

# 最新分析能力评价 分析能力的心得体会(优质8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 分析能力评价篇一

第一段：引言和引出主题（大约200字）

分析能力是一个人在思考问题和解决问题时必不可少的技能之一。通过对一个问题或者情况进行分析，可以帮助我们理清思路，找到问题的根源并提出合理的解决方案。在我个人的学习和工作中，我不断锻炼和提升我的分析能力，并对此有了一些心得和体会。本文将从观察细节、整合信息、提取关键点、客观公正和灵活思维这五个方面阐述我对分析能力的体会。

第二段：观察细节的重要性（大约200字）

观察细节是分析能力的起点和基础。在面对任何问题时，我意识到要仔细观察和记录细节，以便全面了解问题的各个方面。细节可能是一段对话、一张图片或者一个数据，它们都可以提供给我们大量有关问题的信息。当我解决工作中的难题时，我会花时间仔细阅读相关文件、观察现场情况，并记录下所有与问题相关的细节。这样做不仅帮助我更好地理解问题，还能帮助我在后续的分析中提供更准确的信息。

第三段：整合信息的重要性（大约200字）

在观察细节的基础上，整合信息是进一步进行分析的关键。

信息往往来自于不同的渠道和来源，有时可能相互矛盾甚至相互排斥。在我个人的体验中，我发现将不同来源的信息进行整合是非常重要的。我会将所有收集到的信息进行整理和分类，然后与其他人进行讨论，以期获得更多的观点和见解。通过整合信息，我能够更全面地了解问题，从而在解决问题时做出更明智的决策。

#### 第四段：提取关键点的重要性（大约200字）

在分析过程中，提取关键点是避免陷入细枝末节的关键。对于一个复杂的问题，往往存在大量的信息和数据，如果我们过于纠结于细节，可能会迷失在无尽的细枝末节中。因此，我意识到提取关键点是必不可少的。在分析问题时，我会有意识地筛选出与问题最相关和最重要的信息，然后将其与整体联系起来。这样做不仅可以节约时间和精力，还能帮助我更好地把握问题的本质和核心。

#### 第五段：客观公正和灵活思维的重要性（大约200字）

客观公正和灵活思维是分析能力的高级阶段。在面对问题时，我们应该保持客观公正的态度，不受个人情感和偏见的影响。只有客观公正地了解问题，才能找到真正的解决方案。同时，灵活思维也是分析能力的重要组成部分。在分析问题时，我发现刻板的思维方式会束缚我们的想象力和创造力。因此，我会尝试不同的思维方式，例如换位思考、逆向思维等，以期发现更多可能性和解决方案。

#### 总结段：总结全文，并给出个人对分析能力的展望（大约200字）

通过对分析能力的深入探索和实践，我逐渐意识到观察细节、整合信息、提取关键点、客观公正和灵活思维等方面的重要性。这些技能和思维方式有助于我更好地理解 and 解决问题。在未来，我将继续努力锻炼和提升分析能力，并在学习和工

作中灵活应用这些技能，为自己和他人带来更大的价值。

## 分析能力评价篇二

### 第一段：引言（引出分析能力的重要性）

分析能力是指通过对问题进行分解、整合和综合的能力。在现代社会中，分析能力成为了一项必备的能力。无论是工作中还是日常生活中，我们都需要用到分析能力来解决问题。在我个人的经历中，我深刻体会到了分析能力的重要性。

### 第二段：认识到分析能力的重要性

在我的一个项目中，我们需要分析一组数据并找出其中的规律。刚开始时，我并没有意识到分析能力的重要性。我只是盲目地收集数据，然后试图找出其中的规律。然而，我很快陷入了困境。由于我没有正确地进行分析，我无法找出有意义的结果。这个问题让我意识到了自己缺乏分析能力。

### 第三段：培养分析能力的过程与方法

为了提升自己的分析能力，我开始主动学习一些相关的知识和技巧。我开始了解如何正确地收集和处理数据，如何利用统计方法进行分析等等。在实践中，我也学会了对问题进行细致地分解，并逐步进行整合与综合。这个过程并不容易，需要不断地学习和实践。然而，通过坚持不懈地努力，我的分析能力逐渐提高了。

