帝国衰落：造梦盛大深陷谋局魔咒

盛大网络董事长陈天桥 资料图片

■ 本报记者 霍玉菡 杨颖

联手影视制作公司米粒影业、启动旗下人气网游《龙之谷》的动画电影制作、18基金正式落户苏州，日前，盛大游戏开展了一系列拓展产业链上下游的大动作，也引发了各界关于盛大帝国梦想的又一次讨论：私有化及瘦身运动过后，盛大还能否扭转颓势，实现筹谋已久的平台化梦想？

产品多而不精 盛大疲态尽现

去年以来，盛大高管中的华影盛视总裁龙丹妮、边锋总裁许朝军、酷6创始人李善友与韩坤、盛大游戏总裁凌海等人先后离职；自今年2月，盛大宣布私有化之后，公司规模性裁员与离职不断；日前公布的财务表现远远落后于竞争对手，这些现象都在指向一个事实：6年前，那个与腾讯、百度、阿里巴巴并称为中国互联网四大巨头的盛大，如今已远远落后于当年的同伴们，疲态尽现。

即便这样，此时的盛大仍没有能拿得出手的产品。据中国三星经济研究院技术产业组研究员孙晓菲介绍，整合文学、游戏、影视、旅游等产业，希望在多个领域同时发力，打造“网络迪士尼”，曾是盛大清晰的发展战略。此后，盛大游戏上市，收购酷6进军网络视频业、收购华友世纪合资成立华影盛视，推出切客、推他、有你等社交产品，并效仿亚马逊推出电子书Bambook，盛大为梦想折腾了众多花样，令人眼花缭乱，但可惜这些项目大多鲜有人知且一直亏损。

“我曾经试用过Bambook，负责任地说，这是一款比较鸡肋的产品。”消费者化哲告诉记者，“摇杆很恶心、屏幕很烂、字体很丑，是2010年Bambook正式发售后留给我的第一印象。此外，它也无法较好的显示DOC、PDF等常用格式文档，用户体验很差。而且2011年新推出的全键盘系列功能也没有较大提升，可以说，这是一款完败的产品。”

“管中窥豹，盛大的其他产品我也不会多加考虑。”化哲说，“据说，连盛大自己的员工都鲜少用盛大的产品，这样生产出来的产品怎么可能得到消费者的信赖？”

传奇不再 创新乏力

事实上，盛大文学、盛大在线一直是盛大旗下的微利业务，在摸索中不断成长，想来也在情理中。可令人担忧的是，近年来，盛大游戏这个造血机也渐渐丧失了动力。

财报显示，2011年，《传奇》系列给盛大游戏贡献了50%以上的营收。但《永恒之塔》、《仙境传说》、《龙之谷》等游戏的在线人数却在短时间内快速下滑，也是不争的事实。“没有较大突破的情节设置，再加上乏善可陈的升级措施，盛大近年来新出的游戏大多中规中矩，鲜有突破。加之，玩游戏的消费较高，我对盛大游戏的失望早已与日俱增。”玩家王岩告诉记者，在他心中，盛大“传奇”早已是明日黄花。

传奇不在，盛大还有什么？

“有这样一个说法：《传奇》之外，盛大游戏再无传奇；游戏之外，盛大网络至今也无传奇。”孙晓菲表示，“盛大在其最引以为豪的游戏领域，已然被腾讯游戏超越。而在如火如荼的移动互联网领域，新浪微博、腾讯微信、阿里巴巴电商、百度地图等都发展成了杀手级应用，相比之下，持续4年砸下重金的盛大创新院，至今并没有什么可圈可点的新产品。”

在这种情况下，盛大又把注意力放在网络小说以及游戏改编上，但彼时，广电总局发禁令的消息着实让盛大吓出了一身“冷汗”。而在得知消息不真实后，盛大文学的CEO侯小强激动地在微博呐喊：“亲们，不提倡网络文学改编电视剧是假消息！”盛大旗下的网游、文学与影视公司终于又可以将为造梦帝国联手出征。

其实，公正地说，盛大是喜欢尝试的，但非常遗憾，它每次都浅尝辄止。这样的做法不仅造成了一定人力、物力的浪费，也挫伤了一些研发人员的热情。业内人士坦言，快速更换创新方向有利于公司找到合适自己的产品，但频率太快也会扼杀对其发展前景良好的创意。盛大的远景目标虽然明确，但在战术战略以及对自身各项业务的认识上都存在问题，总是“东一锤子，西一榔头”，始终没有找到一根主线来将各项业务串联起来，也缺乏一招制敌的拳头产品。

谋定全局 人才难当

在最近一次在硅谷的露面中，盛大董事长兼CEO陈天桥将现在盛大的架构阐述为“三横三纵”。其中，“三横”是盛大文学、酷6和盛大游戏，“三纵”则是盛付通、盛大云和广告公司。这样的构架从一个侧面说明，陈天桥从未放弃过自己的“网络迪士尼”的梦想，这条覆盖多领域的全产业链，几经裁撤，整体框架依然存在。不过，美好的梦想未必都能实现。我们不得不承认，在造梦方面，盛大是个中高手，只是，“桥哥”一个人的筹谋终究是难于实现的。

从各种公开报道不难看出，盛大拥有鲜明的家族企业特征。在这里，决策基本上是独裁式的，职业经理人基本没有发挥主观能动性的空间，股权基本上对职业经理人没有激励，职位升迁有很大的偶然性，如此人才机制与激励机制也在遏制公司的发展。

“据盛大员工透露，陈天桥往往只会给职员半年的试错时间，这与腾讯、阿里巴巴等企业很是不同。”孙晓菲说，“再加上，私有化引发的收缩、裁员也会在一定程度上动摇军心，盛大如何打算下一步非常关键。”

