

业绩承诺与并购商誉减值的问题与对策 ——以中金环境为例

■ 王艺昕

(河南科技大学, 河南 洛阳, 471000)

在非同一控制下的企业并购中,收购方支付的代价一旦超过被收购方的净资产价值,就会产生商誉。这是企业通常会通过签订业绩承诺协议的方式应对可能面临的商誉减值风险。随着企业并购热度的持续增长,溢价并购所产生的商誉价值也屡创新高。数据显示,2011至2018年我国A股市场商誉总额始终处于上升的状态,2018年上市公司商誉总额达到了1.31万亿元的峰值。2019至2021年受减值影响,商誉总额虽有减少,但也仍维持在1万亿元以上。

商誉减值与商誉总额的变化趋势基本保持一致,A股市场每年的商誉减值规模由2011年的16.32亿元持续增长到了2017年的366.10亿元,2018年计提减值高达1658.61亿元,占商誉总额的12.7%。此后几年,商誉减值的金额也一直保持在1000亿元以上。企业合并后如果出现整合失败或者其他导致盈利能力下降的情况,就会导致企业价值下降,收购方此时会对并购时所确认的巨额商誉进行计提减值,导致企业利润遭受更大的损失。这样的业绩“暴雷”现象近年来屡见不鲜。为了降低巨额商誉减值给企业后续经营带来的不利影响,签订业绩承诺协议成为一种防范风险的手段,但企业往往会因为忽视了业绩承诺本身存在的局限性,导致最终无法实现降低风险的目的。本文将结合某企业的并购案例,就企业在业绩承诺和商誉减值方面可能存在的问题进行分析与讨论,并提出有针对性的建议。

一、案例回顾

某企业是由杭州南方特种泵业有限公司整体变更设立的股份有限公司,2010年12月9日于深交所上市,企业主营业务为通用设备制造、环保咨询设计与治理、危废处置、污水及污泥处理等。

该企业于2015年开始并购扩张之路,2016年5月通过并购取得另一家公司100%的股权,确认商誉合计146,680.48万元。双方签订了业绩承诺,约定被收购公司于2016、2017、2018会计年度实现的年度审核税后净利润应分别不低于人民币8,500

万元、11,050万元、13,260万元。该企业披露的文件显示,被收购公司承诺期内的净利润均高于业绩承诺,但承诺期后的利润呈断崖式下跌,2019年利润突然转为负值,截至2020年,已对被收购公司计提了124,280.81万的商誉减值。2018年1月,该企业又以185,000.00万元的合并成本收购了第二家公司100%的股权,确认商誉金额146,676.02万元,双方也签订了业绩承诺协议,规定第二家被收购公司于2017、2018、2019、2020会计年度实现的年度审计税后净利润应分别不低于人民币13,500万元、17,000万元、20,000万元、23,500万元。2020年第二家被收购公司利润出现大幅下降,未能完成业绩承诺,当年对该被收购公司计提了99,663万商誉减值。

在2020年计提大额商誉减值前,该企业账面商誉价值占净资产的比重超过50%,占2019年销售收入的60%。截至2020年,该企业确认的商誉原值共296,001万元,累计计提商誉减值225,556万元,减值已超过70%,给企业带来了严重损失。并且,2021年该企业的业绩预告显示,该企业可能还将继续计提超过47,000万元的商誉减值,进一步扩大损失。

二、案例分析

(一)资产评估方式的合理性

在该企业对第二家被收购公司进行收购的过程中,评估机构选用了资产基础法和收益法进行价值评估。按照资产基础法的评估结果,该被收购公司全部权益账面价值为20,257.98万元,评估价值为23,889.24万元,评估增值3,631.26万元,增值率为17.93%。而经收益法评估,得到的该公司评估价值为185,312.80万元,评估增值165,054.82万元,增值率达到了814.76%。两种方式的评估结论存在巨大差异。企业认为收益法的结果更能反映企业的价值,最终将合并成本确定为185,000.00万元,产生商誉146,676.02万元。

对比两种方法,资产基础法是对企业当前资产

负债状态的静态评估，而收益法更多关注企业未来的持续发展能力，综合考虑了客户资源、专业资质和人才储备等未记录在账面的无形资产，因此，通过收益法得出的评估结果必定会明显高于资产基础法的评估结果。案例中采用收益法评估的增值达到了账面价值的八倍，但从该被收购公司后续的经营情况来看，其并未给企业带来与增值部分相匹配的超高收益，还出现了两次净利润低于实现业绩承诺的情况。该计算方式产生的过高溢价显然缺乏合理性，产生的巨额商誉必然会出现减值，进而给企业带来极大的风险。

