

מדריך לגידור חכם

לקוחות יקרים,

במציאות תחרותית בה תנודתיות בשערי חליפין בין מטבעות שונים הן חלק מהסיכונים הפיננסיים אשר יכולים להשפיע על רווחיות החברה, פעולות הגידור מהוות נדבך חשוב בהגנה על שווים של הנכסים הפיננסיים, תזרימי מזומנים ופעולות עסקיות.

החטיבה העסקית המלווה אתכם בפעילותכם הפיננסית, מעמידה לרשותכם מבחר מכשירים פיננסיים כהגנה מפני חשיפה לתנודות בשערי חליפין, ריביות, אינפלציה ומחירי חומר גלם.

בנינו עבורכם פלטפורמה אינטראקטיבית המאפשרת היכרות ולמידה עם מוצרים בתחום גידורי מט"ח שיאפשרו לכם להתגונן כנגד חשיפה לשערי חליפין.

אנו מזמינים אותך לפנות בנושא ישירות ליועץ ההשקעות שלך או באמצעות הבנקאי במרכז העסקים.

גילוי נאות

בכל מקום שמצוין שער הדולר, הכוונה היא למט"ח בכלל, והדבר נעשה מטעמי נוחות בלבד. כל שערי החליפין והריביות המצוינים הינם לצרכי המחשה בלבד.

השקעה בנכסים פיננסיים, אופציות וחוזים עתידיים, עלולה להיות כרוכה בדרגת סיכון גבוה ונתונה לשינויים ולתנודות במחירים עקב השפעת גורמים רבים ושונים, וכרוכה בקבלת בטחונות מספקים מהלקוח. ביצוען של העסקאות מתאים רק למי שבידיו המידע, הידע והבקיאות בעסקות מסוג זה ובסיכונים הכרוכים בהן.

אין לראות במידע האמור משום התחייבות מצד הבנק לביצוע עסקה ו/או לתנאי עסקה. מחירים סופיים ייקבעו במועד ביצוע עסקה. ביצוע העסקות כפוף לשיקול דעתו של הבנק ולחתימת הלקוח על הטפסים הנדרשים לדעת הבנק. אין לראות במסמך זה משום המלצה בנושאי מיסוי ו/או רישום חשבונאי.

במכשירים פיננסיים הבנק עוסק בשיווק השקעות. הבנק הינו בעל זיקה לנכסים האמורים ויש לו אינטרס כלכלי בשיווקם. לבנק ו/או לחברות בנות שלו ו/או לחברות הקשורות אליו ו/או לבעלי שליטה ו/או לבעלי עניין במי מהם עשוי להיות מעת לעת עניין במידע.

הנתונים והמידע הכלולים המוצגים (להלן – "המידע") אינם מהווים הצעה ו/או ייעוץ כללי ו/או המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים שלך לרכישה ו/או ביצוע השקעות, פעולות ו/או עסקאות כלשהן, ואין בו משום המלצה ו/או חוות דעת ו/או תחליף לשיקול דעתך העצמאי. במידע עלולות ליפול טעויות ועשויים לחול בו שינויי שוק ושינויים אחרים. הבנק אינו מתחייב להודיע לקוראים בדרך כלשהי על שינויים כאמור, מראש או בדיעבד.

המידע המוצג נכתב בלשון זכר, מטעמי נוחות בלבד, אך מיועד לנשים וגברים כאחד.

אנו מזמינים אותך לגלות את העוצמה, הטכנולוגיה והמקצועיות של חדרי העסקאות, לצד הייעוץ המקצועי והאישי של היועצים. שילוב ייחודי זה מבטיח לכם להנות מפתרונות הגידור העשויים להתאים לצרכיכם.

מכשירים פיננסיים ליבואנים

כיבואנים המייבאים מוצרים או חומרי גלם מחו"ל ומוכרים אותם בארץ, אתם חשופים לפיחות של השקל מול מטבע היבוא (התחזקות המט"ח). לרוב, תקופת החשיפה המטבעית מתחילה ביום שבו התחייבתם לרכוש סחורה בחו"ל ועד למועד מכירת הסחורה בארץ, בשקלים באמצעות מכשירים פיננסיים שונים תוכלו לגדר את הסיכון, ולהימנע/להקטין את אי הוודאות הנובעת מהתנודתיות בשערי החליפין.

גידור חשיפה באמצעות עסקת Forward

מהי עסקת Forward?

עסקת החלף בין שני מטבעות למסירה בתאריך עתידי. במועד ביצוע העסקה נקבעים: צמד המטבעות, סכום העסקה, תאריך הפירעון וכן מחיר העסקה, שהוא שער ה-Forward למסירה עתידית ביום הפירעון.

עסקת Forward

יוצרת ודאות לגבי תזרים המזומנים העתידי הצפוי ללקוח.

שער החליפין בין המטבעות (שער הפורוורד) ידוע מראש ויקבע את סכומי החיוב והזיכוי בכל אחד מהמטבעות. עלויות העסקה מגולמות בשער הפורוורד. עסקת הפורוורד מיועדת לגדר את ההשפעה של עליית השער על רווחיות החברה. ניתן לבצע עסקה הפוכה בכל רגע נתון ולסגור את הפוזיציה ובכך לקבע רווח או הפסד.

באמצעות עסקת Forward הבנק מתחייב למכור לכם (בעוד אתם מתחייבים לקנות) בתאריך מסוים בעתיד, כמות מוגדרת של מט"ח תמורת שקלים בשער חליפין קבוע מראש.

