



第 32 讲 收入与分配管理概述、收入管理

第一节 收入与分配管理概述

一、收入与分配管理的意义和原则

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) 是国家建设资金的重要来源之一
原则	(1) 依法分配；(2) 分配与积累并重；(3) 兼顾各方利益；(4) 投资与收入对等

【例题 1·单选题】 下列不属于收益分配应遵循的原则是 ()。

- A. 依法分配 B. 股东利益优先
C. 分配与积累并重 D. 投资与收入对等

【答案】 B

【解析】 收益分配的原则包括：依法分配、分配与积累并重、兼顾各方利益、投资与收入对等，故选项 B 不正确。

二、收入与分配管理的内容

收入 - 成本费用 = 利润

(一) 收入管理

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

【例题 2·多选题】 下列销售预测方法中，属于定性分析法的有 ()。

- A. 德尔菲法 B. 营销员判断法
C. 因果预测分析法 D. 产品寿命周期分析法

【答案】 ABD

【解析】 销售预测的定性分析法包括营销员判断法、专家判断法、产品寿命周期分析法，其中德尔菲法属于专家判断法，所以 ABD 是正确的。

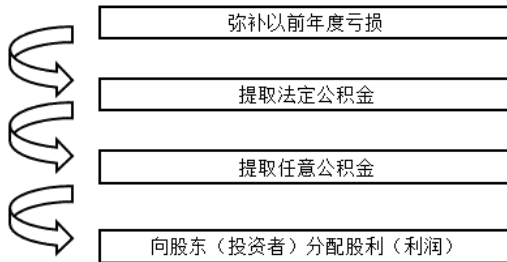
(二) 纳税管理

筹资纳税管理	确定相对安全的资本结构，保证总资产报酬率（息税前）大于债务利息率
投资纳税管理	直接对外投资纳税管理主要是对投资地区、行业、组织形式和收益回收方式的筹划；直接对内投资和间接投资主要通过利用企业所享有的税收优惠政策来筹划
营运纳税管理	对企业日常活动中的采购、生产和销售环节进行管理



利润分配纳税管理	分为所得税纳税管理和股利分配纳税管理两部分
重组纳税管理	通过重组，降低企业的各项纳税义务；在支付方式等方面进行策划以达到企业重组的特殊性纳税处理条件

（三）分配管理



【提示 1】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积额已达注册资本的 50%时，可以不再提取。

【提示 2】法定公积金提取后，可用于弥补亏损或转增资本，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%。

【例题 3·单选题】下列净利润分配事项中，根据相关法律法规和制度，应当最后进行的是（ ）。

- A. 向股东分配股利 B. 提取任意公积金
C. 提取法定公积金 D. 弥补以前年度亏损

【答案】A

【解析】根据《公司法》规定，净利润分配的最后是“向股东（投资者）分配股利（利润）”。

【例题 4·判断题】根据公司法的规定，法定公积金的提取比例为当年税后利润的 10%。当年法定公积金的累积额已达到注册资本的 50%时，可以不再提取。（ ）

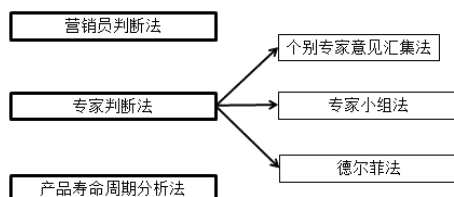
【答案】×

【解析】根据公司法的规定，法定公积金按照净利润扣除弥补以前年度亏损后的 10%提取，法定盈余公积金已达注册资本的 50%时可不再提取。所以本题的表述是错误的。

第二节 收入管理

【知识点 1】销售预测分析

一、销售预测的定性分析法





（一）营销员判断法

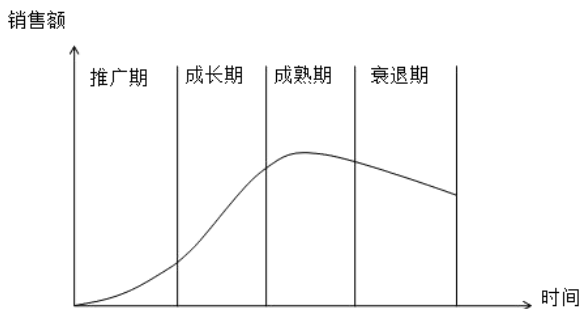
又称意见汇集法。由企业熟悉市场情况及相关变化信息的营销人员对市场进行预测，再将各种判断意见加以综合分析、整理，并得出预测结论的方法。

（二）专家判断法

专家判断法是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。

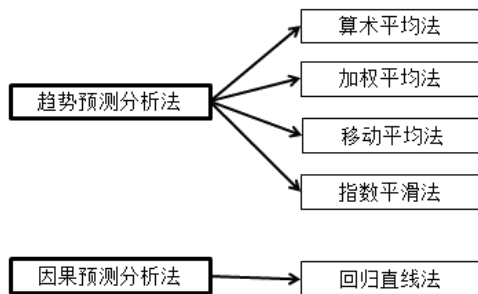
其主要有个别专家意见汇集法、专家小组法、德尔菲法等方法。

（三）产品寿命周期分析法



【结论】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；在成熟期由于市场波动较小，可以用趋势分析法；一般来说，衰退期销售增长率往往为负值。

