

Поэтому их необходимо систематизировать, выявлять, классифицировать, т. к. в этом заинтересованы стейкхолдеры:

1. Менеджеры, целью которых является показать предприятие с лучшей стороны как для инвесторов, собственников бизнеса, так и для банков. А также оставить средства на предприятии и не выплачивать дивиденды.

2. Собственники, которые стремятся получить доход от успешной деятельности организации [3].

Таким образом, применение термина креативный учет может восприниматься:

1. Отрицательно, если используется недобросовестными руководителями, бухгалтером для введения в заблуждение собственников, инвесторов, кредиторов, банкиров, контролирующих органов и иных пользователей отчетности.

2. Положительно, так как творческий подход может привести к положительным результатам, если способствует развитию учетных методов.

Наличие достоинств и недостатков креативного учета только подтверждает важность развития профессиональных навыков и суждений, совершенствования подходов применения креативного учета.

В целом возникает множество вопросов при применении методов выявления креативного учета и мошенничества, особенно в организациях инновационной сферы. Не все искажения финансовой отчетности поддаются обнаружению. Поэтому необходимо исследование и совершенствование методов выявления искажения финансовой отчетности организации в условиях цифровизации и применения современных цифровых методов учета и контроля.

Список цитированных источников

1. Соколов, Я. В. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века / Я. В. Соколов, Т. О. Терентьева // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 12. – С. 53–57.

2. Карпова, Т. П. Направления развития бухгалтерского учета в цифровой экономике / Т. П. Карпова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 3 (111). – С. 52–57.

3. Международные стандарты финансовой отчетности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/ru/accounting/inter_standards/. – Дата обращения: 05.10.2020.

УДК 341.655

Басалай А. В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кот Н. Г.

САНКЦИОННЫЙ КОМПЛАЕНС КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

Введение

В настоящее время процессы интеграции и глобализации охватывают практически все сферы человеческой жизни. Современная мировая экономика характеризуется тесной взаимосвязью экономик отдельных стран. Поэтому мы можем рассматривать её как систему, для точного функционирования которой необходима исправность и правильная работа всех составляющих. Соответственно, выход из строя одного или нескольких элементов ведет к сбою работы

всей системы. Из этого следует, что теоретически мировая общественность должна быть заинтересована в стабильности и развитии каждой страны-элемента, то есть каждой составляющей. Но, к сожалению, на практике это не всегда так. Поскольку функционируя на мировом рынке, каждая страна, каждый субъект получает свою выгоду, тем самым забирая ее в виде доли капитала от другого участника.

В современных реалиях санкции выступают часто используемым инструментом регулирования экономических, политических, торговых отношений между странами. При этом страна функционирует в контексте с национальными субъектами хозяйствования. Следовательно, как только санкции выдвигаются против страны, под их же попадают предприятия. С целью минимизации последствий введения санкций в статье рассматривается процедура санкционного комплекса.

Основная часть

Разрабатывая санкционную политику, государства и организации прибегают к самым разным способам воздействия. При этом можно выделить три основных типа санкций, которые применяются чаще всего: персональные, торговые и экономические [1].

1. Персональные.

К этому типу относятся меры, применяемые к конкретным людям, которые так или иначе связаны с деятельностью, послужившей причиной санкций. Это могут быть олигархи, государственные деятели или их окружение. К ним могут применяться такие меры давления как:

- запрет въезда в определённые страны;
- блокировка счетов в зарубежных банках;
- арест недвижимости и прочего имущества, находящегося на территории других стран;
- запрет обслуживания и заправки транспортных средств (персональных самолётов, яхт).

Со стороны часто выглядит, что такие меры ни на что не влияют. Однако на практике это может оказывать сильное давление на государство. В частности, руководство страны может не хотеть «подставлять» олигархов. В некоторых случаях политическая элита может хранить собственные средства на чужих заграничных счетах, и угроза потерять «нажитое» может повлиять на их решения.

2. Торговые.

Это ограничение внешней торговли, призванное сократить денежные поступления в бюджет государства. Чаще всего речь идёт об ограничении экспорта конкретных видов товаров. Торговые санкции удобны тем, что их можно быстро ввести и так же быстро отменить. При этом запрет или квотирование экспорта некоторых товаров может быть весьма болезненным, поэтому данный метод влияния считается эффективным и в то же время безобидным.

