

Мироненко Яна Николаевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам необходимости проявления «должной осмотрительности» при выборе потенциальных контрагентов в целях предупреждения возникновения спорных ситуаций с Федеральной налоговой службой.*

***Ключевые слова:** внутренний контроль, расчеты с контрагентами, должная осмотрительность.*

В современных условиях ведения бизнеса задачи по повышению надежности расчетов с контрагентами особенно актуальны. Риски убытков от предпринимательской деятельности в результате взаимодействия с контрагентами могут быть вызваны как неисполнением обязательств с их стороны, так и признанием налоговыми органами необоснованного получения налоговой выгоды. Вышеперечисленные факты диктуют необходимость формирования эффективной системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами.

Внутренний контроль является обязательной процедурой для экономических субъектов и представляет собой сложный процесс, который позволяет выявить нарушения, предотвратить потенциальные ошибки и возможные потери и обеспечить законность, надежность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации [1].

Ретроспективный анализ научной литературы, позволил прийти к выводу, что многие авторы рассматривают методику внутреннего контроля расчетов с контрагентами, прежде всего с позиции контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Нельзя не согласиться, что ненадлежащий контроль расчетов с

контрагентами может стать последствием стремительного роста просроченной дебиторской задолженности и острому дефициту денежных средств для погашения кредиторской задолженности.

В целях оперативности предупреждения и устранения кризисных ситуаций необходим регулярный мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности, определяющий потенциальные риски и инициирующий соответствующие действия даже на этапе текущей, непросроченной задолженности [3].

Кроме того, процесс внутреннего контроля расчетов с контрагентами не возможен без кредитной политики, содержащей свод правил, регламентирующих предоставление отсрочки платежа и порядок взыскания дебиторской задолженности [4].

По нашему мнению, организациям не следует пренебрегать превентивным контролем расчетов с контрагентами, уже на этапе заключения договоров. Сделки с контрагентами, имеющими признаки недобросовестных налогоплательщиков, могут быть интерпретированы налоговыми органами, как участие в схемах минимизации налогового бремени.

Можно согласиться с С.И. Егоровой, которая считает, что «по условиям делового оборота при выборе контрагента субъектами предпринимательской деятельности должны оцениваться не только условия сделки и их коммерческая привлекательность, но и деловая репутация, платежеспособность контрагента, а также риск неисполнения обязательств и предоставления обеспечения из исполнения, наличие у контрагента необходимых ресурсов» [2].

Данная позиция подкреплена последними изменениями в законодательстве Российской Федерации по налогам и сборам. В Налоговом кодексе РФ (НК РФ) появилась ст. 54.1, которая разрешает учитывать любые налоговые расходы и вычеты, только если одновременно соблюдается два условия, а именно:

– основная цель сделки деловая – получить прибыль, а не уменьшить налоги;

– обязательство по сделке выполнил именно тот поставщик или исполнитель, который указан в договоре поставки, оказания услуг, или тот, кому он передал это обязательство по договору или закону [5].

Таким образом, решение о заключении договора с контрагентом должно основываться на оценке достаточности и разумности, принятых экономическим субъектом мер по проверке потенциального контрагента.

Сама идея проста и понятна, сложности у экономических субъектов могут возникнуть при ее реализации на практике. Проверка деловой репутации контрагента должна осуществляться на этапе подготовки (согласования) договора. С этой целью можно обратиться к помощи деловых партнеров, коллег, проанализировать сообщения в СМИ. Кроме того, целесообразно ознакомиться с основными данными контрагента, которые с 25 июля 2017 г. представлены на сайте Федеральной налоговой службы.

Чтобы не столкнуться с недобросовестными контрагентами, на стадии переговоров целесообразно запросить пакет документов, подтверждающих факт того, что экономический субъект проявил должную осмотрительность. Перечень документов, которые необходимо истребовать, в рамках проявления должной осмотрительности, зависит во многом от отрасли и особенности финансово-хозяйственной деятельности участников переговоров. К ним можно отнести:

- копии учредительных документов;
- копии бухгалтерского баланса;
- копии отчетов о финансовых результатах;
- копию паспорта руководителя;
- копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- копии документов, подтверждающих наличие определенного имущества или оборудования;
- копии документов, подтверждающих наличие материально-технических и трудовых ресурсов, необходимых для исполнения заключаемого договора.

Таким образом, мы пришли к выводу, что предварительный сбор информации о бизнес-партнере и составление договорных документов с учетом возможных рисков всегда был и будет наиболее эффективным способом обезопасить собственное предприятие от возникновения просроченной дебиторской задолженности и признания налоговыми органами факта необоснованной налоговой выгоды. Сравнительно скромные средства, потраченные на предварительный сбор информации о вероятном будущем бизнес-партнере и на юридический анализ подписываемых документов, позволят избежать значительных потерь, репутационных рисков, а в ряде случаев – и банкротства собственного предприятия.

Список литературы

1. Дорофеева Д.П. Пути совершенствования внутреннего контроля экономических субъектов / Д.П. Дорофеева, С.А. Макаренко // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: Сб. ст. по материалам VII межрег. науч.-практ. конф. молодых ученых. – Краснодар, 2016. – С. 49–54.
2. Егорова С.И. О критериях должной осмотрительности при оценке обоснованности налоговой выгоды // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. – 2017. – №2.
3. Макаренко С.А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2014. – 25 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/09/pdf/76.pdf>
4. Макаренко С.А. Кредитная политика организации // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – С. 655–657.
5. Федеральный закон от 18 июля 2017 г. №163-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации»: принят Гос. Думой 7 июля 2017 г.; одобрен Советом Федерации 12 июля 2017 г.