

2023年公司财务分析报告的最后结论(汇总15篇)

辞职报告是一个向公司和同事告别的重要方式，它能够展示出个人职业发展的态度和成就，并为离职后的领导和同事提供帮助和建议。接下来，我们一起来看看小编为大家收集的整改报告实例，或许会有所启发。

公司财务分析报告的最后结论篇一

1、公司基本概况介绍(包括公司介绍、企业名称、性质、规模、法人代表、企业生产经营范围，企业机构设置)公司名称：康师傅控股有限公司(公司)。

地理位置：总部设于中国天津市。

公司规模：康师傅控股有限公司(「公司」)，总部设于中华人民共和国(中国)天津市，主要在中国从事生产和销售方便面、饮品、糕饼以及相关配套产业的经营。公司于一九九六年二月在香港联合交易所有限公司上市。本公司的大股东顶新(开曼岛)控股有限公司和三洋食品株式会社分别持有本公司36.5886%和33.1889%的股份。集团方便食品事业部分，目前已相继在广州、杭州、武汉、重庆、西安、沈阳等地设立生产基地，在全国形成了一个区域化的生产、销售格局，年产方便面近50亿包，是目前国内最大的方便面生产企业。集团亦涉足糕饼、饮品、粮油、快餐连锁、大型量贩店等多个事业领域，产品种类已发展到百余种，并已有“康师傅”纯净水、利乐包饮料、八宝粥、“32”夹心饼干等在国内同类产品名列前茅。“康师傅”品牌已成为消费者心目中方便美食的代名词。

经营范围：主要在中国从事生产和销售方便面、饮品、糕饼以及相关配套产业的经营。公司一九九二年于天津研发生产

出第一包方便面，之後市场迅速成长。

1958年，台湾魏氏四兄弟在彰化县创立鼎新油厂，经过几十年的发展，成长为台湾岛内数一数二的食品集团，这即是后来的顶新集团。

上个世纪80年代后期，顶新集团进入内地市场，数度受阻之后，改为由食用油转产方便面，这才造就了今天的巨大成就。为了消除前期市场拓展的失败影响，也更为符合大陆群体的消费喜好，顶新集团将旗下品牌命名为康师傅——健康的大师傅，并一改当时的真人设计风格，独具匠心地设计了一个大白帽、大白围裙，看起来诚实、憨厚、讨人喜欢的卡通康师傅形象。

作为康师傅第一包方便面产品，也是康师傅方便面目前产品序列中的主力规格，康师傅红烧牛肉面面市15年历久而弥新。在口味变化快、品牌淘汰率高、消费忠诚度低的食品行业来说，是非常稀少而珍贵的。研究康师傅和康师傅红烧面的成功之道，对于延长产品生命周期、提高产品长效市场竞争力、应对市场变化风险将大有裨益。

唯有整合者，才能成为解答者

从中粮集团联手厚朴投资公司入主蒙牛乳业，到光明食品和澳大利亚玛纳森食品集团的战略联盟^{1,2,3,4}，不难发现，在同业竞争愈发激烈的情况下，强强联合已经成为企业资源优势互补、提升自身市场竞争力的一种有效途径。自进入中国市场以来，康师傅一直注重建立长期、稳定的合作伙伴关系，并结合自身长远发展规划，积极寻求新的国际合作伙伴，以获取更广阔的发展平台，而最近的康百联盟正是一个很好的例子。

日前，康师傅宣布与世界第二大食品和饮料公司百事公司完成交易，在中国建立战略联盟。康师傅饮品控股有限公司成

为百事在华特许经营装瓶商，与百事现有的在华装瓶厂合作生产、销售和分销百事的碳酸饮料和佳得乐品牌产品；此外，康师傅饮品也将通过百事的授权，将其果汁产品在纯果乐品牌之下进行联合品牌经营。

从“中国制造”到“中国创造”

在中国制造业转型升级的背景下，食品行业面临着同样的压力与挑战。近十年来，中国方便面行业成长很快，可是与此同时，原材料、人力成本的持续上涨也对“中国制造”形成压力，导致行业利润整体缩水，使得不少中小型企业面临新一轮的‘生存考验’。

作为方便面龙头企业，康师傅一直是行业内“更用心一点”的那个。除了透过企业自身的提升，康师傅同样不遗余力地支持方便面行业的发展，通过组建协会、搭载国际交流平台、加强与上下游企业沟通协作等举措，持续催化市场活力，引领整个产业的可持续发展。

传承中不失创新

康师傅红烧牛肉面的精华在于又浓又香的牛肉味。十几年来，牛肉口味的方便面多如牛毛，但没有哪个品牌、哪个规格能达到康师傅的高度，即便是在风格上采取跟随战略的竞争对手，在市场上也难望红烧牛肉面的项背。

在十几年的市场推广中，康师傅非常注重传承红烧牛肉面的精华，保留其主体和最吸引人的部分，并不断地对产品进行创新，满足消费需求和消费口味的变化。第一，康师傅红烧牛肉面的味道保持的非常地道，这是康师傅独一无二的，也是区别其它品牌的最大诉求点；第二，康师傅形成了以红烧牛肉面为核心的牛肉面作战军团，在推出红烧牛肉面之后，康师傅先后推出麻辣牛肉面、水煮牛肉面、香辣牛肉面等多个牛肉系列产品，多角度、多层次阻击竞争对手；第三，红烧牛

肉面的味道并不是一成不变，在味觉的细微感受中，受众能够感受到其中的微妙变化，不离主要风格却有着与时俱进的味道。

时刻保持新鲜感

康师傅红烧牛肉面问世以来，在包装设计上做出数次调整，并适时推出大、小规格，袋装、筒装、盒装等包装形式，在维持主体风格、标识元素等基础上，在色彩、文字、图案、材质等元素上做出了非常积极的调整。

康师傅红烧牛肉面在投放之初，很快建立起品牌认知、品牌区分和品牌认同之后，其包装风格就此形成，但在此后长达十余年的时间里，红烧牛肉面在包装设计、颜色、图案搭配、材质等多个方面进行了积极的有益创新改进。这些改进在保持红烧牛肉面主体风格的基础上，根据消费需求的适度变化，时代发展的动态趋势进行了针对性、适应性很强的调整，让消费者在不知不觉中感受到对品牌的熟悉感，并不断保持其新鲜感。

3. 财务指标分析

偿还能力分析：

资产负债表：

主要数据分析如下：

偿债能力分析：

公司财务分析报告的最后结论篇二

二、经营效益比较分析

(一) 资产有效率分析

(1) 总资产周转率

总资产周转率反映了企业资产创造销售收入的能力。该企业的总资产周转率07年为0.87，08年为0.59，09年为0.52。从这些数据可以看出，该企业的总资产周转率是呈现逐年下降趋势的。尤其是08年下降幅度最大，充分看出金融危机对该公司的影响很大。之所以下降，是因为该公司近三年的主营业务收入都在下降，虽然主营业务成本也在同时下降，但是下降的幅度没有收入下降的幅度大，这说明企业的全部资产经营效率降低，偿债能力也就有所下降。总体来看，该企业的主营收入是呈现负增长状态的。

(2) 流动资产周转率

该企业的总资产周转率07年为1.64，08年为1.18，09年为1.02。从这些数据可以看出，该企业的流动资产周转率是呈现逐年下降趋势的。尤其也是08年下降幅度最大，说明08年的金融危机对该公司的影响很大。总的来说，企业流动资产周转率越快，周转次数越多，周转天数越少，表明企业以占用相同流动资产获得的销售收入越多，说明企业的流动资产使用效率越好。以上数据看出，该企业比较注重盘活资产，较好的控制资产运用率。

