

Program zgodności handlowej (Trade Compliance Program)

Procedura zgodności z sankcjami, embargami i kontrolą eksportu

1. Cel i podstawa

Niniejsza Procedura określa zasady, obowiązki i mechanizmy kontrolne, które Map Solutions sp. z o.o. (dalej „Spółka”) stosuje w celu zapewnienia zgodności prowadzonej działalności – w szczególności odsprzedaży (resell), dystrybucji i dostarczania produktów oraz usług Microsoft, Sage i Comarch – z przepisami dotyczącymi sankcji międzynarodowych, embarg oraz kontroli eksportu.

Procedura odpowiada na oczekiwania nakładane na partnerów przez producentów, w tym na „Partner Compliance Expectations” Microsoft, i została zbudowana wokół pięciu filarów skutecznego programu zgodności sankcyjnej: (1) zaangażowanie kierownictwa, (2) ocena ryzyka, (3) kontrole wewnętrzne, (4) testowanie i audyt, (5) szkolenia.

Choć Spółka jest podmiotem zarejestrowanym w Polsce, produkty i usługi objęte niniejszą Procedurą podlegają jurysdykcji wielu państw. Spółka stosuje zatem najbardziej restrykcyjny mający zastosowanie standard, obejmujący reżimy Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych oraz Organizacji Narodów Zjednoczonych.

2. Zakres stosowania

Procedura obowiązuje wszystkich członków Zarządu, pracowników, współpracowników oraz podwykonawców Spółki, którzy uczestniczą w pozyskiwaniu klientów, sprzedaży, fakturowaniu, odnowieniach licencji, świadczeniu wsparcia, wdrożeniach lub jakichkolwiek innych czynnościach związanych z obrotem produktami i usługami objętymi kontrolą.

Zakres przedmiotowy obejmuje wszystkie transakcje – sprzedaż, odsprzedaż, subskrypcje, odnowienia, dostarczanie aktualizacji, poprawek i wsparcia technicznego – niezależnie od tego, czy dotyczą produktów materialnych, czy niematerialnych (oprogramowanie, licencje, usługi chmurowe, usługi doradcze).

3. Definicje

Sankcje – środki o charakterze politycznym, gospodarczym lub bezpieczeństwa, ograniczające lub zakazujące handlu, transakcji finansowych bądź kontaktów z określonymi państwami, podmiotami lub osobami.

Embargo – kompleksowe ograniczenie lub zakaz obrotu, stosowane zwykle wobec całych państw lub regionów; szersze w zakresie niż sankcje ukierunkowane.

Kontrola eksportu – regulacje ograniczające wywóz lub reeksport określonych towarów, technologii i usług, w tym produktów podwójnego zastosowania (dual-use).

Lista sankcyjna – urzędowy wykaz osób, podmiotów lub statków objętych środkami ograniczającymi (np. listy UE, OFAC SDN, wykazy ONZ).

Osoba/podmiot objęty sankcjami (designated party) – osoba lub podmiot figurujący na liście sankcyjnej albo będący w co najmniej 50% (bezpośrednio lub pośrednio) własnością lub pod kontrolą takiej osoby/podmiotu.

Screening – proces weryfikacji stron transakcji względem aktualnych list sankcyjnych i kontroli eksportu.

Trafienie (hit) – potencjalne dopasowanie strony transakcji do wpisu na liście sankcyjnej, wymagające weryfikacji.

Beneficjent rzeczywisty (UBO) – osoba fizyczna ostatecznie kontrolująca lub czerpiąca korzyści z podmiotu będącego stroną transakcji.

4. Zobowiązanie kierownictwa (Filar 1)

Zarząd Spółki wyraża jednoznaczne, pisemne zaangażowanie w przestrzeganie przepisów dotyczących sankcji, embarg i kontroli eksportu oraz zapewnia zasoby niezbędne do funkcjonowania programu zgodności.