הסיכון:

ההפסד ללקוח מעסקה זו, בהשוואה לשערי השוק ביום פירעון העסקה, הינו בלתי מוגבל ואינו ידוע מראש.

לדוגמא:

חברת "אוויר נקי" מייבאת מארה"ב לישראל מערכות משרדיות לסינון אוויר.

החברה רכשה סחורה ב-\$1,000,000 שעבורה עליה לשלם בעוד 3 חודשים.

שווי הסחורה הנוכחי בשקלים הוא 3,500,000 ₪ (ביום ביצוע עסקה שער הספוט = 3.5 ₪).

הסחורה צפויה להימכר בארץ ב- 4,500,000 ₪.

הרווח הגולמי הצפוי לחברה בעוד 3 חודשים, בהנחה ששער המטבע ללא שינוי הוא 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ - 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל - 3,500,000 ₪

רווח גולמי - 1,000,000 ₪ $(\$1,000,000 * 3.5)$

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער הדולר ישתנה?

אם שער הדולר יעמוד על: 4:

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יצטמק ל- 500,000 ₪:
 תקבול מלקוחות בארץ: 4,500,000 ₪
 תשלום לספק בחו"ל: 4,000,000 ₪ (4 \$ 1,000,000 X)
 רווח גולמי: 500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על 3.5:

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,000,000 ₪:
 תקבול מלקוחות בארץ: 4,500,000 ₪
 תשלום לספק בחו"ל: 3,500,000 ₪ (3.5 * \$ 1,000,000)
 רווח גולמי: 1,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על 3:

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יגדל ל- 1,500,000 ₪:
 תקבול מלקוחות בארץ: 4,500,000 ₪
 תשלום לספק בחו"ל: 3,000,000 ₪ (3 * \$ 1,000,000)
 רווח גולמי: 1,500,000 ₪

הגידור:

באמצעות עסקת Forward החברה מבטיחה לעצמה את שער הדולר ביום פרעון העסקה, כעבור 3 חודשים, ובכך מקבעת את רווחיות העסקה.

שער ה- Forward עליו יוסכם תלוי בשני גורמים:

- שער החליפין בעת ביצוע העסקה (שער ה- Spot).
- הפרש הריביות בין המטבעות.

לדוגמא:

חברת "אוויר נקי" ביצעה עסקת Forward בשער 3.49 ₪ לתקופה של 3 חודשים.

(שער ה- Forward נמוך משער ה- Spot בשל הפרשי ריבית).

מה יקרה בעוד 3 חודשים לאחר ביצוע ה- Forward עליו יוסכם עומד על 3.7 ₪:

אם שער הדולר ישתנה ל- 4 אזי:

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יצטמק ל- 500,000 ₪:
 תקבול מלקוחות בארץ - 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל - 4,000,000 ₪

רווח גולמי 500,000 ₪ - (X 4 1,000,000\$)

אם שער הדולר ישתנה ל-3.5 אזי :

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ - 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל - 3,500,000 ₪ (3.5 * 1,000,000\$)

רווח גולמי 1,000,000 ₪

אם שער הדולר ישתנה ל-3 אזי :

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יגדל ל- 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ - 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל - 3,000,000 ₪ (3 * 1,000,000\$)

רווח גולמי - 1,500,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות עסקת Forward

התוצאה : כעבור 3 חודשים...

חברת "אוויר נקי" תרכוש מהבנק \$1,000,000 בשער החליפין שהוסכם מראש (בדוגמא 3.49) וללא תלות בשער השוק ביום פרעון העסקה. כך, באמצעות קיבוע שער הדולר, החברה הגנה על הרווח הגולמי הצפוי לה מעסקת היבוא.

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5, 4, 3.3

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על: 1,010,000 ₪

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,490,000 ₪

רווח גולמי = 1,010,000 ₪ (3.49 * \$1,000,000)

לתשומת לבכם:

גם אם שער הדולר ירד מתחת לשער ה-Forward יהיה עליכם לקנות מהבנק דולרים בשער שהתחייבתם.

גידור חשיפה באמצעות אופצית Call:

מהי אופצית Call?

אופצית Call הינה מכשיר פיננסי אשר מספק למחזיק בו (הקונה) את הזכות, אך לא את החובה, לרכוש את נכס הבסיס במחיר ובמועד שנקבעו מראש.

אופצית Call הינה אופציה שרכישתה מספקת הגנה מלאה ליבואן, מפני התחזקות המט"ח כנגד השקל, מעל שער הגנה עליון (Call Strike XX) במועד הפקיעה.

לדוגמא:

חברת "אוויר נקי" מייבאת מארה"ב לישראל מערכות משרדיות לסינון אוויר. החברה רכשה סחורה ב- \$1,000,000 שעבורה עליה לשלם בעוד 3 חודשים. שווי הסחורה הנוכחי בשקלים הוא 3,500,000 ₪ (ביום ביצוע עסקה שער הספוט = 3.5 ₪) הסחורה צפויה להימכר בארץ ב- 4,500,000 ₪. הרווח הגולמי הצפוי לחברה בעוד 3 חודשים הוא 1,000,000 ₪: תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪ תשלום לספק בחו"ל = 3,500,000 ₪ $(\$1,000,000 * 3.5)$ רווח גולמי = 1,000,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות אופציית Call

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער הדולר ישתנה?

