

## 摘要

市场经济不断地发展变化，一个明显的标志就是风险的出现，这就要求企业在做决策时要充分考虑存在的风险性。所以对于一个企业来说，财务风险已经成为了一个非常严重的课题。本论文先是简单概括的介绍了一些风险知识，其次以星巴克企业为例，运用相关的财务报表和数据统计，分析了该企业相关指标及各种能力状况并做出相应的建议。最后为了更好的解决星巴克企业所面临的风险，提出了规避风险，化解和转移风险的财务措施。目的是使星巴克企业能够识别和评估各种不确定性事件，使其风险指标在可接受的范围内，不至于给企业带来较大的损失。这类相关问题的研究模式不仅仅对星巴克企业有用，我认为对所有企业来说都是可以借用的。

关键词：星巴克；财务指标；盈利能力；偿债能力；营运能力

## Abstract

With the continuous development and change of market economy, a clear sign is the emergence of risk, which requires enterprises to fully consider the existence of risk when making decisions. Therefore, for an enterprise, financial risk has become a very serious issue. Firstly, this paper briefly introduces some risk knowledge. Secondly, taking Starbucks enterprise as an example, using the relevant financial statements and data statistics, this paper analyzes the relevant indicators and various capabilities of the enterprise and makes corresponding suggestions. Finally, in order to better solve the risks faced by Starbucks enterprise, put forward the financial measures to avoid risks, resolve and transfer risks. Purpose It is to enable Starbucks enterprise to identify and evaluate various uncertain events so that their risk indicators are within an acceptable range and do not bring large losses to the enterprise. This model of research on related issues is not only useful for Starbucks companies, I think it can be borrowed for all companies.

Keywords: Starbucks; Financial indicators; profitability; solvency; operational capacity

# 目 录

一、 绪论.....	1
二、 星巴克的基本情况概述.....	2
(一) 公司的基本信息.....	2
(二) 公司的发展目标及战略规划.....	2
1. 发展目标.....	2
2. 战略规划.....	3
(三) 竞争压力与竞争对手.....	3
三、 星巴克近三年盈利能力的分析.....	4
(一) 盈利能力分析.....	4
1. 指标计算.....	4
2. 从投资者角度分析盈利能力.....	4
3. 从经营者角度分析盈利能力.....	5
(二) 提高星巴克盈利能力的对策.....	5
1. 加强公司现金流量的管理.....	5
2. 加强公司应收账款的管理.....	7
3. 加强存货的管理，尽量减少企业的库存.....	8
4. 加强对成本费用的控制.....	9
四、 星巴克近三年的偿债能力分析.....	10
(一) 短期偿债能力分析.....	10
1. 流动比率.....	10
2. 速动比率.....	10
(二) 长期偿债能力分析.....	11
(三) 综合分析偿债能力.....	11
五、 星巴克近三年营运能力分析.....	12
(一) 存货周转率.....	12
(二) 应收账款周转率.....	12

(三) 流动资产周转率.....	13
(四) 总资产周转率.....	13
六、星巴克发展能力分析.....	14
(一) 企业经营增长分析.....	14
(二) 资产增长能力分析.....	15
结论.....	17
参考文献.....	错误!未定义书签。
致谢.....	18

## 一、绪论

随着我国经济水平的提高，人们在精神文化生活方面更高层次的追求，咖啡的消费群体也在日益扩大，咖啡文化也开始逐渐形成，且仍旧以一种较快的发展态势持续向前发展。近年来，人们越来越追求生活品质，各大品牌咖啡店也陆陆续续进入大众视野。咖啡行业百花齐放，各种咖啡品牌竞相发展。在竞争激烈的咖啡行业的上市公司中，如今已经是世界知名的咖啡连锁店的星巴克，它的第一家门店于 1971 年在美国西雅图正式开门营业后，随后扩张在美国各地，之后又向全世界蔓延开来，1999 年入驻中国，随后在华急剧扩张，如今，星巴克在中国 100 多个城市中开设有 2300 多家连锁店，由此可见，其盈利能力无可比拟。但是星巴克目前的发展也面临挑战。

