

Хеджирование как базовый способ минимизации ценовых рисков в инвестиционной деятельности

Куценко А.А., ФГБОУ ВО Кубанский Государственный Университет,
Краснодар, Россия.

Аннотация. В статье анализируется метод хеджирования как способ защиты сделок. На примерах экономической деятельности раскрывается специфика его применения.

Ключевые слова: хеджирование, хеджер, опцион, фьючерс, риск, инвестиционная деятельность.

С развитием рыночных отношений в России предприниматели стали искать всевозможные способы компенсации вероятных потерь от наступления финансовых рисков. Методология управления инвестиционной деятельностью показывает, что одним из самых надежных способов страхования рисков является *хеджирование*.

Обратимся к лингвистической сущности понятия. Слово «*hedge*» перешло в словарный запас русского языка из Англии, в прямом переводе оно означает «забор», «ограждение». В качестве глагола «*to hedge*» оно используется в значении «защищаться», то есть прилагать усилия для уменьшения вероятных потерь или же для их полного избегания. Применительно к экономической деятельности хеджирование рассматривается как договоренность между покупателем и продавцом о том, что условия сделки не изменятся в будущем, что товар будет продан по фиксированной цене, причем эта продажа будет осуществлена вне зависимости от влияния внешних экономических факторов. Данная сделка позволяет застраховать риски от возможного колебания курсов на валютном рынке и, следовательно, от скачка рыночной цены товара. Участники такой запланированной договоренности называются *хеджерами*. [1; 35]. Иными словами, хеджирование – это способ страхования активов от неблагоприятных

рыночных трендов, при котором осуществляется покупка возможности продажи активов в будущем, и в данном случае условия сделки обговариваются заранее.

Раскроем сущность хеджирования на примере экономической деятельности в сельском хозяйстве. В любой стране цена на сельхозпродукцию во многом зависит от внешних факторов: от погодных условий и качества урожая. В связи с этим, во время посевной кампании достаточно проблематично предположить, что произойдет с ценой осенью. В случае благоприятных погодных условий она не будет слишком высокой, так как зерновых окажется много. Если же наступит засуха или слишком часто будут идти дожди, то часть урожая может погибнуть, следовательно, стоимость вырастет многократно. В данной ситуации, чтобы не зависеть от изменения погоды, партнерам логично заключить договор, зафиксировав конкретную цену. Подписав такое соглашение, они будут отталкиваться не от того, какая цена наблюдается на рынке в настоящий момент, а от цены, прописанной в договоре. Получается, что фермер продаст, а клиент купит урожай по фиксированной цене, вне зависимости от ее изменения из-за погодных условий. В итоге возможны три варианта: если цена урожая на рынке дороже указанной в договоре, производитель в некоторой степени теряет выгоду; если рыночная цена меньше зафиксированной на бумаге, это не совсем выгодно для покупателя, так как возникает необходимость дополнительных затрат; если же цена находится на одном уровне, это является благом и для продавца, и для покупателя. Таким образом, хеджирование – это пример того, как можно с выгодой реализовать свои активы даже до их появления.

Тем не менее, следует отметить, что для хеджирования получение максимального дополнительного дохода не является основной целью. Приоритетная задача здесь – минимизация рисков. Большое количество компаний сознательно отказывается от шанса в короткие сроки увеличить свой капитал, так как хеджеры понимают, что лучше лишиться сверхприбыли, чем потерять все.

Итак, одним из основных плюсов хеджирования является возможность застраховать себя от возможных потерь к моменту изменения цены на

определенный товар. Также, оно значительно снижает затраты на финансирование торговли реальными товарами. Наконец, хеджирование гарантирует повышение гибкости и эффективности коммерческих операций, и что является особенно важным, ликвидирует фактор неопределенности. Прогнозируемость и информационная прозрачность возрастает в разы, и это существенно снижает риски.

Однако при всех преимуществах хеджирования не следует забывать о том, что оно приводит и к лишним расходам на открытие и выполнение обязательств по сделкам. Кроме того, в данном случае количество сделок увеличивается, а их структура усложняется. Заметим, что существуют ситуации, при которых хеджирование не окажет необходимой защиты, а даже приведет к убыткам. Это возможно, когда происходят изменения в законодательстве в отношении налоговой и экономической политики (акцизы, сборы, заградительные пошлины).

