

分类号 _____
UDC _____

密级 _____
编号 10741

兰州财经大学

LANZHOU UNIVERSITY OF FINANCE AND ECONOMICS

硕士学位论文

(专业学位)

论文题目 上市公司商誉减值风险及防范研究

——以大洋电机为例

研究生姓名: 杨露

指导教师姓名、职称: 李希富 教授 欧昌献 中级会计师

学科、专业名称: 会计硕士

研究方向: 注册会计师

提交日期: 2023.6.19

独创性声明

本人声明所呈交的论文是我个人在导师指导下进行的研究工作及取得的科研成果。尽我所知，除了文中特别加以标注和致谢的地方外，论文中不包含其他人已经发表或撰写过的研究成果。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明并表示了谢意。

学位论文作者签名： 杨露 签字日期： 2023.6.10
导师签名： 李军 签字日期： 2023.6.11
导师(校外)签名： 杨昌利 签字日期： 2023.6.13

关于论文使用授权的说明

本人完全了解学校关于保留、使用学位论文的各项规定，同意（选择“同意”/“不同意”）以下事项：

- 1.学校有权保留本论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅，可以采用影印、缩印或扫描等复制手段保存、汇编学位论文；
- 2.学校有权将本人的学位论文提交至清华大学“中国学术期刊（光盘版）电子杂志社”用于出版和编入CNKI《中国知识资源总库》或其他同类数据库，传播本学位论文的全部或部分内容。

学位论文作者签名： 杨露 签字日期： 2023.6.10
导师签名： 李军 签字日期： 2023.6.11
导师(校外)签名： 杨昌利 签字日期： 2023.6.13

Research on the Risk and Prevention of Goodwill Impairment in Listed Companies ——Taking Dayang Electric as an Example

Candidate: YangLu

Supervisor: LiXifu OuChangxian

摘 要

企业会计准则明确规定，企业合并中，若收购成本超过被收购方能够识别净资产公允价值的净资产部分，则超出部分被视为商誉。然而，在适用会计准则时，商誉的性质很难合理地表示，并购的当事方可以操纵商誉，商誉减值问题已经逐渐成为上市公司合并和重组的主要问题。在后续的商誉计量过程中，减值测试是衡量公司商誉变化的主要方法，然而这种方法存在客观性不足的问题。在上市公司商誉减值测试中，估计数据通常受到人为因素的影响，这种影响导致难以获得准确的度量，因此无法确定减值金额，从而增加了上市公司商誉减值的风险。

因此本文将采用文献研究法、案例分析法、对比研究法对上市公司商誉减值风险及防范进行研究，通过以大洋电机为例，分析公司商誉减值风险及原因，并提出防范建议。首先在对文献梳理的基础上，对上市公司商誉减值风险及防范等概念及相关理论进行归纳。其次以大洋电机为例，结合相关数据分析公司商誉减值的风险，对大洋电机商誉减值风险及成因进行分析，提出防范商誉减值风险相应的对策建议。

通过研究发现大洋电机在并购中面临的商誉减值风险主要包括整体市场环境引起高估值所带来的风险、采用收益法估值带来的风险、支付方式中股份支付比例过高风险、并购后协同效果不佳引发的风险等，究其原因是并购商誉初始确认金额偏高、被并购方业绩承诺未达预期、商誉后续计量的合理性值得商榷、企业存在盈余管理动机。根据大洋电机商誉减值风险及成因，提出解决风险的防范措施，进行对比分析，提出相应建议，帮助企业规范并购行为，加强并购后的整合管理，提高企业财务管理能力，进而达到防范商誉减值风险，维护中小股东利益的目的。

关键词： 并购商誉 商誉减值 风险防范 大洋电机

Abstract

The accounting standards for enterprises clearly stipulate that in the merger of enterprises, if the acquisition cost exceeds the net asset part of the fair value of the net assets that the acquired party can identify, the excess part is regarded as goodwill. However, in the application of accounting standards, the nature of goodwill is difficult to reasonably indicate that the parties to the merger and acquisition can manipulate goodwill, and the impairment of goodwill has gradually become the main problem of merger and reorganization of listed companies. In the subsequent goodwill measurement process, impairment test is the main method to measure the change of corporate goodwill. However, this method has the problem of insufficient objectivity. In the goodwill impairment test of listed companies, the estimated data are usually affected by human factors, which makes it difficult to obtain accurate measurement, so the amount of impairment cannot be determined, thus increasing the risk of goodwill impairment of listed companies.

Therefore, this article will adopt the literature research method, case analysis method, and comparative research method to study the goodwill impairment risk and prevention of listed companies. Taking Dayang Electric as an example, this article will analyze the company's goodwill impairment risk and reasons, and propose preventive suggestions. Firstly, based on the literature review, this paper summarizes the concepts and related theories of goodwill impairment risk and prevention in listed companies. Secondly, taking Dayang Electric as an example, combined with relevant data, systematically analyzes the causes and adverse consequences of goodwill impairment after mergers and acquisitions. Finally, based on the analysis of the goodwill impairment risk and its

causes, the paper proposes corresponding countermeasures and suggestions to prevent the goodwill impairment risk.

Through research, it is found that the goodwill impairment risks faced by Dayang Electric in the merger and acquisition mainly include the risks caused by overvaluation due to the overall market environment, the risks caused by using the income method for valuation, the risks caused by the excessive proportion of share-based payment in the payment method, and the risks caused by poor synergy after the merger and acquisition. The reasons are mainly due to the high initial recognition amount of goodwill in the merger and acquisition, the failure of the performance commitment of the merged party to meet expectations. The rationality of subsequent measurement of goodwill is questionable, and enterprises have earnings management motivations. Based on the risks and causes of goodwill impairment of Dayang Electric Corporation, this paper proposes preventive measures to address the risks, conducts comparative analysis, and puts forward corresponding suggestions to help enterprises regulate mergers and acquisitions, strengthen integrated management after mergers and acquisitions, and improve their financial management capabilities, thereby achieving the goal of preventing goodwill impairment risks and safeguarding the interests of small and medium-sized shareholders.

Keywords: Merger goodwill; Impairment of goodwill; Risk prevention; Dayang Electric Machinery

目 录

1 绪论	1
1.1 研究背景及意义	1
1.1.1 研究背景	1
1.1.2 研究意义	3
1.2 国内外研究综述	3
1.2.1 关于商誉本质及内涵的研究	3
1.2.2 关于商誉初始确认与后续计量的研究	4
1.2.3 商誉减值的影响因素	5
1.2.4 商誉减值风险的防范	6
1.3 研究内容及方法	8
1.3.1 研究内容	8
1.3.2 研究方法	11
2 概念界定及理论基础	12
2.1 概念界定	12
2.1.1 商誉	12
2.1.2 商誉减值	12
2.1.3 商誉减值风险	13
2.1.4 商誉减值风险防范	14
2.2 理论基础	14
2.2.1 委托代理理论	14
2.2.2 信息不对称理论	15
2.2.3 协同效应理论	16
2.2.4 信号传递理论	17
3 大洋电机商誉减值案例介绍	18
3.1 并购背景	18
3.2 并购双方基本情况	18

3.2.1 并购方大洋电机	18
3.2.2 被并购方上海电驱动	20
3.3 并购目的及并购过程	20
3.3.1 并购目的	20
3.3.2 并购过程	21
3.4 商誉减值风险分析	23
3.4.1 商誉初始计量阶段风险识别	23
3.4.2 企业后续经营阶段风险识别	25
4 大洋电机并购商誉减值的风险成因分析	25
4.1 商誉初始确认金额偏高	26
4.1.1 支付方式不合理	26
4.1.2 估值方式不恰当	26
4.1.3 估值依据不充分	29
4.2 被并购方业绩承诺未达预期	31
4.3 商誉后续计量的合理性值得商榷	33
4.4 企业存在盈余管理动机	34
4.4.1 管理层主观性强	35
4.4.2 商誉相关信息披露不足	36
5 大洋电机商誉减值风险的防范建议	37
5.1 企业内部管理方面	37
5.1.1 合理确定并购交易价格	37
5.1.2 完善公司并购整合体系	38
5.2 外部监管方面	39
5.2.1 加强对并购交易的监管	39
5.2.2 提高审计质量	40
5.3 商誉相关准则方面	41
5.3.1 考虑系统摊销法与减值计提法并行	41
5.3.2 完善商誉相关信息披露制度	41
6 结论与展望	43

6.1 研究结论	43
6.2 展望	44
参考文献	45
后 记	49

1 绪论

1.1 研究背景及意义

1.1.1 研究背景

近年来，外延式发展在我国上市企业中得到了越来越多的应用。在这个过程中，企业通常会进行一系列的商业活动，包括并购、重组、投资等，以期获得新的技术、市场份额或资产。尽管这些活动可能会带来巨大的收益，但是也伴随着一定的风险。特别是在并购重组领域，商誉减值风险成为关注焦点。商誉是企业收购、合并等交易中支付的超过净资产的价值，代表着企业在并购过程中所购得的标的公司所具有的超额盈利能力。而商誉减值是指商誉账面价值高于其实际价值的差异，这种差异可能是由于市场、行业、公司自身等因素导致的。商誉减值计提的过程具有一定的主观性，因为它涉及一系列假设和判断，例如预期未来现金流量、折现率、商誉实质等因素。因此，公司管理层有可能利用这种主观性进行信息操纵，从而谋求自身利益，这也是商誉减值计提存在潜在风险的一个重要原因。

自 2018 年以来，多起上市公司商誉“爆雷”事件不断发生，给企业发展带来了负面影响，同时也加剧了市场的不稳定性，引起了广泛的关注。根据 wind 数据库中 2013-2022 年 A 股商誉企业数量及商誉减值金额情况（如图 1.1），自 2013 年至 2022 年，我国上市公司拥有商誉的数量迅速增加，从 924 家增加到 2279 家，占 A 股总公司数量的比例也快速上升，从 40% 增长到 55%。与此同时，上市企业商誉减值的金额也在高速增长，从 13 亿元增长到近 1236 亿元，说明商誉减值风险不容忽视。商誉减值会影响企业的价值评估和投资者的投资决策。商誉减值对企业的价值计算有重要影响，特别是在并购过程中。如果一个企业的商誉被减值，它的净资产将相应减少，这可能会影响购买方对被收购企业的实际价值的准确估计。因此，在并购过程中，收购方错误估计被收购方的实际价值可能导致商誉减值，从而影响并购的效果。同时，高商誉但实际经营水平不佳的企业存在股价暴跌的潜在风险，这会严重影响股票购买者的投资决策。因此，研究商誉减值风险并采取相应措施是非常必要的。

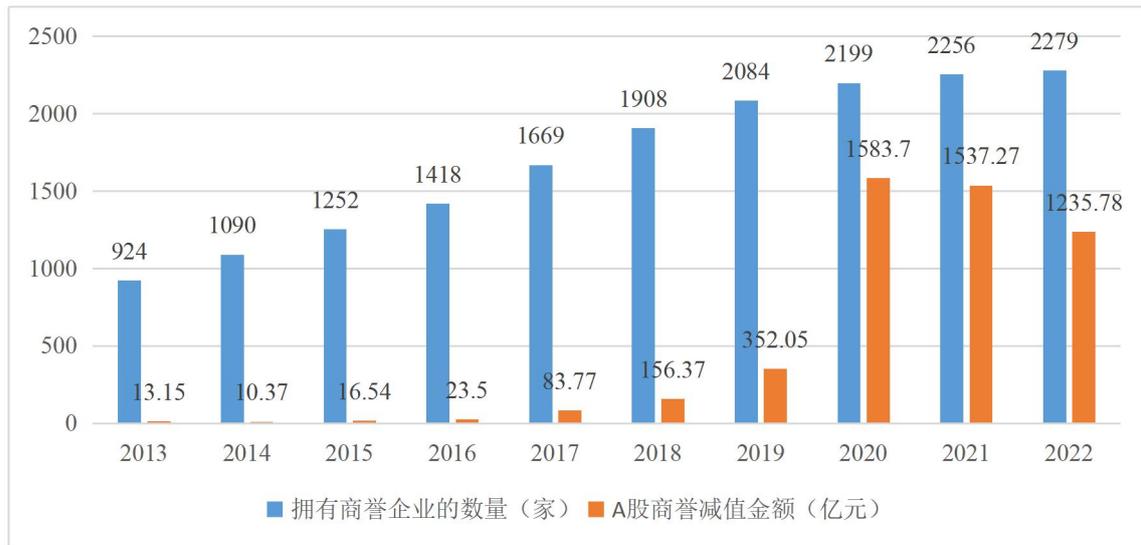


图 1.1 2013-2022 年 A 股商誉企业数量及商誉减值金额情况

数据来源：wind 数据库。

为了让企业的商誉评估处于相对合理的区间，避免因市场不良导致企业遭受损失。2022 年 5 月发布的《关于加强中央企业商誉管理的通知》，旨在提高会计信息质量和资产质量，潜在风险的高估和有效预防，表明资本市场与利益相关者越来越看重商誉及减值。“商誉减值”相关问题一直是并将继续是国内和国际会计专家讨论的焦点。我国目前的经济市场仍然复杂且困难重重，系统性风险的出现对经济和社会造成了严重打击。

中山大洋电机股份有限公司（以下简称“大洋电机”）创立于 1994 年，于 2008 年在股票市场上市，其主营业务为微型电机的生产和销售。自从公司上市以来，大洋电机开展了多项并购活动，包括汽车用旋转电器、新能源汽车用动力传动系统，以及氢燃料电池工业。大洋电机于 2016 年完成了 100% 的上海电驱动股权，但在收购完成后，其业绩承诺并不理想。只有在 2015 年实现了目标，2016 年至 2018 年当时所做的承诺都没实现。2016 年和 2017 年，大洋电机将上海电驱动的资本减值准备金增加了 1.08 亿元，而 2018 年，计提了 20.96 亿元的商誉减值准备金，导致本年度净利润大幅亏损 23.8 亿元。因此，本文通过选取案例研究的方式，分析大洋电机在并购上海电驱动中商誉减值的问题和原因，旨在为预防商誉减值风险提供相关建议。

