

资本局+元宇宙 Soul又玩新花样

Uki诉Soul一案取消开庭，让暂停IPO的Soul有了喘息的机会。7月1日，北京商报记者得知原定于6月29日开庭的Uki诉Soul其他不正当竞争纠纷，取消开庭了。按照法律流程，Soul逃不过诉讼，不过Soul似乎更急着完成“其他资本运作”。是怎样的资本运作呢？Soul藏着掖着，外界猜测大概率是和《原神》运营方米哈游有关。

根据招股书，Soul上市获得了米哈游8900万美元私募配售。在普通用户眼中，米哈游即游戏《原神》《崩坏》，其实游戏被认为是米哈游构建元宇宙（Metaverse）的一环。Soul不断强调自己是面向年轻人的元宇宙平台。Soul大股东腾讯则已重仓投资Roblox等主打元宇宙概念的企业。要说三者围绕着火爆的元宇宙没什么想法，可能大多数人都不会信。

扯皮的诉讼

和Soul上市一样戏剧化，7月1日，北京商报记者获悉，Uki诉Soul一案取消开庭了，在上海市高级人民法院网上，案号为（2021）沪0115民初37860号的上海牛咖信息科技有限公司（Uki运营方）诉上海任意门科技有限公司（Soul运营方）其他不正当竞争纠纷一案，取消开庭。

按照Soul公关部人士向北京商报记者提供的信息：6月12日我们法务就看到取消开庭的通知了。不过有Uki相关人士告诉北京商报记者：6月28日，Uki接到了另行排庭的通知，取消6月29日开庭是因为Soul拒接传票，我们没有撤诉，还在等待法院通知。根据该人士6月30日提供的法院通知截图：鉴于被告上海任意门科技有限公司送达不能，故取消原定于2021年6月29日下午14时00分的庭审活动，短信送达日期显示前天。

至于取消开庭是否因Soul拒接传票，Soul公关部人士未向北京商报记者正面回应，仅表示关于诉讼我们的回应都在招股书中说明了。

根据Soul最新版招股书，截至本招股说明书签署之日，法院尚未向我们送达原告的起诉状和其他相关文件。根据现有消息来源，我们了解到原告正在寻求基于不正当竞争索赔的总额约为2690万元的损害赔偿。

回到Uki诉Soul案取消开庭一事，北京国际律师事务所主任姚克枫告诉北京商报记者：被告不接传票的话，可能是因为送达不能，所以取消开庭没有问题。出现送达不能的情况后，法院可以通过公告的形式送达传票，公告后60天就被视为送达。

之所以强调这起纠纷，就不得不回溯到2019年。当年11月18日，Uki因存在涉黄有害的低俗内容被各大应用商店下架，后Uki发现发布有害信息的用户是Soul员工。为此，Uki将Soul告上法庭。

2020年12月30日，上海市普陀区人民法院就Soul恶意举报Uki一审宣判，认定Soul员工李某和范某某损害商业信誉、商品声誉罪。

此后，Uki表示将向有关部门举报Soul不正当竞争，这次诉讼案即是Uki采取的行动。

新资本运作

说完官司，就不得不提到Soul近期的另一件大事：暂停IPO。

上周，Soul宣布暂停次日上市的美股IPO流程。在公告中，Soul这样说：我们非常高兴在更新定价区间后得到了非常火爆的市场反馈。在这一过程中，公司也收到了其他资本运作的可能性，经过慎重思考，管理层先暂停IPO的定价流程。我们的大股东腾讯也支持这一决定。

坊间猜测Soul踩下IPO急刹车，是因为Soul和Uki的纠纷。Soul相关人士却强调了公告中提到的“其他资本运作的可能性”。不过对于究竟是何运作，该人士未予透露。

对于新资本运作，业内人士也保持持续关注，焦点普遍落在米哈游8900万美元参与Soul私募配售上。

传统意义上讲，Soul和米哈游，一个是社交平台一家是游戏公司，不在同一赛道。但在招股书中，Soul这样定位自己：为新一代年轻人建立以Soul为链接的社交元宇宙。

对于这一定义，业内人士见仁见智，易观分析互娱行业中心资深分析师廖旭华向北京商报记者解释：元宇宙是一个非常抽

象的概念，以游戏为例，目前元宇宙在游戏行业普遍指的就是一个拥有UGC（用户生产内容）和社交系统的产品，在其他行业有更多更抽象的解读和定义，没办法说得清楚。因为元宇宙很抽象，绝大部分公司和产品都有沾边的可能性。福至久久CEO孙晖对北京商报记者直言：Soul只是借用了概念，并做了自我诠释。

米哈游也被认为在打造自己的元宇宙，有业内人士把米哈游元宇宙布局归结为三大点：组建AI科学家逆熵团队；自研Avatar（网络用户在虚拟世界中的虚拟形象）鹿鸣；探索脑机接口。不过，北京商报记者就此拨打米哈游联系电话，对方并未接通。

正因为Soul和米哈游在元宇宙概念上的交叉，引发了业内人士的诸多猜测，还有消息称“Soul的战略合作预计将在未来一个月内对外公布”。对此，文渊智库创始人王超告诉北京商报记者：Soul可能会说自己的元宇宙，可以跟米哈游的二次元结合，但这种事八字没一撇呢。

廖旭华的观点是：猜测的资本动作都存在可能性，但是都没有确切依据。米哈游目前是一家现金储备非常丰富的公司，在这种情况下参与任何公司的IPO项目都不意外，我不认为米哈游的游戏业务能跟Soul产生多大的关系。”孙晖认为，“Soul的新资本动作应该是遇到一些不可抗力了”。

