

天齐锂业股东大会直击：

锂盐供需平衡还需时间 寻找志同道合伙伴

5月23日下午，天齐锂业召开股东大会，天齐锂业董事长蒋卫平表示，“锂盐的供需要达到平衡还需要时间，未来锂盐价格是由市场决定的。”

今年以来，天齐锂业加快了产业链整合。5月以来，公司与中创新航结成深度战略合作伙伴关系，与北京卫蓝计划共同出资设立合资公司。蒋卫平表示，“未来我们还会继续寻找合作伙伴，我们的合作标准是有利于上下游和谐共生，有利于锂行业共同发展。”

● 本报记者 康曦

谈竞争：稳定从容发展

日前，斯诺威矿业54.2857%股权拍出天价一事引发市场广泛关注，起拍价为335.29万元，最终成交价逾20亿元。

蒋卫平表示：“现在身处锂行业的企业在扩产，不在锂行业的都在争相进入这个行业，说明大家都很好看这个行业。行业的竞争是长期的，但最后拼的不是资金，而是企业的运行成本、技术和稳定生产的能力。在这个过程中，会淘汰掉一些没有优势的企业。”

“天齐锂业在锂行业已深耕20多年，在这个行业不好的时候，我们也一直在坚持。2013年我们收购泰利森的时候，锂矿还不值钱。在当下这个风口去追，可能会付出代价。在拥有锂矿资源的情况下，天齐锂业会按照自己的节奏，更从容、稳定地发展，同时在市场变化中不断调整计划。”蒋卫平称。

对于是否会对外并购锂矿项目，天齐锂业副董事长蒋安琪表示：“我们会去看新的项目，但会多维度地去评估投资环境和项目经济性。”

对于未来锂盐的供需格局，蒋卫平表示：“最近锂盐行业备受关注，下游扩产非常迅猛。上游相对于下游来说，发展要缓慢很多。首先，锂矿资源有地域性，它的扩产会受到很多不确定性因素影响，比如气候、储量、环保等，这些不确定性让企业进行开发时非常谨慎。其次，锂矿的开发周期很长。上下游长期发展不平衡，造成了锂盐供需矛盾。虽然现在各方在大力加快上游锂矿开发，但要真正达到平衡还需要时间。”

谈合作：寻找志同道合的伙伴

今年以来，天齐锂业加快了产业链整合。天齐锂业5月20日晚公告称，根据战略发展需要，公司全资子公司天齐创锂与北京卫蓝于5月20日签署完成了《合作协议》。双方计划共同出资设立合资公司，共同从事预锂化负极材料及回收、金属锂负极及锂基合金（复合）负极材料、预锂化试剂（原材料）及预锂化制造设备产品的研发、生产和销售等相关业务。

“北京卫蓝是做半固态电池业务的，其电池技术在行业中比较先进。我们认为固态电池或半固态电池是未来发展方向，它对材料提出了新的要求。我们之前做基础材料，如碳酸锂、氢氧化锂等，要进入固态电池领域，就要进行深入合作，这是我们跟北京卫蓝合作的初衷。双方共同推进材料研发，可以让北京卫蓝的固态电池和半固态电池项目加速推进。”蒋卫平表示。

天齐锂业5月9日晚公告称，公司与中创新航签署了《战略合作伙伴协议》。公司将与中创新航结成深度战略合作伙伴关系，双方决定共同携手，就电芯及电池材料、新材料、锂盐、锂矿等领域开展共同投资、合作研发等多领域的合作。

“中创新航在行业中是后来居上，发

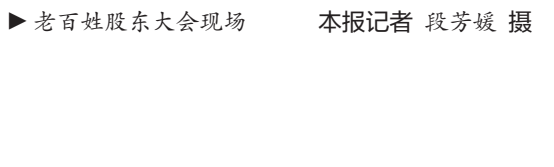
展态势很好，他们团队跟我们的发展理念一致，就是上下游互利共赢、共同承担风险。我们认为无论是中创新航的发展理念还是投资布局，都符合公司的发展需要。”蒋卫平说，“未来我们还会继续寻找合作伙伴，我们的合作标准是有利于上下游的和谐共生，有利于锂行业的共同发展。”

谈接班人：有能力就上

今年4月28日，天齐锂业召开董事会



▲天齐锂业股东大会现场 本报记者 康曦 摄



►老百姓股东大会现场 本报记者 段芳媛 摄

老百姓年度股东大会透露：

推进“四驾马车”战略 加码布局下沉市场

● 本报记者 段芳媛

5月23日下午，老百姓召开2021年年度股东会。会上，老百姓董事长谢子龙表示，公司将积极推进“四驾马车”发展战略，2022年计划开店2700家左右，2023年维持新增2000家门店的发展速度。