אם שער הדולר יעמוד על: 3

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יגדל ל- 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,000,000 ₪ $(\$1,000,000 * 3)$

רווח גולמי = 1,500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,500,000 ₪ ($3.5 * \$1,000,000$)

רווח גולמי = 1,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 4.5

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 4,000,000 ₪ ($4 * \$1,000,000$)

רווח גולמי = 500,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות אופציית Call

ברכישת אופציית Call תמורת פרמיה, החברה מבטיחה לעצמה את שער המימוש (לדוגמא 3.7 ₪) רק במקרה של עליית שער הדולר מעבר לשער המימוש.

לחלופין, אם ביום הפקיעה שער הדולר יהיה נמוך יותר (לדוגמא, 3.3 ₪), האופציה לא תמומש. החברה תרכוש דולרים בשער השוק (3.3 ₪).

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,200,000 ₪ (לפני תשלום פרמיה):

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,300,000 ₪ ($3.3 * \$1,000,000$)

רווח גולמי (לפני תשלום פרמיה) = 1,200,000 ₪

גובה הפרמיה על רכישת אופציית Call

תלוי ב- 3 גורמים:

שער המימוש:

ככל שהשער גבוה יותר משער השוק, הפרמיה זולה יותר.

משך חייה העסקה:

ככל שהעסקה ארוכה יותר, הפרמיה יקרה יותר.

תנודתיות (סטיית תקן):

תנודתיות גבוהה מייקרת את הפרמיה.

חברת "אוויר נקי" רכשה אופצית Call בשער 3.7 ₪ לתקופה של 3 חודשים.

אם שער הדולר יעמוד על: 3

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=3,000,000 ₪ ($3 * \$1,000,000$)

רווח גולמי=1,500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=3,500,000 ₪ ($3.5 * \$1,000,000$)

רווח גולמי=1,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 4.5

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=4,000,000 ₪ ($4 * \$1,000,000$)

רווח גולמי=500,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות אופציית Call

התוצאה כעבור 3 חודשים...

חברת "אוויר נקי" תרכוש מהבנק \$1,000,000.

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 4 ₪

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=3,700,000 ₪ ($3.7 * \$1,000,000$)

רווח גולמי=(לפני תשלום פרמיה) 800,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3.5 ₪

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=3,500,000 ₪ ($3.5 * \$1,000,000$)

רווח גולמי=(לפני תשלום פרמיה) 1,000,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,000,000 ₪ (1,000,000 \$ * 3)

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,500,000 ₪

אם שער הדולר יהיה נמוך משער המימוש שנקבע (3.7 ₪), החברה תוכל לרכוש מהבנק 1,000,000 \$ בשער השוק.

הקטנת עלויות באמצעות עסקת צילינדר

מהי עסקת צילינדר?

הינה אסטרטגיה המורכבת מרכישת אופציה ומכירת אופציה על אותו צמד מטבעות ולאחר תאריך פקיעה. האסטרטגיה מאפשרת ללקוח להוזיל, את עלויות הגידור ומאידך הלקוח לא יוכל ליהנות משינויים בשער החליפין לטובתו מתחת לשער המימוש באופציה שימכור.

האסטרטגיה מספקת הגנה מלאה ליבואן מפני התחזקות המט"ח כנגד השקל מעל שער הגנה עליון במועד הפקיעה, עם זאת, היבואן יוכל ליהנות במועד הפקיעה מהחלשות שער המט"ח/השקל עד לרמת שער המימוש התחתון.

לדוגמא:

חברת "אוויר נקי" מייבאת מארה"ב לישראל מערכות משרדיות לסינון אוויר.

החברה רכשה סחורה ב- 1,000,000 \$ שעבורה עליה לשלם בעוד 3 חודשים.

שווי הסחורה הנוכחי בשקלים הוא 3,500,000 ₪ (ביום ביצוע עסקה שער הספוט = 3.5 ₪).

הסחורה צפויה להימכר בארץ ב- 4,500,000 ₪.

הרווח הגולמי הצפוי לחברה בעוד 3 חודשים הוא 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,500,000 ₪ (1,000,000 \$ * 3.5)

רווח גולמי = 1,000,000 ₪

החשיפה

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער הדולר ישתנה?

אם שער הדולר יעמוד על: 3 ש"ח

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,000,000 ₪ (1,000,000 \$ * 3)

רווח גולמי=1,500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5 ש"ח

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=3,500,000 ₪ $(\$1,000,000 * 3.5)$

רווח גולמי=1,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5 ש"ח

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 500,000 ₪:

תקבול מלקוחות בארץ=4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל=4,000,000 ₪ $(\$1,000,000 * 4)$

רווח גולמי=500,000 ₪

הגידור

ברכישת אופציות Call

תמורת פרמיה, החברה למעשה מבטיחה לעצמה את שער המימוש של אופציות ה-Call

(לדוגמא 3.7 ₪), אם שער הדולר יעלה מעבר לשער זה ביום הפקיעה.

במקביל, החברה מוכרת אופציות Put (לדוגמא, בשער 3.3 ₪) שמחייבת אותה לרכוש דולרים בשער של 3.3 ₪, אם שער הדולר יהיה נמוך משער זה ביום הפקיעה.

עלות עסקת הגידור :

פרמיה שתשולם עבור רכישת Call

פרמיה שתתקבל עבור מכירת Put

עלות עסקת הגידור מופחתת עד אפסית

חברת "אוויר נקי" רכשה אופציות Call בשער 3.7 ומכירת אופציות Put בשער 3.3 לתקופה של 3 חודשים.

שער Spot - 3.5

התוצאה כעבור 3 חודשים...

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3

לתשומת לבכם:

מכירת אופציות ה-Put

בשער מימוש נמוך יותר (לדוגמא, 3.1 ₪) תקטין את הסיכוי למימושה, אך תגדיל את העלות הכוללת של עסקת הצילינדר.