1.1.2 研究意义

(1) 理论意义

随着全球经济一体化的深入,我国企业面临着日益激烈的市场竞争和发展压力。为了增强企业实力,许多上市公司选择并购作为扩大企业规模、提高竞争力的方式。但并购过程中产生的商誉数量庞大,且收购后一旦商誉发生减值,将会对公司的经营数据产生较大影响,甚至会影响企业的财务稳定性和市场表现。同时,投资者对公司未来盈利能力的判断也会受到影响,从而对公司本身的发展产生不利后果。目前,有关并购商誉减值风险的研究文献及相关资料数不胜数,而现有文献中运用实证研究法去分析的资料占大多数,它表明了商誉减值风险与多种因素之间密切相关。在中国经济发展进程中,商誉问题一向受到社会各界的广泛关注,尤其是在制造业,产生并购商誉的可能性更大,由此带来的并购减值风险会愈演愈烈。本文以大洋电机并购中存在的商誉减值风险为基础,尝试构建一个风险预防机制,以期达到防范企业商誉减值风险的目的,并通过案例研究和一些已经验证过的理论,来丰富商誉会计理论体系。

(2) 现实意义

本文针对大洋电机高溢价并购活动的商誉减值风险展开了研究,并提出了相关的风险防范措施。商誉减值对企业的价值评估和股价都可能产生负面影响,因此需要对商誉减值的原因及其风险进行分析,以帮助投资者更加理性地进行投资决策。同时,企业应该遵循谨慎性原则进行会计处理,并加强信息披露的透明度,以预防商誉减值损失。监管机构也应加强资产评估工作的审查和监管,明确评估标准,减少人为因素的影响,保证评估的公允性。因此,商誉减值问题已成为企业并购过程中不可忽视的重要风险因素,对于保障资本市场稳定和健康发展具有重要意义。只有加强商誉相关信息披露制度,规范商誉减值评估和会计处理流程,并提高监管的有效性和透明度,对于保障投资者的权益和资本市场的稳定发展发挥关键作用。

1.2 国内外研究综述

1.2.1 关于商誉本质及内涵的研究

商誉是指企业在进行并购、收购、股权投资等交易时，对被收购公司的实际支付价格与被收购公司净资产公允价值之间的差额。也就是说，商誉是企业为获取被收购公司的未来经济利益而支付的溢价部分。Ramanna（2012）认为，商誉是一种在将来可以得到超过预期的利润的贴现价值的那部分，并且对商誉的价值进行了详尽的描述。Mark（2015）认为财务报表中只用合并价差的方式对商誉进行披露，那么超额盈利能力基本上不会体现出来，这会导致与并购商誉相关的会计信息质量不高甚至更低。Sven（2016）提出了“商誉协同”理论，认为企业内外环境中的各种因素通过整合与协调可以产生协同效应。当协同作用的正面呈现时，才能体现出商誉的超常获利能力。在对上市公司的商誉金额进行分析时，蔡倩玥、蔡思梦（2020）认为，企业的核心商誉中包含了收购后的协同作用以及收购后的额外利润。但是，与被收购人的业务进展之间并没有明确的联系，因为商誉是无形的，虚拟的。Ahn（2020）将其作为一项无形资产进行会计处理。商誉是一种基于一定数学模型的计量方法，在经济学上，它是一种可讨价还价的力量，是一种对未来价值的期望。

1.2.2 关于商誉初始确认与后续计量的研究

（1）商誉的初始确认

商誉的初始确认是企业并购交易中一个非常重要的环节，其大小直接影响到企业未来的业绩和财务状况。在企业并购过程中，商誉的初始确认是一个关键的问题。商誉的价值取决于被并购方的客户关系、品牌以及尚未确认的无形资源等因素（Berry，2019）。因此，不同的学者根据商誉的来源和渠道的不同，提出了不同的商誉初始确认方法。对于自创商誉，学者们提出了直接计量法和间接计量法。直接计量法是将商誉的价值作为企业自创无形资产的价值进行确认；而间接计量法是将商誉的价值作为企业净资产的差额进行确认。对于外购商誉的初始确认方法，学者们则达成了共识，即将商誉的价值作为并购交易的溢价进行确认。韩宏稳（2019）通过分析和研究认为，部分商誉确认法相较于全部商誉确认法更为合适，因为并购方拥有并能够控制被并购方的无形资源，但少数股东没有控制权，因此商誉对他们几乎没有价值。此外，在商誉的初始确认中，需要充分考虑商誉的公允价值和预期经济利益。商誉初始确认应该根据实际情况采取不同的方

法，并且应该尽可能准确地反映商誉的价值，以避免可能带来的商誉减值风险。

（2）商誉的后续计量

企业未来的财务状况。商誉的后续计量方式主要有系统摊销法和减值测试法。罗芳（2016）研究表明，采用系统摊销法可以促使企业在进行高溢价收购之前就考虑其对财务报表的影响。而在中国资本市场中，Cheng（2017）的研究则显示，企业并购带来的商誉对企业短期财务业绩和市值都有正面影响，但对长期影响较弱，因此更倾向于采用系统摊销法。

在减值测试法研究方面，学者们认为该方法对于信息传递起到重要作用。郑思绮（2018）支持使用减值测试法作为商誉的后续计量方式，认为这种方法有助于提高企业现金流的预测能力和会计信息的质量。同样的，傅宏宇（2019）在对全球 300 多位财务总监的调查中发现，超过一半的受访者支持使用减值测试法，认为这种方法可以提供更多有用的会计信息。沈颖玲（2020）认为商誉的价值在未来是波动的，使用直线摊销的方式不符合商誉减值的模式，而减值测试能更好地反映商誉价值的波动性。

然而，一些学者对商誉减值测试法也提出了一些问题，认为管理层可能出于私利而操纵商誉减值。例如，徐经长（2017）认为商誉减值测试需要测试人员具有高水平的专业能力和方法。陆俊刚（2019）认为现行会计准则下关于商誉减值的规定会给企业管理层操纵利润的空间，使商誉减值的结果不可靠。苑泽明（2019）也指出商誉减值方法给管理者提供了太多的自由裁量权，可能导致对商誉减值损失的操纵。企业管理层通过减值测试法调节报表将减值准备延期确认的空间，使管理者拥有“粉饰”财务报表的机会。

一些学者支持同时采用系统摊销法和减值测试法，以应对商誉资产的潜在风险。例如，李明（2021）认为通过将两种方法结合使用，可以更好地实现商誉资产的实质反映，并减少管理层基于多种利益而主观计提商誉减值的可能性，从而减少商誉资产中可能存在的泡沫和风险。薛书新（2021）提出了一种新的商誉信用与减值模型，该模型使用现实数据来验证对未来价值的预测，从而联系了商誉的后续计算和初始确认。该模型能够减少减值计提的主观性，并且有助于限制企业管理层在收购过程中的过分自信，进而减轻收购溢价的风险。

1.2.3 商誉减值的影响因素

Rona 等人（2018）认为，由于对资产回报的需求更高，管理层倾向于削弱商誉而不是其他资产，因为商誉更具操作性。在她的实证研究中，陈静如（2019）发现上市公司存在盈余管理动机，特别是在平滑盈利和激励大规模财务清理方面。此外，商誉减值受到其他因素的影响，例如公司绩效。谢德仁（2019）在一项基于上市公司数据的实证研究中发现，高管持股对商誉减值有重要影响。他声称，管理层的盈利管理动机影响商誉减值。赵可轶等人（2020）研究了以股份为基的对价并购行为对上市公司的资产价值产生的影响。在其 2015-2018 年 A 股中小、中型公司的样本中，他们发现，以股份支付的方式，其估值增值率比以现金支付的方式要高，而以股份支付方式计算的期望收益率，明显地比实际收益率要高，这就意味着，股份支付方式存在着对商誉的过高估计。

戴信佑（2020）认为，商誉减值相关的会计操作更为复杂。目前，大型上市公司资产可回收金额的评估是由多项任务的评估师进行的，严格遵守相关会计准则是影响商誉减值合理性的重要因素。张家祺（2020）结合 2018 年的政策期望，对与股价高估和盈利管理有关的商誉减值因素进行了实证研究发现，股价高估程度与商誉减值的风险呈正相关，估值越高风险越大。由于政策期望，上市公司可能选择在商誉减值中包括重要的减值损失，以进行盈利管理。

1.2.4 商誉减值风险的防范

在对已有的文献进行整理的过程中，我们可以看到，最近几年，各个领域的学者都在不断地对商誉减值风险的防范进行着深入的研究，国内同样不甘落后，其中的内容主要涉及了控制商誉减值规模、提高内部控制、完善计量方式、加强外部监管等方面。

（1）限制商誉减值规模

对商誉减值的预防，最基本、最有效的方法是从根源上对商誉减值进行控制。常敏（2019）对美国企业的兼并行为进行了样本分析，发现在兼并过程中，应该对兼并时的溢价进行约束，从而降低企业在兼并过程中的商誉减值。赵振洋（2019）认为，在评估被收购公司时，可以使用刚性约束方法，即在评估被收购公司时，可以用该公司所在行业的平均并购价值和市盈率来界定，也可以针对被收购公司的估值溢价范围，有针对性地设定不同的股权锁定期限，从而避免了上市公司在

不同行业中盲目地进行跨国并购。陶岚（2019）提出，在企业兼并过程中，通过设置适当地对赌条款、建立统一的准则、采用严厉的奖励和惩罚机制，可以有效地减少因信息不对称而导致的商誉贬值的风险。Carcello（2020）提出，在并购中，企业与企业之间所签署的高额业绩承诺是导致标的公司股价偏高的重要原因，因此，需要对该条款的适用范围做出清晰的界定。易宪中（2020）通过对我国2007-2014年八年间发生的商誉资产的收购活动进行了分析，认为改进会计标准的关键是要对收购活动进行有效的控制，针对企业的商誉资产的透明度应该有所提高，减少对未来业绩的追求，从而降低上市公司的商誉减值风险。

（2）提高内部控制质量

Naser（2011）指出，不仅外部环境会对企业并购产生影响，还会受到内部环境的影响。所以，企业需要提前对并购进行计划，避免因为没有计划而导致的各种风险，从而阻止导致商誉减值的财务风险因素的出现。Rusmin（2017）从企业内部控制的角度出发，他认为，如果上市公司内部控制的质量得到提高，那么在并购后3年内，就会减少破产的概率，这为上市公司商誉减值风险防范给出了新的途径。接着，冯婵等人（2019）通过大样本研究发现，公司内部控制质量会对公司的商誉产生影响，尤其是在非公有制和市场化程度较高的行业。王夏（2020）对商誉减值风险与经理人能力之间的关系进行了研究，结果表明，拥有较强实力的经理人能够提升企业内部控制的品质，能够对商誉减值所造成的损失进行预测和规避。毛新述（2021）认为，上市公司可以利用内部控制，对持股人进行合理的分配，从而有效对商誉减值的风险进行规避。王建新等（2021）也认为，由于内控的缺陷，公司在未来的商誉减值计提中存在着更大的风险，因此，公司应该尽量减少由于内部控制问题而导致的商誉减值的影响。

（3）改进商誉计量方式

Samaddin（2015）对最近几年上市公司收购的商誉进行了分析，提出了对商誉的初始计量、估值方法进行改进，以期能够降低商誉减值的风险，同时强调了后续计量应该在一年之内使用摊销法和减值测试这两种方法。薛雨佳（2019）也提出，在收购的早期可以采用减值测试方法，并将系统摊销法贯穿其中，然而到了并购后期可以将这两种方法有机结合起来发挥作用。沈建林等人（2019）对此做出了明确的界定，他们提出了在商誉确认后的前三年时间中，采用直线法对

有关商誉进行系统性的摊销，在之后的时间里，结合减值测试方法，能对公司的股价波动有效降低，从而将公司的盈余管理行为有效控制甚至减少。鲍金良（2019）在对无形资产的界定进行了改进的基础上，对 2017 年 A 股市场上的商誉及其减值情况进行了分析，得出结论：对首次确认与后续计量的标准进行了细化，有助于遏制高商誉的产生。但周慧琴（2020）却提出了另一种看法，她认为，摊销法并不能减少公司的盈利和损失，而且应该对目前的商誉计提方法进行规范。徐鹏程（2021）从审计角度出发，认为我国注册会计师应继续重视对上市公司商誉减值的后续计量，并对其进行预先判断。用直线法进行系统的摊销，在以后的时间里，将减值测试法与其结合，可以缓解市场波动，降低公司的盈余管理。

（4）加大外部监管力度

Cheng 等（2017）的研究显示，外部监督（如审计、投资者监督等）可以帮助上市企业按照相关的规定计提商誉减值，这样不仅可以为并购风险测评提供准确的参考价值，更是从源头了断并购泡沫的发生。贾国强等人（2018）认为，随着科学技术飞速进步，大数据时代方兴未艾，使得公司间的审计资源共享成为可能，这将有助于降低上市公司的信息不对称，降低上市公司的盈余管理风险。柴先荣（2020）也持有相同的看法，他建议，外部监管机构应该继续对收购所得的商誉进行监督和询问，并在制度上强化监管。李镛杉等（2020）认为，采用制定激励措施，能够有效地避免企业有意推迟商誉减值的计提，从而避免出现盈余管理行为，同时，审计监督和机构投资者也有必要对企业计提减值损失进行监管。姜航宇等人（2020）认为，在股票价格大幅上涨期间，监管机构应该加强对上市公司的高溢价收购进行持续监管，对其并购战略进行严格审查。

1.3 研究内容及方法

1.3.1 研究内容

本文主要探讨上市公司商誉减值问题，研究内容分为六个部分，具体如下：

第一部分为绪论，包括对上市公司商誉减值的背景介绍、研究目的、意义、方法和内容明确，以及对国内外相关文献回顾，指出当前研究存在的不足和问题的解决思路，使研究有明确的方向和目标。

第二部分为概念界定和理论基础,主要介绍商誉的基本概念和与企业商誉减值相关的理论内容,包括委托代理理论、信息不对称理论、协同效应理论和信号传递理论,为后续分析提供理论基础。

