

雪球访谈

净利增长34.8%，福耀玻璃中报怎么看？

2018年08月22日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



无锡老朱



访谈小秘书

访谈简介

\$福耀玻璃(SH600660)\$8月20日晚间披露半年报，公司2018年上半年实现营业收入100.85亿元同比增长15.74%，净利润18.69亿元同比增长34.80%，本期访谈我们请到了福耀玻璃研究达人@无锡老朱来与大家聊聊这份中报~

除了靓丽的业绩，公司拟每10股分配现金股利4元，股东方面证金公司持股1.20%，新晋前十股东名单。

怎么看待福耀玻璃的这份财报？是否超预期？18年业绩可能在什么区间？速来提问~

利益披露：@无锡老朱持有\$福耀玻璃(SH600660)\$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确

性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：福耀玻璃(SH600660)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 门前一颗大杨树:

关于[\\$福耀玻璃\(SH600660\)\\$](#)，对[@无锡老朱](#)说: 朱老师您好，首先感谢您的坚持，让我也有信心坚守。也曾经得到您的鼓励。感恩老师，想请问您是什么时候发现福耀玻璃的，您选择他是先看曹德旺的人品，还是先看公司的。二未来三年福耀玻璃的市值能不能翻倍啊，谢谢老师

[答] 无锡老朱:

我是2013年关注福耀的。买入前，看了所有关于曹董的视频和福耀官网公布的年报及其他非财务信息。

才为德之奴，反过来说有德必有大才。相辅相成。

关于成长速度，不能线性看，而应该看复合增长，4-5年增长1倍，那么8-10年就是增长4倍（2的平方）。所以平均看每2年就增长1倍。

福耀10年业务规模翻一倍，同时产品附加值翻一倍，合计4倍于当下业务规模，规模效益下，净利润增长5倍。我大体是这么看的。市值大概率会根据可持续净利润及分红同步上升。

[问] 一点红理财:

关于[\\$福耀玻璃\(SH600660\)\\$](#)，对[@无锡老朱](#)说: 在你眼里，福耀玻璃内在经济价值几许？你是怎样预估的？

[答] 无锡老朱:

凭借福耀的竞争优势，全球占有率增长1倍，产品单价随升级和边际延长增长1倍，市场规模因此增加4倍，同时盈利增长5倍。

这件事若用10年完成，线性看，平均2年较当下业绩增加一倍，平均1年增加50%。

以今年业绩40亿起计，第10年为200亿，届时按10倍市盈率估值，即市值2000亿。再次10年途中，分红收益（不影响公司业务增长）就当支付投资者资金成本。相信未来10年年化股息率应该可以超过6%，甚至更高。当然具体折现率还和货币发行情况而定，好在实体经济优质权益资产能做到水涨船高。

综上，投资福耀内含净收益率超过300%（未来市值2000亿/当下市值600亿）。

[问] 慢慢来不着急吧：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱 说：老朱好，能否大胆预测下，福耀未来五年的营收和利润增长率大概多少？福耀这种企业，适合用哪种估值模型来简单判断其价值？谢谢

[答] 无锡老朱：

投资优秀的公司，必然是可以有战略的。

福耀目前经营战略——市占率和产品升级和边际延长

暂且都给出倍增计划，营收规模即可达到当下的4倍，即超过800亿。这一过程，我想不会超过10年。

按精益创造卓越的结果，25%的净利润率，即净利润可达200亿。将是当下40亿规模的5倍。

至于具体多久实现之，这是成长的坡道斜率和长度问题。沿途还会有相对不断上涨的市值超越同期国债收益率的现金分红……复合再投资，收益更佳。

真正伟大的公司，有可持续精进的利他文化，将具有创新基因，可以将产品和技术乃至背后人力资源嫁接到更高妙的应用行业当中去，发挥更大的经济价值。

[问] 瓜籽：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱 说：老朱你好，有好几年没怎么跟你交流过了。看到你在做访谈，特来支持一下。在这里，我想提几个问题：1.福耀美国今年开始贡献利润，但是毛利净利相比国内还是有差距，正在逐步改善，你觉得美国福耀最终效率有望达到国内水平吗？或者是多少成？2.小曹很看重后市场，未来有没有什么考虑和动作？3.小曹的三锋在福耀未来整体战略中的定位是什么？

