

14 周晚课 认识资产科目

第一环节:课前提问

1、如果一家公司准货币资金占中资产比重为15%,这家公司优秀吗?

答案:不算。比值小于25%,不够优秀。

2、应收账款占总资产的比重越多越好还是越少越好?

答案: 越少越好

3、如果投资轻资产型公司,我们把固定资产与总资产占比大于多少的公司淘汰掉?

答案: 40%

同学们的回答都很优秀,现在咱们进入课程下个环节。

第二环节: 财务报表分析重点梳理

书接上回,经过我们前三周的学习,我们以茅台为例学习了初步了解企业的五个方面(企业名称、经营所在地、主营业务、商业模式、行业信息);以海天为例通过收入成本毛利分析了企业几年的经营情况;又以洋河为例分析了管理层持股情况和股权风险。

有的同学可能觉得前面的分析主要是看公司的业绩表现作为结果,分析公司是否优秀,对公司本身到底有多少实力还是不够了解。选公司就好比选女婿,不能光看这个人嘴上说的每年能赚多少钱,这些钱是稳扎稳打赚的还是靠借高利贷赌博赚的,都需要经过一系列了解对不对?



很好,同学们很有风险意识。

从 14 周开始学到的财报分析,最重要的就是可以帮你了解公司赚钱是不是靠谱,有没有风险。这样你持有一家公司你才能拿得住,不会因为一次大跌就害怕;也不会因为一家公司故事讲得好你就无脑相信,以为买了个高成长的好公司,却最终发生一次爆雷就让股价腰斩而血本无归。

接下来,老师就带着同学们如何解读财务报表。

一、选公司就好比选女婿

1、丈母娘是如何了解准女婿财力的?

【提问】同学们说一说, 丈母娘如果想要知道准女婿的财力情况, 需要做哪些方面的了解呢?

同学们的回答很好啊! 有这么多火眼金睛般的审视, 相信这位准女婿的真实财力必将"原形毕露"。

现在老师为大家总结一下,我们去了解一个人的财力需要通过哪几个步骤:



了解一个人					
	1、究竟有哪些资产				
一、对方有多少资产 (底子)	2、资产实力如何、是否存在债务风 险、发展潜力大不大				
	3、对方资产是否真实				
二、对方收入情况(面子)	4、赚钱能力强不强				
三、对方流水情况(日子)	5、熟悉其每月开支情况				

首先,我们最先要知道的就是这个人当前资产情况。在这里,老师为大家总结了三大维度来分析一个人的资产情况:

- 一是看其究竟有哪些资产。比如:家里有没有房?现在买车没有?平时有没有做一些投资?
- 二是看这些资产价值如何、有没有风险。比如:房子是在市内还是郊区?买的车是奥迪还是奥拓?现在身上背负了多少贷款?做的投资增长收益如何?
- 三是判断其是否说谎。这一点我们当然是不方便直接问对方是否说谎了,但是我们可以通过其车钥匙、对各类 投资产品的了解度等信息来做一个大致判断。

以上三点只能说明其资产情况,为了了解的更透彻,丈母娘会继续打探。询问准女婿的工作情况,比如:当前每月收入有多少?未来升职空间有多大?



画外音:如果考核过程中发现这位准女婿拥有大量的生钱资产,并已经实现了财务自由,那绝对不要放过哈~

最后,我们就要去了解其资金流水情况了。这个不但能够知道其每个月开支多少、是否大手大脚,判断是不是勤俭持家的都市好青年。更可以从中交叉验证出其之前所说的资产和收入是否真实。

比如,准女婿如果说自己有房、有车、无贷款,每月工资一万五,花钱少、无不良嗜好,资产和收入都非常不错。但是一看银行账户每月只有三四千块的净增长,那明显说明这里面有猫腻。

2、用丈母娘挑女婿的态度去了解一家公司

跟丈母娘了解准女婿一样,当我们想要投资一家公司的股票时,也需要对这家公司的财力进行分析判断。





	了解一个人		了解一家企业	周
	1、究竟有哪些资产		1、企业资产类别	14
一、对方有多少资产 (底子)	2、资产实力如何、是否存在债务风 险、发展潜力大不大	一、资产负债表 (底子)	2、企业资产实力、债务风险、市场竞争 力	15
	3、对方资产是否真实		3、财务造假识别	16
二、对方收入情况(面子)	4、赚钱能力强不强	二、利润表 (面子)	4、企业盈利指标分析	17
三、对方流水情况(日子)	5、熟悉其每月开支情况	三、现金流量表(日子)	5、企业现金流指标分析	18

