

2.9. КОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В ФАЛЬСИФИКАЦИИ ДАННЫХ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Лизяева В.В., аспирант

*Московский институт предпринимательства
и права*

В статье рассмотрены основные схемы корпоративного мошенничества, совершаемые по средствам коррупции и/или незаконного присвоения активов и/или мошенничеств с финансовой отчетностью. Описаны схемы коррупции, которые принято разделять на четыре категории: взяточничество, экономическое вымогательство, не разрешенные к принятию подарки и конфликт интересов. Проанализированы факторы, мотивирующие на совершение мошеннических действий с финансовой отчетностью.

Одним из наиболее существенных рисков, с которым сталкивается современная организация, является риск мошенничества. Мошенничество приводит к целой гамме неблагоприятных последствий для организации в виде ухудшения финансового положения, деградации этических ценностей внутри организации, урона репутации, потери клиентов, судебных исков. Крупные мошенничества сопряжены с серьезными социальными потерями, начиная с увеличения числа людей, ищущих работу, в случаях банкротства компании, и заканчивая повышением цен компанией с целью покрыть убытки от мошенничества. Жертвами мошенничества при этом становятся как небольшие компании, так и крупные холдинги. Но наиболее уязвимыми для профессионального мошенничества продолжает оставаться малый бизнес. Он, по данным исследования международных независимых аудиторских компаний, несет самые большие средние потери. Из-за ограниченных ресурсов предприятия малого бизнеса могут быть особенно опустошены утратой активов. К сожалению, ограничения ресурса в самых небольших организациях часто означают меньше инвестиций в программы антимошенничества, которые делают эти организации более восприимчивыми к мошенничеству, чем их большие коллеги.

Несмотря на огромное многообразие способов мошенничества, все они в итоге сводятся к ограниченному набору хорошо известных схем. Однако воплощение этих схем на практике становится все более утонченным и искусным. Поэтому можно смело утверждать, что мошенничество сегодня – это преступление против собственности, охватывающее все разнообразные средства, придуманные с помощью человеческой изобретательности с тем, чтобы получить несправедливое преимущество одного человека перед другим путем обмана, хитрости, злоупотребления доверием или сокрытия правды.

В свою очередь корпоративное мошенничество представляет собой обман, незаконное завладение собственностью или нарушение законодательства, в котором участвует хотя бы один сотрудник организации.

По степени опасности мошенничество может быть простое, квалифицированное и особо квалифицированное. Простое мошенничество представляет собой мошенничество без квалифицирующих признаков. У него, как правило, разовый характер злоупотреблений, совершенный одним лицом в небольших размерах. Для него не свойственна специальная подготовка. Простое мошенничество имеет в большинстве своем стихийный характер.

Квалифицированное мошенничество совершается должностными лицами или организованной группой лиц в крупном размере и неоднократно. Для квалифицированного мошенничества характерно тщательное планирование сложных схем различных операций с распределением ролей участников этих операций. Тщательно готовятся документы прикрытия, используются подставные лица, разрабатываются способы противодействия проверочным мероприятиям.

Данные, представленные в ежегодных отчетах **ACFE**, основаны на миллионах случаях профессионального мошенничества, о которых сообщили исследовавшие их гарантированные ревизоры мошенничества (**CFEs**). Эти нарушения происходят ежедневно почти в 100 странах на шести континентах. Самым поразительным в полученных ими данных является то, что во всем мире в течение многих лет все схемы мошенничества последовательны и одинаковы. Это дает возможность сделать заключение, что все профессиональные мошенничества попадают в три основные категории:

- схемы незаконного присвоения активов, в которых сотрудник организации присваивает или неправильно использует ресурсы работодателя. В данной категории выделяют девять подкатегорий, восемь из них относятся к воровству наличных денег и одно незаконное присвоение безналичных активов;
- схемы коррупции – сотрудник пользуется служебным положением, чтобы получить прямую или косвенную выгоду;
- мошенничества с бухгалтерской (финансовой) отчетностью – преднамеренное искажение или использование фиктивных данных.

