

Как анализировать текст санкций?

08.05.2014

СТАТЬИ

Мэтью Роазен, эксперт юридической фирмы Withers LLP по международным коммерческим спорам

В первые две-три недели апреля произойдет одно из двух: либо США объявят о санкциях, от которых Кремлю уже будет несмешно, либо суть санкций вернется к невыразительной риторике, принятой Европой в отношении России. В первом случае у тех, кто подпадает под действие санкций непосредственно и за компанию, возникнут серьезные проблемы. Во втором — единственным вопросом из правового поля будет вопрос о том, как быстро лондонские юридические фирмы смогут приступить к переводу своих маркетинговых материалов на украинский язык.

Что нужно учесть компании, которая ведет дела совместно с лицом, подпавшим под санкции? Первым делом нужно ознакомиться с документами и сопутствующими им разъяснениями вместо того, чтобы воспринимать их со слов журналистов и коллег. Далее необходимо понять, чего составители намеревались добиться своими действиями, каким образом санкции повлияют на коммерческую деятельность компании и какие альтернативы ведения бизнеса вообще возможны в создавшихся условиях.

Предположим, что активы конкретного лица заморожены, где бы они ни находились.

Предположим также, что это лицо передало активы, например акции компании, непосредственно перед их замораживанием другому лицу, не входящему в список лиц, подпадающих по санкции. Очевидно, что данное действие напрямую затрагивает интересы передавшего акции лица. Но какое влияние передача акций оказывает на того, кто получил эти активы? А на банк, через который прошла оплата за ценные бумаги? И что в этом случае с самими акциями: можно ли правопреемнику ими голосовать? Можно ли выплачивать по

ним дивиденды? Остаются ли в силе акционерные соглашения, если основным акционером является лицо, подвергшееся санкциям, или же его преемник? Если очень упрощать, то девиз любых санкций: «Связан — значит виновен». Поэтому все, что способствует сделке с активами лица, включенного в этот список, подпадает под действие репрессивных мер.

Но стоит помнить, что документы о введении санкций разрабатываются совместно с внешними консультантами: юристами, финансистами, правоохранительными органами и т. д. Нет необходимости прибегать к их помощи по каждой предполагаемой сделке, но для крупных и потенциально уязвимых транзакций их помощь неоценима. От возможности доступа к такому консультанту зависит, какой будет совет: хороший и логичный или правильный.

Статья опубликована в [Legal Insight № 3 — 2014](#)

СТАТЬИ