

Obchodování na komoditních tržích

průvodce spekulanta

2. rozšířené vydání

Tomáš Nesnídal
Petr Podhajský

jak správně číst komoditní grafy

ochrana a omezení rizika

co je to money-management

psychologie obchodování

Commitment of Traders
– nástroj profesionálů

position sizing
– tajemství obřích profitů

praktické rady a tipy

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Používání elektronické verze knihy je umožněno jen osobě, která ji legálně nabyla a jen pro její osobní a vnitřní potřeby v rozsahu stanoveném autorským zákonem. Elektronická kniha je datový soubor, který lze užívat pouze v takové formě, v jaké jej lze stáhnout s portálu. Jakékoliv neoprávněné užití elektronické knihy nebo její části, spočívající např. v kopírování, úpravách, prodeji, pronajímání, půjčování, sdělování veřejnosti nebo jakémkoliv druhu obchodování nebo neobchodního šíření je zakázáno! Zejména je zakázána jakákoliv konverze datového souboru nebo extrakce části nebo celého textu, umístování textu na servery, ze kterých je možno tento soubor dále stahovat, přitom není rozhodující, kdo takovéto sdílení umožnil. Je zakázáno sdělování údajů o uživatelském účtu jiným osobám, zasahování do technických prostředků, které chrání elektronickou knihu, případně omezují rozsah jejího užití. Uživatel také není oprávněn jakkoliv testovat, zkoušet či obcházet technické zabezpečení elektronické knihy.





Copyright © Grada Publishing, a.s.

Obsah

Prohlášení	8
Úvod – kde je zisk, musí být i risk	9
1. Komodity – slovo za milión?	11
2. Co jsou komodity – součást našeho každodenního života?	13
3. Obchodování komodit – příběh ranní kávy	14
4. Obchodování s komoditami – jdeme na to	20
5. Bližší pohled na věc	23
6. Hodně muziky za málo peněz	26
7. Různí obchodníci, různé přístupy	31
7.1 S komoditami neobchodují pouze spekulanti	31
8. Burza – místo obchodování	34
8.1 Píťové versus elektronické párování příkazů	36
8.2 Regulace komoditních obchodů	37
9. Technické studium grafů	38
10. Kupujeme a prodáváme	41
11. Soubor býků a medvědů – rostoucí a klesající trhy	44
11.1 K čemu rozlišovat, zda-li je trh býčí či medvědí?	45
12. Technické obchodování	47
12.1 Co technické formace a ukazatele jsou?	47
12.2 Technické formace a ukazatele – průvodce obchodníků po více než 100 let	48
12.3 Technické formace a ukazatele – každému osobně na míru	48
13. Support a resistance	50
13.1 Jak supporty a resistance vypadají?	50
13.2 Jak supporty a resistance obchodovat?	53
14. Pivoty – S/R úrovně parketových obchodníků	58
15. Klouzavé průměry	62
15.1 Jak klouzavé průměry obchodovat?	63
16. Trendové čáry	68
16.1 K čemu jsou trendové čáry dobré?	71

17. Dvojitý vrchol a dvojité dno	73
17.1 Dvojitý vrchol	74
17.2 Dvojité dno	79
18. Obchodujeme trojúhelníkové formace	84
18.1 Jak formace vypadá?	85
18.2 Jak formaci obchodovat?	86
18.3 Kombinace s volume	88
19. Obchodování s trendem	90
19.1 Dlouhodobé obchodování s trendem	90
19.2 Krátkodobé obchodování s trendem	93
20. Trend, coby filtr úspěšných obchodů – praktická studie	99
20.1 Trendový filtr	101
21. Ochrana proti finančnímu krachu – stop-loss	106
22. Poziční a intradenní obchodování	115
22.1 Poziční obchodování	116
22.2 Intradenní obchodování	116
22.3 Příklad pozičního obchodu	117
22.4 Příklad intradenního obchodu	120
23. Obchodované komodity a jejich marginy	123
23.1 Zkratky jednotlivých kontraktů	124
24. Nejdůležitější klíč k bohatství – psychologie obchodování	126
24.1 Proč jsou disciplína, sebekázeň a schopnost vyrovnávat se se ztrátami tak důležité?	127
24.2 Proč je vyrovnávání se se ztrátami tak moc těžké?	129
24.3 Jak efektivně budovat disciplínu, sebekázeň a schopnost přijímat ztráty?	130
25. 7 zaručených způsobů, jak ztratit své peníze	134
26. Další klíč potřebný k úspěchu – money-management	140
26.1 Hra s pravděpodobností	141
26.2 Realita trhů	142
26.3 Jak vyzrát na nízkou pravděpodobnost	142
26.4 Tři zlatá pravidla money-managementu	144
27. Další podoby money-managementu	147
27.1 Risk na jeden obchod	147
27.2 Není důležité co, ale kolik	148

