

基于哈佛框架的财务分析——以格力电器为例

刘书妤

吉林财经大学

DOI:10.12238/ej.v8i6.2657

[摘要] 近年来,我国经济在全球化的大潮中实现了前所未有的跨越式发展,其中,民营企业是推动国家经济发展的重要力量。然而,随着市场需求的逐渐饱和以及国际政治经济环境的复杂多变,我国民营企业的发展步伐开始遭遇阻碍,为了有效应对这一挑战,民营企业亟需通过全面深入的内外部分析,精准把握自身的优势与劣势,制定出更加贴合实际、具有前瞻性的企业发展战略。本文选择国内电器行业领军品牌格力电器为案例,通过运用哈佛框架进行系统的财务分析剖析企业当前的运营状况,剖析了战略实施过程中存在的短板,并据此提出了一系列针对性的优化建议,以期在未来的发展中实现更加稳健与可持续的增长。

[关键词] 企业战略; 财务分析; 格力电器

中图分类号: F234.4 **文献标识码:** A

Financial Analysis Based on Harvard Framework – A Case Study of Gree Electric Appliances

Shuyu Liu

JiLin University of Finance and Economics

[Abstract] In recent years, China's economy has achieved unprecedented leapfrog development in the tide of globalisation, in which private enterprises have been an important force in promoting national economic development. However, with the gradual saturation of market demand and the complexity of the international political and economic environment, the pace of development of China's private enterprises began to encounter obstacles, in order to effectively deal with this challenge, private enterprises urgently need to through a comprehensive and in-depth internal and external analyses, accurately grasp their own strengths and weaknesses, and formulate a more practical, forward-looking corporate development strategy. This paper chooses Gree Electric, a leading brand in the domestic electrical appliances industry, as a case study, and analyses the current operating conditions of the enterprise through a systematic financial analysis using the Harvard framework, analyses the shortcomings in the process of strategy implementation, and puts forward a series of optimisation proposals accordingly, with a view to achieving a more robust and sustainable growth in the future development.

[Key words] corporate strategy; financial analysis; Gree Electric

引言

哈佛框架是哈佛大学教授提出的企业财务分析的框架模式,其中包含四个方向,分别是:战略分析、会计分析、财务分析和前景分析。哈佛框架是综合性财务分析方式,将财务报表所呈现的内部因素,与企业发展外部环境相结合,从而得出更全面的财务分析。

1 基于哈佛框架的财务分析

1.1 战略分析

1.1.1 盈利模式分析

对于电器行业而言,产品的技术是否先进直接决定了企业的竞争力,优秀的技术是消费者购买产品最看重的因素之一。格力电器重视技术研发,投入大量人力物力在技术优化升级上,同时对产品质量严格把关。据统计,格力电器在2024年新获得发明专利授权6099个,较去年同期增加了53.67%。截至2024年9月,格力电器累计申请专利超过12万件,拥有46项“国际领先”技术,极大的增强了格力电器的口碑和竞争实力。

1.1.2 盈利结构分析

(1) 营收比重



图1 格力营收占比图

从图1格力营收占比图中可以看出, 格力电器“空调”营收占比超过7成, 其他产品营收占比相当低, 可见格力电器在产品营收方面“偏科”严重。

从百度股市通公开营收数据来看, 格力电器盈利结构特点鲜明。2023年中报显示, 总营收997.90亿元, 空调业务营收699.98亿元, 占比70.14%, 为主要盈利源; 其他业务营收175.09亿元, 占比17.55%; 工业制品营收54.88亿元, 占比5.50%; 其他(补充)营收67.96亿元, 占比6.81%。2024年中报时, 总营收958.07亿元, 空调业务营收687.46亿元, 占比71.75%; 其他业务营收188.77亿元, 占比19.70%; 工业制品营收28.89亿元, 占比3.01%; 其他(补充)营收52.96亿元, 占比5.53%。到2024年报, 总营收1003亿元, 空调业务营收779.61亿元, 占比升至77.74%; 其他业务营收98.40亿元, 占比9.61%; 工业制品营收62.01亿元, 占比6.18%; 其他(补充)营收62.84亿元, 占比6.27%。可见, 空调业务始终是盈利核心, 虽占比有波动但主导地位稳固, 反映其在空调领域竞争力强, 但也面临依赖单一业务的风险; 其他业务有增长尝试但不稳定, 工业制品业务发展波折, 其他(补充)业务影响较小但有波动。

