

Раздел 1. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 336.741.28

**ПРОЦЕДУРА ЗСК КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
КОМПЛАЕНС РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ***Дубов Дмитрий Александрович (DubovDA@mail.ru)**ФГБОУ ВО "Ивановский государственный химико-технологический университет"*

В работе рассмотрена необходимость использования процедуры "Знай своего клиента" сотрудниками российских банков с целью выявления и управления специфическими нефинансовыми рисками. Приведена авторская методика построения системы ЗСК.

Ключевые слова: банковское дело, комплаенс контроль, внутренний аудит, риск-менеджмент, управление, банковское регулирование, контроль, Банк России, Базельский комитет.

Одним из основных элементов управления комплаенс рисками, (преимущественно правовым и риском потери деловой репутации) кредитной организации, является принцип "Знай своего клиента" (далее - ЗСК). В целях соблюдения принципа ЗСК кредитной организации рекомендуется предусматривать разработку адекватной политики и процедур, включающих порядок осуществления банковских операций и других сделок, программы идентификации клиентов, установления и идентификации выгодоприобретателей, мониторинг движения денежных потоков по банковским счетам и управление банковскими рисками.

Выполнение кредитной организацией принципа ЗСК рекомендуется осуществлять в целях обеспечения соблюдения законодательства Российской Федерации, в том числе по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, соответствия деятельности кредитной организации обычаям делового оборота и принципам профессиональной этики, а также обеспечения стабильности финансового положения кредитной организации.

Принцип ЗСК, как и многие другие лучшие банковские практики пришел к нам из-за рубежа. Рассматривая результаты внутреннего исследования транснациональных банковских переводов в 1999 году, Базельский комитет выявил недостаточность эффективности в кредитных организациях ряда стран политики "know your customer - KYC (позднее адаптированный в России как ЗСК). Исходя из исследований комитета, политика KYC в большом числе стран имела значительные недостатки, а в других и вовсе не находила применения. Даже в странах с хорошо развитыми финансовыми рынками уровень эффективности KYC оказалась разной. В связи с этим, Базельский комитет подал заявку в Рабочую группу по вопросам трансграничных банковских операций с целью изучения текущих процедур KYC и разработки рекомендуемых стандартов, приемлемых для банков всех стран. Полученный результат был

опубликован как консультативный документ в январе 2001 года.

Основной процедурой реализации принципа ЗСК является идентификация клиентов кредитной организации (изучение, проверка информации, максимально возможное подтверждение и обоснование имеющихся сведений о клиенте, его операциях и других сделках, установление и идентификация выгодоприобретателей по ним).

Кредитной организации рекомендуется создавать и осуществлять программы идентификации клиентов в целях обеспечения условий для осуществления предупредительных мер по минимизации правового риска и риска потери деловой репутации, то есть принимать соответствующие меры до установления с клиентом правовых отношений.

Стабильные процедуры ЗСК играют важную роль в обеспечении безопасности и устойчивости банков, поскольку:

- "защищают деловую репутацию банков и целостность банковских систем посредством снижения вероятности преобразования банков в средство финансового преступления или в его жертву и, в результате, уменьшение возможности повредить репутации;

- составляют существенную часть хорошего управления рисками (например, предоставление основы для идентификации, ограничение и контролирование влияния риска на активы и пассивы, включая активы под управлением [1]).

Идентификация клиентов, выявление выгодоприобретателей в целях ПОД/ФТ в соответствии с Федеральным законом "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" осуществляется согласно порядку, определенному Положением Банка России от 19 августа 2004 года № 262-П "Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма", зарегистрированным Министерством

юстиции Российской Федерации 6 сентября 2004 года, № 6005.

Реализация принципа ЗСК в кредитной организации в целях минимизации комплаенс рисков предусматривает:

- тщательную проверку достоверности сведений, предоставляемых клиентами и контрагентами, учредителями (участниками);
- анализ документов, определяющих правовой статус клиента и контрагента, а также полномочий лиц, заключающих договоры;
- определение сферы деятельности клиентов и контрагентов, анализ информации об их деловой репутации, анализ изменения показателей отчетности, изменение сферы деятельности постоянных клиентов и контрагентов.

