

Как вернуть НДС экспортеру

Российские предприятия вынуждены исчислять налоги в суде

Александр Чистяков

С 2006 года вступил в силу новый порядок исчисления одного из самых сложных и противоречивых налогов — налога на добавленную стоимость (НДС). Несмотря на длительную практику его применения в России, многие спорные вопросы остаются до настоящего времени нерешенными. Особенно это характерно для экспорта. Предприятия-экспортеры стараются вернуть свои деньги, а налоговые органы, как и прежде, пользуются всеми доступными средствами для отказа в его возмещении. Изменения, внесенные законом №119-ФЗ, должны были устранить проблемы экспортеров, но это произошло только отчасти.

У отечественного экспортера две беды: НДС и таможня. И если говорить о налогах, то ситуация в текущем году кардинально не изменилась. Налоговые органы предъявляют к представленным документам очень строгие требования и пользуются множеством уловок. При этом во многих случаях их требования не соответствуют действующему законодательству. Но даже в случае возврата НДС экспортеру у налоговых служб остается множество способов начислить пени и штрафы, вернуть которые можно только в судебном порядке. Услуги юристов при этом порой значительно превышают сумму, ставшую предметом спора.

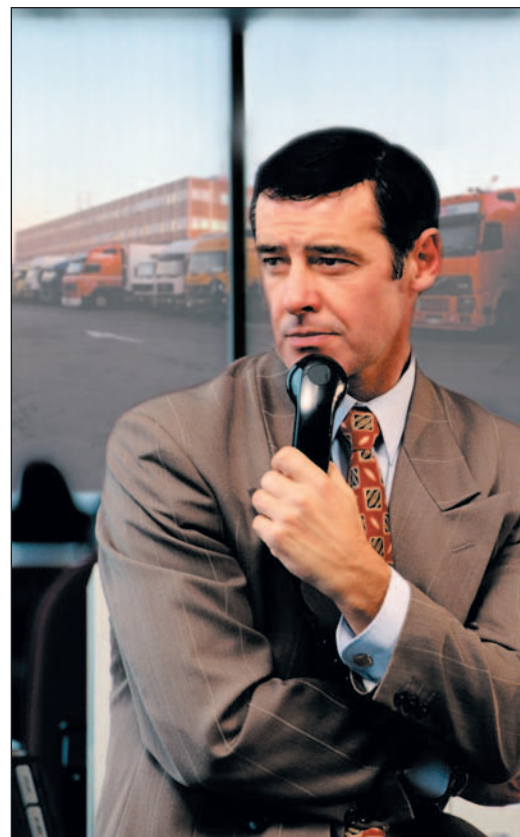
Экспорт с нулевой ставкой

Однако некоторые изменения к лучшему в 2006 году все же произошли. Ранее за будущие поставки экспортеры автоматически должны были уплачивать налог на добавленную стоимость с поступающих авансов по обычным ставкам — 18 % или 10 %, зачет которых был возможен только после таможенного подтверждения вывоза товаров, да и то с огромным количеством оговорок. А с 1 января 2006 года экспортеры могут спокойно получать авансы под будущие поставки и не исчислять с них НДС согласно пункту 9 статьи 154 Налогового кодекса.

Применить нулевую ставку НДС можно, только подтвердив реальность экспорта. Для этого необходимо за 180 дней с момента отгрузки продукции предоставить в налоговую инспекцию все документы, предусмотренные статьей 165 Налогового кодекса РФ, в том числе подтверждение о пересечении границы. И в любом случае — собран полный пакет или нет — налогоплательщик-экспортер предоставляет налоговым органам отдельную декларацию по нулевой ставке.

Вычет входного НДС

При этом производитель-экспортер уже уплатил входной НДС за сырье, купленное на отечественном рынке, что состав-



ляет 10 или 18 % от его стоимости. Это живые деньги, изъятые из оборота. И вот с этой, большей частью НДС, вопрос так и не решен.

Да, экспортеры при выполнении условий, перечисленных в главе 21 Налогового кодекса, имеют право на вычет «входного» НДС, предъявленного продавцом сырья. Но это не возврат денег, а лишь уменьшение суммы НДС или налога на прибыль или иного федерального налога, подлежащего уплате в бюджет — по согласованию с Федеральным казначейством. Главное, чтобы налоги уплачивались в один бюджет.

