

## ТЕХНИКА ИМПОРТА <sup>1)</sup>

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Первое и основное условие для возможности импорта какого-нибудь товара — это получение импортирующей организацией от соответствующего НКТорга (общесоюзного или республиканского) ввозной лицензии («Разрешение на закупку за границей»). Эта лицензия содержит в себе спецификацию закупаемого товара, общую стоимость товара (иногда стоимость каждой позиции в отдельности) и сроки расходования валюты. Все эти данные являются при закупке товара обязательными. Так, обр., если для реализации всей спецификации лицензии нехватит суммы лицензии, то торгпредство не имеет права эту сумму увеличить, а обязано соответственно сократить спецификацию. В этом случае для ускорения дела необходимо, чтобы заказчик одновременно с присылкой лицензии сообщал и о наиболее приемлемых для него сокращениях спецификации в случае нехватки суммы.

Далее, если для реализации спецификации лицензии потребуется сумма, меньшая лицензионной, то торгпредство не имеет права использовать получающийся остаток ни для закупки каких-нибудь дополнительных товаров, ни даже для соответственного увеличения количества товаров, имеющихся в спецификации лицензии. Для подобного использования остатков необходимо разрешение НКТорга. Что касается лицензионной суммы, то необходимо иметь в виду, что под этой суммой понимается стоимость брутто товара франко граница Союза, т.е. в эту сумму включаются: стоимость товара нетто, стоимость упаковки, стоимость фрахта по всем иностранным территориям, комиссионное вознаграждение торгпредству, расходы торгпредства по налогам

и стоимость кредита. Последнее обстоятельство нужно особенно учитывать, т.к. торгпредство обязано соблюдать сроки перевода валюты, предписанные лицензией, и чем длиннее эти сроки, тем, конечно, выше стоимость кредита.

Исходя из вышесказанного, мы видим, насколько важно для ускорения дела принятие всех этих обстоятельств заказчиком во внимание при составлении своей заявки на лицензию. В особенности необходимо избегать присылки спецификации поручения, не соответствующей спецификации лицензии. Торгпредство все равно лишено возможности исполнить такое поручение. Подобное несоответствие (иногда даже незначительные отступления) вызывает часто длительную переписку, значительно отодвигающую момент начала реализации торгпредством лицензии. В этом отношении большое облегчение делу принесла специализация импорта, т.е. передача его в руки специальных обществ, более или менее изучивших свой рынок и знакомых с техникой импорта, имеющих поэтому возможность избегать таких ошибок и сберечь время.

Поступившее в торгпредство поручение заказчика (снабженное лицензией) направляется в соответствующий отдел — по номенклатуре. В случае, если спецификация поручения охватывает номенклатуру нескольких отделов, оно направляется в отдел, номенклатура которого преобладает в нем, а последний от себя выделяет отдельные позиции соответствующим отделам. Акционерные о-ва посылают свои поручения на реализацию непосредственно соответствующим спецотделам торгпредства, номенклатуры которых обычно совпадают с их номенклатурой. Поступившее в отдел поручение распределяется между соответствующими специалистами для обработки.

Первой задачей специалиста является уточнение подлежащих реализации позиций. В случае, если в поручении заказчика не имеется всех данных, достаточных для выдачи заказа, опера-

<sup>1)</sup> Статья А. Ермакина о восторженности, т.е. обр., на опыте торгпредства в Германии. Это объясняется тем, что импортные операции СССР в своей подавляющей части производились в Германии. Накопленный опыт торгово-импортной работы в др. странах, особенно в Америке, найдет свое отражение в дальнейшем в др. статьях.

тивнику приходится ещё до приступа к обработке рынка вести предварительную переписку с заказчиком — иногда очень затяжную — для выяснения всех деталей, без которых не только выдача заказа, но часто даже и ведение предварительных переговоров невозможно. Насколько важна не только для сбережения времени, но и вообще для возможности реализации, присылка вполне уточненного заказа, видно из тех многочисленных случаев, когда переписка, вызванная неточностью заказа, затягивалась до истечения срока лицензии и последняя тем самым аннулировалась. Но даже, если переписка затягивается и не до самого истечения срока лицензии, а близко к этому сроку, то уже и тогда реализация сильно затрудняется, а подчас бывает и невозможна, т. к. не надо забывать, что обычно для нормальной реализации заказа необходимо не менее 3—4 недель.

