

无形资产会计的相关问题:综评与探讨(下)

厦门大学 葛家澍 杜兴强

三、无形资产的会计确认与计量的探讨

一个项目和有关这个项目的信息在成本效益和重大性原则的约束前提下,只有满足四个基本的确认标准后才能进行确认:(1)可定义性,即应满足财务报表要素的定义;(2)可计量性,即应具有合适的计量属性;(3)相关性,有关项目的信息应能够引起使用者的决策差异;(4)可靠性,有关项目的信息应该是真实的、可验证的和中立的。^①关于无形资产会计处理的争议,目前主要集中在无形资产相关的投资是否符合资产要素的定义、是否可计量及相关信息的可靠性上。

1、无形资产是否符合资产的定义。符合要素定义是一个项目在财务报表中进行确认的“门槛”。我们在本系列文章的前半部分(即《财务会计的基本概念、基本特征与基本程序》——编者)曾经列举了两种关于资产的定义,FASB认为“资产是过去的交易或事项产生的,由特定的企业主体拥有或控制的可能的未来经济利益”;IASB认为“资产是过去的事项产生的,由企业控制的经济资源,从这种经济资源将会产生流入企业的未来经济利益”。^②那么无形资产是否符合资产的定义?问题的关键在于对上述定义中几个中心词如何理解。

(1)控制。反对将无形资产上的投资进行资本化的一个重要理由在于“控制”概念上。如果企业有能力获得潜在资源产生的未来经济利益,并能够限制其他主体获得这些利益,则称企业控制这项资产。企业对产生于无形资产的未来自来经济利益的控制能力通常源于强制执行的法定权利。在缺乏法定权利时,很难证明控制的存在(IAS38)。但必须明确,法定强制的权利并不是控制的必要条件,因为企业可能通过其他一些方式控制未来经济利益。的确,由于无形资产不像实物资产或金融资产那样具有明晰的产权和排他性,而其产权并不明晰——即部分和有限期的独占性,即便如此,企业并不能够阻止竞争对手在无形资产上的低成本模仿,甚至面临反托拉斯的控诉(如微软公司面临的指控)。此外,由于人力资本具有不可抵押性,所以企业往往无法完全限定与无形资产研制有关的、掌握无形资产相关知识和经验的关键人力资本的流转(turnover)带来的创新思想流失, Lev(2001)表述了大致相同的观点。因此,企业无法对无形资产研制带来的未来的经济利益实施严格的控制权。这是传统的会计模式所不能够接受的,因此无形资产的投资被一次性地计入费用。但是,上述的表述忽略了一个问题,企业并不强求完全的(complete)控制权,而只要能够对无形资产投资拥有足够的(sufficient)控制权就可以了(如及时申请专利制度、对参与研究开发的人力资本进行充分的激励等),此时企业就可以将无形资产的投资进行资本化(还需满足其他条件)。而这并非完全不可能。因为在一个尊重产权的市场经

济中,企业在有限的期限内拥有充分的控制权并非难不可及。而一旦能够确保研制成功且能达到充分的控制,那么无形资产在资产负债表上进行确认将有助于向资本市场和投资者传递差异性(discriminate)、具有信息含量(information)和有用、相关的信息。这样企业无形资产的信息披露将具有信号显示(signal)的作用,因为按照一项经验研究的结果,无形资产研制的固有风险(来源于“成功主宰一切、失败颗粒无收”的残酷竞争)导致无形资产创新过程的“偏态分布”——美国前10项专利占全部专利价值的80%以上,这意味着其余数量众多的专利往往价值不高,甚至属于损失。这表明若允许企业有条件地进行资本化,那么无疑将可以为资本市场传递更直接的信号。

(2)可能的。Upton(2000)认为^③，“把‘可能的’这个词插入到定义中,其实意味着‘预期的’(后者更合适)。只要某人认为一个项目有价值,并且愿意为它付钱,这个项目就是有价值的,因而就满足资产的定义,即使这种预期最终可能是错误的。‘可能的’这个词容易引起更多的误解。‘可能的’并不是资产要素定义的基本部分,其作用在于昭示不确定性的存在,并说明使特定项目具有成为资产或负债资格的未来经济利益的流入或牺牲并不是确定的,也不一定是现在必须有的特征”。这样看来,几乎所有的资产(包括有形和无形资产),由于无法单独为企业贡献未来的现金流量,而联合贡献的现金流量又需要按照某种人为的方式进行分配,所以不确定性必然伴随着几乎每一项资产。既然有形资产如实物资产不会因“不确定性”而放弃确认,那么为什么独独无形资产却要因“不确定性”而放弃确认?难道仅是因为无形资产更不确定?

