

21世纪高职高专会计专业主干课程系列教材

A Series Of Books For Account Major's Main
Subjects In The 21st Century Senior Education

Financial Analysis

财务分析

主编◎刘玉梅 习题与实训



大连出版社

DALIAN PUBLISHING HOUSE

高职高专会计专业系列新教材辅导书

财务分析习题与实训

主 编 刘玉梅

副主编 沈向光

 大连出版社

内 容 简 介

本书是高职高专会计专业主干课教材《财务分析》的配套辅导教材,旨在帮助学生更好地理解和掌握财务分析的基本理论、基本知识和基本方法。本书的基本结构与教材完全一致,共分为八章,分别介绍了会计报表阅读、企业财务能力分析、综合财务分析三个大方面,向读者讲述了财务分析的基本方法和分析的技能技巧,通过大量的财务报告实例计算和案例分析、各行业上市公司的业务数据,引领读者掌握分析评价企业财务状况、经营成果及现金流量的基本视角和思路。

© 刘玉梅 2007

图书在版编目(CIP)数据

财务分析习题与实训/刘玉梅主编. —大连:大连出版社,2007.5

(21世纪高职高专会计专业主干课程系列教材)

ISBN 978-7-80684-529-5

I. 财... II. 刘... III. 会计分析—高等学校:技术学校—解题
IV. F231.2-44

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第062221号

责任编辑:王天华 魏 悦 李发明

封面设计:张 金

版式设计:金东秀

责任校对:王恒田

出版发行者:大连出版社

地址:大连市西岗区长白街10号

邮编:116011

电话:(0411)83627430/83621147

传真:(0411)83610391

网址:<http://www.dl-press.com>

电子信箱:cbs@dl.gov.cn

印 刷 者:金城印刷厂

经 销 者:各地新华书店

幅面尺寸:185mm×260mm

印 张:8

字 数:113千字

出版时间:2007年5月第1版

印刷时间:2007年5月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-80684-529-5

定 价:13.00元

如有印装质量问题,请与我社营销部联系
购书热线电话:(0411)83627430/83621147
版权所有·侵权必究

出版说明

为了配合大连出版社出版的《21 世纪高职高专会计专业主干课程系列教材》的教学需要,我们根据此系列教材的内容,组织全国高等职业技术学院会计及相关专业长期从事教学和科研工作的一线教师及有关专家,编写了配套的习题与实训丛书。

本套丛书以系列教材为依托,以扩展和综合运用教材知识为编写宗旨。在编写时,注重理论联系实际,遵照循序渐进的教学原则,安排了两部分内容:习题和实训。在习题部分,包括填空题、选择题、判断题、名词解释、综合练习题等内容,可以使学生通过练习全面掌握教材的基本理论和基本知识;在实训部分,根据各课程的实际需要,分别包括计算、会计分录、实务操作、案例等内容,旨在增强学生动手能力,提高职业判断能力和综合运用能力,真正达到提高学生分析问题和解决问题能力的目的,为学生以后学习和就业打下坚实的基础。

为了便于授课教师指导学生练习和实训,我们同时配备了习题与实训的参考答案。凡是使用本套丛书的教师均可以从大连出版社(<http://www.dl-press.com>)获取密码,免费下载参考答案。

虽然我们在编写本套丛书时力求达到完美,但由于水平所限,书中不足之处在所难免,欢迎广大读者提出宝贵的意见和建议,也希望得到批评和指正,以便今后更好地改进和提高。

大连出版社

2007.5

前 言

本书以《财务分析》(刘玉梅主编)一书为基础,多方收集整理了一些案例资料,既是教材内容的巩固练习,又是教材基础知识的深化和拓展。本书的案例资料来自钢铁、家电、饮料、航空、生物制品等众多行业,旨在拓宽学生知识面,引导学生了解行业经营特征,进而深入理解不同行业企业财务指标的内涵,活学活用财务数据和财务指标。

本书的案例基本有两种类型:阅读思考型案例和计算分析型案例。阅读思考型案例,是财务分析在实际当中的真实应用,对财务指标的运用同教材中的基础知识相比,有一些细节性的变化,是教材知识的拓展,教师可引导学生比较学习,这样可以拓宽学生的知识面;计算分析型案例可以用来巩固学生基础知识,作练习用。

