

去年A股58起并购征税超标的资产账面值

2014年两市并购缴税总额约370亿

证券时报记者 邱龙

北纬通信 002148 并购杭州联盟一案虽已落幕,但其中牵扯出的“重组个税”问题仍在发酵。自今年1月1日起实施的国税67号文(即《股权转让所得个人所得税管理办法(试行)》),明确了公司股权转让收入确认、核定,以及税务机关的征管措施等。

证券时报记者发现,随着近年来高估值的并购越来越多,由此产生的个税同样水涨船高;而且在税务机关全面升级对自然人股权转让个税管理的背景下,政府部门在税务政策上强化了个人转让征税、鼓励企业法人层面的并购行为。

去年并购征税370亿

此前,证券时报于1月16日报道《7000万现负拆散北纬通信并购重组》,北纬通信以3.62亿元并购杭州联盟,按照相关法规,杭州联盟的6名自然人股东共需缴纳个人所得税约为7000万至7200万元。该项税负不仅高于杭州联盟承诺的2014年扣非后净利润4000万元,也高于公司并购时的股权原值5854.97万元。

根据国税67号文的规定,应纳税额可简单通过“股权转让收入减去股权原值及相关税费后乘以适用税率”计算得出。依此计算,上述股权转让的适用税率在20%左右。

证券时报数据部统计,2014年,沪深两市共有138件重大并购重组案涉及自然人股权转让,这138件并购案总金额高达2879.64亿元,而并购股权的实际账面股权原值总额仅为1014.42亿元。经粗略计算,两市并购产生个人所得税及企业所得税总额约370亿元。其中,自然人及企业转让比例约为6:4,据此可算出两市并购产生的个税约200亿元。

记者发现,去年有58家上市公司并购产生的税金超过了并购标的实际净资产账面值,这其中尤以新兴产业居多。其中百润股份22倍增值率并购巴斯酒业为代表,截至2014年6

月30日,巴斯酒业股权原值为2.45亿元,购买价格却高达55.63亿元,增值率高达2207.21%。百润股份收购巴斯酒业的过程中,16名交易对象中包含了14名自然人股东,其中巴斯酒业实际控制人刘晓东持有价值29.23亿元的股份,按照上述计算方法,仅刘晓东一人就需要缴纳超过5亿元的个人所得税。这一个税规模,不仅高于巴斯酒业承诺的2014年净利润2.22亿元,也高于巴斯酒业的股权原值。

