

FA SB、IA SC 和 A SB 资产定义的比较研究

孙菊生

一、界定会计要素的两种方法

对会计要素下定义可以采用两种方法,一种是损益表法,另一种是资产负债表法。在损益表方法下,会计要素的定义以损益表为重心,即把与损益表有关的要素如收益、收入和费用看作是主要要素,而把与资产负债表有关的要素看作是损益表的派生要素,因而居于次要的位置。由于会计要素的定义以损益表为重心,而编制损益表强调的又是收入和费用配比的原则,故在此法下,资产常被定义为成本(如佩顿和利特尔顿 1940 年的定义),或者直接被定义为是一种帐户的结转余额(如 1953 年美国注册会计师协会的第 1 号《会计名词公告》中对资产所下的定义)。用损益表法来对会计要素下定义,不但会使得资产和负债的定义缺少现实意义,更使得配比过程所造成的一些无真实参照物的项目也被列入资产负债表(如预付费用和递延税金等),并与其他真实的资产负债项目混在一起相提并论,从而使资产负债表面目全非,失去了它应有的反映企业价值的意义。

对会计要素下定义的另一种方法是资产负债表法。该法以资产负债表为重心,从而把资产负债表要素看得比损益表更重要,因此,在下定义的时候,先按照资产和负债的真实意义,即能为企业带来未来的经济利益或企业将在未来发生经济利益的牺牲。按照此法来对资产和负债下定义,不但使得资产和负债均在现实世界中有着相应的参照物,更使得资产和负债的定义符合企业持有资产的目的以及承担负债的经济后果。目前,世界上绝大多数国家和组织均以资产负债表法来对资产和负债进行界定,如美国会计学会于 1957 年发表的《公司财务报表所倚持的会计和报告预测》中的定义,美国会计学家斯普劳斯(Sprous)和莫尼茨(Monitze)在 1962 年发布的《会计研究论丛》第 3 号中的定义,美国财务会计准则委员会 1985 年在其第六辑财务会计概念公告《财务报表的各种要素》中的定义,联合国经济与社会理事会跨国公司委员会在 1988 年公布的《财务报告的主要目标与概念》中的定义,以及国际会计准则委员会在 1989 年发布的《关于编制和提供财务报表的框架》中为资产和负债所下的定义,等等。

二、FA SB 对资产的定义及其缺陷

美国财务会计准则委员会(英文简称“FA SB”)在其第六辑财务会计概念公告《财务报表的各种要素》中对资产下了如下定义:“资产是可能的未来经济利益,它是特定个体从已经发生的交易或事项所取得或加以控制的。”

我们认为,上述概念有四个缺陷。首先,它过于抽象和难以理解。这是因为,资产的本质虽然是能够为企业带来未来的经济利益,否则企业就不会持有资产,但是,未来的经济利益毕竟是企业持有某种资产的结果,用这个结果来直接定义原因,显然有本末倒置之嫌。当然,FA SB 之所以对资产给出上述抽象的定义也是有所考虑的,这种考虑集中反映在其第六辑概念公告中的第 185 段,我们不妨摘录其中能表明 FA SB 思想活动的关键性叙述:“资产定义的要点主要在某一个体所拥有的未来经济利益,而将提供未来经济利益的物体和其他媒体放在次要地位,许多物体和其他媒体实际上是一束束可以通过各种途径分释出来的未来经济利益,而两个或两个以上个体可以拥有同一媒体所分释的不相同的未来经济利益……。例如,两个或两个以上的个体可能同一片土地上拥有不可分割的利益,每一个体所拥有的未来经济利益的权力,可能都符合资产定义的条件,即使每一个体的权力,至少在某种程度上受其他个体的约束也是如此。或者,某一个体可能对一笔投资滋生的利益拥有权利,而另一个体则拥有其本金的权利。”FA SB 通过这段叙述显然是想表明,由于能提供未来经济利益的物体或其他媒体作为一个整体是不可分割的,而两个或两个以上的个体又可能同时利用同一物体或媒体来为各自创造未来经济利益,故而在资产的定义中只要能突出资产的本质就可以了。但问题是,物体或其他媒体作为一个整体虽然不能分割,但对它们的使用权或获取未来经济利益的权力正像 FA SB 所言的那样可以分割成一束束吗?个体正是拥有了一束、几束基本全部的权力才能拥有未来的经济利益,这一束束的权力不可以视为资产,而由这些权力所带来的未来经济利益却成了资产,这显然是说不过去的。因此,只要在 FA SB 所说的物体和其他媒体上所蕴含的未来经济利益的权力的确是可分的,则一束束的权力都可以单纯视为一项资产;如果物体的其

