

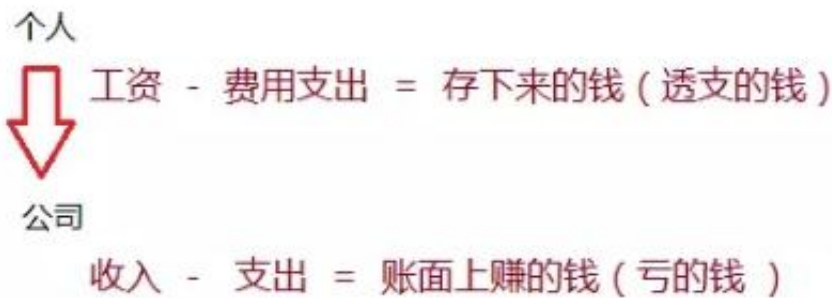
(本文由公众号越声财富(YSLC168888)整理，仅供参考，不构成操作建议。如自行操作，注意仓位控制和风险自负。)

利润表，不但能反映企业在一段时间的盈亏情况，还能反映生产经营成果。那么要怎样理解利润表呢?利润表有哪些理解误区?下面我们就一起来看看如何解读利润表吧!

利润表基本概念

利润表，就是反映一家公司在一段时间内是赚钱还是亏钱!它相当于给一家企业一段时间的盈利状况录了一段视频。所谓的一段时间，是指一个会计期间。一个月为一个期间的就会有月报，如果是一个季度，就叫“季报”;相应的还有“中报”和“年报”。

这当中，年报准备时间最充分，信息披露最详细，可信度最高。半年报次之，至于季报，相对简单，仅供投资者了解基本数据。



在前面学习中，我们回顾一下，从个人利润表科目推导出了公司的利润表：



利润表的6个误区

1、记住——净利润不等同于现金流

为什么这样说呢？因为我们自己创业开个小饭店、便利店、杂货店，可以一手交钱一手交货，天天收现金。但是大部分公司并不是采用这种先进交易的方式。大多数情况下为了做更多的生意，都会给客户一定的付款优惠条件。

比如我们之前公司是做工程设计、检测和施工的，最好的结款要等工程竣工验收后一段时间后业主才会付清全部工程款。

除了付款周期的因素外，还要付款周期内一些引起受不到款的不确定性因素。比如质量问题，顾客会要求退货；极端时，如果碰到下游公司倒闭，货款可能就收不回来了..

对比个人，我们在外面的私活，看似有钱要入账。但碰到黑心朋友不按事先说好的付款，打折或拖欠不付，虽然看似有钱，在没有打进银行卡前都不能算自己的真正收入。

因此，我们要记住：利润表是推估的概念，净利润不等于现金流。

2、营业收入高，不一定代表公司就好

对比个人，月收入从2万提高到3万，可是支出也从1万提高到了2万，最后一算，其实存款并没有变化！

公司也一样，它营业收入高，不一定它赚的钱就多，同时还要看成本及费用。在每周行业分析中，我们看到一堆费用过大的公司。比如上周的物流行业，知名的几家，费用控制的都相当好。

因此，以后看到媒体说某公司营收创新高时，我们学习过财报就不要那么激动，我们会问公司收入这么多，是不是真的恩能收到这么多钱？我们会想办法搜集资料，看到细处的信息。

因为在财务世界中，绝对金额没有太多的意义，充其量代表规模大小而已。

3、看利润表，不能光看单一指标，要看连续5年的数据

财报是一家企业的体检表，就像我们身体健康一样，不太可能一下子由好转不好，或者由不好转好。最具有代表性的就是课程里说的“毛利率”

4、关注行业对比

很多指标, 不能单看公司单方面的变化, 作为投资者, 我们需要关注整个行业甚至行业和行业直觉的对比。比如营业收入方面, 不仅要看企业营业收入绝对值的增长, 还要看增速是否高于行业平均水平。

只有营业收入增长速度高于行业平均增长速度, 才能证明企业的市场份额在扩大, 它是行业中的强者。

5、利润表上的营业外后入不靠谱

如果一家公司的利润绝大部分是由营业外收入获得, 而不是靠它的主营业务, 这样的公司, 他们的盈利能力一般是不可持续的。因为“营业外收入和营业外支出”跟公司的经营活动没有半毛钱的关系, 都是由偶然因素造成, 不像主营业务那么具有可持续性。

因此, “利润表”不仅能告诉我们一家企业今年赚了多少钱, 还能在区分可持续项目和不可持续项目的基础上, 推测企业未来的盈利能力。

6、要确认净利润是否变成现金进入公司账户

这点从“利润表”上看不出来, 要结合“现金流量表”一起看:

验证净利润是否变成现金进入公司账户的方法是“获利含金量”指标判断

获利含金量=经营活动现金流量净额/净利润 (应该大于100%)

