

Вебинар для компаний
фармацевтического сектора:
актуальные изменения в отраслевом
законодательстве, последняя
судебная и административная
практика, налоговый мониторинг



Вступительное слово



Анастасия Днищенко

Менеджер

«ДРТ Консалтинг»

Группа по работе с компаниями
фармацевтического сектора, сектора
медицинских изделий и
здравоохранения

+7 (495) 787 06 00 (доб. 1625)

adnishchenko@delret.ru



Темы вебинара

- 1 Изменения в отраслевом законодательстве: ограничения выплат аптекам и другие актуальные вопросы
- 2 Последняя судебная и административная налоговая практика фармацевтических компаний
- 3 Возможности и инструменты аналитики данных ФГИС МДЛП
- 4 Налоговый мониторинг: что важно знать в самом начале
- 5 Лицензионные платежи: практические вопросы включения в таможенную стоимость и судебная практика



Изменения в отраслевом законодательстве: ограничения выплат аптекам и другие актуальные вопросы





Анастасия Днищенко

Менеджер

«ДРТ Консалтинг»

Группа по работе с компаниями
фармацевтического сектора, сектора
медицинских изделий и
здравоохранения

+7 (495) 787 06 00 (доб. 1625)

adnishchenko@delret.ru



Ограничения стимулирующих выплат аптекам (1/4)



Предыдущие инициативы по ограничению стимулирующих выплат аптекам

Законопроект № 912246-7 от 02.03.2020

Внесение изменений в ст. 4 и ст. 54 ФЗ «Об обращении лекарственных средств»

Закреплены следующие определения: аптечная организация, передвижной аптечный пункт, аптечная сеть, а также определение «услуг по продвижению лекарственных препаратов для медицинского применения».

Услуги по продвижению лекарственных препаратов - услуги, оказываемые в целях продвижения лекарственных препаратов для медицинского применения, в том числе путем рекламирования лекарственных препаратов для медицинского применения, осуществления их специальной выкладки, исследования потребительского спроса, подготовки отчетности, содержащей информацию о таких товарах, либо осуществления иной деятельности, направленной на продвижение лекарственных препаратов

Совокупный **размер вознаграждения по договорам возмездного оказания услуг** по продвижению лекарственных препаратов для медицинского применения, выплачиваемого производителем лекарственных средств аптечным организациям, **не может превышать 5%** от цены приобретенных лекарственных препаратов для медицинского применения

Запрещается взимание платы либо внесение платы за право поставок лекарственных препаратов в аптечные организации, изменение их ассортимента.

Запрет на возмещение расходов в связи с утратой или повреждением лекарственных препаратов после перехода права собственности на такие товары, за исключением случаев, если утрата или повреждение произошли по вине производителя лекарственных средств и (или) организации оптовой торговли ЛС.

Запрет на возмещение расходов, не связанных с исполнением договора поставки лекарственных препаратов и последующей продажей конкретной партии таких товаров.

Принят в II чтении.

Законопроект № 923315-7 от 17.03.2020

Внесение изменений в ст. 4 и ст. 55 ФЗ «Об обращении лекарственных средств»

Закреплено определение «услуг по продвижению лекарственных препаратов»

Услуги по продвижению лекарственных препаратов - услуги, оказываемые хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки лекарственных препаратов хозяйствующим субъектам, осуществляющим розничную торговлю лекарственными препаратами, в целях продвижения лекарственных препаратов, в том числе путем рекламирования лекарственных препаратов, осуществления их специальной выкладки, исследования потребительского спроса, подготовки отчетности, содержащей информацию о таких лекарственных препаратах, либо осуществления иной деятельности, направленной на продвижение лекарственных препаратов

Совокупный **размер вознаграждения за покупку определенного количества лекарственных препаратов и платы за оказание услуг** по продвижению лекарственных препаратов, их упаковке и иных подобных услуг **не может превышать 5%** от цены приобретенных лекарственных препаратов.

Установление возможности предусмотреть в договоре поставки лекарственных препаратов вознаграждения в связи с приобретением определенного количества лекарственных препаратов. Запрет на иные формы вознаграждения, не предусмотренные данным законом.

Запрет на выплату вознаграждения за покупку лекарственных препаратов, входящих в список ЖНВЛП.

Запрет на включение в договоры поставки лекарственных препаратов условий об оказании услуг по их продвижению. Такие услуги могут оказываться на основании договоров возмездного оказания услуг.

Принят в I чтении.

Ограничения стимулирующих выплат аптекам (2/4)



Текущая инициатива по ограничению стимулирующих выплат аптечным организациям и организациям оптовой торговли

Законопроект № 350131-8 от 02.05.2023*

Внесение изменений в ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» (в части ОТС) и ст. 54 ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (в части Rx)

На кого распространяются ограничения: «хозяйствующие субъекты, осуществляющие оптовую торговлю лекарственными средствами и (или) розничную торговлю лекарственными препаратами»

Услуги, в отношении вознаграждения за которые вводятся ограничения: **услуги по продвижению лекарственных препаратов, логистические услуги, услуги по подготовке, обработке, упаковке этих лекарственных препаратов, иные подобные услуги.**

Ограничения распространяются и на вознаграждения, выплачиваемые **в связи с приобретением определенного количества** лекарственных препаратов.

Совокупный **размер вознаграждения не может превышать 5%** от цены приобретенных лекарственных препаратов.

При расчете указанного совокупного размера **не учитывается сумма НДС**, предъявляемая к оплате, а также сумма акциза.

Выплата иных видов вознаграждения, не предусмотренных ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» и ФЗ «Об обращении лекарственных средств», запрещается.

Законопроект предлагается рассмотреть в осеннюю сессию (октябрь 2023 г.).

Предоставление отзывов, предложений и замечаний к проекту – до 24 июня 2023 г.

Основания для введения ограничений (согласно пояснительной записке)

Создание условий комплексного и стабильного обеспечения граждан РФ доступными лекарственными препаратами

Сотрудники аптек (фармацевты и провизоры) относятся к вознаграждениям крайне негативно: аналитическая компания RNC Pharma и сервис «Доктор на работе» провели опрос среди сотрудников аптек о том, как они относятся к маркетинговым соглашениям с производителями лекарств. По результатам исследования 32% опрошенных отметили, что маркетинговые акции отвлекают от работы, а также вынуждают фармацевтов навязывать покупателю то, что ему не требуется. Еще 22% респондентов заявили, что договоры между аптеками и производителями можно считать «неизбежным злом»: если не выполнить условий акций, то можно потерять в зарплате. Кроме того, 18% опрошенных относятся к маркетинговым соглашениям крайне негативно и всегда рекомендуют покупателям только то, что считают оправданным в конкретной ситуации

С конца февраля 2022 г. размер платы за услуги по продвижению лекарственных препаратов в аптечных сетяхкратно увеличился, в ряде случаев достигнув 30%, захватив заметную долю в общей выручке аптечных сетей. При этом дополнительное вознаграждение аптечным сетям за продвижение лекарственных препаратов затрудняет производителям финансирование новых и инновационных лекарственных средств, проведение клинических исследований и модернизацию производственных площадок, приводит к дефектуре, сложностям в импортозамещении и удорожанию лекарственных препаратов для потребителей

* Законопроект № 350131-8 от 02.05.2023: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/350131-8>

Ограничения стимулирующих выплат аптекам (3/4)



Открытые вопросы



За какой период нужно делать расчет



Как производить расчет лимита при агентских структурах



Учитываются ли при расчете лимитов оплаты третьим лицам за товары (работы, услуги), поставленные (выполненные, оказанные) организациям оптовой и розничной торговли данными третьими лицами



Как производить расчет, если услуги относятся к нескольким препаратам



Как производить расчет лимита при выплатах через посредника (так называемый “hub”), который может не являться покупателем продукции



Как считать лимит по выплатам непрямым покупателям, например аптекам



Учитываются ли при расчете лимитов выплаты через взаимозависимых лиц



Прочие вопросы

Ограничения стимулирующих выплат аптекам (4/4)



Отзывы в СМИ об инициативе по ограничению стимулирующих выплат аптечным организациям и организациям оптовой торговли



«Топ-менеджеры аптечных сетей утверждают, что **маркетинговые бонусы от производителей помогают им выжить в условиях низкой рентабельности.**»

(Фармвестник*)



«**Владельцы аптек грозятся увеличить цены на 20%** – речь идет о препаратах, не входящих в список жизненно важных. К такому шагу они вынуждены будут прибегнуть в случае принятия Госдумой законопроекта об ограничении маркетинговых бонусов, которые являются существенной частью доходов аптеки.»

