

Vydává Ministerstvo financí České republiky ve spolupráci s Českou národní bankou ve vydavatelství *Economia, a. s.*, Praha

© Ministerstvo financí ČR

Adresa redakce: Vinohradská 49  
120 74 Praha 2

Telefon: 253 018 nebo: 24 21 00 25, l. 6141

Fax: 253 728

Šéfredaktor: Ing. Ivan Kočárník, CSc.

## OBSAH

Věra KAMENÍČKOVÁ: Jak hospodaří magistrátní města . . . . . 589

Ivan MATALÍK: Výnosová křivka — teorie a praxe českého finančního trhu v kontextu měnové politiky ČNB v r. 1993 . . . . . 597

Jan KODERA—Martin MANDEL: Dynamický přístup k monetárnímu vyrovnávacímu procesu obchodní bilance . . . . . 610

Jiří ŽEMLIČKA: Postavení cen v dlouhodobých obchodních kontraktech při dodávkách surovin . . . . . 620

## Diskuze

Martin ČIHÁK: Jiné pojetí makroekonomické dynamiky? . . . . . 634

## Informace

Milena HORČICOVÁ: Česká společnost ekonomická . . . . . 639

## Přehled — Survey

Vývoj státního rozpočtu ČR v 1. pololetí 1994 . . . . . 641

Budget Results from the First Half of 1994 . . . . . 644

Uprostřed čísla:

Petr ZAHRADNÍK: Investiční možnosti individuálního investora — 1. část: ss. 1—12

Publishers: Ministry of Finance of the Czech Republic in Cooperation with Czech National Bank in Publishing House *Economia, Prague*

© Ministry of Finance of the Czech Republic

Editor's Office: Vinohradská 49

120 74 Prague 2

Czech Republic

Editor in Chief: Ivan Kočárník

## CONTENTS

Věra KAMENÍČKOVÁ: Division of Power between Cities and Their Districts . . . . . 589

Ivan MATALÍK: Yield Curve — Theory and Practice of the Czech Financial Market in the Context of ČNB's Monetary Policy in 1993 . . . . . 597

Jan KODERA—Martin MANDEL: A Dynamic Approach to the Monetary Adjustment Process of Foreign Trade Balance . . . . . 610

Jiří ŽEMLIČKA: Pricing Long-Term Contract for Raw Materials . . . . . 620

## Discussion

Martin ČIHÁK: Another Approach to Macroeconomic Dynamics? . . . . . 634

## Information

Milena HORČICOVÁ: Czech Economic Association . . . . . 639

## Survey

Budget Results from the First Half of 1994 (in Czech . . . . . 641

(in English) . . . . . 644

In the middle of this issue:

Petr ZAHRADNÍK: Investment Opportunities for the Individual Investor — 1st Part: pp. 1—12

Redakční rada: Dr. Ivan Angelis, CSc., doc. Ing. Aleš Bulíř, MSc., CSc., Ing. Petr Dvořák, Ing. Miroslav Hrnčíř, DrSc., doc. Ing. Kamil Janáček, CSc., Ing. Miroslav Kerouš, Ing. Ivan Kočárník, CSc., Ing. Václav Kupka, CSc., Ing. Tomáš Ježek, CSc., Ing. Jiří Pospíšil, CSc., Vladimír Rudlovčák, CSc., Ing. Pavel Štěpánek, CSc., Ph.D. Jan Švejnar, doc. Dr. František Vencovský, Ing. Jan Vít, Prof. Ing. Karol Vlachynský, CSc.

# Postavení cen v dlouhodobých obchodních kontraktech při dodávkách surovin

Jiří ŽEMLIČKA\*

Ve světovém obchodě s různými druhy zboží se postupně vytvářela určitá pravidla, uzance a obchodní techniky, které jsou dnes velmi důležitými prvky ovlivňujícími způsoby sjednávání obchodních kontraktů na dodávky zboží a služeb.

Tyto prvky jsou rozdílné především podle jednotlivých druhů zboží. S tím jsou spojeny další zvyklosti, zejména ve způsobu sjednávání cen, platebních a dodacích podmínek, poskytování úvěrů, v operativnosti v průzkumu trhů, v reagování na potřeby rozhodujících spotřebitelů, výhodnosti prováděných inovací, v krátkodobosti nebo dlouhodobosti zajišťování dodávek zboží ap.

Největší rozdíly z těchto hledisek se projevují při sjednávání obchodních kontraktů na dodávky surovin a materiálů na jedné straně a hotových výrobků a služeb na straně druhé.

Hlavní příčiny uvedených diferencí vyplývají u jmenovaných základních skupin zboží z následujících skutečností.

## Hotové výrobky

Hotové výrobky patří do skupiny zboží, u něhož dochází i ve velmi krátkých časových intervalech k značným změnám technicko-ekonomických a užitných parametrů, obalové techniky ap. Tyto změny mívají velmi často podstatný vliv na výši cen. Výroba převážné části zboží této skupiny je obměňována velmi rychle, zejména v době omezené poptávky, kdy se výrobci a vývozci zboží na světový trh snaží velmi rychlými a intenzivními inovacemi prosadit na mezinárodních zboží-trzích. Dodávky výrobků o nezměněných kvalitách a parametrech jsou z delšího časového hlediska spíše výjimkou. Hotové výrobky jsou dodávány na světový trh většinou v několika sortimentech převážně větším počtem výrobců (vývozců), což zvyšuje konkurenci na trhu.

Monopolizace na trhu hotových výrobků nebývá zvláště velká; často je její intenzivní působení pouze krátkodobé. Při nevelkých investičních nákladech a brzkém zavedení výroby na potřebné technické úrovni odpovídající požadavkům hlavních odběratelů vystupují na trhu rychle noví výrobci a dodavatelé. Je tomu tak zejména tehdy, když prosazení na zahraničních trzích je součástí státní politiky. Velké možnosti odběratelů volit si nejvhodnějšího dodavatele vytvá-

---

\* Ing. Jiří Žemlička, pracovník Konsolidační banky Praha

Redakce upravený příspěvek obdržela v dubnu 1994.

řejí konkurenci, což omezuje výrobcům možnost vytvářet na trhu tlak na růst cen.

Pouze v omezeném rozsahu dochází mezi dodavateli a odběrateli k sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů na dodávky větších množství zboží stejných sortimentů. Platí to zejména o strojích a strojním zařízení, o spotřební elektro-technice apod.

