

Новые барьеры в международной логистике

Евгения Валерьевна ОДИНЦОВА,
ООО «БИФ» (Москва, Россия, Береговой проезд 5А),
руководитель отдела ВЭД и логистики,
практикующий эксперт,
email: odintsovaev@yandex.ru

УДК:656.7/.8; ББК:65.291.592; Jel:R4
DOI: 10.24412/2072-8042-2025-7-92-103

Аннотация

С 2022 года, после введения экономических санкционных мер в отношении российского сектора финансовых услуг, страны, поддерживающие санкционную политику, выпустили предупреждения, в которых рекомендовали всем финансовым учреждениям проявлять бдительность в отношении потенциальных попыток уклониться от введенных санкций и ограничений, и создали уполномоченные учреждения, отвечающие за администрирование и обеспечение соблюдения экспортного контроля.

Данная статья ориентирована на широкий круг читателей и будет полезна руководителям бизнеса, управленцам, участникам внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: логистика 2024, логистика 2025, перевозка грузов в условиях санкций, доставка санкционных грузов, работа с санкциями, импорт 2024, импорт 2025, санкционные ограничения, санкции 2024, санкции 2025, доставка грузов в условиях санкций, ВЭД, экономика и санкции.

New Barriers in International Logistics

Evgeniya Valer'evna ODINTSOVA,
BIF LLC (Moscow, Russia, Beregovoy proezd 5A), Head of the Department of Foreign Economic Activity and Logistics, practicing expert, email: odintsovaev@yandex.ru

Abstract

Since 2022, following the imposition of economic sanctions on Russia's financial services sector, countries supporting the sanctions policy have issued warnings urging financial institutions to exercise heightened vigilance against potential sanctions and restrictions evasion attempts, and have established authorized institutions responsible for the administration and enforcement of export controls.

The article appeals to a wide audience, and will be useful for business leaders, managers, and participants in foreign economic activity.

Keywords: logistics 2024, logistics 2025, cargo transportation under sanctions, delivery of sanctioned goods, work with sanctions, import 2024, import 2025, sanctions restrictions, sanctions 2024, sanctions 2025, cargo delivery under sanctions, foreign economic activity, economy and sanctions.



Поступление на территорию страны товаров, технологий, капитала, работ, услуг, продуктов интеллектуальной деятельности и прочего – важнейшая составляющая экономики любой страны. Для урегулирования экспорта таких товаров, работ, услуг и пр., страны-экспортеры создают и используют правила регулирования, а также устанавливают запреты и ограничения, нарушение которых влечет последствия для лица, их нарушившего. Такие правила назвали правилами экспортного контроля.

Термин «экспортный контроль» не новый и появился задолго до 2022 года, назывался он Catch-All controls, и являлся дополнительной мерой безопасности в связи с управлением экспортом. Изначально он создавался в связи с тем, что имелось (и по-прежнему имеется – прим. авт.) множество элементов, которые можно использовать для двух или более назначений (например, общее испытательное оборудование, некоторые виды стали и разнообразная электроника), которые не были указаны в многосторонних государственных списках от Министерства Обороны, все еще могут внести значимый вклад в разработку и создание ракетных программ и ракет. Это вызывало особенное беспокойство США в отношении некоторых стран, которые могли бы использовать такие товары для создания ракет.¹ Термин имеет широкое понимание, например, также такой термин используется в IT-секторе при создании маршрутов из динамических данных, то есть данных, позволяющих в процессе использования, написания кода, освобождать ненужные ячейки и менять маршруты.

Экспортный контроль и связанные с ними правила и ограничения, создают «страшный лабиринт» для практикующих. В частности, в Соединенных Штатах несколько агентств выпускало правила и лицензии для контроля экспорта на основе различных законов. Затем эти правила взаимодействовали с многочисленными отдельно стоящими законодательными частями, многие из которых не внесены в качестве поправки к основным законам или кодифицированным. В результате теперь может быть трудно найти и понять различные применимые законы, и результаты их совместного применения. Кроме того, объективность и прозрачность, которую можно найти в других областях регулирования, часто отсутствуют в области контроля экспорта.

