



ਮੁਨਾਫੇ ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਚੈੱਕ ਲਿਸਟ

ਮੁਨਾਫਾ ਬਣਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ - ਕੁੱਝ ਲੋਕ ਕਹਿਣਗੇ ਕਿ ਇਹ ਹੀ ਧੰਦੇ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ। ਮੁਨਾਫਾ, ਸਫਲਤਾ ਨਾਪਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਅਸਾਨ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਹੈ : ਕੁੱਲ ਵਿਕਰੀ - ਖਰਚ = ਮੁਨਾਫਾ। ਇਸ ਲਈ ਮੁਨਾਫਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਖਰਚੇ ਘੱਟ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਦੋਵੇਂ। ਸੁਧਾਰ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਜਾਨਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਸਮੇਂ ਆਰਥਿਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਕੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਇੱਕ ਆਰਥਿਕ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸੋਚ ਦੀ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਟਿੱਪਣੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰ ਸਕੋਗੇ, ਉਸਦੀ ਭਰਮਾਰ ਅਤੇ ਝੁਕਾਅ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਹਰ ਇੱਕ ਮਾਲ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਨਾਲ ਉਸਦਾ ਸੰਬੰਧ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਟਿੱਪਣੀ ਕੋਈ ਪੱਥਰ ਤੇ ਲਕੀਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕ੍ਰਿਪਾ ਕਰਕੇ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ “ਹਾਂ ਜਾਂ ਨਹੀਂ” ਵਿੱਚ ਦਿਓ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਨਾਫਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ?

ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਖਰਚੇ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ

ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਕਰੀ ਚੋਂ ਖਰਚਾ ਕੱਢ ਕੇ ਜੋ ਬੱਚਦਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਰੈਵਿਨਿਊ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਮੁਨਾਫਾ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਦੀ ਅਵਧੀ ਦੇ ਵਿੱਚ ਕੁੱਲ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਕੁੱਲ ਖਰਚ ਬਾਰੇ ਜਾਨਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਕੀ ਮੁਨਾਫਾ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਢੁੱਕਵੀਂ ਅਵਧੀ ਚੁਣੀ ਹੈ?

ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕੰਪਨੀਆਂ 12 ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੀ ਅਵਧੀ ਚੁਣਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ 1 ਜਨਵਰੀ ਤੋਂ 31 ਦਿਸੰਬਰ ਤੱਕ ਜਾਂ 1 ਜੁਲਾਈ ਤੋਂ 30 ਜੂਨ ਤੱਕ।

ਹਿਸਾਬ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਸਾਲ ਚੁਣੋ ਉਸਨੂੰ ਕੈਲੰਡਰ ਵਾਲਾ ਸਾਲ (ਜਨਵਰੀ ਤੋਂ ਦਿਸੰਬਰ) ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਮੌਸਮੀ ਧੰਦਾ ਆਪਣੇ ਧੰਦੇ ਦੇ ਮੌਸਮ ਦੇ ਬਾਅਦ ਸਾਲ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਚੁਣਾਓ ਤੁਹਾਡੇ ਧੰਦੇ ਦੇ ਪ੍ਰਕਾਰ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿਜੀ ਪਸੰਦ, ਅਤੇ/ਜਾਂ ਟੈਕਸਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਅਵਧੀ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੁੱਲ ਰੈਵਿਨਿਊ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ? ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਓ :

- ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਲ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਕੁੱਲ ਰੈਵਿਨਿਊ ਕਿੰਨਾ ਹੋਇਆ? (ਕੁੱਲ ਵਿਕਰੀ)
- ਗਾਹਕਾਂ ਨੇ ਕਿੰਨਾ ਮਾਲ ਵਾਪਸ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਵਾਪਸ ਲਿੱਤਾ? (ਵਾਪਸੀ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾ)
- ਗਾਹਕ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਛੋਟ ਦਿੱਤੀ? (ਛੋਟ)
- ਮਾਲ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਵੇਚ ਕੇ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚੋਂ ਖਰਚ ਕੱਢ ਕੇ ਕਿੰਨਾ ਬਚਿਆ? (ਬਕਾਇਆ ਵਿਕਰੀ = ਕੁੱਲ ਵਿਕਰੀ - (ਵਾਪਸੀ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾ + ਛੋਟ)।
- ਦੂਜੇ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਕਿੰਨੀ ਆਮਦਨੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬੈਂਕ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟਾਂ ਤੇ ਵਿਆਜ, ਸਿਕਿਊਰਿਟੀਆਂ ਉੱਤੇ ਲਾਭ ਅੰਸ , ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਿਰਾਇਆ? (ਗੈਰ ਕੰਮਕਾਰੀ ਆਮਦਨ)



