



第九章 收入与分配管理

01	收入与分配管理概述
02	收入管理
03	纳税管理
04	分配管理

本章考情分析

本章属于重点章节，内容较多，且会涉及到税法相关知识，但计算题难度不大，考试重点集中在销售预测分析、销售定价管理和股利政策。

第一节 收入与分配管理概述

一、收入与分配管理的意义与原则

意义	1. 集中体现了企业所有者、经营者与劳动者之间的利益关系； 2. 是企业维持简单再生产和实现扩大再生产的基本条件； 3. 是企业优化资本结构、降低资本成本的重要措施； 4. 收入与分配管理是国家建设资金的重要来源之一；
原则	1. 依法分配原则； 2. 分配与积累并重原则； 3. 兼顾各方利益原则； 4. 投资与收入对等原则。

二、收入与分配管理的内容

（一）收入管理

销售预测分析	定性分析	营销员判断法、专家判断法、产品寿命周期分析法
	定量分析	趋势预测分析法、因果预测分析法
销售定价管理	基于成本的定价方法	全部成本费用加成定价法、目标利润法
	基于市场需求的定价方法	需求价格弹性系数定价法、边际分析定价法

（二）分配管理

公司净利润的分配应按照下列顺序进行，并构成了分配管理的主要内容

1. 弥补以前年度亏损

企业年度亏损可以用下一年度的税前利润弥补，下一年度不足弥补的，可以在五年之内用税



老会计-用心传递温度

前利润连续弥补，连续五年未弥补的亏损则用税后利润弥补。其中，税后利润弥补亏损可以用当年实现的净利润，也可以用盈余公积转入。

2. 提取法定公积金

法定公积金的提取比例为当年税后利润（弥补亏损后）的 10%。当年法定公积金的累计额已达注册资本的 50%时，可以不再提取。法定公积金提取后，根据企业的需要，可用于弥补亏损或转增资本，但企业用法定公积金转增资本后，法定公积金的余额不得低于转增前公司注册资本的 25%。

3. 提取任意公积金

4. 向股东（投资者）分配股利（利润）

第二节 收入管理



销售预测分析



销售定价管理

一、销售预测分析

（一）销售预测的定性分析法

1. 营销员判断法

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。

这种方法的优点在于用时短、成本低、比较实用，但是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。

2. 专家判断法

个别专家意见汇集法	分别向每位专家征求对本企业产品未来销售情况的个人意见，然后将这些意见再加以综合分析，确定预测值。
专家小组法	将专家分成小组，运用专家们的集体智慧进行判断预测的方法。
德尔菲法	采用函询的方式，征求各方面专家的意见，各专家在互不通气的情况下，根据自己的观点和方法进行预测，然后由企业把各个专家的意见汇集在一起，通过不记名方式反馈给各位专家，请他们参考别人的意见修正本人原来的判断，如此反复数次，最终确定预测结果。

3. 产品生命周期分析法

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，一般要经过推广期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。在这一发展过程中，产品销售量的变化呈一条曲线，称为产品生命周期曲线。

（二）销售预测的定量分析方法

趋势预测分析法	算术平均法、加权平均法、移动平均法、指数平滑法
因果预测分析法	回归直线法

1. 趋势预测分析法



老会计-用心传递温度

(1) 算术平均法

将若干历史时期的实际销售量或销售额作为样本值，求出其算术平均数，并将该平均数作为下期销售量的预测值。

适用于每月销售量波动不大的产品的销售预测。

【例题】某公司 2005-2012 年的产品销售量资料如表所示

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
销售量 (吨)	3250	3300	3150	3350	3450	3500	3400	3600

2013 年预测销售量 = $(3250 + 3300 + 3150 + 3350 + 3450 + 3500 + 3400 + 3600) \div 8 = 3375$

(2) 加权平均法

将若干历史时期的实际销售量或销售额作为样本值，将各个样本值按照一定的权数计算得出加权平均数，并将该平均数作为下期销售量的预测值。

由于市场变化较大，离预测期越近的样本值对其影响越大，而离预测期越远的则影响越小，权数的选取应遵循“近大远小”的原则。

加权平均法较算术平均法更为合理，计算也较方便，因而在实践中应用较多。

【例题】某公司 2005-2012 年的产品销售量资料如下表所示

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
销售量 (吨)	3250	3300	3150	3350	3450	3500	3400	3600
权数	0.04	0.06	0.08	0.12	0.14	0.16	0.18	0.22

2013 年预测销售量

$= 3250 \times 0.04 + 3300 \times 0.06 + \dots + 3400 \times 0.18 + 3600 \times 0.22$

$= 3429$

(3) 移动平均法

从 n 期的时间数列销售量中选取 m 期 (m 数值固定，且 $m < n/2$) 数据作为样本值，求其 m 期的算术平均数，并不断向后移动计算观测其平均值，以最后一个 m 期的平均数作为未来第 $n+1$ 期销售预测值的一种方法。

由于移动平均法只选用了 n 期数据中的最后 m 期作为计算依据，故而代表性较差。此法适用于销售量略有波动的产品预测。

为了能使预测值更能反映销售量变化的趋势，

可以对上述结果按趋势值进行修正，其计算公式为：

$$\overline{Y}_{n+1} = Y_{n+1} + (Y_{n+1} - Y_n)$$

= 未修正销售预测值 + (未修正销售预测值 - 预测前期的销售预测值)

【例题】某公司 2005-2012 年的产品销售量资料如下表所示，假定公司预测前期（即 2012 年）的预测销售量为 3475 吨，要求分别用移动平均法和修正的移动平均法预测公司 2013 年的销售量（假设样本期为 3 期）。

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
销售量 (吨)	3250	3300	3150	3350	3450	3500	3400	3600



老会计-用心传递温度

①移动平均法

2013 年预测销售量= $(3600+3400+3500) \div 3=3500$

②修正的移动平均法（假定 2012 年的预测销售量为 3475 吨）

2013 年预测销售量=

$$Y_{n+1} + (Y_{n+1} - Y_n) = 3500 + (3500 - 3475) = 3525$$

（4）指数平滑法

指数平滑法实质上是一种加权平均法，是以事先确定的平滑指数 a 及 $(1-a)$ 作为权数进行加权计算，预测销售量的一种方法。

$$Y_{n+1} = aX_n + (1-a)Y_n$$

其中 X_n 是第 n 期的实际销售量，

Y_n 是第 n 期的预测销售量。

平滑指数的取值通常在 $0.3 \sim 0.7$ 之间，其取值大小决定了前期实际值与预测值对本期预测值的影响。

①较大的平滑指数，预测值可以反映样本值新近的变化趋势，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；

②较小的平滑指数，反映了样本值变动的长期趋势，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。

该方法运用比较灵活，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。

【例题】2012 年实际销售量为 3600 吨，原预测销售量为 3475 吨，平滑指数=0.5。要求：用指数平滑法预测公司 2013 年的销售量。

$$Y_{n+1} = aX_n + (1-a)Y_n$$

$$2013 \text{ 年预测销售} = aX_n + (1-a)Y_n$$

$$= 0.5 \times 3600 + (1-0.5) \times 3475$$

$$= 3537.5$$

2. 因果预测分析法

因果预测分析法是指分析影响产品销售量（因变量）的相关因素（自变量）以及它们之间的函数关系，并利用这种函数关系进行产品销售预测的方法。因果预测分析法最常用的是回归分析法。

因果预测分析最常用的是回归分析法，如回归直线方法，即假设产品销售量（ Y ）与其影响因素（ X ）之间存在线性变动关系。

$$Y = a + bX$$

二、销售定价管理

（一）销售定价管理的含义

产品价格的高低直接影响到销售量的大小，进而作用于企业的盈利水平。单价水平过高，导致销售量降低，如果达不到保本点，企业就会亏损；单价水平过低，虽然会起到促销作用，但单位毛利降低，使企业的盈利水平下降。

