

第九章 收入与分配管理

一、收入与分配管理概述

(一) 收入与分配管理的意义与原则

1. 收入与分配管理的意义

- (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) 企业维持简单再生产和实现扩大再生产的基本条件。
- (3) 企业优化**资本结构**、降低**资本成本**的重要措施。
- (4) **为国家财政资金提供重要来源**。

2. 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

收入管理	(1) 销售预测分析； (2) 销售定价管理。
纳税管理	(1) 企业 筹资纳税 管理； (2) 企业 投资纳税 管理； (3) 企业 营运纳税 管理； (4) 企业利润分配纳税管理； (5) 企业重组纳税管理。
分配管理——净利润的分配管理	净利润的 分配顺序 如下： (1) 弥补以前年度亏损； (2) 提取法定公积金； (3) 提取任意公积金； (4) 向股东（投资者）分配股利（利润）。

二、收入管理

(一) 销售预测分析

1. 销售预测的定性分析法

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	
	优点	用时短、成本低、比较实用
	缺点	具有较多的主观因素和较大的片面性
专家判断法	个别专家意见汇集法、专家小组法、德尔菲法等	
产品生命周期分析法	(1) 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； (2) 推广期 ：历史资料缺乏，可以运用定性分析法预测； 成长期 ：回归分析法； 成熟期 ：销量比较稳定，适用趋势预测分析法	

2. 销售预测的定量分析法

(1) 趋势预测分析法

① 算术平均法

$$\sum X_i$$

公式： $Y = \frac{\sum X_i}{n}$ （Y 表示预测值； X_i 表示第 i 期的实际销售量；n 表示期数）

特点：适用于**每期销售量波动不大的产品**的销售预测。

②加权平均法

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

公式： $Y = \frac{\sum_{i=1}^n W_i X_i}{\sum W_i}$ （Y 表示预测值； W_i 表示第 i 期的权数； X_i 表示第 i 期的实际销售量；n 表示期数）

特点：权数选取遵循“**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。

③移动平均法

含义：移动平均法是从 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。

$$\text{公式： } Y_{n+1} = \frac{X_{n-(m-1)} + X_{n-(m-2)} + \cdots + X_{n-1} + X_n}{m}$$

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

特点：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，故而代表性差。此法适用于**销售量略有波动的产品**预测。

④指数平滑法

含义：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。

$$\text{公式： } Y_{n+1} = aX_n + (1-a)Y_n$$

（ Y_{n+1} 表示未来第 n+1 期的预测值； Y_n 表示第 n 期的预测值，即预测前期的预测值； X_n 表示第 n 期的实际销售量，即预测前期的实际销售量；a 表示平滑指数；n 表示期数）

特点：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**。

（2）因果预测分析法

含义：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。

公式：因果预测分析法最常用的是回归分析法，本章主要介绍回归直线法

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

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

待求出 a、b 后，代入 $y = a + bx$ ，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。

（二）销售定价管理

1. 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。

2. 影响产品价格的因素

价值因素	价格是价值的货币表现，价值的大小决定着价格的高低
成本因素	成本是影响定价的基本因素 。从长期来看，产品价格应等于总成本加上合理的利润
市场供求因素	当产品的市场供应大于需求时，就会对其价格产生向下的压力；而当其供应小于需求时，则会推动价格的提升
竞争因素	竞争越激烈，对价格的影响也越大。 在完全竞争市场，企业几乎没有定价的主动权； 在不完全竞争市场，竞争的强度主要取决于产品生产的难易程度和供求形势
政策法规因素	对市场物价的高低和变动都有限制和法律规定

3. 企业的定价目标

- (1) 实现**利润最大化**；
- (2) 保持或提高市场占有率；
- (3) **稳定价格**；
- (4) 应对和避免竞争；
- (5) 树立企业形象及产品品牌。

