

# Jak se bránit rostoucí ceně ropy a dalších komodit?

Zvyšující se cena ropy a nepříznivý vývoj cen komodit představují riziko pro výrobce i jejich zákazníky. Budoucnost je nejistá. Pokud se týče cen ropy, surovin pro průmysl nebo zemědělských plodin, tak to platí dvojnásob. Není totiž v lidských silách spolehlivě odhadnout budoucí vývoj na světových burzách.



Do cen na mezinárodním trhu se promítají kartelové dohody producentů, změny celní a dotační politiky velkých států, živelní katastrofy nebo neúroda. Přitom rostoucí ceny ropy a dalších vstupů jsou pro podniky velkým nebezpečím. „Z vlastní zkušenosti víme, že firmy tato rizika často podceňují, a dostávají se tak do zbytečných problémů,“ říká Jan Boháč, který se v ČSOB věnuje obchodování na komoditních trzích.

**Ceny surovin a dalších komodit na světovém trhu kolísají, jak to může podniky ohrozit?**

Naše podniky pracují velmi často na základě dlouhodobých kontraktů, kdy mají dodávky výrobků nebo služeb nasmlouvány dopředu. Vstupy ale často nakupují průběžně, a to může podstatným způsobem ovlivnit jejich obchodní výsledek. Pokud ceny na vstupu klesají, firma má dodatečný zisk, pokud ale ceny vzrostou, znamená to náklady navíc, které sníží rentabilitu nebo dokonce dovedou podnik do ztráty. Takové firmy jsou citlivé na nárůst cen komodit. Obráceně jsou zase výrobci komodit citliví na pokles ceny.

**Je možné toto riziko nějak omezit?**

Protože jsme otevřená ekonomika, podniky kupují nebo prodávají za ceny, které se určují na mezinárodním trhu, jsou tedy vystaveny riziku kolísání těchto cen. Zde jim jako banka můžeme pomoci. Jsme totiž schopni zajistit pevnou cenu řady komodit na dlouhou dobu dopředu, třeba na rok nebo i déle. Pokud má firma jasno v tom, jaká bude pro ni cena motorové

nafty nebo jiných surovin v budoucnu, může naplánovat výrobu a uzavírat kontrakty tak, aby si zajistila potřebnou marži.

### Můžete nějak specifikovat, jaké komodity zajišťujete?

Asi polovinu našich zajišťovacích transakcí tvoří kovy, především barevné kovy pro průmyslové využití, jako jsou měď, hliník, zinek, olovo nebo nikl. Mezi naše klienty patří kabelovny, zinkovny nebo výrobci dílů pro automobilový průmysl, kde se stále více uplatňují součástky z lehkých slitin. Zpravidla to jsou firmy, kde nákup barevných kovů patří mezi důležité nákladové položky jejich výroby, ale případný nárůst ceny nemohou pružně promítnout do prodejní ceny, protože mají dlouhodobé kontrakty.

Pokud ceny na vstupu klesají, firma má dodatečný zisk, pokud ale ceny vzrostou, znamená to náklady navíc, které sníží rentabilitu nebo dokonce dovedou podnik do ztráty.

Většinou jde o podniky, které nakupují kovy jako surovinu pro výrobu, ale jsou i opačné příklady. Třeba firma, která recykluje automobilové akumulátory, si naopak fixuje svou budoucí prodejní cenu olova, které je klíčovým produktem zpracování. Mezi výkupem autobaterie a prodejem produktů recyklace totiž může uběhnout několik týdnů; pokud si výrobce bude jist výnosem z budoucího prodeje získaného kovu, může stanovit správnou výkupní cenu baterií tak, aby zajistil ziskovost své výroby.

Další velký segment jsou ropné deriváty, tedy především pohonné hmoty. Typickým zákazníkem jsou třeba přepravní a dopravní firmy nebo cestovní kanceláře. Právě příklad cestovních kanceláří je zajímavý tím, že je můžeme zajistit proti nárůstu cen paliv, i když ve skutečnosti žádný letecký benzin nekupují. Najímají ale charterové lety, jejichž cena se od ceny leteckého paliva přímo odvíjí. Protože zajištění nesouvisí přímo s fyzickým nákupem komodit, ale jedná se o účetní operaci, můžeme cestovním kancelářím nabídnout

zajištění proti nárůstu ceny charterové přepravy stejným způsobem, jako probíhá fixování ceny ropných derivátů.

Nejmenším segmentem jsou zemědělské komodity. Tady zatím většímu využívání brání malá informovanost a zkušenost producentů nebo spoléhání se na státní podporu, ale věřím, že je zde prostor pro větší rozvoj.

**Řekněte, že nějaká firma by si chtěla zajistit budoucí pevnou cenu nějaké komodity. Jak takové zajištění v praxi funguje?**

Klient nám dá konkrétní požadavek, který vychází z jeho provozních plánů – například ví, že by v lednu potřeboval nakoupit cisternu motorové nafty. My obratem zjistíme, jaká je pro požadované období cena, a nabídneme mu odpovídající fixaci. Pokud je pak v lednu aktuální referenční cena vyšší, než je nasmlouvaná cena, rozdíl uhradíme my; pokud by byla aktuální referenční cena nižší, naopak zase klient rozdíl zaplatí nám. Znamená to, že klient je chráněn proti neočekávanému nárůstu ceny, ale vzdá se případné prémie za pozitivní vývoj na trhu. Z praxe víme, že se na tento tržní vývoj nevyplatí spekulovat. Naopak pro firmy je klíčové, aby mohly počítat s kalkulovanou marží, a nevystavovaly se tak zbytečně tržnímu riziku.

