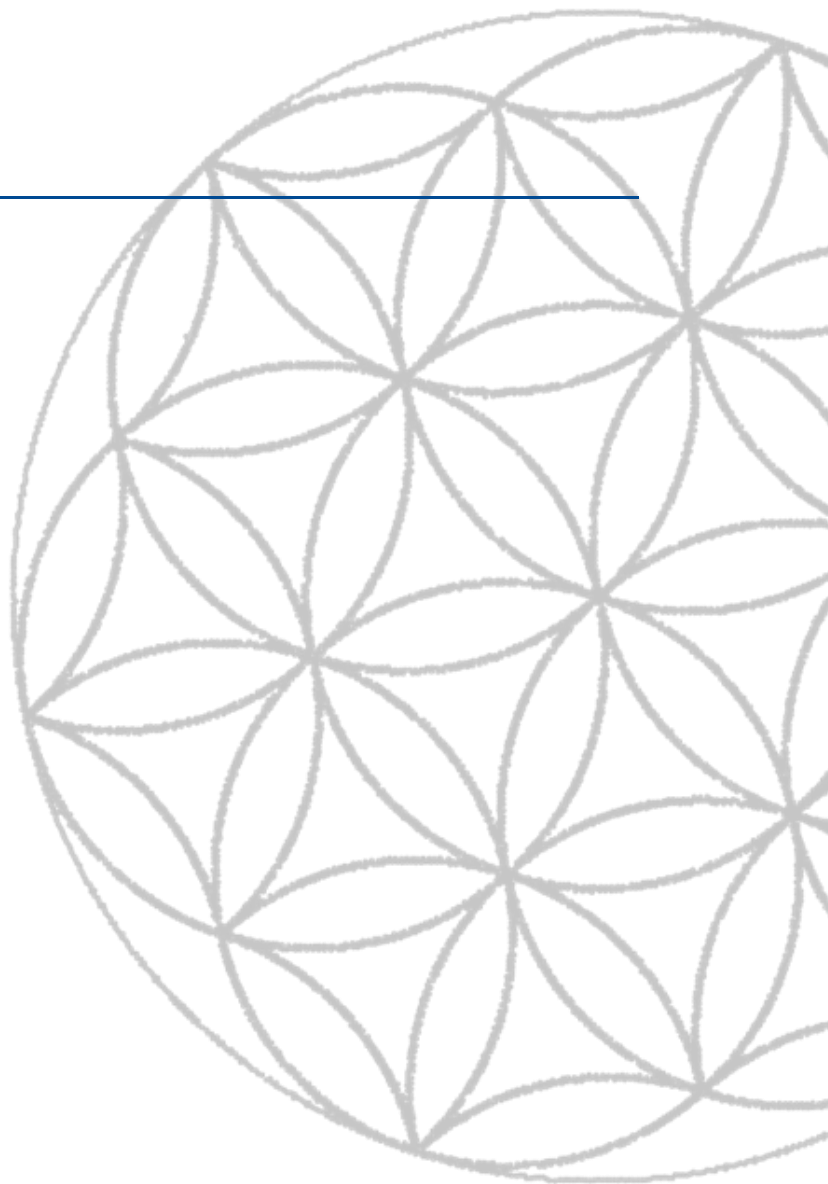


Międzynarodowe sankcje gospodarcze – przewodnik dla przedsiębiorców

21 marca 2022 r.



Spis treści:

1. WPROWADZENIE.....	3
2. SANKCJE OBOWIĄZUJĄCE PODMIOTY DZIAŁAJĄCE W POLSCE.....	3
3. KTO JEST ODPOWIEDZIALNY ZA PRZESTRZEGANIE SANKCJI	4
4. EKSTERYTORIALNY CHARAKTER SANKCJI ZAGRANICZNYCH	5
5. KTO MOŻE BYĆ OBJĘTY SANKCJAMI (PODMIOTY SANKCJONOWANE).....	6
6. RODZAJE SANKCJI	6
7. KONSEKWENCJE NIEPRZESTRZEGANIA SANKCJI	7
8. <i>CUSTOMER DUE DILIGENCE</i> , CZYLI STRATEGIA WERYFIKACJI KLIENTÓW PRZY NAWIĄZYWANIU I UTRZYMYWANIU RELACJI.....	8
9. SANKCJE A UMOWY HANDLOWE.....	10
11. KONTROLA EKSPORTU	14
12. AUTORZY	15

1. WPROWADZENIE

Sankcje gospodarcze (zwane też środkami ograniczającymi) to jeden z instrumentów oddziaływania państw lub organizacji międzynarodowych (UE, ONZ) na państwa i osoby, których działalność stanowi naruszenie prawa międzynarodowego i stanowi zagrożenie dla pokoju i bezpieczeństwa.

Państwa w ramach sankcji wprowadzają określone ograniczenia w stosunku do podmiotów sankcjonowanych (np. zakaz wjazdu dla określonych osób albo zamrożenie majątku ulokowanego na terytorium tych państw), albo też wymagają od osób podlegających ich jurysdykcji, by zaprzestały albo ograniczyły współpracę z podmiotami sankcjonowanymi (np. zakaz eksportu konkretnych towarów do odbiorców z określonego państwa).

