

引入大赛机制培养学生财务分析决策能力

——以全国高校会计与商业管理案例大赛为例

高峻(博士) 黎精明(教授)

(武汉科技大学管理学院, 武汉430081)

【摘要】 培养决策能力是财务分析教学的首要目标,但由于种种内在条件和外在条件的限制,决策能力的培养在目前高校的财务分析教学中未得到充分体现。本文以全国高校会计与商业管理案例大赛为例,探索引入大赛机制对培养财务管理专业学生财务分析决策能力的促进作用。

【关键词】 决策能力; 财务分析; 案例大赛

一、高校财务分析决策能力培养的现状

财务分析是众多商业决策的基础。作为商业透镜,财务报表分析技术向投资者提供了一条理解商业活动的路径,使他们能够对公司的潜在价值进行分析,从而避免“投机热”和“非理性热”的投资决策。因此,决策能力是工商管理专业学生应具备的核心能力,更是财务管理专业的重要培养目标之一。目前国内外各大高校工商管理学院,包括哈佛商学院都将财务分析课程设置为核心课程。

实验教学既是学生深入理解课堂所讲授理论的重要渠道,更是学生通过动手操作提高决策能力的主要途径。因此,财务分析教学的首要目标是提高学生的商业决策能力,而决策能力的培养离不开实验教学。

从财务管理专业相关的实验教学开展情况来看,国内对于“证券投资学”实验教学的研究较多,但主要侧重于行情分析系统的一般操作和常用技术分析方面,而很少涉及基本面分析的财务分析实验教学。

有的财经类高校依托财务分析软件,在财务管理专业和会计专业中开展了财务分析相关实验教学,但主要集中在财务比率的计算和财务报告的撰写上,没有体现出财务分析的决策能力培养目标。

总体而言,目前缺乏系统的以培养决策能力为目标的财务分析实验教学。已有的财务分析相关实验教学存在以下主要问题:第一,教学目标单一。侧重于财务软件的操作,没有把学生决策能力的培养上升到应有的高度。第二,教学手段简单。实验教学模式主要由教师讲解演示相关软件的使用方法,介绍常用财务比率分析指标,然后由学生使用财务分析软件,完成财务分析报告。这种模式只能帮助学生增加一点感性认识,远不能满足决策能力培养的要求。第三,教学形式粗放。现行教学模式往往采取分组讨论,最后共同完成财务报告的的模式。这种方式虽

有利于学生之间的交流与合作,但在缺乏完善的事前引导、事中控制、事后考核的机制下,往往导致实验过程中相互依赖,存在“搭便车”的现象,不利于培养学生独立思考和判断的能力。

二、创新财务分析实验教学机制

综上所述,目前财务分析教学缺乏系统的实验教学机制,这与提升学生“决策能力”为目标的财务分析教学要求与之相适应的实验实践教学很不适应,必须进行机制创新。具体包括以下三个方面的创新:

1. 基于决策能力培养的财务分析实验教学内容创新。从现有的财务分析教学来看,教学内容主要局限在财务分析技术的讲解上,侧重财务比率的计算和运用。从培养决策能力的角度出发,仅仅掌握财务分析技术还不够,进行商业决策必须具备一定的企业价值评估能力,而资本资产的价值取决于未来收入流的现值。因此,应从未来收入流评估这一主线出发探讨财务分析实验教学内容的拓展和延伸。

2. 基于决策能力培养的财务分析实验教学方式创新。从目前财务管理专业实验教学方式来看,主要是教师给定相关数据,学生利用相关软件进行数据分析,然后根据要求写出相应的实验报告。这种模式有助于加深学生对理论知识的理解,并有助于提高学生动手能力。但从培养决策能力的角度来看,这种模式还远远不够。鉴于上述基于决策能力培养的财务分析实验教学内容的延伸,相应的实验教学方式应是学生自主预测未来的收入流,而不是给定收入流。

3. 基于决策能力培养的财务分析实验教学评价体系创新。任何一项工作要想达到预期效果都离不开良好的评价体系,完善可行的评价体系反过来又能起到激励作用。财务分析实验教学评价体系也应围绕着决策能力培