4. 产品定价方法

- (1) 以成本为基础的定价方法

①全部成本费用加成定价法

含义	全部成本费用加成定价法就是在全部成本费用的基础上，加合理利润来定价	
计算	a. 成本利润率定价： $\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位成本} \times (1 + \text{要求的成本利润率})}{1 - \text{适用税率}}$	
	b. 销售利润率定价： $\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位成本}}{1 - \text{销售利润率} - \text{适用税率}}$ 单位成本 = 单位全部成本费用 - 单位制造成本 + 单位产品负担的期间费用	
特点	优点	可以 保证全部生产耗费得到补偿
	缺点	a. 很难适应市场需求的变化，往往导致定价过高或过低； b. 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

②保本点定价法

能够保持不盈利也不亏损的销售价格的水平，确定的价格是最低销售价格。

$$\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位固定成本} + \text{单位变动成本}}{1 - \text{适用税率}} = \frac{\text{单位完全成本}}{1 - \text{适用税率}}$$

③目标利润定价法

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。

$$\text{单位产品价格} = \frac{\text{目标利润总额} + \text{完全成本总额}}{\text{产品销量} \times (1 - \text{适用税率})} = \frac{\text{单位目标利润} + \text{单位完全成本}}{1 - \text{适用税率}}$$

④变动成本加成定价法

变动成本加成定价法是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承担企业的固定成本，**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。

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

(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

含义：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。

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

(E 表示某种产品的需求价格弹性系数； ΔP 表示价格变动量； ΔQ 表示需求变动量； P_0 表示基期单位产品价格； Q_0 表示基期需求量)

运用需求价格弹性系数确定产品的销售价格时，其基本计算公式为：

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

(P_0 表示基期单位产品价格； Q_0 表示基期销售数量；E 表示需求价格弹性系数；P 表示单位产品价格；Q 表示预计销售数量)

② 边际分析定价法

按照微分极值原理，如果利润函数的一阶导数等于零，即**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。

5. 价格运用策略

- (1) 折让定价策略
- (2) 心理定价策略
- (3) 组合定价策略
- (4) 寿命周期定价策略

三、纳税管理

(一) 纳税管理概述

1. 纳税管理

(1) 含义：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。

(2) 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。

2. 纳税筹划

(1) 含义：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。

(2) 外在表现：**降低税负；延期纳税。**

3. 纳税筹划的原则

合法性原则；**系统性原则；经济性原则；先行性原则。**

4. 纳税筹划的方法

(1) 减少应纳税额

① 利用税收优惠政策筹划法：免税、减税、退税、税收扣除、税率差异、分劈技术、税收抵免。

② 转让定价筹划法：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

采取有利的**会计处理方法**（存货计价方法、固定资产折旧方法等），将应纳税款推迟一

定期限，使应纳税额的现值减小。

（二）企业筹资纳税管理

1. 内部筹资（利用留存收益）的纳税管理

内部筹资虽然不能减少企业的所得税负担，但若将这部分资金作为股利分配给股东，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（投资者可获取资本利得收益），则投资者可以享受**递延纳税**带来的收益（资本利得可以延迟到股票出售时再纳税）。

2. 外部筹资纳税管理——债务筹资筹划，获取**利息的节税收益**

（1）依据资本结构的权衡理论，进行债务筹资筹划，需要权衡利息的节税收益与财务困境成本。

（2）使用债务筹资的前提——总资产收益率（息税前）> 债务利息率，使财务杠杆产生正向效应。

（三）企业投资纳税管理

1. 直接投资纳税管理

（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（**双重课税**）VS 合伙企业（**只缴个人所得税**）

子公司（**独立申报所得税**）VS 分公司（**总公司汇总计算缴纳所得税**）

②投资行业的纳税筹划

国家重点扶持的高新技术企业，按 15% 的税率征收企业所得税；

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

④投资收益取得方式的纳税筹划

相关规定	居民企业直接投资于其他居民企业取得的股息、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； 企业卖出股份所取得的投资收益需要缴纳企业所得税
筹划方法	使被投资企业进行现金股利分配

