

10.4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Воронина Е.В., аспирант кафедры «Финансы и кредит»

Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ

Настоящая статья посвящена организационно-правовым основам финансов предприятий, участвующих во внешнеэкономической деятельности. Организация финансов современных российских предприятий базируется на принципах рыночной экономики с учетом положений действующего законодательства. Организационно-правовые основы финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности имеют свою специфику, связанную с тем, что внешнеэкономические операции таких предприятий выходят за пределы одной страны и связаны с расчетами в иностранной валюте, финансовыми отношениями с агентами валютного контроля и приоритетом норм международного законодательства над российским. Организационно-правовые основы финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности имеют практическое значение для предприятий для принятия решений в сфере финансов, разработки финансовой политики, бизнес-планов.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия различных форм собственности, в том числе и предприятия внешнеэкономической деятельности, взаимодействуют друг с другом, что приводит к возникновению между ними экономических отношений.

Экономические отношения предприятий, в том числе и предприятий внешнеэкономической деятельности, должны быть организованы в соответствии с принципами рыночной экономики с целью обеспечения непрерывности деятельности предприятия и извлечения прибыли. Организация экономических отношений предприятий, в том числе и предприятий внешнеэкономической деятельности, должна быть выстроена в строгом соответствии с правовыми основами законодательства РФ.

Организация финансов предприятий, в том числе и финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности, базируется на принципах рыночной экономики.

В экономической литературе к основным принципам рыночной экономики обычно относят:

- экономическую и юридическую самостоятельность предприятий;
- экономическую эффективность деятельности;
- финансовый контроль;
- материальную ответственность.

На основе этих принципов в экономической литературе выделяют принципы организации финансов предприятий, основные из которых можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

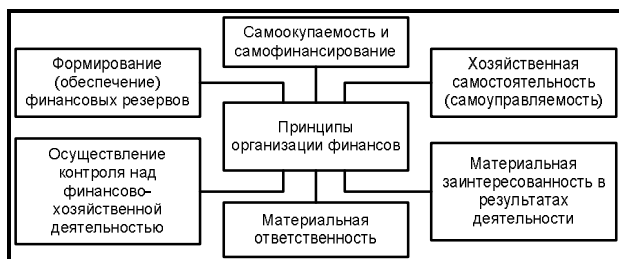


Рис. 1. Основные принципы организации финансов коммерческого предприятия

Дадим краткую характеристику каждому из принципов организации финансов предприятия.

- Принцип хозяйственной самостоятельности. Развитие рыночных отношений существенно расширило самостоятельность предприятий. Коммерческие предприятия независимо от форм собственности самостоятельно определяют свои расходы, источники финансирования, направления вложений денежных средств с целью получения прибыли. Государство контролирует соблюдение предприятиями законодательных норм при одновременном невмешательстве в их деятельность. Так, коммерческие предприятия всех форм собственности в соответствии с законодательством уплачивают необходимые налоги, участвуют в формировании внебюджетных фондов. Начисление амортизации происходит по нормам, которые также устанавливаются законодательно.
- Принцип самокупаемости и самофинансирования. Самокупаемость предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование предприятия, должны окупиться, то есть принести доход, который соответствует минимально возможному уровню рентабельности. Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование и развитие производства за счет собственных денежных средств, а при необходимости – за счет банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. В странах с развитой рыночной экономикой уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных средств предприятия достигает 70% и более.
- Принцип материальной заинтересованности в результатах деятельности. Объективная необходимость подобного принципа диктуется основной целью предпринимательской деятельности – максимизацией прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща руководству предприятия, работникам, государству.
- Принцип материальной ответственности. Этот принцип предполагает наличие определенной системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для руководителей коммерческих предприятий принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случае нарушения договорных обязательств, несвоевременности возврата ссуд, погашения векселей, нарушения налогового законодательства. В случае неэффективной деятельности к данному предприятию может быть применена процедура банкротства.
- Принцип формирования (обеспечения) финансовых резервов. Финансовые резервы образуют резервный капитал предприятия. Необходимость формирования финансовых резервов связана с риском, который всегда сопровождает предпринимательскую деятельность (например, невозврата вложенных в бизнес средств). Требование создания финансовых резервов (резервного капитала) содержится в Федеральном законе «Об акционерных обществах», принятом Государственной думой РФ 24 ноября 1995 г. №208-ФЗ и реализуется в отношении открытых и закрытых акционерных обществ. Финансовые резервы могут образовывать и хозяйствующие субъекты других форм собственности по своему усмотрению. Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех форм собственности из чистой прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей.
- Принцип осуществления контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Финансы предприятия выполняют контрольную функцию, поскольку данная функция объективна, то на ней основывается субъективная деятельность – финансовый контроль. По содержанию финансовый контроль подразделяется на:

- бюджетный контроль – проводимый такими органами, как Федеральное Собрание РФ, Счетная палата РФ, Правительство РФ, Федеральное казначейство Министерства финансов РФ, правоохранительные органы;
- налоговый контроль – осуществляемый налоговыми органами, налоговой полицией, таможенными и иными правоохранительными органами;
- банковский контроль – проводимый Центральным банком РФ (ЦБ РФ), аудиторскими фирмами, правоохранительными органами;
- валютный контроль – осуществляемый Правительством РФ, ЦБ РФ, Федеральной налоговой службой и агентами валютного контроля;
- надзор за страховой деятельностью – осуществляемый Департаментом страхового надзора Минфина РФ, правоохранительными органами;
- таможенный контроль – проводимый Федеральной таможенной службой.

Реализация принципов организации финансов предприятий на практике зависит от конкретной экономической ситуации – в нашем случае это внешнеэкономическая деятельность.

Под термином «организация» понимается «составляющая процесса управления, суть которой – координация действий отдельных элементов системы, достижение взаимного соответствия функционирования ее частей»¹.

Под термином «основы» понимаются «главные, исходные положения, принципы, элементы»².

Исходя из этого определения, под организационными основами финансов (организацией финансов) предприятий в области внешнеэкономической деятельности мы понимаем исходные положения, составляющие процесс управления финансами предприятий в области внешнеэкономической деятельности, суть которых – координация действий составных элементов финансов, достижение взаимного их функционирования в соответствии с принципами организации финансов.

Таким образом, объектами организации финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности являются составные элементы финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности:

- финансовые ресурсы предприятий в области внешнеэкономической деятельности, денежные средства и денежный оборот;
- источники формирования финансовых ресурсов предприятий в области внешнеэкономической деятельности;
- финансовые отношения предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим организацию вышеуказанных составных элементов финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Финансовые ресурсы предприятий в области внешнеэкономической деятельности – это импортные и экспортные товары предприятия (в основном это основные средства, нематериальные активы, товары для перепродажи), а также средства, инвестированные в деятельность иностранных компаний.

Денежные средства (денежный оборот) предприятия представляют собой рублевый и валютный фонд предприятия. Валютный и рублевый фонды взаимосвя-

заны: валютный фонд является источником формирования рублевого фонда и наоборот, рублевые средства формируют валютный фонд.

В состав источников формирования финансовых ресурсов предприятий в области внешнеэкономической деятельности входят собственные (уставный капитал, резервный, добавочный капитал) и заемные средства предприятия. По нашему мнению, к собственным источникам формирования финансовых ресурсов в области внешнеэкономической деятельности следует отнести собственные средства, как в рублях, так и в валюте, так как они оказывают непосредственное влияние на развитие предприятий, в том числе и предприятий внешнеэкономической деятельности. Заемные средства предприятий в области внешнеэкономической деятельности – это займы в иностранной валюте.

Организация финансовых ресурсов предприятий в области внешнеэкономической деятельности, источников их формирования и денежных средств (денежного оборота) зависит от организации финансовых отношений предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Финансовые отношения предприятий, в том числе и предприятий в области внешнеэкономической деятельности, состоят из следующих групп:

- I. Финансовые отношения с иностранными поставщиками и покупателями.
- II. Финансовые отношения с банком.
- III. Финансовые отношения с государственными органами.
- IV. Финансовые отношения в области внешнеэкономической деятельности внутри организации.

I. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Организация финансовых отношений предприятия со своими поставщиками и покупателями является важным моментом в организации финансов предприятия в области внешнеэкономической деятельности, так как связана с покупкой и реализацией импортного / экспортного товара, и движением денежных средств. Без организации финансовых отношений предприятий с иностранными поставщиками и покупателями внешнеэкономическая деятельность не возникнет, а значит, не возникнет и финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Организация экономических отношений предприятия с иностранными партнерами начинается с заключения контракта.

В международных (внешнеэкономических) контрактах в числе прочих условий контрагенты должны оговорить и соблюдать валютно-финансовые условия, которые включают в себя требования валютного контроля, валюта цены, валюта платежа, курс пересчета валюты цены в валюту платежа, оговорки, защищающие стороны от риска потерь.

Дадим краткую характеристику каждому из валютно-финансовых условий внешнеэкономического контракта.

1. Требования валютного контроля

Требования валютного контроля к условиям международной сделки в настоящее время минимальны и фактически сводятся к наличию в контракте реквизитов банка, в котором будет оформлен паспорт сделки. Тем не менее, законодательство в сфере валютных

¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 105.

² Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: Сов. энцикл.; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935–1940 / <http://slovari.yandex.ru/dict/ushakov>.

операций требует при заключении договора уточнять, не требуется ли действующими нормативными актами по валютному контролю внесение в контракты каких-либо дополнительных условий (ограничений по срокам поставки или формы расчетов).

2. Валюта цены, валюта платежа, курс пересчета валюты цены в валюту платежа

В международных договорах должно быть определено, в какой валюте установлена цена товара и в какой валюте должен быть произведен платеж. Исходя из цели максимизации выгоды сделки, экспортер стремится установить цену в твердой валюте (валюта, обеспеченная золотом и другими ценностями, устойчивая к собственному номиналу и к курсам других валют³ (например, евро)), а платеж – в мягкой валюте (валюта, не имеющая полноценного обеспечения и неустойчивая по отношению к основным мировым валютам.

