

负商誉会计新论

——兼评 SFAS No. 141 对负商誉的会计处理要求

刘笑霞

(厦门大学 会计系,福建 厦门 361005)

[摘要]形成负商誉的原因包括许多方面,因而不能单纯从某个方面来理解负商誉。作为一个混合性的账户,负商誉应当分为调整性的负商誉、暂时性的负商誉和长期性的负商誉三个方面,并相应采用不同的会计处理方法。

[关键词]负商誉;购并;会计处理

[中图分类号]F230

[文献标识码]A

[文章编号]1004-5295(2004)02-0048-04

负商誉是会计理论中一个久而未决的难题,迄今为止,研究者在负商誉是否客观存在、其性质和会计处理等问题上仍未达成共识。笔者拟就负商誉的若干问题,结合美国财务会计准则委员会(FASB)2001年发布的SFAS NO. 141《企业合并》(business combination)的相关规定,谈谈自己的看法。

一、负商誉是否客观存在

所谓负商誉,一般是指企业合并时购并方所支付的投资成本小于被购并方净资产公允价值的差额。目前会计学界不少学者认为负商誉根本不存在,其理由主要是:(1)负商誉不符合逻辑。因为如果被购并方净资产的公允价值高于其售价,企业的所有者就会将其资产分拆出售,而不会将其整体售出了。(2)负商誉与商誉的性质相矛盾。商誉实质上是一种资产,而负商誉就是负资产,因为现实中不存在负资产,负商誉自然也就不可能存在。

但是在实际的企业合并业务中,确实存在投资成本低于被购并方净资产公允价值的情况,其原因有以下几点:(1)被购并企业存在着隐性负债及其他不良资产,这种情况在我国尤为突出。我国许多被购并的国有企业存在着大量的退休职工和下岗分流

职工,在企业合并后的较长时期内,这些人的退休费、医疗费、生活费、安置费等都需要由购并方承担。因而,被购并方的售价很可能低于其净资产的公允价值。(2)将净资产分拆并一一出售的交易费用十分高昂。为了节省逐项出售净资产导致的高昂的交易费用,被购并方所有者会通过承受一定收购价格上的损失,整体出售净资产。(3)被购并企业的资产具有专有性。企业的许多资产,特别是专业配套设备,必须结合在一起才能发挥协同效应,体现其价值,如分开出售则其价值可能会大幅降低,因而其所有者可能通过将售价打个折扣以实现资产的整体出售。(4)净资产的公允价值评估不准确。上面推理中提到净资产的公允价值时,均假定其等于可变现价值。但是如何确定资产的可变现价值,存在大量的人为判断因素。在实际经济业务中,净资产的公允价值多是由资产评估师评定,其估算额未必准确。(5)被购并方急于出售资产以获取现金、购并方具有较高的谈判技巧、以及企业合并中的政府行为等原因,都可能导致购并方的收购价格低于被购并方的净资产的公允价值。由此可见,负商誉不但在现实中存在,就理论上分析也是成立的。FASB 141号

[收稿日期]2004-01-10

[作者简介]刘笑霞(1979-),女,山西省阳泉人,厦门大学会计系硕士研究生,从事会计理论、政府与非盈利组织会计研究

准则《企业合并》也肯定了负商誉的存在,该准则将负商誉定义为“购并方所取得净资产公允价值大于购买成本的差额”。

二、负商誉的性质

(一) 现有观点

会计学界一般将负商誉定义为“企业合并时购并方所支付的投资成本小于被购并方净资产公允价值的差额”。但该定义只是从计量角度描述了负商誉,并未涉及负商誉的本质属性。

对负商誉的性质,目前学术界看法不一,主要存在以下几种观点:

1. 负商誉是当期收益。持这种观点的学者主张,负商誉应在收购日立即确认为当期收益。当被购并方可辨认资产和负债的公允价值与收购成本的全部差额,在扣除被收购的可辨认的非货币性资产和负债的账面价值之后,若仍有余额,就表明被收购的货币性资产按低于其公允价值的价格获得。因此,这部分利得应该作为收益立即确认计入损益表(赵冬梅,2000)。

2. 负商誉是一种“递延收益”。持这种观点的学者认为,以低于被购并方净资产公允价值的价格对其进行收购,对购并方来说无疑是获得了一笔“收益”,但该“收益”不应于购并当期加以确认。这一“收益”应递延到以后各期,随着被购并方的负债得以清偿、资产得以出售或资产价值转移到各期收益中时,逐期确认(郭建军,1997;吴丹,2001)。

