目前已有9家A股上市公司有意分拆子公司“闯关”科创板——

“拆”出来的投资机会

经济日报·中国经济网记者 温济聪

财富视线

从此前实践看，分拆上市优点不少，包括促使业务分离，实现独立经营；增加融资平台，拓宽融资渠道；提升企业估值等。业内人士分析，新三板转科创板以及旗下拥有多产业平台和子公司的上市公司，均有分拆到科创板上市的潜在机会——

最近，科创板“打新”热潮一浪高过一浪。分拆子公司“闯关”科创板的热情同样高涨。据统计，今年4月初以来，陆续已有9家A股上市公司明确表态“正在准备”或“有意向”分拆旗下子公司至科创板上市。

哪些公司具有科创板分拆上市的可能，其中又有哪些投资机会？

什么是分拆上市

分拆上市，是指母公司将部分业务或某个子公司从母公司中独立出来进行IPO，并将其在子公司中拥有的股份分配给母公司的股东，母公司股东的持股比例和绝对持股数量不变。

此前，我国对分拆上市没有明确定义，监管细则和具体操作规范相对缺失，因此，分拆上市这一资产重组方式在实践领域较少涉及。

在长城证券研究所分析师汪毅看来，目前我国对于分拆上市的相关规定较少，主要是2004年的《关于规范境内上市公司所属企业到境外上市有关问题的通知》，和2010年证监会公布的境内上市公司分拆子公司到创业板上市的6项条件。这些规定主要聚焦公司盈利能力、同业竞争、关联交易、公司独立性、利益输送等问题，并对子公司净利润、净资产占母公司的比重作出规定。2010年后，监管层对分拆上市的态度逐渐调整为“从严把握”，因此A股分拆上市的成功案例数量相对较少。

从港股、美股分拆上市案例看，分拆上市有诸多优点。东方证券分析师薛俊认为，分拆上市促使业务分离，实现独立经营，同时新设公司可灵活采取多元化股权激励计划管理人才；增加融资平台，拓宽融资渠道；提升企业估值等。由于科创板有望对现有上市公司分拆子公司上市的政策做进一步明确和放开，允许部分高新技术产业和战略性新兴产业的资产分离出来单独上市，有利于丰富科创板群体层次。

同样，长城证券股份有限公司研究所分析师包婷也列举了“几个有利于”。“分拆上市有利于提升母公司和子公司股价，获取股价收益；有利于实施核心化战略，有利于各自长远发展；有利于对成长业务重新估值，向投资者传递公司价值被低估的信号；有利于拓宽融资渠道，提高母公司流动性；有利于推动子公司高管的股权激励。”

主要对应三种类型

今年3月份，中国证监会发布的《科创板上市公司持续监管办法（试行）》第三十一条规定：达到一定规模的上市公司，可以依据法律法规、中国证监会和交易所有关规定，分拆业务独立、符合条件的子公司在科创板上市。

此规定一出，就有多家上市公司直接公告或间接表达了在科创板分拆上市的意愿。从4月初至目前，陆续已有9家A股上市公司明确表态“正在准备”或“有意向”分拆旗下子公司至科创板上市。但是，在科创板申报企业名单中，尚未出现A股上市公司分拆子公司的身影。而已经有2家港股上市公司分拆子公司至科创板申报上市。

当前，A股已明确表态的9家公司（母/子）包括：东港股份/东港瑞云；西部材料/西诺、菲尔特、天力；岭南股份/恒润集团；金固股份/金固环保；深康佳A/旗下共有5家子公司；上海电气/旗下共有42家子公司；力帆股份/移峰能源、无线绿洲、力帆盼达；乐普医疗/人工智能业务；盈峰环境/专风实业等。这些公司所在的行业主要是环保、设备制造、新能源、计算机通信等。港股已经明确表态的2家公司（母/子）为，威胜控股/威胜信息技术；微创医疗/心脉医疗（已过会）。

“具有分拆意向公司有一些共同特征。”汪毅介绍，从母公司持有股权情况看，大多数母公司都保持控股地位，部分持有子公司100%股份；从净资产占比和净利润占比情况看，均满足此前分拆上市所要求的“子公司净资产占母公司比例不超过30%、子公司净利润占母公司比例不超过50%”，且大多数公司的净资产占比、净利润占比数值相对较低。