通过这个表格我们可以看出,有三个账本来记录企业的资产、收入和流水,分别是:资产负债表、利润表和现金流量表。

资产负债表是底子,我们可以通过其了解企业有多少家底,资产实力、债务风险、市场竞争力等。

如果把公司比作一个家庭,我们家自己有多少钱,向外边借了多少钱,花钱都做了哪些事,变成了哪些家当, 我列个清单,这个叫"资产负债表"。



利润表是面子,我们可以通过其了解企业一年的经营情况、赚了多少钱,企业利润越高面子越大,

如果把公司比作家庭,我们家忙活了这么长时间,有多少收入,付出多少成本,到底赚了多少钱,我列了个清单,这个叫"利润表"。

现金流量表是日子,我们可以通过其了解企业一年的资金运作情况,看企业的日子过得究竟如何。

如果把公司比作家庭,我们家的钱进进出出,买东西花钱,卖东西收钱,又投资又借钱,我列了个清单,这个叫"现金流量表"。

周	课程主题	课程主要内容
14	资产负债表:企业资产有哪些?	≥ 三大报表的关系≥ 财务分析的基本策略> 企业资产类别
15	资产负债表:这家企业牛不牛?	企业硬实力分析企业风险分析企业竞争力分析
16	资产负债表:财务造假巧识别	▶ 什么是财务造假▶ 财务造假识别技巧
17	利润表:企业是如何创造利润的?	▶ 企业利润的形成过程▶ 利润指标分析
18	现金流量表:企业资金流转的秘密	▶ 资金是如何在企业内运转的▶ 现金流指标分析
19	财务分析18招	▶ 18步法串联讲解

从这周起,我们将连续6周来学习这三大报表,大家只要跟着老师的步伐一步步前进,相信一定会练就出一双识别好公司的火眼金睛!

二、我们分析财务报表的基本策略

在正式进入分析之前,老师先给大家讲解一下我们今后分析财务报表的"套路",这是老师为大家总结的四个流程,大家以后按照模板分析就好啦!



1、按照步骤

• 按照老师每周晚课总结的分析思路一步一步来,建议先把分析思路抄写2遍进行熟悉。

2、汇总数据

将分析思路中涉及到的科目进行近五年数据汇总(从整理的财报数据中获取),并根据分析思路中的公式计算出相关指标结果。

3、找出变化

分析指标变化情况,看是否有大幅变动(波动幅度超过30%),分析变动是好事还是坏事。

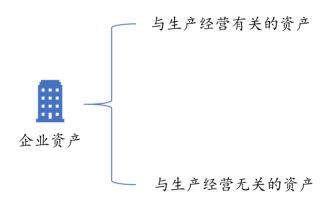
4、得出结论

• 根据分析情况得出结论

老师之后会以几个科目举例带着大家分析,课后同学们按照分析方法做作业分析洋河的几个科目,慢慢熟练了,你也会成为财报高手。

三、企业资产类别

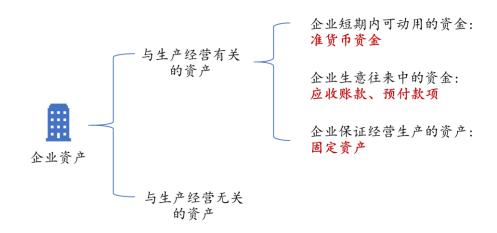
企业的核心功能是生产经营,并以此为基础创造价值。因此,我们可以将企业的资产按照是否与经营有关划分为两类:



() 微淼

正如一个人应当专心于自己的事业一样,一家企业也应该当聚焦于经营生产。因此,我们希望一家公司与生产经营有关的资产占比达到90%以上。

那么与企业经营有关的资产都包含哪些呢?今天老师为大家讲解一下其中较为重要的三大类、四小项:



资产负债表反映的只是公司在年末 (12 月 31 日) 那一时刻的财务状况,就像在 12 月 31 日给公司出具的体检报告,记录当下公司的健康情况如何。

资产负债表里的科目,就代表着公司每一细项的健康指标:比如第一个"准货币资金"科目,可以理解为公司 手里的现金,相当于公司做了一个血常规。必须有足够的资金来给公司供给血液,公司才不会衰竭而死。



珠海格力电器股份有限公司 2021 年年度报告全文

合并资产负债表

2021年12月31日

编制单位:珠海格力电器股份有限公司

单位:人民币元

项目	附注	2021年12月31日	2021年1月1日	2020年12月31日
流动资产:				
货币资金	五、1	116,939,298,776.87	136,413,143,859.81	136,413,143,859.81
拆出资金				
交易性金融资产	五、2		370,820,500.00	370,820,500.00
衍生金融资产	五、3	198,773,198.65	285,494,153.96	285,494,153.96
应收票据				

还有"固定资产、在建工程"科目,包括厂房、生产线、机器设备、车辆等等大型实体资产,相当于公司的体重。如果公司缺少这种实体资产,那么说明它营养不良,体重很轻,可以干的活儿、制造出的产品也比较少。

如果公司超重那肯定也不健康对吧?固定资产都是不保值的,像车子、机器,使用了就会有损耗,每年需要计

○微淼

入成本,抵减一定利润。固定资产越多,每年产生的损耗成本就越大。而且根据会计或税法准则,这种损耗是每年必须要计提的。

如果公司固定资产太多,意味着还没开工就已经承受巨额亏损了。所以保持在合理的体重水平也是相当有必要的,过瘦或过胖对于企业来说都不健康。

现在大家明白我们为什么要读懂上市公司的资产负债表了吗?我们肯定都不希望自己宝贵的本金投资到一家 亚健康的企业上,投资给壮劳力才能带给我们丰厚的回报。所以最直接的方式就是看一看他的体检报告。

第三环节: 资产科目实践分析

下面我们正式开始剖解资产负债表中"资产"部分。

资产负债表里的科目是按照"流动性"来排序的。什么是流动性呢?

大家想象一下, 水有什么特点呀?