Podmioty sankcjonowane mogą zostać określone co do tożsamości albo poprzez wskazanie ich cech. Ograniczenia mogą dotyczyć jakiegokolwiek współpracy lub współpracy na określonym polu (np. zakazany jest eksport towarów z wyłączeniem leków etc.). Sankcje mogą ograniczać lub zakazywać nawiązywania nowych relacji, jednocześnie dopuszczając wykonanie zawartych już umów. Czasami mogą jednak nakazać zaprzestania wykonywania zaciągniętych wcześniej zobowiązań. System sankcji międzynarodowych jest bardzo zróżnicowany i ulega zmianom.

W niniejszym przewodniku wyjaśniamy, do jakich sankcji stosować powinny się podmioty działające w Polsce, jak stworzyć system sankcyjnego *compliance* i jakie skutki dla umów handlowych mogą mieć wprowadzone sankcje.

2. SANKCJE OBOWIĄZUJĄCE PODMIOTY DZIAŁAJĄCE W POLSCE

Polska, będąc członkiem ONZ i UE, jest zobowiązana do przestrzegania wszystkich sankcji wprowadzonych przez **ONZ** i **UE**. Polska może wprowadzać sankcje uzupełniające do wprowadzonych przez ONZ i UE, stosując regulacje krajowe.

W systemie ONZ organem uprawnionym do wprowadzania sankcji jest Rada Bezpieczeństwa (RB). Zgodnie z Rozdziałem VII Karty NZ w razie stwierdzenia przez RB zagrożenia pokoju, naruszenia pokoju lub aktu agresji może ona uchylać rezolucje lub podejmować decyzje o przyjęciu środków niepociągających za sobą użycia siły zbrojnej (sankcje). Adresatami uregulowań ONZ są państwa – członkowie Organizacji Narodów Zjednoczonych.

Unia Europejska implementuje sankcje (UE posługuje się terminem ‘środki ograniczające’) nałożone przez Radę Bezpieczeństwa ONZ. Ponadto UE może nakładać własne, autonomiczne środki ograniczające w ramach wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa (WPZiB).

W odniesieniu do tych ostatnich środków Rada przyjmuje najpierw **decyzję** WPZiB na mocy art. 29 TUE. Środki takie jak embargo na broń lub ograniczenia wjazdu są wdrażane bezpośrednio przez państwa członkowskie. Inne środki zrywające lub ograniczające stosunki gospodarcze z państwem trzecim, w tym środki polegające na zamrożeniu funduszy i zasobów gospodarczych, są stosowane w drodze **rozporządzenia** przyjmowanego przez Radę większością kwalifikowaną na wspólny wniosek Wysokiego Przedstawiciela Unii do Spraw

Zagranicznych i Polityki Bezpieczeństwa oraz Komisji, na mocy art. 215 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

3. KTO JEST ODPOWIEDZIALNY ZA PRZESTRZEGANIE SANKCJI

Odpowiedzialność za przestrzeganie sankcji spoczywa na podmiotach publicznych i prywatnych. W praktyce niektóre sankcje ze względu na ich naturę mogą być stosowane wyłącznie przez podmioty publiczne (np. zakaz wjazdu określonych podmiotów na terytorium UE będzie egzekwowany przez Straż Graniczną). Inne typy sankcji będą natomiast stosowane przez podmioty prywatne (np. sankcje polegające na nieświadczeniu określonych usług).

Jeżeli chodzi o podmioty prywatne, to sankcje UE muszą być przestrzegane przez:

- a. **każdą osobę znajdującą się na terytorium Unii Europejskiej** (wraz z jej przestrzenią powietrzną i na pokładzie jakiegokolwiek statku powietrznego lub statku podlegającego jurysdykcji danego państwa członkowskiego).
- b. **obywateli Państw Członkowskich UE** niezależnie od miejsca ich pobytu,
- c. **każdą osobę prawną, grupę lub podmiot zarejestrowany lub ustanowiony na mocy prawa Państwa Członkowskiego UE,**
- d. **każdą osobę prawną, grupę lub podmiot prowadzący działalność gospodarczą w UE.**

Nasza firma posiada spółki zależne w Rosji. Czy muszą one przestrzegać sankcji unijnych?

Przedsiębiorstwa muszą uważać, aby nie podejmować działań, których celem lub skutkiem jest obejście sankcji. Na przykład, chociaż spółki spoza UE nie podlegają sankcjom UE w odniesieniu do działalności prowadzonej w całości poza UE, unijne spółki dominujące nie mogą wykorzystywać spółek zależnych spoza UE jako sposobu na zaangażowanie się w działalność objętą sankcjami UE. Dlatego też, jeżeli spółka zależna spoza UE zaproponowałaby zaangażowanie w działalność objętą sankcjami UE, jej związek z unijną spółką dominującą musiałby zostać dokładnie przeanalizowany w celu oceny ryzyka obejścia sankcji.

Jesteśmy organizacją pozarządową zaangażowaną w działalność charytatywną w państwie objętym sankcjami UE. Nie prowadzimy działalności gospodarczej. Czy sankcje mogą wpłynąć na naszą działalność?

Tak. Sankcje są wiążące dla wszystkich podmiotów. Należy jednak pamiętać, że akty prawne przewidujące ograniczenia finansowe, ograniczenia dotyczące wjazdu oraz inne środki ograniczające dopuszczają możliwość stosowania wyłączeń uwzględniających w szczególności

- podstawowe potrzeby osób, przeciwko którym środki te są skierowane,
- koszty pomocy prawnej,
- wydatki nadzwyczajne,

jak również, w stosownych przypadkach, potrzeby humanitarne lub zobowiązania międzynarodowe.