Světový obchod s hotovými výrobky má značně individuální charakter; není koncentrován do určitých středisek světového obchodu — středisek, v nichž se může velkou koncentrací nákupů a prodejů vytvářet obecná úroveň světových cen, které by byly jistým ukazatelem cenové hladiny, kolem níž ceny jednotlivých obchodů oscilují.

## **Suroviny a materiály**

Suroviny a materiály patří do skupiny zboží, v jejímž rámci neprobíhají inovace jako u hotových výrobků. Výjimku tvoří některé druhy zemědělských produktů, kde jsou dosahovány vyšší kvality především vlivem intenzivní šlechtitelské péče. Technické kvality a parametry dlouhodoběji předurčují sortimenty surovin. V návaznosti na ně je možné stanovit přesně i ceny.

Zpracování surovin probíhá v podstatě podle přesně stanovených a závazných výrobních procesů a postupů, které v mnoha případech přesně navazují na konkrétní kvalitu a technické parametry dodávaných surovin. Praxe ukazuje, že zpracovatelé mnoha surovin nemají prakticky velký zájem o změny v kvalitě surovin (např. při zpracovávání rud, textilních surovin, ropy apod.), protože jejich technologické postupy jsou vázány na zpracování určitých sortimentů.

Rozšíření výrobních kapacit nebo změny výrobních procesů jsou často spojeny s velkými investičními náklady. Je proto zájmem výrobců zabezpečit si dlouhodobý odbyt za výhodných podmínek.

Zdroje surovin (nerostného i zemědělského původu) jsou místně vázány oblastí jejich prvotní produkce. Stejně tak jsou vázány i místa jejich největší spotřeby. Tento stav vedl k vytvoření rozsáhlého světového obchodu se surovinami a materiály, koncentrovaného především do určitých středisek v produkčních nebo spotřebitelských teritoriích. Tím, že se zde vytvoří přirozenou cestou rozsáhlá výměna zboží (směna zboží), tvoří se i určitá cenová hladina, která je reprezentativním ukazatelem, jenž je respektován zahraničními dodavateli a odběrateli při sjednávání individuálních obchodních kontraktů i na trzích mimo tato střediska. Je tomu tak i při sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů na velká množství zboží

## **Doba, na kterou jsou sjednávány dlouhodobé obchodní kontrakty při dodávkách surovin**

Vysoké náklady na geologický průzkum potenciálních nalezišť nerostných surovin, výstavbu kapacit na těžbu a zpracování získaných surovin, budování dopravních cest, vazby technologických procesů zpracování na stabilní kvalitu surovin, snaha producentů o zajištění dlouhodobého odbytu a spotřebitelů o zajištění dlouhodobých dodávek vedou dodavatele i odběratele k sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů, v nichž si smluvní strany vzájemně zajišťují rozsah dodávek a jejich časové rozložení, podmínky jejich případných změn, sortimentní skladbu dodávek, způsoby, jakými budou dodávky uskutečňovány, platební podmínky, ale i výši kontrahovaných cen nebo způsoby, jakými se budou měnit.

Tato ujednání jsou uzavírána převážně mezi velkými producenty a velkými odběrateli surovin nebo mezi dodavateli a odběrateli, kteří udržují pravidelné dlouhodobé obchodní styky. Jsou uzavírána především na dodávky surovin nerostného původu, u nichž je možné v rozhodujícím rozsahu a míře regulovat produkci a eliminovat její mimořádné výpadky. Pouze ve velmi omezeném rozsahu jsou dlouhodobé obchodní kontrakty sjednávány na dodávky surovin zemědělského původu, kde s výkyvy počasí mohou sklizně v jednotlivých letech výrazně kolísat, čímž se zvyšují rizika dodavatelů spojená se splněním sjednaných obchodních ujednání a v souvislosti s tím i rizika velkých finančních ztrát.

Doby, na které jsou sjednávány dlouhodobé obchodní kontrakty, jsou u jednotlivých druhů surovin rozdílné; závisí na mnoha technických a ekonomických podmínkách a skutečnostech. Jako příklad je možné uvést výši nákladů na vybudování výrobních kapacit a návratnost investovaného kapitálu při předpokládaném odbytu a cenovém vývoji, kolísání spotřeby, vývoj cen a obvyklou délku extrémních cenových výkyvů, převládající vztah mezi nabídkou a poptávkou na příslušných světových trzích, možnost operativně snížit nebo zvýšit produkci nebo spotřebu v závislosti na vývoji konjunktury nebo krize, zda se jedná o prvotní suroviny, nebo koncentráty, případnou konkurenci na odbytovém trhu ze strany odběratelů i dodavatelů, význam dané suroviny pro vývoj a zabezpečení trhu, vliv surovinových zaměnitelů za klasické suroviny ap.

Délka doby, na kterou jsou sjednávány jednotlivé dlouhodobé obchodní kontrakty, se mění. V padesátých letech byly za dlouhodobé kontrakty považovány ty, které byly sjednány na cca 3—5 let. V sedmdesátých letech tato doba již činila cca 10 let a v mnoha případech až 20 let. Ekonomická krize v polovině sedmdesátých a na počátku osmdesátých let spojená s velkými nejistotami o budoucím ekonomickém vývoji a s měnovými, cenovými a konjunkturními nestabilitami vyvolala větší opatrnost ve sjednávání dlouhodobých dohod; délka jejich platnosti se zkrátila na cca 4—7 let. Bylo tomu tak i v případech sjednávání kontraktů na suroviny, jejichž vysoká spotřeba je určována spotřebitelským trhem finálních výrobků s relativně stabilním charakterem.

Podíly obchodů, které jsou uzavírány v rámci dlouhodobých obchodních kontraktů, jsou podle jednotlivých surovin rozdílné. Podle různých informací se například dodávky zemního plynu podílejí při dlouhodobých kontraktech na světovém obchodě s touto surovinou zhruba ze 75—83 %, u ropy tomu je v poslední době cca z 15—20 %, u černého uhlí ze 70—75 %, u železné rudy cca ze 60—75 % atd. Variabilita nebo stabilita trhu tyto podíly výrazně ovlivňuje.

Uvedené podíly ovlivňuje také to, zda a v jakém rozsahu se danou surovinou obchoduje na burzách, na nichž jsou uzavírány termínové (spekulativní) obchody, které se do obratu světového obchodu rovněž počítají.

