# 2024年财务的分析报告(十六篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-27

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧财务的分析报告篇一开辟本栏目,主要是为投资者介绍解读三大报表的方法,以及...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**财务的分析报告篇一**

开辟本栏目,主要是为投资者介绍解读三大报表的方法,以及它与财务指标的搭配使用,从而有助于分析企业的经营成果、盈利能力、偿债能力、成长潜力等。

资产是指过去的交易、事项形成并由企业拥有或者控制的资源,该资源预期会给企业带来经济利益。资产包括流动资产、长期投资、固定资产、无形资产和其他资产。

在流动资产分析中,投资者可以把流动资产的项目大致分为四类:货币性资产,短期投资类资产,应收帐款、应收票据、其他应收款等信用资产,存货资产。将上述资产项目的增减幅度与流动资产总额的增减幅度作出比较分析,从而反映企业流动资产增减幅度的原因。比如:企业中的货币资产(或短期投资类资产)的增长幅度大于流动资产的增长,说明企业应付市场变化的能力将增强;企业中的信用资产增长幅度大于流动资产的增长幅度,说明企业的货款回收不够理想,企业受第三者的制约增强,企业应该加强货款的回收工作;存货资产的增长幅度大于流动资产的增长幅度,说明企业存货增长占用资金过多,市场风险将增大,企业应加强存货管理和销售工作。如果企业中的货币资产(或短期投资类资产)的增长幅度大于流动资产的增长,存货资产的幅度小于0,流动资产的增长幅度接近其他指标,说明企业的支付能力增强,应付市场的变化能力增强,企业加快市场回收工作,增加现金回笼,流动资产的结构有很大改善。

通过企业资产相关项目的数据,投资者可以看到企业当年流动资产下降幅度为23.99%,货币资产的下降幅度为79%,大于流动资产的下降幅度,说明企业应付市场变化的能力将变弱;而企业存货资产的下降幅度为36%,大于流动资产的下降幅度,说明企业存货占用资金的比重降低,企业在当年加快了商品的销售工作;但是企业当年的信用资产增加幅度大于0,说明企业信用资产的规模增长,虽然企业加快了销售,但货款回收不够理想,这便增加了坏帐损失的可能性,企业应该在加速销售的同时加强货款的回收工作。通过上述的简单搭配综合分析,投资者便可以对企业的流动资产状况有了一个简单清晰的认识。

如果企业当年的资产变化主要是由于固定资产或者长期投资、无形资产、其他资产的变动而引起,说明企业将资金的重点向固定资产、长期投资、无形资产及其他资产方向转移。投资者应该随时注意企业的生产规模、产品结构的变化,这种变化不但决定了企业的收益能力和发展潜力,也决定了企业的生产经营形式。因此,建议投资者进行动态跟踪与研究。

由于浏览与分析是一复杂的计算和比较分析过程,投资者可以借助上市公司分析系统工具,通过计算机进行综合处理,使上述功能得以顺利实现,从而提高分析的效率和准确性。

企业负债是指过去的交易、事项形成的现时义务,履行该义务预期会导致经济利益流出该企业。其特点为:企业必须偿还,在偿还本金时,还要支付一定数量的利息。在财务报表中一般将其分为流动负债和长期负债。所有者权益是指所有者在企业资产中享有的经济利益。

**财务的分析报告篇二**

1.净资产收益率。净资产收益率常见的计算公式有两种形式，一种分母是年末净资产，如：中国证监会规定的a股公司的年报和中报披露的净资产收益率，就是这种形式;另一种分母是年初净资产和年末净资产的平均值，如：1999的年财政部等四部委颁布的企业效绩评价的净资产收益率，就是这种形式。这两种形式的分子都是当年的净利润。由于净资产收益率的分子是当年的净利润，所以，分母用年初和年未净资产的平均值，同分子的当年利润进行比较更为合理，即用后一种形式的计算公式更为合理。

在利润分配中，现金股利影响年未净资产，从而影响净资产收益率，而股票股利由于不影响年末净资产，因此也就不影响净资产收益率。作为评价企业当年收益的指标，不应由于分配方案不同，计算值也不同。因此，把分母的年末净资产进一步改进为利润分配前的年未净资产，就更趋合理，改进后的公式为：(略)

2.总资产报酬率。总资产报酬率的一般意义是指企业一定时期内获得报酬;总额与平均资产总额的比率，表示企业包括负债和所有者权益在内的全部资产总体的获利能力，计算公式为：(略)

企业总资产中的负债由债权人提供，债权人从企业(即债务人)获得利息收入，这笔利息收入相对应的是企业(即债务人)的利息支出;企业总资产中的净资产(即所有者权益)是股东的投资，股东从企业获得分红，该分红相对应的足企业的净利润，即税后利润，并不是利润总额。

考虑到其计算指标的会计数据是以应计制原则确认的，总资产报酬率并非一种收现的报酬，而作为债权人和股东，往往更注重现金回报的情况，也可以把计算公式的分子再作改进，其计算公式为：(略)

3、成本费用利润率。成本费用利润率是企业一定时期的利润总额同企业成本费用总额的比率，该指标意在通过企业收益与支出的比较，评价企业为取得收益所付出的代价，从耗费角度评价企业收益状况，以利于促进企业加强内部管理，节约支出，提高经营效益。我们知道，利润总额包括了补贴收入、营业外收支净额等与成本费用不匹配的成本费用支出，因此，将成本费用利润率计算公式的分子，改为营业利润更为合理，按此思路改进的计算公式为：

成本费用利润率一营业利润÷成本费用

在市场经济条件下，企业现金流量在很大程度上决定着企业的生存和发展的能力，从而在很大程度上决定着企业的盈利能力。这是因为若企业的现金流量不足，现金周转不畅，现金调配不灵，将会影响企业的生成和发展，进而影响企业的盈利能力。

常见的盈利能力评价指标，基本上都是以权责发生制为基础的会计数据进行计算，给出评价的，如净资产收益率、总资产报酬率和成本费用利润率等指标，它们不能反映企业伴随有现金流入的盈利状况，存在着只能评价企业盈利能力的“数”量，不能评价企业盈利能力的“质”量的缺陷和不足。

在我国企业的实践中，现金流入滞后于盈利确认的现象较为普遍、严重。笔者曾选择1998年年报和1999年中报两期a股公司会计报告为样本进行实证分析，现金流入滞后盈利确认的约占样本总量的67%，约有一半的公司滞后量超过盈利量确认的三分之一。因此，在进行企业盈利能力评价和分析时，补充和增加评价企业伴随有现金流入的盈利能力指标进行评价，显得十分必要。以下提供一些这方面的指标供参考选用。

1.经营现金流量对销售收入的比率。经营现金流量对销售收入的比率，表示每一元主营业务收入能形成的经营活动现金净流入，反映企业主营业务的收现能力。

公式是：

经营现金流量对销售收入的比率=经营活动产生的现金流量净额÷主营业务收入

一般来说，该指标值越高，表明企业销售款的回收速度越快，对应收账款的管理越好，坏账损失的风险越小。1998年度，沪深两市a股公司该指标平均值为3.24%。

2、经营活动净现金流量与营业利润比率。经营活动净现金流量与营业利润比率反映企业经营活动净现金流量与实现的账面利润的关系，其公式为：

经营活动净现金流量与营业利润比率=经营活动净现金流量÷营业利润

该指标值越大，表明企业实现的账面利润中流入现金的利润越多，企业营业利润的质量越高。因为只有真正收到的现金利润才是“实在”的利润而非“观念”的利润。

3.投资活动净现金流量与投资收益比率。投资活动净现金流量与投资收益比率反映企业从投资活动中获取的现金收益与账面投资收益的关系。其公式是：

投资活动净现金流量与投资收益比率=投资活动净现金流量÷投资收益

该指标值越大，说明企业实际获得现金的投资收益越高，通过该比率可以反映投资收益中变现收益的含量。

4.经营现金净流量与净利润的比率。经营现金净流量，表明每一元净利润中的经营活动产生的现金净流入，反映企业净利润的收现水平。其公式是：

经营现金净流量与净利润的比率=经营活动产生的现金流量净额÷净利润

一般来说，该指标越高，表明企业刮润的实现程度越高，可供企业自由支配的货币资金增加量越大，有助于提高企业的偿债能力和付现能力。1998年度，沪深两市a股公司的该指标平均值为84.12%。

5.净现金流量与净利润比率。净现金流量与净利润比率反映企业全部净利润中收回现金的利润是多少。其公式是：

净现金流量与净利润比率=现金净流量÷净利润

6.资产的经营现金流量回报率。资产的经营现金流量回报率表明每一元资产通过经营流动所能形成的现金净流入，反映企业资产的经营收现水平。其公式是：

资产的经营现金流量回报率=经营流动产生的现金流量净值÷资产总额

一般来说，该指标值越高，表明企业资产的利用效率高，它也是衡量企业资产的综合管理水平的重要指标。1998年度，沪深两市a股公司的该指标平均值是2.22%。

**财务的分析报告篇三**

自上世纪\*\*年代中期，我国农业网站如雨后春笋，日益发展起来，据不完全统计，目前，涉农网站约在1000家左右。经过十多年的发展，我国农业网站基本上覆盖了农业领域的各个方面，农业电子商务功能和农村信息服务日益增强，对于促进农民增收、引导农业结构调整、加快农村市场流通等起到了积极的作用，引起政府、农业主管部门和社会各方面的高度关注。

随着是网络的普及率不断的提高，人们对于网络的认识水平也不断的加深，这也使得农业电子商务的应用的前景非常光明。特别是国家的有关政策对于农业的扶持，让人们越来越相信农业的发展前景。

农业是典型的传统行业，具有地域性强、季节性强、产品的标准化程度低、生产者分散且素质较低等特点，具有较大的自然风险和市场风险。电子商务是通过电子数据传输技术开展的商务活动，能够消除传统商务活动中信息传递与交流的时空障碍。发展农业电子商务，将有效推动农业产业化的步伐，促进农村经济发展，最终实现地球村来降低传统的农业交易方式

（一）机遇

1、随着农村网络化水平的逐步提高，农业将为中国互联网孕育出巨大的市场机会存在巨大的市场机会。

2、农业从业人员大于7亿。

3、相关企业数目（>100万）

4、涉及领域：农牧渔业生产、交换和消费、生产资料、供应、工业化加工、商品的批发、零售和服务、交通储运等。

4、市场潜力有待开发，市场体系发育不全：市场分散、信息不畅通配套制度不完善：商品检验、支付体系、配送服务较落后。

5、btob、btoc有一定基础政府农业信息网络已形成农业网站众多。

（二）挑战

1、电子商务基础薄弱

电子商务的发展程度，与一个国家的经济实力、技术进步以及政策、法律法规等各方面的因素都息息相关。我国电子商务起步晚，各方面的条件都不完善。我国网络基础设施建设比较滞后，已建成的网络的质量尚不能满足电子商务的要求；网上交易安全性还不十分可靠；网上信用体制不健全，支付的手段单一；物流配送系统规模小，效率不高。

2、农产品生产与运销的现代化水平较低

农产品电子商务要求网上交易的农产品品质分级标准化、包装规格化以及产品编码化，要求农产品具有一定的品牌。然而我国农产品结构性过剩比较严重，优质农产品特别是具有知名品牌的农产品较少。在目前农业产业化程度较低、我国农产品市场还未完全放开的情况下，人们的“品牌”意识比较淡薄，申请商标注册的农产品比较少。

3、农产品电子商务人才缺乏

农产品电子商务离不开具有现代农产品知识、商务知识和掌握网络技术的人才。随着传统农产品商务模式向现代商务模式的转变，传统农民也要向现代“电农”（e—farmer）转变。“电农”是指具备运用现代信息技术，从事农业生产计划、管理与运销的农民。

4、国外进口农产品的竞争

按照wto协议规定，中国在入世后3—4年内将逐步取消对分销服务业的所有限制，包括批发、直销、零售、租赁及包装等服务。到时，外资不仅可以控股批发企业，还可以组建独资批发企业。入世后，国外农产品以及农业企业会大量涌入中国市场，这必然对我国农产品市场形成巨大冲击。

（一）认识不到位

对我国农业电子商务运行模式比较模糊，特别是政府和农业行政主管部门建立的网站过分强调信息服务功能，而相对忽视网站的商务功能的拓展，甚至将商务功能和信息服务功能对立起来，认为信息服务功能具有社会效应、公益性质，完全要求国家财政给予支持，对网站的商务功能缺乏应有的认识和重视。

（二）商务模式不完善

目前，我国农业电子商务模式主要是信息服务模式。这种商务模式利润的来源一般由下列几个方面组成：一是信息服务收费。但由于多种原因，如农业信息标准化程度低，信息时效性差，农民支付能力和认识等，这部分收费难以维持公司的正常运营；二是政府项目经费支持。如在实施农业信息化建设项目、农村信息扶贫项目过程中，通过购买公司开发的手持终端机等方式对公司给予财政上的支持；三是开展农业电子商务公司通过承包政府农业信息化项目建设，如软件开发、为政府提供技术支持等获得财政上的支持。

（三）没有考虑我国农业生产的特点和农民的素质

开展农业电子商务，必须充分考虑我国农业生产的特点和农民的素质。农业作为特殊的产业类型，其生产受到多种条件影响，比如政策法规、市场需求、气候、地理环境等等。目前我国农业的生产和经

营方式，导致农业产业化水平低，与市场的对接困难，小生产与大市场的矛盾非常突出。在物流环节，很多农产品具有季节性、不易储存的特点，在保鲜、运输、后熟处理上较为困难，这使其物流环节相对于工业品更难于实现。

（一）提高电子商务的意识

农业电子商务要发展，观念要先行。其发展的难点不是技术，也不是资金，而是思想观念的转变和管理理念的更新。在我国与农业相关的企业和主管领导普遍缺乏信息技术和电子商务等方面的知识，导致企业和政府投入不足，制约了农业电子商务的发展。只有使农民以及相关政府主管部门的管理者的观念转变了，才能推动农业电子商务的进一步发展。

我认为，要提高人们的电子商务的意识，首先就是要推广网络的应用水平，人们只有在接触网络的情况下，才能了解到网络对于农业的发展作用。其次，要多发展一些有代表性的农业电子商务网站，可以包括信息类、商务类等，这样人们在网上就能直观的看到农业电子商务的应用。

（二）加快网络的普及率

cnnic《报告》显示，截至20xx年6月底，我国网民规模已经突破4亿关口，达到了4.2亿，较20xx年底增加3600万人。互联网普及率攀升至31.8%，与20xx年底相比提高了2.9个百分点。

手机网民成为拉动中国总体网民规模攀升的主要动力。《报告》显示，截至20xx年6月底，手机网民用户达到2.77亿，在整体网民中的占比攀升至65.9%，相比20xx年底增加了4334万人，增幅达18.6%，其中，大约有4914万的网民只使用手机上网，占网民总数的11.7%。移动互联网展现出了巨大的发展潜力。

从以上的数据可以看出，中国网络的发展速度非常惊人，特别是最近几年，随着手机网民的不断增加。但我们也可以看出，虽然我国的网民基数非常大，但是从普及率来看，还是远低于美国、日本等发达国家的。所以，我国网络发展还有非常大的提升空间，网络也是农业电子商务应用的一个非常重要的条件。

（三）加强电子商务服务水平

目前，国内主要的农业电子商务网站有三类，第一政府类网站主要为电子商务提供农业信息服务和管理；第二综合类网站主要为电子商务提供综合信息和专业化市场信息；第三专业类网站主要为各类农资、农产品提供专业交易，可以提供网上订购和支付等服务。这些网站的目标还有一些不明确，主要体现在专业性不是很强。因此，要加快农业电子商务的应用，提高这些农业电子商务网站的专业性是非常重要的。

