

穗药协[2020]6号

关于组织参加 “医药企业控制与化解税务稽查风险及财税合规的解决方案” 专题研讨会的通知

各会员单位：

2019年11月15日，国务院深化医药卫生体制改革领导小组下发国医改发〔2019〕2号文件，要求各省份实现药品集中采购、医保直接结算货款等改革，这是继“两票制”改革后对医药企业新的巨大冲击，同时医保机构与企业直接结算，药品、医材带量集中采购标志着“一票制”革命提前到来，不断变化的医药政策（两票制--一票制）给医药企业的税务风险管理带来了挑战，医药企业要积极应对，建立合规运营模式才是长远发展之计。

为此，协会组织会员单位参加北京博信智远文化发展有限公司于2020年7月17-18日在广州举办的基于增值税立法+医药改革（一票制）降税负背景下“医药企业控制与化解税务稽查风险及财税合规的解决方案”的专题研讨会，特邀全国资深医药税务稽查专家何老师（税务稽查专家、税收筹划专家、注

册会计师、税务师、律师 南开大学 MPACC 硕士 北京博信智远文化发展有限公司专家组成员、金牌专家、曾在国家税务总局稽查局工作,负责国税系统稽查综合管理工作,主要负责稽查对象选案[医药企业组])授课,内容丰富。现将有关事项通知如下:

一、时间、地点

1、时间: 2020年7月17-18日两天,具体安排如下:

日期	时间	事项
7月17日	09:00-12:00	授课
	12:00-13:30	中午休息
	13:30-16:30	授课
	16:30-17:00	问题答疑
7月18日	08:30-11:30	授课
	11:30-13:00	中午休息
	13:00-16:00	授课
	16:00-16:30	问题答疑

2、地点: 广州市天河区禺东西路40号8楼会议室(广州歌尔爵斯酒店),一楼大堂设有报到处。

二、培训内容

(一) 2020年新税制+新机遇+新风险+新思维

1.1 增值税立法草案,剑指何方?

1.2 GMP要求,医药企业购、产、销的过程均有溯源性,

如何在原辅料的购进、检验、储存、发放、使用、报废，到产品的生产加工、质量检测，以及产成品的保管、销售层面规避风险；

1.3 金税三期，对个税改革的深远影响；

1.4 四部门联合打虚打骗，4800 亿的虚开案件，给药企带来的风险如何规避；

1.5 2020 年医药行业重点检查范围大纲

1.6 在政府制定价格和市场定价相结合的方式下，招投标政策药价跳水对医药生产企业影响。

1.7 金税三期上线，大数据如何筛查出 CSO 不合规？

(二) “一票制” 2020 年推行后，税务风控向何处施力？

2.1 何为“一票制”改革，与“两票制”改革如何衔接；

2.2 税务总局与医药卫生部门展开何种合作规避税务风险；

2.3 现有政策下，三流一致与一票制的关系以及如何处理；

2.4 应对“一票制”，企业需要做何种准备。

(三) 降税负背景下，税务局检查医药企业要点与风险防范及税务稽查的应对策略

3.1 药企稽查要点分析；

3.2 药企咨询、会议，推广、调明合规套件、证据链要求；

3.3 财政部对医药企业内控制度建设的要求以及应对；

3.4 国家税务总局推行税务稽查随机抽查制度，是如何确定重点稽查对象和非重点稽查对象；

3.5 税务机关掌握的企业税务信息对比库，是如何来确定抽查对象的，数据指标是为何？

3.6 税务机关制约和搞定企业的手段是什么--一个筹划到底能不能行，如何判断，解决非常问题（高开高反，销售费用），如何把控风险？

3.7 税务稽查的法律本质及过程（选案、通知、检查、处理、维权）；

3.8 税务稽查的处理结果、偷税、未申报、违反纳税遵从义务、虚开发票等如何应对，公司与个人的责任为几何？

3.9 纳税人的反击手段：事实与证据，税收政策的依据，稽查执法的细节（案例剖析税务稽查的角度）；

3.10 企业稽查维权，如何进行情况说明（申诉、听证会、行政复议、行政诉讼）如果企业被定性为虚开，税务尚未做出《税务处理决定书》和《税务行政处罚决定书》稽查阶段如何自救？税务机关已做出相应的《税务处理决定书》和《税务行政处罚决定书》稽查阶段如何自救？

3.11 执法过程中的基本要求：企业人员（财务、法人、销售）如何接收检查人员的询问及注意事项。

（四）境内筹划，指标先行

4.1 两票制下，企业税负测算以及金税三期系统内核心指

标;

4.2 为合规，业务流程升级框架以及转型的方向;

4.3 搭建何种公司架构，能实现均衡税负最低与风险最低的双保险;

4.4 如何以盈余管理为抓手，把控 CRO\CSO\CXO\CDO 的运作风险;

4.5 高开高返，药厂与代理商应厘清何种法律关系;

4.6 个人代理制佣金模式的高开高返转型流程设计与体系重构;

4.7 代理商个人名义的“底价款+高开税金”如何科学账务处理? 3.8 给予代理商个人的返现佣金如何合规账务处理策略?

