

公司人才结构分析 公司月份费用分析报告 (大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

公司人才结构分析篇一

经过详细的市场调查和认真研讨，拟在阿成立公司，公司名称a[]法文名称为b[]公司性质为有限责任公司，投资主体为c[]注册资本金为2000万第纳尔（约30万美元）。公司主要经营建筑工程总包施工和建筑设备租赁。目前阿国力日渐强盛，外汇储备较多，引资政策逐步灵活，外汇管制也有所松动，而且全国大兴土木，工程任务较多，市场竞争不充分，工程施工难度不大，利润空间较大；建筑设备租赁随之也很有市场，前景看好。未来公司的管理团队在10人左右，全部为本科以上学历对口学历。为了早日占领市场和发展开拓，为了取得企业利益的最大化，我们建议尽快在阿投资成立公司。

二、投资成立公司背景分析

1、行业分析

阿系北非地区政治经济大国。以中建总公司为代表的中国承包工程企业于上世纪八十年代进入阿市场，同时中国承包企业以自己的实际行动赢得了当地的人们和政府的尊重和信任，“中国建设速度”在该国成为美谈。阿国政府2001年推行“三年经济振兴计划”，投入70亿美元用于基础建设，为中国企业进入阿市场提供了机遇。阿国政府于2005年后加大了对国民经济建设的投入，05年至09年斥资550亿美元执行大型基础设施项目建设，从而产生了中信-中铁建联合体中标迄

今为止中国单项最大的海外工程承包合同——阿东西高速公路建设，合同总金额近70亿美元。未来公司建筑设备可以全部租给执行该工程项目的中资企业，只要设备保养及时并性能良好，可以实现设备满租，尽快收回投资和获得丰裕的正现金流量是可以实现的。结合我公司的实际情况及当地工程承包市场现状，修路、修水厂、铺设管道及房建应是我们的重点项目，也可以逐步参与机场建设、海水淡化及苦咸水淡化等工程，这些工程目前竞争还不激烈。

设备租赁是基础经营业务，工程项目才是我公司发展壮大主营业务，是决定公司在未来3年时间内生存及继续发展的关键环节。同时工程项目的取得及执行受到很多客观条件的限制，风险规避在项目的前期及执行中更为重要。现就阿工程项目的大体情况分析说明如下：

10年反恐结束后（87年—97年），同时国际原油价格飞涨，阿国大力发展国民建设，大兴土木。现该国相当于中国90年代中期的发展阶段，发展过程为：房建—市政—土建，其逐级并且交叉发展（提供招标信息）。中资公司在阿国执行的工程项目主要集中在土建方面，其专业基本覆盖各个方面，尤其以劳动密集型、技术含量相对较低的项目尤为突出。技术含量较高的项目必须有欧洲公司的参与设计及设备供货才能得到当地业主的认可。

具体专业的优劣势分析：

1）、房建项目

优势：技术含量较低，当地需求很大，竞争较少，进入该市场比较容易，有利于短期内公司的名字被当地业主熟悉及品牌的提升（当地业主非常重视拟执行项目公司在阿的业绩）。

劣势及风险方面：施工周期长，利润值较低，材料价格受市场波动的影响较大，人工管理成本较高，受汇率等因素的影

响罢工事件发生机率较大。

2)、市政项目（路、桥、管道方面）

优势：技术含量较低，利润值较高，施工周期较短，除管道项目中管道的供货受市场原材料价格波动影响较大外，其他方面影响较小。

劣势：市场竞争激烈，因受阿国扶持当地企业优惠政策的影响，在报价方面当地公司价格较低。同时部分省份的项目已基本被有实力及进入阿国较早的中资公司垄断，我公司很难与之抗衡。

3)、水利

优势：因技术含量较高，当地公司基本无法进入。利润空间有保证，与房建及管道项目相比，原材料价格受市场波动的影响较小。

劣势：因受法国殖民的影响，当地业主有些盲目推崇欧洲产品，中国的设计及机电产品很难得到业主的认可。虽然利润空间尚可，但中资公司承揽该项目的利润只能从土建方面获得。其他水利项目，如海水淡化等，当地经常采用bot的模式进行。