（四）建立有效而专业的农业电子商务信息流信息时代

谁最先获得信息、谁最先运用信息，谁就能获得市场、获得利润。要发挥农业电子商务的巨大潜力，一定要建立一个高效的规范的信息数据库系统，即建立一个良好、高效的收集信息、分析信息、传递信息的电子商务信息流，使供需双方的市场信息得到无缝链接。

当今社会是一个信息时代的社会，信息对于各个行业的作用越来越重要了，而信息传送一个非常重要的平台就是网络。因此，建议有效而专业的农业电子商务信息流非常重要。人们可以通过网络来了解有关农业信息，农产品提供者和需求者都可以通过网络这个平台来快速的了解农业的发展动态和讯息。

（五）建立安全的现金流

农业电子商务是一种基于互联网的商务活动，其核心内容是信息的相互沟通和交流，支付和交货是最终目的，而网上支付是农业电子商务一个非常重要的环节，银行等金融机构的介入是必不可少的。虽然国内银行逐步建立起各自的支付网依托于中国银联的第三方支付平台也纷纷搭建起来。但我国电子商务在线支付的规模仍处于较低的水平而且多数代理银行职能的第三方支付平台由于可直接支配交易款项越权调用交易资金的风险始终存在%也制约着农业电子商务的进程表。

网络交易安全一直是网购人们最关心的问题，随着网络的不断发展，网络支付方式也越来越多，而且越来越可靠。但是网络交易最终的结果还是要回归到具体物体上来。因此，建立更加安全、可靠的支持方式对于农业电子商务的应用非常重要。

（六）建立科学快捷的物流

产品物流是现代物流的重要组成部分。在我国，专业从事物流配送的企业，往往不注重电子商务活动。在建设社会主义新农村的过程中，要促进农业经济的发展，实现农产品物流的畅通，应对入世后国外

农产品对我国农产品的冲击，就必须加快农产品流通体制，改革、优化、重组传统的农产品物流体系。

（七）建立统一的农产品标准

农产品作为特殊的产品，其生产受到多种因素的影响，而这些特殊性，加大了其在特征和质量方面的度量标准的制定的难度，而标准是农业电子商务得以广泛开展的一个先决条件，没有标准，就不能对产品进行比对，就没有衡量产品质量的准绳。

（八）建立良好的信用体系

面对虚拟化电子商务市场，农村用户尚不具备高深的判断能力，所以农业电子商务可以参考华农网的做法，直接体现信用值，这对于电子商务的普及和应用将起决定性的作用，用信用标识让农村用户直接识别企业的电子商务信用；用信星积分，表明信息本身的信用程度；用信星工具，为企业提供了评估、信用等级的工具。

（一）中国农业信息网简介

中国农业信息网是中华人民共和国农业部官方网站，1996年建成。目前已经形成以54个精品频道、28个专业网站以及各省（区、市）农业网站为一体的农业系统网站群，全国各级政府农业网站联网运行，成为具有权威性和广泛影响的国家农业综合门户网站。

作为中国政府农业官方网站，其对国内外的影响日益扩大，目前日均点击数340万次左右，访问量在国内农业网站居首位，全球农业网站第二位。

网站首页

（二）主要功能和特色

1、基本服务

主要包括为浏览者提供农业的一些资讯、专题、搜索以及行业动态等信息。

2、特色服务

主要包括一些国家对于农业的政策法规以及相关领导人对于农业发展的观点。同时还有各地区的农业网站的相关讯息。

3、在线发布信息和在线订购功能

中国农业信息网的信息全面丰富，不仅包括国家对于农业的政策法规，同时也包括农业行业的发展动态以及一些农业产品的价格、资讯动态。在中国农业信息网上，商家和浏览者都发布的供求信息。同时，你也可以通过快速搜索栏，方便快捷的找到自己需要了解的产品。中国农业信息网还提供了在线订购的功能。

4、快速了解全国的批发市场

中国农业信息网把全国各个城市的农产品批发市场通过地图的形式展示给浏览者。我们只要找到自己想要了解的地方的农产品批发市场，直接打开地图就可以看到。

中国农业信息网是农业部的官方网站，它具有很高的权威性，同时，它里面的内容丰富，是农业行业各类产品展示非常好的一个平台，浏览者可以通过浏览该网站，获取他们需要的信息，解决问题。

中国农业信息网一个非常大的特色就是让浏览者了解到国家对于农业的政策法规，让农产品供应者和需求者更有针对性的去供应和获取他们的农产品。同时，它还提供了一个在线办事功能，主要提供一些从国外进口农产品以及一些农产品安全管理等条例，让广大浏览者可以更加方便的了解到办事的程序。

中国农业信息网也让全国的农产品价格更加的透明，也方便广大浏览者方便快捷的了解到各地的批发市场。

中国农业信息网作为一个以信息服务为主的官方网站，它的存在很大程度上促进了中国农业电子商务的应用。同时，它也使农业这个特殊的行业走上了网络的时代，让人们可以通过网络直接了解到农业的政策法规、行业动态以及相关资讯等。

农业电子商务的应用还处于初级阶段，还具有很大的发展空间。特别是网络的普及以及人们对于网络的不断认识。

电子商务的在农业中的应用，对于农业产业化具有促进作用。比如可以减少生产的盲目、降低成本，提高效率、打破区域和时间的限制、实现农产品流通的规模化、方便对农民的教育与培训。

我国农业电子商务的应用还存在很多的问题，比如：农村经济不发达，信息化基础设施薄弱、受自然条件影响，农产品的生产和农用品的需求具有很大的不可预知性、我国农产品流通环节长，交易成本高，供需链之间严重割裂，交易链及其通路较为复杂且透明度不高、农业网站存在着以农业商务内容为主的纯农业网站较少、利用率较低的现象、较多农业网站缺乏专业性和实用性，多数网站的设计和内容雷同、缺少特色、缺乏宏观指导性的农业信息，未能形成农业信息服务体系，使电子商务给农业的产、供、销带来的益处不多。

总的来说，中国农业电子商务的应用前景还是非常光明的，特别是网络的快速发展和国家政策法规的扶持，我相信，未来中国农业电子商务的必定会实现网络化。

**财务的分析报告篇四**

引言(选择的背景、工作量、预期成果、不足之处)

目录

正文

1、公司的基本信息(包括历史沿革)

2、行业背景(历史、现状、未来否则趋势)及行业地位(结合行业分析报告的内容)

3、公司的主要产品或者业务情况

4、分析期及近三年的主要会计和业务数据分析(结合公司董事会报告的内容)

5、股本变动及股东情况分析

6、公司近三年董(包括独董)、监、高及员工(掌握核心技术或者关键技术人员)情况分析(变动原因、独董述职报告)

1、公司治理的目的、核心

2、公司三会制度及其运行情况(独立董事制度、独董述职报告、监事会报告、董事会秘书及证券事务代表制度独董)

3、公司近三年开展的治理活动及其效果

4、公司董事长、总经理两职设置情况(分离或者合一)

5、公司及董监高近三年被证监会、交易所行政处罚情况(事由、进展、影响及整改情况，同时结合主流媒体的相关报道及公司的澄清公告)

6、违规担保、关联方非经营性资金占用情况

7、内部控制制度的自我评价报告及鉴证报告

8、履行社会责任报告情况

9、公司独立性分析(是否严格实行“五分开”)

1、宏观经济运行状况的影响分析(国际、国内宏观经济运行状况，可以借助统计资料和主流媒体的相关报道)

2、宏观经济政策的影响(金融货币政策、财政政策、收入分配政策)

3、产业政策的影响分析(包括产业结构政策、产业组织政策的影响等等)

4、法律、法规的影响分析

5、科学技术进步的影响分析(生物技术、材料技术、信息技术、航空航天技术等等的影响)

1、公司行业市场排名

2、市场占有率

要求：客观真实、图文并茂、生动形象

1、竞争能力(竞争优势)分析

体现：资本、技术、管理、人才、成本、资源、区位等等方面

方法：swot分析

pest分析

2、成长能力分析：计算一系列分析成长能力的指标进行比较分析，包括总资产增长率、净资产增长率、营业收入增长率、营业利润增长率、净利润增长率等等

1、审计报告解读(关注“非标”意见的审计报告，结合董事会、监事会报告)

2、财务指标计算、分析

偿债能力指标

盈利能力指标

管理效率指标

现金流量指标

3、三张报表及附注的分析

注意：各种指标的含义、取值大小是相对的

不能简单的堆砌各种指标

1、重大事项分析

重大诉讼仲裁事项

重大收购、出售资产事项(决策程序、评估基准日、评估方法的选择、评估价值、有无溢价跌价、交易时间、收或者付款方式、定价政策等等)

2、关联交易及其分析

日常关联交易、重大关联交易

决策程序、交易目的、交易时间、收或者付款方式、定价政策、有关第三方的独立报告(评估及审计机构、独立财务顾问、独立董事、监事会)、对公司财务状况及经营成果的影响等等。

3、同业竞争问题分析

4、募集资金项目及其效益分析(包括非募投项目)

承诺、变更、专项报告、对分析期经营成果的影响等等。

5、应收账款项目分析

6、存货项目分析

7、其他

1、存在的问题

2、建议措施

3、结论性意见

**财务的分析报告篇五**

公司在x年将努力保持整体盈利能力的平稳增长，通过有效的风险及成本控制，使成本居于合理水平，最终实现净利润增长快于规模增长，单位资产盈利能力稳中有升。

一是x年公司营业收入计划较x年增长约14%;

二是进一步加大对自主性成本开支的控制力度和结构调整力度，将成本收入比严格控制在战略规划目标、即不超过32%的水平之内;

三是经济效益指标方面，净利润增幅达到13%以上，资产利润率较x年实际水平保持稳定，资本利润率力争保持在20%左右，国有资本保值增值率预计不低于110%;

四是风险成本控制指标方面，资本充足率达到不低于10.5%的水平，不良贷款率控制在1%以下，拨备覆盖率保持在不低于200%的水平，案件风险率控制在不超过万分之一的水平。

根据公司x年财务预算报告，x年净利润增长大于13%，每股净利润大于2.47元。按目前的市价x年分红额，x年市盈率小于3.59倍.净资产每股不低于13.15元。当银行业未来业绩被市场普遍看空的背景下，浦发银行管理层提出x年的经营目标为:净利润增幅达到13%以上，资产利润率较x年实际水平保持稳定，资本利润率力争保持在20%左右，国有资本保值增值率预计不低于110%。实在难能可贵。这反映了浦发银行管理层对公司未来的发展充满信心。

财务预算分析报告范文模板二

一、我县预算执行分析工作的主要做法

我县预算执行分析就是对预算执行过程中或之后财政收支活动全过程采取基本比较法进行分析，具体做法:

(一)搜集基础数据信息资料。由于数据资料是预算执行分析的基础，我们每月对财税库联网系统中各种数据信息按不同分类口径提取外，与国、地税、人行、统计、房管等部门联系，取得基础信息资料，为分析做好准备。

(二)对数据加工。对财政总收入、公共财政预算收入及明细项目、国地税等征管部门完成收入等基础数据指标，按完成情况、与上期同口径、与年初目标任务进行计算对比;对支出按功能分类科目与上期同期、占调整预算数对比，为定性分析做定量准备。

(三)撰写分析报告。目前，预算执行分析采取的主要形式有两种:一种是定期分析，包括一般预算收支执行分析(每月)，即对财政收支及其构成明细完成情况、同口径同比进行简要分析;定期全面综合分析(每季、半年和全年)，对收支预算执行情况、主要特点及增减主要因素、存在的主要问题以及下一步的工作措施进行分析。另一种是专题分析，比例说20xx年围绕县委、县政府的税源经济工作重点，对全县工业五大产业税收收入完成情况的分析、三产服务业税收收入完成情况的分析、全县各镇区的和重点企业宝胜集团收入完成情况的点评，为领导的工作决策提供有益的参考。

二、预算执行分析工作中存在的难点、不足和原因

由于在预算执行分析中存在信息搜集耗时、基础工作不强、调研不够等主客观因素，在一定程度上影响了执行分析工作的质量。具体表现在以下几个方面:

(一)基础信息不全。在预算执行定期分析中，除了对预算收支已完成情况及原因分析外，还要对当年收入全面完成情况进行预测，由于对税收税源信息无法提前掌握，需依赖于国、地税部门的提供，给收入预测的及时性带来一定的影响。再比如对我县财政收入影响较大的房地产业，涉及商品房开发许可、批准施工许可、商品房预(销)售许可、成交、实现销售面积等等的信息，需与房管部门反复联系，还有每月对税收通用户的税收界定，同样也对执行分析及时性产生影响。

(二)分析的广度、深度不够。在预算执行过程中，贯彻国家方针、政策、重大经济措施情况及其对预算收支的影响，比如营改增、出口退税对我县收入(包括国、地税各自收入)的影响，新增因素对支出执行的影响，以及省财政管理体制调整对我县收支、县镇财政体制调整对县、镇级各自的收支的影响等等，如何再深层次、站在更高的高度上进行分析，受制于分析人员对国家宏观经济政策、税收政策、财政管理体制的搜集、掌握的程度和个人的综合素质，再之执行分析强调时效性，分析的内容往往不够深、广，难以探讨深层次问题。再次，分析各镇区一次性税收因素对其财政收入质量的影响度，由于指标考核因素，单凭从财税库联网系统难以取得，要从镇区获得准确数据难度更大。

(三)分析重收入、轻支出。由于我县财政目前还是保工资、保运转、保民调研生的吃饭财政，财政以收定支，往往侧重于如何挖掘、培植税源，强化收入组织，分析收入完成情况及其影响因素，进行收入预测;支出预算执行情况分析环节薄弱，一是支出统计与预算编制口径不一致，难以对比，我县编制的部门预算其实质还是综合预算，预算内资金和非税资金共同使用，我们向上报送的月报(全省统一)只统计一般预算内资金和基金支出，其他未缴库的非税资金的使用未在统计范围，难以全面反映预算的执行情况。预算编制时，部门支出分为基本和项目支出，但执行统计没有这一统计口径，难以通过预算执行情况检验编制质量。二是支出进度分析难度较大，为达到按上级财政部门加快支出进度要求，许多科室的专项资金存在“以拨代支”现象，再加之上级财政部门许多指标往往在最后一季度甚至12月才下达，项目资金受工程进度影响，这些都对执行分析带来一定难度。

(四)调研力度不够。开展调研是掌握第一手资料、获得针对性基础分析资料的有效方式之一。目前，主动到基层、到重点企业及我县的三大重点经济版块开展调研工作较欠缺，仅限于领导安排专项分析工作时才进行，习惯于通过联系的方式，客观上受其他工作安排影响，还不能做到专一的从事分析工作。

三、加强预算执行分析措施和对策

(一)进一步加强部门协作，完善财、税、库银联席会议制度。离开其他部门的协作配合，分析工作就成了“无源之水，无本之木”。为及时做好预算执行分析工作，必须依靠全县各经济部门的信息支持，进一步完善财、税、库银联席会议制度，加强部门之门的协作，充分利用各方面的数据和分析资料，使我们更多地掌握税源变化情况，及时发现财政收支执行中的新情况、新问题，并对我县财政收支基本走势作出准确及时的分析和判断。

(二)建立财政资料数据库，强化基础工作。开发财政统计数据信息库，把全县经济情况、部门预算资料、项目预算安排情况、全省各地收支执行情况表、历年决算、月报等历史数据、统计、税务部门、经信和房管等部门最新统计分析资料一起纳入数据库管理，同时密切关注和搜集国家新出台的宏观经济政策，各综合经济管理部门出台的对税源经济产生影响的有关政策，全市及周边地区的收支预算执行情况，进行归纳整理，为做好深层次微观多角度的收支分析作基础准备。完善财税库联网信息系统，尤其是税源数据和应征数据的补充，通过收入征缴率的分析，有利于发现征管的漏洞和薄弱环节，进一步提高征管质量和效率。加大对镇区预算执行分析的考核力度，准确摸清全县各镇区一次性税源情况，为真实分析反映各镇区收入的实际情况提供参考。

(三)加强支出预算管理，提高支出统计分析质量。在加强收入预算执行分析的同时，注重加强对支出预算执行的分析，一是统一支出统计与预算编制口径，将纳入年初部门预算的当年非税收入全部缴库，支出全部纳入国库集中支付，确保支出月报全面反映支出预算的执行情况;二是逐步减少专项资金的“以拨代支”现象，上级财政部门要及时下达支出指标，便于准确及时反映支出进度的真实情况，提高支出执行分析的质量。

(四)加强调研和学习。紧紧围绕全县税源经济的中心工作，制定切实可行的调研计划，到基层、到重点企业及我县的三大重点经济版块开展调研工作，掌握税源经济的第一手资料，揭示税收增减变化的内在原因，加强政策执行情况调查，及时反映各项财经政策对收入的影响，同时开展征管成效调查，研究各项征管措施取得的成效及其对收入产生的影响，促进征管质量和效率的提高。加强分析人员的学习培训，提高综合素质，拓宽分析思路、完善分析方法，逐步提高我县预算执行分析质量和水平。

**财务的分析报告篇六**

基于本人工作上存在调动的特殊性，原本对于sft的财务工作之前就有参与过，再加上此次调动是月度中旬进行的，所以对于工作计划上的准备存在着一定的不足，恳请领导谅解!