### 第四段：应用分析能力的收获

随着分析能力的提升，我在工作和生活中收获了许多好处。在工作中，我能够更好地理解业务问题，并找到解决问题的方法。我能够快速分析数据并找出问题所在，从而提供有效的解决方案。在日常生活中，我也能运用分析能力来做出

更明智的决策。无论是在购物时选择最佳的产品，还是在处理人际关系时找出最合理的解决方案，分析能力都发挥了重要的作用。

## 第五段：总结和展望

通过对分析能力的学习和实践，我深刻体会到了它的重要性并收获了很多好处。然而，分析能力是一项需要不断培养和提升的技能。我将继续努力学习和实践，以进一步提高自己的分析能力。我相信，在不断地提升分析能力的过程中，我将能够更好地应对各种问题和挑战，并取得更大的成就。

（注：本文的段落划分仅供参考，实际创作时可根据需要进行适当调整。）

## 分析能力评价篇三

对于企业来说，盈利能力说的是当前的赚钱能力，从统计的角度讲，如果能获得过去一段时间里企业的真实经营数据，那么投资者就可以比较准确地判断企业的盈利能力。值得注意的是，一段时期里的平均盈利状况要比某一时点上的盈利状况有效得多。

### 事关盈利能力的指标

一些传统企业拿出财务资料的时候，总会列出总利润、净利润等数据，但事实上，一些比率远比利润数额的绝对数值更重要。下面就是一些常用的比率。

主营业务毛利率=主营业务利润/主营业务收入净额。主营业务毛利率指标反映了主营业务的获利能力。

主营业务利润率=净利润/主营业务收入净额。反映主营业务的收入带来净利润的能力。这个指标越高，说明企业每销售

出一元的产品所能创造的净利润越高。

成本费用利润率=净利润/。成本费用利润率指标反映企业每投入一元钱的成本费用，能够创造的利润净额。企业在同样的成本费用投入下，能够实现更多的销售，或者在一定的销售情况下，能够节约成本和费用，这个指标都会升高。这个指标越高，说明企业的投入所创造的利润越多。

总资产利润率=利润总额/平均资产总额。总资产利润率指标反映企业总资产能够获得利润的能力，是反映企业资产综合利用效果的指标。该指标越高，表明资产利用效果越好，整个企业的盈利能力越强，经营管理水平越高。

净资产收益率=利润总额/平均股东权益。净资产收益率表明所有者每一元钱的投资能够获得多少净收益。

以上指标都是反映企业利润的，赚钱自然是多多益善，所以这些指标通常情况下也是越高越好。但值得注意的是，财务报表的分析一定要做比较——与同行业做比较，与自身往年业绩做比较，这几项指标之间做比较。

与同行比较，这些指标是大幅领先、还是大幅落后？如果长期大幅落后自然不是好事，但要注意是否只是这一年突然大幅落后，如果是这种情况的话，有一种可能是企业领导人下决心把一切潜在的亏损和实际的财产损失反映出来，这样轻装上阵，一时的“落后”反而成了好事。这种情况下，财务报表上往往反映为计提或准备金的大量增加；如果是大幅领先，那么一定要弄清楚是哪些因素带来的变化，因为一般来说，一个行业——尤其是传统行业，业内企业往往经过多年的风雨洗礼，不出意外的话大家的各种利润指标差距不会太大。为防止被财务报表上的作假所蒙骗，做比较是一件非常必要的手段。

盈利的结构和关联交易

了解了这两个概念后，再分析非经常性损益比率和主营业务比率就容易了。主营业务比率=主营业务利润/利润总额。该指标揭示在企业的利润构成中，经常性主营业务利润所占的比率。通常来说，企业要获得持续的进步依赖于主营业务的巩固和发展。该项比率越高，说明企业的盈利越稳定。非经常性损益比率=本年度非经常性损益/利润总额。该项指标揭示了企业运用股权转让、固定资产处置、投资收益等非经常性交易获得利润的情况。非经常性利润通常对未来年度的贡献较小，不具有延续性，因此不能用来预测企业未来的获利能力。如果这个指标很高，盈利能力就要打一个很大的折扣。