在本书编写过程中,我们参阅了大量文献资料,在此向作者表示感谢。

本书由刘玉梅任主编;沈向光任副主编。编写人员的分工如下:第一、二、三、七章由刘玉梅执笔;第四章由沈向光执笔;第五、六章由李广晖执笔。

由于时间和作者水平有限,书中难免存在疏漏和不足之处,敬请读者批评指正。

编 者
2007年5月

目 录

第一章 财务分析概述	(1)
案例一 财务分析人员应具备什么能力	(1)
案例二 东方电子事件	(3)
案例三 钢铁行业的经济特征分析	(4)
案例四 西南航空公司赢得优势的关键因素	(8)
案例五 关注报表中存在的异常现象	(10)
第二章 会计报表阅读与分析	(12)
案例一 资产负债表分析	(12)
案例二 达尔曼货币资金分析	(13)
案例三 茉织华短期投资项目分析	(15)
案例四 鲁阳股份的应收票据与应收账款分析	(19)
案例五 高龄应收账款风险大	(21)
案例六 银广夏公司的神奇客户之谜	(21)
案例七 沪东重机因为大客户破产而被特别处理	(23)
案例八 其他应收款分析	(23)
案例九 致命的其他应收款——特别处理公司的命门	(25)
案例十 八一钢铁预付账款分析	(26)
案例十一 湘火炬的存货项目分析	(28)
案例十二 折旧决定利润——来自高速公路和航空业的两个例子	(29)
案例十三 巧以利用的通路价值——连锁超市企业负债率高的实质	(30)
案例十四 天康生物主营业务收入分析	(31)
案例十五 国嘉实业因软件开发收入确认问题受到证监会处罚	(32)
案例十六 贵州茅台资产负债表分析	(34)
案例十七 经销商会计报表解读	(36)
案例十八 会计报表阅读分析综合实例	(38)

第三章 企业盈利能力分析	(54)
案例一 净资产收益率分析	(54)
案例二 净资产收益率分解分析	(54)
案例三 天康生物毛利率分析	(55)
案例四 贵州茅台盈利能力分析	(56)
案例五 现金回收率分析	(58)
第四章 企业营运能力分析	(60)
案例一 营运能力指标计算分析	(60)
案例二 提升房地产公司总资产周转率的空间	(61)
案例三 隐藏在四大周转率里的运营效率	(64)
案例四 SONY 经销商流动资产周转率为何降低了?	(67)
案例五 从周转率到利润	(67)
案例六 不同类型的企业的资产周转率	(70)
第五章 企业偿债能力分析	(72)
案例一 默多克的债务危机	(72)
案例二 短期偿债能力分析	(75)
案例三 看不清的负债	(75)
案例四 如何分析和比较不同公司的短期财务状况	(78)
案例五 东方公司负债分析	(78)
案例六 偿债能力分析——青岛海尔集团偿债能力分析	(79)
第六章 企业发展能力分析	(82)
案例一 从行业的成长性看投资价值	(82)
案例二 企业成长能力的财务指标是评价企业经营业绩指标体系的核心	(83)
案例三 关于利润增长趋势的判断	(84)
案例四 金融街与贵州茅台基本成长率分析	(85)
案例五 长城电脑和浪潮信息主营业务收入分析	(88)
案例六 中小股份制银行与国有银行增长速度比较	(89)
案例七 中国上市公司业绩评价结果综述——发展能力状况分析	(90)
案例八 2003 年 BBA50 成长性上市公司财务分析评价	(91)
案例九 酒钢宏兴和海油工程:同样绩优两样行情?	(96)

案例十 财务分析示范	(97)
第七章 综合财务分析	(103)
案例一 综合财务指标计算与分析	(103)
案例二 FT 汽车公司杜邦分析体系	(104)
案例三 华风公司综合分析实例	(105)
案例四 华强公司财务指标分析	(106)
案例五 海龙公司财务分析	(107)
案例六 贵州茅台财务比率分析	(108)
案例七 财务分析报告范例	(108)

第一章 财务分析概述

案例一 财务分析人员应具备什么能力

现在,很多公司都设置了财务分析职位,以下结合本人做财务分析工作几年来的体会,谈一下做好财务分析工作需要哪些技能、思考方法和行为习惯。

1. 熟悉公司的业务

从全局看,包括市场战略、长短期目标、客户、供应商、产品、竞争对手、营销方式与渠道;从公司内部看,包括公司的组织结构、人员、流程、政策、制度、生产工艺步骤、研发和服务等等。财务分析人员要经常与各业务部门的同事沟通和合作,这种对业务的熟悉让我们在与其沟通时不说外行话,让人感觉我们很专业很明白,对业务的熟悉程度决定了我们对业务控制的参与深度和对业务支持的力度,是财务分析人员需要长期学习和积累的能力。

