

HEDŽING

Zaštitite svoju profitnu stopu od kursnih razlika, kamatnih i cjenovnih promjena.

Eurobroker a.d. Banja Luka

Kralja Alfonsa XIII 26,
78000 Banja Luka, BiH

Telefon: +387 51 230 820
Email: office@eurobroker.ba



- **Zaštitite svoje poslovanje od negativnih kursnih razlika**
- **Obezbjedite stabilno finansiranje preduzeća po predvidivim kamatnim stopama**
- **Osigurajte svoju profitnu stopu kontrolisanjem cijena sirovina**
- **Hedžujte sve otvorene pozicije u bilansu Vaše kompanije**
- **Napravite Vašu kompaniju imunom na kursne, kamatne i robne promjene cijena.**

Mi smo?

Brokersko - dilersko društvo "Eurobroker" a.d. Banja Luka je ovlaštenu posrednik za trgovanje hartijama od vrijednosti na Banjalučkoj berzi i inostranim berzama, osnivač i član Banjalučke berze i Centralnog registra hartija od vrijednosti Republike Srpske. Osnovano je već sada davne 2001. god. što nas čini jednom od prvih brokerskih kuća na tržištu kapitala Republike Srpske i Bosne i Hercegovine. Organizovani smo kao zatvoreno akcionarsko društvo sa sjedištem u Banjoj Luci koje ne posluje u sastavu banke ili druge institucije, što nas čini fleksibilnijim u traženju optimalnih rješenja za potrebe naših domaćih klijenata, a i klijenata izvan Bosne i Hercegovine o čemu svjedoče sljedeće reference na tržištu kapitala Republike Srpske:

- 78 poslovnica po cijeloj teritoriji Republike Srpske;
- preko 160.000 klijenata;
- mlad tim stručnjaka;
- brz, efikasan i pouzdan sistem trgovanja;
- dugogodišnja tradicija na tržištu kapitala i još mnogo toga što nas čini jedinstvenim na tržištu.

Naš tim predstavlja spoj mladosti i entuzijazma sa jedne, te iskustva i stručnosti sa druge strane. Naš cilj je rješavanje problema privrednik subjekata u promjenljivom tržišnom okruženju. Naša prednost je pružanje izrazito konkurentske brokerske usluge u svim pogledima:

- integritet
- profesionalizam,
- fleksibilnost i
- brzina

Vaš vodič na tržištu kapitala!

Vi ste?

- Kompanija koja se bavi uvozom, izvozom, proizvodnjom, uslugama
- Imate obaveze i potraživanja u stranoj valuti
- Zaduženi ste po varijabilnoj ili fiksnoj kamatnoj stopi
- Koristite sirovine koje su berzanska roba, ili im je cijena vezana za berzansku kotaciju

SUOČAVATE SE SA SLJEDEĆIM PROBLEMIMA:

- Fiksiranjem profitne stope
- Kursne razlike bitno utiču na uspjeh u poslovanju Vaše kompanije
- Varijabilna kamata Vam stvara neplanirane troškove
- Promjenljiva cijena sirovina Vam utiče na profitabilnost kompanije

