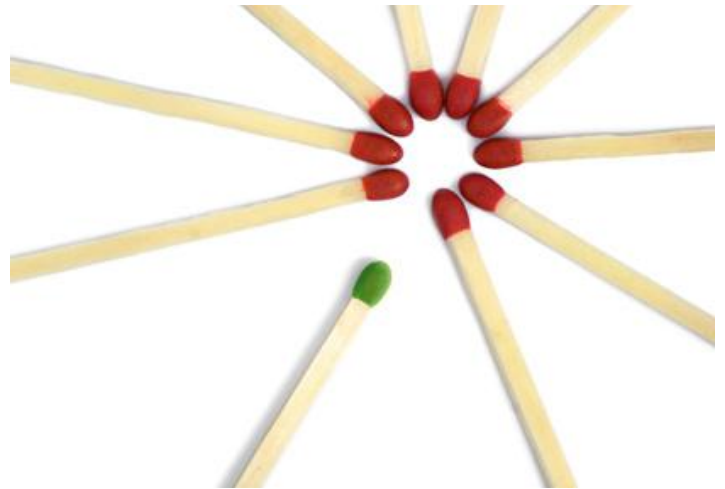


会计聚焦

IASB 和 FASB 准备发布收入 确认准则终稿



国际会计准则理事会 (IASB) 和美国财务会计准则委员会 (FASB) 已大致完成对其 2011 年 11 月发布的修订后的征求意见稿《源于客户合同的收入》(Revenue from Contracts with Customers) 的审议工作，并计划在 2013 年第 3 季联合发布准则终稿。建议的收入准则将对源于客户合同的收入的会计处理提供单一的综合核算模型，并将取代大部分现行的收入确认指引。

IASB 和 FASB 意向性地决定，建议的收入准则 (以下简称“建议的准则”) 将对自 2017 年 1 月 1 日或以后日期开始的年度期间生效。IASB 意向性地决定允许提前采用该准则。

除探讨建议的准则的背景和主要规定外，本简讯还将简要介绍 IASB 和 FASB 迄今为止针对收入项目所作出的决定，包括与建议模型相关的 (1) 步骤，(2) 披露要求，及 (3) 生效日期和过渡性规定。

如欲了解更多关于国内外会计发展的最新信息，请浏览以下网站：

英文：www.iasplus.com

中文：www.casplus.com



背景

IASB 于 2008 年 12 月发布了讨论文件《有关源于客户合同的收入确认的初步意见》（ Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers ），并于 2010 年 6 月发布了征求意见稿 ED/2010/6《源于客户合同的收入》，其提出了针对自讨论文件发布以来不断改进的会计模型的建议。2011 年 11 月，IASB 发布了修订后的征求意见稿 ED/2011/6。

收入确认项目的目标旨在制定一项通用、全面的以原则为基础的收入准则，以便能够一贯地广泛应用于不同行业的各项复杂交易，以提高各项要求的一致性、收入确认实务的可比性、以及披露的有用性。

适用范围

建议的准则旨在解决源于客户合同所产生的收入的会计处理，其不涉及来自其他交易或活动所产生的收入。如果合同的对方不是客户（定义为“与主体签订合同，以取得主体正常经营过程中产生的商品或服务的另一方”），例如合同对方为与主体共担所开发产品的风险、并共享收益的合伙人，则此类合同不属于建议的准则的适用范围。

建议的准则将适用于除下述合同之外的所有与主体的客户签署的合同：

- 《国际会计准则第 17 号—租赁》（ IAS 17 ）的适用范围内的租赁合同；
- 《国际财务报告准则第 4 号—保险合同》（ IFRS 4 ）的适用范围内的保险合同；
- 《国际财务报告准则第 9 号—金融工具》（ IFRS 9 ）的适用范围内的金融工具合同；以及
- 相同业务领域内主体之间为了便于向交换主体以外的客户销售而进行的非货币性交换（如，类似项目的交换）。

观察

在重新审议过程中，IASB 和 FASB 承认协作安排（ Collaborative arrangements ）的相关方（常见于制药与生物科技、石油和天然气及医疗保健等特定行业）也可代表客户，因此某些协作安排将可能属于建议的准则的适用范围。IASB 和 FASB 同意，主体须评估 (1) 安排的结构和目的，以确定交易是否为主体正常经营活动的一部分的商品或服务销售；以及 (2) 交易对方是否代表客户。如果交易对方同时满足上述两项标准，则协作安排将属于建议的准则的适用范围。

