

ПРЕТЕНЗИЯ ИНОСТРАННОМУ ПОСТАВЩИКУ

Нам часто задают вопрос: можно ли выставить претензию иностранному поставщику и уменьшить сумму паспорта сделки. Предлагаем варианты, каким образом это можно сделать и оформить.

1. При условии, если в оформленной претензии (дебит-нота), предъявленной импортному поставщику, будет согласована только сумма, без указания наименования товаров, то отражение в бухгалтерском учете операций у покупателя будет оформляться в составе прочих доходов (Д 76/55 К 91/1).

Претензия может быть выставлена покупателем поставщику, например за несвоевременную поставку, или за иное основание предусмотренное договором, но в любом случае она должна быть подтверждена документально, о понесенных покупателем убытках.

2. В соответствии с пунктом 4 статьи 5 Федерального закона от 10.12.2003г. № 173-ФЗ «О валютной регулировании и валютном контроле», пунктами 8.1. и 8.3. Инструкции Банка России от 04.06.2012г. № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» организация обязана предоставить в уполномоченный банк заявление о переоформлении паспорта сделки и подтверждающие документы в связи с изменением стоимости контракта.

3. Стороны могут избежать получение сумм от продавца покупателю и обратно и это не должно вызывать претензий у налоговых органов, однако данный подход следует согласовать с банком, в котором открыт паспорт сделки по этому договору.

Мы можем так же предложить еще один из возможных вариантов по снижению размера кредиторской задолженности перед иностранным поставщиком, а именно:

За выполнение определенных условий договора поставщик может выплачивать покупателю денежную сумму. Такую выплату, как правило, называют премией.

Обращаем ваше внимание, что в соответствии с п. 2.1 ст. 154 НК РФ предоставление покупателю денежной премии (поощрительной выплаты), которая не уменьшает стоимость отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), на величину налоговых обязательств по НДС ни у продавца, ни у покупателя не влияет. Так у покупателя нет установленных пп. 4 п. 3 ст. 170 НК РФ оснований для восстановления НДС, ранее принятого к вычету.

Для минимизации налоговых рисков и избежание споров с проверяющими органами рекомендуем и к составлению договора, и к его исполнению подходить более детально.

В соответствии с п. 2.1 ст. 154 НК РФ:

1) в договоре, а также в платежных и иных документах (соглашениях, извещениях и проч.) поощрительную выплату, предоставляемую покупателю, следует называть премией;

2) в договоре стоит дополнительно уточнить, что премия не уменьшает стоимость отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

3) в договоре необходимо указать, за что конкретно предоставляется премия.

Для этого следует обозначить условие договора и количественный (либо качественный) показатель, за достижение которого следует выплата премии.

Например, если премия выплачивается за объем закупок, то в качестве показателя можно выбрать либо стоимость отгруженной продукции, либо ее объем, выраженный в натуральных измерителях.

4) в договоре рекомендуем указать, что премия выплачивается (перечисляется) покупателю.

Формулировка п. 2.1 ст. 154 НК РФ прямо не запрещает иные способы предоставления премии. Однако, учитывая текст данной нормы, мы не исключаем, что законодатель исходил из того, что премия должна предоставляться именно в форме выплаты (перечисления) продавцом покупателю денежных средств.

Обращаем ваше внимание, что если все условия для предоставления премии выполнены и срок платежа наступил, то, по нашему мнению, организация можете произвести зачет в порядке ст. 410 ГК РФ. Важно, чтобы встречное обязательство было однородным, т.е. денежным, и чтобы срок его исполнения уже наступил. Полагаем, что в таком случае стороны могут избежать перечисления сумм от продавца покупателю и обратно и это не должно вызывать претензий у налоговых органов.

Данный подход следует согласовать с банком, в котором открыт паспорт сделки по этому договору.

Предлагаем, ознакомиться с примерными (возможными) формулировками и определиться с условиями предоставления данной премии (за что предоставляется премия).

НАПРИМЕР.

Пример формулировки

Продавцом товаров выплачивается (предоставляется) покупателю премия (-ии) (поощрительная выплата) за выполнение покупателем **условий, предусмотренных в договоре ...**, которая не уменьшает для целей исчисления налоговой базы по НДС стоимость отгруженных товаров.

Условия предоставления

Покупателю выплачивается (предоставляется) премия за **объем отгруженной продукции за соответствующий период.**

Внимание. Следует предоставить обоснование объема отгруженной продукции.

Размер премии (1)

За объем отгруженной продукции превышающий например ____ единиц размер премии составляет _____.

Размер премии (2)

*А) объем отгруженной продукции превысил _____ единиц:
_____ центов за единицу*

*Б) объем отгруженной продукции превысил _____ единиц:
_____ центов за единицу до _____ и _____ за единицу с разницы полученной в результате вычитания всего объема отгрузки и _____.*

Таким образом, состав документов, определяющий премию, необходимый для такой операции выглядит следующим образом:

- 1. Дополнение к основному контракту на поставку.**
- 2. Соглашение или иной документ, определяющий выполнение условий по выплате (предоставление) премии и её размера.**