

新会计准则——特点·影响·案例解读(一)

企业合并 慎对主流化的权益法

编者按:近日,财政部发布了七项会计准则征求意见稿,分别是《企业合并》、《资产减值》、《合并财务报表》、《生物资产》、《石油天然气开采》、《捐赠与补助》和《投资性房地产》等。这七项会计准则在充分考虑国内会计实践的基础上,尽可能地借鉴了国际惯例,强调了会计准则的可理解性和可操作性。这些准则都是针对当前我国财务会计发展中的热点、难点问题,特别是上市公司会计处理中所面临的问题做出的具体规范,既有助于进一步完善我国会计准则体系,又有助于规范我国会计实务,提高上市公司会计信息披露质量。因此,我们约请了长期从事实务工作的会计师,结合案例,就这七项会计准则的主要特点、可能产生的影响进行了初步的探讨。

□**计争雄**

在七项会计准则征求意见稿中,《企业合并》会计准则影响深远:一方面,它明确了企业合并的会计处理原则和方法;另一方面,结合会计实践,该准则在简化操作的同时,相关的规定也为利润操纵留下了较大的空间。

规范企业合并的基本会计处理

近年来,我国上市公司发生的企业合并案例越来越多,但一直没有明确的规定对其会计处理进行规范。上市公司在处理企业合并案例时主要依据财政部在1997年发布的《企业兼并有关会计处理问题的暂行规定》,以及参照国际财务报告准则相应的准则规定,如国际会计准则第22号《企业合并》等。这些规定因为针对性不强或约束力不够,无法对上市公司企业合并经济事项起到很好的规范作用。

合并会计准则征求意见稿主要规范了企业合并的基本会计处理方法,其主要内容和特点包括:

提出了同一控制下的企业合并的概念。从国际上目前适用的企业合并会计准则看,基本

倾向的处理办法是购买法,即将企业合并交易看作是一个企业购买另一个企业的股权或净资产的过程。但无论是国际准则还是美国准则,均将同一控制下的企业合并排除在外。

而我国实务中出现的不少企业合并均为同一控制下的企业合并,如发生在一个企业集团内部的合并或是在同一所有者控制下的企业合并等,如果将同一控制下的企业合并排除在准则的适用范围之外,将无法真正解决我国会计实务中出现的问题。因此,征求意见稿按照参与合并的企业是否受同一方控制,分为同一控制下的企业合并和非控制下的企业合并,并以此为基础,对不同性质合并的会计处理进行了相应的规范。

规范了企业合并会计处理的基本原则。对于同一控制下的企业合并,征求意见稿原则上要求按照权益结合合法进行处理。而非控制下的企业合并,原则上应采用购买法。同时,对于母公司或集团内一个子公司自另一子公司的少数股东手中购买其拥有的全部或部分少数股权的情况,要求按照购买法的原则进行处理。

按照购买法,合并中所产生的商誉采用了分期摊销与减值测试并用的方法。合并成本超过取得被购买方各项资产和负债公允价值的差额,应确认为商誉。商誉应按企业消耗该项资产经济利益的方式,在预计使用期限内采用系统、合理的方法摊销,如果无法可靠地确定消耗经济利益的方式,应采用直线法按不超过10年的期限摊销。

而在每个会计期末,企业应对商誉的价值进行减值测试,按其账面价值与可回收金额孰低的原则进行计量。对于可收回金额低于账面价值的部分,应当计提减值准备。

对于企业合并成本小于被购买方净资产公允价值的部分,准则中要求首先要对合并中取得的资产、负债的公允价值,作为合并对价的现金、非现金资产或发行的权益性证券的公允

价值进行复核,如果复核结果表明所确定的各项资产和负债的公允价值是恰当的,应将合并成本低于取得的被购买方净资产公允价值之间的差额,直接计入合并当期损益。

权益法下利润表易失真

在《企业合并》国际准则中,规定了两种企业合并方法,购买法及权益结合法。应用上主要的区别是:一种是能区分并购企业及目标企业的,另外一种是不能区分并购企业与目标企业的,对前者适用购买法,对后者适用权益结合法。购买法与权益法主要有两个不同点:一是购买法要求购买方按公允价值记录购入的净资产,将购买价格与公允价值之间的差额确认为商誉或负商誉;权益法要求按并入净资产的原账面价值入账,不确认商誉或负商誉。这两种方法合并当年所并入的被购买企业会计收益的起点是不同的,权益法假设合并后企业的状态是一直存在的,所以被购买企业整个年度的会计收益都予以合并;而购买法以合并购买日为起始点,不包括合并日前的会计收益。