另一个影响公司盈利的结构性指标是关联交易比率，对于这个指标，投资者要擦亮眼睛了。关联企业是比较普遍的，比如说集团公司拿出一部分资产上市，其表现形式就是一个集团公司里有一个股份公司，这个股份公司实际上仍在集团公司的控制下，这里，集团公司、上市公司、集团内部其他公司就构成了关联关系。从实践上看，关联交易是公司风险的多发区。比如，明明可以卖1000元的东西，关联企业可能要求公司500元就卖给它，这里就存在利益转移的问题。通过关联交易，公司的实际控制人能相对容易地“做高”或者“做低”公司的当期利润，也能相对容易地侵占公司的权益。

关联交易比率=关联交易业务额/净利润总额。它反映关联企业之间的交易额占整个利润额的比重。关联企业之间的销售、资产置换等交易很可能不具有延续性和公平性。因此，该项指标越高，表明公司竞争能力可能存在大的缺陷。如果在报表里得到这样的信息，那么就需要非常注意了。

### 其他影响盈利的重要因素

财务报表中还有一些其他指标，尽管它们不是纯粹的“利润指标”，但对盈利能力有非常重大的影响，例如：存货、应收账款、折旧和计提、主营业务现金比率、营业活动收益质量。

存货、应收账款和折旧是公司“调节”利润和资产状况的重要手段。“存货”可能是永远卖不出去、一文不值的东西，比如款式过时的衣服，已经淘汰的上一代设备；也可能是会越存越贵的东西，比如名优白酒。“应收账款”可能是永远收不回来的账款，或者母公司永远不想还的借款。“折旧”可能被高估，也可能被低估，比如一些设备3年就会用坏，可是为了虚报利润，某些公司就可能会用5年甚至10年去折旧。而公司收购的古董，可能不仅永远不会“折旧”，甚至会升值，但在财务报表的会计处理上，可能会被摊销折旧，最后就“消失”了。因此，这些指标背后所代表的实质内容，也是需要值得关注的。

另外，值得注意的还有主营业务现金比率和营业收益质量。在商业交易中，赊账是一种普遍的现象。俗话说“落袋为安”，拿到手里的现金才是真的。因此，到底有多少“盈利”是最后收到的“真金白银”，关系着企业利润的质量到底如何。主营业务现金比率=经营活动产生的现金净流量/主营业务收入，营业收益质量=经营活动产生的现金净流量/净利润。主营业务现金比率指标是“主营业务利润率”的修正，反映了完成的销售中获得现金的能力，该指标排除了不能回收的坏账损失的影响。营业收益质量表明了营业利润中以现金形式流入的部分，通常该指标越高，说明营业利润的质量越高。这两个指标也是越高越好。

## 分析能力评价篇四

问题分析解决能力是我们在工作和生活中必备的重要技能之一。它能够让我们更好地面对复杂的情况和处理各种意外事件。在我的实践和学习中，我意识到了问题分析解决能力的重要性，并且通过实践逐渐提高了自己的能力。下面我将分享我的心得体会。

### 2. 问题分析的重要性

在平时的工作中，我们会遇到各种各样的问题，解决问题的能力是很重要的。问题分析能力最关键的是，能帮助我们更好地理清问题的症结和病根，了解问题核心，并搜寻答案和解决方案。当我们懂得问题分析，我们就能够更高效和系统地解决问题，迅速找到问题所在，以及将我们的工作向正确的方向推进。

### 3. 问题解决能力的培养

在实践中，我发现了一些提高问题分析解决能力的方法。首先，学会收集和整理信息。在处理问题时，我们需要搜集相关信息，梳理数据，理清信息，并且对数据进行分析，这样才能在困难和挑战中找到有针对性的方案。另外，如果缺乏经验或资格，我们可以向其他人请教或咨询相关专业人员的意见，他们的建议可以帮助我们更快地了解问题，更快地找到解决方案。

### 4. 运用问题分析解决能力的实践

作为一名管理人员和团队领导者，在实践中，我遇到过很多工作上的挑战和问题。例如，一个项目出现了问题，导致任务延误。在这种情况下，我会首先收集相关的数据，并确保认真分析这些信息。同时，我也会与其他团队成员交换意见，并在这个过程中搜寻解决方案。最后，我们能够更迅速地解决问题，缩短任务所需时间，提高团队的效率。

