

山东省电竞运动协会基于几大游戏企业提供的数据分析得出结论,在山东至少拥有1500万游戏注册玩家。虽市场前景广阔,但本地的游戏公司却难以发展,人才也频频外流,再加上游戏“巨头”的垄断,导致本地的游戏公司转向“外包”服务。

玩游戏的1500万 做游戏的喊冷

山东游戏企业缺人缺钱,多做外包服务



本报记者 陈玮 廖雯颖
秦雪丽 马玉姝 汪陇

百人团队 多数去了大城市

28岁才进入动漫游戏培训学校的李震,如今是济南傲翼网络科技有限公司的老板。学技术出身的他先给别人打了几年工,2010年后自立门户。经过七年发展,这家主攻棋牌类手游、页游的网络游戏公司如今每年拥有过千万元的销售额,排名棋牌类国内前三。

选择棋牌类游戏,一方面和兴趣相关,另一方面也很现实。“要做如《传奇》这样的升级类大型网游,开发周期至少是半年以上,投入成本很高,风险也很大。做棋牌类游戏,单个游戏开发周期加上测试一个月就够了,短平快,资金量也不是很大。”

李震说,一个传统大型网游开发团队标配至少是四十人,如今最困扰李震的问题就是找不到人,影响团队组建。一方面成熟的技术人员被挖,一方面留不住新人。李震举了个例子,省内科班出身的高校毕业生,大四时会选择来公司实习半年到8个月,通过做项目把人带起来,“结果一毕业人家就去北上广深找工作了。”

济南动漫游戏行业协会副会长郭艳文也是本地一家动漫游戏人才培养基地的负责人,她带出的不少学生仍在这个行业里深耕。“山东不缺游戏行业的人才,北上广深很多游戏开发公司的高管都是咱山东人,但是很遗憾,本土游戏开发公司很少。”郭艳文说。前段时间她帮着朋友收购游戏研发团队,在山东找了一圈未果,最后只好转向重庆。

2011年,徐峰带着当时团队中几名要好的技术人员回到山东淄博,历经三年的磨炼,游戏在2014年顺利推出,但在试运行期间进行压力测试时,服务器却没有通过考验。从那之后,团队中的100多人大都去往北上广深等城市发展,只有极少数的人选择留在淄博拓展。

没有群体效应 公司无奈搬出山东

这是山东游戏产业公司普遍面临的问题。“其实山东不缺游戏开发方面的人才,但是很多

都外流了。”山东电竞网络服务公司COO,优米网咖联合创始人于甲男说。比如,毕业于山东理工大学的漫游谷创始人张福茂,曾经制作了标志性页游产品《七雄争霸》,后被博瑞传播以10.36亿元收购北京漫游谷70%的股权,将一个作坊式的团队发展成了估值14.8亿元的公司。

除了人才的制约,于甲男说,当时的很多业务,比如手游的推广、广告投放等,本地很难找到客户,大部分时间都在外地,或者邀请客户来到山东。由于游戏产业氛围环境的影响,增加了公司的运营成本,最后于甲男的公司整体搬到了北京。“搬过去以后非常方便,客户离得非常近,而且还可以经常参加当地举办的有关于游戏产业的大会,会认识不少同行,增加交流和学习的机会。”

“总公司在北京,我们老板是山东人,有种家乡情怀,一直想把研发中心回归到山东。”烟台跃动网络科技有限公司负责人李阳说,烟台分公司刚成立时以客服中心和研发项目起家,当时在烟台设了研发中心,在2013-2014年的时候,公司还准备买块地建研发基地,将研发中心搬过来,但后来调查发现确实不适合,就又回到了北京。在李阳看来,相对北上广以及南方一些城市,烟台乃至整个山东省的游戏土壤并不肥沃,还没有形成圈子和群体效应,区域性环境不够,“在烟台,据我了解,做手游的公司也就三四家。”这种环境也造成人才短缺,IT人才难招,留住更难。

成本高缺资金 不少公司解散团队

在2017年一季度中国游戏企业情况分析中,北京游戏企业共394家,占比25.5%,位居首位,其中上市游戏企业占比38.8%;广东游戏企业共294家,占比19.1%,天津游戏企业共17家,然而山东并没有人

榜。“目前来说,山东本地尚未开发出非常好的游戏产品。”

于甲男曾经负责筹备2012年首届山东动漫游戏产业高峰论坛,他记得当时有济南、青岛、烟台等市的游戏公司参加,5年过去了,有些参展的企业逐渐转行做了其他工作,不再坚守游戏了,甚至有的还解散了团队。“研发游戏只是第一步,游戏制作出来之后是否成功,有没有人愿意代理,是否能够顺利发行,上线后能否成功,每一个步骤都需要一定费用。”于甲男说。

