

红墙股份董事长刘连军：打造“外加剂+精细化工”双主业模式

高端访谈

11月8日，红墙转债在深交所正式挂牌交易，公司可转债募投项目正在稳步推进。近日，红墙股份董事长刘连军在接受中国证券报记者专访时表示，公司将持续巩固在混凝土外加剂行业的龙头地位，并协同拓展精细化工赛道，形成“外加剂+精细化工”双主业模式，不断拓展企业未来发展空间。

● 本报记者 武卫红



红墙股份办公大楼

公司供图

深耕混凝土外加剂行业

红墙股份成立于2005年，专业从事混凝土外加剂的研发、生产、销售和技术服务。2016年，公司登陆深交所，成为第一家以混凝土外加剂为单一主营业务的上市公司。

成立之初，红墙股份即扎根混凝土外加剂赛道，立志成为混凝土外加剂领域的专业制造商。公司始终坚持稳健经营的策略，目前已发展成为国内知名的混凝土外加剂龙头企业之一，连续11年被评为中国混凝土外加剂企业综合十强。公司主要客户包括华润水泥下属的多家全资或控股混凝土公司、上海建工、天津建建等众多行业知名企业。

成立以来，红墙股份初心不改，长期深耕混凝土外加剂领域，始终坚持技术创新，在更好服务行业客户的同时，持续不断推动混凝土外加剂行业发展和进步。通过长期积累和持续创新，公司在混凝土外加剂生产工艺、环保等方面累计获得授权和申请专利共计118项（其中发明专利78项）。截至目前，公司已在全国布局20多个生产基地，并拓展华南、华东、西南、华北、华中、西北等六个区域市场。

受房地产行业调整等因素影响，近年来，混凝土外加剂行业面临下行压力。但红墙股份净利润依然保持增长，经营性现金流持续流入。今年上半年，公司外加剂

业务毛利率同比提升4.63个百分点，达到32.60%。前三季度，公司实现扣非净利润5790.3万元，同比增长40.42%；经营活动产生的现金流量净额1.32亿元，同比增长43.90%。

刘连军表示，虽然目前混凝土外加剂行业处于调整期，但公司长期坚持稳健经营策略，通过严控货款风险、稳固优质客户、优化资产结构等一系列举措，持续提升运营效率和盈利能力，不断巩固市场地位，并充分做好进一步发展的准备。

持续巩固行业龙头地位

据介绍，红墙股份此次可转债共募集资金3.16亿元，将主要用于公司位于广东惠州大亚湾环氧乙烷及环氧丙烷衍生物项目。项目总投资金额约6.61亿元，募集资金拟投入金额3.16亿元。

按照规划，项目计划建设年产15万吨减水剂聚醚单体生产线、年产7万吨非离子表面活性剂生产线、年产2万吨聚醚多元醇生产线、年产4万吨丙烯酸羟酯生产线和年产4万吨聚羧酸高性能减水剂生产线。项目建设期2年，预计2024年开始逐步释放产能。

据介绍，大亚湾石化产业园是目前国内少数同时具备环氧乙烷及环氧丙烷生

产能力的国家级化工园区。项目在产业园内就近采购环氧乙烷、环氧丙烷等主要原料，不仅能够保障原材料稳定供应，还将进一步降低成本并提升盈利水平。

刘连军表示，公司布局聚醚单体研发生产，实现合成多功能性外加剂产品的目标，将满足下游市场多样化需求，提升公司产品竞争力。进入聚醚单体生产环节是公司聚羧酸系外加剂产业链整合的第一步，将成为进一步完善外加剂产品布局的新起点。

公司此次募投项目还增设聚羧酸减水剂生产线及其原材料聚醚单体与丙烯酸羟酯生产线，将进一步扩充公司主营产品生产能力，并向产业链上游延伸，为生产聚羧酸系外加剂提供原材料保障，有效保障公司生产效率。

刘连军表示，近年来，我国混凝土外加剂行业格局加速整合，集中度持续提升，龙头效应不断凸显。大亚湾项目投产运营后将进一步巩固公司在混凝土外加剂行业的地位，并不断拓展企业未来发展空间。

