中国新收入准则《企业会计准则第14号——收入》概览

目录

前言 2

一 概览 3

二 过渡安排 3

三 受影响的现有准则 4

四 与当前实务的差异 4

五 五步法模型 5

第一步：识别与客户的合同 6

第二步：识别履约义务 7

第三步：确定交易价格 9

第四步：将交易价格分摊至合同中各项履约义务 13

第五步：在企业履行履约义务的某一时点（或某一时段）确认收入 15

六 企业的下一步计划 17

了解更多资讯 18

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

前言

2017年7月，财政部在其官方网站上公布了修订的《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）（“新准则”）。新准则修订主要是为了与2014年5月发布的《国际财务报告准则第15号——客户合同收入》（IFRS 15）保持趋同。同时，财政部正在起草新准则应用指南。

新准则将对不同企业产生不同的影响。所有企业都需要评估所受影响的程度，以便应对更加广泛的业务影响，例如：对合同利润水平、系统和流程的影响等。对于捆绑销售商品和服务的企业或者涉及大型项目的企业（例如电信通讯、软件、工程、建造和房地产行业）而言，他们可能发现其收入确认时点将发生变化。

企业需着手准备实施新的收入准则，以满足利益相关方和监管者的期望和要求。为帮助企业做好充分的准备，我们将陆续发布新收入准则实施准备之系列刊物。本期我们将重点介绍新收入准则中的五步法模型和该模型中涉及的新收入准则规定与现行收入准则的对比及其可能对企业产生的影响。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

一、概览

1. 该项新准则适用于大多数与客户间合同的收入确认，它取代了企业会计准则中现有的相关指引 。
2. 该项新准则有两种收入确认的方法：在某一时点上确认收入或在一段时间内确认收入。
3. 该项新准则采用以合同为基础的五步法进行交易分析，关注控制权的转移。
4. 该项新准则引入了广泛的新披露要求。

二、过渡安排

施行日期

新准则自2018年1月1日起施行，采取分步实施的策略，具体如下：

具体施行时间	施行范围
2018年1月1日	• 境内外同时上市的企业 • 在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业
2020年1月1日	• 其他境内上市企业
2021年1月1日	• 执行企业会计准则的非上市企业

衔接规定

新准则采用累积影响法，即首次执行新准则的企业，应当根据首次执行新准则的累积影响数，调整首次执行新准则当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

三、受影响的现有准则

新准则将取代：

- 《企业会计准则第14号——收入》（CAS 14）
- 《企业会计准则第14号——收入》应用指南
- 《企业会计准则第15号——建造合同》（CAS 15）

四、与当前实务的差异

- 将现行收入和建造合同两项准则纳入统一的收入确认模型。
- 新模型以控制权为基础（“风险和报酬”的概念作为反映控制权是否转移的一项指标继续存在）。
- 对价以企业预计有权收取的金额来计量，而非公允价值。
- 在满足特定条件的情况下将为取得和履行合同所发生的成本单独确认为资产。
- 对以下各项提供了专门指引：
  - 合同中商品与服务的分拆；
  - 在一段时间内确认收入；
  - 许可证；及
  - 可变对价等。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

五、五步法模型

总体原则：

第一步：识别与客户的合同

合同是否存在取决于是否满足相关条件。仅在特定情况下才能合并合同。在某些情况下可以采用合同组合法。

第二步：识别履约义务

单独核算“可明确区分”的履约义务。

第三步：确定交易价格

估计企业预期有权收取的对价——可变对价（仅限企业“极可能”获得的金额）、非现金对价、重大融资成分及应付客户的对价安排。

第四步：将交易价格分摊至合同中各项履约义务

基于商品或服务单独售价的相对比例来分摊交易价格。

第五步：在企业履行履约义务的某一时点（或某一时段）确认收入

收入于（或随着）客户获得商品或服务的控制权而确认。这取决于特定的标准，可能发生在某个时点上，也可能发生在某段时间内。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。

