

# 医药企业销售财务管理问题之我见

殷广慧

(艾力度药业(重庆)有限公司,重庆 400000)

**摘要:**目前医药企业的发展形势越来越复杂,在医药企业的销售财务管理过程中出现的问题越来越多,需要引起企业的高度重视,积极发现管理过程中存在的问题,企业内部商量对策合理的解决,始终保持自身的竞争优势,有效提高医药企业的经济发展效率。本篇文章首先阐述了在医药企业中销售财务管理的重要工作,进而分析了在医药企业的销售财务管理中存在的问题,并对这些问题提供了针对性的对策建议,希望能够帮助医药企业改善自身的销售财务管理工作,更好地帮助完善企业的经济向前发展。

**关键词:**医药企业;销售财务;管理问题

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2022.28.121

## 引言

一直以来,医药企业都为我国的经济做出了贡献,现在国家政府对医药企业的发展也提出了越来越多的要求,制定了相关的医药改革体制,这就更需要加强医药企业对自身销售财务管理的重视程度,把这项工作看做是医药企业发展的核心,有效的开展管理工作,会为医药企业带来更多的经济收益,以此来保持医药企业在市场中的竞争优势。目前随着我国经济的不断发展,以往传统的销售财务管理模式已经不能再促进医药企业的长远经济发展,要想保证医药企业能够在未来的市场经济中始终屹立不倒,必须尽快做出转变。现阶段对销售财务管理工作的要求越来越高,对销售财务管理人员的重视程度也越来越高,目前企业急需解决在销售财务管理工作中存在的问题,结合自身实际情况进行分析,合理采用有效的解决措施,更好地帮助医药企业未来的发展,本篇文章主要从以下几个方面展开叙述。

### 1 医药企业的销售财务管理工作的主要内容

医药企业的销售财务管理的工作内容主要包括销售财务收款管控、销售财务预算管控、销售费用成本管控以及分析销售财务报表。销售财务管理工作是针对企业资金管理的工作,做好这项工作有助于提升企业的资金成本利用率和经济收益。针对医药企业来说,在销售活动的过程中,最为重要的工作就是对销售财务的管理,然而对于企业的销售工作主要是销售人员与企业客户之间进行联系和沟通,和相关客户建立合作的关系,依照相关规定签订法律合同,根据客户的订单为客户提供相应的医药产品。完成这项工作后,医药企业做好销售财务收款管理工作,及时回收应收的账款,有效提高医药产品的价值。在销售人员实际的销售过程中,会产生相关交易和资金流动的事项,对此,销售财务人员的主要工作就是合理的管控费用成本、对预算进行管理并及时将账款收回。换言之,销售工作是进行实际的交易的重要前提,而对医药企

业的运营发展起支撑作用的是资金成本,所以必须有效的开展销售财务管理工作,将每一环节的工作落到实处,有效实现医药产品的价值,从而提升医药企业的资金成本利用率和经济收益。目前我国的市场经济制度正在不断地完善,以往的销售财务管理的方式已不再适用于当前医药企业的经济发展,因此医药企业必须将自身的销售财务管理工作中存在的问题尽快解决,加快完善销售财务管理系统,保证医药企业持续获得更高的经济收益,整体提升医药企业的销售财务管理水平。

### 2 在医药企业的销售财务管理中存在的问题

#### 2.1 医药企业的销售财务管理意识不足

现阶段,在医药企业的销售财务管理中存在着销售财务管理意识不足的问题。目前,医药企业的销售财务意识较为落后,思想模式较为传统,以往的管理观念已经不适用于当前医药企业的发展,与此同时,医药企业通常用一些简单的财务核算方法,不注重对于销售财务的整体规划评估和分析等关键工作,医药企业的高层管理者忽视了自身的销售财务管理工作的的重要性,没有做到良好的榜样示范,在一定程度上降低了企业员工工作的积极性,从而降低了企业的经济效率,阻碍了销售财务管理工作的正常进行。因为企业并不注重自身的销售财务管理工作,因此在管理过程中,对一些关键环节的关键要素不能着重把握,缺乏科学有效的数据支撑,对企业的战略决策造成一定的影响,在新医改的政策背景下,医药企业的销售财务管理经验较少,为企业的长远发展造成不利的影响,医药企业的销售财务管理意识不足,需要引起企业的高度重视。

#### 2.2 医药企业的销售财务信息化水平不足

目前,在医药企业的销售财务管理中存在着销售财务信息化水平不足的问题。传统的医药企业不能适应目前市场经济的发展,销售管理模式较为落后,企业的高层管理者对于自身需要作出转型的意识淡薄,不能清楚认识

自身的发展定位。大部分的医药企业往往采用较为传统的记账方法,真正结合现代信息化技术的很少,并且,目前医药企业缺乏与现代信息化技术结合的能力,医药企业的现代化技术水平较低,也是目前在销售财务管理中存在的主要问题。由于企业在对自身信息化水平建设中投入的成本较少,没有相应的技术人才,现代信息化意识较为淡薄,这在一定程度上导致销售财务管理程序较为繁琐,重复性内容过多,无法实现企业内部的信息资源共享,无法在第一时间为其提供科学有效的数据信息,使得企业在进行战略决策时缺乏强大的数据支撑,在一定程度上阻碍了销售财务管理工作的有序进行。