他媒体上的权力是不可分割的, 则谁相对拥有了大多数的权力(譬如 50% 以上), 谁就可以将这些物体或媒体视为其资产。换言之, 资产的定义完全可以具体化。

其次, FA SB 对资产的定义过于抽象化带来了另一弊端, 即资产定义的不可操作性。不可操作的反面就是便于操作, 而便于操作就是指便于对资产的确认时点加以选择, 使得确认的资产既不会夸大企业实际拥有的资产数额, 也不会产生隐瞒企业真实资产的不良后果, 从而有利于对企业进行正确的业绩评价和有利于反映企业真实的财务状况。但是, 按照 FA SB 的资产定义来对会计问题进行分析, 却有可能得出一些不甚妥当的结论。对此, 我们下面结合对购货合同是否应予确认和怎样确认的问题来说明这种可能性。

按照现行会计实务, 对购货合同是不确认的, 因为购货合同只是被看成一种未来承诺, 而与这种未来承诺相关的交易还没有实际发生。但是, 现行实务的这种做法很早就遭到了许多人的非议, 其中最著名的人物就是日裔美籍会计学家井尻雄治 (Ijiri Yuji)。1980 年, 井尻雄治发表了一篇题为《合同性权利与义务的确认——对概念问题的探索》的研究报告, 深入探讨了各类合同是否应予确认的问题。这份报告是受 FA SB 的专门委托而做出的, 因为 FA SB 当时打算为会计要素的确认和计量制定一份概念性文件 (即后来于 1984 年发布的 SFAC NO. 5《企业财务报告项目的确认与计量》)。在这份文件里, 井尻雄治认为, 只要各类合同满足两个条件, 就可以将合同上的权力和义务分别单独确认为相互对应的资产和负债。这两项条件是: (1) 由于合同的签订, 原有风险被转移或产生了相应的新的风险; (2) 合同是固定的 (Firm)。因此, 按照井尻雄治的观点, 如果购货合同满足了上述条件, 则购买者就应该针对购货合同而分别确认一笔资产和一笔负债 (为更好地说明问题, 我们不妨将它们称之为“应收合同存货”和“应付合同款”), 并在资产负债表中将它们单独地加以全额列示, 而不能相互抵消, 仅以净额来反映。对此, 我们的看法如下:

其一, 对合同加以确认的构想是非常具有探索性的。我们原则上同意这种构想, 并且认为, 这种构想因为包容了衍生金融工具合同, 其意义将更具有普遍性。

其二, 我们虽然同意应确认合同, 但却认为只能确认购货合同本身的价值。因为购货合同的签订这一过去事项使得购、销双方所能控制或利用的价值 (一方为正, 另一方就必为负) 只与合同本身有关, 而与未来存货的使用价值的让渡无关。无论购、销双方签订购货 (销货) 合同的目的如何, 购货 (销货) 合同的价值体现于无论未来的存货或产品的市价会如何发生变动, 通过签订合同就可以将以后实际交易发生时的购货支付或销货所得提前“锁定”, 从而避免了市场波动的风险。因此, 购货 (销货) 合同价值的大小取决于合同签订日或编表日的未来存货或产品的市价与合同上提前锁定的价格之差额。显然, 如果两者

