

25家公司大股东追加不减持承诺

□本报记者 王维波

面对近日股市的大幅波动，上市公司大股东及相关高管人员紧急采取相应措施稳定股价。截至1月5日记者发稿时，当天两市共有25家上市公司的大股东或其高管承诺，将在中国证监会规定的自2015年7月8日起的6个月内不减持所持公司股票的期限到期后，6个月或1年内不减持所持有的公司股票。

追加不减持承诺

一些上市公司的大股东和高管纷纷表示，将在证监会规定的6个月内不减持的期限到期后的6个月内仍然不减持公司股票。截至发稿时，共有16家上市公司大股东承诺在今后半年内不减持公司股票。

如开山股份1月5日下午收盘后公告，其控股股东及实际控制人承诺不减持公司股票。公告称，为维护资本市场稳定，切实维护广大投资者利益，并基于对公司未来发展前景的信心，公司控股股东开山控股及实际控制人曹克坚自愿承诺：自2016年1月5日起的六个月内(至2016年7月4日止)不通过二级市场减持本公司股票。

网宿科技公司控股股东及实际控制人陈宝珍、刘成彦也承诺，自2016年1月5日起半年内不减持所持有的本公司股票，若违反上述承诺，减持股份所得全部归公司所有。

更有一些上市公司的大股东承诺今后1年内不减持公司股票。如齐星铁塔1月5日下午收盘后公告称，公司控股股东晋中龙跃投资咨询服务有限公司承诺追加一年的限售期，即2016年1月8日起至2017年1月8日止不通过二级市场减持公司股份，以维护资本市场稳定，增强投资者信心，避免公司股价出现大幅波动。

美欣达1月5日上午也公告，2016年1月5日收到控股股东单建明《关于不减持公司股份的承诺函》称，因最近公司股价出现异

大股东追加不减持承诺公司一览	
半年内不减持	新洋丰、汇金股份、迎驾贡酒、翰宇药业、开山股份、兴源环境、通鼎互联、海源机械、聚飞光电、神农基因、永利股份、网宿科技、美欣达、三花股份、刚泰控股、光环新网
半年以上不减持	回天新才、天银机电
一年内不减持	升华拜克、康美药业、千山药机、齐星铁塔、海伦哲、太阳纸业、金威达、世纪华通
常波动，本人承诺自上次不减持承诺到期后一年内(至2017年1月8日)不通过二级市场减持公司股份。	
市场担心或源于误解	
投资者之所以担心1月8日后上市公司大股东及相关高管会大幅度地集中减持股份，可能主要是出于心理层面，甚至可能存在一些误解。	
一个误解是上市公司大股东及其高管在锁定期到期后会将此前增持的股份减持。其实，这是不可能的。因为多数上市公司的增持公告中就有明确表述，如兰州民百2016年1月4日接到控股股东红楼集团有限公司通知称，红楼集团增持公司股份计划已经实施完毕，在本次增持计划实施期间，红楼集团依据承诺未减持其所持有的公司股份，并承诺在增持完成后六个月内不减持。事实上，证监会早明文规定，“在6个月内减持过本公司股票的上市公司大股东及董事、监事、高级管理人员，通过证券公司、基金管理公司定向资产管理等方式购买本公司股票的，不属于《证券法》第四十七条规定的禁止情形。通过上述方式购买的本公司股票6个月内不得减持。”	
误解二是上市公司大股东或高管将在锁定期到期后会大幅减持其原先持有的股份。在正常情况下，大股东根据其自身情况进行一些减持也属于正常，但需要说明的是，大股东特别是控股股东减持股份必然要考虑其控	

股地位、对公司股价的影响、对投资者未来信心的影响等众多因素，必然是十分谨慎的。从实际情况看，正如中国证监会新闻发言人所表示的，从近年来实际情况看，大股东减持60%是通过大宗交易、协议转让进行的，有效缓解了对市场的压力，大股东通过集中竞价

交易减持金额占总流通市值的比例只有0.7%左右。以此计算，目前流通市值42万亿元，按以往的比例通过二级市场竞价减持的数量不到3000亿元，十分有限。

证监会新闻发言人透露，目前证监会正在研究完善规范上市公司大股东、董监高减持股份的规定，对通过集中竞价交易减持股份的，建立减持预披露制度，并在一定时间内对减持股份的比例进行限制，引导其通过大宗交易、协议转让等途径减持，既可实现应对股市异常波动临时性措施的有序退出，又可防止大股东集中减持对市场造成冲击。这个规定将于近日公布。这样，大股东及高管的减持行为将得到规范，其对市场的影响也将得到控制和可以预期。

