



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: 长沙华必富建材有限公司盈利能力分析

学生姓名: 谭倩

学 号: 201810300711

系 部: 财会工商系

专 业: 会计

班 级: 会计 1182

指导老师: 朱剑

2021 年 5 月 30 日



目 录

一、长沙华必富建材有限公司简介.....	1
二、长沙华必富建材有限公司盈利能力现状.....	1
(一) 营业利润率.....	1
(二) 成本费用利润率.....	2
(三) 总资产报酬率.....	3
三、影响长沙华必富建材有限公司盈利能力的因素.....	4
(一) 产品的市场竞争力不足.....	4
(二) 公司的管理制度不够完善.....	4
(三) 资金运营效率偏低.....	5
四、提高长沙华必富建材有限公司盈利能力的措施.....	6
(一) 增强产品市场竞争力.....	6
(二) 健全公司的管理制度.....	6
(三) 严格控制资金管理.....	7
五、总结.....	7
参考文献.....	8

长沙华必富建材有限公司盈利能力分析

【摘要】 企业经营的最直接目的就是最大限度地赚取经济利润，实现企业价值最大化。只有在持续的获取利润的前提下，企业才能呈现出更大的活力和实现更好的发展。本文以长沙华必富建材有限公司为研究对象，首先简要介绍了长沙华必富建材有限公司的基本情况，接着分析了反映公司盈利能力的三个主要指标，即：营业利润率、成本费用利润率和总资产报酬率。在此基础上，提出了影响公司盈利能力的三大因素，即：产品市场竞争力不足、公司的管理机制不构完善和资金运营效率低。最后，建议公司从增强产品竞争力、健全公司的管理制度和严格控制资金管理三方面发力，逐步改善盈利能力。

【关键词】 盈利能力 利润率 资产

一、长沙华必富建材有限公司简介

长沙华必富建材有限公司成立于 2014 年 03 月 05 日，注册地位于长沙市芙蓉区长榔路 88 号房，法定代表人为刘剑。经营范围包括建材、家具、五金交电、家居用品的销售；门窗、橱柜的安装、批发、零售。（涉及许可审批的经营项目，凭许可证或审批文件方可经营）长沙华必富建材有限公司对外投资 1 家公司。

二、长沙华必富建材有限公司盈利能力现状

（一）营业利润率

营业利润率是营业收入与净营业收入之比，即： $\text{营业利润率} = \frac{\text{营业利润}}{\text{营业收入}} \times 100\%$ 。

营业收入水平可以更好地反映公司的业绩，盈利能力和发展前景。一方面，营业利润率高，表明公司经营情况较好，反之，这表明该公司的产量下降。另一方面，公司的

营业利润水平越高，公司的盈利能力越强。企业在经营活动中的获利多少。营业利润的最主要来源就是主营业务的收入，指通过生产、销售等一系列活动将原料制作成为产品最后销售得到的营业额与成本的差值。简单来说，营业利润就是企业经营的最核心动力，有了利润的吸引、供养与支持，企业管理者就有办好企业的动力、企业就能在市场竞争中立于不败之地、就能进一步扩大其规模与范围。

表 1 长沙华必富建材有限公司 2017-2019 年营业利润率表

财务指标	2017 年	2018 年	2019 年
营业利润（万元）	5245	3160	1373
营业收入（万元）	72296	91641	51313
营业利润率（%）	7.25	3.45	2.68

根据表 1 可知，长沙华必富建材有限公司的营业利润率逐年下降，2018 年营业利润较 2017 年减少 2085 万元，2019 年较 2018 年减少 1787 万元。与 2017 年相比，2018 年的营业利润率下降了 3.8 个百分点，与 2018 年相比，2019 年的营业利润率下降了 0.77 个百分点。

表 2 同行业营业利润率分析（单位：%）

时间	2017 年	2018 年	2019 年
华必富建材	7.25	3.45	2.68
百得汉高建材	8.20	5.23	9.23
宏料新材料	13.34	14.70	8.32