概而言之,无形资产非独占性、产权的非完全排他性的固有点决定了无形资产在符合资产定义的关键词“控制”及“可能”上比实物资产和金融资产略微逊色,但这并不能够成为拒绝确认无形资产的依据。无形资产上的研究开发支出在特定情况下仍是可能满足资产定义的。

2、可计量性及无形资产的投资估价。许多人认为,妨碍无形资产投资在资产负债表上进行确认的一个重要因素是“可计量性”。然而,应谨防“不能计量”和“不能够符合成本效益地进行计量”不加区分导致的“误区”!前者意味着不能够进入会计信息系统,而后者则可以融入会计信息系统的分层次披露中——要么在财务报表中进行确认,要么在表外进行披露。

(1)可计量性意味着必须能够选择某种计量属性进行计量,对无形资产的计量而言,可以选择的计量属性包括实际成本、公允价值与实物期权。^④成本计量模式固然可靠,但却大大削弱了相关性——对无形资产的计量尤其如此,不仅因为成本计量根本无法揭示无形资产的真正价值,从而无助于弥合账面价值与市场价值

的背离;而且因为无形资产投资的成本从本质上就很难进行准确的归属与确定,例如多代无形资产的问题。有些无形资产如计算机软件,在其生命周期中可能要经过多次改良。版本1的编码可能在版本2中依然很重要。那么版本1的成本到底应该如何计入升级后的版本2?应该全部或部分计入版本2的成本吗?如果是部分计入,应怎样确定相关的金额?

也许反对者又要列举实物资产的反驳本文的观点,但是必须注意的是,实物资产虽然是以成本进行计量的,但由于其往往存在较为活跃的市场,或者可以相对容易地找到同类资产的替代品,所以其重置成本,乃至市场价格相对较为容易取得。无形资产则不然,其不可能存在活跃的市场(因为无形资产具有一定的非竞争性及垄断性),也不存在同类替代品,这决定了无形资产一旦以成本计量,那么最终提供的信息含量将不足,缺乏决策相关性。此外,这里还注意不要以一个错误代替另一个错误——目前实物资产主要以成本的形式加以计量本来就违反了资产的本质(未来的经济利益)⁹,由此导致了账面价值和市场价值的背离,若无形资产依然遵循历史成本计量,那种这种“背离”程度势必进一步加强——况且无形资产的投资与其价值更不相关(相比较实物资产而言)。因此,无形资产的计量必须寻求不同于实物资产的计量思路,其核心思想是以价值而非以成本进行计量。

(2)那么是否可以利用现值技术计量无形资产?现值技术计量无形资产的主要缺陷在于:与无形资产有关的研发活动贡献的现金流量具有极大的不确定性、贴现率有时难以进行恰当地选择。不可避免的尴尬是,我们将面临对未来现金流入、流出量和贴现率的估计。这意味着太多的主观因素融入我们对研究开发项目的计量系统之中,从而难以保证最终无形资产的信息所应具有的可信性。因为,从无形资产的研发开始到最后未来经济利益的流入的实现,这一过程需要相当长的时间,这势必大大降低了对预期未来现金流量估计的可靠性。而且,未来现金流量贴现值对贴现率将是非常敏感的,任何微小的偏差都将导致整个计量结果的很大变化。此外有些无形资产可能当前或者近期并未给企业贡献现金流量,但其在未来却极有可能给企业创造价值,对于这些无形资产,采用现金流量贴现模型可能低估这些公司的价值。

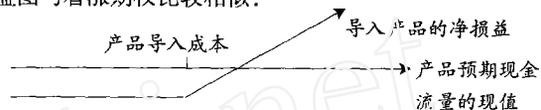
(3)近年来,实物期权(real option)的概念悄然进入计量领域,而且被认为,对于正在开发、而商业上的可行性没有得到证明的无形资产的价值评估,使用实物期权分析的技术尤其有用。按照Martha Amram和Nalin Kulatilaka(1999)¹⁰的观点,存在五种可以被模型化为实物期权的情况:①投资选择权,如在立即投资固定资产(可能因为需求减少而发生损失)和推迟投资(可能丧失收益)之间进行权衡;②扩张选择权,如决定投资进入新的市场;③机动选择权,如在建筑一栋单独的中心设施和建筑两栋不同方位的设施之间进行选择;④退出选择权,如决定在不确定市场中开发新产品;⑤学习选择权,如对广告的分阶段投资。