3. 负商誉是商誉的“镜像”(mirror)。持这种观点的学者认为,负商誉与商誉是相通的,应从商誉的对立面来理解负商誉。商誉的本质是企业持续获得超额收益的能力,而负商誉的实质是企业因经营不善等因素而导致的整体性竞争劣势。这种整体性的竞争劣势突出地表现为企业获利能力低于社会平均利润,从而使企业的整体价值很低,甚至出现“整体小于部分之和”的情况,进而可能在购并中表现为“购并成本低于被购并企业净资产的公允价值”。因此,对购并方而言,负商誉实质就是由于其投资了经营业绩不佳的企业从而导致未来整体效益下降,进而在投资时得到的一部分补偿(邓小洋,2001)。

4. 负商誉是一项负债,是购并方因替被购并方承担未来资产贬值或收益减少责任而形成的。持这一观点的学者认为,负商誉的存在是因为被购并方存在一些账面上未能反映的不利因素(隐性成本或隐性负债),这些不利因素将影响企业未来的经营活

动,导致企业未来资产贬值和经济利益减少(李晓玲,1999;陈玉荣,2000)。

5. 负商誉是购并方的自创商誉。持这种观点的学者认为,购并方能够以低于被购并方的净资产公允价值的价格收购,是由于购并方拥有较高的知名度和先进的管理体制等商誉。被购并方接受的投资不仅仅是货币资金,还包括购并方的自创商誉。因此,购并中表现出来的负商誉不过是购并方自创商誉的转化形式。而购并方自创商誉的价值之所以表现为负商誉的形式,是因为购并方的自创商誉不曾入账(徐泓、朱小平、杨万贵,1998)。

(二) 对现有观点的评价

笔者认为,将负商誉视为购并方的收益具有一定的合理性。因为在企业收购中,存在诸如被购并方急于脱手及购并方拥有相对谈判优势等偶然性因素,因而在排除了净资产估算误差的影响的基础上,净资产的公允价值与收购成本的差额(负商誉)符合非常利得的概念,是购并方获得的能可靠计量的未来经济利益的立即增加,所以应将其作为当期收益来加以确认。但该观点也存在一定的局限性,因为形成负商誉的原因有许多方面,并非只是一些偶然性的、对购并方未来的盈利能力不会产生任何影响的因素。如果存在许多未入账的隐性负债且可能需要购并方在合并后承担,被购并方就可能通过给予购并方一定价格上的优惠来出售自己的净资产。由此形成的负商誉,有可能会影响到企业的未来经济利益,因而不能将其单纯视作本期的非常利得。

将负商誉视为递延收益的观点也有一定的合理性。因为被购并方可能出于降低交易费用的目的,或避免全部资产分拆出售时价值反而下降的可能性,而与购并方达成一笔廉价交易。在此情况下,负商誉就是由于被购并方净资产的整体性和专有性的特点所形成的。因此,它应在被购并方的整体资产使用期内,被逐期摊销计入收益。但是,该观点又存在下面几个缺陷:(1)忽略了被购并方由于存在一些隐性负债而低价出售的可能性;(2)为管理当局通过将负商誉在购并后各会计期间摊销以“平滑”其经营业绩提供了机会;(3)将递延收益于购并后各期摊销会人为增加企业各期的盈利,从而增加企业额外的所得税负担。

将负商誉作为商誉的镜像的观点,从表面上看似乎很合理,但在现实中却无法成立。因为以盈利为目标的任何企业,收购其他企业的目的应是明确

的,即为企业未来创造经济利益,任何企业均不会购入一项对企业未来经济利益不利的、甚至有害的资产。

将负商誉看作是一项负债的观点同样具有一定的合理性。因为负商誉的形成,不论是由于被购并方经营不善,或是由于在收购中高估了资产的价值,还是由于存在诸如财产抵押和未决诉讼等未入账的不利因素,其结果都会导致购并方未来资产贬值和经济利益的减少,都会使购并方替被购并方承担相应的经济责任。然而,该观点在以下问题上又值得商榷:(1)负债的基本特征包括要有确切的收款人和偿付日期,然而负商誉却没有确切的收款人和偿付日期。(2)忽略了负商誉的形成可能并非由上述原因所导致,而是由一些偶然性的因素所造成,如被购并方急于出售资产以获取现金。

