

医药批发企业应收账款的风险管理策略研究

樊婷婷

重庆九州通医药有限公司, 中国·重庆 400000

【摘要】医药批发企业是医药企业从制药企业到消费者企业的重要组成部分,其运作的稳定与资本的流动,将关系到整个制药产业链的运行效率。随着药品流通行业竞争的加剧和带量采购的不断深化,医药批发企业的应收账款是医药批发企业进行财务风险控制的重要组成部分。受行业特点影响,制药企业一般都会面对长时间的资金占用和较大的资金占用压力,因此,对其进行有效的控制,不但关系到企业本身的资金保障,也影响着整个产业链的良性发展。

【关键词】医药批发;企业应收账款;风险管理

1 医药批发企业应收账款风险管理的战略意义

1.1 保障企业资金链安全的核心要素

医药批发企业应收账款的有效控制,对其进行有效的控制是保证药品流通的重要环节。在医药流通过程中,从购买到收款一般要花上几个月的时间,这段时间内要不断地支付大笔的款项。如果无法及时收回应收款项,将会造成企业的运营资本严重不足,从而对新一波医药采购的偿付能力产生不利的影响。更重要的是,资本的紧张还会顺着整个产业链向上传递,逼得企业只能靠短期的融资来支撑,而不断上升的融资成本则会进一步削弱企业的盈利能力。通过对应收账款进行合理的风管理,可以使企业具有充足的现金流量以适应市场的需求。

1.2 提升企业市场竞争力的关键支撑

在医药批发企业中,良好的信誉是获得高质量顾客的关键。根据不同的信用级别,实行差别的月结期和限额策略,不仅有利于维持与核心医院的长期合作,而且还能有效地降低风险。在目前产业集中度不断提高的情况下,通过对应收账款进行合理的管理,可以更好地处理好经营和风控之间的矛盾。建立一套合理的信贷评价制度,有助于企业更好地发现有价值的顾客,并为他们创造更有竞争性的交易环境,提高顾客的黏性。另一方面,高质量的应收账款周转可以提高企业在金融市场的信誉度,从而为企业的发展创造更好的资金环境,从而实现企业的良性发展。

1.3 医药产业健康发展的重要保障

在“两票制”和其他相关制度改革的不断深化下,药品流通领域的资本流动方式正在经历一场巨大的变化。加强对

药品企业应收账款的风险控制,关系到药品生产企业自身的健康和发展,也关系到药品供应链的安全和稳定。有效地进行应收账款的管理,可以有效地降低流通过程中的资本占用,从而降低整个供应链的运行费用,从而有利于医药企业的销售。要建设现代化药品流通系统,必须有一个符合行业发展要求的诚信制度,才能使其实现资本的良性流动。尤其是随着供应链金融的迅速发展,对其进行标准化的管理可以为其进行金融创新奠定坚实的基石,促进制药工业和金融服务的深入结合,为工业的高质量发展注入新的动力。

2 医药批发企业应收账款风险的主要症结

2.1 客户信用风险的结构性矛盾

在医药批发企业的顾客群中,公立和私立的信贷风险特点明显不同。我国公立医院是产业的重要用户,由于受到政府资金投入和预算控制等因素的制约,资金回笼过程中经常出现制度滞后现象。药物购买需要经过科室申请,财务审核,上级审批,即使通过了审核,也要等到财政拨款后才能发放,有些工程还需要跨年进行。这些制度上的滞后造成制药企业的资本被长期地占用,使得企业的现金流量很难跟上企业的发展速度。但是,由于其具有灵活的运营方式和较低的抵御风险的能力,使得其在信贷方面具有先天的缺陷。中小型民营诊所和专科医院在面对市场竞争和政策变化的时候,往往会选择通过增加应收账款的账龄来减轻经济上的负担,同时也会因为管理不善而产生不良贷款。这种类型的顾客,由于其业务稳定性的不断变化,使得企业很难对其收款周期进行精确地预测,从而使得对