3. Экономические.

Это меры, которые должны оказывать давление на экономику государства. Данный тип санкций предусматривает широкий список инструментов воздействия, от ограничений на инвестиции до полной экономической изоляции страны. Чаще всего используются такие меры, как:

- заморозка иностранных активов;
- запрет международных денежных переводов;
- отключение платёжных систем (VISA, MasterCard);
- отключение системы межбанковской связи SWIFT;
- ограничение инвестирования в отдельные сферы;
- запрет на предоставление кредитов;
- ограничения обслуживания государственного долга.

Экономические санкции являются самыми опасными и разрушительными. Обычно их применяют ограниченно, поскольку полный пакет может безвозвратно разрушить экономику страны.

Большинство современных экспертов сходятся во мнении низкой результативности санкций как средства политического и экономического воздействия. Предполагается, что санкции должны пагубно повлиять на пострадавшую от них страну, но при этом не затронуть страну, их вводящую. Ограничение экспорта и импорта страны-объекта санкций ослабляет ее национальный доход и поступления твердой валюты, снижает ее возможности закупать на мировом рынке необходимые товары и т. д. Довольно часто такие меры также способствуют росту прибылей бизнеса страны-объекта. В реальном мире такой эффект возможен, если объект санкций существенно зависит от импорта и экспорта запрещенных товаров и не может производить их аналоги. При этом санкции должны носить глобальный характер, так как освободившиеся рынки пострадавшей страны будут привлекательной целью для стран, к санкциям не присоединившихся, что существенно снизит ожидаемое влияние этих санкций.

А потому особенно актуальным стал санкционный комплаенс.

Что такое санкционный комплаенс?

Комплаенс (от англ. to comply – «соблюдать, следовать») – это система правил компании, целью которых является снижение рисков нарушения законодательных норм и внутренних корпоративных ограничений [2]. В зависимости от рисков выделяют разные виды комплаенса, например антимонопольный, антикоррупционный, санкционный комплаенс.

Санкционный комплаенс предусматривает наличие внутренних механизмов, направленных на снижение рисков взаимодействия с подсанкционными лицами и осуществления видов деятельности, на которые распространяются санкционные ограничения.

Какие риски помогает минимизировать санкционный комплаенс?

Соблюдать санкционные ограничения обязаны в первую очередь граждане той страны, которая эти ограничения ввела, и зарегистрированные там юридические лица. Но и для российских компаний, не затронутых санкциями напрямую, участие в сделках с подсанкционными лицами может влечь специфические риски.

Например, любое лицо, которое не находится под санкциями США, может подпасть под вторичные санкции, если оно прямо или косвенно участвовало в совершении мошеннических сделок с целью обхода санкций США или оказывало существенное содействие подсанкционному лицу, в том числе финансовое, материальное или техническое, а также предоставляло товары или услуги в поддержку его деятельности. Вторичные санкции предусматривают

распространение на нарушителя санкционного режима: блокировку принадлежащих ему активов в США и запрет на любое взаимодействие с ним как американским, так и неамериканским лицам.

В санкционном регулировании ЕС механизма вторичных санкций нет. Однако и европейские санкции могут привести к сложностям. Так, согласно разъяснениям Европейской комиссии, если денежные средства одно неподсанкционное лицо переводит другому через банк, который находится под санкциями ЕС, такие средства могут быть заблокированы.

Санкционный аудит – ключевой элемент санкционного комплаенса [2].

Большинство комплаенс-систем предусматривают прохождение нескольких основных этапов.

1. Деятельность компании анализируется на предмет рисков (аудит).

2. Разрабатываются меры выявления и снижения рисков, которые закрепляются в руководящем документе (подготовка комплаенс-политики).

3. В структуре компании выделяются сотрудник или подразделение, ответственные за соблюдение комплаенс-процедур.

4. Работников компании информируют о правилах работы с рисками.

В основе эффективных комплаенс-процедур лежит аудит процессов компании. С учетом того, как быстро меняется ландшафт регулирования в санкционном праве, важно определить основные зоны риска в деятельности компании. Именно такие рискованные области позволяет выявить санкционный аудит.