从表 2 可以看出长沙华必富建材有限公司营业利润率水平从 2017 年的 7.25% 下降到了 2019 年的 2.68%。造成营业利润率下降的主要原因是市场竞争力不足，导致营业额低，营业利润低。对比其他公司来看，长沙华必富建材有限公司营业利用率低于其他公司，说明华必富建材的盈利能力较弱。

（二）成本费用利润率

成本费用利润率是用来表达企业成本控制情况的一个指标，它是利润总额与成本费用总额的比例，即： $\text{成本费用利润率} = \text{利润总额} \div \text{成本费用总额} \times 100\%$ 。成本费用利润率

指标表示的是一单位的成本费用和利润率的转换，可以用来体现企业经营的效率，也就是成本与费用之间的关系。在这当中，该比率的数值越高，就表明企业取得的利润数额与支出的资金数额越接近，企业就获得更高的收益率；反之，如果该项指标过低，企业就会出现亏损。

表 3 长沙华必富建材有限公司 2017-2019 成本费用利润率分析表

财务指标	2017 年	2018 年	2019 年
利润总额（万元）	5129	3057	1358
成本费用（万元）	68916	85156	51000
成本费用利润率 （%）	7.59	3.71	2.66

长沙华必富建材有限公司 2017-2019 年总成本和收入利润率下降。从表 3 可以看出，2018 年的支出率比 2017 年下降了 3.88 个百分点，2019 年比 2018 年下降了 1.05 个百分点。表明该企业为取得利润所付出的代价越来越大，成本费用的控制较差，企业的盈利能力越来越弱。

由表 1 和表 3 的营业利润总额和利润总额数据可知，2017-2019 年这三年都是处于利润总额低于营业利润，一直处于不挣钱状态，原因是长沙华必富建材有限公司的营业外支出过高，公司主要有到期的应收账款和在建工程在进行，导致公司的利润总额低于公司的营业利润。

（三）总资产报酬率

总资产报酬率是息税前利润总额与平均资产总额的比例，资产是衡量企业效率的重要数据，可以充分反映企业的盈利能力。总资产报酬率能够直观清晰地表示出企业利用资产获取利润回报的能力，一般会受到销售利润率与总资产周转率的影响，随着二者的变化而变化。通常，该比率越高，就表示着企业利用全部资产获取的回报越高，获取的能力越强，资产的运营效果越好，进一步说，通过对总资产报酬率的分析，能够对企业的整体管理水平有一定的把握。

其公式为：总资产报酬率 = 息税前利润总额 ÷ 平均资产总额 × 100%

表 4 长沙华必富建材有限公司 2017-2019 年总资产报酬率表

财务指标	2017 年	2018 年	2019 年
息税前利润总额（万元）	5383	3413	1453
平均资产总额（万元）	69055	91137.5	58861.5
总资产报酬率（%）	7.80	3.74	2.47

从表 4 可知长沙华必富建材有限公司 2017-2019 年的总资产报酬率持续下降。该企业 2017-2018 年的总资产报酬率降低了 4.06 个百分点，2018-2019 年，总资产报酬率下降 1.27 百分点。说明该企业的资金利用效率逐年降低，企业的盈利能力也下降了。

三、影响长沙华必富建材有限公司盈利能力的因素

（一）产品的市场竞争力不足

营业利润率=营业利润÷营业收入净额×100%，由此得出营业利润率是受营业利润和营业净收入两个因素影响。从表 1 可以看出，2017 年至 2019 年营业利润和营业收入呈下降趋势，影响营业收入的主要因素包括营业收入和营业支出；而影响营业收入的主要因素是产品的价格和产品的销售量。通过与同类产品的市场价格对比发现，华必富建材公司的产品价格比较合理，并不高，且有下调的趋势。而近三年来华必富建材公司的产品销量并不乐观，一直在走下坡路。

