

Управление рисками: внедрение стратегии хеджирования с помощью реальных опционов

Заявка № 1313055

Основная проблема в любой предпринимательской деятельности — это риск. Его наличие приводит к потере капитала, банкротству и убыткам. Грамотное управление рисками позволяет их снизить, а это в свою очередь является ключевым аспектом успешного ведения бизнеса. Глобализация экономики мобилизует ресурсы и подталкивает малый и средний бизнес к расширению. Данный процесс сопряжен с рисками, которые необходимо определять заранее, чтобы минимизировать их. В рамках теории опционов были разработаны идеи и подходы, позволяющие реальному бизнесу управлять рисками.

Существуют контрактные реальные опционы. Они являются аналогом рыночного опциона, но основное отличие заключается в том, что контрактные реальные опционы необходимы только участникам сделки, носят индивидуальный характер и не обращаются на рынке.

Управление рисками в бизнесе, которое обеспечивает защиту от неблагоприятных изменений на рынке или позволяет использовать возможности благоприятной конъюнктуры, осуществляется через использование данных опционов. Эти контракты предполагают приобретение, осуществление или создание активов при определенных условиях, оговоренных в контракте, а также устанавливают определенные права, например право собственности на активы или право временного использования оборудования по условиям аренды, урегулированным контрактом.

Цель реальных опционов - минимизировать убытки при неблагоприятных событиях и получить прибыль при благоприятных. Этот инструмент важен при выходе на новые рынки, открытии совместных и дочерних предприятий. Реальные опционы выгодны сторонам контракта и при международных инвестициях. Один из видов реального опциона – это внутренний(встроенный) опцион, который не подразумевает наличие контрагента и заключение контракта. Менеджер компании сам определяет условия по развитию в будущем и всевозможные исходы, с которыми компания может столкнуться.

Если речь идет об управлении риском при реализации некоторых инвестиционных проектов, то в процессе их исполнения могут возникать следующие ситуации:

- необходимо прекратить проект, поскольку его исполнение становится совершенно невыгодным для инвестора;
- в настоящее время исполнение проекта невыгодно, но в перспективе можно ожидать улучшения рыночной ситуации;
- рыночная конъюнктура улучшается, целесообразно развитие производства и увеличение объемов выпускаемой продукции;
- развитие производства может быть связано с выполнением определенных условий внешними контрагентами;
- на базе существующего производства возможно развитие нового производства и др.

[1]

Первая ситуация может стать невыгодной из-за кризисов или изменений на рынке, что приведет к нехватке продаж для покрытия издержек. Участникам следует дожидаться условий контракта для продажи прав на проект.

Во второй ситуации своп прекращает отношения временно до возврата рынка к нормальному состоянию. Компании выигрывают, избегая потерь от финансирования невыгодного проекта.

В третьем варианте увеличение поставок или продаж возможно при благоприятной конъюнктуре рынка, увеличивая объемы производства и продаж. Возможно и расширение прав на продажу определенных товаров.

Четвертое условие может быть указано в контракте, если стороны договорятся о том, что в дальнейшем при исполнении проекта какие-то части работ или продаж переходят под ответственность другой стороны.

Последний в списке — это опцион, который может в своем условии нести дополнительное финансирование, то есть, если у одной из сторон получится создать опытный образец, ей потребуются еще денежные средства, тогда своп и будет принят к исполнению.

Одним из преимуществ реальных опционов в управлении рисками является возможность использования без прямого воздействия на бизнес и без дополнительных инвестиций. Однако основная проблема заключается в необходимости наличия заинтересованного контрагента, что затрудняет их использование. Мировой опыт показывает, что контрактные реальные опционы практически не используются, в отличие от встроенных или внутренних опционов, которые более распространены.

В рамках исследования были проанализированы следующие источники: отчеты публичной компании и ее опыт хеджирования, специальная литература. Полученная информация может быть использована для дальнейшего построения стратегии, которая будет способствовать хеджированию. Изучение всех особенностей данного процесса позволит разработать единый алгоритм для всех компаний, который дает возможность ввести в структуру организации новый отдел, занимающийся непосредственно данными операциями, не отвлекаясь на другие задачи.

Важно открыть отдельное подразделение, которое будет обособленно вести свою деятельность, самостоятельно нести ответственность и иметь свой бюджет на операции, который может изменяться ввиду острой необходимости. Эффективное применение стратегии хеджирования требует не только разработки плана, но и его регулярного обновления и адаптации.

Так как с 2022 года отчетность может не публиковаться, для применения данной стратегии необходимо тесное сотрудничество с компанией, потому что без данных компании стратегия труднореализуема

Источники и литература

- 1) 1. Воронцовский, А. В. Управление рисками: учебник и практикум для вузов / А. В. Воронцовский. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 485 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12206-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536576> (дата обращения: 28.02.2024).
- 2) 2. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10194-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517599> (дата обращения: 28.02.2024).
- 3) 3. Отчетность компании «ЛУКОЙЛ». Текст: электронный. URL: <https://lukoil.ru/> (дата обращения: 28.02.2024).