### 5. 总结

问题分析解决能力并不是天生的能力，需要在实践中磨练。通过合适的方法和良好的实践，我们可以在工作中运用这种能力。对于我们来说，拥有了更有分析能力以及更好解决问题的能力，在我们的日常工作和生活中是非常有益的。我相信，通过不断的练习和学习，我们可以不断提高和完善这一能力，让自己变得更加顺利和成功。

## 分析能力评价篇五

初突然爆发的新型冠状病毒肺炎疫情，让整个中国的企业都猝不及防。它是只凶猛的“黑天鹅”，给每个企业都带来了生存危机，但在另一方面也加速了一些事物的发展。塔勒布给出了应对黑天鹅的五大原则：不要预测、谨慎预防、危中取机、保持冗余、不要负债，这其实也能适用于眼前的新型肺炎疫情。

1. 沉着应对，保全证据。疫情，对于施工企业，对于在建工程，对于劳务人员，都影响巨大。疫情之后，做好开工准备工作之余，索赔管理工作也要提上日程。在开工前，做好策划工作，算好成本账，算好损失账，更是每个企业管理人员所关注的重点。一是收集停工期间按发包人要求照管工程的费用、防控疫情措施增加费用、疫情导致的人材机价格上涨增加费用、疫情期间施工的工效降低损失等施工方可以举证的证据材料；二是及时申报受疫情影响进行工期延长申请及复工后业主要求赶工的措施费以及收集国家、地方、业主等相关方有利政策、法规、通报等文件；为项目后期变更索赔做铺垫；同时可寻找保险理赔同破口利用保险应对。

2. 夯实基础，做好铺垫。正值疫情特殊时期，政府及业主各类指令大多通过官网发布、电话、邮件、短信、网络软件等形式传达。一是各项目要安排专人负责，及时整理、分类归档；二是要多渠道获取证据，采用截图、录音、录像等手段收集。项目人员获取的信息要截图、录音、录像，并第一时间传送给负责的专人，形成项目内部联动；三是项目要及时向业主报送疫情防控方案，防控方案要明确具体的措施，要与拟申报的损失、收集的报损基础资料形成闭合。四是要定期开会梳理证据链的逻辑关系、闭合性。

3. 开拓思路，积极索赔。此次新冠疫情是全国性重大事件，属于不可抗力事件，对于业主批复担责的压力较小，应从响应国家关于减轻企业负担、促进生产的角度来思考和引导业

主，放下“不敢索赔”的心理包袱。一是积极思考，探索新思路，多角度、多层次的寻找索赔机会。二是与业主积极沟通，勇于申报。具备条件的项目要立即以红头文件形式，向业主上报疫情及防控情况、工期压力、受损程度、主张损失的赔偿的意向。三是要坚持不懈，百折不挠。众所周知，索赔工作是二次经营中比较难的一项工作，但在疫情当前，企业受到巨大冲击的情况下，必须要尽一切努力挽回损失，各项目不能轻言放弃，要积极索赔。四是各项目结合项目实际情况按照六定原则(定人、定责、定目标、定任务、定时间、定奖惩)制定节点推进计划并实时考核。

## 二、疫情之下，强化成本管控，向管理要效益

疫情的突然造访，逼迫企业必须“向管理要效益”，改变以往长期使用的粗放式管理方式，提升企业的生产效率，同时也要让“钱”花到点子上去，这才是成本管控的逻辑。企业要进行成本管控，就要从成本流出和成本流入两个维度分别进行梳理，找到成本支出的源头，进而加以有效率地管理。

1. 构健全员全方位全过程成本管控体系。企业的最终目标是盈利，只有不断降低成本，才能使目标利润最大化。百万富翁约克思说：“吝啬每一美分，用好每一美分，才是财富增值的源泉。”成本管理就象挤海绵，尽量压缩，直至没有水分为止。这不是一两个人能够做到的，需要全体员工的共同努力。这不仅要求员工要具有主人翁的高度责任感、爱岗敬业的精神；还需要企业有一套完整、系统的内部管理机制与之相配合；需要领导重视，并组织落实。我们要推行目标成本管理，进行全面、全过程成本控制，一是加强日常零星开支控制；二是加强材料采购成本控制；三是加强生产成本控制等。

