

2021 年中级会计职称考试

财务管理

第九章 收入与分配管理

蒋雪韵

一、收入管理**(一) 销售预测分析****1. 定性分析**

1. 营销员判断法（意见汇集法）	<p>由企业熟悉市场情况及相关变化信息的营销人员对市场进行预测，再将各种判断意见加以综合分析、整理，并得出预测结论的方法。</p> <p>优点：用时短、成本低、比较实用 缺点：单纯靠营销人员的主观判断，具有较多的主观因素和较大的片面性。</p>
2. 专家判断法	<p>由专家根据他们的经验和判断能力对特定产品的未来销售量进行判断和预测的方法。其主要有个别专家意见汇集法、专家小组法、德尔菲法等方法。</p>
3. 产品生命周期分析法	<p>产品生命周期是指产品从投入市场到退出市场所经历的时间，一般要经过<u>推广期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段</u>。在推广期由于缺少历史数据，往往用定性预测方法；在成长期可以用回归分析法；在成熟期销售量比较稳定，可以用趋势预测分析法；一般来说，衰退期销售增长率往往为负值。</p>

2. 定量分析

趋势预测分析法（注意计算分析题）	算术平均法	适用于每期销售量波动不大的产品的销售预测
	加权平均法	权数的选取应当遵循“近大远小”的原则；比较合理，计算较为方便，在实践中应用较多
	移动平均法	代表性较差，适用于销售量略有波动的产品预测
	指数平滑法	（1）在销售量波动较大或进行短期预测时，可选择较大的平滑指数；在销售量波动较小或进行长期预测时，可选择较小的平滑指数。（2）运用比较灵活，适用范围较广，但在平滑指数的选择上具有一定的主观随意性
因果预测分析法	回归分析法	

(二) 销售定价管理

1. 影响产品价格的因素：价值因素、成本因素、市场供求因素、竞争因素、政策法规因素。

2. 企业定价目标

目标	适用性
----	-----

实现利润最大化	适用于在市场中处于领先或垄断地位的企业, 或者在行业竞争中具有很强的竞争优势, 并能长时间保持这种优势的企业。
保持或提高市场占有率	适用于能够薄利多销的企业。
稳定市场价格	通常适用于产品标准化的行业, 如钢铁制造业等。
应付和避免竞争	主要适用于中小型企业
树立企业形象及产品品牌	目标一: 吸引某一客户群 目标二: 吸引大量的普通消费者

3. 定价方法

以成本为基础的定价方法 (注意计算分析题)	全部成本费用加成定价法	(1) 成本利润率定价: $\text{单位产品价格} = \text{单位成本} \times (1 + \text{成本利润率}) / (1 - \text{适用税率})$ (2) 销售利润率定价: $\text{单位产品价格} = \text{单位成本} / (1 - \text{销售利润率} - \text{适用税率})$
	保本点定价法	$\text{单位产品价格} = (\text{单位固定成本} + \text{单位变动成本}) / (1 - \text{适用税率}) = \text{单位完全成本} / (1 - \text{适用税率})$
	目标利润法	$\text{单位产品价格} = (\text{目标利润总额} + \text{完全成本总额}) / [\text{产品销量} \times (1 - \text{适用税率})]$ $= (\text{单位目标利润} + \text{单位完全成本}) / (1 - \text{适用税率})$
	变动成本定价法	$\text{单位产品价格} = [\text{单位变动成本} \times (1 + \text{成本利润率})] / (1 - \text{适用税率})$
以市场需求为基础的定价方法	需求价格弹性系数定价法 边际分析定价法: $\text{边际利润} = 0$ 或 $\text{边际收入} = \text{边际成本}$ 时的价格	

二、纳税管理

(一) 纳税筹划

纳税筹划的原则	1. 合法性原则; 2. 系统性原则; 3. 经济性原则; 4. 先行性原则
纳税筹划的方法	1. 减少应纳税额; 2. 递延纳税

(二) 企业纳税管理

企业筹资纳税管理	包括内部筹资纳税管理和外部筹资纳税管理
企业投资纳税管理	包括直接投资纳税管理和间接投资纳税管理, 其中, 直接投资纳税管理包括直接对外投资纳税管理和直接对内投资纳税管理
企业营运纳税管理	包括采购的纳税管理、生产的纳税管理、销售的纳税管理
企业利润分配纳税管理	包括所得税的纳税管理、股利分配的纳税管理
企业重组纳税管理	包括企业合并的纳税筹划、企业分立的纳税筹划

