

第四章 损益预算

市场分析与预测

- 市场趋势与竞争分析
- 市场预测信息来源
- 确定市场增长率假设
- 明确销售策略
- 关于增长方式的思考
- 产品和投资战略

销售收入预测

销售收入预算——产品型

- 销售量预测
 - 按销售网络预测
 - 按渠道通路预测
 - 按产品型号预测
 - 经验加专家估计
- 销售价格预测
 - 毛利法
 - 市场趋势法
 - 产品价格策略预测法
 - 价格与销售量相互影响
- 销售收入预测
 - 产品计划法
 - 增长趋势法
 - 增长目标法
 - 战略目标法
 - 保本点法
- 收入预算的基本逻辑
 - 按行业特点和业务类型做预测
 - 战略投资与销售收入预算要互相配合
 - 销售收入预算必须符合增长方式
- 收入预算的注意事项
 - 合理性
 - 明确和统一销售收入的确认规则
 - 总收入是由分部门的子要素汇总而来
 - 收入预测的过程更重要
- 应收账款预测
 - 应收款预算
 - 坏账的预算

销售收入预算-项目方案型

- 项目收入预算的特殊性
- 项目合同预测的逻辑

销售收入预算-服务型

产品成本预算

产品预算与规划

- 含义
- 应考虑的因素
- 步骤
 - 产品规划
 - 产品策略
 - 研发项目预算
 - 产品标准成本预计

产品成本预算

- 产品预算的成本差异
- 标准成本预算法
- 实际成本计算法
- 历史成本调整法
- 项目成本的预算
 - 年度预算
 - 项目级预算

产能与供应链规划

- 产能计划
- 采购预算
- 采购预算特性分析
 - 库存预算
 - 库存损失
 - 应付款预算
- 生产预算和采购预算的意义在于计划而不是考核

预算损益表

- 格式设计
- 特殊的预算损益表
- 应用场景