# 2024年财务分析研究报告 财务分析报告综合分析(3篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-29

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**财务分析研究报告 财务分析报告综合分析篇一**

学院举办的讲座都是与我们现实工作需要以及当前国内国际形势紧密相连的，有自然科学、人文社科等方面，有对当前局势的解读，有对人类与环境的思考总之，负责专题讲座的老师都是知识渊博的博士、教授，我感到非常荣幸。在参加专题讲座时，主要做到以下几点：（一）找好目标。无论学习任务多忙，自己总是坚持每天晚上利用休息时间听学院举办的专题讲座，认真聆听老师的讲解，沉醉在知识的海洋，不断丰富自己。（二）做好笔记。好记性不如烂笔头，听专业讲座不仅仅是个人兴趣，也是摄取知识的一个重要途径，我坚持在学习中思考、在学习中进步、在学习中领悟，每次听讲座前都先从网络或者报纸上了解一些关于讲座内容方面的知识，听讲座时遵守纪律，认真记好笔记。（三）写好心得。对不懂的问题虚心向老师请教，向身边的战友学习，下来之后对学习笔记进行整理归纳，并撰写学习心得，不仅加深了理解也加深了记忆，提高了自己的兴趣爱好，拓展了自己的知识面，增长了才干。

（一）空军知名教授“党对军队绝对领导”专题讲座。 他深入浅出地传授了90年来，我们党围绕对军队实施绝对领导的有效路径进行了成功探索，坚持党对军队绝对领导，对于进一步强化全军和武警部队官兵的“军魂”意识，真正把“党指挥枪”的原则落到实处，具有的十分重要的意义：

一是 党对军队的绝对领导在本质上是思想上政治上的领导——必须紧紧抓住思想政治教育这一中心环节，用进步的政治精神和先进理论武装官兵、建连育人。面对当前思想文化领域的新挑战，我们必须牢牢抓住思想教育这个中心环节，切实把“忠诚于党”确立为当代革命军人核心价值观的基石；必须把用党的创新理论武装官兵作为基础工程来抓，铸牢部队听党指挥的思想政治基础；必须旗帜鲜明地同“军队非党化、非政治化”和“军队国家化”等各种错误思潮作斗争，确保官兵在思想上政治上与党中央、保持高度一致。

二是党对军队的绝对领导关键在于创建科学的领导体制——必须不断完善以党委制为核心的领导原则和制度，真正实现军权由个人掌控向政党控制的飞跃 。在新的历史征程上，我们既要毫不动摇坚持党对军队实施绝对领导的行之有效的科学领导制度，又要适应党和国家政治体制发展的新变化，进一步创新党对军队绝对领导的具体制度机制；适应信息化条件下局部战争的新特点，进一步完善党对作战领导的具体方式；适应依法治国、依法治军的新需求，进一步夯实党对军队绝对领导的法理基础。

三是 党对军队的绝对领导有赖于绝对忠诚政治可靠的人——必须建立完善科学的选人用人机制，确保军队领导权掌握在忠于党的事业的马克思主义者手中。面对新形势新任务，我们要毫不动摇地坚持党管武装、党管干部的原则，不断完善广纳群贤、人尽其才的选任机制，把各方面优秀人才集聚到党和军队建设事业上来；一以贯之地坚持德才兼备、以德为先的用人标准，把政治上靠得住、工作上有本事、作风上过得硬、官兵信得过的干部选拔到军队各级领导岗位上来；一如既往地从严教育管理领导干部，从思想上把人管住，从组织上把人管牢，从制度上把人管好，确保枪杆子始终掌握在忠诚于党的事业的马克思主义者手中。

四是党对军队的绝对领导取决于党的先进性和领导能力——必须以先进性建设和能力建设为主线，充分发挥党组织的坚强领导和党员干部的先锋模范作用。

当前，一定要坚持以创新理论武装为根本，加强学习型党组织建设，大力提升各级党组织把握部队建设正确政治方向的能力、统筹谋划和领导部队科学发展的能力、带领部队执行多样化军事任务的能力、创造性推进部队建设全面发展的能力；坚持以思想作风建设为重点，加强各级领导班子建设，充分发挥党委的核心领导作用、领导干部的模范带头作用，带领官兵自觉维护党的权威、坚决听从党的指挥、完成党交给的各项任务；坚持以创先争优活动为抓手，加强基层党组织建设，不断强化基层党组织的凝聚力、战斗力和创造力，努力在广大党员中造成一种学习先进、争当先进、赶超先进的良好风气。