（二）影响产品价格的因素

1. 价值因素，价值大小决定价格的高低；

2. 成本因素，从长期来看，产品价格=总成本+合理利润

3. 市场供求因素，市场供求因素供大于求，价格有向下压力；反之，则会推动价格提升；

4. 竞争因素，在完全竞争的市场上，企业几乎没有定价主动权；在不完全竞争的市场上，竞争强度取决于产品生产的难易和供求形势；



老会计-用心传递温度

5. 政策法规因素

(三) 企业的定价目标

1. 实现利润最大化

制定较高的价格，提高产品单位利润率；

适用于处于领先或垄断地位的企业；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；

2. 保持或提高市场占有率

注重企业长期经营利润，产品价格往往需要低于同类产品价格；

要求企业具有潜在的生产经营能力，总成本的增长速度低于总销量的增长速度，商品的需求价格弹性较大，即适用于薄利多销的企业。

3. 稳定市场价格

由行业中的领导企业制定一个价格，其他企业的价格则与之保持一定的比例关系，有利于创造相对稳定的市场环境，避免过度竞争，减少风险，

适用于产品标准化的行业，如钢铁制造业等。

4. 应付和避免竞争

参照对市场有决定性影响的竞争对手的产品价格变动情况，随时调整本企业产品价格；

适用于中小型企业。

5. 树立企业形象及产品品牌

树立优质高价形象，产生品牌的增值效应；树立大众化评价形象。

(四) 产品定价方法

基于成本的定价方法	全部成本费用加成定价法	①成本利润率定价 ②销售利润率定价
	保本点定价法	
	目标利润法	
	变动成本定价法	
基于市场需求的定价方法	需求价格弹性系数定价法	
	边际分析定价法	

1. 以成本为基础的定价方法

成本×成本利润率=单价×销售量×(1-税率)-成本

单价×销售量×销售利润率=单价×销售量×(1-税率)-成本

(1) 全部成本费用加成定价法

全部成本费用是指企业为生产、销售一定种类和数量的产品所发生的所有成本和费用总额，包括制造成本和管理费用、销售费用及财务费用等各种期间费用。

全部成本费用加成定价法可以保证全部生产耗费得到补偿，但它很难适应市场需求的变化，往往导致定价过高或过低。并且，当企业生产多种产品时，间接费用难以准确分摊，从而会导致定价不准确。

【例题】某企业生产甲产品，预计单位产品的制造成本为100元，计划销售10000件，计划期的期间费用总额为900000元，该产品适用的消费税税率为5%，成本利润率必须达到20%，根据上述资料，运用全部成本费用加成定价法测算的单位甲产品的价格。

设单价为a，则有

$$(100 \times 10000 + 900000) \times 20\% = 10000 \times a \times (1 - 5\%) - 100 \times 10000 - 900000$$



老会计-用心传递温度

a=240

(2) 保本点定价法

按照刚好能够保本的原理来制定产品销售价格。即能够保持既不盈利也不亏损的销售价格水平，采用这一方法确定的价格是最低销售价格。

【例题】某企业生产乙产品，本期计划销售量为 10000 件，应负担的固定成本总额为 250000 元，单位产品变动成本为 70 元，适用的消费税税率为 5%，根据上述资料，运用保本点定价法测算的单位乙产品的价格。

设单价为 a，则有

$$10000 \times a \times (1-5\%) - (10000 \times 70) - 250000 = 0$$

a=100

(3) 目标利润法

目标利润是指企业在预定时期内应实现的利润水平。目标利润定价法是根据预期目标利润和产品销售量、产品成本、适用税率等因素来确定产品销售价格的方法。

【例题】某企业生产丙产品，本期计划销售量为 10000 件，目标利润总额为 240000 元，完全成本总额为 520000 元，适用的消费税税率为 5%，根据上述资料，运用目标利润法测算的单位丙产品的价格。

设单价为 a，则有

$$10000 \times a \times (1-5\%) - 520000 = 240000$$

a=80

(4) 变动成本定价法

变动成本定价法指企业在生产能力有剩余的情况下增加生产一定数量的产品，这些增加的产品可以不负担企业的固定成本，只负担变动成本。在确定价格时产品成本仅以变动成本计算。此处所指变动成本是指完全变动成本，包括变动制造成本和变动期间费用。

【例题】某企业生产丁产品，设计生产能力为 12000 件，计划生产 10000 件，预计单位变动成本为 190 元，计划期的固定成本费用总额为 950000 元，该产品适用的消费税税率为 5%，成本利润率必须达到 20%。假定本年度接到一额外订单，订购 1000 件丁产品，单价 300 元。请问：该企业计划内产品单位价格是多少？是否应接受这一额外订单？

① 计算计划内丁产品单价

$$(190 \times 10000 + 950000) \times 20\% = 10000 \times a \times (1-5\%) - 190 \times 10000 - 950000$$

a=360

② 计算计划外丁产品单价

$$190 \times 1000 \times 20\% = 1000 \times a \times (1-5\%) - 190 \times 1000$$

a=240

2. 以市场需求为基础的定价方法

以成本为基础的定价方法，主要关注企业的成本状况而不考虑市场需求状况，因而运用这种方法制定的产品价格不一定满足企业销售收入或利润最大化的要求。最优价格应是企业取得最大销售收入或利润时的价格。以市场需求为基础的定价方法可以契合这一要求。

(1) 需求价格弹性系数定价法



老会计-用心传递温度

需求增大导致价格上升，刺激企业生产；而需求减小，则会引起价格下降，从而制约了企业的生产规模。从另一个角度看，企业也可以根据这种关系，通过价格的升降来作用于市场需求。在其他条件不变的情况下，某种产品的需求量随其价格的升降而变动的程度，就是需求价格弹性系数。

$$E = \frac{\Delta Q / Q_0}{\Delta P / P_0}$$

$$P = \frac{P_0 Q_0^{1/|E|}}{Q^{1/|E|}}$$

E 为某种产品的需求价格弹性系数；

ΔQ 为需求变动量；

Q_0 为基期需求量；

Q 为预计销售数量；

ΔP 为价格变动量；

P_0 为基期单位产品价格；

P 为单位产品价格；

(2) 边际分析定价法

产品边际收入、边际成本和边际利润就是指销售量每增加或减少一个单位所形成的收入、成本和利润的差额。

边际利润等于零，边际收入等于边际成本，那么利润将达到最大值。此时的价格就是最优销售价格。

(五) 价格运用策略

1. 折让定价策略

①现金折扣②数量折扣③季节折扣④团购折扣⑤预购折扣等；

2. 心理定价策略

①声望定价②尾数定价③双位定价④高位定价

3. 组合定价策略

具有互补关系的相关产品	可以采取降低部分产品价格而提高互补产品价格，以促进销售，提高整体利润，如便宜的整车与高价的配件等。
具有配套关系的相关产品	可以对组合购买进行优惠，比如西服套装中的上衣和裤子等。

4. 寿命周期定价策略

推广期	需要获得消费者的认同，进一步占有市场，应采用低价促销策略；
成长期	产品有了一定知名度，销售量稳步上升，可以采用中等价格；
成熟期	产品市场知名度处于最佳状态，可以采用高价促销，但由于市场需求接近饱和，竞争激烈，定价时必须考虑竞争者的情况，以保持现有市场销售量；
衰退期	产品市场竞争力下降，销售量下滑，应该降价促销或维持现价并辅之以折扣等其他手段，同时，积极开发新产品，保持企业的市场竞争优势。



第三节 纳税管理

- ▶ 纳税管理概述
- ▶ 企业筹资纳税管理
- ▶ 企业投资纳税管理
- ▶ 企业营运纳税管理
- ▶ 企业利润分配纳税管理
- ▶ 企业重组纳税管理

一、纳税管理概述

（一）纳税管理

企业纳税管理是指企业对其涉税业务和纳税实务所实施的研究和分析、计划和筹划、处理和监控、协调和沟通、预测和报告的全过程管理行为。

纳税管理的目标是规范企业纳税行为、合理降低税收支出、有效防范纳税风险。

（二）纳税筹划

在纳税行为发生之前，在不违反税法及相关法律法规的前提下，对纳税主体的投资、筹资、营运及分配行为等涉税事项作出事先安排，以实现企业对财务管理目标的一系列谋划活动。纳税筹划的外在表现是降低税负和延期纳税。

（三）纳税筹划的原则

合法性	企业开展税务管理必须遵守国家的各项法律法规。
系统性	企业必须从整体角度考虑纳税负担，在选择纳税方案时，要着眼于整体税负的降低。
经济性	企业在进行纳税筹划相关决策时，必须进行成本效益分析，选择净收益最大的方案。
先行性	筹划策略的实施通常在纳税义务发生之前。

（四）纳税筹划的方法

减少应纳	利用税收优惠政策	①免税政策②减免政策③退税政策④税收扣除政策 ⑤税率差异⑥分劈技术⑦税收抵免
		为了保证利用转让定价进行纳税筹划的有效性，筹划时应注意三点：一是要进行成本效益分析；二是价格



老会计-用心传递温度

税额	转让定价筹划法	的波动应在一定范围之内，以防被税务机关调整而增加税负；三是纳税人可以运用多种方法进行全方位、系统的筹划安排。
递延纳税	使应纳税额的现值减小；采取有利的会计处理方法。	

