

Тема 4. Биржевые сделки, их сущность

4.1. Общее понятие о биржевой сделке

Биржевая сделка – это зарегистрированный биржевой договор, заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара.

Основные признаки биржевых торгов:

1. **место заключения** – биржевое собрание;
2. **субъекты** – члены биржи, аккредитованные брокеры, постоянные и разовые посетители, являющиеся участниками биржевых торгов;
3. **объект** – биржевые товары, допущенные к торгам;
4. **обязательная регистрация сделки в определенные сроки и в определенном порядке.**

Сделки, совершенные на бирже, но не соответствующие приведенным признакам, не являются биржевыми, и биржа не гарантирует их выполнение.

Различают **правовую, экономическую, организационную и этическую стороны** биржевых сделок.

Правовая сторона биржевых сделок относится к действиям, на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей участников таких сделок.

Под организационной стороной понимается установление их участников, видов биржевых сделок, а также порядка выполнения определенных действий, ведущих к заключению биржевых сделок и отражению их в конкретных документах.

Экономическая сторона определяет цель заключения биржевой сделки. Это может быть удовлетворение конкретных потребностей, реализация биржевого товара, установление цены, получение прибыли, спекуляция и т.д.

С этической стороны биржевые сделки связаны с общественным отношением к ним и биржевой торговле в целом, обязательным соблюдением биржевых законов, традиций, норм и правил поведения.

На каждой бирже разработаны специальные правила по поводу подготовки и заключения сделки, оформления заключенной сделки, ее выполнения, расчетов по сделкам и ответственности за их выполнение и разрешение споров.

Подготовка сделки ведется заранее вне биржи, а ее заключение проводится в процессе биржевых торгов в соответствии с биржевыми правилами. Сделка считается заключенной и фиксируется маклером, обслуживающим товарную секцию, если брокер высказал устное согласие в ходе биржевых торгов.

Заключенная сделка оформляется и подлежит обязательной регистрации на бирже. При совершении сделок с реальным товаром стороны согласовывают между собой ее содержание. Условиями содержания сделки являются:

- наименование, качество и количество товара;
- цена и форма оплаты за купленный товар;
- распределение расходов по транспортировке, хранению и страхованию товара;
- местонахождение (пункт доставки) товара;
- срок исполнения сделки и условия поставки.

По результатам заключенных сделок обязательному разглашению подлежит следующая информация: наименование товара и его количество, общая стоимость сделки (цена за единицу товара).

Остальные условия содержания сделки могут не оглашаться и составлять коммерческую тайну.

При заключении сделок без реального товара брокеры определяют только цену за единицу товара. Все остальные условия контракта (количество, качество и срок поставки товара) стандартные для каждой биржи и не обсуждаются.

4.2. Классификация биржевых сделок

В зависимости от условий содержания биржевые сделки могут быть с реальным товаром и без реального товара (рисунок 4.1).