第一、 现将fttj的工作交接清楚、完善。

第二、 将sft的到岗工作迅速开展起来，由于存在人员上不足的特殊性，所以也没有

将工作计划的太复杂，主要还是将日常的工作在人员缺少的情况下完成好。

我先从小处谈，对自己进行一次剖析。我觉得领导召开的这次会议真的是太深入人心了，让自己又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。基于这个目的，回想这一阶段工作，再和其他部门主管相比，还存在许多的问题，要在保证部门工作做好的前提下向其他主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。我会在今后的工作中不断改进，不断提高，努力做到没有最好只有更好。

对于部门的工作我个人认为在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放失。积极的与各部门配合，加强事前了解，掌握第一手资料，加强预测、分析工作，并按照集团公司及领导要求，认真做好财务工作。在日常工作中按照财务工作职责，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益达到最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

xx年10月份的工作基本报告，如下：

1、8日将本月的工作计划一下并进行合理的分配;

2、9～14日人员到齐开展工作，结帐、出报表;

3、17～22日编制分析报表、报税、核对并发放工资;

4、24～29日盘点、整理材料明细及单据、购票开票;

5、财务部其他日常性的工作

以上是财务部本月度工作情况的基本报告。

xx年11月工作计划如下：

1、1～8日整理数据、录入凭证、审核并结帐、出报表并报送;

2、9～12日报税、监盘出纳将工作交接完善、清晰并无遗留问题;

3、14～18日整理工资资料并核实，以备发放、填制报送领导的各套分析报表; 4、20～26日发放工资、购票并开具发票、盘点;

5、月底整理相关盘点数据;

6、财务部其他日常性的工作

以上是财务部下个月度工作情况的大概计划。

**财务的分析报告篇七**

1、人口学资料：王某，男，19岁，某大学大一年级学生。自大一第二学期以来因沉迷于网络游戏前来咨询。

2、个人成长史：求助者来自祖国大西北，是家里的老大，从小父母老师都要求严格，自小学到高中毕业以来学习成绩都很好，当时高考毕业时自己的理想就是考上外地大学，出来见见世面，学学知识。20xx年考上辽宁某所大学，开始了大学生活。

3、精神状态：意识清醒，思维正常，情绪激动，言行一致，人格较稳定。

4、身体状态：近一个月以来严重失眠，白天不上课时间很兴奋。

5、社会功能：人际关系不是很好，与同学接触不多。

6、心理测验结果：scl-90：躯体化2、4，强迫1、1，人际敏感2、2，抑郁2、4，焦虑2、8，敌对1、5，恐怖1、2，偏执1、6，精神病性1、5，其它1、3，阳性项目数：45，总分：168。躯体化、人际敏感、抑郁、焦虑因子分均高于2分。

1、主述：近来经常会失眠，上课打盹，急切盼着下课，这种情况发生有近2个月。

2、个人陈述：我于去年考上大学之后，就远离家乡了，由于去年过年时有点特殊情况，我也没有回家，对于头一次离家这么远，这么长时间没有见到家人的我，看着同学们都能回家，我心里有种失落感，也挺孤独的。因此在一次偶然的机会，我们寝室的一个同学说新出了一款游戏，挺流行也挺好玩的，我抱着无聊，分散注意力的心情试着去玩了一会，结果一天两天，一周两周，渐渐的控制不了自己了，开始时是一下课便后，发展到后来上课逃课去网吧，甚至有时周六周末在网吧包宿玩网络游戏。就在最近的一次考试中，又挂了一科，觉得自己很堕落，同学都看不起我这样的人了。这样下去不是办法，从那么大老远来就是为了好好学习的，自己为了将来成长为世界著名小提琴手的理想才来到这所大学上学的，请你帮帮我吧，您是心理咨询师，我想你肯定能帮我解决问题的。

求助者步入咨询室时衣着得体，意识清楚，谈吐大方，应答切题，条理性强，但情绪低落，烦躁不安，精神倦怠，面色忧郁。在向他的同学了解情况后得知，近期来访者总是晚上在寝室坐立不安，不愿睡觉，唉声叹气的，以前他下课后喜欢和同学聊天，现在一下课，就找不到人去哪儿了。对人的敏感也仅限于目前单位的同事，无泛化。

1、评估：根据对临床资料的收集，该求助者智力正常，个性偏内向。问题主要表现为沉迷于一件事情导致的焦虑；心情压抑；人际关系紧张；心理问题引发的躯体症状表现为睡眠不良。病程不到两个月。

2、诊断：

（1）、王某沉迷网络游戏是对新的学习环境不适应所导致，并不是单纯的网络游戏痴迷症；也不是单纯的学习无能，因为他愿意上学，有自己的见解。

（2）、王某的内心渴望获得成功。通过玩网络游戏，他获得成功的心理得到满足。

根据咨询目标的七项原则和以上的评估与诊断，与王某共同协商达成书面协议，初步确定：

1、具体目标与近期目标：减少王某的网络游戏次数，增强学习兴趣，提高学习成绩。

2、最终目标与长期目标：完善求助者的认知，增强其社交能力和社会适应能力，树立自信心。促进求助者的心理健康和发展，充分实现人的潜能，达到人格完善。

1、主要咨询方法与适用原理：认知、系统脱敏疗法。

2、咨询双方的责任、权利与义务

（1）求助者的责任、权利与义务

责任

①向咨询提供与心理问题有关的真实资料；

②积极主动地与咨询师一起探索解决问题的方法；

③完成双方商定的作业。

权利

①有权利了解咨询师的受训背景和执业资格；

②有权利了解咨询的具体方法、过程和原理；

③有权利选择或更换合适的咨询师；

④有权利提出转介或中止咨询；

⑤对咨询方案的内容有知情权、协商权和选择权。

义务

①遵守咨询机构的相关规定；

②遵守和执行商定好的咨询方案各方面的内容；

③尊重咨询师，遵守预约时间，如有特殊情况提前告知咨询师。

（2）咨询师的责任、权利和义务：

责任

①遵守职业道德，遵守国家有关的法律法规；

②帮助求助者解决心理问题；

③严格遵守保密原则，并说明保密例外。

权利

①有权利了解与求助者心理问题有关的个人资料；

②有权利选择合适的求助者；

③本着对求助者负责的态度，有权利提出转介或中止咨询。

义务

①向求助者介绍自己的受训背景，出示营业执照和职业资格等有关证件；

②遵守咨询机构有关规定；

③遵守和执行商定好的咨询方案各方面的内容；

④尊重求助者，遵守预约时间，如有特殊情况提前告知求助者。

3、咨询时间

①咨询时间：每周1次，每次1小时左右；

②咨询次数：4次

（一）治疗阶段：

1、诊断评估与咨询关系的建立阶段；

2、心理帮助阶段；

3、结束与巩固阶段。

（二）具体咨询过程：

第一次咨询：

1、目的：

（1）建立良好的咨询关系；

（2）了解基本情况，收集一般临床资料；

（3）紧张、焦虑与人际敏感行为的临床评估，有关心理测量；

（4）确定主要问题，探寻改变意愿；

（5）进行咨询分析。

2、方法：会谈法、心理测验法、认知行为疗法。

3、过程：

（1）填写咨询登记表，介绍咨询中的有关事项与规则；

（2）倾听求助者的诉说，鼓励其宣泄不良情绪，调整心态，获取求助者的信任和理解；

（3）收集求助者临床资料，了解其成长过程，尤其是重大事件，探寻求助者的心理矛盾及改变意愿；

（4）求助者独立完成90项症状清单的自测；

（5）将测验结果反馈给求助者，并作出初步问题分析，让其理解为什么会这样；

（6）告知其为一般心理问题，进一步说明其心理问题得不到解决，就会以躯体症状表现出来，目前其睡眠障碍就是躯体化表现之一，需定期进行心理治疗；

第二次咨询：

1、目的：

（1）加深咨询关系；

（2）分析求助者行为问题后的错误认知；

（3）并帮助其建立良好的认知。

2、方法：谈话法，认知行为疗法、系统脱敏法

3、过程：

（1）结合认知行为治疗原理，进行认知分析，改变错误认知模式；促使王某自己寻找改变的目标，并确立行为矫治阶段目标。

（2）建议分几个阶段逐步改观，第一阶段：由每天玩一次网络游戏减少到每两天玩一次（一次2~3小时）奖励自己一本曲谱册。第二阶段：每周玩2次（一次2小时），上课能回答老师的提问，坚持半个月，奖励自己一张小提琴名家唱片。第三阶段：每周末玩一次（一次2小时）。能认真完成老师为他布置的作业，坚持一个月，奖励自己听一次音乐会。

（3）布置咨询作业：①准备一个作业本，每天晚上制定第二天的活动计划，以小时为单位，并及时记录计划的完成情况和自己的感受。②与同学进行交谈，看同学的反应有何变化。

第三次咨询：

1、目的

（1）学会合理评价，对紧张焦虑的自我管理；

（2）加强与同学各方面交流。

2、方法：谈话法，认知行为疗法。

3、过程：

（1）反馈咨询作业：让求助者详细描述自己一个月以来坚持尽量不玩游戏的情况

2）与求助者进行角色扮演，这次求助者扮演同事、咨询师扮演求助者。让其观察“求助者”在何时产生情绪反应并进行分析；

（3）布置咨询作业：继续记录自己坚持的情况，并对自己上课和与同学情况的交流也进行记录。

第四次咨询：

1、目的：

（1）巩固咨询效果；

（2）增强自信心；

（3）促进个人成长；

（4）结束咨询。

2、方法：谈话法、心理测验法。

3、过程：

（1）反馈作业：焦虑、烦躁等症状基本消失，王某自我感觉目前心理状态比较稳定。

（2）学会正确的评价自己和现实问题，增强自我调控的能力。

（3）做了scl-90心理测验，结果各项指标均在正常范围内。

4、结束咨询，做好咨询的回顾和总结，对求助者的进步给予鼓励，帮助求助者把咨询过程中学到的认知方式、分析和解决问题的方法运用到日常生活中，用新的认知和行为模式面对未来生活。

1、求助者自我评估：“不再像以前那样紧张和焦虑了，觉得游戏只是一种娱乐手段而已，也不再像以前那样自卑，在面对别人评论的时候也没觉得什么不舒服。”

2、心理咨询师评估：求助者已基本纠正了不良认知，沉迷心理得到了克服，情绪症状（自卑、紧张、焦虑、人际关系敏感）得到了改善，躯体症状（睡眠不良）已消除，能够较坦然地面对外界议论，轻松的和同学相处。

3、心理测验结果：（1）sas：标准分48，（2）sds标准分51，（3）scl-90量表复测，躯体化1、7，强迫1、1，人际敏感1、5，抑郁1、7，焦虑1、8，敌对，1、5恐怖1、2，偏执1、5，精神病性1、5，其它1、3。阳性项目数：10，总分：117。

据上，认为咨询目标基本实现，整个咨询过程完整，条理清楚。结束咨询关系，咨询关系终止。

**财务的分析报告篇八**

(一)、公司简介

1、公司基本情况

证券代码:300016

证券简称:北陆药业

公司名称:北陆药业股份有限公司

公司英文名称:

交易所:深圳

公司注册国家:中国

城市:xx市

工商登记号:xx0000004222500

注册地址:xx市昌平区科技园区白浮泉路号

办公地址:xx市昌平区科技园区白浮泉路号

注册资本:15274、9xx4万元

法人代表:王

董事会秘书:刘宁

上市日期:20xx--30

招股时间 :20xx--28

2、公司主营业务及经营范围

公司主营业务:药品生产以及药品经销，目前主要产品包括对比剂系列产品、降糖类药物和抗焦虑类中药等。

经营范围:许可经营项目:生产、销售片剂、颗粒剂、胶囊剂、小容量注射剂、大容量注射剂、原料药(钆喷酸葡胺、碘海醇、格列美脲、瑞格列奈)。上市公司财务分析报告。一般经营项目:自有房屋的物业管理(含写字间出租);法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营;法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营;法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

3、公司产品

对比剂产品:枸橼酸铁铵泡腾颗粒(复锐明?)——口服磁共振用铁对比剂、碘海醇注射液(双北?)——非离子型碘对比剂、钆喷酸葡胺注射液

口服降糖药产品:格列美脲片(迪北?)

