



第十章 企业的利润计划和成长过程

第40讲 制定利润计划





制定利润计划分四步

第一步是制定销售价格

第二步是预测销售收入

第三步是制定销售和成本计划

第四步是制定现金流量计划



第一步：制定销售价格

成本定价法：

计算公式：销售价格=成本+（成本×利润%）

竞争价格法：

参照竞争对手的价格，确定自己最具竞争力的定价。





成本定价法

必须了解自己产品或服务的成本构成

折旧也是一种成本

不能疏忽掉一些隐性成本



销售收入=销售数量×产品单价

[illegible]

第三步：制定销售和成本计划

利润

=

销售收入

-

经营成本

利润预测表



制定销售与成本计划的作用：

➤ 每月及全年的销售收入情况；

➤ 每月及全年的综合成本情况；

（企业的原料成本、经营成本、折旧成本及企业的固定资产数值和折旧费用提取）

➤ 企业税费交纳情况；





制定销售与成本计划的作用：

- 对企业经营情况进行综合分析；
（销售分析和成本分析、对亏损情况分析）
- 确定企业盈亏平衡点；
- 为企业决策提供依据；（企业是调整、
是开办，如何调整等）



[illegible]

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合计
销售	含税销售额	同第10页最后一行“销售总收入”												
	流转税	按实缴计，优惠期间计“免”												
	净销售收入	含税销售额－流转税												
成本	业主工资	同第5页业主月薪												
	员工工资	同第5页员工月薪												
	租金	按月分摊												
	营销费用	同第5页促销费用												
	公用事业费	水、电、气、暖、通讯、卫生及各项管理费												
	维修费													
	折旧费	第8页年折旧总额÷12 按月分摊												
	贷款利息	一次支付按月分摊												
	保险费													
	登记注册费													
	原材料	各项总额												
	(1)	单项总额												
	(2)	单项总额												
	其他													
	总成本	各项成本之和												
利 润		净销售收入－总成本												
税费	企业所得税	公司企业按实缴计，优惠期间“免”												
	个人所得税	按实缴计，优惠期间计“免”												
	其 他	城市维护建设税、教育费附加												

第四步：制定现金流量计划

显示企业每个月预计会有多少现金流入和流出

每个月会有多少现金流





现金流量计划的作用

1、显示每月企业现金流入流出量，缺不缺钱，缺多少钱，什么时间缺钱，缺多长时间；对企业筹资与投资进行科学决策。





现金流量计划的作用

2、显示每月企业的赊售和赊购情况，及时掌握企业的偿债能力。





现金流量计划的作用

- 3、有助于准确确定企业的启动资金；
- 4、有助于确定企业贷款的数量及贷款的期限，减少资金成本。





影响制定现金流量计划的因素：

- (1) 赊销 (影响现金回笼)
- (2) 赊购 (缓付现金)
- (3) 某些费用是“非现金”的 (折旧费)

▲ 本月底现金等于下月初的现金





现金流量表

		月份									
项目		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
现金流入	月初现金	0	11970	6840	2190	-1560	-4260	-6410	-7960	-8410	-7660
	业主投资	30000									
	现金销售收入	800	1200	2000	3000	3500	4000	5000	6000	8000	10000
	赊销收入	0	800	1200	2000	3000	3500	4000	5000	6000	10000
	可支配现金	30800	13970	10040	7190	4940	3240	2590	3040	5590	12340
现金流出	钢材	480	720	1200	1800	2100	2400	3000	3600	4800	6000
	气费	120	180	300	450	525	600	750	900	1200	1500
	工资	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
	租金	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	营销费用	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
	电费	120	180	300	450	525	600	750	900	1200	1500
	电话费	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	维修费	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	办公费	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	保险	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	注册费	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	设备	12000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	估税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	现金总支出	18830	7130	7850	8750	9200	9650	10550	11450	13250	15050
月底现金		11970	6840	2190	-1560	-4260	-6410	-7960	-8410	-7660	-2710

现金流量表（追加贷款）

		月份									
项目		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
现金流入	月初现金	0	11970	6840	2190	8440	5740	3590	2040	1590	2340
	业主投资	30000									
	现金销售收入	800	1200	2000	3000	3500	4000	5000	6000	8000	10000
	贷款				10000						
	赊销收入	0	800	1200	2000	3000	3500	4000	5000	6000	10000
	可支配现金	30800	13970	10040	17190	14940	13240	12590	13040	15590	22340
现金流出	钢材	480	720	1200	1800	2100	2400	3000	3600	4800	6000
	气费	120	180	300	450	525	600	750	900	1200	1500
	工资	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
	租金	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	营销费用	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
	电费	120	180	300	450	525	600	750	900	1200	1500
	电话费	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	维修费	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	办公费	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	保险	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	注册费	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	设备	12000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	估税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	贷款本金										
	贷款利息				600	600	600	600	600	600	600
	现金总支出	18830	7130	7850	8750	9200	9650	10550	11450	13250	15050
月底现金		11970	6840	2190	8440	5740	3590	2040	1590	2340	7290



制定现金流量计划的重要性

- ◆ 现金流量计划是你的企业正常运营的基础
- ◆ 好的产品、技术、市场，都会因为现金流量不足而导致停滞，甚至倒闭