第一步：识别与客户的合同

现行准则

没有相关规定。

新准则

规定了合同存在的条件：

- 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；
- 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；
- 该合同有明确的与所转让商品或提供劳务相关的支付条款；
- 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；及
- 企业因向客户转让商品或提供劳务而有权取得的“对价很可能收回”。

新准则所称合同，是指双方或多方之间订立有法律约束力的权利义务的协议。合同有书面形式、口头形式以及其他形式。

毕马威洞察

“对价很可能收回”是应用收入确认模型的先决条件

目前，企业一般在确定是否应确认收入时评估收回价款的可能性。而在该项新准则下，企业只有在合同初始即“很可能”收到“预计有权”获得的对价时才能应用该收入确认模型。在进行相关评估时，企业应考虑客户的能力和意图，包括评估客户在到期时支付对价金额的能力。

上述条件旨在防止企业对收回价款有问题的合同应用收入模型，避免在确认收入的同时确认大额减值损失。对大多数企业而言，该先决条件对现行实务不会产生重大影响。

企业实施准备

企业需要详细评估所有合同条款，确定是否满足新准则所定义的“合同”条件。在此过程中企业需要考虑在其所属司法管辖区内哪些合同条款在法律上是可执行的。

企业可能还希望设立一个跨职能部门（例如财务报告、法律和信用风险监控等部门）的项目团队来共同参与合同分析，并制定信用风险评估政策。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。

第二步：识别履约义务

现行准则

指引有限，仅规定了部分交易的会计处理（如奖励积分）以及合同或协议包括销售商品和提供劳务时的处理方法：销售商品部分和提供劳务部分能够区分且能够单独计量的，应当将销售商品的部分作为销售商品处理，将提供劳务的部分作为提供劳务处理。销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，应当将销售商品部分和提供劳务部分全部作为销售商品处理。

新准则

提供了一套完整的指引以识别单独组成部分，适用于所有产生收入的交易。在新准则下，“履约义务”是收入确认的核算单位，指合同中企业向客户转让可明确区分商品或服务，或向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品或服务的承诺。同时，新准则给出了可明确区分的标准，同时满足以下条件的商品或服务，应当作为可明确区分的商品或服务：

- 客户能够从该商品或服务本身或者从该商品或服务与其他易于获得资源一起使用中受益（“标准1”）；
- 企业向客户转让该商品或服务的承诺与合同中其他承诺可单独区分（“标准2”）。

同时，新准则给出了通常表明企业向客户转让商品或提供劳务的承诺与合同中其他承诺不可单独区分的情形：

1. 企业需提供重大的服务以将该商品或服务与合同中承诺的其他商品或服务整合成合同约定的组合产出转让给客户。
2. 该商品或服务将对合同中承诺的其他商品或服务予以重大修改或定制。
3. 该商品或服务与合同中承诺的其他商品或服务具有高度关联性。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。