（2）直接对内投资纳税管理——长期经营资产的纳税筹划

2. 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

1. 采购的纳税管理

①增值税纳税人的纳税筹划

增值税纳税人身份	一般纳税人	计税基础 不含税的增值额
	小规模纳税人	不含税的销售额
决策原则	在销售价格相同的情况下， 税负的高低主要取决于增值率的大小 。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	
无差别平衡点增值率	当增值率达到某一数值时，两类纳税人的税负相同，这一数值被称为 无差别平衡点增值率	

设 X 为增值率，S 为不含税销售额，P 为不含税购进额，假定一般纳税人适用的增值税

税率为 a，小规模纳税人的征收率为 b

$$\text{增值率 } X = (S - P) \div S$$

$$\text{一般纳税人应纳增值税} = S \times a - P \times a = X \times S \times a$$

$$\text{小规模纳税人应纳增值税} = S \times b$$

一般纳税人与小规模纳税人的无差别平衡点的增值率为 b/a

②选择供货单位的纳税筹划

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**处采购的货物，增值税**不能抵扣**（由税务机关代开的除外），有时会在价格上给予优惠。

③结算方式的纳税筹划

结算方式包括**赊购、现金、预付等**。在购货价格无明显差异时，要尽可能选择赊购方式。

④增值税专用发票管理

2. 生产的纳税管理

①存货计价的纳税筹划

从长期来看，（发出）存货的计价方法不会对应纳增值税总额产生影响，但纳税人可以通过采用不同的存货计价方法改变销售成本（的时间分布），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、处于非税收优惠期间	选择使本期 存货成本最大化 的存货计价方法，减少当期应纳税所得额、延迟纳税
预计或已经亏损	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抵补的时期，以保证成本费用的抵税效果最大化
处于所得税减税或免税期间	选择使减免税期间内 存货成本最小化 的计价方法，尽量将存货成本转移到非税收优惠期间

②固定资产的纳税筹划——入账价值、折旧年限、折旧方法

盈利企业	①新增固定资产的 入账价值尽可能低 ，尽可能在当期扣除相关费用 ②尽量 缩短 折旧年限或采用 加速 折旧法
亏损企业和享受税收优惠的企业	合理预计企业的税收优惠期间或弥补亏损所需年限，尽量 少提 折旧，或 较高 估计固定资产折旧年限，以达到抵税收益最大化

③期间费用的纳税筹划

业务招待费支出，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，应严格规划招待费的支出时间，金额巨大的招待费争取在两个或多个会计年度分别支出，以使扣除金额最多。

3. 销售的纳税管理

①结算方式的纳税筹划——推迟纳税时间，获得纳税期的递延

②促销方式的纳税筹划——从税负角度考虑，企业适合选择折扣销售方式

销售折扣	即 现金折扣 ，不得从销售额中减除，不能减少增值税纳税义务
折扣销售	给予消费者购货价格上的优惠，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	实物款额不能从货物销售额中减除，而且还需按“赠送他人”计征增值税
以旧换新	按新货物同期销售价格确定销售额，不得扣减旧货物的收购价格

（五）企业利润分配纳税管理

1. 所得税纳税管理

筹划内容	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
法律依据	(1) 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 ； (2) 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
筹划方法	企业发生亏损后，应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

2. 股利分配纳税管理

① 基于自然人股东的纳税筹划

投资收益		应纳税所得额
股息红利所得（统一适用 20% 的税率计征个人所得税）	持有期间 ≤ 1 个月	股利红利所得 全额计入 应纳税所得额
	1 个月 < 持有期间 ≤ 12 个月	暂减按 50% 计入 应纳税所得额
	持有期间 > 12 个月（1 年）	股息红利所得暂 免征收个人所得税
资本利得		股票转让所得不征收个人所得税，但需承担成交金额的 1% 的印花税

② 基于法人股东的纳税筹划

投资收益	法律规定
股息等权益性收益所得	投资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，而不论该投资企业是否为居民企业
股权转让等方式取得的投资收益	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税率缴纳企业所得税

