

基于突变级数法的零售上市公司竞争力动态评价

王 健

(广东培正学院 广州 510830)

【摘要】 本文运用突变级数法的基本原理,从盈利能力、偿债能力、营运能力和成长能力四个方面构建了竞争力评价体系,对我国16家零售业上市公司2009~2011年间的竞争力进行了动态评价。通过对竞争力得分和排名的变化分析,提出了提升零售企业竞争力的建议。

【关键词】 零售业上市公司 企业竞争力 突变级数法

一、引言

自从2004年底取消外资进入中国零售业的限制后,外资在中国零售市场大肆扩张;同时,内资零售企业之间的竞争也日趋激烈。因此,要想在零售市场上生存与发展就要提升自身的竞争力。

目前,评价零售业上市公司竞争力的主要方法是探索性因子分析。但探索性因子分析在确定因子权重上存在一定的人为误差,即如果某个因子所包含的变量数量较多,则该因子的特征值就会因为变量数量多而变大,对整体方差解释的比例就大,其权重就大,会造成最终结果的不可靠性。因此,因子分析法评价零售业上市公司竞争力不够准确。突变级数评价法没有对指标采用权重,但考虑了各评价指标的相对重要性,从而减少了主观性又不失科学性、合理性,且计算简便准确,因此其应用范围十分广泛。鉴于此,本文拟采用突变级数法对零售行业竞争力进行评价研究。

二、突变级数法的基本理论

突变级数法是一种对评价目标进行多层次矛盾分解,利用突变理论与模糊数学相结合产生突变模糊隶属函数,再由归一公式进行综合量化运算,最后归一为一个参数,即求出总的隶属函数,从而对评价目标进行排序分析的一种综合评价方法。

突变级数法运用中,最重要的是指标的分解。根据评价目的,对评价总指标进行多层次分解,排列成倒立树状目标层次结构,常见的突变级数指标模型有3种(见表1)。

每一级分解的指标按照重要性进行排序,即最重要的指标对应u,次重要的指标对应v、w,最次的指标对应t。在计算指标时,如果该指标的下级指标之间是互补关系,则对各控制变量按照取均值的原则确定该指标的值,如果下级指标之间是非互补关系,则按照“大中取小”的原则确定指标值。在最后比较时要用“小中取大”原则,即对评价对象按总评价指标的得分大小排序。

表1 常用突变模型及其归一化公式汇总

模型类型	势函数f(x)	归一化公式			
尖点	$f(x)=x^4+ux^2+vx$	$x_u=\sqrt{u}$	$x_v=\sqrt[3]{v}$		
燕尾	$f(x)=x^5+ux^3+vx^2+wx$	$x_u=\sqrt{u}$	$x_v=\sqrt[3]{v}$	$x_w=\sqrt[4]{w}$	
蝴蝶	$f(x)=x^6+ux^4+vx^3+wx^2+tx$	$x_u=\sqrt{u}$	$x_v=\sqrt[3]{v}$	$x_w=\sqrt[4]{w}$	$x_t=\sqrt[5]{t}$

三、突变级数法在零售业上市公司竞争力评价中的应用

1. 企业竞争力指标体系的建立。根据突变级数法的要求,结合以往研究成果,从盈利能力、偿债能力、营运能力、成长能力这4个方面选取了10个代表性财务指标构建了企业竞争力评价指标体系(见表2),这是一个三级指标体系,每一级指标按重要性进行排序,重要的指标排在前面,次要指标排在后面。

表2 零售上市公司竞争力评价指标体系

一级指标	二级指标	三级指标
竞争力	盈利能力	主营业务利润率
		净资产收益率
	偿债能力	速动比率
		流动比率
		资产负债率
	营运能力	存货周转率
		总资产周转率
	成长能力	主营业务收入增长率
		营业利润增长率
		净资产增长率

2. 样本选择及数据来源。本文选取了2009~2011年沪深两市商业百货板块中的16家零售上市公司为研究样本。这16家公司的总部分别位于广州、深圳、北京、上海、武汉、重庆、合肥、杭州、长沙、大连、银川和兰州,基本涵盖了华南、华中、华东、华北、西北、东北等地区,而且都是当地的龙头企业。因此,通过对这16家上市公司进行竞争力评价,可以对中国零售业

的整体竞争力做一个判断。另外,选取了2009~2011年财务数据作为竞争力指标计算的基础,同时可动态评价竞争力。

根据零售业上市公司竞争力评价指标体系,对这些公司的年报数据进行了选取,获得了三年的财务数据。在这些指标中,大部分都属于正指标,而有一些指标是属于适度指标,即速动比率、流动比率和资产负债率属于适度指标。对于这些正指标和适度指标,都要在计算之前进行标准化处理。

