

# 授课计划

教师姓名		课程名称	企业财务管理	授课班级	
授课日期		授课形式	讲授	课时	2
授课情境名称	学习情境五 收益与分配管理 学习子情境一 企业收益管理				
教学目的	通过教学使学生懂得利润的形成过程，会计算目标利润，进行目标利润的预测，了解利润管理的要求。掌握并运用目标利润预测的方法，掌握并运用与利润有关的指标。				
教学重点	目标利润预测的方法、与利润有关的指标计算				
教学难点	与利润有关的指标计算				
教具	黑板、粉笔、课件、动画、视频录像				
教学方法	案例教学法、讲授法、电子课件演示、动画演示				
课外作业	收集：（1）上市公司利润分配的预案（2）利润分配的流程图				
课后体会与建议					

# 教学过程及主要内容

## [案例导入]

雅戈尔公司委托销售的例子，引出利润形成的问题

## [授新课]

学习情境五 收益与分配管理

学习子情境一 企业收益管理

### 一、利润的形成过程

#### (一) 利润的构成

(1) 营业利润的确认

(2) 利润总额的确认

(3) 净利润的确认

#### (二) 利润的作用

### 二、利润管理的要求

(一) 树立正确的盈利理念，不断加强企业利润水平

(二) 实行目标利润分管责任制，保证利润目标的完成

(三) 严格执行有关财经法规，正确进行利润分配

### 三、目标利润预测的方法

(一) 本量利分析预测法

(二) 上加法

(三) 销售收入增长率预测法

### 四、目标利润的预测

### 五、目标利润的确定

## [课堂总结]

## [作业布置]

# 课程讲议

## 学习子情境一 企业收益管理

### 一、利润的概念

利润是指企业在一定会计期间的经营成果。

### 二、目标利润的概念

目标利润是指企业在未来一段期间内,通过企业经营管理应该或者可以达到的利润控制目标,它同时也是企业未来经营必须考虑的重要战略目标之一。

### 三、利润的种类

根据自 2007 年 1 月 1 日起正式施行的《企业会计准则》和《企业会计准则应用指南》中的关于企业利润表列报的相关规定,上市公司至少应列报包括营业利润、利润总额和净利润三大类关于利润的指标。

营业利润是指企业在一定时期从事主要生产经营活动所产生的利润。

利润总额是指企业在一定时期所有活动所取得的经营成果。

净利润是指企业利润总额减去所得税费用之后的金额。

### 一、利润的形成过程

#### (一) 利润的构成

利润总额的构成主体是营业利润。营业利润由营业收入、营业成本、营业税金及附加、销售费用、管理费用、财务费用、资产减值损失、公允价值变动损益和投资净收益等内容构成。

#### (1) 营业收入的确认

营业收入是指企业在从事销售商品,提供劳务和让渡资产使用权等日常经营业务过程中所形成的经济利益总流入。营业收入可以分为主营业务收入和其他业务收入。

#### (2) 营业利润的确认

营业利润是指企业在一定时期从事主要生产经营活动所产生的利润。营业利润综合了企业在某一会计期间的营业收入与为实现这些营业收入所发生的费用成本比较计算的结果,它是企业通过自身的生产经营活动所取得的。营业利润的计算公式如下:

$$\text{营业利润} = \text{营业收入} - \text{营业成本} - \text{营业税金及附加} - \text{销售费用} - \text{管理费用} - \text{财务费用} - \text{资产减值损失} + \text{公允价值变动损益} + \text{投资净收益}$$

#### (3) 利润总额的确认

利润总额是指企业在一定时期所有活动所取得的经营成果。从整个社会来看,利润是社会再生产的重要资金来源;从企业来看,利润是企业生产生存与发展的必要条件,也是评价企业生产经营状况的一个重要指标。

