

高端话术“拉人头” 揭秘青海华鼎新主

打着“高收益、高回报”旗号，通过发展下线来“套牢”资金，近年来各式各样的传销活动防不胜防。如今，疑似出现了以传销发家的企业家拟入主A股上市公司的情况。

12月26日，青海华鼎(600243)发布公告称，公司实控人拟变更为王封。据了解，王封目前的主要资产为龙池牡丹实业有限公司(以下简称“龙池牡丹”)。在“80后”企业家、亲民的董事长、牡丹产业互联网全产业链创始人这些光鲜亮丽的标签下，北京商报记者通过调查发现，龙池牡丹疑似涉及传销，公司销售人员呈金字塔型结构，会员、创客、合伙人、代理商层层递进，新进人员需要通过大额资金“入会”，发展会员可使整个代理团队获得奖励。

北京商报记者进而发现，龙池牡丹通过大力宣扬公司产品的保健能力、董事长王封的创业故事、评选“龙池之星”、给与人员“画饼”等方式已收获了众多“追随者”。然而，龙池牡丹主打的牡丹相关食品是否存在生产资质尚不能完全确定。

这样通过疑似传销活动积累的资本，能使王封获得资本市场的通行证吗？

控制权

12月26日，青海华鼎发出的一份易主公告显示，公司实控人拟变更为王封。

本次易主是由王封旗下公司对青海华鼎现任实控人的一致行动人进行增资、并通过与现实控人采取一致行动而实现。具体来看，王封旗下企业安吉十样锦企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“十样锦”)拟以2亿元现金对青海溢峰科技投资有限公司(以下简称“溢峰科技”)进行增资并取得溢峰科技70%股权，十样锦从而取得溢峰科技控股子公司青海重型持有的青海华鼎1.92万股股份以及溢峰科技、机电国有委托给青海重型的青海华鼎8.2%的表决权。

同时，青海华鼎现实控人于世光与王封签署《一致行动协议》，同意与王封采取一致行动。本次权益变动完成后，王封将拥有青海华鼎13.33%表决权，从而成为青海华鼎新实控人。

在公告披露后，上交所迅速向青海华鼎下发问询函，要求公司说明十样锦增资溢峰科技的具体资金来源、如何对溢峰科技实现有效控制，以及说明本次控制权变动是否真实、是否存在其他应披露未披露的重大事项。

股权关系显示，龙池牡丹、王封分别持有接盘方十样锦66.67%、33.33%股权，龙池牡丹是王封旗下的主要资产。天眼查显示，王封旗下实控企业多达21家，其中十样锦成立于今年8月，注册资本3亿元，龙池牡丹成立于2018年，注册资本为2亿元。

据龙池牡丹官网，公司是一家立足牡丹产业、专注于大健康领域的生物科技型企业，构建了集农业、工业、科研、贸易、资本五位一体的牡丹产业赋能平台。由王封担任公司董事长一职。

针对本次易主的相关问题，北京商报记者分别致电青海华鼎董秘办公室、龙池牡丹官网披露的联系电话进行采访，青海华鼎相关工作人员表示不方便接受采访，而龙池牡丹披露的联系电话一直处于关机状态。

“拉人头”

北京商报记者通过调查发现，青海华鼎此次接盘方背后的龙池牡丹并不简单，公司疑似涉及传销。“家里本就不富裕，这一年我爸妈把辛辛苦苦钱全都投进去了，怎么劝都劝不

龙池牡丹销售人员架构及所需条件一览

层级名称	所需购买商品价格
会员	980元
创客	1万元
合伙人	5万元
市级代理商	19.8万元
省级代理商	59.8万元

住，感觉已经被洗脑了。”在网上则询问“龙池牡丹怎么样”的问题下，小丽(化名)这样留言。

为了解龙池牡丹具体经营模式，北京商报记者通过多方打探，以想要加入销售团队的名义联系上了两位公司相关人员，其中一位王先生自称是公司股东，还有一位是公司白金大使孙梅(化名)。

龙池牡丹的销售人员呈金字塔结构，最初入门的是会员，再上一级是创客，创客之上还有合伙人及代理商。

如何才能入会？孙梅给北京商报记者发了一个小程序的链接，加入会员需要购买指定产品套餐，标价均为980元，产品套餐分为五款，包括果蔬植物粉固体饮料6盒、牡丹人参肽固体饮料5盒，以及其他的固体饮料、牡丹籽油、天门冬氨酸钙产品。

是否是会员在购货时所标注的商品价差极大，诸如公司产品“牡丹清果蔬植物固体饮料”会员价为399元，非会员价为1200元；“欧卡姿相关化妆品礼包”会员价为149元，非会员价为462元。

在会员之上，还可以直接成为创客、合伙人、代理商。王先生与孙梅在“加盟费用”上的说辞一致，成为创客需要1万元，成为合伙人需要5万元，成为县级代理商需要19.8万元，市级代理费用则更高，高达59.8万元，会提供给参与者相应额度的商品。