При этом особое внимание уделять необходимо программам идентификации клиентов, использующих дистанционное банковское обслуживание, в том числе интернет-банкинг.

Принцип ЗСК предполагает формирование методики привлечения клиентов и программ их идентификации в зависимости от характера и особенностей осуществляемых банковских операций и других сделок (например, привлечение и размещение денежных средств во вклады), от предполагаемой продолжительности договорных отношений с клиентом, от предполагаемого объема денежных потоков по банковскому счету (размера банковского вклада) и других критериев.

В большинстве случаев ЗСК играет на руку и самому клиенту. Предоставленная им правдивая информация помогает банковским сотрудникам подбирать для него такой счет, который будет соответствовать реальным запросам – будь то сопровождение бизнес-деятельности или же защита активов. Получение подробной информации о потенциальном клиенте и характере операций, которые он предполагает проводить с использованием услуг банка, позволяет предлагать ему продукты и услуги, в наибольшей степени отвечающие его потребностям и соответствующие его профилю. Такой подход способствует формированию долгосрочных и взаимовыгодных деловых отношений между банком и его клиентами.

Помимо Базельского комитета необходимость надлежащего изучения кредитными организациями своих клиентов подчеркивает FATF в своей 10-й Рекомендации [2], которая должна соблюдаться всеми государствами-членами FATF.

В рамках реализации функции ЗСК сотрудники комплаенс подразделения должны разработать и довести до сведения всех служащих банка Политику ЗСК, которая должна включать в себя:

- обязанность изучения всех потенциальных и действующих клиентов / контрагентов банка (в т.ч. – клиентов, в отношении которых иден-

тификация для целей ПОД/ФТ может не проводиться: органов государственной власти РФ и органов государственной власти субъектов РФ, органов самоуправления муниципальных образований и др.);

- фиксирование результатов изучения клиентов и контрагентов в определенном формате;
- принятие решения (вынесение суждения) в определенном формате относительно возможности и целесообразности принятия потенциального клиента на обслуживание в банк (либо продолжения обслуживания в банке действующего клиента) или установления/продолжения договорных отношений между банком и контрагентом.

Выполнение процедуры ЗСК должно во всех случаях предшествовать установлению деловых отношений.

В ходе изучения потенциального клиента/контрагента необходимо принять меры к получению сведений, характеризующих все существенные элементы его профиля.

Для клиентов - физических лиц, существенными элементами клиентского профиля с точки зрения ЗСК являются:

- личная репутация (т.е. представление о вероятной модели поведения лица и возможных рисках вследствие установления деловых отношений с таким лицом с учётом известных фактов его биографии и рода деятельности), изучаемая на основе любых источниках информации, доступных банку на законных основаниях. В первую очередь оценка личной репутации важна для принятия решения о возможности/целесообразности принятия на обслуживание лиц, потенциально относящихся к категориям "состоятельные клиенты" и "публичные должностные лица/влиятельные публичные персоны", идентифицируемых в качестве таковых на основе сведений, сообщёнными ими о себе при заполнении анкеты;
- наличие "бенефициара", контролирующего действия клиента - физического лица, и данные, негативно характеризующие репутацию такого "бенефициара", полученные в ходе изучения последнего;
- наличие выгодоприобретателя (если потенциальный клиент намерен проводить через банк операции, предполагающие наличие выгодоприобретателя), и данные, негативно характеризующие репутацию такого выгодоприобретателя, полученные в ходе изучения последнего;
- наличие представителя с правом совершения операций по счетам в банке от имени клиента - физического лица, и данные, негативно характеризующие репутацию такого представителя, полученные в ходе изучения последнего;
- основные источники дохода (в отношении представителей категорий "состоятельные

клиенты" и "публичные должностные лица/влиятельные публичные персоны" - также происхождение активов, например, ценных бумаг или объектов недвижимости, приносящих им доходы, распоряжение которыми предполагается осуществлять с использованием продуктов/услуг банка).