С 2022 года странами, поддерживающими санкционную политику в отношении РФ, перечислены индикаторы нарушений и выпущены рекомендации по выявлению нарушений правил экспортного контроля, а также инструкции по поведению при выявлении таких индикаторов.

Отказ замечать перечисленные индикаторы и следовать инструкциям в случае их выявления, влечет для компаний-экспортеров и других участников сделки финансовые и уголовные наказания. Таким образом, эти рекомендации можно считать правилами.



Основной целью создания таких правил является предотвращение утечки контролируемых товаров в Россию через третьи страны.

Эти правила по обеспечению соблюдения экспортного контроля, были созданы повысить осведомленность о рисках и индикаторах уклонения от санкций и помочь соответствующим компаниям-экспортерам или участникам цепи поставки (бизнес-операторам) устранить и смягчить такие риски для страны-создателя санкций.

Безусловно, пугающие меры воздействия призваны держать местный бизнес на расстоянии от потенциальных нарушений.

В этой статье речь пойдет о «красных флагах», на которые важно обращать внимание всем участникам сделки, во избежание нарушения законодательства, а точнее их последствий.

США

США ввели Правила экспортного контроля (Export Administration Regulation, далее EAR), контроль за исполнением которых был возложен на Бюро промышленной безопасности США (Bureau of Industry and Security, далее – BIS), которое рекомендует использовать в качестве контрольного списка для выявления возможных нарушений Правил экспортного контроля нижеследующий перечень:

- Клиент или его адрес аналогичен одной из сторон, включенных Министерством торговли США в список запрещенных лиц.
- Покупатель или агент по закупкам неохотно предоставляют информацию о конечном использовании товара.
- Возможности продукта не соответствуют роду деятельности покупателя, например, заказу сложных компьютеров для небольшой пекарни.
- Заказанный товар несовместим с техническим уровнем страны, в которую он отправляется, например, оборудование для производства полупроводников отправляется в страну, где нет электронной промышленности.
- Покупатель готов заплатить наличными за очень дорогой товар, хотя условия подобной продажи обычно требуют привлеченного финансирования.
- У клиента мало или вообще нет опыта работы в бизнесе. То есть компания новая, недавно открывшаяся, или не относится к той сфере назначения закупаемого товара.
- Покупатель не знаком с эксплуатационными характеристиками продукта, но все равно хочет этот продукт.
- Клиент отказывается от стандартных услуг по установке оборудования, обучению персонала его использованию или техническому обслуживанию.
- Сроки доставки неясны, или поставки запланированы в отдаленные пункты назначения.

Транспортно-экспедиторская фирма указана в качестве конечного пункта назначения продукта.

Маршрут доставки не соответствует товару и пункту назначения.

Упаковка не соответствует заявленному способу доставки или месту назначения.

На вопросы покупатель отвечает уклончиво и особенно неясно, предназначен ли приобретенный товар для внутреннего использования, для экспорта или для реэкспорта.

BIS возлагает на продавца ответственность за должную осмотрительность в отношении работы с иностранными покупателями, давая прямые указания, что если в информации, поступающей в фирму продавца, нет «красных флагов», вы сможете продолжить транзакцию, полагаясь на полученную информацию. То есть, при отсутствии «красных флагов» или прямого требования от EAR, экспортеры не обязаны запрашивать, проверять или иным образом сомневаться в заявлениях клиента.

Однако, когда в информации, поступающей экспортеру, появляются «красные флаги», BIS обязывает экспортера проявить должную осмотрительность, и самостоятельно выяснить причины «красных флагов» и в дальнейшем обеспечить соблюдение введенных санкций, в том числе выяснить конечного пользователя или конечную страну назначения той сделки, в которых экспортер даже только собирается участвовать.

Возложенная на экспортера обязанность проверять «красные флаги» не ограничивается проверкой транзакций, а ставит экспортеру в обязанность знать о правилах EAR. По распоряжению BIS, стороны, участвующие в экспортных сделках, обязаны получить документальные доказательства, касающиеся сделки; искажение или сокрытие существенных фактов запрещено на всех этапах сделки и во всех документах экспортного контроля.