4. EKSTERYTORIALNY CHARAKTER SANKCJI ZAGRANICZNYCH

Przedsiębiorcy często rozważają, czy powinni stosować się także do przepisów sankcyjnych innych państw, zwłaszcza tych o eksterytorialnym charakterze. Podmioty działające w Polsce są zobowiązane do przestrzegania sankcji nałożonych przez UE (ewentualnie sankcji, które zostaną wprowadzone przez Polskę).

W praktyce również nieprzestrzeganie zagranicznych sankcji może narażać takie podmioty na konsekwencje prawne realizujące się w tej zagranicznej jurysdykcji. Konsekwencje mogą być bardzo różne, np. zakaz eksportu towarów i usług, zakaz wjazdu czy zamrożenie majątku.

Naruszenie na przykład amerykańskich sankcji przez podmiot działający w Polsce może skutkować umieszczeniem tego podmiotu na amerykańskiej liście sankcyjnej lub nałożeniem wysokiej kary pieniężnej. W każdym przypadku, gdy istnieje ryzyko naruszenia zagranicznych sankcji, konieczne jest zasięgnięcie porady ekspertów z danej jurysdykcji co do ryzyk prawnych nawiązania lub kontynuacji danej relacji handlowej.

Państwa starają się przeciwdziałać eksterytorialnym skutkom zagranicznych sankcji. UE przyjęła szczególne rozporządzenie blokujące ([rozporządzenie Rady \(WE\) nr 2271/96 z dnia 22 listopada 1996 r.](#)), którego celem jest „wymuszenie” na podmiotach europejskich niestosowania się do sankcji zagranicznych wymienionych w załączniku do rozporządzenia (obecnie sankcji USA nałożonych na Kubę i Iran). Rozporządzenie wymaga, by podmioty europejskie nie mogły odmówić współpracy z podmiotami kubańskimi lub irańskimi z powołaniem się na amerykańskie sankcje. Rozporządzenie gwarantuje również podmiotom europejskim możliwość dochodzenia odszkodowania za szkody powstałe w związku ze stosowaniem się do niego. W szczególnych sytuacjach, gdy potencjalne konsekwencje mogą być istotne, podmioty europejskie mogą domagać się od Komisji Europejskiej udzielenia zgody na zastosowanie się do zagranicznych sankcji.

Pytanie praktyczne: Eksportujemy produkty na Białoruś. Odbiorca nie znajduje się na liście sankcji UE, ale jest objęty sankcjami USA. Czy w takiej sytuacji eksport podlega amerykańskim przepisom sankcyjnym?

USA posiada bardzo rozbudowany system sankcji. Głównym regulatorem programów sankcji w USA jest Departament Skarbu, Biuro Kontroli Aktywów Zagranicznych (OFAC). OFAC jest odpowiedzialny za koordynację przepisów dotyczących sankcji, administrowanie listą Specjalnie Oznaczonych Obywateli i Osób Zablokowanych (SDN) oraz egzekucję środków ograniczających. OFAC nakłada kary pieniężne za naruszenia, ale sankcjami karnymi zajmuje się Departament Sprawiedliwości. Departament Stanu współpracuje z OFAC, jest również kluczowym podmiotem w zakresie wytycznych dotyczących udzielania licencji i prowadzenia działalności gospodarczej przez agencje rządowe, a także odgrywa główną rolę w zarządzaniu sankcjami eksterytorialnymi („wtórnymi”). Sankcje zarządzane przez OFAC są wiążące dla podmiotów z USA lub z siedzibą w USA, natomiast co do zasady nie są wiążące dla spółek nieamerykańskich działających w UE. Wobec istniejących wyjątków od tej reguły (np. dotyczącej obrotu produktami pochodzącymi z USA lub zawierającymi komponenty wyprodukowane w USA, lub transakcji w dolarach amerykańskich) szczegółowa ocena co to tego, czy dana transakcja jest objęta zakresem przepisów sankcyjnych, powinna zostać dokonana przez kancelarię amerykańską. Jednocześnie płatności z tytułu kontraktu eksportowego

z dużym prawdopodobieństwem będą rozliczane za pośrednictwem polskiego banku, a eksporter chciałby zabezpieczyć ryzyko kredytowe kontrahenta akredytywą lub ubezpieczeniem eksportowym udzielonymi przez polskie lub unijne instytucje finansowe. Zakładany schemat rozliczenia i zabezpieczenia należy możliwie szybko skonsultować z współpracującym bankiem lub zakładem ubezpieczeń. Podmioty finansujące z reguły mogą nie być gotowe, by uczestniczyć w transakcjach niezgodnych z sankcjami nakładanymi przez USA.

5. KTO MOŻE BYĆ OBJĘTY SANKCJAMI (PODMIOTY SANKCJONOWANE)

Sankcje mogą być ukierunkowane na wiele różnych podmiotów lub obszarów ich działalności i mogą m.in. obejmować:

Osoby fizyczne: konkretne osoby lub grupy osób fizycznych mogą być celem różnych środków, takich jak zamrożenie aktywów lub zakaz podróżowania.

Przedsiębiorstwa i inne podmioty: przedsiębiorstwa i inne podmioty (np. grupy terrorystyczne) mogą podlegać zamrożeniu aktywów lub bardziej ukierunkowanym restrykcjom.

Sektor gospodarki: ograniczenia mogą być stosowane wobec określonej branży w danym państwie i mogą objąć m.in. obrót produktami ropopochodnymi, metalami szlachetnymi lub produktami podwójnego zastosowania czy towarami wykorzystywanymi do produkcji lub wytwarzania wyrobów tytoniowych.