有差额的话, 购、销双方一方要确认一笔合同资产, 而另一方就要确认一笔相应的合同负债, 只不过谁确认资产谁确认负债要由市价与合同价孰小孰大而相机决定。但在存货 (产品) 交易实际发生以前, 购货合同上的未来存货的使用价值并不能为购货方所能实际控制或加以利用。因此, 如果在存货交易实际发生之前就让购货方单独确认一笔“应收合同存货”, 则购货方的资产利润率就会变小, 而变小的原因就是该指标的分母中包含了一笔并不能为购货企业所实际利用的未来存货。对此, 购货企业岂不感到冤枉?

其三, 在西方一些国家, 按照谨慎性原则, 允许将购货合同上的损失提前确认于损表中。损失也是一种价值, 只不过价值为负罢了。因此, 现行会计实务对合同不予确认的这一例外也正好支持了我们的观点, 即如果要对购货合同加以确认的话, 只能对购货合同本身来加以确认, 因为在购货合同还未履行以前, 购买方所能控制的未来利益只是购货合同本身的价值。

其四, 支持我们的观点的另一依据是: 在有合同价格时, 各国法律一般均规定, 发生违约时, 受害方因对方违约而蒙受的损失应得到补偿。补偿的基本原则是, 受害方应当在经济上恢复到合同得到正常履行时他本应处的地位。例如, 英国《1893 年货物买卖法》第 50 条和第 51 条规定, 如果货物有行市时, 计量损害赔偿的范围应当推定为合同价格与应交货之日或应接受货物之日的市场价格之间的差额。

其五, 在现行实务中, 对合同不予确认的另一例外就是允许对融资租赁合同加以全额确认。但我们认为, 购货合同和融资租赁合同的价值是通过不同的方式体现出来的, 因而两者不能相提并论。融资租赁合同的义务相当于让承租方获得了一笔贷款, 并通过贷款购买了一笔固定资产。在融资租赁的情况下, 租赁资产上的使用价值在合同签订日便立即能被承租方所控制和利用。因此, 承租方就必须在资产负债表的两边各确认一笔资产和负债。只有这样, 承租企业的资产盈利率才不会被夸大。

总之, 如果允许对购货合同进行确认的话, 我们只赞同对合同本身所体现出的价值进行确认。但是, 如果按照 FA SB 对资产的抽象定义, 只要购货合同是不可撤销的, 则在购货合同的签订日, 购货方自然就控制了未来存货上所蕴含的未来经济利益, 因而购货方应在合同签订日就立即确认一笔合同存货也就顺理成章了。但殊不知, 具体的存货还没有被企业所实际控制, 又怎能谈得上存货上的未来经济利益呢? 而井尻雄治教授对合同的会计问题进行分析时正是从 FA SB 的定义开始的, 因此, 某些结论的不妥之处也就在所难免了。

由于 FA SB 对资产的定义过于抽象和难以理解, 因而遭到了许多人的强烈反对, 美国证券交易委员会的首席会计师舒尔茨 (W·P·Schuetze) 便是其中的一位。1993 年 1 月 12 日在 AICPA 举行的全国性会议上, 他对 FA SB 关于资产的定义提出了批评, 认为它太过于复杂、抽象, 不具备可操作性, 并列举了

许多案例,说明这一混乱给实务带来的困难。因此,他提出了新的定义,并认为,不要将资产定义弄得很抽象,譬如一个企业如有一辆汽车,所有的人都会将汽车本身作为资产,没有人将汽车由于未来可以运货载客而可能带来的收入作为资产。资产应是实实在在的东西,所以他对资产的定义是:“资产是现金、对现金或劳务活动的要求权,以及能够单独出售、变现的一些项目。”