第三部分为大洋电机并购商誉减值风险分析,主要介绍大洋电机并购双方基本情况、并购背景、并购目的和流程,并指出并购商誉减值的风险所在。

第四部分为大洋电机并购商誉减值的风险成因分析,结合大洋电机并购商誉减值风险,对商誉减值的风险成因进行分析,进一步明确商誉减值风险来源,为提出防范建议提供了依据。

第五部分为大洋电机商誉减值风险的防范建议,根据大洋电机并购的商誉减值风险及成因,提出合理有效的防范建议,包括完善内部控制、规范会计核算、加强信息披露等方面。

第六部分为结论与展望,阐述对案例研究之后得出的结论,同时指出本文仍存在的局限性,为后续研究提供借鉴和参考。整体而言,本文通过对商誉减值问题的研究,提出了有效的防范建议,对于减少商誉减值风险,保护投资者利益和企业价值有重要意义。

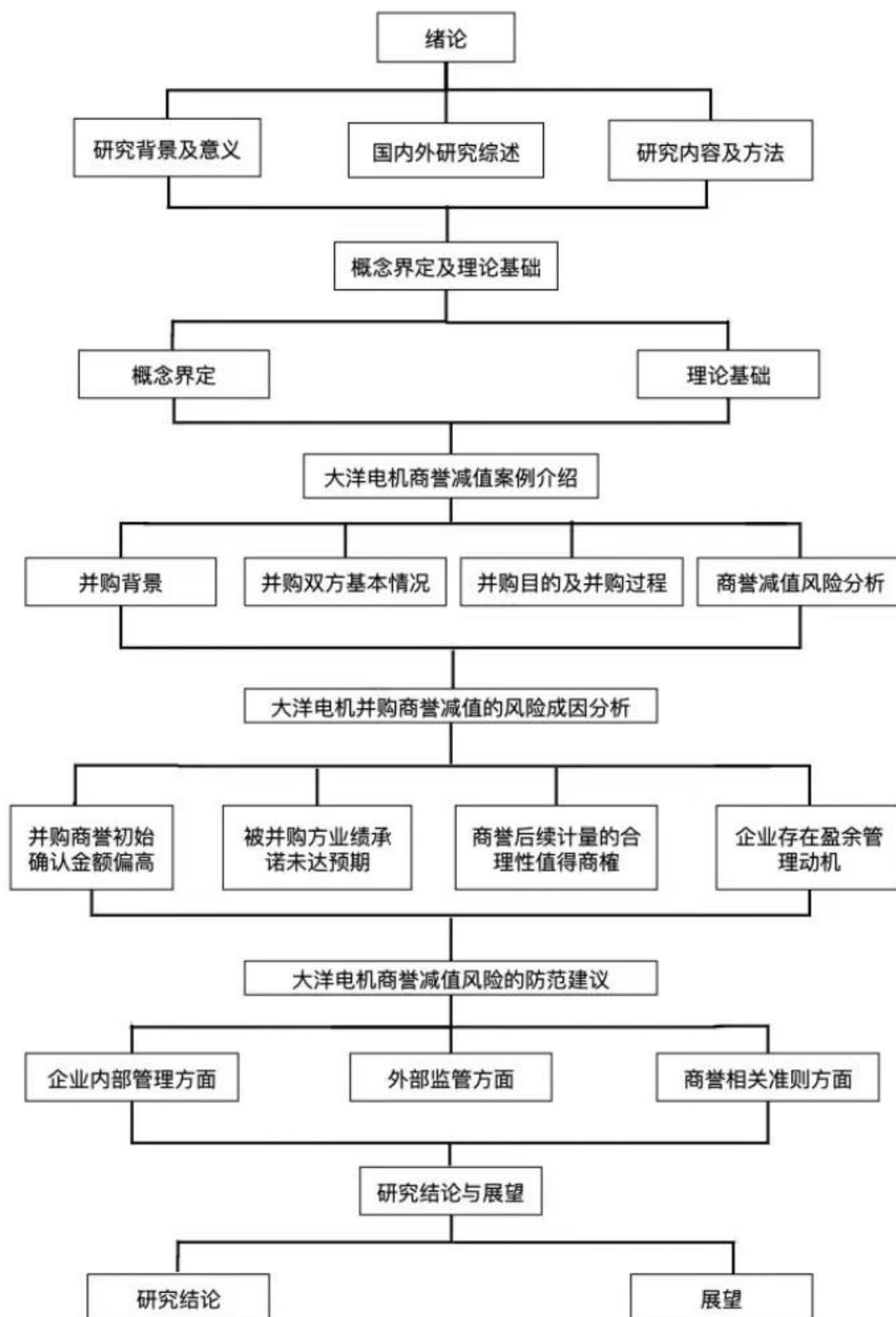


图 1.2 本文研究框架图

1.3.2 研究方法

(1) 文献研究法

结合相关的学术著作,对已有的学术著作进行归纳,筛选出其中有用的内容,建立属于自己的学术著作数据库;了解有关的计算方法,考虑采用对案例公司有更强的实用价值的计算方法,并对可能会对大洋电机产生影响的风险展开深刻的剖析。

(2) 案例研究方法

本文以大洋电机收购上海电驱动为案例,以辨识问题、分析问题和解决问题为主线,对大洋电机商誉减值的风险问题进行了深入研究。在对商誉减值的原因进行了详细分析后,结合大洋电机的并购特点提出了一系列针对性的风险防范措施。本研究的目的在于为类似企业的并购行为提供理论依据和实践指导,以更好地保护投资者,特别是中小投资者的权益。

(3) 比较分析法

在对案例分析的过程中,致力于能提出最佳方案应对大洋电机并购商誉减值,再对案例进行全面细致地分析,最后将提出的新方案与现在使用的减值法进行多方面的比较分析,希望能够对相关问题进行有效解决。

2 概念界定及理论基础

2.1 概念界定

2.1.1 商誉

商誉是指企业在收购其他企业时,超过对被收购企业净资产评估值的部分所形成的无形资产,是一种在财务报表上体现的非实物资产。商誉的形成原因是,收购企业的实际价值往往超过其净资产评估值,这些超额价值包括了被收购企业的品牌、客户关系、管理经验、技术和知识产权等非物质资产的价值,这些价值往往不易量化。

商誉在企业收购过程中扮演着重要的角色,是企业收购策略的一部分。商誉不仅体现了企业的收购能力和经营水平,也反映了被收购企业的品牌价值、技术创新能力、人才资源等非物质资产的质量。对于投资者来说,商誉也是重要的投资指标之一,商誉的高低可以反映企业的投资价值和未来增长潜力。

总之,商誉是企业收购过程中产生的重要无形资产,对企业的经营和财务状况产生一定的影响。企业需要科学合理地管理商誉,并进行逐年减值测试,以反映商誉价值的实际情况,保证企业财务报表的准确性和可靠性。

2.1.2 商誉减值

商誉减值是会计上一种重要的减值准备,是企业针对商誉进行的一项财务处理。商誉减值是指企业在进行资产减值计提时,对商誉这一资产进行减值处理,以反映其账面价值与实际价值之间的差距。商誉减值准备的主要目的是保障企业的财务健康状况,以及减轻投资者对企业业绩的不良影响。

商誉减值通常是由企业在其年度财务报告中进行的。在减值测试的过程中,企业需要对商誉进行评估,以确定其价值是否已经降低。通常,商誉减值测试需要基于多个指标参数的主观判断,包括市场情况、行业前景、未来现金流量等,从而决定实际减值数额的大小。

商誉减值涉及企业的财务报告和资产负债表,因此其减值处理需要遵守相关的会计准则和法规。商誉减值的准确性和及时性对于企业的财务健康和股东权益

具有重要影响。如果企业无法及时进行商誉减值处理，可能会导致企业资产负债表失真，影响投资者的决策和信心。

商誉减值是企业盈余管理的一个重要环节。一些企业可能会利用商誉减值处理来操作企业的盈余数据，以达到管理层的预期利益。因此，企业在进行商誉减值处理时，应该遵守诚信原则，严格按照会计准则和法规的要求进行操作，不得进行违法违规的行为。同时，企业应该加强信息披露，及时向投资者公布商誉减值的具体情况，保障投资者的知情权。

中国和美国在商誉减值的规则和措施方面存在着差异。中国的《会计准则——资产减值第8号》规定，在每年年底不管公司有无减值迹象，都必须进行商誉减值测试。测试包括两个方面：首先，对于不含商誉的资产或资产组合进行减值测试，比较其账面价值和可收回金额，如果账面价值高于可收回金额，则认为存在资产价值损失；其次，进行包含商誉的资产减值测试，将商誉资产减值确定为所有资产或股份组合，然后比较账面价值和可收回金额。如果可收回金额大于账面价值，则意味着存在商誉减值，减值后的损失将从其他资产的账面价值中扣除。商誉减值和无形资产一样，只能一次性确认，在以后的时期中不能转移。2011年，财务会计准则委员会改变了商誉减值测试方法。在执行折旧测试方法之前，公司可以基于其特定环境。例如：若这个可能性很大，就不会做减值测试；若否，将执行两个步骤的减值测试。当公允价值高于账面价值时，可以被视为不存在减值；取而代之的是，把隐性的公允价值和账面价值做一个对比。当企业的账面价值高于其所隐藏的公允价值时，就会产生差额，这就是企业的商誉减值。

2.1.3 商誉减值风险

商誉减值是企业管理层对商誉进行测试和计提减值准备的过程。虽然商誉减值是企业按照会计准则要求进行的财务处理，但也存在一定的风险。

首先，商誉减值可能对企业的财务状况产生负面影响。频繁计提商誉减值可能导致企业的净利润、净资产等指标下降，进而影响企业的信用评级和借款利率等方面，甚至会影响企业的股价表现。商誉减值还会影响企业的盈利能力和现金流量，对企业的业务发展和扩张造成影响。

其次，商誉减值的判断和计量存在主观性。商誉减值测试依赖于多种指标和

假设,而这些指标和假设的选择和评估都存在一定的主观性。管理层可能会基于自身利益,利用信息不对称性来保障自己的利益,导致商誉减值计提不准确或不及时,从而影响企业的经营状况和信誉度。

最后,商誉减值可能会引起监管机构和投资者的关注。商誉减值是企业财务状况变动的一种信号,当企业频繁计提商誉减值时,可能会引起监管机构的关注,并要求企业进一步披露相关信息,甚至可能会影响企业的上市地位和股票交易情况。同时,投资者也可能会因为商誉减值导致企业股价下跌,从而损失投资收益。

综上所述,商誉减值虽然是企业合规的财务处理,但也存在一定的风险,需要企业管理层进行科学的商誉评估和减值计提,提高企业的财务透明度和市场信誉度,维护投资者的利益。

2.1.4 商誉减值风险防范

如果公司在其后续业务活动中一劳永逸地确认其良好业务的减值损失,这一数额的重大减值将对当前利润表现产生重大影响。因此,在整个并购过程中设计合理的商誉减值风险预防措施变得越来越重要。企业商誉减值风险保护可以在合并之前、期间和之后开始。一是事前预防,从源头上减少商誉的产生。具体方法包括:合理审查合并市场的供需,对兼并对象进行细致的评价,采用分散的方式进行兼并,以降低非理性的投资决策。二是对企业合并后的商誉进行防范,减少商誉的损失,一些积极或相反的激励措施,如业绩承诺、奖励条款等,可以改善管理者,促进更好的合并后协同效应。三是事后预防,以减少商誉减值风险造成的不利影响。这包括在并购协议中增加赔偿条款,并涵盖价值损失对商誉的负面财务影响。

2.2 理论基础

2.2.1 委托代理理论

委托代理理论最初由美国经济学家贝尔曼 (Adolph Berle) 和梅茨 (Gardiner Means) 在 1932 年提出。他们在研究美国公司所有权结构时发现,由于公司规模扩大和股份制的出现,股东的直接控制权被逐渐削弱,导致管理层对公司的决

策权越来越大。这种权力不对称会导致管理层出现代理问题，他们可能更关注自己的利益，而不是股东的利益。因此，委托代理理论提出了一些控制措施，以确保代理人履行职责时不会损害委托人的利益。

委托代理理论基于以自身利益最大化的动机，如果委托人和被委托人之间存在利益冲突，委托人将考虑并执行符合其自身利益的行为，对委托人的利益造成严重损害。在公司治理中，公司股东是委托人，公司高管是代理人，存在代理问题。商誉减值是由公司高管进行的决策，而这些决策可能受到代理问题的影响。一方面，公司可以借助委托代理关系，寻找到更多的、更有能力的经理人，从而提高公司的管理和经营效率；但是，从另一方面来说，委托代理理论赋予了经理人一些决策权，再加上股东并不能对公司的信息全面了解，因此，经理人有可能为了自己的私欲，而无法达到股东利益最大化的目的。比如，公司高管可能会为了追求短期的业绩表现而进行过度的收购和并购，导致商誉的价值被高估，进而引发商誉减值问题。

因此，本文在委托代理理论框架下，由于大洋电机中的股东为了防止高管的代理问题，可以通过多种方式来监督高管的行为，如加强公司治理、设立激励制度等。从委托方的角度出发，可以从监督、激励、约束三个方面对并购活动中的商誉减值进行有效的控制。这些措施可以降低代理问题的发生概率，从而减少商誉减值问题的出现。因此，委托代理理论提供了一种分析公司治理机制的方法，可以帮助企业建立更加有效的公司治理机制，减少代理问题的发生，从而降低商誉减值的风险。

2.2.2 信息不对称理论

信息不对称理论是由美国经济学家 George Akerlof 在 1970 年提出的，该理论主要用于解释在经济交易中存在的信息不对称的情况。资源在外汇市场上不是“自由”流动的，而是受到包括信息在内的多种影响因素的影响。在经济交易中，买卖双方往往拥有不同的信息水平，卖方通常拥有更多的信息，而买方则往往缺乏充分的信息来作出明智的决策。这就导致了信息不对称的情况，也就是买方和卖方之间信息的不平衡状态。