4)、其他项目：如灌溉、打井、开矿等，我公司暂不具备此方面的人力及能力。

2、在阿承包工程业务发展现状及发展特点

近年来，中国企业在阿建筑、水利、石油和电信等领域先后承建了一大批工程建设项目，使得我在阿承包工程业务得到强劲快速发展，2001年--2006年累计签约额51亿美元，阿已成为我国在海外的重点工程市场。

以下是发展特点：

- 1) 业务发展强劲快速，合同规模大幅提升；
- 2) 实施领域逐步拓宽、发展机构进一步优化；利润空间较高较为突出的电信、石油、交通和水利等领域签约金额稳步增加，管理成本较高的住房行业在签约金额中所占比重逐步下滑。
- 3) 单项金额逐步提高，项目技术含量不断增升，中国企业先进的施工工艺和丰富的建设经验得到进一步发挥。
- 4) 在阿企业不断增多，大企业作用得到发挥。市场竞争开始激烈，刚进入的公司只能进一步细分市场，经营适合自身特点和能力范围内的业务和市场。

3、前景分析

2006年，中信-中铁建联合体中标阿东西高速公路建设项目，合同总金额近70亿美元。2007年初开始，施工期40个月。执行此项目的工程公司为：中标段由中铁建负责施工，施工分包公司有十多家。西标段由中信负责完成，具体施工单位有新疆建设，山东路桥，中铁十二局和中铁十七局。该项目施工单位大多数属于第一次走出国门境外的施工企业，由于对当地情况不甚了解，设备的采购数量以及型号都不是很合理。另外，近期中铁建和中土联合中标了150多公里的铁路项目，预计项目将于2008年启动。南部的东西高速项目也将开启。设备租赁前景看好。我们自己成立公司，可以以自己的名义进口设备，并可以拥有自己的银行账户，自己掌握经营主动权。成立公司后，所有为出租而进口的设备可以增加公司在承揽建筑工程投标中的分值，大大增加中标机会。利用拥有国际工程承包资质和保函等资源的公司总部资源承揽当地工程，穿插出租设备进行施工，积极施工，控制成本，处理好与业主的关系，相信会取得很好的效益。

文档为doc格式

公司人才结构分析篇二

(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：

二、收入分析

(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

三、成本费用分析

(一) 产品销售成本分析

(二) 各项费用完成情况分析

四、现金流量表分析

(一) 现金流量表增减变动分析

(二) 现金流量分析

五、有关财务指标分析

(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

六、存在问题及分析

(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

七、意见和改进措施

§ 2 重点关注

§ 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。

公司人才结构分析篇三

综合上面四个指标，格力电器的短期偿债能力是比较弱的。

b 长期偿债能力分析

表2-6 长期偿债能力比率

长期偿债能力比率会计年度资产负债率产权比率权益乘数

图2-3长期偿债能力指标比较

(a)资产负债率=负债总额/资产总额 \times 100%，是指企业负债总额与资产总额的比例关系，可以衡量企业总资产中有多大的比例是通过向债权人举债而筹集的，同时也可反映一旦企业周转不灵，处于清算时债权人利益所受保护的程序。该指标越低，表明股东权益的比率越高，则企业的资本实力越强，债权人的利益就越有保障。反之，如果此项比率越大，表明股东权益的比率就越低，则企业的资本实力越弱，债权人的权益的保障程度也就越小。

资产负债率是衡量企业债务水平及风险程度的重要标志。一般认为资产负债率应该保持在40%—60%，但是不同的行业以及企业处于不同时期，企业对债务的态度是有区别的。不过，我国《公司法》规定，公司公开上市，其净资产与资产总额的比例必须在30%以上，也就是上市公司资产负债率不得高于70%。

从上表中可以看出，格力电器三年的资产负债率均低于70%，单纯从资产负债率来看格力电器的偿债能力较强，财务风险较低，格力电器的盈利能力和盈利水平在行业内是较高水平的。而且从格力电器的负债结构来看，有息负债非常的小，负债扣除有息负债短期借款和长期负债以后的无息负债比例高达95%以上，大量的无息负债使得财务费用非常小甚至为负，而且不会出现还款不及时被银行起诉的风险。