28.	BROKER – ten kdo pro nás nakupuje a prodává	151
28.1	Různé druhy služeb	152
28.2	Kde brokery najít a jak je vybírat	153
28.3	Ceny služeb brokerů	156
29.	Praktická část	158
29.1	Různé obchodní styly	158
29.2	Jaký trh si vybrat pro obchodování?	166
29.3	Mini komoditní kontrakty	172
29.4	S jakou částkou začít obchodovat?	177
29.5	Trénujte se ztrátou!	179
29.6	Obchodní deník	184
Závěr		189
Příloha č. 1 – Otázky a odpovědi		190
Příloha č. 2 – Specifikace kontraktů		193
Příloha č. 3 – Ukázkové marginy		197
Komplexní test – principy obchodování		200

Prohlášení

Veškeré informace poskytované v této knize jsou určeny výhradně ke studijním účelům a neslouží v žádném případě jako konkrétní investiční či obchodní doporučení. Nakladatelství ani autoři v žádném případě neradí a nedoporučují nikomu koupit či prodat instrument obchodovaný na finančních trzích, i když takový instrument může být na stránkách knihy z důvodů názornosti výkladu zmíněn.

Obchodování a investování s finančními instrumenty (a komoditami obzvláště) je **vysoce rizikové**.

Rozhodnutí obchodovat s komoditami a akcemi je odpovědností každého jednotlivce a jedině on sám nese za svá rozhodnutí plnou odpovědnost. Nikdy se nepouštějte do obchodů, jejichž podstatě plně nerozumíte! Výsledky historických obchodů nejsou zárukou budoucích zisků. Informace popisované v rámci knihy nezohledňují finanční situace, investiční záměry a potřeby ostatních osob a tudíž nikomu nezaručují ani neslibují jakékoliv specifické finanční výsledky.

Úvod – kde je zisk, musí být i risk

Vážení čtenáři, právě se vám dostala do rukou kniha, která může pomoci každému, jehož touhy směřují k finanční svobodě, nezávislosti a za většimi příjmy, než jaké jsme zvyklí dostávat v našich zaměstnáních. Dozvíte se hodně informací o velmi specifické profesi zvané „komoditní spekulant“, kterou, jak též poznáte, je možné provozovat mnohem jednodušeji, než by si kdo mohl pomyslet. Dozvíte se ale také o profesi, která není pro každého.

Dovolte nám být zcela otevření a upřímní. Zajisté jste si všimli prohlášení na předchozí straně knihy, upozorňující na riskantnost komoditního obchodování. Jako ve všem, v čem chceme něco získat, musíme i riskovat. Platí to v životě, v podnikání, a samozřejmě i v komoditním obchodování. Pokud jste kdy zkoušeli sami podnikat, ať už jako živnostník nebo jako majitel vlastní firmy, pokud jste se kdy pokoušeli vydat na cestu do nejistoty a riskovat své peníze ve zdravé víře, že vaše podnikání jednou vydělá mnohem více, pak zřejmě víte, o čem mluvíme.

Dlouhodobé statistiky však bohužel ukazují, že kolem 80 % veškerého podnikání skončí do 5 let. Pouze 20 % se udrží déle. Jinými slovy, každý, kdo se kdy rozhodne začít s podnikáním v jakékoliv formě a podobě, čelí již od samého začátku pouhé 20 % pravděpodobnosti, že se udrží déle než 5 let. Toto je samozřejmě velmi smutná statistika. Když se však podíváme kolem sebe, zřejmě velmi pravdivá. Nevím jak u vás, ale jenom u nás v ulici obchody mění majitele mnohem častěji než jednou za 5 let a z okruhu známých někteří začínají i již své několikáté podnikání. S touto statistikou, zdá se, není důvod jakkoliv polemizovat. Pokud se s trochou nadsázky podíváme na stejnou statistiku do našich životů, pak i zde docela možná najdeme určité statistické podobnosti. Např., s kolika ženami / muži musíme absolvovat rande, abychom našli někoho pro vážnější vztah? Jaké šance máme procentuálně vyjádřeno u přijímacích zkoušek na VŠ? Vsaďme se, že i v podobných případech bychom se dlouhodobě a z globálního pohledu dopracovali k poměru 80 : 20.

