

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ РОССИЙСКИМИ ФИРМАМИ ПО ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ

Проведен анализ организации международных расчетов российскими фирмами по договорам купли-продажи товаров различных отраслей производства. Структурированы требования валютного законодательства России, предъявляемые к российским участникам международных расчетов, и разработаны рекомендации, выполнение которых избавит российских участников внешнеэкономической деятельности от штрафов со стороны Федеральной службы финансово-бюджетного надзора.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международные расчеты, внешнеторговый контракт, иностранная валюта, офшорные зоны.

Ускоряющийся процесс глобализации во всех сферах жизни обуславливает принципиальную невозможность изоляционистского пути развития стран мира, в том числе и для России. Укрепление внешнеэкономических и внешнеполитических связей России с другими странами – важнейшая часть стратегии развития страны на перспективу. Для осуществления внешнеэкономических связей используются международные расчеты, в рамках которых регулируются платежи по денежным требованиям и обязательствам между государствами, организациями и гражданами разных стран в процессе обмена результатами хозяйственной деятельности. В этой связи, представляется актуальным рассмотреть особенность организации международных расчетов российскими фирмами за товары различных отраслей производства, а именно: за продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, товары легкой промышленности, минеральное сырье и энергоносители, машины и оборудования.

Особенности расчетов за продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье

Для раскрытия сущности и особенностей организации международных расчетов по внешнеторговым договорам, объектом которых является продукция сельскохозяйственной отрасли, целесообразно рассмотреть взаимоотношения банка и клиента на конкретном примере. В частности, на примере деятельности российской компании ООО «Мясторг» (Покупатель) и кипрской фирмы «Myshell Ltd» (Продавец) (рис. 1). Продавец продает, а Покупатель покупает мороженую свинину, мороженые свиные субпродукты, мороженую говядину. В контракте оговаривается, что товар может быть произведен в США, Канаде и Австралии.

Схема организации импортной сделки включает следующее.

1. ООО «Мясторг» и «Myshell Ltd.» заключили контракт на поставку мяса сроком действия один год.
2. ООО «Мясторг» оформляет паспорт импортной сделки и регистрирует его в ЗАО «Райффайзенбанк».
3. ООО «Мясторг» формирует заказ на определенную партию товара и отправляет его «Myshell Ltd.».

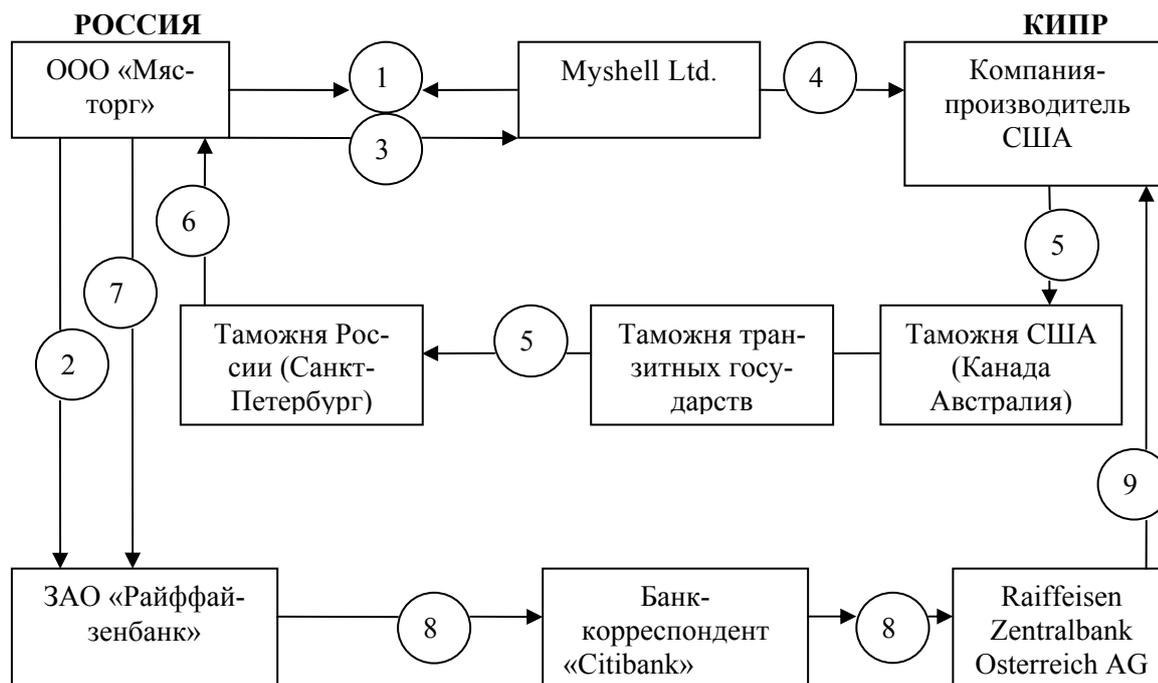


Рис. 1. Схема организации импортной сделки на поставку мяса (составлено автором по данным ЗАО «Райффайзенбанка»)

4. «Myshell Ltd.» поручает компании, находящейся в США (Канаде или Австралии), отправить мороженное мясо для компании ООО «Мясторг».

5. Компания-производитель подготавливает партию товара в количестве и номенклатуре, указанным покупателем, и отправляет товар в пользу ООО «Мясторг».

6. Минувя транзитные государства, товар поставляется в Россию на условиях DDU Санкт-Петербург (Инкотермс-2000).

7. После получения товара Покупатель оплачивает товар путем подачи расчетного документа в ЗАО «Райффайзенбанк».

8. ЗАО «Райффайзенбанк» перечисляет платеж ООО «Мясторг» в банк «Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG» через банк-корреспондент «Citibank».

С учетом общей характеристики всей импортной сделки компании ООО «Мясторг» остановимся подробнее на анализе валютно-финансовых и платежных условий внешнеторгового контракта, определяя его сильные и слабые стороны составления.

Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта включают следующие элементы: валюту цены и способ определения цены товара, валюту платежа, курс пересчета валюты цены в валюту платежа (если они не совпадают), условия расчетов, форму расчетов (аккредитив, инкассо, банковский перевод), штрафные санкции за задержку платежа, неплатеж и т. д.

