

233 网校中级会计师网址: www.233.com/zhongji /

中级会计师资料下载: <http://www.233.com/forum/zhongji>

中级 QQ 学习群: 236715484

加小编微信: sustalks

2019 年《财务管理》学习笔记

第九章 收入与分配管理

第一节 收入与分配管理概述

一、收入与分配管理的意义与原则

(一) 收入与分配管理的意义

1. 收入与分配管理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. 收入与分配管理是企业维持简单再生产和实现扩大再生产的基本条件。
3. 收入与分配管理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。

(二) 收入与分配管理的原则

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

销售预测分析与销售定价管理构成收入管理的主要内容。

(二) 纳税管理

纳税管理的主要内容是纳税筹划, 即在合法合理的前提下, 对企业经济交易或事项进行事先规划以减少应纳税额或延迟纳税, 实现企业的财务目标。

由于企业的筹资、投资、营运和分配活动等日常活动以及企业重组都会产生纳税义务, 故这五个环节的纳税管理构成了纳税管理的主要内容。

(三) 分配管理

公司净利润分配顺序:

- (1) 弥补以前年度亏损
- (2) 提取法定公积金

法定盈余公积金的提取比例为当年税后利润(弥补亏损后)的10%。当年法定盈余公积金的累积额已达注册资本的50%时, 可以不再提取。

法定盈余公积金提取后, 可用于弥补亏损或转增资本, 但企业用法定盈余公积金转增资本后, 法定盈余公



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

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

根据《公司法》的规定, 公司从税后利润中提取法定公积金后, 经股东会或股东大会决议, 还可以从税后利润中提取任意公积金。

(4)向股东(投资者)分配股利(利润)。

第二节 收入管理

一、销售预测分析

销售预测分析是指通过市场调查, 以有关的历史资料和各种信息为基础, 运用科学的预测方法或管理人员的实际经验, 对企业产品在计划期间的销售量或销售额作出预计或估量的过程。

(一) 销售预测的定性分析法

定性分析法, 即非数量分析法, 是指由专业人员根据实际经验, 对预测对象的未来情况及发展趋势作出预测的一种分析方法。

1.营销员判断法

营销员判断法又称意见汇集法, 是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。

2.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。

3.产品生命周期分析法

产品生命周期分析法是利用产品销售量在不同寿命周期阶段上的变化趋势, 进行销售预测的一种定性分析方法。

(二) 销售预测的定量分析法

定量分析法, 也称数量分析法, 是指在预测对象有关资料完备的基础上, 运用一定的数学方法, 建立预测模型, 作出预测。

1.趋势预测分析法

趋势预测分析法主要包括算术平均法、加权平均法、移动平均法、指数平滑法等。

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。

二、销售定价管理

(一) 销售定价管理的含义

销售定价管理是指在调查分析的基础上, 选用合适的产品定价方法, 为销售的产品制定最为恰当的售价, 并根据具体情况运用不同价格策略, 以实现经济效益最大化的过程。

(二) 影响产品价格的因素

1.价值因素

2.成本因素

3.市场供求因素

4.竞争因素

5.政策法规因素

(三) 企业的定价目标



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

1. 实现利润最大化

这种目标通常是通过为产品制定一个较高的价格, 从而提高产品单位利润率, 最终实现企业利润最大化。它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。

2. 保持或提高市场占有率

这种定价目标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, 即适用于能够薄利多销的企业。

3. 稳定价格

为了长期稳定地占领市场, 行业中能左右市场价格的一些大企业, 往往希望价格稳定, 在稳定的价格中获取稳定的利润。通常做法是由行业中的领导企业制定一个价格。

其优点是创造了一个相对稳定的市场环境, 避免过度竞争产生两败俱伤的负面效应, 减少风险, 使企业能够以稳定的价格按得比较稳定的利润。这种定价通常适用于产品标准化的行业。

4. 应付和避免竞争

企业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。当竞争对手维持原价时, 企业也保持原价, 竞争对手改变价格时, 企业也相应地调整价格, 但是企业不会主动调整价格。这种定价方法主要适用于中小型企业。

