

The Model Code

Международный Кодекс
поведения и практики работы
на финансовых рынках

Первое издание – апрель 2000 года
Второе издание (с изменениями) – октябрь 2002 года
(Измененная электронная версия – июль 2005)
(Измененная электронная версия – март 2006)

Copyright

The Copyright©2000 for The Model Code is held by
ACI - The Financial Markets Association.
No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form without its prior consent.

Москва
2006

Типовой Кодекс

Содержание

Предисловие	6
Об авторе	12
Предупреждение	13
Благодарности	15
Введение	16
Глава I	
Рабочее время и часовые пояса	23
1. Торговая активность после закрытия торгов/24 часов и вне офиса	24
2. Время открытия и закрытия рынка	26
3. Новые банковские праздники/специальные праздники/ Сбои в работе рынка	27
4. Стоп-лоссы	29
5. Соккрытие позиции	31
6. Сбои в работе рынка	32
Глава II	
Вопросы личного поведения дилеров	36
1. Наркотики и другие вещества, чрезмерное употребление которых оказывает влияние на психику	37
2. Развлекательные мероприятия и подарки	38
3. Игра / заключение пари между участниками рынка ..	40
4. Мошенничество	41

5. Сделки за собственный счет	46
6. Конфиденциальность	47
7. Дезинформация и слухи	46
8. Взаимоотношения с клиентами, консультации и ответственность	47
9. Использование конфиденциальной информации ...	50

Глава III

Бэк-офис, платежи и подтверждения	53
1. Расположение бэк-офиса и разделение обязанностей/отчетность	54
2. Документарное подтверждение сделки, автомэтичнг	56
3. Устные подтверждения	60
4. Платежные и расчётные инструкции	62
5. Неттинг	64

Глава IV

Споры, разногласия, посредничество и соблюдение норм и правил	66
1. Споры и посредничество	67
2. Разногласия между сторонами по сделке	69
3. Разногласия с брокерами и использование «пунктов»	71
4. Соблюдение норм и правил и жалобы	73
5. Отмывание денег и финансирование терроризма ...	75

Глава V

Авторизация, документация и запись телефонных разговоров	81
1. Авторизация, ответственность за дилинговую деятельность	82
2. Условия и документация	84

-
3. Уточняющие условия и предварительные дилинговые операции86
 4. Запись телефонных разговоров и электронных текстовых сообщений87
 5. Использование мобильных устройств для бизнеса . . .90
 6. Безопасность дилингового зала92

Глава VI**Брокеры и брокерские услуги94**

1. Роль брокеров и отношения дилера/брокера95
2. Комиссия/вознаграждение96
3. Электронный брокеридж97
4. Оглашение имен брокерами99
5. Замена имени / свитчевание брокерами102

Глава VII**Практика заключения сделок103**

1. Сделки по нерыночным ценам и пролонгации (ролл-овер)104
2. Фиксация сделки106
3. Котировки, твёрдость котировок, характер котировок и особые условия109
4. Сделки с неопознанными / безымянными контрагентами112
5. Интернет-торговля / торговля в режиме онлайн . . .115
6. Принцип взаимности в дилинге116

Глава VIII**Практика совершения отдельных видов сделок . . .118**

1. Сделки с участием «аффилированного» брокера . . .119
 2. Уступка и передача прав120
 3. Операции репо и заем акций122
-

Глава IX**Основные принципы управления рисками в дилинге123****Глава X****Дополнительные указания по работе с корпоративными клиентами131****Глава XI****Рыночная терминология и определения136****Приложение 1**

Разрешение конфликтов
Правила для Expert Determination Service (ACI)167

Приложение 2

Рыночные инструменты, регламентируемые
Типовым кодексом185

Приложение 3

Финансовые инструменты: термины и условия186

Приложение 4

Другие опубликованные Кодексы
Поведения дилера и статус переводов
настоящего Кодекса187

Приложение 5

Хартия ACI – The Financial Markets Association191

Приложение 6

Валютные коды SWIFT для 64 стран-членов ACI194

Экзамены ACI – The Financial Markets Association . . .199

Предисловие

В мае 2000 года Международный конгресс ACI в Париже одобрил выпуск первого издания *Типового Кодекса*, в котором было представлено современное видение практики поведения участников мирового рынка финансовых инструментов и деривативов.

Несмотря на поддержку и положительные отклики участников рынка и законодателей во многих странах, Комитет ACI по Профессионализму был осведомлен о том, что некоторые члены Ассоциации сомневаются в осуществимости такого радикального предприятия как попытка унифицирования и обобщения деловой практики дилинга. Некоторые, хотя и меньшинство, считали, что стремление ACI создать новый международный кодекс, подходящий для самых разнообразных законодательных и надзорных режимов, а также для разных типов деловой культуры, – слишком амбициозная цель, и такой проект в долгосрочной перспективе может и не получить безоговорочного международного признания.

Я рад сообщить, что как показал наш последующий опыт, потребность в таком Кодексе оказалась гораздо сильнее, чем мы предполагали. Уже в первые годы существования *Типового Кодекса* степень его востребованности и применимости к рыночной практике превзошли все наши ожидания. По-видимому, широкий охват вопросов, новая структура и сам стиль *Типового Кодекса*, ориентированный на участника рынка, которому он адресован, в отличие от стандартных Кодексов поведения дилера, нашли на удивление благоприятный отклик как у дилеров, руководителей подразделений дилинга, так и у представителей надзорных органов. *Типовой Кодекс* получил распространение в более чем 100 странах мира (продано около 8000 экземпляров). Уже в 17 странах регулирующие органы одобрили *Типовой Кодекс* в целом или частично, его обсуждения проходят

еще в 35 странах. Спрос на печатные экземпляры и электронные версии Кодекса постоянно растет (на веб-сайте ACI он представлен исключительно для просмотра).

И хотя версия *Типового Кодекса* на английском языке считается единственным официальным документом при вынесении решений и определений экспертов, во многих неанглоговорящих странах выдвинуты инициативы по переводу *Типового Кодекса* и сейчас он переведен на девять языков (арабский, китайский, французский, немецкий, итальянский, польский, румынский, испанский и словацкий). Предполагается перевести его еще на 10 других языков (включая португальский). Большие разделы *Типового Кодекса* также были переведены на японский язык и включены в «Оранжевую книгу» (японский Кодекс поведения дилера).

Все возрастающий статус и повсеместное приятие *Типового Кодекса* как наиболее современного, профессионального, всеобъемлющего издания и единственного международного кодекса в своей области, видны по восторженным отзывам о нём как участников, так и регуляторов всех сегментов финансового рынка.

Одним из заметных подтверждений уникальной роли кодекса стало упоминание о нем в начале 2002 года в имеющем высокую репутацию и широко публикуемом отчете «Ludwig Report» финансовой группы Promontory Financial Group о крупномасштабных убытках по валютным опционам в Allied Irish Banks (AIB), подразделение Maryland. *Типовой Кодекс* назван там «наиболее современным и широко используемым Кодексом поведения среди дилеров валютного и денежного рынка». На фоне достигнутого успеха Комитет ACI по Профессионализму намерен поддерживать высокие стандарты первого издания Кодекса и продолжать совершенствовать его, внося при необходимости поправки и дополнения. С этой целью мы, как и обещали в первом издании, ведем постоянный мониторинг практики работы

казначейств и подразделений дилинга на наших постоянно развивающихся рынках и фиксируем любые изменения, которые считаем оправданным внести в рекомендуемый свод правил.

Данное второе издание содержит ряд дополнений и поправок. Они были всесторонне изучены и обсуждены специалистами рынка и надзорных органов, с которыми мы постоянно поддерживаем контакт. Комитет по Профессионализму тщательно проанализировал и организовал детальное обсуждение всех поправок перед их включением в окончательный текст.

Недавние события в мире, среди прочего, породили у ряда законодателей и представителей надзорных органов желание усилить регулирование в области финансового рынка, включая ту его часть, где осуществляется взаимодействие между профессионалами финансового рынка, и которая относится к сфере нашей деятельности. Именно для этой части финансового рынка необходимость в признанном, современном и профессионально разработанном кодексе профессионального поведения представляется наиболее насущной. Необходимо наглядно продемонстрировать самодисциплину профессиональных участников рынка посредством строгого соблюдения такого кодекса и показать, что рыночное пространство функционирует адекватно и что рынок профучастников в своей повседневной деятельности нуждается либо в минимуме внешнего регулирования, либо не нуждается в нём вовсе.

В последние два года всё свидетельствует о том, что *Типовой Кодекс* выполняет эту важную роль в 66 странах, в которых у ACI в настоящее время есть аффилированные национальные ассоциации. Я рад рекомендовать второе издание всем: дилерам, административному, управляющему персоналу, аудиторам, бухгалтерам и другим специалистам наших рынков.

Типовой Кодекс – один из краеугольных камней теории и практики финансовых рынков, настольное пособие для всех профессионалов в этой области, и современные знания и понимание буквы и духа *Типового Кодекса* являются обязательными элементами экзаменов ACI. Как для новых участников, так и для опытных профессионалов крайне важно иметь полезное руководство по вопросам рыночной практики и личного поведения, применяемое на международном финансовом рынке.

Вернер Паув
Председатель Комитета по Профессионализму ACI - The Financial Markets Association, сентябрь 2002 г.

Предисловие к электронной версии 2006 г.

Появление новых продуктов и технологий ведет к необходимости обновлять *Типовой Кодекс* гораздо чаще, чем мы того ожидали. Исполнительный Комитет и Комитет по Профессионализму ACI пришли к мнению, что в целом *Типовой Кодекс* не нуждается в обновлении, предполагающем выпуск новой печатной версии, но должен быть своевременно отредактирован там, где это необходимо, в той форме, в которой это представляется практически осуществимым. Комитет по Профессионализму ревизировал *Типовой Кодекс* с учетом расширяющегося использования электронных средств торговли на межбанковском рынке. Комитет по Профессионализму будет продолжать обновлять рыночную терминологию на непрерывной основе.

В ходе обновления члены Комитета по Профессионализму пришли в выводу, что основная часть оригинального текста Типового Кодекса остаётся применимой к нынешнему состоянию бизнес-среды финансовых рынков. У меня не хватает слов, чтобы выразить почтение автору первой редакции Типового Кодекса, нашему большому другу, ныне покойному Денису Нолану.

Типовой Кодекс разработан для того, чтобы иметь глобальное применение на профессиональных рынках финансовых инструментов. Поэтому его содержание является до некоторой степени общим. Читатели должны консультироваться с местными надзорными органами и организациями для уточнения требований и условий, применимых к каждой конкретной транзакции и бизнес-схеме. Также Типовой Кодекс должен рассматриваться как глобально применимый минимальный стандарт. Детализированные и сложные нормативные и регулятивные требования, относящиеся к каждой конкретной юрисдикции, могут быть применимы только в том случае, если имеет место непосредственная связь лица и/или предмета с данной юрисдикцией. Там где подобные законы, положения и инструкции неприменимы и где принадлежность к данной юрисдикции неочевидна, Типовой Кодекс послужит хорошей отправной точкой. Независимо от того, насколько детализированными и специфическими будут нормативные положения и регулятивные требования, лежащие в их основе принципы содержатся в Типовом Кодексе. Вероятно, именно поэтому Типовой Кодекс принят и признан многими регулирующими органами, применяющими в своей юрисдикции более развернутые и детализированные нормы и положения.

Типовой Кодекс будет обновляться в соответствии с вышеозначенными принципами. Я, имея долгий опыт работы в юридической области, ощущаю неспособность охватить всю проблематику. Члены Комитета по Профессионализму, представляющие различные дисциплины, регионы и компе-

тентные в различных финансовых продуктах, восполняют мои пробелы и подтверждают, что Типовой Кодекс остаётся удобной в использовании настольной книгой для членов АСІ во всём мире. АСІ, как организация, базирующаяся на индивидуальном членстве, имеющая наиболее широкий охват регионов по всем группам участников финансового рынка, верит, что этот аспект её деятельности никогда не утратит своего значения.

Приверженность членов (а также не членов) АСІ принципам, изложенным в Типовом Кодексе, является залогом сохранения профессиональных финансовых рынков свободными от регулирования или допускающими минимум регулирования. Убеждённость регулирующих органов и центральных банков в том, что профессионалы финансового рынка будут, как минимум, придерживаться принципов, установленных этим добровольным кодексом, служит основой сохранения торговой среды, свободной от регулирования. АСІ через своих руководителей будет продолжать диалог с регулирующими органами и через Совет по Образованию и Комитет по Профессионализму продолжит работу по продвижению Типового Кодекса и обеспечению приверженности ему.

Наконец, мне хотелось бы персонально поблагодарить Вернера Паува и Эдди Тана, бывших председателей Комитета по Профессионализму и членов Комитета, которые работали с ними для построения того совершенного базиса, на основе которого мы можем работать, а также нынешних членов, без которых я не смог бы проделать эту работу.

*Терри Танака
Председатель (2004 - наст. время)
Комитета по Профессионализму АСІ -
The Financial Markets Association, март 2006 г.*

Об авторе Денисе Дж. Нолане

Денис Нолан – широко известный специалист рынка с более чем 30-летним стажем работы на мировом валютном, денежном и срочном рынке.

В качестве чиф-дилера и казначея в 70-е и 80-е годы он был в числе самых первых руководителей подразделений дилинга, которые начали использовать срочные инструменты как логическое продолжение и расширение рыночных стратегий спот-рынка.

Будучи членом-учредителем Лондонской международной биржи финансовых фьючерсов (LIFFE) и лектором в The City University Business School London, он много писал о валютном рынке и выступал на конференциях и семинарах по таким вопросам как: инструменты финансового рынка, деривативы, арбитражные операции, технологии бэк-оффиса и вопросы Кодекса Поведения дилеров в Европе, США, Ближнем и Среднем Востоке, Японии. Он был соавтором книги *Mastering Treasury Office Operations* (Руководство операциями Казначейства), опубликованной издательством Pearson Education в 2001 году.

Когда Кодекс поведения дилера был впервые включен в качестве обязательного предмета на экзаменах ACI, Ассоциация привлекла Д. Нолана в качестве советника по этому вопросу. Как специалисту, имеющему уникальный опыт работы на рынках, международно признанному эксперту в данной области, Денису Нолану в декабре 1998 года было предложено написать всеобщий кодекс поведения на финансовых рынках. Тесно сотрудничая с Комитетом по Профессионализму ACI и поддерживая постоянные контакты с регулирующими органами Европы, США и Японии, он закончил работу над Типовым Кодексом в марте 2000 года.

К сожалению, Денис ушел из жизни в июле 2003 года после длительной борьбы с тяжелой болезнью. Пусть тот огромный вклад, который он внес в разработку *Типового Кодекса* послужит его доброй памятью.

Предупреждение

Содержание Типового Кодекса (включая обновления, приложения и поправки) не обязательно отражает мнение любого отдельного члена Комитета по Профессионализму или юридического лица, организации или группы, в которой работает, или которую представляет, или с которой тем или иным образом связан каждый из членов Комитета, или мнение ACI - The Financial Markets Association. Ничто в Типовом Кодексе не должно рассматриваться как гарантия того, что можно вступать в сделку с финансовым институтом, который связан с членами Комитета по Профессионализму или с какой-то другой стороной, даже если условия этой сделки находятся в строгом соответствии с Типовым Кодексом.

Любой человек, использующий Типовой Кодекс в любых целях, должен убедиться в уместности его использования в данных целях и гарантировать, что в этой связи нет противоречий с применимыми законами, правилами, регулятивными нормами и иными требованиями (далее - "Применимые законы и т. п."), которые обычно имеют более детально изложенные требования. Для предотвращения сомнений следует отметить, что Типовой Кодекс несмотря на использование термина "кодекс" не имеет силы закона, поэтому в случае конфликта либо несоответствия между таковыми Применимыми законами и т. п. и Типовым Кодексом приоритет имеют Применимые законы и т. п.

Типовой Кодекс не предназначен для того, чтобы предоставлять консультационную помощь по юридическим, регулятивным, налоговым, бухгалтерским и иным общим и частным вопросам. Каждое лицо должно обращаться за консультацией к соответствующему профессионалу, если считает это необходимым.

Ни один из членов ACI, Комитета по Профессионализму или любой связанной с ними организации не гарантирует,

явно или подразумеваемо, и не несёт ответственности за точность, законченность, пригодность или уместность для какой-либо цели Типового Кодекса и связанного с ним контента. ACI, Комитет по Профессионализму и их члены отклоняют любую ответственность, проистекающую из последствий, прямых или косвенных, любого действия или бездействия, предпринятого в соответствии с Типовым Кодексом.

БЛАГОДАРНОСТИ

Создание *Типового Кодекса* было бы невозможным без интеллектуальной поддержки, времени и усилий следующих организаций:

- Центральные банки различных стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития
- Организация контроля финансовых услуг (FSA) в Великобритании
- Комитеты по валютному рынку в Нью-Йорке, Токио и Сингапуре
- Представители ACI и участники рынка во многих странах, где представлена ACI – The Financial Markets Association.

И наконец, мы хотели бы поблагодарить автора, Дениса Нолана из ArbiTrain Ltd, за сбор и редактирование различных проектов и окончательного варианта после множества продолжительных, напряженных, но исключительно продуктивных совещаний с Комитетом по Профессионализму. Мы высоко ценим тщательный и квалифицированный анализ Дениса, его скрупулезность и обязательность.

Эдди Тан
Председатель
Комитета ACI по Профессионализму
апрель 2000 года

Типовой Кодекс

Введение

История вопроса

Общая задача всех кодексов поведения дилера – способствовать эффективной рыночной деятельности, поддерживая высокие стандарты профессионализма. Однако мировой валютный рынок, большей частью нерегулируемый, на протяжении десятилетий процветал и развивался в главных международных центрах без какого-либо письменного кодекса или формулирования основополагающих принципов рыночной деятельности или поведения.

Такая ситуация складывалась вплоть до начала 70-х годов, когда Банк Англии направил уполномоченным банкам в Лондоне так называемое «Письмо О'Брайена». Это было короткое, но очень своевременное и полезное письмо, впервые регламентировавшее работу дилинга. Оно содержало много необходимых объяснений и рекомендаций по вопросам практики межбанковского рынка, которые были расширены в последующих выпусках.

Разрушение господствовавшей системы фиксированных валютных курсов в 1973 году возвестило наступление новой эпохи волатильности сначала валютного, а позднее кредитного рынка и выдвинуло на передний план необходимость в новом подходе к стандартизации рыночной этики и правил поведения участников рынка в международном масштабе.

С 1980 года развитие новых рынков и инструментов, таких как финансовые фьючерсы, процентные свопы, опционы, и прочие деривативы, используемые дилерами банков и инвесторами, еще более подчеркнуло необходимость стандартизации рыночной практики.

В 1975 году был опубликован первый Кодекс Поведения дилера ACI, охватывающий валютные операции на европейском рынке. Затем последовали аналогичные публикации на рынках Нью-Йорка (1980), Лондона (1990), Сингапура (1991) и Токио в 1995 году.

Необходимость одного Типового Кодекса

Создание *Типового Кодекса* было продиктовано острой необходимостью в нём со стороны дилеров и брокеров, работающих на валютных, денежных и срочных рынках. Комитет по Профессионализму ACI знал об этой необходимости благодаря регулярным контактам с членами Ассоциации общей численностью более 24 000 профессионалов рынка (дилеры, брокеры, сотрудники мидл- и бэк-офисов) в более чем 80 странах.

До недавнего времени в программу экзамена по Кодексу Поведения дилера для получения ACI Dealing Certificate входили Кодексы четырех основных центров: Лондона, Нью-Йорка, Сингапура и Токио дополнительно к собственному Кодексу ACI. Поэтому кандидаты, готовящиеся к сдаче экзамена, были вынуждены долго и напряженно изучать положения всех пяти текстов.

После всестороннего изучения вопроса Комитет по Профессионализму определил, что, несмотря на наличие некоторых неоднозначно трактуемых тем, а также различий в структуре, крайне необходим единый международный, всемирный кодекс, который вбирал бы в себя существенные положения всех пяти признанных документов.

Представления о кодексе дилера и нормах рыночного поведения, изложенные в пяти упомянутых кодексах, в целом согласуются, за исключением нескольких заметных положений (что имеет отношение скорее к расстановке акцентов и представлений об области применения данных положений). Поэтому возникла уверенность в том, что *Типовой Кодекс*, включающий в себя главные положения признанных кодексов, мог бы стать ценным руководством для участников международного рынка.

Он также мог бы стать практическим учебным пособием для начинающих дилеров и, при условии внесения некоторых поправок в существующую экзаменационную программу, для кандидатов на сдачу экзамена ACI.

О необходимости *Типового Кодекса* очень много говорилось на рынках развивающихся стран, где особенно ощущалось отсутствие профессионального кодекса.

Область применения и важность

Область применения *Типового Кодекса* достаточно обширна. Она охватывает внебиржевые рынки и инструменты, которыми торгуют казначейства банков, работающих на международных рынках, перечисленные в Приложении 2. Разнообразие рынков и продуктов, которыми банковские дилеры торгуют в настоящее время, определяет то обстоятельство, что неизбежно будут существовать некоторые сферы рынка, где уже действуют отдельные кодексы или кодексы местного рынка.

С учетом вышеизложенного, этот текст составлялся с большой осторожностью, чтобы рекомендуемые им положения и нормы не отличались в главном от тех, что прописаны в признанных кодексах, уже существующих на местах.

В то же время *Типовой Кодекс* полностью согласуется с высокими стандартами добросовестности и профессионализма, существовавшими на основных рынках с момента публикации первого Кодекса поведения ACI в 1975 году.

Подготовка

При составлении *Типового Кодекса* были учтены рекомендации, содержащиеся в следующих признанных кодексах:

- Кодекс поведения дилера ACI (редакция 1998 года).
- Нормы валютной торговли, Нью-Йоркский комитет по валютному рынку (август 1995 года).
- Лондонский кодекс поведения [дилера] (в редакции Financial Services Authority (FSA), июнь 1999 года).
- Французский кодекс поведения [дилера] (март 1999 года).

- Руководство по поведению и рыночной практике для финансовой деятельности, Сингапур (редакция февраль 1998 года).
- Кодекс поведения Токийского комитета валютного рынка («Оранжевая книга», декабрь 1998 года).

В дополнение к этому виднейшие практики авторитетных международных финансовых центров консультировали АСІ по некоторым вопросам, отраженным в данной книге, в частности, по тем, в отношении которых имеются разногласия в интерпретации и расстановке акцентов. Полученные советы и мнения всесторонне обсуждались Комитетом по Профессионализму перед утверждением окончательного варианта текста.

Дилинговая терминология

В *Типовом Кодексе* особый акцент делается на нормы поведения и практическую деятельность, которые должны доминировать в такой серьезной области как котирование цен и согласование сделок. Данный приоритет дополнительно подчеркивается включением Главы XI, посвященной Рыночной Терминологии, которая является неотъемлемой частью *Типового Кодекса*. Все дилеры и кандидаты на сдачу экзаменов АСІ должны хорошо знать эту Главу. Независимо от того, для какого типа сделки выставляется цена (сделка с полной поставкой, беспоставочная сделка, сделка FRA) должен соблюдаться один и тот же высокий стандарт практики дилинга.

