

Compani es

网游IPO热潮再起 并购大战一触即发

“在从旧金山飞往北京的飞机上,头等舱都被要进军网络的VC风云人物霸占了。”业内人士形容VC对中国互联网行业热情的一句话,从一个侧面反映出这股经济的热浪正波及全球。而业界流传的“网游业,一个睡觉都能赚钱的行业”的说法,则揭示了网络游戏“暴利”的一面。

网络游戏在资本市场上造就的神话正在集中上演:先是在软件领域拼搏了19年的金山,以网络游戏之名成功上市;其后,曾在中国保健品行业大出风头,如今又在中国网游行业再造传奇的“奇人”史玉柱,于11月1日在美国纽约证券交易所为巨人网络敲响上市钟声,其本人仅仅通过三年时间就在网游领域从零做到了市值第一;而刚刚坐上“中国互联网企业市值第一”席位的阿里巴巴,业内盛传将收购九城,大举进军网游业……

本以为已被盛大、网易、九城等先行者瓜分殆尽的网游市场,随着新生力量的迅速崛起,开始重新划分版图。

盛大总裁唐骏乐观预测,“网游是一个‘创意’行业,什么奇迹都可能发生。中国网游市场仅仅处于起步阶段,在可预见的几年内,至少还有5家以上的网游企业将进行IPO。”

本报记者 张轶



IPO热潮 4家企业赶集上市

近两年,网游公司出现了扎堆上市的局面,网游概念股逐渐成为全球基金经理们青睐的投资对象。2007年,对于中国网络游戏发展历程而言,是一个重要的转折点,一波新的上市热潮在这一年此起彼伏。今年7月,中国网络游戏开发和运营商“完美时空”在纳斯达克市场挂牌交易,成为继网易、盛大、九城之后在纳斯达克上市的第四家中国网游运营商,1.88亿美元的融资额也打破了当年盛大创下的1.5亿美元纪录,上市速度之快令人瞠目结舌。

此后不久,金山软件在香港联合交易所成功上市,融资约6.26亿港元,终于圆了8年上市之梦。据悉,金山的利润构成中有超过60%来自网游。

11月1日晚,巨人网络在美国纽交所上市,开盘价18.25美元,融资总额突破10亿美元。几乎与此同时,11月2日,网龙在香港创业板上市,以13.18港元的发行价成

功融资14亿港元。短短数月时间内,4家内地网游企业在境外密集上市。加上之前上市的网易、盛大、第九城市等,国内网游上市企业数量已达7家。另外,虽然遭遇T3官司,但久游网并未放弃上市。久游网副总裁吴军向记者透露,久游网正在考虑再次上市,最快会在明年一季度,且规模会超过第一次。据悉,久游网第一次计划上市时,计划募集近2亿美元资金。

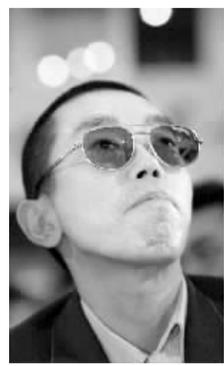
互联网专家吕本富分析认为,能否得到资本市场的认可,取决于投资回报率。融资之后,各公司可能将投入更多的资金用以提高公司的质量,这对于提升国内企业的自主研发能力将会有很大的促进作用。

毋庸置疑,未来将会有更多的网络游戏企业上市融资,估计几年内至少还会有5家网游企业上市。”盛大总裁唐骏在接受本报

记者采访时大胆预测。

作为一种很好的融资手段,受网龙、巨人等公司上市刺激,未来还将有大量的网游公司相继上市。”互联网专家吕本富在作出相同预测的同时,也表示了他的担忧,虽然巨人网络、金山等相继上市,但网游市场的形势并非一片大好,也有很多网游已经运营不下去了。网游是一个高成本、高风险、高回报的业务,但上市融资并不是解决问题的根本之道,在享受融资好处的同时,也在承受着股价大幅下跌的风险。”

尽管如此,但种种迹象显示,网游股在资本市场上的疯狂“舞蹈”一时半会儿确实还停不下来。来自市场研究机构IDC的数据显示,2006年中国网络游戏玩家人数约为3300万人,预计五年内将增至6900万人。在此期间,中国内地网络游戏市场总产值将由8亿美元增至30亿美元。



