

Слабинский Д. В., канд. экон. наук, доц.  
Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

## МОШЕННИЧЕСТВО В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: МАНИПУЛЯЦИИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ВЫРУЧКИ

dslabinskiy@gmail.com

Статья продолжает цикл видов манипуляций финансовой отчетности; в ней рассмотрена первая группа из выделенных нами ранее манипуляций финансовой отчетности — манипуляции показателями выручки. Выделены подгруппы манипуляций выручки: (а) признание ее до исполнения договорных обязательств; (б) отражение выручки в сумме, превышающей фактический объем оказанных услуг; (в) признание выручки до акцепта покупателем (заказчиком) продукции, работ, услуг; (г) в условиях сомнения в платежеспособности покупателя (заказчика). Классификация сопровождается примерами из практики.

**Ключевые слова:** МСФО, финансовая отчетность, внутренний контроль, корпоративное мошенничество

Основные категории манипуляций финансовой отчетности (а мошенничество в финансовой отчетности наиболее пагубно для экономики, чем хищение физических активов напрямую) сводятся к следующим видам: манипуляции прибыли, денежных потоков и основных коэффициентов. Остановимся более подробно на первом из них.

Организация может манипулировать показателем выручки с позиций намеренного признания, отразив ее в учете:

- до исполнения обязательств по договору;
- в сумме, превышающей объем отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг);
- до акцепта покупателем продукции, работ, услуг;
- в условиях сомнений в платежеспособности покупателя.

**Признание выручки ранее фактической даты реализации.** Проблема раннего намеренного признания выручки с целью повышения цены акции организации на фондовом рынке описана практическими примерами западных компаний, которые, используя достаточно свободные стандарты финансовой отчетности, злоупотребляют ими с целью мошенничества. Поэтому там, где стандарт дает право организации самой определять те или иные оценочные показатели, риски мошенничества наиболее высоки.

Так, в отличие от отечественных стандартов финансовой отчетности, МСФО разрешают организации выбирать **любую отчетную дату** при условии доказательства того, что данный выбор раскрыт в отчетности и принята во внимание характеристика сопоставимости отчетности<sup>1</sup>[1]. Понятно, что организация в момент ро-

ста рынка (так называемого «бычьего тренда»), может изменить отчетную дату, признать выручку, опубликовать отчетность; затем на данной новости руководство и крупные собственники продают акции в момент их роста на «позитивной новости», в ущерб миноритариям.

Так, например, американская Computer Associates в 1995 г. увеличила дату последнего квартала отчетного года до 35 дней, периодически подделывала договоры, меняя даты поставки. В 2004 годах SEC (Комиссия по ценным бумагам США) предъявила руководителям компании обвинение в мошенничестве, ущерб от которого был оценен в 2007 году, (когда закончился процесс) в сумме 2,2 млрд. долл [2].

**Завышение суммы выручки.** Вторым видом манипуляции показателем выручки является признание выручки в большем объеме, чем следовало. Так, вышесказанная Computer Associates реализовывала долгосрочные лицензии на программные продукты, срок которых достигал семи лет. По условиям договоров, покупатели выплачивали определенную стоимость сразу, а далее ежегодно вносили абонентскую плату. Однако организация признавала всю выручку одновременно при заключении договора, с учетом дисконтирования стоимости договора. Следствие доказало, что таким образом выручка была намеренно неправомерно увеличена на 3,3 млрд. долл.

Одна из методик анализа качества выручки состоит в определении показателя периода оборачиваемости дебиторской задолженности. По данной организации, период оборачиваемости дебиторской задолженности достиг 324 дней, из-за того, что организация признала всю сумму выручки и дебиторской задолженности по дого-

<sup>1</sup> If the annual reporting period changes and financial statements are prepared for a different period, the entity

must disclose the reason for the change and a warning about problems of comparability.

ворам. Одновременно, следует сопоставлять показатели прибыль текущего года и денежного потока от операционной деятельности (CFFO – Cash flow from Operations). Если окажется, что организация фиксирует гораздо больше прибыли, чем фактически получает денежных средств, то это сигнал для проверки того, не искусственно ли «надута» прибыль.

МСФО 11 «Договоры подряда» (IAS 11 'Construction Contracts') предусматривает применение метода «процента выполнения» (percentage of completion) как инструмента признания выручки по долгосрочным договорам [3]. По этому методу, выручка признается организацией на основе процента выполнения договора **и оцененной** общей суммы затрат. Таким образом, намеренно уменьшив оценку общей суммы работ, организация может признать выручку в большей сумме. Например, если первоначально объем затрат был оценен в сумме 20 млн. руб., цена договора – 30 млн. руб., а фактические затраты первого квартала 4 млн. руб., - то 20% выручки, или 6 млн. руб. (4 млн. / 20 млн. \* 30 млн) необходимо признать в первом квартале. Однако если организация «оценит», что общая сумма затрат составляет 16 млн. руб. (а не 20 млн.), то выручка первого квартала будет 25% суммы договора, а не 20%. Таким образом, следует уделять особое внимание учету договоров подряда, поскольку в расчетах выручки имеют место субъективные оценки.