2. 对会计系统和公司会计政策的掌握

财务分析的最主要信息来源是会计数据,为了用好这个数据,我们要对数据的搜集、整理和加工过程及标准有一定的了解。财务分析人员有时也有损益控制的角色,需要向会计部门提供一些特殊业务费用计提或冲销依据,对记账科目、收入、成本、费用的确认原则、政策的充分理解是支持这项工作的主要部分。另外,作为业务控制的一部分,分析人员还要经常检查会计记账的合理性和准确性,这都需要了解会计工作的系统、流程和方法。

3. 掌握各种分析所需的软件工具和系统

财务分析很大一部分工作是搜集数据和出具报告,我们可能向数据的生产部门索要数据,但更多的时候,我们是通过共享的系统和实用的工具来自己取得数据,我们只需要安装上能够查询数据的系统或工具,就可以自己按需要取得数据。比如公司会计用的是ERP系统,我们可以自己进入系统进行查询和报告运行来获取会计数据;又比如所有的销售预测和过程数据都在CRM里面,我们可以用通用的BI(商业智能)软件来定义和读取所需要的销售数据,在很多情况下,财务分析人员是公司里仅次于IT部门的信息系统专家。

4. 独立思考能力

因为财务分析需要我们整天都与数据和信息打交道,对这些数字的理性思考和判断成为做好财务分析工作的必备能力之一。首先,对数据真实性和可靠性的思考和判断。是否能够运用所积累的业务常识和职业敏感性来判断数字的真实性和可靠性是决定一个

财务分析人员好坏的重要因素。比如,老板会经常一眼看出你所做报告的错误之处,然后告诉你为什么会是错的,这是因为老板对数字太敏感了。所以对某项重要的数据,财务分析要对其合理性和真实性进行思考和挑战,必要时追索原始支持的文件比如合同、发票。对于一些重要的、基础性的数据,要熟记在心里,比如预算的收入、毛利、主要客户和产品的收入和盈利情况、主要产品价格、标准成本、一些重要的费用如推广费、广告费、工资等。在其他部门或老板问你相关问题时,自信而准确的说出这些数据以及对其的理解会给人以非常职业的印象。

5. 叙述的能力

财务分析是信息的中转站,搜集到零散的信息后,要把它加工整合后传递给需要的人。这个工作需要很强的叙述能力,主要包括说和写的能力。说是指把一件事说清楚说明白,写是指用书面语言把一件事表达清楚。财务分析工作有时更像一个讲故事的人,高层的决策者依据你讲的故事做出判断和行动,你说得是否清楚、准确、明白决定了别人对你工作的印象。

6. 解决问题的能力

财务分析工作有时会面临很多临时或突发性的事件及要求,有很多是以前没接触过或没处理过的,需要了解情况、掌握信息、提出解决方案、跟踪落实情况。其中提出解决方案是对一个人分析问题和决策能力的考验。我初做财务分析时,遇到拿不准的事情时,经常到上司那里去请示,一般他都会和我一起来了解情况、分析问题、共同处理。后来,再有这种情况时,他先问我:你有什么想法和办法,这一下就把我问住了,因为我没有仔细研究和充分考虑过这个。他就说,每个人都是自己专业领域的专家,你自己经过思考和研究得出的方案也许就是最好的解决方案。现在再有问题时,我都是做好充分的调研并拿出自己的方案后再去找上司请示。

7. 全局观或大局观的能力

有时老板做的事情或决定让做下属的很难理解,经他一解释才明白为什么会这样想和这样做。这一方面与老板掌握的信息有关,另一方面与其看问题的角度和方向有关,站在越高的角度,看问题就越全面。他会把与此事相关的点一一考虑到,然后分什么是最重要的,做这个决定会影响到什么,当然这也有部分是其经验积累的结果,但如果我们在考虑问题时站在更高的角度去想,会发现很多原来没有考虑到的东西,我们的全局观也就此培养形成。