Соблюдение норм и правил

Для дилеров и брокеров очень важно придерживаться буквы и духа *Типового Кодекса*, чтобы котировать цены на покупку и продажу с готовностью заключить по ним сделки надлежащим образом. Общие принципы управления рисками, описанные в Главе IX, имеют непосредственное отношение к этому. Начиная с основного девиза дилеров «Мое слово – моя гарантия», поведение, практическая деятельность и этика, описанные в данном Кодексе, – это итог огромного опыта работы профессионалов на межбанковских рынках иностранной валюты, денежном и срочном рынке.

Важность соблюдения положений, содержащихся в данном документе, очевидна, и последствия нарушений данного кодекса четко оговорены в Главе IV (4) «Соблюдение норм и правил и жалобы».

Структура

Многие вопросы, которые освещены здесь, относятся к технической области, которая требует особого детализированного практического руководства. Таким руководством и является весь *Типовой Кодекс*. В отличие от других аналогичных документов в других отраслях, он составлен с четким делением на категории. Такой стиль был выбран, чтобы обеспечить дилеру или обучающемуся основам дилинга легкость поиска необходимых рекомендаций профессионалов по любому тематическому разделу.

Дополнения и новые редакции

Изменения на рынках, в их структурах, административных системах, финансовых продуктах и даже валютах, произошедшие за последние годы, определяют необходимость постоянного контроля и внесения изменений в рекомендованный свод практических правил дилинга. С этой целью Комитет по Профессионализму ACI проводит постоянный и всеобъемлющий анализ новаций с тем, чтобы *Типовой Кодекс* не отставал от технологических и иных изменений, которые могут повлиять на особенности поведения на рынке, этику и практику дилинга.

Служба экспертов по разрешению споров

Когда стороны, участвующие в сделке, не могут устранить возникшие между ними разногласия, Комитет по Профессионализму ACI оказывает услуги по разрешению спора с участием экспертов (Expert Determination Service), дабы ускорить процесс достижения соглашения. Участникам рынка предлагается пользоваться такими услугами в соответствии с Правилами разрешения конфликтов по внебиржевым финансовым инструментам (ACI Rules for Over-the-Counter Financial Instruments Disputes Resolution). Подробное описание этой процедуры изложено в Приложении 1.

Перевод/язык

Официальный язык *Типового Кодекса* – английский.

Глава I

Рабочее время и часовые пояса

1. Торговая активность после закрытия торгов/круглосуточно и вне офиса
2. Торговые операции в понедельник утром / время открытия и закрытия рынка
3. Новые банковские праздники/специальные праздники/Сбои в работе рынка
4. Стоп-лоссы
5. Соккрытие позиции
6. Сбои в работе рынка

Глава I

1. Торговая активность после закрытия торгов/круглосуточно и вне офиса

Глобализация финансовых рынков в последние годы привела банки к необходимости расширить интервал рабочего времени, в частности, в главных финансовых центрах. Некоторые ведущие международные игроки рынка ввели посменную систему работы для дилеров форекс-рынка и некоторых срочных рынков, захватывая и более ранние часовые пояса и более поздние, а некоторые банки вообще работают по круглосуточной системе. Такое увеличение продолжительности рабочего времени может повлечь за собой дополнительные риски, и чтобы избежать их, необходимо определить четкую процедуру управления.

Сделки, совершаемые после окончания стандартного рабочего времени или вне офиса с помощью мобильного телефона или любого иного оборудования, должны иметь место только с разрешения руководства, которое дает своим работникам четкие инструкции в письменном виде о типах разрешенных сделок и ограничениях, относящихся к подобной торговле, указывая их обычное рабочее время. В качестве дополнительной меры целесообразно неофициально закрывать торговлю после каждого торгового дня, чтобы иметь возможность контролировать или пересчитывать позиции на конец рабочего дня.

Руководство должно также указывать имена дилеров, которым разрешено совершать сделки вне рабочего помещения или после окончания рабочего времени и предусмотреть процедуру предоставления экспресс-отчета о таких сделках и их регистрации.

Если для срочного отчета и регистрации всех внеофисных сделок используется телефон, оборудованный автоответчиком, он должен быть установлен и расположен таким образом, чтобы отчеты о совершенных сделках нельзя было стереть без разрешения высшего руководства.

Глава I

2. Время открытия и закрытия рынка

Международные финансовые рынки связаны между собой широкой сетью глобальных центров. Это хотя и гарантирует круглосуточную работу рынков по всему миру, но с учетом юридических и коммерческих соображений, в частности, относительно форекс-рынка и срочного рынка, требуется официально признанное время открытия и закрытия всемирного рынка каждую неделю.

После подробных обсуждений и переговоров с основными участниками внебиржевых рынков Нью-Йорка и Тихоокеанского побережья Азии и регулируемыми органами, АСИ согласовала мировой консенсус по официальному времени открытия и закрытия следующим образом.

Сделки, прямые или через брокера, совершенные до 5.00 часов утра Сиднейского времени утром в понедельник совершаются в условиях, которые не считаются нормальными условиями работы рынка или рабочими часами рынка.

Таким образом, официальный диапазон торгового времени на валютных рынках мира определяется с 5.00 утра Сиднейского времени в понедельник утром в течение всего года.

Общепризнанное время закрытия валютных рынков – 17.00 часов Нью-Йоркского времени в пятницу в течение всего года.

Глава I

3. Новые банковские праздники/специальные праздники/ Сбои в работе рынка

Новые банковские праздники или нерабочие дни / дни проведения расчетов периодически объявляются официальными органами в различных центрах. Чтобы обеспечить спокойную и эффективную работу рынка, учитывая, что такие нерабочие дни часто являются непредвиденными, должны быть четкие процедуры практической деятельности рынка.

В случае если страна объявляет о новом национальном банковском празднике или о каком-либо ином событии, которое будет препятствовать исполнению банковских сделок в конкретный день в будущем, должны быть осуществлены следующие процедуры для корректировки даты валютирования по сделкам, дата исполнения которых приходится на этот день.

- а) Новой датой валютирования будет считаться первый обычный рабочий день (для обеих валют, участвующих в сделке, если сделки совершены в иностранной валюте), который следует после действительной даты валютирования, за исключением тех случаев, когда банковский праздник приходится на последний рабочий день месяца. В этом случае новой датой валютирования будет первый предшествующий обычный рабочий день (для обеих валют, участвующих в сделке, если сделки совершены в иностранной валюте), который предваряет конец истекшего месяца.

- б) Даты валютирования в сделках с иностранной валютой не разделяются, за исключением тех случаев, когда обе стороны согласны или когда особая местная практика позволяет разделять поставку, например, в некоторых исламских странах.
- в) По еще не исполненным сделкам никакая корректировка курса валют производиться не должна.

Глава I

4. Стоп-лоссы

Развитие технологической основы межбанковской торговли и контроля за совершением сделок в последние годы привело к значительному расширению практики использования приказов о продаже или покупке финансовых инструментов при повышении или падении их рыночной цены до определенной величины (стоп-лосс). Применительно к этой практике Типовой Кодекс подчеркивает важность наличия четкой, краткой документации и устойчивых линий связи.

Разные типы стоп-лоссов могут иметь разные условия исполнения и варьирующиеся арифметические и логические алгоритмы действий по закрытию убыточной позиции. Прежде чем стоп-лосс будет отдан и принят, между обеими сторонами должно быть достигнуто четкое понимание необходимых условий и последствий.

Все условия должны быть четко определены с указанием сроков действия или иных ограничений, согласованных сторонами, и должны соответствовать общим критериям управления такими приказами. Стороны должны прийти к полному единству в трактовке терминов, которые используются при отдаче стоп-лосса и его приеме.

Когда употребляются термины «one touch stop» (стоп в одно касание), «all taken/given stop» (стоп – все куплено/продано) или «bid/offer stop», «discretion» («на усмотрение»), или иная терминология, в соглашении должно быть четко определено, что понимается под тем или иным термином. Особое внимание должно быть уделено в том случае, когда стоп-лосс ордер выполняет электронная торговая платформа.

Несмотря на то, что сторона, принимающая стоп-лосс к исполнению, берет на себя обязательство приложить все

усилия к своевременному выполнению приказа, у противоположной стороны нет гарантий в выполнении её стоп-лосса по фиксированной цене, если это не оговорено в соглашении, оформленном сторонами в письменном виде.

Стороны должны располагать каналом связи необходимого технического уровня, чтобы при возникновении необычной ситуации или экстремальных ценовых колебаниях получатель приказа мог связаться со стороной, отдавшей приказ. В случае, если электронная торговая платформа предлагает автоматическое исполнение стоп-лоссов, пользователь такой системы должен удостовериться в том, что он осведомлен о применяемых алгоритмах.

При возникновении сомнений в отношении того, достиг ли рынок уровня, необходимого для осуществления приказа, нужно помнить, что, независимо от того, какой источник используется для проверки ценового диапазона рынка, трудно получить абсолютно точные, исчерпывающие данные.

Любой источник, например, отдельная брокерская компания, к которой обратились с просьбой зарегистрировать рыночный максимум и минимум, не всегда имеет возможность знать весь ценовой коридор за день, и может отметить только те максимумы и минимумы, которые видела на своей торговой площадке. Поэтому следует анализировать все ведущие и общепризнанные источники ценовой статистики. Полученную информацию следует использовать с осмотрительностью и профессиональной взвешенностью.

Банки, регулярно предоставляющие услуги по выполнению приказов типа стоп-лосс корпоративным клиентам и другим финансовым и банковским институтам, должны уважать доверие, которое оказывают им их клиенты, поручая выполнение таких ордеров, должны соблюдать конфиденциальность и всегда придерживаться высоких стандартов честности и добросовестности, к которым призывает Глава IX (1) Типового Кодекса.

Глава I

5. Сокрытие позиции

В последние годы действие, обозначаемое термином «сокрытие позиции», встречается не так часто, и может быть определено следующим образом:

Под «сокрытием позиции» понимается практика, при которой два контрагента фиксируют сделку с обязательством закрыть её контрсделкой в заранее определенную дату и по цене, соответствующей цене сделки на момент её фиксации либо близкой к ней, при этом независимо от диапазона ценовых колебаний за время, прошедшее с момента фиксации сделки до момента её исполнения (закрытия). Смысл таких сделок в том, что в момент их заключения они не получают отражения в бухгалтерских проводках и в валютной позиции финансового учреждения.

Такие сделки могут быть осуществлены как по инициативе дилеров, с целью скрыть рискованные позиции (обычно по операциям на рынке форекс), вводя в заблуждение руководство, или по инициативе банков, чтобы скрыть спекулятивные позиции от надзорных органов на дату формирования отчетности или во время отчетного периода. При этом также могут иметь место намерения по уклонению от уплаты налогов.

Положение Типового Кодекса по данному вопросу недвусмысленное.

«Сокрытие позиции» как и «сокрытие сделки» с любым контрагентом запрещено.

Глава I

6. Сбои в работе рынка

Бывают отдельные случаи, когда у сторон возникают препятствия к исполнению ими обязательств по сделке по причине обстоятельств, которые не могли быть предвидены на момент заключения сделки, и которые не контролируются сторонами. К таким обстоятельствам относятся: ограничения на движение капитала, незаконность или принципиальная невозможность выполнения обязательств, стихийные природные бедствия и социальные потрясения, отсутствие ликвидности рынка и т.д.

Участникам рынка предлагается предусмотреть такие случаи в своих договорах и соглашениях. В международной договорно-правовой практике подробно разработаны стандартные формулировки, охватывающие события такого типа и их последствия. Участники рынка должны принять соответствующие формулировки, чтобы, насколько это возможно, избежать разногласий.

Когда возникает ситуация полной остановки работы рынка, вызванная внезапными событиями, например, экстремальными погодными условиями или другими непредсказуемыми обстоятельствами, местные регулирующие органы или центральные банки могут вмешаться в эту ситуацию, установив регламент работы рынка в данных условиях (включая регулирование уровня процентных ставок), чтобы обеспечить проведение расчетов по сделкам, находящимся под угрозой неисполнения.

Типовой кодекс рекомендует участникам местного рынка, включая собственников и других сторон, ответствен-

ных за функционирование, администрирование электронных торговых/брокерских/осуществляющих содействие в торговле систем и/или управление ими (далее - "собственники электронных торговых систем"), строго придерживаться этих правил при отсутствии между ними какого-либо письменного соглашения касательно таких обстоятельств.

Стандартные положения, относящиеся к непредсказуемым событиям, лежащим вне сферы контроля сторон по сделке, известные под терминами «форс-мажор» ('force majeure'), «незаконность» ('illegality') и «невозможность» ('impossibility'), были разработаны специалистами таких организаций как, например, The International Swaps and Derivatives Association, Inc. и The Financial Markets Lawyers Group. Участники рынка должны включить соответствующие положения в свои договоры и соглашения. Для сделок на рынках развивающихся стран определения, относящиеся к сбоям в работе местного рынка, также предусмотрены (в основном, для использования в торговле беспоставочными деривативами).

Однако, так как события такого рода по природе своей непредсказуемы, бывают случаи, когда содержащиеся в договоре формулировки, даже самые общие, могут не охватывать в достаточной мере фактическую рассматриваемую ситуацию. В таких случаях соответствующий регулирующий орган или саморегулируемые организации, объединения участников рынка могут представить инструкции, руководства или рекомендации по практике работы в таких условиях. К тому же, даже если у сторон есть письменное соглашение, саморегулируемые организации могут созвать совещание, чтобы сформулировать согласованную позицию участников рынка в некоторых случаях, когда строгое соблюдение стандартных рыночных правил не представляется возможным. Участники рынка должны посещать такие совещания, насколько это возможно, иметь информацию об их результатах и учитывать сформулиро-

ванную на них позицию. При сбоях в котировании, мэтчинге, процессинге, расчётах и т. п. в операционном механизме электронной торговли подобные сбои могут быть или не быть обусловлены событиями, лежащими вне пределов человеческого контроля. Однако результаты таких сбоев могут быть весьма серьёзными. Собственники электронных торговых систем и их участники должны иметь документально оформленное соглашение о процедурах и справедливом распределении рисков, затрат и обязанностей, возникающих в связи с такими сбоями.

Когда сложные климатические условия приводят к нарушению работы рынка, в частности касательно проведения платежей, могут быть приняты чрезвычайные меры, утвержденные местным регулирующим органом. Например, на рынке Гонконга существует регламент работы рынка в условиях возникновения штормов и тайфунов. Процедура исчерпывающе подробно изложена Международной расчетной палатой Гонконга.

В лондонском Кодексе неинвестиционных финансовых инструментов (Non-Investment Products Code) определена процедура, когда Банк Англии устанавливает и публикует процентные ставки, которые участники рынка должны применять к сделкам, не исполненным в срок из-за общего сбоя работы рынка.

Такие местные правила и процедуры часто дополняют общие положения стандартных соглашений, например, применимые процентные ставки, следующий рабочий день на локальном рынке и т.д. В том объеме, в котором эти правила не противоречат существующим письменным соглашениям сторон, или когда нет письменного соглашения, участникам местного рынка рекомендуется строго придерживаться этих правил. Если же такие правила или процедуры противоречат каким-либо существующим письменным соглашениям, стороны должны проконсультироваться с юристом, работающим на местном рынке, относительно

юридической силы данных правил и процедур. Если правило или процедура по своей природе не являются обязательными, стороны должны провести консультации друг с другом относительно того, хотят ли они придерживаться условий соглашения или изменить условия сделки, чтобы выполнить соответствующее правило или процедуру.

И хотя настоятельно рекомендуется иметь письменное соглашение, в котором бы подробно описывались торговые взаимоотношения сторон в исключительных обстоятельствах, тем не менее, в случаях, когда соглашения нет или есть только местные правила, целесообразно применять *Типовой кодекс* и стандартную практику, описанную в Главе I (1) «Новые банковские праздники/специальные праздники / сбои в работе рынка» там, где это возможно.

Глава II

Вопросы личного поведения дилеров

1. Наркотики и другие вещества, чрезмерное употребление которых оказывает влияние на психику
2. Развлекательные мероприятия и подарки
3. Игра/заключение пари между участниками рынка
4. Мошенничество
5. Сделки за собственный счет
6. Конфиденциальность
7. Дезинформация и слухи
8. Взаимоотношения с клиентами, консультации и ответственность
9. Использование конфиденциальной информации

Глава II

1. Наркотики и другие вещества, чрезмерное употребление которых оказывает влияние на психику

Во многих странах проблемы, связанные с веществами, чрезмерное употребление которых оказывает влияние на психику, в частности, с наркотиками и алкоголем, стоят очень остро как в социальной, так и в деловой сфере. И хотя в разных культурах отношение, законодательство и социальная терпимость по отношению к этому явлению различны, Типовой Кодекс рекомендует активное участие руководства финансовых организаций в решении данной проблемы.

Руководству банков и иных финансовых организаций следует принимать все разумные меры с целью информирования и инструктирования как представителей руководящего звена, так и рядовых сотрудников по вопросу выявления возможных признаков, а также последствий приема наркотиков, алкоголя и других подобных веществ. Необходимо разработать и четко применять на практике меры воздействия в отношении лиц, злоупотребляющих такими веществами.

Умственные способности любого сотрудника, который находится в зависимости от любых психотропных препаратов, могут ухудшиться, как и его способность к исполнению своих должностных обязанностей. К тому же таких сотрудников часто бывает легко склонить к действиям, противоречащим интересам компании и рынка в целом.

Глава II

2. Развлекательные мероприятия и подарки

Подарки и развлекательные мероприятия могут иметь место в практике дилинга при общем корректном стиле ведения бизнеса. Однако работникам финансового рынка нужно быть особенно бдительными, дабы избежать чрезмерного использования такой практики. Руководство должно контролировать подарки и развлекательные мероприятия, предлагаемые дилерам брокерами или клиентами.

Руководство или сотрудники не должны ни предлагать какие-то стимулы для ведения бизнеса, ни просить их у сотрудников других организаций. Тем не менее, считается, что подарки и Развлекательные мероприятия могут быть предложены при нормальном ведении бизнеса; но при этом подарки или развлекательные мероприятия не должны быть чрезмерными по стоимости или частоте. Руководство должно:

- а) контролировать форму, частоту и стоимость развлечений/подарков, которые получают дилеры,
- б) иметь четко сформулированную политику в отношении вручения/получения вышеназванного, гарантируя ее должное соблюдение,
- в) определить процедуры в отношении подарков, которые считаются чрезмерными, но от которых нельзя отказаться, не причинив обиду.

(г) обеспечить прозрачность всех принимаемых или предлагаемых развлекательных мероприятий.

Развлекательное мероприятие не должно предлагаться или приниматься, если оно оплачено организатором, но при этом он в нем не участвует.

Глава II

3. Игра/заключение пари между участниками рынка

Много лет практика заключения личных пари между участниками рынка часто служила причиной беспокойства руководителей банков и брокеров. Предметом пари могут быть как публикации финансовых показателей, например, официальной торговой статистики, так и политические или спортивные события.

Чрезмерное участие в такой игре может перейти в эмоциональную зависимость и привести к чрезвычайно серьезным последствиям, включая «конфликт интересов» фирмы и сотрудника и даже личный финансовый крах последнего.

Типовой Кодекс выступает против такой практики и настаивает на строгом контроле со стороны руководства.

Игра или заключение пари среди участников рынка несут в себе очевидную опасность и потому их не следует поощрять.

Там же, где такая практика не запрещена, руководству рекомендуется иметь четкую политику по контролю за такой деятельностью, оформленную документально.

Глава II

4. Мошенничество

Так как дилеры обычно исключены из прямого участия в каких-то административных процедурах, требующих специального подтверждения прав, например, осуществление платежей в пользу третьей стороны, случаи мошенничества с непосредственным участием дилеров редки.

Тем не менее, рекомендуется строгий административный контроль по недопущению таких случаев.

Попытки обмана регулярно имеют место, и часто очень тщательно планируются. Так как существуют различные способы мошенничества, позволяющие ввести в заблуждение финансовое учреждение, руководству и служащим необходимо быть чрезвычайно бдительными, особенно когда звонки принимаются по обычной телефонной линии (обычно при сделках равнозначных партнеров).

В качестве предупредительной меры настоятельно рекомендуется, чтобы детали всех сделок, которые обговариваются по телефону и не имеют предварительно согласованных стандартных инструкций о сделке, подтверждались по телексу или с использованием аналогичных средств связи с получением встречного подтверждения контрагента, гарантирующего подлинность сделки.

Особую тщательность следует проявить при проверке аутентичности сделки, если бенефициар является третьей стороной и не является контрагентом по сделке.

В случае выяснения каких-либо подозрительных обстоятельств сотрудники должны немедленно уведомить руководство.

Глава II

5. Сделки за собственный счет

Практика дилинга с использованием личного счета внутри организации или вне организации имеет несколько последствий, включая кредитный риск и потенциальный конфликт интересов. Типовой Кодекс высказывается за четкую, письменно зафиксированную политику руководства в этом вопросе и контроль.

Если дилинговые операции с использованием личного счета дилера разрешены, руководство должно обеспечить достаточные гарантии недопущения неправомερных или инсайдерских операций в любой форме. Эти гарантии также должны обеспечить режим конфиденциальности в отношении информации, способной воздействовать на цены рынка и не подлежащей оглашению, а также обеспечить, чтобы сотрудники не предпринимали никаких действий, ущемляющих интересы клиентов или контрагентов.

Руководство должно иметь четко определенную политику в отношении личных операций сотрудников, включая инвестиции. Должны существовать документарно зафиксированные процедуры, регламентирующие такие операции, а также те операции, которые осуществляются от имени членов семьи дилера и других сотрудников финансового учреждения, включая топ-менеджмент.

Руководители должны знать, что если дилерам позволено совершать операции за свой собственный счет с теми активами, которыми они непосредственно торгуют или с которыми они так или иначе связаны в рамках выполнения своих профессиональных обязанностей, то на этой основе

может возникнуть конфликт интересов. И поэтому следует четко определить, какие дилеры, если таковые есть, могут торговать за свой собственный счет.

Следует проявить особое внимание, когда речь идет о торговле за свой счѐт в течение всего дня. Необходимо полное раскрытие информации о сделках и прозрачность, которые гарантируют, что дилеры отдадут бизнесу своего финансового учреждения все свои усилия, не отвлекаясь на свои собственные финансовые интересы.

Поэтому, в том случае, когда дилерам разрешено совершать сделки за собственный счет, письменные процедуры руководства должны четко предусматривать стратегию управления финансового учреждения в отношении непрофессиональной практики, которую часто называют «забеганием вперед» ('front running'). Суть её заключается в том, что сотрудник совершает личную сделку еще до исполнения крупной заявки клиента или своей организации, чтобы получить прибыль на движении рынка, вызванном исполнением этой крупной заявки.

Дилеры должны отдавать себе отчет в том, что они тоже несут ответственность за выявление и недопущение конфликта интересов.

Глава II

6. Конфиденциальность

И дилеры, и брокеры имеют дело с очень конфиденциальной информацией. Чтобы сохранить должную репутацию рынка, все его участники должны придерживаться высоких требований конфиденциальности, и, в частности, быть крайне осторожными в разговорах, которые могут быть прослушаны или считаны с помощью современных технических средств, а также избегать конфиденциальных тем в публичных высказываниях.

