



Piegādes ķēžu un sadarbības partneru analīze preču importa un eksporta kontekstā



Edvards Grasis
ACCA/CFE/CAMS
Direktors, Riska konsultācijas
KPMG Baltics SIA



Kas jāņem vērā, izvērtējot sadarbības partnerus un klientus?



Svarīgi izvērtēt riskus, kas saistīti ne tikai ar **tiešajiem piegādātājiem**, bet arī citām **darījumu ķēdē iesaistītajām pusēm**: starpniekiem, maksājumu pakalpojumu sniedzējiem (piemēram, bankām) un citiem



Klientu un
sadarbības
partneru risks

Klientu un sadarbības partneru riska izvērtējuma principi

Klientiem un sadarbības partneriem piemītošu riska faktoru novērtējums ļauj identificēt sadarbības pamatprincipus, kas jāņem vērā sadarbības laikā

**Juridiskā forma un
īpašumtiesību
struktūra**

**Saimnieciskā
darbība/ nozare**

**Sankciju sarakstu
pārbaude**

**Aktuālas
informācijas
pieejamība**

**Negatīva rakstura
informācija,
reputācija**

Ja par klientu/ sadarbības partneri ir pieejama publiska informācija, kas apstiprina tā darbības jomu, reputāciju un finanšu stāvokli (piem., finanšu pārskati), tas ir risku pazeminošs faktors, savukārt publiskas informācijas neesamība vai negatīvas informācijas esamība ir risku paaugstinošs faktors

Klientu un sadarbības partneru riska izvērtējuma principi



Vērtējot darbību ieteicams analizēt ne tikai klienta saimnieciskās vai personiskās darbības veidu (piemēram, konkrētu preču tirdzniecība, starpniecība tirdzniecības darījumos), bet arī detalizētāku informāciju par to

sankciju pārbaude un rezultātu izvērtējums (uzņēmumam, pārstāvjiem, īpašniekiem, partneriem)

kā klients organizē savu saimniecisko vai personisko darbību, saimnieciskās darbības veikšanas vieta, kontu esamība citās finanšu iestādēs un jurisdikcijās, nodarbināto skaits, infrastruktūra

kāda ir iepriekšējo periodu saimnieciskā darbība (apgrozījums, peļņa, partneri u.tml.)

klientam ir licence vai speciāla atļauja, ja klienta deklarētā saimnieciskā vai personiskā darbība paredz šādas licences iegūšanu

sadarbības vēsture un atbilstība izpratnei par klienta biznesa aktivitātēm, saimniecisko darbību un labklājības izcelsmi

nesen dibināts uzņēmums ar lielu importa un eksporta apjomu

čaulas/ ārzonu uzņēmumi ir piegādātāji, pircēji vai īpašumtiesību struktūrā



Ģeogrāfiskie riski

Ģeogrāfiskā riska izvērtējuma principi

Ģeogrāfiskā riska novērtējuma pamatā ir piemērojamo normatīvo aktu izpēte. Svarīgi saprast, kādi tieši ierobežojumi ir spēkā attiecībā uz katru no jurisdikcijām, kas ietilpst piegādes ķēdēs