8. 运用 EXCEL 工具的能力

尽管现在越来越多的公司在使用高级的系统实现信息共享,但 EXCEL 在相当的时期和范围内还是用得最多也是最好用的分析和信息交流工具,用好 EXCEL 会在很大程度上提高我们的效率,让我们从数字的事务中解脱出来,做更有价值的事。另外,我们的报告产品大都以 EXCEL 表格出现,熟练使用 EXCEL 工具会让我们的产品更准确、更快速、更漂亮地送给我们的用户看,那么用户的满意度一定会大大提高。

资料来源:<http://blog.sina.com.cn/LivingHistory>

【案例思考题】

1. 文中的财务分析人员做财务分析的主要服务对象是谁? 要站在谁的立场上分析问题?
2. 对公司会计系统和公司会计政策的掌握对财务分析有何意义?
3. 为什么说熟悉公司的业务是财务分析的基础? 熟悉公司业务应掌握哪些方面的内容?
4. 结合你对财务分析工作的认识,说出财务分析人员应具备哪些职业道德?
5. 要想做好财务分析工作,应具备什么样的能力?

案例二 东方电子事件

东方电子1997年1月通过电子部和山东省两方面的发行额度,拼凑了一个总股本6 830万股、流通A股1 720万股的盘子上市,其间通过送配转,到2000年年底,总股本达到91 795万股,股本扩张了6.72倍。然而,东方电子的业绩也与调整扩张的股本交相辉映,公司净利润从1997年度的7 061万元增长到2000年年底的47 296万元,增长了6.7倍。同时,东方电子的股价在4年中有累计60倍的惊人涨幅。

东方电子声称给公司带来丰厚收益的是电力自动化,并在该行业占据了主导地位。可是,该行业的人士认为,真正的龙头是另外两家公司——南瑞和四方,该行业的毛利润每年有20%~30%就很不错了,而东方电子在2000年为35%。曾有人在1997年下半年亲赴烟台,问过东方电子董事长隋元柏和董秘高峰,他们报出的毛利更高,是40%左右。

后来的事实证明,东方电子的利润来源主要是炒股收益,而且是炒做自己公司的股票。隋元柏在1997年首次赚取5 000万元后就力排众议,把它虚报为销售软件收入,而不是一般公司所列入的“投资收益”。从此,隋元柏等人走上了造假的不归路。据董秘高峰供称,他们炒作自己股票的总体思路是年初买进,在4~6月要做中期财务报表时卖出一些,10~12月要做年度财务报表时再卖出一点。虚假的财务报表由市场部、财务部和证券部三个部门共同负责。证券部负责操盘、回款,市场部做假合同和发票(共计伪造销售合同1 242份,合同金额17亿元,虚开销售发票2 079张,金额17亿元)。财务部则先分解财务指标,然后根据他们提供的票据做出销售账目。

几年运作下来,东方电子炒作自己股票的收入达到10.39亿元,这可是个惊人的数字。隋元柏、高峰等人因造假金额达17亿元而被判处1~2年有期徒刑,最高罚款5万元。2003年12月,10.39亿元的炒股收入还是因烟台审计局的认定回到了东方电子,当年的东方电子一直是烟台市纳税A级企业,一度占市级企业财政收入的1/4。

东方电子事件几乎是对中国所有分析师专业素质的一次莫大讽刺。在2001年9月证监会正式调查东方电子之前,东方电子连续三年被《中国证券报》评为最具潜力股第一名,就是这样的公司被查出问题。在这件事情上,分析师集体犯了错误。所有分析师都是

根据财务报表进行评价的,这样做的前提必须是财务报表非常准确。其实判断公司的主营利润是否合理,只要了解一下同行的水平,心中就有个大概了。根本不需要很多财务知识,既不复杂,也不危险。这就是职业责任感的问题。事实的情况是东方电子把炒股的钱计入收入。

2002年12月,烟台市中级人民法院以提供虚假财会报告罪作出了刑事判决。

隋元柏等人利用虚假信息令股价上涨的秘密被揭穿后,“东方电子”滑向低谷,数千名股民遭受损失,从2003年开始,来自全国各地、持有“东方电子”的股民开始向烟台东方电子信息产业股份有限公司提出索赔要求,而且索赔人数不断增涨,如今已经确定人数达到7000人,诉讼标的超过4亿元。“东方电子案”随即成为全国关注的证券索赔第一案。

【案例思考题】

1. 从本例中,你意识到财务报表数据有何局限性?
2. 行业数据对分析公司的财务数据有何意义?
3. 投资收益与公司的营业利润有何不同?
4. 本例中将本应列入投资收益的项目列在了营业利润中,给投资者造成了怎样的错觉?