— обращении, например, уругвайские песо –)⁴. Интересы импортера прямо противоположны интересам экспортера и заключаются в стремлении установить цену в мягкой валюте, а платеж осуществить в твердой.

При несовпадении валюты цены и валюты платежа в контракте требуется определить курс пересчета валюты цены в валюту платежа. При этом стороны оговаривают источник котировки, вид операций и котировальный (котировочный) период.

Источниками котировки могут служить официальные курсы центральных и национальных банков стран мира, курс биржевого рынка (должны быть установлена конкретная сессия и конкретная биржа), курс внебиржевого рынка (определенного банка, который объявляет курсы, или определенной справочной системы и т.п.):

- вид операции – это курсы каких именно сделок применяются (сделок на условиях «сегодня», «завтра», «spot», срочных сделок и т.п.). При необходимости следует также оговорить, принимается для пересчета курс продавца или покупателя или средний курс;
- сделки на условиях «сегодня», «завтра», «spot» являются разновидностями кассовых (наличные, spot) сделок – это сделки, которые исполняются сроком не позднее двух рабочих дней с даты заключения;
- сделки на условиях «сегодня» (today) – это валютные сделки, заключаемые текущим днем, дата валютирования – текущий день. Все расчеты производятся в день заключения сделки;
- сделки на условиях «завтра» (tomorrow) – это валютные сделки, заключаемые текущим днем, дата валютирования – следующий рабочий день;
- сделки на условиях «spot» (spot) – это валютные сделки, заключаемые текущим днем, дата валютирования – второй рабочий день с даты заключения сделки;
- сделки на условиях «spot» обеспечивают в первую очередь проведение расчетов по внешнеторговым операциям и движение капитала. Сделки на условиях «spot» на современном валютном рынке являются наиболее распространенными – основной объем торговли валютой приходится на эти сделки⁵.

Другой разновидностью сделок, курсы которых используются для определения вида операций, являются срочные (форвардные) сделки, которые представ-

ляют собой валютные сделки, срок валютирования / срок расчетов по которым составляет более двух рабочих дней с даты заключения сделки. Курс валюты оговаривается в момент заключения сделки.

Таким образом, если курс наличных, или spot сделок, отражает стоимость валюты в текущий момент времени, то срочные сделки являются прогнозными и позволяют хеджировать (страховать) валютные риски участников внешнеэкономической деятельности.

Котировальный (котировочный) период – это конкретная дата, по состоянию на которую определяется курс пересчета; может быть оговорен период, при этом курс определяется как средневзвешенная величина за этот период. Возможны следующие варианты – курс определяется по состоянию на день платежа, на вечер предыдущего рабочего дня (на момент закрытия торгов), на день, предшествующий дню платежа, и т.д.

Необходимо отметить, что проблема пересчета и связанная с ней целесообразность использования при проведении внешнеторговой операции специальной оговорки возникает также и при определении цены в той же валюте, что и валюта платежа, но при несовпадении национальной валюты страны импортера или экспортера и валюты цены (платежа). В данном случае импортеру будет выгодно установление более твердой по отношению к национальной валюте цены \ платежа, а импортеру – более мягкой. В этом случае определение в контракте курса пересчета не требуется, однако импортеру и экспортеру следует рассмотреть возможность включения в контракт той или иной оговорки, защищающей от риска потерь в результате изменения курса валюты цены / платежа по отношению к национальной валюте экспортера или импортера.

3. Оговорки, защищающие стороны от риска потерь

Одним из способов уменьшения негативных последствий валютных рисков может служить сокращение сроков между заключением сделок и осуществлением расчетов по ним, ускорение платежей или включение в текст договора различных оговорок, в том числе следующих.

1. Фиксация цены экспортного товара в более стабильной валюте, возможно, с последующим платежом в более мягкой.

2. Мультивалютная оговорка предусматривает корректировку цены при изменении курса. В договоре фиксируется курс валюты, при котором цена на товар остается неизменной, далее вводятся поправочные коэффициенты к цене (больше или меньше 1,0) соответственно изменению базового курса. Если речь идет об одной валюте, то оговорка является односторонней, а если рассматривается изменение курса валюты цены по отношению к нескольким валютам, то это мультивалютная оговорка. Однако мультивалютная оговорка сопряжена со сложными расчетами, описать которые в контракте достаточно трудоемко, поэтому она встречается довольно редко.

Разновидностью мультивалютной оговорки можно считать валютную ценовую оговорку, которая предполагает разделение валютного риска в некоторых пределах между экспортером и импортером.

В этом случае стороны устанавливают некоторую нейтральную зону колебания курса национальной ва-

³ Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И. Фаминского, М., 2001 // <http://vocabulary.ru/dictionary/485/>.

⁴ Бизнес-словарь, 2001 г. <http://vocabulary.ru/dictionary/>

⁵ Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под. ред. проф. Л.Е. Стровского. М., 2007. С. 367.

люты к валюте цены (например⁶, договор между контрагентами из Российской Федерации и США может предусматривать нейтральную зону между 27,00 и 30,00 руб. за 1 долл. США); в случае, если на момент исполнения платежа по контракту курс не выйдет за рамки установленной зоны, цена товара останется неизменной. Если курс превысит верхнюю границу (или упадет до величины, меньшей чем установлено нижней границей), цена на товар корректируется по установленной формуле таким образом, что разница курса валюты между верхней (нижней) границей нейтральной зоны и реальным курсом на момент исполнения платежа по контракту делится между контрагентами пополам. Иными словами, если к моменту платежа курс рубля к доллару составит 33,00 руб., то разницу между верхней границей нейтральной зоны (30,00 руб.) и реальным курсом (33,00 руб.), которая составляет 3,00 руб., контрагенты делят пополам.

Этот способ хеджирования можно выразить следующей формулой⁷:

$$Y = X * K, \text{ если } N \leq K \leq V ;$$

$$Y = X \frac{N + K}{2}, \text{ если } K < N ;$$

$$Y = X \frac{3V - K}{2}, \text{ если } K > V ,$$

где

Y – сумма окончательного платежа;

X – зафиксированная в контракте цена товара;

K – курс отечественной валюты к иностранной на момент совершения платежа;

N – нижняя граница нейтральной зоны;

V – верхняя граница нейтральной зоны.

3. Индексная оговорка как оговорка о пересмотре цен предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного в контракте, по сравнению с моментом заключения сделки. Например, оговаривается, что мировая цена на определенный товар к моменту поставки товара и платежа изменится по сравнению с датой заключения контракта более чем на 15%, цена товара подлежит пересмотру (или изменяется на определенную величину).

4. Оговорка о скользящих ценах (эскалаторная оговорка) предусматривает фиксацию в контракте условной (базовой) цены, которая к моменту расчетов по контракту может быть пересмотрена в зависимости от тех или иных факторов. При использовании данного вида оговорки значение курса пересчета валюты цены в валюту платежа (или курс национальной валюты по отношению к валюте цены / платежа) фиксируется на дату заключения контракта, а затем каждому проценту (установленному пункту) изменения курса относительно зафиксированного значения ставится в соответствие определенный процент изменения цены товара.

5. Компенсационная сделка, т.е. взаимная поставка товаров в равной стоимости также является разновидностью защиты от обесценения валют. Аналогичный смысл имеет страхование бартерной сделки.

В рамках ценовых валютных оговорок для упрощения порядка расчетов могут быть установлены пре-

дельные значения курса пересчета валюты цены в валюту платежа или курса национальной валюты по отношению к курсу валюты цены и т.д.

4. Условия расчетов

В контрактах возможно применение следующих вариантов условий расчетов.

1. Расчет в кредит, т.е. кредит экспортера импортеру или выплата аванса импортером экспортеру.
2. Платеж наличными, или покупка за наличные, – это платеж в период от момента готовности товара к отгрузке до поступления товара или документов покупателю (импортеру).

Часто в контрактах используют сочетания разных условий расчетов, в том числе разных видов расчетов в кредит. В целях более гибкой реализации международного договора часто оговаривают период платежа и предельные сроки окончательных расчетов. Например, стороны определяют, что платеж будет произведен по истечении 30 дней с даты получения товара на складе, но в любом случае не позднее двух месяцев с даты отгрузки. С одной стороны, это позволяет покупателю более гибко организовать платежи, рассчитаться за товар в менее сжатые сроки, но с другой стороны, четко фиксирует предельные сроки исполнения обязательств, после которых поставщик получает право применять штрафные санкции.

5. Меры против необоснованной задержки платежа

При заключении контрактов сторонами вопросы неустойки, пеней, штрафов, упущенной выгоды рассматриваются прежде всего как гарантия против неплатежа или непоставки. Самый эффективный способ обеспечения обязательств – банковская гарантия платежа или исполнения контракта, а также правительственные гарантии или гарантии (поручительства) третьих лиц – крупных предприятий.

6. Форма расчетов

Под формой расчетов понимается как именно будут производиться платежи (расчеты). Это должно быть оговорено в контракте. Форма расчетов представляет собой сложившиеся в международной коммерческой и банковской практике способы оформления, передачи и оплаты товаросопроводительных и платежных документов⁸.

Выбор конкретной формы расчетов, в которой будут осуществляться платежи по договору, определяются по соглашению сторон – партнеров во внешнеэкономической сделке.

Расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам. Основное назначение расчетов – обслуживание денежного оборота (платежного оборота)⁹.

В экономической литературе различают наличные и безналичные расчеты, которые функционируют в органическом единстве. Безналичные расчеты выгоднее, так как существует экономия на издержках обращения. Экономическая база для безналичных расчетов – материальное производство. Поэтому примерно ¾ платежей оборота предприятий приходится на расчеты по

⁶ Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под. ред. проф. Л.Е. Стровского. М., 2007. С. 400.

⁷ Там же.

⁸ Щукина Т.В. Финансы внешнеэкономической деятельности предприятия. – Иркутск: Изд-во БГУПЭП, 2003. – С. 52.

⁹ Там же.

товарным операциям, то есть на платежи за товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги.

