

Specifické distribuční modely farmaceutických společností v ČR a jejich daňové a regulatorní konsekvence

10/2016

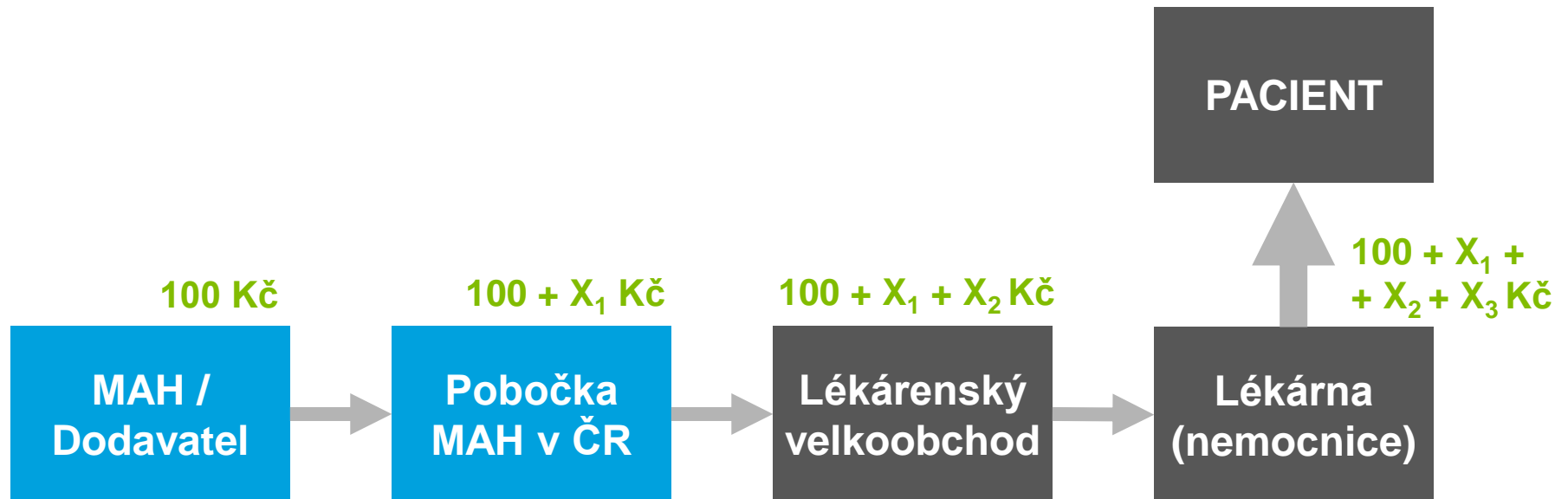


Specifické distribuční modely

- Distribuce léčiv v ČR je ovlivněna celou řadou aspektů, národních specifik a často protichůdných zájmů výrobců a místních regulátorů.
- Mezi nejvýznamnější faktory patří vnitroskupinová cenová politika a daňová optimalizace na straně jedné a regulatorní požadavky vyplývající z veřejnoprávních předpisů na straně druhé.
- Manažeři odpovědní za vstup léčiv na trh (market access) by si měli být vědomi finančních a především daňových dopadů smluv a distribučních modelů.
- Finanční manažeři by měli zohledňovat národní specifika, a především cenovou a úhradovou regulaci.