不固定,短暂的,转瞬即逝。我们在财务里形容那些短期内不定时,一年以内的资产和负债为"流动"资产和"流动"负债,比如银行存款、现金、短期的银行贷款,属于随时可以挪动的东西。

相反,有固定的期限、一年以上的资产和负债,我们称之为非流动性负债,比如厂房、三年期的银行贷款。

流动性越强,越容易变现的放在资产负债表上部,比如货币资金,就是现金,流动性是最强的。

一年内变现不了的资产就放在"非流动资产"里。负债也是同理,越着急偿还的就放在越上面。

老师课上就不——解释每个科目的概念了。好记性不如烂笔头,同学们多看几遍视频课,或者抄两遍资产负债表,就能基本理解每个科目的意思了哈。

(一) 准货币资金——企业短期内可动用的资金★★★

咱们先来看第一个科目:准货币资金。

看过视频课的同学应该知道,"准货币资金"是封老师创造的概念,它不仅仅包括企业手里的现金和银行存款,

○微淼

也包括短时间内可以快速变现的一些金融资产,比如银行理财、基金、股票这些,几天内也可以变成现金,所以属于准货币资金。

因此,准货币资金=货币资金+交易性金融资产+(其他流动资产里的理财)

(最后这项不一定每个公司都有,初期不理解的话可以先不加)

要加上交易性金融资产,主要是因为现在大部分银行理财是在交易性金融资产这个科目里(2019年以后才有这个科目哈),理财也会有少量在其他流动资产科目里(而且不一定叫理财,可能叫结构性存款,也可能叫货币性产品),一会儿老师用美的集团举例看看。

打开上市公司最新一期的年报,输入"资产负债表"关键字进行搜索,向下翻找,就可以找到我们需要的"合并资产负债表"这张报表。





美的集团股份有限公司

合并及公司资产负债表

2021年12月31日

(除特别注明外,金额单位为人民币千元)

资产	附注	2021年	2020年	2021年	2020年
		12月31日	12月31日	12月31日	12月31日
		合并	合并	公司	公司
流动资产					
货币资金	四(1)	71,875,556	81,210,482	48,153,997	49,240,180
交易性金融资产	四(2)	5,879,202	28,239,601	3,442,317	16,614,658
衍生金融资产		545,865	420,494	157,501	-
应收票据	四(3)	4,784,914	5,304,510	-	-
应收账款	四(4)	24,636,440	22,978,363	-	-
应收款项融资	四(6)	10,273,552	13,901,856	-	-

(12) 其他流动资产

2021年12月31日 2020年12月31日

固定收益类产品(a)	23,696,825	25,542,595
待抵扣增值税进项税	6,137,776	4,336,260
待摊费用	828,675	786,140
其他(b)	2,492,736	2,414,923
	33,156,012	33,079,918

- (a) 于 2021 年 12 月 31 日,固定收益类产品为取得时期限在一年以内存放于金融机构的货币性投资产品,计量模式为以摊余成本后续计量。
- (b) 于 2021 年 12 月 31 日,本集团取得时期限在一年以内的<u>可转让大额存单约为</u> 230,015,000 元(2020 年 12 月 31 日: 无), 计量模式以公允价值计量且其变动计入其他综合收益。

老师以放大版的为例,带大家计算一下:美的集团 2021 年末有 718.75 亿元货币资金,58.79 亿元交易性金融资产,那么准货币资金肯定包含 777.54 亿元这两部分。

另外,如果公司投资了其他理财产品,通常会放在"其他流动资产"这个科目里,这里面的理财产品也可以看做是准货币资金。结构性存款、可转让大额存单都算理财。

那货币性投资产品是什么呢?投资于信用级别较高,流动性较好的国债、金融债、中央银行票据、债券回购以及高信用级别的企业债等等,收益不高,但是风险较小。



好! 总结一下, 其他流动资产里面叫 XXX 存款、货币 XXX 的都算理财。

所以美的集团 2020 年的准货币资金由三部分组成:货币资金、交易性金融资产、其他流动资产里的理财产品。

合计=777.54+236.96+2.3=1016.8 亿元

很简单的加减法哈,同学们课下自己练习一下。

那么算出准货币资金的答案后,下一步我们该怎么分析呢,有同学知道吗?

继续计算"准货币资金"占总资产的比例,大于25%的公司是比较优秀的,至少血常规这一项是达标的。

六世十011401立四人	四(10)	0,812,013	ა,აიი,ი43	US1,∠14	ou,७७ <i>।</i>
投资性房地产		859,195	405,559	428,460	476,839
固定资产	四(17)	22,852,848	22,239,214	661,692	749,835
在建工程	四(18)	2,690,930	1,477,302	800,243	204,304
使用权资产	四(19)	2,297,354	_	2,585	_
无形资产	四(20)	17,173,072	15,422,393	669,158	684,997
商誉	四(21)	27,874,752	29,557,218	-	-
长期待摊费用	四(22)	1,394,240	1,300,962	79,799	97,078
递延所得税资产	四(23)	8,192,309	7,208,635	289,964	287,360
其他非流动资产	四(24)	36,374,356	11,255,879	33,023,304	10,141,031
非流动资产合计		139,081,599	118,727,278	109,332,673	87,777,697
资产总计		387,946,104	360,382,603	223,449,619	202,530,256

总资产的数据在流动资产和非流动资产下面,叫做"资产总计",3879.46亿元。

我们算下美的 2021 年准货币资金占总资产的比例,用 1016.8/3879.46=26.2%,这一比例大于 25%,说明美 的的资金是比较充裕的。

我们继续把过去五年的数据都算出来。

美的集团	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
货币资金(亿)	482.74	278.88	709.17	812.1	718.75
交易性金融资产(亿)	-	-	10.87	282.4	58.79
其他流动资产-理财产品(亿)	220.95	15.21	-	-	236.96
其他流动资产-其他存款类产品 (亿)	192.52	704.03	600.39	255.43	2.3
准货币资金(亿)	896.21	998.12	1,320.43	1,349.93	1,016.80
资产总计(亿)	2,481.07	2,637.01	3,019.55	3,603.83	3,879.46
准货币资金/资产总计	36.12%	37.85%	43.73%	37.46%	26.20%

这里大家注意一下哈,交易性金融资产这个科目,由于包含了企业资金管理所投资的一些金融产品,根据旧的会计准则,在 2019 年以前分布在"其他流动资产"里,比如这里的理财产品和结构性存款,其实也都属于准货币资金,所以计算的时候应该包含进来。

从以上计算结果来看,我们可以知道美的集团的准货币资金是相当充足的,过去五年都保持在 25%以上的占比,而且也做了理财管理,没有让钱闲置在账户里,这一点十分优秀。

下面我们深入来了解一下,美的集团强大的财力在企业发展道路上做出了哪些突出贡献,成就了美的如今的霸主地位。

美的集团是做白色家电起家,经历了中国家电行业的萌芽、成长、成熟阶段,成为了如今的"头号玩家",与格力电器和海尔智家并驾齐驱。

目前,美的集团旗下有小天鹅、东芝、华凌、布谷、COLMO、Clivet、Eureka、库卡、GMCC、威灵在内的多品牌组合,都是美的通过收购、合作等方式拓展的,从而能够快速拓展业务线,形成毛细血管般的产品矩阵。不论消费者想买空调、厨电还是小家电,在美的品牌中总能找到一款产品满足你的需求,这就是美的集团强大的品牌生态圈。

在家电行业这样一个拼的你死我活的激烈竞争环境中,美的要想快速抢占某一个细分市场的份额,从零开始研发产品、建设生产线并推广营销,大家觉得现实吗?



家电产业本身技术含量就不高,不能只拼产品,而要赢在快速生产和营销网络,从而不断积累品牌美誉度。

因此,通过"收购"这种方式来拓展品类就快多了,虽然多花一点钱,但能买来现成的技术、经验和生产线,快速抢占市场份额,何乐而不为呢?美的集团在家电行业成长和成熟阶段,实现扩张主要采取的就是并购外部公司的方式。

当然收购不一定适用于所有行业哈,对于技术要求很高的行业,比如半导体、创新药或者电子元器件,加强自身硬实力才是关键。

2017 年,美的收购德国库卡集团一直传为行业美谈。库卡机器人在汽车行业名声显赫,几乎所有的主机厂的车身和总装车间,都能发现为数不少的库卡机器人。下游合作伙伴有大拉力、保时捷、宝马、奥迪、特斯拉等等,同时库卡的产品在家电、医疗、航空航天等领域均有应用。



因此中国电器巨头美的以 292 亿元现金,成功完成收购库卡机器人时,在国内引起的关注堪比吉利收购沃尔沃。毕竟国内在机器人,尤其是高端机器人方面,和国际领先水平还是有不小的差距。将库卡收入麾下,会给国内机器人产业,甚至整个制造业升级带来莫大的助力。

不过彼时库卡的净资产只有几十亿元,美的收购库卡付出了超额的溢价,花了接近三百亿,多付的部分就形成



了 222 亿元的"商誉",在整个 A 股市场中排名高达第二位。

从公式来理解:商誉=支付价格-被收购方的价值

这个科目视频课里有讲过哈, 商誉的金额是越少越好的,可以看作收购方吃的"哑巴亏"。

(报表后面的附注详细解释了每个科目的组成部分。在年报中搜索"商誉"关键字,就可以找到报表后面的商誉明细,其中显示了商誉都来源于收购哪些公司产生的。)

美的集团股份有限公司

2017 年度财务报表附注

(除特别注明外,金额单位为人民币千元)

合并财务报表项目附注(续)

商誉

分摊至本集团资产组的商誉汇总如下:

	2016年 12月31日	本年新增 (附注	外币报 折算差	2017年 12月31日
无锡小天鹅股份有限公司	1,361,306	-	-	1,361,306
Clivet	498,724	-	-	498,724
美的开利拉美公司	614,728	-	(45,235)	569,493
TLSC*	2,697,290	75,190	(77,125)	2,695,355
KUKA 集团	-	20,698,212	1,504,357	22,202,569
其他	558,947	1,005,715	11,676	1,576,338
	5,730,995	21,779,117	1,393,673	28,903,785

本年度增加的商誉主要系购买 KUKA 集团及其他公司的股权所致(附注五(1)), 以及对 2016 年度购买的 TLSC 作购买对价分摊调整。



库卡被收购后的几年里业绩持续下滑,所幸还没有出现亏损,不过库卡对美的的机器人业务仍然有着非凡的战略意义。美的不仅将机器人用于自家家电生产,还借助了库卡的物流业务。所以只要美的还在搞机器人,库卡就是一笔很值的交易。而且库卡作为德国企业,在国内的本土化过程需要一定的时间,"水土不服"也是正常的。

除了逆天的抢到智能化机器人入场券,美的还有很多值得一提的"钞能力"表现。夸张一点地说,美的抓住了每一次重要的历史机遇,当其他企业躺在功劳簿上分股权红利时,美的却把积攒的钱都投入到国际化并购战略上。

1999 年,美的收购东芝(TOSHIBA)万家乐,2001 年收购日本三洋(SANYO)磁控管工厂,这两次并购让 美的成为了国内空调领域技术最强的唯二企业。

后来美的收购了埃及 Miraco 公司,布局非洲市场;收购东芝白电业务,以色列高创机器人,以及意大利中央空调企业 Clivet,填补了跟家电沾边的一切空白领域。

通过打造品牌生态圈,美的集团在 2018-2020 年家电行业整体遇冷的情况下,依然保持着每年双位数的净利润增速,以及营收规模行业第一的成绩。

通过分析美的这家上市公司,我们可以看到有钱人容易变得更有钱,没钱的企业即使遇到好机会也很难抓住,保留合理水平的现金是非常重要的!

不过海外并购的风险也是很大的,容易买回来一堆垃圾,很少有企业能做到像美的这样目光精准。



(二) 固定资产、在建工程——企业保证经营生产的资产★★

下面我们来认识第二类科目:在建工程和固定资产。

老师考考大家,一条生产线竣工投入使用之前是属于"在建工程"还是"固定资产"呢?

属于在建工程。简单来理解,在建工程就是固定资产的"前世",没有完工的固定资产就是在建工程,完工的就属于固定资产。

企业可以分为实体和非实体两种,家电、白酒、汽车这种制造企业就是实体的,扩张主要通过增加固定资产和在建工程来提高产能,生产更多产品;非实体企业主要包括互联网、医药、传媒这些行业,它们的增长点在于创新和技术,所以不太看重固定资产有多少。

产品从哪里来?从固定资产,也就是生产线中来。所以我们在分析实体企业时,固定资产和在建工程就是很好用的两个科目,可以反映出公司未来的增长潜力大不大。

如此来看,固定资产和在建工程就是企业的优质资产吗?其实不然。我们前面提到,固定资产每年需要计提折旧,抵减企业的利润。所以大部分重工业企业利润率都很低,原因就在这里,不管你开没开工,每年先计提几亿折旧再说。

非实体企业每年就没有这种开支,经营起来更轻松,利润率也更高。

这里我们给出一个相对合理的标准,固定资产占总资产比例大于 40%的企业属于重资产型公司,小于 40%的属于轻资产型公司。

美的集团	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
固定资产(亿)	226.01	224.37	216.65	222.39	228.52
在建工程(亿)	8.8	20.78	11.95	14.77	26.91
资产总计(亿)	2,481.07	2,637.01	3,019.55	3,603.83	3,879.46
(固定资产+在建 工程)/资产总计	9.46%	9.30%	7.57%	6.58%	6.58%

比如我们来看下美的集团的固定资产占比,虽然它是家电生产商,但固定资产占比五年平均不到 10%,说明每



年计提的折旧不多,可以比较轻松的达成盈利目标。

美的集团的固定资产占比高吗?对,不高。那固定资产太多会有什么影响呢?我们来看下掌控三峡大坝发电的【长江电力】这家上市公司。



长江电力主要从事水力发电,拥有长江干流三峡、葛洲坝、溪洛渡和向家坝四座电站的全部发电资产,是中国最大的电力上市公司和全球最大的水电上市公司。

长江电力	2017年	2018年	2019年	2020年	2021
固定资产(亿)	2497.02	2379.12	2262.92	2311.2	2187.13
在建工程(亿)	59.87	66.92	68.81	29.93	28.93
资产总计(亿)	2,993.98	2,954.97	2,964.83	3,308.27	3,285.60
(固定资产+在建工 程)/资产总计	85.40%	82.80%	78.60%	70.80%	67.45%

不得不说长江电力的固定资产实在是太多了, 五年占比平均在 80%以上。不过水力发电肯定要用到很多大型的机器设备和挡水建筑物, 一般企业还真没这个实力。

要想找到一家公司每年计提了多少金额的折旧也很简单,在年报里搜索【现金流量表补充资料】这几个关键字, 找到下面这张表。其中【固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧】这一项的金额就是。



79、 现金流量表补充资料

(1). 现金流量表补充资料

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

补充资料	本期金额	上期金额
1. 将净利润调节为经营活动现金流	量:	
净利润	26, 485, 443, 861. 49	26, 506, 261, 798. 82
加: 资产减值准备	-40, 383, 396. 92	17, 737, 932. 85
信用减值损失	11, 731, 842. 75	1, 492, 867. 05
固定资产折旧、油气资产折耗、生 产性生物资产折旧	11, 342, 850, 437. 19	11, 603, 423, 305. 42
使用权资产折旧	77, 233, 894. 96	
无形资产摊销	63, 710, 488. 92	33, 941, 278. 87
长期待摊费用摊销	13, 745, 840. 10	536, 864. 54

可以看到长江电力每年光是折旧就超过110亿元,这110亿都要从利润里扣掉。

虽然折旧不造成实际的现金流出,但它是一种固定成本,必然会减少利润,不管你当年经营情况有多差都得计 入,所以要覆盖这上百亿的成本就得保证有更多的收入。

如果某一年收入没超过110亿,那就会导致净利润成负数,公司变成亏损了。

就像背上了房贷,一刻不敢停止工作,世界那么大,你也不敢辞职去看看。

所以我们投资时尽量选择轻资产类型企业的原理就在这,即使遇到不可抗因素导致收入减少了,或者寻求战略转型,也不会造成业绩亏损的局面。

(三) 应收账款、预付款项等企业生意往来的资金★★

上面讲的【货币资金】和【固定资产】科目都比较简单,因为非常贴近我们的生活。

下面我们来掰扯一下企业之间的几个往来款项科目,同学们打起精神来!这里可能有一点点绕,跟上老师的节奏哈。

看过视频课的同学应该对"应付预收"、"应收预付"这几个字样有点眼熟,这几个科目代表了一家企业与它的供应商和客户,也就是与上下游之间的资金往来关系。

第一类: 应收预付 (不好的资产)



1.公司把货卖给了下游客户,公司处于弱势地位,先发货后收款,公司产生了应收账款。比如我们去理发店做 头发,店家就属于先货后款,理发师要先给我们剪发,客人满意了再结账。

2.公司从上游供应商买原材料, 如果公司处于弱势地位, 预先付款, 后收到材料, 那么公司就产生了预付账款。

第二类: 应付预收 (好负债)

3.公司从上游供应商买原材料,如果公司处于强势地位,先收到材料,后付款,那么公司就产生了应付账款。

4.公司把货卖给了下游客户,如果公司处于强势地位,先收款后发货,公司产生了预收账款 (2020 开始叫合同负债,有的公司 2019 开始就叫合同负债)。

看完这四项往来科目,老师考大家一下,如果咱们班是一家公司,同学们在一起办公,早上统一吃煎饼,楼下的煎饼铺子不想丢失咱们这个大客户,每天早上准时把煎饼送到咱们公司门口,咱们先吃,每周最后再给钱。对于煎饼铺子来说,他们对我们有什么资产科目?

预付款项还是应收账款?

好的,同学们看来掌握了,是应收账款,因为咱们没给钱,吃完了最后统一给一周的钱。

所以厉害的企业,应收账款很小对吧?最好是先收钱才厉害,谁能控制好下游,谁就能源源不断的收钱,格力 就是典型。

国内空调龙头格力电器的经销商模式一直作为"神话"广为流传却很少有人复制成功(关于格力的商业模式还有一篇加餐,学的快的同学可以找老师领取),下面老师给大家串一串什么是【渠道】,如果做好了也可以成为企业一项强大的护城河。

格力电器作为空调生产厂家,主要重心肯定是放在生产上的,产品怎么卖出去就交给下游经销商去解决。
我们在街边经常能看到格力电器的专营店铺,他们就是格力电器的下游经销商。

由于格力的空调非常畅销,经销商需要先向格力进行预订,支付定金,后续才能拿到产品。经销商付给格力的 这笔定金,就叫做"预付款项";对于格力而言,就是"预收款项/合同负债"。等到格力与经销商交货后,格力就 可以产生营业收入、确认盈利了。





合并资产负债表(续) 2021年12月31日

编制单位:珠海格力电器股份有限公司				单位:人民币元	
项目		2021年12月31日	2021年1月1日	2020年12月31日	
流动负债: 短期借款	五、26	27,617,920,548.11	20,304,384,742.34	20,304,384,742.34	
拆入资金	五、27	300,021,500.00	300,020,250.00	300,020,250.00	
交易性金融负债 衍生金融负债					
应付票据	五、30	40,743,984,514.42	21,427,071,950.32	21,427,071,950.32	
应付账款	五、31	35,875,090,911.05	31,604,659,166.88	31,604,659,166.88	
预收款项					
合同负债	五、32	15,505,499,178.75	11,678,180,424.65	11,678,180,424.65	
卖出回购金融货产款	五、28	746,564,041.09	475,033,835.62	475,033,835.62	
吸收存款及同业存放	五、29	182,681,905.74	261,006,708.24	261,006,708.24	
also I I was not also was					

过了几年空调行业开始走下坡路,格力的空调不那么好卖了,但格力仍然需要仰仗经销商来销售产品。这时候 经销商也不那么卑微了,不仅不提前付定金给格力,甚至还要求先拿货再给钱,有时候还拖欠货款。

这就导致格力该收钱的时候没收到钱,形成了销售欠款,也就是"应收账款"。欠条肯定是劣质资产,"应收" 占总资产的比例越小越好。



珠海格力电器股份有限公司 2021 年年度报告全文

合并资产负债表

2021年12月31日

编制单位:珠海格力电器股份有限公司

单位:人民币元

项目	附注	2021年12月31日	2021年1月1日	2020年12月31日	
流动资产:					
货币资金	五、1	116,939,298,776.87	136,413,143,859.81	136,413,143,859.81	
拆出资金					
交易性金融资产	五、2		370,820,500.00	370,820,500.00	
衍生金融资产	五、3	198,773,198.65	285,494,153.96	285,494,153.96	
应收票据			1		
应收账款	五、4	13,840,898,802.76	8,738,230,905.44	8,738,230,905.44	
应收款项融资	五、5	25,612,056,693.07	20,973,404,595.49	20,973,404,595.49	
预付款项	五、6	4,591,886,517.34	3,129,202,003.24	3,129,202,003.24	
其他应收款	五、7	334,161,870.18	147,338,547.86	147,338,547.86	

从上图我们可以看到"应收"类的款项细分成三个科目:应收票据、应收账款、应收款项融资。他们有什么区



别呢?