二、企业筹资纳税管理

（一）内部筹资纳税管理

1. 内部资金是企业已经持有的资金，并且无需花费筹资费用，与外部股权筹资相比，其资本成本更低；与债务筹资相比，降低了企业的财务风险。
2. 内部筹资虽然不能减少企业的所得税负担，但若将这部分资金以股利分配的形式发放给股东，股东会承担双重税负，若将这部分资金继续留在企业内部获取投资收益，投资者可以自由选择资本收益的纳税时间，可以享受递延纳税带来的收益。因此，内部筹资是减少股东税收的一种有效手段，有利于股东财富最大化的实现。

（二）外部筹资纳税管理

1. 对于企业而言，有负债企业的价值是无负债企业价值加上抵税收益的现值，再减去财务困境成本的现值。
2. 对于股东而言，采用债务筹资的好处不仅仅在于节税效应，更重要的是固定性融资成本所带来的财务杠杆效应，即在某一固定的债务与权益融资结构下由于息税前利润的变动引起每股收益产生更大变动程度的现象。
3. 在采用债务筹资方式筹集资金时，不仅要使资本结构控制在相对安全的范围内，还要确保总资产报酬率（息税前）大于债务利息率。

三、企业投资纳税管理

（一）直接投资纳税管理

对外投资	投资组织形式的纳税筹划	①公司制企业与合伙企业的选择 ②子公司与分公司的选择
	投资行业的纳税筹划	
	投资地区的纳税筹划	
	投资收益取得方式的纳税筹划	
对内投资	主要对长期经营资产进行纳税筹划	

1. 直接对外投资纳税管理

（1）投资组织形式的纳税筹划

公司制企业与合伙企业的选择	公司制企业	企业所得税和个人所得税
	合伙企业	个人所得税
子公司与分公司的选择	子公司	独立申报企业所得税
	分公司	由总公司汇总计算并交纳

【例题】甲公司为扩大市场份额，计划 2020 年在 A 地设立销售代表处。由于竞争对手众多，在未来 3 年内，A 销售代表处可能处于持续亏损状态，预计第一年将亏损 300 万元，同年总部将盈利 500 万元。要求计算并分析甲公司是设立分公司还是设立子公司对企业发展更有利。不考虑应纳税所得额的调整因素，企业所得税税率为 25%。

根据上述资料，分析如下：

- （1）假设采取子公司形式设立 A 销售代表处，则 2020 年企业总部应缴所得税=500×25%=125



老会计-用心传递温度

(万元)

A 分支机构当年亏损不需要缴纳所得税，其亏损额需留至下一年度税前弥补。

(2)假设采取分公司形式设立 A 销售代表处，则 2020 年企业总部应缴所得税为 $(-300+500) \times 25\% = 50$ (万元)

由于预计在未来 3 年内，A 销售代表处可能都会面临亏损，如果将其设立为子公司，A 销售代表处面临着不能完全弥补亏损的风险，可能会失去亏损弥补的抵税收益。因此，将 A 销售代表处设立为分公司对甲公司更为有利。

(2) 投资行业的纳税筹划

我国不同行业的税收负担不同，在进行投资决策时，应尽可能选择税收负担较轻的行业。对于国家重点扶持的高新技术企业和经认定的技术先进性服务企业（服务贸易类），按 15% 的税率征收企业所得税；对于创业投资企业进行国家重点扶持和鼓励的投资，可以按投资额的一定比例抵扣应纳税所得额。

(3) 投资地区的纳税筹划

设在西部地区属于国家鼓励类产业的企业，在 2011 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，减按 15% 的税率征收企业所得税。向海外投资时，由于不同国家税法有较大差异，应该仔细研究有关国家的税收法规。

(4) 投资收益取得方式的纳税筹划

企业的投资收益由股息红利和资本利得两部分组成，但这两种收益的所得税税务负担不同。居民企业直接投资于其他居民企业取得股息、红利等权益性投资收益为企业的免税收入，不包括连续持有居民企业公开发行并上市流通的股票不足 12 个月取得的投资收益。而企业卖出股份所取得的投资收益则需要缴纳企业所得税。

投资企业可以利用其在被投资企业中的地位，使被投资企业进行现金股利分配，这样可以减少投资企业取得投资收益的所得税负担。

2. 直接对内投资纳税管理

企业为开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用，未形成无形资产的计入当期损益、在按照规定据实扣除的基础上，再按照研究开发费用的 75% 加计扣除；形成无形资产的，按照无形资产成本的 175% 摊销。因此，企业在具备相应的技术实力时，应该进行自主研发，从而享受加计扣除优惠。

(二) 间接投资纳税管理

我国国债利息收入免交企业所得税，当可供选择债券的回报率较低时，应该将其税后投资收益与国债的收益相比，再作决策。

四、企业营运纳税管理

采购的纳税管理	增值税纳税人的纳税筹划
	购货对象的纳税筹划
	结算方式的纳税筹划
	增值税专用发票管理
生产的纳税管理	存货计价的纳税筹划
	固定资产的纳税筹划
	期间费用的纳税筹划
销售的纳税管理	结算方式的纳税筹划
	促销方式的纳税筹划

(一) 采购的纳税管理



老会计-用心传递温度

1. 增值税纳税人的纳税筹划

一般纳税人应纳增值税=（不含税销售额-不含税购进额）×13%

小规模纳税人应纳增值税=不含税销售额×3%

增值率=（不含税销售额-不含税购进额）/不含税销售额

（不含税销售额-不含税购进额）×13%=不含税销售额×3%

$$\frac{\text{不含税销售额} - \text{不含税购进额}}{\text{不含税销售额}} = \frac{3\%}{13\%}$$

无差别平衡点的增值率=23.08%

若企业的增值率等于 23.08%，选择成为一般纳税人或小规模纳税人在税负上

没有差别，其应纳增值税额相同。若企业的增值率小于 23.08%，选择成为一般纳税人税负较轻；反之，选择小规模纳税人较为有利。

2. 购货对象的纳税筹划

一般纳税人从一般纳税人处采购的货物，增值税进项税额可以抵扣。

一般纳税人从小规模纳税人采购的货物，增值税不能抵扣（由税务机关代开的除外），为了弥补购货人的损失，小规模纳税人有时会在价格上给予优惠。

【例题】甲企业为生产并销售 A 产品的增值税一般纳税人，适用增值税税率为 13%。现有 X、Y、Z 三个公司可以为其提供生产所需原材料，其中 X 为一般纳税人，且可以提供增值税专用发票，使用的增值税率为 13%；Y 为小规模纳税人，可以委托税务机关开具增值税率为 3% 的发票；Z 为个体工商户，目前只能出具普通发票。X、Y、Z 三家公司提供的原材料质量无差别，所提供的每单位原材料的含税价格分别为 90.40 元、84.46 元和 79 元。A 产品的单位含税售价为 113 元，假设城市维护建设税率为 7%，教育费附加率为 3%，企业所得税率为 25%，从利润最大化角度考虑甲企业应该选择哪家企业作为原材料供应商？

由于甲企业的购货方式不会影响到企业的期间费用，所以在以下计算过程中省略期间费用。

（1）从 X 处购货：

单位成本=90.40÷（1+13%）=80（元）

可以抵扣的增值税进项税额=80×13%=10.40（元）

应纳增值税=13-10.40=2.60（元）

税金及附加=2.60×（7%+3%）=0.26（元）

单位产品税后利润=（100-80-0.26）×（1-25%）=14.805（元）

（2）从 Y 处购货：

单位成本=84.46÷（1+3%）=82（元）

可以抵扣的增值税进项税额=82×3%=2.46（元）

应纳增值税=13-2.46=10.54（元）

税金及附加=10.54×（7%+3%）=1.054（元）

单位产品税后利润=（100-82-1.054）×（1-25%）=12.7095（元）

（3）从 Z 处购货：

单位成本=79（元）

可以抵扣的增值税进项税额=0（元）

应纳增值税=13（元）

税金及附加=13×（7%+3%）=1.3（元）

单位产品税后利润=（100-79-1.3）×（1-25%）=14.775（元）



老会计-用心传递温度

由上可知，在一般纳税人 X 处购买原材料所获利润最大，所以应该选择 X 公司作为原材料供应商。

3. 结算方式的纳税筹划

结算方式包括赊购、现金、预付等。

赊购	不仅可以获得推迟付款的好处，还可以在赊购当期抵扣进项税额；	
预付	不仅要提前支付货款，在付款的当期如果未取得增值税专用发票，相应的增值税进项税额不能被抵扣。	
结论	购货价格无明显差异	尽可能选择赊购方式
	购货方式的价格有差异	综合考虑货物价格、付款时间和进项税额抵扣时间