核心原则与应用的步骤

建议的准则的核心原则为“主体应当确认收入以反映向客户转让已承诺的商品或服务，所确认的金额应反映主体因提供该等商品或服务而预期有权获得的对价”。

为了满足该核心原则，建议的准则建议主体在确认和计量源于客户合同的收入时，应采取如下的五个步骤：

- 第一步： 识别与客户签订的合同；
- 第二步： 识别合同中单独的“履约义务”（ Performance obligations, 即，交付商品或服务的承诺）；
- 第三步： 确定交易价格；
- 第四步： 将交易价格分摊至单独的履约义务；以及
- 第五步： 在主体履行履约义务时确认收入。

核心原则：

主体应当确认收入以反映向客户转让已承诺的商品或服务，所确认的金额应反映主体因提供该等商品或服务而预期有权获得的对价。

应用核心原则的主要步骤：



应用建议的收入模型

识别与客户订立的合同

应用建议的准则的第一步是识别与客户订立的合同。合同可以是书面的、口头的或隐含的；但是，仅当满足以下条件时，建议的准则才适用于该合同：

- 合同具有商业实质（即，主体未来现金流量的风险、时间或金额预计将因合同而发生变化）。
- 合同的相关方已批准了合同（以书面或口头形式或根据其他商业惯例）并承诺履行各自的义务。
- 主体能够识别各方对拟转让商品或服务的权利。
- 主体能够识别拟转让商品或服务的支付条款。。

合同的合并

尽管上述规定很可能适用于单项合同，但在特定情况下，主体可能需要合并多个合同。根据建议的准则，如果满足以下一个或多个标准，则主体可以合并在同一时间或临近同一时间与相同客户（或客户相关的各方）签订的多个合同：

- 相关合同是出于单一商业目的作为一揽子合同议定的。
- 其中一项合同的对价金额取决于其他合同的价格或履约。
- 相关合同中承诺的商品或服务（或合同中承诺的某些商品或服务）为一项履约义务。”

合同的修改

建议的准则还将提供关于对“经批准”的合同的修改（Contract modification）进行核算的指引。与合同一样，合同的修改可通过书面或口头形式或者根据商业惯例获得批准。此外，IASB 和 FASB 在重新审议过程中澄清，对于合同的修改，仅当修改产生可执行的权利（Enforceable rights）时才被视为“经批准”。如果合同的修改导致（1）一项“可明确区分”（Distinct）的单独履约义务，以及（2）能反映该单独履约义务的单独售价的额外对价时，则合同的修改应作为一项单独的合同进行核算。如果主体确定合同的修改不是一项单独合同，则合同的修改仅会作为对原合同的调整（Adjustment），并根据具体情况对所作的修改采用（1）将合同的剩余交易价格分摊至剩余履约义务的方法（未来适用法）；或（2）对于在一段时间内履行的若干履约义务，更新履约义务完工进度的计量（这将导致收入的累积追补（Cumulative catch-up））。

观察

各类行业（如，航空与国防业、工程和建筑业）对经批准及未获批准的订单及索赔变更的核算均存在既定实务。主体经常会出于各种原因寻求就合同范围或成本的变更对价格作出调整。在重新审议过程中，IASB 和 FASB 决定，在确认任何相关的收入前，主体需要确保合同范围或价格的变更满足合同的定义（未获批准的订单或索赔变更可能并不满足合同定义）。当存在合同时（如上文所定义），主体应当应用合同修改的指引。因此，主体可能需要评价订单及索赔变更，以确定确认相关收入的适当方式。

