Реферат

«Управление рисками»

1. **Понятие и виды риска**

Деятельность организации всегда связана с определенным риском, т.е. потенциально существующей опасностью потери ресурсов или не дополучения доходов по сравнению с запланированным уровнем или с иной альтернативой. Но предприниматели идут на риск, так как его оборотной стороной является возможность получения дополнительного дохода.

Риск можно рассматривать двояко. С одной стороны, это событие, которое может произойти или не произойти, вследствие чего возможен отрицательный, нулевой или положительный результат (технический, социальный, экономический и пр.). С другой стороны, риск – это субъективная оценка такого результата и обусловленных им дохода или потерь.

Источником риска является неопределенность хозяйственной ситуации, возникающая из-за множества переменных факторов и случайностей, неполноты информации о хозяйственных процессах, а также особенностей личности предпринимателей. Иными словами, риск имеет объективное и субъективное происхождение.

Выделяют следующие функции риска:

1. инновационная. Рисковое решение может вести к более эффективному производству;
2. регулирующая. Способность рисковать является залогом успеха организации, хотя риск может оказать на нее и дестабилизирующее влияние;
3. защитная. Риск – естественное состояние и требует от менеджера и предпринимателя воспитывать терпимость к не удачам;
4. аналитическая. Политика риска предполагает необходимость выбора, а следовательно, изучения и прогнозирования ситуации, составления планов.

Рассмотрим классификацию рисков.

С точки зрения *источника возникновения* риски подразделяются на внутренние и внешние.

Внешние риски связаны с окружением организации. Они могут быть макроэкономическими и микроэкономическими. На те и другие влияют два рода факторов:

1) прямого воздействия – законодательное регулирование, произвол властей, налоговая система, взаимоотношения с партнерами, конкуренция, коррупция и рэкет;

2) косвенного воздействия – политическая и экономическая обстановка в стране, экономическое положение отрасли, стихийные бедствия, международные события.

Внутренние риски связаны с особенностями самой организации. Основным видом внутреннего риска считается кадровый, обусловленный практической невозможностью предсказать поведение людей в тех или иных ситуациях.

По степени опасности для предприятия выделяют допустимый риск (угроза потери прибыли), критический риск (возможность несения текущих убытков); катастрофический риск (банкротство).

С точки зрения целесообразности можно говорить об оправданном и неоправданном риске. Границы между ними в различных сферах деятельности неодинаковы.

По возможности избежать потери риски могут быть преодолимыми и непреодолимыми. Непреодолимые риски бывают страхуемыми и не страхуемыми. Риск можно частично переложить на других, но полностью избежать его нельзя.

По причинам возникновения выделяют:

* политические риски (национализация, введение экономических ограничений, войны, конфликты, беспорядки). Они могут быть национальными, региональными и международными;
* технические риски (получение отрицательных результатов, не достижение поставленных целей, побочные явления, сбои, поломки).

По мнению экспертов, можно дать следующую оценку технических рисков: риск пожара – 0,08, взрыва – 0,13, молнии – 0,06, самовозгорания – 0,013, бури – 0,013, наводнения – 0,02, падения самолета – 0,006;

* производственные риски (снижение объемов выпуска, простои, брак; рост затрат, преждевременный износ оборудования). Основными рисками в производственном предпринимательстве являются: риск не востребованности продукции, неисполнения контракта, усиления конкуренции и ухудшения конъюнктуры, возникновения непредвиденных обстоятельств и затрат, потери капитала;
* предпринимательский риск – неспособность поддерживать уровень доходов на вложенный капитал. В России предпринимательский риск весьма высок.