(2) 营收渠道

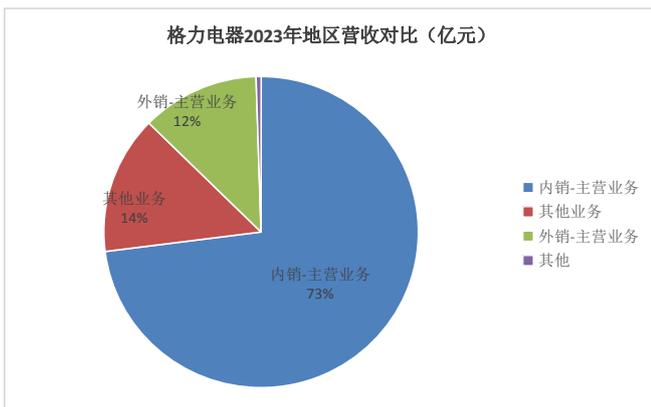
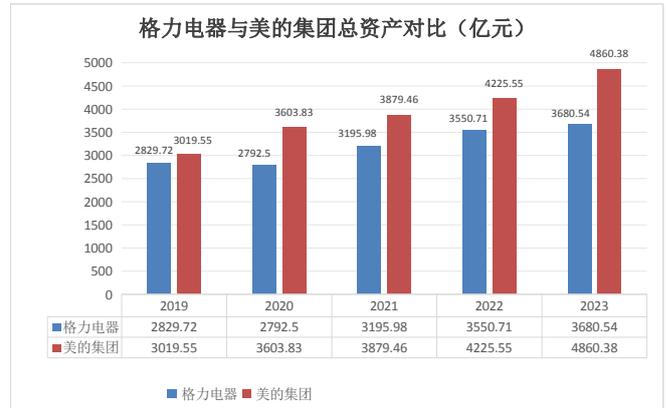


图2 格力23年各地营收对比图

由图2清晰呈现出格力电器营收的显著结构特征, 其主要营收来源集中于内销领域, 占比高达73%, 外销占比仅为12%。这一数据对比鲜明地揭示出, 在经济全球化进程加速推进的当下时代背景中, 格力电器尚未能充分拓展国际市场版图, 外销业务的发展明显动力匮乏。

