

新冠肺炎疫情下 医药企业应收账款风险管理的问题探析

王婧怡 ■

新冠肺炎疫情爆发后，医药企业应收账款问题更加明显。如何管控好应收账款，成为医药企业的首要问题。

一、新冠肺炎疫情下医药行业应收账款增长的原因

（一）市场因素

医药行业受国家宏观政策的引导和规范，相关的政策性改革以及税务条款、汇率政策、市场需求的变化都会对医药企业产生不同程度的影响，导致医药企业的外部发展环境存在诸多不确定性。同时，医药企业在经营过程中需要对市场开发以及药品研发投入大量资金，新冠肺炎疫情爆发后，医药行业的竞争更加激烈，部分医药企业迫于市场竞争的压力不得不提供优于竞争对手的信用条件来吸引客户以扩大自己的市场份额，医药企业赊销已成为当下市场的常态。

（二）经营因素

医药企业的下游客户以医院和医疗机构为主，往往在药品销售完毕后才进入入款程序，如果药品有滞销积压，超过保质期的药品会因为无法销售而被退货，因此医药企业的应收账款回收期较长，并且金额较大。

（三）管理因素

新冠肺炎疫情的爆发导致部分医药产品需求量激增，部分医药企业也会与更多新客户签订销售合同。为了提高销售效率，部分企业的信用政策是直接由销售部门审核制定的，缺乏

与财务专业人员的沟通，缺乏对客户风险的专业评估，对客户信用审批的流程随意操作，存在不严谨性。

二、新冠肺炎疫情下医药企业应收账款管理的改善建议

（一）短期建议

1. 应收账款账龄追踪分析。应收账款的账龄越长，收回该笔应收账款就越困难，因此医药企业应对应收账款的账龄进行追踪分析和分类：即将到期的应收账款归为一类，已经到期的应收账款归为另一类。当统计发现客户已到期或即将到期应收账款数额上涨时，相关员工应及时对该客户进行催收，并且及时调整坏账准备数额。同时，医药企业也应随时关注距离到期日还有一定期限的应收账款，关注客户公司的资金状况，尽量避免该笔应收账款变成呆坏账。

2. 加强合同及销售订单管理。医药企业在签订销售合同时，应对客户公司的资金状况进行初步了解。对于资金状况欠佳的客户应尽量降低赊销的账期，或者避免对其进行赊销。销售合同也应经过财务部门的审核才可以签订，并且销售部门也应及时将销售合同整理归档，以便财务及审计人员查阅。

医药企业的各部门人员应各司其职。避免生产人员接触客户及客户信息，避免销售人员及生产人员接触财务账簿。仓库发货之前应检查订单是

否存在超额度的情况，确保发货在规定的范围内。销售人员每月应定期与财务人员对接应收账款及回款情况，并且向部门主管提供应收账款的客户近况。财务人员应针对未收款项每月进行逐一询问，并且判断是否需要公司法务部门的介入。

3. 定期与客户公司进行对账。医药企业的销售人员应及时将销售发票交给客户，并定期与客户进行对账以及催收欠款。财务部门应关注即将到期未回的货款，并且至少提前半年向客户发对账询证函进行对账，对账询证函需要加盖双方公章，以确保具有法律效力，这样既可以核对赊销的真实状况，又可以保留未收款项的相应欠款证据，以备企业法务部门介入时使用。

4. 完善应收账款催收制度。医药企业应明确催款责任，安排专门人员催收应收账款，并且需要将应收账款的回款率与该员工的业绩挂钩。医药企业的管理者可以根据信用管理部门评定的信用评级对不同收款难度的应收账款制定不同的奖惩措施，以提高催款人员的工作积极性，从而提高应收账款的回款率。

