

# ЖАРТаньян и три маркетера, или «Совет четырех»

Сергей  
ГЛУБОКИЙ

## ГЛАВА 6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СКЛАДСКИХ И ТРАНСПОРТНЫХ СЕРТИФИКАТОВ ДЛЯ ПРОМОЦИИ И ПОПОЛНЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Продолжение. Начало в № 1-5 за 2015 год.

### ПОСЕТИТЕЛИ АРБИТАЖНОГО «ЗООПАРКА»

Наш общий друг, художник и дизайнер Артур Пыжов по прозвищу Артос попал в затруднительную ситуацию. Справедливости ради надо сказать, что в подобной ситуации пребывала вся наша четверка, но не все осмеливались в этом признаться. Ситуация эта по-умному называлась отсутствием собственных оборотных средств, а по-простому – «Где раздобыть денег?»

Артос, привыкший зарабатывать на своем изобразительном креативе, дошел до того, что был вынужден принять на себя заказ по рекламе продукции... железобетонного комбината. Или чего-то в этом роде. Тут-то мы и услышали от нашего умника и эрудита Эдика Абрамяна по кличке Абрамис о маркетинговых стратегиях, которые связаны с таким специфическим видом коммерческой деятельности, как арбитражирование. Свой краткий экскурс он начал так:

– Кто-то считает арбитражеров простыми спекулянтами, которые своими фьючерсами вызвали глобальный финансовый кризис, но на самом деле это более высокий уровень бизнеса. Однако в наше динамичное время многие промышленники и предприниматели готовы платить за гибкость поставок, сниже-

ние риска, информацию, скорость и многое другое, чему раньше они не придавали особого значения. А если есть те, кто готов за что-то платить, появятся и те, кто готов эту плату брать. За соответствующие товары, работы, услуги, конечно.

– Это ты имеешь в виду «быков» и «медведей»? – спросил я, вспомнив что-то такое из университетского курса финансов.

– Не только. Есть еще «лоси», «бабочки», «медведи», «крокодилы» и «слоны», – сказал Абрамис, а наш общий друг Андрей Парфейнчик по кличке Портвос сразу заинтересовался:

– Что за «звери»?

– Это такие «звери», которые благодаря финансовому маркетингу получают выгоду от кризисных ситуаций. Арбитражеры работают с деривативами – производными ценными бумагами в виде текстов срочных контрактов, а также складских, транспортных, залоговых, почтовых, гарантийных, страховых и других сертификатов. Стратегии и условия совершения арбитражных сделок, а также используемые деривативы можно систематизировать в виде таблицы. – Абрамис вывел на экран минитора соответствующее изображение (табл. 1). – Поскольку еще со времен первых лондонских бирж для наименования

Таблица 1

## Стратегии и условия арбитражирования (Арбитражный «зоопарк»)

Тип арбитражной стратегии	Обозначение	Расшифровка	Тип дериватива
	условия арбитражной сделки		
Стратегия «быка» – игра на повышение цены или котировки	СПОТ (от англ. <i>spot</i> – немедленный, текущий)	Поставка актива не позднее 2-го рабочего дня после заключения сделки	Варрант, риверс, коносамент
Стратегия «медведя» – игра на понижение цены или котировки	ФОРВАРД (от англ. <i>forward</i> – предварительно установленный)	Поставка актива в течение или по истечении установленного срока, начиная с 3-го рабочего дня, по фиксированной цене	Форвард, фьючерс
Стратегия «лося» – игра на повышение или на понижение в зависимости от ситуации на рынке	СВОП (от англ. <i>swap (swop)</i> – обмен с защитой)	Покупка или поставка актива с правом отказа от исполнения контракта одной из сторон	Двойной опцион, опцион до востребования, опцион с обратной премией
Стратегия «бабочки» – игра на повышение или на понижение вследствие малоинформированности	СПОТ-ФОРВАРД	Поставка актива с «плавающим» сроком по фиксированной цене	Варрант, риверс, коносамент, форвард, фьючерс
Стратегия «змеи» – игра на выгодном моменте оплаты	ФОРВАРД-СВОП	Покупка актива с правом отказа от исполнения контракта, опережения или запаздывания платежа	Фьючерс с оговорками типа «аут-райт» или «лидз-энд-лэгз»
Стратегия «крокодила» – игра на выгодном моменте выкупа	РЕПО (от франц. <i>report</i> – возвратный выкуп)	Поставка актива с обязательством последующего выкупа	Фьючерс на валюту или государственные краткосрочные обязательства (ГКО)

спекулятивных стратегий использовались «звериние» названия, все это часто называют арбитражным «зоопарком». Стратегия арбитражирования включает в себя не только стратегию сбытовых переговоров, но и стратегию реализации всей коммерческой сделки в целом. Безусловно, тактические приемы работы с покупателем актива, переговоров и торгов – основа арбитражирования, но здесь еще много других маркетинговых, финансовых, психологических нюансов. Скажем, первый аукцион по размещению белорусских ГКО состоялся в феврале 1994 года. Доходность бумаг со сроком обращения 90 дней – 355% годовых! Если бы рынок облигаций открылся годом раньше, могли бы быть показатели 1000% или даже 2000% годовых. Кроме того, это был второй случай выпуска государственных облигаций в СНГ (после России, естественно). На удивление всему миру, рынок ГКО в Беларуси функционирует уже более 20 лет и даже «обвал» российских ГКО в 1998 году не произвел на наших крокодилов особого впечатления.

Пока мы рассматривали таблицу, Артос вызвал на своем планшете роман Теодора Драйзера «Финансист» и в качестве «музыкального сопро-

вождения» процитировал оттуда: «Так или иначе, эта комбинация поможет ему или, по крайней мере, даст возможность поддержать на какой-то срок другие ценности и реализовать их еще до катастрофического падения курса. О, если бы у него были средства для того, чтобы играть сейчас на понижение! Если бы такая игра не грозила ему немедленным крахом! И даже в столь опасную минуту от Каупервуда не укрылось, что те обстоятельства, которые при нынешнем его стесненном положении грозили ему банкротством, в другое время принесли бы хорошую прибыль. Но сейчас он не мог ими воспользоваться. Нельзя стоять одновременно и на той, и на другой стороне. Либо ты «медведь», либо ты «бык» – и необходимость заставила его быть «быком». Странный оборот событий, но ничего не поделаешь! Вся его изворотливость была сейчас бесполезна...»