Państwo: zdarza się, że kompleksowy system sankcji obejmuje praktycznie całą wymianę handlową z danym krajem.

6. RODZAJE SANKCJI

Sankcje podmiotowe (sankcje wymierzone w konkretne osoby, grupy lub podmioty)

- zamrożenie wszystkich funduszy i zasobów gospodarczych,
- zakaz udostępniania środków finansowych lub zasobów gospodarczych (bezpośrednio lub pośrednio),
- zakaz angażowania się w transakcje lub relacje handlowe,
- zakaz wydawania wiz lub zakaz podróżowania.

Sankcje przedmiotowe

- zakaz eksportu lub importu (sankcje mogą obejmować handel z danym krajem lub terytorium, lub określone produkty (sankcje sektorowe), takie jak broń, ropa naftowa, drewno lub diamenty),
- zakaz inwestycji, płatności i przepływu kapitału,

-
- cofnięcie preferencji taryfowych,
 - zakaz lotów.

Sankcje finansowe

- zakaz finansowania lub świadczenia usług finansowych,
- ograniczenia w pozyskiwaniu źródeł finansowania,
- zakaz świadczenia określonych usług (pośrednictwo, usługi finansowe, pomoc techniczna).

7. KONSEKWENCJE NIEPRZESTRZEGANIA SANKCJI

Rozporządzenia UE w sprawie sankcji stanowią, że państwa członkowskie UE ustanawiają przepisy dotyczące **skutecznych, proporcjonalnych i odstraszających sankcji** za naruszenia odpowiednich rozporządzeń oraz podejmują wszelkie środki niezbędne do zapewnienia ich wdrożenia. Kary za naruszenie przepisów sankcyjnych różnią się zatem w zależności od państwa członkowskiego.

Niestosowanie przepisów ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o *przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu*, dotyczących szczególnych środków ograniczających (obecnie dotyczy to środków skierowanych przeciwko organizacjom terrorystycznym) podlega przewidzianym w ustawie karom administracyjnym (m.in. cofnięcie koncesji lub zezwolenia, wykreślenie z rejestru działalności regulowanej czy nałożenie kary pieniężnej do wysokości podwójnej kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez instytucję obowiązującą w wyniku naruszenia albo – w przypadku gdy nie jest możliwe ustalenie kwoty tej korzyści lub straty – do wysokości równoważności kwoty 1 000 000 euro – art. 149 i 150 ustawy). Należy jednak pamiętać, że ustawa nakłada obowiązki na konkretne podmioty i służy stosowaniu tylko wybranych rozporządzeń unijnych w sprawie środków ograniczających mających na celu zwalczanie terroryzmu.

Polskie prawo nie zawiera natomiast przepisów ogólnych dotyczących kar za naruszenie reżimu sankcji. Ani kodeks karny, ani inne ustawy nie zawierają szczegółowych przepisów dotyczących naruszenia sankcji lub uchybień w związku z ich przestrzeganiem. Szczególna sytuacja dotyczy instytucji finansowych, które podlegają nadzorowi regulatora rynku w zakresie prowadzenia działalności w sposób zgodny z prawem i podlegają sankcjom administracyjnym.

Nie oznacza to jednak, że podmioty nie mogą ponieść odszkodowawczej **odpowiedzialności kontraktowej** z tytułu naruszenia zobowiązań przyjętych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Niezgodność z przepisami sankcyjnymi może także skutkować **utrata wizerunku**, odmową współpracy lub wykluczeniem z procesu przetargowego. Firmy, które przywiązują wagę do zgodności z przepisami korporacyjnymi, mogą unikać współpracy z podmiotem nieprzestrzegającym sankcji, ponieważ będą chciały mieć pewność, że wypełniają własne zobowiązania regulacyjne.

8. CUSTOMER DUE DILIGENCE, CZYLI STRATEGIA WERYFIKACJI KLIENTÓW PRZY NAWIĄZYWANIU I UTRZYMYWANIU RELACJI

Wszystkie podmioty prowadzące jakąkolwiek działalność międzynarodową powinny weryfikować, czy prowadzona przez nich współpraca międzynarodowa zgodna jest z sankcjami międzynarodowymi.

W pierwszej kolejności należy ustalić, czy **państwo**, na terytorium którego znajduje się podmiot, z którym chcemy nawiązać relację handlową, nie jest objęte sankcjami.

Jeśli eksport odbywa się do kraju objętego sankcjami, kolejnym krokiem jest sprawdzenie, czy eksportowany **produkt** podlega ograniczeniom.

Jeżeli nie ma przeszkód związanych z sankcjami dla eksportu towarów, następnym krokiem jest upewnienie się, że **partner biznesowy oraz inne osoby i podmioty zaangażowane w transakcję** w kraju objętym sankcjami nie podlegają sankcjom podmiotowym.

Naszego kontrahenta nie ma na liście, ale jest spółka, która go kontroluje. Czy możemy przystąpić do transakcji?

Udostępnianie środków finansowych lub zasobów gospodarczych osobom lub podmiotom nieumieszczonym na listach sankcyjnych, ale będącym **własnością** osób lub podmiotów znajdujących się na liście albo przez nie **kontrolowanym**, będzie co do zasady uważane za udostępnianie tych środków lub zasobów w sposób pośredni osobom lub podmiotom umieszczonym na listach sankcyjnych.

Wyjątkiem od tej zasady jest sytuacja, gdy w indywidualnych przypadkach będzie można ustalić, stosując podejście oparte na analizie ryzyka i uwzględniając wszelkie stosowne okoliczności, że środki finansowe lub zasoby gospodarcze nie będą wykorzystywane przez te osoby lub te podmioty ani na ich rzecz.

