

# 抖音集团的更名与上市猜想

本报记者 李静 北京报道

继任命知名律师事务所合伙人担任首席财务官(CFO)之后,字节跳动在香港的公司完成更名。香港公司注册处网站显示,字

## 字节跳动公司批量更名

一般企业如发生股权、控制权的变更,会导致部分企业更名,不少企业在经过资产重组后,会通过更名来显示告别过去。

字节跳动新任CFO的履新时间是4月25日,该职位曾一度空缺5个月。新任字节跳动CFO高准来自全球顶尖律所世达国际律师事务所,也是其全球管理机构政策委员会的成员。

在律所从业期间,高准曾为100多家公司的上市和其他资本市场融资项目提供过法律服务,对象包括美团、京东、拼多多、小米等。她还为很多并购及私募项目提供法律服务,对象包括百度、字节跳动等。据悉,字节跳动收购Musical.ly、沐瞳游戏公司,以及几轮私募股权融资,交易总额超过几十亿美元,相关过程均有高准的参与。

高准的到任也被解读为字节跳动在为上市做准备。深度科技研究院院长张孝荣对记者表示,高准熟悉美国、中国香港等地IPO的规则,并且有较多的IPO参与实践经验,熟悉IPO流程规则,能够帮助企业冲击上市。

一位曾在上市公司担任CFO的人士对记者表示,IPO的时候会审计和法律尽调都很重要,有的时候法律尽调甚至更重要一些,因为需要尽调企业历史沿革、股权出资关系、业务合规性、诉讼担保等潜在风险问题。

高准走马上任后不久,字节跳动相关公司开启了系列更名动作。

5月6日,字节跳动(香港)有限公司更名为抖音集团(香港)有限公司。

5月7日,字节跳动有限公司更名为抖音有限公司;北京字节跳动网络技术有限公司更名为抖音视界(北京)有限公司;北京字节跳动科技有限公司变更为北京抖音信息服务有限公司,同时经

节跳动(香港)有限公司已更名为抖音集团(香港)有限公司,生效时间为2022年5月6日。差不多同期,字节跳动旗下数个公司也陆续更名为“抖音”相关公司。

5月9日,天眼查APP显示,北

营范围有所变动。

同时,天眼查显示,抖音集团(香港)有限公司100%直接控股的公司有8家,分别为天津字节跳动科技有限公司、北京有竹居网络技术有限公司、抖音视界(北京)有限公司、上海字跳网络技术有限公司、北京字跳网络技术有限公司、天赋动力(北京)科技有限公司、上海格物致远网络科技有限公司、海南知止后得科技有限公司。

另外,抖音集团(香港)有限公司通过上述8家100%控股公司间接控股的公司有48家,且持股权均为100%控股。在这48家公司中,北京今日头条信息技术有限公司于5月9日成立。

一般企业如发生股权、控制权的变更,会导致部分企业更名,不少企业在经过资产重组后,会通过更名来显示告别过去。另外,还有一些企业为了迎合热点,市场吸睛,更好地讲故事、拿投资,也会对公司进行更名。

“目前看来,字节跳动更名抖音既不属于控制权变更,也不属于蹭热点的情况,更像是集中凸显主营业务是抖音,帮助投资者和未來股民更一目了然地获悉公司的主要业务。”浙江垦丁律师事务所高级合伙人朱莎对记者分析道,“抖音上市的可能性比较大,而且预留了未来多地区上市的可能性。”

千一资本合伙人田宝法对记者表示,根据过往公司海外上市的操作路径,字节跳动对香港公司的名称进行变更,很可能是在对海外的组织架构进行调整,梳理境内境外的控股关系,为未来资本运作奠定基础。