利润总额的计算公式如下:

$$\text{利润总额} = \text{营业利润} + \text{营业外收入} - \text{营业外支出}$$

#### (4) 净利润的确认

净利润是指企业利润总额减去所得税费用之后的金额。

净利润的计算公式如下:

$$\text{净利润} = \text{利润总额} - \text{所得税费用}$$

### (二) 利润的作用

企业利润来自于企业的生产经营活动,在缴纳企业所得税后,最终的净利润归属于企业投资者。因此企业加强对利润管理,不断提高企业的利润水平,无论对企业投资者还是国家,

都具有重大的经济意义。

- (1) 利润是企业实现财务目标的基础。
- (2) 利润是国家财政收入的重要来源之一。
- (3) 利润是衡量企业生产经营水平的一项综合性指标。
- (4) 利润是企业扩大再生产的资金保障。

## 二、利润管理的要求

- (一) 树立正确的盈利理念，不断加强企业利润水平
- (二) 实行目标利润分管责任制，保证利润目标的完成
- (三) 严格执行有关财经法规，正确进行利润分配

## 三、目标利润预测的方法

目标利润预测的方法主要包括定性预测和定量预测两种方法。这里主要介绍定量预测中的本量利分析预测法、上加法和销售收入增长率预测法。

- (一) 本量利分析预测法
- (二) 上加法
- (三) 销售收入增长率预测法

### 【典型任务举例】

#### 任务1 目标利润预测

在目标利润预测中，除了前面我们已经提到的目标利润、产品销售单价、单位变动成本、销售量和固定成本总额等指标外，这需要运用到诸如盈亏临界点、盈亏临界点销售量与盈亏临界点销售额、边际贡献与边际贡献率、安全边际量（额）与安全边际率等。

所谓盈亏临界点，也称保本点、损益平衡点和够本点等，是指企业既无盈利又无亏损的经营点，即企业总收入和总成本相等的经营状态；从本量利分析的角度来看，也就是指企业的边际贡献总额等于固定成本总额的那个销售量，或者说是使企业的目标利润为零的那个销售量。根据目标利润计算公式：

$$\begin{aligned}\text{目标利润} &= \text{销售量} \times \text{销售单价} - \text{销售量} \times \text{单位变动成本} - \text{固定成本总额} \\ &= \text{销售量} \times (\text{销售单价} - \text{单位变动成本}) - \text{固定成本总额} \\ &= \text{销售量} \times \text{单位边际贡献} - \text{固定成本总额}\end{aligned}$$

当目标利润为零时的销售量即为企业盈亏临界点的销售量，即

$$\begin{aligned}0 &= \text{盈亏临界点销售量} \times (\text{销售单价} - \text{单位变动成本}) - \text{固定成本总额} \\ &= \text{盈亏临界点销售量} \times \text{单位边际贡献} - \text{固定成本总额}\end{aligned}$$

即：盈亏临界点销售量 = 固定成本总额 ÷ 单位边际贡献

公式两边都乘以销售单价，可得：

$$\begin{aligned}\text{盈亏临界点销售额} &= \text{盈亏临界点销售量} \times \text{销售单价} \\ &= \text{固定成本总额} \div \text{边际贡献率}\end{aligned}$$

其中：边际贡献率 = 单位边际贡献 ÷ 销售收入 = (销售单价 - 单位变动成本) ÷ 销售单价

一般将盈亏临界点销售量（额）占企业正常销售量（额）的比重称为盈亏临界点作业率。这里讲的企业实际销售量（额）是指市场正常和开工正常情况下的企业销售量（额），其计算公式如下：

$$\text{盈亏临界点作业率} = \frac{\text{盈亏临界点销售量}}{\text{实际销售量}} \times 100\% = \frac{\text{盈亏临界点销售额}}{\text{实际销售额}} \times 100\%$$

这个比率表明，盈亏临界点的销售量（额）在实际销售量（额）中所占的比重。一般情况下，企业的生产经营能力是按正常销售量来规划的，所以盈亏临界点作业率还表明保本状态下的生产经营能力的利用程度。