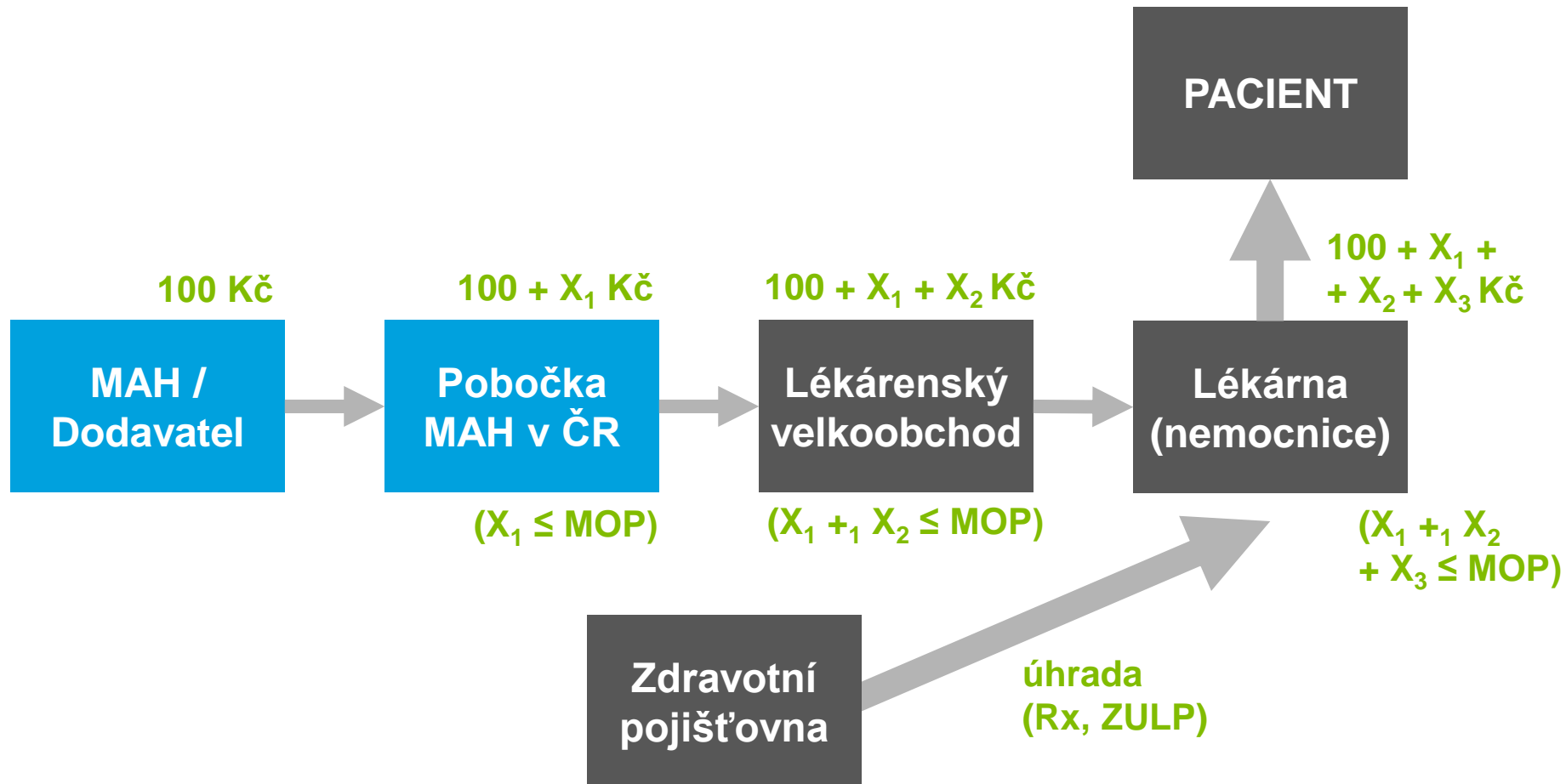
Základní distribuční model

Nehrazená, cenově neregulovaná léčiva
(např. volně prodejné léky) a doplňky stravy