京今日头条信息技术有限公司成立,注册资本100万元,股权显示,该公司由抖音集团(香港)有限公司间接全资控股。

字节跳动此前已经多次传出即将上市的消息,抖音的同业竞争

对手快手亦早在2021年年初实现上市。在业内人士看来,字节跳动这段时间的系列操作是在为上市做准备。但对于相关采访,抖音相关负责人表示回复《中国经营报》记者表示:“不予置评。”



## 赴港上市概率几何?

如果想要在境外市场上市,企业就需要搭建海外上市的组织架构,将境内业务与海外上市主体的控制关系进行联结。

字节跳动创立已经有十年时间。2012年,获得天使轮融资。之后一直到2017年,几乎每年获得一次融资,融资额也从最早的百万美元不断上涨到20亿美元。2018年字节跳动宣布获得Pre-IPO融资,交易金额为40亿美元,之后在2020年和2021年又有战略投资方陆续进入。对长期持有字节跳动股份的投资方来说,也需要通过上市寻求退出。

朱莎认为:“从业务归属划分上,抖音在国内市场更具有代表性。字节跳动香港公司更名为抖音集团,说明未来筹备立足于香港上市,来面对国内和国际投资者,其包含的重心也将以抖音为代表,包括将飞书等板块业务并表。”

抖音APP是字节跳动最为大众熟知且用户量最大的产品,但如今的“抖音”其实不止于抖音APP。去年11月,字节跳动CEO梁汝波曾对组织架构进行重新梳理,宣布成立了六大业务板块,分别是抖音、大力教育、飞书、火山引擎、朝夕光年、TikTok。其中,抖音业务板块负责字节跳动国内信息和服务业务的整体发展,包括了抖音、今日头条、西瓜视频、搜索、百科及其他垂直服务业务。

TikTok虽然在国际市场的知名度和用户量非常高,但应该不会并表。朱莎对记者指出:“字节跳动海外子公司主要分布在开曼群岛TikTok集团下设的其他海外国家,如美国、日本、新加坡有TikTok相关公司,其与抖音业务有隔离,不排除其海外TikTok部分业务未来在其他地区上市。”

另外从港股体量上,朱莎进一步解释道,目前字节跳动所有业务加起来有万亿元的估值,如果全部放到香港上市,其虹吸效应会导致融资效果不理想,甚至搅动整个香港证券交易市场的金融秩序。“因此,从目前港股体量上,如此巨大的集团型企业,更有可能分拆上市,其中以抖音为代表的业务在香港上市的可能性较大。”

如果想要在境外市场上市,企业就需要搭建海外上市的组织架构,将境内业务与海外上市主体的

控制关系进行联结。田宝法对记者说道:“根据较为成熟的红筹架构惯例,通常会采用实控人-HK(香港)实体-BVI(英属维尔京群岛)实体-Cayman(开曼)实体(一般为上市公司)-境内经营实体的组织路径。考虑到字节跳动的业务属于信息通讯的大范畴,上市公司对境内经营实体的控制很可能采用了常见的VIE(协议控制)架构方式(红筹架构主要分为普通红筹架构和VIE架构)。”

“字节跳动(香港)有限公司更名为抖音集团(香港)有限公司,主要是基于梳理境内、境外的组织关系,从而将上市资产统一纳入红筹架构体系。”田宝法认为,字节跳动这次上市的核心资产应该是较为成熟的短视频社交平台业务,字节跳动旗下的其他商业板块会继续统一在字节跳动公司体系下,继续孵化成熟后再单独上市。

在完成组织体系的搭建及上市资产的注入后,红筹架构还需要遵循我国商务部的相关审批规则,同时还需完成海外上市所在交易所的注册手续,后续还要进行公开发售的询价程序。田宝法估计,从目前的进度来看,字节跳动上市保守估计可能还需要1~2年的时间。

但从大环境来说,目前并不算上市的好时机。自2021年以来,以京东、腾讯、阿里巴巴、百度为代表的中概互联网指数,受外部因素干扰大幅调整,香港恒生指数也大幅回撤,到了近年来的低位,很多高峰期间在海外上市的知名平台公司的股价,有些已经跌破发行价。

