

如何分析上市公司营收增长！如何通过企业近几年的年报分析企业发展能力的好坏-股识吧

一、如何通过企业近几年的年报分析企业发展能力的好坏

可以通过财务分析的方法从财务报表中看出经营状况：财务分析是以会计核算和报表资料及其他相关资料为依据，采用一系列专门的分析技术和方法，对等经济组织过去和现在有关筹资活动、活动、经营活动、分配活动的盈利能力、营运能力、偿债能力和增长能力状况等进行分析与评价的经济管理活动。

财务分析的方法有很多种，主要包括趋势分析法、比率分析法、因素分析法。

二、如何分析上市公司年报

对于一个业余投资者来说，要对年报信息的真实性作出准确判断是比较困难的，但投资者如果能够仔细阅读年报也可以从中发现一些有价值的信息。

肖汉平认为，投资者首先要阅读财务摘要指标，了解公司收益情况，比较公司业绩的变化情况；

其次，在分析财务报表（资产负债表、损益表、现金流量表）时，一些指标要重点考察，比如损益表中的主营业务收入、毛利、主业利润、营业利润、净利润的增长率，资产负债表中的应收账款、存货绝对变化和相对主营业务收入的比例等。

如果指标出现明显异常的变化，就需要寻找其变化的原因；

第三，除了对财务报表进行分析外，公司年报中这样几方面的内容也需要认真阅读，比如公司管理层对公司经营情况认可程度的信息、公司重大事件、财务报表的附注及注册会计师的审计意见，从中可以了解公司和中介机构对公司经营情况的解释；

最后，对于业余投资者来说，对公司年报的真实性做出准确判断是有困难的，如果条件允许的话，可以向专业人员进行咨询。

三、上市公司如何提高营业收入

1，扩大原有主营业务，提高市场占有率2，进军新的市场领域，开拓新的业务增长

点3，收购兼并

四、如何快速看明白上市公司年报

如何快速看明白上市公司年报1、看收入 一个健康稳定增长的企业，其收入应主要来自“主营业务收入”，并且连续三年主营业务收入稳定增长。

如果收入很大一部分来自临时的一次性的收入，比如有些公司总是通过出售资产、下属企业来增加收入，那么公司的可持续性经营能力就值得怀疑。

2、看利润 该指标直接反映了公司的盈利能力。

对于该指标需要深入分析，辩证看待，需要关注公司利润的主要来源是否来自“主营业务利润”；

临时的一次性利润来源(比如投资收益、营业外收支净额及财政补贴等)比重太高，只会增加企业的不稳定性，加大企业风险。

3、看资产负债 三大财务报表中，上面分别分析了利润和现金流量中的一些重要指标，那么在资产负债表中，哪些指标也具有一定的欺骗性呢?答案就是存货量。

一家公司的存货包括产品库存、生产原料库存等方面，公司库存商品过多会影响到公司下一报告期的生产和运营。

如果一家公司产品库存较多，很可能表明该公司产品销售遇到了困难，企业去库存化的压力较重，下一报告期内继续扩大产能就相对较难；

而且更为重要的是，高库存面临的产品跌价风险也高，这些都将直接影响到公司业绩。

正是由于库存商品存在价格波动风险，现行会计准则要求对库存计提跌价(或增值)准备。

值得一提的是，一些公司虽然处于高库存状态，但却并未计提或少计提跌价准备，这样的财务报表也是不够准确和客观的，有财务粉饰的嫌疑。

投资者在看年报时，除了不要被年报的表面所迷惑，要分析观察和仔细研究年报的重点内容外，还要警惕常见的一些陷阱。

1.销售利润率陷阱 如果报告内的销售利润率变动较大，则表明公司有可能少计或多计费用，从而导致账面利润增加或减少。

2.应收账款项目陷阱

如果有些公司将给销售网的回扣费用计入应收账款科目，就会使利润虚增。

3.坏账准备陷阱

有些应收账款由于多种原因，长期无法收回，账龄越长，风险越大。

4.折旧陷阱 在建工程完工后不转成固定资产，公司也就免提折旧，有的不按重置后的固定资产提取折旧，有的甚至降低折旧率，这些都会虚增公司的利润。

5.退税收入 有的退税收入是不按规定计入资本公积金，而是计入盈利；

有的是将退税期延后，这都会导致当期利润失实。

五、如何企业从营业收入 挖掘分析

营业收入是利润表的第一个指标，也是最重要的一个指标。

之所以说最重要，是因为营业收入是所有盈利的基础，是分析财务报表的起点。

你到任何一所大学学习财务，分析预测公司未来的盈利，起点是分析预测营业收入。

我们一般只看营业收入一年的短期增长率，比如拿巴菲特举例，他更关注的是长期增长率，他要看过去5年到10年甚至20年营业收入增长率是多少。

巴菲特收购比尔1954年接手时年营业收入只有25万美元，1999年增长到3.42亿美元，45年增长1368倍。

巴菲特收购Helzberg钻石商店时研究财务报表时发现，这家公司从1915年创立时不过是堪萨斯市的一家商店，然而到1994年已发展成在全美23个州拥有134家分店的集团，营业收入也从1974年的1000万美元增长到1984年的5300万美元，1994年又增长到2.82亿美元 巴菲特会从两个方面来分析营业收入增长率：第一，营业收入增长率与盈利增长率比较，分析增长的含金量。