其进行有效地控制^[1]。

2.2 内部管控机制的典型缺陷

医药批发企业中，信誉评价制度的形式化是一个常见的管理缺陷。虽然大部分企业已经建立了客户资信评估程序，但是在实践中却缺少对客户的经营数据和财务状况的深入研究。一些企业为追求眼前利益，往往会对其进行简单的资格审核，只根据以往的交易和个人的经验对其进行评定，没有形成一个动态的评价体系。一些企业采用落后的信用评价模式，没有考虑到医保定点资格和区域竞争情况等重要影响，造成企业的信贷评价与现实存在较大差距。同时，由于对客户的评价和收款义务的不一致，使得企业的应收账款风险进一步加大。由于销售部门过于注重销售任务，因此，为了达到企业的目的，销售人员往往会放松信贷条款，并对不良信誉的顾客给予一定的贷款期限。而回款的职责则是在事后被财务部门监管，这样的权利和义务划分的管理方式，导致销售人员对风险的认识不够，无法有效地收回应收款项，从而造成了“重销售，轻回款”的恶性循环。

2.3 外部环境变化的冲击效应

医药批发的政策变化不断影响着企业的应收账款管理。随着全国范围内的大规模招标，药品的降价幅度越来越大，尽管在减少流通过程中的费用，但也产生了强大的价格传递压力。为了保持自己的市场占有率，药品批发企业必须面对越来越少的利润率、越来越苛刻的支付条款，而顾客讨价还价的力量也大大加强，使得企业在应收款项的协商中显得更加被动。随着按病种付费（DRG）和按病种分组（DIP）等新的结算方式的推行，打破了按病种支付方式的“单次支付”方式。由于医保管理部门加大了对医药企业的收费审查力度，加大了支付过程的复杂性，使得企业的应收款回收周期变得更长。另外，由于医疗保险基金的统筹层次不断提升，导致了异地结算的时间越来越长，企业的资本流转效率大大降低，而应收账款的处理也变得越来越困难^[2]。

3 医药批发企业应收账款风险的有效管理策略

3.1 建立动态智能化的信用评估体系

建立智能的医药批发企业的信用评价体系，要从数据收集、模型建立和应用三个层次上进行集成。在数据收集方面，要构建多个维度的顾客信息数据库，将各医疗机构基本资质、历史交易、医保结算、公共财政等数据进行集成，并

将行业政策变化和区域经济环境等数据融合起来。通过API接口，与医保结算系统和政府采购平台进行互联，保证了系统的实时、完备。基于深度学习的信用评估方法。根据随机森林演演之初步模式，将顾客依其所具之信誉程度分为5至7档，分别以各档之信贷限额与赊欠策略。在建模时，应充分考虑药品产业的特点，比如政府财政拨款周期、民营医疗机构运营稳定等。通过不断采集真实的回款绩效数据，利用增强学习的方法，每周对各期的模型参数进行修正，从而不断提高预测的准确性^[3]。

在业务流程层次上，建立信贷业务的可视化接口，实现信贷业务的实时监控。通过本系统，商务人员可以随时查看顾客的资信等级和可用的限额，超过信贷限额的，将会被系统自动截获。为关键顾客提供个性化的信贷监控报表，提醒潜在的风险。在保证企业机密安全的基础上，构建企业内部的企业信贷资源库，形成跨产业联动的企业信贷管理体系。系统的维护和维护都离不开专业队伍的支撑。由信贷分析人员对模型进行校正，对异常信息进行处理；IT工程师保证系统的正常运转；风险管理人员对报警信息进行监测，督促解决问题。定期召开多个机构间的回顾，以适应市场的变动，对评价的尺度及权值进行适当的修正，以保证系统能跟得上企业的发展。在商业过程中，将智能信贷评价技术深入到企业经营过程中，达到了对企业经营和企业经营的双重控制。

3.2 构建销售回款一体化管控机制

医药批发企业要做到“零库存”和“回笼”，就需要在整个经营过程中构建“嵌入式”控制系统。其关键是突破各行业间的界限，使应收账款提前到了销售阶段，从而实现了商业上的闭环管理。在执行过程中，需要从三个方面进行协调：一是业务流程重组，二是信息系统支持，三是重建业绩考评。

在信息化建设的支持层次上，建设一个完整的业财融合的平台。系统实现了销售合同的管理，发货的跟踪，发票的开具，货款的核销等一系列的功能。通过API界面实现与用户购买平台的连接，实现产品的接收和验证。采用光学字符识别系统对书面接收清单进行电子收集，并构建了一套完备的贸易凭证链条。在系统的层次上，实现了“每次销售，都有一个清晰的收款职责”。企业业绩考评改革的重点是对营销员工进行多维度的评估。将以销售收入

