

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР

I. МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДО ВОЙНЫ

Финансирование внешней торговли до войны в разных странах происходило различным образом. Экспортные фирмы, связанные в течение многих лет со своими покупателями, зная их кредитоспособность, имели возможность продавать товары в кредит, учитывая полученные векселя в своих банках на тех же основаниях, как и векселя, получаемые по операциям внутри страны. Широко развитая сеть корреспондентских отношений между банками позволяла проверять кредитоспособность покупателя и тем самым делала вексельный материал подвижным.

Но уже и в довоенные годы для финансирования оборота с отдельными странами, гл. обр. рынками колониального и полуколониального характера, были созданы специальные формы финансирования внешней торговли.

В первую очередь такого рода специальные институты возникли в Англии, — в финансовом сердце довоенной торговли.

В Англии финансирование внешней торговли было сосредоточено гл. обр. в коммерческих банках, хорошо знавших иностранные рынки и приспособленных к условиям торговой работы. Выгодное положение лондонского денежного рынка привело к тому, что лондонские банки заняли первое место в деле обслуживания финансирования внешней торговли не только Англии, но и других стран. Английские банки создают сеть филиалов не только в колониях, но и в европейских странах. Ллойд-банк, Барклей-банк и другие крупные банки Англии незадолго до войны начинают распространять свою деятельность за пределы Англии.

Германия значительно рационализировала организацию финансирования внешней торговли и приспособилась к обслуживанию разнообразных рынков сбыта германской продукции.

В Германии, в течение последнего полувека до войны, особую роль в финансировании внешней торговли играют экспортные фирмы. Свыше полутора тысяч германских фирм занима-

лись обслуживанием экспорта, а экспортно-импортными операциями занималось около трех тысяч фирм. Роль экспортных германских фирм состояла гл. обр. в обеспечении производителям экспортного товара надежной клиентурой, обеспечении правильного проведения этого товара на экспортные рынки, и вместе с тем они выполняли роль финансирующих институтов. Как правило, такого рода фирмы, получая нормальные банковские кредиты на английском и других европейских денежных рынках (Голландия, Швейцария), предоставляли этот кредит импортеру германских товаров по более высокой ставке и на более длительный срок.

Такого рода финансирование позволяло этим фирмам рассчитывать с поставщиками экспортной продукции наличными и получать соответствующие скидки с цен.

Огромный темп развития германской индустрии в довоенные годы, необходимость искать рынки сбыта, конкуренция с Англией за рынки сбыта, — привели к тому, что в Германии в последней четверти прошлого столетия был создан Дейтш-банк, банк, имевший своей целью организовать финансирование внешней торговли. Этот банк создал свои филиалы. Другие крупные немецкие банки создали также свои филиалы в важнейших пунктах Европы: в Швейцарии, Дании, Скандинавии, на Балканах, в Италии и т. д.

Развитие внешней торговли, так обр., содействовало созданию соответствующих рычагов финансирования внешней торговли.

В России также были образованы отделения иностранных банков: американского, французского банка (Лионский кредит, Националь-банк) и др.

II. ВОЙНА И ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Война внесла большое изменение во всю организацию дела финансирования внешней торговли. Перевод промышленности наиболее индустриальных евро-

пейских стран на производство военного снаряжения сократил экспорт этих стран. Страны Центральной Европы были почти блокированы, их внешняя торговля была сведена к незначительным размерам. Отделения германских банков были ликвидированы (за некоторым исключением).

Зато весьма значительно возрос весь оборот внешней торговли С.-А. Соед. Штатов. Огромные военные поставки для воюющих стран привели к тому, что американские банки значительно расширили свою активность. В период 1914—1919 гг. был издан целый ряд законов, которые облегчили работу американского банковского аппарата по обслуживанию внешней торговли. Если в начале настоящего столетия закон разрешал национальным банкам, имеющим капитал свыше 1-го млн. долларов, помещать 10% своих средств в акциях банковских институтов, занимающихся операциями вне Америки, то затем это право было предоставлено мелким национальным банкам, независимо от размера их капитала.

Впоследствии было разрешено национальным банкам, имеющим капитал свыше 1-го млн. долларов, открывать отделения за границей, в то время как на территории С.-А. Соед. Штатов открытие отделений этих банков было запрещено.

После войны, в 1919 г., т. н. закон Меджа создал новый тип кредитных учреждений, специально предназначенных для работы за границей. Такого рода американские институты не имеют права принимать депозиты в пределах С.-А. Соед. Штатов, за исключением лишь тех случаев, когда эти операции связаны с иностранными операциями. Таким институтам разрешено акцептировать траты в размерах, превышающих в 10 раз их основной капитал.

Эта активность Америки в деле создания институтов финансирования внешней торговли значительно ослабла после пережитого ею кризиса 1921 г. Экспортные операции Америки сократились, и в результате — ряд таких институтов ликвидировался.

В настоящее время происходит борьба между нью-йоркским и лондонским рынком, борьба за гегемонию на денежном рынке, что вновь создает особую экспансию С.-А. Соед. Штатов в деле финансирования внешней торговли.

III. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД

Послевоенный период и особенно послевоенные экономические потрясения, пережитые Европой, ослабили кредитную дисциплину в ряде стран. Целый

ряд фирм потерял вследствие возникновения новых таможенных барьеров свои рынки сбыта и был разорен. Инфляция и почти полное обесценение валют ряда стран также разорило многие фирмы и привело к огромному числу банкротств.

Все эти обстоятельства выдвинули перед основными экспортирующими странами задачу изыскания новых форм финансирования внешней торговли под углом зрения страхования кредитов, при чем страхование кредитов, помимо обычного риска, который был известен также и до войны, имело целью также страхование политическое, поскольку ряд стран переживал в первые годы после войны политическое потрясение — в связи с революционным подъемом. Вполне понятно, что страхование от политического риска в известной степени берет на себя государство, в определенном проценте, с тем, что в остальной части риск берется как экспортной фирмой или банком, так и страховым обществом.

Формы правительственных гарантий различны. В одних странах государственное страхование производится путем декрета о гарантии, отчасти за счет ассигнований на борьбу с безработицей или путем переучета векселей, получаемых экспортёрами в государственных банках. Естественно, что бюджет в известной степени страхует кредиты за счет именно этого фонда. В других случаях создаются специальные экспортные институты по страхованию кредитов: такие институты были созданы в Англии, а в последнее время и в Италии.

IV. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ И СССР

Вся сложность дела страхования кредитов заключается в необходимости иметь полную информацию о кредитоспособности покупателя, что требует обычно больших расходов по содержанию информационных бюро и т. д. Кроме того, поскольку страхование риска требует лимита кредита для определенной фирмы, страховое о-во должно знать размер кредита, предоставленного данной фирме. Все эти элементы совершенно отпадают при предоставлении кредитов в СССР.

В делах СССР имеется уже определенная перестраховка. Поскольку советский экспорт осуществляется широким кругом государственных и кооперативных организаций и охватывает разные стороны хозяйства (сел. хоз-во, промышленность, кустарную продукцию, вывоз сырья, полуфабрикатов, готовых товаров и продуктов питания), то естественно, что перестраховка в данном случае имеется.

Кроме того, вся система построения экспортно-импортных и валютных планов СССР построена на том, что все экспортные ресурсы централизованы и валюта, выручаемая за экспорт, добываемое золото и другие драгоценные металлы мобилизуются государством. В отношении импорта политика сводится к ограничению его рамками возможных для расчетного баланса размеров. К тому же государство при построении планов, в первую очередь, обеспечивает оплату всех платежей по возникающим обязательствам. Так обр. риска при предоставлении кредитов СССР нет и не может быть.

Часто приходилось слышать, что эта система построения импорта и производства валютных платежей, практикуемая Советским союзом, действительно максимально обеспечивает кредиторов СССР. Но многими экономистами и финансистами, изучающими нашу систему и кредитоспособность Союза, высказываются опасения, что Советский союз, базирующийся свой экспорт гл. обр. на продукции сел. хоз-ва, в случае неурожая может быть поставлен в затруднительное положение в отношении платежей. Следует иметь в виду, что и это предположение является ошибочным. В советском экспорте промышленный экспорт значительно обогнал довоенные размеры и проявляет тенденцию к бурному росту. Больше половины нашего экспорта составляет промышленный экспорт. В области с.-х. экспорта повышается удельный вес продуктов животноводства, экспорт которых является более устойчивым и менее зависит от результатов урожая. Хлебный экспорт, вследствие изменения всей структуры хозяйства СССР, перераспределения национальных благ, значительно сократился и в последний год составляет очень небольшой процент всего нашего экспорта. Планирование экспорта и импорта на ближайший период строится с таким расчетом, что нехлебный экспорт является основой нашего импортного плана, а экспорт хлеба предназначается на увеличение валютных резервов. Так обр. экспорт хлеба элиминируется на расчетов при построении импортных и валютных планов.

Правительственные гарантии имеют для Союза значение потому, что за границей об СССР еще не изжиты ложные представления, во многих кругах имеется туманное представление о методах ведения хозяйства СССР. Правительственная гарантия, вроде германского трехсотмиллионного кредита, означает подтверждение иностранного правительства, что никакого политического риска в делах с СССР

нет; фирмы и банки могут совершенно спокойно пойти на предоставление своих товаров в кредит.

Характерно еще и то, что, по имеющимся у нас сведениям, многие фирмы и отдельные капиталисты, имеющие свободные средства, вкладывают свои деньги в скудку векселей государственных организаций, т.е. считают, что оплата таких обязательств гарантирована, а между тем векселя эти приносят им гораздо больший доход, чем если бы они помещали эти деньги в ценные бумаги, приносящие меньший дивиденд.

Очень многие фирмы оставляют векселя наших советских организаций у себя в портфеле, не направляя их в банки. Это лучше всего видно из факта, что об-во Ифаго, созданное немецкими банками для проведения через него векселей Берлинского торгпредства по трехсотмиллионному кредиту, получало для учета лишь часть векселей; очевидно фирмы-экспортеры предпочитали держать эти векселя в портфеле.

Лишь в прошлом году, когда Рейсбанк стал сильно нажимать на изъятие значительных сумм из денежного обращения, дополнительная часть векселей поступила к учету в банки.

V. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАШЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В деле финансирования внешней торговли за период 1920—1928 гг. пройдено несколько этапов.

Первый период восстановления нашей внешней торговли в 1920—1922 гг. характеризовался тем, что внешняя торговля сводилась, гл. обр., к экспорту нерентабельных экспортных масс товаров. Продажа товаров производилась за наличный расчет, но поступления валюты были незначительны.

Импорт производился гл. обр. за счет реализации золота государственного казначейства. Вся система внешней торговли базировалась так обр. на средствах государственного казначейства.

Лишь с 1922 г. была организована в недрах НКТорга Государственная экспортно-импортная контора РСФСР, а затем и республиканские госторги. Кооперация и отдельные промышленные объединения вступают во внешне-торговый оборот. В ряде стран возникают торговые представительства со своими финансовыми отделами. На окраинах создаются банки. На Д. Востоке открывается Дальне-восточный банк. В Англии для финансирования торговли с СССР создается банк Аркос Бенкинг Корпорейшен. Организуется ряд кооперативных банков.

В Москве создается Российский коммерческий банк, превращенный затем в Банк для внешней торговли.

VI. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПОСЛЕ РЕВОЛЮЦИИ

При централизации всего дела внешней торговли и наличии ряда крупнейших организаций, занимающихся экспортно-импортными операциями, вопросы финансирования импорта могут быть освещены лишь при рассмотрении всей системы финансирования внешней торговли.

Экспорт России до революции находился гл. обр. в руках крупных иностранных фирм, имеющих своих представителей в России. Эти крупные фирмы давали заказы, покупали товар у заготовителей. Лишь в отношении очень ограниченных количества товаров русские фирмы стали выходить на внешний рынок.

Экспортные русские товары по своим стандартам не всегда соответствовали требованиям иностранных рынков. Заготовленные товары часто перебрасывались за границу и смешивались с товарами других стран. Естественно, что в этих условиях, до момента осуществления крупных заготовок, финансирование заготовок русскими фирмами шло за счет собственных средств крупной заготовителя и за счет средств русских банков, а финансирование за счет иностранных капиталов получалось лишь в той степени, когда на сцену выступал заграничный покупатель товара.

После революции экспортные заготовки сосредоточились примерно в 100 организациях (государственных организаций около 70, кооперативных — 20, концессионных предприятий и смешанных обществ — 10). Кроме этих организаций, специально занимающихся экспортно-импортными операциями, имеется тоже ряд организаций, у которых экспорт является делом побочным при основных операциях по снабжению внутреннего рынка.

Сосредоточение экспортных товаров в руках определенного круга заготовителей, централизация реализации экспортных товаров за границей в руках торгпредств — дают возможность значительно лучше, чем это имело место до революции, учесть суммы капиталов, вложенных во внешнюю торговлю.

Собственные капиталы организаций, занимающихся специально экспортом и импортом, составляли на 1 октября 1927 г. 148 млн. руб. Кроме того, финансирование экспорта организациями, занимающимися наряду с экспортом и другими операциями, ориентировочно можно определить в 25—30 млн. руб. Основные средства на финансирование

заготовок до момента придания им товарного характера черпаются из этих ресурсов. Но далее, как только заготавливаемый товар приобретает вид, позволяющий получить подтоварную ссуду в советских банках, стоимость товара оплачивается нашими банками, и деньги направляются на другие заготовки. Лишь в отношении некоторых товаров практикуется система целевых ссуд. Средства советских банков, вложенные в финансирование внешней торговли, на 1 октября 1927 г. составляли примерно 413 млн. руб.

На ряду с этим, одним из небольших, но все же существенных источников финансирования экспорта являются авансы иностранных покупателей и брокерских фирм. Это гл. обр. имеет место в отношении крупных массовых товаров, по которым имеются специальные длительные договоры советского экспортера с иностранным покупателем. Договоры эти разнохарактерны. В одних случаях такие договоры имеют целью увеличить капитальные вложения в данные экспортные отрасли хозяйства (маслозаводы, склады, хранилища и т. п., капитальные вложения в асбестовое дело, марганец и т. д.), и в таких случаях аванс дается на несколько лет. В других случаях — это финансирование заготовок на срок 3—6—9 месяцев, с тем, что аванс выдается в определенном проценте от стоимости товара и удерживается при поставке товара по договору. Договоры этого характера имеются в отношении яиц, масла, леса и пушнины. Общая сумма таких увеличенных авансов составляет более 20 млн. руб.

Смешанные о-ва также привлекают средства в экспортные заготовки, но сумма этих средств сравнительно незначительна.

Взаимоотношения с крупными банками в отношении экспорта и финансирования заготовок играют меньшую роль, чем получение подтоварных ссуд. Остатки товаров у торгпредств СССР за границей колеблются в разные сроки от 65 млн. руб. до 100 млн. руб. Связи с банками таковы, что основные экспортеры имеют возможность получать гарантийные кредиты по товарам, находящимся в портах. Само собой разумеется, что товары, отправленные за границу, закладываются в заграничных банках.

Заготовитель, получая под залог товаров от 75 до 85% их стоимости, обращает эти средства для новых заготовок. Средства, вложенные в экспорт банками СССР, превышают 200 млн. руб., а привлеченные средства за границей достигают 100 млн. руб.

Нельзя считать, что такое привлечение иностранных кредитов является до-

статочным. Объясняется это в значительной степени тем, что первые годы банки не были вовлечены в обслуживание нашего внешнеторгового оборота. Задача привлечения банков в известной степени намечена, но еще не разрешена.

VII. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИМПОРТА

Восстановление закупок СССР за границей должно быть отнесено к 1920 г. В первый период финансирование импорта происходило гл. обр. за счет государственного казначейства. Изношенное оборудование требовало значительного импорта и еще в большей мере необходимо было импортное сырье и полуфабрикаты для снабжения восстанавливавшегося товарного рынка. Ни о каких кредитах в этот период не могло быть и речи. Больше того, предубеждение и настроенные европейские стран в отношении СССР было таково, что даже реализация золота из СССР встречала затруднения, а в некоторых странах были изданы специальные законы о запрещении ввоза советского золота, как, напр., в С.-А. Соед. Штатах. К вывозу золота Советский союз должен был прибегнуть, потому что никакой иностранной валюты в СССР не было.

Первые шаги к получению кредитов по существу сводили на нет весь смысл получения кредита. Кредит, полученный в Швеции для поставки в СССР, был почти на все 100% обеспечен депонированным золотом. Реализация золота производилась в такой мере, в какой предстояли платежи по полученному кредиту. Фирмам, принявшим заказы, СССР вынужден был давать значительные авансы, т. е. только при этом условии фирмы соглашались заключать договоры по поставке импортных товаров. Весь этот этап в очень многом напоминал период товарообмена, период первой стадии развития внешней торговли в самые отдаленные от нашего времени века.

Второй этап начинается с 1922 г. К этому времени, благодаря существованию большой разницы цен на экспортные товары на внутреннем и внешнем рынках, начинает осуществляться нормальный экспорт Советского союза. Связи организованного Государственного банка и органов НКТорга с иностранными банками сильно возрастают. Опыт работы с импортирующими организациями Союза укрепляет доверие к наиболее инициативным торгпредствам СССР. Наконец, значительные средства, находящиеся в иностранных банках, укрепляют доверие к кредитоспособности СССР.

1923 г. подвел более прочную правовую базу под внешнюю торговлю Советского союза. Признание СССР рядом крупных европейских стран,

значительно большее общение, установившееся между СССР и Западом, рассеяло те ложные представления, которые имелись о хозяйстве Советского союза за границей. К этому времени Российский коммерческий банк, созданный для финансирования внешней торговли, входит в связь с некоторыми иностранными банками в Германии и Англии. В дело кредитования внешней торговли вовлекаются иностранные капиталы, которые достигают за 1922/23 г. суммы около 35 млн. руб. Характер получаемых кредитов — гл. обр. товарный. Кредиты эти были краткосрочными, от 3 до 6 месяцев, и лишь в отношении отдельных сделок кредиты предоставлялись на несколько более длительные сроки.

Фирмы, предоставлявшие кредит, все же искали способа перучить полученные от советских торговых организаций векселя. В ряде районов создавались финансовые группы, занимавшиеся перучением советских векселей как промыслом.

Вполне понятно, что в этот период за перучит векселей такие организации брали процент, в несколько раз превышающий нормальную стоимость кредита в этих странах. Такого рода посреднический учет советских векселей значительно удорожал стоимость импортируемых товаров.

1923/24 г. дает значительный рост притока иностранных капиталов. Последующие 4 года были годами подлинного установления нормальных деловых и финансовых связей с иностранными рынками. Особое место в отношении заказов начинают занимать фирменные кредиты, которые резко возрастают. Почти исчезает необходимость в выдаче авансов при заключении договоров по поставкам импортных товаров.

Те отрасли промышленности, с которыми установились более длительные взаимоотношения, как то: текстильное машиностроение в Англии, крупные электротехнические предприятия Германии и Англии, предоставляют СССР кредит с конечным сроком платежа через 3—4 года, а в некоторых случаях и больше.

В отношении финансирования закупок биржевых товаров импортирующие организации Союза постепенно отходят от получения фирменных кредитов, которые обходятся значительно дороже, и переходят к использованию банковских акцептов.

Отдельные крупные контрагенты и брокерские фирмы, заинтересованные в обслуживании закупок Советским союзом биржевых товаров, содействуют расширению банковских кредитов на закупаемые товары. Постепенно сами сроки кредита также расширяются: сначала товары оплачивались при

погрузке на пароход; затем сроки расчета переносятся к моменту перехода груза через Гибралтар, или через последний европейский порт Балтийского моря или в Северном океане; еще позже кредиты предоставлялись до поступления товаров в советский порт и, наконец, в определенном проценте начали предоставляться на территории СССР. Процент этот увеличивается, и в настоящее время по целому ряду товаров, находящихся на территории СССР, предоставляются кредиты на 3—6 месяцев.

Ряд фирм, желая обеспечить за собой советский рынок и получая право консигнации, идут на кредитование советского покупателя с момента получения товара со склада на 6, 9 и даже 12 месяцев.

В общем и целом, за эти годы путем развития кредитов по импорту, СССР пришел к сумме 500—600 млн. руб. привлеченных фирменных и банковских кредитов. Привлеченные непосредственно банковские кредиты не столь велики. Характер кредитов продолжает оставаться кредитом фирменным. Но банковский кредит более благоприятен и выгоден для СССР, чем фирменный.

По своему характеру часть этих кредитов, приблизительно 25%, являются долгосрочными, сроком на 2—4 и более лет. В остальной части эти кредиты являются краткосрочными. Но именно этот краткосрочный характер кредитов обязывает Советский союз к осторожному их использованию. В ряде случаев НКТорг СССР отказывается от использования кредитов, если срок их недостаточно значителен. Такая политика совершенно неизбежна, потому что НКТорг обязан во что бы то ни стало обеспечить при всех условиях все платежи советского импортера и экспортера за границей. За последние годы за границей в среднем заключается до 40 тыс. сделок по импорту в год, и за все это время не было ни одного случая неплатежа какого-либо хозоргана СССР за границей. Импортный план строится с таким расчетом, чтобы в первую очередь экспортная выручка обеспечивала платежи по имеющимся за границей обязательствам и оплату тех возникающих за границей расходов, которые предостоят для получения оборудования (страхование, фрахт, проценты и проч.), и лишь часть свободных остатков отправляется на закупку импортных товаров. Другая часть свободного остатка идет на создание валютных резервов на случай неурожая и не выполнения экспорта хлеба.

Независимо от такой осторожной политики СССР в получении кредитов за границей, всегда имеются инвалютные ресурсы и запасы товаров, которые обеспечат все платежи СССР за гра-

ницей на срок не менее, чем в течение 2—2½ месяцев. Случайные кассовые перебои, так, обр., не могут отразиться на платежеспособности советских хозяйственных организаций за границей.

В отношении стоимости кредита также произошла значительная эволюция. В первый период развития внешней торговли СССР стоимость кредита была значительной и достигала 40% годовых, а иногда и выше. На торговлю с СССР вначале смотрели, как на дело риска, и по крайней мере на 40—50% страховали себя от этого риска. Часть векселей советских покупателей выбрасывалась на рынок и скупалась как товар спекулятивный. Стоимость кредита снижалась по мере развития внешней торговли Союза, при чем характерно, как это характерно и для всякого спекулятивного дела, что несмотря на то, что Советский союз в одинаковой мере отвечал за свои торгпредства, векселя разных торгпредств учитывались из различного процента. Напр., векселя, выданные в Польше и Австрии, учитывались на рынках Англии, Голландии и др. стран из более высокого процента, чем векселя, выданные торгпредствами Англии и Германии.

Создание прочных связей с фирмами и банками меняет положение советских векселей на денежном рынке Европы. Векселя советских организаций начинают проводиться по нормальным каналам банковского оборота, и к 1927 г. даже на спекулятивном рынке советские векселя появляются лишь как исключение. Гл. обр., такие векселя выбрасываются на рынок в момент банкротства отдельных фирм или кризисных затруднений отдельных отраслей промышленности, желающих досрочно получить деньги. Но и в этом случае векселя даются со скидкой не более 13—15%.

Особое внимание, которое уделяется правительствами европейских стран делу экспорта, и, в частности, желание обеспечить за собою сбыт товаров в СССР, что имеет особое экспортное значение, в виду широкого развития советского хозяйства, индустрии страны и роста потребностей широких масс населения, привело к тому, что со стороны правительств разных стран, прямо или косвенно, принимаются меры к облегчению закупок СССР.

Поскольку ограничение импорта Советского союза вызывается относительно незначительными размерами советского экспорта, в течение последних двух лет были проведены правительственные гарантии по заказам СССР. Первая правительственная гарантия экспортных кредитов была проведена в Германии в размере 300 млн. марок. Облдегерманское правительство, совместно с правительствами отдельных стран, входящих в состав Герма-

нии, гарантировало 60% кредита, предоставляемого СССР; остальные 40% гарантируются банками и фирмами. Банки, в свою очередь, привлекли в это дело, в форме переучета покупательских векселей СССР, Голландию. Кредит предоставлен в одной части с платежом через два года с момента заказа, а частично более длительного порядка с конечным сроком платежей через четыре года с момента дачи заказа. В целом кредит должен был дать 2½ года кредита в среднем.

Гарантия советских заказов была проведена норвежским правительством по операциям по закупке сельдей, но в виду того, что СССР имел возможность закупить этот товар по более дешевой цене и не на худших условиях, правительственная гарантия не была использована.

Помимо правительственной гарантии кредита, была предоставлена СССР гарантия на 100 млн. шиллингов Венской городской коммуной, стремящейся сократить безработицу, особо сильную в Вене. Гарантии Венской коммуны были проведены совместно с 3 крупнейшими банками Австрии.

Проведена гарантия экспортных кредитов в Дании, при чем часть из них использована для финансирования закупок СССР. В отдельных случаях кредит предоставляется также с конечным сроком платежа через 4 года.

Кроме того, заключены соглашения о кредите с крупными европейскими банками. Напр., с одним из крупных английских банков имеется соглашение о кредите на сумму около 100 млн. руб. Это, гл. обр., имеет место в отношении банков, связанных с определенными отраслями промышленности и желающими прийти на помощь своим комитентам.

Значение гарантийных кредитов состоит в том, что эти кредиты не обременяют кредитных лимитов соответствующим

фирм. Вместе с тем, такого рода кредитные гарантии имеют и то положительное значение, что они устраняют еще не изжитое ошибочное представление отдельных европейских фирм о положении в СССР. Такая гарантия со стороны правительства означает, что правительство данной страны избавляет каждую отдельную фирму от этой части вопроса предоставления кредита СССР.

Следует также учесть, что соотношение привлеченных заграничных кредитов и капиталов, вложенных во внешнюю торговлю советскими специальными организациями, ничтожно по сравнению с кредитоспособностью нашей внешней торговли. В сущности, организации, которые занимаются внешней торговлей, особенно импортом, являются комиссионерами и поставщиками для промышленности, транспорта, кооперации, торговли и сел. хоз-ва Советского союза. Основные капиталы промышленности СССР составляют 6 млрд. руб. Основной оборотный капитал транспорта Союза достигает 7,5 млрд. руб. Капиталы кооперации приближаются к 1 млрд. руб.

Вполне понятно, что поскольку товары покупаются для этих организаций, при их значительных оборотах и собственных капиталах, привлеченные заграничные капиталы настолько незначительны, что имеются все 100% гарантий кредитоспособности. Поле для привлечения кредитов в СССР еще очень и очень незначительно заполнено. Вряд ли в какой-либо другой стране имеется такое соотношение собственных и привлеченных средств, как в СССР. Последнее, конечно, дает огромное преимущество для вложения капиталов в СССР по сравнению с другими странами.

И. О. Шлейфер