Причины этого следующие:

* необязательность, безответственность партнеров,
* негибкость и изменчивость законодательных актов,
* высокая инфляция и финансовая нестабильность,
* отсутствие персональной ответственности,
* зависимость предпринимателей от криминального мира,
* бюрократизация,
* неустойчивое налоговое законодательство;
  + отраслевой риск – риск изменения экономического состояния отрасли; определяется уровнем ценовой и неценовой конкуренции, легкостью или сложностью вхождения в нее, окружением;
  + естественные риски (экологический, риск стихийных бедствий);
  + коммерческие риски (невозможность реализовать продукцию или снижение объемов реализации, рост цен, падение спроса, потери качества);
  + инфляционный (повышение, цен, снижение покупательной способности денег);
  + инновационный (неудачи в освоении новых рынков, продукции, технологий);
  + валютный риск – включает экономический риск (изменение стоимости активов; снижение выручки и увеличение расходов в связи с неблагоприятными изменениями курсов). Он в основном обусловлен тем, что расходы и доходы имеют место в разных валютах. Прямой экономический риск состоит в угрозе изменения прибыльности по будущим операциям. Источниками прямого риска являются уже заключенные контракты, необходимость оплачивать зарубежные расходы и т.п. Косвенный риск – это риск неконкурентоспособности по сравнению с иностранными производителями. Кроме экономического, разновидностями валютного риска являются: риск перевода и риск сделок (влияние валютного курса на выгодность сделок из-за неопределенности стоимости национальной валюты в будущем). Валютный риск подразделяется на экспортный и импортный;
  + инвестиционный риск – это риск потери инвестируемого капитала и ожидаемого дохода, его снижения.

Приведем в качестве примера экспертные оценки инвестиционных рисков в России по 10-балльной шкале: экспроприации – 3; национализация – 0; политической нестабильности – 9; вмешательства государства – 10; негативных настроений против частного сектора – 7; нестабильности рынка труда – 2; организованной преступности – 10; неконвертируемости национальной валюты – 8; регулирования цен – 3; неблагоприятных тенденций в развитии экономики – 10; возникновения задолженности – 10; высокой инфляции – 10; неправильного выбора объекта инвестирования – 5–6; изменения процентных ставок – 9–10; неполадок в компьютерной сети – 5–10; выбора неподходящего времени – 6–8; законодательных изменений – 6–10. В результате общий риск на все вложения составит 7–10, в то время как в США риски оцениваются 1–3,7;

* кредитный риск. Он возникает из-за невыполнения обязательств вследствие недобросовестности, некомпетентности, неблагоприятной общей конъюнктуры. Виды кредитных рисков – торговый и банковский (неуплата долга; неплатежеспособность). Причины кредитных рисков – спад в отраслях, спад спроса на продукцию, невыполнение договоров, форс-мажор. Он может быть деловым, обусловленным недостатком деловых способностей предпринимателей; моральным – зависящим от их личных качеств; имущественным, вызванным отсутствием у заемщика собственных активов;
* процентный риск. К нему относятся: риск изменения общего уровня ставки %; ставок по отдельным видам кредита. На процентный риск влияют темпы экономического роста, инфляция, государственный долг, политика правительства.

Виды рисков с 1-го по 9-й называются чистыми. Их возникновение связано с объективными обстоятельствами, не зависящими от принятых управленческих решений. В результате возникают потери не только для фирмы, но и для общества.

Валютный, кредитный, процентный и инвестиционный виды риска объединяются в категорию финансовых рисков и в большинстве случаев носят спекулятивный характер. Он, как правило, влечет за собой потери только для фирм, а для общества может быть и выигрыш.

Нужно иметь в виду, что общий риск по всем позициям может быть больше суммы частных.

Количественно абсолютная величина риска является субъективной оценкой ожидаемых потерь. Она определяется как произведение ожидаемого ущерба на его вероятность.

Риск может быть выражен в относительных показателях, например, путем соотнесения величины потерь с объемом производства (продаж) или собственных средств.

В настоящее время можно говорить о следующих градациях степени риска (вероятности наступления потерь):

* до 0,1 – минимальный риск; 0,1–0,3 – малый; 0,3–0,4 – средний. Все это – нормальный, разумный, допустимый риск, когда вероятные потери не превышают прибыли;
* 0,4–0,5 – высокий риск; 0,6–0,8 – критический риск (потеря полной выручки);
* 0,8–1,0 – катастрофический риск (потеря капитала).

