**“财务报告分析”课程思政教学案例**

一、课程信息

（一）课程简介

《财务报告分析》是会计学职教师资类职教师范方向的专业主干实践类课程，总学时为34课时，开设在第七学期。

通过本课程的学习，学生能够掌握财务分析理论、财务分析的程序与方法，可以对企业财务报告进行分析，并对企业的盈利能力、营运能力、偿债能力和发展能力等方面有较高程度的认识。在此基础上，学生能够对企业财务情况进行综合分析与评价，并进行趋势分析和预测分析。学好本门课程，可以提高学生解决现实经济问题的能力，适应不断变化和发展的经济环境，培养学生实事求是的科学态度，踏实肯干的工作作风。

（二）教学目标

该课程教学目标包括知识、能力及价值目标。知识目标：加深对企业财务报告的理解，熟练运用财务分析方法，综合评价企业的财务状况，能够预测企业未来发展趋势。能力目标：培养与提高学生资料收集的能力、动手实践能力、思维判断能力、表达书写能力，培养学生理论联系实际，从实践出发，实事求是的科学态度。价值目标：建立正确的价值观和发展观，培养质量思维、系统思维、辩证思维，在实践中领会社会主义核心价值观、理想信念、职业道德的实际意义。

二、思政素材

（一）适用范围

本素材适用于教材项目三财务报表分析，任务二利润表分析中的收入项目质量分析。

本课程选用教材：《财务报表分析实训》，陈应侠、石惠惠主编，电子科技大学出版社，2021年7月出版。

（二）素材内容

本素材是结合财务报告分析的实际案例，探讨“构建高水平的社会市场经济体制”如何落实到企业上。选取“2024年《财富》世界500强榜单”第103位华为投资控股有限公司，分析其营业收入增加的原因，引导学生理解创新驱动发展战略的重要性。同时，结合华为公司在国际化进程中面临的挑战和应对策略，探讨如何在复杂多变的国际环境中保持企业稳健发展，培养学生的全球视野和战略思维。

（1）构建高水平社会主义市场经济体制

党的二十大报告中指出：“构建高水平社会主义市场经济体制”、“深化国资国企改革，加快国有经济布局优化和结构调整，推动国有资本和国有企业做强做优做大，提升企业核心竞争力。优化民营企业发展环境，依法保护民营企业产权和企业家权益，促进民营经济发展壮大。完善中国特色现代企业制度，弘扬企业家精神，加快建设世界一流企业。支持中小微企业发展。”

（2）2024年《财富》世界500强榜单

“世界500强”是《财富》杂志评选的全球最大500家公司的榜单，以营业额、利润、资产和市值等财务指标为主要评选标准。该榜单每年更新一次，财富中文网于北京时间2024年8月5日与全球同步发布了最新的《财富》世界500强排行榜。2024年世界500强上榜企业的营业收入总和约为41万亿美元，相当于全球GDP的三分之一，比去年略微增长了约0.1%。此次上榜门槛（最低销售收入）从309亿美元增长至321亿美元。所有上榜公司的净利润总和同比增长2.3%，约为2.97万亿美元。500家公司除了盈利总额略低于2022年上榜企业，其他指标，包括资产总额、净资产总额以及雇佣员工总数均达到自《财富》世界500强排行榜创立以来的最高峰。我国共有133家公司（含港澳台地区）上榜。其中国家电网、中国石油及中国石化位列前十。我国企业在该榜单中的表现日益突出，反映了我国在全球经济中的影响力不断提升。