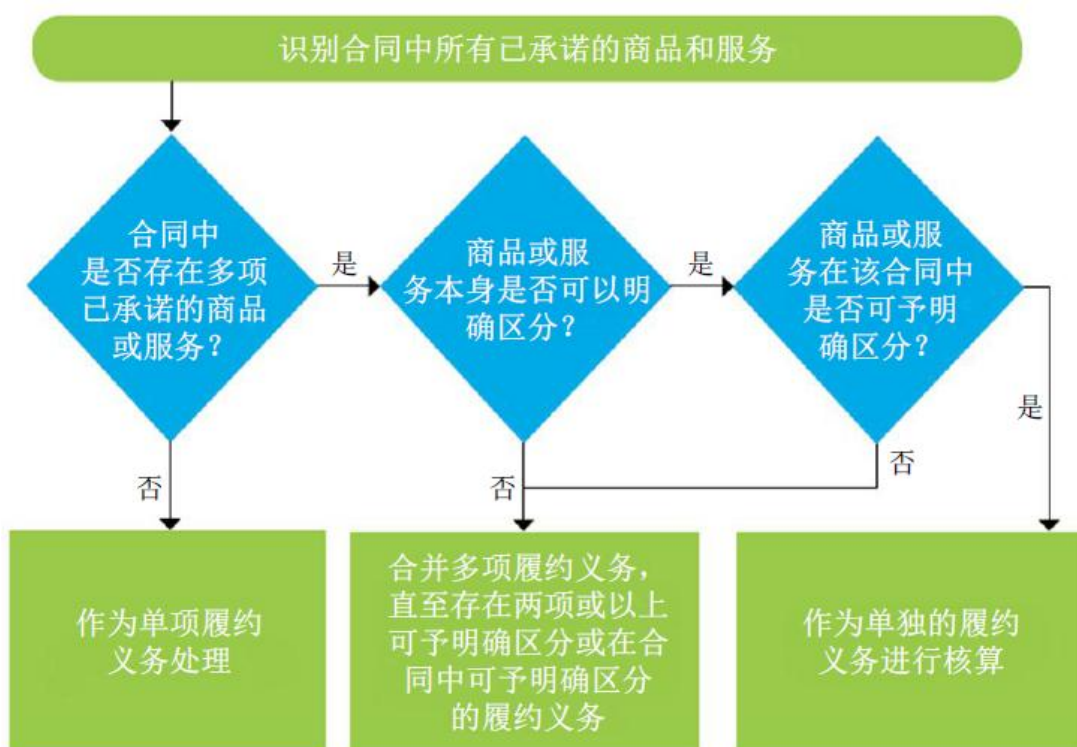
识别单独的履约义务

应用建议的准则的第二步是识别合同中单独的履约义务。建议的准则将提供评价合同中商品或服务以识别各项单独的履约义务（即，核算单位，Unit of Accounting）的具体指引。虽然建议的准则未对商品或服务作出定义，但其将提供若干示例，包括为销售（转销）而生产（购买）的商品、授予许可证、以及完成合同约定的工作等。如果

同时满足以下两个条件，则合同中承诺的商品或服务将代表单独的履约义务：

- 该商品或服务本身可以明确区分（Capable of being distinct，即，客户能够从单独使用该商品或服务、或将其与客户易于获得的其他资源一起使用中获益）。
- 该商品或服务在该合同中可予明确区分（Distinct in the context of the contract，即，该商品或服务并未与已承诺的其他商品或服务之间存在相互高度依赖或高度关联）。

下表列示了 IASB 和 FASB 识别合同中单独履约义务的建议模型：



关于商品或服务在合同中是否可予明确区分，建议的准则提供了下述指标（或类似指标）：

1. 主体无需提供重大的服务以将该商品或服务.....整合为客户所约定的一组商品或服务。
2. 客户可以购买或不购买该商品或服务，而无论购买与否均不会显著影响其他.....商品或服务。
3. 该商品或服务不会导致合同中其他商品或服务的重大修改或定制。
4. 该商品或服务并非同时满足下述两个条件的合同所承诺的连续交付的一系列商品或服务的组成部分：
 - a. 向客户转让此类商品或服务的承诺是在一段时间内履行的履约义务.....
 - b. 主体采用同一种方法计量此类商品或服务的进度以评估向客户进行的交付。

