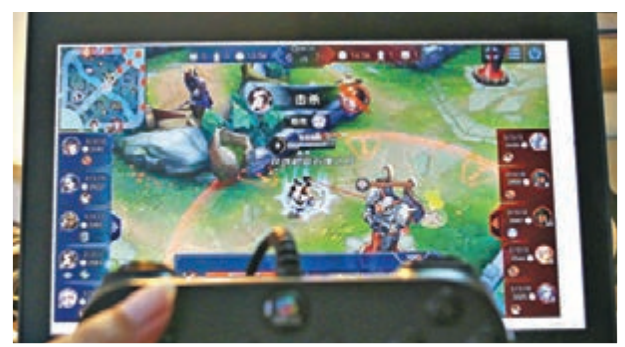


► 近期騰訊旗下一款名為《王者榮耀》的遊戲，引發市場對網遊產業的關注。



▲時下當紅網絡遊戲《王者榮耀》。香港文匯報記者孔雯瓊攝



騰訊旗下一款名為《王者榮耀》的遊戲，近期引發市場對網遊產業的極大關注，該遊戲參與者下至幾歲孩童，上至花甲老人，接觸者不少都會沉迷其中不可自拔，更有人豪擲千金，願為虛擬世界中的榮耀掏出真金白銀買入勝利。其實這只是折射出當今內地網遊的一種普遍現象，全民參與下的內地網遊市場規模越來越大，有機構預測年內便可突破2,100億元（人民幣，下同），但龐大數字下的拷問聲也不絕於耳，遊戲財富背後的低齡化消費帶來許多社會問題，而借此壯大的網遊灰色產業軍團也造成安全隱患。

不同於傳統的單機遊戲，網遊因為具有社交功能，使得人們更願意通過遊戲來交往。曾有玩家告訴記者，在公司裡不玩網遊就無法立足，所有的同事都在網遊中組團，就連老闆也身在其中，如不跟進就會像個異類遭到排擠。更有某創業公司高層向記者透露，投資人突然要求公司全體打網遊，理由是可以通過團體遊戲考察人品，因此無論多忙，該公司全體人員都要抽出時間來組團打遊戲，並通過在網絡世界中向投資方展示自己「積極進取」、「配合默契」等品質。

#### 網遊社交促進消費市場

正因為越來越多人參與網遊，內地網絡遊戲市場規模也升至世界第一，據艾瑞諮詢的《2017中國網絡遊戲行業研究報告》顯示，內地網遊市場規模在2016年就超越美國成為

全球最大市場，隨之帶來的消費規模也是以逐年逾20%的規模遞增。

「網遊打久了，總會忍不住消費的」，不少玩家表示會掏錢購買網遊中的裝備或英雄，而且越是年輕的群體，非理性的衝動性消費就越高。

上述艾瑞報告統計到，內地網遊規模在2014年突破1,000億元大關，到了今年預測翻倍，有望到達2,167.9億元，短短三年間可以增長100%以上。

#### 打手賣裝備衍生龐大收益

通常意義上來說，網絡遊戲的產業鏈包括遊戲研發、運營商、分發、支付渠道商，以及遊戲用戶三大塊，但遊戲用戶中總有一群既不願自己打裝備，又覺得水平太低、掏錢買裝備也無用的玩家。因此，一批專門服務

「懶人用戶」的職業「打手」應運而生。

所謂「打手」，網遊玩家指的是專業依靠打遊戲賺錢的人員，他們通過代人練級或出售自己遊戲中獲得的裝備為生，儘管沒有機構統計過這樣的灰色產業規模有多大，但從某購物網站上一家代練店鋪來看，月銷量可達337萬件，每件售價2元，如此推測，該店鋪一月便可通過代練網遊獲取約674萬元收益。

中學生楊同學告訴記者，他便是網遊「打手」中的一員，因為覺得玩遊戲還可以賺錢，非常符合他的興趣愛好，因此便會不時地給一家代練工作室打工，通常練級的價格和難易程度相關。低等級代打，一級僅有幾元酬勞；等級越高，價格也跳漲得越厲害，當紅遊戲《王者榮耀》中的王者升級酬勞，通常10級最高可收費5,000元，終身包代練的，更是開價5.8萬元。

免費玩遊戲的時代正在慢慢終結，越來越多的人反倒覺得花錢玩網遊是再正常不過的現象。

#### 明星效應 用戶甘心掏錢

曾在遊戲公司任職的傅先生表示，為了增加遊戲對用戶的粘性，除了在遊戲設計上動足腦筋、不斷推出新裝備和遊戲人物外，還會在遊戲營銷上下功夫。

據指，明星效應是遊戲公司喜歡打的一張牌，有些會出錢請明星代言，有些則是直接讓明星參與，從而帶動大群粉絲加入，這些都是讓用戶願意掏錢的原因。

另據了解，除遊戲研發運營公司可大賺一筆外，與之合作的平台渠道商也能坐地收錢。以Apple Store為例，任何在蘋果商店上架的內容，付費部分都要被抽30%分成。

公開數據顯示，2016年第四季度蘋果App Store收入已增長到54億美元，業內預測其中90%以上都是來自收費遊戲的貢獻。同期谷歌旗下Google Play商店收入33億美元，而這是一個基於安卓版的遊戲下載平台。

