

生物制药企业销售业务财务内控建设思考

张安

(贵阳市城市轨道交通集团有限公司, 贵州 贵阳 550001)

摘要: 在生物制药企业, 由于近年来两票制的推行, 药品的销售渠道与销售方式发生一定的改变, 如何通过财务内部控制确保销售业务的顺利进行, 成为当下生物制药企业重要研究课题之一。财务内控作为企业财务管理中的重要组成部分, 对于控制企业的经营成本有着巨大作用。唯有建立起一套健全的财务内控制度, 才能使得企业得到更为长远发展。基于此, 探讨生物制药企业销售业务财务内控建设中出现的问题, 并提供可行性方案。

关键词: 生物制药企业; 销售业务; 财务内控建设

0 引言

随着两票制的施行, 药品由药厂销售至一级经销商, 再从经销商销售至医院, 只需开两次发票, 减少了药品流通环节, 实现了药品价格公开化透明化, 但也提高了生物制药企业的运营成本和财税负担。在销售业务财务内控方面也增加了财务处理难度和成本。药品市场的竞争日趋激烈, 药品销售业务模式发生转变, 需要做好财务内控建设才能确保销售业务的每一环节顺利开展。

1 生物制药企业销售业务现状

1.1 市场竞争激烈

随着药品市场的公开透明化, 药品制造企业向规范化发展, 部分小型企业向大型制药企业靠拢, 药品制造企业逐渐向合并方向发展, 制药企业竞争激烈^[1]。企业要提升自身市场竞争力, 除了加大研发力度, 还需通过加大广告宣传、药品推广活动等方式促进药品销售, 维护并扩大市场份额, 但是这种方式势必造成销售费用提高, 企业盈利下降, 销售业务面临两难处境。

1.2 销售模式面临改革

随着药品总代理逐渐退出药品行业的舞台, 生物制药企业的销售业务面临新变革。生物制药企业要实现自身的发展, 需要丰富自身销售渠道, 原有的多层级代理销售模式逐步向扁平化发展, 企业需要直接面对总代理下的各类客户群体, 对企业来说, 增加了销售人员的工作量及客户管理工作的难度。

1.3 销售定价限制性因素较多

药品的销售定价关系着群众的切身利益, 对民生有着重大影响, 因此政府会对药品定价进行一定的指导。除政府规定外, 药品定价还受研发成本、药品成本、销售成本, 市场整体情况等影响。生物制药企业既要确保药品具有市场竞争力, 又要确保药品定价合理, 对企业经营发展提出了新的难题。为确保销售业务工作的顺利进行, 需要对生物制药企业销售业务内部控制建设进行进一步探索。

2 生物制药企业销售业务财务内控现状

2.1 财务内控体系不健全

近年来, 生物制药企业销售业务随着市场经济不断发展也得到了较快发展。但机遇与挑战并存, 生物制药企业在得到快速发展的同时, 竞争也日趋激烈。很多生物制药企业销售业务已经逐渐认识到财务内控对于财务管理的重要性^[2], 但受多方因素的影响, 生物制药企业销售业务的财务内控制度还存在着一定的缺陷。例如在财务管理过程中, 一个人身兼数职, 这既导致了财务工作人员工作效率低, 又导致了职务未分离等情况的出现。

2.2 销售预算不合理

销售预算是全面预算的起点。生物制药企业销售业务的财务管理中, 预算管理应贯穿企业发展的全过程, 并根据相应的规章制度对预算执行情况进行管控。但是由于现在很多生物制药企业的预算制度并不完善, 导致预算编制脱离企业实际, 不能与企业的发展相适应。生物制药企业销售业务在编制财务年度预

算、执行、考核财务预算时, 也没有与其他部门统一标准, 这些都会对预算的准确性产生影响, 给预算的执行造成阻碍, 不利于企业整体目标的实现。

2.3 财务会计信息的准确度不高

在生物制药企业销售业务中, 会计所掌握的信息是经济决策的重要依据, 而会计信息的准确性是财务管理的关键。但是, 由于生物制药企业销售环节管理比较薄弱, 财务人员综合素质有待提高以及部门间沟通机制不完善等局限性, 导致会计信息获取不顺畅、不全面, 从而导致会计信息不够准确, 不能良性开展财务内控管理工作^[3]。