Kryteria, które należy wziąć pod uwagę przy ocenie ryzyka, obejmują m.in.:

- a. datę i charakter umów między danymi podmiotami (np. umów sprzedaży lub dystrybucji),
- b. znaczenie sektora działalności podmiotu nieumieszczonego w wykazach dla podmiotu umieszczonego w wykazach,
- c. ocena środków finansowych, w tym np. łatwość ich przekazania podmiotowi umieszczonego w wykazie.

UWAGA: Zapewnienie zgodności w zakresie przepisów dotyczących sankcji **nie zwalnia z obowiązku przestrzegania przepisów dotyczących kontroli eksportu i importu**. W przypadku obrotu produktami lub technologiami o przeznaczeniu militarnym lub podwójnego zastosowania należy wziąć pod uwagę konieczność uzyskania zezwolenia lub zgłoszenia zamiaru eksportu lub importu towaru lub technologii.

Otrzymaliśmy zapytanie ofertowe od spółki skarbu państwa z kraju objętego sankcjami. Czy możemy złożyć ofertę i przeprowadzić ewentualny eksport?

Osoby i podmioty objęte sankcjami są zawsze wymienione w załącznikach do odpowiedniego rozporządzenia. Sankcje z reguły nie są wymierzone w samo państwo, ale raczej w określony sektor lub konkretne osoby na stanowiskach kierowniczych, ministerstwa lub firmy powiązane z administracją państwową.

Tak więc sama własność państwowa nie stanowi zwykle przeszkody w wywozie, chyba że przedsiębiorstwo lub jego właściciel znajduje się na liście. Jeżeli jednak sankcje są nałożone na administrację tego państwa, potencjalny eksport może nieść ze sobą podwyższone ryzyko tzw. pośredniego transferu środków do podmiotów objętych sankcjami.

Sprzedajemy linię produkcyjną do kraju objętego sankcjami, która może zawierać zabronione lub zastrzeżone komponenty.

Każdy przypadek podlega indywidualnej ocenie. Czynnikiem decydującym jest zazwyczaj to, czy przedmiot objęty ograniczeniem stanowi integralną część danej linii produkcyjnej i czy można go bez demontażu oddzielić od całości. Jeśli tak jest, zabroniony komponent nie może być eksportowany.

Eksportujemy nasze produkty do kraju, na który nałożono sankcje. Niektóre z wykorzystywanych przez nas technologii i komponentów pochodzą od naszego partnera spoza UE. Czy powinniśmy również brać pod uwagę przepisy eksportowe tego kraju?

Niektóre kraje, takie jak Stany Zjednoczone, ograniczają dalszy eksport produkowanych tam komponentów i technologii. Eksporterzy powinni dokładnie sprawdzić, czy produkty i technologie, w które się zaopatrują, podlegają takim ograniczeniom.

Moja firma eksportuje towary do Turcji, ale wiem, że ostatecznie trafią one do Iranu. Czy ma to znaczenie dla mojej działalności handlowej?

Tak. Jeżeli wiadomo lub podejrzewa się, że eksportowany produkt trafia do państwa objętego sankcjami za pośrednictwem państwa trzeciego, należy go traktować jak wywóz bezpośrednio do państwa objętego sankcjami. Przy wywozie należy następnie uwzględnić wszystkie zobowiązania wynikające z rozporządzenia UE, zarówno ograniczenia dotyczące produktów, jak i zakaz bezpośredniego lub pośredniego udostępniania środków finansowych lub zasobów gospodarczych podmiotowi objętemu sankcjami.

Gdzie możemy dokonać wstępnej weryfikacji?

UE publikuje i regularnie aktualizuje skonsolidowany wykaz osób, grup i podmiotów, które podlegają **sankjom finansowym UE** w wyniku różnych rozporządzeń w sprawie sankcji przyjętych w ramach WPZiB - https://ecas.ec.europa.eu/cas/login?loginRequestId=ECAS_LR-6257873-oFqtlASVx9O9qtakyXBsBxpVxzsMk4SEadIIFhzioJziWeVPS8O4jlfzzUMlXoM8YLLzWEiVniEsM5PiHSAsXxl0-yntOf97TTHgozwcSofbotzm-XrJb4zobJ4xjlzoBzcVeo9w0RU8Q79mtE0udlMoP0ARuolZD3NNWNfcE5YvDGyOhbMM8fFrfd8ZaSnWBPzziwIS. Dostępny jest również skonsolidowany wykaz sankcji finansowych w formie PDF.

Mapa sankcji UE (<https://sanctionsmap.eu/#/main>) zawiera natomiast szczegółowe informacje na temat wszystkich systemów sankcji podmiotowych i terytorialnych UE i odpowiadających im aktów prawnych, w tym przyjętych przez Radę Bezpieczeństwa ONZ i transponowanych na szczeblu UE.

Należy jednak zawsze zwracać uwagę na to, kiedy dana wyszukiwarka została zaktualizowana. Najbardziej aktualnym źródłem informacji o ustanowionych sankcjach jest Dziennik Urzędowy UE: <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html?locale=pl>.

W jakim stopniu jesteśmy zobowiązani do dochowania należytej staranności w procesie weryfikacji klientów i zawieranych transakcji?