养展开,创建全方位、全过程的评价模式。

三、2015全国高校会计与商业管理案例大赛概况

财政部印发的《会计行业中长期人才发展规划(2010~2020年)》明确指出,“会计职业领域已从传统的记账、算账、报账为主,拓展到内部控制、投融资决策、企业并购、价值管理、战略规划、公司治理、会计信息化等高端管理领域”。为提高大学生应用会计信息开展商业研究的能力,推动以“会计服务”为代表的服务贸易的发展,中国国际商会商业行业商会和中国商业会计学会联合举办了2014~2015年全国高校商业精英挑战赛——会计与商业管理案例竞赛。

实践赛以团体赛的形式进行,每个团队由3至5名参赛选手及1至2名辅导教师组成,需要完成商业案例计划书,指定案例企业为:北京王府井百货(集团)股份有限公司,上交所股票代码:600859。各参赛队以商业策略顾问的身份,基于该企业2011年至2013年的上市公司年报资料研究其商业经营,制订一份商业计划书以提高其未来三年的经营业绩。实践赛共分为选拔赛和总决赛两个阶段,入围总决赛的参赛团队需要进行10分钟案例陈述与5分钟现场答辩,主要考核选手应用财务报表开展商业研究的能力。

商业计划书应当包括以下要素:目录、概要、引言、当前经济情况、财务分析、策略分析、策略计划、实施计划、财务预测、公司治理惯例回顾。具体要求:在进行财务分析时,需要参考以前三个年度(2011~2013)的详细财务报告,并且需要明示财务比率的计算公式。策略分析包括非财务分析,比如外部环境、内部资源、现行策略与集团的核心竞争力和竞争者等等。当制订策略计划时,首先应该决定集团在未来三年所追求的总体方向,然后提出建议以保证策略被执行。建议的策略和执行的计划应当由未来三年的计划综合收益表所支持。商业建议应当确保与集团的愿景、使命和价值观一致。

四、参赛机制对财务决策能力培养的促进作用

武汉科技大学首次派出两个团队参加了这次大赛,并双双斩获二等奖。在这一过程中,参赛选手的财务分析决策能力得到了显著提高。将大赛机制引入财务分析实践教学,能极大地提升财务管理专业学生的财务分析决策能力,具体表现在以下三个方面:

1. 案例大赛拓展了基于决策能力培养的财务分析实践教学内容。案例大赛站在商业决策的高度,要求参赛学生基于财务报表分析,制订未来三年的计划书,从而将财务分析实践教学内容由历史财务数据的分析拓展到未来财务计划和企业未来价值评估。实践教学内容横跨财务比率分析、财务预测与财务计划,以及基于未来收益流的企业价值评估,将财务分析技术和商业决策有机结合起来,沿着未来收入流这一内在逻辑主线拓展和延伸了财

务分析实践教学内容。

例如,在本次大赛中,笔者所指导的参赛小组首先按照可持续增长模型的分析框架,对王府井最近五年的财务报表进行了财务比率分析,接着在销售增长预测的基础上编制模拟财务报表(表1),最后预测达成预期销售增长率需要筹集的资金总额。一系列的财务分析活动都是着眼于未来,计划企业的未来经营活动、筹资活动、投资活动。

表1 预计王府井2014~2016年主要财务数据 单位:亿元

项 目	2013年 (实际)	2014年 (预计)	2015年 (预计)	2016年 (预计)
销售收入	198.00	214.53	232.45	251.86
净利润	6.97	7.55	8.18	8.87
本期分配股利	3.23	3.50	3.79	4.11
本期利润留存	3.74	4.05	4.39	4.76
流动资产	67.90	73.57	79.71	86.37
固定资产	23.60	25.57	27.71	30.02
资产总计	140.00	151.69	164.36	178.08
流动负债	55.50	60.35	65.39	70.85
长期负债	22.00	23.62	25.59	27.73
负债合计	77.50	83.97	90.98	98.58
实收资本	43.20	44.37	45.64	47.00
期末未分配利润	19.30	23.35	27.74	32.50
所有者权益合计	62.50	67.72	73.38	79.50
负债及所有者权益合计	140.00	151.69	164.36	178.08
实际(预期)增长率	8.35%			
2013~2016年可持续增长率	6.17%			