田宝法表示:“选择在这个时点进行上市,从公开发售的角度并不是一个非常好的时机,但危机中孕育着机会,通过这波剧烈的调整,处于市场底部的港股有望企稳,选择在这个时点上市,有利于上市主体的股价随着市场的整体企稳而震荡上行,有利于大量的社会资本在合理的市值区间择机退出。”

但张孝荣则指出,国内短视频行业流量见顶、增长变缓,抖音若迟迟不上市,恐怕今后登陆二级市场,估值也会受到打压。

# 分仓、店播加社区团购 商家可否走出“至暗时刻”

本报记者 李立 上海报道

机会总会偏爱那些有准备的人。“每天都在开电话会,新冠肺炎疫情带来的困难正在逐一被克服,公司开始回归正轨。”5月7日,咖啡

## 从分仓到团购

和三顿半、时萃等并列精品速溶咖啡的新锐品牌,永璞今年的春天却有点难。

最早把咖啡液带到线上,2021年永璞在天猫旗舰店的交易额达到了2亿元。今年4月开始,上海进入新冠肺炎疫情封闭,物流突然被切断,生意进入停顿,原先压在上海仓的货没办法及时送出去。

“上海封控之后,员工多数居家。天猫店虽然可以运转,但仓储物流和调拨成为问题。”铁皮表示,永璞咖啡的咖啡液大多从日本进口,起初,上海港清关与进仓均成问题,公司业务一度面临停滞。

永璞开始研究如何快速自救,第一步是先让货转起来。通过供应链团队和天猫、菜鸟仓的协同,永璞咖啡实现了在上海之外清关和建仓,“永璞将咖啡液分仓到苏州、镇江、青岛等仓库,保证永璞天猫旗舰店能正常发货”,Ted告诉记者,这样实现了上海之外的地区能正常发货,不受到疫情的影响。

封闭中的上海,咖啡更是刚

新品牌永璞咖啡的创始人铁皮在朋友圈这样写道。作为“6·18”的前站,聚划算“五五划算节”期间,永璞的销售额同比增长了3倍以上。

“预期460万元的销售额,现在已经逼近千万元。”永璞电商总监



需。“便携式咖啡特别是咖啡液,已经变成了小区里的硬通货。家里有几克咖啡液,基本说是可以去换任何产品的,以物换物在上海非常流行。”铁皮告诉记者。

第二步就是如何让永璞在上海流通起来。4月中旬,在上海市政府的支持下,永璞拿到保供企业资质。

“从4月10日开始,永璞开启了社区团购,目前大致卖出了上百万杯咖啡,销售额500多万元,覆盖了1000个左右的小区。首批团购团长大多是本来就是永璞的用户,靠他们推动,永璞在上海流通起来。”Ted告诉记者,“上海的社区团购一定程度上也消化了积压在上海仓的库存。”

Ted告诉《中国经营报》记者,“信心比黄金重要,眼下的成绩对于接下来迎战‘6·18’至关重要。”主力团队都因为疫情封闭在上海,如何突围走出“至暗时刻”,永璞总结出了一套“自救方案”。



为什么封闭期间销售并没有受影响,Ted认为作为线上长起来的咖啡新品牌,永璞前期做了很长时间的准备:一方面通过天猫U先派样获取新客,另一方面则结合天猫提供的趋势洞察和消费者洞察,进行定向广告投放,在用户心智和消费习惯上已经形成了一定影响力。

“目前为止,永璞咖啡一线城市的消费人群的和三四线的消费者绝对值增长比例是持平的,增长保持平稳,三四线城市的消费者同比去年增长300%。”Ted表示,虽然团队都在上海,物流一旦打通,生意就能跑起来。