3 生物制药企业销售业务财务内控建设措施

3.1 健全财务内控制度

结合企业自身实际情况, 构建科学合理有效的财务内部控制管理体系是一项十分重要的工作。生物制药企业应通过完善内部控制体系, 堵塞财务工作中可能出现的漏洞和薄弱环节, 从而提高财务工作水平和工作效率, 提高经营效率及效果。首先, 企业应明确业务部门及人员管理权限, 做到不相容职务相分离; 其次, 企业应完善成本费用管理制度, 明确成本费用管理方法及控制手段; 再次, 企业应完善预算管理制度, 明确预算编制依据和方法、预算调整程序、预算控制流程及预算考核方法, 提升销售预算的科学性和合理性, 通过加强预算管理, 保证企业经营目标的实现。此外, 生物制药企业还应通过组织专题会议等形式, 强调内控建设的重要性, 使各部门达成共识。运用现代财务内部控制制度的思想对生物制药企业的销售业务进行经营管理, 定期组织销售部门相关工作人员参加企业财务内部控制建设研讨会, 让其主动加入企业财务内部控制研究, 改变原来内部控制仅与财务有关的陈旧观念, 调动业务部门人员参与内部控制的积极性, 明确各岗位的内控职责, 把责任落实到个人, 提高销售、财务以及相关业务部门人员的责任意识和执行力度, 强化内控观念, 从而更好地在生物制药企业内部开展财务内控工作^[4]。

3.2 加强信用管理和应收账款管理

在“两票制”的环境下, 为推动市场销售, 提升市场占有率, 生物制药企业一般会给经销商或终端医院一定的赊销期, 为降低企业坏账风险, 提高资金周转率, 生物制药企业需进一步完善客户档案及信用管理, 设置客户信用管理部门, 建立客户资信调查和评估机制, 规范信用审批流程。根据销售、回款及客户经营情况等实时调整客户信用等级^[5]。此外, 生物制药企业还应完善应收账款管理及催收制度, 财务部门需定期对应收账款进行账龄分析, 对即将到期、已收回、已逾期的应收账款进行整理统计, 将应收账款情况汇报给信用管理部门及销售部门, 以便信用管理部门对客户逾期情况进行具体分析, 对客户信用评级情况进行评估调整, 销售部门协调客户及时催收货款。为了提高应收账款回款速度, 还应建立应收账款逾期处罚机制。

(下转第227页)

2.4 管理会计报告反馈与评价的规范化

在管理会计报告的信息沟通过程中,信息的及时确切反馈至关重要,企业可根据管理会计报告的编制频率和所含内容构建相应的反馈机制,据此形成的管理会计报告的反馈内容可提交给管理会计报告办公室,确保与企业生产经营可能产生影响的相关信息得以及时反馈,以便后续进行整改。

当管理会计报告反馈后,需要从管理会计报告的操作流程、对战略决策的影响效果等两个角度入手,实施上传报告的评价。为了大致了解管理会计报告的信息完整性、对决策的支持效果、指标制定的合理性等内容,企业要制定完善的报告评价机制及相应奖惩机制(如对信息传递不及时、内容传递失真的部门及人员进行相应惩罚),经评价发现管理会计报告存在问题的,要及时修正并制定改善策略,确保管理会计报告能够充分满足不同层次管理者的实际需求。

2.5 管理会计人员综合素质的提升

管理会计报告的良好编制和应用必须构建在拥有较高素质的管理会计人员之上,故管理会计人员要针对性实施如下方面的知识学习:充分利用五力模型、态势分析法、宏观环境分析法等战略分析工具,就企业所处行业的外部环境和内部环境进行深入了解和分析;深入组织流程与作业,如营销体系的管理会计要多与客户面对面的沟通与交流,更好地了解各类营销政策与市场策略;在充分了解企业组织架构的基础上,管理会计人员要掌握各类信息模块、熟练运用 WORD、EXCEL 等文字和数据处理功能,掌握娴熟的管理会计报告方法论与编制技能。

2.6 管理会计信息系统的构建与完善

(上接第225页)