孙子曰:\"军争之难者,以迂为直,以患为利.\" (《军争篇》)孙子曰:\"知彼知己,胜乃不殆;知天知地,胜乃可全.\" \"故知兵者,动而不迷,举而不穷.\" (《地形篇》)。这只是我所听到记下的一些语义浅显而道理深刻的经典话语，其中的哲理博大精深，对于《孙子兵法》，其价值远过于仅仅运用于战争，它是一部思想先进的富有作战艺术的兵书，是一本朴素的辩证唯物的哲学著作，是一篇字如珠玉的文学作品，是今天广泛应用于各类商战的著作。《孙子》涵盖了其对战争的基本态度，战略思想，军事人才思想，价值简论等至今仍在沿用的深刻道理，曹操为第一个为其作注的人，为更好理解孙子兵法理论及应用，《三国演义》和《论持久战》给了我很大的启示和极其深刻的感受。2500年前的一部古书，自然有其局限的一面，但不可否认的是，其长久以来备受推崇的战争战略思想和哲学思想之真知灼见在当今世界正在崛起，并与孔子的儒家文化一齐走向世界的舞台，促进我国核心意识形态在世界民族之林的崛起，为和谐世界，同舟共济呐喊出强烈的心声！

本学期，通过参加学院组织讲座，虽然学到了一些东西，也取得了一点进步，能力有所提升，眼界有所拓展，思想有所升华，但本人也清醒地认识到自身存在的不足：一是表现在对讲座所涉及内容的思考不够深入；二是学习笔记记录不够详细。

在以后参加学院组织讲座，我将花大力气、下真功夫着力改变自身不足，以更加饱满的学习热情，更加扎实的学习作风，进一步提高自身素质。

**财务分析研究报告 财务分析报告综合分析篇二**

(一)集团利润额增减变动分析

1. 水平分析

2. 结构分析

(二)各生产分部利润分析

1、 生产本部(含qy分厂)利润增减变动分析：

2、 一季度ay分公司利润增减变动分析：

(一)销售收入结构分析：

(二)销售收入的销售数量与销售价格分析：

(三)销售收入的赊销情况分析

(一)产品销售成本分析

(二)各项费用完成情况分析

(一)现金流量表增减变动分析

(二)现金流量分析

(一)获利能力分析

(二)短期偿债能力分析

(三)长期偿债能力分析

(一)销售成本的增长率大于产品销售收入的增长率

(二)借款增加，获利能力降低，偿债风险加大

§2重点关注

现代企业竟争是管理的竟争。面对日益萎缩的利润空间，我们需要知道：居高不下的成本究竟是客观原因还是主观原因造成的?材料利用率能否控制?现销收入能否更多些?赊销收入资金回笼能否更快些?在目前产销两旺的形势下，企业资金能否良性循环?

§3问题重点综述

由于人民币销售价格的同比下落，销售成本又居高不下，销售毛利率下降，利润总额同比减少50.5万元;赊销收入同比增加，不良及风险应收款项比例加大;经营现金净流量不足以抵付经营各项支出;负债及应付款项、利息增加，贷款还本付息压力加重;但销售、生产还较正常，资产负债率稍高，也算正常，目前短期还债能力较强。

(一)集团利润额增减变动分析

1、利润额增减变动水平分析

⑴净利润分析：

一季度公司实现净利润105.36万元，比上年同期减少了55.16万元，减幅34%。净利润下降原因：一是由于实现利润总额比上年同期减少50.5万元，二是由于所得税税率增长，缴纳所得税同比增加4.65万元，其中利润总额减少是净利润下降的主要原因。

⑵利润总额分析：利润总额140.48万元，同比上年同期190.98万元减少50.5万元，下降26%。影响利润总额的是营业利润同比减少67.24万元，补贴收入增加17万元。

⑶营业利润分析：营业利润123.18万元，较上年190.42万元大幅减少，减幅35%。主要是产品销售利润和其他业务利润同比都大幅减少所致，分别减少46.53万元和20.71万元。

⑷产品销售利润分析：产品销售利润82.95万元同比129.48万元，下降36%。影响产品销售利润的有利因素是销售毛利同比增加162.12万元，增长率27%;不利因素是三项期间费用686.41万元，同比增加208.65万元，增长率43.67%。期间费用增长是导致产品销售利润下降的主要原因。

