

财务陷阱 千变万化 会计迷局

妙手破解

《牛角包一样的会计》

4

芝麻开门

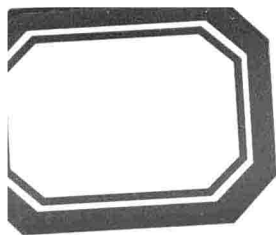
谁都看得懂财务报表

马津 著



Wuhan University Press

武汉大学出版社



中
著



芝麻开门：
谁都看得懂
财务报表



Wuhan University Press

武汉大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

芝麻开门：谁都看得懂财务报表 / 马津著. — 武汉：武汉大学出版社，2014.1

ISBN 978-7-307-10272-9

I. 芝… II. 马… III. 会计报表—会计分析
IV. F231.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 264778 号

责任编辑：党 宁 责任校对：刘延姣 版式设计：吕 伟

出版：武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

发行：武汉大学出版社北京图书策划中心

印刷：廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本：787×1092 1/16 印张：11 字数：200 千字

版次：2014 年 1 月第 1 版 印次：2014 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-10272-9 定价：36.00 元

版权所有，不得翻印；凡购我社的图书，如有质量问题，请与当地图书销售部门联系调换。

自序

在此书动笔之前，我一直在考虑该如何构架这样一本财务报表分析的普及类读物。中国人传统的布道，倾向于正向的归纳，其弊病在于，在得出点什么之前，需要大量的铺垫、陈述和解释，这个过程本身非常枯燥和无趣，有时甚至流于琐碎，乃至很多读者在获知真理之前就已经失去了信心。如此看来，从财务报表如何成为编制者欺骗使用者的工具这个角度开始，可能悬念效果要好一些，这好比在电影的开始就让一个关键人物死掉，之后如抽丝剥茧般地揭露其死因，可能效果远好过让该人在演员表出来之前就已死掉，而在全剧中耐心地铺陈该人为何该死。但是这样的写法，也有一些问题，作为一本普及类的财务类读物，我不能假定本书的目标读者为功底深厚、经验丰富的财务专家。与此同时，正如审计学一般，财务报表分析也只是一种方法论，不管其手段如何炫目、考虑问题的角度如何新颖，运用效果如何与使用者会计学的基础大为相关，如果抛去一些基本概念的表述而直指核心，再高明的理论也变成了空中楼阁，这也并非本书撰写的本意。

因此我还会在这本小书中，对一些浅显的会计学概念和术语予以一些自我的解释。我刚刚度过职场的第一十年，虽然接触了不少难缠的客户，也算做过了几个大项目，自己反倒越来越愿意返



过身来，再次检讨自己对基础会计知识的认知，每次这样的认知都能让我生出一些对基础会计知识的敬畏之心。《天龙八部》中，乔峰扬威聚贤庄的那一幕，乔峰一套太祖长拳引得天下英雄竞折腰。太祖长拳在北宋年间社会普及度很高，好比第八套广播体操一般，会的人很多，但是如乔峰这样打得如此令人心旷神怡、拍案叫绝的却少之又少，我想这也是因为乔峰时不时地也会回头检讨一下基础知识，提升一下自己的认知。没有浅薄的招式，只有浅薄的练家，拳法也罢，会计也罢，道理都是一样的。

与此同时，我也愿意站在一个财务分析师的角度，谈谈一些财务报表编制者惯常使用的一些技巧。说技巧而不是伎俩是因为我无意扮演道德警察的角色，判定哪一方是对的，哪一方是错的。在资本市场上，本来就是报表编制者和报表使用者双方的博弈，报表编制者希望用一套干净漂亮、生机勃勃的报表获得成本更为低廉的资本；报表的使用者也希望能在沙里淘金，从报表里看出一些玄机，从而获得超额的投资回报。

