

上海电竞人生存现状,也许比想象的更难一些

晨报首席记者 沈坤珉

EDG电子竞技俱乐部运营副总经理陈大厨对于上海电竞盛况最深刻的一次体验,发生在2021年11月6日晚上到午夜这几个小时里。

那天,位于灵石路珠江创意中心EDG总部对面的虾满堂Nice电竞馆里座无虚席,130余近500名电竞迷在这里见证了俱乐部在S11世界赛上夺冠的历史性时刻。“人多得潮涌,连餐厅外的大堂也全部满座。”陈大厨回忆,“商家专门添了新电视机摆放在外面,满足大堂人群的观赛需求。”

这个坐落在大上海一隅的电竞主题餐厅,只是魔都整条电竞产业链里最细枝末节的一环。但以小见大,仿佛已可以感知一个电竞盛世正轰隆而至。

然而,一切在这个春天陷入了停滞。

在传统体育的从业人员看来,电竞无疑是疫情下最幸运的项目,即使线下赛事无法展开,仍可以在线上展开比赛,但实际并非这么简单。

因为只能在线上或者空场前提下进行所谓线下比赛,极大影响了赞助商的热情,再加上大厂自身难渡,导致大量线上赛事取消。结合过去3季度得出的预估数据,今年全年上海的电竞赛事将取消一大半。

根据伽马数据发布的《2020-2021上海游戏出版产业报告》显示,2020年上海国内及海外网络游戏(包括电竞)总销售收入达1206亿元,是文体产业里第一个破千亿的。但是在上海疫情过后,电竞游戏的产值无疑将遭遇大幅缩水,要弥补这段时间造成的损失显然将非常吃力。

此外,这一新兴产业的流量变现始终是一个难题,而少部分的受益者永远集中于头部的公司和俱乐部,疫情放大矛盾,大多数俱乐部和赛事公司出现了生存危机。有受访者叹气,“大家都说电竞是朝阳产业,我们都相信这一点,但阳光还没照到我们身上。”

产值缩水的同时还伴随着从业人员的信心下滑,只要稍微正视现实就能得出这样的结论:上海要打造“全球电竞之都”,依然道阻且长。

线上比赛难吸引赞助商,赛事公司办赛热情降低

“电竞确实相比足球、篮球这些项目要好很多,”上海电子竞技运动协会秘书长朱沁沁向记者承认,“但其实我们从从业人员来说,线上办赛也是一种无奈之举。”

从某种程度而言,线上比赛的成本要比线下比赛更高,且充满各种不确定性。他以目前正在上海举办的绝地求生PCL夏季赛为例,

“第一阶段总共24支参赛队伍,意味着要派24组不同的工作人员到这24个队伍的基地去,把直播设备在每个基地搭建一遍。疫情期间人员成本非常高,还不能保证质量。”

进入季后赛,线上移到了线下,但16支参赛队伍中的1支却因为有人成为密接而不得不单独在线上参赛。线上比赛充永远充斥着不可控因素,PCL季后赛的第一场,延迟一个半小时。

比赛、奖金锐减,有俱乐部已拖欠半年工资

大部分赛事公司的办赛热情降低,导致俱乐部比赛锐减,比赛奖金也大幅缩水。

《炉石传说》战队VK电竞俱乐部创始人周学柱说,往年联赛和国际、国内各项邀请赛加在一起,正常情况下每个队员一年能打上几十场。比赛奖金对于这样的小微俱乐部和队员而言,占收入构成中很大一部分比例。

今年到目前为止,《炉石传说》只进行了黄金战队联赛S1和S2季后赛,而且奖金比之前也明显少了。VK俱乐部在S1和S2都拿到了团体第三,S1的奖金到手35万元,将将可以支付三名队员一个月的工资,交金还得另外掏钱。而S2的奖金则尚未分发。

在没有奖金收入的情况下,维持俱乐部日常人员的工资支出让一众俱乐部捉襟见肘。“今年本来

“原计划晚上6点开始,延到7点半。事实上,线上比赛经常会牵涉到网络问题,要进行技术调节,电竞观众对于延时已经很习惯了。但在传统体育比赛中是罕见的,你能想象申花和上港的比赛延迟开赛1个半小时吗?”

在疫情仍然频发的当下,原则上只在线上办一些非办不可的比赛,比如王者荣耀和英雄联盟的联赛。“这是厂商自主办的比赛,为了保持项目本身的延续性,”朱沁沁说,“但像一些杯赛和第三方赛事现阶段是能办就不办了。”线下比赛虽然在逐步恢复,但只能空场进行,从而失去了线下的大部分意义。

对于办赛的赛事公司来说,问题很现实:在很多权益实现不了的情况下,为什么还要做纯线上的比赛?“线上对于电竞来说,永远都是补充,不

是最主要的部分。”朱沁沁解释,“赛事公司收入可以大体上平分为三块:厂商的资金扶持、赞助商以及卖给直播平台的版权费。现在第一个三分之一,也就是作为上游的厂商给的钱越来越少;赞助商这块,没有线下比赛,赞助热情就减少很多。因为线上的权益很少,比赛时屏幕上打个背景、解席上放个LOGO再加个口播,基本就这样了,这和线下权益是两个能级;第三块就是版权费,前两块支撑赛事公司办赛积极性的投入大幅削减了,办赛积极性没了,内容就没了,怎么卖得出好价钱?”

