

盈利能力问题及提升对策研究

——以A公司为例

石琳

(沈阳建筑大学 辽宁 沈阳 110000)

[摘要]伴随着中国商品经济的飞速发展,上市企业的数目逐步增加。在当今激烈的行业竞争中,企业要完成平稳、长久的发展,务必要提高自身的主要核心竞争力,而盈利能力是衡量企业竞争能力的主要标准之一。企业在某一运营环节获得盈利的能力,就是盈利能力,可以用于衡量企业在该时段经营业绩。所以,盈利能力是企业自身和外界都十分关注的问题。根据对会计报表的合理分析,企业管理者不但可以知道公司的盈利能力,还能够掌握企业在运营中遭遇的安全风险及企业资产结构的运作状况。以A公司为例,发现A公司生产运营中存在的不足,并对于问题提出相应的解决方法,对提升A公司赢利能力有指导作用。

[关键词]A公司; 盈利能力; 分析; 对策

【DOI】10.12252/j.issn.2096-627X.2021.12.2213

一、引言

伴随我国进到社会主义市场经济体制,我国改革开放不断深入,市场经济体制持续发展,在此大环境下,在我国诸多企业也不断发展壮大,上市企业总数愈来愈多。伴随着上市企业总数的猛增,企业财务报告也更加引起我们的关注,企业三大财务报告中利润表反映着公司的盈利能力,已被越来越多人高度重视。现阶段主要是从资产结构、偿还债务能力、盈利水平三个层面解析公司盈利水平。对于企业盈利水平来说,不管是企业股东与高管,还是投资方,对应当对此有着深入的了解,这就是本文研究的方向与分析重点。

伴随我国经济水平的持续增长,人们的生活水平同样在不断提高。对于物质追求人们不在只是注重数量上的多少,而是开始注重质量上的好坏。在城市中,人们的生活节奏愈来愈快,很多人由于工作太忙没有时间做早饭,为了解决没时间吃早饭这一问题,很多人选择购买面包当作早饭,这样既方便又省时,价格也不太贵,A公司就是一家专门生产面包的公司,其制作的面包存在味道好、样式多、营养丰富等优点,得到了大量购买者的认可。文章先对A公司进行简单介绍,并阐述了A公司盈利能力的影响因素,接着对A公司盈利能力指标加以分析,最后根据分析结果找出当下A公司发展存在问题并提出相应的解决对策。

二、A公司情况概述

A公司作为一家主要制作面包的公司,成立于1997年1月,目前注册后资金为95221万元,是一家资金非常雄厚的公司。A公司的主要经营项目有糕点与面包的制作,同时还包括食品研究开发、包装加工以及运输等,为一家综合性较强的公司。经历了多年的市场摸索,公司规模不断增大,同时生产技术也在不断创新优化,A公司所生产的各种类糕点与面包已在全国诸多地区售卖,知名度极高。目前,A公司已有37家子公司,在我国存在高达30万个零售点,尤其在东北地区几乎每个超市都有售卖。

A公司根据市场需求及购买特征,采用了“工厂加批发”模式,至2021年,A公司的生产工厂已覆盖我国诸多省市,凭借这种经营模式,公司取得了不少成效,经营规模一直在扩大。该公司所制作的面包及糕点的虽然种类不是很多,但都深受人们喜欢,这是该公司对产品研发时要求要精的成果,公司对产品的生产规模与销量也非常重视,企业生产成本控

制伴随生产规模扩大而不断完善,产品在各大超市以及商店售卖,这极大的降低了销售成本。另外,公司有着诸多优质的人才资源,已组建了属于自己的研发团队,研发水平极高,生产的产品也都值得信赖,这些都大大提升了A公司在同行业中的竞争力。

三、A公司盈利分析存在的问题

(一) 成本投入过高

A公司近些年市场销售毛利率持续降低,导致销售净利润率降低的最重要的原因是企业产品成本过高。比照2019年到2021年的数据信息,A有限责任公司2年销售收入提升了11亿,然而企业市场销售成本上升了近13亿,比收益多了2亿。这对一个致力于生产制造和售卖的企业而言,毫无疑问是一个极大的缺点。伴随着资金投入成本费的提升,商品的销售收入并没获得越来越多的回报,这势必造成企业的利率降低,进而削弱了企业的盈利能力。

