

股票期权激励被董事长父子包揽一半 中青宝被质疑利益输送

■本报记者 李春莲 张 敏

蹭上元宇宙概念而股价大涨的中青宝，这次因股票期权激励问题引发市场质疑。

11月23日晚间，深交所向中青宝发关注函，公司披露的股票期权激励计划有50%授予了公司实际控制人、董事长李瑞杰以及公司董事、总经理李逸伦父子两人，是否合理和有必要？是否存在利益输送？股权激励业绩指标设置太低，是否科学？

上海明伦律师事务所律师王智斌在接受《证券日报》记者采访时表示，股票期权激励是由股东通过稀释股份的方式让渡一部分利益给企业核心人员，以激励企业核心人员的工作积极性，该制度的初衷在于激励管理层。中青宝实控人占上市公司股票期权激励的一半，说明该计划欠缺合理性。在股东大会审议时，实际控制人以及一致行动人应对股票期权激励计划回避表决，如无其他特殊情况出现，该股票期权激励计划有很大可能会被股东大会否决。

股票期权激励方案受质疑

中青宝的股票期权激励计划推出不久，便收到深交所的关注函，这也是公司自今年10月份以来收到的第三份关注函，前两次是因为涉嫌元宇宙概念炒作。

中青宝11月22日披露的《2021年股票期权激励计划(草案)》显示，公司拟向公司实际控制人、董事长李瑞杰以及公司董事、总经理李逸伦父子授予263万份股票期权。李瑞杰与李逸伦父子关系，二人合计授予526万份股票期权，约占本次激励计划授予数量的50%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹向《证券日报》记者表示，本次实控人父子包揽一半股权激励的情况，确实需要详细论证其合规性及合理性。对于两人对上市

公司发展的重要贡献度，公司应该有配套的合理考核机制才行。

北京威诺律师事务所主任合伙人杨兆全接受《证券日报》记者采访时表示，判断中青宝此次实施的股权激励是否合理、是否属于大股东凭借一股独大搞利益输送，需要进行综合分析，主要是看激励目标(任务指标)的难度和期权数量之间是否匹配。

门槛过低被疑利益输送

根据中青宝的股权激励计划，此次激励计划的公司业绩考核指标为：以2021年度营业收入为基数，目标为2022年-2024年度营业收入增长率分别不低于10%、20%和30%。值得一提的是，中青宝本次股权激励业绩考核要求仅有营业收入一项，未将净利润等指标纳入考核范围。

近年来，中青宝净利润波动幅度较大。2019年，公司实现净利润5172万元。2020年，公司净利润亏损1.34亿元。今年前三季度，中青宝实现营业收入2.57亿元，同比增长28%；实现净利润1357万元。

因此，深交所要求中青宝结合2021年前三季度经营业绩情况、2021年以来市场环境变化和发展趋势等因素，详细说明本次激励计划公司层面业绩考核指标的确定依据及合理性，业绩指标的设定是否能达到激励效果，是否符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的规定，所设指标是否科学合理。

王志斌认为，股权激励绩效考核的指标应包括净资产收益率、净利润增长率、主营业务增长率等在内的组合指标。吴婉莹也认为，仅将营业收入作为考核指标并不完整。一方面，可以代表公司业绩水平的指标不仅包括营收，还有利润率等；另一方面，中青宝2019年全年营收增幅为40.36%，2020年营收下滑37.32%，应综合考虑2021年的营收水平是否可以代表公司当前的发展水平以及衡量未来成长情况的基准。



王琳/制图

根据中青宝的股票期权激励计划，此次激励计划的业绩考核指标为：以2021年度营业收入为基数，目标为2022年-2024年度营业收入增长率分别不低于10%、20%和30%，并未将净利润等其他重要指标纳入考核范围

前年的发展水平以及衡量未来成长情况的基准。

在杨兆全看来：“公司每年营收增幅比较平稳，不具有很大挑战性。此次高比例股票期权激励，确实有利益输送的嫌疑。”

