

Überblick behalten

Eilmeldung / Срочная информация

Ausgabe vom 13. August 2018 / Выпуск от 13 августа 2018 года www.roedl.com/ru

› Umsatzsteuererhöhung – Konsequenzen in der Praxis

„Es gibt nichts Neues, mit Ausnahme dessen, was vergessen worden ist.“

Rose Bertin

Viele erinnern sich noch an die Reduzierung des Umsatzsteuersatzes von 20 auf 18 Prozent im Jahr 2004. Und nun wird ab dem 1. Januar 2019 der Umsatzsteuersatz gemäß dem Föderalen Gesetz Nr. 303-FZ vom 3. August 2018 wieder von 18 auf 20 Prozent erhöht. Eine Erhöhung des ermäßigten Umsatzsteuersatzes von 10 Prozent ist in dem obengenannten Gesetz nicht vorgesehen.

Diese Maßnahme soll zusätzlichen Staatseinnahmen in Höhe von 600 Mrd. Rubel jährlich ermöglichen, so die Regierung der Russischen Föderation. Experten bewerten den makroökonomischen Effekt dieser Maßnahme unterschiedlich. In unserem Artikel versuchen wir uns jedoch auf die praktischen Konsequenzen der Änderung des Umsatzsteuersatzes für Unternehmen zu konzentrieren.

Gemäß Art. 5, Pt. 4 des Gesetzes unterliegen Lieferungen und sonstige Leistungen (Arbeiten, Dienstleistungen), die nach dem 1. Januar 2019 erbracht werden einem Umsatzsteuersatz von 20 Prozent. Obwohl diese Regelung auf den ersten Blick klar und eindeutig erscheint, entstehen bei genauerem Hinsehen in der Praxis jedoch einige Probleme, wie folgende Beispiele zeigen:

Beispiel 1: Vorauszahlungen

Gesellschaft A hat einen Vertrag mit der Gesellschaft B abgeschlossen. Gemäß diesem Vertrag baut die Gesellschaft A für die Gesellschaft B ein schlüsselfertiges Objekt, das im Jahr 2020 übergeben werden soll. Eine Abnahme von Bauabschnitten ist im Vertrag nicht vorgesehen.

Während der Jahre 2018-2019 erhält die A Anzahlungen von B, um die Bauarbeiten zu finanzieren. Diese Anzahlungen sind nach geltender Gesetzgebung umsatzsteuerpflichtig mit

einem Steuersatz von 18 Prozent. A führt entsprechend die Umsatzsteuer ab und B macht sie als Vorsteuer geltend.

Ab 1. Januar 2019 fallen auf die Anzahlungen 20 Prozent Umsatzsteuer an, die von A entsprechend vereinnahmt und abgeführt werden. B macht sie als Vorsteuer geltend.

Mit Abnahme und Übergabe des Baus im Jahr 2020 gelten die Arbeiten für Umsatzsteuerzwecke als erbracht, so dass die Umsatzsteuer in Höhe von 20 Prozent des Nettovertragspreises anfällt. Die auf die Vorauszahlungen entrichtete Umsatzsteuer ist dabei betragsmäßig abziehbar. Dieser Abzug soll dazu dienen, dass nicht doppelt Umsatzsteuer abzuführen ist. Da jedoch bis 31. Dezember 2018 auf Vorauszahlungen nur 18 Prozent Umsatzsteuer angefallen sind, muss A auf den Betrag dieser Vorauszahlungen zusätzliche 2 Prozent Umsatzsteuer abführen.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob B verpflichtet ist, A die zusätzlich zu entrichtende Umsatzsteuer zahlen muss oder ob A die zusätzliche Umsatzsteuer zu Lasten seiner Marge selbst tragen muss.

Sofern der Vertrag keinen Verweis auf die Umsatzsteuer enthält, ist davon auszugehen, dass es sich um einen Bruttovertrag handelt und somit A für die zusätzliche Umsatzsteuer aufkommen muss. Sollte im Vertrag ein Nettopreis, sowie eine Regelung, dass die Umsatzsteuer zusätzlich zu entrichten ist, vorgesehen sein, sprechen gute Argumente dafür, dass B die Umsatzsteuer zusätzlich zahlen muss. Sofern B vorsteuerabzugsberechtigt ist, dürfte das auch die angemessene Vorgehensweise sein. In jedem Fall empfiehlt es sich, die Frage im Rahmen einer Zusatzvereinbarung zu regeln.

