

# 2023年企业财务分析报告总结段 企业财务分析报告(通用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 企业财务分析报告总结段篇一

### (一) 总体财务绩效水平

根据山东铝业及证券交易所公开发布的数据，运用bba禾银系统和bba分析方法对其进行综合分析，我们认为山东铝业本期财务状况在行业内处于优秀水平，比去年同期大幅升高。

### (二) 公司分项绩效水平

### (三) 财务指标风险预警提示

运用bba财务指标风险预警体系对公司财务报告有关陈述和财务数据进行定量分析后，根据事先设定的预警区域，我们认为山东铝业当期在清偿能力等方面有财务风险预警提示，具体指标有流动比率（清偿能力）。

### (四) 财务风险过滤结果提示

对公司一切公开披露的财务信息进行分析，提炼出上市公司粉饰报表和资产状况恶化的典型病毒特征，并据此建立了整体财务风险过滤模型。利用该模型进行过滤后，我们认为山东铝业当期无整体财务风险特征。

### (一) 资产负债表 主要财务数据如下：

公司的资产规模位于行业内的中等水平，公司本期的资产比去年同期增长13.36%。资产的变化中固定资产增长最多，为26,741.03万元。企业将资金的重点向固定资产方向转移。分析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，建议分析者对其变化进行动态跟踪与研究。

流动资产中，存货资产的比重最大，占43.80%，信用资产的比重次之，占26.53%。

流动资产的增长幅度为9.50%。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。

## 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30.97%，长期负债和所有者权益的比率为68.94%。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14.56%，长期负债减少28.20%，股东权益增长40.33%。

流动负债的下降幅度为14.56%，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5.77%、10.69%，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226.12%，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。

### 3. 企业的财务类别状况在行业中的偏离：

流动资产是企业创造利润、实现资金增值的生命力，是企业开展经营活动的支柱。企业当年的流动资产偏离了行业平均水平-29.09%，说明其流动资产规模位于行业水平之下，应当引起注意。结构性资产是企业开展生产经营活动而进行的基础性投资，决定着企业的发展方向和生产规模。企业当年的结构性资产偏离行业水平-42.37%，我们应当注意企业的产品结构、更新改造情况和其他投资情况。流动负债比重偏离行业水平12.77%，企业的生产经营活动的重要性和风险要高于行业水平。结构性负债（长期负债和所有者权益）比重偏离行业水平-8.83%，企业的生产经营活动的资金保证程度以及企业的相对独立性和稳定性要低于行业水平。

## （二）利润及利润分配表

主要财务数据和指标如下：

### 1. 利润分析

#### （1）利润构成情况

本期公司实现利润总额57,870.22万元。其中，经营性利润60,567.29万元，占利润总额104.66%；投资收益-297.92万

元，占利润总额-0.51%；营业外收支业务净额-2,399.15万元，占利润总额-4.15%。

## (2) 利润增长情况

本期公司实现利润总额57,870.22万元，较上年同期增长264.05%。其中，营业利润比上年同期增长281.63%，增加利润总额44,696.50万元；投资收益比去年同期降低295.63%，减少投资收益222.62万元；营业外收支净额比去年同期降低2,478.69%，减少营业外收支净额2,500.01万元。

## 2. 收入分析

### 企业财务分析报告总结段篇二

做任何事情都要明确目标，同样财务分析的目的可以简单地概括为：

(一)、评价企业过去的经营业绩。作为一个企业的管理者必须了解企业过去的经营业绩，诸如销售收入的大小，净利润的多少以及现金流量等。在获知上述各项财务信息后，可与同行业进行比较，以评价企业过去的经营业绩。

(二)、衡量企业现在的财务状况。作为一个企业的管理者必须了解企业目前的财务和状况，诸如企业所拥有的各项资产的价值、债务的多少、存货的数量、以及负债与主权资本的比例关系等。在悉知上述各项信息后，可提供企业管理当局了解目前企业财务状况的真实情况，以便评价企业未来发展的潜在能力。

(三)、预测企业未来的发展趋势。企业管理当局，必须拟定多项可供选择的未来发展方案，然后针对目前的经营情况，权衡未来的发展趋势，作出最佳选择。为企业决策当局实施投资决策提供服务，同时，也从价值方面对相关业务部门提