在目前建材市场低迷的情况下，2017 年至 2019 年，国内建材产业正在进行结构调整。一方面，建材的销量持续下滑，另一方面，我国房地产调控。受这些因素影响，建材的市场也受到了巨大的冲击，产销量不可避免的减少。在竞争越来越激烈的市场里，优胜劣汰的法则就更加明显，华必富建材公司的产品销量低的主要原因就是产品的市场竞争力不足，优势劣汰，只能遭到淘汰。公司产品的品牌形象不够深入人心，大多数客户愿意选择品牌比较响亮，质量过关的公司合作；公司的产品自身没有绝对的优势，技术较为落后，无法走在客户需求的前端；网络营销增长乏力，公司销售主要依靠线下实体店来创造，电子商务渠道的销售渠道没有得到充分利用，在与国内其他建材公司的竞争中处于劣势，势必会失去一些客户，特别是注重创新和发展的客户。

（二）公司的管理制度不够完善

成本费用利润率=利润总额÷成本费用总额×100%。影响成本费用的利润率的因素

是利润总额与成本费用。从表 3 中可以看出，长沙华必富建材有限公司 2017-2019 年利润总额持续下降，利润总额=营业利润+营业外收入-营业外支出，而华必富建材公司的利润总额小于营业利润，说明企业的营业外支出较大，华必富建材公司由于违反税法的规定被罚款、违约赔偿、固定资产盘亏、处理固定资产净损失而导致营业外支出过高；从表 3 中还可以看出 2018 年相对 2017 年，成本费用明显增加，虽然 2019 年的成本费用相较于 2018 年有所下降，是因为上年的销售量下降，库存积压，导致 2019 年产量下降，相应的生产成本和人工成本下降。销售量下降的原因除了上面分析的产品的市场竞争力不足外，公司缺乏强大的营销团队也是一个重要的原因。

公司违反税法的有关规定、不按合同执行造成违约和营销团队不够强大说明公司的管理方面存在很大的问题。企业管理的概念是落后的，经验管理仍然占有很大的份额，甚至占据主导地位，当然，混乱的指挥现象仍然存在，管理系统是不完善。

（三）资金运营效率偏低

总资产报酬率=(利润总额+利息支出)/平均资产总额 X100%=(净利润+利息支出+所得税)/平均资产总额 X100%，影响总资产收益率的因素有两个：首先，用作反映公司资本运营能力指标的资产总周转率可以用来解释公司资金使用的有效性，并直接反映公司资产管理的效果，总资产周转率低，企业的资金运营效率就偏低；第二个是利息和收入利润率，它反映了企业生产和加工的盈利能力。

从 2017 到 2019 年，公司的资金运营效率降低，导致总资产周转速度变慢。库存现金化周期与日俱增，库存积累严重，运转资金占用较多，给公司正常的生产经营活动带来了负面影响。企业应收账款的规章制度存在严重不足，企业应收账款控制和管理不当会导致企业贷款风险甚至直至倒闭，对公司的利润收益生负面影响。

四、提高长沙华必富建材有限公司盈利能力的措施

（一）增强产品市场竞争力

产品在市场上的竞争力用两种方式表示。第一是产品的市场地位，第二个方面是产品的销售，利润高，企业提高产品竞争力可以从产品、市场和管理方式开始，这是与产品在工业中的销售相比而言，具体包括以下三点。

（1）公司应该打造自己的品牌形象，并提升自己品牌的名度。可以进行网络营销，网络营销相对于名人代言来说具有较强的针对性而且成本远远低于传统的广告。

（2）支持长沙华必富建材有限公司独立性和研发能力。 创造自己的企业价值，并交付技术领导者提出的高质量商业策略，通过产品演示提高市场竞争力和企业利润。

（3）优化产品结构。在目前长沙华必富建材有限公司的产品结构中，低档建材硬件占了半壁江山，充分满足市场需求，是企业发展的根本。随着消费需求从普通建材向高质量建材的逐步转移，公司应该优化产品结构，增加高端产品的数量和规格。