EAR разрешает полагаться на заявления покупателя/клиента и повторять их в подаваемых продавцом экспортных документах, если только «красные флаги» не были замечены, то есть EAR не обязывают экспортера предпринять шаги по проверке.

Важно отметить, что EAR регулируют экспорт и реэкспорт не только разных видов оборонных товаров, большинства промышленных товаров и товаров «двойного назначения» (товары двойного назначения – это товары, которые могут использоваться в военном секторе), но программного обеспечения, технологий, которые могут использоваться как в коммерческих, так и в военных целях.

В частности, компания Microsoft дает собственные разъяснения на своем сайте о том, что Министерство торговли США применяет Правила экспортного администрирования (Export administration rules, далее – EAR) через BIS. И обращает вни-



мание, что EAR широко регулирует и устанавливает контроль за экспортом и реэкспортом программного обеспечения и технологий, включая (но не ограничиваясь) товары «двойного назначения», которые могут использоваться как в коммерческих и военных целях, так и для некоторых предметов обороны.

Microsoft отдельно обращает внимание пользователей, что правила BIS гласят, что при передаче данных или программного обеспечения в облако или передаче между пользовательскими узлами именно клиент, а не поставщик (Microsoft) облачных служб, является «экспортером», который несет ответственность за обеспечение того, чтобы передача, хранение и доступ к этим данным или программному обеспечению соответствовали требованиям EAR.

Также Microsoft разъясняет непосредственно на своем сайте, что *экспорт* означает передачу защищенных технологий или технических данных в иностранное место назначения или даже их передачу иностранному лицу в США (что для BIS также считается *экспортом*).

Последствия нарушения запретов и ограничений экспортного контроля США очень строгие – до 10 лет лишения свободы и лишение и запрет на лицензии на осуществление экспорта (в США на оформление экспортных разрешений выдается лицензия – прим.авт.) или других разрешений на право совершения внешне-торговых операций, если осужденное лицо или его компания, имело таковые, на такой же срок.

Чтобы избежать внимания экспортного контроля импортеры поручают проведение трансграничных платежей платежным агентам или логистическим компаниям, которые в свою очередь проводят платежи через третьих лиц.

Такие компании – третьи лица в сделке, по поручению импортера проводят оплату за товар, импортер же может не фигурировать на некоторых этапах сделки, тем самым не показывая свой интерес и не провоцируя запрет на экспорт товара. Например, импортером товара из США хотела бы стать компания, находящаяся под санкциями США. Конечно, для такой компании не выпустят товар из страны. Зная это, она заключает сделку со сторонней компанией, которая выкупает товар на себя и организует доставку на оговоренном участке пути, например, до какой-либо страны. Затем третья компания принимает товар на себя. Появление дополнительных участников в сделке удораживают ее, поскольку все получают свою оплату за услуги.

Вариантов договоренностей много. И государства, выпускающие санкции, это понимают. И работают над тем чтобы мешать обходить санкции, в частности, отслеживают движение сделки за пределами государства.

Надо помнить, что такие цепочки могут отслеживать и помнить о существующих способах отслеживания сделок.

Многие сделки отслеживаются через банки. Экспортный контроль стран, поддерживающих санкционные запреты в отношении Российского бизнеса, также знает о способах обхода санкций и потому более тщательно проверяет документы на товар, запрашивая все больше информации о товаре и сделке. Время на проверку платежей банками, увеличилось и составляет две недели в среднем, а может достигать и до месяца. В это время банки запрашивают дополнительные документы у участников сделки (так называемая процедура комплаенс). И если полученные документы вызывают у банка сомнения, в проведении платежа отказывают и деньги возвращаются обратно.

Работа с платежными агентами также создает дополнительные расходы в сделке. Так, по распространенным условиям договоров с платежными агентами, платежные агенты могут не возвращать процент за непроведенный платеж. Таким образом, импортер несет дополнительные затраты на проведение платежей, которые в конечном счете включает в стоимость товара, и все затраты несет конечный пользователь товара.