Совсем необязательно много знать о бухгалтерском учете, чтобы понять, как незаконное присвоение активов компании влияет на данные её учета. Незаконное присвоение активов обычно скрывается в бухгалтерских книгах как фальшивые дебиты или пропущенные кредиты, но многие случаи незаконного присвоения не скрываются вообще, в результате чего данные учета не будут балансироваться.

Торговые предприятия ведут учет, чтобы в итоге сформировать два ключевых отчета: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Первый использует точную формулу балансовой сбалансированности:

$$\text{Активы} = \text{обязательства} + \text{собственный капитал.}$$

И его цель – дать собственнику, инвесторам и иным заинтересованным пользователям информа-

ции представление о примерной остаточной учетной стоимости бизнеса на определенную дату. Остаточная стоимость бизнеса и его действительная стоимость – это не одно и то же. Остаточная стоимость бизнеса для целей учета всегда будет ниже. Фактическая стоимость не может быть определена до момента продажи бизнеса. Если бизнес исторически был рентабельным, то потенциальный покупатель определит его стоимость по доходам. Но какой бы не была реальная стоимость бизнеса, незаконное присвоение активов отражается в бухгалтерском балансе во все полноте. Его трудно выявить на уровне бухгалтерского баланса за исключением случаев, когда незаконное присвоение приобретает достаточно большие масштабы. Незаконное присвоение влияет на статью собственного капитала в бухгалтерском балансе через отчет о финансовых результатах. Формула отчета о финансовых результатах выглядит следующим образом:

Доходы – расходы = прибыль (убыток).

Доход компании получают от продажи товаров, работ или услуг, а расходы вытекают из понесенных издержек, как прямых, так и косвенных. И в то время как бухгалтерский баланс запечатляет бизнес в определенный день, отчет о финансовых результатах имеет интервальный характер и охватывает определенный период времени. Два эти отчета связаны между собой через счет собственный капитал. Необходимо помнить, что прибыль увеличивает собственный капитал, в то время как убытки снижают его. Но будьте внимательны, люди воруют активы, а не доходы и расходы.

Поэтому можно смело утверждать, что мошенничество и злоупотребление в профессиональной сфере – это расходы, понесенные на ведение бизнеса, по существу такие же, как расходы на электроэнергию, налоги и заработную плату. Только вот мы всегда знаем, сколько платить за электроэнергию, а сколько стоит мошенничество, мы узнаем только тогда, когда оно обнаруживается. Поскольку мошенничество тщательно скрывается, многие из случаев никогда не будут обнаружены и соответственно полный объем потерь никогда не сможет быть установлен и подсчитан.

Схемы коррупции принято разделять на четыре категории: взяточничество, экономическое вымогательство, не разрешенные к принятию подарки и конфликт интересов. Первые три категории, которые рассмотрены ниже, очень похожи по своей природе.

Коррупция внутри предприятия заключается в том, что менеджер или сотрудник фирмы вступает в сговор с теми, кто в данной организации не работает.

Прежде чем приступить к анализу схем коррупции, выясним сходства и различия между взяточничеством, экономическим вымогательством и не разрешенными к принятию подарками. Взятничество может быть определено как «предложение, дача, получение или требование получения ценного предмета с целью оказания влияния на необходимое действие».

Взятничество в профессиональной деятельности в зависимости от преследуемой цели может быть традиционным или коммерческим. Традицион-

ное используется с целью оказания влияния на официальные действия, а коммерческое с целью оказать влияние на решение коммерческого вопроса. Конечно, выплаты с целью оказания влияния на принятие решений по коммерческим вопросам осуществляются ежедневно, и эти выплаты вполне законны, так как две стороны подписывают договор, по которому одна из сторон за оказание определенной услуги будет платить необходимую сумму денег. В случае взяточничества сотрудник получает денежные средства без разрешения работодателя (отсутствует договор). Следует отметить, что предложение денег может считаться взяткой, даже если незаконная выплата так и не была осуществлена.