在信息不对称的情况下，卖方可能会利用自己拥有的信息优势，从而使得买

方在交易中承担更大的风险。买方因为缺乏充分的信息，往往会被卖方误导，而导致经济损失。通常情况下，实现市场交易的绝对公平是非常困难的。因为不同的交易参与者拥有不同的起点，所做出的决策也可能不同。这些不合理的决策可能会导致市场信息流动和交换的不平衡，从而使市场信息看起来像分层一样。不同层次的市场参与者在获取信息资源方面会有明显的优势和劣势，这可能阻碍了信息资源的合理和有效分配，从而带来了各种潜在风险。这就是信息不对称理论的核心涵义。

信息不对称理论同样适用于商誉减值中。大洋电机在并购过程中，由于买方和卖方之间往往存在着信息不对称的情况，卖方可能会夸大自己的财务状况，从而使得买方对商誉的价值做出了错误的判断。当卖方提供虚假信息或者隐瞒重要信息时，买方可能会高估商誉的价值，从而导致商誉减值的风险增加。因此，在商誉减值中，需要考虑信息不对称的情况，加强对商誉的真实价值进行评估和分析，以降低商誉减值的风险。同时，需要加强并购中的信息披露，提高买方对商誉的了解程度，从而减少信息不对称的情况发生。

2.2.3 协同效应理论

协同的概念首先由德国物理学家哈肯提出。它将系统视为一个整体，其要素相互关联和不可分割。资源只有在相互补充和制约的情况下才能得到最大限度地利用。公司以各种方式联合起来形成一种新形式的组织结构，即合作体，成员在这一过程中的角色是不同的。这导致企业之间的竞争与合作。其他研究人员依赖哈肯的协同概念来证明合并的经济合理性，即通过合并和业务重组，两者加在一起的总市值要比单个企业的总市值高得多，有“ $1+1>2$ ”的效果。今天，企业间的协同作用往往是指企业在并购之后，其竞争能力得到提升，其净利润比并购之前更高，其运营表现也比并购之前更好。其作用是非常明确的，可以划分为四个层面，即经营、财务、管理、无形资产等。

企业并购将允许企业内部在运营、财务和治理方面进行合作，从而共享合并和收购过程中产生的资源共享和规模经济。运营协同效应是由于合并各方和特定领域集中各方之间的整合或互补而导致的大规模生产能力变化等产生的规模效应。财务收购后，与更广泛的融资来源合作，产生额外利润，甚至更多利润，并

考虑到业务量的持续扩大，企业的融资能力或偿付能力将比过去更大；管理协同效应是收购完成后，企业整合了收购方经营理念和管理手段的优越性，巩固了企业现有的管理体系，增强了企业实现长期稳健发展的实力。

Marks and Rorer 给出了计算合并价格的经典公式：即合并价格等于合并后产生的协同效应减去形成的合并溢价。合并溢价等于合并企业费用中大于合并企业总资本的部分。对于合并溢价较大的收购活动，风险较大，因为收购企业根据合并后产生的协同效应预测提前支付合并溢价；随后，如果合并后形成的协同效应不超过预期，则表明收购失败。此外，企业必须承受因支付合并溢价而产生的融资压力。因此，企业必须在合并后就收购溢价和协同效应做出明智的决定。

2.2.4 信号传递理论

信号传递理论最早由迈克尔·斯彭斯和托马斯·辛格利于 1973 年提出。该理论认为，市场参与者之间存在信息不对称，因此交易双方需要通过信号来传递信息，以更好地评估对方的情况和行为意图。信号可以是某些可观察的行为或事件，如公司发布的财务报告、经理人员的言行举止、股东的买卖行为等。通过解读这些信号，市场参与者可以更好地了解对方的信息，从而做出更明智的决策。

信号传递理论基于这样一个事实，即处于支配地位的人拥有更多的信息，将不对称信息传递给处于较低地位的人，信息较少，信息接收者根据接收到的部分信息做出判断决定。在信号理论表明，如果一家公司披露了足够的信息，并且披露的不同类型的信息与公司的经营条件非常一致，信息接收者将收到很少不需要的信息，公司股价将保持相对稳定。然而，当一家上市公司表现不佳时，其高管可能会选择进行非常规交易来进行股价干预，因此股价波动的异常幅度可以作为高管进行此类交易的证据和信号。同时，该理论也有局限性，因为当不同的接收器接收到相同质量和数量的信息时，它们可以做出截然相反的判断。因此，在使用信号理论分析问题，分析员必须使用辩证单元理性思考。结合信号传递理论，这有助于解释公司的盈余管理行为，这些公司选择性地使用商誉减值准备金，操纵商誉以获得财务“大清洗”，并在某种程度上选择性地披露商誉减值信息。

3 大洋电机商誉减值案例介绍

3.1 并购背景

这些年来，相关的政策法规在我国陆续出台，通过一系列宏观经济手段对新能源汽车行业的市场环境进行改善，督促其健康稳定发展。在各种因素的推动和支持下，新能源汽车行业也在稳步高速前进。作为新能源汽车产业链的一部分，电动驱动系统在这个巨大的经济环境中也实现了快速崛起。伴随着市场机制一步步完善，国家政策的指导和支持的力度也在不断加大，新能源汽车及相关行业一定会有质的飞跃，拥有无限广阔的市场前景。新能源作为发动机行业的佼佼者，上海电驱动在从产品开发到最终生产的各个方面都拥有丰富的实践经验，这得益于与市场 and 消费者的持续整合。随着技术的成熟，其品牌和市场份额不断增加。大洋电机支持上海电驱动的发展，通过收购该公司，在更新产品体系的同时，让其在新能源领域内拥有更好的发展前景。

2015年6月3日，大洋电机开始收购上海电驱动活动，大洋电机宣布计划通过发行股票和现金支付从原始股东处购买100%的股份。收购标的估计价值为35亿元，其中27.01亿元将由大洋电机通过向上海电驱动大道原股东发行股份支付，其余7.99亿元将以现金支付。2016年1月4日，大洋电机完成了对上海电驱动公司收购资产的交割，将上海电驱动公司纳入公司合并报告。

3.2 并购双方基本情况

3.2.1 并购方大洋电机

中山大洋电机股份有限公司（以下简称大洋电机），是一家创建于1994年的企业，并于2008年在A股市场上市。大洋电机主要生产洗衣机用的电动机，以及直流电动机，而且在行业内，销售市场前景良好。这家企业对传统的电机产品的生产并不满足，在完成收购后，公司更侧重于产业的升级，从而进一步切入新能源汽车的电机的研究与制造。传统的电机产品是大洋电机目前的主要收入来源，然而新能源汽车的电机产品的营业收入也在不断增加。从表3.1中可以看出，从2011年至2016年的五年时间当中大洋电机存在多次对外并购行为。大洋电机进

行的最大的一次并购活动是 2016 年对上海电驱动的收购，这次并购直接导致了大洋电机增加商誉 29.4 亿元，占大洋电机商誉总额的 79.61%。

表 3.1 大洋电机并购情况（亿元）

并购日	被并购方	估值方法	交易股权	合并成本	取得方式	购买日净资产公允价值	确认商誉
2011.9.30	宁波科星	收益法	51.00%	1.02	现金	0.58	0.44
2011.12.31	杰诺瑞	收益法	57.50%	0.57	现金	0.08	0.49
2013.12.25	CKT	收益法	100.00%	0.85	现金	0.23	0.62
2014.1.24	北京佩特来	收益法	57.00%	8.15	现金	2.69	5.46
2015.4.7	美国佩特来	收益法	100.00%	0.84	现金	1.03	0.00
2015.10.19	日本京连	收益法	100.00%	0.03	现金	0.01	0.02
2016.1.4	上海电驱动	收益法	100.00%	35.0	现金,发行股份	5.63	29.37

数据来源：wind 数据库。

尽管通过大规模的兼并和收购，公司的经营范围得到了迅速扩大，并且成功地涉足了新能源汽车等行业。然而，在兼并和收购过程中积累的商誉，也严重地影响到了大洋电机的总体业绩。而且，大洋电机的许多收购都具有高的业绩承诺，之后到 2020 年，与并购有关的业绩承诺并没有实现，大洋电机的商誉出现了大规模减值。大洋电机 2015-2022 年商誉及其减值情况，如表 3.2 所示。

表 3.2 2015-2022 年大洋电机商誉及其减值情况（亿元）

项目	商誉账面原值	商誉账面价值	商誉减值	上海电驱动减值	商誉减值占商誉账面原值比例
2015	1.55	1.53	0.03	-	1.94%
2016	7.02	6.89	0.10	-	1.42%
2017	7.07	6.85	0.10	-	1.41%
2018	36.99	36.43	0.33	0.27	0.89%
2019	36.95	11.23	1.00	0.81	2.71%
2020	36.98	11.23	24.19	20.69	65.41%
2021	35.74	9.27	1.2	1.18	3.36%
2022	35.67	8.39	0.83	0.83	2.33%

数据来源：大洋电机年报。

从表 3.2 我们可以看到，大洋电机的商誉账面原值和商誉的账面价值在 2018 年出现了高速增长，其商誉的账面价值从 2017 年的 6.85 亿元飙升至 2018 年的

36.43 亿元，这段时间内，新增 29.58 亿元的商誉超过了上年的 4 倍以上。导致如此的原因是大洋电机在并购过程中产生了 29.37 亿元的巨额商誉。由此我们可以看到大洋电机商誉的账面价值波动幅度显著，在 2018 年形成巨额商誉之后，2020 年又产生了巨额的商誉减值。

3.2.2 被并购方上海电驱动

上海电驱动有限公司成立于 2008 年，是一家拥有强大研发和产品设计制造能力的企业，专注于新能源汽车驱动电机系统领域。上海电驱动是专注于研究和开发电动汽车驱动电机系统的领先企业，不断推动技术和产品的创新和升级。通过多年的技术积累，上海电驱动具有强大的研发实力和自主研发能力，并且获得了多项核心专利。其生产的电机和电机控制器已经处于行业领先地位，因为其产品的稳定性、可靠性和安全性得到了广泛认可。新能源汽车的发展已成为未来的发展趋势，因为它是解决我国能源短缺和环境污染等问题的重要途径，也获得了政府的大力支持和鼓励。目前，我国政府推出了一系列与新能源汽车相关的政策以促进新能源汽车的消费和发展。因此，上海电驱动的未来发展前景非常广阔。作为行业内的领军者，它将继续保持强大的竞争力，并持续推动新能源汽车驱动电机系统的发展，以实现可持续发展的目标。

3.3 并购目的及并购过程

3.3.1 并购目的

（1）实现战略目标

自成立以来，大洋电机作为国内大型电机生产企业，一直在寻找新的业务增长点以实现战略目标。大洋电机此次并购上海电驱动的战略目标主要是为了扩大公司在新能源汽车领域的市场份额和提升公司的技术研发能力。通过收购上海电驱动，大洋电机得以获得其在电动汽车驱动电机系统领域的强大研发实力、先进的技术和丰富的产品线，从而进一步加强公司在该领域的竞争力，提升公司的市场地位和品牌影响力。此外，大洋电机还通过并购上海电驱动实现了自身业务的多元化布局，进一步完善了公司在电机及电机控制器产品方面的产品线，拓展了

公司的业务范围和业务模式。这将有助于公司更好地适应市场变化，降低公司经营风险，提高公司的盈利能力和可持续发展水平。总的来说，大洋电机并购上海电驱动的战略目标是在新能源汽车领域拓展公司的市场份额和技术优势，同时实现自身业务的多元化布局，从而提升公司的市场地位和盈利能力，实现可持续发展。

（2）发挥协同效应

并购双方均已进入新能源汽车驱动电机系统领域，这一合并活动有助于两家公司在研发资源、供应链、生产组织以及客户资源等方面的协同效应，快速提高新能源汽车驱动电机系统业务的行业影响力。详细来说，第一，并购有利于整合两家公司研发技术、研发人才等资源，加快产品研发速度，加速抢占市场；第二，并购完成后将形成更具规模性的新企业，原材料需求量将急剧上升，企业对供应商的议价能力将增强。另外，其中的部分原材料上海电驱动能够完成自产自用，有助于削减成本；第三，大洋电机以往采用的大规模生产模式结合上海电驱超强的研发能力和精细的制作工艺能力将完成高效率的生产；第四，两家公司的客户资源既有重合，也有差异部分，可以实现合并后的客户资源共享，也可以在一定程度上避免竞争，减少竞争，增强议价能力。

3.3.2 并购过程

（1）并购交易情况

大洋电机出于产业转型升级与资源整合优势的考虑，在 2016 年 1 月 4 日，对上海电驱动的收购结束，审计评估基准日为 2015 年 3 月 31 日，双方将在此日期做出的评估结果作为被合并方整体价值确认根据，并以此确定最终的交易对价。此次评估兼用了资产基础法和收益法，收益法相比资产基础法能够更准确、充分反映交易标的主要产品电机未来市场价格变化和企业效益提升，因而能够更加客观、全面地反映交易标的股东全部权益价值。为充分保护公司股东利益，最终选用收益法评估结果作为定价依据。最终上海电驱动股权估值为 35.1 亿元，并购增值率达到 1062.9%。

经过双方交涉，最终将交易对价确定为 35 亿元，获得被收购方 100% 股权。大洋电机采用发行股票+支付现金的方式完成对上述交易价格的支付。具体支付

情况如表 3.3 所示。根据股票发行价格 6.23 元/股，发行股票数量 433494777 股计算，股份支付共计 27.01 亿元；其余均采用现金支付方式，共计 7.99 亿元。另外确定购买日可辨认净资产公允价值为 5.63 亿元，与合并成本进行比较，最终将二者差额部分—29.37 亿元确认为商誉。

表 3.3 购买日交易价格的支付情况

购买日	账面价值 (亿元)	公允价值 (亿元)	股份支付 (亿元)	现金支付 (亿元)	商誉 (亿元)
2016.1.4	3.02	5.63	27.01	7.99	29.37

