

新收入准则是否减少了上市公司的收入管理行为?

刘雪妮^{1,2}, 李明辉¹, 叶超³

(1. 南京大学 商学院, 江苏 南京 210008; 2. 常州工学院 经管学院, 江苏 常州 213032;
3. 南京林业大学 经管学院, 江苏 南京 210018)

[摘要]以我国上市公司 2017—2022 年数据为基础, 将在财务报表附注“重要会计政策变更”中披露了受新收入准则影响的公司作为处理组, 披露了没有受到新收入准则实质性影响的公司作为控制组, 实证分析采用新收入准则前后受影响公司的应收账款和递延收入异常变化的水平。研究发现, 新收入准则实施后, 受影响的公司利用应收账款进行加速收入确认, 没有证据表明公司利用递延收入进行收入管理。价值相关性分析结果表明, 收入信息对股票价格的增量价值并没有显著降低。进一步分析准则实施前后公司真实销售操控行为的变化发现, 新收入准则实施后受影响公司的真实销售操控行为显著减少了。总的来讲, 新收入准则可能存在因管理者任意判断干预而对收入信息质量产生负面影响的情况。

[关键词]新收入准则; 收入管理; 价值相关性; 真实销售操控; 收入信息质量; 会计信息质量

[中图分类号]F230 **[文献标志码]**A **[文章编号]**1004-4833(2024)02-0063-11

一、引言

在评估一个经济实体的财务业绩和发展状况时, 收入是财务报表使用者关注的一个关键数字。近年来, 随着产业和交易复杂性的增加, 由许多不同的、特定行业的收入确认指南组成的旧公认会计原则(GAAP)很难为所有交易建立或应用统一的收入标准。因此, 建立一套适用于各种情况的新收入确认标准, 就成了美国财务会计准则委员会(FASB)和国际会计准则理事会(IASB)的共同想法。于是, IASB 与 FASB 合作历经 12 年之久, 于 2014 年 5 月发布了备受期待的《国际财务报告准则第 15 号——来自客户的合同收入》(以下简称为 IFRS15)。IFRS15 规定了所有与客户合同产生收入的会计处理, 适用于所有签订合同向客户提供商品或服务的实体。为适应快速变化的产业结构和各类交易日益增加的复杂性, 并考虑与 IFRS15 趋同, 中国财政部于 2017 年发布了《企业会计准则第 14 号——收入》的修订稿, 即新收入准则, 要求在境内外同时上市的企业以及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自 2018 年 1 月 1 日起施行, 境内上市企业自 2020 年 1 月 1 日起施行。新收入准则与 IFRS15 保持了高度趋同: 收入确认以“合同”为基础, 确认采用“五步法”模式。

新收入准则要求无论是销售商品还是提供劳务, 都需对交易合同分离可识别的履约义务, 并且在控制权转移时确认收入。由于这些特点, 新收入准则实施后, 收入确认时间和按时间确认的金额将发生很大变化。新收入准则要求所有类型的交易都采用统一模型, 因此, 人们对新收入准则引入通过增加收入可比性来提高会计质量有积极的预期, 尤其是可比性的提高, 可以提高资本市场参与者发现和理解与特定公司利润相关的异常会计处理的能力, 从而提高会计信息质量。此外, 引入新收入准则之后, 企业必须对合同资产和合同负债的账面价值的会计估计和它们所应用的收入确认原则的变化进行额外的披露。这样详细而严格的披露要求可以为企业和信息使用者提供一个更加规范和透明的信息报告环境。但是, 该准则要求管理者在履约义务的分类和可变对价的估计等五个步骤的收入确认过程中进行专业判断和估计, 例如: 在确认收入的过程中, 需要做出是在报告期间还是在期末确认收入的判断。在交易价格涉及可变对价时, 企业需要估计有权获得的预期价值或最可能的收入金额。准则制定部门推出新收入标准旨在为所有与客户有合同的实体的收入确认提供更明确的指导, 隐含地包括减少收入管理的潜力^[1]。然而, 考虑到管理人员在应用新标准时必须做出的判断和估计, 尚不清楚该准则将

[收稿日期]2023-09-04

[基金项目]江苏省高校哲学社会科学重大项目(2022SJZD063)

[作者简介]刘雪妮(1979—), 女, 陕西富平人, 南京大学商学院博士研究生, 常州工学院经管学院副教授, 从事财务会计与审计研究, E-mail: liuxn2017@163.com; 李明辉(1974—), 男, 江苏金坛人, 南京大学商学院教授, 博士生导师, 从事审计与公司治理研究, E-mail: xdlmh@163.com; 叶超(1992—), 女, 江苏泰州人, 南京林业大学经管学院讲师, 从事审计与公司治理研究, E-mail: yechao1992@126.com。

如何影响公司的收入确认做法和财务报表。新收入准则下,收入操纵的机会仍然存在,这可能会成为影响收入数据可靠性和有用性的关键制约因素^[2]。

新收入准则已经实施数年,但有关新收入准则的大样本实证研究仍然很有限。现有研究中几篇重要的文献都是以美国 ASC606(美国新收入准则)为对象来展开的,文献主要关注了资本市场结果^[3-5]、盈余属性^[6-8]和信息不对称^[9-10]。在中国,易碧文和徐经长等基于境内外同时上市的公司为研究对象,研究发现,实行新收入准则后盈余管理程度下降^[11],分析师预测准确性提高^[12],认为新收入准则对提升会计信息质量发挥了积极作用。丁方飞等发现新收入准则的实施会使应收账款和合同资产变动所导致的应计利润持续性显著下降^[13]。由于研究设计和样本选择的差异,关于新收入准则实施对上市公司影响的研究结果并不统一,研究结论也是喜忧参半。收入是收益中最大的经常性组成部分,也是公司内部决策和外部资本提供者评估的关键因素。新收入准则背景下研究准则的实施如何影响收入数字质量尤其重要,因为通过判断和估计“管理收入”的机会增加,因此收入数字质量可能会降低^[14-15]。

基于以上认识,本文以我国上市公司 2017—2022 年数据为基础,从收入管理的角度实证研究中国上市公司实施新收入准则的效果。本文可能的研究贡献在于以下几方面:第一,丰富了关于收入管理的文献。本文侧重于与收入相关的特定应计项目,揭示了新收入准则对收入管理的直接影响。第二,为评估在收入确认中允许更大自由裁量权的标准是否会影响收入的有用性提供了证据。第三,丰富了与新收入准则相关的文献。关于新收入准则实施效果的同期研究没有提供一致的证据。本文从收入管理的视角考察新收入准则,丰富了新收入准则实施效果的相关研究。