供咨询服务。

## 企业财务分析报告总结段篇三

优秀企业并荣获全国五一劳动奖状。公司在20xx年全国企业500强排名中列第353位，在山西省企业百强中位居第十，在省国资委历年来省管a类企业经营业绩考核中均位列前三。

1、报告期末公司近三年主要会计数据和财务指标

2、非经常性损益项目和金额

1、资产负债表

1.1偿债能力分析

上式图表表明，山煤国际能源集团在20xx年每1元的流动负债，有1.07元的流动资产作保障，但在20xx年，只有0.98元的流动资产作保障。因为流动比率是衡量企业短期偿债能力的一个重要财务指标，这个比率越高，偿债能力越强，债权人的权益越有保证。很显然□20xx年比20xx年更加有保障，国际上通常认为流动比率下限为1,2是最合适□20xx年，该公司的流动比率低于下限，偿债能力较低。

流动比率在评价企业短期偿债能力时，存在一定局限性。在流动资产中，短期有价证券、应收票据、应收账款的变现力均比存货强，所以，存货的流动性在流动资产中是相对较差的。扣除了存货，应当说更加准确□20xx年比20xx年高，说明偿债能力更强。

现金比率是比速动比率更进一步的比率，最能反映企业直接偿付流动负债的能力。现金比率一般认为在0.2以上为好。山煤国际能源的现金比率较低，也就是说没有较好的支付能力。反过来，也可以说，企业的资产得到了有效地运用。

以上的比率分析都是由财务报表得知的，实际生活中，短期偿债能力或变现能力还受很多外部因素影响。所以，财务报表使用者必须具体了解后再判断。

常认为0.6时较为合适。从债权人、股东、经营者的角度来看，他们对资产负债率的期望值也都是不同的，都想着为自己谋取更多的利益。产权比率和有形净值债务率越低，企业的偿债能力越强。

## 2.1 营运能力分析(20xx年20xx年)

存货周转率：1.191.08

应收账款周转率：3.193.8

流动资产周转率：0.0980.12

固定资产周转率：8.808.65

总资产周转率：0.0590.102

由以上数据进行分析可知，该企业存货周转率较低，存货的占用水平较高、流动性较低，存货转换为现金、应收账款等的速度较慢；应收账款周转率也较低，企业应收账款的收回较慢，增加了收账费用和坏账损失；流动资产的周转速度很慢，需要补充流动资产参加周转，会形成资金浪费，降低盈利水平；固定资产的周转率较高，说明固定资产的利用率较高，管理水平好，同时，这表明山煤国际能源集团的固定资产投资得当、结构合理；总资产周转率较低，该企业全部资产的使用率较低，需要采取措施来提高资产利用程度。总的来说，山煤国际的营运能力需要改善，资产的使用程度也要大大加强。

与20xx年相比，存货周转率和固定资产周转率有所增加，幅

度不大：应收账款、流动资产、总资产周转率都有所下降，两年的变化不大，但从总体来看，营运能力相比20xx年有所下降。在经营管理方面，企业应该加强管理，周转率低，对生产经营活动也是有重要的影响。

## 2.2 盈利能力分析

销售净利率：5.2%表明每1元销售会带来的净利润。比率越高，企业通过扩大销售获取收益的能力越强，不过，对于煤矿企业，每年开采煤矿资源的数量也是有限的，通过扩大销售来增加利润不太可取。

销售毛利率：9.7%销售毛利率是企业小树净利率的基础，足够大的毛利率才能够盈利。

资产净利率：0.3%这个比率较低，表明资产的利用率太低，经营管理存在一定的问题

山煤国际能源股份集团有限公司主要是接受股东的投资。

实际控制人情况

## 企业财务分析报告总结段篇四

(2) 速动比率=速动资产/流动负债=(流动资产-存货)/流动负债

公司20xx-20xx年流动性比率不断上升，逐渐步入合理范围。达到了行业标准1.32左右，速动比率随着流动比率逐渐上升，发展趋势相同，速动比率在14年达到了0.99，达到了行业平均水平。但在14年速动比率增长明显慢于流动比率(47.76%，62.11%)，企业存货增加，说明该企业可能有过多的积压产品，或者没有使用的原材料和没有制造完的半成品(存货占流动资产的比率从29.77%上升到35.26%)，结合20xx

