



## 利潤觀察核對清單

盈利是最重要的，有人甚至可能會說這是企業的唯一目標。利潤衡量成功與否。可以給利潤下一個簡單的定義：收入-支出 =

利潤。因此，要增加利潤，必須要增加收入、或者減少支出、或者二者並行。要作出改善，您必須隨時了解自己的真實財務狀況。您必須注意每一件財務大事，而不能盲目樂觀。

本文中有一系列附帶評論的問題，旨在幫助您分析自己的利潤、利潤充足率與趨勢以及您的每一條產品線或每一項服務對這些利潤的貢獻，並幫您確定您是否有自己所需要的記錄系統。這些問題和評論並非是對主題的明確闡述，其目的在於指出那些有待進一步研究的領域。請用“是”或“否”回答下列問題。

### 您是否在盈利？

#### 收入與支出分析

既然利潤等於收入減去支出，要確定您的利潤有多少，就必須首先確定在研究期內的所有收入和支出。

您是否選擇了適當的利潤確定周期？

為了財務上的原因，公司通常都使用十二個月的周期，例如從1月1日到12月31日，或是7月1日到6月30日。

您選擇的會計年度並不一定需要是歷年（從1月到12月），例如，季節性企業可能會在季末結束其會計年度。會計年度的選擇取決於您的企業性質、您的個人偏好和/或可能需要考慮的稅務事項。

您是否已經確定了自己在會計期間的總收入？為了回答這個問題，請先考慮下列問題：

- 商品或服務銷售收入總額（銷售總額）是多少？
- 客戶的退貨額或記貸額是多少？（退貨和拒收）
- 給客戶和雇員的折扣額是多少？（折扣）



- 商品與服務淨銷售額是多少？（淨銷售額 = 銷售總額 - (退貨和拒收總額 + 折扣額)）
- 其他來源的收入額是多少，諸如銀行存款利息、有價證券股息、租賃給他人的房產租金等？（非營運收入）
- 收入總額是多少？（收入總額 = 淨銷售額 + 非營運收入）

您是否知道自己的支出總額是多少？支出指的是在銷售商品或服務過程中的售出商品和售出服務成本。各類企業的一些常見支出包括以下方面：

- 售出商品成本（售出商品成本 = 期初存貨 + 購買 - 期末存貨）；
- 工資薪水（不要遺漏您自己的薪水，按照您請別人來做您的工作所需支付金額）；
- 租金；
- 水電費用（電費、煤氣費、電話費、水費等）；
- 送貨費用；
- 保險費；
- 廣告與宣傳成本；
- 維護與維修費用；
- 折舊費用（此處需確保您的折舊政策比較現實，並且攬括所有可貶值物品）；
- 稅款與執照費用；
- 利息；
- 壞帳；
- 專業諮詢費用（會計師、律師，等等）。

當然，支出有許多類別，但關鍵在於必須對每一項支出作出記錄，並從您的收入中扣除，然後剩下的才是您的利潤。了解自己的支出是控制支出和增加利潤的第一步。

## 財務比率

財務比率表示從損益表或資產負債表中選出的兩項數值之間的關係。比率分析有助於您評估自己在財務與管理方面的優缺點。

您是否知道自己的流動比率？



流動比率 ( 流動資產除以流動負債 ) 是衡量公司現金狀況或短期現金狀況 ( 變現能力 ) 的一個標準。根據流動比率, 您可以知道自己是否有足夠的現金支付公司當前的債權人。比率越大, 公司資金的變現能力就越大, 公司的誠信度也就越高。現金、應收款、有價証券和庫存都是流動資產。當然, 您對應收款和庫存的估價要較為現實, 才能了解自己真實的變現能力, 因為有些債務可能收不回來, 有些股票也可能會作廢。流動負債則指必須要在一年內清償的債款。

您是否知道自己的速動比率?

速動資產 ( 又稱即可兌現的資產 ) 等於流動資產減去庫存。速動比率 ( 或酸性測試比率 ) 是將速動資產除以流動負債的結果。

目的還是測試公司償還其流動負債的能力。這種測試中並不包括庫存, 因而對公司變現能力的測試也就更加僵硬。速動比率告訴您, 在銷售收入突然停止的情況下, 企業是否能夠透過快速轉換資產來清償流動負債。

您是否知道自己的總負債對淨值的比率?

這個比率 ( 總負債除以淨值, 再乘以100的結果 ) 是衡量公司如何用權益清償總負債的一個標準。比率越小, 權益對債務的比例就越大, 公司的信用等級也就越高。

您是否知道自己的平均收款期?

