

# 绿地控股出让股本 深化混改或为解资金之急?

■ 作者 高汇

绿地控股(600606.SH)或将再次引进新动力, 迎来发展新机遇。

7月26日, 绿地控股发布公告称, 该公司国资股东——上海地产(集团)有限公司、上海城投(集团)有限公司拟公开转让公司总股本的17.5%, 涉及金额不低于145亿元。由此拉开绿地集团新一轮混改的大幕。

在经济大萧条时期及房地产行业艰难度日下, 股民及社会公众对于绿地的此次混改, 褒贬不一, 有人认为要么是找“接盘侠”, 要么是找“钱”。

## 为减持出逃?

“把减持弄得清新脱俗。”股民“天意or人心”对于上海地产集团及上海城投, 以深化国企改革为名进行的绿地股权转让并不买账。还有股民表示, 这是国有资本出逃的行为。

也许, 股民的想并不无道理。

7月21日, 绿地控股发布2020年上半年业绩报告显示, 总营收2099亿元, 利润总额152.84亿元, 同比减少7.66%; 同时, 上半年实现合同销售金额1330.29亿元, 比2019年同期减少20.7%。

“在这样的经济大萧条环境下, 绿地控股此前提出的2020年‘双万亿’规模目标, 充满了很多变数。”相关业内人士表示, 事实上, 该公司2019年提出的4000亿元销售目标也未完成, 实现合同销售金额3880.42亿元。

与此同时, 绿地控股由2015年上市

时的3000多亿元市值, 缩水至2020年8月6日的941.82亿元, 每股市价7.74元, 市值蒸发三分之二, 令人唏嘘。

就在7月21日, 绿地控股发布公告进行停牌表示再次混改的同一天, 绿地集团老股东天宸股份公告称, 将择机出售所持有的绿地控股总计不超1亿股股份。绿地惨淡的市值, 再次被蒙上一层阴影。

而2020年6月份发布的中国50强房企2019年负债率排行榜中, 绿地资产负债率位居第五位, 达88.53%, 仅次于第四位的碧桂园88.54%。高于融创中国的88.12%、万科的84.52%、中国恒大的83.75%。

资产负债率作为衡量企业负债水平与风险的重要指标, 超过80%就被视为越过了企业发展风险可控的红线。

“目前, 房地产企业抵抗风险的能力都不高。”中信证券投资部经理刘小森接受《企业观察报》采访时表示, 在房企一片哀鸿之时, 绿地控股相关股东减持, 也就不难理解了。

事实上, 在特殊的疫情时期, 房企为了活下去纷纷开启了“清仓甩卖”模式。

以疫情暴发期逆市而行的恒大地产为例, 河南郑开大道的恒大童世界文旅地产作为开封标志性地产项目, 精装房由2019年开盘时的每平米11万元左右降至现在的7000多元, 毛坯房现价每平米6000多元。

“折价销售也是迫不得已。”恒大地产河南项目部相关销售人员表示, 在疫

情常态化的大背景下, 整个房地产业就像一潭死水, 企业总得活着, 回笼资金就成为企业最紧迫的工作。

同样, “日子难过”似乎成为绿地集团的代名词, 除了上不去的股价, 还有下不来的负债, 对资金的渴望显而易见。

相关材料显示, 2020年一季度末, 绿地长期债务达到1955.98亿元, 短期债务也达到1087.61亿元, 其账面资金仅为781.41亿元。

绿地集团被业内公认的装修、工程结算慢, 甚至被人调侃为“世界欠款500强”, 曾被曝因为结算慢而拖垮了家装O2O电商平台——全民易装。

“我有个朋友是工程分包商, 光他手上就有几十套工程抵押房。施工单位自己找人买, 绿地配合后期备案签合同。”相关人士如是表示, 为了支付工程款, 绿地集团也会以抵押房的方式借款欠款。

## 金融央企或进入?

在巨大资金压力下, 绿地集团此次深化改革的股权转让, 是为找“钱”而来, 还是为了寻求资源的战略整合共享? 而根据绿地集团当前的土地储备及资产状况, 是否有人买账?