期权定价在非金融资产的应用克服了传统现值分析的缺陷,特别是克服了现值分析中确定风险调整的折现率时的主观性¹¹,但遗憾的是,实物期权计量或估价的思想固然前沿,但应用起来存在一定的局限性。下面本文力图借鉴“投资估价”领域内对企业无形资产进行估价的方式。

(4)“大概的对比精确的错更可取”!这个论断尤其适用于无形资产的计量。照此,为什么我们不转变思路,采取金融学和投资学的估价技术对无形资产进行估价呢?以产品专利为例¹²,若公司拥有研究和开发特定产品的权利,那么只有当开发该产品的预期未来现金流量超过研究开发费用时,公司才会选择研究开发该产品。那么,拥有产品研究开发专利的损益函数可以描述如下:

$$\text{拥有产品专利的损益} = \begin{cases} V-C & \text{当且仅当 } V \text{ 大于 } C \text{ 时} \\ 0 & \text{当 } V \text{ 小于或等于 } C \text{ 时} \end{cases}$$

通过拥有产品专利的损益函数,我们可以清晰地了解到,其可以近似地被看作是以产品本身为标的的看涨期权,因为产品专利的损益图与看涨期权比较相似:



利用期权模型进行产品专利估价时,应充分考虑如下因素:(1)标的资产的价值。对于产品专利而言,标的资产就是产品本身,资产的目前价值就是现在生产该产品的预期现金流量的现值。(2)标的资产价值的方差。对标的资产价值方差的估计可以采取两种方式:一是以类似的产品现金流量为估计基础,进行适当地调整,由此估计该产品现金流量的方差;二是确定各种市场情况出现的概率,估计各种情况下的现金流量,并计算现金流量的期望值和相应的方差。(3)期权的执行价格。设企业投入成本的现值保持不变,那么投资成本就可近似看作是期权的执行价格。(4)期权的期限。一般来讲,期权的期限可以以产品专利的保护期为基础进行恰当地估计。原因在于一旦专利超过了法律规定的保护期限,由于其他企业毫无壁垒地进入竞争领域和可能的后发优势,企业将无法获得先前的超额报酬率,竞争驱使企业的报酬率达到新的均衡点。(5)红利收益率 y 。由于产品的专利存在着法律的保护期限,这意味着在该期限之后,专利将失效。同时应该注意,当产品专利存在着“时滞期”时,则意味着产品专利期权将失去该段期限内企业创造价值的、相关的现金流量。为此可以将红利收益率近似地看作等于年时滞成本,即 $y=1/n$ 。

[例]笃行公司拥有一项产品专利,期限为20年。该专利初期的投资为10亿元,而当前预期的未来现金流量的贴现值为8亿元(换言之,目前该产品专利的研究开发净现值为负数)。但根据权威预测,生产该产品将在未来极有可能成为盈利项目。假设该产品专利的估计现金流量方差为0.03,无风险利率为10%。

应该明确,虽然该专利产品目前的净现值为负数,但由于存在着被广泛看好的未来盈利前景,因此可以认为该产品专利属于看涨期权,可以借助于期权模型进行该产品专利的投资估价。确定期权模型的各个输入变量如下:标的资产现值=8亿元;执行价格(S)=10亿元;期权期限=20年;标的资产的方差=0.03;无风险利率=10%。运用Black-Scholes看涨期权模型进行产品专利的估价:

$$V = Xe^{-yT} N(d_1) - S_0 e^{-rT} N(d_2)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{X}{S}\right) + \left(r - y + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma \sqrt{T}}; \quad d_2 = d_1 - \sigma \sqrt{T}$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{8}{10}\right) + (10\% - 5\% + \frac{0.03}{2}) \times 20}{\sqrt{0.03} \times \sqrt{20}} = \frac{-0.223 + 1.3}{0.775} = 1.3895$$

$$d_2 = 1.3895 - \sqrt{0.03} \times \sqrt{20} = 0.6145$$

$$N(d_1) = 0.9177; N(d_2) = 0.7324$$

$$V = 8 \times e^{-0.05 \times 20} \times 0.9177 - 10 \times e^{-0.1 \times 20} \times 0.7324 \\ = 2.7008 - 0.9912 \approx 1.71 \text{ 亿元}$$