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,300,000 ₪ (3.3 X \$1,000,000)

רווח גולמי = 1,200,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3.5

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,500,000 ₪ (3.5 * \$1,000,000)

רווח גולמי = 1,000,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 4

תקבול מלקוחות בארץ = 4,500,000 ₪

תשלום לספק בחו"ל = 3,700,000 ₪ (3.7 * \$1,000,000)

רווח גולמי = 800,000 ₪

גידור חכם ליצואנים

מכשירים פיננסיים ליצואנים

כיצואנים אתם מייצאים לחו"ל ומקבלים את התמורה במט"ח, אך הוצאותיכם משולמות בין היתר בשקלים. חוסר ההתאמה בין התקבולים לעלויות יוצר חשיפה מטבעית שיכולה להסב לכם הפסדים עתידיים שאינם קשורים לפעילות העסקית השוטפת, אלא נובעים אך ורק משינויים בשערי המטבעות. באמצעות מכשירים פיננסיים שונים תוכלו לגדר את הסיכון, ולהימנע/להקטין את אי הוודאות הנובעת מהתנודתיות בשערי החליפין.

גידור חשיפה באמצעות עסקת Forward

מהי עסקת Forward?

עסקת החלף בין שני מטבעות למסירה בתאריך עתידי. במועד ביצוע העסקה נקבעים: צמד המטבעות, סכום העסקה, תאריך הפירעון וכן מחיר העסקה, שהוא שער ה-Forward למסירה עתידית ביום הפירעון. עסקת Forward יוצרת ודאות לגבי תזרים המזומנים העתידי הצפוי ללקוח. שער החליפין בין המטבעות (שער הפורוורד) ידוע מראש, ויקבע את סכומי החיוב והזיכוי בכל אחד מהמטבעות. עלויות העסקה מגולמות בשער

הפורורוד. עסקת הפורורוד מיועדת לגדר את ההשפעה של ירידת השער על רווחיות החברה. ניתן לבצע עסקה הפוכה בכל רגע נתון ולסגור את הפוזיציה ובכך לקבע רווח או הפסד.

באמצעות עסקת Forward הבנק מתחייב לרכוש מכם (בעוד אתם מתחייבים למכור) בתאריך מסוים בעתיד, כמות מוגדרת של מט"ח תמורת שקלים בשער חליפין קבוע מראש.

הסיכון:

ההפסד ללקוח מעסקה זו, בהשוואה לשערי השוק ביום פירעון העסקה, הינו בלתי מוגבל ואינו ידוע מראש.

לדוגמא :

חברת "עלי כותרת" מייצאת פרחים מישראל לארה"ב.

הוצאות החברה במטבע מקומי 2,000,000 ₪.

הפרחים יימכרו בארה"ב תמורת \$1,000,000 שישולמו בעוד 3 חודשים.

שווי הסחורה הנוכחי בשקלים הוא 3,500,000 ₪ (ביום ביצוע עסקה שער הספוט = 3.5 ₪).

אם שער הדולר ישאר ללא שינוי (3.5 ₪) הרווח הצפוי לחברה בעוד 3 חודשים הוא 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ $(3.5 * \$1,000,000)$

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = 1,500,000 ₪

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער הדולר ישתנה?

אם שער הדולר יעמוד על: 4 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 2,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 4,000,000 ₪ $(4 * \$1,000,000)$

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = 2,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ $(3.5 * \$1,000,000)$

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = 1,500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,000,000 ₪ ($3 * \$1,000,000$)

הוצאות החברה ב- = 2,000,000 ₪

רווח גולמי = 1,000,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות עסקת Forward

באמצעות עסקת Forward החברה מבטיחה לעצמה את שער הדולר ביום פרעון העסקה, כעבור 3 חודשים, ובכך מקבעת את רווחיות העסקה.

שער ה- Forward עליו יוסכם תלוי בשני גורמים:

שער החליפין בעת ביצוע העסקה (שער ה- Spot).
הפרש הריביות בין המטבעות.

חברת "עלי כותרת" ביצעה עסקת Forward בשער 3.6 ₪ לתקופה של 3 חודשים. שער ה Spot עומד על 3.5 ₪. התוצאה כעבור 3 חודשים...

חברת "עלי כותרת" תמכור לבנק \$1,000,000 בשער החליפין שהוסכם, וללא תלות בשער השוק ביום פרעון העסקה. כך, באמצעות קיבוע שער הדולר, החברה הגנה על הרווח הגולמי הצפוי לה מעסקת היצוא.

אם שער הדולר עומד על: 3 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על- 1,600,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,600,000 ₪ ($3.6 * \$1,000,000$)

הוצאות החברה ב- = 2,000,000 ₪

רווח גולמי = 1,600,000 ₪

אם שער הדולר עומד על: 3.5 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,600,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,600,000 ₪ ($3.6 * \$1,000,000$)

הוצאות החברה ב- = 2,000,000 ₪

רווח גולמי = 1,600,000 ₪

אם שער הדולר עומד על: 4 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על ₪16000000:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,600,000 ₪ (3.6 * \$1,000,000)

הוצאות החברה ב- ₪=2,000,000

רווח גולמי=1,600,000 ₪

לתשומת ליבכם:

גם אם שער הדולר יעלה מעל לשער ה-Forward יהיה עליכם למכור לבנק דולרים בשער שהתחייבתם.

גידור חשיפה באמצעות אופציות Put

מהי אופציות Put?