- ਕੁੱਲ ਰੈਵਿਨਿਊ ਕਿੰਨਾ ਹੈ? (ਕੁੱਲ ਰੈਵਿਨਿਊ = ਬਕਾਇਆ ਵਿਕਰੀ ਨੈੱਟ ਸੇਲਜ਼ + ਗੈਰ ਕੰਮਕਾਰੀ ਆਮਦਨ

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁੱਲ ਖਰਚੇ ਕਿੰਨੇ ਹਨ? ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਸਮਾਨ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਜੋ ਕਿ ਸਮਾਨ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵੇਚਣ ਦੀ ਵਿਧੀ ਵਿੱਚ ਖਰਚ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਧੰਦਿਆਂ ਲਈ ਕੁੱਝ ਆਮ ਖਰਚੇ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ :

- ਵੇਚੇ ਹੋਏ ਮਾਲ ਦੀ ਕੀਮਤ (ਵੇਚੇ ਹੋਏ ਮਾਲ ਦੀ ਕੀਮਤ = ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਇਨਵੈਨਟਰੀ + ਖਰੀਦਾਰੀ - ਅਖੀਰਲੀ ਇਨਵੈਨਟਰੀ);
- ਮਿਹਨਤਾਨਾ ਅਤੇ ਤਨਖਾਹ (ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਜੋੜਣਾ ਨਾ ਭੁੱਲੋ - ਉਹ ਸਹੀ ਰਕਮ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੀ ਹੋਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਦੇਣੀ ਪੈਂਦੀ);
- ਕਿਰਾਇਆ;
- ਬਿਜਲੀ-ਪਾਣੀ (ਬਿਜਲੀ, ਗੈਸ, ਟੈਲੀਫੋਨ, ਪਾਣੀ, ਆਦਿ);
- ਢੁਲਾਈ ਦਾ ਖਰਚਾ;
- ਬੀਮਾ;
- ਵਿਗਿਆਪਨ ਅਤੇ ਪਰਮੋਸ਼ਨ ਦੇ ਖਰਚੇ;
- ਸਾਫ-ਸਫਾਈ ਅਤੇ ਮੁਰੰਮਤ;
- ਘਿਸਾਵਟ (ਇੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਘਿਸਾਵਟ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਸਹੀ ਹਨ ਅਤੇ ਘਿਸਾਵਟ ਵਾਲੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਲਈਆਂ ਹਨ);
- ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਲਾਈਸੈਂਸ;
- ਵਿਆਜ;
- ਉਧਾਰ ਜੋ ਵਸੂਲ ਨਾ ਹੋ ਸਕੇ;
- ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਹਾਇਤਾ (ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ, ਵਕੀਲ, ਆਦਿ)।

ਇਹ ਸਹੀ ਹੈ ਕਿ ਹੋਰ ਵੀ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਰਚੇ ਹਨ, ਧਿਆਨ ਬਸ ਇਹ ਰੱਖਣਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਇੱਕ ਖਰਚਾ ਰਿਕਾਰਡ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਰੈਵਿਨਿਊ ਤੋਂ ਘਟਾਇਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਚੱਲੇ ਕਿ ਮੁਨਾਫਾ ਕਿੰਨਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਉਹਨਾਂ ਤੇ ਕਾਬੂ ਕਰਨ ਦਾ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੈ।

ਵਿੱਤੀ ਅਨੁਪਾਤ

ਵਿੱਤੀ ਬਿਓਰਾ ਆਮਦਨ ਬਿਓਰੇ ਜਾਂ ਬੈਲੰਸ ਸ਼ੀਟ ਵਿੱਚੋਂ ਚੁਣੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਕੋਈ ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਸੀ ਸੰਬੰਧ ਕੀ ਹੈ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਵਿੱਤੀ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਤੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਗੱਲਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲ-ਅੰਕਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿੱਤੀ ਅਨੁਪਾਤ ਪਤਾ ਹੈ?