抗焦虑抑郁产品:九味镇心颗粒

(二)、股权分布简介

1992年，公司前身xx市北陆医药化工公司成立，20xx年变更为股份有限公司，20xx年被科技部认定为高新技术企业，20xx年xx月在创业板上市，公司实际控制人也是公司创始人王先生目前持有公司23、13%的股权。

公司控股公司中的新先锋主要是负责药品经销业务，易佳联主要是负责网络服务和软件业务，公司也利用它来完成主营业务对比剂在医院进行学术营销，推广和售后服务的一个技术平台。公司参股的中技经投资顾问公司主要从事生物技术、信息技术、能源等各类投资，目前未利润贡献。

(三)、企业文化及理念

1、企业理念

企业愿景:百年北陆

核心口号:尽显关爱

企业使命:创就价值人生

核心价值观:务实、稳定、创新

企业精神:共创、共进、共赢

经营理念:细分市场、最大份额

2、企业文化

北陆用真心真情关爱患者，给患者带来健康、幸福和快乐;

北陆用真心真情爱护员工，提高员工的生活，实现员工的价值;

北陆用真心真情服务客户，满足客户的需求，实现客户的价值;

北陆用真心真情奉献社会，爱心亲善，造福众生。

(一)、宏观环境

1、从人口、收入、医疗体制来看

中国仍然处于人口老龄化的进程中，人口数量的增长和年龄结构的改变长期影响疾病谱;20xx年人均gdp已经超过xx00美元，中国进入新一轮消费升级阶段，医疗保健等在消费结构中的比例将保持持续上升，在这个长期过程中可能会受到经济回落对消费的短期冲击，但随着全民医保的建立，政府在医疗保健方面支出加大，弥补了经济下滑对居民医疗保健消费的影响，在全民医保实施的过程中，政府投入对居民医疗保健消费也将形成长期支撑。同时在医疗体制改革方面，一系列围绕着新医改以及医药产业发展的研讨会的召开，为医药行业带来新的发展思路。上市公司财务分析报告。这意味着医药行业开始借助专家“外脑”实现大整合、大提升。

2、在政治、法律、法规上来看

20xx年1月21日，国务院常务会议通过和，新一轮医改方案正式出台。新医改方案带来市场扩容机会、新上市产品的增加、药品终端需求活跃以及新一轮投资热潮等众多有利因素保证了中国医药行业的快速增长。在医改和金融危机的背景下，中国医药企业进入跨越式发展的战略机遇期，新兴市场“百废待兴”，需求旺盛，完全可以实现逆市飘红。医药企业应当多方面提升企业能力，抢占稀缺资源，取得最大的竞争优势和价值，在变局中赢得生存与发展。另外，20xx年的药品注册管理工作正围绕“质量、效率”这一中心，抓住提升药品注册管理水平和药品标准提高的主线，实现向注重政策研究、法规和指导原则的制定、注重宏观调控、注重注册全过程的组织协调和质量监督的转变。药品注册管理政策法规对行业起着鼓励创新、促进产业健康发展的引导意义。

(二)、微观环境

随着医药行业微观经营环境的变化，以及相关宏观环境的影响，国内医药行业企业面临以下几个方面的压力:首先是新版gmp改造、环保要求提升、能源和原材料涨价使得运营成本加大;其次，药品降价将降低企业毛利率，第三，新药审批收紧造成企业缺乏新增长点;第四，拥有渠道优势的商业龙头企业进入工业领域，将会对现有医药制造企业造成较大冲击。在这种环境下，企业研发新的技术，加强内部管理，最大化降低

本经营管理就显得尤为要。

(一)、医药行业现状和未来发展趋势分析

医药行业是一个多学科先进技术和手段高度融合的高科技产业群体，涉及国民健康、社会稳定和经济发展。回顾中国医药行业近年的发展情况，全国医药生产一直处于持续、稳定、快速发展阶段。1978年至20xx年，历经30年改革大潮洗礼的中国医药行业发生了翻天覆地、日新月异的变化。30年来，中国医药工业增长速度一直高于国内生产总值(gdp)。从1978年到20xx年，医药工业产值年均递增16、8%，成为国民经济中发展最快的行业之一。中国已经具备了比较雄厚的医药工业物质基础，医药工业总产值占gdp的比重为2、7%。维生素c、青霉素工业盐、扑热息痛等大类原料药产量居世界 第一，制剂产能居世界第一。中国药品出口额占全球药品出口额的2%，但是中国药品出口的年均增速已经达到20%以上，国际平均水平是16%。与此同时，中国药品市场地位不断提升，占世界药品市场的份额由1978年的0、88%上升到20xx年的8、25%。但是中国医药企业目前还普遍存在“一小二多三低”的现象，即大多数生产企业规模小，企业数量多，产品重复多，大部分生产企业产品技术含量低，新药研究开发能力低，管理能力及经济效益低。不过总体看来，在新医改环境下，中国医药行业今后5年世界药品市场增长的重心将从欧美等主流市场向亚洲、澳洲、拉美、东欧等地区逐渐转移。中国医药行业仍然是一个被长期看好的行业。到20xx年中国将超过日本成为世界第二医药大国，20xx年前中国也将超美国，跃居世界第一医药大国。

(二)医药行业特点分析

1、高投入性

医药行业的高投入性在新药上要比普药表现得更为明显。一般，普药具有生产工序简单、投入低、产品科技含量低、市场需求量大的特点。而新药的开发和生产则需要大量投入，而且生产工序复杂，研制期长。通常开发一种新药平均需要耗资2、5亿美元，有的高达亿美元，从筛选到投入临床需要xx年的时间。

2、高风险性

医药企业经营业绩悬殊，且易波动。由于药品特异性强，市场空间主要受其性能决定，技术含量高、性能好的药品往往有极广阔的市场和优厚的价格，开发出这类药品的企业能够取得高额利润，相反对于性能一般的药品即使价格下降也不会增加市场规模，一旦供应量增加就意味着企业效益的快速滑坡。由于一种药品的畅销周期一般只有3—5年，而许多医药企业依赖于一、两种产品，其风险可想而知，即使是国际上一些大公司;其业绩也经常发生大幅波动。尤其是那种依赖单一品种获得高额利润的公司似乎更容易出现这样的风险。

医药行业的高风险性也非常明显，主要表现在:

a、一种新药一旦临床中或上市后发现其有严重的副作用或药效提升有限，将很快被市场取消或淘汰;由此造成的损失是无法挽救的。

b、专利新药的垄断具有局限性和暂时性的特点。由于药品种类的广泛性，因此，一个企业无论如何尽其所能也只能垄断某个专利新药市场，但不可能垄断整个医药市场、甚至某一类药品市场。并且由于专利具有时效性，这种垄断是暂时的，一旦专利保护期限解冻，竞争优势将迅速下降。随着制药技术的不断升级，药品市场也不断更新换代、推陈出新，任何一种新药在市场上都随时存在救药效更佳、功能相似、价格相近的新药取代的风险。

3.高收益性

医药行业的高投入、高技术含量的特点决定了其高附加值的特性。一种新药一旦研制成功并投入使用，尽管前期投入巨大，但产生的收益也是巨额的。

据统计，一个成功的新药年销售额可以多达—40亿美元;世界排名前位的医药企业利润率都在30%左右;专利产品在专利有效期内由于能垄断该产品市场，因此，在受益期内能获得巨额垄断利润。

4.市场进入壁垒高

由于医药商品与人类的健康和安全紧密相关，因此，世界各国无一例外地对药品的生产、管理、销售、进口等均采取严格的法律加以规范和管理。未经等级规范论证的药品和企业很难进入药品市场。同时，制药行业高技术、高风险、高投入的技术资本密集型特征也加大了新企业进入的难度。在我国的医药产业政策中，也对市场进入作出了若干规定，对某些医药的生产和经营设立了特许制度，如毒性药品、麻醉的药品、精神的药品、放射性药品、计划生育药品由国家统一定点、特许生产，并由国家特许定点依法经营;同时还规定，外资暂不能参与国内药品批发、零售业经营。因此，相对来说，医药行业的进入门槛是比较高的。

5.集中程度高

从世界范围来看，医药行业是集中程度最高的行业之一，首先是医药企业管理极其严格，任何新药问世以前，必须经过长期、复杂的临床试验，被淘汰的可能性极大，因而新药的研制费用极高，国外研制一种新药一般要花费2—亿美元，这是一般企业无法承担的，只有少数制药巨头才有能力组织医药的研究和开发，并因此在同行业竞争中取得优势和获取垄断利润。当前，葛兰素、默克、辉瑞等制药巨头在世界医药市场占据着举足轻重的地位，而且行业兼并势头很猛，目前排名世界前位的公司占到市场总量的1/3以上。

在人才战略方面，北陆药业秉承“人才是企业发展的第一资源，人才是企业创新的源泉和动力，人才投入是企业最大效益投入”正确理念制定了相关的人才战略。在公司草创阶段，公司选择了正确的切入点:造影剂，并在此做精做强，先壮大自己在市场中站稳脚跟，再图下一步发展。公司在这方面的选择是正确的。在细分市场上，公司在毛利率较高的钆喷酸葡胺对比剂上，公司提早下手，占据了极大地优势。在20xx年初，在以下几个方面制定了相应的战略:

1、营销发展战略稳步实施

为促使公司长期稳步发展，公司充分利用已有技术优势、产品优势、质量优势、原材料供应优势以及品牌优势，以现有对比剂系列产品的生产和产品线的扩展为基础，通过对市场、技术、资本等各类资源的整合，调整和优化对比剂产品结构，保持公司在对比剂细分市场的领先地位，力争使公司成为对比剂市场最具竞争力的专业化生产厂商，成为我国领先的现代化对比剂系列产品生产企业。同时，公司还以发展精神方面药物作为新的利润增长点为目标，积极开展九味镇心颗粒产品上市初期推广工作，力争将九味镇心颗粒发展成为抗焦虑中药的第一品牌，使其成为公司未来收入和利润的主要来源之一，并使公司在精神方面药物市场占据一席之地。

2、大力提升企业核心竞争优势

积极开展对比剂生产线技术改造与营销网络建设项目。20xx年公司在募集资金没有到位的情况下，利用自有资金先行开展对比剂生产线改造的前期准备，加快对比剂销售队伍的建设，并开始筹建上海、广州办事处。截止20xx年末，对比剂营销人员扩增到90人。借助公司在创业板上市的有利局面，公司加大企业品牌宣传和产品推广力度，在重点市场筹备和举行公司上市答谢活动，扩大公司影响，极大提高了公司及产品的知名度与美誉度。

3、增强自主创新能力

为保持现有产品及业务的可持续发展，保证公司的持续竞争力，公司将对比剂系列产品、降糖类药品和精神方面药物列为为主要研发方向，利用自身优势，坚持科技创新，积极开发新产品。

4、内控管理不断完善

公司在现行营销和生产管理模式的基础上，结合上市公司的要求，进一步规范和完善了营销制度、合同管理制度、销售服务制度、生产管理等一系列基础管理制度，并结合企业实际，适时、适度改革和调整公司营销和生产政策。严格管理，降低经营成本。坚持费用预算管理、费用审批管理和经营成本控制管理，对公司经营过程中各环节实施有效监控，保证了资金的正常运行。坚持节能降耗，减少费用开支，降低经营成本，提高经济效益。加大对应收账款的清收力度，提高了资金周转率。

在长远发展方面，公司将继续秉承“细分市场、最大份额”的竞争理念，在聚焦对比剂领域、巩固现有市场领先地位和核心竞争优势的同时，加强新药研发的力度，力争推出更新、市场价值更高、生命力更强的新产品。公司将在精神方面药物、影像诊断造影剂、心血管/代谢类疾病三大疾病领域加大研发力度，逐步建立自己的企业特色。以此三大领域新产品的陆续推出，推动公司的快速、健康、高效的发展。实现品种多元化、高质量和高附加值，做专做强。

公司主要会计政策、会计估计和会计报表编制方法

(一)遵循企业会计准则的声明

本公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司的财务状况、经营成果、股东权益变动和现金流量等有关信息。

(二)财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部20xx年2月颁布的和38项具体会计准则及其应用指南、解释以及其他相关规定(统称“企业会计准则”)进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

(三)会计期间

本公司会计期间采用公历年度，即每年自1月1日起至12月31日止。

(四)记账本位币

本公司以人民币为记账本位币。

(五)现金等价物的确定标准

现金等价物，是指本公司持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

(六)外币业务

本公司发生外币业务，按交易发生日的即期汇率折算为记账本位币金额。期末，对外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益;对以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算;对以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，计入当期损益。

(七)应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款等。

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

本公司单项金额重大的应收款项的确认标准:期末余额达到xx0万元(含xx0万元)以上的非纳入合并财务报表范围关联方的客户应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法:对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明发生了减值，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。单独测试未发生减值的单项金额重大的应收款项，以账龄为信用风险组合，依据账龄分析法计提坏账准备。

2、单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的确定标准、计提方法

信用风险特征组合的确定依据:单项金额不重大但按类似信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项:指期末单项金额未达到上述xx0万元标准的，按照逾期状态进行组合后风险较大的应收款项，具体包括账龄在3年以上的非纳入合并财务报表范围关联方的客户应收款项。

按信用风险特征组合后风险较大的应收款项坏账准备的计提方法:以账龄为信用风险组合依据，依据账龄分析法计提坏账准备。

3、以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备的计提方法

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按账龄划分为若干组合，根据应收款项组合余额的以下比例计提坏账准备:

4、本公司向金融机构转让不附追索权的应收账款，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

(八)研究开发支出

本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即:完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;具有完成该无形资产并使用或出售的意图;无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，以及无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性;有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产;归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出计入当期损益。

(九)分部报告

本公司以内部报告制度为依据确定经营分部，以经营分部为基础确定报告分部。

经营分部，是指本公司内同时满足下列条件的组成部分:(1)该组成部分能够在日常活动中产生收入、发生费用;(2)管理层能够定期评价该组成部分的经营成果，以决定向其配置资源、评价其业绩;(3)公司能够取得该组成部分的财务状况、经营成果和现金流量等有关会计信息。

本公司报告分部包括:(1)药品生产分部，生产及销售对比剂;(2)药品经销分部，销售抗生素药品。

(一)偿债能力分析

从偿债能力指标汇总表可以看出，北陆药业的短期偿债能力指标从20xx到20xx年有大幅度的上升，说明北陆药业的短期偿债能力在20xx年上市后得到明显提高，从指标数据大小来看，该公司这三年短期偿债能力非常充分。

对短期偿债能力指标进行具体分析，我们可以看出，公司的现金比率在20xx年上升了1819个百分点，出现这样大幅度增加的原因一方面是由于公司20xx年成功上市，向社会公众公开发行了普通股(a股)股票1，700万股收到募集资金净额27，189、xx万元，使得货币资金大幅度增加，另一方面也受流动负债下降的影响。而速动比率在20xx年也上升了1815个百分点，和现金比率的上升幅度相差不多，其上升程度仅有小幅度下降，说明在20xx年到期的应收账款和应收票据得到了部分收回。另外，公司的流动比率在20xx年上升了1885个百分点，比速动比率上升的幅度大，说明公司20xx年存货、其他应收款等有所增加。从长期偿债能力来看，公司的长期偿债指标都比较低，说明公司的长期偿债能力很强。而具体来看，公司的资产负债率20xx年下降了13个百分点，说明其财务风险在降低;产权比率在20xx年下降了16个百分点，说明企业的长期偿债能力在增强;公司的有形净值债务率在20xx年也呈下降趋势，并且该指标比较小，一方面说明债权人资本受保障的程度较高，另一方面也说明企业的长期偿债能力在增强;公司的权益乘数由20xx年的1、2下降到20xx年的1、0，说明公司在20xx年时企业的所有资本都是由所有者投入的，企业没有对外负债。已获利息倍数由正变为负，说明企业由20xx年的利息费用支出，变为利息费用收入，企业由债务人变为了债权人。

在20xx年，公司的现金比率上升了2259个百分点，主要是因为公司上市后经营状况很好，使得资金充裕，流动负债大幅度减少;而公司的速动比率在20xx年也上升了2619个百分点，说明公司速动资产的质量在增加;公司的流动比率上升了2794个百分点，比速动比率上升的幅度大，说明20xx年公司的存货、其他应收款等有一定程度增加。再看公司20xx年的长期偿债能力指标，其资产负债率较低说明公司的负债占资产总额的比例很小，说明公司的财务风险很小，而其呈下降趋势，则说明公司的偿债能力在增强。产权比率及有形净值债务率的下降都说明企业偿债能力的增强，权益乘数仍然为1说明企业仍旧没有债务资本，而利息保障倍数依然为负但该指标绝对值大幅度减小，说明企业20xx年的利息收入大幅度增加，企业处于资金相当充裕的状况。

