



The
Original sin
of
the game

游戏的原罪

◎ 薛海滨 著

一个平民四年变成四十亿富翁的传奇

一段关于网络游戏《传奇》的恩恩怨怨

一些闻所未闻的商业游戏规则

世界图书出版公司

华北水利水电学院图书馆



206267626

I25

X945

The
Original sin
of
the game

游戏的原罪

◎ 薛海滨 著



QAK26/10

世界图书出版公司

北京 6267 西安

图书在版编目 (CIP) 数据

游戏的原罪/薛海滨 著. —北京: 世界图书出版公司

北京公司, 2004. 5

ISBN 7-5062-6656-3

I. 游... II. 薛... III. 纪实文学-中国-当代

IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 029743 号

游戏的原罪

著 者: 薛海滨

责任编辑: 高明让 匡 平

装帧设计: 耀武书装

出 版: 世界图书出版公司北京公司

发 行: 世界图书出版公司北京公司

(地址: 北京朝内大街 137 号 邮编: 100010 电话: 010-64077922)

兰科图书发行部

(地址: 北京 123 信箱 邮编: 100036 电话: 010-68130909-8097)

印 刷: 北京牛山世兴印刷厂

销 售: 各地新华书店和外文书店

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 13.25

字 数: 105 千

版 次: 2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-5062-6656-3/TP·89

定价: 22.00 元

版权所有 翻印必究

PREFACE

序

今天的中国社会，最引人注目的游戏是财富积累的游戏。

陈天桥赤脚闯天下，他以强悍的作风和商业手腕，演绎了这个机会主义时代典型的原始资本积累过程。他施展拳脚的领域就是背负“新经济”之名的网络游戏，而“新经济”中本来就有太多不确定的商业规则，因此，期间发生的任何争执都无法黑白立见。

按照制度经济学的观点，商业就是一组合约，由于信息的不对称等交易费用的存在，所有合约都是不完备的。在一个新的商业领域，这种不完备会更严重。因为合约不完备而产生的交易纠纷如果都通过法律来解决，成本将非常高昂。因此，人们希望在商业交易中更多地依赖道德的约束，信用的力量，公司的品牌，个人的口碑。这些都是提高交易效率和降低交易成本的重要因素。

也正是交易费用的存在，市场竞争才经常产生扭曲的结果。比如，并不总是优胜劣汰：很多善于投机钻营者反而可能会发大财；你认为自己在创造价值，但钱都被“大家伙儿们”赚走了；你自我感觉非常良好，认为是这个行业的领导者，但有人靠挖你的墙角发了大财。这是任何市场中都普遍存在的现象，而中国正处于转轨时期，市场经济赖以存在的法制和信用机制都还不太健全，市场规则也就更不稳定，交易费用也会更高，竞争的扭曲程度也会更厉害。因此，冒险和机会主义也就更有市场。

围绕《传奇》网游，一直纠纷不断。上海盛大拖欠韩国人分成费最长时间达三个月以上，最后甚至“暂时停付”分成费，这都是小公司之间合作产生的一些漏洞。刚开始，陈天桥要续签合同，韩国人不答应。到最后，韩国人反过来求陈天桥继续做《传奇》，而陈天桥却说不干了，

不续签了，你找其他人合作吧。据说此时，《传奇》注册用户已有 1.2 亿，同时在线人数超过 100 万，它的运营需要至少 6 000 台以上的服务器。掌握着巨大的用户群和极高的投资壁垒，上海盛大已经成为这个价值链中议价能力最强者。

这是典型的价值链之间利益分配的冲突。

网络游戏价值链包括几个环节：开发商、运营商、渠道商。在游戏产业比较发达的韩国和日本，开发商和运营商是合二为一的，而在中国，两者一般是分离的。一方面，中国有巨大而迫切的市场需求；另一方面，中国缺乏好的游戏开发者。上下游之间看起来是合作伙伴，但就利益分配而言也是竞争对手。

如何分配在整个价值链中从最终客户处赚取的价值，取决于各方博弈的筹码。

陈天桥成立恒康网络来做上海盛大的销售渠道总代理，其不透明的销售收入也成了博弈的筹码：根据《传奇》的同时在线人数和收费用户的比例，上海盛大出示的销售收入，在韩国人眼中明显太低了。韩国人也在腾挪自己的活动空间：Wemade 曾偷偷地寻找过上海盛大的替代者，甚至把本来在合同中约定的上海盛大有优先运营权的