По выяснению всех деталей заказа отдел рассылает запросы, точно специфированные, соответствующим фирмам. В случае, если среди привлекаемых к конкуренции фирм имеются таковые из другой страны, такой же запрос направляется и соответствующему торгпредству. По получении предложений фирм, на составление которых требуется обычно не менее 1—2 недель (а иногда и значительно больше, в зависимости от сложности спецификации), таковые заносятся на конкурентный лист, дающий возможность сравнивать предложения разных фирм по-позиционно. По выяснении наиболее выгодных предложений с точки зрения качества, цены, условий платежа и сроков сдачи, соответствующие фирмы вызываются в торгпредство для ведения переговоров, в процессе которых задачей заказывающего специалиста является получение наиболее выгодных условий покупки путем использования конъюнктуры и противопоставления друг другу интересов конкурентов. При этом, как уже упомянуто, приходится привлекать во внимание не только цену, но и качество, условия платежа, солидность фирмы с точки зрения всевозможных гарантий при рекламациях и тому подобные соображения.

Искусство специалиста-заказчика и заключается в умении учесть все эти разнородные факторы и в умении скомбинировать их так, чтобы покупка оказалась наиболее выгодной. В этом отношении, конечно, очень большую роль играет не только знакомство специалиста в совершенстве скупаемыми им предметами, но и полнейшее знакомство с рынком, заключающееся в знании всех возможных поставщиков, их солидности, конъюнктуры рынка в данный момент, зависящей от степени загрузки поставщиков, их

нуждаемости в заказах, спроса и даже, поскольку возможно, материального положения поставщика в данный момент. Учет всех этих обстоятельств и дает возможность добиться наиболее выгодных условий покупки. Описанный выше метод применяется гл. обр. при закупке машин и оборудования, имеющего обычно индивидуальный характер.

При закупке же товара массового характера, а в особенности товара, являющегося предметом биржевой и всякой другой спекуляции, приходится, конечно, применять совершенно другие методы. В этих случаях знание конъюнктуры рынка и других, упомянутых выше, обстоятельств особенно важно, т. к. иногда одно наше появление на соответствующем рынке с внезапным спросом на большое количество сразу может изменить всю конъюнктуру и вызвать внезапное ухудшение условий закупки. В этих случаях приходится прибегать ко всевозможным методам, как, напр., дробление заказа на мелкие партии, и принимать др. меры предосторожности.

Очень часто большие задержки при выдаче заказов вызывают условия перевода валюты, предписанные в лицензии. Часто бывает, что фирма, подыскивая во всех отношениях, т. е. предлагающая товар высокого качества по выгодным ценам и в приемлемые сроки поставки и желательная комитенту, не хочет (а часто и не может) принять требуемые условия платежа. В этом случае приходится снова заводить переписку с комитентом, предложив последнему добиться соответствующего изменения лицензии. В случае невозможности достичь этого, приходится подыскивать другого подходящего поставщика и во многих случаях вновь начинать ведение переговоров с самого начала. Но случается и так, что заменить поставщика по целому ряду причин невозможно и что необходимо товар закупить именно у фирмы, не желающей или не могущей предоставить кредит. В таких случаях приходится подыскивать финансовую или банковскую организацию, которая на известных условиях согласилась бы финансировать эту сделку. Бывают случаи, когда поставщики хотя и соглашаются предоставить требуемый кредит, но ставят такие тяжелые условия или так удорожают его, что и в этих случаях выгоднее бывает, купив товар у фирмы за наличные, привлечь к финансированию закупки вышеупомянутые учреждения.

При заключении договора необходимо предусмотреть и договориться с поставщиком по целому ряду статей. Постараемся привести главнейшие из них, попадающиеся почти во всех заказах, с их характерными особенностями.