《企业会计准则第 20 号—企业合并》中对商誉的描述为：“商誉是指非同一控制下的企业合并，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额。”简单来说，并购标的的评估价格与其价值之间通常会存在差额，差额所导致的多支付（或者少支付）的金额就是会计准则中所指的商誉。合并成本一般是企业参考专业资产评估机构提供的评估结果确定的，因此可以说，资产评估方式的选择在一定程度上决定了商誉的价值。如果评估方式选择不当，就会使评估价值存在过高溢价，收购方如果不谨慎判断估价的合理性，就可能会产生巨额商誉，当该商誉价值远远超出企业创造收益的能力时，后续出现减值的可能性就更大。

（二）高业绩承诺的不确定性

上述案例中所提及的第一家被收购公司在承诺期内通过获取一些非主营业务收入使净利润保持在高于业绩承诺的水平，但期后第一年就由盈转亏，亏损了 5,722.18 万元，并在 2018、2019 和 2020 年度连续计提了商誉减值 1,172 万元、34,786 万元和 88,332 万元。该企业对此给出的解释是，由于国家政策放松，企业原本的特许经营资格不再稀缺，行业竞争加剧，同时公司又收紧了经营策略，公司这些因素共同作用下导致利润减少。

而案例中第二家被收购公司在承诺期内两次未能完成承诺，2018 年税后净利润低于业绩承诺 162.24 万，2020 年税后净利润更是低于业绩承诺 18,766.83 万元。该企业 2020 年对该项资产组计提了 99,663.05 万的商誉减值损失，并对此作出了解释：企业受技术更新和大环境影响，行业竞争加剧，议价能力变弱，导致盈利能力下降。

在两次并购中，交易双方都签订了业绩承诺协议，其中约定了业绩承诺具体目标、业绩承诺差异

补偿及业绩承诺期后减值补偿。业绩承诺是对被收购方未来经营成果的理想预期，而利润的实现受各种复杂因素的影响，存在较大不确定性。一方面，企业再经营过程中势必会受外界环境影响，例如第二家被收购公司 2020 年利润的大幅下降主要原因就是受到大环境影响。企业通常难以预测和控制这类外部影响因素，如果被收购方不考虑这些因素，给出过于理想的业绩承诺目标，业绩承诺就可能无法实现，进而导致企业价值受损，引发商誉减值。另一方面，一些被收购方会过分夸大自己的盈利能力，特意制订比同类企业高的业绩承诺目标来吸引收购方注意。承诺期内，被收购方就会通过获取大量非日常经营收入勉强完成业绩承诺，避免进行利润补偿。因此被收购方就可能发生承诺期后立刻转亏的情况。业绩承诺约定的利润一定程度上代表了企业的盈利能力，高业绩承诺会使收购方在并购时愿意支付更高的价格，从而产生更多商誉，反而增加了收购方的减值风险。并且，约定的承诺期往往都不超过五年，如果收购方只关注业绩承诺可能带来的短期高收益，就会导致企业忽视长期利益，不利于企业的持续经营。因此，在这些情况下，业绩承诺不仅无法降低企业商誉减值风险，还可能造成更多损失。

（三）业绩承诺补偿的可实现性

该企业公布的《专项审核报告》显示，对于实际低于业绩承诺目标的差额部分可以通知并要求补偿责任人先以股份补偿的方式进行补偿，仍不能补足的部分则以支付现金的方式进行补偿。在补偿期满后，该企业还将对相关资产进行减值测试，如果标的资产期末减值额大于已完成的利润补偿，那么企业还要以同样的方式对差额部分继续进行补偿。

当企业无法完成业绩承诺时，就表明其在经营方面已经出现了问题，有时这些问题难以在短期内解决，需要补偿责任人连续多期进行成倍的利润补偿，这对责任人的实际支付能力有很高的要求。同时，企业一旦无法实现业绩承诺，就会影响商誉的价值。高业绩承诺背书下的巨额商誉一旦出现减值，损失就会进一步扩大，甚至直接导致企业难以继续经营。但这时企业仍需花费大量的时间依照规定的流程操作才能获得实际补偿，因此即使补偿责任人具有支付能力，可能也无法及时帮助企业渡过危机。利润补偿弥补损失的效果应建立在补偿能够及时实现的基础上。在拟定业绩承诺协议时，如果不充分考虑补偿责任人的实际支付能力，一旦约定的