- Zarząd zatwierdza niniejszą Procedurę oraz jej okresowe aktualizacje i komunikuje jej wagę całej organizacji.
- Zarząd wyznacza Inspektora ds. Zgodności Handlowej, wyposażonego w odpowiednie kompetencje, niezależność i dostęp do Zarządu.
- Zarząd zapewnia, że zgodność z przepisami handlowymi ma pierwszeństwo przed celami sprzedażowymi – żadna transakcja nie może być realizowana z naruszeniem sankcji.
- Zarząd zapewnia środki na narzędzia do screeningu, szkolenia i audyty.

5. Inspektor ds. Zgodności Handlowej

Za bieżące funkcjonowanie programu odpowiada Inspektor ds. Zgodności Handlowej (dalej „Inspektor”). Do jego zadań należy w szczególności:

- nadzór nad procesem screeningu i utrzymywanie centralnego wykazu podmiotów (master entity list);
- rozstrzyganie trafień oraz podejmowanie decyzji o wstrzymaniu lub odmowie realizacji transakcji;
- prowadzenie rejestru zgłoszeń, decyzji i eskalacji;
- współpraca z producentami (m.in. przekazywanie Microsoft informacji o stronach i wynikach screeningu, zgłaszanie potwierdzonych trafień);
- organizacja szkoleń oraz inicjowanie przeglądów i audytów Procedury;
- bieżące monitorowanie zmian w reżimach sankcyjnych i aktualizacja Procedury.

6. Ocena ryzyka (Filar 2)

Spółka stosuje udokumentowaną metodykę oceny ryzyka i przeprowadza analizę luk (gap analysis) w zakresie zgodności sankcyjnej co najmniej raz w roku oraz każdorazowo przy istotnej zmianie profilu działalności, oferty produktowej lub otoczenia regulacyjnego.

Ocena ryzyka uwzględnia w szczególności następujące pytania („5 x P”):

- **Co** – jakie produkty lub usługi są przedmiotem obrotu (w tym potencjał podwójnego zastosowania).
- **Gdzie** – lokalizacja klienta oraz miejsce dostawy/świadczenia; czy dotyczy państw lub regionów wysokiego ryzyka.
- **Kto** – strony transakcji, beneficjenci rzeczywiści oraz pewność co do użytkownika końcowego.
- **Dlaczego** – cel zakupu i zamierzone zastosowanie produktu.
- **Jak** – sposób i miejsce dostarczania aktualizacji, poprawek oraz wsparcia.

7. Reżimy sankcyjne i organy nadzoru

Spółka uwzględnia i monitoruje w szczególności następujące reżimy i organy:

Jurysdykcja	Organ / źródło	Zakres
UE	Rada UE / EEAS; sankcje wdrażane rozporządzeniami UE	Środki ograniczające UE, listy osób i podmiotów, sankcje sektorowe
USA	OFAC (Departament Skarbu); BIS (Departament Handlu, EAR)	Lista SDN, kontrola eksportu i reeksportu (EAR), ograniczenia użytkownika/zastosowania końcowego
ONZ	Rada Bezpieczeństwa ONZ	Sankcje przyjęte na poziomie ONZ

Ponieważ produkty Microsoft podlegają jurysdykcji USA, nie mogą być eksportowane ani reeksportowane bez odpowiedniego zezwolenia do kierunków objętych sankcjami kompleksowymi. Reżimy i listy zmieniają się dynamicznie – wiążące są zawsze aktualne, urzędowe wersje list.

8. Zakazane kierunki i objęte produkty

8.1. Kierunki objęte sankcjami kompleksowymi

Bez ważnego zezwolenia zakazane są jakiejkolwiek dostawy, sprzedaż lub świadczenie usług na rzecz następujących kierunków (wykaz przykładowy, niewyczerpujący; podlega bieżącej aktualizacji):

- Kuba
- Iran
- Korea Północna
- Syria
- Regiony Ukrainy okupowane/objęte środkami kompleksowymi (m.in. Krym, Doniecki i Ługański – zgodnie z aktualnym zakresem środków UE i USA)

Rosja i Białoruś: nowa sprzedaż oraz oferowanie nowych produktów są zakazane. Spółka nie realizuje nowych transakcji dotyczących tych kierunków ani transakcji, które – po przekierowaniu – miałyby tam trafić.

