

“金手铐”挂钩投资者利益相关指标受关注 股权激励考核有望更多引入“市值管理”指标

◎记者 高志刚 实习生 周紫涵

近日，上交所向全体沪市公司发出倡议，鼓励公司从六方面制定2024年度“提质增效重回报”行动方案，其中第六方面是强化“关键少数”责任，加强利益绑定。上交所鼓励上市公司股权激励条件引入资产收益率、投资回报等与投资者利益关系更为紧密的考核指标。

新考核指标将给股权激励市场带来哪些新变化？荣正集团董事长郑培敏在接受上海证券报记者采访时表示，A股市场的股权激励方案中，一直有挂钩业绩的收入、净利润、净资产收益率等指标。随着股权激励市场化、灵活性程度逐渐提升，已经有不少公司将“市值条件”引入股票激励的考核指标中，未来会有更多公司推出这样的股权激励方案。

5家公司考核“市值目标”

据记者不完全统计，自2021年至今，有5家A股公司的股权激励计划引入了市值条件。

佰维存储是最新案例。因为公司股权激励计划绑定了市值目标，佰维存储受到机构投资者关注。

具体来看，2024年2月23日，佰维存储发布了2024年限制性股票激励计划，在公司层面业绩考核要求中出现了总市值考核目标，且为必要条件。例如，第一个归属期的触发条件为，公司2024年营业收入不低于45亿元，同时还要满足“公司总市值在2024年度任意连续20个交易日达到或超过180亿元。”

华安基金、国金证券等机构于3月22日调研了佰维存储，重点问及公司2024年发布的股权激励是出于什么考虑与市值绑定。“公司考虑最新的监管精神和增强投资回报的总体要求，将公司管理层与股东的长期利益相绑定。”佰维存储解释称，通过绑定市值目标，确保管理层、员工和股东的利益高度一致，共同致力于公司的长期发展。

佰维存储自推出2024年股权激励计划后，公司股价涨幅超过30%，目前总市值约为230亿元。

事实上，2021年以来，已有部分公司将“市值条件”列入股权激励的考核指标。数据显示，容百科技、东软集团在2021年推出了含有市值要求的股权激励，但不是必要条件，即只要实现净利润和市值目标中的一项即可。



以东软集团为例，公司2021年4月披露的股权激励计划显示，在第一个解除限售期，公司层面的业绩考核目标为“以2020年净利润为基数，2021年净利润增长率不低于60%；或以股权激励计划公告前20个交易日公司平均市值为基数，2021年度平均市值增长率不低于20%”。

中文在线、迪哲医药分别在2021年和2022年推出的股权激励计划，均将市值设置为必要条件。比如，中文在线股权激励计划第一个归属期的业绩考核目标为“以2020年为基数，2023年净利润增长率不低于80%，且公司市值在2023年度任意连续20个交易日达到或超过100亿元”。中文在线2022年4月25日公告称，公司董事会对第一个行权期的行权条件进行了审查，均满足行权条件。

迪哲医药董秘吕洪斌告诉记者，董事会当时综合考虑了股东和高管、激励和约束之间的关系后，特别是中小股东利益，决定将市值作为必选项引入股权激励考核条件，以实

现公司长远的发展目标。目前来看，确实达到了预期目标。

“金手铐”有望引入市值条件

深度绑定核心人才，充分激发员工活力，有“金手铐”之称的股权激励正在成为越来越多上市公司的选择。据记者统计，今年以来，已有136家A股公司推出股权激励计划，不仅比去年同期多6家，而且较去年第四季度环比增长24%。

监管部门近年一直鼓励上市公司以股权激励作为主要手段开展市值管理。尤其是今年3月，中国证监会发布关于加强上市公司监管的意见，鼓励上市公司结合自身情况建立长效激励机制，合理运用股权激励等工具增强公司管理层及核心技术人员与公司股东利益的绑定。

郑培敏表示，随着市值管理导向进一步明确，相信加入市值条件、投资回报等市值管理相关考核指标的股权激励方案更易获得监

管方面认可。

在具体方案设计上，上市公司应考虑从与大盘指数相对的市值表现、与实体净利润增长相匹配的市值增长等角度，对考核指标进行科学评估及合理设计，进一步提升股权激励条件的多元化、市场化和灵活性。

结合公司股权激励实际运行的情况，吕洪斌建议，在未来的股权激励方案设计中，需要找到一个更好维度、更容易量化的市值指标。因为公司股价表现和市场大势、所处行业走势的关联度很高，所以最好不要将市值的绝对值单独作为考核目标，尽可能选取市值挂钩其他指标的相对值。