Цена может быть обусловлена: франко склад завода, франко вагон на заводской территории, франко гавань отправления — склад нашего экспедитора, франко борт корабля в гавани отправления (фоб), франко борт корабля в гавани прибытия (сиф), франко гавань прибытия — склад нашего экспедитора, франко вагон (или склад нашего экспедитора) на пограничной станции страны закупки, франко вагон (или склад нашего экспедитора) на нашей пограничной станции и т. д. В цену может быть включена упаковка, может и не быть включена, но в последнем случае необходимо точно договориться о ее стоимости. Необходимо также договориться и о сроке и способе уплаты за товар (дальними или векселями) — по изготовлении его, по приемке на заводе, по отправке, по прибытию в гавань или на станцию назначения, по установке, по испытанию и пуске в ход заказчиком, после исправной работы установки в СССР в течение обусловленного срока и т. д.

В статье об условиях платежа необходимо указать точно рассрочку платежей, учетный (годовой) процент, порядок уплаты последнего, т. е. приписывается ли стоимость кредита к сумме векселя или улачивается наличными каждую четверть, треть или другую часть года, с какого дня начинается исчисление срока векселя — со дня ли готовности товара, или дня его приемки, дня погрузки в вагон, дня прибытия в гавань отправления, дня погрузки на парход, дня прибытия в гавань назначения, дня прибытия на границу и т. д., кто несет вексельные и др. сборы, порядок выставления векселей или акцептов, допускается ли при известных условиях пролонгация последних и т. д. В случае, если покупаются т. н. «плавающие» грузы, т. е. не полученные еще поставщиком, но уже погруженные или погружаемые, и расчет за которые приходится производить с поставщиком немедленно по заключении сделки, приходится прибегать к рамбурсным кредитам, предоставляемым иностранными банками — обычно под залог товарных документов.

Качество товара обуславливается в зависимости от его характера. При закупке т. н. стандартного товара необходимо точно договориться о стандарте. При закупке массового товара (не стандартного) необходимо дать точную характеристику его, исходя из обычных в данной отрасли торговли и принятых в данной стране признаков. Обычно при этих двух родах товаров необходимо обусловить отступления, допустимые без понижения цены, отступления, вызывающие понижение цены, согласно наперед установленных принципов расчета и отступления совершенно недо-

пустимые. При закупке машин и оборудования и частей машин, а также готовых изделий (текстильных, кожевенных и т. д.) необходимо договориться не только о качестве, назначении и свойствах готовых изделий, но и точно предписать материал, род сборки и монтажа, характер и количество требуемых испытаний как готового изделия, так и наиболее ответственных частей его (напр., моторов, радиаторов и т. д. при поставке автомобилей и тракторов). При закупках оборудования необходимо оговаривать изготовление поставщиком для нас монтажных и установочных чертежей (обычно по нашим планам помещений) и договориться о предоставлении поставщиком в наше распоряжение квалифицированных монтеров и об условиях работы и оплаты последних.

Упаковку обычно необходимо точно предписать, при чем часто приходится не только предписать род и размер тары (вес мешков, толщину досок и т. д.), но и точно указывать характер упаковки, т. е. в монтированном или демонтированном состоянии. В последнем случае нужно точно указывать характер демонтажа, ограничивать вес брутто каждого места, указывать способ прикрепления пломб, маркировку и т. д.

В статье, трагующей о сроке поставки, обычно необходимо обусловить два срока: срок готовности товара к приемке и срок готовности товара к отгрузке (в упакованном виде). В качестве гарантии удержания фирмой срока поставки обычно вводятся в заказы пункты о штрафах за опоздание и о праве торгпредства по истечении определенного дополнительного срока и вообще отказывать от принятия запоздавшего товара. В отношении установления штрафов и права отказа от принятия товара торгпредства сильно ограничены узаконениями, существующими в Европе, имеющими целью оградить гл. обр. интересы поставщиков-заводчиков и меньше заботящимися об интересах потребителя. Так, напр., в Германии закон не только охраняет право заводчика опаздывать в случае форс-мажор, но даже часто и в случаях незаконного опоздания со стороны его поставщика сырого материала или полуфабрикатов, не давая, однако, возможности заказчику влиять на выбор этого поставщика, чтобы так. обр. оградить себя от опоздания. И только в том случае, если заказчику удастся доказать, что заводчик выбрал заведомо недобросовестного поставщика, он сможет оградить свои права. Также наблюдается в последнее время тенденция относить к форс-мажор не только заставку, но и локаут, и не только у завода, поставляющего торгпредству, но и у его поставщика.