第二步：识别履约义务（续）

毕马威洞察

更多的分拆（或捆绑）处理

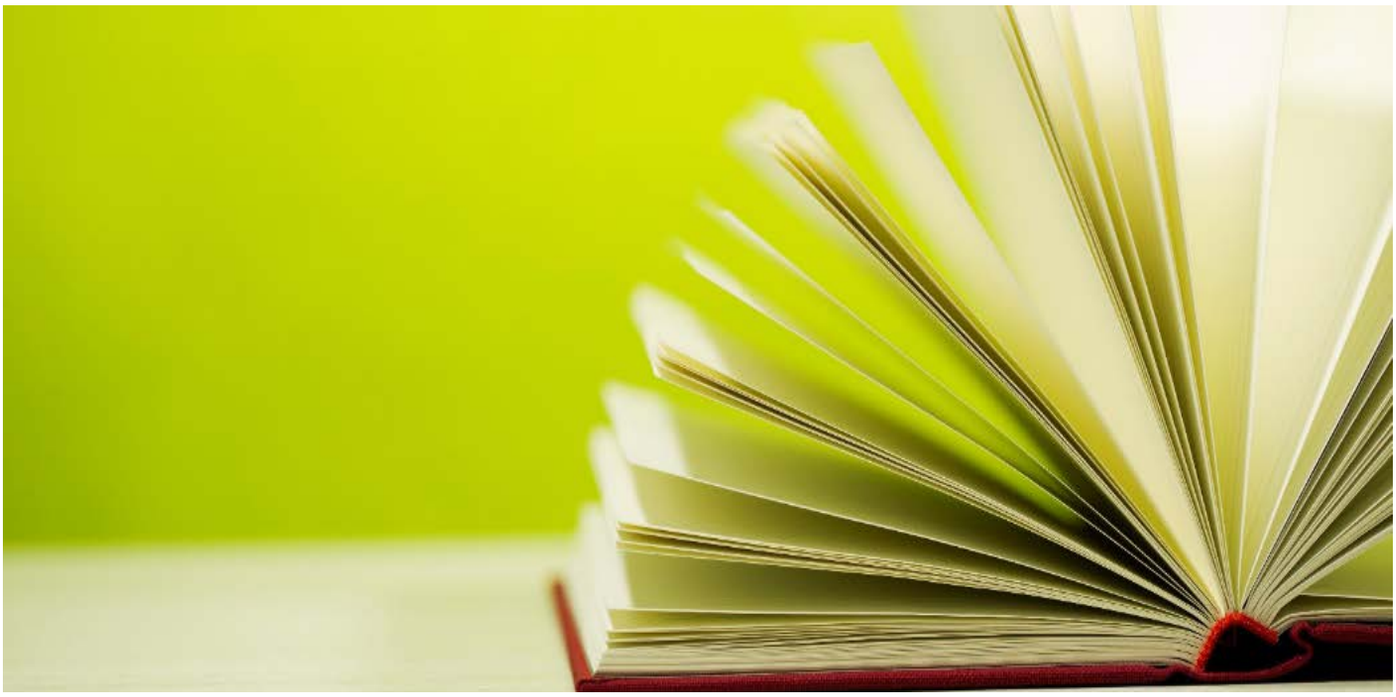
标准1在目前实务中已得到广泛运用，标准2是一个全新的概念，要求企业对承诺的商品或服务进行不同的考量。和当前实务相比，该项新准则可能导致企业将更多的商品或服务与合同中的其他商品或服务分拆开来，也可能由于它们与合同中承诺的其他商品或服务高度关联而导致企业将其捆绑处理。

应用标准2需要做出判断

标准2的应用是采用该项新准则过程中涉及重要判断的领域，同时也是企业在评估新准则对收入确认时点（或期间）的影响时需要重点考虑的领域。

企业实施准备

识别单独的履约义务是新准则下特别具有挑战性的方面。企业需要识别其交付多项商品或服务的合同，并评估哪些承诺的商品或服务需要在新收入模型下单独核算。因此，企业可能希望建立一套指标体系以评估合同中承诺的各项商品或服务需要整合、定制或相互关联到何种程度，才需要将各相关组成部分作为单一的履约义务来核算。这可能会造成有些商品或服务的分拆和组合比在当前实务下更加频繁。



© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第三步：确定交易价格

现行准则指引有限，新准则提供了一套完整的指引以确定交易价格。首先给出了交易价格的定义：是指企业因向客户转让商品或提供劳务而预期有权收取的对价金额。其次，提出了企业在确定交易价格时应当考虑的因素，包括：可变对价（及其限制）、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等。

（一）可变对价（及其限制）

现行准则

没有相关规定，要求收入确认时应当满足收入的金额能够可靠地计量。

新准则

给出了明确的规定：企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

毕马威洞察

企业采用新准则后对于可变对价的计量可能产生重大的变化，尤其是目前不预计可变对价而仅在收到或很可能收到相关金额时确认的企业。例如，新准则可能会改变通过经销商或分销商销售商品的企业的收入确认时点。在收入可以确认之前，现行准则要求收入金额能够可靠地计量且相关的经济利益很可能流入企业。因此，当直到商品被销售给最终客户才能确定可以向经销商或分销商收取的金额时，企业可能需要等到该商品被销售给最终客户时才能确认收入。