(3) 存货周转率

该企业的存货周转率07年为6.19，08年为4.15，09年为3.58。从这些数据可以看出，该企业的存货周转率同样是呈现逐年下降趋势的。这说明该企业的存货在逐年增加，或者说存货的增长速度高于主营业务收入的增长水平，不仅耗费存货成本，还影响企业的资金周转。

(4) 应收账款周转率

该企业的应收账款周转率07年为8.65，08年为5.61，09年为4.91。从这些数据可以看出，该企业的应收账款周转率依然是呈现逐年下降趋势的。这说明该企业有较多的资金呆滞在应收账款上，回收的速度变慢了，流动性更低并且可能拖欠积压资金的现象也加重了。

(二) 获利能力分析

(1) 销售利润率

该企业的销售利润率07年为22.54%，08年为22.53%，09年为19.63%。从这些数据可以看出，该企业的销售利润率比较平衡，但是09年度有较大下降趋势。主要原因是09年度主营收入有较大的下降，而成本费用并没有随着大幅下降，面对这种情况，企业需要降低成本费用，从而提高利润。

(2) 营业利润率

该企业的营业利润率07年为14.5%，08年为6.39%，09年为5.2%。从这些数据可以看出，该企业的营业利润率有较大下降趋势。从其近三年的财务报表数据可以看出，是因为由于主营业务收入不断降低，同时营业总成本的降低低于收入的增长，因而企业应注重要加强管理，以降低费用。

(三) 报酬投资能力分析

(1) 总资产收益率

该企业的总资产收益率07年为15.99%，08年为5.8%，09年为5.4%。从这些数据可以看出，该企业的总资产收益率比较平衡，但是08年度以后有较大下降趋势。该企业的此指标为正值，说明企业的投资回报能力较好，但是不可避免的是该企业的收益率增长是负数，说明该企业的投资回报能力在不断下降。

(2) 净资产收益率

该企业的净资产收益率07年为30.61%，08年为6.1%，09年为4.71%。从这些数据可以看出，该企业的净资产收益率也是自08年度以后有较大下降趋势。说明该企业的经营状况有较大波动，企业净资产的使用效率日渐降低，投资者的保障程度也随之降低。

(3) 每股收益

该企业的每股收益07年为0.876，08年为0.183，09年为0.133。从这些数据可以看出，该企业的每股收益也是自08年度以后有较大下降趋势。该公司的每股收益不断下降，就是因为其三年的总资产收益率都是呈负增长，净资产收益率也同样是负增长，营业利润也不平稳，因此每股收益会比较低。因此，该公司应及时调整经营策略，改善公司的财务状况。

(四) 发展能力分析

(1) 销售增长率

该企业的销售增长率07年为96.06%，08年为-9.14%，09年为-6.33%。从这些数据可以看出，该企业的销售增长率是自08年度以后有较大幅度下降的趋势。从这些数据可以看到，该企业的经营状况不容乐观，连续两年负增长，尤其是08年度更是大幅下降，突然出现的负的销售收入增长、销售增长率的负增长会对该企业未来的发展带来不利影响。

(2) 总资产增长率

该企业的总资产增长率07年为89.14%，08年为4.95%，09年为9.02%。从这些数据可以看出，该企业的总资产增长率也是自08年度以后有较大幅度下降的趋势，但是总体来看，还是增长的，说明企业还是在发展的，只不过是扩张的速度有所

减缓，07年应该是高速扩张的一年。

三、现金流量比较分析

(一) 现金流量的比较

该企业基本上是靠正常经营活动来产生现金收入的，其中，投资活动产生的现金流量是负值，说明该企业基本在投资固定资产等较大的投资，以促进企业的壮大发展。而在09年度有所减缓，并且扩大投资也需要一定的筹资来弥补了。

(二) 债务保障率分析

该企业的债务保障率07年为8.08%，08年为4.05%，09年为10.11%。债务保障率反映的是经营现金流量偿付所有债务的能力，由于企业每年的经营现金流量都被许多不确定因素所影响，因而该企业的经营现金流量有较大波动，没有一个确定的趋势。好在该公司的该比率高于同期银行贷款利率，说明公司仍然能够按时支付利息，从而维持当前债务规模。

(三) 每元现金销售净流量分析

该企业的每元现金销售净流量比率07年为6.84%，08年为4.29%，09年为12.13%。从这些数据可以看出，该企业的每元现金销售净流量比率上下波动幅度很大，没有什么趋势可言，但是08年下降的幅度最大，反映在其财务报表上就是用于支付的现金额度很大，从而导致该年经营现金流量净额很低。总的来看，该企业的每元现金销售净流量比率还是比较稳定，该企业还有足够的现金可以随时用于支付的需要。

四、业绩的综合评价

通过以上分析，我们对中色股份有限公司有了一个比较详细的了解。但是单独的分析任何一类财务指标，都不足以全面

评价企业财务状况和经营效果，只有对各种财务指标进行综合、系统的分析，才能对企业的财务状况做出全面合理的评价。

因此，现在将借助杜邦分析系统，利用企业偿债能力、营运能力、获利能力各指标之间的相互关系，对该企业的情况进行综合分析。

该企业净资产收益率是呈下降趋势的，但是09年又有上升趋势了。从表中可以看出，影响净资产收益率的因素中，该公司的总资产周转率起着至关重要的作用，其次是权益乘数，总资产周转率起的作用是最大的。所以该企业应围绕这一指标加大管理力度，以提高总资产的利用效率。

五、分析结论

从以上分析数据可以得出如下结论：该企业总资产周转率是呈现逐年下降趋势，资产利用效率不是太高；长期偿债能力比较平稳且有上升趋势；在三项费用控制方面不是很好，是以后需要注意的地方；现金流量比较平稳，偿债能力较好，销售的现金流有所增长，有着较好的信誉，对企业以后的发展是有利的。

公司财务分析报告的最后结论篇三

2、股权转让工作

xx年月日公司以万元转让持有*****有限责任公司%股权，扣除投资成本和历年累计增值□xx年计入股权转让收益万元。

3、完成*****公司清算工作

*****有限责任公司成立于年月，注册资本万元，公司投资万元，占股%。年月*****公司股东会做出决定注销该公

司，当即组成清算小组，对公司资产进行清算审计。

万元；按照原始出资额万元，扣除清理收回资金万元及*****公司年月交回的费万元，该项投资实际损失约万元。

4、*****公司减资，股东相应股权减值

年月，对*****公司清产核资结果做出批复，*****公司于xx年月办理减资手续，注册资本由原万元减至万元，相应我公司%股权的出资额减为万元。

公司财务分析报告的最后结论篇四

财务分析报告是企业财务的重要依据，从事财务工作的我们怎么写公司财务分析报告呢？下面我们一起学习写出一份高质量又适用的财务分析报告的方法吧！

中粮包装财务分析报告【1】

一、行业及企业概览

(一) 行业概览

我国包装工业主要包括纸包装、塑料包装、包装印刷、金属包装等，金属包装行业产值约占我国包装产业总产值的10%左右，主要为食品、罐头、饮料、油脂、化工、药品及化妆品等行业提供包装服务。

