

# 荣正咨询郑培敏： 历时23年培育股权激励服务“常青树”

记者 祁豆豆 编辑 邱江

伴随着科创板茁壮成长，一名深耕资本市场服务 20 多年的“隐形冠军”脱颖而出，频频陪跑在科创板上市公司左右，以股权激励方面的专业服务助力科创公司奔向高质量发展之路。这一资深且专业的“陪跑者”，就是上海荣正咨询股份有限公司（简称“荣正咨询”）。

从 1998 年创立至今，荣正咨询一直精益求精地打造着股权激励方面服务的“专卖店”。2019 年，科创板试点注册制设计了极具市场化、灵活性的股权激励制度，荣正咨询顺势而为，不断擦亮股权激励方面服务的“金字招牌”。“目前科创板 300 多家上市公司，有一半已经做过股权激励，两年时间股权激励覆盖率已接近 50%，其中荣正服务的科创公司达到 66 家。”荣正咨询创始人、董事长郑培敏欣喜地告诉上海证券报记者。

科创板两周年之际，荣正咨询也迎来了成立 23 周年纪念日。站在“十四五”开局之年，荣正咨询发布新战略，拟引入重量级战略投资人，助力公司开启证券化之旅。

## 梦想与荣耀

郑培敏及其带领的荣正咨询堪称资本市场的“老将”。回忆起资本市场的大事小情，他总能不假思索地说出年月日，精准地记起每场重要论坛活动的地点。23 年大浪淘沙，不少上市公司在资本市场历经优胜劣汰，甚至退出了资本市场，而荣正咨询却犹如一棵“常青树”，愈发郁郁葱葱。

荣正咨询的奥秘是什么？当记者走进荣正位于上海市新华路 639 号的办公楼，一条青苔石子路，曲径通幽、闹中取静的地理位置，与荣正在资本市场所扮演的角色交相呼应，颇有点“大隐隐于市”的味道。

“23 年来，我向年轻人说得最多的一句话是：35 岁之前不要在乎钱，无论一个月多 1000 元还是少 1000 元，回头放在整个工作岁月中看，其实完全可以不计。年轻人，关键要做事、要学习。”郑培敏现身说法道，自己骨子里就是想创业，只不过没想到创业的脚步比想象中走得快了些。原计划 2002 年以后的创业梦，提前在 1998 年实现了。那一年，郑培敏刚刚 26 岁。

创业前，郑培敏曾在国企券商从事投行业务，帮助企业上市并购，当时算得上白领甚至金领。但福建人“爱拼才会赢”的信念，令他不甘于只做日复一日没有挑战的工作。“我当时的想法是，给自己 3 年时间，如果下海不能养活自己，就再上岸找工作，凭着清华的本科学历，找一份养活自己的工作应该是不难的。我坚信，有足够的青春可以去试错，于是大胆地注册了公司。”郑培敏对创业时的冲动与激动，至今记忆犹新。

创业后公司要做什么？得益于研究生期间对国外员工持股制度的研究，郑培敏敏锐且精准地选择了国内还处于空白的员工持股和股权激励赛道。营销学上，两个推销员去荒岛推销鞋子的故事，更加坚定了郑培敏的选择。

他告诉记者，1998 年，A 股市场 900 多家上市公司，都还没有实施股权激励制度。从国际市场的经验来看，穿



荣正咨询创始人、董事长 郑培敏

上股权激励的“鞋子”，上市公司的发展之路往往走得更远、更稳。

年轻的梦想与创业的荣耀由此书写下历史的一页。靠着“脑瓜子、嘴皮子、笔杆子”，郑培敏 23 年如一日，致力于打造一家股权激励方面服务的“专卖店”。

## 机遇与激励

机遇总是青睐有准备的人。荣正咨询的成长与发展，与资本市场息息相关。

在股权激励制度尚未实施的时候，郑培敏甘做探路者，频频现身各大论坛、报纸，探讨资本市场股权激励、高管薪酬等热点话题，积极进行制度探索、市场培育。伴随着 2005 年股权分置改革正式启动，股权激励制度开始在 A 股市场生根发芽。彼时，很多公司对这一新鲜事物并不熟悉，历经 3 年至 5 年的推广期，股权激励的制度红利显现，越来越多的公司加入了股权激励大军。