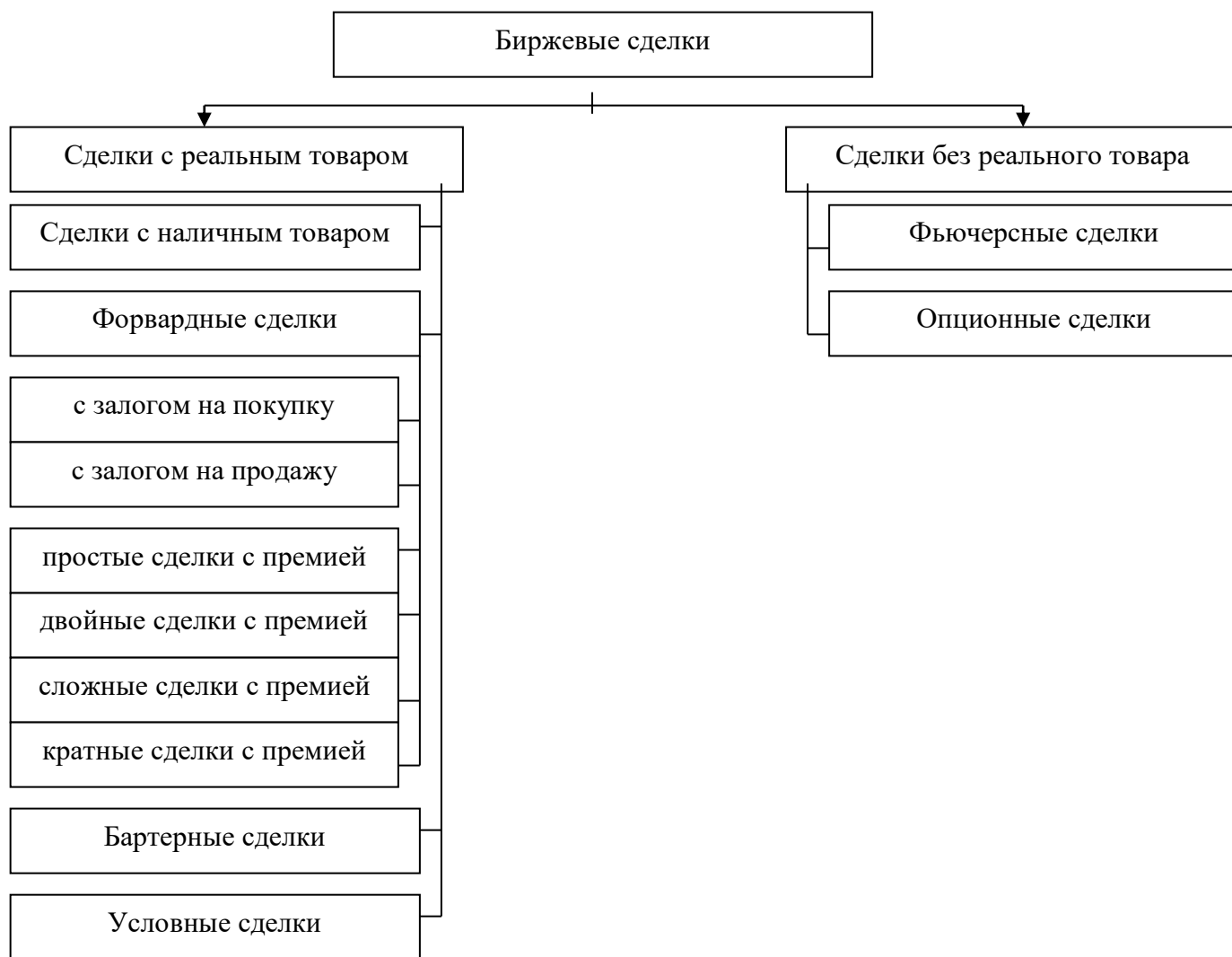


Рисунок 4.1. Классификация биржевых сделок

В таблице 4.1 отражена сущность биржевых сделок.

Таблица 4.1

Виды биржевых сделок	Содержание	Примечание
Сделки с реальным товаром	Сделка, при которой продавец передает товар покупателю на оговоренных в договоре между ними условиях и оплачивает его в момент поступления в собственность покупателя	Продавец реального товара поставляет товар на один из складов, утвержденных биржевым комитетом, к сроку, указанному в контракте. Биржа выдает продавцу складское свидетельство (варрант), в котором указано количество и качество товара. При наступлении срока продавец обязан представить его покупателю, оплатив расходы за хранение товара на складе и стоимость его страхования. Покупатель получает варрант, продавец – чек от покупателя.
Сделка с наличным товаром	Сделка, совершаемая на товар, находящийся во время торга на территории биржи в принадлежащих ей складах или ожидаемый к прибытию на биржу в день торга до окончания биржевого собрания, а также на товар, находящийся на момент заключения сделки в пути; на товар, отгруженный или готовый к отгрузке; товар, находящийся на складе продавца.	В биржевой терминологии сделки с наличным товаром называются спот (spot) или кэш (cash), а также физическими сделками. Исполнение сделки начинается с момента ее заключения, что делает невозможным биржевую игру на движение цен. Поэтому такие сделки считают наиболее надежными. По условиям договора немедленная поставка может продолжаться от 1 до 5 дней. При совершении таких сделок обращают внимание на распределение расходов по хранению товара на складе биржи. До совершения сделки эти расходы оплачивает продавец, а после заключения сделки – покупатель.

Форвардная сделка	Сделка на товар, который передается в собственность покупателя на оговоренных сторонами условиях поставки и расчетов в установленный договором определенный срок в будущем. Отличительной особенностью форвардных сделок является то, что момент заключения сделки не совпадает с моментом ее выполнения. Объектом сделки может выступать товар, который будет произведен в будущем (например, будущий урожай).	Форвардная сделка оформляется форвардным контрактом, который представляет собой письменное обязательство продавца в сроки, оговоренные в контракте, поставить конкретный наличный товар определенного объема и качества по фиксированной цене. Покупатель в определяемые контрактом сроки имеет право потребовать от продавца поставки товара, предварительно оплатив стоимость контракта. Если качество поставленного товара не соответствует описанию, указанному в контракте, то продавец должен принять обратно некачественный товар с возмещением убытков, которые понес покупатель. В этом случае продавец может распорядиться товаром по собственному усмотрению с выплатой покупателю номинальной стоимости контракта.
Сделка с залогом	Разновидность форвардной сделки, в которой одна сторона выплачивает другой стороне залоговую стоимость, которая является гарантией исполнения своих обязательств. Поэтому сделки с залогом являются твердыми сделками.	Залогом может быть как сам товар, так и денежный взнос. Размер залога устанавливается соглашением сторон и может колебаться от 1 до 100% стоимости сделки.
Сделка с залогом на покупку	Разновидность форвардной сделки, при которой продавец обязуется передать в собственность, а покупатель принять и оплатить товар.	Плательщиком залога является покупатель, и залог обеспечивает интересы продавца в части оплаты товара. В случае неосновательного отказа или уклонения от оплаты товара покупателем залог остается у продавца. В случае надлежащего исполнения обязательств покупателем сумма залога может засчитываться во взаимных расчетах с согласия покупателя.
Сделка с залогом на продажу	Разновидность форвардной сделки, при которой продавец обязуется передать в собственность, а покупатель принять и оплатить товар.	Плательщиком залога является продавец, и залог обеспечивает интересы покупателя. В случае надлежащего исполнения обязательств продавцом покупатель обязан вернуть залог, а в случае ненадлежащего исполнения – залог остается у покупателя.
Сделка с премией	Разновидность форвардной сделки, в которой одна сторона, уплачивая другой стороне определенную премию, приобретает право отказаться от сделки или видоизменить ее первоначальные условия. Различают простые, двойные, сложные и кратные сделки.	
Простая сделка с премией	Сделка, при которой сторона-плательщик премии получает право на отказ от выполнения контракта в случае его невыгодности или теряет определенную сумму в случае исполнения контракта. В зависимости от того, кто является плательщиком премии, различают сделки с условной продажей и сделки с условной покупкой.	
Сделка с условной продажей с уплатой премии	Сделка, при которой продавцу за уплату премии покупателю дается право отказаться от передачи товара (право отхода) без возмещения покупателю возникших при этом убытков и без уплаты неустойки за недопоставку.	Об использовании права отхода продавец обязан до истечения указанного срока известить покупателя. Премия уплачивается независимо от того, воспользовался продавец правом отхода или нет. Позицию продавца можно представить следующим образом: уплату премию и буду иметь покупатель, но если найдется более выгодный покупатель, то откажу в поставке первому покупателю; если не найдется более выгодный покупатель, то товар поставлю первому покупателю, но продам дешевле, чем он стоит, на величину премии. Таким образом, сумма сделки с условной продажей уменьшается на сумму премии.
Сделка с условной покупкой с уплатой премии	Сделка, при которой покупателю за уплату премии продавцу дается право отказаться от принятия	Об использовании права отхода покупатель обязан до истечения указанного срока известить продавца. Премия уплачивается независимо от того, воспользовался покупатель правом отхода или нет. Позицию покупателя можно

