

# 喜马拉雅中小股东陆续退出 知识付费模式存隐忧

5月24日,天眼查数据显示,上海证大喜马拉雅网络科技有限公司(下称“喜马拉雅”)发生多项工商变更,公司注册资本减少314余万元,缩减5.22%。据证券日报报道,不仅如此,包括小米副总裁洪峰在内的12名董事退出,仅剩喜马拉雅联合创始人兼联席CEO余建军一人。

这不是喜马拉雅股权第一次变更。天眼查数据显示,今年4月23日,欣欣相融教育科技(北京)有限公司退出喜马拉雅股东名单。2月21日,上海喜内投资管理中心(有限合伙)等9家公司从喜马拉雅的股东名单中消失。对此,喜马拉雅相关负责人回复称:因为公司在搭建VIE结构,所有境内VIE公司的董事变更为境外母公司的股东,属于VIE标准结构。

## 中小股东陆续退出

事实上,公开资料显示,早在去年8月份,喜马拉雅就在进行VIE结构的搭建。而业内此前早有关于喜马拉雅预备上市的传闻。目前来看,天眼查信息显示,其多个中小股东在近期密集退出。

4月23日,好未来旗下欣欣相融教育科技(北京)有限公司也退出,喜马拉雅注册资本随之减少了85余万元,缩减1.41%。5月24日,小米旗下的天津金星创业投资有限公司退出了股东行列。受此影响,喜马拉雅的注册资本减少314余万元,缩减5.22%。



目前来看,戴志康担任法人的上海证大喜马拉雅发展股份有限公司为喜马拉雅第二大股东,出资比例为10.86%。“现在喜马拉雅一些小股东确实有退出,大股东余建军愿意出高价回购他们手上的股份,因为目标是在美国上市,所以国内的架构用处不大了。”一位接近喜马拉雅的投资方对《证券日报》记者称。

“小米副总裁洪峰是退出了国内的董事架构,小米旗下的公司也减少了在喜马拉雅境内公司的注册资本,但是据内部人士称小米在境外架构上有相关股权安排,所以并不能说小米完全退出了。”上述人士提到。对于上述回购股份事宜,喜马拉雅监管部门对《证券日报》记者称不方便回应。

## 知识付费模式或存隐忧

作为备受关注的知识付费龙头之一,喜马拉雅在成立至今的几轮融资中,吸引了众多资本参与。其中,部分A股及港股上市公司间接或直接投资了喜马拉雅。

喜马拉雅的上市一直是个谜团。关于明确的上市说法是在2018年5月份,彼时,证大喜马拉雅集团董事长戴志康表示,喜马拉雅估值已经达到200亿元,希望明年能够进入A股上市,“正在做这样的准备。”但随后余建军回应称没有任何IPO安排。

余建军话音刚落,2018年9月份,喜马拉雅完成新一轮融资交割,同时VIE搭建也

在进行中。彼时其投资方包括春华资本、腾讯、华泰证券、高盛等,共计投资4.6亿美元,投前估值29.4亿美元,投后估值34亿美元。“本轮融资完成后,喜马拉雅的账上现金流充裕,而且内部凭借自身已经实现了盈利,所以余建军用高价回购小股东手上的股份,其开出的条件很好,因此很多早期投资人都翻倍获利了。”上述投资人称。

公开资料显示,作为国内最大的音频分享平台,喜马拉雅FM总用户规模已达4.8亿,在移动音频行业的市场占有率为73%。2012年8月份成立的喜马拉雅,于2013年3月份上线音频分享平台。最开始以广告流量变现的喜马拉雅,自2016年探寻了知识付费这一道路后,开始创造新的营收增长点。

