

基于哈佛分析框架下的两面针公司财务分析

王俊平

河南理工大学, 中国·河南 焦作 454000

【摘要】本土日化企业不断发展为我国经济增长做出巨大贡献的同时, 行业竞争也日渐激烈。在此背景下日化产品作为贴近生活的商品飞速发展, 目前日化行业已是一片红海。在该情形下日化行业如何进一步发展成为日化公司的关注重点。本文基于哈佛分析框架理论, 选择柳州两面针股份有限公司作为具体案例, 运用SWOT分析模型, 从战略、会计、财务、前景四个角度进行财务分析, 并提出相关建议, 以期日化行业其他公司的发展提供一定的参考价值。

【关键词】哈佛分析框架; 柳州两面针公司; 财务分析

Financial Analysis of Zanzibar Company Based on Harvard Analysis Framework

Wang Junping

Henan Polytechnic University, Jiaozuo, Henan, China 454000

[Abstract] The continuous development of local daily chemical enterprises has made great contributions to China's economic growth, while the industry competition has become increasingly fierce. Under this background, daily chemical products, as commodities close to life, have developed rapidly, and the daily chemical industry has become a red sea at present. In this situation, how to further develop the daily chemical industry has become the focus of daily chemical companies. Based on Harvard's analytical framework theory, this paper selects Liuzhou Liangmianzhen Co., Ltd. as a specific case, uses SWOT analysis model to make financial analysis from four angles: strategy, accounting, finance and prospect, and puts forward relevant suggestions, in order to provide certain reference value for the development of other companies in daily chemical industry.

[Keywords] Harvard analytical framework; Liuzhou Liangmianzhen Company; financial analysis

1 公司概况

两面针公司在1941是一家小型私营肥皂厂, 在1994年时改为股份公司, 该公司始终是一家正統的国有企业。该公司从九十年代已开始在坚守中药牙膏的基础上, 不断地将公司的产品结构进行优化, 自此逐步走上了多元化发展的道路。公司立足于日化板块, 涉足了医药、精细化工、房地产、造纸等领域。经过剥离目前还拥有日化板块以及医药板块。

2 案例分析

2.1 战略分析

2.1.1 行业竞争分析

对于日化用品行业, 主要销售模式是通过各大商超以及小型超市、便利店等, 随着互联网的发展销售模式逐渐向线上转移。伴随购物节的火爆大家更倾向于在折扣力度更大的购物节囤积日化用品。尤其在疫情冲击下经济低迷, 对于生活必需品大家对价格更加敏感, 线上购买日化产品能够更加方便的进行价格对比。互联网已经成为现在的主流业务模式, 互联网用户逐渐增加线上消费必定会成为年轻人的主流消费模式。

2.1.2 两面针公司SWOT分析

(1) 优势分析

两面针股份有限公司作为国内首家通过ISO9001国际质量体系认证的国家高新技术企业, 是国内一流的中草药企业。公司具有很高的国民熟悉度。此外, 两面针作为政府控股企业在资金链上更加有保障。公司拥有自主知识产权中药牙膏核心技术, 科研开发能力雄厚。且公司所处地中草药资源丰富能够更加方便的用于牙膏的研究开发。

(2) 劣势分析

多元化发展战略失败, 使得两面针公司在市场中的竞争力下降。不仅牵制了公司的大量财力以及物力, 而且使牙膏主业边缘化。除此之外, 除主营业务牙膏外, 公司盈利的子公司为少数。纸业、房地产业更是亏损巨大。公司一度出售持有的证券获得收益, 持续经营能力令人担忧。同时两面针之前将产品投放在快捷酒店导致产品市场定位变为低端商品。由于两面针盲目的进行多元化战略忽略主业的发展致使主市场份额减少限制了公司的发展空间。

