

УДК 330

¹*Д.О. Савчук*, ²*Е.И. Зацаринная*, ²*Л.В. Голощапова*

¹ ООО «Метро Кэш энд Керри», Москва, email: denis.sawchuk7@yandex.ru

²ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», Москва, email: e29175z@yandex.ru, cool.lvg2012@yandex.ru

САНКЦИОННЫЙ КОМПЛАЕНС: ЗАЩИТА И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Ключевые слова: рынок FMCG, санкции, бизнес, санкционный комплаенс, риск-ориентированный подход.

Сегодняшняя сложная обстановка в мире повлекла за собой существенное изменение экономических условий на рынке. Многие компании стали неспособны обеспечить исполнение сделок, причем как на международном, так и на внутреннем рынке. Во время введения международных санкций у компаний возрастают санкционные риски – например, самим попасть под запреты или потерять контрагентов, оказавшихся в списках. В рамках данной статьи авторы сделали вывод о том, что международные санкции – это объективная реальность, под которую необходимо адаптировать бизнес-процессы. А потому особенно актуальным становится санкционный комплаенс.

¹*D.O. Savchuk*, ²*E.I. Zatsarinnaya*, ²*L.V. Goloshchapova*

¹METRO Cash & Carry Limited Liability Company, Moscow, email: denis.sawchuk7@yandex.ru

²Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, email: e29175z@yandex.ru, cool.lvg2012@yandex.ru

SANCTIONS COMPLIANCE: BUSINESS PROTECTION AND DEVELOPMENT

Keywords: FMCG market, sanctions, business, sanctions compliance, risk-based approach.

The current difficult situation in the world has led to a significant change in economic conditions on the market. Many companies have become unable to enforce transactions, both internationally and domestically. During the introduction of international sanctions, sanctions risks increase for companies – for example, they themselves fall under bans or lose contractors who find themselves on the lists. Within the framework of this article, we have concluded that international sanctions are an objective reality, under which business processes need to be adapted. Therefore, sanctions compliance is becoming especially relevant.

Значимость санкционного риск-менеджмента и комплаенса в последние годы стремительно выросла из-за высоких рисков попадания отечественных компаний в санкционные списки США и Евросоюза. В отношении различных секторов экономики Российской Федерации и российских юридических лиц санкции стали применяться еще с 2014 года, но с февраля 2022 года Запад применил беспрецедентные по масштабу санкции. С этого периода в сторону России и бизнеса было введено более 16 тыс. санкции, и эта цифра достигла 18 772 на конец 2023 г. По количеству санкций, наложенных на страну на данный момент, Россия занимает первое место.

В связи с событиями, связанными с санкциями, количество рисков для бизнеса значительно увеличилось. В 2022 году более 500 иностранных

компаний решили приостановить деятельность или вовсе уйти из России – около 5000 торговых марок и проектов стали недоступны. Некоторые из них затем вернулись на рынок, но в течение 2023 года с российского рынка также исчезли некоторые бренды.

Заметнее всего ситуация ударила по Fmcg-производителям. К FMCG относятся вещи, которые использует широкий круг потребителей и которые требуются в повседневной жизни и быту. В этом сегменте мы продолжаем «терять» бренды: Nestle, Mars, PepsiCo, Procter & Gamble, Jhonson & Jhonson, Henkel также объявили об уходе или о приостановке маркетинговых активностей. Достаточное число иностранных производителей приостановили работу заводов в России и планируют полный выход с рынка из-за обесценивания активов. Но, несмотря на проблемы, вы-

званные обострением геополитической ситуации, часть иностранных компаний осталась в России под новыми брендами и продолжает составлять большую часть российского рынка.

В свою очередь непрерывные изменения заставляют средний и крупный бизнес, быстро адаптироваться, чтобы оставаться на плаву. А для снижения негативных последствий и подготовке к новым ограничениям существует санкционный комплаенс и риск-ориентированный подход.

Цель исследования

Цель исследования – провести исследование проблем применения санкционного комплаенса и профилактики санкционных рисков в сфере FMCG в Российской Федерации.

Материал и методы исследования

При осуществлении исследования использовались такие методы как анализ и системный подход.

Результаты исследования и их обсуждение

На протяжении многих лет санкционные программы являются важной частью политической и экономической жизни и служат инструментом убеждения страны или группы стран в необходимости отмены какого-то действия или решения. В последнее время наблюдается колоссальный рост применения санкций, которые становятся все более жесткими и карательными, и в тоже время расширяется их географическое распространение.