《传奇3》改头换面变成了与《传奇》相互独立的另一个产品，以求卖个好价钱。显然，双方都希望改变游戏范畴，进而提升自己的议价能力。

因开发商与运营商的分离而导致的商业纠纷，绝非《传奇》一例。为了解决此类矛盾，不少国内运营商也开始自主开发游戏，网易的《大话西游》就是一例，此前它代理运营的《精灵》就因为合作者之间不协调而成绩一般。

网络产品的基本属性之一是首次开发成本非常高，而复制和传播成本则非常低。先期开发可能产生大量的沉没成本，因此，人们在开发初期总希望花别人的钱，而一旦市场成功，又觉得让别人来分享收益心有不甘。很多知识产权纠纷盖因于此。

Wemade 与 Actoz 之间复杂关系的核心即知识产权的归属权。

Wemade 创始人朴瑾镐也是 Actoz 的几个创业者之一。后来，Actoz 融资扩股后，朴瑾镐出去自立门户成立了 Wemade，但仍是 Actoz 的小股东。同时，Actoz 又给 Wemade 投资，成为其第二股东（朴瑾镐 60%，Actoz 40%）。《传奇》最早的版本就是朴瑾镐在 Actoz 时的职务

作品，随后的版本则在 Wemade 开发。双方在整个《传奇》系列产品的版权问题上始终不明不白，公开的说法是“双方共同拥有版权”，但掌握产品开发的 Wemade 却单独行动，把《传奇 3》的运营权卖给了上海盛大之外的另一家中国公司。

上海盛大、Wemade、Actoz 这三个小公司，都指望着两个字：传奇。它们的大部分收入都来自《传奇》。当 2003 年 1 月 24 日 Actoz 宣布终止合同时（后来又继续），其市值缩水近一半（约四千万美元）！知识产权的归属权，成了它们可能拥有的最大商业资本。因此，围绕知识产权的商业纠纷也显得格外激烈而缺乏理智。

《传奇》虚拟了一个世界，《传奇世界》虚拟了三个世界，它们是玩家游戏的天地。

虚拟世界就像真实世界一样，玩家可以做生意、娶妻生子、修炼武功。不同的是，现实中你难以付诸行动的幻想在这里可以兑现：抢劫、杀人（PK）、胡来，甚至成为一座城市的主宰者。许多痴迷者已经分不清现实与虚拟之间的区别，一些虚拟世界的物品如武器、饰品等的价值甚至超过了现实产品的价值。

尽管上海盛大一直宣传其玩家年龄分布比较分散，但

事实上大部分为 15 岁至 25 岁的青少年。尽管上海盛大也设置了一些提示，提示低龄玩家游戏不要超过 24：00 点，但基本上形同虚设。

一些不法商人甚至利用低龄玩家缺乏自控能力来赚钱，如雇用未成年人在网上玩，把获得的虚拟物品高价卖给其他玩家。还有一些专门做“私服”和“外挂”的，居然成了新的畸形暴发户。

虚拟世界给了玩家们更广阔的游戏空间和更多的诱惑，也给了商人们更大的想像空间和更多的发财机会，但同时又将会给社会些什么呢？日本一位 70 岁的老企业家曾说过：“我从来不向青少年提供游戏，那样会有负罪感。”但在巨大的利润诱惑下，这种负罪感可能会越来越淡漠。

薛海滨以记者特有的视角和手法完成了本书的写作。他给本书取名《游戏的原罪》，也体现出希望能从更宽阔的视角来看《传奇》，看陈天桥，看这个商业游戏中的冲突。

“原罪”似乎成了当今的一个热门词汇。这个词也许是这个时代的一个印记。因为这个时代有太多的诱惑，太多的欲望，太多的无知，太多的无奈，同时也还残存着，

而且不断诱发着反思和反省。

我们可以潇洒地把所有的错误都归结为“历史的局限性”，那样，所有的人都不必脸红。但罪恶呢？

无论从一个生意的角度看，还是从这个生意所特有的精神内涵看，游戏都是一个充满争议的行当。

王 超

（计算机世界传媒集团副总裁、

《计算机世界》报社总编辑）

序

CONTENTS

目
录

序

引子 暴发户与天才	1
-----------------	---

四年前陈天桥还是上海滩的一个小老板，今天则成了身价 40 亿元的中国富豪新贵。2003 年的《福布斯》中国富豪排行榜上，陈天桥跻身前十名。

第一章 陈天桥春节有点烦	7
--------------------	---

凡事皆有因果。陈天桥既然承接了 40 亿元的权利，就要承担这 40 亿元的责任，包括由于不确定的责任、不规范的市场、不公平的游戏规则带来的麻烦，甚至恶梦。

第二章 谁制造了“传奇” 17

陈天桥曾经说过：“上海盛大没有《传奇》，还是上海盛大。《传奇》没有上海盛大，还能是‘传奇’吗？”