"应收账款"是其中质量最差的,代表着下游签订合同后提了货,但就是不给钱。

"应收票据"质量较好一些,属于下游虽然没直接支付现金,但支付了银行汇票,汇票到期后到银行也可以换成现金。

"应收款项融资"是一个新型科目,从2019年才开始有,可以理解为应收票据和应收账款的结合体。

应收款项融资可以理解为可以拿来融资的应收款项,如果公司手里有下游经销商开出来的票据,并且公司准备 把这些票据打个折卖给银行,那就放在"应收款项融资"这个科目里。

比如老师卖给超市一车的车厘子价值5万,但超市只给我打了欠条,老师这时候着急用钱怎么办呢?老师去银行打听了一下,可以把欠条抵押然后换出来4万。

老师想了下这样也可以救急,等超市把钱付我了再还给银行。于是老师的这笔应收账款就变成了应收账款融资。

下面我们回到上市公司年报里。从年报里的科目明细表也可以看出,格力的"应收款项融资" 其实也都是应收票据构成的。

5、 应收款项融资

(1) 应收款项融资分类列示

项目	期末余额	期初余额
以公允价值计量的应收票据		
其中: 银行承兑票据	25,612,056,693.07	20,972,269,154.21
其中:格力财务公司承兑的票据	804,781,351.78	1,105,774,342.96
商业承兑票据		1,135,441.28
合计	25,612,056,693.07	20,973,404,595.49

从"预收"到"应收"的转变,体现了一家企业对于经销商的话语权急转直下,其中暗含着公司的产品竞争力下滑,导致行业地位变弱。

以上格力电器只是老师给大家举的一个小例子哈,从过去五年的数据来看,格力的"预收款"并没有减少,"应收款"也没有增加,说明格力在与下游经销商的对峙中仍然处于强势地位,格力强大的渠道优势并没有褪色。



相反,如果一家企业的"预收"不断减少、"应收"不断增加,那么预示着这家企业很有可能出问题了!

变啦!

以上格力电器只是老师给大家举的一个小例子哈,从过去五年的数据来看,格力的"预收款"并没有减少,"应收款"也没有增加,说明格力在与下游经销商的对峙中仍然处于强势地位,格力强大的渠道优势并没有褪色。

相反,如果一家企业的"预收"不断减少、"应收"不断增加,那么预示着这家企业很有可能出问题了!

"预收"和"应收"这两个科目反映了一家企业与下游的关系,下面我们再来看看企业与上游之间的关系。 上游通常指的就是供应商,生产企业所需的原材料都要从供应商那里买。强势的生产商可以先拿货再给钱,则 在账上形成了"应付账款";弱势的生产商需要先付定金才能拿到货,就形成了"预付款"。

比如国宝名药"片仔癀",这家企业虽然掌握绝密配方,但并不生产药材原材料,依然需要从外部采购。



麝香、牛黄、蛇胆、三七、川贝,这些都是片仔癀的主要原材料,但并不都是随意买卖的。其中,麝香、蛇胆 的出售单位及数量需取得国家林业主管部门行政许可。

上市公司的采购或销售模式通常在年报"第三节公司业务概要"中可以找到。



其他说明:

公司片仔癀系列产品的重要中药材包括麝香、牛黄、蛇胆、三七。其中,除麝香、蛇胆严格按国家有关规定组织采购外,牛黄、三七可通过市场渠道进行采购,采购价格随行就市。

药品名称	涉及的重要药材品种	采购模式		
	麝香	按国家有关规定组织采购		
片仔癀	牛黄	询价采购		
系列产品	蛇胆	按国家有关规定组织采购		
	三七	从共建种植基地定点采购		

麝香: 麝香的采购需获得国家林业部门行政许可,林业主管部门核准数量以后,价格由买卖双方根据供需情况自行协商。近年来天然麝香价格缓慢上升,报告期内麝香价格基本保持稳定但略有上涨。随着天然麝香资源的日益紧缺,公司提前储备战略库存,同时积极部署养麝事业。公司通过建立林麝标准化养殖基地,加快林麝养殖产业化进程,促进濒危动物林麝种群的保护和麝香原料的可持续开发利用,为未来麝香原料的长期稳定供应提供一定的保障。目前,公司已在陕西和四川投资设立两家养麝公司,与多家养麝基地合作,并积极发展农户养麝,向农户提供技术和种源的服务,带动了当地林麝养殖产业的发展。

牛黄:报告期内,牛黄价格呈持续上涨趋势。牛黄价格容易受到产地供给与市场需求的影响,公司积极做好牛黄资源的战略储备。

蛇胆:蛇胆需获得国家林业部门行政许可,报告期内蛇胆价格呈上涨趋势, 公司积极做好蛇胆资源的战略储备。

三七:报告期内,同等规格的三七价格略有下降。为了保证三七原料质量及 供应来源稳定,公司在云南文山与当地企业合作共建标准化、规范化三七种植基 地,公司根据生产原料需求按市场价格向基地进行定点采购。

