

董事长面对面

“80后”董事长何志涛：

搭建一个真正属于中国人的跨境电商平台

■本报记者 赵学毅

继4月1日发布扭亏为盈的2020年年报后，联络互动的子公司Newegg, Inc(以下简称“新蛋”)在4月12日又传出新的消息：公司已完成美国证券交易委员会(SEC)第四轮问询说明，在重组上市路上又进一步。

新蛋重组上市经历了什么？联络互动年内股价“V”形反转意味着什么？面对逆全球化大变局，掌门人有着怎样的思考？

近日，《证券日报》记者走进位于北京市朝阳区的联络大厦，在顶层的董事长办公室，专访了联络互动董事长、新蛋董事局主席何志涛。在这位“80后”董事长的眼里，联络互动和新蛋的至暗时刻已经过去，此时的他信心倍增，在“双循环”新格局下，将按照国际化思路来运作国际市场，搭建一个真正属于中国人的跨境电商平台。

转型助力 业绩扭亏

今年1月中旬，联络互动发布2020年业绩预告，预计实现归属于上市公司股东的净利润为3500万元-1.35亿元，而上年同期亏损32.35亿元；2020年公司资产置换置入的间接持有的理想汽车ADS因公允价值上升，预计产生利润约2.7亿元。4月1日，联络互动子公司新蛋先行一步，发布2020年独立财报，在报告期内实现总收入138亿元，同比增长37.87%；实现净利润2亿元，实现扭亏为盈。

“2018年和2019年，以自营业务为主体的新蛋受国际贸易摩擦、加征关税等因素影响，净利润出现大幅亏损。为了应对国际经济环境的变化，同时借助一个深耕北美近20年的老牌电商平台的品牌影响力，新蛋的商业模式开始从自营模式向自营+平台模式转型。”何志涛对《证券日报》记者表示，“2019年，自营电商的风险已难以承受，我放弃了幻想，开始转型做平台式电商。这种模式，客户享受收益也得承担风险，我们只抽取交易费用的12%作为平台费用。”

据了解，截至2020年年底，新蛋已经或将超过40%的业务转变为平台业务。从



联络互动董事长、新蛋董事局主席何志涛(左)接受《证券日报》记者专访。

2019年第四季度开始，新蛋已经止住了亏损势头，并在2020年成功扭亏为盈。2021年一季度，新蛋财务数据继续好转。除了商业模式转变外，新蛋还在平台品类上做了战略调整，从IT/CE垂直品类向综合全品类转型。“目前，全美综合型线上平台只有亚马逊一家。我们想进行一下尝试，给北美客户多提供一个选择。”何志涛表示。

在何志涛看来，母公司联络互动的至暗时刻已经过去了。统计数据显示，联络互动2019年四季度盈亏持平，2020年一季度开始实现盈利，2020年全年扭亏为盈。公司净现金流也出现实质性好转，2020年的净现金流同比增长296%。何志涛接着说道，联络互动未来将主要聚焦跨境电商、智能硬件、广告等三大主营业务，并通过“产品+平台+推广”的形式实现三大业务协同发展。“跨境电商是联络互动发展的最大机会，在‘双循环’新格局下，我们将用更国际化的思路运作国际市场，搭建一个真正属于中国人的跨境电商平台。”何志涛的眼里充满坚定的光芒。

追梦之路 背水一战

据《证券日报》记者观察，2021年1月11日，联络互动的股价跌入谷底，报收1.28元/股。1月12日，该股股价开启反弹模式；3月25日，联络互动创下3.91元/股的新高，市值在两个半月内已增长2倍。股价深“V”反转，反映出市场对联络互动转型成果

的充分肯定。

“我要做的是一家长久可持续发展的企业，在转型期间一定会有起伏波折，自己有信心、有耐心慢慢做好就行了。”何志涛淡淡地表示。

何志涛淡然的背后，却经历了背水一战式的烈火淬炼。2018年，全球经济进入寒冬，逆全球化态势显著，叠加2020年的突发疫情，不少企业出现衰退迹象。在这一时期，联络互动旗下的多个业务板块也受到拖累，遭遇前所未有的债务危机。2020年8月底，联络互动发出公告称，何志涛及其父何春茂与大悟捷顺管理信息咨询合伙企业签署《资产置换协议》，将当时近十亿元的理想汽车股权置入联络互动。谈及这次令市场匪夷所思的股权置入时，何志涛对《证券日报》记者表示，“上市公司陷入经营困境，我作为董事长，对中小股民负有不可推卸的责任。此次股权置入，相当于大股东向上市公司置换了一块更好的金融资产进来，如此一来，银行的谅解程度会高很多。在当时，只能这样背水一战，才能让大众相信我有个决心，一切以企业利益优先。”

