

Инструменты рынка СПФИ
для ваших кейсов

от идеи до реализации



Содержание



Преимущества рынка СПФИ для участников – стр. 3

Кейс 1. Сравнение доходностей активов в 2025 году – стр. 4

Кейс 2. Кредитный риск контрагента – стр. 6

Кейс 3. Снижение платежа по действующему кредиту - стр. 8

Кейс 4. Хеджирование валютного риска – стр. 9

Кейс 5. Фиксация цены на будущий урожай – стр. 10

Кейс 6. Кредитование на длительный срок – стр. 11

Кейс 7. Защита от роста процентных ставок – стр. 12

Кейс 8. Хеджирование валютного риска экспортёра – стр. 13

Кейс 9. Финансирование через FX Swap – стр. 14

Кейс 10. Привлечение финансирования – стр. 15

Кейс 11. Альтернативный вариант депозита overnight – стр. 16

Преимущества рынка СПФИ для участников



Прозрачное ценообразование и ежедневная переоценка

- Механизм ценообразования и признаки рыночности описаны в методике расчета рисков <https://www.nationalclearingcentre.ru/catalog/0302/300>
- ЦК ежедневно рассчитывает справедливую стоимость и переоценку открытых позиций по утвержденной методике
- Начисление процентов на гарантийное обеспечение и переоценку (**депозитную маржу**): улучшает экономику сделки и обеспечивает единое ценообразование сделок на СПФИ и сделок с маржированием на рынке ОТС
- Валюта переоценки и уплаты депозитной маржи: RUB



Управление рисками

- Ежедневная оценка обеспеченности позиции (механизм единого пула обеспечения с другими рынками Московской биржи, возможность использования ценных бумаг в качестве гарантийного обеспечения)
- Защита активов участников от дефолта других участников клиринга (в том числе собственного брокера)
- Центральный контрагент снимает кредитные риски



Развитые технологии и гибкий инструментарий

- FIX API - протокол получения / трансляции заявок рынка СПФИ, заключения сделок
- Валютные и процентные деривативы до 10 лет



Дополнительные возможности

- Не требуется подписание ISDA/RISDA
- Признаваемая рыночная цена Ст. 305 НК РФ
- В качестве гарантийного обеспечения принимаются ценные бумаги и денежные средства
- Возможное снижение нагрузки на нормативы кредитной организации Н1 и Н6 до 20 раз



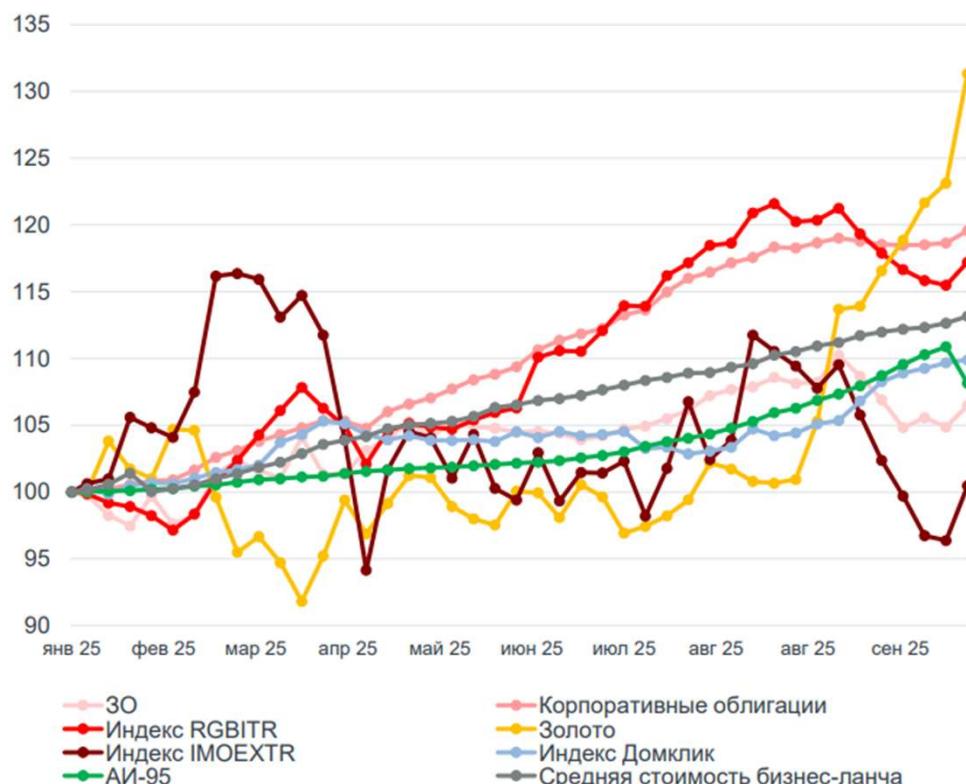
Внебиржевые сделки с центральным контрагентом заключаются с АО НКЦ (рейтинг надежности AAA)

