

新兴铸管股份有限公司

关于 2019 年限制性股票激励计划（草案修订稿） 及其摘要的修改说明公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

新兴铸管股份有限公司(以下简称“公司”)于 2019 年 12 月 10 日召开了第八届董事会第二十四次会议，审议通过了《关于〈2019 年限制性股票激励计划(草案二次修订稿)〉及其摘要的议案》。本次公司《2019 年限制性股票激励计划(草案二次修订稿)》及其摘要修订的主要内容公告如下：

一、将《2019 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》及其摘要中的“销量”一词，现全部修订为“销售数量”。

二、“第九章 激励对象的获授权益条件与解除限售条件”第一条中增加了授予时对激励对象个人层面的绩效考核要求。

（四）激励对象个人层面的绩效考核要求

根据公司现行个人绩效分档考核，2018年度激励对象个人绩效考核结果达到合格及以上。

三、“第九章 激励对象的获授权益条件与解除限售条件”第二条中有关“公司层面的业绩考核要求”、“子分公司层面的绩效考核要求”及“激励对象个人层面的绩效考核要求”的重新修订。

修订前为：

（三）公司层面的业绩考核要求

1、业绩考核目标

本激励计划在2020年-2022年会计年度中，分年度对公司的业绩指标进行考核，以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的解除限售条件之一。本激励计划业绩考核目标如下表所示：

解除限售期	业绩考核目标
第一个解除限售期	<p>(1) 公司2020年吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的增长率不低于15%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格；</p> <p>(2) 公司2020年铸造产品的销量较基期（2016-2018年）铸造产品平均销量的增长率不低于25%，且同比上年增长率不低于铸造行业产量增长率的3.5倍；</p> <p>(3) 公司2020年EVA（经济增加值）指标完成情况达到集团公司下达的考核目标。</p>
第二个解除限售期	<p>(1) 公司2021年吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的增长率不低于20%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格；</p> <p>(2) 公司2021年铸造产品的销量较基期（2016-2018年）铸造产品平均销量的增长率不低于30%，且同比上年增长率不低于铸造行业产量增长率的3.6倍；</p> <p>(3) 公司2021年EVA（经济增加值）指标完成情况达到集团公司下达的考核目标。</p>
第三个解除限售期	<p>(1) 公司2022年吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的增长率不低于25%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格；</p> <p>(2) 公司2022年铸造产品的销量较基期（2016-2018年）铸造产品平均销量的增长率不低于38%，且同比上年增长率不低于铸造行业产量增长率的3.7倍；</p> <p>(3) 公司2022年EVA（经济增加值）指标完成情况达到集团公司下达的考核目标。</p>

注：公司铸造产品包括铸管、管件、铸件等。

因公司层面的业绩考核不达标导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购。

（四）子分公司层面的绩效考核要求

公司各子分公司每个考核年度设置一定的业绩考核指标，子分公司激励对象当年实际可解除限售的限制性股票数量比例与其所属子分公司上一年度的业绩考核指标完成情况挂钩，具体如下：

年度考核结果	实际业绩≥业绩考核指标	实际业绩<业绩考核指标
可解除限售比例	100%	0

子分公司激励对象，因子分公司层面的业绩考核不达标导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购。

（五）激励对象个人层面的绩效考核要求

根据公司现行个人绩效分档考核，限制性股票解锁前一个财务年度，激励对象个人绩效考核结果达到合格及以上。其中：

（1）考核结果为良好及以上的激励对象，可以按照100%的比例进行限制性股票的解锁；

（2）考核结果为合格的激励对象，可以按照80%的比例进行限制性股票的解锁；

（3）考核结果为不合格的激励对象，不得进行限制性股票的解锁。

因激励对象个人层面的业绩考核不达标导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购处理。

现修订为：

（三）公司层面的业绩考核要求

1、业绩考核目标

本激励计划在2020年-2022年会计年度中，分年度对公司的业绩指标进行考核，以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的解除限售条件之一。本激励计划业绩考核目标如下表所示：