Nie istnieje standardowy mechanizm zachowania należytej staranności, który należy zastosować w celu zapewnienia zgodności w obszarze sankcji. Wymagany poziom należytej staranności jest w dużym stopniu uzależniony od konkretnego przypadku i oparty na ocenie ryzyka.

Zachowanie należytej staranności w zakresie zgodności w obszarze sankcji jest stałym obowiązkiem każdego podmiotu prowadzącego działalność o charakterze transgranicznym – przepisy mogą ulec zmianie, osoby mogą zostać dodane do list sankcyjnych, a określony sektor gospodarki danego kraju może zostać objęty zakazem wymiany handlowej.

9. SANKCJE A UMOWY HANDLOWE

Objęcie określonych podmiotów albo działalności sankcjami może powodować konsekwencje dla umów już zawartych albo takich, które dopiero mają zostać zawarte.

Sankcje mogą uniemożliwić wykonanie umowy.

Co do zasady w sytuacji tzw. następczej niemożliwości niezawinionej przez żadną ze stron (art. 495 k.c.), strona, która nie jest w stanie spełnić swojego świadczenia, nie ponosi za to odpowiedzialności. Nie może też żądać świadczenia wzajemnego, a jeśli je otrzymała, musi je zwrócić. Gdy niemożliwe staje się wykonanie tylko części świadczenia przewidzianego umową, wykonawca nie musi wykonywać tej konkretnej części i traci prawo do odpowiedniej części tego, co miał otrzymać w zamian od kontrahenta. Pozostaje jednak odpowiedzialny za wykonanie tej części świadczenia, która jest nadal możliwa i uprawniony do odpowiedniej

części świadczenia wzajemnego, chyba że częściowe wykonanie nie miałoby gospodarczego znaczenia dla drugiej strony. Może ona wówczas od umowy odstąpić. Strony muszą w takiej sytuacji zwrócić sobie wszystkie świadczenia otrzymane na podstawie umowy (lub ich równowartości). Każda może jednak powstrzymać się ze zwrotem, dopóki druga strona sama nie dokona lub nie zabezpieczy zwrotu.

Przepisy sankcyjne mogą jednak zakłócać dokonywanie takich rozliczeń i np. zakazywać dokonania zwrotu albo odzyskania świadczenia wykonanego na podstawie umowy, której realizacja stała się niemożliwa. Zwrot świadczenia spełnionego na podstawie niemożliwej do wykonania umowy, tak samo jak jej wykonanie, może bowiem stanowić zakazane udostępnienie funduszy lub zasobów gospodarczych osobie objętej sankcjami. Uzyskanie od takiej osoby zwrotu świadczenia spełnionego na podstawie umowy, której realizacja stała się niemożliwa, może zostać uznane za współdziałanie w użyciu zamrożonych środków. Przepisy przewidują stosowne wyjątki i procedury dające możliwość uzyskania zgody np. na kontynuację realizacji zawartej już umowy lub uzyskanie zapłaty za spełnione wcześniej świadczenie. Konieczność uzyskania zgody może jednak zakłócać wykonanie kontraktu i czynić je nadmiernie utrudnionym. Zwłaszcza dla stron z krajów takich jak Polska, które nie mają w tym zakresie stosownych procedur, doświadczeń i dobrych praktyk.

Sankcje mogą również w inny sposób nie tyle uniemożliwiać, co nadmiernie utrudniać wykonanie umowy – np. wymuszając zmianę lokalizacji inwestycji, zmuszając stronę do poszukiwania alternatywnego, droższego źródła zaopatrzenia, itp. Jeśli te ciężary przekraczają skutki zwykłego ryzyka gospodarczego lub ryzyk świadomie przyjętych przez stronę na podstawie kontraktu, może ona domagać się dostosowania lub rozwiązania umowy przez sąd, powołując się na tzw. „nadzwyczajną zmianę okoliczności” (art. 357¹ k.c.).

Rozróżnienie pomiędzy niemożliwością a nadmierną uciążliwością świadczenia może być trudne, lecz ma istotne konsekwencje prawne. Kwestie te mogą być przy tym rozstrzygane różnie w różnych porządkach prawnych, a umowa z zagranicznym kontrahentem może podlegać prawu obcemu. Z reguły takie kontrakty zawierają jednak specjalne klauzule siły wyższej oraz klauzule renegotjacji w razie nadzwyczajnej zmiany okoliczności. Analizę sytuacji warto rozpocząć od ich lektury. Bezzasadna odmowa wykonania umowy lub próba jej zerwania, może skutkować odpowiedzialnością odszkodowawczą wobec kontrahenta. Zdarza się też, że umowy zawierają tzw. klauzule sankcyjne lub antysankcyjne. Te pierwsze doprecyzowują, co dzieje się z umową, gdy sankcje międzynarodowe uniemożliwią jej wykonanie w całości lub części. Mogą przewidywać, że realizacja umowy podlega zawieszeniu, albo doprecyzowywać, kiedy taka sytuacja może być podstawą do odstąpienia od niej. Są to więc w istocie swoiste klauzule siły wyższej, napisane z myślą o konkretnym rodzaju takiej siły. Bardziej kontrowersyjne są klauzule antysankcyjne. Te alokują ryzyko sankcji pomiędzy stronami. Z reguły przewidują, że strona, która nie może ze względu na sankcje wykonać umowy, i tak pozostaje odpowiedzialna wobec kontrahenta za prawidłowe wykonanie kontraktu i np. musi zapłacić mu z tego tytułu odszkodowanie. Takie klauzule należy uważnie analizować pod kątem tego, czy nie są sprzeczne z prawem lub nie służą jego obejściu. Co do zasady można jednak również uznać je za odmianę klauzul siły wyższej

określających, czego strony nie uważają za zdarzenie losowe zwalniające z odpowiedzialności za prawidłowe wykonanie kontraktu.

