

《企业家财务辨识与价值创造》

一、授课主要内容

第一部分 如何挖掘财务数字背后的商业价值？

(一) 企业家为什么要进行财务辨识？

1. 将财务辨识与企业的经营情况结合起来，分析其中的原因。
2. 将财务辨识作为一个入口，以此加深对企业经营行为、运营状况的理解，了解企业利润的来源、未来持续盈利的可能性。
3. 财务辨识的唯一目的：通过财务分析，解决运营中出现的问题、支撑业务活动、创造商业价值！

(二) 财务辨识、分析哪些内容？

商业价值以业绩为中心。业绩是什么？

1. 收入、毛利率、净利润，是否持续稳定增长？
2. 分析收入由什么构成？主营业务是什么？各类业务贡献了多少收入？
3. 盈利能力如何？净利率是多少？业务是否赚钱？
4. 收入规模、毛利率、净利率与同行业比表现如何？
5. 经营活动现金净流量（造血能力）是否持续增长？

(三) 企业家如何辨识偿债能力？

1. 资产负债率是多少？是否为高杠杆？负债结构是否合理？
2. 如何分析资产负债率、流动比率、利息保障倍数？

案例：福记公司在香港资本市场遭遇重大财务风险。

案例：如何获得财务杠杆收益？

案例：扛不住了！大型国企方正集团宣告破产

3. 企业家为啥感觉缺钱？——用错了时间、人家，放错了地方。

案例：沪深两市 2019 年部分上市公司半年报财务状况分析。

综合案例一、辉山乳业股价暴跌引发债务风险。

综合案例二、警惕“高带息债务”。

(四) 企业家如何辨识周转能力？

1. 如何分析应收账款周转率、存货周转率、流动资产周转率、总资产周转率？

2. 如何分析营运资金周转期？

3. 钱为啥越来越少？——周转不开。

案例：戴尔电脑公司 2019 年营运资金周转天数分析。

(五) 辨识利润与钱，二者要分清

1. 财务数据的质量，可以概括为两句话：有利润的收入，有现金流利润。

2. 企业经营的目的不是赚利润，而是赚钱！

案例：分析华为每年年报，会发现一个共同的数据特征。

(六) 企业家如何辨识盈利能力？

1. 如何分析毛利率、利润率、资产利润率、净资产利润率？

2. 判断公司商业价值的两个标准。

3. 如何判断企业是否赚到钱，赚钱效益如何？

案例：5 家上市公司商业价值分析（2019 年）。

4. 净利润和净资产收益率是如何包装的？

(七) 企业家如何辨识现金流量？

钱为啥越来越少？——企业不赚钱，烧钱。

案例：“亚马逊”、“格力电器”最近 10 年的现金流分析。

综合案例三、分析中国铝业 2016 年流动性风险。

案例：“舒泰神”2019 年现金流量分析。

综合案例四、挖掘苏宁电器数字背后的商业价值。

综合案例五、信用评级与商业价值。

(八) 商业价值的衡量标准：经济增加值！

如何用 EVA 判断企业是否为其股东创造价值？

案例：传统财务分析与 EVA 分析对比。

第二部分 如何发现并购背后的商业价值？

(一) 资本市场与商业价值提升

1. 公司需要什么样的股权结构？

2. 如何提升企业价值？——**股权结构的优化。**

案例：海底捞火锅股权结构的优化。

综合案例一、华为的股权激励。

3. 如何通过并购重组提升商业价值？

并购要想提升商业价值，必须获得协同效应。

综合案例二、天齐锂业并购案与商业价值分析。

综合案例三、因商业价值创出天价并购。

综合案例四、优酷土豆因商业价值被收购。

综合案例五、融创中国收购万达 13 个文旅项目获得商业价值。

(二) 如何买到有商业价值的公司？

怎样才算一个好企业？

案例：一家价值被明显低估的公司—上海机电财务辨识。

(三) 如何分析影响商业价值的因素？

1. 资产盈利能力。
2. 风险状况与水平。
3. 经营扩张与财务资源分析。
4. 盈利模式分析。
5. 盈利关键要素分析。
6. 公司发展各阶段财务战略模型。

综合案例六、烟台万华并购 BC 公司—发现背后的商业价值。

(四) 如何发现并购背后的商业价值

1. 看市盈率。
2. 看市净率。
3. 看每股市价交换比率。

综合案例七、并购对商业价值的影响。

二、授课时间

两天（12小时）