Санкции влияют не только на страну, на которую они направлены, но и на экономику в целом. Американское информационное агентство Bloomberg приводит любопытный пример². Прибыль Thomson Plastics, крупнейшей компании США, занимающейся литьем пластика и обеспечивающей своей продукцией рынки спорта и отдыха, садоводства и т.д., упала примерно до трети от уровня, который был до пандемии, потому что пластиковая промышленность зависит от нефти и сжиженного природного газа (используемого для производства пластиковых смол). Инфляция и такие последствия санкций как удвоение стоимости природного газа и сокращение поставок увеличили расходы отрасли. Bloomberg предсказывает, что предприятия столкнутся с ростом цен в автомобильной, садово-парковой и рекреационной отраслях. Такие последствия происходят на фоне дефицита автомобильного и грузового оборудования для складов.

Законы об экспорте контроля существуют в Канаде, США (США) и других странах.

КАНАДА

Канада повторила санкции США, а также ввела строгие последствия за нарушения этих санкций.

Федеральное правительство Канады устанавливает контроль по экспорту определенных товаров, технологий и данных. К ним относятся военные, двойное использование и стратегические товары и технологии, а также все товары и технологии, которые контролируются в США, которые контролируются в соответствии с обязательствами Канады, взятыми на многосторонние режимы экспортного контроля, двусторонние соглашения между этими странами, а также определенные



односторонние контроли. В Канаде, также как в США, то, что подлежит экспортному контролю, требует разрешения или лицензии для экспорта из Канады.

Правила Канады похожи с правилами США, поскольку Канада работала с членами G7, чтобы выпустить и опубликовать руководство по недопущению обхода правил экспортного контроля, но оно по-прежнему обновляется, чтобы учесть больше схем, которые находит бизнес для доставки товаров, и чтобы стране продолжать вести политику соответствия членам G7.

Поэтому и способы организации экспорта такие же как для США. Надо помнить, что экспортный контроль Канады, как и экспортный контроль США, наделен настолько обширными полномочиями, что может изъять сервера у подозреваемого в нарушении экспортного контроля, для проверки на наличие/отсутствие факта правонарушения.

Нарушение канадского экспортного контроля может привести к судебному разбирательству, штрафам до 25 000 долл. США или тюремному заключению на срок до 12 месяцев или все вместе для некоторых типов преступлений; и в зависимости от типа преступления, для обвиняемого это может быть или максимальный штраф, установленный судом или тюремное заключение до 10 лет или оба наказания вместе.

Безусловно, такие карательные санкции останавливают многих экспортеров от нарушения экспортных правил.

Вместе с тем, продажа товара в страны, не являющиеся объектом направления санкций, не является нарушением. И потому, если продавец из страны, выпустившей санкции, не знает о том, в какую страну будет продан товар, то и вопросов об отправке, казалось бы, не должно возникнуть. Но для этого экспортный контроль предусмотрел возможность запрос о стране – конечном пользователе товара. То есть в рамках экспортного контроля уполномоченный государственный орган запрашивает у экспортера заполненную и подписанную форму – подтверждение конечного пользователя товара. Таким образом, косвенно возлагая на экспортера должностное знание и нести ответственность за конечного пользователя экспортируемого товара и за сделку в целом, даже на тех этапах, где он не может контролировать дальнейшую перепродажу груза.

Более того, после получения заполненной формы экспортного контроля, государственные органы проверяют заявленную компанию – конечного пользователя на предмет осуществляемой ею деятельности, благонадежности и как следствие вероятности нарушения санкций.

Канада, как и США, и ЕС, пристально следит за компаниями, ранее осуществлявшими поставки в Россию санкционных грузов российским компаниям. Некоторые российские компании – получатели товара попали под санкции. Компании, на которых были наложены санкции, прибегли к помощи компаний-импортеров, специалистов по внешнеэкономической деятельности.

В свою очередь компании, желающие избежать внимания к себе со стороны государственных органов иностранных стран, также обращаются за услугами компаний – импортеров.