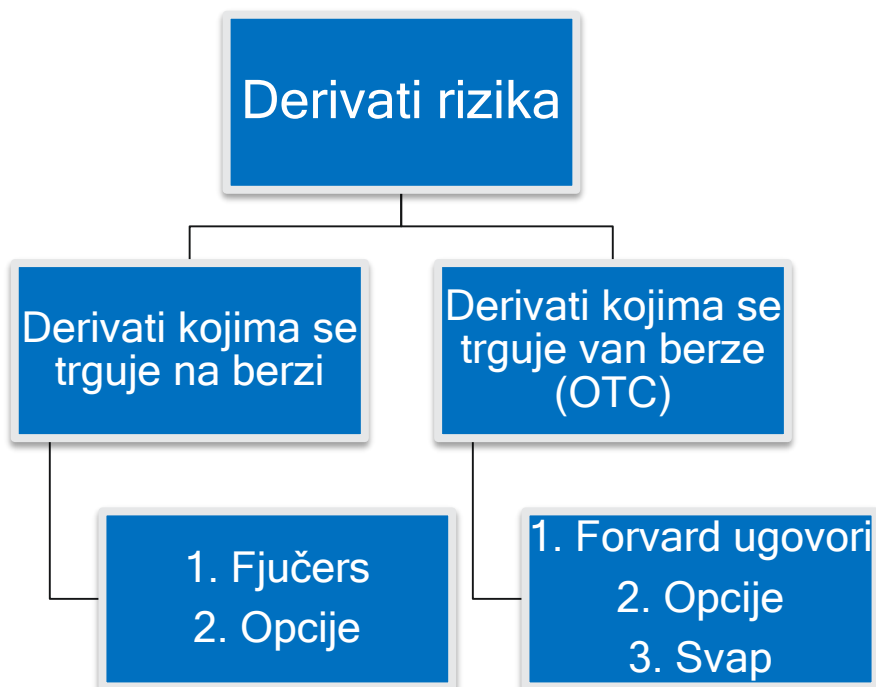
Šta je Hedžing?

- Hedžing je investicija koja služi da smanji ili ukine rizik koji se odnosi na neku drugu investiciju.
- Hedžing je kreiran da minimizira izlaganje nepoželjnom poslovnom riziku, ali takođe dozvoljava i da se profitira od te investicije.
- Hedžing je mehanizam - strategija za smanjenje mogućih gubitka u realnom poslovanju preduzeća.

Primjer Hedžinga

Hedžing se postiže korištenjem raznovrsnih derivata rizika. Da bi se ovo shvatilo, najprije je potrebno shvatiti osnove rizičnih derivata (derivata rizika).

Uopšteno govoreći, postoje dvije vrste derivata rizika. Derivati kojima se trguje na berzi i kojima se trguje vanberzanski (OTC).



Kao što samo ime kaže, berzanskim derivatima se trguje na svjetskim berzama (npr. NYMEX). Vanberzanski derivati se uglavnom namjenski prave od strane banaka. OTC derivati dolaze s rizikom da ugovorne strane neće ispuniti svoje obaveze.

1. PREDNOSTI FJUČERSA I OPCIJA

PRIMJER 1. KAKO NAFTNA KOMPANIJA MOŽE HEDŽOVATI SIROVU NAFTU?

Fjučersima i opcijama se redovno trguje na berzama i naftne kompanije imaju na izboru ova dva hedžing ugovora.

Da biste razumjeli ove hedžing tehnike, pretpostavimo da smo naftna/gasna kompanija koja proizvodi 100.000 barela na mjesec. Danas 29.12.2017. cijena sirove nafte je 60 \$/barel. Strahujemo da bi sljedećeg mjeseca 29.01.2018., kada se bude vršio popis 100.000 barela, cijena nafte mogla pasti ispod 55 \$/barelu i da bi mogli imati gubitak od 500.000 \$ u odnosu na današnje cijene. Pogledajmo kako možemo koristiti hedžovanje da bi se umanjio ovaj gubitak.

Osnovna razlika između Fjučers i Forvard ugovora je ta da se Fjučersima trguje na berzi, a Forvardima na vanberzanskim tržištima.

Ovdje govorimo o fjučersima.

Fjučers je takav ugovor između strana A i B gdje lice B ima obavezu da isporuči robu na dogovoreni datum, a lice A da to plati tog dana po cijeni koja je dogovorena danas.

U ovom slučaju, mi smo strana B i u fjučers ugovoru sa stranom A danas, dogovaramo isporuku 100.000 barela sirove nafte na 29.01. i strana A pristaje da plati listiranu cijenu za 29.01. na berzi (npr. NYMEX).

