

格力电器第三期员工持股计划“涉险过关” 近四成股东投反对票 市场在担心什么？

证券时报记者 李映泉

8月19日，格力电器(000651)举行2024年第一次临时股东大会，会上对公司第三期员工持股计划进行了审议。该议案虽然在会上获得通过，但反对票的数量超乎预期，约37.55%的股东投票反对，约2%的股东投票弃权，同意票数的占比仅为60.46%，略高于过半数的通过线，可谓“涉险过关”。

中小股东反对票比例近半

公告显示，格力电器此次股东大会共审议三项议案：第一项是变更部分回购股份用途并用于注销，获得98.78%的同意票通过；第二项是审议第三期员工持股计划草案，同意票占比60.46%；第三项是授权董事会办理第三期员工持股计划相关事宜，同意票为60.48%。三项议案均获通过。

一个明显的现象是，涉及公司第三期员工持股计划的议案中，都有大量反对票出现。其中，第二项议案的反对票比例为37.55%，第三项议案的反对票比例为37.53%。这两项议案中的弃权票比例均为2%。

在单列的中小股东表决结果中，这一现象更为明显。第二项议案的中小股东同意票比例占48.54%，反对票比例占48.86%；第三项议案的中小股东同意票比例占48.57%，反对票比例占48.83%，均出现了中小股东反对票比例超过同意票的现象。

从格力电器前两期员工持股计划的股东表决情况来看：第一期获得了75.75%的同意票，第二期获得了86.87%的同意票。在中小股东表决情况下，第一期获中小股东68.71%的同意票，27.07%的反对票；第二期获中小股东80.22%的同意票，12.90%的反对票。由此不难看出，中小股东的反对意见在第三期员工持股计划的议案表现得最为强烈。

草案显示，格力电器第三期员工持股计划总投资规模不超过16.14亿元，购股价格为20.31元/股，购买股票数量不超过7946.21万股，来源为公司已回购的部分股份。拟参与的员工总数不超过1.2万人，其中，公司7名董监高人员合计认购比例上限为30%。

管理层高比例参与引争议

为何格力电器本次员工持股计划会引发不少中小股东的反对？证券时报记者在某投资社区看到，高管团队的高比例参与，成为投资者的一



个主要争议点。

按照公告，本次员工持股计划的认购价格约为最新二级市场价格的二分之一，属于市场较为常见的“半价激励”。其中，高管团队可最高认购总规模的30%，最高认购金额约为4.84亿元。以最新二级市场价格计算，参与方可获得获授额度等额的账面浮盈。

“半价激励”本身无可厚非，但高管团队所占的比例则被投资者认为偏高。以员工持股计划总参与人数1.2万人计算，人均获授额度约为13.45万元。其中，高管团队最高可人均获授接近7000万元的额度，而剩余1万多名员工的人均获授额度约为9.4万元。相比之下，高管团队显然能够获得比普通员工大得多的激励空间。

香颂资本董事沈萌在接受证券时报记者采访时表示，股权激励或员工持股计划是股东给予对公司及股东价值增长有贡献的员工价值成长的红利，不分高管和非高管，因此高管参与并无不可。但在具体激励计划的分配比例和价格上，制定该计划的高管具有绝对的自主权和控制力，所以存在利益偏向自身的倾向，而这可能导致与股东和其他员工之间的分歧。

“但只要流程上合规，股东和其他员工也无可计可施，只能通过投票等方式表达自己的意见。”沈萌称。

事实上，这并不是管理层首次参与员工持股计划。2021年6月，格力

电器推出的第一期员工持股计划中，董事长董明珠一个人的认购上限就达到计划总规模的27.68%。以当时的格力电器股价计算，董明珠顶格认购将获约8亿元的账面浮盈。

最终，在股东大会投票上，第一期员工持股计划出现了27.07%的中小股东反对票。而在格力电器第二期员工持股计划中，董明珠没有参与，这一期的方案反而获得更多支持，80.22%的中小股东同意，仅12.90%的中小股东反对。