“每年2000多家门店的开店速度看起来很快，但我们并不冒进。开店重心向三四线城市下沉，把我们已经占有先机的16个省份做深、做透。”谢子龙说。

业绩连续7年保持双增长

年报显示，2021年老百姓实现营业收入156.96亿元，同比增长12.38%；实现归属于上市公司股东的净利润6.69亿元，同比增长7.75%。2015年上市至今，老百姓的营收和净利润连续7年保持双增长态势。

在股东大会上，老百姓总裁王黎表示，业绩持续多年保持增长与公司的企业文化以及优秀的组织架构分不开。“我们2008年就引入了外资，并形成了职业经理人的组织架构。老百姓的成绩与公司管理层的多元化、年轻化以及专业化分不开。”

2022年一季度，老百姓克服部分地区疫情反复等影响，营业收入同比增速逐月提升。公司一季度实现营业收入41.41亿元，同比增长13.81%；实现归属于上市公司股东的净利润2.42亿元，同比增长6.26%。公司1—3月营业收入分别同比增长8.23%、13.13%、20.62%，经营情况明显向好。

“西安和上海是公司布局区域中受疫情影响较大的地区，但今年以来，公司快速推进高效组织改革并初见成效，从上到下运营执行力得到大幅提升。另外，公司采取了

审议通过了《关于选举公司副董事长的议案》，为适应公司国际化发展所需，公司董事会一致同意选举蒋安琪为公司副董事长。蒋安琪系公司实际控制人、董事长蒋卫平和一致行动人张静之女。因此，蒋安琪当选副董事长，也成为机构关注焦点。

资料显示，蒋安琪现任天齐锂业及澳大利亚子公司董事，天齐集团董事兼总经理等。蒋安琪自2017年2月至今任公司董事，负责协助公司制定战略及投资规划，协助董事长作出主要战略决策。



团购、商保等措施来减轻疫情的影响。以上海地区为例，上海96家门店在疫情管控最严格期间仅14家在运行，但上海子公司一季度收入和利润均超预期完成。”王黎说。

展望后市，老百姓对经营充满信心。“我们已经找到了在疫情常态化下的应对方式，在局部门店封锁时，我们大力开展线上业务，送药上门。买药的需求并不会受疫情影响而消失，疫情稳定后需求也会迅速回升。”王黎说。

深耕下沉市场战略初见成效

2021年，老百姓构筑的直营、星火（并购）、加盟、联盟“四驾马车”立体深耕的发展模式助力公司门店快速增长。报告期内，老百姓新增门店2163家，地级市及以下城市的门店数占比达67%。

截至今年一季度末，公司连锁布局网络已覆盖全国20个省级市场、120多个地级以上城市。公司门店数达到8612家。其中，直营门店6242家，加盟门店2370家。谢子龙介绍，公司制定“聚焦+下沉”的区域拓展战略，在发展自营的同时，也会利用加盟方式下沉速度快的特点，提升优势市场市占率和利润水平，巩固区域领先优势。

“任何企业做百年老店都要有战略定力，我们要把老百姓占有先机的16个省份做深、做透。后续我们不会在一二线城市大肆开店，而会把拓店精力放在下沉市场。”谢子龙说。

谢子龙介绍，公司将在重点聚焦的16个省份实行“9+7”的拓展战略，即9个省份发展策略为自营和加盟共同密集布点，7个省份发展策略为全境以加盟密集布点为主，自营以O2O、店仓一体化等方式做补充。“我们通过扩大区域市场的绝对优

势提升盈利能力。”谢子龙说。以湖南地区为例，一季度老百姓“大手笔”收购落地。公司以自有资金16.37亿元收购湘西地区最具影响力的零售连锁药店——怀仁大健康71.96%股权。交易完成后，老百姓在湖南省14个地州市中实现7个地州市门店数量排名第一，湖南省门店数有望超过3000家（含加盟），成为湖南省门店数第一的连锁药房企业。

强化数字化建设及新零售布局

依托广泛布局的线下营销网络和先进的数字化管理平台，老百姓的线上业务高速增长。2021年公司线上渠道实现销售额近7亿元，同比增长170%。截至2021年末，公司O2O外卖服务门店达到6581家，24小时门店增至448家。