(Ведомости**)



«**Аптеки в удаленных местах могут закрыться**, потому что не в состоянии будут покрывать расходы на доставку препаратов, отметили в Ассоциации независимых аптек. Крупным игрокам придется ликвидировать свои филиалы в малонаселенных пунктах.»

(Форбс***)



«В случае принятия законопроекта **международные корпорации получают преимущество над российскими производителями** из-за разницы в цене на продукцию, отметил генеральный директор «ПроАптеки» Евгений Коротков. В условиях, когда аптечным сетям невыгодно продвигать российские препараты, отечественным производителям будет достаточно проблематично удерживать конкурентные позиции – импортные препараты стоят дороже и, соответственно, вознаграждение с их продвижения будет выше, добавляет исполнительный директор ГК «Фармасинтез» Никита Пуния.»

(АСНА****)

* <https://pharmvestnik.ru/content/news/Deputaty-Gosdumy-vernulis-k-ogranicheniu-marketingovyh-bonusov.html>

** https://www.vedomosti.ru/business/articles/2023/06/13/979857-vladeltsi-aptek-grozyatsya-uvlechit-tseni?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

*** <https://www.forbes.ru/biznes/490816-vladelcy-aptek-predupredili-o-riske-rosta-cen-na-lekarstva-na-20>

**** <https://cro.asna.ru/publication/news/vladeltsy-aptek-grozyatsya-uvlechit-tseny-na-20-v-sluchae-prinyatiya-gosdumoy-zakonoproekta-ob-ogra.html>

Запрет на ввоз незарегистрированных лекарств из перечня ВОЗ



Инициатива по ужесточению ответственности за ввоз незарегистрированные лекарственных препаратов и медицинских изделий

Текущая редакция п. 3 примечания к ст. 238.1 УК РФ

«Действие настоящей статьи не распространяется на случаи сбыта и (или) ввоза на территорию Российской Федерации в целях сбыта незарегистрированных в Российской Федерации лекарственных средств или медицинских изделий, если указанные лекарственные средства или медицинские изделия в Российской Федерации не производятся, и (или) если сбыт и (или) ввоз таких лекарственных средств или медицинских изделий допускаются в соответствии с законодательством об обращении лекарственных средств и законодательством в сфере охраны здоровья соответственно, и **(или) если указанные лекарственные средства или медицинские изделия рекомендованы к применению Всемирной организацией здравоохранения.**»

Законопроект № 103499-8 от 09.04.2022***

Действие настоящей статьи не распространяется на случаи сбыта и (или) ввоза на территорию Российской Федерации в целях сбыта незарегистрированных в Российской Федерации лекарственных средств или медицинских изделий, если указанные лекарственные средства или медицинские изделия в Российской Федерации не производятся, и (или) если сбыт и (или) ввоз таких лекарственных средств или медицинских изделий допускаются в соответствии с законодательством об обращении лекарственных средств и законодательством в сфере охраны здоровья соответственно.

* Определение Восьмого кассационного суда общей юрисдикции от 21.04.2022 № 77-1905/2022

** Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 11.05.2023 № 77-1230/2023

*** Законопроект № 103499-8 от 09.04.2022: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/103499-8>



Несмотря на текущую редакцию п. 3 примечаний к ст. 238.1 УК РФ, случаи привлечения к уголовной ответственности за сбыт и ввоз **незарегистрированных лекарственных препаратов продолжали возникать**: например, в связи с отсутствием изъятых товаров в рекомендациях ВОЗ* или вследствие «отсутствия нормативно-правовых актов в сфере охраны здоровья, допускающих сбыт незарегистрированных медицинских изделий»**.



При этом, по мнению законодателя, **текущее правовое регулирование фактически декриминализирует ввоз в РФ и дальнейший сбыт незарегистрированных иностранных лекарственных средств и медицинских изделий**, безопасность которых не подтверждена, так как ВОЗ ведет лишь примерный перечень, в связи с чем в марте 2023 г. в I чтении был принят Законопроект № 103499-8 от 09.04.2022.

Прочие изменения законодательства фармацевтической отрасли

Изменение



Продление возможности ввоза и обращения лекарственных препаратов в иностранных упаковках

Пояснение

Зарегистрированные в РФ лекарственные препараты в иностранных упаковках можно ввозить и продавать до 31.12.2024 при соблюдении правил ввоза в оборот таких препаратов (наличие дефектуры или риска ее возникновения, получение разрешения межведомственной комиссии по дефектуре, перевод этикетки и инструкции на русский язык и т.д.)



Продление упрощенного порядка регистрации лекарственных препаратов

Применяется до 31.12.2024. Упрощенная процедура позволяет получить все необходимые для государственной регистрации документы в более короткий период (срок проведения регистрации и экспертизы качества лекарственных средств сокращается на 30 дней).



Ключевые изменения в налогообложении (1/3)

Федеральным законом от 26 марта 2022 года № 67-ФЗ введен особый временный порядок налогового учета курсовых разниц:



«Развернутый»

Курсовая разница считается в конце каждого месяца:

- Отрицательная разница признается в расходах;
- Положительная разница не признается в доходах и копится;
- в момент погашения требования/обязательства признаем накопленный положительный курсовой эффект.



«Сальдированный»

В отношении не прекращенных по состоянию на 31 декабря 2022 года валютных требований/обязательств необходимо учесть эффект от отрицательных и положительных разниц, рассчитанных в течение 2022 года



Что предпринять, если применяли «развернутый» подход

- Рассчитать сумму возможных доначислений, включая возможные последствия по налогу на сверхприбыль прошлых лет;
- Проанализировать вариант «ретроспективной» смены подхода;
- Подготовить защитную позицию компании

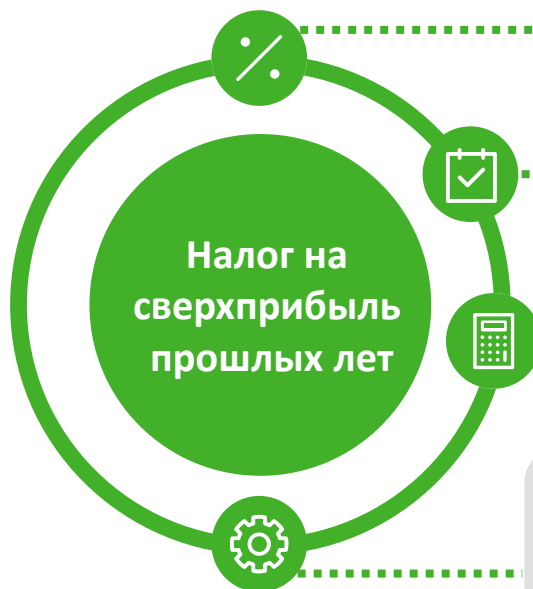
Ключевые изменения в налогообложении (2/3)



Законопроект о сверхприбыли внесен в Госдуму РФ 13.06.2023. Находится на стадии предварительного рассмотрения.

Единовременный сбор планируется оформить в качестве налога «чрезвычайного характера», а саму возможность введения таких «чрезвычайных налогов» закрепить в НК РФ

Законопроект направлен на согласование в профильные ведомства



Ставка - 10%

При внесении «обеспечительного платежа» (не превышающего половины суммы сбора) с 1 октября по 30 ноября 2023 г. ставка будет равна 5%

Срок уплаты – не позднее 28 января 2024 г.