**[例 5—4]**

假定雅戈尔公司的一个分公司生产一种服装，销售单价为 15 元，单位变动成本为 10 元，固定成本总额为 1 800 万元，该公司的正常销售量为 1 000 件，有关指标计算如下：

$$\text{单位边际贡献} = 15 - 10 = 5 \text{ (元)}$$

$$\text{边际贡献率} = (15 - 10) \div 15 = 33.33\%$$

$$\text{盈亏临界点销售量} = 1\,800 \div 5 = 360 \text{ (万件)}$$

$$\text{盈亏临界点销售额} = 360 \times 15 = [1\,800 \div 5] \div 15 = 5\,400 \text{ (万元)}$$

$$\text{盈亏临界点作业率} = 360 \div 1\,000 = (5\,400 \times 15) \div 1000 = 36\%$$

盈亏临界点的作业率和安全边际率可以用图 5-1 表示

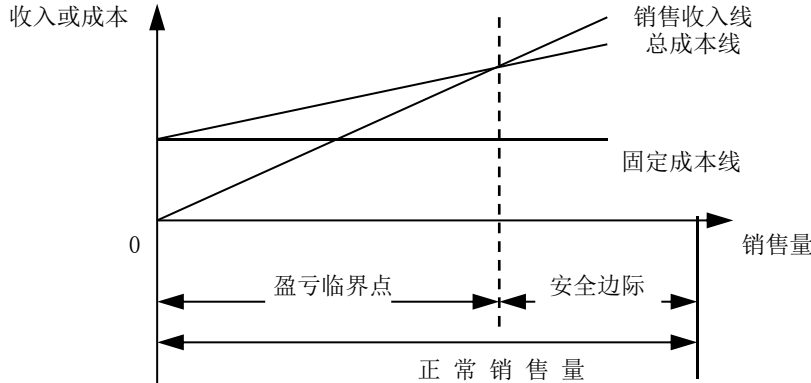


图 5-1 盈亏临界点作业率和安全边际率

与盈亏临界点相关的一个重要概念就是安全边际。所谓安全边际是指实际或预计销售量（额）超过盈亏临界点销售量（额）的差额。

$$\text{安全边际量 (用实物量表示)} = \text{实际 (预计) 销售量} - \text{盈亏临界点销售量}$$

$$\text{安全边际额 (用价值量表示)} = \text{实际 (预计) 销售额} - \text{盈亏临界点销售额}$$

它表明实际（或预计）的销售量（额）与盈亏临界点销售量（额）的差距，差距越大，说明企业距亏损越远，经营越安全。

将安全边际量（额）除以实际或预计销售量（额）的比率就是安全边际率。

$$\text{安全边际率} = \text{安全边际量} \div \text{实际 (预计) 销售量}$$

$$\text{安全边际率} = \text{安全边际额} \div \text{实际 (预计) 销售额}$$

安全边际量（额）是以绝对数表示的企业发生亏损的程度，安全边际率是以相对数表示的企业发生亏损的程度。安全边际量（额）和安全边际率越大，说明企业发生亏损的可能性越小，企业就越安全。企业的安全性检验标准，如表 5-2 所示。

表 5-2 企业经营安全性检验标准

安全边际率 (%)	40 以上	30~40 (含)	20~30 (含)	10~20 (含)	10 (含) 以下
安全等级	很安全	安全	较安全	值得注意	危险

企业的盈亏临界点将企业的销售量（额）分为两个部分：一部分是盈亏临界点的销售量（额）；另一部分是安全边际量（额）。只有超过安全边际量（额）的销售量（额）才能给企业带来利润。盈亏临界点的销售额减去其自身的变动成本后的余额正好可以弥补企业的固定成本总额，安全边际中的边际贡献等于企业利润。有关的计算公式如下：

$$\begin{aligned} \text{目标利润} &= \text{销售收入} - \text{变动成本} - \text{固定成本总额} \\ &= \text{边际贡献} - \text{盈亏临界点的销售收入} \times \text{边际贡献率} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&= \text{销售收入} \times \text{边际贡献率} - \text{盈亏临界点的销售收入} \times \text{边际贡献率} \\
&= (\text{销售收入} - \text{盈亏临界点的销售收入}) \times \text{边际贡献率} \\
&= \text{安全边际额} \times \text{边际贡献率}
\end{aligned}$$