“谁来接盘具体也没确定, 但已经谈得差不多了。”东方证券分析师房诚琦接受《企业观察报》采访时表示, 寻找战略合作方并不是单一企业, 目前央企、投资机构及民企几方都在谈, 具

体会是哪家以绿地公告为准。

通过深化国企混改引进战略投资者的计划, 绿地谋划已久。房诚琦表示, 自2019年的年报之后, 绿地集团就已开始酝酿与相关方面进行洽谈, 谋求更大的资源共享实现共赢。

一位接近绿地集团的相关人士表示, 此次绿地引入金融央企的战略投资可能性比较大。

上述相关人士表示, 地方国资混改步伐缓慢, 主要原因在于缺乏资本推动, 作为地方国企的绿地集团, 通过引入战略投资者获得资金注入, 是其混改的最佳选择。

通过国企改革获得资金血液, 在绿地早有先例。

早在2013年12月, 在上海启动新一轮国资国企改革背景下, 以深圳市平安创新资本投资有限公司为首的中国平安旗下的5家机构, 以5.62元/股的价格, 联合向绿地集团增资117.29亿元, 推动了绿地全国化战略布局。

事隔7年, 在今天经济大环境下行的背景下, 以绿地集团现有的资产, 旧戏能否再重演?

“凭借绿地现有土地储备和资产, 加上整体被低估的地产板块市值, 应该会有社会资本甚至央企资金愿意埋单。”财经评论员么志博接受《企业观察报》采访时表示, 截至2019年底, 绿地总土地储备达到1.69亿平方米, 其中在建面积1.13亿平方米, 可以满足未来3年的销售量。

与此同时, 在2020年2月份, 绿地集团分别与兰州市政府签署可开发建设用地3123亩、与烟台市政府签署4100亩合作框架协议等。

么志博表示, 大量的“粮草”储备, 对于启动二次混改的绿地集团来说, 股权换血有利于提高决策效率, 盘活存量资产, 进一步市场化运作, 提高抗风险能力。

绿地控股董事长、总裁张玉良对于这次混改则表达了积极的态度与看法。他说, 混改解决了所有制这个体制问题, 在此基础上还应进一步推进企业机制变革。绿地要以混改为契机, 建立现代企业制度和公司治理结构, 使企业的运行、决策、薪酬、激励、约束等充分市场化。

“最好将国有资本的持股比例降低至51%以下, 即国有资本不再绝对控股。”张玉良表示, 让社会资本与员工持股保持一个相当的比例, 更有利于企业长远发展。

除此之外, 还要建立股权进退机制, 激发活力, 避免持股变成一潭死水。张玉良表示, 绿地过去的快速发展, 得益于“与改革同步”“与时代同行”, 并善于抓住每个历史阶段中结构性、趋势性机遇。

引进新的战略投资者, 绿地集团深化混改似乎木已成舟。

据了解, 此次混改拟聘请中金公司作为本次股份转让的财务顾问, 后续将进一步研究制订本次股份转让的具体方案。■

# 三维分析 B 站豪掷 8 亿元购 LOL 独播权买卖值吗?

■ 作者 贾紫璇

去年年底就有消息称, B站斥资8亿元买下了英雄联盟(LOL)全球总决赛(S赛)中国大陆地区2020~2022连续三年的全球赛事独家直播版权。

这应该是B站在游戏直播领域投入最大的一笔。

伴随国内疫情逐渐趋于稳定, 各种赛事开始重新启动, 各路电竞爱好者都在感叹好日子要回来了, 但今年5月1日的一则消息却给许多人泼了一盆冷水: Valve宣布一年一度的电竞盛会之一, Dota2国际邀请赛TI10因疫情延期。这也令大家将目光转到了另一场年度电竞盛会, 《英雄联盟》全球总决赛S10赛季上。

这或许令天价购买S10独播权的B站多了些回本的机会。此前, 人们一直质疑B站8亿元投资能不能赚回来, 或者能不能听到响呢? 虽然, 8亿这个数字并不确切, 但是三年的独播权一定是花了大价钱的。因为B站是与腾讯全资控股的拳头游戏签署赛事独播权, 而腾讯旗下那些游戏直播平台难道不香吗?