我国金属包装行业自20世纪80年代至今一直处于快速发展的时期，目前产值已接近1400亿元。

图1：我国金属包装占包装行业产值的比重图

来源：中国产业信息网，中国金属包装容器市场现状分析及发展趋势预测

1. 行业特点

发展迅速、进入门槛低、竞争激烈。

我国金属包装企业数量众多(超过1700家)，但多以区域性、中小型企业为主。

伴随过去几年行业的快速发展，金属包装行业的产能也持续扩张。

行业竞争非常激烈，逐渐出现产能相对过剩的情况。

图2：金属包装容器制造业销售产值

来源：中国产业信息网，20中国金属包装容器市场现状分析及发展趋势预测

2. 产业链模式

金属包装业在整个产业链内处于中游。

上游是原材料供应商，主要是马口铁、铝等原材料冶炼以及加工行业。

下游是综合消费品客户群体，主要是食品、饮料、日用品等行业。

红牛、加多宝、露露等都属于其下游客户。

图3：金属包装行业产业链模式图

来源：小组整理

上下游分析

【供给端】上游原材料行业是典型的周期性行业。

镀锡薄板(马口铁)价格自-年持续下降，原料铝在有所回升之后继续下跌。

原材料价格变动抑制了产品定价从而影响销售收入。

2016年主要原材料价格已触底回弹，根据成本加成定价法，可以预计主要产品价格(特别是两片罐)未来会有所上调。

图4：马口铁价格走势

图5：铝价走势图

【客户端】金属包装下游行业增速放缓。

如图6，受宏观经济运行持续放缓以及消费整体疲软等影响，食品、饮料、日用品等行业需求增速普遍回落。

下游需求放缓，但前期新建产能却迎来释放期，使得短期产能供过于求的现象更加突出。

但2016年起，随着消费升级以及供需结构逐步再平衡，金属包装行业有望迎来触底回升。

此外，金属包装的应用领域的不断拓展，也将成为新的需求增长点。

图6：金属包装下游行业零售额增速回落图

(二) 企业概览

中粮包装主要业务为投资控股，其附属公司主要从事消费品

包装产品的生产，是综合性消费品金属包装领域的龙头企业之一。

截至底中粮包装旗下已拥有26家子公司，在奶粉罐、气雾罐、旋开盖等多个细分市场领域均排名第一。

中粮包装具备出众的一站式综合包装服务能力，拥有领先的技术研发机构，主导和参与制订多项包装产品行业标准，拥有二百一十九项中国包装技术专利。

拥有完善的产品质量控制体系和食品卫生安全管理体系，产品品质达到美国和欧盟标准。

客户遍及众多领域的知名品牌，如加多宝、红牛、娃哈哈、华润雪花啤酒、青岛啤酒等。

图7：中粮包装控股有限公司基本信息

来源：东方财富网，中粮包装控股有限公司

1. 业务板块

业务分三大板块：占比最大的业务为马口铁包装、其次是铝制包装，最后为塑胶包装。

图8：中粮包装基本业务图

来源：小组整理

2. 重大战略

混合所有制改革

2016年1月27日，大股东中粮集团完成对奥瑞金27%的股份交割，中粮包装成功引入产业资本持股，奥瑞金成为其第二大

股东。

混合所有制改革取得实质性进展。

员工持股计划

2016年5月下旬，中粮包装与员工签订股份认购协议。

本次持股计划认购对象包括11名核心管理层以及192名其他骨干员工。

兼并收购

图9：中粮包装重大战略

来源：小组整理

二、资产负债表分析

中粮包装是一家主营业务突出的制造业企业，无交易性金融资产、持有至到期投资、可供出售金融资产等投资项目，是以核心利润为主要盈利模式的经营型企业。

20以来，中粮包装实行并购战略、进行重大资产重组，其主营结构也发生了一些改变，划分标准也由产成品变成了原材料，从而应对产业及宏观经济不景气的状况。

图10：主营构成的结构性调整

来源□wind资讯

(一) 货币资金

中粮包装货币资金的余额呈下降趋势，但总体可以维持经营活动的正常运转。

在当下经济不景气的大环境下，较低的货币资金余额能减少筹资成本，综上所述，中粮包装的货币资金余额是较为适度的。

(二) 应收款项

中粮包装的应收款项增长较快，2020较13年增长30%。

未回收资金过多，这也是导致货币资金变少的原因之一。

虽然在经济下行期间，同业竞争加剧，赊销行为变多，但放款的赊销政策同样能刺激存货周转，增加销售，带来更多的边际贡献来削减单位固定成本。

总体来说，应收款项的增加并非好事，中粮包装应注意坏账准备计提的准确性，注重分析债务人的经营状况并进行减值测试，从而规避资产减值的风险。

较多的应收款项也表明，公司在上下游关系中处于劣势地位。

图11：应收和应付账款及票据的年度变动情况

来源：小组整理

(三) 存货

中粮包装的存货逐年递减，符合政府倡导的“去库存、去产能”的大趋势。

参考每年都保持在17%的毛利率和逐年上涨的存货周转率，可以得出，中粮包装以高应收账款刺激存货周转的举措基本是成功的。

表1：关于存货的财务指标

来源□wind咨询

图12：存货的年度变动情况

来源：小组整理

(四) 两大比率

综合分析流动资产整体质量，可发现其流动比率、速动比率近两年普遍大于2，这说明其流动资产对流动负债有一定的保证能力。

年以来，两大比率显著性上升，其原因在于：首先，行业危机加剧，集团深化资产重组；其次，中粮包装放弃短期借贷，利用长期负债来实现扩张战略，短期缺口由利润积累来弥补。

图13：流动比率、速动比率的年度变动趋势

来源：小组整理

(五) 非流动资产

中粮包装的固定资产净值、商誉及无形资产、土地使用权在2013年有显著性上升，与之相对应的是集团共在三地安装两片罐生产线、收购维港实业及其多家塑料包装子公司、在杭州安装高速铝制单片罐生产线的扩张战略。

而2013年之后，商誉及无形资产、土地使用权都有回落趋势，一方面是由于制造业技术更新换代快，另一方面则是由于土地使用年限的减少。

公司财务分析报告的最后结论篇五

1. 企业财务能力综合评价 2. 行业标杆单位对比分析二、财务

报表分析

(一) 资产负债表分析

1. 利润总额增长及构成情况 2. 成本费用分析

3. 收入质量分析 (三) 现金流量表分析

1. 资产增长稳定性分析 2. 资本保值增值能力分析

3. 利润增长稳定性分析 4. 现金流成长能力分析 (三) 现金流量指标分析

1. 现金偿债比率 2. 现金收益比率 (四) 偿债能力分析

1. 短期偿债能力分析 2. 长期偿债能力分析 (五) 经营效率分析

1. 资产使用效率分析 2. 存货、应收账款使用效率分析

3. 营运周期分析 4. 应收账款和应付账款周转协调性分析 (六) 经营协调性分析

(二) 经济增加值(eva)分析 (三) 财务预警-z计分模型

2/27

，演示单位累计实现营业收入231,659.69万元，去年同期实现营业收入175,411.19万元，同比增加32.07%；实现利润总额7,644.27万元，较去年同期增加21.16%；实现净利润6,370.21万元，较同期增加21.11%。