利润补偿不能实现或是不能及时实现,就都无法达到降低企业风险的目的。

(四) 商誉减值的滞后性

该企业的报告显示,被收购方在三年业绩承诺期内都表现良好,因此期间并未计提过商誉减值。但实际上,该被收购方能够顺利实现承诺利润的原因主要有两点:其一是被收购公司在承诺期内收购了几个盈利能力强的子公司,提高了整体收益;其二是关联方给共收购公司提供了几个收益高且规模大的合同,给企业创造了不少利润。但这两方面与其自身创造收益的能力并没有太大的关联,该被收购公司作为服务型企业,账面的主要收入来源却是工程施工,并非其主营业务,同时,关联方提供的合同在回款方面也出现了问题。种种迹象表明,被收购方经营方面已经出现了问题,但企业并没有及时计提商誉减值。于是2019年该被收购公司突然业绩下滑,出现大额亏损,并连续三年出现计提商誉减值。截至2020年,该资产组计提的减值损失已达到124,280.81万元,占商誉原值的84.73%。

关于商誉的后续计量,旧准则采用的是摊销法,后改为每年年末对商誉进行减值测试。《企业会计准则第8号—资产减值》中对如何进行商誉减值测试作出了说明,商誉由于其自身特性无法单独进行减值测试,需要和相关的资产组相结合考虑,如果确定的可收回金额低于其账面价值,就应当确认商誉的减值损失。企业管理层通常会出于维持股价、完成业绩指标等目的,利用其在价值评估时的自由裁量权在可能导致相关资产价值减少的因素出现时尽量不计提减值,甚至在已经发生明显减值的情况下想方设法少计提减值或者将减值分摊至后期进行多期确认,以减少对当期业绩的影响。这样一来,企业资产的真实情况就会产生滞后性,这也是并购企业会出现业绩“变脸”的原因之一。商誉减值测试成本高,流程复杂,且有许多主观判断的部分,给企业创造了利用商誉进行盈余管理的空间和机会。有时减值迹象可能很早就存在,但由于企业没有及时计提减值,利益相关者又无法获取到真实的信息,就可能影响其经济决策的合理性。

三、相关建议

(一) 完善价值评估体系

并购的第一步就是评估企业价值,但我国目前仍缺乏一套完善的价值评估体系。常用的资产基础法不能反映企业某些无形资源的价值,收益法又通常会产生过高的溢价,形成巨额商誉。因此,建议

加大对资产评估方式的规范力度,通过优化价值评估方法,使评估结果在真实反映企业超额盈利能力的同时,尽量避免出现不合理的高溢价,并且给监管部门一个更为明确的标准,使其合理进行监督管理。收购方在并购时不宜将目光集中在短期利益上,避免由于支付超出合理范围的合并成本给自身带来不必要的风险,而应以长远发展的眼光看待并购问题,在并购过程中保持谨慎的态度。

(二) 关注业绩承诺内容的合理性

企业在签订业绩承诺协议时,要关注协议内容的合理性,不应被缺乏合理数据支撑的高业绩承诺迷惑,要充分考虑责任人的实际支付能力,保证业绩承诺能够真正发挥作用。同时,业绩承诺对冲风险的作用是有限的,要真正实现利润补偿可能也需要等待很长一段时间,因此,企业不能将其作为应对风险的唯一手段,以避免企业出现无法及时应对危机,使损失逐渐扩大影响企业持续经营的情况。

(三) 优化商誉后续计量方式

商誉年末进行减值测试的处理方式给管理层提供了操纵利润的机会和空间,而减值结果受企业主观因素影响,往往难以反映企业真实的经营状况。企业可以采用更为合理的方式对商誉进行后续计量。旧准则的摊销法虽然不能很好地反映商誉价值的变化,但会使企业考虑摊销额对每年利润的影响,在初始确认时更加慎重,有利于降低风险。企业还应考虑商誉摊销和减值结合使用的可行性,在合理范围内对部分商誉进行摊销,以分散风险,并结合减值测试将商誉价值始终控制在合理的范围内,使企业更谨慎地对商誉进行计量,使会计信息更加真实可靠。

四、结论

上述两个典型并购案例暴露出企业在商誉会计处理和业绩承诺执行方面存在诸多问题,因此企业非但不能通过并购实现扩大规模、增加收益的目的,还会影响企业自身的持续经营。同时,由于利益相关者一般只能利用企业发布的公开信息进行经济决策,因此企业操纵利润的行为会误导部分投资者,损害投资者利益。在各部门完善相关标准和规定的同时,各企业也应提高对风险问题的重视程度,规范自身行为,这样一来,既能避免给企业自身造成损失,还可以共同营造更加有秩序的市场环境。

【作者简介】王艺昕(1997—),女,河南洛阳人,硕士研究生,河南科技大学,研究方向为财务会计。