Zdá se dokonce, že poměr 80 : 20 vládne našemu světu více, než by se mohlo na první pohled zdát. Pokud uděláte širší průzkumy v nejrůznějších prosperujících firmách, v řadě z nich dojdete k zajímavému závěru: 80 % zisků tvoří pouhých 20 % jejich aktivit! Jelikož známe jednu reklamní agenturu, můžeme opět tuto statistiku potvrdit. 80 % skutečných zisků tvořilo pouhých 20 % zakázek. Zbylé zakázky spíš byly proto, aby vydělaly víceméně na provoz agentury. Na druhou stranu, pro oněch 20 % tato

agentura fungovala. Tu a tam se zkrátka a dobře povede onen 20% tendr, který vydělá mnoho peněz. Jinak, pokud se ptáte – pak ano, i tato agentura zapadla do smutné statistiky říkající, že 80 % podnikání končí do 5 let.

Proč toto vše píšeme? Chytří čtenáři již zajisté sami došli k tomu, co se zde snažíme naznačit. A sice pravdu o komoditním obchodování – která se od ničeho neliší v pravdě od jakéhokoliv jiného podnikání v životě. Pravdu o tom, že z dlouhodobého pohledu v komoditách uspěje pouze 20 % lidí. A pravdu o tom, že i v komoditách 80 % zisků bude po většinu času tvořit pouhých 20 % obchodů.

Komoditní obchodování zde tedy není pro každého. Pokud máte rádi své sociální a jiné jistoty, pokud nechcete ve svém životě příliš riskovat, pak komoditní obchodování není příliš pro vás. Samozřejmě, můžete si přečíst tuto knihu a rozšířit tak své vědomosti o novou dimenzi, nebo tuto knihu věnovat svému synovi s riskantní povahou. Pokud se však bude chtít někdo do komoditního obchodování skutečně pustit, bude potřebovat odvalu, schopnost vyrovnávat se s nejistotou a nebát se riskovat. Na druhou stranu, doposud jsme nepoznali nikoho, kdo by kdy vybudoval jmění a majetek bez riziku. Kdo chce získat, musí riskovat. Tak to zkrátka a dobře v životě chodí. Peníze nepadají z nebe a pokud chceme být finančně lépe zajištěni, je třeba něco obětovat.

Tato kniha též není rozhodně žádným zaručeným návodem, jak uspět v komoditním obchodování. Tato kniha, zcela první svého druhu v České republice, vznikla proto, aby seznámila širší veřejnost s možností obchodování na komoditních trzích, ukázala, že se nemusí jednat o žádnou vědu, na kterou je potřeba studovat vysoké školy a dala tak i možná impuls všem, kteří se v podobném způsobu možné obživy zhlédnou. Kniha umožní porozumět jednoduchou, srozumitelnou a neakademickou formou tomu, co je to komoditní obchodování a jak funguje a vysvětlí několik základních způsobů, se kterými je možné vybírat obchody s vyšší pravděpodobností úspěšnosti. Dozvíte se zde i o dalších důležitých tématech, jakými je výběr brokera, money-management a psychologie obchodování. Je však už jen a jen na každém z vás, pokud se přece jenom rozhodnete vydat se na dráhu úspěšného komoditního obchodníka, rozhodně vám doporučujeme, abyste se dále vzdělávali. Stejně jako v každé jiné profesi i zde platí, že úspěch přichází s poznatky a zkušenostmi.

Rozhodně vám však přejeme mnoho zdaru na cestě touto nelehkou, avšak krásnou a někdy i velmi štědrú profesí.

1. Komodity – slovo za milión?

Komodity. Slovo, které v našich končinách zní doposud příliš tajemně a možná i proto v mnohých vzbuzuje nedůvěru. Slovo, které se pomalu ale jistě stává v USA novou náhražkou za slovo „akcie“. Pojem, který umožnil některým slavným komoditním obchodníkům vydělat miliardy dolarů a jiným zase proměnit několik tisíc dolarů do více než miliónu za jediný rok. Ale i slovo, které zanechalo mnohým, kteří se do tohoto oboru pustili s naivitou a vidinou rychlého zbohatnutí, nemalé finanční i duševní jizvy.

Skutečně jsou komodity tak nebezpečné, jak se občas tu a tam proslýchá? V neznalých a nepoučených rukách bezesporu ano – v takových je však nebezpečný každý nástroj, ve kterém existuje byť sebemenší nebezpečí ztráty peněz. Na druhou stranu, při zvládnutí základních kvalit a vědomostí, nevyžaduje komoditní obchodování již žádnou „extra“ inteligenci a zejména při zvládnutí psychologického faktoru obchodování se může stát komoditní obchodování (nebo-li také tzv. „**trading**“) dobrým nástrojem na zhodnocování peněz, se kterým může pracovat skutečně každý.

