

Грубальская М.А., *эксперт Департамента по работе*

с международными компаниями

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Россия, г. Москва

e-mail: grubalskaya.m@gmail.com

СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Аннотация: В статье «Структурированные продукты: преимущества и недостатки на российском рынке» рассматриваются риски, с которыми может столкнуться инвестор в такие специфические финансовые инструменты как структурированные продукты, учитывая специфику российской экономики.

Ключевые слова: структурированный продукт, риски, капитал, коэффициент участия, доходность, ликвидность, инфляция.

Abstract: In the article "Structured products: advantages and disadvantages in the Russian market" are considered risks that can be faced by the investor in such specific financial instruments like structured products, taking into account the specifics of the Russian economy.

Keywords: structured product, risk, capital, participation rate, yield, liquidity, inflation.

За рубежом структурированные финансовые продукты используются довольно часто [4, с. 324], тогда как для России такие инструменты – достаточно непростая тема, ведь на современном отечественном финансовом рынке это новые финансовые инструменты. Крупные банки и компании («Альфа-Банк», «Открытие Брокер», Сбербанк) уже запустили линейки подобных продуктов, но инвесторы в большинстве своем предпочитают инвестировать в более знакомые, и, следовательно, менее рискованные продукты, особенно во времена кризиса.

Рациональное зерно здесь есть – в России структурированные продукты только начинают развиваться, и те инструменты, которые мы видим в некоторых банках и компаниях, – это продукты, купленные у зарубежных компаний и банков, таких как, например, Deutsche Bank.

Структурированные продукты – это сложный комплексный финансовый инструмент, который базируется на более простых инструментах. Другими словами, это продукт, состоящий из нескольких простых, базовых финансовых инструментов. Их выпускают банки, инвестиционные компании, комбинируя нестандартные характеристики различных ценных бумаг [1, с. 71]. Такой вид финансового инструмента имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Если говорить о преимуществах, то главным является гибкость. Поскольку это комплекс простых финансовых инструментов, то любой инвестор может подобрать подходящий для него продукт, подстроенный именно под его цели, задачи и бизнес, а главное, – доходность которого будет выше, чем, например, от простых депозитов. Именно поэтому большинство банков и компаний, которые предлагают структурированные продукты, всегда говорят о том, что они находят индивидуальный подход к каждому, исходя из целей и возможностей клиента.

Если говорить о недостатках, то, безусловно, таким финансовым инструментам присущи определенные риски, и, что важно, чем выше доходность выбранного продукта, тем и выше риск. Также следует упомянуть, что при заключении договора на оказание услуг по структурированным продуктам клиент никогда не может быть уверен в конечном результате. В большинстве случаев банк гарантирует возврат первоначальной суммы, и лишь затем говорится о том, что доходность может достигать, например, 20% годовых. Также не следует забывать об инфляции, потому что одна и та же сумма сегодня и через год – это совсем разные деньги. Но поскольку инвесторы работают в условиях неопределенности, они понимают, что любое колебание на рынке может привести к нежелательному результату [7, с. 13-14]. Поэтому они и обращаются к структурированным продуктам, обещающим повышенную доходность.

По критерию рискованности (запланированного допустимого уровня риска) среди структурированных продуктов выделяют несколько основных разновидностей [8, с. 73]:

- продукты со 100%-ной гарантией возврата капитала;
- продукты с частичной гарантией возврата капитала;
- продукты, у которых гарантия возврата капитала отсутствует или условна.

Рассмотрим программы с гарантией полного возврата первоначального капитала (сразу необходимо отметить, что ни одна программа не сможет защитить инвестора от инфляции и скачков курса валют). Например, 10% приходится на такие активы, как акция, опцион, индекс, валюта (базовый актив), а остальная часть вкладывается в облигации или депозит с фиксированной доходностью в 10%. Комбинаций может быть значительное количество. Соответственно, депозит (90% от первоначальной суммы) гарантирует инвестору возврат первоначальной суммы, а 10% от инвестируемого капитала приходится на базовый актив, чья доходность может достигать 40% годовых.