Конфиденциальность важна для поддержания репутации рынка. Дилеры и брокеры разделяют ответственность за сохранение конфиденциальности информации, имеющей отношение к рынку. Без явного разрешения заинтересованных сторон они не должны раскрывать или обсуждать любую информацию, относящуюся к заключенным сделкам, а также сделкам, находящимся в процессе заключения или подготовки (за исключением обмена информацией и контактов между сторонами, участвующими в сделке).

Необходимо соблюдать осторожность при использовании громкоговорящих систем и любых иных новых телекоммуникационных систем, чтобы не произошло утечек информации.

Дилеры и брокеры должны также проявлять особую осторожность при обсуждении конфиденциальных вопросов в публичных местах, например, ресторанах, где существует опасность подслушивания разговоров.

Как дилеры, так и брокеры не должны посещать дилинговые залы друг друга, за исключением случаев, когда получено разрешение руководства обеих сторон. Дилеры не должны осуществлять сделки из офиса брокера, и брокеры не должны осуществлять сделки вне своих офисов.

Дилер не должен выставлять заявку на брокере с целью выяснения имени возможного контрагента для осуществления прямых контактов с этим контрагентом для заключения сделки.

Дилер не должен ни спрашивать брокера об информации, ни в какой-либо степени оказывать давление на брокера, чтобы получить информацию, которую брокеру не надлежит разглашать, и также брокер не должен сам предлагать такую информацию. Давление на брокера может выражаться в каком-либо высказывании, смысл которого (явный или предполагаемый) сводится к тому, что отказ в содействии приведет к снижению суммы сделки, проводимой дилером или иными дилерами через этого брокера.

Дилеры в финансовых учреждениях должны препятствовать любому подобному давлению со стороны корпоративных клиентов, а корпоративный дилер, в свою очередь, не должен оказывать такое давление.

Все нарушения конфиденциальности должны быть немедленно расследованы в соответствии с процедурами, должным образом оформленными документально.

Глава II

7. Дезинформация и слухи

Финансовые рынки обычно очень восприимчивы к новостям. Поэтому не удивительно, что слухи и дезинформация часто активно передаются через телефонные линии и экраны рынка. Такие слухи могут цитироваться финансовыми СМИ и даже исходить от них. Типовой Кодекс настаивает на том, чтобы дилеры и брокеры воздерживались от передачи любой информации, про которую им заведомо известно, что она является ложной.

Дилеры и брокеры не должны распространять информацию, о которой им заведомо известно, что она является ложной, и должны быть особенно осторожными при обсуждении неподтвержденной информации, которая, по их предположению, может быть ошибочной и может принести вред третьей стороне.

Глава II

8. Взаимоотношения с клиентами, консультации и ответственность

Финансовые продукты, предлагаемые финансовыми учреждениями клиентам, стали намного более комплексными и сложными в практическом применении. Цели, которые преследуют клиенты, заключая сделки с такими инструментами, могут быть самыми разными. Кредитно-финансовые учреждения, и особенно сэйлз-менеджеры и консультанты, должны всегда быть в курсе уровня знаний, опыта и информированности клиентов, давая им советы по использованию финансовых продуктов и инструментов, и объясняя им возможные последствия их действий.

В общем предполагается, что все операции на финансовом рынке осуществляются по принципу «мой риск», то есть каждая сторона берет на себя все риски по своим операциям (если по соглашению сторон не определено иное). При работе с клиентами профессионалам финансового рынка рекомендуется зафиксировать письменно, что клиент понимает сущность и последствия проводимых им операций, а именно:

- а) клиенту понятны условия и риски данной сделки;
- б) клиент произвел свою собственную оценку и принял независимое решение о заключении сделки и заключает её за свой собственный счет и на свой собственный риск;

- в) клиент понимает, что получение информации от противоположной стороны и вообще какие-либо объяснения и контакты с ней не должны приниматься в качестве инвестиционного совета или рекомендации заключить сделку;
- г) между сторонами не существует никаких консультационных или фидуциарных отношений.

Всё это должно быть четко обозначено в самом начале торговых отношений с клиентом письменно, например, в генеральном соглашении. Однако, следует помнить, что в зависимости от юрисдикции, закрепленные таким образом положения могут не иметь полной юридической силы по причине их противоречия местному законодательству. Кроме того, в зависимости от размера, срока и/или сложности сделки финансовое учреждение, возможно, захочет дополнительно включить все основные положения в соответствующий документ, относящийся к данной сделке, например, в подтверждение по сделке.

Для своей собственной безопасности еще до заключения сделки финансовое учреждение должно постараться предоставить по запросу клиента всю необходимую ему информацию, касающуюся предполагаемой сделки, чтобы клиент мог в полной мере оценить существо и риски данной сделки. Как перед заключением сделки, так и после ее заключения, финансовое учреждение может также предоставить клиенту любую дополнительную информацию или материалы, которые, по мнению финансового учреждения, позволят избежать в дальнейшем неблагоприятных решений и заявления претензий клиентом.

Финансовые учреждения не несут общих правовых обязательств объяснять клиентам существо, риски или предполагаемый результат сделки или давать советы по возможным решениям, если это не предусмотрено действующим законодательством и/или инструкциями. Тем не менее, если финансовое учреждение считает возможным это делать, оно должно четко изложить любые предположения и/или прогнозы, на которых основываются советы или объяснения, и эти советы и объяснения должны быть поняты и оценены клиентом до принятия им какого-либо решения в отношении возможного совершения сделки или бездействия. Если финансовое учреждение предоставляет консультационные услуги, оно должно делать это добросовестно и коммерчески обоснованно при данных обстоятельствах.

Финансовое учреждение должно быть исчерпывающе осведомлено о действующем законодательстве, правилах и нормах в рамках той юрисдикции, в условиях которой оно предоставляет услуги. Оно должно обращаться за консультациями к юрисконсультам в соответствующей юрисдикции. Оно может включить подобную правовую консультацию в свою внутреннюю политику и/или внутренний регламент.

Следует отметить, что законы, относящиеся к рассматриваемой области, серьезно различаются в разных юрисдикциях. Например, разграничение между профессиональным инвестором и непрофессиональным инвестором (и термины, используемые при трактовке этих вопросов) может быть или может не быть квалифицировано в законе, и юридические последствия такого разграничения, например, защита, предлагаемая непрофессиональным инвесторам, т.е. обязанность соблюдать осторожность, возложенная на профессионалов, также различаются.

Глава II

9. Использование конфиденциальной информации

В ходе обычной работы руководство, клиенты и контрагенты доверяют дилерам и сэйлз-менеджерам информацию, составляющую коммерческую тайну компании и могущую оказать существенное влияние на рынок. Несанкционированное оглашение такого рода информации одной из заинтересованных сторон без согласия другой стороны, а также третьими лицами, не имеющими к данной информации никакого отношения, а в некоторых случаях имеющими к ней отношение, еще до того, как она станет общеизвестной, является неэтичным и нарушает требование конфиденциальности. Такие действия также могут являться нарушением местного законодательства о защите информации. Сделки с финансовыми инструментами, заключенные на основе конфиденциальной информации об эмитенте таких инструментов или о самих инструментах, подпадают под определение «инсайдерская операция». Инсайдерские операции во многих странах являются уголовно наказуемым преступлением.

Дилеры и сэйлз-менеджеры не должны получать прибыль или стремиться к получению прибыли, намеренно или по неосмотрительности используя конфиденциальную информацию, а также помогать кому-либо в получении такой информации с целью получения прибыли для их фирм или клиентов. Дилеры обязаны воздерживаться от продажи конфиденциальной информации и никогда не должны разглашать такую информацию за стенами своих компаний,

даже если они сменили место работы. Дилеры обязаны знать требования соответствующих местных законов и норм, относящихся к инсайдерским операциям, чтобы в своей профессиональной деятельности обеспечить соблюдение их в полном объеме.

Компании должны иметь четко документированную политику управления конфиденциальной информацией и сильную систему контроля за её соблюдением для управления конфиденциальной информацией на дилинге и в других областях деятельности компании, которые связаны с конфиденциальной информацией.

Эффективное управление конфиденциальной информацией достигается созданием «непреодолимых барьеров», позволяющих избежать распространения информации внутри компании, органичением доступа к такой информации только тех лиц, которые должны ее знать для выполнения распоряжений клиентов или координации действий внутри компании. Руководство должно применять соответствующие меры воздействия в отношении сотрудников, которые не выполняют требования политики информационной безопасности и нарушают действующие предписания. При нарушении правил информационной безопасности руководство должно реагировать незамедлительно, чтобы расследовать нарушение и принять соответствующие меры для устранения слабых мест, которые позволили произойти такому нарушению, для недопущения повторения подобного в будущем. В обязанность руководства входит своевременное информирование дилеров о требованиях законодательства и нормах, касающихся защиты конфиденциальной информации. В тех юрисдикциях, где инсайдерские операции не охватываются законодательством или другими нормами, руководство должно предпринять разумные меры по защите конфиденциальности и целостности информации, составляющей коммерческую тайну компании,

и информации, способной оказать влияние на рынки, а также представить сотрудникам четкие рекомендации в отношении того, как им обращаться с такой информацией.

Следует признать, что уполномоченные дилеры, участвующие в торговых операциях за счет своей компании (собственная торговля или управление рисками), имеют право участвовать в торгах, которые могут непреднамеренно негативно сказаться на интересах клиентов или ценах сделок между этими клиентами и компанией (например, хеджирование прибыли). Их участие не может считаться неправомерным в тех случаях, когда есть эффективные рычаги управления и процедуры, препятствующие утечке конфиденциальной информации дилерам, когда у дилеров должным образом организован доступ к такого рода информации, и когда такая информация не влияет на решения о сделках. Тем не менее, оценка каждой конкретной ситуации зависит от юрисдикции, в которой она имеет место.

Глава III

Бэк-офис, платежи и подтверждения

1. Расположение бэк-офиса и разделение обязанностей/отчетность
2. Документарное подтверждение сделки, автоматизация
3. Устные подтверждения
4. Платежные и расчетные инструкции
5. Неттинг

Глава III

1. Расположение бэк-офиса и разделение обязанностей/отчетность

Развитие систем коммуникаций в мире за последние годы предопределило растущую тенденцию среди финансовых учреждений размещать дилинговые залы (фронт-офисы) и бэк-офисы (отделы обработки документации) территориально в разных местах. Многие международные банки сосредоточили бэк-офисы в головной конторе, но с охватом отдельно работающих дилинговых десков в нескольких зарубежных центрах. Если надзорные органы соглашаются с такой организацией работы дилинга, то Типовой Кодекс также не возражает против консолидации функций бэк-офиса.

Однако, не может быть никаких двояких трактовок в отношении строгого разделения обязанностей и каналов предоставления отчётности фронт-офиса и бэк-офиса.

Организационная структура участников рынка должна обеспечивать строгое разделение обязанностей и каналов предоставления отчётности, а также независимые органы управления рисками для фронт-офиса и бэк-офиса. Если у мидл-офиса есть административная функция, функция управления, необходимо аналогичное разделение обязанностей и каналов предоставления отчётности.

Вопрос физического разделения или местоположения двух офисов решает руководство каждого конкретного учреждения исходя из соображений оптимизации управления и местных нормативных требований.

Поскольку некоторые учреждения отдают предпочтение административно-хозяйственным преимуществам, которые имеются при непосредственном или близком местоположении, то вместе с развитием современных средств связи и информационных технологий среди международных банков, имеющих несколько зарубежных дилинговых центров, растёт тенденция к концентрации операций бэк-офиса в одном месте, рядом с головным офисом или непосредственно в нём. Такая организационная структура неизбежно требует одобрения регулирующих органов в местных, объединяемых дилинговых центрах.

Система поощрительных вознаграждений и компенсаций сотрудников бэк-офиса и мидл-офиса не должна напрямую зависеть от результатов финансовой деятельности дилеров.

Глава III

2. Документарное подтверждение сделки, автоматчинг

Одним из важнейших элементов системы управления рисками для участников международного финансового рынка является независимое подтверждение деталей сделки бэк-офисами контрагентов. Невозможность гарантировать отправку подтверждений и перехват подтверждений дилерами приводили к возникновению многих печально известных ситуаций жульничества дилеров. Подтверждения продолжают оставаться основным средством управления рисками в двусторонних транзакциях. Однако возникновение систем многосторонней торговли и многостороннего клиринга по некоторым инструментам привело к тому, что подтверждения вытесняются автоматической фиксацией сделок (автоматчингом).

Одним из основных элементов системы управления рисками финансовых учреждений является мгновенная независимая перекрестная выверка сделок, о которых сообщили дилеры. Эта процедура помогает предотвратить проблемы с платежами по сделкам посредством заблаговременно, до дня расчетов, обнаружения возможных расхождений. Это также обеспечивает уверенность руководства в том, что дилеры правильно подают отчеты о своих позициях, а также систематизирует статистический материал по сделкам для последующего анализа. В случае возникновения разногласий по условиям сделки, можно использовать исходные подтверждения для уточнения её деталей.

Традиционно перекрестная выверка сделок осуществляется посредством обмена подтверждениями по сделкам од-

ним или обоими бэк-офисами контрагентов по сделке. Бэк-офисы должны быть независимыми и изолированными от подразделений дилинга. Очень важно, чтобы персонал дилингового подразделения не имел возможности перехватить подтверждения.

Подтверждения по сделкам должны направляться с использованием надежных средств связи как можно быстрее после заключения сделки, и они должны направляться в адрес бэк-офиса контрагента.

Практика посылки двух подтверждений (например, первое по факсу или с использованием других электронных средств связи) с последующим направлением в адрес контрагента документарного подтверждением не рекомендуется, так как последнее, высланное по федеральной почте, может прийти уже после дня расчетов по сделке и вызвать путаницу.

Когда сделки заключаются контрагентами в рамках генерального соглашения, но такое соглашение еще не подписано, возникающие расхождения во мнениях относительно деталей соглашения не должны препятствовать обмену подтверждениями. Однако Глава V *Типового Кодекса* подчеркивает важность наличия у контрагентов договорных отношений и иной необходимой им документации к моменту заключения сделки.

Форма и содержание подтверждения могут быть разными в зависимости от торгуемых инструментов и необходимо ссылаться на действующие, опубликованные положения, чтобы определить правильное содержание и параметры конкретного финансового инструмента (см. Приложение 3: «Соглашения по финансовым инструментам»). Во всех подтверждениях, как минимум, должна быть следующая информация:

- а) дата совершения сделки
- б) способ заключения сделки (брокер, телефон, телекс, дилинговая система и т.д.)
- в) название и местоположение контрагента

- г) цена, сумма и валюта
- д) тип сделки и сторона
- е) дата валютирования, срок погашения и другие даты, относящиеся к сделке (например, истечение срока опциона и т.д.)
- ж) стандартные термины/условия (FRABBA, BBAIRS, ISDA, ICOM и т.д.)
- з) другая важная информация (например, платёжные инструкции).

Брокеры должны незамедлительно подтверждать сделки обоим контрагентам, используя эффективные и надежные средства связи.

Очень важно, чтобы стороны, участвующие в сделке, сразу же по получении подтверждения тщательно перепроверили его, с целью обнаружения и своевременного исправления возможных расхождений. Если подтверждение контрагента содержит ошибки, об этом нужно немедленно известить контрагента. Необходимо запросить новое подтверждение (или письменное соглашение о внесении поправки) у контрагента, чье первое подтверждение было неправильным, и этот контрагент должен представить такое подтверждение.

На некоторых рынках бытует практика, когда только одна сторона по сделке (а не обе стороны) высылает подтверждение по сделке. Такой порядок не рекомендуется, так как повышает операционные и пруденциальные риски. Если финансовое учреждение соглашается на такой порядок из-за настойчивости контрагента или клиента, руководство последнего должно заранее связать себя письменным обязательством проверять подтверждения незамедлительно и отвечать своевременно стороне, направившей подтверждение, соглашаясь с условиями сделки или подвергая их сомнению. Также очень важно, чтобы у стороны, направившей

подтверждение, была отработана процедура розыска ответа, если он не поступил в течение нескольких часов, после того как было выслано подтверждение.

Если контрагент или клиент не отвечает на подтверждения, то руководству стороны, направившей подтверждения, возможно, следует предусмотреть меры по защите своего учреждения в случае возникновения проблем, связанных с не подтверждением сделок.

Выбор методов подтверждения сделок и способов разрешения возникающих разногласий относится к компетенции высшего исполнительного руководства.

Появление в последние годы на форекс-рынке многосторонних автоматических торговых систем (ATS) и контрагентов, осуществляющих многосторонний централизованный клиринг (ССР) ввело в практику альтернативные средства перекрёстной выверки сделок. Сделки, заключенные или зарегистрированные в ATS, и сделки, зарегистрированные в ССР, подвергаются автоматичингу и стороны извещаются о расхождениях. Параметры сделок автоматически передаются в бэк-офисы контрагентов. При выполнении условий, что: ATS или ССР независимы от контрагентов; автоматичинг осуществляется без задержки, сразу после заключения (регистрации) сделки; связь контрагентов с ATS и ССР эффективная, надежная и устойчивая; у контрагентов есть эффективные процедуры выявления расхождений и решения вопросов о несовпадающих параметрах сделок – контрагентам нет необходимости обмениваться подтверждениями. Пользователи или, если это практически трудноосуществимо для пользователей, то ССР и ATS, должны удостовериться, что подобное соглашение о процессе подтверждения сделок имеет силу в соответствии с действующим законодательством и что такая форма подтверждения будет являться допустимым свидетельством в суде соответствующей юрисдикции.

Глава III

3. Устные подтверждения

В условиях активного и волатильного рынка важно как можно быстрее выявить любые разногласия, возникающие в процессе заключения и исполнения сделок. Как уже говорилось в предыдущем разделе, незамедлительная выверка подтверждений является главным методом контроля.

Кроме того, если существующий торговый оборот оправдывает такие действия, имеет смысл практиковать процедуру 'call back' и устную выверку сделок, чтобы как можно быстрее выявить и разрешить любые разногласия, особенно те, которые связаны с суммами и датами расчётов.

Для сделок, заключаемых в двустороннем порядке, особенно через голосового брокера или с зарубежным партнёром, настоятельно рекомендуется проводить в течение дня устные выверки сделок, что позволит значительно снизить число и степень сложности спорных ситуаций. Это также будет полезным на рынках с подвижным ценообразованием, таких как форексные рынки, и при операциях с инструментами, имеющими короткий период между заключением сделки и расчётами.

Каждый участник рынка сам согласовывает со своими брокерами (или контрагентами), желателен или нет установить порядок устной выверки сделок, и если да, то сколько ежедневных проверок необходимо проводить.

Если предполагается, что одной проверки будет достаточно, рекомендуется проводить её ближе к концу или в самом конце торгового дня.

По окончании проверки стороны всегда должны обмениваться подтверждением о том, что все сделки согласованы или, в противном случае, что все возникшие разногласия решены в срочном порядке. Когда разногласия включают в себя прения, приводящие к риску незакрытой позиции (open risk) для любого из контрагентов, такую позицию следует немедленно закрыть на рынке, без предположений о том, которая из сторон не права в данном споре, не откладывая закрытие позиции до окончательного разрешения спорной ситуации. При первом упоминании одной из сторон выявленной ошибки или разногласия отсутствие ответа другой стороны не должно быть истолковано как подтверждение.

Если брокер не может немедленно направить полное подтверждение, например, в ночное время, контрагент должен устно подтвердить все заключенные сделки с брокером.

Глава III

4. Платежные и расчётные инструкции

Ошибки или неверные толкования платёжных и расчётных инструкций часто приводят к дорогостоящим овердрафтам и штрафным требованиям. Своевременно, четко и заблаговременно направленные инструкции несомненно являются приоритетом. Использование, если это возможно, Стандартизированных Платёжных Инструкций (SSI) поможет избежать дорогостоящих ошибок.

Платежные и расчётные инструкции следует направлять как можно скорее для облегчения своевременных расчетов.

Контрагентам, которые регулярно торгуют друг с другом, настойчиво рекомендуется использовать Стандартизированные Платёжные Инструкции (SSI), так как применение этих инструкций позволит значительно снизить как частоту разногласий, возникающих в связи с проведением расчётов, так и степень их сложности. Стандартизированные Платёжные Инструкции должны направляться посредством заверенного сообщения SWIFT или посредством письма-подтверждения, но не путем рассылки SWIFT-сообщений.

На некоторых валютных и денежных рынках брокеры обычно не направляют сторонам по сделке платёжные инструкции, если оба контрагента находятся в той же стране, что и брокер, но сами контрагенты обязаны незамедлительно обменяться платёжными инструкциями.

Как при прямых сделках, так и при сделках через брокера, контрагент должен обеспечить, чтобы информация об изменении исходных платёжных инструкций (включая ин-

формацию о посредниках в проведении платежей, когда это специально запрашивается) была незамедлительно доведена до сведения другой стороны, и в случае, если сделка заключена через брокера или одна из сторон находится в другом государстве, также и до сведения брокера. Данное уведомление должно сопровождаться документарным, телексным или любым другим подтверждением новых инструкций, получение которых должно быть в свою очередь подтверждено противоположной стороной. Если брокер не был проинформирован об изменении в инструкциях, ответственность за любое вытекающее из этого разногласие возлагается на соответствующего участника сделки.

Если получателем платежа по сделке является третья сторона, то до осуществления платежа руководство обязано удостовериться в том, что применительно к данной сделке были проведены соответствующие процедуры по её идентификации.

Когда к разногласиям или издержкам приводит ошибка брокера в платёжных инструкциях, следует признать, что, как только платежи оказались направлены ошибочно, брокер оказывается ограниченным в действиях, которые он может предпринять для исправления ситуации. Поэтому рекомендуется, чтобы в случае такой ошибки ответственность брокера была ограничена с учетом данного обстоятельства.

Глава III

5. Неттинг

В последние годы наблюдается растущий интерес к неттингу, так как финансовые институты с крупными ежедневными валютными позициями к расчетам стараются уменьшить потребность в кредитных ресурсах для обеспечения этих позиций. В связи с увеличением ежедневного мирового оборота рынка форекс, Банк Международных Расчетов, особенно внимательно относящийся к оценке потенциального расчетного риска, вместе с ведущими центральными банками оказал значительное влияние на банки-участники рынка, чтобы обеспечить там, где это возможно, наличие двусторонних и многосторонних соглашений о неттинге.

В то время как различные схемы неттинга могут быть схожи с операционной точки зрения, они могут значительно различаться по своим нормативным и рисковым характеристикам. Некоторые системы неттинга платежей могут обеспечить значительное снижение ежедневного расчетного риска, в то время как другие, такие как обновляющийся неттинг, направлены на снижение кредитного риска по валовым еще не исполненным сделкам путем легального замещения валовых обязательств нетто-обязательствами. Двусторонние соглашения, обеспечивающие эту практику, в настоящее время широко распространены среди активных участников рынка. Существенный кредитный риск и потенциально высокая стоимость капитала, вытекающая из подобных рисков, привели к созданию CLS Group (по су-

ти CLS Bank и CLS Services) - первой глобальной расчётной системы. Большинство ключевых банков-участников мирового форекс-рынка - акционеры и члены CLS Group. Система непрерывных связанных расчётов (Continuous Linked Settlement, сокращённо - CLS) позволяет осуществлять межстрановые валютные транзакции в течение дня (intra-day), в режиме реального времени. CLS Bank фактически устраняет платёжный риск по конверсионным валютным операциям, проводимым в соответствии с операционными правилами CLS Bank (в которые время от времени вносятся коррективы и дополнения), на основании которых осуществляется мэтчинг двусторонних платёжных инструкций и производится расчет платежных обязательств участника по отношению к платёжной системе.