对于星巴克来说，要注重对合作伙伴的谨慎选择，在此基础上对战略进行调整，选择与自身相适应的发展模式。这些模式主要有管理模式，合作模式和产品模式，这都是星巴克需要关注的问题，毕竟这些都与它的盈利能力息息相关。另外，由于星巴克的快速发展，且越来越多的人愿意购买星巴克，其发展前景较好，同时我国在星巴克旗下就业人数众多，而目前我国又处在大力发展服务行业，进行消费升级，那显然这个行业的健康发展就很重要了。因此，对星巴克的财务状况进行分析就显得十分有必要了。

主要以星巴克的财务数据作为根据，针对星巴克盈利能力等财务方面各要素进行相关分析，通过查找大量的财务数据，对星巴克的财务方面的各项指标进行系统的分析，通过真实科学的数据，提出实用的建议，从而弥补在运营过程中潜在的弊端，希望能够为星巴克提升自身的盈利等能力有一定的帮助，也对其他咖啡品牌的发展有引导作用。

## 二、星巴克的基本情况概述

### （一）公司的基本信息

Starbucks 总部坐落于美国西雅图市，是国际知名咖啡企业。星巴克主营业务是咖啡，蛋糕以及各种创意甜品，不仅如此，有些人慕名去星巴克，仅仅只为了拿到星巴克最新款的纪念杯，像 Starbucks（星巴克）这样的能把容器做成艺术的企业不多，也是因为星巴克把文化和艺术融进商品，才使得出售各种商品成为了 Starbucks（星巴克）的第二经济之源。1971 年，星巴克成立，1992 年 6 月，星巴克成功上市。当前公司已 在 50 多个国家拥有咖啡店 12000 多家，拥有员工 117000 多人。

### （二）公司的发展目标及战略规划

#### 1.发展目标

下面的商业结构组织图是最好的证明，星巴克的独特之处就在于此，不同于其他企业的经营模式，采用因地制宜的方式，了解每个地方的人流量物价水平经济状况再采取相应的合作模式。重视中国业务的星巴克企业，必然会采取不同于其他地方的（欧美及日本 100%或 50%）营业模式，例如香港、台湾以及上海等地，股权相对少的很多，仅仅占了 5%的股权，这和来自本土企业的竞争对手（台湾的 85 度 C 以及真锅咖啡）有紧密的关系。而有些国家和地区，星巴克只授权许可经营，并没有股权。星巴克的股权选择是根据市场确定的，市场越大越重要，相应的股权也就越多。

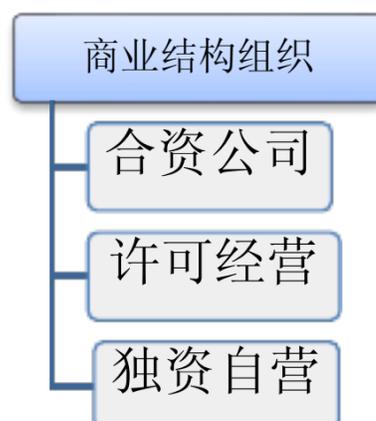


图 2-1 商业结构组织图

## 2.战略规划

在日趋激烈人才较多的市场经济网络时代,每一个企业参与经济市场化的程度越来越高,这就会使企业面临着多种多样的风险,尤其是财务风险。参与市场化的程度与企业面临的财务风险成正比,市场化程度高风险大;市场化程度低风险小。因此企业管理者学会查明不同行业的不同企业发生财务风险的原因并且有针对性的进行财务风险管理,对于企业人来说这是难上加难。众所周知的各种倒闭破产的企业,无时无刻不在提醒我们要开始重视对财务风险的识别和防范,它就像一个定时炸弹,一不小心就将企业炸的遍体鳞伤,给企业带来重大创伤。无论哪行哪业想要科学并且有效的进行决策,就要做到判断和评价财务风险;无论哪行哪业想要稳健快速的发展和生存,就要做到识别和利用财务风险,来制定准确的战略目标,制定详细的战略规划。

