

经理人的提升阶梯

看不懂报表 就当不好经理

经理及非财务管理人员准确了解财务报表的简明读本
KANBUDONG BAOBIAO JIU DANGBUHAO JINGLI

吴晶 陈智刚/编著

“业务越发展，报表越重要”。
随着经济的发展，各种业务活动越来越广泛和深入，越来越复杂。这对企业的掌舵人——经理人的要求越来越高，因为客观形势要求经理们从纷繁芜杂的众多信息中准确把握住最有用、最关键的信息，而报表就是现在企业管理信息的集成。所以聪明的经理人一定不会眉毛胡子一把抓，他们都会在报表这个企业管理信息系统的终端用足工夫。

北京工业大学出版社

F231.5/89

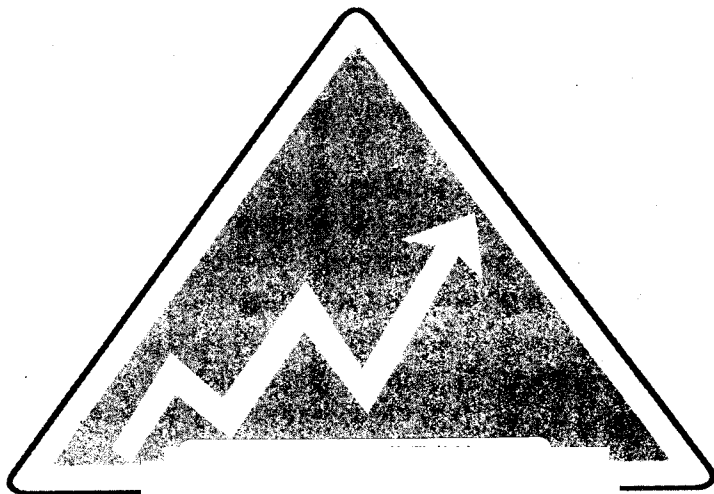
经理人的提升阶梯

2008

看不懂报表 就当不好经理

经理及非财务管理人员准确了解财务报表的简明读本
KANBUDONG BAOBIAO JIU DANGBUHAO JINGLI

吴晶 陈智刚/编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

看不懂报表,就当不好经理/吴晶,陈智刚编著. —北京:北京工业大学出版社,2008.7

ISBN 978 - 7 - 5639 - 1969 - 7

I. 看... II. ①吴... ②陈... III. 会计报表 - 基本知识 IV. F231.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 078647 号

看不懂报表,就当不好经理

吴 晶 陈智刚 编著

*

北京工业大学出版社出版发行
邮编:100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

河北固安保利达印务有限公司印刷

*

2008年7月第1版 2008年7月第1次印刷
720mm × 1 000mm 16开 18.125印张 300千字

ISBN 978 - 7 - 5639 - 1969 - 7

定价:36.00元

前 言

“业务越发展,报表越重要”。随着经济的发展,各种业务活动越来越广泛和深入,也越来越复杂。这对企业的掌舵人——经理人的要求越来越高,因为客观形势要求经理们从纷繁芜杂的众多信息中准确地把握住最有用、最关键的信息,而报表就是现在企业管理信息的集成。所以聪明的经理人一定不会眉毛胡子一把抓,他们都会在报表这个企业管理信息系统的终端用足工夫。如果说成功的经理们之所以能对企业运筹帷幄,那一定少不了他们看懂了报表这一环。

我国财政部对《企业会计准则》(财政部令第5号)进行了修订,修订后的《企业会计准则——基本准则》于2006年2月15日公布。另外,还制定印发了《企业会计准则第1号——存货》等38项具体准则和《企业会计准则——应用指南》,对财务报表也进行修订、完善和调整。因而,在新形势下掌握新知识,了解、读懂和使用财务报表,对经理们而言是一个新的挑战。本书就是为了帮助经理们以最快的速度更新知识、看懂报表,以适应时代的要求而及时编著的。

本书共分为七章,分别为:预算报表——经理人做好事前控制的利器;资产负债表——体现企业的拥有;利润表——告诉经理人最关心的经营成果问题;现金流量表——反映企业现金的流量;所有者权益变动表——所有者的权益增值了吗?财务报表附注——经理人不可以忽略的附注;分部报告——能告诉经理人业务重心的报表。本书从业务环节安排上从前到后,对经理们可能接触到的报表作了详细解读,因而经理们在学习、掌握本书内容后再面对各种报表时能够成竹在胸。