数据来源：大洋电机年度报告。

(2) 业绩承诺达标情况

根据上海电驱动前几年的业绩和未来的市场发展，评估机构详细评估了其未来的盈利能力。并以预测为基础，制定了业绩承诺和补偿协议。如表 3.4 所示，双方同意在 2015 年至 2018 年期间，归属于母公司的净利润扣除非经常性损益后分别不低于 0.94 亿元、1.38 亿元、1.89 亿元和 2.77 亿元。在业绩承诺期内，2015 年实现了 102.99% 的回报率，但在随后的三年中，未能达到承诺。2016 年上海电驱动业绩承诺实现比率为 83.43%，这一比例在 2017 年进一步下降至 67.04%，而 2018 年上海电驱动直接亏损 1.6 亿元。

表 3.4 上海电驱动 2015 年-2018 年业绩承诺实现情况表（亿元）

年份	承诺净利润	实际净利润	业绩实现率
2015 年	0.94	0.97	102.99%
2016 年	1.38	1.15	83.43%
2017 年	1.89	1.27	67.04%
2018 年	2.77	-1.60	/

数据来源：大洋电机 2015 年-2018 年年度报告数据。

根据业绩承诺赔偿协议，上海电驱动的大股东和一致行动人未能实现业绩承诺，可能导致风险。但上海电驱动的其他股东对此风险影响较小。为了保障少数股东的权益和上市公司的持续盈利能力，大洋电机的实际控制人鲁楚平同意控制西藏升安能、西藏安乃外的股东，并以现金形式偿还上市公司在业绩承诺期内实际净收入不足以履行承诺的部分，促进本次合并交易地完成。这是一种常见的并

购方式，可帮助降低并购风险，保护少数股东权益。这种方式的成功关键在于大股东的意愿和承诺，以及上市公司的内部控制和风险管理。

（3）商誉减值情况

在业绩承诺期内，上海电驱动的业绩仅在 2015 年达到标准，未来三年的业绩承诺未兑现。由于未履行业绩承诺，当时合并和收购产生的商誉减值准备金是不可避免的。如表 3.5 所示，2016 年和 2017 年，大洋电机的商誉减值准备金分别为 27 万元和 81 万元，其中 2016 年和 2017 年间，大洋电机并购上海电驱动的商誉减值准备金总计为 1.08 亿元，2018 年商誉减值准备金高达 20.96 亿美元。基于此，公司发布了 2018 年全年业绩修正公告，其中预计 2018 年净利润亏损 23.8 亿元。未来三年，即 2020-2022 年，商誉减值预计分别为 12.64 亿元、9.84 亿元和 3.62 亿元。

表 3.5 大洋电机并购上海电驱动 2016 年-2022 年商誉减值情况表（亿元）

年份	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
商誉减值额	0.27	0.81	20.96	21.50	12.64	9.84	3.62

数据来源：东方财富网。

3.4 商誉减值风险分析

要进行风险管理，首先要做的事的就是对商誉减值风险进行有效识别，它的目标是对商誉减值所牵扯到的各种风险因素进行系统的剖析，在此基础上，本文将商誉减值风险的发生过程划分为两个阶段，也就是商誉初始确认和企业后续经营，从而对不同阶段的可能会出现而引起商誉减值的风险进行了识别。在商誉的初始计量过程中，因为收购而产生的高商誉，将会导致更高的商誉减值风险。在后续运营阶段，因为每年都要对商誉进行减值测试，以决定是否有必要对商誉进行减值，因此，它所面临的风险，主要是运营整合中的风险。

3.4.1 商誉初始计量阶段风险识别

（1）环境风险

在并购交易中，由于存在着较高的商誉，因此，在并购交易定价时，交易双方除了受企业自身因素的影响外，还受外部市场因素的影响。进入新世纪以来，

整体经济快速平稳发展，2010年GDP跃居世界第二，资本市场蓬勃发展，为各类公司提供了更多的发展机遇，同时，上市公司市值也随之上升。此外，该国还鼓励制造业发展，一贯倡导“科技是第一生产力”的理念，在税收优惠、政府补贴等领域大力支持制造业企业的发展，包括近年来电力工业的发展，它在全世界占有一席之地。2010年至2015年，电机复合年增长率为34.1%，远高于同期GDP增长率。电机内部市场预计将继续增长。这也为智能手机组件制造商创造了有利的发展环境。正是在这种背景下，大洋电机认为合并上海电驱动发展前景广阔，敢于进行高端并购，因此，经过多次并购，形成了巨大的并购商誉。

（2）估值风险

用于评估基础业务的不同评估方法导致业务最终形成的差异。由于使用市场方法，更难获得相应的估价条件。因此，有两种主要方法用于评估当前并购活动中的基础业务：资产基础法和收益法。基于资产的方法是使用估值基准日收购方的会计资产、综合企业持有的资产、承担的负债和其他情况来评估企业价值。收益率法是一种基于对公司预期收入的预测，通过选择适当的贴现率来评估贴现业务价值的方法。同样，业绩方法评估的最终值将更高。由于两个结果之间的距离，评估的最终结果并不真正客观地反映被并购公司的价值。收益法本身具有很强的主观性，它基于公司以前的经营条件，因此对未来经营进行预测，不确定性的存在也更容易操纵。另外，由于并购双方都有很好的管理，技术和团队。因此，在评估报告中对于采用收入法进行并购的最后决策也是一样的，没有清晰的价值，也没有形成一定的核心能力和无形资产，公司的长远生命力、市场拓展等都是表面的，并没有更多有说服力的描述。因此，一些管理人员质疑大洋电机是否能够合理判断合并各方的价值，以及这种方法是否最终导致商誉减值的风险。

（3）支付风险

在对收购价格进行估价之后，就需要选用合理的支付方式，如何选择支付方式，要视企业的实际情况而定。在并购活动中，企业所采取的付款方式不同，对并购时所产生的减值风险有不同的影响。研究显示，股权支付受到诸如流动资金约束等因素的影响，会造成基础商誉的高估。相反，如果现金支付不需要监控二次交易的执行情况，允许更公平的价格和减少初始确认期间的商誉金额，有利于降低商誉减值风险。大洋电机并购活动中，支付方式更多信息，似乎开展了两项主要活动收购上海电驱动，以股份支付的并购占主导地位，占77.16%，这种支

付方式相对可能导致过高的合并溢价、合并商誉盈余和商誉减值的重大风险。

3.4.2 企业后续经营阶段风险识别

(1) 管理风险

在完成收购后，大洋电机应该尽快实现资源的整合，人员的协调，实现与收购后子公司的协同。要不然就会对公司的运营产生不利的影响。这也表明，在并购业绩承诺期结束后，经常会出现股东减持套现和高管离职的情况。而且，离职的原因并没有详细地披露，而是都以个人原因作为理由。因此，股东的减持会让外界对企业的信心产生动摇，对标的资产未来的发展不利，还会对公司的长期发展产生不利影响。由于高管的频繁变动，大洋电机没有足够的能力对子公司展开整合经营，这会让商誉减值风险提高。

(2) 经营风险

大洋电机通过收购上海电驱动，能够将自身产业链进行横向和纵向的延伸，扩大自己的经营范围，增强自己的生产实力，降低生产成本，期望在未来稳步立足于迅速发展的智能电子零部件行业营业成本与营业收入的比率是营业成本率，这个指标可以用来评价企业对成本费用的控制能力和经营管理水平。自从大洋电机在 2017 年完成并购后，其营业成本率就不断攀升，甚至在 2021、2022 年度，营业成本率都超过了 100%，这表明大洋电机在完成并购后的成本控制状况非常差，资源的优势无法互补，规模效应无法实现，这为后续的商誉减值种下了隐患。

4 大洋电机并购商誉减值的风险成因分析

4.1 商誉初始确认金额偏高

4.1.1 支付方式不合理

根据现行会计准则的规定,合并业务的成本由合并对价的公允价值和各种直接相关费用的总和构成。企业在实施并购时所选择的支付方式,例如现金支付、股份支付或混合支付等也会对合并成本产生重要影响。然而,中国资本市场相对滞后,规模偏小,运行机制尚需完善。在股份支付方面,按照现行规定,购买资产时的股票价格是根据过去 20 天、60 天或 120 天的平均值计算的,没有考虑交易的流动资金折扣,导致股票价格难以准确反映交易实际情况。此外,在二级市场上,企业兼并与重组也是一个热点问题。因此,在并购过程中,为了维持财产与并购公司股权之间的平衡,合并者往往会提出较高的并购溢价。然而,高溢价并购可能导致商誉计量不准确,与之对应的企业未来的经营业绩也会随之而来,并对资本市场的稳定性造成严重影响。因此,在企业确定实施并购时,企业应谨慎选择支付方式,进行合理的估值,避免盲目的溢价并购行为,从而保障企业未来的可持续发展和资本市场的稳定性。

相对于现金方式进行的分红,以股权方式进行分红存在更高的溢价幅度。扣除股权流通和大宗交易折价后,其溢价幅度可达 21.74%。因此,在此类情况下,买方和卖方很容易达成默示协议,从而影响合并方的估值价值,形成“高买入高卖出”。股份支付方式也成为产生虚假诚信的一个重要理由。例如,在此次交易中,大洋电机将以 35 亿元的价值购买上海电驱动 100%的股权。交易价格的 7.99 亿元以现金支付,其余 27.01 亿元以大洋电机发行的股份支付,股份支付占总成本的 77.16%。据谢继刚等人的研究结果,大洋电机对上海电驱动的合并和收购将使商誉增加约 5.87 亿元,这将严重影响商誉会计信息的质量,同时也可能增加商誉随后贬值的潜在风险。

4.1.2 估值方式不恰当

在并购活动中,资产评估机构扮演着重要的角色,他们所提供的评估结果通

常成为合并交易双方的重要参考。但是，在实际应用中收益法还存在很多假设和先决条件，单凭利用基础公司的历史数据和市场预期来评估存在一定的局限性，忽视潜在的风险因素会造成评估结果不符合实际的不良影响，同时会让交易金额偏高。在此基础上，结合上海电驱动的实际经营情况及产业特点，采用收益法对其进行评估。通过对上海电驱动的预计数据和实际经营状况进行对比分析，发现在估值上海电驱动的现金流时，对其盈利能力的估计有所偏高。对产品的毛利及销量估计偏高，造成对企业预期利润及自由现金流量的预估偏高。由于上述原因，上海电驱动的资产估值高估了其盈利能力，与实际不符。这导致大洋电机的并购费用过高，并计入了大量的商誉，在后续的商誉减值中可能会出现较大的减值风险，成为潜在的商业风险。

(1) 资产基础法评估结论

资产基础法也称为成本法，是以投入角度估计公司价值的方法，该方法根据估值基准日的资产负债表，合理评估公司的每项资产和负债的价值，以确定基础业务的价值。基本计算公式如下：

$$\text{净资产评估值} = \text{估计资产价值之和} - \text{估计负债价值之和}$$

表 4.1 资产评估法评估过程（亿元）

项目	账面价值	评估价值	增值额	增值率
流动资产	3.82	3.88	0.06	1.49%
非流动资产	1.80	3.00	1.20	67.00%
资产总计	5.62	6.88	1.26	22.42%
流动负债	2.22	2.22	/	/
非流动负债	0.25	0.12	-0.13	-53.67%
负债总计	2.47	2.34	-0.13	-5.42%
股东权益	3.15	4.54	1.39	44.31%

数据来源：上海电驱动评估报告。

基于资产基础法的具体评估过程如表 4.1 所示，资产基础法的适用前提要求被评估对象处于继续使用或被假设处于继续使用状态，可以确定被评估对象具有预期获利的潜力，而且相关的历史数据也可以被使用。正确应用资产基础法评估

公司价值的关键最主要是在于为每个可识别资产和负债提供其对公司整体价值贡献的合理价值。根据资产基础法的评估理论，截至估值基准日，上海电驱动传动有限公司股东权益价值为 4.54 亿元。

(2) 收益法评估结论

收益法是一种综合考虑公司未来盈利能力的资产评估方法。根据东洲评估的结论，上海电驱动系统处于新兴行业，技术迅速发展。多年的技术积累使得上海电驱动在电机系统方面具有巨大的优势，通过技术投入受益于公司最活跃的有形技术，研发支出的账面价值份额适中。与基于资产的方法相比较，收益法更能客观、合理地反映上海电驱动的价值，因此将收益法的评估结果作为最终结论。依照上海电驱动当前的各种财务状况，评估机构预测要达到利润稳定，至少还需要七年的时间。因此，预测期为自评估基准日期七年，延续期为 2023 年及以后，如表 4.2 所示。

表 4.2 上海电驱动营业收入及净利润预测情况（亿元）

年份/项目	营业收入	营业收入增长率	净利润	净利润增长率
2016	15.84	52.29%	1.40	47.23%
2017	21.72	37.11%	1.92	36.82%
2018	29.51	35.87%	2.81	46.62%
2019	0.04	34.58%	4.09	45.61%
2020	50.99	28.38%	5.46	33.39%
2021	0.06	15.61%	0.06	17.13%
2022	0.05	13.48%	0.04	15.37%
2023 年以后	0.05	13.48%	0.04	15.37%

数据来源：根据大洋电机披露信息整理。

根据收益法评估，上海电驱动股份有限公司股东权益价值评估值为 35.10 亿元，而审计后的账面归属于母公司股东权益总计仅为 3.02 亿元，增值达到 32.08 亿元，增值率高达 1062.90%。相比之下，资产基础法评估值为 4.54 亿元，两者相差 30.56 亿元，差异率高达 673.16%。由此可以看出，采用收益法对于上海电驱动的价值评估更为客观、合理，反映了该公司未来盈利能力的综合盈利能力。

评估报告中的收益法，评估公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}$$

式中： R_i ：评估对象未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）；

r ：折现率；

n ：评估对象的未来经验期

根据上述公式可得，企业价值评估法估值需要预估公司未来现金流量、贴现率以及收益区间。这些指标的预估对于估值结果的准确性至关重要。选取不同的指标会让评估结果大相径庭。从评价报告可以看出，在进行评价时，有关的预测是基于基本、一般性和针对性的假设而进行的。在评估报告中，预测期间的营业收入和净收入均有逐年增加，可持续期间的营业收入和净利润可以达到 2012 年的水平。