Схемы взяточничества могут быть разделены на две категории: схемы с откатами и схемы с нечестным предложением цены. Схемы с откатами относятся к схемам коррупции, так как предполагают сговор между сотрудниками и поставщиками, они предполагают выставление счетов на товар или услуги по завышенным ценам или фиктивных счетов.

В обычной схеме с откатом поставщик выставляет фиктивный счет или счет на завышенную сумму компании-жертве, а сотрудник компании-жертвы обеспечивает оплату мошеннического счета. За «помощь» сотрудник-мошенник (чаще всего это сотрудник ответственный за закупку) получает определенную плату – откат.

Схемы с откатами зачастую используются и просто при присуждении заказов поставщикам, т.е. сотрудник-мошенник получает откат за предоставление поставщику дополнительного заказа.

Здесь цены могут и не завышаться, поставщик платит откат за непрерывный поток заказов. В данной схеме на первый взгляд нет никакого вреда, но проблема заключается в том, что теперь у поставщика нет заинтересованности, поставлять товар по низким ценам и хорошего качества. В таких ситуациях компании-покупателю всегда приходится переплачивать за полученные товары и услуги, так как поставщики после получения эксклюзивного заказа всегда повышают цены, чтобы покрыть расходы на откат. Большинство схем взяточничества переходят в схемы с выставлением счетов по завышенным расценкам, даже если сначала ситуация выглядит по-другому. Например, сотрудница компании, наделенная правом единоличного заверения документов по определенному поставщику, санкционировала оплату более 100 мошеннических счетов по завышенным расценкам, на сумму 300 долл. тыс. менее чем за два года.

Если сотрудники самостоятельно не могут санкционировать мошеннические закупки, они могут реализовать схему отката, обойдя процедуру контроля. В некоторых случаях достаточно сфабриковать заявку на закупку. Такие схемы успешны в тех случаях, когда лицо, имеющее полномочия не проявляет должного внимания или излишне полагается на мнение подчиненных по вопросам закупок.

Таким образом, схемы с выставлением счетов по завышенным расценкам могут осуществляться как

уполномоченные сотрудники, так и мошенники, не имеющие полномочий.

Имеют место и другие схемы:

- сотрудники получают откат за оплату заведомо бросового товара вместо товара, отвечающего установленным требованиям;
- взятки даются не поставщиками, а потенциальными покупателями, добивающимися более низкой цены на интересующий их товар или услугу.

Как же осуществляются выплаты откатов? Для этого компании используют «смазочный фонд» или, как их называют, «туманные счета». Денежные средства для выплат переводятся в «смазочный фонд», на счет, не принадлежащий компании, и предназначенный для дачи взяток. Для этого от имени компании выписываются чеки на подставную компанию («фирму-однодневку») или предъявляются к оплате фиктивные счета от этой фирмы. Большая часть счетов в раскрытых мошеннических схемах выставилась за оказание консультационных услуг, так как приобретение товаров еще как-то можно проверить, подобные услуги проверить невозможно и доказать, что выплаты были мошенническими, очень трудно.

Как уже отмечалось выше, если одно лицо дает взятку другому, преследуется цель получения выгоды путем оказания влияния на получателя. Конкурсные торги, соревнования нескольких поставщиков или подрядчиков за получение контракта, могут быть идеальной средой для взяточничества, т.к. любое преимущество может стать решающим.

Шансы на победу в конкурсных торгах обманным путем зависят от степени влияния, которое может оказывать сотрудник-мошенник, чем больше полномочий, тем более серьезное влияние, на выбор поставщика, имея лазейки на конкурсных торгах.

Схемы с нечестным предложением цены классифицируются в зависимости от этапа торгов, на котором оказывают влияние посредством взятки.

