

Маркировка лекарственных препаратов: изменение налогового режима

Практика по работе с клиентами сферы фармацевтики и здравоохранения



В течение 2020 года аптеки и аптечные сети лишаются права применять специальный налоговый режим – ЕНВД.

Налоговое бремя аптечных компаний может существенно возрасти, как и административная нагрузка в связи с соблюдением дополнительных требований по ведению учета, документообороту и др.

Кроме того, процесс перехода к другому режиму налогообложения при сохранении текущей модели бизнеса может привести к дополнительным налоговым потерям.

“ Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться < ... > в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

< ... > розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли

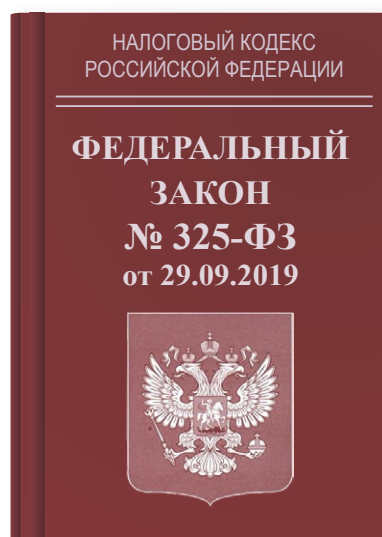
(Налоговый кодекс РФ, Статья 346.26, пункт 2, подпункт 6)



С 1 января 2020 года

“ **Реализация лекарственных препаратов, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, в том числе контрольными (идентификационными) знаками в соответствии с Федеральным законом от 12 апреля 2010 года № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», < ... > для целей настоящей главы не относится к розничной торговле.**

(Налоговый кодекс РФ, Статья 346.27 в редакции Федерального закона № 325-ФЗ от 29.09.2019)





Для эффективной адаптации аптечной сети к новым налоговым правилам мы предлагаем вам комплексное содействие:



Вопрос:

Сколько налогов мы будем платить начиная с 2020?

Есть ли правомерные способы налоговой экономии?



Мы можем помочь:

- Смоделировать ожидаемую налоговую нагрузку при переходе к разрешенным режимам налогообложения с 2020 года
- Выбрать оптимальный сценарий дальнейшей работы (как избежать необоснованных налоговых переплат, не уйдя в убытки)
- Определить направления правомерной налоговой оптимизации



Что вы получите:

- Оцифровку ожидаемой дополнительной налоговой нагрузки
- Верхнеуровневый план правомерной налоговой оптимизации



Вопрос:

Как эффективно перейти к применению новых налоговых режимов, чтобы избежать необоснованных налоговых расходов?



Мы можем помочь:

- Оказать методологическое сопровождение по вопросам налогового учета, в том числе, в переходном периоде:
 - Доходы (по маркетинговым договорам; бонусы и премии от поставщиков; компенсации по стимулирующим акциям для покупателей и пр.)
 - Расходы (документирование инвентаризации в целях налога на прибыль и НДС, документальные требования по учету расходов в налоговых целях и пр.)
- Доработать политики по налоговому и бухгалтерскому учету
- Провести диагностику и перенастройку учетной системы для обеспечения полноты и корректности учетных данных
- Оказать методологическую поддержку и провести тренинги для персонала по отдельным участкам учета и документальному оформлению транзакций



Что вы получите:

- Корректный налоговый учет доходов и расходов с 01.01.2020
- Минимизацию налоговых потерь в переходном периоде
- Качественную и прозрачную документацию



Вопрос:

Как нам перестроить операционную модель, чтобы эффективно и законно платить налоги с 2020 года?



Мы можем помочь:

- Проработать альтернативные варианты операционной модели (выделение / перегруппировка бизнес-функций, изменение состава и договорной структуры между компаниями группы)
- Подготовить детальный план перехода к новой операционной модели



Что вы получите:

- Варианты изменения операционной модели
- План перехода к предпочтительному варианту операционной модели

Мы готовы помочь вам сохранить уровень доходности аптечной сети при смене системы налогообложения.

