

# 中小企业新三板挂牌财务规范问题浅见

——以生物制药行业AB公司为例

王 伟

**【摘要】** 尽管新三板对于申请挂牌企业未设定财务指标门槛,但财务规范性仍然是监管部门审查时重点关注的事项之一。生物制药行业具有规模普遍偏小、研发投入不足、产业集中度低、竞争激烈的基本特征,通过对该行业AB企业进行分析,指出其在挂牌新三板时存在的关联交易、收入确认、研发费用、内控体系、税收、持续经营能力等方面财务规范性问题,并提出相应的对策建议。

**【关键词】** 生物制药行业; 新三板; 财务规范性; 挂牌

**【中图分类号】** F230

**【文献标识码】** A

**【文章编号】** 1004-0994(2017)14-0061-6

作为服务中小微企业,尤其是创新创业成长型企业发展的重要平台,新三板自2014年1月正式扩容到全国以来已产生令人瞩目的变化。2015年新三板市场风云变幻、蓬勃生长,做市商制度、融资制度、优先股、分层机制等政策红利不断推出,信息披露制度、监管制度等逐步完善;2016年新三板市场规模进一步扩大的同时,市场化政策体系逐渐完善,监管力度明显加大。截至2016年12月31日,新三板市场挂牌公司总数达10163家,较2015年年末净增加5034家,是2015年全年净新增挂牌公司数量的1.42倍,市场快速扩容,海量市场的初始规模已然形成。

## 一、生物制药行业简述

生物制药就是把生物工程技术应用到药物制造领域的过程,其中基因工程是一种重要的方法,即通过克隆技术和组织培养技术对DNA进行切割、插入、连接和重组,从而获得生物医药产品。目前,生物医药产品主要包括基因工程药物、生物疫苗和生物诊断试剂等三类。

生物制药行业受到严格监管,国家食品药品监督管理局是行业主管部门。医药制造企业一般需取得《药品生产许可证》《药品经营许可证》等许可证,还需通过GMP认证,药品生产也需严格执行强制性药品生产与经营的标准和规范,行业具有较高的政策性壁垒、资金壁垒和人才与技术壁垒。同时,医药制造行业具有高技术、高投入、高风险、高回报的特点,新药品从研发、临床试验、试生产到最终产品的

销售需要投入大量的时间、设备、人才、资金等资源,并且回报周期长。研发能力是医药制造企业的核心竞争力,医药制造行业涉及的领域众多,对研发人员的技术水平要求非常高。

我国生物制药行业规模普遍偏小、研发投入不足、产业集中度低、竞争激烈,缺少具有国际竞争力的龙头企业,产品同质化严重,行业竞争激烈,与医药行业高技术、高投入、高风险、高回报的特点不太对应。此外,生物制药行业的创新激励和知识产权保护机制尚不到位,与之配套的政策有待完善。

## 二、生物制药行业中小企业挂牌新三板存在的财务问题

### (一)AB公司基本情况

AB公司成立于2007年,属于生物制药行业,主营业务是生物医药的研究、开发、制造和销售,公司产品覆盖心脑血管、消炎抗菌、内分泌等多个领域,涵盖片剂、胶囊剂、颗粒剂等多种剂型。AB公司的主要客户是各地药品经销商和一些OTC医药连锁企业,主要供应商是上游生物医药原材料制造企业,主要原材料是各种药物原材料、辅料、化工原料、医药中间体等。

### (二)AB公司财务规范性问题

尽管新三板对于申请挂牌企业未设定财务指标门槛,仅在《挂牌条件指引》第三条“公司治理机制健全,合法规范经营”中提出要求,“公司应设有独立财务部门进行独立的财务会计核算,相关会计政策能

