Хеджирование валютных рисков опционами

Покупка опционов очень привлекательна на словах, но далеко не всегда доходит до дела. Почему так получается? Потому что надо платить премию. Зачем платить премию за страховку по событию, если оно может не наступить?

Вопрос того, насколько эффективно хеджироваться покупкой опционов, как определить, при каких обстоятельствах надо это делать, стоит очень остро.

Усиление колебаний курса рубля в последнее время создало угрозу для эффективности бизнеса участников внешней торговли. Изменение валютного курса воздействует на участников по-разному, в зависимости от рода из деятельности. Для экспортёра выгодно удорожание иностранной валюты, поэтому он будет хеджироваться от падения доллара. Для импортёра наоборот, валютные риски находятся сверху, поэтому импортёр хеджируется от роста курса валюты.

Мы протестировали несколько моделей поведения хеджера на рынке производных финансовых инструментов. Для этого использовали исторические данные о состоянии рынка. Окно исторических данных по курсу рубля, свопам и ожидаемой волатильности составило с 2010 по 2015 год. По рублям брались цены закрытия дня на Московской бирже, данные по свопам и ожидаемой волатильности – по данным Reuters.

Проверку проходили две стратегии - покупка опциона call (для импортёра) на 3 месяца и на 1 год, а также покупка опциона put (для экспортёра) на те же сроки. Для тестирования стратегий такой продолжительностью временной интервал 5 лет достаточно мал. Поэтому результат рассматривался как среднее по результату ежедневной покупки опциона с последующим подсчётом финансового результата на дату экспирации.

Параметры оценки эффективности:

* Средняя прибыль (средняя доходность) сделки
* Премия как процент от цены валюты
* Отношение премии к приросту валюты