Technicky je možné zajistit jak jednorázový obchod ke konkrétnímu datu, nebo je možné fixovat cenu pro konkrétní přesně definované období, obvykle jeden měsíc. Pak ještě existují komoditní opce, tedy právo nějakou komoditu za určitou cenu zobchodovat, tedy prodat nebo koupit. Opce se ale oproti jiným typům zajištění využívají relativně málo.

**Myslíte si, že české podniky využívají možnost zajistit si předem ceny dostatečně?**

Z naší zkušenosti víme, že jsou zde velké rezervy, především u

menších a středních podniků. Jedním z důvodů je i to, že tyto firmy nemají ve vedení finanční manažery, ale především odborníky z praxe, pro které je orientace na finančních a komoditních trzích obtížná. Přitom i menší firmy mohou být na vývoji cen na komoditních burzách přímo závislé. Ceny na světovém trhu totiž určují, za kolik nakoupí motorovou naftu, barevné kovy nebo i další vstupy, které potřebují pro zajištění své výroby. Pokud cena vstupů skokově stoupne, může to negativně ovlivnit jejich byznys.

Z praxe víme, že se na tento tržní vývoj nevyplatí spekulovat. Naopak pro firmy je klíčové, aby mohly počítat s kalkulovanou marží, a nevystavovaly se tak zbytečně tržnímu riziku.

Podobně mají zase farmáři možnost fixovat si budoucí prodejní cenu potravinářské pšenice, kterou vyrábějí. Pokud nemají nasmlouvány dodávky předem, prodávají svou zemědělskou produkci za tržní ceny, které se utvářejí na mezinárodní komoditní burze. Pokud říkám, že menší a střední firmy často nemají finanční odborníky a v jejich vedení jsou odborníci z praxe, tak v případě agropodniků je to téměř pravidlem. Přitom jejich ohrožení je značné. Ani si běžně neuvědomujeme, že nečelí jen riziku sucha a neúrody, ale vlastně soutěží na globálním propojeném trhu zemědělských komodit se světovými výrobci. To, jak se urodí pšenice v Americe, Kanadě, Rusku nebo třeba na Ukrajině a v jakém množství ji tito velcí producenti uvolní na mezinárodní trh, určuje i cenu, za jakou svou pšenici prodá i český zemědělec. Také pro něj by proto mohlo být velmi zajímavé mít předem prodejní cenu své produkce zajištěnu.

**Možná se menší podniky domnívají, že jsou příliš malými hráči na to, aby se ucházely o zajištění komoditního rizika..**

Od začátku pracujeme na tom, abychom právě objemovou hranici pro zajištění dostali na dostupnou úroveň. Nyní jsme schopni fixovat cenu třeba pro nákup 25 tun nafty, tedy množství, které pojme jediná cisterna. Podobně jsme schopni zaručit

pevnou prodejní cenu zemědělských komodit pro dodávky 50 tun pšenice, řepky nebo kukuřice. Třeba v případě pšenice to představuje běžný výnos z osmi hektarů.

Díky tomu si mohou podniky zajištění vyzkoušet a zajistit si budoucí pevné ceny jen pro menší část svých potřeb nebo své produkce. Pokud se jim taková „sázka na jistotu“ osvědčí, mohou později zajištěný objem navýšit.

### Co byste firmám doporučil?

Plánujte a mějte kontrolu nad budoucími náklady i výnosy. Zamyslete se nad tím, jaké vstupy potřebujete zajistit a zda vás nemůže ohrozit nárůst jejich ceny. Pokud jste naopak producent, uvažte, zda vás nemůže dostat do problémů budoucí pokles ceny toho, co vyrábíte. Vhodným příkladem za všechny je třeba autodopravce, který má nasmlouvány přepravní výkony a cenu za kilometr na dlouhou dobu dopředu – neočekávaný nárůst cen motorové nafty jej může přivést do ztráty. Pro takový podnik je vhodné uvažovat o fixaci cen svých vstupů tak, aby se tomuto riziku vyhnul.

Ke kolísání cen komodit se také přidružuje kurzové riziko, protože jejich cena se na mezinárodním trhu obchoduje v dolarech nebo eurech. Ale i toto riziko umíme ošetřit.

**TIP:** Devizové riziko: Návod, jak zkrotit korunu

**Alexander Lichý**

✘ **Jan Boháč**

*manažer pro komoditní zajištění, Finanční trhy ČSOB*

Vystudoval Ekonomickou fakultu Technické univerzity v Liberci.

V ČSOB působí od roku 1998. Od počátku je členem týmu Finančních trhů, kde se nejprve věnoval obchodování s cizími měnami. V roce 2007 se jako člen derivátového týmu začal věnovat obchodování s burzovními finančními deriváty. V ČSOB úspěšně řídil implementaci obchodování s OTC komoditními deriváty, díky čemuž banka získala schopnost aktivně nabízet produkty sloužící k zajištění komoditního rizika. Výrazným oceněním těchto aktivit je skutečnost, že se v roce 2008 Finanční trhy ČSOB staly v rámci skupiny KBC Centre of competence právě v oblasti v komoditního zajištění.