从表1中的数据可以看出,2014~2016年预计增长率均高于可持续增长率,仅仅靠内部增长是远远不够的,需要从外部融资,满足超常增长需要,计算公式及计算过程如下所示:

外部筹资总需求=销售收入增加额×经营资产销售百分比-销售收入增加额×经营负债销售百分比-预计销售收入×预计销售净利率×预计留存收益率=基期销售收入×销售增长率×经营资产占销售收入的百分比-基期销售收入×销售增长率×经营负债占销售收入的百分比-基期销售收入×(1+销售增长率)×销售净利率×留存收益率(R)

$$2014\text{年需从外部筹资} = 198.00 \times 8.35\% \times \frac{140 - 55.7}{198} - 198.00 \times (1 + 8.35\%) \times \frac{6.97}{198} \times 0.53 = 198 \times 8.35\% \times (70.71\% - 28.13\%) - 198.00 \times (1 + 8.35\%) \times 3.52\% \times 0.53 = 3.03(\text{亿元})$$

$$2015\text{年需从外部筹资} = 214.53 \times 8.35\% \times \frac{140 - 55.7}{198} - 214.53 \times (1 + 8.35\%) \times \frac{7.55}{214.53} \times 0.53 = 3.29(\text{亿元})$$

$$2016 \text{ 年需从外部筹资} = 232.45 \times 8.35\% \times \frac{140 - 55.7}{198} - 232.45 \times (1 + 8.35\%) \times \frac{8.18}{232.45} \times 0.53 = 3.57 \text{ (亿元)}$$

计算结果表明,王府井未来三年要想保持8.35%的发展速度,每年的融资额度超过3亿元。

2. 案例大赛转变了基于决策能力培养的财务分析实践教学方式。大赛机制的引入,使得传统的被动式的财务分析实践教学方式转变为主动式的教学方式。大赛仅指定了案例公司,即财务分析对象,并明确了决策目标:为王府井出具一份符合未来三年战略经营目标的商业计划书。

参赛学生需要自己上网搜集财务报表数据及相关数据,自己拟定财务分析方法,自行预测王府井未来三年的经营目标,并以销售增长率的形式予以量化,最后编制模拟财务报表,提出实施策略,完成商业计划书。

整个参赛过程彻底改变了由老师给定初始数据,学生套用公式或模型,借助于财务软件计算出结果,再完成财务报告的简单机械模式。此次大赛中指导教师仅提供获取数据的参考途径,学生需要从海量数据中查找、筛选、提炼分析所需信息,在分析预测过程中,还需要反复核对或补充相关信息,经过多次测算调整之后才能形成内在逻辑严密、与集团的愿景、使命和价值观一致的商业计划书。因此,大赛机制将静态的数据输入、计算机计算、数据输出的机械过程转变成为连接财务分析和商业决策的动态过程。

例如,在本次大赛中,笔者所指导的参赛小组借助于SWOT分析框架,对王府井经营的外部环境和内在环境进行了总体分析(如表2所示)。在此基础上,依据王府井最近5年的财务报表,借助杜邦分析体系进行深入的财务比率分析。更进一步,结合王府井未来经营前景和战略目标,引入可持续增长率分析技术探讨王府井的发展能力(如表3所示)。

优势	劣势
日趋成熟的经营管理模式;跨区域发展布局合理;长期稳定互利共赢的供应商合作机制;庞大的忠诚顾客群,超过300万的王府井会员;良好的市场形象和品牌形象美誉度;资金优势	缺乏自主创新的品牌;营销模式的雷同化;跨区域门店缺乏竞争力
机遇	挑战
我国快速发展的经济和人们日益提高的消费水平,为百货零售业的发展带来了前所未有的机遇;电商时代的到来正是传统百货零售行业转型的机遇;购物中心的迅速发展为百货行业的发展和转型带来了新的机遇	2014年的中国零售市场延续上一年的降温态势;电商围剿攻势下,百货零售企业沦为电商的“试衣间”;零售业各种不同的业态对百货商场业态的冲击;同业竞争激烈