Рассмотрим некоторые примеры хозяйственной практики, характеризующие ту или иную степень риска. Так, что касается текущих активов, минимальным риском обладают деньги в кассе и на расчетном счете; к активам, связанным с малым риском, относятся готовая продукция, сырье, материалы; средне рисковыми активами являются ценные бумаги; активы высокого риска – дебиторская задолженность предприятий, находящихся в тяжелом финансовом положении, запасы готовой продукции, выходящей из употребления, связанные запаси сырья и материалов.

1. **Общие подходы к управлению риском**

В связи с тем, что хозяйственная деятельность подвержена менеджеру необходимо заниматься его управлением. В широком смысле слова термин «управление риском» означает определениевероятности его наступления, проведение необходимых предупредительных мероприятий или направленных на егокомпенсацию.

Необходимо иметь в виду, что полностью риска избежать нельзя, но в той или иной степени ослабить и сделать управляемым можно. **Управление рисками – это деятельность, направленная на смягчение влияния рынка на конечные результаты: защиту от них, их предупреждение, сокращение неблагоприятных последствий.** В процессе управления риском также решается вопрос о том, входить или не входить в соответствующую ситуацию.

Главная цель управления риском состоит в обеспечении в худшем случае бесприбыльности работы фирмы. Основой для этого является балансировка его величины и потенциальной выгоды с помощью сопоставления положительных и отрицательных финансовых последствий принимаемых решений. Следует обратить внимание, что для управления риском важно знать, какие именно виды рисков нужно учитывать; какими способами можно ими управлять; какой объем риска можно взять на себя. Выделяют следующие основные способы уменьшения рисков.

* 1. Рациональный подход к ведению хозяйственных дел с опорой на научный анализ (например, тщательное изучение партнера, его личности, финансового положения и пр.). При опасности несоблюдения обязательств партнерами можно составить протокол о намерениях, куда можно вносить изменения; указание на материальную ответственность за отказ от подписания контракта; вступление контракта в силу с момента согласования, а не подписания; включение штрафных санкций, неустоек, указание на то, что форс-мажор не освобождает от ответственности, предоплата, передача права собственности после полной оплаты, залог, факторинг. Другими способами являются: бизнес-планирование, тщательный подбор кадров, организация коммерческой тайны.
  2. Отказ от деятельности, связанной с риском. Но это может быть невыгодно, а порой и невозможно. Поэтому риск приходится на себя; в одном случае как неизбежный, в другом – как выгодный (как правило, наибольших успехов добиваются те, кто идут на риск).
  3. Компенсация рисков. Нужно иметь в виду, что иногда отказ от деятельности невыгоден, может вызвать другие риски, а подчас и невозможен. Поэтому риск приходится брать на себя. Чтобы ослабить негативное влияние риска, создается страховой резерв, определяемый как усредненная величина потерь за три года с поправкой на инфляцию. Но эти средства исключены из оборота, следовательно, не приносят прибыли.
  4. Страховой резерв предназначен для покрытия запланированных рисков. Незапланированные риски компенсируются из любых других доступных источников.

Разделение (сегрегация) рисков осуществляется путем разделения активов. Это увеличивает число событий, которые нужно контролировать. Активы можно делить физически и юридически. Методом разделения рисков являются, например, диверсификация инвестиций и формирование их сбалансированного портфеля (например, использование 12 адресов при инвестировании; 8–12 видов ценных бумаг; задействование 2–4 поставщиков; разделение груза минимум на 2 партии; сбыт на нескольких сегментах рынка; хранение ценностей в разных местах). Но таким способом можно снизить не любой риск.

Объединение рисков происходит путем их деления между несколькими субъектами.

Передача (трансферт) рисков достигается с помощью условий, заложенных в договоры (строительства, аренды, хранения, поручительства, факторинга), биржевых сделок (опцион, фьючерс), страхования в соответствующих организациях. Последнее возможно там, где выделяется статистическая закономерность их возникновения (имущественные, кредитные, политические, коммерческие). Риск можно частично переложить на других, но полностью избежать его нельзя.

**3. Финансовые риски**

Проблема риска тесно связана с финансовой устойчивостью организации, которая позволяет ей свободно маневрировать денежными средствами для обеспечения всех платежей и расширения производства. В то же время финансовая устойчивость должна быть оптимальной, так как избыточная омертвляет средства и препятствует развитию.