“Дополнительный доход от внедренных экономических технологий позволит полностью компенсировать затраты на проект и дополнительные налоговые расходы.



Вопрос:

Как изменить ценообразование так, чтобы увеличить доходность, но при этом сохранить конкурентоспособность?



Мы можем помочь:

- Провести диагностику системы ценообразования вашей аптечной сети
- Рассчитать целевую дополнительную доходность новой модели ценообразования
- Определить, какое изменение наценки и на какую группу товаров не приведет к потере покупателей
- Создать оптимальную модель ценового позиционирования для всех категорий аптек во всех регионах присутствия сети



Что вы получите:

- Экономически обоснованную, автоматизированную, дифференцированную систему ценообразования
- Целевые параметры ценообразования (матрица ценообразования, значения переменных в адаптивных алгоритмах) с обоснованием
- Внедрение алгоритмов нового ценообразования в любое аптечное ПО
- Тренинги для персонала по новой системе ценообразования
- Оценку финансовой эффективности новой системы ценообразования



Вопрос:

Как изменить ассортиментную политику и товарные запасы в аптеках?



Мы можем помочь:

- Сформировать конкурентоспособный ассортимент
- Рассчитать оптимальный товарный запас для склада и аптек
- Настроить финансовые характеристики цикла «товар-продажа-деньги-товар»
- Внедрить автоматизированный категорийный менеджмент



Что вы получите:

- Сбалансированную ассортиментную матрицу для сети и аптек
- Аптечный автоматизированный категорийный менеджмент, внедренный в ваше ПО
- Настроенный авто(!)заказ без затоваривания и дефектуры
- Систему, поддерживающую оптимальный товарный запас для каждой аптеки
- Высвобождение средств, «замороженных» в неликвидах и сверхзапасах
- Управляемый баланс между валовой прибылью и маркетинговыми выплатами от фармпроизводителей
- Оптимальный целевой размер маркетинговых выплат за долю в каждой категории



Вопрос:

Менять ли что-то в управлении продажами в аптеках, оплате труда аптечного персонала, программах лояльности?



Мы можем помочь:

- Внедрить в ваше ПО «самособирающиеся цепочки допродаж» с автоматическим предложением приоритетных товаров в рамках товарной категории и ценового сегмента
- Настроить оптимальную систему оплаты труда аптечного персонала
- Создать экономически обоснованную программу лояльности



Что вы получите:

- Автоматизированную систему управления аптечными продажами
- Систему мотивации и оплаты труда аптечных работников, взаимоувязанную с финансовыми показателями аптеки и степенью вовлеченности сотрудника в активные продажи
- Программу лояльности, связанную с финансовыми показателями аптечной сети, позволяющую удерживать основных покупателей и увеличивать прибыльность покупателя-держателя карты для аптечной сети

Контакты:

КПМГ



Виктория Самсонова

Директор, руководитель
практики «Фармацевтика
и Здравоохранение»

T: +7 (495) 937 4477, доб. 14928

M: +7 (916) 860 1376

E: vsamsonova@kpmg.ru



Светлана Титова

Директор
Налоговое и юридическое
консультирование

T: +7 (495) 937 4477, доб. 24217

M: +7 (962) 517 8054

E: stitova@kpmg.ru

Проектирование систем управления



Павел Лисовский

Управляющий партнер
Консультант по увеличению
прибыльности бизнеса

M: +7 (906) 226 8109

E: Pavel@LisovskiyP.com

lisovskiyP.com

kpmg.ru

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

Юридические услуги не предоставляются аудиторским клиентам, зарегистрированным в Комиссии по ценным бумагам и биржам США, а также в случаях, когда оказание таких услуг запрещено законом.

© 2019 КПМГ. КПМГ означает АО «КПМГ», ООО «КПМГ Налоги и Консультирование», компании, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, и КПМГ Лимитед, компанию, зарегистрированную в соответствии с Законом о компаниях (о. Гернси) с изменениями от 2008 г. Все права защищены.
КРМГ и логотип КРМГ являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.