Jedním z nejznámějších příkladů toho, že komoditní obchodování ve skutečnosti vůbec nemusí být tak složité, náročné a nedostupné, jak se může tu a tam proslýchá, je příběh jisté Michelle Williamsové, dcery slavného komoditního obchodníka Larryho Williamse. Tento příběh doslova oblétl svět, neboť v době, kdy Michelle Williamsová utvořila novou kapitolu v dějinách komoditního obchodování, jí bylo pouhých 17 let. Co že tak zázračného se této dívence povedlo? Na prestižním šampionátu v komoditním obchodování **World Cup Championship of Futures Trading®** proměnila 10 000 USD do více než 100 000 USD za jediný rok a stala se tak absolutním vítězem šampionátu. O poznání lépe si pak vedl její otec, již zmíněný proslulý obchodník Larry Williams, který stejnou počáteční částku proměnil na stejném šampionátu (pouze v jiném roce) do více než 1 miliónu USD – to vše rovněž za jediný rok. Náhoda? Ano, takto se stavěli kritici k nevídanému Larryho úspěchu několik let. Po několika letech se však rozhodl Larry svůj úspěch zopakovat, znovu se přihlásil do šampionátu a opět proměnil 10 000 USD do více než 1,1 miliónu USD za méně než rok (přičemž již v průběhu roku dosahoval jeho účet stavu i přes 2 milióny USD).

Komoditní obchodování děsí spíše svým názvem a neznalostí z něho plynoucí než nedostatkem „success stories“, které by prokázaly, že komoditní

obchodování může být v leccem i mnohem úspěšnější než obchodování akciové. Obzvláště v době, kdy akciové trhy po velkém boomu technologických titulů procházejí určitou stagnací i nedůvěrou, jsou komoditní trhy čím dál tím více vyhledávaným prostředím velkých fondů i drobných spekulantů. Důkazem jsou opět šířící se příběhy „obyčejných“ Američanů, kteří v komoditách našli své štěstí. Jedním z takových je např. i jistý John Holsinger, který počáteční investici 40 000 USD proměnil do více než 1,37 miliónu za necelých 7 let. Na tom by ostatně nebylo nic až tak zázračného, nebýt dvou skutečností: John Holsinger je původním povoláním řadový účetní, bez jakýchkoliv zvláštních nadání, dovedností, nebo vzdělání, pocházející ze zcela průměrné americké vrstvy. John Holsinger pak veřejně považuje sám sebe za zcela průměrného člověka, čemuž v případě mnohých rozhovorů, které tento muž poskytl, není důvod nevěřit.

Komoditní obchodování tu tedy může být pro každého – bez rozdílu věku, povolání, nebo dosaženého vzdělání. Jako snad v každé oblasti zde platí pouze jedno – potřeba dostatečné touhy a vůle skutečně uspět a předně – nebát se riskovat.

S komoditami je to jako s jakýmkoliv jiným businessem – nikde se nevydělávají peníze jednoduše a bez práce a bez rizika. Stejně jako v běžném světě je i v komoditách třeba studovat, vše promýšlet, jednat s plánem a disciplinovaně. A to je klíč k úspěchu v komoditním obchodování, které však umí být výrazně štedřejší než jakékoliv jiné podnikání.

2. Co jsou komodity – součást našeho každodenního života?

Aniž bychom si to dostatečně uvědomovali, přicházíme s komoditami do styku prakticky každý den. Ba co více – každý den většina z nás nějakou komoditu i nakoupí nebo prodá v nějakém supermarketu, nebo jiném obchodě. Co že to tedy komodity vlastně jsou?

Komodity jsou zjednodušeně **suroviny**. Většina základních surovin kolem nás, jako např. pšenice, oves, vepřové maso, hovězí maso, ale i ropa, zlato, nebo bavlna, těm všem se souhrnným názvem říká **komodity**. Komodity jsou jedním z naprostých základů života na naší planetě a dokud bude existovat lidstvo, bez pochyb zde budou i nejrůznější komodity, které budou dnes a denně nakupovat nebo prodávat milióny lidí. Komoditní trh je tak možná jedním z největších trhů na světě – množstvím nakoupených a prodaných komodit – každý je bezesporu mnohem větší než denní množství nakoupených a prodaných „společností“ ve formě akcií.

Znamená to však, že bychom se stali komoditními obchodníky s možností vydělávat milióny, potřebujeme mít vlastní obchod s ovocem a zeleninou, nebo vlastní ropný důl? Nic takového. Komoditní obchodování ve skutečnosti nemá s „běžným“ prodejem surovin v podobě, v jaké ho většinou známe, prakticky nic společného. Komoditní obchodování na úrovni spekulování nebo také tzv. *tradingu* probíhá na zcela jiných základech, ve zcela jiných podmínkách a na zcela jiné úrovni. I když zůstává základní myšlenka podobná – musíme nakupovat a prodávat jednotlivé suroviny (komodity), abychom mohli vydělávat – způsob provádění těchto obchodů je diametrálně odlišný a ve skutečnosti nám k takovému obchodování stačí, jak později poznáme, pouhý počítač a telefon.