对此，深交所要求中青宝结合上述问题的回复，说明本次激励计划是否存在明显损害上市公司及全体股东利益的情形，并请独立董事、监事会发表明确意见。

“股票期权激励不当，损害的中小投资者和其他股东的利益，因此，他们是最有发言权的。在股票期权激励方案表决中，独立董事和其他股东应该用自己手中的投票，来评判此项股票期权激励方案是否合理。”杨兆全认为。

蹭热点被交易所多次问询

在此之前，中青宝因涉嫌元宇宙概念炒作，已被交易所两次问询。

今年9月6日，中青宝宣布，公司即将推出一款虚拟与现实梦幻

联动模拟经营类的元宇宙游戏《酿酒大师》。于是，搭上元宇宙东风的中青宝就此开启股价上涨之旅。统计数据显示，从2021年9月6日至11月11日期间，公司股价由8.2元/股最高涨至42.63元/股，累计涨幅达419.88%。

针对中青宝布局元宇宙一事，交易所两度向上市公司发来问询函。中青宝在回复时，给出了措辞不同的回复。

中青宝在10月29日首次回应交易所问询时表示，根据测算，《酿酒大师》计划研发投入500万元-1500万元。除高级管理人员张思群拟于未来三个月内减持10500股股票以外，公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、其他高级管理人员及其直系亲属在未来三个月内不存在减持计划。

在11月10日第二次回复交易所问询时，中青宝称，《酿酒大师》计划研发投入500万元-1500万元实际仅为当前H5版本的研发投入。后续的2D、3D、VR及海外版本均有单独预算及规划，总预算1亿

元左右。为避免公司股价继续大幅波动，控股股东、实际控制人计划在2022年1月29日起三个月内减持不超过公司总股本3%的股份。在研发投入不断膨胀叠加重要股东减持计划的背后，中青宝的市值已由9月6日的不足22亿元增至11月24日的98亿元。

中青宝是否有实力投入上亿元资金用于《酿酒大师》开发？中青宝公布的2021年业绩报告显示，前三季度公司实现营收2.57亿元，同比增长28.5%；实现归属于上市公司股东的净利润为1356.5万元，同比增长7.3倍。第三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润亏损30万元。此外，公司实际控制人李瑞杰所持上市公司股份中约96%处于质押状态，其所持的宝德科技、宝德控股均存在股权质押行为。

针对上述市场质疑，《证券日报》记者多次拨打中青宝董秘办电话进行问询，但截至发稿，一直未能接通。

万里扬拟收购 万里扬能源公司51%股权

■本报记者 吴文婧

11月24日晚，万里扬发布公告称，公司与控股股东万里扬集团有限公司、吴月华等签署《股权收购框架协议》，拟以现金方式收购浙江万里扬能源科技股份有限公司(简称“万里扬能源公司”)合计51%的股份，出资额为1.02亿元。收购完成后，万里扬能源公司将成为上市公司控股子公司。

据悉，万里扬能源公司是一家以提供灵活电力调节能力为核心的高科技企业，近年来已在广东、甘肃等省份投运4个发电侧储能电站，合计装机约40MW，目前已签约拟投资建设的储能电站合计装机约700MW。同时，公司大力推动与工厂、数据中心和充电桩等用户侧储能电站的技术开发和项目合作，助力电力系统向清洁低碳、安全高效转型。

万里扬表示，此次收购开拓储能电站、电力市场现货交易等业务，可进一步拓宽公司的产业布局；同时，在国家政策大力支持和市场需求持续增长的情况下，电力储能和电力现货交易发展空间广阔，万里扬能源公司未来将为公司发展创造新的业务和利润增长点。