(b)产权比率=负债总额/股东权益 \times 100%，是企业负债总额与股东权益总额之间的比例关系，用以表示负债占股东权益总额的比重是多少。表明由债权人提供的资本与股东提供的资本的相对关系。对债权人而言，负债对股东权益越低，表示企业的长期偿债能力越强，则对债权人越有安全感；反之，如果此项比率越高，表示企业的长期偿债能力越弱，则对债权

人越缺乏安全感。

从上表可以看出企业的产权比率08、较有所下降，则表明企业的长期偿债能力稍微增强，对债权人较有利。

(c)权益乘数又称股本乘数，是指资产总额相当于股东权益的倍数。表示企业的负债程度，权益乘数越大，企业负债程度越高，一般会导致企业财务杠杆率较高，财务风险较大，在企业管理中就必须寻求一个最优资本结构，以获取适当的eps/ceps[]从而实现企业价值最大化。再如在借入资本成本率小于企业的资产报酬率时，借入资金首先会产生避税效应(债务利息税前扣除)，提高eps/ceps[]同时杠杆扩大，使企业价值随债务增加而增加。但杠杆扩大也使企业的破产可能性上升，而破产风险又会使企业价值下降等等。

权益乘数，代表公司所有可供运用的总资产是业主权益的几倍。权益乘数越大，代表公司向外部融资的财务杠杆倍数也越大，公司将承担较大的风险。但是，若公司营运状况刚好处于向上趋势中，较高的权益乘数反而可以创造更高的公司获利，透过提高公司的股东权益报酬率，对公司的股票价值产生正面激励效果。

从上表可以看出本公司的权益乘数08、09年较07年略微下降，说明公司承担风险的能力下降，可能对公司的股票价值产生不利影响。

综合分析可知，该企业的长期偿债能力能力稳定，但是公司承担风险的能力弱，不利于产生大额负债。

2.2.3 营运能力分析

营运能力指的是企业资产的周转运行能力，通常包括总资产周转率、流动资产周转率、存货周转率和应收账款周转率等指标。营运能力分析可以帮助投资者了解企业的营业状况和

经营管理水平。

表2-6营运能力比率

营运能力比率

会计年度

应收账款周转率

存货周转率

总资产周转率

42.2

5.02573

1.82992

57.5757

5.61462

1.49189

57.3743

6.02175

1.0314

图2-4营运能力指标比较

公司人才结构分析篇四

一、利润分析

(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：

二、收入分析

(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

三、成本费用分析

(一) 产品销售成本分析

(二) 各项费用完成情况分析

四、现金流量表分析

(一) 现金流量表增减变动分析

(二) 现金流量分析

五、有关财务指标分析

(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

六、存在问题及分析

(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

七、意见和改进措施

§ 2 重点关注

现代企业竞争是管理的竞争。

§ 3 问题重点综述

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。

20xx年一季度财务分析

一、利润分析：

(一) 集团利润额增减变动分析

1、利润额增减变动水平分析

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。

公司人才结构分析篇五

(一) 公司业绩分析

增大，公司营业收入的毛利率也从2001年的17.55%提高到34%，每股收益也从2001年的-0.22元增长到2003年的1.43元。净资产收益率、毛利率、净利润率与2002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。2003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2003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2003年增加了386858万元，达942026万元，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，2003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。2003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佼佼者。

w□弱项，劣势

(外部)手机业竞争日趋激烈，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。

o□机会，机遇

(外部)展望未来，中国经济的平稳增长，城市化进程的加快和农民收入水平的提高，为手机市场的发展提供了良好的消费环境，手机消费需求仍将旺盛。消费者对新功能和新设计的追求，仍将推动产品的更新和市场的增长。同时，数据业务与应用内容的丰富，将加速消费需求的更新。在这些有利因素的带动下。据预计，今后5年，中国手机市场将以7.7%的复合增长率继续保持良好的增长，2008年市场销售额将达到1200亿元。