由于今年一季度淡季不淡，销售收入同比增长53%，销售运费、工资、广告及相应的贷款利息、汇兑损失也比上年大幅增长。销售费用、管理费用、财务费用，同比增加额分别是108.31万元、8.32万元和92.19万元，其中销售费用和财务费用同比增长最快，分别增长98%和67%。

⑸产品销售毛利分析：一季度销售毛利769.36万元，销售毛利较上年增加162.12万元，增长率27%;销售毛利同比增加的原因是收入、成本两项相抵的结果。产品销售收入同比增加2600.20万元，增长53%;产品销售成本同比增加2438.07万元，增长57%。

2、利润增减变动结构分析及评价

从20xx年一季度各项财务成果的构成来看，产品销售利润占营业收入的比重为1.11%;比上年同期2.66%下降了1.55%;本期营业利润占收入结构比重1.65%，同比上年的3.91%下降了2.26%;利润总额构成1.88%，同比3.92%下降了2.04%;净利润构成为1.41%，比上年的3.30%下降1.89%。

从利润构成情况上看，盈利能力比上年同期都有下降，各项财务成果结构下降原因：

①产品销售利润结构下降，主要是产品销售成本和三项期间费用结构增长所致。目前降低产品销售成本，控制销售费用、管理费用和财务费用的增长是提高产品销售利润的根本所在。

②营业利润结构下降的原因除受产品销售利润影响以外，其他业务利润同比占结构比重下降也是不利因素之一。

③本期因补贴收入为利润总额结构增加0.25%，是利润总额增加的有利因素，而营业外收入结构比重下降，营业外支出比重增加及所得税率结构上升都给利润总额结构增长带来不利影响。

(二)各生产分部利润分析

1、一季度生产本部(含qy分厂)利润增减变动分析：

⑴本部利润总额129.91万元，同比减少48.94万元，下降27.36%。利润总额下降的主要原因是产品销售利润和其他业务利润同比减少44.77万元、20.89万元，补贴收入增加17万元，及营业外收入同比减少0.26万元增减相抵所致。

⑵本部产品销售利润72.58万元，较上年同期117.35万元减少44.77万元，减幅38.15%。其减少的原因是一季度销售收入的同比增加幅度抵消不了销售成本和期间费用的增加幅度，造成产品销售毛利空间缩小。其销售收入同比增加2312..68万元，增长55.97%;而销售成本、费用增加2357.44万元，成本、费用率增长达58.72%。其中：产品销售成本增加1603.44万元，增长70.52%;期间费用增加214.46万元，47.61%。

2、一季度ay分公司利润增减变动分析：

⑴ay分公司利润总额10.56万元，同比减少1.56万元，下降12.91%。利润总额下降的主要原因是产品销售利润减少1.75万元、其他业务利润同比增加0.19万元两项增减相抵所致。

⑵产品销售利润10.38万元，较上年同期12.13万元减少1.75万元，减幅14.48%。其减少的原因是：由于主要原材料价格较上年同期上涨，因此产品销售毛利并未因业务量增大而增加。销售收入同比增加287.52万元，增长38.95%;万元，增长42.23%;产品销售毛利较上年减少7.57万元，减幅19%;期间费用21.53万元，同比减少5.81万元，费用率下降21.25%。

(一)销售收入结构分析：

一季度集团完成销售收入7470.4万元。出口nsb、国内销售nsb及pex材等收入与上年同期相比都有不同程度的增长，按销售区域划分：

1.出口贸易创汇收入602.8万美元，同比增加258.8万美元，增长42.9%，折合人民币销售收入4340万元，完成年度计划的31%

2.国内销售收入(包括qy分厂)2104.7万元，完成年度计划的19.9%，同比增加649.7万元，增长44.6%。

分公司pex材收入1025.7万元，与上期的738.20相比，增加287.5万元，增长了38.95%。

(二)销售收入的销售数量与销售价格分析

一季度集团销售收入中出口销售、国内销售、ay分公司在收入结构所占比重分别是 58.1%;28.2%;13.7%。其中以本部出口业务量最大，其对销售总额、成本总额的影响也最大。

1、本部一季度因销售业务量增加影响，销售收入(人民币)较上年同期增加2312.67万元(含qy分厂)，增长55.97%;