8.2. Objęte produkty i usługi (przykładowo)

Produkty materialne	Produkty i usługi niematerialne
• Oprogramowanie pudełkowe, urządzenia i akcesoria • Infrastruktura centrów danych, serwery, nośniki, licencje w postaci fizycznej	• Oprogramowanie do pobrania (np. pakiety biurowe, aplikacje, systemy) • Usługi chmurowe i platformy (np. usługi chmury publicznej) • Usługi doradcze, wdrożeniowe oraz prace rozwojowe

9. Kontrole wewnętrzne i screening (Filar 3)

Spółka wdraża i utrzymuje następujące kontrole wewnętrzne stanowiące minimalny zestaw wymagany dla ograniczenia ryzyka sankcyjnego:

- korzystanie z uznanych, branżowych źródeł danych o strukturach właścicielskich i beneficjentach rzeczywistych;
- screening wszystkich transakcji przed ich realizacją (sprzedaż, faktury, odnowienia i wszelkie inne warianty);
- screening wszystkich klientów raz w tygodniu;
- utworzenie i utrzymywanie centralnego wykazu podmiotów (master entity list) oraz jego weryfikacja względem list sankcyjnych przed autoryzacją transakcji;
- weryfikacja wszystkich stron danej transakcji, wraz z zachowaniem wyników screeningu;
- niezwłoczne informowanie producenta (Microsoft) o zmianach danych partnera i klientów (np. nowe nazwy klientów, podejrzewane podmioty trzecie).

9.1. Bieżące monitorowanie list (screening ciągły)

Spółka prowadzi bieżącą weryfikację względem aktualnych list sankcyjnych. Screening realizowany jest z wykorzystaniem interfejsu (API) do zewnętrznego, aktualizowanego dostawcy danych sankcyjnych, co zapewnia:

- weryfikację nowych klientów i kontrahentów przed autoryzacją oraz przed każdą transakcją;
- ponowny screening raz w tygodniu istniejącej bazy podmiotów wobec zmieniających się list, tak aby wychwycić nowe wpisy dotyczące dotychczasowych kontrahentów;
- rejestrowanie daty, zakresu i wyniku każdego screeningu na potrzeby dowodowe i audytowe.

10. Postępowanie w przypadku trafienia (hit)

W razie potencjalnego dopasowania strony transakcji do wpisu na liście sankcyjnej stosuje się następujący tryb:

MAP solutions

MAP solutions Filia Łódź

MAP solutions Filia Trójmiasto

MAP solutions Filia Szczecin

ul. Łagiewnicka 54/56

ul. Chwaszczyńska 49

ul. Kr. Jadwigi 20A

91-463 Łódź

81-571 Gdynia

70-262 Szczecin

tel. (42) 306 73 73

tel. (58) 506 51 91

tel. (91) 488 29 10

e-mail: lodz@mapsolutions.pl

e-mail: gdynia@mapsolutions.pl

e-mail: szczecin@mapsolutions.pl

- **Wstrzymanie:** natychmiastowe wstrzymanie realizacji, autoryzacji i dostawy produktu do czasu wyjaśnienia.
- **Weryfikacja:** Inspektor ustala, czy dopasowanie jest rzeczywiste (m.in. dane identyfikujące, struktura właścicielska, zasada 50%).
- **Blokada przy potwierdzeniu:** w razie potwierdzonego dopasowania do podmiotu objętego sankcjami – blokada dostarczenia produktu klientowi końcowemu.
- **Zgłoszenie do producenta:** zgłoszenie potwierdzonego trafienia do Microsoft w terminie 24 godzin, wraz z informacją o stronach i wynikach screeningu.
- **Dokumentacja:** odnotowanie decyzji, uzasadnienia i podjętych działań w rejestrze zgodności.
- **Obowiązki urzędowe:** w razie potrzeby – realizacja obowiązków zgłoszeniowych lub blokady środków wobec właściwych organów, zgodnie z mającym zastosowanie prawem.