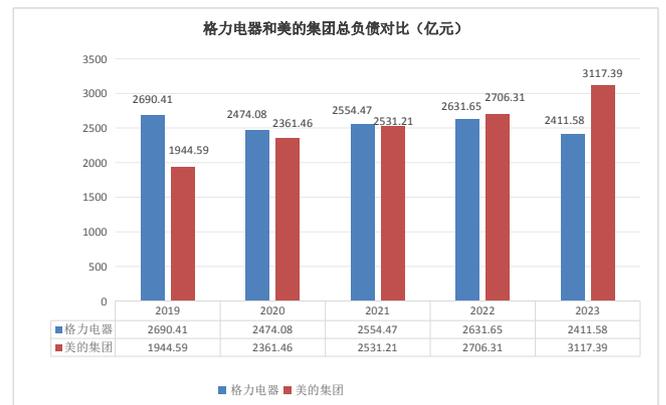
1.2 会计分析

1.2.1 资产结构分析



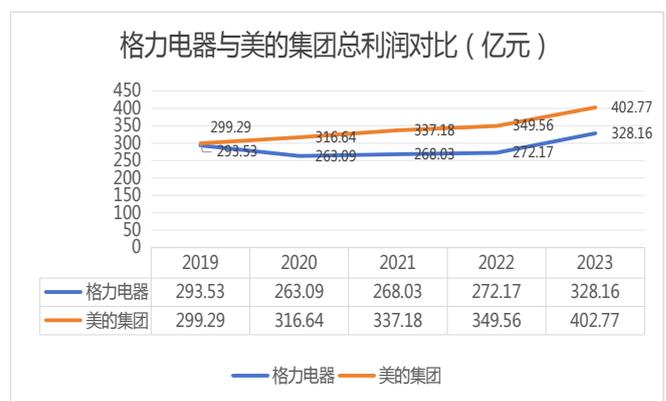
2019年到2023年格力电器, 总资产在2019-2021年有所波动, 2019年为2829.72亿元, 2020年略有下降, 2021年回升, 增幅相对较小。美的集团总资产呈现逐年上升的趋势, 从2019年的3019.55亿元稳步增长至2023年的4860.38亿元, 增长较为显著。格力电器主要集中于空调业务, 虽然空调业务实力强大, 但在多元化业务拓展方面相对较慢, 导致总资产增长幅度不如美的集团。

1.2.2 负债结构分析



从2019年到2023年格力电器与美的集团总负债对比来看, 格力电器的总负债在2019年为2690.41亿元, 随后逐年下降, 到2023年降至2411.58亿元。整体呈现出下降的趋势。

1.2.3 利润分析



格力电器的总利润在2019-2021年有所波动,美的集团的总利润呈现逐年上升的趋势,且一直领先于格力电器。这得益于美的集团在多元化经营方面表现突出,其高额研发投入换来更具创新性的产品,满足消费者需求,从而提高产品竞争力和利润率。

1.3 财务分析

1.3.1 盈利能力分析

从2019年至2023年的数据来看,格力集团的应收账款周转率和存货周转率均呈现出一定的变化趋势,反映出其盈利能力的波动和资产运营效率的调整。应收账款周转率从2019年的23.28逐步下降至2023年的12.67,表明应收账款回收速度逐渐减缓,资金回笼效率降低,可能与市场竞争加剧、客户付款周期延长等因素有关。尽管2022年和2023年该指标有所稳定,但仍低于2020年之前的水平,显示出企业在应收账款管理方面仍面临一定压力。

与此同时,存货周转率也从2019年的5.96下降至2021年的3.33,虽然在2022年和2023年有所回升,达到3.65和4.35,但仍未恢复到2019年的水平。这表明存货周转效率在过去几年中有所下降,库存积压风险增加,可能对资金占用和成本控制产生不利影响。这种变化可能与市场需求波动、产品销售季节性以及行业竞争加剧有关。

1.3.2 偿债能力分析

项目名称	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020	2019
流动比率	1.135126	1.179173	1.145855	1.348023	1.258278
速动比率	0.973027	1.002098	0.928883	1.172104	1.116242
产权比率	2.050689	2.48487	1.961287	1.388918	1.525463

从短期偿债能力来看,流动比率一般认为在2左右较为合适,格力电器的流动比率在近三年都略低于2,但相对稳定,表明公司有一定的短期偿债能力。速动比率通常以1为标准,格力电器的速动比率在近三年接近或略高于1,说明公司不依赖存货就能较好地偿还短期债务,短期偿债能力较好。从长期偿债能力来看,产权比率反映了企业负债与所有者权益的对比关系,格力电器的产权比率在2022年上升后2023年有所下降,但仍高于2021年的水平,表明公司长期偿债风险有一定波动。

1.3.3 经营能力分析

项目名称	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020	2019
应收账款周转率	12.669931	12.748173	13.573459	19.248656	23.275607
总资产周转率	0.55421	0.532325	0.587828	0.602394	0.700256