解除限售期	业绩考核目标
第一个解除限售期	（1）公司2020年吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较

	<p>基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的的增长率不低于15%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格；</p> <p>（2）公司2020年铸造产品的销售数量较基期（2016-2018年）铸造产品平均销售数量的增长率不低于25%，且同比上年增长率不低于铸造行业产量增长率的3.5倍；</p> <p>（3）公司2020年EVA（经济增加值）指标完成情况达到集团公司下达的考核目标。</p>
第二个解除限售期	<p>（1）公司2021年吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的的增长率不低于20%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格；</p> <p>（2）公司2021年铸造产品的销售数量较基期（2016-2018年）铸造产品平均销售数量的增长率不低于30%，且同比上年增长率不低于铸造行业产量增长率的3.6倍；</p> <p>（3）公司2021年EVA（经济增加值）指标完成情况达到集团公司下达的考核目标。</p>
第三个解除限售期	<p>（1）公司2022年吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的的增长率不低于25%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格；</p> <p>（2）公司2022年铸造产品的销售数量较基期（2016-2018年）铸造产品平均销售数量的增长率不低于38%，且同比上年增长率不低于铸造行业产量增长率的3.7倍；</p> <p>（3）公司2022年EVA（经济增加值）指标完成情况达到集团公司下达的考核目标。</p>

注：上述考核指标的计算公式如下：

（1）吨产品EBITDA（元/吨）=公司息税折旧摊销前利润÷公司金属产品销售数量。公

司金属产品包括钢材、钢管、钢格板等（不含外购钢坯加工材）及铸管、管件、铸件等，前述产品销售数量的取值以公司年度报告披露口径为准。

(2) 铸造产品的销售数量的增长率(%)=(公司铸造产品的销售数量÷基期(2016-2018年)铸造产品平均销售数量-1)×100%。公司铸造产品包括铸管、管件、铸件等；前述产品销售数量的取值以公司年度报告披露口径为准。

(3) 铸造行业产量增长率(%)=(当年中国铸件产量÷上一年度的中国铸件产量-1)×100%。铸造行业产量的取值以中国铸造协会统计并对外披露的中国铸件产量年度数据为准。

因公司层面的业绩考核不达标导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购。

(四) 子分公司层面的绩效考核要求

公司各子分公司每个考核年度设置一定的业绩考核指标，子分公司激励对象当年实际可解除限售的限制性股票数量比例与其所属子分公司对应业绩年份的业绩考核指标完成情况挂钩，具体如下：

年度考核结果	实际业绩≥业绩考核指标	实际业绩<业绩考核指标
可解除限售比例	100%	0

子分公司激励对象，因子分公司层面的业绩考核不达标导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购。

(五) 激励对象个人层面的绩效考核要求

根据公司现行个人绩效分档考核，激励对象在对应业绩年份的个人绩效考核结果达到合格及以上。其中：

(1) 考核结果为良好及以上的激励对象，可以按照100%的比例进行限制性股票的解锁；

(2) 考核结果为合格的激励对象，可以按照80%的比例进行限制性股票的解锁；

(3) 考核结果为不合格的激励对象，不得进行限制性股票的解锁。

因激励对象个人层面的业绩考核不达标导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购处理。

四、“第九章 激励对象的获授权益条件与解除限售条件”第三条。

修订前为：

吨产品EBITDA计算公式为公司息税折旧摊销前利润÷公司金属产品销售量。上述指标反映了公司单位产品销售情况为公司带来的经济利益流入，由于不同公司盈利情况、资本结构、固定资产成新率等有所不同，上述指标剔除了利息、所

得税、折旧及摊销的影响，可比性更强。2020年至2022年公司的考核指标为：吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的的增长率分别不低于15%、20%、25%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格。

