

药品销售企业实施全面预算管理的途径分析

张萌萌

吉林省鑫万康医药批发有限公司

DOI:10.12238/ej.v7i9.1897

[摘要] 在当前市场经济体制改革的背景下,药品销售行业整体利润下降,市场竞争也会更为激烈。为此,很多企业会注重在日常管理工作中实施全面预算管理,以此在提升管理水平的时候,占据更大市场份额,从而确保在激烈的市场竞争中占据有利地位。然而,部分企业在实施全面预算管理时,存在一定不足,导致企业无法实现长远发展的目标。基于此,本文主要对企业全面预算管理的作用进行简要叙述,分析药品销售企业全面预算管理的实施现状,并以此为基准,提出企业全面预算管理的有效实施途径,旨在发挥全面预算管理的真正价值,帮助企业管理者更好地对预算计划加以制定,合理分配资源,进一步提升资金利用率,促使企业获得更高经济效益。

[关键词] 药品销售行业; 企业; 全面预算管理; 实施现状; 实施途径

中图分类号: F812.3 **文献标识码:** A

Analysis of the implementation of comprehensive budget management in drug sales enterprises

Mengmeng Zhang

Jilin Xinwankang Pharmaceutical Wholesale Co., LTD

[Abstract] Against the backdrop of the current market economy system reform, the overall profit of the pharmaceutical sales industry has declined, and market competition will become more intense. Therefore, many enterprises will focus on implementing comprehensive budget management in their daily management work, in order to improve their management level, occupy a larger market share, and gain a favorable position in the fierce market competition. However, some enterprises have certain shortcomings in implementing comprehensive budget management, which leads to their inability to achieve long-term development goals. Based on this, this article mainly briefly describes the role of comprehensive budget management in enterprises, analyzes the implementation status of comprehensive budget management in pharmaceutical sales enterprises, and proposes effective implementation methods for comprehensive budget management in enterprises based on this. The aim is to unleash the true value of comprehensive budget management, help enterprise managers better formulate budget plans, allocate resources reasonably, further improve fund utilization, and promote higher economic benefits for enterprises.

[Key words] pharmaceutical sales industry; Enterprise; Comprehensive budget management; Implementation status; Implementation approach

药品销售企业重在以销售药品作为主要经营项目。早期,药品销售企业过于关注成本、利润等简单财务指标,忽视对整体经营状况的整体分析与规划。不过,在当前医疗行业不断发展以及竞争加剧的背景下,药品销售企业的市场环境以及管理挑战逐渐趋于复杂,传统的管理方式难以顺应当前的市场发展需求。而全面预算管理作为帮助企业实现经营目标最大化的管理模式,重在利用预算对企业各个方面的财务以及非财务资源进行编制、执行以及控制。为进一步提高竞争力以及盈利能力,药品销

售企业就需要重视对全面预算管理的运用,强化对各个环节的预算编制以及控制,进而促进企业的高质量发展。

1 企业全面预算管理的作用

全面预算管理作为一种现代化管理手段,主要就是预算企业各种资源,做好企业的全面管理工作。而对全面管理来说,主要是通过细致分析企业内部的各个部门和单位,明确各自的职责,进而实现资源的合理分配。全面预算管理不仅涵盖企业生产经营的各个方面,还能在工作考核、控制技术方面实现集中管

理,从而确保企业运营的高效性和协调性^[1]。具体来说,全面预算管理在药品销售企业中具有重要作用。全面预算管理有助于企业设定清晰、可量化的长期和短期目标,并通过预算的编制、执行和控制过程,确保目标得以实现。在药品销售行业中,企业可以根据市场需求和竞争态势,制定针对性销售策略,并通过预算来确保资源的有效配置。并且,药品销售企业在运营过程中,势必需要投入大量的资源,包括人力资源、物力资源和财务资源等。而全面预算管理则可以帮助企业优化资源配置,确保各种资源都能得到最有效地利用,从而提高企业的运营效率。同时,药品销售企业在市场运营中面临着各种风险,如市场风险、财务风险等。全面预算管理可以帮助企业识别并评估这些风险,通过制定相应的预算控制措施,降低风险对企业运营的影响。由此可说,全面预算管理在药品销售企业中发挥着不可或缺的作用。企业应当充分认识到其重要性,并加强对其的应用和实施,以提升企业的管理水平和市场竞争力。

2 药品销售企业全面预算管理的实施现状

2.1 全面预算管理意识薄弱

当前,我国大多药品销售企业领导层都很重视全面预算管理工作的开展。不过,在实际实施全面预算管理的过程当中,很难让所有员工积极参与其中,无法实现全面控制以及管理的全覆盖。这主要是因为,部分企业对全面预算管理的认知不全面。部分企业会认为,全面预算管理工作可以由单独一个部门负责,进而导致很难有序推进全面预算管理工作的开展。在实际操作中,这种片面理解导致全面预算管理存在局限性,因对全面预算管理的概念以及员工职能没有充分认知,导致无法充分发挥其在药品销售企业中的作用^[2]。