### 2.3 医药企业的销售财务资金风险较大

如今,在医药企业的销售财务管理中存在着资金风险较大的问题。部分医药企业要想加大销售的规模,可能会采取赊销的方式,以此来提高自身的产品对客户的吸引力,这在一定程度上会增加医药企业的应收账款。在这种情况下,如果医药企业没有在规定时间内收回应收账款,就会给企业带来大量的坏账,导致企业的经济损失严重,加大企业资金周转的风险,影响企业的正常运营,目前部分医药企业会将收回应收账款的工作交由销售财务管理人员,但是在管理人员实际的工作中还存在着很多问题,主要包括销售财务管理部门没有专门负责收回应收账款的工作人员,在实际的工作过程中,也没有对客户实际支付能力和相关的财务状况进行详细的调查,没有对信用的使用额度进行合理的管控,这些都是导致企业的应收账款无法按时收回的重要原因,会在一定程度上对企业的经济发展造成不利的影响。

### 2.4 医药企业的销售财务管理体系不够完善

现在,在医药企业的销售财务管理中存在着管理体系不够完善的问题。由于部分企业在销售工作中运用的财务管理方式较为落后,销售财务管理体系也不够健全,导致企业的销售财务管理工作没有严格的标准和规范,企业没有严格细化的标准,相关的工作人员对自身的岗位职责也不够清楚,大大降低了员工的工作效率,并且,工作过程中,销售管理人员使用的记账方法较为落后,不利于医药企业的经济发展,在工作中收集到的数据信息,也无法为医药企业的战略决策提供帮助,在一定程度上增加了销售财务的风险问题,需要引起医药企业的高度重视,目前必须尽快的完善销售财务管理体系。

### 2.5 医药企业的销售财务费用成本管理能力较低

最后,在医药企业的销售财务管理中存在着费用成本管理能力较低的问题。这样的问题会带来很大程度的影响,主要包括以下几个方面,一是在一定程度上增加了企业销售财务费用投资的成本,并且会出现账实不符的情况,部分员工会有占企业便宜的想法,不考虑企业的利益,造成药企业日后的发展越来越艰难。二是销售财务管理人员没有安排好日常的成本支出,没有协调好各部门

之间的财务关系,很难做到双赢。三是销售财务管理人员对于其他部门的财务支出没有进行详细的了解,与其他部门的配合不到位,无法为公司实现利益最大化。由于医药企业对销售财务管理工作的宣传不到位,导致相关工作人员对自身工作的重视程度不够,不熟悉相关的业务知识,不能很好的控制产品的成本价格,费用成本的管理能力较低,为企业带来较大的经济损失。

## 3 对医药企业的销售财务管理中存在问题的对策建议

### 3.1 加强医药企业的销售财务管理意识

对于在医药企业的销售财务管理中存在的管理意识不足的问题,提供的对策建议是尽快加强销售财务管理意识。医药企业应该加强对自身的销售财务管理工作的重视程度,提升销售财务管理意识,更新销售财务管理的思想模式,摒弃以往传统的管理观念,结合自身的实际情况改变财务核算方法,加强对销售财务的整体规划评估和分析等关键工作的重视程度,医药企业的高层管理者应该做好榜样示范作用,加大对销售财务管理工作的宣传力度,提升企业的全体员工的销售财务管理意识,进而提高员工的工作效率,加强对销售财务管理人员的培训,严格规定管理流程,减少一些不必要的重复性工作,通过这样的方式来提高企业的经济效率,保证销售财务管理工作的正常进行。对一些关键环节的关键要素着重把握,为企业的战略决策提供科学有效的数据支撑,使得企业的发展越来越好。

### 3.2 加强医药企业的销售财务信息化水平

对于在医药企业的销售财务管理中存在的信息化水平不足的问题,提供的对策建议是运用合理的方式来提高销售财务的信息化管理水平。传统的医药企业正在面临转型的压力,需要向信息化时代靠拢,伴随着中端产品的销售价格不断下降,传统的医药企业为了在市场经济中得到更好的发展,减少资金成本的投入成为了这些医药企业必然的选择,因此结合自身实际情况与信息化的技术结合是医药企业进行长远发展的必由之路。医药企业应该结合自身的实际情况综合考虑现代信息化技术,将信息化的技术应用到医药企业的销售财务管理工作中,加大对自身信息化水平建设的投入成本,培养相应的信息化技术人才,加强现代信息化意识,精简销售财务管理程序,从而实现企业内部的信息资源共享,在第一时间为企业的战略决策提供科学有效的数据信息,保证销售财务管理工作的有序进行。