אופציות Put הינה מכשיר פיננסי אשר מספק למחזיק בו (הקונה) את הזכות, אך לא את החובה, למכור את נכס הבסיס במחיר ובמועד שנקבעו מראש.

אופציות Put הינה אופציה שרכישתה מספקת הגנה מלאה ליצואן, מפני החלשות המט"ח כנגד השקל, מתחת שער הגנה תחתון (Put Strike XX) במועד הפקיעה.

לדוגמא:

חברת "עלי כותרת" מייצאת פרחים מישראל לארה"ב.

הוצאות החברה במטבע מקומי 2,000,000 ₪.

הפרחים יימכרו בארה"ב תמורת \$1,000,000 שישולמו בעוד 3 חודשים.

שווי הסחורה הנוכחי בשקלים הוא 3,500,000 ₪ (ביום ביצוע עסקה שער הספוט = 3.5 ₪).

אם שער הדולר ישאר ללא שינוי (3.5 ₪) הרווח הגולמי הצפוי לחברה בעוד 3 חודשים הוא 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ (3.5 * \$1,000,000)

הוצאות החברה ב- ₪=2,000,000

רווח גולמי=1,500,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות אופציות Put

החשיפה

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער הדולר ישתנה?

אם שער הדולר יעמוד על: 3 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,000,000 ₪ (3 × \$1,000,000)

הוצאות החברה ב- ₪ = 2,000,000

רווח גולמי = 1,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ (3.5 * \$1,000,000)

הוצאות החברה ב- ₪ = 2,000,000

רווח גולמי = 1,500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 4 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 2,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 4,000,000 ₪ (4 * \$1,000,000)

הוצאות החברה ב- ₪ = 2,000,000

רווח גולמי = 2,000,000 ₪

גידור חשיפה באמצעות אופצית Put

הגידור

ברכישת אופצית Put

תמורת פרמיה, החברה מבטיחה לעצמה את שער המימוש (לדוגמא 3.3 ₪) רק במקרה של ירידת שער הדולר מתחת לשער המימוש.

לחלופין, אם ביום הפקיעה שער הדולר יהיה גבוה יותר (לדוגמא, 3.7 ₪), האופציה לא תמומש. החברה תוכל למכור דולרים בשער השוק (3.7 ₪).

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יכול לגדול ל- 1,700,000 ₪ (לפני תשלום פרמיה):

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,700,000 ₪ (3.7 * \$1,000,000)

הוצאות החברה ב- ₪ = 2,000,000

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,700,000 ₪ =

גובה הפרמיה על רכישת אופצית Put תלוי ב- 3 גורמים:

1. שער המימוש:
ככל שהשער נמוך יותר משער השוק, הפרמיה זולה יותר.
 2. משך חייה העסקה:
ככל שהעסקה ארוכה יותר, הפרמיה יקרה יותר.
 3. תנודתיות (סטיית תקן):
תנודתיות גבוהה מייקרת את הפרמיה.
- חברת "אוויר נקי" רכשה אופצית Put בשער 3.3 ₪ לתקופה של 3 חודשים.

גידור חשיפה באמצעות אופצית Put

התוצאה כעבור 3 חודשים...

חברת "עלי כותרת" תמכור לבנק \$1,000,000.

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 4 ₪

אם שער הדולר יעלה על שער המימוש שנקבע (3.3 ₪), האופציה לא תמומש והחברה תוכל למכור לבנק \$1,000,000 בשער השוק.

תקבול מלקוחות מחו"ל = 4,000,000 ₪ ($4 * \$1,000,000$)

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 2,000,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3.5 ₪

אם שער הדולר יעלה על שער המימוש שנקבע (3.3 ₪), האופציה לא תמומש והחברה תוכל למכור לבנק \$1,000,000 בשער השוק.

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ ($3.5 * \$1,000,000$)

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,500,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3 ₪

אם שער הדולר ירד מתחת לשער המימוש שנקבע (3.3 ₪), החברה תמכור לבנק \$1,000,000 בשער 3.3 ₪.

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,300,000 ₪ ($3.3 * \$1,000,000$)

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי=(לפני תשלום פרמיה) 1,300,000 ₪

הקטנת עלויות באמצעות עסקת צלינדר

מהי עסקת צלינדר?

אסטרטגיה המורכבת מרכישת אופציה ומכירת אופציה על אותו צמד מטבעות ולאחר תאריך פקיעה. האסטרטגיה מאפשרת ללקוח להוזיל, את עלויות הגידור ומאידך הלקוח לא יוכל ליהנות משינויים בשער החליפין לטובתו מעל לשער המימוש באופציה שימכור.

האסטרטגיה מספקת הגנה מלאה ליצואן מפני החלשות המט"ח כנגד השקל מתחת שער הגנה תחתון במועד הפקיעה, עם זאת, היצואן יוכל ליהנות במועד הפקיעה מהתחזקות שער המט"ח/השקל עד לרמת שער המימוש העליון.

לדוגמא:

חברת "עלי כותרת" מייצאת פרחים מישראל לארה"ב.

הוצאות החברה במטבע מקומי 2,000,000 ₪.

הפרחים יימכרו בארה"ב תמורת \$1,000,000 שישולמו בעוד 3 חודשים.

שווי הסחורה הנוכחי בשקלים הוא 3,500,000 ₪ (ביום ביצוע עסקה שער הספוט = 3.5 ₪).

אם שער הדולר ישאר ללא שינוי (3.5 ₪) הרווח הגולמי הצפוי לחברה בעוד 3 חודשים הוא 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל=3,500,000 ₪

הוצאות החברה ב- ₪=2,000,000

רווח גולמי=(לפני תשלום פרמיה) 1,500,000 ₪ (\$1,000,000 * 3.5)

החשיפה

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער הדולר ישתנה?