Należy przy tym pamiętać, że kontrahenci z krajów objętych sankcjami nie będą zapewne respektować zagranicznych sankcji. Ich prawo może wręcz zobowiązywać do niestosowania się do nich i to pod rygorem odpowiedzialności karnej. Tamtejsze sądy rozpoznające spory z umów dotkniętych sankcjami, nie będą brać pod uwagę zagranicznych przepisów sankcyjnych. Wówczas niewykonanie lub rozwiązanie umowy przez zagranicznego kontrahenta z powodu sankcji nałożonych przez państwo jego pochodzenia mogą uznać za nieusprawiedliwione lub wręcz karalne (podobnie za zabronione mogą uznać klauzule sankcyjne określające wpływ zagranicznych, nieuznawanych w danym kraju sankcji na umowę). Niewykluczone ponadto, że kraje objęte sankcjami, tak jak np. Rosja, pozwalając będą swoim obywatelom dotkniętym zagranicznymi sankcjami wytaczać powództwa przeciwko zagranicznym kontrahentom w kraju niezależnie od tego, jakie forum uzgodnione zostało wcześniej w umowie. Oczywiście wykonalność takich wyroków poza granicami kraju pochodzenia, będzie zapewne ograniczona. Przedsiębiorcy wykonujący umowy dotknięte sankcjami, stają jednak przed bardzo trudnymi wyzwaniami prawnymi. Zwłaszcza jeśli mają w krajach objętych sankcjami zakłady lub pracowników i przedstawicieli, którzy są narażeni na odpowiedzialność na podstawie tamtejszego prawa.

Miesiąc temu otrzymaliśmy zlecenie od firmy z kraju objętego sankcjami UE. Od tego czasu Rada podjęła decyzję o rozszerzeniu sankcji, a wywóz towarów, których dotyczy zlecenie, jest obecnie zakazany. Co możemy zrobić?

Nowe środki ograniczające często zawierają okres przejściowy, aby zapewnić ochronę przedsiębiorców działających w dobrej wierze oraz umożliwić realizację umowy zawartej przed wejściem w życie danej sankcji. Jednakże istnienie i długość okresu przejściowego podlegają indywidualnej ocenie i analizie przyjętych restrykcji. W niektórych przypadkach kontynuowanie realizacji kontraktu po wejściu w życie sankcji może wymagać pozwolenia właściwego organu.

Nasza uczelnia prowadzi zdalnie zajęcia dla studentów spoza UE. Czy sankcje mogą mieć wpływ na prowadzoną przez nas działalność?

Tak. Rozporządzenia w sprawie sankcji często ograniczają transfer pewnych towarów i technologii opisanych bardziej szczegółowo w załącznikach do tych rozporządzeń, jak również tak zwanej „pomocy technicznej”. Technologia odnosi się, na przykład, do wiedzy lub umiejętności potrzebnych do rozwoju, produkcji lub wykorzystania wymienionych pozycji, zaś pomoc techniczna może mieć formę szkolenia lub doradztwa.

Wprowadzone zakazy mogą nakładać ograniczenia na współpracę w zakresie badań, realizacji projektów lub nauczania w niektórych sektorach z instytucjami i naukowcami mającymi powiązania z państwem objętym sankcjami.

10. NARUSZENIE SANKCJI JAKO RYZYKO TRANSAKCYJNE

Nabywcy oceniający potencjalne fuzje lub przejęcia oraz strony rozważające transakcje handlowe powinny zadbać o to, by ich badania *due diligence* obejmowały szczegółową ocenę ryzyka prawnego i biznesowego dotyczących sankcji oraz ich zdolności do spełnienia oczekiwań właściwych organów regulacyjnych w zakresie bieżącej staranności i przestrzegania prawa.

W kontekście fuzji i przejęć (M&A) badanie zgodności z sankcjami jest niezbędne do oceny ryzyka odpowiedzialności następcy prawnego za naruszenie sankcji. Przy zakupie częściowego pakietu udziałów, akcji lub aktywów danej spółki straty przez nią poniesione w związku z naruszeniami przepisów sankcyjnych popełnionymi przed zawarciem transakcji, a także związane z tym koszty utraty wizerunku, zmniejszą wartość inwestycji kupującego.

Jednym z podstawowych sposobów na zabezpieczenie się przed ryzykami sankcyjnymi są oświadczenia i zapewnienia sprzedawcy, w których deklaruje on kupującemu, że spółka prowadzi politykę zgodności sankcyjnej i że ani on, ani żaden podmiot wchodzący w skład grupy nie jest bezpośrednio lub pośrednio objęty sankcjami, oraz że prowadzona działalność jest w pełni zgodna z wszystkimi mającymi zastosowanie przepisami sankcyjnymi.

Co więcej, jeśli rozważana transakcja jest umową długoterminową, należy zadbać o to, by umowa przewidywała podstawę i warunki rozwiązania lub zawieszenia wykonywania umowy, jeśli dojdzie do naruszeń przepisów sankcyjnych, lub jeśli zmiany w prawie (umieszczenie kontrahenta na liście sankcyjnej, objęcie wymiany danym produktem zakazem eksportu/importu) spowodują, że kontynuowanie relacji będzie niezgodne z prawem.