Co tedy znamená „obchodovat komodity“? Pojďme si zkusit pojem tohoto významu demonstrovat na jednoduchém příběhu v následující kapitole.

3. Obchodování komodit – příběh ranní kávy

Představte si, že jednoho krásného rána vstanete a jdete si udělat svou oblíbenou snídani. Jednou ze součástí pestrého ranního stolu bude s největší pravděpodobností i káva – lahodný a aromatický nápoj, kterým si každodenní ranní vstávání zkrášlují milióny lidí po celém světě den co den.

Usednete ke stolu, pustíte si k tomu třeba televizi a začnete snídat. Sledujete ranní zprávy, naléváte si horkou kávu do svého oblíbeného modrého hrníčku, přidáváte mléko a cukr... Když tu náhle váš pohled spočine na TV obrazovce. Hlasatel v televizních zprávách právě uvádí následující zprávu:

„...ačkoliv nebyl nikdo zraněn, díky mohutným přírodním katastrofám v celé Latinské Americe bylo poničeno více než 2/3 celkové letošní úrody kávy. Trh s kávou okamžitě reagoval prudkým zvýšením cen a dá se předpokládat, že v průběhu dvou následujících týdnů cena dosáhne svých historických maxim...“

Vaše ruka s kávou se lehce zatřepe. Hrnek položíte zpět na stůl a zahledíte se do jeho nitra. V ten moment si uvědomíte, že jste svou kávu nakoupili v supermarketu zcela nedávno doslova za babku. **Kolik asi bude stát káva teď?** Nakoupíte ji ještě někdy za stejných pár korun jako dříve? Pak ale odtrhnete oči od kávy zpět na TV obrazovku, a hlavou – pokud máte v sobě alespoň malilinkého obchodního ducha – vám začnou již za malý okamžik putovat myšlenky úplně jiného druhu:

„Za dva týdny historická maxima... Kdybych tak teď vlastnil kamión té kávy, co jsem před nedávnem nakoupil za babku v supermarketu... Nebo raději celý sklad kávy... Počkal bych dva týdny, pak bych kávu prodal za rekordně vysoké ceny a mohl bych s klidným svědomím odejít do předčasného důchodu...“

Za moment se ale proberete zpět do reality a uvědomíte si, že vy osobně, se svým platem 20 000 Kč hrubého jste přece jenom příliš malý pán na to, abyste kdy mohl vlastnit třeba 10 tun levně nakoupené kávy a prodal ji v momentě, kdy se ceny kávy vyšplhají rekordně vysoko... Přesto jste ale takovouto představou příjemně nakaženi po celý zbytek dne a tajně sníte o tom, co byste si za takové peníze koupili... Kéž byste už v tento moment tušili, že nakoupit tuny kávy je ve skutečnosti neuvěřitelně snadné, že vám

k tomu stačí doslova pár korun a že na obchodě, o kterém vy sníte, vydělá během příštích 14 dnů tisíce jiných! A většina z nich přitom o samotné kávě ani nic neví, někteří dokonce ani neví o mohutných přírodních katastrofách – a přesto na kávě pravidelně vydělávají!

Co když se dá káva koupit i jinde než v obchodě?

Ranní příběh s kávou vám nedává klid. Neustále přemýšlíte o tom, jak by to přece jenom bylo skvělé, kdybyste nyní vlastnili tunu kávy co jste koupili v supermarketu za babku a za 14 dnů svou tunu prodali za obrovské peníze...

Ranní příběh vám vrtá hlavou dokonce natolik, že se jen tak ze zvědavosti v práci kouknete na internet, jak a kde vůbec takovou kávu nakupují supermarketky... Pokud nevyděláte na nynějším obřím růstu cen kávy vy, pak někdo jiný určitě ano. Po chvilce pátrání zjistíte, že vaše ranní káva má za sebou docela dlouhou cestu:

V první řadě vaši ranní kávu vypěstovali farmáři v Latinské Americe.

Tuto kávu pak prodali dalším zpracovatelům – např. velkým značkám typu NESCAFÉ.

Ti pak surovou kávu dále zpracovali a naporcovali do sáčků.

Tuto porcovanou kávu pak nejrůznějšími způsoby dále distribuovali do tisíců meziskladů po celém světě.

Z těchto meziskladů se pak káva dostala skrze nejrůznější řetězce do miliónů obchodů, kde si ji každý může koupit v té podobě, jak ji všichni známe.

Toto samozřejmě není nic nového, co vás však zaujme je následující informace:

Káva s prosincovým dodáním obchodovaná na burze CSCE dnes posílila již o 10 %.

Opět se na moment zasníte. 10 % za jediný den. V bance mám úroky sotva 2 % za rok. A akcie hodnotí za celý rok tak o 10 – 15 %. A tady káva zhodnotí 10 % už za jediný den!