案例三 钢铁行业的经济特征分析

1. 钢铁产业链状况

钢铁产业作为一个原材料的生产和加工部门,其与上下游产业联系紧密。钢铁产业既是耗费原料、能源和交通运输的大户,同时,又是建筑、机器制造、汽车、机电等其它行业的基础产业。

钢铁作为重要的原材料,产品品种多、生产批量大,有十分广阔的市场,广泛应用于建筑建材、机械制造、能源开发、交通运输、石油钢铁、轻工纺织、医药卫生、家电通讯等国民经济和国防建设以及高新技术产业。

钢铁产业本身作为一个重要的工业生产部门,生产中消耗大量的铁矿石、煤炭、电力、运输(铁路、公路、海运)、石油等原材料,生产过程中还需要机械制造、电子电气等部门的密切支持。

2. 钢铁的开发生产同相关产业的关系

钢铁是一个“中间产品”,上连煤炭、铁矿石、运输这样的“瓶颈”产业,下连汽车、家电、装备工业、建筑等经济“支柱”产业。从2002年一季度开始,由于国内外多种因素的推动,钢价从“谷底”开始反弹,到2004年底一直持续维持在高价位上。钢价上升带来了钢铁投资热,钢铁再次成为各方资本逐利的对象,成为资本运作和增值的“沃土”。

以钢铁行业为代表的局部过度投资,使得宏观上经济产业链的隐患快速积累。多种能源消耗型产业的过快发展,使得原来公认“富余”的电力在2003年一下子趋紧,多次出

现了“电荒”。多年徒叹“卖难”的煤炭业也一下子“翻身”，煤价开始上涨，钢铁业所需的精煤更是供不应求。中国是优质铁矿的贫国，新上的钢铁企业纷纷放眼海外，大量进口铁矿石，使得国际矿石贸易趋热，铁矿石和远洋运输船只的供应价格不断上升。可供回炉的废钢也成了抢手货。此外，钢铁业投资布局的不合理，也使环境压力陡增。

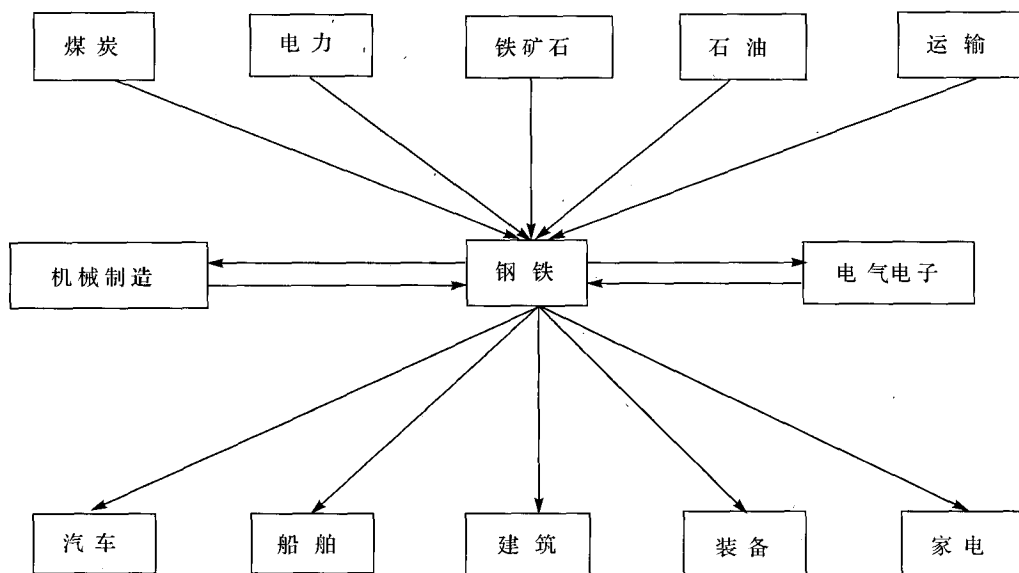


图 1-1 钢铁行业同相关产业关系图

同时，汽车、机械和房地产等下游行业强劲增长，创造了巨大的钢材需求，带动了钢铁行业产销两旺。

(1) 房地产投资持续增长，建筑用钢消费量位居榜首

我国房地产业用钢的绝对量约占到整个钢材消费量的 55%，是钢材消费的第一大户。由于我国的人均 GDP 已超过 1 000 美元，我国居民已经具备了购买住房的经济能力。在未来一段时期内，我国房地产市场需求将持续增长，从而带动钢材需求的增长。