(3) 机会分析

随着时代的进步大家对于口腔卫生的重视让牙膏行业得到发展。市场进入者增多产品种类和数量也在增长。牙膏可替代性强、消费者黏性弱如果两面针公司抓住机遇努力营销这对于公司而言就是一场机遇。两面针公司得益于网络销售与线下销售同时进行的渠道优势, 让两面针公司能够更加深入消费者市场。同时国家目前对技术研发的重视, 对两面针公司也是一个提升自己科研能力的机会。

(4) 威胁分析

传统强势类型的牙膏系列, 比如高露洁、保洁、好利来、联合利华等等, 占据了现在牙膏市场的主要地位。我国的牙膏产业在最近的几十年的发展非常迅速。而且牙膏属于日化快速消费品之中平均销售量比较稳定的品种。但是目前牙膏产业的缺点是市场容量非常有限, 竞争却异常的激烈, 日化产业目前已经是一片红海。作为中药牙膏的两面针有一个发展势头更加强劲的竞争对手云南白药。

2.2 会计分析

表 3-1 柳州两面针股份有限公司 2017-2021 年主要财务数据
单位: 万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	147212	124473	118667	68543	71753
营业支出	118260	98942	97592	53559	57291
净利润	-16458	789	-8189	5823	927
总负债	94819	85288	63126	16436	19711
总资产	270566	253150	269360	255730	252470
存货	33026	37243	17561	14843	18623
长期借款	6900	5816	0	0	0
应收账款	13374	13821	7257	3535	4397
现金及现金等价物	15264	11004	72153	61252	1225512

通过表 3-1 可知两面针公司 2021 年的营业收入水平与 2020 年相比有所回升, 与 19 年相比下降了 46914 万元。营业收入与营业成本同方向变动。2021 年营业成本与 2019 年相比下降了 41% 左右, 但公司整体净利润水平低。总负债在 2017-2020 年一直处于大幅度降低状态, 只在 2021 年有微弱回升。总资产在近五年总体保持稳定, 与此同时现金及现金等价物金额在快速上涨。

综上所述, 两面针公司目前整体财务状况良好, 但是现金及现金等价物持有量过高, 需要特别注意。

2.3 财务指标分析

2.3.1 盈利能力分析

从销售净利率变动角度来看, 两面针公司的净利润水平波动大, 企业盈利状态不稳定, 2018、2020 年销售净利率由负转正与其缩减营业费用有较大的关系。两面针公司的净资产收益率从 2017 年的 -7.49% 到 2018 年的 1.19% 再到 2019 年的 -3.04%。该指标的不断波动说明两面针公司的资本运作能力和使用效率并不稳定。随后在 2020 年, 净资产收益率虽然有所上升但是依旧处于一个较低水平。由此可以得出对于两面针公司保持一个稳定的净资产收益率是一个仍需要提升的关键。两面针公司较少依靠银行长期借款来维持企业周转主要是依靠短期借款。综上所述, 两面针公司现金及现金等价物的储备量足够。

2.3.2 运营能力分析

近五年来两面针公司的应收账款周转率总体上的逐渐增加的。在此期间内企业营业额却是逐渐减少的, 而应收账款也是随着营业收入的减少而总体上呈现减少趋势。两面针公司在 2017-2021 年应收账款周转率整体上呈现上升趋势, 回款速度逐步提升。主要原因是销售减少而导致新的应收账款逐渐减少。

固定资产周转率在五年间处于 1-2 的范围。企业固定资产的周转效率一般, 固定资产管理水平一般。在 2017-2021 年间两面针公司总资产周转率一直下降, 随着周转率的降低, 企业的营销能力也在减弱。两面针公司的营销能力出现了一定的问题。

2.3.3 偿债能力分析

2017-2018 年两面针公司的流动比率小于 2, 从 2019 年至今超过 2。这意味着公司偿债能力强会向债权人传递利好信息。但是两个比率较高, 也证明公司的流动资产和速动资产使用效率低, 出现大量资金闲置现象。其中两面针公司现金及现金等价物的数额较大。两面针流动资产利用效率虽然低, 但是如果企业如果受到疫情冲击企业资金链断裂的、资金周转难的可能性也比较低。