喜马拉雅副总裁张永昶曾对外公开表示:“2016年下半年,我们就发现整个内容付费收入已经超过了流量广告、社群、硬件这三块的总和。”上游财经专家顾问江瀚对记者表示:“喜马拉雅实际上就是知识付费,但是这种模式有几个问题,首先是版权方面,喜马拉雅在这方面涉及的纠纷及官司多达几百起;另外,知识付费其实是一个伪风口,我们能够看到今年以来的各种报告都显示,客户的复购率很低。因此对喜马拉雅而言,它可能只能赚一次钱。整体来看,现在国内的知识付费条件还不成熟,市场还没有完全建立起来。所以这样的知识付费,还是一个成本非常高的事情。”(施露)

十年磨剑,十年耕耘,十年收获。5月24日,时值四川盛趣时代网络科技有限公司成立十周年之际,记者与四川盛趣时代网络科技有限公司CEO邹京川进行了一席交谈,颇多感慨。十年来,公司以“天下武功 唯快不破”为发展理念,在互联网“江湖”中不断开疆拓土。

# 盛趣时代 谁与争锋

■ 本报记者 唐勃

十年来,公司涉足广告传媒、游戏电竞、新媒体APP、网吧管理系统、大数据分析和硬件等业务。公司拥有强大的研发能力及广阔的市场拓展能力,目前拥有9款主打产品,共有8家子公司进行不同业务的拓展。服务过的企业已超过六百家,通过持续深耕,业务范围已覆盖全国多个省市。

## 创业 填补市场“盲点” 满足消费需求

邹京川认为,建立盛趣时代的初衷就是想给创业者一个发展的空间,当时也没有什么创业经验,从2009年到现在为止做了很多产品,也做了很多尝试,有失败有成功,好在都能“兴盛长久,趣味始终”。“我发现,从流量分发到广告渠道这一块,是互联网发展中必不可少的一个环节,有上游有下游,我们通过资源整合打通了这一中间环节,从而产生流水产生利润。现在公司有四五百人,我们会不断培养团队的员工,让他们去不断地创业,做他们喜欢做的事情。我们主要保驾护航,做产品辅导上线方面的工作。”

公司初创时,在互联网之路上前行稳扎稳打;进入网吧行业后,开始布局并拓展网吧的各项业务;随后开始布局并涉足浏览器、游戏交易、路由器、大数据等业务;此后抓住风口,再次发力,开启电竞、陪玩、二次元等当下热门IP业务。公司积极融合新媒体资源,挖掘用户深度价值,多元化业务已涵盖互联网各个领域。

邹总笃信,对于盛趣时代这样的做流量的公司要有自己可辨识的产品,把控的是流量的入口,于是做了一款小白浏览器。“当时市场上的浏览器很多,我们是想给用户做一款好用的浏览器,我们加入一些定制化的东西来满足用户的需求。历时三四年,现在每天的活跃用户有一百多万,而且用户还在持续增长,计划今年年底,我们让每天的活跃用户达到500万;我们不断尝试,专为四川区域开发出胡啦休闲麻将,这个产品不仅要赚钱,也要培养团队如何去做好事情。”他们还做过一个类似游戏装备类的淘宝交易商城,上线一周左右,单日流水就超过了两百多万。他们通过市场反馈的信息,发现用户需要什么,他们就去做,帮用户解决这些问题。他们还不断强化硬件性能,改善稳定性,优化用户体验。

“在公司发展中,一路走来让我感悟良多。患难见真情,我有一帮关键时刻能帮助我的朋友。在创业过程我遇到了困难,总是在有人古道热肠帮忙,你会发现创业是值得的!在我的人生中,我觉得我能让忠心耿耿地跟着我的一帮员工兄弟,利用我的平台我的资源让他们变得更强大,最终变成一个有成就感的合伙创业者。这才是弥足珍贵的!”

