

长城汽车股权激励目标超预期 “打工人”向“合伙人”转变

■本报记者 赵学毅 见习记者 张晓玉

5月25日晚间,长城汽车发布2021年股票期权激励/限制性股票激励计划(草案),拟授予激励对象A股普通股股票期权39710.1万份,占总股本4.32%,授予对象8784名。拟授予限制性股票4318.4万股,占总股本0.47%,股票授予对象586名。二者合计授予对象多达9370名。

公告显示,此次股权激励计划将2021年至2023年的汽车销量考核目标分别定为149万辆、190万辆、280万辆,权重占比55%;净利润考核目标为68亿元、82亿元、115亿元,权重占比45%。此外,设置业绩目标达成率不得低于85%。股票期权激励及限制性股票激励计划费用分别为20.45亿元与6.40亿元。在发布股权激励公告后,长城汽车昨日股价以36.13元开盘后一度触及涨停,最终报收37.03元/股,涨幅4.90%。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“由于股权激励所提的汽车销量目标超出市场预期,长城汽车股价随之上涨,且涨幅较大,A股开盘后一小时内接近涨停,H股最高涨幅也接近10%,引起较好市场反响。”

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林教授对《证券日报》记者表示:“股权激励方案提出的汽车销量考核目标较高,一旦达标,上市公司的业绩将随之增长,投资者因此看好长城汽车的成长性。但未来市场表现能否持续强劲,还要看股权激励目标的完成情况。”

东吴证券称,与2020年的股权激励计划相比,长城汽车本次股权激励计划主要有四方面变化:一是销量及业绩考核目标提高;二是销量目标权重提升;三是设置阶梯式行权方案,行权门槛降低;四是激励对象及激励股份数额增加,受益面更广。

具体来看,长城汽车2021年度和2022年度销量考核目标分别由121万辆和135万辆提升至149万辆和190万辆,净利润考核目标分别由50亿元和55亿元提升至68亿元和82亿元,综合业绩计算公式中销量目标权重占比由40%上升至55%。

长城汽车此前曾披露,公司2020年销售新车111万辆,同比增长4.8%,超过102万辆的年度销量目标,目标完成率达109%。业绩方面,2020年,长城汽车实现营业总收入1032.83亿元,同比增长7.35%;实现净利润53.92亿元,同比增长19%。

为保证公司员工参与的积极性,长城汽车本次股票期权设置分段阶梯式行权,行权门槛降低。对比2020年股权激励方案,不达预期目标即注销期权,本次行权条件修改为“综合业绩目标处于85%—100%范围内时,依旧具备80%—100%的行权比例”。与2020年相比,2021年的期权股权激励计划总参与人数由2837名增加至9370名,核心高管郑立朋、唐海峰、李红栓等均参与其中,其余多为新增激励对象。

长城汽车表示,本激励计划旨在进一步建立、健全公司经营机制,建立和完善公司及高级管理人员、中层管理人员以及核心技术(业务)骨干激励



约束机制,充分调动其积极性,凝心聚力,有效地将股东利益、公司效益和核心团队个人利益结合在一起,保障“利出一孔,力出一孔”,促进公司持续、稳健、快速的发展。通过设定挑战性业绩目标,压力与动力并存,不仅有助于提升公司竞争力,也有利于调动公司管理层和核心骨干人员的积极性和创造性,确保公司未来发展战略和经营目标的实现,从而为股东创造更为持续丰厚的回报。

在张孝荣看来,长城汽车2021年股权激励计划是变革的起点,首先是团队的变革,“打工人”开始向“合伙人”转变;其次是价值观变革,由“做工作”变成“干事业”,凝聚一批具备共同价值观

的时代奋斗者和事业带头人的决心;最后是战略目标变革,新的发展目标更高,尤其是销量目标超出市场预期,预示未来业绩有望大涨。

盘和林认为,“长城汽车进行股权激励不是第一次,2021年的股权激励计划比2020年所要求的业绩目标更高,提升了投资者预期,觉得长城汽车在2021年可能会收获更加可观的销售业绩。另外,长城汽车通过股权激励,逐渐向员工合伙制发展,能够更好地激发员工热情,但需要平衡短期激励和企业长期发展之间的关系。为了实现股权激励计划,员工可能会采取较为短期的推广销售策略,这在公司治理层面也需要协调好。”

