

4. Типовой план счетов: методические рекомендации по составлению корреспонденции счетов // Библиотека бухгалтера и предпринимателя. – Алматы: ИД «БИКО», 2007. – 88 с.

5. Байболтаева Н.А., Макулова А.Т.. Проблемы учета биологических активов и сельскохозяйственной продукции в республике Казахстан в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Украина, 2013. – № 1 (21), Т. 1. – С. 327-336.

АКТУАЛЬНОСТЬ ВОПРОСА ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ПОСТАВЩИКА

© Романова С.В.^{*}, Гриценко А.А.[♦]

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, г. Шахты

В данной статье актуализируется вопрос должной осмотрительности сельскохозяйственной организации при выборе потенциального поставщика. Приводится перечень необходимых процедур проверки, которые позволят оградить организацию от возможных негативных гражданско-правовых последствий, связанных с поставкой товаров (работ, услуг) от неблагонадежного поставщика.

Ключевые слова: поставщик, процедуры проверки, договор, контролирующие органы, сельскохозяйственная организация.

Каждая сельскохозяйственная организация сталкивается с проблемой выбора поставщика. От скорости и качества поставок различных материальных ресурсов зависят в конечном итоге результаты производства и продажи организации, поэтому важно правильно подойти к выбору партнера.

Поиск вероятных поставщиков возможен путем: проведения специальных тендеров; внимательного исследования рекламы (объявлений в СМИ, каталогов компаний и т.д.); посещения разного рода ярмарок, а также выставок; личного контакта с вероятными поставщиками (электронная переписка, бизнес встречи, звонки по телефону).

При наличии большого количества поставщиков, прежде всего, важно, своевременно и качественно осуществить их проверку, поскольку выбрав недобросовестного поставщика, потребитель рискует понести значительные финансовые потери и внести сбой в свою налаженную работу.

^{*} Доцент кафедры «Экономика», кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Студент кафедры «Экономика».

Случаются ситуации, когда выясняется, что документы, представленные поставщиком, оказываются подложными. Иногда поставщика указанного в документах на самом деле вообще не существует или же попросту документы представлены фирмой-однодневкой, которая не сдает отчетность, не платит налоги. Чаще всего такие факты всплывают уже в ходе проверки контролирующих органов [1].

Проведение процедур проверки позволяет:

- обезопасить себя от возможных претензий налоговых и правоохранительных органов, связанных с исключением из расходов по налогу на прибыль и неприятием вычетов сумм НДС, уплаченных недобросовестному поставщику. Судебное разбирательство, безусловно, даст возможность добросовестному налогоплательщику отстоять свою правоту, но этот процесс может затянуться на длительное время, а налоговая служба, в свою очередь, будет настаивать на том, что «все документы подписаны неуполномоченным на то лицом», а, следовательно, вычет по НДС и расходы в целях исчисления налога на прибыль были необоснованными [2];
- создать видимость реальности взаимоотношений с поставщиком и подготовить доказательственную базу для возможного налогового спора в случае, если для «оптимизации» налоговых платежей используются «сервисные» компании;
- оградить себя от возможных негативных гражданско-правовых последствий, связанных с поставкой товаров (работ, услуг) от ненадежного поставщика.

Сельскохозяйственным организациям необходимо себя максимально обезопасить еще на самом первоначальном этапе заключения новых контрактов и договоров.

Разработка грамотной налоговой политики позволит учесть в ней все нюансы деятельности компании, ее структуру, состав, производственный процесс и т.д. Вместе с составлением налоговой политики так же важна оптимизация всего производственного, кадрового, управленческого процесса.

Принимая какое-либо решение по оптимизации, следует проанализировать сделку со всех сторон, чтобы она не вызывала ни тени подозрений.

Целесообразно на этапе получения информации о контрагенте, проведение следующих процедур проверки поставщика:

1. Процесс проверки добросовестности поставщиков. При этом необходимо разработать и утвердить соответствующим положением или приказом и назначить ответственных лиц, установить критерии, при наличии которых поставщик подлежит проверке. Например, такими критериями отбора могут быть критерий публичной известности, сумма контракта, периодичность сделок с контрагентом.

2. Сбор информации о поставщике. В первую очередь необходимо собрать общедоступные данные о контрагенте из СМИ, сети Интернет, в том

числе с сайтов арбитражных судов, чтобы исключить вероятность того, что будущий деловой партнер находится на стадии банкротства. Также можно попытаться узнать информацию о «судебной истории» поставщика с помощью справочно-правовых систем, в которых опубликовано множество судебных решений. Это позволит получить представление о статусе и добросовестности поставщика [2].