“我们把互联网售药放开当作拓展O2O的机会，它是连锁药房和互联网企业共舞的机会。相较于互联网企业，我们拥有网点和数字化优势，能够以更低的成本吸引更多流量。”王黎说。

王黎介绍，老百姓数字化、新零售及IT团队围绕“服务门店、服务顾客、服务供应商”的经营方针，通过敏捷迭代、MVP的方式，做实降本增效、打造差异化的用户体验、加强与供应商的联动。公司在战略蓝图的牵引力，明确数字化转型的关键战役、必备能力和组织路径，全面规划开展数据供应链及数字化组织建设。

老百姓也在积极探索新的业务模式。“我们在药店引入多元化的产品，更多维地满足客户需求，可以更好地服务客户、吸引流量。目前，我们在5家门店引入了多元化产品，短期增量比较明显。”王黎说。

今年以来115家上市公司拟推出员工持股计划

● 本报记者 吴科任

据中国证券报记者不完全统计，截至5月23日，今年以来拟推出员工持股计划的A股公司数量达115家，其中不少公司系首次尝鲜。通过员工持股计划等方式完善长效激励机制，正成为上市公司加快提升发展质量的重要举措之一。

龙头公司接力

时隔一年，格力电器再抛员工持股计划，并表示：公司的长期稳定健康发展离不开员工的辛勤付出，为与员工分享企业发展成果，提高员工积极性和创造力，确保发展战略和经营目标的实现，公司拟实施第二期员工持股计划，进一步完善股东与经营管理层、中层干部及核心员工之间的利益共享、风险共担机制。

格力电器第二期员工持股计划股票来源为公司回购专用账户中已回购的股份，股票规模不超过9472.8万股，占公司当前总股本的1.60%。本员工持股计划份额将由经董事会认定对公司整体业绩和中长期发展具有重要作用的中层干部和核心员工优先认购，其中拟包括董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员共计8人或9人。若份额有剩余，公司董事长兼总裁董明珠将再结合自身情况依法认购。

格力电器并非个案。在内外环境变化对企业发展提出新挑战下，一大批龙头公司将业绩目标与长期激励紧密结合，促进公司持续、健康、长远发展。

5月17日，国内硅料电池龙头通威股份发布《2022—2024年员工持股计划（草案）》，资金规模不超过28亿元；4月29日，全球工程机械龙头三一重工发布《2022年员工持股计划（草案）》，资金规模不超过4.85亿元；4月23日，新能源车龙头比亚迪发布《2022年员工持股计划（草案）》，资金规模不超过18.5亿元等。

员工持股计划逐步回升

据记者不完全统计，截至5月23日，今年以来已有115家A股公司发布员工持股计划草案，同比增长15%。其中不少公司为常客。例如，汇中股份5月20日发布《第三期员工持股计划（草案）》，云图控股5月17日发布《第四期员工持股计划（草案）》等。

也有不少新面孔。4月27日，红蜻蜓发布第一期员工持股计划（草案），资金规模不超过6799.80万元；3月30日，九阳股份发布第一期员工持股计划（草案），资金规模不超过3.5亿元等。

15%

截至5月23日，今年以来已有115家A股公司发布员工持股计划草案，同比增长15%。

从股票来源看，上市公司在二级市场购买是主流，也有部分公司采取定增方式。从资金来源看，以员工薪酬及自筹资金为主；部分公司增加了“向第三方融资”渠道，如通威股份、中孚信息等；部分公司资金来源为净利润提取的奖励金，如三一重工、汇顶科技、怡亚通等。当然，不少公司的资金来源多元化，并不局限于单一方式。例如，通威股份资金来源于公司控股股东借款、参加对象的合法薪酬、自筹资金及员工持股计划通过融资方式筹集的资金（如有）等。

不止是吸引及留住人才，把员工持股计划的解锁条件与业绩增长挂钩，是众多上市公司设立员工持股计划的重要出发点之一。尽管比亚迪最新一期员工持股计划的参与对象无需出资，但有业绩考核指标：2022年—2024年的营业收入增长率分别不低于30%、20%及20%。

“现阶段员工持股计划多是激励型的，上市公司回购股份授予员工。这里会有价格折扣，折扣其实是一种激励，自然会与企业的业绩考核、分批解锁挂钩，体现激励约束对等原则。”荣正咨询资深合伙人方攀峰认为，评估一个员工持股计划方案的合理性需要综合考虑各要素，“而不是只盯着某一个要素，如折扣是多少。”