Для корректной оценки уровня потенциального репутационного, правового и иных комплаенс рисков для банка в ходе собеседования с физическим лицом – потенциальным клиентом необходимо выявить/убедиться в отсутствии признаков того, что данное лицо намерено использовать услуги/продукты банка в целях легализации (отмывания) доходов, полученных

преступным путем, или финансирования терроризма, либо в иных противоправных целях (например, для уклонения от уплаты налогов). Помимо получения информации в ходе собеседования, необходимо собрать дополнительные сведения из источников, доступных банку на законных основаниях (включая открытые источники, оцениваемые как заслуживающие доверия).

При установлении основных источников доходов / состава и примерной стоимости активов необходимо выяснить характер регулярного дохода и активов (табл.1).

Таблица 1

Определение характера доходов клиента

Доход	Регулярный	Нерегулярный
Текущий	<ul style="list-style-type: none"> — оплата труда (заработная плата) при работе по найму; — пенсия, стипендия, пособия — проценты по банковским вкладам; — купонный доход по облигациям; — регулярная материальная помощь третьих лиц, связанных с клиентом (например, родственными узами) 	<ul style="list-style-type: none"> — оплата по договорам гражданско-правового характера; — вознаграждение от творческой, профессиональной спортивной, научно-преподавательской по совместительству и иной деятельности, не связанной с основной трудовой занятостью; — авторские отчисления (в т.ч. лицензионные в пользу обладателей патентов); — арбитражные операции на валютных/товарных рынках, инвестиции в ценные бумаги и т.п.; — доходы от участия в азартных играх и пари (в т.ч. выигрыши в результате ставок в букмекерских конторах и игры на тотализаторе, в интернет-казино, интернет-покер-клубах и т.п.); — нерегулярная (разовая) материальная помощь третьих лиц, НЕ связанных с клиентом родственными узами (например, в рамках сбора пожертвований)
Аккумулятивные активы	<ul style="list-style-type: none"> — доход рентного характера (акционерные дивиденды или доля прибыли), сдача в аренду недвижимости) 	<ul style="list-style-type: none"> — сдача в аренду движимого имущества, а также недвижимого имущества, неразрывно НЕ связанного с землей (например, воздушные суда, яхты, сведения о которых вносятся в регистры, и т.п.)

Для клиентов, являющихся субъектами предпринимательской деятельности, т.е. для юридических лиц - коммерческих организаций (в т.ч. – кредитных организаций), индивидуальных предпринимателей, физических лиц, занимающихся частной практикой в установленном законодательством РФ порядке, существенными элементами профиля с точки зрения ЗСК являются:

- деловая репутация (т.е. представление, сложившееся в профессиональном сообществе, частью которого является потенциальный клиент, или у соответствующей саморегулируемой организации, или у банков, к услугам которых прибегал потенциальный клиент, в отношении вероятной модели поведения данного лица с точки зрения его способности выполнять обязательства перед контрагентами, методов ведения бизнеса, склонности к нарушению пра-

вовых норм или попыткам обойти требования законодательства);

- наличие бенефициарного владельца, контролирующего действия клиента - субъекта предпринимательской деятельности, и данные, негативно характеризующие репутацию такого бенефициарного владельца, полученные в ходе изучения последнего;

- наличие выгодоприобретателя (если потенциальный клиент намерен проводить через банк операции, предполагающие наличие выгодоприобретателя), и данные, негативно характеризующие репутацию такого выгодоприобретателя, полученные в ходе изучения последнего;

- наличие представителя (помимо представителей, предусмотренных учредительными документами некоммерческой организации и/или законодательством РФ) с правом совершения операций по счетам в банке от имени

клиента - субъекта предпринимательской деятельности, и данные, негативно характеризующие репутацию такого представителя, полученные в ходе изучения последнего;

- источники дохода субъекта предпринимательской деятельности.