Абрамис пояснил кое-что по таблице:

– «Быки» работают с варрантами, риверсами и коносаменами. Первые два дериватива представляют собой складские свидетельства. Начнем с того, что попроще... Простое складское свидетельство является подтверждением принятия на склад партии

товара с указанием лица, которому может быть выдан товар. Двойное складское свидетельство, или варрант, отличается от простого тем, что представляет собой ценную бумагу и является документом, допускающим передачу. Варрант включает оговорку, позволяющую передавать его и право собственности на товар посредством индоссаментов (передаточных надписей). То есть варрант – это, по сути, залоговый сертификат, расположенный на одной из сторон двойного складского свидетельства. С точки зрения промежуточного покупателя товара, варрант – самая интересная для него часть свидетельства, поэтому он рассматривает ее как лицевую сторону ценной бумаги. Собственно, складское свидетельство посредника интересует гораздо меньше, поэтому его называют риверсом (оборотной стороной). С точки зрения производителя-продавца товара, все несколько иначе, хотя и у него есть возможность воспользоваться варрантом как предметом залога. Но в приложении 1 обе части размещены в логичной (или даже, можно сказать, логистической последовательности), ведь сначала надо произвести партию товара, а потом уже использовать ее как предмет купли-продажи или залога.

## ДВА В ОДНОМ, ИЛИ «БЫКАМ» «ДРАКОНЫ» НЕ ПОМЕХА

Варрант (от англ. warrant – доверенность, полномочие) пришел в маркетинг товаров промышленного и корпоративного назначения из биржевой торговли, где представляет собой сертификат на право покупки ценных бумаг (валюты) по установленной котировке (курсу) в течение определенного промежутка времени или бессрочно. Иногда предложение варранта вместе с комплектом корпоративных ценных бумаг (акций и облигаций) обеспечивало стимулирование покупки этого комплекта, поскольку под его залог посредник-пользователь мог получить онкольный кредит. Это средство биржевого маркетинга было взято на вооружение операторами товарно-сырьевых бирж, на которых варрант сначала играл роль свидетельства товарного склада о приеме на хранение партии товара. Затем функции товарного варранта расширились – и теперь это залогово-складской сертификат на право получения партии товара со склада изготовителя или на право получения ломбардного кредита. В случае если оптовик получает такой кредит для решения своих текущих проблем, варрант передается кредитору по индоссаменту аналогично векселю.

– Интересно, что кредитор может осуществить дальнейшую передачу варранта, в частности, даже самому держателю складского свидетельства при погашении им ссуды, – заметил Абрамис. – Это плюс к тому, что варрант – эффективное средство защиты производственно-коммерческой деятельности предприятия от риска контактов с недобросовестными посредниками. Варрант переходит от одного оптовика к другому, партия товара много раз меняет своего владельца, хотя может оставаться на одном и том же месте – складе изготовителя. Понятно, что работа с такой ценной бумагой очень удобна для оптовиков-посредников, налаживающих связи между промышленниками. Производственники тоже в накладе не остаются – ускоряется сбыт и снабжение, а наценки оптовиков минимальны или вовсе отсутствуют, поскольку расходы и потери оптовиков компенсируются ломбардным кредитом. Партия же не покинет склада до тех пор, пока за ней не явится снабженец предприятия, использующего ее в своем производстве. Для «быка» интерес еще и в том, что варрант защищает его в ситуациях, если прогноз не оправдался и приходится ждать, когда цена на актив повысится, более длительный промежуток времени, чем он рассчитывал. Тогда на сумму ломбардного кредита «бык» может приобрести иные товарно-материальные ценности, в ликвидности которых на данный момент времени он более уверен и «поиграть» на повышение пока только с ними.

– И тем самым пополнить собственные оборотные средства! – догадался Артос.

– Именно, – подтвердил Абрамис.

– А это как? – спросил Портвос.

– Например, «бык» приобрел партию нержавеющей стали в виде варранта на сумму 40 000 евро, предполагая сыграть с ней на повышение в течение недели. Однако прогноз оказался ошибочен – цена на «нержавейку» не поднялась. Под залог этого варранта «бык» берет в банке ломбардный кредит на закупку партии алюминия на сумму 20 000 евро и удачно играет с ней на повышение, в течение следующей недели распродавая актив на сумму 24 000 евро. Пусть даже кредит получен на «драконовских условиях» и банку приходится отдать 1000 евро в качестве процентов по кредиту, но если еще через неделю все-таки поднимется цена и на сталь, то «бык» получит общий доход от игры на повышение:

$$D_{\text{вб}} = (45\ 000 - 40\ 000) + (24\ 000 - (20\ 000 + 1000)) = 5000 + 3000 = 8000 \text{ евро.}$$

Такой расчет, произведенный изготовителем товара и представленный потенциальному покупателю-«быку», производит на него сильное впечатление, даже если у исходного актива спорная ликвидность. Это веский аргумент при переговорах о передаче варранта на парию товара.

– Однако варрант не только средство сбыта, но и оригинальный инструмент промоции марки изготовителя, – напомнил я. – Разработчики сырья и материалов, производители оригинальных комплектующих изделий, компонентов и полуфабрикатов используют варранты для продвижения на рынок своего товарного знака и рекламы ассортимента продукции, заявления о себе на крупнейших товарно-сырьевых биржах мира.

Абрамис удовлетворенно кивнул и продолжил:

– Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь товарный склад, помимо складской квитанции, может выдавать складские документы, являющиеся ценными бумагами: простое складское свидетельство (далее – ПСС) и двойное складское свидетельство (ДСС).

ПСС должно содержать:

- наименование и место нахождения товарного склада, принявшего товар на хранение;
- текущий номер складского свидетельства по реестру склада;
- наименование и количество принятого на хранение товара – число единиц и (или) товарных мест и (или) мера (вес, объем) товара;
- срок, на который товар принят на хранение, если такой срок устанавливается, либо указание, что товар принят на хранение до востребования;
- размер вознаграждения за хранение либо тарифы, на основании которых он исчисляется, и порядок оплаты хранения;
- дата выдачи складского свидетельства.

Кроме того, ПСС – ценная бумага на предъявителя, что также должно быть указано на бланке. По Положению о двойных и простых складских свидетельствах, утвержденному Государственным комитетом по ценным бумагам Республики Беларусь 4 мая 2001 г., ДСС отнесено к именованным ценным бумагам. В этом заключается первое отличие ДСС от ПСС.

Второе отличие – ДСС должно содержать, помимо вышеприведенных 6 пунктов, наименование юридического или имя физического лица, от кото-

рого принят товар на хранение, а также место нахождения или место жительства товаровладельца. Возможно, что на первых порах это требование будет сдерживать активное оформление ДСС белорусскими предприятиями и гражданами, но когда они поймут, что взаимное доверие между партнерами может быть достигнуто в ходе первых же сделок, оно не будет препятствием развитию варрантов в Беларуси.