杜邦分析法可以根据主要的财务比率之间的关系来综合地分析企业的财务状况。通过分析发现,王府井ROE的水平近年来有所下降,究其原因主要在于销售利润率和总资产周转率的下降,权益乘数较为稳定,基本在2.3上下波动。

从主要竞争对手的杜邦指标来看,鄂武商ROE最高,其胜在高财务杠杆。王府井和新世界的ROE旗鼓相当,新世界虽略低,但主要是因为新世界有接近30%的业务转向医药和酒店,这部分业务的资产周转率远低于百货零售业,从而拉低了其总资产周转率。王府井虽以较高资产周转率和财务杠杆胜出,但其销售净利率不及新世界的一半,可见其盈利能力较新世界而言还有待加强。

可持续增长率则是由企业当前经营效率和财务政策决定的内在增长能力。将企业实际增长率与可持续增长率进行比较,可以判断企业是否处于平衡发展的轨道,进而为调整财务战略提供帮助。

从表3中可以看出,2011年以来王府井处于增长过快的时期,这主要是与2011年王府井用8亿元元现金购置房地产、用7.9亿元在西安购买房地产等扩张战略有关。2012年由于公司的权益净利率增长、股利支付减少,使得可持续增长率大于实际增长率。但到了2013年,实际增长率又高于可持续增长率,再结合现金流量分析,发现王府井投资活动较为积极,而筹资活动欠佳,因此在以后发展中可能会导致资金缺口的出现。

表3 王府井近5年杜邦分析指标分解及与主要竞争对手的比较

项目	年份					鄂武商(2013)	新世界(2013)
	2009	2010	2011	2012	2013		
销售净利率(%)	3.78	3.14	3.71	3.68	3.52	3.60	7.30
总资产周转率(次)	1.63	1.77	1.75	1.44	1.39	1.42	0.66
权益乘数(倍)	2.52	2.23	2.02	2.37	2.24	4.04	2.13
ROE(%)	15.53	12.39	13.11	12.56	10.96	20.65	10.26
留存收益率(%)	0.80	0.68	0.78	0.79	0.53	1	0.67
可持续增长率(%)	14.18	9.21	11.40	11.01	6.17	26.03	7.38
实际增长率(%)	9.09	25.66	20.18	8.97	8.35	13.02	(2.75)

与同行比较,2013年王府井的可持续增长率已经低于实际增长率2个多百分点,而它的两个竞争对手的可持续增长率均超过了实际增长率。鄂武商在保持高速发展的同时,依靠其较高的权益报酬率以及百分之百的留存收益率,使其可持续增长率达到了26%的水平,超过其实际增长率的一半还多,表明公司现有的财务资源足以支撑其高速增长。

另外,新世界2013年减缓了发展速度,实际销售增长率为负增长,同时得益于其较高的销售利润率,其可持续增长率达到7.38%,表明公司为挖掘新的利润增长点准备了较充足的财务资源。

经过几轮的财务比率计算和核实,参赛学生们对王府井的财务状况已了然于胸。王府井的ROE处于下降趋势,和同行相比,王府井的销售净利率偏低,财务杠杆利用程度不高。王府井可借鉴竞争对手的财务策略,在保持稳步增长的同时,努力提高销售利润率和资产周转率,适当提高财务杠杆和留存收益率,以提高其可持续增长率,使公司步入平衡增长的轨道。

在深入分析财务比率的基础之上,参赛选手结合SWOT分析的结论,考虑到近两年零售业增幅持续下降,增幅大约在8%左右,而王府井2013年的销售增长率也由2012年的8.97%下降到8.35%,取2013年的销售增长率为未来三年的预期增长率,假定王府井2014年、2015年、2016年的销售增长率维持在8.35%的水平,并据此编制预计损益表(参见表1)。

在分析和预测财务报表的基础上,学生们提出了未来三年总体目标:①坚持以零售为主业,积极推动企业战略转型,依托企业全国百货连锁的规模优势,加速全国布局,开启公司的第三次创业;②开发出具有影响力的自有商品品牌,探索符合百货业态未来发展趋势的自营模式;③建设线上线下全渠道的新型消费模式(O2O);④进入购物中心和奥特莱斯领域。