正指标的标准化处理公式是:

$$x_i' = \frac{x_i - \min(x_i)}{\max(x_i) - \min(x_i)}$$

适度指标的标准化处理公式是:

$$x_i' = 1 - \frac{\text{abs}(L - x_i)}{\max(L - \min(x_i), \max(x_i) - L)}$$

其中,L是适度值,速动比率、流动比率和资产负债率的适度值分别是1.0、1.3和60%。

3. 零售业上市公司竞争力指标计算。下面以广州友谊2011年的财务数据为例来说明公司竞争力指标的计算过程。

(1)计算二级指标。对于盈利能力指标,有主营业务利润率和净资产收益率2个子指标,为互补型尖点突变系统。

$$x_u = \sqrt{u} = \sqrt{0.624916} = 0.790516$$

$$x_v = \sqrt[3]{v} = \sqrt[3]{0.90928} = 0.968796$$

按照“互补求均值”的原则,盈利能力=(0.790516+0.968796)/2=0.879656。

对于偿债能力指标,有速动比率、流动比率和资产负债率3个子指标,为互补型燕尾突变系统。

$$x_u = \sqrt{u} = \sqrt{0.380202} = 0.616605$$

$$x_v = \sqrt[3]{v} = \sqrt[3]{0.440568} = 0.760918$$

$$x_w = \sqrt[4]{w} = \sqrt[4]{0.683235} = 0.909165$$

按照“互补求均值”的原则,偿债能力=(0.616605+0.760918+0.909165)/3=0.762229。

对于营运能力指标,有存货周转率和总资产周转率2个子指标,为互补型尖点突变系统。

$$x_u = \sqrt{u} = \sqrt{0.168764} = 0.410809$$

$$x_v = \sqrt[3]{v} = \sqrt[3]{0.166667} = 0.550332$$

按照“互补求均值”的原则,营运能力=(0.410809+0.550332)/2=0.480565。

对于成长能力指标,有主营业务收入增长率、营业利润增长率和净资产增长率3个子指标,为互补型燕尾突变系统。

$$x_u = \sqrt{u} = \sqrt{0.665771} = 0.815948$$

$$x_v = \sqrt[3]{v} = \sqrt[3]{0.017276} = 0.258512$$

$$x_w = \sqrt[4]{w} = \sqrt[4]{0.080424} = 0.532533$$

按照“互补求均值”的原则,成长能力=(0.815948+0.258512+0.532533)/3=0.535664。

(2)计算一级指标。对于竞争力指标,有盈利能力、偿债能力、营运能力、成长能力4个子指标,为互补型蝴蝶突变系统。

$$x_u = \sqrt{u} = \sqrt{0.879656} = 0.9379$$

$$x_v = \sqrt[3]{v} = \sqrt[3]{0.762229} = 0.913472$$

$$x_w = \sqrt[4]{w} = \sqrt[4]{0.480565} = 0.832603$$

$$x_t = \sqrt[5]{t} = \sqrt[5]{0.535664} = 0.88263$$

按照“互补求均值”的原则,竞争力=(0.9379+0.913472+0.832603+0.88263)/4=0.891651。

同理,利用EXCEL软件可以快速得到各零售上市公司2011年的各级指标突变值和竞争力得分,2009~2010年的零售业上市公司的竞争力得分及排名也可以计算出来(见表3)。

表3 零售业上市公司竞争力得分与排名

序号	公司名称	2009年		2010年		2011年		三年平均	
		得分	排名	得分	排名	得分	排名	得分	排名
1	广州友谊	0.8385	10	0.8583	8	0.8917	7	0.8628	8
2	广百股份	0.8634	8	0.8378	11	0.8823	8	0.8612	9
3	天虹商场	0.8969	2	0.8984	2	0.8995	4	0.8982	1
4	王府井	0.8663	7	0.8635	6	0.8940	5	0.8746	5
5	首商股份	0.7801	14	0.9227	1	0.9053	3	0.8694	6
6	友谊股份	0.8146	11	0.8531	9	0.8303	12	0.8327	10
7	徐家汇	0.8839	5	0.8530	10	0.6636	16	0.8001	14
8	鄂武商A	0.8420	9	0.8015	14	0.8531	9	0.8322	11
9	武汉中商	0.8055	12	0.8065	13	0.8195	13	0.8105	13
10	重庆百货	0.9033	1	0.8630	7	0.8939	6	0.8867	4
11	合肥百货	0.8756	6	0.8848	4	0.9277	1	0.896	3
12	杭州解百	0.7945	13	0.8332	12	0.8475	11	0.825	12
13	友阿股份	0.8864	4	0.8678	5	0.8476	10	0.8673	7
14	大商股份	0.6421	15	0.6559	15	0.6916	15	0.6632	16
15	新华百货	0.8935	3	0.8868	3	0.9124	2	0.8976	2
16	兰州民百	0.6154	16	0.6090	16	0.7952	14	0.6732	15

4. 研究结果与分析。从2009~2011年的平均竞争力得分和排名来看,并非大城市,如北上广的零售竞争力就很强,而中西部城市,如合肥、长沙、银川的零售竞争力就很弱。总的来说,北京高于广州,广州高于上海,上海与武汉不相上下。深圳、银川、合肥、重庆的零售竞争力也比较强,如果外地企业想进入这些城市要做好全面准备,避免鸡蛋碰石头的风险。