积极拓展精细化工赛道

为进一步巩固行业地位并拓展未来发展空间，在坚持聚焦混凝土外加剂主业

的同时，红墙股份还积极拓展产业链上游，并协同发展相关精细化工产品。“公司经营战略是立足混凝土外加剂，拓展上游精细化工产业，同步推进相关多元化协同发展。”刘连军表示。

作为混凝土外加剂行业的头部企业，红墙股份计划进一步做大做强现有产业，持续巩固行业地位，为向上游切入精细化工赛道奠定坚实基础。同时，公司自行生产聚醚单体，不仅可增厚公司利润，进一步改善现金流量，也可从原料端提升公司产品性能，生产更具竞争优势的产品，全面提升公司在混凝土外加剂领域的综合竞争力。

此外，大亚湾项目还计划生产聚醚多元醇及非离子表面活性剂。据介绍，聚醚多元醇及非离子表面活性剂均为公司新增产品，将成为公司精细化工业务方向的尝试性发展落脚点，项目达产后有望进一步完善公司产品布局并提升整体营收水平。

刘连军表示，大亚湾项目充分利用中海壳牌管道输送环氧乙烷原材料的资源优势和成本优势，将进一步发挥产业协同优势，确保项目稳定回报并增厚公司利润。同时，公司还将顺势进入精细化工行业，培育技术含量高、附加值高的精细化工项目，填补广东市场空白，并为公司发展开辟新的道路。

中创新航董事长刘静瑜：创新驱动 追求极致性能与成本

● 本报记者 孟培嘉

“行业降本刚刚开始，还有巨大的空间。”中创新航董事长刘静瑜在11月20日举行的2023中创新航全球合作伙伴大会上表示。

今年1-10月，中创新航持续稳居国内动力电池装车第三名，其中9月达到全球第四。刘静瑜在会上表示，公司未来目标是装机量全球前三，将持续通过创新驱动，追求极致性能与极致成本。

目标全球前三

装车120余万辆，覆盖全国328个城市，累计碳减排超600多万吨……一组数据展示中创新航动力电池产品当前应用范围。

过去5年间，中创新航成为动力电池领域的一匹“黑马”，市场占有率从2%跃至超过10%，目前稳居国内动力电池企业第三名。从目前的全球第四、第五，到目标全球第三，增长空间何在？中创新航高级副总裁谢秋认为，这一方面来自新能源汽车渗透率持续提升带来的广阔空间，另一方面公司会重点开拓国际业务。

今年以来，中创新航国际客户数量及销售额同比均实现倍数增长，葡萄牙生产基地正式开工建设，更多国际客户及项目正紧锣密鼓地推进中。“国际化一直是我们的既定战略。”中创新航执行董事、高级副总裁戴颖说，公司对国际化的追求不仅体现在业务上，还包括资本运营方面。

去年，中创新航成功登陆港交所，成为其在资本市场发展的一个里程碑。据悉，公司后续还有在其他交易所上市计划。在11月20日的大会上，中创新航境外首发银团贷款也落地签约。

对创新和技术的追求则是中创新航保持产品领先的支撑。刘静瑜说：“智能网联使新能源汽车的使用体验远好过燃油车，但用户在补能、安全、低温场景应用、电池寿命等方面仍有焦虑，这些是动力电池企业需要持续解决的问题。”为此，中创新航持续布局新技术、新产品，即将在明年四季度落地大圆柱电池，并将具备量产充电10分钟续航500公里产品的能力。

此外，“油电同价”下，动力电池成本问题也是制约行业发展的重要因素。刘静瑜直言，行业降本才刚刚开始，在技术创新驱动下，降本空间巨大。“例如在所有的中间环节全部实现智能化，就能降低很大成本。我们愿意携手供应链与产业链一起去解决这些问题。”

发力储能业务

一段时间以来，市场对于动力电池产能过剩存在担忧。中创新航高级副总裁王小强则认为，优质产能始终是稀缺的。“如果没有阶段性过程，行业优胜劣汰就无法体现。”