4. 增值税专用发票管理

对于取得防伪税控系统开具的增值税专用发票，纳税人应及时使用增值税发票选择确认平台确认需要抵扣的增值税发票电子信息；购进的多用途物资应先进行网上确认再抵扣，待转为非应税项目时再做进项税额转出处理，以防止非应税项目物资转为应税项目时，由于超过发票确认时间而不能抵扣其进项税额。

（二）生产的纳税管理

1. 存货计价的纳税筹划

纳税人各项存货的发生和领用的成本计价方法，可以在先进先出法、加权平均法、个别计价法中选一种。计价方法一经选用，不得随意变更。虽然从长期看来，存货的计价方法不会对应纳增值税总额产生影响，但是不同的存货计价方法可以通过改变销售成本，继而改变所得税纳税义务在时间上的分布来影响企业价值。

长期盈利	存货成本可以最大限度地在本期所得额中税前扣除，应选择使本期存货成本最大化的存货计价方法
企业将亏损或者企业已经亏损	必须使亏损尚未得到完全弥补的年度的成本费用降低，尽量使成本费用延迟到以后能够完全得到补偿的时期，才能保证成本费用的抵扣效果最大化。
企业正处于所得税减税或免税期间	应该选择减免税期间内存货成本最小化的计价方法，减少企业的当期摊入，尽量将存货成本转移到非税收优惠期间。
企业处于非税收优惠期间	应选择使得存货成本最大化的计价方法，以达到减少当期应纳税所得额、延迟纳税的目的。

2. 固定资产的纳税筹划

盈利企业	新增固定资产入账时，其账面价值应尽可能低，尽可能在当期扣除相关费用，尽量缩短折旧年限或采用加速折旧法。
------	---



老会计-用心传递温度

亏损企业和享受税收优惠的企业	应该合理预计企业的税收优惠期间或弥补亏损所需年限，采用适当的折旧安排，尽量在税收优惠期间和亏损期间少提折旧，以达到抵税收益最大化。
----------------	---

【例题】B 公司为一家医药制造企业，为了维持生产经营，于 2019 年 12 月 31 日购进一台机器并立即投入使用，价格为 200000 元，预计使用 5 年，残值率为 5%。该机器常年处于强腐蚀状态，根据税法的规定，可以缩短折旧年限或者采取加速折旧的方法。企业所得税税率为 25%。

要求：（1）根据上述条件，分别采用直线法、双倍余额递减法、年数总和法和缩短折旧年限的方法计算各年的折旧额及折旧所带来的抵税收益（计算结果保留整数，下同）。

（2）假设每年年末 B 公司都有足够多的征税收入来抵扣各扣除项目，分析双倍余额递减法和缩短折旧年限的方法中哪一种对企业更为有利。（B 公司的加权平均资本成本为 10%）

（1）各年折旧额

年数	直线法	双倍余额递减法	年数总和法	缩短折旧年限
1	38000	80000	63333	63333
2	38000	48000	50667	63333
3	38000	28800	38000	63334
4	38000	16600	25333	0
5	38000	16600	12667	0
合计	190000	190000	190000	190000

（2）折旧抵税收益

年数	直线法	双倍余额递减法	年数总和法	缩短折旧年限
1	9500	20000	15833	15833
2	9500	12000	12667	15833
3	9500	7200	9500	15834
4	9500	4150	6333	0
5	9500	4150	3167	0
合计	47500	47500	47500	47500

（3）差额分析法

年数	双倍余额递减法	缩短折旧年限	抵税差额	折现系数	现值
1	20000	15833	4167	0.9091	3788.2197
2	12000	15833	-3833	0.8264	-3167.5912



老会计-用心传递温度

3	7200	15834	-8634	0.7513	-6486.7242
4	4150	0	4150	0.6830	2834.4500
5	4150	0	4150	0.6209	2576.7350
合计	47500	47500			-455

采用缩短折旧年限的方法比双倍余额递减法可以获得更多的净现值，从而企业价值更大，因此，企业应该采用缩短折旧年限方法。

【例题■ 单选题】在税法许可的范围内，下列纳税筹划方法中，能够导致递延纳税的是（ ）。

- A. 固定资产加速折旧法 B. 费用在母子公司之间合理分劈法
C. 转让定价筹划法 D. 研究开发费用加计扣除法

【答案】A

【解析】利用会计处理方法进行递延纳税筹划主要包括存货计价方法的选择和固定资产折旧的纳税筹划等。

3. 期间费用的纳税筹划

企业发生的招待费支出，按照发生额的 60%扣除，但最高不得超过当年销售收入的 5%；因此企业应该严格规划招待费的支出时间，对于金额巨大的招待费，争取在两个或多个会计年度分别支出，从而使扣除金额更多。

（三）销售的纳税管理

1. 结算方式的纳税筹划

分期收款结算方式以合同约定日期为纳税义务发生时间，委托代销商品方式下，委托方在收到销货清单时才确认销售收入，产生纳税义务。

企业在不能及时收到货款的情况下，可以采用委托代销、分期收款等销售方式，等收到代销清单或合同约定的收款日期到来时再开具发票，承担纳税义务，从而起到延缓纳税的作用。

2. 促销方式的纳税筹划

销售折扣 (现金折扣)	销售折扣不得从销售额中减除，不能减少增值税纳税义务，但是可以尽早收到货款，可以提高企业资金周转效率。
折扣销售 (商业折扣)	如果销售额和折扣额在同一张发票上注明，可以以销售额扣除折扣额后的余额作为计税金额，减少企业的销项税额。

实物折扣	销货方在销售过程中，当购买方购买货物时配送，赠送一定数量的货物，实物款额不仅不能从货物销售额中减除，而且还需要按“赠送他人”计征增值税。
以旧换新	一般应按新货物的同期销售价格确定销售额，不得扣减旧货物的收购价格。
结论	从税负角度考虑，企业适合选择折扣销售方式。

【例题】A 公司为一家从事产品经销的一般纳税人，为了吸引更多顾客，提高当地市场份额，决定拿出 10000 件甲产品进行促销活动，现有两种促销方案：

方案一是八折销售，且销售额和折扣额开在同一张发票上，

方案二是买 4 件甲商品送 1 件甲商品（增值税发票上只列明 4 件甲商品的销售金额），根据以往经验，无论采用哪种促销方式，甲产品都会很快被抢购一空，但是从纳税筹划角度上考虑，这两种方式可能面临不同的纳税义务。



老会计-用心传递温度

要求：计算两种销售方式所产生的净现金流量并判断 A 公司应该采取哪种促销方式？（A 公司采用现金购货和现金销售的方式，甲产品的不含税售价为每件 10 元，不含税进价为每件 5 元，增值税率 13%，所得税率为 25%，不考虑城市维护建设税和教育费附加）。

方案一：八折销售

应纳增值税=10×80%×10000×13%-5×10000×13%=3900（元）

应纳税所得额=10×80%×10000-5×10000=30000（元）

应交所得税=30000×25%=7500（元）

净现金流量=10×80%×10000×（1+13%）-5×10000×（1+13%）-3900-7500=22500（元）

方案二：买四送一方式销售

企业销售的甲商品为 8000 件，赠送的甲商品为 2000 件。

应纳增值税=10×（8000+2000）×13%-5×10000×13%=6500（元）

应纳税所得额=10×8000-5×10000=30000（元）

应交所得税=30000×25%=7500（元）

净现金流量=10×8000×（1+13%）-5×10000×（1+13%）-6500-7500=19900（元）

由上可知，企业应该采取折扣方式销售货物，即打八折的销售方式。

在实务中，公司在采取买四赠一销售方式时，可以按照折扣销售的方式开票，即在增值税专用发票上列明 10000 件甲产品，其销售金额为 100000 元，折扣为 20000 元，则增值税销项税额为 10400 元，这样可以达到节税目的。

五、企业利润分配纳税管理

（一）所得税的纳税管理

利润分配环节的所得税纳税管理主要体现为亏损弥补的纳税筹划。

纳税人发生年度亏损，可以用下一纳税年度的所得弥补；下一年度的所得不足以弥补的，可以逐年延续弥补，但延续弥补期最长不得超过 5 年。

对于高新技术企业和科技型中小企业，自 2018 年 1 月 1 日起，亏损结转年限由 5 年延长至 10 年。

（二）股利分配的纳税管理

1. 基于自然人股东的纳税筹划

股息红利收益	持股期限>1 年	暂免征收个税
	1 个月<持股期限≤1 年	暂减按 50%计征
	持股期限≤1 个月	全额计征
资本利得	暂不征收，但股票转让需要缴纳印花税	
结论	进行股利分配可以鼓励个人投资者长期持有公司股票，有利于稳定股价；对于自然人股东而言，如果持股期限超过 1 年，由于股票转让投资收益的税负（印花税）重于股息红利收益的税负（0 税负），上市公司发放股利有利于长期持股的个人股东获得纳税方面的好处。	