如果不满足, 就代表可能有意外或者不为人知的内情, 值得深入验证这家公司是否真如报道所说的那么赚钱。

几个重要的比率

没有一个企业与其他企业是完全一样的, 因此, 应该对利润表进行仔细的分析, 以便理解内涵于一个商业模式的利润驱动因素和主要风险因素。

以利润表获取的财务比率, 通常是作为总销售额的一部分表述的费用和利润头寸, 以便把它们转化为可比的数字。以分数的方式表述利润头寸, 而不是以绝对数字, 这更易于把当期的数字与前期的数字相比较, 而且, 能在竞争对手、不同行业、不同国家和其他会计制度下的企业之间, 进行利润表的比较。

1> 毛利率

在几乎所有的分析里，毛利率都是最著名的财务比率之一。它表述的是作为收入的一个百分比的毛利：

毛利的重要性来源于两个原因。第一，销售成本（它决定了毛利的大小）通常是利润表里最大的费用头寸。第二，如果没有足够的毛利来支付运营企业所需的各种固定成本、利息费用和相关税费，那么，即便是运营效率最好的公司，也无法生存。

与其他公司比较时，毛利率还能说明一家公司的定价权和输入物价的灵敏度——只需把这个毛利率进行一个简单的转换，变为相关的销售成本率，就能说明这个问题。

。

2> 销售成本比率

对于每个业务单元的收入，其销售成本率越低，其毛利率就越高。总的来说，享有高毛利率的公司受输入物价上升的影响较小，与下述实体谈判的能力就较强：下游客户（收取更高的价格）、上游供应商（支付更低的价格）以及公司雇员（支付更低的工资）。

鉴于毛利率表现的是支付了产品的直接成本后所剩的利润，那么，销售成本率表现的就是与每次交易相关的成本。例如，当优衣库销售100元一件的衣物（厂家进货价80元）时，它的毛利率达到了20%，销售成本率是80%。

在这个层面上，这两个比率就是一个硬币的两面，阐述同一件事，但角度不同。这里有一个重点：理解每家公司驱动销售成本的输入价格因子。例如，钢和铝的生产商高度依赖各自原料的开发和利用，以及能源价格的变动。除了这些比率的静态分析外，通常还有一些有意义的比较，即比较过去若干年，毛利率或销售成本率的动态趋势，以及相关输入材料的价格变化趋势。

3> 销售和管理费率

这个比率表述的是基于固定费用的经营性支出占销售额的百分比。有时，销售和管理费用头寸被进一步分解为销售费和管理费——这样就可以分别计算这两种费率。

销售成本多半是可变的，会随着销售额本身的大趋势走，而管理费通常则体现出一种明显的固定费特征。由于人员和租金通常会占到销售和管理费的大头，所以，在分析这个比率时，要重点关注工资的发展态势和租金的未来趋势。

不成比例或者过度的管理费，通常是低效率企业的标识。考虑到这些费用的固定属性，它们对利润率是一个很大的威胁，因为对于下滑的销售量，这些相关费用很难

随之进行调整。总的来说, 对于任何一家公司, 固定费用的强度就是潜伏在其风险匣子里的隐患。

4> 研发费率

创新是区分卓越公司与平庸公司的一个关键因素, 技术行业更是如此。在美国, 每年花在研发上的支出, 占其GDP的3%~4%, 这强调了研发活动的重要性。随着全球化的出现, 甚至看起来是低科技的企业, 也面临着新兴市场低成本竞争对手的威胁, 逼迫它们不断地重塑自我: 如果你无法在成本是竞争, 那你就得在质量和创新上竞争。这也是为什么, 对于多数公司而言, 无论你商业模式如何, 研发费用都扮演者愈加重要的角色。

5> 税率

公司通常不会基于其收入缴纳所得税, 而是基于它们的税前利润。税率表现的是税额与税前利润之间的比率。

利润表总结

总结一下我们能从利润表上知道哪几件事:

- 1、从毛利率判断是不是一门好生意?和同行相比呢, 毛利率属于哪个水平?
- 2、从营业利润判断有没有赚钱的真本事, 费用率如何?
- 3、营业额是否高?如果营业额很小的话, 说明公司规模小, 其他几项意义也不大?
- 4、净利润看, 公司是亏钱还是赚钱呢?
- 5、别忘了, 整张表都是预估的概念!别被利润蒙蔽了双眼。
- 6、利润表的八字真言: 长期稳定、获利能力!

以上就是关于解读利润表的相关资料, 相信大家看过之后, 对利润表有初步的认识。

如果您想了解更多股市投资经验及选股技巧, 不妨关注公众号: 越声财富(YSLC168888), 获取最新的股票情报和交易技巧!

声明：本内容由越声财富提供，不代表投资快报认可其投资观点。