

基于哈佛分析的云南白药财务报表分析

钟玲

广西财经学院

DOI:10.12238/ej.v8i4.2454

[摘要] 企业成长带动财务分析方法多样化,哈佛分析框架因其综合财务与非财务指标而受欢迎,比传统方法更科学全面,有助于企业决策。尽管学者多将其用于房地产和制造业,对医药行业尤其是中医药行业的应用较少,但新冠疫情提升了公众对医疗健康和中医药的关注,对行业发展产生影响。云南白药作为知名药企,对其财务分析有助于理解行业和深化对哈佛框架的认识。本文将通过战略、会计、财务和前景四个维度,分析云南白药2021至2023年报数据,揭示经营状况,提出发展建议,加深对哈佛框架的理解。

[关键词] 哈佛分析框架; 医药行业; 云南白药

中图分类号: F234.4 **文献标识码:** A

Analysis of financial statements of Yunnan Baiyao based on Harvard analysis

Ling Zhong

Guangxi University of Finance and Economics

[Abstract] Corporate growth drives the diversification of financial analysis methods. Harvard analysis framework is popular because of its comprehensive financial and non-financial indicators. It is more scientific and comprehensive than traditional methods and helpful to corporate decision-making. Although scholars mostly use it in real estate and manufacturing, and rarely in the pharmaceutical industry, especially in the traditional Chinese medicine industry, COVID-19 has increased the public's attention to healthcare and traditional Chinese medicine, and has an impact on the development of the industry. As a well-known pharmaceutical company, Yunnan Baiyao's financial analysis is helpful to understand the industry and deepen the understanding of the Harvard framework. This paper will analyze the data of Yunnan Baiyao's annual report from 2021 to 2023 through four dimensions of strategy, accounting, finance and prospect, reveal the business situation, put forward development suggestions, and deepen the understanding of the framework of Harvard.

[Key words] Harvard analytical framework; pharmaceutical industry; Yunnan Baiyao

引言

在经济发展越来越迅速的大环境背景下,只关注企业的财务信息已经不能满足各方利益相关者的信息需求。而哈佛分析框架除了关注财务信息外,结合企业的非财务信息,信息使用者能够更充分全面地了解企业发展情况。本文利用哈佛分析框架对云南白药已公布的近三年年报进行分析,并针对性的提出相应的发展意见和建议。

1 云南白药基本概况

云南白药集团股份有限公司,始创于1902年,由曲焕章创立,现任法定代表人为董明。2024年6月,云南白药荣登全球医药品牌价值25强。公司专注于药品制造、健康产品及中药资源,产品畅销国内外。业务拓展至医美、女性关怀、工业大麻和骨伤科等新兴领域。云南白药的战略目标是成为国内领先、世界一流的现代医药集团,实现规模和效益的合理增长,持续优化产业结

构和产品结构,推动高质量发展。

2 云南白药的战略分析

战略分析是哈佛分析框架财务分析的起点,可以通过战略分析了解到一个企业根据市场评估而做出的企业发展方向和规划。在一定程度上可以明确一个企业未来的重要活动和结构发展的变化。

2.1 现有企业的竞争程度。医药行业竞争激烈,受行业增速、集中度、产品差异化、顾客转换成本、规模经济和退出障碍影响。目前增长迅速,但集中度低,产品同质化严重。高技术要求和专用资产导致退出障碍大,竞争集中在产品创新、市场份额和品牌影响力上。

2.2 新进入企业的威胁。新进入者需要具备一定的能力和资源条件。医药行业是高技术高投入成本企业,新企业想要进入市场,不仅需要在技术方面有所成就,还有各种政策的限制。因此,

医药行业的在新进入者的威胁方面较低。

2.3替代产品的威胁。替代品的威胁主要取决于产品的性能和价格,以及客户的意愿。而药品作为人类生存的药物,具有不可替代性,其极强的专业针对性,是饮食、保健品以及医疗器材所无法替代的。因此,替代品对医药行业的威胁较小。

2.4购买方的讨价还价能力。购买方的讨价还价能力由价格敏感和交易地位两方面决定。医药行业的买方是零售方、批发企业或者医疗机构。医药企业作为开端企业,不直接对接最终消费者,所以对于定价则有较小的决定权力。而客户掌握的市场信息较多,厂商的选择也较多,直接决定了药品的最终价格。据此,医药行业的购买方的讨价还价能力较有优势。