从北陆药业20xx年到20xx年的负债规模变动分析表来看，公司的负债全部是短期负债，且负债总额呈大幅度下降的趋势，说明公司的财务风险在大幅度降低。

公司20xx年的负债总额比20xx年下降了891、49万元，下降幅度为33、62%，负债规模的缩小主要是由于应付账款由20xx年的1943、77万元下降到20xx年的1422、44万元，下降幅度为26、82%，另一方面短期借款xx0%的减少，由20xx年的500万元，减少到20xx年的0万元，其他流动负债也下降了xx0%。同时应付职工薪酬也大幅降低，由20xx年的22、34万元降低到20xx年的7、36万元，下降幅度为67、05%，同时公司的其他应付款也下降了26、80%，这些到期款项的支付导致了公司总体负债规模缩小。但公司的预收账款由20xx年的2、57万元上升到20xx年的8、35万元，上升幅度为224、90%，这说明公司在20xx年上市后，产品的销量十分不错。总的来说，公司20xx年的财务风险在降低。

2020xx年底，公司的负债总额比20xx年下降了、58万元，下降幅度为57、46%，其最主要的原因仍是应付账款的大幅度降低，由20xx年的1422、44万元下降到20xx年的213、65万元，下降幅度为84、98%，应付账款降低84、98%，主要是公司对子公司药品经销业务调整，其期末应付账款大幅降低所致，另一方面应付账款的大量支付反映了企业的可用资金越来越充裕。而另一方面，企业的预收账款在20xx年提高到了61、61万元，增加幅度为637、84%万元，这种大幅度的增加主要是公司从事了投资性房地产业务，预收房屋租金所致。从表中还可以看出，企业的应付职工薪酬由20xx年的7、36万元一下子猛增到了20xx年的84、82万元，增长幅度为xx52、45%，主要是公司实际支付工资时间的跨期变动所致。

总体看来，公司从20xx年到20xx年，负债飞速减少，在20xx年以后，公司已经不需要再有短期借款之类的来满足资金的需要了。到20xx年时，公司所面临的财务风险已经非常小了。公司主要的流动负债都是公司内部的应付职工薪酬之类的科目，公司对外负债十分少，说明此时公司的偿债能力已经非常强，所面临的财务风险也很小。

从资产规模变化来看，公司的总资产呈现出增长的趋势。

2020xx年末，货币资金同比增长1，463、51%，主要原因是由于向社会公众公开发行了普通股(a股)股票1，700万股收到募集资金净额27，189、xx万元。而应收票据降低33、99%，主要是本公司期末未到期票据减少所致。预付款项降低84、70%，主要是本公司与浙江司太立制药有限公司上期签订的采购合同本期到货已结算。存货增长51、85%，主要是本公司业务量增大，生产储备的原辅材料增加所致。其他流动资产增加33，314、19元，是待抵扣增zhí shuì。无形资产降低、38%，主要是部分无形资产摊销到期所致。长期待摊费用降低59、82%，主要是部分长期待摊项目摊销到期所致。递延所得税资产降低15、35%，主要是递延收益转回所致。

2020xx年末，应收票据较20xx年降低81、36%，主要是报告期末公司未到期银行承兑汇票减少所致;预付款项降低67、89%，主要是公司预付办公购房款当期转入固定资产所致;其他应收款增长65、45%，主要是公司扩大销售网络导致销售人员周转金增长所致;投资性房地产增加2，161、26万元，是公司部分房屋由于出租转为投资性房地产所致;固定资产增长72、07%，主要是公司新增房屋建筑物所致;而2020xx年末合并报表中商誉金额为零，主要是由于子公司易佳联网络注销，之前产生的商誉确认为当期投资损失;长期待摊费用增长901、46%，主要是新添置房产装修费用计入长期待摊费用所致。

综上，可以看出从20xx年到20xx年，公司的资产总额在增加，而负债在减少，资产的流动性很强，从而公司的整体偿债能力也非常强。

从资产与负债及所有者权益的对称性来看，公司资产负债表资产权益结构如下:

从该表中可以看出，北陆药业的流动资产和非流动资产只有少部分来源于流动负债，其余全部来自与所有者权益，这充分说明了企业偿债能力非常强。

从资产负债的对称性来看，由于公司没有长期负债，所以其营运资产对流动负债比率见下表:

从表中可以看出，北陆药业从20xx年到20xx年的营运资产对流动负债比率都非常高，说明其短期偿债能力非常强，且呈现逐步增强的趋势，而公司没有长期负债，所以再一次说明了公司的财务风险非常小，资产的变现能力极强。

综上，不论是从偿债指标来分析还是从公司的报表层面来看，公司的偿债能力是非常强的，并且在不断增强，资产的流动性变现能力非常强，因而公司的偿债能力非常强，且呈现出增强趋势。

(二)、盈利能力分析

从盈利能力指标汇总表来看，北陆药业的销售盈利能力在20xx年到20xx年在逐渐提高。其中销售毛利率、营业利润率、销售净利率在逐年上升，表明了企业具有稳定可靠的销售盈利能力。

对销售盈利能力进行具体分析有，该企业20xx年的销售毛利率下降了1、42个百分点，营业利润率和销售净利率有小幅度的提升，说明该企业在20xx年上市后总体的销售盈利能力处于正常状态。从表中可以得到企业20xx年的销售毛利率提高了18、19%，一方面说明了企业20xx年在生产管理上有了很大的改善，另一方面企业正处于上市的成长时期，销售毛利率有很大的提升空间。营业利润率在20xx年提高了8、73%，表明企业的期间费用得到很好的控制。销售净利率提高了7、36%，说明了企业在扩大销售的同时，还注意改善经营管理，提高了销售盈利水平。

对净资产利润率指标的分析，从表中数据可以看出，该企业20xx年到20xx年的净资产利润率在逐渐下降，表明股东权益的收益水平在降低，对投资者的吸引力减小。

对总资产利润率指标的分析，从表中指标数据看出，该企业20xx年到20xx年的总资产利润率在逐渐下降，说明了企业资产的利用效率不高，利用资产创造的利润在减少。

每股收益分析，从表中指标数据的变化来看，20xx年企业的每股收益提高了0、，说明该公司上市后普通股的获利水平在提高。到20xx年每股收益下降了0、23，首先这可能是企业想进一步发展，拓展经营业务，其次可能是企业内部诸多管理环节存在一定的问题。

从上表可以看出，从20xx年到20xx年，公司的营业利润、利润总额和净利润均出现较大幅度的增长趋势，这在一定程度上反映了公司的盈利状况在逐渐好转，但从具体的利润构成质量来看，并没有那么乐观。

公司20xx年营业利润主要是由公司的正常稳定的主营业务带来的，非经营活动收益占利润总额的比例很少，说明20xx年公司的经营比较正常，利润质量还比较好。

20xx年，公司的利润总额较20xx年上升了35、23%，其中营业利润上升了24、79%，其余主要来自于非经营活动收益的增加，从表中我们可以看到20xx年较20xx年有明显变化的是财务费用由正变负，说明企业由20xx年的利息支出变为了利息收入，这笔收入构成了营业利润的一小部分。另外就是企业在20xx年获得了一笔较大的营业外收入，占据了利润总额的一部分比例，但20xx年利润的主要构成部分仍然是公司的主营业务利润，说明公司在上市后，扩大了销售规模，业务有明显好转的趋势。但从成本费用角度来看，公司20xx年营业成本的上升幅度比营业利润上涨幅度稍大，说明公司20xx年对产品成本的控制水平稍有下降，而由于销售的扩张，公司的销售费用也出现了较大的增长。值得欣慰的是公司在20xx年管理费用下降了8、53%，得到了很好的控制。总体看来，从20xx年到20xx年，公司的盈利能力呈现出增强的趋势，利润质量相对来说也比较高。

20xx年公司的利润总额虽然较20xx年上升了19、68%，但其营业收入却下降了16、03%，公司20xx年的营业收入主要由其主营业务产生的收入和公司的投资性房地产所带来的收入，该项指标的下降说明公司的正常业务盈利能力下降，而公司利息收入的大幅度增加以及营业成本控制水平的大幅度提高使得公司最终的营业利润呈现出增长趋势。在盈利能力下降的情况下，公司的各项期间费用大幅度上升，表明公司对期间费用的控制水平降低。

总体来看，在这三年，公司的主营业务收入不是很稳定，利润的组成结构也有较大的变化，这与公司刚上市不久，进行了相关战略调整有一定的联系。

再对公司主营业务的构成进一步分析:

从表中可以看出，公司的主营业务是药品生产和药品经销，这两部分收入占据了营业收入的大部分，而在这两个主营业务中药品生产的毛利率相当高，是公司利润的主要来源。

从上表可以看出对比剂市是公司的主要产品，对比剂的销售收入占据了大部分的营业收入，另外药品经销也占据了大部分营业收入，但不能提供较高的利润。降糖药营业收入所占的比例虽小，但其贡献的毛利率很高，公司可扩大降糖药市场份额，从而为公司创造更高的利润价值。

(三)、营运能力分析

从资产运营能力指标汇总表来看，该企业的总资产周转率从20xx年到20xx年在逐年下降，总资产周转率变慢的主要原因是由于营业收入的涨幅没有资产总额的涨幅大，该企业在20xx年上市后货币资金、预付账款大幅增加。

从营业周期的指标看出，该企业在20xx年的应收账款周转天数在大幅下降，资金的周转速度变快，说明了企业加大了对应收账款的管理力度，降低了应收账款的比重，合理调整了企业的财务结构;企业的存货周转率较上期基本持平，主要原因是公司产品销售量的增加，生产规模随之扩大，生产储备、合理安全库存量逐渐提高，期末库存余额增大，存货增幅与销售业务量的增幅基本相当，存货周转率基本稳定。20xx年应收账款率下降0、6次，存货周转率下降了3、75次，说明了企业的产品销售有所下降。

从流动资产周转率指标来看，企业的流动资产周转速度在逐年大幅度减慢，这与企业的资产总额的大幅度增加有关，企业没有充分利用好闲置资金，形成资金的浪费，降低企业的盈利能力。

从表中可以看出，企业20xx年的经营活动、投资活动、筹资活动的净现金流量均为负数，表明该企业正处于扩张时期，需要投入大量资金。

20xx年企业的主营业务活动良好，主要表现在经营活动现金流量净额为正且20xx年较之20xx年有了大幅度的上升。投资活动现金净流出量大，这是因为企业在20xx年上市后内部投资量有了大幅度的增长，表明了企业的资产结构在上市后有所调整。筹资额增长非常高，筹资活动现金流量净额占现金流量净额的比例最高，说明了企业在20xx年9月上市后对外发行普通股导致筹资额的大幅度增长。

企业20xx年的经营状况良好，但需要用经营活动现金流量净额满足投资项目的需要及支付现金股利。从三种活动现金流量净额占现金流量净额的比例关系来看，该企业的整体业务活动安排趋向均衡，经营活动现金流量比重较之20xx年在大幅度上升;投资活动比重很大，主要是因为企业在固定资产、投资性房地产上的投资大幅度增加;筹资活动现金流量比重在下降，但不影响对经营活动和投资活动的进行，说明了企业自身的资本结构在优化。

(四)、发展能力分析

从企业的发展能力指标来看，公司三年的利润呈增长的趋势，但增长的幅度有所减小，说明公司有较好的盈利能力，但营业收入极不稳定，说明公司处在成长阶段阶段，有很大的发展空间，而营业利润的加速增长，为公司带来了一定程度的稳定收益。日渐熊狗的经济实力，再加上公司的核心竞争力以及独有的产品优势使得笨公司在这个行业有不错的发展潜力。

(五)、同行业对比分析

资产负债率是衡量企业负债水平及风险程度的重要标志。而且最优指标范围是40%-60%，北陆药业资产负债率所占比例低，从20xx的16，6%下降到20xx年的1、57%可以看出。企业不能偿债的可能性小，企业的风险主要由股东承担，这对债权人来讲，是十分有利的。而太极集团的资产负债率是相当高的，从20xx的72、92变化到20xx年的75、2%可以看出。企也不能偿债的可能性高，这对债权人来讲，是十分不利的。康美集团的资产负债率是十分适中的，对企业对股东都是比较好的，而且从20xx至20xx年变化范围都不大。主营业务利润率反映公司的主营业获利水平，只有主营业务突出，即主营业利润率较高的情况下，才能在竞争中占据优势地位。北陆药业从20xx年开始营业外利润率都是相当高的从41、25%上升到57、77%，可以看出北陆药业的营业获利水平是相当好的，与太极集团。康美药业同期相比都要高很多。所以可以看出北陆药业的销售能力在不断提高。销售净利率是指企业实现净利润与销售收入的对比关系，用以衡量企业在一定时期的销售收入获取的能力。而北陆药业销售净利率从20xx年的14、66%上涨到20xx年的24、48%，而且与同期的太极集团和康美药业相比北陆药业的指标都是相对较高的。主营业务利润率增长率从表中可以看出在20xx年北陆药业与康美药业是相差不大的，而太极集团始终是很低的，但到了20xx年北陆药业也才21、63%上升的比例很小，但康美药业就却上涨到了50、20%说明，在这段期间康美药业的销售量在大幅度增长，而北陆药业却变化不大。净利润增长率20xx年北陆药业和太极集团都是负的-5、84%，-63、04%，而康美药业的净利润增长率却达到了xx1、61%，说明当时的康美药业发展的十分的好。但到了20xx年北陆药业和太极集团的净利润率都上升了很多，说明企业在不断的提高自己的营运能力。到了20xx年北陆药业仍然呈上升的趋势。而太极集团。康美药业却呈下降的趋势，说明北陆药业在不断的成长，各方面的能力在提高，利润在不断增大，在同行业中虽然综合实力还不是很强，但发展潜力还是比较大。

通过对北路药业20xx年到20xx年的财务状况的分析可以了解到，该企业在医药业行业中的发展潜力很大，公司在20xx年9月份上市后，企业的整体水平都有了很大的提高。对于企业未来的发展，我们结合企业所处的内外部环境可以对企业的前景进行以下分析。

该企业作为国内首家成功仿制磁共振对比剂生产企业，通过十多年的不懈努力，逐步掌握了

影像诊断技术产品的关键生产工艺，并且通过科研创新，形成有效的监测方法和控制标准，特别在减少金属引入，保证络合效果，提高原料纯度，优化工艺，提高药液稳定性等方面形成了专有的技术特点。通过这种引进、吸收、再创新的方式，公司成功研制多个成熟产品，并推向市场。目前，企业在继续调整和优化对比剂产品结构，保持其在对比剂细分市场的领先地位，力争成为对比剂市场最具竞争力的专业化生产厂商，成为我国领先的对比剂系列产品生产企业。公司的产品及生产工艺均居国内同行业领先水平。

国家政策的大力支持将促进企业的发展。政府为建立一个具有中国特色的医药卫生体制采取了各项有力措施，引入全民医保制度，确保20xx年总人口的90%被纳入医保范围中，且20xx年覆盖率达到xx0%;医改方案还提出要在全国范围内建立公共医疗服务网络(疾病预防、孕产、卫生教育等)和基本医疗服务网络(疾病治疗)，以解决多年来我国人民“看病难、看病贵”的问题，且将政府工作的重心向疾病预防转移。医疗改革将对医药行业产生深远的影响，必将扩大整个市场的规模，并且推动更规范、更健康的竞争环境的形成。对于行业的参与者而言，除了基本药品以及医疗器械生产企业外，作为诊断用药主体的对比剂生产企业也会因为政府向疾病预防的重点转移而最终受益。近年来，医药行业在产品的审批和质量标准方面都受到了严格的政府管控。虽然这些规定有利于医药行业的长期发展，但也极大地提高了医药企业的营运成本，并且可能迫使一些较小规模及资源有限的企业退出该行业。在过去的几年中，政府出台了一系列药品价格宏观管理的政策，其中包括对药品价格进行的多次调整，这使得医药产品市场整体价格水平下降，在一定程度上影响了企业生产企业的盈利能力。