2、尽管3月始上调了部分出口产品售价，但汇率由7.8元/1美元降到7.2元/1美元，因汇率损失影响，一季度(人民币)销售价格比上年同期价格仍然减少，因价格降低影响同比销售收入减少302.38万元;

3、本部由于一季度出口销售业务扩大，因销售量的变动影响同比增加销售收入1831.83万元。

(三)销售收入的赊销情况分析

20xx年一季度应收帐款期末余额3768.7万元;与上期的3337万元相比，增加了431.7万元，应收账款增长了12.9%。其中：应收账款账龄在三年以上的有253.7万元，占7.66%，1-2年的应收账款3058.3万元，占赊销总额的92.34%。说明销售收入中应收账款赊销比重在加大，其中值得注意的是：

⑴各代表处赊销收入286.12万元，占发货累计的70.55%;超出可用资金限额644.44万元;

⑵代理商及办事处等赊销收入20xx.35万元，其不良及风险赊销款872.53万元，占其赊销收入的43%。(不良应收款占28%，风险应收款占16%)

(一)产品销售成本分析

1.全部销售成本完成情况分析

万元，较上年同期2438.07万元增长57%。其中：

⑴出口产品销售成本3877.22万元，占成本总额的57.9%，同比增加1603.44万元，增长71%，其成本增长率大大高于全部产品销售成本总体增长水平(14%=71%-57%);

⑵本部国内产品销售成本1830.05万元，占成本总额的27.3%，同比上年增加539.54万元，增长42%;说明国内产品销售成本增长率低于全部产品销售成本增长率(15%=42%-57%);

⑶ay分公司产品销售成本993.81万元，同比698.72万元，增加295.08万元，增长42.23%，占成本总额的14.8%;其销售成本占收入结构的96.89%，同比上年增长0.22%

2、各销售区域产品销售成本对总成本的影响：

① 出口产品销售成本对总成本的影响66%。

②国内销售产品成本对总成本的影响22%。

② ay分公司销售产品成本对总成本的影响12%。

一季度由于成本增长影响，出口产品销售毛利率同比下降2%，这是销售毛利率下降的主因。国内产品销售收入同比增长1%，成本并没有同比例增加。

3、单位产品材料利用率同比下降对成本的影响

⑴0.5fc利用率只有78.62%成本，同比成本增加了16.4万元。其原因是pex不合格70米，阿拉伯兰色kq不良产生145.5870标准张降级。

⑵0.40fc板利用率有83.78%，同比成本增加了12万元。主要是不良、拉闸停电损失。

⑶0.30fc利用率有92.28%比上年的94.21%低约2个百分点，成本增加6.2万元。主要是试验调整。

⑷0.50fc比计划成本高4.5万元，因为2月有pex材不合格220米，3月有x材不合格致使47.1468张bzb降级。

(二)各项费用完成情况分析

三项期间费用共计686.4万元，总费用水平9.19%，比上年同期的9.81%下降了0.62%; 其中销售费用、财务费用增加是费用总额增加的主要原因

⑴销售费用分析

销售费用218.5万元，占费用总额的32%;与上年同比增加108.3万元。销售费用变动的原因：一是运费、工资和其他项有较大增长，分别比上年同期增长69.1万元、21.5万元、20.3万元，增长幅度分别为270.56%、110.75%、66.56%。由于公司销售业务量加大，其收入提成、运输费和包装材料等费用相应的增加，同时广告会务费、交际应酬费、差旅费等方面的开支也有一定的增加，但办公费比上年有所下降。

⑵管理费用分析

管理费用239.3万元，占费用总额的35%;与上年同比增加8.3万元，增长4%。管理费用变动的原因是工资同比增加19.1万元，增长34.%。水电费增加7.9万元，增长62.98%，其他项增加8.7万元，同比增长48.98%。办公费等同比减少的项目有：无形资产摊销费用比上年同期下降41%;差旅费、修理费两项均下降72%;办公费下降36%;税金下降27%;交际应酬费下降16%。其中无形资产摊销减少12.6万元是与上年摊销期限不一致形成的。

⑶财务费用分析

一季度财务费用支出228.6万元，同比增加92万元，增长67.35%。其中：手续费支出同比增加3.1万元，增长40.79%;利息支出152.7万元，同比上年增加55.1万元，增长55%;汇兑损失65.2万元，同比31.4万元增加33.82万元，增长108%;其中利息支出和汇兑损失支出增加是财务费用总额同比增加的主要原因。