Плательщики:

- российские компании;
- иностранные компании с постоянным представительством в РФ

База для расчета:

$$\frac{(\text{Прибыль 2021} + \text{Прибыль 2022})}{2} - \frac{(\text{Прибыль 2018} + \text{Прибыль 2019})}{2}$$



Прибыль = совокупность налоговых баз в соответствии со ст. 274 НК РФ.
При этом, из этих баз будут **исключены отдельные виды налоговых баз.**

Ссылка на законопроект о сверхприбыли: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/379248-8>

Ключевые изменения в налогообложении (3/3)

Исключения:

- 1 компании, включенные в реестр МСП;
- 2 компании, средняя арифметическая величина прибыли которых за 2021–2022 гг. не превышает 1 млрд руб.;
- 3 из-под расчета выведена прибыль от реализации СЗПК/СПИК;
- 4 компании, зарегистрированные после 1 января 2021 г.;
- 5 компании, осуществляющие деятельность в области добычи углеводородного сырья/угля, переработки нефтяного сырья, производства СПГ с действующим производством и экспортом.



Спорные моменты:

Будет ли облагаться прибыль компаний, которые **применяют 0%**?

Будут ли платить сбор компании, в отношении которых действует **преференциальные режимы/механизмы защиты** от ухудшающих изменений налогового законодательства?

По результатам проведения налоговой проверки за открытые периоды будут произведены **доначисления сумм налогов, влекущие изменения налогооблагаемой базы.**

Как будет рассчитываться налог на сверхприбыль прошлых лет в случаях, когда **Компания была реорганизована?**

Оспаривание налоговыми органами **подхода Компании по временному порядку учета курсовых разниц, влекущие изменения налогооблагаемой базы.**

Последняя судебная и административная налоговая практика фармацевтических компаний





Евгения Бондарева
Директор
«ДРТ Консалтинг»

Департамент консультирования
по налогообложению и праву

Группа по разрешению
налоговых споров

+7 (495) 787 06 00 (доб. 8031)

ebondareva@delret.ru



Анастасия Днищенко
Менеджер
«ДРТ Консалтинг»

Группа по работе с компаниями
фармацевтического сектора, сектора
медицинских изделий и
здравоохранения

+7 (495) 787 06 00 (доб. 1625)

adnishchenko@delret.ru



НДС при оказании услуг иностранным компаниям (1/5)

01.07.2019

Изменение законодательства об НДС в части установления возможности принятия к вычету сумм НДС по приобретенным товарам (работам, услугам), использованным для оказания услуг, местом реализации которых не является территория РФ



2020

Повышение внимания налоговых органов к подходу налогоплательщиков к обложению НДС маркетинговых/ рекламных услуг, оказанных иностранным компаниям



2021-2022

Повышение количества решений налоговых органов о доначислении НДС ввиду оспаривания природы услуг, оказанных иностранным компаниям



2022–2023

Активизация судебной практики*



НДС при оказании услуг иностранным компаниям (2/5)

Дело ООО «Ново Нордиск»



Предмет спора:
переквалификация
перевыставленных в рамках
агентского договора расходов в
вознаграждение за оказанные
услуги

- Налоговый орган включил в базу по НДС всю сумму перевыставленных в рамках агентского договора расходов.
- По мнению налогового органа, ООО «Ново Нордиск» («Компания») осуществлял единую услугу по организации и проведению клинических исследований на территории РФ, целью которой являлось выведение препаратов заказчика на российский рынок.
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогового органа.



Основные аргументы, принятые во внимание судом

- 1 Компания и «Ново Нордиск А/С» («Принципал») являются взаимозависимыми и подконтрольными лицами. Наличие правильно оформленных документов, отсутствие претензий со стороны Принципала не являются доказательством агентского характера взаимоотношения сторон.
- 2 Формальное содержание отчетов агента.
- 3 Компания была наделена широким спектром полномочий по организации и контролю проведения клинический испытаний (согласно доверенности, компетенции Компании не были ограничены).
- 4 Принципал приобретал комплексную услугу у Компании (организация и проведение клинических исследований), результатом которой являлось получение разрешения контролирующих органов на реализацию ЛП на территории РФ.
- 5 Компания реализовывала полный спектр полномочий, предусмотренный законодательством о клинических исследованиях.
- 6 Сотрудниками Компании во время допроса было отмечено, что они участвуют в организации и проведении клинических исследований.
- 7 Численность сотрудников отдела клинических исследований Компании составляет 49 человек, что является достаточным для контроля и ведения деятельности медицинских учреждений в рамках клинических исследований.

Постановление Арбитражного суда Московского округа от 20.02.2023 № Ф05-17917/2021 по делу № А40-246516/2019 (кассация, в пользу налогового органа),

Определение Верховного Суда РФ от 14.06.2023 № 305-ЭС23-8824 по делу № А40-246516/2019 (отказано в передаче в передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании

Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации)

НДС при оказании услуг иностранным компаниям (3/5)

Дело ООО «МБ Квест»



Предмет спора:
переквалификация
консультационных услуг, услуг
по сбору и обработке
информации и агентских услуг в
единую услугу по организации
и мониторингу клинических
исследований на территории РФ

- По мнению налогового органа, фактически оказанные ООО «МБ Квест» («Компания») услуги являются единой услугой по организации и мониторингу клинических исследований.
- Местом реализации услуг по организации и мониторингу признается РФ, в связи с чем Компании были доначилены дополнительные обязательства по НДС.
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогового органа.



Основные аргументы, принятые во внимание судом

- 1 Из анализа представленных Компанией договоров с иностранными заказчиками, договоров с медицинскими учреждениями и иных обязательных документов установлено, что Компания является уполномоченным лицом иностранного заказчика на организацию проведения клинических исследований на территории РФ.
- 2 Иностраный заказчик поручает Компании инициировать и управлять клиническими исследованиями в Российской Федерации.
- 3 Показаниями сотрудников Компании подтверждается, что Компания является контрактно-исследовательской организацией, участвующей в организации проведения клинического исследования на территории РФ.
- 4 Компания является членом Ассоциации организаций по клиническим исследованиям (АОКИ).
- 5 Компания выступала как уполномоченное лицо иностранного заказчика, осуществляющее контроль за ходом исследования и проведение мониторинга на основании доверенности.
- 6 Допросами сотрудников подтверждено, что работы в рамках договоров выполняются специалистами Компании по клиническим исследованиям.
- 7 Результатом работы Компании является предоставление услуги: организации проведения клинического исследования. Иностраный заказчик, несущий ответственность за организацию проведения клинического исследования, при передаче Компании своих функций, передает ей функции по организации и проведению клинических исследований.
- 8 Бывший и текущий генеральные директора в рамках проведения допроса отметили, что Компания осуществляет деятельность по «организации проведения клинических исследований».

Решение Арбитражного суда города Москвы от 01.12.2022 по делу № А40-146827/2022

НДС при оказании услуг иностранным компаниям (4/5)

Дело ООО «Новамедика»



Предмет спора: переквалификация маркетинговых услуг в информационные услуги

- По мнению налогового органа, ООО «Новамедика» («Компания») неверно квалифицировало услуги в качестве рекламных и маркетинговых услуг. Оказываемые услуги являются информационными.
- Налоговый орган включил в базу по НДС сумму вознаграждения за услуги, переквалифицированные из маркетинговых и рекламных в информационные услуги.
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогового органа.



Основные аргументы, принятые во внимание судом

- 1** Представленные Компанией акты оказанных услуг и отчеты к ним содержат информацию о количестве мероприятий, их названия, однако в них отсутствует информация по вопросам маркетинга (анализ фактов, влияющих на развитие рынка, определение степени насыщенности рынка продукцией, сегментация рынка, исследование мощностей товаропроводящей сети).
- 2** Сведения, распространяемые на лекциях, не являются рекламными в силу пп. 9 п. 2 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе». В том числе поскольку доведение информации осуществлялось ограниченному кругу лиц (закрытые мероприятия).
- 3** Информирование врачей, участников конференций и круглых столов о ЛП не влияет на формирование или поддержание интереса к данной продукции у конечных потребителей.
- 4** Основная цель мероприятий – повышение профессионального уровня врачей.
- 5** На лекциях упоминался широкий спектр ЛП других фирм-производителей, используемых в лечении заболевания.
- 6** Генеральный директор Компании на допросе подтвердил информационную природу услуг: «общепринятая практика продвижения иностранных препаратов на территории РФ заключается в **донесении информации до профессионального медицинского сообщества** о наличии современных и инновационных способов терапии».