二、理论分析和假设提出

实施新收入准则对收入信息质量的影响存在两种可能:一是新收入准则提供了适用于当前商业惯例可接受范围内所有行业和情况的五步法确认模型,可以克服旧准则下因缺乏统一指导方针而导致的管理者对同一类交易进行机会主义会计选择的不足,预计会计信息的一致性和可比性会有所改善。事实上,财务报表更大的一致性和可比性会使及时识别任何盈余管理行为成为可能,从而减少管理者机会主义行为的发生^[6]。此外,引入新收入准则之后,企业必须对合同资产和合同负债账面价值的会计估计和它们所应用的收入确认原则的变化进行额外的披露。这样详细而严格的披露要求可以为企业和信息使用者提供一个更加规范和透明的信息报告环境。Leuz 和 Wysocki 指出,在财务报表编制中所需的更多披露也将减少机会主义行为^[16]。因此,类似更为详细的披露要求也可能使收入盈余管理的空间缩小。二是尽管该标准提出了一种可以普遍应用的收入确认模型,在一定程度上有助于提升收入信息的一致性,但新收入准则是以原则为导向的,缺乏具体的指导,这就允许管理人员拥有更大的财务自由裁量权^[17],管理者可以利用这一自由裁量权,投机性地进行收入确认,包括提前确认收入或记录有问题的收入,那么收入质量可能会降低。此外,依据新收入准则,在实体履行义务时确认收入,履约义务被定义为与客户签订的转让资产或提供劳务的合同承诺。虽然新收入准则要求与客户签订合同以确定收入,但签订的合同可以是书面、口头或新标准下的其他商业惯例,这为实体管理和解释收入确认时间留下了空间,使得管理人员有可能在履约义务的划分、执行以及可变对价估计等方面投机性地进行会计判断。如果新收入准则应用不当,那么管理者的专业判断也将降低公司的收入质量^[14]。加之基于原则的标准适用性问题,新收入准则的实施效果可能有限。基于上述分析,我们认为从收入确认的自由酌量水平角度很难提前预测引入新收入准则对上市公司收入管理的影响。据此,本文提出假说 H1。

H1:实施新收入准则对上市公司收入管理行为没有影响。

价值相关性是指财务报告解释股票市场价值的能力。如果财务报告准则允许财务报表使用者及时区分业绩较好的公司和业绩较差的公司,那么财务报告准则就会增加价值^[18]。新收入准则对收入信息价值相关性可能存在两方面影响:一方面,新收入准则以控制权转移为原则,建立了一套统一的“五步法”收入确认模型,使得不同行业的公司可以采用相同的收入确认办法,增强了实务操作的适用性,且使得收入确认的每一个流程具有更可行的规范,有利于上市公司更加准确合理地处理会计实务问题。同时,以前的收入确认准则强调收益过程的完成,限制了公司提前确认收入。新收入准则为管理者提供了更大的自由酌量权,收入确认不再强调收益过程的完成,而是要求实体在转让商品或服务来履行每项履约义务时确认收入。准则制定者期望新标准能解决那

些可能与经济现实不同的公司收入确认和计量问题,以更好地反映公司实际业务的经营情况。因此,如果公司依据制定目的正确实施新收入准则的话,那么与新标准实施前相比,收入在预测未来经济表现时会更有用^[19],公司也更有可能会灵活地向资本市场发出真实业绩信号^[20],从而更有利于引导股票价格行为。此外,实施新收入准则要求更详细的收入披露,这为投资人提供了更好的公司可见性,也有助于提高收入信息的有用性,新收入准则后收入信息的价值相关性会提高。另一方面,如果管理者投机性地使用新收入准则的自由酌量权,就可能会扭曲实体的真实经济表现,收入信息的有用性将会降低。此外,新收入准则的复杂性增加了收入信息错报误报的风险^[21],加上以原则为中心的方法存在的适用性问题,引入新收入准则后收入信息的价值相关性可能会降低。基于此,我们认为很难准确预测新收入准则引起的收入信息价值相关性效果。据此,本文提出假说 H2。

H2:新收入准则施行前后,收入信息的价值相关性没有显著差异。

三、研究设计

(一)数据来源与样本选择

本文以新收入准则 2020 年起在我国境内上市公司实施为政策冲击事件,以 2018 年至 2021 年我国 A 股非金融类上市公司为对象,研究新收入准则对上市公司收入管理的影响。实际研究时,由于收入管理模型的计算需要用到前一年和后一年数据,因此,本文的实际时间跨度是新收入准则实施前三年和后三年,即 2017—2022 年。本文根据年报附注手工整理了实施新收入准则的公司受影响情况,境内外同时上市公司名单来自 Wind 数据库,其他所有数据均来源于国泰安(CSMAR)数据库。样本的筛选过程如下:第一,剔除 ST、*ST、暂停上市和终止上市的样本;第二,剔除金融行业样本;第三,剔除相关变量数据缺失的样本;第四,为克服管理者披露的关于受新收入准则影响情况的自选择问题,剔除了年报审计意见为非标准审计意见的样本。同时,为减少异常值的影响,本文对所有连续变量在 1% 和 99% 分位进行了缩尾(Winsorize)处理。

(二)假设 H1 的模型设定及变量定义

1. 模型设定及估计方法

新收入准则的采用对收入会计实务的影响将因“公司、行业和资本市场”而异。Chung、Chuwonganant 和 Ferreira 等在研究新收入准则产生的资本市场效应时,依据公司披露的受影响情况对样本进行了划分^[4,7]。此外,由于新收入准则在境内上市公司的实施时间和新冠疫情的暴发时间刚好重合,以及几个同时期发布的会计准则的采用也可能会影响公司的财务报告实践。因此,为了排除新冠疫情对经济的影响以及清楚地确定新收入准则可能产生的效应,并消除内生性变量可能对研究结果的潜在影响,本文采用双重差分模型(DID),通过普通最小二乘法回归来检验假设。

$$abAR_{it}/abDefREV_{it} = \beta_0 + \beta_1 Treat_i + \beta_2 Post_t + \beta_3 (Treat_i \times Post_t) + \beta_n CONTROLS + \sum Ind + \sum Year + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

式(1)中, $abAR_{it}$ 代表应收账款异常变化的程度, $abDefREV_{it}$ 代表递延收入异常变化的程度,分别对应 Caylor 的基于应收账款和递延收入的特定应计项目模型的残差取绝对值^[22]。如果一家公司提前确认业绩,其当期应收账款的金额将被夸大或递延收入的金额将异常减少;相反,如果公司延迟确认收入,其当期应收账款将会减少或递延收入将会增加。 $Treat$ 为分组虚拟变量,处理组取值为 1,由在财务报表附注中“重要会计政策变更”披露了受到新收入准则的重大影响的公司组成;控制组取值为 0,由在财务报表附注中“重要会计政策变更”披露了未受到新收入准则实质性影响的公司组成。 $Post$ 为分期虚拟变量,新收入准则实施后年度取 1,新收入准则实施之前年度取 0。核心解释变量为交互项 $Treat \times Post$,表示处理组在政策实施后的效应。

控制变量包括公司规模($Size$)、财务杠杆(Lev)、账面市值比(BM)、总资产回报率(ROA)、盈亏状况($Loss$)、“四大”审计($Big4$)、销售波动($Volsales$)和公司年龄($FirmAge$)。为了控制可能无法观察到的因素,我们还控制了行业和年份固定效应,其中由于新收入准则实施对各细分行业的影响不同,因此本文中的行业参考证监会 2012 年版的二级详细分类类别进行划分。

