

## 1. Общие вопросы валютного контроля

### 1. Зачем нужен валютный контроль?

Валютный контроль необходим для обеспечения экономической безопасности государства. В рамках валютного контроля государство проверяет соблюдение правил обращения валюты, в том числе законно ли предприниматели получают выручку, не занимаются ли отмыванием денег, не заключают ли нелегальные сделки, не поддерживают ли террористов и т.д. Основным нормативный правовой акт по валютному контролю в России – это **Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»**.

### 1.2. Какие обязанности в рамках валютного контроля имеет экспортер?

В связи с экспортом товаров за границу у участника внешнеэкономической деятельности есть обязанность: вернуть деньги в страну за проданный товар. Для целей валютного контроля необходимо, чтобы деньги за товары или услуги поступили на ваш счет в банке, уполномоченном на совершение операций с иностранной валютой (далее – уполномоченный банк), не позднее указанного в контракте срока.

## 2. Какие формальности нужно соблюсти?

1. Действия участников внешнеэкономической сделки и уполномоченных банков при совершении валютных операций регламентированы положениями **Инструкции Банка России от 16.08.2017 № 181-И** «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления» (зарегистрирована Минюстом России 31.10.2017, рег. № 48749) (далее – Инструкция).

2.2. Характер и объем формальностей, которые необходимо соблюсти в целях соблюдения валютного законодательства, зависит от суммы обязательств по вашему экспортному контракту. Сумма обязательств по контракту определяется по официальному курсу иностранной валюты по отношению к рублю на дату заключения контракта.

Действия экспортера Сумма экспортного контракта	Представление информации о коде вида операции	Представление подтверждающих документов по операциям на счете	Постановка контракта на учет
До 200 тыс. руб. (включительно)	+	-	-
От 200 тыс. руб. до 6 млн руб.	-	+	-
От 6 млн руб. (включительно)	-	+	+

2.3. Если сумма обязательств по вашему экспортному контракту равна или менее 200 тыс. рублей, то в уполномоченный банк необходимо представить информацию о коде вида операции при каждом зачислении иностранной валюты на транзитный валютный счет. Перечень кодов вида операции приведен в приложении 1 к Инструкции. Порядок представления информации о коде вида операции установлен внутренними инструкциями вашего УБ.

2.4. Если сумма обязательств по вашему экспортному контракту более 200 тыс. рублей, но менее 6 млн руб., то в уполномоченный банк необходимо представить [подтверждающие документы](#) не позднее 15 рабочих дней после даты зачисления иностранной валюты на транзитный валютный счет. В случае исполнения обязательств по экспортному контракту в уполномоченный банк потребуется представить следующие документы:

- декларация на товары или иные документы, используемые в качестве таможенной декларации;
- транспортные (перевозочный, товаросопроводительный), коммерческие документы, статистическая форма учета перемещения товаров и/или иные документы, содержащие сведения о вывозе товара из Российской Федерации (отгрузке, передаче, поставке, перемещении);
- акт о выполнении работ (оказании услуг, передаче информации и результатов интеллектуальной деятельности), счет-фактура.

Порядок представления подтверждающих документов и выписки по операциям на счете установлен внутренними инструкциями вашего УБ.

2.5. Если сумма обязательств по вашему экспортному контракту равна или более 6 млн руб., то в уполномоченный банк необходимо поставить контракт на учет.

## 3. Как поставить контракт на учет

### 1. В какой срок необходимо поставить контракт на учет?

Срок постановки контракта на учет зависит от условий оплаты по контракту:

- если предусмотрена предоплата, то срок постановки контракта на учет – не позднее 15 рабочих дней с даты зачисления выручки на счет;
- если оплата будет производиться после отгрузки товара, то необходимо поставить контракт на учет до отгрузки, поскольку при заполнении таможенной декларации необходимо указать уникальный номер контракта.

### 2.2. Как получить уникальный номер контракта?

Уполномоченный банк примет на учет ваш контракт не позднее следующего рабочего дня после даты представления экспортного контракта или сведений о нем и присвоит ему уникальный номер контракта.

В течение 1 рабочего дня после даты постановки контракта на учет уполномоченный банк направит вам уникальный номер контракта. Уполномоченный банк не может отказать в постановке контракта на учет.

### 3.3. Какие документы и сведения необходимо представить для постановки контракта на учет?

Для постановки контракта на учет необходимо в уполномоченный банк представить по вашему выбору:

- экспортный контракт (выписку из него);
- сведения об экспортном контракте;
- проект экспортного контракта.