透镜咨询创始人况玉清向e公司记者分析称，格力电器的员工持股计划本身并没有合规方面的问题，但市场的担心主要来自于管理层对上市公司的过度控制。“当初格力电器大股东还是珠海国资时，管理层与股东之间就存在分歧，以至于此后格力电器的混改，其实也是调和分歧的举措。在当前市场环境下，公司又推出了倾向于管理层团队的员工持股计划，确实会加深股东对这方面的担忧，从而导致较多的反对票出现。”

业绩考核指标差异

除了管理团队参与认购的争议外，格力电器第三期员工持股计划在业绩考核指标上，也较前两期出现了变化。

回溯过往，格力电器第一期员工持股计划最初的考核指标为，2021

年、2022年净利润相比2020年分别增长不低于10%、20%，且当年每股现金分红不低于2元或现金分红总额不低于当年净利润的50%。

公司第二期员工持股计划的考核指标为，2022年、2023年净利润相比2020年分别增加不低于20亿元、30亿元，且净资产收益率分别不低于22%、21%。同时，也有每股现金分红不低于2元或现金分红总额不低于当年净利润50%的要求。

而本次推出的第三期员工持股计划，考核指标仅为2024年、2025年的加权平均净资产收益率均不低于20%，相较过往两期，去除了业绩增长以及分红方面的目标。

事实上，20%的净资产收益率，对于格力电器而言不是一个很难达成的指标。财务数据显示，2022年、2023年，格力电器的加权平均净资产收益率分别为24.19%、26.53%，均远高于20%。

过往的员工持股计划还有一个插曲。2022年5月，格力电器提出对第一期员工持股计划的考核指标进行修改，由2021年、2022年净利润相比2020年分别增长不低于10%、20%，修改为2021年、2022年净利润较2020年分别增加不低于10亿元、20亿元，其中对2022年增加了净资产收益率不低于22%的要求。

投资者认为，这一做法从事实上降低了考核指标，也曾引发投资者不满。格力电器解释称，自该计划推出

以来，外部环境发生了较大的变化，生产经营面临更多的不确定性，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。

空调主业依赖加深

从格力电器的业绩表现来看，公司2021年至2023年净利润增长率分别为4.01%、6.26%和18.41%，与美的集团等同行表现大体一致，且2023年的业绩增速还高于美的集团。

在“两位数增长”的2023年，格力电器更加依赖空调主业。当年，格力电器的空调业务实现营收1512.17亿元，占公司总收入比重为74.13%。这一比例较2022年的70.92%提升了约3个百分点。事实上，自2020年格力电器空调业务占比下降至69.14%的低点后，近几年整体处于升高趋势。

格力电器管理层并非没有意识到，空调作为一项成熟期的家电产品，其增长空间本身已经有限。近几年，格力电器将曾家喻户晓的广告词“好空调，格力造”替换为“好电器，格力造”。在公开活动及直播中，董明珠也将非空调产品作为重点宣传。

不过，格力电器为摆脱空调依赖而打造的生活电器、工业装备板块，以及通过投资珠海银隆介入的新能源产业，均没有带来太亮眼的增长，仍是空调主业持续“挑大梁”。

捷邦科技启动横向并购 拟控股赛诺高德

证券时报记者 张一帆

2024年消费电子行业复苏预期较强，捷邦科技(301326)计划启动横向并购，拓展精密金属业务产品线。公司拟以不超过8亿元的整体估值，控股股东莞赛诺高德蚀刻科技有限公司(以下简称“赛诺高德”)，标的公司的直接客户包括比亚迪、领益智造，公司产品最终应用于苹果、华为、三星等品牌。

捷邦科技8月20日晚间公告宣布，拟以现金方式收购赛诺高德的51%股权，交易完成后，赛诺高德将成为公司的控股子公司。捷邦科技已与赛诺高德的控股股东王友春签署股权收购意向协议。目前交易双方达成初步意向，需根据尽调、审计、评估等结果进一步协商是否签署正式收购协议，最终交易能否达成尚存在不确定性。

意向协议约定，赛诺高德的整体估值暂定为不超过8亿元，对应捷邦科技本次收购的金额暂定为不超过4.08亿元。捷邦科技暂未披露标的公司的财务信息，不过捷邦科技预期，本次交易不构成关联交易，也预计不构成重大资产重组。捷邦科技表示，公司账面货币资金为7.6亿元，主要来源于自有资金和募集资金，交易预计不会对公司日常运营产生较大不良影响。