Там, где деятельность оправдывает это, участники рынка должны стремиться к снижению расчетного и связанного с ним кредитного риска по валютным транзакциям участвуя в юридически корректных двусторонних соглашениях о неттинге платежей и сделок с контрагентами, или учитывая значительные возможности снижения риска, предлагаемые глобальными расчётными системами, такими как CLS.

Глава IV

Споры, разногласия, посредничество и соблюдение норм и правил

1. Споры и посредничество
2. Разногласия между сторонами по сделке
3. Разногласия с брокерами и использование «пунктов»
4. Соблюдение норм и правил и жалобы
5. Отмывание денег и финансирование терроризма

Глава IV

1. Споры и посредничество

Комитет АСІ по Профессионализму представляет свои рекомендации по профессиональным разногласиям для определенных условий.

При возникновении споров важной задачей руководства вовлеченных сторон является принятие срочных мер для быстрого и справедливого урегулирования разногласий с высокой степенью добропорядочности и взаимного уважения.

В ситуациях, когда спор между сторонами не может быть разрешен и все средства для достижения соглашения уже исчерпаны, Председатель и члены Комитета по Профессионализму готовы поспособствовать в разрешении таких спорных ситуаций через «Службу экспертов по разрешению споров» АСІ, правила которой полностью приведены в Приложении 1. При разрешении таких споров Комитет по Профессионализму руководствуется Типовым Кодексом.

Подавляющее большинство споров, направляемых в Комитет по Профессионализму, возникает вследствие: (а) неспособности дилеров использовать четкую, недвусмысленную терминологию, что приводит к тому, что участвующие в сделке стороны имеют разные представления о сумме и валюте сделки, о дате или сроке валютирования и даже о том, кто продает и кто покупает; (б) неспособности персонала бэк-офиса быстро и точно проверить подтверждение контрагента.

Комитет по Профессионализму настойчиво рекомендует руководству, дилерам и сотрудникам бэк-офиса обратить особое внимание, в их же собственных интересах, на вышеперечисленные вопросы.

Там, где действуют местные ограничения или где существуют различия между Типовым Кодексом и Кодексом Поведения или аналогичным документом, выпущенным местным административным органом, регулирующим операции на финансовом рынке, взаимоотношения участников данного местного рынка должны регулироваться положениями местного Кодекса Поведения.

Однако когда возникают разногласия между двумя участниками рынка, находящимися в центрах различного подчинения, следует применять условия *Типового Кодекса*.

Глава IV

2. Разногласия между сторонами по сделке

Разногласия между сторонами по сделке случаются часто, и когда это происходит, необходимо приложить все усилия для быстрого урегулирования проблемы со своевременным привлечением руководства. При осуществлении платежей по неверным реквизитам Типовой Кодекс настойчиво рекомендует всем вовлеченным сторонам, даже тем, которые не являются сторонами по данной сделке, объединить усилия для достижения справедливого решения.

Если придерживаться общих принципов контроля и процедур, рекомендованных в данном Кодексе, частота и степень сложности разногласий снизятся, а имеющие место ошибки будут быстро выявляться и исправляться. Тем не менее, ошибки и разногласия при сделках время от времени возникают как между банками при двусторонней торговле, так и между банком и брокером.

Как было упомянуто во Введении, возникающие споры следует передавать для разрешения руководству, тем самым переводя разногласия между дилерами или между дилером и брокером на уровень взаимоотношений между организациями.

Если спор затрагивает сумму, валюту, дату(ы) валютирования (или любой другой параметр, означающий, что одна из двух участвующих сторон имеет открытую или незакрытую позицию), настоятельно рекомендуется, чтобы одна из сторон (предпочтительно, с согласия другой стороны) срочно приняла меры к закрытию либо нейтрализации этой позиции.

Такие действия следует рассматривать как акт благоразумия во избежание риска дальнейших потерь, вытекающих из наличия разногласий, и не следует трактовать их как признание ответственности данной стороной.

Когда имеют место ошибки в осуществлении платежей, ни участники сделки, ни третья сторона не должны извлекать выгоду в результате пользования ошибочно перечисленными средствами. Всем сторонам, вовлеченным прямо или косвенно, по ошибке или каким-то другим способом, в расчеты по сделке, следует приложить все усилия для справедливого разрешения проблемы.

Глава IV

3. Разногласия с брокерами и использование «пунктов»

Способ возмещения брокером суммы, представляющей собой разницу, которую банк может на справедливых основаниях требовать от брокера, в течение долгого времени был спорным вопросом, особенно на международном форекс-рынке. Хотя Типовой Кодекс не приветствует выплату разницы в «пунктах», существуют жесткие условия, при соблюдении которых это является допустимым.

Когда брокер называет твердую цену на определенном рынке или на определенный инструмент на оговоренную или стандартную рыночную сумму, а затем, когда ему предложена сделка по этой цене, оказывается неспособным подтвердить котировку, банк, предлагающий сделку, имеет достаточно оснований требовать от брокера сделки по данной цене («прикрепить» брокера к прокотированной цене). Такой порядок, который не должен входить в систему, иногда обозначается выражением «подставить» брокера. Фактически это означает, что брокер обязан возместить разницу или потерю банку, предлагающему сделку, между прокотированной ценой и ценой, по которой в итоге была заключена сделка.

Там, где появляются разногласия, необходимо применять следующие указания по выплате компенсаций:

- а) Разногласия следует передавать на рассмотрение руководству, тем самым переводя индивидуальную проблему с уровня взаимоотношений дилера-брокера в

плоскость отношений между организациями. Все компенсации должны возмещаться банковским чеком или переводом от имени организации либо корректировкой брокерского счета.

- б) Такие сделки должны быть полностью подтверждены документально с каждой стороны. Отвергать чек брокера, уменьшать брокерский счёт на рассматриваемую сумму или настаивать на предоставлении имени по исходной цене считается недобросовестной практикой.

Комитет по Профессионализму излагает свой взгляд на урегулирование разногласий по пунктам следующим образом:

- Комитет по Профессионализму признает, что мировые форекс-рынки функционируют благополучно и эффективно при наличии минимума официальных инструкций, и придерживается мнения, что в интересах всех представителей нашей профессии – стимулировать и поддерживать любые операции на рынке, которые продолжают эту традицию. Комитет по Профессионализму не поддерживает урегулирование разногласий «по пунктам», но признает, что это может быть приемлемой практикой в тех мировых рыночных центрах, где это чётко подчинено надлежащей системе контроля.

Глава IV

4. Соблюдение норм и правил и жалобы

Важно, чтобы все участники рынка понимали, что соблюдение Типового Кодекса необходимо для поддержания дисциплинированного рынка с высокими этическими стандартами. С этой целью Комитет по Профессионализму АСІ выражает готовность рассматривать жалобы, касающиеся нарушений Типового Кодекса и обязуется при необходимости принимать соответствующие меры.

Соблюдение Типового Кодекса необходимо, чтобы гарантировать поддержание высоких стандартов честного и справедливого дилинга на международных финансовых рынках.

Руководство должно гарантировать, что все жалобы, имеющие отношение к сделкам, будут рассматриваться беспристрастно и независимо, там, где это осуществимо, теми сотрудниками или представителями организации, которые не были непосредственно вовлечены в оспариваемую операцию.

Если участник рынка или брокерская компания предполагает, что имело место нарушение буквы или духа *Типового Кодекса* какой-либо организацией применительно к сделке, в которой участвовала эта брокерская фирма или участник рынка, необходимо попытаться разрешить проблему с другой стороной мирным путем.

Если это невозможно, то организация, на которую была подана жалоба, должна дать понять организации, подающей претензию, что она может представить дело на рассмотрение Комитета по Профессионализму ACl, который:

- а) рассмотрит жалобу;
- б) может проконсультироваться с местной национальной ассоциацией ACl и, там, где это оправдано:
- в) предоставит дело вниманию соответствующего регулирующего органа.

Глава IV

5. Отмывание денег и финансирование терроризма

Преступники и террористы выбирают своей мишенью банки, используя изолированные и зачастую нестандартные схемы для того, чтобы получить доступ к финансовым рынкам и использовать их для отмывания денег и финансирования террористических организаций. Банки и их сотрудники обязаны предотвращать отмывание денег и финансирование терроризма и сообщать о любых известных фактах и подозрениях в компетентные органы. Как организациям, так и частным лицам грозит суровое наказание, если они не предпринимают разумные шаги для выполнения этих обязанностей, тем самым облегчая подобные операции, даже если это делается неосознанно. Банки в этом случае подвергают свою репутацию серьезному риску.

Методы, используемые для легализации незаконных доходов и финансирования террористических организаций, разнообразны и часто имеют сложный характер, преступники постоянно совершенствуют свои способы обхода превентивных мер. Отмывание денег в основном включает в себя три ступени:

Внедрение нелегальных доходов, часто в виде наличных, в финансовую систему.
Отделение доходов криминальной деятельности от источника происхождения через многоуровневые финансовые транзакции.

Интеграция или обеспечение кажущегося законным объяснения происхождения незаконных доходов.

Банки подвергаются риску быть вовлечёнными в отмыwanie денег на всех его стадиях. В случае финансирования терроризма, риск заключается в передвижении денег через банки в обратном направлении, то есть, от законных источников к террористам. Преступники и террористы могут воспользоваться переводом денег через банк или возможностями конвертации валюты и попытаться скрыть источники преступных доходов и финансирование террористических организаций среди огромных объемов операций, которые каждый день производятся банками. Преступники и террористы пытаются использовать межстрановые «правовые лакуны» между национальными юридическими и регулирующими системами. Они пытаются использовать в своих интересах коммерческую конфиденциальность и анонимность, традиционно предлагаемые в таких сферах деятельности, как внутренние рынки, private banking и управление активами. Они также могут использовать новые технологии, также открывающие возможности для легализации денег и финансирования терроризма, облегчая операции между удаленными партнерами.

Компании и банки должны иметь четко документированные правила и процедуры, а также строгую систему контроля, чтобы не быть использованными в отмывании денег и финансировании террористов. Они также должны гарантировать, что, в случае, если кто-либо из их сотрудников располагает информацией о подобных операциях или имеет подозрение или разумное основание для подозрения, то эта информация или подозрение будут немедленно доложены ответственным государственным органам. Принимаемые меры должны включать в себя эффективное обучение персонала в дилинговом подразделении, мидл-офисе и

бэк-офисе. Обучение должно служить гарантией того, что персонал осведомлён обо всей серьезности подобной криминальной деятельности и о своих обязанностях сообщать любую имеющуюся информацию или подозрение, не выдавая эту информацию или подозрение предполагаемому преступнику или террористу. Сотрудников следует учить распознавать преступление или формулировать подозрение, когда для этого есть основания. Они также должны знать, к кому в случае необходимости обращаться внутри организации.

Для этой цели необходимо назначить конкретного сотрудника, к которому весь персонал имел бы легкий, прямой и конфиденциальный доступ, и который имел бы такой же доступ к высшему руководству и к ответственным государственным органам для передачи сообщений о сделках, где присутствует явное доказательство или причина для подозрения в отмывании денег или финансировании терроризма. Это должен быть сотрудник отдела внутреннего контроля компании (следует заметить, что персоналу надлежит сообщать информацию сотруднику отдела внутреннего контроля, но не ответственным государственным органам, передавать эту информацию государственным органам будет уже сам сотрудник отдела внутреннего контроля). При обучении следует уделить особое внимание сотрудникам, вовлеченным в сферу деятельности, связанную с максимальным риском, а также всему высшему руководству.

Компаниям необходимо регулярно пересматривать политику и порядок действий, а также проверять свои системы управления и контроля, чтобы иметь гарантии, что они не отстают от быстро развивающихся методов отмывания денег и финансирования террористических организаций, и учитывать постоянно меняющееся законодательство, нормативные требования и передовые методы предотвращения и раскрытия такого рода преступлений.

Следует обращать особое внимание на необычные операции, например, операции, которые (/имеют следующие признаки):

- являются сложными, особенно при отсутствии какой-либо видимой причины для этой сложности;
- не имеют очевидного коммерческого обоснования;
- не соответствуют традиционной бизнес-модели клиента;
- являются необычными с точки зрения частоты или сумм без предложенного разумного объяснения данного обстоятельства; включая случаи, когда клиент вступает в деловые отношения, а затем производит единичную операцию или ряд операций в течение очень короткого периода времени;
- являются нетипичными для клиента без предложенного разумного объяснения;
- с контрагентами или посредниками, которые предоставляют недостаточную или подозрительную информацию или пытаются избежать предоставления отчетности или требований по фиксации транзакций;
- с контрагентами или посредниками, находящимися в странах или на территориях, которые не принимают рекомендации Financial Action Task Force (FATF) или которым эти рекомендации навязаны принудительно;
- с «политически-уязвимыми лицами» (по терминологии FATF)
- с активным использованием оффшорных счетов, компаний или структур при отсутствии какой-либо видимой причины;
- без надобности проходят через счета третьих лиц;
- с неназванными контрагентами;
- совершаются анонимно, без посредников;

- неясно, кто является бенефициаром платежа;
- посредники и стороны по сделке связаны между собой.

К операциям подобного рода следует проявлять особую настороженность. Многие из них по тщательном рассмотрении окажутся проявлениями законной деловой активности. С другой стороны, вышеуказанный список – не исчерпывающий. Эти риски касаются как связанных с участниками рынка брокеров, так и участников рынка, торгующих за свой собственный счёт.

Важнейшим элементом защиты компаний от вовлечения в отмывание денег и финансирование террористов является следование традиционному принципу «знай своего клиента». Организациям и дилерам всегда настоятельно рекомендуется «знать своего клиента», чтобы соответствовать его запросам и обеспечить должный уровень обслуживания. Угроза отмывания денег и финансирования терроризма делает эффективное применение этого принципа еще более важным.

«Знай своего клиента» – это стимул для компаний ввести в действие процедуры и системы контроля, позволяющие отслеживать операции, дающие достаточные основания для подозрений в отмывании денег или финансировании терроризма (операции, выходящие за пределы представлений о нормальной операции или попадающие в одну из категорий, дающих повод к расследованию). Информация о клиентах должна быть доступна назначенному ответственному сотруднику, чтобы он смог проверять обоснованность поступающих к нему отчетов и сообщений других сотрудников.

Дилеры, брокеры и персонал бэк-офиса обязаны помочь защитить себя и свои компании от вовлечения или соучастия в отмывании денег и финансировании терроризма, всегда действуя добросовестно и поддерживая на высочайшем уровне этические стандарты и профессиональное по-

ведение. Эта идея красной нитью проходит через *Типовой Кодекс*. Дилеры, брокеры и персонал бэк-офиса должны подчиняться букве и духу *Типового Кодекса*. В случае сомнений следует руководствоваться здравым смыслом.

АСИ – Ассоциация Финансовых Рынков и Комитет по Профессионализму поддерживают любые попытки законодателей, регуляторов, ассоциаций участников рынка и отдельных банков искоренить на рынке отмывание денег, финансирование терроризма и другую преступную деятельность, и позиция Комитета по Профессионализму в этом отношении остается бескомпромиссной.

Дополнительная информация и указания, касающиеся отмывания денег и финансирования террористических организаций предоставляется FATF, которая является межгосударственным органом, координирующим действия, направленные против подобных преступлений. Руководящему звену и сотрудникам отделов внутреннего контроля рекомендуется ознакомиться с публикациями FATF и следить за выходом новых публикаций. Вебсайт FATF: www1.oecd.org/fatf.

Другие международные справочники, относящиеся к данному вопросу, были выпущены Базельским Комитетом по Банковскому Надзору (Basel Committee on Banking Supervision), Международной Организацией Комиссий Безопасности (International Organisation of Securities Commissions – IOSCO) и банковской группой Wolfsberg. Данный список не является исчерпывающим, существуют также многочисленные ценные рекомендации, выпущенные национальными властями.

Глава V

Авторизация, документация и запись телефонных разговоров

1. Авторизация, ответственность за дилинговую деятельность
2. Условия и документация
3. Уточняющие условия и предварительные дилинговые операции
4. Запись телефонных разговоров и электронных текстовых сообщений
5. Использование мобильных устройств для бизнеса
6. Безопасность дилингового зала

Глава V

1. Авторизация, ответственность за дилинговую деятельность

Процесс авторизации или допуска к операциям дилеров казначейства стал важной и более формализованной опцией в последние годы. Официальное подтверждение функций и полномочий каждого конкретного дилера должно быть оформлено руководством письменно, таким образом, чтобы не было возникло какой бы то ни было двусмысленности в том, что касается операций, инструментов, рынков или торговых платформ, на которых данный дилер уполномочен торговать. Иногда встречающаяся на рынке практика предоставления письма, содержащего детализированную информацию об ограничении полномочий каждого конкретного дилера и тем самым передающего бремя ответственности за подтверждение необходимых полномочий, не считается приемлемой. Изначальная ответственность за обеспечение надлежащих полномочий и предоставление ясного и определённого подтверждения этих полномочий контрагентам на рынке лежит на стороне, предоставляющей такие полномочия.

Там, где сделки заключаются с участием единого контрагента (central counterparty - "CCP"), если пользователи являются агентами единого контрагента, такая ответственность должна лежать на едином контрагенте, но если сделка между двумя пользователями формируется и учитывается в общем потоке сделок или каким-то образом регистрируется для расчета обязательств между CCP и соответствующими пользователями, ответственность должны нести и CCP, и пользователи. Единый контрагент

должен сотрудничать с пользователями коммерчески оправданным способом.

Если осуществляется замена представителя, уполномоченного заключать сделки от имени компании, считается хорошей практикой гарантировать своевременное предоставление контрагентам информации о данных изменениях в письменной форме, как только эти изменения вступят в силу.

Контроль деятельности всего персонала, занятого на дилинге (и дилеры, и вспомогательный персонал) и в банках, и в брокерских компаниях, относится к сфере ответственности руководства этих организаций. Руководство должно четко изложить в письменной форме функции и полномочия, в рамках которых действуют дилеры и вспомогательный персонал.

Эти функции и полномочия, регулирующие также отношения с контрагентами и клиентами, должны гарантировать наличие необходимых прав у лица, заключающего сделку от имени организации, и могут включать в себя следующее:

- а) описание общей стратегии дилинга, включая процедуры отчетности;
- б) список лиц, уполномоченных заключать сделки;
- в) номенклатуру торгуемых инструментов;
- г) лимиты открытых позиций, несовпадающих позиций (с разрывом платежей по активам и пассивам), лимиты на контрагентов, stop-loss лимиты и т.д.;
- д) подтверждения и порядок проведения платежей;
- е) отношения с брокерами/банками;
- ж) другие необходимые положения.

Руководство обязано удостовериться, что все сотрудники соответствующим образом подготовлены и осознают свою личную ответственность и ответственность своей компании.

Глава V

2. Условия и документация

В настоящее время, согласно общепринятой практике, сделки на межбанковском рынке подлежат нормативному документированию, связывающему обе стороны стандартными условиями и обязательствами. Это может быть генеральное соглашение, заключенное между двумя сторонами, либо соглашение на типовых условиях.

Нормативная документация, регламентирующая финансовые инструменты и сделки, должна быть оформлена сторонами как можно скорее после заключения сделки, и в этой связи для упрощения процедуры, там, где это возможно, рекомендуется использовать стандартные формы соглашений. Стандартные соглашения разрабатывались многими регулирующими организациями для различных финансовых инструментов. Некоторые из них перечислены в Приложении 3.

При использовании таких соглашений, любые предлагаемые в них модификации и альтернативы должны быть четко рассмотрены и однозначно определены до заключения сделки.

При торговле любыми из продуктов, упомянутых в Приложении к данному Кодексу, дилеры и брокеры должны подтвердить, будут ли они использовать стандартные условия и, если предложены изменения, их также необходимо четко определить.

Если эти изменения являются существенными (например, изменение права собственности контрагента или изменение права собственности по отношению к базовому обеспечению), рекомендуется обсудить и согласовать эти изменения до совершения сделки.

Инструментам, по которым не существует стандартных условий, необходимо уделить особое внимание в том, что касается обсуждения условий и документации.

В более сложных сделках, таких как своп, дилеры должны следовать правилу заключать сделки только после того как все её существенные условия окончательно согласованы. Подведение под операции своп договорной документальной базы считается ошибочной практикой. Все усилия следует направить на то, чтобы как можно быстрее оформить документацию.

Глава V

3. Уточняющие условия и предварительные дилинговые операции

Если котируемые цены предполагают какие-либо уточняющие условия, Типовой Кодекс настаивает, что они должны быть указаны немедленно.

И дилеры, и брокеры должны вначале, до заключения сделки, четко указать любые уточняющие условия, которым она будет подчинена.

Сюда входит следующее: котируемая цена допускает сделку при дополнительном кредитном разрешении; необходим поиск контрагента для свитчевания сделки или для проведения связанной сделки. Например, дилер котирует цену, которая считается твердой при условии выполнения операции хеджирования.

Если способность дилера заключать сделки ограничивается другими факторами (например, время открытия рынка в других центрах), это необходимо довести до сведения брокеров и потенциальных контрагентов на раннем этапе, до обмена именами.

Глава V

4. Запись телефонных разговоров и электронных текстовых сообщений

Практика записи телефонных разговоров в дилинговом зале стала настолько распространенной, что то, что когда-то принималось неохотно, теперь стало обычным явлением. Доступ к пленкам может помочь быстро и миролюбиво разрешить споры, возникшие вследствие телефонных переговоров. Это также позволяет уличить некоторых сотрудников в неуместном поведении. Практика записи телефонных разговоров стала фактически повсеместной для телефонных линий дилингового зала и обычной для некоторых линий бэк-офиса. Однако телефон является не единственным средством связи, используемым дилерами и сотрудниками бэк-офиса. Широко используются различные системы передачи электронных текстовых сообщений, включая электронную почту и переговорные дилинговые системы. Сообщения, отправляемые посредством этих систем, могут быть записаны и впоследствии просмотрены.

Опыт показал, что применение звукозаписывающего оборудования нецелесообразно для быстрого разрешения разногласий. Оно также играет важную роль в обеспечении уставленного режима. Банкам и брокерам настоятельно рекомендуется использовать записывающее оборудование. Следует записывать все разговоры дилеров и брокеров, а также переговоры по телефонным линиям бэк-офиса, используемым сотрудниками, ответственными за подтверждение сделок, проведение платежей и передачу прочих инструкций.

При первоначальной установке звукозаписывающего оборудования или в момент начала работы с новыми клиентами и контрагентами, компания обязана известить своих контрагентов и клиентов о том, что сообщения и переговоры записываются. Компании должны гарантировать, что они соблюдают местные правовые нормы по защите информации.