如实反映企业财务状况、经营成果和现金流量”，但实践中企业在申请挂牌新三板时，仍然需要满足一定的财务规范要求。

AB公司的财务管理目前还处于较为初级的阶段，主要表现在两个方面：一是公司内部控制制度不够健全，部分内部控制环节缺失，导致关联方资金占用等违规情形频繁发生，为关联方提供担保、关联交易等缺乏必要的内部控制流程，预算管理等制度仍然缺位，对公司整体的支出无法进行有效的事前计划和事后的分析、考核；二是财务部门对公司经营活动的介入不深且作用有限，其主要作用仅停留在日常生产经营的核算、费用报销等基本职能上，未能建立电子化的数据系统，未能通过ERP对公司资源进行整合和有效配置，而且财务部门人员整体专业水平相对较低。

**1. 关联交易。**存在关联交易不构成新三板挂牌的实质性障碍，审核人员对关联交易的关注主要是基于企业独立性的考虑。一方面，公司与股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员等关联方是否存在频繁的关联交易，关联交易是否具有必要性，交易价格是否公允，公司对关联方是否存在资金及其他资源的重大依赖；另一方面，公司与其他关联方发生关联交易的频率、金额等，关联方是否为公司主要客户或供应商，停止或减少关联交易是否对公司的持续经营能力或盈利能力产生重大不利影响。另外，关联交易问题与资金占用、同业竞争等问题关系密切，其落脚点通常为挂牌条件之二“业务明确，具有持续经营能力”和挂牌条件之三“公司治理机制健全，合法规范经营”。

一般而言，中介机构在界定关联方范围的时候，通常会根据《企业会计准则》《公司法》等并结合企业实际经营活动进行综合考虑，再依据实质重于形式的标准进行披露。

针对拟挂牌公司的关联交易问题，公司一般采取的规范措施有：注销关联方；剥离关联方业务；收购关联方或者关联方相关资产。否则，拟挂牌公司需要对关联交易的公允性、关联交易的必要性、关联交易决策程序的合规性等进行充分说明，并如实、充分地披露。

AB公司的关联方主要有医药经销商、医药制造公司、房地产开发公司、投资公司等。经常性关联交易方面，关联方医药经销商是公司授权的华中、华北、西南大区的总经销商，经销公司生产的全部品种。一般而言，关联交易是企业用来降低交易成本、

逃避税负、输送利益的常用方法，通过关联交易，公司可以节约一定的商务谈判成本，并且在合同执行时可以选择优先执行以提高效率，因此关联交易经常存在不公允情形，这也是监管部门重点审查关联交易的原因之一。AB公司认为，公司与医药经销商的关联交易能够扩大公司产品的影响力及市场份额，提高公司产品的竞争力。另外，AB公司与关联方还存在房产租赁、借款担保、对外投资、股权转让、资金拆借等多种形式的关联交易。

AB公司在有限公司阶段未制定《关联交易管理制度》等制度，对关联交易、资金拆借等未指定相应的决策程序，申报挂牌时报告期发生的关联交易、关联方资金拆借等均由公司总经理审批，在决策程序上存在瑕疵，在管理上比较混乱。例如，AB公司与关联方之间频繁发生资金拆借，且金额较大，未签订借款协议，也未履行任何决策审批程序；在关联销售方面，出于把控销售渠道、降低销售费用等的考虑，选择关联方作为大区经销商。

为顺利挂牌，AB公司采取了一系列规范措施。例如，公司向独立第三方转让了关联方医药经销商的全部股权，关联方成为非关联方。对于房产租赁、借款担保、对外投资、股权转让等关联交易，公司充分论述了这些交易的公允性、必要性及履行的相关审批程序，认为相关关联交易不会损害公司利益，不会对公司生产经营产生不利影响，也不会影响公司的独立性。对于关联方资金拆借，公司在申报前对非经营性资金往来款进行了彻底的清理。

此外，股份公司成立后，AB公司在《公司章程》中对关联交易进行了规定，制定了《关联交易管理制度》，对于关联交易、关联方资金拆借等，按照交易类型、交易金额大小分别提交总经理、董事会或股东大会审批。通过采取多种规范措施，并对申报报告期内的关联交易进行充分解释说明，关联交易问题未成为挂牌的障碍，AB公司最终得以顺利挂牌。

