

(上接B222页)

2. 业务类：广度供应链、深度供应链、产品整合及创新供应链、供应链金融四大业务集群核心业务（技术）人员。
3. 其他对公司核心业务（技术）人员、子公司主要管理人员及董事会成员为公司有特殊贡献的其他人员。
以上所列人员中,没有公司董事会聘任的董事、高级管理人员。公司的高级管理人员包括公司董事长、副经理、董事会秘书、财务总监。若本股权激励计划有效期内(含公司期权)修改涉及高级管理人员名单的,则修改后(含公司期权)名单,所有激励对象必须在本次计划的考核期内(含公司期权)并已与公司董事会管理。部分激励对象名单如下:

序号	姓名	职务
1	陈彪	深度3800财务总监
2	李荣杰	深度3800财务总监
3	杨尚友	创新业务集群财务总监
4	李金鹏	供应链金融集群财务总监
5	郑耀雄	深度3800财务总监
6	阮成福	供应链金融集群财务总监
7	陈广群	供应链金融集群财务总监
8	胡朝乾	深度3800财务总监
9	李少武	深度3800财务总监
10	陈彪	深度3800财务总监
11	陈雁奇	深度3800财务总监
12	陈雁奇	总经理助理
13	李伟	创新业务集群事业部总经理
14	李伟	集团首席运营官(COO)
15	阮凯	深度3800事业部总经理
16	李强	全球采购与产品整合集群财务总监
17	孙任飞	广亚业务集群大区副经理

具体激励对象名单及分配比例由公司董事会审定,公司监事会核查,并报经公司董事会股东大会批准。
激励授予部分的激励对象由董事会提出,经监事会审核后,公司在指定网站按要求及时准确地披露当次激励对象的相关信息(包括授予激励对象姓名、职务、授予激励对象姓名、职务、授予激励对象姓名、职务、授予激励对象姓名、职务)。具体包括如下:
1. 新进(含控股)子公司的人员在本次计划有效期内符合公司激励对象条件的员工;
2. 在此期间认为有晋升的原有激励对象的追加授予;
3. 其他董事认为有必要激励的员工。
三、激励对象对应的股权激励计划实施

公司监事会应当对激励对象名单予以核实,并将核实情况在股东大会上予以说明。

第四章 激励计划的具体内容

一、推出激励期权的数量

本次计划激励期权的授予不超过4,865万份的股权激励,涉及的标的股票种类为人民币A股普通股,约占本激励计划签署时公司股本总额96,612.62万股的4.93%。其中,首次授予股权激励4,396万份,约占本激励计划签署时公司股本总额的4.46%;预留409万份,约占本激励计划授予权益总数的9.64%;约占公司总股本总额的0.48%。每份股票期权拥有在有效期内以行权价87.10元/股行权购买已锁定的流通股股票权利。本计划的股票来源为公司回购定向增发股票。

激励对象对应的股权激励数量占本激励计划签署时公司股本总额96,612.62万股的4.93%,不会导致公司股权结构不具备(深圳证券交易所股票上市规则)等法律法规规定的上市条件的情形。

二、股票来源

股权激励计划的股票来源为公司回购定向增发上市流通股。

三、激励对象对应的股权激励计划实施

经济仍不乐观,全球经济持续复苏的背景下,上述定业的业绩增长仍具有较高的挑战性。但结合公司历史和行业发展情况,上述业绩指标的设置是合理的,体现了公司对未来业绩持续增长的信心。

(1) 最近三年经营业绩情况

公司应保持“广度供应链业务稳步发展的基础上,公司逐步在产品整合和深度供应链等业务领域进行了尝试和拓展。截止三年,公司营业收入由2010年96,612.62万元增加到2012年的74,444.21万元,复合增长率为11.31%,收入增速不高主要是产品整合业务投入下降所致。但公司在投入拓展的深度供应链业务方面实现了快速增长。最近三年公司保持了较高的毛利率水平。2010-2012年度归属于上市公司股东的净利润分别为11,298.75万元。经过前期的业务积累和调整,公司未来业绩增长奠定了良好基础。

