

## Новые перспективы торгового сотрудничества Украины и Ирана



**Иван Касынюк,**  
адвокат, партнер AGA Partners



**Ольга Кучмиенко,**  
PhD, юрист AGA Partners

Торговые отношения Украины и Ирана можно сравнить с картой путешествий: с годами открываются новые интересные пути сотрудничества. Так, после ослабления санкций отношения между странами значительно потеплели. Более того, на дипломатическом уровне начались обсуждения новых путей финансового сотрудничества. Безусловно, что любые наработки в этой сфере позитивно повлияют на экспортно-импортные отношения между Украиной и Ираном.

### Карта финансового сотрудничества Украины и Ирана

После снятия санкций представители обеих стран не раз обсуждали пути расширения финансового сотрудничества. На самом деле выбор опций довольно внушительен:

- - открытие иранского банка в Украине;
- - установление корреспондентских отношений между украинскими и иранскими банками;
- - открытие линии валютного свопа<sup>1</sup>.

Очевидно, что обе страны более чем заинтересованы в успешной реализации таких планов. Остановимся на каждом из них более подробно.

#### **Открытие иранского банка в Украине**

По информации из открытых источников известно, что уже летом 2017 года НБУ заявил о готовности предоставить лицензии иранским банкам, которые не нарушают режим санкций. Дело за малым – найти иранский банк, который готов «зайти» в Украину.

По сути, речь идет об открытии филиала или представительства иностранного банка. Законодательством Украины установлен ряд требований, которые должны быть выполнены для аккредитации филиала. Если НБУ установит, что все требования выполнены, то филиал/представительство будет внесен в государственный реестр банков и получит соответствующую лицензию.

### **Установление корреспондентских отношений между украинскими и иранскими банками**

По сути корреспондентские отношения – это договорные отношения между банками с целью взаимного исполнения банковских операций. Так, корреспондентский счет предназначен для отображения расчетов, которые осуществляет один банк по поручению и за счет другого банка на основании корреспондентского соглашения.

Например, счет Продавца находится в украинском банке, а счет Покупателя – в иранском. Если прямых корреспондентских отношений между банками нет, то банк Покупателя должен найти банк или банки посредников. Очевидно, что более выгодным и прогнозируемым вариантом сотрудничества является установление корреспондентских отношений с конкретным банком в Иране.

Важно, что корреспондентские отношения могут быть установлены с любым иранским банком, который не находится в санкционных списках.

Для «трейдеров» это создает возможность более оперативно обмениваться документами по банковским каналам, осуществлять оплату с меньшими комиссиями.

### **Открытие линии валютного свопа**

Летом 2017 года Украина и Иран на очередной официальной встрече обсудили перспективы финансового сотрудничества. Не обошлось на этой встрече и без упоминания своп-линий между двумя странами<sup>2</sup>. Украина уже имеет успешный опыт в этой сфере. Например, в 2015 году Украина активировала валютную своп-линию с Китаем.

Своп-линия – временное двустороннее соглашение между центральными банками двух стран. Так, банки обязуются продавать друг другу валюту по курсу, установленному на момент открытия своп-

линии<sup>3</sup>. Фактически оба центральных банка эмитируют свою валюту и сразу обмениваются ею на валюту другого центрального банка. Указанный механизм впервые был использован в 2008 году во время мирового финансового кризиса и показал себя достаточно эффективно, чтобы остаться в практике международных банковских отношений.

Для Украины и Ирана своп может стать находкой, решив важный вопрос – какую выбрать валюту платежа за поставленный товар. Важно, что Центральный банк Ирана не находится в санкционном списке, а это означает, что НБУ и ЦБ Ирана имеют зеленый свет для открытия валютного свопа.

Поэтому самое время перейти к приятным бонусам финансового сотрудничества между странами для украинского бизнеса.

### **Как повлияет потепление финансовых отношений с Ираном на украинских экспортеров?**

На первый взгляд, может показаться, что такие перспективы слишком глобальны, чтобы заинтересовать бизнес. Как это касается трейдера или отдела исполнения контрактов, вообще и подумать страшно... Однако второй и все последующие взгляды открывают абсолютно новый мир возможностей.

#### **№1. Валюта платежа**

Как известно, торговля с Ираном аграрными товарами была возможна даже до снятия санкций, однако с некоторыми ограничениями. Одним из краеугольных камней всегда была оплата за товар, а точнее – валюта платежа. По ряду причин доллар – далеко не всегда подходящая опция из-за скрупулёзных проверок в американских банках и угроз блокировки платежа для выяснения потенциально санкционных деталей сделки. Поэтому импортеры аграрной продукции в Иран со всего мира используют евро, фунты стерлингов, российские рубли, арабские дирхамы.

Очевидно, что пока гривни в этом списке нет. Однако возможность открытия валютного свопа между странами может открыть новый мир для украинских трейдеров в частности и экономики Украины в целом.

Так, иранские покупатели, судовладельцы, страховые компании смогут и будут заинтересованы производить расчеты в гривнях. Это снизит санкционные риски, позволит украинским экспортёрам не думать о продаже валютной выручки, создаст дополнительную мотивацию заключать контракты на компании, зарегистрированные в Украине. Более того, для украинских экспортеров уменьшение операционных затрат на валютный обмен означает увеличение маржинальности. Если все указанные «плюшки» заинтересуют бизнес, то выиграет и украинское государство: увеличение товарооборота, объема налогов и доходной части бюджета.