本地游戏产业发展相对滞后,没有资本的积累,很难让一个企业有信心一直走下去。于甲男说,一款游戏开发出来能够成功,概率其实并不高,尤其像《王者荣耀》《阴阳师》那样火爆,更是一个非常低的概率。尤其是腾讯、网易等游戏巨头大手笔地代理开发游戏,让玩家对于游戏的品质有了更高的追求,进一步挤压了小游戏公司的生存空间。“以前开发一款页游,很快能吸引玩家,但现在会有些困难了。”

在这个环境中,当地的扶持,对于游戏产业的发展也起着非常重要的作用。李震说,网游开发公司基本都是轻资产,靠租办公场所,经费大多数都投在研发上。位于高新区的济南动漫游戏产业基地曾经也实行过三年免房租等扶持政策,但现在已经没有了。“长清那边的创新谷扶持力度很大,但是员工不愿意搬去长清,那也没办法。”李震不是没有动心。提到杭州、成都这些后崛起的动漫游戏新兴城市,济南在游戏产业扶持上显得力度不足,他的口气里略带遗憾。

徐峰之前在北京某公司利用两年时间研发出一款新的网游,投资曾达到两千多万,仅仅运营半年时间,公司便因融资断裂解散。2011年,徐峰回到山东后,游戏团队先后投入一千多万,“回来山东这块也是一千

编者按:

持续火爆的《王者荣耀》在吸金无数的同时,也让人看到了游戏产业的前景。不过记者调查发现,虽然山东游戏市场玩家众多,掘金前景广阔,但受集聚乏力、人才流失、资金短缺等因素的影响,本土的游戏公司往往守着“金饭碗”,却吃不上“香饽饽”。

多万的投入,三年尝试了三种类型的游戏,包括PC端、网页以及手游。”

行业规划难启动 传统公司谋转型

记者从省文化厅了解到,山东目前并没有出台针对游戏产业的规划。产业处一位负责人告诉记者,厅里曾制定过关于动漫游戏产业的规划,“主要针对动漫产业,对游戏也有涉及,但是因为一直没有专项资金,启动不起来。”

显然游戏产业在山东发展并不乐观,而是更多地做游戏外包服务的工作。“比如游戏中的美工等制作,山东还是做得比较好的。”于甲男说。

山东豆神动漫有限公司是济宁本土的动漫、游戏企业,董事长赵立军说,过去游戏方向以电脑为主,但随着时代的发展,人们的生活水平逐渐提高,大家追求的不仅仅是物质上的需求,还有精神上的需求,所以赵立军表示,下一步游戏的主要开发方向会“转战”为手机游戏。

目前,全球在使用的移动电话已经超过10亿部,而且这个数字每天都在不断增加。赵立军说,手机虽然不是一个理想的设备,但毕竟人们总是随身携带,这样手机游戏很容易成为人们消遣时间的首选。手机便携性、移动性的特征更能满足用户随时随地玩游戏的需求,用户利用排队、等车的时间玩游戏,手机游戏碎片化的特性便就此凸显出来。

从去年开始,公司便开始做一些针对儿童成长的手游小游戏,并围绕动漫开发一些配套游戏,为孩子未来的健康教育做出“特别”的服务。赵立军说:“游戏产业永远不会过时,从现在来看,只要致力于创意,游戏行业至少在30年内都没问题。”

但对于开发游戏,赵立军也和不少怀揣动漫游戏梦的创业者一样,在前进的过程中碰到了不少阻力。赵立军直言,资金紧缺、团队结构不全等因素导致游戏通常具有更长的研发周期,而这恰恰是投资者所不愿意看到的。

延伸报道

山东公司爱推 棋牌类游戏

面对着游戏“巨头”的冲击,山东本地的游戏产业需要做出自己的特色。像李震一样,山东的不少游戏公司在研发棋牌类的游戏,包括手游和页游。“首先成本相比于其他游戏要少,而且受山东本地的氛围影响,棋牌类游戏更容易被玩家所接受。”于甲男说。

“牟平区人口40多万,目前有4万多游戏用户,转化率是10%。烟台有700万人口,在烟台拥有70万用户是我们的一个目标。”烟台纸蛙网络科技有限公司经理丁存宇信心满满地介绍,而他们也是用一款棋牌类游戏打开的市场。

烟台纸蛙网络科技有限公司今年1月26日正式发布“烟台棋牌圈子”社交游戏,相对于其他,这款游戏的定位更精准,主要以棋牌社交游戏为主,针对熟人圈子,是一种熟人私房模式,在玩游戏的过程中会充斥着互动、送小礼物、发语音等社交方式。

作为棋牌游戏,丁存宇认为它有自己的优势,很多游戏有一个疲惫期,玩着玩着不想玩了,但棋牌在中国有悠久的历史,有传统的刚需在里面,为了更加贴近本土化,增强黏性,在烟台实行定制化服务,每个区都有自己的玩法,比如芝罘区和莱山区、牟平区的玩法不同,会根据各地民间的玩法制定,游戏配音也选用本土的小明星用方言配音。

本报记者 秦雪丽



手受到很多年轻人喜爱。本报记者 秦雪丽 摄