因此,只要被合并企业合并前有收益和留存收益,合并后的收益及留存收益必然会大于购买法下报表中的收益和留存收益数额。在权益结合法下,如果企业合并并不是发生在年初,而是年中或年末,就可能会增加合并当年的利润,掩盖实施合并企业自身的经营管理不善,粉饰其经营业绩。

不仅对于合并当年,在以后年度,购买法下合并后的资产总额一般要大于权益结合法下合并后的资产总额,但收益及留存收益的数额却小于权益法下的收益及留存收益额。由此,权益法下的净资产收益率会显著高于购买法下的净资产收益率。其原因在于:

购买法下是按资产的公允价值将被合并企业的净资产并入合并企业报表中的,而在通常情况下,资产的公允价值会大于其账面价值,这就

使得购买法下的资产价值高于权益结合法。而另一方面,由于商誉(公允价值大于账面价值)的存在,会引起合并后每一会计期间商誉摊销费用的增加。因此,购买法下所确认的成本、费用高于权益结合法,而所确认的利润低于权益结合法,进而影响所有者权益回报率的表现。

在权益法下,由于并入的资产是按较低的账面价值计量的,合并后的企业必然成本、费用较低而利润偏高,从而造成两个不良后果:首先是加重了企业的所得税负担;其次,在资产公允价值高于账面价值的情况下,成本补偿不足(折旧计提按账面价值),影响企业简单再生产的顺利进行。

因此,根据国际财务报告准则发展趋势,企业合并可能会取消权益法,而美国会计准则FASB141《企业合并》已取消了权益法。

TCL合并案例中的权益法

再看我国的情况,从财政部发布的《合并会计报表暂行规定》(1995年)、《企业兼并有有关会计处理问题暂行规定》(1997年)来看,这些会计规定虽未提及“权益法”和“购买法”,但从其实质上看允许使用的是购买法。

不过,1999年6月,经中国证监会批准,清华同方与鲁颖电子采用股权交换的方式正式合并,证监会的批准表明它对参照国际会计准则所采用权益法企业合并会计方法的默认。这是我国首起以换股方式完成的合并,在证券市场上产生了很大影响。之后,新潮实业、正虹饲料、华光陶瓷、大众科创、青岛双星、龙电股份、宁夏恒力、亚盛实业、同济科技等上市公司,均采用权益结合法。

从实证看,由于被并企业的总资产在评估后均有较大幅度的增减,而权益结合法无视这些增(减)值的存在,在账面上不体现,这就暗藏着潜在的盈利或亏损,为主并企业日后的利润操纵提供了相当的空间。如其中流动资产的增值部分,正常情况下,合并后一年即可转为利

润;为达到既定利润,主并企业也可以出售或处置部分固定资产、无形资产获得即时利润。此外,换股合并后并被企业的整体性出售将可能为主并企业带来巨额的即时利润。

2004年1月30日,TCL集团完成对TCL通讯的吸收合并,实现整体上市。TCL集团对本次合并的会计处理采用了权益法。有学者计算,因为其使用权益法处理合并业务,没有计算合并产生的商誉,其净资产比购买法下减少14.08亿元,占TCL集团净资产比例为22.55%。同时,净利润比购买法下多0.63亿元。加上其他因素的共同作用,使得权益法下2003年上半年净资产收益率较购买法高出58.09%。如果剔除IPO的因素,两种会计方法下净资产收益率的差异更加明显了,权益法下比购买法下高出96.43%。

在没有企业合并会计准则的情况下,目前我国上市公司不成文的惯例是:以换股方式支付对价及采取吸收合并的方式进行企业合并的,一般都采取权益结合法;其他的企业合并都采取购买法进行合并。因此,过去大多数上市公司收购企业都采取购买法进行会计处理。

