

Risk Identification and Prevention and Control Strategy of Internal Audit of Sales Link of Pharmaceutical Enterprises

Yuzhen Wang

Tianjin Pharmaceutical Research Institute Co., Ltd., Tianjin, 300301, China

Abstract

This paper aims to discuss the risk identification and prevention and control strategies of internal audit in sales of pharmaceutical enterprises. On the one hand, through literature analysis and field research, the main risks in the sales process of pharmaceutical enterprises have been summarized, including sales data fraud, commercial bribery, market competition pressure, and compliance risks. On the other hand, based on risk management theory, corresponding prevention and control strategies have been proposed, such as strengthening internal control systems, enhancing employee training, introducing advanced audit techniques and methods, and establishing a sound internal supervision mechanism. The research results indicate that effective risk identification and prevention measures can significantly improve the transparency and compliance of the sales process of pharmaceutical enterprises, reduce potential legal and financial risks, and promote the sustainable development of enterprises. The research of this paper provides theoretical guidance and practical reference for the internal audit of the sales link of pharmaceutical enterprises.

Keywords

pharmaceutical enterprise; internal audit; risk management; prevention control strategy; sales link risk

医药企业销售环节内部审计的风险识别与防控策略

王玉珍

天津药物研究院有限公司, 中国·天津 300301

摘要

论文旨在探讨医药企业销售环节内部审计的风险识别与防控策略。一方面,通过文献分析和实地调研,归纳了医药企业销售环节存在的主要风险,包括销售数据造假、商业贿赂、市场竞争压力及合规性风险等。另一方面,基于风险管理理论,提出了相应的防控策略,如强化内部控制制度、加强员工培训、引入先进的审计技术和手段,以及建立健全的内部监督机制。研究表明,通过有效的风险识别与防控措施,能够显著提升医药企业销售环节的透明度和合规性,降低潜在的法律及财务风险,进而促进企业的可持续发展。论文的研究为医药企业销售环节的内部审计工作提供了理论指导和实践参考。

关键词

医药企业; 内部审计; 风险管理; 防控策略; 销售环节风险

1 引言

随着医药企业规模的逐渐扩大以及市场竞争的日益激烈,企业面临的经营风险也越来越突出,特别是销售环节作为企业的收益来源之一,更是风险的重灾区。有关报告显示,医药企业在销售环节往往存在销售数据造假、商业贿赂、市场竞争压力以及合规性风险等问题,这些问题不仅严重影响了医药企业的业绩真实性和诚信经营声誉,也给社会公众造成了巨大的影响。因此,对医药企业销售环节的内部审计工作进行深入研究,是一项必要且紧迫的任务。通过不断地尝试和摸索,医药企业逐渐找到了一种应对前述问题的战略,即风险识别与防控策略。基于风险管理理论,医药企业

通过强化内部控制制度、加强员工培训、引入先进的审计技术和手段,以及建立健全的内部监督机制等方式,全面提升销售环节的透明度和合规性,降低潜在的法律及财务风险,进而提升企业的可持续发展能力。论文旨在探究医药企业销售环节内部审计的风险识别与防控策略,期望能够为相关医药企业提供战略决策支持,同时也为该领域的学术研究添加一砖一瓦。

2 医药企业销售环节的内部审计风险识别

2.1 销售数据造假风险识别

医药企业销售环节的内部审计中,销售数据造假风险是一个需要特别关注的方面^[1]。销售数据造假指企业或个人通过篡改、伪造或隐瞒销售相关数据,以达到虚增销售收入、掩盖亏损或其他目的的行为。这一风险的识别过程需要从多角度、多层次进行深入审查,以确保数据的真实性和准确性。

【作者简介】王玉珍(1989-),女,中国内蒙古鄂尔多斯人,硕士,中级审计师,从事内部审计研究。

内控审计中,销售数据造假的识别需要重点关注销售合同和订单的真实性。通过随机抽查和核对销售合同、订单与实际发货情况,可以发现是否存在虚假合同、虚增订单的行为。审计人员还应审查销售数据录入过程,检验是否存在人为篡改数据的可能性。数据造假行为通常伴随着多次数据修改记录,通过审查系统日志,可以有效识别异常数据操作和未经授权的修改行为。

财务报表中的销售收入、应收账款等项目也需仔细审查。通过对比销售收入与现金流、应收账款的变化情况,以及分析销售周期和回款周期,识别异常波动,可以揭示潜在的数据造假风险。销售数据中单笔交易金额异常大、交易频次异常高的情况应特别关注,通过进一步核实交易对手方的信用记录和交易背景,可以有效识别潜在的风险。