荣正咨询的股权激励业务量基本与上市公司数量正相关。其中，创业板、科创板的设立成为荣正发展历程中具有里程碑意义的两个时间点。郑培敏清楚地记得，2009 年 10 月 30 日挂牌创业板的首批 28 家上市公司，不少都找荣正设计过股权激励方案。在过去 10 年多时间，荣正为爱眼科设计过 4 次股权激励，后者目前已成为市值破千亿元的公司。

荣正为何能够紧跟股权激励的步伐？郑培敏向记者道出股权激励的一个经济学逻辑：“人力资本依赖度越大的企业、行业，股权激励需求也越旺盛。相比主板，创业板、科创板最活跃，因此我们布局的重点也在这两个板块。就企业而言，民营企业制度最灵活，因此对人力资本依赖度较高的企业及行业往往也是我们的客户最集中的地方。”

近年来，伴随股权激励制度不断优化、创新，其灵活性、市场化程度进一步增强了其吸引力。数据显示，2020 年，A 股 IPO 数为 395 家，股权激励 448 例，表明股权激励进入常态化。就科创板而言，目前 311 家科创板上市公司中，一半已经做过股权激励，其中荣正服务的科创公司就达到 66 家。

“现在越来越多的公司知道要做股权激励，可仅做一次是不够的。真正成熟的资本市场中，股权激励就像年终奖发红包一样常态化。只靠上市前的原始股不仅留不住现有员工，更不利于吸引高科技人员。”在郑培敏看来，股权激励一定要常态化。

他清晰地看到，股权激励制度已运行十多年了，但仍然有超过 50% 的上市公司没有做过股权激励。在他看来，股权激励推广实施还面临三大“痛点”：一是实际控制人还不知道制度的好处；二是公司基本面不行；三是国有企业受制于体制的原因等。

伴随 IPO 常态化，越来越多的上市公司进入资本市场，荣正股权激励方面的服务还任重道远。

## 常青与新局

居安思危，时刻保持与市场联动，不断培养自身的敏锐度，似乎也正契合了郑培敏名字的寓意。走过第 23 个年头，荣正再次来到发展的十字路口。有了股权激励方面服务的“专卖店”的扎实基础、响亮品牌，这一次，郑培敏决定为荣正注入更多新动能，助力公司迈向新高度。

23 年来，荣正咨询已经服务了 1000 多家上市公司，成为 A 股精品投行中客户数量最多、B 端流量最大的专业化服务平台。根据新的战略安排，公司将增加合规、财务、ESG、并购等更多元化、专业化的上市公司服务业务，未来将逐渐从股权激励服务“专卖店”，升级为市值管理服务商。

在郑培敏眼中，从创业时蹒跚学步的“丑小鸭”，到股权激励咨询的开拓者，再到股权激励咨询赛道的“隐形冠军”，荣正孜孜不倦地用 23 年时间完成了华丽蜕变。

郑培敏和记者分享了一个好消息：在公司成立 23 周年前夕，荣正获得了中国证监会最新颁发的并购重组、股权激励财务顾问资格，成为全国首批两家、上海唯一一家拥有此类最新牌照的机构。

# 以“六化”引领 水务企业共话回归水价值

记者 张问之 编辑 邱江

7 月 21 日至 22 日，由 E20 环境平台、供水服务促进联盟主办的“2021（第六届）供水高峰论坛”在上海举行。论坛以“高质量引领未来”为主题，覆盖国有企业改革、智慧水务、新基建、优化营商环境、农村供水、优质供水、漏水控制等热点话题，聚集行业力量，共同探讨供水行业如何在深化改革中寻求突破。

## 延伸产业链，回归水价值

“具有公共服务性质的水行业，在经历早期以基础设施建设为主后，目前已经进入第二阶段，即回归基础公共服务。”谈及目前水行业发展状态，E20 环境平台董事长、首席合伙人傅涛如此表示。