2. 收入管理的度量

本文采用 Caylor 开发的基于应收账款和递延收入的特定应计项目模型^[22]来度量管理者自由酌量性收入确

认水平。其中,应收账款异常变化的度量模型具体形式如下:

$$\frac{\Delta GrossAR_{it}}{TA_{i(t-1)}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i(t-1)}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{it}}{TA_{i(t-1)}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta CFO_{i(t+1)}}{TA_{i(t-1)}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

在式(2)中, i 和 t 分别表示公司和年份, $\Delta GrossAR_{it}$ 表示应收账款总额的变化, TA_{it} 表示总资产, ΔREV_{it} 表示营业收入的变化, ΔCFO_{it} 表示经营活动产生的现金流量的变化,模型残差的绝对值代表基于应收账款项目的异常收入水平。

递延收入异常变化的度量模型具体形式如下:

$$\frac{\Delta DefRev_{it}}{TA_{i(t-1)}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i(t-1)}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{i(t+1)}}{TA_{i(t-1)}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta CFO_{it}}{TA_{i(t-1)}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

在式(3)中, $\Delta DefREV_{it}$ 表示短期递延收入的变化,即预收账款总额的变化。其他变量与应收账款异常变化模型中的相同。模型残差的绝对值代表基于递延收入项目的异常收入水平。

需要注意的是,新收入准则对因合同履行而产生的客户对价的有条件权利和无条件权利进行了区分,前者被称为合同资产,后者被称为应收账款。同时,新收入准则使用“合同负债”一词来表示实体向客户转让商品之前已经从客户处取得了提供商品或服务的对价。因此,在应用上面两个模型度量新收入准则实施后的异常收入确认时需要进行修改,也就是说,在应收账款总额异常变化的模型中, $\Delta GrossAR_{it}$ 表示应收账款和合同资产总额的变化;在递延收入异常变化的模型中, $\Delta DefREV_{it}$ 表示合同负债和预收账款之和的变化。

(三)假设 H2 的模型设定及变量定义

本文计算收入信息的价值相关性是基于 Ohlson 的估值模型^[23],为检验引入新收入准则后收入信息的价值相关性是否发生显著变化,我们在原模型基础上进行扩展,将每股收入信息加入模型以检验在控制了净收益信息之后,收入信息是否具有增量价值相关性,并加入准则变化虚拟变量及其与收入变量的交互项进行分析,具体表示为式(4):

$$P_{it} = e_0 + e_1 RPS_{it} + e_2 BPS_{it} + e_3 EPS_{it} + e_4 Treat_{it} + e_5 Post_{it} + e_6 (Treat_{it} \times Post_{it} \times RPS_{it}) + \sum Ind + \sum Year + v_{it} \quad (4)$$

式(4)中, P 为每股市场价值, RPS 为每股营业收入, BPS 为每股净资产, EPS 为每股收益。核心解释变量是 $Treat \times Post \times RPS$,其回归系数代表引入新收入准则后收入信息对股价的增量解释力发生变化的差异。

四、实证结果与分析

(一)新收入准则对收入管理的影响

1. 描述性统计分析

表1报告了主要变量的描述性统计结果。 $abAR$ 和 $abDefREV$ 的均值分别为0.040、0.016,中位数分别为0.025、0.009,均值都大于中位数,表明部分样本的应收账款和递延收入异常变化较大,说明考察新收入准则对异常收入确认的影响在经济上具有重要意义。 $Treat$ 的均值为0.339,表明全部样本中约33.9%的公司为处理组,也就是报表附注中披露了受到新收入准则影响的公司,其余66.1%的公司是受新收入准则影响不大或不受影响的公司。 $Post$ 的均值为0.479,说明政策实施前的样本公司数比实施后的稍多。

2. 平行趋势事前检验

由于主检验采用双重差分模型(DID),为了保证双重差分结果的可靠性,需要对平行趋势假定进行检验。图1和图2分别为处理组和控制组公司应收账款异常水平($abAR$)和递延收入异常水平($abDefRev$)指标的年度平均值变化曲线,其中纵轴代表公司异常收入水平的年度平均值,横轴表示时间,2020年在时间轴上是政策冲

表1 描述性统计结果

变量	count	mean	sd	min	p50	max
$abAR$	11783	0.040	0.045	0.000	0.025	0.293
$abDefRev$	11841	0.016	0.023	0.000	0.009	0.148
$Treat$	11783	0.339	0.474	0.000	0.000	1.000
$Post$	11783	0.479	0.500	0.000	0.000	1.000
$Size$	11783	22.339	1.281	19.975	22.148	26.452
Lev	11783	0.417	0.194	0.054	0.411	0.906
BM	11783	1.199	1.417	0.081	0.749	10.089
ROA	11783	0.040	0.075	-0.398	0.040	0.255
$Loss$	11783	0.113	0.317	0.000	0.000	1.000
$Big4$	11783	0.055	0.229	0.000	0.000	1.000
$Top1$	11783	0.330	0.144	0.081	0.306	0.740
$Volsales$	11783	0.333	0.129	0.142	0.306	1.385
$FirmAge$	11783	3.015	0.276	2.197	3.045	3.611

击点。可以看出,在新收入准则实施前,处理组和控制组样本公司的应收账款异常水平(*abAR*)和递延收入异常水平(*abDefRev*)基本接近于平行变化,说明即使在未对其他可能的影响因素进行控制的情况下,处理组和控制组的变化趋势也能较好地满足双重差分的平行趋势假定要求。

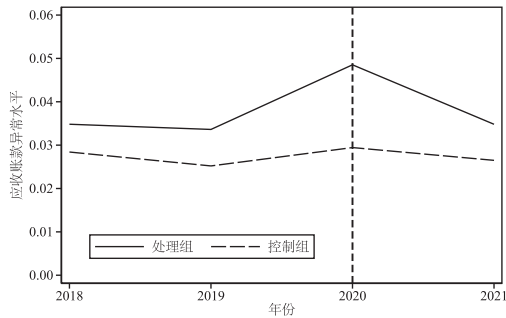


图1 异常应收账款时间趋势变化

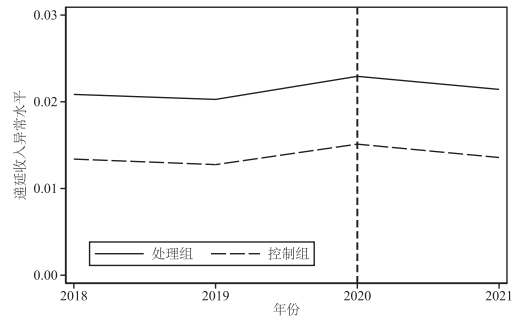


图2 异常递延收入时间趋势变化

3. 基准回归分析

表2报告了新收入准则实施前后自由酌量收入变化的回归结果,从表2列(1)和列(2)可以看出,无论是否包含控制变量,在因变量为应收账款异常水平(*abAR*)时,交互项 $Treat \times Post$ 的系数都显著为正,说明相较于不受新收入准则影响的控制组公司,受到新收入准则影响的公司,在实施准则后,应收账款异常水平比准则实施前显著增加,即该类公司运用应收账款进行收入管理的情况加剧了。从列(3)和列(4)可以看出,无论是否包含控制变量,在因变量为递延收入异常水平(*abDefRev*)时,交互项 $Treat \times Post$ 的系数都不显著,说明相较于不受新收入准则影响的控制组公司,受到新收入准则影响的公司,在实施准则后,递延收入异常水平和准则实施前没有差异,即该类公司在新收入准则之后并没有运用减少或增加递延收入来进行收入管理。

