



汇报人：xxx 编号： 339375

2016年2月



- 1.财务预测前提
- 2.未来3-5年销售收入分析
- 3.未来3-5年成本分析
- 4.未来3-5年损益分析
- 5.未来3-5年现金流分析
- 6.项目投资分析
- 7.项目融资需求分析

■ 1. 财务预测前提

1.财务预测前提



- 整个市场容量:目前是**万元,未来增长量**万元
- 市场份额是多少:初期市场渗透占*%,可望达到**万元,未来几年的增长如何
- 未来成本的增加:假定条件往往是成本（包括劳动力）随着总通货膨胀率而增长。但是，希望成本也随着总量折扣和与供货商成功的谈判而降低。不管成本显示出什么样的水平，增长还是降低，应对其事实情况加以评说，并注明其理由。

案例:汽车美容



- 某城市400万辆汽车,私家车150万辆;
- 汽车美容市场集中度底,无品牌,只有2家规模的美容店,但规模也较小;
- 目前单个市场需求量约为15000万元;
- 计划占领市场10%,即拥有15万辆车的美容服务,每家美容店的会员客户为1000辆,通过开设150家连锁美容店进行市场占领,其中30家自己投资,另外120家通过连锁加盟的形式进行.根据市场情况,每辆车每年的美容花费为600元.连锁加盟费3万.其中美容的利润率为80%;连锁加盟的成本是1万元.
- 之后全国10个城市推广,会员\连锁情况类似第一个城市情况

■ 2. 未来3-5年销售收入分析

2.未来3-5年销售收入分析



- 要考虑建立两种收入报表：第一种报表按月反映出第一年的收入；第二种报表应反映出三~五年中的逐年收入。

产品	1年	2年	3年
产品1销售数量			
产品1单价			
产品1收入			
产品2销售数量			
产品2单价			
产品2销售收入			
总销售收入			

案例:汽车美容店的收入预测



项目	2008年	2009年	2010年	2010年
会员数	36,000.00	367,000.00	734,000.00	734,000.00
会员月服务费 (元)	50	50	50	6,000.00
会员服务费收入	21,600,000.00	220,200,000.00	440,400,000.00	52,848,000,000.00
加盟店数	120	1,103.33	1,223.33	0
单店加盟费(元)	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
加盟收入	3,600,000.00	33,100,000.00	36,700,000.00	0
总销售收入	25,200,000.00	253,300,000.00	477,100,000.00	52,848,000,000.00