在动力电池之外，中创新航储能业务也在今年发力明显。公开资料显示，2022年公司储能出货量约2GWh，2023年上半年储能电池收入继续高增。公司聚焦各类重点技术突破，产品性能不断提升。

“2021年，我们就提出将储能作为‘双驱动’战略，目前公司储能产能充足，其中成都基地以储能为主，武汉、江门基地也都有产线。”王小强说。

据介绍，在储能领域，中创新航已拥有十五年的储能技术积累与市场运营经验，实现了规模电力/工商业储能、小型工商业、家庭户用等全场景应用。目前，公司储能项目总装机容量行业领先，形成了动力与储能双驱动的产品战略布局。公司交付的储能产品广泛应用并长期稳定运行于近海岛屿、偏远高原、高寒低压等多种场景。

公司重点布局新能源发电侧、电网侧、用户侧等储能市场，与风电、光伏、国家电网等行业的头部企业建立长期战略合作。在此过程中，公司参与了22项国家示范性项目，包括2010年的南方电网深圳宝清储能电站，为首个兆瓦级站房储能项目；2011年的国家电网张北示范性项目，是世界规模最大新能源综合利用平台；2012年的龙源西藏阿里微网光伏储能发电项目，是首个、唯一高海拔微网储能项目；2019年的国家电网江苏二期昆山电站220MWh项目及最近参与的华润阿拉善乌拉特风储项目等。

尽管储能电池是建立在动力电池基础之上，但在王小强看来，中创新航能做好储能电池是因为具备更多技术。例如，储能电池的电气化系统、材料创新、结构与动力电池并不完全相同，在热量管理、循环寿命上更加复杂，因此需要更多的积累。“我们更愿意当长期主义者，持续进行研发投入。”



2023中创新航全球合作伙伴大会现场

公司供图

推动高质量发展

上市公司密集推出激励计划

● 本报记者 康曦

近日，荣昌生物披露2023年A股限制性股票激励计划（草案），拟向激励对象授予限制性股票178.31万股。据中国证券报记者不完全统计，11月以来，近30家A股上市公司推出激励计划，授予对象主要系董事、高级管理人员、核心技术人员等。

北大纵横管理咨询集团高级副总裁孙连才表示，上市公司推出激励计划的目的是为了激发员工的积极性和创造力，提高员工的工作动力和工作效率。此外，激励计划还可以增强员工的归属感和忠诚度，促进团队合作，提升企业整体绩效。

激励计划频推

近期，上市公司密集推出激励计划，包括限制性股票激励计划和股票期权激励计划。

凡拓数创11月18日披露2023年限制性股票激励计划（草案），拟向激励对象授予不超过285万股限制性股票。其中，首次授予240万股，首次授予的激励对象不超过71人，包括公司董事、高级管理人员以及公司（含子公司）其他核心员工。

寒武纪是智能芯片领域全球知名的新兴公司，能提供云端一体、软硬件协同、训练推理融合、具备统一生态的系列化智能芯片产品和平台化基础系统软件。公司推出的2023年限制性股票激励计划（草案）中，首次授予对象人数就超过公司员工总数的一半。公司拟向激励对象授予800万股限制性股票，其中首次授予650万股，首次授予人数为715人，约占公司2023年6月末全部职工人数1265人的56.52%，包括在公司（含子公司）任职的中层管理人员、技术骨干以及业

务骨干。彩讯股份推出的2023年限制性股票激励计划（草案）中，激励对象只有1人，为公司董事兼总经理白琳，其拟被授予限制性股票总量不超过200万股。

纵横通信和安井食品推出的是股票期权激励计划。纵横通信为国内专业的信息通信技术服务提供商，公司此次推出的2023年股票期权激励计划（草案），拟授予激励对象股票期权数量为365万份，其中，首次授予股票期权295万份，首次授予对象共计5人。国内最具影响力和知名度的速冻食品企业之一安井食品拟授予激励对象的股票期权数量为1200万份，其中首次授予股票期权1139.54万份，首次授予的激励对象共计1458人。

