



利润观察核对清单

盈利是最重要的，有人甚至可能会说这是企业的唯一目标。利润衡量成功与否。可以给利润下一个简单的定义：收入 – 支出 = 利润。因此，要增加利润，必须要增加收入、或者减少支出、或者二者并行。要作出改善，您必须随时了解自己的真实财务状况。您必须注意每一件财务大事，而不能盲目乐观。

本文中有一系列附带评论的问题，旨在帮助您分析自己的利润、利润充足率与趋势以及您的每一条产品线或每一项服务对这些利润的贡献，并帮您确定您是否有自己所需要的记录系统。这些问题和评论并非是对主题的明确阐述，其目的在于指出那些有待进一步研究的领域。请用“是”或“否”回答下列问题。

您是否在盈利？

收入与支出分析

既然利润等于收入减去支出，要确定您的利润有多少，就必须首先确定在研究期内的所有收入和支出。

您是否选择了适当的利润确定周期？

为了财务上的原因，公司通常都使用十二个月的周期，例如从1月1日到12月31日，或是7月1日到6月30日。

您选择的会计年度并不一定需要是历年（从1月到12月），例如，季节性企业可能会在季末结束其会计年度。会计年度的选择取决于您的企业性质、您的个人偏好和/或可能需要考虑的税务事项。

您是否已经确定了自己在会计期间的总收入？为了回答这个问题，请先考虑下列问题：

- 商品或服务销售收入总额（销售总额）是多少？
- 客户的退货额或记贷额是多少？（退货和拒收）
- 给客户和雇员的折扣额是多少？（折扣）



- 商品与服务净销售额是多少？（净销售额 = 销售总额 - （退货和拒收总额 + 折扣额））
- 其它来源的收入额是多少，诸如银行存款利息、有价证券股息、租赁给他人的房产租金等？（非营运收入）
- 收入总额是多少？（收入总额 = 净销售额 + 非营运收入）

您是否知道自己的支出总额是多少？支出指的是在销售商品或服务过程中的售出商品和售出服务成本。各类企业的一些常见支出包括以下方面：

- 售出商品成本（售出商品成本 = 期初存货 + 购买 - 期末存货）；
- 工资薪水（不要遗漏您自己的薪水，按照您请别人来做您的工作所需支付金额）；
- 租金；
- 水电费用（电费、煤气费、电话费、水费等）；
- 送货费用；
- 保险费；
- 广告与宣传成本；
- 维护与维修费用；
- 折旧费用（此处需确保您的折旧政策比较现实，并且揽括所有可贬值物品）；
- 税款与执照费用；
- 利息；
- 坏帐；
- 专业咨询费用（会计师、律师，等等）。

当然，支出有许多类别，但关键在于必须对每一项支出作出记录，并从您的收入中扣除，然后剩下的才是您的利润。了解自己的支出是控制支出和增加利润的第一步。

财务比率

财务比率表示从损益表或资产负债表中选出的两项数值之间的关系。比率分析有助于您评估自己在财务与管理方面的优缺点。

您是否知道自己的流动比率？



流动比率 (流动资产除以流动负债) 是衡量公司现金状况或短期现金状况 (变现能力) 的一个标准。根据流动比率, 您可以知道自己是否有足够的现金支付公司当前的债权人。比率越大, 公司资金的变现能力就越大, 公司的诚信度也就越高。现金、应收款、有价证券和库存都是流动资产。当然, 您对应收款和库存的估价要较为现实, 才能了解自己真实的变现能力, 因为有些债务可能收不回来, 有些股票也可能作废。流动负债则指必须要在一年内清偿的债款。

您是否知道自己的速动比率?

速动资产 (又称即可兑现的资产) 等于流动资产减去库存。速动比率 (或酸性测试比率) 是将速动资产除以流动负债的结果。目的还是测试公司偿还其流动负债的能力。这种测试中并不包括库存, 因而对公司变现能力的测试也就更加僵硬。速动比率告诉您, 在销售收入突然停止的情况下, 企业是否能够通过快速转换资产来清偿流动负债。

您是否知道自己的总负债对净值的比率?

这个比率 (总负债除以净值, 再乘以100的结果) 是衡量公司如何用权益清偿总负债的一个标准。比率越小, 权益对债务的比例就越大, 公司的信用等级也就越高。

您是否知道自己的平均收款期?