[答] 无锡老朱：

1、美国福耀因人工成本贵，最终的毛利率可能略低于中国，但不排除人工智能技术的应用，最终美国福耀毛利率超过中国。毕竟其他要素成本，还是美国更低。当然净利

润率肯定会是美国更高。

2、小曹的战略可能是正确的。但还得有正确的人把正确的战略做正确。后市场是渠道业务，相信最终福耀先进的信息化平台将有利于三锋汽车服务公司的业务拓展，其千店计划应该能实现投资目标。具体而言，福耀将汽车玻璃及车门装饰件乃至机械总成都纳入福耀的边际业务，都将促进其后市场的服务的专业能力，并产生一定的技术壁垒。

3、三锋未来战略，在我看来，主攻汽车玻璃边际业务，这一块市场很大。老曹在2017年度股东大会上阐述过。他是汽车界资深人士。我深信不疑。

[问] 佛系炒谷：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说：老朱您好！请问福耀玻璃的业绩增长有可持续性吗？他有什么样的优势（如品牌、成本等等）呢？

[答] 无锡老朱：

福耀未来业绩增长确定性大。

三、报告期内核心竞争力分析

报告期内，公司在核心竞争力方面继续强化：

1、福耀是一家有强烈社会责任和使命感的公司，为世界汽车工业当好配角，为世界贡献一片透明、有灵魂的玻璃，赢得了全球汽车厂商、用户、供应商、投资者的信赖。

品牌是福耀最核心的竞争力。

2、福耀培养了一支有激情、热爱玻璃事业、团结进取的在业界有竞争力的经营、管理、技术、质量、工艺、设计、IT团队。

3、福耀规范、透明、国际化的财务体系和基于ERP的流程优化系统，为实现数字化、智能化的“工业4.0”打下坚实的基础。

4、福耀建成了较完善的产业生态，砂矿资源、优质浮法技术、工艺设备研发制造、全球布局的R&D中心和供应链网络；独特的人才培训、成才机制，共同形成系统化的产业优势“护城河”。

5、专业、专注、专心的发展战略能快速响应市场变化和为客户提供有关汽车玻璃的全解决方案（Total Solution）。

[问] 奥义旋风烈斩：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱 说：老朱能否聊聊曹晖？

[答] 无锡老朱：

曹晖和我同年，和老曹一样都属狗。忠诚是特质。

曹晖的手有些毛糙，应该是坚持在车间一线专注制造业的缘故。

曹晖很阳光、随和，并不失幽默。

曹晖很有荣誉感，应该是一个爱惜羽毛的人。有一次股东大会，提及福耀净资产收益率高，他很自豪。

曹晖应该很刻苦，每周只有一天在家，其他时间以厂为家。短短一年，今年的他两鬓斑白，比去年憔悴了些，毕竟48岁了，马上进入这位壮实的男人第七个8年了。

曹晖很孝顺，但又很有主见，因此他对父亲敬而远之，可能害怕自己顶撞老父亲，又不喜欢奉承迎合的局面。

未完待续.....