**财务的分析报告篇九**

1、 历史沿革 ：公司实收资本为 万元，其中： 万元，占93.43%； 万元，占5.75%； 万元，占0.82%。

2、 经营范围及主营业务情况我 公司主要承担 等业务。上半年产品产量：

3、 公司的组织结构(1)、 公司本部的组织架构 根据企业实际，公司按照精简、高效，保证信息畅通、传递及时，减少管理环节和管理层次，降低管理成本的原则，现企业机构设置组织结构如下图：

4、 财务部职能及各岗位职责

（1） 财务部职能

(2)财务部的人员及分工情况财 务部共有x人，副总兼财务部部长x人、财务处处长x人、财务处副处长x人、成本价格处副处长x人、会计员x人。

(3) 财务部各岗位职责

1、 主要会计政策公 司执行《企业会计准则》《企业会计制度》及其补充规定，会计年度1月1日—12月31日，记账本位币为人民币，采用权责发生制原则核算本公司业务。坏账准 备按应收账款期末余额的0.5%计提；存货按永续盘存制；长期投资按权益法核算；固定资产折旧按平均年限法计提；借款费用按权责发生制确认；收入费用按权 责发生制确认；成本结转采用先进先出法。

2、 主要税收政策

（1）、 主要税种、税率主 要税种、税率：增值税17%、企业所得税33%、房产税1.2%、土地使用税x元/每平方米、城建税按应交增值税的x%。

（2）、 享受的税收优惠政策车 桥技改项目固定资产投资购买国产设备抵免企业所得税。

（一） 财务管理制度

（二） 内部控制制度

1、 内部会计控制规范——货币资金

2、 内部会计控制规范——采购与付款

3、 物资管理制度

4、 产成品管理制度

5、 关于加强财务成本管理的若干规定

1、 资产项目分析

（1）“银行存款”分析银 行存款期末xx7万元，其中保证金x万元，基本账户开户行： ；账号：

（2）“应收账款”分析应 收账款余额：年初x万元，期末x万元，余额构成：一年以下x万元、一年以上两年以下x万元、两年以上三年以下x万元、三年以上x万元。预计回收额x万元。

（3）“其他应收款”分析 其他应收款余额：年初x万元，期末x万元。余额构成：一年以下x万元、一年以上两年以下x万元、三年以上x万元。预计回收额x万元。

（4）“预付账款”（无）

（5）“存货”分析期 末构成：原材料x万元、低值易耗品x万元、在制品x万元、库存商品x万元，年初构成：原材料万元、低值易耗品x万元、在制品x万元、库存商品x万元。原材 料增加x万元，低值易耗品减少x万元，在制品增加x万元，库存商品减少x万元。

（6）“长期债权投资”（无）

（7）“长期股权投资”分析对 x有限公司投资，账面余额x万元。

**财务的分析报告篇十**

一、 总体评述：

（一）公司财务业绩概况

根据公司发布的资产负债表和利润表的数据，我们运用比率分析法和图表分析法等方法分析数据可以看出该公司20xx年财务状况基本处于一般盈利状态，相比去年有一定的增长。

（二）各经济指标完成情况

本年实现营业收入45077995.4元，比去年同期有较大的提高，净利润也有较大的增加基本上完成了相应的指标。

二、财务报表分析

(一) 资产负债表

1.企业自身资产状况及资产变化说明:

公司本期的资产比去年同期增长33.76%.资产的变化中固定资产增长最多,为1155032.02元.企业将资金的重点向固定资产方向转移.应该随时注意企业的生产规模,产品结构的变化,这种变化不但决定了企业的收益能力和发展潜力,也决定了企业的生产经营形式.因此,建议投资者对其变化进行动态跟踪与研究.

流动资产中,存货资产增长的比重最大,为43.66%， 在流动资产各项目变化中,货币类资产和短期投资类资产的增长幅度小于流动资产的增长幅度,说明企业应付市场变化的能力将减弱.信用类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长,说明企业的货款的回收不够理想,企业受第三者的制约增强,企业应该加强货款的回收工作.存货类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长,说明企业存货增长占用资金过多,市场风险将增大,企业应加强存货管理和销售工作.总之,企业的支付能力和应付市场的变化能力一般.

2.企业自身负债及所有者权益状况及变化说明:

从负债与所有者权益占总资产比重看,企业的流动负债比率为1.56长期负债和所有者权益的比率为0.066说明企业资金结构位于正常的水平.

本期和上期的长期负债占结构性负债的比率分别为11.75%,13.09%,该项数据比去年有所降低,说明企业的长期负债结构比例有所降低.盈余公积比重提高,说明企业有强烈的留利增强经营实力的愿望.未分配利润比去年增长了355%,表明企业当年增加较多的盈余.未分配利润所占结构性负债的比重比去年也有所提高,说明企业筹资和应付风险的能力比去年有所提高.总体上,企业长期和短期的融资活动比去年有所减弱.企业是以所有者权益资金为主来开展经营性活动,资金成本相对比较低.

(二) 利润及利润分配表（附后）

1.利润分析

(1) 利润构成情况

本期公司实现营业利润20xx039.24元，利润总额20xx217.24元.实现净利润1506451.59元.

(2) 利润增长情况

本期公司实现利润总额20xx217.24元,较上年同期增长19.3%.其中,营业利润比上年同期增长18.4%,增加利润总额326217.24元。

2.收入分析

本期公司实现主营业务收入45077995.4元.与去年同期相比增长5.9%,说明公司业务规模处于较快发展阶段,产品与服务的竞争力强,市场推广工作成绩很大,公司业务规模很快扩大.

3.成本费用分析

本期公司发生成本费用共计43156921.12元.其中,主营业务成本38240729.96元,占成本费用总额0.89;营业费用430998.04元,占成本费用总额0.9%;管理费用3951383.13元,占成本费用总额9.2%;财务费用273588.97元,占成本费用总额0.6%.

4.利润增长因素分析.

本期公司利润总额增长率为19.3%,公司在产品与服务的获利能力和公司整体的成本费用控制等方面都取得了很大的成绩,提请分析者予以高度重视,因为公司利润积累的极大提高为公司壮大自身实力,将来迅速发展壮大打下了坚实的基础.

5.经营成果总体评价

(1) 利润协调性评价

公司与上年同期相比主营业务利润增长率为18.4 %,其中,主营收入增长率为0.06 ,说明公司综合成本费用率有所下降,收入与利润协调性很好,未来公司应尽可能保持对企业成本与费用的控制水平。主营业务成本增长率较低,说明公司综合成本率有所下降,毛利贡献率有所提高，成本与收入协调性很好。未来公司应尽可能保持对企业成本的控制水平.营业费用增长率较去年底，说明公司营业费用率有所下降，营业费用与收入协调性很好,未来公司应尽可能保持对企业营业费用的控制水平。管理费用少，说明公司管理费用率有所下降，管理费用与利润协调性很好，未来公司应尽可能保持对企业管理费用的控制水平.财务费用增长率为%.说明公司财务费用率有所下降，财务费用与利润协调性很好,未来公司应尽可能保持对企业财务费用的控制水平。

三,财务绩效评价

(一) 偿债能力分析

流动比率

速动比率

资产负债率

企业的偿债能力是指企业用其资产偿还长短期债务的能力.企业有无支付现金的能力和偿还债务能力,是企业能否健康生存和发展的关键.本期公司在流动资产与流动负债以及资本结构的管理水平方面都取得了极大的成绩.企业资产变现能力在本期大幅提高,为将来公司持续健康的发展,降低公司债务风险打下了坚实的基础.从行业内部看,公司偿债能力极强,在行业中处于低债务风险水平,债权人权益与所有者权益承担的风险都非常小.在偿债能力中,现金流入负债比和有形净值债务率的变动,是引起偿债能力变化的主要指标.

**财务的分析报告篇十一**

一，总体评述

(一)总体财务绩效水平

根据公开发布的数据，运用系统和分析方法对其进行综合分析，我们认为本期财务状况比去年同期大幅升高。

(二)公司分项绩效水平

项目

公司评价

二，财务报表分析

(一)资产负债表

1。企业自身资产状况及资产变化说明:

公司本期的资产比去年同期增长%。资产的变化中固定资产增长最多，为xx万元。企业将资金的重点向固定资产方向转移。就应随时注意企业的生产规模，产品结构的变化，这种变化不但决定了企业的收益潜力和发展潜力，也决定了企业的生产经营形式。因此，推荐投资者对其变化进行动态跟踪与研究。

流动资产中，存货资产的比重，占%，信用资产的比重次之，占%。

流动资产的增长幅度为%。在流动资产各项目变化中，货币类资产和短期投资类资产的增长幅度大于流动资产的增长幅度，说明企业应付市场变化的潜力将增强。信用类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长，说明企业的货款的回收不够理想，企业受第三者的制约增强，企业就应加强货款的回收工作。存货类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长，说明企业存货增长占用资金过多，市场风险将增大，企业应加强存货管理和销售工作。总之，企业的支付潜力和应付市场的变化潜力一般。

2。企业自身负债及所有者权益状况及变化说明:

从负债与所有者权益占总资产比重看，企业的流动负债比率为%，长期负债和所有者权益的比率为%。说明企业资金结构位于正常的水平。

企业负债和所有者权益的变化中，流动负债减少%，长期负债减少%，股东权益增长%。

流动负债的下降幅度为%，营业环节的流动负债的变化引起流动负债的下降，主要是应付帐款的降低引起营业环节的流动负债的降低。

本期和上期的长期负债占结构性负债的比率分别为%，%，该项数据比去年有所降低，说明企业的长期负债结构比例有所降低。盈余公积比重提高，说明企业有强烈的留利增强经营实力的愿望。未分配利润比去年增长了%，证明企业当年增加了必须的盈余。未分配利润所占结构性负债的比重比去年也有所提高，说明企业筹资和应付风险的潜力比去年有所提高。总体上，企业长期和短期的融资活动比去年有所减弱。企业是以所有者权益资金为主来开展经营性活动，资金成本相比较较低。

(二)利润及利润分配表

主要财务数据和指标如下:

当期数据

上期数据

主营业务收入

主营业务成本

营业费用

主营业务利润

其他业务利润

管理费用

财务费用

营业利润

营业外收支净

利润总额

所得税

净利润

毛利率(%)

净利率(%)

成本费用利润率(%)

净收益营运指数

1。利润分析

(1)利润构成状况

本期公司实现利润总额xx万元。其中，经营性利润xx万元，占利润总额%;营业外收支业务净额xx万元，占利润总额%。

(2)利润增长状况

本期公司实现利润总额xx万元，较上年同期增长%。其中，营业利润比上年同期增长%，增加利润总额xx万元;营业外收支净额比去年同期降低%，减少营业外收支净额xx万元。

2。收入分析

本期公司实现主营业务收入xx万元。与去年同期相比增长%，说明公司业务规模处于较快发展阶段，产品与服务的竞争力强，市场推广工作成绩很大，公司业务规模很快扩大。

3。成本费用分析

(1)成本费用构成状况

本期公司发生成本费用共计xx万元。其中，主营业务成本xx万元，占成本费用总额;营业费用xx万元，占成本费用总额%;管理费用xx万元，占成本费用总额%;财务费用xx万元，占成本费用总额%。

(2)成本费用增长状况

本期公司成本费用总额比去年同期增加xx万元，增长%;主营业务成本比去年同期增加xx万元，增长%;营业费用比去年同期减少xx万元，降低%;管理费用比去年同期增加xx万元，增长%;财务费用比去年同期减少x万元，降低%。

4。利润增长因素分析

本期利润总额比上年同期增加xx万元。其中，主营业务收入比上年同期增加利润xx万元，主营业务成本比上年同期减少利润xx万元，营业费用比上年同期增加利润xx万元，管理费用比上年同期减少利润xx万元，财务费用比上年同期增加利润xx万元，投资收益比上年同期减少利润xx万元，营业外收支净额比上年同期减少利润xx万元。

本期公司利润总额增长率为%，公司在产品与服务的获利潜力和公司整体的成本费用控制等方面都取得了很大的成绩，提请分析者予以高度重视，因为公司利润积累的极大提高为公司壮大自身实力，将来迅速发展壮大打下了坚实的基础。

5。经营成果总体评价

(1)产品综合获利潜力评价

本期公司产品综合毛利率为%，综合净利率为%，成本费用利润率为%。分别比上年同期提高了%，%，%，平均提高%，说明公司获利潜力处于较快发展阶段，本期公司在产品结构调整和新产品开发方面，以及提高公司经营管理水平方面都取得了相当的进步，公司获利潜力在本期获得较大提高，

(2)收益质量评价

净收益营运指数是反映企业收益质量，衡量风险的指标。本期公司净收益营运指数为1。05，比上年同期提高了%，说明公司收益质量变化不大，只有经营性收益才是可靠的，可持续的，因此未来公司应尽可能提高经营性收益在总收益中的比重。

(3)利润协调性评价

公司与上年同期相比主营业务利润增长率为xsx%，其中，主营收入增长率为%，说明公司综合成本费用率有所下降，收入与利润协调性很好，未来公司应尽可能持续对企业成本与费用的控制水平。主营业务成本增长率为%，说明公司综合成本率有所下降，毛利贡献率有所提高，成本与收入协调性很好，未来公司应尽可能持续对企业成本的控制水平。营业费用增长率为%。说明公司营业费用率有所下降，营业费用与收入协调性很好，未来公司应尽可能持续对企业营业费用的控制水平。管理费用增长率为%。说明公司管理费用率有所下降，管理费用与利润协调性很好，未来公司应尽可能持续对企业管理费用的控制水平。财务费用增长率为%。说明公司财务费用率有所下降，财务费用与利润协调性很好，未来公司应尽可能持续对企业财务费用的控制水平。

(三)现金流量表

主要财务数据和指标如下:

项目

当期数据

上期数据

增长状况(%)

经营活动产生的现金流入量

投资活动产生的现金流入量

筹资活动产生的现金流入量

总现金流入量

经营活动产生的现金流出量

投资活动产生的现金流出量

筹资活动产生的现金流出量

总现金流出量

现金流量净额

1。现金流量结构分析

(1)现金流入结构分析

本期公司实现现金总流入xx万元，其中，经营活动产生的现金流入为xx万元，占总现金流入的比例为%，投资活动产生的现金流入为xx万元，占总现金流入的比例为%，筹资活动产生的现金流入为xx万元，占总现金流入的比例为%。

(2)现金流出结构分析

本期公司实现现金总流出xx万元，其中，经营活动产生的现金流出xx万元，占总现金流出的比例为%，投资活动产生的现金流出为xx万元，占总现金流出的比例为%，筹资活动产生的现金流出为xx万元，占总现金流出的比例为%。

2。现金流动性分析

(1)现金流入负债比

现金流入负债比是反映企业由主业经营偿还短期债务的潜力的指标。该指标越大，偿债潜力越强。本期公司现金流入负债比为0。59，较上年同期大幅提高，说明公司现金流动性大幅增强，现金支付潜力快速提高，债权人权益的现金保障程度大幅提高，有利于公司的持续发展。

(2)全部资产现金回收率

全部资产现金回收率是反映企业将资产迅速转变为现金的潜力。本期公司全部资产现金回收率为%，较上年同期小幅提高，说明公司将全部资产以现金形式收回的潜力稳步提高，现金流动性的小幅增强，有利于公司的持续发展。