在傅涛看来，为满足人们对于美好生活的向往，供水行业应该有更多的专业力量与人对接，将行业植入更多美好，并承载更多美好的价值。基于此，他认为供水行业高质量发展的方向在于“六化”，即精细化、智能化、个性化、系统化、感知化、低碳化。

破局的关键，是在精细化和智能化基础上的“个性化”，即通过个性化的服务破除低价“魔咒”。系统化则强调城乡的延展、再生水的延展、工业的延展等，这也正是部分水务企业在当下选择的发展路径。

苏伊士亚洲地区高级副总裁范晓军在分享企业发展经验中说道：“苏伊士在中国的发展主要围绕四个板块，即水价值链、开发固废资源管理新业务最大化、夯实智慧与环境解决方案本地发展、延伸水务覆盖范围。”在他看来，讨论行业的突破，要回归水的价值，水的价值（通过水价）一旦获得认可和实现，很多问题将迎刃而解。

“上海城投水务进行产业链升级，构建生态型水库，打

在“碳达峰 碳中和”目标下，无论是绿色低碳发展的外力，还是节能降耗提升企业核心竞争力的内需，供水行业与网络和信息技术融合逐渐加深。对于供水企业来讲，如何更好地利用智慧平台，挖掘内生增长、促进降本增效成为未来发展的重中之重。供水行业高质量发展的方向在于“六化”，即精细化、智能化、个性化、系统化、感知化、低碳化。

造高品质饮用水供应体系中心，并持续优化营商环境。”上海城投水务（集团）有限公司副总经理王圣介绍，目前，公司城区服务范围达 1600 平方公里，服务人口 1400 万人，服务表数约 617 万只。

在 E20 环境平台执行合伙人、E20 研究院执行院长、湖南大学兼职教授薛涛看来，水源、客户和价格是供水企业实现良性发展的“三驾马车”，这既是地方水务企业下一步战略发展中的重要工具箱，也是进一步演化升级的机会所在。

“我们发现在供水生态链上，各主体之间的能力边界已经开始融合了。”E20 环境平台供水研究中心高级行业分析师胡雅倩在梳理 2021 供水行业创新案例后总结道。

## 数字化转型，助力低碳化

“低碳会成为水行业的抓手，也会成为高质量发展的路径。”傅涛在论坛上表示。

事实上，在“碳达峰 碳中和”目标下，无论是绿色低碳发展的外力，还是节能降耗提升企业核心竞争力的内需，供水行业与网络和信息技术融合逐渐加深。对于供水企业来讲，如何更好地利用智慧平台，挖掘内生增长、促进降本增效成为未来发展的重中之重，这也成为企业“破局”的主要方向之一。

北控水务集团运营管理中心副总经理、青岛理工大学客座教授汪力介绍说，北控水务选择从组织架构着手，针对集团不同类别的水司作出管理架构标准，并从集团端、项目端出台详细的管理制度和业务流程。“北控水务这几年做的事情，就是让企业从传统的经验管理逐渐走向规范化、标准化和精细化。”

“我们在建设智慧水务的时候，给自己定了一个明确的目标，所有的上下渠道将来都要全部打通。”江西省水务集团有限公司党委书记、董事长黄玮在分享公司智慧水务建设时直言，人工智能是智慧水务的必然方向，这必然需要数据的支撑。在此背景下，江西水司早在 5 年前便与阿里共同提出水务中台的理念，从水务中台入手，将数据作为重点，以标准体系建设为抓手打造现代化服务的能力。

在智慧水务建设过程中，智慧水表不可或缺。“我们开发的多感知物联网水表，与普通水表相比具有分辨率高、水温检测、水压检测、水质检测、管网安全等特点和优势，从而帮助水司合理调度，保障供水前提下节能降耗，降低漏水；重复使用，降本环保等。”三川智慧科技股份有限公司执行总裁朱华财称。据悉，三川智慧主要业务包括以智能水表特别是物联网水表为核心产品的各类水表、水务管理应用系统、智慧水务数据云平台建设等。

