

邵阳职业技术学院

毕 业 设 计

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目： 珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力
分析方案

学生姓名： 宁航

学 号： 201810300747

系 部： 财会工商系

专 业： 会计

班 级： 会计 1183 班

指导老师： 杨哲

二〇二一年四月十一日

目录

引言.....	4
一、珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力分析.....	4
（一）珠海恒辉科技股份有限公司背景介绍.....	4
（二）珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力分析.....	4
1. 总资产周转率低.....	4
2. 销售净利率高.....	5
3. 企业权益乘数低.....	5
（三）原因分析.....	6
1. 业绩差销售能力下降.....	6
2. 企业股权增加融资.....	6
3. 同行竞争激烈业绩下降.....	7
二、提升珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力的建议.....	7
（一）提高市场占有率.....	7
（二）提高销售收入.....	8
（三）优化资产负债结构.....	8
结论.....	8
参考文献：	9

珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力分析 方案

摘 要

盈利能力是衡量一个企业长期健康发展的重要因素，是利益相关者最为关注的财务能力之一。近年来，服务外包产业主要存在于政府部门、事业单位、国有企业和民营企业等众多企业。企业为了降低生产经营成本，往往将非核心业务外包出去。本文主要选取银燕服务外包公司作为实际研究对象。由于在公司实习，我们对其盈利模式有了一定的了解。运用社会状态分析法对其企业的图表数据进行分析，并对其企业盈利能力进行简单分析。通过研究发现，利润结构、资产运营效率、资本结构、盈利模式和税收政策对企业盈利能力有重要影响。

关键词：外包服务、盈利能力、杜邦分析

引言

盈利能力已逐渐成为衡量企业长久生存与持续发展的重要衡量因素，也一直关系着一个企业的健康可持续发展，盈利是一个企业及其利益相关者最密切关心的企业财务重要能力之一。盈利能力又是时期企业财务经营状况统计分析过程中的重要环节，盈利经营能力指标泛是一个时期企业日常业务经营的主要财务目标。盈利能力通常是所指的能力是泛指一个大型企业在一段一定时期内能够使其员工能够长期持续有效赚取相比更多一定数额的高利润的一种经济管理能力的。目的主要是通过对企业财务数据分析，及时发现和解决企业盈利增长存在的问题，改善各型企业财务的结构，提高各型企业对资产的偿债和风险管理的能力和经营盈利的能力，最终决定如何达到适应现代环境下我国企业的经营盈利和能力的增长，促进我国市场经济社会持续稳定地健康繁荣发展。

一、珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力分析

（一）珠海恒辉科技股份有限公司背景介绍

珠海恒辉科技股份有限公司成立时间为 2009 年 7 月 3 日，于广东深圳市福田区成立。何红强为其企业法定代表人。珠海恒辉科技股份有限公司在全国范围内成立众多的分公司及子公司。公司最主要经营的业务是为委托客户单位提供非金融业务的服务和与电子信息技术相关的服务等等。该企业采用专业化的知识、创新化的技术和精益化的管理，为使企业健康发展创造价值。

（二）珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力分析

1. 总资产周转率低

表 1 2015-2019 年珠海恒辉科技股份有限公司企业总资产周转率情况

项目	2015	2016	2017	2018	2019
销售收入	30.273	22.723	18.119	19.818	16.932
资产总额	26.56	22.61	36.38	37.5	36.53
总资产周转率	1.14	1	0.5	0.53	0.463

总资产周转率通常等于用一个企业一段特定时期的产品销售收入与总金额比例占整个企业所有资产的周转总额后，所得出的一个长期财务数据。总资产周转率这一项数据是由珠海恒辉科技股份有限公司近五年的资产总额除以相应的当年发生的营业收入得出的。这个指标数据主要是用来衡量一个企业实际资产销售投资的总体规模和其实际营业收入水平的实际配比利用情况，指标越低，可以