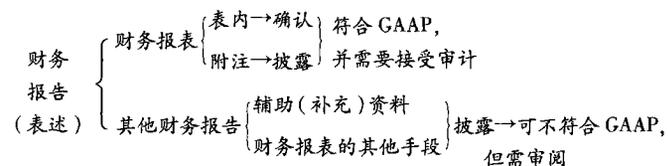
3、可靠性。会计是一个计量过程,计量的结果将直接影响到最终会计信息的可靠与否。无形资产的相关信息披露具有相关性是毋庸置疑的,但可靠性却一直受到责难。Wallman (1996)注意到这一点,曾建议了“彩色报告模式”,将无形资产等软资产作为确认的第二层次(符合要素定义、可计量性以及相关性,但可靠性略差)。此观点属于急剧式的改进,虽令人耳目一新,然而要重构(re-structure)目前的财务报表谈何容易?也正是受到可靠性的制约,美国财务会计准则委员会20余年来形成了四种有代表性的观点——在FAS2的研究中,FASB考虑了四种与无形资产研发有关的处理方法:所有成本费用化、所有成本资本化、依据一定的条件资本化(FAS86、IAS38),在不确定性消失之前把成本累积在特殊项目中(类似于石油和天然气勘探)^⑧,最终在形成会计准则时,在各个方面的权衡下,第一种方法(存在少数例外)即费用化的观点占了上风。目前,还出现了第五方法,追溯资本化——在研究和开发项目被证明能产生商业上可行的产品之前,像无形资产项目的支出将被确认为费用;在得到证明以后,这些支出将和发生于任何其他资产的支出一样,被资本化,并作为资产加以确认。无论哪一种方法,都有一系列支持或反对的观点,但问题在于:“会计如何“反应性”地应对知识经济、应对日益成为企业价值关键驱动因素的无形资产?知识经济不同于工业经济的地方主要在于,企业大量的价值创造在可记录的交易或者事项发生之前(甚至相当长)就已经存在了!这就是市场价值与财务信息不断背离的主要原因。^⑨因此会计上对无形资产的会计处理面临着两难困境:是要恪守可验证性与可靠性(甚至苛求),追求精确的“错”,而任由市场价值与财务信息不断背离;还是要放松可靠性,强化自愿性的信息披露(Enhancing Voluntary Disclosures),并通过激励性的机制^⑩诱致企业对无形资产的投资进行合适的会计处理,提高会计信息的相关性及信息传递功能;要么像Wallman那样提倡重新解构财务报告体系。尽管准则制定机构对两者莫衷一是,但联系到近年来改进企业财务报告的呼声不断高涨(如要求企业强化自愿披露、鼓励企业报告应对知识经济的挑战等)的趋势,第二种方式作为渐进式的改进,也许更符合目前无形资产披露的利益格局^⑪,也可能在私人收益与社会回报之间达到微妙的均衡。

4、无形资产到底应该披露还是确认。在Upton (2001)的报告中,曾经介绍了布鲁克研究院的“看不见的财富”报告中表述的观点——无形资产应该在附注中披露,而非在表内确认。

“经过有关这个问题的内部讨论,以及对编制报表者、报表使用者、审计人员、准则制定者和监管者等的意见征询,任务委员会得出结论:有关(与无形资产研制有关的)研究和开发项目资本化抑或费用化的争论是围绕在一个错误的问题上进行的。投资者需要的是有关自创无形资产价值的信息以及其他推动公司价值

创造因素的信息。他们也可能想知道成本信息以便评价公司在研究和开发以及其他一些项目上的美元支出得到什么样的回报。但是这些信息是否在表内确认或以其他方式披露(后者如在附注中披露、在管理层讨论和分析中披露或以其他方式披露)并不要紧。只要存在这种信息,似乎投资者就有能力对其进行处理和使用的。实际上,任务委员会的多数成员认为,研究和开发项目(或其他一些无形资产)的资本化是对丰富的表外信息披露的糟糕代替,而后者我们认为是必需的。”

对于这个问题,其实非常具有代表性。它揭示了这样一种趋势:凡是目前不能够完全满足确认标准的项目,一律塞入表外。照此推理,财务报表披露的会计信息的有效性下降是毫无疑问的,即使假定投资者具有老练的财务分析技巧,似乎投资者若要了解相关的、有价值的信息,必须从表外去搜寻。那么是否因此将导致财务报告体系主次地位的颠倒?因为按照FASB的SFAC No1的描述,“财务报表是财务报告的核心和财务信息披露的最主要的手段,与投资者决策最为相关的信息来自于表内;表外信息披露只是财务信息表述的其他手段,具有帮助使用者理解财务报表的作用”。虽然并不否认披露也可能是通往确认和计量的第一步,但应该切忌将确认与披露等同,因为确认与披露有着本质的区别(如下图;即使披露,附注披露和其他财务报告的披露也有区别):