### **Stručná charakteristika světových trhů surovin**

Světový obchod se surovinami má několik forem, které ovlivňují způsoby sjednávání obchodních kontraktů. Patří mezi ně zejména:

#### *Reálné obchody sjednávané na burzách nebo aukcích*

Tyto obchody se podílejí na světovém obchodu zhruba 10—15 %; u jednotlivých surovin jsou tyto podíly vyšší. Na těchto trzích, které se koncentrují do produkčních i spotřebitelských oblastí, obchodují zejména velcí producenti a odběratelé, kterým se nepodařilo uspokojit své odbytové možnosti nebo naopak své nákupní potřeby v rámci svých dlouhodobých obchodních spojení a kteří jsou tak nuceni

nakupovat na volném trhu. Menší podíl pak zaujímají firmy, které by pro různé nepředvídané události nemohly splnit své obchodní závazky.

Velkou část obchodů na většině burz tvoří obchody termínového charakteru, v nichž mají zcela dominující váhu spekulace cenového charakteru. Ovšem i v těchto obchodech se sjednávají ceny, o nichž se předpokládá, že budou odpovídat tržní situaci, která se vytvoří v době splatnosti sjednaných kontraktů. I za tohoto předpokladu se nelze vyhnout velkým cenovým výkyvům, pokud s nimi spekulanti počítají.

Burzovní ceny na jedné straně odpovídají okamžité situaci nabídky a poptávky na konkrétním trhu v době jejich sjednání, na druhé straně v termínových obchodech odpovídají předpokládanému stavu tržní situace v termínech, které jsou stanoveny správou burzy pro sjednávání dlouhodobých a střednědobých kontraktů.

Ceny ze střednědobých a dlouhodobých termínových obchodů se většinou neberou za základ pro sjednávání reálných dlouhodobých obchodních kontraktů. Používají se především ceny z okamžitých kontraktů, které se případně korigují podle cenového vývoje vzájemně dohodnutého mezi obchodními partnery.

### *Obchody sjednané v rámci tzv. producentského trhu*

Na těchto trzích nakupují zejména ti obchodní partneři, mezi nimiž se již vyvinuly dlouhodobé obchodní styky na základě velkého množství zboží. Jejich zájmem je zajištění dlouhodobých dodávek surovin za výhodně sjednané ceny. Tento trh není pravidelně organizovaným trhem. Představuje jakýsi souhrn individuálních obchodních transakcí uzavíraných za ceny, které jsou zpravidla odvozeny od cen dosahovaných na „základních trzích“, na nichž se vytváří obecná cenová hladina, kolem níž (podle konkrétních podmínek individuálních obchodů) dohadují příslušné ceny kontrahující smluvní strany. Ceny sjednané v těchto kontraktech se veřejně nepublikují, protože jsou v podstatě obchodním tajemstvím dodavatelů a odběratelů.

### **Cenová problematika**

Jak je již shora naznačeno, významnou součástí dlouhodobých obchodních kontraktů jsou ujednání o cenách. Přístupy obou smluvních stran k cenám vycházejí především z následujících úvah:

— *výrobci a dodavatelé surovin* si chtějí na dlouhou dobu zabezpečit takové příjmy, které jim zajišťují úhradu investovaného kapitálu. Při častém a velmi výrazném kolísání cen surovin na trzích je snahou dodavatelů zajistit si pravidelné příjmy při takových cenách, které by se příliš neměnily nebo by se příliš neodchylovaly od vývoje celkového cenového trendu na světovém trhu dané suroviny, zároveň se snahou, aby ani výrazné odchylky kontrahovaných cen od cen na volném trhu neodrazovaly odběratele a nepodněcovaly ho k odstoupení od kontraktu a k přechodu k jiným, lacinějším druhům surovin, zejména k zaměnitelům klasických surovin;

— *odběratelé a spotřebitelé* naopak dbají o to, aby se jejich pořizovací náklady na dovoz surovin příliš neměnily, aby výrobní náklady, které cenový vývoj může značně ovlivňovat, byly pokud možno stabilní a příliš nenarušovaly rentabilitu jejich výrobků, zvláště je-li velmi obtížné zvýšené náklady promítat do cen finálních výrobků.

Kontrahované ceny respektují zpravidla obecnou cenovou úroveň dosaženou v době sjednání kontraktu, korigovanou případně o krátkodobou cenovou prognózu, na jejíž dynamice se obě strany dohodly. Tyto ceny ovšem mohou odpovídat jen určité ne příliš dlouhé době. Proto se v kontraktech současně uvádějí podmínky, za nichž se ceny mohou v průběhu plnění dlouhodobého kontraktu měnit.

O tom, v jakém rozsahu a kdy se budou kontrahované ceny měnit, v podstatě rozhoduje hlavně jejich vztah k cenám, které se u konkrétní komodity prosazují na světovém trhu. Ani dodavatel, ani odběratel nehodlají příliš dlouho setrvávat na stavu, kdy by kontrahované ceny byly příliš dlouho pro ně nevýhodné.

V návaznosti na dobu platnosti dlouhodobých obchodních kontraktů, na tržní situaci na příslušných zbožových trzích a s ohledem na dodržované zvyklosti vede dosavadní praxe k tomu, že například:

— obvykle při relativně stabilním vývoji na světovém zbožovém trhu a tomu odpovídajícímu cenovému vývoji se ceny v dlouhodobých obchodních kontraktech stanovují na delší dobu, ev. na celou dobu platnosti kontraktu, pokud tato doba není příliš dlouhá; takto tomu bylo dříve například u ceny ropy, plynu, rud aj.;

— při větších cenových výkyvech na světovém trhu se kromě cen sjednávají podmínky, za nichž se mohou ceny měnit v průběhu platnosti dlouhodobého kontraktu. V praxi se obvykle neuplatňuje sjednávání zcela nového kontraktu, včetně kvantitativního určení rozsahu dodávek, termínů placení apod. Tento postup se volí v případech, kdy se cenové výkyvy kompenzují a po čase se individuální ceny vrací na úroveň blízkou dlouhodobému cenovému trendu;

— dochází-li na světovém trhu k velkým a častým změnám cen, dohadují se zpravidla podmínky, že jestliže se světové ceny po určitou dobu v určitém rozsahu odchytil od kontrahované ceny, změní se i dohodnuté ceny. V takových případech se uzavírají kontrakty na poměrně krátkou dobu.

Podrobněji jsou postupy stanovení, resp. upravení kontrahovaných cen ve vazbě na světové ceny uvedeny v tomto příspěvku dále.