从控制变量来看,企业规模(*Size*)、账面市值比(*BM*)、是否四大(*Big4*)和公司成立年限(*FirmAge*)的回归系数都显著为负,说明规模越大、账面市值比越高、由国际四大进行年报审计和公司成立年限越久的公司,进行收入管理的情况越少。企业资产负债率(*Lev*)、是否亏损(*Loss*)和收入波动率(*Volsales*)的回归系数都显著为正,说明企业负债越高、越濒临亏损状态、收入波动性越大,越有可能进行收入管理。总资产净利率(*ROA*)的回归系数也显著为正,这从侧面说明企业可能会通过收入管理来进行利润操控,因此总资产净利率越高,应收账款异常水平越高。第一大股东持股比例(*Top1*)与因变量之间没有显著关系,原因可能是股权集中度对公司活动存在有效监控和侵占两种影响,两种影响相互抵消,从而导致系数不显著。

虽然上述检验结果表明受新收入准则影响的公司应收账款异常水平显著增加,但并不能确定是向上还是向下进行了应收账款的操控管理。如果管理者利用增加的自由裁量权加速收入确认,正的应收账款异常水平将比负的应收账款异常水平更普遍;相反,如果管理者使用增加的自由酌量权来延迟收入确认,负的应收账款异常水平将在新收入准则实施后更显著。接下来,我们依据 Caylor 的异常收入模型^[22]估计的残差按正负进行样本划分,重新对主检验模型进行回归分析,具体结果见表3。

表2 新准则实施前后自由酌量收入确认变化的回归结果

变量	(1) <i>abAR</i>	(2) <i>abAR</i>	(3) <i>abDefRev</i>	(4) <i>abDefRev</i>
<i>Treat</i>	0.003 ** (1.983)	0.002 * (1.690)	0.004 *** (5.522)	0.004 *** (5.091)
<i>Post</i>	-0.001 (-0.922)	-0.000 (-0.051)	0.001 (1.350)	0.001 (1.073)
<i>Treat × Post</i>	0.004 ** (2.516)	0.004 *** (2.584)	-0.000 (-0.138)	-0.000 (-0.174)
<i>Size</i>		-0.004 *** (-6.716)		-0.001 *** (-5.298)
<i>Lev</i>		0.044 *** (13.027)		0.023 *** (13.195)
<i>BM</i>		-0.001 ** (-2.170)		-0.000 (-1.208)
<i>ROA</i>		0.074 *** (7.920)		0.032 *** (7.137)
<i>Loss</i>		0.004 ** (2.098)		0.001 (0.979)
<i>Big4</i>		-0.004 ** (-2.308)		-0.001 (-1.352)
<i>Top1</i>		-0.000 (-0.140)		0.004 ** (2.372)
<i>Volsales</i>		0.033 *** (6.458)		0.003 (1.317)
<i>FirmAge</i>		-0.005 *** (-2.648)		0.001 (1.052)
<i>_cons</i>	0.031 *** (5.503)	0.092 *** (6.859)	0.020 *** (6.113)	0.038 *** (5.402)
<i>Industry/Year</i>	Yes	Yes	Yes	Yes
<i>N</i>	11783	11783	11841	11841
<i>adj. R²</i>	0.110	0.137	0.188	0.209

注: *表示 $p < 0.1$, **表示 $p < 0.05$, ***表示 $p < 0.01$,下表同。

表3中列(1)和列(2)分别报告了正应收账款异常水平和负应收账款异常水平的回归结果。交互项 $Treat \times Post$ 在正应收账款异常水平列显著为正,表明在新收入准则后处理组公司比控制组公司有更多的正应收账款异常变化,即存在管理者加速确认收入的情况。交互项 $Treat \times Post$ 在负应收账款异常水平列不显著,说明没有发现新收入准则实施后处理组公司比控制组公司有更多的负应收账款异常变化,即不存在管理者延迟确认收入的情况。列(3)和列(4)分别报告了正递延收入异常水平和负的递延收入异常水平的回归结果,两种情况下交互项 $Treat \times Post$ 的系数均不显著,再次说明新收入准则实施前后处理组公司相对于控制组公司没有更多地使用递延收入来加速或延迟收入确认。

4. 异质性分析

为了提供进一步的证据,接下来本文分析主检验结果是否受到不同外部监督和内部治理特征的影响。具体地,本文采用跟踪公司的分析师数量和机构投资者持股作为外部监管的代理变量,用公司股价成长性和管理者持股作为企业内部治理特征的代理。已有研究表明,分析师作为一种外部治理机制,能够监测管理者的异常行为^[24],被更多分析师关注的公司不太可能进行自由酌量的盈余管理^[25]。另外,机构投资者也能够影响公司的控制活动,继而影响其信息披露质量^[26],根据有效监控假说,机构投资者可以减小盈余管理的规模^[27]。

Das等研究发现,市场更加重视成长性公司报告的收入^[28]。成长性公司可能更愿意实施增加收入的盈余管理,以提高其股票价值,吸引更多的投资者以满足其资本需求^[29]。关于管理者持股对公司经营活动的影响通常有两种观点:“利益一致性假说”认为,管理者持股是管理者机会主义行为的限制因素,从而抑制盈余管理的程度^[30];“堑壕假说”认为,管理者持股能够加强管理权宜之计^[31],这可能导致管理者更积极地参与盈余管理。

因此,本文使用市净率来代理公司股价成长性,根据分析师跟踪数量、机构投资者持股比例、公司市净率和管理者持股数量等截面变量是否高于行业中值,将样本分为高组和低组,对主检验模型进行分组回归,结果见表4。

表3 应收账款和递延收入异常变化的回归

	(1) e1 > 0	(2) e1 ≤ 0	(3) e2 > 0	(4) e2 ≤ 0
<i>Treat</i>	0.006 *** (3.619)	0.002 (1.178)	0.004 *** (3.232)	-0.002 *** (-3.390)
<i>Post</i>	-0.002 (-0.934)	-0.011 *** (-6.028)	0.000 (0.067)	-0.002 *** (-3.477)
<i>Treat × Post</i>	0.007 *** (2.953)	-0.002 (-0.857)	0.001 (0.330)	0.000 (0.390)
_cons	0.110 *** (7.034)	-0.088 *** (-4.625)	0.034 *** (3.077)	-0.041 *** (-5.916)
控制变量	Yes	Yes	Yes	Yes
Industry/Year	Yes	Yes	Yes	Yes
N	5980	5803	4989	6852
adj. R ²	0.168	0.157	0.219	0.243