Периоды, в течение которых хранятся носители записанной информации, должны отражать способ, которым были согласованы условия сделок, и продолжительность операций. Обычно записи следует хранить не менее двух месяцев. Однако для компаний, занимающихся долгосрочными процентными свопами, FRA и подобными инструментами – когда ошибки могут быть обнаружены только впоследствии (например, первое движение денежных средств) – будет полезным сохранять записи, имеющие отношение к этим сделкам, в течение более долгого периода времени. Тем не менее, как подчеркивается в Главе III (2), очень важно проверять подтверждения немедленно по получении, чтобы можно было быстро обнаружить и исправить несоответствия.

Руководство должно гарантировать, что установка и контроль звукозаписывающего оборудования находится в соответствии с местным законодательством, включая законы, касающиеся защиты информации, неприкосновенности частной жизни и прав человека. Должен существовать четко документированный регламент, до какой степени необходимо записывать телефонные переговоры и текстовые сообщения, и как долго хранить эти записи, принимая во внимание юридические и нормативные требования. Руководству следует регулярно пересматривать это предписание.

Регламент записи телефонных переговоров и электронных сообщений должен накладывать контроль на процесс записи, чтобы не допустить его преднамеренного или слу-

чайного прерывания. Также следует контролировать доступ к архивам записей и электронных текстовых сообщений, как при использовании, так и при хранении, чтобы предотвратить фальсификацию.

Данные меры безопасности необходимы для того, чтобы гарантировать, что эти записи будут признаны достоверным доказательством при разрешении споров или в судебном разбирательстве, в тех юрисдикциях, где это разрешается.

Как минимум, данный регламент должен четко установить, кто именно имеет доступ к записям и кто может их прослушивать или читать и при каких условиях.

Рекомендуется разрешить быстрый доступ сотрудникам отдела внутреннего контроля компании для выяснения ими фактов нарушений дилерами законов, норм и предписаний, а также для общего контроля за соблюдением установленных требований. Также необходимо обеспечить доступ службе внутреннего аудита. Доступ к записям сотрудников отделов по борьбе с отмыванием денег, вероятно, является обязательным в соответствии с законами и нормативными актами. Разрешение доступа по другим причинам необходимо тщательно продумать в соответствии с местным законодательством. За исключением сотрудников отдела внутреннего контроля, доступ должен быть подтвержден документами и проконтролирован вышестоящим руководством, например, главным дилером в случае записи переговоров в дилинговом зале или руководителем бэк-офиса в случае записи переговоров бэк-офиса.

Необходимо напоминать дилерам и другим сотрудникам, что, независимо от того, записываются телефонные разговоры и электронные текстовые сообщения или нет, телефоны и системы передачи электронных сообщений в фирме предназначены для коммерческого использования, а потому необходимо использовать их только по назначению в профессиональных целях.

Глава V

5. Использование мобильных устройств для бизнеса

Распространение беспроводных средств связи, таких как мобильные телефоны, «электронные помощники» и интерактивные пейджеры, открывает новые возможности для электронной мобильной коммерческой деятельности. Глобальная цифровая революция стимулирует трансформацию бизнеса, а стремительный научно-технический прогресс привел к повсеместному использованию мобильной торговли на финансовых рынках.

Использование беспроводных средств связи (личных или принадлежащих компании) для ведения бизнеса может подорвать контролируемую среду в дилинговых залах с фиксированными линиями телекоммуникаций, телефонными аппаратами с записью переговоров и единым журналом учёта для всех сделок. Опасность заключается в несанкционированной торговле, осуществляемой как уполномоченными, так и неуполномоченными лицами внутри или вне помещения, в осуществлении сделок без использования голосового сервиса, возможном злоупотреблении конфиденциальной информацией и юридическом и договорном риске при отсутствии интегрированной правовой системы по электронным средствам связи.

Руководство должно иметь чёткий документарно оформленный регламент по использованию данных устройств сэйлз-менеджерами, а также сотрудниками, занимающимися с торговлей на рынке и расчётами.

Основные положения этого регламента должны устанавливать кроме прочего следующие параметры контроля и мониторинга:

- могут ли устройства, личные и/или принадлежащие компании, использоваться в дилинговом зале и бэк-офисе для заключения сделок, консультаций или подтверждения сделок;
- допускается ли наличие собственных и/или принадлежащих компании устройств в дилинговом зале;
- при каких условиях и обстоятельствах использование таких устройств может быть разрешено руководством;
- процедуры, позволяющие отслеживать финансовые операции от начала и до конца, включая, где это уместно, возможности и контроль обратного вызова и автответчика.

Использование беспроводных средств связи в дилинговом зале или бэк-офисе для ведения официального бизнеса, за исключением случаев крайней необходимости, урегулирования проблемной ситуации или наличия санкции руководства, не считается правильным.

Глава V

6. Безопасность дилингового зала

В любом финансовом учреждении уникальная роль казначейства как подразделения, ответственного за ликвидность, фондирование и финансовые риски, делает его заметным звеном в маркетинге и общественных коммуникациях. Более того, позиционирование дилинга как руководящего центра глобальных операций на финансовом рынке часто привлекает к нему больше внимания, чем к любому другому отделу, со стороны средств массовой информации и общественности. При нестабильном местоположении дилинг особенно уязвим перед лицом внешних подрывных действий и даже саботажа.

Поэтому многие учреждения имеют четкую стратегию обеспечения безопасности по доступу в дилинговый зал сотрудников, не входящих в его персонал, и посторонних посетителей. Для дилинга могут быть специально применены дополнительные меры безопасности, касающиеся информационных технологий, систем и оборудования.

Типовой Кодекс призывает руководителей признать важность жесткого контроля безопасности, регулирующего персонал казначейства, доступ в помещения казначейства и к системам и оборудованию дилингового зала.

Несмотря на многочисленные положения Типового Кодекса, связанные с регулированием безопасности и операционных рисков, что особенно касается Глав III, V и IX, руководство должно осознавать уязвимость такого подразделения как казначейство перед лицом подрывных действий или даже актов терроризма и саботажа.

В этой связи, руководство учреждений с активным казначейством должно разработать четкие меры безопасности, регулирующие персонал казначейства, оборудование дилингового зала и доступ в казначейство и в дилинговый зал в частности. Особый строгий контроль доступа должен быть применён к оборудованию информационных систем казначейства и к конфиденциальной информации.

Доступ в дилинговую комнату постороннего персонала и посетителей должен быть ограничен по частоте и продолжительности. Следует в письменном виде установить четкие и осуществимые регламентирующие процедуры, определяющие временные ограничения, жесткие правила проверки безопасности любого установленного постороннего оборудования и допущения, которые возможны с санкции руководства.

Весь персонал должен быть бдителен и немедленно докладывать о любых подозрительных действиях или необычных запросах доступа к информации, касающейся деятельности или информационных систем казначейства.

Глава VI

Брокеры и брокерские операции

1. Роль брокеров и отношения дилера/брокера
2. Комиссия/Вознаграждение
3. Электронный брокеридж
4. Оглашение имен брокерами
5. Замена имени/свитчевание брокерами

Глава VI

1. Роль брокеров и отношения дилера/брокера

Типовой Кодекс определяет роль брокеров на межбанковском рынке и настоятельно рекомендует активное участие руководства в мониторинге отношений дилера / брокера.

Брокеры действуют только как посредники или организаторы сделок. В этом качестве они должны согласовывать взаимоприемлемые условия сделок между участниками рынка, чтобы облегчить заключение сделок.

Руководство как участников рынка, так и брокерских компаний должно играть активную роль в контроле отношений дилера/брокера. Руководство должно выработать условия, на которых предоставляются брокерские услуги, и прийти к соглашению, что любой вопрос отношений может быть пересмотрен любой стороной в любое время и доступен для разрешения разногласий, если таковые возникают. Руководство участников рынка и брокерских компаний должно гарантировать, что их персонал осведомлен о внутреннем регламенте, регулирующем взаимоотношения дилера/брокера, и действует в соответствии с ним.

В конечном счете, высшее руководство участников рынка ответственно за выбор брокеров.

Поэтому руководство должно периодически контролировать характер использования брокера и быть готовым к возможным фактам неправомерной концентрации операций. Руководители брокерских компаний должны внушить своим сотрудникам необходимость уважать интересы всех учреждений, обслуживаемых их компанией.

Брокерам запрещено участвовать в каком-либо инвестиционном управлении фондами.

Глава VI

2. Комиссия/Вознаграждение

Общеизвестно, что в настоящее время в большинстве основных мировых рыночных центров действуют свободные брокерские расценки, устанавливаемые на договорной основе, вместо использовавшейся ранее практики единого тарифа. Типовой Кодекс определяет, что переговоры по оказанию брокерских услуг должны вестись лицами, имеющими соответствующие полномочия, и счета на оплату брокерских услуг должны оплачиваться своевременно.

В странах, где действуют свободные брокерские тарифы, эти тарифы должны быть согласованы только руководителями и топ-менеджментом обеих сторон и подтверждены в письменной форме.

Любое отклонение от предварительно согласованных мер по оказанию брокерских услуг должно быть специально согласовано обеими сторонами и четко зафиксировано в письменной форме.

Брокеры обычно котируют цены без учета комиссии/вознаграждения.

Несвоевременная оплата брокерских счетов считается неприемлемой, так как в некоторых юрисдикциях просроченные платежи подлежат удержанию из основного капитала, и брокер, таким образом, может быть поставлен в невыгодное положение.

Глава VI

3. Электронный брокеридж

Заключение сделок в электронном режиме через брокера или в собственной торговой платформе на базе сетей Интернет или интранет на сегодня является общепризнанной частью мирового межбанковского рынка, в различной степени в зависимости от торгуемых финансовых продуктов.

Хотя предполагаемые стандарты оптимальной рыночной практики сохраняются, «автоматическое» заключение сделок и возможность проводить торговые операции в течение 24 часов требуют отдельных стратегий и отдельного контроля. Операционные риски при совершении сделок в электронном режиме (см. ниже) создают более высокую вероятность заключения сделок по нерыночным ценам, чем при торговле с помощью голосового брокера, и при вводе цен следует соблюдать осторожность.

Рекомендации, содержащиеся в Типовом Кодексе, относятся ко всем участникам межбанковского валютного, денежного и срочного рынка, включая брокеров и электронные брокерские компании.

Сделки, заключенные через электронные брокерские системы, подлежат обработке в соответствии с положениями правил пользования системой и в соответствии со всеми документами и соглашениями, касающимися предоставления данных услуг клиенту.

В правилах пользования системой должны быть четко предусмотрены процедуры и ответственность в случае:

- а) сбоя средств связи в момент заключения сделки или в процессе её заключения;
- б) несоответствия котировок системы рынку;
- в) неисправностей и ограничений, вызванных неадекватной работой программного обеспечения («баги»).

Системные риски при работе с электронным брокером создают большой потенциал для сделок по нерыночным ценам и дилеры должны проявлять особую осторожность при вводе «основной фигуры» цены. Поскольку ошибки могут легко возникнуть, дилерам следует помнить, что неэтично заключать сделки по ценам, существенно отличающимся от рыночных.

Практика выставления некоторыми участниками рынка заведомо далёких от текущего рыночного спреда бидов и офферов в надежде на ошибку контрагента в основной фигуре котировки при внезапных резких колебаниях конъюнктуры рынка представляет собой ни что иное, как злоупотребление системой и не является приемлемой практикой.

Точно так же внезапное временное закрытие определенного кредитного лимита или лимитов как средство тактической манипуляции рынком с целью ввести его в заблуждение, является неуместным и строжайше не допускается.

Руководство банков должно установить меры контроля по недопущению несанкционированного доступа к любой электронной брокерской системе и должно гарантировать, что дилеры имеют исчерпывающее представление об используемых ими системах. С этой целью дилеры должны изучать и знать соответствующие руководства по эксплуатации.

Глава VI

4. Оглашение имен брокерами

После того как цена прокотирована заинтересованной в сделке стороне и ей сделано предложение заключить сделку или подтвердить свое намерение заключить сделку, существует момент, когда брокер может раскрыть имя контрагента, который держит эту цену. Поскольку наступление этого момента варьируется в зависимости от множества факторов, включая характер инструмента или рынка, Типовой Кодекс определяет условия, при которых уместно или неуместно раскрывать имя котирующего.

Брокеры не должны преждевременно разглашать имена по котировкам, и, само собой разумеется, не должны этого делать до тех пор, пока не будет полной уверенности, что обе стороны выражают серьезное намерение заключить сделку.

Участники сделки и брокеры должны всегда рассматривать детали каждой сделки как абсолютно конфиденциальные по отношению ко всем вовлеченным в неё сторонам.

Дилеры банка всегда должны предоставлять брокерам предварительную информацию о контрагентах, с которыми, независимо от причины, они не желали бы заключать сделки (делая при необходимости указание на конкретные рынки и инструменты). В то же самое время, брокеры должны полностью учитывать интересы клиента и точно следовать его инструкциям. По некоторым инструментам дилеры могут также давать брокерам дифференцированные цены по категориям контрагентов.

Во всех сделках брокеры должны стремиться обеспечить взаимный и незамедлительный обмен именами контрагентов по сделке. Однако это не всегда представляется возможным. Может случиться так, что имя одного контрагента может оказаться неприемлемым для другого, и брокер тогда с полным основанием может отказаться разглашать имя того, кем первый контрагент был отклонён. Это может иногда вызвать у одной из сторон, чье имя было отклонено, ощущение, что брокер, возможно, фактически прокотировал цену, которую в действительности невозможно подтвердить.

В некоторых центрах в таких случаях центральный банк или какой-либо другой нейтральный орган подтверждает стороне, сделка с которой была отклонена, что прокотированная ей цена действительно имела силу, и объясняет ей причины, по которым её имя было отклонено контрагентом и не состоялась данная сделка, естественно, не называя имени противоположной стороны.

На кредитном рынке принято, что участники рынка, осуществляющие операции через брокера, имеют право отклонить имя, желающее привлечь кредит, поэтому правомерно требовать предварительного раскрытия имени до подтверждения согласия совершить сделку.

Как только кредитор (покупатель долгового обязательства) задал ключевой вопрос «Какое имя?» («Чья бумага?») это считается обязательством заключить сделку по прокотированной цене с контрагентом, имя которого будет названо, или с приемлемым альтернативным именем, если оно предлагается немедленно. Имя кредитора (покупателя долгового обязательства) должно быть раскрыто только после того как имя заемщика (эмитента долгового обязательства) было принято кредитором.

Предложенный заемщик может отклонить имя кредитора:

- а) когда, в случае краткосрочных депозитов, он (заемщик) не готов возместить депозит до получения выписки по счету от своего банка-корреспондента;
- б) когда он не имеет кредитной линии на размещающийся банк и не желает оказаться стесненным неспособностью ответного размещения ресурсов в дальнейшем;
- в) когда руководство запрещает заемщику заключать любые сделки с кредитующими организациями.

В дополнение к этому, применительно к долговым инструментам, где продавец может не быть тем же самым юридическим лицом, что и эмитент, брокер должен сначала раскрыть имя эмитента потенциальному покупателю. Как только покупатель спросил: «Чья бумага?», покупатель считается согласившимся заключить сделку по прокотированной цене. Как только покупатель спрашивает: «Кто продает?», это рассматривается, как обязательство заключить сделку с тем конкретным продавцом, о котором идет речь (или приемлемым альтернативным именем, если это имя немедленно названо покупателю брокером). Имя покупателя должно быть раскрыто только после того, как имя продавца было принято покупателем.

Продавец имеет право отказаться от конкретного покупателя при условии, что он готов принять, в то же время, равнозначные суммы и по той же цене от приемлемого альтернативного имени, немедленно названного ему брокером.

Глава VI

5. Замена имени / свитчевание брокерами

Практика «замены имени/свитчевания» является и приемлемой, и желательной, если для этого есть необходимые условия и свитч-сделка была одобрена лицами, имеющими соответствующие полномочия.

На валютном спот-рынке брокеры обычно не раскрывают имена контрагентов до тех пор, пока не согласованы объём и цена сделки. Поэтому, возможно, после того, как эти параметры согласованы, имя одного контрагента может оказаться неприемлемым для другого из-за отсутствия кредитной линии. При таких обстоятельствах, согласно рыночной практике, брокеры пытаются найти третье имя, устраивающее обоих первоначальных контрагентов, чтобы подставить его между ними и провести таким образом сделку.

Поскольку две компенсационные сделки задействуют кредитные линии и поскольку они часто совершаются по нерыночному курсу из-за времени, которое требуется для замены имён, такие действия должны быть идентифицированы как свитч-сделки и должны соответствующим образом учитываться и контролироваться.

Если брокер попросил исполнить сделку через свитчевание, дилер должен гарантировать, что такие действия производятся с предварительного одобрения руководства, что он имеет полномочия осуществлять свитчевание и что подобные сделки проводятся настолько оперативно, насколько это возможно, в соответствии с основными принципами рыночной политики банка.

Наконец, дилер не должен искать или получать от брокера выгоду за свитчевание.

Глава VII

Практика заключения сделок

1. Сделки по нерыночным ценам, пролонгации (ролл-овер)
2. Фиксация сделки
3. Котировки, твердость котировок, характер котировок и особые условия
4. Сделки с неопознанными/безымянными контрагентами
5. Интернет-торговля / торговля в режиме онлайн
6. Принцип взаимности в дилинге

Глава VII

1. Сделки по нерыночным ценам, пролонгации (ролл-овер)

Практика совершения сделок по нетекущим ценам была дискуссионным вопросом на валютных рынках на протяжении более чем двух десятилетий. Типовой Кодекс настоятельно препятствует такой деятельности по обозначенным причинам, но признает, что при определенных строгих условиях такая практика может быть приемлемой.

Сделок по нерыночным ценам следует избегать, поскольку такая практика может способствовать сокрытию прибыли или убытков, мошенническим преступлениям, уклонению от уплаты налогов или несанкционированному кредитованию. Однако там, где использование нетекущих рыночных цен может быть необходимым (как, например, на своп-рынках или при некоторых сделках с корпоративными клиентами), они должны использоваться только при наличии предварительного специального разрешения высшего руководства обеих сторон. Руководство должно гарантировать, что к этим сделкам применяются надлежащие меры контроля и учёта, позволяющие осуществлять их мониторинг и избежать вышеупомянутых проблем.

В вопросах ценообразования должны учитываться значения, отражающие рынок.

При осуществлении пролонгации посредством своп-сделки цены свопа следует фиксировать немедленно в пределах текущего спреда спот-рынка, отражающего реальные цены на момент заключения сделки.

Во избежание недоразумений рекомендуется указывать «основную фигуру» во всех котировках срочного и спот-форекс рынка.

Однако, как правило, как на межбанковском, так и на централизованном рынке, маркет-мейкеры в своих котировках не указывают «фигуру» из соображений кратости и эффективности. Это делается доверительно, с уверенностью, что достоверная и корректная «фигура» известна обеим сторонам и, если необходимо, может быть проверена по официальным рыночным данным.

При возникновении разногласий по валютным спот-котировкам считается крайне неэтичным, когда одна из сторон требует исполнения другой стороной сделки по ошибочно подтвержденной цене, которая со всей очевидностью (и легко проверяемо) на фигуру или более отличается от реального рынка. Однако если волатильность на момент заключения сделки была настолько велика, что возникают обоснованные сомнения относительно правильности «фигуры», зафиксированной в первоначальном подтверждении по сделке, то в этом случае достоверной следует считать цену, согласованную непосредственно в момент заключения сделки, при условии, если она находится в пределах достоверно известных границ волатильности рынка на момент заключения сделки.

Глава VII

2. Фиксация сделки

Процесс котирования цен и заключения сделок на волатильном межбанковском рынке как напрямую между банками, так и через брокера, требует установления однозначных рыночных правил, определяющих справедливые и приемлемые нормы проведения операций и личного поведения. Это имеет особую важность применительно к такой процедуре, как предложение заключить сделку и её фиксация.

Типовой Кодекс предлагает руководство и разъяснение применительно к этой области, где в прошлом часто имели место разногласия и недоразумения.

Дилеры должны считать себя связанными обязательством по сделке после того, как её цена и другие ключевые условия были согласованы. Однако необоснованное требование от брокеров придерживаться цены рассматривается как проявление непрофессионализма и должно пресекаться руководством.

Когда котируемые цены являются индикативными или предполагают дальнейшее согласование условий сделки, дилеры должны считать себя обязанными действовать так же, как если бы условия были согласованы без оговорок.

Устные соглашения рассматриваются как обязывающие к сделке и последующее подтверждение расценивается как свидетельство сделки, но оно не должно отменять условия, согласованные в устной форме. Практика превращения сделки в предмет исключительно документарного подтверждения не считается хорошей практикой.

Чтобы свести к минимуму вероятность разногласий, возникающих после оформления документации, участники рынка должны приложить все усилия к тому, чтобы быстро согласовать все ключевые позиции во время устных переговоров по условиям сделки и как можно скорее согласовать после этого все оставшиеся детали.

При совершении сделок через брокера в обязанность брокера входит немедленно уведомить участника рынка, выставившего цену, о том, что по его цене совершена сделка.

Как правило, сделка считается заключенной только тогда, когда действия брокера подтверждены дилером. Брокер никогда не должен считать сделку состоявшейся без её устного подтверждения дилером в той или иной форме. Когда брокер адресно предлагает дилеру цену (например, указывая сумму и имя контрагента), дилер вправе рассчитывать на немедленное получение от брокера информации о том, удалось ли сделать сделку по этой цене или нет.

Когда брокер «бьёт» по котировке дилера («сделано!», или аналогично) в тот самый момент, когда дилер отзывает котировку («off!»), сделка считается заключённой, и брокер должен информировать обе стороны соответственно. И, наоборот, когда котировку отзывает брокер в тот самый момент, когда дилер «ловит» котировку брокера (как «моё!» или «твоё!», или аналогично), сделка не считается заключённой, и брокер должен информировать обе стороны соответственно.

Ни в коем случае брокерские фирмы не должны сообщать дилерам, что сделка была заключена, когда фактически она не была заключена.

В случаях, когда по котировке, выставленной брокером, одновременно «ударил» («твоё!», «забрал!» и т. п.) несколько дилеров на общую сумму, превышающую ту сумму, на которую была выставлена котировка, брокер должен

пропорционально распределить объём, на который действует данная цена, среди заинтересованных банков в соответствии с количеством, предложенным каждым из них. В таких случаях, брокер не обязан совершать сделку в стандартном торговом объёме. Однако брокерская фирма должна немедленно сообщить всем участвующим дилерам, что будет осуществлено пропорциональное распределение.

Глава VII

3. Котировки, твердость котировок, характер котировок и особые условия

Обязательство заключать сделки по прокотированным ценам и процедуры, позволяющие определить характер котироваемых цен, должны быть поняты в полном объёме дилерами и брокерами. В этом разделе Типовой Кодекс рассматривает главные аспекты этой темы и устанавливает четкий порядок, которому надлежит следовать.

Все участники рынка, выступающие в качестве стороны по сделке, агента или брокера, должны абсолютно чётко уяснить, являются ли котироваемые ими цены твердыми или просто индикативными. Цены, котироваемые брокерами, должны быть твердыми на стандартную рыночную сумму, если специально не оговорено иное.

