

**Основные факторы, препятствующие
развитию рынка хеджирующих
инструментов в России, и их преодоление**

Геннадий Иоффе,

Председатель Совета директоров EGAR Technology

Рынок деривативов в России: этап становления



- 1. Слабая развитость рынка**
 - Недостаточное количество инструментов, на которых можно делать деривативы
 - Небольшое количество участников
- 2. Отсутствие законодательной базы для рынка производных инструментов**
 - Сделки-пари
 - Сложность оформления
- 3. Степень развития института маркет-мейкеров недостаточна для обеспечения должного уровня ликвидности**
- 4. Фактическое отсутствие брокеров на деривативном рынке**

Бизнес-задачи, возникающие при выведении на рынок нового деривативного продукта

- Спроектировать востребованный деривативный продукт
- Обеспечить ликвидность
- Разработать методику управления кредитным риском контрапартнеров (Limits & Collateral Management)
- Разработать методику хеджирования рыночного риска
- Предоставить покупателям рыночные данные и аналитические инструменты, необходимые для оценки нового продукта
- Организовать процесс продаж



Сопровождение деривативного продукта: технологические аспекты



1. Построение кривых будущих цен, расчет теоретических цен и хеджирующих характеристик
2. Расчет позиции и финансового результата
3. Расчет и управление кредитным риском
4. Хеджирование рыночных рисков
5. Бэк-офисные операции

По всем вопросам, пожалуйста, обращайтесь:



E-mail: info@egartech.com



Тел. 095-105-3388

Tel: 212-223-3552

EGAR Technology,
офис в Москве:
4-й Лучевой просек
Выст. Центр «Сокольники»
Павильон N 5
www.EgarTech.ru
www.CreditRisk.ru
www.ConsumerLending.ru

EGAR Technology
Headquarters
307 East 53rd Street,
6th Floor,
New York, NY 10022
www.EgarTech.com