北京信中利京信管理咨询合伙企业(有限合伙) 遗失声明

北京信中利京信管理咨询合伙企业(有限合伙)因保管不慎，与魏勤的证券质押登记证明原件丢失，原信息如下：

- 1、质押登记编号:1811210006
登记日期:2018年11月21日
- 2、质权人姓名(全称):北京信中利京信管理咨询合伙企业(有限合伙)
质权人证件号码:91110105348354352F
- 3、出质人姓名(全称):魏勤
出质人证件号码:110102196302152466
质押合同编号:201801

序号	证券账户	证券代码	证券简称	托管单元	证券类别	质押证券数量
1	0060385694	833858	信中利	900491	挂牌转让股份	1,600,000

特此声明!
声明人:北京信中利京信管理咨询合伙企业(有限合伙)
时间:2021年11月25日

本版主编于德良 责编汪世军 制作董春云
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785

诺亚控股发布三季度财报:转型完成 业绩稳健 变革深入 品质发展

2021年11月24日，诺亚控股有限公司(纽交所证券代码: NOAH,以下简称诺亚)公布了2021年第三季度财务报告。得益于聚焦主营业务“以客户为中心、以生存为底线”的主动深刻变革，三季度集团收入保持稳健增长。财报显示，诺亚控股签约客户数增长、活跃客户数、管理费收入等均表现亮眼。

诺亚控股创始人、董事局主席兼CEO汪静波在财报发布后的电话会议上表示：“诺亚经过了两年坚定的转型，在2021年上半年率先成功完成了非标资产清零，为诺亚在未来的健康发展奠定了基础。今天，我们比较从容地站在行业历史的拐点上，深刻意识到未来的发展、有品质的增长需要更加专注于财富管理 and 资产管理行业，诺亚也从一个创业初期、产品驱动的公司，向“以客户为中心、以生存为底线”全面转型。”

变革转型不断深入 业绩持续稳健增长

诺亚的变革源于对“以客户为中心，以生存为底线”的思考。随着中国经济转向高质量发展阶段，以及行业的净值化下金融产品渐趋同质化，提升客户服务和体验才能打造差异化的竞争优势。客户的需求也会更专业、更复杂、更综合、更动态，需要不断深入对客群的精准洞察。

自开启“以客户为中心”的变革以来，诺亚的经营业绩持续向好。财报显示，第三季度诺亚控股继续保持稳健增长，净收入同比增长5.8%，达成9.1亿元。其中，随着长久期的私募股权和私募证券产品不断累积形成雪球效应，管理费收入录得5.7亿元，同比增长1.2%，创下单季历史新高。业绩报酬收入录得0.8亿元，同比增长16.5%；募集费收入录得2.2亿元，同比增长10.4%。

今年前三季度，诺亚控股非通用会计准则净利润已经达到10.8亿元，同比增长24.9%，完成了90%以上的全年盈利指引。从核心业务数据来看，三季度诺亚给客户配置的总资产达240.7亿元，其中私募证券产品募集量大幅增长，达成105.5亿元，同比增长22.6%，环比增长36.8%。

业绩持续稳健的增长，也陆续获得权威机构的看好，在认可诺亚非标转标成功的同时，也肯定了诺亚的高增长潜力。8月份，标普全球评级上调诺亚控股评级展望为稳定，并维持

十家覆盖投行 一致买入评级

摩根士丹利 投资评级 “买入” 目标价 \$60.20	花旗银行 投资评级 “买入” 目标价 \$55.50
美银美林 投资评级 “买入” 目标价 \$51.50	摩根大通 投资评级 “买入” 目标价 \$50.00
星展银行 投资评级 “买入” 目标价 \$56.25	中金公司 投资评级 “买入” 目标价 \$57.80
野村证券 投资评级 “买入” 目标价 \$52.62	中银国际 投资评级 “买入” 目标价 \$50.88
国泰君安证券 投资评级 “买入” 目标价 \$58.55	东方证券 投资评级 “买入” 目标价 \$54.37