将负商誉理解为购并方的自创商誉有其局限性。因为形成负商誉的原因是多方面的,并非都是为了获得购并方的商誉资产投资。负商誉的形成与购并方的自创商誉有联系,但没有必然联系。

(三)本文的观点

笔者认为,形成负商誉的原因包括许多方面,因而不能单纯从某个方面来理解负商誉。

笔者更倾向于将负商誉视作一个混合性的账户,包括调整性的负商誉、暂时性的负商誉和长期性的负商誉三个方面。调整性的负商誉,是指由于被购并方的资产或负债评估不准确所产生的负商誉。暂时性的负商誉,是指由偶然性的因素所导致的、不会对购并方未来的经济利益产生影响的负商誉,它主要包括由于被购并方急于出售资产以套取现金、购并方的相对谈判优势及购并中的政府行为等因素所导致的负商誉。长期性的负商誉,是指由长期存在的因素所导致的、会对购并方未来的经济利益产生影响的负商誉,它主要包括被购并方为降低交易费用或避免全部资产分拆出售时价值反而下降的可能性,以及购并时其存在未入账的隐性成本等因素而导致的负商誉。这一观点在 SFAS141 中得到了体现。

三、负商誉的会计处理

(一)现有实务中的传统做法

对负商誉本质属性的不同看法,导致了实务中的不同的会计处理方法:

1. 确认为一项负债或递延贷项,并且在确定的期限内摊入各期收益。这样做主要是为了与商誉的

会计处理相对应。同时,由被购并方未在账上反映的不利因素所导致的负商誉,也可能会对购并方未来的经济利益产生不利影响,但它又不能归咎于任何可辨认的资产和负债,对于这种情况,系统摊销的方式可能较为合理。目前采用这种方法的^①国家主要是法国,不过它并未规定具体的摊销期限。

2. 在进行企业合并的会计处理时作为权益的增加,即调增当期“资本公积”或“留存收益”。其理由是对购买企业而言,企业合并属于一项资本交易,所以对其差额的处理应绕过收益表项目,直接作为权益的调整。也有部分学者将负商誉视作购并方的自创商誉,所以要求将其直接用以调增当期股东权益。英联邦国家和我国香港均采用该方法。

3. 按比例调减各种可辨认的非货币性资产的公允价值,直至减至零,若仍有负商誉余额,将其余额作为递延收益,在规定的有效期限内平均摊销。该方法不但可避免高估被购并方的净资产,而且也不会因缺乏客观依据时,在限定的期限内固定地夸大各期收益,从而导致无保障地增加所得税。与第一种方法相比较,该方法更符合谨慎性原则的要求。加拿大以及颁布 SFAS NO. 141 号准则前的美国均选择该方法对负商誉进行会计处理。国际财务报告委员会(IFRB)也将该方法作为对负商誉的基准处理方法。

笔者认为,上述几种方法都有一定的合理性。然而,由于负商誉具有混合性账户的本质属性,所以上述的处理方法都无法对负商誉进行全面、准确的计量。第一、二种方法只适用于计量长期性的负商誉,而第三种方法则无法对暂时性的负商誉进行计量。因而,笔者认为,较佳的处理方法应同时考虑了调整性的负商誉、暂时性的负商誉和长期性的负商誉。在这方面,美国会计准则委员会 FASB 和国际财务报告委员会 IFRB 都进行了有益的探索。

(二)美国 SFAS NO. 141 对负商誉的处理要求

FASB 于 2001 年出台的第 141 号财务会计准则 SFAS141《企业合并》规定,负商誉应按比例冲减购入企业的可辨认的长期非货币性资产,但递延所得税资产、通过销售被处置的资产及与养老金有关的资产除外。如果资产已冲减至零,则剩余的金額应按 APB 第 30 号意见书的要求确认为非常利得。如果企业购并涉及或有支付协议,且或有事项发生时,有可能确认被购买企业的一项额外成本要素,则购买企业还须将最大或有支付中的较小金额确认为一项

负债。

根据上述规定,我们不难推断出,FASB 实际上也认为:负商誉的存在,不一定是由企业合并行为产生的非常利得,还可能是被购并方的可辨认资产价值被高估或是可辨认负债被忽略的结果;同时,其产生也可能涉及到了被购并方的未入账的隐性成本。SFAS NO. 141 在对负商誉的处理上同时考虑了调整性的负商誉、暂时性的负商誉和长期性的负商誉的不同处理。SFAS NO. 141 要求,首先对调整性的负商誉进行会计处理,即将差额投资按比例冲减长期非货币性资产,然后将冲减完长期非货币性净资产后的剩余金额,即暂时性的负商誉,确认为当期利得。如果差额投资涉及到了被购并方的隐性负债,即长期性的负商誉,就需将其确认为一项负债。