Финансовая устойчивость фирмы является главным компонентом ее общей устойчивости. Последняя может быть внутренней и внешней. Внутренняя обусловлена таким состоянием я динамикой материально-вещественных и стоимостных активов, которые надежно обеспечивают высокий результат работы. Внешняя же устойчивость определяется стабильностью экономической среды.

В финансовом аспекте общая устойчивость гарантируется высокой прибыльностью работы предприятия, сообщающей ему необходимый запас прочности.

Общее финансовое положение организации практически невозможно выразить каким-то одним показателем. Это удается сделать с помощью нескольких групп показателей, в основе которых лежат данные бухгалтерской отчетности, и прежде всего отчетного баланса.

Сначала можно определять общее направление изменения баланса за истекший период. Его увеличение в целом считается положительным, а уменьшение – отрицательным признаком. Динамику баланса целесообразно сравнивать с изменением производства, реализации, прибыли. Их рост более высокими темпами свидетельствует об улучшении финансового положения фирмы, и наоборот.

Важной характеристикой положения организации считается ее финансовая ликвидность, т.е. способность покрытия обязательств имеющимися активами.

Наиболее ликвидные активы – это денежные средства и вложения в краткосрочные бумаги. Они должны превышать по своей величине наиболее срочные обязательства, представленные кредиторской задолженностью.

Быстрореализуемые активы, например дебиторская задолженность, должны быть больше краткосрочных кредитов; медленно-реализуемые активы – больше долгосрочных и среднесрочных; труднореализуемые активы – больше постоянных пассивов.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости организации считается излишек источников средств для формирования запасов и затрат как в целом, так и по отдельным элементам баланса.

Внешним проявлением финансовой устойчивости организации является ее платежеспособность, предполагающая, что денежные средства, краткосрочные вложения и активные расчеты покрывают краткосрочную задолженность.

Платежеспособность выражается в целом ряде показателей (коэффициентов), важнейшими среди которых являются: коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный и общий коэффициенты покрытия. Первый представляет собой отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочных обязательств. Второй получается в результате деления совокупной суммы денежных средств краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности на ту же сумму краткосрочных обязательств. Третий есть отношение к сумме краткосрочных обязательств совокупной величины запасов и затрат (без расходов будущих периодов) и денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, а также дебиторской задолженности.

Для всех этих коэффициентов существуют предельные значения, превышение которых свидетельствует о неблагополучном финансовом положении фирмы и наличии опасности банкротства.

Считается, что последнее достаточно точно можно предсказать с помощью формулы Альтмана, связывающей величину активов, пассивов, оборотного капитала, нераспределенных прибылей, доходов от основной деятельности, объема продаж, рыночной стоимости обычных и привилегированных акций.

Фирма, находящаяся в состоянии банкротства, подлежит реструктуризации или ликвидации. Реструктуризация может заключаться в выделении и концентрации жизнеспособных производств путем закрытия или объединения подразделений, изменения хозяйственных связей, финансового оздоровления, реорганизации.

**4.** **Страхование рисков**

Для менеджеров важно не только оценить действительную величину риска, которому подвергается организация, но и при невозможности его предотвращения обеспечить хотя бы частичное возмещение убытков. Одним из способов этого является страхование.

**Страхование – это система мер по защите интересов физических и юридических лиц за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов.** Эти фонды находятся в распоряжении страховщика, который принимает на себя обязанность при возникновении страхового случая возместить застраховавшемуся лицу полностью или частичноего ущерб, т.е. стоимость уничтоженного или утраченного имущества, определяемую на основе оценки.

Сумма, выплачиваемая в покрытие страхового случая, получила звание *страховое возмещение.* Оно может быть меньше риска, т.е. фактических убытков, затрат по их предупреждению или возмещению.

Стоимость риска состоит из трех элементов.

* 1. Стоимость контроля за ним, которая определяется затратами на проведение предупредительных мероприятий, обеспечивающих безопасность организации. Хорошо налаженная система безопасности позволяет получать скидки при внесении страховых платежей (взносов, премий).
  2. Речь идет о стоимости риска, остающегося на ответственности организации. В этом случае страховщик ответственности не несет, и убытки покрывает сам страхователь. Но для того чтобы получить большие взносы, страховщики обычно переоценивают величину рисков.
  3. Учитываются затраты, связанные с передачей риска на страхование, – расходы по оформлению сделки, контролю и т.п.