或者：

$$\begin{aligned}
\text{目标利润} &= \text{销售收入} - \text{变动成本} - \text{固定成本总额} \\
&= \text{销售量} \times \text{销售单价} - \text{销售量} \times \text{单位变动成本} - \text{固定成本总额} \\
&= \text{销售量} \times (\text{销售单价} - \text{单位变动成本}) - \text{盈亏临界点销售量} \times \text{单位边际贡献} \\
&= \text{销售量} \times \text{单位边际贡献} - \text{盈亏临界点销售量} \times \text{单位边际贡献} \\
&= (\text{销售量} - \text{盈亏临界点销售量}) \times \text{单位边际贡献} \\
&= \text{安全边际量} \times \text{单位边际贡献}
\end{aligned}$$

**[例 5—5]**

接上例，假设该公司的预计销售额为 15 000 万元，则

$$\text{安全边际量} = 1\,000 - 360 = 640 \text{ (万件)}$$

$$\text{安全边际额} = 15\,000 - 5\,400 = 9\,600 \text{ (万元)}$$

$$\text{安全边际率} = 640 \div 1\,000 = 9\,600 \div 15\,000 = 64\%$$

$$\text{盈亏临界点作业率} + \text{安全边际率} = 36\% + 64\% = 1$$

将公式（目标利润 = 安全边际量 × 边际贡献率）两边同时除以销售收入可得：

$$\text{销售利润率} = \text{安全边际率} \times \text{边际贡献率}$$

**[例 5—6]**

仍以上例为例，则

$$\text{销售利润率} = 64\% \times 33.33\% = 21.33\%$$

由销售利润率的简易计算方法可以看出，如果企业想提高销售利润率，可以通过提高安全边际率或提高边际贡献率达到目的。

**[例 5—7]**

假定雅戈尔公司的一个分公司只产销一种服装，2009 年销售量为 10 000 件，销售单价 200 元，进货成本价 150 元，边际贡献率为 40%，固定成本总额为 300 000 元，所得税税率 25%。

要求：

- (1) 确定该公司 2009 年度的盈亏临界点销售量及安全边际率；
- (2) 若 2010 年度该公司支付广告 35 000 元可使销售量增加 5%，做广告营销是否可行？
- (3) 若 2010 年度可通过降价使销售量达到 12 000 件，要保持目标利润不变，该公司可接受的最低价格为多少？
- (4) 若该公司计划 2010 年度净利润比 2009 年度净利润增加 20%，定量分析该公司可以分别采取哪些单项措施以实现 2010 年度的增利计划（假定采取某单项措施时其他条件不变）。

解：

(1)

根据题意可知：

$$\text{变动成本率} = 1 - 40\% = 60\%$$

$$\text{固定成本总额} = 10\,000 \times (150 - 200 \times 60\%) = 300\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{盈亏临界点销售量} = 300\,000 \div (200 \times 40\%) = 3\,750 \text{ (件)}$$

$$\text{安全边际率} = (10\,000 - 3\,750) \div 10\,000 \times 100\% = 62.5\%$$

(2)

$$\text{销售量增加后的目标利润} = [10\,000 \times (1+5\%) \times (200-120) - 300\,000 - 35\,000]$$

$$=505\,000(\text{元})$$

销售量增加前的目标利润 =  $[10\,000 \times (200 - 120) - 300\,000] = 500\,000(\text{元})$

因为支付广告 35 000 元后的目标利润为 505 000 元大于销售量增加前的目标利润 500 000 元，故做广告营销是可行的。

(3)

设可接受的最低价格为 P，则：

$$12\,000 \times [P - 200 \times (1 - 40\%)] - 300\,000 \geq 500\,000,$$

故计算可得：P ≥ 186.67 (元)