直接反映着其所属企业的资产销售的盈利能力就越弱，资产的实际投资利用效益也就越低说明业绩越差。由表 1 我们可以分析得出：珠海恒辉科技股份有限公司 2015 年资产总额在不断地增多，企业的规模在扩大，其企业的营业收入总体来说在逐年减少，相对的企业的总资产周转率 114% 到 2019 年的 46% 相比较下降了 68%，企业近五年来的总资产周转率总的发展显下降趋势。表明珠海恒辉科技股份有限公司在 2015 年至 2019 年企业的总资产周转速度变慢，其中对企业资产的实际投资增值效益也开始变差，资产利用效率也在变低，业绩在变差，其销售能力下降。

2. 销售净利率高

表 2 2015-2019 年珠海恒辉科技股份有限公司企业销售净利率情况

项目	2015	2016	2017	2018	2019
净利润	1.336	1.503	1.821	1.153	1.202
销售收入	30.273	22.723	18.119	19.818	16.932
销售净利率	4%	7%	1%	6%	7%

销售净利率是指用研究企业当年净利润除以当年销售收入得出。指标越大，企业在产品市场化和销售服务项目以及经营管理方面的长期实际经营盈利增长能力就一定的也会不断增强，保持着每年持续高速增长的市场销售额和净利率。一般来说会有人认为它对企业的实际经济财务状况影响应该越大是好的，并不是越大就对这个类型企业越好。它最主要特点是由当年销售收入与该上市公司的当年净利润之间的固定变动持续增长幅度的大小差异及其大小等多种因素关系来综合决定的，净利润的固定持续变动增长幅度远远都要低于该上市公司当年销售收入的固定持续变动增长幅度时，说明了该公司开展市场销售的能力在持续增加。由表 2 得出：珠海恒辉科技股份有限公司近五年营业收入都在逐年减少，项目销售业绩也在变差。2015 年销售净利率 4% 与 2019 年的 7% 相比上升 3%，说明了该研究企业亏损开展会的市场力和销售的竞争能力在中国持续不断增加。企业整体销售的长期盈利实现能力在不断增强，2015 年至 2019 年其中的企业销售净利润同期增长幅度比营业销售收入同比增长幅度高，除了 2018 年外。

3. 企业权益乘数低

表 3 2015-2019 年珠海恒辉科技股份有限公司企业权益乘数情况

项目	2015	2016	2017	2018	2019
资产负债率	50.79%	41.44%	28.31%	30.03%	27.99%
资产净利率	4.56%	7%	5%	3.18%	1.61%

权益乘数	2.03	1.71	1.39	1.43	1.39
------	------	------	------	------	------

权益乘数在企业起到财务杠杆作用，而杠杆相当于企业在经营过程中的一个重要辅助工具，具有帮助企业放大其净资产收益率的重要作用。权益乘数是反映企业经营负债情况的指标，所需要施加的力越大，公司的经营负债情况越大，所需要获得的净资产收益回报也就越大，反之就越小。因此当企业经营负债情况施加的力超出了一定的范围时，所获得的收益回报将会随着负债的增加而减少，但负债情况超出了该企业的承受能力时，该企业将会面临债务危机甚至倒闭的情况。由表 3 可得：2015 年资产净利率 4.56%到 2019 年的 1.61%相比，下降 2.95%，该企业近五年来的资产所获得利润的能力在变弱。资产负债率 2015 年 50.79%下降到 2019 年 27.99%，通常认为企业资产负债率的水平应该在 40%到 60%之间为一个适宜的水平。2017 年到 2019 年资产负债率都应该低于适宜的水平。资产负债率低说明融资能力和投资能力较差。权益乘数由 2015 年的 2.03 到 2019 年的 1.39，两者相差 0.64。它表明企业全体股东所投资的固定资本占该企业总资产的比重就会越大，财务的杠杆就可能会越小。