**2. 收入确认。**收入确认政策是企业财务管理中最重要的会计政策之一，《企业会计准则》对于收入确认问题只给出了原则性规定，如“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方”。各企业所在行业不同，商业模式千差万别，对于如何判断风险和报酬转移也存在差异，需要进行专业判断。但收入确认会计政策一旦确定，则不能随意变更，并且在实际经营活动中要建立相关的内部控制制度，比如定期与客户对账等，以确保收入确认真实、准确、完整。此外，一般要尽可能降低现金交易的比例，尽量通过

银行转账等有据可查的方式支付;对于发票管理,应当建立发票台账,做到规范财务核算的同时严格遵守相关法律法规。

AB公司的客户主要为各地药品经销商和一些OTC医药连锁企业,药品经销商最终将药品销售给医院、诊所和药店等零售终端。此外,还存在直接销售给少数个人客户的情况。在未进行规范前,AB公司对收入确认的随意性较大,并且财务部门也未对销售工作切实履行监督职能。而公司销售产品给不同客户时,所签订的销售合同条款是非标准化的,实际执行中,财务部门主要依据开票金额在开票时点确认收入,而不同客户开票时点差异很大。况且公司与少数客户采用现金交易,不一定开具发票,或者开票金额与当期实际销售金额不一致,或者开票对象与实际客户不一致,从而导致票据流、资金流与财务账不完全匹配。

经过中介机构辅导,AB公司梳理了销售与收款循环相关的制度、流程,重新制定了《销售管理制度》《应收账款管理制度》《合同管理办法》等销售与收款循环内控制度,并加强了财务部门介入的深度和力度,对相关原始单据的收集和流转进行了明确要求。AB公司逐步减少了与个人客户的往来,对所有客户均要求采用银行转账方式支付货款,并且所有客户均开具发票并申报纳税。经过规范,AB公司统一了收入确认政策,原则上在取得客户签收回单的时点确认收入;对于不提供签收回单的客户,在合同中约定验收期限,在约定期限届满时确认收入;其他情形下,考虑销售半径和运输方式,合理估计货物到达客户的时间后确认收入。

经过整改,AB公司的收入确认政策明确合理,与收入相关的制度流程业已完善,收入的真实性、准确性和完整性得到了保障。监管审核时,监管部门针对收入确认问题提出了反馈意见,AB公司对收入确认政策的合理性进行了阐述,最终得到了监管部门的认可。

**3. 研发费用。**研发周期长、投入高是生物医药行业的典型特征。从新药研发到最终投产直至盈利,其周期漫长,通常需要十年以上的时间,在此期间,企业需投入大量的财务、人力资源,同时还需采购相应的配套设备、建设实验室和厂房、培养人才,持续不断的资源投入是生物医药制造企业保持持续竞争力的基础。

新三板并未对研发费用的处理予以明确规定,实践中一般是依据《企业会计准则》《高新技术企业

认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》《企业研究开发费用税前扣除管理办法》等进行处理和规范。

对于研发费用的问题,监管审核关注点一般有两个方面:一方面是研发费用的归集问题。中小企业普遍存在研发费用归集不准确、不完整的问题,而研发费用的归集是后续核算的基础。另一方面是研发支出资本化与费用化的问题。《企业会计准则》对研发支出的资本化和费用化提供了原则要求,但实践中如何划分研究阶段与开发阶段,如何判断开发阶段支出是否满足资本化的条件,仍然需要诸多专业判断。对于企业来讲,将研发支出费用化,可以通过研发费用加计扣除少缴纳所得税,减少现金流出;将研发支出资本化,可以通过增加无形资产账面价值直接增加净资产。因此,企业可能出于不同的考虑,具有不同的动机。

