

# 最新分析公司工作总结报告(精选10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 分析公司工作总结报告篇一

### 【范文一：公司采购部年终工作总结】

xxxx年已经过去，新的一年马上开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个公司采购部年终工作总结。

1、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，和有关部门进行协商处理。

按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

3、严格控制采购时间和采购周期，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

4、每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

5、学会主动与人沟通，交流这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

6、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心

的分析。

综上所述公司采购部年终工作总结，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，在以后的工作中，我会更加努力地学习，高标准严要求的完成各项工作向同一个目标迈进，争取更大的进步！

### 【范文二：公司采购部工作总结】

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，xx我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品

种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

## 【范文五：公司采购部工作总结】

### 一、内部管理方面

20xx年对于整个公司也包括采购部都是全面发展和提升的一年，对于采购部更是一种全面全员的提升[]20xx年采购部有职员xx人有一半以上都是新进员工，对于新员工来说是需要过渡期和适应期，对于部门来说是工作的效率和熟悉程度大大降低那直接影响部门工作质量，在人员不熟悉的基础上我部门通过对我部现状及发展的较全面调查了解发现了我部在战略目标、供应链的管理和建设、制约机制、沟通反馈、计划与执行管理等方面存在问题，随即做出人员细分工作员工的优化组合并部署了部门职能及岗位职责，工作项目制定及分工明确工作责任制。

### 二、日常工作方面

2、公司现有的供应商基本上已满足不了我司现阶段的要求。这些供应商在过去的的时间里经过双方的磨合和共同的努力，成为了我们公司的合格供应商；目前，采购部门正向着每个主要物料要有3个以上的供应商，大力度开发一批潜力可靠的优质供应商团队，按公司的20xx年的目标要求逐步完善更完整的供应链。

### 三、20xx年重点工作

理理念向员工更多培训；且更细化的考核方案，责任到人到事。

2、采购物资的及时性在20xx年必须要有一个质的飞跃，尽量

克服以前到货不及时的各种不利因素，安排好材料的到货时间，减轻由此给生产带来的不顺畅。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

3、督导各供应商在结合我公司的长远发展战略和近期发展规划的指导下，严格按照供应商管理办法制订或修订自己的近期规划，对供应商的经营状况经常分析研究。

4、在20xx年里采购部将全面按照各个流程的作业标准为基点将进一步提升采购部工作效率严格执行采购流程标准作业方法。

5、深入强化各种单据及供应商交期、品质达成率的考核、数据的收集整理工作，数据准确率要达到99%以上，收集齐全率要达到99%以上，良品率能达到90%，交期达成率尽量做到90%。

以上是我部20xx年度工作总结和来年的工作要点相信在未来的一年里，全体同仁上下一心，打造出一支操作规范、技术娴熟的高素质员工队伍，规范管理，狠抓制度贯彻落实，切实推行细节管理，我们部门一定会全员努力工作并成为一支让所有人放心的供应链后勤保障队伍。

## 分析公司工作总结报告篇二

### (一)

#### 一、公司情况简介

郑州百文股份有限公司,是一家大型的商业批发企业。90年代上半期,郑百文经营情况一直不错。1996年,经中国证监会批准发行a股,在上海证券交易所挂牌交易。1997年,主营业务规模和资产收益率等指标,在所有商业上市公司中排第一,进入国内上市企业100强。

1998年,郑百文在中国股市创下每股净亏2.54元的最高记录。1999年,郑百文一年亏掉9.8亿元,再创中国股市亏损之最。2000年3月,郑百文刊登债权人中国信达资产经营公司要求其破产还债的公告,8月22日起已暂停公司股票的市场交易。

## 二、财务分析说明

### 1、财务报表和审计报告说明

(1) 郑百文在1999年度财务报表附注中承认:部份会计记录混乱,会计处理随意,内部往来长期未核对清理。

(2) 郑州会计师事务所、天健会计师事务所对其所做的1998年、1999年和2000年中期审计报告,均因郑百文“所属家电公司缺乏可信赖的内部控制制度、会计核算方法具有较大的随意性”,以及“无法取得必要的证据确认公司依据持续经营假定编制会计报表”而拒绝发表意见。

(3) 截止2000年6月30日,郑百文未能按期偿还银行借款已达21亿元,对该破产申请事宜及可能面对的由其他债权人提出法律诉讼所产生的后果,目前难以估计。

### 2、会计制度说明

郑百文在会计制度一致性上存在较大差异。公司对1999年12月31日应收款项余额按一年以内10%、一至两年60%、二至三年80%、三年以上100%的比例计提了坏帐准备;对存货中家电类商品按20%、其他商品按10%的比例计提了存货跌价准备;对长短期投资分项以其可收回金额低于帐面价值的差额提取了长短期投资减值准备。但到2000年中期,却又大幅度改变了相关资产损失准备的计提方法,即暂不计提短期投资跌价准备、应收帐款坏帐准备、存货跌价准备和长期投资减值准备。

### 3、有关结论说明

本报告主要是站在股东的立场上,分析其经营、管理方面存在的问题及亏损的主要原因。由于受资料、时间及其他条件的限制,报告得出的有关结论,可能存在着片面之处,请阅读者予以注意。

### 三、行业比较分析

要了解郑百文的财务状况和经营成果,有必要首先放在整个行业的大环境中进行比较分析。

#### 1、行业比较说明

比较的范围选择是:商业板块中20家上市公司。这些公司是:武汉中商、武汉中百、昆百大、合肥百货、华联商城、中商股份、百隆科技、青百a□百大集团、王府井、杭州解百、重庆百货、兰州民百、东百集团、西安民生、中兴商业、豫园商城、益民百货、新华股份、津劝业。

比较的年度选择:1998—2000年中期,其中每股收益的比较是1995—2000年中期。

比较的指标选择:每股收益、主营业务收入、主营业务利润、应收帐款周转率、存货周转率。

#### 2、行业比较结论

2.1、1995—2000年中期,商业板块每股收益总的呈下降趋势。其中1995—97年高度稳定,1998—2000年中期大幅下滑。郑百文每股收益,在1995—96年与行业平均值接近,但在1998—2000年中期,不仅远低于行业平均值,也远低于行业的最低值。郑百文每股收益的下降,有大环境的影响,但更主要的可能是它自身经营管理中存在问题。