（三）原因分析

1. 业绩差销售能力下降

珠海恒辉科技股份有限公司的全年销售收入从 2015 年到 2019 年近五年来，不断地出现下降情况，这就可以说明珠海恒辉科技股份有限公司服务项目的业务能力也不断下降，业绩差，其销售能力下降。根据珠海恒辉科技股份有限公司企业年报：2017 年企业全年的销售服务外包项目的销售收入总额为 18.119 亿元人民币，其总资产周转率为 0.5。自从 2017 年开始到 2019 年销售收入都在逐年减少，其销售服务项目业绩逐年递减。企业出现这种情况最主要的可能就是：自 2017 年到 2019 年近三年来企业的费用管理方面加强了对企业员工报销费用的控制，对企业的服务外包项目销售项目人员在外出差、应酬及节假日送礼给委托客户等方面的费用管理加强了控制。

2. 企业股权增加融资

珠海恒辉科技股份有限公司自从 2016 年至 2017 年之间里的企业资产总额从 22.61 亿元人民币到 36.38 亿元人民币。该公司的资产负债率也在这一年之间下降了 13%左右，而权益乘数下降 0.3 左右。资产负债率 2015 年的 50.79%下降到 2019 年的 27.99%，2017 年到 2019 年连续三年都不在适宜水平内。资产负债

率低说明企业融资能力和投资能力较差，说明企业在现实中偿债能力比较强。权益乘数是资产总额与企业股东的权益总额的倍数成正比关系，具体表现为财务杠杆大小。该比率大小，反映着企业股东所投资的资本所占企业总资产的比重大小，财务杠杆大小。出现这种情况的原因是：企业的股权在增大融资力度。2016年到2017年企业的所有者与决策者共同决定扩大企业的规模，并在多个地区建立分公司及子公司，股东大会通过方案。相对的企业就要招聘更多的员工，因此决定加大企业的融资力度及规模。

3. 同行竞争激烈业绩下降

权益人的净利率直接反映了企业的实际获利和能力，它在本质上是由于企业实际经营的能力、财务决策和筹资的方式等多种因素共同影响和作用下的一项实质性结果。珠海恒辉科技股份有限公司从2017年到2019年近三年来的权益净利率都在下降。出现这种情况的是：近年来国内国外服务外包市场异常活跃，很多公司企业看出服务外包行业的市场，未来会有很多发展的潜能和机遇。根据中国商务部的相关数据统计资料显示：2016年中国企业服务外包承接合同额为10213亿元人民币和中国企业服务外包承接执行额为7385亿元人民币。从2016年开始到2019年近四年来，一大批新注册的公司纷纷地加入服务外包行业这一大军队伍中去。因为新加入的这些服务外包公司企业为了快速地扩展占领同行市场，它们通常的做法就是以比一般业内市场价低的价格销售其公司的服务外包的项目，使其企业更快速地占领服务外包这一市场，提升销售服务项目的业绩，获取利润。

二、提升珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力的建议

（一）提高市场占有率

近五年企业财务数据的对比分析可发现：珠海恒辉科技股份有限公司的总资产周转率较低，销售的能力相对较弱，说明企业的资产管理运营情况和效率的企业财务情况最主要的一项财务指标。企业的前期对外直接投资项目的销售收入金额，可能给企业后期带来间接的投资损或益，不能直接将该项金额直接计入企业销售收入的总额，因此两者存在矛盾。这种可能会直接导致该企业的总下属资产在服务周转率前期与后期因为其服务资产的综合利用结构不同，失去了可比性的原则。企业应该要求大力提高在国际服务外包业务量，提高在国外市场占有率，进一步拉动企业总资产周转率的提升。企业积极帮助企业提升其企业的在资产综

合利用上的效率，拉动企业总资产服务周转率的进一步提升。企业积极主动帮助其他企业合理处置多余的企业资产，积极主动帮助企业处置一些闲置的企业资产，这样能够进一步从根本上提高企业在销售收入的总额，从而进一步拉升企业资产的周转率，还能将可以薄利多销的业务通过销售的方式，增加利润收入总额。