5. 树立企业形象及产品品牌

(四) 产品定价方法

1. 以成本为基础的定价方法

在企业成本范畴中, 基本上有三种成本可以作为定价基础, 即变动成本、制造成本和全部成本费用。

其中: 变动成本: 可以作为增量产量的定价依据, 但不能作为一般产品的定价依据

制造成本: 不包括各种期间费用, 不能正确反映企业产品的真实价值消耗和转移。利用制造成本定价不利于企业简单再生产的继续进行

全部成本费用: 可以保证企业简单再生产的正常进行, 又可以使劳动者为社会劳动所创造的价值得以全部实现。

定价公式:

1. 全部成本费用加成定价法:

| 基本公式 | |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 成本利润率定价 | $\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位成本} \times (1 + \text{成本利润率})}{1 - \text{适用税率}}$ |
| 销售利润率定价 | $\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位成本}}{1 - \text{销售利润率} - \text{适用税率}}$ |

2. 保本点定价法:



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

| 基本公式 | |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 计算公式 | $\begin{aligned} & \text{单位产品价格} \\ &= \frac{\text{单位固定成本} + \text{单位变动成本}}{1 - \text{适用税率}} \\ &= \frac{\text{单位完全成本}}{1 - \text{适用税率}} \end{aligned}$ |

3. 目标利润定价法的公式:

| |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $\begin{aligned} & \text{单位产品价格} \\ &= \frac{\text{单位目标利润} + \text{单位完全成本}}{1 - \text{适用税率}} \end{aligned}$ |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

4. 变动成本定价法计算公式:

| |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $\begin{aligned} & \text{单位产品价格} = \\ & \frac{\text{单位变动成本} \times (1 + \text{成本利润率})}{1 - \text{适用税率}} \end{aligned}$ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

2. 以市场需求为基础的定价方法

(1) 需求价格弹性系数定价法

产品在市场上的供求变动关系, 实质上体现在价格的刺激和制约作用上。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。

计算公式:

| | |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 需求价格弹性系数 | $E = \frac{\Delta Q / Q_0}{\Delta P / P_0}$ <p>式中: E——某种产品的需求价格弹性系数; ΔP——价格变动量; ΔQ——需求变动量; P_0——基期单位产品价格; Q_0——基期需求量</p> |
| 价格确定的基本计算公式 | $P = \frac{P_0 Q_0^{(1/E+1)}}{Q^{(1/E+1)}}$ <p>式中: P_0——基期单位产品价格; Q_0——基期销售数量; E——需求价格弹性系数; P——单位产品价格; Q——预计销售数量</p> <p>【记忆】预测期 $PQ^{(1/E+1)} = \text{基期 } P_0 Q_0^{(1/E+1)}$</p> |

(2) 边际分析定价法

边际分析定价法, 是指基于微分极值原理, 通过分析不同价格与销售量组合下的产品边际收入、边际成本和边际利润之间的关系, 进行定价决策的一种定量分析方法。

边际是指每增加或减少一个单位所带来的差异。



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

决策原则: 边际收入等于边际成本, 即边际利润等于零时, 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

在一定条件下, 以降低产品的销售价格来刺激购买者, 从而达到扩大产品销售量的目的。

价格的折让主要表现是价格折扣, 包括:

现金折扣; (2) 数量折扣; (3) 功能折扣; (4) 专营折扣; (5) 季节折扣; (6) 品种折扣; (7) 网上折扣; (8) 购买限制折扣; (9) 团购折扣; (10) 预购折扣; (11) 众筹折扣; (12) 会员折扣。

2. 心理定价策略

心理定价策略是指针对购买者的心理特点而采取的一种定价策略, 主要有声望定价、尾数定价、双位定价和高位定价等。

3. 组合定价策略: 根据相关产品在市场竞争中的不同情况, 使互补产品价格有高低, 或使组合售价优惠

4. 寿命周期定价策略: 根据产品从进入市场到退出市场的生命周期, 分阶段确定不同价格的定价策略

第三节 纳税管理

(一) 纳税管理

概念: 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、监控和处理、协调和沟通、预测和报告全过程管理行为。

目标: 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

含义: 是指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, 以实现企业财务管理目标的一系列谋划活动。