Страхование оказывает благоприятное воздействие на предпринимательскую деятельность, ибо страхователь получает уверенность, что при наступлении ущерба получит необходимую компенсацию. Это позволяет более активно действовать на рынке и развивать свой бизнес.

Различают следующие виды страхования в бизнесе:

личное страхование, например, страхование работников предприятий с особо опасными условиями труда;

имущественное страхование. Его объектами являются товарно-материальные ценности и имущественные интересы страхователей;

страхование экономических рисков. Оно позволяет оградить собственность от потенциальных опасностей природного и производственного характера;

страхование гражданской ответственности. Оно помогает лицу, виновному в причинении кому-то ущерба, возместить его.

По установленному порядку можно застраховать свое имущество в целом по балансовой стоимости или выборочно какую-то его долю (например, целиком предприятие, отдельные агрегаты и т.п.). При страховании по балансовой стоимости компенсируется действительный ущерб в сумме, не превышающей восстановительной стоимости, на день гибели или повреждения имущества без учета инфляции. Приобретенные товарно-материальные ценности и готовая продукция страхуются по фактической стоимости.

Имущество в соответствии с договором может быть застраховано по системе пропорциональной ответственности, т.е. величина страхового возмещения покрывает только часть ущерба.

При страховании по системе первого риска страховое возмещение производится в размере ущерба, если тот не превышает страховую сумму (первый риск). В противном случае (второй риск) величина превышения не возмещается.

При оформлении договоров страхования имущества страхователь обязан обеспечить страховщику возможность произвести осмотр объектов, своевременно сообщать об изменении их состояния или о заключении параллельных договоров с другими фирмами, когда возмещение, получаемое от всех страховщиков, не может превышать страховой стоимости.

При определении размеров ущерба имуществу, который при необходимости может осуществляться с помощью экспертов, различают его полную гибель, пропажу или уничтожение и частичное повреждение.

В обоих случаях в *прямых затратах* на восстановление имущества учитывают стоимость материалов и запасных частей для ремонта, оплату труда рабочих. Также определяются компенсируемые и дополнительные затраты.

*Компенсируемыми* считаются затраты, связанные со спасением имущества или предотвращением еще большего ущерба, а также с приведением поврежденного имущества в порядок. *Дополнительные* – это затраты, вызванные срочностью проведения работ, необходимостью одновременно с восстановлением модернизации. Данные затраты не возмещаются, если это не предусмотрено специальным договором.

Личное участие страхователя в покрытии ущерба выражается через франшизу, т.е. определенную часть ущерба, не подлежащую возмещению страховщиком. Франшиза может быть условной и безусловной. При условной – страховщик освобождается от ответственности за ущерб, если его размер не превышает величину франшизы. Остальная часть ущерба возмещается полностью. При безусловной – размер ответственности страховщика определяется величиной ущерба за вычетом франшизы. Иными словами, в любом случае франшиза остается страховщику.

Рассмотрим основные направления страхования, о которых необходимо иметь представление менеджеру.

1. Страхование на случай потери прибыли и возникновения убытков вследствие остановки производственного процесса, вызванной стихийными бедствиями, авариями и другими аналогичными причинами, или сокращения его объема. При этом страховщики не несут ответственности за остановки производства вследствие военных действий, гражданских волнений, не соблюдения техники безопасности, а также, если потери были незначительными. Ставки страховых платежей рассчитываются индивидуально для каждого клиента и в среднем оказываются вдвое выше, чем при страховании имущества.
2. Страхование за вред, причиненный окружающей среде в результате загрязнения, вызванного хозяйственной деятельностью предприятия. Его цель – помочь справиться с финансовыми трудностями, когда нужно, например, выплачивать штрафы или компенсации пострадавшим. Страховое возмещение выплачивается в данном случае, если загрязнение произошло в результате внезапного несчастного случая, притом, что все правила техники безопасности соблюдались надлежащим образом.
3. Страхование кредитных рисков, связанных с не возвратом кредита, имеет два направления. Во-первых, финансовый риск страхует кредитор; во-вторых, заемщик на случай невозможности своевременно расплатиться по долгам.
4. Страхование технических рисков, связанных с проведением строительно-монтажных работ, новой техники, технологии и т.п. Убытки подлежат возмещению, если они возникли вследствие случайной ошибки или непреднамеренных действий лиц, имевших необходимую подготовку для соответствующей работы.
5. Страхование рыночных рисков. Страхователям возмещаются потери, возникшие вследствие неблагоприятного и непредсказуемого изменения конъюнктуры рынка, а также других условий осуществления предпринимательской деятельности.