AB公司同样存在研发费用归集不合理、研发支出费用化与资本化不规范等问题。具体而言,首先,AB公司未设置研发支出台账,未对研发部门发生的研发支出进行独立的归集与核算。经过中介机构的辅导,AB公司对申报期研发支出进行了梳理,调整组织架构,明确将下属子公司作为专职的研发机构,并设置研发支出台账,对研发支出进行记录。经过梳理后的研发费用情况如下表所示。

期间	研发费用总额(元)	主营业务收入(元)	占主营业务收入比例(%)
2015年1~x月	638686.44	9184017.21	6.95%
2014年	3487664.04	35114926.19	9.93%
2013年	3610769.73	12712679.12	28.40%

其次,AB公司未能建立与研发支出资本化相关的内控制度,未能保留相关原始资料,财务部门也未对研发支出资本化与费用化的问题进行专业判断,无法合理划分研究阶段与开发阶段,公司将发生的研发支出全部费用化。由于生物医药企业从新药研发立项至拿到监管部门批文的间隔时间长、环节多,面临的不确定性也大,因此即使公司保留了相关资料并划分了研究阶段与开发阶段,对于开发阶段是否满足资本化条件也难以准确判断。但是,如果从研发立项开始财务部门与研发部门就能够充分沟通、密切配合,并且建立完善的研发相关制度、梳理相关流程,研发支出的归集、资本化与费用化问题就能得到妥善解决。

**4. 内部控制。**内部控制是企业的一项重要管理活动,对于促进并提高经营的效率效果,合理保证企

业财务数据的可靠性和日常经营活动的合法规范性具有重要意义。企业不仅需要建立完善的内部控制系统,还应确保内部控制系统得到有效执行。下面从企业生产经营活动和财务数据的角度,将公司的内部控制系统分为销售与收款循环、采购与付款循环、生产与存货循环进行分析和说明。

(1)销售与收款循环。在销售与收款循环流程中,主要包括客户开发、信用审核、客户下单、签订销售合同、发货、客户签收、开具发票、收回货款等环节,各环节对应的单据分别有报价单、销售订单、销售合同、发货通知单、出库单、销售发票等。

在销售合同签订环节,AB公司未制定统一的产品报价流程和规范,报价过程中,财务部未与销售部门进行有效沟通,基本未参与销售价格确定过程,其职能仅限于开具销售发票和记账,未能切实起到对报价环节的监控作用。与此同时,公司未制定标准合同版本,与客户签订的销售合同格式差异较大,核心条款不统一,财务部门既未参与合同制定,也未参与合同审核,更未设立合同台账。

在销售与收款环节,由于未拟定标准合同,对交货方式、结算方式、信用期等内容未统一规定,财务部门对销售活动的参与度较低,未安排专门人员负责与客户定期对账和监控货款回收,也未建立货款回收与销售业务人员薪酬挂钩的考核机制,导致货款不能及时收回,既占用了公司资金,也可能造成货款无法收回。另外,财务部未能定期清理应收账款,对于确定无法收回的货款,没有进行登记备查,在财务人员变动交接的情况下,部分应收款项成为呆账,也无法合理界定责任,使得公司的资金利用效率和运营效果大打折扣。

经过整改,AB公司制定了《销售管理制度》《应收账款管理制度》《合同管理办法》等销售与收款循环内部控制制度,梳理了销售与收款循环的关键风险点,并制定了相应的控制措施。另外,由于财务规范性得到公司高级管理层的充分重视,公司从外部招聘了新的具有丰富经验的财务总监,并予以充分授权,提高了财务部门的权威性和对业务的参与度。

(2)采购与付款循环。采购与付款循环主要包括制定采购计划、请购、选择供应商、签订采购合同、验收等环节。

生物医药行业对于原材料质量的把控非常严格,AB公司制定了《主要原材料供应商质量管理体系规定》,对于供应商的管理、原材料采购做出了明确规定,一定程度上能够保障原材料质量。