2. 基于法人股东的纳税筹划

①投资企业（无论是否为居民企业）从居民企业取得的股息等权益性收益所得只要符合相关规定都可享受免税收入待遇；

②投资企业通过股权转让等方式取得的投资收益需要计入应纳税所得额，按企业适用的所得税率缴纳企业所得税。



老会计-用心传递温度

③公司进行股利分配可以帮助股东减少纳税负担。

六、企业重组纳税管理

企业合并的纳税筹划	并购目标企业的选择	①并购有税收优惠政策的企业 ②并购亏损的企业 ③并购上下游企业或关联企业
	并购支付方式的纳税筹划	①股权支付 ②非股权支付
企业分立的纳税筹划	分立方式的选择	①新设分立 ②存续分立
	支付方式的纳税筹划	

(一) 企业合并的纳税筹划

会计上的企业合并包括吸收合并、新设合并和控股合并，而税法意义上的企业合并只包括吸收合并和新设合并，这里主要是税法意义上的企业合并。

1. 并购目标企业的选择

并购有税收优惠政策的企业	在同等条件下，优先选择享有税收优惠政策的企业，可以使并购后企业整体的税务负担较小。
并购亏损的企业	在综合考虑了其他条件之后，企业应该选择亏损企业作为并购目标，在亏损企业中，应该优先考虑亏损额接近于法定最高亏损弥补额的企业。 可由合并企业弥补的被合并企业亏损的限额=被合并企业净资产公允价值×截至合并业务发生当年年末国家发行的最长期限的国债利率。
并购上下游企业或关联企业	并购可以实现关联企业或上下游企业流通环节的减少，减少流转税纳税义务。

2. 并购支付方式的纳税筹划

股权支付	当企业符合特殊性税务处理的其他条件，且股权支付金额不低于其交易支付总额的 85% 时，可以使用资产重组的特殊性税务处理方法，这样可以相对减少合并环节的纳税义务，获得抵税收益。
非股权支付	对合并企业而言，需对被合并企业公允价值大于原计税基础的所得税进行确认，缴纳所得税，并且不能弥补被合并企业的亏损。对于被合并企业的股东而言，需要对资产转让所得缴纳所得税，因此，如果采用非股权支付方式，就要考虑到目标公司股东的税收负担，这样势必会增加收购成本。

【例题】A 公司拟吸收合并 B 公司，除了一项无形资产外，B 公司的所有资产和负债的计税基础都与公允价值一致，该无形资产的计税基础为 0，公允价值为 1000 万元，并且没有规定使用年限。B 公司未弥补的亏损为 150 万元，净资产的公允价值为 2000 万元。截至合并业务发生当年年末，国家发行的最长期国债利率为 5.32%，A 公司适用的所得税税率为 25%。A 公司可以采用股权支付或非股权支付方式，该合并事项已经满足了特殊性税务处理的其他条件，如果选择股权支付，则可以对该合并业务采用特殊性税务处理的方法。要求计算并分析 A 公司应该采用那种支付方式？

(1) 如果企业采用非股权支付方式，则适用一般性税务处理方法：



老会计-用心传递温度

确认合并所得=1000-0=1000（万元）

由于被合并企业的亏损不得由合并企业弥补，故：

合并事项产生的所得税纳税义务=1000×25%=250（万元）

（2）如果企业采用股权支付方式，可以采用特殊性税务处理方法：

可由合并企业弥补的被合并企业的亏损的限额=被合并企业净资产公允价值×截至合并业务发生当年年末国家发行的最长期限的国债利率

可以由A公司弥补的亏损=2000×5.32%=106.4（万元）

弥补亏损可节约的税收=106.4×25%=26.6（万元）

通过比较可知，A公司应该采取股权支付方式。

实际上，特殊性税务处理方法更有利于企业价值最大化，在企业重组的纳税筹划中，应该尽可能满足特殊性税务处理条件，采用特殊性税务处理方法。

（二）企业分立的纳税筹划

1. 分立方式的选择

①新设分立

可以通过新设分立，把一个企业分解成两个甚至更多个新企业，单个新企业应纳税所得税大大减少，使之适用小型微利企业，可以按照更低的税率征收所得税，或通过分立，使某些新设企业符合高新技术企业的优惠，所适用的税率也就相对较低，从而使企业的总体税收负担低于分立前的企业。

②存续分立

通过存续分立，可以将企业某个特定部分分立出去，获得流转税的税收利益。

企业可将原来的销售部门分立为一个新的销售公司，在出售消费品给销售公司时，适当降低生产环节的销售价格（应当参照社会平均销售价格），从而降低消费税负担，销售公司再以正常价格出售，有利于整体税负的节约。

或将销售部分分立为一个子公司，还可以增加产品在企业集团内部的销售环节，从而扩大母公司的销售收入，增加可在税列支的费用数额（如业务招待费和广告费），从而达到节税的目的。

【例题】M公司的主要业务是生产和销售粮食白酒，其生产的白酒，主要通过批发商销往全国各地，企业销售给批发商的白酒不含税价格为每箱2400元。近几年来，随着产品知名度的提高，很多消费者直接到M公司购买白酒，平均每年由M公司的销售部门直接销售的白酒大约有2500箱（每箱12瓶，每瓶500克），销售价格为2600元/箱。M公司的总经理认为，可以将M公司的经销部门分立出来，注册成为一个销售公司，M公司按照销售给批发商的价格销售给销售公司，销售公司再负责对消费者的直接销售，请计算并分析该方案是否可行。

（不考虑成立销售公司的费用，粮食白酒的比例税率为20%，定额税率为0.5元/500克）

企业内部销售部门直接销售给消费者时的应交消费税为：

$2600 \times 2500 \times 20\% + 12 \times 2500 \times 0.5 = 1315000$ （元）

销售给销售公司时应交消费税为：

$2400 \times 2500 \times 20\% + 12 \times 2500 \times 0.5 = 1215000$ （元）

将销售部门分立出来成为销售公司之后，平均每年可以节约100000元的消费税，故该方案可行。

2. 支付方式的纳税筹划



当企业符合特殊性税务处理的其他条件,且被分立企业股东在该企业分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%时,可以使用企业分立的特殊性税务处理方法,这样不但可以相对减少分立环节的所得税纳税义务,而且被分立企业未超过法定弥补期限的亏损额可按分立资产占全部资产的比例进行分配,由分立企业继续弥补,分立企业可以获得抵税收益。

因此,分立企业应该优先考虑股权支付,或者尽量使股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%,争取达到企业分立的特殊性税务处理条件。

第四节 分配管理



股利政策与企业价值

利润分配制约因素

股利支付形式与程序

股票分割与股票回购

股权激励

一、股利政策与企业价值

(一) 股利分配理论

1. 股利无关论

在一定的假设条件限制下,股利政策不会对公司的价值或股票的价格产生任何影响,投资者不关心公司股利的分配。公司市场价值的高低,是由公司所选择的投资决策的获利能力和风险组合所决定的,而与公司的利润分配政策无关。

该理论是建立在完全资本市场理论之上的,假定条件包括:

- ①市场具有强式效率,没有交易成本,没有任何一个股东的实力足以影响股票价格;
- ②不存在任何公司或个人所得税;
- ③不存在任何筹资费用;
- ④公司的投资决策与股利决策彼此独立,即投资决策不受股利分配的影响;
- ⑤股东对股利收入和资本增值之间并无偏好。

【例题·单选题】股利无关论认为股利分配对公司市场价值不产生影响,下列关于股利无关论的假设表述错误的是()。

- A. 不存在个人或企业所得税
- B. 不存在资本增值
- C. 投资决策不受股利分配影响
- D. 不存在股票筹资费用

【答案】B

2. 股利相关理论



(1) “手中鸟”理论

该理论认为，用留存收益再投资给投资者带来的收益具有较大的不确定性，并且投资的风险随着时间的推移会进一步加大，因此，厌恶风险的投资者会偏好确定的股利收入，而不愿将收益留存在公司内部去承担未来的投资风险。

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入更有助于实现收益最大化目标，公司应当采用低股利政策。一般来说，对资本利得收益征收的税率低于对股利收益征收的税率；再者，即使两者没有税率上的差异，由于投资者对资本利得收益的纳税时间选择更具有弹性，投资者仍可以享受延迟纳税带来的收益差异。

【提示】

1. 内部筹资纳税管理

内部筹资是减少股东税收的一种有效手段，有利于股东财富最大化的实现；

2. 投资收益取得方式的纳税筹划

投资企业可以利用其在被投资企业中的地位，使被投资企业进行现金股利分配，这样可以减少投资企业取得投资收益的所得税负担。

3. 股利分配的纳税管理

①上市公司发放股利有利于长期持股的个人股东获得纳税方面的好处；

②在企业财务状况允许的情况下，公司应该进行股利分配。

(4) 代理理论

该理论认为，股利政策有助于减缓管理者与股东之间的代理冲突，即股利政策是协调股东与管理者之间代理关系的一种约束机制。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。

