

【專題二】



IFRS 15 新收入準則簡介及企業因應策略

李宜樺（資誠會計師）

楊蘭曲（資誠協理）

壹、前言

國際會計準則理事會（IASB）及美國財務會計準則理事會（FASB）經過長期研議，於 2014 年 5 月 28 日發布新收入準則 - 國際財務報導準則第 15 號「客戶合約之收入」（IFRS 15 Revenue from contracts with customers），此新準則生效後將取代現行的國際會計準則第 11 號「建造合約」、國際會計準則第 18 號「收入」、國際財務報導解釋第 15 號「不動產建造協議」、國際財務報導解釋第 18 號「客戶資產之轉入」及解釋公告第 31 號「收入：廣告服務之交換」。目前 IASB 發布的準則生效日為 2018 年 1 月 1 日。在台灣，金融監督管理委員會經整體評估考量後，已於 105 年 3 月 11 日宣布我國將與國際同步於民國 107 年 1 月 1 日適用該號準則。

收入是企業營運成長的直接衡量指標之一，也是計算毛利率、EBITDA 及每股盈餘等績效指標的要素。為了讓各產業的財務報導更具可比性，新收入準則發展出單一的收入認列模型，適用於各類型的產業，同時對各項收入議題提供更多的指引，這些改變均有可能影響企業收入認列的方式！

貳、企業不可不知的新收入認列模型

在新收入準則之下，企業不再區分提供給客戶的是商品、勞務或是建造合約，而是將合約中所有對客戶移轉商品或勞務之承諾，運用五步驟模型來決定收入認列的時點及金額：

一、步驟 1：辨認客戶合約

「合約」是兩方或多方間的協議，可以是書面、口頭或隱含於商業實務慣例，只要能產生可執行之權利及義務，均為 IFRS 15 所定義的合約。但是，只有「與客戶間的合約」才是必須適用 IFRS 15 規定處理的合約，因此企業必須先辨認其協議的對象是否為「客戶」。在新準則下，「客戶」是與企業訂定合約並以對價換得該企業正常活動所產出之商品或勞務之相對方。

新準則進一步規定，只有當與客戶間的合約符合下列所有條件時，企業才必須，也才能夠依據 IFRS 15 進行會計處理：

- （一）合約之各方均已核准該合約，且承諾履行各自之義務。
- （二）企業能辨認每一方對將移轉之商品或勞務的權利（IFRS 15 以商品或勞務的控制移轉予客戶之時點、或移轉之期間認列收入，因此若無法由合約中辨識各方對所承諾之商品或勞務的權利，則無法採用此模型認列收入）。
- （三）企業能辨認付款條件。
- （四）合約具商業實質，即企業預期所簽訂的客戶合約將改變未來現金流量的風險、時點或金額。
- （五）企業很有可能收取對價。

二、步驟 2：辨認合約中的履約義務

企業應於合約開始時，即評估合約中所包含的履約義務。履約義務是企業與客戶合約中對客戶移轉商品或勞務之承諾，可能於合約中敘明，也可能隱含於企業商業實務慣例、或已發布之政策或特定聲明中。履約義務為「可區分」之單一（或一組）商品或勞務，或一系列可區分商品或勞務（必須為幾乎相同且移轉予客戶之型態相同之商品或勞務）。新準則對於如何判斷所承諾之商品或勞務是否「可區分」提供的指引如下：

當同時符合下列兩條件時，對客戶承諾之商品或勞務係可區分：

- (一) 客戶可自該商品或勞務本身獲益，或連同客戶輕易可得之其他資源獲益（亦即該商品或勞務本身能被區分）。當客戶可以使用、耗用、以高於殘值的金額出售、或以其他產生經濟效益之方式持有商品或勞務，代表客戶可自該商品或勞務獲益。一般而言，若企業經常單獨銷售某一商品或勞務，這通常顯示客戶可自該商品或勞務本身（或連同輕易可得的其他資源）獲益。
- (二) 企業移轉商品或勞務予客戶之承諾可與合約中其他承諾單獨辨認（亦即該商品或勞務依合約之內含係可區分）。當企業評估所承諾之商品或勞務是否可以和合約中其他承諾單獨辨認時，考量的因素包括：
1. 企業是否不提供重大的整合服務，將所承諾的商品或勞務和其他合約中的承諾整合成客戶要求的組合產出。
 2. 該商品或勞務不會重大修改或客製化合約中所承諾的另一商品或勞務。
 3. 該商品或勞務與合約中其他所承諾的商品或勞務並非高度相互關聯。