新准则下，如果唯一不确定的是可变的价格，那么等到最终销售才确认收入的做法将不再适用。因为新准则要求基于可获得的信息估计可变对价，考虑可变对价限制（极可能不会发生重大转回）的影响。但是，如果估计的收入金额绝大部分为受到限制的，则新准则的结果可能与现行准则类似。

新准则中对可变对价的限制是评估可变对价的一种全新方式。根据企业之前一直采用的规定，有些企业可能根据新准则较早确认收入，而一些企业可能较晚确认收入。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第三步：确定交易价格（续）

（二）重大融资成分

现行准则

仅规定了递延收款的处理：合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，应当按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，应当在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。现行准则没有针对预付款的专门指引。

新准则

给出了具体的规定，即合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。该项规定对递延收款及预付款的安排均适用。

同时，提供了实务简便方法，即合同开始日，企业预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。

毕马威洞察

重大融资成分的计算可能较为复杂

评估合同以确定其中是否含有融资要素，可能对包含重大融资成分的合同收入确认的金额产生影响，例如，长期建筑及制造合同。许多企业将第一次需要考虑预收款项是否意味着合同中包含重大的融资成分。这一计算可能较为复杂，尤其是对履约时间跨度长的长期合同或者含有多项履约义务的合同而言。另外，某些企业订立的长期合同中约定有质保金，即合同价格的一部分要保留到履约义务完成后或者到某一商定时点才支付。如果该类安排的实质与融资因素无关，则该类安排不包含重大的融资成分。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第三步：确定交易价格（续）

（三）非现金对价

现行准则

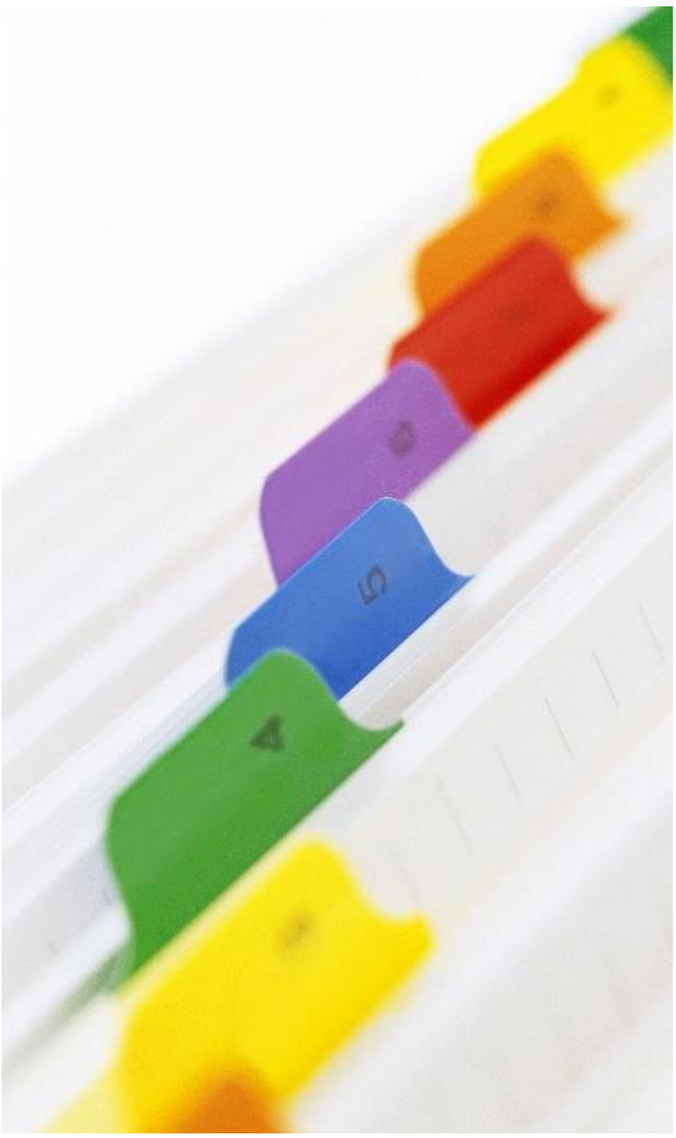
在现行准则下，企业支付非现金对价的，应当按照《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》的规定进行会计处理，具体为：非货币性资产交换同时满足下列条件的，应当以公允价值和应支付的相关税费作为换入资产的成本，公允价值与换出资产账面价值的差额计入当期损益：