在汪毅看来，分拆上市大致可分为PE孵化器模式、业务相同/相近模式、业务不同模式3种类型，有望到科创板分拆上市的潜在标的也大致可以对应这3种类型。上海电气、同方股份、复星国际等上市公司旗下有众多子公司，各子公司之间业务关联程度相对较低，多数属于“创投”概念，可以对应“PE孵化器模式”；西部材料、力帆股份、威胜控股、微创医疗等上市公司的子公司业务与母公司业务相近，子公司大多处于母公司所在行业的细分领域或新兴领域，可以实现母子公司产业链的互补和延长，因此可以对应“业务相同/相近模式”。东港股份、岭南股份、盈峰环境等公司与其子公司的经营业务明显不同，母公司多处于传统行业，子公司多处于新兴行业，业务关联程度相对较低，可以对应“业务不同模式”。

哪些公司有机会

哪些公司有分拆到科创板的潜在机会，值得投资者关注？业内人士表示，新三板转科创板、旗下拥有多产业平台和子公司的上市公司有较大潜在机会。

“结合科创板相关文件与上交所对上市审核的问答，可从4方面挖掘分拆子公司科创板上市的A股标的。”新时代证券股份有限公司分析师孙金钜认为，在公司体量方面，科创板上市要求的最低预估市值为10亿元，因此要求母公司的市值、净利润等体量已达到一定规模，同时有符合科创板定位的子公司；在财务指标方面，发行人净利润、净资产等核心指标占上市公司的比例不能太高；在独立性方面，子公司与母公司在“董监高”及主要财务人员不存在交叉任职、亲属及其他密切关系，在业务上不存在同业竞争和重大关联交易。

具体来看，新三板转科创板存在潜在投资机会。截至7月15日，科创板受理企业达148家，其中安博通、贝斯达、龙软科技等约20家企业曾在新三板挂牌。

汪毅表示，对于曾经分拆子公司去新三板挂牌的A股上市公司而言，如果相关子公司满足科创板上市要求，未来不排除分拆至科创板上市的可能。多家券商人士也表示，会将新三板中上市公司参股企业作为科创板上市的重点考虑对象。目前已有生益科技作为第一大股东的联瑞新材从新三板转去科创板申请上市。随着科创板持续推进，后续相关机会有望增多。

此外，旗下拥有多产业平台和子公司的上市公司有望率先受益。“例如同方股份旗下的一批有一定业务规模的控股子公司，中国宝安旗下的几家公司，其他类似的企业还有综艺股份、复星医药等。”包婷表示。

投资眼

7月1日起《车辆购置税法》正式实施

车购税怎么缴

本报记者 董碧娟

缴纳车辆购置税是消费者买私家车时都要经历的一道程序。今年7月1日起，《中华人民共和国车辆购置税法》正式施行，车购税到底有啥变化？哪些人需要缴纳车购税？如何计算车购税？购买二手车需要缴车购税吗……对于这些热点问题，国家税务总局有关负责人近日作出了解答。

“在中华人民共和国境内购置汽车、有轨电车、汽车挂车、排气量超过150毫升的摩托车的单位和个人，为车辆购置税的纳税人，应当依照《车辆购置税法》的规定缴纳车辆购置税。车辆购置税的税率为10%，今年7月1日《车辆购置税法》实施前后都没有变化，不会导致购车成本上升。”该负责人说，纳税人购买自用应税车辆的计税价格，为纳税人实际支付给销售者的全部价款，不包括增值税税款。

举个例子，李先生购买一辆小轿车，机动车销售统一发票上“价税合计”为22.6万元，“不含税价格”为20万元，“增值税税额”为2.6万元，那么纳税人实际支付给销售者的全部价款为20万元，应纳车购税为20×10%=2万元。