2.2、1998—2000年中期,商业板块的主营业务收入平均值变

动较小,变动幅度不超过10%,但郑百文的主营业务收入大幅下降,下降幅度均超过50%以上。1998年,郑百文主营业务收入居行业之首,但主营业务利润不仅远低于行业平均值,也远低于行业最低值,居行业亏损之首,这是极不正常的。

2.3、1998—2000年中期,商业板块应收帐款周转率平均值呈减缓的趋势,但周转还是非常快的,1998年为52次,1999年为45次,行业最低值也分别为12次和10次,而郑百文只有4次和2次,显著低于行业最低水平,形成呆坏帐损失的风险很大。

2.4、1998—2000年商业板块存货平均周转率虽呈减缓趋势,不到1个百分点,但郑百文存货周转率大幅下降,下降幅度超过3个百分点,这说明郑百文的营销方式或存货质量可能出现了问题。

从行业比较初步看出,1998年开始,郑百文的每股收益、主营业务收入、主营业务利润出现大幅度下滑,应收帐款周转率、存货周转率明显减缓。下面,有必要对其财务状况、获利能力、现金流量进行进一步分析。

## (二)

### 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2006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：

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

##### (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

应收帐款周转率

存货周转率

营业周期(天)

总资产周转率

净资产收益率

销售净利润率

经济利润是企业投资资本收益超过加权平均资金成本部分的价值。

经济利润=（投资资本收益率－加权平均资金成本率）×投资资本总额。

其中，投资资本收益率是指企业息前税后利润除以投资资本总额后的比率，加权平均资金成本率是指各项资金占全部资金的比重和对个别资本成本进行加权平均确定；投资资本总额等于企业所有者权益和有息长期负债之和。增加“经济利润”指标是从资本需求和资金成本上以价值管理为核心；结合净利润现金含量（经营活动现金净流量/净利润）指标，则从质量方面对企业和获利能力作了进一步的说明。由于企业根据权责发生制原则确定的销售收入中，包含一定数量的应收账款等债权资产，如果这些资产的质量不高，难以如期变现，势必导致企业净利润中含有一定的“水分”，那么由此而产生的净利润对企业投资者来说是“获利”还是无利呢？增加经济利润和净利润现金含量比率的指标，则综合全面反映了企业实现的净利润中有多少是有现金保证的和价值管理实现的，提高了获利能力指标的质量，也说明企业财务分析指标是在不断完善和提高的。

#### （五）注重流动资金周转率，加快资金周转速度

中小企业在激烈的市场竞争中，极易出现资金短缺，因此在分析财务指标时更应关注流动资金周转率，其中包含了应收账款周转率、存货周转率。通过加快流动资金周转速度，来弥补利润率低、净现金流量少给企业经营带来的困难。

#### （六）存在的问题和建议

1. 资金占用增长过快，结算资金占用比重较大，比例失调。特别是其他应收款和销货应收款大幅度上升，如不及时清理，对企业经济效益将产生很大影响。因此，建议各企业领导要引起重视，应收款较多的单位，要领导带头，抽出专人，成立清收小组，积极回收。也可将奖金、工资同回收贷款挂钩，调动回收人员积极性。同时，要求企业经理要严格控制赊销

商品管理，严防新的三角债产生。

2. 经营性亏损单位有增无减，亏损额不断增加。全局企业未弥补亏损额高达数十万元，比同期大幅度上升。建议各企业领导要加强对亏损企业的整顿、管理，做好扭亏转盈工作。

3. 各企业程度不同地存在潜亏行为。建议各企业领导要真实反映企业经营成果，该处理的处理，该核销的核销，以便真实地反映企业经营成果。

### (三)

#### 一、简介

##### (一) 公司背景

文批准,在对厦新电子有限公司进行部分改组的基础上,由厦新电子有限公司、中国电子租赁有限公司、中国电子国际贸易公司、厦门电子器材公司、厦门电子仪器厂、成都广播电视设备(集团)公司等六个股东共同作为发起人,1997年4月24日,经中国证监会(1997)176号文批准,以向社会公众募股方式设立。1997年5月23日,取得厦门市工商行政管理局核发的企业法人营业执照。注册资本原为人民币18800万元,1999年度实施配股及送转增股后注册资本已变更为35820万元;2003年度实施每10股送2股方案后注册资本增至42984万元。公司现有总股本42984万股,其中:国家股1468.8万股,境内法人股24235.2万股,境内上市的人民币流通股17280万股。公司法定代表人:柳学宏。主要经营声像电子产品、通讯电子产品、办公自动化产品及其他机械电子产品的开发与制造等。公司从以家用电子产品的生产型企业成功地转型到以通信终端产品生产为主的企业,目前手机产品占主营业务收入的80%以上,成为国内主要的手机制造商之一。中国\*\*\*。

##### (二) 国内及国际未来经济展望

十六大报告对于中国未来20年的战略规划是，我国将全面进入小康社会。未来20年，中国经济将再翻一番，对于中国本土的公司来说，这将是一个爆发式的发展过程，一批国际经济巨人将成长起来。过去20年，在跨国公司进入中国市场的同时，一批中国本土公司已经成长起来了，尤其在家电、手机、服装等行业，中国本土公司已经出手国际牌了；未来20年，一定会有一批中国人的跨国公司活跃在全球市场上。未来国际经济方面，世界经济总体呈现走强态势。预计在未来5年内，世界经济的年均增长率将高于20世纪90年代，可望达到3.5-4%；发达国家依然将是世界经济增长的主导，而发展中国家的经济增长速度继续高于发达国家。科技进步的突飞猛进，经济全球化的深入发展，全球产业结构的大调整，特别是信息技术继续释放潜力及网络经济的高速扩张，以及各国经济合作和协调加强等积极因素，将继续为世界经济的持续发展提供重要的基础。

### (三) 行业综观及重要议题

目前,我国拥有全球手机近1/3产量和约1/5的销售市场,是全球最重要的手机生产销售中心。国产手机市场占有率到2003年已达60%以上,行业销售冠军也由摩托罗拉,诺基亚这样的国际巨头变成波导[tcl]夏新等本土企业。国产品牌手机终于打破了洋品牌在中国市场长达十年的垄断格局。在不久前结束的“中国市场产品质量用户满意度调查”中,国产品牌以绝对优势选票超过众多洋品牌。这表明国产品牌手机正逐渐占据市场竞争的制高点,成为国内手机市场的主导力量。