Рассмотрение дела в апелляционной инстанции назначено на **26.06.2023.**

НДС при оказании услуг иностранным компаниям (5/5)

Внимание на:

- Положения договоров и дополнительных соглашений (включая изменения положений данных документов)
- Акты об оказании услуг
- Маркетинговую политику
- Расшифровку стоимости услуг
- Прочие документы, подтверждающие природу услуг, в том числе отчеты и документы от субподрядчиков
- Допросы сотрудников (в том числе бывших сотрудников)
- **Ограничения, накладываемые отраслевым законодательством**
- Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе (https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/7b445b19115913f22fc5853b14405f6ce9b4e75f/)



Переквалификация полученной премии в иные виды выплат с целью доначисления НДС (1/3)



Переквалификация премии (бонуса)
в вознаграждение за оказание услуг



Переквалификация премии (бонуса)
в изменение цены товара (скидку)



Переквалификация бонуса
в безвозмездную реализацию товара,
компенсацию недополученной выручки*



* Например, Решение Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 13.04.2023 по делу № А63-16421/2021, Определение Верховного суда Российской Федерации от 05.07.2021 по делу № А29-14874/2019, Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 12.08.2020 по делу № А25-2650/2019.

Переквалификация полученной премии в иные виды выплат с целью доначисления НДС (2/3)

Дело ООО «Экофарм Плюс»



Предмет спора: переквалификация полученной премии в безвозмездную реализацию товара

- По мнению налогового органа, ООО «Экофарм Плюс» («Компания») получало часть товаров безвозмездно, поскольку не уменьшала цену реализации товара, не корректировала базу по НДС.
- Налоговый орган скорректировал налоговую базу Компании по НДС.
- В результате рассмотрения дело отправлено на пересмотр в первую инстанцию.

Основные аргументы, принятые во внимание судом первой и апелляционной инстанциями

- 1 Полученная Компанией премия уменьшает дебиторскую задолженность (имел место зачет).
- 2 Компания не уменьшала цену реализации товара на сумму премии, в связи с чем делала возможным получение товарных партий продукции безвозмездно.
- 3 Премии, полученные Компанией от поставщиков за выполнение условий договоров поставки, непосредственно связаны с поставками товара, следовательно, являются формой торговых скидок.

Основные аргументы, в результате которых дело было отправлено на пересмотр (пересмотр дела назначен на 17.07.2023)

- 1 Оплата Компанией приобретаемого товара путем уменьшения размера права требования к поставщику не является безвозмездной реализацией, так как между сторонами производится сальдирование встречных обязательств.
- 2 Поставщик при реализации товара для целей исчисления и уплаты НДС отражает выручку от реализации, соответствующую стоимости товара, согласованной в договоре поставки и оплаченной зачетом, у Компании возникает право на вычет НДС в размере, отраженном в счете фактуре, поскольку источник для возмещения сформирован.

Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 13.04.2023 по делу № А63-16421/2021

Переквалификация полученной премии в иные виды выплат с целью доначисления НДС (3/3)

Внимание на:

- Текст договоров и дополнительных соглашений
- Условия предоставления премии (бонуса)
- Документы, подтверждающие выполнение условий предоставления премии (бонуса)
- Документы, подтверждающие сумму премии (бонуса)
- **Структуру премии (бонуса), в том числе форма оплаты**
- Маркетинговую политику
- Отражение в учете (включая название счетов, в частности, «Rebates»)
- Результаты допросов сотрудников (в том числе бывших)
- Переписку (в отдельных случаях)



Ст. 162 НК РФ: налоговая база, определенная в соответствии со ст. 153 – 158 НК РФ, увеличивается на суммы полученных за реализованные товары (работы, услуги) в виде финансовой помощи, на пополнение фондов специального назначения, в счет увеличения доходов **либо иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг)**

Учет в составе расходов для целей исчисления налога на прибыль премий/бонусов (1/2)

Дело АО «Органика»



Предмет спора: оспаривание признания расходов на предоставление бонусов покупателю для целей исчисления налога на прибыль

- По мнению налогового органа, АО «Органика» («Компания») не выполнило условия предоставления бонусов покупателю.
- Налоговый орган исключил расходы на сумму предоставления бонусов из базы Компании по налогу на прибыль.
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогового органа.



Основные аргументы, принятые во внимание судом

- 1** Налоговыми органами установлено, что Компания реализовала в адрес ООО «ТД «Органика» («Торговый дом») лекарственные препараты. Затем данные товары были возвращены и в том же количестве в течение одного дня были реализованы другому юридическому лицу, ООО «Пранафарм». Затем данному лицу был предоставлен бонус за объем закупок, признание расходов на который для целей исчисления налога на прибыль было оспорено налоговыми органами.
- 2** Указанный выше возврат осуществлялся по служебной записке (без номера и даты), подписанной коммерческим директором Компании и направленной в адрес Торгового дома, согласно которой Компания просит осуществить возврат ЛП. В служебной записке не указано основание для возврата указанного лекарственного препарата.
- 3** Далее ООО «Пранафарм» реализовало ЛП в адрес Торгового дома в течение одного дня. При этом Компанией не представлены документы, свидетельствующие о реальности транспортировки ЛП в рамках возврата (ЛП были изначально поставлены Компанией в адрес Торгового дома).

Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 28.10.2022 № 07АП-8807/22

Учет в составе расходов для целей исчисления налога на прибыль премий/бонусов (2/2)

Внимание на:

- Текст договоров и дополнительных соглашений (часто в качестве индикатора риска квалифицируется слово «компенсация»)
- Условия предоставления премии (бонуса) и даты согласования таких условий
- Документы, подтверждающие выполнение условий предоставления премии (бонуса)
- Документы, подтверждающие сумму премии (бонуса)
- Маркетинговую политику
- Отражение в учете (включая название счетов, в частности, «Rebates»)
- Результаты допросов сотрудников (в том числе бывших)
- Дальнейшей реализации товара получателем бонуса по цене, которая ниже цены закупки
- Переписку (в отдельных случаях)



Статья 54.1. Необоснованная налоговая выгода

Дело ООО «Фармлайн»



Предмет спора:

оспаривание вычета входного НДС и признания расходов для целей исчисления налога на прибыль

- привлечение технических компаний в цепочку поставки ЛП (по закупкам от аффилированных лиц);
- отсутствие фактических доказательств поставки товаров в отношении Компании (по лицам, в отношении которых не была доказана аффилированность).
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогового органа.

Привлечение технических компаний в цепочку поставки ЛП (по закупкам от аффилированных лиц)

- ✓ В Компании работают квалифицированные сотрудники, обладающими необходимыми знаниями в области фармацевтики. В технических компаниях такие сотрудники отсутствуют.
- ✓ Руководство Компании контролирует регистрационные действия технических компаний.
- ✓ Технические компании использовали тот же IP-адрес, что и сотрудники Компании.
- ✓ Количество отгружаемой продукции со склада Компании всегда совпадает с количеством продукции, реализуемой технической компанией в адрес ЛПУ.
- ✓ В результате проведения анализа регистрационного дела технических компаний установлено, что контактными лицами организации в ИФНС являются те же лица, что у Компании.

Отсутствие фактических доказательств поставки товаров в отношении Компании (по лицам, в отношении которых не была доказана аффилированность)

- ✓ Отсутствие документов, подтверждающих фактическое осуществление поставки товаров
- ✓ Недостоверность представленных первичных учетных документов (счетов-фактур и иных документов)
- ✓ Отсутствие проявления Компанией должной степени осмотрительности и осторожности при заключении сделки
- ✓ Наличие транзитного характера в движении денежных средств, перечисляемых Компанией своим контрагентам
- ✓ Поставщики в период 2014 – 2016, в том числе АО «Ланцет», имеют высокий удельный вес вычетов по НДС (более 98%), и не представляют налоговую отчетность.

Постановление Арбитражного суда Московского округа от 13.12.2022 № Ф05-30475/2022 по делу № А40-189074/2021

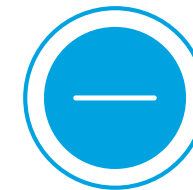
Статья 54.1. Практика по различным вопросам



Формальность взаимоотношений с поставщиком, а также отсутствие сил и средств для осуществления деятельности.
АО «Фарм-Синтез» (положительное дело)*

Основные аргументы, принятые во внимание судом.