С целью обхода санкций такие специалисты разрабатывают для клиентов индивидуальные схемы поставок, заключают внешнеторговые контракты, оформляют коммерческие и сопроводительные документы.

Ввозить санкционный товар в Россию, в обход санкций является абсолютно законной и безопасной процедурой внутри РФ. Товары, которые перечислены в списках западных стран как санкционные, сопровождаются такими же документами, как и те, на которые не распространяются ограничения. Потому и процедура и правила их таможенного оформления такие же как и для любых других товаров:

□ импортер или его таможенный представитель предоставляют в таможенные органы декларацию на товары и документы к ней; также подтверждает перечисление таможенных платежей на таможню, таможня проверяет такую декларацию как любую другую.

После выпуска товара в свободное обращение на территории РФ, компания-импортер, если она не является конечным пользователем товара, перепродает оформленный товар заказчику.

Это одно из решений для бизнеса – передача рисков.

ЕВРОСОЮЗ

Евросоюз (далее – ЕС) применяет похожие с США «красные флаги».

Compliance department, отдел специально созданный для проверки легитимности отправляемых грузов, гарантирует, что бизнес соблюдает внешние правила и внутренний контроль. В секторе финансовых услуг отделы соблюдения требований работают над достижением ключевых целей регулирования по защите инвесторов и обеспечению справедливости, эффективности и прозрачности рынков. Они также стремятся снизить системные риски и финансовые преступления.

Выявление угроз и уязвимостей сводятся в ЕС к основному правилу: экспортеры и таможенные операторы ЕС должны быть ознакомлены заранее и проявлять должную внимательность к методам, используемым российскими субъектами для обхода санкций, а также к возникающим закономерностям. Законотворцы ЕС используют именно словосочетание «российские субъекты», таким образом как бы назначая именно их ответственными за искушение нарушением санкций.

Они, операторы ЕС, также должны определить типы продуктов, транзакций и экономической деятельности в рамках предоставляемых ими спектра услуг, которые, согласно законодательству ЕС, подвержены риску быть вовлеченными в методы обхода санкций против России. Типы таких продуктов и внешнеэкономических действий были опубликованы ЕС на официальном сайте и постоянно обновляются.



Ниже примеры тех, кто может быть особенно затронут и кто должен проявлять особую бдительность, по мнению ЕС:

1. Производители полупроводниковых приборов из ЕС (полупроводниковые приборы находятся в списке запрещенных к продаже в Россию – прим.автора). ЕС хорошо известно, что эти товары пользуются большим спросом в России и их экспорт из ЕС в Россию запрещен. При этом увеличивается объем экспорта в третьи страны, с которыми торговля такими товарами ранее была ограничена или вообще отсутствовала.

2. Базирующиеся в ЕС производители товаров, указанных в Общем списке высокого приоритета (для России). Например, ЕС также хорошо известно, что военная техника и запчасти пользуются большим спросом в России, и на их экспорт в Россию распространяются экспортные ограничения из ЕС.

3. Базирующиеся в ЕС производители товаров, которые имеют очень специфическую тарифную классификацию и как таковые могут попадать или не попадать под действие запрета на экспорт.

4. Базирующиеся в ЕС производители товаров спорных кодов ТН ВЭД, которые часто и легко могут быть неправильно классифицированы по коду ТН ВЭД, не подпадающему под санкции.

5. Базирующиеся в ЕС транспортно-экспедиторские компании, организующие транспортировку экспортируемых товаров (часто выступающая экспортером запрещенных товаров).

Обращает внимание, что ЕС возлагает на логистических и экспортных операторов внешнеэкономических сделок ответственность за отслеживание правомерности сделок и вероятности нарушения санкций. Что созвучно с мерами США и Канады.

Поле таких экспортных операторов широко, и расширяется по мере выпуска новых санкций.

По мнению ЕС, такие операторы должны оценить природу рисков, которым подвержен их сектор, продукты и виды экономической деятельности подвержены таким рискам и должны понимать, как они могут проявиться. С этой целью они могут использовать индикаторы рисков, типологии и любую другую соответствующую информацию, которую публикует ЕС и которая является общедоступной или является частью их специальных знаний.