Кроме вышеупомянутых статей, обработка и составление которых является обязанностью специалиста-заказчика, в договор включается еще целый ряд других, являющихся одинаковыми для всех договоров и трактуемых об общих положениях и условиях. Эти условия уже заранее отпечатаны и прилагаются к каждому договору под названием «Общие условия поставки» и являются неразрывной частью договора. В этих статьях предусматриваются обязанности поставщика по вопросу о сроках поставки и трактуется о штрафах за опоздание. Это те нормальные условия о штрафах, по которым обычно существует договоренность между торгпредством и соответствующими союзами производителей. Если же речь идет о поставках товаров специальных или сезонных, то заказчику приходится отдельно об этом договариваться и добиваться от поставщика согласия на специальные штрафы. В этих печатных условиях также перечисляется количество и род документов, которые должны быть представлены поставщиком вместе с товаром для оформления всех связанных с отправкой и расчетом формальностей. Кроме обязанностей поставщика, там же оговорены и его права, а также и обязанности торгпредства. Так, напр., предусматривается, в какой срок со дня извещения фирмой о готовности товара должна производиться приемка, сколько времени должно пройти со дня приемки до получения фирмой отзыва нашего экспедиатора, а также и гарантии удержания торгпредством этих сроков. Предусматривается также и порядок и место приемки.

За последнее время торгпредствами производились попытки добиться согласия зарубежных фирм на производство приемки по прибытии товара в СССР и производства расчета по товару после такой приемки в Союзе. В некоторых случаях такое законное требование удовлетворялось. В крайности, следует стремиться к тому, чтобы приемка на заводе не освобождала поставщика от гарантийной ответственности за качество товара по прибытии его на место потребления.

Очень подробно в договоре разрабатывается вопрос о т. п. «законных» опозданиях поставщика, при которых торгпредство не имеет права расторгнуть договор или взыскать обусловленный штраф. Со стороны поставщика имеется стремление подвести под форс-мажор всевозможные причины, препятствующие выполнению заказа, как-то: нехватку или запоздалое поступление к поставщику сырья (даже по его вине) и т. п. Но, конечно, торгпредства борются против подобных стремлений заводчиков или их союзов. Обычно в ка-

честве компромисса под понятие форс-мажор подводится определение, соответствующее закону данной страны, хотя для нас это не всегда выгодно, т. к., как мы уже отметили выше, законодательства буржуазных стран стремятся брать под свою защиту гл. обр. интересы поставщиков — в ущерб интересам потребителя.

Наиболее важным пунктом вышеупомянутых «общих» условий является пункт о порядке урегулирования спорных вопросов. В виду очень большой волокиты и продолжительности прохождения таких дел в государственных судах соответствующих стран и в виду пристрастности судов в некоторых странах, большинство торгпредств исключает в свои договоры пункт о решении всех конфликтов и разногласий, вытекающих из толкования и исполнения этих договоров, третейским судом, а не государственным. Такой суд значительно быстрее и объективнее. Обычно двое судей назначаются сторонами (торгпредством и поставщиком), а третий выбирается этими двумя. В случае, если соглашение в выборе третьего судьи не будет достигнуто, последний назначается Торговой палатой или Коммерческим судом города пребывания торгпредства.

## ИСПОЛНЕНИЕ ДОГОВОРА

Обычно по заключении договора последний поступает для исполнения в специально для этого предназначенную ячейку или — в некоторых отделах — к специальному сотруднику-корреспонденту.

Первая задача корреспондента — следить за сроками изготовления. Обычно за неделю до наступления срока отправляется поставщику письмо с напоминанием о таковом и с просьбой указать точно день, когда может быть произведена приемка готового товара. В случае, если фирма в своем ответе указывает срок возможной приемки, не выходящий за пределы обусловленного заказом, дело переходит в приемочную ячейку или к сотруднику, ответственному за приемки, — для производства последней. В случае же, если фирма не отвечает, или же в ответе указывает срок приемки более поздний, чем предписано договором, или же сообщает о неготовности товара с просьбой об отсрочке — во всех этих случаях торгпредство обычно обязано предоставлять поставщику дополнительный срок, даже если опоздание не вызвано непредвиденными обстоятельствами, при чем величина этой отсрочки в законе не оговорена, а сказано, что она должна быть «соответствующей», т. е. в зависимости от общего срока изготовления и от предметов поставки. По смыслу закона

между поставщиком и заказчиком должно быть заключено дополнительное соглашение о величине этой отсрочки.

