



腾讯与华为的“分成”较量 一波暂平息 一波必再起

新年第一天,华为和腾讯就怼起来了。2021年1月1日凌晨1点,华为游戏中心APP发布《致华为游戏中心腾讯游戏用户》。在不到四百字的公告中,华为的态度很明确:全面下架腾讯游戏。当天晚上,腾讯游戏在其官方社区发布公告表示,经过双方友好协商,腾讯游戏相关产品已在华为游戏中心恢复上架。

颇为有趣的是,腾讯游戏从华为应用市场下架到重新上架,期间没有超过24小时。虽说腾讯和华为之争这场风波暂时平息,但有业内人士表示,“这并不是腾讯与华为较量的结束,恰恰是他们较量新的开始。”

■新快报记者 陈学东

由“5:5”改为“7:3” 分成比例或成导火索

尽管华为和腾讯的公告都对此次风波的原因说得很模糊,但业内人士普遍认为,游戏下载分成比例未谈拢,是华为此次下架腾讯游戏的主因。具体而言就是,腾讯要求华为降低分成比例,由原来“5:5”改为“7:3”,但华为拒绝了。

事实上,此次事件不仅仅是华为与腾讯的博弈,更是其背后所代表的手机应用商店渠道平台和游戏开发商之间矛盾的缩影,游戏公司已经不能满足于当前给予平台高提成的现状。

据了解,国内安卓应用商店分成比例相当高,游戏类应用程序的流水分成比例高达50%,华为也是其中之一。相比之下苹果的iOS和谷歌的Google Play在全球市场所采取的分成比例为30%。并且安卓渠道的分成比例还不包括税点,如果要再加上税点,这样算下来要分给渠道将近55%,而苹果iOS渠道的30%分成中则已经包括了税点。

实际上,这次腾讯和华为之间的游戏下载事件并非行业关于渠道和CP分成的首次矛盾爆发。此前,米哈游《原神》、莉莉丝《万国觉醒》相继发布公告称,不上线华为、小米等传统安卓渠道。这两款游戏都是行业内口碑爆棚的大作,在行业内形成强大影响力。

2020年11月12日,腾讯财报分析师电话会议上,腾讯首席战略官詹姆斯·米勒对《原神》《万国觉醒》等游戏绕过渠道发行获得了成功表示肯定。“分成比例其实体现了一种平等的合作关系,平台也确实由于为游戏公司提

供了价值而获得收入,这也是谈判中最需要注意的,比较复杂和细节的部分。”米勒表示。

“渠道为王”向“内容为王”转变 精品游戏议价权日益提升

事实上,游戏公司与手机终端公司其实一直处于“竞合”的关系。在“合”方面,游戏公司需要借助于手机应用商店所带来的流量;在“竞”方面,游戏公司的利润却在很大程度上受到终端公司的牵制。

在过去,一款游戏能否取得成功,很大程度上依赖于渠道发行商。这也是游戏行业常说的:渠道为王。但这种情况,在近年来逐渐发生着变化。从2016年起,游戏行业就开始推行版号制度。也就是说一款游戏能否从娘胎里出来,你得有“准生证”,版号就是游戏行业的准生证。在版号总量调控的大环境下,国内游戏已经步入精品化竞争。根据GameLook的最新统计数据,2020年全年共发放版号1316个,相比2019年发放的1570个版号减少了16.2%。在新产品供应有限的情况下,用户和收入正在加速向头部游戏企业以及精品游戏集中,这带来的影响就是王牌产品终于有了市场议价权。

有业内人士认为,米哈游、莉莉丝以及腾讯相继反抗,本身就说明渠道的好日子到头了,未来只会更式微。“还是希望游戏公司也好、渠道也好,多多尊重用户的自主选择权,不要因为商业利益,导致用户玩不到自己想玩的游戏。”有游戏行业从业者表示。

渠道和游戏公司博弈背后,最终还是精品内容议价权的体现。东吴证券传媒&海外行业首席分析师张良卫表示:“渠道与研发商之间的博弈,背后是行业经历多年发展的必然,游戏行业正逐渐由渠道为

王过渡到内容为王时代。渠道与内容方的博弈会是长期谈判,并非一朝一夕能解决,在这个阶段中,优质研发商议价能力将得到提高。”

不是结束而是新的开始 新一轮较量“不可避免”

互联网分析师于斌认为,“这并不是腾讯与华为较量的结束,恰恰是他们较量新的开始。”因为腾讯肯定不会满意这个结果,腾讯的意思也很明显,只要拿下国内的老大华为,vivo、OPPO、小米也就比较容易拿下。多少有一种“擒贼先擒王”的感觉,不过,腾讯暂时是碰了一鼻子灰。

为了维护这50%的高分成,国产手机厂商们除了小米外,像华为、OPPO、vivo、魅族、联想、努比亚和金立等,之前还成立了一个硬核联盟,大家构成了一个利益共同体,统一提高分成比例,形成强大的用户基础,以此来和游戏厂商谈判。而这个硬核联盟目前在游戏渠道中的渗透率达到了近70%,导致游戏厂商们不敢和硬核联盟说不,不得不接受50%的高分成。

目前,虽然腾讯仍旧需要通过华为应用商店等传统渠道来获取流量,但随着手游发行渠道愈加广泛,玩家可以在B站、TapTap以及官网等不同渠道下载游戏,传统渠道也就变得没有那么强势。再加上上面提到的,在版号总量调控的大环境下,精品游戏的议价权将日益提升。

国内开发者和国内平台商的明争暗斗显然还没有结束,并有愈演愈烈的趋势,国内安卓手机应用市场的分成比例“过高”,已经成为游戏业的某种“共识”。相信在不久的将来,以腾讯为代表的游戏厂商还会对手机终端厂商发起新一轮的“分成”较量。

一周游闻

网易电竞 NeXT2020 冬季赛 线下总决赛广州开打

新快报讯 升级赛事规模后首次作为全年第三大赛季的网易电竞 NeXT2020 冬季赛线上赛日前落下帷幕,而在众多项目线上赛赛段结束之后,2020年12月31日,网易电竞 NeXT2020 冬季赛总决赛移步线下,2020年12月31日-2021年1月3日、1月8日-1月10日在电竞一线城市广州继续为观众带来7天12个赛事项目的精彩对决。

现场观众除了见证《梦幻西游》电脑版、《梦幻西游》手游、《阴阳师》《决战!平安京》《阴阳师:妖怪屋》《第五人格》《猫和老鼠》《明日之后》《一梦江湖》《荒野行动》《实况足球》《炉石传说》等12款游戏的巅峰对决,电竞用户还能在现场体验电竞主题沉浸式体验馆,实现感官升级,穿越到“电竞次元”、“节奏空间VR”、“最‘速’选手”等多种多样的泛娱乐互动项目,与小鹏汽车、京东游戏、永久自行车等众多品牌方联合定制化展区也会给用户带来别样的体验。

网易电竞 NeXT2020 冬季赛的全面升级,只是网易电竞 NeXT 布局电竞产业链的冰山一角。目前,电竞产业正在上升为国民经济发展的重要抓手之一,得到了各地政府和社会各界的关注。在大众认知层面的改善,让电竞市场迎来了更多的发展机会,成为2022亚运会正式比赛项目,更是让电竞迎来了新的黄金时代。



支持单位



广州市天河区软件和信息产业协会



加入我们一起玩