第三章 被忽视的开发者 25

在大部分会展上，本来想宣传 Wemade 品牌的崔洪喆，却“很不舒服”地看到：尽管《传奇》已经家喻户晓，但作为其开发商，Wemade 并不为业界所知。

第四章 陈天桥拖账 31

陈天桥拖延支付韩国人分成费以达到其商业目标的技巧，堪称现代商业运作的经典案例。

第五章 补充协议也没用 37

陈天桥和 Wemade 都很清楚三个“不可能”：双方不可能继续合作下去，上海

盛大不可能得到升级版本，Wemade 不可能按时得到分成费。从一开始，他们就十分清楚：补充协议也没用！

第六章 “私服”事件再点火 45

上海盛大随后又公开了一个“主要理由”：韩方始终没有就“私服”问题向上海盛大道歉并赔偿损失，“私服”问题没有解决，自然需要以停付分成费来惩罚韩方。

第七章 技术问题，一石二鸟 57

陈天桥决定自己解决技术问题，这样可一举两得：第一，快速应对市场问题，适应市场需求；第二，锻炼自己的技术队伍，熟悉《传奇》游戏的核心技术，逐渐把《传奇》变成自己的产品。

第八章 决裂 61

正值中国农历春节前夕，Actoz 宣布提前中止与上海盛大的合同。对陈天桥而言，这无疑是最好的日子里听到的最坏的消息。韩国人的报复心态跃然纸上。陈天桥也不是善茬，他很快就选择了反击。

第九章 口水仗 67

在第一轮的口水仗中，韩国人似乎占了上风，尽管他们的媒体公关能力与陈天桥相比简直是小巫见大巫。

第十章 新浪网“趁火打劫” 89

新浪网在陈天桥与韩国人打得正热闹时，推出“募集沙巴克城主”市场活动，直接去挖同行墙脚，新浪网因此与陈天桥结下了“梁子”。

第十一章 韩国人二嫁《传奇》 103

Wemade与光通通信正式签署了协议，后者在中国大陆、中国香港地区和澳门地区独家运营被合作双方称为《传奇3》的新版本。由于推出时间过于仓促，《传奇3》尚未完成汉化，可见韩国人心急如焚。

第十二章 仲裁拉锯战 109

韩国人比喻说：这好比两个伙伴开店，这个店经营得很好，但其中一个伙伴起了坏心，在旁边又开了店，并将老店的客户迁到新店。上海盛大就是那个起了坏

心的伙计。

第十三章 破镜难圆三个《传奇》 125

一个是上海盛大继续运营的老《传奇》，一个是光通通信运营的《传奇3》，还有一个是上海盛大“自主研发”的《传奇世界》。“三个全是真李逵，没有一个是李鬼。”一位业内记者戏说此事。

第十四章 陈天桥的娱乐梦 137

陈天桥要把上海盛大变成未来中国的迪斯尼，网络游戏只是一个发展阶段，或者充其量只是一个手段而已。

第十五章 新年诉讼战 143

上海盛大和 Actoz 向新加坡方面提出了撤销仲裁的请求，但 Wemade 并不罢休，坚持不能撤销仲裁。Wemade 这一招够狠，上海盛大和 Actoz 骑虎难下。

第十六章 游戏的原罪 161

如果游戏的原罪是一代人的迷失，是否也是人类在自己创造的世界面前的又一次迷失?!

跋 167



鸣谢	171
附录一 《传奇》纠纷大事记	173
附录二 陈天桥简历	179
附录三 陈天桥的财富积累时间表	181
附录四 上海盛大简介	183
附录五 Wemade 公司简介	187
附录六 Actoz 公司简介	191

引子

暴发户与天才

陈天桥是个暴发户。

这可能是中国网络游戏界普遍公认的事实，他具备大部分暴发户的特点：

财富积累速度快——四年前陈天桥还是上海滩的一个小老板，今天则成了身价 40 亿元的中国富豪新贵。在《福布斯》杂志的 2003 年中国富豪排行榜上，陈天桥跻身前十名。