在咨询中，王先生极力推荐北京商报记者拿下代理，“代理比创客拿货更便宜，在这个区域只能有你一家代理，管的地方很大”，“等代理多了以后，你想拿代理都没有机会了”，王先生这样说。

孙梅进一步告诉北京商报记者，除了销售产品，发展会员也是赚钱的方式之一。“发展1个会员可以直接获得300元，会员再发展新会员也有钱拿，各代理商手下的创客、会员



的业绩都会和代理商业绩挂钩。”孙梅表示。

“是创客就卖货、卖会员，是代理就卖创客、卖合伙人。”在龙池牡丹分享会直播间下方的留言里，有参与者这样总结。

北京商报记者注意到，在龙池牡丹的微信公众号上，几乎每天都有“龙池之星”的评选，评选标准即为直接发展的会员数量。诸如，公司12月25日的推送中显示，12月24日当选“龙池之星”的赵某以单日直接分享会员30个赢得该荣誉，奖励其价值2560元HGHI牡丹活性蛋白固体饮料两盒。

上述情形是否已经构成传销？河南泽槿律师事务所主任付建在接受北京商报记者采访时表示，目前我国《禁止传销条例》中规定的传销行为包括组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员交纳费用或者以认购商品等方式变相缴纳费用，取得加入或者发展其他人员加入的资格，从而牟取非法利益；以及组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员发展其他人员加入，形成上下线关系，并以下线的销售业绩为依据计算和给付上线报酬，从而牟取非法利益。

在付建看来，通常情况下，传销组织严密，并且通过洗脑、编造暴富神话等手段，以高额返利诱骗会员加入组织。是否认定为传销需要根据行为人的具体操作、运营模式进行分析。一般来说，这种通过购买商品成为会员或者高级别代理，以拉人头的方式进行牟利的，大概率是典型的传销活动。

资质存疑

在调查过程中，北京商报记者发现，龙池牡丹所售货物如牡丹类固体饮料等主打产品，获得了许多参与者的追捧，甚至将其当成“治病神药”，实际上，这些产品甚至无法被当

成保健品，仅属于食品类别。

在龙池牡丹小程序商城中，可以看到所售所有产品门类，既包括主打产品各类牡丹特色健康食品，也包括乳液、面膜等护肤品，还有洗衣液、牙膏等日用品，甚至还有其他品牌的酒类、母婴类、电子类产品。

值得一提的是，公司小程序商城显示，在公司五款入会产品套餐中，仅有两款产品在商品详情中标注了生产许可证号，其中一款产品的生产许可证号还无法查询出信息。

龙池牡丹的牡丹籽油是有标注出具体生产许可证号的产品之一。经查询，该产品申报单位主体为菏泽谷雨牡丹生物科技有限公司，是龙池牡丹的子公司，发证日期为今年6月13日。另一款有标注出具体生产许可证号的产品为全益得天门冬氨酸钙，不过北京商报记者未能通过标注的编号查询到任何信息。

上海市东方剑桥律师事务所律师娄霄云表示，根据《中华人民共和国食品安全法》第六十七条规定，预包装食品包装上应当有标签，标签应当标明生产许可证编号，经营者销售标签上未标示生产许可证号的行为，属于违法行为。

在龙池牡丹的直播间中，有不少对相关产品的推崇者，甚至有人在直播间表示人参肽产品对治疗新冠有效果，每日所服用数量高达十几包。

这些产品的实际功效尚无法确认，但是有参与者在直播间提问称，“爸爸喝了人参肽，鼻子流血是怎么回事”，有其他参与者回复称，“专家说流鼻血是调理反应，要坚持喝”。

产品介绍显示，大家留言中所提到的人参肽是一款固体饮料，不能替代特殊医学用途配方食品、保健食品。该产品是由龙池牡丹与国药肽谷合作推出。值得一提的是，北京商报记者注意到，国药肽谷相关销售人员曾

以国药集团子公司为话术进行宣传，不过该公司与国药集团毫无关联。

高端“话术”

龙池牡丹是怎么吸引众多普通老百姓加入的？北京商报记者注意到，公司有一套完整的宣传方案。

不管是与王先生、孙梅的沟通，还是公司日常直播、公众号、视频号的宣传中，都提到了龙池牡丹的A股上市事宜，然而事实上，龙池牡丹目前并未进行申报。

在沟通中，王先生还热情地邀请北京商报记者前去公司参加年会。“公司是11月9日上市的，跨年时就是庆祝上市成功，再加上年会一起进行。以后我们的产品上都会有股权代码。”王先生这样说。

孙梅的说法则有所不同，孙梅表示将在跨年时敲钟庆祝上市。当北京商报记者追问其所说的上市是指入主青海华鼎还是指龙池牡丹独立上市时，孙梅称，“在深交所上市”。据了解，青海华鼎为上交所个股。