（六）企业重组纳税管理

企业重组的纳税管理可以从两方面入手：

一方面，通过重组事项，长期**降低企业的各项纳税义务**；

另一方面，减少企业重组环节的纳税义务。

1. 企业合并的纳税筹划

① 并购目标企业的选择

并购 有税收优惠政策 的企业	优先选择享有税收优惠政策的企业，使并购后企业整体的税务负担较小
并购 亏损 的企业	如果企业并购重组符合特殊性税务处理的规定，合并企业可以对被合并企业的亏损进行弥补，获得抵税收益 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	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

并购支付方式	含义	税务处理
股权支付	以本企业或其控股企业的股权、股份作为支付的形式	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	以本企业的现金、银行存款、应收款项、本企业或其控股企业股权和股份以外的有价证券、存货、固定资产、其他资产以及承担债务等作为支付的形式	(1) 非股权支付采用 一般性税务处理方法 ； (2) 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； (3) 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

2. 企业分立的纳税筹划

①企业分立方式的选择

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，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
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分分立出去， 获得流转税的税收利益

②支付方式的纳税筹划

企业分立的支付方式有**股权支付**与**非股权支付**。

四、分配管理

(一) 股利政策与企业价值

1. 股利分配理论

①股利无关论

公司市场价格的高低，由公司所选择的投资决策的**获利能力**和**风险组合**所决定。

②股利相关理论

“手中鸟”理论	该理论认为：用留存收益再投资带给投资者的收益具有很大的 不确定性 ，并且投资风险将随时间的推移而进一步增大。 厌恶风险的投资者会偏好确定的股利收益，而不愿意将收益留存在公司内部去承担未来的投资风险。 公司支付 较高的股利 时，公司股票价格会 随之上升 ，公司价值将得到提高。
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。 如果公司连续保持较为稳定的股利支付水平，投资者就可能对公司未来的盈利能力和现金流量抱有乐观的预期。
所得税差异理论	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。
代理理论	该理论认为：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。

	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。 最优股利政策应使 代理成本与外部融资成本之和最小 。
--	---

2. 股利政策

① 剩余股利政策

理论依据	股利无关理论
含义	是指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
确定股利步骤	(1) 确定目标资本结构； (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) 最大限度的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) 净利润在满足公司权益资本增加后，若还有剩余再用来发放股利
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	(1) 不利于投资者安排收入与支出； (2) 不利于公司树立良好的形象
适用范围	一般适用于 公司初创阶段

② 固定或稳定增长的股利政策

含义	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
优点	(1) 有利于树立公司的良好形象，增强投资者对公司的信心，稳定公司股票价格； (2) 有利于投资者安排收入与支出，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) 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) 股利的支付与企业的盈利相脱节 ，可能导致企业资金紧缺，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
适用范围	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

含义	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。这一百分比通常称为股利支付率
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) 公司的获利能力在年度间是经常变动的，公司每年按固定的比例从税后利润中支付现金股利，从企业支付能力的角度看，这是一种稳定的股利政策
缺点	(1) 收益很难保持稳定不变，年度间的股利额波动较大，由于股利的信号传递作用，容易给投资者带来不良印象，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 ； (3) 确定合适的固定股利支付率的确定难度比较大

适用范围	适用于那些处于 稳定发展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

含义	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
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
适用范围	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，低正常股利加额外股利政策也许是一种不错的选择

(二) 利润分配制约因素

1. 法律因素

资本保全约束	不能用资本（包括实收资本或股本和资本公积）发放股利
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分配利润中支付
超额累积利润约束	如果公司为了股东避税而使得盈余的保留大幅度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
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，从而保证公司正常的资金周转