2.3.4 成长能力分析

公司的营业收入增长率近五年基本为负, 表明公司的经营状况受到影响。主要原因为近几年疫情影响, 导致出现销售收入下降的现象。公司的存货水平下降与此同时总资产增长率也下降

比表明公司的回款情况能力仍有可进步的空间。公司的净资产收益率在近几年为负但是在近两年情况有所改善说明两面针集团已经意识到公司出现问题也在着手解决问题。两面针公司的总资产同比增长率一直处于较低水平且出现波动说明成长存在不稳定的因素, 成长能力仍需加强。通过以上分析说明两面针公司仍然存在着较大的进步空间。

表 3-2 两面针公司发展能力指标同比增长率汇总表

单位: % 2.4 前景分析

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入增长率	/	-15.45	-4.66	-42.24	4.68
总资产增长率	/	-6.44	6.4	-5.06	-1.27
净资产收益率	/	-115.9	-355.5	-190.8	-85.1

随着卫生知识的普及, 人们也开始慢慢注意到清洁问题, 尤其口腔更是重中之重。牙膏作为保护口腔的生活用品进入了大家的视野。它的各种各样的功能, 能满足我们不同的需求。我国的人口基数较大对日化的需求比较多, 日化市场份额巨大。但日化市场进入门槛较低, 行业水平参差不齐。不过两面针作为老牌国有控股企业虽在市场中表现不好却也是耳熟能详的品牌。此外作为国有控股企业两面针在资金方面由当地政府背书, 因此有较为稳定的资金基础。而且两面针有较强的创新能力、研发基础只是由于市场定位的失败才导致公司处境艰难。作为老牌日化企业两面针公司研发实力雄厚、资金链断裂风险低表明公司还是有着较为坚实的发展基础。

3 结语

3.1 结论

两面针公司所处日化行业由于准入门槛较低导致行业竞争激烈, 但作为由政府背书的老牌国有企业资金链状况稳定, 还是有着稳定的发展基础。公司重视研发, 研发水平高。而且主打的中药牙膏系列也是因地制宜的考虑到当地的中药历史悠久, 有稳定地原材料来源不必担心原材料断供的风险。公司的盈利能力在同行业中处于较低水平, 成本管控能力低; 应收账款周转率、固定资产周转率缓慢增长却依旧处于较低水平, 公司的营销能力出现一定问题。公司的资金利用效率不高但是如果企业如果受到疫情冲击企业资金链断裂的、资金周转难的可能性也比较低。两面针牙膏有着较高的国民认知, 作为一个老牌国货, 在民众的心中有属于自己的地位。希望公司能注重线上市场, 通过网络进行盈利, 实现真正的盈利。

3.2 建议

从本文的分析可知, 两面针公司有着依托当地的中药资源原材料供应能力充足的优势, 但是存在盈利水平较低、成本管控能力低、固定资产的周转率处于较低水平等问题, 对企业具体的建议如下: 注重成本问题, 提高成本的管控能力避免不必要的资金浪费; 提高营销能力, 加大网络宣传力度乘着国货热的潮流把自身优秀的中草药牙膏推出去; 最后两面针公司管理层要依靠互联网时代的商业模式模式, 线上线下双结合, 加强闲置资金利用效率将资金回流并用于投资。

参考文献

- [1] 宋欣鸿. 基于哈佛分析框架下的蓝月亮集团财务分析[D]. 哈尔滨商业大学, 2022.
- [2] 王承霄. 基于哈佛框架下的 B 公司财务分析[J]. 商讯, 2022 (23): 21-24.

作者简介:

王俊平 (2000.12-) 女, 汉族, 河南驻马店人, 21 级在读研究生, 硕士学位, 专业: 会计, 研究方向: 管理会计师。