

交群体当中，人们大多时候会受到群体成员的作用，趋向于和群体维持一致的消费行为以及消费观念，比如在一个朋友圈里，要是多数人都喜爱购买某一品牌的商品，那么其他成员也有可能会受到这种群体压力的左右，跟着去购买该品牌的商品。这种群体性的购买行为不单单是为了契合自身的消费需求，是为了融入群体，得到群体的认可与接纳，消费者在购买商品之际，会考虑到群体的影响，对自己的消费态度以及购买决策做出调整。

他人评价属于影响消费者消费态度的关键要素，消费者完成商品购买行为之后，一般会留意他人针对自身购买行为给出的评价与看法，要是他人对自身购买行为给予肯定以及赞扬，消费者会体会到契合与自豪，强化对该商品的认同感以及忠诚度，相反，要是他人对自身购买行为给予否定以及批评，消费者或许会萌生后悔与不满情绪，对其未来的购买决策造成影响。消费者在开展购买商品的行为时，会看重商品的品牌形象以及口碑评价，挑选那些获得他人认可与好评的商品。

3.4 “礼”文化传承的教育方式影响消费认知

“礼”文化的传承离不开教育，家庭、学校和社会等不同层面的教育方式对消费者的消费认知产生着深远的影响。消费认知是消费者对商品、品牌和消费行为的认识和理解，它是消费者购买决策的基础。通过不同的教育方式，消费者可以了解到“礼”文化的内涵和价值，从而形成正确的消费观念和消费认知。

家庭作为消费者接受“礼”文化教育的首个场所，于家庭之中，父母借由自身的言行举止，向子女传授“礼”文化的基础内容以及行为准则，像父母会指导子女在与人交往之际要尊重他人且礼貌待人，在选购礼品之时要关注礼品所蕴含的寓意以及价值等，这般潜移默化的教育形式，致使子女在成长进程里渐渐形成了对“礼”文化的初步认识与理解，对他们未来的消费行为以及消费观念产生了影响。

学校乃是消费者接受系统“礼”文化教育的关键所在，在学校内，教师借助课堂教学以及校园文化活动等途径，向学生传授“礼”文化的知识与技能，举例而言，学校会开设如礼仪课程、传统文化课程等相关课程，以使学生知晓“礼”

文化的历史渊源、发展演变以及现实意义，学校还会组织各类校园文化活动，像礼仪比赛、传统文化节等，让学生于实践之中体验并感受“礼”文化的魅力。经由学校的系统教育，学生可更为全面且深入地了解“礼”文化，形成正确的消费观念与消费认知。

社会是消费者接受“礼”文化教育的关键环境，于社会之中，消费者可借助各类媒体渠道以及文化活动等途径，接触到充裕的“礼”文化信息，像电视、报纸、网络等媒体大多时候会对与“礼”文化有关的内容给予宣传和报道，如礼仪知识、传统文化故事等，文化机构和社会组织也会举办各种跟“礼”文化相关的活动，像讲座、展览、演出等。经由社会的广泛宣传与教育，消费者可持续拓宽自身视野，丰富自身知识储备，提升自身的消费认知水平。

4 结语

综上所述，中国传统习俗中的“礼”文化通过塑造价值观、形成消费习俗、营造社会氛围以及传承教育方式等多种途径，全方位地影响着消费者的购买决策。它不仅赋予了消费行为深厚的文化内涵，也使得中国消费市场呈现出独特的景观。在未来的发展中，我们应充分重视“礼”文化的作用，引导消费者形成理性、健康的消费观念，同时企业也应结合“礼”文化特点，创新营销模式，以更好地适应市场需求，推动消费市场的持续繁荣发展。

参考文献

- [1] 卫海英,蒯玲,李国城. “国潮”还是“国炒”——中国文化资源典型性对消费者国潮品牌态度的影响 [J]. 营销科学学报, 2025, 5 (04): 63-80.
- [2] 李璐. 论中国传统文化元素在文创产品设计中的应用路径 [J]. 鞋类工艺与设计, 2025, 5 (18): 195-197.
- [3] 杨薇. 消费文化在室内设计中的正负效应 [J]. 艺术大观, 2021, (25): 58-59.
- [4] 吴思彤. 浅析中国传统文化对消费者心理及行为的影响 [J]. 营销界, 2020, (51): 67-68.
- [5] 赵晓玲. 中国当代互联网消费心理分析及传统文化对其的影响 [J]. 大众投资指南, 2019, (22): 277+279.