Pak se ale opět zarazíte. Co znamenají všechny ty další informace? Jaká burza CSCE? Jaké prosincové obchodování? Není to příliš komplikované?

Internetové stránky tedy zavřete a na celý incident s kávou pro zbytek dne zapomenete.

Situace se začíná vyjasňovat

Uplyne něco málo přes týden. I když se po celou tu dobu snažíte na kávu nemyslet, stále slyšíte každý večer ve zprávách, jak dosahuje káva nových a nových cenových maxim. Přece jenom se tedy překonáte a ještě jednou se rozhodnete situaci s kávou trochu věnovat. Co vám utkvělo v paměti je věta:

Káva s prosincovým dodáním obchodovaná na burze CSCE.

Zkusíte tedy jenom ze zvědavosti otevřít stránku www.csce.com. Chvilí počkáte než se stránka načte, a náhle – pane jo, skutečně burza, na které se obchoduje s kávou!

Začtete se tedy do stránek a nestačíte se divit. Zatímco jste si vždycky mysleli, že farmáři prodávají svou vypěstovanou kávu rovnou společností typu Nescafé, oni ji prodávají i na burzách! Proč by taky ne – copak se neprodávají na různých burzách milióny jiných věcí? Na takové burze přece jenom nebude mít farmář nikdy nouzi najít kupce – a třeba ještě prodá kávu trochu výhodněji!

Jste zase o něco moudřejší. Už víte, že kdybyste chtěli nakoupit 10 tun kávy, mohli byste tak učinit na burze v New Yorku, konkrétně na burze zvané CSCE. Ne, že by vám tato informace k něčemu byla, ale je dobré to vědět. Co kdyby jednou...

Situace je ještě jasnější

Káva vám však opět nedá spát. V práci nejste schopni myslet na nic jiného než na kávu, dokonce sami sebe nachytáte, že pijete více kávy než obvykle. A tak se rozhodnete, že přece jenom ještě jednou zavítáte na stránky burzy CSCE a zkusíte blíže „odhalit“ tu podivnou záležitost s prosincovým dodáním...

Situace se vyjasní rychleji, než jste předpokládali. Je to docela jednoduché:

Farmáři prodávají na burzách kávu ve formě **kontraktů**. To znamená, že to není tak, jak jste se domnívali – že farmář na nějakou burzu přiveze např. 10 tun své vypěstované kávy a tam u té obrovské kupy kávy stojí tak dlouho, než přijde někdo kdo má o ní zájem a nabídne farmáři, že od

něho celých 10 tun kávy koupí.... Farmář přiveze na burzu (která je ve skutečnosti složená jen z pár místností) pouze KONTRAKT, ve kterém se zavazuje, že dodá potenciálnímu kupci 10 tun své kávy ke stanovenému termínu (ve skutečnosti je množství kávy v kontraktu odlišné podle typu kávy a naleznete jej u specifikace kontraktu na stránce příslušné burzy). Perfektní. Proč vozit kávu, když stačí dovézt kontrakt! Vždyť takto funguje obchodování na celém světě! Třeba když jste si tuhle kupoval dlažbu do svého nového domu, který právě stavíte: nejprve jste podepsali kontrakt, kde se vám dodavatel zavázal dlaždice dodat do 10 dnů, a pak až teprve došly samotné dlaždice...

Prosincové dodání kávy pak zcela logicky znamená, že farmář prodává na burze kontrakt, ve kterém se zavazuje dodat svou kávu někdy v prosinci. Jak jednoduché!

Jednoduché zjištění

Další dny o kávě přemýšlíte ještě více než kdykoliv jindy. Při poslední návštěvě na stránkách burzy CSCE totiž zjistíte další úžasnou věc: pokud na této burze koupíte nějaký kontrakt na kávu, můžete tam tentýž kontrakt zase prodat – a to až do doby **termínu dodání!**

Co to znamená? Že kdybyste přece jenom koupili 10 tun kávy před velkými přírodními katastrofami v Latinské Americe, nemuseli byste kávu vlastně vůbec fyzicky přebírat a tudíž nikde skladovat! Vlastně byste klidně mohli nakoupit kávu jenom ve formě „papíru“, ve formě kontraktu!

Začíná to zapadat do sebe

O několik dalších dnů později vám náhle začíná všechno zapadat do sebe. Vše, co jste se právě dozvěděli, totiž znamená asi následující:

Pokud byste před měsícem nakoupili kávu s termínem dodání v prosinci, a nyní je řekněme září, pak byste kávu nakoupili ještě před měsícem za velmi nízké ceny. Co je ale podstatné nakoupili byste kávu pouze ve formě KONTRAKTU, který můžete až do doby termínu dodání, tedy do konce prosince zase kdykoliv prodat. Takže svůj kontrakt byste mohli klidně prodat právě dnes, kdy jsou ceny kávy rekordně vysoko a vydělat tak, aniž byste vůbec kdy nakoupenou kávu museli jakkoliv fyzicky přebírat, nebo někde skladovat!