即：该公司可接受的最低价格是 186.67 元。

(4) 根据采取某项措施时其他条件不变的要求，则：

$$\textcircled{1} 2009 \text{ 年度利润总额} = 10\,000 \times 200 \times 40\% - 300\,000 = 500\,000(\text{元})$$

$$\textcircled{2} 2009 \text{ 年度净利润} = 500\,000 \times (1 - 25\%) = 375\,000(\text{元})$$

$$\textcircled{3} 2010 \text{ 年度净利润} = 375\,000 \times (1 + 20\%) = 450\,000(\text{元})$$

$$\textcircled{4} 2010 \text{ 年度税后利润} = 450\,000 \div (1 - 25\%) = 600\,000(\text{元})$$

可以采取的措施如下：

$$\textcircled{1} \text{提高销售量} = (600\,000 + 300\,000) \div (200 \times 40\%) - 10\,000 = 1\,250(\text{件})$$

$$\text{销售量提高百分比} = 1\,250 \div 10\,000 \times 100\% = 12.5\%$$

$$\textcircled{2} \text{提高销售单价} = [(600\,000 + 300\,000) \div 10\,000 + 200 \times (1 - 40\%)] - 200 = 10(\text{元})$$

$$\text{提高销售单价百分比} = 10 \div 200 \times 100\% = 5\%$$

$$\textcircled{3} \text{降低单位变动成本} = 200 \times (1 - 40\%) - [200 - (600\,000 + 300\,000) \div 10\,000] = 10(\text{元})$$

$$\text{降低单位变动成本百分比} = 10 \div [200 \times (1 - 40\%)] \times 100\% = 8.33\%$$

$$\textcircled{4} \text{降低固定成本} = 600\,000 - 500\,000 = 100\,000(\text{元})$$

$$\text{降低固定成本百分比} = 100\,000 \div 300\,000 \times 100\% = 33.33\%$$

## 任务 2 目标利润的确定

### [例 5—8]

2009 年 10 月 31 日雅戈尔公司下属电子器材公司的会议记录如下：

总经理说：母公司初步下达我公司 2010 年度的利润指标为 500 万元，现在市场竞争激烈，原材料涨价，请大家结合实际情况讨论：(1) 本公司 2010 年度的目标利润定为多少比较合适？(2) 提供实现目标利润可行方案各项的条件。

销售科长说：据最近一次市场调查预测，2010 年预测销售量：A 型电子器材 10 万台，预计售价 2 800 元/台；B 型电子器材彩电 5 万台，预计售价 4 000 元/台；C 型电子器材 2 万台，预计售价 5 000 元/台。

生产科长说：目前公司生产能力富余，预计上述三种规格的电子器材在 2009 年的基础上可增加产量 50%，尽管原材料涨价但是单位变动成本可以保持不变（2009 年公司产量：A 型电子器材 90 万台，B 型电子器材 50 万台，C 型电子器材 20 万台，单位变动成本分别为 2 750 元、3 950 元、4 980 元）。

财务科长说：为保证母公司利润指标的完成，我公司预计的目标利润应定得比母公司下达的指标稍高 8% 左右为宜。据往年成本控制的经验：如措施得力，固定成本总额可降低 2% 左右（2009 年公司固定成本总额为 250 万元）。

要求：

- (1) 假定上述各位科长的预测都成立，确定该电子器材公司 2010 年度的目标利润；
- (2) 影响企业目标利润的因素有很多，如何协调企业形成合理的目标利润？

解：

$$\begin{aligned} \text{电子器材公司目标利润} &= (10 \times 2\,800 + 5 \times 4\,000 + 2 \times 5\,000) - (10 \times 2\,750 + 5 \times 3\,950 \\ &\quad + 2 \times 4\,980) - 250 \times (1 - 2\%) = 545 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

影响企业目标利润的因素主要包括：销售量、销售单价、单位变动成本和固定成本总额。销售量和销售单价的提高可以提高企业的目标利润，而单位变动成本和固定成本总额的提高会导致企业目标利润的降低，反之亦然。因此企业必须要控制好销售量、销售单价、单位变动成本和固定成本总额之间的数量关系，以适度的提高销售量和销售单价以及适度的降低单位变动成本和固定成本总额来形成合理的目标利润。