Пример:

□ основные выявленные риски: попытки доставки товаров в Россию через третьи страны;

□ решение как можно предотвратить риски: тщательная оценка рисков обученным персоналом, мониторинг договорных отношений с клиентами и деловыми партнерами, обеспечение обработки и конечного использования продукта.

Разработка мер по снижению рисков: как можно предотвратить риски? Какие меры необходимо принять для снижения этих рисков? Какие соответствующие национальные органы должны повышать осведомленность операторов о рисках и предоставлять рекомендации?

Внедрение мер по снижению рисков ЕС видит следующим образом: для снижения риска обхода требований операторы ЕС, которые выявляют области повышенного риска в своей деятельности, могут заблаговременно включить, при необходимости, все опыты предыдущих лет в отношении нарушения санкций другими компаниями, в свою внутреннюю практику управления рисками и процедуры и иметь средства контроля для проверки эффективного функционирования этих процедур. Конечно, организация и поддержание таких средств контроля налагает на бизнес дополнительные расходы.

Эволюция методов обхода и использование все более сложных методов обхода требуют от европейских стран, чтобы красные флажки на карте угроз нарушения санкций и возможных уязвимостей обновлялись часто, например, при изменении санкций или введении новых санкций, а, по мнению стран ЕС, в любом случае на регулярной основе. Это требует, чтобы внешнеторговый оператор располагал удовлетворяющей государство осведомленностью для обеспечения отслеживания и поддержания необходимой дальнейшей информированности о юридических нюансах и способах использования санкций (например, долженствовало постоянно изучать новоизданное законодательство о санкциях, методах возможного обхода санкций, торговых потоках, направленных в обход санкций). ЕС прямо заявляет на своем сайте, что обучение персонала экспортера по этим вопросам также имеет решающее значение. Кроме того, рекомендуется, чтобы в компаниях были организованы внутренние Compliance department, сотрудники которых лично бы привлекали высшее руководство компании и регулярно информировали его о выявленных рисках и принятых мерах.

Таким образом, мы видим, что ответственность за соблюдение санкционной политики стран ЕС во многом возлагается на экспортеров товара.

Также за нарушение такого законодательства об ограничительных мерах в стране-участнике ЕС, либо на борту судна, относящегося к юрисдикции страны-участницы ЕС, предусмотрена уголовная ответственность.

Санкционные пакеты (или списки санкций) выпускают несколько раз в год, бизнес преодолевает ограничения и находит решения, но тратит время, а время на адаптацию бизнеса занимает около двух месяцев с даты опубликования санкций. За это время товар находится под проверками и стоит у экспортера, растет цена издержек бизнеса, которая, в конечном счете, увеличивает цену товара для конечного пользователя.

Санкции сильно влияют на маршрут доставок. Изменения маршрута доставок увеличило не только кратно стоимость доставки, но и ее сроки. Время на маршруты «в обход» уходит не только на саму дорогу, но и на простои товара и транспорта



пока меняются документы или пока товар проходит все полагающиеся проверки на пути через третьи страны в страну назначения.

Директива (ЕС) 2024/1226 Европейского парламента и Совета от 24 апреля 2024 года «Об определении уголовных правонарушений и наказаний за нарушение ограничительных мер Союза» (далее – «Директива»),³ вступившая в силу 19 мая 2024 года, криминализует нарушения санкций.

Это сделано для того, чтобы потенциальные нарушители не могли выбрать юрисдикцию ЕС, где наказания мягче и не ведётся строгий контроль за соблюдением закона. Директива обязывает стран-участниц ЕС привести наказания за нарушения санкций к единому знаменателю во всем ЕС. Директива вышла в апреле 2024 года и законодатель обязывал в ней страны-участницы ЕС, в течение 12 месяцев привести их законодательство (действие законов, нормативно-правовых актов и административных положений) в соответствие с требованием Директивы.