Основными формами международных расчетов в мировой практике являются банковский перевод, аккредитив, инкассо.

Банковский перевод

Как и другие формы международных расчетов, банковские переводы осуществляются в безналичной форме, т.е. посредством платежных поручений, адресуемых одним банком другому (иногда посредством чеков или иных платежных документов). Однако коммерческие или товарораспорядительные документы (счета, транспортные и прочие документы) направляются при этой форме расчетов от экспортера импортеру непосредственно, минуя банки. Коммерческий банк только выполняет платежные поручения иностранных банков или оплачивает в соответствии с условиями корреспондентских соглашений выставленные на него банковские чеки по денежным обязательствам (контрактам) российских импортеров.

Обратимся к п. 2 «Расчеты платежными поручениями» ст. 863 «Общие положения о расчетах платежными поручениями» ч. 2 гл. 46 Гражданского кодекса РФ, где сказано, что при расчетах платежными поручениями банк обязуется по поручению плательщика за счет средств, находящихся на его счете, перевести определенную денежную сумму на счет указанного плательщиком лица в этом или ином банке в срок, предусмотренный законом или устанавливаемый в соответствии с ним, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета либо не определяется применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

В разделе «Условия платежа» внешнеэкономического контракта должно быть указано, что расчеты за поставленный товар будут производиться в форме банковского перевода. При этом в нем должен содержаться подробный перечень документов, направляемых от экспортера импортеру (по виду и количеству). Кроме того, должны быть указаны банковские реквизиты переводополучателя (номер счета, наименование банка экспортера, адрес), а также в какие сроки будет совершаться платеж. Проверкой соответствия заполненного заявления на перевод клиента с контрактом в банке занимается отдел валютного контроля, который руководствуется главным принципом – законностью осуществляемого перевода. Банк начинает участвовать в этой форме расчетов при представлении в банк импортера поручения на оплату контракта (заявление на перевод).

В настоящее время нет единой формы документа, в отличие от расчета по рублевым операциям, и каждый банк предлагает клиенту разработанную им форму заявления на перевод, включающую всю необходимую информацию об отправителе и получателе денежных средств, сумме перевода и отнесении комиссии на одного из контрагентов, сроках исполнения и ссылках на контракты, договоры, счета, в соответствии с которыми осуществляется перевод.

Банки не несут никакой ответственности за платеж (поставка товара, передача документов, а также сам платеж не входят в функции банка до момента представления платежного поручения). Таким образом, банки несут минимальную ответственность при банковском переводе и, следовательно, взимают при этой форме расчетов минимальную комиссию. (В соответствии с Тарифами комиссионного вознаграждения

коммерческого банка по работе с клиентами это могут быть проценты (промилле) от платежа с указанием минимальной и максимальной взимаемых сумм, а также фиксированная сумма, включающая в себя непосредственно комиссию за перевод, а также оплату коммуникационных расходов банка). Комиссия может варьировать в зависимости от срочности платежа.

При банковском переводе комиссию, как правило, взыскивает банк импортера с перевододателя. Банк импортера, приняв платежное поручение от клиента импортера, направляет от своего имени платежное поручение в соответствующий банк экспортера тем способом, какой указан в поручении клиента: по почте, телексу, системе СВИФТ (S.W.I.F.T.). В настоящее время в международной банковской практике применяется направление платежных поручений либо по телексу, либо по каналам системы СВИФТ (теми банками, которые присоединились к этой системе). По получении платежного поручения банк экспортера проверяет его подлинность (например, по телеграфному ключу) и делает соответствующее зачисление на счет экспортера.

Такова схема банковского перевода за фактически поставленный товар. Эта форма банковского перевода более выгодна импортеру, так как последний получает товар и документы, как правило, до момента оплаты. Однако, если контрагент-импортер рассчитывается на условиях 100%-ного авансового платежа, то у него возникает риск потери товара и невозврата аванса.

Инкассо

Инкассо – поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через банк) определенную сумму, или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок. Используется как в расчетах наличными, так и с применением коммерческого кредита¹⁰.

Иными словами, инкассо представляет собой операцию по оплате определенных документов на основании полученных от предприятия – клиента банка инструкций, при этом банк, в отличие от аккредитивной формы расчетов, не гарантирует надлежащую оплату товара или услуг. Схема документарного инкассо отличается от банковского перевода дополнительным пробегом документов от экспортера импортеру. Инкассо регламентируется Унифицированными правилами по инкассо (Uniform rules for collections, публикация МТП №522, редакция 1995 г.).

При проведении операций по инкассо могут быть использованы различные виды документов. Финансовые документы – переводные и простые векселя, чеки, платежные расписки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами. Коммерческие документы – счета, транспортные документы, товарораспорядительные документы или иные подобные документы, не являющиеся финансовыми.

В зависимости от вида инкассируемых документов выделяют:

- чистое инкассо (clean collection) – это инкассо финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими, и документарное инкассо. В современной мировой практике чистое инкассо применяется при оплате чеков и векселей, выписанных одним банком в другом;
- документарное инкассо (documentary collection) – это инкассо финансовых документов, сопровождаемых финан-

¹⁰ Щукина Т.В. Финансы внешнеэкономической деятельности предприятия. – Иркутск: Изд-во БГУПЭП, 2003. – С. 55.

совыми документами, или коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми.

Положительными для предприятий сторонами инкассо являются:

- дополнительные гарантии оплаты товара, так как импортер не получает товар, пока он не оплачен;
- импортер может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар, а также всю необходимую документацию к нему.

Отрицательными для предприятий сторонами инкассо являются:

- более сложная и дорогая по сравнению с банковским переводом форма расчетов (более высокая комиссия банка);
- повышенная рискованность, так как банк не гарантирует оплаты документов в случае, если импортер неплатежеспособен или отказывается от оплаты в силу иных причин.

В СССР 85% форм расчетов по внешнеэкономическим контрактам приходилось на инкассовые и аккредитивные формы расчетов, в современной РФ инкассо используется редко, и это приводит, по оценке многих экономистов, к запутанности в расчетах, затруднению валютного контроля и снижению культуры российского предпринимательства в сфере международного и российского законодательства.

Аккредитив

Доля аккредитивов в международных расчетах значительно скромнее по сравнению с банковским переводом и инкассо, однако именно эта форма расчетов максимально отвечает интересам экспортеров, то есть наиболее полно обеспечивает получение экспортной выручки.

Документарный аккредитив (*documentary credit*) – обязательство банка, выставленное на основании поручения клиента банка в пользу экспортера (бенефициара) оплатить документы, представленные и оформленные в соответствии с определенными условиями. Положение о документарном аккредитиве регулируются в международной практике Унифицированными правилами по документарным аккредитивам (UCP-600) вступили в силу с 1 июля 2007 г. Отличительной чертой аккредитивной формы расчетов является то, что снятие денежных средств со счета плательщика предшествует отправке товара в его адрес. Кроме того, согласно Унифицированным правилам по документарным аккредитивам (UCP-600), большинство бенефициаров-экспортеров в соответствии с действующим в их странах законодательством имеет возможность получить необходимое финансирование, переуступив в пользу своего банка право на предстоящую выручку по документарному аккредитиву, как это предусматривается ст. 39 UCP 600.

Среди множества видов аккредитивов можно выделить несколько основных, отличающихся условиями и степенью риска для той или иной стороны:

- отзывные и безотзывные (*revocable / irrevocable*). Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара. Обязательства по безотзывному аккредитиву не могут быть ни изменены, ни аннулированы без согласия банка-эмитента и бенефициара. Обязательства подтверждающего банка по безотзывному аккредитиву не могут быть изменены также и без согласия этого банка. Каждый аккредитив должен ясно указывать, является ли он отзывным или безотзывным. При отсутствии такого указания Унифицированные правила страхуют риски экспортера – в этом случае аккредитив считается безотзывным;
- подтвержденные и неподтвержденные (*confirmed / not confirmed*). По неподтвержденному аккредитиву ответственность

несет только выставивший его банк (банк импортера). По подтвержденному аккредитиву дополнительную гарантию оплаты несет третий банк, определенный либо желанием импортера и экспортера, либо банка-импортера;

- переводные (трансферабельные) (*transferable*). Бенефициар может перевести данный аккредитив в пользу третьего лица полностью или частично (в основном используется по поставкам технического оборудования). Аккредитив может быть переведен, если он прямо обозначен банком-эмитентом как переводной, или трансферабельный;
- возобновляемые (револьверные). По мере использования аккредитива (выплат), его сумма (квота) автоматически восстанавливается после каждой выплаты по аккредитиву в пределах установленной общей суммы лимита и срока для представления документов по аккредитиву, если иное не предусмотрено условиями аккредитива. В зависимости от вида револьверного аккредитива в нем может быть указан срок для использования квоты (платеж раз в месяц, в квартал и др.). Также оговаривается порядок револьвации аккредитива: либо до первоначальной суммы, либо на сумму использования. Данный вид аккредитива удобен при частых поставках товара партиями;
- по способу обеспечения: покрытые и непокрытые. Покрытыми считаются аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент предварительно списывает с импортера средства в пределах суммы аккредитива и либо предоставляет их в распоряжение исполняющего банка, либо блокирует это покрытие у себя на срок действия обязательств банка-эмитента с условием возможности их использования для выплат по аккредитиву. Если покрытие переводится в банк экспортера, то на сумму покрытия банк экспортера платит проценты (так как выгодно сразу иметь покрытие – оно страхует риски банка-эмитента). Валютное покрытие может предоставляться путем:
 - кредитования суммой аккредитива корреспондентского счета исполняющего банка в банке-эмитенте или другом банке;
 - предоставления исполняющему банку права списать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента в момент получения аккредитива на исполнение;
 - открытия банком-эмитентом в исполняющем банке депозитов покрытия, или страховых депозитов;
- резервный аккредитив (*stand-by*). Является одной из форм гарантий по товарной сделке. Открывается как дополнительное условие к сделке. В контракте может быть записано: «Если по сделке не будет оплаты, будет действовать аккредитив». Подобный аккредитив открывается сразу, но если условия сделки выполнены, он аннулируется. Если же по истечении срока оплаты экспортер сообщил, что оплата не произведена, начинает действовать аккредитив. Подобная форма аккредитива намного дешевле документарного аккредитива, так как проходит по ставке гарантии с минимумом документов.