2.5供应商的讨价还价能力。供应商的议价能力在医药行业尤为重要,受多种因素影响。中国医药行业原料丰富,药品企业在原材料选择上具有主动性,使得原材料供应商议价能力较弱。然而,能源类供应商由于产品统一定价和企业生产的高度依赖性,具有较强的议价能力。云南白药等企业在原料药采购中占据优势,但能源价格由国家规定,医药企业议价能力有限。因此,医药企业需平衡原材料和能源供应商的影响力,优化供应链管理,以降低成本并保持竞争力。

3 云南白药的会计分析

会计分析是通过评估会计弹性、会计政策与会计估计的恰当性来评估一个企业的会计信息的真实性。正确有效的分析可以提高财务分析结论的可靠性。

3.1存货分析。存货是保证生产经营正常进行的必要条件,反映出其产销规模。但是存货持有过多会增加企业的成本,并随着持有时间过长而发生减值。云南白药的存货从2021年837,922.31万逐年下降到2023年644,219.48万,且占有比例保持在10%至17%区间。新冠疫情导致医药行业市场需求增大,存货销量好,也表明了企业有意降低存货的持有量,使资金成本或者储存成本得到降低。

3.2应收账款分析。应收账款作为一项质量不佳的有账期资产,应保持较低水平。云南白药近三年应收账款的规模从718,443.40万增长到996,617.04万,且应收账款的增长率与营业收入的增长率存在严重偏差,比如在2021年营业收入增长率为11.09%,然而应收账款增长率却达到了102.14%。证明云南白药信用销售的情况增多,现金回流的减少,增加了云南白药的财务风险。

3.3流动负债分析。流动负债是短期高效的资金来源,适当提高其比例可以提高企业盈利能力,但是偿还风险高。云南白药的负债主要是由流动负债组成,这三年来都在90%以上的占比,且流动资产与总资产的占比逐年下降,流动资产与流动负债规模不相当,可能会导致企业面临较高的财务风险。

4 云南白药的财务指标分析

4.1偿债能力分析。如表1所示,云南白药2021至2023年资产负债率均低于行业水平,显示其长期偿债能力强,经营风险低。这一比率维持在30%-50%对生产型企业较为合理,云南白药低于

行业均值30%左右,表明其债务控制表现良好。速动比率方面,云南白药与深证A股医药制造行业均值走势相同,显示公司具有较强的短期偿债能力。

表1 云南白药资产负债率与行业资产负债率均值

项目	2021年	2022年	2023年
云南白药速动比率	2.92	2.04	2.35
行业速动比率	2.32	2.17	2.75
云南白药资产负债率	26.50%	27.75%	25.80%
行业资产负债率	32.23%	34.34%	32.60%

4.2盈利能力分析。营业毛利率是将企业一定时期内的毛利与营业收入进行比较,反映了企业销售商品的初始获利能力。表2中数据结果表明,云南白药在2021年到2023年期间,营业毛利率总体趋势是历年下降的,说明其商品附加值减少,成本方面有所上升,导致了其盈利能力处于较低的水平。与同行业水平相比,更是显示云南白药的产品毛利率低,证明了其在行业内产品竞争力不够。

表2 销售利润率指标对比

项目	2021年	2022年	2023年
云南白药营业毛利率	27.15%	26.32%	26.51%
行业营业毛利率	52.83%	52.10%	49.99%

4.3营运能力分析。营运能力指的是企业利用资产的效率和效益。营运能力越强,证明其资金周转得越快,创造的价值也就更高,同时使得资源成本更低。

4.3.1应收账款周转率。应收账款周转率是一定会计期间内营业收入与应收账款平均余额的比值,反映了应收账款在一年中周转的次数,表示了企业从取得应收账款权利到收回现金所需的时间。云南白药的应收账款周转率在2021年到2023年是逐渐下降的,说明在这期间其应收账款的管理能力降低,应收账款的回款时间变长了。与行业均值对比,三年应收账款周转率均低于行业,这跟近几年应收账款的增长有关,如表3所示。

表3 云南白药2021年-2023年应收账款周转率

单位:次/年

项目(单位:次/年)	2021年	2022年	2023年
云南白药应收账款周转率	6.77	4.48	4.1
行业应收账款周转率	10.98	7.59	7.94

4.3.2存货周转率。存货周转率是在一定的会计期间内营业成本与存货平均余额的比值。在流动资产中,通常存货占比较大,

因此存货的周转速度也值得重点关注。如表4数据表明云南白药这三年的存货周转率逐年上升,原因是营业成本的趋势是上涨的,然而存货的金额却在逐年下降,从而导致了该指标是上升趋势。说明了云南白药的销售能力在增强,或者存货管理得到了加强,同时在2022年与2023年也超过了行业的水平。