Как мы видим, хеджирование характеризуется как достаточно неоднозначное явление, поэтому прежде чем обращаться к данному способу снижения рисков, нужно учесть следующие моменты:

- разработку эффективной стратегии хеджирования;
- достоверную оценку вероятности и величины собственных рисков;
- определение подходящей торговой площадки;
- сопоставление данных с дополнительными затратами на хедж.

Что касается финансового актива, то при хеджировании им является сам специальный срочный контракт. Хеджирующий контракт может быть предметом купли/продажи. Страхуемым базовым активом выступает любой актив, который уже имеется в вашем портфеле, либо же он планируется к приобретению. Это могут быть потребительские товары и имущество, ценные бумаги (хеджирование на фондовом рынке), денежные средства (хеджирование на валютном рынке), сырьевые товары и энергоносители (нефть), кредитные ставки, драгоценные металлы. Текущий рынок, дающий вам возможность реализовать или приобрести

актив сегодня, называется *спотовым*. Хеджирующие контракты формируют будущий или *срочный рынок*. [1; 120].

Если рассматривать участников хеджирующего контракта, следует обратить внимание на тот факт, что контрагентом может выступать не только ваш постоянный деловой партнер, но и альтернативный хеджер, то есть продавец или покупатель вашего базового актива, который тоже страхует свои риски, только в противоположном направлении. Также к контрагентам относятся финансовых спекулянтов. Они используют хеджирование именно в целях получения сверхдоходов, сознательно идут на риск и рассчитывают на то, что изменения на рынке будут происходить по запланированному сценарию. Для финансовых спекулянтов самым высокодоходным, но в то же время рискованным типом финансовых вложений являются производные инструменты – *опционы* и *фьючерсы*.

Дадим толкование указанным инструментам хеджирования. Опцион – финансовый инструмент, который позволяет зафиксировать свое право на покупку или продажу определенного актива в будущем по заранее фиксированной цене [2; 57]. Фьючерс – финансовый инструмент, который позволяет зафиксировать обязательства по покупке или продаже того или иного актива в будущем по оговоренной стоимости. Опционы и фьючерсы можно применять как вместе, так и по отдельности. В большинстве случаев их комбинируют для конкретной ситуации в индивидуальном порядке. Число комбинаций при этом достаточно велико [2; 63].

Поясним с помощью примеров, как работают данные финансовые инструменты. Предположим, что инвестор собирается купить акции компании, рассчитывая на их рост в скором времени. Тем не менее, существует вероятность падения цены. В связи с этим инвестор хеджирует свои риски, приобретая опцион на продажу акций по цене покупки на весь запланированный инвестиционный промежуток времени. В таком случае возможны два варианта: подорожание акций

(инвестор не воспользуется правом) и упадок стоимости (здесь опцион поможет продать ценные бумаги без потерь).

Рассмотрим ситуацию, при которой покупатель заинтересован в покупке зерна из урожая, который еще не вырос. Чтобы застраховаться от рисков, он заключает фьючерсный контракт с поставщиком, в котором фиксируется будущая цена сделки. Одновременно покупатель хеджирует свои риски, и желает застраховаться от покупки зерна по завышенной цене (в случае с избыточной урожайностью). Покупатель приобретает опцион на продажу партии зерна по такой же цене. Если к моменту сделки рыночные цены на зерно окажутся выше цены фьючерса – покупатель прилично заработает. Если же цены упадут – он исполнит обязательство по фьючерсу (купит партию), но тут же по праву опциона продаст партию по той самой цене, по которой он ее приобрел, при этом ничего не теряя. [3; 55].

В заключении акцентируем внимание на экономической сущности хеджирования. Она состоит в частичной или полной оптимизации рисков в ущерб доходности. Иными словами, хеджер осознанно отказывается от возможных дополнительных доходов в обмен на защиту. И именно фактор защиты делает данный метод снижения рисков одним из базовых в инвестиционной деятельности.

Список используемых источников

1. Архипов, А. П. Страхование. Современный курс: учебник / А. П. Архипов, В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 416 с.
2. Галанов, В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: учебник / В. А. Галанов. – Москва: Финансы и статистика, 2002. – 464 с.
3. Кабаков, Я. Хеджирование рисков предприятий с использованием инструментов срочного товарного рынка. / Я. Кабаков // Рынок ценных бумаг. 2009. – № 13. – С. 54–56.