观察

在重新审议过程中，IASB 和 FASB 同意澄清针对分销网络（Distribution network）提供的销售激励措施（如，汽车制造商向经销商的终端客户提供的免费维修服务）的会计处理指引。特别是，当主体以销售激励措施的形式向经销商的客户提供的商品或服务时，这些商品和服务应当作为主体对经销商销售的一部分根据建议的准则作出评估。例如，如果汽车制造商向经销商的终端客户提供免费维修服务，主体应当评估该免费维修服务是否代表汽车制造商与经销商签订的协议中的单独履约义务。此外，IASB 和 FASB 同意澄清，如果销售激励措施是在客户合同履约义务得到履行之后向经销商的客户提供的，则该销售激励措施并非单独的履约义务，除非其是原合同中隐含的履约义务。

确定交易价格

应用建议的准则的第三步是确定交易价格。也就是说，主体必须确定因提供合同所承诺的商品或服务而预期有权获得的对价金额。交易价格可以是固定金额，或是因折扣、回扣、退款、积分、激励措施、履约奖金/罚金、或有事项、价格折让、基于结果的收费、或其他类似项目从而产生的可变金额。根据建议的准则，主体应通过考虑可变对价的影响、货币的时间价值（若认为存在重要的融资成分）、非现金对价、以及应向客户支付的对价来估计交易价格。主体应使用下述两种方法中最能预测主体有权获得的金额的方法来估计可变的交易价格：(1) 概率加权法（预期价值）；或者(2) 以最可能发生的单一金额为基础的方法。

仅当主体“高度肯定”（High level of certainty）所确认的收入金额在未来不会发生转回时，或有对价才应包括在交易价格之中（这通常被称为“限制指引”）。在重新审议过程中，IASB 和 FASB 认为修订后的征求意见稿中的指标（须在准则终稿的草拟期间作进一步的澄清）将有助于财务报表编制人评估适用上述限制的情形。此类指标包括：

- 对价金额对不受主体影响的因素高度敏感。这些因素包括市场波动、第三方的判断、天气状况、以及已承诺的商品或服务出现过时的较高风险。
- 有关对价金额的不确定性预计在较长一段时期内不可消除。
- 主体对相似类型的履约义务相关的经验（或其他证据）有限。
- 合同具有大量及范围较广的可能对价金额。

分摊交易价格

建议的准则的第四步是将交易价格分摊至单独的履约义务。当合同包含多于一项单独的履约义务时，主体应当基于相对的单售价格将交易价格分摊至每一单独的履约义务（存在若干有限的例外情况）。建议的准则指出，单售价格的最好证据为主体单独出

售商品或服务的价格。如果商品或服务并非单独出售，则主体须通过最大限度使用可观察输入值的方法来对单独售价作出估计。可接受的估计方法将包括但不限于：预计成本加利润、经调整的市场评估、以及余值法（当售价高度可变或不确定时）。

观察

在针对修订后的征求意见稿的反馈意见中，电信行业表示对有关规定将导致收入确认方式与其安排的经济实质不一致存有重大疑虑，特别是对下述领域存有疑虑：(1) 将向客户提供的免费或深度折价的手机识别为单独履约义务的要求；以及 (2) 随后将对价在与客户订立合同中的手机及无线服务之间进行分摊的方式。尽管存在上述疑虑，IASB 和 FASB 决定不对识别履约义务或分摊交易价格的指引作出修订。但是 IASB 和 FASB 同意，主体在应用建议的收入模型时可使用组合技术（Portfolio technique）将与客户订立的具有类似特征合同进行合并。IASB 和 FASB 同时决定在建议的模型中增加澄清性的表述，以强调对于所有行业（包括电信行业）而言，采用组合技术均是可以接受的，前提是需对收入模型的所有方面加以考虑，并且所采用的技术产生的结果应类似于主体针对每一单项合同应用相关指引所得出的结果。

在履行履约义务时（或过程中）确认收入

建议的准则的最后一步是在履行每一单独的履约义务时（或过程中）确认收入。当特定履约义务涉及的相关商品或服务（“资产”）的控制权转移给客户时，则视为履约义务得到履行。根据建议的准则，“控制”被定义为“主导（构成商品或服务的基础的）资产的使用并取得其几乎所有剩余利益的能力”。在采用建议的准则时，主体应当首先评价商品或服务的控制权是否随时间的推移而发生转移。当下述至少一个条件得到满足时，则视为履约义务是随时间的推移而履行（即，商品或服务的控制权是随时间的推移发生转移）：