1. 华为投资控股有限公司2024年经营情况

华为投资控股有限公司（以下简称“华为”）创立于1987年，是全球领先的ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商。2024年华为有 20.8万员工，业务遍及170多个国家和地区，服务全球30多亿人口。2024年《财富》世界500强中，华为位列第103位，较上一年度排名有所上升，展现了其强大的全球竞争力和稳健的发展态势。2024年，华为全年实现销售收入人民币8620.72亿元，同比增长22.4%。华为董事长梁华在2024年年报中致辞的主题为“战略聚焦，持续创新，以质取胜”。他认为公司营业收入的增加得益于加强创新和研发投入，持续增强综合竞争力，提升客户满意度和用户体验。ICT基础设施保持稳健，消费者业务重回增长，智能汽车解决方案业务快速发展，华为云持续优化业务结构，数字能源业务聚焦打造核心高价值产品。同时，积极践行数字普惠，推动绿色可持续发展。公司扎实推进数智基础设施、终端业务以及人工智能发展，战略聚焦，持续加大战略纵深投入。华为把高质量作为公司生存发展的基石，坚定不移地走高质量路线，构建端到端质量管理体系，提升产品质量和服务质量，以质取胜，用高质量的产品和服务赢得客户的选择和信赖。

资料来源：

[1]习近平：高举中国特色社会主义伟大旗帜 为全面建设社会主义现代化国家而团结奋斗——在中国共产党第二十次全国代表大会上的报告[R].北京:中国共产党第二十次全国代表大会,2022.<https://www.gov.cn/xinwen/2022-10/25/content_5721685.htm>

[2]《财富》杂志(2024).2024年《财富》世界500强排行榜.财富中文网.

[3]华为投资控股有限公司.2024年年度报告[R].深圳:华为投资控股有限公司,2025.

三、教学设计及反思

（一）教学设计

本节课的教学目标包括知识目标、能力目标和价值目标。知识目标：营业收入的来源——卖给谁，卖什么，靠什么？能力目标：解读企业营业收入在规模和结构变化上的战略意义。价值目标：培养系统思维能力，辩证地看待营业收入数量与质量的统一。本节课从知识目标开始课程思政的融入。具体而言，知识目标是基础，通过讲解营业收入的来源，使学生对企业经营活动有初步了解，同时与企业经济现实相联系可以打开学生的视野，提升学生的学习兴趣；而能力目标则侧重于培养学生的战略思维，通过解读企业营业收入的变化趋势，使学生能够洞察背后的商业逻辑和战略意图。价值目标的实现，则是通过引导学生深入思考营业收入数量与质量的关系，培养他们的系统思维能力和辩证思维，同时，在课程思政的框架下，强调企业社会责任、创新精神和实践能力的重要性，使学生在学习专业知识的同时，也能树立正确的价值观，成为具有社会责任感和使命感的复合型人才。

本节课教学过程分为三个阶段：

**1、课前线上导学阶段：**

（1）教师在平台上传营业收入分析预习视频。

该视频中包含营业收入的概念，在报表中所处的位置，对企业的重要意义。同时从理论的角度介绍了营业收入分析的方法。

学生根据营业收入的知识点进行知识回顾与预习。回顾以前课程学过营业收入的确认、计量、列报，预习与财务报表分析的角度相关的企业收入的来源与构成等知识点。学生在预习过程中如有疑问，可在线上平台上与教师或同学进行交流，共同探讨问题，为后续课堂学习打下基础。

（2）教师在平台上传华为投资控股有限公司2024年年度报告，并发布讨论话题：高质量发展在企业层面的具体体现。

学生根据预习视频所提供的分析角度，仔细阅读年度报告，特别是关注华为公司2024年营业收入较2023年增加了22.4%，思考其背后的原因及可能带来的影响。通过对比分析，学生能够对营业收入有更深入的理解，并为课堂讨论做好准备。通过讨论话题引导学生深入思考，鼓励学生发表自己的观点和看法。

（3）教师在平台发布关于企业核心竞争力的调查问卷。

问卷内容包括资产规模、现金流、营业收入等体现企业核心竞争力的方面。通过填写问卷，学生可以进一步思考企业核心竞争力。教师则可以根据学生的回答情况，了解他们对于课程内容的掌握程度，以及他们在分析企业实际问题时可能存在的盲点和误区，为后续的教学提供有针对性的指导和帮助。