Существует еще одна разновидность аккредитива, предусматривающая оплату неотгруженного товара – аккредитив с красной оговоркой. Таким аккредитивом может быть любой вид, предусматривающий выплату авизирующим банком экспортеру авансов до получения основной суммы экспортной выручки. Открывая подобный аккредитив, банк импортера обязуется возместить авизирующему банку суммы выплаченных авансов, даже если отгрузка после этого не была совершена. Такая разновидность аккредитива может рассматриваться как вид необеспеченного кредита, поэтому банки выдают их в редких случаях.

Аккредитивы считаются наиболее сложной формой расчетов, поскольку получение платежа связано с правильным оформлением документов и своевременным представлением их в банк. Основным недостаток аккредитивной формы для контрагентов – определен-

ные задержки пробега документов через банки и высокая стоимость аккредитива.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что любая внешнеэкономическая операция (сделка) оформляется контрактом, в котором должны быть как можно подробнее прописаны все условия осуществления сделки. В этом и заключаются организационные основы финансовых отношений с контрагентами.

II. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С БАНКОМ

Все предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, оперируют с иностранной валютой. Так, например, предприятия-экспортеры имеют выручку от продажи экспортного товара в иностранной валюте, в то время как предприятие-импортер получает выручку в валюте страны, где оно ведет свою деятельность, однако для расчетов за импортный товар с иностранным поставщиком импортер закупает иностранную валюту через уполномоченный банк.

В ходе данных операций возникают валютные отношения, которые в данном случае представляют собой часть финансовых отношений предприятий – импортеров и экспортеров с банками по поводу операций купли-продажи иностранной валюты. Правильная организация операций купли-продажи иностранной валюты, по нашему мнению, является важным моментом в организации финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

У предприятий-участников внешнеэкономической деятельности расчеты с иностранными поставщиками и покупателями производятся в иностранной валюте, определенной договором. Для этого организация открывает валютный счет в уполномоченном банке. Счет может быть в долларах США, евро, фунтах и т.д. Валютные операции ведутся по определенным правилам, установленным Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ (Закон о валютном регулировании и валютном контроле). Ранее при работе с валютой у организации были задействованы два счета – транзитный и текущий. Транзитный валютный счет был нужен для идентификации поступившей валюты, а текущий валютный счет использовался для расчетов в инвалюте, находящейся в распоряжении организации.

По нашему мнению, следует обратить внимание на тот факт, что в связи с тем, что с 2007 г. окончательно отменена норма Закона о валютном регулировании и валютном контроле об обязательной продаже части валютной выручки, необходимость транзитного валютного счета отпала. Однако многие банки по-прежнему открывают организациям для операций с валютой два счета – транзитный и текущий. Данный факт не является нарушением, так как не отменен п. 2.1 Инструкции ЦБ РФ от 30 марта 2004 г. №111-И.

Аналитический учет по своему валютному счету предприятия обычно организуют в разрезе:

- валютные счета внутри страны и валютные счета за рубежом;
- валютные счета по виду валюты (доллары США, евро и т.п.);
- текущий валютный счет и транзитный валютный счет (если таковой имеется) в РФ.

При получении предприятием валютной выручки банк зачисляет все денежные средства на транзитный счет и направляет предприятию уведомление об этом¹¹. После

¹¹ Пп. 2.2, 3.1 Инструкции ЦБ РФ от 30 марта 2004 г. №111-И.

этого в течение семи рабочих дней со дня поступления валюты на транзитный счет¹² предприятию нужно составить и представить в банк справку о валютных операциях¹³ для подтверждения совершения валютной операции. Справка о валютных операциях может в банк не предоставляться, если договором банковского счета предусмотрено, что такую справку заполняет сам банк¹⁴.

После отмены обязательной продажи части валютной выручки во многих банках сохранился порядок подачи распоряжения и перевода валюты с транзитного счета на текущий. Поэтому предприятию все равно необходимо оформлять распоряжение на обязательную продажу части валютной выручки, даже если организация оставляет всю валюту непроданной. Если валюта не продается, то соответствующий раздел распоряжения не заполняется. Если же предприятие предполагает продать валюту, то оно заполняет нужный раздел распоряжения. Полученные от продажи рубли зачисляются на расчетный счет организации. Остаток валюты (он может быть равен и поступившей сумме) на основании распоряжения переводится с транзитного валютного счета на текущий.

Для продажи валюты с текущего валютного счета предприятие должно оформить поручение (распоряжение или заявление) на продажу иностранной валюты. Для приобретения валюты предприятию требуется оформить поручение (распоряжение или заявление) на покупку иностранной валюты. Формы этих документов, так же как и форма распоряжения на обязательную продажу части валютной выручки, утверждаются банком самостоятельно.

При списании валюты с текущего валютного счета одновременно с распоряжением на перевод иностранной валюты в банк снова представляется справка о валютных операциях.

При операциях с иностранной валютой может возникнуть курсовая разница, которая по сути отражает рыночные колебания цен на такой товар, как валюта. То есть курсовая разница – это величина, зависящая от разницы курсов ЦБ РФ на разные даты совершения операций с иностранной валютой¹⁵. В зависимости от характера разница может быть отрицательной (формирует прочий расход организации) и положительной (формирует прочий доход организации).

Банк, выполняющий поручение организации на продажу или покупку валюты, фактически зарабатывает на разнице цен предложения и спроса. Разница между курсом ЦБ РФ и курсом банка, обслуживающего предприятие на дату продажи, является так называемой разницей курсов.

Согласно ст. 250, 265 Налогового кодекса РФ (НК РФ) доходы и расходы по операциям с валютой участвуют в расчете налоговой базы по налогу на прибыль. Доходы и расходы по операциям с валютой включаются в состав внереализационных расходов и доходов.

Во внереализационных расходах названы:

- расходы в виде отрицательной (положительной) курсовой разницы, образующиеся вследствие отклонения курса продажи (покупки) валюты от официального курса ЦБ РФ на дату перехода права собственности на иностранную валюту;

¹² Ст. 1.2, 1.3 Инструкции ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. №117-И.

¹³ Приложение 1 к Инструкции ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. №117-И.

¹⁴ П. 1.5 Инструкции ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. №117-И.

¹⁵ Пп. 3.7 ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте».

- расходы в виде отрицательной курсовой разницы, возникающей от переоценки валютных ценностей, проводимой в связи с изменением официального курса ЦБ РФ.

Аналогично во внереализационных доходах присутствуют:

- доходы в виде отрицательной (положительной) курсовой разницы, образующиеся вследствие отклонения курса продажи (покупки) валюты от официального курса ЦБ РФ на дату перехода права собственности на иностранную валюту;
- доходы в виде положительной курсовой разницы, возникающей от переоценки валютных ценностей, проводимой в связи с изменением официального курса ЦБ РФ.

Таким образом, у предприятия может возникнуть два вида внереализационных доходов и расходов:

- отклонения, образующиеся вследствие различий курсов ЦБ РФ и банка на дату покупки-продажи валюты;
- отклонения, образующиеся вследствие разницы курсов ЦБ РФ на разные даты совершения операций.

Переоценку валюты нужно проводить на дату перехода права собственности на валюту при совершении операций с ней (то есть на дату списания ее с валютного счета или зачисления ее на валютный счет) и на последнее число каждого отчетного периода¹⁶.

С нашей точки зрения, необходимо планировать баланс сумм поступлений и платежей в различных валютах, так как недостаток в наличии на счете российских рублей или иностранной валюты при одновременной необходимости исполнения платежей в этих двух валютах приводит к потребности увеличивать расходы по оплате услуг кредитных организаций в связи с покупкой валюты на межбанковском рынке.

В соответствии со ст. 22 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» уполномоченные банки, таможенные и налоговые органы являются агентами валютного контроля.

Основными целями деятельности агентов валютного контроля являются:

- определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых для них лицензий и разрешений;
- проверка обоснованности платежей в иностранной валюте;
- проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов в валюте РФ.

В целях осуществления валютного контроля оформляется паспорт сделки.

Внешнеторговый контракт является основанием для оформления паспорта сделки. Паспорт сделки составляется в двух экземплярах и содержит основные реквизиты контракта.

В ст. 20 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ закреплено, что паспорт сделки должен содержать сведения, необходимые для обеспечения учета и отчетности по валютным операциям между резидентами и нерезидентами. Указанные сведения отражаются в паспорте сделки на основании подтверждающих документов, имеющихся у резидентов. Паспорт сделки используется органами и агентами валютного контроля для осуществления валютного контроля в соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ.

ЦБ РФ установлены единые правила оформления резидентами и нерезидентами в уполномоченных бан-

ках паспорта сделки при осуществлении валютных операций между резидентами (импортерами) и нерезидентами (экспортерами), указанные в Инструкции ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. №117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» (Инструкция №117-И); и в Положении ЦБ РФ от 1 июня 2004 г. №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 проведением валютных операций» (Положение №258-П).

Если сумма внешнеторгового контракта не превышает в эквиваленте 5 тыс. долл. на дату заключения контракта, валютный контроль по таким сделкам не осуществляется и подтверждающие документы в уполномоченный банк не представляются (п. 1.2 Положения №258-П и п. 3.2 Инструкции №117-И). То есть паспорт сделки нужно оформлять, только если сумма контракта больше 5 тыс. долл.

Паспорт сделки оформляется до совершения валютной операции.

