

Положение «Знай своего контрагента»

Оглавление

1	Область применения.....	2
2	Общие правила.....	3
3	Индикаторы риска.....	5
4	Принципы и правила эскалации выявленных индикаторов рисков	7
5	Ответственность и последствия	7
6	Связанные документы	7
7	Глоссарий.....	10

1 Область применения

1.1 Настоящее положение разработано в целях предотвращения комплаенс-рисков при взаимодействии с контрагентами ПАО «Фортум», его дочерних зависимых Обществ, включая, но не ограничиваясь, АО «УТСК» и АО «ЧЭР» (далее – «дивизион «Россия»). Положение распространяется на все структурные подразделения дивизиона «Россия».

1.2 Владелец документа является Департамент по корпоративным, правовым судебным вопросам и комплаенс-контролю, который несет ответственность за:

- содержание документа, в том числе за корректное определение ответственных исполнителей;
- формат документа, в том числе его соответствие корпоративному шаблону и требованиям по оформлению;
- сбор и анализ комментариев по документу, и их использование при подготовке новой версии документа;
- пересмотр и актуализацию документа при необходимости с периодичностью не реже одного раза в 6 месяцев;
- обеспечение согласованности со связанными документами.

1.3 Любой сотрудник, на которого распространяется область применения данного документа, или сотрудник, использующий результаты деятельности, осуществляемой в соответствии с данным документом, может инициировать внесение в него изменения по согласованию с его разработчиком. В случае разногласий с разработчиком документа, инициатор изменения может вынести изменение документа на согласование с протоколом разногласий на руководителя, утвердившего документ.

2 Общие правила

2.1 Настоящее Положение основано на твердой приверженности дивизиона «Россия» соответствовать требованиям законодательства, Кодекса поведения компании.

2.2 Взаимоотношения компаний дивизиона «Россия» с контрагентами основаны на принципах законности, эффективности, справедливости и прозрачности. Дивизион «Россия» исходит из намерения своих контрагентов строить отношения со своими партнерами аналогичным образом, чтобы не повлечь наступление комплаенс-рисков для дивизиона «Россия».

2.3 Каждый работник дивизиона «Россия» должен соблюдать Кодекс поведения компании, Кодекс поведения поставщика, данное Положение, иные локальные нормативные акты, в том числе принятые в развитие настоящего Положения, все смежные применимые регламентирующие документы, разработанные и внедренные на основании и в поддержку настоящего Положения.

2.4 Данное Положение обязательно для исполнения всеми работниками компаниями дивизиона «Россия» при подготовке всех сделок, заключении любых договоров (в том числе предварительных договоров), подписании соглашений о намерениях, меморандумов о взаимопонимании и иных документов подобного рода.

2.5 Сотрудники компаний дивизиона «Россия» во взаимоотношениях с контрагентами и при осуществлении сделок должны всегда действовать в интересах дивизиона «Россия», избегая конфликта интересов.

2.6 Бизнес комплаенс-лидеры несут ответственность за соблюдение настоящего Положения в компаниях дивизиона «Россия» и их подразделениях.

2.7 Настоящее Положение запрещает заключать договоры (иным образом принимать на себя обязательства) при отсутствии достаточных оснований. Прежде, чем заключать договор инициатор или закупщик дивизиона «Россия» должен убедиться в том, что для этого:

2.8 существуют достаточные законные бизнес-основания и приемлемые обоснования потребностей функционального заказчика или инициатора;

2.9 проведен предварительный анализ возможных комплаенс-рисков и требований применимого законодательства;

2.10 требуемую услугу, работу или материал невозможно получить, не осуществляя закупку или выполнить силами сотрудников дивизиона «Россия», или получить в рамках существующих договоров без увеличения их стоимости;

2.11 проведена проверка на предмет наличия требуемых материалов на складах компаний дивизиона «Россия»;

2.12 потенциальный контрагентом раскрыл своего конечного бенефициара;

2.13 контрагент имеет достаточную материальную базу для выполнения условий предстоящего договора.

2.14 При заключении сделок сотрудники должны исключать возникновение репутационных рисков в отношении дивизиона «Россия», либо в наибольшей степени минимизировать их, вступать в деловые отношения с контрагентами, которые имеют положительную репутацию, ведут законный бизнес и чьи денежные средства получены законным путем.