Это позволяет возместить возможный ущерб, если застрахованные рыночные операции в течение установленного времени не приносят нужного результата.

**5.** **Хеджирование как инструмент управления рискам**

**Хеджирование – это специфический способ страхования цены реальных и финансовых активов (валюты, ценных бумаг) от риска нежелательного падения для производителя или нежелательного повышения для потребителя.** В результате лицо, осуществляющее его, имеет возможность избежать экономических потерь, а при благоприятном стечении обстоятельств рассчитывать даже на определенную прибыль.

Идея хеджирования основывается на том, что люди, в силу того, что они обладают разными знаниями, опытом, информацией о положении дел, наконец, чутьем, интуицией, темпераментом и т., п. по-разному оценивают ситуацию и перспективы ее развития. Поэтому они неодинаково подходят к определению будущей цены актива. Орудием хеджирования являются фьючерсная и опционная сделки.

*Фьючерсная сделка* предполагает, что одна сторона обязуется в установленный срок поставить определенное количество биржевых активов по оговоренной цене, а другая – принять и оплатить их. Фьючерсный контракт не может быть расторгнут, и чтобы его аннулировать, нужно заключить встречную сделку. Механизм контракта предполагает внесение залога (депозита), который при осуществлении сделки возвращается.

Рассмотрим, как осуществляются такого рода сделки. Различается хеджирование продажей и хеджирование покупкой. Хеджирование продажей (короткое) предполагает заключение продавцом фьючерсного контракта, предусматривающего фиксацию цены в целях страхования от снижения цены в будущем.

Предположим, что заключается контракт на поставку через полгода биржевого актива по цене 1400 руб. за единицу при текущей рыночной цене 1250 руб. за единицу. Здесь возможны следующие варианты.

1. Текущая рыночная цена снижается с 1250 до 1200 руб., а на бирже с 1400 до 1350 руб. В этом случае при продаже актива на рынке возникает убыток 50 руб. Одновременно за 1350 руб. выкупается фьючерсный контракт, за который партнер по биржевой сделке уплатил 1400 руб. Таким образом, убыток в одном случае был компенсирован прибылью в другом.
2. Цена на наличном рынке возрастает с 1250 до 1350 руб. за актив, а на фьючерсном с 1400 до 1500. В этом случае имела место упущенная выгода в 100 руб., но цель страхования цены достигнута. При дальнейшем росте цены величина упущенной выгоды возрастает, но удается удержать уровень цены, на который изначально ориентировался продавец.

При сближении рыночной и контрактной цен хеджирование теряет смысл, ибо выгоды от него могут оказаться меньше, чем комиссионные, которые приходится уплачивать по каждой сделке.

Предположим далее, что заключен контракт на покупку товара (длинное хеджирование) на тех же условиях. Для покупателя в любом случае переплата из-за роста цены при приобретении товара на наличном рынке будет перекрыта равновеликим выигрышем от продажи контракта на фьючерсной бирже.

1. Пусть текущая цена возрастает до 1350 руб. за актив, а фьючерсная – до 1500 руб. за актив. Тогда при покупке товара на наличном рынке будет иметь место убыток в 100 руб., а при продаже фьючерсного контракта – прибыль в 100 руб.
2. Пусть текущая цена падает до 1200 руб. Тогда при покупке на наличном рынке будет иметь место выигрыш в 50 руб., но при продаже контракта возникнут потери в 50 руб., составляющие упущенную выгоду, величина которой будет увеличиваться с падением цены. Тем не менее, задача страхования планируемой цены покупки достигается.