Ввиду того, что количество анти-российских санкций растет, а ЕС готовит новые санкционные ограничения комплаенс-контролю всё тяжелее становится учитывать все виды рисков и соблюдать как федеральные законы стран, в юрисдикции которых они ведут свою деятельность, так и международные санкционные режимы, которые в случае несоблюдения могут привести к блокировке счетов, открытию уголовных дел, а также банкротству предприятия.

Основными проблемными зонами в данной ситуации продолжают оставаться:

1. Отсутствие формализованных санкционных списков в каждой стране.

Составление списков юридических и физических лиц, которые по тем или иным причинам оказались под санкциями, формируются зачастую без какого-либо определённого принципа и публикуются на сайте ведомств этих стран в формате PDF.

2. Необоснованность включения каждого контрагента в данные списки.

Для понимания причин попадания каждого определённого лица в те или иные списки приходится проводить мониторинг изменений нормативно-правовой базы стран для превентивного страхования риска от возможных последующих ограничений.

3. Недостаточно информации для построения связей физических и юридических лиц.

Публикация физических лиц происходит в формате публикации фамилии, имени и отчества лица, на которого наложены санкции. Для связи данного физического лица с возможным контрагентом организации необходимо проводить дополнительные аналитические процедуры для проверки идентификации связей.

4. Постоянное дополнение и обновления санкционных списков.

Отсутствует понимание цикличности публикации списков, с связи с чем в один момент несколько стран могут опубликовать информацию о модификации свои данных. В следствие этого, необходимо немедленно начинать исследование обновлённых данных, дабы избежать возможных проблем в дальнейшем.

5. Неэффективность внутренних процессов комплаенс-контроля.

Несмотря на то, что резиденты Российской Федерации впервые столкнулись с крупным количеством санкций еще в 2014 году, и уже накопили некий опыт реагирования и превентивных мер, не все внутренние процессы компаний были готовы к эффективному мониторингу и срочным действиям, когда столкнулись с таким количеством ограничений и санкций, направленных на дестабилизацию отечественного рынка.

В этой связи санкционный комплаенс желательно проводить в отношении тех стран и тех направлений, с которыми бизнес работает. Санкционную карту мира можно разделить на три категории.



Рис. 1. Виды санкций

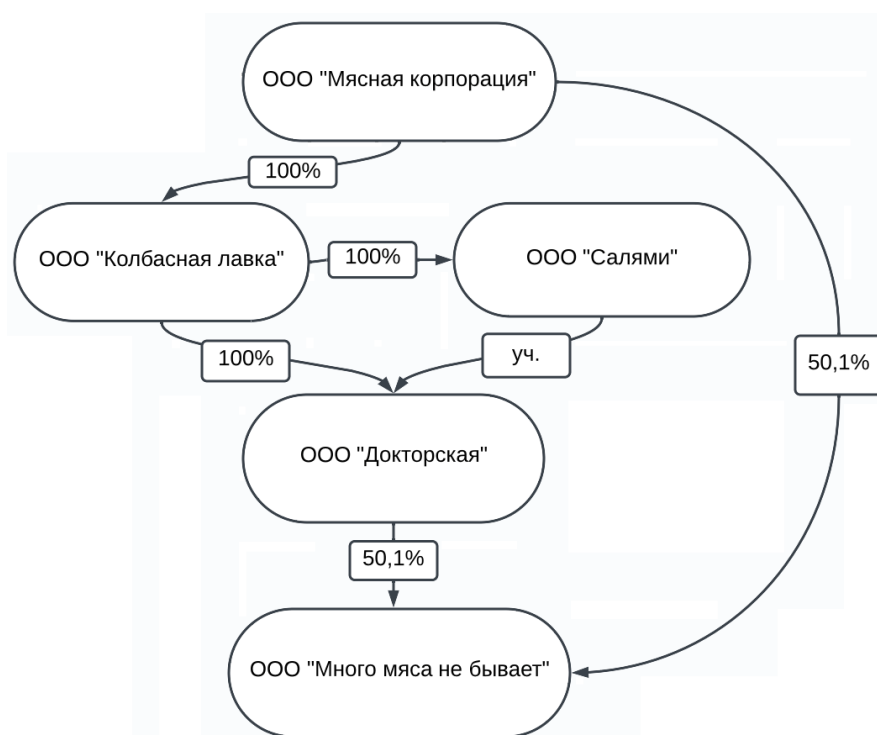


Рис. 2. Структура определения организации по «Правилу 50%»

1. США.
 - определяет специальный орган при Минфине США – OFAC;
 - OFAC, является инициатором введения ограничительных мер;
 - BIS – контролирует экспорт товаров;
2. Евросоюз.
3. Основные страны (Великобритания, Австралия, Швейцария, Канада).