Независимо от того, какой способ постановки на учет вы выбираете, уполномоченный банк в рамках предоставляемых вами сведений должен получить следующие данные:

- общие сведения об экспортном контракте: вид контракта (в соответствии с пп. 1.1.3. п. 1 приложения 4 к [Инструкции](#)), дата, номер, валюта, сумма обязательств, дата завершения исполнения обязательств;
- реквизиты нерезидента (вашего контрагента): наименование и страна.

В случае представления сведений об экспортном контракте сам контракт должен быть представлен не позднее 15 рабочих дней после его постановки на учет.

В случае представления проекта контракта подписанный контракт должен быть представлен не позднее 15 рабочих дней после даты его подписания.

### 3.4. Как дальше действовать при поступлении выручки по поставленному на учет контракту?

Дальнейшие ваши действия при каждом поступлении выручки по поставленному на учет контракту зависят от валюты контракта:

- при поступлении иностранной валюты на транзитный валютный счет необходимо в уполномоченный банк представить уникальный номер контракта, информацию о коде вида операции и подтверждающие документы (перечень указан в пункте 2.4);
- при каждом поступлении валюты Российской Федерации на расчетный счет необходимо в уполномоченный банк представить уникальный номер контракта, а также не позднее 15 рабочих дней после даты зачисления валюты – выписку по операциям на счете.

### 3.5. Что делать после исполнения обязательств по контракту?

Вам необходимо представить в уполномоченный банк заявление о снятии с учета контракта, [справку о подтверждающих документах](#) и сами подтверждающие документы (перечень указан в пункте 2.4). Уполномоченный банк примет решение о снятии контракта с учета не позднее 2 рабочих дней после даты представления заявления.

В случае непредставления заявления в течение 90 дней после даты исполнения/прекращения обязательств по контракту уполномоченный банк вправе самостоятельно снять контракт с учета, уведомив об этом экспортера не позднее 1 рабочего дня после даты снятия с учета.

---

**Мы рекомендуем заранее проконсультироваться со своим уполномоченным банком о требованиях, предъявляемых уполномоченным банком к порядку представления документов и сведений, поскольку окончательный порядок их представления регламентируется уполномоченным банком.**

---

При выборе уполномоченного банка рекомендуем убедиться, что вам доступна актуальная информация о таких требованиях уполномоченного банка. Это позволит вам не допускать технических ошибок при представлении информации и документов в уполномоченный банк, в точности выполняя все установленные требования.

## 4. Ответственность, предусмотренная за нарушение валютного законодательства

[Законодательство](#) устанавливает, что российская организация в оговоренные в контракте сроки обязана получить на свои банковские счета в уполномоченный банк оплату в иностранной или национальной валюте за проданные иностранным контрагентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них.

Если выручка не поступит в установленный контрактом срок, то организация может быть привлечена к административной ответственности по [ч.4 ст.15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях](#).

Размер штрафа за невыполнение требования о возврате валютной выручки:

в размере одной стопятидесятой ставки рефинансирования ЦБ РФ от суммы денежных средств, зачисленных на счета в уполномоченных банках с нарушением установленного срока, за каждый день просрочки зачисления таких денежных средств и (или) в размере от трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках.

## 5. Как минимизировать свой риск привлечения к ответственности?

Для целей валютного контроля имеет значение своевременное поступление валютной выручки на ваш счет. При этом обычно подобные нарушения происходят из-за невыполнения или несвоевременного выполнения иностранным покупателем своих обязательств по контракту.

**5.1.** Минимизировать риск нарушения обязательств контрагентом возможно еще на этапе согласования условий контракта одним из следующих способов.

**5.1.1.** С точки зрения гарантии исполнения денежных обязательств контрагентом для экспортера самой надежной формой расчетов является авансовый платеж. В этом случае экспортер не подвержен риску отказа иностранного покупателя от платежа за товары, которые уже поставлены. Если контрагент согласен на поставку товара после полной оплаты (100%-ная предоплата), то это позволит исключить вероятность нарушения требований законодательства в сфере валютного контроля.

**5.1.2.** Если контрагент не согласен на 100%-ную предоплату, то целесообразно включить в контракт условия о применении к покупателю штрафных санкций в случае, если им будут допущены нарушения установленного для оплаты товаров срока. При этом целесообразно определить размер таких штрафных санкций исходя из необходимости покрытия не только суммы контракта, но и ваших издержек в связи с возможным привлечением к ответственности за нарушение валютного законодательства.