在龙池牡丹近期的直播中，也提到了公司上市事宜，公司直播人员称，龙池牡丹将于2023年元旦实现上市，与孙梅的说法一致。

但实际上，无论是孙梅所称的深交所，还是其他交易所，截至目前，均没有龙池牡丹的申报信息，也没有可证实的参与上市辅导的相关信息。

此外，在平日，龙池牡丹经常进行线上直播培训与线下的誓师、颁奖，公司几乎每日都会有晨会，还会有更高级别的分享会、实战训练营等，分享内容包括公司产品的优势、王封的创业奋斗历史等。在线下，王封会亲自带领大家进行誓师，鼓励各经销商冲业绩。

公司会“手把手”教大家进行营销。在直播中，龙池牡丹重点提到了公司16字运营方针，分别为“流量为王、聚焦爆款、精准营销、裂变制胜”，在龙池牡丹的视频号上，提到了公司有六大赋能，分别为《招商铁军》、招商话术、邀约话术、铺垫动作、成交话术、回款话术。

在福利方面，孙梅称，公司每个阶段都会评奖，干得好的话还会有免费旅游的机会。自己目前已拿到了福利积分和期权股。

正是在这一套多方位的营销下，越来越多的人加入龙池牡丹的业务，也为王封入主上市公司提供了资金支持。

值得一提的是，在龙池牡丹之前，市场上就曾有王封涉嫌营销的质疑。在龙池牡丹直播活动中，公司工作人员这样描述王封，“王封出身于农村，曾创业失败13次，直到成立龙池牡丹才成功”。

据媒体报道，王封曾是搜乐商城总裁、创始人。搜乐商城会员分为450元、4500元、13500元三档，成为会员就可以拉人头，其模式与龙池牡丹相类似。

此外，在一次专访中，王封提到，其参与了“李强365项目”，是李强的“关门弟子”。早在2019年初，就有媒体曝光“李强365项目”涉嫌传销，存在涉嫌非法集资的可能。

北京商报上市公司调查小组

老周侃股 Laozhou talking

智飞生物股价缘何冷对疫苗利好

周科竞

多地“第四针”新冠疫苗开打，智飞生物迎来利好，但公司股价却没有出现预期中的涨停。本栏认为，这种情况除了与投资者的追涨动力不足有关之外，还与智飞生物上方套牢盘沉重、前期员工持股计划让投资者太伤心有关。

近日国务院联防联控机制综合组印发方案，部署开展第二剂次加强免疫接种，其中智飞生物全资子公司与中国科学院微生物研究所联合研究开发的新冠疫苗加入到加强针获批疫苗行列中，并且接种范围扩大至3岁以上。对于智飞生物而

言，这算得上是一个重大利好。

在投资者的预期中，智飞生物股价就算不能连续涨停，封住一个涨停板应该没有问题。但事实上，智飞生物12月26日股价只在早盘小幅冲高了3.73%，而且盘中还一度被砸绿，收盘涨幅仅有0.22%，还不如当日大盘涨幅，这样的走势让公司投资者大惑不解。

为什么智飞生物走势不尽人意？本栏认为主要有三点原因。一是投资者对于新冠概念股已经“审美疲劳”，不管是核酸检测，还是生产疫苗，这些相关企业都已经

产生了巨大的利润，赚得盆满钵满。对于现在获得第四针疫苗接种资格的智飞生物，投资者已经没有了无脑追高的动力，也正因为如此，智飞生物股价连高开都没有多少，因为没有投资者追高。

二是智飞生物上方套牢盘严重，跨界卖酒的全聚德为什么能连续涨停？除了概念炒作之外，公司本身股价就处于低位，就算连续涨停，也没有多少解套盘涌出，但是智飞生物就不同，股价从高位不断下滑，大量投资者被套牢在各个位置，股价只要向上涨，就会有解套盘卖出，所以除

非主力资金准备买走全部的筹码，否则股价向上涨也难以逃脱，这也是没有大资金推高股价的原因。

三是智飞生物前期的员工持股计划让投资者太伤心，员工用杠杆的方式按照100元的价格买走了公司大股东的持股，而目前就算不考虑融资利息，员工持股也处于浮亏状态。根据员工持股计划买入股票的普通投资者也被套牢在高位，这对于投资者的心理是很严重的打击。

所以本栏说投资者的伤心情绪也使其不愿意相信智飞生物的股价能够上涨，

投资者不仅担心股价上涨可能会引发员工持股计划提前卖出股票，同样也担心智飞生物大股东借股价上涨推出新的减持计划。

所以投机专家说，利好出台的时点远比利好本身更加重要，一个在底部出台的“朦胧”利好要比在股价下跌途中出台的重大利好对股价更加有利。

由此投资者也可以明白，智飞生物的估值仍然存在偏高的嫌疑，在股价回归正常合理的位置前，期待它能有较大的涨幅都是不太现实的，这也是右侧交易者希望等待股价开始走强后再买入的重要原因。