№4 (110) 2022 САНКЦИИ

Западные санкции, «культура отмены» и меры защиты российского бизнеса

11.05.2022 НОВОСТИ КОМПАНИЙ СТАТЬИ

В последние два месяца российские предприниматели столкнулись с двумя явлениями — правовым (санкции) и социально- политическим («культура отмены»). Осуществление внешнеэкономической деятельности в этих условиях стало похоже на преодоление бурной реки с порогами, сильным течением и водопадами.

Неочевидная проблема западных санкций

В глобальной сети есть большое количество материалов, разъясняющих, в чем конкретно заключаются наложенные иностранными государствами ограничения в отношении российских граждан и организаций, учреждений и государственных органов. Специализирующихся на санкционном законодательстве юристов стало гораздо больше, чем раньше, в связи с чем толкование положений западного санкционного законодательства не вызывает больших затруднений. Однако не следует проявлять излишнюю уверенность в понимании того, как регуляторные ограничения работают в иностранных юрисдикциях и как осуществляющий в них деятельность российский предприниматель может лавировать, не прерывая своих трансграничных операций.

Российские юристы и предприниматели разбираются в санкциях не хуже, а порой даже лучше иностранных коллег. Многие из западных юристов оказались совершенно не готовы к столь строгим ограничениям к ведению бизнеса с российскими контрагентами. Ярким

примером являются крупные европейские банки. Так, известные на весь мир своей безупречной работой швейцарские банки оказались в сложной ситуации: сразу после введения местным правительством ограничений в отношении российских лиц им нужно было начать очень точно и адресно применять соответствующие ограничения к своим клиентам. Насколько известно, ни один крупный банк не готовился к такому развитию событий, не разрабатывал и не описывал в своей политике какие-либо процедуры проверки клиентов на случай такой ситуации. Сотрудники банка не проходили курсов повышения квалификации в сфере санкционного законодательства, да и не успели бы этого сделать, поскольку санкции вводились очень быстро. В итоге у руководителей банков возникла дилемма: начать разработку соответствующей политики, продолжая трудиться в прежнем режиме, либо полностью остановить предоставление банковских услуг огромному количеству клиентов, подпадающих под некие «родовые» признаки лиц, к которым, по мнению банка, потенциально могут быть применены санкции.

Неочевидной проблемой западных экономических санкций стало то, что банки, страховые компании, а также крупные поставщики продукции и услуг в большом количестве случаев выбрали второе — прекратили работу с клиентами и партнерами, у которых имеются «русские корни». Те же банки фактически заморозили счета (прекратив исполнение любых операций по ним) не только российских юридических и физических лиц, но, что еще более показательно, и иностранных граждан, имеющих какие-либо внешние признаки связей с Россией (например, в силу рождения или постоянного проживания). Безусловно, в отношении 99 % таких организаций и частных лиц санкции неприменимы, однако именно такой критерий отбора был избран многими крупными иностранными компаниями.

То, что подобная практика не имеет ничего общего с законом, не вызывает сомнений. Очевидно, крупные иностранные организации осознанно идут на нарушение своих обязательств в отношении сотен тысяч контрагентов, не понимая, как им проверить такое количество лиц на предмет санкционных ограничений, ведь инфраструктуры для выполнения такой задачи у них нет. Подобное неисполнение обязательств грозит банкам и

другим крупным иностранным организациям потенциальными исками о применении мер ответственности (взыскании убытков и применении штрафных санкций). Более того, оно создает риск ответственности публично-правового характера в юрисдикциях присутствия. По всей видимости, крупный иностранный бизнес счел риск нарушения санкционного законодательства более значимым, нежели риск предъявления претензий со стороны клиентов и утраты доверия к институтам, развивавшимся в течение многих десятилетий и считавшимся эталоном профессионализма и стабильности.

Так, по внешнеэкономической деятельности рядовых российских граждан и организаций во многом ударили не столько санкционные ограничения западных стран, сколько неготовность компаний из этих иностранных юрисдикций к адресному соблюдению санкционных ограничений.

«Культура отмены»: как она действует

Казалось бы, крупные западные компании, существив проверку всех своих контрагентов и выявив 1 % «подсанкционных» лиц, должны были в полной мере возобновить исполнение обязательств перед 99 % российских партнеров. Суть политики отмены заключается в том, что сотрудничество либо не возобновляется, либо прекращается в отсутствие каких-либо формальных ограничений для этого. Причины подобного поведения общеизвестны и не стоят повторного описания.