Research on the Influence of New Revenue Standard on the Recognition of Enterprise Revenue and Countermeasures

Fuchang Lu

Yanqing Branch of Beijing Open University, Beijing, 102100, China

Abstract

As China's accounting standards continue to align with International Financial Reporting Standards (IFRS), the newly revised Accounting Standard for Business Enterprises No.14 – Revenue has been fully implemented across all types of enterprises. The updated revenue recognition standard replaces the “transfer of risk and reward” with “transfer of control” as the basis for revenue recognition, establishing a “five-step” model that includes contract identification, fulfillment obligation identification, transaction price determination and allocation, and revenue recognition upon fulfillment completion. It also introduces the presentation of contract assets and liabilities, thereby reshaping the logic of revenue recognition and financial statement structure. The implementation of this standard affects multiple aspects including corporate performance presentation, profit distribution, tax treatment, internal control, and performance evaluation. This paper analyzes its impacts from perspectives such as the transformation of revenue recognition concepts and enhanced requirements for information disclosure and financial reporting. Using examples from manufacturing, construction, and internet platform enterprises, it reveals application challenges and proposes countermeasures for optimizing contract management, information systems, and internal supervision coordination.

Keywords

new revenue recognition standard; revenue recognition; transfer of control; financial statements; internal control

新收入准则对企业收入确认的影响与对策研究

卢富昌

北京开放大学延庆分校，中国·北京 102100

摘要

随着我国会计准则与国际财务报告准则持续接轨，新修订的《企业会计准则第14号——收入》在各类企业中全面实施。新收入准则以“控制权转移”取代“风险与报酬转移”作为收入确认依据，构建了包括识别合同、识别履约义务、确定和分摊交易价格、在履约完成时确认收入的“五步法”模型，并引入合同资产与合同负债列示方式，从而重塑收入确认逻辑与财务报表结构。该准则实施影响企业业绩呈现、利润分配、税务处理、内部控制及绩效考核等多方面。本文从收入确认理念变革、信息披露与财务列报要求提升等角度分析其影响，并以制造业、建筑施工和互联网平台企业为例揭示应用难点，提出合同管理、信息系统与内部监督协同优化的对策建议。

关键词

新收入准则；收入确认；控制权转移；财务报表；内部控制

1 引言

收入是企业经营成果的重要体现，也是投资者、债权人及利益相关者判断企业盈利能力与可持续发展能力的核心指标。在旧收入准则体系下，我国企业长期沿用以“风险和报酬转移”为基础的收入确认标准，虽然能够在多数生产型企业中实现相对稳定的会计处理，但在现代商业模式日趋复杂、多样化合同安排不断出现、服务与产品深度融合的背景下，旧准则呈现出适用范围有限、判断口径不一致、收入操纵空间较大等问题。尤其在互联网、平台经济、知识付费、

【作者简介】卢富昌（1970-），男，蒙古族，中国内蒙古赤峰人，硕士，高级会计师，从事管理学研究。

长期履约、多元素交易等大量兴起的情境中，旧准则无法准确反映企业真实履约进度与收益形成过程，影响会计信息质量与财务透明度。新收入准则引入以“控制权转移”为核心的确认逻辑，强调收入应在客户获得商品或服务的控制权时确认，并通过“识别合同、识别履约义务、确定交易价格、分摊交易价格、履约义务满足时确认收入”五个步骤，将收入确认制度化、程序化与可审计化。这一准则体系的实施，标志着我国收入确认标准真正与国际接轨。但新准则的应用也显著提升了会计判断要求，影响企业财务管理模式、内部监督体系以及税务合规安排，使众多企业在执行初期面临操作复杂、系统不匹配、合同条款分解困难、履约进度难以计量等现实挑战。基于此，本文拟从理论及实践两个层面出发，剖析新收入准则影响机制，识别企业实施中存在的主要问