## 《 上市公司淨賺過億 勝老牌藍籌 》



■不少遊戲公司會花錢請明星作代言人，帶動大量粉絲加入遊戲並進行消費。圖為內地明星黃曉明。



網遊的瘋狂火爆，使遊戲公司賺得盆滿鉢滿。統計顯示，A股遊戲上市公司年報普遍盈利超過五成，淨利逾億元（人民幣，下同），還

有一些境外上市遊戲公司的全年網遊收入亦超過700億元規模。東方財富Choice數據統計指，從已經公佈2016年年報的52家A股網絡遊戲概念上市公司情況來看，當中47家錄得盈利，30家去年淨利超億元。這些公司中不少是新銳企業，但它們的表現已經直接超出一些老牌藍籌股企業，即使是雲南白藥和貴州茅台，相較這些依靠網遊發家的公司，也顯得相形見绌。

其他一些選擇境外上市的遊戲公司表現更是驚人：騰訊2016年全年總收入為1,519.38億元，其中網絡遊戲收入增長25%至708.44億元；網易2016年的淨收入為381.79億元，其中在線遊戲淨收入為280億元。

不少上市遊戲公司公告中，將營收大漲歸結為遊戲流水增多、付費用戶貢獻等因素，可見

## 《 灰色生態圈規模龐大 》



■網上代練的店家多不勝數，其規模不會遜於正規市場。



#### 職業打手月入輕鬆過萬

很多年輕玩家出於虛榮心，往往喜歡通過代練來在遊戲中扮演「人上人」的角色地位，一家代練工作室一個月流水過百萬元是常有現象，甚至極端者有接近千萬元規模，這個數值已經和許多大型企業差不多了，而代練的店家

## 內地網遊

# 規模勢破2100億

### 全民參與惹關注 低齡化消費引發社會問題

■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

#### 部分上市遊戲企業2016年年報（貨幣：人民幣）

| 上市企業   | 騰訊<br>(0700)        | 網易<br>(NASDAQ.NTES) | 盛大遊戲<br>(NASDAQ.GAME) | 完美世界<br>(002624.SZ) | 崑崙萬維<br>(300418.SZ) |
|--------|---------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| 營收     | 1,519.38億<br>(+48%) | 381.79億<br>(+67.4%) | 38.6億<br>(+17.6%)     | 61.59億<br>(25.87%)  | 24.25億<br>(+35.52%) |
| 遊戲業務收入 | 708.44億             | 279.80億             | 未有詳細                  | 47.04億              | 19.56億              |
| 淨利潤    | 414.47億<br>(+42%)   | 116.05億<br>(+72.3%) | 6.2億<br>(+113%)       | 11.66億<br>(767.54%) | 5.31億<br>(31.14%)   |

製表：香港文匯報記者 孔雯瓊

## 《 低齡玩家沉迷 弊病叢生 》



■不少成年玩家都會在遊戲中遇上小學生隊友。

受訪者供圖



隨著網遊登陸移動設備，越來越多的低齡玩家只需使用手機便可參與到網遊當中。此前曾有一種說法稱，當下最熱門的「王者榮耀」用戶中，小學生佔比近60%，之後雖然騰訊予以否認，但從機構統計來看，低齡玩家依然佔據一定的數量。

據極光大數據《王者榮耀研究報告》顯示，遊戲中14歲以下用戶佔3.5%，15歲至19歲用戶佔22.2%。此外，騰訊瀏覽指數平台統計，最近一個月，瀏覽和搜索《王者榮耀》的用戶年齡12歲以下佔3.62%，13歲至17歲的有14.5%。

#### 玩網遊至凌晨4時

不少成年玩家稱，在遊戲中和小學生相遇時常有之。戴先生告訴香港文匯報記者，他有時會在公司通宵值班，有

次工作至凌晨4時，因為解困打了一局《王者榮耀》，結果隨機匹配組團後聽到語音中有稚嫩的說話聲傳來，估計不是小學生也是初中生。戴先生非常驚訝低齡玩家竟然可以整夜不睡地玩網遊。

低齡玩家在網遊上的衝動型消費也需引發人們警惕，曾有報道稱一名小學生偷綁家長銀行卡到手機消費，結果玩網遊花光家中3萬元積蓄。這其實僅是低齡玩家非理性消費的冰山一角，很多未成年玩家，在網遊上的投入甚至多過成年玩家。

#### 學生花近萬元充值

還有中學女教師向香港文匯報記者透露，她曾無意間聽到校內學生在攀比網遊充值金額，有男生稱他已經投入近萬元，馬上便有一個女生表示自己花費的更多。儘管無法證實那些孩子所述真假，但他們通過充值網遊來相互攀比的心理也實讓這位教師感到震驚。

此外，很多低齡玩家通過網遊過早接觸社會，很多不良言行舉止也都是從網絡中學來。很多玩過網遊的白領向香港文匯報記者反映，不少在遊戲中開語言罵人的都是小學生，而且罵得比成年人還難聽，完全不講網絡社交禮儀，沒質素沒教養到一定境界，「不知道常年在這樣的網遊環境中，那些小孩長大後會變成如何模樣？」

另外，雖然多款網遊都設置有針對中小學生的防沉迷系統，但基本上沒有什麼用處，《王者榮耀》防沉迷系統上線首日即遭破解，網絡上公開叫賣成年人身份證信息，10元一個，如此看來，防沉迷沒起到作用，而網遊灰色產業鏈上的收成卻是又多了一部分。



■很多低齡玩家沉迷網遊，甚至有小學生玩至整夜不睡。