

F-Council空中电话会议中心报告

制药企业焦点税务问题处理解决方案总结



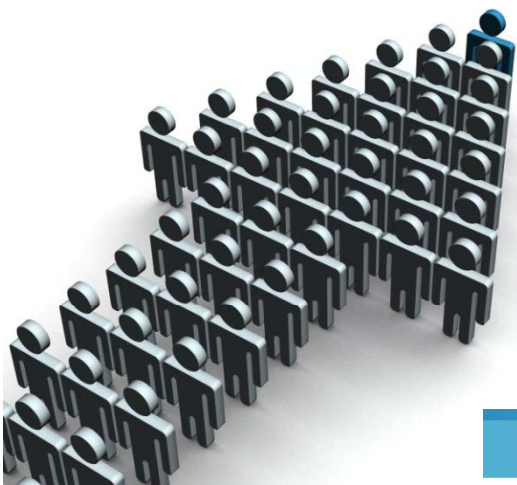
报告说明

本报告是根据F-Council 2009年2月10日空中电话会议中心所举办的2009年制药企业税务筹划电话会议中，F-Council制药企业会员就一些新企业所得税实施以来，制药企业税务管理实际操作中一些焦点税务问题的解决方案进行的总结。许多解决方式和观点仅代表个人的观点，并不代表其所在企业的处理方式，本报告的目的是为广大制药企业会员企业的税务筹划工作提供参考信息。本报告内容包括：

- 非税务局监制的发票的税前抵扣凭证的认可
- 【2000】57号文中“礼品和品牌提示物”中个人所得税的处理
- 药品分销权和进口药品定价模式所可能带来的转让定价风险



非税务局监制的发票的税前抵扣凭证的认可



焦点问题描述：

制药企业经常会和一些非盈利机构如中华医学会或一些疾病研究所进行很多的临床试验或者宣讲会，由于是非盈利机构，所以得到的很多的公益性捐赠的票据或行政事业性的收据，而非正式税务局监制的发票，甚至有些本该开具正式发票的医院，也会开具收据。虽然，国家税务总局出台过一些规定，但是也说明对于一些具体的操作，由各省制定相应的政策，这就使得各地税务机关在这些行政事业性收据和票据能否作为税前扣除的凭证问题上，操作不一，经常会对非税务局监制的行政事业性收据或票据进行纳税调整，这给许多的制药企业带来了很多的麻烦。

理论依据：

税前扣除的原则是费用支出的真实性和合理性，税务发票是一个证实交易真实性有效的凭据，但并不是唯一的一个证明。根据新税法第8条及实施细则第27条规定，只要是符合以下原则的支出都可以在税前进行列支：即：支出必须是合理的，必须和企业的经营是直接有关的。所以除了发票以外，许多和这些非盈利机构签订的合同等都可以作为证明制药企业合理费用支出真实性的凭证。

解决方案：

1. 许多地区如上海、江苏等对于医药企业宣传会、临床试验、公益性捐赠等行政事业性的收据都是认可的，可以将其作为税前扣除的凭据，另外在加上一些具体的协议也可以作为凭证。但是像有一些公益性质的捐赠票据，还要根据签订的公益捐赠性协议，在利润总额12%内允许扣除。
2. 对于一些地税部门强行要求根据税务监制发票作为税前抵扣的凭证，可以根据所得税法发条，出具这部分支出合理性的凭证，说明这部分支出的真实合理性。力争得到税务机关的认同。
3. 在实际操作中我们看是否可以由付款方代开发票，因为根据税法“经营”的原则，如果一家医院被界定为不是以经营为目的，那就不能开发票，但是这样要求企业做纳税调整也不是太合理，因为发生的医院在全国各地，企业不可能到全国各地去代开发票，所以是否可以在总机构去进行统一开具发票。这样做法的有效性还有待验证。



【2000】57号文中 “礼品和品牌提示物” 中个人所得税的处理



焦点问题描述：

制药公司在每年针对于新药都会开很多的产品上市宣传会、研讨会等，在会上会向与会的医生、分销商以及医疗团队赠送印有公司logo的小礼品；这时，部分地区的税务机关会根据国税函2000年57号文中关于单位在年终总结庆典等活动当中为其他单位发放现金、实物、有价证券等征税规定的文件，要求企业去代扣代缴个人所得税，如何解决这类问题？