题，并提出具有可操作性的应对策略，以促进企业会计信息质量提升和管理能力优化。

2 新收入准则的主要内容与制度变革

2.1 收入确认理念的根本转变

新收入准则以“客户取得商品或服务的控制权”为收入确认的核心标准，这一理念的引入标志着我国收入确认体系从“法律形式导向”转向“交易实质导向”。控制权不仅意味着客户获得商品或服务的所有权，更强调其能够自主决定商品的未来用途并从中获取经济利益。在传统收入确认模型中，企业往往以货物交付或风险报酬转移作为收入确认的触发点，但在现代交易中，交付行为并不总能准确反映实际履约状况。例如，若企业虽已交付产品，但仍承担关键的组装、调试或售后服务义务，则控制权仍可能未完全转移。新准则要求企业在识别控制权转移时，不仅考察合同约定，还需综合考虑商业惯例、履约能力、客户接收能力、实质性风险承担等因素。因此，企业必须深入分析交易结构和履约模式，构建以履约义务为基础的收入确认判断框架。这对企业的合同管理质量、会计人员判断能力以及内部流程透明度均提出更高要求，使收入确认结果能够更加真实地反映企业价值创造过程。

2.2 “五步法”模型的系统构建

新收入准则引入的“五步法”模型为收入确认提供了标准化和操作化路径，使企业能够在复杂交易环境下保持收入确认的一致性和可验证性。具体而言，模型首先要求识别合同是否成立，包括交易对手的权利义务是否明确、付款方式是否可执行等；随后须识别合同中包含的各项履约义务，区分单项交付、组合交付及长期服务等不同形态，以避免将多个履约事项错误地作为单一履约义务处理。在确定交易价格时，企业需考虑可变对价、融资成分及非现金对价等多种因素，使价格分配更加符合交易经济实质。而将交易价格分摊至各履约义务阶段的过程中，企业需根据履约义务的独立售价或估计方法进行合理分配，确保成本与收入对应关系清晰。最后，在履约义务满足时确认收入，可采用时点确认或时间段确认方式。五步法的核心在于要求企业以履约过程为中心进行判断，而非依据单一节点，这不仅提高了收入确认的精细化程度，也使其更符合交易价值的实现规律。

2.3 财务报表列示和信息披露要求提升

新收入准则在财务报表列示方面进行了结构性优化，引入“合同资产”和“合同负债”科目替代原有“应收账款”和“预收账款”等简单列示方式，使收入确认与履约进展之间的关系更为清晰。合同资产通常用于表示企业已履行义务但尚未取得无条件收款权的部分，而合同负债则代表企业已收或应收对价但尚未履约的义务。这种列报模式使资产负债表能够更直接反映企业收入形成与义务履行状态的动态关系。在信息披露方面，新准则要求企业在附注中说明收入来

源结构、履约进度计量方法、交易价格分摊依据、可变对价估计方法及其变化原因等，以增强报表透明度和可解释性。这不仅提高了财务报表对外部投资者的决策价值，也对企业内部信息管理能力提出更高要求。与此同时，更为详尽的披露将减少收入操纵空间，有助于提升会计信息质量和市场信誉度。

3 新收入准则对企业财务核算的影响分析

3.1 对收入确认时点的影响

新收入准则以“控制权转移”作为收入确认的核心标准，这一变化使得企业在收入确认环节中必须更加关注合同实际履行情况，而不再沿用以往“风险与报酬转移”或“产品交付即确认收入”的简单模式。例如，在制造业中，若产品存在安装调试、试运行或后续技术指导等环节，且该环节被视为实现合同目的所不可或缺，那么产品交付并不意味着控制权完成转移，企业需根据履约进度分阶段确认收入，改变了传统一次性确认的核算逻辑。在长期建设工程及服务合同中，履约进度法成为主要计量方式之一，企业需通过产出法、成本法或实物进度法确定控制权的转移程度，同时确保进度的可验证性与数据来源的客观性。因此，新准则不仅改变了收入确认的时间节点，也促使企业在履约活动的组织、证据留存及工程进度监控方面进行系统性优化，提高收入确认的透明度与可审计性。