(2) 机械行业增势强劲，钢材消耗量大幅增长

机械行业需要的钢铁产品主要包括各种板材、型材和管材。从产品的原料和性能来看，机械行业使用的钢材大多是以合金钢和优碳钢为原料的高端产品，钢材的各项性能指标要求相对较高，很多情况下还会有特殊性能的要求。高端产品的附加值比较高，获利空间比较大，机械行业的持续发展，为钢铁企业生产高端产品提供了广阔的市场空间，也为钢铁行业创造了更大的盈利空间。

(3) 汽车产业高速发展，国内优质钢材供不应求

汽车用钢主要由板材和优质钢材（特殊钢材）构成，其中薄钢板占比例约为 42%，优质钢材占比例约为 30%。目前，我国汽车用钢的国产化比率较低，三分之一以上的汽车用钢板和优质钢材需要进口。宝钢等钢铁企业投资兴建了冷轧薄板生产线，而 2003 年宝钢已经成为国内数家汽车生产企业主要的薄板供应商。随着 2005 年前后国内新建生产

线陆续达产,汽车用钢的国产化比率将逐步提高,钢铁行业也将从中受益。

而钢铁产业作为国家的支柱产业,也是许多行业的产业链上的重要一环,它的波动将影响到很多方面,使得下游行业不堪重负:

(1)家电行业:国内家电行业主要用钢供给严重不足,许多家电企业无法按生产计划采购到足量的钢材,众多家电生产企业面临开工不足、无法按时交货、生产成本急剧上涨以致发生亏损的严峻形势。同时,钢材价格的过度上涨还使国内家电出口产品的竞争力大为下降,国内家电企业对钢材价格的承受能力已经达到了极限。

(2)造船行业:国内造船业同样遭受重大冲击。船用钢板价格大幅上涨,许多船厂已经从预计的盈利变为亏损,如果钢材价格居高不下,各个船厂都无法承受,即将面临全面亏损的局面;而且国际造船业近年来境况萧条,订单难接。可以说钢价上涨,对船厂无疑是雪上加霜。

(3)金属包装:由于钢材涨价将使我国金属包装行业每年增加 20 亿元的成本,并导致国家 1.5 亿美元的外汇流失。电机行业中一般电工钢约占电机成本的 1/3,而电机用冷轧无取向硅电钢价格涨幅达 1 倍以上,这使整个行业受到严重冲击并面临全行业亏损的危机。

3. 钢铁行业经济特征分析

钢铁行业具有以下 4 个明显的经济特征,分别是:

(1)钢铁行业属于周期性行业,受经济发展周期影响较大

总体而言,世界钢铁市场的发展是周期性的。但是,各地区周期循环的各阶段又是不同的。一些突发事件如 70 年代的石油危机,80 年代的东欧巨变,90 年代末的东亚金融危机都对世界经济,进而对世界钢铁产业的发展产生了重要影响。

对中国钢铁产业历史上的钢材生产波动分析发现,中国钢材生产波动由资本增量(固定资产投资)扩张与收缩的波动引起,并独立于世界经济波动周期与世界钢材生产波动周期。由于钢铁产业建设期长,达产慢,固定资产投资影响的钢材产出波动有较长的滞后性,大约 5~6 年,根据这一分析,在 1992~1993 年,由于钢材市场需求旺盛、钢铁产业盈利水平提高,引发了当时钢铁产业固定资产投资的巨大投入,从 1997 年以来这一投入高峰陆续形成了新的生产能力,使目前钢铁产业生产能力增长较快,远远超过了钢材需求的增长。

我国钢材消费随国民经济增长而增长,随国民经济增长波动而波动,从整体趋势上看,90 年代中期以前,我国钢材消费的增长一般超过钢材供给能力的增长,从而拉动钢材生产的增长和钢铁产业固定资产投资的生长。近几年来,由于钢材消费增长趋缓,钢材市场出现供大于求,抑制了钢材产量的快速增长。由于我国国民经济增长速度波动幅度较大,受此影响钢材消费量波动幅度更大,与钢材生产波动相比较,钢材消费波动幅度一般也大于钢材生产波动幅度。

