

严监管背景下医药企业财税信息质量 风险管理探析

夏文杰 康玉霞 张姍

摘要：医药行业产业链长且复杂，高技术性、高收益性与高风险性并存，财税严监管背景下行业经营管理模式和结构变革对医药企业的运营管理和财税信息质量风险管理等提出了更严格的要求。本文对医药企业在收入、成本、费用、税务、合同等方面风险管理存在的问题进行探讨，并提出针对性的建议，以保障财税信息披露的真实性、可靠性。

关键词：医药行业；风险管理；财会监督；信息质量；严监管

中图分类号：F275 **文献标志码：**A **文章编号：**1003-286X(2025) 11-0037-03

随着金税四期上线、“以数治税”推行以及数电发票全面推广、税收“强基工程”实施，我国税收征管进入了现代化、智能化和精准化时代，对医药企业的运营管理和财税信息质量风险管理等提出了更严格的要求。因此，医药企业应加强合规风险排查，实施合规管理策略，提供高质量的财税信息。

一、收入的真实性与风险管理

（一）收入管理存在的问题

1. 虚增营业收入，增加财税合规风险。医药企业在项目实际执行过程中，试验项目的增加、变更、终止均需对收入进行重估，并根据子项目的收入、成本、交付成果等确认收入，

加大了主观判断偏差的可能性，影响了收入确认的客观性和合理性。虽然收入准则提出了以控制权转移为确认时点，根据合同履行进度确认收入，但部分医药企业利用“重估”之便，高开增值税发票金额，在扣除增值税后又转变收入性质，以劳务费等形式支付给医院等机构，或者用于医院开发、系统维护、学术推广等，虚增了营业收入。国家财税严监管新政策的实施，尤其是金税四期的上线，不仅监控企业的财税指标，还监控企业的经营业务，对异常指标数据进行风险比对，使得医药企业面临较大的财税合规风险。

2. 财务人员主观判断影响收入确

认的合理性。部分从事技术服务外包服务的生物医药企业由于项目周期从几个月到几年不等、项目差异也较大，预计总收入的估算对财务人员的专业知识和职业判断要求更高，主观判断会影响收入确认的合理性。

（二）收入风险管理建议

1. 建立收入复核机制，确保收入确认的准确性和合理性。医药企业应当加强收入日常监督制度，通过建立收入复核机制，保证收入信息质量的可靠性。收入复核机制应包括发票与合同的核对，银行流水与账务的核对和收入与成本的核对三方面内容，进一步规避智慧财税监管下企业可能存在的收入合规风险。

作者简介：夏文杰，河北交通职业技术学院；

康玉霞，河北地质大学华信学院，通讯作者；

张 姍，河北交通职业技术学院。

2. 提高会计人员的职业道德水平、专业能力和职业判断。会计人员应提高职业道德水平, 践行会计人员职业道德规范, 知规范、守规范, 把规范真正落到实处。加强对财税新政策和医药行业改革的学习, 了解医药行业的业务流程、经营模式等, 提升其专业水平和职业判断能力, 以便能够更准确地判断收入确认的时点和金额, 减少主观判断对收入确认合理性的影响。同时, 培养财务人员的数据分析思维和数据处理能力, 使其能够从数据中发现潜在的问题和风险, 为企业的财务管理和税务合规提供有力支持。

二、应收账款的风险管理

(一) 应收账款管理存在的问题

1. 应收账款周转期长。医疗机构和医保部门是医药产品的主要购买方, 具有较强的主导权。购买方付款周期较长, 对医药经销商和医药企业的应收账款形成较大影响。此外, 医药企业为快速占领市场或完成销售目标, 通常会采取向商业渠道“压货”的策略, 增加了经销商的资金占用, 如果经销商的财务状况不佳或信用风险较高, 会导致应收账款回收困难。

2. 应收账款占比高。医药企业的客户主要包括医院、大型药品零售商、经销商等, 这些客户通常具有较强的议价能力, 为扩大市场份额和吸引客户, 医药企业普遍采用信用销售模式, 往往需要延长账期或提供赊销政策, 导致应收账款占比较高。