对于员工自己创业,盛趣时代持乐观的支持态度。“我们还要问他,缺不缺投资,我们也可以投。有些员工出去几年后又回来,盛趣时代还是欢迎他们回归,因为他们带来了很



四川盛趣时代网络科技有限公司CEO邹京川

多新的东西。我们刚刚投了一家美术等外包公司,其负责人就是我们公司多年前的一位员工。他在现在的企业里依然很好地传达盛趣时代的企业文化。”

## 创新 与时俱进 步步为营

邹总指出,创新就是要与时俱进。俗话说“失败是成功之母”,创新意味着有可能会失败。“我对失败的容忍度很高。首先,如果因为市场方向的失败,是可以重来,可退而求其次。我们可以去调研消费环境,去做用户的软化,做用户的引导;其次,如果是团队的凝聚力或能力的失败,我们会不断改变我们的思维和方法,重组团队以达到最好的效果,磨合出最好的团队组合。”

对于创新的节奏,他们会根据用户市场需求度改变。“我可以通过调研预测未来的用户需求,刚好在那个时间节点上产出产品。先把自己的产品打磨精细了,在合适的时间节点在市场推出。这叫‘广积粮,缓称王,高筑墙’。比如说,我们的新型人脸识别设备以及一些高科技的产品,我们都在用心打磨,形成‘生产一代、研发一代、储备一代’的技术研发指导思想。创新一个靠‘快’,一个是靠‘精品’。管理企业就像打天下一样,要有粮草、兵马、城墙,如同行棋,早有谋划。”

科技是第一生产力,科技创新要有想法。公司80%是做技术,通过技术去改变商业,技术在整个经验掌握,公司能够在技术瓶颈上脱颖而出,通过技术、解决方案形成一套产品。他一直对公司的员工强调要学习,他发现不少从盛趣时代出去的人创业成功的机率都非常高。“我选拔人才,第一看责任心;第二是

对工作的想法;第三是希望成功的欲望。有一定的‘野心’,不想当将军的士兵不是好士兵。我们培养的是想做事情并且有这个能力的人。”

公司讲求效率,讲求速度。细节决定成败,企业能够把把控细节把控好时间,以最快的速度做一一些事情,“今日事今日毕”。团队做事雷厉风行,绝不拖泥带水。公司坚持探索与创新,提供集创业平台、资金支持、自有创业项目孵化等全方位生态服务。公司提倡创新,寻找发现敢于站出来独当一面的人,我们让他们不断成长。公司一直有新的团队出现,当然优胜劣汰也有一些旧的团队被淘汰,让公司一直有新鲜血液循环出现,让公司充满生机与活力。在激励方面,团队负责人对下属人员收入分配等方面的内容有一票决定权。这样让企业保持常胜的动力。

## 创意 看好金字塔模型 学会共享并以集团化运作

“在商业模型里有一个模型叫金字塔模型,有站在最尖上的人,有站在中间的人,也有站在下面一层的人,由于金字塔越修越高,你如果想让金字塔越来越大,你不会不断巩固下面的规模大小和分支。我们要学会集团化做事。我觉得我们公司哪些人有创意有想法,获得我们的认可后,可以直接成立公司,成立项目部,有专职的人员、专职的财务、专职的公司、专职的流程,从总公司再派相关的公共资源部门作配合,让他们觉得做的是有趣味的事,工作积极乐观。同时,在整个市场的风险管控和资源整合方面,我们公司做到共享,比如在人力资源、财务资源、行政审批等方面,且前期不需要投钱。”

## 新闻简讯 | News bulletin



## 浙江杭州萧山区工商联 为小微企业 融资难架桥铺路

为切实解决小微企业融资难题,更好地支持鼓励小微企业做强做大。5月22日上午,浙江省杭州市萧山区工商联党组书记王建明、党组成员王钊荣协同人民银行萧山支行行长朱华明,副行长叶余有及农业银行萧山分行、南京银行萧山支行和工商联相关科室负责人实地走访该区工商联下属文创商会,并召开座谈会,文创商会部分会员企业代表参加了座谈会。