Ähnliche Probleme bestehen bei Montageverträgen, in denen z.B. eine deutsche Gesellschaft Anlagen liefert und die Montage oder Montageaufsicht übernimmt, für die Montage oder Montageaufsicht vor dem 1. Januar 2019 Vorauszahlungen geleistet werden, die Arbeiten aber erst im Jahr 2019 oder später abgenommen werden.

Auch innerrussische Lieferverträge mit einer Vorauszahlung für zu liefernde Waren im Jahr 2018 und der tatsächlichen Lieferung im Jahr 2019 sind von dieser Problematik betroffen.

Insbesondere, wenn der Leistungs-/Warenempfänger nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist, was in Russland aufgrund der weit verbreiteten Anwendung des vereinfachten Besteuerungssystem häufig der Fall ist, können sich schwierige Verhandlungen über die Tragung der zusätzlichen Kosten für die Umsatzsteuer ergeben, da in diesen Fällen die Umsatzsteuer zu einer echten Kostenbelastung beim Auftraggeber führt.

Beispiel 2: Reverse-Charge

Die russische Gesellschaft A leistete im Jahr 2018 eine Vorauszahlung für Beratungsleistungen an eine ausländische Gesellschaft X. S ist in Russland steuerlich nicht registriert. Aufgrund der Art der Leistungen ist Russland Leistungsort. Somit unterliegen die Dienstleistungen der russischen Umsatzsteuer. Zum Zeitpunkt der Zahlung an die ausländische Vertragspartei X muss A im Reverse-Charge-Verfahren 18 Prozent Umsatzsteuer anführen. Tatsächlich werden die Dienstleistungen von X jedoch erst im Jahr 2019 erbracht. Somit stellt sich die Frage, ob die A zum Tag der Dienstleistungserbringung die Umsatzsteuer bis zu einem Satz von 20 Prozent nachentrichten muss.

Im Zusammenhang mit der Herabsetzung des Umsatzsteuersatzes im Jahr 2004 hatte das Ministerium für Steuern und Abgaben der Russischen Föderation erläutert, dass in solch einer Situation keine Korrektur erfolgt, so dass keine Nachentrichtung erforderlich ist. Ob das Finanzministerium derzeit diese Position weiterhin vertritt, ist jedoch offen.

Beispiel 3: Warenrückgabe

Die Gesellschaft A hat im Jahr 2018 Waren an die Gesellschaft B geliefert. B hat die Ware im Jahr 2018 verbucht. Im Jahr 2019 retourniert B die Waren an A.

In zahlreichen Schreiben hat das Finanzministerium der Russischen Föderation erläutert, dass eine Warenrückgabe als Rückveräußerung der Ware vom Käufer an den Käufer zu behandeln ist. Wenn der Käufer Umsatzsteuerzahler ist, muss er in einem solchen Fall dem Verkäufer eine Faktura-Rechnung ausstellen. Die Behandlung als Rückveräußerung spricht für eine Anwendung des Umsatzsteuersatzes von 20 Prozent. Allerdings ist diese Frage derzeit noch nicht geklärt, so dass auch nicht auszuschließen ist, dass der zum Zeitpunkt des ursprünglich geltenden Geschäfts (18 Prozent) anzuwenden ist.

Was ist jetzt zu tun?

Zur Vorbereitung auf die Erhöhung des Umsatzsteuersatzes zum 1. Januar 2019 ist zu empfehlen:

- bestehende Verträge insbesondere auf oben genannte Problembereiche zu analysieren;

- auf Grundlage dieser Analyse die notwendigen Änderungen in bestehenden Verträgen vorzunehmen bzw. entsprechende Gespräche mit Geschäftspartner aufzunehmen;
- in Zweifelsfragen das Finanzministerium um Auskunft zu ersuchen;
- Preislisten, Angebotsmuster, Kalkulationen etc. auf Anpassungsbedarf aufgrund der Umsatzsteuererhöhung zu prüfen und diese Dokumente anzupassen, so dass die Erhöhung der Umsatzsteuer beim Abschluss neuer Verträge mit Kunden berücksichtigt wird.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Analyse von Vertragsbestimmungen, Anfragen beim Finanzministerium, Verhandlungen mit Geschäftspartnern und der Ausarbeitung individueller umsatzsteuerrechtlicher Lösungen.

Kontakte für weitere Informationen



Helge Masannek

Rechtsanwalt, Steuerberater (Deutschland)

Tel.: +7495 9335 120

E-Mail: helge.masannek@roedl.com



Tatiana Stepanenko

Steuerberaterin, Wirtschaftsprüferin

Tel.: +7495 9335 120

E-Mail: tatiana.stepanenko@roedl.com

Срочная информация

› Изменение налоговой ставки НДС – последствия на практике

Все новое – это хорошо забытое старое.