Дилер, котирующий твердую цену (курс) через брокера либо непосредственно потенциальному контрагенту, обязан совершать сделку по этой цене (или курсу) на стандартную рыночную сумму при условии, что имя контрагента для него приемлемо.

При торговле на подвижных рынках (таких как спот-форекс или рынок валютных опционов) дилер должен иметь в виду, что цена, данная брокеру, действительна только в течение очень короткого промежутка времени, обычно – всего несколько секунд. Однако такая практика, будучи автоматически применённой к более спокойным рынкам, таким как форвардный валютный рынок или депозитный рынок или вообще к любому рынку в период относительно спокойной конъюнктуры, послужила бы основой для мно-

жества недоразумений, связанных с трактовками вопроса о том, насколько быстро цены перестают быть действительными.

Так как именно дилеры несут основную ответственность за цены, выставленные на брокере, именно на них ложится обязанность при соответствующих обстоятельствах лично удостовериться в том, что их котировки были сняты, в том случае, если дилером не был определен чёткий лимит времени, в течение которого действует цена (например, цена твёрдая только одну минуту).

В противном случае, дилер должен быть готов заключить сделку по своей цене с приемлемым контрагентом на стандартную рыночную сумму.

Со своей стороны брокеры должны приложить все усилия, чтобы оказать помощь дилерам, проверяя с ними время от времени, является ли их интерес по определенной цене или курсу все еще актуальным. Стандартная рыночная сумма варьируется от рынка к рынку, но хорошо известна операторам каждого конкретного рынка. Брокер, котирующий цену на меньшую сумму или для отдельных имён, должен специально озвучивать эти особые условия.

Когда дилеры предполагают совершить сделку на незнакомых рынках через брокера, рекомендуется прежде всего узнать у брокера, какова стандартная сумма, на которую можно получить нормальные рыночные котировки. Если их интерес – на меньшую сумму, то это должно быть оговорено дилером в момент запроса или выставления цены на брокере.

Предполагается, что дилеры отвечают за биды и оффера, выставяемые на брокере, на общепринятые рыночные суммы, если не оговорено иное, и до тех пор, пока:

- по биду или офферу не заключена сделка;
- бид и оффер не аннулированы дилером;

- бид и оффер не заменены на лучшие бид и оффер или:
 - брокер совершил другую сделку в этой валюте с другим контрагентом по цене, отличной от первоначально выставленной.

В случаях, изложенных в третьем и четвертом пунктах, брокер должен рассматривать первоначально выставленный бид или оффер как утративший силу, если он не был выставлен дилером заново.

На своп-рынках в значительной степени используются индикативные котировки процентных ставок. При заключении своп-сделки безоговорочно твёрдая цена будет дана только в том случае, если участник рынка имеет дело непосредственно с контрагентом или когда он уже получил от брокера имя контрагента. Участник рынка, который котирует для кредитных инструментов процентную ставку или спрэд как твёрдую цену, должен принять обязательство заключать сделки по заявленной цене или спрэду, если имя контрагента входит в число предварительно заявленных им для этих целей контрагентов.

Одно из немногих исключений, позволяющих отклонить сделку с конкретным именем, делается, к примеру, для случаев, когда кредитный лимит на данное имя был уже полностью исчерпан участником рынка. В этом случае участник рынка должен вежливо отказаться от сделки. Неприемлемо для участника рынка пересматривать процентную ставку, которая считается твердой для данного кредита начиная с момента раскрытия имени контрагента. Брокеры и участники рынка должны совместно формировать списки контрагентов, для которых котировка участника рынка по кредитным инструментам будет твёрдой.

Глава VII

4. Сделки с неопознанными/безымянными контрагентами

В последние годы практика заключения межбанковских сделок с контрагентами, которые являются безымянными на момент заключения сделки, стала причиной возрастающего беспокойства, особенно в таких областях, как управление кредитными рисками, работа с клиентами, противодействие отмыванию преступных доходов, управление репутационными рисками.

Типовой Кодекс в соответствии с рекомендациями Лондонского и Нью-Йоркского Комитетов по Валютному Рынку (London's Foreign Exchange Joint Standing Committee, The New York Foreign Exchange Committee) поддерживает точку зрения, согласно которой участники рынка не должны торговать без полного раскрытия идентичности стороны по сделке, по крайней мере, если это касается вопросов кредитных, юридических и нормативных областей деятельности контрагента. Эта информация должна использоваться только в целях управления рисками и для других законных целей.

Должны существовать четко документированная политика и регламент необходимых процедур, призванные гарантировать, что информация, полученная от посредника, включая информацию об идентичности его клиентов, не будет использоваться в нарушение действующего законодательства, инструкций и профессиональных кодексов или в противоречии с изложенными в них рекомендациями.

Например, недопустимо использование дилером практики «забегающего вперед» (заключение сделки за собственный счет на основе имеющейся информации о предстоящей крупной операции клиента) или использование внутренней информации для собственной выгоды фирмы.

Имееющее место в последние годы увеличение объема межбанковских сделок, проводимых менеджерами хеджевых фондов, инвестиционными дилерами и консультантами по инвестициям на основании полномочий, переданных им клиентами, привело к обилию сделок, в которых действительные контрагенты на момент совершения сделки не известны.

Хотя Типовой Кодекс в некоторых случаях признает обоснованность требования анонимности, он рекомендует, **по крайней мере**, в качестве оптимальной практики, для выполнения функции внутреннего контроля, правовых и кредитных функций в рамках компании, иметь полное представление об идентичности конечного контрагента по сделке до её заключения, чтобы соответствующим образом ориентироваться применительно к вопросам кредита, работы с клиентами, противодействия мошенничеству и отмыванию преступных доходов. [Там, где предварительное установление идентичности конечного контрагента на практике затруднено, как, например, в случае оптовой сделки, предполагающей последующее её распределение клиентам данного агента, стороны должны дать в письменной форме согласие в том, что результаты такого распределения, будут подтверждены как можно скорее после совершения сделки]. Если идентичность контрагента и детали сделки не передаются в форме, позволяющей компании иметь законные основания для обращения непосредственно к конечному контрагенту, компания может не использовать эту информацию в области бухгалтерского учета и

юридических делах. Эта процедура позволит компании идентифицировать контрагента во избежание любого подозрения в совершении сделок с использованием внутренней информации или каких-либо других предположений о неподобающей или незаконной торговой практике, при этом контрагент может совершать торговые операции под кодовым именем или использовать аналогичные системы идентификации, оставаясь анонимным для торгового персонала компании. В контексте торговых взаимоотношений с участием единого контрагента ("ССР"), когда один или более его членов находятся в сходном положении в качестве управляющих фонда, о чём было сказано выше, единый контрагент должен гарантировать, что подобная практика работы принимается данным пользователем, и должен подтверждать идентичность вышеуказанного пользователя как контрагента по сделке в ответ на добросовестный запрос со стороны других пользователей.

Руководство финансовых учреждений должно иметь соответствующую письменно документированную политику охраны внутренней конфиденциальной информации. Кроме того, дилинговые компании должны знать, что любое раскрытие информации клиента третьим лицам запрещено законом в большинстве юрисдикций.

Глава VII

5. Интернет-торговля / торговля в режиме онлайн

Интернет-трейдинг — молодое, но быстрорастущее направление, которое может оказать существенное влияние на финансовые рынки в скором будущем. Использование интернета для торговли с клиентами уже обозначило возможность выхода казначейского бизнеса на более широкий круг участников, чем это было возможно с другими средствами связи.

Все еще находясь на начальном этапе развития, валютная торговля через Интернет уже привлекла внимание многих финансовых институтов. Многие из них для увеличения коммерческого казначейского бизнеса активно развивают свой продукт, поставляемый клиентам, или обеспечивают клиентам доступ через систему "белого бренда" (который позволяет использовать технологию м ликвидность другой фирмы под своим именем) или через договорённость типа "give-up", для клиентов своих клиентов. Эти новые методы дистрибуции могут при определённых условиях требовать от провайдера ликвидности уделять дополнительное внимание клиентским транзакциям.

Там, где возможности интернет-торговли предоставлены банком клиенту, правила проведения операций должны быть всесторонне отражены в нормативных документах банка. Должны быть обеспечены требования безопасности доступа, аутентификации и идентификации для персонала, уполномоченного использовать данные средства торговли.

Правило «Знай своего клиента» и положения о препятствовании отмыванию денег, изложенные в Главе IV (5), имеют особую актуальность применительно к этой области и должны строго соблюдаться.

Глава VII

6. Принцип взаимности в дилинге

Двусторонние отношения на основе принципа взаимности являются обычными для межбанковских рынков и, в особенности, для валютного рынка, и часто сводятся к неформализованному обязательству котировать друг другу цены в обе стороны (бид и оффер). Это обязательство, как правило, проистекает из регулярного бизнес-общения по одному или нескольким финансовым инструментам. По прошествии времени неформальное взаимопонимание может получить развитие, варьирующееся по своим детальным характеристикам. Взаимное согласие котировать друг другу цены всегда или в определенное время есть дело дилеров двух организаций и остается на их усмотрение.

Типовой Кодекс поощряет развитие нормальных взаимных отношений между организациями в области дилинга. Однако должно быть ясно отмечено, что эти двусторонние договорённости по котированию друг другу цен в обе стороны, если они не подтверждены в документальной форме, как это делается для маркет-мейкеров, не имеют юридической силы и не являются обязательными для исполнения.

Неофициальные двусторонние взаимные договорённости между дилерами по котированию друг другу цен являются логическим развитием практики межбанковского рынка и играют важную роль в обеспечении его поддержки и ликвидности.

Однако насколько эти договорённости обязывают котировать на определенные суммы и с каким спрэдом в зависимости от степени волатильности рынка и в случае кризиса – все это является делом заинтересованных сторон и должно быть интерпретировано ими в свете развития их двусторонних отношений.

В этой связи дилеры должны иметь в виду положения *Типового Кодекса*, изложенные в Главе IX (1) относительно уважения, честности и добросовестности в торговой практике.

Глава VIII

Практика совершения отдельных видов сделок

1. Сделки с участием «аффилированного брокера»
2. Уступка и передача прав
3. Операции репо и заем акций

Глава VIII

1. Сделки с участием «аффилированного брокера»

Диверсификация структуры и направлений деятельности брокерских фирм в последнее время приводит к ситуациям, когда между участником рынка, совершающим операции через брокера, и брокером могут существовать имущественные и организационные связи (в том числе связанные с владением долями собственности и акциями). Чтобы избежать возникновения какого-либо конфликта интересов и в целях сохранения независимости брокера, необходимо, чтобы вся уместная к раскрытию информация была обнародована и участники рынка имели полное представление о ситуации.

Брокерам следует ставить своих клиентов в известность об именах участников рынка, с которым брокер связан тем или иным имущественным или организационным способом (связи на управленческом уровне, инвестиции, владение долями и акциями).

В условиях все возрастающей диверсификации брокерских фирм и групп важно чтобы участник рынка имел полное представление о юридическом статусе брокера применительно к каждой конкретной сделке.

Глава VIII

2. Уступка и передача прав

На рынках производных инструментов переуступка прав – всеобщая практика. Типовой Кодекс предусматривает корректную деловую практику и процедуры контроля в отношении перехода долговых требований и иных особенностей такого рода сделок.

Брокеры и участники рынка, уступающие или иным образом передающие права третьему лицу, должны убедиться в том, что:

- а) участники сделки отдают себе отчет в том, что на них ложится вся полнота ответственности за оценку кредитоспособности контрагента;
- б) их сотрудники имеют достаточную практику совершения операций на рынке и осведомлены о деловых обязательствах компании.

Участники рынка, которые входят в сделку с намерением вскоре переуступить или передать права по ней третьему лицу, должны уведомлять о подобных намерениях еще при первоначальном обсуждении условий такой сделки.

Также рекомендуется, чтобы в подтверждении по сделке участник рынка сообщал о своём намерении произвести переуступку прав и о том, какая именно процедура будет при этом использоваться.

Если участник сделки имеет намерение провести такую переуступку прав, он должен запросить согласие субъекта, несущего обязательства, являющиеся предметом требования, прежде чем огласит его имя.

Субъект передаваемых по сделке требований обязан предоставить участнику сделки, намеренному произвести переуступку прав, всю необходимую информацию, чтобы сделать возможным проведение сделки в соответствии с нормами рекомендуемой практики такого рода сделок.

Глава VIII

3. Операции репо и заем акций

Сложная структура операций репо и займа акций делает необходимым совершение сделок только после подписания соответствующего полномасштабного письменного соглашения.

При совершении сделок по продаже ценных бумаг с обратным выкупом, а также по займу ценных бумаг, необходимая документация, включая базовое соглашение, должна предшествовать совершению какой бы то ни было торговой операции.

Также рекомендуется получить юридическое заключение относительно правомочности соглашения.

Глава IX

Основные принципы управления рисками в дилинге

Профессиональный дилер должен уметь оценивать риски и управлять рисками, связанными с ведением торговой позиции, но также разбираться в имеющихся отношении к этому бизнесу кредитных и правовых рисках, операционных рисках, рисках, связанных с ликвидностью.

Участники рынка должны иметь адекватное представление о принципах управления рисками и эти принципы должны найти применение в тех финансовых институтах, где они пока еще не применяются.

Приверженность этим основным принципам будет способствовать увеличению глубины финансовых рынков в интересах участников рынка и их клиентов.

Приведенные ниже принципы, имеющие много общего с теми, что были разработаны и применялись во многих финансовых институтах, должны соблюдаться всеми участниками межбанковского рынка.

Глава IX

1. Утвердить самые высокие стандарты делового поведения и профессиональной этики

- Достоинство, честность и добросовестность должны быть первостепенными принципами торговой практики.
- Участникам рынка в их торговой практике следует применять и обеспечивать исполнение норм настоящего Кодекса наряду с правилами и процедурами, действующими внутри финансовых учреждений, сотрудниками которых они являются.
- Всегда следует придерживаться самых высоких этических стандартов.

2. Гарантировать участие и контроль со стороны высшего руководства

- Высшее исполнительное руководство должно установить, обеспечить исполнение и регулярно пересматривать общую систему управления рисками, четко определяя полномочия сотрудников, лимиты и общую политику управления рисками.
- Процедуры, касающиеся управления рисками, должны быть одобрены Советом директоров или специально созданным комитетом, или управляющим персоналом, отвечающими за это направление.
- Высшее руководство должно нести полную ответственность за управление рисками.

3. Организационная структура, гарантирующая независимый риск-менеджмент и контроль

- Должна быть создана отдельная система независимого мониторинга для реализации общей схемы управления рисками.
- Должно быть проведено четкое разграничение функций и обязанностей фронт-офиса, мидл-офиса и бэк-офиса (см. Главу III).
- Должен проводиться регулярный внутренний аудит, независимый от торгового подразделения и управления рисками, чтобы обеспечить выявление слабых мест внутреннего контроля на самом раннем этапе.
- Должны поддерживаться открытые и эффективные каналы связи между всеми уровнями персонала и между подразделениями со смежными функциями.

4. Обеспечить профессионализм управления во всех административных процессах

- Должна проводиться генеральная линия, направленная на обеспечение высочайшего уровня профессионализма во всех бизнес-процессах.
- Приоритетом должны быть минимизация цикла обработки сделки, минимизация ошибок и временных затрат.
- Должен проводиться регулярный внутренний аудит бизнес-процессов для выявления и исправления слабых мест, нестыковок и неудачных моментов в работе.

- Временные затраты и нерациональное использование ресурсов должны быть сведены к минимуму посредством совершенствования рабочей среды.

5. Обеспечить наличие необходимых систем и их техническую поддержку

- Должны быть в наличии системы, обеспечивающие оперативный документооборот, обработку данных и ведение отчетности.
- Следует проводить систематически планируемую технологическую политику по обеспечению надлежащей технической поддержки используемых систем.
- Должна быть в наличии полностью протестированная система резервного копирования и сохранения текущей информации на случай возникновения непредвиденных обстоятельств.
- Следует со всей ответственностью придерживаться постоянной нацеленности на выявление слабых мест и несогласованностей в работе.

6. Гарантировать своевременную и точную оценку риска

- Торговые позиции следует ежедневно переоценивать по текущему рынку независимо от торгового подразделения.
- Частота переоценки торговых позиций должна возрастать соответственно рыночной волатильности, объёму, и собственному профилю риска финансового учреждения.

- Оценка должна проверяться по независимым источникам везде, где это возможно.
- Должна существовать приемлемая процедура оценки сделок, совершенных по нерыночным ценам.
- Используемая методология оценки рисков должна соответствовать общепринятой статистической практике и иметь высокую степень достоверности.
- Применение рыночных моделей возможно только после их утверждения.

7. Контролировать степень рыночного риска, оценивая максимальный вероятный риск при разных условиях рынка

- Потенциальные воздействия на доходы, ликвидность, капитал финансового учреждения должны подвергаться тщательной оценке с точки зрения наступления неблагоприятных условий.
- Позиции с высокой степенью риска должны регулярно оцениваться по самому неблагоприятному сценарию.
- Следует непрерывно проводить оценку волатильности.
- Следует использовать наиболее точные методы оценки рисков.

8. Всегда помнить о важности ликвидности рынка и денежных потоков

- Важность условий ликвидности рынка должна быть принята во внимание перед входением в рынок.

- Потенциальные затраты на закрытие позиций, особенно на рынках с низкой степенью ликвидности, должны быть тщательно просчитаны.
- Следует применять стратегию и процедуры управления ликвидностью и денежными потоками.
- Должен быть разработан экстренный план поддержания ликвидности в кризисных ситуациях как для балансовых, так и для внебалансовых инструментов.

9. Принять во внимание воздействие диверсификации и риск возврата вложенных средств

- Возврат вложенных средств всегда должен оцениваться применительно к рыночному и другим рискам, а также применительно к взвешенному на риск капиталу, с соответствующей оценкой принятого в расчет установленного размера капитала.
- Следует проводить разумную диверсификацию диллинга и клиентской активности с целью снижения риска.

10. Принимать только самые высокие и самые строгие стандарты взаимоотношений с клиентами

- Применительно к взаимоотношениям с клиентами должен быть установлен самый высокий стандарт поведения.
- Участники рынка должны удостовериться в том, что их клиенты имеют необходимые права и полномочия совершать сделку.

- Ни финансовые учреждения, ни брокеры не должны сознательно вести бизнес с клиентами, вовлеченными в деятельность, заведомо незаконную или противоречащую общепризнанным нормам этики и социального поведения (См. также главу IV (5) об отмывании денег).

11. Клиенты должны понимать существо сделки (См. также главу XI)

- Финансовые учреждения должны удостовериться в том, что клиент имеет достоверную информацию обо всех сделках и адекватное понимание их условий.
- Там где это требуется, вся информация о рисках доводится до сведения клиента с необходимыми разъяснениями.
- Руководящие органы компаний-клиентов также должны быть поставлены в известность обо всех необычных и усложнённых сделках.

12. Управление рисками должно иметь чёткую правовую и документарную основу

- Должна быть в наличии надлежащая документация по всем сделкам и всем контрагентам.
- Еще до заключения сделки финансовым институтам надлежит удостовериться в том, что их клиенты и контрагенты обладают необходимыми правами и полномочиями на заключение сделки.

- Условия сделок должны находиться в строгом соответствии с законом и должны подлежать принудительному исполнению в судебном порядке.
- Подтверждения по всем сделкам должны направляться вовремя и отслеживаться на предмет согласия с ними противоположной стороны.

13. Гарантировать адекватную оценку персонала, занятого в торговых операциях, связанных с принятием риска

- Казначейские операции надо доверять только тем сотрудникам, которые имеют соответствующую подготовку и квалификацию.
- Должна проводиться политика повышения профессиональной подготовки и планирования карьеры.
- Весь персонал должен понимать генеральную линию компании, лимитную политику и должностные требования и регламентации.

14. Руководствоваться рассудком и здравым смыслом

- Отдавайте предпочтение опыту и экспертным оценкам.
- Сохраняйте приверженность духу и букве *Типового Кодекса*.

Глава X

Дополнительные указания по работе с корпоративными клиентами

Рекомендации и положения, содержащиеся в настоящем Кодексе, в основном касаются межбанковского валютно-денежного рынка и рынка производных инструментов, где в качестве контрагентов выступают банки и финансовые институты. В качестве участников этих основных рынков выступают, по большей части, казначейства и дилинговые подразделения как национальных, так и международных коммерческих и инвестиционных банков, обслуживаемых в региональных и глобальных финансовых центрах сетью профессиональных брокерских компаний. Исторически эти рынки рассматриваются многими как главные «профессиональные» рынки валютнообменных операций, денежных ресурсов и, с недавнего времени, производных инструментов.

Тем не менее, в последние годы получила распространение тенденция, когда крупные небанковские и корпоративные организации создают у себя казначейские и дилинговые подразделения со штатом опытных и хорошо обученных дилеров, использующих полный диапазон рыночных продуктов, технологий арбитражной торговли и распределения рисков.

Эти корпоративные казначейства уже не ограничиваются управлением рисками процентных ставок и заключением сделок купли-продажи валюты, обслуживающих торговый оборот или коммерческие интересы компании, но часто используют значительные ресурсы для самостоятельного дилинга с целью получения арбитражной прибыли, то

есть занимаются деятельностью, которая традиционно была свойственна финансовым институтам – маркет-мейкерам рынка.

Поэтому разграничение участников рынка на «профессиональных» и «непрофессиональных» более не может проводиться по принципу «банк»/ «не банк».

Однако подавляющее большинство «корпоративных», «небанковских» клиентов не входят в эту категорию, и вопросы, рассмотренные в этой главе, касаются дополнительной рекомендуемой деловой практики казначейских операций с клиентами, которые не могут в полной мере рассматриваться как «участники рынка».

Общие принципы и деловая практика

В то время как основные нормы и правила, рекомендованные в главах I-X настоящего Кодекса в целом применяются ко всем участникам межбанковского рынка, существуют специфические положения, которые действуют применительно к отношениям, в которых одной стороной выступает банк /финансовый институт (участник рынка), а другой – корпоративный клиент. Эти положения особенно актуальны ввиду отсутствия отдельного Корпоративного кодекса. Они включают в себя конвенцию о признании «пригодности» клиента, особенно в том, что касается комплексных сделок (см. №3 ниже).

Под этой категорией подразумевается требование к участнику рынка максимально убедиться в том, что клиент понимает существо предполагаемой сделки и её значение с точки зрения интересов его компании, и что не существует никаких очевидных препятствий к проведению данной сделки.

Отдельно надлежит рассмотреть следующее:

1. Полномочия

Оба, и участник рынка, и клиент должны предоставить друг другу списки сотрудников, уполномоченных заключать сделки, где будет четко указано, на каком рынке (рынках), по какому инструменту (инструментам) и на какие суммы каждый из указанных сотрудников уполномочен заключать сделки.

Наличие такого списка не должно в обязательном порядке отменять сделку, добросовестно заключенную сторонами.