三，财务绩效评价

(一)偿债潜力分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长状况(%)

流动比率

速动比率

资产负债率(%)

有形净值债务率(%)

现金流入负债比

综合分数

企业的偿债潜力是指企业用其资产偿还长短期债务的潜力。企业有无支付现金的潜力和偿还债务潜力，是企业能否健康生存和发展的关键。公司本期偿债潜力综合分数为52。79，较上年同期提高38。15%，说明公司偿债潜力较上年同期大幅提高，本期公司在流动资产与流动负债以及资本结构的管理水平方面都取得了极大的成绩。企业资产变现潜力在本期大幅提高，为将来公司持续健康的发展，降低公司债务风险打下了坚实的基础。从行业内部看，公司偿债潜力极强，在行业中处于低债务风险水平，债权人权益与所有者权益承担的风险都十分小。在偿债潜力中，现金流入负债比和有形净值债务率的变动，是引起偿债潜力变化的主要指标。

(二)经营效率分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长状况(%)

应收帐款周转率

存货周转率

营业周期(天)

流动资产周转率

总资产周转率

分析企业的经营管理效率，是判定企业能否因此创造更多利润的一种手段，如果企业的生产经营管理效率不高，那么企业的高利润状态是难以持久的。公司本期经营效率综合分数为58。18，较上年同期提高24。29%，说明公司经营效率处于较快提高阶段，本期公司在市场开拓与提高公司资产管理水平方面都取得了很大的成绩，公司经营效率在本期获得较大提高。提请分析者予以重视，公司经营效率的较大提高为将来降低成本，创造更好的经济效益，降低经营风险开创了良好的局面。从行业内部看，公司经营效率远远高于行业平均水平，公司在市场开拓与提高公司资产管理水平方面在行业中都处于遥遥的地位，未来在行业中应尽可能持续这种优势。在经营效率中，应收帐款周转率和流动资产周转率的变动，是引起经营效率变化的主要指标。

(三)盈利潜力分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长状况

总资产报酬率(%)

净资产收益率(%)

毛利率(%)

营业利润率(%)

主营业务利润率(%)

净利润率(%)

成本费用利润率(%)

企业的经营盈利潜力主要反映企业经营业务创造利润的潜力。公司本期盈利潜力综合分数为96。39，较上年同期提高36。99%，说明公司盈利潜力处于高速发展阶段，本期公司在优化产品结构和控制公司成本与费用方面都取得了极大的进步，公司盈利潜力在本期获得极大提高，提请分析者予以高度重视，因为盈利潜力的极大提高为公司将来迅速发展壮大，创造更好的经济效益打下了坚实的基础。从行业内部看，公司盈利潜力远远高于行业平均水平，公司带给的产品与服务在市场上十分有竞争力，未来在行业中应尽可能持续这种优势。在盈利潜力中，成本费用利润率和总资产报酬率的变动，是引起盈利潜力变化的主要指标。

(五)企业发展潜力分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长状况

主营收入增长率(%)

净利润增长率(%)

流动资产增长率(%)

总资产增长率(%)

可持续增长率(%)

企业为了生存和竞争需要不断的发展，透过对企业的成长性分析我们能够预测企业未来的经营状况的趋势。公司本期成长潜力综合分数为65。38，较上年同期提高92。81%，说明公司成长潜力处于高速发展阶段，本期公司在扩大市场需求，提高经济效益以及增加公司资产方面都取得了极大的进步，公司表现出十分优秀的成长性。提请分析者予以高度重视，未来公司继续维持目前增长态势的概率很大。从行业内部看，公司成长潜力在行业中处于一般水平，本期公司在扩大市场，提高经济效益以及增加公司资产方面都略好于行业平均水平，未来在行业中应尽全力扩大这种优势。在成长潜力中，净利润增长率和可持续增长率的变动，是引起增长率变化的主要指标。

**财务的分析报告篇十二**

会计这道门，是别人指点我进去的。当初高考填志愿时，本想报物理学方面的专业，因为对科学比较感兴趣，但考虑到若以兴趣来谋生，兴趣就会变得很无趣了。

大学期间比较勤奋，喜欢读书，但没怎么学会计，那时的想法是：会计还用学?会计不就是讲义气么?在外面混要讲两样，一是钱，一是义气，会计管钱就更应该讲义气。

搞得后来差点没毕业，最后横了心、发了狠，将所有的会计课程认真自学了个遍，这才体会会计些许真昧，对会计有所感觉。

那段自学的时光感觉过得特别慢，慢得像被冻结了，因为那时不受外界干扰，所有的时间自己都攥得紧紧的，且每天能学到不同的东西，有新的收获及体验。工作就不同了，工作中的时间不属于自己，每天都固定重复，时间意识已然迟钝，懵然中时光如梭。但我的同学其实并不这样认为，他觉得大学里时间太快了，还没玩够就毕业了，工作的时候时间又太慢了，等待发薪的日子太难熬了。这真应爱因斯坦的相对论：时空是相对的。

想起来时间也真是奇妙。它最不偏私，给所有的人都是24小时，它也最偏私，给所有的人都不是24小时。你要顽强和它争，你若对它越小气，它就对你越慷慨。但你若对它开玩笑，它就对你很认真了。

由于珍惜时间——秒针那“嘀嗒”“嘀嗒”声总是萦绕于脑际，我在大学多呆了近一年，不大愿意去工作。觉得工作是你不得不做的事，玩耍是你不一定要做的事。都是事，本质相同，但性质不同。“不得不”是限制，令人紧张、乏味，“不一定”有选择，让人轻松、愉悦。

是的，我向往自由，希望自己的意志能摆脱限制。但限制之外是什么?是空还是盲?可以说是任性，但不是自由。自由是人先稍微试用，然后无限制地使用，最后才能真正懂得用法的财产。使意志获得自由的途径，不是让意志摆脱限制，而是让意志摆脱任性。财务会计年度工作总结体会这些后，现在终于工作了，自然不能像以前那样把所有的时间都留给自己，只能力求每天都有所思索总结，有所提高。不愧对今天的人，明天会对你微笑，丢失了今天的人，明天会给你烦恼。作为一名会计，在对公司的钱财精打细算的同时，我也不忘对自己的时间精心安排，想法抽空来学习。

在工作中，我这样要求自己：持其志无暴其气，敏于事而慎于言。我觉得会计极需具备这样的品质。

志是进步阶梯。有志，才能在工作中刻苦钻研、提升自己——会计原理不难，但各种财经法规频频出台，日新月异，需要持续学习跟进。气是惹祸根苗。放下自己的傲气，才能在工作中学到自认为简单而忽视但其实不会的东西;抑制自己的脾气，才能让人觉得服务是“真”的，保证服务的质量;收敛自己的火气，才能在工作中不急不躁，沉稳有余，避免失误。

对待日常工作事务要热心、小心，即使不属于自己本职的事也不能漠不关心，应留心别人是怎样处理的，要用心从零散的事件中归纳、总结出一般规律来印证所学的理论。由于工作中会涉及到许多秘密，所以言语要谨慎，敏感的话题连边都不要沾。泄露秘密的重要动机之一，就是炫耀自己受人信赖，我不具备这样的动机。

会计原理很简单，但正因为简单，限制较少，它的外延就显得大，可容纳的内容也就多，看你是否能参悟。简单的原理蕴含深邃的道理，这就决不简单。入了会计门，在人生路上也可以体会其原理。在资产负债表三大项中，资产是应得的权利，负债是应尽的责任，权益是自己已有的利益。人生无非也是为这几项忙忙碌碌、争争吵吵。在权利(未实现的利益)、责任、利益的权衡取舍中考验我们的良知，体现我们的品质。只不过会计对这三项精确计量，我们只是定性思量。每个人都应该把人生这张资产负债表的资产负债率控制好——会计报表资产负债率过高融资不易，人生资产负债率过高取信困难。在资产负债率较高甚至资不抵债时就不要许“苟富贵，无相忘”“滴水之恩，涌泉相报”之类的诺言来加大自己的责任，这虽然没有法律上的效力，但总有道德上的约束——没法理还有道理。但随着道德底线的下跌，讲这样的道理还有没有道理就值得玩味了。

这只是资产负债表的三大项目，在细致的层面上也可看出会计和人生有许多关联，比如有这样的比喻：本人是固定资产;生活是持续经营;爱人是实收资本;孩子是应付账款;思念是日记账;吵架是坏账准备;结婚是合并报表;暗恋是收不回的呆帐;疾病是营业损失;年龄是累计折旧;人情是其他应付款;误会是错误分录;解释是更正分录;回忆是财务分析;分手是破产清算;复合是回转分录;再婚是资产重组;读书是长期投资;买衣服是包装费;上医院是固定资产修理……

还有很多很多。总体来说，经营人生是我们永远不变的项目，时间是投资，强壮的身体和健康的心态是固定资产，良好的人际关系是存折，头脑是流动资金，知识是经营者的银行。在这些方面，首(对时间的珍惜)和尾(对知识的追求)我都占有优势，中间的部分就不尽人意了。

理想和梦想混淆着我。我知道理想含理智，梦想无逻辑，但难以分辨它们的界线在哪里。对于我来说，要区别理想和梦想的界线，先要明白自己的局限性，但认识自己是非常困难的。以前总想能像古龙武侠小说中的人物一样，一出场便是高手，那段为练就精湛技艺，忍常人不能忍的惨痛历史从来就不让人知道。想法很有霸气，实践却没力气。想要一下子怎样怎样，结果其实并不怎样——未学走路先想飞，一展翅膀就吃亏。

究竟对理想怎样限定?还没形成清晰、具体的概念。只能大致描述：生活的理想，是为了理想地生活!是扬弃任性之后的随性，是淡忘功利之后的兴趣，是蜗于一隅，体会那“静生悟，和生趣，内规外喻，若友人可遇，感怀陈迹天云暮”的境界，是偶来兴致，欣赏那“兰已幽，竹已修，山崇水流，引群少同游，坐咏春风得自由”的画卷……

为了理想地生活，不得不打好经济基础，它是通达理想的桥梁。因为当你一无所有到只剩下理想时，看到的一切就很现实了。理想不是想来实现的，是靠干来实现的。在经历一系列曲折(扬弃)后，我又回到了原点。虽然是原点，但包含的内容更丰富、更高级，不知不觉中经历了一段螺旋式上升的过程。

今年二月份来京新龙时，杨总监让我编写公司的财务制度，我觉得这很困难，一来对财务运行状况不清楚，二来编写制度需搞清词汇及条款的内涵和外延，哪些地方其实是在表达同一个意思(重叠)，哪些意思还没有表达(疏漏)，哪些词汇有歧义，哪些词汇不专业。那时的我，感觉压倒逻辑。所以即便对公司的财务流程搞清楚了，要编写出上得了台面的制度还是太嫩了。

一件完成不了的工作摆在面前，这让我惴惴不安。那时想：有心乏力，无可奈何，还有比这更痛苦的事吗?那时的想法毕竟太嫩了，当然有的，那就是两件无法完成的工作摆在面前。张总让我优化公司流程，要做好这件事，要么有丰富的实践经验，熟

知较多公司的流程，清楚各自的优劣得失，要么非常有才能，能见微知著，举一反三。 在不具备这些条件的条件下，是搞不出什么名堂的。我碰到了瓶颈。

这道瓶颈的意义非常重大，从会计核算到制度流程的设计及预算管理体系的建立，这是一个质的飞跃，若能突破这些关口，就能步入会计另一层次，我一直为此努力。

**财务的分析报告篇十三**

1、 历史沿革 。 公司实收资本为 万元，其中： 万元，占93.43%; 万元，占5.75%; 万元，占0.82%。

2、 经营范围及主营业务情况我 公司主要承担 等业务。上半年产品产量：

3、 公司的组织结构(1)、 公司本部的组织架构 根据企业实际，公司按照精简、高效，保证信息畅通、传递及时，减少管理环节和管理层次，降低管理成本的原则，现企业机构设置组织结构如下图：

4、 财务部职能及各岗位职责

(1)、 财务部职能(略)

(2)、财务部的人员及分工情况财 务部共有x人，副总兼财务部部长x人、财务处处长x人、财务处副处长x人、成本价格处副处长x人、会计员x人。

(3)、 财务部各岗位职责(略)

1、 主要会计政策公 司执行《企业会计准则》《企业会计制度》及其补充规定，会计年度1月1日—12月31日，记账本位币为人民币，采用权责发生制原则核算本公司业务。坏账准 备按应收账款期末余额的0.5%计提;存货按永续盘存制;长期投资按权益法核算;固定资产折旧按平均年限法计提;借款费用按权责发生制确认;收入费用按权 责发生制确认;成本结转采用先进先出法。

2、 主要税收政策

(1)、 主要税种、税率主 要税种、税率：增值税17%、企业所得税33%、房产税1.2%、土地使用税x元/每平方米、城建税按应交增值税的x%。

(2)、 享受的税收优惠政策车 桥技改项目固定资产投资购买国产设备抵免企业所得税。

(一) 财务管理制度(略)

(二) 内部控制制度

1、 内部会计控制规范——货币资金

2、 内部会计控制规范——采购与付款

3、 物资管理制度

4、 产成品管理制度

5、 关于加强财务成本管理的若干规定

1、 资产项目分析

(1)、 “银行存款”分析银 行存款期末xx7万元，其中保证金x万元，基本账户开户行： ;账号：

(2)、 “应收账款”分析应 收账款余额：年初x万元，期末x万元，余额构成：一年以下x万元、一年以上两年以下x万元、两年以上三年以下x万元、三年以上x万元。预计回收额x万元。

(3)、 “其他应收款”分析 其他应收款余额：年初x万元，期末x万元。余额构成：一年以下x万元、一年以上两年以下x万元、三年以上x万元。预计回收额x万元。

(4)、 “预付账款”(无)

(5)、 “存货”分析期 末构成：原材料x万元、低值易耗品x万元、在制品x万元、库存商品x万元，年初构成：原材料万元、低值易耗品x万元、在制品x万元、库存商品x万元。原材 料增加x万元，低值易耗品减少x万元，在制品增加x万元，库存商品减少x万元。

(6)、 “长期债权投资”(无)

(7)、 “长期股权投资”分析对 x有限公司投资，账面余额x万元。

**财务的分析报告篇十四**

(一)公司背景

夏新电子股份有限公司原名“厦门夏新电子股份有限公司”，于20xx年7月25日更名为现在“夏新电子股份有限公司”，股票简称由“厦新电子”变更为“夏新电子”。夏新公司是经厦门市政府厦府(1997)057号文、厦门市经济体制改革委员会厦体改(1996)080号

文批准,在对厦新电子有限公司进行部分改组的基础上,由厦新电子有限公司、中国电子租赁有限公司、中国电子国际贸易公司、厦门电子器材公司、厦门电子仪器厂、成都广播电视设备(集团)公司等六个股东共同作为发起人,1997年4月24日,经中国证监会(1997)176号文批准,以向社会公众募股方式设立。1997年5月23日,取得厦门市工商行政管理局核发的企业法人营业执照。注册资本原为人民币18800万元,1999年度实施配股及送转增股后注册资本已变更为35820万元;20xx年度实施每10股送2股方案后注册资本增至42984万元。公司现有总股本42984万股，其中：国家股1468.8万股,境内法人股24235.2万股,境内上市的人民币流通股17280万股。公司法定代表人:柳学宏。主要经营声像电子产品、通讯电子产品、办公自动化产品及其他机械电子产品的开发与制造等。公司从以家用电子产品的生产型企业成功地转型到以通信终端产品生产为主的企业，目前手机产品占主营业务收入的80%以上，成为国内主要的手机制造商之一。中国。

