



Guangzhou Pharmaceutical Profession Association

穗药协[2023]15号

关于举办“医药行业税务风险防控与稽查应对及医药营销合规转型规划与实施方案”专题研讨会的通知

尊敬的协会各会员单位：

金税四期渐行渐近！

当前，税务机关有效实现了税收征管的信息收集、数据比对及指标预警，大数据技术使得税务监管手段“鸟枪换炮”，税务稽查的刚性和威慑力得以强化。医药行业是税务机关较为关注的行业之一，税收征管环境变化及税收政策的调整，将对医药行业生产、经营产生较大影响。值此背景之下，医药企业必须树立正确的税务管理理念，积极适应形势，以规范促发展。为了帮助企业财务人员在税局及企业之间转换视角看待发票问题，掌握企业发票处理技巧。有效帮助财务人员提升企业发票风险管控实战能力，适应税收征管新环境，协会与北京博信智远文化发展有限公司联合举办金税四期和以数治税视角下“医药行业税务风险防控与稽查应对及医药营销合规转型规划与实施方案”专题研讨会，本次课程结合医药行业特点，围绕增值税、企业所得税两大主体税种，多角度审视

企业涉税事项，帮助企业开展深层次税务“健康体检”，有效解决疑难热点问题，进一步防范企业涉税风险。从行业政策与趋势、医药行业法律法规风险、医药营销本质溯源、营销推广模式与项目方案设计、临床推广合规规范梳理、营销推广业务规范与闭环流程设计、医药推广新型合作模式与商务体系规划、从药企到营销团队(代理商)到一线代表的票款处理及涉税筹划，进行一次系统的理念、思路、方案与落地执行的培训与交流辅导。

具体事项通知如下：

一、时间：2023年5月26-27（星期五、六）两天。

二、地点：维也纳国际酒店（广州同德围店），酒店地址：广州市白云区西槎路521号凯升广场（地铁8号线上步站D出口）。

三、参加人员：协会会员单位主管领导、财务总监、销售总监及财务、销售部门相关人员

四、会议议程：

日期	时间	事项
5月26日	09:00-12:00	授课
	12:00-14:00	用餐及中午休息
	14:00-17:00	授课
	17:00后	问题答疑
5月27日	09:00-12:00	授课
	12:00-14:00	用餐及中午休息
	14:00-17:00	授课
	17:00后	问题答疑

四、费用：课程培训费（协会优惠价）2100元（包括培训、资料、课件、场地、中餐、茶歇，咨询服务费、发票等）

五、其他事项：

1、请参加培训人员于2023年5月23日前将报名回执通过OA和协会邮箱：gz-ppa@126.com报名并汇款，汇款单位名称：广州医药行业协会，开户账号：3602835919100133233，开户银行：工商银行广州市沙面支行（跨行汇款请汇工商银行云山支行）。

2、培训期间应做好个人疫情防控工作。

3、培训期间用餐须知：用餐请出示餐券，服从会务人员统一安排，按次序就座。

协会电话：66281015

联系人：刘建丽 13798058882

邝佩莲 13609788692

附件：1、报名回执

2、授课老师介绍及课程大纲



附件 1、

“医药行业税务风险防控与稽查应对及医药营销合规转型
规划与实施方案”专题研讨会报名回执

单位名称:

序号	姓名	部门	职务	联系电话

请参加培训人员于 2023 年 5 月 23 日前将报名回执通过 OA 或协会邮箱:

gz-ppa@126.com 报名并汇款

附件 2:

主讲专家:

1、吴老师、税务局在职官员、先后工作于征管局、稽查局、税政科、进出口税收管理科等业务部门。多次参与大型、特大型企业（医药企业）税收稽查。参与查处重大出口骗税案件，获得“征管能手”、“稽查能手”等称号，具有扎实的税收理论基础和丰富的税收管理及筹划实践经验。