Торгпредство предоставляет поставщику дополнительный срок по своему усмотрению, при чем, если фирма с ним не соглашается, то вопрос этот принимает конфликтный характер и решается путем, предусмотренным в договоре для конфликтов. В своем письме, выражающем согласие на дополнительный срок, торгпредство обязано также указать поставщику, что, в случае невыполнения договора и в этот новый срок, оно воспользуется всеми правами, вытекающими из соответствующих пунктов договора, т. е. правом отказа от принятия товара или принятия такового со штрафом за опоздание. Без такого предупреждения торгпредство не может воспользоваться этими правами, хотя бы они и были предусмотрены в договоре.

По получении от поставщика извещения о готовности товара к приемке, решается вопрос о необходимости производства таковой. В случае, если фирма является достаточно солидной и по своим предыдущим поставкам доказала, что все предписания заказчика она исполняет аккуратно и добросовестно, или в случае, если, по характеру заказа и производства завода, торгпредство решило ограничиться инспекцией в производстве (о которой ниже), — фирме шлется т. н. «отказ от приемки», при условии дачи ею письменной гарантии соответствия товара условиям заказа и принятия ею на себя ответственности за качество в течение определенного срока (в зависимости от характера товара). В этом случае ей предлагается отправить товар, запломбировав его собственной пломбой или заклеивив собственным клеймом.

В случае же, если необходимо произвести приемку, приходится направить к поставщику соответствующего приемщика. Производство приемки обычно вызывает некоторую задержку, т. е. помимо того, что число специалистов-приемщиков несколько ограничено, необходимо считаться с тем, что часто приемщик, которому можно поручить данную приемку, в этот момент сильно загружен другими приемками, а, кроме того, часто при составлении маршрута приемщика приходится считаться с целесообразностью такового, чтобы беспорядочными разъездами не вызвать значительного удорожания приемки.

Задачей приемщика является не только проверка качества, пригодности и соответствия условиям заказа готового товара, проверка сырья, из которого он приготовлен, сверла спецификации поставленного со спецификацией заказа, но и проверка характера и качества

упаковки. При этом, как заказчик при составлении заказа, так и приемщик, должны учитывать характер отправки и количество перегрузок, предстоящих проделывать товару в пути. Необходимо учитывать не только оборудованность гезаней краями и другими транспортными приспособлениями, в случае морской отправки, но и оборудованность пунктов назначения. Необходимо также учитывать, направляется ли товар заказчику достаточно оборудованному, как-то: завод, крупный склад и т. д., или же он идет в глухую провинцию, в деревню, при чем часть пути ему приходится проделывать на лошадях. Конечно, характер упаковки, в зависимости от указанных выше обстоятельств, должен быть обычно предписан в заказе, но и приемщик должен все эти обстоятельства учесть. Также и вопрос о пломбировке и клеймении товара играет большую роль. Клеймить или пломбировать необходимо так, чтобы, во-первых, гарантировать себя от возможности подмены поставщиком товара после приемки и, во-вторых, от краж в пути. Когда товар отправляется в ящиках или мешках, необходимо так накладывать пломбу, чтобы невозможно было вскрытие тары без порчи последней.

По производстве приемки, даже и в случае забракования товара, составляется приемочный протокол, в котором, помимо всех данных о качестве товара, упаковке и о состоянии заказа (остатках и т. д.), необходимо подробное описание и самой приемки. Этот протокол, снабженный подписью приемщика и поставщика, отсылается в торгпредство для утверждения. В случае, если принимается товар, запоздавший изготовлением против обусловленного по договору срока и против предоставленной законной отсрочки, необходимо в протоколе оговорить, что, принимая товар, торгпредство все-таки не отказывается от причитающегося ему по договору штрафа. Без этой оговорки взыскание штрафа за опоздание отпадает.