赛诺高德是一家以高精度金属蚀刻技术为核心的高新技术企业，主要为消费电子、汽车制造、半导体等行业客户提供金属蚀刻、电镀、激光切割、冲压等精密金属加工一站式解决方案。直接客户主要为比亚迪、领益智造、信维通信等汽车整车厂商或消费电子/汽车零部件供应商或其子公司，产品最终应用于苹果、华为、三星、OPPO等消费电子及汽车终端品牌。

具体来看，在消费电子领域，标的公司业务主要涉及VC(Vapor-Chamber)均热板、金属功能件和结构件的蚀刻加工及相关制造；在整车制造领域，标的公司业务主要涉及精密金属装饰件、外观件等的蚀刻加工及相关制造；在半导体领域，标的公司业务主要涉及功率半导体封装材料陶瓷覆铜基板的蚀刻加工及相关制造。

捷邦科技的主营范围同样属于消费电子领域，产品主要为精密功能件及结构件，主要应用于笔记本及一体机电脑、平板电脑、智能家居等领域，2022年、2023年精密功能件及结构件产品均贡献了其九成以上的营业收入。捷邦科技还正在培育碳纳米管导电浆料等新能源锂电领域产品，去年公司筹划的两次收购并购均瞄准新能源汽车领域。

从经营业绩来看，捷邦科技2023年度业绩降幅较大，报告期内实现营业收入6.78亿元，同比下降34%，净利润为亏损5580万元，同比由盈转亏。捷邦科技曾解释称，2023年消费电子行业需求不景气、大客户终端产品出货量下滑，导致公司订单下降。

进入2024年，消费电子行业复苏预期较强。Canalys预测，全球个人电脑市场正步入复苏之路，2024年全年全球PC市场出货量将达到2.67亿台，同比增长8%。在2024年一季度，捷邦科技实现营收1.63亿元，同比增长14%，净利润为亏损507.8万元，较上年同期有所收窄。

捷邦科技方面表示，若本次交易完成，公司可在消费电子领域进一步横向拓展精密金属业务产品线，提升公司在大客户端的精密制造综合服务能力，加快公司向功能模组及手机产业链相关制造的布局。同时，标的公司已进入汽车产业链，本次交易完成后，公司可通过加强客户资源及制造能力的整合，加快公司在汽车产业领域的业务布局。

68家半导体企业公布上半年业绩 过半增逾五成

(上接A1版)

相关存储芯片产业链公司亦表现抢眼。例如，2024年上半年，随着存储行业的复苏、AI服务器需求量快速增长，澜起科技DDR5渗透率持续提升，高性能运力芯片新产品实现规模出货。公司预计2024年上半年实现归母净利润5.83亿元至6.23亿元，同比增长612.73%至661.59%。

在系统级芯片领域，恒玄科技、炬芯科技分别预计上半年实现归母净利润同比增长199.68%左右及64.76%左右。

在设备领域，公布业绩的6家半导体设备企业均实现同比增长；其中，长川科技预计上半年归母净利润为2亿元—2.3亿元，同比增长876.62%—1023.12%，主要受益于行业温和复苏，细分领域客户需求提升显著等；北方华创则预计上半年净利为25.7亿元—29.6亿元，同比增长42.84%—64.51%。

据证券时报记者观察，近年来，国内半导体设备实现了从无到有、从弱到强的质的飞跃，我国半导体产业生态和制造体系得以不断完善，国内高端设备的自给率逐步提升。

国内半导体设备商有多拼？“国内可以提供的设备，占集成电路生产线的百分数，保守说法是15%，进取

的说法是30%，甚至更高。中国的数百家半导体设备公司都在拼命努力，发展速度很快，成熟的有20多家企业，几乎涵盖半导体十大类设备的所有门类。对于行业的发展，我很有信心，用5年、10年的时间，达到国际先进水平，是有望实现的。”中微公司董事长尹志尧在此前一场论坛上分析行业情况时谈到。