为主要评价标准,改为对收入、回款率和应收账款周转时间进行加权综合评价。在奖励的设置上,基本奖励与销售业绩相联系,而额外奖励与回款的完成度有直接关系。对于长时间逾期的应收款,采取“卖出人”的终身责任制度,并配合相关的回收手段予以配合。对营业部进行经常性的理财教育,提高营业部员工的理财观念、理财观念。在执行的同时,也要成立一个跨机构的应收账款分析例会系统。财务部负责对各个业务单位的应收账款进行周期性的统计和统计,并和销售组一起对过期的原因进行分析,并提出有针对性地改进方案。针对关键用户,可以成立销售,财务,法律等部门组成专门的团队,对账,签订还款协议,以促进问题的解决。这样的整合管理方式,可以很好地解决过去的销售和收款分离的问题,使“经营和风险管理”成为一个整体^[4]。

3.3 打造环境适应型的风险对冲方案

医药批发企业必须建立多个风险规避机制,以应对外界的不确定因素。在基本层次上,要构建医保支付方式变化的监控体系,组织专人对医保支付方式改革、带量采购等相关政策进行动态追踪和分析,并对其对企业资金回笼的影响进行预测。通过建立政策效应矩阵,从多个层面对各种政策变动进行分析,并根据其对各种政策的影响程度及时间尺度,设计出差别化的政策响应方案。

从融资手段上看,要注重发展符合药品流通特点的供应链金融产品;在进行应收账款质押贷款的过程中,要充分考虑到医药企业自身的特点,并在此基础上,对其进行适当的调整。面向高质量的公立医疗机构,研究以医疗保险支付预期为导向的“保理”业务,以将来一定的医疗费用收入为依据进行融资。同时,构建一个动态的ABS储备库,筛选出账龄合理且债务人信誉良好的应收账款,一旦出现流动性紧张情况,就可以开始进行证券化的融资。

建立风险传导机制,必须有专门的运作计划。在与保险公司共同研发药品专用信贷保险的过程中,应注重对合同条款中约定的索赔启动条款的设置,保证涵盖了医疗机构普遍存在的违约情况。在承保计划方面,以基本险和追加险为基本险,以公立医院为基本险,以私人医疗为重点,以高风险人群为重点。构建保险索赔的绿色通道,保证在突发事件中得到及时的赔付。在资本的流动性管理上,建

立灵活的资本储备制度;建立专用的风险准备金账户,按应付账款结余的一定百分比提取,以应付突然出现的现金流量短缺问题。通过与各大银行之间的战略协作,为企业提供足够的信用额度,以保证在突发的市场形势下,公司可以迅速得到融资。建立智能基金预报模式,充分考虑政策变动和季节性等多种因素,对基金的需求量进行前瞻性的预测。

根据不同的顾客,实行差异化的风险规避战略。针对公立医疗机构,着重于对医疗保险基金的支付情况进行追踪和分析,并构建了一个结算周期的预报模式,并对基金进行了科学的规划。对于私营医疗机构,可以通过预付款和银行保函等方式来降低单个业务的风险。同时,针对不同类型的用户,通过构建用户的信贷评价体系,对其进行定期的调整,以保证其与用户的真实风险程度相符。通过金融工具创新、风险传导机制优化、流动性管理等三个方面的联动,建立一种应对外界影响的防御系统。在进行套期保值时,要注重各种套期保值手段的相互联系和协调,以达到最大限度地规避风险。构建绩效评价体系,对项目实施过程中的实际效果进行经常性地检查,并依据实施结果不断地进行完善和完善。

结束语

综上所述,加强医药批发企业的应收账款风险控制,对于提高医药批发企业的抵御风险和提高其在市场中的竞争实力,以及维持药品分销产业平稳发展有着重要的意义。在今后,伴随着制药行业信息化进程的加快,对应收账款的控制将会越来越多地依靠智能化的风控手段以及大数据的处理,以达到精确的风险辨识与精确控制的目的。

参考文献:

- [1] 夏阳. 医药批发企业财务管理及风险防范的思考[J]. 理财, 2023, (04): 49-51.
- [2] 杨磊. 基于内控视角下的医药批发企业的财务风险防范对策探析[J]. 商讯, 2022, (02): 84-87.
- [3] 杨彦宸. 新形势下中小医药批发企业发展探讨[J]. 产业创新研究, 2020, (19): 81-82.
- [4] 杨威. 医药批发流通企业资金管理的有效实施[J]. 中国产经, 2020, (08): 143-144.