从公司和行业的整体情况来看,金融危机给公司带来的负面影响波及到各个行业实体经济,国内经济状况亦不乐观的环境下,公司和行业仍保持了对稳步的发展,收入规模持续增长。随着全球经济的逐步复苏和国内经济的企稳回升,以及公司最近几年的业务积累,公司将迎来良好的业绩增长空间。

(2) 供应链业务增长空间巨大

产业链长,竞争加剧,管理理念更新,以及在华跨国公司和本土企业对降低供应链成本提升核心竞争力为关注,促使物流及供应链外包的需求不断上升,同时在中国一系列行业政策的大力扶持下,公司所对应的供应链管理行业将迎来良好的发展机遇。

作为国内领先的供应链服务商和供应链行业上市公司,公司已经发展成为广亚供应链、深度供应链、产品整合、供应链金融四大业务集群,构筑了显著的竞争优势,可为客户提供“一站式供应链管理”服务,公司有望在行业快速发展中实现更快增长。

(3) 公司主要业务集群未来业绩持续增长

① 传统的供应链业务持续增长

广亚供应链业务的基础,也是公司业务量最大的业务集群,作为公司成熟的业务板块,公司将积极开拓新业务,提供更为增值服务,随着经济环境逐步好转,该业务将能为公司提供更大的效益,未来将保持较为稳定的利润水平。

② 深度供应链业务快速增长

深度供应链业务包括国内P+I产品,深度3800日,东南亚平台和金鹏产品供应链服务等,营业收入保持了快速增长的增速。根据目前业务发展规划,深度3800将在华南平台项目业务逐步走向全国,业务规模快速增长,贵金属供应链业务发展势头良好,预期未来由业务人员将快速增长,进一步提升公司的盈利水平。

③ 调整后的产品整合业务不断优化,公司将努力逐步实现盈利

公司产品整合业务调整后,亏损的业务板块的经营主体被关停并转,产品整合业务逐步进入健康、良性的运营发展状态。在公司业务调整期间,公司将努力逐步实现盈利。

④ 供应链金融业务规模扩大,利润可观

深圳前海小额贷款有限公司2010年成立,凭借良好的商业信誉和经营业绩,与多家银行达成了战略合作伙伴关系,在严格、规范的风控管理原则下,开展银行相关金融业务,取得较好的业绩。公司于2012年3月,9月设立供应链金融资产管理公司和深圳市前海融资租赁有限公司,分别负责供应链金融业务和融资租赁业务,为企业提供更为专业的供应链金融服务,公司供应链金融业务发展顺利,随着业务规模的扩大,利润水平将得到提升。

(4) 公司2013年上半年的业绩已体现良好趋势

2013年上半年,在外围经营环境严峻、业务调整刚完成,募集资金到位时间较晚的情况下,公司主要业务集群业绩呈现良好发展态势,实现营业收入4,125.54万元,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润890.96万元,较2012年同期分别增长12.06%、13.26%。

综上所述,上述业绩指标综合考虑了国内经济环境、公司的历史业绩、行业未来增长空间、公司业务定位和发展策略等因素,同时结合本次股权激励计划授予上市公司员工的快速、持续发展角度而设置的,因此,上述业绩指标是合理的,也体现了公司对未来业绩持续增长的信心。

4. 个人考核指标

按照公司《股权激励计划实施考核办法》分年进行考核,激励对象必须在行权期对应的业绩考核年度内岗位绩效等级达到A及以上的情况下才可参与行权。

5. 公司实际执行股权激励其它内容详见《股权激励计划实施考核办法》。若根据《股权激励计划实施考核办法》,激励对象考核不合格,则其按照行权期所对应的股权激励计划行权期到期时不得行权。

五、激励对象具体行权条件

本计划激励对象的行权期满足公司整体、所属集团、业务单元业绩指标达成和个人绩效考核等级C及以上等条件才能行权,各类激励对象具体行权条件如下:

激励对象

激励对象</