Инициировать санкции могут как международные организации и объединения, так и отдельные государства. К бизнесу на сегодняшний момент применяются различные виды санкций, их содержание отражено на рисунке 1.

Санкционные ограничения распространяются не только на фигурантов санкционных списков, но и на связанные с ними компании. В этом случае действует «Правило 50%», введённое министерством финансов США по контролю иностранных активов, в котором ограничения действуют не только на компанию в опубликованных списках, но и касаются дочерних компаний, доля которых принадлежит компании под санкциями на пятьдесят и более процентов. На рисунке 2 наглядно представлено, как работает данное правило.

ООО «Мясная корпорация» (МК), находящаяся под санкциями, владеет 100% акций ООО «Колбасная лавка», которая владеет полным пакетом акций ООО «Салями» и ООО «Докторская». При этом ООО «Салями» является учредителем ООО «Много мяса не бывает». Также, ООО «Докторская» владеет 50,1% акций ООО «Много мяса не бывает», что указывается на связь ООО «Мясная корпорация» и ООО «Много мяса не бывает» более, чем на 50%, и в результате «Правила 50%» накладывает аналогичные МК санкции на данную организацию.

Из-за того, что компании, подпадающие под это правило, не включены в санкционные списки, возникает необходимость анализировать структуру владения долей, что усложняет проведение комплаенса.

Санкционный комплаенс включает в себя и проверку договоров с иностранными контрагентами. Предмет проверки зависит от санкционной модели компании: она хочет строго соблюдать санкции или защитить себя от последствий.

Еще одной проблемой, связанной с комплаенс, можно назвать отсутствие защитных механизмов в договорах, причем как в действующих, так и планируемых к заключению. Среди них, прежде всего:

- оговорки (санкционные, анти-санкционные, валютные);
- положения об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор);
- положения, минимизирующие риски судебных разбирательств, в том числе обеспечительные положения и др.

Предусмотрение в договоре «санкционной оговорки» не запрещено ни нормами российского, ни нормами международного законодательства. Использование специальной санкционной оговорки в контракте позволяет сторонам приостановить действие контракта в случае введения определённых санкционных ограничений. Применение таких инструментов поможет снизить риски, возникающие в связи с ограничительными мерами, и последующим правом стороны на односторонний отказ от договора. Соответственно у многих компаний наблюдается отсутствие санкционных политик, регламентов, системы страхования рисков в случае наступления санкционных ограничений.

Под влиянием санкций поменялся и рынок товаров FMCG, который не меньше других пострадал от их введения. Основными ограничениями для продовольственного ритейла стали следующие проблемы:

- нарушения цепей поставок, уход основных логистических компаний с российского рынка транспортировок продукции;
- отключение российских банков от международной системы переводов SWIFT, что принуждает к поиску альтернативных вариантов расчётов с иностранными поставщиками;
- отзыв лицензий и отключение от программ обеспечения IT-систем;
- уход основных поставщиков импортных товаров и невозможность нахождения качественной альтернативной продукции с такими объёмами в сжатые сроки;
- рост инфляции и переход экономики РФ в сдерживание данного показателя посредством актов о продаже валютной выручки и подъёма ключевой ставки ЦБ.