表现: 降低税负和延期纳税。

(三) 纳税筹划的原则

1. 合法性原则: 企业开展税务管理必须遵守国家的各项法律法规
2. 系统性原则: 纳税筹划的系统性原则, 也称为整体性原则、综合性原则。
3. 经济性原则: 纳税筹划的经济性原则, 也称成本效益原则。
4. 先行性原则: 纳税筹划的先行性原则, 是指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

1. 减少应纳税额: 纳税筹划的首要目的是在合法、合理的前提下减少企业的纳税义务。

(1) 利用税收优惠政策筹划法

- ① 利用免税政策; ② 利用减税政策; ③ 利用退税政策; ④ 利用税收扣除政策; ⑤ 利用税率差异;
- ⑥ 利用分劈技术。利用分劈技术筹划, 是指在合法、合理的情况下, 使所得、财产在两个或更多个纳税人之间进行分劈而直接节税的纳税筹划技术。
- ⑦ 利用税收抵免。利用税收抵免筹划, 是指在合法、合理的情况下, 使税收抵免额增加而节税的纳税筹划方法。

(2) 转让定价筹划法

转让定价筹划法, 主要是指通过关联企业采用非常规的定价方式和交易条件进行的纳税筹划。

2. 递延纳税



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

考虑到货币的时间价值和通货膨胀因素, 纳税筹划的另一条思路是递延纳税。递延纳税是指合法、合理的情况下, 纳税人将应纳税款推迟一定期限的方法, 延期纳税虽然不会减少纳税人纳税的绝对总额, 但由于货币具有时间价值, 递延纳税法可以使应纳税额的现值减小。

企业实现递延纳税的一个重要途径是采取有利的会计处理方法。利用会计处理方法进行递延纳税的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。

二、企业筹资纳税管理

1. 内部筹资纳税管理

从税收角度来看, 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。

2. 外部筹资纳税管理

纳税筹划的最终目的是企业财务管理目标的实现而非税负最小化, 因此, 在进行债务筹资纳税筹划时必须要考虑企业的财务困境成本, 选择适当的资本结构。

出于财务管理目标的考虑, 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

1. 直接对外投资纳税管理

企业的直接对外投资, 主要包括企业联营、合营和设立子公司等行为, 由于这类投资规模较大, 选择范围广, 存在较为广阔的纳税筹划空间。纳税人可以在投资组织形式、投资行业、投资地区和投资收益取得方式的选择上进行筹划:

- (1) 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。
- (2) 投资行业的纳税筹划
- (3) 投资地区的纳税筹划
- (4) 投资收益取得方式的纳税筹划

2. 直接对内投资纳税管理

直接对内投资, 是指在本企业范围内的资金投放, 用于购买和配置生产经营所需的生产资料, 这里主要对长期经营资产进行纳税筹划。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

与直接投资相比, 间接投资考虑的税收因素较少, 但也有纳税筹划的空间。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。

因此, 纳税人应该密切关注税收法规, 及时利用税法在投资方法的优惠政策进行纳税筹划。

四、企业营运纳税管理

企业的营运活动主要是指企业的日常经营活动, 通常包括采购环节、生产环节和销售环节, 会产生流转税纳税义务。

(一) 采购的纳税管理

采购主要影响流转税中的增值税进项税额, 可以从以下四个方面进行纳税筹划:



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

1. 增值税纳税人的纳税筹划

一般来说, 增值率高的企业, 适宜作为小规模纳税人; 反之, 适宜作为一般纳税人。

若企业的增值率等于18.75%, 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18.75%, 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

企业从不同类型的纳税人处采购货物, 所承担的税收负担也不一样。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处采购的货物, 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, 在选择购货对象时, 要综合考虑由于价格优惠所带来的成本的减少和不能抵扣的增值税带来的成本费用的增加。

3. 结算方式的纳税筹划

结算方式包括赊购、现金、预付等。在价格无明显差异的情况下, 采用赊购方式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; 采用预付方式时, 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。因此, 在购货价格无明显差异时, 要尽可能选择赊购方式。在三种购货方式的价格有差异的情况下, 需要综合考虑货物价格、付款时间和进项税额抵扣时间。