（二）长期建议

1. 运用区块链技术达到信息对称。区块链是用数字方式来制造信用方式，通过把以往的交易行为加之大数据模型和人工智能的调整，实现一种新的信用方式。区块链中的企业交

易数据具有无法更改的特点,并且每隔一段特定的时间就会及时向系统内同步信息,可以极大地实现资金流透明,这也就为区块链上的企业提供了监督客户企业和获取客户信息的途径。医药企业为加强对应收账款的管理,需要在赊销前对客户企业的经营状况以及信用信息进行充分调查。但是由于供应链上的信息不对称,不同企业间的信息很难关联并且及时流通,且很难达到完全的信任关系。因此,医药企业可以利用区块链技术使上下游企业的信息格式统一,实现信息共享,以帮助医药企业了解更多更准确的客户信息。除了同步交易信息,区块链也可以同步企业的财务信息。当A、B、C三个企业同时处于区块链上时,如果A企业赊购了B企业的产品,B企业又赊购了C企业的产品,通过区块链上的信息同步,经过沟通后A企业可以直接将欠款偿还给C企业,这样也可以提高资金回笼效率。

2. 调整信用政策。疫情常态化下,医药企业可以通过改善客户的信用评级政策加强对应收账款的管理。医药企业应配备特定的员工,通过对客户信息的收集以及分析,对客户企业的信用评级及时更新和完善。医药企业可以根据客户公司的运营情况将客户企业的信用从高到低分为A、B、C、D四个级别,并且给予不同的信用额度以及欠款期限。A级客户财务状况良好,发展潜力较大,企业经营者业内信用度较好,可以及时并且快速地归还欠款;B级客户在财务状况与发展潜力方面与A级客户相比较差,企业管理者或经营者的业内信用程度相对一般,偶尔会拖欠账款;C级客户的财务状况较差,与A、B级客户相比,其发展潜力难以衡量,经营者和管理人员的业内信用度较低,比较容易出现长期拖欠账款的状况;D级客

户的财务状况极差,资金链已经出现了断裂的迹象,同时发展能力差,企业管理者与经营者的信用度很低,经常会出现严重的长期拖欠状况,赊销风险极大。A级和B级的企业可以有较高的赊销额度和较长的账期,C级和D级企业则尽量降低赊销额度并缩短账期,并尽量避免赊销的产生。如果C、D等级的客户确实无法现金付款时,医药企业可以融入信兑业务,但承兑方式仅限银行承兑汇票而不是企业承兑汇票。客户信用评级应在一定时间内根据客户的具体情况进行重新评估。

3. 健全退货制度。医药产品与国民健康关系密切,因此根据国家规定,客户退回厂家的医药产品坚决不允许二次销售。目前医药行业的退货审批管理比较混乱,而退货又直接影响到了医药企业应收账款的金额,因此退货制度的不完善直接导致了与客户对账时应收账款明细不一致,这也加大了医药企业应收账款的回款难度。

企业需要完善退货管理制度,进一步明确退货的标准,及时对退回货物进行验收并且冲减应收账款。当客户退货时,需要经过售后部门检查是否符合退货标准,如果不符合退货标准则不予退货。在退货流程中,销售主管需要先对退货的订单进行审批,待仓库管理员清点完毕后对退货商品

办理入库手续,入库成功后由财务部门审核订单原始凭证并制定负数订单冲减应收账款价值,最后根据实际情况对退回的货物计提存货跌价准备。以上步骤都应由不同的专业人员进行操作,企业应该保证审批退货权限和应收账款管理由不同员工完成。负数销售订单是应收账款冲减的依据,应保证实际入库的数额与应收账款冲销数额保持一致,负数订单数额与实际退货金额一致,从而保障应收账款正确冲销,降低应收账款风险。□

(作者单位:北京工业大学)

责任编辑 王词



图 / 艾渔洋

主要参考文献

- [1] 罗忠青,刘坤新.新冠疫情背景下中小企业应收账款的风险防控问题探析[J].商场现代化,2020,(9):185-186.
- [2] 周蓓.医药企业财务风险与防范研究[J].纳税,2019,13(18):92-93+95.
- [3] 雷舰.医药企业应收款管理现状、问题及对策[J].会计师,2019,(11):45-46.
- [4] 代旭辉.探讨医药流通企业应收账款信用风险管理[J].全国流通经济,2018,(35):142-144.