

Казус - 2

Предприятие приобрело производственное оборудование с условием 100% предоплаты. Стоимость оборудования по договору составило 12 000 000 сум. Расходы по доставке оборудования составили 1 500 000 сум.

Задание:

Выполните нижеследующие:

№	Операции	Сумма	Корреспонденция счетов	
			Дебет	Кредит
1	Произведена предоплата за оборудование			
2	Получено оборудование от поставщика			
3	Отражены транспортные расходы			
4	Оборудование введено в эксплуатацию			

Ответ на казус:

Нами рассмотрена задача по отражению в бухгалтерском балансе ситуации по покупке оборудования для производственного предприятия на условиях 100% предоплаты. Но при в этой данной ситуационной задаче не указаны сроки и условия поставки оборудования.

Дополнительными затратами по данному заключенному договору является транспортные расходы и затраты на оплату строительно-монтажных работ.

В условиях задачи требуется отразить в бухгалтерском балансе затраты будущего периода в соответствии с условиями договора.

Анализируя условия договора можно отметить, что данный договор относится к рискованным видам договоров. Так как согласно указанных условий предусмотрена 100 % предоплата и не указаны сроки и условия поставки оборудования.

В соответствии со статьей 10 Закона «О договорно-правовой базе хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан» предусмотрено, что - Хозяйственный договор должен предусматривать предмет договора, количество, качество, ассортимент, цену поставляемого товара (работы, услуги), сроки исполнения, порядок расчета, обязательства сторон, ответственность сторон при неисполнении или ненадлежащем исполнении договорных обязательств, порядок разрешения споров, реквизиты сторон, дату и место заключения договора, а также другие существенные условия, которые установлены законодательством для договоров данного вида или относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

При определении порядка расчетов в хозяйственном договоре обязательно должно быть предусмотрено условие предварительной оплаты

стоимости товара (работ, услуг) в размере не менее установленного законодательством.¹

№	Операции	Сумма	Корреспонденция счетов	
			Дебет	Кредит
1	Произведена предоплата за оборудование	12 000 000	4320	5110
2	Получено оборудование от поставщика	12 000 000	0820	6010
3	Отражены транспортные расходы (примечание: доставка осуществлена собственными транспортными средствами предприятия)	1 500 000	0820	2310
4	Оборудование введено в эксплуатацию	13 500 000	0130	0820

Для ведения производственной деятельности предприятия приобрело оборудование на сумму 12 000 000 сум, на условиях предоплаты 100%. В данной сделке повышается риск поставки оборудования по законодательству как для снижения риска не поставки оборудования можно было бы заключить договор на предоплату в размере от 15% до 30% от общей стоимости приобретаемого оборудования. Кроме этого, предусмотренные затраты на транспортные расходы в сумме 1 500 000 сум также на условиях предоплаты, что так же увеличивает риски для предприятия.

В заключенном договоре в пункте обязательства сторон так же были предусмотрены штрафные санкции за не своевременное изготовление и

¹ Закон «О договорно-правовой базе хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан» № 670-І от 29 августа 1998 года. Ст.10.

поставку оборудования Заказчику за каждый день просрочки поставки, но не более 50% от суммы заключенного договора.

Выводы: следует отметить, что заключенный договор между поставщиком оборудования и Заказчиком является высокорискованным, так как Заказчик осуществляет 100 % предоплату, не имея при этом ни каких гарантий по своевременной поставке оборудования, кроме предусмотренных в договоре штрафных санкций.

В случае несвоевременной поставки оборудования предприятие рискует тем, что запуск производственных мощностей может быть отложено на более поздние сроки, а соответственно и выпуск продукции. В том случае если Заказчик приобретает оборудование за счет кредитных средств полученных в коммерческом банке, со стороны Банка также предусмотрены штрафные санкции и право досрочного отзыва выданных ранее кредитных ресурсов. Что в двойне увеличивает финансовые и производственные риски для Предприятия.