总结：商业计划书财务报表



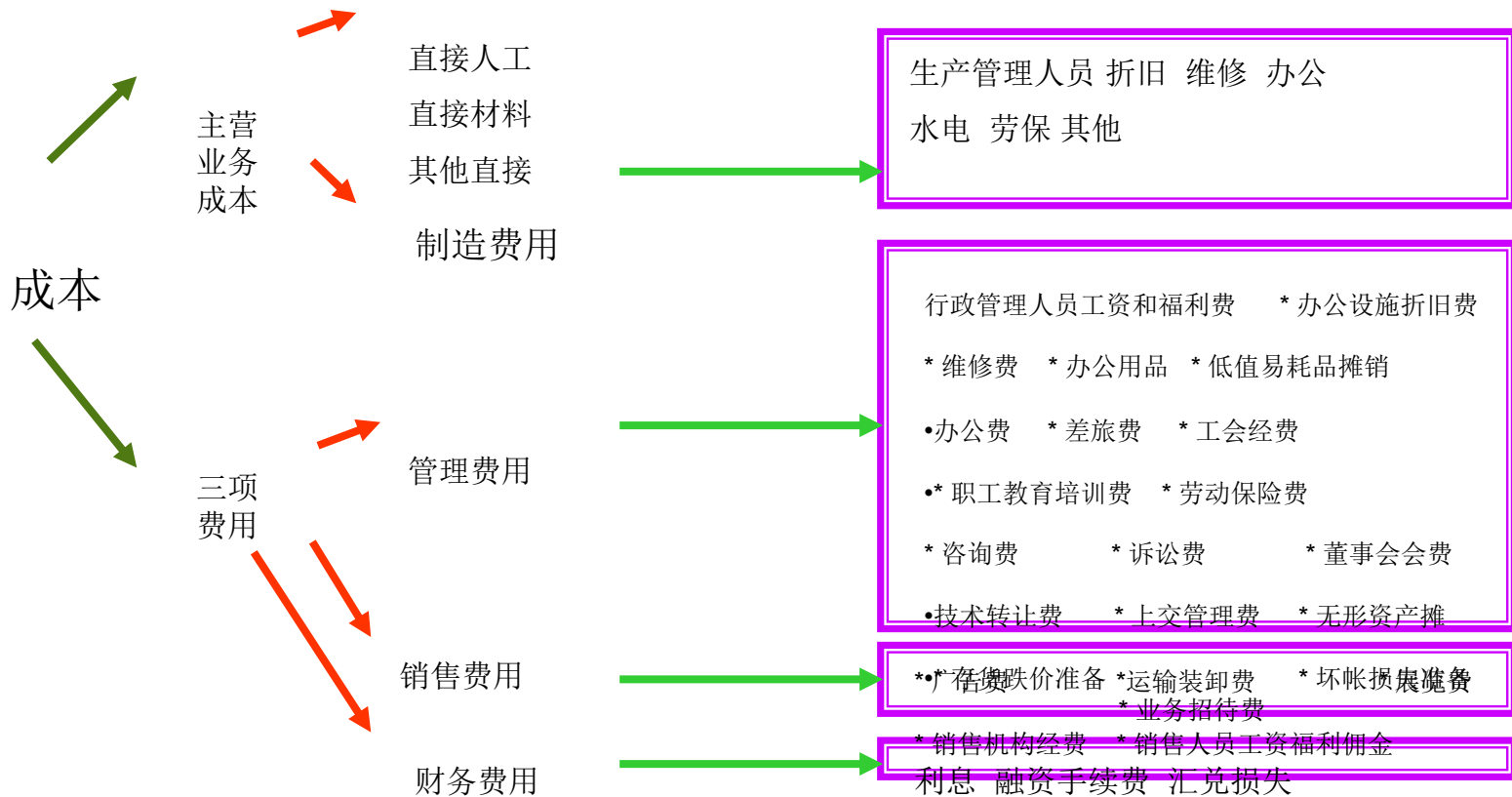
- 内容123
- 商业计划书财务报表商业计划书财务报表商业计划书财务报表商业计划书财务报表
- 商业计划书财务报表商业计划书财务报表商业计划书财务报表 710554

■ 3. 未来3-5年成本分析

3.未来3-5年成本分析



□ 总成本包含: 主营业务成本; 销售费用; 管理费用; 财务费用等等



3.未来3-5年成本分析



年份 项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
主营业务成本					
销售税金					
销售费用					
管理费用					
财务费用					
合计					

案例：汽车美容店的成本分析



	2008年	2009年	2010年	2010年
美容服务原材料成本（元）	4,320,000.00	44,040,000.00	88,080,000.00	10,569,600,000.00
加盟成本(元)	2,160,000.00	22,020,000.00	44,040,000.00	5,284,800,000.00
销售总成本	6,480,000.00	66,060,000.00	132,120,000.00	15,854,400,000.00
销售利润	18,720,000.00	187,240,000.00	344,980,000.00	36,993,600,000.00
销售税金及附加	0.06	0.06	0.06	0.06
经营利润	17,596,800.00	176,005,600.00	324,281,200.00	34,773,984,000.00
管理费用	6,200,940.00	63,215,138.33	126,430,276.67	139,073,304.33
销售费用	4,255,583.04	42,706,504.88	79,867,009.76	8,756,089,171.20

■4.未来3-5年损益分析

4.未来3-5年损益分析



损益表反映公司在一段时期内，通常是一年、半年、一季度或一个月期间内，使用资产从事经营活动所产生的净利润或净亏损。净利润增加了投资者的价值，而净亏损减少了投资者的价值。

年份 项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
一、销售收入					
减：成本及税金					
二、销售利润					
减：管理费用					
财务费用					
三、营业利润					
减：所得税					
四、净利润					

案例：汽车美容店的损益表



	2008年	2009年	2010年	2010年
销售收入	25,200,000.00	253,300,000.00	477,100,000.00	52,848,000,000.00
减：成本及税金	7,603,200.00	77,294,400.00	152,818,800.00	18,074,016,000.00
经营利润	17,596,800.00	176,005,600.00	324,281,200.00	34,773,984,000.00
销售费用	4,255,583.04	42,706,504.88	79,867,009.76	8,756,089,171.20
管理费用	6,200,940.00	63,215,138.33	126,430,276.67	139,073,304.33
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00
营业利润	7,140,276.96	70,083,956.79	117,983,913.57	25,878,821,524.47
所得税	2,356,291.40	23,127,705.74	38,934,691.48	8,540,011,103.08