**5.1.3.** Более надежным способом является страхование риска неплатежа иностранного покупателя при заключении экспортного контракта (вы можете воспользоваться **услугами Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСПАР** по страхованию рисков неполучения валютной выручки на ваш счет). В этом случае поступление страховой суммы на ваш счет при наступлении страхового случая (неоплаты товаров в установленный контрактом срок) будет рассматриваться как исполнение требования по зачислению валютной выручки на ваш счет.

**5.1.4.** Целесообразно также использовать аккредитивную форму расчета по контракту. Эта форма расчетов защищает экспортера от риска неплатежа, связанного с неплатежеспособностью зарубежного контрагента или его нежеланием исполнять денежные обязательства по контракту, так как аккредитив является платежным обязательством банка, а не вашего партнера. Выручка потупит на ваш счет по представлении вами в банк отгрузочных документов. Таким образом, банк выступает гарантом поступления на ваш счет выручки за поставленные товары.

**5.1.5.** Обратите внимание, что дата исполнения обязательств по оплате может устанавливаться как на момент списания денежных средств со счета плательщика (вашего контрагента), так и на день их зачисления на ваш счет.

Мы рекомендуем устанавливать в контракте срок поступления выручки на ваш счет (по которому уполномоченный банк будет контролировать соблюдение требований законодательства) и отдельно срок, в который покупатель должен произвести оплату (дать распоряжение о списании денежных средств своему банку).

Например, в соответствии со сроками выручка должна поступить на ваш счет не позднее 15-го марта. В этом случае рекомендуем в контракте также прописать, что оплата за поставленный товар (распоряжение о списании средств со счета контрагента) должна быть произведена не позднее 10-го марта. Эти 5 дней понадобятся:

- во-первых, чтобы предусмотреть время на технические операции банка (даже если контрагент перечислил деньги вовремя, требуется время, чтобы они были зачислены на ваш счет);
- во-вторых, чтобы направить контрагенту проект дополнительного соглашения к контракту, предусматривающего изменение срока выполнения обязательства на более длительный, если потребуется.

При определении в экспортном контракте срока оплаты следует принимать во внимание праздничные и выходные дни, в которые банки могут не работать (в том числе с учетом того, что праздничные и выходные дни за рубежом могут не совпадать с установленными в Российской Федерации).

**5.2.** Если на этапе выполнения контракта вы понимаете, что иностранный контрагент не может своевременно выполнить свои обязательства по оплате поставленного товара, вам необходимо выбрать один из следующих вариантов действий.

**Вариант 1.** Вы настаиваете на исполнении контрагентом определенных договором условий оплаты и при необходимости готовы пойти на нарушение валютного законодательства, допустив нарушение срока поступления денег на ваш счет.

В этом случае вы можете быть привлечены к административной ответственности.

Но при этом следует иметь в виду, что согласно закрепленному в действующем законодательстве Российской Федерации понятию административного правонарушения лицо может быть привлечено к административной ответственности только за противоправное, виновное действие или бездействие.

Следовательно, для привлечения вас к административной ответственности необходимо доказать наличие вашей вины в совершении соответствующего правонарушения.

Если вами приняты все зависящие от вас меры по обеспечению исполнения контрагентом его обязательств, органом валютного контроля или судом может быть принято решение об отсутствии вашей вины.

Исходя из сложившейся практики, к числу таких мер, могут быть отнесены следующие способы получения на свои счета причитающихся денежных средств:

- отправка заблаговременно до даты платежа письменных напоминаний о сроке оплаты с требованием произвести оплату в сроки, предусмотренные положениями контракта;
- направление письменных требований о погашении образовавшейся задолженности в случае нарушения срока оплаты;
- обращение в суд или правоохранительные органы в случае, если несмотря на принятые меры контрагент не осуществляет оплату или не выходит на связь.

Этого может быть достаточно для того, чтобы признать, что вами предприняты разумные и достаточные действия для получения оплаты за поставленный товар, а нарушение срока поступления выручки произошло в отсутствие вашей вины.

**Вариант 2.** Вы готовы скорректировать сроки исполнения денежных обязательств по контракту, чтобы избежать нарушения валютного законодательства.

