

2023年财务报告分析课后案例分析 财务报告分析(优质5篇)

“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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

财务报告分析课后案例分析篇一

20__年_月_日我怀着激动地情绪来到公司上班，看到同事们都在忙忙碌碌的做事，氛围十分的好。第一天我们了解公司的基本状况，本公司是月底先打电话给客户收取原始凭证，通知一般纳税人在月底之前将取得的增值税专用发票月末前持发票的抵扣联去税务局进行认证，当月认证当月务必抵扣，未认证的发票从开票日期至180天内有效。然后根据当地税务规定的抄税时限(次月的1-5日)。

将已经开具使用的发票信息抄入到金税卡中并携带金税卡去国税局抄税。最后在15号之前报国税和地税，之后就开始做账务处理。

经过差不多2个多月的学习，我基本上学会了公司的整个流程。首先，从客户那里取得原始单据回来，我们开始粘贴原始凭证，粘贴原始凭证也有很多技巧，怎样粘贴的好看、整齐，等到时候附在记账凭证后面很美观。由于我们公司用的是速达财务软件，下一步我们就是在电脑上做账。账做完之后我们能够查看明细账和总账，然后透过速达直接生成资产负债表和利润表。

一、实习会计流程

(一)关于凭证整理：我们首先从客户那取得真实、合法的凭证，其中的凭证务必是为生产经营所发生的相关收入，费用，其取得的凭证务必是贴合会计法规定的要求，然后我们将这些凭证进行分类、归集、整理并粘贴。

(二)关于申报纳税：我们透过粘贴好的原始凭证进行凭证录入审核后进行期末结转登账，记账。透过收入我们能够填写本月应缴纳的增值税和地税。其中分为核定征收和查账征收，按照其企业不同的基本状况的如实填写纳税申报表。每月的15日之前务必将上月的税报完并且上交税款。对于一般纳税人每月都要通知其纳税人到国税进行抄税，或者取得进项税票也要同时到国税去认证才能抵扣销项税款。透过这些数据如实填写一般人纳税人申报表。

(三)关于其他业务服务：我们透过这一段时间的学习，我懂得了办理一般纳税人的要求和流程，办理一般纳税人需要贴合税法的相关规定。办理一般纳税人要购买金税卡，金税卡的发行，流程和所需证件。每一年纳税人还要对税务登记证进行工商年检，其年检应在6月30日之前完成。

(四)关于个人：还有在公司应注重同事之间，客户之间的沟通和交流。做会计的我们要管好自己的嘴，不能随意透露顾客的商业机密。在公司我们要遵循公司制度和规定，服从公司的管理，更好的为他人服务。

二、有关会计实务工作改革的几点意见

会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、决定和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

(一)不断扩大会计职业范围。在知识经济时代，会计工作的

基点已经不是仅仅满足于过去的信息(计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务),而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。会计工作除传统的企业会计核算外,财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此会计实务工作者应不断拓宽视眼,延伸和转变会计工作的功能,充分发挥会计在知识经济时代应有的作用。

(二)不断更新会计知识体系。在知识经济时代,企业组织结构将出现较大的变革;其税法也在不断的更新,完善;按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度;企业越来越重视人力资源和人力投资,员工也期望将自己的智慧财产投资于企业;企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外,经济各部门之间的联系更为紧密,经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域,如政治、文化、环境等等,近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革,不断增长和更新知识。

(三)不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代,财务信息的收集、分析和处理,资本的筹集、调度和投入,产品的设计、加工和制造等关键性的过程,都务必依靠健全的信息技术才能顺利进行,随着经济信息化的出现,会计软件运用的越来越广泛,其会计软件已代替了老式的手工模式,使得会计处理数据变得精确化、简单化、国际化。而税控方面也越来越严谨,软件系统便成了一个不可缺少的桥梁。使得国际互联网、企业内部网成为会计人员的常用工具,手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计中应用的不断普及与深入,及其本身技术、知识更新的不断加快,必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

(四)实习心得

一、作为一个会计人员,工作中必须要就具有良好的专业素质,职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的

核心机构，对其从业人员，必须要有很高的素质要求。

二、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们必须要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三、作为一名会计人员要具备良好的人际交往潜力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时必须要注重沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