如前所述,我国上市公司发生的企业合并大多数是在关联方之间发生的企业重组行为。征求意见稿规定对于同一控制下的企业合并,原则上应按照权益结合合法的会计处理方法进行,这表明今后我国上市公司发生的企业合并很多都可以按照权益结合法来处理。由于我国上市公司股权分置改革尚未完成,上市公司的大部分股权还没有明确的市场定价,公司股权价值的市场价格还不是很容易取得,在这种背景下,权益结合法因为不需要采用公允价值,其易于操作的优势越发明显。这必将会推动我国上市公司的资产重组。

但另一方面我们也必须注意到,权益结合法可能会给利润操纵留下较大的空间,这也可能成为个别公司进行企业合并的动因,上市公司会计信息披露的监管将任重道远。

上市公司财务漏洞缘何难堵

□**记者 张德斌**

公司资金的行为已经持续了6年之久。如果公司财务监管理制度真的健全,为什么在长达6年的时间里对此毫无察觉?

据报道,在事情暴露之前,李钟山已经在仪化公司营销部财务管理的岗位上连续工作16年。业内专家认为,敏感岗位长期不进行正常的人员轮换,是导致相关人员有机可乘、铤而走险的主要原因之一。如果公司的“员工业务交接”早些到来,那么几千万元损失是完全可以避免的。

上述几个案例中,监守自盗的财务人员涉及到不同的层级:既有身为公司高管的财务总监,也有作为中层干部的财务部经理,还有最基层的普通财务工作人员。不同级别的财务人员不约而同地向上市公司的资金伸出罪恶之手,并且纷纷得逞,暴露出一些上市公司财务监管制度的形同虚设。

轻罚难儆效尤

在资本市场犯罪的事后处罚力度上,我国与市场经济发达国家和地区相比,仍有相当大的差距。在市场经济发达国家和地区,挪用上市公司资金的罪名往往会使当事人受到严厉的惩罚。2004年底,香港上市公司

创维数码董事局主席黄宏生因挪用上市公司资金而被香港廉政公署传讯,锒铛入狱。值得注意的是,黄宏生本人就是创维数码的控股股东。而形成鲜明对照的是,大股东挪用上市公司资金在我国A股上市公司中屡见不鲜,成为久治不愈的顽疾,相关责任人却很少受到应有的处罚,这就是人们常说的犯罪成本低廉问题。

同时,证券犯罪侦破慢、处理不及时,也助长了一些财务人员犯罪的侥幸心理。2004年12月,西安人民检察院起诉许宗林涉嫌挪用资金罪,应予依法逮捕。而此时,许宗林早已携其从上市公司圈占的巨额资金远遁国外。事实上,许宗林挪用上市公司资金的行为从1996年起持续了8年之久。法律制裁的滞后,使得一些犯罪分子逍遥法外,也使后来者跃跃欲试。

业内专家认为,加强上市公司财务管理,应当走内部制度建设和外部法律完善并举之路。一方面要完善公司治理结构,强化内部监管,落实监事会和独立董事对公司财务进行实时监督的权利和义务;另一方面,要对以身试法者用重典,使相关从业人员对法律制裁产生稳定的预期。

中国嘉陵 五大平台提升主业后劲

□**记者 邱贤成 刘忠海 重庆报道**

记者近日从中国嘉陵(600877)获悉,在中国摩托车行业今年上半年出现负增长的惨淡行情中,公司却保持着强劲的发展势头。公司上半年产销摩托车55.6万辆,位居行业第二,外贸出口摩托车同比增长45.2%。其中6月份销售摩托车12.6万辆,创下单月销量历史最好水平。公司目前正全力打造和提升核心技术等五大平台,以增强摩托车主业发展后劲。

战略调整显成效

今年以来,国内摩托车行业受实施二期排放标准、原材料、能源成本价格持续攀升等不利影响,产销量比去年同期下降10%以上,出现了多年来未曾有过的尴尬局面。

在这种“大气候”下,中国嘉陵也受到一定影响,但其依靠技术实力,对摩托车实施二期排放标准作了充分准备,较早实现了产品顺利切换,适应了市场和技术法规标准的要求,抢占了市场先机。在行业产销下滑的情况下,公司6月份销量却创历史新高,再次呈现出良好的发展态势。