(一)现金流量表增减变动分析：

1、经营活动产生的现金流量净额11.41万元，同比增加597.08万元，增长102%;

2、投资活动产生的现金流量净额-304.1万元,同比上年-175.92万元，净支出增加128.1万元;

3、筹资活动产生的现金流量净额-157.38万元，同比上年621.6万元现金净支出增加 778.98;

4、现金及现金等价物净增加额-450.08万元，同比上年-853.24万元 净支出减少403.16万元，现金及现金等价物净增加额上升47%。

经营活动产生的现金流量净额只有11.41万元，说明尚不足支付经营活动的存货支出，而投资活动未有回报，筹资活动现金流量是负数说明目前正处在偿付贷款时期。整个现金流量是负数说明公司的现金流量很不乐观。

(二)现金流量数据分析

1、经营活动现金净流量表明经营的现金收入不能抵补有关支出。

2、现金购销比率92%，接近于商品销售成本率90%。这一比率表明生产销售运转正常，无积压库存。

3、销售收入回笼率91%，表明销售产品的资金赊销比例太高，此比率一般不能低于95%，低于90%则预示应收账款赊销现金收回风险偏大。

(一) 获利能力分析

长期资产报酬率2.1%，与上年同期比下降20.3%;总资产报酬率0.6%，降55.5%;毛利率10.3%;降17.4%;销售净利润率1.4%;降57.2%;成本费用利润率1.1%，降72%;说明销售收入成倍增长，但获利能力呈下降趋势。

(二) 短期偿债能力分析

流动比率143.9%，与上年同期比增长29.3%;速动比率105.2%，增长79.1%;表明本期因贷款额的增加，用于流动的资金同比增长很快，企业短期偿债能力很强;现金比率42.1%，超出安全比率的20%。表明偿还短期债务的安全性较好，但同时说明资金结构不太合理，流动资金未能充分用于生产经营。

(三)长期偿债能力分析：与上年同期比总资产负债率53%，增长7.4%，尚在安全范围内;产权比率31.1%，一般应在50%为好，该比率过低，说明财务结构不尽合理，未能有效地利用贷款资金;利息保障倍数192%，下降35.1%;表明因利润减少利息支出增加，长期偿债能力较上年同期在下降。

(一)产品销售成本的增长率与上年同比大于产品销售收入的增长率。具体表现在：成本增长率大于收入增长率;毛利及毛利率下降;集团公司一季度出口产品销售收入同比上年增长34.15%，而其成本增长37.61%;ay分公司收入增长5.9%，而成本增长12.1%;只有国内产品销售呈良好发展态势收入增长大于成本增长。

(二)负债增加，获利能力降低，偿债风险加大。

1、对外负债总额一年内增长26.6%，其中以其他应收款、应付账款形式占用的外部资金有明显上升。其应收账款严重高于应付账款1.9倍，全部应收款也高于全部应付款的1.4倍，表明其对外融资(短期借款、应付票据、应付账款、其他应付款)获得的资金完全被外部资金(应收账款、其他应收款)占用。

2、赊销收入占全部收入的比重大，造成营运资金紧张，严重影响了现金净流量。3月末应收账款余额2297.4万元，其中：各代表处、发展部不良或风险应收账款为872.53万元，占其赊销收入总额的43%;代理商及办事处赊销收入占发货总数的70%。销售收回的现金流量少，不足以支付经营现金支出，加重了财务利息支出的负担。

3、由于外汇比率等宏观经济环境的变化、市场供求关系的不确定性使得公司产品盈利空间在缩小，同时由于负债增大，偿债风险也在增加，目前偿债能力日趋下降，极易产生财务危机。

(一)成本费用利润率低是目前制约公司盈利能力的瓶颈。建议在扩大销售业务的同时狠抓产品成本节能降耗，分析产品原材料利用率增减变化原因，向管理、生产要利润。

(二)应收账款赊销比重过大，为有效控制财务风险，建议在加紧应收款项的催收力度的同时，适度从紧控制赊销比例。对于出现不良或风险欠款的销售区域，应对赊销收入特别关注。