如此,到下游就等于没有输出内容了。“现在直播平台就反映,每天看的人数虽然还是很多,但内容的质量在往下降,没有那么多头部内容了。质量下降以后,导致直播平台最近的付费率很低。”

是亚运年,《炉石传说》是进入亚运会电竞比赛的8个项目之一,我们这里还有国家队队员。俱乐部今年的计划都是围绕亚运会展开的,现在比赛却延期了。”周学柱说。

不少俱乐部此前普遍将希望寄托于亚运会,打算借助于亚运会掀起的这波电竞热有所作为。“我们针对亚运会可能带来的热度做过一整套计划方案,打算先投资100万元左右,用于包括周边产品的研发和生产等。”周学柱说,“也是巧的,先是碰到上海封控,紧接着5月份就宣布延期了,所以这笔投入没有下去,不然现在还要尴尬。”

VK俱乐部有6名队员加1名教练,100万元对他们不是一笔小数目。2019年,周学柱响应上海市政府号召,组建了电竞俱乐部,当年《炉石传说》战队中的女队员李晓萌就一举夺得《炉石传说》特

级大师赛全球总决赛总冠军,俱乐部也因此享受到政府的50万元奖金。这是VK成立以来获得赞助和奖金最多的时候,全年收入约200万左右,扣去支出,还有盈利。

客观来说,多数俱乐部即使在疫情前也并非处于盈利状态,而疫情引起的比赛锐减等后果,加速了他们的崩盘。当VK俱乐部今年春季参加《炉石传说》黄金战队联赛S1时,周学柱惊讶地发现,原先联赛中有两支战队都退出了比赛。“要么俱乐部解散了,要么就是砍掉了《炉石传说》的分部。”

我们在采访中了解到,因为难以维持正常运营,今年以来电竞俱乐部中对工资进行打折的、克扣的,甚至拖欠不发的,其实并不罕见,个别俱乐部拖欠薪资已达半年之久。

无论办赛还是参赛,似乎都得拼一把运气

队员杨赫却在此时成为了密接。上海实行全域静态管理期间,队员们都封闭在中国电竞学院学生宿舍楼里训练、比赛。杨赫所在楼栋里有人确诊,他作为密接在酒店进行隔离。

联赛是一个赛季里最重要的赛事,周学柱急得团团转。有两场原定晚上6点开始的比赛,正好撞上了酒店采样。为此俱乐部专门去找联盟进行报备,最后以比赛延迟解决了问题。克服种种不便的杨赫和队友们最终拿到S1团体第三名。

俱乐部另一名队员包斯宇的参赛经历则以虚

无告终。8月,他从自己家乡坐火车赴洛阳参加黄金公开赛分站比赛,到洛阳后接到通知要先做核酸。等拿到阴性报告的时候,已经赶不上比赛了。“我还不知道,看看出场名单,怎么没有他啦?一问,原来因为做核酸没赶上。”周学柱笑着叹气说,“但人虽然白去了,已经出去的交通和住宿费用又讨不回来的。”

他后来和同行叹苦经的时候,听说类似包斯宇这样的情况并非个例,还有俱乐部的队员因为和确诊者在一节车厢里作为密接被就地隔离。他听后感觉宽慰了些。



开IP合作,做电商带货,想尽一切办法弥补损失

“我从2019年搞俱乐部到现在,五、六百万没了。就今年一年,在几乎没有进账的情况下,公司员工及运动员一年开销需要百万资金,这是实打实要付出去的,我们没有拖欠过大家一分钱。”

周学柱说,“现在这个环境,要想着把这些钱赚回来也蛮难的。不过我心态还可以,能坚持就坚持下去。”

小型电竞俱乐部生存不易,头部电竞俱乐部也并非高枕无忧。因为疫情期间赛事和商业活动的停滞,导致像EDG这样的俱乐部也面临许多压力。“但越是在困难中,越要展现一家大俱乐部的担当。”EDG方面表示,“除了薪资正常发放到位,俱乐部也在封控期解决了基地里队员和工作人员的日常所需,尽最大可能保证不耽误战队的训练和比赛。”

今年EDG电竞俱乐部几个分部的成绩都很

亮眼,6月恢复正式比赛后,上海EDG.M王者荣耀分部一路突破从B组打到季后赛六强。而新成立的Valorant分部,在国内取得冠军后,目前正在土耳其拼搏世界赛。当然,这两天传来的最振奋人心的消息莫过于英雄联盟分部获得今年S12全球总决赛的资格。圈内一直以来都有个说法,夺得世界冠军的队伍次年连世界赛都去不了,这个诅咒尚未有人打破过,这个冠军诅咒被EDG打破了。

俱乐部如今正涉足更多领域以增加营收,他们今年首度开了IP合作,也就是将俱乐部LOGO和自有元素单独授权给其他公司,联名进行产品开发,半年多已经有了900多个商品。这种IP合作,也成为俱乐部们在疫情时期的招商新模式。