围绕股权激励，目前公司层面的考核更多停留在销售收入、净利润等实体经济指标上。郑培敏认为，随着证监会、国务院国资委均强调“市值管理”，未来会有越来越多的上市公司在股权激励方案中加入市值管理的考核指标。

小米新车上市 引发行业“鲶鱼效应”

◎记者 俞立严

跨界造车的小米迅速在新能源汽车行业引发“鲶鱼效应”。

4月1日，小米汽车创始版第二轮追加开售已售罄。与此同时，包括蔚来、赛力斯、特斯拉等在内的国内外车企快速反应：华为和赛力斯合作的问界宣布降价和优惠，行业新一轮“价格战”打响。

“来看车的人很多，现在下单，最少要等3个月才能拿车。”4月1日，在上海徐家汇小米之家，工作人员对记者说，在3月28日晚小米汽车上市发布会后，2辆小米SU7一到店就吸引了络绎不绝的看车人群，一直到晚上10点商场打烊。

在订单方面，小米汽车此次的定金为5000元，根据小米方面发布的数据，小米汽车发布4分钟后大定就破万辆，27分钟破5万辆。多位国内汽车销售负责人向记者表达了对上述数据的惊叹。多家机构发布研报称，2024年小米汽车的交付量预计在6万至8万辆。

在小米汽车发布会后，小米集团创始人、董事长雷军向记者透露，纯电动汽车行业，除特斯拉外，不知道哪家还在赚钱。小米SU7定价既要让消费者觉得有诚意，同时亏损也要让小米能扛得起。22.9万元是小米原来定价，顶配版原定价是35万元，但后来因为车企降价潮，所以小米决定标准版定价比特斯拉model 3低3万元，MAX版则定在29.9万元。

面对小米新车发起的新一轮“价格战”，多家车企选择迅速应对。4月1日，华为旗下鸿蒙智行App显示，华为和赛力斯合作的问界新M7入门版车型——M7 Plus大五座后驱版售价下调2万元至22.98万元，更加接近小米SU7标准版的售价。

同日，蔚来宣布推出最高10亿元油车置换补贴。即日起，油车用户置换蔚来2024新车，将获得额外10000元的选装基金补贴。结合其他礼遇政策，油车用户置换蔚来，可获得最高15000元的选装基金等优惠。

4月1日，被雷军拿来和小米汽车对标的特斯拉宣布涨价。特斯拉中国官网显示，Model Y后轮驱动版、长续航版、高性能版的售价分别上调至263900元、304900元和368900元，涨价幅度均为5000元。业内人士认为，特斯拉涨价就是要拉开价差维护自身高端品牌定位。

资深汽车行业分析师梅松林表示，小米手机的成功离不开价格厚道，“价格厚道者”入局将进一步推高中国新能源汽车性价比竞争的烈度，引发“鲶鱼效应”。

“耕”新不负春 科技助力农资企业保供

◎记者 刘立

随着春耕备耕有序推进，当前各地已进入农资需求的高峰期。

“云天化通过智能制造赋能生产，极大提高了生产效率。春耕期间，公司全力组织生产，化肥每天生产发运3万吨以上，全力保障国内销售。”近日，国内化肥龙头云天化相关负责人对上海证券报记者表示。

近期，记者在采访云天化、六国化工、先正达集团中国等多家农资龙头企业时获悉，聚焦化肥、种子等农资保供稳价，这些企业用智能化、生物技术赋能生产效率提升及产品品质升级，全力助力春耕生产和粮食增产增收。

上市公司开足马力全力保供

春耕备耕，农资先行。在云天化晋宁选矿公司，夜班工人在每天早晨7时开始了上班前的最后一次巡检，从破碎到筛分，从磨矿到选矿，他们走遍浮选厂的每一个角落，确保浮选装置平稳运行，输送化肥生产原料到下游企业……依托自身完备的“矿化一体”全产业链，云天化的化肥生产实现了磷矿、磷酸、合成氨等重要生产原料的高度自给，同时充分发挥集中采购平台优势，精准把控硫磺、煤炭等大宗原材料的采购节奏，确保化肥生产原料稳定供应。

“我们还发挥自有物流企业的优势，做好产销发运协同，以‘春耕优先、季节优先、市场优先’组织化肥流向申报、装车发运，实现春耕用肥快装、快运。”日前，云天化一位负责人对记者表示，自去年9月起，云天化按照存储化肥的品种及数量，积极筹划组织生产，保障运输畅通，统筹兼顾储备与当期

市场投放，分阶段建立库存，确保按要求完成国家储备任务。3月1日，云天化国储春耕肥在春耕启动的第一时间在各投放市场，切实保障春耕期间的化肥供应。

此外，记者从国内磷复肥龙头六国化工了解到，今年一季度以来，公司尿素、二铵、复合肥生产线全线开车、满负荷生产。“随着气温回暖，各地春耕工作陆续启动，为了更好地服务春耕、不误农时，公司在生产、营销、产品、服务等方面早谋划、早安排，积极协调以满足春耕生产的需求。”六国化工一位高管告诉记者。

中化肥表示，公司旗下各复合肥工厂保持高负荷生产。去年11月至今年1月底，各工厂开工率超过80%，复合肥累计产量同比增长14%。

据农业农村部农资保供专班调度显示，截至目前，全国省、县两级化肥下摆到位率分别为88.9%、81.6%，周环比分别提高6.2个百分点、4.5个百分点。从省级层面看，全国半数以上省份化肥到位进度达九成以上。

智能制造助力生产按下“加速键”

记者采访发现，随着数字化、网络化的发展，智能制造已逐步渗透进我国化肥生产经营的各环节。具体来看，云天化、中化肥、湖北宜化等化肥龙头在智能制造方面都走在了前列，部分公司还在积极探索“5G+智慧工厂”的模式，推动企业生产方式和管控模式变革。

在云天化的磷肥制造中心，只见一只只机械臂不知疲倦地将一袋袋磷酸二铵整齐码放，这些“智能员工”可做到24小时连续运行。在机器臂的助力下，14条流水包装线24小时连续运行，每条包装线每分

钟就有10袋化肥下线，每天包装量在6500吨左右。

对于生产优势，云天化相关负责人介绍道：“公司充分发挥大型装置规模优势、技术优势和安全环保优势，持续提升装置‘长周期’运行能力，有效发挥装置产能，各化肥装置实现满负荷稳定生产。”据了解，春耕期间，公司通过智能制造提升生产效率，化肥产品每天生产发运3万吨以上。

为保障良种供应，春节过后，大型种企充分利用自动化产能优势开足马力，加紧备产。为了保证西南地区水稻种子供应，先正达集团中国川种和种子加工中心同时启用两条全自动生产线和一条半自动生产线，成品种子产能从原来的每天1.2万公斤至1.5万公斤提高到2.5万公斤。

“节后是销售旺季，种子供不应求，加工中心根据市场变化实时补货，目前已补充5万公斤水稻种子。”公司相关负责人表示。

生物技术让农化产品更“绿色”高效

如果说智能制造是对生产效率的提升，那么生物技术就是对产品内核的升级。

“随着人们对农产品品质需求的提高，对环境资源问题的日益重视，近年来，农业供给侧结构性改革加速，化肥行业的转型升级已势在必行。”一家生产复合肥的上市公司负责人表示，“化肥在提高土地肥力、促进农作物生长、增加产量方面发挥了重要作用。近几年，我国提倡化肥减量增效，并取得了显著成效。其中，发展生物技术，让农资更‘绿色’，是农业现代化的必由之路，也是农化产品升级转型的方向。”

记者从云天化了解到，近年来，公司持续实施产品全生命周期绿色管理，研发并生产安全、高效、节能、低耗、环保的产品，通过清洁绿色生产和高质量绿色产品两方面手段，减少资源消耗和环境影响。截至2023年末，公司新增绿色产品14个，累计达194个，其中国家级绿色产品72个。公司绿色制造及绿色设计产品示范集群形成规模。

史丹利采用活化腐殖酸技术，依托蚯蚓测试实验室，添加氮肥增效因子及中微量元素，实现产品升级，确保广大农民用肥见效快、成本低，为带动当地农业增产、农民增收，提供技术支撑。

记者从中化肥获悉，公司坚持“生物+”战略，持续加大线下科学平衡施肥方式宣传，重点推广减量增效、生物制剂、土壤健康类产品。

油气端资本开支温和增长 油服行业景气度有望延续

◎记者 李少鹏

随着“三桶油”交出2023年成绩单，被油服企业视作产业“风向标”的上游资本开支情况得到最终确认。5560亿元至5660亿元，这就是中国石油、中国石化、中国海油2024年准备投向油气勘探等业务方面的全部预算。

除了“三桶油”在近期公布了2024年资本开支计划外，部分海外油气公司也对今年的资本开支作出预测。总的来看，尽管上游投资预算有增有减，但总的来说，在高油价的支撑下，全球石油开采企业还是对产业发展抱有一定信心。

“2024年的油气端资本开支计划与2023年实际资本开支相差不多，毕竟国际油价已经高位运行了三年多时间，上游投资肯定不会像之前那么激进了。”海默科技相关负责人告诉上海证券报记者，对于油服企业而言，油气端资本开支能保持平稳就是好事一桩，产业公司还是可以得到许多业务机会。

高油价支撑 油气端资本开支温和增长

今年以来，国际原油价格稳定在80美元/桶上下，“低库存”的事实让其价格存在一定支撑，与此同时，高油价支撑也让全球石油开采企业敢于继续投入。

具体来看，英国石油公司、壳牌近期披露的今年资本开支分别为160亿美元、220亿美元至250亿美元，较2023年有所减少。而沙特阿美预计2024年的资本投资为480亿美元至580亿美元，上限较2023年实际支出的497亿美元有较大增长。阿布扎比国家石油公司则预计今年资本支出增长10%，达99.5亿美元。

有券商研报分析称，虽然全球油气开采企业资本支出增长有所放缓，但受海洋油气资源开采加速等影响，全球油气生产商整体资本开支趋势向上。

上游投资意愿一经确认，作为产业链重要环节的油服公司能够第一时间洞察到行业冷暖。记者采访多家油服公司了解到，大家普遍认为今年油服产业的景气度还是能得以延续。

“主要有两方面原因：一是国际油价中高位运行态势还能保持一段时间，这对提振上游投资信心意义重大；二是全球油气企业对绿色开发越发重视，油服企业的很多产品应用场景就是帮助开采环节提质增效，这与绿色开发理念不谋而合。”杰瑞股份相关人士表示，上游投资意愿稳定持续，势必必吃“作业量”这碗饭的油服企业带来相关业务机会。

同时，国内相关部门释放的积极信号也给油服行业带来利好。国家能源局近期印发的《2024年能源工作指导意见》明确提出，2024年原油产量稳定在2亿吨以上，天然气保持快速上产态势。

对此，有熟悉油气开采人士认为，从《2024年能源工作指导意见》不难看出，尽管能源安全话题也算“老生常谈”，但能源安全的战略意义依旧重大。“抛开国际油价不谈，国内的油气开发稳步上量肯定是大概率事件，对油服行业肯定是利好。”该人士称。

订单充足 产业公司发力海外市场

油服公司主要依靠油田、油气端作业量“吃饭”，上游的确定投资预期将给产业公司带来射孔、压裂、测井等诸多业务机会。

从订单情况来看，得益于上游资本开支稳定输出，油服企业不愁没活干。以杰瑞股份为例，公司相关人士告诉记者，从目前在手订单及洽谈合作情况来看，公司对今年的订单增长还是抱有比较高的预期，尤其是在海外市场，订单基本呈现较好增长势头。

2023年12月，杰瑞股份同北美客户成功签署电驱压裂成套装备订单，包含杰瑞7000型电驱压裂拖车、仪表拖车等高端装备，这标志着中国电驱压裂成套设备首次进入北美高端市场。

对于北美市场的成功开拓，杰瑞股份认为，现阶段北美市场中涡轮压裂设备、电驱压裂设备、燃气轮机发电机组等清洁能源设备的保有量较低。公司自主研发制造的相关设备能够满足北美市场需求，未来压裂市场需求空间大。

再看海默科技。据介绍，公司一季度取得多相流量计订单超过100台，达到2023年全年订单的三成。“除计划发出的产品外，在手订单也较充足，目前处于满负荷生产状态。”公司相关负责人告诉记者，从地区分布来看，目前海外订单占比超过60%，主要集中在中东地区。

从近期部分油服公司披露的最新订单情况来看，油田、油气端的投资意愿依然强劲。石化油送4月1日晚公告，公司全资子公司中标川气东送二线天然气管道工程川渝鄂段（铜梁—潜江）施工总承包标段一、标段三及标段四项目，中标金额为33.78亿元。

需要指出的是，受海外油气端资本开支增加影响，国内油服行业发力重心或逐步向海外市场转移。以杰瑞股份为例，2023年公司国内外业务几乎平分秋色；得益于中东市场迅速增长，海默科技海外业务体量已超过国内市场。

记者了解到，为巩固与海外市场关系，更好进行本地化服务，多家油服企业已通过设置分公司、建设工厂等方式在中东地区落地扎根，以求增强国际竞争力和品牌影响力。