史玉柱



池宇峰



雷军

财富神话 “暴利+市值”

目前来看,今年是继2004年以来网游公司上市的第二个高峰期。业内人士甚至表示,不是纳斯达克的骄子百度,也不是刚创造网络企业融资奇迹的阿里巴巴,而是网络游戏,将成为引领互联网第三次浪潮的主角。

根据中国互联网协会今年发布的调查报告,2006年我国网络游戏收入达59.6亿元,比2005年增长61.96%。业内人士表示,网络游戏产业的高毛利是催生这些企业上市的根本。网龙目前注册用户人数超过1000万,毛利率达到50%。而据网易、盛大等公司的财报,其网游业务毛利率将近90%。

尽管金山去年网游收入2.15亿元,占据公司总收入三分之一。但与网游市场的真正“失腕”比起来,金山的“掌门人”雷军和求伯君的赚钱速度根本不算快。

艾瑞咨询《2007年第三季度中国网络游戏研究报告》称,在愈加激烈的竞争之下,第三季度的中国网络游戏市场规模达到了30.4亿元,其中盛大5.6亿、网易4.6亿、巨人4.2亿,高居市场占有率前三位。目前中国市场上有数百款网游作品在同时运营,但能为运营商带来稳定利润的可谓寥寥。

在艾瑞咨询网游分析师赵旭枫看来,马太效应在中国网游业表现得非常明显。中国网游业从刚诞生起,不断进行“洗牌”,如

2007年7月,创业仅几年的“完美时空”成功在美国上市,董事长兼CEO池宇峰当日身价超过17亿元人民币。如今,完美时空股价已从16美元涨至近30美元,池宇峰的个人财富也“水涨船高”,已超过30亿元。想当初,完美时空在2004年创建后,前三年一直入不敷出,亏损额分别为82万美元、360万美元和390万美元。

更大的奇迹发生在传奇人物史玉柱身上。巨人网络上市之初,史玉柱个人财富瞬间超过500亿元,而距其涉足网游的时间仅仅过了3年。今年1月至6月,史玉柱仅通过一款网络游戏《征途》,就创造了营收6.87亿元的奇迹。更可怕的是,其中净利润竟然高达5.12亿元,毛利率为90%,净利率达74%,刷新了网游行业的纪录。

在这些新一代“超级富豪”前面,老一代的网游富豪依然咄咄逼人。2004年8月,盛大网络在纳斯达克上市之后,31岁的公司创始人陈天桥及其家族的财富达到100亿元,并随后涨至150亿元,一度成为中国首富。即使今天,陈天桥家族的身价依然超过100亿元。

在陈天桥之前,网易的创始人丁磊曾以70亿元的身价成为当时的中国首富。后随着网易在无线市场和网游市场的成功,丁磊和他的公司也在一夜之间“咸鱼翻身”,如今的丁磊身价为80亿元。

第九城市董事长兼CEO朱骏的“纸上财富”如今为24亿元,在胡润百富榜上排在第351位。网游的暴利已经成为互联网企业的共识,难怪阿里巴巴在刚刚上市的中国互联网企业市值第一“宝座”不久,立刻传出将收购九城的消息。

网游企业境外上市一览

公司	上市日期	融资额	主打产品
网易	2000年6月30日	6975万美元	《大话西游》系列、《大唐》、《天下贰》
盛大	2004年5月	1.5亿美元	《苍天》、《传奇世界》、《冒险岛》、《热血传奇》
九城	2004年12月15日	9000万美元	《传奇》、《魔兽世界》、《奇迹世界》、《激战》、《卓越之剑》
完美时空	2007年7月27日	1.88亿美元	《完美世界》、《武林外传》、《完美世界II》
金山	2007年10月9日	6.26亿港元	《剑侠情缘》、《剑侠情缘II》、《水滸传》、《封神榜》
巨人	2007年11月1日	10亿美元	《征途》
网龙	2007年11月2日	14亿港元	《魔域》、《机战》、《征服》

并购大战 资金成为推手

国内网游公司上市引发的热潮,最直接的影响是更多的资金流入国内网游行业。”易观国际新媒体分析师李佳艳认为,上市募集到的资金将用于网络游戏开发、代理、销售和提升产品运营能力,以及多元化的发展。这将增强国内网游公司整体的研发实力,从而带动整个产业的发展。

