



3/2020 (июнь)

© Одоева О.И., Кошечкина А.В.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ПРИ  
ПРОВЕДЕНИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С  
КОНТРАГЕНТАМИ**

*Аннотация: в статье разработаны предложения по совершенствованию аналитических процедур при проведении внутреннего контроля по расчетам с контрагентами, предлагаются простые правила обоснования выбора контрагента перед налоговой службой.*

*Ключевые слова: договор, контрагент, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, внутренний контроль*

© Odoeva O.I., Koshechkina A.V.

**IMPROVING ANALYTICAL PROCEDURES FOR CONDUCTING  
INTERNAL CONTROL OVER SETTLEMENTS WITH COUNTERPARTIES**

*Abstract: the article develops proposals for improving analytical procedures for conducting internal control over settlements with counterparties, and offers simple rules for justifying the choice of a counterparty before the tax service.*

*Keywords: contract, counterparty, accounts receivable, accounts payable, internal control*

ФНС в поисках претензий и нарушений все чаще вмешивается в деятельность компаний, требуя доказывать правомерность самых обычных операций, например, проверяют на предмет добросовестности контрагентов и контракты с ними. Если сомневаются – решительно доначисляют налоги и штрафуют главбухов. Коммерческим организациям необходимо обезопасить себя по контрактам с контрагентами с помощью простых правил, чтобы



# ИЗВЕСТИЯ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ Бурятского государственного университета

обосновывать выбор контрагента перед налоговиками и даже судами стало проще.

Фиктивность сделки. Например, когда в документах отразили то, чего на самом деле не было, или в договоре указали одного исполнителя, а сделку исполнил другой (ст. 54.1 НК) [1]. Если налоговики это обнаружат, то обязательно захотят опротестовать расходы.

Недобросовестность исполнителя. Например, чтобы доказать недобросовестность исполнителя, проверяющие могут запросить первичные документы у контрагентов и допросить их руководителей. Могут также провести экспертизу подписей на документах. А еще оценить процедуру проверки контрагента, которую организация провела перед тем, как заключить с ним договор. Организации на каждом шаге придется доказывать, что ее исполнитель добросовестный и расходы по этим договорам можно учитывать.

Чтобы доказать ФНС, что компания проявила осмотрительность при выборе контрагента, необходимо подготовить обоснование. Для этого компания должна иметь доказательства, что выбрала контрагента по тем же критериям, по которым выбирает всех остальных. Из документов должно быть видно, каким образом оценивали условия сделки, платежеспособность контрагента, его деловую репутацию. Перед заключением договора нужно убедиться, что у контрагента достаточно оборудования и персонала. К примеру, можно запросить у него штатное расписание и бухгалтерскую отчетность.

Низкая цена не должна быть главным критерием, обосновывающим выбор контрагента. Иначе инспекторы решат, что компания заключила сделку не ради коммерческой выгоды, а для налоговой экономии. В таких спорах судьи встают на сторону инспекторов.

Организация снизит риски, если утвердит единую корпоративную политику подбора контрагентов, которую менеджеры, юристы и другие ответственные сотрудники должны соблюдать.



**ИЗВЕСТИЯ**  
**ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**  
**Бурятского государственного университета**

Компания может проверять контрагентов по аналогии с принципами, по которым работает «светофор» ФНС. Распределить своих контрагентов по категориям риска. Критерии оценки контрагентов представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Группы контрагентов

Группа	Каких контрагентов включить
1. Контрагенты с низким уровнем риска	А. У компании с контрагентом устойчивые деловые отношения более двух лет
	Б. За период сотрудничества к контрагенту не было претензий
	В. Если контрагент новый, то он должен входить в рейтинг 200 крупнейших компаний в России по версии любого из ведущих деловых изданий. Например, РБК или Forbes
2. Контрагенты со средним уровнем риска	А. Контрагент учрежден менее двух лет назад, в том числе в результате реорганизации
	Б. Контрагент работает на спецрежиме или контрагент – ИП
	В. Контрагент осуществляет обязательства с помощью третьих лиц
	Г. У компании нет сайта
3. Контрагенты с высоким уровнем риска	Д. Минимальный уставный капитал
	А. Компания работает в сфере строительства, транспорта и не относится к контрагентам с низким уровнем риска
	Б. Штат компании состоит из двух человек и менее помимо директора и бухгалтера
	В. У компании нет рекомендаций от других контрагентов или иной информации об опыте работы
	Г. Компания сдает нулевую отчетность
Д. В отношении компании начали процедуру банкротства	

Прежде чем распределить контрагентов по уровням риска, необходимо собрать следующую информацию о них.

1. Данные контрагента. Перед сделкой нужно запросить данные у контрагента и изучить их. К примеру, налоговую и бухгалтерскую отчетность, справку о фактическом местонахождении.

2. Рекомендации других участников рынка. Поинтересоваться у руководства компании-контрагента, с кем она ранее сотрудничала. Связаться с этими организациями и выяснить, выполнял ли ваш потенциальный партнер обязательства, были ли нарушения с его стороны.



# ИЗВЕСТИЯ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ Бурятского государственного университета

3. Отраслевые рейтинги и сайты лицензирующих органов. Если контрагент предоставил разрешения или лицензии, проверить их. Так, лицензию на образовательную деятельность можно проверить на сайте Рособнадзора [obrnadzor.gov.ru](http://obrnadzor.gov.ru).