三、步驟 3：決定交易價格

交易價格是企業移轉所承諾的商品或勞務予客戶後，所換得預期有權取得的對價金額。當合約中所承諾的對價包含變動金額時，企業應使用「期望值」或「最有可能之金額」兩種方法中，能較佳估計對價金額之方法來估計對價，但所估計之對價中，僅限於未來高度很有可能不會發生重大迴轉之金額，才能計入步驟 3 的交易價格。此外，決定交易價格時，尚需考量合約中存在的重大財務組成部分、非現金對價及付給客戶的對價等因素，對最終交易價格的影響。

四、步驟 4：將交易價格分攤至合約中的履約義務

企業應依據合約中所辨識出之各項履約義務的相對單獨售價，將交易價格分攤給這些履約義務。單獨售價係在類似情況下單獨銷售商品或勞務予客戶之售價。若無法直接觀察單獨售價，應在考量所有合理可得之資訊後（例如市場條件、特定因素及客戶類別等），估計單獨售價。在進行估計時，應最大化可觀察輸入值之使用，並且在類似情況下應使用一致的估計方法。

五、步驟 5：於企業滿足履約義務之時點，或於企業滿足履約義務的期間，認列收入

企業應在所承諾之商品或勞務移轉給客戶，且客戶取得該等商品或勞務之控制時，認列收入。所以企業可能隨著時間的經過認列收入，或者在某一時點認列收入。對某一項履約義務，若企業移轉商品或勞務係符合下列條件之一時，則為隨時間逐步滿足履約

義務，並依據履約義務的完成程度逐步認列收入：

- (一) 隨著企業履約，客戶同時取得並耗用企業履約所提供之效益。
- (二) 企業之履約創造出或強化了一項資產，該資產於創造或強化的過程中，即由客戶所控制。
- (三) 企業之履約並未創造出對企業具有其他用途之資產，且企業對迄今已完成履約部分之應得款項，具有可執行之權利。

若企業移轉商品或勞務沒有符合上述任一條件，則企業係於某一時點滿足該項履約義務，應於所承諾之商品或勞務之控制移轉給客戶之時點認列收入。

參、其他實務常見收入相關議題

許多收入相關的議題在現行準則之下並沒有明文規範，因此實務做法分歧，IFRS 15 則提供細部指引，讓各產業的企業可以一致遵循。以下列舉幾個常見的實務議題，在新準則的規範下可能會改變企業現行的會計處理！

一、授權交易

授權合約，讓企業的客戶取得使用企業智慧財產之權利，例如技術、媒體、專利、商標或版權等。當授權為一個可區分的單獨履約義務時，新準則將授權按性質分類為(1) 提供客戶「取用」存在於「授權期間」之智慧財產的權利（「動態授權」或「存取權」），或(2) 提供客戶「使用」已存在於「授權時點」之企業智慧財產的權利（「靜態授權」或「使用權」）。

當下列條件均符合時，企業所提供的是「存取權」，應選擇適當的方法衡量該提供取用之履約義務完成的程度，並據以認列收入：

- (一) 合約約定（或客戶合理預期），企業（即授權方）將進行重大影響客戶享有權利之智慧財產的活動。
- (二) 客戶將直接受到前述授權方活動產生的任何正面或負面影響。
- (三) 當該等活動發生時，並不會移轉額外的商品或勞務給客戶。