营业收入只是手段，企业的真正目的是盈利。

收入增长率与税前利润增长率比较，如果营收率很快，但利润增长率并不快，这可能有问题了。

巴菲特最喜欢的是税前利润比营业收入增长的速度更快。

他的蓝筹邮票公司的邮票营业收入从1972年的1亿美元下降到1991年的1200万美元，只有原来的12%；

但在同期喜诗糖果的营业收入，却从2900万增长到1.96亿美元，增长6.76倍，而且其盈利增长速度比营业收入更快，税前利润从1972年的420万，变成去年的4240万美元，增长10倍多。

巴菲特关注营业收入，但更关注其含金量。

六、请问怎么看上市公司是否有成长性？

如何能找到的今后能翻数倍的股票 如何找到今后能翻数倍股票的方法呢？人们暂且把今后能翻数倍的股票称为“明日之星”股。

在股票历史中，“明日之星”股在被人发现之时，往往像沧海遗珠，埋在众多股票中，然而当“明日之星”上市公司潜质显露时，股价往往翻数倍，甚至十几倍。

这显然不属投机范畴，初级市场有这种机会，成熟市场也仍有这种机会。

要成为“明日之星”应至少具备以下一些特征：1、公司主营业务突出，将资金集中在专门的市场、专门的产品或提供特别的服务和技术，而此种产品和技术基本被公司垄断，其他公司很难插足投入。

那些产品和技术在市场上竞争程度不高，把资金分散投入，看到哪样产品赚钱即转向投入，毫无公司本身应具有的特色，以及无法对产品和技术垄断，在竞争程度很高的领域中投入的上市公司很难成为“明日之星”。

2、产品和技术投入的市场具有美好灿烂的发展前景。

当然对市场的前景具有前瞻的研判必不可少。

比如，世界电脑市场的庞大需求使美国股票“IBM”和“苹果”成为当时的“明日之星”；

香港因为人多地少，加上地产发展商的眼光，使地产上市公司利润和股价上升数倍。

3、“明日之星”上市公司应该在小规模或股本结构不大的公司中寻找。

由于股本小，扩张的需求强烈，适宜大比例地送配股，也使股价走高后因送配而除权，在除权后能填权并为下一次送配做准备。

如此周而复始，股价看似不高，却已经翻了数倍。

4、“明日之星”上市公司所经营的行业不容易受经济周期所影响，即不但在经济增长的大环境中能保持较高的增长率，而且也不会因为宏观经济衰退而轻易遭淘汰。

5、公司经营灵活，生产工艺创新，尤其是在高科技范围，它们比其他的公司有高人一筹的生产技巧，容易适应社会转变所带来的影响。

6、公司肯花大力气进行新技术研究和创新，肯花钱或有能力不断发展新产品，始终把研究和新技术和新产品放在公司重要地位，如此，公司才有能力抵御潜在的竞争对手，使自己产品不断更新而立于不败之地。

7、公司利润较高或暂不高，但由于发展前景可观而有可能带来增长性很高的潜在利润。

这一条对发现“明日之星”十分重要，因为利润成长性比高利润的现实性更为重要，动态市盈率的持续预期降低比低企的市盈率更为吸引人。

8、公司的股本结构应具有流通盘小、总股本尚不太大，且总股本中持有部分股份的大股东应保持稳定，大股东实力较强对公司发展具有促进作用，甚至有带来优质资产的可能。

9、公司仍未被大多数人所认识，虽然有人听说过公司名称，但大多数投资者都不知道该公司的股本结构、潜质、经营手法、生产技巧和利润潜力等，太出名或已经被投资者广为知道的上市公司不可能成为“明日之星”。

10、“明日之星”股在行情初起时，股价应不高，至少应在中、低价股的范围内寻找，因为从几元的股票翻倍到数十元较容易，而几十元股票要涨到数百元则对大众心理压力较大。

(

七、如何分析上市公司年报

参考文档

[下载：如何分析上市公司营收增长.pdf](#)

[《股票放多久才能过期》](#)

[《股票流通股多久可以卖》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[《股票账户多久不用会失效》](#)

[《股票卖完后钱多久能转》](#)

[下载：如何分析上市公司营收增长.doc](#)

[更多关于《如何分析上市公司营收增长》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/40521834.html>