(一) 企业财务能力综合评价：

【财务综合能力】

财务状况良好，财务综合能力处于同业领先水平，但仍有采取积极措施以进一步提高财务综合能力的必要。

【盈利能力】

盈利能力处于行业领先水平，请投资者关注其现金收入情况，并留意其是否具备持续盈利的能力与新的利润增长点。

【偿债能力】

偿债能力处于同行业领先水平，自有资本与债务结构合理，不存在债务风险，但仍有采取积极措施以进一步提高偿债能力的必要。

【现金能力】

在现金流量的安全性方面处于同行业中游水平，在改善现金流量方面，投资者应当关注其现金管理状况，了解发生现金不足的具体原因。

【运营能力】

运营能力处于同行业中游水平，但仍有明显不足，公司应当花大力气，充分发掘潜力，使公司发展再上台阶，给股东更大回报。

【成长能力】

成长能力处于行业领先水平，有较乐观的发展前景，但公司管理者仍然应当对某些薄弱环节加以改进。

3/27

4/27

1. 资产状况及资产变动分析

5/27

2005年，演示单位总资产达到158,514.99万元，比上年同期减少993.19万元，减少0.62%；其中流动资产达到123,102.28万元，占资产总量的77.66%，同期比减少5.00%，非流动资产达到35,412.71万元，占资产总量的22.34%，同期比增加18.33%。

下图是资产结构与其资金来源结构的对比：

2. 流动资产结构变动分析

6/27

2006年，演示单位流动资产规模达到123,102.28万元，同比减少6,477.90万元，同比减少5.00%。

其中货币资金同比减少5.71%，应收账款同比增加17.40%，存货同比减少10.03%。

应收账款的质量和周转效率对公司的经营状况起重要作用。

营业收入同比增幅为32.07%，高于应收账款的增幅，企业应收账款的使用效率得到提高。

在市场扩大的同时，应注意控制应收账款增加所带来的风险。

3. 非流动资产结构变动分析

7/27

2006年，演示单位非流动资产达到35,412.71万元，同期比增加5,484.71万元，同期比增加18.33%。

长期投资项目达到4,668.91万元，同比增加3.41%；固定资产28,549.63万元，同比增加24.54%；在建工程达到1,335.00万元，同期比增加10.03%；无形资产及其他项目达到859.17万元，同比减少32.60%。

4. 负债及所有者权益变动分析

8/27

2006年，演示单位负债和权益总额达到158,514.99万元，同期比减少0.62%；其中负债达到123,393.86万元，同期比减少3.64%，所有者权益35,121.14万元，同期比增长11.68%。

资产负债率为77.84%，同期比减少2.44个百分点，产权比率为3.51，同期比减少0.56。

从负债与所有者权益占总资产比重看，企业的流动负债比重为77.80%，非流动负债比重为0.04%，所有者权益的比重为22.16%。

企业负债的变化中，流动负债减少3.33%，长期负债减少86.24%。

(二) 利润表分析

9/27

润6,370.21万元，较同期增加21.11%。

从净利润的形成过程来看：营业利润为7,886.03万元，较同期增加25.56%；利润总额为7,644.27万元，较同期增加21.16%。

2. 成本费用分析

2006年，演示单位发生成本费用累计223,843.77万元，同期比增加32.13%，其中营业成本185,936.04万元，占成本费用总额的83.07%；销售费用为28,906.86万元，占成本费用总额的12.91%；管理费用为7,239.58万元，占成本费用总额的3.23%；财务费用为1,106.03万元，占成本费用总额的0.49%。

公司营业收入较去年同期增加32.07%，成本费用总额较去年同期增加32.13%。

其中营业成本同期增加28.80%，销售费用较同期增加45.62%，管理费用较同期增加42.14%，财务费用较同期增加331.31%。

变化幅度最大的是财务费用。

3. 收入质量分析

10/27

2006年，演示单位累计营业收入同比增加32.07%，同时应收账款同比增加17.40%。

营业收入和营业利润同比都在增加，营业收入增幅更大，应注意控制成本费用上升。

收入扩大的同时经营现金净流量也同时增加。

(三) 现金流量表分析

2006年，演示单位现金及现金等价物净减少433.61万元，同期比增加94.97%，其中经营活动现金净增加9,671.67万元，同比增加470.17%；投资活动现金净减少8,453.42万元，同比减少21.93%；筹资活动现金净减少1,595.55万元，同比增加52.93%。

2. 现金流入流出结构对比分析

11/27

158,304.51万元，占总现金流入的比例为95.93%；实现现金总流出165,399.60万元，其中经营活动产生的现金流出148,632.85万元，占总现金流出的比例为89.86%。

3. 现金流量质量分析

经营状况较为稳定，经营活动带来的. 稳定现金流入可在偿还债务的同时继续满足投资需求，应注意投资合理性。

三、财务分项分析

(一) 盈利能力分析

1. 以销售收入为基础的利润率指标分析

12/27

13/27

演示单位本期成本费用利润率为3.42%，影响成本费用利润率变动的因素是利润总额比去年同期增长1,334.84万元，增长率为21.16%；本期成本费用合计数为223,843.77万元，上年同期数为169,405.57万元，同比增长54,438.20万元，增长率为32.13%。