为了更准确地评估上海电驱动的价值，评估机构需要考虑到竞争激烈、产品更新快速的市场环境以及政府对新能源汽车的补贴政策。这些因素可能对未来现金流量、贴现率和收益区间产生影响。然而，目前政策扶持减少已成为必然趋势，政策变化对企业经营的影响也不容忽视。评估机构的评估通常基于现行法律和产业政策没有重大变化的假设，而忽视了政策风险对企业价值的影响。这种过于理想化的假设可能会高估基础公司价值，加剧商誉泡沫，从而带来不必要的风险。因此，评估机构应当采用更为谨慎的方法，充分考虑政策风险对企业价值的影响，以保证评估结果的准确性。

4.1.3 估值依据不充分

为了对上海电驱动进行整体价值评估，评估机构采用了其在 2013 年、2014 年以及 2015 年前三个季度合并前实现的营业收入和净利润率作为依据。然而，通过对表 4.3 中整理的上海电驱动在并购前的主要财务数据的分析，可以发现该公司的业绩波动较大且不稳定。其归属于母公司所有者的净利润在 2013 年、2014 年以及 2015 年前三个季度分别为 0.03 亿元、0.67 亿元、0.32 亿元，呈现出较大的波动情况。尽管如此，大洋电机还是以高达 1062.9% 的溢价收购了上海电驱动，导致形成了高额的商誉。这种高溢价的并购可能导致企业估值过高，使得企业后期不得不面临商誉减值准备的计提。因此，在进行并购评估时，应该充分考虑目

标公司的财务稳定性，避免出现过高的商誉和估值泡沫。

表 4.3 上海电驱动主要财务数据表（亿元）

项目	2013	2014	2015 年前三季度
营业收入	2.05	6.02	4.75
毛利率	22.58%	23.65%	24.95%
营业利润	-0.20	0.36	0.19
归属于母公司所有者的净利润	0.03	0.67	0.32
政府补助	0.24	0.44	0.19
扣除政府补助后归属于母公司所有者净利润	-0.21	0.24	0.14

数据来源：根据大洋电机披露信息整理。

在对上海电驱动的并购前营业利润进行具体分析后，可以发现其在 2013 年的营业利润为-0.20 亿元，而在 2014 年营业利润为 0.36 亿元，相差较大。这表明上海电驱动的销售情况波动较大，易受宏观政策环境等因素影响，一旦政策发生改变，其经营情况会受到很大影响。因此，在对上海电驱动进行评估时，不仅要考虑过去的业绩，还要考虑到行业政策环境等外部因素的影响。同时，大洋电机高溢价收购上海电驱动也可能导致商誉计量不准确，加剧商誉泡沫，增加商誉减值的风险。因此，评估机构在对目标公司的收购价格进行评估时，应该对目标公司的财务稳定性和未来市场环境进行充分考虑，避免出现过高的商誉和估值泡沫。

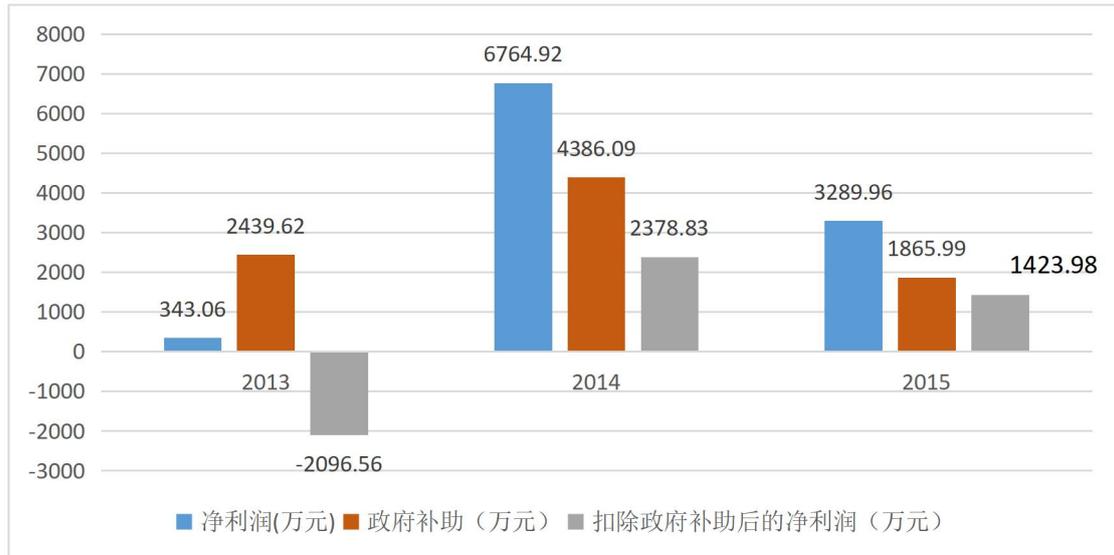


图 4.1 扣除政府补助后上海电驱动净利润情况

数据来源：上海电驱动 2013 年-2015 年审计财务报表。

根据图 4.1 所示，上海电驱动在 2013 年至 2015 年 9 月的归母净利润分别为 0.03 亿元、0.67 亿元和 0.32 亿元。然而，上海电驱动的业绩大多依赖于政府补助，2013 年至 2015 年，上海电驱动确认的政府补助收入分别为 0.24 亿元、0.44 亿元和 0.19 元，其中政府补助相关金额占比较大。扣除政府补贴收入等非经常性损益后，上海电驱动的净利润分别为-0.21 亿元、0.24 亿元和 0.14 亿元，且金额较低甚至出现负值。如果未来国家产业政策不断调整，新能源汽车及其关键零部件行业的补贴不断减少，或是上海电驱动对研究项目的经费不断减少，都会对公司的经营业绩造成严重的不利影响。

4.2 被并购方业绩承诺未达预期

在并购过程中，为确保交易的顺利完成，合并方通常会签订业绩补偿协议，以保护上市公司和中小型投资者的利益。签署高业绩承诺也是被并方向并购方及市场展示自身未来发展信心的一种方式，同时能够向市场发出积极信号。

大洋电机已分别与西藏升安能有限公司、西藏安乃达有限公司和鲁楚平签署了业绩补偿协议。上海电驱动在 2015 年的净利润为 0.97 亿元，实现率达 102.99%。然而，2016-2017 年上海电驱动未能实现其业绩承诺，业绩实现率分别为 83.43% 和 67.04%。在 2018 年，国家补贴政策发生了调整，同时新能源汽车行业的产品

机构发生了变化，上海电驱动出现了并购以来的第一次亏损。评估公司对于被并方未来净利润的预测过于乐观，与实际情况不符，表 4.4 反映了这一点。在这样的背景下，上海电驱动未能实现持续的超额收益，导致大洋电机的巨大资金贬值。上海电驱动 2014 年和 2015 年的净利润率在很大程度上是由于汽车行业新能源补贴的增长所致，扣除这些政府补贴，其实际净利润并不高。这表明业绩补偿协议的重要性，以及评估公司应该更加谨慎地评估被并方的未来业绩前景。

表 4.4 上海电驱动净利润预测（亿元）

年份	预测净利润	实际净利润	完成率
2016	1.40	1.15	82%
2017	1.92	1.27	66%
2018	2.81	-1.32	-
2019	4.09	-	-
2020	5.46	-	-
2021	6.39	-	-
2022 年及以后	6.39	-	-

数据来源：大洋电机年报。

通过相关数据研究发现，上海电驱动 2018 年未能实现其业绩承诺的原因主要有三个方面：

（1）毛利率下降

2017 年起，国家逐年减少对新能源的补贴，并严格限制受补贴的范围，导致上海电驱动多次降低新能源汽车推进系统的价格。2018 年，该产品的价格下降了 8.6%。作为上海电驱动的主营业务，商用车受到了产品重组的影响，2018 年产销量仅同比增长 5.2%，其中动力总成系统实现的收入份额同比下降 29%，插电式混合动力商用车产量同比下降 58%，这导致了上海电驱动的总毛利率不断下降。此外，为了实现业务的进一步发展，上海电驱动在 2018 年将目光转向了新产品研发，并且新项目正在不断升级进入批产阶段。但是，由于批量生产刚刚开始，产品产量还未能跟上，这就导致了降低产品成本的工作一直未能开始。而产品成本居高不下，对公司整体毛利率也产生了不小的影响。

（2）期间费用上升

上海电驱动在市场竞争激烈的行业中致力于产品技术的创新和市场拓展。为了提高产品竞争力和满足客户需求，公司与国内外知名客户进行合作，共同布局

产品研发。此外，上海电驱动不断加大研发投入，引进高端人才和尖端技术，积极开发新产品，提高研发水平来增强产品的质量和品牌影响力。2018年，公司为了推动新产品研发进程，投入巨大的研发成本，其中包括人员工资、设备费用、研发用品、研发测试费用等，这些成本的投入不可避免地对当期利润产生了一定的影响。此外，随着市场和技术的不断变化，产品的研发周期变得越来越长，需要更多的人力和物力资源来支持产品研发，因此上海电驱动在研发费用上的投入不断上升，对公司的经营和利润带来了一定的压力。

（3）计提大额资产减值损失

上海电驱动在这一背景下必须增加坏账准备计提金额，以应对延长的账款收回周期带来的风险。此外，随着新能源汽车市场的竞争加剧，消费者对产品的技术和性能要求也在不断提高，这对于下游客户而言也是一项重要挑战。同时，旧产品逐渐退出市场，上海电驱动自身的产品也面临着技术升级的挑战。因此，在2018年，他们不得不计提大量的商誉减值准备，以应对市场变化所带来的风险和挑战。这一举措对其当期利润产生了巨大的负面影响，使公司不得不重新审视其商誉减值计提和资产减值测试的流程，并加强其风险控制和信息披露的透明度，以更好地预防商誉减值损失。

4.3 商誉后续计量的合理性值得商榷

新企业会计准则于2006年发布，该准则要求企业采用商誉减值测试法来取代过去的系统摊销法。与系统摊销法相比，商誉减值测试法更好更准确地反映合并后企业的实际盈利能力和商誉的实质。然而，商誉减值测试法对资产组的划分和可收回金额的计算要求更高，这两个过程都很复杂且容易出错。此外，在高溢价并购中，合并方可能存在非理性预期，导致商誉泡沫的产生。减值测试方法可能会导致巨额的商誉减值计提，从而增加合并成本。因此，在进行商誉减值测试时，需要仔细核算资产组的价值和可收回金额，以避免商誉泡沫的产生。

经过减值测试法的计提，如果企业没有发现减值迹象，那么就不需要计提商誉减值准备。这就导致在溢价并购中，商誉泡沫可以持续很长时间。但是一旦出现减值迹象，就会出现巨额计提值对公司的财务状况产生负面影响，使得公司难以承受。在系统摊销法下，商誉将会平均分摊在每个年份，商誉泡沫也会在每个

年份均匀摊销。因此，这里采用系统摊销法进行模拟，并根据减值测试法进行后续计量，以代替减值测试法。根据该方法，将对并购商誉的初始确认金额 29.37 亿元进行平均摊销，即每年 2.94 亿元。两种后续计量方式下商誉减值情况如表 4.5 和表 4.6。

表 4.5 减值测试法下大洋电机并购商誉减值情况表（亿元）

项目	商誉账面价值	本期计提商誉减值准备
2016	29.10	0.27
2017	28.29	0.81
2018	7.34	20.95
2019	5.61	22.15
2020	4.21	23.31
2021	3.09	23.31
2022	1.02	23.31

资料来源：大洋电机年报。

表 4.6 系统摊销法下大洋电机并购商誉减值情况表（亿元）

年份	摊销	摊销后账面价值	减值准备
2016	2.94	26.43	0.00
2017	2.94	23.49	0.00
2018	2.94	20.55	13.22
2019	2.94	17.61	10.16
2020	2.94	14.67	9.10
2021	2.94	11.73	8.04
2022	2.94	8.79	6.98

资料来源：大洋电机年报。

通过对大洋电机采用减值测试法和系统摊销法的比较分析，我们可以发现在处理商誉的摊销和减值方面，两种方法存在明显的差异。减值测试法在商誉发生减值时才会计提商誉减值准备，而系统摊销法则会在每年平均摊销商誉，对商誉泡沫进行逐步消化。在短期内，减值测试法可以保持商誉的稳定和企业的运营优化，但是在商誉巨额减值时会对企业造成致命打击。相比之下，系统摊销法则能够更早地消化商誉泡沫，减弱商誉对企业业绩的影响。因此，在选择商誉处理方法时，应综合考虑企业的具体情况，平衡短期利益和长期发展。

4.4 企业存在盈余管理动机

4.4.1 管理层主观性强

会计准则对于资产减值计提的处理方式灵活多变,企业可以自主决定计提比例和方法,这为企业的盈余管理提供了较大的回旋余地和操作空间。一方面,企业可以通过一次性计提巨额商誉减值来缓解长期业绩压力,从而“洗大澡”;另一方面,进行损益调整可以让多年来的经营状况更加平稳,并且可以不提前或延迟计提商誉减值准备。管理层可以利用信息不对称来保护自身利益。根据上一节提到的减值测试方法,商誉减值的计提具有主观性,涉及多个指标参数的判断,因此管理层对于计提具体数额的大小影响巨大。

经过大规模商誉减值测试后,2016年底上海电驱动已计提了2,730.82万元的商誉减值,但当年仅完成了83.43%的业绩承诺。2017年,上海电驱动的业绩承诺率下降至67.04%,实现率每年以20%的速度递减,连续两年出现减值迹象。2017年计提的商誉减值金额为8,075.10万元,公司并未披露具体计提过程,但在年度报告中公布的数据表明其具有操作的可能性。此外,在商誉减值测试中,上海电驱动进行了商誉相关资产组的调整,并通过会计处理方式推迟了重大减值准备的发生时间。这表明管理层已经察觉到高商誉资产可能会产生巨额减值的风险,并采取相应措施推迟计提准备。