## 8 亿背后的困惑: 腾讯有意而为之?

有人说这一切都是腾讯有意为之。英雄联盟算是腾讯的老招牌了, 而且腾讯旗下有虎牙和斗鱼两大游戏直播平台, 最近也在促进双方的合并, 在这样的前提下, 三年赛事的独播权仍然花落B站, 不禁让人觉得这是腾讯故意而为之。

结合当下爆火的王者荣耀和即将推出的英雄联盟移动版, 从腾讯的角度来说, 现在已经不看好LOL这个平台了, 或者说LOL这个端游了。

作为一个已经快10年的游戏, 它真的老了。也许还有许多人挚爱着, 但它已经不够圈钱。把S赛缩小到一个平台直播, 既能节约资源集中玩家, 定向投放广告, 还能空出更多的资源给即将到

来的移动端的LOL。

《企业观察报》采访了95后、00后的游戏玩家, 多数都表示, 身边玩儿王者荣耀的人要多过英雄联盟, 一是因为英雄联盟相对有点老了, 二是因为如今移动端游戏要比PC端方便得多, 毕竟手机游戏肯定要比电脑游戏受众面更广一些。

因此, 可以看出腾讯这一举措的背后, 除了节约资源外, 也希望通过B站为英雄联盟带来更多玩家和关注度。腾讯看好的也正是B站用户年龄与英雄联盟的高契合度。

一位不愿透露姓名的网络游戏领域资深数值策划对《企业观察报》表示, 腾讯此举是把这个旧IP推向年轻人的一步, 也是为接下来“英雄联盟”手游在年轻人中打开市场。而且, 提前与B站建立联系达成合作, 可以拉拢一个直播行业的新秀, 虽然现在B站的体量与腾讯完全无法相提并论, 但是手握一大批年轻用户, 就是B站最大的资本。

## 虎牙、斗鱼那些游戏直播老油条们都是咋想的?

参与这次竞拍的企业还有快手、斗鱼、虎牙等国内一些直播平台, 他们并不缺钱, 但认为S赛赛事用户打赏、转化情况不高, 三年8亿元的价格过高了, 5亿元以内才是可以接受的范围, 所以并没有选择出手。

对于游戏直播来说, B站可能不算是最专业最权威的, 据《企业观察报》对多位游戏用户的调查了解, 大多数用户更愿意在虎牙和斗鱼上观看游戏直播。

然而, 斗鱼、虎牙近两年在运营上侧重于提高用户付费率, 以实现平台的盈利, 而在LPL(英雄联盟职业赛)这里, 可能实现与购买价格同等价位的营收率会不如预期, 因此, 虎牙、斗鱼等也放弃了争取。

至于价格为何被哄抬到8亿元的原

因, 上述网络游戏领域资深数值策划对《企业观察报》表示, 由于在中国队伍连续两年夺得LOL的S赛冠军的背景下, 各大直播平台对这块内容热度的信心大涨, 相信接下来的几年中国队伍依旧会在S赛事中有亮眼表现, 所以在独播权的争取上价格被抬得比较高。

但这位网络游戏策划也觉得B站不太可能会对虎牙、斗鱼等游戏直播平台转卖独播权。

他进一步解释到, 如果B站想通过转卖的方式赚钱, 那8亿元未免太高了, 转卖几乎赚不到钱。腾讯本身就对虎牙和斗鱼有投资, 如果B站要这么操作, 腾讯何必一开始卖给B站独家独播权, 直接三家一起签转播就可以, 各凭本事拉人。

虎牙和斗鱼的用户群体年龄都偏大, 很难再有大幅增长了, 最近还出现了腾讯准备对虎牙和斗鱼进行合并的新闻。而B站上一大批年轻用户等待开发, S赛到B站, 老用户依然会选择跟随去B站, 并且B站原本的年轻用户, 可能会通过赛事被转化成LOL的新用户, 他们通常有的是时间坐在电脑前玩游戏。

## 这三年 8 亿独播权能给 B 站带来什么?

虽说这两年英雄联盟S赛的观赛热度不断增大, 但8亿元买三年的独播权, B站确实有点冒险了。B站方面在接受《企业观察报》采访时表示, 8亿的数字并不准确, 也未透露真实数字, 但一定是不菲的价格。