Кстати, наличие варранта – третье отличие ДСС от ПСС. Однако, вопреки общепринятому подходу, варрант сводится только к залоговому свидетельству и хотя, может быть, отделен от складского свидетельства, все же является составляющей ДСС.

Между тем варрант должен быть самостоятельной ценной бумагой. И в Республике Беларусь делается попытка придать ему такой статус, поскольку в Гражданском кодексе указано, что каждая из двух частей ДСС – и складское свидетельство, и залоговое – являются ценными бумагами. Они могут быть отделены одно от другого и могут передаваться вместе и порознь по передаточным надписям. Но далее в Гражданском кодексе требуется, чтобы в каждой части ДСС были одинаково указаны вышеуказанные данные. Это означает, что в залоговом свидетельстве (варранте) необходимо продублировать данные складского свидетельства. Причем обе части ДСС должны иметь идентичные подписи уполномоченного лица и печати товарного склада.

К оформлению ДСС, как видно, подход строгий, и это правильно с точки зрения «оцивилизовывания» бизнеса. Но не настолько строгий, как к оформлению векселей. Важное преимущество ПСС и ДСС перед другими ценными бумагами – отсутствие необходимости получать разрешение на их выпуск и регистрировать в государственных контрольных органах. Варранты, как и векселя, передаются посредством индоссаментов, но при этом не нужно удостоверяться в соответствии ценной бумаги всем тонкостям вексельного законодательства.

К оформлению ПСС подход еще менее строгий, хотя причины этого неясны. Может быть, дело в «залоговом потенциале» варранта? Но ведь согласно Гражданскому кодексу товар, принятый на хранение по ПСС, также может быть в течение его хранения предметом залога. Как же это должно оформляться? Скорей всего, превращение ПСС в ДСС производится путем придания ему варранта. Но это нереально в связи с указанием «на предъявителя» и отсутствием наименования товаровладельца.

Наличие же обеих частей ДСС дает право держателю распоряжаться хранящимся на складе товаром в полном объеме, то есть товарный склад выдает товар не иначе как в обмен на оба свидетельства – и складское, и залоговое. Очень удобно, что их держатель вправе требовать выдачи товара по частям. При этом в обмен на первоначальные свидетельства ему должны выдаваться новые свидетельства на товары, оставшиеся на складе. Держатель только складского свидетельства, которое отделено от залогового, вправе распоряжаться товаром, т.е. работать по его дальнейшему продвижению на рынок, но не может забрать партию со склада до погашения кредита, выданного по варранту. Держателю складского свидетельства, который не имеет залогового, но внес сумму долга по нему, товар выдается складом в обмен на складское свидетельство при условии представления вместе с ним квитанции об уплате всей суммы долга по варранту. Интересно, что если держатель складского свидетельства и держатель залогового – разные субъекты, то последний имеет право залога на товар в размере выданного по залоговому свидетельству кредита и процентов по нему.

### УСКОРИТЕЛИ ОПТА

Обе части складского свидетельства могут передаваться посредством индоссамента вместе или отдельно, причем пока они не разделены, индоссамент на реверсе влечет за собой также передачу варранта. Чаще всего (особенно на товарных биржах) используется выписывание варранта на предъявителя (to bearer).

Полное содержание индоссамента на складских свидетельствах следует вписать в складскую книгу с отметкой о записях на этих документах. Без отметки о вписании в складскую книгу индоссамент является недействительным. Партия товара, на которую выписан варрант, может быть получена со склада целиком или частично. При получении части товара склад выдает товар на основании *delivery order* (распоряжения о выдаче). Для получения части партии товара обязательно предоставление на складе *delivery order* вместе с варрантом, на котором делается соответствующая отметка.

Таким образом, белорусские ДСС отличаются, например, от традиционных западноевропейских варрантов более широкими возможностями и действительно могут катализировать оптовую торговлю даже в условиях отсутствия сети товарно-сырьевых бирж. Однако наши ДСС получают громоздкими,

усложненными, многостраничными, тогда как в международном маркетинге уже есть определенный стандарт: лицевая сторона – складское свидетельство, оборотная – залоговое, к которой в случае множества индоссаментов подклеивается аллонж. Эту проблему устранило бы использование компьютерной техники и варрантов-сайтов, но для большинства белорусских предприятий – это дело далекого будущего. Так что «репетировать» пока придется на бумаге, с чего, кстати, начинал весь цивилизованный мир. Тем более что вездесущий *спам* здорово подорвал доверие к электронным варрантам...

Интересно, однако, что в такой суперрыночной державе, как США, варранты не используются. Недоверие американских операторов товарно-сырьевых и финансовых рынков к этим инструментам маркетинга можно сравнить разве что с консерватизмом их английских коллег в отношении различных американизмов. Великобритания уже давно считается законодательницей моды в сфере деривативов – варрантов, форвардных и опционных контрактов. Их выпуск и обращение курируется такими организациями и объединениями, как:

- The National Association of Warehouse Keepers;
- Road Haulage Association Limited;
- The National Federation of Cold Storage and Ice Trades;
- The Institute of Freight Forwarders Ltd.

При работе с контрагентами из США вместо варрантов могут быть использованы:

- negotiable warehouse receipts, которые выписываются на предъявителя или по заказу, т.е. передаваемые;
- non-negotiable warehouse receipts, или именные простые складские свидетельства, права на которые не передаются.

Согласно последней редакции Унифицированных правил и обычаев по документарному аккредитиву (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – далее UCPDC), введенных в силу с 1 января 1994 г. Международной торговой палатой, определены точные предписания по составлению заявления на открытие аккредитива и перечень передаваемых по аккредитиву документов, в который входит и коносамент.

Коносамент – производная ценная бумага в виде транспортного сертификата. Удобство для покупателя-посредника, предоставляемое коносаментом в соответствии с ISO 9000 и 14000, заключается в том,

что партия товара уже погружена на транспортное средство (это особенно важно при арбитражировании!). Первоначально коносаменты выпускались исключительно на партии товара, перевозимые речным и морским транспортом, однако с развитием информационных технологий и беспроводной электронной почты этот вид деривативов в смысле вида транспорта рассматривается более широко.

Как видно, «быки» – настоящие трудяги (отсюда и название стратегии!). Они грузят товар на свой воз или впрягаются в уже готовую телегу и тянут все это дело на другой рынок, где надеются продать подороже.