1. Предконкурсный этап, в котором выделяют два типа схем:

- схема признания необходимости в приобретении товаров, работ, услуг. Взятка дается, чтобы сотрудник компании-покупателя признал необходимость реализации определенного проекта. В результате компания-покупатель получает ненужные товары или услуги от поставщика выбранного коррумпированным сотрудником;
- схемы с техническими условиями по контракту на конкурсных торгах направлены на снижение конкуренции до «нет». Взятки платятся, чтобы мошенник:
 - разработал технические условия, в которые только определенный поставщик мог бы гарантированно вписаться;
 - написал размытые технические условия, которые позднее, после заключения контракта потребуют внесения изменений, в связи с чем поставщик сможет потребовать повысить стоимость контракта для завершения проекта, так как новые условия требуют больших затрат с его стороны;
 - вывел контракт из конкурсных торгов путем разделения его на несколько маленьких так, чтобы сумма каждого не превышала установленный Федеральным законодательством РФ предел, требующий обязательного проведения торгов, после чего все контракты передаются тому, кто оплатил услуги мошенника;

- ознакомил поставщика с техническими условиями ранее других конкурентов.

Среди методов, уменьшающих конкуренцию на торгах, выделяют предварительный квалификационный отбор, устраняющий нежелательных конкурентов. В технические условия вносится требование, которое не имеет отношение к качеству необходимой продукции или услуги, но которое могут удовлетворить не все потенциальные участники. Например, условиями может предусматриваться определенное соотношение в штате компании поставщика сотрудников мужского и женского пола. Противозаконное в этом требовании лишь то, что оно вносится в условия за взятку.

2. На этапе объявления конкурса мошенники пытаются повлиять на выбор поставщика, заплатив взятку с целью, чтобы один или несколько конкурентов не добрались до этапа предоставления предложений на рассмотрение. Для этого используют:

- услуги торговых агентов, выступающих от лица нескольких потенциальных участников торгов. Этот торговый представитель дает взятку должностному лицу организации-покупателя, чтобы до этапа представления дошли только его клиенты;
 - объединение участников в группы, предусматривающий сговор о разделении договоров и получении каждым определенного объема работ путем договоренности о занижении и/или завышении цен по интересующим каждого из них договорам;
 - для устранения конкуренции на данном этапе зачастую используются фиктивные поставщики для демонстрации обоснованности цен в финальных договорах;
 - резкое сокращение сроков предоставления предложений, дает возможность участникам, которые были осведомлены о технических условиях раньше остальных, подготавливаются к этапу предоставления предложений заблаговременно;
 - подкупленные должностные лица могут подать объявления о принятии предложений малоизвестных изданиях, вероятность ознакомления с которыми у потенциальных конкурентов невелика. Кроме этого объявления могут осознанно печататься в праздничные дни, когда вероятность обнаружения объявления очень мала.
3. На этапе представления предложений на рассмотрение основным нарушением является нарушение требование закрытости информации о предложениях:
- конкурсные предложения не хранятся нескрытыми до даты рассмотрения, а изучаются заинтересованным поставщиком, имеющим право подать на рассмотрение свое предложение самым последним;
 - сотрудники-мошенники сообщают за вознаграждение советы по подготовке предложений, например, сообщая конфиденциальную информацию о ценах конкурентов;
 - обеспечивают прием предложений, представленного на рассмотрение с опозданием;
 - внесение ложных сведений в журнал регистрации предложений;
 - отсрочку даты открытия конкурсных торгов.

Схемы с не разрешенными к принятию подарками сходны со схемами взяточничества, за исключением того, что ценный предмет передается сотруднику в качестве награды за принятие решения, а не за оказание влияния. Имел место случай, когда сотрудник коммунального предприятия присудил договор на осуществление строительства определен-

ному подрядчику, а позднее получил от него вознаграждение в виде автомобиля.