Валютно-финансовые условия обязательны, они являются основанием для заполнения экспортером и регистрации в банке «Паспорта сделки» – главного документа валютного контроля, содержащего основные условия внешнеэкономического экспортного контракта.

В настоящем контракте между ООО «Мясторг» и «Myshell Ltd.» предусмотрены все необходимые разделы для исполнения внешнеторговой сделки.

Валюта цены определена в долларах США. Валютой платежа также являются доллары США, поэтому отсутствует необходимость валютной оговорки. Общая стоимость контракта определяется суммами спецификаций, подписанных обеими сторонами.

По данному контракту Покупатель осуществляет оплату каждой отдельной партии товара в долларах США банковским переводом в банк Продавца:

1) в течение 30 дней с момента таможенного оформления товара на территории РФ, указанного в Грузовой таможенной декларации (ГТД) в штампе «выпуск разрешен»;

2) предварительная оплата со сроком от даты платежа до даты ввоза товара на территорию РФ 120 дней.

На наш взгляд, существенным недостатком первого варианта из условий оплаты можно считать отсутствие уточнения, какие 30 дней имеются в виду, банковские или календарные. Относительно второго пункта возникает вопрос, как правильно определять срок «120 дней». Сторонам по контракту логичнее было бы прописать определенное количество дней, в течение которых Покупатель должен провести оплату, к примеру, с момента выставления счета.

Согласно разделу «Условия оплаты» все банковские комиссионные при осуществлении платежей несет Покупатель. Кроме того, в контракте имеется оговорка: при осуществлении платежей банком Продавца комиссия относится на счет Продавца. Данная оговорка положительно характеризует условия платежа. К примеру, если Продавец не сможет выполнить свои обязательства по поставке товара, ему необходимо будет вернуть денежные средства, полученные от покупателя в качестве аванса, и в этом случае Покупатель получит именно ту сумму, которая ранее была им оплачена, а Продавец должен будет оплатить комиссию за банковский перевод.

Отрицательной стороной контракта является отсутствие банковских реквизитов Покупателя. При возникновении необходимости вернуть тот же авансовый платеж, ранее уплаченный Покупателем, Продавец должен будет дополнительно запрашивать банковские реквизиты Покупателя, что потребует определенного времени.

Существенным недостатком условий контракта можно считать отсутствие в контракте конкретного срока возврата авансового платежа, при непоставке товара Покупателю, что может повлечь за собой не только недопонимание между сторонами договора, но и судебные разбирательства.

Таким образом, от того, насколько грамотно прописаны в международном соглашении валютно-финансовые и платежные условия, зависит дальнейший алгоритм взаимоотношений между продавцом, покупателем и банком в системе международных расчетов.

Анализ импортной сделки компании ООО «Мясторг», а также изучение аналогичных сделок позволил автору выделить особенности организации международных расчетов экспортно-импортных операций на поставку сельскохозяйственной продукции.

1. Для оформления сделок чаще всего заключаются контракты, носящие среднесрочный характер (от года до трех лет).

2. Как правило, общая стоимость контракта на поставку продовольствия не оговаривается, так как цены часто могут корректироваться, что связано с сезонными изменениями, природными условиями, непосредственно влияющими на сельскохозяйственную отрасль страны.

3. Наиболее распространенной формой международных расчетов является банковский перевод.

4. Ко многим продовольственным товарам (молоко, овощи, живые животные) применяется льготный порядок таможенного оформления. Такой порядок предусматривает как уменьшение количества требуемых таможенными органами документов, так и сокращение времени прохождения всех таможенных формальностей.

Особенности расчетов за товары легкой промышленности

Для раскрытия сущности и особенностей организации международных расчетов по внешнеторговым договорам, объектом которых являются товары легкой промышленности, рассмотрим взаимоотношения между Группой компаний ООО «Спортмастер», специализирующихся на оптовой и розничной торговле спортивными товарами, и фирмой «Читтагонг Фэшн Миллениум Текстайлз Лтд.» (производитель) (рис. 2).

Схема включает в себя следующие операции.

1. ООО «Спортмастер» и «Читтагонг Фэшн Миллениум Текстайлз Лтд.» провели переговоры и заключили контракт на поставку текстиля марки «Outventure» сроком на один год. Товары с указанным товарным знаком производятся производителем исключительно для экспорта в страну заказчика в целях распространения товара на территории Российской Федерации.

2. ООО «Спортмастер» оформляет паспорт импортной сделки и регистрирует его в ЗАО «Райффайзенбанке».

3. ООО «Спортмастер», получив уведомление от контрагента о принятии товара к производству, дает поручение ЗАО «Райффайзенбанку» на перечисление аванса в размере 30 % от стоимости сделки в адрес контрагента в течение 7 рабочих дней после получения вышеупомянутого уведомления.

4. ЗАО «Райффайзенбанк» перечисляет авансовый платеж ООО «Спортмастер» в банк United Commercial Bank Ltd, находящийся в Бангладеш.

5. Банк United Commercial Bank Ltd зачисляет авансовый платеж на счет «Читтагонг Фэшн Миллениум Текстайлз Лтд.».

6. Производитель производит товар и поставляет его заказчику. Товар поставляется на условиях FOB Читтагонг, Бангладеш в соответствии с Инкотермс-2000.

7. ООО «Спортмастер» оплачивает оставшиеся 70 % от общей суммы поставленного товара.

8. Товары ввозятся на территорию России, проходят таможенную очистку и поступают в розничную продажу в магазины ООО «Спортмастер».

С учетом общей характеристики всей импортной сделки перейдем к анализу его валютно-финансовых условий.

В настоящем контракте валюта цены контракта определена в долларах США. Валютой платежа также выступают доллары США, т. е. отсутствует необходимость валютной оговорки. Общая сумма контракта не оговаривается и равна сумме всех спецификаций, подписываемых в рамках договора.