若授權不符合上述所有條件，則企業提供的是「使用權」，應於移轉所提供之企業智慧財產權利的時點，認列收入。

不論是提供存取權或使用權，在實務上都很常見，例如擁有知名棒球隊伍的授權方企業，允許運動服製造廠商在 T-shirt 上印製該隊伍的隊名，因為 T-shirt 的銷量（亦為此授權的價值）可能會受到該隊伍的球賽戰績影響，此項授權可能是動態的，授權方企業應該在授權期間依履約義務完成的程度認列收入；相反的，如果是教科書的出版商，授權客戶下載某一版本的教科書電子版，電子書之內容在下載後不會更新或改變，因此客戶下載後就能主導該電子書之使用，並取得來自該授權之幾乎所有剩餘利益，出版商應於客戶下載時認列收入。因為兩種授權方式之會計處理有很大的差異，企業管理階層應遵循新準則的指引，謹慎評估判斷授權交易的類型！

二、合約成本 - 取得合約之增額成本

在 IFRS 15 之下，企業可能為了取得客戶合約而發生增額成本，若預期該成本可回收，則企業應將該等成本認列為資產，並隨著相關商品或勞務移轉給客戶，以一致的基礎攤銷。至於何謂「增額成本」？依新準則規定，必須是為了取得客戶合約所發生，且若未取得該合約則不會發生之成本，例如因取得客戶合約而需支付銷售人員的銷售佣金。

如果不論是否取得客戶合約都會發生的成本，則應於發生時認列為費用，除非已和交易對象約定，不論是否取得合約均可向該交易對象收取該等費用，例如某諮詢顧問公司為了取得一個新客戶的諮詢服務發生了投標差旅成本，除非該新客戶已明確表示將支付該投標差旅成本，否則此類無論是否成功取得合約均會發生的成本，應於發生時立即認列為費用。

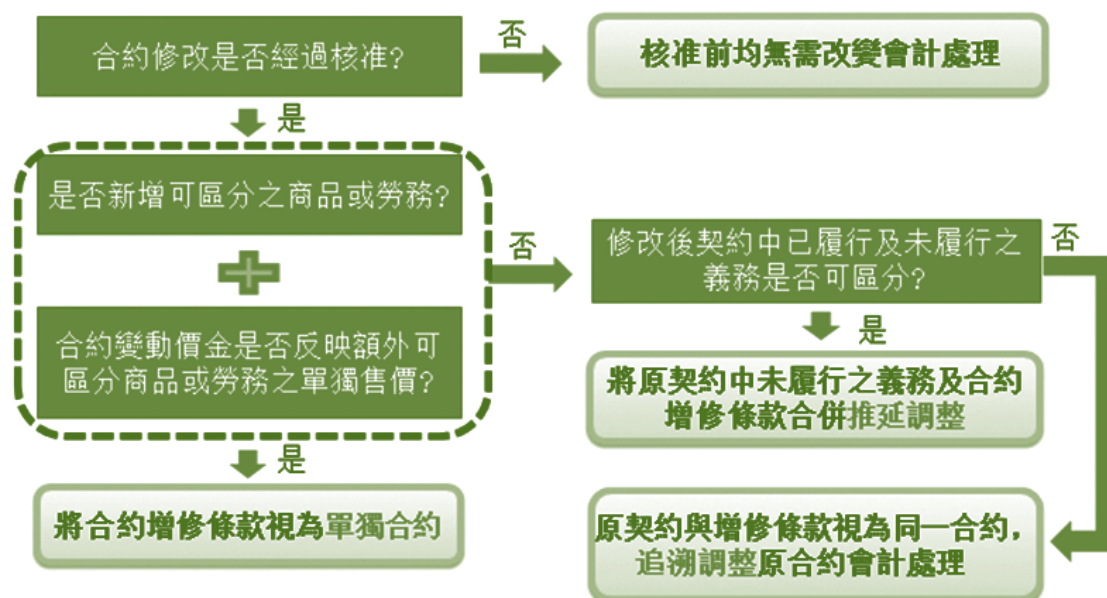
三、合約修改

當合約修改使履約的範圍或價格（或兩者）變動時，新準則規定，當同時符合下述兩點時，修改的部分應視為單獨合約認列收入：

- （一）合約修改所增加之範圍是「可區分」的商品或勞務；且
- （二）因合約修改所增加之額外價款，反映了新增承諾商品或勞務的單獨售價，及為了反映該特定合約狀況而對價格所作之任何適當調整。

