

资人在尽调环节会以创新能力指标为主线,结合技术、市场、团队和转化等多维度展开系统性分析。首先,针对企业的技术平台和研发管线,投资人不仅关注技术路径的前瞻性和可行性,更强调核心专利的独占性、知识产权的保护水平,以及研发成果的潜在市场壁垒。其次,团队尽调注重科研带头人及骨干成员的学历、经验、国际视野、跨界能力和创新氛围,评估团队结构对技术实现和创新持续性的保障作用。此外,创新成果能否高效转化为市场产品,是评价企业成长潜力和现金流能力的关键。资本市场实践表明,技术创新能力分数高的初创企业,在后续融资、估值和市场开拓中表现出更强的持续成长性和抗风险能力,投资机构也更愿意持续跟投和长期布局。大量案例显示,科学、细致的创新能力评估极大降低了投资决策的主观随意性,提高了投资回报的确定性和项目筛选的效率。

## 4.2 典型企业案例的深度剖析

以国内某知名创新药企为典型案例,企业依托国家重点实验室和国际创新平台,聚焦于具有自主知识产权的抗肿瘤新药开发,创新管线覆盖从发现、临床前研究到临床各阶段。研发团队汇集了多名海归科学家和资深药物化学、药理学专家,形成了以项目驱动、平台支撑的创新机制。投资人在评估其创新能力时,重点考察了技术平台的可持续升级能力、专利的独创性与防御性、研发投入强度及管线商业化进展。企业在创新能力评估体系中表现突出,获得了多家头部风投和产业资本的连续融资支持,成功推进了多项新药上市申请。对比来看,某医疗器械初创企业虽然切入市场需求广阔的康复辅助领域,但其技术核心同质化严重,专利布局不完善,团队研发与市场转化脱节,创新能力评估得分偏低。后续发展中,该企业融资屡次受阻,产品市场渗透缓慢,资本估值波动大。案例对比清晰表明,技术创新能力评估不仅提升了投资决策的科学性与精准性,也是判断企业未来成长性和投资回报可持续性的关键工具。

# 5 创新能力评估体系的动态优化与投资实践

## 5.1 指标体系动态调整与前瞻性管理

生物医药行业具有技术更迭快、市场不确定性高等特点,投资价值评估体系的适应性和前瞻性尤为重要。随着企业成长阶段和细分赛道的变化,其技术创新能力在评估中的权重和指标构成也应动态优化。应充分利用大数据分析、人工智能等新兴手段,持续监测行业技术趋势与企业创新表现,及时更新和完善评估模型参数,提升体系对未来风险和价值的预测能力。通过定期复盘投后企业的创新产出、转化

效率和成长成效,不断修正评价口径,确保评估体系在复杂环境下的科学性、敏感性和实用性,为投资决策和资源配置提供动态、精准的支撑。

## 5.2 风险防控机制与资本配置效率提升

以技术创新能力为核心的投资评估体系,有助于投资机构在投前、投中、投后各阶段实现风险早识别、全流程管控。通过多维创新指标的实时跟踪与动态分析,投资人可及时发现技术可行性、团队稳定性、知识产权风险和市场转化瓶颈等问题,制定分级响应和灵活调整的风险应对策略。同时,基于创新能力的资本配置更加聚焦于高潜力项目,有效提升投资组合的整体成长性和抗风险能力。对于政策性引导基金、产业资本等机构而言,创新能力评价体系不仅提升资本配置效率,也是推动产业政策精准落地、促进创新生态完善的重要抓手。

## 5.3 产业链协同创新与评估体系的行业推广

生物医药行业的创新生态依赖于企业、高校、科研院所、产业平台与资本等多元主体的深度协同。将以技术创新能力为核心的评估体系行业化推广,不仅能够为投资机构提供科学、可比的决策依据,也能引导企业自我诊断和持续优化创新能力建设,助力形成产业链上下游的创新合力。建议加强政产学研多方合作,制定兼顾共性与行业差异的创新能力评价标准,推动评估体系在产业园区、孵化平台、金融市场等多元场景的落地应用,不断提升生物医药行业整体创新水平和全球竞争力。

# 6 结语

技术创新能力已成为生物医药初创企业投资价值评估的核心要素。建立以创新能力为主线、指标体系科学完备、方法论动态优化的投资评估体系,能够有效提升投资决策科学性,增强产业资源配置效率,推动企业高质量发展和产业升级。未来,评估体系还需结合行业新技术发展趋势和产业生态变化,不断丰富评价维度、完善数据支撑与模型优化,充分发挥其在资本市场、企业管理和政策引导中的作用,助力我国生物医药产业在全球创新竞争中持续领跑。

## 参考文献

- [1] 刘海涛.加快发展现代产业体系的生物医药产业——论风险投资对生物医药产业升级的推动效应[J].江苏商论,2025,(07):96-98+117.
- [2] 王子会.天津市生物医药产业创新发展及对策研究[J].天津经济,2025,(06):11-13.
- [3] 林岑,熊东帆.改革助力平台搭桥赋能生物医药创新发展[N].厦门日报,2025-05-22(A02).