Jeśli w wyniku przeprowadzonego *due diligence* zostaną zidentyfikowane ryzyka sankcyjne, dalsze postępowanie będzie zależać od tego, czy w wyniku takiego odkrycia nie można nawiązać relacji (na przykład, jeśli strona znajduje się na liście sankcyjnej), czy też można (i warto) nawiązać relację pomimo istniejących ryzyk pod warunkiem realizacji określonych warunków zawieszających np. uzyskania zezwolenia na eksport lub wdrożenia polityki zgodności z regulacjami dotyczącymi sankcji przewidzianymi w danej jurysdykcji.

W okresie poprzedzającym transakcję sprzedawca, który odkrył naruszenia, ponosi główną odpowiedzialność za zaprzestanie niezgodnego z prawem postępowania i wdrożenie działań naprawczych. O ile jednak niektóre kroki można podjąć dość szybko (aby zapobiec kolejnym naruszeniom przed zamknięciem transakcji), o tyle wprowadzenie rozwiązań systemowych (takich jak wprowadzenie lub gruntowna zmiana procedur zgodności) warto pozostawić kupującemu, zwłaszcza jeśli ma on odpowiedni program zgodności, który może wdrożyć w nabywanej spółce.

Inne obszary potencjalnej odpowiedzialności przy przeprowadzaniu badania *due diligence* spółek z UE obejmują weryfikację zgodności z sankcjami USA w odniesieniu do produktów wyprodukowanych za granicą. Wiele spółek europejskich nie zdaje sobie sprawy z tego, że ich produkty mogą podlegać amerykańskiej kontroli eksportu i sankcjom, ponieważ zawierają komponenty pochodzące z USA lub zostały wyprodukowane przy użyciu amerykańskiej technologii lub urządzeń (*de minimis rule*).

11. KONTROLA EKSPORTU

Zapewnienie zgodności w zakresie przepisów dotyczących sankcji **nie zwalnia z obowiązku przestrzegania przepisów dotyczących kontroli eksportu lub importu.**

Kontrola eksportu to przepisy, które regulują i ograniczają przepływ strategicznych produktów i technologii, informacji i usług (w tym pomocy technicznej i pośrednictwa) ze względu na prowadzoną przez dane państwo politykę zagraniczną i bezpieczeństwo narodowe.

Kontrola eksportu dotyczy w szczególności **uzbrojenia** oraz **produktów i technologii podwójnego zastosowania** (wykaz towarów podwójnego zastosowania jest integralną częścią rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/821 Rady (WE) z 20 maja 2021 r. i obejmuje ponad 2000 różnego rodzaju wyposażenia, sprzętu pomiarowego, materiałów czy technologii, takich jak na przykład niektóre włókna węglowe, chemikalia lub wyroby stalowe, urządzenia telekomunikacyjne, roboty, lasery, systemy nawigacji, urządzenia wykorzystujące funkcje szyfrowania itp.).

Ograniczenia eksportu mają szczególne znaczenie dla nowych lub powstających technologii, takich jak IoT, 5G, platformy cyfrowe czy chmury. Należy bowiem pamiętać, że transfer technologii i know-how to nie tylko fizyczny transfer produktów, ale przede wszystkim transfer technologii niematerialnych, czyli przekaz za pośrednictwem środków elektronicznych (np. wysłanie mejla, przekazanie informacji przez telefon lub w czasie wirtualnego spotkania), jak i transfer wiedzy i umiejętności (np. pomoc techniczna, prace badawcze prezentowane na konferencjach naukowych itp.).

Zakres ograniczeń i obowiązków regulacyjnych (np. uzyskanie zezwolenia na eksport, zgłoszenie importu) zależy od **rodzaju towaru, kraju pochodzenia lub przeznaczenia, odbiorcy lub końcowego zastosowania.**

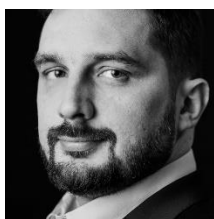
12. AUTORZY



Łukasz Lasek
adwokat, wspólnik
lukasz.lasek@wardynski.com.pl



Anna Olejniczak-Michalska
radca prawny
anna.olejniczak-michalska@wardynski.com.pl



Stanisław Drozd
adwokat, partner
stanislaw.drozd@wardynski.com.pl



Stefan Feliniak
radca prawny
stefan.feliniak@wardynski.com.pl



Joanna Krakowiak
radca prawny
joanna.krakowiak@wardynski.com.pl

**WAR WSP
DYN ÓLN
SKI+ ICY•**

WARDYŃSKI I WSPÓLNICY

AL. UJAZDOWSKIE 10

00-478 WARSZAWA

TEL.: +48 22 437 82 00, 22 537 82 00

FAKS: 22 437 82 01, 22 537 82 01.

E-MAIL: WARSAW@WARDYNSKI.COM.PL

WWW.WARDYNSKI.COM.PL

KRAKÓW

UL. LUDWINOWSKA 7/5

30-331 KRAKÓW

TEL.: + 48 12 290 86 20

FAKS: + 48 12 290 86 21

KRAKOW@WARDYNSKI.COM.PL

POZNAŃ

UL. MARCELIŃSKA 90

60-324 POZNAŃ

TEL.: + 48 61 651 87 00

FAKS: + 48 61 651 87 01

POZNAN@WARDYNSKI.COM.PL

WROCLAW

UL. GWIAZDZISTA 66

53-413 WROCLAW

TEL.: + 48 71 348 86 00

FAKS: + 48 71 348 86 01

WROCLAW@WARDYNSKI.COM.PL