В целях осуществления валютного контроля агенты валютного контроля в пределах своей компетенции имеют право запрашивать и получать от резидентов и нерезидентов следующие документы (копии документов), связанные с проведением валютных операций, открытием и ведением счетов в иностранной валюте¹⁷:

- документы:
 - удостоверяющие статус юридического лица – для нерезидентов;
 - документ о государственной регистрации юридического лица – для резидентов;
- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;
- документы, удостоверяющие права нерезидентов на осуществление валютных операций, открытие счетов (вкладов), оформляемые и выдаваемые органами страны места жительства (места регистрации) нерезидента, если получение нерезидентом такого документа предусмотрено законодательством иностранного государства;
- уведомление налогового органа по месту учета резидента об открытии счета (вклада) в банке за пределами территории РФ;
- документы (проекты документов), являющиеся основанием для проведения валютных операций, включая:
 - договоры (соглашения, контракты);
 - доверенности;
 - выписки из протокола общего собрания или иного органа управления юридического лица;
 - документы, содержащие сведения о результатах торгов (в случае их проведения);
 - документы, подтверждающие факт передачи товаров (выполнения работ, оказания услуг), информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, акты государственных органов;
- документы, оформляемые и выдаваемые кредитными организациями, включая банковские выписки; документы, подтверждающие совершение валютных операций;
- таможенные декларации, документы, подтверждающие ввоз в РФ валюты РФ, иностранной валюты и внешних и внутренних ценных бумаг в документальной форме;
- паспорт сделки;

¹⁶ Пп. 7 п. 4 ст. 271, пп. 6 п. 7 ст. 272 НК РФ.

¹⁷ Ст. 23 ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

- иные документы, предусмотренные ст. 23 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ.

Вышеперечисленные документы позволяют государственным агентам (агентам валютного контроля) наиболее полно контролировать правильность и законность совершения сделок в области внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что финансовые отношения предприятий с уполномоченными банками выступают как составная часть экономических отношений предприятий в области внешнеэкономической деятельности. Организация финансовых отношений с банками в соответствии с законодательством является одним из важных моментов организации финансов предприятия в области внешнеэкономической деятельности.

III. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ

Приобретая товары по импорту, реализуя экспортные товары, организации уплачивают совокупность таможенных платежей. Порядок их взимания регулируется одновременно и Налоговым, и Таможенным кодексами РФ и предполагают финансовые отношения с таможенными и налоговыми органами.

При ввозе и вывозе товаров (работ, услуг) на таможенную территорию РФ взимаются следующие виды таможенных платежей (п. 1 ст. 318 Таможенного кодекса РФ, ТК РФ):

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость (НДС), взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- таможенные сборы.

Таможенные платежи уплачиваются предприятиями в кассу или на счет таможенного органа, открытый для этих целей, а при перемещении товаров в международных почтовых отправлениях, организации почтовой связи, которая затем переводит денежные суммы на счет соответствующего таможенного органа (таможенного органа, который их и начислил при осуществлении таможенного оформления товара в месте международного почтового обмена – п. 3, 4 ст. 295 ТК РФ).

Таможенные платежи могут быть уплачены в любой форме. К формам уплаты таможенных платежей относятся:

- безналичный расчет (платежное поручение, таможенные карты, зачет авансовых сумм, денежного залога, излишне уплаченных и излишне взысканных платежей);
- наличный расчет (оформление таможенного приходного ордера).

Таможенные платежи уплачиваются по выбору плательщика как в валюте РФ, так и в иностранной валюте, курс которой котируется ЦБ РФ, в соответствии с законодательством РФ о валютном регулировании и валютном контроле.

В соответствии с подп. 3, 4 п. 1 ст. 318 и ст. 322 ТК РФ объектом обложения НДС и акцизом являются товары, ввозимые на таможенную территорию РФ. Налоговой базой для целей исчисления налога на добавленную стоимость и акциза является таможенная стоимость товаров и (или) их количество (ст. 322 ТК РФ).

Таможенная стоимость товаров определяется декларантом с помощью методов определения таможенной стоимости, установленных законодательством РФ, и заявляется в таможенный орган при декларировании товаров (ст. 323 ТК РФ).

Таможенная стоимость товаров – это основа для исчисления таможенных платежей (таможенных пошлин, НДС, акцизов, кроме тех, которые исчисляются по специфическим ставкам).

Порядок определения таможенной стоимости ввозимых товаров установлен в Законе РФ от 25 мая 1993 г. №5003-1 «О таможенном тарифе».

Определить таможенную стоимость ввозимых товаров можно одним из шести методов:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- метод вычитания стоимости;
- метод сложения стоимости;
- резервный метод.

Основной – метод «по цене сделки с ввозимыми товарами». Если основной метод использовать нельзя, последовательно применяется каждый из перечисленных методов.

По общему правилу, в таможенную стоимость ввозимых товаров включают все расходы, которые понес покупатель до момента ввоза товаров на таможенную территорию РФ.

Таможенная стоимость по методу «по цене сделки с ввозимыми товарами» определяется как:

Цена сделки с ввозимыми товарами (контрактная стоимость) + Дополнительные расходы по приобретению товаров (накладные расходы), расходы иностранного поставщика, не включенные в цену сделки).

К накладным расходам в иностранной валюте относятся перевозка, перевалка, страхование груза хранение на складах, естественная убыль в пределах нормы, брокерские расходы и комиссия – все перечисленные расходы имеют место за границей.

Таможенная стоимость (ТС) декларируется в грузовой таможенной декларации и в декларации таможенной стоимости (ДТС). ДТС представляется одновременно с ГТД и без нее является недействительной.

Кроме того, на таможне РФ уплачиваются таможенные сборы.

Таможенные сборы – это неналоговая компонента таможенных платежей, представляющая собой плату за таможенные услуги, размер которой определяется ТК РФ.

Правовые основы применения в РФ таможенных пошлин закреплены в Законе РФ «О таможенном тарифе». Порядок уплаты таможенной пошлины устанавливается ТК РФ.

Обязанность по уплате ввозной таможенной пошлины и налогов возникает с момента пересечения таможенной границы (пп. 1 п. 1 ст. 319 ТК РФ), и исполнить эту обязанность должен декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары (ст. 320 ТК РФ).

Согласно п. 5 ст. 5 Закона РФ «О таможенном тарифе», таможенная пошлина для импорта может быть определена как обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на тамо-

женную территорию РФ и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза.

Особенности расчета таможенной пошлины зависят от вида ее ставки. Законом РФ «О таможенном тарифе» (ст. 4) предусмотрены три вида ставок:

- адвалорная (стоимостная) ставка таможенной пошлины устанавливается в процентах к таможенной стоимости облагаемого товара. Поэтому необходимая сумма таможенной пошлины рассчитывается как: ТС умножить на соответствующую ставку пошлины в процентах;
- специфическая ставка таможенной пошлины устанавливается в денежном выражении за определенную единицу облагаемых товаров. В качестве денежного эквивалента выступает евро. Например, зажигалки карманные газовые (не подлежащие повторной заправке) – 5 евро за 1 тыс. шт.;
- комбинированная ставка таможенной пошлины включает в себя как стоимостные, так и количественные показатели перемещаемых товаров. При этом в зависимости от вида комбинированной ставки размер таможенной пошлины может определяться либо путем сравнения, либо путем сложения полученных величин. Например, комбинированная ставка для одежды меховой овчинной – 20% таможенной стоимости, но не менее 30 евро за 1 шт. – указывает на исчисление таможенной пошлины посредством последовательного определения величин по стоимостной (20% таможенной стоимости) и количественной (30 евро за 1 шт.) составляющих ставки.

НДС, так же как и таможенная пошлина, имеет свои ставки. О разновидностях ставок НДС можно говорить только с количественной стороны. Это 10% и 18%. Эти ставки применяются к широкому перечню товаров (в отличие от ставок таможенных пошлин, где каждой категории товаров соответствует своя ставка).

Для отдельных категорий продовольственных товаров (скот и птица в живом весе, молоко и молокопродукты, сахар, мука и др.), а также некоторых товаров для детей (трикотажные изделия для новорожденных, обувь, игрушки, школьные тетради и др.), в соответствии с п. 2 ст. 164 НК РФ, установлена ставка НДС в размере 10%.

В отношении иных товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, применяется ставка НДС в размере 18%.

Если товар является подакцизным, то акцизы включаются в стоимость импортных ценностей.

Налоговая база НДС определяется как сумма таможенной стоимости товара, таможенной пошлины и акциза (если товар – подакцизный).

В ТК РФ предусмотрены случаи, когда налоги и ввозная таможенная пошлина не уплачиваются. Например, если общая таможенная стоимость ввозимых товаров в течение одной недели в адрес одного получателя не превышает 5 тыс. руб. (пп. 2 п. 2 ст. 319 ТК РФ). Кроме того, от уплаты НДС освобождаются декларанты, указанные в ст. 150 НК РФ, а акцизов – в п. 3 ст. 183 НК РФ. Решение об освобождении принимает таможенный орган, осуществляющий таможенное оформление товаров, или ГТК. Существующие льготы по уплате НДС предоставляются в виде освобождения от НДС либо возврата ранее уплаченных сумм.

При ввозе товаров таможенные пошлины, сборы и налоги должны быть уплачены не позднее 15 дней со дня предъявления товаров в таможенный орган в месте их прибытия на таможенную территорию РФ или со дня завершения внутреннего таможенного транзита, если декларирование товаров производится не в месте их прибытия (п. 1 ст. 329 ТК РФ).

Срок уплаты может быть продлен. Изменение срока уплаты производится в форме отсрочки или рассрочки (п. 2 ст. 333 ТК РФ).

НДС, уплаченный на таможне по импортированным товарам (в том числе основным средствам, материалам), можно принять к вычету (п. 2 ст. 171 НК РФ). При этом купленные товары должны быть приобретены для осуществления производственной деятельности или иных операций, облагаемых НДС, либо для перепродажи.

В связи с тем, что в гл. 21 НК РФ были внесены изменения, которые вступили в силу с 1 января 2006 г. (Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №118-ФЗ «О внесении изменений в гл. 21 ч. 2 НК РФ» и Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №119-ФЗ «О внесении изменений в гл. 21 ч. 2 НК РФ и о признании утратившими силу отдельных положений актов законодательства РФ о налогах и сборах»), в отношении вычета входного НДС уже не важен факт оплаты. Однако факт оплаты остается обязательным условием в отношении сумм НДС, уплачиваемых на таможне при ввозе товаров на территорию РФ.