2. Разделение обязанностей

Положения о базовом разграничении обязанностей и функций фронт-офиса и бэк-офиса и каналах предоставления отчетности, изложенные в Главе III (1), в равной степени важны и для корпоративных клиентов, имеющих дилинговые подразделения. Рекомендуемые в этой связи методы контроля должны применяться как банком, так и клиентом.

3. Информация о сложном продукте

Обязанность участника рынка – всегда быть внимательным и справедливым по отношению к клиенту и заботиться о его интересах. В частности, участник рынка должен быть готов предоставить клиенту любую интересующую его информацию относительно предстоящей сделки и особенно относительно новых или сложных продуктов, инструментов и стратегий, а также связанных с ними рисках (см. также гл. II (6) – Конфиденциальность)

4. Конфиденциальность

Несмотря на положения, содержащиеся в Главе II (6) настоящего Кодекса, ни участник рынка, ни клиент не вправе разглашать третьим лицам характер и условия сделки, условия которой они обговаривают, которую они намереваются заключить или уже совершили.

В случае проведения клиентом переговоров с банком относительно специфического или созданного по заказу клиента специально для него продукта или стратегии, технические аспекты обсуждаемого вопроса не могут быть раскрыты третьим лицам.

5. Развлечения и подарки

В дополнение к положениям Главы II следует отметить, что чрезмерность участников рынка в организации развлекательных мероприятий для клиентов и в предоставлении им подарков может поставить в зависимость дилеров клиента.

6. Исторические значения обменных курсов/продлонгация валютных позиций

Свопование или продлонгация валютных позиций должны осуществляться в точном соответствии с параметрами, определёнными в Главе VII (1), с использованием текущего спот-курса для обратной покупки или продажи на момент завершения сделки, тем самым обеспечивая немедленную фиксацию будущей прибыли или убытка.

Любое отступление от этой практики должно согласовываться и подробно документарно подтверждаться на уровне высшего руководства обеих сторон.

7. Правовая документация

В специфических или сложных сделках, для которых недостаточно стандартной документации, еще до заключения сделки участник рынка и клиент должны удостовериться в том, что между ними достигнуто соглашение по поводу правовой документации и условий сделки.

Правильным является принцип, согласно которому все письменные соглашения должны быть подписаны и все необходимые процедуры должны быть проведены не позднее, чем, по крайней мере, за секунду до момента заключения сделки.

8. Маржинальный счет/торговля с обеспечением

Система дилинга для клиентов с использованием маржинального счета должна быть полностью документирована и все документы должны быть подписаны заранее, до заключения каких бы то ни было сделок.

Процедура закрытия позиции в случае недостаточности страхового депозита клиента должна быть четко оговорена в письменном соглашении.

Должна проводиться регулярная оценка индивидуальных позиций по рынку и мониторинг совокупной позиции всех клиентов.

9. «Знай своего клиента»

Положения раздела «Знай своего клиента», изложенные в Главе IV (5) касательно «отмывания денег», должны четко соблюдаться.

10. Торговля по Интернету в режиме онлайн

В операциях, осуществляемых при помощи Интернета, должны соблюдаться рекомендации и применяться методы контроля, указанные в Главе VII (5).

Глава XI

Рыночная терминология и определения

Сделки по инструментам финансового рынка могут заключаться электронно, в письменной форме или устно. В последнем случае многие системы законодательства считают такую договорённость обязывающей, поэтому важно, чтобы при использовании рыночного жаргона для согласования условий сделки стороны были на 100% уверены, что они оперируют одним и тем же набором условий. Если такие условия будут изложены в письменной форме, в подтверждении, это снизит вероятность возникновения споров.

В целом контракты могут заключаться в устной форме. Согласно многим законам, это правило применимо к финансовым рынкам. Если стороны согласились на сделку используя одну и ту же терминологию, но позднее выяснилось, что они вкладывали в неё различное содержание, это может привести к ненужному спору или к ситуации, когда сделка не будет считаться состоявшейся (по причине несоответствия намерений сторон). Спор об условиях сделки может вызвать задержку оформления документации, что часто считается одной из категорий операционного риска (и может повлиять на достаточность капитала). Ниже приводится не исчерпывающий словарь рыночного жаргона с расшифровкой общепринятых значений и примерами их применения, чтобы помочь избежать таких проблем. Однако по мере усложнения и появления новых продуктов, а также на подвижных и волатильных рынках для дилеров возрастает необходимость использовать точные термины. Одна из наиболее частых причин споров, рассматриваемых Комитетом по Профессионализму - уточнение условий уст-

ного согласования сделки, недостаточно точно определенных в стандартных опубликованных рыночных правилах.

Как настоятельно рекомендуется в Главе V (2), торговым взаимоотношениям должно предшествовать подписание генерального соглашения. Как правило, стандартное рыночное генеральное соглашение, такое как Генеральное соглашение ISDA, должно иметь пункт, определяющий, что настоящее соглашение, его содержание, приложения и подтверждения, являющиеся его неотъемлемой частью, отменяют все предшествовавшие устные договорённости. Процедуры, касающиеся Подтверждения сделок, изложенные в Главе III, очень важны в той части, в которой они подчёркивают необходимость для сторон по сделке взаимно обменяться или иначе получить письменное подтверждение настолько быстро, насколько это практически осуществимо после того, как сделка была согласована в устной форме. Подтверждения должны быть изложены чётко определённым способом с использованием терминологии, оперирующей общепринятыми понятиями. Приложение 3 содержит понятийный аппарат финансовых продуктов для различных инструментов.

Дилеры, сотрудники мидл- и бэк-офиса должны ознакомиться с терминами, относящимися к их деятельности. Эти понятия часто обновляются, дополняются, пересматриваются и исправляются соответствующими отраслевыми группами участников рынка. Процесс обновления - результат вклада участников рынка, поэтому активное привлечение участников рынка всегда приветствуется отраслевыми группами, занимающимися публикацией рыночных правил.

Валютный спот-рынок

Валютный рынок является прекрасным примером межбанковского рынка, на котором существует свой эффективный и общепризнанный профессиональный язык. Преимущество базовой терминологии спот-диллинга чётко иллю-

стрирует пример либерального использования ключевых терминов **Mine** и **Yours**. Простое слово **Mine** при употреблении в ответ на спот-котировку фактически означает:

«Я покупаю у вас базовую валюту и продаю вам контр-валюту на условиях поставки спот в сумме, на которую в вашей котировке была указана цена продажи базовой валюты.»

Если спот-цена доллар/йена была прокотирована 121,15-20 на 10, вышеназванная ситуация будет означать покупку 10 млн. долларов по цене 121,20 йен за доллар.

Логика, которая лежит в основе стандартизации, заключается в понимании участниками рынка того, что, если не оговорено иное, дилер всегда «говорит» о базовой валюте и проводит сделки в миллионах.

Если цена была прокотирована без суммы, ответ на котировку – 5 Yours будет означать я продаю 5 миллионов базовой валюты (долларов США) на условиях спотовой поставки по цене 121,15.

Валютный форвард

Аналогичным образом, на многих рынках котировка на форвардные пункты (премия/дисконт), скажем 70-60 for 3 months USD/CHF in 10, ответ **Mine** будет означать:

«Я продаю на условиях спотовой поставки и покупаю сроком через 3 месяца 10 миллионов долларов США (USD) с премией по форварду в Швейцарских франках (CHF) или дисконтом по форварду в долларах США в размере 0,60 швейцарских сантимов.»

Опять же, рыночное понимание здесь аналогично принятому на спот-рынках, с дополнительным условием, что во всех форвардных и валютных своп-сделках, основной упор в словах дилера делается на форвардную дату.

Однако понимание того, что надо «говорить о форвард-

ной дате» может не быть универсальным, в связи с чем *Типовой Кодекс* рекомендует включать в условные фразы при торговле валютными свопами такой элемент, как цена ('mine at 60', «моё по 60») чтобы подчеркнуть «сторону» (покупка или продажа) участника рынка, делающего сделку по выставленной котировке, и исключить любое недопонимание (см. раздел «Терминология» ниже).

В последние годы увеличение объёма арбитражных операций между рынками, а именно между фьючерсным (биржевым) и межбанковскими рынками (форвардный, денежный, валютный и наличный рынки – внебиржевые), стало способствовать постепенному обобщению терминологии, или – созданию межрыночной терминологии, не всегда понимаемой одинаково. Поэтому всегда следует проявлять осторожность при использовании сокращенных терминов на различных рынках.

Процентные свопы

Намного более молодой рынок процентных свопов использует для согласования процентных ставок по сделке общие рыночные правила, появившиеся аналогичным образом.

Операции своп на основе фиксированной процентной ставки против плавающей процентной ставки котируются и согласовываются с использованием фиксированной процентной ставки в качестве той самой переменной (собственно цены), которая согласовывается в ходе торгов. Многоаспектный и гибкий характер продукта, однако, означает существование целого ряда различных переменных понятий, касающихся частоты выплат по фиксированной и плавающей ставке, расчёта количества дней и ссылок на показатели процентных ставок, применимых к тем или иным свопам.

Для большинства валют уже сформировалась стандартная система заключения такого рода сделок, применяемая в большинстве случаев. Конвенция рынка процентных свопов (IRS market convention) эффективно использует разделение понятий на используемые «по умолчанию» и исполь-

зубые «в обычной практике» (т. е. теоретически допускающие некоторую вариативность и нуждающиеся в упоминании), что позволяет в момент выставления котировки/подтверждения сделки избежать необходимости указывать её параметры в мельчайших деталях.

Если иные условия не были оговорены и рассматривается случай, являющийся нормой, **payer of five year Euro at 4.12** на протяжении пяти лет, на которые заключается сделка, обязан выплачивать ежегодно фиксированную процентную ставку в размере 4.12% из расчета дней 30/360, получая взамен плавающую ставку полугодового Euribor'a из расчета дней текущий/360, переустанавливаемую раз в полгода и выплачиваемую с задержкой.

В случаях, где может возникнуть двусмысленность трактовки, как например в операциях своп с разными валютами, точные условия сделки должны быть определены в самом начале, что позволит избежать непонимания между контрагентами или брокерами.

Процентные опционы

Рынки процентных опционов (инструменты типа cap, collar, floor и свопционы) имеют огромное количество переменных, включая тип опциона, стиль, период, структуру и цену реализации опциона, это также относится и к различным продуктам на основе процентных ставок, на которые может быть выпущен опцион. Несмотря на это, как и в случае с рынком процентных свопов, большая часть бизнеса сконцентрирована в рамках известных стандартов, которые стали рыночной нормой и не требуют квалифицирования помимо существующих базовых параметров.

Таким образом, **продавец** номинированного в долларах США 3-годичного Европейского опциона с 6.00% выплатами сроком на 5 лет, погодично на денежном рынке (текущая дата/360) свопом против ставки «трехмесячный Libor»

с премией 0.95% со стороны покупателя, на условиях расчетов на нетто-разницу встречных обязательств, будет фактически представлен на рынке как:

'a seller of three years five years, six percent payers at ninety five'

Если же перед нами Американский опцион, или лежащий в его основе своп делается по отношению к ставке «шестимесячный Libor», или опцион должен быть исполнен в виде заключения сделки своп, в противовес к его нынешнему денежному эквиваленту, все это нуждается в дополнительном уточнении.

Поскольку рыночные стандарты отличаются в зависимости от валют, по большей части не формализованы письменно и имеют свойство время от времени меняться по мере эволюции рынков, рекомендуется в потенциально неоднозначных ситуациях подробно уточнять условия потенциальной сделки на стадии выставления котировок и проведения переговоров.

И, наконец, во всех дилинговых переговорах настоятельно рекомендуется при возникновении сомнений, лучше допустить ошибку, перестраховываясь и уточняя, что именно предлагается, чем рисковать, используя терминологию, которая может быть неверно истолкована.

Некоторые элементы рыночного языка и терминологии объяснены в последующих разделах «Типового Кодекса» для прояснения конкретных ситуаций, возникающих в процессе котирования и заключения межбанковских сделок, что послужит полезным руководством для участников рынка. Эти разделы не являются исчерпывающим глоссарием всех терминов и инструментов и служат скорее в качестве иллюстрации наиболее общей интерпретации рыночной терминологии и рассматриваемых продуктов.

Часть I

Терминология, относящаяся к котированию и сделкам на валютном (FX) и денежном (MM) рынках.

Mine, I buy*, I take (Моё, Я покупаю*, Я беру), (предложение заключить сделку).

FX спот или FX форвард

I take/I buy – я беру/я покупаю базовую валюту по курсу продажи в котировке, на прокотированную или предлагаемую сумму.

FX (форвардная операция FX своп)

Я продаю с поставкой спот и одновременно покупаю с поставкой форвард базовую валюту по форвардному курсу продажи, на прокотированную или предлагаемую сумму **.

MM

Я привлекаю по цене (процентной ставке) размещения ресурсов прокотированную или предлагаемую сумму.

* обозначает терминологию, используемую только на валютном рынке конверсионных операций (forex).

** См. раздел о валютных форвардах во введении к данной Главе на странице 136.

Yours, I sell*, I give (Ваше, Я продаю*, Я даю) (предложение заключить сделку),

FX спот или FX форвард

I give/I sell, Я даю/Я продаю базовую валюту по курсу покупки в котировке, на прокотированную или предлагаемую сумму.

FX (форвардная операция FX своп)

Я покупаю с поставкой спот и одновременно продаю с поставкой форвард базовую валюту по форвардному курсу покупки, на прокотированную или предлагаемую сумму **.

В печатных переговорах по сделкам некоторые дилеры обозначают «покупаю» и «продаю» ('buy' и 'sell') как 'B' and 'S' соответственно, однако эта практика не является общепринятой.

MM

Я размещаю по цене (процентной ставке) привлечения ресурсов прокотированную или предлагаемую сумму.

Given (Отдано)

Сделка была предложена и принята по заявленной цене на покупку/привлечение (bid).

* обозначает терминологию, используемую только на валютном рынке конверсионных операций (forex)

** См. раздел о валютных форвардах во введении к данной Главе на странице 136.

Taken (Взято)

Сделка была предложена и принята по заявленной цене на продажу/размещение (offered rate).

Join at, Support at (Присоединяюсь по [цене]... , Поддерживаю по [цене] ...)

Обязательство выставить дополнительный бид или оффер по текущей цене бида или оффера, прокотированной брокером.

В ответ на котировку брокера «5.1/8 на 5.1/4» дилер может ответить: «Поддержал 5.1/8 на 10», что означает: «Я выставил бид по 5.1/8 на 10 миллионов».

Off (Отменить всё)

Снятие всех существующих бидов и офферов.

Bid, Buy*, Pay (Предлагаю на покупку, Покупаю*, плачу)

FX спот или FX форвард:

Установка курса, по которому дилер будет покупать базовую валюту.

FX (форвардная операция FX своп)

Дилер продаст с поставкой спот и купит с поставкой форвард базовую валюту**.

MM

Дилер будет привлекать ресурсы.

Sell*, Offer (Продаю*, Предлагаю на продажу)

FX спот или FX форвард:

Установка курса, по которому дилер будет продавать базовую валюту.

FX (форвардная операция своп FX)

Дилер будет покупать с поставкой спот и продавать с поставкой форвард базовую валюту**.

MM

Дилер будет размещать ресурсы.

Under reference (На рассмотрении)

Условие, гласящее, что прокотированная цена (на рынке) не может далее оставаться действительной и требует подтверждения, прежде чем по ней может быть осуществлена сделка.

Either way, Choice, Your choice (Любой вариант, Выбор, Ваш выбор)

Одинаковая цена на покупку и продажу.

Done (Сделано)

Сделка подтверждена в том виде, в котором предлагалась.

* обозначает терминологию, используемую только на валютном рынке конверсионных операций (forex)

** См. раздел о валютных форвардах во введении к данной Главе на странице 136.

Firm, Firm price (Твердо, Твёрдая цена)

Прокотированная цена – твёрдая, то есть действительная для заключения сделки.

For indication, Indication, For information. For level (Индикативно, Индикатор, Для информации. Уровень)

Только индикативная котировка. Должна быть подтверждена для заключения по ней сделки.

Checking (Проверка)

Наличие кредитного лимита проверяется в преддверии окончательного подтверждения сделки, находящейся в процессе совершения (в стадии переговоров).

Your risk (Ваш риск)

Дилер, выставивший котировку, предупреждает получателя котировки (возможно через брокера) о том, что указанная в котировке цена может быть изменена (перекотирована) на риск получателя.

My risk (Мой риск)

Признание дилером, получающим котировку, что указанная в ней цена может быть изменена на риск получателя котировки).

Points: pips* (Пункты: пипсы*)

Минимальная единица валютного курса, обычно:

USD/JPY	1/100-я иены
EUR/USD	1/100-я американского цента
GBP/USD	1/100-я американского цента
USD/CHF	1/100-я швейцарского сантима (раппе)

Basis points (Базисные пункты)

Одна сотая процента в процентной ставке.

Premium (Премия)

Разница между спотовым и форвардным курсом форексной сделки, выраженная в пунктах, когда курс форвардной даты выше курса ближайшей даты. (Применительно к опционам этот термин имеет принципиально иное значение).

Discount (Дисконт)

Разница между спотовым и форвардным курсом форексной сделки, выраженная в пунктах, когда курс форвардной даты ниже курса ближайшей даты.

* обозначает терминологию, используемую только на валютном рынке конверсионных операций (forex)

Par (Паритет)

Курс спота и курс форварда на определенный период времени совпадают.

Outright price (Цена аутрайт)

Любая цена валютной конверсионной сделки с поставкой на любую дату, которая не является частью валютной конверсионной сделки своп. Хотя обычно они не именуется таковыми, котировки валютнообменных операций спот – это де факто цены аутрайт с поставкой на спот-дату.

Все остальные цены аутрайт рассчитываются на базе спота исходя из премии/дисконта своп-пунктов для соответствующего периода от спот-даты.

Часть II

Терминология, имеющая отношение к срокам, датам расчётов и датам возврата на FX, MM и рынках деривативов

Спот

Как правило, два банковских дня от сегодняшней даты. Исключениями могут быть канадский доллар (CAD) и гонконгский доллар (HKD).

Стандартные даты/сроки: Фиксированные даты

Одна неделя, один месяц, два месяца, три месяца, шесть месяцев или один год со дня спота или иногда от сегодняшней даты, что встречается на внутренних денежных рынках.

Даты IMM (International Monetary Market)

Четыре даты, на которые торгуются фьючерсные контракты на Чикагской товарной бирже (подразделение Международного валютно-денежного рынка – International Monetary Market (IMM)). Это третья среда марта, июня, сентября и декабря.

Нестандартные даты

Сроки, отличные от обычных сроков, перечисленных выше.

Короткие сроки

Сроки возврата кредита меньше одного месяца.

Овернайт O/N (Overnight O/N)

Валютирование сегодня против завтра (или против следующего рабочего дня).

Том-некст T/N (Tom-next T/N)

Валютирование завтрашним днём (следующим рабочим днём) против последующего операционного дня (спот).

Спот-некст S/N (Spot-next S/N)

Валютирование спот против следующего рабочего дня.

Одна неделя (One week)

Валютирование спот против срока одна неделя от спот-даты на мировом рынке форекс.

Валютирование сегодня против срока одна неделя от сегодняшней даты на внутренних валютных рынках.

Том-неделя (Tom-week)

Валютирование завтра (или следующим рабочим днём) против срока «одна неделя от этой даты».

Смена месяца (Turn of the month)

Валютирование последним рабочим днём месяца против первого рабочего дня следующего месяца.

Спот на конец месяца, Конец месяца (Spot against end month, End of the month)

Валютирование спот на последний рабочий день месяца.

Смена года (Turn of the year)

Валютирование последним рабочим днём года против первого рабочего дня следующего года.

Форвард-форвард, Fwd/fwd

Валютирование одной форвардной датой против другой форвардной даты. Может применяться как к инструментам денежного, так и к инструментам валютного рынка.

Часть III

Терминология, относящаяся к сделкам с валютными опционами.

Американский Опцион

Опцион, который может быть исполнен в любой рабочий день вплоть до даты его истечения, включая эту дату.

Опцион средневзвешенного курса (ARO, Average Rate Option)

Это опционы, которые основываются на средневзвешенном значении лежащей в их основе котировки валютного рынка, существовавшей в течение «срока жизни» опциона. Это средневзвешенное значение используется для определения собственной стоимости опциона путем сравнения с заранее определенной ценой исполнения (страйк). Если опцион является колл-опционом и средневзвешенный курс превышает страйк, покупатель опциона получает разницу между средним значением и страйком.

Для пут-опциона средневзвешенный курс должен быть ниже страйка.

Опцион с нулевой внутренней стоимостью (At-the-money)

Опцион с нулевой внутренней стоимостью – это опцион, в котором цена лежащего в его основе инструмента очень близка или равна страйку.

Покупатель, держатель опциона (holder)

Сторона, которая покупает опцион, оплачивая премию, и имеющая право, но не обязательство покупать (колл, от англ. to call) или продавать (пут, от англ. to put) валюту.

Колл-опцион (Call option)

Право на покупку определенной суммы определённой валюты против другой валюты к установленной дате по определенной цене.

Составной опцион (Compound)

Составной опцион – это опцион, в основе которого лежит другой опцион: покупатель имеет право купить простой колл- или пут-опцион в заранее установленную дату и по заранее установленной цене. Цена исполнения простого опциона также заранее установлена.

Время истечения срока (Cut off time, Expiration time)

Время, в которое истекает срок осуществления права на дату истечения срока. Для межбанковских операций на европейском и американском рынках это 10.00 до полудня по Нью-Йоркскому времени или 3.00 после полудня Токийского времени.

Дата поставки (Delivery date)

Дата, на которую приходится расчеты в задействованных в опционе валютах на основании исполнения опциона. Как правило это два рабочих дня после даты истечения срока опциона.

Дельта (Delta)

Также известная как «коэффициент хеджирования», дельта – это коэффициент изменения цены опциона по сравнению с изменением цены инструмента, лежащего в основе опциона, при неизменных других параметрах.

Хеджирование дельты (Delta hedge)

Валютная конверсионная сделка, которая закрывает потенциальную валютную позицию, образовавшуюся на момент завершения опционной сделки. Сумма, подлежащая хеджированию, рассчитывается путем умножения номинала опциона на дельту.

Цифровой опцион (Digital)

Цифровой опцион – это сделка, при которой определенная сумма подлежит оплате, если курс спот превышает цену исполнения в момент истечения срока колл-опциона (или ниже цены исполнения для пут-опционов).

Промежуточное значение курса спот от даты торгов до даты окончания срока не имеет значения: определяющим фактором является значение спот в момент окончания срока: выше или ниже цены исполнения.

Опцион Double knock-in

Опцион «double knock-in» – это стандартный тип опциона, обязательства по которому возникают автоматически при достижении или превышении текущим спот-курсом рынка одного из ранее установленных курсовых значений до истечения срока действия опциона. С этого момента опцион «double knock-in» становится стандартным (= простым) опционом.

Опцион Double knock-out

Опцион «double knock-in» – это стандартный тип опциона, обязательства по которому прекращаются автоматически при достижении или превышении текущим спот-курсом рынка одного из ранее установленных курсовых значений до истечения срока действия опциона.

Опцион Double one touch

Опцион «double one-touch» – это сделка, при которой установленная сумма будет выплачена на дату проведения расчетов, если спот-курс достиг (превысил) одного из двух заранее определенных значений до даты истечения срока опциона.