表4 异质性检验结果

变量	(1) 跟踪度高	(2) 跟踪度低	(3) 机构持股比例高	(4) 机构持股比例低	(5) 成长性高	(6) 成长性低	(7) 高管持股多	(8) 高管持股少
<i>Treat</i>	0.004 ** (2.221)	0.000 (0.144)	0.001 (0.747)	0.003 (1.570)	0.006 ** (2.446)	0.001 (0.610)	0.003 (1.442)	0.002 (0.935)
<i>Post</i>	0.007 *** (3.738)	0.000 (0.119)	0.007 *** (4.245)	-0.002 (-1.283)	0.008 *** (3.328)	0.002 (1.641)	0.004 ** (2.061)	0.002 (0.976)
<i>Treat × Post</i>	0.003 (1.085)	0.006 ** (2.373)	0.002 (1.020)	0.006 ** (2.489)	-0.004 (-1.236)	0.008 *** (3.992)	0.004 (1.392)	0.005 ** (2.244)
控制变量	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
N	5228	6555	5973	5810	4051	7732	4437	7654
adj. R ²	0.136	0.151	0.142	0.133	0.147	0.142	0.135	0.144

从表4可以看出,当因变量为应收账款异常水平(*abAR*)时,在分析师跟踪度低和机构投资者持股比例低的组别中,交互项 $Treat \times Post$ 的系数都在5%的水平上显著为正,而在分析师跟踪度高和机构投资者持股比例高的组别中都不显著,表明分析师跟踪度高和机构持股比例高形成的良好外部监督环境有利于抑制上市公司的收入管理行为。在成长性低的组别中,交互项 $Treat \times Post$ 的系数显著为正,而在成长性高的组别中不显著,这一结果和预期不同,说明在中国资本市场中低成长性的公司更有动机进行收入管理操控。在高管持股少的组别中,交互项 $Treat \times Post$ 的系数在5%的水平上显著为正,而在高管持股多的组中不显著,表明管理者持股多能够抑制公司投机性地使用自由酌量权进行收入管理。

(二) 新收入准则对收入信息价值相关性的影响

我们进一步检验新收入准则对收入信息价值相关性的影响,表 5 报告了检验结果。无论是否包含控制变量,每股净资产 *BPS*、每股收益 *EPS* 的系数均显著为正,表明样本期间这些收益指标具有价值相关性。交互项 *Treat* × *Post* 的系数显著为负,说明在新收入准则实施后,处理组公司的价值相关性相对于控制组公司显著下降。然而,交互项 *RPS* × *Treat* × *Post* 的系数为负但不显著,这一结果与之前得出的新收入准则引入后上市公司进行了更多收入管理的结论相矛盾,逻辑上新收入准则引入后异常收入确认水平加剧,收入信息的价值相关性应该降低。为了透析这一矛盾结果背后的原因,接下来我们进一步检验真实销售操控的变化。

(三) 真实销售操控的变化分析

真实销售操控和自由酌量性收入管理都能有效地实现收入项目的数字管理,真实销售操控是管理者通过提供价格折扣或更宽松的信贷条件在年度内暂时增加收入的行为^[32]。自由酌量性收入管理属于应计盈余管理手段在收入项目上的运用,管理者可以通过加速或延迟收入应计项目的确认来实现收入数字的管理^[22]。因此,具有调整营业收入动机的管理者会在两种手段之间进行替代性选择。关于盈余管理的研究结果也

表明,资本市场制度或会计规范变化会促使应计盈余管理和真实盈余管理呈现反向替代关系^[33]。基于此,虽然真实销售操控更难被发现,并且不会违反报告标准,但新收入准则为管理者提供了更多的酌量权机会,可能会激励管理者更多地运用自由酌量权进行收入管理,从而减少对真实销售操控的依赖。

为检验新收入准则实施后管理者收入操控的手段是否发生了替代性变化,本文采用 Roychowdhury 异常经营现金流量模型^[32]来度量真实销售操控^[34],具体对下式进行分行业分年度回归,以截面估计得到的残差项作为真实销售操控的度量指标。

$$\frac{CFO_{it}}{TA_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_2 \frac{1}{TA_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{REV_{it}}{TA_{i,t-1}} + \alpha_4 \frac{\Delta REV_{it}}{TA_{i,t-1}} + \gamma_{it} \quad (5)$$

式(5)中,*CFO_{it}*为营业活动导致的现金流量,其他变量含义同前文。

本文构建模型(6)来确认真实销售操控与自由酌量性收入管理之间的替代关系:

$$ab_CFO_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 Treat_i + \beta_2 Post_t + \beta_3 (Treat_i \times Post_t) + \beta_4 AbREV_{it} + \beta_5 (Treat_i \times AbREV_{it}) + \beta_6 (Post_t \times AbREV_{it}) + \beta_7 (Treat_i \times Post_t \times AbREV_{it}) + \sum Ind + \sum Year + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

式(6)中,*ab_CFO_{i,t}*为异常经营活动现金流,代表真实销售操控程度,其他变量同前文一致。我们对式(6)进行回归,观察系数 β_7 的正负情况,表 6 报告了新收入准则实施前后真实销售操控变化的回归结果。从列(1)可知,交互项 *Treat* × *Post* 的系数显著为负,表明新收入准则实施后真实销售操控减少了。列(2)是将应收账款异常水平值(*abAR*)放入模型中加以控制的回归结果,交互项 *abAR* × *Treat* × *Post* 的系数显著为负,说明在考虑新收入准则实施后上市公司进行了更多的

表 5 收入信息价值相关性的检验结果

变量	(1) <i>P</i>	(2) <i>P</i>	(3) <i>P</i>
<i>RPS</i>	-0.445 *** (-6.770)	-0.435 *** (-6.642)	-0.557 *** (-7.389)
<i>BPS</i>	1.644 *** (9.862)	1.644 *** (9.909)	1.655 *** (10.047)
<i>EPS</i>	20.837 *** (19.207)	20.691 *** (19.184)	20.512 *** (19.245)
<i>Treat</i>		-1.802 *** (-3.233)	-0.572 (-0.810)
<i>Post</i>		8.345 *** (19.502)	5.787 *** (10.318)
<i>Treat</i> × <i>Post</i>		-1.693 *** (-2.693)	-1.002 (-1.083)
<i>RPS</i> × <i>Treat</i>			-0.174 * (-1.748)
<i>RPS</i> × <i>Post</i>			0.330 *** (4.701)
<i>RPS</i> × <i>Treat</i> × <i>Post</i>			-0.062 (-0.478)
<i>_cons</i>	-2.306 (-1.529)	-2.593 * (-1.725)	-1.444 (-0.940)
控制变量	No	Yes	Yes
<i>Industry/Year</i>	Yes	Yes	Yes
<i>N</i>	12620	12620	12620
adj. <i>R</i> ²	0.552	0.553	0.557