表4 云南白药2021年-2023年存货周转率

单位:次/年

项目(单位:次/年)	2021年	2022年	2023年
云南白药存货周转率	2.74	3.28	3.98
行业存货周转率	3.17	3.02	2.61

4.4发展能力分析。发展能力表示一个企业未来生产经营的发展趋势和发展潜能,是一种动态性对企业成长的判断。发展能力的高低可以反映企业在未来进一步扩大规模、壮大自身的可能性。

营业收入增长率是本年营业收入增长额比上一年的营业收入,该指标为正数则证明销售规模的扩大。如表5所示,云南白药从2021年到2023年的营业收入增长率一直为正数,说明这几年销售规模一直在扩大。云南白药在2023年的营业总收入增长率远超行业平均水平,显示出其在行业中的领先地位和良好的发展势头。同时,公司的战略转型和持续的产品研发投入,为其未来的稳健增长提供了支撑。

表5 营业收入增长率变化

项目	2021年	2022年	2023年
云南白药营业总收入增长率	11.09%	0.31%	7.19%
行业营业总收入增长率	14.65%	7.62%	-2.44%

5 云南白药的前景分析

前景分析是基于战略、会计与财务分析,结合环境政策的变化,对企业发展方向做出预测。云南白药所处的中医药行业总体上来看是处于上升的状态。随着经济社会的进一步发展,国家的文明进步,人民的健康意识提升,医药行业也会发展越来越成熟。除此之外,在我国政策上鼓励中医药发展,且致力于完善人民的医保医疗政策,并严格控制中草药的种植规范,都有助于行业的进一步蓬勃发展。

然而在这个行业中,云南白药这种规模较大的企业,更具备完善的管理机制以及雄厚的资金资本去取得更大的市场。并且云南白药处于云南,云南天气适宜,物产丰富,更是为其提供了丰富且便利的自然资源。随着政策的发展,云南白药也将战略调整为了“新白药,大健康”,这将指导着云南白药进行后续一系列的发展行动。在产品方面,云南白药预计将持续以白药为中心,坚持药品的研发与发展的同时,秉承着“多元化、差异化”的理

念,围绕着民众生活健康方面进行衍生日用品的研发与生产。在营销方面,也应该会抓住信息化的潮流,利用互联网与各大IP进行联名,使得产品宣传到更年轻的领域中去。

6 建议

6.1重点关注应收账款,提高资金利用率。客户是企业财富的源泉,但若管理不当也可能成为风险。云南白药需建立客户信用机制,重视资信管理,评估交易对象的资本和付款能力,确保抵押财产流动性。应控制应收账款余额,不超过营收一定比率,保证营收质量,实现盈利变现。定期根据应收账款变动,加强收款管理,确保坏账有责任人。

6.2适度加强财务杠杆的利用,增强企业的盈利能力。通过分析了解到云南白药的偿债能力都比较强,其各项指标都表明云南白药的留存资金较多。平稳的财务经营模式会导致企业的资金利用率较低,从而会影响到企业整体的盈利能力和进一步扩张的能力。因此建议云南白药或许可以在控制一定的风险水平下,通过证券投资等方式,提高闲置资金的利用效益。或者探索更丰富的投资方式,多组合投资模式,比如与上下游企业的投资,不但优化了自身产业链,同时降低了成本。

6.3加强成本费用的管理控制,多方面提升产品竞争力。企业在市场竞争中需提高产品毛利率以增利润。云南白药应加强内部成本控制,优化原料采购。同时,需加大研发投入,提升产品性能,满足消费者需求,减少替代品,增强定价权,提高产品附加值。此外,云南白药应升级传统药品,拓展健康生活市场,研发特异化产品,以扩大市场份额。

7 结语

本文通过哈佛分析框架对云南白药2021至2023年的财务报表进行了全面分析。从战略层面,云南白药在医药行业面临激烈竞争,但凭借其品牌影响力和资源优势,仍具有较强的市场竞争力。会计分析显示,公司存货管理得当,但应收账款增长过快,财务风险有所上升。财务指标分析表明,云南白药偿债能力强,盈利能力虽有下降但仍在行业前列。前景分析认为,随着政策支持和市场需求增长,云南白药有望持续发展。建议公司加强应收账款管理,优化财务结构,降低成本,提升产品竞争力,以实现可持续发展。

[参考文献]

- [1] 元秀亮.公司财务分析方法局限性及其改进措施[J].全国流通经济,2021(05):190-192.
- [2] 宋运芳.企业管理中财务分析理论探讨[J].全国流通经济,2020(32):24-26.
- [3] 兰洪华.哈佛分析框架下财务报表分析理论基础研究[J].经济研究导刊,2019(34):102+108.

作者简介:

钟玲(1999—),女,汉族,广西玉林人,硕士研究生在读,研究方向:企业财务会计。