Считаем, указанные условия в казусе не приемлемы для Предприятия приобретающего оборудование. Условия договора необходимо пересмотреть в сторону снижения суммы предоплаты и получения каких либо гарантий от Поставщика, в виде гарантии коммерческого банка и/или полиса страховой компании. Это позволит Заказчику снизить риски по несвоевременной поставке оборудования.

Перед заключением договора Покупателю необходимо убедиться в том что, у Поставщика имеется такое оборудование, так как это может снизить риски, а так же сроки поставки. В случае отсутствия оборудования, его изготовление займет определенное время и оплаченные нами средства будут отвлечены с расчетного счета покупателя на более длительный срок и это снизит объем оборотных средств на расчетном счету. Что так же будет сказываться на финансовых показателя покупателя оборудования.

Наиболее предпочтительной формой расчета могло бы быть открытие делимого аккредитива без подтверждения на поставляемое оборудование.

В этом случае снижается риски как для Поставщика, так и для Покупателя. И оплата будет производиться за фактически поставленную часть оборудования.

На сегодняшний день особенно при осуществлении импортных операций компаниями при заключении договоров применяется именно такая форма расчетов.

Но при этом необходимо учесть, что затраты покупателя за счет получения гарантий банка немного вырастут, но при этом значительно снизятся риски непоставки оборудования в срок. И продавец не получит деньги за непоставленное оборудование.

Кроме аккредитивной формы расчетов так же имеется расчет инкассо. Но данная форма оплаты на сегодняшний день очень редко применяется, хотя она является более дешевой для покупателя.

Рекомендации: для поставщика оборудования и покупателя мы бы рекомендовали применить именно аккредитивную форму расчета, так как данная форма является наиболее оптимальной и безопасной для обеих сторон, если не считать дополнительные затраты в размере до 5 % от суммы контракта (договора).

В данном случае необходимо открыть делимый отзывной аккредитив. Это значительно сэкономит оборотные средства и при этом оплата будет производиться за фактически поставленное оборудование.

Список литературы

Нормативно-правовые акты:

- 1.1. Конституция Республики Узбекистан: (с изменениями и дополнениями на 16 апреля 2014 года). – Т.: ИПТД «Узбекистан», 2014. – 76с.
- 1.2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2016 г., № 17, ст. 173.
- 1.3. Гражданский процессуальный кодекс Республики Узбекистан // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2016 г., № 39, ст. 457.
- 1.4. Закон «О договорно-правовой базе хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан» № 670-I от 29 августа 1998 года.

Официальные материалы:

- 2.1. Ўзбекистон Республикасининг «Бухгалтерия ҳисоби тўғрисида»ги Қонуни (янги таҳрири) 13 апрел 2016 йил. // Халқ сўзи. 14 апрел 2016 й.
- 2.2. Ўзбекистон Республикасининг бухгалтерия ҳисоби бўйича норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар тўплами, Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ олами» нашриёт уйи, 2005. -Б. 58-59.
- 2.3. Международные стандарты финансовой отчетности 2011: издание на русском языке. М.: Аскери –АССА, 2011. –С. 998.

Учебники и учебные пособия:

- 3.1. Гулямова Ф.Ф. Самоучитель по бухгалтерскому учету. Ташкент: «NORMA», 2012. – с. 528.
- 3.2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. (под ред. Я.В.Соколова. -2-е изд., стереотип.) – М.: Финансы и Статистика, 1997. -496 с..
- 3.3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа // А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2000. –С.208.

3.4. Булавина Л.Н. Финансовые результаты: Учёт, отчетность, аудит. - Ставрополь: Искра, 2001, 107 с..

3.5. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ. - М.:Мьюль, 1998.612 с.

3.6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Практикум. Пер. с. англ. -М.: Финансы и статистика, 1998. 342 с.

3.7. Веснин В.Р. Основы финансового анализа и финансового менеджмента на предприятии в условиях рынка. 4-1, -М.: Знание, 2001. 64 с.

3.8. Вилкен П.Х. Предпринимательство: история и современность. Нью-Йорк: 1998. 342 с.