2. 成本费用结构分析

从绝对金额来看，占成本费用构成比率最大的是营业成本，占总成本费用的83.07%，所以控制成本费用应从营业成本着手。

与去年同期相比，营业成本增长额为41,570.42万元，增长率为28.80%。

3. 收入、成本、利润增长的协调性分析

14/27

成本的协调性增强，营业收入增长大于营业利润的增长，说明成本费用控制环节有待加强。

营业收入同期比继续扩大的同时，也实现了企业资本的保值增值，企业成长性较好。

4. 以资产/股东权益为基础的获利能力分析

15/27

截止到报告期末，演示单位总资产增长率达到-0.62%。

从增减率上来看，流动资产变动较大。

流动资产增长率为-5.00%，从流动资产结构上看，其中货币资金比例为5.82%，应收账款比例为12.95%，存货所占比例为32.22%。

固定资产增长率为24.54%。

2. 资本保值增值能力分析

1 所有者权益的增长稳定性分析

16/27

演示单位本期所有者权益为35,121.14万元，期初所有者权益

为31,447.88万元，增长率为11.68%。

从所有者权益各组成项目的相对增长比率看，盈余公积变化最大。

2所有者权益的结构分析

17/27

18/27

现金流入增长分析：

本期现金净流入165,022.29万元，去年同期现金净流入为124,487.64万元，同比增长32.56%。

从增长速度来看，变动幅度最大的是筹资活动现金流入。

现金流出增长分析：

本期现金净流出165,399.60万元，去年同期现金净流出为133,114.33万元，同比增长24.25%。

从增长速度来看，变动幅度最大的是筹资活动现金流出。

2现金流量结构变动趋势分析

19/27

现金流入结构分析：

本期经营现金流入、投资现金流入、筹资现金流入分别占总现金流入的95.93%、0.19%、3.88%。

现金流出结构分析：

本期经营现金流出、投资现金流出、筹资现金流出分别占总现金流出的89.86%、5.30%、4.84%。

(三) 现金流指标分析1. 现金偿债比率

20/27

在现金流动性方面：现金流流动负债比率是反映企业经营活动产生的现金流量偿还短期债务的能力的指标。

该指标越大，偿还短期债务能力越强，演示单位本期现金流流动负债比为7.84%。

现金债务总额比反映经营现金流量偿付所有债务的能力，该比率是债务利息的保障，若该比率低于银行贷款利率就难以维持当前债务规模，包括借新债还旧债的能力也难以保证。

演示单位本期现金债务比为7.84%。

现金利息保障倍数是经营现金净流量与利息费用之比，本期现金利息保障倍数为8.74倍。

2. 现金收益比率

21/27

在获取现金能力方面：销售现金比率反映每1元销售得到的净现金，其数值越大越好。

截止到报告期末，演示单位销售现金比率为4.17%。

全部资产现金回收率反映企业运用全部资产获取现金的能力。

截止到报告期末，全部资产现金回收率为6.08%。

盈余现金保障倍数是从现金流入和流出的动态角度，对企业收益的质量进行评价，对企业的实际收益能力进行再次修正。

在收付实现制基础上，充分反映出企业当期净收益中有多少是有现金保障的，截止到报告期末，演示单位盈余现金保障倍数为1.52倍。

(四) 偿债能力分析1. 短期偿债能力分析

22/27

资产负债率反映企业资产对债权人权益的保障程度，演示单位本期该比率为77.84%截止到报告期末，产权比率为3.51。

已获利息倍数不仅反映了企业获利能力的大小，而且反映了对偿还到期债务的保障程度，是衡量长期偿债能力的重要标志，本期该指标为7.91倍。

与上年同期相比，资产负债率下降，长期偿债能力增强，但利用负债的财务杠杆效应减弱。

在防范债务风险前提下，可适当扩大负债规模。

(五) 经营效率分析1. 资产使用效率分析

23/27

从投入产出角度来看，本年的总资产周转效率与去年同期比上升了，说明投入相同资产产生的收入有所提高，即全部资产的使用效率有所增强。

总的来说是营业收入增长快于平均资产增长，具体来看，本期的流动资产周转率为1.83，非流动资产周转率为7.09，流动资产的周转慢于非流动资产的周转。

2. 存货/应收账款使用效率分析

24/27

3. 营业周期分析

营业周期是指从取得存货开始到销售存货并收回现金为止的天数，等于存货周转天数加上应收账款周转天数。

截止到报告期末，演示单位营业周期为181.93天，其中：应收账款周转天数为100.87天，存货周转天数为81.07天。

4. 应收账款和应付账款的协调性分析

25/27

26/27

27/27

更多财务分析报告

公司财务分析报告的最后结论篇六

经营成果方面□20xx年1~9月，实际完成主营业务利润0万元，销售费用2xx.45万元，管理费用266.89万元，财务费用995.99万元，销售税金及附加198.48万元，营业外收入5.46万元，营业外支出44.24万元，实现净利润-17xx.6万元。

(二) 财务状况分析

1、资产负债分析

(1) 资产状况

a□预付账款从年初的134.62万元下降至0万元，减少了134.62万元，主要系在本会计期间将各期间应计工程成本和工程款及时入账后，将此余额进行了对冲所致。

b□存货(即开发成本)金额由年初的xx692.40万元下降为13338.99万元，表面上下降了1353.40万元，系因将前期开发成本中的土地成本按业会计准则和企业所得税的规定进行了规范调整，把暂未开发的北地块取得成本7418.4万元转入无形资产科目并进行正常的摊销核算；扣除上述调整因素的影响，本期工程开发实际发生各类投入为6189.55万元，其中：开发成本6044.82万元，间接费用xx4.73万元。

c□1□9月固定资产原值由29.24万元上升到44.76万元，上升了15.52万元，主要为购路现代汽车10.66万元，九龙汽车购路税1.97万元及其他为日常办公所用的保险柜、电视机、广告机等。

(2) 负债状况

a□应付账款从年初的0万元增加到1340.54万元，净增1340.54万元，主要系本会计期间内各期应付各施工单位的工程款。

d□应交税费由年初的0万元上升到9月末的50.42万元，主要是9月份应缴纳的营业税、城建税、教育费附加、土地增值税合计40.9万元以及10月份应交的城镇土地使用税9.47余万元。

(3) 所有者权益

本期所有者权益内的实收资本及盈余公积无变化，未分配利润则从年初的.-xx8.53万元减少到-2165.01万元，主要系补记资金成本导致大额财务费用的发生所致。

2、营业收入

本期未实现销售收入。

3、营业外收入

主要为结算前期施工单位的电费尾差和退房客户的ipad差价。

4、成本费用状况

(1)销售费用及其主要项目的对比分析(单位：万元)

可以看出，销售费用比上年同期增加193.74万元，主要是由广告宣传费增加158.63万元，工资增加6.67万元等所致。

(2)管理费用及其主要项目的对比分析(单位：万元)

税增加54.02万元，业务招待费增加20.94万元，车辆使用费增加9.35万元，差旅费增加5.36万元，福利费增加5.37万元等所致。

(3)财务费用

财务费用及其主要项目的对比分析(单位：万元)

本期累计发生财务费用995.99万元，主要系补记前期的资金成本或资金占用费；财务费用本期比上年同期增加了996.006万元，主要是由利息支出导致。

(4)营业税金及附加

分别为1~9月，应缴纳的营业税132.32万元、教育费附加6.62万元、地方教育费附加6.62万元以及预交的土地增值税52.93万元。

(5) 营业外支出

根据今年1-9月业务发生情况□20xx全年预计亏损1900余万元，预计发生销售费用约240万，管理费用约330万元，财务费用约1100万元。

公司财务分析报告的最后结论篇七

我国上市公司每年定期对外披露的财务报告信息主要为上市公司的三大财务报表：资产负债表、利润及利润分配表、现金流量表。由于专业性较强，常使普通投资者感觉无从下手。

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。

以*st秋林(600891)2001年12月31日数据为例。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。

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

公司财务分析报告的最后结论篇八

(一) 总体财务绩效水平根据xxxx公开发布的数据, 运用xxxx系统和xxx分析方法对其进行综合分析, 我们认为xxxx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

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能力将增强. 信用类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长, 说明企业的贷款的回收不够理想, 企业受第三者的制约增强, 企业应该加强贷款的回收工作.

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.

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xx%,xx%,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xx%,表明企业当年增加了一定的盈余.

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

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) 利润构成情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xx%;营业外收支业务净额xx万元, 占利润总额xx%.

(2) 利润增长情况本期公司实现利润总额xx万元, 较上年同期增长xx%.其中, 营业利润比上年同期增长xx%,增加利润总额xx万元;营业外收支净额比去年同期降低xx%,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

公司财务分析报告

长xx%,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) 成本费用构成情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xx%; 营业费用xx万元, 占成本费用总额xx%; 管理费用xx万元, 占成本费用总额xx%; 财务费用xx万元, 占成本费用总额xx%.

(2) 成本费用增长情况本期公司成本费用总额比去年同期增加xx万元, 增长xx%; 主营业务成本比去年同期增加xx万元, 增长xx%; 营业费用比去年同期减少xx万元, 降低xx%; 管理费用比去年同期增加xx万元, 增长xx%; 财务费用比去年同期减少xxx万元, 降低xx%.

4. 利润增长因素分析

比上年同期减少利润xx万元. 本期公司利润总额增长率为xx%, 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

(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xx%, 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xx%, 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为xx%,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.

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xx%.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) 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

增长情况(%)

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xx%, 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xx%, 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xx%.

(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xx%, 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xx%, 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xx%.

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能力的指标. 该指标越大, 偿债能力越强. 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, 现金支付能力快速提高, 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能力. 本期公司全部资产现金回收率为xx%, 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能力稳步提高, 现金流动性的小幅增强, 有利于公司的持续发展.

