

穗药协[2020]13号

关于组织参加 “增值税立法+医药改革(一票制) 药企如何突围脱困研讨会” 的通知

各会员单位：

2020年8月28日，国家医疗保障局发布了《关于建立医药价格和招采信用评价制度的指导意见》，建立信用评价制度目的是发挥医药产品集中采购市场的引导和规范作用，对给予回扣、垄断涨价等问题突出的失信医药企业采取适当措施，促进医药企业按照“公平、合理和诚实信用、质价相符”的原则制定价格，促进医药产品价格合理回归，维护人民群众的切身利益。

为此，协会组织会员单位参加由北京博信智远文化发展有限公司于2020年10月30-31日在广州举办的基于增值税立法+医药改革（一票制）背景下“医药企业如何突围脱困”的专题研讨会，邀请在药企财税和销售领域深耕细作多年的知名专家，采取“解法规、举案例、谈思路、讲战略”的方式，现场与会者交流、研讨。现将有关事项通知如下：

一、时间、地点

1、时间：2020年10月30-31日两天，具体安排如下：

日 期	时 间	事 项
10 月 30 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
10 月 31 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

2、地点：广州市天河区石牌西路 88 号（岗顶地铁站 C 出口）海欣阁酒店 2 楼综合厅，一楼大堂设有报到处。

二、研讨内容

专题一：中国药业发展趋势与药企转型路径

一、药业的现状分析

- ◆需求端——疾病与医疗资源错配；
- ◆供给端——落后产能与中国神药；
- ◆交易路径端——线下线上多元无序发展。

二、医药行业政策与发展趋势分析

需求端——政策：重构；趋势：分级诊疗及医保控费。

供给端——政策：整合；趋势：高质量普药与创新药协同。

交易路径——政策：合规；趋势：多渠道有序发展。

三、医改下，主流企业的转型发展路径分析

1、主流企业产品管线升级逻辑

——恒瑞、绿叶、花海企业案例分析

2、主流企业管线布局解析

——恒瑞、天晴、罗氏、辉瑞、拜耳、绿叶、恩华案例分析

3、多维渠道发展现状及趋势分析

◆公立医疗结构渠道；◆零售药店渠道；◆民营医院与诊所；◆线上电商及移动医疗。

四、医改下，主流领先企业多产品多渠道转型升级路径

恒瑞：创新多产品深耕高等级医疗渠道；

恩华：聚焦科室线下渠道深耕与线上锁定医患；

众生：单一产品主导线上线下一全渠道布局；

阿斯利康：渠道合作结合病患全生命周期管理；

仁和：品牌导向结合终端控制与产业链平台化。

专题二：财务如何赋能药企突围脱困及税收风险防范

一、当前医院销量持续下滑的深层次原因分析

1、30%的因素在外部：“医疗纠风”行动、疫情与后疫情时代、打击虚开发票对代理商（医药代表）的遏制；

2、40%的责任在药企财务部：缺乏业财融合的思维与作为、对销售费用的支付或极左或极右……；

3、30%的责任在药企决策层……。

二、药企目前面临的困境与风险

1、困境：①代理商（CSO 企业）的费用发票随时会被认定虚开，原因何在？②代理商（CSO 企业）的费用支付不断延迟，医药代表满腹怨气，销量下滑进入恶性循环；费用支付不断延迟的根源在哪里？

2、风险：国家医保局 8 月底正式发布《关于建立医药价格和招采信用评价制度的指导意见》，对商业贿赂、非善意取得虚开增值税发票等 7 类行为纳入“失信目录清单”，失信将面临限制或中止相关药品或医用耗材挂网、采购等处置措施。这意味着涉税风险直接关系到药企的生死存亡。

三、摆脱困境与管控风险的基本对策

1、突围脱困的近期方法：财务赋能，重新架构安全、合规、低成本的销售费用支付方式和保障支撑体系。

①财务必须清楚 CSO 模式实现涉税安全的前提和基本方法；

②“药企销售费用支付和保障体系”的基本构架和运行流程；

③如何使药企的销售与财务两大部门协同运行？从而既能保证财务对销售过程财税风险的管控，又能提高财务服务销售的效率，让财务成为药企营销的核心竞争力。

2、突围脱困的长期（战略）思路：应用数字经济模式，

建立基于患者服务、医生服务、相关参与方利益的信息化服务体系，从而发展和建立新的销售生态圈，摆脱对医院处方的依赖。

3、财务赋能，尽快建立“供应链风控管理系统”（供应商财税大数据统计分析平台）。既从源头上确保药企接受的每一份发票的安全性，又能提前了解和管控供应商的经营风险和财务风险。

①药企供应链中，哪些供应商和购进环节容易产生发票风险？

②“药企供应链风控管理系统”的基本构架和运行流程。

四、两票制下，药企如何进行全盘税收筹划及雷区

1、以案税法，两票制下失败的案例筹划；

2、按数所骥，药企如何做好筹划前的准备工作--自查实务；

3、庖丁解牛，寻找税筹分析及落地抓手不---以案例分析；

4、未雨筹谋，一票制的预测：与市场监督管理总局、卫健委、公安部参与的“医疗纠风”活动给医药企业带来的压力。

五、两票制过渡到一票制，组合法设计的营销模式，打通销售路径，降低税收风险

1、四位一体，全面考虑销售对象、销售模式、销售终端和产品分布的综合影响设计最适合企业的销售模式；

2、泾渭分明，佣金和回扣的操作。

六、CSO 公司实操要点分析，与风险低规避技巧

1、得心应手，厂家与代理商是何种法律关心，税务要点分析

2、全面规划，以盈余为抓手，把控 CRO/CSO/CXO/CDO 运作风险，达到合规标准；

3、首尾相应，销售费用的五大分类：业务宣传、前期调查、售后服务、公关服务、咨询费用如何配比，可以税前扣除；

4、亡羊补牢，个人代理制佣金模式的高开高返的转型流程设计与体系重构，（代理商以个人名义的“底价款+高开税金”）如何科学的账务处理。

七、以票控税背景下，药企发票风险如何防控

1、四面楚歌，虚开之殃，药企三流（四流）如何一致；

2、醍醐灌顶，药企如何运用税收原理来选择供应商达到成本与收益的最大化，采购合同如何草拟，需注意什么要点；

3、无斧凿痕，农产品发票的管理要点与日常风控；

4、兼容并包，何为合规被查资料，案例分析-----“903 专案”受票药企结局为何不同？

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 10 月 28 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 10 月 27 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 10 月 20 日

参加研讨会回执

单位名称:

姓 名	部 门	职 务	手 机

请于10月27日前将参加人员回执通过邮箱: gz_ppa@126.com、QQ或OA报协会。