Для корректной оценки уровня потенциальных репутационных, правовых и иных комплаенс рисков для банка в процессе собеседования с представителями клиента - субъекта предпринимательской деятельности и анализа сведений из альтернативных источников, доступных банку на законных основаниях, необходимо выявить/убедиться в отсутствии признаков того, что данный субъект предпринимательской деятельности может иметь намерение воспользоваться услугами/продуктами банка в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма, либо в иных противоправных целях (например, для уклонения от уплаты налогов).

Также следует принять меры к установлению фактов негативного характера (если таковые имеются) в отношении:

- самого потенциального клиента, включая:

- сведения о финансовых затруднениях либо признаках неплатежеспособности;

- данные о неоднократном неисполнении обязательств перед деловыми партнёрами / клиентами;

- сведения о наличии конфликтов между акционерами/учредителями;

- сообщения о процессуальных действиях правоохранительных органов в отношении потенциального клиента или его контролирующих акционеров/учредителей;

- сведения о санкциях со стороны надзорных органов в отношении потенциального клиента или его контролирующих акционеров/учредителей (отзыв лицензий и т.п.);

- наложение штрафов на потенциального клиента за нарушение природоохранного и антимонопольного законодательства, а также законодательства об охране труда);

- требования со стороны третьих лиц, предъявленные потенциальному клиенту в судебном порядке

- аффилированных с потенциальным клиентом физических лиц, способных оказывать существенное воздействие на его деятельность (единоличный исполнительный орган; конечные бенефициарные владельцы, иные лица, каждое из которых (или связанные лица совместно) контролирует/контролируют не менее 20% уставного капитала потенциального клиента).

При оценке источников доходов следует выяснить:

- характер предпринимательской деятельности, генерирующей доходы потенциального клиента;

- наличие документально подтверждённых материальных условий, обеспечивающих ведение заявленной предпринимательской деятельности (например, специализированное производственное / торговое / складское помещение, а также производственное / торговое / складское оборудование, приобретённые потенциальным клиентом или используемые им на основе соответствующего договора), и/или источников финансирования для создания таких материальных условий;

- нематериальных условий, обеспечивающих ведение деятельности, направленной на создание интеллектуального продукта / услуг (консалтинг, аудит, разработка технических решений в области информационных технологий и т.п.), – наличие профильного образования и/или профессионального опыта у ИП/ЧП, либо у руководителя ЮЛ;

- является ли легитимным заявленный/установленный источник дохода (в частности, имеется ли разрешительная документация в тех случаях, когда она необходима в соответствии с законодательством РФ).

По результатам анализа всех существенных элементов профиля с точки зрения ЗСК каждому клиенту/контрагенту должен быть присвоен соответствующий статус. В дальнейшем этот статус используется для оценки уровня риска потенциальных клиентов.

Критерии присвоения статуса "Нестандартный" отражены в таблице 1.

Клиенты, в отношении которых не установлено соответствие ни одному из критериев, приведённых в таблице 1, и не вынесено мотивированное суждение, обосновывающее необходимость признания их "Нестандартными", классифицируются как "Стандартные".

Статус клиента может быть впоследствии пересмотрен в зависимости от изменений в тех или иных существенных элементах профиля клиента. Критерии присвоения статуса "Отслеживаемый" – в таблице 2.

Клиенты, в отношении которых не установлено соответствие критериям, приведённым в таблице выше, классифицируются как "Неотслеживаемые".

Присвоенный статус может быть пересмотрен в зависимости от изменений в тех или иных существенных элементах профиля клиента.

Полученные по результатам анализа статусы используются для определения итогового уровня риска по клиенту в соответствии с таблицей 3.

В зависимости от полученного итогового уровня риска по клиенту принимается решение об участии комплаенс офицера в процессе со-

гласования установления/продолжения деловых отношений, согласно таблице 4.