Внутренний документ	Положение «Знай своего контрагента» версия 01, <дата утверждения версии>	Стр. 3 из 11
---------------------	---	--------------

2.15 Сотрудники обязаны незамедлительно сообщать о любом (в том числе предполагаемом) нарушении настоящего Положения своему непосредственному руководителю и (или) бизнес комплаенс-лидеру своего подразделения (за исключением случаев, когда такое сообщение нецелесообразно или невозможно), а также в СКК и (или) УпЭ, а при необходимости консультироваться с комплаенс-менеджерами, юристами, внутренними аудиторами.

2.16 Прежде, чем заключать договор (подписывать соглашение о намерениях, меморандум о взаимопонимании или иной подобный документ) с потенциальным контрагентом, сотрудники подразделения, инициировавшего заключение договора (подписание документа), и (или) подразделения, проводящего закупку по запросу функционального заказчика дивизиона «Россия», должны организовать работу по проверке потенциального контрагента или самостоятельно убедиться в благонадежности организации, законности ведения ею бизнеса, отсутствии её вовлеченности в нелегальные операции, а также провести оценку её возможностей по качественному, безопасному и законному оказанию услуг и (или) поставке материалов. Наиболее эффективными и доступными, но не единственными способами проверки и анализа компании и предлагаемой ею сделки являются:

2.17 совершение визитов к потенциальному контрагенту, получение отзывов клиентов (деловых партнеров) проверяемой компании, интервью с потенциальным контрагентом и его работниками;

2.18 запрос экспертного заключения;

2.19 предоставление потенциальным контрагентом информации своей деятельности, например, при заполнении письменной информационной формы контрагента;

2.20 анализ возможных структур предлагаемых сделок на предмет наличия индикаторов рисков (п. 3 настоящего Положения), а также целесообразности и обоснованности их присутствия в сделке.

3 Индикаторы риска

Настоящее Положение запрещает заключать договоры с контрагентом при отсутствии понимания структуры предстоящей сделки, финансовых потоков, связанных рисков и выработанного и отраженного в условиях договора способа управления ими. Сотрудники дивизиона «Россия» в рамках своей рабочей деятельности и полномочий должны понимать и распознавать «индикаторы рисков».

Основные индикаторы рисков:

3.1 Использование в сделке посредников, чье присутствие в сделке не может быть экономически обосновано и (или) выгодно для целей бизнеса дивизиона «Россия».

3.2 Предмет сделки (вид услуги, поставляемого товара) не связан с профильной деятельностью контрагента.

3.3 Условия предстоящей сделки не выгодны для компании, в т. ч. по срокам, объему.

3.4 Необычно сложные структуры сделок, использование которой не является экономически обоснованным и (или) разумно необходимым.

3.5 Структура сделки, позволяющая избежать требований государственных органов и (или) негосударственных структур, регулирующих деятельность контрагента и дивизиона «Россия», или требований по формированию отчетности.

3.6 Создание неожиданных или нелогичных решений при заключении сделки.

3.7 Необоснованно завышенный процент комиссионного вознаграждения, выплачиваемый посреднику.

3.8 Стоимость контракта значительно отклоняется от среднерыночной или предлагаемой другими потенциальными контрагентами.

3.9 Преждевременные выплаты, крупные авансы, займы, ссуды, особенно если способ оплаты подразумевает вовлечение третьего лица, несвязанного со сделкой, и (или) недопустимую, рискованную форму оплаты.

3.10 Предложения о выставлении или выставлении счетов, согласованных сверх суммы контракта без разумной причины и достаточности обоснования.

3.11 Контрагент предлагает способы, формы и объемы оплаты, которые неприемлемы для дивизиона «Россия» или которые обычно не используются при ведении бизнеса, например:

3.11.1 платеж через третьих лиц, у которых нет никакой очевидной или логической связи с контрагентом или сделкой,

3.11.2 денежные переводы,

3.11.3 оплата наличными,

3.11.4 оборотные инструменты - документы, которые в силу закона либо торговой практики могут передаваться посредством вручения и индоссамента, к обращающимся инструментам относятся облигации, чеки, простые и переводные векселя, различные warrants на предъявителя и т. д.

3.12 Переплаты в адрес дивизиона «Россия», сопровождаемые указаниями возместить сумму, особенно, если контрагент требует перечислить размер переплаты третьему лицу.