年木材价格不断上升情况，预计未来价格也会持续攀升，公司可能为了扩大生产而提起储备原材料。结合行业特征在具体分析。

## 2. 资产管理比率。

公司存货周转率在在20xx年发生了巨大的下滑，但也远远超过了行业平均值。应收账款周转率同样在20xx年发生了巨大下滑，但是也远远超过行业平均，和行业龙头宜华木业的3.21相比，远远超过。说明资金回收速度快，销售运行流畅。资产总额在20xx年发生了较大增长，到了18.57%[(20xx年没有什么增长)。资产总额在20xx年达到了1.2个亿左右，超过了行业平均的6804万。营业收入增长较快，13年增长23.48%，14年增长23.30，所以资产周转率成上升趋势。在行业中处于领先地位，远远超过行业龙头宜华木业0.34，说明资产使用效率很高。

## 3. 负债比率。

(2) 已获利息倍数=利税前利润/利息=(净利润+利息+所得税)/利息

公司资产负债率逐年降低[20xx年企业投产初期需要大量资金投入生产，因此产生了大量的短期借款，达到了3500万[20xx年公司生产经营情况良好，支付了借款的近3000万，同时产生了近1600万的净利润，全部归入到未分配利润当中，虽然公司资产总额没有太大变化，但是资产负债率大幅下降，资产构成发生变化[20xx年资产负债率进一步下降，利息保障倍数超行业平均水平34.97%，且没有长期负债。公司长期偿债能力处于行业领先。

## 4. 获利能力比率。

(2) 销售毛利率=毛利润/销售收入净额

公司获利能力指标均远超行业平均水平，行业销售净利率0.4%，且超过行业龙头宜华木业的销售净利率的13.33%。销售毛利率和资产报酬率也超过行业平均水平，公司盈利能力在行业中处于较好的情况。但各项指标在20xx年发生了小幅下滑。可能和原材料木材价格的持续攀升有关。

财务指标方面值得关注的点1, 存货的增加，存货周转率的下降。2, 销售净利率和资产回报率的下滑。

## 财务报表各项目分析

### 一，资产分析

1, 公司资产规模近几年没有发生很大的变化，总量1.2个亿。也不是很大，增长主

要来源于未分配利润。

来自于江苏开山有限责任公司1370万的预付(一年以内)。非流动资产没有太大变化。

和存货的增加。存货大量增加，是原材料还是产成品，是扩大生产还是销售困难？

### 二，负债和权益分析

1, 公司没有长期负债□20xx年时又3500万左右一年以内的抵押贷款和担保贷款，并在20xx年完成了全部抵押贷款和部分担保贷款的还款。在20xx年增加了一笔近2000万的短期借款。

2, 权益方面的增加主要来自于盈余公积和未分配利润的增加。

### 三，收入和费用分析

长率也到了23%。

为内蒙古地区和海南地区，其中内蒙古地区占到了80%以上，20xx年利润总额增加较多，应交税费减少较多，这其中的应纳税所得额调整项没有具体披露。

## 企业财务分析报告总结段篇五

1. 华为现在经营非常良性，完全确立了行业地位，相信在短期之内成为世界通信设备制造商的老大指日可待，并在很长一段时间无人能超越。
2. 华为的产品门类非常全，并且在每个方向都有很强的竞争能力，都引领着行业的发展，让其他对手无懈可击，越来越呈现强者更强的趋势。
3. 通信行业在全球经济不景气的大背景下，网络运营商可能会为改善其财务状况，推迟投资或发起其他降低成本的措施可能导致网络基础设施和服务需求的降低。普遍存在效益下降的情形，在此背景下，能够取得2千多亿销售收入，116亿的净利难能可贵。
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20\_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化为目标，也不以其利益相关者(员工、政府、供应商)利益化为原则，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20\_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。20\_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。20\_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，华为在20\_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

1. 20\_年全球经济低迷，部分地区政局动荡、汇率波动等因素对公司的经营造成了一定影响。

2. 运营商网络业务稳步发展，在无线lte领域继续保持地位、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地位，企业ict解决方案能力进一步提升。

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。云计算将得到更厂泛的应用，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。

## 解决方案迎接信息洪峰

顺应移动宽带业务和高清视频业务等的快速发展，华为率先发布ngsite解决方案和泛在超宽带网络架构u2net帮助电信运营商积极应对海量信息时代的到来，把握新的机遇。

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capex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ict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。

企业财务分析报告3