Кроме очевидной проблемы, возникающей в связи с политикой отмены, — проблемы нарушения обязательств, одностороннего отказа от их исполнения или отказа от принятия на себя новых обязательств со стороны иностранных компаний, — дополнительные сложности вызывает отсутствие какой-либо строгой логики или принципов действия политики отмены. Например, одни международные юридические фирмы отказались оказывать услуги российским клиентам, в то время как другие продолжили сотрудничество. У таких организаций схожая география присутствия и политика проверки клиентов, но одни со ссылкой на «культуру отмены» отказываются работать с российскими лицами, а другие

соглашаются, в связи с чем именно непредсказуемость их поведения становится основной сложностью.

Что можно делать в условиях санкций и «культуры отмены»

Далее речь пойдет о возможных действиях в иностранных юрисдикциях, где имеют место соответствующие санкционные запреты и реализуется «культура отмены». В этом смысле все, что будет изложено, вряд ли окажется полезным для российских организаций и граждан, не взаимодействующих с иностранными контрагентами и ведущих деятельность исключительно в России. Мы также не будем обсуждать возможные действия лиц, попавших в санкционные списки иностранных государств, поскольку их стратегия защиты от санкционного режима и сохранения своего капитала сильно отличается от деятельности иных российских граждан и организаций.

Рекомендация No 1. Не ждите, пока вас проверят

Именно иностранные контрагенты обязаны доказать, что их российский партнер или клиент является подсанкционным лицом, однако, не обладая необходимыми ресурсами для оперативной проверки на предмет санкционного риска, они во время проверки зачастую полностью приостанавливают сотрудничество. Соответственно, в интересах российского бизнеса проявить инициативу и получать заключение юристов, подтверждающее отсутствие оснований для применения санкций к конкретному лицу. Предоставляя такое заключение иностранному контрагенту, вы фактически делаете за него регуляторную проверку. В большинстве случаев ваше юридическое заключение не заменит аналогичного заключения, полученного самим иностранным контрагентом, зато позволит ему более оперативно провести необходимую проверку.

Рекомендация No 2 Самостоятельно обращайтесь к регулятору, уполномоченному в сфере санкционного законодательства

В ряде случаев иностранные контрагенты, не имеющие ни компетенций, ни человеческих

ресурсов для проверки, принимают к сведению мнение соответствующего локального государственного органа. Получение такого мнения зачастую рассматривается ими как официальное разрешение на осуществление взаимодействия с конкретным российским контрагентом. Возможности оперативно запросить такое мнение по всем своим российским клиентам у иностранного контрагента нет, поэтому российский клиент может самостоятельно обратиться к регулятору за получением соответствующего заключения.

Синергия первой и второй рекомендаций заключается в том, что полученное от иностранных юристов заключение можно приложить к запросу в адрес регулятора, тем самым ускорив рассмотрение обращения.

Рекомендация No 3. Не ждите появления вопросов, инициируйте обсуждение дальнейшего взаимодействия

Некоторые иностранные компании не изменяют свой подход к сотрудничеству с российскими компаниями. Это не всегда говорит о том, что они разобрались в санкционном законодательстве и понимают, что оно никак не ограничивает их во взаимодействии с конкретным российским контрагентом. Часто такое поведение свидетельствует о том, что в иностранной компании из-за постоянно меняющихся условий не успели сформулировать свою позицию, приостановить взаимодействие и начать проводить «санкционную» проверку. В связи с этим имеет смысл инициировать соответствующий диалог, предоставить заключение о неприменении иностранных санкций к российской организации и указать на отсутствие каких-либо юридических оснований для прекращения сотрудничества.

Рекомендация No 4. Имейте в виду, что незаконное нарушение обязательств влечет за собой ответственность, о чем иностранные контрагенты часто забывают

Иностранные компании, прекращая исполнение обязательств перед российскими партнерами, нередко забывают о последствиях нарушения в виде договорных или предусмотренных законом мер ответственности — неустоек и убытков, которые могут быть с

них взысканы, или же попросту несерьезно относятся к ним.

Направление досудебной претензии с предъявлением обоснованных требований о возобновлении исполнения обязательств под угрозой обращения в суд с иском о взыскании неустойки и/или о возмещении убытков вполне способно побудить иностранного контрагента к исполнению своих обязательств.

***

Приведенные рекомендации, конечно же, не являются панацеей и в определенных условиях могут оказаться неэффективными. Важно индивидуально подходить к каждой конкретной ситуации: собирать информацию, оценивать юридические и коммерческие риски и исходя из них принимать решения.

(Статья была опубликована в майском журнале Legal Insight | No 04 (110) | 2022)

Александр Заблоцкис председатель коллегии адвокатов "A1"

НОВОСТИ КОМПАНИЙ СТАТЬИ