（二）提高销售收入

珠海恒辉科技股份有限公司近年销售净利率相对较低，可以客观地反映得出其外包企业在开展业务销售中获取的业务成本利润较低与开展业务销售的能力相对较差。企业的销售应该从改善其产品项目的主要销售客户结构开始，改善其每个目标业务客户的利润结构，根据每个目标业务客户对其大约利润的直接收益贡献率的程度，将其大约收益可以再细分为四个基本收益等级：四大盈利程度即最大的盈利、盈利、持平和低于负值的利润。在企业物质、时间和成本人力三者的资源都有限的实际情况下，企业往往只能通过选择有价值的目标客户为其提供最为具有选择性的项目和优质服务，去除负利润客户，改善持平客户，保持最盈利的客户，是最常用的方法和手段。企业通过销售来改善其目标客户产品销售结构，能起到双赢的局面，提高自身销售收入，又帮助委托客户。企业有效改善产品项目销售结构的同时，也要帮委托客户其改善产品销售结构，在适当时机提高企业服务外包项目的价钱，但是相对的后果可能是业务量的减少。

（三）优化资产负债结构

珠海恒辉科技股份有限公司应该对负债结构进行深度优化。因为对各个法人企业的负债是能够通过较低成本价而有效地获得所需要的各项企业负债的流动性进行系统管理的，即对于流动性不同的各个企业负债的优化就需要对流动性进行科学的系统管理。根据资产负债的种类、期限、数量和其价格等各个方面对其流动性进行合理的搭配，保持合理的资产负债比例和流动性关系。其次对流动性资产的结构进行流动性优化，对各项资产进行在不需要发生亏损的前提下同时能够迅速增值和变现的流动性平衡管理。企业首先要保持合理的资产负债内部结构，以此帮助企业大大增强了资产流动性。其范围主要包含资产负债对长期资产的流动性使用配置和其期限投向结构以及两者之间的平衡性。

结论

本文通过珠海恒辉科技股份有限公司的年度报表中对该银雁企业资本利润的结构、资产运转的效率、资本劳动力结构、盈利模式和相关税收政策等问题进行了较为综合的调查和分析,并且也了解到自己的珠海恒辉科技股份有限公司也存在着诸多的不足。然而,由于自己的盈利能力也存在一些不足,能对珠海恒辉科技股份有限公司盈利能力做出的只是大概的企业盈利管理能力的分析,不可能准确地判断和预测该企业负责人未来的盈利发展,不可能准确地判断和认定该企业存在的一些风险和问题。因此本文的盈利能力分析管理体系也会有所欠缺。随着企业的盈利管理能力的提升一定会解决目前出现的很多的盈利管理问题但是企业盈利管理能力的分析和管理体系一定会完善和进一步的发展。

参考文献:

- [1]宋江云,李群,虞凡.对银行服务外包业务的几点思考[J].时代金融,2009(02):26-28.
- [2]顾斌.浅谈人力资源型企业财务结构及战略选择[J].全国流通经济,2019(09):50-51.
- [3]王冬,吕延方.距离是否影响服务外包业务的承接效果[J].宏观经济研究,2019(01):85-98+175.
- [4]施竞澄.新常态下我国服务外包产业发展现状分析[J].中国商论,2018(21):157-158.
- [5]王强,吴艳艳,沙悦,曹中婕,卞佳佳.基于盈余管理视角下的利润分析[J].中国商论,2019(24):54-56.
- [6]刘晓,张娟娟.基于杜邦分析的G公司盈利能力分析[J].湖北科技学院学报,2017,37(06):24-27.
- [7]王春.服务外包产业与经济增长的关联机制研究[D].吉林大学,2018.
- [8]叶晓东.提升企业经营管理能力有效策略研究[J].中外企业家,2019(11):37-38.
- [9]王好胜.人力资源管理成本控制研究[J].科技经济市场,2019(03):86-87.
- [10]特尼格热.企业人力资源成本管理的研究[J].全国流通经济,2019(16):108-109.
- [11]刘文霞,杨杰.服务外包情境下企业间信任对协同创新绩效的影响研究[J].

软科学, 2019, 33(12):53-59.