Vlastně je to trochu jako s akciemi. Když nakoupíte akcie, koupíte si část firmy. Jenomže ve skutečnosti nekupujete např. nábytek firmy, budovu, apod. – ve skutečnosti kupujete jen „papíry“, které vám stvrzují, že tuto firmu z patřičné části vlastníte. Když se pak firmě daří, firma prosperuje a ceny akcií jdou nahoru, když pak prodáte své akcie někomu jinému za více peněz, než jste nakoupili, vyděláte.

U kávy zase nakoupíte obrovské množství nikoliv ve formě fyzické kávy, ale jenom ve formě „papíru“ (kontraktu) a tím celou kávu vlastníte, přičemž až do termínu dodání zůstává tato káva uskladněna u farmáře, takže se naprosto nemusíte o kávu jakkoliv starat, dokonce ji ani vidět. Navíc přísná pravidla burzy, dokonalý dohled vlády USA (v případě Amerických komoditních trhů) a vysoce seriózní prostředí vám zajišťují, že se s vaší kávou po celou dobu nic nestane a že vám opravdu patří, i když vše co máte, je kus „papíru“!

Když pak cena kávy náhle prudce vzroste, tak zkrátka a jednoduše kontrakt zase prodáte na burze někomu jinému, ale za cenu mnohem vyšší! A jestli někdo váš kontrakt koupí? To je na tom to nejlepší – **na burze existují kupci prakticky každou minutu!**

Nejenom káva

Další dny jste natolik nadšení tím, co jste zjistili, že se svým novým „know-how“ začínáte chlubit kolegům, na které tato nová informace dělá patřičný dojem.

Pak ale přijde poslední obří zjištění: tímto způsobem se dá obchodovat nejenom káva, ale např. i benzín, o kterém jste zcela na začátku uvažovali, jak by bylo úžasné nakoupit levně benzín každé jaro a prodat draze každé léto! I benzín si můžete koupit ve formě kontraktu, tudíž nemusíte nic skladovat, nic fyzicky přebírat... Ale kdyby jenom benzín! Desítky dalších možných surovin: *pšenice, kukuřice, bavlna, maso, vajíčka, zlato, stříbro, cukr, kakao...* a mnohem, mnohem více!

Všem těmto surovinám se pak říká souhrnně **komodity** a jak už tedy víte, obchodují se na nejrůznějších **komoditních burzách**.

Nyní už chápete, co to znamená obchodovat komodity! Znamená to **nakupovat a prodávat kontrakty na různé suroviny**. To je celé. Tak jak si v případě akcií kupujete vlastnictví částí nejrůznějších společností, tak si v komoditách kupujete vlastnictví nejrůznějších surovin. Oboje se pak dělá ve formě jen určitého „vlastnického papíru“ a v obojím můžete později

tento „vlastnický papír“ (buďto akcii nebo komoditní kontrakt) prodat za mnohem více, než jste nakoupili! A u obojího nemusíte nic vědět jak o společnosti, kterou spoluvlastníte, tak o komoditách, které jste nakoupili. Zrovna tak není ve skutečnosti zapotřebí ani žádných přírodních katastrof, aby se cena všech komodit hýbala každý den dostatečně na to, aby komoditní obchodník mohl doslova každý den vydělávat nemalé částky (nebo samozřejmě také prodělávat, jak již bylo řečeno, **obchodování komodit je velmi riskantní profese** a ztráty jsou v ní na denním pořádku).

Je tedy nyní již vše dostatečně jasné? Můžeme se tedy začít blíže zabývat tím, co jsou to tzv. **futures kontrakty** a jak můžete začít obchodovat komodity i vy!

4. Obchodování s komoditami – jdeme na to

Komoditní obchodování má před sebou velikou budoucnost. Pokud se mnoho lidí v posledních letech pouštělo do nakupování a prodávání společností formou akcií, bez pochyb bude do budoucna mnoho jiných nakupovat a prodávat komoditní suroviny. Jak již víme, proces je prakticky stejný – vždy vám stačí pouze počítač, telefon a broker k tomu, abyste mohli nějakou akcii nebo komoditu nakoupit nebo prodat.

Pojďme se tedy podívat na proces obchodování s komoditami, nebo-li tzv. **trading**, ještě trochu blíže.