地铁设计则是两者结合，推出了2023年限制性股票与股票期权激励计划（草案），该激励计划拟向激励对象授予权益总计不超过1200.03万股。其中，向激励对象授予的限制性股票数量不超过840.02万股，向激励对象授予的股票期权数量不超过360.01万份。

考核目标多样化

从上市公司披露的激励计划来看，考核目标多为营业收入和净利润，但也有部分上市公司进一步细化到研发投入、成本费用占比、启动的临床试验数量等。

河南泽楷律师事务所主任付建在接受中国证券报记者采访时表示，营收和净利润是衡量公司经营成果的重要指标，在业绩考核中设置这些指标有助于公司整体实力的提升。

今年6月刚上市的天健股份深耕声学领域，已从智能耳机生产商衍生至智慧医疗、

AR/VR等声光电结合产品的方案提供商。公司推出的2023年限制性股票激励计划（草案），拟向激励对象授予权益总计不超过185万股。其中，首次授予权益153万股，首次授予的业绩考核年度为2024年-2026年三个会计年度，要求2024年、2025年和2026年营业收入分别不低于19亿元、22亿元和25亿元。

彩讯股份激励计划的业绩考核年度为2024年-2028年五个会计年度，均以2022年营业收入为基数，2024年-2028年营业收入增长率分别不低于32%、52%、75%、101%和131%。

地铁设计的业绩考核年度为2024年-2026年三个会计年度，共设置了净资产收益率、净利润增长率（均以2022年净利润为基数）、营业利润率和研发投入占营业收入比例4个考核目标。以第一个解除限售期的考核目标为例，要求2024年净资产收益率大于或等于19%；以2022年净利润为基数，2024年净利润较2022年净利润的增长比率大于或等于21%；2024年营业利润率大于或等于16%；同时，上述三项指标不低于同行业对标企业75分位值；2024年研发投入占营业收入比例大于或等于4.6%。

铜峰电子主营业务为薄膜电容器及其薄膜材料的研发、生产和销售。公司在披露的2023年限制性股票激励计划（草案）中，设置了三个业绩考核目标，分别为每股收益、净利润增长率（均以2022年净利润为基数）、成本费用占收入比重。

在孙连才看来，通过设置具体的考核指标，可以帮助上市公司更好地调整经营策略，提升业绩，增强投资者信心。

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原也表示认同：“设置营收或净利润等指标作为考核目标，可以鼓励上市公司

积极拓展市场、优化产品、提高产能和降低成本，从而推动公司高质量发展。而将临床试验数量等细分考核指标加入，可以更为准确地反映公司的核心业务、重要技术和市场竞争力，提高公司的盈利能力和盈利质量，加快公司高质量发展步伐。”

提振投资者信心

从上市公司推出激励计划的目的来看，意在推动公司长远健康发展。

付建表示，激励计划将员工的利益与公司业绩挂钩，有助于激发员工热情提升公司业绩，从而实现公司高质量发展。

诺普信近日披露的2023年限制性股票激励计划（草案）明确，拟向259位激励对象授予限制性股票1790万股。对于激励计划的目标，诺普信称系实现股东、公司和激励对象利益的一致，维护股东权益，为股东带来更高效、更持续的回报；充分调动公司激励对象的主动性、积极性和创造性；平衡公司的短期目标与长期目标，促进公司持续、健康、高速的长远发展；提升公司凝聚力，并为保留和引进优秀人才提供一个良好的激励平台等。

张新原表示：“对于上市公司来说，激励计划可以产生多方面的利好效果。首先，激励计划可以提高公司员工的工作积极性和责任心，从而提升公司的整体业绩；其次，通过激励计划，公司可以吸引一部分优秀人才加入，增强公司的竞争力；最后，激励计划也可以提高公司的股东满意度，增强投资者信心，促进股价稳定和上涨。”

付建同时也提醒，上市公司在设置激励计划方案时需要关注激励计划的公平性、透明度以及与公司长期发展的契合度，确保激励计划能够充分发挥其积极作用。