三、分配管理

(一) 股利相关论

(1) “手中鸟”理论	该理论认为，公司的股利政策与公司的股票价格是密切相关的， 即当公司支付较高的股利时，公司的股票价格会随之上升，公司的价值将得到提高。
(2) 信号传递理论	该理论认为，在信息不对称的情况下，公司可以通过股利政策向市场传递有关公司未来获利能力的信息，从而会影响公司的股价。 一般来讲，预期未来获利能力强的公司， 往往愿意通过相对较高的股利支付水平 ，把自己同预期获利能力差的公司区别开来，以吸引更多的投资者。
(3) 所得税差异理论	该理论认为，由于普遍存在的税率以及纳税时间的差异， 资本利得收益比股利收益更有助于实现收益最大化目标，公司应当采用低股利政策。
(4) 代理理论	该理论认为，股利的支付能够有效地降低代理成本。高水平的股利政策降低了企业的代理成本，但同时增加了外部融资成本，理想的股利政策应当使两种成本之和最小。

(二) 股利分配政策

剩余股利政策	优点	有助于降低再投资的资金成本，保持最佳的资本结构，实现企业价值的长期最大化
	缺点	股利发放额每年随投资机会和盈利水平的波动而波动，不利于投资者安排收入与支出，也不利于公司树立良好的形象
	适用情况	一般适用于公司初创阶段
固定或稳定增长的股利政策	优点	1. 有利于树立良好的形象，增强投资者对公司的信心，稳定股票的价格；2. 有利于吸引那些打算进行长期投资并对股利有很高依赖性的股东；3. 即使推迟某些投资方案或暂时偏离目标资本结构，也可能比降低股利或股利增长率更为有利
	缺点	1. 股利支付与公司盈利相脱节；2. 在无利可分的情况下，若依然实施该股利政策，是违反《公司法》的行为
	适用情况	适用于经营比较稳定或正处于成长期的企业，但很难被长期采用
固定股利支付率政策	优点	1. 体现了“多盈多分、少盈少分、无盈不分”的股利分配原则；2. 从企业支付能力的角度看，这是一种稳定的股利政策
	缺点	1. 波动的股利容易成为影响股价的不利因素；2. 容易使公司面临较大的财务压力；3. 合适的固定股利支付率的确定难度比较大
	适用情况	适用于那些处于稳定发展且财务状况也较稳定的公

	况	司
低正常股利加 额外股利政策	优点	1. 赋予公司较大的灵活性和财务弹性；2. 可吸引住那些依靠股利度日的股东
	缺点	1. 额外股利不断变化，容易给投资者造成公司收益不稳定的感觉；2. 当公司较长时间持续发放额外股利后，可能会被股东误认为是“正常股利”，一旦取消，容易导致股价下跌
	适用情况	适用于那些盈利水平随着经济周期而波动较大的公司或公司的盈利与现金流量很不稳定时

(三) 利润分配制约因素

法律因素	1. 资本保全约束；2. 资本积累约束；3. 超额累积利润约束；4. 偿债能力约束
公司因素	1. 现金流量；2. 资产的流动性；3. 盈余的稳定性；4. 投资机会；5. 筹资因素；6. 其他因素
股东因素	1. 控制权；2. 稳定的收入；3. 避税
其他因素	1. 债务契约；2. 通货膨胀

(四) 股利支付形式：现金股利、股票股利、财产股利、负债股利。

(五) 股票股利、股票分割、股票回购

1. 股票股利与股票分割

	股票股利	股票分割
不同点	<u>(1) 面值不变</u> <u>(2) 股东权益结构改变</u> <u>(3) 属于股利支付方式</u>	<u>(1) 面值变小</u> <u>(2) 股东权益结构不变</u> <u>(3) 不属于股利支付方式</u>
相同点	(1) 普通股股数增加 <u>(股票分割增加更多)</u> ，每股收益和每股市价下降 <u>(股票分割下降更多)</u> (2) 没有现金流出企业 (3) 股东持股 <u>比例不变</u> (4) 资产总额、负债总额、股东权益总额 <u>不变</u>	

2. 股票回购的动机：现金股利的替代；改变公司的资本结构；传递公司信息；基于控制权的考虑