解决方案：

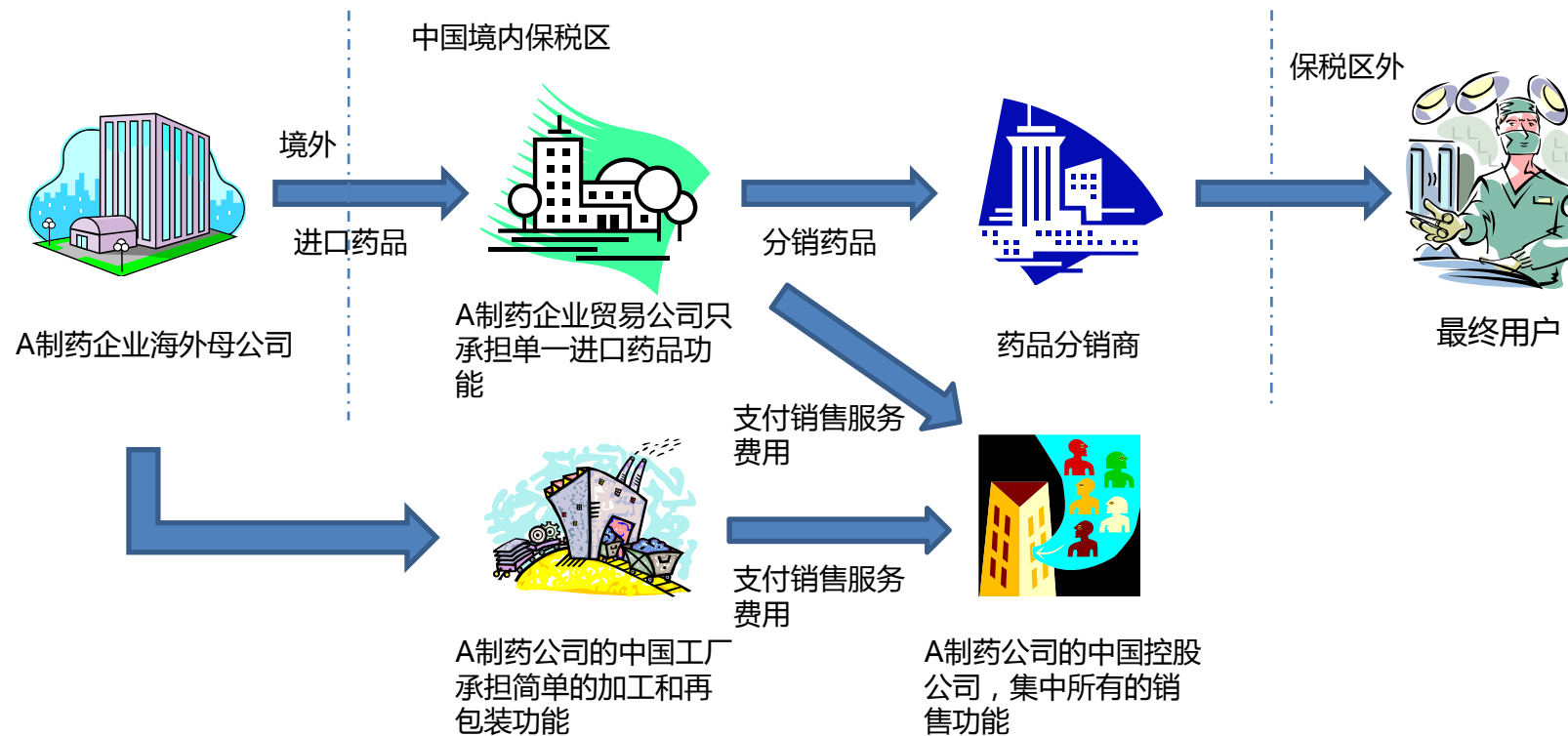
可以通过分公司的账目去采购并发放这些“品牌提示物”，因为根据谁支付谁代扣代缴的原则，应该是由分公司支付这些费用，那么相应个人所得税也应该缴在分公司所在的地区，因为总公司的税务机关到分支机构所在地去进行的稽查的可能性非常小，所以这可能是一个比较好的解决方法。



药品分销权和进口药品定价模式所可能带来的转让定价风险



药品分销权案例:



案例说明：A制药企业在中国有1家投资控股公司、1家设在保税区内的贸易公司和1家工厂，贸易公司仅负责进口母公司的药品，并将药品直接销售给保税区内的一家药品分销商；A企业工厂只承担简单的药品加工和再包装功能。所有的销售功能都集中在A企业在中国的投资控股公司，但是该投资控股公司并不具有药品分销权，不能直接销售药品给终端用户。所以控股公司将所有销售服务根据国税发【2002】128号文的规定，提供给贸易公司和工厂，并加成5%的利润率收取服务费用，并缴纳5%的营业税。



案例焦点：

1. 由于A企业在中国的业务发展迅速，所以每年的销售费用巨大，使得其贸易公司和工厂每年承担大量的中国控股公司的销售费用，使得年终出现亏损，导致在所得税年终汇算清缴时，需要进行大量的退税，这便增加了和税务局沟通的难度。所以A企业想改变目前的业务流程，即使其投资控股公司直接具有分销权，这样就不用再去收取子公司的服务费用，所以怎样获得分销权为其关注的第一个焦点。
2. A企业在中国的2个子公司支付了投资控股公司的大量费用，导致年终亏损，是否存在进口环节的转让定价问题。