重复计税不存在

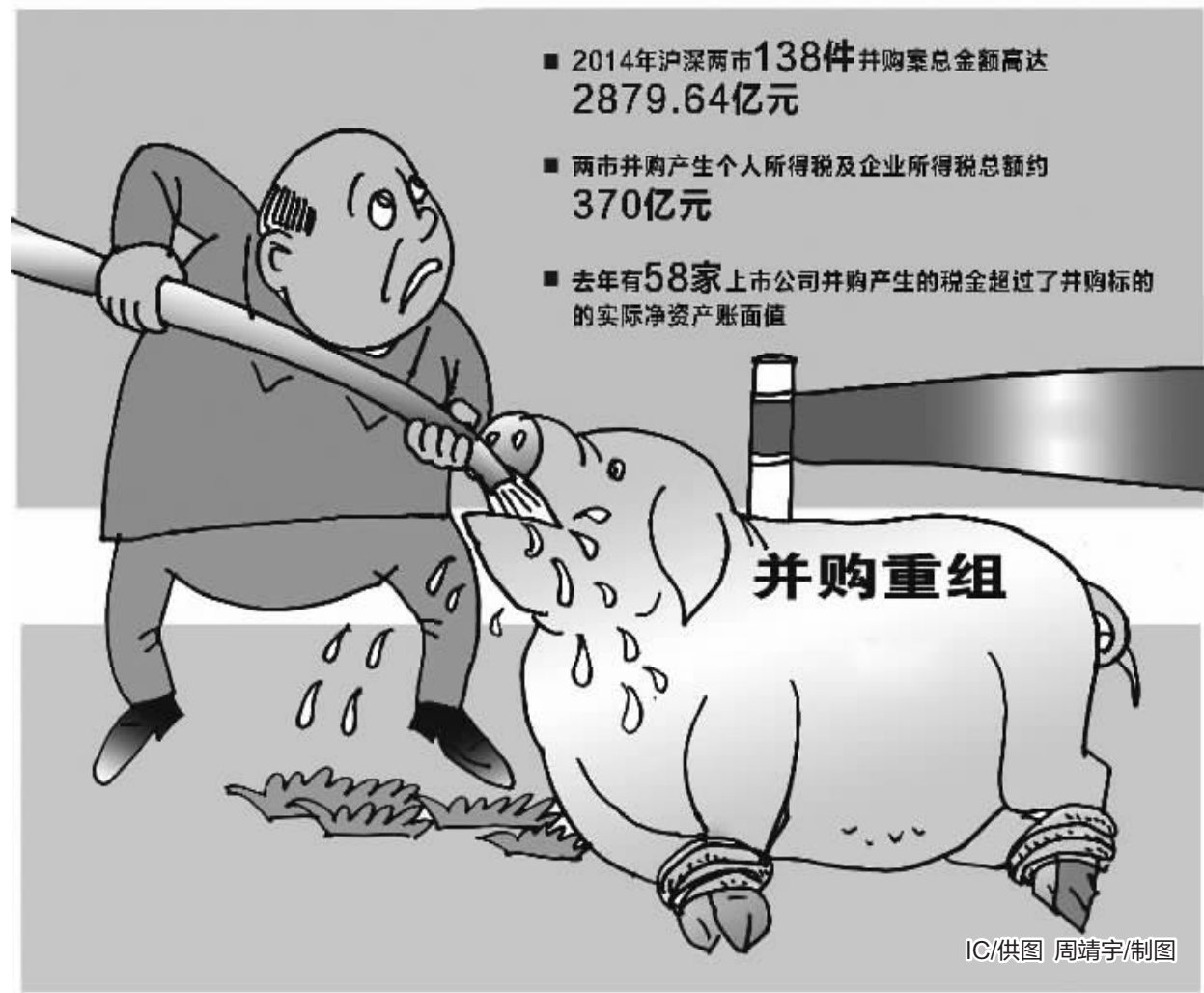
证券时报数据显示,目前两市中超过八成的并购采取定向增发完成,由于定向增发股份存在限售期,这意味着多数股权转让在完成股权转让、缴纳转让个税后,并无法立即将手中股票套现。

在这种情况下,作为股权转让方的自然人股东,往往会遇到较大的现金流压力。因此,近年来,沪深两市颇为流行以“现金+定向增发”的支付方式进行并购,以缓解自然人股东的纳税压力。记者粗略统计后发现,2014年,超过七成A股并购案采取了这一模式,其中现金支付比例均高于并购金额的20%。

以北纬通信并购杭州联盟为例,该并购交易总规模高达3.62亿元,其中14996.08万元采取现金支付方式,剩余部分采取定向发行股份方式支付,现金支付比例高达40%。

此外,股权转让人在限售期满后,在减持限售股时同样要面临个税缴纳的问题,这是否涉及重复征税的问题呢?一位税务专家告诉记者,不会存在重复征税。按照现有规定,个人转让上市公司限售股取得的所得按20%税率征收个人所得税。计税方法是,以每次限售股转让收入,减除股票原值和合理税费后的余额,为应纳税所得额。

例如,若自然人A持有一家公司所有股权,价值1000万元,上市公司B通过定向增发,以2000万元并购A的公司,A转而持有2000万元同价值的B公司股票,这时A需要缴纳增值部分1000万元的个税。限售期结束后,若该2000万元股票实现增值,以增值部分计个人所得税;若贬值,则不用缴纳个税。



IC/供图 周靖宇/制图

后,若该2000万元股票实现增值,以增值部分计个人所得税;若贬值,则不用缴纳个税。

政策鼓励企业层面并购

在北纬通信并购失败这一案例中,纳税人申报时间成为了市场关注的焦点。以往的规定中,交易双方可以在股权变更登记之前完成纳税申报。国税67号文“出台后,只需股权转让协议已签订生效”、受让方已支付或部分支付转让价款的”等6种情况中满足任意一项,纳税人就需要在次日15日内向税务机关申报纳税。