自从大洋电机完成并购以来,上海电驱动在2015年完成了业绩承诺,但之后连续两年未能达到并购设定的目标。如果在2017年进行了巨额商誉减值,这些不良信息就会在资本市场上传播。在2018年的大规模商誉减值浪潮中,商誉的大规模减值将连续三年对企业业绩造成缓解。选择此时进行大规模减值,盈余管理的动机显而易见,主观性也很明显:一方面是因为大量公司商誉减值,与2017年计提的巨额减值准备相比,其关注度相对较低;另一方面,连续三年业绩存在压力,虽然与商誉相关的会计处理可能会暂时隐藏,但纸包不住火总有一天会展现在公众面前。2018年,深圳证券交易所中小型咨询公司管理部向大洋电机发出一封调查信,要求其通过准备资产减值,说明该期间的业绩是否“大幅度下降”。大洋电机的回应仅限于应收账款、存货、固定资产和可供出售金融资产的减值准备金,而没有提及商誉减值准备金。公司商誉减值基于管理层的判断,为管理层管理盈余留出一定的回旋余地,提供了盈余空间。

4.4.2 商誉相关信息披露不足

为了评估上海电驱动的企业价值，大洋电机采用了收益法，但是该方法的具体计算方式、逻辑推理方法、培训过程以及估值数据来源等问题并未在资产评价中进行详细说明。此外，资产估值报告也未披露价值类型与相关会计准则或要求之间的对应关系，仅对价值类型进行了简单定义。另外，对于可识别净资产的公允价值，仅公开了数额，没有公开有关的详细信息和报表。这些关键信息的缺失会影响合并和收购业务初始金额的确定。在进行后续商誉减值时，为避免误导性决策，企业应在年度报告中公开商誉减值测试过程和方法、资产组的构成及变化、估值所采用的折现率等所有关键信息。虽然企业会计准则对商誉减值的披露作出了规定，但在现实运作中，公司往往会简化此要求，这会对商誉减值数额的分析和决策产生影响，甚至可能导致利润的操控。

表 4.7 大洋电机年报中商誉减值测试过程披露情况

项目	商誉减值/未减值原因	估值依赖的财务信息	可回收金额确定方法	估值采用的折现率	资产划分组
2016	市场原因，业绩下滑	未披露	现金流折现法	11%	未披露
2017	市场原因，业绩下滑	未披露	现金流折现法	11%	未披露
2018	未完成业绩承诺	已披露	市场法	13.78%	未明确
2019	未完成业绩承诺	已披露	市场法	13.78%	未明确
2020	未完成业绩承诺	已披露	市场法	13.78%	未明确
2021	未完成业绩承诺	已披露	市场法	13.78%	未明确
2022	未完成业绩承诺	已披露	市场法	13.78%	未明确

资料来源：大洋电机年报。

根据表 4.7 的数据，大洋电机在 2016 年至 2017 年期间未能满足上市公司资本市场信息披露的要求，没有公开用于评估的折现率、可回收金额、估值所依据的财务信息和评估报告等关键信息。即使在重新计算 2018-2022 年市场法和收入法下的可回收金额时，大洋电机也未提供足够的关于市场法适用性的信息。根据企业会计准则的要求，资产组的构成必须保持稳定，如果必须更改，则必须在附件中说明原因。然而，大洋电机在 2018 年未披露资产组变更的原因和过去与当前资产组的组成。此外，大洋电机年度报告中缺乏商誉减值的信息，这使得报告用户无法判断商誉减值的合理性，从而增加了公司盈余管理的回旋余地。

5 大洋电机商誉减值风险的防范建议

当前，随着市场竞争的加剧，企业普遍采用外延并购的方式实现快速扩张和业绩提升。然而，盲目溢价并购不仅存在风险，也会对资本市场的稳定性造成严重影响。为了避免巨额商誉减值风险，保证企业的可持续发展和获得更强的盈利能力，同时减少对中小投资者利益的损害和对资本市场的冲击，我们需要采取有效的措施来解决和防范商誉减值风险。

一方面，企业在进行并购交易前，需要进行充分的尽职调查，对被并购企业进行全面考察，包括其财务状况、经营情况、市场竞争力以及内部资源等方面的考量，以便于准确评估其真实价值。另一方面，为了合理预测未来盈利情况企业需要聘请专业评估人员，对标的资产以及所处行业进行充分研究从而确定合理的并购交易价格。此外，监管机构也需要加强对并购交易的监管，防止高估值、高溢价的并购行为的发生。只有这样，企业才能够减少因盲目溢价并购行为而带来的风险，从而实现可持续发展。

5.1 企业内部管理方面

5.1.1 合理确定并购交易价格

商誉能够反映出企业对被并购方的未来盈利能力的预期，被并购方认为其能够为企业带来额外的经济利益。在企业并购过程中，由于并购方与被并购方信息不对称，被并购方很难全面了解被并购方的未来发展状况，从而导致被并购方高估其未来盈利能力，出现高估值和高溢价的并购行为。这样会导致巨额商誉的产生，进而增加未来商誉减值的风险。商誉减值不仅会对企业的财务状况产生负面影响，还可能导致企业的信用评级和股票表现下降，对资本市场的稳定性造成不利影响。

为了避免这样的风险，保证企业能够实现可持续发展以及获取更强的盈利能力，同时减少因商誉减值对中小投资者利益的损害和对资本市场造成的冲击，企业需要采取有效的措施，解决和防范商誉减值风险。一方面，企业在进行并购交易前，为了准确评估其真实价值，需要进行充分的尽职调查，对被并购企业进行

全面考察，包括其财务状况、经营情况、市场竞争力以及内部资源等方面的考量。另一方面，需要聘请专业的评估人员，对标的资产以及所处行业进行充分研究，以合理预测未来盈利情况，从而确定合理的并购交易价格。此外，监管机构也需要加强对并购交易的监管，防止高估值、高溢价的并购行为的发生。只有这样，企业才能够减少因盲目溢价并购行为而带来的风险，从而实现可持续发展。同时，在并购完成后，企业也应及时进行商誉减值测试，并根据测试结果及时做出商誉减值决策，避免商誉减值风险的发生。

在企业进行并购交易时需要进行充分的尽职调查。该过程可以帮助并购方更好地了解被并购企业的真实情况，避免信息不对称风险。通过关注被并购企业的财务状况，仔细核查其资产负债表、利润表以及现金流量表等财务信息，判断其盈利能力、财务风险等方面的状况。并购企业需要重点关注被并购企业的经营情况，包括其所处的行业、市场占有率、竞争力水平以及客户群体等方面的情况。这些信息对于评估被并购企业的长期发展前景至关重要。另外，在尽职调查过程中，还应该对被并购企业的内部资源进行考察，例如人力资源、自主研发能力、知识产权等方面的情况。通过充分了解被并购企业的真实情况，能够帮助并购方避免高估值、高溢价的并购行为，合理确定交易价格，减少未来商誉减值的风险。

企业价值评估在确定并购交易价格中扮演了重要的角色，但不同的评估方法和模型可能会导致评估结果的差异。在评估过程中，收益法通常被视为更加准确的方法，因为它考虑了资产未来现金流量的折现值，更好地反映了其价值。但是，由于评估人员对未来市场环境和企业经营情况的主观判断，收益法下的估值通常会高于资产基础法下的估值。当在确定并购交易价格时，需要聘请专业的评估人员，并对标的资产和所处行业进行全面研究和分析。但企业也不能过度依赖评估结果，而应该结合对标的资产的充分了解和尽职调查结果，合理预测未来盈利情况，审慎决策并购交易价格。值得注意的是，企业价值评估是一种复杂的过程，需要科学的方法和专业的知识，以确保评估结果的准确性和可靠性。

5.1.2 完善公司并购整合体系

在并购活动中，上市公司通过扩大资产规模和提升净利润来增强企业实力。然而，有些企业的经营业绩随着时间的推移开始下滑，无法实现之前的业绩承诺，

需要计提商誉减值准备，这进一步恶化了企业的经营业绩。这种情况通常是由于企业在并购完成后没有很好地整合资源，无法发挥协同效应所致。例如本文中的大洋电机与上海电驱动的并购案例中，上海电驱动未能适应政府政策变化对产品销售的影响，导致无法实现业绩承诺并计提大量商誉减值准备，进一步影响了企业的整体业绩。

因此，企业在进行并购活动时，必须认真考虑标的公司与自身的战略契合度，以及未来的整合计划。在进行并购前，应该对标的公司的财务、业务等信息进行全面调研，确定其价值与可持续性，避免盲目并购导致商誉减值的风险。同时，企业应该建立有效的整合体系，促进资源整合和协同，加强内部管理控制和效率，提高企业的可持续发展和盈利能力，从而减少未来商誉减值风险。

在并购后，企业应该充分发挥资源的协同效应，通过适当的整合，实现资源的优化配置和管理效率的提升，从而实现更好的业务增长和盈利能力提升。此外，企业应该建立健全的内部控制制度，确保信息透明度和合规性，防范内部操作风险，保护股东利益。企业并购是一项复杂的决策，需要企业高层管理者对市场环境、自身战略和并购标的有深入的理解和分析。只有建立合理的并购策略和整合计划，才能更好地实现企业的可持续发展和盈利能力的提升，降低未来商誉减值风险。同时企业需要谨慎决策，并采取有效的措施降低商誉减值风险，从而实现企业的可持续发展。

5.2 外部监管方面

5.2.1 加强对并购交易的监管

企业并购行为在一定程度上可以促进企业的发展和提高其综合实力，但是高估值、高溢价的并购行为可能会抬高股价并且从中赚取利差，损害中小股东利益，同时也破坏了资本市场的稳定性。因此，证券市场监管者有必要重点关注高估值、高溢价并购的真实目的和合规性。

监管部门可以通过加强对并购交易中标的资产的评估过程进行监管，审查评估方式和依据等，以限制因高溢价并购产生的商誉规模。对于高业绩承诺的审核，监管机构应核查被收购企业的盈利情况，并了解其未来是否有能力实现业绩承诺，

同时评估业绩承诺是否合理。此外，监管机构可以鼓励上市公司在并购交易中采用分期支付的方式，根据业绩承诺的实现情况阶段性支付交易对价。这将有效约束被收购方并降低商誉减值风险。通过这些措施，监管部门可以减少未来商誉减值风险，保护资本市场的稳定发展。

除此之外，监管机构还应该通过建立严格的制度，加强对证券市场中企业并购行为和信息披露的监管力度，以保证信息披露的真实性和准确性。监管部门可以在并购重组的初期，要求上市公司提供完整的相关信息和合理的经营计划，并对其进行审查和监督。

综上，加强对企业并购交易的监管是保障资本市场稳定发展的关键。监管机构需要加大监管力度，从源头上减少企业的盲目并购行为，建立完善的监管制度，保护中小股东和市场稳定，维护资本市场健康发展。

5.2.2 提高审计质量

我国资本市场的不断发展过程中企业并购重组事件频繁发生，商誉减值也成为备受关注的话题。在企业并购后的财务状况、经营业绩等情况方面，会计师事务所承担着重要的审计职责，而在商誉减值合理性方面，注册会计师需要提高审计质量，重点关注大额商誉减值情况，并将其视为关键审计事项，进行重点审计。

由于商誉减值具有一定的主观性，上市公司可能会操控商誉减值的时点，从而影响其财务报表，导致商誉泡沫的爆发，影响资本市场的稳定性。因此，注册会计师需要结合企业的财务状况以及盈利能力，合理评估商誉减值的合理性和合规性，识别商誉减值是否存在不合理的行为，充分履行独立审计职责。

同时在企业并购中，监管机构有必要加强对高估值、高溢价、高业绩承诺并购事件的审核，评估其合理性，从源头上减少企业的盲目并购行为，降低未来商誉减值的风险。同时，商誉减值相关准则也需要完善，以减少其主观性，并加强对商誉减值的监管，维护资本市场的稳定发展。这样的举措有利于保护投资者的利益，降低商誉泡沫和集体爆雷的风险，提高市场透明度和规范化水平。

因此，注册会计师需要重点关注企业商誉减值的合理性和合规性，充分执行必要的审计程序以识别其是否存在不合理的商誉减值行为。对于监管机构而言，

也需要加强对企业并购的审核,减少企业的盲目并购行为,从源头开始降低未来商誉减值风险,促进资本市场的健康稳定发展。

5.3 商誉相关准则方面

5.3.1 考虑系统摊销法与减值计提法并行

商誉后续计量是会计核算中的重要环节,减值测试法通常被大量使用,但客观性不强是该方法最大的问题,这就对从业人员提出了更高要求。同时,商誉减值存在自由操作权问题,可能会被管理层利用从而进行信息操纵,损害中小股东的利益。因此,引入系统摊销法是一种可行的方案,它能够避免商誉一次性的大额减少,减少对资本市场的冲击,并防止资产虚增。系统摊销法将商誉作为一项资产进行摊销,逐渐抵减商誉账面价值,反映出企业在一定时间内对其的消耗。针对每个行业在发展周期的不同阶段,选择一个较为稳定的平均发展周期内进行摊销。但是,商誉所代表的标的资产具有超额盈利能力,可能源自其新的专利技术或品牌效应。如果未来情况发生变化,导致商誉价值受到很大影响,那么减值测试法更加符合实际情况。因此,在保留商誉减值计提法的情况下,可以考虑引入系统摊销法,并将两者并行使用,以使商誉的后续计量更加完善。这样的做法既能防止商誉价值虚增,又能够避免管理层利用商誉减值的主观性进行信息操纵,使商誉的后续计量更加客观和合理。

5.3.2 完善商誉相关信息披露制度

近年来,我国资本市场频繁发生盲目并购重组事件,导致商誉泡沫积累和集体爆雷,给市场稳定性带来了严重影响。为了解决这一问题,2016年我国修订的《重大资产重组管理办法》完善了相关信息披露制度。然而,上市公司的盲目并购行为、信息不对称等问题仍然存在,需要进一步完善企业并购活动和商誉减值测试过程中的相关信息披露规定。