3.2 对利润结构与业绩考核的影响

收入确认模式的改变直接影响利润确认节奏，使得企业财务报表呈现的业绩状况可能在短期内出现波动。当由一次性确认转向分阶段履约确认时，利润由原先集中体现变为均匀分摊于履约周期中，导致短期利润下降但长期利润更具稳定性。此变化将对管理层绩效激励、股东回报预期及企业外部市场估值产生实际影响。例如，基于销售额或净利润的业绩考核指标可能因收入与成本配比节奏的变化而失真，从而引发内部激励机制偏差。因此，企业需重新审视绩效考核体系，将重点从短期财务指标转向长期履约质量、现金流改善及客户价值实现等长周期指标。同时，利润结构变化还可能影响资本市场的信号传导机制，企业需通过财报附注、管理层讨论与分析（MD&A）等方式向外部利益相关者解释收入模式的变化逻辑，以维护投资者信心与市场估值稳定性。

3.3 对税务管理和合规风险的影响

由于会计准则强调控制权转移，而税法更多采用收付实现或发票开具作为纳税义务发生的判断依据，会计与税法在收入确认时点上可能出现差异，进而引发税务风险。例如，若会计上采用履约进度法确认收入，但发票开具周期与实际结算进度不一致，可能导致收入已确认但税款尚未抵扣，形成税负前置的资金压力。同时，在含有可变对价的合同中，如涉及绩效奖金、价格调整、扣款条款，若估计不当，将可

能导致应纳税额的重复调整或滞后调整，带来税务稽查风险。因此，企业需强化税会差异台账管理，确保收入计量依据、税务凭证链条及合同履约证据可溯源；加强与税务机关的沟通，确保收入确认与纳税申报逻辑一致；并在必要时引入税务风险评估系统或外部税务顾问支持，以降低因准则理解应用偏差引发的合规风险。通过制度建设与流程管理双向提升，企业方能在会计信息质量与税务合法合规之间实现平衡。

4 新收入准则在典型行业中的实施难点

4.1 制造业：履约进度计量与质量标准界定

制造业在新收入准则执行中面临的核心难点在于履约进度计量方法的选择与质量标准的客观认定。制造业产品通常具有定制化程度高、生产周期长、涉及设计—加工—组装—调试等多环节特点，使得履约义务的完成状态难以通过单一指标评价。在实际操作中，产出法、成本法与实物进度法均可能适用，但三者依据的计量基准具有本质差异。例如，成本法依赖成本归集的准确性，而制造企业往往存在材料损耗、生产排期调整与人工工时分摊等难以精准量化的问题；实物进度法虽然直观，但对技术验收标准要求较高，易因客观条件变化造成阶段成果确认偏差。因此，企业在执行新准则时需建立以产品技术规范、质量检测制度和过程控制指标为核心的履约评估体系，通过标准化验收节点、生产数据实时记录及成本核算流程再造，提升进度计量的客观性与一致性。此外，管理层应避免基于利润目标的主观调节行为，确保履约进度信息真实、可验证，从而提高收入确认的可靠性。

4.2 建筑施工行业：合同拆分和可变对价估计复杂

建筑施工行业履约周期长、合同结构复杂、外部影响因素多，是新收入准则应用难度最大的行业之一。建筑工程合同往往包含设计、采购、施工、安装及后续维护等多项履约内容，各履约义务间存在紧密关联，使履约义务是否应独立确认成为财务判断重点。如果合同拆分不合理，将直接影响交易价格分摊与收入确认方法的选择。此外，建筑工程中可变对价项目广泛存在，如工期奖惩条款、材料价格浮动及结算差额调整等，这些因素常具有显著不确定性，难以在合同初期进行可靠估计。一旦可变对价估计过高或过低，将造成收入过早或过晚确认，影响利润真实性。为应对上述问题，建筑企业需建立工程进度数据量化体系和风险成本预测模型，以“实际可获得金额”原则为基础审慎估计可变对价。同时，应强化合同管理、预算管理与项目现场管理的信息共享机制，使收入确认与工程履约事实严格对应，减少收入操纵空间。

