



«Мы выстроили систему
российского комплаенса после
того, как стали российской
компанией»

Светлана Медведовская, Systeme Electric
(до 2022 года – Schneider Electric)

С чего все началось

Пока мы были Schneider Electric, мы следовали глобальным стандартам группы и внедряли готовые международные решения.

Когда мы стали российской компанией, то получили больше свободы. У нас появилась возможность выстроить свою уникальную систему комплаенс.

Инерция помогла на старте, но мы понимали, что рано или поздно она закончится. Нужно было действовать.

Как проходила работа

У нас была амбициозная цель – перестроиться изнутри и сохранить рыночные позиции.

Процесс начали, когда действовал мораторий на большинство проверок. Это было преимуществом: не было рисков реальных визитов со стороны большинства надзорных органов.

Как проходила работа

Сначала мы посмотрели, из чего состоит существующая система. Изучили все ключевые контроли и риски, которые видели и обозначали нам в Schneider. Из них мы сразу исключили 30% рисков как нерелевантные.

Отбирали такие риски по вероятности. Они никогда не происходили, и мы предположили, что они никогда и не произойдут.

Что сделали далее

Мы сформировали карту рисков и поняли: у каждого департамента свой взгляд на то, как нужно оценивать риски.

Функцию управления рисками мы централизовали: передали отдельному риск-менеджеру, который анализирует внутренние процессы компании и риски каждого департамента. Результаты аудита мы получаем каждый квартал, что позволяет нам оперативно корректировать систему контроля.

Как устроен комплаенс сейчас

Сегодня мы выступаем как экспертный центр.

Коллеги обращаются к нам за консультациями, мы анализируем запросы и даем заключения. Выявляем ключевые факторы риска и предлагаем меры снижения.

Также работаем с актуальными рисками: оцениваем их потенциальное влияние на финансовые результаты и стратегическое развитие компании.