Многие еще помнят снижение ставки НДС в 2004 году с 20 до 18 процентов. И вот теперь, начиная с 1 января 2019 г., в соответствии с положениями Федерального Закона № 303-ФЗ от 03 августа 2018 г. ставка НДС будет увеличена с 18 до 20 процентов. При этом повышение ставки НДС в размере 10 процентов указанным Законом не предусмотрено.

По мнению правительства РФ, данная мера позволит бюджету дополнительно получить около 600 млрд руб. дополнительных средств ежегодно. Эксперты высказывают различные точки зрения относительно макроэкономического эффекта введенной меры. В рассматриваемой статье мы постараемся сосредоточиться только на практических аспектах деятельности налогоплательщиков, которые возникнут при изменении ставки НДС.

Положениями п.4 ст. 5 Закона установлено, что ставка НДС в размере 20 процентов применяется в отношении товаров, работ, услуг и имущественных прав, отгруженных с 1 января 2019 г. Несмотря на то, что данная норма законодательства представляется сформулированной достаточно определенно, при ближайшем рассмотрении на практике возникает ряд проблем, которые могут быть проиллюстрированы на следующих практических примерах.

Пример 1: авансовые платежи

Компания А заключила договор с компанией Б. По условиям договора компания А осуществляет строительство объекта «под ключ», завершение которого планируется в 2020 г. Поэтапная приемка работ условиями договора не предусмотрена.

В течение 2018-2019 гг. компания А получает от компании Б авансовые платежи для финансирования строительных работ. Данные авансовые платежи облагаются НДС по ставке 18 процентов в соответствии с действующим законодательством. Соответственно компания А удерживает этот налог, а компания Б принимает его к вычету.

С 1 января 2019 г. НДС по авансам будет исчисляться по ставке 20 процентов.

После приемки объекта в 2020 году работы считаются выполненными для целей НДС, и налог взимается в размере 20 процентов от чистой стоимости контракта. Во избежание двойного налогообложения НДС, уплаченный по авансовым платежам, вычитается. Однако

поскольку на авансовые платежи до 31 декабря 2018 г. удерживались только 18 процентов НДС, компания А должна удержать дополнительные 2 процента НДС на сумму этих авансовых платежей.

Вопрос, который возникает в данном случае, касается условий определения цены контракта, заключенного между компаниями А и Б, а именно того, будет ли изменение ставки НДС компенсироваться компанией Б, или компания А будет вынуждена осуществить уплату НДС в бюджет за свой счет.

Если в договоре нет прямого указания на то, что установленная в нем цена не включает в себя сумму налога, и иное не следует из обстоятельств, предшествующих заключению договора, или прочих условий договора, необходимо исходить из того, что сумма НДС уже учтена в цене договора.

Таким образом, финансовые риски компании А в нашем примере будут зависеть от того, каким образом сформулированы условия договора, заключенного с компанией Б.

В частности, если условиями договора предусмотрено, что цена строительных работ включает в себя НДС, компания А будет крайне сложно доказать, что компания Б должна осуществить доплату за работы с целью компенсации увеличения ставки НДС.

В том случае, если договором предусмотрено, что цена работ составляет определенную сумму, например, кроме того НДС по ставке 18 процентов, компания А имеет больше шансов на взыскание дополнительного платежа за работы с компании Б. Если компания Б имеет право на вычет НДС, такая процедура представляется вполне уместной. В любом случае целесообразно решить вопрос в рамках дополнительного соглашения.

Формулировка договора в виде определения цены работ, кроме того НДС по ставке, установленной действующим законодательством, является, по нашему мнению, оптимальной, так как не требует внесения дополнительных изменений в текст заключенного договора.

Подобные проблемы существуют с договорами на монтаж, в которых, например, немецкая компания поставляет оборудование и несет ответственность за монтаж и шефмонтаж, авансовые платежи производятся до 1 января 2019 г., но приемка работ производится в 2019 году или в более поздних периодах.

Такая же ситуация возникает в отношении договоров по

ставки в тех случаях, когда авансовый платеж за товар был осуществлен в 2018 году, а товар отгружен в 2019 году.

На практике сложность ведения переговоров с покупателями и заказчиками во многом будет зависеть от того, имеет ли контрагент на вычет соответствующей суммы НДС. В тех случаях, когда контрагент не имеет права на вычет НДС (например, в связи с применением упрощенной системы налогообложения), дополнительные суммы налога будут являться для него дополнительными затратами. Этот факт в значительной степени может осложнить ведение переговоров в отношении изменения условий договора с контрагентом.