[问] 释海之内：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱 说：国际占有率还有多少提升的空间，依靠什么能支撑，谢谢

[答] 无锡老朱：

福耀全球市占率23%左右。

福耀国内业务占2/3，市占率2/3。国内行业规模占全球的1/4。即福耀凭其国内业务占据全球16%份额。

福耀海外业务（交货地）占1/3强，福耀凭借其海外业务占全球份额的8%，即占海外市场份额的10%。

显然未来福耀国际市占率的空间在海外，如果福耀海外业务占海外市场的40%，即福耀海外业务将是当下的4倍，则福耀业务规模将较当下增长133%（4/3）。这与我预计福耀未来销量规模增长100%的宏观依据。而且，此处谨慎地忽略了行业的增长。

至于背后支持福耀实现该目标的原因：福耀积累的综合竞争优势。福耀国际化拓展市

占率不断上升的同时，同级别行业竞争对手未见建新产能。这是佐证。

[问] 蜻蜓666:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说:老朱你好，有两个问题向你请教，1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家，但是未来三五年内他退休之后，福耀还能否保持足够的竞争力，即ROE保持在15%以上的水平？2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值，这个目标您觉得是否能够实现？谢谢老朱。

[答] 无锡老朱:

1、15%不是福耀的水准，25%才是。2、1000亿市值，3年还是5年到不重要。关键是福耀还有2000亿的事业可以做。坡道长些未必是坏事。关键是可持续发展，别一夜回到解放前。干完今年，就没业务可做，只能按净资产清算，那就没什么意思了。哪怕某年增长100%，也是一笔头生意，价值有限。

[问] 江湖第一少:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说:请问朱所:北京股权转让事项，为什么在上半年没有确认为收入？具体是因为不符合《收入》准则的哪一条呢？而且按照实质大于形式的话，它必须要确认收入啊。

[答] 无锡老朱:

股权转让不是福耀主业，不适用《收入》会计准则，其完成的法定标准，应该是股权过户登记手续的完成，按老朱的理解，就是工商局向福通公司签发股东名称变更通知书之时，方可确认。

[问] 雷军:

2018年第二季度：小米集团收入452.36亿元，同比增长68.3%；手机销量3200万台，同比增长43.9%；互联网服务收入同比增长63.6%；IoT及生活消费产品收入翻倍，小米电视全球销量同比猛增350%，跃居中国第一。感谢所有米粉的支持！

img class="ke_img"

src="https://xqimg.imedao.com/165612cdb8821f83fdeff16c.jpg" />

img class="ke_img"

src="https://xqimg.imedao.com/165612cfbca21d63fe9070ba.jpg" />

[答] 无锡老朱：

小米的客户价值已超格力。

[问] 福布斯联手穆雷：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说：请问老朱，福耀国际上的竞争对手现在经营情况怎么样，福耀未来的市占率的是多少。你认为福耀的合理估值中枢是多少。

[答] 无锡老朱：

福耀未来的市占率目标，全球40~50%。

福耀合理估值，按10年后预计净资产折现，折现率取6%，每股现值不应低于34元。

福耀的竞争对手最新情况，我准备试着根据其最新年报信息做专题汇报。敬请等待。

以下是我去年了解的情况。供参考。

福耀玻璃目前国内外竞争对手的情况：

根据圣戈班2016年报信息，圣戈班玻璃业务营收约390亿人民币元，息税前营业利润31.10亿人民币元，估算利润总额23.80亿人民币元，估算净利润18.18亿人民币元，净利润率4.66%。

根据AGC（旭硝子）2016年报信息，AGC玻璃业务营收约404亿人民币元，其中汽车玻璃214.17亿人民币元。息税前营业利润18.92亿人民币元，估算利润总额13.28亿人民币元，估算净利润10.49亿人民币元，净利润率2.59%。

福耀竞争对手法国圣戈班、日本旭硝子，分别依托欧系和日系汽车全球化产能带来的强劲需求，以及日本资本对汽车产业的影响力，在欧洲、北美、日本本土乃至中国等汽车产能重地占有较高市场份额，而东南亚更是日系车的后花园。

福耀正在通过美国、欧洲产能的布局，拿下未来该些地区新车型汽车玻璃订单。凭借

高质量产品性能、及时高效的同步开发和交货服务、高超的成本管控能力，较快的资本内生积累能力，福耀未来拿下更多汽车玻璃国际市场份额，定会马到成功

作者：无锡老朱

链接：<https://xueqiu.com/7814730908/82817299>

来源：雪球

著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

[问] vmnvw:

最近婆娘在看国产谍战电视剧《风筝》，这个好像在雪球上听有人提起过，而且我挺喜欢柳云龙，就跟着看了一些，大开眼界啊我日。作为谍战剧它的细节是经不起推敲的，气氛营造也是不够的，演员也是有有短板的，但是让我震惊的是，这部剧简直把公缠党黑出翔了，我们现在看到30集左右，越看越震惊，而且每一集我们都在笑，太扯了，国民党反动派有情有义，有勇有谋，反观我党……我靠，不知道这个剧是怎么过审的，太有意思了，第29集相当精彩，昨晚看到一点了，郑耀先证实自己是风筝的那段眼泪都看出来，感动了，崇高。

这剧太黑了

<https://xqimg.imedao.com/16561741d331e3fe43d0e013.jpeg>

<https://xqimg.imedao.com/165617419ba1d3fcd276a57f.jpeg>

<https://xqimg.imedao.com/16561741d852a3fa3170f520.jpeg>

[答] 无锡老朱:

郑耀先才是真正的、大仁大义的共产党人。其他都是摘桃子的混客，甚至是国民党潜伏的间谍。大忠似奸，大奸似忠。殊途同归，同出而异名……此剧，见仁见智。但在妇人之见，的确“反动”。所以，这是一部并非人人能见真章的好作品。

[问] smallhero:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说:想问一下这几个问题，谢

谢1.天津汽玻工厂的产能释放不知怎么样了，今年俄罗斯工厂的产能不知怎么样，好

像去年产能才50%多；2.三锋的Am后市场（4个子公司）你最看好哪块在后期的发展？3.美国工厂的产能主要是承接新的OEM订单还是原有从国内批发的AM订单？

[答] 无锡老朱：

回复@smallhero: 天津产能400万台套，较北京原产能250万台套增加150万台套。

苏州产能400万台套，较上海原产能？250万台套增加150万台套。

福耀产能搬迁重整，并非简单搬迁，首先福耀是设备自主研制，通过自主老设备翻新改造升级，性能产能同时提升，并且根据未来订单需求增加镀膜和包边总成等边际业务，提升产品单价和附加值。

进一步从财务角度看，通过老设备翻新改造，可以物尽其用，不断降低福耀产能保有成本，换句话说，未来福耀的设备成本将不断降低，其维持性设备资本支出将不断优化降低。比如，上海和重庆汽车玻璃通过提升各工序的协同节奏，在不增加设备数量的情况下，增加了产能。而80年代芬兰万能模具老设备，已报废，但上面的零件至今都被再制造利用。设备模块化标准化技术方案，可以让模块乃至零件可以重复利用，减少工业废物，降低成本和各类排放，同时提高经济效益。这是世界一流企业同行做法，也是世界各种环保和行业组织普遍倡导的可持续发展之路。

其他成本要素是市场化的，而设备及模具工装的技术和方案的自主领先，应该是福耀独特的核心竞争力之一。也是福耀伟大之处。//@smallhero:回复@无锡老朱:想问一下天津的产能除接替北京福通的产能外有多少的增量？以后苏州的产能除接替上海的产能外有多少的增量？谢谢

[问] 蜻蜓666：

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱 说: 老朱你好，有两个问题向你请教，1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家，但是未来三五年内他退休之后，福耀还能否保持足够的竞争力，即ROE保持在15%以上的水平？2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值，这个目标您觉得是否能够实现？谢谢老朱。

[答] 无锡老朱：

回复@卧牛:

2014年度福耀资产比较精干时，净资产收益率达到25%超越同期的华为。

净资产收益率这一会计指标，有其内在bug。那就是净资产是账面净资产，账面数据本就不公允，何况还有账外无形资产。另外，杠杆及融资成本也会影响净资产收益率。//@卧牛:回复@无锡老朱:老朱乐观了：福耀的长期ROE大致是20%，即便达到25%，也不是常态。