Jurisdikcija ir pakļauta ES/ASV sankcijām

Jurisdikcija robežojas ar jurisdikciju, kura ir pakļauta ES/ASV sankcijām

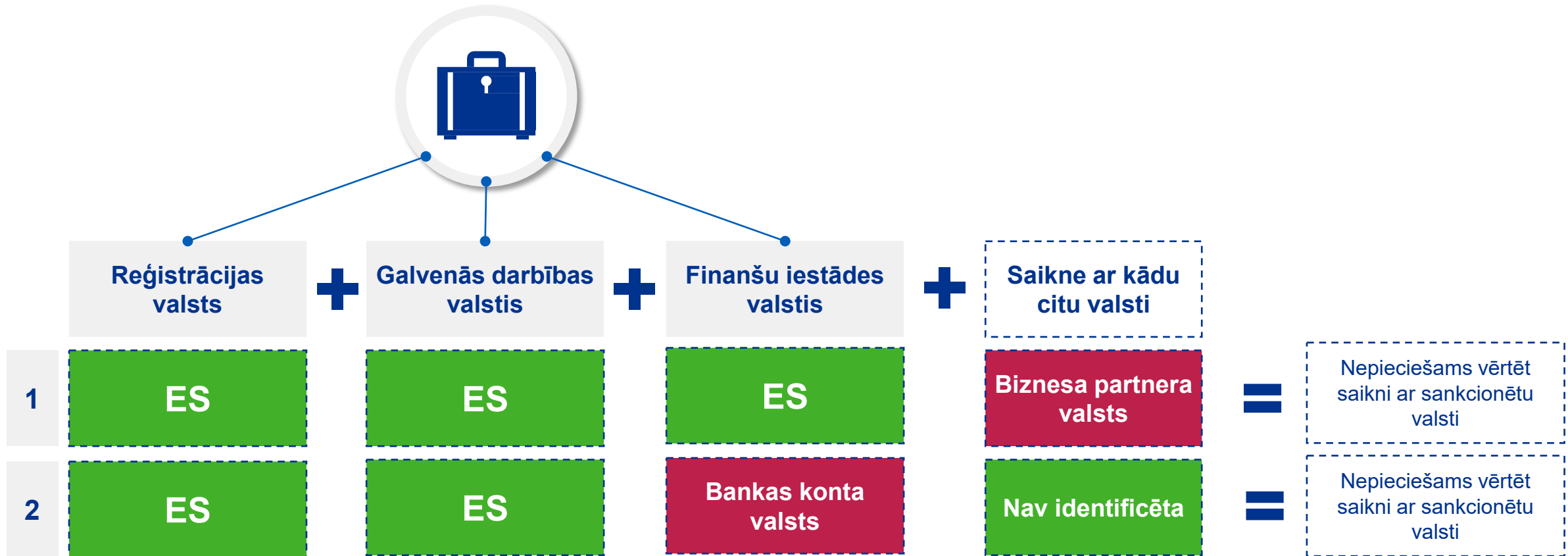
Jurisdikcijai ir jūras robeža ar jurisdikciju, kura ir pakļauta ES/ASV sankcijām

Jurisdikcija nav ieviesusi sankcijas pret ES/ ASV sankcionēto jurisdikciju

Ģeogrāfisko risku izvērtējumā jāņem vērā ne tikai tas, vai jurisdikcija ir tiešā mērā pakļauta sankcijām, bet arī sankciju apiešanas mēģinājumu riski

Ģeogrāfiskā riska izvērtējuma principi

Nosakot saistību ar sankcionētu jurisdikciju, jāņem vērā **reģistrācijas, rezidences un saimnieciskās darbības veikšanas valstis, kā arī citas būtiskas saiknes, piemēram, kur atrodas bankas konts**



Ģeogrāfiskā riska izvērtējuma principi



Vērtējot ģeogrāfijas riska faktorus nepieciešams analizēt riskus, kas saistīti ar klientu, pārstāvjiem un sadarbības partneriem

klienta reģistrācijas un īpašnieku/pārstāvju rezidences un pilsonības jurisdikcijas

klienta darbības jurisdikcijas (esošās un plānotās), to īpatsvars

klienta kontu un citu izmantoto pakalpojumu jurisdikcijas un tā iemesls

saistītās jurisdikcijas, kam piemīt paaugstināts sankciju risks, izvērtējot katras jurisdikcijas lomu klienta darbībā un klienta saistību ar to, kā arī katrai jurisdikcijai piemērotos sankciju pasākumus

klienta netieša saistība ar sankcionētām jurisdikcijām (sadarbības partneru darbība, u.c.)

vai darbības vai piegādes maršrutu jurisdikcijas robežojas (pa sauszemi vai jūru) ar sankcionēto jurisdikciju

vai konkrētajai ģeogrāfijai ir tipiska attiecīgo preču importēšana vai eksportēšana