“2017年，联络互动在的有息贷款达80.5亿元，加上39亿元的担保贷款，累计贷款余额达120亿元。但还到现在，只剩1.2亿元的担保贷款和23.7亿元的有息负债了。三年，我们踏踏实实还了90多亿元的钱。”何志涛说道，“我的理想是要搭建一个真正属于中国人的跨境平台，让民族品牌更有底气地走向

海外。”早在2016年，何志涛心中就有个“助力中国制造走出去”的梦想，当年他赢得了新蛋掌门人的认可，从阿里、京东等40家竞购对手中脱颖而出，以17.7亿元的价格并购了新蛋。被联络互动控股后，新蛋现已成为扎根境外但由中资控股的唯一跨境电商平台。

紧抓机遇 打造品牌

2021年是“十四五”规划的开局之年，对关键技术“卡脖子”的突围重担将更多落在新一代企业家身上。如何形成国产替代？青年企业家如何做到突破自我？

对于记者抛出的问题，何志涛的回答颇具前瞻性。“美国的制裁会造成一些核心技术的封锁，这个时候不应鼓励企业走出去，或许再过两年情况会变得更好一些。”何志涛坦言，“今后，能走出去的企业一定是有品牌的，而不再是靠廉价去占领市场。中国品牌一定会起来，未来两年会有很多核心技术被突破。”

作为“80后”企业家，何志涛的这份自信源自对中国强大产业链的认知。“在中国企业发展历程中，先是做代工、做制造、做低附加值产品，让我们传承了全世界最强大的供应链链条，这是我们的绝对自信。”他表示。

据了解，2015年何志涛主导实施了“独角兽孵化计划”，专门寻找那些定位精准、专业极致的智能科技公司作为孵化目标。截至目前，被联络互动扶持起来的市值过百亿美元的上市公司已有6家，其中不乏专注于无人机制造的翼动科技、高端电动车市场尊贵小牛电动、国产电动汽车三大巨头之一的理想汽车、知名游戏外设公司Razer(简称“雷蛇”)等。这些来自“独角兽孵化计划”的上市企业都在各自领域做出了极致的产品，在相关领域已形成一定的影响力。

在采访的最后，何志涛总结说：“我希望有更多人能像螺丝钉一样，耐得住寂寞，去专心搞科技研究。唯有拿出好的科技成果，才不怕别人卡我们的脖子，中国企业的发展才会有天地。我愿意拿出更多钱投入到研发中，哪怕是3年或5年才出成果，我都可以等。”

国家重拳整治医药行业违规行为
扬子江药业涉垄断被罚7.64亿元

■本报记者 张敏

医药行业合规发展问题再度引发关注。

4月15日，国家市场监督管理总局发布关于依法对扬子江药业集团有限公司实施垄断协议行为作出行政处罚的决定。决定称，2019年11月，国家市场监督管理总局根据举报，对扬子江药业集团有限公司(以下简称“扬子江药业”)涉嫌达成并实施垄断协议行为立案调查。国家市场监督管理总局根据《反垄断法》第四十六条、四十九条规定作出行政处罚决定，责令扬子江药业停止违法行为，并处以2018年销售额254.67亿元3%的罚款，计7.64亿元。

当晚，扬子江药业的母公司扬子江药业集团就此事回应称，市场监管总局对集团部分产品涉嫌垄断行为作出了行政处罚决定，集团尊重决定，服从监管，接受教训，并已采取切实措施，严格按照要求进行全面深入整改。公司将坚持依法合规经营，加强相关法律法规学习理解，完善各环节管理，坚持质量至上，继续用高质量药品惠及人民生命健康。

对于此项处罚，北京鼎臣医药管理咨询中心创始人史立臣向《证券日报》记者表示，固定和限定商品销售价格、排除或限制了竞争、显著提高了产品价格、损害消费者合法权益和社会公共利益的行为，将是今后药企进行协议和营销时需重点防范的风险点。扬子江药业此次被罚，说明医药行业的反垄断已经从原料药领域进入制剂领域，医药企业的经营风险大大增加，将促使医药企业在经营上更加规范。