2.2 企业各部门沟通不及时

药品销售企业的运营涉及多个部门,包括采购、销售、仓储、财务等,这些部门之间的信息流动对于全面预算管理的实施至关重要。然而,当前很多药品销售企业的内部机构预算管理信息,无法及时传达各个部门,形成有效的沟通和协作。在实际操作中,由于各部门之间缺乏有效的沟通机制,信息在传递过程中往往会出现延迟,导致预算管理的决策依据不准确,预算编制和执行出现偏差。目前,虽然大多数药品销售企业已经引入办公软件来支持全面预算管理的实施,但在实际应用中,办公软件可能在信息的处理、转化和传递上不够便捷,使得各部门之间的沟通效率不高。再加上部分企业可能没有充分利用办公软件的功能,导致预算管理信息的处理和分析不够深入,无法为企业的决策提供有力的支持。

2.3 预算监督检查不够到位

药品销售企业在全面预算管理工作中,不但需要进行全面预算,也需要注重对预算的结果进行监督以及检查。因全面预算管理会贯穿企业资金管理活动的全过程,所以需要在全面预算的同时,对预算的结果进行监督以及检查。不过,部分药品销售企业在实际操作中并未充分重视这一点,导致预算管理存在诸多问题^[3]。当前,很多药品销售企业过于关注企业的利润增长和

成本使用情况,而忽视对于预算编制的实际执行情况的监督和检查。这种监督不到位的现象,使得企业在成本控制上往往浮于表面,销售收入虽然增加,但成本也会存在大量支出的情况,难以获得预期的效益。

2.4 预算编制方法不够科学

经过对当前药品销售企业全面预算管理的实施情况进行分析可以发现,很多工作人员在编制预算的过程当中,并没有充分考虑全面预算管理的系统性和完整性,而是过于关注某些特定的环节。这种片面的预算编制方式,不仅会忽视药品销售企业运营过程中各个环节之间的内在联系,也会影响全面预算管理应有的整体性和协同性。部分药品销售企业在预算编制时,重销售预算而轻采购、库存、人员业绩预算,进而导致库存管理混乱,药品的存储、流转和损耗控制困难,采购矛盾日益突出^[4]。而且,部分工作人员为完成任务,往往过度预算,进而浪费企业资源。此外,部分药品销售企业在预算编制过程中,未能将预算目标与企业的战略目标相协调,过于追求短期的利润增长而忽视对市场的长期布局和拓展,导致预算工作与企业战略脱节。由此,也就凸显出预算编制方法不够科学的问题。

3 药品销售企业全面预算管理的实施途径

3.1 强化全面预算管理思想认知

在药品销售市场竞争日益激烈的背景下,企业要想从根本上提高对全面预算管理的重视程度,就需要注重提升全体员工对全面预算管理的认知和理解。在此过程当中,企业管理层应成为全面预算管理的倡导者和推动者,通过示范效应,让全体员工认识到全面预算管理在提高企业运营效率、降低风险、实现战略目标等方面的重要作用。并且,企业应组织定期的培训和学习活动,让员工深入了解全面预算管理的概念、原则、方法和流程。培训内容可包括预算管理的基础知识、预算编制的技巧、预算执行的注意事项等,使员工在实际工作中能够熟练运用预算管理的相关知识。同时,企业还需要加强内部宣传,通过内部通讯、会议、海报等多种形式,向员工传达全面预算管理的理念和重要性,让员工明白,全面预算管理不仅是管理工具,更是企业文化,需要全体员工的共同参与和努力。如此,便能够通过强化全面预算管理思想认知,使得药品销售企业从根本上提高对全面预算管理的重视程度,推动全面预算管理工作在企业内部的深入实施,从而提高企业的预算管理水平。

3.2 构建全面预算管理沟通机制

药品销售企业需建立高效、顺畅的全面预算管理沟通机制,确保各部门之间的信息流动畅通无阻,以此提升全面预算管理的实施效果。而对ERP系统来说,能够为企业提供集成的信息平台,支持跨部门的信息共享和协作。在药品销售企业中,基于ERP系统来构建全面预算管理沟通机制,可以确保在业务开展前进行策划、开展中进行管控以及结束后结合相应的反馈进行总结^[5]。通过运用ERP系统,能够有效衔接企业基本流程,并且将结果数据实时记录,为管理人员提供即时的资源使用效果报告。药品销售企业可以通过ERP系统收集各部门的业务数据和预算

