

Научная статья

<https://doi.org/10.24412/2220-2404-2026-6-33>

УДК 657:339.5



Attribution

cc by

**УЧЁТ И АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

Латышев Ф.В.

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД Российской Федерации

Аннотация. *Актуальность. Внешнеэкономическая деятельность остаётся для российских организаций и источником дохода, и зоной повышенного риска: с 2022 года правила валютных расчётов менялись особенно часто, а это напрямую усложняет и бухгалтерский учёт, и экономический анализ таких операций. Цели. Выявить особенности учёта и анализа внешнеэкономической деятельности российских организаций в условиях валютных ограничений. Задачи. Рассмотреть нормативную базу, технику учёта валютных операций и курсовых разниц, влияние режима обязательной продажи валютной выручки, показатели и приёмы анализа эффективности экспортно-импортных операций. Методы. Анализ нормативных актов и стандартов (Федеральный закон № 173-ФЗ, ПБУ 3/2006, IAS 21), сравнение российского и международного подходов, обобщение практики валютного контроля. Результаты. Систематизированы особенности учёта внешнеэкономических операций; показано, как режим обязательной продажи валютной выручки – введённый в 2023 году и обнулённый в 2025-м – отражается на учёте и анализе; предложены показатели и приёмы анализа, включая разложение результата на торговую и курсовую составляющие. Выводы. Учёт и анализ внешнеэкономической деятельности приходится постоянно подстраивать под меняющееся валютное регулирование, а ключевая задача анализа – отделять эффективность торговли от влияния валютного курса; устойчивый результат даёт лишь связка гибкого учёта и регулярной оценки валютных рисков.*

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, валютные операции, курсовые разницы, валютный контроль, обязательная продажа валютной выручки, бухгалтерский учёт, экономический анализ, эффективность экспорта.

Финансирование: инициативная работа.

Original article

**ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OF RUSSIAN ORGANIZATIONS UNDER CURRENCY RESTRICTIONS**

Fedor V. Latyshev

Moscow State Institute of International Relations (University) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

Abstract: *foreign economic activity remains for Russian organizations both a source of income and an area of heightened risk: since 2022 the rules of currency settlements have changed especially often, which directly complicates both the accounting and the economic analysis of such transactions. The aim of the study is to identify the features of accounting and analysis of foreign economic activity of Russian organizations under currency restrictions. To this end, the article examines the regulatory framework, the technique of recording currency transactions and exchange differences, the impact of the mandatory sale of foreign currency earnings, and the indicators and methods used to assess the efficiency of export and import operations. The methods include analysis of legal acts and standards (Federal Law No. 173-FZ, PBU 3/2006, IAS 21), comparison of the Russian and international approaches, and a review of recent currency-control practice. The results systematize the features of accounting for foreign economic transactions, show how the regime of mandatory sale of foreign currency earnings — introduced in 2023 and reduced to zero in 2025 — affects accounting and analysis, and propose indicators and techniques of analysis, including the decomposition of the result into trade and exchange-rate components. It is concluded that the accounting and analysis of foreign economic activity must be constantly adapted to changing currency regulation, that the key task of analysis is to separate trade efficiency from the influence of the exchange rate, and that a sustainable result is achieved only by combining flexible accounting with regular assessment of currency risks.*

Keywords: *foreign economic activity, currency transactions, exchange differences, currency control, mandatory sale of foreign currency earnings, accounting, economic analysis, export efficiency.*

Funding: *Independent work.*

Введение. Внешнеэкономическая деятельность давно перестала быть для российских компаний чем-то исключительным и превратилась в постоянную часть работы. Экспорт и импорт дают выручку, доступ к технологиям и сырью, выход на новые рынки. Но за эти возможности приходится платить особыми слож-

ностями в учёте и анализе: расчёты ведутся в иностранной валюте, её курс меняется ежедневно, а правила этих расчётов диктует не только бухгалтерский стандарт, но и валютное законодательство.

После 2022 года сфера изменилась резко. Санкции, ответные меры и скачки курса рубля сделали валютное регулирование непривычно подвижным.

Нагляднее всего это видно по режиму обязательной продажи валютной выручки: его ввели осенью 2023 года, несколько раз корректировали в 2024-м и обнулили в августе 2025-го. Вместе с тем усложнилась и сама механика расчётов – часть платежей ушла в национальные валюты, появились платёжные агенты, строже стал валютный контроль.