При инвестировании в структурированный продукт важно учитывать два главных составляющих – коэффициент участия в прибыли и уровень защиты капитала. Эти параметры связаны друг с другом: чем выше коэффициент участия, тем выше уровень риска. Коэффициент участия определяет, какой процент от прибыли получит клиент в конце срока. Если базовый актив вырос в цене, то клиент получит доход, если упал – то только первоначальный капитал.

При полной защите средств коэффициент участия обычно невысокий. Стратегии с меньшей защитой капитала предполагают больший коэффициент участия в доходе. Но, в таком случае, если рынок пошел в противоположную сторону, инвестор несет убытки.

Следовательно, структурированные продукты могут принести вкладчикам большие, по сравнению с депозитами, доходы, однако и риск становится больше. Он возникает на основании многих факторов, различных для каждого вида

структурированного продукта, в основном это [2, с. 355-357; 5, с. 184-188; 6, с. 258-262]:

- дефолт эмитента безрисковой части структурированного продукта – наиболее значительный вид риска, т.к. потери могут достигать суммы вложенных средств;

- волатильность;

- срок действия продукта – базовый актив растет в цене, а возможности зафиксировать прибыль в этот момент не будет;

- недополученная доходность – в результате падения цен базового актива в конце срока действия продукта инвестор получит только начальные средства, следовательно, вложение окажется неприбыльным;

- ликвидность активов.

Что касается неторговых рисков, то они должны быть минимальными, если структурированный продукт оформляется с договором брокерского обслуживания и банковского обслуживания с открытием соответствующих счетов.

Поэтому в России структурированные продукты основываются, прежде всего, на более стабильных активах, например, «голубых фишках», или используют в качестве привязки индекс РТС. В целом, сегмент структурированных продуктов в России, как упоминалось выше, находится в стадии роста, однако существуют проблемы, которые препятствуют его развитию. Главные среди них [2, с. 355-357; 5, с. 184-188; 6, с. 258-262]:

- несовершенство законодательства;

- недостаточный уровень развития российского рынка производных финансовых инструментов;

- отсутствие специалистов, имеющих длительный опыт практической работы со структурированными продуктами и производными финансовыми инструментами в целом;

- недостаточный спрос на такие продукты.

Все это создаёт трудности при конструировании структурированных продуктов и их продвижении на рынке. Тем не менее, мегарегулятор

финансового рынка (Центральный Банк РФ) разрабатывает нормативную базу, чтобы предоставить возможность выпускать структурированные продукты, т. к. пока в отечественном законодательстве нет даже критериев определения таких продуктов. Первые нормативные акты запланированы к внедрению в 2017 году [3].

Подводя итоги, нужно отметить, что структурированные продукты достаточно гибкие, поэтому работать с ними намного удобнее и выгоднее, чем со стандартными и простыми продуктами банков или инвестиционных компаний. Компетентный специалист сможет найти оптимальное решение для любого инвестора исходя из его потребностей и возможностей. А грамотно используя различные инструменты, можно найти между доходностью и рисками баланс, который подошел бы конкретному клиенту.

Библиографический список:

1. Курманова Л.Р. Структурированные продукты и хеджирование финансовых рисков // Экономические науки. - 2015. - № 7 (128). - С. 71-74.
2. Международный финансовый рынок под ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. – М.: Юрайт, 2016.
3. Месропян М. ЦБ решил развивать в России рынок структурных финансовых инструментов // Ведомости. № 4115 от 13.07.2016.
4. Мировые финансы / под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. – М.: Юрайт, 2016.
5. Назаренко Г.В., Кочка В.А. Инновационный структурированный финансовый продукт: преимущества и риски применения // Научное обозрение. 2013. - № 11. - С. 184-188.
6. Полтева Т.В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития // Молодой ученый. – 2013. – №3. – С. 258-262.

7. Хмыз О.В. Синтетические кредитные деривативы // Финансы. – 2002. – № 5. – С. 13-14.

8. Шляпочник Ю., Сорокопуд Г. Новая культура инвестирования или структурированные продукты. – М. : ЭКСМО, 2010.