国内手机厂商在努力开拓国内市场的同时,进一步加大开拓国际市场力度,他们纷纷在国外开设办事机构,加大产品出口量。这些努力使得去年1-10月国产品牌手机出口占国内销售比例由上年的2%上升到6%。

但是随着竞争的加剧,国内手机厂商存在的问题也日益凸现,突出表现在产品毛利率日益降低,巨额库存及渠道费用日益

成为各大手机厂商盈利的瓶颈。同时技术上的劣势亦难以对抗日趋激烈的国际品牌的竞争。可以说，国产品牌手机的发展已进入一个新时期，即从规模扩张阶段转向提高质量和技术水平阶段。国产品牌应该利用国内已经形成的从芯片，整机设计到组装制造，从散件到整机的完整移动通信产业链，通过加强国内采购配套，降低成本，减少不确定性风险，加快自身发展；要上国产品牌手机大量出口的台阶，改变目前国产品牌手机出口较少的现状，在国外广阔的市场上寻找发展的机会；同时，国产品牌还应加强核心技术的研制开发，形成具有自主知识产权的技术和产品，增强国际竞争力。

此外，在国内外激烈的竞争下，手机业步入微利时代，不少国内生产厂家纷纷实施产品转型战略，寻找新的利润增长点，能否成功实施转型战略计划，亦成为国内众多手机制造商未来能否持续发展的关键所在。在这方面夏新公司已确立了以3c(通讯□it□家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向，已成功向市场推出笔记本电脑、液晶电视等产品，并计划投巨资进军汽车业，未来机遇和挑战并存。

## 二、公司分析

### (一) 公司业绩分析

从2003年的年报来看，公司全年实现净利6.14亿元，每股收益高达

1.43元，净资产收益率达41.98%，一跃成为上市公司中的明星，同行业中的佼佼者。公司主营业务收入同比增长51.94%(达68.17亿元)，其中手机(含小灵通)收入占总收入达87.5%(达5.96亿元)，同比增长61%。而在2001年，夏新电子的手机收入仅占总收入的16.66%(1.65亿元)。随着产品结构的调整和手机产销规模的增大，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击越来越大，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稳定的增长，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。

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。

(三)公司的行业竞争分析

名称速动比率现金比率应收帐款周转率股东权益比率资产负债比率长期负债比率存货周转率主营利润率。

从上表中可以看出，公司速动比率略低于行业平均水平，因此，短期偿债能力相对较低；公司的现金比率远远高于行业平均水平，公司有着充裕的现金流，资金周转顺畅，这与公司产品畅销及大量现款交易是分不开的；公司应收账款周转率为同行业最高，远远高于同业平均水平，应收账款的管理是同行业最好的；股权比率亦属同业较高水平，相对地资产负债率也就较低，从股东角度来看，公司现在属高股权率、高风险、高报酬的财务资本结构；长期负债率远高于同业水平，主要系公司提取了高额的技术开发费（按销售额的6%计提），这为公司经后加大技术投入及未来的发展打下了坚实的基础；存货周转率同行业最高，存货占资产总额的比例达30%，巨额库存将对公司未来经营构成极大的压力；主营利润率高达34%，处于行业领先水平，这与公司以高毛利率的中高端产品为主是分不开的。

从以上指标分析可见，公司各项指标大部分高于行业平均水平，公司整体水平处于中上水平，在行业中极具竞争力。

#### (四) 公司专业分析

夏新电子(600057)：公司总股本4.29亿股，流通股1.72亿股，公司作为一家成长中的电子类企业，以通讯产品、视听产品及it产品为核心业务。2003年公司实现主营业务收入68.17亿元；实现净利润6.14亿元。其中，手机类产品占主营业务收入的82.82%，夏新手机仍是国内手机品牌中利润最高的企业，毛利率37.76%，手机产品市场占有率居国产品牌第四，视频类产品市场占有率居第三名。公司主营手机、dvd、液晶电脑及视听设备，自2001年公司管理层把握新的市场机遇，转型生产gsm手机，同时，为避免重蹈覆辙并巩固市场地位，公司确定了以3c(通讯、it、家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向，公司建立了600多人的技术中心，设立博士后工作站，科研实力在同行业首屈一指，针对数字化技术变更周期短、更新快的特点，公司选择特定技术领域，形成自己的核心技

术优势。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。今年，公司又投入巨资进军汽车产业，但与其他投资汽车行业企业不同的是，公司不仅注重投资收益，更期待借此发挥自身优势，介入之前几乎由国外厂商垄断的汽车电子领域，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。

以银行家的角度来看，公司的资产负债率为66%，低于行业平均水平，公司的现金比率为0.38亦远高于行业平均水平，公司目前经营较稳定，2003年取得了良好的业绩，加之公司有良好的现金流，并有大量的货币资金，增强了公司的偿债能力，因此从目前公司的财务状况来看，贷款给公司相对风险较低。从现金流量表中来看，公司投资活动支付的现金近3亿元，公司加大了对扩张的力度，从有关公告中可知，公司将面临又一次产业转型，公司确定了以3c(通讯□it□家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向，投资于与主业不相关的it业及汽车电子业，而其资金的来源将主要依靠于银行贷款，未来投资能否成功将有着很大的风险性和不确定性。因此，公司未来的偿债能力能否保障，将主要取决于公司转型投资的成功与否，未来的潜在偿债风险较大，银行应充分考虑公司的未来的偿债能力，充分估计贷款风险水平。

从投资者的角度来看，公司业绩从最近几年看呈高速增长态势，2003年每股收益达1.43元，净资产收益率达41.98%，投资者取得了丰厚的投资回报。从财务结构上分析，公司股权比率为33.65%，高于行业平均水平，高股权率意味着高风险、高报酬的财务结构。在获取高回报的同时，投资者应充分考虑其投资的未来的风险性，首先从公司的主业来看，手机业竞争日趋激烈，加之国外品牌的冲击，毛利率越来越低，手机业步入微利时代，预计公司主营业务利润将呈下降趋势，尽管公司拟实行多元化战略，但就目前来看还属投资初期，