(三) 谨防因汇率的波动、银行放贷政策等外部不利影响而产生的财务风险。应合理利用资金，时刻重视现金流量，降低财务风险。

**财务分析研究报告 财务分析报告综合分析篇三**

市民政局:

xx医院20xx年是比较平稳的一年，在面对医疗市场激烈的竞争，本院门诊楼改建搬迁，道路施工交通不便等诸多因素下，全院领导员工上下一心，共同努力,始终坚持以过硬的医疗技术，先进的医疗设备，低廉的医疗价格，温馨的医疗服务为“”创下了良好的口碑。现将20xx年度财务状况报告如下:

本年度实现账面收入x.27万元，万元减少了10%。其中主营业务收入x.27万元，其他业务收入x万元，分别比去年减少了10%和20%。在主营业务收入中，门诊收入x.3万元，比去年增加了8%，其中门诊收入8.42万元，比去年的x.75万元增加了25%;住院收入x.94万元，比去年下降了19%，较去年相比，主要是本年减少了手外住院收入。本年度其他收入总额为x万元，其中:防疫站收入为x.47万元，比去年x.73万元增加了16%，房租及利息收入x.8万元。

本年度共发生成本费用x.51万元，比上年度x.10万元减少了7%，主要表现在:1、本年度药品消耗x.88万元，卫生材料消耗x.69万元，分别比去年的x.86万元和x.6万元下降了12%和20%，主要是受收入减少的影响。本年度药品收入达到x.71万元，与去年持平。医疗收入达到x.56万元，比去年减少了15%。2、本年度工资奖金及社会保障费x.18万元,比上年度x.44万元增加支出x.74万元,增加了1%。3、本年度发生能源费支出36万元。其中:耗电22.8万度21.4万元，用汽962.3吨12.5万元，支付水费2.1万元。本年能源费比上年度增加了9.5万元。4、本年度计提房屋设备折旧x.3万元，与上年基本持平。5、全年还发生电话费1.3万元，差旅及交通费2.5万元，印刷及复印费5.5万元，购办公用品及消耗用物资7.2万元，招待费支出x.9万元，计量强检医疗废水监测证件年审等1.4万元，宽带网及医保卡使用费,软件服务费4.85万元，门诊及住院票据费1.48万元，刷卡手续费1.38万元，汽车加油保养保险养路费5万元，垃圾清运费0.38万元，购工装及医用图书报刊费1.2万元等。6、本年计提董事长基金x.89万元，推销上年待摊费用x万元。

1、ct后续维护费，移机费x.78万元。2、广告宣传及招牌制作费x.4万元。3、设备维修及汽管安装.维修.保养.改造费x.5万元。4、医疗赔偿支出x.83万元。5、支付碎石及手外科上年度提成x.76万元。6、门诊房屋改造装修支出x.5万元。7、防水处理改造工程x.04万元。8、本年度新增设备投资x.1万元。主要购置了高频利浦刀，婴儿高压氧舱，胎心多普勒，痔疮吻合器及刺激仪，心电监护仪等。

本年度实现利润总额x.76万元，加年初的分配结余x.64万元，期末账面未分配利润为x.4万元。

本年度账面现金及银行存款余额x.42万元，除定期存款户x万元外，实际可用货币资金x.42万元。本年共发生现金及银行存款流入x.45万元。其中经营活动总流入为x.34万元，占71%，收到银行存款利息流入x.75万元。在经营活动总流入中,销售药品及医疗服务收入x.2万元，占经营流入的x.5%，其他流入为1.5%.主要为财局06~xx年防疫活动经费x.02万元。本年度发生现金流入x.29万元。其中:经营活动流出x.25万元，占87.6%;固定资产购置投资支出x.1万元，占3.1%;房屋改造支出x.5万元，占10.2%;污水处理工程投入12.04万元，占2.2%;在经营流出中用于购买药品及材料支出x.65万元,占经营流出的42%;用于职工方面支出x万元,占经营流出的53.5%;ct维护以及移机支出x.78万元。

1、加强物资管理,进一步做好物资的计划,采购,销售和库存工作。2、加强医疗专用设备的安全使用和维护管理。3、进一步建立健全财务管理管理,将财务核算进一步的细分化,精确化,努力降低财务风险。4、加强财务监督及控制职能,进一步协调科室与财务关系,做好住院结算和门诊收费工作的管理。5、加强往来账目的管理,及时清欠回收资金,以加速资金周转,提高资金的利用率。6、继续发扬我院勤俭节约的优良传统，节能降耗，努力降低成本，调动员工积极性，为在新的一年再创辉煌作出努力。

xx医院

20xx年3月10日

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