НДС принимается к вычету в том налоговом периоде (месяце или квартале), в котором импортные товары, основные средства или нематериальные активы были оприходованы на балансе фирмы. Перечислены к этому времени деньги за товар иностранному партнеру или нет – значения не имеет.

Документами, подтверждающими право на вычет, в данном случае будут внешнеэкономический договор (контракт), инвойс (счет) и грузовая таможенная декларация, где записана сумма НДС, уплаченного на таможне.

Есть случаи, когда НДС, уплаченный на таможне, к вычету не принимается, а включается в стоимость приобретаемых товаров. Эти случаи перечислены в п. 2 ст. 170 НК РФ:

- импортируемые товары используются для производства и реализации товаров, которые НДС не облагаются;
- импортируемые товары используются для производства и реализации товаров, местом реализации которых территория РФ не признается;
- покупатель импортированных товаров не является плательщиком НДС или использовал свое право на освобождение от уплаты налога (ст. 145 НК РФ);
- импортируемые товары предполагается использовать для операций, которые не признаются реализацией товаров (работ, услуг) по ст. 146 НК РФ.

В соответствии с п. 2 ст. 166 ТК РФ при экспорте товаров производятся освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. Руководствоваться при исчислении НДС по экспортным сделкам нужно, так же как и при осуществлении операций на территории РФ, НК РФ.

Порядок исчисления НДС, в том числе и при экспорте продукции, товаров, работ и услуг, регламентируется гл. 21 Налогового кодекса РФ.

НДС включается в цену реализуемого товара или услуги. Продавец платит в бюджет не весь НДС, полученный от покупателя, – из этой суммы он вычитает НДС, перечисленный ранее поставщикам. Экспортные ставки облагаются НДС по ставке 0%, экспортерам возмещается из бюджета налог, уплаченный поставщикам.

Для применения данной ставки необходимо представить в налоговую инспекцию пакет документов, подтверждающий осуществление экспорта.

Организация-экспортер не взимает с иностранного покупателя НДС, но имеет право предъявить суммы «входящего» НДС по сырью, материалам, товарам, работам и услугам, связанным с осуществлением экспорта (например, транспортным расходом), к вычету.

В соответствии с п. 3 ст. 153 НК РФ выручка от реализации товаров (работ, услуг) на экспорт, полученная в иностранной валюте, пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ на дату оплаты отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг). В остальных случаях при определении налоговой базы выручку пересчитывают в рубли по курсу ЦБ РФ на дату, соответствующую моменту определения налоговой базы при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), установленному ст. 167 НК РФ.

Для обоснования права на применение налоговой ставки 0% по экспортным операциям организация обязана представлять в налоговые органы определенные документы. Какие именно – регламентирует ст. 165 НК РФ. Кроме того, согласно п. 6 ст. 164 НК РФ по экспортным операциям в налоговые органы должна представляться отдельная налоговая декларация.

Согласно п. 1 ст. 165 НК РФ при реализации готовой продукции или товаров на экспорт необходимо представить в налоговую инспекцию следующие документы:

- контракт (копия контракта) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товара за пределы таможенной территории РФ;
- выписка банка (копия выписки), подтверждающая фактическое поступление выручки от иностранного лица – покупателя указанного товара на счет налогоплательщика в российском банке;
- таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в режиме экспорта, и пограничного таможенного органа (российского таможенного органа, в регионе деятельности которого находится пункт пропуска, через который товар был вывезен за пределы таможенной территории РФ);
- копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с отметками пограничных таможенных органов, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории РФ.

Все виды платежей, взимаемых таможенными и налоговыми органами, включая средства, получаемые в счет возмещения затрат на хранение товаров на складах временного хранения и таможенных складах таможенных органов и т.д., подлежат перечислению в федеральный бюджет.

Таким образом, организация финансовых отношений предприятий с государственными органами в области внешнеэкономической деятельности заключается в документальном оформлении финансовых ресурсов в соответствии с требованиями валютного контроля и уплате необходимых платежей в бюджет.

IV. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовые отношения в области внешнеэкономической деятельности внутри организации заключаются в организации планирования своих финансов в области внешнеэкономической деятельности. Для такого планирования предприятие должно организовать финансовую службу (финансовый менеджмент), выполняющую задачи по организации финансов в области внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, организация финансовых отношений в области внешнеэкономической деятельности внутри организации будут включать в себя выработку определенной стратегии организации финансов с учетом особенностей его внешнеэкономической деятельности.

Правильная организация финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности даст возможность реализовать принципы хозяйственной самостоятельности, самокупаемости и самофинансирования, материальной заинтересованности в результатах деятельности, материальной ответственности и осуществлении контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, что в свою очередь обеспечит непрерывность деятельности предприятия и извлечение прибыли.

В процессе рассмотрения организационных основ финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности мы постоянно ссылались на нормы законодательства РФ.

Это связано с тем, что организационные основы финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности связаны с действующим законодательством.

Организация финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности должна соответствовать правовым основам законодательства РФ и стран-партнеров.

Дадим определение правовым основам финансов внешнеэкономической деятельности.

Под термином «право» понимается «совокупность юридических норм, воплощенных в виде законов и других нормативных актов, подлежащих обязательному соблюдению»¹⁸.

Термин «правовой» определяется как «основанный на праве, отражающий нормы права»¹⁹.

Под термином «основы» понимаются «главные, исходные положения, принципы, элементы»²⁰.

Исходя из данных определений, под правовыми основами финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности мы будем понимать совокупность основных законов и нормативных актов, в соответствии с которыми осуществляется внешнеэкономическая деятельность.

В настоящее время намечается тенденция приведения законодательных систем стран мира к единым стандартам, и РФ не является исключением. В российское законодательство внесены изменения, которые, с одной стороны, сближают его с едиными мировыми стандартами, с другой – оказывают влияние на финансы предприятий-участников внешнеэкономической деятельности.

Это такие изменения:

- сближение российских правил формирования бухгалтерской отчетности с правилами ее формирования по МСФО и US GAAP (американский стандарт): изменения в классификации доходов и расходов в бухгалтерском учете (приказ Минфина РФ от 18 сентября 2006 г. №116н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету»), отмена оценки выбытия материально-производственных запасов способом ЛИФО (с 1

¹⁸ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 110.

¹⁹ Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: Гос. ин-т «Сов. энцикл.»; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935-1940 // <http://slovari.yandex.ru/dict/ushakov>.

²⁰ Там же.

января 2008 г.) (приказ Минфина РФ от 26 марта 2007 г. №26н), изменения, внесенные в Положение по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств» (приказ Минфина РФ от 12 декабря 2005 г. №147н) и др.;

- реформирование (либерализация) системы валютного регулирования и валютного контроля, в частности отмена требования обязательного использования резидентами (нерезидентами) специальных банковских счетов, специальных разделов счетов депо, специальных разделов лицевого счета по учету прав на ценные бумаги, а также специальных брокерских счетов при осуществлении валютных операций; отмена обязательной продажи части валютной выручки на внутреннем рынке РФ для предприятий-экспортеров. Данные изменения были внесены в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ Федеральными законами от 26 июля 2006 г. №131-ФЗ, от 30 декабря 2006 г. №267-ФЗ, от 17 мая 2007 г. №83-ФЗ.

Так, например, реформирование системы валютного регулирования и контроля влияет на финансы таким образом, что в связи с упрощением системы банковских счетов организаций – участников внешнеэкономической деятельности (отмена требования обязательного использования специальных банковских счетов, специальных разделов счетов депо, специальных разделов лицевого счета по учету прав на ценные бумаги, а также специальных брокерских счетов при осуществлении валютных операций) упрощается и движение финансовых потоков внутри предприятия, что в свою очередь упрощает систему валютного контроля со стороны государства.

Отмена обязательной продажи части валютной выручки для предприятий-экспортеров на внутреннем рынке РФ позволяет хозяйствующим субъектам полностью использовать валютную выручку для своих целей.

Таким образом, для нормативного регулирования финансов в области ВЭД необходима четкая законодательная система, взаимодействующая с законодательствами стран-контрагентов, а также максимально приближенная к международному законодательству, регулирующему отношения государств в области внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время не существует единого мнения по поводу системы нормативных актов, входящих в систему правового регулирования финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Профессор Л.Е. Стровский определяет, что основы государственного устройства РФ, системы управления, в том числе и внешнеэкономической деятельности, определены Конституцией РФ.

Согласно ст. 71 Конституции РФ, в ведении РФ (применительно к сфере внешнеэкономической деятельности) находятся внешняя политика и международные отношения, международные договоры, внешнеэкономические отношения.

По мнению профессора Л.Е. Стровского, законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность и управление ею в РФ, – это акты, принятые высшим представительным и законодательным органом – Федеральным Собранием, или акты, принятые высшими представительными органами, действовавшими до принятия новой Конституции страны, если они не противоречат последней. К их числу автор относит общеэкономические законы, например, законы «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О собственности», налоговое законодательство и др. В этих законодательных актах содержатся, как правило, специальные статьи и разделы, регламентирующие

внешнеэкономическую деятельность, например, ст. 25 «Внешнеэкономическая деятельность» Закона РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и др. Принимаются также законодательные акты по тем или иным аспектам внешнеэкономической деятельности, например, «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности», Таможенный кодекс РФ, Кодекс торгового мореплавания РФ, Законы РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», «О техническом регулировании», «Об экспортном контроле», «Об иностранных инвестициях», «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении торговли товарами», «О международном коммерческом арбитраже», «О таможенном тарифе» и т.д.

Наряду с законодательными актами первостепенное значение имеют указы и распоряжения Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ. На основе и в развитие упомянутого выше законодательства федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти в пределах своей компетенции принимают нормативные акты в форме инструкций, положений, правил и др. Межведомственные нормативные акты в обязательном порядке подлежат регистрации в Министерстве юстиции РФ и официальному опубликованию.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ осуществляется целой системой органов государственной власти.

