

游戏公司竞逐云游戏千亿蓝海

“开花结果”尚需时日

□本报记者 于蒙蒙

“如果这个月没有发布云游戏,都不好意思说自己是游戏公司。”一位游戏行业人士调侃近期的云游戏热潮。3月以来,多家游戏上市公司宣布布局云游戏,从上线云游戏平台到推出云游戏版本。机构预计到2023年市场规模有望冲击千亿元大关。风口来临之际,占据先机成为游戏公司的共识。

云游戏前景向好,但面临诸多不确定因素。目前真正的原生云游戏尚未有实质进展,制作一个游戏大作通常需要三年左右。此外,游戏开发商自建云游戏平台面临流量、带宽及游戏内容等方面掣肘。

5G商用催化

3月以来,上市公司布局云游戏进入加速期。有的游戏开发商自建云游戏平台。3月初,游族网络宣布旗下云游戏平台“游族云游戏”上线测试,用户通过该平台无需下载即可畅玩多款热门游戏大作,首批上线包括《少年三国志》《少年三国志2》《天使纪元》等8款热门手游。

原有游戏推出云游戏版本成为普遍动作。3月18日三七互娱与华为云联手举办发布会,三七互娱公开了旗下首款云游戏《永恒纪元》的详细信息,并宣布将于3月31日上线运营。3月20日腾讯云、世纪华通子公司盛趣游戏、腾讯游戏三方宣布达成战略合作。腾讯云和盛趣游戏双方合作,将完成经典游戏端的云游戏化。此外,基于盛趣游戏旗下“叨鱼”,将开展云游戏平台的创新探索。

顺网科技则瞄准大屏端口。3月23日,顺网科技发布了云游戏新品顺网云玩。该产品是国内首个软硬件一体的云游戏系统,为玩家提供大屏云游戏体验。

世纪华通旗下盛趣游戏副总裁谭雁峰告诉中国证券报记者,5G网络基础环境不断完善,是云游戏布局加速的直接催化物。同时,游戏产业的集中化与头部化需要寻找新的产业爆发点。除了快速增长的海外市场,5G云游戏被视为另一个爆发点。

根据艾媒咨询发布的《2019中国云游戏行业专题研究报告》,2018年云游戏市场规模约为6.3亿元,整体规模较小,在5G网络的助推下,行业将步入发展快车道,2023年市场规模有望冲击千亿元大关。

运营商较早受益

云游戏时代,优质研发商和云游戏平台有望受益。华泰证券研报指出,5G时代,游戏云化以及潜

在新终端,有望推动分发渠道多元化,内容商议议价力提升。各大厂商布局云游戏平台,有利于争取流量,扩大用户基础,完善自身生态系统。

云游戏平台或成为5G流量的新入口。业内人士认为,游戏厂商建立云游戏平台是大势所趋,自建云游戏平台可以降低渠道分发费用,并有望取代手机厂商的应用商店。粗略计算,以“硬核联盟”为首的安卓渠道手游层面的收入约350亿元。这吸引了众多游戏上市公司加码布局。

自建平台并非易事。华西证券传媒首席分析师赵琳告诉中国证券报记者,自建平台面临用户规模、内容丰富度等方面的制约,头部平台占据行业主导地位。伽马数据事业部负责人王涵涵表示,作为知识产权的一部分,很多游戏产品本身就是原创IP,其他企业是否愿意授权自己的游戏产品给某一云游戏平台有待商榷。“此前有手游研发商自己打造分发APP,但除了自身用户流量外,很难从外面引入更多更高质量用户,结果越做越没有声音。”

谭雁峰指出,自建平台首先面临的是技术难题。在目前技术条件下,即便是单个5G云游戏运营仍面临极高的带宽成本,且需要稳定、低延时的网络环境。集聚大量用户的云游戏平台压力更大,对平台服务器的稳定是不小考验。“其次是内容。平台需要大量优质内容吸引用户,如同应用商店一样。”

世纪华通等意识到了自建平台的困难性。日前世纪华通出资27亿元联合顺网科技、第七大道成立并购基金。公司称,通过参与投资合伙企业,布局IDC产业,为自建的云游戏平台提供可靠的网络及云计算支持,提升公司云游戏技术优势,加强对云游戏平台数据的把控,提高云游戏平台数据的安全性。

上海某券商传媒分析师金明(化名)表示,云游戏平台的烧钱程度与视频平台等量齐观,只有头部公司才有能力布局。而电信运营商布局云游戏拥有带宽成本的优势,应该较早受益。中国证券报记者注意到,三大电信运营商均有所布局云游戏。中国移动旗下咪咕快游,中国联通推出小沃畅游,中国电信旗下百控股上线了天翼云游戏。运营商纷纷联手游戏厂商进驻平台,并推出云游戏的相关套餐。

布局云游戏绕不开华为云、腾讯云等云服务商。国内一家大型云服务商中层管理人士张骏(化名)告诉中国证券报记者,游戏厂商布局云游戏,改变了过去一次性购买设备的粗放模式,按需采购的灵活手段将有效降低带宽成本。赵琳直言,云服务商是云游戏产业链中最确定的受益行业,运营商提供的是流量和平台服务,但缺乏内容的平台未必

能成为未来行业主导。

拐点尚未到来

中国证券报记者梳理发现,从去年下半年开始,多家游戏厂商先后发布各种云游戏产品,基本是在原有游戏基础上推出云游戏版本。在业内人士看来,这只是游戏厂商布局云游戏的“先行军”,真正体现云游戏精髓的应该是原生云游戏。云游戏目前还处于初级阶段,软硬件的基础环境需要不断完善,商业模式仍未有清晰路径。

谭雁峰坦言,我和很多游戏公司老板交流过,把原来手机端运行的游戏放到云端,他们更多是按照这种方式设计云游戏。”华为中国区副总裁胡维琦表示,简单的云化会降低云游戏的价值,云游戏不仅是部署端的变化,更多的是用户体验的变化,通过云游戏端能够良好互动。其次是场景。在策划前端就要把云游戏的技术优势考虑进去,包括用户对云游戏的接受度,主要涉及游戏体验和资费两个层面。

谭雁峰指出,区别于传统的游戏开发,原生云游戏与现有产品上云存在根本不同,难以预估开发周期,公司在不断尝试。在早期的品类选择上,更多考虑多人在线的游戏。5G云游戏可以降低用户门槛,并加强玩家之间的交流。世纪华通积累了雄厚的研发底蕴,将为原生云游戏的开发提供技术基础。

至于云游戏何时能给上市公司带来真金白银,业内普遍认为尚需时日。赵琳预计起码要到2022年以后。短期看,云游戏普及还面临技术不够成熟、网络传输速率不够、内容匮乏等问题。张骏亦指出,目前可见的利好是通过试玩提升游戏转化率,其他商业模式还在探索中。

值得注意的是,谷歌在2019年11月上线云游戏平台stadia,但该平台的表现并未达到市场预期。金明指出,stadia技术层面没问题,但没找到合适的商业模式。商业模式未明朗之前,相关上市公司不见得会大规模投入。

“云游戏的商业模式还不够很清晰,很多企业在摸着石头过河。”王涵涵指出,从商业角度看,一款云游戏在当前固化的游戏分发渠道中杀出重围成为爆款,对相关公司业务的助力和业绩提振将起到很大作用。如果做云游戏分发平台,判断标准类似于再造一个“腾讯应用宝”,行业对云游戏的接受程度才真正到了拐点。斗鱼日前宣布组建云游戏平台,这是直播跨界云游戏分发平台的尝试。

而在谭雁峰看来,随着巨头企业加速布局5G云游戏,这一过程将加速,国内云游戏产业进入快速迭代期。

今年首单退市案出现 上交所决定终止*ST保千上市

□本报记者 周松林 孙翔峰

4月1日上交所根据上市委员会的审议意见,作出了对江苏保千里视像科技集团股份有限公司(股票简称“*ST保千”)股票实施终止上市的决定。*ST保千走到今天被最终决定终止上市,可谓“冰冻三尺、非一日之寒”,也早已在市场和投资者的预料之中。

