

中国游戏企业出海收购的经验分享和风险分析

龚睿

心动研究院 上海 201100

摘要: 中国游戏企业出海收购是构建游戏产业新生态、激发游戏产业创新活力、扩大其产业规模的重要举措。“一带一路”大力倡导企业在沿线国家与地区进行投资,依托对外贸易基地,实现联动整合创新,而游戏产业则响应了这一号召,随着企业研发能力的增强,对于沿线国家游戏产业发展的影响越来越大。本文基于收购绿洲游戏的经验展开探究,对中国游戏企业出海收购遇到的问题及相关建议展开了探究。

关键词: 中国游戏企业; 出海收购; 问题; 建议

1 中国游戏企业出海收购的背景

1.1 移动游戏市场潜力巨大

近年来,移动游戏发展的市场潜力是巨大的,由于移动游戏企业在自主研发团队建设,以及核心技术研究等方面都取得了重大的突破,整个行业的发展前景一片向好。“一带一路”等战略的实施,推动了国际合作的深化,而这对于游戏企业进行海外收购提供了有利的条件,创造良好的环境。因此,众多游戏企业基于本国业务开展所积累的资金优势,大力进行海外市场的宣传与推广,实施技术突破,应对行业激烈竞争,开发庞大的游戏市场潜力。

1.2 用户愈发重视游戏体验

在游戏产业快速发展的过程中,要想获得更大的消费市场,就必须关注用户的游戏体验,随着用户对于游戏体验的多元化要求,游戏企业在手游以及PC游戏领域都应该开足火力,不断开发出受大众欢迎、适应海内外消费者游戏体验需求的游戏产品。

2 中国游戏企业出海收购遇到的问题

2.1 政治稳定问题

政治局势不稳定或者双方交恶的情况下,海外投资必然会遭受到极大的不利影响,有关于政治稳定的问题是游戏企业在出海收购中不得不面临的一个重要问题,跨国投资涉及到与东道国之间的关系稳定性^[1]。东道国政局的稳定性对海外收购的风险有着决定性的影响,如果被收购企业所在国家的政治不稳定,那么就会大大增加投资的不确定性,相关政策可能会面临着调整,其可信度必然会降低,对于投资者作出相关决策而言,显然是不利的。另外,如果在投资国与被投资国之间存在影响两国关系稳定的因素,那么对于投资而言也有着非

常大的不利影响,投资游戏企业方会因此而受到牵连^[1]。

2.2 法律风险问题

中国游戏企业在出海收购的过程中面临的另一个重要风险是法律风险问题,这里的法律风险主要是来源于国家层面的限制,因此这也是对于海外收购最为重大的一个阻碍。即使是我国民营游戏企业,要进行海外收购,国外相关的审查机构在法律层面也会设置很多的隐性障碍。即使是腾讯这样的互联网巨头在进行海外并购的过程中,也不能够完全避免受到投资国审查机构以及政府的相关干预。因此游戏企业出海收购,最好是选择与存在健全的跨国并购法律体系及完善的审查制度的国家合作。但是在国家贸易保护主义以及“中国威胁论”等言论背景下,导致一些国家企业对我国企业海外并购更为谨慎,这也增加了出海收购的法律风险,一些国家可能以威胁安全为由而设置重大的阻碍。

2.3 企业竞争问题

在当前的市场背景下,游戏企业的竞争愈发激烈,要想获得更大的市场竞争力,就必须扩大自身的资本规模,因此很多有些企业都将突破的视角放在了海外收购上,这是因为企业受到协同效应的影响,纷纷考虑海外投资,认为这是实现企业突破和发展的一条捷径。目前,受跨国并购浪潮的推动,大量的民营企业寻求海外目标公司,希冀通过海外收购来建立更加强化的产业链,打开国内外市场,同时也希望借助目标公司的技术来提升整体研发水平。但是在激烈的竞争环境下,企业的这种想法尤为迫切,就会造成较大的盲目性。其中一部分企业对于目标公司的发展规划、经营状况等并没有进行全方位的调研,盲目实施并购反而会给企业发展带来不利,不仅无法达成预期的收购效益,还可能会造成重大损失。

2.4 文化冲突问题

不同的国家有不同的文化,游戏企业海外收购的过

作者简介: 龚睿(1985年9月-),男,汉,湖南常德人,硕士;主要从事的工作:企业财务管理、投融资。

程中也不可避免地会遇到文化冲突的问题。虽然近年来大量的游戏企业开始寻求海外收购之路,但是其中成功的案例却比较少。由于各个国家的历史背景不同,在发展过程中形成的文化积淀也有着很大的差别,即使是相邻国家,在各自的风俗习惯,语言文化等方面都存在着巨大的差异,而有些企业在进行收购的过程中,除了要考虑收购国企业在游戏研发技术以及经营状况等方面的情况以外,还要实现文化整合。例如,在游戏开发中必须考虑到宗教文化元素带来的禁忌风险,在游戏《Vanguard》中曾出现宗教经典书籍散落于地板的场景,引发了众多游戏玩家的不满,导致了“No call of duty”hashtag事件。文化的差异性客观存在的,因此,要实现海外收购过程中的文化整合难度较大,这也是很多游戏企业海外收购过程中存在的难题。