1. 该项交换具有商业实质；
2. 换入资产或换出资产的公允价值能够可靠地计量。

换入资产和换出资产公允价值均能够可靠计量的，应当以换出资产的公允价值作为确定换入资产成本的基础，但有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠的除外。

新准则

客户支付非现金对价的，企业应当按照非现金对价的公允价值确定交易价格。非现金对价的公允价值不能合理估计的，企业应当参照其承诺向客户转让商品或提供劳务的单独售价间接确定交易价格。



毕马威洞察

总体而言，以公允价值计量非现金对价的要求与现行准则的要求相似。然而，在现行准则下，企业应当以换出资产的公允价值计量非现金对价，即以换出资产的公允价值确定交易价格，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠。与此不同，在新准则下，企业应当按照非现金对价（即换入资产）的公允价值确定交易价格，当公允价值不能合理估计的，企业以转让的商品或服务（即换出资产）的单独售价计量交易价格。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第三步：确定交易价格（续）

（四）应付客户对价

现行准则

没有相关规定。

新准则

作出了详细的规定，即企业应付客户（或向客户购买企业商品或服务的第三方）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品或服务的，应当采用与该企业其他采购相一致的方式确认所购买的商品或服务。

毕马威洞察

新准则对于应付客户对价的规定与现行准则下实务处理类似。但是，新准则提出了新的要求，即企业需要判断应付客户对价是否为企业为了向客户取得其他可明确区分商品或服务，从而确定是否需要采用与企业其他采购相一致的方式确认所购买的商品或服务。因此，部分企业可能需要重新评估其对应付客户对价的现有会计处理是否满足新准则的要求。

企业实施准备

企业需要评估包含可变对价的合同，并分析相关数据以确定可变对价的限制要求（极可能不会发生重大转回）是否适用以及在多大程度上适用。它们还需要制定流程，以便在整个合同期间更新对可变对价的估计以及对限制要求的应用。

在评估合同是否包含重大融资成分，并决定简便实务操作方法是否适用后，企业需要评估其现有系统是否能识别该重大融资成分，并计算必要的调整。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第四步：将交易价格分摊至合同中各项履约义务