3. 应收账款是医药企业粉饰收入的重要手段。应收账款是分析医药企业实际经营状况时首先关注的财务指标之一。如果应收账款的增长幅度远超营业收入的增长幅度, 可能意味着

部分收入并未实际转化为现金流, 而是“隐匿”在应收账款中; 同时, 这种“隐匿”很难通过对财务报表的分析查清特定原因, 应收账款成为粉饰收入的一种重要手段。

(二) 应收账款风险管理建议

首先, 增强医药企业管理层对应收账款的重视程度, 提高管理层对应收账款潜在风险的识别、评估和应对能力以及风险防范意识。其次, 建立应收账款管理信息系统, 实现应收账款的实时监控、数据分析和信息共享, 提高应收账款管理的效率和准确性。同时, 建立应收账款预警系统。其中, 客户信用预警功能在客户信用风险达到一定阈值时自动发出预警, 提示企业采取重新评估客户信用等措施; 账龄分析预警功能定期分析应收账款的账龄结构并分类管理, 对账龄较长的应收账款采取特别的催收措施。通过加强对应收账款和合同资产的管理, 确保收入和成本的真实性, 避免利用应收账款粉饰收入。最后, 明确应收账款管理的分工及责任, 加强销售部门和财务部门之间的沟通与合作, 共同管理应收账款的回收。

三、成本的真实性与风险管理

(一) 成本管理存在的问题

部分医药企业存在采购原材料时利用空转发票等方式虚增采购成本、将制造费用分摊至不同药品时分摊系数不合理提高生产成本等现象, 这是税务机关稽查的重点方向。企业财税数据与税务机关税务数据不协调是金税四期上线后税务机关重点监管的方向之一, 当医药企业资产负债表列示的存货和应收账款项目期末余额超过金税四期设计的预警值后, 系统将自动检测风险和提示解决方案, 税务管

理人员会对企业进行税务重点检查并要求企业开展自查, 引发医药企业税务稽查风险。

(二) 成本风险管理建议

1. 建立有效的供应链管理体系。确保从原材料采购到成品出厂的各环节都符合质量要求, 在此基础上通过集中采购等方式降低采购支出; 对供货商进行分级分类管理并保持密切沟通, 降低单个供应商对整个供应链运行的影响; 加强存货周转率管理, 确保企业存货周转率与收入和成本相匹配, 达到合规管理财税风险的目的。

2. 加强成本核算和内部控制。建立健全成本核算体系, 涵盖从原材料采购到成品出厂的各环节, 对不同成本项目进行分类核算, 确保成本数据的真实性、准确性和精细化。由于医药企业生产过程的复杂性, 可以采用分步成本法或分批成本法, 以更好地追踪和控制各生产环节的成本。特别是对于直接人工、直接原材料与制造费用的核算, 确保制造费用的合理分摊。加强成本分析与控制, 定期进行成本分析, 评估各项成本支出的合理性, 降低不必要的成本支出。同时, 加强内部控制, 完善采购、生产、销售、财务等各环节的内部控制制度, 加强风险评估与控制活动, 优化信息与沟通机制, 制定详细的控制流程 and 操作规范, 确保内部控制的有效实施, 规范企业的财务管理和税务申报行为。

3. 控制税务合规风险。在“两票制”(指药品生产企业到流通企业开一次发票, 流通企业到医疗机构开一次发票) 模式下, 梳理和调整税务合规策略和管理流程, 加强税务合规性、财税数据与税务数据协调一致性审查, 避免因税务违规引发的税务稽查和法律风险。

四、销售费用的真实性与风险管理

(一) 销售费用管理存在的问题

医药企业的销售费用是财政部门与税务部门检查的重要方向,主要通过销售费用占成本费用总额的比例是否合理、销售费用列支是否有充分的依据和证据链、销售业务是否真实发生等来检查销售费用的真实性。