舒尔茨对 FA SB 的定义的批评有一定的说服力,但他用列举法,即通过列举资产的主要构成来代表资产的定义,不能认为是科学的、严密的。一个严密、科学的定义,首先应该具有概括性,而这是列举法所难以达到的。另外,一个科学、严密的定义还要能体现被描述的事物的本质,而资产对于一个个体的本质就是能够带来未来的经济利益。因此,FA SB 在对资产的定义中突出了资产的未来经济利益的本质,这种做法是非常正确的,无可厚非。我们不同意的地方是绕过未来经济利益的承受物或载体,而直接把未来经济利益作为资产的定义,从而使得资产的定义过于抽象和难以操作。

我们认为,FA SB 的资产定义的第三个不妥之处就是在定义中出现了“可能的”这一限定词。为此,FA SB 在其第六辑概念公告的注释中特别强调:“‘可能’一词是照一般的常用意义使用的,而不含有特定的会计或技术性的涵义。它是在现有证据或逻辑的基础上,可以合理地预期或依赖的情况,但既未肯定也未证实。将此词写入定义,意在承认企业的经济活动是在游移不定的情况中发生的,其特点是结局很少有十分的把握。”我们认为,在资产和负债的定义中最好不要出现这种不确定性的限定词,这是因为,未来经济利益的不确定性可以作为对资产是否值得进行会计确认的一个判断标准,而凡是符合会计确认标准的资产都应该认为能够为企业带来既定的(起码在确认的当时是如此)未来经济利益。只有这样,会计信息使用者才会认为会计信息是可靠的。

最后,在 FA SB 的资产定义中出现了“取得”这一字眼,其妥当性也是值得进一步推敲的。这是因为,一般地讲,“取得”某一资产就是指在法律上拥有了这项资产,但并不一定意味着会计确认也必须发生。

三、IASB 对资产的定义及其缺陷

国际会计准则委员会(IASB)在其财务会计概念结构《财务报表的编辑和列报的框架》中对资产给出了如下的定义:

“资产是企业因过去的交易或事项而控制的资源,这种资源可以为企业带来未来的经济利益。”

较之于 FA SB 对资产所下的定义,IASB 的定义有三个优点:即(1)在定义中由于既突出了资产能为企业带来未来经济利益的本质,又强调了企业能够拥有这种利益是因为控制了某种资源的结果,因而,IASB 的资产的定义更易于理解和便于操作;IASB 的定义中也没有出现“可能的”字眼,而是把未来利益的流入(或流出)企业的可能性大小作为对资产和负债是否要

进行确认的首要标准。IASB 的资产定义强调了资产的可控制性,故而更符合实质重于形式这一原则的要求。因此,IASB 的资产定义无疑要比 FA SB 的定义科学的多。

但是,IASB 将“未来经济利益”的载体解释为企业控制的某种“资源”,这种做法却是我们所不能接受的。这是因为,只有在经济学意义上稀缺的资源才具有排它性,才能为特定的主体所控制,因而才可能在会计学的意义上成为某主体的资产。譬如,空气、河流、公共道路是人类生存和社会发展所不可或缺的资源,但这些资源却不构成某一主体的资产。那么,将“资源”一词换成“经济资源”,IASB 的定义是不是就完美了呢?我们的回答也是否定的,理由是,经济资源是一个纯宏观经济学的概念,指的是能够增加或代表整个社会的实际财富的各种宏观经济学意义上的实际资产,亦即实际生产过程的投入要素和产出物。至于说对一个企业具有实际意义或实际价值的金融工具或金融资产,在它们身上所体现出的货币价值对整个社会来说却是虚拟的和非真实的,这是因为,金融资产与实际资产相比有两点不同:(1)在宏观经济核算体系中,实际资产只出现在一个经济单位的平衡表上,而金融资产(作为发行者的债务)总是出现在一个以上单位的平衡表上;例如,一笔债券,作为资产记在购买单位的平衡表上,作为负债出现在发行单位的平衡表上;(2)各个经济单位的实际资产的加总,为经济体系的总资产;而各个经济单位的金融资产的加总,因金融资产与金融负债相抵消,总值应为零。金融资产与实际资产的这种区别,充分说明了这样一个事实,即一个社会的财富体现在它的实际财富中,而不是客观存在的金融资产中。