内部审计还需要结合外部市场数据进行交叉验证。例如,通过对比同行业的销售数据、市场占有率和行业发展趋势,评估企业销售数据的合理性。若企业销售数据显著高于行业平均水平,需要进一步核查其背后的真实原因。

销售数据造假风险的识别需要综合运用多种审计技术和手段,通过核查销售合同和订单、审计财务报表、分析异常数据行为以及市场对标等方法,全面评估和识别潜在的造假行为,以保证销售数据的真实和透明。

2.2 商业贿赂风险识别

医药企业销售环节中的商业贿赂风险较为突出,潜在的贿赂行为可能严重影响企业的合法经营和市场公平竞争。识别商业贿赂风险需要分析业务环节中的关键节点,如销售合同的签订、销售折扣的给予、市场推广活动等。这些环节由于涉及资金流转和利益交换,故为容易引发贿赂行为的高风险点。

市场竞争激烈,医药销售人员可能为了达成销售目标,而采取非法手段,向医疗机构或相关负责人提供不正当利益。商业贿赂的方式多种多样,包括现金支付、虚假发票报销、赠送贵重礼品或提供旅游机会等,这些行为隐蔽性强且取证困难。

通过风险评估和追踪销售流程中的异常交易记录,有助于及时发现和预防潜在的贿赂风险。建立透明的业务操作规范和严格的内部监督机制,可有效降低商业贿赂的发生率。风险识别过程应结合内部审计和外部审计资源,确保全面覆盖和准确评估,最终维护企业的合规性和市场声誉。

2.3 市场竞争压力及合规性风险识别

市场竞争压力及合规性风险识别主要包括两个方面。市场竞争压力可能导致销售团队为实现业绩目标而采取不正当手段,这对企业的声誉和长期发展构成威胁;合规性风险源于行业法规的严格要求,医药企业需确保销售活动符合相关法律法规,任何违规行为不仅可能面临巨额罚款,还会影响企业的合法运营和市场地位^[2]。识别和管理市场竞争压力及合规性风险对企业的内部审计至关重要。

3 医药企业销售环节内部审计的风险防控理论

3.1 强化内部控制制度的理论基础

内部控制制度是组织实现其目标、提高运营效率、确保财务报告的可靠性以及遵循适用法律法规的一种机制。在医药企业的销售环节,内部控制制度的强化具有重要的理论基础。

COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) 内部控制框架是国际上被广泛接受的标准之一。该框架强调五个相互关联的要素:控制环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、监控。这些要素共同构建起一个有效的内部控制体系,从而帮助组织有效识别并应对潜在风险。在医药企业的销售环节,通过合理的内部控制制度,可以在交易的每一个环节引入有效的检测和预防措施,使企业能够及时识别和应对各种内部审计风险。

控制环境是内部控制框架的基础组件,它涵盖了管理层对内部控制体系的整体态度、意识和行动。对于医药企业来说,管理层的重视和示范作用能够显著影响员工的行为规范,形成良好的企业风气。在销售环节,要求从高层到基层都严格遵守公司制度和相关法律法规,以确保销售数据的真实性和市场行为的合规性。

风险评估是企业对可能影响其目标实现的各类风险进行鉴别和分析的过程。通过细致的风险评估,可以识别出销售环节中可能存在的各种问题,如销售数据造假和商业贿赂等。这种评估为制定有效的控制措施提供了基础,确保各项防控策略能够有的放矢。

控制活动是为应对特定风险而采取的政策和程序。在医药企业的销售环节,控制活动可以包括授权和批准程序、实物保管、记录核对、独立检查等具体操作。这些活动能够有效遏制销售过程中的不正当行为,提高销售数据的准确性和完整性。

信息与沟通是确保内部控制系统各层级都能够获得所需信息并进行有效沟通的过程。在医药企业的销售环节,建立顺畅的信息沟通渠道,可以使各部门之间的协调更加高效,从而增强内部控制的实施效果。

监控是指对内部控制系统运行进行持续监视和定期评估。在医药企业销售环节,建立健全的监控机制,能够及时发现和纠正运行中的异常情况,保障内部控制体系的持久有效运作。

3.2 员工培训与风险管理的理论联系

员工培训在风险管理中发挥着关键作用,特别是在医药企业的销售环节。通过系统性和持续性的培训,可以提升员工的风险识别能力和合规意识,确保他们在面对潜在风险时能够做出正确的反应。理论研究表明,加强专业技能培训和道德教育,不仅能够提高员工的职业素养,还能有效预防商业贿赂和销售数据造假等风险,从而保障企业的稳定运营和长期发展。