(内部)公司曾是我国最知名的激光影碟机制造商，夏新品牌具有较高的市场知名度，公司转型生产gsm手机后，确定了以3c(通讯□it□家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向。公司先后推出了世界首台光盘录像机vdr2000□第一部国产grps手机等，自主开发的笔记本电脑、液晶电视一经推出好评如潮，极具竞争力。公司又投入巨资进军汽车产业，生产车载电视、车载电话等全套汽车电子产品，介入汽车电子这一新兴朝阳产业，将成为公司新的发展机遇。

t□威胁，竞争对手

(外部)目前手机市场的竞争越来越激烈，不断的价格战使得行业利润步入微利时代，国内竞争对手主要来自波导□tcl□康佳等生产企业。随着通信行业的进一步放开，国际品牌对行业的冲击更加严重，而国外主要生产的是中高端产品，对以

中高端产品为主的夏新公司更是雪上加霜。

(内部)公司产品单一，缺乏核心技术，新产品的研发滞后，很难再有在市场上叫得响的产品推出，仅靠一款a8很难继续站稳脚跟，对于80%的收入靠手机销售的夏新公司来说，未来形式更加严峻。尽管公司已确立“3c”产品战略布局，实行产品多元化战略，但收益不会在短期内显现，未来具有太大的不确定性和风险性。尽管2003年公司业绩显赫，但公司未来形式严峻，不容乐观。

公司人才结构分析篇六

，是我国加入wto的第一年，挑战和机遇将在这一年逐步显现。其中，最先获得机遇和迎接挑战的是我国的外贸企业。我国外贸企业的创利能力和在国际市场上的营销能力，对我国整体经济发展，对我国经济在世界经济体系中所处的位置，都有着特别重要的影响。

一、逐步开放的国际国内市场，为我国外贸企业盈利增加了机会

国际贸易是一把“双刃剑”，它在为本国经济带来利益，拉动经济增长的同时，也冲击着国内民族产业的生存与发展。正因为如此，在世界经济一体化的大背景下，许多国家都面临着一个两难的选择：如果完全不实施贸易保护，欠发达的发展中国家，要在短时期内实现现代化是非常困难的。在世界经济发展史上，许多国家的现代工业就是在贸易保护的条件下发展起来的。然而，同样明显的事实是，总的来说，开放度更高的国家，获得了更高的发展。一个国家的外贸政策主要就是针对这一矛盾而制定的。理性的外贸政策，应该是一种使对外贸易达到国民经济所获得的利益为最大，而需要付出的代价为最小的宏观策略。根据世界银行的'分析，一个国家的外贸政策可以划分为外向型和内向型两种。所谓外向型的贸易政策，是指对内销生产与外向型生产实施同等的国

民待遇，对国内市场上本国商品销售与外国商品销售并无歧视性的政策。这种没有歧视性的政策一般被看作促进进口的政策。与之相对比，内向型的外贸政策，更重视内销的生产，轻视出口的生产，这种做法就是进口替代政策。

1978年以前，我国经济实施的是典型的内向型外贸政策。改革开放以来，特别是1992年以后，我国的外贸政策逐渐向外向型转变，将沿海地区行之有效的对外开放政策逐渐扩展到内陆腹地，全面主动地降低关税。进口关税总水平由改革开放之初的35.9%，降到目前的10%左右，并且承诺将继续下降。同时，进出口配额许可证的范围大大缩小；90%以上的出口商品都已经放开经营；鼓励从初级产品出口为主转向以加工制成品出口为主；鼓励发展规模经济；提倡并严格要求外贸企业的发展应以追求经济效益为根本目标[1]。近年来，一方面是我国整体经济改革开放的需要，另一方面也是积极地为加入世贸组织做准备，通过不断实施外向型的外贸政策，从进一步建立我国外贸企业自负盈亏的机制入手，不断地弱化对进出口贸易的行政干预，进一步增强政府行政主管部门对进出口管理的透明度，逐步引导我国外贸企业走上了一条统一政策、平等竞争的轨道，为外贸企业创利创造了更好的环境和条件。

二、进一步研究国际市场是我国外贸企业提高盈利能力的重要手段

在其它条件相同的情况下，国际市场价格变化，是影响国内外外贸企业创利的重要因素。绝大多数商品的国际市场，都是竞争性市场。在国际市场上，人们购买一种商品的数量，主要取决于其价格。商品的市场价格越高，人们愿意购买的数量就越少；商品的市场价格越低，人们愿意购买商品的数量就越多。国际市场的价格，总是商品市场供求关系的结果。

随着科学技术的迅猛发展和生产力的不断进步，国际市场的总体态势是供过于求。在这方面，国际市场的情形与国内市

场的情形是一致的。对此，我国外贸企业必须有清醒的认识。

但是，对于某些不可替代的特殊商品，特别是对一些高知识、高技术含量的商品来说，国际市场的前景是广阔的。从某种意义上讲，在很长一个时期内它仍然是卖方市场，市场需求还在不断增加，这是非常值得我国外贸企业研究的问题。自从上个世纪80年代以来，国际市场的贸易量（包括商品贸易和服务贸易，特别是服务贸易）加速增大，贸易结构正在发生明显变化。

近十年来，国际市场需求总的变化趋势是：

- (1) 初级产品和劳动密集型产品的市场需求量呈下降趋势；
- (2) 精加工产品的市场需求量呈上升趋势；
- (3) 对知识、技术产品及现代化的服务市场需求明显呈上升趋势；
- (4) 工业制成品特别是附加值较高的产品，成为外贸企业的主要利润来源；
- (5) 产销一体化的跨国公司大量参与国际贸易。

[1][2][3][4]

公司人才结构分析篇七

企业的盈利能力，是指企业利用各种经济资源赚取利润的能力，它是企业营销能力、获取现金能力、降低成本能力及规避风险能力等的综合体现，也是企业各环节经营结果的具体表现，企业经营的好坏都会通过盈利能力表现出来，企业盈利能力分析主要是以资产负债表、利润表、利润分配表为基础，通过表内各项目之间的逻辑关系构建一套指标体系，通

常包括销售净利率、成本费用利润率、总资产报酬率、利息保障倍数等，然后对盈利能力进行分析和评价。盈利能力分析是企业财务报表分析的重要内容，笔者认为，在盈利能力分析中应注意以下几个问题。

一、不能仅从销售情况看企业盈利能力

对企业销售活动的获利能力分析是企业盈利能力分析的重点。在企业利润的形成中，营业利润是主要的来源，而营业利润高低关键取决于产品销售的增长幅度。产品销售额的增减变化，直接反映了企业生产经营状况和经济效益的好坏。因此，许多财务分析人员往往比较关注销售额对企业盈利能力的影响，试图只根据销售额的增减变化情况对企业的盈利能力进行分析和评价。然而，影响企业销售利润的因素还有产品成本、产品结构、产品质量等因素，影响企业整体盈利能力的因素还有对外投资情况、资金的来源构成等，所以仅从销售额来评价企业的盈利能力是不够的，有时不能客观地评价企业的盈利能力。

二、要关注税收政策对盈利能力的影响

税收政策是指国家为了实现一定历史时期任务，选择确立的税收分配活动的方针和原则，它是国家进行宏观调控的主要手段。税收政策的制定与实施有利于调节社会资源的有效配置，为企业提供公平的纳税环境，能有效调整产业结构。税收政策对于企业的发展有很重要的影响，符合国家税收政策的企业能够享受税收优惠，增强企业的盈利能力；不符合国家税收政策的企业，则被要求缴纳高额的税收，从而不利于企业盈利能力的提高。因此，国家的税收政策与企业的盈利能力之间存在一定的关系，评价分析企业的盈利能力，离不开对其面临的税收政策环境的评价。然而，由于税收政策属于影响企业发展的外部影响因素，很多财务人员对企业进行财务分析时往往只注重对影响企业发展的内部因素进行分析，而容易忽视税收政策对企业盈利能力的影响。

三、重视利润结构对企业盈利能力的影响

企业的利润主要由主营业务利润、投资收益和非经常项目收入共同构成，一般来说，主营业务利润和投资收益占公司利润很大比重，尤其主营业务利润是形成企业利润的基础。非经常项目对企业的盈利能力也有一定的贡献，但在企业总体利润中不应该占太大比例。在对企业的盈利能力进行分析时，很多财务分析人员往往只注重对企业利润总量的分析，而忽视对企业利润构成的分析，忽视了利润结构对企业盈利能力的影响。实际上，有时企业的利润总额很多，如果从总量上看企业的盈利能力很好，但是如果企业的利润主要来源于一些非经常性项目，或者不是由企业主营业务活动创造的，那么这样的利润结构往往存在较大的风险，也不能反映出企业的真实盈利能力。