若不符合上述兩項條件，企業應判斷合約修改日尚未移轉的商品或勞務（包含因合約修改所增加之範圍）是否能和已移轉的商品或勞務區分。若可區分，企業應將合約修改視為終止現有合約並產生新合約處理，即以推延調整的方式認列收入。若不可區分，企業應將合約修改視為現有合約的延續，採用累積追計基礎調整收入，將合約修改對交

易價格或履約義務完成程度的影響，於合約修改日認列為收入的調整。



肆、導入 IFRS 15，企業需要進行更多會計專業判斷與估計

新準則導入五步驟單一模型，讓不同交易型態及不同產業都可以依據此收入認列指引，進行收入之認列與衡量。但企業在運用此五步驟時，仍然需要進行許多專業判斷與估計，才能決定出適當的收入認列會計處理，企業管理階層也應該妥善記錄這些判斷及估計之過程、假設及基礎。以下為運用五步驟時，可能需要的判斷或估計之舉例說明：

一、步驟 1：辨認客戶合約

（一）合約是否存在？

即使已與客戶簽訂合約，企業仍必須評估合約是否已符合上述「步驟 1：辨認客戶合約」所描述的五項條件，只有當五項條件全部符合時，企業才能開始依據新準則之五步驟模型認列收入。例如，合約存在的條件之一為簽訂合約的各方均已承諾履行各自之義務，所以如果客戶僅預付 10% 之款項，但卻可以單方面輕易的終止合約並收回全額預付款，企業管理階層即應考慮合約是否存在！

（二）是否可採用合約組合（portfolio approach）認列收入？

IFRS 15 係以個別合約為基礎進行評估及判斷，來決定會計處理。對於有大量合約的企業（例如電信業者與個別消費者之間的電信服務合約），在實務運作及執行上可能是一大挑戰！所以，新準則也提供一項實務上的權宜做法，亦即，如果將具有相似特性的合約採用合約組合方式進行會計處理，相較於將這些合約一一個別進行會計處理，兩種處理方式最終的結果，企業合理預期不會導致財務報表的重大差異，則允許企業採用合約組合方式進行會計處理，以減輕企業的負擔。但是，如何定義組合的範圍？及如何評估兩種會計處理有沒有重大差異？都需要企業行使判斷！

二、步驟 2：辨認合約中的履約義務

（一）合約中所承諾之商品或勞務是否可區分？

新準則之下，當合約中承諾移轉給客戶的商品或勞務不只一項時，企業應利用新準則中的指引，判斷其所承諾的商品或勞務是否「可區分」，以辨識合約中有幾項履約義務。例如，軟體公司在與客戶的合約中承諾移轉軟體授權及安裝服務，此兩項承諾是否可各自單獨使客戶受益而視為兩個履約義務？又例如，在工程承包商與客戶簽訂的辦公大樓建造合約中，工程承包商承諾提供整地、建立地基、設計、建造、線路配置等多項服務，這些承諾可能個別可使客戶獲益，但企業是否因為提供了重大服務將該等商品 / 勞務整合為一棟辦公大樓（合約中與客戶約定之組合產出），而不符合「可區分」之條件？企業需遵循新準則的指引，依據不同的事實與情況做出判斷。

（二）是否給予客戶一項購買額外商品或勞務的重要權利？

在辨認合約中的履約義務時，IFRS 15 規定，當企業合約中給予了客戶購買額外商品或勞務的選擇權（如客戶忠誠計畫中的紅利點數，或合約中給予的優惠續約權），且這個選擇權提供了客戶一項重要權利，該選擇權係合約中的一項履約義務，必須依據相對單獨售價基礎，將交易價款分攤至履約義務，並於日後對客戶移轉該等商品或勞務時，或該等選擇權到期時認列收入。IFRS 15 中並沒有對「重要權利」提供量化指標，企業應同時考慮質性與量化因素，評估並判斷提供給客戶購買額外商品或勞務的權利是否重大？例如：企業應考量過去與客戶交易的經驗、預期客戶未來的消費趨勢，或考慮該等權利是否為可累積的型態（紅利積點）等。