（一）分摊交易价格

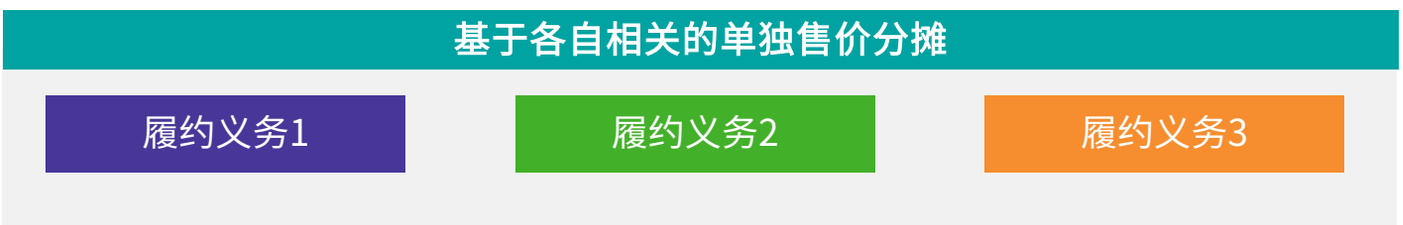
现行准则

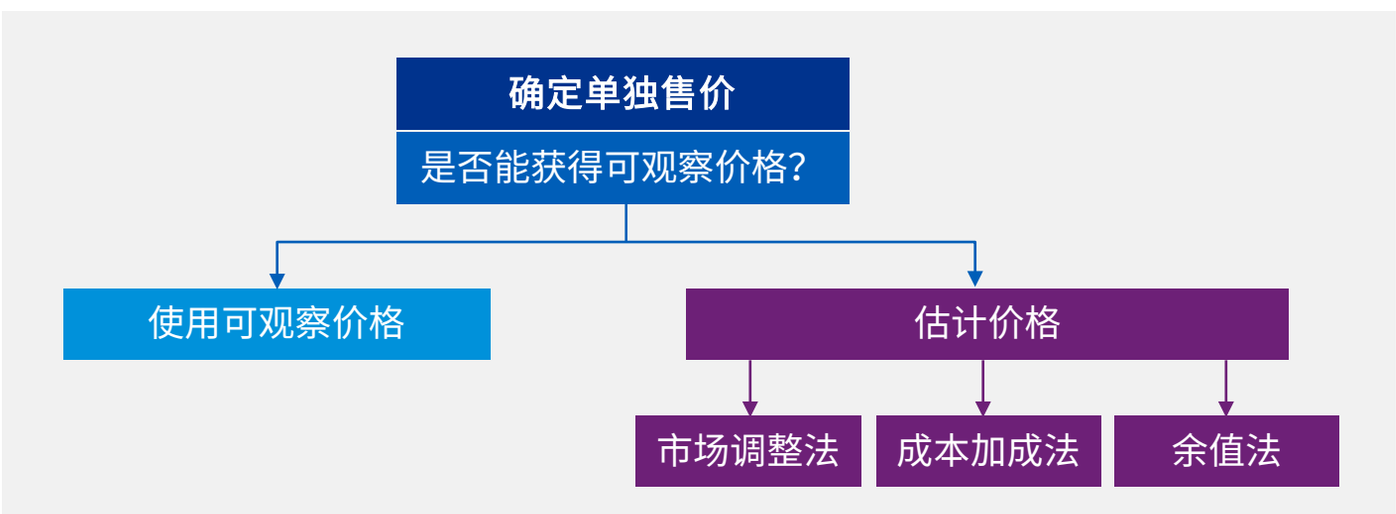
没有具体的规定，提供了奖励积分的分摊指引，即在销售产品或提供劳务的同时，应当将销售取得的货款或应收货款在本次商品销售或劳务提供产生的收入与奖励积分的公允价值之间进行分配，将取得的货款或应收货款扣除奖励积分公允价值的部分确认为收入（余值法），奖励积分的公允价值确认为递延收益。

新准则

提供了明确的规定：合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格。

同时，新准则就确定单独售价提供了指引，如下图所示：





毕马威洞察

新准则引入的指引适用于准则范围内的所有客户合同。因此，新准则加强了合同间的可比性，为交易价格分摊过程带来了更多规则和限定。新准则对于将交易价格分摊至履约义务的要求可能导致很多企业改变实务处理。

同时，与现行指引不同，新准则要求企业满足特定条件才能采用余值法。此外，在新准则下，余值法是估计一项商品或服务的单独售价的方法而不是分摊方法。通过余值法取得相应的单独售价后，应按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。

第四步：将交易价格分摊至合同中各项履约义务（续）

（二）分摊折扣

现行准则

未提供折扣分摊的具体指引。使用余值法分摊对价时，实际上折扣仅被分摊至已交付的组成部分。

新准则

引入了折扣分摊的具体指引：对于合同折扣，企业应当在各单项履约义务之间按比例分摊。有确凿证据表明合同折扣仅与合同中一项或多项（而非全部）履约义务相关的，企业应当将该合同折扣分摊至相关一项或多项履约义务。

合同折扣仅与合同中一项或多项（而非全部）履约义务相关，且企业采用余值法估计单独售价的，应当首先分摊合同折扣，然后采用余值法估计单独售价。

毕马威洞察

有确凿证据表明合同折扣仅与合同中一项或多项（而非全部）履约义务相关的，企业应当将该合同折扣分摊至相关一项或多项履约义务的规定与现行实务显著不同。这一规定使企业能够更好地反映某些情况中的交易经济状况。