对*ST保千的终止上市决定,再次充分表明了监管方面严格执行退市制度的决心。下一步上交所将结合《证券法》修订情况,根据证监会总体部署安排,继续推进主板市场退市制度改革,进一步完善资本市场生态环境,推动提升上市公司质量。

触发3项财务类退市指标

此次*ST保千终止上市,触及了净资产、净利润和审计报告意见类型3项财务类强制退市指标。整体来看,作为2020年第一单终止上市案例,对*ST保千做出退市安排,事实清晰、依据明确。

具体而言,*ST保千2017年、2018年连续两年净资产为负和连续两年年报被出具无法表示意见,根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定,公司股票自2019年5月24日起被实施暂停上市。

2020年3月13日,*ST保千披露了2019年年度报告。年报显示,2019年度公司归属于上市公司股东的净利润为-9.32亿元,2019年末净资产为-59.79亿元,2019年财务报表继续被出具无法表示意见。相关财务指标已经触及了《上海证券交易所股票上市规则》规定的净资产、净利润和审计报告意见类型3种应予强制终止上市的情形。

多次提示风险

回顾*ST保千的历史,2015年2月经证监会核准,原沪市公司中达股份发行股份购买深圳市保千里电子有限公司100%股权,同时向原大股东出售全部资产和负债,并于2015年3月重组实施完毕。2015年4月27日,中达股份简称更名为保千里,公司主营业务也变成了电子视像产品的研发、生产和销售。不久,公司就被发现在重组上市过程中存在相关股东通过提供虚假协议,导致虚增标的估值作价2.73亿元的违法违规行为。证监会和上交所在2017年8月、12月分别对公司及相关方作出行政处罚和纪律处分决定。

2018年5月,因涉嫌信息披露违法违规,公司再次被证监会立案调查。后续,公

司陆续被查实存在未披露7.05亿元对外担保情况、未披露关联方和关联交易、未披露大股东庄敏所持股份被司法冻结事项等多项信息披露违法违规情况,并再次被证监会和上交所予以行政处罚和纪律处分。作为前述违法违规行为的主要操盘手,公司原实际控制人庄敏因组织、策划、领导实施了公司未依规披露的关联交易行为、作为共同保证人在前述公司对外担保合同上签字、未向公司及时报告有关股权被冻结事项等信息披露违法违规行为,于2019年被证监会决定采取终身证券市场禁入措施。

由于公司治理严重混乱,内部控制缺失,公司生产经营因此受到严重影响。自2017年以来,公司主要银行账户和资金被冻结,银行抽贷、资金枯竭,生产经营严重恶化。2017年,公司出现77亿元的亏损,此后更是连续三年亏损,大额到期债务难以偿付,陷入长期经营困境,难以得到实质改善。

自被实施退市风险警示以来,在监管层的督促下,*ST保千已经累计发布了近十次风险提示公告。这些公告都提醒投资者注意公司面临的退市风险,谨慎决策,避免损失。*ST保千在公司治理、信息披露和生产经营等方面存在的问题已经向市场充分揭示,市场和投资者已经对公司退市有了充分的认识和预期。

严格执行退市制度

上市公司退市是资本市场优胜劣汰、新陈代谢的基础运行机制,也是市场出清风险的必要安排。近年来,监管部门不断深化退市制度改革,严格执行退市制度,已经形成了退市整理期、重新上市等一系列的常态化退市制度安排和实践操作。从目前重新上市实践情况来看,上市公司退出沪市主板市场,并不代表公司失去了法人主体资格,只是不适宜继续在沪市主板挂牌上市。公司摘牌后,可以继续努力改善经营,积极恢复造血能力。