### ВОСПОМИНАНИЕ... О СВЕЛОМ БУДУЩЕМ

Впервые увидеть в руках варранты и коносаменты мне довелось в начале 90-х годов прошлого века на одной из минских товарно-сырьевых бирж. Надо сказать, что тогда в Беларуси было где-то 15 реально действующих организаций такого рода и еще тысяч пятнадцать (15 000!) арбитражных фирм, которые тоже так себя называли, конечно, больше в рекламных целях. Мы обратились на одну из таких фирм по поводу закупки интересующего нас (очень ходового на тот момент) товара – партии передних бамперов для 6 моделей «жигулей».

Когда мы вдвоем с нашим коммерческим директором Абрамисом пришли в офис фирмы «ТрамБУЛ», то поняли, что вся фирма состоит из двух человек: арбитражера (назовем его «бык») и бухгалтера, который, конечно, именовал себя финансовым менеджером.

– Выбирайте! – «бык» извлек из папки, лежащей возле компьютера, несколько плотных листов формата А4 и с видом завязатого спекулянта или картежного шулера раскрыл их веером перед изумленными посетителями. – Медь, дюраль, нержавейка, титан...

Листы были красивые, похожие на увеличенные лотерейные билеты Сбербанка СССР.

– Это что, и есть варранты? – спросил я, спасая Абрамиса, который хоть и очень хотел, но не рискнул задать тот же вопрос, дабы не выдать свою некомпетентность.

– Они самые, – с гордостью объявил «бык». – Производства Минской товарно-сырьевой арбитражной биржи «ТрамБУЛ». Так вам чего?

– Нам бы бамперов от «шестерки», – ответил я, чувствуя, что Абрамис продумывает стратегию

дальнейших переговоров. – И желательно передних. И желательно побольше.

– Варранты на бампера? – переспросил президент биржи. – Интересная мысль. Надо будет попробовать. Я пока оформлял их только на партии металлов.

– А вот Сохатый уже... – проговорил Абрамис (это было прозвище известного коммерсанта-биржевика). «Бык» закатил глаза типа «дык, это ж лось!», но было видно, что его самолюбие несколько задето. Собирался уже свернуть свою колоду. Однако Абрамис льстиво добавил:

– Хотя, конечно, они у него совсем не такого качества...

От варрантов «ТрамБУЛа» за несколько метров несло цыганщиной, но он явно считал это их неоспоримым достоинством. Поэтому семена лести упали на благодатную почву.

– Естественно, у Лося ж пока цветного принтера нет! – сказал «бык» самодовольно. – Их вообще в Беларуси раз-два и обчелся.

– А это что за таблички? – спросил я, прикидываясь совершенным некопенгагеном (хотя особо стараться не приходилось) и указывая на лицевую сторону одной из бумаг (приложение 1).

– Ну, вы даете, господи! Это же для передаточных надписей – индоссаментов. Из-за них-то весь сыр-бор. Конторы выпускают двойные складские свидетельства, «быки» передают их друг другу, играя на повышение цены, ставят свои печати и расписываются в этих графах лицевой стороны – варранта. Очень удобно. Не нужно возить с места на место товар, который расписан в риверсе – на оборотной стороне (приложение 1). Мы все работаем только с ценной бумагой, а товар как лежал у изготовителя на складе, так и лежит. Пока за ним не приедет тот, кому он действительно нужен для доработки-переработки.

– А если сыграть на повышение не получится?

– Конечно, риск есть. Впрочем, тут у «быков» и интерес другой – получить ломбардный кредит под залог товара, лежащего где-то на складе, и хотя бы на время получить оборотку... А оборотка в наше время – самый большой вопрос! Мне вам объяснять не надо.

– А под табличками это что за гармошка болтается? – продолжал допытываться я.

– А это когда шести табличек не хватает, подклеивается аллонж – «добавка», где можно продолжать ставить индоссаменты сколько угодно. Я однажды

видел варрант, – не наш, правда, а российский, – так на нем стояло 27 (двадцать семь!) передаточных надписей. Четыре аллонжа пришлось подклеивать! Во-о-т такенная была гармошка! – «бык» развел руки в стороны, как рыбак, показывающий размер выловленной рыбыны.

– Двадцать семь посредников... – задумчиво проговорил Абрамис. – Не многовато ли?

– Во-первых, здесь не только посредники, но еще и банки, и ломбарды, которые дают кредиты под залог товара. Производственники тоже в накладе не остаются – им же тоже «капает» с каждого кредита. А ломбард может передавать варрант дальше, в частности даже самому держателю складского свидетельства при погашении им ссуды.

– Короче, «повязаны» все! – сказал Абрамис.

– Да, но в хорошем смысле этого слова. Варрант – санитар биржевого бизнеса, как волк – санитар леса. Если какой-нибудь «медведь» подделает варрант или проведет с ним махинацию, это сразу станет известно в кругах оптовиков, и никто никогда больше не будет иметь с ним дела. А для «быков» мошенничать со складскими свидетельствами – это рубить сук, на котором сидишь. Варранты, в отличие от векселей, можно выпускать без какого-либо разрешения контрольных органов и в произвольной форме.

Поэтому защита от подделок у них слабее. Но вот что интересно: векселя у нас подделывают, а о подделке варрантов я никогда не слышал.

– Так, значит, и мы можем выпускать варранты? – обрадовался я.

– Если у вас склад уполномочен на это дело и там залежался товар, на который пока трудно найти покупателя, оформляете на всю партию двойное складское свидетельство и запускаете в свободное плавание по нашим и российским биржам. Авось кто-нибудь и клюнет. А не клюнет – поимеете доход от части процентов с ломбардных кредитов. Но самое главное – вы ж как свою торговую марку продвинете!

– Спасибо, мы подумаем, – подмигнув мне, ответил Абрамис.

– И думать нечего, господа. Вы покупаете не просто варрант. Вы покупаете надежду...

– Надежду на что? – насторожился наш коммерческий директор.

– На светлое будущее белорусского биржевого маркетинга, – торжественно произнес «бык».

### НЕ СЧЕТОМ ЕДИНЫМ ЖИВЫ ПРОДАЖИ...

Краткая характеристика основных видов документов дана в таблице 2.

Таблица 2

**Краткая характеристика торговых, складских, почтовых и транспортных документов, используемых в международном маркетинге**

Вид документа	Наименование на других языках	Использование в международном маркетинге
1	2	3
<b>ТОРГОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b>		
Фактура, счет, счет-фактура	Commercial invoice (англ.) Facture commercial (фр.) Factura, Handelsrechnung, Rechnung (нем.)	Для покупателя является свидетельством приобретения товара и основанием для взаимного расчета сторон. Подтверждает заказ или исполнение контракта, а также величину задолженности. Позволяет идентифицировать доставляемый товар или оказываемую услугу, поскольку содержит их подробные характеристики. Может являться основанием для таможенного оформления товара
Предварительная фактура	Provisional commercial invoice (англ.) Provisoire facture commercial (фр.) Provizorische Factura (нем.)	Представляет предварительный расчет поставленной партии товара в случаях, когда: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ товар поставляется на склад временного хранения, а расчет за него осуществляется в соответствии с достигнутыми при продаже договоренностями;</li> <li>▪ в соответствии с условиями контракта действует обязательство расчета задолженности за товар в зависимости от его веса при разгрузке</li> </ul>

1	2	3
Окончательная фактура	Final commercial invoice (англ.) Finale facture commerciale (фр.) Schlussrechnung Factura (нем.)	Представляет окончательный расчет по сделке
Копии фактуры	Duplicate, copy (англ.) Copie (фр.) Abschrift (нем.)	Применяется для реализации различных маркетинговых, сбытовых, транспортных и других процедур
Фактура-проформа	Proforma invoice (англ.) Facture proforma (фр.) Handelsfactura (нем.)	Выписывается перед заключением контракта и высылается покупателю вместе с офертой. Включает большую часть основных данных, содержащихся в фактуре. Дополненная оговорками, содержащимися в оферте, сама может выступать в роли официального предложения покупателю
Консульская фактура, сертификат стоимости для экспорта в...	Consular invoice (англ.) Factura consulaire (фр.) Konsulatsfaktura (нем.) Invoice and certificate of values for exports to... Combinated certificates of value of origin and invoice for exportation to... Combinated certificates of value of origin and invoice for importation into... (англ.)	Используются как объединенное свидетельство стоимости и происхождения, а также как фактура для экспортной продукции или импортируемых товаров. Сертификаты стоимости и объединенные свидетельства заменили ранее широко использовавшиеся консульские фактуры
Таможенная фактура	Custom invoice (англ.) Facture de douane (фр.) Zollrechnung (нем.)	Требуется прежде всего с целью установления размера пошлины в стране импортера, возможно, с учетом предпочтительных таможенных тарифов, вытекающих из международных соглашений
Свидетельство происхождения	Certificate of origin (англ.) Certificate d'origine (фр.) Ursprungszeugnis (нем.)	Требуется во многих странах при оформлении таможенных документов на товары независимо от предъявления таможенных фактур (в некоторых странах достаточным является предоставление одного из этих документов). Позволяет импортеру рассчитывать на применение к нему ставок импортных пошлин, которые могут оказаться «более выгодными» в соответствии с таможенной политикой, проводимой данным государством, и международными соглашениями. Может относиться к одному отправлению и использоваться для однократного оформления таможенных документов
<b>СКЛАДСКИЕ ДОКУМЕНТЫ</b>		
Простое складское свидетельство	Warehouse receipt (англ.) Certificate de depot (фр.) Lagerempfangschein (нем.)	Выписывается управлением складами или магазинами. Является именованным документом, не подлежащим передаче, но при помещении на него знаков тождественности может быть использовано как рекламное средство. Является носителем знаков тождественности складских и оптовых организаций и рекламно-информационных данных о хранимых товарах
Двойное складское свидетельство (варрант)	Warrant, certificate of deposit, warehouse certificate, dock warrant (англ.) Recepisse-warrant (фр.) Ordeerlagerschein (нем.)	Является полным документом, удостоверяющим право собственности на товар, находящийся на складе. Передается посредникам и конечному потребителю посредством передаточных надписей. Может служить объектом залога по ломбардному кредиту. Является носителем знаков тождественности фирмы и рекламно-информационных данных о ней и производимой ею продукции
<b>ПОЧТОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b>		
Почтовое свидетельство отправителя	Postal receipt, parcel post receipt (англ.) Bulletin d'expédition (фр.) Posteinleifungsschein (нем.)	Подтверждает отправку товара по почте. Является именованным документом, передача которого, а также прав на него невозможна. Используется как средство продвижения услуг почтового учреждения. Может использоваться как инструмент так называемого «перекрестного промощна» почтовых и смежных (например, информационных, рекламных, исследовательских) услуг посредством указания «вспомогательных адресов»

1	2	3
Справка почтового отправителя	Certificate of mailing (англ.) Certificat d'expédition postal (фр.) Post-Versand-Zertificat (нем.)	
<b>ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b>		
Железнодорожная накладная	Railroad bill of lading (англ.) Lettre de voiture (фр.) Frachtbrief (нем.)	Является двусторонним соглашением о перевозке, заключаемым между отправителем и железнодорожниками, и подтверждает отправление груза, посылки и т.п. Содержит железнодорожный штамп отправления. Дает право адресату получить товар
Дубликат железнодорожной накладной	Duplicate of the railroad bill of lading (англ.) Duplicata de la Lettre de voiture (фр.) Frachtbriefdoppel (нем.)	Является свидетельством выполнения доставки товара или предоставления услуги. Позволяет отправителю распоряжаться товаром, но только до момента прибытия товара на станцию назначения и получения его адресатом. Предоставляется продавцом для реализации валютных платежей в рамках документарного инкассо, аккредитива, банковской гарантии или в рамках других форм платежей
Свидетельство/расписка экспедитора	Forwarding agent's receipt (англ.) Spediteur certificat de prise en charge/Attestation de commissionnaire de transport, Expedition de commissionnaire de transport (фр.) Spediteur Uebernahme/Versand Bescheinigung (нем.)	Экспедитор свидетельствует о том, что он получил определенную партию товара с целью отправки ее на указанный заказчиком адрес. В определенной степени заменяет дубликат накладной или коносамент и может являться основанием для реализации валютных платежей, если контракт или аккредитив предусматривает передачу такого документа в качестве доказательства отправки товара покупателю
Международная накладная воздушного транспорта	Negotiable air waybill, air consignment note (англ.) Lettre de voiture aerienne (фр.) Luftfrachtbrief (нем.)	Подтверждает заключение соглашения о перевозке товара авиатранспортом в рамках международного оборота
Международная накладная автомобильного транспорта CMR	International consignment note (англ.) Lettre de voiture international CMR (фр.) Frachtbrief (нем.)	Подтверждает соглашение об автомобильных перевозках между отправителем и перевозчиком
Коносамент речного транспорта	Inland waterway bill of lading (англ.) Connaissance fluvial (фр.) Konossement (нем.)	Подтверждает заключение соглашения о перевозке товаров между экспортером-отгрузчиком и перевозчиком по рекам. В отношении речных перевозок и речного коносамента действует право страны перевозчика, однако перевозчик должен учитывать право и предписания, действующие в странах, через территорию которых осуществляется транспортировка, например, на баржах
Коносамент морского транспорта	Bill of lading (англ.) Connaissance (фр.) Konossement (нем.)	Подтверждает приемку товара для перевозки по морю или комбинированной транспортировки и условия договора перевозки между владельцем транспортного средства и лицом, оплачивающим поставку. Представляет право собственности на перевозимую партию товара. Может использоваться как рекламное средство марки изготовителя продукта, являющегося грузом, и перевозчика, занимающегося его транспортировкой (если к нему добавляются страховые документы, то это еще и реклама страховщика)
Чартер	Charter-party (англ.) Charte-partie (фр.) Frachtvertrag (нем.)	Является договором о перевозке груза морем в форме найма (фрахта) судна или отдельной части судна на одно или несколько последовательных плаваний

