

利润是什么意思-什么是利润,毛利润,净利润,

企业销售产品的收入扣除成本价格和税金以后的余额。

计算公式：利润 = 营业 + 投资净收益 + 营业外收支净额

毛利是指主营业务收入只减主营业务成本。看主要经营项目的盈利水平。

毛利润 = 收入 - 成本

毛利润 - 费用 = 净利润

毛利润 = 主营业务收入 - 主营业务支出 - 资产减值损失 - 营业税费 - 期间费用

利润总额 = 毛利润 + “营业外收入” - 营业外支出

净利润 = 利润总额 - 所得税

净利润是指在利润总额中按规定交纳了所得税后公司的利润留成，一般也称为税后利润或净收入。

企业在某一会计期间缴纳所得税后的净经营成果。

毛利润啥意思？还有净利润

利润啥意思？1、利润分毛利润和净利润。净利润：就是把机器折旧费、原材料费、房租、工人薪金等项支出后所剩的钱财。这部分钱财可用来扩大再生产，在政治经济学上称为：剩余价值，也就是利滚利，使买卖越干越红火。毛利润：就是没有扣出以上开销、大概其挣的钱财。2、利润大小、多少，到底是赚了、还是亏了，也是标志着你所经营的企业、店铺或大小买卖的效益如何。净利润多，则效益好，反之则差。做买卖，即是一门技术，又是一门艺术，学问大着呢。个人之见，仅供参考。祝你好运，大发财源！

毛利润和净利润能差多少？

毛利和纯利是企业经营都最关心的两个财务指标。甚至就算你做个小买卖，也需要关注一下这两个指标。

净利润和纯利润基本是一个概念的两种说法，可以合并来看。所以接下来我们主要讨论毛利和纯利的概念。

毛利润=收入-成本

大家对收入的概念相对清晰一些，也比较容易理解，说白了就是收到了多少钱就是收入。这个月到账了100万，那收入就是100万，上个月到账了90万，收入就是90万。非常容易理解。

不过大型企业做预算的情况下，收入也会分为权责收入和收付收入。比如我们是一家卖设备的企业，卖设备之前需要先签合同后付款，一般就会把签合同的金额当成权责收入，意思就是“应该收到这么多钱”。收付收入意思是“实际收到这么多钱”。这两者之间还有一个概念叫“应收账款”。

所以这时候成本也会分成权责和收付，与收入的意思相对应，权责支出是“应该花这么多钱，但这个未必都支出了”，收付支出是“实际花了这么多钱”。这两者之间也有一个概念叫“应付账款”。

上面延展说了一下收入，回过头来继续说毛利润的另一个因素——成本。不同公司在计算毛利时对成本的定义并不完全相同。比如有的公司只把原材料当成成本，有的公司会把包括原材料、人工成本、设备折旧等多项不成变成本当成成本。但这里的成本一般都不包括企业税。

不过在具体计算的时候，毛利一般是指毛利率，毛利率是一个百分比，计算公式如下：

毛利率= (收入-成本) /收入x100%

所以我们在说毛利的时候一般会说30%，45%或者60%等，这里说的都是毛利率。很少会说真正的毛利，比如9块钱，500块钱。因为这样的金额缺乏表达真实意图。毛利500块钱的事就一定比毛利9块钱的事情好么？未必。

纯利同样等于收入-成本。但这里的成本包括的项目就多了。纯利中的成本是包括了一切成本，房租、税费、办公费等等，只要是花钱的项都算在内。

纯利才是真正到手的利润。计算一切成本以后，还能挣多少钱。

净利润和毛利润的区别 _ 中国会计网

小问题大学问！背后暗藏生意经营两大关系的变化：净利与毛利；利润与现金流。

纯利与净利，是一个概念。毛利与净利之间有什么区域，又有什么关系呢？经营需要设计，如何处理净利与毛利之间的关系，决定了生意是否能够做大。还有一个问题需要关注：利润重要，还是现金流重要。

两个基本的思维先列出来：

生意要能做大，必须：把毛利做大，把净利做小；生意要能持续，必须：现多流比利润更重要。具体展开来分析一下：

1、毛利，与纯利、净利之间的区别：不赚钱的企业，是对社会的不负责任。赚钱，即为利润。利润，又分：毛利润，纯利润（净利润与纯利基本是一个概念）。

简单地说：

从财务概念上来区分，

毛利润=主营业务收入-主营业务成本，即主营业务利润；

净利润=主营业务收入-主营业务成本-营业税金及附加+其他业务利润-期间费用+投资收益+营业外收入-营业外支出-所得税，也就是利润表中的最后一行。

有个比较形象说法：

毛利润是情人，纯利润是老婆，净利润是儿子。

你认为这种说法贴切不？

2、生意要做大，如何处理毛利与净利之间的关系呢？需要这样的思维：把毛利做大，把净利做小。社交新零售的模式，成为众多企业抢占C端的首选方式。这种模式的核心就是：把毛利做大，把净利做小，它可以拿出的拨比多在60%。

把毛利做大：不是单纯的拉高价格，而是在综合考量性价比的情况下，还能提高毛利。其核心目的就是要将利润分给消费者、代理商。只有这样才能彻底激发消费者积极性。把净利做小：把毛利很大的部分都分给了消费者、代理商，而又要确保产品价格的市场竞争力，就要把自己的利润空间做小。只有产品可以做成高毛利，而在模式上让自己低净利，才能充分调动市场资源，让生意越做越大。

3、生意要持续与做大，就必须拥有这样的思维：现金流比利润更重要。对于现金流与利润，财务人员给予的反馈是：没有利润没啥，但是没有现金流，企业的运转就要全面停顿。

这也是近年来，为什么我们看到一些公司连续几年都在不断融资、烧钱，连年亏损，但依然能够融到巨资，依然过得很快活。

只有看懂他们的生存模式，才能从根本上颠覆自己思维：

能把现金流做大的公司，在资本市场领会更高，更容易融资。

两点非常重要：

把毛利做大，把净利做小。

现金流比利润更重要。

你说呢？欢迎关注，一起探讨。