Při sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů se používají tyto hlavní druhy cen:

### *Pevné ceny*

Pevné ceny jsou neměnné ceny, za které jsou uskutečňovány dodávky po celou dobu platnosti dlouhodobých kontraktů. Tyto ceny byly sjednávány zejména v padesátých a šedesátých letech, kdy se ceny surovin po delší dobu příliš neměnily. Relativní stabilita příslušného surovinového trhu a cen byla výhodná pro dodavatele i odběratele. Pevné ceny se příliš neodlišovaly od běžných cen na volném trhu. Stírání nevelkých vzestupů a poklesů běžných cen v porovnání s výchozí úrovní, od níž byly pevné ceny odvozovány, vyrovnala dočasně výhody a nevýhody z použití pevných cen při dílčích dodávkách. Jakmile na světovém trhu začaly běžné ceny výrazně kolísat, resp. převážně růst, používání pevných cen v dlouhodobých obchodních kontraktech se omezovalo. Nejistoty co do příštího cenového vývoje vedly kromě toho ke zkracování doby kontraktů.

### *Běžné ceny*

Běžné ceny jsou ceny, které odpovídají aktuálním cenám na volném trhu. Jestliže se v daném případě běžné ceny na volném trhu neustále mění, jsou i jednotlivé

vé dodávky v rámci dlouhodobého kontraktu uskutečňovány za různé ceny. Jsou to ceny, které na volném trhu odpovídají zpravidla datu uskutečněné dodávky. Kontrakty s těmito cenami se uzavírají zejména tehdy, když se běžné ceny výrazně mění a tyto změny nejsou krátkodobého charakteru. Jejich vývoj nelze dobře předvídat nejen co do směru cenových změn (vzestup nebo pokles) a jejich intenzity, ale i doby, po kterou budou cenové výkyvy trvat. Běžné ceny se používají v obchodních kontraktech na dodávky surovin zejména tehdy, když obchod s danou surovinou se soustřeďuje do určitých obchodních středisek (například na burzy), a ceny, které jsou na nich dosahovány, jsou reprezentativními cenami charakterizujícími celkovou cenovou hladinu pro danou surovinu v rozsáhlém teritoriu světového obchodu. Od dodávek surovin za běžné ceny na volném trhu se dodávky uskutečňované podle těchto kontraktů liší pouze dlouhodobostí dodávkového závazku.

### *Klouzavé ceny*

Klouzavé ceny se používají v dlouhodobých obchodních kontraktech zejména tehdy, když běžné ceny na volném světovém trhu výrazně kolísají, dobu výkyvů nelze předem odhadnout a oba obchodní partneři mají zájem na určité stabilitě cen v rámci svých dlouhodobých obchodních závazků, aniž by jeden z nich měl výrazné výhody nebo ztráty z cenového vývoje. Při sjednávání klouzavých cen se zpravidla vychází z běžných cen na volném trhu, z eskalační klauzule a ze vzorce, podle kterého se budou propočítávat odchylky sjednaných cen v kontraktech od běžných cen na dohodnutém základním trhu, jehož cenová úroveň bude brána za kritérium, od něhož budou klouzavé ceny odvozovány. V praxi existuje při sjednávání klouzavých cen velké množství různých postupů.

Klouzavé ceny se mohou měnit buď po uplynutí pevně sjednaného období (které nebývá příliš dlouhé), nebo v případech, kdy sjednaná klouzavá cena se odchyluje v určitém rozsahu od běžné ceny na stanoveném trhu. Může se ovšem měnit i s každou jednotlivou dodávkou, což vyžaduje pro každou dodávku provést nový propočet klouzavé ceny.

Klouzavé ceny nejsou aktuálními (běžnými) cenami platnými na volném trhu, ale cenami, které jsou od nich odvozeny a jsou zprůměrovány za určité období, které si obchodní partneři vzájemně dohodnou. Tím klouzavé ceny poněkud eliminují i případné cenové výkyvy, k nimž došlo v průběhu období, které je zahrnováno do propočtu uvedených průměrů.

Pokud klouzavé ceny nelze odvozovat od vývoje běžných cen na stanoveném základním trhu, pak je nutné eskalační klauzuli vázat na jiné ukazatele, které prokazatelně dokumentují především vývoj nákladů u producenta nebo dodavatele a v té souvislosti nepřímou i vývoj cen. Takovými ukazateli mohou být: vývoj mzdových nákladů, dopravních nákladů, překládacích poplatků, daní, měnových kurzů, inflace apod.

Dodavatelé i odběratelé sami sledují vývoj základních ukazatelů, od nichž jsou klouzavé ceny odvozovány, a propočítávají jejich souhrnné odchylky od sjednaných kontrahovaných cen. Podle dohody partnerů platí, že zjistí-li dodavatel odchylku od platné klouzavé ceny v rozsahu opravňujícím úpravu smluvené ceny — propočtenou podle dohodnutého vzorce —, může podle dřívějšího ujednání klouzavou cenu změnit, a to buď v dohodě s odběratelem, nebo automaticky. Dlouholetá praxe ukazuje, že čím více ukazatelů se do propočtu zahrne, tím je pohyb klouzavých cen menší.

Příkladem eskalační klauzule může být tento text: „Jestliže průměrné ceny rafinovaného cínu o minimální čistotě 99,97 % při placení za hotové s promptní do-

dávkou za posledních 14 dnů těsně předcházejících dodávce budou o více než 2 % vyšší nebo nižší než platná dosud kontrahovaná cena, bude příští dodávka uskutečněna za nově propočtené ceny odpovídající výše uvedenému průměru.“

Obdobně může být provedena vazba na změnu kurzu národní měny vůči měně, v níž je prováděno placení, na vývoj inflace na určitém trhu, na vývoj cen jiných druhů zboží (například vývoj cen bauxitu na vývoj cen hliníku). Pro různé druhy surovin jsou ukazatele, od nichž jsou úrovně klouzavých cen odvozovány, různé.

Od dodávek na volném trhu za běžné ceny se dodávky uskutečňované podle těchto kontraktů liší hlavně dlouhodobostí dodávkového závazku a větší stabilitou cen (klouzavé ceny vylučují krátkodobé výkyvy volných cen).

### *Stupňovité ceny*

Stupňovité ceny se mění po určité době. Na počátku dodávkového období je stanovena pevná cena (výchozí), která se může měnit způsobem, který je stanoven v kontraktu. Děje se tak zpravidla v určitých skocích ve vazbě na vývoj předem stanovených a dohodnutých ukazatelů.

Při sjednávání těchto cen dochází zpravidla mezi oběma partnery k ujednání o tom, že ceny se budou měnit za předpokladu, že se předtím změní ceny téhož nebo analogického zboží (surovin) na dohodnutém světovém trhu (např. o určité procento od výchozí cenové úrovně) a že tyto ceny budou ovlivňovat cenovou hladinu delší dobu (rovněž stanovenou) ve stanoveném rozsahu v teritoriu, které je zájmovou obchodní oblastí obou kontrahentů. Bývá dohodnut i limit takových cenových změn na světovém trhu.