3 中国游戏企业出海收购的建议

就绿洲企业海外收购的相关经验来看,中国游戏企业要实现出海收购的效益预期,就必须立足于可能遇到的挑战,从以下几个方面采取措施规避风险,提高海外收购的成功率。

3.1 扬长避短,发挥自身优势

海外收购是一条“走出去”的道路,要确保道路畅通,首先要增进对于对方的深入理解,如果对于相关国家与地区的政治以及法律、文化等各个方面缺乏认识和了解,那么将难以获得对方的信任,要在海外进行自主研发游戏的推广必然是困难重重^[2]。因此,要避免因文化差异而带来的投资风险,中国游戏企业在海外收购交易中,应该切实发挥出企业自身的资金优势,与目标企业所在地的游戏运营商建立强大的战略联盟,这样一来,在推广自主研发游戏的过程中便会更加顺利,同时也更有利于中国游戏与当地文化相适应,符合当地消费市场的需求,将自主游戏研发同当地的文化特点相融合,推动关联产业和游戏周边产品的发展^[2]。对于决策要素,游戏战略投资者的首要考量是提供稳定的高质量游戏储备。有潜力的开发团队往往会被控制、甚至完全收购。除此以外,战略投资者还会投资一部分股权于成熟的游戏公司,以获得财务回报、扩展营销渠道。美国游戏公司Glu推出的创新型游戏模式正保证了高质量的游戏储备,为正确决策提供了依据,同时还利于补足腾讯在海外的营销,因此做到了“扬长避短”。

3.2 开拓不同的用户资源

为了拓展海外收购中的用户流量,就必须通过有效的途径获取庞大的用户资源,例如,通过打通游戏与社交账号之间的互联互通性,实现平台的宣传联动,这样

一来,所开发游戏不仅获得了国内受众,同时也收获了大批的海外受众,因此,面临的群体更加庞大。中国游戏企业要想实现海外收购之路,就应该与一些用户资源庞大且粘性较强的社交软件开发商展开合作,以打通海外推广发行自主研发产品的渠道。Glu曾开发过休闲游戏、动作游戏、冒险游戏、名人游戏等各种游戏类型,虽然大多数游戏也适合中国用户,但Glu充分利用腾讯的分销渠道向市场推广Glu的游戏,便于开拓不同的用户资源。

3.3 开发先进技术、强化法律监督

俗话说,“打铁还需自身硬”,面临海外收购中的种种风险,对于我国有些企业而言,最为重要的还是需要提升自身的技术水平,技术是核心竞争力,如果在核心技术方面落后于人,那么就很难顺利实现海外收购目标,也很难在海外游戏市场中获得稳定的地位。因此,中国游戏企业,无论是国企还是民营企业,都应该将主要精力放在专业研发人才队伍建设以及技术创新研发等方面,提高自身的技术水平,发挥技术优势,在激烈的竞争形势中站稳脚跟。

3.4 处理好文化冲突问题

各个国家的文化及市场情况都不尽相同,在不同文化背景下,玩家的喜好也存在较大差异。中国游戏企业出海收购必然要考虑到文化的差异性,正视与解决好文化冲突问题。绿洲游戏的业务范围主要覆盖巴西、土耳其、中东等国家和地区,而游戏业务之所以能够顺利发行,与绿洲游戏主动适应和接纳文化的多样性不无关系。一方面,绿洲游戏充分了解和尊重这些国家的政策、法律,自觉满足当地监管要求;另一方面,绿洲游戏结合这些国家和地区文化摇篮孕育下的玩家喜好,如开发受众广泛的休闲游戏,来开拓市场。

4 结语

综上所述,基于当前游戏收购的经验来看,中国游戏企业在海外收购的过程中还面临着来自政治法律文化以及企业竞争等多方面的风险,因此,需要企业正视可能存在的风险与问题,扬长避短,开发先进技术,切实发挥自身优势,积极开拓庞大的用户资源,以实现自身实力的不断提升,这样才能够推动中国游戏企业海外收购之路的顺利进行。

参考文献

- [1]黄俊生.网游企业海外并购动因和风险分析——以巨人网络收购Playtika为例[J].理财周刊,2020(29):233-235.
- [2]范小雪.网络游戏企业海外并购的财务风险及控制措施研究——腾讯并购Supercell为例[J].商情,2022(37):10-12.