三、步驟 3：決定交易價格

（一）合約中是否包含重大財務組成部分？

貨幣的時間價值會影響交易價格，新準則規定，不論企業與客戶的交易模式是遞延收款或是預先收款，都必須考慮貨幣時間價值的影響。決定合約在什麼情況下含有「重大財務組成部分」，需要大量的判斷，企業必須綜合考量合約承諾的對價金額和現銷價格間的差額，及商品或勞務移轉時點與客戶付款時點的時間間隔，與當時攸關市場利率的合併影響等。相較於現行準則，企業僅於遞延收取客戶款項時衡量貨幣時間價值，新準則的規定對於企業衡量收入之影響更為廣泛！

（二）變動對價如何估計？

在新準則下，變動對價只有在未來高度很有可能不會造成重大收入迴轉的情況下，始能計入交易價款，成為收入認列衡量金額的基礎，而且，企業必須在每個報導期間結束日，持續評估可以計入交易價款的變動對價金額。

針對「未來高度很有可能不會造成重大收入迴轉的情況」的判斷，新準則指出潛在造成收入迴轉可能性及迴轉幅度增加的因素，例如：對價金額高度取決於企業無法影響的因素，影響金額的不確定性預期存在於一段較長期間，企業對類似合約的經驗有限，或該合約有很多且範圍廣泛之可能對價金額等。企業管理階層需要進行更多的估計及判斷，才能決定變動對價的可實現性及認列的時點。

對於工程建造、資產管理、製藥及生命科學、科技、娛樂及媒體等產業，變動對價可能佔收入相當高的比重，例如合約中約定當企業達成明訂的里程碑時，客戶將支付額外獎金等，需要特別注意新準則對收入認列的影響！

四、步驟 4：將交易價格分攤至合約中的履約義務，單獨售價如何決定？

新準則下，企業必須將合約的交易價款，按所辨認出的合約中每一項履約義務單獨售價，分攤給這些履約義務。如何決定每一項履約義務的單獨售價，也是一項重要判斷。新準則規定，企業在類似情況下，對類似客戶單獨銷售其商品或勞務之可觀察價格，是單獨售價的最佳證據。但並不是每一家企業都能為其商品或勞務找到可觀察價格，因此需要估計作為分攤基礎的單獨售價。而 IFRS 15 也進一步規定，企業在估計單獨售價時，必須考量所有合理應得之資訊，估計方法可能包括調整市場評估法、預期成本加利潤法及剩餘法。值得注意的是，目前實務上被廣泛使用的剩餘法，在新準則下，必須要符合特定條件才能用以估計單獨售價，因此企業必須謹慎評估新準則所造成的影響。

五、步驟 5：於企業滿足履約義務之時點，或於企業滿足履約義務的期間，認列收入，如何判斷對迄今已完成履約義務之相對應款項具有權利？

根據新準則的規定，若企業在履約時，並沒有創造出對企業有其他用途的資產，且對迄今已完成之履約義務有權向客戶收取價款，則履約義務係隨時間滿足，收入應隨時間經過按完工程度認列。企業在判斷是否對已履約部分之價款具有權利時，必須考慮合約若於完成之前因為非歸責於賣方的因素終止，企業是否有權利要求客戶，對終止前已完成履約的部分支付對價？而且有權取得之對價金額，不能僅是補償企業已發生的「成本」，必須是補償迄今已移轉之商品或勞務之「售價」，例如：補償金額為企業因履約迄今已發生之成本加上合理利潤之金額。因此，假設合約條款約定，若客戶於合約完成之前解約必須支付一定金額的罰款，則企業必須判斷，此罰款的金額是否能補償截至客戶解約時點，企業因履約所發生之成本加上合理利潤。