【例题·单选题】下列股利理论中，支持“低现金股利有助于实现股东利益最大化目标”观点的是（ ）。

A. 信号传递理论 B. “手中鸟”理论 C. 代理理论 D. 所得税差异理论

【答案】D



老会计-用心传递温度

【解析】所得税差异理论认为，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，

【例题·单选题】当公司宣布高股利政策后，投资者认为公司有充足的财务实力和良好的发展前景，从而使股价产生正向反映。持有这种观点的股利理论是（ ）。

- A. 所得税差异理论 B. 信号传递理论 C. 代理理论 D. “手中鸟”理论

【答案】B

【解析】信号传递理论认为，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。此题公司通过宣布高股利政策，向投资者传递“公司有充足的财务实力和良好的发展前景”的信息，从而对股价产生正向影响。

（二）股利政策

1. 剩余股利政策

公司在有良好的投资机会时，根据目标资本结构，测算出投资所需的权益资本额，先从盈余中留用，然后将剩余的盈余作为股利来分配，即净利润首先满足公司的权益资金需求，如果还有剩余，就派发股利；如果没有，则不派发股利。

剩余股利政策的理论依据是股利无关理论。

（1）采用剩余股利政策时，公司要遵循如下四个步骤：

- ①设定目标资本结构，在此资本结构下，公司的加权平均资本成本将达最低水平；
- ②确定公司的最佳资本预算，并根据公司的目标资本结构预计资金需求中所需增加的权益资本数额；
- ③最大限度地使用留存收益来满足资金需求中所需增加的权益资本数额；
- ④留存收益在满足公司权益资本增加需求后，若还有剩余再用来发放股利。

（2）优缺点与适用范围

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	在盈利水平不变的前提下，股利发放额与投资机会的多寡呈反方向变动；而在投资机会维持不变的情况下，股利发放额将与公司盈利呈同方向波动。剩余股利政策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	一般适用于公司初创阶段

【例题·单选题】下列各项中，有利于保持企业最优资本结构的是（ ）。

- A. 剩余股利政策 B. 固定或稳定增长的股利政策
C. 固定股利支付率政策 D. 低正常股利加额外股利政策

【答案】A

【解析】剩余股利政策是指在公司有良好的投资机会时，根据目标资本结构，测算出投资所需的权益资本额，先从盈余中留用，然后将剩余的盈余作为股利来分配。

2. 固定或稳定增长的股利政策

公司将每年派发的股利额固定在某一特定水平或是在此基础上维持某一固定比率逐年稳定增长。在这一政策下，应首先确定股利分配额，而且该分配额一般不随资金需求的波动而波



老会计-用心传递温度

动。

优点	①向市场传递着公司正常发展的信息，有利于树立公司的良好形象，增强投资者对公司的信心，稳定股票的价格。 ②有助于投资者安排股利收入和支出，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可能会不符合剩余股利理论，但考虑到股票市场会受多种因素影响，为了将股利或股利增长率维持在稳定的水平上，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可能会导致企业资金紧缺，财务状况恶化。 ②在企业无利可分的情况下，若依然实施固定或稳定增长的股利政策，也是违反《公司法》的行为。
适用	通常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。

3. 固定股利支付率政策

公司将每年净利润的某一固定百分比作为股利分派给股东。这一百分比通常称为股利支付率，股利支付率一经确定，一般不得随意变更。

优点	①股利与公司盈余紧密地配合，体现了“多盈多分、少盈少分、无盈不分”的股利分配原则； ②每年的股利也应当随着公司收益的变动而变动。
缺点	①大多数公司每年的收益很难保持稳定不变，导致年度间的股利额波动较大，由于股利的信号传递作用，波动的股利很容易给投资者带来经营状态不稳定、投资风险较大的不良印象，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。这是因为公司实现的盈利多，并不能代表公司有足够的现金流用来支付较多的股利额。 ③合适的固定股利支付率的确定难度比较大。
适用	适用于那些处于稳定发展并且财务状况也较稳定的公司

4. 低正常股利加额外股利政策

公司事先设定一个较低的正常股利额，每年除了按正常股利额向股东发放股利外，还在公司盈余较多、资金较为充裕的年份向股东发放额外股利。

$$Y=a+bX$$

Y 为每股股利；X 为每股收益；a 为低正常股利；b 为股利支付比率。

优点	①赋予公司较大的灵活性，使公司在股利发放上留有余地，并具有较大的财务弹性。 ②使那些依靠股利度日的股东每年至少可以得到虽然较低但比较稳定的股利收入，从而吸引住这部分股东。
缺点	①由于各年度之间公司盈利的波动使得额外股利不断变化，造成分派的股利不同，容易给投资者造成收益不稳定的感觉。 ②当公司在较长时间持续发放额外股利后，可能会被股东误认为“正常股利”，一旦取消，传递出的信号可能会使股东认为这是公司财务状况恶化的表现，进而导致股价下跌。



老会计-用心传递温度

适用	盈利随着经济周期而波动较大的公司或者盈利与现金流量很不稳定时
----	--------------------------------

【例题·多选题】下列各项中，属于剩余股利政策优点的有（ ）。

- A. 保持目标资本结构
- B. 降低再投资资本成本
- C. 使股利与企业盈余紧密结合
- D. 实现企业价值的长期最大化

【答案】ABD

【例题·单选题】下列股利政策中，具有较大财务弹性，且可使股东得到相对稳定的股利收入的是（ ）。

- A. 低正常股利加额外股利政策
- B. 固定股利支付率政策
- C. 固定或稳定增长的股利政策
- D. 剩余股利政策

【答案】A

二、利润分配制约因素

法律因素	公司因素	股东因素	其他因素
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	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	1. 控制权 2. 稳定的收入 3. 避税	1. 债务契约 2. 通货膨胀

（一）法律因素

1. 资本保全约束

规定公司不能用资本（包括实收资本或股本和资本公积）发放股利；

2. 资本积累约束

规定公司必须按照一定的比例和基数提取各种公积金，股利只能从企业的可供股东分配利润中支付。

另外，在进行利润分配时，一般应当贯彻“无利不分”的原则，即当企业出现年度亏损时，一般不进行利润分配。

3. 超额累积利润约束

由于资本利得与股利收入的税率不一致，如果公司为了股东避税而使得盈余的保留大大超过了公司目前及未来的投资需要时，将被加征额外的税款。

4. 偿债能力约束

要求公司考虑现金股利分配对偿债能力的影响，确定在分配后仍能保持较强的偿债能力，以维持公司的信誉和借贷能力，从而保证公司的正常资金周转。

（二）公司因素

1. 现金流量

公司在进行利润分配时，要保证正常的经营活动对现金的需求，以维持资金的正常周转，使生产经营得以有序进行。

2. 资产的流动性

企业现金股利的支付会减少其现金持有量，降低资产的流动性，而保持一定的资产流动性是企业正常运转的必备条件。

3. 盈余的稳定性



老会计-用心传递温度

企业的利润分配政策在很大程度上会受盈利稳定性的影响。一般来讲，公司的盈余越稳定，其股利支付水平也就越高。对于盈利不稳定的公司，可以采用低股利政策。

4. 投资机会

如果公司的投资机会多，对资金的需求量大，那么它就很可能考虑采用低股利支付水平的分配政策；如果公司的投资机会少，对资金的需求量小，那么它就很可能采用较高的股利支付水平的分配政策。

此外，如果公司将留存收益用于再投资所得报酬低于股东个人单独将股利收入投资于其他投资机会所得的报酬时，公司就不应多留留存收益，而应多发股利，这样有利于股东价值的最大化。

5. 筹资因素

如果公司具有较强的筹资能力，随时能筹集到所需资金，那么它会具有较强的股利支付能力。留存收益是企业内部筹资的一种重要方式，它同发行新股或举债相比，不需花费筹资费用，同时增加了公司权益资本的比重，降低了财务风险，便于低成本取得债务资本。

6. 其他因素

由于股利的信号传递作用，公司不宜经常改变其利润分配政策，应保持一定的连续性和稳定性。

利润分配政策还会受其他因素的影响，比如不同发展阶段、不同行业的公司股利支付比例会有差异，这就要求公司在进行政策选择时要考虑发展阶段以及所处行业状况。

（三）股东因素

1. 控制权

公司支付较高的股利会导致留存收益减少，当公司为有利可图的投资机会筹集所需资金时，发行新股的可能性增大，新股东的加入必然稀释现有股东的控制权。所以，股东会倾向于较低的股利支付水平，以便从内部的留存收益中取得所需资金。