Preču un pakalpojumu risks

Preču un pakalpojumu riska izvērtējuma principi

Precēm un pakalpojumiem piemītošu riska faktoru novērtējums ļauj identificēt novirzes no sagaidāmās tipiskās sadarbības attiecīgajā nozarē, kā arī identificēt atbilstību noteiktajiem ierobežojumiem

**Sniegtie produkti
vai pakalpojumi
sasaistē ar
saimniecisko
darbību**

**Saistība ar divējāda
pielietojuma
precēm, militāro
jomu**

**Sadarbības
pastāvīgums
(vienreizēja vai
ilgstoša)**

**Sadarbības
nosacījumi (preces,
apjoms, iesaistītās
puses, maksājumu
veicēji)**

**Augstas darījumu
summas**

Veicot izvērtējumu, jāņem vērā, ka pārkāpumi sankciju jomā, t.sk. sankciju pārkāpšanas vai apiešanas fakti un mēģinājumi, var tikt īstenoti arī no šķietami zema riska sadarbības partneru puses, nepārzinot sarežģīto regulējumu

Preču un pakalpojumu riska izvērtējuma principi



Vērtējot preču un pakalpojumu risku jāfokusējas uz paaugstināta riska jomām

potenciālā atbilstība precēm un pakalpojumiem, kas pakļauti divējāda pielietojuma un militāru preču ierobežojumiem, izvērtējot konkrēto saistību un piemērotos sankciju pasākumus

saistītās nozares, kam piemīt paaugstināts sankciju risks, izvērtējot saistību ar katru no tām, kā arī katrai nozarei piemērojamos sankciju pasākumus

kāda ir preču un pakalpojumu izcelsme

kas ir preču un pakalpojumu gala saņēmējs

nesamērīgi augstas piegādes izmaksas, salīdzinot ar preču vērtību

preču izmērs, veids vai apjoms neatbilst piegādes veidam vai piegādātāja/ pircēja profilam

būtiskas atšķirības starp muitas dokumentiem un rēķiniem/ līgumiem vai starp preču aprakstiem rēķinos un faktiskajām precēm



Preču un pakalpojumu izplatīšanas kanālu risks

Izplatīšana kanālu izvērtējuma principi

Preču un pakalpojumu izplatīšana kanālu riska novērtējuma pamatā ir izpratne par to, kādā veidā sadarbības tiks organizēta, vēlams nodrošinot tiešu sadarbības modeli. Tāpat svarīgi gūt sapratni par apmaksas veidu un kanāliem.

Trešo pušu izmantošana preču izplatīšanā un pakalpojumu sniegšanā

Maksājumi uz/no trešajām pusēm, kas nav līguma puses

Piegādes uz/no trešajām pusēm, kas nav līguma puses

Skaidras naudas/virtuālo valūtu darījumi

Pārskaitījumi uz/no sankcijām pakļautām finanšu iestādēm

Trešo pušu izmantošana un iesaiste sadarbības laikā ir risku paaugstinošs faktors, kas jāvērtē padzilināti

Izplatīšana kanālu izvērtējuma principi



Veicot preču un pakalpojumu izplatīšanas kanālu izvērtējumu, svarīgi fokusēties uz trešo pušu un starpnieku iesaisti darījumu īstenošanā vai organizēšanā