艾瑞咨询《2007年第三季度中国网络游戏研究报告》称,在愈加激烈的竞争之下,第三季度的中国网络游戏市场规模达到了30.4亿元,其中盛大5.6亿、网易4.6亿、巨人4.2亿,高居市场占有率前三位。目前中国市场上有数百款网游作品在同时运营,但能为运营商带来稳定利润的可谓寥寥。

在艾瑞咨询网游分析师赵旭枫看来,马太效应在中国网游业表现得非常明显。中国网游业从刚诞生起,不断进行“洗牌”,如

盛大、网易、巨人这些排名靠前的十大公司已经占据了超过八成的市场份额,而其余大多数产品却只能在“温饱线”上艰难挣扎,或者干脆消失得无影无踪。盛大、网易和巨人三家收入在4亿元以上的运营商具有巨大领先优势,大多数的用户和丰富的资金都掌握在他们手中,其他运营商在短期内将很难对他们构成威胁,竞争者后来居上获得成功的难度将越来越大。与此同时,盛大、网易和巨人之间同样也有激烈的竞争,形成“三国鼎立”的局面。而中国网游概念股上市热潮在今年再次掀起,也是网游公司谋求更多竞争实力的表现之一。

赵旭枫认为,市场份额的不断集中,使得寡头企业的优势继续扩大。资源将越来越集中于大公司,一些收购合并的案例可能会发生。”

随着越来越多的网游公司上市,这些公司获得大量资金后,会寻找适合的收购目标,一旦各方面条件成熟,收购战将一触即发。网龙已明确表示对收购的重视。据公司高层透露,此次上市筹集资金中的6.823亿港元将用于收购或对外合作,以扩充本集团业务,约占14亿港元融资额的49%。

我们会用一部分资金收购国内优秀的团队、优秀的项目,只要有好的,我们一定会收购。跟网络游戏有直接或者间接关系的公司,现在正在接触中。”巨人网络CEO史玉柱告诉记者。

而那些早已上市的网游企业也没有放慢收购的步伐。盛大网络CEO陈天桥在今年7月正式公布斥资20亿元打造的“风云计划”。10月6日,“风云计划”完成第二次大的收购行动,以数千万美元对厦门御风行进行战略投资。

盛大新闻发言人诸葛辉表示,今后会考虑投资成熟的有上市潜力的游戏公司,收购一些跟网龙科技同一水平的游戏和团队。网龙科技是“风云计划”收购的第一家国内网游公司,耗资1亿元。”

对于网游IPO的热潮是否会引发网游格局的变动,各方观点并不一致。资深IT人士谢文告诉记者,我们会用一部分资金收购国内优秀的团队、优秀的项目,只要有好的,我们一定会收购。跟网络游戏有直接或者间接关系的公司,现在正在接触中。”巨人网络CEO史玉柱告诉记者。

盛大前资深副总裁朱威廉则表示,巨人网络的业绩将大大提速也没有放慢收购的步伐。盛大网络CEO陈天桥在今年7月正式公布斥资20亿元打造的“风云计划”。10月6日,“风云计划”完成第二次大的收购行动,以数千万美元对厦门御风行进行战略投资。

观察

打碎日韩“枷锁” 中国网游尝试“西游”

◎本报记者 张轶

在中国本土网游公司相互竞争的同时,其整体面对外国网游力量的表现也在提升。

“完美时空的游戏在韩国成功运营,已经让业界看到了中国企业的实力。”作为全球顶级的网络游戏开发商和运营商,韩国NCsoft公司的CEO金泽辰在接受本报记者采访时,对中国网游企业的研发实力赞不绝口。

根据中国网络市场调查机构艾瑞咨询的调查,2006年中国网络游戏的市场规模已超越韩国,位居世界第二。相比于日韩,作为后起之秀的中国网游公司,从利用风险投资到战略投资,从借力日韩到自主研发,从为日韩代理到反向收购,一步步从国内市场走向了国际化。

曾几何时,日韩与欧美通过对网络游戏的垄断,形成了一道阻挡中国网游发展的屏障,中国本土的网游运营商只能在低谷中挣扎徘徊,而数以百计的本土网络游戏处处充斥着毫无新意的模仿,内容与画面粗制滥造,巨大的利润只能被别人拿走。