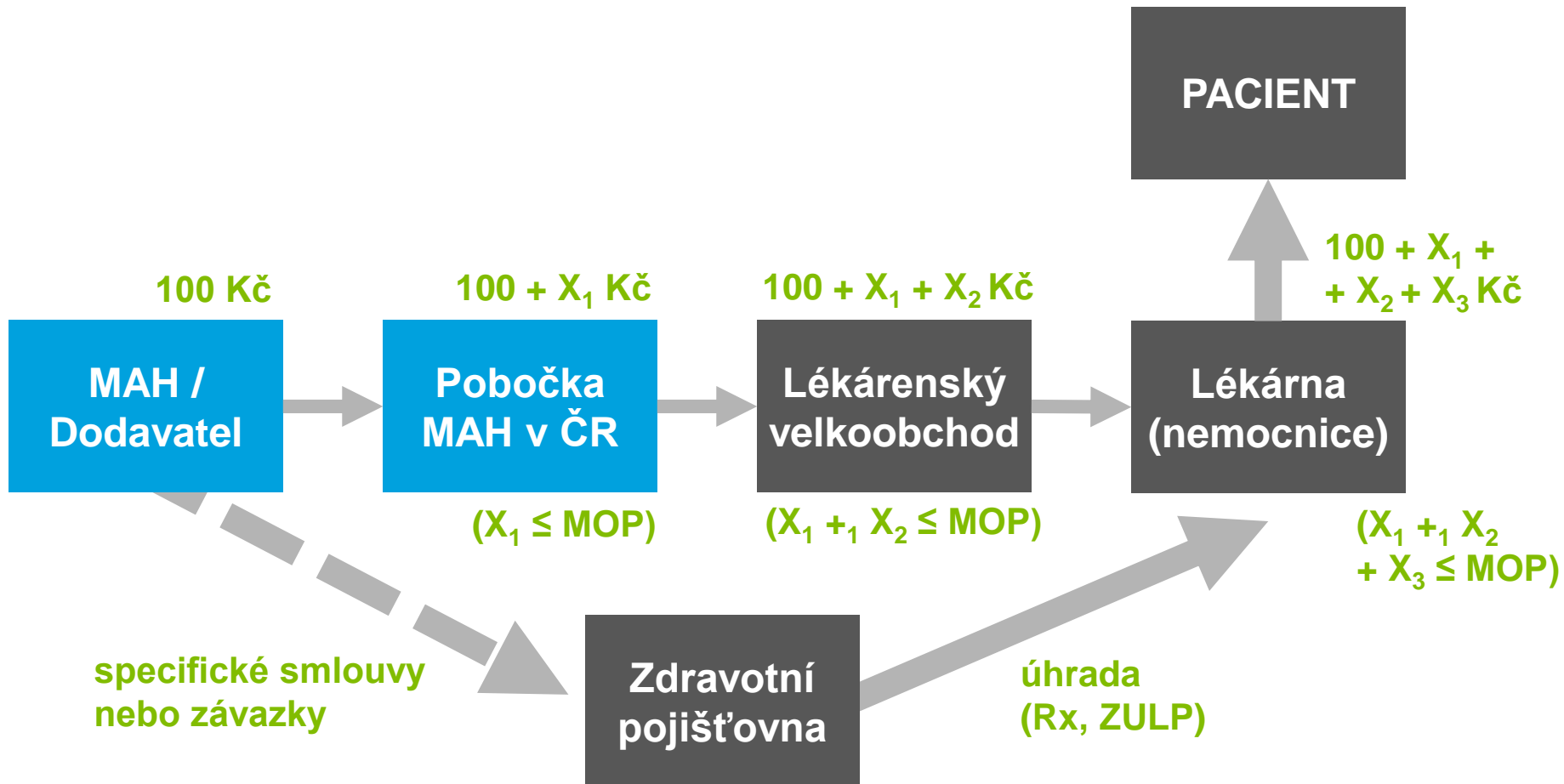
Distribuční model hrazených léčiv

Hrazená, cenově regulovaná (plně nebo částečně) léčiva (Rx, ZULP)