## 店播“永不停”

“无论任何时候,店播作为和用户直接沟通的重要渠道,都不能轻易停下来。”Ted告诉记者,永璞在新冠肺炎疫情期间实现增长的另一个重要武器是店播,“为了不让店播停下来,公司的主播虽然被封闭在家里,但把家里的厨房改造成了直播间,公司也第一时间想办法把直播用的物料送上门。”

“如果说使用超级头部达人来做直播是过年吃顿饺子,店播就是日常的一日三餐。”嘉华食品电商负责人周淮安则表示。

今年云南旅游受到新冠肺炎疫情冲击,淘宝成为嘉华食品最主要的销售渠道。一方面,嘉华积极联系了多方渠道,并在李佳琦直播间推广鲜花饼。上海在封闭期间,样品没办法按时送给李佳琦,天猫的小二很快协同了一家能运输进上海的物流公司。

另一方面,公司大大增强了店铺自播的力度。嘉华鲜花饼将直播间搬到云南曲靖的玫瑰庄园。种植基地的负责人,通过淘宝直播向消费者介绍鲜花饼的食材与制作方法以及品牌的文化。店播的销售额环比4月同期翻了7倍以上。

“‘五五划算节’前夕,聚划算的小二找到嘉华,邀请品牌参与千店直播项目。一对一的指导,从脚本设计到背景布置再到直播内容,都进行了优化。”在周淮安

看来,现在的销售成绩让公司对店播更有信心,店播能让消费者生动直观地感受到公司的产品,相对的转化率也会更高。”据他透露,目前品牌已经成立专门团队,准备将店播常态化。

“今年和去年的消费趋势有一个很大的不同,是宅家囤货需求变大,在食品这块必须重视中小商家、中小品牌。”聚划算食品行业的负责人善持介绍,为了适应这些变化,已开始就降低了中小品牌参加聚划算的成本,在前线则让小二给商家的店播做陪跑,让更多食品的商家愿意参与进来和看到店播的效率提升和转化。

聚划算方面的数据显示,“五五划算节”期间,品牌商家店播占到淘宝直播成交额7成。

“在所有大型的店播活动,重要权益点执行,小二都会先把自己放进去。”聚划算户外行业负责人特特告诉记者,对内小二帮助商家争取店播资源,对外则是帮助商家树立信心。比如李宁今年销售压力很大,去年因为国货品牌的趋势潮流推动可以较为顺利地卖,今年要再继续实现增长,压力可想而知。小二需要做的就是带人感,帮品牌跑在前面,细节上做地更到位。

记者注意到,为帮助新冠肺炎疫情下受阻的上海迅速走出“至暗时刻”,此前淘宝发布“依好上海”20条,向上海商家提供一

系列精准纾困措施,帮助商家缓解现金流压力、降低经营成本,尽可能加快复工复产速度。

一方面,帮助商家在现金流上做“加法”。4月8日~5月6日,上海地区的淘宝、天猫商家,可凭借物流订单信息免费享受“提前收款”服务;暂时无法还款的商家,可拿到延期还款券,免息延长一次还款期。

另一方面,帮助商家在经营成本上做减法,推出系列直播专场也是重要举措。其中包括“商家直播扶持计划”,聚划算将为5月上旬参加“划算八点半”直播栏目的上海商家,免去最高6万元的营销费用,并提供聚划算频道、搜索、推荐、淘宝首页会场等全域资源支持。

“疫情当下,需要换一个角度去思考,而不是常态化地做很多原来习惯的工作。”5月10日,阿里巴巴董事局主席兼CEO张勇在“阿里亲友日”上明确表示,“要帮助更多商家,帮他们能有资金流动起来,货能够流动起来,他们也能雇更多的人。”

“阿里也许解决不了商家全部的问题,但能至少帮助一部分商家解决他一部分问题。今天不是缺供给,流通过程中任何一个点的堵塞,整个链条就被堵塞掉了。能不能想办法真得做好流通、做好物流、做好履约,让供给顺利到达消费者。”张勇表示。