医药巨头涉嫌价格垄断

扬子江药业是国内医药生产龙头企业，在国内医药界占有举足轻重的地位。《国家市场监督管理总局行政处罚决定书》显示，扬子江药业生产、销售的药品种类达300余种，其根据每种药品的销售渠道差异、利润率差异、市场需求差异等，相应调整重点管控药品种类和范围，集中管控重点药品销售价格。扬子江药业重点固定和限定价格的药品种类包括盐酸齐多夫定片、百乐眠胶囊、黄芪精、依帕司他片、苏黄止咳胶囊等。扬子江药业的药品通过医院渠道和零售渠道销售，不同药品在医院渠道和零售渠道的销售比例有所不同。

经查，2015年至2019年，扬子江药业在全国范围内(不含港澳台地区)通过签署合作协议、下发调价函、

口头通知等方式，与药品批发商、零售药店等下游企业达成固定药品销售价格和限定药品最低销售价格的协议，并通过制定实施细则、强化考核监督、惩罚低价销售经销商、委托中介机构监督线上销售药品价格等措施保证该协议实施。扬子江药业的上述行为排除、限制了竞争，损害了消费者合法权益和社会公共利益，违反《反垄断法》第十四条“禁止经营者与交易相对人达成下列垄断协议：(一)固定向第三人转售商品的价格；(二)限定向第三人转售商品的最低价格”的规定。

国家市场监督管理总局指出：“经核实，当事人扬子江药业集团有限公司是整个扬子江药业集团(当事人及其下属子公司的集合)的核心和中心，在垄断协议的达成和实施中是决策者、实施者和监督者。当事人下属药品生产和销售子公司均不同程度参与垄断行为，在垄断行为中的决策和实施上均遵从于当事人统一领导和部署，不具有独立意志。特别是徐镜人作为当事人法定代表人，同时兼任定价委员会主任和药品生产、销售子公司法定代表人，充分说明参与垄断行为子公司意志具有从属性。因此，本机关将违法主体认定为当事人，并将其子公司垄断行为视同为当事人行为。”

“大型药企在国内进行销售控价的行为其实比较普遍。”一位医药行业内部人士向记者表示，“扬子江药业此次被罚，释放出的信息是，医药市场应该是多元化的、更具包容性的，不排除日后会有更多药企被进行反垄断调查。”

反垄断目的是降药价

《证券日报》记者梳理后发现，反垄断已成当前医药行业是否合规经营的关注重点。

今年年初，国家市场监督管理总局为先声药业开出1亿元反垄断罚款。4月2日，天药股份发布公告称，公司于2021年4月1日收到天津市市场监督管理局下发的《行政处罚听证告知书》，因涉嫌达成醋酸氢化松原原料药垄断协议，天津市市场监督管理委员会拟对其作出行政处罚，罚没款达4402万元，占公司合并报表利润总额最近一个会计年度经审计的营业收入和归属于上市公司股东净利润的比例分别为1.51%和30.3%。

上述接受记者采访的不愿具名的医药行业人士表示，国家市场监督管理总局做出的反垄断大动作，目的是为了降药价。

盛天网络拟定增募资4.86亿元布局云游戏
除实控人外原创始团队相继离职

■本报记者 李万晨

盛天网络日前发布公告称，公司收到证监会同意公司向特定对象发行股票注册的批复。根据此前公布的定增方案，盛天网络本次拟发行股份不超过3600万股(含)，将募资4.86亿元，用于搭建新一代云游戏服务平台，布局云游戏产业链。

拟定增募资布局云游戏

盛天网络于2015年底登陆资本市场，主要从事网络广告及技术服务、互联网增值服务、游戏运营及授权等业务。

盛天网络近期披露的募资说明书显示，公司拟募资4.86亿元用于盛天网络云游戏服务平台项目建设。该项目总投资4.35亿元，其中募集资金拟投入额为3.77亿元。

公司表示，在新基建浪潮下，拟搭建新一代云游戏服务平台，供玩家以视频流的方式畅玩云游戏。云游戏游戏平台以云端游戏算力池为基础，以平台运营驱动和硬件技术驱动，触达游戏用户并服务广大合作伙伴。公司拟通过该项目购置多个游戏IP，并获取多个游戏授权，丰富游戏内容储备，形成更完整的游戏产业生态链，满足游戏玩家多样化的游戏娱乐体验。

公司于2019年8月完成对天戏互娱70%股权的收购后，对外宣称将游戏IP运营业务纳入游戏业务板块，通过与产业链上游游戏厂商的授权与合作，不断衍生和挖掘经典IP品牌价值，提升在数字娱乐领域的核心竞争力。通过本次募投项目的实施，公司将根据客户的喜爱与需求，加强IP运营业务，发展精品IP手游，放大平台资源协同效应。同时，在内容侧为云游戏平台发展战略提供支持，进一步开发云游戏授权合作业务，为公司带来新的业绩增长点。