На первый взгляд может показаться, что не разрешенные к принятию подарки безвредны, поскольку над решением вопросов не довлеет обещание платы за «правильное» решение. Однако этические нормы многих компаний не позволяют сотрудникам принимать негласные подарки от поставщиков или покупателей, так как зачастую схемы с подарками перерастают в схемы взяточничества. Среди потенциальных акцептантов взятку выделяют уполномоченных на подписание контракта лиц, снабженцев, контролеров качества, инженеров и технических специалистов, имеющих непосредственное отношение к принятию решения.

Экономическое вымогательство относится к схемам коррупции под лозунгом «плати или пожалеешь». В отличие от схем взяточничества, в которых деньги предлагаются с целью оказания влияния на решение по коммерческим вопросам, в схемах экономического вымогательства одно лицо требует выплаты от другого лица. Отказ платить вымогателю может привести к ущербу, например к потере бизнеса.

Конфликт интересов имеет место, когда сотрудник компании, менеджер или руководитель имеет нераскрытую экономическую или личную заинтересованность какой-либо операции, которая оказывает негативное влияние на компанию (рис. 1), т.е. случаи конфликта интересов основаны на использовании сотрудником служебного положения.

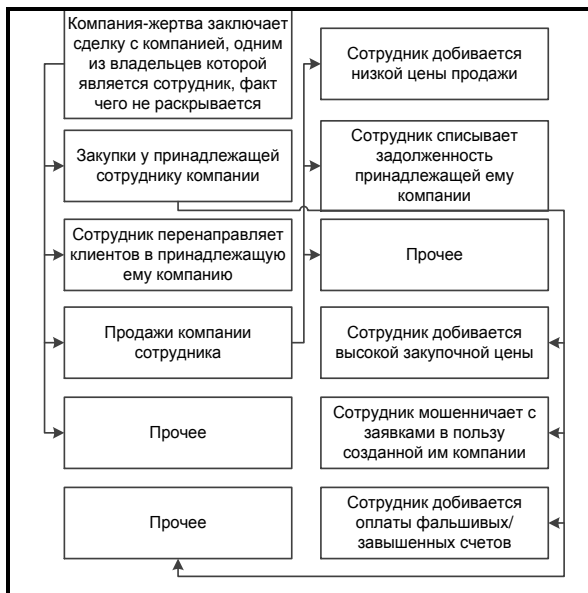


Рис. 1. Конфликты интересов

К схемам конфликта интересов можно отнести следующие.

1. Схемы, связанные с закупками:

- выставление счетов по завышенным расценкам. Товарно-материальные ценности приобретаются компанией у фирм своих сотрудников по завышенным ценам, принося им дополнительную прибыль. Кроме этого сотрудники могут проигнорировать установленную их работодателем очередность выполнения закупок и направить чрезмерное количе-

ство заказов или контрактов на закупку в пользу своей собственной компании;

- обратные продажи являются особым видом схемы связанной с закупками, при такой схеме сотрудники осуществляют покупку необходимого актива для работодателя через свою фирму или соучастника и по завышенной цене перепродают работодателю;
 - покупка уникальных активов, в этом случае речь идет о приобретении уникального, дорогого актива (земельный участок, здание) принадлежащих сотруднику фирмы. Из-за того, что продажа активов приносит сотрудникам прибыль, они не ведут переговоры с лучшими намерениями в интересах своего работодателя и извлекают ощутимую финансовую выгоду, если цена покупки является высокой.
2. Схемы, связанные с продажами:
- продажа товаров или услуг по заниженным ценам. Самый распространенный и самый вредоносный тип схем. Мошенники снижают цены для тех компаний, в которых имеют скрытый интерес, в результате чего компания-жертва получает меньше прибыли, а иногда несет убытки. Не редким бывает случай, когда сотрудники продают по заниженным ценам товарно-материальные ценности собственной компании;
 - списание продаж заключается в фальсификации данных бухгалтерского учета компании-жертвы с целью уменьшения или списания суммы задолженности, относящейся к бизнесу сотрудника. Компании при покупке дается отсрочка платежа или задерживается выставление счетов на оплату приобретенной продукции, после того, как задолженность становилась просроченной, ее списывали и удаляли из данных учета.
3. Кто-то из сотрудников открывает свой бизнес, который напрямую конкурирует с бизнесом работодателя и переманивают клиентов в свой бизнес – бизнес в обход работодателя.
4. Некоторые сотрудники, уводят средства и другие ресурсы работодателя, используя их для развития собственного бизнеса.
5. Недостаточное раскрытие финансовой информации о конфликтах интересов один из самых серьезных видов мошенничества.