这一市场先机的赢得,缘于公司两年前的战略调整。面对2002年上亿元的巨亏,公司新一届决策层确定了“差异化”发展战略

和“提升主业发展平台,实现两个新产业上规模”的产业战略。即实现摩托车产业的升级换代,确保摩托车在同行业和同类产品的领先地位;全力实现通用机械产业和光电产业的规模经济,形成新的利润增长来源,并确立各自在国内的领先优势。目前,公司下属的奥晶科技经过几年的培育,现已成为我国建国以来投资最大、技术水平最高的光学项目,已形成年产20—30万套塑料非球面投影镜头的能力。该项目今年将成为公司新的利润增长点。

打造五大平台

据公司有关负责人介绍,为了全面提升公司可持续发展能力和核心竞争力,构筑新的竞争优势,公司正致力于打造和提升“五大平台”,以进一步提升发展后劲,夯实和提升摩托车主业的发展平台,使公司始终占据行业的领先地位。

加快打造新产品及其核心技术平台,实现产品升级换代。以联合开发、自主开发与技术引进相结合,着力培育新产品,重点强化125—250CC排量新产品的联合开发,同时加快推进JH600型大排量摩托车的上市,以加快产品升级换代,并在新产品技术性能及品质上占领制高点,构建起嘉陵摩托车新产品及核心技术平台。目前,公司大排量摩托车已形

成二、三、四、六、八轮系列产品及技术支撑,部份大排量产品将在年内上市。一款与国外研发机构联合开发的技术性能先进的125CC新产品,也将在今年下半年上市。公司将以此为新平台取代现有产品,实现嘉陵主流产品和技术升级换代。

提升产品品质技术平台,实现产品差异化战略。一是走产品差异化路线,形成嘉陵品质技术的个性特征和差异化优势。二是全面提高嘉陵摩托车的实物质量。通过以深入推进“六西格玛”管理为手段,在产品精细化、内在质量性能等方面做文章,走高品质的差异化品种结构,淘汰低附加值、同质化产品。

提升制造和供应链体系平台。一是改进制造系统和提升工艺技术水平,加强新技术、新工艺、新设备和新材料“四新技术”的研究和应用,严格工艺技术标准,提高制造工艺技术及品质保证能力。二是优化嘉陵供应链,提升嘉陵零部件供应商体质,提高配套零部件品质,保证嘉陵车整体质量水平的提高。

提升营销服务体系平台。为进一步提升嘉陵的服务质量和服务水平,公司日前对用户和经销商也做出了“新价值服务”承诺。

提升基础管理水平。重点抓好和推进管理改善,优化业务流程,完善管理标准,规范管理,提升管理水平。

新闻直击

罗孚“双雄会”

在一场由中国企业掀起的并购大战中,南汽集团最终击败了上汽集团,成功收购了已经被肢解得七零八落的英国罗孚汽车

从竞购走向互赢?

□**主持人:万宁**

嘉 宾:西南证券 董建华

南汽隔靴搔痒

主持人:7月22日,南汽集团宣布出资5000余万英镑,整体收购英国罗孚汽车集团的整车与相关发动机资产,历时已久的罗孚并购案终于尘埃落定。南汽集团虽然有过辉煌的历史,但在汽车行业市场化进程中逐步落于人后,例如车型老化、资金匮乏,曾经投产的英格尔轿车最后无疾而终,目前只靠着合资的菲亚特轿车、依维柯商用车撑着门面,自2004年至今始终是亏损状态。此次南汽出入意料地击败上汽,成功收购罗孚对其有什么影响呢?