## **№2. Форма оплаты**

Корреспондентские отношения и открытие филиала иранского банка в Украине могут решить множество сложностей с выбором формы оплаты, а именно: обеспечить большую безопасность и меньшую стоимость. Так, форма оплаты – точка встречи интересов сторон и в торговых контрактах согласовывается не менее рьяно, чем цена и качество товара. Ведь Продавец всегда желает отдать оригиналы документов как можно позже (после получения оплаты за товар), а Покупатель – как можно раньше (до оплаты товара). Положение в контракте относительно оплаты с помощью банковских каналов несколько нивелирует такой конфликт и создает новый общий интерес – как сократить время и затраты на транзакцию.

Продавец предоставляет документы и дает инструкции банку не передавать такие документы Покупателю до момента получения оплаты. В таком случае Продавец может спать спокойно и не беспокоиться, что он не останется без документов, оплаты и с туманными перспективами найти своего покупателя где-нибудь в Иране. Условия спокойного сна обычно следующие:

- авторитетный банк, который не позволит себе нарушить инструкции продавца и не выдаст оригиналы до получения оплаты;

- уверенность, что передача документов по банковским каналам не нарушит срок предоставления документов по контракту.

«Как же можно решить такие задачи на межгосударственном уровне?» — спросите вы. «С помощью расширения финансового сотрудничества», – ответим мы, а именно:

1. - установление прямых корреспондентских отношений между банками двух стран значительно ускорит процесс передачи документов и уменьшит риск излишне тщательной проверки документов «compliance» службой банка, если платеж не будет проходить через европейский/американский банк. Оплата в гривне исключает такую возможность;

1. - открытие филиала иранского банка в Украине позволит сторонам открыть счета в одном банке, это уменьшит затраты на банковскую комиссию при оплате. Воспользоваться такой возможностью или нет – решать сторонам. Однако мы рекомендуем учитывать «условия спокойного сна», принимая такое решение.

В то же время, если все планы осуществляться и 2018 год ознаменуется расширением финансовых отношений Украины и Ирана, спешить пользоваться новыми возможностями стоит крайне аккуратно. Так, мы всегда рекомендовали клиентам пользоваться услугами уважаемых европейских банков. Их преимуществом является надежность, четкие гарантии исполнения условий по передаче оригиналов документов.

Если стороны решат рискнуть и воспользоваться новыми возможностями и новыми путями оплаты, то минимизировать риски можно следующим образом:

1. - проверить отсутствие банка и его бенефициаров в санкционных списках;

2. - выбрать банк с хорошей репутацией;
3. - начинать торговлю небольшими партиями с возможностью приостановить поставку следующих партий до поставки предыдущих согласно контракту.

## Перспективы расширения карты сотрудничества между Украиной и Ираном

После ознакомления с новостями украино-иранских отношений у аграриев может возникнуть вполне резонный вопрос – насколько реальна реализация указанных перспектив в ближайшее время. К сожалению, однозначный ответ на этот вопрос найти сложно. С одной стороны, на фоне ослабления санкций и достаточно продолжительной истории отношений между странами такие перспективы кажутся вполне реальными. С другой стороны, после инаугурации Дональда Трампа в 2017 году риторика США в адрес Ирана несколько ужесточилась. Как это отразится на мировой политике санкций и как ситуация будет развиваться в 2018 году – посмотрим уже в скором времени.

### Выводы

Украина и Иран могут стать идеальными партнерами в аграрной и энергетической сферах. Дело осталось за механикой процесса – как сделать такое сотрудничество выгодным и безопасным для всех его сторон. Расширение карты финансовых отношений является необходимым и важным шагом в этой связи.

Важно, что страны уже начали диалог, который по большому счету одинаково выгоден обеим сторонам. Поэтому существуют все основания быть оптимистами. Однако в помощь оптимизму не помешают и несколько рекомендаций компаниям, торгующим с Ираном:

1. Всегда проверяйте санкционные списки: покупатель, собственник судна, агент, сюрвейер, банк и другие участники сделки не должны быть подсанкционными лицами.

2. Прописывайте в контракте, что дата платежа – дата зачисления денег на счет продавца. Любые риски задержки в зачислении денег на счет продавца в связи с банковскими процедурами и проверками – за счет продавца.

3. Если оплата осуществляется по аккредитиву или инкассо с предоставлением документов по банковским каналам, выбирайте уважаемый европейский банк. Если планы финансового сотрудничества осуществляются, тщательно проверяйте выбранный банк перед началом сотрудничества.

4. В контракте прописывайте возможность поставки и оплаты частями с возможностью прекратить/изменить условия сотрудничества в случае задержек с оплатой.

В любом случае, успех любит смелых! Желаем вам удачи, новых горизонтов в 2018 году!

<sup>1</sup> <https://financialtribune.com/articles/economy-business-and-markets/68186/ukraine-seeks-linkup-with-iranian-banks>

<sup>2</sup> <https://financialtribune.com/articles/economy-business-and-markets/68186/ukraine-seeks-linkup-with-iranian-banks>

<sup>3</sup> <https://www.thebalance.com/swap-line-definition-purpose-examples-3305966>