不少上市公司的人士对此表示了解。在新规出台之前,有些地方税务机关的个税是在并购完成后缴纳的,并且还可以延期。新规显然是“一刀切”。

上述税务专家表示,国税67号文“的确存在一些不合理之处。以股权转让协议已签订生效”为例,这时候一般股权转让尚未发生,如果要求纳税人进行申报,容易出现资金紧张问题。北纬通信显然就属于这一类问题。

更值得关注的是,这一规定不仅有别于原来的规定,与目前企业所得税法中的规定也不一样。资料显示,企业通过股权投资的转让所得,可以在五年的

期限内,分期均匀计入相应年度的应纳税所得额,缓解企业纳税负担。

在财政部、国家税务总局近日发布的《关于非货币性资产投资企业所得税政策问题的通知》和《关于促进企业重组有关企业所得税处理问题的通知》中,对企业的兼并重组给予了更多支持,如新政策背景下的股权收购和资产收购,被收购股权或资产比例由不低于75%调整为不低于50%,扩展了适用特殊性税务处理的企业重组范围。

同样的股权转让行为,政府管理部门针对“自然人”、“企业”之间有着不同的纳税要求,显然更鼓励企业层面股权转让。

65家机构调研中科金财 泽熙踏准热点调研3公司

证券时报记者 杨苏

上周(1月19日~23日)机构弹琴、看云、触网,好生惬意。尤其是中科金财守空房一年后,上周吸引了65家机构,捧场子的还有中国银行,不过公司股价上周五跌停,值得一提的是,泽熙投资踏准了市场热点的脚步,调研中科金财、珠江钢琴、苏宁云商3家公司。

中科金财 苦等一年迎65客

一年的守候,迎来65家机构大驾光临,中科金财一天就捞回了本。只是,调研报告只披露了6个提问和回复,让人略感疑惑,难道90%的机构是来听课的?

记者注意到,一年前的2014年1月22日,中科金财曾接待10多家机构调研,随后人迹罕至。直至2015年1月19日,中科金财披露终于又有客到访,统计可知,有多达65家机构蜂拥而至,囊括绝大部分市场知名机构,甚至还有中国银行。

调研中科金财的机构当中,险资类的有中国人寿、中国平安、中再资产、英大保险资产、诚信人寿等;基金有华夏基金、嘉实基金、中银基金、华商基金等;私募则有泽熙投资、源乐晟等;另外还有券商等机构。

中科金财自称,公司2012年2月上市,目前坚持以智能银行整体解决方案和互联网金融为核心业务,其他业务条线协同发展的相关多元化战略。

2014年12月,中科金财参与发起设立北京中关村互联网金融信息服

务中心有限公司,有机构关注该公司的定位。

中科金财表示,该公司设立的宗旨是以海淀区及中关村优质的中小企业为依托,促进互联网金融改革创新,推动互联网金融产业发展。

门庭冷落半年多的珠江钢琴,上周披露了2015年1月两批机构的调研情况,泽熙投资也现身其中。其中,1月20日登门机构包括中信证券、富国基金、广发基金等,1月16日登门的调研机构包括中金公司、华泰证券等券商,嘉实基金、中邮基金等基金,人寿养老保险、安邦资产、阳光保险资产管理等险资,以及泽熙投资等总计约20家机构。

两批调研机构关心成年人学习钢琴的市场,珠江钢琴与北京趣乐科技公司合作的模式、文化教育产业并购基金,以及珠江传媒公司情况。

对于成年人学习钢琴的市场,珠江钢琴坦陈目前成年人市场规模较小,只有小部分老年人在培训机构学习。珠江钢琴表示,成年人是属于还没有打开的市场,需要进一步引导,而成年人的学习更偏重于娱乐性和休闲功能。