Пример 2: налоговый агент

Компания А осуществила авансовый платеж иностранной компании X, не зарегистрированной в налоговых органах РФ, за консультационные услуги в 2018 году. Так как местом реализации консультационных услуг в этом случае признается территория РФ, услуги подлежат налогообложению в РФ, и моментом определения налоговой базы признается дата перечисления денежных средств иностранному контрагенту. Компания А признается налоговым агентом и должна уплатить НДС с суммы авансового платежа. Фактически же услуги будут оказаны компанией X в 2019 году.

В отсутствие каких-либо переходных положений возникает вопрос о том, должна ли будет компания А осуществить доплату НДС до ставки 20 процентов на дату оказания услуг.

По нашему мнению, основываясь на системном толковании положений Налогового Кодекса РФ, такая обязанность у компании А возникнуть не должна.

В 2004 году Министерство РФ по налогам и сборам уже разъясняло порядок налогообложения НДС, подлежащего уплате налоговым агентом при изменении ставки налога. В то время официальное ведомство пришло к выводу об отсутствии обязанности налогового агента по осуществлению доплаты налога. Вопрос, займет ли Минфин РФ по данному вопросу аналогичную позицию, пока остается открытым.

Пример 3: возврат товара

Компания А отгрузила товар компании Б в 2018 году. Компания Б оприходовала товар в 2018 году. В 2019 году компания Б осуществила возврат товара компании А.

Согласно позиции Минфина РФ, высказанной в много-

численных письмах, возврат покупателем товара признается реализацией. Покупатель, если он является плательщиком НДС, должен выставить продавцу счет-фактуру.

Рассмотрение операции как реализации предполагает, что ставка НДС будет составлять 20 процентов. Однако этот вопрос еще не разъяснен, поэтому нельзя исключать, что применима ставка, действовавшая на момент первоначальной транзакции (18 процентов).

Что делать?

В условиях повышения ставки НДС с 1 января 2019 г. представляется целесообразным уже сейчас:

- провести анализ договоров, заключенных с покупателями и заказчиками, в отношении вышеуказанных проблемных аспектов;
- на основании проведенного анализа определить необходимые изменения к существующим договорам или вступить в переговоры с покупателями и заказчиками;
- в спорных ситуациях направить запрос информации в Минфин РФ;
- проверить прайс-листы, образцы коммерческих предложений, расчеты и т.д. на предмет необходимости корректировок в связи с повышением ставки НДС и адаптировать эти документы, чтобы учитывать увеличение ставки НДС при заключении новых договоров с покупателями и заказчиками.

Мы будем рады оказать Вам помощь в ходе анализов положений договоров, направления запросов в Минфин и ведения переговоров с контрагентами.

В том случае, если в ходе осуществления Вашей хозяйственной деятельности Вы столкнулись с дополнительными проблемами, мы также будем рады оказать Вам содействие в поиске соответствующего решения.

Контактные лица



Хельге Мазаннек

Адвокат, Налоговый консультант (Германия)

Телефон: +7495 9335 120

Эл. почта: helge.masannek@roedl.com



Татьяна Степаненко

Налоговый консультант, Аудитор

Телефон: +7 495 9335 120

Эл. почта: tatiana.stepanenko@roedl.com

Überblick behalten

„Die geographischen Ausmaße der Russischen Föderation sind gewaltig; erstreckt sie sich doch über zwei Kontinente. Den Überblick über die nahezu unbegrenzten Möglichkeiten für Investitionen zu behalten, erfordert einen verlässlichen Partner der diese Aufgabe übernimmt. Dieser Partner sind wir – seit 20 Jahren beraten wir unsere Mandanten bei ihren Russland-Engagements.“

Rödl & Partner

„Man könnte meinen, dass diejenigen die größte Übersicht haben, die an der Spitze eines Castells stehen. Dabei ist es tatsächlich genau umgekehrt. Denn: Der Trainer am Boden hat den Blick für das Wesentliche und kann rechtzeitig korrigieren, wenn einmal etwas nicht nach Plan verläuft.“

Castellers de Barcelona



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Eilmeldung, 13. August 2018/
13 августа 2018 года

Herausgeber: **Rödl & Partner**
Elektrosawodskaja ul. 27, Gebäude 2
107023 Moskau
Tel.: +7 495 9335 120 | www.roedl.com/ru

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Andreas Knaul – andreas.knaul@roedl.com

Layout/Satz: **Unternehmenskommunikation Rödl & Partner**
Olga Laletina – olga.laletina@roedl.com

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt des Newsletters und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt des Newsletters nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.