Obchodování s komoditami (trading commodities) je v českých podmínkách nazýváno také jako „termínové obchodování“, nebo častěji anglicky **futures trading**. Na rozdíl např. od akcií, kde se obchoduje s podíly určité společnosti, při komoditním (futures) obchodování se obchoduje, jak jsme si již několikrát řekli, se **surovinami**. Každá surovina (komodita) se pak obchoduje s určitým **termínem dodání**; můžete si např. již nyní koupit pšenici s dodáním v prosinci příštího roku (nebo-li pšenici, která ještě není ani vypěstovaná). Pokud takovouto pšenici nakoupíte, váš obchod je zpečetěný smlouvou (tzv. **futures kontrakt**) a dodavatel je povinen vám na základě takovéto smlouvy dodat do konce prosince příštího roku určité, smlouvou dané (a na většině burzách standardizované) množství pšenice, které jste vy na základě uzavřené smlouvy povinni odebrat, a to za předem stanovenou cenu (tedy pokud smlouvu před termínem dodání neprodáte někomu jinému, což bude vždy náš případ).

Abychom pochopili podstatu a princip obchodování s komoditami ještě důkladněji, pojďme se na moment podívat do historie komoditního obchodování a jeho vývoj až do podoby, jak jej známe dnes.

Historie komoditních obchodů sahá podle některých pramenů až někam k 6 000 let staré Číně. Nicméně, první skutečně dochované doklady (týkající se komoditních obchodů) se vztahují k Japonsku, kde se tento obchodní instrument používal k zajištění úrody rýže již někdy kolem 17. století. I když od té doby uplynulo několik staletí, princip japonských „rýžových“ komoditních obchodů zůstal velmi podobný tomu, jakým se obchodují komodity dnes.

Cílem japonských pěstitelů bylo zajistit financování sezónního pěstování rýže. Pokud farmáři chtěli vypěstovat určité množství rýže, s cílem rýži později s patřičným ziskem prodat, potřebovali nutně určitý kapitál, ze kterého by samotné pěstování rýže financovali (náklady na mzdy, náklady na sazbu, ošetřování a sklizeň úrody apod.) Pokud však rýžoví farmáři potřebné finance neměli, existovala tu možnost určitým způsobem „předprodat“ rýži ještě před jejím vypěstováním. Řekněme, že rýžový farmář věděl, že za cenu XY dokáže vypěstovat 100 tun rýže. Jistý odběratel (např. vlastník sítě obchodů) zase věděl, že bude na příští rok potřebovat právě oněch 100 tun rýže. Oba se tedy domluvili, že farmář zajistí pro odběratele 100 tun rýže, která bude farmářem dodána v určitém konkrétním termínu během příštího roku a obchodník za ni zaplatí **předem dohodnutou cenu** (pro farmáře byla akceptovatelná taková cena, která pokryla jeho výrobní náklady a zahrnovala i patřičný profit). Tato domluva byla samozřejmě výhodná pro obě strany – farmář měl svého jistého kupce ještě před tím, než vůbec začal rýži pěstovat, a obchodník již předem věděl, kolik za rýži příští rok zaplatí. Jejich dohoda pak byla zpečetěna smlouvou, která se dnes nazývá **futures kontrakt**. S touto smlouvou pak mohl jít pěstitel do první banky a na základě ní, jakožto jistiny, získat půjčku k financování vypěstování rýže.

Postupem času se však začalo ukazovat, že ne vždy je tento způsob uzavírání futures obchodů pro obě strany skutečně výhodný: mohlo se např. stát, že ten rok, kdy farmář pěstoval rýži pro předem stanoveného kupce, bylo rýže celkově velký nedostatek, a tak cena rýže prudce vylétla vzhůru. Náš farmář byl pak pravděpodobně zklamaný, neboť svou úrodu byl povinen prodat za předem domluvenou cenu, a to i přesto, že cena úrody měla v té době několikanásobně vyšší hodnotu. Na druhou stranu, obchodník, který futures kontrakt s farmářem uzavřel si mohl gratulovat, protože věděl, že za svou rýži zaplatí mnohem méně než kolik je momentální cena rýže na trhu (a tak bude moci prodat předem nasmlouvanou rýži s tučným ziskem).

Netrvalo tedy dlouho a někdo přišel s myšlenkou, že by bylo možné obchodovat se samotnými **futures kontrakty**. Např., pokud by náš farmář věděl, že úroda bude letošní rok špatná a cena rýže půjde nahoru, mohl by se svého kontraktu „zbavit“, prodat ho s patřičným ziskem jinému farmáři (který nutně potřeboval nějaký kontrakt kvůli půjčce od banky) a oprostít se tak od svého závazku. Zrovna tak však mohl spekulovat i náš obchodník: pokud tušil, že bude úroda špatná, mohl po celém Japonsku ve své předvídavosti nasmlouvat obrovské množství futures kontraktů, které v momentě, kdy cena rýže šla vzhůru, samozřejmě též nabyly na hodnotě. Obchodník