此外,EDG电竞俱乐部还专门在抖音上开了电商带货。“想尽一切办法,填补商业缺失的那一

部分收入,并且选择那些不容易受疫情影响的渠道。”陈大厨解释。EDG电竞俱乐部的抖音号最高同时在线接近三万,平均收看也有几千万。

疫情下,赛事分成和商业赞助这两块是俱乐部们受影响最多的部分,其中又以商业赞助缩水影响为最大。但EDG是个特例,因为在去年S11世界赛上夺冠,所以俱乐部今年的赞助商相比往年反而更多,他们全年有20个赞助商。但在正常情况下,以世界冠军的头衔,他们今年的赞助收入应该可以再提升20%到30%。

而绝大多数俱乐部,尤其是本来赞助就不多的中下游俱乐部受到疫情影响后,普遍遭遇赞助商退出的窘境。一名小型俱乐部的负责人举了个例子,“往年50万、100万给我们赞助的公司,今年我去找他们,他们说‘赞助可以的,但我们也没钱了,1、2万元没问题。’”

电竞的未来在线下

我们自然也注意到,当线下比赛无法正常举行的时候,相应蒸发的就是门票收入。

常规比赛票价低廉,但场次很多,英雄联盟和王者荣耀一年都能有上百场比赛,一场比赛平均500名观众,因此门票收入也颇为可观。但是疫情期间,基本上现场比赛都空场进行,或者直接转移到线上,门票这一项收入等于零。

相比门票收入本身,线下比赛拉动各类消费潜力才是更被看重的。像S系列世界赛决赛这种档次的比赛,观众动辄上千上万,这还只是进场的人数,因为门票有限。还会有数万人在场外观赛点看,相当于世界杯进不了场的球迷可以在FANZONE看比赛一样。大量涌入办赛城市的电竞迷带动了当

地的酒店、餐饮、旅游、购物等。这就是为什么大家都希望顶级赛事能去自己城市举办,它盘活的是整个旅游业。

电竞圈如今形成的一个共识就是,电竞的未来在于线下。2021年夏,包含EDG王者荣耀分部主场在内的主场ESP购物中心在长风生态商务区开业,这是国内首个电竞文化体验中心。超竞集团原本的设想是用电竞比赛带动线下以电竞为主题的各项消费,但在实现过程种遭到了疫情无情的打击。

因为比赛几乎总是在空场情况下进行,商场也没有顾客,如今主要靠外卖带动一点餐饮消费。这次尝试不算成功,但它提供了一种可以借鉴

的经验。如今,集团又开始了一项规模更大的工程。一个包括英雄联盟分部主场场馆在内的超大型商业综合体——上海国际新文创电竞中心正在建造中,预计将在2025年投入使用。简单来说,电竞爱好者们无需再踏出中心,就可以满足吃喝玩乐的所有需求。毫无疑问,按照现有设想,这将成为超竞集团未来的重要商业来源之一。

这一总投入超100亿元的工程建成后将成为全球电竞产业单一投资最大的项目之一,它被列为上海市重大项目之一,由此也可以看出政府对于发展电竞的大力支持。但这个项目的成功与否取决于一个最大的前提,即疫情稳定并开放线下观赛。

后记

上海电竞协会秘书长朱沁沁指出,“全球电竞之都”应该包含产、城、人三个维度的考量。

“上海这两年在产业这块的布局比较完整,电竞和游戏企业数量和质量都较高,带来的税收反馈也很不错;从城市配套来看,上海优势也很明显。我们的赛事、俱乐部,包括场地等一些硬件和网络配套都是一流的。”但今春的疫情导致原本占优势的赛事和俱乐部层级受到重挫,必然将带来整个产业产值的缩水。

“我们下半年正在积极恢复,但影响是很大的。”朱沁沁说,

“占大头的游戏产值相对来说会好一些,因为上海这两年在游戏出海这块成绩不错。但赛事和俱乐部的表现是电竞游戏最大的呈现部分,那在这块,今年上海保守估计至少有50%的损失,因为没有大型赛事的呈现。”

而在人才的储备上,国内在游戏研发方面一直落后他人,这与我国游戏产业起步较晚有关,属于先天性劣势,疫情产生的负面影响很少。关键是当前针对这一弱项,看不到太多有效的举措。

上海电竞游戏虽然早在两年前已突破十亿元收入,但热闹大于实际效应。换句话说,电竞还没有完全迈入市场化阶段,流量很高,但市场开发还处于很低的层面。

这导致整个产业的收入来源有限,缺乏品牌赞助。一些头部企业的赞助更多还是针对赛事整体,而少于对俱乐部的。对于电竞圈以外更广大的市场,电竞的亲力和需要一个培育过程。甚至很多品牌还担心和电竞绑在一起后,对品牌形象有负面影响。来自主流社会的压力,在很大程度上限制了电竞行业的发展。

疫情影响是眼面前紧迫的问题,但真正根源的、影响深远的是人观念上的问题。只有当这些问题得到化解的时候,上海才能称得上是一座真正的全球电竞之都。

图片/受访者提供 制图/张继