(二) 应收账款、存货效率低

针对生产制造企业而言,为了确保A公司持续发展,需要将主营业务收入的变动和应收账款的变化水平调控在某特定的范畴内。应收账款的增速应低于主营业务收入,在此基础上企业的现金流量才会保持良好的发展趋势,企业才会获得更为平稳和长久的发展趋势。与A公司的主营业务收入对比,A公司的应收账款大致处在这类平衡关系中。A公司的应收账款每一年都会提升,这将对公司的财产造成不好的影响,并造成资产净利率的降低。库存量也是影响A公司资产净利率的首要要素。A公司2019-2021年的库存量也在提升,表明A公司的销售业绩很有可能不理想,造成商品积压。也体现出A公司的库存管理存在问题,促使商品积压在库房里,卖不掉,对企业的经济影响非常大,最后对企业盈利能力产生影响。

(三) 竞争能力下降

伴随着社会经济的持续增长,人均收入和顾客交易能力的提升,人们对面包和蛋糕等烘焙食品的需求量逐渐增多,这促使很多公司都想共享这一块蛋糕。A公司如今遭遇的不仅仅是竞争对手带来的市场竞争困境,也有一些潜在性竞争对手想迅速加入这一领域带来的影响。同种类的竞争对手已经利用目前的丰富工作经验和资源,扩张核心竞争力,攻占我国绝大多数销售市场,这显然会给比较有限的市场带来各种各样困境,进而降低A公司的竞争能力,对A公司的盈利造成

不良影响。

四、A公司盈利分析存在问题的解决对策

(一) 节约成本，提高成本使用效率

针对生产公司来说，高效率利用成本、改进成本的渠道主要是开源节流。针对A有限责任公司来说，每一年初都需要依据上一年的经营情况有效规划下一年的成本，进而调控下一年的成本。其次，现阶段A公司很多成本用在了监管和销售方面，因此A公司需改善自身管理能力，在生产过程中需要增加资金投入引入高新技术和机器设备提高工作效率，在同样的时长和同样的成本下生产更多的商品。与此同时，加强生产和消耗的管理方法，尽可能把商品的成本和消耗降低到最低水平，开展严苛的质量管理规则，争取不浪费一种原材料。还需要调节人力资源，聘请一些有工作经验、有技术性、可在有限生产时间内为公司创造更高利益的职工，进而提高效率，降低成本。

(二) 加强对应收账款和存货的管理

A公司要随时掌握现阶段行业市场和本身经营状况的转变情况，制订一些合理的对策，及时地收回应收账款。对A公司来讲，仅有采用恰当的方案收回应收账款，才可以防止应收账款占有率过大的状况，减少企业的财务风险，尽量避免产生损失。不仅如此，企业管理人员必须具有预估坏账的能力。因为坏账风险性是全部企业都难以避免的，仅有风险性方面的不同，由于赊销是一种常用的售卖方式。因而，A有限责任公司应慎重看待每一笔应收账款，利用合理的方法预测分析坏账产生的概率，判断A有限责任公司能不能承担，将坏账引起的损害降至最少。

A公司还需要留意库存控制，尽可能维持库存量不积压，使售出产品与积压产品的差别尽量小。可增加优惠，通过走量的形式才可以更快的进行市场销售降低库存量。仅有公司存货的存货周转率降低，才可以维持资产的较好情况，为A公司的持续发展奠定优良的基础。A公司可以选用折扣优惠促销法、日常廉价促销法、较为吸引人的促销法来促销以降低库存量，以尽早消化积压产品，为A公司完成资金回笼，这也是A公司的重中之重。其次，A公司应确立和执行存货管理方案，对存货费用预算、购置、存储、派送和盘点全过程做好有效的管理，健全存货管理方法的监管和考评机制，改善存货计算方式，加强A公司管理人员的危机意识，创建相应的存货风险预警系统软件。对于A公司员工在工作上没有认真落实内部结构库存管理规章制度的问题，A公司管理层要改变管理方法，开展严苛的监管考评流程，依据A公司员工的考核结果实施处罚。定期检查考评职工是不是严格遵守A公司内部库存管理规章制度，逐步完善A公司内部库存管理规章制度，使内部结构库存管理规章制度合乎公司具体情况，推动A公司蓬勃发展。

