



CUSTOMS CLEARANCE
www.synerlog.com



Uzbekistan



**CORPORATE EXPORT
COMPLIANCE MEMO**

**ПАМЯТКА КОМПАНИИ
ПО ЭКСПОРТНОМУ
КОНТРОЛЮ**

Санкции – (Экономические) санкции представляют собой ограничение или полное прекращение торговых и финансовых операций для достижения целей, связанных с вопросами безопасности или внешней политики. Санкции могут вводиться как отдельными государствами, так и международными организациями в отношении физических и юридических лиц, организаций, или государств

Памятка предназначена для компаний, вовлеченных в международные торговые сделки, осуществляющие экспорт, реэкспорт товаров и прочие трансграничные поставки

УЧАСТНИКИ СДЕЛКИ

Перед любым прямым или непрямым экспортом (реэкспортом) товаров за пределы Республики Узбекистан, проверьте, затрагивает ли сделка прямо или косвенно страну, на которую распространяются санкции.

Такое возможно если: участником сделки является страна или ее резидент, на которых распространяются санкции, если покупатель/посредник, или конечный пользователь находятся в стране, на которую распространяются санкции, или иные случаи, при которых товар фактически поставляется в страну либо проходит через нее транзитом, на которую распространяются санкции.

КТО МОЙ ПОКУПАТЕЛЬ / КОНЕЧНЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

Все покупатели компании и их конечные пользователи, должны быть проверены на предмет санкционных ограничений до момента заключения сделки. Для этого, рекомендуется получить как можно больше информации о покупателе и его конечном пользователе заказа, в том числе о владельцах предприятия, владеющих более 50% доли.

Вам всегда доступны, как минимум, следующие источники сбора информации:

- а) запрос у покупателя;
- б) просмотр веб-сайта заказчика и конечного пользователя;
- в) запрос финансовых отчетов (при их наличии);
- г) поиск в интернете;

Конечный пользователь

Для каждого заказа должна быть доступна информация о конечном пользователе и предполагаемое применение товара. В случае, если заказ прямо или косвенно относится к стране, на которую распространяются санкции, у покупателя необходимо запросить Заявление о конечном пользователе и целях его применения товара. Заявление предоставляется в свободной форме, заверенное подписью и печатью руководителя, содержащее сведения о сделке, контракте, сфере применения товара и адрес его установки/эксплуатации.

Заключая сделку, Вы должны знать ответы на следующие вопросы:

- Доступна ли в открытых источниках информация о конечном пользователе?
- Есть ли у конечного пользователя фактический адрес (помимо почтового)?
- Понятна ли деятельность конечного пользователя?

- *Есть ли риск того, что товар или услуга попадут к другому лицу, в другую страну, чем указано в заказе или будет использоваться в других целях?*
- *Есть ли возможность связаться с конечным пользователем, в случае необходимости?*
- *Есть ли сомнительные (нестандартные) условия платежа по сделке?*

Если на любой из перечисленных выше вопросов Вам дан негативный ответ, то это должно вызвать у Вас подозрение о целесообразности сделки. В этом случае, до заключения сделки, необходимо дополнительно проверить информацию в отношении конечного пользователя и покупателя.

ПРОВЕРКА

После того, как вся соответствующая информация о покупателе и конечном пользователе будет получена, они должны быть проверены на наличие санкций по следующим спискам:

а) Сводный список финансовых санкций, лиц, групп и организаций, на которых распространяются финансовые санкции Европейского Союза:

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/international-relations/restrictive-measures-sanctions_en

<https://www.sanctionsmap.eu/#/main>

б) Список управления по контролю за иностранными активами (OFAC, Office of Foreign Assets Control) — подразделение Министерства финансов США: <https://sanctionssearch.ofac.treas.gov>

в) Список Министерства торговли США: <https://www.trade.gov/data-visualization/csl-search>

При проверке сведений необходимо учесть, что источники информации могут не распознавать национальный шрифт, рекомендуется использовать английский шрифт и иностранное наименование искомого лица, а также распознавать схожие результаты поиска.

Руководитель компании является ответственным за контроль процесса проверки и принятие решения по полученным результатам.

ПАРТНЁРСТВО

Не смотря на доверительные отношения с Вашими партнёрами, рекомендуем предусмотреть в своих контрактах, наличие обязательного пункта, о том, что покупатель или посредник соглашаются с тем, что они не будут целенаправленно использовать или перепродавать какие-либо товары, купленные у Вашей компании, в нарушение действующих, международных санкций.

ДОКУМЕНТЫ

Заклячая сделку и выполняя свои обязательства по ней, Вы должны сохранить информацию о каждой транзакции. Данная информация может Вам понадобиться в случаях внешнего аудита как по запросу вашего поставщика, так и в случаях, когда партнёр или посредник всё-таки нарушили санкции, а Вам необходимо доказать свою непричастность и удостоверить аудитора в том, что Вы приложили все усилия, для проверки сделки, до ее заключения. Сохраняемые файлы должны содержать следующую минимальную информацию:

- наименование и адрес покупателя;
- наименование и адрес посредника (когда применимо);
- наименование и адрес конечного пользователя;
- контракт и спецификация товаров по сделке;
- условие и маршрут поставки;
- коммерческий инвойс;
- транспортная накладная;
- номер и дата таможенной декларации.

ИНОСТРАННЫЕ ГОСТИ

Принимая иностранных гостей, руководитель должен убедиться (см. «Проверка»), есть ли какие-либо санкции в отношении принимаемых лиц или страны их гражданства, определить какая именно информация будет обсуждаться, к каким данным и файлам может предоставляться доступ. Всё это необходимо для предотвращения нарушения возможных и действующих санкций, такое нарушение, также известно, как «условный экспорт».

Примеры условного экспорта:

- а) визит иностранных делегаций, видеоконференция, телефонная конференция, электронные письма, содержащие информацию с ограниченным доступом;
- б) осмотр технологических разработок и технических сведений;
- в) оказание специализированной технической помощи;
- г) совместная работа с иностранными гостями по любому из вышеперечисленных пунктов.

Примеры случаев, когда нет признаков условного экспорта:

- а) конференции, открытые для широкого научного сообщества;
- в) технология, возникшая во время или в результате фундаментальных исследований (опубликованная в сообществе, в общем доступе);
- г) общедоступные технологии и программное обеспечение;
- д) технология, которая является образовательной, общедоступной.

Необходимо помнить, что намеренное или непреднамеренное нарушение международных санкций, также как и пособничество в сокрытии таких действий может стать предметом административного и уголовного расследования, в рамках предусмотренного законодательства и нанести ущерб международной репутации нашей страны на мировом рынке.