Таблица 1

Критерии присвоения статуса «Нестандартный»

№	Категория клиента	Критерий, относящийся к профилю ЗСК	Критерий, относящийся к деятельности клиента /источнику дохода	Критерий, относящийся к местонахождению клиента	Критерий, относящийся к операциям клиента
1.	Физические лица	<ul style="list-style-type: none"> • Клиенты сегмента VIP клиенты банка • Клиенты, относящиеся к категории PEP, - т.е. лица, которые сами идентифицировали себя в качестве таковых, либо были так идентифицированы банком. • Лица, не являющиеся гражданами России 		<ul style="list-style-type: none"> • FATCA—Клиенты, являющиеся (потенциально являющиеся) налогоплательщиками по законодательству США - т.е. лица, являющиеся гражданами США, обладающие видом на жительство /правом на долгосрочное проживание в США, родившиеся на территории США, указывающие для контактов личный адрес в США (либо адрес третьего лица в США), а также имеющие регистрационный номер налогоплательщика США; • Клиенты, находящиеся в государствах, в отношении которых применяются международные или региональные эмбарго/ санкции 	
2.	Индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой в порядке, установленном законодательством РФ.	<ul style="list-style-type: none"> • Клиенты, относящиеся к категории PEP, - т.е. лица, которые сами идентифицировали себя в качестве таковых, либо были таким образом идентифицированы банком. • Лица, не являющиеся гражданами России. 	<ul style="list-style-type: none"> • Клиенты, осуществляющие сбор денежных пожертвований на благотворительные цели; • Клиенты, занимающиеся операциями с ломом металлов; • Клиенты, основным направлением деятельности которых является взимание долгов (коллекторская деятельность); • Клиенты, от которых при установлении фактических видов деятельности, получена информация о том, что они на регулярной основе выполняют функции генеральных подрядчиков или генеральных поставщиков. 	<ul style="list-style-type: none"> • FATCA—Клиенты, являющиеся (потенциально являющиеся) налогоплательщиками по законодательству США, - т.е. лица, являющиеся гражданами США, обладающие видом на жительство /правом на долгосрочное проживание в США, родившиеся на территории США, указывающие для контактов личный адрес в США (либо адрес третьего лица в США), а также предъявившие регистрационный номер налогоплательщика США; • Клиенты, находящиеся в государствах, в отношении которых применяются международные или региональные эмбарго/ санкции. 	

№	Категория клиента	Критерий, относящийся к профилю ЗСК	Критерий, относящийся к деятельности клиента /источнику дохода	Критерий, относящийся к местонахождению клиента	Критерий, относящийся к операциям клиента
3.	Юридические лица – коммерческие организации	<ul style="list-style-type: none"> ● Клиенты, аффилированные с РЕР в качестве единоличного исполнительного органа или конечного бенефициарного владельца; ● Клиенты, зарегистрированные в оффшорных зонах ● Клиенты, имеющие многоуровневую структурой акционерного / бенефициарного владения (т.е. клиенты, у которых хотя бы одним из «прямых» владельцев/лиц, контролирующих 20% или более акций/долей капитала, является другое юридическое лицо), при условии, что хотя бы один номинальный держатель доли / акционер находится в оффшорной юрисдикции 	<ul style="list-style-type: none"> ● Клиенты, осуществляющие сбор денежных пожертвований на благотворительные цели; ● Клиенты, занимающиеся операциями с ломом металлов; ● Клиенты, основным направлением деятельности которых является взимание долгов (коллекторская деятельность); ● Клиенты, относящиеся к оборонной отрасли (военно-промышленному комплексу); ● Клиенты, оказывающие посреднические услуги в области международной торговли вооружениями и боеприпасами; ● Клиенты, от которых при установлении фактических видов деятельности, получена информация о том, что они на регулярной основе выполняют функции генеральных подрядчиков или генеральных поставщиков. 	<ul style="list-style-type: none"> ● FATCA—Клиенты, являющиеся (потенциально являющиеся) налогоплательщиками по законодательству США - т.е зарегистрированные в США, указывающие адрес местонахождения в США либо предъявившие регистрационный номер налогоплательщика США; ● Клиенты, находящиеся в государствах, в отношении которых применяются международные или региональные эмбарго/ санкции. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Клиенты, производящие перечисления на счета либо получающие платежи со счетов: — третьих лиц, зарегистрированных в оффшорных зонах — третьих лиц, если эти счета открыты в кредитных организациях, зарегистрированных в оффшорных зонах
4.	Юридические лица – некоммерческие организации	● Любые	● Любые	● Любые	● Любые
5.	Юридические лица - кредитные организации	<ul style="list-style-type: none"> ● Клиенты, аффилированные с РЕР в качестве единоличного исполнительного органа или конечного бенефициарного владельца; ● Клиенты, зарегистрированные в оффшорных зонах; ● Клиенты, имеющие многоуровневую структурой акционерного / бенефициарного владения (т.е. клиенты, у которых хотя бы одним из «прямых» владельцев/лиц, контролирующих 20% или более акций/долей капитала, является другое юридическое лицо), при условии, что хотя бы один номинальный держатель доли / акционер находится в оффшорной юрисдикции 		<ul style="list-style-type: none"> FATCA—Клиенты, являющиеся (потенциально являющиеся) налогоплательщиками по законодательству США - т.е зарегистрированные в США, указывающие адрес местонахождения в США либо предъявившие регистрационный номер налогоплательщика США; ● Клиенты, находящиеся в государствах, в отношении которых применяются международные или региональные эмбарго/ санкции. 	