[问] 蜻蜓666:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说:老朱你好，有两个问题向你请教，1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家，但是未来三五年内他退休之后，福耀还能否保持足够的竞争力，即ROE保持在15%以上的水平？2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值，这个目标您觉得是否能够实现？谢谢老朱。

[答] 无锡老朱:

回复@卧牛:净资产之所以不公允，一是通胀因素，而是先进企业的技术领先因素。优质权益资产跑赢通胀的机理就在于此。

福耀当下暂时闲置资产，货币90亿，在建工程36亿，未达产产能50亿（主要是美国和德国、俄罗斯），加权闲置30亿。合计闲置资产150多亿，占福耀总资产的40%强。你说现在福耀净资产收益率近20%，是常态吗？

至于拿产能总体持续扩张期的平均净资产收益率来统计所谓的常态。不客气地讲，是缺乏常识，与乐观悲观不搭界。//@卧牛:回复@无锡老朱:包括2014年，过去10多年福耀的累积ROE就只有19%点几。这几个因素就长期而言都已经包括在ROE里面了。

[问] 蜻蜓666:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$，对@无锡老朱说:老朱你好，有两个问题向你请教，1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家，但是未来三五年内他退休之后，福耀还能否保持足够的竞争力，即ROE保持在15%以上的水平？2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值，这个目标您觉得是否能够实现？谢谢老朱。

[答] 无锡老朱:

回复@卧牛: 设备贬值, 不是因为通胀, 材料大势持续涨价的。设备贬值是因为技术落后。

但精益制造企业, 设备生产线是持续改进的, 因此较账面而言, 精益制造企业的设备更多的升值而不是贬值。//@卧牛:回复@无锡老朱:现金是企业的无效资产, 在建未达是股东真实的现金流出, 作为一个BtoB的企业, 下游汽车行业是典型的通胀受损型行业, 作为其上游产业, 长期而言汽车玻璃也是如此。

[问] 蜻蜓666:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$, 对@无锡老朱 说: 老朱你好, 有两个问题向你请教, 1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家, 但是未来三五年内他退休之后, 福耀还能否保持足够的竞争力, 即ROE保持在15%以上的水平? 2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值, 这个目标您觉得是否能够实现? 谢谢老朱。

[答] 无锡老朱:

回复@卧牛: 真正有了领先技术, 可以不战而屈人之兵。汽车玻璃行业就有此相。

我认为你的很多认知颇有一知半解、似是而非之嫌。请不必再开导老朱了。//@卧牛:

回复@无锡老朱:当企业渡过产能扩张期达到规模占有率后, 当其收益率提高后一定会有新的竞争者重新加入进来的。

[问] smallhero:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$, 对@无锡老朱 说: 想问一下这几个问题, 谢谢1.天津汽玻工厂的产能释放不知怎么样了, 今年俄罗斯工厂的产能不知怎么样, 好像去年产能才50%多; 2.三锋的Am后市场(4个子公司)你最看好哪块在后期的发展? 3.美国工厂的产能主要是承接新的OEM订单还是原有从国内批发的AM订单?

[答] 无锡老朱:

回复@公的民2012: 精益制造, 生产和管理细节和设备精益改良, 是一不是

二。//@公的民2012:回复@无锡老朱:生产与管理的各种细节, 才反映企业的核心竞

争力!

[问] 蜻蜓666:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$, 对@无锡老朱 说: 老朱你好, 有两个问题向你请教, 1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家, 但是未来三五年内他退休之后, 福耀还能否保持足够的竞争力, 即ROE保持在15%以上的水平? 2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值, 这个目标您觉得是否能够实现? 谢谢老朱。

[答] 无锡老朱:

回复@卧牛: look beyondAGC的公司哲学//@卧牛:回复@无锡老朱:不敢, 交流一二, 和而不同罢了, 同是福耀的长期投资关注者, 10年后再来挖坟如何。

[问] 长安B(SZ200625):

上证报讯(记者 覃秘)在重庆举办的首届“智博会”上, 腾讯公司创始人、董事局主席马化腾透露, 该公司正在和长安汽车进行车联网方面的探索, 今年将共同解决的一个痛点是在汽车这个移动终端上实现人与各种车载服务的智能连接, 本次... [网页链接](#)

[答] 无锡老朱:

重要的是为何腾讯为何选择与长安合作探索车联网, 而不是吉利?