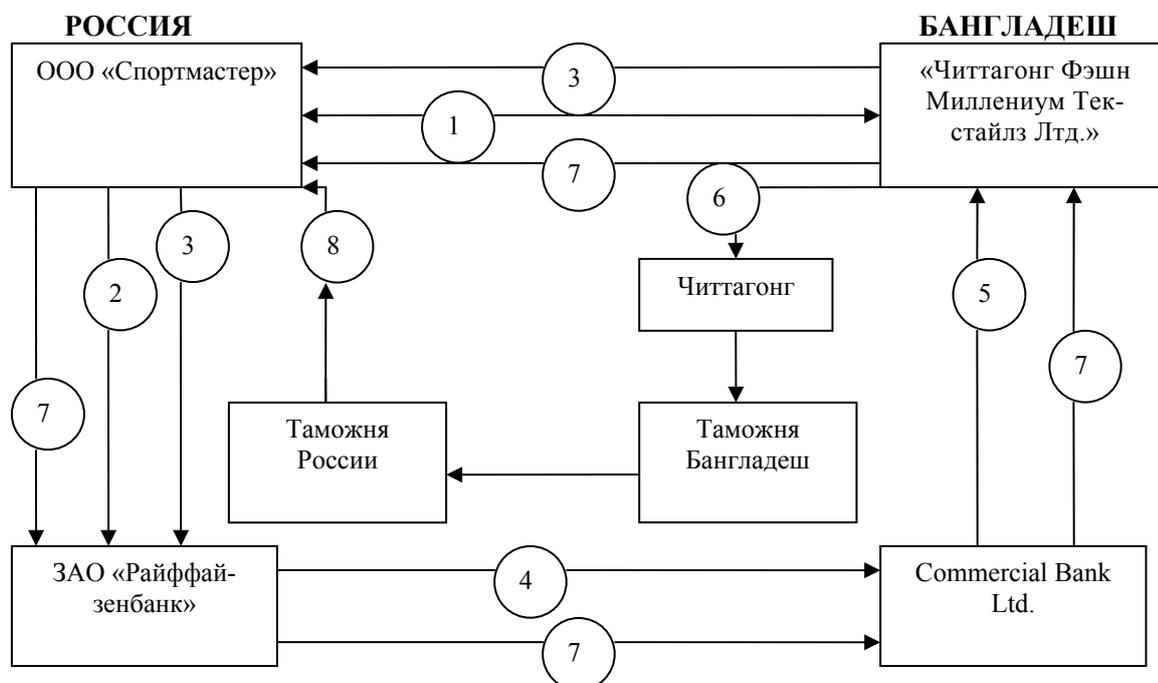


Рис. 2. Схема организации импорта текстиля марки «Outventure» (составлено автором по данным ЗАО «Райффайзенбанка»)

Формой расчетов является банковский перевод. Оплата осуществляется в два этапа: 30 % – авансом в течение 10 дней с момента выставления счета, остальные 70 % – авансом в течение 5 дней с момента выставления счета с указанием окончательной стоимости отдельной партии товара. Такие условия оплаты являются невыгодными для покупателя, так как компания-резидент фактически обязана оплатить товар, не имея его в собственности, – 100 %-м авансовым платежом.

Кроме того, в платежных условиях контракта серьезные разночтения вызывает формулировка «Оригиналы документов на оплату направляются вместе с грузом». Но из условий оплаты счет должен быть оплачен авансом, а для этого ООО «Спортмастер» должен получить счет на оплату ранее, чем получит товар.

Положительным валютно-финансовым условием контракта является условие, связанное с уплатой банковских комиссий, предусматривающее осуществление банковского перевода на территории страны продавца за счет Продавца, на территории страны покупателя – Покупателем.

В качестве отрицательной характеристики контракта необходимо отметить, что в банковских реквизитах банка-продавца не указан банк-корреспондент, что может не только увеличить сроки перевода денежных средств от покупателя к продавцу, но и привести к дополнительным комиссиям.

Среди особенностей организации и техники экспортно-импортных операций товаров легкой промышленности можно выделить следующее.

1. Для оформления экспортно-импортных сделок на поставку товаров легкой промышленности заключаются контракты среднесрочного характера (от года до полутора лет).
2. Ориентиром для контрактных цен служат преискуртантные цены, цены каталогов экспортных фирм.
3. Широко практикуется система скидок с цены за покупку дополнительного количества товара, сезонные скидки и др.
4. Реже, чем в других сделках, осуществляется покупка в кредит.

Особенности расчетов за минеральное сырье и энергоносители

Для раскрытия сущности и особенностей организации международных расчетов по внешнеторговым договорам, объектом которых является минеральное сырье и энергоносители, целесообразно рассмотреть взаимоотношения банка и клиента на конкретном примере. Рассмотрим процесс взаимодействия участника внешнеэкономической деятельности с коммерческим банком по осуществлению платежей при экспортной сделке на поставку дизельного топлива. Схема прямой импортной сделки, представленная на рис. 3, разработана на базе реальной сделки между ОАО «ТНК-ВР» (Продавец) и «СВЛ Актив Трейдинг Лтд» (Покупатель), зарегистрированной на островах Чаннел (США).

Схема включает в себя следующие операции.

1. ОАО «ТНК-ВР» и «СВЛ Актив Трейдинг Лтд» провели переговоры и заключили контракт на поставку дизельного топлива с массовой долей серы до 0,1 %.
2. ОАО «ТНК-ВР» оформляет паспорт импортной сделки и регистрирует его в ЗАО «Райффайзенбанке».
3. «СВЛ Актив Трейдинг Лтд» не позднее 25 числа месяца, предшествующего месяцу поставки, предоставляет ОАО «ТНК-ВР» предварительный график вывоза товара с указанием позиций речных танкеров и подтверждение морского терминала.
4. ОАО «ТНК-ВР» не позднее 20 числа месяца, предшествующего месяцу поставки, сообщает «СВЛ Актив Трейдинг Лтд» ориентировочный график поставок с указанием предварительного количества поставляемого товара, который подлежит подтверждению покупателем до начала месяца поставки.
5. «СВЛ Актив Трейдинг Лтд» не позднее трех рабочих дней до начала месяца поставки открывает в банке BNP Paribas S.A. (Женева) безотзывный резервный аккредитив в пользу ОАО «ТНК-ВР» на полную (100 %) оценочную стоимость отдельной партии товара.