По мнению доктора экономических наук, профессора В.И. Подольского, нормы действующего законодательства, регулирующие внешнеэкономические операции, можно классифицировать по шести уровням.²¹

- уровень 1 – общегосударственные нормативные акты РФ:
 - Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Таможенный кодекс РФ;
 - федеральная законодательная база, включающая законы «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ; «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г. №5003-1; «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ; «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ; «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» от 7 августа 2001 г. №115-ФЗ; и др.
- уровень 2 – нормативные акты, принимаемые органами РФ общей компетенции – Президентом РФ и Правительством РФ – в форме указов и постановлений (например, Указ Президента РФ «О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в РФ» от 21 ноября 1995 г. №1163, постановление Правительства РФ «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории РФ» от 6 ноября 1992 г. №854 и др.);
- уровень 3 – межправительственные конвенции и соглашения об избежании двойного налогообложения;
- уровень 4 – внутриведомственные нормативные акты ЦБ РФ (например, Инструкция ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. №117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, в порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок»), Минфина РФ, ФНС, ФТС (инструкции, положения, приказы, указания, методические рекомендации, разъяснения);
- уровень 5 – международные правила поставок товаров (Инкотермс) и правила оформления и доставки грузов;

²¹ Кулинина Г.В., Юшкова С.Д. Аудит импортных операций / Под ред. проф. В.И. Подольского. – М., 2004. – С. 21.

- уровень 6 – внутрифирменные стандарты предприятия (инструкции, положения, схемы документооборота и т.п.).

В рассмотренных выше классификациях нормативно-правового регулирования внешнеэкономической деятельности не прослеживается приоритета норм международного законодательства над нормами российского законодательства, закрепленного Конституцией РФ. В классификации, предложенной профессором В.И. Подольским, межправительственные конвенции и соглашения об избежании двойного налогообложения поставлены на 3-й уровень, что нарушает требования Конституции РФ.

Классификация, предложенная профессором В.И. Подольским, имеет разделение по уровням. На наш взгляд, разделение законодательства по уровням, в том числе и самим предприятием при организации своей внешнеэкономической деятельности, в том числе и при организации финансов в области внешнеэкономической деятельности (которые представляют собой экономические отношения), является крайне необходимым. Предприятие, которому приходится учитывать нормы не только законодательства своей страны, но и страны зарубежного контрагента, должно четко знать, нормы какого законодательства являются приоритетными. Это особенно актуально при составлении внешнеэкономического контракта. На современных предприятиях, как правило, встречается отсутствие закрепления в контракте момента перехода права собственности на товар. Стороны считают, что переход прав собственности на товар будет определяться согласно базисам поставки, содержащихся в международных правилах толкования торговых терминов Инкотермс-2000.

Инкотермс – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Каждый термин представляет собой аббревиатуру из трех букв²².

Цель Инкотермс-2000 – обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Инкотермс-2000 содержат базисные условия поставки – специальные условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара от пункта отправления до согласованного места назначения. Эти условия делят все расходы по доставке между продавцом и покупателем в соответствии с их обязанностями. Кроме того, базисные условия поставки устанавливают момент перехода с продавца на покупателя рисков случайной гибели и повреждения товаров. Инкотермс-2000 не являются правилами международного договора, а поэтому данный документ нельзя применять для определения момента перехода права собственности на товар. Применение Инкотермс-2000 является рекомендательным и не может иметь приоритет применения перед Венской конвенцией или нормами ГК РФ.

Поскольку в настоящее время не существует единой упорядоченной классификации законодательных актов, регулирующих операции в области внешнеэкономической деятельности, предложим классификацию (иерархию) законодательных актов по пяти уровням.

- уровень 1:
 - Конституция РФ;
 - международные соглашения, межправительственные конвенции и соглашения;
 - кодексы: ГК РФ, НК РФ, ТК РФ;
 - федеральное законодательство: Федеральный закон от 15 июля 1995 г. №101-ФЗ «О международных договорах РФ»; «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ; «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г. №5003-1; «Об осно-

вах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ; «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ; «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 8 декабря 2003 г. №165-ФЗ (ред. от 30 декабря 2006 г.) и др.;

- уровень 2 – указы и постановления, принятые органами общей компетенции (Президентом РФ и Правительством РФ):
 - Указ Президента РФ «О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в РФ» от 21 ноября 1995 г. №1163;
 - постановление Правительства РФ «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории РФ» от 6 ноября 1992 г. №854;
 - постановление Правительства РФ «Об отмене лицензирования импорта в РФ патоки крахмальной» от 20 ноября 2006 г. №700;
 - постановление Правительства РФ «О таможенном тарифе РФ и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности» от 27 ноября 2006 г. №718;
 - постановление Правительства РФ от 17 января 2002 г. №19 «Перечень важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники, ввоз которой на таможенную территорию РФ не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость» и др.
- уровень 3 – нормативные акты ЦБ РФ, Минфина РФ, ФНС РФ, ФТС РФ:
 - письмо ФТС РФ «О взимании акцизов» от 13 апреля 2007 г. №01-06/14032; письмо ФТС РФ «О некоторых вопросах представления паспортов сделок при декларировании товаров» от 5 сентября 2006 г. №04-4-03/526; письмо Государственного таможенного комитета РФ №01-06/22880 от 4 июня 2003 г. «О взимании НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РФ»;
 - Инструкция ЦБ РФ «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» от 15 июня 2006 г. №1713-У и др.;
- уровень 4 – международные правила поставок товаров (Инкотермс-2000) и правила оформления и доставки грузов;
- уровень 5 – внутренние инструкции и положения предприятия.

Предприятие также может организовывать и управлять своими финансами путем разработки учетной политики, внутренних инструкций и положений на основе официальной нормативно-правовой базы (вышеуказанные четыре уровня). Так, например, предприятие-импортер имеет право таможенные пошлины и сборы включить в стоимость импортных товаров для целей бухгалтерского учета и налогообложения и списывать их по мере реализации товара согласно своей учетной политике (ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», п. 4 ст. 252 НК РФ).

Предприятие-импортер имеет право закрепить в своей учетной политике другой вариант учета таможенных пошлин и сборов: для целей бухгалтерского учета включить таможенные платежи в стоимость товара, а для целей налогового – списывать их на затраты одновременно (ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ).

Выбор первого варианта учета таможенных платежей приведет к сближению бухгалтерского и налогового учета, что во многом облегчит работу бухгалтерии и даст возможность предприятию иметь более точную информацию о своих финансовых потоках. Выбор второго варианта учета таможенных платежей повлечет за собой повышение трудоемкости их отражения, однако налог на прибыль хозяйствующего субъекта будет меньше за счет единовременного

²² <http://www.tamognia.ru/incoterms>.

списания всех таможенных сборов и пошлин, уплаченных организацией-импортером, что позволит высвободить значительные денежные средства. Свобода выбора принятия того или иного решения зависит от самого предприятия.

Исходя из того, что определение финансов предприятия в области внешнеэкономической деятельности органично вытекает из специфики внешнеэкономической деятельности предприятия, которая оказывает на них (финансы) влияние, рассмотрим основные моменты действующего законодательства, влияющие, по нашему мнению, на организацию финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности:

- нормы международного права и международные договоры в системе законодательства РФ;
- основной законодательный акт о налогах и сборах – НК РФ.
- ТК РФ.

Подробнее коснемся определения момента перехода права собственности на закупленные материальные ценности у импортера и на реализованные материальные ценности у экспортера, рассмотрим основные законодательные акты таможенного регулирования.

Согласно ч. 4 ст. 5 Конституции РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ – составная часть ее правовой системы. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотренные российским законодательством, то применяются правила международного договора.

Следует отметить, что под правилами международного договора подразумеваются правила международных соглашений, межправительственных конвенций и соглашений об избежании двойного налогообложения.

Таким образом, Конституция РФ содержит понятие правовой системы РФ и указание на то, что нормы международного права и международные договоры являются ее составными элементами. Также Конституция РФ содержит требование приоритета правил международного договора над российским законодательством при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности в области внешнеэкономической деятельности.

Следовательно, Конституция РФ является нормативным актом первого уровня, регулирующим внешнеэкономическую деятельность. Кроме того, и сами международные и межправительственные конвенции и соглашения должны входить в первый уровень классификации, равно как и основа для их заключения – Федеральный закон от 15 июля 1995 г. №101-ФЗ «О международных договорах РФ». Данный закон определяет порядок заключения, выполнения и прекращения международных договоров, независимо от их вида и наименования (соглашения об избежании двойного налогообложения, конвенции, импортный / экспортный контракт).

Требование приоритета международных соглашений (в данном случае специальных налоговых соглашений) содержится и ст. 7 ч. 1 НК РФ: если международным договором РФ, содержащим положения, касающиеся налогообложения и сборов, установлены иные правила и нормы, чем предусмотренные этим кодексом и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами о налогах и (или) сборах, то применяются правила и нормы международных договоров РФ. При отсутствии вышеуказанных противоречий организации – участники внешнеэкономической деятельности, также как и предприятия, осуществляющие свою деятельность в пределах РФ (не являющиеся участниками внешнеэкономической деятельности), применяют нормы, установленные НК РФ.

НК РФ – основной законодательный акт о налогах и сборах, обязательный для исполнения любым юридическим лицом – резидентом на территории РФ. Требования НК РФ содержат виды налогов и сборов, взимаемых в РФ, а также

основные определения, необходимые для налогообложения сделки, в том числе и налогообложения внешнеэкономических операций. Например, при импорте важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники, согласно перечню, утверждаемому Правительством РФ, для подтверждения законности освобождения операции от налога на добавленную стоимость необходимо обратиться к ст. 149 НК РФ; порядок налогообложения прибыли иностранных организаций, осуществляющих свою деятельность через постоянные представительства регламентирует гл. 25 НК РФ. Другой пример; при экспорте товаров налоговая ставка НДС составляет 0%, но для ее применения необходимо доказать, что товар вывезен за пределы РФ, а также представить документы, перечисленные в ст. 165 НК РФ.

