

Тайна третьих лиц

Может ли фармпроизводитель рекламировать свои продукты в пользу дистрибьютора

На прошлой неделе в прессе поднялась шумиха: есть судебный прецедент, когда иностранного производителя — Astellas Pharma, самостоятельно продвигающего свой товар, заставили платить налог с расходов на рекламу, так как эти расходы были понесены в пользу третьего лица — эксклюзивного дистрибьютора. В России работает много иностранных компаний, которым могут быть предъявлены аналогичные требования. Обозреватель «ФВ» Елена Калиновская попросила прокомментировать эту ситуацию старшего партнера «Пепеляев Групп» Рустема АХМЕТШИНА.



— В чем, на ваш взгляд, важность этого спора?

— Дело «Астеллас Фарма Юроп Б.В.» пока вызывает возросший интерес налоговых органов к вопросам международного налогообложения. Они не в первый раз обращаются к вопросам, связанным с деятельностью иностранных компаний на территории России. В двух сло-

вах, эта деятельность (независимо от того, осуществляется ли она через какой-то офис или нет) может признаваться или не признаваться постоянным представительством для целей налогообложения. Соответственно, от этого определяются и налоговые последствия.

— «Астеллас Фарма» признали лицом, которое должно платить налоги?

— Не совсем. В данном случае налоговая инспекция не отрицает, что постоянного представительства «Астеллас Фарма Юроп Б.В.» в России не образовалось. Но и для этого случая налоговое законодательство предусматривает специальное правило: если такое «просто» представительство иностранной компании ведет деятельность, несет расходы в интересах третьих лиц, то оно уплачивает налог на прибыль в размере 20% от понесенных расходов. Если расходы несут в своих собственных интересах, то налог не уплачивается, а такая деятельность считается «подготовительной и вспомогательной» в терминологии Налогового кодекса.

— Таким образом, главный вопрос спора: можно ли считать деятельность представительства «Астеллас Фарма Юроп Б.В.» деятельностью в пользу другого лица, в этом случае — эксклюзивного импортера и дистрибьютора?

Справка

Налоговая служба провела проверку российского представительства фармацевтической компании «Астеллас Фарма» за 2009-й и 2010 г. В результате фискальные органы пришли к выводу: представительство «Астеллас Фарма», занимающееся регистрацией лекарств, рекламой и продвижением, действовало в интересах не головного офиса, а его российской «дочки» — эксклюзивного дистрибьютора лекарств в России. В соответствии с п.3 ст.307 Налогового кодекса РФ, «Астеллас Фарма» доначислили 58 млн руб. налога, пени и штрафов. Компания их оплатила, однако обратилась в суд, проиграв все инстанции. Верховный же суд отказался принимать дело к рассмотрению. Стоит обратить особое внимание, что юридически ст.307 НК применима к иностранным представительствам. По информации базы СПАРК, у «Астеллас Фарма» в России есть три юридических лица: ЗАО «Астеллас Фарма», ООО «Астеллас Фарма Продакшн» и представительство иностранной компании «Астеллас Фарма Юроп Б.В.». Вот последнее юридическое лицо и попало в поле зрения налоговиков. Однако, как правило, иностранные фармпроизводители в последние несколько лет не открывают представительств в РФ. Самый распространенный вариант — российская «дочка». Другого фармпроизводителя, который бы имел представительство, «ФВ» найти не удалось.

— Ответ на этот вопрос не очевидный, и в каждом конкретном случае нужно исследовать конкретные факты и обстоятельства. Суд ссылается, в основном, на то, что представительство несло расходы, которые по договору поставки были прямо возложены на дистрибьютора: реклама, маркетинг, регистрация импортных лекарственных средств. То есть, по мнению суда, именно дистрибьютор и должен был нести эти затраты, а не «Астеллас Фарма Юроп Б.В.».

Но, на мой взгляд, это несколько упрощенный взгляд на проблему. В конечном итоге любое действие, любые затраты предприятия имеют очень много последствий, от которых могут выигрывать или проигрывать множество лиц. Так, например, если производитель жевательной резинки оплачивает телевизионную рекламу, означает ли это, что он делает это в интересах своих дистрибьюторов, розничных сетей, магазинов и каждого киоска, который торгует его продукцией? Определенно он несет расходы в своих интересах, чтобы продукция лучше

продавалась, а значит, лучше закупалась у производителя. Расходы на рекламу увеличивают себестоимость продукции, ее цену, и с полученной выручки сам производитель уплачивает увеличившийся налог.

— То есть для взимания 20% с расходов недостаточно установить, что кто-то получил выгоду от деятельности иностранной компании?