Схемы с конфликтом интересов являются случаями отступления от правила, по которому доверенное лицо, агент или сотрудник должны действовать добросовестно, с полным раскрытием информации и в лучших интересах доверителя или работодателя. Большинство схем заключается в нарушении правового принципа, по которому человек не может являться слугой двух господ. Некоторые из наиболее распространенных схем основаны на интересе сотрудника, менеджера или руководителя по отношению к клиенту или поставщику и получении подарков. Часто сотрудник, менеджер или руководитель получают компенсацию за проявленный интерес в виде гонорара за консалтинговые услуги.

Следуя старой поговорке о том, что болезнь легче предупредить, чем лечить случаи конфликта интересов гораздо проще предотвращать, чем выявлять. Система внутреннего контроля сильно осложняет использование сотрудниками таких схем.

Мошенничество с бухгалтерской (финансовой) отчетностью может быть совершено любым, имеющим возможность и мотив пропустить или исказить данные отчетности, но так как ответственность за достоверность отчетности несет руководитель компании, труд-

но себе представить, что данные действия могут быть совершены без его согласия или ведома.

Схемы мошенничества с бухгалтерской (финансовой) отчетностью чаще всего направлены против ее потенциальных пользователей: собственников и руководства компании; кредитных организаций и инвесторов. Мошенническая отчетность при этом преследует несколько целей:

- создать видимость процветания компании в глазах текущих и потенциальных инвесторов;
- рассеять отрицательное мнение о компании сложившееся на рынке;
- обеспечить сохранность рабочего места или получение дополнительной компенсации, которая зависит от эффективности деятельности;
- удержать расходы в рамках бюджета.

Для фальсификации данных бухгалтерской (финансовой) отчетности принято использовать набор стандартных методов: завышение активов или выручки; временные разницы; фиктивную выручку; сокрытие обязательств и расходов; ненадлежащее раскрытие информации и неверные оценки активов.

Фиктивная выручка, ее ещё называют сфабрикованная, используется компаниями для повышения своего финансового статуса. Этот метод основан на отражении в учете притворных сделок по фиктивным продажам и покупателям, фиктивным счетам для реальных покупателей. Так же мошенники прибегают и к искусственному раздуванию или изменению счетов, увеличивая количество и объем продаж или используют продажи с условиями, когда сделки проводятся по учету, хоть и не отвечают критериям признания выручки, так как условия по ним не были выполнены.

Красным флагом применения данного метода служат: быстрый рост или необычно высокая рентабельность; значительные и необычные или очень сложные сделки, проводимые в конце отчетного периода и/или со связанными сторонами и специальными предприятиями; рост показателя периода оборачиваемости дебиторской задолженности; неспособность компании генерировать денежные потоки при наличии отчетности, показывающей рост прибыли.

В случае использования временных разниц, т.е. разницы во временных периодах отражения выручки и / или расходов, дополнительным сигналом является снижение периода оборачиваемости кредиторской задолженности. При этом мошенники применяют способы завышения прибыли, преждевременно учитывая незаработанную выручку или не отражая себестоимость продаж в нужном периоде.

Кроме этого в учете есть сложные области для признания доходов и выручки, которые особенно уязвимы для манипуляций. Например, при исполнении обязательств по долгосрочному контракту мошенники могут без труда манипулировать долей завершенных работ и предварительными оценками расходов на выполнение обязательств, чтобы досрочно признать выручку и замаскировать невыполнение сроков контракта.