Кейс 1. Сравнение доходностей активов в 2025 году.

МОЕХ.СОМ

Представьте себя на месте казначея, ответственного за эффективное размещение значительного объема свободного капитала. Скоро наступит 2026 год, и пора пересматривать инвестиционную стратегию.

Ваш первый шаг, вероятно, будет связан с анализом рыночных данных, которые показывают следующие тренды.



ДОХОДНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РУБЛЯХ С НАЧАЛА 2025 ГОДА (%)*



Кейс 1. Сравнение доходностей активов в 2025 году.

MOEX.COM

В 2025 году облигации различных рейтингов продемонстрировали высокую доходность, став одним из самых привлекательных инструментов на финансовом рынке и значительно превзойдя результаты индекса МосБиржи. В то же время размещение средств в процентный своп за счёт дохода от гарантийного обеспечения (ГО) открывало возможность существенно превзойти доходность облигаций.

Числовой пример.

Сравнение доходности инвестиций 100 млн руб. на горизонте 1 год в 10-летний процентный своп и сопоставимые ОФЗ

Вариант 1. 10-летний своп на рынке СФИ (номинал 100 млн руб.)

Объём ГО: 7% от номинала = 7 млн руб.

Проценты на ГО: На ГО за наблюдаемый период начисляется доход по средней безрисковой ставке около 19,3% годовых (минус 1 п.п.) → +1,3 млн руб.

Доход от переоценки позиции: Рост справедливой стоимости контракта с начала года → +8,0 млн руб.

Доход от оставшихся средств в о/п депозит: 93 млн. руб. под Ruonia /с капитализацией/ → +22,8 млн руб.

Совокупный результат за год: ≈ +32,1 млн руб. Доходность на вложенный капитал (ГО): **≈ 32% годовых**

Вариант 2. Покупка 10-летних ОФЗ на 100 млн руб.

В начале января 2025 года можно было приобрести, например, выпуск ОФЗ 26240.

Доход от изменения цены: ≈ 13,96% → +13,96 млн руб.

Полученные купоны еще ≈ 7%.

Итого доходность: ≈ 21% годовых, **что в 1,5 раза ниже**, чем доходность, полученная через процентный своп.



Кейс 2. Кредитный риск контрагента.

MOEX.COM

На рынке хеджирования рисков участники сталкиваются с выбором между двусторонними ОТС-сделками и биржевыми операциями через Центрального контрагента. В ОТС-модели залог предоставляется напрямую между контрагентами, но кредитный риск остаётся - даже при наличии обеспечения. В модели сделок с ЦК гарантийное обеспечение централизовано, управляет системно и защищает обе стороны от дефолта контрагента за счёт взаимозачёта и мониторинга рисков.



Числовой пример.

Банк (рейтинг AAA) и сельхозпроизводитель (рейтинг BB+) хотят захеджировать товарный риск на 100 млн руб. на срок 3 года. Участники выбирают между двусторонней (OTC) сделкой с контрагентским риском и биржевой сделкой через Центрального контрагента (ЦК) с централизованной системой гарантийного обеспечения . В типичной OTC-сделке контрагент предоставляет залог (обеспечение) по договору CSA. Дilemma в том, что при OTC-сделке банк остаётся подвержен кредитному риску контрагента (с учётом предоставленного залога), а в модели через ЦК используется механизм взаимозачёта и ГО, который практически устраниет этот риск.

Важная роль ГО заключается в том, что в сделке с ЦК каждая сторона вносит меньший залог, но он защищает участников от дефолта контрагента

Кейс 2. Кредитный риск контрагента.

