**Тема 4. Біржові угоди (частина 1)**

*4.1. Характеристика біржового товару.*

*4.2. Біржова угода: ознаки, сутність , зміст, класифікація.*

*4.3.Угоди з реальним товаром.*

**4.1. Характеристика біржового товару**

Історично склалося, що торгівля на біржах ведеться за обмеженим числом найменувань товарів, тому що не всякий товар придатний для біржової торгівлі.

В Україні **біржовий товар –** це не вилучений з обороту товар певного роду і якості, допущений біржею до біржової торгівлі. Біржовим товаром не є об’єкти нерухомості, а також інтелектуальної власності у вигляді науково-технічної продукції, творів літератури й мистецтва.

Біржовим є тільки той товар, який відповідає таким **вимогам**:

– масовість, тобто випускається у великому обсязі великим числом виробників і має велику кількість споживачів;

– здатність до стандартизації – відповідає встановленим вимогам до якості, кількості та іншим параметрам, передбаченим чинним законодавством;

– замінність. Масовість та здатність до стандартизації біржових товарів зумовлюють їх взаємозамінність в межах певних груп і видів товарів, наприклад, для фінансових інструментів;

– вільне ціноутворення, тобто біржовими можуть бути лише ті товари, на які справедлива ринкова ціна встановлюється на основі попиту і пропозиції, оскільки інших способів визначення такої ціни на ринку чистої конкуренції, яким є біржовий ринок, просто не існує.

Біржова торгівля в основному ведеться за умови відсутності товарів (за зразками, описами, біржовими стандартами), тому на всіх товарних біржах забезпечується максимальна **стандартизація**. Насамперед це стандартизація за якістю, кількістю, умовами зберігання, транспортуванням товарів, а також за термінами виконання контрактів.

**Якість продукції** – сукупність властивостей продукції, що зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення. До якості біржового товару ставляться особливі вимоги, тому на ф’ючерсних біржах і біржах реального товару правилами встановлена базисна якість товару, що звичайно відповідає найпоширенішому сорту або марці товару. Всі інші марки градуюють за ступенем корисного ефекту.

Базисний сорт і його характеристики являють собою своєрідну біржову пробу, що не має потреби в безпосередньому пред'явленні. Ціна базисного сорту служить основою для вираження ціни інших сортів.

Цінові коефіцієнти за різну сортність дозволяють економічно виразити відмінності великих мас товарів, неоднакових за своїми природними ознаками.

Якщо товар на торгах відрізняється за якістю від стандартного (базисного), то застосовується правило диференціювання товару за рівнем якості з відповідними доплатами або знижками з ціни.

Уявлення про товар і незалежну оцінку якості товару дає сертифікат. Природним продовженням процесу якісної стандартизації є **взаємозамінність**, сутність якої полягає в тому, що сучасні біржові угоди можливі тільки за умови ідентичності товару за складом, властивостями, видом і якістю упаковки, а також маркуванням і розміром партії.

Таким чином, взаємозамінність передбачає можливість знеособлювання товару. Це досягається зведенням своєрідних ознак товару до базисного сорту за допомогою множних коефіцієнтів, що робить всі сорти однаковими (безособовими).

Біржовий стандарт охоплює й така вимога, як **кількість товару**, що пропонується для купівлі - продажу.

На біржах наявного товару його поставляють у строго визначених розмірах і продають у вигляді біржових одиниць, що відповідають або місткості транспортного засобу (наприклад, місткість вагона, баржі й т.п.), або місця за об’ємом і масою. Фактичний розмір продажу **(партія**) повинен бути числом кратним біржовій одиниці. Це означає, що самі партії товару не можуть встановлюватися продавцем або покупцем довільно.

Головний наслідок стандартизації кількісної сторони біржової торгівлі полягає в демонополізації попиту та пропозиції товарів. Під демонополізацією розуміється безглуздість виробництва й споживання некратних біржовій одиниці партій, а отже неможливість висунення особливих вимог щодо кількості й звідси стосовно ціни.

Для активізації обороту біржі торгівлю концентрують таким чином, щоб товар поставлявся лише в певні місяці, наприклад, для сільськогосподарських товарів вибір місяця постачання зв’язаний зі збором урожаю, для інших товарів може бути обраний будь-який місяць поставки.

Біржовий стандарт передбачає також право продавця на вибір місця поставки, тому що покупці повинні чітко знати, де буде проводитися здача - приймання товару за контрактом. Правила біржі дозволяють продавцям поставляти товар лише у визначені місця. Це можуть бути склади, елеватори, банки, які уклали спеціальні угоди з біржею і які відповідають певним вимогам.

Стандартизація дозволяє систематизувати біржовий товар за великими якісними партіями, що значно спрощує біржові операції. Вважається, що стандартизація створює головну ознаку справді біржового товару.

Ще одна вимога, що висувається до біржових товарів, – **масовість**, тобто товар не повинен бути монопольним ні у виробництві, ні у споживанні. Зосередження на біржі великої чисельності продавців і покупців в один час дозволяє організувати масову реалізацію продукції, уніфіковану відповідно до біржових стандартів.

Це дає змогу найбільш правильно встановлювати попит та пропозицію, а отже сприяє формуванню реальних ринкових цін.

Вимога вільного **ціноутворення** є ще однією необхідною умовою біржового товару. Ціни на біржові товари повинні вільно встановлюватися відповідно до попиту та пропозиції, а також з урахуванням інших факторів (економічних, політичних, соціальних, форс - мажорних).

В ідеалі біржовим повинен бути той товар, який пройшов лише первинну переробку, тобто сировина або напівфабрикат.

У світовій практиці виділяють такі основні класи біржових товарів:

* речовинні біржові товари;
* цінні папери;
* іноземна валюта;
* зведені індекси біржових цін (числа, що відображують стан цін на цілу низку біржових активів безвідносно до конкретних видів цих активів, торгівля якими заснована на прогнозуванні зміни цін ринку в цілому);
* процентні ставки за державними облігаціями, що не фіксуються наперед.

До розряду класичних біржових товарів належать: сільгосппродукція (зерно, м’ясо, худоба та ін.) і продукція їх переробки (цукор, олія тощо), нафта і нафтопродукти, кольорові й дорогоцінні метали, ліс.

Першим біржовим товаром був перець, який як і більшість інших пряностей, досить однорідний, тому на підставі одного випробування можна скласти уявлення про всю партію вантажу. Потім до нього додалися гвоздика, тютюн, кава.

У цілому число товарів, які продаються на товарних біржах, у ХХ ст. істотно скоротилося. Наприкінці 19 ст. біржових товарів налічувалося більше 200 найменувань, а тепер об’єктом біржової торгівлі є приблизно 70 видів товарів.

Номенклатура речовинних біржових товарів традиційно складається із двох груп:

1. ***сільськогосподарські й лісові товарів і продуктів їх переробки (близько 50 видів);***
   * зернові (пшениця, кукурудза, ячмінь, овес, жито);
   * оліїсті (лляне й бавовняне насіння, соєві боби, соєва олія, шроти);
   * продукція тваринництва (жива велика рогата худоба, свині, м’ясо, окости);
   * харчосмакові товари (цукор, кава, какао - боби, рослинні олії, яйця, картопля, концентрат апельсинового соку, арахіс, перець);
   * текстильні товари (бавовна, вовна, натуральний і штучний шовк, пряжа, льон);
   * натуральний каучук;
   * лісові товари.

***2) промислова сировина і напівфабрикати ( близько 20 видів):***

* кольорові метали ( мідь , олово, цинк, свинець, нікель, алюміній);
* дорогоцінні метали (золото, срібло, платина, паладій);
* енергоносії (нафта, бензин, мазут, дизельне паливо).

***3. Фінансові інструменти:***

*1) Цінні папери та відсоткові ставки:*

а) облігації, зобов’язання та векселі Казначейства США та інших

держав Європи та Азії, депозитні сертифікати банків;

б) акції;

в) відсоткові ставки: 30-ти денні, LІBOR;

г) фондові індекси провідних бірж.

*2) Валюта:*

а) британський фунт, євро, японська ієна, австралійський та канадський

долари, мексиканське песо;

б) вклади в євродоларах.

*3) Похідні фінансові інструменти:*

а) форварди;

б) ф’ючерси;

в) опціони.

*4) Гібридні комбінації фінансових інструментів:*

наприклад, гібрид процентних та валютних інструментів тощо.

*5) Синтетичні комбінації:*

наприклад, опціон на ф’ючерсний контракт з пшеницею, опціон на

ф’ючерсний контракт з індексом акцій тощо.

*6) Екзотичні інструменти:*

наприклад, ф’ючерс та опціон на погоду, ф’ючерс на своп.

Кожна біржа вправі самостійно встановлювати склад товарів, що виставляються на торги.

Склад біржового товару українських товарних бірж ще не сформувався повністю.

У міжнародній практиці використовується класифікація товарів, побудована на базі Гармонізованої системи опису і кодування товарів (Hагmonized Commodity Description and Coding System), яку розроблено спеціалізованою міжнародною організацією в 1988 р. та прийнято Радою митної співпраці. Вона введена більш ніж в 60 країнах світу. Однак для класифікації товарів, що реалізовуються на вітчизняних товарних біржах, ця класифікація не підходить через багатономенклатурність і зайву деталізацію різновидів, необхідну для купівлі товарів.

**2. Біржова угода: ознаки, сутність, зміст, класифікація**

Метою проведення біржових торгів є укладання біржових угод. **Біржова угода** - зареєстрований біржею договір (угода), що укладається між учасниками біржової торгівлі відносно біржового товару в ході біржових торгів. Змістом біржової угоди є угода сторін про взаємну передачу прав і обов'язків відносно майна, допущеного до обороту на біржі. Біржові угоди здійснюються із застосуванням вільних цін і підлягають обов'язковій реєстрації.

Згідно із Законом України „Про товарну біржу” біржовими визнаються угоди, що відповідають наступним критеріям:

* угода являє собою купівлю-продаж, постачання і обмін товарів, допущених до обігу на даній біржі ( включена в „біржовий товар”);
* учасники угоди є членами біржі;
* угода зареєстрована не пізніше наступного за здійсненням угоди дня.

Угоди, здійснені на біржі, але не відповідають наведеним ознакам, не є біржовими й біржа не гарантує їхнє виконання.

Угода вважається укладеною з моменту її реєстрації на біржі.

Угоди, які зареєстровано на біржі, не підлягають нотаріальному засвідченню.

На біржі **не підлягають** реєстрації:

1. угоди з купівлі-продажу товарів контрактів однією особою безпосередньо або через підставних осіб, що мають своєю метою вплинути на динаміку цін;
2. будь-які погоджені дії учасників біржової торгівлі, які мають своєю метою вплинути на динаміку цін;
3. будь-які угоди, укладені на основі закритої службової інформації, отриманої від посадових осіб біржі.

Розслідуванням вказаних порушень займається Комітет з правил біржової торгівлі.

Розрізняють правову, економічну, організаційну й етичну сторони біржових угод.

**Правова сторона** біржових угод стосується дій, спрямованих на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов’язків учасників (контрагентів) таких угод.

Під **організаційною стороною** розуміється встановлення їхніх учасників, видів біржових угод, а також порядку виконання певних дій, що ведуть до укладання біржових угод і відображення їх у конкретних документах.

**Економічна сторона** визначає мету укладання біржової угоди. Це може бути задоволення конкретних потреб, реалізація біржового товару, встановлення ціни, одержання прибутку, спекуляція і т.д.

**З етичної сторони** біржові угоди пов’язані із відношенням суспільства до них і біржової торгівлі в цілому, обов’язковим дотриманням біржових законів, традицій, норм і правил поведінки. Етичний аспект відбиває ступінь довіри й бажання інвесторів вкладати свої інвестиції в біржові угоди.

На кожній біржі розроблені спеціальні правила стосовно підготовки й укладання угоди, оформлення укладеної угоди, її виконання, розрахунків по угодах і відповідальності за їхнє виконання і вирішення суперечок.

Обов’язковими параметрами під час укладання угод є:

* об’єкт операції, тобто найменування і якість біржового товару, що купується або продається;
* обсяг операції – кількість біржових товарів, яка запропонована для продажу або потрібна для купівлі;
* ціна, за якою буде укладена угода, й форма оплати за куплений товар;
* термін виконання угоди, тобто коли продавець повинен поставити, а покупець прийняти біржові товари;
* розподіл витрат з транспортування, зберігання і страхування товару;
* термін розрахунку за угодою, тобто коли покупець повинен сплатити за куплені біржові товари.

Важливою умовою біржової угоди є **ціна** товару.

Клієнт брокерської контори, який доручає укласти угоду, може обумовити (поставити певні вимоги) ціну купівлі (продажу).

Угода може бути укладена:

* за поточною ціною біржового дня (ціна, зафіксована в момент укладання угоди - оголошена або встановлена під час аукціону);
* за заданою ціною;
* за лімітною ціною (в обумовлених межах коливання цін: від і до);
* за ціною на певну дату (перший день, другий,....останній день торгу);
* за довідковою ціною, зафіксованою на момент відкриття або закриття біржі.

Зміст біржової угоди, за винятком найменування товару, кількості, ціни, місцезнаходження товару й терміну виконання, може бути комерційною таємницею відповідно до біржового статуту й угоди сторін і не підлягати розголошенню. Ця інформація може бути представлена тільки на вимогу органів слідства і суду.

Біржові угоди (крім ф’ючерсних і опціонних, що здійснюються на біржі за спеціальними правилами, затвердженим Біржовою радою) проходять такі етапи:

* угода фіксується реєстратором шляхом внесення до протоколу торгів основних параметрів угоди на основі усної заяви сторін про намір укласти угоду;
* угода укладається брокером продавця і брокером покупця шляхом оформлення договору купівлі-продажу предмета угоди;
* угода реєструється в кліринговому центрі;
* угода виконується шляхом проведення розрахунків між сторонами угоди й одержання товару покупцем.

Залежно від способу укладання угоди з біржовими товарами їх поділяють на **затверджені й незатверджені.**

Затверджені угоди не вимагають додаткового узгодження умов або звіряння параметрів угоди, тобто для таких угод життєвий цикл буде включати укладання, кліринг і розрахунки, виконання угоди.

До затверджених відносять угоди, укладені в письмовій формі, комп’ютерні (електронні) і угоди, що мають взаємне узгодження умов і розрахунків за ними.

Незатверджені угоди складаються усно або по телефону, потребують додаткового узгодження умов угоди та розрахунків за ними.

Біржові угоди не можуть відбуватися від імені й за рахунок біржі, оскільки укладання угод є функцією учасників біржових торгів.

У процесі біржового торгу угоди з купівлі - продажу або обміну продукції можуть укладатися між:

* двома біржовими посередниками;
* біржовими посередниками й відвідувачами;
* біржовими посередниками й членами біржі;

Розірвання біржових угод в односторонньому порядку не допускається, за винятком випадків, передбачених законом або договором купівлі-продажу.

Учасники біржової торгівлі в ході біржових торгів можуть здійснювати угоди, зв’язані з наступними умовами.

* взаємною передачею прав і обов’язків відносно реального товару (з негайною поставкою або з відстроченим строком поставки) – **угоди з реальним товаром;**
* взаємною передачею прав і обов’язків відносно стандартних контрактів на поставку біржового товару - **ф’ючерсні угоди**;
* поступкою прав на майбутню передачу прав і обов’язків відносно біржового товару або контракту на поставку біржового товару - **опціонні угоди.**

**3. Угоди з реальним товаром**

Угоди з реальним товаром на біржі відігравали основну роль у той період, коли самі біржі були центрами міжнародної товарної торгівлі.

**Угода з реальним товаром** - угода, за якою продавець передає товар покупцям на обговорених в договорі між ними умовах і сплачує його в момент надходження товару у власність покупця. Така угода не підлягає ліквідації і завершується дійсним переходом товару від продавця до покупця, тобто здаванням - прийманням реального товару на біржовому складі (або права розпорядження ним).

Угоди на реальний товар можна класифікувати за різними ознаками.

**Залежно від термінів поставки** розрізняють:

* ***угоди з негайною поставкою товару, або угоди на наявний товар (угоди «спот» - 15 діб, або „кеш”-5 діб)***

Метою угод з негайною поставкою є фізичний перехід товару від продавця до покупця.

Ознаки угоди на наявний товар:

* товар перебуває під час торгу на території біржі в складах, що належать біржі;
* товар очікується до прибуття на біржу в день торгу або до закінчення біржового торгу;
* товар перебуває в дорозі;
* не відвантажений або готовий до відвантаження товар, що перебуває на складі продавця;

Згідно із законодавством України *залежно від умов ознайомлення* з наявним товаром угоди на нього можуть бути укладені:

* без попереднього огляду товарів (за зразками, стандартами, за обумовленою середньою або мінімальною якістю товару).
* на основі попереднього огляду всієї партії товару або окремих його зразків.

На більшості товарних бірж України обладнані спеціальні кімнати або стенди зразків товарів, представлених до торгів. Якщо до торгів пропонуються товари, які внаслідок своїх фізико - хімічних властивостей або великих габаритів не можуть бути представлені на біржі, продавець вказує, де знаходяться ці товари і як покупець може ознайомитись з ними.

Відповідно до контракту за такою угодою продавець реального товару поставляє його на один із складів, затверджених комітетом біржі, у межах терміну, передбаченого типовим біржовим контрактом. За зданий товар продавець одержує складське (про зберігання) свідоцтво - *варант*, що є товаророзпорядчим документом, за яким здійснюються угоди на біржі та розрахунки. Продавець зберігає варант у своєму банку, і коли настає термін поставки, зобов’язаний надати його покупцю, оплатити вартість зберігання на складі й страховку. Продавець віддає варант покупцю, одержавши від нього чек про оплату товару. За варантом покупець одержує товар з біржового складу.

Оплата товару за угодами на наявний товар може здійснюватися:

* у момент передачі товару;
* заздалегідь - у вигляді передоплати;
* після одержання товару;

При здійсненні таких угод звертають увагу на розподіл витрат по зберіганню товару на складі біржі. До здійснення угоди ці витрати оплачує продавець, а після здійснення - покупець.

Виконання угоди починається з моменту її укладання, що унеможливлює біржову гру на коливаннях цін, тому угоди на наявний товар вважаються найбільш надійними. На вітчизняних товарних біржах цей вид біржових угод є переважаючим ( особливо „ спотові” ) і, по суті, являє собою угоди купівлі – продажу оптових партій товарів за допомогою біржі (при її посередництві)

* ***форвардні угоди , тобто угоди з поставкою товару в майбутньому за ціною, зазначеною в контракті в момент укладання****.*

**Форвардна угода на товарній біржі** – це угода на товар певної кількості і якості, що передається продавцем у власність покупця на обговорених сторонами умовах поставки й розрахунків у заздалегідь установлені договором місце й строк у майбутньому (як правило, через 3 або 6 місяців). Така угода являє собою взаємну передачу прав і обов’язків відносно реального товару з відстроченим строком поставки.

Тривалість терміну поставки товару стандартизується для окремих товарів або їх груп, тобто передбачається правилами торгівлі на даній біржі.

**Переваги форвардної угоди:**

1. Продавець має змогу продати ще незроблений товар за ціною, що покриває витрати на виробництво.
2. Покупець гарантує забезпечення свого виробництва сировиною і матеріалами за прийнятною ціною.
3. Форвардні угоди прискорюють рух товарів, знижують витрати на транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, перевірку якості, витрати на складування продукції, яка буде потрібна лише через кілька місяців.
4. При масовому укладанні форвардних угод формуються майбутні ціни на товари, що визначають стратегію підприємств - виробників з погляду середнього прибутку й споживачів - з погляду витрат.

**Форвардні угоди мають і ряд недоліків:**

1. З форвардними угодами пов’язаний ризик втрат через зміну реальної ціни товару до терміну його поставки за контрактом, унаслідок чого один з біржових контрагентів за угодою може зазнати фінансових втрат.
2. Виникає ризик непостачання товару в зв’язку з виробничими умовами, що змінилися, бо форвардна угода укладається на товар, якого, як правило, у продавця немає в наявності.

До різновидів форвардних біржових контрактів, що не змінюють їх суті, але покликані знизити ступінь ризику контр агентів у біржовій торгівлі, належать наступні угоди (рис. ).

Форвардні угоди

з кредитом

з премією

із заставою

на купівлю

прості

на продаж

складні

угода з заставою на продаж

подвійні

з вибором покупця

кратні

угода з заставою на купівлю

з вибором продавця

3

Рис. 3 – Види форвардних угод

**Угода із заставою** – договір, в якому один контрагент виплачує іншому контрагенту в момент укладання договору суму, визначену договором між ними як гарантії виконання своїх зобов’язань. Розмір заставимо може коливатися від 1 до 100%. Застава може забезпечувати як інтереси продавця, так і інтереси покупця.

а) *угода із заставою на купівлю*

Платником застави є покупець, застава забезпечує інтереси продавця .

Покупець сплачує продавцеві встановлену суму, що забезпечує вимоги продавця в частині оплати товару, а також неустойок штрафів, пені, відшкодування збитків, пов’язаних з неналежним виконанням контракту покупцем.

У випадку безпідставної відмови або відхилення від оплати товару покупцем застава залишається у продавця. У випадку належного виконання зобов'язання покупцем сума застави може зараховуватися у взаємних розрахунках за згодою покупця;

б) *угода із заставою на продаж*

Платником застави є продавець, застава забезпечує інтереси покупця.

Під час підписання контракту сторони обмінюються гарантіями поставки й оплати товару. Продавець сплачує покупцеві станову суму, що забезпечує вимоги покупця про сплату неустойок, штрафів, пені, пов’язаних з неналежним виконанням контракту продавцем. У випадку належного виконання зобов’язань продавцем покупець зобов’язаний повернути заставу. У випадку неналежного виконання зобов’язань продавцем, застава залишається в покупця.

**Угода з премією** – договір, в якому один з контрагентів на підставі особливої заяви на певний день за встановлену винагороду (премію) одержує право відмовитися від угоди або видозмінити її початкові умови.

Розрізняють прості, подвійні, складні й кратні угоди з премією

а) *проста угода з премією*

У цій угоді сторона – платник премії одержує так зване право відступлення, тобто контрагент за сплату раніше встановленої суми відмовляється від виконання контракту в разі його невигідності або втрачає певну суму в разі виконання контракту.

Залежно від того, хто є платником премії, розрізняють угоди з умовним продажем і умовною покупкою.

***Угода з умовним продажем зі сплатою премії.***

Продавцю за сплату встановленої премії на користь покупця надається право відмовитися від передачі товару (право відходу) без відшкодування покупцеві збитків, які виникли у зв’язку з цим і без сплати неустойки за недопоставку. У цьому випадку зобов’язання щодо поставки товару вважаються припиненими за згодою сторін. Про використання права відходу продавець зобов’язаний до закінчення зазначеного строку сповістити покупця.

Премія сплачується незалежно від того, скористався продавець правом відходу чи ні.

Продавець вважає, що йому вигідніше сплатити премію за умовний продаж свого товару і при цьому мати покупця. Якщо до настання строку поставки товару покупцю продавець знайде більш вигідного споживача або ціна товару збільшиться, продавець має право відмовитися від поставки продукції першому покупцю ( втративши при цьому премію) і продати більш вигідному споживачу ( з врахуванням витрат, тобто премії першого покупця).

***Угода з умовною купівлею зі сплатою премії****.*

Покупцю за сплату встановленої премії на користь продавця надається право відмовитися від прийняття і оплати товару (право відходу) без відшкодування продавцю збитків, які у зв’язку з цим виникають. Про використання права відходу покупець зобов’язаний сповістити продавця до закінчення зазначеного строку.