根据突变级数指标计算的竞争力得分,2011年零售业上市公司的竞争力较前两年有所增强。其中,3年来竞争力一直处于上升状态的共有6家,占有样本公司的33.33%;竞争力具有上升趋势的共有14家,占有样本公司的87.5%;竞争力一直下滑的有2家,只占有样本公司的12.5%。

在这些竞争力提升的企业中,有些企业的竞争力得分和排名提升幅度惊人,像首商股份的竞争力得分从2009年的0.7801增加到2011年的0.9053,其中2010年的竞争力得分高达9.227,从而使得其竞争力排名也从2009年的第14位升到2011年的第3位,其中2010年则位居榜首。重庆百货在2009年之前也是默默无闻,可自从2009年后就上升到一线百货公司行列。这两家公司在同一城市进行了同业性态的并购重组,导致企

房地产开发企业预收款 预计利润对所得税的影响

赵磊

(金地集团华南区域财务管理部 深圳 518048)

国税发[2009]31号第九条规定,房地产开发企业销售未完工开发产品取得的收入,应先按预计计税毛利率分季(或月)计算出预计毛利额,计入当期应纳税所得额。开发产品完工后,企业应及时结计税成本并计算此前销售收入的实际毛利额,同时将实际毛利额与其对应的预计毛利额之间的差额,计入当年度企业本项目与其他项目合并计算的应纳税所得额。在进行年度纳税申报时,企业须出具对该项开发产品实际毛利额与预计毛利额之间差异调整情况的报告以及税务机关需要的其他相关资料。

由于预收款预计利润的影响,房地产开发企业的所得税费用处理起来要比其他企业复杂一些,现举例分析如下:

例:某企业于2012年1月1日开发某房地产项目,当年预售,且当年预售全部售罄,取得预售收入1 000万元,款项已全部收齐。当年发生管理费用、营销费用及财务费用100万元,当地规定的预计利润率为15%,当年已预交37.5万元企业所得

税。2013年部分产品完成竣工验收,结转预售收入600万元,预售成本420万元,当年发生管理费用、营销费用及财务费用60万元。2014年其余开发产品竣工,结转预售收入400万元,预售成本280万元,当年发生期间费用50万元,该开发项目当年清盘。该企业所得税率为25%,为简便起见,不考虑缴纳的流转税影响(包括土地增值税),计算所得税时也不考虑流转税的影响。假定不存在其他纳税调整事项。各年实现税前会计利润:2012年-100万元,2013年120万元,2014年70万元;累计实现利润90万元。因不存在除预收款预计利润率调整外的其他纳税调整事项,项目存续期间应缴纳所得税累计22.5万元。

(一)

该企业的会计政策为:计提年度所得税时,不考虑预收款预计利润调整对当期所得税的影响,也不确认预收款预计利润率产生的递延所得税资产。

2012年,预交所得税会计分录为:借:应交税费——应交

业规模明显扩大,企业盈利能力迅速增强。有些公司的竞争力和排名是稳步上升的,而且排名靠前,像广州友谊、王府井、合肥百货等企业的竞争力得分和排名都是一直在提升。虽然这三家公司没有像首商股份和重庆百货通过并购重组迅速提升竞争力,但其稳健的扩张战略也是竞争力提升的保证。

在竞争力提升的公司中不得不提到天虹商场,其竞争力得分和排名一直都非常高,三年平均的竞争力排名是第1位。这家公司的优势就是擅长对外扩张,截至2011年6月,天虹商场已在全国14个城市共拥有41家天虹直营门店,预计公司2011年和2012年力争每年新增10家店,未来保持每年4~6家店的扩张速度。尽管扩张速度较快,但天虹并不是盲目地在全国各地到处撒网布点,而是有计划、有步骤地扩张。其开店步骤是以城市中心店打品牌,以社区店抢占市场份额,城市中心店和社区店相互配合,逐步形成门店群,以获得区域规模优势。

有竞争力提升的公司,也有竞争力下降的公司,像徐家汇的竞争力排名从2009年的第5位下降到2010年的第10位,2011年又下降到16位。在其他公司都在扩张的情况下,唯独这家公司没有积极拓宽市场,既没有开设分店,又没有购买商业地

产,导致公司现金利用效率低下,公司除了盈利能力较强之外,其他能力相对较弱,最终导致竞争力迅速下降。

四、结论与建议

本文根据突变级数理论建立了竞争力评价体系,对16家零售业上市公司2009~2011年间竞争力动态评价,最后笔者提出以下提升竞争力的建议。第一,零售企业可以通过并购重组迅速扩大规模,全面提升企业的各种能力,最终提升竞争力。第二,在企业做大做强过程中,要在本地市场精耕细作,形成区域规模优势后,然后伺机向外发展。第三,企业在跨区域的扩张中,要有计划、有步骤进行扩张,盈利是扩张的前提,要处理好扩张数量与利润的平衡问题。第四,要提升企业竞争力,既不能过于保守,也不能过于冒进,要保持一个适合的扩张度。

主要参考文献

1. 刘晓斌.零售企业竞争力定量评价分析.商讯商业经济文荟,2005;2
2. 王崇彩.我国零售行业上市公司竞争力因子分析.工业技术经济,2010;29