MOEX.COM

Год, t	1	2	3
Прогнозная безрисковая ставка	12,54%	12,88%	13,27%
Фактор дисконта (df)	0,8821	0,7729	0,6716
Ожидаемая экспозиция на контрагента, млн. руб. (EE)	100,00	100,00	100,00
Обеспечение (по договору CSA), млн. руб.	25,00	25,00	25,00
Объем позиции на контрагента, млн. руб. (EEnet = EE - обеспечение)	75,00	75,00	75,00
Показатель восстановления (RR)	50,6%	50,6%	50,6%
Потеря в результате дефолта (LGD = 1 - RR)	49,4%	49,4%	49,4%
Hazard rate (λ)	3,84%	3,84%	3,84%
PD, кумулятивное $1 - \exp(-\lambda*t)$	3,77%	7,39%	10,88%
Маржинальная вероятность дефолта, mPD	3,77%	3,63%	3,49%
Поправка на контрагентский риск, млн. руб.	1,231	1,038	0,868
LGD * EEnet * mPD * df			

Вариант 2. Заключение сделки с ЦК

Объём ГО (гарантийного обеспечения) составляет 10 млн руб. (ставка ГО = 10%). Эти деньги депонируются под безрисковую ставку (RUONIA), генерируя доход с учетом комиссии за сделку ≈2,96 млн руб. за 3 года

Итого: $1,074+0,996+0,891=2,96$ млн. руб.

Вариант 1. Заключение ОТС-сделки

При заключении двусторонней сделки контрагент обязан предоставить обеспечение в размере около 25 млн руб., а банк, в свою очередь, несёт остаточный кредитный риск порядка 3,1 млн руб. на данную позицию и учитывает его в расчётах нормативов.

Такая конструкция создаёт дополнительную нагрузку на обе стороны: контрагент замораживает значительный объём ликвидности, а банк формирует увеличенные требования к капиталу.

Итого: $1,231+1,038+0,868=3,14$ млн. руб.

Год, t	1	2	3
Номинал сделки, млн. руб	100	100	100
Ставка ГО	10%	10%	10%
Величина ГО, млн. руб.	10,00	10,00	10,00
Ставка начисления на ГО	12,54%	12,88%	13,27%
Величина дохода начисленного на ГО, млн. руб.	1,254	1,288	1,327
Кредитный риск ЦК, рейтинг надежности НКЦ AAA	0%	0%	0%
Комиссия за сделку, 1,2 бп в год	-0,0361	0	0
Фактор дисконта (df)	0,8821	0,7729	0,6716
Финансовый результат с учетом дохода на ГО и комиссии за сделку, млн. руб.	1,074	0,996	0,891

Основная выгода сделок через ЦК - устранение кредитного риска. При торговле через ЦК двусторонний риск отсутствует, поэтому банки и контрагенты могут не закладывать в расчёты «подушку» безопасности в виде большого резерва. При этом для примера доход по ГО (2,96 млн.) значительно превышает комиссию ЦК (0,036 млн.) Биржевая модель позволяет минимизировать резервы капитала и средства на резервное обеспечение, снижает требования к ликвидности и делает расчёты более предсказуемыми и надёжными

Кейс 3. Снижение платежа по действующему кредиту.

MOEX.COM

У Компании есть кредит на фиксированную ставку. Рынок ожидает снижение ключевой ставки в ближайшие 1-2 года. Компания хочет снизить процентные платежи. При этом регулярное перекредитование в другом банке под меньшую ставку не всегда возможно, требует сбора документации и дополнительных расходов.

Числовой пример.

Использование сделок Floor на рынке СПФИ. Сделка flor позволяет получать выплаты при снижении плавающей ставки ниже выбранного компанией уровня (страйк сделки). В рамках сделки компания уплачивает фиксированную сумму, которая является премией по сделке. Оплата происходит частями в течение срока сделки, платежи могут быть синхронизированы с кредитом (доступны опции 1 раз в месяц, 1 раз в 3 месяца, 1 раз в 6 месяцев или 1 раз в год). Размер суммы премии зависит от выбранного уровня страйка, уровня волатильности на рынке процентных ставок, объема и срока сделки.