随着生活质量的提高以及互联网在线服务的普及推广,未来这一消费群体将会形成很大增量,同时成年人市场的发展也会进一步加速少年儿童市场的发展。

在文化教育产业并购基金未来规划方面,珠江钢琴介绍该基金是公司实施文化艺术教育产业发展的项目培育平台,将逐步对艺术教育产业链的优质标的进行股权投资,具体投资方向逐步覆盖国内各区域艺术培训实体机构、互联网教育公司、艺术教育的课

程开发及加盟管理公司,通过股权投资逐步形成从内容、渠道和互联网平台一体化教育体系。

目前,趣乐科技是上述并购基金首家达成投资意向的艺术教育产业标的,这也引发了机构的追问。据调研报告,趣乐科技成立于2011年6月,是一家为全世界音乐爱好者提供高科技产品与服务的创新企业,初创成员来自微软、华为、网易、GameLoft等高科技公司。趣乐科技致力于打造世界最大的智能乐器品牌以及音乐学习平台,2015年网站将增加在线互动教学及作业系统等模块,成为智能乐谱、乐器学习和演奏分享的音乐在线教育云社区。

在合作模式下,珠江钢琴介绍首先通过参股的形式与趣乐科技进行股权增资,形成利益一致的股权投资;其次是通过产品的合作,使得趣乐科技的智能曲谱和珠江钢琴的数码钢琴相结合发展智能钢琴,用移动互联网和智能硬件相结合的方式变革音乐的娱乐与教育。

有机构继续追问珠江钢琴与北京趣乐科技的意义。珠江钢琴认为,公司艺术教育未来发展将覆盖少年儿童和成年人两类人群,这两类人群的学习重点有所不同,少年儿童的学习更侧重专业性,也是目前主要的艺术教育市场;成年人的学习更偏重于娱乐性,两类消费群体市场未来均会形成很大增量。

对于珠江传媒公司主业定位的提问,珠江钢琴披露珠江传媒目前的主营产品为独立摄制或联合摄制的电影、电视剧及电视栏目,三部分会均衡发展。

在人才储备方面,珠江钢琴已聘

请相关影视传媒行业资深人员,作为珠江传媒经营管理团队主要负责人。同时,珠江传媒建立了市场化的运作机制,未来会逐步策划与公司钢琴业务相关的电视节目。

苏宁云商 放开经营权给美的

无论业绩如何波动,苏宁云商被调研的频率一直居高不下,这次更是泽熙投资和上海综艺控股现身,后者为PE大佬鲁圣达资管产品的平台。1月21日,苏宁云商接待大约20家机构调研,包括中国平安保险、华夏基金、嘉实基金、工银瑞信基金及平安资管、广发资管、光大永明资管等机构。

机构关注苏宁云商2014年第四季度销售情况,尤其是线上表现。苏宁云商表示,经过两年的转型,公司的零售内核在改变。2014年上半年物流的优化、产品的不断丰富,公司经营持续得到改善,尤其是三季度和四季度,公司转型进入快车道。2015年苏宁云商的工作重点为“产品线突破+三四级市场发展+数据化营销提升+门店改造”。

有机构询问,近日美的集团董事长方洪波拜会苏宁云商董事长张近东,两家公司将在哪些方面合作?苏宁云商回应,双方计划在智能家居产品、农村市场、互联网营销、金融业务方面会有一些配合。

美的集团派团队在苏宁云商办

公,一起负责线上产品的促销规划、旗舰店运营、页面商品维护、在线客服服务内容。苏宁云商表示,会把经营权开放给美的,让其有更大的自由权。

苏宁云商称,将借助开放平台的理念,有效地在制造商和零售商之间进行分工,公司和美的集团双方将进一步简化供应链,充分建立互信机制。

近几年,苏宁云商一直在实施开店计划,2015年计划情况也被机构问及。苏宁云商表示,2015年新开店主要在有潜力的三四级市场和二级城市的补充,三四级市场是重点,大力推进易购服务站开设,公司在春节前会先开几家试点,后面大力复制;2015年开店数量会比前几年少,不会太多,并将分季度实施,对公司经营业绩影响很小,主要集中在一级和三四级市场产出不断的店面,三四级市场的门店若效益不好,将视情况改为易购服务站。