目前还未有很好的收益，未来的投资重点将转向多元化的家电、汽车电子产品等行业，能否在公司未涉及的行业中脱颖而出将面临着巨大的挑战，投资者未来亦将面临着巨大的投资风险。

从收购者的角度来看，公司的骄人的业绩，成长性及高净资产收益率(42%)，使得公司有着较高收购价值，同时也意味着需高额的收购成本。而从目前公司的股票市价来看，市盈率不到10倍，市场价值被低估，亦极具投资潜力与收购价值。目前公司主业突出，且在技术上也处于国内同业领先地位，对“主业偏好”的收购者极具吸引力。同时公司丰富的营销经验、完整的营销体系及网络，加上优秀的管理层及高效率管理经验，更是使收购者所看重。因此从整个公司的基本面上分析，夏新公司对收购者极具收购价值。

从公司员工的角度来看，公司制定了一系列员工激励政策，包括《夏新电子业绩股票激励实施办法》等，员工的待遇同公司的业绩息息相关。自2001年公司管理层把握新的市场机遇，从家电产品转型生产gsm手机，实现了成功的生产转型，取得了骄人的业绩，但随着竞争的日趋激烈，产生了缺乏新业务增长点的困扰同时，为避免重蹈覆辙并巩固市场地位，公司确定了以3c(通讯、家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向。在未来的发展中，公司管理层及全体员工应重点在以下几方面努力：投资——明确未来投资重点；市场——寻找新的业务增长点；合作——强化价值链，扩大合作领域；竞争——增强核心竞争力，寻找发展机会；技术——发展自己的核心技术，积极研发新产品。

## 分析公司工作总结报告篇三

我公司是以生产电子产品为主，以加工半成品为辅的电子产品公司。公司注册资金3000万元，设备先进。主要的市场包括本地市场和国内市场，另外，正积极开发国际市场。公司的主打

产品是p1产品,外加开发行业领先的p2□p3产品,实现以高科技产品为主,大众产品为辅的生产模式。公司开源节流,注重员工技能培训,调动员工积极性、能动性。

## (一)、管理层讨论与分析

### 1、报告期内公司经营情况的回顾： 公司总体经营情况：

面对激励的竞争环境,公司始终坚持走以质量取胜的道路,坚持诚信经营的理念,坚持市场份额与经济效益并重的原则,坚持携带经销商、供应商共谋发展,共建双赢的发展模式,依靠自主创新。以主打攻势生产销售p2□p3产品,第九年初推出市场,争取先机。公司开源节流,争创更高利润。公司实现销售收入8609.5万元,比上年增长454.6%,实现利润4786.61万元,比上年增长5408.17万元,净资产收益率达670%,取得了良好的经济效率,进一步巩固在行业的地位。

### 2、公司主营业务及其经营状况

公司主营业务范围:生产电子产品,主要生产p2□p3产品。生产所需的原材料比预算中昂贵,库存等费用也上升了,成本上升会给公司经营带来很大的压力,但也有利于加快行业的整合速度。

面对激烈的市场竞争,面对行业进行快速整合的市场格局,公司紧紧依“技术、管理、营销”创新来提升公司的管理水平和综合竞争能力,不断提高品牌的影响力和含金量。

1、公司市场份额将进一步提高。第十年,公司将继续坚持以技术质量取胜的发展思路,坚持自主创新,坚持精品战略,不断提升产品的技术创新能力和质量水平,不断提升格力品牌的知名度和含金量,不断完善独具特色的营销模式,抓住空调行业快速整合的机会,进一步提高市场份额,巩固行业领先地位。

2、加速开发国际市场。出口方面，随着与海外客户交流的不断增多，公司的技术质量优势越来越得到海外客户的认同。因此，公司p3产品价格比国内同行高一些，客户也愿意接受。第九年订单大幅增长，预计至少增长30%。

3、未来两年资本性开支增大。随着公司销量的不断增大，公司也将相应投资增加产能，同时为了进一步提高技术质量水平，降低成本，确保稳定可控的关键原材料的供应，公司希望投资提高生产设备的先进性。

综上所述，第十年年公司经营具体目标是：销售收入增长25%以上，利润增长15%以上。

1) 审计意见：

审计意见：标准无保留审计意见

2) 财务报表： 比较资产负债表(第九年)

比较利润表

会工02表

第九年12月31

编报单位□e孚电子股份有限公司 日 计量单位：万元

附注说明：第九年应纳税所得额=第九年利润总额-第八年净亏损

## 分析公司工作总结报告篇四

一、加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

## 二、踏实肯干，完成工作.

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

## 分析公司工作总结报告篇五

时间飞逝，转眼20xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年x月x号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备必须专业知识的采购职员。应对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感激公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的提高都历历在目，每一个提高都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自我的不足。

学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作

中，我们要研究如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每一天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，应当学会思考自我应当怎样去做，留心别人怎样做。

做大事小事有不一样的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮忙我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮忙。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情景，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自我的工作本事。

以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格适宜、质量过关那就能够。经过工作才明白其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx[]我首先思想上

转变了原先不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。异常采购是公司供应链中一个十分重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自我离要求还有很远，可是我一步步向这个方向靠近。我会经过自我的努力成为一名优秀的采购工作者。

## 分析公司工作总结报告篇六

### 一、 攻坚克难——重建网格队伍

去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

### 二、 积极进取——网格销量提升

在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增长超过50%。itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

### 三、 务实创新——引领终端转型

20xx年下半年iphone5s上市，在家客部移动业务向中高端转型中，我带领一中心全体人员组织学习iphone5s套餐及卖点，探索营销方式及目标客户，大家集思广益，提出通过电

子渠道微信营销，网络宣传的销售模式，开拓了新的营销方式，我中心共发展苹果手机52部，占部门发展总量的27%，带动了全部门的高端手机发展。

## 20xx年的工作计划

一年来，我虽然努力做了一些工作，但距离部门领导的要求还有不小差距，如营销组织、团队建设上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

总之□20xx年在部门李经理的带领下，全体人员共同努力基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，工作会更加繁重，但是我深信，在李经理一如继往的关心支持下，渠道运营部全体员工一定能开拓进取，迎难而上努力完成20xx年各项业务指标。