■ 5. 未来3-5年现金流分析

5.现金流量分析



- 在财务计划中应考虑建立两种财务状况变化报表——现金流量表。一种是反映批一年状况的逐月报表；第二种是反映五年中资金流动情况的逐年年度报表。
- 现金流量表报告公司在一段时期内从事经营活动、投资活动和筹资活动所产生的现金流量。因此，该报表分别报告公司“来自经营活动的现金流量”（如净利润、折旧、摊销、递延所得税、流动资产与流动负债之差，等等），“来自投资活动的现金流量”（如资本性支出、并购支出、出售资产、投资回收，等等）和“来自筹资活动的现金流量”（长短期负债增减、配股、增发新股、利息和股利支出，等等）。

5.现金流量分析



		第一年	第二年	第三年
现金流入	销售收入			
	服务收入			
	合计			
现金流出	经营成本			
	管理费用			
	销售费用			
	财务费用			
	税金			
	合计			

案例：汽车美容店的现金流



		2008年	2009年	2010年	2010年
现金流入	销售收入	25,200,000.00	253,300,000.00	477,100,000.00	52,848,000,000.00
现金流出	经营成本	6,480,000.00	66,060,000.00	132,120,000.00	15,854,400,000.00
	管理费用	6,200,940.00	63,215,138.33	126,430,276.67	139,073,304.33
	销售费用	4,255,583.04	42,706,504.88	79,867,009.76	8,756,089,171.20
	税金	3,479,491.40	34,362,105.74	59,633,491.48	10,759,627,103.08
	合计	20,416,014.44	206,343,748.95	398,050,777.91	35,509,189,578.61

■6.项目投资分析

投资分析的优点



投资分析提供了定量的分析框架来分析投资的机会

当在选择不同的投资和策略方向时非常有用：

- 可以将投资的机会进行量化分析
- 帮助进行“干/不干”的决策
- 基于定量的指标对于投资机会/战略选择进行优先化

常用的工具包括：

- 投资回收期
- 内部投资回报率法（IRR）

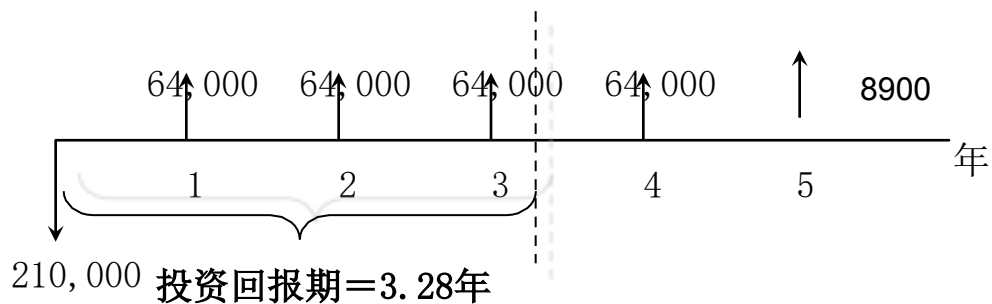


- 投资回收期是评估投资项目的的一个简便方法，关注的是于回收投资成本所需的时间。投资回收期即表示一个资金预算项目收回所有成本的总时间。
- 投资回收期也称返本期，是反映投资方案清偿能力的重要指标，分为静态投资回收期和动态投资回收期。



- 静态投资回收期是在不考虑资金时间价值的条件下，以项目的净收益回收其全部投资所需要的时间。投资回收期可以自项目建设开始年算起，也可以自项目投产年开始算起，但应予注明。
- (1) 计算公式
- 静态投资回收期可根据现金流量表计算，其具体计算又分以下两种情况：
- 1) 项目建成投产后各年的净收益（即净现金流量）均相同，则静态投资回收期的计算公式如下： $P_t = K/A$
- 2) 项目建成投产后各年的净收益不相同，则静态投资回收期可根据累计净现金流量求得，也就是在现金流量表中累计净现金流量由负值转向正值之间的年份。其计算公式为： $P_t = \text{累计净现金流量开始出现正值的年份数} - 1 + \text{上一年累计净现金流量的绝对值} / \text{出现正值年份的净现金流量}$
- (2) 评价准则
- 将计算出的静态投资回收期（ P_t ）与所确定的基准投资回收期（ P_c ）进行比较：
- 1) 若 $P_t \leq P_c$ ，表明项目投资能在规定的时间内收回，则方案可以考虑接受；
- 2) 若 $P_t > P_c$ ，则方案是不可行的。