产业增长可持续性几何？

还有一些公司环比表现更为突出。例如，从事半导体IP授权业务的芯原股份第二季度营业收入环比增长92.96%，并且亏损幅度亦环比收窄，主要受益于半导体产业逐步复苏、独特的商业模式等。

晶圆代工龙头中芯国际二季度的销售收入和毛利率皆好于指引，销售收入19亿美元，环比增长9%。其中，出货超过211万片8英寸约当量晶圆，环比增长18%。公司给出的三季度收入指引是环比增长13%—15%，毛利率介于18%—20%的范围内。

中芯国际联席CEO赵海军在业绩会上对此解读称，在二季度，随着中低端消费电子逐步恢复，从设计公司到终端厂商，产业链的各个环节为

了抓住机会抢占更多的市场份额，备货建库存的意愿比起三个月前来看要更高。同时，因为地缘政治带来的供应链的切割和变化，部分客户获得了切入产业链的机会，也给公司带来了新的需求。

产业明显复苏之际，外界颇为关注的是可持续性几何？“四季度是传统淡季，我们谨慎乐观。今年全年的总体格局大致确定。公司目标是销售收入增幅超过可比同业的平均值，下半年销售收入可超过上半年。”赵海军展望时称。

芯原股份披露，在手订单已连续三季度保持高位，截至6月底在手订单22.71亿元，预计一年内转化的比例约81%，为未来营业收入增长提供了有力的保障。

澜起科技在近期接受调研时表示，公司DDR5第三子代RCD芯片将从今年下半年开始规模出货。随着AI服务器需求增加，数据中心领域应用场景增多，PCIe Retimer芯片在手订单稳定增长，并将在未来几年成为公司新的业绩增长点。

全联并购公会信用管理委员会专家委员安光勇告诉证券时报记者，受益于AI、5G、物联网等新兴技术推动以及需求回暖等，存储芯片、车规级芯片以及AI相关的芯片领域未来

仍具有较大增长潜力，但前提是全球经济和地缘政治环境保持相对稳定。

挑战与机遇并存

事实上，行业并非只有好消息。例如，在AI领域，Gartner于7月预测，2025年至少30%的生成式人工智能项目可能在完成概念验证阶段后遭遇终止。这一现象可能由数据质量不佳、成本上升或商业价值不明确等问题引发。

Gartner此前预测，继2024年AI芯片销售收入同比增长33%后，2025年增速为29%。这也意味着AI市场的增速或放缓。

王笑龙认为，要分析AI芯片增长的持续性，就要关注高端算力芯片的企业采购需求，目前这些企业训练自身AI模型的需求依然强烈。如果企业未来自身的业绩下滑、现金吃紧，那么算力芯片的采购必然会受到影响。

“虽然部分AI项目存在终止的可能性，但长期来看，AI作为未来科技发展的重要方向之一，其发展趋势不可逆转，特别是高性能AI芯片领域的景气度有望保持稳定。在技术创新、市场需求和政策支持等多重因素的驱动下，行业明年也有望

继续增长态势。长远来看，产业和个体可以通过加强技术研发和创新能力、拓展多元化市场、优化供应链管理以及加强国际合作等来应对行业波动风险。”王鹏向证券时报记者分析称。

行业的另一个隐忧是地缘政治影响。中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅认为，地缘政治风险可能导致半导体产业供应链中断、技术封锁等不利因素出现，但这也为国内企业提供了发展机遇，如加速国产替代进程、提升自主创新能力等。在此背景下，国内半导体产业链需要加强国际合作与交流，推动技术创新和产业升级；同时，企业也需要加强内部管理和风险控制，确保供应链的稳定性和安全性。

尹志尧此前表示：“理想状态下，全球集成电路产业是互相协同的。但在目前紧张的国际形势下，本土化是没有办法的选择。另一方面，我们也要主张国际合作。世界上还有许多不同国家、不同供应商愿意继续和我们合作。”

他指出，未来3—5年国内半导体行业发展空间仍很大。中国目前的集成电路产业还没有碰到起大落落的周期，仍处于较快增长阶段，乘着一顺风船，要把自己的事做好。