ਮੌਜੂਦਾ ਅਨੁਪਾਤ (ਵਰਤਮਾਨ ਸੰਪਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤਮਾਨ ਕਰਜ਼ ਨਾਲ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ), ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਨਕਦੀ ਹਾਲਤ ਕੀ ਹੈ (ਲਿਕੁਈਡਿਟੀ)। ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਧੰਦੇ ਦੇ ਵਰਤਮਾਨ ਉਧਾਰੀ ਨੂੰ ਦੇਣ ਲਈ ਕਾਫੀ ਨਕਦੀ ਹੈ। ਅਨੁਪਾਤ ਜਿੰਨਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗਾ ਉਨੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧੰਦੇ ਦੀ ਹਾਲਤ ਨਕਦੀ ਵਾਲੀ ਕਹੀ ਜਾਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਨੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧੰਦੇ ਦੀ ਸਾਖ ਹੋਵੇਗੀ। ਨਕਦੀ, ਰਸੀਵੇਬਲਜ਼, ਮਾਰਕੇਟੇਬਲ ਸਿਕਿਊਰਟੀਜ਼ ਅਤੇ ਇਨਵੈਨਟਰੀ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸੁਭਾਵਕ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੀ ਨਕਦੀ ਦੀ ਉਪਲੱਬਧਤਾ ਦਾ ਸਹੀ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰਸੀਵੇਬਲਜ਼ ਅਤੇ ਇਨਵੈਨਟਰੀ ਦਾ ਮੁੱਲ ਅੰਕਣ ਵੀ ਸਹੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਕੁੱਝ



ਉਧਾਰੀ ਵਸੂਲੀ ਦੇ ਲਾਇਕ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਕੁੱਝ ਸਟਾੱਕ ਪੁਰਾਣਾ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਜੇ ਕਰਜ਼ਾ ਇੱਕ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਦਰ ਚੁਕਾਉਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਤਤਕਾਲ ਅਨੁਪਾਤ ਪਤਾ ਹੈ?

ਤਤਕਾਲ ਅਸਾਸੇ , ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇਨਵੈਂਟਰੀ ਘਟਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਿਲਦੇ ਹਨ। ਤਤਕਾਲ ਅਨੁਪਾਤ (ਜਾਂ ਐਸਿਡ-ਟੈਸਟ ਰੇਸ਼ੀਓ) ਤਤਕਾਲ ਅਸਾਸੇ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਤਕਸੀਮ ਕਰੇ । ਫਿਰ ਤੋਂ, ਇਸ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਧੰਦੇ ਦੀ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕਿੰਨੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ, ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਹੈ । ਇਸ ਟੈਸਟ ਵਿੱਚ ਇਨਵੈਂਟਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਟੈਸਟ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਨਕਦੀ ਦੀ ਉਪਲੱਬਧਤਾ ਦਾ ਸਹੀ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗ ਸਕੇ। ਇਹ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਰੈਵਿਨਿਊ ਅਚਾਨਕ ਘੱਟ ਜਾਣ ਤਾਂ ਕਿ ਧੰਦਾ ਆਪਣੀ ਤਬਦੀਲੀ ਯੋਗ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਮੌਜੂਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੁੱਲ ਕਰਜ਼ੇ ਅਤੇ ਬਕਾਇਆ-ਕੀਮਤ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ ਪਤਾ ਹੈ?

ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ (ਕੁੱਲ ਕਰਜ਼ੇ ਨੂੰ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ ਨੈੱਟ-ਵਰਥ ਨਾਲ ਅਤੇ ਫਿਰ 100 ਨਾਲ ਗੁਣਾ ਕਰੋ) ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੀ ਐਕੁਇਟੀ ਦੇ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਕਿੱਦਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅਨੁਪਾਤ ਜਿੰਨਾਂ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗਾ ਉਨੀਂ ਕਰਜ਼ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਐਕੁਇਟੀ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਨੀਂ ਵਧੀਆ ਧੰਦੇ ਦੀ ਕਰੈਡਿਟ ਰੇਟਿੰਗ ਹੋਵੇਗੀ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਔਸਤ ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਅਵਧੀ ਪਤਾ ਹੈ?

ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਯੋਗ ਖਾਤੇ ਨੂੰ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਕੀਮਤਾਂ ਨਾਲ ਤਕਸੀਮ ਕਰਕੇ ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। (ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਵਿਕਰੀ = ਸਲਾਨਾ ਉਧਾਰੀ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ 360 ਨਾਲ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ)। ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਧਾਰੀ ਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨਕਦੀ ਮਿਲਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ। ਇਹ ਸਮਾਂ ਜਿੰਨਾ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗਾ ਉਨੀਂ ਜਲਦੀ ਨਕਦੀ ਅੰਦਰ ਆਵੇਗੀ। ਸਧਾਰਨ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੰਬਾ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਪੈਸਾ ਵਸੂਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਦੇਰ ਅਤੇ ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਅਸਮੱਰਥਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੀ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਉਧਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ 30 ਦਿਨ) ਇਸ ਅਨੁਪਾਤ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਉਧਾਰੀ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਫੇਰ-ਬਦਲ ਕਰਨੀ ਪੈ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਰੁੱਖ ਦੇਖਣ ਅਤੇ ਦੇਰ ਨਾਲ ਪੈਸਾ ਦੇਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਸਾਰਣੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ । ਹੌਲੀ ਵਸੂਲੀ (ਬਿਨਾਂ ਵਿੱਤੀ ਖਰਚੇ ਦੇ) ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਪੈਸੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਖਰਚੇ ਤੇ ਛੋਟ ਦਾ ਲਾਭ ਲੈਣਾ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਕਾਇਆ-ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਕੁੱਲ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ ਪਤਾ ਹੈ?

ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ (ਬਕਾਇਆ-ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਕੁੱਲ ਅਸਾਸਿਆਂ ਤੋਂ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ) ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਸਾਸਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨੇ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹੋ। ਸਧਾਰਣ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੇ ਅਨੁਪਾਤ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਵਿਕਰੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਾਭ ਅਤੇ ਬਕਾਇਆ-ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ ਪਤਾ ਹੈ?

ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕਿ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਕੀ ਹਾਲਤ ਹੈ ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ (ਔਪਰੇਟਿੰਗ ਲਾਭ ਨੂੰ ਬਕਾਇਆ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਸੌ ਨਾਲ ਗੁਣਾ ਕਰੋ) ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ।



ਸਧਾਰਣ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡਾ ਅਨੁਪਾਤ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧੀਆ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਖਰਚੇ ਘੱਟ ਹਨ, ਜਾਂ ਦੋਵੇਂ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਵਿਆਜ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਜਾਂ ਵਿਆਜ ਦੇ ਖਰਚੇ ਇਸ ਅਨੁਪਾਤ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਵਰਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬਕਾਇਆ-ਲਾਭ ਅਤੇ ਕੁੱਲ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ ਕੀ ਹੈ?

ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ (ਬਕਾਇਆ-ਲਾਭ ਨੂੰ ਕੁੱਲ ਅਸਾਸਿਆਂ ਤੋਂ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਫਿਰ 100 ਨਾਲ ਗੁਣਾ ਕਰੋ) ਆਮ ਕਰਕੇ ਰਿਟਰਨ ਔਨ ਇਨਵੈਸਟਮੈਂਟ (ROI) ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਧਿਆਨ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੁਨਾਫੇ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਦਾ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਆਰਥਿਕ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਜਾਨਣ ਲਈ ਇਹ ਇੱਕ ਇੱਕਲਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਪਾਤ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਹੋ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦੀ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਬਕਾਇਆ-ਲਾਭ ਅਤੇ ਅਤੇ ਬਕਾਇਆ-ਕੀਮਤ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ ਪਤਾ ਹੈ?

ਇਹ ਅਨੁਪਾਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਬਕਾਇਆ-ਲਾਭ ਨੂੰ ਬਕਾਇਆ-ਕੀਮਤ ਤੋਂ ਤਕਸੀਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਸੌ ਨਾਲ ਗੁਣਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਮਾਲਕ ਦੁਆਰਾ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਲਗਾਏ ਗਏ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖ ਕੇ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਨਾਪਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਅਨੁਪਾਤਾਂ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਟੈਕਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਨੁਪਾਤ ਦੀਆਂ ਕੁੱਝ ਹੱਦਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਅਨੁਪਾਤ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਿਸਾਬ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨਿਜੀ ਅੰਦਾਜ਼ਿਆਂ ਤੇ ਅਧਾਰਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਅਨੁਪਾਤ ਨੂੰ ਫਰਮ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਹਾਲਤ ਦਾ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸੂਚਕ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਅਨੁਪਾਤ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਸਿਰਫ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸੀ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਉਸਦਾ ਦੂਜੀ ਥਾਂ ਤੇ ਉਪਯੋਗ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਦੀ ਜਾਂਚ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਬਲਕਿ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਭਰਮਾਰਤਾ

ਹੇਠ ਦਿੱਤੇ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਭਰਮਾਰਤਾ ਨੂੰ ਨਾਪਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਉਣਾ ਸਿਰਫ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੈ; ਜਿਉਣ ਅਤੇ ਵੱਧਣ ਲਈ ਭਰਮਾਰ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਉਣਾ ਹੀ ਕਿਸੀ ਵੀ ਧੰਦੇ ਦੀ ਅਸਲੀ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ।

- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਬਹੁਤ ਉੱਚੇ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਹੇਠਾਂ ਹਨ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੌਜੂਦਾ ਮੁਨਾਫੇ (ਐਬਸੋਲਿਊਟ ਅਤੇ ਰੇਸ਼ੀਓ) ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਪਿਛਲੇ ਇੱਕ ਜਾਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਕੀਤੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੌਜੂਦਾ ਮੁਨਾਫੇ (ਐਬਸੋਲਿਊਟ ਅਤੇ ਰੇਸ਼ੀਓ) ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੀਆਂ ਮਿਲਦੀਆਂ-ਜੁਲਦੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਹੈ?

ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਭਿੰਨ-ਭਿੰਨ ਧੰਦਿਆਂ ਲਈ ਵਿੱਤੀ ਅਨੁਪਾਤ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਰੌਬਰਟ ਮੌਰਿਸ ਅਸੋਸੀਏਟਸ, ਡਨ ਐਂਡ ਬਰੈਡ ਸਟ੍ਰੀਟ, ਅਤੇ ਸਟੇਟਿਸਟਿਕਸ ਕਨੇਡਾ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹਨ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਪਣੀ ਵਪਾਰਿਕ ਜਥੇਬੰਦੀ ਵੀ ਅਜਿਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਅਨੁਪਾਤ ਸਿਰਫ ਔਸਤ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਹਨਾਂ ਔਸਤਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਧੀਆ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ।



ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਰੁਝਾਨ

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਨਾਫਾ ਕਿਸ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ?

ਪਿਛਲਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ, ਆਪਣੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਵਡਿਆਈਆਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਲਈ ਕਿਸੀ ਇੱਕ ਪਲ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਇਕੱਲੇ ਪਲਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਰੁਝਾਨ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਟ੍ਰੈਂਡ ਅਨਾਲਿਸਿਸ ਪਰਫੋਰਮੈਂਸ ਇਨਡੀਕੇਟਰ (ਐਬਸੋਲਿਊਟ ਜਾਂ ਰੇਸ਼ੀਓ) ਕਈ ਅਵਧੀਆਂ ਲਈ ਨਿਕਾਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ (ਜਿਵੇਂਕਿ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਸਲਾਨਾ) ਅਤੇ ਉਸ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਕਾਲਮਾਂ ਵਿੱਚ ਆਸ-ਪਾਸ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਤੁਲਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖ ਸਕੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਕਿਸ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਭਵਿੱਖਵਾਣੀ ਕਰੋ।

ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਇੱਕ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਲ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵੇਚਦੀ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਹਰ ਇੱਕ ਲਈ ਅਲੱਗ-ਅਲੱਗ ਲਾਭ ਅਤੇ ਅਨੁਪਾਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ :

- ਹਰ ਇੱਕ ਮਾਲ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦਾ ਆਪਣਾ-ਆਪਣਾ ਫਾਇਦਾ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ;
- ਹਰ ਇੱਕ ਮਾਲ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੇ ਲਈ ਤੁਲਨਾਤਮਕ ਖਰਚੇ ਦਾ ਬੋਝ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ;
- ਇਹ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਮਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹੈ, ਕਿਹੜਾ ਘੱਟ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਹੜਾ ਨੁਕਸਾਨ ਵਿੱਚ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ; ਅਤੇ
- ਕਿਹੜੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਜਾਂ ਹੌਲੀ ਹੌਲੀ ਵੱਧ ਰਹੇ ਹਨ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ।

ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਮਿਸ਼ਰਣ

ਹਰ ਇੱਕ ਮੁੱਖ ਮਾਲ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਲਈ ਲਾਭ ਜਾਂ ਅਨੁਪਾਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਵੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਕਿਸੀ ਮਾਲ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਕਿਸੀ ਤੇ ਖਾਸ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ।