报告期内,重要药材品种价格的波动对片仔癀系列产品的成本产生一定的影响。从长期看,麝香、牛黄及蛇胆的价格呈上涨趋势,未来将对片仔癀系列产品成本产生上升压力。为合理控制成本,公司将采取提前布局、持续关注主要大品种或重要药材市场行情,适时加大战略性采购储备,以最大限度控制成本。

采购的原材料有限制,自然凸显了药品的宝贵,才有了炒成天价的片仔癀。

不过从报表数据来看,片仔癀对上游的话语权是比较弱的,"预付款"过去五年呈现增长的趋势,而且"应付预收款"整体是小于"应收预付款"的。我们平时可以看到消费者对于片仔癀一药难求,实际上片仔癀对于上游药材供应商也是一票难求呀!

片仔癀(单位: 亿)	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
应收票据	0.56	0.69	0.11	0.4	0.52
应收账款	4.29	4.44	4.7	5.09	6.12
应收款项融资	0	0	0.06	0.25	0.09
预付款项	1.1	1.53	1.89	1.65	1.92
合同资产	0	0	0	0	0
应收预付款	5.95	6.66	6.76	7.39	8.65
应付票据	0.6	0.59	0.55	0.19	0.65
应付账款	1.62	1.91	2.06	2.22	3.22
预收款项	1.07	0.9	2.02	0.03	0.06
合同负债	0	0	0	2.84	3.27
应付预收款	3.29	3.4	4.63	5.28	7.2
应付预收款-应收预付 款	-2.66	-3.26	-2.14	-2.12	-1.45

通常情况下,"应付预收款"越大、"应收预付款"越小,代表着一家企业的行业地位越高。不过有些行业的商业模式注定了经营负债(应付预收)比经营资产(应收预付)小,比如制药、建筑企业,这主要与公司的采购和销售模式有关。

另外,同样一家企业在不同的发展阶段,往来款呈现的模样也不甚相同。

在企业萌芽起步阶段,还没有培养起长期合作伙伴,可能需要先付出较多,从而产生较大的"应收款"和"预付款"。

当企业有了一定实力,市场份额稳固后,合作伙伴往往也确定下来,"应收预付"减少,"应付预收"开始变多。

等企业的黄金时代慢慢过去,"应收预付"占总资产的比重又重新增加,从前的合作伙伴可能投向新欢的怀抱, 产品变得越来越难卖,企业也就慢慢退出舞台。

所以我们运用往来款这个公式时,除了观察"应付预收-应收预付"的差额是否合理更要抓住变动趋势或迹象,如果这个差额越来越大,这家企业是在走上坡路或者正处于稳定发展中,越来越小的话很可能企业面临的竞争越来



越激烈,开始走下坡路。

应付预收款-应收预付款的公式只是判断企业竞争力的其中一个指标,后面我们利润表还会学到费用率和主营 利润率等其他指标,最后结合在一起给一家企业打分。

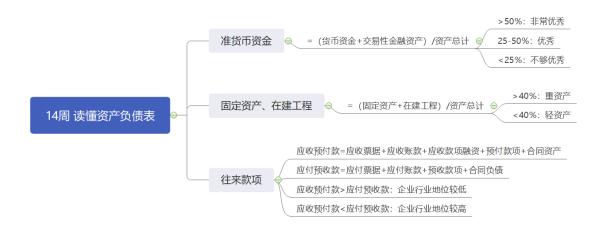
上面说了生意往来的科目,看了两遍三遍视频的同学可能跟上了老师的节奏,没跟上的没关系,大家只需要记住几句口诀:

- 1.应收账款是别人欠我的钱,欠我的越少我越安全
- 2.预付款项是我先付给别人的定金,付的越少我越有地位
- 3.应付账款是我欠别人的钱,欠的越多我越强势
- 4.预收款项是我先收到别人的定金,收的越多我越有地位

课后同学们按照作业的分析思路巩固一下准货币资金、固定资产、应收账款和预付款项这四个科目的分析方法,都是填空作业,同学们要熟悉从资产负债表找到几个科目的金额,只需要填一年的数据,按照作业解析思考,都能学会!

第四环节: 总结

以上就是今天【资产负债表】的内容,老师来给大家总结一下。



- (1) 准货币资金★★★——多多益善,但不能有钱任性盲目扩张,管理层需要理智决策,把钱花在刀刃上;
- (2) 商誉★★——上市公司收购其他企业时多付的价钱,相当于买贵了,该金额越小越好;
- (3) 固定资产和在建工程★★——体现了实体企业的生产能力,但不是越多越好,设备的折旧会拖累整体利润,

○微淼

非核心环节可以尽量选择外包;

- (4) 应收预付款★★——别人欠你的钱,属于劣质经营类资产,越少越好;
- (5) 应付预收款★★──你欠别人的钱,属于优质经营类负债,在企业资金周转良好的情况下,越多说明企业议价能力越强。

重要声明:

以上关于企业分析的内容,仅作为教学案例,帮助大家掌握投资技能,不作为投资建议。