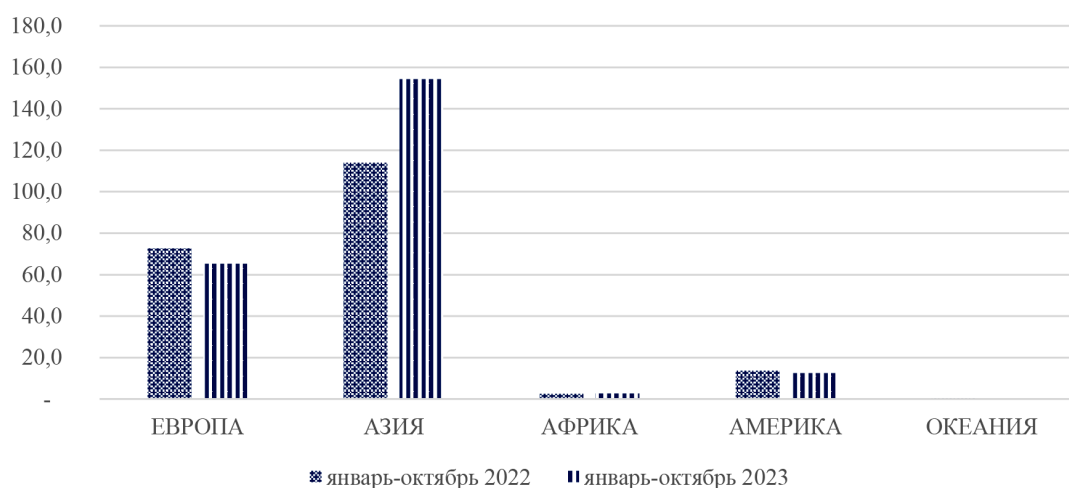


Рис. 3. Импорт товаров Российской Федерации по группам стран (млрд. долл. США) январь – октябрь 2022-2023 гг.

Все данные факторы оказывают влияние на среду продовольственного ритейла. С точки зрения экономики, спрос на продукцию сократился не столь масштабно, в сравнении со снижением предложений в тех сферах, где произошло сокращение контрагентов. С увеличением прямых санкций, растёт в кратном размере рост вторичных санкций, то есть ограничений против бизнеса при работе с подсанкционными лицами. Почти в каждой новой волне санкций появляются компании, не только находящиеся в юрисдикции Российской Федерации, но и те, которые как-либо взаимодействуют с организациями из санкционных списков. В такие списки начали попадать как компании из дружественных стран – ОАЭ, Турции, Китая, Беларуси, Индии, так и компании из стран ЕС, которые в том числе продолжают работу с контрагентами из России.

На данный момент та часть компаний сектора FMCG, которая осталась работать в России достойно справляется с потоком санкций, которые публикуют недружественные для нас страны. Но, стоит отметить, что рынок потребительских товаров не был так затронут в сфере ограничений поставок продукции, как сектор электроники или так называемых «товаров двойного назначения». В любом случае надо быть готовыми к любым ограничениям со стороны ЕС

и США, так как они могут нанести ещё больший ущерб, нежели проблемы в логистике и поиске альтернативных вариантов продукции на территории России или дружественных стран.

В апреле 2022 года Федеральная таможенная служба приняла решение временно не публиковать данные внешней торговли, дабы избежать «некорректных оценок, спекуляций и разночтений в части импортных поставок». Впоследствии, были опубликованы данные за 2023 год, из которых следует, что что положительное сальдо внешней торговли РФ сократилось за 2023 год в 2,4 раза, до \$140 млрд. В прошлом году экспорт РФ сократился на 28,3%, до \$425,1 млрд, а импорт вырос на 11,7% – до \$285,1 млрд. Что привело к снижению товарооборота на 19,4% до \$710,2 млрд. Но несмотря на такое положение дел, в 2023 году наблюдалось восстановление российского рынка товаров повседневного спроса (FMCG) после его снижения в 2022 году. На восстановление внутреннего рынка FMCG оказало влияние расширение имеющегося ассортимента и усиление отечественных участников на рынке.

Выросла и доля азиатских стран в товарообороте (69%) на 20 % в сравнении с прошлым годом. Товарооборот же с ЕС, наоборот, снизился с 36% в январе—октябре 2022 года до 16% в январе—октябре 2023 года.

Таблица 1

Основные санкционные риски и их последствия компаний в сфере FMCG

санкционные риски	возможные потери от совершения рискованной ситуации
Вторичные санкции недружественных стран	Попадание в такие списки грозит компании последующим отказом контрагентов от сотрудничества, тем самым это может привести к серьезному падению доходов
Расширение ограничений на поставки товаров	Подобный риск опасен серьезным ограничением товарного предложения на полках при отсутствии таких же альтернатив в соотношении цены и качества на российском рынке
Ограничение на использование ПО и прочих инструментов хранения и обработки данных	Возможность потерять часть данных, ухудшение производительности работы подразделений, от которых зависит автоматизация процессов при невозможности нахождения достойных альтернатив
Валютные риски	Рост валютных курсов, что может привести к росту затрат на себестоимость продукции, а также всех расходов, которые напрямую или косвенно зависят от курсов.
Финансовые ограничения	Заморозка счетов в иностранных банках, блокировка переводов и оплат по счетам контрагентам может затруднить финансирование и работу предприятия

Данные за январь-октябрь 2022-2023 гг. в разрезе континентов, из которых происходил импорт товаров в Российскую Федерацию представлены на рисунке 3.