Практические занятия

Но разобраться в содержании новых статей закона недостаточно, чтобы начать жить хорошо. Фискальные органы неизменно заинтересованы в пополнении бюджета, ведь это их прямая обязанность. Они не спешат возвращать экспортеру уже уплаченный НДС или возмещать его по зачетам. Поэтому на практике эту проблему зачастую приходится решать через арбитражные суды.

На документальное подтверждение экспорта по закону отводится всего 180 дней. В этот срок, считая с момента помещения товара под таможенный режим экспорта, предприятие-экспортер обязано предоставить в налоговую инспек-



цию не только все перечисленные в законе документы, но и дополнительные справки по требованию налогового инспектора. Если инспектор не удовлетворен, то революционное завоевание — нулевая ставка НДС — исчезает. И приходится начислять 10 или 18 % НДС к уплате в бюджет плюс пени за весь период задержки платежа (т. е. пени начисляются за период с даты отгрузки товаров до дня уплаты). Уплаченный НДС еще можно будет вернуть в течение трех лет, но неизбежные в таком случае пени и штрафы обычно не возвращаются.

В ожидании вердикта

Когда экспортер может применить вычет «входного» НДС — в момент подачи декларации или только после того, как налоговые органы проверят правомочность применения нулевой ставки?

По словам эксперта журнала «Российский налоговый курьер» Елены Мальцевой, вычет налога можно произвести только после того, как налоговые органы проверят представленную декларацию и пакет подтверждающих документов и вынесут соответствующее решение в отношении нулевой ставки НДС. Это вытекает из требований пункта 3 статьи 172 Налогового кодекса, в котором говорится, что вычеты «входного» налога производятся на основании отдельной

декларации по нулевой ставке НДС. На проверку такой декларации отводится 3 месяца.

Домашние заготовки

Напомним, что моментом реального вывоза экспортной продукции из страны является факт пересечения границы, который подтверждается отметкой на пограничном таможенном посту. Все хорошо, когда речь идет о небольшом расстоянии до границы. Если же грузы отправляются из европейской части страны до дальневосточных портов, то, принимая во внимание расстояние — около 7 тыс. км, время ожидания разгрузки-погрузки в порту, типичную для России бюрократическую волокиту при оформлении документов, сроки доставки почтовых сообщений, праздничные и выходные дни, получается, что этих 180 дней зачастую не хватает. Подтверждение таможи может запоздать всего на 1–2 дня, а предприятие будет выплачивать пени. Поэтому для таких маршрутов практичнее готовить документы сразу в двух вариантах: с учетом нулевой ставки НДС и с учетом уплаты и последующего возврата НДС.

Перевозчики

Отдельная проблема — с доставкой экспортного товара получателю. При заключении договоров на транспортировку с перевозчиками экспортных товаров нужно учесть следующее: нередко перевозчик предлагает выставлять счета-фактуры по своим услугам с НДС по ставке 18 %, чтобы не собирать комплект документов, подтверждающих его право на применение нулевой ставки. Однако, по мнению Федеральной налоговой службы России, применение нулевой ставки НДС по транспортным расходам — обязанность перевозчика. А компания-экспортер, которой перевозчик выставил счет-фактуру с НДС по ставке 18 %, не сможет принять этот налог к вычету. Перевозчик, который не подтвердит нулевую налоговую ставку, также уплачивает НДС за счет собственных средств.

Курсовая разница

При экспортных операциях выручка, как правило, отражается в договоре и платежных документах в валюте и фактически получается не в рублях. Очень важным становится вопрос: по какому рублевому курсу компания-экспортер должна отражать цену реализованного товара? Это касается и экспортного НДС. Только в случае, когда собран полный пакет документов, ставка составляет 0 %, а в случае его непредоставления в указанный срок — 10 или 18 %. Однако с

2006 года в определении курсовой разницы произошли некоторые изменения.

В Налоговом кодексе нет четкого определения момента отгрузки по экспорту. Однако, по словам Елены Мальцевой, налоговое ведомство неоднократно заявляло, что при экспорте товаров момент отгрузки — это момент помещения товара под таможенный режим экспорта, т. е. дата отметки «вывоз разрешен», проставленная местным таможенным органом в таможенной декларации.