静态投资回收期



	0	1	2	3	4	5
各年现金净流量	-210000	64000	64000	64000	64000	89000
现金净流量累积	-210000	-146000	-82000	-18000	46000	135000

$$PT=3+18000/64000=3.28125\text{年}$$





- 动态投资回收期是把投资项目各年的净现金流量按基准收益率折成现值之后，再来推算投资回收期，这就是它与静态投资回收期的根本区别。动态投资回收期就是净现金流量累计现值等于零时的年份。
- (1) **计算公式**。动态投资回收期的计算在实际应用中根据项目的现金流量表，用下列近似公式计算：
 $P' t = (\text{累计净现金流量现值出现正值的年数}-1) + \text{上一年累计净现金流量现值的绝对值} / \text{出现正值年份净现金流量的现值}$
- (2) **评价准则**。
 - 1) $P' t \leq P_c$ (基准投资回收期) 时，说明项目 (或方案) 能在要求的时间内收回投资，是可行的；
 - 2) $P' t > P_c$ 时，则项目 (或方案) 不可行，应予拒绝。
- 按静态分析计算的投资回收期较短，决策者可能认为经济效果尚可以接受。但若考虑时间因素，用折现法计算出的动态投资回收期，要比用传统方法计算出的静态投资回收期长些，该方案未必能被接受。



1. 折现率的含义

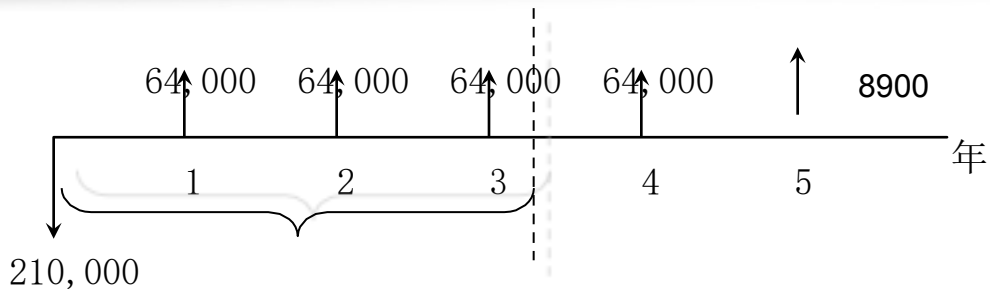
折现率是将未来收益还原或转换为现值的比率。折现率实质是一种资本投资的收益率。企业投资者的愿望是以较小的风险来获得较大的收益，但在一个较为完善的市场中，要获得较高的投资收益就意味着要承担较高的风险，即收益率与投资风险成正相关。折现率的本质揭示了确定折现率的基本思路，即折现率应等同于具有同等风险的资本收益率。

2. 折现率的确定原则

(1) 折现率应高于国债利率和银行利率。企业将资本投资于国债或银行，不需承担风险，但投资回报率较低，因此，大多数投资者愿冒一定风险投资，如投资于企业，以期获得更多收益，故企业价值评估时折现率应高于国债利率和银行利率。

(2) 折现率水平应以行业平均收益率为基础。企业收益水平有明显的行业特征，行业结构强烈影响着竞争规则的确立和行业内部的所有企业，行业主要结构特征决定了竞争的强弱，进而决定了行业的收益率和行业内企业的盈利空间。

动态投资回收期



$$P T = 4 + 7132 / 69731 = 4.102 \text{年}$$

	0	1	2	3	4	5
各年现金净流量	-210000	64000	64000	64000	64000	89000
现金净流量累积	-210000	-146000	-82000	-18000	46000	135000
IC=10%折现系数	1	0.9091	0.8264	0.7513	0.683	0.7835
现金净流量现值	-210000	58182.4	52889.6	48083.2	43712	69731.5
净流量现值累积	-210000	-151818	-98928	-50844.8	-7132.8	62598.7

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/956135012141010243>