В случае забракования товара, если поставщик не может доказать, что ошибки исправны, торгпредство имеет право расторгнуть договор и от принятия его отказаться. Если же фирма докажет, что недостатки товара устранимы, то торгпредство обязано снова предоставить фирме отсрочку для исправления или устранения этих недостатков.

Если и после этого, при вторичной приемке, окажется, что товар не соответствует условиям заказа, то тогда торгпредство имеет право окончательно забраковать и договор расторгнуть. Но и в этом случае поставщик имеет возможность обратиться к пре-

дусмотренному в договоре третейскому суду для решения вопроса о правильности забракования, при чем для решения этого вопроса судом привлекаются эксперты-специалисты. В случае, если в договоре технические условия предписаны, эксперт дает заключение о соответствии товара предписанным условиям, если же специальных условий в договоре нет, эксперт дает заключение о пригодности товара, согласно обычных т. н. «рыночных» норм данной страны. Но бывают и случаи, что эксперт и третейский суд входят и в обсуждение предписанных технических условий по существу, с точки зрения их осуществимости по условиям данного производства, и, в случае их неосуществимости или невозможности в данной стране получения для изготовления соответствующего сырья, могут и не считаться с техническими условиями заказа, хотя бы поставщик и принял на себя обязательство поставки, согласно этих условий. Это особенно необходимо иметь в виду нашим заказывающим организациям и не предписывать торгпредству технических условий, невыполнимых в данной стране.

Кроме указанной выше приемки готового товара, торгпредством применяется также упомянутая уже нами инспекция в производстве. Последняя применяется при заказе большого количества совершенно одинаковых или близких по типу изделий, имеющих массовый характер, как-то: электромоторы, с. х. машины, всевозможные станки, приводные ремни, медицинский инструмент и т. п. При закупке этих товаров, в случае, если поставщик своими предыдущими поставками создал у торгпредства уверенность в своей добросовестности, в отсутствии стремления подсушить ему брак и недоброкачественный товар и в постановке у себя правильного внутреннего (заводского) контроля, — можно применить этот метод, заключающийся в посылке на завод, время от времени, без предупреждения администрации последнего, приемщика-инспектора, задачей которого является контроль производства и его методов, испытание некоторых взятых на пробу изделий и образцов сырья. Обычно в этих случаях торгпредство требует от поставщика организации у себя внутреннего контроля производства так. обр., чтобы инспектор, просматривая записи в книгах испытания материалов и полуфабрикатов (последнее особенно важно при ответственных термических обработках) и проверяя клейма заводских приемщиков на полуфабрикатах, мог бы быть в полном курсе качества выпускаемых готовых изделий.

Но и при применении инспекции производства вместо приемки, все равно

поставщик обязан до отгрузки товара представить торгпредству гарантийное письмо (упомянутое в первой части настоящей статьи).

Имеется целый ряд товаров, как-т. химикаты, семена, краски, шерсть и т. д., у которых выгоднее, во избежание необходимости специального прошивания и пломбировки очень большого количества мешков, производить приемку в гаванях отправления, а не на складе или заводе поставщика. В этих случаях выемка проб для испытания производится в присутствии поставщика или его представителя. Взятая проба делится обычно на 4 части, всегда пломбируемые, из которых одна идет в лабораторию для исследования, вторая — остается у торгпредства, третья — у поставщика (эти две пробы на случай необходимости контрольного испытания) и четвертая сохраняется на случай, если первое испытание почему-либо будет неудачным. Бывают случаи выемки и большего количества образцов, если торгпредство, не доверяя лабораториям страны поставки, которые не всегда бывают беспристрастны, желает (для себя) проверить результаты в более объективных лабораториях другой страны. Часто такая проверка предусматривается и самим договором.

Приемочный протокол, снабженный подписью поставщика и приемщика, высылается торгпредству на утверждение. Утвержденный протокол отправляется поставщику и является документом, дающим право на отгрузку товара, а также и для предъявления претензий со стороны поставщика к торгпредству в случае конфликта.

Для отгрузки поставщик должен, помимо утвержденного протокола, получить также официальный «отзыв товара» от экспедитора торгпредства. В этом последнем предписывается место назначения, направление, характер погрузки и т. д.