长期从事一线税收业务工作，对国家税收政策的学习、研究具有连续性，直接和纳税人打交道，善于从实战的角度理解和应用税收政策，能将税务机关的征收管理和纳税人账务处理相结合，阐述企业具体问题的处理技巧。有多年的对内（税务人员）对外（纳税人、政府有关部门等）培训的授课经验，授课的实战性、严谨性、权威性深受学员好评。

2、冯老师、医药营销与财税合规专家，“药代通/药销通/药商通”总设计师。“山东资略信息/上海泛略咨询/北京久略科技”创始人。近 20 年医药行业服务经历，参与 70 余家药企营销效能、精细化招商、合规营销、数字化营销及财税筹划的实操经历，近 50 多家国有及上市制药企业合规转型咨询和落地实施，辅导 10 余省近 20 家上规模省级代理商进行业务转型与财税筹划，主导开发推广医药营销多级合规管理云系统(药销通)。

课程大纲:

主题一：医药行业税务风险防控与稽查应对（稽查专家：
吴老师）

第一部分、税收征管新形势

1、大数据技术与税收征管

- 1.1 大数据技术在税收征管中的广泛应用
- 1.2 两办《关于进一步深化税收征管改革的意见》的现实意义
- 1.3 反洗钱系统及智慧稽查系统试点对纳税人的影响
- 1.4 金税四期进展情况及其对纳税人的影响

2、2022年医药行业税务稽查形势及重点

第二部分、医药行业涉税风险两条“高压线”——偷税与虚开

- 1、账外经营，少计收入
- 2、收款长期挂账，不按纳税义务发生时间收入
- 3、虚列咨询费、会议费、广宣费等成本费用
- 4、两票制实施前，加价高开后再取得虚开进项
- 5、两票制实施后，虚开咨询服务费等发票
- 6、虚开中药材等农产品进项发票
- 7、药企如被定性涉嫌虚开，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，有哪些注意事项？如何自救？
- 8、上游（或CSO销售组织 公司）走逃、已证实虚开、非正常户、失控票异常票处理应对，怎样防止上游虚开失控异常票的税收

株连？

9、医药企业平销返利业务的税务风险

10、经典案例分析

第三部分、医药企业税务稽查应对策略与技巧

1、正确认识税务稽查

1.1 什么是税务稽查？

1.2 日常稽查、专项稽查、专案稽查的区别？

1.3 自查、协查、评估、稽查、经侦的区别？

1.4 各类型检查中医药企业应对策略

2、税务稽查程序

2.1 选案——稽查局为何“看上你”

2.1.1 稽查案件来源

2.1.2 税局通过哪些指标进行评估、稽查预警？

2.1.3 医药企业主要预警指标分析

2.1.4 稽查案件选取方式

2.1.5 什么是“双随机”

2.1.5 税务稽查环节环节应注意的问题及应对

2.1.6 经典案例分析

2.2 检查——医药企业稽查工作的“关键点”

2.2.1 稽查要不要事先通知，是否可以搞突然袭击？

2.2.2 检查期间，企业能否知道检查情况？

2.2.3 什么情形下可以中止检查？

- 2.2.4 什么情形下可以终结检查？
- 2.2.5 税务翻旧账，到底能翻多少年？
- 2.2.6 税法追征期比刑法追诉期更长吗
- 2.2.7 医药企业检查环节应注意的问题及应对
- 2.2.8 经典案例分析**
- 2.3 审理——医药企业应对中的“盲区”
- 2.4 执行——医药企业检查工作的“收官之战”

3、税务稽查权限

- 3.1 税务稽查拥有哪些权限？
- 3.2 偷税的法律责任及风险防控
- 3.3 企业如何维护自身合法权益？
- 3.4 未按规定保管账册的行政责任
- 3.5 隐匿、故意销毁账册的法律责任
- 3.6 如何应对税务询问？
- 3.7 税局如何检查企业及个人账户？
- 3.8 偷税至少要罚款 0.5 倍吗？
- 3.9 销时税局必须查账吗？查几年的账？
- 3.10 税局对已注销企业还有检查权吗？
- 3.11 税务稽查权限环节应注意的问题及应对
- 3.12 经典案例分析