– Белорусское законодательство постепенно дает все больше свобод экспортерам для применения этих инструментов на мировых рынках, – продолжал Абрамис уже на нашем «Совете четырех». – В Гражданском кодексе Республики Беларусь появилась отдельная глава, посвященная складским свидетельствам и, в частности, варранту. Подход к его оформлению регламентируется не так строго, как, например, к оформлению векселя. Варрант рассматривается как двойное складское свидетельство, потому что может выполнять две функции – складскую и залоговую, чем и привлекает на рынке посредников различных типов. Важное преимущество варранта перед другими ценными бумагами – отсутствие необходимости получать разрешение на их выпуск и регистрировать в государственных контрольных органах. Варранты, как и векселя, передаются на рынке посредством передаточных надписей – индоссаментов, но при этом не нужно удостоверяться в соответствии варранта всем тонкостям законодательства о ценных бумагах.

– А что по поводу дизайна? – поинтересовался Артос.

– Существует и относительная свобода в оформлении варранта, а значит, на него могут быть нанесены логотипы, марки и прочие знаки тождественности (идентификации) компании, необходимые для промоции новых видов товаров и услуг. При этом продвижение идет не только по маркетинговым коммуникациям, но и по каналам сбыта. Посредники передают друг другу варрант, хотя партия товара, на которую он оформлен, не покидает склад. Это очень удобно как для посредников, так и для изготовителя.

– Да, мировые биржи «забиты» разнообразными варрантами, большая часть которых преследует именно рекламно-информационную цель («пусть пока никто не клюет на нашу наживку, но о нас уже знают»), – продемонстрировал и я свою эрудицию. – Проблемы сбыта успешно решаются варрантами, которые выписаны зарегистрированными концессионными складами и удовлетворяют требованиям международных соглашений.

– Еще совместным постановлением Министерства экономики и Министерства торговли Республики Беларусь «О некоторых вопросах порядка осуществления оптовой торговли» от 25 июля 2000 г. установлено, что заключение договора купли-продажи может быть осуществлено в письменной форме путем направления продавцом счета-фактуры,

счета (как оферты) или товарной (товарно-транспортной) накладной на отпуск и оприходование товарно-материальных ценностей, если они содержат существенные условия достигнутого между сторонами договора. В соответствии с требованиями подпункта 1.1 пункта 1 Указа Президента Республики Беларусь от 7 марта 2000 г. в качестве одного из существенных условий договора купли-продажи должна быть указана цель приобретения товара, а согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям.

Как известно, договор может быть заключен путем направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. Хотя понятие оферты как адресованного одному или нескольким потенциальным клиентам официального предложения о продаже партии товара на определенных условиях общеизвестно, в Гражданском кодексе Республики Беларусь форма оферты отсутствует. Следовательно, в качестве оферты могут быть использованы счет, счет-фактура, товарная (товарно-транспортная) накладная, а также проект текста срочного контракта (форварда или опциона), варрант (складское свидетельство) и другие варианты писем и листовок, рассылаемых по директ-мейл в бумажном или электронном виде.

Кстати, при указании в этих «заменителях оферты» (даже в счете-фактуре!) всех существенных условий договора, в т.ч. цели (целей) приобретения товара, отпадает необходимость в составлении договора. Это означает, что проект форварда или опциона, высланный продавцом (возможно, оформленный даже как рекламный бланк-листочка по директ-мейл), при его акцепте оптовым покупателем (возможно, заключающемся всего лишь во вписывании своего юридического адреса в этот бланк) превращается из проекта в действующий форвард или опцион.

Таким образом, если в бланк складского свидетельства внести цель приобретения партии товара со склада (а для продукции промышленного назначения установить такую цель незатруднительно), то этот бланк не просто трансформируется в варрант, но приобретает статус договора. Может ли это быть срочный договор, определяется установленным сроком оплаты партии товара по варранту. Если он не превышает 2 рабочих дней (по некоторым

Международным соглашениям участников рынка складских свидетельств – 3 рабочих дней), то это реализация варранта на условиях «спот». Оплата партии товара позже 2-го (3-го) рабочего дня после акцепта нарушает условие «спот» и превращает его в условие «форвард» или «своп» – в зависимости от типа стратегии, которую проводит оптовик, и применяемых им средств защиты от финансовых рисков. Но бланк варранта при этом не менялся и, значит, он превращается в текст срочного контракта – соответственно форвард или опцион, обложение которых НДС происходит по двойной ставке. Учитывая существующий уровень «оперативности» платежей, можно предположить его повышение благодаря развитию варрантного обращения и замене им неудавшегося пока в Беларуси вексельного обращения. Поэтому можно согласиться с достаточно броскими заголовками статей типа «Складские свидетельства в роли могильщиков векселей». Уровень банковской системы в Беларуси достаточно высок и позволяет укладываться в необходимые 2 (3) дня. Опасность двойного обложения НДС – достаточно сильный стимул для того, чтобы оперативно изыскивать средства для платежей по варрантам. Таким образом, варрант катализирует, ускоряет оптовую торговлю.

По расчетам специалистов по рынку России, выпуск складских свидетельств и варрантов может привести к увеличению финансовых ресурсов предприятий на 50-60% и расширить объем кредитования реального сектора на 30-40% посредством привлечения в оборот неработающих активов. Однако российское законодательство еще не может похвастаться достаточным правовым обеспечением варрантного обращения.