Порядок проведения санкционного аудита зависит от специфики деятельности компании. Для выявления рисков необходимо проанализировать:

- основных поставщиков и клиентов: входят ли эти компании и их бенефициары в персональные санкционные списки и списки индустрий под секторальными санкциями;

- основные действующие договоры: входят ли товары (услуги), являющиеся предметом договоров, в списки товаров, запрещенных или ограниченных в обороте; входят ли банки контрагентов и их бенефициаров в санкционные списки;

- какие ограничения распространяются на компании и вышеуказанные товары (услуги); входят ли они в общие или специальные лицензии соответствующих юрисдикций;

- какая ответственность предусмотрена за несоблюдение санкционных ограничений;

- как изменить или расторгнуть договор, если санкции оказывают существенное влияние на договорные отношения [3].

Такой анализ предусматривает глубокую оценку деятельности компании применительно к широкому спектру санкционных ограничений. Поскольку внушительный список этих ограничений с каждым днем только увеличивается и информация о них находится в разных источниках – как правило, санкционный аудит проводят внешние консультанты с опытом работы в сфере санкционного права.

Что дает санкционный аудит?

Результатами анализа санкционных рисков являются: 1) разовые системные изменения, которые направлены на устранение наиболее критичных рисков, т. е. изменения в составе контрагентов, договорной структуре или приоритетных видах деятельности компании; 2) введение регулярных комплаенс-процедур, направленных на снижение рисков в будущем.

К комплаенс-процедурам относятся:

- подготовка «карты рисков» для основных видов деятельности компании с разбивкой рисков по тяжести последствий – она позволит уделять внимание наиболее рискованным процессам в дальнейшем;
- разработка порядка проверки новых контрагентов (know your client): проверка по открытым источникам, использование специальных систем (например, X-Compliance от «Интерфакса»), анкетирование контрагентов;
- введение периодических проверок контрагентов на присутствие в санкционных списках (due diligence);
- внесение изменений в договоры, в том числе включение в наиболее важные из них санкционной оговорки и заверения об обстоятельствах, касающегося санкций.

Эти элементы комплаенса позволят лучше ориентироваться в новой санкционной реальности и минимизировать риски.

Список цитированных источников

1. Резолюция 51-й сессии (1996–1997 годы) [Электронный ресурс] // Генеральная Ассамблея ООН. – Режим доступа: <https://www.un.org/ru/ga/51/docs/51res.shtml>. – Дата обращения: 23.05.2022.
2. Жилина, И. Ю. Экономические санкции и международная торговля / И. Ю. Жилина // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер. 2, Экономика. – 2019. – № 4 (24).
3. Морозов, В. Санкции / В. Морозов // Инфографика РСМД/ РСМД. – М. : НП РСМД. 2019.
4. Соколов, Р. Н. Экономические санкции, их эффективность в условиях глобального мира / Р. Н. Соколов // Международный школьный вестник. – 2021. – № 3–1. – С. 112–116.
5. Суханова, И. Ф. Экономические санкции: содержание, цели, мотивы, эффективность / И. Ф. Суханова, М. Ю. Лявина. – Аграрный научный журнал. – 2019. – № 4. – С. 88–93.
6. Только треть стран-участниц ООН смогли избежать санкций во второй половине XX века [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://birdinflight.imgix.net/wp-content/uploads/2016/10/Sanctions-2.png?auto=format&q=80&fit=crop&crop=faces&w=960>. – Дата обращения: 23.04.2022.

УДК 331.214.72

Гарбарук К. С., Денисюк Д. Д.

Научный руководитель: ст. преподаватель Голец О. В.

ГРЕЙДИНГ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РАБОТНИКОВ

Целью данной работы является разработка модели начисления премий на основе такой системы премирования, как грейдинг для оценки компетентности работников.

Оплата труда – сумма вознаграждения, которая выплачивается сотруднику предприятия за исполнение своих служебных обязанностей в течение какого-либо времени.

Премирование – это метод симулирования работников в решениях управленческих задач. Суть премирования заключается в том, что работнику, помимо