四、作为一个即将工作或刚迈入社会的新人，也要注下面是我透过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

五、在知识经济时代，会计教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和潜力结构，拓宽知识背景和潜力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，会计人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。在知识经济时代，知识将不断创新，“不创新，就灭亡”，就会计教育而言，一方面，它要求培养的人才具有独立思维的潜力、分析和解决问题的潜力、自我认识和评价的潜力等；另一方面就是要不断地进行自我充电，让自己具备更坚实的理论知识，相信知识能给自己带来财富，带来机遇，注重知识更新的动态。毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节也是我们大学生

走出校园的第一个舞台以及告别学生主角的一个桥梁。在学校我学到的永远是理论知识，能不能把我们学到的知识应用到生活、工作中是我们能否适应社会的基本体现。如果不能巧妙的应用理论知识，我们学的再好那也是纸上谈兵。

毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业会计的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的会计运营规律，个性是企业市场营销工作的基本规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并透过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的潜力，并为撰写实习报告做好准备。在两个多月的实习时间里，我在我的实习单位，了解和研究了企业主要的一些基本会计状况和问题，现作出以上报告。

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，教学潜力也得到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业会计，工作生活有所了解，我对会计分录、记帐、会计报表的应用也有了进一步的掌握；此外，我还结交了许多朋友、师兄，我们在一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

以上就是我的毕业实习报告书。在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我明白挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地！

财务报告分析课后案例分析篇二

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。

20_年的业务

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[]gasite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。

驱动创新

华为整合成立了“20_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”

华为构筑了基于云的it解决方案能力，与300多家合作伙伴携手，加速将云计算技术转化为各行业的商业应用。目前，我们已在全球帮助客户建设了20个云计算数据中心。

专业服务

发布业界的huaweismartcare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20_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20_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angle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。

财务报告分析课后案例分析篇三

在过去的2022年里，从初进__公司至现今，足有十个月的时间。在这十个月的时间里面，个人能力飞跃性的提升，暂且不论。但是，个人成长还是有的。这也得力于公司的信任和培养。下面对个人工作职责作一些简单的总结和评价。

在公司里，本人担任内务的职位，主要负责开单与出纳工作。还有其他一些展厅日常工作的监督，也在个人的工作范畴内，现工作总结如下：

1. 开单

此项工作需要做到足够的仔细、认真、谨慎。对于产品的专业知识也要有一定的认知。如此一来，就能避免很多工作上的失误。还需特别注意数据方面的。对于这份工作，我需要提升的地方还有很多，例如：应更仔细认真，尽量避免出错；效率的提升，仍需加强。做到更快更准，才是最终目标！

2. 出纳

展厅日常收支工作管理，做到数目清晰明确，日清月结。做好登记明细，以免出现疏漏。当天收支情况及时输入电脑。在过去的半年里，做得未够好，来年必须完善。

以上是职责范围内最主要的工作，毋庸置疑，必需竭尽所能做到最好！此外，还有很多展厅的日常工作需要注意。包括：

早会记录、展厅人员出入登记、客流量登记、电脑日常工作的维护、公司q群信息的及时传达。另外还有展厅样板的维护：样板的出仓，必须经过公司的审批，做好登记以及相关的手续，展厅的出仓样板，需及时作好补充。还有展厅卫生的维护，属于个人负责的卫生区域，必须每天做到位，龙头、五金配件的维护，每月至少打蜡一次。这些工作尽管琐碎，但是，却高度体现个人的工作责任心。力所能及的事，更需要在细节上完善。因此，养成良好的工作习惯，非常必要。

以上工作总结不尽详细，并且，日常工作中也有诸多疏漏的地方。希望在这次对于过往工作的审视中，获得经验和教训，来年逐步完善！

财务报告分析课后案例分析篇四

本人担任长沙国龙酒店财务部经理已有4年多，感谢酒店管理及酒店领导对我的信任，让我有一个锻炼自己、提高和发展自己的舞台，财务部门是酒店的核心部门，财务的工作贯彻了企业经营管理的各个环节，现本人对自己的工作简单的概括如下：