Следующей «рисковой» областью финансового учета и отчетности в плане возникновения мошенничества являются договоры финансовой, или капитальной аренды. При заключении таких договоров продавец (арендодатель) признает всю сумму выручки как дисконтированную стоимость будущих арендных платежей, а разница между фактическими и дисконтированными платежами отражается как процентные доходы в течение срока аренды. В данном расчете организацией **оценивается** ставка дисконта, остаточная стоимость объекта капитальной аренды, также может меняться продолжительность аренды.

Как правило, манипулируя ставкой дисконтирования, можно менять сумму признанной выручки: более низкая ставка дисконта повышает дисконтированную стоимость потоков (выручки).

Одним из примеров такой манипуляции является Хегох Corporation, которая, под данным следствия SEC, в конце 90-х гг. намеренно занижала ставки дисконтирования по договорам капитальной аренды на рынке Бразилии. В таких договорах использовались ставки 6-8%, тогда как средняя ставка заимствования в Бразилии

составляла на тот период 20%. В результате, Хегох зависил доход от арендных договоров на 757 млн. долл. за 1997-2000 гг [4].

В телекоммуникационной отрасли при реализации сотовых телефонов обычно использует практика, когда аппарат реализуется с существенной скидкой (либо вообще бесплатно), однако покупатель обязан заключить долгосрочный договор абонентского обслуживания (телефонной связи). По правилам учета, организация должна **оценить**, какую общую сумму договора отнести на приобретение каждого из элементов (то есть, на аппарат, - и признать единовременно, и на дальнейшее обслуживание, - и признавать в течение срока действия договора равномерно). Соответственно, меняя такие оценки, организации могут повышать сумму единовременно признаваемой выручки.

В качестве последнего примера в данной секции, рассмотрим Enron («Энрон»), который единовременно заключал долгосрочные договоры поставки газа и должен был признавать выручку в момент фактической реализации газа. Однако Энрон квалифицировал такие договоры как реализацию фьючерсов на газ. То есть, использовал методику учета для финансовых учреждений; а по такой методике договор на поставку газа рассматривался как продажа ценных бумаг, что означало мгновенное признание всей выручки. При этом, Энрон корректировал такие договоры на их сумму, повышая стоимость «ценной бумаги». Поскольку открытого рынка на газовые фьючерсы в условиях естественной монополии нет, то Энрон, применяя методику «справедливой стоимости», самостоятельно определял цену каждого контракта и будущие корректировки, что позволяло компании показывать любую желаемую прибыль. За четыре года такой «работы», Энрон увеличил выручку с 10 млрд. долл. до 100 млрд. долл [5].

**Признание выручки до акцепта покупателем продукции, работ, услуг.** Как правило, основные риски в этой секции заключаются в признании выручки до ее фактической отгрузки покупателю; признанию после отгрузки, но при использовании третьей стороны (комиссионера); признанию после отгрузки, но при этом у покупателя существует договорное или законное право отменить реализацию (например, при получении некачественной продукции в течение гарантийного срока).

Соответственно, следует уделять внимание договорам поставки на предмет момента перехода прав собственности, договорам комиссии, а также знать особенности нормативного регулирования в части прав потребителя на возврат продукции.

**Признание выручки с неплатежеспособным покупателем.** Основной риск в данной секции заключается в намеренном заключении договоров с заведомо неплатежеспособным покупателем, с целью вывести активы на другую организацию, а затем списать «сомнительную задолженность». Таким образом, здесь появляется фиктивная выручка и дебиторская задолженность, цена акции растет, на определенном этапе руководство продает акции и пытается скрыться от законного преследования.

Выводы. Нами выделены следующие основные индикаторы, повышающие риск мошенничества:

- отражение выручки до выполнения обязательств до договору;
- отражение выручки в сумме выше, чем фактически выполнено по договору;
- единовременное признание выручки по долгосрочным договорам;
- использование сомнительных оценок в договорах финансовой (капитальной) аренды;
- отражение выручки до акцепта продукции покупателем;
- отражение выручки по договору с сомнительным покупателем;
- существенное несоответствие показателей прибыли и денежных потоков;
- существенный рост дебиторской задолженности и выручки, мало соответствующий экономическому фону.

Таким образом, нами приведены основные области риска в вопросах признания выручки в тех моментах, где присутствует субъективная оценка со стороны руководства организации. Не в меньшей мере, нами приведены более или менее известные примеры, насколько сильно заблуждение о честности и прозрачности западного бизнеса. Сопоставив эти и многие другие данные и факты, составляется общую картину гигантских масштабов коррупционного, теневого бизнеса.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. IASB Conceptual Framework, Definiton, IASB, retrieved on 12/01/2011, <http://www.iasplus.com/standard/framewk.htm>.
2. SEC Files Securities Fraud Charges Against Computer Associates International, Inc., Former CEO Sanjay Kumar, and Two Other Former Company Executives Press Releases, SEC, retrieved on 10/10/2011, <http://www.sec.gov>.
3. IAS 11 Construction Contracts, Summaries of IFRS, Deloitte, retrieved on 10/10/2011, <http://www.iasplus.com/standard/ias11.htm>.
4. Xerox Settles SEC Enforcement Action Charging Company With Fraud, News, SEC, retrieved on 10/10/2011, <http://www.sec.gov>
5. Spotlight on: Enron, Spotlight, SEC, retrieved on 10/10/2011, <http://www.sec.gov>.