2.49亿元违规占资难追回或遭“ST” 光一科技“怒告”控股股东及实控人

■本报记者 曹卫新

数亿元资金被控股股东占用难以追回,面临“ST”风险的光一科技一纸诉状将控股股东光一投资及实控人龙昌明告上了法庭。

光一科技日前发布公告称,因公司控股股东未在2021年4月30日前解决上市公司占款问题,经公司全体独立董事提议,同时经董事会审议通过《关于向控股股东及实际控制人提起诉讼的议案》,公司启动法律程序,向南京市中级人民法院提起诉讼。

5月24日,公司相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,“控股股东及实控人违规占资还有2.49亿元没有归还,我们已经申请财产保全,正通过多种途径追偿资金。”

控股股东陷债务危机 殃及上市公司

流动性危机已爆发两年多,光一科技控股股东光一投资却仍没有走出资金困局。

《证券日报》记者调查后了解到,从2018年9月份至今,光一投资及其一致行动人龙昌明的流动性处于恶性循环中。为了解决流动性危机,光一投资及龙昌明多次质押所持的光一科技股权后,因股票质押违约,多次被债权人强制平仓,其余股权也频频被司法拍卖。

《证券日报》记者对相关公告梳理后发现,2019年10月15日至2021年5月25日期间,光一投资及其一致行动人所持的光一科技股权先后15次被司法拍卖,其中有3次流拍,12次成交,累计成交金额2.34亿元。

2020年度,光一投资通过江苏凯斯奇能源科技有限公司、句容南大置业有限公司、泰州建盈电力科技有限公司和南京鹏大科技发展有限公司以预付货款或支付保证金的名义,循环累计占用光一科技及其子公司资金3.43亿元,后来按原路经循环累计归还2.82亿元。

2020年6月份,因上市公司为控股股东光一投资的捷尼瑞基金回购义务承担连带担保责任,在光一投资未按和解协议及时足额分期还款的情况下,苏州市中级人民法院司法扣了光一科技12个账户的资金合计4775.91万元。

2020年8月10日,光一科技的子公司江苏苏源光一科技有限公司在徽商银行南京红山路支行存入一笔1.31亿元、期限为6个月、年利率1.3%的定期存单,为控股股东的债务作质押担保。

依据审计机构作出的《2020年非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项说明》,2020年光一投资及其附属企业累计非经营性占用光一科技资金5.22亿元,占用资金产生的利息达951.37万元。

大股东光一投资的一系列违规操作,带来的“后遗症”不断显现。依据

《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关规定,若控股股东未在2021年5月27日前归还上市公司资金、解除违规担保,光一科技的股票交易将被交易所实施其他风险警示。

2021年一季度报告显示,报告期内,光一科技实现营业收入5104.3万元,同比增长0.6%;实现归属于上市公司股东净利润为-1765.9万元。

“违规占资对上市公司经营方面是有影响的。我们也不能等着,正在考虑通过一些资产处置盘活上市公司。”上述上市公司相关负责人在接受记者采访时表示。

是否罢免董事长 公司内部有分歧

《证券日报》记者注意到,在控股股东解决债务危机的两年多时间里,实控人龙昌明一直身兼上市公司董事长、总裁职务。直至今年4月27日,龙昌明才辞任总裁职务。经公司董事会审议通过,同意聘任许晶为上市公司总裁。

依据公司独立董事发表的独立意见,2020年度,光一投资利用光一科技全资子公司在银行的定期存单为其自身债务提供质押担保。该行为未履行相关决策程序,属于违规担保。

香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时透露,“当实控人担任高管时,进行有损于上市公司全体股

东利益、偏向自己私利的行为,属于不尽职,不仅应该免除相关职务,还应成立相关机构,追究大股东违规占用上市公司资金的问题。”

“大股东因自身债务问题违规占用上市公司资金,有可能导致上市公司被实施‘ST’处理。对此,监管部门应主动发函问询,要求上市公司和大股东对相关事件进行充分信息披露,维护投资者知情权,减少投资者不必要的投资风险。”沈萌补充称。