本书的主标题叫作“芝麻开门”，也是因为这是我很喜欢的一个故事。在很多的项目中，当我从对方的报表里发现了些什么的时候，我都会压抑住内心的兴奋，轻轻地吹一声口哨，仿佛自己念完了咒语，在静静地等待大门的开启。大门后面是什么其实也不重要，因为如大仲马所说，等待和希望才是人类的大智慧。

希望这本小书也能给诸位这样的一点启示，当你看过一份财务报表的时候，可以忽然眼睛一亮，默念咒语，一下子看穿财务报表的玄机。

目 录

CONTENTS

自 序 / 001

第一章 买家 / 001

第二章 起手式 / 016

1. 楔子 / 016

2. 财务报表分析的内向需求和外向需求 / 020

3. 气宗与剑宗 / 024

第三章 资产的奥秘 / 028

1. 流动资产 / 028

2. 现金 / 031

3. 银行存款 / 041

4. 应收账款 / 048

5. 预付账款 / 055

6. 其他应收款 / 063

7. 应收票据 / 073

8. 固定资产 / 076

9. 无形资产 / 087

10. 存货 / 093



芝麻开门
谁都看得懂财务报表

第四章 拿什么拯救你，我的负债 / 094

1. 其他应付款 / 094
2. 应交税金 / 096

第五章 比率的博弈 / 102

1. 一心所悟 / 102
2. 获利性比率 / 106
3. 杠杆比率 / 109
4. 流动性比率 / 113
5. 运营资本比率 / 116
6. 股东投资比率 / 124

第六章 矛与盾——利润表的针锋相对 / 137

1. 引蛇出洞 / 137
2. 你的样子——利润表 / 139
3. 种猪的故事 / 144
4. 成本和费用的底牌 / 158
5. 写给妈妈的一封信 / 166

第一章

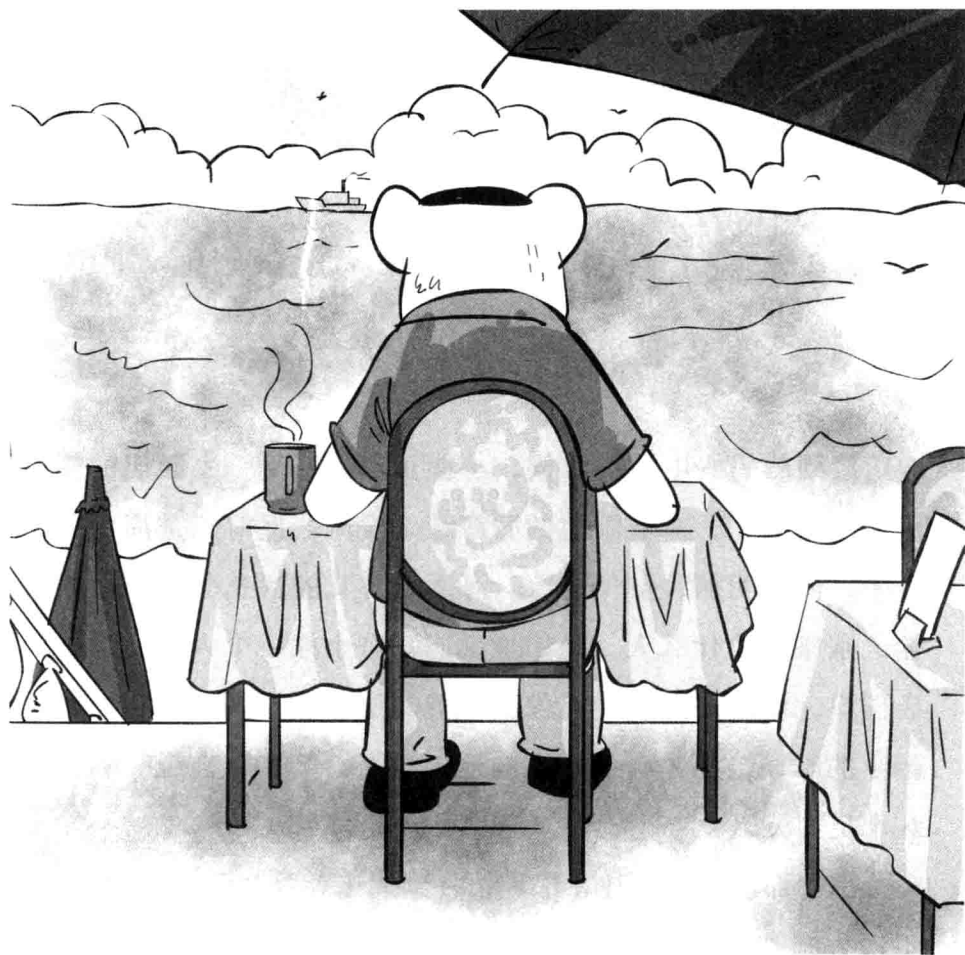
买家

接到熊妈妈电话的时候，小熊正坐在红磡一家酒店的露天咖啡茶座里，对着眼前的碧海蓝天发呆。此时正是周六的下午，阳光明丽，空气清冷。海面上有几艘快速驶过的白帆船，茶座里没什么人，确切地说，只有小熊一个人。远远的店门口，站着一个安静得像猫一般的服务员小妹，只在冲她招手的时候，她才会一声不响地走过来，笑咪咪地说一句港味十足的英语。

小熊那段时间常往在深圳，一到周末就溜达到香港闲逛，每次去都住在红磡的同一家酒店，彼时那家酒店还很安全，不怎么爱着火。小熊常常在一个周末的早晨，慢悠悠地走出大门，走不了50米，街边就有一家茶餐厅，里面的标准早餐足以让一条壮汉饱餐一顿。小熊常常看到一位老奶奶，安静地吃完眼前的一碗面，再细心地把火腿吐司包好带走。餐厅



芝麻开门
谁都看得懂财务报表



里大多是当地的居民，坐在里面吃馄饨喝咖啡，满嘴的广东话。茶餐厅临着的街道也安静得没有火气。婆娑的树影下，常常有家庭主妇拉着一个小朋友快速地走过。街角正在修路，但是看不到内地常见的烟尘四起的景象，一到午饭时间，穿得干干净净的工人便三三两两地边聊天边散去。每次来到这里，小熊的脚步都不由得慢下来，觉得可以懒洋洋地享受一会内心的宁静。

很多人从香港回来，都会感叹人和建筑的密度。但是小熊的观感有所不同，在他看来，香港是少有的这样一座城市：既热闹，又安静；既稠密，又疏朗；既风情万种，又人淡如菊。它可以如此地把两种相反的特质融于一身，而又不露痕迹。小熊喜欢这样的胸怀和气象，在他看来，这也像是一种人格：既复杂，又简单；既肃然，又有趣；既灵活，又坚守；既可爱，又可敬。

熊妈妈的声音听起来很遥远，不知道是维多利亚港湾的信号问题还是中国移动的问题。“儿子最近都忙些什么呢？是不是我不打电话去，你也想不起来给我打个电话？”

“您恰恰错了，事实是，我刚想给您打个电话，您就把电话打过来了。”小熊跟妈妈开着玩笑，心里忽然有点歉意。

“贫！”妈妈言简意赅地评论道。

“再说您现在每天都大事如山的，怎么想起来给我打电话了？”小熊心里在算着多长时间没和妈妈见面了。

熊妈妈的确有事情要和小熊商量。



近几年酥园的生意一直不错，虽然没有外力的注入，但是发展得一直非常健康。目前酥园的店面已经在几个一线城市慢慢地铺开，更为难得的是，所有的店面均为直营店，没有一家加盟店。对此，熊妈妈有自己的道理：“直营店好比自己的孩子，加盟店好比亲戚家寄养在自己家的孩子，虽说都吃一样的饭，做一样的作业，但是人家家长每个月都给生活费，反倒不能像管自己孩子那么自由了。话说轻了，孩子容易长歪了；话说重了，可能连亲戚都做不成了。咱家虽然也就是个小康水平，也不一定因为那点生活费，就非得把人家的孩子揽巴到自己怀里。”