八公司公告新增持计划

截至中国证券报记者发稿时，1月5日两市至少有8家上市公司的大股东及高管发布了新的增持计划，将在今后一段时间内继续增持公司股票。

如奥特佳1月5日收盘后公告，2016年1月5日收到公司控股股东江苏帝奥控股集团股份有限公司、持有本公司5%以上股东北京天佑投资有限公司关于增持本公司股份计划的书面通知。根据该通知，公司控股股东江苏帝奥控股集团股份有限公司(现持有本公司16.73%股份)计划自2016年1月6日起，未来一个月内出资不超过5000万元，通过深圳证券交易所交易系统增持本公司股票。江苏帝奥控股集团股份有限公司及其一致行动人王进飞先生在12个月内累计增持不超过公司已发行股份的2%。公司另一股东北京天佑投资有限公司(现持有本公司10.83%股份)计划自2016年1月6日起，未来一个月内出资不超过1.5亿元，通

过深圳证券交易所交易系统增持本公司股票。同时，公司该两股东江苏帝奥控股集团股份有限公司、北京天佑投资有限公司还承诺：本次增持计划完成后6个月内及法定期限内不减持所持有的本公司的股份。

华昌达1月5日晚也发布公告表示，1月5日接到持股5%以上股东石河子德梅柯投资合伙企业(有限合伙)通知，其计划自2016年1月6日起6个月内，以其设立的资产管理计划增持公司股份，总计增持股份不少于180万股。该通知还表示，增持目的是基于对公司未来发展前景的信心及对公司价值的认可，而且自增持股票之日起6个月内不转让所持有的本公司股份。

另外，还有一些公司将在2016年继续实施原先的增持计划，如万邦达；还有一些上市公司大股东在完成2015年的增持计划后还表示不排除进一步增持的可能，如银座股份等。(王维波)

部分员工持股计划现浮亏

□本报记者 张玉洁

1月5日晚，猛狮科技发布公告称，公司2015年员工持股计划已经完成购买，成交均价为28.47元/股。当日该公司股价收于25.30元/股，且该计划具2倍杠杆，这意味着该员工持股计划陷入了刚建完仓即浮亏的尴尬境地。

事实上，猛狮科技的情况并非孤案，市场风格突变下，目前至少有中国高科、旗滨集团、亿纬锂能等30家公司的员工持股计划出现了浮亏。不过，不少券商分析师和投资顾问表示，在“亏什么不能亏员工”的潜在核心投资逻辑下，浮亏标的值得关注。

部分计划出现浮亏

2015年最后两个月，两市有30家上市公

司披露完成员工持股计划的购买。这一数字远远超过了股市大调整期间的水平。

其中购买规模居前的有神州泰岳，截至2015年12月24日，公司第一期员工持股计划通过竞价方式购买公司股票共计7301.08万股，占公司总股本的比例为3.66%，购买均价为11.08元/股，锁定期为2015年12月25日至2016年12月24日。本期员工持股计划的参加对象为公司董事、监事、高级管理人员、核心骨干及全体员工。

就整体而言，员工持股计划的目前的收益水平较为可观。统计数据显示，截至2015年年末，相对于购买成本，通过二级市场完成购买的员工持股计划的平均收益率达30%以上。如南方泵业11月24日公告称，第一期员工持股计划股票出售完毕并终止，该计划购买均价为每股24.41元，通过大宗交

易卖出的均价为每股44.45元，而产品的杠杆为2.5倍。

不过，并非所有的计划都如此幸运。中国证券报记者不完全统计显示，截至目前，两市至少有30家公司员工持股计划出现浮亏，其中万达信息、武汉凡谷、汉威电子、久立特材等浮亏比例均在30%以上，且这些计划均具备杠杆。如武汉凡谷2015年6月15日完成公司第一期员工持股计划的购买，购买均价为26.7元/股，购买数量363万股，以2016年1月5日公司股票收盘价14.26元/股计算，已经浮亏超过40%。

关注近期解禁标的

信达证券研报认为，由于员工持股计划涉及公司员工、大股东以及管理层的切身利益，上市公司方面对股价的诉求会比较强烈。

持股成本是员工持股计划的最后一道防线，一旦接近甚至跌破，便具有相对较高的安全边际和明显的投资机会。

信达证券研报同时指出，2014年为员工持股的孕育年，2015年为爆发年，2016年则为收获年。随着2014年6月员工持股试点的开始，二级市场购买模式一直是主流，截至2015年12月19日共计有150只标的完成购买，其中，2014年11只，2015年139只。该模式的锁定期基本为一年，2016年将进入集中解禁的阶段。预计期间大股东对股价的诉求会比较强烈，建议关注临近解禁期的标的。