Pretpostavimo da je listirana cijena za 29.01. na NYMEX-u 61 \$/barelu. Značajno je napomenuti da ne moramo fizički dostaviti robu strani A.

Došao je januar, proizveli smo 100.000 barela nafte i moguća su dva scenarija.

Scenario I - Pad cijene

Cijena nafte pada na 55\$/barel kao što smo očekivali.

Na "fizičkom" tržištu: Prodajemo 100.000 barela nafte po cijeni od 55\$ po barelu, dobijamo 5.500.000\$, a očekivali smo 6.000.000\$ tako da imamo gubitak od 500.000\$ na tržištu.

U fjučers ugovoru: Naša obaveza da isporučimo 100.000 barela nafte nas košta 55\$/barel, dakle ukupno 5.500.000\$. Međutim strana A ima obavezu da isplati naftu po cijeni od 61\$/barel koliko smo ugovorili Fjučers ugovorom, dakle 6.100.000\$. Na ovaj način u fjučers ugovoru smo napravili dobitak od 600.000\$.

Neto profit koji dobijemo: 600.000\$ (fječers) - 500.000\$ (fizičko tržište) = 100.000\$.

Tako smo hedžovali cijenu nafte sa fjučersima, eliminisali rizik i u ovom slučaju čak i zaradili 100.000\$.

Scenario II - Rast cijene

Na "fizičkom" tržištu: Prodajemo 100.000 barela po cijeni od 62\$/barel i dobijamo 6.200.000\$, iako smo očekivali 6.000.000\$ tako da imamo dobitak od 200.000\$ na fizičkom tržištu.

U fjučers ugovoru: Naša obaveza da dostavimo 100.000 barela nafte. 29.01. nas košta ukupno 6.200.000\$, kad je cijena 62\$/barel. Međutim, strana A ima obavezu da nam plati po cijeni od 61\$/barelu dakle 6.100.000\$. Na ovaj način imamo gubitak u fjučersu od 100.000\$.

Neto profit je: 200.000\$ (fizičko tržište) - 100.000 (fjučers) = 100.000\$

U oba slučaja, ostvareno je više novca od količine očekivane u decembru 2017. Sa drugim iznosima, vjerovatno bi se pojavio i gubitak ali mnogo manji nego što bi bio bez upotrebe fjučersa.

PRIMJER 2. KAKO MLINSKO - PEKARSKA KOMPANIJA MOŽE HEDŽOVATI PŠENICU?

Fjučers je takav ugovor između strana A i B gdje lice B ima obavezu da isporuči robu na dogovoreni datum, a lice A da to plati tog dana po cijeni koja je dogovorena danas.

U ovom slučaju, mi smo strana A i u fjučers ugovoru sa stranom B danas, dogovaramo da kupimo 50 tona pšenice na dan 02.01. i strana B pristaje da nam isporuči pšenicu po listiranoj cijeni na berzi.

Pretpostavimo da je listirana cijena za 02.01. 435\$/t.

Došao je januar, treba da kupimo 50 tona pšenice i moguća su dva scenarija.

Scenario I - Pad cijene

Cijena pšenice pada na 405\$/t.

Na "fizičkom" tržištu: Kupujemo 50 tona pšenice po cijeni od 405\$/t, to nas ukupno košta 20.250\$, a prema cijenama iz decembra smo očekivali 21.500\$ tako da imamo dobitak od 1.250\$ na tržištu.

U fjučers ugovoru: Naša obaveza da kupimo 50t pšenice nas košta 405\$/t dakle 20.250\$. Međutim strana A, u skladu s fjučers ugovorom, ima obavezu da nam isporuči pšenicu po cijeni od 435\$/t, sveukupno 21.750\$. Na ovaj način u fjučers ugovoru smo napravili gubitak od 250\$.

Neto profit koji dobijamo je: 1.250\$ (fjučers) - 250\$ (fizičko tržište) = 1000\$.

Scenario II - Raste cijena

Cijena pšenice raste na 450\$/t.