业绩考核不确定性增大

格力电器在推出第二期员工持股计划的同时，拟调整第一期员工持股计划业绩考核指标，并增加净资产收益率考核指标。如将第一个归属期中的“2021年净利润较2020年增长不低于10%”调整为“2021年净利润较2020年增长不低于10亿元人民币”。

格力电器对此表示，2021年公司推出第一期员工持股计划以来，外部环境发生了较大变化，生产经营面临更多不确定性，但公司管理层仍会继续将第一期员工持股计划原定业绩目标作为年度经营指引努力实现。年报显示，格力电器2021年实现归母净利润230.64亿元，同比增长4.01%。

“设定业绩考核指标存在较大不确定性，但相对股权激励而言，员工持股计划整体会上更灵活一点。”方攀峰表示，“在目前形势下，无论是股权激励还是员工持股，设定考核指标都会很难。如果业绩指标设置不合理，不仅方案很难获得市场认可，还会面临监管问询的可能。”

方攀峰说，“业绩指标设定要契合行业形势和公司中长期发展规划，不能刻意追求每年都有大幅增长，但趋势上看公司考核业绩在激励周期内有一定改善。不同行业的周期性特点不一样，周期性强的上市公司就要考虑这一影响，必须做一些创新的考虑”

“员工持股计划是持股员工与公司之间的一个契约，在这个契约里，达到什么业绩条件对应获得一定预期收益，双方朝着这个共同方向去努力就是了，最终还是要创造增量价值才能持续。”方攀峰表示，“如果员工不接受，方案就没有操作性；考核目标董事会、股东会不可，方案也无法顺利推进。”

前4月软件业收入同比增长10.8%

● 本报记者 杨洁

工信部5月23日发布数据显示，1—4月，我国软件业务收入为27735亿元，同比增长10.8%，增速较一季度回落0.8个百分点；行业利润总额为2785亿元，同比下降1.4%，降幅较一季度收窄2.5个百分点。

多个细分领域收入增速快

软件是新一代信息技术的灵魂，是数字经济发展的基础，也是多个重大战略的支撑。据工信部统计，2021年我国软件业务收入为94994亿元，同比增长17.7%，是7年来的最高增速。

工信部数据显示，今年1—4月，我国软件业运行态势平稳。分领域来看，收入增速

较快的细分领域包括工业软件产品、云服务、大数据、集成电路设计、电子商务平台、工业互联网平台、信息安全产品及服务等。

1—4月，我国软件产品收入为7094亿元，同比增长10.5%，增速较一季度提高0.7个百分点，占软件业全行业收入的比重为25.6%。其中，工业软件产品收入为698亿元，同比增长12.2%。

信息技术服务收入增速稳中有落。1—4月，我国信息技术服务收入为17999亿元，同比增长12.3%，增速较一季度回落1.4个百分点，在软件全行业收入中占比为64.9%。其中，云计算、大数据服务共实现收入2879亿元，同比增长9.0%；集成电路设计收入为797亿元，同比增长16.3%；电子商务平台技术服务收入为2512亿元，同比增长18.8%；工业互联网平台服务收入同比增长19.4%。

信息安全产品和服务收入也取得较快增长。1—4月，我国信息安全产品和服务收入为442亿元，同比增长12.4%，增速较一季度回落0.5个百分点。

Wind统计显示，按照证监会行业分类，我国软件和信息技术服务业上市公司有309家。其中，市值在百亿元以上的公司有58家，市值在500亿元以上的公司有7家。今年一季度，216家上市公司实现营收同比正增长，144家实现归母净利润同比正增长。一季度营收在10亿元以上的软件业上市公司有33家，包括国电南瑞、软通动力、科大讯飞、宝信软件、东华软件、用友网络等。

政策提振 行业迎发展机遇

长城国瑞证券表示，“十四五”时期

我国软件产业面临着巨大发展机遇，软件产业链和供应链有望补强，价值链也将得到提升，基础软件如操作系统、数据库、办公软件、工业软件、嵌入式软件以及新型平台软件的重视程度将继续提高。同时，制造业信息化改造投入预计将继续加大，相关解决方案、软硬件及服务需求也将增加。

平安证券表示，在“十四五”数字经济相关政策的支持下，我国软件产业的增长潜能将不断释放，预计2022年软件业务收入将进一步高速增长。

此前发布的《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》预计，到2025年规模以上企业软件业务收入突破14万亿元，年均增长12%以上，基础软件、工业软件、嵌入式软件等产品收入占比明显提升。