董建华:此次南汽集团收购的是罗孚汽车集团的整车与发动机相关资产,但不包括75、25两款轿车及其全系列发动机的知识产权,同时,也不包括被认为属于罗孚前股东日本本田公司所有的45型汽车及相关设备和图纸。

从买到的资产看,此次收购对南汽集团的振兴影响有限。收购前,罗孚汽车已经被分拆得七零八落,罗孚品牌属于宝马,罗孚25和75两款车的知识产权已被上汽收购,南汽看中的45中型汽车也被本田收购的一些关键设备和图纸。可以说,南汽买到的是75、45、25车型的一些机器设备以及罗孚MG跑车和其他一些发动机项目,而汽车业的机器设备大多是专业性很强的专用设备,特别是车身模具等加工设备,离开车型的设计等知识产权可以说没有任何价值。这对于急需进行产品结构调整的南汽来说,有如隔靴搔痒。

南汽在得到了部分技术后,能否消化吸收,进而开发自主品牌轿车也存在相当难度。且不说以目前南汽集团的竞争力和现金流,能否支撑自主开发,单是在市场运作上的差距,就足以使对自主开发的投资慎之又慎了。英格尔的失利、菲亚特品牌的低迷,让人对南汽的市场运作能力深存疑虑。毕竟,在目前的市场竞争中,对中低档车型来说,是集成本控制、营销管理、新产品开发等诸多能力的系统竞争,好的车型只是竞争成功的一个方面。

当然,好处也不是没有。首先,南汽现有的发动机厂产能不足,潜能一直没有发挥出来,收购罗孚后,罗孚汽车的发动机将在南汽生产。二是优化南汽目前的生产线,弥补高档车短腿的局面。据悉,南汽将从罗孚引进75、45、25三个高档车型用于投放国内市场。

上汽鼠败犹“荣”

主持人:虽然上汽在与南汽竞购罗孚的过程中败下阵来,但此前上汽已经成功获得了罗孚集团中75、25两款轿车和全系列发动机的知识产权。在失去罗孚控制权的情况下,这些资产对上汽有什么意义?

董建华:上汽虽然仅购得了25、75车型的知识产权,但对其自主品牌建设可以说非常关键。综观上汽集团自2004年以来的的一系列收购动作,可以看到其背后贯穿的是一条清晰的通过收购快速扩张的战略。

2004年7月,上汽集团收购韩国双龙汽车。2005年以来,上汽集团与重庆重汽签署收购协议,与该公司合资成立一家合资公司,生产重型卡车。重庆重汽将与上海汇众一起成为集团的重型车基地。此前,上汽集团还收购了江苏仪征,与上海通用携手成功重组了柳州五菱、烟台东岳、金杯通用。

上汽收购双龙和罗孚的知识产权,主要是增强自主研发能力,重组江苏仪征、柳州五菱、烟台东岳、金杯通用、重庆重汽则是完善产品线与生产布局。

在国家汽车产业政策指导下,上汽集团制订了到2007年年产自主品牌轿车5万辆的目标,而目前,在仪征的生产基地已经准备就绪,按照上汽的计划,将在仪征基地生产在罗孚75、25基础上的改款车。通过双龙和罗孚的收购,上汽已基本完成了自主品牌车型的储备。

合作优势互补

主持人:目前来看,上汽与南汽在罗孚的资产上,处于互补的地位,双方有没有可能通过合作来实现优势互补呢?

董建华:南汽要获得罗孚75、25的生产权,必须与上汽合作,而正在专心搞自主品牌的上汽如果能快速获得75、25车型的生产设备与工艺流程,将大大缩短其自主品牌新车型上市的时间。可以说收购为双方合作埋下伏笔。

上汽的产品线主要集中在乘用车,而其商用车,特别是轻型商用车是短板。作为要冲击世界500强的企业,没有商用车的强大是不可想象的。而南汽集团在乘用车市场虽然有菲亚特的支撑,但其管理能力、人才储备、资金实力明显与上汽不在一个层次。同时上汽的合作伙伴美国通用汽车还是菲亚特公司的关联企业,双方合作也是多赢的局面。

此前双方也曾进行过接触,但报价相差较大,此次收购完成后,可以说,双方都有求于对方,双方合作的可能性明显增大。

东信和平SIM卡降价导致业绩下滑

□**记者 龚小磊 珠海报道**

7月22日,东信和平(002017)公布半年报,上半年净利润1213万元,和去年同比下降了45.46%,而公司一季度净利润就有1193万元,与去年同比还增长4.1%。半年报公布当天,公司股票应声而落,全都封死在跌停板上,昨日东信和平再度跌停。为了解公司二季度业绩为何突遭变故,记者周末专程赶往公司。