4. 增值税专用发票管理

根据进项税额抵扣时间的规定, 对于取得防伪税控系统开具的增值税专用发票, 需要认证抵扣的企业, 在取得发票后应该尽快到税务机关进行认证。

以防由于超过认证时间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

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。从筹划的角度看来, 纳税人可以通过采用不同的计价方法对发出存货的成本进行筹划, 根据实际情况选择有利于纳税筹划的存货计价方法。

- | |
|------------------------------------------------------------------|
| (1) 若预计长期盈利或处于非税收优惠区间时: 选择使本期存货成本最大化的方法 |
| (2) 若预计亏损或已亏损: 使亏损尚未得到完全弥补的年度的成本费用降低 (选择使尚未得到完全弥补的年度内存货成本最小化的方法) |
| (3) 处于税收优惠期间: 应选择减免税期间内存货成本最小化的计价方法 |

2. 固定资产的纳税筹划

对于盈利企业: 新增固定资产入账时, 账面价值尽可能低, 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, 即当期多提折旧。

亏损企业和享受税收优惠的企业: 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。

3. 期间费用的纳税筹划

企业在生产经营过程中所发生的费用和损失, 只有部分能够计入所得税扣除项目, 且有些扣除项目还有有限额规定。

(三) 销售的纳税管理

1. 结算方式的纳税筹划

是指在税法允许的范围内, 尽量采取有利于本企业的结算方式, 以推迟纳税时间, 获得纳税期的递延



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

2. 促销方式的纳税筹划

不同促销方式下, 同样的产品取得的销售额有所不同, 其应交增值税也有可能不一样。从税负角度考虑, 企业适合选择折扣销售方式。

五、企业利润分配纳税管理

(一) 所得税的纳税管理

亏损弥补的纳税筹划, 最重要的就是正确把握亏损弥补期限。税法规定, 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。

【注意】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。

【提示】这里的亏损指的是税法上的亏损, 即应纳税所得额为负值。因此企业发生亏损后, 纳税筹划的首要任务是增加收入或减少可抵扣项目, 使应纳税所得额尽可能多, 以尽快弥补亏损, 获得抵税收益。

(二) 股利分配的纳税管理

1. 基于自然人股东的纳税筹划

不同的投资收益种类对应不同的所得税税率

2. 基于法人股东的纳税筹划

①从居民企业取得的现金股利或股票股利收益: 免税;

②通过股权转让等方式取得的投资收益: 缴纳企业所得税。

六、企业重组纳税管理

(一) 重组的含义与形式

含义: 使企业法律结构或经济结构发生重大变化的交易

具体形式: 企业法律形式改变、债务重组、股权收购、资产收购、合并和分立等

重组的纳税管理: (1) 长期降低企业的各项纳税义务;

(2) 减少重组环节的纳税义务。

(二) 企业合并的纳税筹划

1. 并购目标企业的选择: 并购目标企业选择中的纳税筹划途径大致分为三方面:

(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。

2. 并购支付方式的纳税筹划

(1) 股权支付

对并购公司而言, 与现金支付相比, 股权支付不会给企业带来融资压力, 降低了企业的财务风险。

(2) 非股权支付

非股权支付采用一般性税务处理方法, 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。

综上可知, 当采用股权支付不会对并购公司控制权产生重大影响时, 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%, 以争取达到特殊性税务处理的条件。

(二) 企业分立的纳税筹划



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

1. 分立方式的选择

企业分立可以分为新设分立和存续分立, 企业应该根据实际情况进行选择。

(1) 新设分立。新设分立是指原企业解散, 分立出的各方分别设立为新的企业。

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额大大减少, 使之适用小型微利企业, 可以按照更低的税率征收所得税。或者通过分立, 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。存续分立是指原企业存续, 而其一部分分出设立为一个或数个新的企业。通过存续分立, 可以将企业某个特定部门分立出去, 获得流转税的税收利益。

第四节 分配管理

一、股利政策与企业价值

(一) 股利分配理论

企业的股利分配方案既取决于企业的股利政策, 又取决于决策者对股利分配的理解与认识, 即股利分配理论。

1. 股利无关论

股利无关论认为, 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。

该种理论, 建立在以下的假设条件下:

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;

不存在任何公司或个人所得税;

不存在任何筹资费用;

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;