元宇宙疑云

这边Soul高喊元宇宙，在资本市场赚足眼球，那边用户不知元宇宙为何物？

“元宇宙是啥？”听到北京商报记者提到的新概念，一位Soul用户反问。二次元用户林申（化名）和北京商报记者交流时提到：我从《崩坏1》开始玩到《原神》，所以我知道这几个游戏是米哈游做的，元宇宙没听过”。

说起元宇宙概念，互联网圈内人有着自己的理解。孙晖的第一反应是“比较新鲜，元宇宙的代表作之一是《Second Life》”。

在廖旭华看来：元宇宙不是什么思潮或者产品革命，就是投资人和公司在兜售概念，比如Roblox、Epic以及很大一批一级市场投资者。我认识的绝大部分游戏开发者和专业媒体，更注重的是怎么做好产品和业务”。

那么用户关心的是什么呢？林申说，“我玩《原神》和《崩坏》是因为风格类似《塞尔达传说》，周围的人都在玩，米哈游游戏的画风、制作都算精良。所以我会花钱换道具，不算重度氪金，算个微氪吧”。

Soul的用户也为平台贡献着营收。招股书显示，2021年一季度，Soul营收2.38亿元，同比增长259.8%。不过Soul还没走出亏损，2021年一季度净亏损3.82亿元，较上年同期的5278.1万元扩大624.7%。

或许这正是Soul强调元宇宙的原因。由于游戏用户喜新厌旧，一般科技圈的新概念都会先应用在游戏领域，元宇宙也是如此。作为一个被兜售的抽象概念，我不认为资本市场会在意普通用户的感受，更多的是在意二级市场投资者的看法，从Roblox的股价来看，目前还是兜售得很成功的”，廖旭华直言。

北京商报记者 魏蔚

美团启动“乡村振兴电商带头人培训计划” 三年助力培训3万致富带头人

6月18日，“乡村振兴电商带头人培训计划”启动仪式暨首期培训在京举行。为响应国家乡村振兴战略，商务部中国国际电子商务中心以及美团作为主办方，共同推出此项计划。中央统战部光彩事业指导中心、农业农村部管理干部学院以及来自全国各地的约80名驻村第一书记、农业电商从业者等参加了启动仪式和首期培训。

“跟着带头人，敲开致富门。”乡村以及县域经济的发展，离不开懂“三农”、懂市场、懂管理且能扎根农村干事创业的人才。启动仪式上，中国国际电子商务中心主任王开前表示，乡村的发展需要有组织管理能力的人才，驻村第一书记以及其他的乡镇致富带头人是重要的撬动力量，此次培训是新的起步，也希望学员们能够通过培训，更好地理解数字化，投身于乡村振兴的事业中。

据了解：“乡村振兴电商带头人培训计划”将驻村第一书记、农村电商企业职业经理人、电商企业经营者传统企业，以及县域生活服务业经营者、从业者和返乡创业大学生等作为重点培训对象，通过对这些致富带头人的培训赋能以及提供业务对接资源和渠道，带动乡村振兴人才培养和县域生活服务业的发展。

培训曾是美团的重点扶贫模式之一。2019年4月，美团启动“新青年追梦计划”，为贫困地区的餐饮民宿创业者、服务业从业人员免费提供创业就业扶贫培训。截至2020年底，“新青年追梦计划”共在全国9个省市完成31场现场教学，培训学员超5000人次。

在“新青年追梦计划”的课程基础上，“乡村振兴电商带头人培训计划”依托商



务部中国国际电子商务中心、美团师资优势，对课程体系进行了迭代升级，并注重与农产品上行、乡村旅游以及乡村民宿线上运营等实际业务相衔接，将课程分为入门与进阶式的分类课程，针对处于不同学习阶段的群体开设对应课程，开展讲座授课、实地考察、座谈交流等多种学习形式。

此外，培训计划邀请了多位驻村第一书记参与课程设计，根据县乡实际需求提供六大板块、62门课程。未来三年里，培训将在国家乡村振兴重点帮扶县、国家级电子商务进农村综合示范县及革命老区、民族地区、边疆地区、欠发达地区等地免费开展，预计至少免费培训3万致富带头

人。这些课程还将在学习强国平台上线，供更多的从业者学习观看。

为了满足不同学员的理论以及实操需求，培训计划邀请了近百名拥有丰富课研和授课经验的讲师，从县域农村电商、农产品上行与电商扶贫、直播电商、农特产品实战网络营销等方面授课。开班仪式上，来自商务部中国国际电子商务中心培训学院、美团培训中心的近十位讲师被授予公益讲师荣誉证书。

除了开展培训，美团调动更多资源，提供业务对接渠道。在6月20日的首期培训结业仪式上，江西省寻乌县留车村股份经济合作社、晴隆好物有限公司、北京

市平谷区北寨村等与美团优选、买菜等签订了战略合作框架协议。

与美团优选签约的“晴隆好物”，是贵州省晴隆县战马村驻村第一书记张冬冬携手各方成立的以电商为特色的农业公司，通过“互联网+原产地直供”和“晴隆好物+知名电商平台”的方式，让“小而美”“小而优”“小而特”的晴隆县农特产品出村进城。

张冬冬和10位来自晴隆县各部门、各乡镇（街道）的负责人、工作人员一起参加培训；未来希望推动更多初级形态的农产品商品化，进而品牌化。把故事讲好，让大家了解农产品的生长环境、生产过程和价值，才能更好地卖出去”。

美团副总裁陈荣凯表示：美团希望将“乡村振兴电商带头人培训计划”打造为推动乡村以及县域经济发展的公益平台，美团在这中间出一份力，但更希望这个平台能够属于每一位从事乡村振兴事业的驻村第一书记和从业者。这次培训已有项目达成签约，未来我们也希望能够通过实践把培训和实际业务实现有效衔接，使得培训也成为资源和需求的对接渠道”。