Таблица 2

Критерии присвоения статуса "Отслеживаемый"

Категория клиента	Критерий, относящийся к профилю ЗСК
1. Физические лица	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты, относящиеся к категории РЕР, - как на основе самоидентификации при, так и в результате признания их таковыми со стороны банка. FATCA-клиенты, потенциально являющиеся налогоплательщиками по законодательству США - т.е., лица, являющиеся гражданами США, обладающие видом на жительство в США, родившиеся на территории США, указывающие для контактов личный адрес в США, а также имеющие регистрационный номер налогоплательщика США.
2. Индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой в порядке, установленном российским законодательством.	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты, относящиеся к категории РЕР, как на основе самоидентификации, так и в результате признания их таковыми со стороны банка. FATCA-клиенты, потенциально являющиеся налогоплательщиками по законодательству США - т.е., лица, являющиеся гражданами США, обладающие видом на жительство в США, родившиеся на территории США, указывающие для контактов личный адрес в США, а также имеющие регистрационный номер налогоплательщика США.
3. Юридические лица – коммерческие организации	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты, аффилированные с физическими лицами (единоличным исполнительным органом, конечными бенефициарными владельцами), являющимися РЕР, Клиенты, зарегистрированные в оффшорных зонах. Клиенты, находящиеся в государствах, в отношении которых применяются международные или региональные эмбарго/ санкции.
4. Юридические лица – некоммерческие организации	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты, аффилированные с физическими лицами (единоличным исполнительным органом, конечными бенефициарными владельцами), являющимися РЕР,

Таблица 3

Определение уровня риска клиента

	Отслеживаемый	Неотслеживаемый
Стандартный	Средний	Низкий
Нестандартный	Высокий	X

Таблица 4

Определение необходимости согласования ЗСК решения

Нормативный статус	Уровень риска	Уровень ЗСК-согласования	Операционный статус
НЕСТАНДАРТНЫЙ	ВЫСОКИЙ	ЗСК-согласование с участием комплаенс офицера	ОТСЛЕЖИВАЕМЫЙ
СТАНДАРТНЫЙ	СРЕДНИЙ	ЗСК-согласование без участия комплаенс офицера	
	НИЗКИЙ		НЕОТСЛЕЖИВАЕМЫЙ

В зависимости от присвоенных им специальных статусов и уровня риска применяются Стандартный и Углублённый уровни ЗСК-изучения клиентов.

"Стандартный" уровень изучения является базовым, то есть, он подлежит применению при отсутствии конкретных оснований проявлять повышенную осмотрительность.