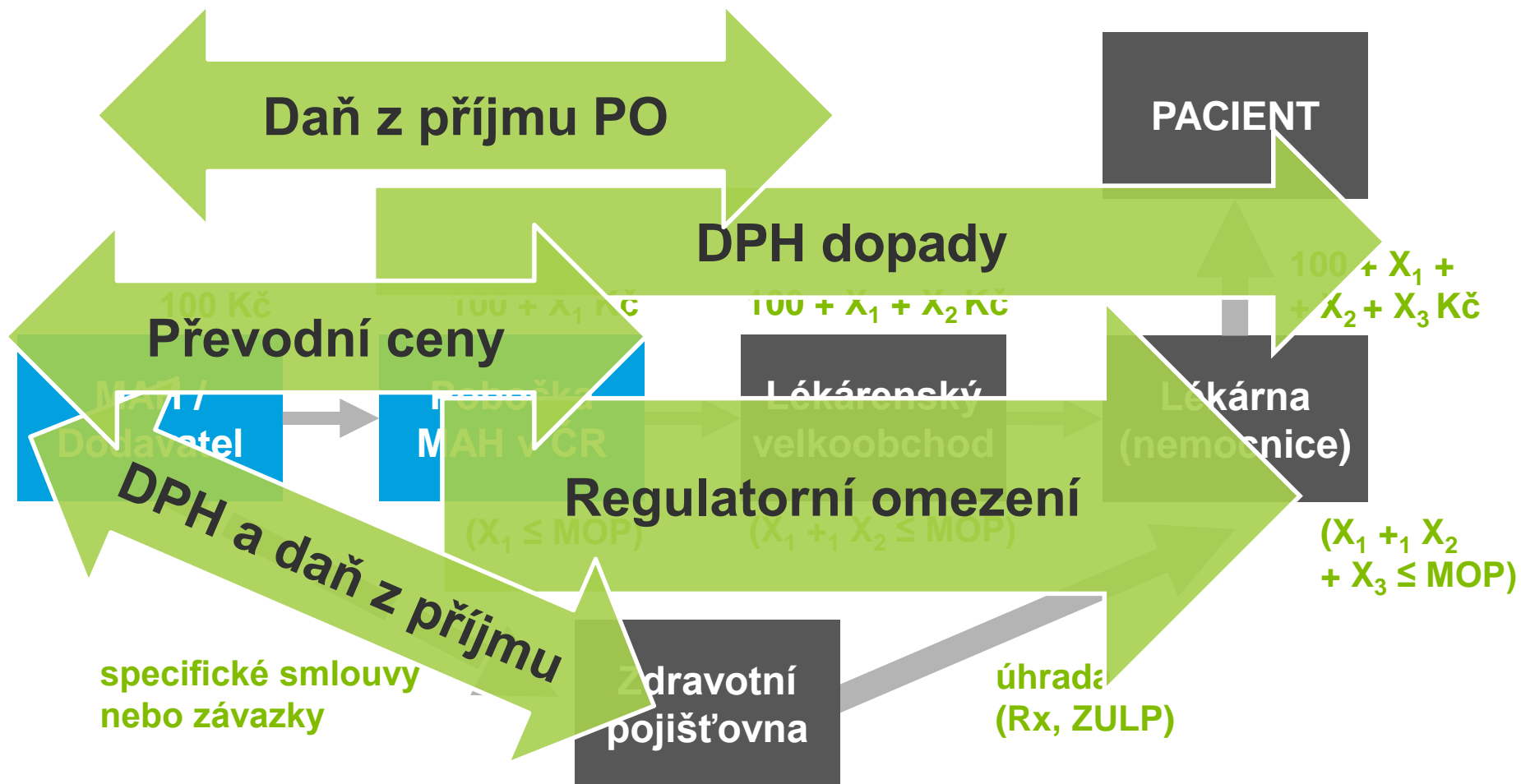
Specifický distribuční model léčiv

Inovativní, drahá léčiva používaná zejména ve specializovaných centrech



Specifický distribuční model léčiv

Inovativní, drahá léčiva používaná zejména ve specializovaných centrech



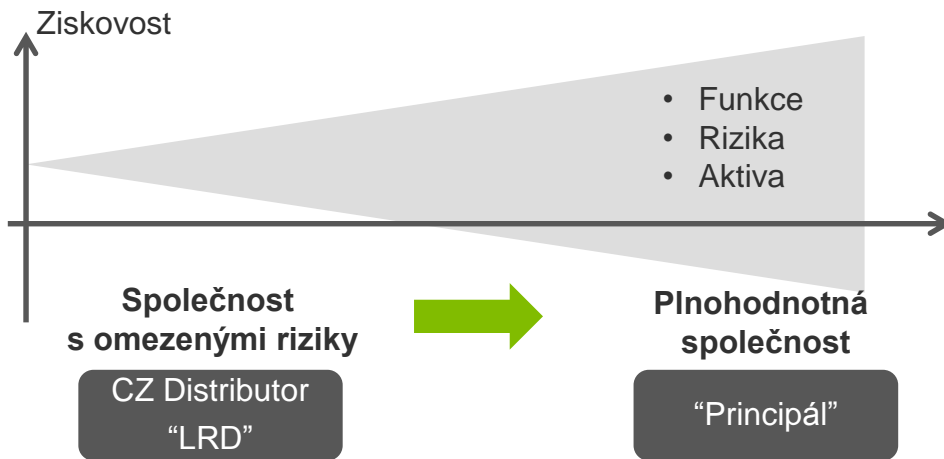


Převodní ceny

Převodní ceny

- Pozice / Role / Funkce Pobočky MAH v ČR v rámci vnitroskupinového dodavatelského řetězce
- Funkční a rizikový profil → zpravidla “Distributor s omezenými/nízkými riziky – LRD”
- Obecný koncept → Ziskovost entity by měla odpovídat jejímu funkčnímu a rizikovému profilu

Závislost očekávaného zisku na funkčním a rizikovém profilu entity.