ਰਿਕਾਰਡ

ਵਧੀਆ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਉਸ ਤੋਂ ਬਿਨ੍ਹਾਂ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਸੀ, ਕਿੱਥੇ ਹੈ, ਜਾਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਸਹੀ ਤੇ ਆਧੁਨਿਕ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣਾ ਜੋ ਵਿੱਚ ਸੌਖੇ ਹੋਣ, ਮਾਲਕ/ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸੱਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਬਾਹਰੀ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ (ਵਕੀਲ, ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ, ਬੈਂਕਰ) ਦੇ ਲਈ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਬੁਨਿਆਦੀ ਰਿਕਾਰਡ

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਮ ਜਨਰਲ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਖਾਸ ਜਨਰਲ ਹੈ, ਜਿਵੇਂਕਿ ਇੱਕ ਨਕਦ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਨਕਦ ਖਰਚੇ ਲਈ?

ਆਮ ਜਨਰਲ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਰਿਕਾਰਡ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਹਰ ਇੱਕ ਆਰਥਿਕ ਘਟਨਾ ਇਸ ਆਮ ਜਨਰਲ ਜਾਂ ਖਾਸ ਜਨਰਲ ਵਿੱਚ ਲਿਖੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਰੀ ਰਿਪੋਰਟ ਜਾਂ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਤਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹੋ?



ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹਰ ਇੱਕ ਮਾਲ, ਵਿਭਾਗ , ਅਤੇ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਅਵਧੀ (ਮਹੀਨਾ, ਕੁਆਰਟਰ, ਸਾਲ) ਦੇ ਲਈ ਵਿਕਰੀ ਟੀਚੇ ਹਨ?

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਉਚਿਤ ਹਨ?

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਪੂਰੇ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਪੂਰੇ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇੱਕ ਅਲੱਗ ਕਾਗਜ਼ ਤੇ ਲਿਖੋ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਕਾਰਣ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਜਾਂਚ ਵਿੱਚ ਖੇਤਰ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਧੰਦੇ ਦਾ ਆਮ ਵਾਤਾਵਰਣ, ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਤਾ, ਕੀਮਤ, ਵਿਗਿਆਪਨ, ਵਿਕਰੀ ਪਰਮੇਸ਼ਨ, ਉਧਾਰ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ, ਆਦਿ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵਿਤ ਕਾਰਣ ਪਤਾ ਲਗਾ ਲਏ ਤਾਂ ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਰੀ (ਅਤੇ ਮੁਨਾਫਾ) ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਖਰੀਦਾਰੀ ਅਤੇ ਗੁਦਾਮ ਪ੍ਰਣਾਲੀ

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਖਰੀਦਾਰੀ ਅਤੇ ਗੁਦਾਮ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਹੈ?

ਖਰੀਦਾਰੀ ਅਤੇ ਗੁਦਾਮ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਕਿਸੀ ਵੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੰਮ-ਕਾਰ ਦੇ ਨਾਜ਼ੁਕ ਖੇਤਰ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮੁਨਾਫੇ ਤੇ ਅਸਰ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਪਲਾਇਰਜ਼ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ, ਸੇਵਾ, ਕੀਮਤ, ਅਤੇ ਡਲਿਵਰੀ ਦੀ ਰਫਤਾਰ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਦੇ ਹੋ?

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਸਪਲਾਇਰਜ਼ ਜਾਂ ਕੁੱਝ ਗਿਣੇ-ਚੁਣੇ ਸਪਲਾਇਰਜ਼ ਤੋਂ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਫਾਇਦੇ-ਨੁਕਸਾਨ ਜਾਂਚੇ ਹਨ?

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਕਾਰੀ ਜਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦੂਜੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਤੋਂ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਫਾਇਦੇ-ਨੁਕਸਾਨ ਜਾਂਚੇ ਹਨ?

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ :

- ਔਰਡਰ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਾਲ ਮਿਲਣ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ?
- ਤੁਹਾਡਾ ਇਨਵੈਂਟਰੀ ਕੁਸ਼ਨ (ਆਮ ਕਰਕੇ ਸੇਫਟੀ ਸਟਾੱਕ ਕਹਾਉਂਦਾ ਹੈ) ਕਿੰਨਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਧਾਰਣ ਵਿਕਰੀ ਰੱਖ ਸਕੋ ਅਗਲਾ ਔਰਡਰ ਆਉਣ ਤੱਕ?
- ਕੀ ਸਟਾੱਕ ਵਿੱਚ ਮਾਲ ਨਾ ਹੋਣ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਕੋਈ ਤਕਲੀਫ ਹੋਈ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਔਰਡਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੀ ਇੱਕ ਮਾਲ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਸੰਖਿਆ ਕਿੰਨੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਲ ਲੈਣ ਤੇ ਛੋਟ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਭੰਡਾਰ ਔਰਡਰ ਕਰਨ ਦੀ ਅਤੇ ਰੱਖ ਰਖਾਵ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕੀ ਹੈ?