"Углублённый" уровень изучения подразумевает максимальную осмотрительность, выражающуюся, в частности, в получении от клиента / контрагента документального подтверждения также и тех сведений, которые не относятся к перечню сведений, в обязательном порядке подлежащих получению в отношении клиента в рамках его идентификации для целей

ПОД/ФТ, либо в отношении контрагента в рамках требований внутренних распорядительных документов банка, регулирующих установление деловых отношений с контрагентами). В частности, такое документальное подтверждение целесообразно получать в отношении сведений об источниках дохода клиента - физического лица или источниках образования выручки клиента - юридического лица, причем в последнем случае документальное подтверждение часто требуется для фиксации информации о том, какими материальными (и иными) условиями обеспечивается ведение заявленной клиентом фактической деятельности (наличие специализированного помещения, оборудования, источников сырья / материалов, складских мощно-

стей, квалифицированных кадров и т.п. – в зависимости от типа заявленной деятельности). Для вновь образованных субъектов предпринимательской деятельности в этом случае необходимо понимание источников финансирования для образования таких условий ведения заявленной клиентом фактической деятельности (в т.ч. – в отдельных случаях с документарным подтверждением).

По завершении ЗСК-изучения клиента и систематизации собранных сведений, проводящий процедуру ЗСК работник банка выносит суждение о возможности/невозможности установления деловых отношений с клиентом/контрагентом.

В случае, если на основании анализа собранной информации работник банка, проводящий процедуру ЗСК:

- предполагает, что целью клиента при установлении деловых отношений с банком может являться проведение операций, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма;
- предполагает, что установление деловых отношений с клиентом/контрагентом может причинить ущерб деловой репутации банка,
- не вправе выносить положительное суждение касательно возможности/целесообразности установления деловых отношений с данным клиентом / контрагентом.

При наличии сомнений работник банка, проводящий процедуру ЗСК, должен обратиться в комплаенс подразделение за консультацией.

Обновление для целей ЗСК профилей всех клиентов - юридических лиц, а также клиентов - индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающиеся частной практикой в порядке, ус-

тановленном российским законодательством, а равно иных клиентов, классифицированных как "Нестандартные" и/или "Отслеживаемые", рекомендуется производить работникам подразделений банка, к ведению которых отнесены отношения с соответствующими клиентами, не реже одного раза в год.

Для оптимизации данного процесса обновление анкет клиентов, сформированных для целей ПОД/ФТ следует проводить одновременно с обновлением профилей клиентов в рамках требований политики ЗСК.

Обновление для целей ЗСК профилей клиентов - физических лиц, классифицированных как "Стандартные" и/или "Неотслеживаемые", производится не реже одного раза в год.

Таким образом, политика идентификации клиентов ЗСК – это своеобразный защитный механизм и для клиентов, и для сопровождающих их деятельность бизнес-структур. Он четко структурирует допустимость соответствующих финансовых операций и ограждает обе стороны от возможных штрафных санкций. Разработанная в рамках работы программа проведения ЗСК процедуры рекомендована к применению в кредитных организациях России.

Литература

1. Рекомендации Базельского комитета «Знай своего клиента». Надлежащее отношение банков к клиентам (стандарты Базельского комитета банковского надзора) // URL: <http://docs.cntd.ru/document/901934950>
2. Methodology for assessing compliance with the FATF RECOMMENDATIONS AND THE EFFECTIVENESS OF AML/CFT SYSTEMS // URL: http://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/fatf-methodology.pdf

УДК 336:338.2

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА МЕЖОТРАСЛЕВОГО ПЕРЕЛИВА КАПИТАЛА

Кузьминов Александр Николаевич (akuzminov@sfnedu.ru)

Медведская Татьяна Константиновна

Немер Бадван Луай

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

В статье рассмотрено текущее состояние производственной сферы российской экономики. Отмечено, что негативная ситуация в инвестиционной деятельности связана с неблагоприятным деловым климатом. Рассмотрены основные, по мнению авторов, факторы, сдерживающие инвестиционную активность хозяйствующих субъектов. Показано, что современная российская налоговая система влияет на межотраслевой и межрегиональный перелив капитала, но не стимулирует инвестиционную активность. Доказана необходимость совершенствования налоговых инструментов на основе идей самопротекции и самосохранения, что повысит качество решений в указанной области.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, инвестиционный кризис, воспроизводственный процесс, налогообложение, налоговые льготы, налоговой бремя, межотраслевой перелив капитала.