Na "fizičkom" tržištu: Kupujemo pšenicu po cijeni od 450\$/t što ukupno iznosi 22.500\$, a očekivali smo 21.500\$ tako da imamo gubitak od 1.000\$ na fizičkom tržištu.

U fjučers ugovoru Naša obaveza da kupimo 50t pšenice nas košta 22.500\$. Međutim strana A, u skladu s fjučers ugovorom, ima obavezu da nam isporuči pšenicu po cijeni od 435\$/t, sveukupno 21.750\$. Na ovaj način imamo dobitak u fjučersu od 750\$.

Neto gubitak je: 1.000\$ (fizičko tržište) - 750\$ (fjučers) = 250\$

Tako smo hedžovali kupovinu pšenice i izbjegli eventualne mnogo veće gubitke, a u prvom slučaju drugog scenaria smo čak i zaradili.

2. OPCIJE

Postoje dvije vrste opcija: Call i Put.

Relevantna opcija za nas kao naftnog proizvođača je Put.

Kada kupujemo Put opcije od druge strane (strane A), imamo mogućnost da prodamo svoju robu strani A po određenoj cijeni ali nismo obavezni to učiniti. Na nama je da li želimo aktivirati svoju opciju da prodamo robu strani A. Ovakvo naše pravo ima datum isteka i možemo iskoristiti svoju opciju bilo kojeg dana prije isteka.

Naravno da ćemo iskoristiti svoju opciju samo ukoliko je cijena nafte pala, a ne kada cijena raste. Međutim, da bismo kupili ovu opciju moramo platiti premiju strani A.

Pretpostavimo da kupujemo Put opciju od strane A po cijeni od 80\$/barelu za sirovu naftu. Tabela pokazuje kako nakon hedžovanja opcijama, nema gubitaka čak ni nakon što cijena nafte padne sa 80\$ na 70\$.

U primjeru opcija, Call opciju može kupiti strana A od strane B (proizvođača nafte).

Kada strana A kupuje Call opciju od strane B, strana A bi imala mogućnost da kupi robu od strane B po jedinstvenoj dogovorenoj cijeni, ali strana A nije obavezna da to učini. Na strani A je da izvrši svoju opciju kupovine robe ako to želi.

3. NEDOSTACI FORVARD UGOVORA I OSTALIH VANBERZANSKIH DERIVATA

Suštinska razlika između fjučersa i forvarda je u tome što se kod forvarda plaćanje i isporuka vrši na dan dospjeća. Takođe, zbog svakodnevnih promjena cijena, kupac i prodavac dolaze u iskušenje da ne izvrše svoje obaveze. To je vidljivo iz sljedećeg primjera.

PRIMJER 3. NEDOSTACI FORVARDA

Poljoprivredno preduzeće A svake godine proizvede 100t pšenice od čega mu preostane 30t viška za prodaju. Mlinsko pekarsko preduzeće B ima potrebe za pšenicom i kupuje 30t pšenice od preduzeća A po cijeni od 150\$/t. Ova dva preduzeća potpisuju terminski ugovor - forvord o isporuci po 15t pšenice u dva termina 30.11. i 31.03.

Moguća su sljedeća dva problema.

Scenario I - Pad cijene

Pretpostavimo da cijena dana 30.11. iznosi 120\$/t. Kupcu, preduzeću B, se ne isplati da plaća 150\$/t jer može nabaviti pšenicu po povoljnijim uslovima. On odlučuje da ne ispoštuje ugovor i kupuje pšenicu na tržištu.

Scenario II - Raste cijena

U drugom slučaju dana 31.03. pretpostavimo da cijena raste i dostiže 220\$/t. Preduzeće B želi da otkupi 15t po ugovorenoj cijeni, međutim preduzeće A je prodalo pšenicu na tržištu po višoj cijeni.

I u jednom i u drugom slučaju, oštećene strane se mogu obratiti sudu za pomoć.