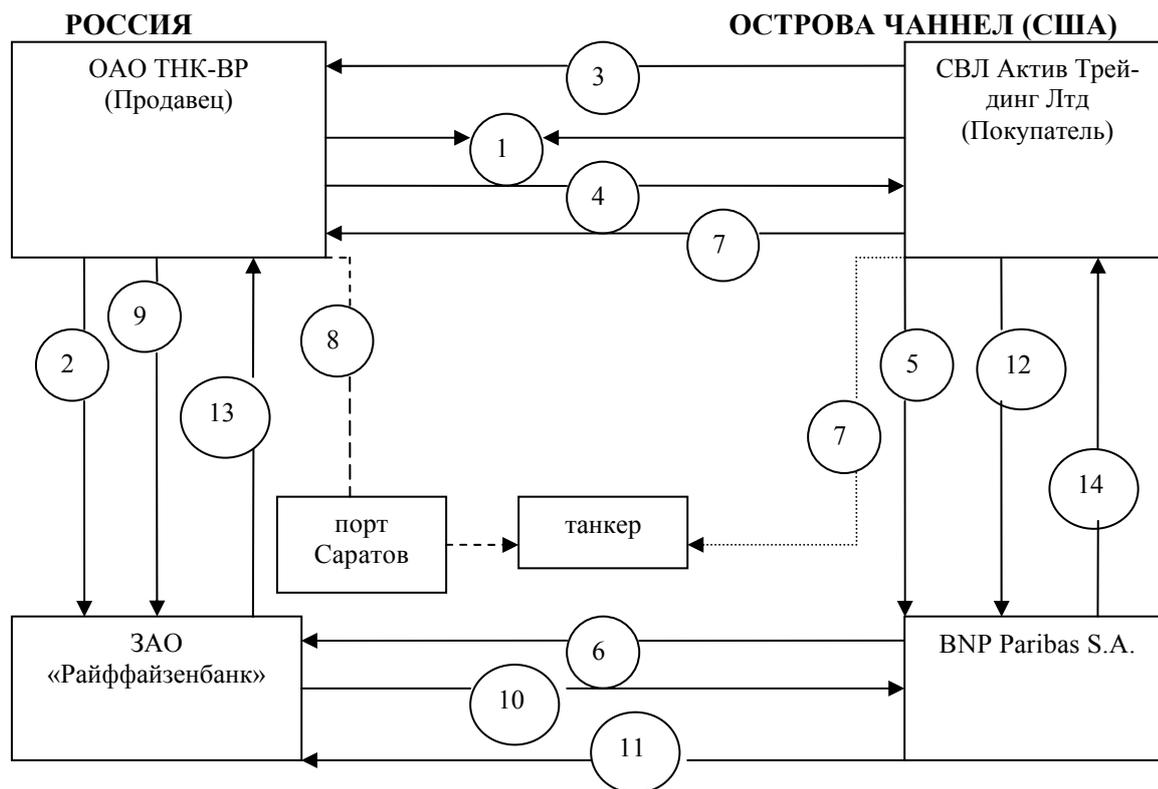


Рис. 3. Схема организации экспорта дизельного топлива с массовой долей серы до 0,1 % (составлено автором по данным ЗАО «Райффайзенбанка»)

6. После открытия аккредитива банк BNP Paribas S.A. направляет аккредитив ЗАО «Райффайзенбанку» – авизиующему банку. Авизирующий банк, проверив подлинность поступившего аккредитива, извещает ОАО «ТНК-ВР» об открытии аккредитива в его пользу.

7. Поставка товара. Товар по настоящему контракту поставляется на условиях FOB на один безопасный причал / один безопасный порт Саратов с причала Увекской нефтебазы и / или Волжского причала Саратовского НПЗ, как определено в Инкотермс-2000.

8. ЗАО «Райффайзенбанк» проверяет все документы, чтобы удостовериться, что по внешним признакам они соответствуют условиям аккредитива, и отправляет их банку-импортеру для оплаты, указывая в своем сопроводительном письме, куда должна быть зачислена выручка.

9. Получив документы, BNP Paribas S.A. проверяет их, после чего переводит сумму платежа ЗАО «Райффайзенбанку».

10. BNP Paribas S.A. на сумму платежа дебетуется счет «СВЛ Актив Трейдинг Лтд».

11. ЗАО «Райффайзенбанк» зачисляет платеж на счет ОАО «ТНК-ВР».

12. «СВЛ Актив Трейдинг Лтд», получив от своего банка документы, вступает в права владения товаром.

Рассмотрев общую характеристику всей импортной сделки, перейдем к анализу валютно-финансовых условий.

Общая стоимость контракта определяется сторонами в 800 000 000 долларов США. Важнейшим условием контракта является цена, которая в контракте устанавливается в долл. США за одну метрическую тонну и рассчитывается как среднее из всех высших котировок «Gasoil 0,1 %» в течение календарного месяца, минус скидка в размере 49,91 долл. США.

Платеж в данном контракте должен осуществляться в форме безотзывного, документарного аккредитива, открытого Покупателем в течение 3 рабочих дней до начала месяца поставки, на полную оценочную стоимость товара, подлежащего поставке в течение соответ-

вующего месяца. Срок действия аккредитива – 75 дней с даты открытия. С точки зрения экспортера, для него наиболее удобна аккредитивная форма оплаты, предусматривающая обязательство иностранного покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитив в пользу продавца на определенную сумму.

Оплата осуществляется в два этапа.

1. 90 % от предварительной стоимости каждой поставленной партии товара, погруженной на танкер на основании количества указанного в коносаментх речных танкеров.

2. Балансовый платеж (10 %) осуществляется в течение 45 дней от окончания ценового периода соответствующей партии товара.

Согласно контракту все банковские сборы и комиссионные расходы, связанные с аккредитивом в России, – за счет Продавца, за пределами России – за счет Покупателя.