2. 稳定的收入

如果股东依赖现金股利维持生活，他们往往要求公司能够支付稳定的股利，而反对留存过多的利润。

3. 避税

股利收入的税率要高于资本利得的税率。一些高股利收入的股东出于避税的考虑，往往倾向于较低的股利支付水平。

（四）其他因素

1. 债务契约

债权人通常都会在债务契约、租赁合同中加入关于借款公司股利政策的限制条款。

2. 通货膨胀

在通货膨胀时期，企业一般会采取偏紧的利润分配政策。

【例题·多选题】下列因素会导致公司采取偏紧的股利政策的有（ ）。

- A. 投资机会较多 B. 筹资能力较强 C. 控制权集中 D. 通货膨胀

【答案】ACD

三、股利支付形式与程序

（一）股利支付形式

1. 现金股利

以现金支付的股利，它是股利支付最常见的方式。



老会计-用心传递温度

2. 财产股利

以现金以外的其他资产支付的股利，主要是以公司所拥有的其他公司的有价证券，如债券、股票等，作为股利支付给股东。

3. 负债股利

以负债方式支付的股利，通常以公司的应付票据支付给股东，有时也以发放公司债券的方式支付股利。

财产股利和负债股利实际上是现金股利的替代，但这两种股利支付形式在我国公司实务中很少使用。

4. 股票股利

(1) 概述

公司以增发股票的方式所支付的股利，我国实务中通常也称其为“红股”。发放股票股利对公司来说，并没有现金流出企业，也不会导致公司的财产减少，而只是将公司的未分配利润转化为股本和资本公积。但股票股利会增加流通在外的股票数量，同时降低股票的每股价值。它不改变公司股东权益总额，但会改变股东权益的构成。

【例题】某上市公司在 2017 年发放股票股利前，其资产负债表上的股东权益账户情况如下表所示。

股本（面值 1 元，发行在外 2000 万股）	2000
资本公积	3000
盈余公积	2000
未分配利润	3000
股东权益合计	10000

假设该公司宣布发放 10% 的股票股利，现有股东每持有 10 股即可获赠 1 股普通股。若该股票当时市价为 5 元，计算股票股利发放后股东权益数额。

借：利润分配—应付股票股利 1000（2000×10%×5）

贷：股本 200

资本公积—股本溢价 800

股本（面值 1 元，发行在外 2200 万股）	2000+200
资本公积	3000+800
盈余公积	2000
未分配利润	3000-1000
股东权益合计	10000

假设一位股东派发股票股利之前持有公司的普通股 10 万股，那么，他所拥有的股权比例为：

$$10 \div 2000 \times 100\% = 0.5\%$$

派发股利之后，他所拥有的股票数量和股份比例为：

$$10 \times (1 + 10\%) = 11 \text{（万股）}$$

$$11 \div 2200 \times 100\% = 0.5\%$$

发放股票股利，不会对公司股东权益总额产生影响，但会引起资金在各股东权益项目间的再分配。而且股票股利派发前后每一位股东的持股比例也不会发生变化。需要说明的是，例题中股票股利以市价计算价格的做法，是很多西方国家所通行的，但在我国，股票股利价格则是按照股票面值来计算的。

(2) 优点



老会计-用心传递温度

对股东来讲，股票股利的优点主要有：

对股东	①派发股票股利后，每股市价会成比例下降，但实务中这并非必然结果。因为市场和投资者普遍认为，发放股票股利往往预示着公司会有较大的发展和成长，这样的信息传递会稳定股价或使股价下降比例减小甚至不降反升，股东便可以获得股票价值相对上升的好处。 ②由于股利收入和资本利得税率的差异，如果股东把股票股利出售，还会给他带来资本利得纳税上的好处。
-----	--

对公司	①不需要向股东支付现金，在再投资机会较多的情况下，公司就可以为再投资提供成本较低的资金，从而有利于公司的发展。 ②可以降低公司股票的市场价格，既有利于促进股票的交易和流通，又有利于吸引更多的投资者成为公司股东，进而使股权更为分散，有效地防止公司被恶意控制。 ③可以传递公司未来发展前景良好的信息，从而增强投资者的信心，在一定程度上稳定股票价格。
-----	--

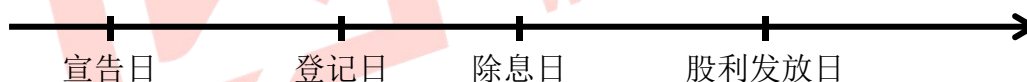
【例题·多选题】对公司而言，发放股票股利的优点有（ ）。

- A. 减轻公司现金支付压力
- B. 有利于股票交易和流通
- C. 使股权更为集中
- D. 可以向市场传递公司未来发展前景良好的信息

【答案】ABD

（二）股利支付程序

先由董事会提出分配预案，然后提交股东大会决议，股东大会决议通过才能进行分配。股东大会决议通过分配预案后，要向股东宣布发放股利的方案，并确定股权登记日、除息日和股利发放日。



（1）股利宣告日，即股东大会决议通过并由董事会将股利支付情况予以公告的日期。公告中将宣布每股应支付的股利、股权登记日、除息日以及股利支付日。

（2）股权登记日，即有权领取本期股利的股东资格登记截止日期。在这一天之后取得股票的股东则无权领取本次分派的股利。

幻灯片 155

（3）除息日，即领取股利的权利与股票分离的日期。在除息日之前购买股票的股东才能领取本次股利，而在除息日当天或是以后购买股票的股东，则不能领取本次股利。由于失去了“付息”的权利，除息日的股票价格会下跌。除息日是股权登记日的下一个交易日。

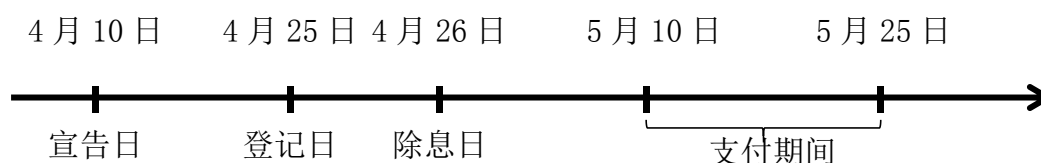
（4）股利发放日，即公司按照公布的分红方案向股权登记日在册的股东实际支付股利的日期。

【例题】某上市公司于 2019 年 4 月 10 日公布 2018 年度的最后分红方案，其公告如下：“2019 年 4 月 9 日在北京召开的股东大会，通过了董事会关于每股分派 0.15 元的 2018 年股息分配方案。股权登记日为 4 月 25 日，除息日为 4 月 26 日，股东可在 5 月 10 日至 25 日之间通过



老会计-用心传递温度

深圳交易所按交易方式领取股息。特此公告。”



【例题·单选题】要获得收取股利的权利，投资者购买股票的最迟日期是（ ）。

- A. 除息日 B. 股权登记日 C. 股利宣告日 D. 股利发放日

【答案】B

【解析】股权登记日是指有权领取本期股利的股东资格登记的截止日期，凡是在此指定日期收盘之前取得公司股票，成为公司在册股东的投资者都可以作为股东享受本期分派的股利。

四、股票分割与股票回购

（一）股票分割

股票分割，又称拆股，即将一股股票拆分成多股股票的行为。股票分割一般只会增加发行在外的股票总数，但不会对公司的资本结构产生任何影响。

内容	股票股利	股票分割
不同点	①面值不变 ②股东权益结构改变	①面值变小 ②股东权益结构不变
相同点	①普通股股数增加（股票分割增加更多） ②每股收益和每股市价下降（股票分割下降更多） ③股东持股比例不变 ④资产总额、负债总额、股东权益总额不变	

2. 股票分割的作用

（1）降低股票价格。股票分割会使每股市价降低，买卖该股票所需资金量减少，从而可以促进股票的流通和交易。流通性的提高和股东数量的增加，会在一定程度上加大对公司股票恶意收购的难度。此外，降低股票价格还可以为公司发行新股做准备，因为股价太高会使许多潜在投资者力不从心而不敢轻易对公司股票进行投资。