Příčinami změn dohodnutých cen mohou být i změny dopravních nákladů. Dochází k tomu zejména při dovozech surovin z relativně velmi vzdálených teritorií (produkčních oblastí), především v případech dovozu poměrně laciných surovin (jako příklad je možné uvést dovozy železné rudy). Obdobný vliv na změny cen v dlouhodobých obchodních kontraktech může mít i vývoj mzdových nákladů.

*Hlavní rozdíly mezi klouzavými a stupňovitými cenami* spočívají především ve způsobu kalkulace, délce cenové stability, intenzitě cenových výkyvů od dlouhodobého trendu a v periodicitě jejich změn v rámci dlouhodobého dodávkového cyklu. Klouzavé ceny se mění častěji. Proto výše změn u klouzavých cen v porovnání se stupňovitými cenami nebývá velká. Klouzavé ceny se nejvíce používají v dobách zvýšených nejistot o dalším vývoji tržní situace. Naproti tomu stupňovité ceny se používají nejčastěji v době relativního klidu na zbožových trzích, kdy světové ceny jen mírně oscilují kolem kontrahovaných cen nebo když se projevuje dlouhodobější mírný cenový vzestup.

Při sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů zejména u surovin se kontrahované množství velmi často rozděluje na dvě skupiny:

a) *Základní množství*, které tvoří rozhodující část dodávkového závazku. Jde zpravidla o dodávku takového množství surovin, které se prakticky po celou dobu platnosti dlouhodobého kontraktu nemění. Tím se vytváří určitá jistota pro dodavatele a odběratele. Zabezpečuje to stabilní příjmy prodávajícímu a jistotu pokrytí předpokládaných potřeb u kupujícího. Ceny v těchto případech nemají těsnou vazbu na vývoj běžných cen na světovém trhu dané komodity. Dodávky se obvykle uskutečňují za klouzavé nebo stupňovité ceny, které skýtají oběma smluvním partnerům jistou cenovou, příjmovou a nákladovou stabilitu. Ceny sjednané na základní množství ve větším nebo menším rozsahu a s jistým odstupem — v závislosti na ujednání v sjednaném kontraktu — kopírují pouze s urči-



tým časovým zpožděním dlouhodobý cenový trend projevující se na trhu dané suroviny, nebo příp. jiný cenový ukazatel, na němž se obchodní partneři vzájemně dohodnou jako na určitém signalizačním ukazateli.

b) *Doplňkové množství*, které tvoří zpravidla menší část dodávkového závazku vyplývajícího z dlouhodobého kontraktu. Jde zpravidla o dodávky surovin, které podle dohody může odběratel v určitém množství v průběhu platnosti kontraktu odebrat, ev. změnit podle vývoje konjunktury na trhu surovin, ev. polotovarů, jakož i jiných komponentů a odbytových možností výrobků, pro jejichž výrobu daná surovina slouží; přitom odběratel přizpůsobuje své požadavky vývoji trhu těch výrobků, které z nakupované suroviny vyrábí. V těchto případech se dodavatel v dlouhodobém kontraktu zavazuje dodat požadované množství suroviny zpravidla ovšem za běžné ceny dosahované na volném trhu, pokud jsou vyšší než ceny, které byly dohodnuty pro dodávky základního množství. Pokud by běžné ceny byly nižší, bude prodávající dodávat za ceny sjednané pro dodávky základního množství. Tímto způsobem má kupující zajištěny dodávky surovin v plném rozsahu a prodávající má možnost prodat určitou část za vyšší ceny, než byly dohodnuty na základní množství. Tyto vyšší ceny dodavateli kompenzují určité nejistoty, ev. rizika z rezervace určitého — i když omezeného — množství surovin, které později kupující nemusí v plném rozsahu odebrat.

Rozdělení dodávaného množství surovin na základní a doplňkové množství se v dlouhodobých kontraktech provádí také v případech, kdy na trhu převládají zřetelné nejistoty o příštím vývoji cen a kdy vzhledem k dlouhodobosti obchodního spojení mají oba obchodní partneři zájem na poskytnutí si určitých výhod při nepředvídatelném cenovém pohybu. To, že na základní množství bude stanovena jiná cena než běžná, toto řešení:

— při růstu běžných cen nad úroveň cen sjednaných v kontraktu pro základní množství poskytuje odběrateli výhodu tím, že dojednané množství surovin dostává laciněji, než kdyby totéž množství nakupoval za běžné ceny na volném trhu; zde trátí dodavatel;

— při poklesu běžných cen pod úroveň cen sjednaných v kontraktu pro základní množství poskytuje dodavateli výhodu tím, že dohodnuté množství zboží prodává dražší, než kdyby je prodával za běžné ceny na volném trhu; zde trátí odběratel.

Protože doplňková množství zboží jsou podle sjednaných kontraktů dodávána za běžné ceny volného trhu nebo za ceny, do nichž jsou promítnuty vzestupy některých nákladových položek (například mzdových nákladů, dopravních nákladů apod.), dodává prodávající prakticky za ceny blízké cenám na světových trzích nebo za ceny, které mu kryjí v zásadě za dohodnutou část vývozu jeho výrobní náklady a zajišťují potřebný zisk.

Současné odběratel nakupuje za ceny, které by běžně platil, kdyby nakupoval na volném trhu, nebo za ceny, které jsou této úrovni blízké. Protože však část svého nákupu — základní množství — uskutečňuje zpravidla za nižší ceny než světové, jsou celkové nákupy pro něho výhodnější tím více, čím je větší podíl základního množství zboží na celkovém kontraktu.

Míra výhody nebo nevýhody pro dodavatele nebo odběratele je závislá na rozdělení celkového množství dodávaných surovin, na dohodnutém cenovém systému pro každou skupinu dodávek a na vývoji cen na světovém trhu.

Kombinace různých variant tvorby cen a jejich změn ve spojení s cenovým vývojem na světových trzích a s variantami různých podílů té které skupiny zboží na celkovém vývozu nebo dovozu vytvářejí mezi dodavateli a odběrateli množství složitých vztahů, které nelze z hlediska výhodnosti pro každého z nich krátce popsat.

Rozdělení zboží na dvě skupiny je praktickou formou částečného krytí případných rizik a ztrát z cenového pohybu při rozdílném systému stanovení cen a při zachování sjednaných cen po delší dobu.