表 6 新收入准则实施前后真实销售操控变化的回归结果

	(1) <i>ab_CFO</i>	(2) <i>ab_CFO</i>	(3) <i>ab_CFO</i>
<i>Treat</i>	-0.000 (-0.140)	-0.005 ** (-2.446)	-0.002 (-1.168)
<i>Post</i>	0.005 *** (3.780)	0.007 *** (3.823)	0.004 ** (2.382)
<i>Treat</i> × <i>Post</i>	-0.007 *** (-3.876)	0.002 (0.936)	0.001 (0.310)
<i>abAR</i>		0.307 *** (11.996)	0.292 *** (11.430)
<i>AbAR</i> × <i>Treat</i>		0.090 ** (2.065)	0.074 * (1.742)
<i>AbAR</i> × <i>Post</i>		0.010 (0.275)	-0.008 (-0.228)
<i>AbAR</i> × <i>Treat</i> × <i>Post</i>		-0.248 *** (-4.517)	-0.200 *** (-3.742)
<i>_cons</i>	0.052 *** (6.899)	0.043 *** (6.079)	0.104 *** (6.663)
控制变量	No	No	Yes
<i>Industry/Year</i>	Yes	Yes	Yes
<i>N</i>	13870	12121	12091
adj. <i>R</i> ²	0.032	0.097	0.145

自由酌量性收入管理的情况下,真实销售操控确实减少了。列(3)是加入控制变量后的估计结果,可以看出结论保持不变。由此说明,新收入准则实施后,上市公司的收入管理增加了,但收入价值相关性没有显著降低,这可能是两种不同收入操控手段此消彼长综合作用的结果。

五、拓展性分析

(一)收入管理的动机分析

有研究发现,企业的管理者会在一定动机引导下进行盈余管理^[35-36]。大多数此类研究发现盈余操控活动最常见的激励之一是旨在达到或超过盈利基准^[37]。在新收入准则下,受影响大的公司利用自由酌量权进行了收入管理。为了进一步探明公司进行收入管理的动机,接下来我们检验新收入准则下的上市公司从事收入管理是否和盈利基准之间存在关系。

如果应收账款异常水平的提高反映上市公司进行收入管理是为了达到或超过盈利基准,那么对于从事收入管理的公司来说,达到或超过盈利基准的可能性会增大。因此,本文构建以下回归模型进行收入管理的动机检验。

$$Pr(Meet \text{ or } Beat = 1) = \beta_0 + \beta_1 Treat_i + \beta_2 Post_i + \beta_3 (Treat_i \times Post_i) + \beta_4 AbREV_{it} + \beta_5 (Treat_i \times AbREV_{it}) + \beta_6 (Post_i \times AbREV_{it}) + \beta_7 (Treat_i \times Post_i \times AbREV_{it}) + \theta \sum CONTRILS + \sum Ind + \sum Year + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

式(7)中,Meet 和 Beat 分别代表避免亏损和避免盈余减少。参考相关文献对于盈余基准的界定^[45],当公司报告的净盈余除以期末总资产大于或等于0但小于0.005时,Meet 取值为1,否则取值为0;当公司报告的净盈余相对于上一年的变化除以期末总资产大于或等于0但小于0.005时,Beat 取值为1,否则取值为0。对式(7)进行 Probit 回归的检验结果见表7。

从表7中列(1)和列(2)可以看出,当报告实体属于避免亏损(Meet)或避免盈余减少(Beat)情况时,交互项 $abAR \times Treat \times Post$ 的系数都不显著,说明新收入准则实施后,运用收入管理手段的公司不是为了实现避免亏损和避免盈余减少的目标。Caylor 研究发现,管理者在应收账款和递延收入中使用自由酌量性来避免负面收益意外,但几乎没有证据表明自由裁量权被用来避免损失或收益下降^[22]。于是,表7中列(3)进行了以虚拟变量是否避免负收益意外(NegRetsurp)为因变量的回归,当公司报告的净盈余相对于上一年的变化除以期末总资产小于0但大于-0.005时,NegRetsurp 取值为1,否则取值为0。我们对当年净利润为负的样本进行了检验,因为净利润为正的样本不存在负收益意外的情况。交互项 $abAR \times Treat \times Post$ 的系数显著为正,表明处于亏损状态的公司会在应收账款中运用自由酌量权来避免负收益意外。

公司也可以利用收入管理来达到或超过另一个重要的基准,即分析师收入预测。经验证据表明,达

到或超过分析师收入预测是很重要的^[28]。因此,本文预计新收入准则实施后,公司可能会使用可自由支配的收入来达到或超过分析师的收入预测水平。表7中列(4)是以分析师预测的息税前收入均值来计算的收入预测作为因变量的回归结果,具体计算时以分析师息税前收入均值超过公司实际收入指标的百分比为基础,当其值处于-0.005和0.005之间时,Rmeet_mean 取值为1,否则为0。可以看出,交互项 $abAR \times Treat \times Post$ 的系数不显著,说明不存在为达到或超过分析师的预测水平,处理组公司相对于控制组公司在新收入准则实施后进行收

表7 收入管理动机检验结果

变量	(1) Meet	(2) Beat	(3) NegRetsurp	(4) RMeet_mean
Treat	-0.113 (-1.174)	0.009 (0.143)	0.588 (0.837)	-0.276* (-1.840)
Post	-0.171* (-1.778)	-0.222*** (-3.628)	-0.364 (-0.758)	-0.142 (-1.062)
Treat × Post	0.193 (1.564)	0.043 (0.521)	-1.059 (-1.221)	0.039 (0.190)
abAR	-2.964*** (-2.759)	-1.575** (-2.212)	8.481 (1.613)	-4.284** (-2.392)
abAR × Treat	3.224** (2.068)	-0.041 (-0.037)	-22.822* (-1.892)	5.434** (2.123)
abAR × Post	1.735 (1.162)	1.244 (1.289)	-7.416 (-0.895)	3.576 (1.607)
abAR × Treat × Post	-3.298 (-1.642)	-0.208 (-0.148)	34.915* (1.687)	-3.919 (-1.207)
_cons	-0.624 (-0.873)	-2.443*** (-4.669)	-0.722 (-0.233)	-6.377*** (-6.503)
控制变量	Yes	Yes	Yes	Yes
Industry/Year				
N	11358	11656	626	10687
Pseudo R ²	0.1061	0.0562	0.3167	0.0435

入管理的情况。

综上所述可以发现,几乎没有证据表明自由裁量权被用来避免损失、收益下降或为达到分析师收入预测水平,仅在亏损样本中发现公司运用自由酌量权进行收入管理以实现避免负收益意外的情况。这些结果表明,大量样本公司的应收账款异常变化可能是准则变更的调整结果以及因错用或滥用准则造成的异常情况。