最新进展显示,上市公司状告控股股东及实控人的诉讼目前处于立案阶段,尚未进入实质性审理。谈及违规占资涉及的法律问题,北京威诺律师事务所创办人、主任杨兆全律师在接受《证券日报》记者采访时表示,“大股东占用上市公司资金,还没有特别有效的法律手段予以解决。如果违规占用资金没有披露的,可以以信息披露违法进行行政处罚,投资者如果有损失,也可进行民事索赔诉讼。”

就上市公司董事长职务变动问题,杨兆全对记者表示,“根据先行的公司法制度框架,董事长由董事会选出。更换董事长,需要经多数董事表决同意。”

记者从知情人处获悉,关于董事长的问题,公司管理层的确有意见,但对于任免问题目前内部仍有分歧。对于光一科技实控人占资相关事宜,《证券日报》记者将继续关注。

上市公司分红榜

上市28年累计派现193.72亿元 福耀玻璃回报股东“福耀全球”

■本报记者 赵学毅

近日,福耀玻璃工业集团股份有限公司(以下简称“福耀玻璃”)董事局秘书李小溪表示,位于美国的全资子公司福耀玻璃伊利诺伊有限公司具备光伏组件背板玻璃的生产技术,计划进一步扩大国内外光伏玻璃市场。

据了解,福耀玻璃成立于1987年,1993年6月在上交所主板上市,2015年3月在香港联交所主板挂牌上市,是全球领先的汽车安全玻璃供应商。公司已在天津、上海、重庆、福建等十几个省市建立现代化生产基地,在国内形成了一整套贯穿东南西北合纵连横的产销网络体系;同时,福耀玻璃还在美国、俄罗斯、日本、韩国、澳大利亚、德国以及中国香港等多个国家和地区设立子公司和商务机构。

中国上市公司协会认为,福耀玻璃的成就源于强烈的使命感和高度的社会责任感。从最早的“为中国人做一片汽车玻璃”,到“树立汽车玻璃供应商的典范”,再到“福耀全球”,福耀玻璃秉承勤劳、朴实、学习、创新的核心价值观,以先进的技术 and 创新的文化培养人才,系统性打造福耀集团可持续的竞争优势和盈利能力,成为一家让客户、股东、员工、供应商、政府、经销商等长期信赖的企业。

福耀玻璃积极实行持续稳定的利润分配政策,充分重视对投资者的合理投资回报,并兼顾公司的实际经营情况和可持续发展。公司在综合分析经营发展情况、股东意愿、社会资金成本、外部融资环境等诸多因素,建立了一套持续、稳定、科学的回报机制。

“公司董事局对有关利润分配方案的决策和认证过程中,在公司股东

大会对现金分红具体方案进行审议前,都会通过电话、传真、信函、电子邮件、公司网站的投资者关系互动平台等方式,与独立董事和中小股东进行充分沟通与交流,收集独立董事、中小股东的意见和诉求,作为利润分配方案的参考。”福耀玻璃内部人士对《证券日报》记者表示。

来自中国上市公司协会的数据显示,自1993年上市以来,福耀玻璃在打造综合竞争力、不断发展壮大的同时,也给予了投资者丰厚的投资回报。累计向投资者派发现金红利193.72亿元(含2021年H股增发后,已宣布但尚未发放的现金红利19.57亿元),派发股票股利(以送股的形式分红)合计14.06亿元。

福耀玻璃为股东带来的回报已远超股东为公司的付出。《证券日报》记者对相关数据梳理后发现,福耀玻璃于1993年A股上市时募资6.96亿元,但到目前已累计向A股投资者发放股息(派现+送股)价值207.78亿元,是A股IPO募资额的29.85倍。公司在2015年及2021年通过发行H股募集资金折合人民币103.25亿元,到现在为止,已累计向H股股东累计发放股息折合人民币25.53亿元。截至目前,福耀玻璃A+H股票累计发放股息(派现+送股)折合人民币233.31亿元,是A+H股募资总额(110.21亿元)的2.12倍。

对此,福耀玻璃表示,高比例分红基于公司良好的经营业绩。公司将持续以智识引领发展,以创新作为驱动,不断致力于提升汽车玻璃在环保、节能、智能、集成方面的科技附加值,不断提升公司的综合竞争力,为股东创造更多价值和回报。