据悉，目前，盛大在人才问题上做出改进，对曾经的盛大员工采用“三优先”原则（推荐的项目，投资基金应该优先考虑；推荐的人才，人事部门应该优先面谈；代表新的企业来和盛大谈合作，BD部门应该优先合作）。这或许也显示出了陈天桥对于人才的渴望，但是搭建一个如此巨大的帝国，有梦想一定有未来吗？恐怕没人能保证这一点。

公司观察

人民币日趋国际化

港资银行应做“陆港通”

■ 本报记者 叶灵燕

内地经济发展给香港带去了巨大活力，也给香港金融机构带去了大好机会。随着人民币国际化进程不断推进，香港的人民币业务日趋发展，香港金融机构的人民币服务不断升级。

恒生银行是一家以香港及内地业务为重点的银行。恒生银行（中国）有限公司（以下简称恒生中国）副行长兼企业及商业银行主管刘鉴坤表示，港资银行应该发挥“陆港通”优势，加速内地与香港之间人民币的往来。

近日，恒生中国副董事长兼行长关燕萍在接受本报记者采访时表示，新设立的恒生中国天津滨海支行是恒生中国深入布局环渤海地区、拓展内地金融服务网络的重要举措之一。

关燕萍表示，近些年来，天津经济社会始终保持着又好又快的发展势头，尤其是滨海新区的开发开放上升为国家发展战略，吸引了众多企业落户该区。与此同时，滨海新区正在积极深化金融改革创新，着力构建与北方经济中心相适应的现代金融服务体系和金融创新基地，这些都为金融机构的发展提供了良好机遇。

关燕萍指出，环渤海、珠三角、长三角地区乃至整个中国经济持续增长。近几年，许多外资银行纷纷增资表明了它们对中国市场充满信心。

此外，目前，香港已经成为全球最大的离岸人民币资金集散地、人民币贸易结算中心和离岸人民币债券中心，在帮助人民币走向世界的同时，香港作为国际金融中心的竞争力也得到了提升。

自8月1日起，非港居民可以在香港开设人民币户口，使用存款、贷款及信用卡等业务，并可无限量以离岸价（CNH）兑换人民币。业内人士认为，这是香港离岸人民币业务发展的重要里程碑，香港将进一步巩固离岸人民币中心的地位。

关燕萍介绍说，为了抓住新机遇，恒生成为首批可为非港居民开设人民币账户和提供各类人民币服务的香港银行之一。业务开展只有短短两个多星期，但成绩不错，大大提升了品牌效应。

显然，香港在人民币国际化的过程中扮演了重要角色，使得人民币在贸易结算方面的地位越来越重要。刘鉴坤认为，香港作为离岸人民币中心，出台不同程度的人民币开放政策，有助于人民币国际化。针对越来越明显的人民币国际化趋势，银行应该重视、关注国家在哪些领域放宽政策、客户有何新需求。随着人民币国际化进程的稳步推进，人民币在国际社会中的地位实现了跨越式提升，提供离岸人民币服务的银行不仅应该鼓励客户在跨境贸易结算方面多使用人民币，还应该鼓励他们在跨境投资结算方面多使用人民币。

财经动态

刘强东已疯 京东已疯

青衣墨子V：@刘强东已疯，京东已疯。京东宣布将在国美与苏宁店内安插价格情报员，告诉客户京东比美苏便宜10%以上。京东大家电（空调、冰箱、电视、洗衣机等），确保0利润且比国美与苏宁便宜10%以上。由苏宁“双线同价”发起的电商战火终于全面开打。真不敢相信，投资人还敢投资中国电商业。

潘欣★：苏宁举债80亿应该不全是为了血拼京东用的，别忘了还有苏宁置地，和地产比，电商只是毛毛雨；京东大家电三年零毛利率也不是真正的血拼，别忘了京东上面什么都卖，京东只是借势又忽悠一把。苏宁和京东竞争的核心其实不是谁价格更低，而是看谁家的账期更长！其他的，国美等躺着中枪了，一淘站着乐歪了……

黄金超人：经营公司最核心的是经营员工的人生，经营客户的人生，要让他们成功，客户因你而发财升官，实现职业价值，员工因你而找到奋斗的梦想，可以买房买车，娶妻生子。他们都成功了，自然你也成功了。做HR尤其要认识这点，你不是发工资、搞招聘、弄绩效，而是和老板一同经营员工的人生，经营客户的人生。

肖敏V：发现一个现象：假如一个创业公司在过去的一年中，没有引进几个核心人才，例如新的总监或者VP，基本上这公司发展会缓慢于预期（当然也有例外）。要想迅速发展，CEO要敞开胸怀，广纳高才！另外，抱怨高人进不来的CEO，需要反省自己对引进人才的决心：只有团队强大了，公司才会强大！

汉理资本_钱学锋V：我的好友、某知名PE基金大佬给我发的私信：“把丧失基本的商业伦理、无底线的恶性竞争说成是自由市场竞争不能不说是企业家的悲哀。而在高点追入的投资人要么是资本套利的投机者（一般不声张），要么就是沽名钓誉的小丑（放点小钱大声嚷嚷者）！”

汪潮涌V：硅谷企业家谈制造业回归：1.中国劳动力成本已没有太多优势，产业工人成本上涨快，工程师和白领工资福利已涨到美国6成左右，且人均效率不如美国；2.北上广办公室租金已接近美国，物业、物流、差旅、停车等费用高涨；3.行政审批环节增加且效率低下，贪腐普遍，商业环境恶化；4.东盟、印度经营环境也不理想。

微 话 题