darījumi ar trešajām pusēm vai to interesēs, kas pakļauti sankcijām

maksājumi ar trešajām pusēm vai to interesēs, kas pakļauti sankcijām

piegādes ar trešajām pusēm vai to interesēs, kas pakļauti sankcijām

trešo pušu iesaiste darījumu, maksājumu un piegāžu plānošanā

apmaksas un piegādes veidi un kanāli

neatbilstības starp preču izcelsmi un naudas līdzekļu saņēmēju

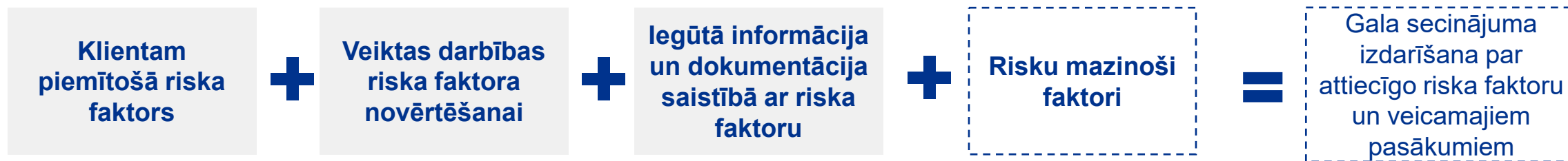


Kopējais risks

Kopējā izvērtējuma secinājuma izdarīšana



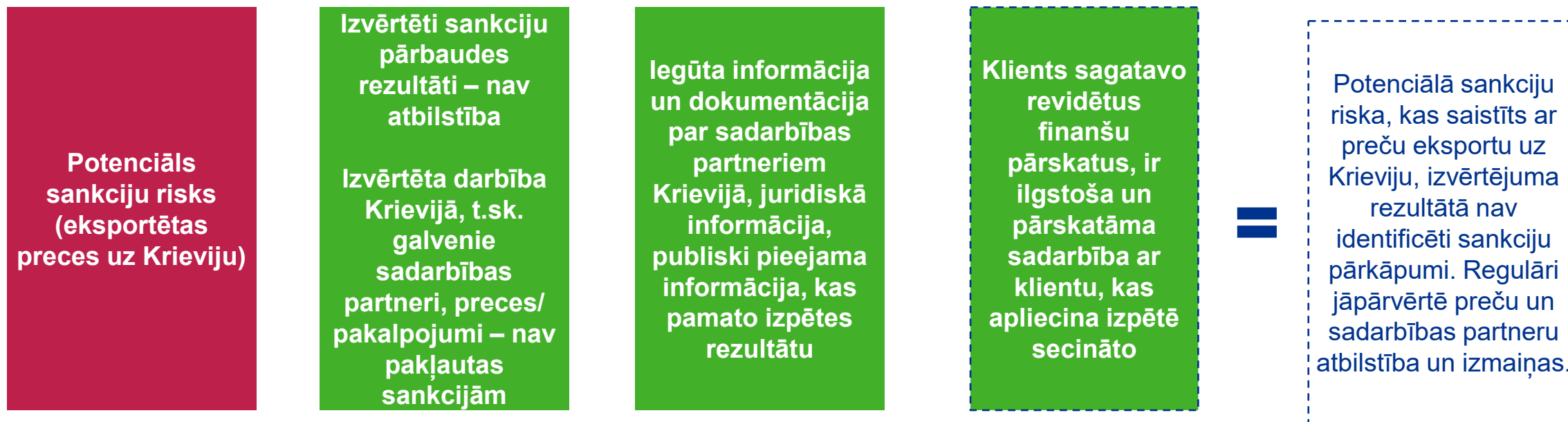
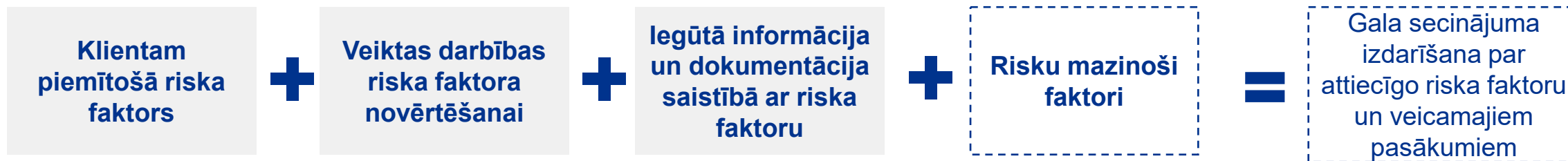
Identificēto augsta riska faktoru nepilnvērtīga analīzes dokumentācija vai analīzei nepieciešamās informācijas un dokumentācijas neiegūšana pilnvērtīgā apmērā rezultējas neefektīvi pārvaldītā riskā vai vismaz nespējā pierādīt, ka saistītie riski tiek izprasti un atbilstoši pārvaldīti.