[问] 蜻蜓666:

关于\$福耀玻璃(SH600660)\$, 对@无锡老朱 说: 老朱你好, 有两个问题向你请教, 1、曹德旺先生是名令人尊敬的企业家, 但是未来三五年内他退休之后, 福耀还能否保持足够的竞争力, 即ROE保持在15%以上的水平? 2、我个人推测福耀三年后达到一千亿市值, 这个目标您觉得是否能够实现? 谢谢老朱。

[答] 无锡老朱:

回复@伤感列车: 讨论常态就是讨论常态, 这是对客观真理的探索。至于不确定性, 风险防范, 这是经营者和投资者都会去思索的问题, 但两者最好不要掺乎起来。

因为风险系数的计量，也是需要去甄别的。

至于产能扩张期暂时闲置资产对ROE的不利影响，我想其培育期都是投资者和经营者必须去承担的。一味的摘果子思路，恐怕离道远了。或者说也有低估其他投资者智商之嫌。

价值投资者是价值发现者，而不该是等果子熟了再来的摘桃人。投资的竞争之处也就是商业的洞见。对生意的态度，无论谨慎悲观，还是谨慎乐观，已经包含于此洞见了。不必单独拉出来炫耀。//@伤感列车:回复@无锡老朱:二位都是我尊重的投资者。依我的简单理解，福耀自身的实力是可以达到25的roe，然而由于外界环境和自身发展节奏的变化，实际账面体现出的roe可能会略有波动。在长跑中，我们不会时时刻刻满负荷，而是会给自己留下足够的抗风险能力。

[问] 全景网:

【紫光董事长赵伟国怼高通：我们赚点芯片小钱它就不太喜欢 还是要给一口饭吃】8月23日，紫光集团董事长赵伟国说，现在每年投入200亿研发，在芯片上赚了点小钱，高通就不太喜欢，希望跨国企业在集成电路领域给中国企业一口饭吃。

<https://xqimg.imedao.com/165656e671973963fb058f93.png>

[答] 无锡老朱:

行行出状元，行行有乞丐。//@小熊投资:回复@全景网:紫光表面上也是所谓的“高科技企业”，但在真正有实力的高通面前，感觉像讨饭的。这也从侧面反映了我国的高科技企业，一点科技含量也不高。中信通讯的遭遇就是典型的案例，自己不行，靠别人给饭吃，终究有一天会没有饭吃。

[问] 卧牛:

[\\$福耀玻璃\(SH600660\)\\$](#) 绝大部分现金是不能从企业资产中扣除来计算收益率的；一般制造企业的设备只能随着通货膨胀加速贬值，没有例外；技术水平提高越快，贬值越快，没有例外。

[答] 无锡老朱:

建议了解一下：翻新、再制造，让零部件和材料得以重复利用，并降低设备的停机时间，增加产出，从而降低设备的ownership cost，延长其使用寿命，并减少工业废物。大修费用费用化的，记入制造费用——维修费。固定资产可能提完折旧，但保养良好，形成实质上的账外资产……

[问] 卧牛：

\$福耀玻璃(SH600660)\$ 绝大部分现金是不能从企业资产中扣除来计算收益率的；一般制造企业的设备只能随着通货膨胀加速贬值，没有例外；技术水平提高越快，贬值越快，没有例外。

[答] 无锡老朱：

固定资产若发生贬值，按准则要求是要计提减值准备的，除非公司不诚信，否则会如实计量资产价值的。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里