4.8 企业归入相关市场营销费用的“大类佣金”，如何实现佣金合规支付出去，票据合法的回来入账?

4.9 药企自营营销模式转型流程设计与体系重构;

4.10 平销返利政策的运用与财税安排;

4.11 推广费用、保证金、担保金，税局关注的特殊事项如何规避风险?

4.12 会议费、咨询费、广告费、调研费、营销推广费用等大额费用的财税安排?

4.13 销售费用五大分类--业务宣传、前期调查、售后服务、公关维护、咨询费用 如何配比可以税前扣除?

4.14 制造仿制药获得的政府补助的涉税事项分析以及政府补助的核算难点；

4.15 药企税负救星——关联业务操作失误与风险规避。

(五) 虚开涉刑，三流（四流）一致

5.1 虚开之殇，如何预防——医药企业“三流（四流）”到底如何“一致”？

5.2 医药企业失控发票的风险防控；

5.3 医药企业异常凭据的风险防控；

5.4 医药企业发票编码应用规则与雷区；

5.5 医药企业发票开具的税务处理及风险预防；

5.6 医药企业如何应对虚开发票的管理--（如何在协查回函上做足文章、如何帮助CSO企业摆脱虚开认定，善意与恶意如何界定。

(六) 医药企业不同销售模式对纳税人产生的普遍影响以及政策运用规划

6.1 金税三期风险预警值剖析——企业自查神器：

a、比率类指标：进销比、税负变动率、所得税贡献率、主营业务费用利润率变动率等指标，自查企业几大税种税金缴纳情况，比对同行业，筛查管理风险；

b、弹性类指标：增值税税负变动率与主营业务毛利率变动率的弹性系数、应付账款变动率与进项税额变动率弹性系数、主营业务收入变动率与主营业务成本变动率弹性系数、主

营业务收入变动率与主营业务变动率弹性系数等，自查企业收入与利润、支出与成本之间的配比关系，寻找风险环节；

6.2 代理商模式下一—代理层级设置以及过票风险；

6.3 定价控销模式下一—包票成本及风险；

6.4 高开模式下一—认定为虚开的风险解析；

6.5 底价代理模式下一—代理商定价是否符合市场价
值；

6.6 大包模式下一—成本划分如何具有合理性。

(七) 药企对 CSO 穿透式管理的应对

7.1 生产全流程规划事项——药企对 CSO 的合规责任以及
如何合规；

7.2 财务管理制度如何建立才算得上建立起一套“防火
墙”；

7.3 期间费用如何安排满足合规的费用扣除明细；

7.4 药企筹划的核心——设置杠杆调节阀，应扣尽扣；

7.5 CSO 证据链必须“四流一致”；

7.6 案例分析医药企业和 CSO 常规证据链有哪些；

7.7 药企审核 CSO 证据链如何做到程序合规；

7.8 CSO 相关费用发票附件要求；

7.9 关于委托医药化工有限公司发货协议的撰写；

7.10 医药 CSO 服务合同文本的主要内容；

7.11 医药行业 CSO 组织服务合同管理基本要求。

(八) 药企全流程税务管控节点分析

8.1 筹资环节债资比及集团资本弱化问题防控;

8.2 高新技术灵活运用, 成本加成;

8.3 药代、高管怎么拿钱没风险;

8.4 药企发票环节的风险防控;

8.5 医药公司销售模式合规——关联公司与代理公司的风险规避技巧;

8.6 药企各类营销动项目证据链设计及模板。

(九) 案例分析---某药企的具体财税风险应对措施; 与老师交流检查中企业遇到的问题。

三、参加人员

总经理(总裁); 总会计师、财务副总(总监)、营销总经理、财务部长/科长、财务经理、销售会计、税务经理、税务会计、营销财务负责人、市场营销相关部门负责人。

四、其他事项

1、收费标准

本次研讨会对协会会员实行团队优惠价, **2100** 元/人(含会务费、场地费、现场咨询费、两个午餐等), 费用请于 **7 月 13** 日前汇至协会, 由协会统一开具增值税专用发票(内容为培训费)。

协会开户名称: 广州医药行业协会

开户银行: 广发银行沙面支行

银行账号：121521516010002635

2、参加研讨会回执请于7月13日前报协会（可通过OA、QQ、邮箱等方式）。协会电话：66281015；邮箱：gz-ppa@126.com。

联系人：邝佩莲 13609788692

梁思维 13622276813



广州医药行业协会

2020年7月6日

参加研讨会回执

单位名称：

姓名	部门	职务	手机

注：1、请于7月13日前将参加人员回执通过协会邮箱：gz_ppa@126.com、

QQ或OA报协会；