- 主体的履约创造或改良了一项资产（如，在产品），而该资产在被主体创造或改良的过程中为客户所控制。
- 客户在主体履约的同时取得并消耗相关的利益，且另一主体无需实质上重新执行迄今为止已实施的工作。
- 主体的履约并未创造主体可用于其他用途的资产，且主体有权就迄今为止已履约的部分获得付款。

如果满足上述任一标准，则主体必须随时间的推移（即，随商品或服务的控制权转移给客户）确认收入。在这种情况下，主体应通过最能反映向客户转让商品或服务的方式计量履行履约义务的进度来确认收入。建议的准则将就完工进度的计量（包括产出法和投入法的采用和应用）提供特定指引。

观察

根据 IASB 和 FASB 就计量履行履约义务的完工进度所作的决定，合同制造商、定制产品供应商及其他类似制造商可能会发现对于其与客户订立的某些合同，收入确认的方式将发生重大转变。如果主体生产定制产品的义务符合随时间的推移确认收入的标准（即，如建议的准则所定义，主体的履约并未创造可用于其他用途的资产，并且如果客户终止合同，主体也有权就迄今为止的履约获得付款），则与该产品相关的收入将在产品生产时（而非将产品向客户交付时）予以确认。

如果履约义务并未满足随时间的推移而履行的标准，其将被视为在某一时点履行。根据建议的准则，主体在评价资产控制权转移给客户的时点时，应考虑下列指标：

- 主体具有就资产获得付款的现行权利。
- 客户已获得资产的法定所有权。
- 主体已转移了资产实体。
- 客户承担资产所有权上的重大风险和报酬。
- 客户已验收资产。

观察

建议的准则将不包含主体为确认收入而必须达到的明确的可收回性门槛（Collectability Threshold）。但是，IASB 和 FASB 指出，准则中的合同定义隐含了关于可收回性的合理预期。为确保使用者能够清晰了解收入不可收回的程度，IASB 和 FASB 在审议过程中决定，针对可收回性的调整应当“以显著方式”在经营费用中列示（即，当金额重大时，作为单列项目列示）。

要求提供的披露

建议的准则显著增加了关于收入确认的披露要求。IASB 和 FASB 要求提供额外披露的目标旨在“使财务报表使用者能够了解源于客户合同的收入和现金流量的性质、金额、时间和不确定性”。根据建议的准则，要求提供的披露将包括：



- 对收入进行分解 (Disaggregation) ，以“反映收入和现金流量的性质、金额、时间和不确定性如何受经济因素影响”。为实现这一目标，主体将需要考虑：
 1. 在财务报表之外所作的披露，例如，在收益报告、年报或对投资者的陈述中的披露；
 2. 内部复核的用于评价经营分部业绩的信息；以及
 3. 主体或其财务报表使用者所采用的、用于评价业绩或资源分配的其他因素。

同时，还须提供各项分解信息与总收入之间的调节表。

- 有关合同余额 (如，未出账单的应收款、递延收入) 变动的若干信息，包括：
 1. 源于客户合同的合同资产、合同负债及应收款的期初及期末余额 (若未单独列报) ；
 2. 主体合同资产及合同负债的异常或非经常性变动；以及
 3. 与之前已确认的合同负债相关的本期确认的收入金额。

此外，主体还应当披露应收账款的期初和期末余额 (除非该等金额已包括在财务报表或财务报表附注中) 。

- 对于预计延续超过一年的合同，应披露：
 1. 分摊至剩余履约义务的...交易价格的合计金额；以及
 2. 主体预计何时将该金额确认为收入的说明。

除非续约代表一项重大选择权，否则与续约相关的收入不应包括在主体的分析之中。此外，纳入主体剩余履约义务分析的交易价格应为其运用限制指引后的交易价格。建议的准则不禁止主体在其分析中包含延续少于一年的合同。