2. 深化改革创新创效，细化挖潜提效降本。公司要坚持软硬实力两手抓，重抓创新创效、降本增效的同时加强数据化、信息化的全面应用促管理升级。一是坚持把改革创新作为推动发展的核心动力，持续释放创效发展、可持续发展活力。

实施创新引领发展战略，从制约公司、项目发展、效率、效益的体制机制问题入手，研究落实破解之道，解放生产力，释放活力，催生动力。二是严格落实全面预算管理的基础上，加快构建全方位、多层次，科学化、市场化、精益化的全价值链管控体系。强化预算、计划的刚性约束，深挖材料管控、系统优化、修旧利废、人工及采购等降本潜力；注重结果导向，落实节奖超罚，实现协同挖潜，释放降本增利空间；建立考核之考核机制，加大对监管、服务等职能部门的考核、评价力度，倒逼其职能作用发挥。围绕提效降本过程中的“痛点”与“难点”，严抓工程设计施工、人员合理配置、物资合理利用等关键环节，深度协同管控，提升“四个质量”，杜绝返工浪费，实现提效降本。严控非生产性支出，确保现金流安全；树立“零废弃”理念，抓好回收复用，力求“吃干榨净”、物尽其用。

## 分析能力评价篇六

问题分析解决能力作为一项基本素质，在我们的日常工作和生活中扮演着至关重要的角色。较强的分析能力和解决问题的能力是衡量个人综合素质的重要标准之一。在工作和生活中，我也意识到了问题分析解决能力的重要性，并通过不断努力和实践，不断提高自己的分析能力和解决问题的能力，积极面对种种复杂的情况和问题，取得了实质性的成效。

### 第二段：问题分析的能力是内涵的

问题分析能力是指对一个问题进行系统性分析、整合、归纳、提炼和阐述的能力。这个过程中需要多方面的能力支撑，如理论素养、信息素养、动手能力和创新思维等等。这些能力需要在日常工作和生活中不断的培养并学以致用。通过笔者在工作和学习中的实践发现，在问题分析的过程中，要善于发掘问题的本质，争取对于问题的深刻理解，提出切实可行的解决方案。

### 第三段：解决问题的能力是实践的

解决问题的能力是指在日常工作和生活中，处理复杂问题，寻找最佳的解决方案的能力，这也是问题分析的重要一环。为了提高自己的解决问题的能力，笔者在实践中总结了一些技巧：尽量客观冷静地看待问题；了解问题的源头，分析问题的各个因素，找到更深层次的根源；采用多种角度并权衡各方面影响，提出多种可行的解决方案，并根据实际需要选择最合适的解决方案。

### 第四段：结合个人实践体会

在前期教育工作中，一些班级考试成绩始终不上升，这给我留下了深刻的压力。于是我开始了对此班级的问题分析。从学生自身素质到班级教学纪律，我参考相关资料，领导意见，学生问题反映和心理测评等各方面进行了全面分析。在了解了问题的各个方面，我针对不同的问题用不同的方式，设置考试奖惩，组织自主学习小组，加强家校联系等，让学生有了明显的变化，班级考试成绩也得到了很好的提升。通过这项工作，我积累了丰富的问题解决经验，更深刻的理解了问题解决能力的作用。

### 第五段：总结

问题分析解决能力是实现个人事业成功的关键要素之一，其中最重要的是不断地学习并寻找提高的方法。通过学习、实践和总结，并不断地贯彻在日常的生活和工作中，我们都能提高自己的问题分析解决能力，从而更好地服务他人，拓宽自身的职业发展道路。所以，我们应该时刻维持高度的工作热情和对自身专业知识和能力的不断提升意识。

## 分析能力评价篇七

近年来，在知识经济时代中，分析能力已经成为一个重要的

技能。作为解决问题和取得成功的关键能力，它不仅仅在个人生活中起着重要作用，也在工作和学习中发挥着巨大的潜力。通过多年的实践和体验，我逐渐意识到了分析能力的重要性，并从中获得了一些经验和体会。