针对战略目标,从经营战略、市场营销、财务管理三个层面提出策略计划和具体措施,并以武汉王府井为例提出具体建议,重塑王府井商业模式,实现公司战略转型,最终完成了一份分析深入、预测合理、建议可行的商业计划书,成功入围全国总决赛。

3. 案例大赛引入了校外评价机制。管理学中有一句名言:“你评价什么就得到什么”。在这次案例大赛竞赛过程中,参赛小组要先提交商业计划书给大赛组委会,由专家评审团进行匿名评审,初选出进入全国决赛的团队。参加决赛的团队,需要在来自实务界和理论界的专家评委面前陈述自己的商业计划。陈述答辩环节,评委从以下几个方面进行评分,如表4所示:

表4 评分表

		差	中差	中等	好	极好
(a)内容 (50分)	内容完整程度	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
	问题识别	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
	论述和决策确认的清晰程度	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
	结论的正确有效性	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
	对问题的切题回应度	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
(b)演讲 技能 (30分)	演讲专业程度	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
	发声技巧和语言技巧	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
	时间分配和团队合作配合程度	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10
(c)书写报告(20分)						

从评分表中可以看出,在总决赛中争夺金、银、铜奖,80%依靠最终的陈述答辩环节,商业计划书的撰写只占总分20%。在这种评价体系下,能否入围决赛主要凭借商业计划书的优劣,但能否拿奖则取决于陈述答辩环节的表现。部分参赛团队对这一评价方式提出了质疑,认为准备了三个多月的商业计划书占比太低,仅凭最后一刻的答辩就定胜负有失偏颇。笔者认为恰好相反,这种评分安排有助于考查学生真实的财务分析决策能力。

如果把参赛过程分成赛前指导、赛中控制、赛后总评三个阶段,完成商业计划书属于前两个阶段。此时对其商业计划书的评价已经通过匿名评审的方式完成了,只有合格的参赛小组才能入围。而全国总决赛属于总评阶段,这个阶段重点考查参赛学生对商业计划书内容的熟悉程度,能否简明扼要地阐述王府井的主要问题,所得到的分析结论是否正确,所提出的建议是否可行。答辩环节对内容的评价占一半的比例,其实也是对商业计划书再评价的过程。虽然商业计划书的书写报告仅作为参考,占比下降到20%,但对其评价并没有完全放松,反而通过和评委面对面交流的形式更好地考察了学生真实的财务分析决策能力,并在很大程度上杜绝了商业计划书的造假。比如花钱聘请枪手炮制计划书,而学生本人对计划书的内容并不熟悉,理解也不可能透彻,那么在答辩环节必然经不起考验。

另外,商业计划书大多都在专业教师的指导下完成,其优劣在很大程度上受到指导教师的专业能力和投入程度的影响,如果对书写报告给予过高的权重,有可能导致一场考察学生商业决策能力的竞赛,变成各个高校教师之间的比试,从而偏离了大赛培养高素质人才的初衷。因此,决赛环节重在考察参赛选手陈述和答辩的评价,有利于赛出真实水平,使优秀人才脱颖而出。

将大赛机制引入财务分析实验教学,可以将由业内专家组成的校外评价机制和校内教师主导的内部评价机制有机结合起来,形成由前期评价、过程评价、结果评价构成的全程评价体系。前期评价和过程评价主要由指导教师完成,指导教师应在参赛之初给予学生分析框架和方法上的指导,在完成商业计划书的过程中定期和学生交流。学生完成的商业计划书只有首先通过了指导教师的考察,才能提交大赛组委会审查。在初赛阶段,大赛组委会组织业内专家对参赛计划书进行再评价,同时也是对指导教师评价的一次再检验。

决赛阶段,对最终商业计划书或者说是学生财务分析决策能力的评价则主要由校外专家来完成,是在更广阔的范围内和更高的层次上进行的结果评价。整个大赛的评价体系由报告内容、演讲技能、文字表达三个部分构成,以全方位地考察学生的综合能力。它不仅考察了学生独立进行财务分析决策的能力,而且考察了团队合作的