Позицію покупця можна представити в такий спосіб: вигідніше сплатити премію за умовну купівлю товару і при цьому мати продавця. Якщо до настання строку поставки товару покупець знайде більш вигідного постачальника або ціна товару зменшиться, то він має право відмовитися від купівлі продукції у першого постачальника (втративши при цьому премію). Якщо не знайдеться більш вигідного продавця, то товар буде куплений в обумовленого продавця зі сплатою за товар більше ніж він коштує на величину премії.

Премія в цих випадках обумовлюється як окрема сума від вартості угоди, або як розмір, що враховується у вартості. У першому випадку премія сплачується при укладанні угоди, у другому – сума угоди з умовною купівлею збільшується на розмір премії, а сума угоди з умовним продажем зменшується на величину премії;

б) *подвійна угода з премією*

Це договір, за яким платник премії одержує право вибору між позицією покупця і позицією продавця, а також право (якщо на це є згода його контрагентів) відмовитися від угоди без відшкодування збитків і сплати неустойок (право відходу).

У цьому випадку зобов’язання з поставки товару вважаються припиненими за згодою сторін. Залежно від вибору позиції сторони приймають на себе обов’язок й несуть відповідальність продавця й покупця за договором поставки.

Премія сплачується незалежно від того, скористався платник премії наданими чи правами ні. Оскільки права платника премії збільшуються при таких угодах удвічі в порівнянні з його правами в простих угодах, величина премії встановлюються також удвічі більше. Премія може враховуватися як величина, окрема від суми угоди, або включатися в суму угоди. При виборі позиції продавця сума, що підлягає сплаті за товар, зменшується на величину премії, а при виборі позиції покупця сума угоди збільшується на суму премії;

в) *складна угода з премією*

Це договір, що є поєднанням двох протилежних угод з премією, які укладаються однієї брокерською фірмою з двома іншими учасниками біржової торгівлі.

Брокерська фірма, яка укладає дану угоду, може бути з одного боку, одержувачем премії, а з іншого - платником, тому угода приймає двоїстий характер. У першому випадку право відходу належить платникові премії, а в другому - даній брокерській фірмі;

*г) кратна угода з премією*

Це договір, в якому один з контрагентів одержує право (за певну премію на користь іншої сторони) збільшити в декілька разів кількість товару, що підлягає згідно зі змістом угоди передачі або прийому.

Кратні угоди з премією бувають двох видів: угоди з вибором продавця і угоди з вибором покупця.

При укладанні ***кратної угоди з вибором продавця*** продавцю як платнику премії надається право збільшити кількість товару, що підлягає поставці, в кратне твердому мінімуму число раз, але не більше встановленого в договорі. Про використання права збільшення кількості товару, що підлягає поставці, продавець зобов’язаний до закінчення зазначеного строку сповістити покупця

При укладанні ***кратної угоди з вибором покупця*** покупцю як платнику премії надається право оголосити об’єктом покупки більшу кількість товару в кратне твердому мінімуму число раз, але не більше встановленого в договорі. Про використання права збільшення кількості товару, що підлягає прийому, покупець зобов’язаний до закінчення зазначеного строку сповістити покупця.

Премія враховується в сумі угоди, що збільшується при продажі, але виплачується у разі відмови платника, який має право на збільшення кількості предмета передачі або прийому товару. Премія виплачується тільки за прийняту або передану кількість товару;

*д) угода з кредитом*

Це угоди між брокером і клієнтом, згідно з якими брокер зобов’язується в обмін на товар, запропонований клієнтом, надати йому товар, який цікавить його. З цією угодою брокер звертається в банк, де одержує кредит на здійснення угоди. Використовуючи кредит, брокер купує на торгах товар, що цікавить клієнта, після цього одержує той товар, що його пропонував клієнт. Отриманий товар, як правило, дефіцитний, брокер самостійно продає його на біржі і повертає кредит банку.

Угода з кредитом дає змогу законно здійснювати чисто бартерні операції. Гроші в цьому разі для клієнта фактично втрачають функцію засобу платежу і служать лише мірою вартості.