Выплата по сделке для компании рассчитывается по формуле:

(уровень страйка - текущее значение плавающей ставки) * номинал сделки на дату платежа * период времени

Компания взяла кредит на 100 млн. рублей на 5 лет. Фиксированная процентная ставка по кредиту составляет 24%. Ежемесячный платеж - 2 204 810 руб.

Значение ключевой ставки в момент оформления кредита - 21%. Спустя год ставка постепенно снижается до 17%, и существуют прогнозы дальнейшего снижения ставки.

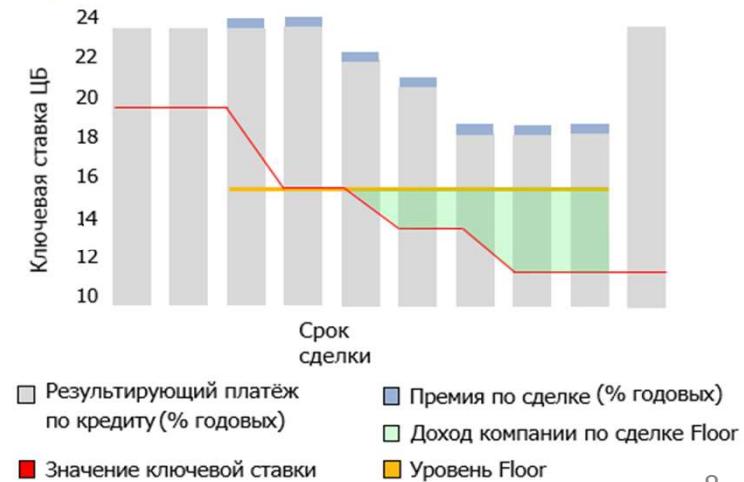
В этот момент Компания заключает сделку Floor на рынке СПФИ на сумму 97 млн. руб. (остаток долга по кредиту спустя год).

На срок 4 года (оставшийся срок кредита). Страйк по сделке - 17%.

Премия, уплачиваемая Компанией за участие в сделке Floor другой стороне, составляет 0,5%.

При снижении ключевой ставки до 14% компания будет получать доход по сделке Floor в размере 202 083 руб.
в месяц = 97 млн. руб. * (17% - 14% - 0,5%) * 1/12.

Данный дополнительный доход Компания может использовать для компенсации платежа по кредиту.



Кейс 4. Хеджирование валютного риска при закупке запчастей в Китае

MOEX.COM

Российская Компания планирует через 7 месяцев закупить комплектующие и запчасти для техники у китайских поставщиков. Сумма контракта составляет 3 000 000 юаней. Оплата будет производиться в юанях.

Текущий курс юаня составляет 12,5 ₽/¥.

Руководство опасается, что курс вырастет (по предварительной оценке до 13,5 ₽/¥), что приведёт к удорожанию закупки в рублях и увеличению финансовой нагрузки на компанию.



Для компании будет целесообразно рассмотреть заключение поставочного форвардного контракта на покупку юаней через 7 месяцев по фиксированному курсу 12,5 ₽/¥. Такой контракт позволяет заранее зафиксировать курс покупки валюты и защититься от возможного роста рублевой стоимости импортных поставок. Расчёты и поставка по контракту могут быть проведены с клирингом через АО НКЦ (рейтинг надежности AAA)



Сценарий 1. Рост курса: Фактический курс через 7 месяцев = 13,5 ₽/¥.

Без хеджирования оплата за запчасти составит: $3\ 000\ 000 \times 13,5 = 40\ 500\ 000$ руб.

С форвардом: 37 500 000 руб. Экономия благодаря хеджированию = 3 000 000 руб.

Сценарий 2. Курс не изменился: Фактический курс = 12,5 ₽/¥.

Без хеджирования: 37 500 000 руб. С форвардом: 37 500 000 руб.

Разница отсутствует, компания ничего не теряет.

Сценарий 3. Курс снизился: Фактический курс = 11,8 ₽/¥.

Без хеджирования: $3\ 000\ 000 \times 11,8 = 35\ 400\ 000$

Потеря потенциальной выгоды = 2 100 000 руб.

Однако компания получила предсказуемый и с

избежав риска удорожания поставок

Кейс 5. Фиксация цены на будущий урожай.