纳税人进口自用应税车辆的计税价格，为关税完税价格加上关税和消费税。比如，某企业从境外购买一辆自用的小汽车，报关进口时缴纳关税7.5万元，缴纳消费税12.5万元，《海关进口关税专用缴款书》注明的关税完税价格为30万元。该企业办理车辆购置税纳税申报时，该进口车的车辆购置税计税价格=关税完税价格（30万元）+关税（7.5万元）+消费税（12.5万元）=50万元，应纳车辆购置税为50万元×10%=5万元。

“这里需要注意的是，纳税人进口自用应税车辆，是指纳税人直接从境外进口或者委托代理进口自用的应税车辆，不包括在境内购买的进口车辆。”该负责人表示。

买车后需要什么时候申报车购税呢？该负责人说，车辆购置税的纳税义务发生时间为纳税人购置应税车辆的当日，以纳税人购置应税车辆所取得的车辆相关凭证上注明的时间为准。纳税人购置应税车辆后应当自纳税义务发生之日起60日内申报缴纳车辆购置税。纳税人未按照规定期限缴纳税款的，扣缴义务人未按照规定期限解缴税款的，税务机关除责令限期缴纳外，从滞纳税款之日起，按日加收滞纳税款万分之五的滞纳金。

如果买了一辆小汽车，并做了装饰，装饰费要不要缴纳车辆购置税？该负责人举例说，小张买的小汽车，实际销售价格为20万元（不含增值税），此外做装饰花了5万元，这5万元的装饰费不是车辆购置税计税价格的组成部分，不用缴纳车辆购置税。

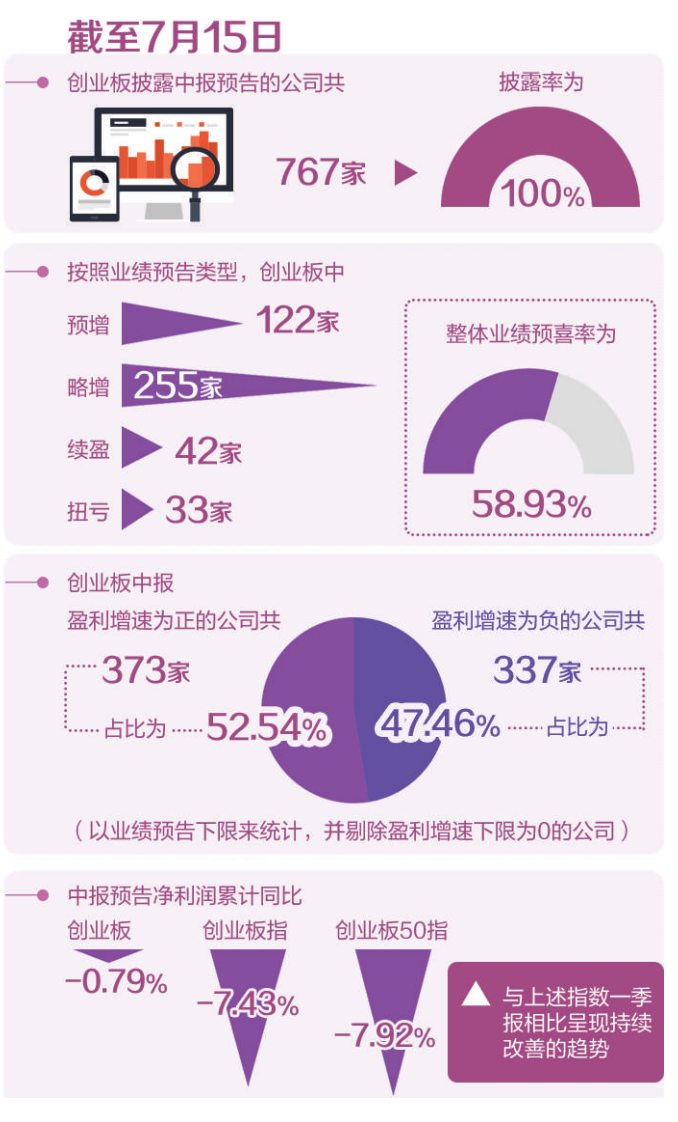
“如果没有做装饰，4S店将20万元的实际销售价格分解为车辆价格15万元、装饰费5万元，分别开具机动车销售统一发票和普通发票（或者不开发票），这5万元不是真正意义上的装饰费，而是实际销售价格的组成部分，应予缴税。这种分解应税车辆实际销售价格分别开票或者不开票的行为，是违法行为。”该负责人说。