**2、课中线下教学阶段：**

教师根据课前线上导学阶段学生的学习情况和反馈，了解学生对于营业收入分析的理解程度和存在的问题。针对学生的实际情况，调整教学策略和方法，确保每个学生都能够跟上教学进度并深入理解课程内容。

（1）导入环节：

展示2024年《财富》世界500强榜单前十名，引发学生学习兴趣。询问学生对这一排行榜的了解。如排名的依据、中国企业的上榜情况等。通过学生的回答，教师引导学生认识到企业营业收入的重要性，并通过回顾课前线上导学阶段的学习内容，引出本节课的学习主题和目标。

（2）新课讲授：

知识目标：营业收入的来源

①营业收入的来源——卖什么

教师详细讲解营业收入的品种构成分析，同时提示学生企业为分散经营风险，大多会选择从事多种产品或者劳务的经营活动。占总收入比重大的产品或者劳务是企业目前业绩的主要增长点。

展示华为ICT基础设施业务、终端业务、云计算业务、数字能源业务、智能汽车解决方案业务及其他业务几大板块占营业收入的比重。引导学生找到营业收入中的支柱板块为ICT基础设施业务、终端业务。

学生阅读华为报表总结这两大板块业务，了解到ICT基础设施业务作为华为的根基业务，华为与其运营商部署5G-A网络，创新直播、游戏、地铁、商旅等体验经营新场景。其终端业务在2024年旗舰手机时隔多年重回增长快车道，HUAWEI Mate XT 非凡大师获美国《时代周刊》年度创新大奖。华为穿戴产品全球市场形成热卖，连续三个季度全球发货量第一，海外超过10个国家市场份额第一。

②营业收入的来源——卖给谁

教师详细讲解营业收入的地区构成分析，同时提示学生占总收入比重大的地区，是企业业绩的主要增长点。

学生阅读华为年报，发现华为2024年其业务主要分布在中国 、欧洲、中东、非洲、亚太、美洲等地区。其中中国销量所占比重最高。受益于中国数字化、智能化、低碳化转型进程提速，华为充分发挥在计算、存储、网络、能源、终端、智能汽车解决方案等领域的综合优势，各产业均实现有效增长。

③营业收入的来源——靠什么

教师讲解关联方交易对营业收入的贡献程度。

学生找到年报中与关联方的交易相关的交易数据，发现2024年华为与其关联方销售商品及服务、购买商品及服务发生金额均占比较低。因此推断出华为营业收入的增长，来自于不断推出新技术、新产品，满足客户需求，保持市场竞争力。例如，华为在5G技术、鸿蒙操作系统、人工智能等领域的突破，为公司的营业收入增长提供了强大的动力。同时，华为还注重品牌建设和市场营销，通过有效的品牌推广和营销活动，提升品牌知名度和美誉度，吸引更多客户。华为在全球市场上的品牌影响力日益增强，为公司带来了更多的商业机会和收入来源。

学习了企业营业收入的来源之后，教师针对某些网络平台上点赞较多的一副对联：“无功受禄一步登天，不劳而获坐享其成”让学生进行点评，引导学生树立正确的价值观。

能力目标：解读营业收入在规模和结构变化上的战略意义。

④对营业收入进行趋势分析

教师讲述营业收入趋势分析的要点，并强调企业销售产品或劳务结构的变化会传递出企业市场环境的变化、经营战略的调整、竞争优势的变化等信息。

学生根据课前准备的营业收入趋势分析表进行分析，从横向分析的角度来看，营业收入中终端业务增长最快，其增长来自于消费者的认可。这与华为秉持以消费者为中心的理念有关。此外智能汽车解决方案也是业务增长的一大亮点。而一直稳定的ICT基础设施业务的增长来自于行业的发展，从纵向分析的角度来看终端业务显示出了强劲的增长势头。