将应收帐款除以日销售额, 即得出此比率 (日销售额 = 年赊销除以360)。根据这个比率, 可以知道公司在赊销后需要多长时间才能拿回现金。收款期越短, 现金流入越快。如果比正常收款期还长, 可能就意味着帐款逾期且无法收回。如果将记贷期延长到一定时间 (比如说, 30天), 则此比率应当非常接近于同样的天数。如果超过设定的时间, 可能就需要改变信用政策。明智的方法是, 建立一个帐龄分析表, 以此来判断收款趋势并发现拖欠付款者。收款缓慢 (不收取适当的逾期费) 有损您的利润, 因为您如果有了这些钱, 可能已经在做有用得多的事, 诸如利用给您自己应付款的折扣额。

您是否知道自己的净销售额对资产总额的比率?



此比率（将净销售额除以资产总额）是衡量资产利用效率的标准。超出正常比率则意味着公司能够较普通水平更快（也更好）地将资产转换成销售额。

您是否知道自己的营运利润对销售净额比率？

此比率（将营运利润除以销售净额，再乘以100）最常被用来确定相对于销售额的盈利状况。较正常为高的比率表示销售状况良好、支出较低或是二者兼有。计算此比率时不应当将利息收入和利息支出包含在内。

您是否知道自己的净利润对资产总额比率？

此比率（将净利润除以资产总额，再乘以100）通常被称作投资回报率或ROI。重点在于公司总体营运的盈利率，因而使管理层能够衡量其政策对公司盈利率的效果。ROI是衡量一家公司财务状况的唯一最重要标准，也可以说是底线之底线。

您是否知道自己的净利润对净值比率？

将净利润除以净值，再乘以100，即得到净利润对净值比率。根据这一比率，可以了解到有关的业主在公司营运中的资源利用率情况。

出于不同的计算目的，所有衡量盈利率的比率都可在税前或税后计算。这些比率都有各自的局限性。由于用来得出比率的信息本身都建立在会计规则、个人判断和事实上，不能将这些比率视为一家公司财务状况的绝对指标。比率只是评估公司业绩的手段，必须与许多其它手段结合在一起加以合理考虑。应当将比率作为进一步分析的起点，而不是终点。

利润充足率

下面的问题的设计目的，是要帮助您衡量贵公司目前所赚利润的充足率。盈利只是第一步，赚取足够的利润以生存与发展，才是企业的真正目标。

- 您是否已将自己的利润与利润目标作过比较？
- 您的目标是否可能过高或过低？



- 您是否已经将自己目前的利润（绝对利润与利润率）和过去一至三年内的利润作过比较？
- 您是否已经将自己的利润（绝对利润与利润率）和所在行业中类似公司的利润作过比较？

一些机构为不同企业发表财务比率，其中包括罗伯特·莫里斯协会(Robert Morris Associates)、邓白氏国际信息咨询有限公司(Dun and Bradstreet)和加拿大统计局等。您所属的行业协会可能也发表此类研究。请记住，这些发表出来的比率仅仅是平均数据，您可能需要有超出平均数据的比率。

利润趋势

您是否分析过贵公司一直以来的利润走向？

遑论功绩如何，先前的分析仅反映一家公司在过去某一个时间段的情况。不可能用这些孤立的片刻来说明贵公司的业绩趋势。作趋势分析时，应当计算几个时间段（例如，数年来的每一年）的业绩指标（绝对数额或比率），并将结果列入并排的纵行以便比较，然后可以评估自己的业绩，看业绩的走向如何，对利润趋势作出初步预测。

贵公司是否销售一种以上主要产品线或提供几种不同服务？如果是这样的话，应当分别进行利润及比率分析：

- 以说明每一种产品线或服务所作出的相对贡献；
- 以说明每一种产品线或服务所产生的相对支出负担；
- 以说明哪些产品线或服务所生成的利润最大、哪些利润最小、哪些在亏损；以及
- 说明它们生成利润的速度快慢。

利润组合

每一种产品线或服务的利润与比率分析有助于您发现营运中的强项和弱项，可以帮助您作出提高利润的决定，放弃一项产品线或服务，或者特别将重点放在其中一两项上。



记录

作好记录是关键所在。没有记录，公司就不知道自己过去、现在或是未来的状况。业主/经理、其员工与其外部咨询者（律师、会计师、银行家）最重要的功能之一就是要保存精确、完整且易于使用的记录。