Директива криминализует не только импорт и экспорт товаров, состоящих в санкционных списках, предоставление брокерских и транспортных (и других) услуг, связанных с этими товарами. А также оставляет пространство для возможности привлечения к уголовной ответственности за подстрекательство, содействие и пособничество в таких действиях. И предлагает рассматривать нарушение санкций также строго, как правонарушения, связанные с отмыванием денег (п.37 Директивы).

Сверх того, профессиональные юристы (правоведы), которые имеют такой статус согласно определению государств-членов ЕС, должны подпадать под действие Директивы, включая обязательство сообщать о нарушении ограничительных мер ЕС, при предоставлении услуг в контексте профессиональной деятельности, таких как юридические, финансовые и торговые услуги (п.18 Директивы). Речь идет именно о юристах (legal professionals), не адвокатах (advocate), которые по закону сохраняют тайну клиента.

Меры, принятые ЕС, заставляют бизнес включать поставку на два, три или более логистических плечей, включая перепродажу товара нескольким покупателям в разных странах мира, чтобы скрыть конечного пользователя товара и обезопасить продавца, находящегося в юрисдикции ЕС, сохранить деловые отношения с ним и продолжить поставлять товар.

В таких условиях личный профессионализм, умение разбираться в законах и крепкие деловые связи выходят на первый план, позволяя бизнесу находить выход из сложных ситуаций.

Транспортные компании-гиганты, особенно дорожащие своим именем и деловой репутацией на международном рынке, в свою очередь отказались доставлять грузы в Россию, а другие компании, те, кто продолжает оказывать услуги, понимают, что у компаний-импортеров мало выбора ввиду искусственно ограниченной транспортной доступности, и они (компании) повезут грузы по предложенным ставкам, которые продолжают увеличиваться.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Catch-All Controls. A Resource on Strategic Trade Management and Export Controls. URL: <https://2009-2017.state.gov/strategictrade/practices/c43179.htm>

² Thomas Black Oil's Relentless Climb Toward \$100 Wreaks Havoc on Company Profits. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-02-10/crude-oil-s-price-climb-toward-100-squeezes-company-profits-hurts-consumers>

³ Directive (EU) 2024/1226 of the European parliament and of the council of 24 April 2024 on the definition of criminal offences and penalties for the violation of Union restrictive measures and amending Directive (EU) 2018/167. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401226

БИБЛИОГРАФИЯ:

Bureau of Industry and Security. URL: <https://www.bis.doc.gov/index.php/licensing/commerce-control-list-classification/export-control-classification-number-eccn>

Catch-All Controls. A Resource on Strategic Trade Management and Export Controls. URL: <https://2009-2017.state.gov/strategictrade/practices/c43179.htm>

Corrigendum to Council Regulation (EU) 2024/1745 of 24 June 2024 amending Regulation (EU) No 833/2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine. Official Journal of the European Union. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202590057

Culahouse, A.B., A Practical Guide to International Sanctions Law and Lore: Mamas, Don't Let Your Children Grow Up to Be Sanctions Lawyers, 32 Houston J. Of Int'l. 2010. L.587–604

Directive (EU) 2024/1226 of the European Parliament and of the council of 24 April 2024. Official Journal of the European Union. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401226

Export Administration Regulations (EAR). URL: <https://www.bis.gov/ear>

Export Controls Handbook. URL: https://www.international.gc.ca/controls-controles/export-exportation/exp_ctr_handbook-manuel_ctr_exp-p4.aspx?lang=eng

Global Sanctions. URL: <https://globalsanctions.com/>

Law and Politics on Export Restrictions WTO and Beyond, Publisher: Cambridge University Press (2021), 300 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/377801153_Chien-Huei_Wu_Law_and_Politics_on_Export_Restrictions_WTO_and_Beyond_Cambridge_University_Press_Cambridge_2021_pp_300

Thomas Black Oil's Relentless Climb Toward \$100 Wreaks Havoc on Company Profits. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-02-10/crude-oil-s-price-climb-toward-100-squeezes-company-profits-hurts-consumers>

Reisman, M.R., Sanctions and International Law, 4 Intercultural Human Rights.2009. L.R.9–20