- 1 Руководителем и работниками контрагента подтверждается факт поставок сырья.
- 2 Из выписок по банковским счетам видно, что контрагенты осуществляли закупки химической продукции.
- 3 Контрагент на конец 2018 имеет штат работников 6 человек, рабочий Интернет-сайт, на котором указывается, что контрагент осуществляет поставки химического сырья.
- 4 В ГРЛС указано, что держателем регистрационного удостоверения является АО «Фарм-Синтез», производителем субстанции является другая компания.



Фиктивные сделок в группе компаний. ООО «ГОРОС-21»
(отрицательное дело)**

Основные аргументы, принятые во внимание судом.

- 1 В налоговых декларациях, представленных в налоговые органы, в качестве номера телефона каждого из указанных налогоплательщиков отражен один и тот же номер.
- 2 Все сотрудники группы компаний занимали общие помещения без разделения на отдельные юридические лица.
- 3 Сотрудники бухгалтерии имели доступ к базам 1С: «Бухгалтерия» всех указанных лиц, отличались только уровни допуска.
- 4 Компанией не представлено ни одного документа, подтверждающего качество приобретенного товара, что свидетельствует о фиктивности сделок.
- 5 Платежи между группой компаний носили транзитный характер.
- 6 В ходе анализа банковских выписок установлено отсутствие у компаний группы необходимых платежей для осуществления реальной финансово хозяйственной деятельности

* Постановление Арбитражного суда Московского округа от 28.04.2023 № Ф05-8519/2023 по делу № А40-253139/2021

** Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 03.04.2023 № 09АП-9177/2023 по делу № А40-196374/2022

Статья 54.1. Налоговая экономия в результате привлечения технических компаний



Основные аргументы налоговых органов

- 1 Движение денежных средств по расчетным счетам технической компании носит транзитный характер.
- 2 Техническая компания в фактической схеме товарооборота не участвует.
- 3 Подписант от лица технической компании не является директором или учредителем этой компании.
- 4 Местом регистрации технической компании является офшорная зона.
- 5 Покупатель не предоставляет каких-либо документов, подтверждающих согласование условий поставок, их исполнения именно представителями технической компании.
- 6 Представители и должностные лица технической компании никогда не посещали покупателя, сотрудники покупателя не командировались на территорию технической компании.
- 7 В договорах, заключенных с технической компанией, имеются условия, отличающиеся от условий иных аналогичных договоров, заключенных покупателем напрямую с производителями.
- 8 Техническая компания поставляла ЛП в РФ только компаниям, входящим в одну группу с налогоплательщиком.
- 9 Исходя из информации в Интернете, техническая компания не зарегистрирована по адресу, указанному в контракте.
- 10 По данным внешних источников (в частности, сайта infodriveindia.com) о ценах на приобретенный компанией ЛП, цена приобретения препаратов у технической компании была выше цены производителя в несколько раз.



Основные аргументы налогоплательщиков

- 1 Генеральный директор компании являлся руководителем аффилированной организации, однако данный факт описывает предыдущее место работы, и не доказывает, что налоговые вычеты по контрагенту заявлены неправомерно.
- 2 Факт совпадения IP-адреса лишь доказывает ведение бухгалтерской отчетности одним лицом, что не противоречит законодательству.
- 3 Нахождение склада компании и контрагента по одному адресу обусловлено экономической целесообразностью, территориальным удобством для логистической транспортировки товара и не доказывает подконтрольность между организациями.
- 4 Данные информационных ресурсов могут свидетельствовать о возможных нарушениях, допущенных налогоплательщиками, что не отменяет обязанности налоговых органов по сбору всей доказательственной базы, свидетельствующей о наличии налоговых правонарушений.
- 5 Факт нарушения контрагентом налогоплательщика своих налоговых обязанностей сам по себе не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды.
- 6 Реальность поставки товара подтверждена контрагентами второго звена.
- 7 Исходя из требований к закупкам напрямую, компания в рамках экономической целесообразности решила закупать товары у посредников.

Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 22.05.2023 по делу № А60-26858/2022 (ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод»)

Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 13.04.2023 по делу № А19-14604/2022 (ООО «Профарм»)

Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 04.05.2023 № 11АП-4989/2023 по делу № А55-33820/2022 (ООО «Медстандарт»)

Решение Арбитражного суда Московской области от 19.05.2023 по делу № А41-97157/2022 (ООО «Джодас Экспоим»)

Расходы на списание стоимости патента и прав на научно-техническую документацию к нему

Дело ОАО «Фармстандарт-Лексредства»



Предмет спора: оспаривание признания расходов на списание стоимости патента и прав на научно-техническую документацию к нему для целей исчисления налога на прибыль одновременно

- АО «Фармстандарт-Лексредства» («Компания») признало расходы на списание стоимости патента и прав на научно-техническую документацию к нему для целей исчисления налога на прибыль одновременно. По мнению налогового органа, данные расходы необходимо было погашать путем амортизации.
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогоплательщика.



Основные аргументы, принятые во внимание судом

- 1** У Компании есть в наличии документы, подтверждающие приобретение патента и прав на научно-техническую документацию к нему.
- 2** Согласно ПБУ 14/2007 стоимость патента, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды в будущем, подлежит списанию с бухгалтерского учета.
- 3** В соответствии с пп. 8 п. 1 ст. 265 НК РФ в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К таким расходам относятся, в частности: **расходы** на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, на **списание нематериальных активов** и пр.
- 4** Патент и права на научно-техническую документацию к нему не способны приносить экономические выгоды в будущем.
- 5** Вопрос экономической обоснованности приобретения патента и прав на научно-техническую документацию к нему не анализировался (несмотря на то, что данные объекты не были введены в эксплуатацию).

Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 28.06.2022 № Ф10-3755/2020 по делу № А35-3796/2019

Расходы на стоимость списанных лекарственных препаратов

Дело ООО «Авексима Сибирь»



Предмет спора: оспаривание признания расходов на списание лекарственных препаратов с истекшим сроком годности для целей исчисления налога на прибыль

- По мнению налогового органа, ООО «Авексима Сибирь» («Компания») занизило базу по налогу на прибыль вследствие включения расходов на стоимость списанных ЛП.
- Налоговый орган исключил из базы по налогу на прибыль расходы на стоимость списанных ЛП.
- В результате рассмотрения дела суд встал на сторону налогоплательщика.



Основные аргументы, принятые во внимание судом

Предоставление полного комплекта документов, в том числе: письма Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения, стандартов организации, регистрационных удостоверений, протоколов совещания по работе с возвращенной продукцией, протоколов проверки фактического качества продукции, актов осмотра для списания, актов на уничтожение объектов, требований-накладных, аналитических листов входного контроля качества поступившей продукции, сырья, вспомогательных материалов, промежуточных продуктов, а также документов по приобретению ТМЦ и печатной продукции (счета-фактуры, товарные накладные), отчетов по проводкам, лицензии на осуществление деятельности по обезвреживанию и размещению отходов I-V классов опасности, ведомостей «Товары на складах», инвентаризационных описей, документов, подтверждающих цель приобретения товаров.

Группы документов:

- подтверждающие факт приобретения и его причины;
- подтверждающие факт истечения срока годности;
- подтверждающие невозможность реализации ЛП с ненадлежащими сроками годности (в том числе со ссылками на НПА);
- **внутренние политики по списанию и документы, предусмотренные такими политиками;**
- на уничтожение.

Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 14.12.2022 по делу № А27-9861/2021

Ключевые моменты в области ТЦО



Согласно пункту 1 статьи 105.17 НК РФ: «Проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами проводится **федеральным органом исполнительной власти**, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов».