# 分析公司工作总结报告篇七

企业的财务风险主要是指企业在生产经营过程中，由于外部市场以及企业经营管理中的各种不确定因素所造成的企业实际财务收益与目标预期之间出现了较大的偏差。企业参与到市场环境中，财务风险就是客观存在的，财务风险的发生具有不确定性，在发生时间、风险结果等方面都存在不确定性，而且财务风险贯穿于企业生产经营的全过程。如果企业的财务风险控制管理不当，出现财务风险问题，极易影响企业的经济活动安全性，甚至造成企业严重的财务危机。

## 一、新时期企业的财务风险问题主要表现

### (一) 企业筹资困难问题加剧

企业在筹资的具体运作过程中，如果筹资方式不当，负债比例控制不合理，权益收益无法达到预期，很有可能造成企业的财务风险问题。特别是当前经济环境下，银行信贷政策进一步收缩，企业融资通过贷款门槛限制不断提高，贷款难度越来越大，而证券市场波动较为剧烈，上市融资更是难上加难，加剧了企业的融资风险问题。

### (二) 应收账款坏账风险问题加剧

一些企业在经营策略上注重信用销售，因而应收账款比例较高，特别是一些交易结算周期较长的企业，由于应收账款基数大、回款时间相对较长，因此占用了企业非常多的营运资金，如果企业内部出现发生大额呆坏账，将给企业带来较大的经营风险，造成企业出现严重的财务状况恶化。

### (三) 投资过程中净资产收益率下降风险

企业的一些长期投资项目，像证券、固定资产、项目建设等，虽然投资回报率比短期投资要高一些，但是存在着不确定性

较大、资本投入较高的风险，管理不善极易造成严重财务亏损。尤其是当前外部金融市场频繁调整，经济环境整体不容乐观，如果企业的利润的增长在短期内不能与公司净资产增长保持同步，将会直接造成企业净资产收益率下降；同时，对于企业的一些募集资金投资项目，如果不能很快产生效益以弥补新增固定资产折旧，同样会影响公司的净利润和净资产收益率。

#### (四) 资金运作过程中存货规模控制引起的风险问题

企业资金运作过程中会涉及到较多的环节问题，例如货币资金管理、存货控制以及应收账款管理等一系列的内容。特别是在存货管理方面，一些企业受宏观经济环境影响，销量有所降低，造成了企业的原材料及产品存货规模增加，如果出现存货跌价的因素，出现存货损失风险。

#### (五) 利润收益分配过程中的风险问题

在企业内部完成了利润核算以后，利润收益的具体分配对企业的内部管理也有着非常重要的影响，如何确定盈余公积用于企业发展的资本保障，如何确定股利分配确保股东预期收益等，都是需要企业慎重考虑决定的，如果利润收益分配管理不善，容易成为影响企业长远发展的财务危机问题。

## 二、企业财务风险应对管理创新措施

### (一) 准确界定企业的财务风险控制标准

新时期加强企业的财务风险应对管理，首先应该对企业的财务风险控制标准进行准确的界定，当下对企业的财务风险标准确定主要是基于企业的资产负债以及企业的实际收益情况等。具体而言，在企业的资产负债状况上分析判断财务风险，主要是将企业的资产按照流动负债与长期负债等划分为保守、风险以及中庸等资产类型，并重点分析企业利润科目余额以

及应收应付账款往来科目等，通过全面分析资本结构状况，初步界定财务风险隐患情况。在企业收益状况上分析财务风险，主要是分析企业的盈利利润并与企业的经营目标进行对照，分析企业的利润总额来衡量企业的经营状况，同时确定企业的净利润以及留存收益等，整体把握企业的收益状况，进而对财务风险进行全面准确的分析与判定。

## (二) 加强企业财务风险的具体应对管理

在企业的财务风险应对方面，首先应该结合企业的实际情况在内部构建较为完善的‘风险预警管理系统，按照企业的生产经营业务实际情况，综合选择盈利能力、发展能力、偿债能力、财务弹性以及经济效率等作为风险预警指标，明确风险预警阈值。其次，加强对企业财务风险的预测，重点以企业的现金流量作为监控的重点，合理均衡流动资产、现金流量，避免企业经营过程中出现严重的资金缺口，严防财务风险问题的发生。第三，应该加强对企业财务风险控制管理的基础保障，完善企业的内部控制管理制度，特别是建立基于风险导向的企业内部审计体系，强化财务风险意识，提高企业财务决策的科学性，并按照企业的实际情况保持稳定合理的资本结构，严格控制企业的应收账款管理，以便于有效地控制企业的财务风险问题。此外，在企业的财务风险控制管理中，应该重点加强财务管理体系的优化，特别是将有助于防范财务风险问题发生的财务预算管理制度、内部会计控制、财务管理岗位职责管理等制度健全完善，夯实企业财务风险控制的管理基础。

## (三) 加强对企业财务风险的应对管理

现阶段很多企业对于财务风险问题往往还是停留在事后处理上，而对于发生的财务风险缺少及时有效的应对处理，这也是新时期企业的财务风险控制需要重点强化的内容。首先，企业应该未雨绸缪，在内部建立风险预备资金制度，当在企业内部发生财务风险问题时，及时以预备金作为后备补充确

保生产经营活动的正常开展。其次，系统的完善企业的风险规避措施，尤其是针对企业的筹资、投资、资金管理以及收益分配等，全面的制定财务风险回避管理措施，降低财务风险问题对企业整体经营管理的影响。第三，应该改变企业的经营管理策略，特别是通过多元化经营的手段，优化企业的各种投资组合，尽可能以集团化经营的模式，分散企业的财务风险问题；同时，注重财务风险的保险转移以及非保险转移等风险转移管理措施的应用，降低财务风险发生可能造成的企业损失。

## 结语

在市场经济环境下，企业经营发展所面临的财务风险问题既有共性，同时又因为企业经营行业领域、企业规模、内部管理等因素存在着独特性。在企业的财务风险控制管理中，财务管理部门应该结合企业的实际情况，有针对性的在强化风险管理基础、加强财务风险预警管理以及风险应对管理等几方面，全面提高新时期企业的财务风险管理水平。