Фактура (табл. 2) является документом, который выдает продавец товара или услуги, выписывая ее на получателя. Торговая фактура содержит следующие данные:

- дату и место выписки;
- наименование и адрес продавца;
- наименование и адрес покупателя;
- наименование и адрес плательщика или гасителя задолженности, если это другое лицо, указанное покупателем (в этом случае обязательно получение подтверждения от плательщика до заключения контракта относительно соответствующих условий выплат);
- ссылку на контракт или заказ;
- дату и способ доставки;

- место погрузки и выгрузки;
  - подробное описание поставляемого товара, отметки, номера, количество единиц (ящиков, коробок, мешков, бочек и т.п.), вес, размеры. (В случае наличия расширенной спецификации товара она прилагается к фактуре отдельным документом, а в фактуре представляется групповое описание товара согласно упаковкам. Покупатель может востребовать только общее описание товара в фактуре в связи с высоким таможенным процентом при перевозке. Эти вопросы следует урегулировать при заключении контракта. Если общее название соответствует поставляемому товару, то оно указывается в фактуре по желанию покупателя независимо от подробного описания, которое пересылается покупателю отдельно);
  - индивидуальные характеристики;
  - ценовая база;
  - дополнительные расходы за счет покупателя, например, за дополнительную упаковку, страховку;
  - суммарный долг продавцу;
  - скидки, сконто, обратная бонификация, вычет аванса или опционной премии, которые раньше получил продавец;
  - окончательная сумма фактуры;
  - порядок и срок оплаты (например, «выплата посредством инкассо с 90-дневной траттой» и указывается конкретная дата платежа или «выплата на основании аккредитива» и указывается номер и предоставивший его банк);
  - подпись лица, выписывающего фактуру (не является правовым элементом фактуры, поэтому встречаются фактуры, чаще всего «импортные», присланные поставщиком без подписи, в соответствии с соглашением между ним и покупателем. С точки зрения маркетинга, рекламный эффект таких фактур низкий, хотя если все пункты соответствуют контракту и погрузочным документам, относящимся к данной партии товара, то покупатель принимает их беспрепятственно. Но даже в таком случае обязательно, чтобы фактура была выписана на фирменном бланке).
- Фактура, как правило, выписывается в одном экземпляре с достаточным количеством копий. Копии фактуры необходимы для выполнения различных процедур в процессе реализации сделки. Их не следует путать с фактурами-проформами. Фактура-проформа, необходимая импортеру для выполне-

ния формальностей по получению лицензии на ввоз или валютного разрешения, не является бухгалтерским документом и не служит основанием для требования оплаты по ней. Зато, как и копия фактуры, проформа имеет большой маркетинговый и рекламный потенциал.

В соответствии с требованиями, принятыми в некоторых государствах, фактуры следует визирировать в торговых точках в стране продавца. Тогда перед предъявлением документов для осуществления оплаты в банке следует предложить фактуру (возможно, вместе с другими требуемыми документами) к визированию в соответствующем учреждении в этой стране. При этом контролируется и оценивается:

- соответствие контрактной цены рыночной цене;
- соответствие условий оплаты предписаниям, действующим в стране покупателя;
- соответствие фактуры принципам торговых и платежных соглашений (квоты, контингенты, клиринг в определенной валюте и т.п.);
- имидж и рейтинг поставщика.

Однако в настоящее время из-за трудоемкости и расходов визирирование фактур используется в редких случаях.

В случае необходимости визирирования документов в контрольных органах на территории страны экспортера взимается оплата (чаще всего в иностранной валюте). Такую оплату в соответствии с принципами ИНКОТЕРМС следует взимать с покупателя, если только иное не предусмотрено контрактом. Принятие же этих расходов экспортером на себя является одним из тактических ходов пул-промоушна.

Счету-фактуре должна соответствовать таможенная фактура (табл. 1). Одна из копий счета-фактуры даже может выступать в качестве таможенной фактуры (при указании – «для целей таможенного оформления»). Покупатели товара требуют пересылки таможенной фактуры немедленно после погрузки на их адрес или на адрес экспедитора. Это очень важно для экспедитора, особенно в случае перевозки железнодорожным транспортом, поскольку таможенное оформление документов на товар осуществляется чаще всего на границе, а вагоны не могут ждать прибытия документов в связи с очень высокой стоимостью простоя.

При отсутствии документа, который делает возможным таможенное оформление документов, импортер может заменить этот документ реверсом

или гарантийным письмом для таможенных органов, в соответствии с которыми он обязуется предоставить таможенную фактуру в более поздний срок и произвести необходимые платежи. Однако такая процедура затруднительна и требует дополнительных расходов.

По указанным причинам при железнодорожных и автомобильных перевозках необходимо предоставить таможенную фактуру перед загрузкой экспедитору или организации, которая занимается погрузкой товара. Такой документ отправляется вместе с товаром.

Сертификатом по форме СТ-1, выдаваемым Белорусской торгово-промышленной палатой, удостоверяется факт подтверждения страны происхождения товара и, что важно с точки зрения маркетинга, принадлежности продукции собственного производства. Критерий отнесения товара к продукции собственного производства – если в результате выполненных работ изменилась позиция готового изделия хотя бы по одному из четырех первых знаков девятизначного кода Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности СНГ, т.е. товар полностью произведен или подвергнут достаточной доработке-переработке. Это же касается и установления страны происхождения товара. Но для субъектов внешнеэкономической деятельности важно получить сертификаты принадлежности продукции собственного производства. В таком случае они рассматриваются как OEM – original equipment manufactured (посредники с доработкой-переработкой), что более выгодно, чем VAR – value added resellers (посредники с добавленной стоимостью), Инструкции относительно использования специальных форм свидетельства происхождения, применяемых на мировых рынках, можно получить в Торгово-промышленной палате Республики Беларусь.

### **И СБЫТ, И РЕКЛАМА – ИМ ПОДВЛАСТНО ВСЕ**

– Железнодорожная накладная является именным документом, передача которого, а также прав на него невозможна, – сказал Абрамис. – Эта особенность приобретает особое значение при установлении условий платежей в рамках контракта, поскольку покупатель получает право собственности на товар после его прибытия на станцию назначения, независимо от того, произошла ли оплата задолженности за товар.