В качестве положительной стороны характеристики контракта необходимо отметить, что банком, открывающим аккредитив, выбран европейский лидер на мировом рынке банковских и финансовых услуг – банк Франции. Авизирующим банком выбран банк Продавца – ЗАО «Райффайзенбанк». В контракте перечислены необходимые документы, свидетельствующие об отгрузке товара, и необходимые документы для оплаты.

Однако в условиях, на которых должен осуществляться аккредитив, имеются противоречия. По условиям контракта аккредитив должен быть открыт не позднее трех рабочих дней до начала месяца поставки. К примеру, если поставка товара запланирована в октябре 2011 г., то аккредитив должен быть открыт до 26 сентября на 75 дней сроком действия до 11 декабря 2011 г. Так, окончательный срок оплаты товара определен в 45 дней с момента окончания месяца, в котором был отгружен товар, т. е. окончательный платеж за товар может осуществляться до 15 декабря 2011 г. По имеющимся документам видно, что аккредитив должен быть открыт до 16 декабря на 80 дней, следовательно, в контракт необходимо внести изменения.

Среди особенностей организации и техники экспортно-импортных операций по минеральному сырью и энергоносителям можно выделить следующее.

1. Для торговли сырьевыми товарами заключаются контракты среднесрочного характера или длительными сроками исполнения.

2. Цены в контрактах на поставку минерального сырья и энергоносителей не фиксируются, а ориентируются, к примеру, на цены крупнейших экспортеров, например стран-членов ОПЕК.

3. В международных контрактах для товаров этого вида не устанавливается общее количество поставляемого товара, так как Продавец может отгрузить большее или меньшее количество товара, нежели то, которое указано в запросе Покупателя.

4. В расчетах за минеральное сырье и энергоносители в основном используется аккредитивная форма расчетов.

Особенности расчетов за машины и оборудование

Рассмотрим процесс взаимодействия участника внешнеэкономической деятельности с коммерческим банком по осуществлению платежей при импортной сделке на ввоз автомобилей. Схема прямой импортной сделки, представленная на рис. 4, разработана на базе реальной сделки между ООО «Фольсваген Групп Рус» (Покупатель) и «Фольсваген До Бразил ЛТДА» (Поставщик), зарегистрированным в Сан-Бернардо до Кампо Сан-Пауло, Бразилия.

Схема включает следующие операции.

1. ООО «Фольксваген Групп Рус» (Покупатель) и «Фольксваген До Бразил ЛТДА» (Поставщик) провели переговоры и заключили контракт на общую сумму 30 млн долл. США на поставку автомобилей марки Фольксваген.

2. ООО «Фольксваген Групп Рус» оформляет паспорт импортной сделки и регистрирует его в ЗАО «Райффайзенбанк».

3. ООО «Фольксваген Групп Рус» формирует заказ на определенную партию товара и в электронном виде отправляет в отдел продаж компании «Фольксваген До Бразил ЛТДА».

4. «Фольксваген До Бразил ЛТДА» собирает заказ и отправляет его покупателю. Передача товара компании ООО «Фольксваген Групп Рус» осуществляется на условиях СИФ порт

Ханко, Финляндия (Инкотерм-2000). Автомобили переходят в собственность импортера в момент их передачи импортером поставщику.

5. После передачи товара в порту поставщик выставляет счет на оплату каждого автомобиля, доставленный в порт Ханко. В счете указывается:

- цена поставляемой модели автомобиля, включая полную комплектацию;
- транспортные расходы до Ханко;
- расходы по страхованию, маркировке, а также расходы по возможной перегрузке в процессе транспортировки.

6. В течение 90 дней после выставления счета Импортер оплачивает сумму, указанную в счете, посредством простого банковского перевода. ООО «Фольксваген Групп Рус» дает поручение ЗАО «Райффайзенбанк» на перечисление суммы поставки в адрес «Фольксваген До Бразил ЛТДА». Оплата производится в долларах США.

7. ЗАО «Райффайзенбанк» перечисляет платеж ООО «Фольксваген Групп Рус» в банк ABN AMRO BANK N.V.

8. Банк ABN AMRO BANK N.V. зачисляет платеж на счет «Фольксваген До Бразил ЛТДА».

9. Товары ввозятся на территорию России, проходят таможенную очистку и поступают в розничную продажу официальных дилеров Фольксваген.

По данному контракту Покупатель осуществляет оплату каждой отдельной партии товара в долларах США банковским переводом в банк Продавца в течение 90 календарных дней со дня выставления счета. Такое условие отрицательно характеризует условия контракта для покупателя, так как четко не определено, как будет производиться оплата по факту поставки товара на территорию РФ или авансовым платежом.

Среди неточностей и противоречий контракта следует отметить неполные банковские реквизиты покупателя, т. е. в контракте указаны банковские реквизиты покупателя в другом банке, который обслуживал юридическое лицо ранее. Существенным плюсом условий контракта можно считать оговорку в контракте относительно доставки продукции, а именно