4、税务稽查应对技巧

第四部分、医药企业重点业务实务问题处理与检查应对

1、医药行业资产损失涉税实务问题处理与检查应对

1.1 什么是增值税非正常损失

1.2 如何准确认定增值税非正常损失

1.3 什么是企业所得税资产损失

1.4 资产损失的内部证据与外部证据

1.5 大额资产损失企业所得税如何处理

1.6 资产损失资料管理新变化

1.7 经典案例分析

2、医药行业发票实务问题处理与检查应对

2.1 税务机关检查发票的方法及手段

2.1.1 医药行业咨询费、会议费、广宣费等费用的检查

2.1.2 医药行业农产品抵扣实务问题处理与检查

2.1.3 医药行业返利涉税问题处理与检查

2.1.4 经典案例分析

2.2 虚开发票实务问题处理与检查应对

2.2.1 什么是虚开发票？

2.2.1 虚开发票的行政及刑事责任？

2.2.3 挂靠行为属于虚开发票吗？

2.2.4 有货虚开如何定性？

2.2.5 税务机关关于虚开发票定性的口径变化

2.2.6 司法机关关于虚开发票罪定性的口径变化

2.2.7 取得虚开专票实务问题处理及检查应对

- 2.2.8 恶意取得虚开专票税务处理
- 2.2.9 善意取得虚开专票税务处理
- 2.2.10 什么是异常增值税扣税凭证
- 2.2.11 异常扣税凭证与虚开发票的关系
- 2.2.12 企业发票“被异常”后如何应对
- 2.2.13 经典案例分析

主题二：医药营销合规转型规划与实施方案（合规专家：冯老师）

第一部分、医改与税改双压之下的医药营销风险：

- 1、 综述近十年来医改政策及对医药营销变革的影响；
- 2、 梳理税务改革与政策对医药行业带来的财税压力；
- 3、 税务穿透检查与伪CSO虚开处罚引爆医药行业财税风险；
- 4、 行业监管、整顿与法律法规完善对医药行业的合规风险。

第二部分、回归与溯源医药营销的本质与合规转型理念

- 1、 “两票制”带来医药营销模式的根本性变革；
- 2、 “医保控费”思路之下的医药营销价值重构与利益分配；
- 3、 “药代备案”及行业合规规范对医药营销推广行为的影响；
- 4、 “合规规范”对药械产品临床推广的合规要求与管控影响；
- 5、 “价值回归”行业趋势之下的医药营销模式创新与重塑；
- 6、 医药营销合规基因与顶层规划思路。

第三部分、医药推广合规风险规避及体系设计

- 1、 药品流通使用领域的“不正当经营与商业贿赂”的风险规

避；

- 2、 线下医药推广拜访与学术会议的合规风险及合规体系路径；
- 3、 线上医药推广形式与合规风险及合规体系路径；
- 4、 自营模式合规风险与合规体系规划框架；
- 5、 招商模式合规风险与合规体系规划框架；
- 6、 医药企业合规体系、组织、流程与制度整体设计。

第四部分、药械合规推广服务方案规划与业务流程设计

- 1、 回归药械产品特性的营销推广方案规划；
- 2、 面向医生与患者的推广服务的合规细则；
- 3、 服务项目合规细则与服务定价原则；
- 4、 推广服务“证据链”管理与应用；
- 5、 新型推广服务合作模式及商务体系与流程；
- 6、 从预算到计划到执行到结算的闭环流程设计。

第五部分、药企服务商一线代表到医生的四级财税合规方案

- 1、 药械推广服务全链过程的涉税内容及风险点；
- 2、 药企营销转型及费用处理的税务风险管控重点；
- 3、 代理商转型为服务商的经营风险与税务风险及应对；
- 4、 自营代表多项费用的业务及财税解决方案
- 5、 医疗工作者合法阳光收入与涉税风险及方案
- 6、 统筹规划医药推广全业务链合理税务成本。