Uvedené vztahy a metody tvorby cen v rámci dlouhodobých obchodních kontraktů se týkají především případů, kdy prodávající a kupující jsou na sobě nezávislími obchodními partnery. To jim vytváří určitou samostatnost obchodních vztahů a rozhodování.

Na cenovém úseku jsou poněkud jednodušší případy, kdy *dobavky surovin (prodej—koupě) se uskutečňují mezi firmami v rámci jedné mezinárodní firmy (společnosti, monopolu)*, kdy dodavatelská firma je v jedné zemi a odběratelská (zpracovatelská) firma v druhé. Tyto obchody tvoří velkou část světového obchodu.

V těchto případech jde o mezinárodní obchod, v němž se ceny konečných výrobků stanovují na bázi cen na světových trzích, ale ceny materiálů (surovin) používaných pro výrobu daných výrobků se zpravidla do celkových nákladů za běžné ceny nedostávají.

Zde nastupuje obchodní, cenová, daňová, odpisová apod. vnitřní politika řízená z centra tak, aby co nejvíce vyhovovala zájmům firmy (společnosti) jako celku. V cenové politice jde v podstatě o určitou formu „vnitřofirmních opatření“, která jsou směřována tak, aby celkový dodávkový cyklus výroba—vývoz—dovoz—zpracování byly z hlediska celkových zájmů vedení společnosti co nejeefektivnější.

Za situace, kdy se na světovém trhu rýsuje určitá stabilita pro plynulé zajišťování odbytu finálních výrobků a kdy v zemích, kde se nacházejí výrobní kapacity a suroviny nadnárodních společností, je klidná ekonomická a politická situace, vedení těchto společností zpravidla prosazuje sjednání dodávkových vztahů na bázi dlouhodobých kontraktů. Ty jsou ovšem motivovány i snahou o zajištění splacení vloženého kapitálu do výrobních kapacit u producentů a zajištěním plynulého zásobování u odběratelů. Řízení a sjednávání příslušných kontraktů je prakticky vnitřofirmní záležitostí.

V oblasti hodnotových vztahů ovšem vznikají někdy určité komplikace způsobené daňovou politikou příslušných států, možnostmi převodu zisků do centra firmy apod. Uvedeme dále dvě základní varianty:

1. V zemi firmy, která těží suroviny, jsou volnější daňové předpisy (nižší zdanění zisků apod.) než v zemi odběratele (zpracovatele) a současně jsou vytvořeny podmínky pro převod zisku do zahraničí. V tomto případě ceny uvedené v obchodním kontraktu mezi dodavatelem a odběratelem bývají stanoveny výše, což zaručuje i vyšší zisk. Ten je postihován nižším zdaněním, což umožňuje převést do centra vyšší absolutní hodnotu zisku. V daném případě bývá cena suroviny stanovena bez závislosti na výši a vývoji světových cen. Jde o to, aby výše zisku, která bude převáděna do centra, byla co nejvyšší a aby jeho úroveň byla ještě dostatečně vysoká i po případném daňovém postihu v zemi, do níž je převáděna.

Kromě toho, vysoké ceny suroviny kalkulované do ceny finálního výrobku vyráběného v zemi sídla ústředí při vysokém zdanění vytvářejí vysoké náklady při nižším zisku. Daňové zatížení v tomto případě nezatěžuje společnost příliš, protože se počítá z nízké daňové základny. Vysoký zisk byl obsažen ve vysoké ceně suroviny v produkční zemi, kde daňové zatížení je nízké. Z této transakce vyplývá jednoznačný efekt pro společnost, protože celá transakce je posuzována jako celek.

2. V zemi firmy, která těží suroviny, se uplatňuje vysoký daňový postih, resp. výrazně vyšší než v zemi zpracovatelské firmy. V tomto případě je třeba stanovit v kontraktu cenu suroviny na nízké úrovni (aby kryla výrobní náklady s mini-

málním ziskem). To zaručuje malé zdanění zisku dodavatelské firmy, a tím jeho malý úbytek. Hlavní masa zisku se pak tvoří u zpracovatelské firmy, protože nakoupila surovinu za nízkou cenu, přičemž při malém zdanění je masa zisku postihována jen minimálně.

### Specifické příklady tvorby cen

Výše uvedené principy tvorby cen v dlouhodobých obchodních kontraktech se nejvíce používají v mezinárodním obchodě se surovinami a mezi nimi především se surovinami nerostného původu. Systémy tvorby cen a jejich změn, včetně vazeb vývoje cen jedné suroviny na vývoj cen, ev. nákladů druhých, jsou u různých surovin rozdílné a v čase se mění. Rozdílné systémy se používají v kontraktech sjednaných na dodávky stejných surovin různými obchodními partnery. Jako příklady lze uvést:

1. Ceny v dlouhodobých obchodních kontraktech na *dodávky ropy* se v minulých letech měnily z řady důvodů. Mezi nejvýznamnější z nich patří především závislost vývoje cen na vývoji cen stanoveného souboru zboží, které v době výrazné inflace země Organizace zemí vyvážejících ropu nejvíce dovážely. Cílem této tzv. „indexace cen“ je udržet cenový vývoj na takové úrovni, aby nedocházelo k snížení kupní síly prodávané ropy. Změny cen ropy se prováděly i v závislosti na snižování kupní síly USD v době jeho oslabování na mezinárodních měnových trzích. Ceny v kontraktech se měnily bezprostředně v návaznosti na změny cen ropy publikovaných OPEC. Ceny se stanovily především na bázi fob; jestliže byly dohodnuty na bázi cif, byly zpravidla dohodnuty i dopravní náklady, náklady na pojištění ev. i přečerpávací náklady.

2. Ceny v dlouhodobých kontraktech na *dodávky zemního plynu* prodělaly složitější vývoj. V mezinárodním obchodě s přírodním plynem neexistuje v podstatě jednotný trh. Existují téměř samostatné trhy — nizozemský, norský, alžírský a kanadský. Jejich specifika se projevují v tvorbě cen a v jejich změnách. Obchoduje se především se zkapalněným přírodním plynem, a to na bázi fob nebo cif. Mezi různými kontrahenty se sjednávají a mění ceny podle různých hledisek.

Ceny zkapalněného přírodního plynu bývají stanoveny ve vazbě na ceny ropy, ceny těžkého topného oleje nebo mazutu, přičemž cenová relace mezi těmito komoditami odpovídá rozdílu kalorických hodnot. V kontraktech se obvykle stanoví základní cena a současně eskalační klauzule, podle níž se základní cena během platnosti kontraktu mění. Tyto změny závisejí na vývoji mzdových nákladů, na vývoji cen určitého souboru dováženého zboží. Používá se i systém, kdy polovina ceny se mění ve vazbě na palivoenergetické suroviny a druhá polovina na jinou surovinu (například 50 % je ve vazbě na cenu gazolinu a 50 % ve vazbě na cenu mazutu).