МОЕХ.СОМ

Российский агропредприниматель ожидает сбор урожая пшеницы через 6 месяцев (прогноз составляет 1 000 т). Текущая цена пшеницы около 18 000 ₽/т. Предприниматель беспокоится, что к уборке урожая цена может упасть (например, из-за благоприятных погодных условий или роста предложения). Падение цены означает уменьшение выручки. В такой ситуации важно зафиксировать минимальную цену продажи, чтобы защититься от резких обвалов рынка.

Числовой пример.

Предприниматель может заключить форвардный контракт на пшеницу на рынке СПФИ Московской биржи. В таком контракте фиксируется цена через 6 месяцев – 18 000 ₽/т. Это гарантирует, что независимо от колебаний рынка предприниматель реализует урожай по оговорённой цене. Форвард не требует уплаты премии, но обязывает обе стороны к исполнению. Для предпринимателя это означает стабильность доходов и возможность планировать выплаты по кредиту.

Объём: 1 000 т. Цена форварда: 18 000 ₽/т. Стоимость контракта: $1\ 000 \times 18\ 000 = 18\ 000\ 000$ |

Гипотетический график цены зерна



Сценарий 1. Падение цены: Через 6 месяцев спотовая цена снижается до 15 000 ₽/т.

Без хеджирования: продажа урожая по рынку = $15\ 000 \times 1\ 000 = 15\ 000\ 000$ руб.

С форвардом: поставка по контракту по 18 000 ₽/т = $18\ 000 \times 1\ 000 = 18\ 000\ 000$ руб.

Разница составит +3 000 000 руб. к доходу.

Благодаря контракту предприниматель получил дополнительный доход в размере 3 млн. руб.

Сценарий 2. Рост цены: Через 6 месяцев цена вырастает до 20 000 ₽/т.

Без хеджирования: продажа урожая по рынку = $20\ 000 \times 1\ 000 = 20\ 000\ 000$ руб. С форвардом: поставка по контракту по 18 000 000 руб.

Потеря потенциальной выгоды = $-2\ 000\ 000$ ₽, но предприниматель всё равно имеет гарантированный доход, что позволяет вовремя обслуживать кредит. Таким образом, поставочный форвард обеспечивает прогнозируемый денежный поток и защиту от падения цен, что особенно важно для предпринимателя с долговой нагрузкой.

Кейс 6. Кредитование на длительный срок.

МОЕХ.СОМ

Крупная промышленная компания обратилась в банк за кредитом на 10 лет на сумму 5 млрд руб. Банк стоит перед выбором: предложить фиксированную ставку 21%, чтобы застраховать себя от роста ставок, предложить плавающую ставку (KeyRate + 3,5%), чтобы сделать условия привлекательнее для клиента. При росте рыночных ставок клиент может столкнуться с ростом процентных платежей и риском невыполнения обязательств, что создаёт кредитный риск для банка.

Числовой пример.

Использование процентного опциона Cap в данной ситуации позволит Банку предложить клиенту кредит по плавающей ставке (KeyRate + 3,5%), но с одновременным приобретением клиентом у банка процентного кепа с верхним пределом (cap rate). Если Ключевая Ставка растёт выше, клиент получает компенсацию от банка (по сути, ставка ограничена уровнем cap). Если ставки снижаются, клиент продолжает платить меньше, сохраняя выгоду от низких ставок. Для клиента это гибрид между фиксированной и плавающей ставкой, а для банка - возможность выдать конкурентный кредит и ограничить собственный риск дефолта клиента.

Выплата по сделке для компании рассчитывается по формуле:

(уровень страйка - текущее значение плавающей ставки) * номинала сделки на дату платежа * период времени

Компания получила кредит на 5 млрд руб. сроком на 10 лет по плавающей ставке (KeyRate + 3,5%).

На момент сделки Ключевая Ставка составляет 17%, т.е. ставка по кредиту - 20,5%.

Компания заключает сделку Cap со страйком 18% на ту же сумму и срок.