企业实施准备

企业应考虑是否能够获取其商品或服务的可观察单独售价。如不能，企业应考虑如何估计单独售价，并制定必要的估计流程（例如收集市场及成本数据）。企业可能还需要评估应对现有系统和流程做出哪些改变，以便基于单独售价分摊交易价格。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第五步：在企业履行履约义务的某一时点 (或某一时段) 确认收入

现行准则

销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

1. 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
2. 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
3. 收入的金额能够可靠地计量；
4. 相关的经济利益很可能流入企业；
5. 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

提供劳务及建造合同在资产负债表日结果能够可靠估计的，在一段时间内按照完工百分比法计量。

新准则

企业在其履行履约义务，即将商品或服务的控制权转移给客户的时点（或过程中）确认收入。控制权可能在某个时点上或一段时间内转移。新准则引入了属于一段时间内履行履约义务的条件：

- 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（“标准1”）
- 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（“标准2”）
- 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项（成本和合理利润）。（“标准3”）

满足上述条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入。否则，属于在某一时点履行履约义务。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

第五步：在企业履行履约义务的某一时点 (或某一时段) 确认收入（续）

毕马威洞察

1. 在新准则下，收入将在履约义务履行时确认。在企业将商品或服务的控制权转移至客户时视同履行了履约义务。企业必须确定是在一段时间内还是在某一时点转移商品或服务的控制权。

2. 在评估标准3的这一条件是否得到满足时，企业有权获得的付款金额必须接近转移的商品或服务的售价——例如，收回已发生的成本外加合理利润的权利。企业有权获得的金额不必等同于合同利润，但必须以企业预期利润的合理比例或企业资本成本的合理回报为基础。但是，如果企业仅回收其成本，则企业并无就迄今为止已完成的履约部分获得付款的权利，标准3的这一条件并未满足。

3. 新准则的规定可能导致企业改变其收入确认时点，即一些目前按照完工进度法计量的合同在新准则下可能需要在合同完工时才能确认收入；然而，对一些合同而言，可能首次需要在一段时间内确认收入。

企业实施准备

企业需要根据新的标准来重新考虑是应该在一段时间内还是在某个时点上确认收入。企业可能需要更改系统、流程及控制，以应对相关的新标准和收入确认时点变更的问题。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

六、企业的下一步计划

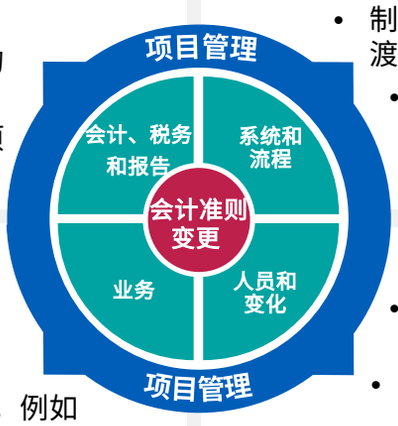
执行新收入准则不仅仅是一个会计问题，它会对整个企业产生更为广泛的影响。因此，企业应采取措施了解新准则，并尽早开始规划。毕马威可以协助您从会计、税务和监管合规的角度，以及系统和流程、业务和人员的各个角度考虑该项新准则带来的影响。以下是我们为您所设想的下一步计划：

1 会计、税务和报告

- 识别现行实务和该项新准则指引之间的差异。重新考虑企业应在某个时点还是某段时间内确认收入。
- 对于所识别出的差异，概要分析其对收入确认金额的影响。
- 评估收入确认进度加快或推迟对税务的影响。
- 做出新的判断和估计，尤其是关于可变对价、货币的时间价值和多个商品或服务的判断和估计。
- 识别新的披露要求，并且尽早编制模拟财务报表。
- 评估需要对现行会计科目表做出的改变。
- 更新会计政策手册和会计技术事项备忘录。

2 系统和流程

- 评估准则对现行操作政策、流程和报告程序的影响。
- 由IT团队协助识别现有数据与该新准则要求的“差距”。
- 确保系统功能足以应对变更后的会计和披露要求，例如，单独售价、可变对价、货币时间价值的调整、合同修订以及合同成本。
- 评估需要对财务报告关键内部控制做出的改变。
  - 制定新、旧系统和流程平行运作的过渡计划，包括两者 的核对与调节。
    - 为新数据收集需求建立应急计划。