此外，在企業判斷對已完成履約的款項是否具有可執行性時，必須同時考慮當地的法律規定及法律判例，是否會對合約條款的效力造成影響？或企業選擇不執行對款項行使權利的實務慣例，是否已導致該項權利在當地的法律環境不具可執行性？因此企業不僅要謹慎評估合約內之條文，更要對營運當地的法律規定及商業環境有通盤的了解，才能進行此判斷！

伍、面臨 IFRS 15 的挑戰，企業的因應策略！

收入認列是所有企業管理階層關注的焦點之一，面臨 IFRS 15 的挑戰，企業的策略及作業實務，不可能在一夕之間改變，所以公司應該在新準則生效日前，預先考量相關影響，及如何因應！

一、綜觀全局

新準則可能改變企業收入認列的方式，在評估對財務報告的影響之後，在正式適用 IFRS15 之前，企業應思考公司的經營目標及預計達成的結果，並考慮是否需改變或調整企業的交易型態，以確保在新準則下仍然能達成企業的短、中、長期目標及成果。因此綜觀整個企業，可能會需要總管理處、營運、銷售、人事、財務、稅務、內部稽核及資訊部門等的投入，評估以下各個面向的影響及因應方式，才能掌握新準則對企業的整體影響：

（一）薪酬及紅利計劃

收入認列金額或其直接影響的獲利金額，可能與各項給付有直接關聯，例如員工薪酬與紅利計畫。企業應該思考收入認列時點以及衡量方式的改變，將如何影響這些計劃及其他內部安排。

（二）合約內容及條件

現行的合約條款在新準則下可能具有新的涵意，因此為了維持現行合約預計的結果不變，可能需要重新思考銷售產品或提供勞務的方式，審視合約中的付款條件，以及合約中敘明或隱含之權利義務。

（三）資訊系統的支援

企業可能需要調整資訊系統，以獲取現行收入準則並無需求之合約資訊，以作為新準則下進行判斷或估計之基礎，或因應新準則更全面及細項的揭露要求。例如，當企業與客戶的銷售設備合約中，包含了根據未來設備運作效能決定的變動對價，則企業必須紀錄過去所銷售的同型產品之效能，以建構能可靠估計變動對價的資料庫。此外，根據新準則的規定，企業必須揭露估計變動對價所使用的方法、輸入值及假設等資訊，企業必須評估現行資訊系統是否可達成前述目標。

（四）所得稅影響

企業認列收入的時點在新準則下，如果有較現行準則提前或延後之情況，即有可能影響支付之所得稅的狀況或時點。

（五）財務報導相關控制及流程

新準則需要企業執行更多的估計、判斷及揭露，因此企業需要建立相關的作業流程及控制點。「公開發行公司建立內部控制制度處理準則」中規範，企業之內部控制制度應對財務報表編製流程之管理有充分的控制，包括會計專業判斷程序、會計政策與估計變動之流程等。對於重大的會計估計及判斷，企業應設有控管機制以確保財務報表收入認列之允當性，此機制亦為企業提升編製財務報表能力相當重要之一環。

（六）投資人關係

收入金額直接影響企業的財務績效呈現，投資人會希望盡快了解，在新準則之下，企業的收入認列將如何改變及對企業財務報告有何重大影響。

二、深入理解

主管機關積極推動企業提升編製財務報表之能力，收入金額又是資本市場高度關注的財務指標之一，企業應深化本身對新收入準則的了解，切忌僅了解準則文字之差異即據以分析並下定結論。建議企業應針對主要交易型態或合約，確實執行新準則五步驟分析，以確認新準則的影響程度或確認無影響，並建立分析備忘錄。對於受到影響之交易型態或合約，企業可以藉助預測模型來模擬交易型態或合約的各種改變，對收入認列金額以及上述各面向將產生何種影響，以利管理階層進行整體性評估，擬訂因應新準則之最佳略及行動方針。

三、制定實施計畫

IFRS 15 提供兩種過渡方法，企業可以依其評估，選擇較適當的過渡方式。方式之一係視同自始採用新準則並追溯前期財務報告，但這個做法可能會花費相當多的時間及精力，因為對前期比較期間重新進行會計處理，是一項大工程，因此 IASB 提供另一個簡化做法的選項，說明如下。