第五, 股东对股利收入和资本增值之间并无偏好。

2. 股利相关理论

(1) “手中鸟”理论。“手中鸟”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益, 而不愿将收益留存在公司内部去承担未来的投资风险。

(2) 信号传递理论。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。

(3) 所得税差异理论。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。

(4) 代理理论。代理理论认为, 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。

(二) 股利政策

1. 剩余股利政策

理论依据: 股利无关论

(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;



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

(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。

特点:

(1) 优点: 留存收益优先满足再投资的需要权益资金, 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。

(2) 缺陷:

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, 一般适用于公司初创阶段。

2. 固定或稳定增长的股利政策

固定或稳定增长的股利政策是指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。

特点:

(1) 优点:

①稳定的股利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稳定的股利额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固定或稳定增长的股利政策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 (包括股东的心理状态和其他要求), 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。

(2) 缺点: 股利的支付与企业的盈利相脱节, 这可能会导致企业资金紧缺, 财务状况恶化。

3. 固定股利支付率政策

固定股利支付率政策是指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。

特点:

(1) 优点:

①采用固定股利支付率政策, 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采用固定股利支付率政策, 公司每年按固定的比例从税后利润中支付现金股利, 从企业的支付能力的角度看, 这是一种稳定的股利政策。

(2) 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况不稳定、投资风险较大的不良印象。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。

4. 低正常股利加额外股利政策

是指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。

特点:

(1) 优点:

①较大灵活性和财务弹性;

②使那些依靠股利度日的股东每年至少可以得到虽然比较低但比较稳定的股利收入, 从而吸引住这部分股



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

东。

(2) 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。

二、利润分配制约因素

(一) 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

(二) 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

(三) 股东因素

股东在控制权、收入和税负方面的考虑也会对公司的利润分配政策产生影响。

(四) 其他因素

1. 债务契约
2. 通货膨胀

三、股利支付形式与程序

(一) 股利支付形式

1. 现金股利

现金股利是以现金支付的股利, 它是股利支付最常见的方式。

2. 财产股利

财产股利是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。

3. 负债股利

负债股利是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

股票股利是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”。

对股东来讲, 股票股利的优点主要有:

①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。



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

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。对于企业来说:

①发放股票股利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发放股票股利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股票股利的发放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。

(二) 股利支付程序

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, 并确定股利宣告日、股权登记日、除息日和股利发放日。

四、股票分割与股票回购

(一) 股票分割

1. 股票分割的概念

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。

2. 股票分割的作用

(1) 降低股票价格

(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

反分割又称为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。

(二) 股票回购

1. 股票回购的含义及方式

股票回购是指上市公司出资将其发行在外的普通股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。

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;

(3) 传递公司信息;

(4) 基于控制权的考虑。

3. 股票回购的影响

(1) 进一步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) 有助于提高投资者回报能力; 也有助于拓展公司融资渠道, 改善公司资本结构。

(3) 当市场不理性, 公司股价严重低于股份内在价值时, 为了避免投资者损失, 适时进行股份回购, 减少股份供应量, 有助于稳定股价, 增强投资者信心。

(4) 股票回购若用大量资金支付回购成本, 一方面, 容易造成资金紧张, 降低资产流动性, 影响公司的后续发展; 另一方面, 在公司没有合适的投资项目又持有大量现金的情况下, 回购股份, 也能更好地发挥货币资金的作用。



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!

(5) 上市公司通过履行信息披露义务和公开的集中交易方式进行股份回购有利于防止操纵市场、内幕交易等利益输送行为。

五、股权激励

(一) 股票期权模式

优点: 能够降低委托—代理成本, 将经营者的报酬与公司的长期利益绑在一起, 实现了经营者与企业所有者利益的高度一致, 使二者的利益紧密联系起来, 并且有利于降低激励成本。另外, 可以锁定期权人的风险。由于期权人事先没有支付成本或支付成本较低, 如果行权时公司股票价格下跌, 期权人可以放弃行权, 几乎没有损失。

缺点:

- (1) 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。

(二) 限制性股票模式

限制性股票模式是指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。

(三) 股票增值权模式

股票增值权模式是指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。

(四) 业绩股票激励模式

业绩股票激励模式指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。



扫码下载 233 网校题库

一刷就过, 千万人掌上题库!