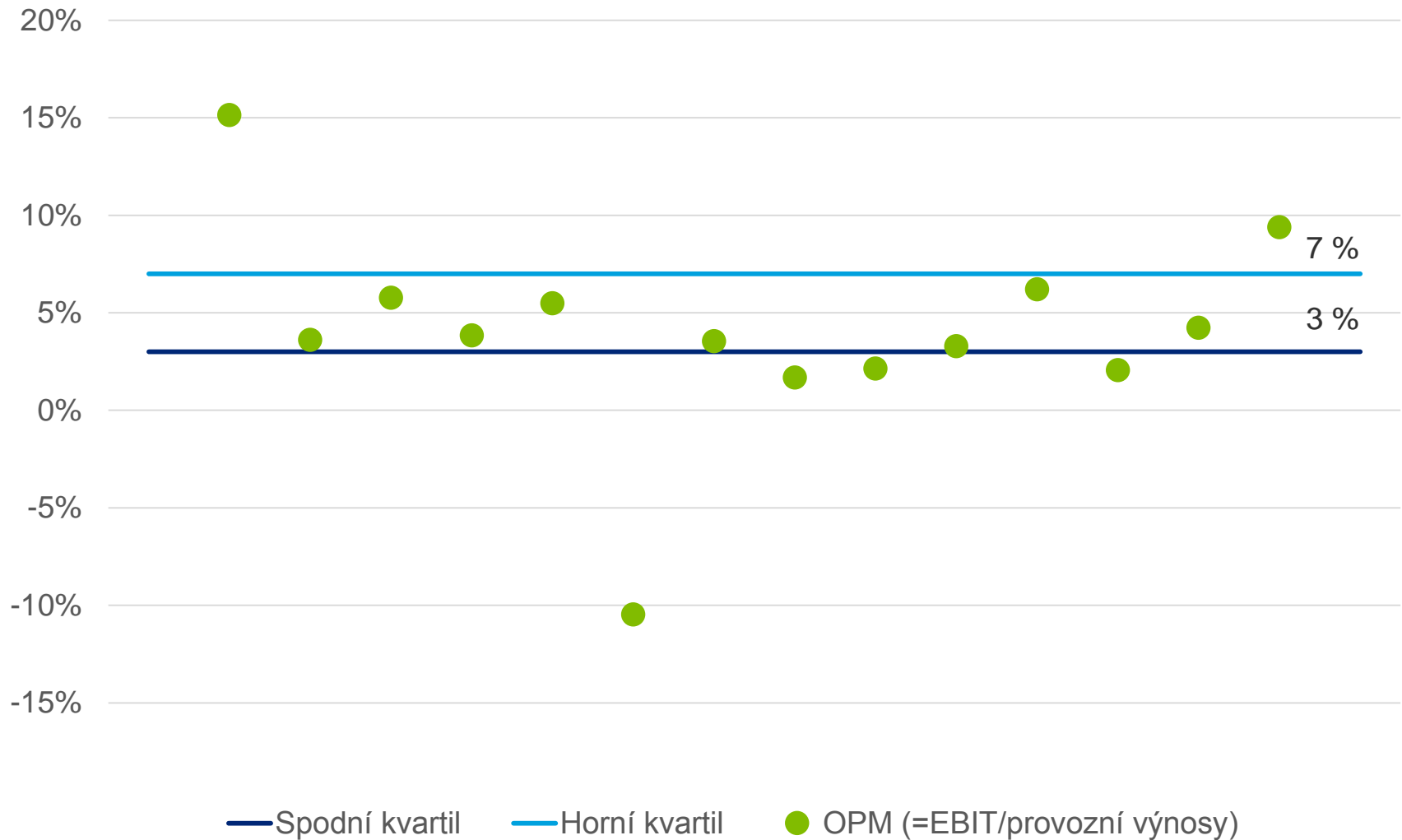
Cílená (tržní) ziskovost společnosti s omezenými riziky („LRD“)

- Např. 3 % – 7 % OPM
(OPM = EBIT / Provozní výnosy)

LRD nese omezená tržní rizika, a proto se očekává dosažení nízké, ale stabilní úrovně ziskovosti