Для учёта и анализа отсюда вытекают две связанные мысли. Первая: устойчивых, заданных раз и навсегда правил здесь нет, и то и другое должно успевать за изменениями регулирования. Вторая: финансовый результат внешнеэкономической сделки сильно зависит от валютного курса, и отличить в нём вклад самой торговли от влияния курса – отдельная, совсем не простая задача. Вокруг этих двух мыслей и выстроено дальнейшее изложение.

Тема лежит на пересечении двух областей. С одной стороны – учёт внешнеэкономических операций, который опирается на ПБУ 3/2006 и международный стандарт IAS 21. С другой – экономический анализ, оценивающий эффективность экспорта и импорта и сопутствующие валютные риски. Цель работы – показать, в чём состоят особенности того и другого в условиях валютных ограничений и как меняющееся регулирование на них влияет.

В основу положены анализ действующих нормативных актов и стандартов, сравнение российского и международного подходов к учёту валютных операций, а также обобщение практики валютного контроля последних лет. Сначала рассматриваются нормативная база и техника учёта, затем влияние валютных ограничений, показатели и приёмы анализа, и наконец связанные с этим проблемы и направления развития.

Результаты. Учёт внешнеэкономической деятельности держится на нескольких опорах, и валютная среди них первая. Её задаёт Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» [1]: он определяет, кто относится к резидентам и нерезидентам, какие операции считаются валютными, в каких случаях выручку нужно вернуть в страну – репатриировать. Бухгалтерскую сторону описывает ПБУ 3/2006, положение об учёте активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте [2]. В международной практике ту же роль играет стандарт IAS 21 «Влияние изменений валютных курсов» [3].

К этим двум опорам добавляются ещё две. Таможенное регулирование в рамках Евразийского экономического союза задаёт порядок декларирования товаров и расчёта таможенных платежей от таможенной стоимости. Налоговое – особенности обложения экспорта и импорта, прежде всего по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль. Без всех четырёх составляющих картина внешнеэкономической операции остаётся неполной, а учёт неточным.

Главная техническая черта валютного учёта – пересчёт в рубли. Любая операция в иностранной валюте отражается по курсу Банка России на дату её совершения. Денежные статьи – остатки на валютных

счетах, долги покупателей и поставщиков – переоцениваются ещё и на каждую отчётную дату. А вот авансы выданные и полученные к денежным статьям не относятся и потому не переоцениваются: они остаются в той рублёвой оценке, что сложилась на дату платежа.

Из переоценки рождаются курсовые разницы – расхождения в рублёвой оценке одной и той же валютной суммы на разные даты. Выросший за время между отгрузкой и оплатой курс приносит экспортёру положительную разницу, упавший – отрицательную; в учёте они идут в прочие доходы или расходы. В спокойные времена — это технический штрих. Но при сильных колебаниях рубля, какими отмечены 2022–2025 годы, курсовые разницы начинают двигать финансовый результат сами по себе – порой ощутимее, чем торговая наценка. Не случайно на 2022–2024 годы для налога на прибыль вводили особый, временный порядок их признания.

Покажу это на простом примере. Экспортёр отгрузил товар на 100 тыс. долларов при курсе 90 рублей – в учёте признаются выручка и дебиторская задолженность по 9 млн рублей. К моменту оплаты курс поднялся до 95 рублей: покупатель перечисляет те же 100 тыс. долларов, но в рублях это уже 9,5 млн. Возникает положительная курсовая разница в 500 тыс. рублей, которая идёт в прочие доходы. Опустись курс до 85 рублей – компания показала бы такой же убыток. Товар и его цена не менялись; результат сдвинул один лишь курс. Здесь и кроется главная сложность для анализа, к которой мы ещё вернёмся.

В плане счетов внешнеэкономические операции опираются на несколько привычных позиций. Валюта хранится на счёте 52 «Валютные счета», расчёты с иностранными партнёрами ведут на счетах учёта расчётов с покупателями и поставщиками, а курсовые разницы относят на счёт 91 «Прочие доходы и расходы». Для продажи валюты служит счёт 57 «Переводы в пути»: на нём отражают суммы, отправленные на продажу, пока на расчётный счёт не поступит рублёвый эквивалент.