为了约束企业的并购行为和商誉减值行为,需要对商誉的相关信息披露制度进行完善。目前市场上巨额商誉的形成在很大程度上源于并购双方信息的不对称。为避免在并购过程中出现预期过高的情况,应要求并购双方充分披露其财务信息

和交易目的等，并详细披露与并购交易定价高度相关的情况。此外，在标的资产评估明显高于同类型企业的情况下，应要求上市公司进行更加详细的披露，并要求监管部门对其合理性进行进一步评估。这些措施有助于避免并购双方利用信息优势实现套利，减轻商誉泡沫和集体爆雷的风险。

另一方面，商誉减值存在主观性较大的问题，股东会巧妙利用这点来对公司的信息进行加工，对于之前的商誉减值甚至会拖着不去计提，导致后期更多的商誉减值。为了避免这种情况的出现，需要制定准则要求对商誉减值的时间、具体原因以及金额的确认依据等进行披露，并将其列示于财务报告中。商誉相关信息披露制度的进一步规范有利于加强对商誉减值的监管，从而维护市场的健康稳定发展。因此，完善商誉相关信息披露制度是保障资本市场稳定和健康发展的重要措施。

6 结论与展望

6.1 研究结论

本文对大洋电机的商誉减值问题进行了研究和分析，其在 2018 年一次性计提巨额商誉减值的问题。近年来商誉减值对公司的利润造成了重大影响，让公司发展陷入困境。因此，公司的偿债压力和财务风险被放大。根据研究结论，本文总结出以下三点：

第一，公司支付方式与估值方法致使商誉估值过高。大洋电机在最初确定并购时采用了股票支付，导致商誉估值过高。此外，在对上海电驱动进行价值评估时，收益法未能充分考虑潜在风险，也对估值产生了过高的影响，这两个因素都导致了大量商誉的产生，最终导致了巨额商誉减值。

第二，会计准则的缺陷给公司留下了盈余管理的空间。该标准目前使用减值测试法来进一步衡量商誉，这种方法不易操作，并且商誉的减值不够及时。此外，商誉减值标准缺乏统一和明确的标准，由于存在的过程存在主观性，商誉减值测试法难以操作，而商誉减值标准的制定也缺乏统一和明确的标准，导致管理层可以利用商誉减值来进行盈余管理。

第三，利用商誉减值进行财务清洗。在新能源汽车产业新一轮补贴冲击的背景下，被收购的上海电驱动在 2016-2017 年业绩下滑，而大洋电机对此没有形成足够的认知，商誉减值估计不足。当被兼并企业持续亏损时，公司管理层为了防止其对后续经营绩效造成不利影响，催促大洋电机在 2018 年一次性计提巨额商誉减值准备，以化解商誉风险，给公司的财务“洗大澡”。

当今，商誉减值已成为影响上市公司财务状况的重要因素之一。大洋电机的商誉减值案例是一个典型的商誉减值风险案例，它体现出了商誉减值对公司的财务状况、投资者利益和市场信心的巨大影响。商誉是企业的无形资产，它的初始确认和后续计量都是高度复杂的过程，往往存在许多主观性和不确定性因素。在这个过程中，管理层、审计师和监管机构的监督和合作都至关重要。而商誉减值风险的管理和控制，不仅仅是企业的内部管理问题，也需要得到外部监管和市场监督的支持。因此，在商誉减值的管理和控制方面，需要加强政府、监管机构和上市公司之间的合作，营造一个公平透明的市场环境，从而有效降低商誉减值风

险对市场和投资者的影响。

6.2 展望

商誉是一种重要的会计信息，其准确性和真实性直接关系到公司的财务状况和信誉度。然而，在本文大洋电机商誉减值的研究中，仍然存在着一些不足之处，需要进行改进和深入研究。第一，本文中并购中的商誉研究以单个案例为主，但并购案例具有各自的特点和背景，从而导致结论和建议不一定适用于其他公司。因此，未来相关研究需要更加注重横向和纵向的比较分析，以确定一些共性和普遍性的规律与现象。第二，在商誉研究中，数据的收集和分析十分重要。然而，目前的商誉研究往往只能依赖于上市公司或评估机构发布的公开数据，这种数据比较有限，无法涵盖所有相关因素。因此，未来的商誉研究需要更加注重数据的采集和处理，建立更为全面和准确的商誉数据库。第三，商誉研究中的案例分析和建议提出还有待改进。目前的案例分析可能过于局限和单一，未能充分考虑到商誉的复杂性和多元性。同时，提出的建议也需要更加具体和实用，考虑到实际操作的可行性和有效性。因此，有关商誉研究需要未来学者通过更为全面和深入的研究来解决。同时，也需要加强学术研究和实践经验的交流，促进商誉研究领域的发展和进步。

参考文献

- [1]Ahn S,Cheon Y S,Kim M.Determinants of initial Goodwill overstatement in affiliated and non-affiliated mergers[J].Journal of Business Finance&Accounting, 2020(5):587-614.
- [2]Berry J.Goodwill shunting The shift to the'knowledge economy'has heightened the impact of Goodwill[J].Investors Chronicle,2019(1):43-45.
- [3]Carcello L V,Neal T.L,Reid L C,et al.Auditor independence and fair value accounting:an examination of nonaudit FEES and Goodwill impairments[J].Contemporary Accounting Research,2020(1):189-217.
- [4]Cheng Y,Peterson D,Sherrill k.Admitting mistakes pays:the long term impact of goodwill impairment write-offs on stock prices[J].Journal of Economics and Finance,2017(2):311-329.
- [5]Mark F V H,Linda J M.Good will come of goodwill,but accounting depends[J].The CPA Journal,2015(6):44-49.
- [6]Naser M.Abu Ghazaleh and Osama M.Al Hares and Clare Roberts.Accounting Discretion inGoodwill Impairments:UK Evidence[J].Journal of International Financial Management&Accounting,2011(3):165-204.
- [7]Qin X,Huang G,Shen H,et al.COVID-19 pandemic and Firm-level cash holding-moderating effect of Goodwill and Goodwill impairment[J].Emerging Markets,Finance&Trade,2020(10):2225-2243.
- [8]Ramanna K.,R.L. Watts.Evidence on the Use of Unverifiable Estimates in Required Goodwill Impairment[J].Review of Accounting Studies,2012(4):749-780.
- [9]Rona Id A,Stunda.The Effect of Goodwill Impirment on Share Prices[J].International Journal of Business,Accounting,and Finance,2018(1):75-88.
- [10]Rusmin Rusmin,John Evans.Audit quality and audit report lag:case of Indonesian listedcompanies[J].Asian Review of Accounting,2017(2):191-210.
- [11]Samaddin Khorwatt.Assessment of Business Risk and Control Risk in the

- LibyanContext[J].Open Journal of Accounting,2015(1):1-9.
- [12]Sven Erik K J,Niclas H,Tomas H.Accounting for goodwill under IFRS:a critical analysis[J].Journal of International Accounting,Auditing and Taxation,2016(3):13-25.
- [13]Yingmei Cheng and David Peterson and Karen Sherrill.Admitting mistakes pays:the longterm impact of goodwill impairment write-offs on stock prices[J].Journal of Economics and Finance,2017,41(2):311-329.
- [14]鲍金良, 塞寒.现金持有、估值水平与企业并购支付方式[J].财会通讯, 2019(30):99-103.
- [15]蔡倩玥.商誉减值与盈余管理.动机的相关性分析—基于上市公司的经验数据 [J].商场现代化, 2020(10):158-160.
- [16]蔡思梦, 刘英明.浅析高溢价并购的估值问题与经济后果[J].会计师, 2020(16):19-20.
- [17]滕莉莉,苏杭,邓炜彬.并购商誉对企业融资约束的影响分析[J].财会月刊,2023,44(09):52-59.
- [18]常敏.吉艾科技商誉减值对股价的影响及对策分析[D].中南财经政法大学, 2019.
- [19]沈建林, 俞伟英.发行股份支付对价模式下并购重组形成的商誉问题探讨[J].中国注册会计师, 2019(12):95-99.
- [20]沈颖玲.商誉后续计量:改进减值还是恢复摊销[J].财务与会计, 2020(9):45-47.
- [21]陈静如.我国上市公司商誉减值存在的问题及原因研究[D].河南大学, 2019.
- [22]戴欣佑.医药行业上市公司商誉减值风险影响因素及后果研究[D].北京交通大学, 2020.
- [23]周静池,曾月华.管理层利用年报语调配合商誉减值研究[J].绿色财会,2023(03):3-9.
- [24]傅宏宇, 崔婧, 杜凯.合并商誉计量的理论冲突与经济后果[J].财会月刊, 2019(3):62-72.
- [25]胡煜,刘衡,尚晴.管理者能力影响了并购商誉吗?[J].财会通讯,2023(06):80-84.
- [26]贾国强.57亿元商誉压顶,再搞391亿元关联交易昔日“股神”上海莱士:巨亏

- 同时又要巨资并购[J].中国经济周刊, 2018(47):58-59.
- [27]姜航宇.从“商誉爆雷”看历史成本与公允价值之争[J].中国集体经济, 2020(28):129-131.
- [28]李明, 彭川.商誉理应减值还是摊销?——兼评 IASB《讨论稿》[J].会计研究, 2021(1):26-43.
- [29]李榕杉, 朱玉赞, 郭懿文, 等.上市公司高溢价并购下大额商誉减值问题探析[J].商场现代化, 2020(9):143-145.
- [30]李晓璐.上市公司高商誉减值的影响与风险防范[J].中国管理信息化, 2020, 23(23):35-37.
- [31]陆俊刚, 黎东标, 李建英.上市公司商誉成因及估值风险防范[J].中国资产评估, 2018(10):39-42.
- [32]章其强, 陈晓龙.“宾至如归”: 商誉减值风险的应对策略——基于数智赋能的调节作用研究[J].中国总会计师, 2023(02):35-38.
- [33]毛新述, 岳新瑜, 李紫阳.商誉后续计量方法的选择:理论分析与实证检验[J].中央财经大学学报, 2021(4):49-62.
- [34]陶岚.坚瑞沃能合并商誉后续计量方法探析[J].财会月刊, 2019(S1):133-136.
- [35]王博.上市公司并购重组业绩承诺的问题监管难点及对策[J].南方金融, 2019(9):80-85.
- [36]王建新, 张秦川.商誉后续计量困境与财务报告概念框架反思[J].会计之友, 2021(8):9-14.
- [37]王夏.商誉后续计量方法的选择[J].财务与会计, 2020(11):79-80.
- [38]谢德仁.商誉这颗“雷”:减值还是摊销?[J].会计之友, 2019(4):2-5.
- [39]徐经长, 张东旭, 刘欢欢.并购商誉信息会影响债务资本成本吗?[J].中央财经大学学报, 2017(3):109-118.
- [40]谢慧芳.企业并购中的财务风险与应对策略[J].财经界, 2022(34):147-149.
- [41]薛书新.商誉性质及其后续计量方法研究[J].会计之友, 2021(12):40-44.
- [42]易宪中.天神娱乐高溢价并购的商誉减值研究[D].石河子大学, 2020.
- [43]苑泽明, 李萌.并购商誉的后续计量:减值抑或摊销——基于股票市场“黑天鹅”事件的思考[J].财会月刊, 2019(12):3-9+178.

- [44]张家祺.商誉后续计量模式的选择[D].浙江大学, 2020.
- [45]赵可轶,张彤,袁栅栅.2015—2018年我国上市公司商誉及其减值状况分析[J].中国商论, 2020(3):234-236.
- [46]赵振洋,齐舒月.基于日本摊销法的商誉后续计量研究[J].财务与会计, 2019(21):48-52.
- [47]郑思绮.上市公司激进计提商誉减值的动因研究[D].西南财经大学, 2018.
- [48]薛雨佳.企业并购中的估值与定价——以 A 公司为例[J].国际商务财会, 2019(9):27-31.
- [49]田新民,陆亚晨.中国上市公司商誉减值风险影响因素的实证研究[J].经济与管理研究,2019,40(12):114-127.
- [50]柳建华,徐婷婷,杨祯奕.管理层能力、长期激励与商誉减值[J].会计研究,2021(05):41-54.

后 记

行文至此，却有空落。

终于到了最后的时刻，写完后记也意味着我的求学生涯可能也要结束了。此刻仍然能想起来拿到录取通知书那天喜悦的心情，但此刻我坐在窗前的桌子前敲写最后的这部分时，突然觉得眼睛酸涩。在这个人生旅途的短暂节点里，让我认识到了自己知识的欠缺与不足，我常常感叹那些在“舞台”发光发亮的同学，但我自己也未曾勇敢迈出一步。研究生三年，我也收获了许多良师益友，他们在生活上对我照顾，学习上给予我帮助，纵使不舍，也心怀感恩。在此有很多需要感谢的长辈与朋友。

感谢我的爷爷奶奶，从小给予我疼爱与关怀，让我面对人间的风雨时有足够的底气与力量。我一直遗憾于没能在爷爷走的那年考取研究生，没能看到那个小老头满意的笑颜。感谢我的父母，求学路上一直支持我和鼓励我，容忍我各种莫名其妙的脾气，纵使我万般骄纵，他们也一直原谅我、教导我。父母爱女，非为报也，能成为你们的女儿，三生有幸。

感谢我的导师，不管是在学习还是平时的生活上，只要向老师寻求帮助老师都会给予回应。老师谦逊内敛的处事作风，对我影响极大，他知识渊博却毫不张扬，每每与其相处交流都有如沐春风，收获良多。

感谢我的三位室友，从初识时的拘谨到现在毫无边界，经历了无数个DDL赶作业的焦虑夜晚，也经历了由于疫情在一起闭门不出的生活了一月有余，有欢喜有忧愁。谢谢舍长为我修改的每次作业、缝补的每件衣物、煮的每一碗粥；谢谢小雅陪我吃的每一顿饭，打包的每一份资料；谢谢阿欢陪我的每一个夜晚以及对我不自信时的每一句称赞。

最后，感谢每一位老师给我的论文提出的建议。在告别学生身份后又要解锁新的角色冲关，希望我们一切顺利。