Как уже упоминалось выше, одним из самых важных моментов для участников внешнеэкономической деятельности является определение момента перехода права собственности на закупленные (в импорте) или реализованные (в экспорте) материальные ценности, который к тому же является ключевым условием внешнеэкономического контракта. Остановимся подробнее на определении момента перехода права собственности согласно действующему законодательству.

Момент перехода права собственности также определяется нормативными актами, хотя сделать это гораздо труднее, чем, например, определить законность освобождения от НДС жизненно необходимой медицинской техники согласно перечню, утверждаемому Правительством РФ (постановление Правительства РФ от 17 января 2002 г. №19 «Перечень важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники, ввоз которой на таможенную территорию РФ не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость»). Следуя требованиям Конституции РФ, обратимся сначала к приоритетным перед российским законодательством нормам международного законодательства, а именно, к положениям Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция). РФ является ее участницей как правопреемница СССР. Венская конвенция представляет собой свод унифицированных правил по определенному кругу вопросов, регулирующих заключение международного контракта и возникающие из него права и обязательства продавца и покупателя. Ст. 30 данного документа устанавливает, что продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и нормами этого документа. Необходимо заметить, что положения Венской конвенции не касаются последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар (п. б ст. 4). Таким образом, Венская конвенция не содержит прямого определения момента перехода права собственности, следовательно, право собственности на товар может переходить на основе закона страны – импортера или экспортера.

Определение момента перехода прав собственности содержится в ГК РФ. Так, ст. 223 и 224 ГК РФ определяют, что право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. В свою очередь передачей материальной ценности признается:

- вручение вещи лично приобретателю;
- сдача вещи перевозчику для отправки приобретателю;
- передача коносамента или иного товарораспорядительного документа на вещь.

В последнем пункте важно заметить, что имеется в виду не дата самого коносамента и не дата его передачи перевозчику, а дата передачи этого документа непосредственно контрагенту.

Ст. 211 ГК РФ содержит норму, определяющую, что риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет его собственник, если иное не предусмотрено законом или договором. Однако данное правило вовсе не означает, что лицо, взявшее на себя коммерческие риски, является собственником материальной ценности.

Кроме того, гражданским законодательством определено, что возникновение и прекращение права собственности на имущество, являющееся предметом сделки, определяется по праву той страны, где находилось имущество в момент перехода прав собственности на него, если иное не установлено соглашением сторон (п. 1 ст. 1206 ГК РФ). Право собственности на имущество, находящееся в пути по внешнеэкономической сделке, определяется согласно законодательству страны, из которой это имущество отправлено, если иное не закреплено во внешнеэкономическом контракте.

К основным законодательным актам таможенного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ относятся ТК РФ и Закон РФ «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г. №5003-1. Таможенное регулирование, осуществляемое этими нормативными актами, касается только операций, при осуществлении которых возможно определить факт пересечения границы, то есть по импорту или экспорту материальных ценностей. Поскольку результат оказания услуги не имеет материального выражения, то ввоз или вывоз услуги невозможно подтвердить грузовой таможенной декларацией, и в этом случае она не оформляется, также не требуется оформления паспорта сделки. Например, импортированные услуги не подлежат обложению таможенными пошлинами, однако облагаются налогом на добавленную стоимость согласно законодательству РФ (НК РФ) или межправительственным соглашениям об избежании двойного налогообложения.

ТК РФ определяет юридический статус таможенных органов, виды таможенных режимов и платежей, порядок начисления, уплаты и взимания этих платежей, процедуры оформления товаров и транспортных средств, основания для ввоза и вывоза товаров. С 1 января 2004 г. ТК РФ регулируется порядок определения и заявления таможенной стоимости товаров (ст. 323 ТК РФ), а также вопросы, связанные с определением страны происхождения товаров, перемещаемых через таможенную границу (параграф 1 п. 6 ТК РФ). Ранее эти нормы регулировались законом «О таможенном тарифе». Следует отметить, что ТК РФ, также как и НК РФ, содержит требование приоритета правил международных договоров над этими кодексами.

Закон РФ «О таможенном тарифе» устанавливает порядок определения ставок таможенных пошлин, виды этих ставок, меры оперативного регулирования внешней торговли с помощью сезонных и особых пошлин, а также порядок предоставления тарифных льгот.

Таким образом, практическое значение вышеприведенной классификации (иерархии) заключается в том, что при организации финансов в области внешнеэкономической деятельности, предприятия не только четко следовать законодательству, но и соблюдать иерархию нормативных актов.

Таким образом, организация финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности строится на основе принципов организации финансов предприятий в условиях рыночной экономики с учетом особенностей, присущих внешнеэкономической деятельности. При организации финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать правовые законодательные основы.

Организационные и правовые основы финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности неразрывно связаны друг с другом. Невозможно правильно выстроить организацию финансов предприятий в области

внешнеэкономической деятельности без учета правовых основ финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Только сочетание организационных и правовых основ финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности обеспечит экономическую эффективность деятельности предприятий в области внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Таможенный кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2.
3. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1, 2, 3.
4. Федеральный закон РФ от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
5. Закон РФ от 25 мая 1993 г. №5003-1 «О таможенном тарифе».
6. ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утв. приказом Минфина РФ от 27 ноября 2006 г. №154н.
7. Инструкция ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. №117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок».
8. Инструкция ЦБ РФ от 30 марта 2004 г. №111-И «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке РФ».
9. Бизнес-словарь, 2001 г. // <http://vocabulary.ru/dictionary/>.
10. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И. Фаминского. М., 2001.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. М., 2007.
12. Кулинина Г.В., Юшкова С.Д. Аудит импортных операций / Под ред. проф. В.И. Подольского. М., 2004.
13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006.
14. Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М., 1935-1940 // <http://slovari.yandex.ru/dict/ushakov>.
15. Щукина Т.В. Финансы внешнеэкономической деятельности предприятия. – Иркутск: Изд-во БГУПЭП, 2003.
16. <http://www.tamognia.ru/incoterms>.

Ключевые слова

Организационно-правовые основы, внешнеэкономическая деятельность, финансы предприятий, финансовые отношения, валюта, контракт, валютный контроль, валютное регулирование, обеспечение обязательств, формы расчетов.

Воронина Елена Владиславовна

РЕЦЕНЗИЯ

Тема настоящей статьи «Организационно-правовые основы финансов организаций в области внешнеэкономической деятельности» представляет интерес для юридических лиц, являющихся непосредственными участниками внешнеэкономической деятельности, с одной стороны, а также для агентов валютного контроля – таможенных органов, налоговых органов, уполномоченных банков, с другой – этим в значительной степени определяется актуальность темы.

В статье Ворониной Е.В. рассмотрены основные принципы организационно-правовых основ финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности с учетом специфики финансов таких предприятий и даны практические рекомендации по их усовершенствованию. Таким образом, материал данной статьи имеет как теоретическое, так и практическое значение и может быть рекомендован к печати в научных, периодических и других изданиях.

Салихов З.А., д.э.н., доцент, профессор, Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ

10.4. ORGANIZATIONAL – LAWFUL BASES OF THE FINANCES OF ENTERPRISES IN THE SPHERE OF THE EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY

Y.V. Voronina, the Post-graduate Student
of Chair «Finance and the Credit»

State Tax Academy of the Ministry of Finance

Present article is dedicated to the organizational – lawful bases of the finances of enterprises, which participate in the external economic activity. The organization of the finances of contemporary Russian enterprises is based on the principles of the market economy taking into account the positions of the current legislation. The Organizational – lawful bases of the finances of enterprises in the sphere of external economic activity have their specific character, connected with the fact that the foreign economic operations of such enterprises they exceed the limits of one country and they are connected with the calculations in the foreign currency, the financial relations with the agents of currency control and the priority of the standards of international legislation above the Russian. The Organizational – lawful bases of the finances of enterprises in the region of external economic activity are of practical use for the enterprises for decision making in the sphere of finances, development of financial policy, business-plans.

Literature

1. Customs code of the Russian Federation.
2. Tax code of the Russian Federation. Part2.
3. The civil code of the Russian Federation. Part 1, 2, 3.
4. Federal law of the RF from 10.12.2003. №173-FZ «About the currency exchange regulation and the currency control».
5. Law of the RF from 25.05.1993 №5003-1 «About the customs tariff».
6. PBU 3/2006 «The calculation of active memberships and obligations, whose cost is expressed in the foreign currency», order of Ministry of Finance of the RF from 27.11.2006. №154n.
7. Instruction of Central bank of the RF from 15.06.2004 №117-I «About the order of idea by residents and by nonresidents to the authorized banks of documents and information with the realization of currency transactions, the order of calculation by the authorized banks of currency transactions and formulation of the passports of transactions».
8. Instruction of Central bank of the RF from 30.03.2004 №111-I «About required sale to the part of the currency earnings on the internal currency market for the Russian Federation».
9. «Business- dictionary», 2001. <http://vocabulary.ru/dictionary/>
10. «External economical intelligent dictionary» /edited by I. Fominski, M., 2001.
11. «The external economic activity of enterprise»/ edited by L.E. Strovski., M., 2007.
12. G.V. Kulinina, S.D. Yushkova. «Audit import operations» / edited by. Prof. V.I. Podolskiy. – M., 2004.
13. B.A. Rayzberg, L.S. Lozovski, E.B. Starodubtseva. «Economic dictionary». – M.: INFRA - M, 2006.
14. The explanatory dictionary of the Russian language: In 4 T. / Edited by. D.N. Ushakov. – M.: 1935-1940 / <http://slovari.yandex.ru/dict/ushakov>.
15. Shchukina T.V. «The finances of the external economic activity of enterprise», Irkutsk, 2003.
16. <http://www.tamognia.ru/incoterms>.

Keywords

Organizational-lawful bases, the external economic activity, finances of enterprises, the financial relations, currency, the contract, the currency control, the currency exchange regulation, guarantee of the obligations, the form of the calculations.