將應收帳款除以日銷售額, 即得出此比率 ( 日銷售額 = 年除銷除以360 )。根據這個比率, 可以知道公司在除銷後需要多長時間才能拿回現金。收款期越短, 現金流入越快。如果比正常收款期還長, 可能就意味著帳款逾期且無法收回。如果將記貸期延長到一定時間 ( 比如說, 30天 ), 則此比率應當非常接近於同樣的天數。如果超過設定的時間, 可能就需要改變信用政策。明智的方法是, 建立一個帳齡分析表, 以此來判斷收款趨勢並發現拖欠付款者。收款緩慢 ( 不收取適當的逾期費 ) 有損您的利潤, 因為您如果有了這些錢, 可能已經在做有用得多的事, 諸如利用給您自己應付款的折扣額。



您是否知道自己的淨銷售額對資產總額的比率？

此比率（將淨銷售額除以資產總額）是衡量資產利用效率的標準。超出正常比率則意味著公司能夠較普通水平更快（也更好）地將資產轉換成銷售額。

您是否知道自己的營運利潤對銷售淨額比率？

此比率（將營運利潤除以銷售淨額，再乘以100）最常被用來確定相對於銷售額的盈利狀況。較正常為高的比率表示銷售狀況良好、支出較低或是二者兼有。計算此比率時不應當將利息收入和利息支出包含在內。

您是否知道自己的淨利潤對資產總額比率？

此比率（將淨利潤除以資產總額，再乘以100）通常被稱作投資回報率或ROI。重點在於公司總體營運的盈利率，因而使管理層能夠衡量其政策對公司盈利率的效果。ROI是衡量一家公司財務狀況的唯一最重要標準，也可以說是底線之底線。

您是否知道自己的淨利潤對淨值比率？

將淨利潤除以淨值，再乘以100，即得到淨利潤對淨值比率。根據這一比率，可以了解到有關的業主在公司營運中的資源利用率情況。

出於不同的計算目的，所有衡量盈利率的比率都可在稅前或稅後計算。這些比率都有各自的局限性。由於用來得出比率的資訊本身都建立在會計規則、個人判斷和事實基礎上，不能將這些比率視為一家公司財務狀況的絕對指標。比率只是評估公司業績的手段，必須與許多其他手段結合在一起加以合理考慮。應當將比率作為進一步分析的起點，而不是終點。

## 利潤充足率

下面的問題的設計目的，是要幫助您衡量貴公司目前所賺利潤的充足率。盈利只是第一步，賺取足夠的利潤以生存與發展，才是企業的真正目標。

- 您是否已將自己的利潤與利潤目標作過比較？



- 您的目標是否可能過高或過低？
- 您是否已經將自己目前的利潤（絕對利潤與利潤比率）和過去一至三年內的利潤作過比較？
- 您是否已經將自己的利潤（絕對利潤與利潤比率）和所在行業中類似公司的利潤作過比較？

一些機構為不同企業發表財務比率，其中包括羅伯特·莫里斯協會 (Robert Morris Associates)、鄧白氏國際資訊諮詢法人公司 (Dun and Bradstreet) 和加拿大統計局等。您所屬的行業協會可能也發表此類研究。請記住，這些發表出來的比率僅僅是平均數據，您可能需要超出平均數據的比率。

### 利潤趨勢

您是否分析過貴公司一直以來的利潤走向？

遑論功績如何，先前的分析僅反映一家公司在過去某一個時間段的情況。不可能用這些孤立的片刻來說明貴公司的業績趨勢。作趨勢分析時，應當計算幾個時間段（例如，數年來的每一年）的業績指標（絕對數額或比率），並將結果列入並排的縱行以便比較，然後可以評估自己的業績，看業績的走向如何，對利潤趨勢作出初步預測。

貴公司是否銷售一種以上主要產品線或提供幾種不同服務？如果是這樣的話，應當分別進行利潤及比率分析：

- 以說明每一種產品線或服務所作出的相對貢獻；
- 以說明每一種產品線或服務所產生的相對支出負擔；
- 以說明哪些產品線或服務所生成的利潤最大、哪些利潤最小、哪些在虧損；以及
- 說明它們生成利潤的速度快慢。

### 利潤組合

每一種產品線或服務的利潤與比率分析有助於您發現營運中的強項和弱項，可以幫助您作出提高利潤的決定，放棄一項產品線或服務，或者特別將重點放在其中一兩項上。



## 記錄

作好記錄是關鍵所在。沒有記錄，公司就不知道自己過去、現在或是未來的狀況。業主/經理、其員工與其外部諮詢者（律師、會計師、銀行家）最重要的功能之一就是要保存精確、完整且易於使用的記錄。