既然表外披露可能是受确认条件、制度因素的权宜之策,那么就on应该创造条件使表外披露的项目能够尽快纳入财务报表进行确认,且一旦时机成熟就应该纳入财务报表进行确认,而不是放任自流,任由表外信息日益膨胀、而表内信息内涵日益“萎缩”、失去相关性。而且我们认为,淡化、甚至人为“有意识”地抹杀表内确认与表外披露的差异,将是一种“舍本逐末”的做法,从长远来看不利于信息透明度的形成。

5、后续确认与计量。研究开发项目一旦在资产负债表上被确认为无形资产之后,就面临着一个问题:是按照法定年限或合同年限进行系统摊销(不属于后续计量),还是进行后续确认与计量,即定期重估,计提减值准备?对于这个问题的认识,需要结合知识经济下无形资产的本质特征来说明。无形资产作为企业价值的驱动因素,往往具有报酬的递增性——至少未必报酬一定递减。^⑫因此,尽管法律形式上无形资产可能存在明确的期限,但本着实质重于形式(substance over form)角度考虑,无形资产分期摊销可能就失去了合理的理论依据。可见,无形资产完全有必要进行后续确认与计量,逐期计提减值准备。此外,无形资产内涵的智力资本或知识具有可累积性(accumulate)和沿袭性,再考虑到无形资产的非竞争性(垄断性),这保证了无形资产的可升级性。这给无形资产的后续计量带来了一定的难度——譬如初始投资如何在不同的升级版本之间进行合理的分配。^⑬

下面,以商誉的后续确认与计量为例进一步进行解释与说明。长期以来,关于商誉进行初次确认与计量后的会计处理,曾存

在如下几种典型的会计处理方法：(1)立即注销法，即在取得时绕过利润表直接、一次性冲减股东权益；(2)永久保留法，即将商誉作为资产永久保留在资产负债表上，除非能够获取明显的证据表明，企业获取未来超额盈利的能力已经降低甚至衰竭，且超额盈利能力的降低不可逆转时，将减少金额转销到当期损益；(3)系统摊销法，即首先将商誉作为一项资产入账，并在估计的有效年限内系统地摊销，计入当期损益。^⑤

由于商誉意味着超额的盈利能力，这并不排除在企业实际的、持续的经营过程中，企业的商誉可能出现升值或贬值的情况。近年来会计界提出的关于商誉摊销的逐年重估法(annual review method)，可以在一定程度上克服这一缺陷。逐年重估法是英国在1992年底公布的一份研究报告中首次提出的^⑥，英国会计准则委员会(ASB)在1997年12月颁布的FRS10“商誉和无形资产”及随后颁布的FRS11“固定资产与商誉的减值”^⑦中，可能是为了与国际会计准则IAS36保持一致，所以对研究报告中提出的方法作了部分修正，认为若无法确定商誉的期限时，不必进行逐年摊销，但可以采取逐年进行减值测试，决定计提的减值损失。^⑧定期减值测试的方法其实属于商誉的后续计量，其具体的操作方式为：按照收益计量单位^⑨，分析商誉的每一收益单位的账面价值与“使用价值和可变现净值中的较高者”进行比较，来确定减值金额。^⑩

此后，美国FAS141、142结合企业并购及商誉问题，也提出了商誉后续计量的会计处理。下面举例进行说明。

[例] 驾行公司2003年7月1日，支付30000000元购买了凌云公司流通在外的100%有表决权的股份，当日凌云公司的资产、负债、股东权益相关资料如下(单位：元)：

项目	账面价值	公允价值	项目	账面价值	公允价值
货币资金	8000000	8000000	流动负债	5000000	5000000
存货	7000000	7800000	长期负债	7000000	7500000
固定资产	20000000	21200000	股东权益	23000000	24500000

2003年12月31日凌云公司资产、负债、股东权益的相关资料如下(单位：元)：

项目	账面价值	项目	账面价值
货币资金	4500000	流动负债	6000000
存货	4200000	长期负债	7500000
固定资产	16800000	股东权益	17500000
商誉	5500000	—	—