（二）健全公司的管理制度

华必富建材公司的管理制度不完善、不严格是大多数问题的源头，建议从以下几方面改进：

（1）密切注意控制措施，从上到下提高规则的执行范围；

（2）提高全体员工的服务质量，实施良好的经营体系，完善质量保证体系，努力提高产品质量；

（3）重新组织管理，保持科学的精益求精和高质量的站点管理方法，最大化站点特定站点的管理水平，提高运营效率；

（4）完善公司内部的经济工作人员结构，并将其与绩效考核相结合，紧密联系员工薪酬，并鼓励员工努力完成工作；

（5）重视有效的产品开发过程管理和控制，同时加强团队建设作为公司的重要管理责任，并努力采用系统，高效，安全的实施方案；

（6）提高全体员工的意识，加大创新投入，使业务发展和产品开发的竞争力最大化；

(7) 添加与公司资产管理的重要链接，改善战略计划并实施“公司，员工和系统”实现，并努力使现有资产的使用和影响最大化。

(三) 严格控制资金管理

企业完整的运转的每一个环节，都需要资金的支持。长沙华必富建材有限公司对于资金的管理不合理，资金管理比较分散。比如有些部门资金过多，存在剩余，而有些部门资金紧张，造成很多活动无法进行，所以资金的分配很不合理。鉴于这种情况，公司可以对资金进行统一的管理，将企业的可用资金放在一起。根据各个部门的使用资金的详细情况，进而进行资金的调配使用，使资金能够在第一时间出现在相关的部门并且得到合理的应用。企业需要仔细监控结算资金的使用，并且应当及时的清理企业拖欠的费用。企业需要提高资产周转效率、资产利用效率，降低利润，以此来提高企业的盈利能力。

控制资金流出。关于资金的流出，要加强节约支出的意识，掌握纳税时合理避税，在使用资金时要严格办理授权手续。资金流入方面，资金按规定位置，对巨额资金实行专家实时管理，进行资金集中管理，有效利用，提高利润质量。

五、总结

通过对反映长沙华必富建材有限公司对各种财务指标的获利能力分析表明，本文的数据都来源于 2017-2019 年度长沙华必富有限公司年度财务报告，利用盈利能力的三项主要指标，对盈利能力进行了分析。

由于本文只采用了 2017-2019 年度财务报告的数据，有可能会对长沙华必富有限公司没有充分、全面的了解。公司的获利能力弱且在下降，主要原因是企业的产品竞争力低，公司的管理制度不够完善，资金运营效率低。据此突出了增强产品竞争力、健全公司的管理制度和严格资金管理等措施，希望通过这些举措提高公司的盈利能力。但由于这些举措比较宽泛，针对性还有待商洽。希望未来通过对公司的进一步了解，能提出更有针对性的举措，更好地指导公司的运营，为公司实现盈利能力的大幅提升助力。

参考文献

- [1]刘紫昕, 张玉智. 华为公司战略盈利能力分析[J]. 合作经济与科技, 2019(11):130-131.
- [2]赵世鸿. 差异化战略下公司盈利能力分析[J]. 财会通讯, 2019(14):71-74.
- [3]王如燕, 闫好文, 白楠楠, 孙涛. 杜邦分析体系的局限性及其改进研究——以保利地产为例[J]. 国际商务财会, 2019(05):31-36.
- [4]刘莹. 企业盈利能力分析应注意的相关问题探讨[J]. 纳税, 2019, 13(13):237.
- [5]白丹. 格力电器盈利能力分析[J]. 中国管理信息化, 2019, 22(09):46-48.
- [6]王子瑄. 基于盈利能力的宇通公司财务分析[J]. 国际公关, 2019(03):182-183.
- [7]董文文. 产品盈利能力分析在快消品行业的应用研究[J]. 时代金融, 2019(05):11-12.
- [8]周富龙. 关于企业盈利能力分析的研究[J]. 中国商论, 2018(33):159-160.
- [9]吴艳峻. 基于杜邦财务分析体系的公司盈利能力分析[J]. 现代营销(经营版), 2018(11):158.
- [10]肖冬青. 基于杜邦模型的中远海控公司盈利能力分析[D]. 大连海事大学, 2018.