Аналитика данных ФГИС МДЛП - возможности и инструменты





Анна Климова

Партнер

Руководитель практики
цифровизации учета и
документооборота



Елизавета Овчинникова

Младший менеджер

Эксперт по маркировке



Аналитика данных ФГИС МДЛП - возможности и инструменты

Основные сложности в работе с данными от дистрибьюторов



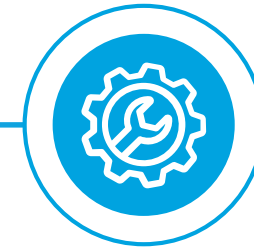
Длительность получения

Различные сроки получения данных по обороту ЛП от разных участников оборота, временной лаг по обработке и консолидации



Риск возникновения ошибок

Ошибки возможны как за счет человеческого фактора при обработке и консолидации данных, так и за счет получения некорректных данных от других участников оборота



Необходимость консолидации

Данные от разных дистрибьюторов представляются в разных форматах, что требует дополнительной обработки и приведения к единому формату

ФГИС МДЛП как единое хранилище больших данных

Что мы можем предложить?



Автоматическая выгрузка данных из МДЛП

Возможность выгрузить информацию о ЛП по GTIN / номерам партий напрямую из системы ФГИС МДЛП включая информацию по реализации, выбытию и текущих остатках



Стандартизированный формат отчетов

Формирование отчетов с настраиваемыми аналитическими разрезами, которые можно использовать для представления руководству, акционерам и инвесторам, а также возможность гибкой настройки решения для формирования аналитических отчетов

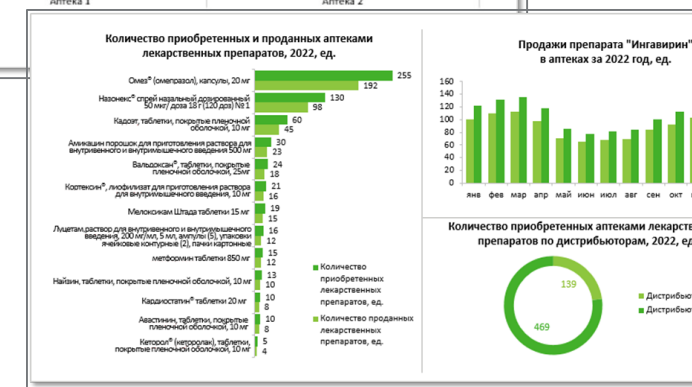


Верификация отчетов ДРТ при необходимости

ДРТ предоставит возможность заверения – для подтверждения правильности извлечения данных из государственной системы и корректность их консолидации данных на основе поставленной управленческой задачи со стороны компании-заказчика

Наименование: Остатки, закупки и продажи ЛП в аптеках
 Назначение:
 Статус формирования: Сформирован
 Дата формирования: 23.12.2022
 Период отчета: 2022 год

ИНН аптеки	Наименование аптеки	Дистрибьютор	Адрес аптеки	Наименование ЛП
7802081730	Аптека 1	Дистрибьютор 1	194355, город Санкт-Петербург,	Авастинин, таблетки, покрыт
7802081730	Аптека 1	Дистрибьютор 1	194355, город Санкт-Петербург,	Амикацин порошок для приг
7802081730	Аптека 1	Дистрибьютор 1	194355, город Санкт-Петербург,	Вальдоксан® таблетки, пок
7802081730	Аптека 1	Дистрибьютор 1	194355, город Санкт-Петербург,	Кадоат, таблетки, покрытие
7802081730	Аптека 1	Дистрибьютор 1	194355, город Санкт-Петербург,	Кардиостатин® таблетки 20
7802081730	Аптека 1	Дистрибьютор 1	194355, город Санкт-Петербург,	Кеторол® (кеторолак), табле
7729785010	Аптека 2	Дистрибьютор 2	119820, город Москва, ул. Щорс	Кортексин® лиофилизат для
7729785010	Аптека 2	Дистрибьютор 2	119820, город Москва, ул. Щорс	Лицетам.раствор для внутри
7729785010	Аптека 2	Дистрибьютор 2	119820, город Москва, ул. Щорс	Мелоксикам Штада таблетки
7729785010	Аптека 2	Дистрибьютор 2	119820, город Москва, ул. Щорс	метформин таблетки 850 мг
7729785010	Аптека 2	Дистрибьютор 2	119820, город Москва, ул. Щорс	Назонакс® спрей назальный



Аналитика данных ФГИС МДЛП - возможности и инструменты

В чем преимущества?



Выгрузка информации в удобном формате - сокращение затрат на сбор, обработку и анализ данных



Получение отчетов в режиме «реального времени» - для оперативного принятия решений



Ускорение принятия решений - за счет возможности заверения отчетов ДРТ

Как можно использовать отчеты?

- ✓ Проверка факта оказания услуг по ЛП
- ✓ Планирование логистики
- ✓ Проверка объема продаж ЛП и эффективности маркетинговых программ
- ✓ Оценка работы аптек и дистрибьюторов

Почему ДРТ?

ДРТ имеет многолетний опыт проектов, связанных с работой с государственными информационными системами, в том числе в фармацевтической отрасли

Компетенции по здравоохранению и фармацевтике

ДРТ предлагает многолетний опыт консультирования производителей и импортеров лекарственных препаратов, дистрибьюторов и аптечных сетей по широкому кругу вопросов, в том по структурированию предоставления стимулирующих выплат аптечным сетям.

В дополнение, команда ДРТ обладает компетенциями в части различных законодательных требований, включая налоговое и таможенное законодательство, ЭДО.

Внедрение государственных информационных систем

ДРТ обладает многолетним опытом внедрения различных государственных систем, систем прослеживаемости и маркировки, осуществляет прямое взаимодействие со всеми участниками, в том числе с представителями государственных органов и ассоциаций.

- Маркировка ЛП (ФГИС МДЛП)
- Маркировка продовольственных товаров (ГИС МТ)
- Маркировка драгоценных металлов (ГИИС ДМДК)
- Учет отходов I и II класса опасности (ФГИС ОПВК)
- Прослеживаемость ФНС.

Интегрированный технологический подход

ДРТ имеет опыт сопровождения внедрения корпоративных ИТ-систем (ERP, система налогового мониторинга, системы ЕСМ), а также разработки и настройки различных аналитических инструментов.



Налоговый мониторинг: что важно знать в самом начале





Юлия Орлова

Партнер

«ДРТ Консалтинг»

Департамент консультирования
по налогообложению и праву,
+7 (495) 787 06 00 (доб. 1720)

yorlova@delret.ru



Мы приглашаем Вас присоединиться к телеграм-каналу **«PRO. Налоговый мониторинг»**, где вы сможете всегда быть на связи с нашими экспертами по вопросам налогового мониторинга и задавать им вопросы, а также узнавать обо всех мероприятиях и исследованиях ДРТ.



Ключевые требования в рамках налогового мониторинга



Одновременное выполнение количественных критериев:



Сумма уплаченных налогов (налог на прибыль, НДС, акцизы, а также **НДФЛ и страховых взносов**) \geq **100 млн руб.**



Общая сумма дохода \geq **1 млрд руб.**



Активы \geq **1 млрд руб.**



Повышение уровня автоматизации внутренних процессов компании



Создание электронного архива первичных документов



Повышение уровня автоматизации БУ / НУ



Переход к машиночитаемым форматам



Постепенный отказ от бумажного документооборота



Высокий уровень зрелости СВК

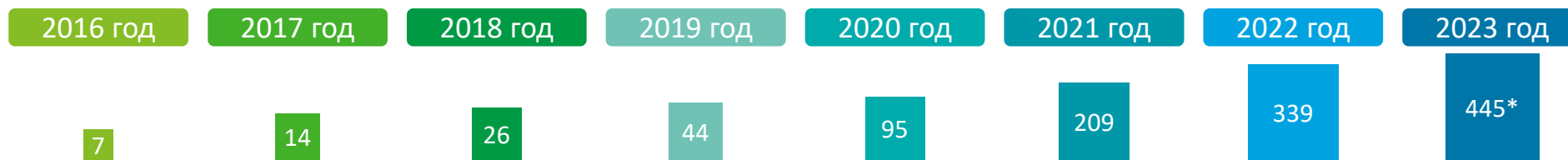


Формирование протокола по результатам проверки

Режим налогового мониторинга (при отсутствии оснований для его прекращения, а также непредставлении налогоплательщиком заявления об отказе от его применения) будет продлеваться автоматически.



Соответствие критериям налогового мониторинга не обязывает налогоплательщика применять налоговый мониторинг



Компания ДРТ признана лидером в рейтинге провайдеров по налоговому мониторингу в 2023 году**.