# Let the comprehensive budget play a role in reducing costs and increasing benefits

Chunlei Lin

state-owned Luoyang Dancheng Wireless Factory, Luoyang, Henan, 471000, China

## Abstract

A budget serves as both the blueprint for an enterprise's future and a collective commitment to shared objectives. Effective budget management demonstrates leadership's operational control capabilities. A robust comprehensive budgeting system should act as both a "navigation system" and "performance dashboard" for business operations. It not only indicates the current status (actual figures) but also guides enterprises toward strategic goals, while providing real-time risk alerts to achieve sustained cost reduction and efficiency enhancement. This article focuses on practical implementation methods of corporate comprehensive budgeting, analyzing three dimensions: conceptual philosophy, procedural processes, and tool applications. Conceptually, it clarifies budgets as strategic instruments; procedurally, it emphasizes integration of business and finance with dynamic adjustments; and through tools, it utilizes digitalization and performance evaluation mechanisms.

## Keywords

budget control; cost reduction; increase efficiency; business and finance integration; enterprise case

# 让全面预算发挥降成本、增效益功效

林春蕾

国营洛阳丹城无线电厂，中国·河南 洛阳 471000

## 摘 要

预算是企业未来的蓝图和对共同目标的集体承诺，预算管理体现着管理层对业务的把控能力；优秀的全面预算管理应成为企业经营的“导航仪”和“仪表盘”，不仅能告诉企业现在在哪里（实际数），更能指引企业走向目的地（战略目标），并实时预警路上的风险，从而实现持续的降本增效。文章聚焦于企业全面预算的具体落地方法，从理念、流程、工具三个层面分析。理念上明确预算是战略工具，流程上突出业财融合和动态调整；工具上运用数字化和绩效考核。

## 关键词

预算控制；降低成本；增效益；业财融合；企业案例

## 1 全面预算管理的功能

全面预算是指企业以发展战略为导向，在对未来经营环境预测的基础上，确定预算期内经营管理目标，并以价值形式反映企业生产经营和财务活动的计划安排。全员参与、全面覆盖、全过程控制的预算管理，是企业战略目标分解的重要方法，是企业资源合理配置的有力手段，是反映和监督企业财务收支预算执行情况的有效途径。全面预算管理贯穿于企业经营管理活动的各个环节，全部经营活动必须纳入预算管理。

全面预算也是一套系统的管理方法，它通过合理分配企业的人、财、物等战略资源，协助企业实现既定的战略目标。全面预算涉及企业所有的业务部门与职能部门，以及所

有子企业的各项业务活动。通过全面预算，企业可以监控战略目标的实施进度，控制费用支出、预测资金需求、利润和期末财务状况等。全面预算具有四大功能：

**计划：**预算通过量化形式的展示企业未来的性支情况，帮助规划企业的发展方向和目标，它是一种以数字及货币形式编制的计划、确保各项活动预算框架。

**沟通协调：**预算的编制需要各层级部门之间的交流和协调，确保各部门了解其在实现整体目标中的作用。通过预算，各部门所以明确自己的责任和目标，促进内部沟通与合作。

**监督：**预算建立了标准和绩效考核指标，用于测量企业完成整体目标的进度。通过比较实际与预算的差异，企业可以及时减馈并纠正下偏差，确保目标的实现。

**评估：**预算可以用于员工绩效的考核，将整体预算的指标分解到负责人，通过奖惩机制激发员工的工作热情，确保各部门和员工的工作与企业的整体目标

【作者简介】林春蕾（1973-），女，硕士，高级统计师，从事全面预算管理研究。

## 2 全面预算的分类

全面预算由业务预算、财务预算、投资预算、筹资预算共同构成。

业务预算是基础，业务预算是反映工厂预算期间日布供应、生产、销售、管理等实质性活动的预算。

财务预算是整个预算体系的主体，财务预算反映预算内预计的现金收点、经营成果和预算期末财务状况的预算，它包括现金预算、预计利润表和预计资产负债表，反映工厂在预算期间的财务状况和经营成果