胡雅倩也对 2021 供水行业创新案例进行了大致的分类，其中便包括了信息系统和平台的应用以及智能表具创新，且后者与往年相比，更多体现出数据、传感等实用功能的创新，如三川智慧的“多感知 5G 物联网水表案例”、宁波水表的“智能管道冲洗消毒一体化系统案例”等。

# 锂电池企业大举扩产 产业链上游频现大单

记者 邱德坤 编辑 邱江

亿纬锂能 7 月 22 日晚间公告称，公司子公司亿纬动力拟与荆门高新区管委会签订《合同书》，分别在荆门高新区投资建设 3GWh 圆柱磷酸铁锂电池生产线及辅助设施项目、0.7GWh 圆柱三元锂电池生产线及辅助设施项目、3GWh 方形磷酸铁锂电池生产线及辅助设施项目、4GWh 三元方形锂离子电池生产线及辅助设施项目和 1.5GWh 三元方形锂离子电池生产线及工艺测试项目，项目固定资产投资总额约 24.5 亿元。

亿纬锂能扩产是为了提升在新能源行业的综合竞争力，这是目前各大锂电池巨头互相竞争的重要手段。比如，宁德时代自去年底开始，先后在福建省福鼎市、四川省宜宾市、江苏省溧阳市、广东省肇庆市等地，投资建设锂电池生产项目或扩大产能。

比亚迪近日发布的调研报告显示：“公司目前正积极进行产能扩张，以应对后续公司车型销量的提升及外部客户的供应。”公开资料显示，7 月 14 日，长春市政府、中国一汽集团与比亚迪签署新能源动力电池项目投资合作协议。

锂电池产业链下游巨头扩产，令上游企业不断接到大单。7 月 22 日，天赐材料全资子公司九江天赐与 LG 新能源签订协议，约定 2021 年下半年至 2023 年底，LG 新能源向九江天赐采购预计总量 5.5 万吨电解液产品（具体交易情况以实际执行情况为准）。5 月 27 日，天赐材料全资子公司宁德凯欣与宁德时代签订《物料供货框架协议》，约定在协议有效期内（自协议生效之日起至 2022 年 6 月 30 日），宁德凯欣向宁德时代供应预计 1.5 万吨六氟磷酸锂使用量所对应的电解液产品。

六氟磷酸锂是锂电池电解液的核心原材料，从事该业务的多氟多、天际股份、延安必康近日相继公告称，公司或子公司将向深圳市比亚迪供应链管理有限公司（下称“比亚迪供应链”）供应六氟磷酸锂。例如，多氟多 7 月 16 日晚间公告称，公司与比亚迪供应链签订《长期合作协议》，比亚迪供应链向公司采购总数量不低于 6460 吨的六氟磷酸锂。

伊维经济研究院研究部总经理吴辉分析称，比亚迪根据自己的扩产计划，后面肯定会用到大量的六氟磷酸锂。同时，比亚迪自己生产电解液，为了保障六氟磷酸锂的供应，要锁定供应商的产能。首创证券近期发布研报称：“巨头争相锁定供给，六氟磷酸锂供需紧张再度确认。”

锂电池产业链下游需求旺盛，也带动了上游企业的业绩爆发。对于 2021 年上半年的业绩，多氟多预计实现归属于上市公司股东的净利润 2.7 亿元至 3.2 亿元，同比增长 1618.54% 至 1936.79%；天际材料预计实现净利润 6.5 亿元至 7.5 亿元，同比增长 108.55% 至 140.63%。

# 怡亚通完成定增 控股股东携众机构“分食”

记者 张雪 编辑 邱江

7 月 22 日晚，怡亚通定增结果落地。根据公告，公司募集资金总额 22.25 亿元，深圳市投资控股有限公司（简称“深投控资本”）获配金额约 10 亿元，恒大人寿获配约 3 亿元，深圳市建融融合投资有限公司、深圳市星际创展科技有限公司分别获配约 2 亿元，国美电器获配约 1 亿元。此外，财通基金、JP MORGAN、UBS AG 等机构也参与了认购。