AB公司尚未出现过由于产品质量问题造成的风险事件,但通过中介机构对采购与付款流程相关内部控制关键点的梳理,AB公司管理层意识到虽然公司原材料采购相关制度较为完善、合理,但执行中存在较大的随意性,仍然存在一定的不利因素。首先,AB公司未对采购事项实行预算管理,采购价格的确定环节无制约机制,导致同一原材料的采购价格波动明显。AB公司采购部通过网络等形式搜索产品信息来确定原材料价格范围,然后与供应商协商确定采购价格。在该过程中,供应商评审小组未能发挥作用,未向合格供应商询价,存在采购人员与供应商串通舞弊的风险。另外,财务部无法对采购价格进行监控、管理和评估,存在采购价格不合理、浪费公司资源的风险,同时也加大了舞弊的风险。其次,由于企业资源管理系统的缺失,财务部未能对采购订单进行全流程的跟踪、审核,未能对订单下达的准确性、及时性进行评估,存在原材料库存管理不科学、成本核算不准确的风险。最后,由于财务部未能对采购订单和采购合同进行全流程的监控,对于付款没有制定统一、明确的付款条件、频次、比例等要求,而且也没有建立对付款的考核机制,频频出现未及时对账、付款的情况。由于有少数原材料自个人供应商处采购,其材料质量仍存在一定的风险,且现金支付方式也使得AB公司财务规范性较低。

针对采购与付款循环存在的问题,AB公司对采购相关制度进行了梳理,制定了《主要原材料招标管理办法》《采购管理制度》《合同管理办法》等制度。对于招标采购方式,公司设立了招标团队,由生产部门会同财务部门按照季度生产计划和库存情况确定本季度的原材料需求量,由招标小组拟定合作协议书和招标邀请通知,并寄送给潜在供应商,在有意投标的供应商寄回后,由招标评审团队进行议标并确定最终中标的供应商。采购部门负责人将中标结果以书面形式送达中标供应商,着手拟定并签订采购合同,同时将各材料复印件留底并递交一份至财务部备案。所采购的原材料送达公司后,由专人负责清点、验收,与采购订单、采购合同等核对确认无误后入库。财务部按照采购协议约定的时间支付货款,付款前会要求采购业务人员递交采购相关原始单据,另外,对于所有采购,均要求以转账至银行对公账户的方式付款。对于非招标采购方式,由于采用此种方式采购的主要是非经常性采购或者稀缺原材料的采购,而此类采购主要是由采购部门向供应商发送公司所需采购的原材料品名、数量、质量等信息,供应

商会根据货源情况向公司通报,待供应商按照公司要求提供样品并经公司采购部负责人确认后,双方签订采购合同,其付款相关规定与招标方式相同。

(3)生产与存货循环。生产与存货循环包括材料入库、采购发票、领用出库、生产、产成品入库、销售出库、销售开票、成本结转等环节。

作为生产型企业,AB公司制定了生产管理和库存管理相关制度,但仍然存在相关制度执行力度不够的情况。例如,生产车间的设备保养、定期维护等无专人负责,相关的工作内容、检查情况等无完整的留痕记录,且无人监督;各期期末存货库存波动幅度较大,除大订单备货需求之外,仍存在由于管理不科学等原因造成的存货堆积。另外,由于未建立企业资源管理系统,相关单据主要以手工录入电子表格,工作量大且出错概率高。对于梳理生产与存货循环内部控制流程中暴露出的问题,AB公司完善了相应的制度,并加强了对生产的计划性和生产过程的监控,建立了与绩效挂钩的考核体制。

**5. 税收。**税收问题是新三板挂牌过程中必须解决的问题,常见问题包括以下几类:①因财务核算不规范情形被税务机关采取核定征收方式征收企业所得税;②企业存在内外两套账,需要补缴税款;③企业对税收优惠依赖性较大。

AB公司主要存在核定征收企业所得税和内外账的问题。首先,AB公司子公司的企业所得税在申报报告期第一年仍然为核定征收,经中介机构辅导,即向税务机关申请变更为查账征收;其次,AB公司存在少量未入账收入,经中介机构执行核查银行流水、向客户询证等程序,与AB公司管理层沟通后,管理层配合中介机构对报告期的收入进行了梳理,对于未入账收入部分进行了纳税申报并交纳税款和滞纳金。同时,AB公司取得了相关税务机关开具的无违法违规证明,其控股股东或实际控制人对未来可能存在的税务处罚风险也出具了承诺,确保税务风险不会对公司的生产经营活动造成影响,不会损害公司及中小股东的利益。