图示教学法在分期收款销售教学中的运用

王 峰(副教授)

(湖南财经工业职业技术学院, 湖南衡阳 421002)

【摘要】分期收款销售属于特殊销售业务中的一项内容,其核算内容包括收入的确认与计量、收取价款、未实现融资收益摊销,其中采用实际利率法摊销未实现融资收益是教学中的难点。本文对图示教学法在分期收款销售教学中的运用进行阐述,以期获得良好的教学效果。

【关键词】图示教学法;分期收款销售;运用

分期收款销售作为一项特殊的销售商品业务,其账务处理是学习中的难点,笔者在教学中运用图示教学法较好地解决了这一难题。

一、分期收款销售商品核算的主要内容

实质上具有融资性质的分期收款销售商品的核算包括:①对销售收入进行确认和计量;②分期收取价款(含本金和利息)和增值税;③分期摊销未实现融资收益。

在上述核算内容中,难点在于未实现融资收益的摊销。现行会计准则规定,未实现融资收益按实际利率法进行摊销。采用实际利率法进行摊销,先要确定折现率,在此基础上才能计算每期的摊销额。

二、图示教学法在销售收入确认和计量中的运用

实质上具有融资性质的分期收款销售商品在销售成

立时,其账务处理中涉及三个金额:一是价款,即应收合同或协议价款;二是价款的公允价值,即未来收取价款的折现值或商品现销价格;三是价款与价款的公允价值的差额。在教学中可以通过图1对其账务处理思路进行描述:

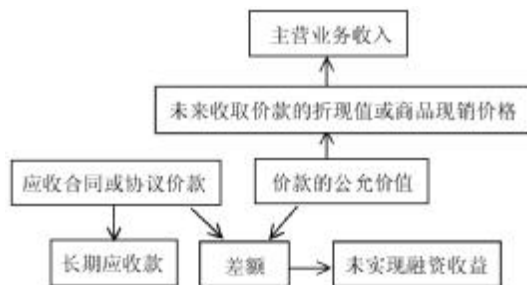


图1 销售收入确认与计量

效果;不仅考察了学生的专业理论功底和运用能力,还考察了学生的写作能力和表达能力。由于竞赛机制的引入,这种全方位、全过程的评价机制极大地调动了学生的主观能动性,有助于学生综合素质的提升,参赛的学生们无论获奖与否,都纷纷表示获益匪浅。

五、结论

财务分析课程具有典型的“知易行难”的特征,教师在课堂上教授财务分析理论和财务分析技术的时候,学生感觉较容易理解和接受,但是在进行实际案例分析的时候,很多理论考试分数很高的学生往往成绩不佳,甚至不知道从何入手。这实质上是理论知识不扎实、财务分析技术运用不熟练以及决策能力不足的集中体现。

案例大赛机制可以在很大程度上弥补目前财务管理专业学生财务决策能力不足的缺陷。引入大赛机制,可以从实验教学内容、教学方法和教学评价体系三方面提升基于财务决策能力培养的财务分析教学效果。因此,笔者建议高校在更大的范围内开展类似竞赛活动,将大赛机

制引入财务管理专业培养方案。

例如,在历届大赛中都有不错表现的广东技术师范学院,每年都大规模地组织会计和财务管理专业的学生参赛,并且先在校内组织初赛,再从校内的优秀团队中优中选优,组成精英团队参加全国比赛。这种师生全员参与大赛的长效培养机制收到了显著的效果,使每一位同学都有机会提升财务分析决策能力,从而从总体上提升该校的财务分析教学效果。而决策能力的培养对于学生毕业后尽快适应工作要求,增强职场竞争能力,更具有重要的实践意义。

主要参考文献

黄晓梅.综合能力导向的财务分析案例教学法[J].财会月刊,2010(36).

【基金项目】湖北省教学研究项目“高等工科院校财务管理专业人才培养模式研究”(项目编号:2014224);武汉科技大学实践教学专项改革项目“决策能力培养与财务分析实验教学创新研究”(项目编号:2014Z038)