梳理相关公告显示，高新兴(一期员工持股计划)、杰瑞股份、苏宁环球、新海宜、美亚光电和利欧股份6家公司的员工持股计划将于今年2月前满一年解禁，目前除杰瑞股份外，其余标的均处于浮盈状态。

格林美拟参股新三板公司慧云股份

与慧云股份将发挥各自的技术、资本与网络优势，实现互联网与智慧城市、环保城市的大融合，构建“互联网+智慧云+环保云”的城市矿产开采的云管理新模式，形成以城市为主体的“废品、垃圾与数据”的环保云平台。

协议约定，如果慧云股份2015年度净利润不少于1亿元，淮安繁洋企业管理有限公司98.5%的股权价格为1.8346亿元；如果慧云股份2015年度经审计的净利润少于1亿元，导致淮安繁洋企业管理有限公司的股权评估总值低于2.2976亿元，收购方有权利解除协议。

资料显示，慧云股份主要从事分布云网络平台的建设与运营，推出目前国内最大的iService分布云网络平台，采用流量分成模式，面向

终端客户提供信息消费服务。而格林美是国内最大的城市矿产回收与先进材料再制造企业，构建了稀贵金属回收与电池材料制造、电子废弃物与废五金废线路板处理、报废汽车综合利用与零部件再造等三大核心循环产业链。

加速业务转型

2015年下半年以来，格林美相继在武汉乃至湖北全省以及天津、深圳等地启动“互联网+分类回收”业务，并推出国内首个全方位O2O分类回收平台——“回收哥”。

格林美相关负责人表示，公司的传统优势在于废品回收处理及循环利用，而构建“互联网+废物”的城市废物打包处理的新模式需要

引入专业的互联网团队进行技术支持。通过本次牵手慧云股份，可利用后者在互联网领域的运营管理经验，对公司“回收哥”O2O平台线上互联网运营及管理提供强有力的技术保障。

据介绍，目前，格林美年废料处理总量约在200万吨左右，处理范围包括废旧电池及废弃钴镍钨渣、电子废弃物及废五金废线路板、报废汽车及其他固体废弃物等。

公司表示，通过本次参股慧云股份，可利用慧云股份的云平台和数据分析能力，精确掌握废弃物报废量和废弃物流量，建立完整的城市废弃物从报废回收到循环再生利用的数据体系，实现对废弃物回收、转运、处理及再生循环的全过程云管理。

渠道之争升级 多家航企暂停与去哪儿合作

旅客的投诉主要集中于去哪儿网多收退改签费用和未及时通知不正常航班信息等。去哪儿网主要是一家平台公司，基于存在的问题，航空公司希望去哪儿网加强对供应商监管，但效果差强人意。

而去哪儿网方面表示：“2015年12月31日，由于未能就机票展示排序问题达成一致，去哪儿网与南方航空、海南航空旗舰店合作暂停。近日，南方航空、海南航空提出将去哪儿网网页上的机票展示由价格排序改为时间排序。去哪儿网认为，按价格排序方式符合用户的正常搜索预订习惯，70%的消费者都会根据价格来选择航班和供应商。”

一位业内人士指出，前述退改签的纠纷的确存在。机票属于透明度很高的产品，不同舱位对应不同退改签政策。但是，由于许多旅客对打折机票的打折机制不了解，退改签便成了部分代理人以折扣票一律“不退，

不改，不转签”为由来赚取差价的机会。而且，一旦出现纠纷，部分代理商倾向将问题留给航空公司，令航空公司面临更大的服务和投诉压力。

渠道之争升级

不过，各家航空公司在声明中均建议旅客通过相关航空公司官网及无线手机客户端查询购买机票，显示出渠道之争升级或许才是本次纷争中的焦点。

航空公司与相关电商们关于渠道的博弈一直都存在。携程和去哪儿合并后，占据了线上机票销售市场超过60%的份额。而且，2014年国内机票预订市场的在线渗透率已经达到59.2%。以OTA为代表的电商寡头化的趋势，将增强其与航空公司谈判实力。这使得双方的渠道之争更加激烈。

加大直销比例目前是各大航空公司销售

的重中之重。除春秋航空直销比例达到90%之外，各家航空公司直销比例一般都在20%左右。国航曾经提出希望将直销比例升至50%。近期上市航企定增募资投向中均涉及投向机票直销平台建设项目。有数据测算，航空公司每提升直销比例10个百分点，就能为公司节省数亿元销售额。

值得注意的是，尽管此次事件折射出OTA与航空公司的渠道之争，但双方并非相杀不相爱。途牛近期发布声明称，其将发力机票市场，加强与海航、南航等航空公司的合作。2015年11月23日，海航集团旗下海航旅游宣布以5亿美元战略投资途牛，并达成战略合作协议。