公司副总裁兼董秘张晓川告诉记者,由于二季度公司主要产品SIM卡的价格急剧下降,降幅超出了公司预期,导致公司产品毛利率降低,使中期业绩受到较大影响。但公司主营产品出货量较上年同期相比有一定的增长,公司的市场份额和行业地位稳中有升。今年上半年公司的主营业务收入37760万元,比去年同期增长5%。据了

解,公司目前生产任务饱满,生产经营正常。

当记者问到智能卡市场未来的变化时,张晓川认为近两年的各智能卡应用市场得到快速发展,其中SIM卡市场经过迅速扩张后,逐步转向平稳,近期国内SIM卡产品价格大幅下降,使该产品市场竞争趋于紧张,三季度移动通信SIM卡在二季度价格基础上预计仍将有20%左右的降幅,经过二、三季度的价格跳水,产品价格将接近智能卡厂商的底线,市场环境将逐步趋于稳定。

对于公司下半年业绩及后续发展前景,张晓川告诉记者,公司管理层已采取了包括通过内部挖潜有效降低成本,进一步发挥新加坡公司开拓海外市场作用,积极开拓扩大金融卡、身份证等产品市场等措施,努力确保下半年生产经营稳定发展。张晓川最后强调,正加快由单一制卡商向系统解决方案提供商的转型。

新大陆获税控收款机生产许可证

□**记者 张钦秋 福州报道**

日前,国家质量监督检验检疫总局公布了首批获得税控收款机生产许可证的企业,新大陆(000997)成功跻身其中。

据介绍,新大陆拥有税控收款机全线的产品和完整的税控收款机解决方案,产品从高端到低端,从金融税控收款机到税控器,是国内税控厂商中为数不多的拥有全线自主产品的厂商之一。

新大陆有关人士认为,公司从成立之初就

具有很强的IT产品研发和制造能力,并拥有多年的金融终端和POS机的生产经验。在税控收款机国家标准制定小组的十家企业成员中,新大陆列第二位;同时,在税控收款机最重要的技术——银税收款机技术标准中,三个核心标准技术文件的起草,新大陆承担了两份。此次成功获得税控收款机这一市场准入证,体现了新大陆在税控领域深厚的技术实力和公司整体的综合能力,也意味着公司得到了国家相关部门的认可,获准参与全国各省市组织的税控收款机招投标和进一步的推广销售。

光明乳业积极开展品牌推广

□**记者 黄俊峰 上海报道**

刚刚走出变质奶风波的光明乳业(600597),抓住夏季乳品消费的高峰期,开展了一系列品牌维护和推广工作,推出了冠名“城市之间”趣味体育活动和“百人法国七日游”回馈消费者活动。

记者从光明乳业市场部获悉,与中央电视台体育频道《光明乳业城市之间》同步进行的“健康光明,喝彩中国”大型推广活动已在福建启动,即日起至10月15日期间,全国消费者无

论是购买光明酸奶4连杯或8连杯一份,还是订购“送奶上门”光明牛奶满一个月,或是购买一箱光明百利包或利乐枕,均可获得奖券一张,得到参与“百人法国浪漫7日游”免费旅游活动的机会。此前,光明发起的“迪士尼之旅”活动也刚刚落下帷幕。光明乳业市场总监李柯表示,牛奶是一种同质化很强的食品,这往往容易使乳业企业陷入价格战泥潭。光明并不推崇单一的恶性价格战,而是更加注重从产品研发和市场需求上着手,做产品的差异化提升,不断以创新的事件营销来提升光明品牌的影响力。

煤气化新型矿灯投入批量生产

□**记者 王泓 北京报道**

在近日由中国煤炭工业协会与煤气化(000968)主办的新型矿灯发布会上,煤气化向社会展示了由其控股的北京金奥维科技有限公司自主研发的整体式锂电LED矿灯。该矿灯采用锂离子電池取代笨重的铅酸蓄电池供电,采用最先进的超亮亮白色LED冷光源代替白炽光源,具有安全、轻型、耐用等特点。