

Сафиуллина Ирина Петровна

канд. юрид. наук, доцент

Стяжкина Вероника Сергеевна

студентка

Рябова Татьяна Анатольевна

студентка

Казанский филиал ФГБОУ ВО «Российский
государственный университет правосудия»
г. Казань, Республика Татарстан

КОМПЛАЕНС ПРОВЕРКА БИЗНЕС-ПАРТНЕРА НА ПРЕДМЕТ САНКЦИЙ США: МИНИМИЗАЦИЯ САНКЦИОННЫХ РИСКОВ

***Аннотация:** в статье рассматриваются способы и механизмы, позволяющие снизить риски и издержки бизнеса в условиях применения к отдельным предприятиям и отраслям экономики вторичных санкций США. Исследование проведено на основе анализа нормативной правовой базы и санкционной политики Соединенных Штатов, изучены основания наложения вторичных санкций и их последствий, предложены необходимые этапы проверки контрагента на предмет нахождения в санкционном списке, с помощью которых можно построить эффективный санкционный комплаенс.*

***Ключевые слова:** комплаенс проверка, вторичные санкции США, санкционный комплаенс, минимизация рисков.*

Международные санкции продолжают оставаться мощным инструментом политического и экономического давления на страны, влияют на работу компаний. Введенные Соединенными Штатами Америки ограничения представляют угрозу для работы с партнерами, контрагентами, находящимися за рубежом.

Вторичные санкции введенные Законом о противодействии врагам Америки посредством санкций (Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA, 2017) [2] являются одним из значимых аргументом для российских

компаний соблюдать санкционные требования и минимизировать свои санкционные риски.

Данные риски перестали быть гипотетическими с момента привлечения в 2019 году россиянина Олега Никитина по обвинению в нарушении санкционного режима США в отношении России. Согласно версии американского Минюста, Никитин получил заказ от российского правительства на покупку в США турбины для глубоководного бурения в Арктике, хотя поставки подобного рода оборудования запрещены в рамках секторальных санкций в 2014 году. В своей схеме он использовал ряд посредников для скрывания от производителя информации о конечном потребителе. В итоге предприниматель получил 28 месяцев тюрьмы и штраф в \$1 млн.

Помочь в минимизации потенциальных санкционных рисков в отношении контрагента может правильно выстроенный комплаенс.

Под санкционным комплаенсом понимается независимая система бизнес-процессов организации, направленная на выявление и минимизацию рисков, связанных с введенными санкционными ограничениями в отношении организаций, дочерних структур организации, клиентов, контрагентов, партнеров, вендоров, корреспондентов организации.

Для правильной выработки санкционного комплаенс необходимо изначально понимать на кого распространяются санкции США, касаются ли лица санкционные требования. Среди таких лиц можно выделить:

- юридические лица и их филиалы, зарегистрированные в США;
- физические лица или организации, физически находящиеся в США;
- граждане США или лица, имеющие вид на жительство США.

Важно помнить, что под санкционную юрисдикцию попадают абсолютно все операции в американской валюте (доллар) произведенные через банки США. Также санкционные требования касаются компаний, чей бизнес связан с приобретением американских товаров для их перепродажи санкционным лицам.

Если компания попадает под действие американских (или европейских) санкций, то ей необходимо разработать свою программу соблюдения санкций.

Ознакомиться с санкционными требованиями, которые касаются организации можно на Сайте Министерства финансов США.

Следующий этап в построении эффективного комплаенс – наличие детально разработанной внутренней политики. Она должна быть построена на основе возможных рисков компании, обладать такими свойствами как четкость, детальность и адаптивность. У компании в целом должно быть понимание обязательств по соблюдению санкций, внутренней политики относящихся к бизнесу. Необходимо учитывать при разработке: тип бизнеса, юрисдикцию деятельности компании, характер и местонахождение контрагентов.

Руководство Минфина США создало рекомендации по построению санкционного комплаенс (A Framework for OFAC Compliance Commitments), куда включило 5 ключевых элементов.

1. Management commitment – приверженность руководства. Приверженность программам по соблюдению санкций со стороны руководства и их поддержка.

2. Risk assessment – оценка рисков. Определение рисков, связанных с конкретными клиентами, товарами и услугами, географическим местоположением, и принятие мер по исправлению ситуации.

3. Internal controls – внутренний контроль. Надлежащее наблюдение и своевременная реакция на изменения в законодательстве или деятельности компании.