## 分析公司工作总结报告篇八

北京市某民营服装公司（a公司），主要生产销售中高档服装。虽然a公司拥有不错的设计能力，但是一般是生产挂牌服装，即通过国外品牌服装公司授权在a公司生产的服装上挂上本公司的标签后销售，但是a公司必须按挂牌的服装件数向国外公司交付商标使用费，这使a公司的利润减少了不少，但是现在消费者对香港、意大利等国家和地区的品牌认同度还是远远高于国内品牌。另外，服装生产和销售越来越大，所得税也对最后收益的影响越来越明显了。

现在消费者对国际品牌的认同度是不可回避的事实，但是可

以考虑到国外自己注册一个商标，解决向其他公司支付高额商标使用费的问题。至于税收方面，可以利用中国税收政策中的特殊优惠规定和某些国家的税收减免政策，合理合法的为a公司减少税负。

操作：

&nbsp;1 a公司最后选择了在香港注册一家公司b公司；

&nbsp;2 在公司注册成功后，在香港和大陆同时申请注册一个香港商标；

&nbsp;3 在北京成立一家中外合资服装公司（c公司），股东分别是a公司和b公司，其中b公司的出资额占c公司注册资本的25% a公司以服装生产工厂出资；

&nbsp;4 b公司与c公司签订商标许可使用协议。

效果：

&nbsp;1 品牌方面 a公司拥有了自己的国际品牌，不仅迎合了消费者对国际品牌的认同，并且通过中外合资企业销售增强了消费者对品牌的信赖感。而且从长远来看 a公司终于可以不用为别人，而是为自己创名牌而奋斗了。

&nbsp;2 从成本及税收来看 a公司不用再向外国公司支付商标使用费了，减少了很大一部分成本；

3在税务方面，首先，根据我国为吸引外资通过法律规定的中外合资企业税收政策，c公司从获利年度起可以享受“两免三减半”的所得税收优惠；其次，香港b公司的商标使用费也可以使c公司的税前利润降低，从而使所得税可以有控制的降低。

4其他优势，一方面，由于拥有了自己的品牌，a公司规模扩大后，不仅可以考虑向其他区域甚至是国外发展，而且可以开展商标有偿许可等品牌经营。另一方面，a公司股东个人成为香港公司的股东后，可以在出国签证、外汇使用等方面拥有国内企业股东所无法拥有的优势。同时，a公司甚至可以为将来在香港等地上市融资做好前期准备。

因此，a公司通过注册离岸公司等一系列操作，合理合法的在品牌方面、税收和成本方面都拥有了国内企业无法比拟的优势。可谓经济效益与长远利益明显。

## 案例：oem贴牌

1、[服装业] 杭州林小姐：在杭州四季青和北京大红门从事服装批发生意，由于没有自己的品牌，一直以来都是从别人工厂进货批发，2001年，在香港注册了“xx国际服饰有限公司”，在香港和内地同时注册了商标，以香港公司的名义委托相关工厂贴牌加工，在服装包装和标签上标注国际服装公司名称，使服装有了自己的品牌，并向高档方向发展，现在林小姐一家人在杭州投资引进先进设备，创办了较大规模的流水线服装工厂。

2、[家具业] 广东王先生：在广东省顺德创办了家具生产厂，投入较多的资金置办先进的生产设备，虽然自己的产品工艺水平较好，但在家居市场激烈竞争之中，现在的家居消费群体认同的国际洋品牌。经过思考后，想注册一家意大利公司，但在意大利本土注册成立公司，费用较高、日后公司维护手续繁杂，建议在本港注册成立一家意大利公司，在意大利和中国内地同时注册商标。在家私的说明书及标签中、标注有意大利公司名称和商标注册tm□现在王先生的家居产品真正风靡中国市场了。

3、[厨房电器] 广东张先生：在广东省中山市从事厨房橱柜设备制造业，产品也经过国家安全质量标准认证，可是市场一直难以拓展。在一次行业产品展览会上，发现了一些同行在这次展览会中，它们的产品质量、安全标准、生产工艺等诸多方面不如自己。但订单份额却比自己多，在一次偶然性地生意中，客户道出了其中的奥秘，要张先生去注册一家德国公司或日本公司，进行贴牌加工(oem)方式，这时张先生才恍然大悟。全面了解公司注册程序及企业品牌形象策划方式，随即在香港注册了“德国 xx电器（香港）有限公司”和“日本xx橱柜电器株式会社有限公司”。张先生说：有了这两家公司后，品牌形象好了，市场份额大了，产品价格高了，并感慨地说，想不到国人这样喜欢洋品牌。

## 案例：国际贸易

1、[合理避税] 福建王先生：主要从是项目工程投资竞标，因业务拓展的需要，想在内地成立一家象样的集团公司，但

是，由于几千万的注册资金无法到位。而且自己所想的公司名称也已被他人占用。后来透过朋友介绍，把集团公司成立在开曼群岛，还在香港、萨摩亚、巴哈马、内地成立了控股子公司，成为真正的跨国集团。经过会计师的精心策划安排，公司的税务得到合理的安排。

2、[进出口] 合肥杜小姐：长期从事国际进口贸易，有一次，一家法国化工原料供货商就不与之签约，一定要她委托海外中间商公司代签合同并开出信用证，理由是海外中间商公司信用度高，付款及时可靠。由于这生意是长期，杜小姐在美国特拉华成立公司，在上海外资银行开设特拉华公司的离岸帐户（该帐户具有国际贸易中的所有各种结算功能），这样一来才与客户建立了长期的良好合作关系。

3、[贸易结汇] 天津金先生：从事国际纺织产品出口贸易，一直以来均要通过中间代理商出口，但对商业机密及结汇安全有所担心。为图长治久安，避免汇率差额损失，所以想注册一家海外离岸公司、自主出口、直接结汇，但前提是离岸公司不需要有繁琐的财务申报手续。金先生英属维尔京群岛british virgin islands简称 bvi 注册成立bvi离岸公司（该公司不需要向政府提供年度财务报告），同时在外资银行开设了离岸帐户，完全符合了金先生的离岸贸易运筹计划及要求，并有了更大程度的国际发展。

4、[出口退税] 厦门林先生：长期从事石材进出口贸易，由于厦门开始已经取消石材出口退税了，贸易利润直线下降，成功注册了一家“xxxx石材进出口有限公司”，不但免去了出