业内人士分析指出，目前游戏领域主要还是以端游、手游为主。盛天网络打算募资投入云游戏业务，但云游戏涉及版权购买、能否为公司带来收入等问题，小的游戏公司在该领域能否生存下来具有极大不确定性。

公司此前购买天戏互娱花费7.8亿元，天戏互娱主要运营《三国志11》等经典IP，属于IP被授权方，并不拥有IP的知识产权，由此可见游戏领域的经典IP均价格不菲，4.35亿元用于搭建云游戏平台是否够用？公司在首发上市时的部分募投项目就未达到预计效益，该业内人士对盛天网络本次募投项目能否达到预期同样存疑。

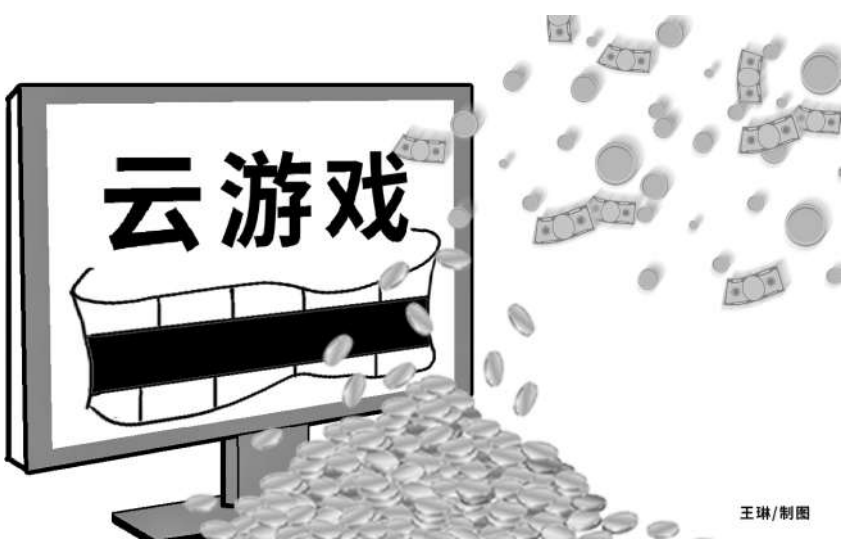
研究机构透视镜公司创始人况玉清指出，这次募投资金投向云游戏，是公司转型的新尝试。在理论上，云游戏相当于把算力和存储搬到云上，这对游戏用户电脑的配置要求大大降低，可能吸引一批新用户或刺激既有用户的新需求。但由于需要在云端部署算力和存储，云游戏模式对游戏开发和运营提出了更高的成本投入要求，会增加经营的不确定性，因为成本投入骤增，如果没有获得相应的用户增长支撑，该项目未来发展的前景就很难说了。

曾7.8亿元收购天戏互娱

2015年12月31日，盛天网络登陆A股市场，彼时公司主要产品和服务包括互联网娱乐平台、网络游戏媒体、游戏运营、电子竞技、垂直社交、智能商用Wi-Fi等，定位为“网吧软件供应商”。《证券日报》记者查阅历年年报后发现，盛天网络2017年至2019年的净利润分别为8589.2万元、5344.15万元、5258.8万元，同比增长率分别为-21.74%、-37.78%、-1.6%。

2019年，盛天网络作价4.2亿元收购游戏公司天戏互娱的70%股权；2021年初，又以3.6亿元的价格收购天戏互娱剩余的30%股权。在2015年年底上市时，盛天网络曾募资4.79亿元，但2016年至2019年累计利润仅3亿元，但盛天网络收购天戏互娱就花掉了7.8亿元现金，已经令公司现金流非常吃紧。

记者查阅盛天网络收购天戏互娱的收购公告后看到，天戏互娱2018年度净利润为1609.03万元，天戏互娱股东承诺2019年至2022年实现扣非净利润分别不低于6000万元、6480万元、7776万元和8100万元，累计扣非净利润不低于3.08亿元。在承诺的第一年(2019



年)已实现扣非净利润6912.47万元，完成了业绩承诺。但2020年年报尚未披露，6480万元的扣非净利润能否完成还未知晓。另外，截至2019年底，盛天网络因收购天戏互娱已形成超3亿元商誉。业内分析人士指出，高溢价现金收购游戏公司，形成高商誉，或将为公司未来埋下隐患。被并购的游戏公司能否完成业绩承诺，会不会在完成对赌后出现业绩大变脸的情况也有待观察。