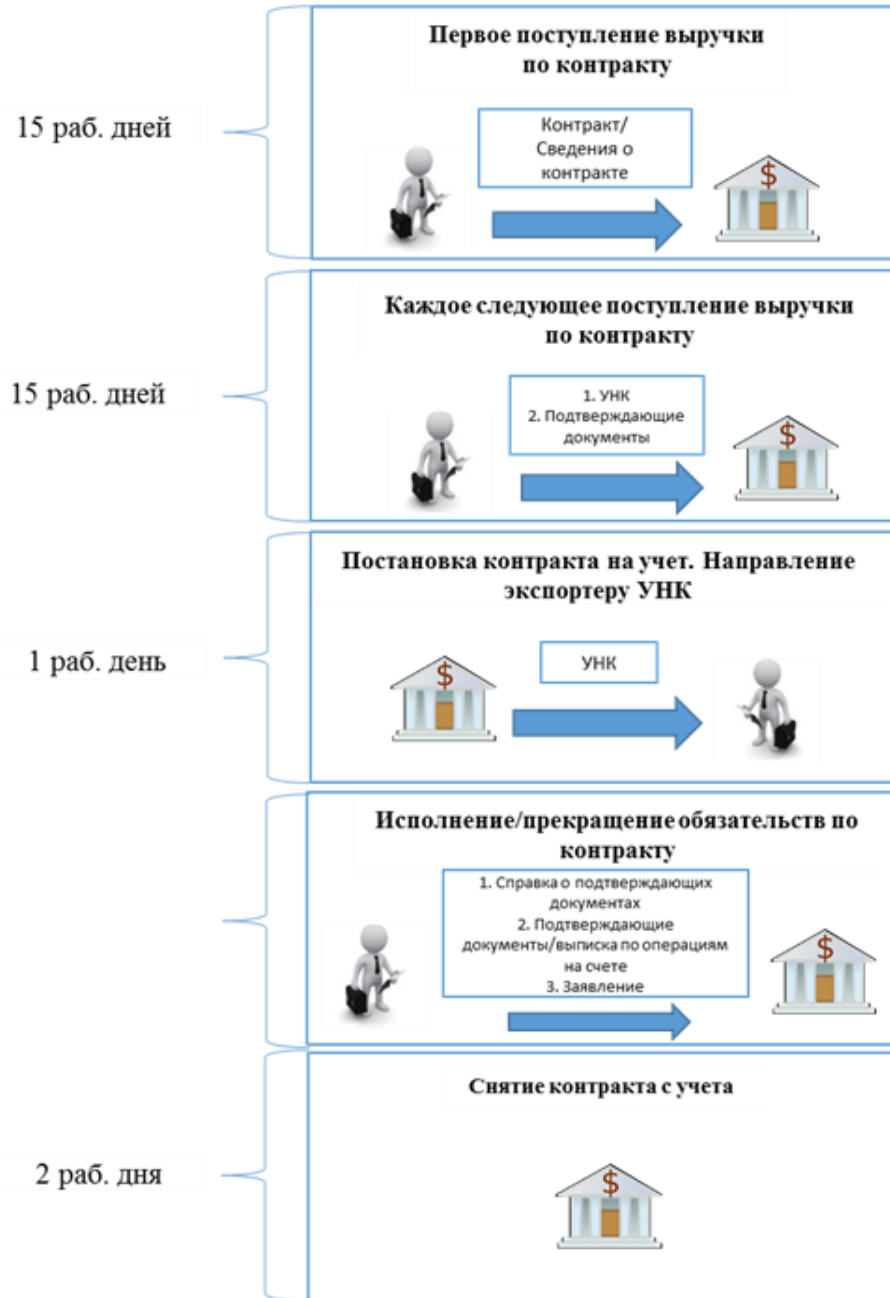
В этом случае целесообразно до истечения соответствующих сроков заключение дополнительного соглашения, продлевающего срок для перечисления оплаты за товар покупателем. Для этого вам необходимо подготовить и направить покупателю проект дополнительного соглашения к контракту, предусматривающего увеличение срока поступления денег за ранее поставленный товар на ваш счет.

В любом случае будут иметь значение заблаговременность предпринятых мер и формальная фиксация всех ваших действий.

Такая осмотрительность может помочь вам убедить органы валютного контроля или суд в отсутствии оснований для привлечения к административной ответственности.



**Схема действий экспортера по постановке на учет  
контракта, предусматривающего предоплату:**



1

2

3

4

5

**Схема действий экспортера по постановке на учет  
контракта, не предусматривающего предоплату:**