### (三) 竞争压力与竞争对手

随着市场的不断扩大,越来越多的竞争者加入咖啡产品的行列中,“MANGOSEX ”以韩国明星咖啡品牌在该门店附近运作,吸引了不少韩流的顾客去消费。而且来自中国市场新市咖啡产业的兴起。瑞幸咖啡等新式咖啡凭借外卖配送模式和微信社交生态,在一二线城市迅速崛起。虽然星巴克并没有直接回应和瑞幸的竞争关系,但瑞幸显然有着与星巴克一争高下的野心。今年5月,在星巴克中国投资者大会召开期间,瑞幸咖啡起诉星巴克垄断,引发广泛讨论,双方也因此大打公关战。路透社则在报道中提出,瑞幸咖啡或许将成为星巴克在中国市场的噩梦。

### 三、星巴克近三年盈利能力的分析

#### (一) 盈利能力分析

##### 1. 指标计算

盈利能力是一个企业的根本目的，盈利能力比财务状况更为重要，因此该指标是核心的财务评价内容。在这里具体分析了星巴克企业的三个盈利能力指标。

表 3-12016-2018 年星巴克盈利能力表

年份	2016/9/30	2017/9/30	2018/9/30
总资产报酬率 (%)	26.354	27.162	27.181
净资产报酬率 (%)	39.987	47.132	47.804
营业利润率 (%)	17.221	17.642	18.244

总资产报酬率=企业销售收入÷企业总资产×100%，是从投入和回报的角度来说明星巴克的盈利能力，通俗的讲就是企业投入一块钱能收回几块钱的利率。深入分析该指标，可以对企业经营的资产进行深入的了解并提高收益水平。2016-2018 年的总资产报酬率是上升的，2016 年是 26.354%，2017 年是 27.162%，2018 年却比两年的数据都高达 27.181%，都保持在 20%-30% 之间，足以体现星巴克的盈利能力较为乐观。

净资产报酬率=企业净利润÷企业净资产×100%，是从综合整体性的角度来分析企业的净资产的回报状况。星巴克企业 16-18 年的比率数据分别是 2016 年为 39.987%，2017 年是 47.132%，2016 年与 17 年的数据有点接近达到 47.801%，数据表整体上是平平的没有大幅度的起伏变化，运动趋势仅仅是趋于缓缓上升。足以说明该企业能够综合有效发挥资产的作用，为企业带来盈利，提高了经营管理水平。

营业利润率=企业营业利润÷企业营业资产×100%，最直接的两方面就是星巴克的销售收入和营业成本。查阅附录后边的利润表，可知 2016-2018 年，营业利润逐渐上升，营业利润率也越来越高从 17.221 到 18.244，营业利润率的提高自然而然的伴随着盈利能力的提高，这间接的说明星巴克的盈利水平有所提高，未来增长能力也会不断提高。

##### 2. 从投资者角度分析盈利能力

通俗的讲就是投资经营活动会给企业带来风险，收益的不确定性会使星巴克遭受一系列的亏损，但是投资风险却是任何企业不能避免的。从星巴克企业的现金流量表就可

以看出,用于投资的资本性支出从2016年的1,160.90(百万美元)到2017年的1,303.70(百万美元)再到2018年的1,440.30(百万美元),随着每年投资资本的增加,必然会使的投资风险有所增大。正所谓高风险高收益,为了赢得利润,进行投资是难免的,但是为了保险起见,星巴克还是得学会防范风险。

### 3.从经营者角度分析盈利能力

前面也说到筹资风险即筹集资金用于生产的风险,现如今,它在星巴克管理中的关键程度是不可估量的。从资产负债表就可以看出,星巴克企业的负债比率越来越高,从而导致利息费用不断增加,虽然整体的偿债能力良好,但是企业的财务杠杆在2016年-2018年这三年持续提高,支付固定性资本成本增高。例如股权以及具有VIP服务的优先股等,从而导致企业的财务分析增大。权益乘数的变化也恰恰说明了这点,星巴克目前有的这个趋势虽然不会造成严重的影响,但是为了企业更好的发展,应该有所警觉,采取措施,防患于未然。