财务分析报告如何写【2】

1. 要清楚明白地知道报告阅读的对象及报告分析的范围。

报告阅读对象不同，报告的写作应因人而异。

比如，提供给财务部领导可以专业化一些，而提供给其它部门领导尤其对本专业相当陌生的领导的报告则力求通俗一些；同时提供给不同层次阅读对象的分析报告，则要求分析人员在写作时准确把握好报告的框架结构和分析层次，以满足不同阅读者的需要。

再如，报告分析的范围若是某一部门或二级公司，分析的内容可以稍细、具体一些；而分析的对象若是整个集团公司，则文字的分析力求精练，不能对所有问题面面俱到，集中性地抓住几个重点问题进行分析即可。

2. 了解读者对信息的需求，充分领会领导所需要的信息是什么。

记得有一次与业务部门领导沟通，他深有感触地谈到：你们给我的财务分析报告，内容很多，写得也很长，应该说是花了不少心思的`。

遗憾的是我不需要的信息太多，而我想真正获得的信息却太少。

写好财务分析报告的前提是财务分析人员要尽可能地多与领导沟通，捕获他们“真正了解的信息”。

3. 报告写作前，一定要有一个清晰的框架和分析思路。

财务分析报告的框架具体如下：报告目录—重要提示—报告摘要—具体分析—问题重点综述及相应的改进措施。

“报告目录”告诉阅读者本报告所分析的内容及所在页码；

“报告摘要”是对本期报告内容的高度浓缩，一定要言简意赅，点到为止。

无论是“重要提示”，还是“报告摘要”，都应在其后标明具体分析所在页码，以便领导及时查阅相应分析内容。

以上三部分非常必要，其目的是，让领导们在最短的时间内获得对报告的整体性认识以及本期报告中将告知的重大事项。

“问题重点综述及相应的改进措施”一方面是对上期报告中问题执行情况的跟踪汇报，同时对本期报告“具体分析”部分中揭示出的重点问题进行集中阐述，旨在将零散的分析集中化，再一次给领导留下深刻印象。

“具体分析”部分，是报告分析的核心内容。

“具体分析”部分的写作如何，关键性地决定了本报告的分析质量和档次。

要想使这一部分写得很精彩，首要的是要有一个好的分析思路。

例如：某集团公司下设四个二级公司，且都为制造公司。

财务报告的分析思路是：总体指标分析—集团总部情况分析—各二级公司情况分析；在每一部分里，按本月分析—本年累计分析展开；再往下按盈利能力分析—销售情况分析—成本控制情况分析展开。

如此层层分解，环环相扣，各部分间及每部分内部都存在着紧密的勾稽关系。

4. 财务分析报告一定要与公司经营业务紧密结合，深刻领会财务数据背后的业务背景，切实揭示业务过程中存在的问题。

财务人员在做分析报告时，由于不了解业务，往往闭门造车，并由此陷入就数据论数据的被动局面，得出来的分析结论也就常常令人啼笑皆非。

公司财务分析报告的最后结论篇九

房地产业作为国民经济的支柱产业，因其产业相关度高，带动性强，与金融业和人民生活联系密切，发展态势关系到整个国民经济的稳定发展和金融安全。近年来中国房地产业投资持续高涨，房价上涨过快的现象在部分热点城市比较突出。近期国家各地连续出台了多项政策，抑制市场向过热发展，这些政策调控力度之大，调控态度之坚决，为近年来所少见，相信必然会对市场产生显著影响。

二、公司分析

(1) 公司简介

保利房地产（集团）股份有限公司成立于1992年，是中国保利集团控股的大型国有房地产企业，也是中国保利集团房地产业务的主要运作平台，国家一级房地产开发资质企业，国有房地产企业综合实力榜首，并连续四年蝉联央企房地产品牌价值第一名。截至20xx年，公司连续五年蝉联“国有房地产企业品牌价值top10”榜首；再度蝉联沪深房地产上市公司综合实力top10，荣获中国证券报“20xx年度上市公司金牛奖”、理财周报“20xx中国主板上市公司最佳董事会”，并在中国资本市场成立二十周年庆典上，荣获上海证券交易所评选的“20xx年度上市公司信息披露提名奖”。“亲情和院”物业服务品牌在全国106个社区得到广泛认可。

(2) 公司主营业务

一级房地产开发，出租本公司开发商品房，房屋工程设计、旧楼拆迁、道路与土方工程施工，室内装修、冷气工程及管

理安装，物业管理，酒店管理，批发和零售贸易（国家专营专控商品除外）。

二、财务状况

（1）财务分析

公司营业收入和净利润继续保持大幅增长，盈利能力进一步增强。公司全年实现营业收入155亿元，同比增长91.24%；实现归属于母公司所有者的净利润22.39亿元，同比增长50.35%。公司全年销售毛利率从38.50%提高到40.80%，全面摊薄净资产收益率从xx.49%提高到15.90%。20xx年公司营业收入地区分布更加均衡，全国化扩张战略的成效明显。公司营业收入共来自11个城市，广州、上海、重庆、沈阳、佛山五个地区的营业收入均超过10亿元，广州以外地区合计实现营业收入103亿元，占总营业收入的66.5%。

公司资金状况良好，年底拥有货币资金55亿元。在外部经济形势严峻、销售和融资难度加大的环境下，公司保持了平稳的资金运作。全年销售商品、提供劳务收到的现金164亿元、净增银行贷款融资64亿元、成功发行43亿元公司债券，满足了公司业务发展所需资金，保持了公司顺畅的资金运作和较强的偿债能力。

（2）盈利分析

如图二：保利地产在最近三年企业经营业绩中保持连续增长，11年为6603827.97万元。10年为6000000万元，09年为2298660.76万元。可见11年比10年实现主营业务收入比上升48.11%。10年比09年上升91.24%。09年在金融危机的影响下仍实现了幅度的增长，盈利增长趋势稳健。净利润11年比10年增加了57.19%，10年比09年增加了50.35%，净利润的增长速度与主营业务收入的增长速度基本保持一致，可以看出公司在规模上不断扩大，实现增长同时，盈利能力仍在稳步提

高。

三、技术面分析

600048保利地产

macd

kdj线

资金变动

近期房地产市场的一些变化，已经对地产股产生了影响。公司作为全国性的大型房地产开发企业，国资委直属的国有独资公司，实力非常雄厚。政府未来将加快央企房地产资产重组，保利地产作为最早的五家以地产为主业的央企之一。

4.6召开的股东大会，对于近期股票进行调整，主力资金开始流入。

房地产板块：利空的个股占多数

macd走势分析：呈现上涨趋势，走势较好，不过需要考虑大盘走势，该股属于大盘股。就算股市震荡、调整的，影响的不是很大，目前较为稳定，呈上涨趋势。

参考macd[kdj分时图，主力资金走向，结合现实状况，个股属性得出：

在短期建议可选择增仓，持仓。股价有所上涨。

四、投资建议

20xx年房地产宏观调控仍将继续深化与持续，在政策与市场

双重因素的作用下，房地产行业将面临波动调整，但董事会仍然坚定看好行业的发展前景，支持行业向好的根本因素未发生任何变化，市场调整的同时也蕴藏着较好的发展机遇。

1、深化政策研究，加强战略管理，准确把握市场走势，及时指导公司经营策略。

2、继续优化集团管控模式，强化职能指导与支持，完善区域发展战略，适应企业规模化发展。

3、加强内控体系的建设，强化投资决策与经营风险控制，提升规范运作水平。

4、继续推进公司的资本运作，加强房地产金融与多元化资本运作的尝试，为企业稳健发展提供资本支持。

5、推动“住宅与商业”双轮驱动，加大商业地产运营力度；加快专业化公司的发展，有效实施相关多元化发展战略；积极尝试养老地产、旅游地产，探索企业新的增长点。

6、加强企业文化和管理团队建设，提升公司的持续竞争力。推进股票期权激励计划实施，健全长效激励机制和绩效考评体系，增强企业凝聚力；优化人才引进和培养机制，加强后备管理干部梯队建设。

