THINKING GLOBALLY

САНКЦИИ И САНКЦИОННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР
Для: Международной SME с трансграничными платежами
Основные режимы: Великобритания, Европейский союз, США
Актуально на: 1 октября 2026 года
Статус: Информационно-аналитический материал; не является юридическим заключением
Автор: Владимир Шувалов. Thinking Globally Consulting Limited

ВВЕДЕНИЕ

Санкции — это установленные государством или наднациональным органом ограничительные меры, ставшие частью применимого права. Они могут предусматривать замораживание активов, запрет предоставлять средства или экономические ресурсы определённым лицам, ограничения на финансовые услуги, инвестиции, торговлю, технологии, товары, отрасли, территории и способы финансирования.
В Великобритании санкции определяются как ограничительные меры, вводимые правительством в качестве политического решения и закрепляемые в законодательстве. Наиболее распространённая финансовая мера — замораживание активов; запреты могут распространяться не только на прямо обозначенное лицо, но и на принадлежащие ему или контролируемые им организации.
В ЕС финансовые ограничительные меры обычно включают замораживание средств и экономических ресурсов обозначенных лиц и запрет предоставлять им такие средства или ресурсы. Наряду с персональными мерами ЕС применяет секторальные, экономические и финансовые ограничения.
OFAC администрирует санкционные программы США, которые варьируются от блокирования имущества конкретных лиц до широких запретов по странам, территориям или секторам. Объём запрета зависит от конкретной программы; следовательно, отсутствие имени в SDN List само по себе не отвечает на вопрос о допустимости всей операции.

Санкционная экспозиция — это степень, в которой бизнес, клиент, продукт, операция или платёжная цепочка соприкасаются с санкционными режимами, лицами, территориями, секторами и типологиями обхода, а также уязвимы для нарушения или уклонения от ограничительных мер.
Это прежде всего категория оценки и управления риском, хотя в ЕС она получила формализованное регуляторное выражение через оценку воздействия ограничительных мер для финансовых организаций. Руководство EBA требует, чтобы финансовая организация понимала, насколько каждая область её деятельности подвержена ограничительным мерам и уязвима для их обхода. Оценка должна охватывать применимые режимы, вероятность неисполнения и обхода мер, последствия нарушения, а также географические, клиентские и иные факторы риска.
OFAC использует сходную логику риск-ориентированного управления: оценка должна рассматривать клиентов, цепочку поставок, посредников, контрагентов, продукты, услуги, операции и географию. OFAC прямо описывает санкционные риски как угрозы и уязвимости, способные привести не только к нарушению, но и к репутационным и деловым последствиям.

ЧТО ОЗНАЧАЕТ «ЧИСТАЯ ПРОВЕРКА»

Обычно под ней понимают отсутствие совпадений при сравнении имени или наименования с выбранными санкционными списками. Такая проверка полезна, но её доказательная сила ограничена исходными данными, охватом списков, датой обновления, алгоритмом сопоставления, вариантами написания имени и тем, какие связанные лица были включены в поиск.
FCA подчёркивает, что скрининг помогает не нарушить режим, но простое сравнение имён со списком не всегда выявляет обход санкций с участием третьих лиц. Регулятор также отмечает, что совпадение часто оказывается ложноположительным, поэтому банку нужны процедуры расследования, а не автоматический вывод по одному имени.
Отсутствие лица в списке не исключает применимость санкций. Британские ограничения распространяются на организации, принадлежащие обозначенному лицу или контролируемые им, даже если сама организация отдельно не указана в UK Sanctions List.
Проверка списка также не отвечает на вопросы о секторальных запретах, происхождении товара, конечном использовании, маршруте поставки, запрещённой услуге, корреспондентском банке или риске обхода. Европейская комиссия указывает, что надлежащая проверка должна охватывать прямых и косвенных

участников, товары и услуги, договорную логику, финансовые потоки, маршрут перевозки, конечное использование и риск перенаправления.

ЧТО ФАКТИЧЕСКИ ПРОВЕРЯЕТ БАНК

ПРАВОВОЙ СЛОЙ

Банк определяет, какие режимы применимы к нему, его отделению, валюте, платёжной инфраструктуре и другим участникам цепочки. Он проверяет прямые обозначения, владение и контроль, территориальные и секторальные ограничения, запреты на предоставление средств, возможные исключения и необходимость лицензии.