会上,文创商会企业代表就文创行业的特点、各自企业的经营和融资情况、银行在贷款过程中存在的问题和不足、企业对银行的意见建议作了交流汇报。

人民银行萧山支行负责人表示,银行将与企业建立紧密银企关系,加大力度支持本地文创行业,在信贷产品设计时要更好的考虑企业需求,做到精准服务。农业银行萧山分行和南京银行萧山支行的负责人以打通银企间信息壁垒为重点,对小微企业信贷产品现场进行了讲解,解决小微与民营企业金融服务中的信息不对称问题,真正将服务送上门。

杭州市萧山区工商联负责人表示,作为民营企业的娘家人,工商联将继续发挥桥梁纽带作用。今年将重点服务小微企业,为小微企业搭建多元化融资渠道,提升企业的整体融资能力和效率,银行方面要定期组织好产品推介会,解决信息壁垒问题,行业商会要树立良好的会员信用,严把入会关,帮助银行在征信方面严格把关,切实缓解萧山区广大民营中小微企业融资难题。(来晓洁 本报记者 徐真理)

## 华英鸭血成为 中国火锅食材指定供应商

2019年5月17日,2019第十届中国火锅产业大会在成都开幕。活动期间,中国饭店协会根据调查研究的数据,按照企业营业收入、顾客口碑、品牌影响力等要素排名,确认华英鸭血成为中国火锅食材指定供应商。

此次火锅产业大会以弘扬火锅美食文化,提升行业整体形象,打造火锅美食名片,促进火锅产业化、规模化、标准化发展为宗旨,为从事火锅行业的相关机构、企业提供了传播品牌、新品发布、产品展示与品鉴、供应交流与合作的综合性平台,让更多的火锅企业与行业优质供应商建立了高效、平稳和全方位的合作关系。

华英鸭血被确定为中国火锅食材指定供应商,是对华英鸭血品质的高度认可。作为鸭血行业的领军者,多年来华英公司坚持筑牢食品安全防线,让每一位消费者都吃得健康、吃得放心。(本报记者 李代广)

## 创新助力外资润滑油企 开辟中国市场

近年来,我国汽车产业快速发展,给润滑油等行业带来了巨大的发展机遇。雪佛龙企业客户战略经理许强带领雪佛龙OEM团队用创新助力外企在中国生根发芽。

许强自2007年起深耕于润滑油产业最前沿。他率先在壳牌以“直销+直服”的模式为采矿业、能源业提供最优质的油品,突破了外资润滑油企长久以来必须依靠分销商的模式,科学地提高了工业大客户采购和现场作业效率。扎根雪佛龙的他结合燃油工况与行车环境打破欧洲润滑油配方的垄断,用最合适的润滑油为商用车保驾护航。近年来,他还带领团队采用新技术开发出“互联网+汽服网络”销售新模式,成为行业典范。无论是本土还是外资企业,唯有不断创新才能不断向前发展。(赵宇)

## 浙江永康 喜迎门企智造热潮

5月26日至5月28日,第十届中国(永康)国际门博会在浙江永康举行,吸引来自国内23个省(市)和境外国家、地区946家参展商。会上,浙江省金华市政协副主席、中共永康市委书记金政表示,中国门都永康正主动适应智能制造浪潮,朝打造“中国乃至世界先进制造业基地”目标迈进。

中国门业看永康。起步于上世纪90年代永康门业,不但成为当地区域支柱产业,还成为中国门业“晴雨表”。截至2018年,当地拥有智能门(锁)企业600多家,占中国总产量70%以上,产值400多亿元人民币。

门博会发展至今,展出规模和外向度不断提高,加速门业产品与生产要素流动,推动区域经济持续健康发展。据介绍,今年门博会共吸引来自上海、北京、江苏等23个省(市)及美国、韩国等国家和地区参展企业946家,参展外向度达70%,尤其是中国中西部、华北地区参展企业数显著增多。(王迎)