**6. 持续经营能力。**新三板发展的初期,基本挂牌条件并未对企业财务指标设置门槛。全国股转系统发布的《挂牌业务问答一》中指出,未能在每一个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录、报告期连续亏损且业务发展受产业政策限制、报告期期末净资产额为负数等情形的,被认定为不具有持续经营能力。《挂牌业务问答二》中明确指出,结合市场定位、发展现状和国家产业政策的要求,对挂牌

准入实行负面清单管理,对科技创新类公司和非科技创新类公司的营业收入、净资产、营业收入增长率等提出了要求。在反馈时,也经常要求企业结合实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司竞争优势、上下游资源优势及稳定性、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等,评估公司在可预见的未来的持续经营能力。盈利能力和发展前景也是投资者关注的主要问题。

### (三)生物制药行业监管审核重点关注的问题

医药制造行业整体上具有高技术、高投入、高风险、高回报的特点,但目前我国生物制药行业整体上却存在明显的数量多、规模小、集中度低的特点。Wind数据库的统计显示,截至2016年12月31日,在新三板挂牌的医药制造行业企业共284家,其中2016年新增131家;已挂牌医药制药行业企业中,2015年营业收入超过1亿元的仅有合全药业和宏源药业两家,净利润超过1000万元的仅有成大生物、合全药业、宏济堂、原子高科、长江医药等五家。需注意的是,规模较大的这七家新三板挂牌公司属于证监会二级行业分类的“医药制造行业”,本文所界定的“生物制药行业”为该行业的更细分行业。因此,挂牌公司的财务数据也从一个侧面体现了生物制药行业规模小、集中度低的特点。

上文分析了生物制药行业AB企业在挂牌新三板时存在的关联交易、收入确认、研发费用、内部控制体系、税收、持续经营能力等财务规范性问题,而收入确认和研发费用是生物制药行业普遍存在的问题,也是监管审核时重点关注的问题。

**1. 收入确认。**对于收入确认问题,监管审核主要关注收入的真实性、准确性和完整性三个方面,具体而言,需重点关注客户的性质和收款方式。对于客户性质,需关注该客户是直销客户还是经销商客户,是个人客户还是企业客户,是国内客户还是海外客户等,来自不同性质客户的收入的确认时点、依据、金额等存在差异。对于收款方式,需重点关注是否存在个人卡收款或现金收款等现象。

生物制药行业的下游主要是药品经销商、医药连锁企业,还包括一些零售药店、诊所,甚至个人等客户。因此,经销模式和现金收款是该行业企业在挂牌新三板时需重点关注的问题。

对于经销模式需关注:报告期各期经销实现销售收入金额及占比情况,与经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式,是否为买断销售或代理销售,相关退货政策,报告期是否存在销售退回的情

形;报告期内经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容及金额,主要经销商与公司是否存在关联关系;经销收入确认的具体时点及具体原则,收入确认与成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》,是否存在利用经销模式提前确认收入的情形;销售产品是否实现终端客户销售;是否存在经销商返利,经销商返利对净利润的影响等。

对于现金收款需关注:针对现金收款的内部管理制度,保证现金收付款入账的及时性、真实性、完整性的相关措施;现金存入银行的及时性、开户银行对公司制定的库存额度、是否超过该额度;如何防止员工侵吞或挪用公司资金、是否存在坐支情况;现金收款的内控制度是否合理、是否得到有效执行、是否符合《现金管理条例》,公司收入是否真实、完整。