РИСК ОБХОДА

Банк ищет признаки того, что формально нейтральная операция может скрывать санкционную связь: непрозрачную структуру, недавно созданного посредника, необычный маршрут, третье лицо без ясной функции, несоответствие назначения деятельности, чувствительный товар, изменение страны поставки или попытку удалить значимую информацию из платёжного сообщения.

FCA в 2026 году указала, что связи с санкционной деятельностью не всегда видны из платёжного сообщения. Поэтому банкам могут потребоваться мониторинг операций, анализ данных, тематические проверки и расследования на основе разведывательной информации, а не только скрининг имён и платежей.

РИСК-АППЕТИТ

Банк определяет, какие категории клиентов, стран, продуктов и операций он готов обслуживать. Эта граница может быть уже границы закона: операция может не быть прямо запрещённой, но банк может считать её недостаточно прозрачной, слишком сложной, экономически незначительной относительно стоимости проверки или несовместимой со своей политикой.

Банк-корреспондент должен установить утверждённый риск-аппетит, включая виды участников и операций, которые он запрещает или ограничивает. При оценке учитываются юрисдикция, структура владения и управления, клиентская база, продукты, трансграничные платежи и прозрачность потока средств.

ОПЕРАЦИОННЫЙ СЛОЙ

Даже разрешённая операция может остановиться из-за ложноположительного совпадения, неполных данных, обновления списка, ручной очереди, технического сбоя или запроса банка-корреспондента. FCA сообщила, что около 47% отчитывавшихся организаций в среднем разрешали платёжные скрининговые сигналы в течение одного рабочего дня, но примерно пятая часть тратила на это от трёх до пяти дней; регулятор также описал случай, когда из-за отказа внешней системы тысячи платежей оказались в очереди.

ПОЧЕМУ БАНК НЕ ДАЁТ КЛИЕНТУ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Банк анализирует собственные правовые обязанности, иначе он не мог бы решать, замораживать, отклонять или проводить операцию. Но он не выступает юридическим консультантом клиента и не обязан выдавать клиенту исчерпывающее заключение о законности его бизнеса.

Операционное решение банка отличается от независимого юридического заключения:

- Банк отвечает за собственное соблюдение применимых режимов, а не за доказательство правовой позиции клиента.
- У банка часто ограничено время и неполная информация о всей коммерческой цепочке.
- Один платёж может пройти через несколько банков, каждый из которых применяет собственное право, политики и данные.
- Банк вправе остановить операцию для проверки до окончательной правовой квалификации.
- Решение может основываться на договорных условиях и разумной оценке риска, а не на установленном нарушении.

В публичном решении британского Financial Ombudsman по спору с Santander было указано, что договорное условие позволяло банку отказаться от платежа не только при доказанном нарушении, но и при разумном убеждении, что принятие платежа может привести к нарушению или мерам со стороны органов любой юрисдикции. Financial Ombudsman признал решение банка разумным, при этом специально не устанавливал, действительно ли проведение платежей нарушило бы санкции.

Следовательно, вопрос банка часто звучит не как «Докажите, что операция законна», а как «Дайте достаточно данных, чтобы мы могли уверенно принять собственное решение в пределах нашего риск-аппетита». Юридическое заключение может помочь, но не связывает банк и не устраняет решение других участников цепочки.

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

КЛИЕНТ

Банк оценивает юридическое лицо, бенефициаров, контролирующих лиц, директоров, подписантов, фактическое место управления, отрасль, историю операций и способность объяснить собственную санкционную политику.

Непрозрачное владение, номинальные элементы, частые изменения структуры или расхождение между заявленной и фактической деятельностью повышают экспозицию.

EBA и FCA рассматривают сложное или непрозрачное владение как самостоятельный источник риска. FCA отмечает практические сложности установления косвенного владения, контроля, конечного инвестора и связей через корпоративные группы и посредников.

КОНТРАГЕНТЫ

В поле оценки попадают не только плательщик и получатель. Значимыми могут быть поставщик, заказчик, агент, дистрибьютор, перевозчик, судно, страховщик, конечный пользователь, банк получателя, банки-корреспонденты и иные посредники.

Европейская комиссия считает минимальным уровнем проверки охват бенефициара и косвенных сторон, включая поставщиков, сервисных провайдеров, перевозчиков и банки.

Руководство OFSI для импорта и экспорта также рекомендует проверять все точки платёжной цепочки и участников проекта на месте, особенно при связи с высокорисковой локацией.