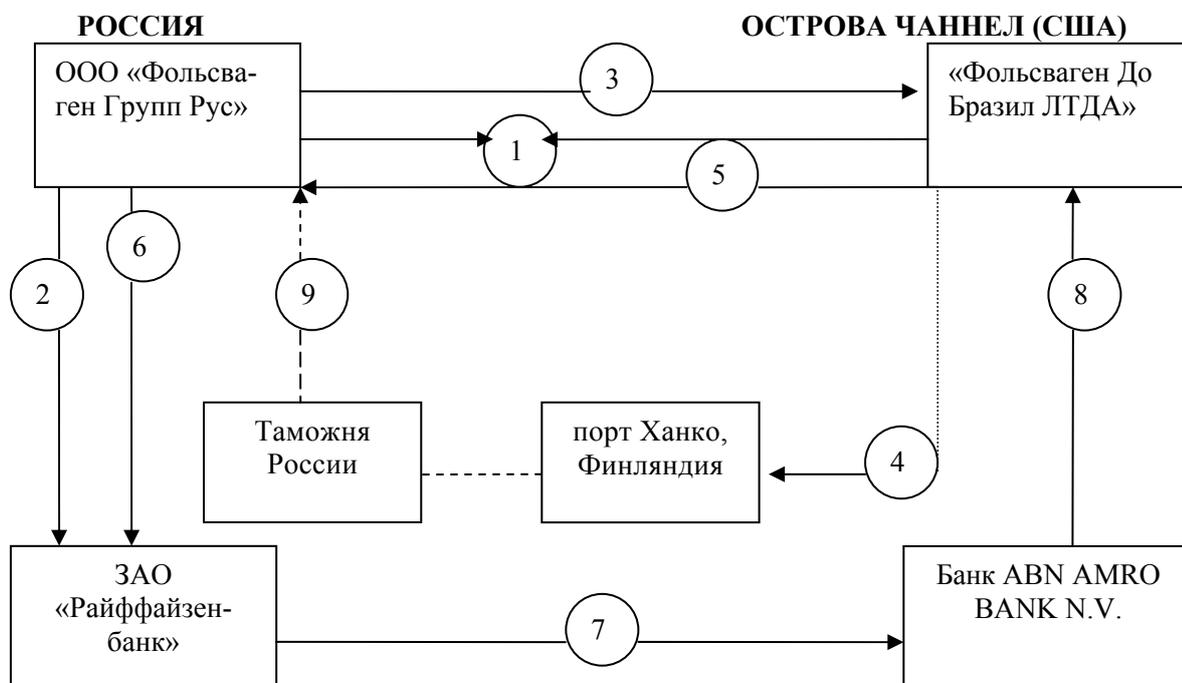


Рис. 4. Схема организации импортной сделки на ввоз автомобилей (составлено автором по данным ЗАО «Райффайзенбанка»)

«доставка автомобилей должна быть осуществлена не позднее истечения срока действия договора».

Анализ импортной сделки компании ООО «Фольксваген Групп Рус», а также изучение аналогичных сделок позволил автору выделить особенности организации международных расчетов экспортно-импортных операций на поставку машин и оборудования.

Для торговли сырьевыми товарами характерно заключение контрактов со среднесрочным или длительными сроками исполнения.

1. Контракт международной купли-продажи машинотехнической продукции содержит такие специфические статьи, как монтаж, испытание оборудования, подготовительные работы, обучение персонала покупателя и др.

2. Контракты на поставку оборудования часто дополняются контрактами на поставку деталей и запасных частей в течение всего срока его использования.

3. При поставках комплектного оборудования и машинотехнической продукции с длительными сроками изготовления используются скользящие цены. В момент подписания контракта обычно устанавливаются цены на каждую часть поставки, которые в дальнейшем корректируются с учетом изменения цен на сырье и материалы.

4. Чаще, чем в других контрактах, используются авансовые платежи.

Общую тенденцию в развитии международных расчетах, вне зависимости от товарной группы продукции, можно увидеть, анализируя валютно-финансовые условия контракта, в частности валюту цены и валюту платежа по договору. В настоящее время российские фирмы предпочитают рассчитываться за товары в иностранной валюте, в евро или долларах США. По данным ЗАО «Райффайзенбанк», международная торговля с европейскими странами выражена преимущественно в евро. И это неудивительно, ведь доля европейских стран в структуре российского экспорта занимает 58 %, а импорта – 89,2 % [1]. Российский рубль тоже используется в расчетах с контрагентами из Европы, но значительно реже, например, в расчетах с поставщиками из стран Финляндии, Франции, Кипра. Даже если контрагентом, во внешней торговле не являются ни США, ни европейские страны, все равно валютой платежа становится доллар или евро. Они выступают валютными посредниками поскольку прямых котировок между национальными валютами стран с формирующимся рынком не существует.

Доля российского рубля в международных расчетах со странами СНГ значительна – 64,6 %. Ведущую роль российский рубль занимает в экспортно-импортных операциях с такими странами, как Узбекистан, Армения, Казахстан¹.

Международные расчеты, по контрактам купли-продажи товаров разных отраслей производства в большинстве своем осуществляются через банки и компании, зарегистрированные в оффшорных зонах. Власти таких стран берут определенную плату за регистрацию оффшора и пополняют, таким образом, местный национальный бюджет. С одной стороны, оффшоры не влияют на внутреннюю экономику этих стран, так как не ведут бизнес на их территории, а с другой – являются постоянным источником дохода, поскольку платят как минимум установленные пошлины. В бюджетах некоторых стран данный источник дохода даже является основой экономики и фундаментом национального благосостояния [2].

Кроме того, посредством международных расчетов недобросовестные хозяйствующие субъекты, «специализирующиеся» на использовании «серых» схем, переводят валютные средства за границу, формально прикрывая их внешнеторговыми контрактами. Проведение Банком России проверки уполномоченных банков – крупнейших покупателей иностранной валюты на Московской межбанковской валютной бирже – выявило ряд схем утечки валюты за границу, во всех из них ключевую роль играют так называемые фирмы-однодневки. Фирмы-однодневки, как правило, состоят из одного-двух физических лиц, имеют юридический адрес на арендованную квартиру и минимально допустимый уставный капитал в 100 минимальных размеров оплаты труда. Каждая из таких фирм ежедневно закупает до 3–4 млн долл. США для оплаты поставок по импортным контрактам. В основном платежные условия таких контрактов предполагают 100 %-й авансовый платеж, а местоположением торгового партнера являются оффшорные зоны (Литва, Латвия, Виргинские Британские острова и др.). Несмотря на фиктивный характер таких сделок, действующее законодательство России

¹ Данные получены в результате анализа базы данных ЗАО «Райффайзенбанк».

не предоставляет уполномоченному банку права отказывать клиенту в совершении сделки. Для банка, как агента валютного контроля, лишь существует возможность сообщить в Центральный Банк России о проведении сомнительной операции. Такое сообщение направляется уполномоченным банком в ЦБ в течение следующего дня после дня проведения валютной операции. В свою очередь, Банк России передает информацию в Федеральную службу финансово-бюджетного надзора РФ (Росфиннадзор), которая имеет право налагать штрафы на юридических лиц, нарушивших валютное законодательство. Пока информация передается по цепочке от одного контролирующего органа к другому, раскрытие таких схем органами валютного контроля и правоохранительными органами становится достаточно трудно, поскольку фирма исчезает раньше, чем попадает в поле их зрения.

