

減資分割 如何創造更大價值

勤業眾信聯合會計師事務所
IFRS 專業服務團隊
江美艷會計師、邵舒舒協理

在 2008 年發生全球金融危機以後，企業累積了鉅額現金以防萬一，然而當市場信心逐漸回復之際，企業便開始為手中握有的龐大現金尋找出路。由於對前景信心不斷好轉，企業也願意把金融危機以來所積累大量現金，拿出來進行併購以擴大規模。

隨著經濟復甦，目前歐洲企業的併購活動，經過多年低潮後，也正開始逐漸加溫中。

至於國內，行政院副院長毛治國最近宣布，未來政府會加速推動企業併購法的修法工作，以活絡國內的併購市場。毛治國釋出三大妙方包括：新企併法、產業升級方案與籌設產業再造基金，以期強化國內併購 DNA。

價值會變動 須定期評估

為何企業熱中於併購，而非從頭設立一個新公司？最主要的原因是從無到有所需的時間比較長，若同時又涉及技術或專利時，有時可能就因而錯過了市場發展的最佳商機，但是若藉由併購，就比較能快速的進入市場。

從歷史資訊的脈絡來看，企業併購向來亦是歐美等先進國家用來推動產業轉型、進入新市場、獲取新技術、進行上下游整合、跨業結合、累積人才資金與市場的最快捷徑，而許多高成長的公司也是以併購的手段成為產業巨擘。

在一些併購案中，有時候我們常會聽到「商譽」這二個字，這個商譽到底是怎麼產生的呢？其實就是付出的購買價格，減去購買標的目前價值後，所剩餘的部分，就是商譽。

舉例來說明，假如甲公司以新台幣 350 萬元收購乙公司的全部股票，乙公司經鑑價後的價值是 310 萬元，多出的 40 萬元，乍看之下是買貴了，但是也可以說是甲公司願意多付錢去買的部分，因為甲公司認為乙公司有額外的價值存在。

這個願意多付的部分，會計上稱為「商譽」。

這個商譽並非買了之後就高枕無憂，價值永恆不變，這個商譽在會計上是需要每年定期

評估以決定其是否仍具物有所值的地方。

試想買主買了之後，原本併購是為了獲取新技術團隊或市場知名度，但該新技術可能在經濟環境及科技轉變市況中慘遭淘汰，或是取得之專利因市場接受度不佳而所創造出的合併綜效不如預期；又或是原本併購是為了進入新市場，可惜遇到景氣下滑，市場環境已經發生不利於買主之重大變動，進入新市場之計畫慘遭滑鐵盧。

一旦物非所值 得列減損

這些種種的因素都可能顯示之前認為物有所值的「商譽」，現在可能已經是物非所值，甚至一文不值，這個時候就要考慮在財務報表上認列商譽減損損失了。

但有時候在收購的過程中，情況剛好相反。舉例來說，假如甲公司以新台幣 350 萬元收購丙公司的全部股票，丙公司經鑑價後的價值是 380 萬元，在此種收購的情況下，就得出了一個負 30 萬元，就是付出的購買價格，少於購買標的目前價值。

為什麼會是負的呢？可能因為丙公司之股東因資金周轉之需而急於脫手換取現金，又或許是賣方在壓力下被迫出售的因素而願意以較低價格出售所致。

精打細算 沒有公式可循

簡單來說，其實就是買便宜了，物超所值，買主可能會有一種買到賺到的感覺。這個負的商譽在會計上稱為「廉價購買利益」，在國際會計準則下是可立即於購買當下在財務報表上認列為利益的。

買到物有所值，還是買到物超所值，還是付出的價格剛剛好，其實是取決於付出價格及購買標的鑑價結果間之差異，雖說會計上對這些已有明確的規範，但中間過程仍然或多或少涉及一些主觀的判斷。

企業併購可以說是一門充滿數字的商業藝術，也可以說是一門沒有公式的精密科學。企業併購的成效可能是產生綜效（Synergy），帶來規模經濟，也可能是一場豪賭，帶來災難拖跨原本的事業，從歷史的經驗中也不難發現一些極為成功或完全失敗的典型併購例子。

(本文已刊登於 2014.08.01 經濟日報經營管理版)

關於本出版物

本出版物中的訊息是以常用詞彙編寫而成，僅供讀者參考之用。本出版物內容能否應用於特定情形將視當時的具體情況而定，未經諮詢專業人士不得適用於任何特定情形。因此，我們建議讀者應就遇到的特別問題尋求適當的專業意見，本出版物並不能代替此類專業意見。勤業眾信在各地的事務所將樂意對此等問題提供建議。

儘管在本出版物的編寫過程中我們已盡量小心謹慎，但若出現任何錯漏，無論是由於疏忽或其他原因所引起，或任何人由於依賴本刊而導致任何損失，勤業眾信或其他附屬機構或關聯機構、其任何合夥人或員工均無須承擔任何責任。

© 2014 勤業眾信聯合會計師事務所版權所有

保留一切權利

勤業眾信 Aug. 2014

台北市民生東路三段 156 號 12 樓

Always One Step Ahead.

+886 (2) 2545-9988