	и оплаты товара (право отхода) без возмещения продавцу возникших при этом убытков.	представить следующим образом: уплачу премию, но у данного продавца заказанный товар не куплю, если найду более выгодного продавца или цены на товар упадут; если не найду более выгодного продавца, то товар куплю у оговоренного продавца, но уплачу за него больше, чем он стоит, на величину премии. Таким образом, сумма сделки с условной покупкой увеличивается на сумму премии.
Двойная сделка с премией	Разновидность форвардной сделки, по которой плательщик премии получает право выбора между позицией покупателя и позицией продавца в договоре поставки, по которому продавец обязуется передать, покупатель принять и оплатить товар.	Премия уплачивается независимо от того, воспользовался плательщик премии предоставленными правами или нет. Поскольку права плательщика премии увеличиваются при таких сделках вдвое по сравнению с его правами в простых сделках, величина премии устанавливается также вдвое больше. Премия может учитываться как величина, отдельная от суммы сделки, или же включаться в сумму сделки. При выборе позиции продавца сумма сделки уменьшается на величину премии, а при выборе позиции покупателя сумма сделки увеличивается на сумму премии.
Сложная сделка с премией	Разновидность форвардной сделки, которая представляет собой соединение двух противоположных сделок с премией, заключаемых одной и той же брокерской фирмой с двумя другими участниками биржевой торговли.	Брокерская фирма, заключающая данную сделку, может быть, с одной стороны, получателем премии, а с другой – плательщиком, поэтому сделка принимает двойственный характер. В первом случае право отхода принадлежит плательщику премии, а во втором – данной брокерской фирме.
Кратная сделка с премией	Разновидность форвардной сделки, при которой плательщик премии имеет право потребовать от получателя передачи (приемки) товара в количестве, превышающем обусловленную при заключении сделки величину в 2-3 раза и более, и по цене, зафиксированной при ее заключении.	Кратные сделки с премией бывают двух видов: сделки с выбором продавца и сделки с выбором покупателя. При заключении кратной сделки на продажу продавец как плательщику премии предоставляется право увеличить количество поставляемого товара в кратное твердому минимуму число раз, но не более установленного в договоре. При заключении кратной сделки на покупку покупателю как плательщику премии предоставляется право объявить объектом покупки большее количество товара в кратное твердому минимуму число раз, но не более установленного в договоре.
Бартерная сделка	Прямая биржевая сделка без участия денег, обмен товара на товар. Пропорции обмена определяются договором двух обменивающихся сторон.	Главными причинами заключения бартерных сделок являются неустойчивость денежного обращения, высокие темпы инфляции, подрыв доверия к денежной единице, нехватка валюты. Для биржи подобные сделки нехарактерны, но многие из них вынужденно прибегали к ним из-за сложившегося в народном хозяйстве принципа товарообмена.
Условная сделка	Сделка, при совершении которой брокер на основе договора-поручения обязан продать от имени и за счет клиента один товар и купить от имени и за счет клиента другой товар, а клиент обязуется уплатить брокеру вознаграждение.	Цена товара определяется брокером на основе биржевых торгов, после чего рассчитывается сумма сделки. При сделках с условием имеется разрыв не менее 1 месяца между продажей и покупкой нового товара, которого нет при бартерных сделках.