С 2006 года при определении налоговой базы выручка или расходы экспортера в иностранной валюте пересчитываются в рубли по курсу Банка России на дату, соответствующую моменту определения налоговой базы при реализации товаров, работ и услуг, согласно статье 167 НК РФ, или на дату фактического осуществления расходов (п. 3 ст. 153 НК РФ). Уточнено, что выручка от реализации товаров на экспорт (п. 1 ст. 164 НК РФ), полученная в иностранной валюте, пересчитывается в рубли по курсу Банка России на дату оплаты отгруженных товаров, а не на дату их реализации (как ранее). А если за 180 дней экспортер не подтвердил правомочность применения нулевой ставки, т. е. фактически выручка за 180 дней от иностранного контрагента не была получена? В этом случае пересчитывать валюту в рубли организация должна на дату отгрузки товаров, так как иной даты для пересчета просто не существует.

Следует также учесть, что по экспортным товарам, отгруженным до 1 января 2006 года, применяются правила документального подтверждения права на применение нулевой ставки и налоговых вычетов, которые действовали на дату отгрузки товаров, даже если выручка поступает в 2006 году (письмо ФНС России от 07.03.2006 № ММ-6-03/233).

Амнистия посреднику

Стал лояльнее закон и по отношению к третьим лицам. До 2006 года подтвердить экспортную выручку можно было только при наличии выписки банка о поступлении оплаты непосредственно от иностранного покупателя. Раньше сам факт оплаты экспортируемого товара не импортером, а третьим лицом, например, посредником, неизбежно становился причиной конфликта с налоговыми органами. Виной всему была неудачная формулировка статьи 165 НК РФ. Там говорилось о необходимости предоставления налогоплательщиком выписки банка, подтверждающей поступление выручки от иностранного лица — покупателя. Правда, суды часто вставляли на сторону налогоплательщика. Но не всегда.

С 1 января 2006 года эта проблема ре- ▶

шена — изменилась сама норма Налогового кодекса РФ. Теперь статья 165 НК РФ допускает возможность оплаты экспортного контракта третьим лицом, но с большими оговорками. Если иностранный импортер обычным письмом уведомляет российского экспортера о том, что оплата будет произведена третьим лицом, то налоговые органы будут требовать от экспортера дополнительно целый ряд документов. Это, наряду с выпиской банка (ее копией), — договор поручения по оплате за указанный товар, заключенный между иностранным импортером и третьим лицом — плательщиком (подп. 2 п. 1 ст. 165 НК РФ). Подобные документы предоставляются также для подтверждения обоснованности применения нулевой налоговой ставки и налоговых вычетов при реализации товаров через комиссионера, поверенного или агента по договору комиссии, договору поручения либо агентскому договору (подп. 3 п. 2 ст. 165 НК РФ).

И еще одно новшество 2006 года. Как

говорилось ранее, «входной» НДС, относящийся к экспортным операциям, принимается к вычету в особом порядке — после подтверждения организацией факта экспорта путем сбора необходимого пакета документов. До 2006 года Кодекс не содержал обязанности для экспортеров по ведению раздельного учета в отношении «входного» налога по экспортным и внутренним операциям. С 1 января 2006 года обязанность по ведению раздельного учета для экспортеров официально закреплена в Налоговом кодексе (п. 10 ст. 165 Налогового кодекса РФ), но точный порядок ведения учета организация опять же должна разработать сама, закрепив его в своей учетной политике. При этом можно ориентироваться на методику, установленную для тех, кто осуществляет облагаемые и необлагаемые операции. Методика изложена в п. 4 ст. 170 Налогового кодекса РФ. Согласно этому пункту, «входной» налог по расходам, участвующим одновременно в облагаемых и необлагаемых операциях,

распределяется исходя из стоимости (выручки) отгруженных товаров. В данном случае в качестве необлагаемых операций будут выступать экспортные поставки.

Белоруссия, таможенный союз

Отдельной статьей в экспорте российской продукции проходят поставки на территорию Белоруссии. Как ни странно, таможенный союз России и Белоруссии несколько усложнил экспорт в бывшую братскую республику. Дело в том, что на границе нет таможенных кордонов, и взаимное подтверждение уплаты НДС может стать дополнительной проблемой.