- 3.13 Щедрые подарки от контрагентов и потенциальных контрагентов.
- 3.14 Потенциальный контрагент предоставляет поддельные, подозрительные документы или документы в недостаточном объеме, либо отказывается их предъявлять дивизиону «Россия».
- 3.15 Недостаток, утеря документов или отчетов относительно совещаний или решений, связанных с выбором контрагента.
- 3.16 Контрагент (потенциальный контрагент) нарушает законодательство РФ.
- 3.17 Признаки организации-однодневки.
- 3.18 Бенефициар, документы контрагента и (или) платеж из (в) страны, в которых существует высокий риск легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма или страны, не свойственной для контрагента и которые, можно рассматривать, как «налоговые оазисы» или оффшорные зоны.
- 3.19 Контрагент, конечного бенефициара которого не удалось или невозможно определить.
- 3.20 Учредители и (или) руководители компании преследуются по закону.
- 3.21 В отношении контрагента предъявлены налоговые претензии, возбуждено дело об административных нарушениях, либо контрагент неоднократно участвовал (участвует) в арбитражных спорах.
- 3.22 Наличие неурегулированного или нераскрытого должным образом конфликта интересов (до момента его урегулирования, за исключением случаев, когда компания не приняла должных мер для такого урегулирования).
- 3.23 Предложение потенциального подрядчика провести личную встречу за пределами компании с целью проведения дополнительных индивидуальных переговоров по заключению договора и условиям сделки.
- 3.24 Сопротивление дополнительным проверкам потенциальных контрагентов со стороны сотрудников компаний дивизиона «Россия» или представителей компании-контрагента до заключения сделки.
- 3.25 Любые попытки искусственно избежать установленной процедуры выбора контрагентов.
- 3.26 Попытки искусственно оградить кого-либо из участников процесса одобрения и (или) выбора контрагента.
- 3.27 Ведение переговоров, выдача заключений, предоставление экспертной оценки сотрудниками, которые не обладают достаточным уровнем компетенции и профессионализма в отношении предмета переговоров.
- 3.28 Необоснованные предпочтения одной организации другим потенциальным контрагентам во время проведения переговоров до заключения сделки.
- 3.29 Контрагент или работник дивизиона «Россия» настаивает на необходимости скорейшего заключения договора, торопит с подписанием документов по сделке без разумного обоснования таких действий.

Данный перечень не является исчерпывающим, т.к. при анализе сделок могут выявляться новые индикаторы рисков.

Внутренний документ	Положение «Знай своего контрагента» версия 01, <дата утверждения версии>	Стр. 6 из 11
---------------------	---	--------------

4 Принципы и правила эскалации выявленных индикаторов рисков

Настоящее Положение обязывает:

4.1 Каждого работника дивизиона «Россия» анализировать контрагента и предполагаемую к заключению с ним сделку на предмет наличия индикаторов рисков в ней.

4.2 В случае выявления индикаторов риска, способных привести к негативным последствиям, работник дивизиона «Россия» обязан должным образом обосновывать бизнес-необходимость заключения сделки с организацией и принять меры для исключения (минимизации) возможных рисков (например, внести в договор условия, управляющие выявленным риском в интересах дивизиона «Россия»). Для выработки необходимых компенсирующих мероприятий работник обязан сообщить о выявленных индикаторах риска бизнес комплаенс-лидеру своего подразделения и в СКК, предоставив дополнительно:

- проект договора,
- перечень рисков, выявленных на основе указанных в настоящем Положении индикаторов и неурегулированных условиями договора с указанием причины невозможности такого урегулирования и бизнес-необходимости заключения договора для последующего получения заключения СКК по сделке.

В случае невозможности выработки компенсирующих мероприятий, управляющих комплаенс-рисками, рассмотрение и обсуждение выявленных рисков и мероприятий по их управлению должно проходить коллегиально, в том числе на заседаниях коллегиальных органов, способных принимать решения о выборе контрагентов для нужд дивизиона «Россия» и заключении сделок с ними, включая ЦЗК, комитет по рискам, Правление дивизиона «Россия», или выносить на рассмотрение ответственного бизнес комплаенс-лидера, если вопрос не относится к компетенции коллегиального органа, получив предварительное согласование СКК.

5 Ответственность и последствия

5.1 Нарушение требований данного Положения может повлечь негативные последствия, а причинить ущерб репутации дивизиона «Россия».

5.2 Работники, допустившие нарушения настоящего Положения, могут быть привлечены к дисциплинарной и (или) материальной ответственности, вплоть до увольнения в порядке, установленном ТК РФ.