4.3 互联网与平台型企业：服务与流量价值难以量化

互联网与平台型企业的业务模式以数据、算法、流量和生态网络协同为核心，使收入确认的履约内容不再以实物或可直接交付的服务为标的，而体现为持续性、动态性的

价值提供过程。平台企业的收入来源包括佣金抽成、广告投放、数据分析服务、会员权益增值及虚拟内容销售等，不同业务模式对应的履约义务边界差异显著。例如，广告服务履约可能取决于展示量、点击率或转化效果，而会员服务则强调时间周期与功能权益提供；若未准确识别履约义务，将导致交易价格分摊与控制权转移时点判断出现偏差。此外，平台型企业在数据流量计量、算法效果证明、用户行为不可控性等方面具有天然复杂性，履约进度缺乏可直接观测指标，收入确认更依赖模型估计与职业判断。因此，企业需构建基于用户行为监测、算法表现追踪与服务价值量化的收入确认体系，形成数据可追溯、模型可验证、判断可解释的核算框架，并通过信息披露提高透明度，以减少外界对收入质量的疑虑。

5 企业应对新收入准则的策略路径

5.1 完善合同管理体系与履约条款设计

新收入准则对合同条款的严谨性提出了更高要求，企业在合同签订阶段需将收入确认的关键因素前置考量，以降低履约过程不确定性导致的会计处理风险。在合同管理体系构建中，应首先明确合同中各项履约义务的独立性与可识别性，对商品交付、服务提供、技术支持、售后维护等不同内容进行精准分类，避免后续履约边界模糊造成收入确认口径不一致。同时，合同需设定清晰的计量节点，如交货验收、阶段成果确认、项目里程碑完成等，并在条款中明确控制权转移的具体标志，提高履约进度计量的可操作性。对于涉及可变对价的情形，如价格折扣、回扣、激励支付、绩效奖惩等条款，企业需建立合理的估计依据和计量模型，确保交易价格分摊具有客观性与可验证性。此外，企业应将合同管理、法律合规和财务核算进行跨部门协同，建立合同审批、变更与执行的全过程记录与追踪机制，形成可审计、可稽核的内部管理链条，以支撑新收入准则下收入确认的规范化实施。

5.2 提升内部控制水平与会计信息系统能力

新收入准则强调收入确认过程的透明性与可追溯性，这使得企业内部控制体系与会计信息系统的适配性成为影响准则有效执行的核心因素。企业需在业务流程、数据采集、成本归集和履约进度计量等环节建立规范化的内部控制机制，通过明晰岗位职责、强化流程节点控制与数据校验机制，提高收入确认相关信息的准确性与一致性。在信息系统建设方面，应推动财务系统与业务系统深度融合，将合同管理模块、销售系统、供应链系统、工程进度系统及成本核算系统进行统一接口设计，实现收入确认的自动化运算与数据自动匹配，减少人工判断导致的偏差与风险。对于长期履约类项目，企业可引入动态进度监控工具、成本实时归集模型和绩效计量模型，提升履约信息更新效率和数据可解释性。此外，对系统运行进行定期测试与优化，建立异常预警机制和数据追溯体系，可进一步保障收入确认的稳健性与可控性，从而

形成“制度—流程—数据—监督”一体化的内部管控格局。

5.3 强化财务人员专业化判断能力与审计协同

相较于旧准则，新收入准则的执行高度依赖职业判断，因此财务人员的专业能力成为收入确认准确性的关键要素。企业需通过培训与实践相结合的方式，提升财务人员对合同条款、履约模式、可变对价估计、进度计量方法及税会差异管理的综合理解能力，使其能够在复杂交易中准确识别履约义务及控制权转移时点。同时，应鼓励财务人员深度参与业务流程，构建“财务前置介入”模式，使会计判断嵌入合同谈判、项目启动和执行管理全过程，减少事后调整带来的成本和风险。在审计协同方面，内部审计应加强对收入确认关键环节的监督与复核，确保企业在准则执行中保持一致性与合规性；外部审计则应发挥专业评估与风险识别作用，通过沟通与技术指导，协助企业优化判断模型和信息披露口径。财务、业务、审计三方协同有助于形成收入确认的多重监督体系，提高会计信息透明度与可信度。