实务中部分医药企业存在通过开具咨询费、会议费、住宿费、交通费等发票进行套现的情况,这些费用没有真实发生却在税前扣除;还存在从同一家供应商大量取得发票的现象,如果这些发票的背后没有真实的交易业务发生,会被税务机关认定为虚开发票。此外,扣除比例是否合规也是监管部门重点关注的对象,医药制造企业的广告费和业务宣传支出按照税法规定不超过当年销售收入30%的部分准予税前扣除,如果企业超过这一比例进行扣除也将面临税务风险。

此外,医药企业销售费用信息披露比较混乱。对于销售费用的细分项目,有的上市公司披露销售费用的细分项目仅笼统地列示几个大类项目,有的上市公司披露销售费用项目多达二十余项;对于医药企业销售费用中占比最高的市场类费用披露差异也较大,部分公司甚至使用市场费用、市场及学术推广费这类宽泛的项目名称进行列示,对销售费用包含的具体项目用途未进行区分。

(二) 销售费用风险管理建议

建议医药企业将销售费用统一分为固定销售费用和变动销售费用,以更准确地制定年度预算,对固定费用进行严格控制,对变动费用进行灵活管理;进一步细化财务分析,评估不

同销售策略的成本效益,为决策提供数据支持;在税务规划中合理利用税收优惠政策,优化税负。进一步地将固定销售费用和变动销售费用再进行细分(如固定销售费用可以细分为办公费、租赁费、工资等),通过逐层细化,实现精准管控,确保销售费用的业务真实性合规管理。

五、增值税发票的风险管理

(一) 增值税发票管理存在的问题

我国大部分药品生产企业没有自建的销售团队,通常是将药品以底价出厂,依靠多层代理商铺货促销。这一过程中,除生产企业开票给代理商、代理商开票给配送商、配送商开票给医院或药店外,代理商体系中还需要多次开增值税发票。同时,由于多数药品出厂价较低,会通过中间的“代理”模式提高药品价格,因此医药行业存在大量的“过票”公司,负责日常药品的物流管理、开票业务、对账结算,产生较多虚增的增值。

(二) 增值税发票风险管理建议

1. 强化发票管理。通过数字化票据工具提升发票数据的采集和管理效率,降低因发票管理不善导致的税务风险;定期进行税务自查,确保企业财务数据与税务数据的一致性,特别是在金税四期上线的背景下,企业应关注税务机关对虚开发票和不当费用的稽查力度。

2. 明确销售合同发票条款的注意事项。在草拟和审查买卖合同发票条款时,首先,在买卖合同中应当在价款条款或专门的发票条款中明确“先票后款”。如可设置“在本合同项下,甲方先开具全额增值税专用发票,乙方收到发票后应于【】日内付款至本合同第【通知条款序号】【】条约定的指定账

户内。本合同项下甲方开具的发票并非乙方已付款证明,乙方现金付款甲方需出具现金收款收据”的条款。在诉讼中可以作为“发票不代表已付款证明”的有力证据。其次,可要求对方在发票签收单或签收回执上载明“给付发票时款项尚未支付”的签字或印章,或在发票背面备注“×年×月×日给付本发票时×××款项尚未支付”字样。再次,还可以在合同价款支付条款中排除现金支付等其他付款方式,并通过银行转账方式进行结算的,很容易举证是否已支付价款。最后,在合同履行中出卖人要求变更收款账户,或要求向第三人或其他账户支付的,应事先要求出具经其签署的《×年×月×日××合同收款账户指定函》或类似委托支付函件。未能符合上述要求的,应及时请求对方对付款事实予以确认。对方若拒绝确认或持续推诿的,可发正式书面催告要求其确认。□

责任编辑 樊柯馨

主要参考文献

[1] 李颖琦,陈宛楨.医药上市公司销售费用合规风险及应对[J].财务与会计,2021,(22):26-28.

[2] 胡蝶,黎健莹,何文意,等.“金税四期”视域下企业税务管理数智化研究[J].现代商贸工业,2023,44(7):135-137.

[3] 刘建浩.财税政策对医药制造业研发投入影响研究[D].上海:上海财经大学,2023.

[4] 竺星鑫.“两票制”下医药制造业税务风险研究[D].武汉:中南财经政法大学,2022.