分析人士指出，从消费者的角度看，提供比价平台服务的OTA还有生存空间，部分投资机制较为灵活的航企或许不排除加入到投资OTA的队伍中去。

“新三板”动态

华宿电气 2015年净利预增3-4倍

□本报记者 欧阳春香

华宿电气(430259)1月5日晚公告称，公司预计2015年归属于挂牌公司股东的净利润为2000万元-2400万元，同比增长384.84%-481.81%，基本每股收益0.66元-0.79元。

华宿电气表示，公司2015年度业绩实现持续增长，主要有三个原因：一是作为“国内电气安全行业第一股”，公司挂牌后品牌价值得到极大提升，报告期内，公司充分利用品牌优势加大销售力度，扩大销售渠道，各地经销商数量持续增加，使得公司营业收入实现大幅增长。

二是经过近几年的战略布局以及团队建设，公司的运营成本得到有效控制，报告期内，公司运营成本并没有太大的增加，公司产品毛利润较高，在这种情况下，营业收入的增加直接导致净利润大幅增加。

三是报告期内公司确定全国首创“电丁丁”的商业模式及盈利模型，该商业模式主要依靠合作伙伴来实现“电丁丁”在全国市场的抢滩布局，对公司运营成本亦不会有太大的增加，电丁丁产生的营业收入也将直接导致净利润的同比增加。

分豆教育向平台转型

□本报记者 傅嘉

分豆教育(831850)1月5日在京举办媒体沟通会，公司新任CEO张金荣表示，分豆教育将由产品导向发展为平台导向，最终构成完整的教育生态。

张金荣特别强调分豆教育“云智能教育”的差异化特性。“业内对在线教育的印象就是普遍不赚钱，但2015年中报分豆教育已经录得5800万元左右的利润。”张金荣介绍，分豆教育从一开始走的就是免费策略。2015年公司签约了33所名校，还签约了13个教育局和100名高考状元，名校和状元对家长和学生具有很强的号召力，使得分豆教育的产品积累了深厚的壁垒和护城河。

张金荣同时透露，分豆教育重视激励机制，公司董事长于鹏已经表示未来每年都会做员工激励计划以此吸引人才，同时让更多的人成为分豆教育的合伙人。

“未来分豆教育的整体布局，主要将围绕软硬金联四个字来展开。”张金荣表示，软件层面，市场对分豆教育的产品已经有充分认知；硬件层面，公司已经和位置网合作，嫁接北斗系统，成为北斗系统在教育行业的唯一战略合作伙伴；金融层面，公司将打造现金流体系，未来会引入很多教育工具，通过基金等形式，进行产业层面的全面布局；联盟层面，就是合纵连横，接下来分豆教育要扩充产品线，不会全部由自己完成，将通过联盟的形式来完成上下游的合作分工。

与九次方公司合作

中茵股份拓展大数据业务

□本报记者 李香才

中茵股份1月5日晚公告，公司1月5日与九次方财富资讯(北京)有限责任公司签订合作协议，双方将在移动互联网入口+大数据生态圈、智能家居大数据应用开发、政府大数据业务等领域开展合作。

根据公告，中茵股份将以公司旗下闻泰通讯公司移动互联网客户端为入口，整合智能手机、可穿戴智能医疗硬件等大数据资源，结合九次方大数据的数据清洗、建模、可视化等大数据技术手段，开展数据资产商业化运营业务，双方将基于移动互联网入口的数据构建大数据产业链。

同时，中茵股份将充分利用在江浙沪的区域优势，依靠九次方在政府大数据整合及大数据资产运营方面的能力，共同开拓地方政府大数据业务，为地方政府建立大数据中心，建设城市大数据共享平台，构建政府职能部门大数据应用服务平台及开展政府大数据应用服务等业务，同时为地方政府积极规划建设政府数据云平台工程、智慧城市大数据工程、工业4.0大数据工程、大数据应用安全工程等。

中茵股份称，公司与九次方的战略合作符合公司目前的战略发展要求，与公司收购闻泰通讯股权有协同效应，有利于加快公司的转型发展，提高公司智能移动通讯端口研发、生产等与大数据融合，加快公司在大数据领域的应用及产业布局。

怡球资源

拟收购一美国金属回收公司

□本报记者 李香才

怡球资源1月5日晚公告，公司拟通过向特定对象非公开发行股份及支付现金的方式购买Metallico 100%股权，交易双方将其交易价格定为约1.07亿美元。其中，拟向上海欣桂和文佳顺景合计发行3926.7万股股份，收购其持有的Metallico 85.5%股权；拟向TML支付现金约1550万美元收购其持有的Metallico 14.5%股权。本次交易完成后，怡球资源将直接持有Metallico 100%的股权。