6 新收入准则实施对企业内部治理的影响

6.1 内部控制体系的重构与履约过程管理强化

新收入准则对收入确认的核心要求在于真实反映履约义务的完成情况，这使得企业内部控制体系必须从以财务核算为中心向以履约过程控制为重心转变。企业需要将合同评审、履约进度监控、成本归集、质量验收以及对客户控制权确认等环节纳入内部控制关键控制点，从而确保收入确认具备可验证依据。与旧准则相比，新准则更强调过程信息的可靠积累，因此企业需建立覆盖合同签订、生产组织、交付服务和后续支持的全链条业务流程管理系统，以确保履约信息真实、完整、可追溯。此外，内部控制评价的重点也相应由“结果合规”转向“过程管控”，管理层需通过定期内部审计、异常进度预警和项目绩效复盘，及时识别收入确认中的偏差风险。通过构建制度化、信息化、可量化的履约控制体系，企业不仅能够提高财务信息质量，还能够在战略治理层面实现对业务执行效率与盈利质量的动态掌控。

6.2 管理会计职能的扩展与业绩评价体系调整

新收入准则改变了企业收入与利润确认的时间和节奏，使得传统以财务报表结果为依据的业绩评价模式难以全面反映企业经营实质。因此，管理会计的作用在企业内部治理中的地位进一步凸显。企业需要将收入确认进度、合同履约效率、现金回收能力以及客户生命周期价值等指标纳入业绩评价体系，以形成对经营成果的多维度评价。例如，对于按履约进度确认收入的业务场景，进度控制质量与实际项目盈利能力较收入总额更具分析价值。同时，由于新准则提高了职业判断比重，企业在绩效考核中应弱化短期净利润指标权重，提升长期合同价值创造、客户关系维护和产品/服务交付能力的评价比重。此外，管理会计需加强与业务团队协同，提升财务数据对经营决策的支持能力，通过预算管控、成本

分析与盈利预测等工具，形成以价值创造为导向的内部绩效管理体系。

6.3 外部监管、审计方式及信息披露生态的变化

新收入准则实施后，企业收入确认的透明度和可解释性成为外部监管和审计关注重点。监管机构更加重视企业披露内容的完整性和履约进度计量方法的合理性，以减少主观判断导致的利润操纵行为。外部审计在执行财务审计时，不再仅仅对财务数据进行核对，而是需要深入业务现场、合同管理系统和内部控制流程，对履约节点、控制权转移证据、可变对价估计依据等进行实质性测试。这要求审计人员具备更强的业务理解与风险识别能力。此外，投资者结构也受到影响，资本市场对财务报告可比性与可解释性的要求不断提升，信息披露成为企业在外部沟通中的核心议题。企业需在年报、财务附注和管理层讨论与分析（MD&A）中，充分披露收入确认政策、履约进度模型及关键会计判断依据，从而提升市场对企业经营成果的信任度和价值判断准确性。

7 典型企业案例分析：A 制造企业新收入准则实施实践

7.1 企业经营背景与合同模式特征

A 制造企业为国内中型装备制造企业，主营产品为定制化智能设备，产品研发周期较长，并常配套提供安装调试、技术培训及后续维护服务。其业务合同具有交付内容多元、履约周期跨度大、客户需求差异明显等特征。在旧收入准则下，该企业普遍在设备出厂或发货时确认收入，主要依据“风险与报酬转移”原则，虽操作简便，但难以准确反映产品实际履约进展。尤其在产品质量验收、安装调试未完成时，提前确认收入可能导致利润虚增、经营成果失真。此外，企业旧有合同条款对于交付节点、履约边界、费用分摊方式等规定较为笼统，缺乏对可变对价和履约义务独立性的明确界定。这种模式在新收入准则实施后暴露出较大的确认弹性和判断风险，推动企业重新审视收入确认流程和合同管理机制。

7.2 新收入准则实施带来的会计处理变化

在新收入准则框架下，A 企业需重新识别合同中的履约义务，将“设备交付”与“安装调试服务”作为两个独立履约义务处理。由于设备无法在未调试完成前实现预期功能，控制权并未在发货环节完成转移，因此企业采用履约进度法分阶段确认收入。为此，企业将项目执行过程划分为“设备制造完成”“运输及交付完成”“安装调试通过验收”三个履约节点，并以成本法作为履约进度计量依据。同时，针对合同中常见的价格调整条款、性能保证条款等可变对价因素，企业建立了基于历史项目数据和工程预算指标的估计模型，以确保交易价格分摊具有合理性和可验证性。财务报表列示方面，企业在资产负债表中新增“合同资产”科目，用以记录已履约但尚未具备无条件收款权的收入，提升了履约