אם שער הדולר יעמוד על: 3 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 1,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל=3,000,000 (\$1,000,000 * 3)

הוצאות החברה ב- ₪=2,000,000

רווח גולמי=(לפני תשלום פרמיה) 1,000,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 3.5 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה עומד על 1,500,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ $(\$1,000,000 \times 3.5)$

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,500,000 ₪

אם שער הדולר יעמוד על: 4 ₪

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על 2,000,000 ₪:

תקבול מלקוחות מחו"ל = 4,000,000 ₪ $(\$1,000,000 \times 4)$

הוצאות החברה ב- 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 2,000,000 ₪

הגידור

ברכישת אופציות Put תמורת פרמיה, החברה מבטיחה לעצמה את שער המימוש של אופציות ה-Put (לדוגמא 3.3 ₪) אם שער הדולר ירד מעבר לשער זה ביום הפקיעה.

במקביל, החברה מוכרת אופציות Call

(לדוגמא, בשער 3.7 ₪) שמחייבת אותה למכור דולרים בשער 3.7 ₪, והיה ושער הדולר ביום הפקיעה יהיה גבוה משער זה.

עלות עסקת הגידור :

פרמיה שתשולם עבור רכישת Put

פרמיה שתתקבל עבור מכירת Call

עלות עסקת הגידור מופחתת עד אפסית

חברת "עלי כותרת" רכשה אופציות Put בשער 3.3 ₪ ומכירת אופציות Call בשער 3.7 לתקופה של 3 חודשים. שער ה-Spot 3.5

התוצאה כעבור 3 חודשים...

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3

לתשומת לבכם:

מכירת אופציה ה- Call בשער מימוש גבוה יותר (לדוגמא, 4 ₪) תקטין את הסיכוי למימושה, אך תגדיל את העלות הכוללת של עסקת הצילינדר.

אם שער הדולר ביום המימוש יהיה נמוך מ- 3.3 ₪ (לדוגמא, 3 ₪) החברה תמכור דולרים בשער המימוש של אופציה ה- (Put 3.3) ₪.

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,300,000 ₪ $(3.3 * \$1,000,000)$

הוצאות החברה ב- = 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,300,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 3.5

אם שער הדולר ביום המימוש יהיה בין 3.3 ₪ - 3.7 ₪ האופציות תפקענה ללא מימוש והחברה תוכל למכור דולרים בשער השוק (3.5 ₪).

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,500,000 ₪ $(3.5 * \$1,000,000)$

הוצאות החברה ב- = 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,500,000 ₪

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: 4

אם שער הדולר ביום המימוש יהיה גבוה מ- 3.3 ₪ (4 ₪) החברה תמכור דולרים בשער המימוש של אופציה ה- (Call 3.7).

תקבול מלקוחות מחו"ל = 3,700,000 ₪ $(3.7 * \$1,000,000)$

הוצאות החברה ב- = 2,000,000 ₪

רווח גולמי = (לפני תשלום פרמיה) 1,700,000 ₪

גידור חומרי גלם וסחורות

במציאות תחרותית בה תנודתיות במחירי סחורות מהווים חלק מהסיכונים הפיננסיים, אשר יכולים להשפיע על רווחיות החברה, פעולות הגידור בעולם הסחורות מהוות נדבך חשוב בהגנה על שוים של הנכסים הפיננסיים, תזרימי מזומנים ופעולות עסקיות.

כצרכנים או יבואנים של חומרי גלם וסחורות, אתם חשופים לתנודתיות גדולה במיוחד בשוק הסחורות/חומרי הגלם.

באמצעות מכשירים פיננסיים שונים תוכלו לגדר את הסיכון, ולהימנע/להקטין את אי הוודאות כתוצאה משינוי במחיר הסחורות/חומרי גלם.

רשימת סחורות הניתנות להגנה: נפט, תזקיק, פלסטיקה, עץ/נייר, חקלאות, מתכות, דשנים, תובלה ימית, פחם ומזון

עסקת SWAP עם התחשבות על בסיס ממוצע חודשי (Asian)

מהי עסקת (Asian) Swap?

עסקת Swap הינה עסקת קיבוע שער עתידי במועד ובתנאים ידועים מראש. בסיס ההתחשבות נפרס על פני תקופה ממוצעת של חודש או מספר חודשים.

עסקת Swap מאפשרת לנטרל חשיפה לעלויות/ירידות במחירי חומרי הגלם ויוצרת ודאות לגבי תזרים המזומנים העתידי הצפוי ללקוח.

ההפסד או הרווח ללקוח מעסקה זו, בהשוואה למחירי השוק ביום פירעון העסקה, הינו בלתי מוגבל ואינו ידוע מראש. ניתן לבצע עסקה הפוכה בכל רגע נתון, לסגור את הפוזיציה ולקבע בכך רווח או הפסד.

במועד ביצוע עסקת Swap נקבעים: נכס הבסיס, היקף העסקה, טווח זמן העסקה, וכן מחיר העסקה שהוא שער ה-Swap להתחשבות עתידית.

קיימת דרישה לביטחונות הנגזרת מסכום העסקה.

עסקת SWAP עם התחשבות על בסיס ממוצע חודשי (Asian)

לדוגמא:

חברת "פול גז" רוכשת סולר.

החברה התחייבה לרכוש 1,500 טון סולר בעוד 3 חודשים במחיר לא ידוע.

מחיר טון סולר עומד היום על \$500.