BBB-投资级信用评级；10月份，星展银行发布首次覆盖报告，给予诺亚控股目标价56.25美元的买入评级，至此十家覆盖诺亚控股的投行全部给出买入评级。

10月份，诺亚控股投资者开放日上，诺亚提出将持续专注于财富管理和资产管理行业 and 这两个行业的国际化、精细化管理、专业而有深度，实现有品质的可持续高质量增长。三季度电话会上，诺亚控股CFO潘青表示，集团的总资产首次超过100亿元人民币，这是诺亚16年历史上又一个显著的里程碑。

资产管理结构持续优化 投研赋能打造客户财富底仓

资产管理端，在夯实了投研能力的基础上，聚焦主动管理，力争成为最懂高净值客户的资管公司，并通过目标策略产品，成为客户财富底仓的首选品牌。

财报显示，歌斐AUM结构持续优化，三季度歌斐资产的管理规模为1,560.8亿元，在完成存量信贷资产退出后持续企稳回升。其中私

募资产的管理规模达到1,303.5亿元，较去年同期增长14.2%，依然是中国最大的市场化的私募股权母基金之一。歌斐主打的一级市场S基金，坚持客户需求洞察先行，在前五期优异表现的基础上，四季度重磅推出第六期，获得市场热烈反响。

歌斐的目标策略基金，是深度理解客户需求，锚定客户“目标达成”的需求，而特别设计的多策略基金。截至2021年9月30日，目标策略产品全部达成目标回报，在市场动荡时，有效地降低了组合波动，获得了相对稳健的超额收益，发挥了稳健低波动的财富保值作用。

歌斐希望做大目标策略产品，持续保持S基金的行业领导地位、充分利用头部GP生态圈做强跟投、并持续打造投研与数智化的系统能力，力争成为最懂高净值客户的资产管理公司。未来，歌斐搭建了数字化转型的蓝图规划，2021年和2022年主要围绕投研行为线上化、数据治理及结构化、存续体验提升的目标展开。

客群洞察再度进阶 钻黑客户再创新高

今年以来，诺亚围绕客户需求持续深入推进“铁三角”服务模式和体系化的深度精准客群洞察，力求成为高净值客户百里挑一的财富管理公司。同时，数字化转型助力诺亚从“产品驱动”到“以客户为中心”的变革，在过去两年诺亚坚定地加大对科技的投入，重塑客群发展、客户经营、解决方案、运营管理等全业务流系统。

财报显示，诺亚钻石客户在2021年前三季度增长了14.6%；黑卡客户在2021年前三季度增长了22.3%，铁三角的服务模式被诺亚的核心客户群认可。诺亚的客户活跃度也同时稳步提高：2021年第三季度诺亚的高净值客户群体，活跃客户数(含公募基金)同比增长3.7%、环比增长4.8%；传统口径下的活跃客户数在第三季度同比增长25.5%。

钻黑客户数的持续增长充分得益于“铁三角”服务模式的深入推进，通过“1+1+N”的服务模式，即1个客户关系经理(AR)加1个交付专家(FR)加N个产品专家(SR)的协同服务，有效提升了客户服务体验，增强了客户粘性。诺亚控股CFO潘青表示，钻黑客户群的强劲增长反映了铁三角服务模式和拓客模式升级的成功

实施，也源自于得到了战略支出预算的支持。从长远来看，扩大这一客户群将继续是一个关键的战略重点。

通过超新星计划、3K匹配、铁三角服务等一系列的创新型模式与打法，联动服务客户，是诺亚控股“以客户为中心”战略落地的核心。铁三角3R(AR,SR,FR)围绕“以客户为中心”的服务模式，实现了内部的协作赋能，3K(KYC,KYA,KYP)系统的上线，帮助铁三角更加精准为客户匹配产品，“超新星”计划帮助铁三角为客户提供更高质量的服务。

战略客群一直是诺亚控股客户拓展战略的重要支柱，包括境内外上市公司客群、非上市公司龙头企业客群、歌斐资产的被投资企业生态客群等。基于客群需求的深刻洞察，诺亚控股不断打磨体系化的产品解决方案能力，以集团“空军”+“城市”+“地面部队”的集成式打法，从传统的C to C模式到B to B to C相结合的运营模式，形成立体的、多源头的客群识别和拓展策略，构建“以客户为中心”的差异化服务能力，提高服务质量和效率。