## 基本記錄

您是否有一個普通日記簿和/或特種日記簿，如現金收支日記簿？

普通日記簿是公司的基本記錄，公司歷來的每項金錢進出都記錄在普通日記簿或一個特種日記簿上。

您是否要準備銷售報告或分析？

您是否按產品、部門和會計期間（月、季度、年）分別設定銷售目標？

您的目標是否合理？

您是否已達到自己的目標？

如果您沒有達到自己的目標，試著在一張紙上寫出可能的原因，包括諸如一般商業氣候、競爭、定價、廣告宣傳、促銷、信用政策等方面。一旦找出明顯的原因，就能夠採取措施提高銷售額（和利潤）。

## 購買與庫存系統

您是否有一個購買與庫存系統？

購買與庫存系統是公司營運中可能會影響到盈利率的兩個關鍵領域。

您是否記錄品質、服務、價格和供應源的交貨即時性等資訊？

您是否分析過供應商數目多寡的優劣勢？



您是否分析過透過合作社或其他系統購買的優劣勢？

您是否知道：

- 通常收到每個訂單需要多長時間？
- 等待訂單到達期間，需要多少緩沖庫存（通常又稱安全庫存）才能維持正常的銷售？
- 您是否曾因缺貨而遭殃？
- 您是否知道自己需要的每項最佳定購批量？
- 您是否（或者能否）知道利用針對一次性大批量購買的數量折扣？
- 您是否知道自己的庫存訂購儲備成本？

購買越頻繁（每次訂購量小），平均訂購成本（辦公費用、郵費、電話費等）就越高，平均儲備成本（儲存、失竊損失、過時等）就越低。另一方面，每次訂購量越大，平均訂購成本就越低，儲備成本則越高。應當謀求一個平衡，以獲得訂購與儲備庫存的最低總體成本。

**您是否記錄各項庫存？**

應當在增加或減少庫存的同時記帳，隨時更新這些記錄。可使用3x5或5x7的卡片作簡單記錄，為每一項單設一張卡。每一項的記錄應當包括：庫存量、訂購量、訂購日期、銷售的快慢和計價（這對稅務及您自己的分析都很重要）。

**其他財務記錄**

您是否有應付帳款分類（戶）帳？這種分類帳將會說明您有哪些欠帳、欠誰的帳以及欠帳的原因。此記錄應當有助於您按時付款。任何未準時支付的支出都可能會對您的信用產生消極影響，然而，更重要的是，此記錄應當有助於您利用可幫您提高利潤的折扣。

您是否有應收帳款分類（戶）帳？



應收帳款分類 ( 戶 ) 帳將會說明有誰欠貴公司的錢、欠帳金額是多少、已經拖欠了多長時間以及欠帳的原因。逾期帳款可能說明您需要檢討自己的信用發放政策，並且您可能無法迅速將現金投入公司，也就無法在最佳時間支付自己的帳單。

您是否有現金收入日記簿？

現金收入日記簿按照來源、每日及數額記錄所收入的現金。

您是否有現金支出日記簿？

現金支出日記簿類似於現金收入日記簿，但記錄的是支付出去的而不是所收入的現金。如果方便的話，可將這兩種現金日記合並。

您是否要準備損益 ( 利潤和損失，或P&L ) 表和資產負債表？

這些報表記錄的是貴公司在某個特定時間的狀況，顯示公司的收入、支出、資產和負債。這些報表絕對是至關重要。

您是否要準備預算？

您可能會視預算為“事先記錄”，為您的企業預測“未來”的流入與流出。通常準備一年的預算，一般都與會計年度相符合，然而，隨後再分為季度預測與每月預測。

預算也有不同的種類：現金預算、生產預算、銷售預算，等等。例如，現金預算是對某一特定時間段的銷售與支出估計，透過估計公司的收入與支出，迫使公司作出提前考慮。一旦對每一條重要的產品線或部門作出合理預測，業主/經理就已經為雇員設定銷售與支出目標。有了規劃才能保證利潤，而必須要先有預算才能進行規劃。

加拿大 – 安大略省工商企業服務中心 ( COBSC/CSECO ) 以加拿大官方語言 - 英語和法語 - 提供商業資訊。為了方便用戶，我們還將一些最常用的文件資料翻譯成了其它語言。如果您需要額外的商業資訊，請致電1-888-576-4444 與COBSC/CSECO 資訊官員接洽。