钢材消费与国民经济增长的波动关系,不同时期有所不同,钢材消费量与国民生产总值的弹性系数(钢材消费增长率/GNP 增长率),50 年代呈上升趋势,60 年代呈下降趋势,1985 年以前一直大于 1,1986~1990 年小于 1,1991~1993 年又大于 1,1994 年以来小于 1。

同时,钢铁产业季节性不明显。

由于春节等节假日,中国钢铁生产受到一定的节日因素影响;中国北方地区因大雪和运输的影响,南方受暴雨等因素影响,钢铁生产略有波动。建筑钢材受季节性影响比较大,是因为北方的建筑在冬季不施工,只有等到春季以后进入建筑高峰,冬季建筑钢材消费趋缓。但是,总体而言,钢铁生产和消费的季节性波动不明显。

(2) 钢铁行业具有典型的规模经济特征

钢铁产业是较典型的规模经济产业。当今世界钢铁产业发展趋势也进一步反映着生产技术装备的大型化、专业化和高效化。而大型化、专业化和高效化,势必要求有相应的产业组织结构调整。先进钢铁产业国家,大多经历了企业兼并重组,改造更新,形成大型、超大型钢铁联合企业的产业组织结构调整,而后形成了较高的产业集中度,抑制了恶性竞争,保障了资源合理布局、规模经济和较强的市场竞争能力。

钢铁生产单体装备规模决定了钢铁企业的大型化和规模化。例如热连轧板材生产线单体设备的生产能力在 300 万吨左右,因此大型板材联合生产企业的_{最小}经济规模在 300 万吨以上;现代化棒线材生产线生产能力在 40 万吨左右,与此相应,生产型线材的钢铁联合企业的经济规模在 100 万吨左右。

钢铁企业规模特点明显,因此,国际上钢铁联合企业的规模都实现装备大型化、企业规模化。例如新日铁、韩国浦项等国际钢铁巨擎的钢产量都在 2000 万吨以上。

目前,中国钢铁产业的发展与国际先进国家相比,在整体水平上还存在很大的差距。主要表现为:企业规模小、市场集中度低;劳动生产率低下;技术研发投入少、技术水平低下等等。特别是中国加入 WTO 以后,中国钢铁工业在国际竞争中处于相对不利的地位。

(3) 钢铁行业的“双高”产品具有资金壁垒和技术壁垒

我国钢铁行业产品的总体形势是结构性供需失衡,即普通钢材产量过剩,而高附加值钢材产量不足。板材尤其是附加值非常高的薄板消费领域(例如热轧薄板、冷轧薄板、彩涂板与冷轧硅钢片)的国内产能不足,不得不进口以弥补不足,生产领域的板(带)比严重滞后于消费领域日益增长的板(带)比,这一势头预计将持续到 2010 年才能缓解。

钢铁行业的“双高”产品具有资金和技术的_{双重}壁垒,对这些高端产品的持续需求,意味着有能力供应此类产品的国内大型生产商将受益匪浅。年初,针对经济过热和项目的盲目扩张,国家出台了一系列措施,要求各地清理钢铁、电解铝、水泥投资等建设项目,核心内容是提高钢铁产业准入门槛,防止投资过热。国家对钢铁行业实行“控制总量,调整结构,提高效益”的产业政策,限制新增钢铁生产能力,在限制普通钢材的生产能力扩张和长期增长的同时,为占据高端产品领域的大型钢铁企业带来了良好的政策环境和巨大的市场机遇。

钢铁行业将从前期的爆发性增长转向稳定的持续增长,我们预期经过两到三年调整,钢铁行业将以略高于 GDP 的中期增长速度发展,但“双高”产品特别是国内短缺的高端产品的增长前景会更好。中国制造业的迅速崛起,将为附加值非常高的薄板创造更大的消费市场。

(4) 外部经济不明显,主要表现在环境污染上

我国钢铁行业能耗高、环境污染严重,吨钢能耗比世界先进水平高出 20% ~ 30%,主要原因是铁钢比高,高炉余压发电、干熄焦等大型有效的节能环保装置配备率低,高炉、转

炉煤气等余能余热回收利用率低。工艺及技术装备落后导致我国钢铁行业竞争力明显低于国际大型钢铁企业。

【案例思考题】

1. 钢铁行业的经济特征分析对于分析钢铁企业的财务报表有何意义?
2. 按照钢铁行业经济特征的分析思路,你能简单分析食品杂货店、制药公司、电力公司、商业银行的主要经济特征吗?