3 业务

- 发掘商业机遇，例如，考虑是否应根据该项新准则的影响修订与第三方之间重要的合同条款。
- 评估会计变更对常规业务的影响，例如合同条款（包括财务上的契约限制），员工激励计划、资金和风险管理实务等。
- 评估新准则对内部管理汇报和业务指标的影响。
- 考虑新准则对预算和预测模型的影响。
- 为必要的人员、流程和系统变更做预算。
- 为所有利益相关方制定沟通计划，包括投资者、分析师、债权人、客户和供应商。

4 人员和变化

- 确定项目/变更管理人员的职责和所需的资源。
- 为受影响的员工制定并执行培训计划，包括财务、销售、法务、税务、资金和预算团队。
- 评估对薪酬安排、绩效目标和考核措施的影响，并将变化传达给受影响的人员。
- 评估流程变更对工作可能产生的影响，包括对团队组织结构的影响。

此外，至关重要的是，企业需要拥有强有力的项目管理能力，从而协调多个部门之间的职责，确保各项工作顺利进行。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

了解更多资讯

更多关于《国际财务报告准则第15号——客户合同收入》的内容

欢迎访问IFRS——收入准则

毕马威的“IFRS——收入准则”热点话题页面包括我们对该项新准则的最新想法，以及对新兴的实施问题的评论。

欢迎访问 IFRS15 行业刊物

毕马威的“IFRS 15 行业刊物”热点话题页面包括我们分析该项新准则对不同行业的影响，并就该项新准则的实施提供分行业的实务指引。

欢迎点击阅读《会计事项深度剖析——收入》

毕马威的《会计事项深度剖析——收入》（英文版）囊括了我们对IFRS和US GAAP的新收入准则的深度指南，就企业认为最复杂的领域收录了丰富的示例和讨论，并介绍了IASB和FASB的最新发展。

欢迎点击阅读《年度财务报表指引——<国际财务报告准则>第15号的补充资料》

毕马威的《年度财务报表指引——<国际财务报告准则>第15号的补充资料》（英文版）介绍和阐述《国际财务报告准则》第15号的披露要求，有关要求将于2018年1月1日或以后开始的年度期间生效。该刊物补充了“年度财务报表指引——披露范本”的内容。

欢迎点击阅读《收入准则过渡方案》

毕马威的《收入准则过渡方案》提出了一系列与众多企业相关的核心问题，以及若干可采取的简单步骤，以便为日后决策做准备。

© 2017 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。
版权所有，不得转载。

了解更多资讯 (续)

更多关于美国公认会计原则《ASC 606——客户合同收入》的内容

欢迎访问美国财务报告洞察——收入
(Financial Reporting View——Revenue)

毕马威的“美国财务报告洞察——收入”热点话题页面提供该项新准则最新的相关信息，以及提供准则制定者和各行业的最新进展与活动。同时，深入分析和诠释这些进展对企业的潜在影响。

欢迎点击阅读《收入确认指引》(Revenue recognition handbook)

毕马威的《收入确认指引》（英文版）聚焦该项新准则的会计处理及披露事项。该刊物通过解决我们在实务中遇到的问题、提供案例解释核心原则及对比现行收入准则产生的变化，帮助企业对该项新准则获得深入全面的理解。

欢迎点击阅读《问答：收入——房地产》(Q&A: Revenue – Real estate)

毕马威的《问答：收入——房地产》（英文版）提供了房地产企业应用该项新准则时面临的主要问题的指引。该刊物解答了房地产销售的常见问题，并提供了相关案例和讨论。

欢迎点击阅读《问答：收入——软件及软件即服务》(Q&A: Revenue – Software and SaaS)

毕马威的《问答：收入——软件及软件即服务》（英文版）提供了软件许可及软件即服务安排中涉及的主要问题的详细指引，解答了软件许可及软件即服务安排在实施新准则的过程中遇到的各种问题，并提供了相关案例和讨论。

kpmg.com/cn

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2017毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体— 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。