基本记录

您是否有一个普通日记簿和/或特种日记簿，如现金收支日记簿？

普通日记簿是公司的基本记录，公司历来的每项金钱进出都记录在普通日记簿或一个特种日记簿上。

您是否要准备销售报告或分析？

您是否按产品、部门和会计期间（月、季度、年）分别设定销售目标？

您的目标是否合理？

您是否已达到自己的目标？

如果您没有达到自己的目标，试着在一张纸上写出可能的原因，包括诸如一般商业气候、竞争、定价、广告宣传、促销、信用政策等方面。一旦找出明显的原因，就能够采取措施提高销售额（和利润）。

购买与库存系统

您是否有一个购买与库存系统？

购买与库存系统是公司营运中可能会影响到盈利率的两个关键领域。

您是否记录质量、服务、价格和供应源的交货即时性等信息？

您是否分析过供应商数目多寡的优劣势？



您是否分析过通过合作社或其它系统购买的优劣势？

您是否知道：

- 通常收到每个订单需要多长时间？
- 在等待订单到达期间，需要多少缓冲库存（通常又称安全库存）才能维持正常的销售？
- 您是否曾因缺货而遭殃？
- 您是否知道自己需要的每项最佳订购批量？
- 您是否（或者能否）知道利用针对一次性大批量购买的数量折扣？
- 您是否知道自己的库存订购储备成本？

购买越频繁（每次订购量小），平均订购成本（办公费用、邮费、电话费等）就越高，平均储备成本（储存、失窃损失、过时等）就越低。另一方面，每次订购量越大，平均订购成本就越低，储备成本则越高。应当谋求一个平衡，以获得订购与储备库存的最低总体成本。

您是否记录各项库存？

应当在增加或减少库存的同时记帐，随时更新这些记录。可使用3x5吋或5x7吋的卡片作简单记录，为每一项单设一张卡。每一项的记录应当包括：库存量、订购量、订购日期、销售的快慢和计价（这对税务及您自己的分析都很重要）。

其它财务记录

您是否有应付帐款分类（户）帐？这种分类帐将会说明您有哪些欠帐、欠谁的帐以及欠帐的原因。此记录应当有助于您按时付款。任何未准时支付的支出都可能会对您的信用产生消极影响，然而，更重要的是，此记录应当有助于您利用可帮您提高利润的折扣。



您是否有应收帐款分类 (户) 帐 ?

应收帐款分类 (户) 帐将会说明有谁欠贵公司的钱、欠帐金额是多少、已经拖欠了多长时间以及欠帐的原因。逾期帐款可能说明您需要检讨自己的信用发放政策，并且您可能无法迅速将现金投入公司，也就无法在最佳时间支付自己的帐单。

您是否有现金收入日记簿 ?

现金收入日记簿按照来源、每日及数额记录所收入的现金。

您是否有现金支出日记簿 ?

现金支出日记簿类似于现金收入日记簿，但记录的是支付出去的而不是所收入的现金。如果方便的话，可将这两种现金日记合并。

您是否要准备损益 (利润和损失，或P&L) 表和资产负债表 ?

这些报表记录的是贵公司在某个特定时间的状况，显示公司的收入、支出、资产和负债。这些报表绝对是至关重要。

您是否要准备预算 ?

您可能会视预算为“事先记录”，为您的企业预测“未来”的流入与流出。通常准备一年的预算，一般都与会计年度相符合，然而，随后再分为季度预测与每月预测。

预算也有不同的种类：现金预算、生产预算、销售预算，等等。例如，现金预算是对某一特定时间段的销售与支出估计，通过估计公司的收入与支出，迫使公司作出提前考虑。一旦对每一条重要的产品线或部门作出合理预测，业主/经理就已经为雇员设定销售与支出目标。有了规划才能保证利润，而必须要先有预算才能进行规划。

加拿大 – 安大略省工商企业服务中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方语言 - 英语和法语 - 提供商业信息。为了方便用户，我们还将一些最常用的文件资料翻译成了其它语言。如果您需要额外的商业信息，请致电 1-888-576-4444 与 COBSC/CSECO 信息官员接洽。