首先，我认识到分析能力是一种思维方式。分析能力要求我们用逻辑和理性思维去观察和思考问题，同时善于抓住问题的本质。这种思维方式不只是可以用于解决各种日常问题，也可以应用于学习和工作中。例如，当我需要分析一篇文章时，我会首先仔细阅读并理解文章的内容，然后提出自己的观点和想法。在工作中，分析能力也扮演了重要的角色。无论是处理复杂的数据还是制定工作计划，我都需要通过分析来得出有价值的结论并做出决策。

其次，分析能力需要不断的培养和提升。与大多数技能一样，分析能力需要不断的练习和学习。通过不断进行各种分析、解决问题的实践，我慢慢地意识到了分析能力的提高是一个渐进的过程。只有在日常生活和工作中积累经验，才能更好地应用分析能力。此外，不断学习和接触新的知识也对分析能力的提升非常有帮助。通过学习和了解更多的知识，我能够更全面地看待和理解问题，从而提高了我的分析能力。

另外，团队合作也是提升个人分析能力的重要途径。在团队合作中，我们可以借助其他人的见解和经验，从不同的角度来分析问题。团队成员之间可以相互补充，共同思考解决方案。这种协作和交流的环境促使我更深入地分析问题，并加强了我的批判性思维和判断力。在过去的合作经历中，我发现与团队成员充分沟通和讨论，可以帮助我们共同分析问题、找到问题的根源，进而提出解决方案。

最后，善于利用工具和技术是提升分析能力的重要手段。随着科技的发展，我们有越来越多的分析工具和技术可供选择。这些工具可以帮助我们更高效地进行数据分析、趋势分析和市场分析等。通过灵活地运用这些工具和技术，我们能够更

好地应对复杂的问题和挑战，提高分析能力的准确性和可靠性。

总之，分析能力是培养和积累得来的一种重要能力。在实践中，我深刻认识到分析能力是一种思维方式，需要不断地学习和提升。团队合作和利用工具技术也是提高分析能力的关键途径。通过不断地实践和学习，我对分析能力有了更好的理解，并从中受益匪浅。我相信，拥有良好的分析能力将会帮助我更好地解决问题和取得成功。

## 分析能力评价篇八

在当前我国社会主义市场经济环境中，企业的发展被推向了市场。随着我国加入wto，国际市场又成为了企业发展的更广阔的舞台。详细内容请看下文。

近几年，我国的资本市场、金融市场、国际贸易等领域取得了长足的发展，与企业存在一定现实和潜在利益的单位、团体和个人越来越多，企业经营情况受到了更多人的关注。企业的管理者、投资者、贷款者、供应商、客户、政府部门及社会公众等从不同角度需要对企业进行深入了解。于是，如何对企业进行客观公正的评价，如何全面了解企业的投资价值成了一项重要课题。国内外对企业进行评价的方法大多都是根据企业以往的资产状况、经营业绩进行分析，从而得到对企业现状及发展潜力的评价。在对企业经营业绩和发展潜力进行评价分析的指标中，企业偿债能力和获利能力是其中比较重要的部分。经营业绩好的企业通常会表现出良好的获利能力和偿债能力，显然具有较高的投资价值和发展潜力。但若某个企业的偿债能力和获利能力表现出较大的差异，如获利能力强，偿债能力弱，或者获利能力弱，偿债能力强，就应具体分析产生差异原因并综合分析以决定其是否具有投资价值。本文将在简单介绍偿债能力和获利能力分析指标的基础上探讨如何综合判断企业投资价值的问题。

获利能力是指企业赚取利润的能力。对于股东来说，利润的增长会带动股价上涨或获取更多的资本收益；对于债权人来说，利润是偿债的重要来源；对于政府部门，利润直接影响到财政收入。获利能力分析是对企业财务状况进行分析的重要项目。获利能力分析需借助损益表及利润分配表、资产负债表中有相关资料，将利润各构成要素予以分解，以分析其构成并探讨企业所获得利润与其投入资本的比例关系。在此基础上，我们用本期各种比率指标与以前各期相比较或与整个行业企业获利水平相比较以决定企业经营效率及获利能力。用于分析企业获利能力的分析指标主要有：