（2）向市场和投资者传递“公司发展前景良好”的信号，有助于提高投资者对公司股票的信心。

3. 反分割

反分割又称股票合并或逆向分割，是指将多股股票合并为一股股票的行为。反分割显然会降低股票的流通性，提高公司股票投资的门槛，它向市场传递的信息通常是不利的。

【例题】某上市公司在 2017 年年末资产负债表上的股东权益账户情况如下表所示。

股本（面值 10 元，发行在外 1000 万股）	10000
资本公积	10000
盈余公积	5000
未分配利润	8000
股东权益合计	33000

要求：

- （1）假设股票市价为 20 元，该公司宣布发放 10% 的股票股利，即现有股东每持有 10 股即



老会计-用心传递温度

可获赠 1 股普通股。发放股票股利后，股东权益有何变化？每股净资产是多少？

(2) 假设该公司按照 1:2 的比例进行股票分割。股票分割后，股东权益有何变化？每股净资产是多少？

(1) 发放股票股利后股东权益情况如下

股本（面值 10 元，发行在外 1100 万股）	11000
资本公积	11000
盈余公积	5000
未分配利润	6000
股东权益合计	33000

每股净资产为：

$$33000 \div (1000+100) = 30 \text{ (元/股)}$$

(2) 股票分割后股东权益情况如下

普通股（面值 5 元，发行在外 2000 万股）	10000
资本公积	10000
盈余公积	5000
未分配利润	8000
股东权益合计	33000

每股净资产为：

$$33000 \div (1000 \times 2) = 16.5 \text{ (元/股)}$$

【例题·单选题】下列各项中，受企业股票分割影响的是（ ）。

- A. 每股股票价值 B. 股东权益总额 C. 企业资本结构 D. 股东持股比例

【答案】A

【解析】股票分割，只是增加企业发行在外的股票股数，而企业的股东权益总额及内部结构都不会发生变化。股数增加导致每股价值降低

(二) 股票回购

1. 股票回购的含义

上市公司出资将其发行在外的股票以一定价格购买回来予以注销或作为库存股的一种资本运作方式。

公司不得随意收购本公司的股份，只有满足相关法律法规规定的情形才允许股票回购。公司不得接受本公司的股票作为质押权的标的。

公司有下列情形之一的，可以回购本公司股份：

- ①减少公司注册资本；
- ②与持有本公司股份的其他公司合并；
- ③将股份用于员工持股计划或者股权激励；
- ④股东因对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议，要求公司收购其股份；
- ⑤将股份用于转换上市公司发行的可转换为股票的公司债券；
- ⑥上市公司为维护公司价值及股东权益所必需。

2. 股票回购的动机

- ①现金股利的替代。
- ②改变公司的资本结构。



老会计-用心传递温度

公司认为权益资本在资本结构中所占比例较大时,为了调整资本结构而进行股票回购,可以在一定程度上降低整体资金成本。

②传递公司信息。

投资者会认为股票回购意味着公司认为其股票价值被低估而采取的应对措施。

④基于控制权的考虑。

控股股东为了保证其控制权不被改变,往往采取直接或间接的方式回购股票,从而巩固既有的控制权。另外,股票回购使流通在外的股份数变少,股价上升,从而可以有效地防止敌意收购。

3. 股票回购的影响

①提升公司调整股权结构和管理风险的能力,提高公司整体质量和投资价值。

②因实施持股计划和股权激励的股票回购,形成资本所有者和劳动者利益共同体,有助于提高投资者回报能力;用于可转债转换所需,可改善公司资本结构。

③当股票价值被低估时,有助于稳定股价,增强投资者信心。

④回购需要大量资金,一方面造成资金短缺,另一方面在没有好的投资机会情况下,将多余资金返还给投资者。

⑤有利于防止操控市场、内部交易等利益输送行为。

【例题·多选题】股票回购对上市公司的影响是()。

- A. 有助于提高公司整体质量和投资价值
B. 有助于提高投资者回报能力
C. 当股票价值被低估时,有助于稳定股价
D. 有利于防止操控市场、内部交易等利益输送行为

【答案】ABCD

五、股权激励

股权激励是一种通过经营者获得公司股权形式给予企业经营者一定的经济权利,使他们能够以股东的身份参与企业决策、分享利润、承担风险,从而勤勉尽责地为公司的长期发展服务的一种激励方法。

股权激励模式主要有:股票期权模式、限制性股票模式、股票增值权模式、业绩股票模式和虚拟股票模式等。

(一) 股票期权模式

1. 含义

上市公司赋予激励对象(如经理人员)在未来某一定期限内以预先确定的条件购买一定数量股份的权利。股票期权本身不得转让,不得用于担保或偿还债务。

股票期权授权日与获授股票期权首次可以行权日之间的间隔不得少于12个月。分期行权,每期行权的比例不得超过50%。

2. 股票期权模式的优缺点及适用范围

优点	①降低委托—代理成本,二者的利益紧密联系起来,并且有利于降低激励成本; ②可以锁定期权人的风险;
缺点	①行权将会分散股权,影响现有股东的权益; ②可能遭遇来自股票市场的风险; ③可能带来经营者的短期行为。



老会计-用心传递温度

适用范围	初始资本投入较少，资本增值较快，处于成长初期或扩张期的企业，如网络、高科技等风险较高的企业等
------	--

（二）限制性股票模式

1. 含义

激励对象按照股权激励计划规定的条件，获得的转让等部分权利受到限制的本公司股票。限制性股票模式在解除限售前不得转让、用于担保或偿还债务。公司为了实现某一特定目标，先将一定数量的股票赠与或以较低价格售予激励对象。只有当实现预定目标后，激励对象才可将限制性股票抛售并从中获利；若预定目标没有实现，公司有权将免费赠与的限制性股票收回或者将售出股票以激励对象购买时的价格回购。

限制性股票授予日与首次解除限售日之间的间隔不得少于 12 个月。分期行权，各期解除限售的比例不得超过 50%。

2. 限制性股票模式的优缺点及适用范围

优点	由于只有达到限制性股票所规定的限制性条件时，持有人才能拥有实在的股票，因此在限制期间公司不需要支付现金对价，便能够留住人才。
缺点	缺乏一个能推动企业股价上涨的激励机制，即在企业股价下跌的时候，激励对象仍能获得股份，这样可能达不到激励的效果，并使股东遭受损失。
适用范围	处于成熟期的企业，由于其股价的上涨空间有限，因此采用限制性股票模式较为合适。

（三）股票增值权模式

1. 含义

公司授予经营者一种权利，如果经营者努力经营企业，在规定的期限内，公司股票价格上升或业绩上升，经营者就可以按一定比例获得这种由股价上扬或业绩提升所带来的收益，收益为行权价与行权日二级市场股价之间的差价或净资产的增值额。激励对象不用为行权支付现金，行权后由公司支付现金、股票或者股票和现金的组合。

2. 股票增值权模式的优缺点及适用范围

优点	①比较易于操作，股票增值权持有人在行权时，直接兑换股票升值部分； ②模式审批程序简单，无须解决股票来源问题；
缺点	①由于激励对象不能获得真正意义上的股票，激励效果相对较差； ②使公司的现金支付压力较大；
适用范围	适合现金流量比较充裕且比较稳定的上市公司和现金流量比较充裕的非上市公司

（四）业绩股票激励模式

1. 含义

公司在年初确定一个合理的年度业绩目标，如果激励对象经过大量努力后，在年末实现了公司预定的年度业绩目标，则公司给予激励对象一定数量的股票，或奖励其一定数量的奖金来购买本公司的股票。业绩股票在锁定一定年限以后才可以兑现。因此，这种激励模式是根据被激励者完成业绩目标的情况，以普通股作为长期激励形式支付给经营者的激励机制。

2. 业绩股票激励模式的优缺点及适用范围

优点	能够激励公司高管人员努力完成业绩目标，激励对象获得激励股票后便成为公司的股东，与原股东有了共同利益，会更加努力地去提升公司的业绩，进而获得因公司股价上涨带来的更多收益
----	---



老会计-用心传递温度

缺点	①由于公司的业绩目标确定的科学性很难保证，容易导致公司高管人员为获得业绩股票而弄虚作假； ②激励成本较高，可能造成公司支付现金的压力；
适用范围	适合业绩稳定型的上市公司及其集团公司、子公司。

【例题·单选题】若激励对象没有实现约定目标，公司有权将免费赠与的股票收回，这种股权激励是（ ）。

- A. 股票期权模式 B. 股票增值权模式 C. 业绩股票模式 D. 限制性股票模式

【答案】D

【解析】公司为了实现某一特定目标，公司先将一定数量的股票赠与或以较低价格售予激励对象。若预定目标没有实现，公司有权将免费赠与的限制性股票收回或者将售出股票以激励对象购买时的价格回购。

本章总结

1. 掌握企业收入与分配管理的内容、掌握纳税管理
2. 掌握股利分配政策和企业利润分配制约因素
3. 掌握股利支付形式
4. 熟悉股权激励模式
5. 熟悉销售预测方法、产品定价方法
6. 了解股利分配理论
7. 了解企业收入与分配管理的原则



请关注公众号、听更多免费直播