上述处理方法遵循了客观性和谨慎性原则。因为准则要求首先将负商誉按比例冲减长期非货币性资产价值,剩余金额再确认为当期的非常利得,而无需像以前那样计入递延收益进行分期摊销,这就有助于避免高估资产、虚计负债和由于后续各期收益夸大所导致的企业所得税负担加重等问题,而且还可避免分期摊销处理过程中的随意性。

目前虽然只有美国采用这种方法,但 IASB 也逐渐倾向选择该方法对购并中产生的负商誉进行会计处理。国际财务报告准则 IRS 征求意见稿第三号《企业合并》中对负商誉的会计处理,就放弃了 IFRB 原先要求的处理方法,即将负商誉按比例冲减非货币性资产价值后的剩余金额,计入递延收益进行分期摊销。该征求意见稿在第 55 段要求,负商誉在消除了资产和负债评估错误的影响后,任何保留余额直接确认为损益。但是,SFAS141 将购并中产生的负商誉首先视作调整性的负商誉来进行会计处理,而忽略了其中一部分可能属于暂时性的负商誉,这部分负商誉本应作为当期的非常利得进入损益表。这种处理虽然实际操作性更强,却可能导致被购并方的资产账面价值明显被低估,容易引起报表使用者对企业资产情况的误解。笔者认为,这一缺陷可通过在报表附注中增加相关的披露来加以弥补。

(三) 启迪与借鉴

我国《企业会计准则——企业合并(征求意见稿)》中将负商誉确认为递延收益,要求在五年内均摊摊销并计入各期损益。该处理要求与法国基本相

同,是目前国际上通行的做法之一,其缺陷在前文中已作过探讨。从我国企业合并的实际来看,购并方以低于被购并方净资产公允价值价格将其购并,可能不仅仅是由于被购并方非货币性资产价值被高估或是可辨认负债被低估的结果,一个重要原因可能是被购并方存在大量的账外不利因素或隐性成本。因为在兼并和重组的浪潮中,我国大部分被购并企业都是国有企业,存在大量退休职工和下岗分流职工,在企业合并后的较长时期内,这些人的安置费、退休费和福利费等都将由购并企业承担。因此,购并导致的差额投资属于购并方将在未来承担的一项经济责任,应作为一项负债而非递延收益来处理,以备在将来发生相关费用时进行抵减。

笔者认为,我国应借鉴 SFAS141 的做法,充分考虑调整性的、暂时性的和长期性的负商誉的差别,并结合我国的具体情况,加以创新。具体而言,笔者建议:购并中产生的负商誉,要首先将被购并方未入账的隐性成本确认为一项负债用来抵减将来发生的相关费用;剩余金额应按比例冲减购入企业的可辨认的长期非货币性资产;若资产已冲减至零,剩余金额再确认为当期的非常利得。

[参考文献]

- [1] FASB. SFAS NO. 141 Business Combination[J]. Journal of Accountancy, 2001, (9).
- [2] 陈玉荣. 试论负商誉及其会计处理[J]. 当代财经, 2000, (8).
- [3] 邓小洋. 关于负商誉的几个基本问题[J]. 财经论丛, 2001, (5).
- [4] 郭建军. 也谈负商誉的形成、特征及其会计处理[J]. 财会月刊, 1997, (8).
- [5] 李桂荣, 孙拥军. 对负商誉问题的几点思考[J]. 财务与会计, 1999, (5).
- [6] 李晓玲. 对负商誉理论思考[J]. 会计研究, 1999, (2).
- [7] 汤云为, 钱逢胜. 会计理论[M]. 上海:上海财经大学出版社, 1997.
- [8] 吴丹. 企业并购中负商誉的确认与计量[J]. 财会研究, 2001, (1).
- [9] 徐泓, 朱小平, 杨万贵. 对商誉的再认识——公司收购的思考[J]. 会计研究, 1998, (8).
- [10] 赵冬梅. 对商誉和负商誉确认方法的探讨[J]. 商业研究, 2000, (4).

[责任编辑:张晓娟]