За 10 месяцев 2023 года было импортировано товаров на сумму \$235,5 млрд. Большая часть товаров, как и в 2022 году импортируется из стран Азии. Темп роста также констатирует тот факт, что при условии санкций от стран ЕС и США ставка делается на азиатский рынок при выборе поставщика различных товаров (рис.3). Тенденция увеличения внешней торговли с азиатским рынком уже давно наблюдается по данным, опубликованным Федеральной таможенной службой. Относительно диверсификации объемов торговли это также является рискованной метрикой для служб комплаенс-контроля и внутреннего контроля отдельных частных предприятий.

По данным за 2023 год товарооборот между Россией и Китаем вырос на 26,3% и достиг рекордных 240\$ млрд. В то же время, стоит отметить, что в основном растёт экспорт товаров из Китая в Россию (на 46,9% относительно 2022 года), импорт же товаров в том же направлении за 2023 год относительно 2022 года вырос только на 12,9%. Такое небольшое увеличение экспорта товаров из России в Китай, в большей мере, вызвано уменьшением цен на энергоносители.

Сальдо России всё ещё остаётся положительным, однако за год оно сократилось вдвое и достигло 18,2\$ млрд.

Для Китая Россия всё ещё остаётся далеко не основным партнером по товарообороту среди всех мировых лидеров. Однако, для России рынок Китая с каждым годом становится всё более и более предпочтительным, тем самым увеличивая зависимость от дружественной КНР.

Тенденция по увеличению количества санкций со стороны западной Европы и США стимулирует искать более надежных и безопасных партнеров среди стран, которые стараются не примкнуть к странам НАТО, а создать определённого рода альтернативный вариант монополистического объединения. КНР на данный момент выглядит оптимальным партнером с точки зрения взаимодействия, так как страна в меньшей степени реагирует на санкции со стороны недружественных государств. Однако, стоит отметить, что из-за увеличения товарооборота с Российской Федерацией, увеличивается количество китайских компаний в санкционных списках США, что увеличивает риски на попадание в данные списки санкций из-за торговли с подсанкционными лицами. В связи с этим стоит выделить основные риски для компаний в сфере FMCG, которые могут возникнуть вследствие санкционного воздействия. (табл. 1)

Санкционные риски необходимо оценивать регулярно, иначе можно пропустить потенциальное нарушение. Минимизировать санкционные риски помогают меры, направленные на: выявление и оценивание ограничений, защиту от потерь и ответственности, возможность продолжения работы с иностранными контрагентами, и подготовку к возможным санкциям.

Выводы

Подводя итоги, хотелось бы выделить некоторые рекомендации подразделениям комплаенс-контроля FCMG сектора в профилактике комплаенс-рисков:

- определять источники рисков (контрагенты, рынки сбыта, банки, валюты, объем и полнота раскрытия информации о деятельности компании в открытых источниках);

- систематизировать риски по группам, оценить уровень вероятности и последствия срабатывания каждого из них;

- проводить мониторинг санкционных списков, дабы избежать ситуаций взаимодействия с подсанкционным лицом и самим попасть в такие списки;

- усовершенствовать систему идентификации лиц, которые находятся под управлением подсанкционных акционеров;

- обеспечить постоянный доступ сотрудников к обучающим ресурсам и информации о санкционном комплаенсе в компании;

- повысить эффективность процессов комплаенс-контроля с использованием механизмов превентивных мер и методов в целях минимизации наступления рисков событий.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ.
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 04.08.2023 № 422-ФЗ.
3. Об особом порядке осуществления (исполнения) отдельных видов сделок (операций) между некоторыми лицами: Указ Президента РФ от 08.09.2022 № 618.
4. О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 01.03.2022 № 81.
5. Исполнительный указ Президента США от 15 апреля 2021 г. № 14024. [Электронный ресурс]. URL: <https://home.treasury.gov/system/files/126/14024.pdf> (дата обращения 15.02.2024).
6. Дарадонов К.В. Санкционный комплаенс: вопросы достаточности нормативного обеспечения // Бизнес. Образование. Право. 2021. № 2 (55). С. 263-268.
7. Ершова И.В., Енькова Е.Е. Санкционный комплаенс, или внутрифирменное управление рисками от рестрикций // Актуальные проблемы российского права. 2022. Т. 17. № 8 (141) С. 93-103
8. Степанов Д.В. Влияние санкций на изменение рынка товаров FMCG // Экономические науки. 2023. № 6 (223). С. 441-448.
9. EU Sanctions Map. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sanctionsmap.eu/#/main> (дата обращения: 20.02.2024).