四、关注资本结构对企业盈利能力的影响

五、注意资产运转效率对企业盈利能力的影响

资产对于每个企业来说都是必不可少的，资产运转效率的高低不仅关系着企业营运能力的好坏，也影响到企业盈利能力的高低。通常情况下，资产的运转效率越高，企业的营运能力就越好，而企业的盈利能力也越强，所以说企业盈利能力与资产运转效率是相辅相成的。然而，很多财务人员在对该企业的盈利能力进行分析时，往往只通过对企业资产与利润、销售与利润的关系进行比较，直接来评析企业的盈利能力，而忽视了企业资产运转效率对企业盈利能力的影响，忽视了从提高企业资产管理效率角度提升企业盈利能力的重要性。这将不利于企业通过加强内部管理，提高资产管理效率进而推动盈利能力。

六、对企业盈利模式因素的考虑

企业的盈利模式就是企业赚取利润的途径和方式，是指企业

将内外部资源要素通过巧妙而有机地整合，为企业创造价值的经营模式。独特的盈利模式往往是企业获得超额利润的法宝，也会成为企业的核心竞争力。一个企业即使是拥有先进的技术和人才，但若没有一个独特的盈利模式，企业也很难生存。显然，企业的盈利模式并不是指从表面上看到企业的行业选择或经营范围的选择。因此，要想发现企业盈利的源泉，找到企业盈利的根本动力，财务人员就必须关注该企业的盈利模式，要分析这家企业获得盈利的深层机制是什么，而不是简单地从其经营领域或企业行业特征上进行判断和分析。

七、重视非物质性因素对企业的贡献

忽视非物质性因素对企业的贡献，是指在分析企业盈利能力时只注重分析企业的销售收入、成本、费用、资产规模、资本结构等直接影响企业盈利水平的物质性因素，而忽视企业的商业信誉、企业文化、管理能力、专有技术以及宏观环境等一些非物质性因素对企业盈利能力的影响。事实上，非物质性因素也是影响企业盈利能力的重要动因，比如企业有良好的商业信誉、较好的经营管理能力和企业文化，将会使企业在扩大销售市场、成本控制、获取超额利润等方面有所收获，这都有利于企业盈利能力的提高。财务人员在对该企业的财务能力进行分析时，如果只注重通过财务报表分析企业的物质性的因素，而忽视非物质性因素对企业发展的作用，就不能够揭示企业盈利的深层次原因，也难以准确预测企业的未来盈利水平。

八、不仅要看利润多少，还要关心利润质量

对企业盈利能力高低的判断，取决于企业提供的利润信息，企业的利润的多少，直接影响企业的盈利能力。一般来说，在资产规模不变的情况下，企业的利润越多，企业的盈利能力相应越好，反之，企业利润越少，企业的盈利能力越差。因此，很多财务人员在对企业盈利能力进行分析时，非常重

视利润数量的多少。然而，企业的利润额由于受会计政策的主观选择，资产的质量、利润的确认与计量等因素的影响，可能存在质量风险问题。只看重利润的多少，不关心利润的质量，这在很大程度上忽视了利润信息及盈利能力的真实性，从而有可能导致财务分析主体的决策缺乏准确性。

九、不能仅以历史资料评价盈利能力

在财务分析时，大多数财务人员都是以企业年度决算产生的财务会计报告为基础计算各种盈利能力指标，来评价分析企业的盈利能力。在这种盈利能力分析中，人们所计算、评价的数据反映的是过去会计期间的收入、费用情况，都是来源于企业过去的生产经营活动，属于历史资料。而对一个企业的盈利能力进行分析评价，不仅要分析它过去的盈利能力，还要预测分析它未来的盈利能力。企业未来的盈利能力不仅与前期的积累、前期盈利能力的强弱有关，还与企业未来面临的内外部环境有关。因此，如果仅以历史资料来评价企业的盈利能力，很难对企业的盈利能力做出一个完整、准确的判断。