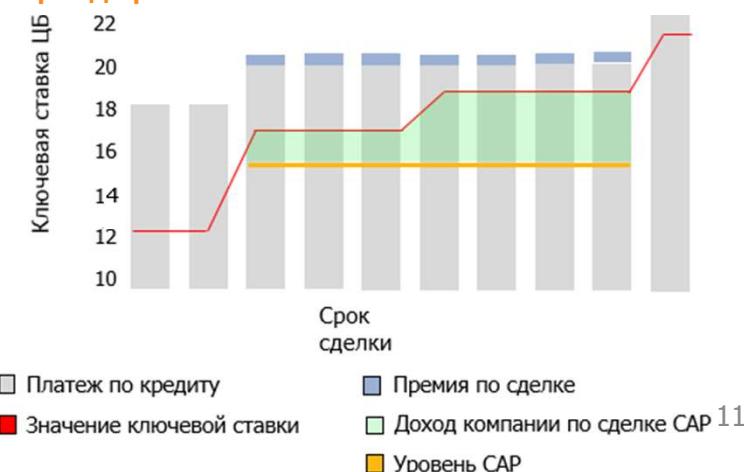
Премия по сделке для второй стороны составляет 0,7% годовых. Если Ключевая ставка вырастет до 20%, то ставка по кредиту составит 23,5%, при этом компания будет получать доход по сделке Cap:

$(20\% - 18\%) \times 5 \text{ млрд} \times 1/12 = 8,33 \text{ млн руб. в месяц.}$

Эта сумма будет компенсировать рост процентных платежей по кредиту.

При дальнейшем росте KeyRate до 23%,

выплаты по Cap увеличатся до $(23\% - 18\%) \times 5 \text{ млрд} \times 1/12 = 20,83 \text{ млн руб. в месяц.}$



Кейс 7. Защита от роста процентных ставок при финансировании закупки топлива.

Крупное предприятие планирует закупить топливо на сумму 500 млн. руб.

Для финансирования закупки оно берёт банковский кредит сроком на 3 года под плавающую ставку ЦБ + 2%. На момент сделки ключевая ставка ЦБ = 15%, значит ставка по кредиту = 17% годовых.

Основной риск: в течение следующих лет ключевая ставка может вырасти (например, до 18%), и обслуживание кредита станет дороже. Это увеличит себестоимость продукции и снизит прибыль.

Числовой пример.

Компании необходимо рассмотреть процентный своп на рынке СПФИ Московской биржи. В такой сделке предприятие обменивает обязательства по плавающей ставке на фиксированную. По свопу компания продолжает платить банку проценты по кредиту (плавающая ставка), но получает компенсацию по свопу, и фактически его расходы становятся эквивалентны кредиту под фиксированные 17%.

В результате предприятие «замораживает» стоимость заёмных средств и защищает себя от возможного роста ключевой ставки.

Сценарий 1. Рост ставки: Через год ключевая ставка выросла до 18%.

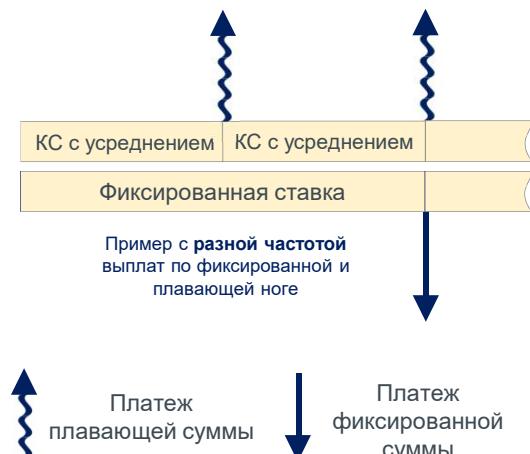
Тогда ставка по кредиту станет равна 20% (18% + 2%). Без свопа: платёж по процентам = 500 млн. руб. \times 20% = 100 млн. руб. Со свопом: компания платит банку 100 млн. руб., но по свопу получает компенсацию 15 млн ₽ (разница между фиксированной 17% и плавающей 20% на номинал). Итоговые расходы составляют = 85 млн. руб. (100 - 15). Для компании это существенная экономия на %.

Сценарий 2. Ставка остаётся прежней 17%.

Без свопа: платёж = 85 млн ₽. Со свопом: платёж = 85 млн ₽. Разница отсутствует, предприятие просто стабилизировало расходы.

Сценарий 3. Ставка снижается до 14%.