- 就取得或履行合同的成本所确认的资产的相关信息，包括 (1) 期末余额 (按主要资产类别列示) ，(2) 本期确认的摊销金额，以及 (3) 摊销方法。
- 有关履约义务的若干信息 (如，商品或服务的类型、重大支付条款、履行义务的通常时间以及其他规定) 。
- 影响收入确认的金额和时间的重大判断及其变更的描述。
- 关于主体作出的与货币的时间价值及取得或履行合同的成本相关的政策决定的信息 (如，主体是否使用了建议的准则所允许的方便实务操作的方法) 。
- 用于确定交易价格及将金额分摊至履约义务的方法、输入值及假设的相关信息。此外，应描述“主体在确定不会导致收入转回的交易价格金额 (即，受限制的金额) 时所使用的方法和假设。”。

生效日期和过渡性规定

主体在应用建议的准则时，可选择予以追溯应用（可采用若干方便实务操作的豁免）或修改后的过渡方法。根据修改后的过渡方法，主体应将“首次应用收入准则的累计影响”确认为“对首次应用年度期初留存收益余额的调整（即，无需重述比较年度）”。建议的准则将适用于在生效日期及之后订立的新合同以及截至生效日期仍生效的现有合同，但不适用于在生效日期前已完成的合同；此外，在首次应用建议的准则的年度内，主体还必须披露受建议的准则直接影响的财务报表单列项目。

IASB 决定准则终稿将对主体自 2017 年 1 月 1 日或以后日期开始的（年度或中期）报告期间生效，且意向性地决定允许提前采用建议的准则。

建议的模型其他需注意的规定

除上文所述的内容外，建议的准则还就若干其他重要主题提供了指引，包括特定收入相关成本的会计处理。下文阐述了某些较为重要的规定以供参考。

合同成本

建议的准则将包含确定如何将取得和履行合同相关的特定成本予以资本化的具体标准。特别是，如果取得合同的增量成本（如，销售佣金）预计可予收回，则主体必须针对该等成本确认一项资产。此外，履行合同的成本仅当其与合同直接相关、形成或改良了主体将用于履行履约义务的资源以及预计可收回时，才应予以资本化。为方便实务操作，当预计摊销期为一年或少于一年时，符合条件的合同取得成本可在其发生时确认为费用。资本化的成本将以与该资产相关的商品或服务转让相一致的方式予以摊销，并且在某些情况下可超出与客户订立的原合同期限（如，未来的预期合同、预计续约期）。

退货权

主体应当应用建议的准则中有关可变对价的指引，以确定针对预计将退回（或退还）的商品（或付款额）所确认的收入金额。此外，建议的准则将阐明退货权（如，在特定期间内接受退货的现时义务）不代表一项单独的履约义务。因此，建议的准则中针对产品退货的会计处理预计不会发生重大变化。

质保

建议的准则将允许主体继续使用应计成本模型（Cost accrual model）对质保义务进行核算，但这仅适用于保证商品或服务符合商定规格的质保。如果质保提供超出保证商品或服务符合商定规格之外的服务，其将作为一项单独的履约义务核算。此外，如果客户能够选择单独购买质保，该质保也应作为单独的履约义务核算。

客户对额外商品或服务的选择权

根据建议的准则，对于授予客户的购买额外商品或服务的选择权，如果其代表若客户未订立合同则无法取得的“重大权利”（Material right），则该选择权是一项单独的履约义务。如果一项选择权被视为单独的履约义务，主体应将部分交易价格分摊至该选择权，并在选择权所涉及的商品或服务的控制权转移给客户或选择权到期时确认收入。

客户未行使的权利

客户合同可能包括为在未来取得商品或服务而支付的不可返还的预付款（例如，预付的礼品卡）。在某些情况下，客户可能不会行使其全部权利（这将导致与合同负债相关的“未使用的权利”）。建议的准则将允许根据客户行使权利的模式按比例确认预计未使用的权利金额，但所确认的金额应以主体“高度肯定”在未来将不会转回的金額为限。否则，直至客户行使其权利的可能性变得“极低”之前，不得确认未使用的权利金额。

许可证

建议的准则将要求主体在针对合同应用收入确认模型前评估已承诺的许可证（Licenses）的性质，即，许可证是否将知识产权的使用权在某一时点一次性转移予客户或随时间的推移而发生转移。建议的准则将包括有关指标（IASB 和 FASB 的工作人员现正制定当中）以协助主体确定许可证的性质。