ਜਿੰਨੀ ਛੋਟੀ-ਛੋਟੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦੋਗੇ (ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਔਰਡਰ) ਉਨੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਔਰਡਰ ਦੀ ਔਸਤ ਕੀਮਤ ਹੋਵੇਗੀ (ਕਲਰਕ, ਪੋਸਟੇਜ, ਟੈਲੀਫੋਨ, ਆਦਿ ਦੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ) ਅਤੇ ਉਨੀਂ ਘੱਟ ਔਸਤ ਢੁਲਾਈ ਲਾਗਤ (ਭੰਡਾਰਨ, ਚੋਰੀ, ਪੁਰਾਣਾ ਮਾਲ, ਆਦਿ) ਹੋਵੇਗੀ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਵੱਡਾ ਔਰਡਰ ਹੋਵੇਗਾ ਉਨੀਂ ਘੱਟ ਉਸਦੀ ਕੀਮਤ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਨੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਢੁਲਾਈ ਲਾਗਤ ਹੋਵੇਗੀ। ਇੱਕ ਸੰਤੁਲਨ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਔਰਡਰ ਦੀ ਕੀਮਤ ਘੱਟ ਅਤੇ ਨਾਲ ਨਾਲ ਭੰਡਾਰਨ ਦੇ ਰੱਖ ਰਖਾਵ ਦੀ ਕੀਮਤ ਵੀ ਘੱਟ ਹੋਵੇ।



ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮਾਲ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਭੰਡਾਰ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਦੇ ਹੋ?

ਇਹਨਾਂ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਚਲੰਤ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਵੀ ਮਾਲ ਉਸ ਵਿੱਚ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂ ਘਟਾਇਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸ ਦਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਦਾਖਲਾ ਵੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣ ਦਾ ਅਸਾਨ ਤਰੀਕਾ ਹੈ 3ਣ5 ਜਾਂ 5ਣ7 ਦੇ ਕਾਰਡ ਮਾਲ ਦੇ ਹਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਕਾਰ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾਣ। ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਰੱਖਿਆ ਹੋਇਆ ਰਿਕਾਰਡ ਹਰ ਪ੍ਰਕਾਰ ਲਈ ਇਹ ਦਿਖਾਵੇਗਾ : ਸਟਾਕ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਸੰਖਿਆ, ਔਰਡਰ ਕੀਤੀ ਹੋਈ ਸੰਖਿਆ, ਔਰਡਰ ਦੀ ਤਰੀਕ, ਸਪਲਾਇਅਰ ਦੀ ਹੌਲੀ ਜਾਂ ਤੇਜ਼ ਗਤੀ ਅਤੇ ਮੁੱਲ-ਅੰਕਣ (ਜੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੀ ਜਾਂਚ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ)।

ਹੋਰ ਵਿੱਤੀ ਰਿਕਾਰਡ

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਗ ਖਾਤੇ ਦਾ ਵਹੀ ਖਾਤਾ ਹੈ?

ਇਹ ਵਹੀ ਖਾਤਾ ਦਿਖਾਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਕਰਜ਼, ਕਿਸ ਦੇ ਨਾਲ, ਅਤੇ ਕਿਉਂ ਲਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ ਸਮੇਂ ਤੇ ਅਦਾਇਗੀ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਦਾਇਗੀ ਸਮੇਂ ਤੇ ਨਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਉਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਉਧਾਰ ਤੇ ਅਸਰ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਸ ਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਤੁਹਾਨੂੰ ਛੋਟ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਨਾਫਾ ਵੱਧ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਯੋਗ ਖਾਤੇ ਦਾ ਵਹੀ ਖਾਤਾ ਹੈ?