(三) 扩大市场，提高竞争力

A公司要提升自己的竞争能力。在现阶段的市场环境下，愈来愈多的公司加入烘焙行业。A公司应当更加重视产品的品质、口感和种类。多掌握竞争者产品和销售情况，依据竞争对手的不足改善产品，获得大量消费者的亲睐。在生产制造层面，A公司可以扩张生产规模，增加高新技术和设施资金投入，聘请大量技术性经验丰富的工作人员，提升生产率；在

市场销售层面，A公司可以扩展门店，争取在全国各地各大超市都可以见到A公司产品，并采用特惠方式吸引消费者交易。与此同时，A公司可以找一些现阶段年轻人喜爱的积极向上知名人士给自己的产品品牌代言，帮助的产品名气的提升，促进消费者交易。最重要的是自主创新，A公司当融合如今的社会制度，发布大量具备传统式和现实意义的新产品来吸引住消费者。

依据当代竞争基础理论的观点，公司的内部结构标准在竞争中起着特别关键的功效，因而，在白热化的市场竞争中，明确和发展公司本身的竞争优势对扩张市场占有率尤为重要。现阶段，A公司高管也愈发注重产品研发；很多的资产已投放到产品研发中，可以做为A公司比较优势的一个条件。假如A公司能维持这一优点，终将在未来的市场竞争中获得资源优势。A公司的库存不但指成品，还包含为生产制造而选购的原料。因而，加速库存周转率不仅是市场销售单位的工作，也是预算、购置、生产加工到市场销售各个阶段分工合作的阶段。A公司通常选用供应链一体化的制造运营模式，因而预算至关重要。

怎样加速库存周转率，对预算有很高的要求。可是，因为费用预算通常是会计部门财务人员的工作，生产部门很有可能缺少对具体生产状况的精确管控。所以，财务部门和生产部必须维持紧密联系，加强协作，精确调控具体原材料耗费，并与原材料发展部和采购部门沟通，完成最科学的原材料购置和存储。针对制成品库存量，需要市场销售部门、生产部门和产品研发部门间互相交流；业务员最知道消费者的需要和销售市场用户的喜好，因而他们会将客户要求信息反馈给产品研发部门，协助产品研发的部门职工开发设计最合乎顾客需要的商品，降低成本库存量；除此之外，生产部门和产品研发部门中间的交流，能够协助生产部门职工掌握产品特性，生产高品质的商品，降低售后服务产品质量问题，加速商品销售。

五、结论

在剖析A公司盈利能力的基础上，得出以下结论：A公司盈利能力整体平稳，但仍存有一些问题。例如A公司成本费资金投入过高，减少了其利润率；应收账款和库存商品的影响A公司资产使用率，进而对盈利能力产生了不好的影响。在当今竞争异常激烈的行业竞争下，A公司遭遇各种各样的困难，亟需高自身盈利能力。最终，对于存在的不足，明确提出了一些可行性分析提议，期待对A公司将来的运营及其公司盈利的提升有一定的协助。

参考文献

- [1] 黄炳伟. 公司盈利能力分析及提升策略研究[J]. 经济视野, 2019(18): 1.
- [2] 宋亦宁. M上市公司盈利能力分析及提升策略研究[D]. 西安理工大学, 2019.
- [3] 杜伟. A白酒企业盈利能力存在问题及分析[J]. 中外企业家, 2020(9): 1.

作者简介:

石琳(1995—), 女, 辽宁营口人, 沈阳建筑大学管理学院, 20级在读研究生, 硕士, 研究方向: 养老地产。