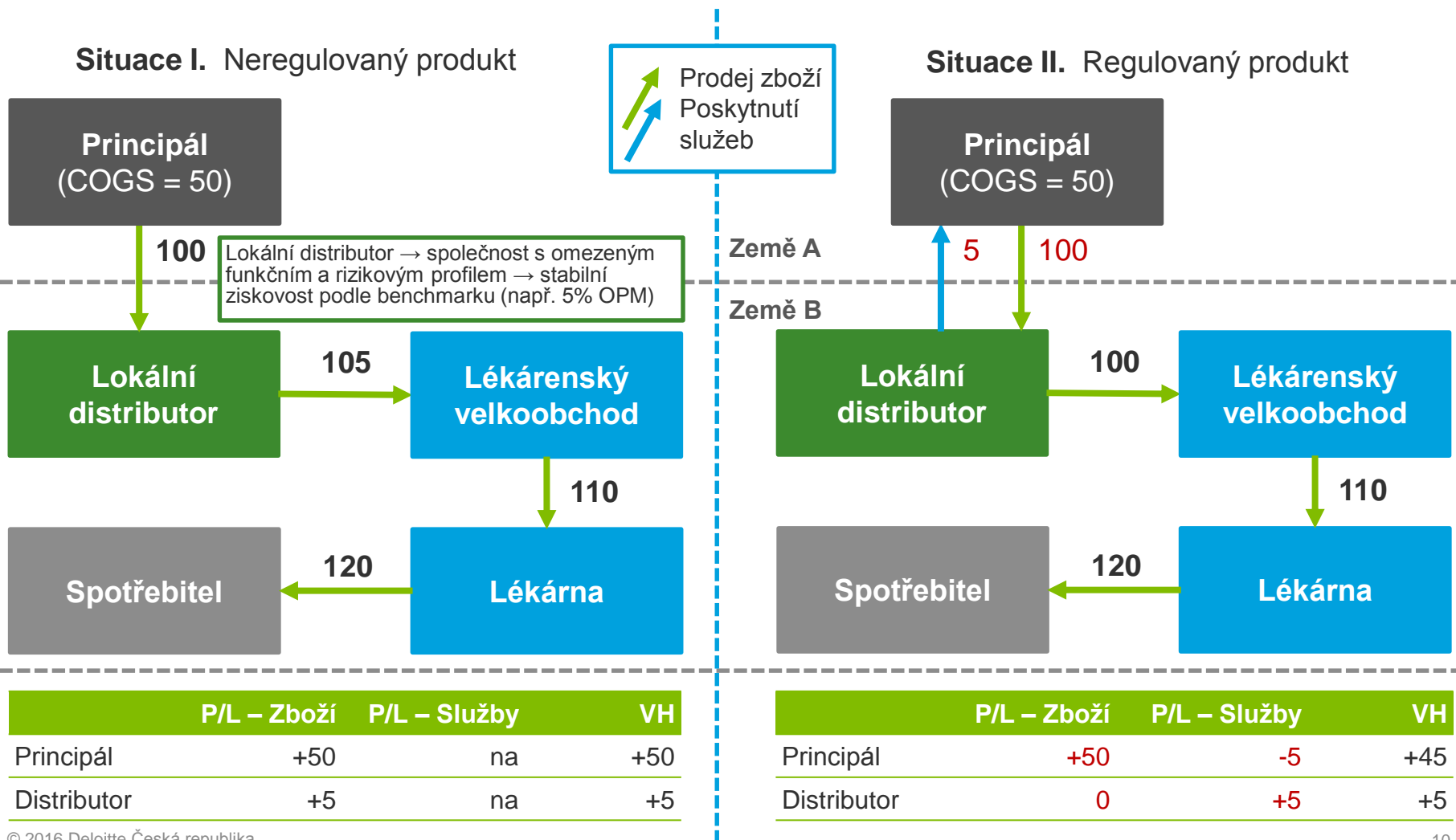
Plnohodnotná společnost – Principál nese plná podnikatelská rizika, a tudíž je ziskovost volatilní (vyšší profit, stejně jako případná ztráta mohou být opodstatněné)

Poznáte svoji společnost?



Pharma distribuce v ČR

Schéma typického modelu převodních cen





DPH a daň z příjmu právnických osob

Daňové aspekty u distribučních modelů

Aktuálně řešené problémy

- Dodání zboží s nulovou nebo minimální marží, nebo dodání zboží s výraznou slevou; zisk společnosti realizován poskytováním marketingových či jiných služeb (nejčastěji mateřské společnosti) → stanovení úplaty na bázi cost plus