* В соответствии с Концепцией развития и функционирования в Российской Федерации системы налогового мониторинга предполагается увеличение количества плательщиков, в отношении которых проводится налоговый мониторинг, на уровне не ниже 20 процентов в год (пп. б п. 14).

** https://market.cnews.ru/articles/2023-04-04_marketcnews_opublikoval_pervyj_v_rossii

Ключевые преимущества налогового мониторинга для налогоплательщиков*

Взаимодействие с налоговыми органами

Эффективность взаимодействия с налоговыми органами существенно возросла за счет появления дополнительного канала коммуникаций (Витрина данных, удаленное рабочее место, АИС «Налог-3» с 2024 года)

Освобождение от камеральных и выездных налоговых проверок, снижение расходов на их проведение

(однако по факту часть проверок все равно возможна в соответствии с исключениями, закрепленными в п. 1.1 ст. 88 и п. 5.1 ст. 89 НК РФ)

Снижение налоговых рисков и рисков возникновения штрафов и пеней

путем выполнения/согласования мотивированного мнения



Повышение качества внутреннего контроля и налогового учета

в результате выполнения требований мониторинга и стремление к повышению автоматизации СВК во всех компаниях-участниках

Отсутствие расходов на сопровождение проведения иных форм налогового контроля

Текущий эффект отсутствует, т.к. одновременно с высвобождением ресурсов на сопровождение проверок возникает много трудозатрат на знакомство сотрудников и налоговых инспекторов с Витриной данных и выстраивание порядка взаимодействия. Положительный эффект ожидается в течение 2-го года участия в налоговом мониторинге.

* Составлено на основе мнений крупнейших компаний, участвующих в налоговом мониторинге

Основные сложности перехода у участников налогового мониторинга*

Диагностика ИТ-систем, системы учета, СВК



Оценка ИТ-систем, систем учета и СВК на предмет соответствия требованиям к участникам налогового мониторинга

Выявление зон доработки, рекомендации по устранению недостатков

Настройка и доработка ИТ-систем



Приобретение базовой конфигурации «Витрина данных для налогового мониторинг»

Интеграция и настройка базовой конфигурации «Витрины данных», доработка учетных систем предприятия для интеграции с ней



Переход на налоговый мониторинг – объемный и сложный проект, требующий специальных знаний и существенных трудозатрат



Совершенствование системы внутреннего контроля

Необходимость постоянного совершенствования и повышения уровня автоматизации системы управления рисками и внутреннего контроля



Актуализация РИВ и прочих необходимых документов

Разработка проектов документов для перехода на налоговый мониторинг (РИВ, документы по СВК)

Разработка локальных нормативных документов, методик и т.д.

Актуализация документов, необходимых для вступления в режим налогового мониторинга в соответствии с новыми изменениями требований

* Составлено по мнению крупнейших компаний, участвующих в налоговом мониторинге

Дорожная карта и план-график: преимущества оформления



Ключевая информация:

- Порядок заполнения, требования к формату предоставления Дорожной карты и Плана-графика регламентируются **Письмом ФНС России от 1 июня 2021 г. № СД-4-23/7614@** и приложениями к нему.
- Предоставление компанией Дорожной карты и Плана-графика в налоговый орган носит **необязательный (рекомендательный)** характер.
- Предоставление Дорожной карты в налоговый орган носит **обязательный** характер только для компаний, на которые распространяются Директивы Правительства Российской Федерации от 13.12.2019 № 11528п-П13.



Эффективность

Эффективный способ управления проектом по подготовке компании к вступлению в налоговый мониторинг.

Сотрудники компании понимают общий фреймворк проекта и точку, в которой они находятся в каждый момент времени



Удобство коммуникации

Удобная форма взаимодействия с налоговыми органами в части утверждения точных сроков и конкретных шагов проекта.

Сотрудники компании и налоговых органов имеют одинаковое представление и ожидания от проекта, рассчитывают на одни и те же сроки



Надежность

Надежный инструмент для согласования рабочих встреч между представителями компании и налоговых органов.

В Дорожной карте обычно регламентируется расписание рабочих встреч, на которых обсуждаются различные вопросы по заполнению форм, необходимых для вступления в налоговый мониторинг

Обзор приказов

Основные формы, заполняемые в режиме налогового мониторинга согласно требованиям 476 и 518 Приказов ФНС к формам документов, используемых при проведении налогового мониторинга, и организации системы внутреннего контроля соответственно:



Документы, предусмотренные приказами № ЕД-7-23/476@ от 11.05.2021 г. и № ЕД-7-23/518@ от 25.05.2021 г., предоставляются в налоговый орган **в формате XML**.



ФНС России планирует полностью отказаться от бумажного документооборота и **перейти к машиночитаемым форматам** для реализации функции автоматизированной обработки документов и формирования протокола результатов проверки.



Форма приложений предполагает заполнение основных реквизитов организации и налогового органа, порядкового номера редакции.

Приложение к 476 Приказу ФНС	При подаче заявления	В режиме налогового мониторинга	
		Ежеквартально	Ежегодно
Приложение №1. Заявление о проведении налогового мониторинга	●		
Приложение №7. Регламент информационного взаимодействия	●	●	●
Приложение №10. Информация о взаимозависимых лицах	●		●
Приложение №12. Учетная политика для целей налогообложения организации	●		●

Приложение к 518 Приказу ФНС	При подаче заявления	В режиме налогового мониторинга	
		Ежеквартально	Ежегодно
Приложение №1. Риски организации , идентифицируемые в целях налогового мониторинга		●	
Приложение №3. Информация о рисках по отдельным сделкам и операциям		●	
Приложение №5. Контрольные процедуры организации, осуществляемые в целях налогового мониторинга	●	●	
Приложение №7. Матрица рисков и контрольных процедур организации		●	
Приложение №9. Результаты выполнения контрольных процедур организации, осуществляемых в целях налогового мониторинга		●	
Приложение №14. Оценка уровня организации системы внутреннего контроля организации	●		●
Приложение №16. Мероприятия по совершенствованию системы внутреннего контроля организации			●
Приложение №18. Информация об организации системы внутреннего контроля организации*	●		●

*Включая **внутренние документы**, регламентирующие систему внутреннего контроля организации.

Последние изменения в развитии информационных систем в рамках налогового мониторинга



Способы информационного взаимодействия



«Витрина данных»

Специальное электронное хранилище, в котором Компания публикует срез налоговой отчетности и расшифровку показателей налоговых деклараций.
(Наиболее распространенная среди компаний форма взаимодействия с налоговым органом)



«Удаленное рабочее место»

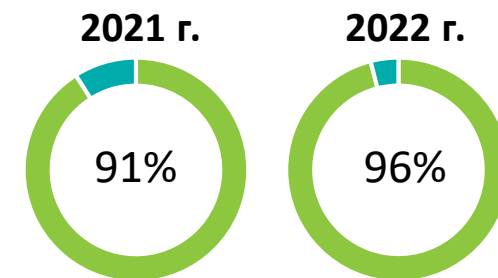
Удаленный онлайн-доступ к системам Компании, используемым для ведения бухгалтерского и налогового учета (например, в 1С, SAP)



Обмен по ТКС

Представление отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи через Интернет (С 01.01.2024 г. - Отказ от информационного взаимодействия в рамках налогового мониторинга по ТКС, переход на взаимодействие через АИС «Налог-3»)

Статистика* применения форм взаимодействия Компаниями:









- Обмен информацией по ТКС (до 31.12.2023 г.)
- Аналитическая витрина данных и Доступ в учетную систему

* Источник информации: Налоговый мониторинг.рф

Преимущества и недостатки способов взаимодействия с налоговыми органами

Критерий	Витрина данных	Удаленное рабочее место	Влияние интеграции с АИС Налог-3 на способы взаимодействия
Уровень контроля компанией за предоставляемой информацией	высокий	низкий	Зависит от способа реализации
Стоимость			
Гибкий интерфейс			
Безопасность, отсутствие прямого доступа к учетной системе компании			
Срок актуальности	до 31.12.2023 года возможно взаимодействия без интеграции с АИС «Налог-3»		с 01.01.2024 года обязательная интеграция с АИС «Налог-3»
Уровень предпочтения налоговыми органами	5 баллов*	6 баллов*	

	- низкая стоимость		- да
	- средняя стоимость		- нет
	- высокая стоимость		- не влияет

* Источник информации: [Налоговый мониторинг.рф](https://www.nalog.gov.ru), а также в соответствии с Письмом ФНС России от 21 сентября 2021 г. N 23-1-03/0041@

С чего же начать выбор решения для информационного взаимодействия с налоговыми органами?