此次认购完成后，深投控资本、恒大人寿、深圳市建融融合投资有限公司、深圳市星际创展科技有限公司将分别跻身公司前十大股东，分列第三、五、六、七位。

此次定增最大的认购方深投控资本，系上市公司控股股东、深圳市大型综合性国有资产投资运营公司深圳市投资控股有限公司（简称“深投控”）的全资子公司。深投控资本专业从事私募股权基金投资管理，是深投控战略投资和资本运营、基金群业务建设和管理重要实施单位。

怡亚通是中国首家以供应链管理概念上市的企业，在供应链管理、快消品深度分销以及品牌运营领域深耕，形成了在大消费领域全链路的一体化服务能力。目前其以供应链为依托，打造“中国最大快消品线下分销平台”。

据披露，公司本次募集资金投资的项目为山东怡亚通供应链产业园项目、宜宾供应链整合中心项目、怡亚通临港供应链基地项目、数字化转型项目和补充流动资金。上述项目围绕公司主营业务，进一步提升公司的行业竞争优势，保证公司的可持续发展，提升公司的盈利能力。

怡亚通表示，本次发行后，公司资产总额和净资产将同时增加，资产负债率相应下降，公司的财务结构更趋合理，资产质量得到提升，偿债能力得到明显改善，融资能力得以提高，有利于降低公司的财务风险和财务费用，支持公司经营业务发展。

此次定增的一大亮点是国美的入局。在当日午间，怡亚通就已透露其与美国“缘分”。

根据午间公告，近日，怡亚通与深投控资本及国美零售有限公司（简称“国美零售”）签订了《战略合作框架协议》。基于深投控及深投控资本对供应链、大消费以及民生产业的大力支持，结合怡亚通在大消费供应链领域和快消品分销渠道的行业领先优势，国美全渠道、全场景流量整合资源和全球众多知名合作伙伴资源及独家专属货源的优势，三方未来将在资本、供应链、渠道、产业链以及品牌孵化等方面开展深入战略合作。

怡亚通认为，公司与深投控资本、国美零售三方的资源能力共享与融合，有望形成 1+1+1>3 的聚合反应，全面赋能产业发展，加速打通产业链供应端与需求端之间的边界。

据介绍，在深投控及深投控资本的支持下，怡亚通、深投控资本、国美零售将合作成立大消费产业投资基金，实现品牌孵化加速、品牌投资并购和消费类生态链企业成长，打造以粤港澳大湾区为中心的“全球产业链‘智造’基地”。

# 中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司 债务催收公告

根据中国工商银行股份有限公司重庆市分行与中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司达成的债权转让安排，中国工商银行股份有限公司重庆市分行已将其对公告清单所列债务人四川盛豪房地产开发有限公司及其担保人享有的主债权及其从权利依法转让给中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司，并于 2018 年 8 月 10 日在《重庆日报》上发布了《债权转让通知暨债务催收联合公告》，要求债务人四川盛豪房地产开发有限公司及其担保人或其他债务人向中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司履行主债权合同及担保合同约定的还款义务和相应的担保责任。现再次公告，要求债务人四川盛豪房地产开发有限公司及其担保人或其他债务人从公告发布之日起，立即向中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司履行主债权合同及担保合同约定的还款义务和相应的担保责任。

特此公告  
中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司  
2021 年 7 月 23 日

附：公告清单

序号	原债权银行	债务人	本金	担保人
1	中国工商银行股份有限公司重庆市分行	四川盛豪房地产开发有限公司	316,889,426.02	四川盛豪房地产开发有限公司、刘明勇、陈碧英、熊军明、袁荣珍、熊如星、钟成君、刘东、遂宁锦泰房地产开发有限公司

注：1. 本公告清单所列截至公告发布日的贷款本金余额，借款人和担保人应支付给中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司的利息等按借款合同、担保合同及中国人民银行的相关规定计算。  
2. 若债务人、担保人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格的，请相关承接主体及/或主管部门代位履行义务或履行清算责任。  
3. 清单中“担保人”包括保证人、抵押人、出质人等。