Uvedené cenové relace se aplikují při stanovení ceny plynu na bázi fob nebo franko hranice vyvážející země. Se zápočtem dopravních nákladů (které jsou až 5krát vyšší na tepelnou jednotku než u ropy, včetně nákladů na gazifikaci a regazifikaci) jsou pak ceny plynu příliš vysoké v porovnání s cenami výchozích surovin — nebo naopak, jsou-li porovnávány s cenami těchto surovin, pak je vývoz plynu pro producenta nerentabilní, resp. málo rentabilní.

3. Ceny v dlouhodobých kontraktech na *dodávky neželezných kovů* jsou větší vázány na vývoj cen na volném trhu; ve velkém rozsahu na vývoj cen na Londýnské burze kovů, v menším rozsahu na zjištěné ceny největších producentů (na evropském i americkém trhu). Při dodávkách těchto kovů se v dlouhodo-

bých kontraktech nejvíce používají klouzavé nebo stupňovité ceny stanovené podle dohody kontrahentů na základě měsíčních průměrů denních cen nebo průměrů za 2 až 6 měsíců těsně předcházejících termínu dodávky. Ceny koncentrátů neželezných kovů jsou odvozovány od cen kovů systémem určitých srážek (zhuňovací srážka, rafinanční srážka apod.).

### **Splácení poskytnutých úvěrů dodávkami zboží (surovin)**

V posledních desetiletích se ve světovém obchodu stále více prosazují kontrakty, podle nichž se hospodářsky vyspělé země a kapitálově silné firmy aktivně podílejí vlastním kapitálem, dodávkami strojního zařízení apod. na vybudování výrobních kapacit v zahraničí s tím, že úvěr poskytnutý tímto způsobem bude za výhodných cen dlouhodobě splácen dodávkami vytěžených surovin. Doba takto uzavřených dlouhodobých obchodních kontraktů přesahuje 10–15 let. Přitom bývají hned dohodnuty podmínky a postupy pro další prodloužení sjednaných kontraktů.

U těchto ekonomických vztahů existuje velký počet variant. Jejich odlišnosti se v praxi vytvářejí rozdílnými přístupy v závislosti především na podmínkách výstavby, formách účasti věřitele, ev. odběratele, rozsahu účasti, formách splácení poskytnutého úvěru, ocenění dodávek zařízení na výstavbu a dodávek surovin k splácení úvěrů apod.

Vzhledem ke složitosti celého problému si dále všimneme některých charakteristických rysů jednání, která jsou s realizací dlouhodobých obchodních kontraktů a jejich sjednáním spojena.

Při uvedených jednáních jde vždy o určitý druh úvěrových transakcí. Dochází k tomu, že věřitel, který bude odběratelem příslušných surovin, poskytuje buď pouze finanční prostředky a dlužník nakupuje zařízení u jiných firem, nebo poskytuje finanční prostředky ve formě částečných nebo úplných dodávek zařízení, případně provádí výstavbu ve vlastní režii. Tento úvěr se obvykle splácí surovinami, jejichž dodávky následují po uvedení kapacity do provozu, a to tak, že oba partneri-kontrahenti si dohodnou dobu splácení a tomu přizpůsobí množství dodávaných surovin ročně nebo stanoví množství dodávaných surovin v jednotlivých letech a od toho odvodí dobu splácení. Tyto dvě varianty vypadají na první pohled stejně, ovšem důležitou úlohu v jejich rozlišení hrají ceny, kterými budou jednotlivé dodávky oceňovány.

Celková transakce se uzavírá v rámci jednoho dlouhodobého kontraktu. Při tom je třeba:

a) Stanovit dobu čerpání úvěru. Jeho výši tvoří výše úvěru a úrok. V případě, že věřitel je současně firmou, která dodává zařízení nebo se zúčastní na výstavbě, vstupuje do jednání i hodnota této účasti, rozsah dodávky strojního zařízení, časové rozložení čerpání úvěru a zejména ceny a jejich vývoj v jednotlivých letech výstavby. Toto je velmi důležitý faktor v době, kdy se ceny na zahraničních trzích výrazně mění.

V praxi se při sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů zahrnují do celkových částek úvěru hodnoty zařízení:

— v cenách roku sjednání kontraktu s tím, že výše poskytnutého úvěru se později zpřesní v závislosti na vývoji cen zařízení, k němuž dojde v jednotlivých letech jejich dodávek,

— v prognózovaných cenách, které odpovídají předpokládané cenové úrovni realizované v době dodávek na zahraničních trzích s možností zpřesnění podle aktuálních cen dosahovaných v termínu dodávek.

V praxi se vyskytují případy stanovení rámcového úvěru, který je zpřesňován oběma kontrahenty podle postupu výstavby a probíhajícího čerpání úvěru s tím, že po skončení výstavby a uvedení kapacity do provozu se provede definitivní ocenění. Tento postup se volí zejména v případech určité kapitálové účasti na provozu vybudované kapacity ze strany věřitele (a tedy i částečně investora).

b) Stanovit množství dodávaných surovin a doby splácení úvěru. Zde přichází v úvahu opět řada variant. Mezi nejvýznamnější patří především:

1. Při stanovení úvěru se vyšlo z cenových podmínek roku, kdy byl kontrakt sjednán, a z možnosti jeho postupného zpřesňování v závislosti na ročním rozložení dodávek a cenovém vývoji. Při tendenci dlouhodobého cenového vzestupu na trhu surovin je logické, že věřitel bude požadovat, aby dodávky surovin na splácení úvěru se ocenily cenami roku dodání zařízení. Tak se zařízení i suroviny ocení cenovou úrovní stejného roku. Množství surovin se takto určuje každoročně. Při tom se zásadně vyjde z hodnoty čerpaného úvěru, z úroku a z průměrných ročních cen nebo cen platných v termínu uskutečněných dodávek zařízení. Celkové množství dodávané suroviny je pak souhrnem takto zjištěných ročních dodávek za celé období dodávek zařízení. Je ovlivněno různou hodnotou zařízení dodávaného v jednotlivých letech — tj. kvantitativního rozložení dodávek do jednotlivých let —, vývojem jeho cen a současně i vývojem cen dosahovaných na světovém trhu v jednotlivých letech dodávek zařízení. Věřitel v tomto případě dostává takové množství surovin, jaké by v podstatě nakoupil v příslušném roce za hodnotu čerpaného úvěru.