Между днем приемки и получением поставщиком отзыва груза проходит довольно продолжительное, часто от торгпредства независящее, время, в виду необходимости получения документов, без которых отправка груза невозможна.

Дело в том, что экспедитор может только в том случае отозвать груз, если у него на руках имеется разрешение на ввоз, выданное лицензионной частью торгпредства. Получение же этого разрешения связано с целым рядом операций и формальностей. В первых, требуется счет поставщика и точная спецификация груза, с указанием весов брутто и нетто. Во вторых, необходимо письменное ответственное указание фирмой страны происхождения товара, в виду различных пошлин, взимаемых нами с товаров разных

стран. Получение этих документов от поставщика часто требует большого промежутка времени, т. е., несмотря на самые точные инструкции торгпредств, поставщики, в особенности работающие с нами впервые, не всегда поставляют документы достаточно точные и пригодные для получения разрешения на ввоз. В особенности трудно получать весовые спецификации, т. е. обычно вес (в особенности брутто) выясняется только при погрузке товара, а между тем, как указано выше, эти данные требуются задолго до погрузки для получения ввозного разрешения. Вследствие присылки обычно фирмами документов неудовлетворительных, часто возникает переписка, довольно длительная, вызывающая большие задержки в отправке товара. Торгпредства стараются избежать этих задержек путем рассылки повторных подробных указаний, путем устного подробного инструктирования представителей фирм и путем вменения в обязанность приемщика — помимо осмотра и приемки товара — наблюдения также за своевременной отсылкой и точным составлением счетов, спецификаций и др. документов. Необходимость выполнения вышеуказанных формальностей дает часто фирмам, хорошо изучившим наши требования и наш аппарат, возможность избегать штрафов за опоздание в случае неготовности товара к сроку, путемсылки нам заведомо несоответствующих документов и сведений или путем запоздалой отсылки их, чтобы так обр. вызвать переписку и оттянуть срок фактической отгрузки товара. Торгпредства борются и с этим злом путем введения пункта о штрафе за запоздалую присылку счетов и запоздалую отгрузку по получении отзыва экспедитора.

Большие задержки в отправке товара вызывают также запоздалые присылки заказчиками разрядок. Заказывающие организации должны иметь в виду, что со дня получения торгпредствами разрядок, даже в случае готовности товара, проходит около 2—3 недели, пока может быть совершена первая отправка. Это особенно важно знать при заказах массовых, направляемых заказ-

чиком в разные места СССР через различные пограничные пункты. В таких случаях для каждой партии товара, и в особенности для каждого пограничного пункта, необходимо отдельное разрешение на ввоз. В этом случае получение необходимых сведений и документов от поставщиков, которое, как видно из вышеизложенного, очень затруднительно, — еще более осложняется тем, что эти сведения и документы необходимы для каждой партии и каждого пограничного пункта в отдельности. При таких заказах еще задолго до фактической погрузки приходится сообщать поставщику всю разрядку для получения от него во-время нужных документов и сведений.

По отправке товара и по предъявлении поставщиком приемочного протокола, дубликата накладной и удостоверения экспедитора о передаче последнему поставщиком груза в полное распоряжение торгпредства, последнее производит с ним расчет, согласно условий договора, т. е. наличными, чеком или векселями. Обычно расчет производится так обр., что вышеуказанные документы предъявляются поставщиком соответствующему отделу торгпредства, каковой, по проверке правильности их, выписывает аванс на финансовое управление торгпредства, где и производится расчет, как указано выше.

По получении от экспедитора расчета стоимости всех транспортных, страховых и др. операций, торгпредство выписывает окончательный счет заказчику, заключающий в себе также и его комиссионное вознаграждение и расходы по налогам.

В этом кратком очерке мы, конечно, не смогли охватить все стороны и все многообразные случаи и положения, создаваемые на практике работой по импорту. Но мы все же надеемся, что приведенные здесь сведения и данные дадут ознакомившимся с ними организациям и оперативным работникам возможность в будущем быть в курсе всех обстоятельств, связанных с техникой импорта, и помогут им в их сношениях с торгпредствами, исполняющими их заказы.

**А. Кнышинский**