数据,包括历史数据和当前数据。管理人员通过对比相关数据,可以清晰地看到预算执行情况与预期目标之间的差异,进而分析原因,制定针对性改进措施。同时,ERP系统还能支持与其他系统的集成,包括人力资源系统、销售系统、采购系统等,实现信息的全面集成,为全面预算管理提供全面、准确的数据支持。在构建全面预算管理沟通机制时,药品销售企业还应注重设立专门的预算管理小组或部门,负责全面预算管理的日常工作和沟通协调,确保预算工作的高效推进。而且,要建立定期沟通会议制度,组织各部门负责人参加,针对预算执行情况、存在问题及改进措施等进行深入讨论,以便达成共识。此外,相关人员还需要注重充分利用ERP系统的数据分析功能,对预算数据进行深入挖掘和分析,发现潜在的风险和机会,以此确保全面预算管理工作的顺利进行。

3.3 加强全面预算管理监督检查

药品销售企业的全面预算管理实施,需要强化对各环节预算执行的监督检查力度。预算的覆盖范围应扩展至业务采购、销售、人力资源、库存、后勤管理等各个方面,确保预算目标的全面实现。为此,企业内各部门需加强协调,确保预算目标的一致性和可执行性。采购部门在执行采购预算时,应深入了解库存及销售情况,运用科学的管理方法计算出最佳的采购量,避免库存积压和资金占用。销售部门在追求销售收入增长的同时,也需关注销售成本的控制,确保销售利润率的稳步提升^[6]。此过程中,企业需要组建专门的预算监督检查小组,对全面预算的执行情况进行定期管控和检查。该小组应由财务部门、业务部门及审计部门人员组成,以确保检查工作的开展更加全面。在检查过程中,要重点关注预算数据的真实性和准确性,发现预算偏差及时分析原因,提出改进措施,确保预算目标的顺利实现。此外,企业还需健全内部控制体系,加大对基础工作的管理力度。通过完善内部控制流程,规范员工的操作行为,降低经营风险。通过加强对基础数据的审核和校验,确保预算数据更加真实以及准确,以提升企业的预算管理水平,推动企业的健康发展。

3.4 结合战略目标进行预算编制

药品销售企业的全面预算管理,其核心在于确保预算与企业的战略目标紧密相连。战略目标是企业长期发展的指导方向,是企业市场竞争中取得优势的关键。因此,药品销售企业在进行预算编制时,需要充分考虑战略目标,确保预算更加有效。因战略目标的制定和调整是持续的过程,所以药品销售企业需密切关注市场动态和内部环境变化,及时调整战略目标。预算编制应基于最新的战略目标,确保预算的实施与战略目标的实现相

一致^[7]。在预算编制过程中,药品销售企业应充分考虑企业的实际情况和市场环境,采用多种预算方法相结合的方式,进行预算编制。其中,零基础预算可以帮助企业从零开始,全面考虑各项支出,确保预算的完整性;弹性预算可以根据市场变化和业务需求灵活调整预算,提高预算的适应性;增量预算和固定预算则可以根据历史数据和经验预测未来支出,为预算编制提供有力支持。多种预算方法的协调使用,可以使预算编制更加科学、合理、有效。此外,药品销售企业在预算编制过程中,还需关注数据的准确性和可靠性。企业应建立完善的数据收集和分析体系,各部门需要根据自身的实际情况和发展方向,制定详细的计划书和预算方案,对各种支出进行专业评估,确保预算更加合理以及有效。如此,便能够确保全面预算管理中的预算编制更加科学。

4 结束语

综上所述,药品销售企业实施全面预算管理是系统性工程,需要企业从多个方面入手,通过提高对全面预算管理的重视程度,做好预算编制工作,强化对预算执行的监督,并建立更加完善的沟通机制,以此提升企业的全面预算管理水平。不过,药品销售企业也需要注重以此为基准,结合自身实际情况,做好预算改进工作。唯有如此,才可以确保预算管理的有效实施,推动企业实现可持续发展。

【参考文献】

- [1]卢仁芳.企业实施全面预算管理的意义、困境及出路[J].商业 2.0,2023,(36):49-51.
- [2]张伟.企业全面预算管理的困境与对策研究[J].行政事业资产与财务,2023,(24):25-27.
- [3]王振强.企业集团全面预算管理的实施要略探析[J].商讯,2023,(24):104-107.
- [4]林丹磊.国有企业全面预算管理的困境及对策研究[J].行政事业资产与财务,2023,(22):27-29.
- [5]胡一飞.企业全面预算管理数字化转型实施路径与应用研究[J].财会学习,2023,(32):77-79.
- [6]王二香.企业全面预算管理存在的问题与挑战[J].现代营销(下旬刊),2023,(11):74-76.
- [7]刘凤英.新时期企业实施全面预算管理的相关问题分析[J].市场瞭望,2023,(21):52-54.

作者简介:

张萌萌(1989--),女,汉族,吉林长春人,本科(自考)学位,中级会计,研究方向:财务会计。