3. Проверка регистрационных данных поставщика на сайте ФНС России в сети Интернет. Таким образом, можно посмотреть полное наименование, ИНН, КПП, ОГРН, адрес регистрации и т.п. Полученные данные необходимо сравнить с теми, что были предоставлены самим контрагентом. Всю найденную информацию о деловом партнере рекомендуем распечатать, сделать вырезки из статей в СМИ и собрать это в отдельную папку.

4. Сбор информации у официальных органов (налоговых органов и органов статистики). В налоговой инспекции необходимо заказать выписку из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ). Получив данные, организация удостоверится, что поставщик официально зарегистрирован, а также увидит его юридический адрес, который следует сравнить с фактическим местоположением. Нужно убедиться, что адрес компании является реальным, а не адресом «массовой регистрации» либо местом, где не может находиться коммерческая организация. Так же можно послать в налоговую инспекцию запрос о том, является ли контрагент стабильной организацией, представляет ли отчетность, не нарушает ли сроков уплаты налогов.

5. Получение данных от самого поставщика, путем запросов следующих документов:

- учредительных документов, подтверждающих полномочия руководителя, учредителей поставщика (доверенность, протокол собрания учредителей о назначении на должность, приказ о назначении на должность) и копии учредительных документов: устав, ИНН, ОГРН, выписка из ЕГРЮЛ не более 1 месяца [4];
- копии лицензий, в случае если, контрагент занимается лицензируемым видом деятельности;
- сведения о наличии ресурсов и возможностей, необходимых для выполнения условий договора (основных средств, штата сотрудников);
- приказов о праве подписи документов (договоров, счетов-фактур);
- копии деклараций с отметкой о приеме налоговым органом;
- копии годового бухгалтерского баланса за последний отчетный период с отметкой налогового органа о принятии. Проверка данной информации является проблемным вопросом, поскольку эту информацию проверить не всегда возможно. Необходимо запросить у поставщика копии бухгалтерской и налоговой отчетности с отметкой налогового органа за последний месяц или квартал. Это позволит установить, отчитывается ли контрагент в налоговых органах, и имеются ли у него активы на балансе. Кроме того, нужно отметить,

что представленная документация может не соответствовать действительности, к тому же поставщик может отказать в предоставлении такой документации. Попытаться получить такую информацию можно в налоговом органе, но скорее всего в официальном порядке в 99 % случаев ее не предоставят, ссылаясь на то, что эти сведения составляют налоговую тайну [3];

- выписки из книги продаж о сделке между компаниями, свидетельствующую о том, в какой сумме сделка отражена в налоговых регистрах.

6. Встреча в офисе потенциального поставщика, при которой можно задать все интересующие вопросы и получить на них ответы. В случае несоответствия информации, полученной из внешних источников и от самого контрагента, можно в ходе личной беседы получить объяснения о возникших расхождениях.

Так же немаловажным является запрос от потенциального партнера рекомендательных писем. И далее, уже созвонившись с рекомендателями можно более детально расспросить, как они характеризуют потенциального поставщика как бизнес-партнера.

Не всегда есть возможность получить всю необходимую информацию. Тем не менее, нужно стараться сделать это, сам факт наличия деловой переписки с будущим деловым партнером может быть доказательством проявления должной осмотрительности, что является положительным фактором в случае суда. Именно поэтому важно, чтобы все общение с контрагентами происходило в письменной форме и оформлялось должным образом (на бланке организации, с указанием должностей, наличием подписей и т.д.) [2].

Перечисленные способы проверки, безусловно, смогут получить широкое практическое применение в производственно-сбытовой деятельности сельскохозяйственного предприятия и, в конечном счете, будут способствовать формированию должной осмотрительности – комплекса действий по проверке контрагентов хозяйственных субъектов на рынке.

Список литературы:

1. Кислова К.И. Как проверить поставщика? [Текст] / К.И. Кислова // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 8. – С. 101-103.
2. Чиркова Е.Ю. Проявление должной осмотрительности при выборе поставщика [Текст] // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 1. – С. 102-103.
3. О проблемных поставщиках и должной осмотрительности или как проверить контрагента? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.klerk.ru/buh/articles/110203 (дата обращения: 18.03.2015).
4. Как проверить поставщика? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inmarkon.ru/ved-informer/for-clients/nedobrosovestnye-postavshhiki/> (дата обращения: 20.03.2015).