(二)国内及国际未来经济展望

xx大报告对于中国未来20年的战略规划是，我国将全面进入小康社会。未来20年，中国经济将再翻一番，对于中国本土的公司来说，这将是一个爆发式的发展过程，一批国际经济巨人将成长起来。过去20年，在跨国公司进入中国市场的同时，一批中国本土公司已经成长起来了，尤其在家电、手机、服装等行业，中国本土公司已经出手国际牌了;未来20年，一定会有一批中国人的跨国公司活跃在全球市场上。未来国际经济方面，世界经济总体呈现走强态势。预计在未来5年内，世界经济的年均增长率将高于20世纪90年代，可望达到3.5-4%;发达国家依然将是世界经济增长的主导，而发展中国家的经济增长速度继续高于发达国家。科技进步的突飞猛进，经济全球化的深入发展，全球产业结构的大调整，特别是信息技术继续释放潜力及网络经济的高速扩张，以及各国经济合作和协调加强等积极因素，将继续为世界经济的持续发展提供重要的基础。

(三)行业综观及重要议题

目前,我国拥有全球手机近1/3产量和约1/5的销售市场,是全球最重要的手机生产销售中心。国产手机市场占有率到20xx年已达60%以上，行业销售冠军也由摩托罗拉,诺基亚这样的国际巨头变成波导、tcl、夏新等本土企业。国产品牌手机终于打破了洋品牌在中国市场长达十年的垄断格局。在不久前结束的\"中国市场产品质量用户满意度调查\"中,国产品牌以绝对优势选票超过众多洋品牌。这表明国产品牌手机正逐渐占据市场竞争的制高点,成为国内手机市场的主导力量。

国内手机厂商在努力开拓国内市场的同时,进一步加大开拓国际市场力度,他们纷纷在国外开设办事机构，加大产品出口量。这些努力使得去年1-10月国产品牌手机出口占国内销售比例由上年的2%上升到6%。

但是随着竞争的加剧，国内手机厂商存在的问题也日益凸现，突出表现在产品毛利率日益降低，巨额库存及渠道费用日益成为各大手机厂商盈利的瓶颈。同时技术上的劣势亦难以对抗日趋激烈的国际品牌的竞争。可以说，国产品牌手机的发展已进入一个新时期,即从规模扩张阶段转向提高质量和技术水平阶段.。国产品牌应该利用国内已经形成的从芯片，整机设计到组装制造，从散件到整机的完整移动通信产业链，通过加强国内采购配套,降低成本，减少不确定性风险,加快自身发展;要上国产品牌手机大量出口的台阶，改变目前国产品牌手机出口较少的现状,在国外广阔的市场上寻找发展的机会;同时,国产品牌还应加强核心技术的研制开发,形成具有自主知识产权的技术和产品，增强国际竞争力。

此外，在国内外激烈的竞争下，手机业步入微利时代，不少国内生产厂家纷纷实施产品转型战略，寻找新的利润增长点，能否成功实施转型战略计划，亦成为国内众多手机制造商未来能否持续发展的关键所在。在这方面夏新公司已确立了以3c(通讯、it、家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向，已成功向市场推出笔记本电脑、液晶电视等产品，并计划投巨资进军汽车业，未来机遇和挑战并存。

(一)公司业绩分析

从20xx年的年报来看，公司全年实现净利6.14亿元，每股收益高达

1.43元，净资产收益率达41.98%，一跃成为上市公司中的明星，同行业中的矫矫者。公司主营业务收入同比增长51.94%(达68.17亿元)，其中手机(含小灵通)收入占总收入达87.5%(达5.96亿元)，同比增长61%。而在20xx年，夏新电子的手机收入仅占总收入的16.66%(1.65亿元)。随着产品结构的调整和手机产销规模的

增大，公司营业收入的毛利率也从20xx年的17.55%提高到34%，每股收益也从20xx年的-0.22元增长到20xx年的1.43元。净资产收益率、毛利率、净利润率与20xx年相比，虽然略有下降(主要为市场竞争激烈，产品价格下调幅度较大)，但仍保持在较高的水平。20xx年公司技术开发费的计提从原来占总收入的3%提高到6%，在这种情况下净利润的增长幅度也远远高于收入的增长幅度，说明夏新的成本和费用控制得较理想，表明夏新电子的产业结构调整进展相当顺利，为今后的发展打下了坚实的基础。

夏新手机的市场定位是中高端移动通讯产品，这也可以从20xx年夏新手机的平均销售价格高于国产手机品牌中平均价格，平均毛利率也高达34%。高价格带来的高利润，必将引来国内甚至国外企业的竞争，而且中高端手机市场历来是国外品牌的传统领地，可以预见，市场竞争将越来越激烈，公司的利润将越来越低。

同时应注意到，公司的“应收票据”在20xx年增加了386858万元，达9420xx万元，增幅达70%，高额的“应收票据”是否会变成令人头疼的“应收账款”值得重点关注。

总体看来，公司的各项财务指标均在好转，股东权益和总资产稳步上升，但是，公司的流动资产里面，变现能力最差的存货占总资产额的35%，存货周转率更是高达100天，如果存货不能及时消化，随着时间的推移，存货的实际价值将被大打折扣。巨额库存将对公司未来经营构成极大的压力。

(二)公司的未来表现——swot分析

s：强项，优势

(外部)在国内有较高的知名度，20xx年评选为“中国市场产品质量用户满意第一品牌，是国内主要手机生产商之一，同行业排名第六，产品(手机)市场占有率达6%，小灵通产品同行业排名第三。20xx年中国1243家上市公司竞争力排序夏新居第二。

(内部)有着优秀的营销队伍及良好营销策略，较强的科研开发能力，加上具远见卓识的管理层，致力于发展国产手机的“次核心技术”，成功地实现了产业的转型，从家电生产企业一跃成为手机生产行业的矫矫者。

w：弱项，劣势

(外部)手机业竟争日趋激烈，行业毛利率日趋下降，公司走的是中高端产品路线，而该层次产品受国外知名品牌的冲越来越大，加之缺乏核心技术，新产品开发滞后，紧靠一款夏新a8手机打天下已显得有点力不从心。低端产品的定位不足，使得公司失去了中国广大的农村等低收入群体市场。国际市场方面因品牌的国际知名度不高，海外市场拓展困难。公司已确立的“3c”产品的战略布局，将面临产业整合的困难，在近期内难见成效，未来形势不容乐观。

(内部)公司员工整体素质不高，作为技术生产型企业专科以上学历仅占员工总人数16%;公司实施的股票激励制度仅限于公司的管理层及技术人员，激励机制不够全面;从股权结构上看，夏新电子有限公司持有56.38%非上市法人股，处绝以控股地位，成一股独大，极易造成过多的关联交易，如公司支付夏新电子有限公司高额的商标使用费，未能作出合理的解释，易产生诚信危机;公司产能过剩，造成存货大量积压，存货管理水平有待提高。公司进军并无任何优势的it业，投产笔记本电脑，投资决策者具太大的冒险性，对公司的稳定发展不利。

**财务的分析报告篇十五**

一年来，农村信用社紧紧围绕县信用联社工作思路，紧扣增效、发展的主旋律，突出一个“早”字，狠抓一个“实”字，关键一个“干”字，各项业务取得突破性进展，储蓄存款大幅度上升，不良资产下降，经营效益明显改观。具体分析如下：

1、资产及其构成。各项资产余额 万元，其中存放央行 万元，占资产总额的 %;存放同业及联行 万元，占资产总额的 %;拆放同业 万元，占资产总额的 %;各项贷款 万元，占资产总额的 %;长期投资 万元，占资产总额的 %;其他非生息资产 万元，占资产总额的 %。

2、负债及其构成。 各项负债余额为 万元，其中同业及联行存放款项 万元，占负债总额的 %;同业拆出 万元，总负债总额的 %;各项存款余额为 万元，占负债总额的 %;其他非生息负债余额为 万元，占负债总额的2%。

3、所有者权益及其构成。

所有者权益为 万元，其中历年亏损达 万元，本年盈余 万元。

4、本期损益状况。

（1）各项收入及其构成。本期实现收入 万元，同比增收 万元，增幅 %。其中，利息收入 万元，占总收入的 %，同比增收 万元，增幅 %;金融机构往来收入 万元，占总收入的 %，同比增收 万元，增幅 %;其他收入 万元，同比减收 万元，减幅 %。

（2）各项支出及其构成。本期支出 万元，同比增支 万元，增幅为 %。其中，利息支出 万＊＜支出总额担 %，同比增支 万元，增幅为 %;金融机构往来支出 万元，占支出总额的 %，同比增支 万元，增幅为 %;手续费支出 万元，同比增支 万元，增幅为 %;营业费用 万元，占支出总额的 %，同比增支 万元，增幅为 %;其他营业支出 万元，占支出总额的 %，同比增支 万元，增幅为 %;营业税金及附加 万元，占支出总额的 %，同比增支 万元，增幅为 %;营业外支出 万元，同比增支 万元。

（3）利润状况。本期收支轧差盈余 万元，同比增盈 万元。

1、存贷规模均衡扩张，业务发展潜力十足，工作报告《财务分析报告模板》。止本期末，各项贷款累放 万元，累收 万元，净投放 万元，余额为 万元，占年度计划的 %，比年初增长 %;各项存款比年初净增 万元，余额为 万元，占年度计划的 %，比年初增长 %，存贷比例自年初始一直保持在 %。从上述数据比较分析，可以看出20xx年 工作做到了“一盘棋”格局，整体推进，整体发展，各项业务均衡发展，均衡扩张，为后期业务发展打下了夯实的基础。

2，狠抓收入主渠道。今年来，不良资产急剧下降，资产质量不断优化。今年来，一是 下重手，出重拳，视盘活不良资产为信用社生存之本。全年将不良资产在年初的基础上下压了 个百分点。二是合理匡算资金头寸，为暂时富余资金找出路，主要是积极争取上存定期存款，取得相对高额回报，同比增收 万元。

3、增收节支效果显著，综合费用明显下降。全体员工新年伊始，牢树过紧日子的思想，克难奋进、真抓实干。从内控制度做起，一是修订与增收节支相配套的财务管理办法，二是从领导、员工做起进一步规范办事作风、树立勤俭办社的工作作风，率先垂范，从绩效考核兑现，进一步完善工资考核，充分调动员工的积极性，杜绝吃大锅饭现象。

4、核算意识不断增强，防微杜渐谨慎经营。严格执行财务政策，做到科学核算，从严管理、从严把关，做到应收尽收，能省则省，不放过一分钱的收入，不浪费一分钱的支出。尤其在各种费用的计提上，做到计算准确，防微杜渐，例如在应付利息、呆帐准备、累计折旧的计提上，做到真实准确。在存款利率较低的现状下，应付利息备付率一直保持在 %的水平上。

1、负债成本仍居高不下，没有明显改观

2、代办收入微不足道。 目前 开办的代办业务以及开办的电子汇兑等业务，但，由于受多种因素而代办中间业务手续费的收入却了了无际。

1、积极抓好中间业务，向中间业务要效益。既要抓好中间业务的存量沉淀工作，改善负债结构，向低成本负债要效益；又要根据代办业务收费标准收取中间业务手续费，拓展收入渠道。

2、严格执行内控制度，强化监督机制。保障外延与内涵同步发展。

3、搞好直接经营效益的同时，防止基础工作质量退化。尤其是会计基础工作的管理、培训和再加强、再监督工作。

**财务的分析报告篇十六**

××××年度，我局所属企业在改革开放力度加大，全市经济持续稳步发展的形势下，坚持以提高效益为中心，以搞活经济强化管理为重点，深化企业内部改革，深入挖潜，调整经营结构，扩大经营规模，进一步完善了企业内部经营机制，努力开拓，奋力竞争。销售收入实现×××万元，比去年增加30%以上，并在取得较好经济效益的同时，取得了较好的社会效益。

本年度商品销售收入为×××万元，比上年增加×××万元。其中，商品流通企业销售实现×××万元，比上年增加5.5%，商办工业产品销售×××万元，比上年减少10%，其它企业营业收入实现×××万元，比上年增加43%。全年毛利率达到14.82%，比上年提高0.52%。费用水平本年实际为7.7%，比上年升高0.63%。全年实现利润×××万元，比上年增长4.68%。其中，商业企业利润×××万元，比上年增长12.5%，商办工业利润×××万元，比上年下降28.87%。销售利润率本年为4.83%，比上年下降0.05%。其中，商业企业为4.81%，上升0.3%。全部流动资金周转天数为128天，比上年的110天慢了18天。其中，商业企业周转天数为60天，比上年的53天慢了7天。

1.销售收入情况

通过强化竞争意识，调整经营结构，增设经营网点，扩大销售范围，促进了销售收入的提高。如南一百货商店销售收入比去年增加296.4万元;古都五交公司比上年增加396.2万元。

2.费用水平情况

全局商业的流通费用总额比上年增加144.8万元，费用水平上升0.82%其其中：①运杂费增加13.1万元;②保管费增加4.5万元;③工资总额3.1万元;④福利费增加6.7万元;⑤房屋租赁费增加50.2万元;③低值易耗品摊销增加5.2万元。

从变化因素看，主要是由于政策因素影响：①调整了“三资”、“一金”比例，使费用绝对值增加了12.8万元;②调整了房屋租赁价格，使费用增加了50.2万元;③企业普调工资，使费用相对增加80.9万元。扣除这三种因素影响，本期费用绝对额为905.6万元，比上年相对减少10.2万元。费用水平为6.7%，比上年下降0.4%。

3.资金运用情况

年末，全部资金占用额为×××万元，比上年增加28.7%。其中：商业资金占用额×××万元，占全部流动资金的55%，比上年下降6.87%。结算资金占用额为×××万元，占31.8%，比上年上升了8.65%。其中：应收货款和其他应收款比上年增加548.1万元。从资金占用情况分析，各项资金占用比例严重不合理，应继续加强“三角债”的清理工作。

4.利润情况

企业利润比上年增加×××万元，主要因素是：

(1)增加因素：①由于销售收入比上年增加804.3万元，利润增加了41.8万元;②由于毛利率比上年增加0.52%，使利润增加80万元;③由于其他各项收入比同期多收43万元，使利润增加42.7万元;④由于支出额比上年少支出6.1万元，使利润增加6.1万元。

(2)减少因素：①由于费用水平比上

年提高0.82%，使利润减少105.6万元;②由于税率比上年上浮0.04%，使利润少实现5万元;③由于财产损失比上年多16.8万元，使利润减少16.8万元。以上两种因素相抵，本年度利润额多实现×××万元。

1.资金占用增长过快，结算资金占用比重较大，比例失调。特别是其他应收款和销货应收款大幅度上升，如不及时清理，对企业经济效益将产生很大影响。因此，建议各企业领导要引起重视，应收款较多的单位，要领导带头，抽出专人，成立清收小组，积极回收。也可将奖金、工资同回收贷款挂钩，调动回收人员积极性。同时，要求企业经理要严格控制赊销商品管理，严防新的三角债产生。

2.经营性亏损单位有增无减，亏损额不断增加。全局企业未弥补亏损额高达×××万元，比同期大幅度上升。建议各企业领导要加强对亏损企业的整顿、管理，做好扭亏转盈工作。

3.各企业程度不同地存在潜亏行为。全局待摊费用高达×××万元，待处理流动资金损失为×××万元。建议各企业领导要真实反映企业经营成果，该处理的处理，该核销的核销，以便真实地反映企业经营成果。

××市商业局财会处

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找