最近看公司公告看出了做阅读理解题的感觉。

比如说富安娜下面的这段话要表达的复杂的意思，您品，您细品~

“多次沟通要求”；

“反复沟通”；

“督促其尽快履行合同义务”

“尽快做出兑付的实际行动”；

“中信证券未做出合理解释”；

“公司保留追究相关方法律责任的权利”

总之，这份公告其用词不可谓不恰当，在陈述事实的同时，表达了企业有点气愤、有点着急、同时特别想解决问题把钱要回来的思想感情。

企业购买理财产品这件事已经不罕见了，比如洋河股份踩雷恒大信托，不过这次的关键词是“中信证券”。

这可是中信证券；况且富安娜购买的是中信证券的理财产品，又不是像云南白药那样直接掏钱在股市买股票。可惜现在的情况是，富安娜本该在今年3月19号就回收的理财本金，拖到现在也没收回来。于是在披露半年报的时间点，这件事情就被爆出来了。

跟分析其他企业的理财情况一样，对于富安娜踩雷中信理财产品这件事，我们可以关注下面两个方面：

一是这笔理财损失，富安娜能否承受；

二是这次理财爆雷，会不会对企业的经营活动产生不良影响。

富安娜在公告里强调：

公司运用闲置资金购买理财产品是确保公司日常运营所需流动资金的前提下实施的，不影响公司日常经营和主营业务
的正常开展。
投资资金延期兑付或存在部分损失的风险，公司在2022年半年报中已将该产品账面盈余部分875万元计提公允价值变动损失。

一、1.2亿元的潜在损失，确实不是小数

通过公司资金情况看，就算做最坏的打算这笔钱收不回来，这笔损失富安娜也能承受，不至于影响企业业务经营不下去了；不过攒钱做理财真的很辛苦，谁都不愿意让这1亿多元白白损失了。

1.通过主营业务攒钱理财，真的不容易
从理财金额与净利润的对比看：

2022年上半年，富安娜实现净利润2.11亿元，同比增长0.68%，购买理财的钱1.2亿元，约占上半年净利润的一半。

难怪富安娜会着急。企业经营那么辛苦才攒下点钱做理财，要是钱收不回来可不是主营业务白忙活了。

从企业现金流的整体情况看：

富安娜不是贵州茅台
那种类型，只是依靠经营活动的造血功能，就能维持企业运营以及投资和筹资活动现金支出，还能攒下大把的现金。

如下图所示：

一方面，
富安娜经营活动产生的现金流量净额是正数，说明公司经营活动能够实现现金自给自足，还能有些盈余；

另一方面，
公司的投资活动和筹资
活动现金支出多为负数，进而使得“现金及现金等价物
增加额”多为负数，所以一年下来公司也攒不下多少钱。

2.通过理财赚点钱，也很不容易

从企业的投资活动现金流量看：
这些年富安娜一直都在做投资理财，一年投资活动支付的现金基本都大于10亿元，有的年份高达30亿元；不过从“同花顺iFinD”中的“投资收益”的明细看，富安娜每年的投资收益基本在5000万左右，计算出来的年平均收益率约为3%。

换句话说：

公司做投资理财2年赚到的钱大约有1个亿，这次中信证券“赖的账”就有1.2亿。可见投资确实有风险。就算不如股市买理财产品也有风险。

二、这笔理财损失，富安娜能否承受？

富安娜三大活动现金流
净额基本属于“+ - -”结构，重要的是公司的经营活动能够持续产生现金流入，而现金流入需要看企业的产品收入能否持续增长。

通过半年报披露的数据看，
今年公司营业收入排名前五的门店的营业收入为2696.03万元，低于去年的3010.44万元；另外，相比于去年上半年实现销售收入13.08亿元，今年的业绩13.35亿元，公司的收入只能算是略有增长。

公司在半年报里说：
在过去经济上行周期，有诸多家纺家居的快品牌此起彼伏，当资本热潮退却之后，这些品牌徘徊于要如何不靠大比例投放各种流量广告来争取
GMV（交易金额）。
相反，一些时间够久、溢价能力强的品牌，在管理和产品升级上投入了金钱、时间、精度和维度，这些品牌的每一步，对快品牌来说，都需要去回归。

公司过去 28 年的品牌发展路径为设计工艺创新和全渠道精细化管理，TO C（客户）端占比在行业中最多，TO C 的渠道空间为公司筛选和培养了互联网人才和管理能力，这将是驱动公司规模和利润稳健增长的主要因素。

总之，我们拭目以待吧。

只要主营业务能够持续产生现金流，这笔理财损失就当是做理财积累经验的代价吧。