对于苏宁会员增长情况,苏宁云商称三季度重点增加了对母婴产品和超市用品的推广,新会员增长较快。与此同时,三四季度还加强了会员的激活,提高复购率,随着超市产品的大力拓展,每6个月内购买2~3次的会员数量在增长,复购率不断提升。

在2015年,苏宁云商目标是提高会员复购率,争取每6个月至少购买4~6次的高等级会员的占比得到提升。

创业板首份年报出炉 楚天科技以10转10派3

证券时报记者 马玲玲

楚天科技(600358)于1月24日公布2014年年报,是创业板首家公布2014年年报的公司,并为投资者带来大手笔的利润分配方案,拟向全体股东每10股转增10股及派现3元。与此同时,楚天科技发布今年第一季度业绩预告,预计实现净利润为4234万元至5081万元,同比增长0%至20%。

年报显示,楚天科技2014年营业收入10.05亿元,同比增长26.09%;净利润1.57亿元,同比增长16.25%。业绩增长的主要原因在于2014年起公司研发的冻干制剂生产整体解决方案产品实现放量销售,带动销售收入的增长;另一方面,由于冻干制剂生产整体解决方案产品处于市场推广期,毛利率相较原联动线产品较低,从而拉低了公司整体毛利率,导致营业成本的增速高于营业收入的增速。

值得注意的是,楚天科技2014年的经营活动产生的现金流量净额由正转负,较上年下降106.25%。

业绩增长高于预期,楚天科技派出大红包,以公司2014年12月31日1.17亿股总股本数为基数,向全体股东以未分配利润每10股派发现金股利3元(含税),共计派发现金股利3503.96万元(含税);累计剩余未分配利润3.58亿元。以资本公积每10股转增10股,共计转增1.17亿股,转增后公司总股本数为2.34亿股。

对于2015年的经营目标,楚天科技称,预计实现营业收入12亿左右,同比增长约20%;实现净利润1.86亿左右,同比增长约18.5%。

山水文化易主 转型网游公司

证券时报记者 马玲玲

主营旅游业务的山水文化(600234)正通过一石二鸟之计变身,公司拟向特定对象募资40.30亿元,其中30亿元购买网游公司广州创思100%股权,定增后公司将转型为网游公司;定增的特定对象中,江苏五友投资认购1.28亿股,将上升为控股股东,五友投资控股股东朱明亮将成为山水文化实际控制人。易主加转型,有金主撑腰的山水文化面对数亿元的负债或许可以喘口气了。

1月24日,山水文化公告,公司拟以11.74元/股发行不超过3.43亿股股份,募资不超过40.30亿元。其中五友投资认购1.28亿股股票,持股比例将达到23.47%,升至山水文化控股股东,朱明亮成为山水文化新的实际控制人。

山水文化此次收购的广州创思为网游公司,公司2013年营业收入3.91亿元,净利润1.18亿元;2014年1-9月营业收入6.05亿元,净利润1.19亿元。

齐心集团 启动集成在线商城

齐心集团(002301)1月23日发布并启动运营集成在线商城及手机端APP。在发布会上,齐心集团还与包括惠普、佳能在内的12家办公周边行业的顶尖品牌签署合作协议,共同打造覆盖办公文具、办公设备、办公生活、办公家具、打印耗材、电脑周边以及食品饮料等产品的大办公集成采购平台。

据预测,中国文化办公用品市场2015年总体规模将接近4000亿元。齐心集团通过携手上下游及周边行业品牌,对办公环境中涉及的所有产品及服务进行集成化和电商化,真正实现“一站式”办公产品及服务采购。

在发布会上,齐心集团还宣布全面启动打造大办公生态圈的三步走战略:先通过扩充产品线,向办公服务领域延伸;再延伸至互联网领域,围绕大办公领域以及现有产业的上下游进行收购兼并;第三步,以平台化的商业模式打造多方共赢的大办公生态圈,成为能充分满足终端客户所有大办公需求的集成服务商。(周少杰)

机构投资者去哪儿