2. 公司因素

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
资产的流动性	现金股利的支付会减少现金持有量，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
盈余的稳定性	公司的 盈余越稳定，其股利支付水平也就越高
投资机会	(1) 投资机会多，资金需求量大，低股利支付政策； (2) 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，而应多发放股利
筹资因素	(1) 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； (2) 留存收益不需花费筹资费用，同时增加了公司权益资本的比重，降低了财务风险，便于以低成本取得债务资本

其他因素	如不同发展阶段、不同行业的公司股利支付比例会有差异
------	---------------------------

3. 股东因素

控制权	支付较高的股利会导致留存收益减少，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
稳定的收入	(1) 如果股东依赖现金股利维持生活往往要求支付稳定的股利； (2) 有些股东认为通过留存收益引起股价上涨而获得资本利得是有风险的，而目前的股利是确定的，往往这部分股东要求较多的股利支付
避税	自然人股东股利收入的税率要高于资本利得的税率，高股利收入的股东出于避税考虑，往往倾向于较低的股利支付水平

4. 其他因素

债务契约	债权人通常会在债务契约、租赁合同中加入关于借款公司股利政策的 限制条款
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

(三) 股利支付形式与程序

1. 股利支付形式

形式	说明
现金股利	以现金支付股利，是股利支付的最常见的方式；除了要有足够的留存收益外，还要有足够的现金
财产股利	以现金以外的其他资产（如公司所拥有的其他公司的有价证券）支付股利
负债股利	以负债方式（通常为公司的应付票据或发放公司债券）支付股利
股票股利	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”

① 股票股利对股东的优点：

发放股票股利往往预示公司会有**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少甚至不降反升，股东便可以获得股票价值相对上升的好处；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

② 股票股利对公司的优点：

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**；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；可以**传递公司未来发展良好的信息**，从而增强投资者的信心，在一定程度上稳定股票价格

2. 股利支付程序

股利宣告日	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
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
除息日	即领取股利的权利与股票分离的日期。除息日是股权登记的下一个交易日
股利发放日	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

(四) 股票分割与股票回购

1. 股票分割

含义	又称拆股，即将一股股票拆分成多股股票的行为
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
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都是不利的

2. 股票回购

含义	指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
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 （一般情况下，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。
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) 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的利益共同体，有助于提高投资者回报能力； 将股份用于转换可转换为股票的公司债券实施的股票回购，也有助于拓展公司融资渠道，改善公司资本结构； (3) 公司股价严重低于股份内在价值时，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； (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

1. 股票期权模式

含义	股票期权模式是指上市公司授予激励对象在未来一定期限内以预先确定的条件购买本公司一定数量股份的权利
优点	(1) 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，并且有利于降低激励成本； (2) 锁定期权人的风险 。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； ①持续的牛市会产生“收入差距过大”的问题； ②期权人行权但尚未售出购入的股票时，如果股价跌至行权价以下，期权人将同时承担行权后纳税和股票跌破行权价的双重损失的风险； (3) 可能 带来经营者的短期行为

适用	股票期权模式比较适合那些 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 ，如互联网、高科技等风险较高的企业等
----	--

2. 限制性股票模式

含义	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。
优点	只有达到限制性股票所规定的限制性期限时，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，便能留住人才
缺点	缺乏能推动企业股价上涨的激励机制，即在企业股价下跌时，激励对象仍能获得股份，这样可能达不到激励效果，并使股东遭受损失
适用	对于 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

3. 股票增值权模式

含义	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公司业绩上升，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
优点	(1) 易于操作 ，股票增值权持有人在行权时，直接兑现股票升值部分； (2) 审批程序简单 ，无需解决股票来源问题
缺点	(1) 激励对象不能获得真正意义上的股票，激励的效果相对较差； (2) 公司方面需要提取奖励基金，从而使公司的现金支付压力较大
适用	股票增值权模式较 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

4. 业绩股票激励模式

含义	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
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成为公司的股东，会更加努力提升公司的业绩
缺点	(1) 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	业绩股票激励模式只对公司的业绩目标进行考核，不要求股价的上涨，因此比较 适合于业绩稳定型的上市公司及其集团公司、子公司