公司财务分析报告的最后结论篇十

（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。

公司财务分析报告的最后结论篇十一

4. 行业竞争加剧,各个国家的商业壁垒和保护主义将会影响到华为在全球通信设备市场的拓展;目前的国际销售收入比例占全部销售收入的七成。

5. 通信设备行业不再属于新兴产业,已经变成了一个传统制造产业,这个行业属资本密集、技术密集、人才密集,并且先发优势非常明显。华为显然已经站在了至高点,把其他竞争对手甩在身后。

6. 华为一年三百多亿的研发投入,为自己的发展提供了保障,持续不断地向市场推出新产品和新功能,同时降低新产品和现有产品的成本,以保持自己的竞争能力, 7. 华为的国际销售战略,同时也是人民币升值的受害者,在20xx年度,由于人民币升值导致的损失高达40亿元。

8. 总的看来,华为的生存环境短期之内还能继续所向披靡,长期来看,生存不易,行业决定命运,博主宁愿相信阿里巴巴能

活102年,不相信华为能活这么长时间,但无论如何,已经是中国最具创新能力企业的佼佼者。

轮值ceo制度

面对外界的不同观点,任老板有一段精彩的澄清:看今天潮起潮涌,公司命运轮替,如何能适应快速变动的社会,华为实在是找不到什么好的办法□cec轮值制度是不是好的办法,它是需要时间来检验的。

传统的股东资本主义,董事会是资本力量的代表,它的目的是使资本持续有效地增值,法律赋予资本的责任与权利,以及资本结构的长期稳定性,使他们在公司治理中决策偏向保守。在董事会领导下的ceo负责制,是普适的□ceo是一群流动的职业经理人,知识渊博,视野开阔,心胸宽履,熟悉当代技术与业务的变化。选拔其中某个优秀者长期执掌公司的经营,这对拥有资源,以及特许权的企业,也许是实用的。

华为是一个以技术为中心的企业,除了知识与客户的认同,一无所有。由于技术的多变性,市场的波动性,华为采用了一个小团队来行使ceo职能。相对于要求其个人要日理万机,目光犀利,方向清晰要更加有力一些,但团结也更加困难一些。华为的董事会明确不以股东利益最大化为目标,也不以其利益相关者(员工、政府、供应商)利益最大化为原则,而坚持以客户利益为核心的价值观,驱动员工努力奋斗。在此基础上,构筑华为的生存。授权一群“聪明人”作轮值的ceo,让他们在一定的边界内,有权利面对多变世界做出决策。这就是轮值ceo制度。

基本的财务数据

销售总收入达20xx亿人民币,同比增长11.7%,净利润116亿人民币,经营业绩基本符合预期□20xx年在企业业务和消费者业

务所取得的成绩令人振奋, 消费者业务销售总收入达446亿人民币, 同比增加44.3%, 特别是在智能终端领域强劲增长, 整体出货量接近1.5亿台。企业业务第一年作为集团的核心业务之一, 较去年同比增长57.1%, 全年销售收入达92亿人民币。20xx年华为依然持续增长并巩固市场占有率, 国内销售收入达655.7亿人民币, 同比增长5.5%, 海外销售收入达1384亿人民币, 同比增长14.9%。基于对持续创新的承诺, 华为在20xx年还增加对研发的投入, 达237亿人民币, 同比去年增加34.2%, 占据全年销售收入的11.6%。作为公司的经营战略, 华为以创新驱动业务增长, 为公司的长远发展和企业的持续成功奠定基石。

基本面分析

2. 运营商网络业务稳步发展, 在无线lte领域继续保持领先地位、专业服务与国家宽带等领域取得快速增长, 在电信软件、核心网领域, 帮助310多家运营商客户提供端到端解决方案和服务。企业业务成为中国企业市场ict解决方案的主流供应商, 成立it产品线, 收购华为赛门铁克, 加强了华为在云计算数据中心解决方案的领先地位, 企业ict解决方案能力进一步提升。

3. ict行业正处于一个新的发展起点, 零等待、品质至上、简单至上等用户体验需求成为驱动行业发展的关键因素。云计算将得到更广泛的应用, 并将改变ct和it产业的商业模式。未来5年, 移动宽带用户将超过50亿, 网络流量将增长近百倍。智能终端更迅猛地普及, 成为人们日常生活的重要组成部分。

4. 华为将通过实现“超宽带”、“零等待”和“无处不在”的信息与通信技术能力, 满足用户对极致体验的追求, 促进个人、企业、机构和社会之间相互联结, 为人们的工作、生活孕育新的巨大机遇、激发出无限可能。

5. 在面对巨大产业机遇的同时, 也面临着很多挑战。从宏观环境看, 全球经济困境还没有缓解的迹象, 通货膨胀、汇率波

动等加大了公司经营成本和风险。全球需求疲软、资产泡沫破灭、金融去杠杆化将可能同时发生,增加了未来全球经济走向的不确定性,战略选择与战略执行能力正在经受新的考验。

20xx年的业务

领先解决方案迎接信息洪峰

的到来,把握新的机遇。

驱动创新

华为整合成立了“20xx实验室”。作为公司创新、研究和平台开发的主体,将构筑公司面向未来技术和研发能力的基石。

云计算“化云为雨”

个云计算数据中心。

专业服务

发布业界领先的huawei smartcare解决方案,助力运营商实现每业务每用户的精准感知管理。在60个国家对1巧张网络提供管理服务,帮助客户卓越运营。

智能手机成就卓越体验

华为20xx年发布系列明星智能手机,致力于满足用户对体验的极致追求。全年,华为智能手机销售量约20xx万部。

汇聚全球优势资源

华为在全球范围建设能力中心,整合全球优势资源,以更有效地服务客户。

提升ict解决方案能力

华为以53亿美元收购华赛(华为与赛门铁克的合资公司),该项收购将有助于增强公司端到端的ict解决方案能力。

华为的战略选择

为适应信息行业正在发生的革命性变化,华为做出面向客户的战略调整,华为的创新将从电信运营商网络向企业业务、消费者领域延伸,协同发展“云一管一端”业务,积极提供大容量和智能化的信息管道、丰富多彩的智能终端以及新一代业务平台和应用,给世界带来高效、绿色、创新的信息化应用和体验。华为将继续围绕客户的需求持续创新,与合作伙伴开放合作,致力于为电信运营商、企业和消费者提供ict解决方案、产品和服务,持续提升客户体验,为客户创造最大价值,丰富人们的沟通和生活,提高工作效率。

运营商网络:华为向电信运营商提供统一平台、统一体验、具有良好弹性的,ngle解决方案,支撑电信网络无阻塞地传送和交换数据信息流,帮助运营商简化网络及其平滑演进和端到端融合,快速部署业务和简单运营,降低网络[apex和opex]同时,华为专业服务解决方案与运营商深度战略协同,应对无缝演进、用户感知、运营效率和收入提升等领域的挑战,助力客户商业卓越。

消费者业务:华为将继续以消费者为中心,通过运营商、分销和电子商务等多种渠道,致力打造全球最具影响力的终端品牌,为消费者带来简单愉悦的移动互联应用体验。同时,华为根据电信运营商的特定需求定制、生产终端,帮助电信运营商发展业务并获得成功。

企业业务: 华为聚焦ict基础设施领域,围绕政府及公共事业、金融、能源、电力和交通等客户需求持续创新,提供可被合作伙伴集成的ic丁产品和解决方案,帮助企业提升通信、办公和