На самом деле в реальной жизни все обстоит сложнее, ибо приходится учитывать изменение базиса, т.е. разницы между наличной и фьючерсной ценой товара, скорость движения, которых не одинакова.

Страховать реальные сделки можно также путем покупки *опциона.* Он представляет собой контракт, по условиям которого продавец за определенную не возвращаемую плату, называемую премией, предоставляет покупателю право совершить в оговоренные сроки с определенной ценой исполнения сделку или отказаться от нее.

Величина премии зависит от соотношения спроса и предложения на рынке опционов, процентных ставок по краткосрочным депозитам (при их увеличении премия снижается, ибо полученные деньги можно положить в банк под более высокие, чем прежде, проценты), динамики цен на реальные активы (чем больше их колебание, тем выше премия, поскольку в этих условиях реализация актива чаще всего бывает выгодна); от срока исполнения опциона (при его приближении премия снижается, ибо колебания цены менее вероятны).

Возможность рисковать только премией делает опцион похожим на страховой полис.

По технике исполнения выделяют три вида опционов:

1) на право купить актив или фьючерсный контракт по определенной цене;

2) на право их продать;

3) на право выбрать одну из двух сделок.

Продажа опциона на продажу актива получила название «короткий пут», продажа опциона на покупку – «короткий колл», покупка опциона на покупку актива – «длинный колл», а покупка опциона на продажу актива – «длинный пут».

Рассмотрим механизм осуществления опционных стратегий. Предположим, что существует некий актив с рыночной ценой 50 тыс. руб. На него может быть приобретен опцион с премией 10 тыс. руб. Здесь возможны следующие случаи.

1. В ожидании роста цен приобретается опцион на покупку («длинный колл») с ценой исполнения 55 тыс. руб. Если текущая цена актива к моменту исполнения срока опциона будет меньше 55 тыс. руб., то он останется нереализованным; при цене от 55 до 65 тыс. руб. реализация позволит сократить убытки; в дальнейшем возможно получение выигрыша, величина которого в принципе не ограничена. Если бы актив был куплен сразу, то затраты оказались бы 50 тыс. руб., а не 10 тыс. руб.
2. При ожидании падения рыночных цен приобретается опцион на продажу активов («длинный пут»), например, на тех же условиях. Здесь ситуация обратная. При цене активов выше 55 тыс. руб. он останется нереализованным и будут иметь место убытки, равные по величине премии, т.е. 10 тыс. руб. При цене актива от 45 до 55 тыс. руб. можно снизить потери, например, актив на рынке приобретается за 50 тыс. руб., а выручка от его продажи по опционному контракту составит 55 тыс. руб.
3. При ожидании падения рыночных цен можно продать опцион на право покупки («короткий колл») на уже упомянутых условиях, т.е. за 55 тыс. руб. Тогда, если рыночная цена актива будет меньше этой величины, опцион окажется покупателем не реализованным и продавец получает прибыль в размере премии.
4. При ожидании роста цен продается опцион на право продажи («короткий пут»). Если рыночная цена актива будет выше 65 тыс. руб., покупатель опцион не реализует, а продавец получает выгоду в размере премии (10 тыс. руб.). Если же цены упадут, ниже 45 тыс. руб., будут иметь место чистые убытки.
5. Таким образом, хеджирование с помощью опционов происходит следующим способом. При покупке реальных активов можно одновременно приобрести опцион на их продажу, т.е. осуществить стратегию, называемую «синтетический длинный пут», а обязательство на поставку реальных активов застраховать с помощью приобретения опциона на их покупку. Такая стратегия называется «синтетический длинный колл». И в том, и в другом случае их потери будут ограничиваться величиной премии.

**Список литературы**

1. Абчук В.А. Лекции по менеджменту: Решение. Предвидение. Риск. – СПб, 1999
2. Албастова Л.Н. Технология Эффективного менеджмента. – М., 2000
3. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией. – М., 2001
4. Бреддик У. Менеджмент в организации. – М, 1999.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М., 2002