从数据来看,格力电器的应收账款周转率在近三年呈现逐年下降的趋势。应收账款周转率反映了企业收回应收账款的速度,周转率下降意味着公司收账速度变慢,可能导致资金回笼不及时,增加坏账风险。总资产周转率反映了企业全部资产的经营质量和利用效率,2023年的回升表明格力电器在整体资产运营效率方面有所改善。

1.3.4 成长能力分析

项目名称	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020	2019
总资产增长率	0.036565	0.110847	0.144487	-0.013267	0.126886
可持续增长率	0.13464	0.130355	0.049481	-0.015031	0.186452

从格力电器的成长能力分析数据来看,各项指标在2019-2023年期间呈现出较为复杂的波动趋势。总资产增长率在2019-2022年变化较大,2023年为近五年最大值,说明格力电器在2023年有新的战略投资或资产收购行为,从而使总资产规模得到增长。格力电器在2023年加大了市场拓展力度,成功开拓了新的市场或客户群体,进而使主营业务收入显著增加。

1.4 前景分析

1.4.1 政治环境

产业政策支持:国家重视家电产业发展,出台相关政策推动产业升级与技术创新,有助于提升市场竞争力并获得政策补贴或税收优惠,促进企业持续发展。

贸易政策影响:国际贸易环境复杂,贸易保护主义抬头使家电出口面临挑战。格力电器作为出口型企业,受贸易摩擦影响,影响海外市场份额与营收利润。

1.4.2 经济环境

全球经济增长态势影响家电市场需求。在国内经济稳定增长时,居民消费能力与消费意愿增强,推动家电市场扩容,格力电器凭借品牌优势与产品质量在国内市场销售业绩良好。格力电器海外业务占一定比例,汇率波动影响显著。企业需关注汇率变化并采取套期保值等措施应对风险。

1.4.3 社会环境

消费观念转变,消费者对家电品质、健康、智能等方面要求提高,追求个性化、高品质生活。格力电器顺应趋势,加大在智能空调、健康家电等领域研发投入,推出具有智能操控、空气净化等功能的产品,满足消费者需求并引领市场潮流,赢得消费者青睐与市场份额。

1.4.4 技术环境

技术创新推动、数字化转型使家电行业技术更新换代快,新技术如物联网、人工智能、新型制冷技术等不断涌现。格力电器重视技术创新,保持行业技术领先地位,降低成本并提高企业运营管理水平,提高市场竞争力。

2 综合评价格力电器发展战略实施中的优势和不足

2.1 偿债能力有待提高

格力电器负债水平较高,长期与短期偿债压力显著。高负债使得企业面临持续的债务偿还义务,财务风险较大。在市场波动或经营不利时,可能出现偿债困难,影响企业信誉与正常运营。若市场利率上升,利息支出将增加,进一步加重财务负担;经济下行期间,销售收入减少,可能导致资金链紧张,难以按时足额偿还债务本息。

2.2 盈利能力不稳定

格力电器盈利增长缺乏稳定性与持续性。由于市场竞争加剧,产品价格波动,原材料成本、人工成本等变动导致利润空间

不稳定。利润来源单一且易受行业周期影响。格力电器过度依赖空调业务,空调市场的兴衰直接决定了企业盈利水平。在空调销售旺季,盈利状况较好;一旦进入淡季或行业需求放缓,盈利则会显著下滑。

2.3 资产经营能力有待加强

资产运营效率低下。资产周转率不高,说明资产未能充分发挥效能,可能存在设备闲置、产能利用率不足等情况。流动资产运营存在短板,存货周转率有待提高,存货可能占用过多资金,增加仓储成本与跌价风险。虽然应收账款能力相对稳定,但仍有优化空间,可能存在部分账款账龄较长,影响资金回笼速度。

2.4 发展能力受限

产品集中度过高。几乎专注于空调产品,在其他家电领域或新兴业务拓展方面进展缓慢。这使得企业在空调市场饱和或竞争加剧时,缺乏新的增长点,容易陷入增长困境。与竞争对手相比,在市场份额争夺和业务拓展方面逐渐失去优势。