Другая сложная область для признания доходов – затоваривание каналов сбыта, при этом способе, не смотря на получение заказов, их условия могут поставить под сомнение оплату дебиторской задол-

женности, могут существовать побочные соглашения, предоставляющие право возврата товара, и превращающие продажу в консигнацию.

Еще одним способом временных разниц является отражение расходов в неправильном периоде, когда какие-то расходы не отражаются в периоде их осуществления, а сдвигаются в другие периоды, т.е. не сопоставляются должным образом с доходами, с извлечением которых были связаны.

Чтобы представить компании в более прибыльном свете методом сокрытия обязательств и расходов используют три распространенных способа. Самым предпочитаемым и самым простым является способ сокрытия обязательств и расходов – это элементарно не отражать их в учете и отчетности. Использовать этот способ гораздо легче, чем фальсифицировать множество сделок продажи, а пропущенные обязательства и расходы легко скрывать, поэтому эти мошеннические действия самые трудно разоблачаемые.

Капитализация расходов, связанных с выручкой, это ещё один способ увеличения прибыли и активов, поскольку они амортизируются в течение ряда лет, а не списываются немедленно. Если расходы капитализируются как активы и не списываются в течение текущего периода, прибыль будет завышена. По мере амортизации активов прибыль будет снижаться.

Как неправильно капитализировать подлежащие списанию расходы, так неправильно и списывать подлежащие капитализации расходы. Списание стоимости актива, подлежащего амортизации в течение определенного периода на расходы может позволить минимизировать чистую прибыль чтобы сократить налоговую нагрузку: чем ниже прибыль, тем ниже и налоги.

Еще одна подверженная манипуляциям область – это обязательства, связанные с ответственностью за качество поставляемой продукции. Ситуации, в которых определенная доля проданных товаров по разным причинам возвращается, возникают неизбежно, что уменьшает сумму чистых продаж. При мошеннических манипуляциях с гарантийными обязательствами они либо полностью пропускаются, либо значительно уменьшаются.

Неверное (ненадлежащее) раскрытие данных, связанное с мошенничеством в бухгалтерской (финансовой) отчетности, состоит обычно в следующем:

- типичные пропуски обязательств;
- события после отчетной даты. События, имевшие место или ставшие известными после отчетной даты и подлежащие раскрытию, могут существенно повлиять на бухгалтерскую (финансовую) отчетность, поэтому мошенники стараются всеми возможными способами ее не раскрывать;
- мошенничество, совершенное менеджментом, не получившее огласку у собственников и акционеров;
- сделки со связанными сторонами или, как их называют, сделки с самим собой. Если эти сделки не носят коммерческий характер, компания может понести экономические потери и нанести ущерб акционерам;
- изменения в ведении бухгалтерского учета. Здесь мошенники могут уклониться от внесения изменений в отчетность за прошлый период, не раскрывать значительные изменения, могут даже тайно изменить состав отчитывающегося хозяйствующего субъекта.

Неправильная оценка активов подразделяется на следующие способы:

- оценка материальных запасов: фиктивные материалы, неправильное отражение в учете: завышение остатков, увеличение стоимости, отражение в учете материалов уже включенных в себестоимость;
- дебиторская задолженность. В данном случае используются две схемы: фабрикование фиктивной дебиторской задолженности и учет на балансе безнадежной к взысканию дебиторской задолженности. Фиктивная дебиторская задолженность является следствием фиктивной выручки;
- объединения компаний;
- основные средства: учет фиктивных активов, искажение стоимости, неправильная капитализация материальных запасов и затрат на освоение нового производства.

Предупредить мошенничество с бухгалтерской (финансовой) отчетностью намного сложнее, чем незаконное присвоение активов и схемы коррупции. Маловероятно, чтобы усиление внутреннего контроля даст желаемые результаты, так как лица, совершающие данное преступление занимают такое положение в организации, что способны обойти большую часть его процедур. Поэтому чтобы минимизировать мошеннические схемы с бухгалтерской (финансовой) отчетностью необходимо выработать общий подход, который позволит сделать следующее.