如果在二手车市场购买了一辆已完税的应税车辆，还需要缴纳车辆购置税吗？对此，该负责人明确表示：“不需要。因为车辆购置税实行一次性征收，购置已征过车辆购置税的车辆，不再征收车辆购置税。”

此外，根据此前发布的公告，自2018年1月1日至2020年12月31日，对购置新能源汽车免征车辆购置税。

数据来源：国金证券

创业板近6成公司中报预喜



如何审视保险代理人的“质地”

□ 江 帆

财眼看市

保险是一种特殊商品，一则无形，仅一纸合同而已；二则滞后，只有出了险，保险的存在才更清晰。像这样一种需要长期缴费，却又看不见摸不着的保障产品，如能从一开始就遇到一个优秀的保险代理人，为其服务，为其规划，那么配置出来的保险计划肯定会更全面更经济。

我们常听到这样的抱怨：投保前，说得这好那好；等到理赔时，这也不能赔，那也不能赔。这种情况，多半就是没有选好代理人。一个品质上乘的保险代理人，不发生销售误导是最起码的要求。

怎样才能找到优秀的保险代理人？

首先要在观念上明确，找到一个不错的保险代理人，是建立高效保障计划的重要环节。投保人经常会陷入某些误区，比如认为熟人或朋友推荐的代理人更可靠，或者投保时过于草率，根本没有关注和考虑代理人的素质问题，或者被对方的销售术语“催眠”而签了保单。这就导致购买保险后，对购买的保险产品不满意。因为在整个投保过程中基本省略了保险代理人的作用，造成保险代理人实际缺位，甚至起到相反的效果。

当然，条条道路通罗马，用什么方式认识保险代理人并不是最重要的事，而且像互联网保险这类简单保险产品，甚至都不需要保险代理人。但在购买保障较高且全的保险产品时，代理人则是必需的。关键问题是，投保时是否认真审视过代理人的“质地”：这位保险代理人是否可靠？专业素养如何？是否能较长时间在保险从业？

说到这儿，你可能会疑虑：如何能在短短的销售接触中大致摸出对方的底牌？

第一，看眼缘。这个词可能更多用于婚姻感情中，但作为你生活的风险管理师，用挑选对象的眼光来选保险代理人绝不为过。

第二，看证件。不要因为是熟人或者其他原因就不好意思让对方拿证件，当然可以用一些更技巧的方式来完成这个程序。查看对方证件并不一定就意味着不信任对方，恰恰相反，是为了能够更长久地信任对方。

按监管规定，保险代理人都必须持证上岗和接受培训，随身携带并可查看的证书有两本，一本是《保险代理从业人员资格证书》，有效期3年，另一本是《保险代理从业人员展业证书》或《保险代理从业人员执业证书》。从这两本证书中，你可以得到的信息包括对方的年龄、获得证书的时间和证书有效期。

需要明白的是，由于保障的长期性，我们需要的是长期、稳定的保险服务。而代理人能否匹配这种服务长度，与其年龄、资历有相当关系。由于种种原因，保险代理人的脱落率一直较高，而以上信息可以部分考察到代理人在竞争激烈的业界拥有多大的生存能量。

第三，看做派。这里所谓做派，其实就是指一个代理人的销售风格。比如代理人是否以“我”讲述为主，语速快且言辞密度很大，不太或者不愿意倾听对方诉求。言语中常常用“非常不错”“特别好”“你肯定需要”“有很多人买”“太划算了”等正面信息爆棚的词汇。这种销售有些急功近利，要么是新手，太紧张，要么这位代理人的服务诚信值得怀疑，因为他更多是在考虑如何卖出产品。

第四，看能力。上乘的代理人首先应当能精准理解保险条款以及相关法律法规，根据需求为客户量身定制保险方案。同时，还能处理好保险保障、银行储蓄和投资之间的比例关系，金融视野开阔，应该是一位合格的理财规划师。

责任编辑 孟 飞
美 编 夏 一 高 妍