Сами записи несложны, но требуют внимания к курсу на каждую дату. Экспортную выручку признают по дебету расчётов с покупателем и кредиту счёта продаж, поступление валюты – по дебету валютного счёта, а переоценка задолженности на отчётную дату или дату оплаты даёт курсовую разницу, которую списывают на прочие доходы или расходы. Импорт отражают зеркально, добавляя в стоимость товаров таможенные пошлины и сборы. Когда действовала обязательная продажа, к этому прибавлялись проводки по счёту переводов в пути и результат самой продажи.

У внешнеэкономических операций есть и содержательные тонкости. Выручка экспортёра признаётся в момент перехода права собственности и пересчитывается по курсу на эту дату. Стоимость ввозимых товаров складывается из контрактной цены, таможенных пошлин и сборов, расходов на доставку; платежи считают от таможенной стоимости, и они формируют либо себестоимость товаров, либо отдельные расходы.

Всё это держится на документах – контракте, инвойсе, таможенной декларации, — ведь именно по ним валютный контроль проверяет операцию. Расчёты идут через уполномоченные банки, а крупные контракты ставятся у них на учёт.

От таможенной стоимости считаются пошлины и ввозной налог, а определяют её по установленным правилам – как правило, по цене сделки, а если это невозможно, иными методами. Для учёта отсюда следует, что стоимость импортных товаров и сумма налогов зависят не только от контрактной цены, но и от того, как таможня оценила товар. Расхождения в оценке – частый предмет споров и последующих корректировок.

Налог на добавленную стоимость в экспорте и импорте устроен зеркально. Экспорт облагается по ставке 0%, и экспортёр вправе возместить входной налог, но право на нулевую ставку нужно подтвердить документами в установленный срок, иначе налог придётся начислить по обычной ставке. При импорте всё наоборот: НДС и пошлины уплачиваются на таможне, увеличивают стоимость товаров и нагружают денежный поток. Эти расчёты тоже ложатся на учёт и заметно влияют на итоговую выгоду от сделки.

Внешняя торговля услугами устроена иначе, чем торговля товарами. Ключевым здесь становится место реализации: от него зависит, облагается ли услуга российским налогом на добавленную стоимость, и порядок учёта расчётов. Экспорт ряда услуг тоже подпадает под нулевую ставку, но с собственными условиями подтверждения, а при импорте услуг российская сторона нередко обязана исполнить роль налогового агента. Учёт здесь опирается на те же правила пересчёта и курсовых разниц, но документальная сторона тоньше – таможенной декларации нет, и операцию подтверждают договором и актами.

Если у компании есть дочерние структуры за границей, их отчётность, составленную в местной валюте, при консолидации пересчитывают в валюту материнской компании – и здесь снова возникают курсовые разницы, но уже от пересчёта целых отчётов, а не отдельных операций. По международным правилам такие разницы относят не на прибыль, а на отдельный компонент капитала, что заметно меняет вид результата. Российский учёт подходит к этому сдержаннее, и расхождение подходов ярче всего проявляется именно на консолидации.

Не всякая внешняя торговля сопровождается движением валюты: товарообменные (бартерные) операции и зачёты встречных требований обходятся без него, но стоимость в них всё равно выражена в иностранной валюте и подлежит пересчёту, а значит, и тут возникают вопросы оценки и курсовых разниц. Валютный контроль такие операции стороной не обходит: формально обязательства по контракту исполняются без поступления денег на счёт, и это требует отдельного подтверждения.

Авансы и длящиеся контракты ведут себя особому. Полученный или выданный аванс фиксиру-

ется в рублях по курсу на дату платежа и далее не переоценивается, поэтому при предоплате выручка или стоимость покупки во многом определяются уже не курсом отгрузки, а курсом аванса. Когда оплата идёт частями, в учёте смешиваются суммы, посчитанные по разным курсам, и следить за этим нужно особенно аккуратно: ошибка здесь искажает сразу и выручку, и курсовые разницы.