对于B站来说, 这三年的独播权符合B站这两年的直播投入方向, 并且买下LPL三年的独播权可以在增加老用户忠诚度的同时, 还可为B站带来一批新用户。

上述网络游戏领域资深数值策划对《企业观察报》表示, 近两年B站在直播挖人上面的投入很大, B站之前从一个二次元弹幕文化的视频网站积累用户起

家, 到后来游戏代理运营发家(FGO、碧蓝航线、公主连结), 近两年他们成立了自己的电竞战队, 又在直播平台主播上面重金挖人, 可以看出直播+电竞一直是这两年B站投入的重点, 是他们想尝试的新方向。

有网友发现, LPL赛区的很多主播在年初就默默地往B站直播平台转移, 例如解说长毛, 早些加盟B站的LPL官方解说, 基本上确定能够有资格解说下一届的世界赛, 因为B战队拥有独播权, 所以在选择世界赛解说人选这方面, B站拥有绝对的话语权。

同时这位策划还认为B站的这笔买卖是值得的。B站现在20岁左右及以下的年轻人中用户忠诚度非常高, 抓住年轻人就是抓住未来, 但是这帮年轻人目前的消费能力有限, 不能从别的渠道找来一批消费能力与习惯更好的用户(非核心二次元, 25岁及以上), 可能是这次B站购买独播权的一个出发点。拿到了S赛的三年独播权, 接下来三年的LOL赛事主播、玩家都会有比较强的迁移意愿, 会员专享权益、游戏周边内容、直播业务付费、品牌赞助应该会比较强的收益增长点。

但想在三年内单从这个赛事相关的业务上赚回来几乎不可能, 更多的还是要看这个转播过程中能为他们带来多少新用户。

另有一位某上市公司1993年出生的B站资深大会员阳阳(化名)对《企业观察报》讲道: “其实LOL本身就有很大一部分热度人群, 大家对于游戏本身的感情高于对于平台的感情, 所以本质上来B站这个行为只是单纯地‘引流’罢了。”所以, 本身就很喜欢B站的粉丝, 会对这件事的期待性很高, 一边看着赛事一边“鬼畜”不香吗? 而对于只关注赛事的新群体来说, 进入B站也会收获一种新的平台体验, 被B站的氛围所吸引, 从而变成B站的粉丝, 此举可谓一举两得。

《企业观察报》还联系到了一位2001年出生的游戏爱好者琦琦(化名), 他表示, 虽然自己平时很少使用B站, 但是如果真的直播赛事只能在B站观看, 那么他愿意成为B站会员, 并且也愿意叫上自己的朋友们一起在B站观看赛事。

对于B站买断S赛三年的转播权这件事, 网友们也是议论纷纷。有网友表示: “这也太豪了吧, 三年8亿元的价格是什么水平, 感觉B站是真的有钱, 卖手办的98亿元不知道还剩下多少, 我算了一下S赛总共50场bo1, 7个bo5, 一个bo5算4场, 总共也就80场比赛, 三年也就240场, 乖乖, 240场比赛卖了8亿元!”

还有网友表示: “花这么多钱买来不会投广告吧, 感觉现在用户刷礼物的实在不多, 希望B站改善观看体验吧, 不然买回版权也只会被骂。有乐视的前车之鉴, B站操作有点像乐视了, 我记得B站对网速要求很高的, S赛的时候因为太卡跑去虎牙看了。”

不过也有网友有不同的看法: “瞎操心, B站背后是上海报业集团, 有钱着呢, 而且我感觉B站挺不错的啊, 说实话这么多直播平台B站最清晰, 还是可以的。独家直播的话, 还真不亏, 这可是S赛的独家, 考虑到LOL玩家的年龄, 都是B站的优质潜在用户, 尤其明年在中国举办, 凑热闹的, 云玩家算上, 以及不看比赛但是听说了只能在B站看的吃瓜群众, B站这一波直接爆炸。”

电竞赛事是一个综合了端游手游、互动娱乐、体育竞技、IP联运等多层面的行业, 游戏直播也正处在快速增长的阶段。

B站能否抓住这三年的窗口期持续深入, 不仅关系着直播业务能否更进一步, 对其在泛娱乐内容社区这条路上的发展也有更重要的意义。■