3.3 借助信息技术促进业务管理

在传统的管理模式下,销售业务数据和财务数据不能实时对接,导致数据信息传递不及时、不准确。在信息技术高速发展的当下,生物制药企业可以在日常工作中借助CRM系统对客户关系进行管理,帮助企业实时管理销售渠道、销售合同、销售订单等,准确获知客户发展情况和存在的问题并及时调整营销策略。同时还能通过CRM系统掌握销售费用报销情况及销售人员工作状态,提高销售工作效率^[6]。此外,企业还可借助ERP系统将业务数据和财务数据进行实时对接和转换,优化销售业务流程和财务流程,进一步强化财务的审核控制职能,提高内部控制的管理质量。利用信息化手段,实现生物制药企业信息资源的整合,加强内部信息的沟通,提高企业整体工作效率和管理水平。

3.4 加强内部审计监督

确保生物制药企业内部控制质量,做好内部审计工作事关重要^[7]。一方面,生物制药企业应建立权威高效的内部审计监督体系,确保内部审计工作的独立性。另一方面,企业可以通过内部审计定期对销售业务和财务业务的内部控制执行情况进行检查,并对企业内部控制的健全性、合理性和有效性进行评价,从而确保会计信息的真实性和准确性,有效防范经营风险,为企业实现经营目标提供保障。

管理会计报告体系需要采集大量信息并进行筛选分析,涉及各业务部门的方方面面,工作内容繁杂,单纯依靠人工进行表格和文字的梳理总结会存在较高的错误率且费财耗时,故构建一个集数据采集、数据集成存储、数据分析应用、信息呈现等功能于一体的管理会计信息系统就迫在眉睫。例如,系统的成本管理模块主要是通过与全面预算模块与绩效评价模块相结合,利用相关方法及模型来对各项成本进行事前规划、事中控制、事后分析评价的管理,最终形成成本管理会计报告,以为各层级的管理者提供决策依据^[4]。

3 结论

现阶段国内很多企业在探索管理会计报告体系的构建过程中存在不少问题,如管理会计信息的收集、处理和传输不够规范,导致提供的管理会计信息无法满足管理层的需求且无法共享。故企业要从可持续发展的视角出发,以决策信息支持与价值创造为核心目标,构建基于战略层、经营层及业务层的管理会计报告体系,并在内部管理实践中加以应用。

参考文献

- [1] 逢玲玲. 企业管理会计报表体系建设的探究[J]. 中外企业家, 2020(07):15.
- [2] 张原,汪志辉. 三维一体管理会计报告体系构建[J]. 新会计, 2020(07):35-39.
- [3] 刘斌. 集团公司管理会计报告体系设计——基于价值链视角[J]. 财会通讯, 2020(05):168-172.
- [4] 朱灿. 要做有价值的财务——论财务人员向管理会计转型[J]. 首席财务官, 2020(7):90-91.

4 结论

综上所述,加强销售业务的财务内部控制是保证生物制药企业销售业务正常运行的重要保证。所以,相关人员必须对财务内控的重要性有充分的认识。同时生物制药企业,还应定期对相关工作人员进行培训,并确保培训效果。与此同时,要进一步完善相关管理制度,建立考核奖惩机制。相关工作人员还应明确工作职责,严格要求自己,充分做好生物制药企业财务内部控制的各项工作,促进企业持续健康发展。

参考文献

- [1] 仲乙,张俊伟,沈光海. 制药企业药品质量风险管理体系探讨[J]. 吉林医药学院学报, 2020(1):49-50.
- [2] 姚革新. 企业内部控制缺陷对财务绩效的影响[J]. 今日财富, 2020(05):153.
- [3] 郑苏临. 企业财务内控管理制度建设中的难点和解决措施[J]. 经济管理文摘, 2020(08):132-133.
- [4] 张杰红. 财务内控在现代企业经营管理中的作用与对策研究[J]. 全国商情·理论研究, 2020(11):89-90.
- [5] 王新蓓,古力哪尔·麦买提. 企业客户信用与应收账款管理[J]. 合作经济与科技, 2021(02):124-125.
- [6] 刘言昭. 试论信息化背景下企业财务会计工作流程的优化[J]. 中国民商, 2017(11):172.
- [7] 栾梅. 医院财务管理工作中财务内控的运用[J]. 首席财务官, 2020(9):73,75.