

基于哈佛分析框架下博迈科公司财务状况研究

刘瑞明

西藏民族大学, 中国·陕西 咸阳 712082

【摘要】石油, 如今被称为“工业的血液”, 是当今世界经济交易中最热门的大宗商品。随着全球化的加速发展, 石油化工企业的发展受宏观环境和微观环境的影响日益加剧, 企业的经营风险也在不断上升。因而仅就企业的微观环境开展财务分析已经不能满足全球化经济背景下企业的发展需求。

【关键词】财务分析; 哈佛分析框架; 石油行业

Based on the Harvard Analysis Framework Under the Financial Situation of Bomaker Company Research

Liu Ruiming

Xizang Minzu University, Xianyang 712082, China

[Abstract] Oil, now known as "the blood of industry", is the most popular commodity in today's world economic transactions. With the accelerated development of globalization, the development of petrochemical enterprises is increasingly affected by the macro environment and micro environment, and the business risks of enterprises are also rising. Therefore, financial analysis only on the micro environment of enterprises can no longer meet the development needs of enterprises under the background of global economy.

[Keywords] Financial analysis; Harvard Analytical Framework; The oil industry

引言

哈佛分析框架源于美国, 被称为“财务分析新思路”, 解决了传统企业财务研究中就报表谈报表的问题。哈佛分析框架综合战略、财务、会计和前景多个层面系统性的就企业财务报表展开了立体式、完善的研究, 不仅反映出财务数据表面的差距, 更能找到财务问题背后的深层次原因, 为企业未来的发展指明方向。

近年来, 在油价和疫情不稳定双重因素影响下, 石油行业发展面临巨大冲击。加之我国经济发展不再单一追求经济上的“金山银山”而是越来越重视生态上的“绿水青山”, 石油化工企业的发展将面临更大挑战。基于此, 本文选择具有一定代表性石油化工企业博迈科公司为研究对象, 采取哈佛分析框架模型对博迈科公司财务状况进行全方面综合分析, 探究其财务状况存在问题与形成机理, 并提出相关政策与建议。

1 战略分析

1.1 博迈科公司简介

博迈科海洋工程股份有限公司(以下简称“博迈科公司”)1996年成立, 并于2016年成功在上交所挂牌。目前在二级行业分类石油化工-油服工程中, 年总营收位列第六位, 净资产收益率达到第一位。企业经营范围以矿业、天然气以及油气等为核心, 公司以有效的资源确保了对项目的强大执行能力。

1.2 博迈科公司战略分析

1.2.1 政治法律环境(P)。近年来, 国家出台了众多适用于石油化工行业的利好政策。例如: 加大我国基础产业投入、银行降息以及财政补贴。政策的发布促进了我国石油化工企业。使得博迈科公司能在如今动荡的经济环境下多了一丝生机, 也使得企业减少部分下行压力。

1.2.2 经济环境(E)。我国是石油消耗大国, 虽然油气的价格波动影响着我国的石油经济市场, 但是毕竟石油是一个国家生存发展的必备物资, 因此大宗商品的抗风险能力较强。

1.2.3 社会环境(S)。公司参与部分风电、氢能等项目投标, 投标涉及工作范围为可用模块化建造方式完成的部分。公司在模块化建造领域拥有充足的技术、设备等资源储备, 拥有丰富的运营经验和良好的工程业绩。

1.2.4 技术环境(T)。公司从模块化建设纵向延伸到设计、投产和最终组装, 涵盖了整个FPSO产业链。同时, 将设计和调试作为公司未来的发展方向。

2 会计分析

2016-2020年博迈科公司的存货数量处于也是在波动上升的态势, 表明企业的日常经营稳定发展。随着存货的增加, 存货占总资产的比率起伏变化, 而2020年对比前一年而言, 在存货占比总资产方面的配比有了明显的下滑, 主要是因为2019年受新冠疫情影响, 企业造成了存货积压, 为解决存货积压的问题, 加强存货管理, 所以2020年存货较2019年有大幅度的下降。此次案例企业的存货占比总的资产比例方面对比整个行业的平均水平而言依旧处于高位, 因此企业依然应当关注销售方面的建设与提升, 防止造成存货积压。

3 财务分析

3.1 盈利能力分析

该公司的净资产收益率和净资产收益率-摊薄总体呈下降趋势且跌幅较大, 2018年达到最低值后两年渐渐增高, 说明企业的自有资本的利用能力下滑, 公司盈利能力水平有待于提高。其次, 销售净利率和销售毛利率也呈现下降趋势, 可能受到原材料成本波动、贸易竞争以及疫情爆发原因造成营业成本上升, 同时销售市场萎缩, 市场接受能力有限, 这也导致了销售毛利率与销售净利率的下降。

3.2 偿债能力分析

对于公司来说, 流动比率为2, 速动比例为1相对适宜, 这两项数据均为评判企业短期偿债水平的重要参量。2017年和2018年的流动比率其他几年比起来过高, 表示当时可能存在存

货过多且无法变现的问题，速动比率对比其它年份过大，这也反映出彼时企业货币性的资产配置过大，反映出企业对于资金的利用率以及周转率并不理想。

3.3 营运能力分析

博迈科公司2016-2020年期间应收款项的周转情况和总资产的周转情况两项指标均表现出了降低而后攀升的态势，折射在资产转化方面意为着利润效率的先下降再提高。数据显示博迈科公司近几年石油存货销售能力较好，存货的资产变现能力也较强，企业在存货周转上没有太大问题。