额外主题

建议的准则还涵盖的其他主题包括：合同资产和负债的列报、有关主经营方（Principal）与代理人（Agent）的考虑事项、不可返还的预收费用、回购协议、委托代销安排、已开单但未发货安排、及客户验收条款的影响。建议的准则同时包含针对其多项规定应用的说明性示例。

德勤中国业务的联络详情

北京

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)北京分所
中国北京市东长安街1号
东方广场东方经贸城德勤大楼8层
邮政编码:100738
电话:+86 10 8520 7788
传真:+86 10 8518 1218

重庆

德勤咨询(重庆)有限公司
中国重庆市渝中区青年路38号
重庆国贸中心13楼10-12单元
邮政编码:400010
电话:+86 23 6310 6206
传真:+86 23 6310 6170

大连

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)大连分所
中国大连市中山路147号
森茂大厦1503室
邮政编码:116011
电话:+86 411 8371 2888
传真:+86 411 8360 3297

广州

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)广州分所
中国广州市天河路208号
粤海天河城大厦26楼
邮政编码:510620
电话:+86 20 8396 9228
传真:+86 20 3888 0119/0121

杭州

德勤商务咨询(杭州)有限公司
中国杭州市教工路18号
欧美中心企业国际A区605室
邮政编码:310013
电话:+86 571 2811 1900
传真:+86 571 2811 1904

哈尔滨

德勤管理咨询(上海)有限公司
哈尔滨分公司
哈尔滨市南岗区长江路368号
开发区管理大厦1618室
邮政编码:150090

香港特别行政区

德勤·关黄陈方会计师行
香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话:+852 2852 1600
传真:+852 2541 1911

济南

德勤咨询(上海)有限公司
济南办事处
中国济南市泺源大街150号
济南
中信广场A座十层1018单元
邮政编码:250011
电话:+86 531 8518 1058
传真:+86 531 8518 1068

澳门特别行政区

德勤·关黄陈方会计师行
澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-N座
电话:+853 2871 2998
传真:+853 2871 3033

南京

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)南京分所
中国南京市汉中路89号
金鹰国际商城11层
邮政编码:210029
电话:+86 25 5790 8880
传真:+86 25 8691 8776

上海

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)
中国上海市延安东路222
外滩中心30楼
邮政编码:200002
电话:+86 21 6141 8888
传真:+86 21 6335 0003

深圳

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
中国深圳市深南东路5001
华润大厦13楼
邮政编码:518010
电话:+86 755 8246 3255
传真:+86 755 8246 3186

苏州

德勤商务咨询(上海)有限公司
苏州分公司
中国苏州市工业园区苏华路1号
世纪金融大厦908室
邮政编码:215021
电话:+86 512 6289 1238
传真:+86 512 6762 3338

天津

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)天津分所
中国天津市和平区南京路189号
津汇广场写字楼30层
邮政编码:300051
电话:+86 22 2320 6688
传真:+86 22 2320 6699

武汉

德勤咨询(上海)有限公司
武汉办事处
中国武汉市建设大道568号
新世界国贸大38层02号
邮政编码:430022
电话:+86 27 8526 6618
传真:+86 27 8526 7032

厦门

德勤咨询(上海)有限公司
厦门办事处
中国厦门市思明区鹭江路8号
国际银行大厦26楼E单元
邮政编码:361001
电话:+86 592 2107 298
传真:+86 592 2107 259

Deloitte (“德勤”)泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司,以下称“德勤有限公司”),以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾 150 个国家,凭借其世界一流和高质量专业服务,为客户提供应对最复杂业务挑战所需的深入见解。德勤拥有约 200,000 名专业人士致力于追求卓越,树立典范。

在中国大陆、香港和澳门,我们通过德勤·关黄陈方会计师行和其关联机构包括德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙),以及它们下属机构和关联机构提供服务。德勤·关黄陈方会计师行为德勤有限公司的成员所。

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所,我们在大中华设有 21 个办事处分布于北京、香港、上海、台北、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近 13,500 名员工,按照当地适用法规以协作方式服务客户。

早在 1917 年,我们于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持,为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

我们在中国拥有丰富的经验,并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港,我们为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

本文件中所含数据乃一般性信息,故此,并不构成任何德勤有限公司、其成员所或相关机构(统称为“德勤网络”)提供任何专业建议或服务。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前,请咨询合格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。