本书具有阐述系统、全面、清晰、实用,可读性强等特点,非常适合作为各类企业经理及非财务管理人员的最新培训教材和参考读本。

作为引导广大经理及非财务管理人员准确了解财务报表的读本,既要严格遵守《企业会计准则》,又要深入浅出地表述准确,这一要求很可能是编者的经验、学识和人力一时难以达到的。因此,在本书的编写过程中难免存在疏漏的地方,期待业内专家、学者和广大读者对本书批评指正。

目 录

第1章

预算报表

——经理人做好事前控制的利器

凡事谋定而后动。预算是企业经营活动的前端环节,是否能看懂预算报表,确保经营活动的各种耗费在预算的控制之下,反映的是经理对企业的掌控能力。

第一节	销售预算表能告诉经理什么	2
第二节	生产预算表能告诉经理什么	3
	◎ 生产预算	3
	◎ 直接材料预算	4
	◎ 直接人工预算	5
	◎ 制造费用预算	5
	◎ 产品成本预算	7
	◎ 销售费用及管理费用预算	7
第三节	收入及费用预算表能告诉经理什么	8
第四节	现金预算表能告诉经理什么	10

第2章

资产负债表

——体现企业的拥有

资产负债表,每个月底都应该送到经理的案头。它告诉经理企业拥有什么,资产的重心在哪里,引导经理下一步如何配置资产,流动性是否

会有危机,将来盈利的潜力……

第一节 看懂资产负债表需要的基本功	14
◎ 资产	14
◎ 负债	14
◎ 特别指出	15
◎ 资产负债表中资产类项目的列示要求	15
◎ 资产负债表中负债类项目的列示要求	16
◎ 资产负债表中所有者权益类项目的列示要求	16
◎ 资产负债表中应列示的总计项目	16
第二节 一般企业资产负债表的列示和详解	18
◎ 库存现金	22
◎ 银行存款	22
◎ 其他货币资金	23
◎ 交易性金融资产	23
◎ 应收票据	24
◎ 应收账款	25
◎ 预付账款	26
◎ 应收利息	27
◎ 应收股利	28
◎ 其他应收款	29
◎ 坏账准备	29
◎ 材料采购	30
◎ 在途物资	31
◎ 原材料	31
◎ 材料成本差异	32
◎ 库存商品	33
◎ 发出商品	34
◎ 商品进销差价	35
◎ 委托加工物资	36
◎ 周转材料	36
◎ 存货跌价准备	37
◎ 生产成本	38

◎ 劳务成本	39
◎ 可供出售金融资产	39
◎ 持有至到期投资	41
◎ 持有至到期投资减值准备	42
◎ 长期股权投资	42
◎ 长期股权投资减值准备	44
◎ 投资性房地产	44
◎ 固定资产	46
◎ 累计折旧	47
◎ 固定资产减值准备	48
◎ 在建工程	48
◎ 工程物资	49
◎ 固定资产清理	50
◎ 生产性生物资产	51
◎ 生产性生物资产累计折旧	52
◎ 油气资产	52
◎ 累计折耗	53
◎ 无形资产	53
◎ 累计摊销	53
◎ 无形资产减值准备	54
◎ 研发支出	54
◎ 商誉	54
◎ 长期待摊费用	55
◎ 递延所得税资产	55
◎ 消耗性生物资产	56
◎ 工程施工	57
◎ 工程结算	57
◎ 代理业务资产	58
◎ 代理业务负债	59
◎ 衍生工具	60
◎ 套期工具	60
◎ 被套期项目	61
◎ 长期应收款	61

◎ 未实现融资收益	62
◎ 公益性生物资产	63
◎ 短期借款	64
◎ 交易性金融负债	64
◎ 应付票据	65
◎ 应付账款	65
◎ 预收账款	66
◎ 应付职工薪酬	67
◎ 应交税费	68
◎ 应付利息	70
◎ 应付股利	70
◎ 其他应付款	70
◎ 长期借款	71
◎ 应付债券	72
◎ 专项应付款	73
◎ 递延所得税负债	73
◎ 预计负债	74
◎ 递延收益	74
◎ 长期应付款	75
◎ 未确认融资费用	75
◎ 实收资本	76
◎ 资本公积	77
◎ 库存股	79
◎ 盈余公积	80
◎ 本年利润	81
◎ 利润分配	81
第三节 证券公司资产负债表的列示和详解	82
◎ 结算备付金	84
◎ 存出保证金	85
◎ 代理兑付证券	86
◎ 代理兑付证券款	86
◎ 代理买卖证券款	87
◎ 代理承销证券款	88

第四节	保险公司资产负债表的列示和详解	88
◎	库存现金	91
◎	银行存款	91
◎	其他货币资金	92
◎	应收分保账款	92
◎	应付分保账款	93
◎	应收分保合同准备金	94
◎	独立账户资产	95
◎	独立账户负债	96
◎	应收账款	97
◎	应收代位追偿款	98
◎	贷款	98
◎	贷款损失准备	100
◎	存出资本保证金	100
◎	损余物资	100
◎	预收账款	101
◎	应付账款	102
◎	应付保单红利	103
◎	保户储金	103
◎	未到期责任准备金	103
◎	保险责任准备金	104
第五节	商业银行资产负债表的列示和详解	105
◎	库存现金	107
◎	存放中央银行款项	108
◎	存放同业	108
◎	买入返售金融资产	108
◎	贵金属	109
◎	拆出资金	109
◎	贷款	110
◎	贴现资产	111
◎	贷款损失准备	112
◎	存出保证金	112
◎	抵债资产	113

◎ 代理兑付证券·····	113
◎ 代理兑付证券款·····	114
◎ 拆入资金·····	115
◎ 向中央银行借款·····	115
◎ 吸收存款·····	115
◎ 同业存放·····	116
◎ 卖出回购金融资产款·····	116
◎ 存入保证金·····	117

第3章

利润表

——告诉经理人最关心的经营成果问题

利润表告诉的是经理最关心的问题:是赚还是亏,赚了多少……它还能告诉经理,取得这些经营成果付出了多大的代价,下一步是否有可能把代价缩小一些……

第一节 看懂利润表需要的基本功 ·····	120
◎ 利润表至少应单独列示的项目·····	120
◎ 利润的构成·····	121
◎ “本年利润”会计科目及主要账务处理·····	121
第二节 一般企业利润表的列示和详解 ·····	122
◎ 主营业务收入·····	124
◎ 其他业务收入·····	125
◎ 主营业务成本·····	125
◎ 其他业务成本·····	126
◎ 营业税金及附加·····	126
◎ 销售费用·····	126
◎ 管理费用·····	127
◎ 财务费用·····	128
◎ 资产减值损失·····	129

○ 勘探费用	129
○ 公允价值变动损益	130
○ 投资收益	131
○ 营业外收入	132
○ 营业外支出	132
○ 所得税费用	132
第三节 证券公司利润表的列示和详解	133
○ 手续费及佣金收入	135
第四节 保险公司利润表的列示和详解	135
○ 保费收入	138
○ 分出保费	138
○ 提取未到期责任准备金	139
○ 赔付支出	139
○ 提取保险责任准备金	140
○ 分保费用	141
○ 退保金	141
○ 保单红利支出	142
○ 摊回赔付支出	142
○ 摊回保险责任准备金	143
○ 摊回分保费用	143
第五节 商业银行利润表的列示和详解	144
○ 利息收入	146
○ 利息支出	146
○ 手续费及佣金收入	147
○ 手续费及佣金支出	147
○ 汇兑损益	148

第4章

现金流量表

——反映企业现金的流量

赚了钱如果收不到钱是令每个经理寝食难安的事情。从这个意义上讲,经理对现金流量表的关注程度应该丝毫不亚于利润表,关注好了现金流量表,也就是关注了企业的生存能力和对潜在机会的把握能力。

第一节	看懂现金流量表需要的基本功	150
◎	现金流量表的基础知识	150
◎	现金流量表的基本要求	156
◎	经营活动现金流量	156
◎	投资活动现金流量	158
◎	筹资活动现金流量	158
◎	披露	159
第二节	一般企业现金流量表的列示和详解	160
◎	经营活动	160
◎	投资活动	161
◎	筹资活动	161
◎	经营活动产生的现金流量	164
◎	投资活动产生的现金流量	168
◎	筹资活动产生的现金流量	172
第三节	特殊企业现金流量表的列示和详解	176
◎	关于金融保险企业的现金流量	176
◎	商业银行现金流量表的格式	176
◎	保险公司现金流量表的格式	178
◎	证券公司现金流量表的格式	180

第5章

所有者权益变动表

——所有者的权益增值了吗？

企业的盈亏随之而来的是导致所有者权益的增减。如果所有者权益变动表不能让经理满意,那么一定存在不容忽视的问题。

第一节	看懂所有者权益变动表需要的基本功	184
第二节	一般企业所有者权益变动表的列示和详解	184
	◎ 本年利润	187
	◎ 利润分配	187
	◎ 以前年度损益调整	188
第三节	特殊企业所有者权益变动表的列示和详解	189
	◎ 商业银行所有者权益变动表的格式	189
	◎ 商业银行所有者权益变动表列示说明	189
	◎ 一般风险准备	189
	◎ 保险公司所有者权益变动表	189
	◎ 证券公司所有者权益变动表	189