1. Уменьшить влияние факторов, мотивирующих на совершение мошенничества с бухгалтерской (финансовой) отчетностью.
2. Уменьшить возможность совершения мошенничества с бухгалтерской (финансовой) отчетностью.
3. Уменьшить возможность разумного обоснования совершения мошенничества с бухгалтерской (финансовой) отчетностью.

Литература

1. Лизяева В.В. Искажение бухгалтерской отчетности [Текст] / В.В. Лизяева // 12-я Междун. межвуз. науч.-практ. конф. «Предпринимательство и право: Ориентиры и прогнозы развития в России и за рубежом». – М. : МИПП, 2013.
2. Лизяева В.В. Искажение бухгалтерской отчетности как инструмент финансового злоупотребления [Текст] / В.В. Лизяева, Н.А. Проданова // Эффективные подходы к учету и отчетности на предприятиях. – Одесса : Куприенко С.В., 2013.
3. Лизяева В.В. Стоимость корпоративного мошенничества [Текст] / В.В. Лизяева, Н.А. Проданова // Междун. сб. науч. тр. и результатов совместных научно-исследовательских проектов. – М. : РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.
4. Уэллс Дж. Т. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества [Текст] / Дж. Т. Уэллс ; под науч. ред. Суханова М.С. - М. : Маросейка, 2010.
5. Уэллс Дж. Т. Корпоративные мошенничества. Уроки негативной стороны бизнеса [Текст] / Дж. Т. Уэллс. – М. : Маросейка 2009. – 624 с.
6. Уэллс Дж. Т. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества [Текст] / Дж. Т. Уэллс. – М. : Маросейка, 2008. – 480 с.

Ключевые слова

Коррупция; незаконное присвоение активов; мошенничество с финансовой отчетностью; взяточничество; экономическое вымогательство; не разрешенные к принятию подарки; конфликт интересов; фиктивная выручка; временные разницы; сокрытие обязательств и расходов; ненадлежащие раскрытие информации; неверная оценка стоимости активов.

Лизяева Виктория Викторовна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья Лизяевой В.В. посвящена вопросам исследования корпоративного мошенничества в различных сферах бизнеса. Актуальность данной статьи не вызывает сомнения, поскольку мошенничество в профессиональной сфере достигло такого размаха, что является основной угрозой для современного бизнеса и экономики в целом. Слабая система внутреннего контроля или ее отсутствие, отсутствие адекватного разделения полномочий, отсутствие кодекса корпоративной этики и четких правил. «что хорошо, а что плохо», внутри компании приводят к тому, что большинство экономических преступлений против компании совершается ее сотрудниками.

Необходимо отметить и тот факт, что тренд корпоративного мошенничества в Российской Федерации остается практически стабильным на протяжении 2011-2015 гг., при этом существует вероятность его роста в будущем, например в случае усиления кризисных явлений в экономике государства.

В представленной работе автор рассматривает три основные категории мошенничества в профессиональной сфере, которые основываются на незаконном присвоении активов, коррупции и мошенничестве с бухгалтерской (финансовой) отчетностью. И выделяет ряд схем в каждой категории корпоративного мошенничества.

Особое внимание в исследовании Лизяевой В.В. уделено фальсификации данных учета и отчетности, которое значительно труднее предотвратить, чем незаконное присвоение активов и коррупцию.

Материал, изложенный в рецензируемой статье, представляет научный и практический интерес, в связи с чем целесообразно представить ее широкой научной общественности и рекомендовать к публикации.

Научная статья Лизяевой В.В. «Корпоративное мошенничество в различных сферах бизнеса и его роль в фальсификации данных учета и отчетности» соответствует всем требованиям, предъявляемым к работам такого рода. Данная статья может быть рекомендована к публикации.

Проданова Н.А., д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова