

ФИНАНСОВАЯ ТЕХНИКА ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

Настоящая статья посвящена описанию методов и форм финансирования импорта (ввоза), применяемых советскими банками.

Советский импортер, закупивший за границей необходимый ему товар с соблюдением правил, требуемых действующей в Союзе ССР монополией внешней торговли, должен, как общее правило, произвести платежи в валюте той страны, в которой приобретен ввозимый товар.

Возьмем простейший случай приобретения товара за границей за наличный расчет. Предположим, что наш Кожевенный синдикат приобрел у английской фирмы А партию квебрахового экстракта на сумму £ 5.000 с обязательством уплатить указанную сумму наличными против товара. Кожевенник приобретает квебраховый экстракт для нужд кожевенной промышленности Союза и распределяет этот экстракт среди объединяемых синдикатом кожевенных заводов, получая от них в платеж советские червонцы. Так ообр. в уплату за товар, который самому Кожевеннику приходится оплачивать иностранной валютой (в нашем примере — фунтами стерлингов), он получает червонцы, а необходимые ему фунты стерлингов он вынужден приобрести. Приобрести валюту он может либо непосредственно у тех организаций, которые в силу своей торговой деятельности получают такую валюту, но сами в ней не нуждаются, либо у банков.

Организациями, которые могут у нас располагать иностранной валютой, являются наши экспортеры, вывозящие за границу сырье и товары союзного происхождения и там их реализующие. Сами по себе экспортеры в иностранной валюте не нуждаются, т. к. на заготовку сырья или на производство товаров, предназначенных для вывоза за границу, им необходимы местные деньги (червонцы). Экспортеры заинтересованы в быстрейшем обмене получаемой ими от реализации вывезенных товаров иностранной валюты на валюту местную и склонны были бы, поэтому, продать свою иностранную валюту нуждающимся в ней импортерам. Такой непосредственной продаже валюты совет-

ским экспортером советскому импортеру препятствуют следующие обстоятельства. Вследствие сезонности нашего экспорта, состоящего преимущественно из предметов сел. хоз-ва (хлеб, лен и т. п.), экспортеры располагают значительным количеством валюты только в сравнительно короткий сезон реализации урожая, в то время как основной наш импорт (оборудование, промышленное сырье и вспомогательные для производства материалы) производится более или менее равномерно в течение круглого года. На практике могли бы возникнуть серьезные неудобства от того, что импортер был бы вынужден сам искать продавца соответствующей валюты.

Несравненно более удобным является установившийся уже порядок, при котором посредничество уже порядком и покупателем валюты принимает на себя банк, приобретающий у экспортера валюту, как только экспортер ее получает в свое распоряжение, благодаря чему экспортер имеет возможность беспрепятственно вести свои заготовки. В силу планового начала, на котором построена хозяйственная советская система, и в виду большого значения, которое имеет при этой системе точный учет валютных ресурсов для страны, наши хозяйствующие организации обязаны всю получаемую ими валюту сдавать в советские банки и лишены права свободного распоряжения ею. Так. ообр. единственным источником для приобретения иностранной валюты является банки, скупающие эту валюту, как было сказано выше, у экспортеров и имеющие у заграничных банков специальные банковские кредиты, о которых речь будет ниже.

Импортер, обращающийся в банк за покупкой иностранной валюты, может обладать к моменту покупки достаточным количеством червонцев. В этом случае в обмен на соответствующую сумму червонцев банк поставит в распоряжение импортера необходимую ему валюту в том городе, в котором должен быть произведен платеж.

Необходимо здесь пояснить, что банк, продавая иностранную валюту, передает не бумажные или золотые деньги

как платежные знаки другой страны (это явилось бы крайне неудобным, т. к. требовало бы пересылки этих денежных знаков, страхования их в пути и т. д.), а передает покупателю либо чек на заграничный банк, либо, если купленная валюта должна быть уплачена продавцу товара немедленно, то т. н. «телеграфный перевод». Чек — по определению проф. А. Э. Вормса—это ценная бумага, содержащая адресованное плательщику-банку предложение уплатить определенную сумму держателю чека. Такова же, по существу, природа телеграфного перевода.

Основанием для выдачи чека является либо наличие у советского банка на текущем счету в иностранном банке определенной суммы, в пределах которой чеки в этом случае и выписываются, либо специальное соглашение между местным и заграничным банком, в силу которого заграничный банк, обычно на основе взаимности, открывает банку-корреспонденту кредит, разрешая ему выписывать, или на техническом языке «выставлять» на себя, чеки в пределах этого кредита с тем, что в определенные согласенные сроки банк, пользующийся таким кредитом, обязан погасить свою задолженность.

Под корреспондентским счетом следует понимать договор между двумя банками, в силу которого они обязываются взаимно выполнять всякого рода денежные поручения за определенное заранее вознаграждение, обычно различное для отдельных видов поручений. Поступающие по выполнению таких поручений суммы заносятся в кредит корреспондентского счета банка, давшего поручение, а выплаченные по его пору-

чению суммы — в дебет того же счета. Превышение кредитовой стороны счета над дебетовой плюс тот, установленный соглашением между банками, размер кредита, в пределах которого банк разрешает своему корреспонденту должать, и составит ту сумму, в пределах которой банк может выдавать чеки на своего корреспондента.

Поясим все сказанное на примере. Советский банк состоит в корреспондентских отношениях с одним из крупных американских банков X, при чем обусловлено, что советский банк в праве должать банку X без немедленного покрытия своей задолженности \$1.000.000. Тот же советский банк имеет в банке X текущий счет с остатком \$ 250.000. Советский банк отправил банку X коносамент (см. ниже) на погруженный в Нью-Йорк груз пушнины с поручением выдать этот коносамент покупателю пушнины против получения \$ 200.000. Он дал также банку X поручение получить от Нью-Йоркского страхового о-ва, в котором был застрахован советский груз льна, причитающиеся грузоотправителю по страховому полису \$ 250.000 за гибель груза в пути; далее советский банк поручил банку X обратиться в доллары имеющиеся у советского банка на текущем счете в банке X английские фунты стерлингов в сумме £ 20.000, а вырученную сумму от продажи этих фунтов в долларах (приблизительно \$ 100.000) поставить на его корреспондентский счет. Одновременно советский банк поручил банку X выплатить Ам-торгу в Нью-Йорке \$ 100.000. В результате выполнения всех этих поручений счет советского банка в американском банке X получит следующий вид:

Дебет	
За выплаченные Ам-торгу	\$ 100.000
Остаток в пользу советского банка	\$ 700.000
<hr/>	
Баланс	\$ 800.000

Кредит	
Остаток текущего счета	\$ 250.000
Получено от покупателя груза пушнины	\$ 200.000
От страхового о-ва за убытки	\$ 250.000
За продажу £ 20.000	\$ 100.000
<hr/>	
Баланс	\$ 800.000

По состоянию своего корреспондентского счета, или, на банковском техническом языке, по своей позиции у Нью-Йоркского банка, советский банк в праве выдать х чеков на сумму \$ 700.000 на банк X, которые ему причитаются от последнего, и, сверх того, на \$ 1.000.000 открытого банком X советскому банку неиспользованного кредита. В пределах этих \$ 1.700.000 советский банк и будет «диспонировать», т. е. выставлять чеки, выдавать переводы, давать платежные поручения и т. д.

Выставленный на банк чек должен содержать: 1) дату и место выдачи, 2) наименование плательщика с указанием его местожительства, 3) предложение уплатить известную сумму де-

нег, выписанную прописью, 4) наименование документа чеком (т. н. чековая метка) и 5) подпись чекодателя. Германский закон, кроме того, требует, чтобы в самом чеке указывалось на наличие покрытия, т. е. свободных сумм у плательщика по чеку, находящихся в распоряжении чекодателя.

Западно-европейская и американская практика знает чеки: 1) на предъявителя, 2) именные, 3) именные с оговоркой о приказе (ордерные чеки). Чек, выписанный на предъявителя, предоставляет получить платеж по чеку всякому держателю этого чека. Такой чек переходит из рук в руки простой передачей; именной чек уполномочивает на получение платежа лишь то лицо, на имя

которого чек выписан, при чем банк, плательщик по чеку, при оплате удостоверяется в том, что предъявитель чека есть то именно лицо, приказу которого чек выписан. Чек с «оговоркой о приказе» гласит: «платите против этого чека из наших активов акци. о-ву Хлебопродукт или его приказу». Передача такого «ордерного» чека (ордер — значит приказ) производится по передаточной надписи (т. е. чековый индоссамент, по аналогии с вексельным индоссаментом), которая гласит: «платите приказу такого-то (подпись)».

Продажа банком чеким импортерам производится лишь в том случае, если в распоряжении импортера есть достаточно времени, чтобы переслать чек продавцу или своему представителю. Гораздо чаще в коммерческом обороте производится телеграфные переводы. Телеграфный перевод можно сравнить с чеком, выдаваемым по телеграфу. Как в капиталистических странах, так и в СССР весьма распространена покупка и продажа иностранной валюты при посредстве телеграфных переводов. Народно-хозяйственное значение этих сделок будет объяснено при рассмотрении вопроса о валютном курсе. Здесь ограничимся лишь указанием на самую технику этих сделок. Импортер, нуждающийся в валюте, покупает ее у банка, указывая ему, в каком городе и какому лицу должен быть произведен платеж. Банк же дает своему корреспонденту телеграфное распоряжение, снабжая телеграмму условным шифром, внести в определенный банк на счет указанного в телеграмме лица или учреждения переводимую сумму. Свое телеграфное распоряжение банк подтверждает и письмом.

В практике наших советских банков для перевода за границу валюты требуется разрешение Особого валютного совещания при НКФ. По представлении такого разрешения банк выставляет перевод на своего корреспондента следующего содержания:

По телеграфу
По почте

Эквитрест. Нью-Йорк.

Кредитуйте себе счет Шеллер К^о пятнадцать тысяч долларов поручением Русавторга среда 759. Внешторгбанк.

Из этой телеграммы можно заключить, что Русавторг купил в Банке для внешней торговли в Москве 15.000 долларов, которые и просил телеграфно поставить в распоряжение фирмы Шеллер и К^о, имеющей счет в том же банке (Эквитеблтрест), который состоит нью-йоркским корреспондентом Банка для внешней торговли. Так. обр. телеграфный перевод является по существу чеком, переданным по телеграфу, и, как и чек,

основан на наличии в распоряжении чекодателя свободных средств у плательщика по чеку.

Мы рассмотрели этот простейший случай, когда импортер приобретает закупаемый им за границей товар за наличный расчет непосредственно у продавца и обращается к услугам банка лишь за приобретением у него валюты. При этом предположили, что в распоряжении импортера имеется достаточное количество валюты местной. Мы оставили пока еще вовсе без рассмотрения вопрос о цене, по которой приобретается эта иностранная валюта, — вопрос, который имеет исключительно большое значение для торговли импортными товарами.

Рассмотрим последовательно более сложные случаи финансирования импортных операций.

Даже при покупках за наличный расчет импортер в редких сравнительно случаях прибегает к той простой операции, которую мы описали на нашем первом примере. Переслат деньги в виде чека или телеграфного перевода незнакомому продавцу, надеясь, что он вполне добросовестно выполнит свое обязательство, сдать запрошенный товар определенного качества и отправить этот товар по указанию импортера в обусловленный срок, переслав своевременно документы на товар, — значило бы оказать продавцу не всегда обоснованное доверие. Таким способом оплаты закупаемого товара можно пользоваться лишь тогда, когда импортер закупает товар либо находясь сам в момент закупки за границей, либо когда закупку эту производит живущий за границей его представитель, который на месте следит за выполнением всех деталей договора купли-продажи. Практика, однако, знает несомненно более удобную форму таких закупок, которые производятся при помощи т. н. товарных аккредитивов. Товарным аккредитивом в области внешней торговли называется поручение, даваемое импортером своему банку заплатить продавцу (иностранному экспортеру) определенную сумму денег против представленную продавцом документов на отправленный согласно условиям сделки товар. Предположим, что Госторг РСФСР закупил в Берлине у фирмы Пауль Шмидт К^о разные технические товары на сумму £ 5.000, на условиях наличного расчета против документов на отправленный товар.

Госторг обратился в банк с поручением следующего содержания:

В Банк для внешней торговли СССР. Просим Банк сделать распоряжение по почте Вашему корреспонденту в Берлине о выдаче за наш счет

фирме Пауль Шмидт К^о (адрес фирмы) против коносаментов на отгруженные из Гамбурга в Ленинград в адрес Вашего Банка разного технического товара согласно заверенным Торгпредством СССР в Германии оригинальным счетам фирмы, разрешению на ввоз, страховым документам на застрахование груза в пути—сумм, указанных в счетах, всего до общей суммы 5.000 (пять тысяч) фунтов.

Срок действия настоящего аккредитива — 15 июля 1927 г.

Госторг РСФСР (подпись).

Не касаясь деталей взаимоотношений по данному поручению между Госторгом РСФСР и Банком для внешней торговли, познакомимся с теми документами, представлением которых Госторг обуславливает свое поручение на уплату фирме Пауль Шмидт К^о денег.

Принятие к перевозке определенного груза и обязательство выдать этот груз на месте назначения, согласно указаниям грузоотправителя, подтверждаются выдачей грузоотправителю особого письменного документа, называемого коносаментом.

В виду громадного значения, которое этот документ приобретает во внешней торговле, необходимо описать его несколько подробнее. Коносамент подписывается капитаном парохода как представителем судозосяина. Он должен заключать в себе: 1) название судна и фамилии капитана и отправителя груза, 2) место погрузки и порт назначения груза, 3) обозначение принятого для перевозки товара, 4) определенное место, веса, емкости и т. д. каждого из принятых товаров в отдельности, 5) число мест, род упаковки, фабричные знаки (марки) и т. д., 6) стоимость фрахта, 7) место и день выдачи коносамента и 8) количество выданных экземпляров коносамента.

Западно-европейская практика знает три вида коносаментов: 1) коносаменты именные, без права передачи их по надписи, 2) коносамент, выписанный на определенное имя с приказом («Товар по сему коносаменту имеет быть выдан акц. о-ву X или его приказу»), и, наконец, 3) коносамент, выписанный на предъявителя. Первый вид коносамента, вообще говоря, мало употребителен. Распоряжение коносаментом есть в то же время распоряжение самим товаром. Невозможность передачи коносамента по надписи является одновременно вынужденным отказом от распоряжения товаром в течение всего времени нахождения груза в пути, а при перевозках на дальнее расстояние этот промежуток времени бывает довольно продолжительным. Коносамент на предъявителя, как и всякая бумага на предъявителя, дает право распоряжения грузом всякому, у кого

на руках находится коносамент. Следовательно эта форма коносамента представляет некоторую опасность утраты или похищения коносамента и так. обр. утраты для отправителя самого груза. Наиболее удобной и в западно-европейской практике наиболее употребительной является, поэтому, третья форма коносамента — именованного, но с приказом.

Интересной и практически важной особенностью морской перевозки, в отличие от сухопутной, является право грузоотправителя потребовать несколько экземпляров коносамента. По некоторым законодательствам сам закон обязывает судовладельца или его представителя капитана выдавать коносаменты в числе не менее определенного количества (напр., 4 — по французскому праву). Несколько экземпляров коносаментов необходимы для того, чтобы иметь большую уверенность, что, по крайней мере, один из экземпляров коносамента, с предъявлением которого связано получение груза, дойдет до получателя груза, в случае, если другой или другие экземпляры пропадут при пересылке. Для этого коносаменты обычно отправляются разными пароходами вслед за грузом. На каждом экземпляре выдаваемого коносамента обязательно содержится указание, сколько всего выдано на данный груз коносаментов.

Познакомившись с тем, что такое коносамент, необходимо рассмотреть и другие виды документов, сопровождающих морскую перевозку. В первую очередь должен быть упомянут страховой полис, т. е. свидетельство страхового о-ва в том, что грузоотправитель застраховал отправляемый груз на случай гибели парохода или могущей приключиться с ним аварии (повреждения), в результате которой груз может либо погибнуть вовсе, либо испортиться настолько, что теряет свою первоначальную ценность, или, наконец, на случай гибели и порчи от пожара и всякого другого риска, который будет по соглашению страхового о-ва с грузоотправителем указан в полисе. Это свидетельство заключает в себе обязательство страхового о-ва уплатить грузоотправителю или его приказу сумму, в которую застрахован груз, полностью, если груз погибнет либо придет в негодность. Обычно груз страхуется на 10% выше его стоимости. Страховой полис, выписанный приказу, может передаваться по надписям, и тогда причитающееся страховое вознаграждение страховое о-во обязано уплатить законному держателю полиса.

Весьма распространенным, хотя не обязательным во внешней торговле,

документом является т. н. сертификат о досмотре или удостоверение присяжного эксперта (специалиста — там, где имеется институт присяжных экспертов) о качестве погруженного товара. Такие сертификаты требуют от экспортеров заграничные покупатели. При погрузке хлеба из Советской России сертификаты присяжных экспертов (в Англии называются брокерами) заменяются сертификатами Государственной хлебной инспекции.

Экспортер часто прилагает к коносаменту т. н. фактуру, которая содержит спецификацию (подробное перечисление) отправляемых товаров и их цены.

Особенно большое значение для нас как для страны, в которой существует и неизбежно охраняется монополия внешней торговли, имеют лицензии, или разрешения соответствующих органов правительства на ввоз и вывоз товаров, без предъявления которых экспортируемый и импортируемый товар будет задержан на границе и ни в коем случае не дойдет до получателя груза.

Познакомившись с этими основными документами, сопровождающими заокеанскую торговлю, проследим дальнейшую судьбу поручения, данного Госторгом Банку для внешней торговли.

Банк для внешней торговли телеграфирует своему корреспонденту приблизительно следующее:

Аккредитив номер. Поручению Госторга аккредитуем Пауль Шмидт Ко на срок 15 июля общую сумму до пяти тысяч фунтов стерлингов, выплачиваемых против коносаментов отгруженные из Гамбурга Ленинград наш адрес разные технические товары и подлинных фирменных счетов эти товары, визированных Торгпредством, также страховых документов этот груз. Указанные счета пределах аккредитива оплачивайте полной суммой. Подлинные документы шлите нашему филиалу Ленинграда, копии нам. Вторник (шифр). Роскомбанк.

Письменный аккредитив отличается от телеграфного лишь тем, что поручение подробно излагается в письме.

Большое практическое значение имеет деление товарных аккредитивов на отзывные и безотзывные аккредитивы. Если покупатель оставил за собой право в любой момент отменить даваемое им поручение на выплату денег, то мы имеем дело с отзывным аккредитивом. При отсутствии такого права аккредитив называется безотзывным.

Обычно клиент, дающий аккредитивное поручение, указывает срок, в течение которого аккредитив является дей-

ствительным. Указывается либо срок последней допустимой отгрузки товара, либо срок, до которого аккредитиванный может получать деньги против представляемых им документов. При отсутствии указания срока действия аккредитива со стороны клиента, давшего поручение, банк обращается к клиенту за разъяснениями и устанавливает такой срок, т. к. многие банки не принимают аккредитивных поручений без указания срока их действия. По истечении срока аккредитив теряет свою силу.

Выдача отзывного или безотзывного аккредитива устанавливается при заключении сделки между продавцом и покупателем. Безотзывный аккредитив, как само собою понятно, выгоден продавцу товара, т. к. обязательство уплаты за проданный товар возлагается на банк. За такие аккредитивы банк взимает обычно несколько повышенную комиссию; отзывный аккредитив выгоден для банка покупателя, т. к. отозвать аккредитив может не только покупатель, но и его банк, выполняющий поручение клиента на выдачу аккредитива. Банк пользуется этим своим правом в тех случаях, когда покупатель отказывается или не в состоянии внести банку необходимое обеспечение, когда положение дел клиента после выдачи отзывного аккредитива пошатнулось, и банк считает целесообразным его дальше кредитовать. Об отзыве аккредитива аккредитованное лицо должно быть уведомлено банком по возможности по телеграфу.

Объединение крупнейших берлинских банков, т. е. «Сюз на оплате гербового сбора» — Stempelvereinigung, издал правила использования товарных аккредитивов, важнейшие из которых, относящиеся к нашей теме, мы ниже приводим.

1. Безотзывные и отзывные аккредитивы

§ 1. Мы различаем безотзывные (подтвержденные) и отзывные (неподтвержденные) аккредитивы. Мы считаем себя ответственными за аккредитивные поручения, которые обозначены нам безотзывными или подтвержденными аккредитивами. В подтвержденных (безотзывных) аккредитивах должен быть обозначен срок, но простое указание срока аккредитива не является признаком безотзывности. Мы не обязаны уведомлять аккредитованное лицо об открытии безотзывного аккредитива; поскольку не мы его уведомляем, это делается без нашей ответственности.

§ 3. Срок может быть обусловлен в отношении платежа или погрузки. Если поручение не содержит указания об этом сроке, то мы считаем сроком срок платежа, и в истечение этого срока не будем производить платежей даже и в том случае, если документы снабжены датой в пределах срока платежа. Документы должны быть предъявлены немедленно после погрузки. Если последний день

срока платежа падает на воскресный или праздничный день, то прием документов производится еще в следующий присутственный день.

§ 4. Если для исполнения поручения нам необходимо прибегать к содействию третьих лиц¹⁾, при чем лица эти указаны комитентом²⁾, то мы ответственны только за наши указания при дальнейшей передаче поручения; поскольку выбор этих лиц предоставлен нашему усмотрению, то только за добросовестный выбор. При обращении к содействию третьих лиц мы в праве давать им немедленно покрытие³⁾ за страх и риск нашего комитента. Если же мы, по нашему усмотрению, не даем немедленного покрытия, а третий банк, против нашего ожидания, потребует предварительного покрытия, мы не ответственны за могущее произойти следствие этого промедления в исполнении аккредитивного поручения.

§ 5. Мы не принимаем на себя ответственности за убытки, причиненные расстройством производства, в особенности вследствие нареканий владельцев, случаев непреодолимой силы (форс мажор), стачек, блокад и пр. При истечении срока аккредитива во время расстройства производства последующий платеж аккредитивному лицу может быть сделан только на основании специального распоряжения комитента.

II. Документы

§ 6. Если нам дано поручение на платеж против документов без указания рода документов, то мы считаем себя в праве рассматривать как документы:

а) при морском транспорте — морской коносамент (полный комплект) или почтовые расписки, морские страховые полисы и фактуры, по нашему усмотрению — также консульскую фактуру. Мы считаем себя в праве не настаивать на предъявлении морских страховых полисов, если нам аккредитивной фирмой будет документально доказано, что страховка произведена получателем груза.

б) при смешанном или внутреннем транспорте — полный комплект морских коносаментов, речные грузовые квитанции, жел.-дор. дубликаты накладных или почтовые расписки.

§ 7. Предъявляемые документы мы тщательно проверяем, однако должны отклонить всякую ответственность за подлинность, действительность и точность документов, особенно за поддельные или за подделанные указания, штампы, подписи и пр., равно как и за наши ошибки и ошибки наших агентов в определении технических терминов или в переводе на немецкий или другой язык.

При поручениях на за-границу и из-за границы мы в праве передавать дальше условия

¹⁾ Случай, когда аккредитивное поручение дается какому-нибудь банку в Берлине, а самую выплату и прием документов приходится производить в другом каком-нибудь городе Германии либо даже другой страны, в которой данный банк не имеет своего отделения.

²⁾ Банком, дающим аккредитивное поручение.

³⁾ Т. е. предоставлять им необходимые для выполнения аккредитивного поручения средства.

аккредитива без перевода их на другой язык. Мы не принимаем на себя никакой ответственности за род, количество и соответствие товаров, обозначенных в документах, или за исполнение обязательств аккредитованного лица (продавца) по отношению к комитенту.

§ 8. Как правило, мы требуем предъявления чистых документов. Если в документах имеются пометки о дефектах в отношении упаковки товара, то мы считаем себя в праве, независимо от нашего права отклонять их прием, принимать таковые, если дефекты покажутся нам незначительными.

§ 9. Дополнением к указаниям в документах количества и качества товара может служить и содержание фактуры, а при расхождении можно признать действительными данные фактуры.

§ 10. Прилагаемые к документам или напечатанные на них общие правила нами не подтверждаются.

III. Коносамент

§ 11. Поскольку нам не поручено специально принимать бортовые коносаменты, мы считаем себя уполномоченными принимать также коносаменты, которые лишь удостоверяют, что товар принят пароходным обществом для погрузки (т. е. приемочные коносаменты). Во всяком случае мы принимаем дату коносамента за дату погрузки.

§ 12. Коносаменты на падающую погрузку принимаются без разрешения комитента только тогда, когда страховка покрывает эту погрузку, или если погрузка на палубу соответствующего товара, сколько нам известно, является обычной.

Страховые бумаги

§ 21. Под страховыми полисами мы подразумеваем специальные полисы или страховые сертификаты. За отсутствием особых предписаний о размерах страховой суммы, мы считаем нижней страховой суммой сумму фактуры или увеличиваемую по аккредитиву сумму.

§ 22. ... при отсутствии особых предписаний мы требуем обычного транспортного риска; покрытие иных рисков должно быть предписано особо. При предписании: «покрытие против всякого риска (covering every risk)» мы вперед от изменения требуем, кроме покрытия обычного транспортного риска, также и страхования от военного, минного, терпящего и репрессального¹⁾ риска, повражи, наложения ареста и грабежей при посягании.

§ 24. При отсутствии особых предписаний мы считаем себя в праве по нашему усмотрению:

а) принимать документы на частичную ставку;

б) при указании количества и суммы с обозначением «приблизительно», либо равнозначущих выражений — допускать отклонения до 10%;

¹⁾ Т. е. риска от мер, которые по отношению к грузу могут быть приняты каким-нибудь другим государством.

г) если требуется удостоверение экспертов о состоянии товара или другие подобные удостоверения (акты об анализе), принимать такие удостоверения, не входя в оценку личности эксперта;

д) если предписана немедленная погрузка, принимать документы при отправке из мест внутри Германии в пределах до 30 дней со дня получения поручения.

Правила эти наглядно показывают, как тщательно и полно, во избежание риска убытков и недоразумений, необходимо редактировать аккредитивные поручения.

Усложним несколько наш пример в предположении, что сделка между иностранным экспортером и нашим импортером произведена не за наличный расчет, а в кредит — на векселя обусловленного срока. Наиболее принятый срок векселей в международной торговле — три месяца. Срок этот может быть иногда увеличен (в торговле дореволюционной России с Германией практиковались преимущественно шестимесячные векселя) до шести месяцев и больше.

Практика международной торговли знает исключительно т. н. переводные векселя или тратты. Под траттой, или переводным векселем, наше законодательство понимает письменное предложение векселедателя (трассанта) третьему лицу (трассату) уплатить денежную сумму векселедержателю, соединенное с обязанностью трассанта, в случае отказа трассата исполнить предложение, самому произвести платеж указанной денежной суммы векселедержателю (Положение о векселях, ст. 16).

Это определение нуждается в особых пояснениях, тем более что в русской дореволюционной практике, а затем и в практике советской укоренился не переводный, а т. н. простой вексель.

Предположим, что Главхлопком продан Тверскому хлопчатобумажному тресту партию хлопка на 75.000 руб., на срок 3 месяца. В свою очередь Главхлопком приобрел в кредит на такую же сумму и на такой же срок хлопок у кооператива «Дехкан». При обращении в стране, как это имеет место у нас, простых векселей, указанные сделки были бы оформлены сл. обр. Тверской трест выдал бы Главхлопкому простые векселя (т. н. соло-векселя), срочные со дня заключения сделки через три месяца на сумму 75.000 руб., а Главхлопком, в свою очередь, выписал бы вексель на такую же сумму и на такой же срок кооперативу «Дехкан». Главхлопком предъявил бы к учету в банк вексель, полученный им от треста, скажем, в Москве, а кооператив «Дехкан» учел бы вексель Главхлопкома в банке в Ташкенте. Между тем расчет между тремя участвующими

в нашем примере организациями мог бы быть произведен при посредстве переводного векселя гораздо проще. Для этого Главхлопком (трассанту) следовало только выписать переводный вексель приказу кооператива «Дехкан» (ремитенту или первому держателю), назначив плательщиком по этому векселю Тверской хлопчатобумажный трест (трассат). Этот переводный вексель принял бы такую форму:

Москва, 3 февраля 1927 г.

Вексель на Р. 75.000

От сего числа через девятнадцать дней уплатите кооперативу «Дехкан» в Ташкенте или его приказу семьдесят пять тысяч рублей.

Главный хлопковый комитет.

(Подписи уполномоченных лиц).

Тверскому хлопчатобумажному тресту в Москве.

Главхлопком, обязанный платить «Дехкану» и, в свою очередь, имея получить от Тверского треста 75.000 руб., выпиской векселя ликвидировал все расчеты между этими тремя организациями: кооператив «Дехкан», держатель векселя, предъявил его к учету и получил в банке деньги, которые ему должен был уплатить Главхлопком; Тверской трест в день срока уплатил эти деньги банку, в котором учтен вексель, и тем самым рассчитался с Главхлопком за купленный у него в кредит хлопок. Основанием для выдачи векселя послужило то обстоятельство, что Тверской трест должен был платить Главхлопкому и по приказу последнего учинил платеж; тому учреждению (кооперативу «Дехкан»), которому ту же сумму должен был Главхлопком. Употребляя технический термин — Главхлопком трассировал на Тверской хлопчатобумажный трест.

Следует, однако, заметить, что обязанность трассата (в нашем примере — Тверского треста) уплатить по трассированному на него векселю наступает лишь в том случае, если он признал эту свою обязанность путем принятия векселя к платежу, или т. н. «акцепта». По требованию нашего законодательства «принятие» векселя отмечается на нем словом «принят», «акцептован» или другим однозначным выражением и должно быть подписано трассатом. Простая подпись трассата на лицевой стороне векселя также считается принятием. Такое требование, конечно, вполне понятно. Если бы трассат, для участия своего в вексельном обязательстве, не должен был предварительно принять, «акцептовать» вексель, то, вероятно, нередки были бы случаи трассирования векселей без всякого основания, и громадное, неоспоримое значение вексельного оборота для хозяйственной жизни могло оказаться подорванным.

Трассант, акцептовавший вексель, вступает в вексельное обязательство. В случае неплатежа им по векселю в срок против него учиняется протест в неплатеже, с имущества его производится взыскание в том упрощенном порядке, который предусмотрен действующим в стране вексельным правом. Неуплата по векселю акцептантом дает право держателю векселя обратиться взыскание на трассанта и на всех подписателей, как и в простом векселе.

В тех случаях, когда в момент написания векселя трассант не знает еще, кому он тратту эту передаст, выписывается тратта «собственному приказу». Тратта в приведенном нами примере примет следующий вид:

Москва, 3 февраля 1927 г.

Вексель на Р. 75.000

Через девяносто дней от сего числа уплатите нашему приказу в Москве семьдесят пять тысяч рублей.

Главный хлопковый комитет.

(Подписи уполномоченных лиц)

Тверскому хлопчатобумажному тресту в Москве.

При передаче такой тратты к учету, либо какому-нибудь третьему лицу в платеж, на обороте тратты делается трассантом, который одновременно является и первым держателем (ремитентом), передаточная надпись следующего содержания:

«Вместо нас уплатите кооперативу «Декан». Главный хлопковый комитет. (Подписи уполномоченных лиц)».

В международной торговле тратты собственному приказу являются наиболее распространенными, т. е., во-первых, в момент написания тратты трассант не всегда знает, какое назначение он даст этой тратте, и, во-вторых, таким путем избегаются недоразумения, которые могут возникнуть от неправильного или неточного обозначения фирмы, приказу которой выписывается тратта.

Как возникает переводный вексель во внешней торговле, каковы преимущества этой формы расчета? Дать ответы на эти вопросы легче всего на отдельных, выясняющих дело примерах. Предположим, что французская фирма Дуайен выслала в Лондон партию вина, которая приобретена у нее английской фирмой Джонс на сумму Фр. 100.000. Из Лондона фирмой Смит на такую же сумму отправлена партия кардифа в Париж фирме Лекайе. Для того, чтобы рассчитаться по этим двум сделкам, нет необходимости, чтобы фирма Джонс отправляла наличные деньги в Париж и чтобы фирма Дуайен пересылала деньги в Лондон. Расчет по этим операциям может быть произведен гораздо проще, при отсутствии

риска и потерь на процентах, связанных с пересылкой наличных денег, при чем расчет этот может быть произведен следующими основными способами.

1-й способ. Фирма Смит выставляет тратту на фирму Лекайе такого содержания:

«1 марта 1927 г. Уплатите через девяносто дней от сего числа нашему приказу Фр. 100.000 сто тысяч франков. (Подпись) СМИТ. Адресовано: Лекайе в Париже».

Такая тратта пишется в 2-х или нескольких экземплярах. Один экземпляр этой тратты посылается для акцепта Лекайе в Париж, который после учинения акцепта возвращает ее продавцу угля (подробно о технике расчетов см. дальше). Фирма Смит акцептованную тратту продает фирме Джонс в Лондоне путем передаточной надписи на этой тратте «вместо нас уплатите Джонсу». Джонс, сделав передаточную надпись аналогичного содержания в пользу Дуайена, перешлет ее этой фирме, которая к моменту срока тратты предъявит ее к платежу акцептанту Лекайе.

2-й способ. Фирма Дуайен в Париже выписывает переводный вексель, который носит в этом случае название римессы, на фирму Джонс в фунтах стерлингов и продает римессу вышеуказанным путем фирме Лекайе. Последняя отсылает ее фирме Смит в уплату за уголь. Фирма Смит предъявляет эту римессу в срок платежа фирме Джонс в Лондоне, чем и заканчиваются расчеты по этим двум сделкам между двумя странами.

Так, обр., либо должник предоставляет кредитору выставить на него тратту, которая выписывается в национальных деньгах должника и может быть после акцепта продана на вексельном рынке страны кредитора, — это платеж посредством тратты. Либо приобретает переводный вексель, выраженный в национальных деньгах кредитора, который и посылается последнему, — это платеж посредством римессы.

Мы будем еще иметь возможность подробнее поговорить о значении вексельного оборота в международных торговых отношениях в связи с выяснением понятия вексельного курса и международных расчетов, возникающих на почве этих отношений. Теперь же вернемся к нашему основному изложению.

Для того, чтобы продажа в кредит импортеру производилась на векселя трассированные на импортера, необходимо, чтобы заграничный экспортер находился с импортером в давнишних коммерческих взаимоотношениях и был безусловно уверен, что выписанная им

на имя импортера тратта будет последним акцептована, а впоследствии в срок оплачена. При таких условиях заграничный экспортер может одновременно с отгрузкой товара выслать своему покупателю-импортеру все документы на товар, дающие право распоряжения этим товаром, и тратту для акцепта. Он может также обратиться в свой банк с просьбой отослать документы банку в стране импортера, находящемуся в корреспондентских отношениях с банком экспортера, поручив этому банку выдать документы импортеру против акцепта им упомянутой выше тратты. В этом случае мы будем иметь т. н. и-кассовое поручение, в котором банк не выполняет никакой кредитной функции, а предоставляет в распоряжение клиента лишь свои услуги.

Нужно, однако, заметить, что описанная нами операция имеет сравнительно небольшое распространение и на практике, особенно в последнее время — в связи с увеличившимся и усложнившимся товарооборотом, применения почти не имеет. Это объясняется не только тем, что заграничный экспортер не всегда имеет возможность оценить кредитоспособность своего покупателя-импортера, но гл. обр. потому, что заграничный экспортер заинтересован в немедленном, по возможности, обращении полученной им за товар тратты в наличные деньги путем ее учета. Это окажется, однако, мало достижимым, т. к. банк экспортера вряд ли учтет ему тратту с акцентом неизвестного банку импортера. Практика нашла выход из такого положения путем замены тратты, выписываемой на импортера, траттой, выписанной на банк импортера. Тратта, акцептованная банком, известная под техническим термином банковского акцепта, почти вытеснила в международной торговле купеческую тратту.

В связи с этим обращение к банку становится неизбежным. Импортер входит в соглашение с банком своей страны о том, что банк акцептует тратту, выписанную продавцом уже не на покупателя-импортера, а на его банк. Получив такое согласие и надлежаще оформив его (об этом см. ниже) со своим банком, импортер уведомляет продавца, чтобы тот выслал документы на отгруженный товар и трасировал стоимость этого товара на банк импортера. Обычно за границей экспортер такую пересылку документов производит не непосредственно, а через свой банк. Тратта выписывается на определенный срок, обычно через три месяца по предъявлении, т. е. через 3 месяца от того дня, когда эта тратта будет представлена к акцепту и поступит в банк импортера. Банк импортера, акцептуя вексель, отмечает дату акцепта и так

обр. точно устанавливает срок векселя. Акцептованная тратта пересылается обратно банку импортера, и, т. к. акцептантом по такой тратте является банк, кредитоспособность которого не вызывает сомнений, экспортер легко учитывает такие тратты и, следовательно, восстанавливает свои оборотные средства. Обычно за 7 дней до наступления срока по тратте покупатель передает деньги для ее оплаты своему банку, акцептовавшему тратту, а последний переводит эти деньги в банк, в котором к моменту срока эта тратта окажется утешной.

Описанная операция носит название *рамбурса* или *рамбурсной операции*, а кредит, оказываемый импортеру его банком, носит название *акцентного кредита*. Слово *рамбурс* происходит от французского слова *rembourser*, что значит возмещать, возвращать. Когда банк импортера акцептует за него тратту, он становится в положение должника вместо импортера в уверенности в том, что импортер, за которого он акцептовал тратту, своевременно возместит ему эту сумму, которую банк обязан будет уплатить при наступлении срока тратты. Поэтому при открытии *рамбурсного кредита* между банком и импортером заключается условие, в котором устанавливается: срок, на который должна быть по условиям сделки выписана тратта (по предъявлении через столько-то дней, по предъявлении на такое-то число и т. д.); общая сумма, до которой заграничному экспортеру предоставляется трасировать на банк импортера; на чье имя должны выписываться транспортные документы (на предъявителя или на имя банка импортера). Условие о том, чтобы груз направлялся либо на предъявителя, либо на имя банка имеет большое значение, т. к., до выдачи товара клиенту-импортеру, банк, имея в своем распоряжении груз, обеспечивает этим свой акцент на случай, если бы импортер не предоставил ему другого обеспечения, против которого банк только и передаст транспортные документы своему клиенту. Далее банк импортера должен обусловить с клиентом, в какой сумме, от каких рисков и в каком обществе (см. выше правила объединения берлинских банков *Stempelvereinigung*) идущий груз должен быть застрахован, и другие условия, на которых заключена сделка.

Рамбурс, как и аккредитивная операция, делится на *подтвержденный* и *неподтвержденный*. *Подтвержденный рамбурс* заключается в том, что банк импортера, открывающий *рамбурсный кредит*, подтверждает своему клиенту-импортеру письмом, либо отправляет непосредственно экспортеру телеграмму, в которой подтверждает право

экспортера трассировать на себя или своего корреспондента, указывает сумму, в пределах которой он обязуется акцептовать тратты экспортера, срок, в течение которого ему предоставляется производить эти трассировки, и другие условия, вытекающие из сделки между экспортером и импортером. Такой рамбурс носит название подтвержденного и отмене со стороны банка рамбурсанта не подлежит. Если открытие рамбурсного кредита не сопровождается таким подтверждением, то извещение об открытии рамбурса экспортер получает непосредственно и от имени своего покупателя-импортера. Такой рамбурс носит название непосредственного и не возлагает на банк никаких обязанностей. Поэтому, если бы банк импортера узнал, что положение его клиента пошатнулось, он имел бы возможность при непосредственном рамбурсе отклонить от себя акцепт выписанных на него импортером тратт. В рамбурсной операции так. обр. участвуют: 1) экспортер, 2) банк экспортера, 3) импортер и 4) банк импортера.

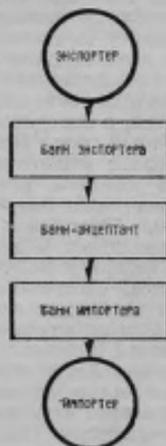
Чем выше расценивается кредитоспособность и солидность банка, назначенного импортером для акцепта тратты, тем выше расцениваются и акцепты такого банка, ибо тем легче экспортеру обратить эти акцепты в наличные деньги. До войны, и за последнее время вновь, наиболее высоко расценивались акцепты английских банков; некоторые из этих банков, т. н. *merchants bankers* — банкиры-гушцы, как банк Беринг, Клейворт и т. д., специализировались именно на этой операции. Часто так. обр. случалось, что заграничные экспортеры не довольствовались акцептами банка импортера, а требовали непременно акцепта одного из крупных лондонских банков. Тогда в рамбурсной операции участвовало уже пять лиц: 1) экспортер, 2) его банк, 3) английский банк-акцептант, 4) импортер и 5) банк импортера. Технически рамбурсная операция осуществлялась следующим образом.

Импортер обычно не пользуется акцептным кредитом английского банка, акцепт которого обусловлен экспортером при заключении сделки. Поэтому, в первую очередь, импортер обращается к своему банку с просьбой получить акцепт в английском банке. Для этого банк импортера должен сам пользоваться акцептным кредитом у английского банка, о чем он и входит с этим последним в соглашение, либо требуя для своих акцептов обеспечения (в виде векселей с бланком банка, желающего использовать акцептный кредит, в виде ли ценных бумаг или других ценностей, принимаемых английским банком в залог) или открывая такой кредит «в бланк» — без обеспе-

чения. Банк импортера, который принимает на себя ответственность за оплату тратты перед английским банком, эту тратту акцептующим, в свою очередь требует соответствующего обеспечения от импортера, либо открывает ему также бланковый кредит.

Экспортер, трассирующий на английский банк, представляет своему банку тратту с приложением документов на отправленный в страну импортера груз, отчего эта тратта получает название документной тратты, т. е. тратты, происхождение которой основано на прилагаемых документах. Документы вместе с траттой банк экспортера препровождает для акцепта лондонскому банку. Последний, на основании соглашения с банком импортера, акцептует тратту, пересылает ее банку экспортера, а документы пересылает банку импортера, за счет которого акцептована тратта. Экспортер, имея акцепт лондонского банка, учитывает этот акцепт в своем банке и, так. обр., досрочно, поступившись лишь процентами за деньги, возвращает себе стоимость отправленного товара, как бы обращая продажу в кредит в сделку за наличный расчет. Часто случается, что учет такой тратты производит банк, акцептовавший тратту, — на техническом языке эта операция называется покупкой собственных акцептов.

Нетрудно заметить, что вмешательство английского банка в рамбурсную операцию по существу является излишним и основано лишь на исключительном доверии, которое завоевали себе английские акцептные фирмы, и на вере в наибольшую устойчивость английской валюты.



Вышеприведенная схема изображает рамбурс с участием английского банка.

Мы видим, как акцентный кредит входит составной частью в рамбурс. Однако для финансирования внешней торговли имеет громадное значение акцентный кредит вне его соединения с рамбурсом.

Сезонность нашего экспорта и отсутствие свойства сезонности для основной массы нашего импорта заставляет нас искать кредитов в иностранной валюте на промежутки времени, через которые мы в состоянии будем покрыть эти кредиты в иностранной валюте, поступающей в уплату за вывезенные нами товары. Одним из распространяемых способов приобретения иностранной валюты для удовлетворения нужд наших импортеров является открытие нам заграничными, преимущественно лондонскими и американскими, банками специальных акцентных кредитов или разрешения выставлять на эти банки тратты в пределах заранее фиксируемой соглашением суммы. Тратты эти, снабженные акцептом первоклассных банков, находят себе легкий и выгодный сбыт, дающий в результате нужную валюту. Когда в распоряжение наших импортеров поступает валюта от заграничных покупателей предметов нашего вывоза, банки скупают у экспортеров эту валюту и покрывают акценты кредитующих нас заграничных банков.

Помимо аккредитивной, рамбурсной и акцентной операции, в той части финансирования импорта, которая касается взаимоотношений с заграницией, участвует еще т. н. гарантийная операция.

Гарантийная операция имеет много общего с операцией акцентной. Сущность как той, так и другой заключается в том, что банк предоставляет кредитующемуся не наличные деньги и даже не право выставлять на себя чеки, а лишь свою подпись. Этой подписью банк обязывается произвести платеж держателю векселя, трассированного на банк, в определенной сумме и в определенный срок. В этом случае мы имеем дело с акцептом. Подпись банка может явиться ручательством в том, что, если одна из договаривающихся сторон, обязанная к уплате известной суммы денег в определенный срок либо к возврату полученного денежного аванса, своего обязательства не выполнит, то платеж этот произведет банк. В этом случае мы имеем дело с гарантией.

Отличие между этими двумя видами операций, как видно из данных выше определенных, скорее формального свойства, чем по существу. Акцент связан с векселем и является так, обр. основным обязательством, подчиненным всей строгости Вексельного устава. Гарантия может быть выражена на самом

векселе в форме поручительной надписи (т. н. авал), либо состоять из особого письма-обязательства банка (т. н. гарантийные письма). В отличие от акцента, которым банк обязывается безусловно и непосредственно, авал и гарантия являются обязательствами условными, наступающими лишь тогда, когда платеж непосредственно обязательным лицом почему-либо не произведен. Если гарантирован, напр., вексель, то обязанность гаранта платить по этому векселю наступает лишь в случае, если вексель окажется не оплаченным трассатом, за которого дана гарантия в переводном векселе либо векселедателем в простом векселе. При чем обязанность эта наступает лишь в определенном, гарантийным письмом предусмотренный, срок после того, как факт неплатежа будет законно установлен протестом векселя.

Гарантийная операция во внешней торговле Союза имеет наибольшее распространение, как это и вполне естественно, при финансировании экспортной торговли, сопровождаемой зачастую авансами заграничных покупателей наших экспортных товаров на их заготовку. Последние выдачу авансов обуславливают получением гарантии со стороны советского банка в том, что, при неисполнении или при ненадлежащем исполнении экспортером произведенной им запродажи, полученный им аванс будет возвращен. Однако гарантийная операция имеет место и в импортной торговле: во-первых, в тех случаях, когда заграничный продавец продает против акцента импортера, а не банка, но требует гарантии этого акцента со стороны советского банка, и, во-вторых (наиболее частый случай), когда сделка заключается от имени торгпредства, которое акцептует тратту продавца, но покрывает этот свой акцент гарантией советского банка за импортера, для которого товар приобретается торгпредством.

Само собой разумеется, что наша торговая политика направлена на то, чтобы торгпредства как организации по преимуществу государственного регулирования, а не торговые, отстраняли от себя непосредственную ответственность за совершаемую сделку.

По мере укрепления наших торговых связей и возрастания доверия к кредитоспособности наших советских импортеров, гарантийные операции как со стороны торгпредств, так и перед ними (со стороны советских банков), как свидетельствует об этом наша кредитная статистика, постепенно сокращаются.

До сих пор мы рассматривали расчеты, возникающие между заграничным экспортером и советским импортером на почве их торговых взаимоотношений, вне зависимости от курса

валюты. Мы указывали, что для расплаты с экспортером импортер должен приобрести иностранную валюту. Но при этом далеко не безразлично для всей калькуляции импорта, по какому курсу приобретет импортер эту валюту, т. е., другими словами, сколько единиц местных денег (рублей) ему придется заплатить за единицу иностранной валюты (фунт стерлингов, доллар, франк и т. д.). Отношение ценности двух валют или цена определенной суммы денег одной страны, выраженная в деньгах другой страны, называется вексельным курсом. Выражение «вексельный курс» не вполне точно определяет объем тех отношений, которые это определение стремится охватить. Современная техника международных расчетов знает, помимо векселя, ряд других орудий платежа (чек, телеграфный перевод и т. д.), но термин «вексельный курс» остался от времени, когда подавляющее большинство прав требований на границу облекались в форму тратты.

Вексельный курс, как отношение ценности двух валют, базируется на лежащей в основе всех денежных систем ценности золота.

Вес одного соверена (монета в один фунт стерлингов) равен 7,98805 г т. и. стандартного золота, или 7,32239 г чистого золота. Из 900 г чистого золота чеканят 3.100 франков. При сопоставлении ценности золота этих двух монет можно установить, что

$$\frac{7,32239 \cdot 3.100}{900} = 25,2215;$$

иными словами, что один фунт стерлингов по ценности заключающегося в нем золота равен 25,2215 франка.

Если из 500 г чистого золота в Германии чеканится 1.395 марок, то по такому же расчету

$$\frac{7,32239 \cdot 1.395}{500} = 20,4294$$

1 фунт стерлингов равняется 20,4294 золотых марок. Тем же путем можно вывести, что один фунт стерлингов равняется 4,8643 американского доллара и т. д. Такое состояние равенства, при котором обмениваемые вещи обладают совершенно одинаковыми качествами (равные слитки золота), называется паритетом; предполагается, что, если перецлавить, скажем, один соверен и (округляя) 20,43 германской марки, то в результате плавки должны получиться два совершенно одинаковых слитка, содержащих каждый 7,322 г чистого золота.

В практической жизни под золотым монетным паритетом понимается отношение между содержанием золота в монетах разных стран. Когда говорят о монетном паритете соверена и франка, то имеют в виду, что такое-то количество французских денег выра-

жает тот же самый вес золота, какой содержится в английском соверене.

Дав определение понятия вексельного курса и монетного паритета, необходимо установить, на чем основывается зависимость вексельного курса от монетного паритета.

Взаимоотношения между странами выражаются в форме обмена товарами, ценными бумагами, в страховании, в наличии транспортных и всякого иного рода коммерческих услуг (выполнение zahraniчными банками поручений). В результате такого рода обмена между двумя странами ценностями и услугами создаются денежные требования. Из предшествующего изложения мы уже знаем, что расчеты по такой задолженности производятся траттами или римессами, чеками и телеграфными переводами.

Спрос и предложение валюты той или другой страны определяется ее платежным балансом. Платежный баланс—понятие более широкое—есть противопоставление суммы платежей, которые должны произвести данная страна другим странам, сумме платежей, которые ей причитаются от других стран. При этом для определения международного платежного оборота имеют значение только претензии и обязательства, срок которых к данному моменту уже наступил. Поясним это на примере. Допустим, что какая-нибудь страна произвела за границей заем и ввезла к себе в силу этого капитал, а вывезла свои обязательства (облигации займа). Хотя, совершая такой заем, страна обременила себя долгом по отношению к своей соседке, но долг этот заключен на продолжительное время и распределяется на ряд лет. В момент же заключения займа он обременяет не страну-заемщика, а страну-заимодавца, обязывая ее платежами в обмен на ввезенные облигации займа.

Платежный баланс пассивен или неблагоприятен, если сумма требований данной страны к другим странам меньше суммы ее обязательств. Наоборот, если сумма требований данной страны превышает сумму ее обязательств, то баланс этой страны называется активным или благоприятным. Равенство прав требования и обязательств приводит баланс к равновесию.

Наиболее крупную статью платежного баланса страны составляет ее торговый баланс. Необходимо отметить, что при составлении торгового баланса не принимаются в расчет ввоз и вывоз валютного металла.

Второй основой платежного или расчетного баланса являются услуги, оказываемые одной страной другой по транспортированию грузов, как в океанской, так и в сухопутной торговле. Так, Англия, имея громадный мор-

ской тоннаж и перевозившая на своих пароходах грузы во все заокеанские страны, приобретала права требования к другим странам за оплату этих услуг. Сюда же относятся и услуги, оказываемые иностранными банками по описанным уже нами рямбурным и другим операциям, в результате которых страны, пользующиеся этими услугами, должны были их оплачивать уплатой всякого рода банковской комиссии и т. д.

Значительное влияние на платежный баланс оказывают, далее, займы, совершаемые данной страной за границей; проценты, которые по этим займам приходится платить; наличие капиталов, помещаемых данной страной за границей, и капиталы, помещенные в данной стране иностранцами; расходы путешественников и вообще все регулярные и единовременные платежи, которые данная страна получает или обязана произвести другим странам.

Состоянием платежного баланса определяется и спрос и предложение иностранной валюты. При пассивном балансе, т. е. при превышении обязательств в иностранной валюте над требованиями в иностранной же валюте, в стране, имеющей такой пассивный баланс, будет наблюдаться превышение спроса на иностранную валюту над ее предложением. При активном платежном балансе мы будем наблюдать обратное явление. Превышение спроса над предложением вызывает повышение курса иностранной валюты, обратное явление дает понижение этого курса. Поясним это на примере.

Дореволюционная Россия вывозила в Германию хлеб и ввозила из Германии всякого рода оборудование, химикаты, краски, медикаменты и т. д. Для расчета, как мы это уже знаем, русский экспортер выставлял тратту на своего германского покупателя; русский же импортер, который должен был оплатить ввезенные им товары германскими марками, приобретал у русского же экспортера выставленные последним на Германию тратты и пересылал их своему кредитору. Т. к. в нашем примере общая сумма экспорта была меньше суммы импорта, то русские экспортеры могли предложить русским же импортерам меньше марок, чем им требовалось, и, в связи с этим, курс марки повышался, т. е. за 100 марок платили несколько выше ее золотого паритета. Когда же экспорт, наоборот, превышал импорт из Германии, и, следовательно, русские экспортеры предлагали марок больше того их количества, в котором нуждались русские импортеры, то курс марок падал, или, другими словами, за 100 марок платили несколько ниже золотого паритета марки к рублю.

Векселя на границу покупались и продавались на центральной бирже страны в городе, обычно столичном, являвшемся центральным пунктом международных расчетов этой страны. Биржа отмечала, по каким ценам производились сделки, что носило технический термин котировки. Повышение курса валюты какой-нибудь страны на рынке другой страны сопровождалось повышением валюты этой последней на рынке первой страны, и наоборот. Так, если Петербургская биржа отмечала повышение стоимости марки в Петербурге, то это сопровождалось понижением стоимости русского рубля в Берлине, и, наоборот, понижение марки в Петербурге сопровождалось повышением рубля в Берлине. И, действительно, как мы видели, стоимость марки в России повышалась тогда, когда расчетный баланс России по отношению к Германии был неблагоприятный. Это означало, что в Германии наблюдалось обратное явление: ее требования к России превышали ее денежные обязательства по отношению России, т. е. германский рынок предлагал больше рублей, чем должен был их уплатить.

Был ли предел колебания вексельных курсов? В странах с золотой валютой отклонение вексельных курсов от их золотых паритетов не могло быть особенно значительным. Как только курс иностранной валюты подымался до такого уровня, при котором должнику было выгоднее переслать кредитору свой долг в слитках золота, он, естественно, отказывался от покупки предлагаемого ему по дорогой цене векселя. Так, обр. вексельный курс не мог отклониться от паритета в сторону повышения на сумму большую, чем стоили расходы по пересылке и страховке золота, потери на процентах за время нахождения золота в пути, а иногда и расходы по пересылке этого золота в монету в стране кредитора. Обычно все эти расходы не превышали для посылок, напр., из Лондона в Берлин — 1%. С другой стороны, если кредитор, который имел требование на иностранную валюту, продажа такой валюты, в виду низкого ее курса, дала бы убыток больший, чем расходы, связанные с пересылкой золота, то он, естественно, требовал от своего должника такой пересылки. Предел отклонения вексельного курса от паритета в сторону повышения до суммы расходов, связанных с экспортом золота, носит название верхней или экспортной золотой точки; предел отклонения вексельного курса от паритета в сторону понижения до суммы расходов, связанных с импортом золота, носит название нижней или импортной золотой точки.

При нормальном ходе вещей фактически пересылка золота, однако, имела место сравнительно редко и в отношении к общему обороту валюты занимала весьма незначительное место. Малейшее отклонение вексельных курсов, хотя бы на $2^{\circ}/\infty$ (2 рубля с 1.000 рублей), представляло выгоду для т. н. арбитражных сделок, сущность которых заключалась в том, что иностранная валюта покупалась там, где она была дешевле, и продавалась там, где цена на нее подымалась. Арбитраж являлся первоначально профессией особых лиц и фирм, а затем постепенно все больше и больше переходил к банкам. Банки, при повышении курса какой-нибудь иностранной валюты, прибегали к своему кредиту в заграничных банках, получали в свое распоряжение иностранную валюту, курс которой повышался на местном рынке, и предлагали эту валюту, стараясь использовать выгодный курс. Предложение недостающей валюты в достаточном количестве действовало на курс понижающе, и курс приходил в равновесие. Тот же арбитраж, побуждая спекулянта подешевевшей валюты к покупке ее на рынке, на котором цена на эту валюту была выше, повышал валюту и вновь приводил курсы в равновесие.

Одним из способов регулирования вексельных курсов является еще учетная и девизная политика государства, заинтересованного в сохранении высоты курса своей валюты. Учетная политика, которую делает центральный эмиссионный банк страны (в Англии — Английский банк, в Германии — Рейхбанк, во Франции — Банк де-Франс), заключается в соответственном повышении и понижении учетного процента. Если данный центральный эмиссионный банк действительно руководит денежным обращением в своей стране, то повышение учетного процента заставит притекать в эту страну иностранные капиталы, т. е. иностранцы пожелают (конечно, при наличии доверия к кредитоспособности данной страны) более выгодно поместить свои капиталы, чем это возможно у них на родине. В результате — повышение предложения валюты и, следовательно, понижение ее курса. Мерой девизной политики является скупка центральным эмиссионным банком страны иностранной валюты в моменты низкого ее курса и выбрасывания ее на отечественный рынок в моменты, когда курс иностранной валюты повышается и грозит перейти в золотую точку.

В условиях монополии внешней торговли и планового хозяйства вопросы курса иностранной валюты имеют второстепенное значение, т. к. советскому правительству, благодаря сосредоточе-

нию в руках государства всех валютных ресурсов страны и благодаря регулированию импорта, наконец, благодаря запрещению вывоза из страны золота и строгим нормам перевода за границу иностранной валюты, удастся держать валютные курсы на необходимом уровне.

Вопрос о вексельных курсах с точки зрения финансирования импорта имеет большое значение для способа расчета со своим кредитором, который выберет импортер. Как мы уже знаем из предыдущего изложения, импортер может рассчитываться путем приобретения на стечественном вексельном рынке векселя в иностранной валюте или, как мы видели, за последнее время чека на иностранный банк, который и отсылается продавцу в покрытие долга (способ ремитирования), либо путем оплаты векселя, выставленного на импортера экспортером в валюте импортера (способ трассирования). Если дело касается, напр., отношений двух стран: Германии и Франции, где Германия является импортером, а Франция — экспортером, то германский импортер предпочтет способ ремитирования в том случае, если курс франка в Германии будет низок, т. е. если за 100 французских франков ему удастся заплатить меньшее количество марок, и предоставит французскому экспортеру трассировать на себя в марках, если курс франка в Германии будет высок. Само собой разумеется, что при трассировании риск курсовой разницы несет продавец и что поэтому при заключении сделки предварительно может быть обусловлен самый способ расчета.

Интересно отметить, что Англия, пользовавшаяся до войны исключительным положением руководителя мирового денежного рынка, и по экспортным и по импортным своим операциям расплачивалась фунтами стерлингов и требовала платежа в фунтах; расчеты же в области внешней торговли торговая практика Англии производила при помощи переводных векселей (или чеков), которые выставляются за границей, а акцептуются и оплачиваются в Лондоне.

Вопрос о вексельных курсах имеет первостепенное значение и для наших внешнеторговых организаций в тех случаях, когда им приходится совершать экспортные и импортные сделки в валютах не вполне стабилизированных (французский франк, итальянский лира и т. д.). Импортер, закупивший товар и обязанный платить в обусловленный срок франками, не имеет уверенности, что курс франка не подымется к моменту платежа и что ему не придется заплатить за, скажем, франк больше рублей или долларов, чем это

следовало бы, исходя из курса дня заключения сделки. Чтобы обезопасить себя от возможного убытка, одновременно с акцентом векселя советский импортер покупает франки на срок платежа. Равным образом советский экспортер, если он продает товар в кредит стране с неустойчивой валютой (случай сравнительно редкие в нашей советской практике), не может питать уверенности, что к моменту получения платежа он обменяет полученные франки на рубли или доллары в той же сумме, которую он мог бы получить по курсу франка в день заключения сделки, т. е., в случае понижения курса франка, он за ту же сумму франков получит меньше твердой валюты (долларов).

Чтобы обезопасить себя от убытков, экспортер должен продавать франки в момент заключения сделки на срок, в который он имеет получить франки. Сделки эти заключаются на крупных зарубежных биржах и носят название репортных.

Дальнейшее финансирование импорта с того момента, когда ввозной товар прибыл на место своего назначения, происходит в формах кредитования внутреннего промышленного и торгового оборота. Так, тратту за импортированный товар банк может оплатить из своих средств, оставив у себя товар в виде залога, другими словами, выдать ссуду под этот товар и выпустить его через известный, заранее определенный соглашением, срок против оплаты

собственником товара долга с процентами и причитающейся банку комиссией. В этом случае мы имеем срочную ссуду. Точно также, и это особенно часто имеет место при импорте фабричного сырья, банк оставляет у себя в залоге товар, предоставляя импортеру выкупать этот товар частями, в меру нужд производства. Такой кредит открывается в форме т. н. специального счета до востребования, т. е., по договору между клиентом и банком, каждой из сторон предоставляется в любой момент прекратить договорные отношения. При этом банк обязан предоставить клиенту некоторый минимальный срок для выкупа заложенного товара, а клиент, уплатив причитающийся с него долг, может получить свой товар в любой момент. Наконец, банк может выпускать импортированное сырье, находящееся у него в залоге, получая в обмен объекта залога не наличные деньги, а по соответствующей расценке готовые изделия. Эти готовые изделия импортер может продать на векселя, векселя учесть в банке и причитающейся по учету суммой погасить окончательно свою задолженность по приобретению импортируемого товара.

Так, обр. банк при известных условиях финансирует импорт с первого момента приобретения товара до реализации этого товара на внутреннем рынке страны импорта.

М. Цыпкин