生产系统的效率,降低经营成本。

公司财务分析报告的最后结论篇十二

一,总体评述

(一)总体财务绩效水平

(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:

2.企业自身负债及所有者权益状况及变化说明:

(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) 利润构成情况

(2) 利润增长情况

2. 收入分析

3. 成本费用分析

(1) 成本费用构成情况

(2) 成本费用增长情况

4. 利润增长因素分析

5. 经营成果总体评价

(1) 产品综合获利能力评价

(2) 收益质量评价

(3) 利润协调性评价

(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

增长情况 (%)

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

(2) 现金流出结构分析

2. 现金流动性分析

(1) 现金流入负债比

(2) 全部资产现金回收率

三, 财务绩效评价

(一) 偿债能力分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长情况 (%)

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

(二) 经营效率分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长情况(%)

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

(三) 盈利能力分析

相关财务指标:

项目

当期数据

上期数据

增长情况

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(%)

公司财务分析报告的最后结论篇十三

2006年已度过了二个季度进入了第三季度，今年是国家制定的“十一五”规划开局之年，也是我们全社干部在十一五期间干事创业的关键年份，为开好头，起好步，打好基础，再创辉煌的五年，力争取得新的成绩，市社迎合中央和地方十一五规划发展战略的宏伟目标，按照区社关于财会工作的统一部署和工作要求，详细布置全系统财会工作计划，确保完成各项工作任务。

2006年市人民政府制订下达我社的经济发展工作目标：全年完成销售收入4500万元，实现利润260万元，同时，尽快筹建市辖区两个废旧物资交易市场，完成“万村千乡市场工程”，

牢固战领农村市场，为“三农”服务，促进农业经济快速健康发展，为农业增产、农民增收发挥积极作用，认真布置防汛物资储备动送工作，确保遇有险情防汛物资、防汛工作人员、交通运输工具三到位，深入地贯彻安全生产法，抓实抓紧抓好安全生产工作，确保安全生产工作成效显著，不出任何纰漏，现将第二季度财务工作总结如下：

一、财会基础工作

元至6月份，市社属企业紧紧围绕党委中心工作，发挥积极性，把握主动性，主动出击市场，找准企业发展定位，抓住机遇，走速走上经营生产发展快车道，促进企业经济效益和社会效益双丰收，继续积极广泛宣传中央及地方经济工作会议精神，找出发展中存在的问题和不足，制定措施，加以改进，使企业各项工作稳步、和谐、健康发展。紧锣密鼓地安排布署第二季度各项工作，制订制度和长远工作规划以及经济发展所要达到的目标，确保财会工作务实，实现既定目标措施得力，切实可行。

二、财会工作重要性认识

财会部门是企业经营生产管理活动中的反映和监督部门，是企业各项工作正常运转后勤保障部门，也是企业经济成果的测算、编报中心，起着为领导决策提供经济活动有关静态和动态的信息资料，任务繁重，业务内容复杂，是一项原则性极强的工作，财会部门工作状态的好坏，反映会计信息真实与否、快慢程度直接影响着领导决策质量的高低，因此做好这项工作十分重要。财会工作质量主要指的是对经济发展运行规律性的预测、评估和分析，经济运行过程中的监督，是对一定量的经济活动结束后时点指标的反映，是动态与静态相结合的管理体制，财会的基础工作主要是会计工具，既：账、证、单、表、财务报告书，这些会计工具能够正确运用，才能反映企业基本财务状况，其主要因素在于会计人员素质的高底、文化水平的深浅、会计业务知识掌握情况、操作技

艺熟练程度等基本功，这些因素会直接影响会计的工作质量，例如：如日常原始凭证取得、报表编制是否按照规定程序进行会计核算，编制是否准确、完整、填报是否及时，财务报告反映经济活动情况是否清晰等。会计人员所要具备的素质是应变能力，能从企业发展的全局出发，揭示存在的矛盾和问题，提出自己的见解，便于妥善解决问题。针对现在企业机关会计人员在具体业务操作过程中，因企业这样那样的原因，不能完全正确履行职责现状，我们在2006年安全生产培训工作会议上又着重对财务工作进行了强调，便于引起重视，加大工作力度，要求企业组织一次财经法规知识培训班，促进广大会计人员政策法规意识的提高，便与更好、更顺利的开展工作，这样使广大财会人员把法律法规当成一面镜子，对照镜子查找日常工作存在的问题和工作不到之处，同时能够通过训练使其掌握新知识、新政策，增添新鲜血液，便于今后财务工作得心应手，运用自如。根据区社有关财务工作的指导意见，我们也相应对年初制订的财务工作考核细则向企业进行传达，健全考核机制，健全各项制度，用制度来激励财务人员的工作积极性，把财务工作建立在高效快捷的基础，力争2006年下半年财务工作上台阶，服务水平独特，业绩更高，为供销合作事业再创辉煌。

二、经济指标完成情况

公司财务分析报告的最后结论篇十四

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，说明企业的贷款的回收不够理想，企业受第三者的制约增强，企业应该加强贷款的回收工作。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039. 24元, 利润总额217. 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2016217. 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xx%。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.

公司财务分析报告的最后结论篇十五

20_年我在公司总部财务部领导、分公司领导及各位同事的关心、支持和帮助下, 与本部门同事的共同努力下完成了20_年各项工作指标任务, 并取得了一定的成绩。

一、爱岗敬业, 坚持原则, 树立良好的职业道德

在工作过程中, 我们严格执行了公司的各项规章制度, 秉公办事, 顾全大局, 以新会计法为依据。遵纪守法, 遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责, 一丝不苟, 忠于职守尽职尽责的工作以, 做到有令即行、有禁即止。

二、加强学习努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员, 肩负的任务繁重, 责任重大, 为了不辜负领导的重托和大家的信任, 更好的履行职责, 就必须不断的学习, 因此把学习放在重要位置, 认真学习物业业务知识, 尽快熟悉公司制定的各项规章制度和相关的业务知识和各项业务技能。结合实际进行学习和实践, 积极参加各

项培训和学习。

三、加强收入管理

定期提醒各部门把应收费用回收，每月协助分公司负责人向房产局提交各种报表，及时向政府收回1-3季度补贴费用42万元。日常工作中，注意与房产局办事员搞好关系，遇到难以收回的住户的管理费主动、积极与房产局办事员沟通，把费用列入应收政府补贴报表中，争取把拖欠费用收回。

四、加强会计核算管理

认真做好会计基础工作，对各部门同事所需报销的单据进行认真审核，对不合理的票据一律退回更正，完善必须手续。发现问题及时向领导汇报，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全，装订整洁符合要求，及时向总公司报送会计报表，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务，不畏困难、加班加点，完成了总公司和分公司下达的各项工作任务，帐务核算做到帐帐相符、帐物相符、帐表相符，报表数字准确、报送及时。

五、服从公司安排

接受公司的工作安排，毫无怨言，领导交办的工作尽全力去完成。2-5月份兼做了___地产的会计工作，期间努力克服困难，完成了地产的会计工作任务，赢得了双方领导的一致赞赏。9-12月兼做了分公司出纳的部分日常工作，协助客服领班顺利完成了出纳休产假期间的工作任务。

总之在20_年的工作中，自己的努力和各位同事的帮助是分不开的。在新的一年里，我将一如既往，更加努力工作，改正不足，以勤奋务实，解放思想，转变观念，抓住机遇，改变命运。以事业为基础，以经济为导向，以稳定为前提，以学习为补充，以发展为动力。为公司的发展贡献自己的力量。