Тогда кредит обслуживается по ставке = 16% (14% + 2%). Без свопа: платёж составил бы = 80 млн. руб. (500 млн. \times 16%) Со свопом: фактически предприятие продолжает платить 85 млн. руб. (фиксированные 17%). Потеря потенциальной выгоды = 5 млн. руб., но при таком сценарии компания избежала риска серьёзного удорожания кредита при росте ставок.



Кейс 8. Хеджирование валютного риска экспортёра.

MOEX.COM

Российская Компания экспортирует товары в Китай и получает оплату в юанях (CNY). При этом колебания курса юаня к рублю могут существенно влиять на рублёвую выручку. Валютная пара юань/рубль подвержена повышенной волатильности. Экспортёр беспокоится, что неблагоприятное изменение курса снизит итоговый доход при конвертации выручки в рубли.

🔍 Числовой пример.

Заключить форвардный контракт на продажу ожидаемой суммы юаней по заранее согласованному курсу. Форвард позволяет зафиксировать курс обмена заранее. В нашем случае компания договорится о продаже, например, 2 000 000 ¥ по курсу 12,60 ₽/¥ через 2 месяца, независимо от того, какой курс будет на рынке в будущем. Форвардный контракт жёстко фиксирует курс

Допустим, компания ожидает выручку 2 000 000 ¥ через 2 месяца. Заключён форвард по курсу 12,60 ₽/¥. Однако к моменту расчётов спотовый курс упал до 11,20 ₽/¥ (рубль укрепился). Без хеджирования компания конвертирует 2 000 000 ¥ по 11,20 ₽/¥ и получает $2\ 000\ 000 \times 11,20 = 22\ 400\ 000$ руб. С форвардом по 12,60 ₽/¥ она получит $2\ 000\ 000 \times 12,60 = 25\ 200\ 000$ руб. Разница составит $25\ 200\ 000 - 22\ 400\ 000 = 2\ 800\ 000$ руб. (экономия при хеджировании). Форвард позволил сохранить рублёвый доход, который без него «сыели» бы колебания курса. Если через 2 месяца спотовый курс будет выше, чем курс по форвардному контракту, то Компании не стоит расстраиваться, т.к. у нее есть гарантированный денежный поток по форвардному контракту, что позволяет вести четкое планирование хозяйственной деятельности.



Кейс 9. Финансирование через FX Swap. Короткое заимствование валюты

MOEX.COM

Весной предприятию нужно срочно закупить товар, цена которого привязана к доллару США (импорт). Оплата данного товара через месяц. У компании есть долларовая выручка от экспорта, но она поступит только через 3 месяца. Возникает кассовый разрыв.



Числовой пример.

Компания может использовать FX Swap USD/RUB:

1. Покупает доллары «сегодня» на рынке СПФИ за рубли (чтобы оплатить материал или товар);
2. Одновременно по второй части сделки существует договоренность через 3 месяца вернуть доллары и получить обратно рубли.

Таким образом компания закрывает потребность в валюте «под будущую экспортную выручку», без риска на курсовые колебания.

Текущий курс USD/RUB = 80.

Компания берёт по свопу \$2 000 000 на 3 месяца.

Через 3 месяца ожидается курс 82, но расчёты фиксируются сразу: возврат по форварду будет $\$2\ 000\ 000 \times 82 = 164$ млн руб.

Без хеджирования: если за срок сделки рубль ослабнет к доллару до 85, компания будет вынуждена докупить \$2 000 000 по 85 = 170 млн руб. (на 6 млн руб. дороже).

Со свопом: расходы заранее зафиксированы — 164 млн руб.

Эффект: экономия до 6 млн руб. Нет необходимости привлекать доллары под закупку (такое привлечение было бы платным для компании).

Кейс 10. Привлечение финансирования

MOEX.COM

Перед Компанией стоит задача привлечь финансирование в условиях высоких процентных ставок. Существующие решения выпустить облигационный заем с плавающим купоном или облигационный заем с фиксированными купонами не всегда эффективны.

Пример удачного решения.