投资预算是在可行性研究的基础上对企业的固定资产的购置、扩建、改造、重新等编制的预算：投资预算是反映工厂

筹资预算是指企业在预算期内需要的长期借款、短期借款，经批准使用的债券以及

对原有借款、债券还本付息的预算，筹资预算是为筹资项目所编制的预算

## 3 奠定正确的预算管理文化

战略导向，而非财务核算：预算的起点必须是企业的战略目标。预算不是简单地在去年基础上加减百分比，而是要回答：“为了达成明年的战略目标（如市场份额提升、新产品成功上市），我们需要投入哪些资源？预期的回报是什么？”这样预算自然就与效益挂。

全员参与，责任到人：预算不仅仅是财务部门的工作，而是贯穿于企业经营管理活动的各个环节，所有业务部门负责人有责任。要让每个部门的负责人清楚：“我的预算就是我的经营目标，省下来的钱或创造的超额利润，与我的团队绩效挂钩。”这能激发业务部门降本增效的内生动力。

树立“花钱是为了赚钱”的理念：区分“价值性支出”和“非价值性支出”。对于能直接或间接带来效益的支出（如研发、市场推广、员工培训），要敢于投入；对于维持性、消耗性的支出（如不必要的行政开支、低效的流程成本），要坚决压降。

## 4 优化预算编制的技术与方法

### 4.1 优化技术

零基预算法：这是降成本的利器。它要求每个预算项目都从零开始证明其合理性，而不是基于历史数据。这种方法能有效剔除“历史遗留”的不合理费用，迫使管理者思考每一笔支出的必要性和效率。虽然工作量大，但对于管理费用、销售费用等效果显著。

弹性预算法：这是增效益的法宝。预算不是固定不变的，它应随着业务量（如产量、销量）的变化而动态调整。这样能更准确地衡量在不同业务规模下的成本水平和盈利能力，避免“为了花完预算而花钱”，也便于在市场波动时快速调整资源分配。

滚动预算法：使预算管理持续化。每过一个季度或半年，

就根据最新情况向后延续一个季度或半年的预算，保持预算的前瞻性和灵活性。

### 4.2 强化业财融合：

财务人员要懂业务：财务部门不能只当“账房先生”，要深入业务一线，了解业务流程、成本动因和盈利模式。

业务人员要懂财务：对业务负责人进行财务培训，让他们能看懂财务报表，理解其业务决策对利润和现金流的影响。

建立统一的业务驱动因子模型：将预算指标与关键业务驱动因子（如客户数量、订单转化率、生产效率等）挂钩，使预算编制更有依据，分析更到位。

## 5 执行与监控：确保预算落地生根

预算分解与责任落实：将企业的总预算层层分解到各个部门、班组甚至个人，形成“人人肩上有指标”的责任体系。使用责任中心（如成本中心、利润中心、投资中心）的概念进行管理。

预算绩效管理应当从规划目标制定、资源配置使用、产出数量质量、成本效益比较等方面组织展开，通过数据核查、实地查验、技术监测等，将绩效实现情况与预期绩效目标进行比较，跟踪监测项目实施进度和绩效目标实现情况，综合反映项目投入产出费效比。

目标指标设定：项目预算绩效评价指标，用于预算绩效目标的细化量化，分为一级、二级、三级指标。一级、二级指标是对绩效指标体系的结构分类，三级指标由共性指标和个性指标组成，共性指标是对评价对象具有导向作用的同类型指标，个性指标是与具体评价对象密切相关的专属化指标。

定期分析（月度/季度）：对比实际发生数与预算数，分析预算执行过程中目标完成、经费支出安排的灵活性、资本保障的及时性、事业成果、财务管理情况。重点分析重大差异（是节约还是超支）。分析原因：是预算不准，还是执行问题，或是市场环境突变。

动态监控与预警：预留流动货币资金不足，将导致重大项目资金支出保障及时性；预留流动货币资金因预算占用却不使用，将导致工厂闲置资金无法统筹安排，损失存款利息等；预算执行率低意味着业务工作计划完成率较低，项目完成效率打折扣，影响工作进展，因此对关键成本费用项目设置“红线”，一旦接近或超出，系统自动预警，管理层能及时干预。

落实检查与考核：（1）预算论证阶段：①需求调查或市场调研下实的，价格论证不充分的，参数设置不准确的：②参数、服务内容与预算价格不匹配的，③未经市场调查评估情况下，直接将年度或上年度经费预算、上级项目经费额度作为预算的：④预算高于市场平均价的。（2）预算编制阶段：预算编制不完整，不合理或金额错误等。（3）预算执行阶段：正当理由的超预算行为进行问责。对于通过创新或精细