6 Связанные документы

При разработке настоящего Положения использовались следующие нормативные документы – международное и российское законодательство, а также законодательство о мерах противодействия коррупции, легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и иные нормативные акты, применимые к регулируемым настоящим Положением отношениям, в т. ч. но не ограничиваясь:

Внутренний документ	Положение «Знай своего контрагента» версия 01, <дата утверждения версии>	Стр. 7 из 11
---------------------	---	--------------

- 1) Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 27.06.2011) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма";
- 2) Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ "О противодействии коррупции";
- 3) Федеральный закон от 17.07.2009 N 172-ФЗ "Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов";
- 4) Указ Президента РФ от 19.05.2008 N 815 "О мерах по противодействию коррупции";
- 5) Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 года;
- 6) Приказ Росфинмониторинга от 17.02.2011 N 59 "Об утверждении Положения о требованиях к идентификации клиентов и выгодоприобретателей, в том числе с учетом степени (уровня) риска совершения клиентом операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 01.07.2011 N 21239);
- 7) Приказ Росфинмониторинга от 08.05.2009 N 103 (ред. от 14.03.2011) "Об утверждении Рекомендаций по разработке критериев выявления и определению признаков необычных сделок";
- 8) Информационное письмо Росфинмониторинга от 02.08.2011 N 17 "О признаках операций, видов и условий деятельности, имеющих повышенный риск совершения клиентами операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма";
- 9) Применимые Конвенции Организации Объединённых Наций, в т. ч., но не ограничиваясь:
 - 1.1 Конвенция ООН о договорах полностью или частично морской международной перевозки грузов (2008 г.);
 - 1.2 Конвенция ООН против коррупции (UNCAC), принятая Генеральной Ассамблеей ООН (резолюция № A/RES/58/4 от 31 октября 2003 года);
 - 1.3 Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле (2001 г.);
 - 1.4 Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма (1999г.);
 - 1.5 Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата (1998 г.);
- 10) Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 11.04.1980);
- 11) Рекомендации Межправительственной комиссии по борьбе с отмыванием криминальных

- 12) капиталов (FATF - Financial Action Task Force on Money Laundering);
- 13) Закон Великобритании о борьбе с коррупцией (UK Bribery Act 2010).

7 Глоссарий

Термин	Определение
Бизнес комплаенс-лидеры	руководители всех подразделений компаний дивизиона «Россия», отвечающие за комплаенс-контроль на местах.
Благонадежный контрагент	юридическое лицо или физическое лицо, ведущее деятельность в соответствии с законодательством, обладающее надежной репутацией в профильной сфере соответствующего сегмента рынка и стабильным финансовым положением, а также отвечающий всем требованиям дивизиона «Россия» (в целях настоящего Положения)
Индикаторы риска (red flags)	факты и обстоятельства, способные привести к нарушениям законодательства, Кодекса поведения компании, иных внутренних регламентирующих документов, а также причинить материальный ущерб или негативно сказаться на репутации компании, либо факты и обстоятельства, свидетельствующие о возможных подобных нарушениях.
Комплаенс-контроль	деятельность, направленная на недопущение применения в отношении дивизиона «Россия» юридических санкций или санкций регулирующих и надзорных органов, потери деловой репутации, существенного финансового убытка в результате несоблюдения компаниями дивизиона «Россия» и их сотрудниками законодательства и внутренних норм и процедур.
Комплаенс-риск	риск возникновения конфликтов интересов, несоблюдения требований кодекса поведения, законодательства, инструкций, касающихся деятельности компании, результатом которого может быть потеря деловой репутации, применение юридических санкций или санкций регулирующих органов, а также финансовый убыток или упущенная прибыль (см. Положение по конфликту интересов).
Конфликт интересов	это любые обстоятельства или ситуации, при которых личная либо материальная заинтересованность работника дивизиона «Россия» влияет (может повлиять) на объективное исполнение им должностных обязанностей и возникает (может возникнуть) противоречие между заинтересованностью работника дивизиона «Россия» и правами (законными интересами) дивизиона «Россия», способное привести к причинению вреда этим правам (законным интересам). Для получения более полной информации следует обратиться к Положению по конфликту интересов.

Внутренний документ	Положение «Знй своего контрагента» версия 01, <дата утверждения версии>	Стр. 10 из 11
---------------------	--	---------------

Посредник	юридическое или физическое лицо, оказывающие содействие в установлении контактов и заключении сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг; перепродавец, лицо, не оказывающее услуги, не выполняющее работы и не осуществляющее производство продукции своими силами.
СКК	Сектор по контролю за соответствием корпоративным нормам и законодательству (комплаенс-контролю).
УпЭ	Уполномоченный по этике.
Функциональный заказчик, инициатор	ответственный и (или) уполномоченный сотрудник компании дивизиона «Россия», отвечающий за инициирование и сделки.