在這個簡化做法下，企業可以在 IFRS 15 生效年度列報採用新準則認列之收入金額，並且同時揭露在舊準則下應有的數字。舉例而言，IFRS 15 在台灣亦於 2018 年生效適用，在 2018 年的財務報告中，企業按 IFRS 15 新模型列報 2018 年之收入認列及相關項目的金額，僅在附註揭露中增加，假設如果企業仍然採用舊準則認列收入，2018 年所有財務報表單行項目應列報之金額；至於 2017 年之比較期間，則維持依據舊準則之規定列報收入，無須追溯重編。若有 2017 年 12 月 31 日前開始之合約，於新準則生效日 2018 年 1 月 1 日尚未完成，此跨年度之合約應於生效日追溯適用新準則之規定，並將任何影響數調整於 2018 年 1 月 1 日之保留盈餘。此法提供了一個較為簡單的替代方式，但仍具有相當高的挑戰性！

無論企業預計所採取的過渡方式為何，企業可儘早採取如下步驟，以分析新準則對企業的衝擊：

- (一) 彙整所有與客戶簽訂的合約，並依交易性質分門別類。
- (二) 將各交易性質下的合約分為制式合約及非制式合約，並摘要非制式合約與制式合約之差異處。
- (三) 針對制式合約，採用五步驟模型執行分析，並辨視新準則下收入認列的時點及金額與現行作法之差異。
- (四) 針對各類非制是合約之差異摘要，分析是否會影響五步驟模型的分析結果，

並針對有影響的部份辨視收入認列的時點及金額與現行作法之差異。

(五) 分析與評估上述之執行結果，考量是否修改合約內容，以符合企業自身對收入認列時點及金額的預期。

(六) 修改交易流程及相關系統，並修訂內部控制制度，以期能於 2018 年時無縫接軌。

(七) 持續關注 IFRS 15 之修訂趨勢，確認是否對企業已擬定的實施計畫造成影響。

四、管理過渡期間

對於有跨年度合約的企業，雖然 IFRS 15 過渡規定中提供了一些實務權宜作法，但過渡期間可能仍然較為困難。若擬採用全面追溯法，應盡早開始規畫相關的會計作法。建議企業先進行成本效益分析，考量內部是否有足夠資源以選擇對企業最有效率的方法來採用新收入準則，並且考量採用前及採用後的差異對企業是否有利？投資者有什麼樣的期望？企業的競爭對手做了什麼？等等。企業同時亦應持續關注主管機關對過渡期間之會計處理是否有其他規定，以隨時調整因應作法！

陸、最後的提醒！

雖然新收入準則生效日為 2018 年 1 月 1 日，但在 IASB 方面，目前仍持續透過 Transition Resource Group 會議的運行討論新準則適用上的各項議題，並對有爭議之處提出修訂建議或釐清，新準則之發展仍令人關切。台灣主管機關為了協助企業順利導入新收入準則，已舉辦多場宣導會促進業界對於新準則之了解，且公布新準則與現行準則之差異比較，並選定預期影響較為重大的產業，提供產業別之差異分析。此外，主管機關亦關注國際間對收入新準則之討論，定期檢視 Transition Resource Group 會議之討論議題，並公告予各界參考。

收入認列是一個關鍵性的會計領域，採用新準則後，對特定產業，例如電信業、建設業、娛樂及媒體、生技、委外加工和零售及消費品等產業的收入認列，可能產生相當大的衝擊及影響！對其他產業，新收入準則導入的五步驟模型，也是會計領域重大的改變，在現今產業變化快速，交易模式日新月異的時代，更是企業管理階層，銀行及投資人等都應該密切關注的課題，建議企業必定要及早了解新準則的規定、評估潛在的影響，並制訂最適當的因應策略及行動方案，讓企業可以在萬全的準備下，順利的邁向與國際接軌的新收入準則時代！

～投資外國有價證券小提醒～

投資人委託證券商買賣外國有價證券前，應先瞭解投資標的之商品特性及相關風險，以維護自身權益。