Своими силами



- **Привлечение большого числа специалистов компании** как технических, так и со стороны бизнеса.



- **Необходимость в самостоятельном отслеживании обновлений требований** к АИС Налог-3 и Витрине данных.



- **Необходимость в самостоятельном внесении изменений в ИТ-решение** в соответствии с новыми требованиями.



Готовое ИТ-решение



- **Со стороны компании может потребоваться дополнительное привлечение специалистов** для нормализации структуры хранения данных, автоматического заполнения новых атрибутов и других технических особенностей внедрения ИТ-решений.



- **В ИТ-решениях как правило учтены все последние требования,** обновления проводятся регулярно.

1 Решение на базе 1С

- Учетная система Компании выполнена на платформе 1С.
- ЭХД Компании выполнено на платформе 1С (опционально).

Возможность относительно быстро произвести настройку ИТ-решения за счет базовых механизмов интеграции.

2 Решения на open source технологиях

Учетная система Компании выполнена на платформе отличной от 1С.

Лицензионные платежи: практические вопросы включения в таможенную стоимость и судебная практика





Евгения Бондарева
Директор
«ДРТ Консалтинг»

Департамент консультирования
по налогообложению и праву

Группа по разрешению
налоговых споров

+7 (495) 787 06 00 (доб. 8031)

ebondareva@delret.ru



Анастасия Трубочкина
Менеджер
«ДРТ Консалтинг»

Департамент консультирования по
налогообложению и праву

+7 (495) 787 06 00 (доб. 1367)

atrubochkina@delret.ru



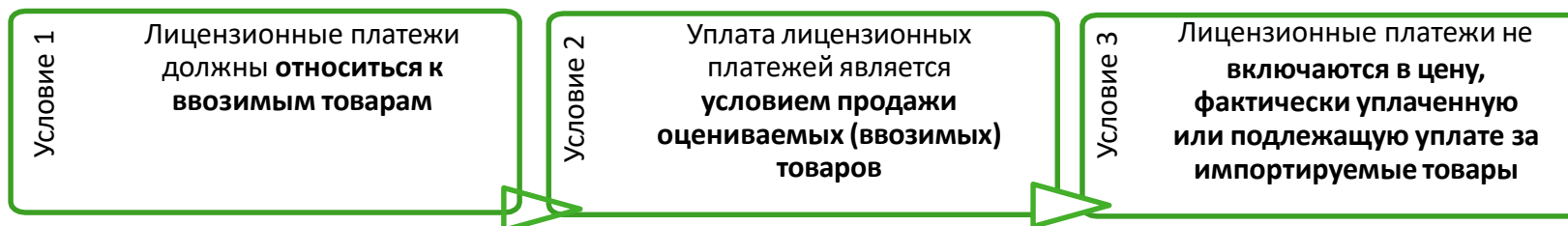
Определение таможенной стоимости ввозимых товаров

В соответствии с п. 1 ст. 39 ТК ЕАЭС таможенной стоимостью ввозимых товаров является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС и дополненная в соответствии со статьей 40 ТК ЕАЭС.

Структуру таможенной стоимости можно представить следующим образом:



Согласно действующему таможенному законодательству ЕАЭС, лицензионные и другие аналогичные платежи, включая роялти, платежи за патенты, товарные знаки, авторские права, должны включаться в таможенную стоимость ввозимых товаров только при **одновременном** соблюдении следующих условий:



При решении вопроса о необходимости включения платежей за использование объектов интеллектуальной собственности в таможенную стоимость ввозимых товаров необходимо рассматривать каждый случай отдельно.

Платежи за право на воспроизведение (тиражирование) ввозимых товаров на таможенной территории Союза не должны добавляться к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за товары при определении таможенной стоимости

Таможенная стоимость: платежи и объекты интеллектуальной собственности

В качестве лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности рассматривается **любые платежи**, в том числе роялти и вознаграждения.

Результаты интеллектуальной деятельности, в том числе:

- ✓ приравненные к ним средства индивидуализации
- ✓ произведения **науки**, литературы, искусства, фонограммы
- ✓ изобретения
- ✓ полезные модели
- ✓ промышленные образцы, секреты производства (ноу-хау)
- ✓ товарные знаки
- ✓ **прочие** объекты интеллектуальной собственности

Правообладатель может быть как **лицом государства-члена ЕАЭС**, так и иностранным лицом

Практика включения платежей за использование ОИС в таможенную стоимость ввозимых товаров

«Все забавно, пока это касается кого-нибудь другого.» (У. Роджерс)

Взаимозависимый поставщик готовых товаров

ООО «Гербалайф Интернешенел РС» - № А56-114310/2021

ООО «Виберг Рус» № А62-6096/2022

АПФ «Фанагория»- № А32-5147/2022

Взаимозависимый поставщик сырья и компонентов

ООО "Шотт Фармасьютикал Пэккэджинг -№ А43-49692/2019

ООО «МКБ» - № А40-121846/22-84-904

ООО «Акзо Нобель Декор» - № А62-4713/2022

Независимый поставщик готовой продукции

ООО «МФК-Профит» - № А59-4101/2022

ООО «Инмаксо-Лакра» - № А40-96836/22

Независимый поставщик сырья и компонентов

ООО «Гематек» - № А26-6263/2022

ООО «Йокохама Р.П.З.» - № А14-13128/2022

ООО «УРСА Евразия» - № А56-131210/2022

Детальному анализу подлежат, в частности, положения лицензионных и внешнеэкономических договоров, а также документы, имеющие отношение к продаже товаров и уплате лицензионных платежей.

Платежи за право воспроизведения (тиражирования) ввозимых товаров

Регулирование и практика



Платежи за право на воспроизведение (тиражирование) ввозимых товаров на таможенной территории ЕАЭС **НЕ должны добавляться** к ЦФУ или подлежащей уплате за ввозимые товары.



Такие платежи **НЕ должны добавляться** к ЦФУ ввозимых товаров **даже в случаях**, когда такие платежи относятся к ввозимым товарам и их уплата является условием продажи товаров для их вывоза на таможенную территорию ЕАЭС



Понятие «воспроизведение (тиражирование)» включает не только копирование ввезенных товаров, но и воспроизводство изобретения, произведения, замысла или идеи, воплощенных во ввозимых товарах.

Пример: ввоз нового штамма бактерии, которая будет воспроизведена в форму, необходимую для производства вакцины.

Как правило само по себе приобретение товаров, являющихся объектом ИС или содержащих объекты ИС, не наделяет покупателя правом на воспроизведение (тиражирование) => требуется урегулирование между сторонами, например, посредством, заключения лицензионного договора.

ООО «Сингента» - № А14-2192/2022 - воспроизводство (размножение) родительских форм семян гибридов
ООО «ННПП» - № А43-3620/2022 – воспроизведение (разведение) племенного хряка

Методология включения платежей за использование ОИС в таможенную стоимость ввозимых товаров

Требования законодательства и практика применения

Решение Коллегии ЕЭК от 22.05.2018 №83

Если платежи относятся ко всем или нескольким наименованиям товаров, определение величины платежей за использование ОИС, подлежащих включению в таможенную стоимость ввозимых товаров за каждое наименование товаров, определяется отношением стоимости каждого наименования товаров к общей стоимости товаров, к которым относятся такие товары.

Уплата паушального платежа



Март 2022

Декларирование товаров



Декабрь 2022

Расчет и уплата роялти



Апрель 2023

ДРТ

ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

BUSINESS SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом компании Группы ДРТ (АО ДРТ и его аффилированные лица) не предоставляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одно из юридических лиц, входящих в Группу ДРТ, не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.

ООО «ДРТ Консалтинг»