Многое в валютном учёте отдано на откуп учётной политике организации. В ней закрепляют рабочий план счетов с валютными субсчетами, порядок признания курсовых разниц, момент пересчёта по длящимся операциям, правила учёта расчётов через посредников. Чем подвижнее регулирование, тем дороже обходится формальный подход: учётную политику стоит держать живым документом и обновлять вовремя. Именно через неё компания приспосабливается к новым требованиям, не перестраивая весь учёт.

Особый режим какое-то время действовал и для самой выручки. В октябре 2023 года указом Президента для крупнейших экспортёров топливно-энергетического комплекса, металлургии, химической и лесной промышленности и зернового хозяйства ввели обязательную репатриацию и продажу валютной выручки [4]. Поначалу нормативы были жёсткими: зачислять на счета требовалось до 80% выручки, продавать – до 90% зачисленного. В течение 2024 года их поэтапно снижали, в мае 2025-го режим перенастроили очередным постановлением Правительства [5], а в августе того же года нормативы обнулили: постановление № 1210 снизило обязательную репатриацию и продажу до нуля, сославшись на укрепление рубля и отсутствие проблем с валютной ликвидностью [6].

Для учёта обязательная продажа означала дополнительную работу: часть выручки нужно было продавать на бирже, отражая и результат продажи, и сопутствующие курсовые разницы. Обнуление эту нагрузку сняло, но валютный контроль как таковой не отменило. Обязанность вернуть выручку в установленные законом случаях сохраняется, отчётность по валютным операциям никуда не делась, а с 2026 года за её непредставление вводятся штрафы. Иначе говоря, исчезли конкретные нормативы продажи, а требования к учёту и документированию валютных потоков остались в силе.

Валютный контроль держится на документах. Прежний паспорт сделки сменился постановкой контракта на учёт в уполномоченном банке с присвоением уникального номера; по контракту нужно вовремя подавать документы, подтверждающие операции, и сведения об ожидаемых сроках поступления выручки. Нарушение сроков или неполнота документов оборачиваются вопросами со стороны банка и контролёров. Для учёта это значит, что бухгалтерия и валютный контроль должны работать в связке, опираясь на одни и те же первичные документы.

Поменялась и механика расчётов. Из-за ограничений на операции в «недружественных» валютах заметная доля торговли перешла на рубли и валюты дружественных стран, прежде всего юань, а платежи

всё чаще идут через платёжных агентов и посредников. Для учёта это новые вопросы: как показать расчёты через агента, какой курс применить, как раскрыть связанные риски. А отчётность разных компаний становится менее сопоставимой – расчётные цепочки у каждой свои.

Нередко компания ведёт расчёты сразу в нескольких валютах – долларах, евро, юанях, рублях, – и каждая живёт по своему курсу. Учёт ведут раздельно по каждой из них, а при анализе сводят к рублю или к условной базе. Чем шире набор валют, тем важнее аккуратный аналитический разрез: смешав разные валюты в одной строке, легко получить цифру, за которой не видно ни реальной выручки, ни реального риска.

Чтобы валютный риск не бил по результату вслепую, компании используют способы его смягчения. Часть риска закрывается естественно – когда валютные доходы и расходы уравнивают друг друга, например, импорт оплачивается той же валютой, в которой приходит экспортная выручка. Часть хеджируют производными инструментами, форвардами и опционами, учёт которых сам по себе непрост и тоже подчинён правилам признания и оценки. Эффективность таких операций в анализе измеряют не прибылью от хеджа, а тем, насколько ровнее стал итоговый результат.

Анализ внешнеэкономической деятельности опирается на несколько источников данных. Это бухгалтерская отчётность и аналитический учёт, где валютные операции разнесены по видам валют, контрагентам и странам, а также сведения валютного контроля – о репатриации, сроках и суммах. Чем подробнее аналитический разрез, тем точнее оцениваются и эффективность, и риски; общих итогов отчётности для этого обычно мало.

Сам анализ выходит за пределы отдельных проводок. Эффективность экспорта оценивают, сопоставляя валютные поступления с затратами на производство и продвижение товара: отсюда показатель валютной самоокупаемости – отношение валютных поступлений к валютным платежам – и рентабельность экспортных операций. Эффективность импорта измеряют экономией по сравнению с покупкой аналога внутри страны. Полезна и доля внешнеторговых операций в выручке: она показывает, насколько компания вообще зависит от внешних рынков.