第6章

财务报表附注

——经理人不可以忽略的附注

附注能因为它是附注而被忽视吗?如果经理忽视了它就不可能深入地了解企业资产负债表、利润表、现金流量表的内容。

第一节	附注到底披露些什么	194
	◎ 附注披露的基本要求	194

	◎ 各具体准则中的附注披露要求·····	195
第二节	一般企业报表附注的列示和详解 ·····	205
第三节	特殊企业报表附注的列示和详解 ·····	225
	◎ 商业银行报表附注·····	225
	◎ 保险公司报表附注·····	238
	◎ 证券公司报表附注·····	246

第7章

分部报告

——能告诉经理人业务重心的报表

业务上了一定台阶后,分部报告就凸显出它的作用了,它能告诉经理,哪个区域,哪个产品最成功;哪个区域,哪个产品需要经理的帮助或者鞭策。

第一节	看懂分部报告需要的基本功 ·····	254
	◎ 分部报告会计准则的制定背景·····	254
	◎ 分部报告的意义·····	255
	◎ 披露的基础·····	256
	◎ 业务分部的确定·····	257
	◎ 地区分部的确定·····	259
	◎ 报告分部的确定·····	261
第二节	一般企业分部报告的列示和详解 ·····	264

第 1 章

预算报表

——经理人做好事前控制的利器



凡事谋定而后动。预算是企业经营活动的前端环节,是否能看懂预算报表,确保经营活动的各种耗费在预算的控制之下,反映的是经理对企业的掌控能力。

第一节

销售预算表能告诉经理什么

销售预算是全面预算的起点,几乎其他所有预算都或多或少地使用了销售预算中的数据。销售预算包括产品的名称、销售量、单价、销售额等项目。在生产经营多种产品的企业中,为了避免销售预算过于繁杂,一般并不把所有产品的有关数据全都在预算中详细反映,而是列示全年及各季度的销售总额,并对几种主要产品分别编制销售预算附表附在销售预算之后,数量较少、销售额较低的产品则予以省略。

为方便编制现金预算,在销售预算中一般还附有预计现金收入表,预计现金收入数应为上期销售收入中本计划期应收到的款项与本期销售收入中应在本期收到的款项之和。

表 1-1 为 ABC 公司 2005 年销售预算(附有预计现金收入表)。

表 1-1 ABC 公司销售预算

项 目	2005 年				
	一季度	二季度	三季度	四季度	全 年
预计销售数量(件)	5 000	15 000	2 0000	10 000	50 000
预计销售价格(元/件)	20	20	20	20	20
预计销售额(元)	100 000	300 000	400 000	200 000	1 000 000

表 1-1 附表 预计现金收入表

单位:元

2004 年 12 月 31 日					
应收账款	40 000				40 000
一季度销售额	70 000	30 000			100 000
二季度销售额		210 000	90 000		300 000
三季度销售额			280 000	120 000	400 000
四季度销售额				140 000	140 000
现金收入合计	110 000	240 000	370 000	260 000	980 000

注:每季度销售额中 70% 在当季度收到现金,其余 30% 在下季度收回。

表1-1中的销售量、销售价格来自对计划期销售情况的预测;每期收到现金数占销售收入金额的比率一般根据以往经验确定。

第二节

生产预算表能告诉经理什么

◎ 生产预算

销售预算确定后即可根据计划期的销售量制定生产预算。由于企业一般都要备有一定数量的存货以应付临时需要,因此每期生产数量与当期的销售量不一定相等,需要用下面的公式计算:

本期生产数量 = 本期销售量 + 期末产成品存货数量 - 期初产成品存货数量

表1-2为ABC公司2000年的生产预算。生产预算中,期末产成品存货数量用下期销售数量乘以一定比率计算得出,本例中为20%;年末产成品存货数则是根据对下一年第一季度销售数量的大致估计数计算而来;期初产成品存货数量即上期期末产成品存货数量。

表1-2 ABC公司生产预算 单位:件

项 目	2005年				
	一季度	二季度	三季度	四季度	全 年
预计销售量(表1-1)	5 000	15 000	20 000	10 000	50 000
加:期末产成品存货数量	3 000	4 000	2 000	2 000	2 000
产成品需要量合计	8 000	19 000	22 000	12 000	52 000
减:期初产成品存货数量	1 500	3 000	4 000	2 000	1 500
生产量	6 500	16 000	18 000	10 000	50 500

对期末产成品存货数量的预算对企业来说也非常重要,如果期末剩余存货过多既占用大量资金,又会增加仓储、保管等各方面费用,造成不必要的浪费;存货太少又可能造成下期生产过于紧张,甚至无法满足销售需要。因此必须对期末存货数量进行合理安排。