二、销售预测的定量分析法



（一）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。

$$Y = \frac{\sum X_i}{n}$$

【例题 1】某公司 2005~2012 年的产品销售量资料如下：

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

要求：根据以上资料，用算术平均法预测公司 2013 年的销售量。

【答案】 2013 年预测销售量 = $\frac{3250 + 3300 + \dots + 3600}{8} = 3375$ （吨）



(二) 加权平均法

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。权数的选取应遵循“近大远小”的原则。

$$Y = \sum_{i=1}^n W_i X_i$$

【例题 2】沿用上例资料，假设 2005~2012 年各期数据的权数分别为：

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

要求：根据上述资料，采用加权平均法预测公司 2013 年的销售量。

【答案】2013 年预测销售量

$$= 3250 \times 0.04 + 3300 \times 0.06 + \dots + 3600 \times 0.22 = 3429 \text{（吨）}$$

(三) 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）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。

$$Y_{n+1} = \frac{X_{n-(m-1)} + X_{n-(m-2)} + \dots + X_{n-1} + X_n}{m}$$

修正移动平均法的计算公式为： $\bar{Y}_{n+1} = Y_{n+1} + (Y_{n+1} - Y_n)$

【提示】修正移动平均法，题目中会给出上期预测值。预测结果为在本期预测值（移动平均法）的基础上加上本期预测值（移动平均法）与上期预测值（移动平均法）之差。

【例题 3】沿用前面例题的资料，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

【答案】①根据移动平均法计算： $\text{预测销售量} = \frac{3500 + 3400 + 3600}{3} = 3500 \text{（吨）}$

②根据修正的移动平均法计算：

$$\text{修正后的预测销售量} = 3500 + (3500 - 3475) = 3525 \text{（吨）}$$

(四) 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。

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

【提示】平滑指数的取值通常在 0.3~0.7 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。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。

【例题 4】沿用前面例题的资料，2012 年实际销售量为 3600 吨，假设原预测销售量为 3475 吨，平滑指数 $a=0.5$ 。要求：用指数平滑法预测公司 2013 年的销售量。

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

根据指数平滑法的计算公式，公司 2013 年的预测销售量为：

【答案】根据指数平滑法的计算公式，公司 2013 年的预测销售量为：

$$\begin{aligned} \text{预测销售量 } (Y_{n+1}) &= aX_n + (1-a)Y_n \\ &= 0.5 \times 3600 + (1-0.5) \times 3475 = 3537.5 \text{ (吨)} \end{aligned}$$

【例题 5·单选题】关于销售预测的指数平滑法，下列表述中错误的是（ ）。

- A. 采用较大的平滑指数，预测值可以反映样本值新近的变化趋势
- B. 平滑指数的大小决定了前期实际值与预测值对本期预测值的影响
- C. 在销售量波动较大时，可选择较大的平滑指数
- D. 进行长期预测时，可选择较大的平滑

【答案】D

【解析】平滑指数的取值通常在 0.3~0.7 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。采用较大的平滑指数，预测值可以反映样本值新近的变化趋势；采用较小的平滑指数，则反映了样本值变动的长期趋势。因此，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。

小结

适用情况

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	考虑了不同时期的权数，现实中用得较多
移动平均法	销售量略有波动的产品预测
指数平滑法	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 6·单选题】关于销售预测的趋势预测分析法，下列说法中正确的是（ ）。

- A. 算术平均法适用于销售量略有波动的产品预测
- B. 移动平均法的代表性较差
- C. 加权平均法的权数选取应遵循“近小远大”的原则
- D. 采用指数平滑法时，在销售量波动较小或进行长期预测时，可选择较大的平滑指数

【答案】B

【解析】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，而移动平均法则适用于销售量略有波动的产品预测，选项 A 不正确；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，代表性较差，选项 B 正确；加权平均法的权数选取应遵循“近大远小”的原则，选项 C 不正确；采用指数平滑法时，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，选项 D 不正确。

（五）因果预测分析法

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。

回归直线法求出 a、b 的值后，带入 $y=a+bx$ ，结合自变量 x 的取值，即可求得预测对象 y 的预测销售量或销售额。

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

【例题 7】沿用前面例题的资料，假定产品销售量只受广告费支出大小的影响，2013 年度预计广告费支出 155 万元，以往年度的广告费支出及销售量的资料如下：

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
销售量（吨）	3250	3300	3150	3350	3450	3500	3400	3600
广告费（万元）	100	105	90	125	135	140	140	150

要求：用回归直线法预测公司 2013 年的产品销售量。

【答案】根据上述资料，用回归直线法预测公司 2013 年的产品销售量如下表所示。

年度	广告费支出 x（万元）	销售量 y（吨）	xy	x ²	y ²
2005	100	3250	325000	10000	10562500
2006	105	3300	346500	11025	10890000
2007	90	3150	283500	8100	9922500
2008	125	3350	418750	15625	11222500
2009	135	3450	465750	18225	11902500
2010	140	3500	490000	19600	12250000
2011	140	3400	476000	19600	11560000
2012	150	3600	540000	22500	12960000
n=8	∑x=985	∑y=27000	∑xy=3345500	∑x ² =124675	∑y ² =91270000

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{8 \times 3345500 - 985 \times 27000}{8 \times 124675 - (985)^2} = 6.22$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} = \frac{27000 - 6.22 \times 985}{8} = 2609.16$$

将 a、b 带入公式，得出结果，即 2013 年的产品预测销售量为：

$$y = a + bx = 2609.16 + 6.22x = 2609.16 + 6.22 \times 155 = 3573.26 \text{（吨）}$$



【例题 8·单选题】下列销售预测方法中，属于因果预测分析法的是（ ）。

- A. 指数平滑法
- B. 移动平均法
- C. 专家小组法
- D. 回归直线法

【答案】D

【解析】因果预测分析法是指通过影响产品销售量（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。



请关注公众号、听更多免费直播