小熊对此论点深感佩服，觉得这个比喻也还罢了，难得的是熊妈妈明白“不贪”二字。酥园从一个小面包店起家，做到现在的规模，其实也完全靠了“不贪”二字，不贪就不会有太强的得失心，一城一池就无须太计较；不贪也不会轻易被人控制，把自己的命运交到别人手里。

生意的规模上去了，手里有了余钱，熊妈妈考虑的却并非如何加倍地攻城略地，而是如何进一步提高自己产品的质量。在这一点上，熊妈妈表现出了与性格不相容的苛刻。酥园目前拥有几十家上下游的供应商，大到鸡蛋、面粉、油、设备，小到包装盒、宣传册和员工制服，无一不是熊妈妈亲自挑选的。即使这样，熊妈妈还常常毫不掩饰地抱怨自己挑选的供应商根本不够格。

抱怨既然无法解决问题，就只好自己寻找出路，熊妈妈





福至心灵地想到，自己为何不能做自己的供应商？

“我早就嫌老陈家的养鸡场不行，号称是散养，我看最多是散步，鸡放出来还没溜达几圈呢就又赶回圈里了。我年轻的时候养鸡，都是一整天放在外面的。”

“那倒是，不过好像每天回来都得少几只。”

“你太夸张了，几天偶尔少一只，但是你看那鸡蛋的质量。”

这一点小熊非常认可，他还记得小时候有这么一幅景象：每天早晨，熊爸爸都举起一只鸡蛋，对着朝阳，豪迈地将其敲开，一饮而尽。小熊想，现在若是依然有此一好，那简直和服毒自尽没什么区别。

“还有老赵的面粉也不行，李可家的奶油也不行，什么什么都不行，给咱家供货的这些人都不行。一点做生意的样子都没有，简直就是为了做生意而做生意，真是岂有此理！”

小熊听了哈哈一笑：“您都给否决了，却还继续和他们合作。这是哪里道理？”

“唉，我这也是没办法，其他的还不如这几家呢。咱们要是干别的买卖，凑合也就凑合了，但是这入口的东西，真是不能不多加个小心。所以我那天忽然想到啊，你妈我现在手里还有点闲钱，你觉得我把老陈的养鸡场买下来怎么样？”

“不错啊，您打算怎么买下来？”

“这很简单啊，我去问问他卖不卖，他要是卖，我和他谈谈价钱，价钱合适的话就成交。”





芝麻开门
谁都看得懂财务报表



小熊嘿嘿地笑了一声，对面的熊妈妈听出了什么：“怎么，你有不同意见吗？”

小熊道：“那不会，这是您的生意，我就是有也只是建议。不过我也想问您几个问题：

“第一，您为什么要买一个养鸡场而不是重新建一个？”

“第二，您打算怎么跟他谈这个价钱？”

“第三，您如何判断您出的价钱合适呢？”

电话那边顿了顿，熊妈妈清了清嗓子。小熊急忙从口袋里掏出手机的耳塞机，他知道这会是个很长的电话。

“我想买是因为老陈家的鸡场基础还可以，除了供应咱们家的蛋糕店，他家的鸡蛋还可以卖给别人。这样，我们不但有了质量可靠的供应商，而且还能拓宽咱们的业务链。怎么样？这个理由够吗？”

“不错啊，继续。”

“第二，你之前跟我讲过啊，看净利润嘛，可以算市盈率嘛，现在这个行情，我看最多给他4倍。”熊妈妈的口气像个老道的投资家。

小熊忍住笑：“也不错，还有呢？”

熊妈妈小心翼翼地问道：“我怎么感觉步步惊心啊？你是不是有什么陷阱等着我？”

小熊忙道：“没有没有，我们也是正常的学术交流嘛。我先听听您的想法，然后我自然也会说说我的感受。”

熊妈妈释然道：“就是就是，我本来也不太懂，好多财务



芝麻开门
谁都看得懂财务报表

