



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЙ ПРАНК

В момент сдачи номера в России объявлена частичная мобилизация. И хотелось бы анализировать развитие бизнеса из года в год, и видеть логику, и находить подтверждение прогнозам, и радоваться новым именам, да только — тьфу! Была, например, у главы нашего государства такая цель — увеличить долю гражданской продукции в выпуске предприятий ОПК до 30% к 2025 году и до 50% — к 2030-му. Руководители заводов, люди в большинстве не юные и не привыкшие отделять цели государства от своих, достали опытные образцы, включили смекалку, привлекли современных специалистов, засучили рукава и, похоже, даже в результат поверили. Но в новой парадигме беспилотники нужны заказчику, увы, не в мирных целях. Утром 21 сентября президент России сообщил, что указ о частичной мобилизации включает дополнительные меры по выполнению ГОЗ. «На руководителях предприятий ОПК лежит прямая ответственность за решение задач по наращиванию выпуска вооружений и военной техники»,— подчеркнул он.

Были и другие цели, например, увеличение экспорта — несырьевого и неэнергетического, в частности, продукции машиностроения, обрабатывающего производства, агропромышленности и услуг. Они прописаны на уровне основных документов страны — в нацпроектах. Данных об экспорте и импорте мы теперь не получим: Федеральная таможенная служба их закрыла. Но учитывая, что интересы руководства страны теперь лежат совершенно в другой области, обещанных к 2024 году показателей по экспорту Россия, очевидно, не достигнет вследствие ограничения товарооборота с западными странами.

Доступ к данным перекрыла не только ФТС. Некоторые государственные институты и частные компании со ссылкой на нынешнюю неспокойную обстановку также могут не раскрывать показатели, в том числе общественно важные. В июле подписан закон об ограничениях на распространение «контрсанкционной информации», касающейся участников ВЭД, а Роскомнадзор требует от СМИ в публикациях о мобилизационных мероприятиях использовать сведения, полученные исключительно от органов исполнительной власти. Делаем выводы.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

БЕЗ ГАРАНТИЙ последние полгода российский бизнес ежедневно сталкивается со сложностями при трансграничном движении капитала. прыжки валютных курсов, попадание компаний в санкционные списки и пристальное внимание иностранных банков к полученным из РФ деньгам негативно повлияли как на скорость, так и на суть финансовых отношений с зарубежными партнерами. основная проблема — «зависшие» на счетах средства, возврат которых происходит месяцами. ВГ исследовал риски и искал примеры выхода из сложившейся ситуации.

АЛЛА МИХЕЕНКО

ПОД УГРОЗОЙ САНКЦИЙ Первое, где российские импортеры, закупающие товары в ЕС, США и других странах, сталкиваются с трудностями,— это оплата поставщику. Многие банки находятся под санкциями и не могут осуществлять валютные операции. Но и работа со свободными от официальных ограничений кредитными организациями не гарантирует отсутствия сложностей.

«Никто не даст стопроцентной гарантии, что деньги до поставщика дойдут и не затеряются на несколько недель или даже месяцев, как это было еще в конце весны и начале лета. Ведь многие банки-корреспонденты не работают с российскими финансовыми организациями, даже с теми, что не под санкциями,— поясняет соучредитель группы компаний СЛК («Сервисная логистическая компания») Дмитрий Аржаных.— Вторая серьезная проблема — это отказ самих продавцов принимать деньги из России из-за санкций либо по политическим мотивам. И даже если поставщик готов работать, его банк требует множество документов для зачисления средств на счет: гарантий, что продается несанкционный

товар, объяснений по сделке. Не каждая компания готова их предоставлять».

Выходом, когда иностранный банк отказывается принимать оплату от российской фирмы, может стать покупка товара или услуги через его российское подразделение. «Иногда зарубежные фирмы открывают счета в российских банках. В этом случае можно покупать товар у иностранца, но оплату производить на счет в РФ»,— продолжает заместитель директора налогового департамента АО «ФортеИнвест» Антонина Огиенко, замечая, что не только фирмы в РФ столкнулись с такими сложностями, но и зарубежные компании с российскими корнями.

Содействие клиентам в обход санкций или совершение операций с лицами, на которых наложены санкции, могут повлечь так называемые «вторичные санкции», подчеркивает практикующий юрист Дарья Петрова. «Выходом из сложившейся ситуации стало проведение платежей через банки, которые не попали под ограничения, и банки иностранных государств. Сейчас эта практика более или менее отлажена. Но из-за санкций и „вторич-

ных санкций“ все равно можно столкнуться с проблемой застрявших на корреспондентских счетах денег. И здесь невозможно угадать, какой платеж и на каком этапе будет заблокирован: могут быть две практически идентичных по сумме и в пользу одного и того же лица транзакции с разницей в несколько дней, и одна из них дойдет до адресата без проблем, а другая повиснет. И такие риски в будущем сохранятся»,— считает госпожа Петрова.

ОТКАЗ ПОД ПРЕДЛОГОМ И БЕЗ По словам управляющего партнера международной консалтинговой группы Seitenberg (Австрия) Кирилла Лапина, после начала спецоперации российские компании, закупающие в Европе оборудование, массово стали получать отказные письма от поставщиков. Многие объясняли отказ военными действиями или форс-мажором по причине обрыва логистических связей. А часть поставщиков ссылались на санкции, хотя оборудование под эти запреты не попадало. В результате российские компании долго добивались возврата денег и даже сами искали решения. → 4



ПО СЛОВАМ ИГРОКОВ РЫНКА, ИЗ-ЗА САНКЦИЙ И «ВТОРИЧНЫХ САНКЦИЙ» ПЕРЕВОДЫ СРЕДСТВ ИНОСТРАННЫМ КОНТРАГЕНТАМ СЕЙЧАС РАБОТАЮТ ПО ПРИНЦИПУ «РУЛЕТКИ»: НЕВОЗМОЖНО УГАДАТЬ, КАКОЙ ПЛАТЕЖ И НА КАКОМ ЭТАПЕ БУДЕТ ЗАБЛОКИРОВАН

ВЗАИМОРАСЧЕТ