## (二) 提高星巴克盈利能力的对策

### 1.加强公司现金流量的管理

#### (1) 加强现金流量战略管理

##### ①设定应付账款周期

应付账款周期的长短和资金的使用联系比较密切,应付账款周期可以对企业效益进行衡量。公司财务业绩好的企业和财务业绩不好的企业比较来说,在循环周期上具有自己的优势。依据应付账款周期模型我们了解到企业经营效益的提升情况,应付账款周期就是比较重要的衡量方法。应付账款周期不断的转变会对企业的生产带来影响,也会影响出售过程中的资金,总体来说,存货周期以及营运资金是正比关系,应收账款的周期以及营运资金也是正比关系,应收账款周期和营运资金作为一种反比关系,前两者比较长,那么资金需要的就越多,后者越短的话,那么资金的数额就越少,营运资金会受到存货周期以及应收账款周期带来的影响,还会受到应付账款周期带来的影响,除此之外,偿还债务的风险,收益的要求以及生产运营成本的约束对营运资金有制约作用。

##### ②设定应付账款警戒线

对于签订销售合同的时候,应当确认每个交易能够进行的条件,从而预防以后在收

回应收账款的时候，避免由于存在合同上的纠纷进而产生的风险。对于采取赊销模式的客户而言，应当核查其信用水平，例如调查清楚客户的经营性质、资金情况、主要的盈利业务、公司的管理能力以及信誉记录等信息，在详细的核查之后，再决定是否同意赊销。制定合理的信用额度，能够有效预防因为过度赊销而大于客户的实际支付能力，从而使得公司不得不承受相应风险的请款。构建详细的经费开销规定，在使用经费的时候规范化。应当建立相关的奖励措施，尽量是经销商使用购销、结现款等模式进行合作，尽最大可能降低赊销、代销的状况。对于中国的资本市场而言，其制度出现了不少相当后果巨大的问题，然而制度问题只是一个方面，与之比较。人的问题造成的后果更加巨大。一方面，除了提升资本市场的从业人士的职业素养以外，另一方面，还有提升投资者的平均素养，尽最大能力使得这个欠成熟的市场走向成熟化道路。在这种情况下，不少无法乱纪现象就会被遏制在摇篮中，投资者的利益才得以保障。

对于公司的财务管理而言，应当做好账单与实际情况一致，构建定期查账的策略。通常而言，会计从业人员需要定期和经销商核查账单，一般时间间隔是一个季度或者半年。对于产品结构较为复杂、或者经销商没有按时核对并付欠款都将出现账单方面的差别，对这些情况要特别留意。出现差错的时候，将造成应收账款的管控难度加大的局面，索引应当定期核查，防止差错长年累月的累积，如同滚雪球一样，因此要制定完整的管理规定和定期核查账单的规定，预防由于账务上的差异从而使得财务信息出现与实际情况不符合的状况。

### ③设定精益现金流预测方案

利用对公司现金流量表的深入研究充分掌握公司在特定阶段的现金流动情况和其余详情，把公司的现金流量表分析指标和公司历史数据开展对比研究，进而为财务决策准备精准可信的财务数据，为公司管理者决策准备充足、高效的凭证。

### (2) 实行集团资金的内部整合

集团高度集中的资金是财务公司最基本、最重要的资金来源，也是财务公司为企业集团开展金融服务的核心保障与动力所在。持续强化司库职能建设最显著的效果在于可以提升集团在财务公司的资金集中度，最大限度地发挥集团内部资金整合功能。

从内部管理的本质看，就是对企业集团以资金为主的金融资源从筹集到内部配置，再到运营管理及分配各环节所进行的动态及全面管理，最终提高资金效率、效益，并使资金管理高度贴合集团战略且能迅速响应实体产业需求。持续强化司库建设就是要围绕

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/945233032202012010>