Вторая группа показателей описывает валютный риск. Главный из них – открытая валютная позиция, то есть разрыв между валютными активами и обязательствами: чем он шире, тем сильнее результат зависит от курса. К ней добавляют коэффициент покрытия валютных обязательств валютными активами и чувствительность прибыли к изменению курса на заданную величину. Отдельно считают долю курсовых разниц в финансовом результате – простой, но красноречивый индикатор того, насколько прибыль обязана не торговле, а движению курса.

О многом говорит и скорость расчётов: оборачиваемость валютной дебиторской задолженности и

средний срок поступления выручки показывают, как быстро деньги возвращаются в компанию, а значит – и как долго она несёт валютный риск по конкретной сделке. Затянутые сроки расчётов не только замораживают средства, но и удлинняют период, в течение которого результат может сдвинуть курс. При ограничениях на трансграничные платежи этот аспект стал особенно чувствительным.

Здесь мы и возвращаемся к сложности из примера с курсом. Чтобы судить о работе компании честно, результат внешнеторговой операции полезно раскладывать на части: сколько дала собственно торговля – наценка, объёмы, цены – и сколько добавил или отнял курс через курсовые разницы. Такой факторный разбор отделяет управляемое от внешнего: торговую эффективность менеджмент держит в руках, а курсом распоряжается лишь отчасти. Без этого разделения легко принять удачную динамику курса за успех в торговле, и наоборот.

На практике это делают привычными приёмами. Горизонтальный анализ показывает динамику показателей во времени, вертикальный – структуру выручки и затрат по валютам и направлениям, факторный – вклад отдельных причин, включая курс, в изменение результата. Вместе они и позволяют разглядеть за итоговой цифрой её настоящие источники.

Наконец, у внешнеэкономической деятельности целый набор рисков, которые учёт и анализ должны держать в поле зрения. Помимо валютного, это кредитный риск – что иностранный партнёр не заплатит – и страновой, в нынешних условиях во многом санкционный: блокировка платежей, отказ банков-корреспондентов, разрыв расчётных цепочек. Часть этих рисков отражается в учёте через резервы по сомнительным долгам и раскрытия в отчётности, часть остаётся за её рамками и оценивается уже аналитически.

Обсуждение

Что этот разбор показывает в первую очередь – так это несложность отдельных правил, а их непостоянство. Режим обязательной продажи за неполные два года прошёл путь от введения до обнуления, и это лишь один пример из многих. Для бухгалтера подвижность означает, что учётную политику по валютным операциям нужно регулярно пересматривать, а за изменениями постоянно следить. Для компании в целом – что планировать внешнеторговые сделки стало труднее: условия способны измениться уже по ходу контракта.

Вторая сквозная тема – власть курса над финансовым результатом. Когда рубль за год гуляет на десятки процентов, курсовые разницы перестают быть фоном. Сравнивать прибыль разных периодов напрямую в такой ситуации опасно: её рост может объясняться не торговыми успехами, а удачным курсом, и наоборот. Поэтому курсовую составляющую в анализе разумно выносить за скобки, оценивая отдельно от собственной операционной эффективности.

Третий момент – расхождение российского и международного подходов. IAS 21 строит учёт вокруг функциональной валюты, той, в которой компания в

основном работает, и допускает, что для зарубежных подразделений она может отличаться от рубля. ПБУ 3/2006 от этого понятия, по сути, отказывается, ведя учёт в рублях. Тем, кто готовит отчётность и по российским, и по международным правилам, это оборачивается двойной работой и необходимостью объяснять, откуда берётся разница в результатах.

Подвижность регулирования бьёт и по самому анализу. Когда правила учёта валютной выручки и курсовых разниц за несколько лет меняются не раз, ряды показателей за разные периоды теряют сопоставимость, и механически ставить их рядом нельзя. Аналитику нужно помнить, по каким правилам считалась каждая величина, и при необходимости приводить данные к общей базе – кропотливая работа, без которой выводы об эффективности легко оказываются ложными.

Переход на расчёты в национальных валютах и через посредников решает одни проблемы и порождает другие. Возникают дополнительные риски – на стороне контрагента, банка-посредника, платёжного агента, – которые тоже нужно учитывать и раскрывать. Курсы менее ликвидных валют ведут себя менее предсказуемо. А поскольку расчётные схемы у каждой компании свои, отчётность участников рынка становится менее сравнимой, и аналитику приходится глубже вникать в детали.