מחיר מכירה ללקוחות עומד על \$600 לטון סולר.

הרווח הגולמי בהנחה שבמועד הרכישה מחיר טון סולר נותר ללא שינוי הוא \$150,000:

תקבול = $900,000 \$ - (1,500 * \$600)$

תשלום לספקים = $750,000 \$ - (1,500 * \$500)$

רווח גולמי = \$150,000

החשיפה

אבל... מה יקרה אם בתום 3 חודשים יהיה שינוי במחיר לטון סולר?

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: \$ 450

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על \$ 225,000:

תקבול = \$ 900,000 - (\$ 600 * 1,500)

תשלום לספקים = \$ 675,000 - (\$ 450 * 1,500)

רווח גולמי = \$ 225,000

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: \$ 570

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יעמוד על \$ 45,000:

תקבול = \$ 900,000 - (\$ 600 * 1,500)

תשלום לספקים = \$ 855,000 - (\$ 570 * 1,500)

רווח גולמי = \$ 45,000

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: \$ 650

במקרה זה ההפסד הגולמי של החברה יעמוד על \$ 75,000:

תקבול = \$ 900,000 - (\$ 600 * 1,500)

תשלום לספקים = \$ 975,000 - (\$ 650 * 1,500)

הפסד גולמי = (\$ 75,000)

הגידור

כדי להגן על מחירי הסולר במהלך רבעון מסוים ניתן לרכוש

עסקת Swap בממוצע חודשי.

באמצעות רכישת עסקת Swap תשלם החברה עבור הסולר את שער ה-Swap. התחשבות תתבצע בסוף התקופה.

לדוגמא:

חברת "פול גז" ביצעה עסקת

Swap במחיר \$550 עבור 1,500 טון לתקופה של 3 חודשים.

התוצאה

בסוף הרבעון ...

חברת "פול גז" תשלם עבור הסולר את שער ה-Swap שהוסכם מראש עבור 1,500 טון, וללא תלות בשער השוק ביום פרעון העסקה. כך, באמצעות קיבוע מחיר הסולר, החברה הגנה על הרווח הגולמי הצפוי לה מעסקת רכישת הסחורה.

אם המחיר הממוצע בעוד 3 חודשים יעמוד על \$450 לטון,

יחויב חשבון החברה בהפרש בין מחיר ה-Swap לבין מחיר סחורה ממוצע.

במקרה זה חשבון החברה יחויב ב-\$150,000.

ממוצע מחירים שמתפרסם מדי יום עבור אותו נכס בגין אותו חודש, שבו תקפה העסקה.

הפרש בין מחיר Swap לבין מחיר הסחורה=\$100

כמות הסחורה=1,500 טון

חיוב חשבון החברה= (\$150,000)

(550 - 450)

אם המחיר הממוצע בעוד 3 חודשים יעמוד על \$570 לטון,

יזוכה חשבון החברה בהפרש בין מחיר ה-Swap לבין מחיר סחורה ממוצע.

במקרה זה חשבון החברה יזוכה ב-\$30,000.

הפרש בין מחיר Swap לבין מחיר הסחורה=\$20

כמות הסחורה=1,500 טון

זיכוי חשבון החברה=\$30,000

(550 - 570)

אם המחיר הממוצע בעוד 3 חודשים יעמוד על \$650 לטון,

יזוכה חשבון החברה בהפרש בין מחיר ה-Swap לבין מחיר סחורה ממוצע.

במקרה זה חשבון החברה יזוכה ב-\$150,000.

הפרש בין מחיר Swap לבין מחיר הסחורה=\$100

כמות הסחורה=1,500 טון

זיכוי חשבון החברה=\$150,000

(550 - 650)

הערה: ניתן גם לבצע עסקת Swap בולט

הגדרה לעסקת בולט :

- עסקת SWAP בולט הינה עסקת קיבוע שער עתידי במועד ובתנאים ידועים מראש, המאפשרת נטרול של חשיפות לעלויות /ירידות במחירי חומרי גלם .
- עסקת ה- SWAP יוצרת ודאות לגבי תזרים המזומנים העתידי הצפוי ללקוח.
- ההפסד או הרווח ללקוח מעסקה זו, בהשוואה למחירי השוק ביום פרעון העסקה , הינו בלתי מוגבל ואינו ידוע מראש.
- ניתן לבצע עסקה הפוכה בכל רגע נתון ולסגור את הפוזיציה ולקבע בכך רווח או הפסד.
- במועד ביצוע העסקה נקבעים : נכס הבסיס , היקף העסקה , כיוון העסקה (קניה /מכירה) טווח זמן העסקה , וכן מחיר העסקה שהוא שער SWAP להתחשבות עתידית .
- קיימת דרישה לבטחונות הנגזרת מהעסקה

הקטנת עלויות באמצעות עסקת צילינדר

מהי עסקת צילינדר (Risk Reversal)?

הינה עסקה המורכבת מרכישת אופציה ומכירת אופציה על אותו חומר גלם ולאותו תאריך פקיעה. העסקה מאפשרת ללקוח להוזיל את עלויות הגידור ובתמורה הלקוח לא יוכל ליהנות משינויים במחיר חומר הגלם לטובתו.

האסטרטגיה מספקת הגנה מלאה ליבואן מפני התחזקות מחיר חומר הגלם מעל שער הגנה עליון (Call Strike) במועד הפקיעה, עם זאת, היבואן יוכל ליהנות במועד הפקיעה מהיחלשות מחיר חומר הגלם עד לרמת שער המימוש התחתון (Put Strike).