О правилах работы с Белоруссией «Химическому журналу» рассказала эксперт «Российского налогового курьера» Елена Мальцева.

Взаимоотношения по уплате НДС при вывозе-ввозе товаров с территории (на территорию) России на территорию (с территории) Белоруссии регулируются не Налоговым кодексом, а Межправительственным соглашением от 15.09.2004. Согласно этому документу, при экспорте товаров в Белоруссию НДС исчисляется по нулевой ставке при условии соответствующего подтверждения права на применение этой ставки.

При осуществлении операций по экспорту товаров в Белоруссию момент определения налоговой базы по НДС такой же, как и по другим экспортным операциям, — последний день налогового периода, в котором собран полный пакет документов.

При экспорте в Белоруссию дата отгрузки (передачи) определяется на основании товаросопроводительных или других документов, подтверждающих передачу товаров белорусскому покупателю или указанному им лицу. Экспортер в течение 90 дней с даты отгрузки (передачи) товаров или продукции обязан представить в налоговую инспекцию следующие документы:

- договоры (их копии), на основании которых осуществляется реализация товаров (если товары реализованы через комиссионера, поверенного, агента, представляется также договор комиссии);
- выписка банка (копия выписки), подтверждающая фактическое поступление выручки от белорусского покупателя на счет российского продавца;
- третий экземпляр заявления о ввозе товара, экспортированного из России в Белоруссию. Такое заявление белорусский покупатель подает в свое налоговое ведомство в трех экземплярах. На заявлении налоговым органом РБ проставляется отметка, подтвержда-

Александр Валериевич Попов, вице-президент ОАО «Акрон» (производитель минеральных удобрений)

Вопрос о возврате НДС по экспортным операциям для нашего предприятия очень важен. Мы экспортируем до 85 % производимых минеральных удобрений. В принципе, с 2006 года с НДС по экспортным операциям проще не стало. Просто поменялся объект налогообложения, и это позволяет нам вернуть ту сумму, которая постоянно висела в качестве НДС по авансовым платежам. Для двух заводов — «Дорогобуж» и «Акрон» — это около миллиарда рублей.

Что же касается самого процесса возмещения НДС за сырье, то сроки возврата не изменились — минимум 3 месяца и суммы там более значительные. Мы, конечно, стараемся сразу произвести максимальный зачет, но порой приходится решать дело в Арбитражном суде. В среднем где-то раз в год. В последний раз судились всего из-за двух миллионов. До этого было дело на сумму значительно большую, когда налоговая проверка сочла возмещение НДС неправомерным и нам начислили штрафы. Свою правоту пришлось доказать в суде.

Александр Васильевич Николаев, генеральный директор ТПО «Диалог Плюс» (производитель оборудования для химических и строительных предприятий стран СНГ)

По вопросу возмещения НДС существует некая «идеальная модель». Правда, как и все идеальные модели, она работает с огромным количеством поправок. Мы уже выиграли семь арбитражных судов, хотя содержать юридическую службу для небольшого предприятия достаточно накладно. Я думаю, что у предприятий-гигантов проблем несколько меньше. А предприятиям, относящимся к среднему бизнесу — производителям оборудования и комплектующих для химпрома стран СНГ — приходится труднее. Но есть одно преимущество: можно производить все расчеты в рублях.

Вячеслав Валериевич Сотников, финансовый директор ЗАО «Нортгаз» (российское газодобывающее предприятие)

«Нортгаз» — предприятие, поставляющее сырье. Наша основная продукция, природный газ, реализуется только на внутреннем рынке России. Однако доля нашей экспортной продукции тоже существенна. Это дизельное топливо, дистиллят газового конденсата и стабильный конденсат для нефтеперерабатывающих предприятий. Ранее по вопросам возмещения НДС приходилось обращаться в арбитражные суды, но в последние полтора года таких проблем не возникает. Наша компания является одним из крупнейших налогоплательщиков Ямала, и теперь мы не возмещаем НДС, а зачитываем его через 3 месяца, так как согласно пункту 10 ст. 171 нового Налогового кодекса РФ экспортеры имеют право на вычет «входного» НДС. Но это не возврат денег, а лишь уменьшение суммы НДС или налога на прибыль по согласованию с Федеральным казначейством.