一、主要工作：

1、制定并贯彻实施酒店财务管理制定及采购物资管理制定，从制定上堵塞漏洞，严格执行财务各岗位的规章制度。

2、组织财务全体人员学习酒店财务内控管理制定将内部控制与内部审计紧密结合，每月进行调价、盘点等自查与监督工作，从各项单据票据的审核、票据的填制及印章保管等工作抓起，遵循酒店财务报账流程，加强财务工作的规范性，争取酒店利润空间的化。

二、财务核算和财务管理工作

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。

1、加强了财务基础工作和精细化管理力度信息是一个企业的神经，而这些信息来源的科学性就给财务的基础工作提出了挑战，现在税控监管部门及审计检查力度的加大我们在基础工作方面更加严谨，因此我们强化了基础工作，规范了会计核算，严格执行国家各项财法规规，及时、准确填制各项财务报表，保证会计信息的真实、准确、合法。

2、持续推进全面预算管理，提高前瞻性财务规划力度。

由于全面预算的编制是从业务计划出发将战略层层落地，以具体的业务计划支撑预算数据，并由专业部门归口审核与业务相关的预算，以实现公司的运营策略与资源配置的统一，避免了孤立、僵化、就数字论数字的预算。预算分解的过程中，也是向各级员工传达了企业的目标信息，及企业面临的风险和优势，明确个人的任务和责任的过程，说到底是逐级过程。在执行过程中，更注重跟踪差异分析，及时调整与业务不相称的数据，因此，一年来全面预算管理工作初见成效，在指导经营发展，战略决策，全面有效配置资源上发挥作用。

3、加强业务学习，提升理论水平，建设优秀财务队伍。

人是生产力中起决定作用的因素，只有具备扎实的理论基础，才能指导实践。“艺多不压身”，因此，我们有计划组织全体财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平，增强团队学习创新能力，并运用于工作实践。

三、需加强的工作：

- 1、通过管理公司审计小组每季度考核工作指出存在的一些问题，我们意识到财务工作中还是存在管理漏洞，需要完善和落实，比如说原始单据附件的规范性、付款凭据的合理依据、账务处理的及时性加强酒店各项收入的监督等。
- 2、坚持严格贯彻执行年度预算，重点抓成本费用的控制，合理、高效的支配酒店的每一分钱财。争取利润的化。
- 3、不断加强财务各岗位的专业知识和职业道德的培训、学习，及时了解、掌握国家颁发的税法政策、法律法规。

style="color: rgb(18, 91, 134);">

财务报告分析课后案例分析篇五

1987年，招商银行作为中国第一家由企业创办的商业银行，以及中国政府推动金融改革的试点银行，在中国改革开放的最前沿——深圳经济特区成立。2002年，招商银行在上海证券交易所上市；2006年，在香港联合交易所上市。成立二十多年来，招商银行秉承“因您而变”的经营服务理念，不断创新产品与服务，由一个只有资本金1亿元人民币、1个网点、30余名员工的小银行，发展成为资本净额1170.55亿元人民币、机构网点700余家、员工3.7万余人的中国第六大商业银行，跻身全球前100家大银行之列，并逐渐形成了自己的经营特色和优势。2009年以来，招商银行先后被波士顿咨询公司列为净资产收益率全球银行之首；荣膺英国《金融时报》“全球品牌100强”第81位、品牌价值增幅全球第一名，《福布斯》“全球最具声望大企业600强”第24位，以及《华尔街日报》（亚洲版）“中国最受尊敬企业前十名”的第1位；荣获《欧洲货币》、《亚洲银行家》等国内外权威媒体和机构授予的“中国最佳零售银行”、“中国最佳私人银行”、“中国最佳托管新星”等。2009年6月末，招商银行资产总额达19727.68亿元人民币。截至2011年10月末，招商银行在中

国大陆的93个城市设有32家一级分行、50家二级分行、12家直属支行及760多家支行，2家分行级专营机构(信用卡中心和小企业信贷中心)，2家境外分行(香港分行、纽约分行)，1家子银行(香港永隆银行)，1622家自助银行，1500多台离行式自助设备，一家全资子公司——招银金融租赁有限公司；在香港拥有永隆银行和招银国际金融有限公司两家全资子公司，及一家分行；在美国设有纽约分行和代表处；在英国设有伦敦代表处。8月3日，招商银行与西藏自治区财政厅签订转让西藏自治区信托投资公司产权协议，收购财政厅持有的西藏信托60.5%的股份。