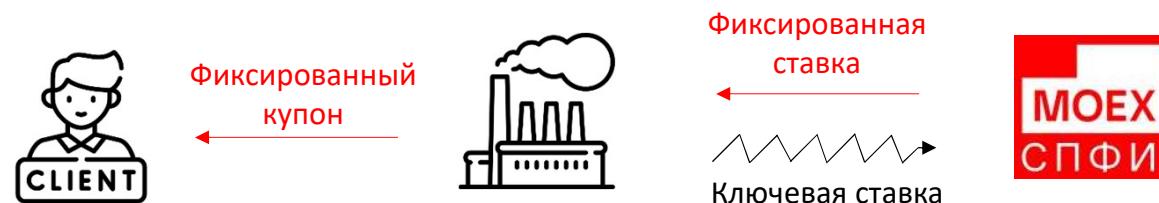
Инструменты с плавающим купоном менее интересны инвесторам в условиях, когда процентные ставки находятся на «пике своего роста». Если рассмотреть облигации с фиксированными ставками, то при снижении ключевой ставки, Корпорация будет продолжать платить высокую ставку по облигации

Рабочее решение - выпустить облигационный заем на длительный срок с фиксированной ставкой с одновременным заключением сделки процентный своп

Корпорация получила финансирование на длительный срок, при этом стоимость обслуживания снизится при снижении процентных ставок

Покупатель облигации зафиксировал доходность по облигациям на долгий срок

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК: ОБЛИГАЦИЯ + ПРОЦЕНТНЫЙ СВОП*



* Процентный своп позволяет корпорации поток с фиксированной ставкой по облигации трансформировать в поток с плавающей ставкой

Кейс 11. Альтернативный вариант депозита overnight

Компания регулярно размещает свободные деньги в депозиты overnight.

Казначейству ежедневно приходится тратить время на мониторинг и выбор лучшей ставки среди Топ-10 банков.

Доходность непредсказуема и «плавает» вместе с ключевой ставкой.

Пример удачного решения.

В декабре компания решила уйти от ежедневной рутины и зафиксировать привлекательный уровень доходности на год вперед.

Для этого заключили процентный своп с номиналом 100 млн руб. (это расчетный номинал). Для заключения данной сделки компания разместила в НКЦ 1.5% от номинала сделки под ставку Ruonia -2% Комиссия за сделку 0,012 млн. руб. Пусть по условиям компания получает 16% FIX, при этом платит второй стороне ставку RUONIA

Условия свопа: Компания получает фиксированную ставку 16% годовых и платит плавающую ставку (средняя ставка RUONIA)

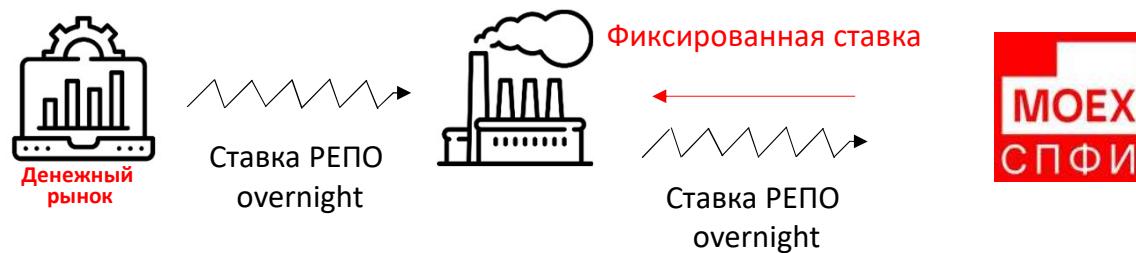
Финансовый результат:

Фиксированный платеж: $+16\% * 100 \text{ млн. руб.} = 16 \text{ млн руб.}$

Плавающий платеж от компании: -13.05% (средняя ставка Ruonia за период) $= -100 \text{ млн. руб.} * 13.05\% = 13.05 \text{ млн. руб.}$

Комиссия за сделку: -0.012 млн. руб. Проценты полученные на ГО $= 1.5\% * 100 \text{ млн. руб.} * (13.05\%-2\%) = 0.16575 \text{ млн. руб.}$

Финансовый результат компании: $+16 - 13.05 - 0.012 + 0.16575 = 3.10375 \text{ млн. руб.}$



Если вы не нашли в этом кейс-буке решение, идеально подходящее под вашу задачу - напишите нам, и наши эксперты оперативно подберут индивидуальный рецепт для вас.

Ваш успех - наш приоритет.

ЕСТЬ ВОПРОСЫ? МЫ ПОМОЖЕМ!



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ: otc@moex.com