在11月份杭州举办的“第二届上市公司高峰论坛”上，诺亚控股发布《2021年上市公司库洞察报告》，对中国上市公司库管理所面临的经济和政策背景、最新趋势、经典案例和解决方案建议等方面做了阐述，也是战略客群服务能力逐渐提升的集中体现。

以专业金融人才为本 激活组织能力深化变革

财富管理市场在不断成熟，客户也更加理性，诺亚引进了组织改革。诺亚持续推进的“以客户为中心”的变革，核心是建设“组织能力”，把个人能力沉淀为组织能力。

今年，诺亚引进了全球化的顶级咨询力量辉耀国际，通过岗位权重体系化为组织赋能。在人才端以专业金融人才为本，突破佣金为主的分配模式，激活组织能力。逐渐从过去的偏重产品推动的组织结构，到今天围绕着以客户为中心、定制化的解决方案，以及更着重客户体验的新的组织结构和业务场景。

作为诺亚变革关键的组织人才变革项目，也得到了行业领先人力资源智库众旗(HRFlag)创立的备受业界推崇的“极帜奖”(Flag Awards)获奖者标识，荣膺“极帜奖”2021最佳人力资源管理项目，以及由中国领先人力资源媒体公司HRRoot颁发的“2021大中华区

卓越雇主”。

可持续发展报告获AAA评级 持续为绿色GDP贡献力量

自成立以来，诺亚控股一直坚持可持续发展理念，并积极携手客户履行企业社会责任，推动社会的共同富裕与可持续发展，至今已连续七年发布可持续发展报告。11月份，作为第四届进博会的重要环节，由工业和信息化部与联合国全球契约组织共同主办的企业社会责任国际论坛上，工信部授予诺亚控股优秀企业社会责任报告最高AAA评级，是率先获此高评级的民营金融企业。

为响应联合国生物多样性缔约大会(COP15)精神，作为阿拉善SEE会员并长期支持“诺亚方舟项目”核心企业之一的诺亚控股支持并参与了“崇明东滩生物多样性公益系列活动”，并发起了首届诺亚方舟绿孔雀生物多样性保护音乐会，为保护极度濒危的绿孔雀筹款。

此外，诺亚控股作为中国区唯一“透明度报告”类别获奖主体，荣膺2021年度联合国妇女署亚太区WEPs奖项。9月份，诺亚财富可持续发展理念获中国经营报与中经未来联合主办，荣获“年度ESG责任企业”大奖。10月份，在财联社举办的2021 ESG高峰论坛暨评选活动典礼上，诺亚财富蝉联了“中国企业ESG最佳案例奖”，成为在环境、社会、公司治理三方面全面发展的企业案例。同时，诺亚的卓越案例被收录进财联社联合商道纵横共同发布的《2021中国企业ESG案例白皮书》，为其他企业开展ESG实践提供了参考。

今年，诺亚已经在境内的微笑基金和境外的iNoah平台上线了ESG产品专区。汪静波表示：“诺亚将坚持高质量发展，继续为可持续发展贡献绿色GDP贡献力量。”

展望未来，汪静波表示：“2021年，我们更加深刻地感受到中国经济由高速增长阶段转向了高质量发展阶段，中国经济进入了一个“新型确定性”时代，唯一确定的，就是确定性。监管趋严是全球性的，合规是生命线，是竞争壁垒，诺亚尊重常识，敬畏市场。经过16年的发展，我们越来越清晰自己的定位，也更坚定了了在财富管理、资产管理行业中深耕的决心。诺亚的核心价值观，是坚持以客户为中心、以生存为底线，连接全球卓越的资产管理公司，持续改进，成为时间的朋友。”

(CIS)