1、 销售毛利率 销售毛利率是由毛利与销售收入进行对比确定的比率，其计算公式为：

$$\text{销售毛利率} = \text{销售毛利} / \text{销售净收入} \times 100\%$$

该公式主要反映主营业务商品生产、经营的获利能力。单位收入毛利越高，抵补各项支出的能力越强，获利能力越高；相反，获利能力越低。销售毛利有明显的行业特点，营业周期短、固定费用低的行业，毛利率通常较低，如零售业。同行业由于设备、技术等差异也可导致企业销售毛利差异。

2、 营业利润率 营业利润率是营业利润和全部业务收入的比率，其计算公式为：

$$\text{营业利润率} = \text{营业利润} / (\text{主营业务收入} + \text{非主营业务收入}) \times 100\%$$

该指标比销售毛利率更趋于全面，既考虑到主营业务的获利能力，又考核非主营业务的获利能力，同时不仅反映了全部业务收入和其直接相关的成本、费用之间的关系，还将期间费用纳入支出项目从收入中扣减。这一指标越高说明企业获利能力越强。

3、总资产报酬率 总资产报酬率是息税前利率与总资产平均占用额的比率，其计算公式为：

$$\text{总资产报酬率} = \text{息税前利润} / \text{总资产平均占用额} \times 100\%$$

资产报酬率反映企业资产的综合利用效果，也反映获利能力。它由经营业务的获利水平和企业资产的周转快慢两方面因素决定。企业经营业务创造的利润丰厚，则企业资产的获利能力就高，企业经营业务利润微薄，则企业资产的获利能力就低；企业资产的周转速度快，企业经营越活跃，实现的利润就多，企业资产周转得慢，实现的利润就少。如果企业在亏损经营，则企业资产的周转速度快，反而加剧企业亏损；如果企业经营盈利，资产周转速度慢，说明一部分资产被闲置或浪费，减少这部分资产可以减少一些费用，从而能够提高盈利率。在市场经济比较发达，各行业间竞争比较充分的情况下，各行业的资产报酬率将趋于一致。一般来说，总资产报酬率不应低于社会平均利率水平。

4、所有者权益报酬率 所有者权益报酬率是利润总额与企业所有者权益进行对比所确定的比率，其计算公式为：

$$\text{所有者权益报酬率} = \text{利润总额} / \text{所有者权益} \times 100\%$$

该指标是一个综合性极强的指标，用来衡量企业资本的收益能力，同企业的筹资能力关系极大。自有资金利润率越高，企业越容易在金融市场上筹集到资金，如果企业自有资金利润率低于银行利率，则企业很难筹集到资金。因为财务管理的最终目标是所有者权益最大化，从静态角度说就是最大限度地提高自有资金利润率，所以该指标是盈利能力的核心指标。

5、普通股每股盈余 普通股每股盈余是由企业的税后净利扣除优先股股利后的余额与普通股股数进行对比所确定的比率，计算公式为：

每股盈余=(税后净利—优先股股利)/普通股股数

该指标反映了普通股股东可分配的利润情况。由于普通股的价格是每股论价，股票也是每股进行买卖的，并按股计算获利额，投资者和潜在投资者以及财务分析者都以每股盈余作为衡量公司经营效果、预测公司未来绩效的尺度，由此做出投资决策。

需要指出的是，企业的获利能力并不是一个或某几个指标就能够反映的，需要结合多个指标进行综合分析。影响企业获利能力的因素较多，除了运用指标进行分析外，还需要从会计政策及账务处理等多方面了解企业，才能对企业投资价值做出综合判断。影响获利能力的非常项目主要有：

(1)资产负债表外项目，如已证实资产发生了减值或损失、经营性租入固定资产、企业可能有未记录的大额或有负债、企业为形成无形资产而发生的研发费用、在资产负债表外的衍生金融工具等。

(2)收益表特殊项目，如财产的没收、一种外币的严重贬值、一家分厂或一个营业部门的出售或废弃、出售非为转售目的所取得的投资物、由于本期发生了非常事件或非常损失而对商誉作了注销、自然灾害造成的损失等。