СТРУКТУРА

Банк анализирует, понятна ли экономическая роль каждого звена. Чем больше холдингов, агентов, транзитных компаний, договоров в пользу третьих лиц и платежей не по прямому договору, тем труднее установить, кто фактически получает выгоду.

Структурная сложность не означает нарушения. Она означает, что банку требуется больше доказательств: схема владения, объяснение контроля, договорная цепочка, экономическая функция посредника, источник средств и конечный получатель выгоды.

ЮРИСДИКЦИИ

Оцениваются страны регистрации, проживания, управления, банка, происхождения и назначения денег, выполнения работ, поставки, транзита и конечного использования.

Риск создаёт не только санкционированная территория, но и юрисдикция, известная как маршрут обхода или недостаточно прозрачный посреднический центр.

EBA относит к географическим факторам места деятельности финансовой организации, подверженность территории ограничительным мерам или её использование для обхода, а также происхождение и назначение операций.

ОПЕРАЦИЯ

Банк сравнивает платёж с профилем клиента: соответствует ли сумма обычному обороту, понятна ли деловая цель, совпадают ли договор, счёт и платёжное назначение, логичны ли цена и маршрут, не разбита ли сумма искусственно, не появился ли новый посредник непосредственно перед расчётом.

ТОВАР ИЛИ УСЛУГА

Даже при полностью «чистых» сторонах ограничение может относиться к предмету сделки: оборудованию, программному обеспечению, технологии, финансовой, технической, брокерской или иной услуге. Поэтому банк может запросить спецификацию, код товара, сведения о происхождении, месте оказания услуги и конечном использовании.

ВАЛЮТА И МАРШРУТ

Валюта влияет на платёжную инфраструктуру и участников. Трансграничная операция в долларах США может затронуть финансовые учреждения, применяющие правила и контроль OFAC; другие валюты также могут проходить через корреспондентов с собственными ограничениями.

EBA относит к факторам повышенного санкционного риска трансграничный характер, валюту и маршрут. В число обычно проверяемых данных входят плательщик, получатель, агенты, финансовые посредники, банковские коды, свободный текст и сведения торгового финансирования.

КАЧЕСТВО ДАННЫХ

Недостаточное или двусмысленное назначение платежа не снижает риск, а увеличивает его. Если из сообщения невозможно понять товар, услугу, договор и роль сторон, банк вынужден запрашивать документы либо исходить из худшего разумного сценария.

ПЛАТЁЖНАЯ ЦЕПОЧКА

Международный платёж — это не единичное решение банка отправителя. Если между банками нет прямых отношений, перевод идёт через одного или нескольких корреспондентов. Каждый участник проверяет сообщение по собственным требованиям, а увеличение числа посредников увеличивает сроки, стоимость и вероятность дополнительной проверки.

Банк Англии отмечает, что неодинаковое применение режимов санкционного и финансово-криминального контроля приводит к многократной проверке одной операции. Различие источников и требований может давать ошибочные сигналы, а отсутствие необходимых данных для другой юрисдикции — задержку или отклонение платежа.

Отсюда следует практическое правило: разрешение собственного банка не гарантирует согласия банка-корреспондента или банка получателя. Компания должна оценивать не только стороны сделки, но и предполагаемую валюту, банки и маршрут.

ВЫ ДОКАЗАЛИ НЕ ТО

Типичный ответ клиента банку выглядит так:

Компания, её директор, бенефициар и получатель отсутствуют в санкционных списках. Прилагаются результаты поиска.

Но запрос банка мог быть вызван другим вопросом:

- Кто фактически контролирует получателя?
- Почему платёж идёт через третью страну?
- Каков конечный пользователь услуги или товара?
- Почему плательщик не является стороной договора?
- Что означает расплывчатое назначение платежа?
- Как связаны поставщик, агент и получатель средств?
- Есть ли высокорисковое происхождение товара, технологии, персонала или выгоды?
- Почему использован новый банк или необычная валюта?
- Не относится ли услуга к запрещённой категории?

В таком случае чистый скрининг не бесполезен — он просто отвечает на другой, более узкий вопрос. Эффективный ответ должен закрывать конкретный риск-сценарий, а не повторять общий тезис об отсутствии сторон в списках.

КАК ОЦЕНИТЬ СВОЮ ЭКСПОЗИЦИЮ

Для международной SME полезна двухуровневая модель: оценка бизнеса в целом и оценка каждой значимой операции.