口退税问题，而且可以将利润最大程度的保留下来，而且接收海外货款的速度也比以前加快很多。

5、[货款结算] 深圳陈先生：一直从事电子元器件供货给香港厂家，这些香港商家大部分在深圳、东莞、珠海等有开设工厂，香港厂家有时以香港银行支票支付货款。陈先生一直解决不了安全又直接地收款问题。后来，陈先生在香港注册成立了公司，并在香港开立了银行帐户，不但解决了长期收款难的问题，还得到了客户长期合作的信赖。

## 案例：返程投资

1、[政策优惠] 山东庞先生：在济南市从事塑料机械设备制造业，由于发展需要，想把企业迁移到开发区，由于是内资企业政府没有给予更多的土地征用、税收政策等优惠待遇，后来庞先生在香港注册成立一家“xx国际机械股份有限公司”，用香港公司与原有企业合资，在开发区组建新的合资企业，享受到了政府招商引资的所有优惠政策待遇。

## 案例：形象优化

2、[物业管理] 上海刘小姐：从事房地产物业管理行业，物业管理公司是隶属房地产集团旗下，由于是内资物业管理公

司、又隶属自己的房地产集团，这样一来造成了对现有物业管理公司的发展制约，同时也造成了房屋业主对公司的误解和缺乏信任，2002年刘小姐的房地产集团在香港注册成立“xx国际物业管理有限公司”，以该公司与原有的物业公司合资，组建新的合资企业，现在不仅获取业主信任，而且还竞标取得上海市更多的物业管理项目。

## 案例：展览会议

1、[展览会议] 北京董先生：自己开办一家展览有限公司，专业从事会议、展览、公关活动等策划组织，由于市场的竞争激烈，没有官方机构合作关系，公司一直处于亏损面。董先生对公司的发展运营进退两难时，了解到在英国可以很方便地申请协会社团注册登记后，马上在英国申请注册了3家协会（香港政府登记处可以允许申请的社团冠名如：中国xx行业协会）。随后，以协会的名义邀请组织企业从事展览会议活动，获得了参展企业的信任。

## 案例：文化教育

1、[出版发行] 北京曲小姐：从事文化出版事业，但在内地注册一家出版社的手续让她一直头痛。经朋友介绍，曲小姐用不到10个工作日，就在香港成立了一家出版社。曲小姐还以香港出版社的名义，向法国issn机构申请了国际标准issn刊号，开拓了真正属于自己的文化出版事业。如果在内地申请

出版发行相关刊物、审批时间和程序是非常复杂。

## 案例：商业秘书

1、[商业秘书] 广州马先生：在香港有很多业务，但自己又不能经常前往香港处理，有一些香港方面的业务，所以遇到了许多困难，注册了香港公司后，香港公司的商务秘书解决了我的所有困难，如提供公司地址、电话、传真，还有专人接听电话，收取支票。还有专业人士设制询价单、报价单、发票、送货单、提货单等单据，马先生毫无后顾之忧地用香港公司的名义在内地做生意。

2、[电话转接] 杭州任先生：注册了香港公司后，有很多客户直接打电话到香港咨询业务问题，但任先生本人又不方便到亲临香港处理业务。为了能将每一笔生意接下来，任先生想出了一个两全其美的好办法，把香港电话飞线转接到内地接听。既可解决公司形象问题，又可以不漏掉每个商业电话的商机。

## 分析公司工作总结报告篇九

集团公司，是为了一定的目的组织起来共同行动的团体公司，是指以资本为主要联结纽带，以母子公司为主体，以集团章程为共同行为规范的，由母公司、子公司、参股公司及其他成员共同组成的企业法人联合体。现在的集团公司，特别是投资类集团企业，经营规模比较庞大，通常跨地区、跨行业，呈现多元化和综合化特点，子、孙公司众多，管理链条较长。如何才能使企业管理层及时掌握经营状况，做出有效的决策和战略选择，一份高质量的集团财务分析报告显得尤为重要。

它能够及时准确完整的将企业经营情况进行深入分析，对过去、现在的经营成果有充足的认知和反思，从而更好的提高企业决策水平。

财务分析报告是企业依据会计报表、财务分析表及经营活动和财务活动所提供的丰富、重要的信息及其内在联系，运用一定的科学分析方法，将公司的经营情况、资本运作情况做出客观、全面、系统的分析和评价，并进行必要的科学预测而形成的书面报告。而投资类集团财务分析报告与一般企业的差别较大，主要有如下特点：一是投资类集团公司由集团总部、产业子集团和成员单位组成。集团总部是的决策机构，核心职能是资本投资，产业子集团是二级决策机构，核心职能是资产配置，成员单位是经济实体，核心职能是业务运营。投资类集团公司核心在于对各种生产要素进行优化配置和有效利用，以实现集团整体利益化。针对这一的特征，财务分析报告应更加关注集团的战略目标达成、企业价值创造、资源配置等方面的情况。二是由于投资类集团公司下面的产业呈现多元化发展，管理链条较长，以至财务分析报告的内容很大一部分需要由下而上的进行报送，各企业报告侧重点不同，且上报的流程复杂，周期较长。三是投资类集团公司重点关注股东财务是否保值增值，股东财富化，因此在财务分析报告中应避免陷入经营管理细节的分析中去。

(一)注重财务分析体系的建立一是需要将财务分析的重要性进行普及，让每一个所属单位都能够重视，注意财务分析和实际业务进行紧密联系；二是需要设计分析的格式，分析格式要在一定程度上进行统一，方便归纳汇总，各公司也可根据自身行业和业务的特点在分析报告中进行一些变动；三是明确各级企业上报财务报表及分析报告的时间节点，以便有的放矢的开展工作，集团本部规定股权二级企业的报送时间，股权二级企业可以自行安排下属企业报送时间；四是各单位需要有侧重点的进行分析，因为所属公司所处的行业不同，业务重点也不同；五是需要有后台保障，创建稳定的信息支持系统，加强财务信息的互通；六是建立财务分析报告的评价体系，集

团本部应该对各公司分析报告报送时间、质量等情况进行评分，有奖有罚。

(二) 财务分析岗位做好相关准备工作提前建立行业对标企业库，在信息支持系统的基础上编制财务分析所需的表格，例如：公司结构明细表、收入利润趋势分析表、三率一值测算表、投资收益分红明细表、股权及固定资产投资明细表、分板块统计表等，以便在获取合并数据及所属公司报告以后能够及时准确的编制财务分析报告。