假定在6个月的经营过程中，由于种种原因，凌云公司发生了经营亏损，其净资产的公允价值已经降低到17000000元。则商誉减值的计量过程如下：

①2003年7月1日的商誉为：30000000-24500000=5500000

②6个月后，进行商誉减值测试，并由此确定的商誉减值为：

内含商誉=17000000-(17500000-5500000)=5000000

商誉减值=5500000-5000000=500000

四、小结

由于信息披露及其与之相关的会计制度具有路径依赖性(path-dependence)，所以本文阐述的无形资产的会计处理可能还只是一种理论探讨，其合理与否需要经受实践的检验。此外，本文

引用了大量的国外文献及实证研究结果，这些文献揭示的是否为普遍命题，还有待于利用中国资本市场上市公司的经验数据进行检验。但可以预见的是，随着知识经济的发展，无形资产的问题必将成为一个令人瞩目的会计研究领域。

注释：

①参见FASB的SFACNo5。

②严格意义上，FASB资产定义和IAS资产定义并不完全一致，前者强调的中心词是“未来的经济利益”，后者强调的中心词则是“经济资源”，而“未来的经济利益”则属于限定语。

③④⑤⑥⑦Upton, "Business and Financial Reporting: Challenge from the New Economy", 2001.4.

⑧要捕捉未来的经济利益，意味着我们必须能够采取现值计量技术搜寻未来的经济利益。然而由于现值计量往往充斥着人为因素，所以目前资产负债表上实物资产的计量往往避重就轻，采取投入角度、以成本为计量属性进行计量。但是，这样就等于资产定义的“质”和“量”的严重背离！

⑨Martha Amram和Na'in Kulatilaka,《实物期权：在不确定的世界中管理战略投资》，波士顿：哈佛商学院出版社，1999，P10。

⑩参考了Damodaran的《价值评估》，北京大学出版社2003年版；杜兴强著的《投资价值原理》，科学出版社2002年版。

⑪Lev, "Intangibles: Management, Measurement and Reporting", The Brookings Institution, 2001.

⑫如为无形资产的会计处理和信息披露设立“安全港”(safe harbor)政策等，免于企业管理当局和注册会计师因披露无形资产而招致股东的诉讼。

⑬会计准则与会计信息披露，并非纯粹的技术性，而是具有经济后果性、政治效应和市场效应的。Lev(2001)曾专门分析了无形资产披露的“政治性”。

⑭正如Grossman所说，“无形资产往往具有‘规模报酬递增性’”。

⑮其实，由于可累积性，即使失败的无形资产研究开发项目也有可能对日后的研究开发进行启迪或昭示，照此如何确定日后无形资产研制的成本也是一个复杂的分摊问题。

⑯如上三种方法，在理论界都受到不同程度的支持，但都不足以全面反映商誉的经济实质，因而也都受到相应的批判。就各国的会计实务来看，系统摊销法是比较流行的惯例，曾一度为大多数国家所采用。

⑰当时建议的会计处理方法的一般程序是：将外购商誉资本化，在其有效经济年限内，通过对其可收回性(recoverability)进行逐年重估，以决定相关投资可能发生的任何减值，并以此作为当年的商誉摊销额，计入损益表。逐年审查是通过“上限测试法”(ceiling test)来完成的。重估的结果，某些期间的摊销额可能是零，但不能将以前年度的摊销额转回，更不能使商誉升值。上限测试法的具体程序是：估计投资的净现值，并与单项资产、负债和商誉的公允价值进行比较，以决定投资的可收回性。可收回金额的减少，首先应归属于已确认的资产和负债，并对这些资产和负债作相应的调整；剩下未归属的部分，则必须归属于随投资购入的商誉。可收回金额减少额归属于商誉的部分，就是应确认的商誉摊销额。估计投资的净现值，是一个主观的过程。为了减少这一过程的主观性，上限测试法实施了某些限制条件——上限测试法分为“现金流量贴现测试法”(DCF test)和“比较测试法”(comparative test)两种，两者在估计投资净现值方面稍有差别。

⑱ASB, "Goodwill and Intangible Assets" (FRS10, 1997.12, "Impairment of Fixed Assets and Goodwill" (FRS11, 1998.7)。

⑲若期限能够确定，ASB推荐的优先会计处理方法为系统摊销。

⑳收益计量单位是基于独立收益流(Income Flow)难以分离的现实而提出的，它将报告主体的全部收益尽可能的分为许多基本上独立的收益流。

㉑商誉应该以资产和负债相同的方式分配归入各个收益产生单位。

(编辑 李泽国)