4. Testing and auditing – контроль и аудиторские проверки.

5. Training – обучение. Это один из важнейших этапов. Для того чтобы внутренняя политика работала исправно, сотрудники должны быть обучены [3].

Что касается аудита, в зависимости от вида деятельности компании важно проводить анализ поставщиков и клиентов на предмет нахождения в санкционных списках. Немаловажно проверять и действующие договоры, чтобы своевременно определить есть ли у компании риски ввиду нахождения предмета договора под запретом, а банка контрагента в санкционном списке. В случае обнаружения риска необходимо незамедлительно понять под какие ограничения попадают упомянутые компании, товары и услуги, изданы ли в отношении них общие

или специальные лицензии. Если при оценке влияния ограничений на договорные отношения оно велико, стоит искать возможные пути изменения или расторжения договора. Существенным этапом является изучение того, какая ответственность возможна при несоблюдении санкционных ограничений.

Чтобы снизить санкционные риски, на преддоговорном этапе рекомендуется: взять у контрагента письмо-заверение, что ни он, ни его контролирующие/аффилированные лица не находятся в списках; зафиксировать его обязательство сообщить в случае включения в санкционный список или возникновения угрозы такого включения.

На этапе заключения договора следует включить в текст санкционную оговорку, которая может быть сформулирована по типу indemnity – возмещение потерь (ст. 406.1 ГК РФ) или по типу representation – заверения об обстоятельствах (ст. 431.2 ГК РФ) [1]. Часть компаний включает подобные оговорки в договор или подписывает отдельным соглашением с контрагентом, если есть все разумные основания предполагать, что он или его аффилированное лицо будет включено в список.

Нами было проведено исследование возможных механизмов проверки контрагента на предмет нахождения в санкционном списке.

В связи с чем рекомендуем при проверке третьих лиц воспользоваться санкционными списками, которые опубликованы на сайте регуляторов. На сайте OFAC [4] доступен поиск онлайн. Данный инструмент хорошо подходит, чтобы понять, находится лицо под санкциями или нет, но он не является достаточным при массовой проверке. Кроме того, при такой проверке не стоит забывать о «правиле 50%» [4], исходя которого следует, что важно изучать в том числе и структуру компании-контрагента, чтобы выявлять ее реальные связи.

Компаниям, которые действительно обеспокоены соблюдением санкционных требований, предпочтительней минимизировать свои санкционные риски следует осуществлять более качественную проверку при помощи специализированных средств. Таким средством могут выступать скрининговые решения, ко-

которые позволяют получить информацию по запрошенному лицу на предмет совпадения со всеми санкционными списками. Общеизвестным международным программным обеспечением служит World-Check. Среди российских, бесспорным лидером является расширение «Контур. Призма».

По результатам проверки формируется отчет, который обычно содержит ссылки на законодательство, на основании которого данное лицо попало в список. В случае, если контрагент находится в этом списке, то сотрудничество с ним можно назвать высокорисковым. От принятого решения зависит дальнейшая судьба компании, поэтому при его принятии стоит оценить все возможные опасности и убытки. И если, попадание под вторичные санкции компания допустить не может, то стоит окончательно отказаться от сотрудничества.

Комплаенс проверка позволяет заблаговременно оценить риски того или иного исхода, что имеет особую ценность в современных реалиях. С каждым новым ограничением, вводимым Штатами, происходит увеличение случаев банкротства, появляются поводы для конфронтации с партнером. В связи с этим следует проводить обязательные комплаенс-проверки клиентов и бизнес-партнеров для минимизации возможной опасности, в виде привлечения к ответственности за сотрудничество с подсанкционными лицами.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (посл. ред.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
2. Countering America's Adversaries Through Sanctions Act-Related Sanctions, CAATSA U.S. Department of the Treasury [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://congress.gov/115/plaws/publ44/PLAW-115publ44.pdf> (дата обращения: 15.01.2023)
3. A Framework for OFAC Compliance Commitments U.S. Department of the Treasury [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://home.treasury.gov/system/files/126/framework_ofac_cc.pdf // (дата обращения: 28.01.2023)

4. Office of Foreign Assets Control – Sanctions Programs and Information [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://home.treasury.gov/policy-issues/office-of-foreign-assets-control-sanctions-programs-and-information> // (дата обращения: 25.01.2023)