公司铸管生产技术、产品质量居世界领先水平，是全球最大的离心球墨铸铁管供应商。铸造产品是公司的核心产品，铸造产品销量增长率反映了公司核心产品的业务增长情况。2020年至2022年公司的考核指标分别为：铸造产品平均销量较基期（2016年-2018年）的增长率分别为25%、30%、38%，且同比增长率不低于铸造行业产量增长率的3.5倍、3.6倍、3.7倍。

现修订为：

吨产品EBITDA反映了公司单位产品销售情况为公司带来的经济利益流入，由于不同公司盈利情况、资本结构、固定资产成新率等有所不同，上述指标剔除了利息、所得税、折旧及摊销的影响，可比性更强。2020年至2022年公司的考核指标为：吨产品EBITDA不低于对标企业75分位水平，且较基期（2016-2018年）吨产品EBITDA均值的的增长率分别不低于15%、20%、25%；若对应解除限售考核年度“国内16家对标企业”的利润总额合计数同比上年跌幅超过50%时，公司当年吨产品EBITDA不低于对标企业的80分位水平，吨产品EBITDA指标视为考核合格。

公司铸管生产技术、产品质量居世界领先水平，是全球最大的离心球墨铸铁管供应商。铸造产品是公司的核心产品，铸造产品销售数量增长率反映了公司核心产品的业务增长情况。2020年至2022年公司的考核指标分别为：铸造产品销售数量较基期（2016年-2018年）平均销售数量的增长率分别为25%、30%、38%，且同比增长率不低于铸造行业产量增长率的3.5倍、3.6倍、3.7倍。

五、“第十四章 公司/激励对象发生异动时本激励计划的处理” 第二条。

修订前为：

（三）激励对象因退休、不受个人控制的岗位调动与公司解除或终止劳动关系的，激励对象可选择在最近一个解除限售期仍按原定的时间和条件解除限售，解除限售比例按激励对象在对应业绩年份的任职时限确定。剩余尚未达到可解除限售时间限制和业绩考核条件的限制性股票不再解除限售，由公司按授予价格与银行同期存款利息之和进行回购处理。

（四）激励对象死亡的，其在最近一个解除限售期仍按原定的时间和条件解除限售，解除限售比例按激励对象在对应业绩年份的任职时限确定，解除限售股票由其继承人依法继承。剩余尚未达到可解除限售时间限制和业绩考核条件的限

制性股票不再解除限售，由公司按授予价格与银行同期存款利息之和进行回购处理，价款依法继承。

现修订为：

（三）激励对象因调动、免职、退休、死亡、丧失民事行为能力等客观原因与企业解除或者终止劳动关系时，授予的股权当年已达到可行使时间限制和业绩考核条件的，可行使的部分可在劳动合同解除或终止之日起的半年内行使，尚未达到可行使时间限制和业绩考核条件的不再行使，由公司按授予价格与银行同期存款利息之和进行回购处理。

如因上述原因导致劳动合同解除或终止前未产生业绩考核结果，或者虽产生业绩考核结果，但未达行权期的，按照以下方式处理：

1、激励对象因退休、不受个人控制的岗位调动、丧失民事行为能力等客观原因与公司解除或终止劳动关系的，激励对象可选择仍按原定的时间和条件解除限售，解除限售比例按激励对象在对应业绩年份的任职时限确定。剩余尚未达到可解除限售时间限制和业绩考核条件的限制性股票不再解除限售，由公司按授予价格与银行同期存款利息之和进行回购处理。

2、激励对象死亡的，其仍按原定的时间和条件解除限售，解除限售比例按激励对象在对应业绩年份的任职时限确定，解除限售股票由其继承人依法继承。剩余尚未达到可解除限售时间限制和业绩考核条件的限制性股票不再解除限售，由公司按授予价格与银行同期存款利息之和进行回购处理，价款依法继承。

特此公告

新兴铸管股份有限公司董事会

2019年12月12日