盛天网络上市后的转型之路并不顺利。2016年，盛天网络有意布局VR游戏，但之后不了了之。2017年，盛天网络成立互联网小额贷款公司，打算切入P2P领域，针对上网服务行业开展互联网小额贷款业务。然而，当年P2P领域相继暴雷，盛天网络在2019年又注销了互联网小额贷款公司。

网游的故事还能讲多久？

用盛天网络的说法，收购天戏互娱是实现外延式发展，是为了打造新的业绩增长点，以改善基本面。但创始团队的争相减持、高管的相继离职，却让投资者对公司的未来走向忧心忡忡。

2017年开始，盛天网络众多高管持有的股票解禁。公开资料显示，2017年1月，时任董事崔建平就开始了第一笔50万股的减持，目前崔建平已退出上市公司管理层；时任董事、副

晓鸣股份登陆创业板
要做国内蛋鸡制种产业引领者

■本报记者 李立平

2021年中央“一号文件”《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》指出，深入实施农作物和畜禽良种联合攻关，实施新一轮畜禽遗传改良计划和现代种业提升工程。这为畜牧业的健康发展指明了方向，也为相关上市公司提供了发展机遇。本周才登陆创业板的晓鸣股份主营蛋鸡制种，无疑也是中央“一号文件”的受益者之一。

华西证券副总裁杜国文在接受《证券日报》记者采访时表示，在晓鸣股份上市前，A股上市公司中虽然已有多家参与养鸡产业，但都属于肉鸡产业。而晓鸣股份属于蛋鸡产业，是国内蛋鸡制种第一股，为国内资本市场又增加了一条新赛道。同时，晓鸣股份的主营业务处于蛋鸡产业链的中上游制种环节，是目前我国蛋鸡制种行业所大力支持的赛道，希望晓鸣股份能够借助资本市场的力量做强做大，进而推动中国蛋鸡制种水平的提高和进步。

杜国文介绍称，蛋鸡产业的最上游是育种企业，最下游是鸡蛋、副产品消费市场及相关加工业。晓鸣股份集祖代和父母代蛋鸡制种、蛋鸡养殖工程技术研发、种蛋孵化、雏鸡销售、技术服务于一体，是一家“引进、繁育、推广”一体化的科技型蛋鸡制种企业，属于蛋鸡产业链条上的蛋鸡制种环节。

公司招股书显示，晓鸣股份的主要产品包括商品代雏鸡、商品代育成鸡、父母代种雏鸡。1日龄的商品代雏鸡，可以根据客户需求，于出壳当日提供红头、免疫接种等个性化服务。1日龄的父母代种雏鸡，可以根据客户需求，于出壳当日进行红头断喙、免疫接种等个性化服务，可作为父母代蛋鸡养殖，并生产商品代种

蛋和雏鸡。商品代育成鸡，由商品代雏鸡在专业化育雏育成鸡场进行饲养，达10周龄以上进行销售，客户购买后可直接转入产蛋鸡舍进行养殖。公司生产的父母代种雏鸡优先满足自身养殖计划的需要，超过计划部分对外进行销售。

晓鸣股份创始人、董事长魏晓明在接受《证券日报》记者采访时表示，“我大学毕业后在宁夏大学农学院任教，于1992年下海创办企业，已从事这个行业36年，其中有29年在专注做蛋鸡制种这件事。公司上市后，我还要专业、专心、专注地做好主业不动摇。”

招股书还显示，在2017年、2018年、2019年和2020年上半年，晓鸣股份分别实现营业收入2.83亿元、3.84亿元、5.39亿元和2.81亿元，净利润分别为1515.6万元、1654.44万元、11060.37万元、3222.21万元，增长幅度明显。在2020年上半年2.81亿元的营业收入中，商品代雏鸡贡献占比83.04%，商品代育成鸡贡献占比5.5%，父母代种雏鸡营收占比1.16%，副产品营收占比10.3%。

魏晓明介绍称，晓鸣股份在创业板成功发行4700万股，募集资金2.13亿元，用于投资阿拉善百万种鸡生态养殖基地项目、阿拉善种鸡养殖场建设项目、闽宁养殖基地建设项目和蛋鸡产业研究院建设项目，公司将进一步扩大规模，增强研发能力，提升竞争力。公司从成立之初，就树立了“打造中国蛋鸡产业安全第一品牌，做中国蛋鸡产业的领导者，做中国食品安全的贡献者”的愿景。晓鸣股份将以上市为契机，专注于蛋鸡制种行业，进一步整合资源优势，把好食品安全的源头关，在科技研发、高科技智能化设备运用等方面不懈努力，全方位保障种鸡的优良品质，力做中国蛋鸡制种产业的引领者。