但现在情况正在改变。如今,全球网络游戏市场收入因不同的地区、不同的游戏平台产生了明显的差异,而同时也带来商业模式和产品的不断扩张。巨大的网游市场,又进一步催化了这种扩张的速度。对于中国本土的网游公司来说,摆脱日韩等网游强国的阴影,是一件事关利润分配的大事。

相关数据可以佐证,2006年,国产网游突破64.8%的市场份额,从日韩游戏中夺回了半壁江山,连续两年成为中国网游市场的主导力量。与此同时,经过多年的发展和市场培育,中国网游玩家结构已由18至23岁向15至30岁甚至更高层次扩散,用户结构的变化将导致新商业环境的快速发展,而中国本土网游公司无疑更谙熟此道。

不仅如此,中国本土网游公司的国际化步伐也越趋越大,快网游先发展优势的盛大在走出国门后的战略布局上又再次领先。11月7日,盛大宣布与NCsoft结成战略合作伙伴关系,盛大不仅将取得NCsoft的3D大型网络游戏《AION》(永恒之塔)在中国大陆的独家运营权,还将投资入股NCsoft在华的分支NCsoft China。

唐骏向本报记者表露了进军海外市场的野心,“盛大牵手NCsoft,不仅仅是着眼于中国网游市场,我们还打算将考虑在全球范围内进行合作。”

比盛大国际化走得更远的是“完美时空”。通过与目标国家和地区领先的网游公司结成联盟,“完美时空”以授权代理方式推进海外销售网络,以适合当地市场特定口味和偏好的内容本地化,来增强市场渗透能力。《完美世界》(国际版)从网游根据地国家日本开始,几乎以旋风般的速度席卷马来西亚、新加坡、泰国、菲律宾、韩国、越南等10多个国家和地区,所到之处无不掀起一股完美风暴。2007年上半年,“完美时空”的国际业务已占到总收入的约13%。“我们不仅仅要将产品出口到海外,并且还会和日本、韩国包括中国台湾地区的开发商进行合作开发。我们的目标是更深层次地打造更高端的国际品质。”池宇峰先生语气平和却霸气十足。

随着中国网游市场的不断发展扩大,日韩和欧美网游技术强国必将投入更多的资金和力量进行竞争。“但中国网游的强大趋势不可逆转,未来,本土网游有走出国门的可能。”艾瑞咨询网游分析师赵旭枫说。

思考

“IPO热”背后:人才成了稀缺资源

◎本报记者 张轶

正如盛大总裁唐骏接受记者采访时一再强调的,区别于以往的行业,网游是一个“创意型”产业。正因为“创意”是网游行业的基础,整个产业不可能出现一个处于“垄断地位”的企业。

而创意的背后所隐藏的是对人才的饥渴:谁抓住了有创意才能的人,谁就将在暴利的网游行业始终处于领先地位。

稀缺的网游研发人才成为了众多企业争夺的重点。因为网游企业都知道,自主研发和自主创新才是企业的立足根本。网易、巨人网络、完美时空、金山等公司的成功,无不与自主研发有关。

唐骏在和记者谈及目前网游企业的成功模式时总结认为,目前网游有四类成功模式:一是以网易和完美时空为代表的自主研发派;二是以九城为代表的代理企业;三是以盛大为代表,此类企业打造游戏运营平台,对游戏的运营能力超强;四是以巨人为代表的营销能力超强的企业。

但无论是自主研发也好,运营能力超强也罢,还是另辟蹊径,不少金山员工改投门户。通过上市,金山最终得以圆满解决这个难题。雷军介绍,从今年初,金山就请专业公司做人力资源评估和薪酬调查,以根据市场行情提高员工收入。此外,金山还把大量期权分给员工。金山公司上市后的第一件事,就是承诺将7.67亿港元融资用于招聘研发人员以及开拓海外市场。同样,网龙也表示计划将IPO资金用于扩大研发团队。

由于手握大量现金储备,盛大今年推出了一揽子针对人才吸引和收编的计划:盛大高层每月18日出面接待各类创业者,如果项目被认可,盛大将提供资金;同时,盛大还承诺为行业后起之秀提供资本通道,实现共同获益。



陈天桥



丁磊



朱骏