**2. 研发费用。**研发投入高、周期长是生物制药行业的典型特征。企业挂牌新三板主要关注研发费用的归集、研发支出费用化与资本化等问题。具体而言,需关注:公司研究开发的具体过程和步骤;研究阶段、开发阶段的划分方法,文件资料或证明单据;开发阶段支出资本化的具体时点和条件;开发阶段支出确认无形资产的具体时点和条件;各具体研发项目各步骤的开始和完成时间;公司在研发支出资本化方面是否制定了相关的内控制度并有效执行,能否保证研发支出计量和确认的准确性、一致性;测算资本化金额费用化对报告期公司损益的影响;研发项目的储备情况、研发进度、预计实现产业化的周期、步骤、人员和资金投入等,研发项目失败的概率以及影响。

### 三、财务规范性对策

**1. 健全内部控制制度。**非公众公司普遍存在关联方占用公司资金、关联购销未履行内部决策流程等问题,但作为公众公司, these 问题是监管层从严监管的。首先,要建立健全三会制度。新三板公司作为公众公司,已经初步建立了较为规范的公司制度结构,公司管理层的规范运作意识需要在日常持续督导过程中培养并加强。其次,要提升公司整体的管理水平及运营效率。公司需要对各个业务线的流程、制度进行梳理,查缺补漏,对于有制度规范的循环,要关注其执行情况,对于尚无制度规范的循环,要尽快建立健全相关制度。最后,要加强预算管理和业绩考核。建立合理的预算管理体系是做好业绩考核的基础。

**2. 巩固财务核算基础。**财务核算基础是财务规范的前提,要从人力资源、系统等方面增加投入、提

高要求。首先,要充分重视财务核算在企业管理中的作用。一方面,要适当投入资源用于财务部门的团队建设,招聘具有丰富经验的人才担任重要财务工作,细化财务核算岗位。在实际中要根据企业经营管理实践设置合理的会计科目,在符合成本效益原则的前提下提高企业会计核算的精细化程度。另一方面,需要企业管理层重视财务核算和财务部门并进行充分授权,提高财务部门对业务的参与度和监控力,发挥财务管理的职能。其次,要尽快上线ERP系统,逐步打通供应、生产、销售、财务核算等环节,充分调动和整合企业资源,实现财务对公司业务全链条的参与和管理。同时,ERP系统的上线使得预算编制、销售计划、业绩考核、生产过程把控等方面的数据更易获得,能够从整体层面提高公司运营效率。

**3. 提升持续盈利能力。**持续稳定的盈利能力是企业经营的目的,也是企业得到资本市场青睐的重要原因之一。AB公司作为生物制药企业,研发能力是其核心竞争力。公司要加大研发力度,增加研发投入,保持合理的新产品推出节奏,做好新产品的市场推广工作,同时,还要做好预算管理和业绩考核工作,凝聚整个公司的力量,保证公司平稳运行、快速发展。

**4. 重视挂牌后的规范运行。**AB公司作为公众公司,需要履行信息披露职责,并保障内部控制体系的有效运行。2016年以来,证监会、各地证监局、全国股转公司等监管部门对新三板市场的监管力度明显加大,从严监管、全面监管、依法监管成为市场的主旋律。新三板公司需要严格按照要求切实履行信息披露义务,充分、完整、及时、真实的信息披露是新三板企业在资本市场上持续健康发展的根本要求。同时,作为公众公司,新三板公司已初步建立了内部控制体系,在运行过程中,需重视内控体系的运行有效性,使“有制必依”观念深入人心。

#### 主要参考文献:

殷世江. 新三板挂牌解决之道[M]. 北京:法律出版社,2013.

财政部. 企业会计准则应用指南[M]. 北京:经济科学出版社,2006.

魏贇. 医药行业动态报告:国务院发文促进医药产业健康发展[R]. 上海:上海证券,2016.

叶金福. IPO财务透视方法、重点和案例[M]. 北京:机械工业出版社,2014.

作者单位:安阳工学院团委,河南安阳 455000