(“上市公司分红榜”系列报道由证券日报、中国上市公司协会联合推出)

签署500亿元意向战略合作协议 西矿集团开创金融合作新局面

■本报记者 李立平

为深入贯彻落实党中央对青海工作的重要批示指示精神,搭建产业与金融合作共享、创新发展的交流合作平台,深化产业与金融结合,共同实现高质量发展。日前,西矿集团与西矿集团在北京召开金融推介会,吸引了34家银行及40家非银金融机构、中介机构负责人参加。会上,西矿集团与国家开发银行、工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行签署银企战略合作协议,意向合作金额达500亿元,开创了公司与金融领域合作的新局面。

青海省委常委、副省长王黎明在会上表示,在各金融机构的支持下,青海省防范化解金融风险,加强信用体系建设,深化“政银企”合作取得阶段性成效,努力树立以西矿集团为代表的省属国企讲责任、重信用、有担当的良好社会形象,充分发挥国有企业“顶梁柱”“压舱石”作用,为全省“十三五”圆满收官和“十四五”良好开局做出了积极贡献。

青海省副省长、副省长王黎明在会上表示,在各金融机构的支持下,青海省防范化解金融风险,加强信用体系建设,深化“政银企”合作取得阶段性成效,努力树立以西矿集团为代表的省属国企讲责任、重信用、有担当的良好社会形象,充分发挥国有企业“顶梁柱”“压舱石”作用,为全省“十三五”圆满收官和“十四五”良好开局做出了积极贡献。青海省委、省政府高度重视区域金融生态环境建设,切实扛起责任担当,支持各金融机构在实体经济发展、助力供给侧结构性改革和企业转型升级、兼并重组中赢得先机。下一步,青海省将全面优化青海金融环境,精准做好“政银企”常态化对接工作,努力促进实体经济和金融良性循环、健康发展。

据西矿集团党委书记、董事长张永利介绍,青海省拥有丰富的矿产和能源资源,西矿集团目前拥有10个探矿权、18个采矿权,是全国第二大铜精矿生产商、第二大铅精矿生产商、第二大锌精矿生产商,连续14年入围中国企业500强。作为青海省重要省属企业,西矿集团绿色发展优势突出,在资源获取和整合方面拥有得天独厚的条件,现有资源潜在价值超过12000亿元。西矿集团积极融入“世界级盐湖产业基地、国际生态旅游目的地”发展战略,持续推进“三大变革”,实现“矿山、盐湖、生态”三大资源开发由规模效益型向质量效益型转变。力争到2025年,西矿集团总资产突破1000亿元,营业收入突破700亿元,年经营利润突破30亿元,企业整体

发展高于全国同类国资国企平均水平,成为国内一流、国际知名的国有综合性大型企业集团。

青海省地方金融监管局副局长李建丽在接受《证券日报》记者采访时表示,“十三五”期间,各金融机构累计为青海提供新增贷款1563.6亿元,助力青海企业累计完成直接融资1863.71亿元,帮助实现绿色金融债、非金融企业绿色债券等融资工具零的突破,为青海经济社会发展注入了动力,凝聚了合力,增添了活力。希望推动参会的各金融机构以此与西矿集团的合作为契机,多到青海考察、调研、投资,分享青海产业转型升级的商机,共享青海经济创新发展的红利,助力青海省经济实现高质量发展。

据《证券日报》记者了解,“十三五”期间,金融机构对西部矿业集团新增授信额度达200亿元,有力地支持了西部矿业集团的改革发展。

银河证券执委会委员、业务总监吴国航在接受《证券日报》记者采访时表示,作为大型综合类国企券商,银河证券一直高度重视服务国家区域发展战略,主动融入区域发展大局,致力于整合公司集团金融资源倾注于区域经济社会发展,服务地方“十四五”战略布局。西矿集团坐拥雄厚的资金实力、多元的发展战略、得天独厚的资源禀赋与丰富的历史积淀,是受证券行业认可的重要级客户,希望与各金融同业一起协同发力、优势互补,共同为西矿集团提供多市场、全周期、多层次、一站式综合性金融服务,助力公司发展,支持青海省经济发展。