价值目标：培养系统思维能力，辩证地看待营业收入数量与质量的统一。

⑤结合高质量发展，评价企业营业收入的数量与质量。

教师在发布讨论：你认为高质量的营业收入应当具有什么特征？

学生在平台上进行回答。

经过课前问卷与课中讨论的结果，学生认为高质量的营业收入应该表现为有充足的现金回款，又表现出持续的增长态势。

教师引导学生将华为销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入进行比较，发现2024比2023收现率有略微下降，但两年销售收现率均超过1，整体仍保持较高水平，说明华为在营业收入增长的同时，现金回收能力依然强劲。这体现了其营业收入的质量。

教师抛出问题：“华为营业收入持续增长的原因是什么”？引导同学关注华为坚持每年将10%以上的销售收入投入研究与开发。2024年，研发费用支出为人民币1,797亿元，约占全年收入的20.8%。近十年累计投入的研发费用超过 人民币12,490亿元。截至2024年12月31日，研发员工约11.3万名，占总员工数量的54.1%。

学生通过讨论得出既要通过创新驱动发展战略，又要加强内部控制和人才队伍建设，才能保持企业稳健发展的结论。

（3）课堂总结：教师对本节课的学习内容进行总结，从专业和思政的角度强调营业收入质量分析的重要性。同时，对学生的表现进行评价和鼓励，激发学生的学习兴趣和积极性。

（4）布置作业：教师布置课后作业，要求学生选择一个自己感兴趣的企业，结合企业经济现实对其营业收入进行深入分析，并撰写一篇分析报告。通过作业，学生可以进一步巩固所学知识，提高实践能力和创新能力。

**3、课后践学、反馈阶段：**

教师在平台上传华为公司在国际化进程中面临的挑战和应对策略相关资料，供学生学习。鼓励学生结合课堂所学，分析华为案例中的成功经验与潜在风险，以此加深对国际化经营策略的理解。

学生完成小组实验报告。对选定企业营业收入进行分析、拆解，挖掘企业战略在营业收入上的体现，解读营业收入的质量与数量之间的关系，并准备在课堂中进行展示。要求各个小组需要准备PPT演示文稿或者视频材料，用以展示小组成员在分析过程中的思路和最终得出的结论。展示的内容应当涵盖企业背景的详细介绍、营业收入的深入分析、企业战略的详细解读以及营业收入的质量与数量之间关系的深入探讨等方面。

（二）教学评价及反思

1、教学评价

本课程开学第一堂课对学生做过问卷调查，对于采取案例式教学将思政融入课堂的方式较受欢迎。因此在授课时，教师结合知识点对学生加强思政教育更容易让学生有认同感。

此外本门课程所有案例都是上市公司真实案例，结合思政目标，学生易于从知识点了解国家政策及区域发展的需求，开拓视野，关注现实问题。在授课过程中对学生进行访谈发现，部分学生结合自己未来工作意向行业中的上市进行分析，提前了解了行业实际情况，有助于未来职业发展。

1. 教学反思

学生对于知识点的掌握程度会影响课程思政的融入效果。本课程开设在第七学期，学生对于整个会计学的知识体系有了全面地理解。但从课堂提问中发现部分同学对于知识点熟悉程度不够，需要较多时间学习知识点，这就挤占了其深层次思考的时间，课程思政的融入效果较难达到预期。因此需要在课前更多的布置知识点相关的具体要求，尽量在线下完成知识点的巩固。

需要进一步提升学生参与程度。案例分析可以给学生更多自主表达的机会，但是部分同学还需要更加调动其积极性。在以后的教学过程中可以增加一些情景模拟，让学生更加主动地参与。

课程思政评价方式较为单一。在评价过程中，多是以教师评价学生对于知识点及思政点的掌握程度，未能建立更科学合理的评价方法。这是需要解决的问题。