焦点1：能否获得药品分销权？

跨国制药企业如果在中国想销售母公司生产的产品，就必须获得药品分销权，获得药品分销权的许可证比较难以去申请，必须得到相关政府部门如药监局的支持，并由政府部门出面进行申请，成功概率较大。这需要企业强大的政府公关能力。一般是由商务部颁发相关分销权许可证，在中国目前只有葛兰素史克等少数跨国医药公司获得了分销权。获得分销权后，并不意味着可以直接销售药品，企业还必须获得GSP（药品质量经营管理范围）的认证，达到其物流、药品质量控制的要求后，才能销售药品。

焦点2：进口环节是否存在转让定价问题？

由于中国药品的定价是在国家发改委的严格的价格管控体系下进行的，终端的零售价格都是固定的。制药企业为了保证合理的利润，都削减很多的成本。所以A企业在一定合理的利润情况下，其中国子公司还要承担其中国控股公司的大量销售服务费用，从而导致亏损。这必定会引起税务机关在转让定价上的注意，而且相关的风险是非常大的。

解决方法：

1. 为避免转让定价及年底汇算清缴的风险，可以由A企业的海外总部进行支持，即将相关的药品进口改成再包装方式，这样视同在国产药品，避免相应的风险。但是这样可能打乱企业的生产模式；同时在中国申请药品再包装程序和成本也非常高。
2. A企业的中国投资公司可以为海外母公司提供进口产品销售服务为名，将相关的销售费用以服务费用的方式转给海外母公司支付，这样，在中国不会发生较多的销售费用，避免了相应的TP风险。同时，也不会让子公司支付服务费用，避免了亏损的问题，这个方法应为现在最佳的解决方案。

免责声明

关于本出版物

本文件中所含资料及其所含信息乃China Finance Executive Council®就某个专题或某些专题而提供的一般性信息，并非对此类专题的详尽表述。故此，这些资料所含信息并不能构成会计、税务、法律、投资、咨询或其他专业建议或服务。读者不应依赖本资料中的任何信息作为可能影响其自身或者其业务决策的唯一基础。

上述资料及其所含信息均按原貌提供，China Finance Executive Council®对该等资料或其所含信息不做任何明示或暗示的表述或保证。除前述免责内容外，China Finance Executive Council®亦不担保该等资料或其所含信息准确无误或者满足任何特定的业绩或者质量标准。China Finance Executive Council®明确表示不提供任何隐含的保证，包括但不限于对可商售性、所有权、对某种特定用途的适用性、非侵权性、适配性、安全性及准确性的保证。您需自行承担使用这些资料及其所含信息的风险，并承担因使用这些资料及其所含信息而导致的全部责任及因使用它们而导致损失的风险。China Finance Executive Council®不承担与使用这些资料或其所含信息有关的任何专项、间接、附带、从属性或惩罚性损害赔偿或者其他赔偿责任，无论是否涉及合同、法定或侵权行为（包括但不限于疏忽行为）。

倘若前述条款的任何部分因任何原因不能完全执行，其余部分内容仍然有效。



Copyright -China Finance Executive Council, All rights reserved.



China Finance
Executive Council

关于China Finance Executive Council (F -Council)

China Finance Executive Council® 秉承“让专业分享无处不在”的企业使命，希望成为中国企业高层财税管理人员专业经验分享的首选平台。我们的目的是帮助所有会员通过F-Council®构建的专业立体交互式沟通分享平台，开展企业最佳实践管理经验的分享，以专业互助的方式，低成本解决会员在日常财税管理工作中的难点；帮助各位财税同行的企业降低经营风险、提高运营效率。我们的专业立体交互式沟通分享服务平台涵盖了所有日常企业财税管理的功能，包括财务战略管理、财务队伍建设、企业会计核算、企业财务计划、企业信用管理、企业税务管理、企业内部控制，企业内部审计，公司资金管理，企业成本控制，兼并收购管理等等。我们的会员企业通过F-Council空中电话会议中心®、网站在线专业实战资料专业工具共享以及线下的专业人脉拓展平台，以及与政府官员之间的经验交流活动，拓宽了法规信息资源获取的渠道，提高了日常财税专业管理能力。了解更多关于F-Council®，请登陆www.fcouncil.com

如果您需要进一步了解F-Council产品，欢迎与我们联系：

电子邮件：info@fcouncil.com

陈栋 Stuart Chen

高级产品经理

电话：+ 86 21 62199585

电子邮件：stuartchen@fcouncil.com

董秋耘 Emily Dong

助理产品经理

电话：+ 86 21 62198908

电子邮件：emilydong@fcouncil.com

程丽嫦 Candy Cheng

助理产品经理

电话：+ 86 21 62198920

电子邮件：candycheng@fcouncil.com

马明玉 Jade Ma

助理产品经理

电话：+86 21 62198230

电子邮件：jadema@fcouncil.com