Даже после смягчения нормативов валютный контроль остался строгим. Документооборот по внешнеторговым операциям должен быть безупречным: от его качества зависит, признает ли проверяющий операцию законной, а с 2026 года за непредставление отчётности грозят штрафы. Показательна и сама дискуссия вокруг режима: Минфин выступал за его сохранение, а Банк России считал, что при стабильном курсе он теряет смысл. Регуляторная среда здесь не застывшая, а живая и спорная.

Важен и отраслевой, и региональный разрез проблемы. Валютные ограничения задевают экспортно ориентированные, прежде всего сырьевые, отрасли куда сильнее, чем компании, работающие на внутренний рынок, а вместе с ними и регионы, чья экономика держится на экспорте. Для таких отраслей и территорий точность учёта валютной выручки и качество её анализа становятся вопросом не только отчётности, но и устойчивости. Именно здесь учётно-аналитическая тема смыкается с региональной и отраслевой экономикой.

Всё это поднимает планку для тех, кто ведёт учёт и анализ. Бухгалтеру внешнеторговых операций нужно ориентироваться сразу в нескольких сводах правил – бухгалтерских, валютных, налоговых, таможенных, – а аналитику держать в голове множество факторов, от курса до санкционных ограничений. Оттого растёт роль учётных систем и автоматизации: вручную уследить за всеми пересчётами и требованиями всё сложнее.

Контроль вдобавок становится всё более цифровым. Обмен данными между банками, таможней и

налоговой службой становится всё теснее, а прослеживаемость операций – всё полнее. С одной стороны, это сужает простор для ошибок и злоупотреблений, с другой – повышает требования к качеству учёта: расхождения между данными компании и сведениями регуляторов всплывают быстрее. Бухгалтерии выгоднее вести учёт так, чтобы он заранее совпадал с тем, что видят контролирующие органы.

Есть у темы и управленческое измерение. Решения о том, в какой валюте заключать контракт, когда и сколько выручки конвертировать, стоит ли хеджировать риск, опираются на данные учёта и анализа. Чем вернее учёт отражает валютные потоки и чем честнее анализ отделяет курс от результата торговли, тем обоснованнее эти решения. А при быстро меняющемся регулировании цена такой информационной опоры только выше.

Валютные ограничения, к слову, не уникальное российское изобретение. К ним в разное время прибегали многие страны, столкнувшиеся с давлением на платёжный баланс или курс национальной валюты. Этот опыт показывает, что подобные меры обычно временны и подвижны, а их влияние на учёт и анализ всюду схоже: растёт значение курсовых разниц, документального контроля и грамотного разделения операционного результата и курсового эффекта. Российский случай вписывается в эту общую логику.

Соблюдение всех этих правил стоит денег. Валютный, налоговый и таможенный контроль требуют времени, документов и квалифицированных людей, а ошибки оборачиваются штрафами и доначислениями. Для крупного экспортёра это посильные издержки, для небольшой компании – заметный барьер, способный сделать саму сделку невыгодной. Поэтому у учёта и анализа здесь есть и практическая роль: помочь заранее предположить, оправдан ли выход на внешний рынок.

Остаётся и нерешённый вопрос. Сегодня учёт валютных операций, требования валютного контроля и показатели эффективности живут во многом порознь – у каждого свои правила и источники данных. Единой методики, которая увязывала бы их в одно целое, пока недостаёт, и на практике каждая компания собирает такую картину по-своему. Это и есть естественная точка приложения дальнейших усилий.

Складывается общий вывод: учёт и анализ внешнеэкономической деятельности невозможно отстроить однажды и забыть. Они работают только в паре – учёт, поспевающий за регулированием, и анализ, отделяющий результат торговли от игры курса и не теряющий из виду валютные риски.

Заключение

Внешеэкономическая деятельность намертво связана с валютным регулированием, а оно в последние годы менялось особенно часто. Поэтому и учёт, и анализ таких операций находятся в постоянном движении: обязательное вчера сегодня может быть отменено – как это и случилось с нормативами обязательной продажи валютной выручки.