除了金融工具之外,我们前文提及的购货合同对于企业来说也是有价值的,也可以视为企业的资产,但购货合同本身的价值对于整个社会来说也是虚假的,不是宏观经济学意义上的经济资源。只有合同上的未来存货在生产出来后才是经济资源。

总之,宏观经济学中的经济资源与会计报告实体的资产在构成内容上也是不能相提并论的,两者的本质差别就在于,宏观经济学中的经济资源指的是有助于实际增加或本身就构成一个社会的最终消费品的一切有价值的东西;而一个会计报告实体的资产说到底就是能够为其带来未来的现金流量的一切东西和权力。显然,现金或货币只是经济运行的润滑剂,它们本身是不能满足人们的消费欲望的,因此,会计学中资产的概念较之于宏观经济学中的经济资源的概念无论在内涵还是外延上都更宽泛的多,故而用经济资源的概念来为资产这一主要的会计要素下定义是不太适合的。IASB 对资产定义的这一不妥之处可能是在世界范围内对会计要素的定义从损益表法急剧地转变为资产负债表法的过程中无意忽视的结果,即由于要强调资产负债表真实性,而于无意中忽视了对整个社会有真实价值的资源虽然也可构成一个微观个体的资产,但对一个微观个体有真实价值的资产对于整个社会来说却可能是虚假的事实。会计学与经

济学的区别由此可见一斑。

四、英国准则制定机构对上述定义的继承与扬弃

考察资产的定义在英国的演变,我们不难发现,这是一个很有趣的过程。在1970年之前,除了《公司法》之外,在英国还不存在能够对财务报表的编制具有法律约束力的其他会计规范。但即便是《公司法》,也仅仅包含很少量的基本规定,因而难以保证企业能够据此编制出让信息使用者真正满意的财务报表。因此,在1970年以前,英国的会计实务是很繁杂的,有许多具体的做法既缺乏合理性,又互相矛盾;特别是,当英国的企业为了达到某一特定目的而想调整利润的时候,他们就会求助于“窗饰性”(window dressing)和秘密准备性的会计实务,从而使得企业与企业以及某一企业不同时期的财务报表之间严重缺乏可比性。当然,在1970年以前,也有个别的会计职业团体(如ICAEW)就会计实务所遵循的原则提出过一系列的建议,但这些建议都不具备法律约束力。1976年,在经过近六年的酝酿和准备之后,英国会计标准委员会(Accounting Standard Committee-ASC)正式成立,其任务就是负责制定英国的会计标准实务说明(SSAP)。这些标准先由ASC向其所属的六个职业会计团体发布后,再由这些团体向其成员公布,并对不遵守标准的成员进行制裁。因此,ASC制定的会计标准实务说明在英国事实上是具有约束力的。

在资产定义的问题上,ASC一开始便直接模仿了美国财务会计准则委员会对资产所下的定义,譬如,ASC于1988年公布的第42号征求意见稿,题目为《对特殊目的的交易进行会计处理》,其中为资产所下的定义是:“资产是由一个企业因过去的交易或事项所控制的,并能流向该企业的未来利益”。然而,在ASC于1990年发布的《如何反映与资产和负债相关的各种交易的实质》的第49号征求意见稿(ED49是以ED42为基础的)中,却又将资产的定义表述为“是由一个企业因过去的交易或事项而控制的资源,资源上的未来经济利益能够预期地流向该企业”,这显然说明ASC又更加倾向于(IASC)为资产所下的定义。因此,在对资产定义的问题上,ASC一直遵循着拿来主义的处世哲学,这一点由ASC的第49号征求意见稿与IASC的概念框架在出台时间上仅相差一年的事实当中看得一清二楚。