(二)收入管理的时间分析

前文的主检验发现,新收入准则的实施对管理者运用自由酌量权进行收入管理产生了影响。接下来,我们想了解这种效应是否会进一步持续下去,以探究新收入准则对上市公司收入管理的影响是否会持续超过一年。本文分别估计新收入准则实施后一年和实施后两年的影响,将模型在主检验的基础上进行扩展,将时间虚拟变量 $POST$ 分为新收入准则实施后第一年和实施后第二年两个变量: $POST_1$ 和 $POST_2$ 。具体模型如下:

$$abAR_{it}/abDefREV_{it} = \beta_0 + \beta_1 Treat_i + \beta_2 Post_1 + \beta_3 Post_2 + \beta_4 (Treat_i \times Post_1) + \beta_5 (Treat_i \times Post_2) + \sum \beta_n CONTROLS + \sum Ind + \sum Year + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

本文对式(8)进行回归分析,结果见表 8。可以看出,在因变量为应收账款异常水平($abAR$)的情况下, $Post_2$ 的系数依然为正且显著,说明新收入准则实施对于整体上市公司的影响还在继续。交互项 $Treat \times Post_1$ 的回归系数显著为正,说明在新收入准则实施后第一年,处理组公司相对于控制组公司进行了更多的酌量性应收账款操控;交互项 $Treat \times Post_2$ 的回归系数为负但不显著,表明随着时间的推移,资本市场实体正在逐渐适应因应用新标准而改变的内容,应收账款操控减少,说明存在一种新准则学习曲线现象^[39],即新准则的变革在整个系统中扩散和渗透需要一段时间,随着利益相关方对新标准熟悉程度的提高,短期内记录的采用后影响可能不会持续存在^[17]。在因变量为递延收入异常水平($abDefRev$)的情况下,交互项 $Treat \times Post_1$ 和 $Treat \times Post_2$ 的回归系数都不显著,说明处理组公司相对于控制组公司在新收入准则后不存在使用递延收入进入收入管理的情况,该结论与前文一致。

表 8 收入管理时间检验结果

	(1) $abAR$	(2) $abDefRev$
$Treat$	0.002* (1.681)	0.004*** (5.090)
$Post_1$	0.003** (2.405)	0.002*** (3.261)
$Post_2$	0.002* (1.652)	0.001 (1.103)
$TreatPost_1$	0.009*** (4.150)	-0.000 (-0.105)
$TreatPost_2$	-0.002 (-1.011)	-0.000 (-0.198)
$_cons$	0.092*** (6.816)	0.038*** (5.397)
控制变量/ $Industry/Year$	Yes	Yes
N	11783	11841
adj. R^2	0.138	0.209

本文对主假设进行了几项稳健性检验:(1)主检验结果可能是准则变动开始时同行业为了避免监管危险而采取的同群效应驱动,因此进行了排除同群效应影响的检验;(2)运用 Stubben 的应收账款总额异常变化的季度模型^[40]重新度量应收账款异常水平;(3)运用分位数回归对主检验模型重新估计;(4)为避免主检验结果受到其他不可观察的因素影响,通过随机生成实验组进行个体安慰剂检验;(5)财政部要求境内外同时上市的企业在 2018 年率先实施新收入准则,本文以 2020 年为政策冲击时点,但主检验中包含了这类企业,因此在稳健性检验中,将该类上市企业剔除;(6)考虑到处理组公司和控制组公司间的非处理因素干扰和样本选择偏差问题,本文用 PSM-DID 方法对主回归模型进行统计处理。以上结果(未列示,备索)均再次验证了主检验结果的可靠性。

六、结论及启示

本文以 2017—2022 年我国上市公司数据为基础,将在财务报表附注“重要会计政策变更”中披露了受新收入准则影响的公司作为处理组,未受到新收入准则实质性影响的公司作为控制组,实证分析了新收入准则实施对受影响公司收入信息可靠性的影响。研究发现:(1)新收入准则实施后,受新收入准则影响的样本公司应收账款异常水平提高,且该公司运用应收账款加速确认收入,但没有证据表明上市公司利用递延收入进行收入管理。(2)新收入准则实施后,受影响的公司收入信息对股票价格的增量价值没有显著降低,进一步考察基于真实交易的销售操控变化后发现,新收入准则实施后上市公司的真实销售操控行为显著减少了。因此,新收入准则价值相关性没有显著降低的原因之一是自由酌量性收入管理增加和真实销售操控减少情况下两类盈余管理综合作用的结果。(3)在分析师跟踪度少、机构投资者持股比例低、成长性低和管理者持股少的公司中,管理

者会更多地使用自由酌量权开展收入管理。(4)拓展分析还检验了收入管理动机和收入管理的时间影响问题,发现几乎没有证据表明自由裁量权被受准则影响的公司用来避免损失、收益下降或为达到分析师预测水平,仅在亏损样本中发现管理者运用自由酌量权进行收入管理以避免负收益意外的情况,这表明大量样本公司的应收账款异常变化可能是由准则变更以及误用或滥用准则造成的。收入管理的时间分析发现,新收入准则实施后第一年处理组公司相对于控制组公司进行了更多的酌量性收入管理,但是第二年这种情况就出现了扭转,这表明随着时间的推移,资本市场实体逐渐适应因应用新标准而改变的内容,应收账款异常水平降低,收入信息质量得到改善。

新收入准则实施后的有效性审查是准则制定过程的一个重要组成部分。目前关于新收入准则增加管理者自由酌量权而产生相应后果的研究还很有限,本文为包括会计信息使用者和政策制定者在内的利益相关者提供了关于新收入准则实施效果的见解,有助于实务界和学术界关注新收入准则因管理者任意判断干预而对收入信息质量产生负面影响的可能,有助于企业在运用新收入准则时客观区分所提供的商品和服务的履约义务并根据经济实质确认收入,还有助于监管部门对资本市场进行持续监测以改进其对新收入准则的积极监控实践。

参考文献:

- [1] Napier C J, Stadler C. The real effects of a new accounting standard: The case of IFRS 15 revenue from contracts with customers[J]. *Accounting and Business Research* 2020, 50(5): 474-503.
- [2] Wagenhofer A. The role of revenue recognition in performance reporting[J]. *Accounting and Business Research*, 2014, 44(4): 349-379.
- [3] Gordon E A, Henry E, Hsu H T. Revenue recognition; A brave new world[R]. Stevens Institute of Technology School of Business Research Paper, 2018.
- [4] Ferreira P P. The liquidity, precision, and comparability effects of ASC 606: Revenue from contracts with customers[D]. Chapel Hill: University of North Carolina, 2021.
- [5] Choi D, Kim S, Wang X. Heterogeneity in the financial-reporting effects of ASC 606 adoptions: Evidence from an industry-focused approach[R]. Available at SSRN 4111345, 2022.
- [6] Tutino M, Regoliosi C, Mattei G, et al. Does the IFRS 15 impact earnings management? Initial evidence from Italian listed companies[J]. *African Journal of Business Management*, 2019, 13(7): 226-238.
- [7] Chung K H, Chuwongnant C. New revenue recognition standard and earnings informativeness[R]. Available at SSRN 3508041, 2019.
- [8] Onie S, Ma L, Spiropoulos H, et al. An evaluation of the impacts of the adoption of IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers[J]. *Accounting & Finance*, 2023, 63(4): 953-973.
- [9] Lee K, Lee S W. Rules-based vs. principles-based accounting standards: Earnings quality and the role of earnings in contracting (an analysis employing the adoption of ASC 606) [R]. Available at SSRN 3534039, 2022.
- [10] Ahn J, Hoitash U, Schmardebeck R. The informativeness of SAB 74 disclosures for accounting standard adoption outcomes: Evidence from ASC 606[R]. Available at SSRN 3835849, 2021.
- [11] 易碧文. 新收入准则对上市公司盈余管理的影响研究[J]. *湖南社会科学*, 2022(1): 59-66.
- [12] 徐经长, 柯劭婧, 何乐伟. 新收入准则能否提高会计信息质量? ——基于分析师预测视角的研究[J]. *会计研究*, 2022(9): 3-20.
- [13] 丁方飞, 郭巨鑫, 乔紫薇, 等. 新收入准则实施对企业盈余持续性的影响研究[J]. *财会通讯*, 2022(19): 21-26+31.
- [14] Rutledge R W, Karim K E, Kim T. The FASB's and IASB's new revenue recognition standard: What will be the effects on earnings quality, deferred taxes, management compensation, and on industry-specific reporting? [J]. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 2016, 27(6): 43-48.
- [15] 孙焯. 新收入准则对收入信息披露监管的挑战及建议[J]. *证券市场导报*, 2017(4): 73-78.
- [16] Leuz C, Wysocki P D. The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research[J]. *Journal of Accounting Research*, 2016, 54(2): 525-622.
- [17] Ahmed A S, Neel M, Wang D. Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence[J]. *Contemporary Accounting Research*, 2013, 30(4): 1344-1372.
- [18] Healy P M, Wahlen J M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting[J]. *Accounting Horizons*, 1999, 13(4): 365-383.
- [19] Altamuro J, Beatty A L, Weber J. The effects of accelerated revenue recognition on earnings management and earnings informativeness: Evidence from SEC staff accounting bulletin No. 101[J]. *The Accounting Review*, 2005, 80(2): 373-401.
- [20] Zhang Y. Revenue recognition timing and attributes of reported revenue: The case of software industry's adoption of SOP 91-1[J]. *Journal of Accounting and Economics*, 2005, 39(3): 535-561.
- [21] Peterson K. Accounting complexity, misreporting, and the consequences of misreporting[J]. *Review of Accounting Studies*, 2012, 17(1): 72-95.
- [22] Caylor M L. Strategic revenue recognition to achieve earnings benchmarks[J]. *Journal of Accounting and Public Policy*, 2010, 29(1): 82-95.

- [23] Ohlson J A. Earnings, book values, and dividends in equity valuation[J]. *Contemporary Accounting Research*, 1995, 11(2): 661 - 687.
- [24] Gilson S C, Healy P M, Noe C F, et al. Analyst specialization and conglomerate stock breakups [J]. *Journal of Accounting Research*, 2001, 39(3): 565 - 582.
- [25] Yu F F. Analyst coverage and earnings management[J]. *Journal of Financial Economics*, 2008, 88(2): 245 - 271.
- [26] 刘欢, 李志生, 孔东民. 机构持股与上市公司信息披露质量——基于主动型和被动型基金影响差异的视角[J]. *系统工程理论与实践*, 2020(6): 1520 - 1532.
- [27] Cornett M M, Marcus A J, Tehranian H. Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management[J]. *Journal of Financial Economics*, 2008, 87(2): 357 - 373.
- [28] Das S, Rees L, Sivaramakrishnan K. Stock recommendations and capital market evaluation of meeting or missing earnings expectations[R]. Available at SSRN 655421, 2007.
- [29] Edmonds C T, Leece R D, Maher J J. CEO bonus compensation: The effects of missing analysts' revenue forecasts[J]. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 2013, 41(3): 149 - 170.
- [30] Warfield T D, Wild J J, Wild K L. Managerial ownership, accounting choices, and informativeness of earnings[J]. *Journal of Accounting and Economics*, 1995, 20(1): 61 - 91.
- [31] Fama E F, Jensen M C. Agency problems and residual claims[J]. *The Journal of Law and Economics*, 1983, 26(2): 327 - 349.
- [32] Roychowdhury S. Earnings management through real activities manipulation[J]. *Journal of Accounting and Economics*, 2006, 42(3): 335 - 370.
- [33] Ewert R, Wagenhofer A. Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management[J]. *The Accounting Review*, 2005, 80(4): 1101 - 1124.
- [34] 张子余, 张天西. “激进的收入确认”抑或“真实的销售操控”[J]. *广东金融学院学报*, 2011(2): 26 - 34.
- [35] Healy P M, Wahlen J M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting[J]. *Accounting Horizons*, 1999, 13(4): 365 - 383.
- [36] 叶建芳, 周兰, 李丹蒙, 等. 管理层动机、会计政策选择与盈余管理——基于新会计准则下上市公司金融资产分类的实证研究[J]. *会计研究*, 2009(3): 25 - 30 + 94.
- [37] 张昕, 杨再惠. 中国上市公司利用盈余管理避免亏损的实证研究[J]. *管理世界*, 2007(9): 166 - 167.
- [38] 陈旭霞, 吴溪. 会计准则的规则化条款及其后果——来自软件行业收入确认政策选择的证据[J]. *中央财经大学学报*, 2014(12): 61 - 67.
- [39] Ball R. IFRS - 10 years later[J]. *Accounting and Business Research*, 2016, 46(5): 545 - 571.
- [40] Stubben S R. Discretionary revenues as a measure of earnings management[J]. *The Accounting Review*, 2010, 85(2): 695 - 717.

[责任编辑: 刘 茜]

Does the New Revenue Standard Improve or Reduce the Revenue Management Behavior of Listed Companies?

LIU Xueni, LI Minghui, YE Chao

(1. School of Business, Nanjing University, Nanjing 21008; 2. School of Economics and Management, Changzhou Institute of Technology, Changzhou 213032, China; 3. School of Economics and Management, Nanjing Forestry University, Nanjing 210018, China)

Abstract: Based on the data of listed companies in China from 2017 to 2022, we analyzed the changes in the level of abnormal receivables and abnormal deferred revenue and the value correlation of affected companies before and after the adoption of the new revenue standard. We find that after the implementation of the new revenue standard, management uses accounts receivable to accelerate revenue recognition. There is no evidence of revenue management using deferred revenue. Value correlation analysis shows that the incremental value of the income information to the stock price is not significantly reduced. Further analysis shows that after the implementation of the new revenue standard, the real sales manipulation of listed companies is significantly reduced. In addition, further studies such as revenue management motivation and temporal analysis are carried out. The findings of this study suggest that the new revenue standard may have a negative impact on the quality of revenue information due to arbitrary discretionary intervention by managers.

Key Words: new revenue standard; revenue management; value correlation; real sales manipulation; revenue information quality; accounting information quality