西部矿业副总裁、董事会秘书陈斌在接受《证券日报》记者采访时表示,西矿集团作为青海省的国企优秀代表,聚焦高质量发展,持续推进质量、效率、动力三大变革,企业的竞争力、创新力、控制力、影响力、抗风险能力得到全面增强,形成了质量、结构、效益相得益彰的良好局面,已成为青海国有企业改革发展的的一面旗帜。西矿集团与金融机构合作共赢的实践,为青海省属国有企业提供了成功经验和有益借鉴。这也将为企业未来发展提供有力的金融保障,也为上市公司与这些金融机构开展更广阔、更深的合作奠定了良好基础。

一起教育科技一季度研发费用超2亿元 科技赋能助教育减负增效

■本报记者 许洁

5月25日,美股上市公司一起教育科技发布2021年第一季度业绩报告(以下简称“季报”)。季报显示,报告期内,公司实现营收4.74亿元,同比增长107.1%。

高研发投入 开辟差异化发展路线

一起教育科技旗下包括学校教育平台“一起小学”“一起中学”“一起作业”,家庭教育平台“一起学”,中小学在线学科辅导平台“一起网校”,社会教育平台“一起公益”。其中,“一起作业”为老师提供信息化智慧课堂体验;“一起网校”则是在线大班课直播平台。

一位券商教育行业分析师对《证券日报》记者表示:“一起教育科技在产品数据方面的优势比较大,用户黏性较强。公司积累了庞大的、专有的、本地化的内容库,包括书面、多媒体作业、学术评估、教学材料、学习材料等。”

此次发布的一季报显示,一起教育科技投入的研发费用较高,一季度科技研发投入达2.099亿元,相较于去年同期的1.327亿元投入大幅增长58.2%。上述券商分析师评价称,“在持续投入高额研发费用后,公司高质量的教育资源以及B端深耕所积累的优势正在逐步显现。”

科技赋能 助力教育减负增效

在升学压力、疫情影响以及智能设备的普及下,在线教育渗透率逐年提升。大班课模式是在线教育的主流模式,在疫情发生前的2019年,该模式的市场规模已达364亿元,预计到2024年有望进一步增长至2847亿元。

但资本圈对教育行业的投资在今年已失去了往昔的热情。统计数据显,2021年4月份,教育行业共发生21起融资事件,合计融资7.23亿元。虽然融资的次数比2020年同期的17起大幅增长23.53%,但大额融资的情况并没

有出现。一位教育行业从业者对《证券日报》记者表示:“这或许与年初以来的严监管相关,无论是投资机构还是教育机构,大家都在等待相关的政策出台。”

但在学校层面,对于使用技术来优化包括教学、作业、测评等环节在内的各种在校学习经验和效率仍然存在强烈需求。与之相关的市场化机构长期的技术积累和内容沉淀,对学校而言无疑是强有力的支持。

在技术方面,一起教育科技经过多年高研发投入的投入后,现已走在同业前列。首先,依托学生的学习行为和表现,以及海量本地化优质教育资源和内容积累,一起教育科技可以利用技术,为教师和学生精准推荐满足需求的内容,并帮助缩小教育资源的缺口。其次,通过全面和准确的学牛生评估,来促进个性化教育。最后,满足以培养能力为主的教育导向和素质教育的基本需求。

5月21日,中央全面深化改革委员会第十九次会议指出,义务教育最突出

的问题之一是中小学生学习负担过重,短视化、功利化问题没有得到根本解决。特别是,校外培训机构无序发展,“校内减负、校外增负”现象突出。

对此,一起教育科技方面称,已经逐步摸索出一套可行的解决方案。通过技术的运用,让课堂告别“一刀切”式教学模式,针对具体问题为学生提供个性化作业。比如,从测评开始,帮助老师高效地构建学生能力画像,让老师了解每个学生的能力特长和薄弱环节,并借助“一起作业”的海量资源,为学生定制个性化作业,有针对性地进行学习,帮助老师更好地完成教学目标和任务,真正实现学生在学习过程中的“减负增效”。

目前,一起教育科技已经与包括北京市西城区、上海市闵行区、深圳市罗湖区、天津市南开区在内的多个区域的教育部门达成深度合作,利用大数据、人工智能等互联网技术,助力教育领域因材施教,推动“互联网+教育”的新理念和新模式在更多地区落地生根。