1990年,ASC开始为ASB(Accounting Standard Board-ASB)所代替。与ASC所不同的是,ASB在成立伊始便宣布,它所制定的财务报告准则(FRS)将建立在一种自己的概念性框架的基础上。ASB的概念性框架的总名定为“原则说明书”,并计划包括目标、质量特征、会计要素、确认、计量、信息列报以及报告实体等七章。1992年,ASB发布了一份征求意见稿,为各种会计要素作出了明确界定,其中对资产的定义表述为:“资产是一个实体由于过去的交易或事项而控制的对未来经济利益的权力或其他手段”。很明显,这个定义与IASB和IASC的相应定义是有根本性区别的,它是在继承了IASB和IASC的有

益思想之后的一种扬弃。关于ASB的资产定义与IASB的资产定义之间的联系与区别,英国学者戴威斯等人曾经作出了这样的评价:“ASB的定义明显地建立在SGACNO.6的基础之上,不同之处仅在于将IASB的资产定义中的‘可能未来经济利益’替换成‘权力或其他手段’。通过这种替换,ASB似乎是在强调享受利益的能力并不必然要与所有权有关;并且,‘权力或其他手段’这一词语的寓意相当宽广,从而意味着利益本身就是不确定的,故‘可能的’这一字眼就没有必要出现在资产的定义之中。”

结合前文对IASB和IASC的资产定义中所存在的缺陷的分析,我们认为,戴氏等人对ASB的资产定义的评价并不是很中肯的。但是,戴氏等人也敏锐地觉察到ASB所采用的词语“权力或其他手段”的寓意是相当宽广的,这一评价却实实在在地地点中了要害。譬如,当一项资产被用于租赁时,出租方因拥有对资产的处置权(可以随时将资产租出去)而取得租赁收入,而承租方因获取了资产的使用权也可因此为其创造收益,则ASB的定义是不是意味着出租方和承租方都应确认一笔资产呢?又譬如,我们前文曾分析过,如果对购货合同要进行确认的话,则应对购货合同本身加以确认,而不能将合同性权力和合同性义务分别确认为资产和负债。那么,购货合同本身所体现出的价值是否就是ASB的定义中所说的取得利益的“其他手段”呢?对这些问题如何回答明显地涉及到与表外筹资行为相关的会计争论。

较之于IASB和IASC为资产所下的定义,我们更倾向于ASB对资产概念所做出的界定,理由是,(1)它是对IASB和IASC相关定义的继承与发展,(2)它的内涵更富有弹性,从而为我们对表外筹资会计问题的认识提供了更广阔的思维空间。

注释:

从法学的角度讲,购货合同可分为三类,即完全没履行的、部分履行的和完全履行的。从会计研究的角度,显然只有第一类的购货合同才具有研究意义。本文所指的购货合同即为完全没履行的购货合同。

Ijiri Yuji, IASB Research Report, “Recognition of Contractual Rights and Obligations: An Exploratory Study Conceptual Issues”, 1980

严格说来,购货合同的价值对购货方来说体现于许多方面,但从货币计量假设出发,购货合同对于购货方的价值只能取决于市价与合同价之差。

谷澍:《履行中合约会计论》,上海财经大学博士学位论文,1997年10月。

要注意的是,井尻雄治的这份研究报告公布于1980年,与IASB的SFACNO.3发布的时间要稍后一些,而SFACNO.3是SFACNO.6“Elements of Financial Statement”的前身。SFACNO.3中为资产所下的定义并没被SFACNO.6所改变。

Mike Davies et al: “UK GAAP 3rd edition” 1992

(作者单位:江西财经大学会计学院 南昌 330013)
(责任编辑:余玉苗)