ਇਹ ਵਹੀ ਖਾਤਾ ਦਿਖਾਵੇਗਾ ਕਿ ਕਿਸਦੇ ਉੱਪਰ ਉਧਾਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਧਾਰ ਦੀ ਰਕਮ, ਅਵਧੀ, ਅਤੇ ਕਾਰਣ ਦੱਸੇਗਾ। ਓਵਰਡਿਊ ਅਕਾਊਂਟ ਇਹ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਦੀ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੰਨੀ ਛੇਤੀ ਨਕਦ ਵਾਪਸ ਮਿਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਉਨਾਂ ਛੇਤੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸ ਦੇ ਦੁਆਰਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਿੱਲਾਂ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਸਮੇਂ ਤੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਸੀ।

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨਕਦੀ ਰਸੀਦ ਜਨਰਲ ਹੈ?

ਇਹ ਜਨਰਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਕਦ ਦੇ ਸਰੋਤ, ਦਿਨ ਅਤੇ ਰਕਮ ਨੂੰ ਰਿਕਾਰਡ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨਕਦੀ ਭੁਗਤਾਨ ਜਨਰਲ ਹੈ?

ਇਹ ਜਨਰਲ ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਜਨਰਲ ਦੇ ਸਮਾਨ ਹੋਵੇਗਾ ਪਰ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੀ ਥਾਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਨਕਦ ਅਦਾਇਗੀ ਦਿਖਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਸੌਖਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਇਹਨਾਂ ਦੋਨਾਂ ਜਨਰਲਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਮਦਨ ਬਿਓਰਾ (ਪ੍ਰੋਫਿਟ ਐਂਡ ਲੌਸ ਜਾਂ ਪੀ. ਐਂਡ ਐੱਲ.) ਅਤੇ ਬੈਲੰਸ ਸ਼ੀਟ ਤਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹੋ?

ਇਹ ਬਿਓਰਾ ਕਿਸੀ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੇਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਹਾਲਤ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਆਮਦਨੀ, ਖਰਚੇ, ਸੰਪਤੀ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਬਜਟ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ?



ਬਜਟ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ “ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ” ਰਿਕਾਰਡ ਹੈ ਜੋ “ਭਵਿੱਖ” ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀ ਆਮਦਨੀ ਅਤੇ ਖਰਚ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਦੇ ਹਨ। ਆਮ ਕਰਕੇ ਬਜਟ ਇੱਕ ਸਾਲ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਹਿਸਾਬ ਕਿਤਾਬ ਵਾਲੇ ਸਾਲ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਭਾਂਵੇ ਉਸ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਅਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਭਵਿੱਖਵਾਣੀ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਬਜਟ ਕਈ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ : ਨਕਦ, ਉਤਪਾਦਨ, ਵਿਕਰੀ, ਆਦਿ। ਉਦਾਹਰਣ ਲਈ ਨਕਦੀ ਬਜਟ, ਦਿਖਾਵੇਗਾ ਕਿ ਇੱਕ ਖਾਸ ਅਵਧੀ ਦੇ ਲਈ ਅੰਦਾਜ਼ਨ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਖਰਚੇ ਕਿੰਨੇ ਹਨ। ਨਕਦ ਬਜਟ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਜ਼ੋਰ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਮਦਨੀ ਅਤੇ ਖਰਚੇ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਾ ਕੇ ਉਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਵੇ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਹਰ ਇੱਕ ਮਾਲ ਦੇ ਪ੍ਰਕਾਰ ਜਾਂ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਹੀ-ਸਹੀ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਾ ਲਿਆ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇਸ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਮਾਲਕ/ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਹਰ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਈ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਖਰਚੇ ਦੇ ਟੀਚੇ ਸੋਚ ਲਏ ਹਨ। ਆਪਣਾ ਮੁਨਾਫਾ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬਜਟ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਕੈਨੇਡਾ-ਓਨਟਾਰੀਓ ਬਿਜ਼ਨੈਸ ਸਰਵਿਸ ਸੈਂਟਰ (COBSC/CSECO) ਕੈਨੇਡਾ ਦੀਆਂ ਸਰਕਾਰੀ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਅਤੇ ਫਰਾਂਸੀਸੀ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਪਯੋਗੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਇੱਕ ਦੀਆਂ ਕਾਪੀਆਂ ਦਾ ਨਿਮਰਤਾ ਵਜ੍ਹੇ ਹੋਰ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਨੁਵਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ COBSC/CSECO ਇਨਫਾਰਮੇਸ਼ਨ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ 1-888-576-4444 ਤੇ ਕਾਲ ਕਰੋ।