Российское законодательство обязывает участников международных расчетов следовать некоторым нормам в процессе работы с иностранным контрагентом. Эти требования затрагивают финансовую сторону отношений между контрагентами и регулируются валютным законодательством России. Первым и очень важным моментом является требование к участникам международной сделки рассчитываться только через уполномоченные банки (Закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – 173-ФЗ), ч. 2, ст. 14) [3].

По контрактам, сумма которых превышает в эквиваленте 50 000 долл. США в пересчете на день составления договора, на вывозимые / ввозимые с / на таможенную территорию РФ товары резидент РФ обязан оформить паспорт сделки (ПС). ПС – базовый документ, основа контроля внешнеторговых сделок, оформляемый российскими экспортерами / импортерами в уполномоченном банке. Необходимо помнить, что паспорт сделки открывается резидентом не позднее осуществления первой валютной операции по контракту либо иного исполнения обязательств по контракту (ввоза / вывоза товара), в зависимости от того, какое из указанных событий наступит ранее (Инструкция от 15 июня 2004 г. № 117-И «О порядке предоставления уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» (далее – 117-И) п. 3.14) [4]. Нарушения данного срока влечет наложение штрафа в сумме от 40 000–50 000 руб. [5].

Далее при работе по внешнеторговому контракту обязательства резидента будут определяться в зависимости от того, является ли он экспортером или импортером товара.

По импортному контракту, где валютой платежа является российский рубль, при погашении обязательств за ввезенный товар резидент оформляет платежное поручение, с указанием кода вида валютной операции и номера паспорта сделки. Если же у импортера возникают обязательства заплатить за ввозимый товар в иностранной валюте, то в день осуществления платежа импортер помимо заявления на перевод предоставляет в банк справку об идентификации по видам валютных операций средств в иностранной валюте, списываемых с банковского счета резидента, открытого в уполномоченном банке (п. 1.2 гл. 1 Инструкции № 117-И).

При работе по экспортному контракту выручка от продаж в иностранной валюте зачисляется на транзитный валютный счет экспортера в банке, где открыт ПС. При поступлении денежных средств российский экспортер в срок не позднее 15 календарных дней, следующих за датой зачисления денежных средств на его транзитный валютный счет, обязан представить в банк справку о валютных операциях и иные документы, являющиеся основанием для проведения валютной операции (117-И, п. 1.3). Нарушение такого порядка налагает штраф от $\frac{3}{4}$ до одного размера суммы валютной выручки, не проданной в установленном порядке суммы.

При зачислении выручки в валюте РФ экспортер обязан оформить Справку о поступлении валюты Российской Федерации, тем самым идентифицируя поступившую выручку. Справка о поступлении валюты Российской Федерации представляется резидентом в банк ПС в срок, не превышающий 15 календарных дней, следующих за месяцем, в течение которого были осуществлены валютные операции по контракту (далее – 258-П, п. 2.7) [6]. Для юридического лица административный штраф за невыполнение таких условий предусмотрен от 40 000–50 000 руб. [5].

Еще одним важным фактором правильного документарного оформления международных расчетов является обязанность резидента производить все расчеты по контракту через тот банк, в котором открыт паспорт сделки по данному договору. Резидент имеет право перевести контракт на обслуживание в другой уполномоченный банк. При этом ему требуется сначала закрыть паспорт сделки в одном уполномоченном банке и перевести на обслуживание в другой банк. Резидент по каждому контракту оформляет один ПС в одном банке ПС (117-И, п. 3.3).

Импортёр / экспортёр обязан после оформления на таможене ввозимого / вывозимого товара предоставить в банк заверенную копию таможенной декларации (п. 2.2 гл. 2 Положения № 258-П). Таможенная декларация предоставляется в банк с двумя экземплярами справки о подтверждающих документах. Документы должны быть представлены резидентом в течение 15 календарных дней, исчисляемых со дня, следующего за датой выпуска таможенными органами товаров. Такой порядок определен для товаров, которые в соответствии с нормативными правовыми актами в области таможенного дела подлежат декларированию таможенными органами путем подачи таможенной декларации. Для товаров, ввоз / вывоз которых осуществляется без подачи таможенной декларации (данный режим действует с Беларуссией и Казахстаном), документы предоставляются в банк в течение 15 календарных дней, исчисляемых после окончания месяца, в котором были оформлены документы, подтверждающие вывоз / ввоз товара с / на таможенную территорию Российской Федерации.

Банки, как агенты валютного контроля, пристально следят за соблюдением контрактных сроков резидентами в работе по экспортно-импортным сделкам. На основании 173-ФЗ ст. 19 резиденты при осуществлении внешнеэкономической деятельности обязаны в сроки, предусмотренные внешнеэкономическими договорами (контрактами), обеспечить:

- 1) получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары;
- 2) возврат в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные на таможенную территорию Российской Федерации (неполученные на таможенной территории Российской Федерации) товары.

В случае непоступления валютной выручки по внешнеэкономическому контракту (поступлению не в полном объеме) или невозврата аванса за неввезенные товары банк при закрытии ПС сообщает в Центральный банк о факте нарушения резидентом валютного законодательства России.

Таким образом, Банки контролируют проведение валютных операций по внешнеэкономическим контрактам. При непредоставлении документов или предоставлении их позднее установленного срока банк сообщает о нарушениях валютного законодательства путем составления отчета о нарушениях валютного законодательства и отправляет его в Центральный Банк РФ.

Динамика наиболее часто встречающихся нарушений валютного законодательства представлена на рис. 5.

Со стороны государства вопрос привлечения к ответственности за нарушение валютного законодательства требует доработки. Прежде всего, акты, предусматривающие размер налагаемых санкций за нарушения валютного законодательства, являются во многом противоречивыми. В частности, в них содержится ссылка на инструменты валютного регулирования, утратившие силу. Так, к примеру, ст. 15.35 Кодекса РФ «Об административных нарушениях» содержит размер административных штрафов за нарушения установленного порядка использования специального счета и / или резервирования, невыполнение обязанности по обязательной продаже части валютной выручки, хотя данные нормы больше не действуют. Также ни в одном документе не прописан период от даты выявления правонарушения до даты наступления ответственности. Более того, есть нарушения валютного законодательства, за которые не предусмотрены наказания.