案例四 西南航空公司赢得优势的关键因素

1. 行业因素分析

20 世纪 70 年代末期美国政府解除对航空行业的管制的直接后果就是行业的进入壁垒被大大降低,大量资本涌入航空业,新生的竞争者也大幅增加;而由于航空业是典型的规模经济行业,每个企业出于对自己的成本的考虑,都会自觉地进行产能(营运能力)扩张,以获得规模效应和学习效应。而大量企业的这种行为的直接结果就是整个行业的产能过剩,供求不平衡,均衡价格下跌;同时,由于行业内竞争十分激烈,系统处于不平衡的状态,任何一个企业的不理性行为都会引起过度激烈的行业竞争(如价格战等损坏整个行业利益的行为)。因此,在这样的环境下,实行成本领先的独特战略的西南航空公司就体现出了相对于行业内竞争者来说十分独特的竞争优势,这便是西南成功的行业因素。

2. 企业因素

(1) 商业模式的选择

西南航空公司在建立初期就采取了与众不同的“点对点-短途航班”的商业模式,而这种商业模式的选择正是西南成功的先决条件,也是其基本前提。其他诸多因素都只是这种廉价的商业模式的直接结果或附带要求(如控制成本、激励员工等)。

(2) 进入市场时的地点选择

西南在地域范围的选择上面与其本身所执行的战略的要求十分吻合,这也是其成功的重要因素之一。西南选择了人口比较密集、而且经济比较发达的城市,这样的城市里西南所面对的主要顾客——商务人员——比例大;同时,高的客流量也可以大大降低其为单位旅客提供服务的单位成本,从而获得显著的规模效应。

(3) 卓越的成本控制能力

① 选择单一的标准机型

公司的 141 架飞机全是耗油少的波音 737。则全公司只需要一个维修厂、一个航材库,一种维修人员培训、单一机型空勤培训学校,这便可以有效降低库存成本、培训成本等;同时可以实施大批量的采购,获得较高的采购折扣率,从而降低了飞机的采购价格,控制了原始成本。

② 点对点直航

即选定两个旅客来往频繁的城市,确定往返航班。这不仅降低了管理成本,同时也是决定了快速离港和飞机上限量供应等低成本运作具有可行性。同时,美国西南航的飞机选择中等城市和二流机场降落,也有效降低了运营成本。

③减少顾客订票等的中间环节

该公司通过电话或网络订票,以信用卡方式支付,不通过旅行社售票,避免代理环节的费用开支,同时也不提供送票上门服务。

④保持地勤人员少而精

飞机降落以后,需要当地机场的地勤人员提供飞机检修保养、加油、物资补给和清洁等工作。西南一般只有4个地勤人员提供所有这些服务,人手不够时,驾驶员也会帮助地勤工作。

⑤较高的轮转效率

西南有最短的航班轮转时间,每架飞机每天11次起落,航班轮转时间仅为15分钟,是世界航空界的最短记录,其他航空公司则需要1小时。这不仅减少了飞机在机场的滞留时间,有效地控制了公司应付给机场的租金,同时也提高了运营效率,从财务数据上的体现就是上文提及的每架飞机每天的飞行小时数领先于其他的传统航空公司。

⑥在顾客认可和接受的条件下,削减了一些服务项目

针对短程特点,西南航空只提供软饮料和花生米,而不是像其他公司一样提供昂贵的配餐。而这些对于商务人员来说是足够的,因为他们只需要简单的机上服务,只要飞机准时可靠就可以了。

⑦有效的激励体系以及低的人工成本

高层管理者对员工非常重视。乘务员帮助检票,驾驶员帮助地勤,员工“学雷锋”的行为,是因为西南的人力资源管理制度的有效激励:灵活的工会合同,优厚的员工待遇,较高的员工期权的拥有率。激励机制促使美国西南航空减少了内耗、提高了员工效率,从而反过来降低了经营过程的人工成本。

这一套完整的活动体系使美国西南航空的低价竞争战略得以实现。“低价策略”是基于公司的资源建立的独特的战略,与该企业本身不可分割,从而防止了其他企业的模仿,并使这一策略能够持久有效。

【案例思考题】

1. 航空公司的主要经济特征是什么?
2. 航空公司的营业成本包括哪些?
3. 西南航空公司的“低价策略”在财务报表上会有什么显著的表现?
4. 说出几个你所熟悉公司的经营策略?