Při této variantě je nutné předem dohodnout, jaký podíl surovin bude věřitel dostávat z vybudované kapacity. Tím současně bude stanovena doba splácení úvěru, i když při sjednání kontraktu jen orientačně, protože fyzické množství dodávaných surovin se v průběhu čerpání úvěru každoročně upřesňuje podle vývoje cen.

Tato varianta je výhodná pro věřitele a dodavatele zařízení v případech, kdy ceny surovin na světovém trhu dlouhodobě rostou. Lze ji považovat za přiměřeně výhodnou i pro dlužníka — dodavatele surovin —, protože dodává tolik surovin, kolik jich odpovídá cenovým podmínkám roku, kdy čerpal úvěr.

2. Při stanovení fyzického množství dodávaných surovin v závislosti na úrovni jejich cen platných v době po uvedení kapacit do provozu, tj. platných v době jejich dodávky. Tato varianta je poměrně jednoduchá. Množství surovin dodávaných na splácení úvěru lze stanovit předem při sjednání kontraktu, protože není přímo závislé na časovém rozložení dodávek zařízení (čerpání úvěru) a jeho měnících se cenách. Dobu splatnosti úvěru určuje v podstatě celková hodnota úvěru včetně úroku, dohodnutý fyzický rozsah dodávek a měnící se ceny platné v době splácení úvěru.

Tato varianta není z cenového hlediska příznivá pro věřitele-dodavatele zařízení v případech, kdy ceny surovin se zvyšují nad úroveň platnou v době čerpání úvěru. V porovnání s předcházející variantou je výhodná pro dlužníka, protože při růstu cen splatí poskytnutý úvěr na vybudování kapacit menším množstvím surovin.

3. Konečně třetí variantou je stanovení hodnoty poskytnutého úvěru podle prognózy cenového vývoje jak dodávaného zařízení na výstavbu kapacit, tak i cenového vývoje dodávaných surovin. Velmi seriózně provedený rozbor realizace výstavby, úvěrových, cenových a platebních podmínek, situace na trhu dodávaných zařízení i surovin v době dodávkových povinností je základem pro sjednání dlouhodobého obchodního kontraktu, v němž se pevně stanoví množství dodávaných

surovin v závislosti na kapacitních možnostech. Tyto kontrakty mají jistou rizikovou stránku pro věřitele i dlužníka především v cenách surovin, které se v době splácení při předem pevně stanoveném množství surovin mohou výrazně odlišovat od cen, s nimiž se počítalo v době sjednávání kontraktu. V takových případech se do úvěrového dokumentu vkládá určitá eskalační doložka, jež umožňuje případnou korekci ceny, jestliže by se realita od předpokladu odchylovala v sjednaném rozsahu, ev. jej vysoko přesáhla.

## Závěry

V praxi světového obchodu se ve stále větší míře prosazují snahy o dosažení určité stability dodávkových vztahů, která by přinesla producentům surovin stálější příjmy a záruky spolehlivé a včasné úhrady a návratnosti investovaného kapitálu a zpracovatelům surovin určitou rovnoměrnost vynakládaných nákladů a zajištění plynulého přísunu surovin. O dosažení těchto požadavků usilují výrobci surovin i jejich zpracovatelé sjednáním dlouhodobých obchodních kontraktů, v nichž jsou na určitou dobu fixovány dodavatelské i odběratelské závazky a formulovány postupy při sjednávání cen a jejich změnách.

Dlouhodobé obchodní kontrakty se nejčastěji sjednávají na dodávky surovin především nerostného původu — paliv, železných a neželezných surovin a kovů, tj. takových surovin, jejichž produkce není závislá na výkyvech počasí a u nichž dodávkové závazky ze strany dodavatelů jsou dostatečně spolehlivé.

Dlouhodobé obchodní kontrakty mají různé formy. Jejich obsah závisí na specifických trhu příslušné suroviny, na vztazích mezi dodavateli a odběrateli, zvláště na tom, zda ve vzájemných vztazích vystupují jako nezávislí obchodní partneři, nebo zda jejich vztahy jsou dány horizontální nebo vertikální vnitropodnikovou integrací nadnárodní společnosti (firem). V rozvoji mezinárodního obchodu se stále více projevují dlouhodobé kontrakty, při nichž na jedné straně vystupují věřitelské firmy, které poskytují úvěry na vybudování výrobních kapacit, jejichž produkce pak má sloužit na splácení uvedených úvěrů.

Dlouhodobé obchodní kontrakty mají zajistit oběma kontrahentům určité výhody především tím, že umožňují sjednání cen, které — posuzovány z celkového hlediska daných kontraktů — jsou výhodné pro obě strany. Tyto ceny, i když mají určitou stabilitu, musejí v dohodnutém rozsahu reagovat na vývoj běžných cen na světovém trhu dané komodity.

V mezinárodním obchodě s některými surovinami mají obchody sjednané podle dlouhodobých obchodních kontraktů značnou váhu. Týká se to zejména uranových koncentrátů, olovnatých koncentrátů, železné rudy, přírodního plynu, kamenného uhlí aj. Rozsah obchodů uskutečňovaných podle dlouhodobých kontraktů ovlivňuje také celková ekonomická situace na světovém trhu. Při dlouhodobých nejistotách na světovém trhu se snižuje zájem o sjednávání dlouhodobých obchodních kontraktů. Zkracuje se zejména doba, na kterou jsou sjednávány, a přechází se více na klouzavé ceny s větší periodicitou jejich změn.

Rozsah světového obchodu na základě dlouhodobých obchodních kontraktů ovlivňuje u řady surovin situaci na volném trhu především tím, že z tohoto trhu odvádí značná kvanta pohotového zboží. I když se ceny v dlouhodobých kontraktech odvozují v převážném rozsahu od cen na volném trhu, rozsah obchodu podle dlouhodobých kontraktů zpětně ovlivňuje vzájemný vztah nabídky a poptávky na volném trhu, a tím i vývoj běžných cen. Tato skutečnost ovlivňuje i ceny, které v obchodě na volném trhu dosahuje Česká republika v rámci jednorázových obchodních kontraktů.

# **Pricing Long-Term Trade Contract for Raw Materials**

Jiří ŽEMLIČKA, Konsolidační banka, Praha

In the introductory part, the author points out the differences between the trade contracts for raw material goods and those for finished products and services. The article proceeds to describe the long-term contracts for raw materials from the following aspects: contract terms, the world market parameters for raw materials, specific pricing problems, and credit conditions.