ющая уплату НДС покупателем, либо отметка о том, что ввоз товаров на территорию Белоруссии НДС не облагается. Первый экземпляр заявления остается в налоговом ведомстве Белоруссии, второй — у покупателя, а третий белорусский контрагент направляет российскому экспортеру;

- копии транспортных (товаросопроводительных) документов о перевозке экспортируемого товара;
- иные документы, предусмотренные законодательством о налогах и сборах Российской Федерации (по запросу налоговых органов).

При расчетах наличными денежными средствами продавец должен представить в налоговые органы копии приходных кассовых документов, подтверждающих фактическое поступление выручки от белорусского покупателя, а также выписку банка (копию выписки) о внесении полученных сумм на расчетный счет в банке.

Если товар вывозится с российской территории в рамках товарообменной (бартерной) операции, вместо выписки банка налогоплательщик представляет документы (их копии), подтверждающие ввоз полученных по бартеру товаров на территорию России и принятие их на учет. Эти документы должны быть заверены

подписью руководителя и главного бухгалтера. Они представляются в налоговый орган одновременно с налоговой декларацией за тот налоговый период, в котором собран полный пакет документов.

Вот и получается, что осуществлять экспортные поставки в пределах Таможенного союза намного сложнее, чем в любую другую страну. Во-первых, право на применение нулевой ставки НДС надо еще доказать или четко разобраться с белорусским партнером: кому и сколько этого НДС нужно уплатить. Естественно, налоговые органы каждой из стран Союза стараются получить побольше. А поскольку процедура оформления в Союзе «упрощенная», времени на сбор документов по экспорту в Белоруссию отводится ровно в два раза меньше — всего 90 дней против 180, которые предусмотрены при поставках в Литву или на Украину.

Нам бы год продержаться

«Революционные» изменения по исчислению НДС, о которых заявили налоговики, мало облегчили жизнь российского экспортера. Можно отметить два очевидно положительных момента.

1. Авансовые платежи по экспортным операциям облагаются НДС по ну-

левой ставке.

2. Посредникам выдали индульгенцию — теперь не придется судиться, если вашу продукцию оплатит комиссионер или агент.

Но, как и прежде, свои права на нулевую ставку НДС (даже по авансам) надо доказать, причем всего за 180 дней, которых может не хватить на сбор дополнительных бумаг, кои потребует ваш инспектор. Затем налоговые органы берут еще 3 месяца на раздумья. Таким образом, даже при успешном планировании операции приличные суммы «живых» денег будут в залоге у налоговой системы на протяжении девяти месяцев.

Но есть свет в окне. Согласно Закону № 119-ФЗ, с 1 января 2007 года вступят в силу более существенные изменения по экспортному НДС. Экспортеры получат право на вычет по «входному» НДС уже в том налоговом периоде, когда подан пакет документов, подтверждающих факт вывоза товаров из России. Не нужно будет ждать подтверждения из налоговых органов. Вычет по экспортному НДС будет заявляться в одной общей декларации. Соответственно, единым для всех сумм НДС будет и порядок его возмещения из бюджета (ст.176 НК РФ).

Сбудутся ли надежды и мечты российских экспортеров — покажет время. ■

РАБОТАЙ С ЛУЧШИМИ!



ЕВРОПЛАСТИК

ПОЛИПРОПИЛЕН

В 2006 году в Нижнекамске завершится строительство самого современного отечественного комплекса полипропилена по технологии компании Basell. Объемы выпуска полипропилена составят 180 тыс. тонн в год.

Сбыт полипропилена осуществляется через официального дистрибьютора ОАО «Нижнекамскнефтехим» в России — компанию «Европластик». Принимаются заявки на поставки полипропилена в 2006–2007 гг.

Продолжается реализация полистиролов ударопрочных марок и общего назначения.

Компания располагает современными складами в городах Лобня и Сергиев-Посад. С 2005 года поставки сырья заказчикам осуществляются в специальных полимеравах, что позволяет сохранять высокое качество продукции.

www.europlastic.ru

Россия, 141407, Московская обл., г. Химки,
 Бизнес-центр «Кантри Парк», ул. Панфилова,
 владение 19, строение 1, 12 этаж
 тел. (495) 739-48-51, 739-48-61, факс (495) 739-48-71