### 3.3 有效防控医药企业的销售财务资金风险

对于医药企业的销售财务管理中存在的资金成本风险较大的问题,提供的对策建议是寻求合理的方法有效防控资金成本风险。医药企业需要在保证自身经济发展质量的基础上,减少资金成本投入的同时,提升企业的经济收益。我国政府对医药企业的销售财务管理提出了越来越多的要求,制定了相关的政策制度,也帮忙改善了医

药企业的销售财务管理现状,当前有效防控医药企业的销售财务资金风险是较为重要的工作,医药企业需要严格依照政府出台的政策对自身的产 品严格审批,更好地控制资金成本的利用,有效的规避资金成本投入的风险,强化销售财务管理的预算管控和费用成本管控,创新销售管理模式,要使销售人员的月销售额和资金成本费用保持一致,加大建设市场品牌的力度,与此同时企业需要完善自身的销售考核机制,运用多样的方式来激励员工,适当对销售人员进行培训,加强他们对国家政策的学习,有效的提高销售财务管理人员的管理水平。

#### 3.4 加快完善医药企业的销售财务管理体系

关于在医药企业的销售财务管理中存在的管理体系不够完善的问题,提供的对策建议是根据实际情况尽快完善销售财务管理体系。针对销售财务管理工作,医药企业需要结合自身的实际情况对各类因素综合进行考虑,尽快完善销售财务管理体系,制定健全的销售财务管理机制和严格的管理标准,将整个管理工作的流程充分细化,严格明确销售管理人员的具体岗位职责,建立健全完善的责任机制,以此来提高销售管理人员的管理意识,并制定科学有效的绩效考核制度,定期对销售管理人员进行考核。此外,在工作过程中,将规范化流程与结算模式充分结合,提升企业的销售财务管理能力。并且在医药企业中需要单独设立销售财务管理部门,对此项工作严格进行管理,以此来提升工作效率,更加细化工作的标准和规范,有效的使用回收应收账款的管理方法,通过建立健全完善的销售财务管理体系来规范相关人员的工作行为,有效的保证管理工作的正常进行。

#### 3.5 有效提高医药企业的销售财务费用成本管理能 力

对于医药企业的销售财务管理中存在的费用成本管理 能力较低的问题,提供的对策建议是尽快加强对于费用成本管理的能力。如果医药企业的销售财务费用成本管理 能力不强,则会为企业带来很大的影响,因此必须要提高相关方面的管理能力,有效的落实相关措施。主要做好以下几个方面的工作,分别是申请费用、报销费用、流程审批和管理预算这四个方面。做好这几个方面的工作可以在根本上减少不合格员工对公司造成的伤害,首先,进行合理申请费用这一步骤可以帮助企业随时调查员工对资金成本使用情况,收集好这些申请凭证,可以大概的把握医药企业的基本经济发展状况,企业在遇到问题时也可以有迹可循,其次相关人员可以凭借申请凭证向有关部门报销费用,并且对于费用报销的工作,医药企业需要对全体员工有一个新的介绍,对于费用报销是企业提供给员工的福利,并不是理所应当的,企业员工需要清楚自身的利益与企业的发展利益是紧密相连的,如若企业的利益受到损害,自身的利益也会相应受到损害,因此财务销售管理人员必须严格遵循流程为企业员工办理相关手续,有关的监管部门也要落实监督管理工作,做好自己

岗位的事,始终为公司的发展利益着想。

#### 4 结束语

总的来说,随着我国经济的迅速发展,国家越来越重视医药企业的长远发展,对医药企业的销售财务管理工作提出了越来越高的要求,并制定了相关的政策制度,医药企 业要想始终保持自身的竞争优势,必须加强对销售财务管理工作的重视程度,更新销售财务管理模式,转变销售财务管理观念,加强对医药企业的销售财务管理人员的培训工 作,提高自身资金成本的使用效率。本篇文章首先阐述了销售财务管理工作的相关内容,进而指出了医药企业在销售财务管理工作中存在的问题,主要包括医药企业的销售财务管理意识不足、销售财务信息化水平不足、销售财务资金风险较大、销售财务管理体系不够完善以及费用成本管理 能力较低,最后针对这些问题提供了相应的对策建议,分别是加强医药企业的销售财务管理意识、加强销售财务信息化水平、有效防控医药企业的销售财务资金风险、尽快完善管理体系以及有效提高相关费用成本管理 能力,希望能够通过以上阐述,能对医药企业日后的发展有所帮助。

#### 参考文献

- [1]张承娟.中小型医药企业财务会计向管理会计转型的思考[J].经营者,2020,34(12):199-200.
- [2]冯慕琦.关于医药企业财务管理困境与消解[J].低碳世界,2019,9(11):251-252.
- [3]张江河.关于医药企业财务管理问题分析[J].大众投资指南,2017(3):186,188.
- [4]邵曼.医药企业销售财务管理问题与对策[J].中国集体经济,2016(24):151-152.

作者简介:殷广慧(1977,11,06-),性别:女,民族:汉,籍贯:黑龙江省伊春市,职称:中级,学历:大专。主要研究方向:医药企业销售财务管理问题。