### 三、财务分析报告要点

(一) 总括部分财务分析报告的第一个部分应简明扼要的对集团整体的经济运营情况进行描述，主要应包括收入利润指标、资产规模指标、利税经济增加值及国有资产保值增值率、融资投资情况、经营净现金流量，可以对相应指标的同比环比情况进行分析，这些指标能够在开篇就给决策者们一个公司经营的直观印象。其次可以对公司的合并范围情况以及报告期间新增减少的公司进行描述说明，年度或者季度末还应将纳入合并报表的单位名称、集团持股比例、注册资金、股权级次及主营业务内容编制成表，让经营层们了解整个集团控股公司组织架构的概况。

#### (二) 分项部分：

1、主要财务指标的行业对标分析。指标可选取国资委上年出具的企业绩效评价标准指标，其中就设有投资类企业的指标。投资类公司主要从盈利能力状况、资产质量状况、债务风险状况以及经营增长状况进行对比，可以从各个指标处于行业的优、良、平均、较低、较差的情况看出集团公司四个层面的情况，同比指标也应同样测算出来以便进行对比。以上可用表格的方式呈现，同时需要用文字描述来表达。文字描述应分别对集团的盈利能力状况、资产质量状况、债务风险状况以及经营增长状况进行描述，处于行业某种水平主要原因

是什么，表明公司承担着某种风险或不确定性，应该加强哪些方面才能解决或者保持某项操作。

2、同行业企业对比分析。选取同行业上市的公司，在其季度报表披露的下月财务分析报告中可增加同行业对比分析。主要是对资产、利润、销售利润率、净资产收益率、经营净现金流进行对比分析，让经营者们了解本集团在业绩所处的地位。同时应该关注国内外经济大势、宏观调控政策和产业政策、利率、汇率和税率，判断这些因素对集团整体或局部未来经营业绩的影响。

3、投融资情况分析。融资情况主要从当年完成融资金额、归还金额、新增融资年化利率，存量融资金额、结构、年化利率，以及环比同比情况进行分析比较。还需要将权益类融资还原为债务对资产负债率进行测算，并提示风险。担保情况主要从新增担保金额，担保余额，占净资产的比例，以及担保的结构，即集团内部和外部分部进行分析。投资情况主要从四方面进行描述，一是股权投资，即对参控股公司的注资情况；二是项目及固定资产投资；三是对外发放委托贷款情况；四是内部借款情况，即内部单位发放的统借统贷和调剂资金情况。

4、集团控股公司分板块进行分析。投资类集团内部由于行业涉及面广，首先需要跟战略部门或是经营部门把集团的各所属控股公司分为几大类，该板块的划分主要以战略部门的意见为主。其次应该分别对每类板块进行资产总额、净资产、总收入、利润总额的绝对数和相对数进行提取整理。在板块划分时，可能会出现股权二级企业所属的子公司不在其同一个板块内的情况，这时应该采用以末级企业的报表数为基数，上级企业的数据以合并数减去单户数填列出资产和收入利润指标。再次，对整理好的数据汇总在一起，制作图表，例如饼图，让经营者能够直观的看出每一个板块占用资源以及利润贡献产出的情况，同时再对每个板块内标杆企业、亏损企业、重要亏损原因进行逐一分析。

5、集团参股企业情况分析。参股企业作为投资类集团公司一个重要的组成部分也应该单独划定一个部分来描述。主要从其当年确认的投资收益及分红方面来描述，结合各行业的情况、宏观形势，对效益主要贡献单位进行描述，同时对亏损企业也进行问题查找，并重点描述相关原因。

(三)提示与建议该部分是整个财务分析报告的结论部分，对于投资类集团财务分析报告来讲更是整个思想的精华的部分。该部分可将以上分项中五个部分的内容进行总结提炼，从详细的分析中拔高，结合集团战略、企业价值、资本流动等重要问题和风险进行提示。不只停留于问题的表面，更重要的是逐项有针对性的提出对策建议，必要时提出综合治理建议。在整个财务分析报告的最后进行提示与建议，有利于经营者们能够一目了然的关注到企业重要的信息。

#### 四、注意事项

(一)紧密结合公司战略，重点突出财务分析人员应该对宏观经济环境有所了解，对集团所涉及的主要行业的信息和相关企业情况保持高度敏感。应该抓住集团在可预见时间内的大致方针政策，领悟集团发展战略，熟悉集团业务，以便财务分析报告能够更贴近公司发展要求，同时能够更准确的贴合经营者最想了解的信息，做到重点突出。因此做财务分析不能仅仅只是财务分析岗位人员自己的事情，还是应该在一定范围内集思广益，获得部门其他人员以及部门外人员的帮助。

(二)简明扼要进行论述在分析过程中，难免会遇到一些复杂问题，感觉用一两句话很难讲清楚。但是使用冗余的语言来解释的后果可能适得其反，会让经营者们不知所云。因此面对这样的问题，应该要理清脉络、抓大放小、摒除无关信息、简单描述、对事不对人、不妄下结论。

(三)突出问题及矛盾可持续反映对于企业价值创造的重大风险和突出问题，应在尊重事实的基础上重点分析，篇幅可以

长一点，语言可以用重一些，必要时可形成专题报告上报经营层。针对这些问题如果长时间还未得到改善，可以持续进行反映，以便经营层下决心去解决它。虽然同属于投资类集团，但每一个集团处于不同的环境，不同的发展阶段，不同的发展方向，因此财务分析报告的要点和内容不尽相同。本文只是从一个视角对投资类集团财务分析要点进行了探究，不能一概而论。

## 分析公司工作总结报告篇十

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、20\_\_年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况：

我的20\_\_年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%；20\_\_年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万（其中含摩托车17万），排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于20\_\_年28万同比增长60%；此外，丁家营销服务部实现全年保费用任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公

司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在20\_\_年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

## 二、存在的问题和不足

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

## 三、20\_\_年的工作思路和展望

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。最后，相信在20\_\_年我们会做的更好，\_\_支公司的明天会更加辉煌灿烂！