新证券法已于今年3月1日生效实施,并且首次明确不再在法律层面具体规定证券退市的法定情形及暂停上市等实施程序,进一步下放由证券交易所的业务规则对股票退市环节和指标进行具体规定。上交所表示,下一步将结合证券法修订情况,根据证监会的总体工作安排,积极研究推进主板市场退市制度改革,通过进一步简化退市流程、丰富退市指标,提升退市效率,加速出清壳公司,最终实现进一步改善资本市场生态环境、推动提升上市公司质量。

如何控规模降负债又能高速增长 一文读懂恒大新战略

“恒大从2020年开始转变发展模式,全面实施‘高增长、控规模、降负债’的发展战略,要用最大的决心、最大的力度,一定要把负债降下来。”3月31日,中国恒大(HK.3333)2019年度业绩发布会上,许家印宣布了这一重磅消息。

从业绩数据来看,恒大的表现已足够优秀:2019年实现合约销售额6011亿元、核心利润408.2亿元、资产负债率77.9%、现金余额2287.7亿元。但显然,许家印对恒大有更高的期望。

三年降4500亿负债

如果硬要从鸡蛋里挑骨头,净负债率159.3%恐怕是恒大唯一能被投资者挑剔之处。伴随着宏观经济的变化,如何实现基业长青的路上,恒大有自己的目标和实现方式。

在2017年向低负债、低杠杆、低成本、高周转的“三低一高”模式转型后,今日许家印制定了更加清晰的新战略,即高增长、控规模、降负债。

许家印表示,“高增长”就是要实现销售高速增长,今年要实现销售8000亿,到2022年要实现销售1万亿。

而“控规模”就是要严控土地储备规模,实现土储负增长。许家印表示,未来三年,恒大每年要降低3000万平方米左右,到2022年降低到2亿平方米左右。

“降负债”则是要把有息负债每年平均下降1500亿,到2022年要把总负债降到4000亿以下。

高增长、控规模、降负债,并非孤立的存在。只有销售额继续向上攀升,回款才能实现增长,公司才会有更加充足的现金流。与此同时,如果只有销售额增加,但公司继续大幅追加投资拿地,



此长彼消,公司无以谈降负债。只有同时实现高增长与控规模,恒大才能真正实现降负债。

许家印在现场算了笔账,“18年、19年,恒大销售回款每年维持在4500亿左右,如果今年实现销售8000亿,回款按7000亿计算,就会增加2500亿的销售回款。同时,恒大今年减少土地储备3000万平方米,就等于减少600亿的支出。这样一增一减,就一定能实现今年有息负债下降1500亿的目标。”

新战略实施首季度迎开门红

简单地把“控规模”和“降负债”理解为恒大业务收效是狭隘的,恒大从未放弃过增长之路。充足的弹药给予恒

大在控规模、降负债的同时继续实现高速增长底气。

截至2019年末,恒大拥有2.93亿平米的土地储备,另外还有大量的位于深



圳等核心城市、未计算进报表的旧改,只要适度减少拿地,充分利用现有土地储备,便能确保公司的持续发展。

据恒大管理层介绍,今年公司总可售面积达1.32亿平方米,可售货值达1.27万亿,按照64%的去化率保守估算,可实现销售8110亿,完成8000亿销售并无压力。

在新战略指引下,恒大今年实施“网上销售”的颠覆性营销革命,实现了一季度业绩“开门红”:销售额1465亿大增23%,销售回款1133亿大增55%,行业排名首位,刷新公司一季度销售及回款最高历史纪录。

懂得何时转身,找到一条最适合自身发展的道路,始终是企业经营的一大要义。在房地产市场尚未走出寒冬的背景下,恒大新战略初战告捷,显示出这一战略决策的前瞻性与正确性。

在强大的销售能力、充足的土地储备、过硬的产品品质、强大的管控能力和团队执行力助力下,万亿恒大并不遥远。

恒大一季度销售及回款对照图

恒大此次大刀阔斧实施战略转型,未来三年要大降负债4500亿,决心之大、力度之大前所未有,一个稳健的新恒大值得期待。