Uwaga: w przypadku wątpliwości pierwszeństwo ma wstrzymanie transakcji. Żaden pracownik nie może samodzielnie „zwolnić” transakcji z trafieniem bez decyzji Inspektora.

11. Czerwone flagi obejścia sankcji

Mimo restrykcyjnych środków dochodzi do prób obchodzenia sankcji. Poniższe sygnały ostrzegawcze wymagają wzmożonej czujności i – w razie wystąpienia – eskalacji do Inspektora:

- Nietypowe metody płatności (niestandardowe formy rozliczeń).
- Brak transparentności – odmowa udzielenia żądanych informacji.
- niespójne lub ogólnikowe informacje o kliencie/partnerze.
- Wykorzystanie wehikułów korporacyjnych (np. spółek-wydmuszek) do ukrycia własności lub źródła środków.
- Adres IP (geolokalizacja) niezgodny z deklarowaną lokalizacją klienta.
- Niespójna dokumentacja – rozbieżne nazwy lub adresy na fakturach/dokumentach.
- Transakcje z jurysdykcjami wysokiego ryzyka lub o historii obchodzenia sankcji.
- Zmiany w instrukcjach wysyłki w ostatniej chwili, sprzeczne z dotychczasową praktyką.
- Strukturyzowanie płatności lub liczne drobne transakcje poniżej progów raportowania.
- Rezygnacja z instalacji, szkolenia lub standardowej obsługi serwisowej.
- Użycie prywatnych adresów e-mail zamiast firmowych.
- Nagłe lub nieoczekiwane zmiany w wolumenie bądź charakterze zamówień.
- Wielkość lub typ zamówienia niepasujące do profilu działalności klienta.
- Prowadzenie złożonej/międzynarodowej działalności pod adresem mieszkalnym.
- Brak lub znikoma obecność podmiotu w internecie.
- Zmiana dostaw lub płatności wcześniej kierowanych do Rosji lub Białorusi.
- Złożone modele sprzedaży i dystrybucji.

12. Klauzule umowne

Spółka zamieszcza w umowach z klientami i podmiotami trzecimi klauzule zgodności odzwierciedlające obowiązki w zakresie sankcji i kontroli eksportu. Minimalny zakres klauzuli obejmuje:

- zobowiązanie kontrahenta do przestrzegania wszystkich mających zastosowanie przepisów handlowych (Trade Laws), w tym przepisów eksportowych i sankcyjnych;
- zobowiązanie do niepodejmowania działań, które naraziłyby Spółkę lub producenta na naruszenie tych przepisów;
- prawo Spółki do zawieszenia lub natychmiastowego rozwiązania umowy, jeżeli dalsze jej wykonywanie naruszałoby przepisy handlowe lub groziłoby objęciem sankcjami;
- oświadczenie, że produkty nie będą odsprzedawane, reeksportowane ani udostępniane do kierunków lub podmiotów objętych zakazem;

- uznanie, że naruszenie zobowiązań w zakresie zgodności może pociągać konsekwencje dla wszystkich zaangażowanych stron.

„Trade Laws” oznaczają wszystkie mające zastosowanie przepisy dotyczące importu i eksportu, w tym m.in. amerykańskie Export Administration Regulations oraz ograniczenia co do użytkownika, zastosowania i miejsca przeznaczenia wprowadzane przez USA i inne państwa, a także regulacje sankcyjne administrowane m.in. przez amerykański OFAC oraz właściwe organy UE i UK.

13. Szkolenia (Filar 4)

- Wszyscy pracownicy przechodzą szkolenie z zakresu sankcji i kontroli eksportu co najmniej raz w roku.
- Osoby zaangażowane w zgodność handlową przechodzą szkolenie dodatkowo – co najmniej co pół roku.
- Nowi pracownicy odbywają szkolenie wstępne przed przystąpieniem do czynności objętych Procedurą.
- Uczestnictwo w szkoleniach jest dokumentowane i przechowywane na potrzeby audytu.

14. Testowanie i audyt (Filar 5)

- Procedura i jej stosowanie podlegają okresowemu przeglądowi prowadzonemu przez Spółkę lub niezależnego usługodawcę.
- Spółka współdziała z producentem w zakresie niezależnego screeningu stron oraz przeglądów zgodności.
- Wyniki testów i audytów są dokumentowane, a stwierdzone braki – usuwane w ramach planu działań naprawczych.

15. Prowadzenie rejestrów i retencja danych

Spółka prowadzi kompletną dokumentację czynności zgodnościowych, w tym: wyniki screeningu, decyzje dotyczące trafień, zgłoszenia do producenta i organów, materiały szkoleniowe i listy obecności, raporty z audytów. Dokumentację przechowuje się przez okres wymagany przepisami prawa oraz wymaganiami producenta, nie krócej jednak niż przez okres pozwalający na wykazanie należytej staranności.

16. Zgłaszanie naruszeń

Każdy pracownik ma obowiązek niezwłocznie zgłosić Inspektorowi wszelkie podejrzenie naruszenia sankcji, embarg lub kontroli eksportu, a także wystąpienie czerwonych flag. Zgłoszenia w dobrej wierze nie mogą powodować działań odwetowych. Zgłoszenia mogą być dokonywane z zachowaniem poufności.

17. Konsekwencje naruszeń

Naruszenie przepisów handlowych może rodzić odpowiedzialność karną, administracyjną i cywilną wobec Spółki oraz osób fizycznych, a także skutkować rozwiązaniem umów z producentami i utratą statusu partnera. Nieprzestrzeganie niniejszej Procedury przez pracownika stanowi naruszenie obowiązków pracowniczych i może pociągać konsekwencje przewidziane prawem i regulacjami wewnętrznymi.

18. Przegląd i aktualizacja

Procedura podlega przeglądowi co najmniej raz w roku oraz każdorazowo po istotnej zmianie reżimów sankcyjnych, oferty produktowej lub wymagań producentów. Za inicjowanie przeglądu odpowiada Inspektor; zmiany zatwierdza Zarząd.

Załącznik A. Reżimy i źródła urzędowe

Organ / źródło	Adres
Office of Foreign Assets Control (OFAC)	https://ofac.treasury.gov/
Bureau of Industry and Security (BIS)	https://www.bis.doc.gov/
European External Action Service (EEAS)	https://www.eeas.europa.eu/eeas/european-union-sanctions_en
Rada Bezpieczeństwa ONZ	https://www.un.org/securitycouncil/sanctions/information
Mapa sankcji UE (EU Sanctions Map)	https://www.sanctionsmap.eu/

Uwaga metodyczna: wykaz kierunków i podmiotów objętych sankcjami zmienia się dynamicznie. Wiążące są wyłącznie aktualne, urzędowe wersje list. Niniejsza Procedura określa ramy i obowiązki, nie zastępuje natomiast weryfikacji względem bieżących list ani indywidualnej analizy prawnej w sprawach wątpliwych.

Załącznik B. Karta decyzyjna – szybka lista kontrolna

- Czy wszystkie strony transakcji przeszły screening względem aktualnych list? (tak/nie)
- Czy ustalono beneficjenta rzeczywistego i użytkownika końcowego? (tak/nie)
- Czy kierunek dostawy/świadczenia nie jest objęty sankcjami kompleksowymi? (tak/nie)
- Czy nie występują czerwone flagi z Rozdziału 11? (tak/nie)
- Czy wynik screeningu został zarejestrowany? (tak/nie)

Jeżeli którakolwiek odpowiedź budzi wątpliwość – wstrzymaj transakcję i eskaluj do Inspektora.