手游新发行普通股股份3800万股。

中手游公告提到，此次并购将以1830万元现金及由中手游按发行价每股1.68港元向大宇资

讯发行及配发3800万股股份的方式结付。共计作价7633万元。2021年8月，中手游曾以约6.42亿港元的价格收购大宇资讯旗下北京软星49%的股权及《仙剑奇侠传》IP 在大陆地区的完整所有权（其中，收购《仙剑奇侠传》大陆地区的版权价格为3.76亿元）。此前，2018年中手游曾以2.13亿元的价格购买北京软星51%的股权。

如此次收购完成，中手游将掌握《仙剑奇侠传》IP 在全球的完整版权。谈及此次将《仙剑奇侠传》的 IP 海外版权收入囊中，中手游

方面回应记者采访时表示：“此举完善了我们‘仙剑’IP 版权链，为未来‘仙剑’IP 更好走向海外市场做好铺垫。”

对于上述交易，截至发稿，大宇资讯方面未向记者作出回应。

然而，根据大宇资讯的经审核账目，《仙剑奇侠传》IP 近两年的经营状况呈现下滑态势。公告内容显示，截至2022年12月31日，目标 IP（《仙剑奇侠传》IP）权益产生的收益为4134.7万港元，净利润为2564.9万港元。而截至2023年12月31日，目标 IP 权益产生的收益降至1119万港元，净利润则亏损

522.2万港元。面对权益收益处于下行阶段的《仙剑奇侠传》IP，中手游为何还要将其收入囊中？

在公告中，中手游方面表示，《仙剑奇侠传》IP 多次获得中国大陆官方和社会组织颁发的知名 IP 奖项的冠军，兼具影响力和商业价值。

中手游方面还表示，多年来，其计划提升《仙剑奇侠传》的 IP 价值，并培育 IP 活力及影响力发展。“公司立足中国，在全球范围内拓展业务，有能力和信心推动该 IP 的发展。”

中手游方面还表示，其将加大投资，以通过结合年轻使用者偏爱的娱乐形式，创造更多优质内容及互动体验，将《仙剑奇侠传》打造为具有一流全球影响力的中国游戏品牌。

中手游方面还表示，其将加大投资，以通过结合年轻使用者偏爱的娱乐形式，创造更多优质内容及互动体验，将《仙剑奇侠传》打造为具有一流全球影响力的中国游戏品牌。

中手游方面还表示，其将加大投资，以通过结合年轻使用者偏爱的娱乐形式，创造更多优质内容及互动体验，将《仙剑奇侠传》打造为具有一流全球影响力的中国游戏品牌。

在较多问题，所以移动端还需要进一步优化。

值得注意的是，此次中手游收购的是大宇资讯所持有的《仙剑奇侠传》IP 海外版权。而当前我国游戏出海正处于增长态势。

《2024年1—6月中国游戏产业报告》显示，上半年，中国自主研发游戏海外市场实际销售收入为85.54亿美元，同比增长4.24%。

记者注意到，中手游在上半年的海外业务收入1.76亿元，同比增长41.5%。该业务收入占中手游收益的比重达到14.3%。

而中手游在大陆以外地区的营收增长主要来源于港澳台区。2024年半年报显示，中手游自有 IP《仙剑奇侠传》打造的角色扮演类卡牌游戏《新仙剑奇侠传

之挥剑问情》于2023年12月上线，上线首月获得上述三个地区苹果应用商店免费榜第一名、香港及澳门地区苹果商店畅销榜第一名、台湾地区苹果商店畅销榜第三名的成绩。

此次中手游将《仙剑奇侠传》IP 海外版权收入囊中，其主要发力方向或将面向亚洲区域。在公告中，中手游方面表示，全面收购《仙剑奇侠传》的全球知识产权及利益将巩固其 IP 游戏的生态竞争力，确保 IP 游戏策略的长期稳定实施。

中手游方面还表示，其将加大投资，以通过结合年轻使用者偏爱的娱乐形式，创造更多优质内容及互动体验，将《仙剑奇侠传》打造为具有一流全球影响力的中国游戏品牌。

中手游方面还表示，其将加大投资，以通过结合年轻使用者偏爱的娱乐形式，创造更多优质内容及互动体验，将《仙剑奇侠传》打造为具有一流全球影响力的中国游戏品牌。