二、财务报表结构分析(一)资产负债表结构分析

1、资产结构分析1

资产是指一企业透过交易或非交易事项所获得之经济资源，能以货币衡量，并预

1

(1)贷款结构

招商银行贷款业务结构表

在招商银行贷款的贷款总额中，企业贷款占了最大部分，并同比上涨；其次是零售贷款，同比略有下降；票据贴现占很小部分，同比下降。

新技术产业等优质行业的支持力度，并控制向房地产、地方政府融资平台、“两高一剩”等国家重点调控行业的贷款投放，企业贷款的行业结构得到进一步优化。零售贷款余额及新增紧随四大银行居国内同业第五位，其主要结构如下：

招商银行零售贷款结构表

力度，优化了资产负债配置结构，同时取得了较好的投资绩效。22、负债结构分析

(1) 存款分析

客户存款是招商银行负债的主要方面，也是其资金来源的主要渠道。在2012年上半年竞争日趋激烈的情况下，客户存款继续保持稳定增长。截至2012年6月30日，本集团客户存款总额为24,564.36亿元，比2011年末增长10.65%。本期客户存款占比下降了6.21个百分点，同业和其他金融机构存放款项和拆入资金占比有较大上升。活期存款占客户存款总额的比例为53.50%，较2011年末下降1.08个百分点，定期存款占客户存款总额的比例上升。这减缓了银行的还款压力，有助于提高银行的安全性和流动性。

(2) 应付票据、应付账款占总资产百分比变动主要为公司生产经营业务增长所致。

(二) 利润表结构分析

招商银行利润表

2012年1-6月，利息净收入同比增长22.19%，主要原因包括：一是生息资产规模增长较快；二是受上年加息翘尾因素影响，资产重定价水平提升，生息资产收益率提高；三是风险定价水平提升。非利息收入同比增幅30.35%，与今年上半年商业银行非利息收入同比增加21.5%的行业趋势一致。尤其是其他净收入同比增长72.07%，主要受票据价差收益增长影响。

本期经营活动的现金流有大幅变动。在现金流入方面，变动幅度最大的是同业和其他金融机构存放款项净增加额和同业拆入资金及卖出回购金融资产款净增加额；其次是收取利息、

手续费及佣金的现金增加，得益于业务的扩张；存款增加幅度也较大。在现金流出方面，存放同业和其他金融机构款项净增加额大幅上涨；支付利息、手续费及佣金的现金增幅也较大，这主要是因为存款增加；支付的所得税费及其他各项税费也有较大增加，因为营业收入的增长和经营规模的扩大。

2、投资活动

投资活动产生的净流出有非常大幅度的增长，但投资流入和流出的变化并不大。可见，招商银行的投資战略保持稳健。

3、融资活动

筹资流入的增加主要源于发放长期债券；筹资流出主要变动受偿还已到期债务支付的现金的影响。从现金流量表看，公司的融资处于快速扩大的状况，需要注意财务风险。

三、总体经营情况评述

2012年1-6月，面对复杂多变的外部形势，如宏观经济运行放缓，货币政策微调，房地产市场持续降温等，招商银行克服各种不利因素，进一步深入推进二次转型，实现了盈利的平稳增长。

盈利平稳增长，但增幅逐步放缓。2012年上半年，实现归属于本行股东净利润233.77亿元，同比增加47.77亿元，增幅25.68%，实现平稳增长，但增幅较2012年1季度的32.16%回落了6.48个百分点。年化后归属于本行股东的平均总资产收益率(roaa)和归属于本行股东的平均净资产收益率(roae)分别为1.53%和27.00%，较2011年的1.39%和24.17%均有所提高。

比年初增加5,277.30亿元，增幅18.88%。同期，股份制商业银行总资产达211084亿元，同比增长27.3%。可见，资产规模的迅速增长是整个银行业发展的趋势。资产质量基本稳定，

拨备覆盖水平提高。截至2012年6月末，不良贷款余额为99.03亿元，比年初增加7.30亿元；不良贷款率为0.56%，与年初持平；不良贷款拨备覆盖率为404.03%，比年初提高3.90个百分点。