3.3 先进审计技术和手段的相关理论

先进技术在内部审计中扮演着关键角色，包括数据分析、区块链技术、人工智能等。这些技术能够提高数据处理能力和准确性，提升审计工作的效率和可靠性^[1]。数据分析工具可以通过大数据挖掘和实时监控，快速识别出异常交易和潜在风险。区块链技术的不可篡改性和透明度，有助于确保交易记录的真实可靠。人工智能则能通过自动化程序和自主学习算法，提前发现和预测潜在风险点，强化审计监督功能。

4 医药企业销售环节的内部审计风险防控策略

4.1 强化医药企业的内部控制制度

在医药企业销售环节的内部审计中，强化内部控制制度是防控风险的基础环节和重要措施。内部控制制度能够全面覆盖销售流程的各个环节，包括销售合同的签订、订单处理、货款回笼、返利处理等，从源头上避免和控制风险的发生。

通过健全的内部控制制度，可以规范销售人员的行为，明确各岗位的职责和权限，有效预防和遏制销售数据造假和商业贿赂的发生。例如，制定严格的销售数据录入和审核流程，确保销售数据真实性，防止销售人员通过篡改数据以达到业绩考核目标。设立多层次的审批制度，对高风险交易进行重点监控，从而降低操作风险。

内部控制制度还应包含财务监控和分析机制，确保销售收入和应收账款的真实性和准确性。通过合理的账务处理程序和定期审计，及时发现财务异常，避免企业因资金流失而蒙受损失。例如，建立定期的对账和核查机制，及时发现和纠正账款差异，确保销售环节的资金流转安全高效。

完善的内部控制制度还需注重信息系统的应用，通过信息化手段提升审计效率和精确度。采用先进的信息管理系统，能够实现销售数据的实时采集、记录和分析，为内部审计工作提供可靠的数据支持，有效预警潜在风险。

4.2 加强医药企业员工的业务培训和道德教育

加强业务培训和道德教育是防控医药企业销售环节内部审计风险的重要策略。系统化的业务培训能够提高员工对公司政策、法律法规及行业规范的理解，从而有效防范因知识缺乏导致的操作失误和风险暴露。定期举办针对销售数据处理、财务报表分析等专业技能的培训，有助于员工准确把握业务流程，减少销售数据造假等问题的发生。

道德教育方面，必须重视构建企业文化，将诚信和合规作为核心价值导向。在员工入职和年度培训中嵌入道德教育课程，增强员工的法律意识和道德观念，使其深刻认识商业贿赂、市场欺诈等行为的危害性。模拟案例和道德困境情景演练能够强化员工在面对实际复杂情境时的道德判断力和决策能力。

采用多种形式的培训方法，如线上课程、专题讲座和工作坊，能够覆盖更多员工，增强培训效果。建立持续的考核评价机制，对培训效果进行跟踪评估，确保培训内容落实到位，从而真正实现医药企业销售环节的风险防控目标。

4.3 引入和应用先进的审计技术和手段

引入和应用先进的审计技术和手段在医药企业销售环节的内部审计中尤为重要。通过使用数据分析工具，可以实时监控销售数据并识别异常趋势和模式，以预防和发现销售数据造假行为。利用区块链技术，可确保销售交易记录的透明性和不可篡改性，从而提高审计信息的可信度和可追溯性。引入人工智能技术，如机器学习算法，可以自动化识别潜在的商业贿赂行为，降低人为审计的误差和效率。实施审计管理软件，可集成销售数据、合同信息和财务记录，为内部审计提供全面的数据支持和多维度的风险分析，大幅提升内部审计的精准性和全面性。从而有效防控销售环节的各种风险，保障企业的可持续发展。

5 结语

论文针对医药企业销售环节内部审计的风险识别和防控策略进行了深入研究，首先梳理了医药企业销售环节的主要风险，并结合风险管理理论提出了一些有效的防控策略。结果显示，企业可以通过有效的风险识别和防控，有力地提高销售环节的透明度和合规性，从而降低企业面临的法律和财务风险，推动企业的可持续发展。然而，论文分析的风险类型尚未涵盖所有可能出现的风险，未来的研究可以进一步扩展风险的类型，探究更多种类的防控策略。最后，我们期望通过论文的研究，医药企业能有所启发，进一步提升其内部审计工作的水平，为企业健康、稳定发展提供保障。

参考文献

- [1] 卢敏莺.企业内部审计风险的防控策略研究[J].当代会计,2021(16):97-99.
- [2] 马翠.医药企业的纳税筹划与风险防控[J].纳税,2021,15(18):43-44.
- [3] 刘晓莉.企业内部审计风险的防控策略探讨[J].商讯,2021,236(10).