ШАГ 1. ОПРЕДЕЛИТЬ РЕЖИМЫ

Составьте карту связей с Великобританией, ЕС и США:

- Страна регистрации и фактического управления компании.
- Гражданство, резидентство и местонахождение директоров и сотрудников.
- Банки, платёжные учреждения и корреспонденты.
- Валюты расчётов.
- Страны клиентов, поставщиков и конечных пользователей.
- Места оказания услуг, происхождения, транзита и назначения товаров.
- Используемые американские товары, услуги, технологии или инфраструктура, если это релевантно.

Наличие связи ещё не отвечает на вопрос о конкретной применимости режима. Оно показывает, какие правовые вопросы должны быть проанализированы до платежа.

ШАГ 2. СОСТАВИТЬ КАРТУ УЧАСТНИКОВ

Для каждой операции укажите:

- Плательщика и получателя.
- Договорные стороны.
- Конечных бенефициаров и контролирующих лиц.
- Агента, дистрибьютора, брокера и субподрядчика.
- Перевозчика, судно, страховщика и склад, если есть поставка.
- Конечного пользователя и фактического выгодоприобретателя.
- Банки отправителя и получателя, предполагаемых корреспондентов.

Если роль участника нельзя кратко и убедительно объяснить, это уже сигнал повышенной экспозиции.

ШАГ 3. ПРОВЕРИТЬ ВЛАДЕНИЕ И КОНТРОЛЬ

Не ограничивайтесь зарегистрированным владельцем. Постройте цепочку до физических лиц, проверьте совокупное владение, права назначения органов управления, договорный контроль и иные способы определяющего влияния.

Правила владения и контроля различаются между режимами; механическое применение одного процентного порога ко всем юрисдикциям создаёт ложное чувство безопасности. Для значимой или пограничной операции требуется анализ по каждому применимому режиму.

ШАГ 4. ОЦЕНИТЬ ГЕОГРАФИЮ

Разделите географию на несколько ролей:

- Регистрация.
- Фактическое управление.
- Банк и платёжная инфраструктура.
- Происхождение денег.
- Место выполнения работ.
- Происхождение товара или технологии.
- Транзит.
- Конечное назначение и использование.

Проверка только страны регистрации контрагента пропускает большую часть этой картины.

ШАГ 5. КЛАССИФИЦИРОВАТЬ ПРЕДМЕТ СДЕЛКИ

Опишите, что именно оплачивается, простыми словами. Затем определите, может ли предмет подпадать под финансовые, секторальные, торговые, технологические, экспортные или сервисные ограничения.

Для товаров могут понадобиться код, техническая спецификация, происхождение и конечное использование. Для услуг — содержание работ, место оказания, отрасль клиента, конечный получатель результата и связь с запрещённой деятельностью.

ШАГ 6. ПРОВЕРИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЛОГИКУ

Ответьте до вопроса банка:

- Почему эта сторона платит именно этой стороне?
- Почему сумма соответствует договору и счёту?
- Почему выбран такой маршрут и валюта?
- Почему нужен посредник?
- Почему цена и сроки коммерчески разумны?
- Совпадает ли операция с профилем компании и ранее заявленной деятельностью?

ШАГ 7. ОЦЕНИТЬ ПРОЗРАЧНОСТЬ ДАННЫХ

Проверьте, сможет ли сторонний аналитик за несколько минут сопоставить платёжное сообщение, договор, счёт, стороны, товар или услугу и деловую цель. Неясность повышает риск даже тогда, когда основная операция законна.

ШАГ 8. СНИЗИТЬ РИСК

Меры могут включать:

- Упрощение цепочки сторон и платежей.
- Прямой расчёт между договорными сторонами.
- Выбор маршрута с меньшим числом посредников.
- Заблаговременное согласование операции с банком.
- Расширенную проверку владения, контроля и неблагоприятной информации.
- Получение документов о конечном использовании.
- Точное назначение платежа.
- Санкционные заверения и обязательства уведомлять об изменениях.
- Независимое юридическое заключение по действительно спорному правовому вопросу.
- Отказ от операции, если остаточный риск нельзя объяснить или снизить.

ШАГ 9. ДОКУМЕНТИРОВАТЬ ВЫВОД

Краткая записка должна фиксировать факты, применимые режимы, выявленные сигналы, проведённые проверки, источники документов, принятые меры, остаточный риск, ответственного за решение и дату следующего пересмотра. Такая запись не гарантирует платёж, но позволяет отвечать банку последовательно и демонстрирует управляемый процесс.

ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ БАНКА

Вместо отправки только результатов скрининга подготовьте краткий пакет документов с обоснованием платежей:

1. Одностраничное объяснение операции: кто, кому, за что, по какому договору, почему сейчас.
2. Схема участников и владения до физических лиц.
3. Договор, счёт и при необходимости подтверждение исполнения.
4. Описание товара или услуги без внутренних сокращений.
5. Страны происхождения, выполнения, транзита, назначения и конечного использования.
6. Объяснение роли каждого посредника и третьего плательщика или получателя.
7. Источник средств и ожидаемое экономическое назначение.
8. Результаты проверки прямых и косвенных сторон по релевантным режимам.
9. Анализ владения и контроля, а не только поиска названия.
10. Объяснение выявленных красных флагов и принятых мер снижения риска.
11. Лицензия, исключение или юридическое заключение, если они действительно требуются.
12. Контакт компетентного сотрудника, способного быстро отвечать на дополнительные вопросы.

Документы должны быть непротиворечивыми. Разные описания услуги в договоре, счёте, платёжном сообщении и ответе банку создают больше риска, чем отсутствие дополнительной справки.

ДЕЙСТВИЯ ПРИ ЗАВИСШЕМ ПЛАТЕЖЕ

1. Зафиксировать статус. Уточнить, платёж задержан банком отправителя, корреспондентом, банком получателя, возвращён или заморожен.
2. Не отправлять дубликат автоматически. Повторный платёж может создать новые сигналы, двойную экспозицию или спор о возврате.
3. Запросить категорию вопроса. Попросить указать, относится ли запрос к стороне, владению, географии, предмету, документам, корреспонденту или внутренней политике, насколько банк вправе это раскрыть.
4. Собрать единую фактическую версию. Договор, счёт, платёжное назначение и пояснение должны совпадать.
5. Ответить на риск, а не на эмоцию. Не ограничиваться фразой «платёж законен»; показать цепочку, логику и контроль.

6. Установить изменения после отправки. Проверить новые обозначения, изменения владения, банков и маршрута.
7. Разделить правовой и коммерческий вопросы. Если есть возможный запрет, получить юридическую оценку; если вопрос в риск-аппетите, юридический меморандум сам по себе может не помочь.
8. Оценить альтернативный маршрут осторожно. Нельзя менять описание, скрывать участника или дробить платёж для обхода контроля. Допустима только прозрачная коммерчески обоснованная альтернатива.
9. Сохранить журнал событий. Даты, запросы, ответы, документы и решения понадобятся для банка, аудитора, страховщика или спора.
10. Пересмотреть будущий процесс. Если задержка была предсказуемой, перенести оценку экспозиции до заключения договора и отгрузки.

ЧТО НЕ СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ

- Не считать отсутствие совпадения юридическим разрешением на операцию.
- Не проверять только непосредственные стороны.
- Не использовать один режим как универсальный для всех банков и валют.
- Не скрывать высокорисковую страну за нейтральным посредником.
- Не удалять значимые сведения из назначения платежа ради прохождения фильтра.
- Не менять документы после запроса так, чтобы они противоречили первоначальной версии.
- Не обещать контрагенту точную дату расчёта, если операция зависит от усиленной проверки.
- Не воспринимать запрос банка как доказательство нарушения: запрос может означать только недостаток данных или неприемлемый остаточный риск.
- Не воспринимать положительное юридическое заключение как обязанность банка провести операцию.

ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Компания должна управлять не только соблюдением санкционного права, но и собственной банковской исполнимостью. Для этого недостаточно периодически запускать поиск по спискам; необходимо понимать, как бизнес выглядит глазами банка: кто участвует, кто контролирует, где создаётся и передаётся стоимость, какой предмет оплачивается, через какие страны и учреждения движутся средства и какие признаки требуют дополнительного объяснения.

Регуляторные материалы Великобритании, ЕС и США сходятся в главном: эффективная санкционная программа строится на риск-ориентированной оценке, которая шире списочного скрининга. Она охватывает клиентов, бенефициаров, контрагентов, продукты, услуги, транзакции, географию, посредников, владение, контроль и риск обхода.

Чистая проверка подтверждает отсутствие обнаруженного совпадения.
Она не подтверждает отсутствие санкционной экспозиции и не гарантирует готовность всей банковской цепочки провести платёж.

Поэтому правильный вопрос перед операцией звучит не только как «Нарушаем ли мы санкции?», но и как «Сможет ли каждый участник платёжной цепочки понять эту операцию, проверить её и принять её риск на основании имеющихся данных?»