3.4 发展能力分析

企业发展能力的三个指标变化趋势都是先下降再上升，企业未来的潜能还需要深入性的探索。通常来说，净利润同比增长率下降或者为负数只能说明企业本期的净利润较上一期发生了下降，但并不能说明企业本期发生了亏损。在2017和2018年博迈科公司扣非净利润分别4925.80万和-4629.47万，表示在2018年公司经历了亏损，也变相说明了企业当年管理不善。

4 前景分析

此次系统性的结合了统计学以及计量经济学有关措施就该企业的未来发展予以评估。围绕Z-score模型为基础，就公开交易上市企业的破产指数搭建对应的模型，即： $Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5$

根据数据模型并同时结合博迈科2016年-2020年的公司年报中的相关数据，对案例企业2016-2020年期间预判数据如表。（判断准则： $Z < 1.8$ ，破产区； $1.8 \leq Z < 2.99$ ，灰色区； $2.99 < Z$ ，安全区）

表1 博迈科公司2016年-2020年Z-score模型计算结果

变量	变量含义	指标	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
X1	流动资产/总资产	1.2X1	0.787453	0.732218	0.718321	0.585096	0.683878
X2	留存收益/总资产	1.4X2	0.271279	0.346087	0.337758	0.311117	0.266257
X3	息税前收益/总资产	3.3X3	0.433949	0.24807	0.045012	0.046636	0.137293
X4	(总市值)/总负债	0.6X4	11.52518	13.36619	7.434707	5.538145	2.065174
X5	销售额/总资产	0.999X5	0.78003	0.20463	0.073285	0.422236	0.595181
Z			13.79789	14.8972	8.609084	6.90323	3.747784

根据表1来看，博迈科公司的Z值呈现逐年递减的态势，从2016年的13.79降到2020年的3.744，期间只有2017年较2016年Z值发生增长变动，其余年份均未发生上升变动。虽然近五年公司Z值一直处于安全区内，但是Z值逐年递减也直观的反映出了公司的财务风险逐年增加，公司存在财务危机的可能，公司的经营状况也存在潜在风险。其次，2018年博迈科公司无论盈利能力，营运能力，偿债能力还是发展能力都较2017年有较大差距。因此公司在诸多因素影响下，公司Z值在这两年发生较大下降。最后，2019年-2020年公司Z值依旧下降幅度较大，或许为2019年年终世界各地出现疫情问题，企业的效益水平明显的下滑，因此企业留存方面以及息税前方面的效益均明显的降低，这也为导致该企业Z值出现下降的主要原因。公司虽然各年份Z值都处于安全区内，没有破产的风险，但是对于公司Z值多年连续下降，值得公司管理部门深思。

5 对博迈科公司未来发展建议

5.1 把控市场存在风险，提升企业盈利能力

(1) 销售成本投入管控。销售部门在不断的提高市场占有率以及提高销售业绩过程中，要强化销售费用的使用效率。(2) 时刻观察市场发展，第一时间掌握市场前沿需求，合理配置企业资源，合理化解市场风险，能够做到无论市场如何变化都能使企业健康稳定发展。

5.2 增强资金使用效率，提升企业偿债能力

(1) 充足的资金是企业发展的“血液”，因此企业为了保证健康发展，规划战术以及资金之间的分配。(2) 对各个部门资金予以统筹，合理配置，做到在不同产品之间投放资金和企业战略相统一，合理控制好内部和外部投资比例，争取资金效益最大化。(3) 针对石油、原油等特殊存货，建立健全全面预算制度，保障企业的资金有序流转，把资金的高效利用切实的落实到企业的各个环节。

5.3 完善企业管理体制，提升企业营运能力

(1) 健全应收款项管控制度。根据公司所开拓的销售市场分布，建立对应的风险管理系统，尤其是企业近五年里的发展策略以及投资计划，对其风险管控情况以及能力予以评价，提高应收款项的风控能力。(2) 构建全面的人才体制。积极招揽高素养的专业人才，提升财务分析水平，及时发现企业发展存在的问题并及时为企业提出改正建议。

5.4 加速企业转型步伐，提升企业发展能力

(1) 转变企业发展思路。转变企业传统的复制性扩张机制，进行更为多维度的产品发展模式构建，同时自向上一体化的

降成本机制转化成往下精细化的发展机制。(2) 走科技创新之路。加快推进油田、炼厂、加油站、工程技术服务智能化建设和应用，培训一线员工技能与薪酬激励相结合，全面提升一线员工技能水平和创新性，全面提升劳动生产率。

参考文献：

- [1] 魏明良, 王雪, 黎精明. 哈佛分析框架下的百货业务财务分析-以王府井百货为例[J]. 会计之友, 2017 (07).
- [2] 石冬莲, 王博. 全球哈佛分析框架: 文献综述与研究展望[J]. 财会月刊, 2019 (11).
- [3] 黄睿, 陈昀, 王志敏. 哈佛分析框架在“互联网+制造”型企业中的应用-以小米集团为例[J]. 财会通讯, 2020 (10).

作者简介：

刘瑞明, (1998-09), 山东东营人, 西藏民族大学在读会计硕士研究生, 研究方向: 财务共享。