— Да этот «кто-то» всегда найдется, а значит, правовая норма теряет смысл. Налоговая инспекция должна доказать, что никаких иных (собственных) интересов в этих расходах у «Астеллас Фарма Юроп Б.В.» не было. Но, похоже, это в ходе налоговой проверки не установлено. В то же время с полученной от поставленных лекарств выручки компания, очевидно, уплачивает налоги и по месту своего нахождения. Следовательно, в данном случае она уплатит налог дважды: с понесенных «в пользу третьего лица» расходов и с прибыли, при расчете которой эти же расходы учтены в составе себестоимости.

Зыбкость цели

Счетная палата сомневается в увеличении доли производства отечественных ЛС

В июньском бюллетене Счетной палаты РФ аудиторы заявили о риске недостижения показателя по доведению объема производства отечественных ЛС по номенклатуре перечня стратегически значимых ЛС и Перечня ЖНВЛП до 90%. Аргументируют специалисты это тем, что в список ЖНВЛП включено 211 препаратов, которые в России не производятся. То есть фактически аудиторы указывают на то, что при формировании целевых показателей в рамках ФЦП регуляторы пользовались старым вариантом перечня, а изменения, внесенные в него в конце прошлого года, остались неучтенными. В то же время эксперты Минпромторга заявили, что в настоящий момент доля отечественных препаратов из Перечня ЖНВЛП на российском рынке составляет 71,5%. И ее падения не наблюдается.

Оксана Баранова, фото Игоря Чунусова

Топтание на месте

Заявляя о том, что «высота» показателя в 90% может быть не взята, аудиторы в своем аналитическом отчете ссылаются на данные Росстата. Они отмечают сокращение производства отечественной фармпродукции на 6,6% в 2014 г. (по отношению к 2013 г.). Сократилось производство онкологических препаратов на 18,7% (в тыс. упаковок) и на 16% (в тыс. флаконов). Отмечено снижение производства противотуберкулезных ЛП на 23,7% (в тыс. упаковок), препаратов для лечения болезней эндокринной системы, органов пищеварения и других заболеваний на 18% (в тыс. упаковок).

В бюллетене также указано, что на 11,9% снизился и товарооборот импортных ЛС за январь—ноябрь 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. Это, по мнению аудиторов, «может привести к проблемам в лекарственном обеспечении населения. Механизмы реализации стратегических нормативных правовых актов, принятых в целях реализации Указа № 598 (Указ Президента РФ

№ 598 от 07.05.2012 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения». — Прим. ред.), в полном объеме не созданы». Еще один промах Минздрава — отсутствие системы электронных назначений ЛП для медицинского применения. Аудиторы указывают на выявление возможных проблем в системе регулирования цен на ЛП, отмечая рост закупочных цен на препараты из списка ЖНВЛП и рост числа рецептов, находящихся на отсроченном обслуживании.

На развилке

Реакция Минпромторга на заявления Счетной палаты не заставила себя ждать. Выступая на «круглом столе» Общественного народного фронта (ОНФ) по проблемам лекарственного и технологического обеспечения системы здравоохранения, директор Департамента развития фармацевтической и медицинской промышленности Минпромторга Ольга Колотилова заявила, что доля отечественных препаратов из Перечня ЖНВЛП сегодня составляет 71,5%. И

в настоящий момент в рамках ФЦП ведется разработка 130 новых ЛП. Она также отметила, что не согласна с посылами о падении доли российских ЛП.

Отдельные аналитики и отечественные производители склонны считать, что выводы аудиторов базируются на различиях нового Перечня ЖНВЛП и задач, указанных в ФЦП. И вопрос лишь в том, какие по результатам этой проверки будут приниматься решения.

«Да, я считаю, что расширение списка без привязки к фактической локализации приведет не только к невыполнению программы, но и к необоснованным затратам бюджета», — констатировал генеральный директор BIOCAD Дмитрий Морозов.

«Если примут решение скорректировать целевые показатели доли российской продукции — это один вариант, если пойдут по пути формирования условий для стимулирования развития российских производителей — другой. Кстати, о необходимости введения дополнительных мер стимулирования говорится уже давно. Так, в рамках ФЦП



Дмитрий Морозов: «Расширение списка без привязки к фактической локализации приведет к необоснованным затратам бюджета»

выделяются серьезные средства на воспроизведение технологии и локализации производства отдельных молекул в России. При этом никто не гарантирует закупку таких ЛП», — считает директор по развитию RNC Pharma Николай Беспалов.

Одним из механизмов, способных удержать Минпромторг от пересмотра целевых показателей, может стать постановление «Третий лишний», но подписание его постоянно откладывается. Хотя само ведомство не заявляет о своих намерениях переписать целевые показатели, отдельные эксперты склонны предполагать, что этого не удастся избежать. Вследствие несогласованности действий двух ведомств сейчас показатели ФЦП оказались менее реалистичными, чем на момент утверждения программы.