Подводя итоги всему вышесказанному, мы структурировали требования валютного законодательства России, предъявляемые к участникам международных расчетов. Разработаны следующие рекомендации, выполнение которых улучшит экономическую эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы на перспективу, в частности избавит компанию от дополнительных проверок со стороны Росфиннадзора, наложения и взыскания штрафов.

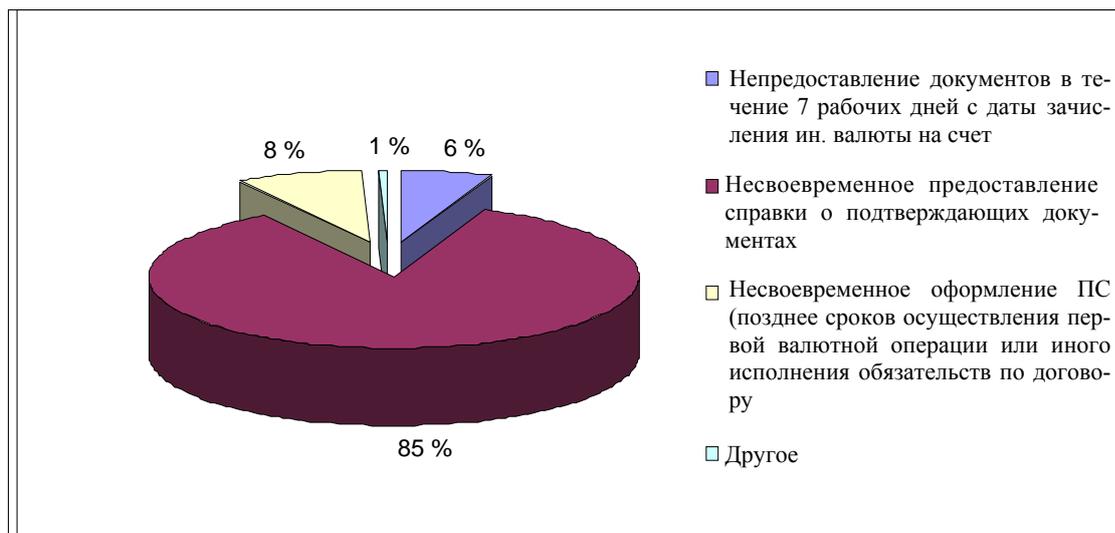


Рис. 5. Динамика основных нарушений валютного законодательства России (составлено автором в результате анализа базы по валютным операциям ЗАО «Райффайзенбанк»)

1. По контрактам, сумма которых превышает в эквиваленте 5 000 долл. США (в пересчете на день составления договора) на вывозимые / ввозимые с / на таможенную территорию РФ товары, резидент обязан оформлять ПС. Причем оформить паспорт следует не позднее осуществления первой валютной операции по контракту либо иного исполнения обязательств по контракту (ввоза / вывоза товара), в зависимости от того, какое из указанных событий наступит раньше.

2. Все расчеты по международным контрактам осуществляются безналичным путем, через счет в уполномоченном банке, в котором открыт паспорт сделки.

3. При поступлении денежных средств в иностранной валюте на транзитный валютный счет необходимо в срок не позднее 15 календарных дней, следующих за датой зачисления денежных средств, представить в банк справку о валютных операциях и иные документы, являющиеся основанием для проведения валютной операции.

4. При зачислении выручки в валюте РФ справка о поступлении валюты Российской Федерации представляется резидентом в банк ПС в срок, не превышающий 15 календарных дней, следующих за месяцем, в течение которого были осуществлены валютные операции по контракту.

5. Импортеру / экспортеру после оформления на таможне ввозимого / вывозимого товара необходимо предоставить в банк заверенную копию таможенной декларации с двумя экземплярами справки о подтверждающих документах в срок:

- в течение 15 календарных дней, исчисляемых со дня, следующего за датой выпуска таможенными органами товаров, подлежащих декларированию таможенными органами, путем подачи таможенной декларации;
- в течение 15 календарных дней, исчисляемых после окончания месяца, в котором были оформлены документы, подтверждающие вывоз / ввоз товара с / на таможенную территорию России, для товаров, ввоз / вывоз которых осуществляется без подачи таможенной декларации (данный режим действует с Белоруссией и Казахстаном).

6. Необходимо соблюдать контрактные сроки, касающиеся ввоза и оплаты товара. При истечении срока необходимо переоформлять паспорт сделки путем подписания дополнительного соглашения к контракту.

Список литературы

1. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации // Федеральная таможенная служба: Сб. тр. М., 2009. С. 27–76.

2. *Святненко А.* Налоговые убежища. Оффшоры как никогда актуальны. URL: <http://www.zn.ua/newspaper/articles/61649#article>.
3. Закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
4. Инструкция от 15 июня 2004 г. № 117-И «О порядке предоставления уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок».
5. Кодекс административных правонарушений (КоАП РФ) от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
6. Положение Банка России от 01.06.2004 № 258-П «О порядке представления резидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации, связанных с проведением валютных операций с нерезидентами по внешнеторговым сделкам, и осуществления уполномоченными банками контроля за проведение валютных операций».

Материал поступил в редколлегию 20.06.2011

A. M. Solovyeva

**FEATURES OF THE ORGANIZATION OF INTERNATIONAL SETTLES
BY RUSSIAN FIRMS OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS**

In the present work is carried out the analysis of the organization of international settles by the Russian firms under purchases and sale contracts of the goods of various production branches. The author had structured the requirements of the Russian currency legislation shown to the Russian participants of international settles, and the recommendations were developed, the accomplishment of which will relieve the Russian participants of foreign economic activity of penalties from Federal Agency of financially-budgetary supervision.

Keywords: foreign economic activity, international settles, foreign trade contract, foreign currency, offshore zones.