Kopējā izvērtējuma secinājuma izdarīšana

	Klientam piemītošā riska faktors	+ Veiktas darbības riska faktora novērtēšanai	+ Iegūtā informācija un dokumentācija saistībā ar riska faktoru	+ Risku mazinoši faktori	=	Gala secinājuma izdarīšana par attiecīgo riska faktoru un veicamajiem pasākumiem
1	Zema riska faktors	N/A	N/A	N/A	=	Nav nepieciešams risku detalizēti analizēt
2	Augsta riska faktors	Veikts riska faktora izvērtējums	Iegūta pamatojošā informācija	Pozitīva publiski pieejama informācija	=	Klientam piemītošie riski ir saprotami un pārvaldāmi
3	Augsta riska faktors	Veikts riska faktora izvērtējums	Nav iegūta pamatojošā informācija	Pozitīva publiski pieejama informācija	=	Klientam piemītošo risku pilnīgai izpratnei nepieciešama papildus dokumentācija
4	Augsta riska faktors	Izvērtējums veikts, neanalizējot konkrēto riska faktoru	Iegūta pamatojošā informācija	N/A	=	Klientam piemītošo risku pilnīgai izpratnei nepieciešams veikt riska faktora analīzi

Piemērs





Sliktās prakses piemēri

Sliktā prakse klientu un sadarbības partneru izvērtējuma veikšanā

Zemāk apkopoti tipiski piemēri sliktai praksei klientu un sadarbības partneru izvērtējuma veikšanā:

Veiktās darbības nav riskos
balstītas

No visiem sadarbības partneriem tiek pieprasīta viena veida informācija neatkarīgi no identificētā riska

Paļaušanās uz klienta
skaidrojumiem

Sadarbības partneru skaidrojumi tiek pieņemti kā patiesība bez tālākas to pārbaudes, īpaši kad pastāv paaugstināta riska faktori

Pārlieku liela paļaušanās uz
neapstiprinātu informāciju

Secinājumi ir balstīti uz informāciju, kas nav pārbaudīta vai pārbaudāma, piemēram, raksts neoficiālos avotos, mājaslapā

Tiek pieņemta informācija, kas
neatbilst klienta biznesa profilam

Iegūtā informācija par faktisko sadarbību neatbilst sadarbības partnera biznesa profilam (darbības veidam, apgrozījumam, partneriem, u.c.)



Paldies!



Edvards Grasis

Direktors

Riska konsultācijas

Mob: + 371 27 700 632

egrasis@kpmg.com



kpmg.com/socialmedia

Šajā dokumentā apkopotā informācija ir vispārīga un nav paredzēta kādas konkrētas fiziskas vai juridiskas personas situācijas apskatam. Lai arī mūsu mērķis ir sniegt precīzu un savlaicīgu informāciju, nav iespējams garantēt, ka informācijas saņemšanas brīdī tā vēl arvien būs precīza vai ka tā būs precīza nākotnē. Nevienam savā rīcībā nevajadzētu paļauties uz šo informāciju bez atbilstošas profesionālas konsultācijas, rūpīgi izpētot konkrēto situāciju

© 2022 "KPMG Baltics SIA", Latvijā reģistrēta sabiedrība ar ierobežotu atbildību un KPMG neatkarīgu dalībfirmu, kuras saistītas ar Apvienotajā Karalistē reģistrētu privātu garantiju sabiedrību "KPMG International Limited", globālās organizācijas dalībfirmas. Visas tiesības aizsargātas.

KPMG nosaukums un logo ir reģistrētas preču zīmes vai KPMG International Cooperative (KPMG International) preču zīmes.