4. Поисковые системы. В любой поисковой системе ввести название или ИНН компании. Изучить страницы, на которых упомянут контрагент. Возможно, есть отзывы других компаний или физлиц.

5. Сервисы проверки. В сервисе по проверке контрагента изучить сведения о налогах, финансовую отчетность, сведения об исках, бенефициарах и др. Сравнить, сходится ли эта информация с данными, которые предоставил о себе контрагент.

6. Сайт ФНС. Скачать выписку из ЕГРЮЛ на сайте ФНС [nalog.ru](http://nalog.ru) и проверить регистрационные данные, не входит ли компания в реестры недобросовестных поставщиков.

7. Личные встречи. Не заключать сделку вслепую. Встреться с контрагентом, лучше всего в его офисе. Выяснить, сколько работников находятся в офисе, в каком режиме контрагент работает, по какому адресу. Если для сделки нужны основные средства, например, склады, станки или машины, убедиться, что они есть не только на бумаге.

Таким образом, необходимо перед сделкой запросить следующие документы:

1. Налоговая и бухгалтерская отчетность, в том числе с анализом маржинальности деятельности поставщика.
2. Лицензии, разрешения, сертификаты.
3. Состояние расчетов с бюджетом, в том числе суммы уплаченных налогов.
4. Справка о численности и активах.
5. Справка о фактическом местонахождении с подтверждением.
6. Рекомендательные письма.

7. Электронная переписка.
8. Сведения об интернет-сайте.
9. Подтверждение наличия возможности исполнить договор.
10. Полномочия подписантов.

Проверять их нужно не только перед заключением сделки, а периодически, к примеру, раз в год. Ведь с момента подписания договора обстоятельства могли измениться. Такую же проверку имеет смысл проводить, если перезаключается договор. При каждой проверке необходимо сохранять скриншоты, отчеты, документы, которые подтвердят осмотрительность компании.

Признаком плохой организации внутреннего контроля организации является отсутствие контроля за системой первичного учета (не составление графиков документооборота, а также проверки наличия и комплектности первичных документов).

При традиционном внутреннем контроле бухгалтер всего лишь констатирует факты соблюдения организацией правил ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. То есть, по сути, подтверждает достоверность отчетности за прошлые отчетные периоды и при этом он не затрагивает текущую и будущую финансовую деятельность организации.

Коммерческим организациям необходимо расширить свой действующий график документооборота, путем внедрения форм рабочих документов внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности компании.

В настоящее время контрагентов и инвесторов интересует финансовое состояние организации при текущей деятельности, но в большей степени интересует, что будет с организацией в будущем (для своей подстраховки). Оценка будущего финансового состояния организации позволит внешним пользователем принять положительное решение в пользу организации. В связи с этим необходимо проводить внутренний контроль не только бухгалтерской



**ИЗВЕСТИЯ**  
**ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**  
**Бурятского государственного университета**

(финансовой) отчетности, но всей финансово-хозяйственной деятельности организации [2. С. 124].

Таким образом, необходимо также изменить методику проведения внутреннего контроля. Основой при проведении внутреннего контроля являются аналитические процедуры, которые предоставляют большой объем необходимой информации для проверяющего о состоянии расчетов с поставщиками и покупателями. В связи с этим необходимо совершенствовать данные процедуры для оптимизации трудоемкости внутреннего контроля, и в первую очередь, совершенствовать или добавить новые аналитические процедуры, которые позволят оценить текущее и будущее состояние организации.

При традиционном внутреннем контроле используются аналитические процедуры, связанные с документальной проверкой расчетов с контрагентами. Мы предлагаем внедрить аналитические процедуры, которые будут затрагивать количественный аспект дебиторской и кредиторской задолженности. К таким процедурам можно отнести проведение анализов с использованием экономических моделей. Основным и стандартным анализом расчетов с контрагентами является анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженности влияют на финансовое состояние организации в целом. А одним из критериев оценки финансового состояния является уровень платежеспособности, который влияет и на деловую репутацию организации. То есть по данным расчетов с контрагентами мы можем провести анализ платежеспособности на текущий момент. В зависимости от уровня платежеспособности, в организации могут возникнуть две ситуации. Первая ситуация будет свидетельствовать о хорошем финансовом состоянии организации и благоприятных условиях для продолжения своей деятельности. Вторая же ситуация будет показывать, что организации грозит либо ликвидация, либо банкротство. В связи с этим



необходимо будет провести анализ уровня угрозы банкротства, который, соответственно, покажет реальную ситуацию в организации и что может грозить организации в будущем.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (редакция от 21.05.2020 N 150-ФЗ)
2. Аудит в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / под редакцией М. А. Штефан. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 260 с.

*Одоева Ольга Исааковна, к.э.н, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов «Бурятский государственный университет им. Доржи Банзарова», 670000, г.Улан-Удэ, ул.Ранжурова, 5. Тел.: 89021610851, [bahaevao@mail.ru](mailto:bahaevao@mail.ru)*

*Кошечкина Анжелика Валерьевна, студент ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет им. Доржи Банзарова»*