3 格力电器发展战略实施的优化建议

3.1 发展企业优势,拓宽市场份额

格力电器在技术研发方面投入巨大,这是其核心优势之一。多年来,格力电器不断加大研发投入,培养了一支高素质的研发团队。在空调核心技术上,格力拥有自主研发的压缩机技术,能够生产出高效能、低噪音且可靠性高的压缩机,这使得格力空调在性能上处于行业领先地位。格力对上游原材料供应商有较强的议价能力,能够确保原材料的稳定供应和合理价格,进一步控制成本。此外,格力还在积极拓展线上销售渠道,实现线上线下融合发展,进一步拓展市场覆盖面,提升销售效率。

3.2 调整资产结构,加强偿债能力

加强偿债能力要优化流动资产结构,加强应收账款管理。格力电器可以进一步完善应收账款的信用评估体系,对客户进行更精准的信用评级,减少赊销给信用不佳客户的情况。合理控制存货水平,格力电器要精准预测市场需求,优化生产和库存管理流程。利用先进的市场预测模型和销售数据分析,确定合理的生产和库存计划,避免存货积压,提高存货周转率。精简管理机构,提高管理效率,优化销售渠道,减少不必要的营销支出,从而提高利润水平,增强长期偿债能力。

3.3 提高营销水平,加强盈利能力

格力电器的盈利能力呈现先增加后降低的态势,这种波动性给企业的长期稳定发展带来了一定挑战。在保持原有的回款措施基础上,格力应进一步加大营销战略的实施力度。“一带

一路”无疑为国内企业创造了一个极为高效的发展平台,格力电器可以充分借助这一平台所带来的机遇。更好地拓展海外市场,还能在国际上树立起中国品牌的良好形象。

3.4 加强经营能力,着眼长远发展

格力电器要对资产结构进行优化,做出合理的安排和划分,按照不同资产对企业有不同的影响。加速资金周转,降低企业的非流动资产,加快非流动资产转变成流动资产和销售收入的转变速度,更好地加强企业的经营能力。除此以外,不能将所有的研发资金放到空调上面,手机,热水器,小家电,冰箱,汽车等产品,都成为居民生活必不可少的,格力应该继续加大对新产品的研究力度,使其产品具有竞争力,不仅要畅销国内,更要远销国外市场。

4 总结

盈利能力作为企业发展的重要衡量指标,受管理战略、经营情况以及未来发展前景等因素的多重影响。随着我国企业发展的规范化普及,国家和企业内部对财务报表的真实性、重要性都有了进一步的要求。因此,做好财务分析才能有效保证企业了解自身情况,持续稳健的发展。本文为企业财务分析注入了宏观战略视角的新内涵。通过分析,可以看出格力电器优势在其渠道、技术、品牌方面,盈利能力属于行业领先水平。其困境由于存在偿债能力、盈利能力、经营能力以及发展能力等问题。结合格力电器的自身情况,本文提出了针对性的建议,给电器行业的发展提供一些有益参考。

[参考文献]

- [1]王清刚,董驰浩.基于哈佛财务分析框架的绩效考评优化研究——以湖北电力公司为例[J].中国软科学,2018(8):175-183.
- [2]陈艺妮,付韬,张金玲.基于哈佛分析框架下的康恩贝财务分析[J].财会月刊,2017(13):100-105.
- [3]张安琪.基于哈佛分析框架的格力电器财务分析[J].会计师,2023(09):29-31.
- [4]龚媛,杨翊章.基于哈佛框架下的格力电器运营管理分析[J].中国商论,2023(01):163-165.
- [5]耿赛玲.基于哈佛框架的海尔与通用家电的并购绩效分析[D].南京邮电大学:2022.

作者简介:

刘书好(2004--),女,满族,黑龙江省肇东市人,本科,研究方向:会计学。