לדוגמא:

חברת "פול גז" רוכשת סולר.

החברה התחייבה לרכוש 1,500 טון סולר בעוד 3 חודשים במחיר לא ידוע.

מחיר טון סולר היום עומד על \$500.

מחיר מכירה ללקוחות עומד על \$600 לטון סולר.

אם בעוד 3 חודשים מחיר הסולר יישאר

ללא שינוי הרווח הגולמי הצפוי לחברה הוא \$ 150,000 :

תקבול= \$ 900,000 (1,500 \$600 X)

תשלום לספקים= \$ 750,000 (\$500 * 1,500)

רווח גולמי = \$ 150,000

החשיפה

אבל... מה יקרה בעוד 3 חודשים אם שער חומר הגלם ישתנה?

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: \$450

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יגדל ל- \$ 225,000:

תקבול = \$ 900,000 - (\$ 1,500 X \$ 600)

תשלום לספקים = \$ 675,000 - (\$ 1,500 X \$ 450)

רווח גולמי = \$ 225,000

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: \$570

במקרה זה הרווח הגולמי של החברה יקטן ל- \$ 45,000:

תקבול = \$ 900,000 - (\$ 1,500 X \$ 600)

תשלום לספקים = \$ 855,000 - (\$ 1,500 X \$ 570)

רווח גולמי = \$ 45,000

אם שער השוק ביום פירעון העסקה עומד על: \$650

במקרה זה ההפסד הגולמי של החברה יעמוד על \$ 75,000:

תקבול = \$ 900,000 - (\$ 1,500 X \$ 600)

תשלום לספקים = \$ 975,000 - (\$ 1,500 X \$ 650)

הפסד גולמי = (\$ 75,000)

הגידור

ברכישת אופצית Call

תמורת פרמיה, החברה למעשה מבטיחה לעצמה את שער המימוש של אופצית ה-Call (לדוגמא, \$550 לטון סולר), אם מחיר חומר הגלם יעלה מעבר לשער זה ביום הפקיעה.

במקביל, החברה מוכרת אופצית Put (לדוגמא, \$450 לטון סולר) שמחייבת אותה לרכוש את חומר הגלם במחיר של \$450, אם מחיר חומר הגלם יהיה נמוך משער זה ביום הפקיעה.

עלות עסקת הגידור :

פרמיה שתשולם עבור רכישת Call

פרמיה שתתקבל עבור מכירת Put

עלות עסקת הגידור מופחתת עד אפסית

חברת "פול גז" רכשה אופצית Call במחיר \$

550 לטון סולר ומכרה אופצית Put במחיר \$450 לטון סולר לתקופה של 3 חודשים.

התוצאה

לתשומת לבכם:

מכירת אופצית ה-Put בשער מימוש נמוך יותר (לדוגמא, \$400) תקטין את הסיכוי למימושה, אך תגדיל את העלות הכוללת של עסקת הצילינדר.

כעבור 3 חודשים...

אם המחיר הממוצע בעוד 3 חודשים יעמוד על \$400 לטון,

יחויב חשבון החברה בהפרש בין מחיר האופציה לבין מחיר הסחורה בשוק.

במקרה זה חשבון החברה יחויב ב-\$75,000.

הפרש בין שער המימוש לבין מחיר הסחורה בשוק = $50\$ - (450 - 400)$

כמות הסחורה=1,500 טון

חייב חשבון החברה=(\$75,000)

אם המחיר הממוצע בעוד 3 חודשים יעמוד על \$570 לטון,

יזוכה חשבון החברה בהפרש בין מחיר שער המימוש לבין מחיר הסחורה בשוק.

במקרה זה חשבון החברה יזוכה ב-\$30,000.

הפרש בין שער המימוש לבין מחיר הסחורה בשוק= $20\$ - (570 - 550)$

כמות הסחורה=1,500 טון

זיכוי חשבון החברה=\$30,000

אם המחיר הממוצע בעוד 3 חודשים יעמוד על \$650 לטון,

יזוכה חשבון החברה בהפרש בין מחיר שער המימוש לבין מחיר הסחורה בשוק.

במקרה זה חשבון החברה יזוכה ב-\$150,000.

הפרש בין שער המימוש לבין מחיר הסחורה בשוק= $100\$ - (650 - 550)$

כמות הסחורה=1,500 טון

זיכוי חשבון החברה=\$150,000

גידור ללווה

מכשירים פיננסיים ללווה

במציאות תחרותית קיימת השפעה של שינויים כלכליים, כגון שינוי במדד וריבית, אשר עשויים להשפיע על רווחיות החברה. פעולות גידור אשראי (מדד וריבית) מהוות נדבך חשוב בהגנה על שווים של הנכסים הפיננסיים, תזרימי מזומנים ופעולות עסקיות של החברה.

חברה שנטלה הלוואה במטבע או במסלול ריבית שאינם תואמים את מקור ההכנסה מהפעילות העסקית. למשל, אם נטלתם הלוואה צמודה למדד או למטבע, ואינכם צפויים להכנסות כלשהן באותו מטבע, אתם חשופים לשינויים אפשריים בנכס ההצמדה (מדד או שער החליפין) חשיפות אלו יכולות להגדיל את יתרת ההלוואה שלכם.

באמצעות מכשירים פיננסיים שונים תוכלו לגדר את הסיכון, ולהימנע/להקטין את אי הוודאות כתוצאה משינוי במחיר ריבית ההלוואה.

אנו מזמינים אותך לפנות בנושא ישירות ליועץ ההשקעות שלך או באמצעות הבנקאי במרכז העסקים.