Možná rizika

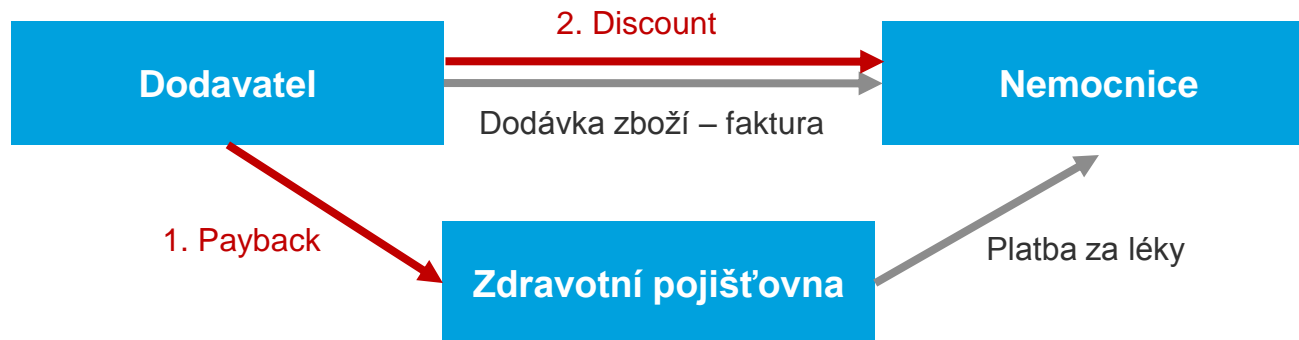
- Nedostatečné zdokladování skutečné povahy marketingových služeb
- Reklasifikace plnění na dodání zboží tj. odměna za marketingové služby představuje součást základu daně za dodání zboží → stejný daňový režim jako u dodání zboží (DUZP, sazba daně aj.)
- V případě reklasifikace:
 - Doměření DPH na výstupu, pokud byly služby fakturovány osobě se sídlem mimo ČR
 - V případě fakturace služeb v rámci ČR, reklasifikace sazby DPH – riziko u příjemce plnění

Smlouvy o sdílení rizik – daňové dopady

Dva scénáře v případě překročení daného limitu sjednaného ve smlouvě:

- Pay-back platby
- Poskytnutí dodatečné slevy nemocnici

Zjednodušený model



Smlouvy o sdílení rizik – daňové dopady

Pay-back

- Existuje protiplnění?
- Finanční vypořádání vs. poskytnutí služby

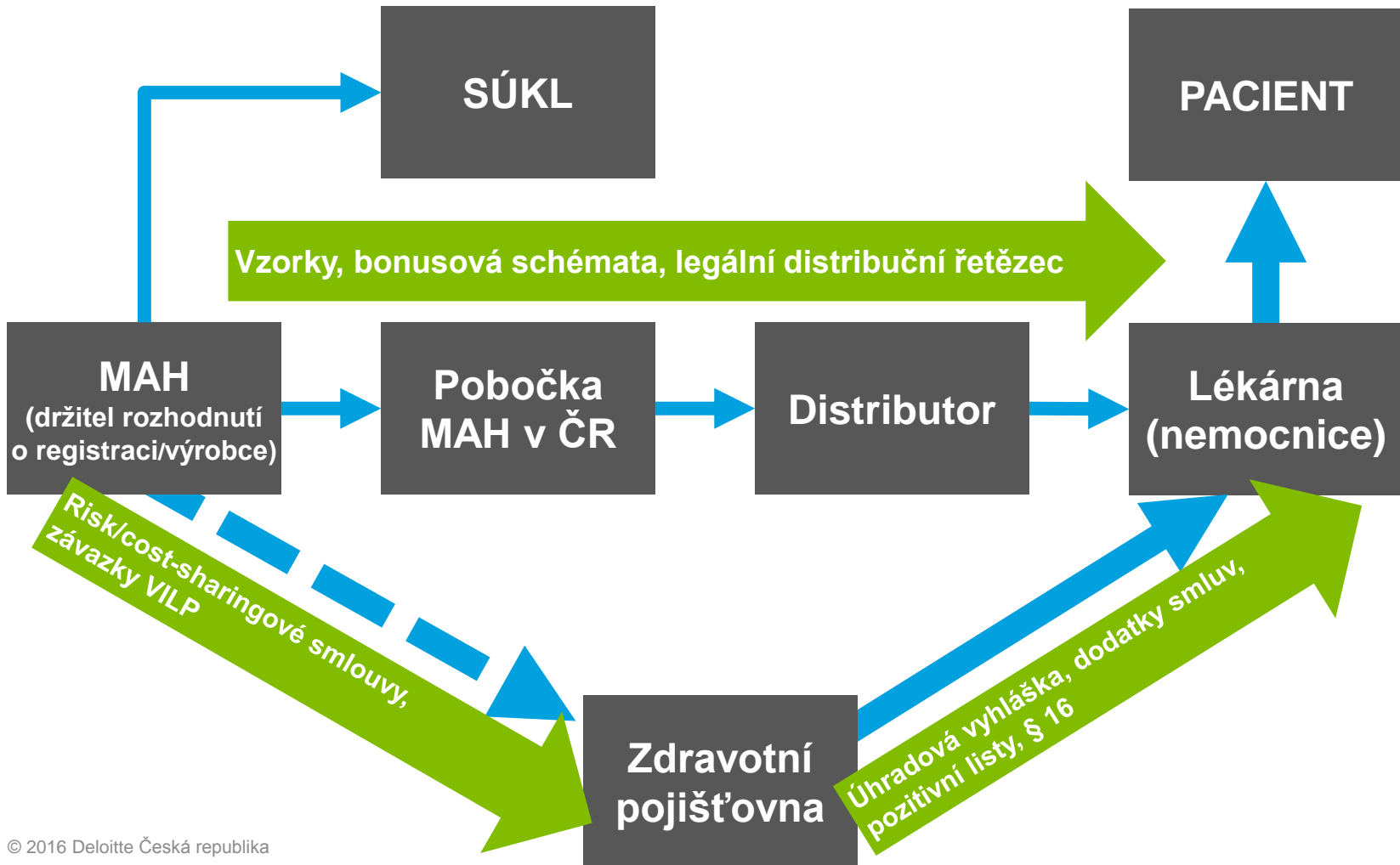
Poskytnutí dodatečné slevy

- Snížení původního základu daně a výše daně
- Riziko při 100% slevě – odvod DPH na výstupu, pokud byl uplatněn NO při pořízení zboží



Regulatorní konsekvence

Regulatorní konsekvence



Regulatorní konsekvence

Vztahy v rámci distribučního řetězce

- Vzorky (veřejnoprávní regulace a regulace etickými kodexy)
- Bonusy (bonusová schémata jako reklama; kauza Walmark)

Vztahy mezi zdravotními pojišťovnami a poskytovateli zdravotních služeb

- Úhradové dodatky a regulace úhradové vyhlášky
- Pozitivní listy
- § 16 (mimořádná úhrada, je-li LP jediným způsobem léčby)
- Revizní činnost

Vztahy mezi držiteli rozhodnutí o registraci a zdravotními pojišťovnami

- Smlouvy o sdílení nákladů nebo rizik se zpětnými platbami (zastropování nákladů, slevy z ceny)
- Závazky pro vysoce inovativní léčivé přípravky (VILP)
- Registr smluv

Mobilní aplikace Deloitte CZ



[Zpravodaje](#) | [Studie](#) | [Semináře](#) | [Novinky](#) | [Videa](#)

Deloitte.

Deloitte označuje jednu či více společností Deloitte Touche Tohmatsu Limited, britské privátní společnosti s ručením omezeným zárukou („DTTL“), jejich členských firem a jejich spřízněných subjektů. Společnost DTTL a každá z jejich členských firem představuje samostatný a nezávislý právní subjekt. Společnost DTTL (rovněž označovaná jako „Deloitte Global“) služby klientům neposkytuje. Podrobný popis právní struktury společnosti Deloitte Touche Tohmatsu Limited a jejich členských firem je uveden na adrese www.deloitte.com/cz/onas.

Společnost Deloitte poskytuje služby v oblasti auditu, daní, poradenství a finančního a právního poradenství klientům v celé řadě odvětví veřejného a soukromého sektoru. Díky globálně propojené síti členských firem ve více než 150 zemích a teritoriích má společnost Deloitte světové možnosti a poskytuje svým klientům vysoce kvalitní služby v oblastech, ve kterých klienti řeší své nejkompexnější podnikatelské výzvy. Přibližně 225 000 odborníků usiluje o to, aby se společnost Deloitte stala standardem nejvyšší kvality.

Společnost Deloitte ve střední Evropě je regionální organizací subjektů sdružených ve společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited, která je členskou firmou sdružení Deloitte Touche Tohmatsu Limited ve střední Evropě. Odborné služby poskytují dceřiné a přidružené podniky společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited, které jsou samostatnými a nezávislými právními subjekty. Dceřiné a přidružené podniky společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited patří ve středoevropském regionu k předním firmám poskytujícím služby prostřednictvím více než 5 000 zaměstnanců ze 41 pracovišť v 17 zemích.