Железнодорожную накладную заполняет отправитель или, чаще всего, экспедитор от его имени, пользуясь выданными перевозчиками формулярами. Посредством этих бланков железнодорожники могут продвинуть на рынок транспортных услуг свои знаки тождественности. Кроме того, железнодорожная накладная включает:

- имя и адрес отправителя;
- имя и адрес получателя;
- название железнодорожной станции назначения;
- описание погруженного товара и упаковки;
- указание товарных мест, веса и прочих характеристик груза;
- инструкцию по виду отправления (обычное, срочное; для экспресс-отправления выдаются специальные формуляры);
- маршрут движения;
- тариф за перевозку, скидки, расчет стоимости перевозки (важная информация в плане реализации ценовой политики);
- штампель станции назначения;
- штампель веса;
- список документов, включенных в железнодорожную накладную (спецификации товара, таможенные фактуры, свидетельства происхождения и др.).

В соответствии с условиями Международного соглашения по железнодорожным перевозкам СИМ (Convention Internationale concernant le transport de Merchandises par chemin de fer) товар может отправляться на основании прямых накладных транзитом через различные страны вплоть до места назначения. Стоимость железнодорожной перевозки на всем ее протяжении оплачивается сразу, т.е. к моменту отправления груза. С точки зрения международного операционного маркетинга, очень удобно, что прием отправления для перевозки по железной дороге одной страны на основании прямой накладной равнозначен заключению соглашения о перевозке не только железнодорожниками в стране отправки груза, но и всеми перевозчиками всех стран по маршруту движения.

В состав железнодорожной накладной СИМ входят следующие документы:

- 1) оригинал накладной;
- 2) накладная (для железнодорожников места назначения);
- 3) свидетельство получения (для железнодорожников места назначения);
- 4) дубликат накладной (для отправителя);

5) свидетельство отправки (для отправителя/экспедитора).

Из этого пакета документов 1-й, 2-й и 3-й отправляются вместе с товаром и могут использоваться как средства рекламы изготовителя или продавца, 4-й и 5-й получает отправитель или экспедитор его товара, но для продвижения транспортных услуг может быть использовано только свидетельство отправки.

Во времена СССР и СЭВ между социалистическими странами было заключено аналогичное СИМ соглашение о международном грузовом сообщении – СИМГС. Оно было обязательным для всех стран СЭВ до конца 1990 г. Однако еще 25 лет назад железнодорожники Болгарии, Венгрии, ГДР, Польши, Румынии, Чехословакии прекратили использование СИМГС во взаимных перевозках. Как это ни парадоксально, но СИМГС было более продвинутым соглашением в смысле международного маркетинга, чем СИМ. Например, в состав железнодорожной накладной СИМГС, кроме вышеперечисленных 5 документов, входило и уведомление о прибытии груза, которое теперь могло бы служить эффективным средством рекламы услуг железнодорожных организаций.

Так же, как и железнодорожная накладная, свидетельство/расписка экспедитора, международные накладные воздушного и автомобильного транспорта являются именными и права на них не передаются. Однако это не является препятствием для использования их в качестве маркетинговых коммуникаций (для выхода на мировой рынок – международные накладные). К воздушному транспорту применяются условия, установленные Международной конвенцией по воздушному транспорту IATA (International air transport association). Международная накладная автомобильного транспорта CMR составляется в соответствии с решениями Конвенции по договорам международных автомобильных перевозок товаров (Convention relative an contract de transport international de Marchandises par Route). Иногда встречается и аббревиатура TIR (Transport International Routier).

Согласно последней редакции Унифицированных правил и обычаев по документарному аккредитиву (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – далее UCPDC) Международной торговой палатой определены точные предписания по составлению заявления на открытие аккредитива и перечень передаваемых по аккредитиву документов, в который входит и коносамент.

*Продолжение следует.*

**ДВОЙНОЕ СКЛАДСКОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО  
ВАРРАНТ**  
(залоговое свидетельство)

№ \_\_\_\_\_ серия \_\_\_\_\_

Вместо меня выдайте товар \_\_\_\_\_

*(наименование нового держателя складского свидетельства)*

или по его приказу иному лицу.

Индоссант \_\_\_\_\_

*(наименование, печать и подпись лица, первым индоссировавшего свидетельство)*

*Последующие индоссанты*

Для второго индоссамент

Дата индоссамент	Печать и подпись индоссанта	Объем индоссамент

Для третьего индоссамент

Дата индоссамент	Печать и подпись индоссанта	Объем индоссамент

Для четвертого индоссамент

Дата индоссамент	Печать и подпись индоссанта	Объем индоссамент

Для пятого индоссамент

Дата индоссамент	Печать и подпись индоссанта	Объем индоссамент

Для шестого индоссамент

Дата индоссамент	Печать и подпись индоссанта	Объем индоссамент

Для седьмого индоссамент

Дата индоссамент	Печать и подпись индоссанта	Объем индоссамент

От лица товарного склада \_\_\_\_\_

*(фамилия, должность, подпись)*

М.П.

товарного склада

Место для подклейки аллонжа

ДВОЙНОЕ СКЛАДСКОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО

РИВЕРС

(складское свидетельство)

№ \_\_\_\_\_ серия \_\_\_\_\_

Текущий номер по реестру складских свидетельств \_\_\_\_\_

Дата выдачи свидетельства \_\_\_\_\_

Настоящее простое складское свидетельство выдано на предьявителя.

Настоящим складским свидетельством подтверждается, что товарный склад

(наименование товарного склада)

расположенный по адресу

принял на хранение следующие товары:

Марка товара	Единица измерения товарного места	Количество товарных мест, общий вес	Описание товара, качество в соответствии с	Описание упаковки	Приложения, спецификации

Общая стоимостная оценка составляет \_\_\_\_\_ рублей.

(сумма цифрами и прописью)

Товарный склад обязуется хранить указанное количество товара

(до востребования, указанное количество лет, до указанной даты)

и вернуть предьявителю настоящего свидетельства

(равное количество товара того же наименования и качества, принятые на хранение товары)

За хранение товара держатель складского свидетельства уплачивает товарному складу вознаграждение в размере \_\_\_\_\_ рублей.

(сумма прописью за каждый день, неделю, месяц, год)

Вознаграждение за хранение уплачивается

(кем, когда и способ оплаты)

От лица товарного склада

(фамилия, должность, подпись)

М.П.  
товарного склада

При отделении варранта по договору \_\_\_\_\_

(реквизиты договора и наименование держателя, отделившего варрант)

залогом товара было обеспечено обязательство в стоимостной оценке \_\_\_\_\_ рублей.

(сумма цифрами и прописью)

Обеспеченное залогом обязательство предусматривает начисление процентов в размере \_\_\_\_\_ годовых,

(ставка процентов прописью)

начиная с « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ Г. ПО « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ Г.

Срок исполнения обеспеченного обязательства « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ Г.