Вторая красная нить – зависимость результата от курса. Курсовые разницы способны исказить при-быль сильнее самой торговли, поэтому главная задача анализа внешнеэкономических операций состоит в том, чтобы отделить эффективность торговли от курсового влияния и сделать этот эффект видимым.

Ключевые особенности здесь – пересчёт валютных статей и курсовые разницы, требования валютного контроля и репатриации, а в последнее время ещё и переход на расчёты в национальных валютах. Каждая отражается и на проводках, и на том, как читается финансовый результат.

Практический смысл прост. Учёт внешнеэкономической деятельности стоит вести с заделом на пе-

ремены – гибкой учётной политикой и аккуратным документооборотом, – а анализ строить так, чтобы он от-делял эффективность торговли от влияния курса и дер-жал в поле зрения валютные риски. Поодиночке ни учёт, ни анализ полной картины не дают; вместе – дают.

Отсюда и направление дальнейшей работы – методика комплексного учётно-аналитического обес-печения внешнеэкономической деятельности, которая связывала бы требования валютного регулирования, правила учёта и показатели эффективности в единую систему. Для компаний, ведущих внешнюю торговлю в нынешних условиях, такая методика имеет прямое практическое значение.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование в формате double-blind peer review (рецензенту неизвестны имя и должность автора, автору неизвестны имя и должность рецензента). Рецензия может быть предоставлена заинтересованным лицам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are reviewed in the double-blind peer review format (the reviewer does not know the name and position of the author, the author does not know the name and position of the reviewer). The review can be provided to interested persons upon request.

Список источников:

1. *Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/> (25.05.2026)
2. *Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006): утв. приказом Минфина России от 27.11.2006 № 154н* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/> (25.05.2026)
3. *Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов»* [Электронный ресурс] // Минфин России. – Режим доступа: URL: <https://minfin.gov.ru/> (25.05.2026)
4. *Указ Президента РФ от 11.10.2023 № 771 «Об осуществлении обязательной продажи выручки в иностранной валюте, получаемой отдельными российскими экспортёрами по внешнеторговым договорам (контрактам)»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://government.ru/> (25.05.2026)
5. *Постановление Правительства РФ от 22.05.2025 № 698 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации об обязательной продаже выручки в иностранной валюте» (в ред. от 14.08.2025)* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://government.ru/> (25.05.2026)
6. *Постановление Правительства РФ от 14.08.2025 № 1210 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2025 г. № 698»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://government.ru/> (25.05.2026)

References:

1. Federal Law No. 173-FZ dated 10.12.2003 "On Currency Regulation and Currency Control" [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://www.consultant.ru/> (05/25/2026)
2. Accounting Regulations "Accounting for assets and liabilities, the value of which is expressed in foreign currency" (PBU 3/2006): approved by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 11/27/2006 No. 154n [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://www.consultant.ru/> (05/25/2026)
3. International Financial Reporting Standard (IAS) 21 "The impact of changes in exchange rates" [Electronic resource] // Ministry of Finance of Russia. – Access mode: URL: <https://minfin.gov.ru/> (05/25/2026)
4. Decree of the President of the Russian Federation dated 11.10.2023 No. 771 "On the implementation of the mandatory sale of proceeds in foreign currency received by individual Russian exporters under foreign trade agreements (contracts)" [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://government.ru/> (05/25/2026)
5. Decree of the Government of the Russian Federation dated 05/22/2025 No. 698 "On Measures to implement the Decree of the President of the Russian Federation on the mandatory sale of proceeds in foreign currency" (as amended. dated 08/14/2025) [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://government.ru/> (05/25/2026)
6. Resolution of the Government of the Russian Federation dated 08/14/2025 No. 1210 "On Amendments to Resolution of the Government of the Russian Federation dated May 22, 2025 No. 698" [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://government.ru/> (05/25/2026)

Информация об авторе:

Латышев Федор Владимирович, магистрант, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД Российской Федерации, e-mail: Latyshev.fv@yandex.ru
Fedor V. Latyshev, Master's student, Moscow State Institute of International Relations (University) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

Статья поступила в редакцию / The article was submitted 28.05.2026;
Одобрена после рецензирования / Approved after reviewing 15.06.2026;
Принята к публикации / Accepted for publication 20.06.2026.
Автором окончательный вариант рукописи одобрен.