Европейский опцион

Опцион, который может быть исполнен только в день истечения срока опциона.

Исполнение опциона

Исполнить опцион – значит использовать право, которым обладает держатель опционного контракта, например право осуществить покупку. По получении извещения о намерении осуществить право, продавец опциона обязан заключить сделку с покупателем опциона на согласованных условиях.

Дата истечения срока

Дата, на которую истекает право покупателя на исполнение опциона.

Историческая волатильность (Historical volatility)

Стандартное отклонение от логарифма относительной цены базового инструмента, выраженного в качестве годового курса. Расчеты основаны на колебаниях рынка.

Предполагаемая волатильность (Implied volatility)

Волатильность опциона на основе известных характеристик, таких как: страйк-цена, премия, дата истечения срока, процентные ставки и стиль опциона (Американский, Европейский и т. д.).

Положительная внутренняя стоимость (In-the-money)

Опцион имеет положительную внутреннюю стоимость, если цена лежащего в его основе инструмента ниже страйк-цены пут-опциона или если цена лежащего в его основе инструмента выше страйк-цены колл-опциона.

Внутренняя ценность (Intrinsic value)

Сумма, на которую опцион имеет положительную внутреннюю стоимость (расчет на основе текущих цен рынка).

Опцион «нок-ин» (Knock-in)

Опцион «нок-ин» – это стандартный тип опциона, обязательства по которому автоматически возникают при достижении или превышении текущим спот-курсом рынка формально установленного курсового значения до истечения срока действия опциона. Опцион «нок-ин» достигает точки «инстрайк» (instrike), когда курс спот перемещается по направлению к отрицательной внутренней стоимости опциона.

Обратный опцион «нок-ин» (или опцион «kick-in») достигает точки «инстрайк», когда курс спот движется по направлению к положительной внутренней стоимости опциона.

Опцион «нок-аут» (Knock-out)

Опцион «нок-аут» – это стандартный тип опциона, прекращающий свое существование автоматически при достижении или превышении текущим спот-курсом рынка формально установленного курсового значения курса до истечения срока действия опциона. При исполнении опциона «нок-аут» спот-курс перемещается по направлению к отрицательной внутренней стоимости до достижения точки «аутстрайк» (outstrike). Обратный опцион «нок-аут» (или опцион «кик-аут», «kick-out-option») достигает точки «аутстрайк» когда курс спот перемещается по направлению к положительной внутренней стоимости опциона.

Ни одного касания (No touch)

No touch – это сделка, при которой оплата определенной суммы производится на дату расчётов при условии, что спотовая цена не достигла определённой заранее установленной «точки касания» (touchstrike) или не превысила её в течение срока действия опциона. Такие сделки также называют «лок аут» (lock out).

Одно касание (One touch)

One touch – это сделка, при которой оплата определенной суммы производится при условии, что спотовая цена достигла определённой заранее «точки касания» (touchstrike) или превысила её в течение срока действия опциона. «Одно касание» также называют «лок ин» (lock in) или «ци-

фровой опцион одно касание» (touch digital). В некоторых типах таких опционов выплата наступает спустя два дня после возникновения обязательств к расчётам.

Отрицательная внутренняя стоимость (Out-of-the-money)

Опцион имеет отрицательную внутреннюю стоимость в том случае, когда цена базового инструмента выше цены исполнения пут-опциона или цена базового инструмента ниже цены исполнения колл-опциона.

Премия, стоимость опциона (Premium, Option cost)

Цена опциона, которую оплачивает покупатель опциона и получает продавец опциона. Оплата и получение премии обычно происходит на третий рабочий день с даты заключения сделки.

Пут-опцион

Право на продажу определенной суммы определенной валюты против другой валюты до установленной даты по установленной цене.

Бинарный опцион (Range binary)

Бинарный опцион (Range binary) (также называемый «двойной опцион ни одного касания», «double no touch») представляет собой сделку, при которой оплата определенной суммы происходит, если спотовая цена не достигла (не превысила) обоим из двух ранее установленных курсовых значений до истечения срока опциона.

Без риска (Risk reversal)

Этот термин обозначает сочетание длинного (короткого) колл-опциона и короткого (длинного) пут-опциона, как правило, оба опциона одного стиля, одного номинала, с одной датой истечения срока и с одинаковым абсолютным значением дельты.

Продавец (writer)

Сторона, которая продает опцион и получает премию и обязана участвовать в сделке, если покупатель намерен исполнить опцион.

Стрэддл (Straddl)

Комбинация с продажей одновременно колл- и пут-опционов или с покупкой одновременно колл- и пут-опционов с идентичными характеристиками, т. е. одинаковым стилем, единой датой истечения срока, одинаковым номиналом и одинаковыми страйковыми ценами.

Стренгл (Strangle)

Комбинация с продажей одновременно колл- и пут-опционов или с покупкой одновременно колл- и пут-опционов с разными страйковыми ценами, но с идентичными остальными характеристиками, такими как стиль опциона, дата истечения срока и номинал.

Страйковая цена (страйк), цена исполнения (Strike price, Exercise price)

Установленная цена, которая применяется при исполнении опциона.

Синтетический форвард (Synthetic forward)

Этот термин означает одновременно длинный (короткий) колл-опцион и короткий (длинный) пут-опцион с одной и той же номинальной стоимостью, одной и той же датой истечения срока, одинаковым стилем, и у которых страйковая цена равна цене форварда.

Срочная стоимость опциона

Часть стоимости опциона, равная текущей премии опциона за минусом внутренней ценности опциона.

Волатильность

Расчет стандартного отклонения обменного курса для рынка опционов. Курсы волатильности котируются на уровнях, принимающих в расчёт ожидания дилера относительно будущих движений рынка.

Часть IV

Терминология, связанная с производными инструментами на процентные ставки

1. Соглашение о форвардной процентной ставке (Forward rate agreement – FRA)

FRA – это межбанковская (внебиржевая) сделка, заключаемая, как правило, между двумя финансовыми институ-

тами на оплату разницы процентного дохода от определенной суммы в указанной валюте между определенным в условиях сделки значением процентной ставки и реальным значением процентной ставки на дату расчетов в течение фиксированного периода в будущем.

В терминологии денежного рынка FRA это по существу:

Фиксированная ставка беспоставочной сделки форвард/форвард на привлечение депозита/размещение кредита, с осуществлением расчетов в сумме, исчисленной на основании согласованного рыночного показателя процентной ставки (контрольная ставка) в начале периода форвард/форвард.

Покупатель FRA

Контрагент по сделке FRA, которому продавец выплачивает компенсацию в случае, если конечная ставка на дату расчетов превысит согласованную в сделке ставку, или который оплачивает продавцу соответствующую разницу в случае, если ставка на дату расчетов будет ниже той, которая была согласована в сделке.

Продавец FRA

Контрагент по сделке FRA, которому покупатель выплачивает компенсацию в случае, если конечная ставка на дату расчетов окажется ниже согласованной в сделке ставки, или который оплачивает покупателю соответствующую разницу в случае, если ставка на дату расчетов превысит согласованную в сделке ставку.

2. Процентный своп (Interest rate swap, IRS)

Процентный своп – это сделка, заключаемая между двумя участниками или контрагентами, в которой выплаты процентов производятся на основе условной основной суммы, которая сама по себе не выплачивается и не получается. Оплата по фиксированной ставке по свопу (часто именуется «купон с фиксированной процентной ставкой», fixed-rate coupon) производится плательщиком фиксированной ставки плательщику плавающей ставки. Аналогичным образом, оплата по плавающей процентной ставке при исполнении свопа производится плательщиком плавающей ставки или (плательщиком переменной ставки) плательщику фиксированной ставки. Проценты как по фиксированной, так и по плавающей ставке начисляются с оговоренной даты вступления свопа в силу. Дата торгов – это дата, в которую стороны подтверждают свои обязательства по свопу.

Валютный своп

Валютный своп – это сделка, аналогичная параллельно-му или компенсационному кредиту. При валютном свопе контрагенты не предоставляют друг другу кредит в валютах, а продают валюты друг другу с заключением сопутствующего соглашения об обратной конвертации этих валют в назначенный день по тому же курсу. Процентные ставки для двух валют не отражаются в двух конверсионных операциях и оплачиваются отдельно.

Плательщик по фиксированной процентной ставке (Fixed-rate payer)

- Производит оплату по фиксированной процентной ставке при исполнении свопа.

- Получает оплату по плавающей процентной ставке при исполнении свопа (как правило).
- Ориентирован на долгосрочные цены пассивов по фиксированной процентной ставке и активов – по плавающей ставке.

Плательщик с плавающей процентной ставкой

- Производит оплату по плавающей процентной ставке при исполнении свопа.
- Получает оплату по фиксированной процентной ставке при исполнении свопа (как правило).
- Ориентирован на долгосрочные цены активов по фиксированной процентной ставке и пассивов – по плавающей ставке.

3. Процентный опцион

Процентный кэп (Interest rate cap)

Процентный кэп – это соглашение, заключаемое между продавцом (или провайдером) кэпа и заемщиком, в соответствии с которым продавец выплачивает покупателю (в обмен на оплату разового сбора или премии, оплачиваемой датой валютирования спот) сумму, равную превышению текущей рыночной ставки над процентной ставкой, оговоренной в сделке, в течение определённого периода времени. Это защищает заемщика от повышения ставок, при этом не обязывая его придерживаться фиксированной процентной ставки.

Процентный коллар (Interest rate collar)

Процентный коллар – это стратегия хеджирования от неблагоприятных движений процентных ставок, при которой затратность стратегии снижается за счет продажи некоторой части выгоды, приобретаемой в результате благоприятных движений процентных ставок.

Это достигается через комбинацию процентного кэпа по одной лимитированной цене и поддержание в противovesной ему позиции по процентному флору по более низкой ставке.

Как правило покупатель коллар-контракта бывает заемщиком, желающим ограничить стоимость заимствований по плавающей ставке. Это приводит к покупке процентного кэпа со ставкой премии по более высокой контрольной ставке и продаже процентного флора по более низкой контрольной ставке, что дает возможность получить премию. Премия, получаемая от продажи процентного флора позволяет с большей вероятностью хеджировать риск повышения процентных ставок.

И, наоборот, продавцом процентного коллара может быть инвестор, хеджирующий средства, инвестируемые по плавающей процентной ставке, от риска падения процентных ставок. Это достигается за счет покупки процентного флора и снижения стоимости хеджирования за счет продажи процентного кэпа.

Процентный флор (Interest rate floor)

Процентный флор – это соглашение, заключаемое между продавцом (провайдером) флора и инвестором, по которому продавец выплачивает покупателю (в обмен на оплату разового сбора или премии датой валютирования спот) сумму, равную занижению текущей рыночной ставки относительно процентной ставки, оговоренной в сделке, в течение

определённого периода времени. Это защищает инвестора от падения ставок, при этом не обязывая его придерживаться фиксированной процентной ставки.

Свопцион (Swaption)

Процентный свопцион – это опцион, предоставляемый продавцом, который дает покупателю право заключить сделку «процентный своп» или, в некоторых случаях, получить непосредственно сумму, причитающуюся ему по сделке «процентный своп» по предварительно определенной процентной ставке (фиксированной или установленной со ссылкой на регулярный индикатор).

Коллар с нулевой стоимостью (Zero-cost collar)

Коллар с нулевой стоимостью – это коллар, в котором премия, выплачиваемая за продажу процентного кэпа или флора, равна премии, получаемой от продажи противоположной позиции.

Часть V

Прочая терминология

Наличный расчет

Денежные средства, которыми производятся расчеты по беспоставочным финансовым инструментам (как правило, деривативам, таким как FRA) на основе заранее опреде-

лённой процентной ставки, устанавливаемой на основе таких рыночных индикаторов процентных ставок, как, например, BBA Libor и Euribor.

Euribor

Индикативная процентная ставка для Евро, рассчитываемая ежедневно пулом из 57 банков, 47 из которых относятся к странам Европейского Сообщества.

Libid

Цена привлечения ресурсов на лондонском межбанковском рынке. В отличие от ставки Libor не является официально публикуемой расчетной или индикативной ставкой, скорее это общий показатель текущих цен на позиции привлечения ресурсов на основном сегменте межбанковского рынка Лондона, где участвуют ведущие операторы.

Libor

Цена размещения ресурсов на лондонском межбанковском рынке, рассчитываемая ежедневно по котировкам 16 лондонских банков, широко используемая в качестве базовой индикативной ставки в кредитных соглашениях и еще чаще – как базовая расчетная ставка для проведения наличного расчёта по беспоставочным финансовым инструментам в основных валютах.

Беспоставочные форварды (Non deliverable forwards, NDF's)

Форвардные валютные сделки, при которых контрагенты заранее договорились о беспоставочном характере сделки и наличном расчёте (на сумму курсовой разницы)

на дату платежа взамен полного движения средств. Калькуляция суммы наличного расчета производится на основе преобладающего спот-курса, определяемого согласованным сторонами источником на дату платежа.

Репо

Репо (договор купли-продажи с обязательством обратного выкупа) – это соглашение, заключаемое двумя сторонами, по которому одна из сторон продает другой стороне ценную бумагу по оговоренной цене за наличный расчет с обязательством выкупа этой же ценной бумаги по той же цене за наличный расчет плюс проценты по согласованной ставке в установленную дату в будущем.

Приложение 1

Правила АСІ для разрешения конфликтов по внебиржевым финансовым инструментам (далее – Правила АСІ)

1. Услуги экспертной оценки
2. Заявление
3. Ответ
4. Дополнения
5. Уведомления и отказы
6. Процедура рассмотрения дел Комитетом по профессионализму (CFP)
7. Вынесение решения по конфликтной ситуации
8. Хранение и публикация принятого решения
9. Стоимость услуг экспертной оценки
10. Общие положения
11. Внесение изменений в Правила
12. Предупреждение
13. Форма запроса

1. Услуги экспертной оценки

- 1.1 Настоящие Правила АСІ включают в себя услуги по вынесению экспертного заключения («Услуги экспертной оценки»), предоставляемые АСІ при возникновении споров:
 - 1.1.1 по операциям с внебиржевыми финансовыми инструментами, описанными в Приложении 2;
 - 1.1.2 между участниками рынка (физическими и юридическими лицами), в том числе между двумя членами АСІ, членом АСІ и не членом АСІ, двумя не членами АСІ;
 - 1.1.3 относящихся к рыночной практике или к этике рыночного поведения в рамках соблюдения норм и требований *Типового Кодекса*, но не касающихся юридических (правовых) коллизий;
 - 1.1.4 по операциям на внутреннем рынке, а также трансграничным операциям.
- 1.2 Цель Правил АСІ – предоставить независимое, беспристрастное и оперативное экспертное заключение в отношении того, как должен быть разрешен возникший конфликт.
- 1.3 Услуги экспертной оценки предоставляются Комитетом по профессионализму АСІ (далее – СFP).
- 1.4 Спор, вынесенный его участниками на рассмотрение АСІ в соответствии с данными Правилами, передаётся

в Комитет по профессионализму. СFP принимает по данной спорной ситуации решение, именно как решение, вынесенное в соответствии с настоящими Правилами. Данное решение не обязательно должно соответствовать юридическим требованиям арбитражных постановлений, но должно относиться к тому, что считается добросовестной рыночной практикой.

- 1.5 До тех пор, пока конфликт не разрешен иным способом, решение, принятое Комитетом по профессионализму (СFP), не является юридически обязательным для конфликтующих сторон. В течение всей процедуры рассмотрения конфликта связь с АСІ должна осуществляться исключительно в письменной форме, т.е. в форме, которая может быть проверена документально, электронными видами связи или другими оперативными способами. АСІ по своему усмотрению вправе использовать другие средства связи, при условии, что они обеспечивают полную и поддающуюся проверке доставку сообщений и не противоречат настоящим Правилам.

2. Заявление

- 2.1 Инициатор рассмотрения конфликта (далее – Инициатор) направляет заявление с просьбой вынести решение по возникшей спорной ситуации (далее – Заявление) в АСІ. Инициатором может быть одна из сторон конфликта, подающая Заявление, либо обе стороны, подающие Заявление совместно. Заявление со всеми прилагаемыми документами направляется в офис АСІ в Париже, Франция, а набор копий – Исполнительному Директору АСІ.

- 2.2** Заявление должно быть кратким, но при этом содержать всю необходимую, чётко изложенную информацию, в частности:
- 2.2.1 полное имя и адрес Инициатора, его четко прописанные функции в спорной транзакции;
 - 2.2.2 в случае, если Заявление подается одной из сторон конфликта, полное имя и адрес другой стороны конфликта (Ответчика, или Ответчиков), его четко прописанные функции в представленной спорной транзакции;
 - 2.2.3 официальное обращение Инициатора о вынесении решения по представленной им конфликтной ситуации в соответствии с настоящими Правилами;
 - 2.2.4 краткое изложение сути конфликта и претензий Инициатора, четко описывающие все разногласия, относящиеся к спорной транзакции, по которой необходимо принять решение;
 - 2.2.5 копии документов, относящихся к спорной транзакции, всех приложений и дополнений, которые Инициатор считает необходимыми для рассмотрения относящихся к данному делу обстоятельств;
 - 2.2.6 подтверждение Инициатора о том, что копия его Заявления с копиями всех прилагаемых документов направлены всем Ответчикам, фигурирующим в этом Заявлении.

3. Ответ

- 3.1** Ответчик по рассматриваемой спорной ситуации (далее – Ответчик) может представить на рассмотрение Комитета по профессионализму АСІ ответ на Заявление, поданное Инициатором (далее – Ответ). Ответчик – одна или более сторон конфликта, указанные в Заявлении Инициатора как Ответчики по делу, – подают каждый свой индивидуальный Ответ, либо один совместный Ответ. Ответ должен быть получен АСІ не позднее срока, установленного в Уведомлении о получении Заявления Инициатора (смотри пункт 5 ниже). Ответ со всеми прилагающимися документами подается в офис АСІ в Париже, Франция, а набор копий – Исполнительному Директору АСІ.
- 3.2** Ответ должен быть кратким, но при этом содержать изложенную в ясной форме всю необходимую информацию, в частности:
- 3.2.1 полное имя и адрес Инициатора;
 - 3.2.2 дату соответствующего Заявления Инициатора;
 - 3.2.3 официальное обращение Ответчика о направлении ему решения по рассматриваемому делу в соответствии с Правилами АСІ;
 - 3.2.4 краткое изложение позиции Ответчика, четко определяющей все разногласия, относящиеся к спорной транзакции, по которой необходимо вынести решение;
 - 3.2.5 копии документов, которые Ответчик считает необходимым представить для освещения относящихся к спорному делу обстоятельств;

- 3.2.6 уведомление Ответчика о том, что копия Ответа и всех приложенных к нему документов отправлены в письменном виде Инициатору, а также всем остальным Ответчикам, указанным в Заявлении.
- 3.3 В случае, если Ответчик в соответствии с пунктом 3.2.3 Правил не направил в АСІ официального обращения о предоставлении ему решения по рассматриваемому спорному делу, то такое решение ему не предоставляется.

4. Дополнения

- 4.1 Внесение изменений в полученные АСІ ранее Заявления, Ответы и Дополнения не допускается.
- 4.2 АСІ вправе, в случае необходимости, запросить у Инициатора и Ответчика дополнительную информацию, имеющую отношение к рассматриваемой конфликтной ситуации (далее – Дополнения).
- 4.3 Дополнения должны быть получены АСІ в срок, указанный в направляемом запросе о предоставлении таких Дополнений. Дополнения должны быть краткими, но при этом содержать изложенную в ясной форме всю необходимую информацию, а также копии относящихся к делу документов. Оно должно также содержать:
- 4.3.1 дату и отношение к конфликтной ситуации, как указано в запросе;
- 4.3.2 имя и адрес стороны, представившей данное Дополнение;

- 4.3.3 уведомление стороны, представившей данное Дополнение о том, что копии Дополнения и всех прилагающихся к нему документов высланы другой стороне конфликта – Инициатору или Ответчику.
- 4.4 Дополнения представляются в АСІ только в случае направления соответствующего запроса АСІ.

5. Уведомления и отказы

- 5.1 АСІ обязана уведомить Инициатора и Ответчика о получении от них Заявлений, Ответов и Дополнений (далее – Уведомление).
- 5.2 АСІ устанавливает разумный срок для получения каждого Ответа и Дополнения. Установленный срок не должен превышать 30 дней после даты направления Уведомления о получении Заявления или 14 дней после запроса о предоставлении Дополнений.
- 5.3 Любой Ответ или Дополнение, полученные АСІ позже указанного в Уведомлении или запроса срока, могут быть проигнорированы СFP.
- 5.4 АСІ вправе без согласования с Инициатором и Ответчиком, до или после направления Уведомления, отклонить любое Заявление, Ответ или Дополнение, частично или в целом, в случае, если:
- 5.4.1 АСІ посчитает, что представленный документ не имеет отношения к транзакции, ставшей предметом конфликта;

- 5.4.2 в некоторых иных случаях, в особенности, если форма или содержание представленного документа не отвечает требованиям данных Правил.
- 5.5 Под временными периодами, указанными в данных Правилах, а также в Уведомлениях и запросах, подразумеваются календарные дни и они начинаются на следующий день после указанной даты направления Уведомлений. В том случае, если последний день соответствующего срока или фиксированная дата попадает на нерабочий день в Париже, Франция, то истечение срока наступает в конце первого следующего за ним рабочего дня в Париже, Франция.

6. Процедура рассмотрения дел Комитетом по профессионализму (CFP).

- 6.1 Процедуру рассмотрения дел по разрешению конфликта возглавляет председатель или исполнительный руководитель CFP, при этом CFP может привлечь к процессу принятия решения экспертов из числа членов ACI, а также из числа сотрудников, представителей или руководителей ACI.
- 6.2 Члены CFP, сотрудники, представители или руководители ACI, привлеченные к процессу вынесения экспертной оценки обязаны хранить в тайне всю информацию и документацию, относящиеся к рассматриваемым делам.
- 6.3 CFP должен принимать свое решение беспристрастно и исключительно на основе информации, содер-

жащейся в Заявлении, Ответе и Дополнении и имеющей отношение к конфликтной ситуации. В случае, если кто-либо из членов CFP имеет собственные интересы, связанные с данным делом, он обязан заявить об этом в ACI и отозвать свою кандидатуру от рассмотрения данного дела.

- 6.4 Если CFP сочтёт необходимым, его председатель может попросить ACI пригласить на процесс Инициатора или Ответчика с целью предоставления дополнительной информации и (или) копий необходимых документов.
- 6.5 В течение 30 дней с момента получения всей информации и документации, которая, по мнению CFP, необходима и имеет отношение к рассматриваемому делу, CFP должен вынести решение, а его председатель обязан передать это решение в ACI.
- 6.6 Ни Инициатор, ни Ответчик не вправе:
- 6.6.1 добиваться личного присутствия на рассмотрении дела в CFP;
- 6.6.2 привлекать CFP, его членов, сотрудников, представителей или руководителей в качестве свидетелей, экспертов, либо в любом другом качестве, в Арбитражный или иной Суд для рассмотрения дела, в вынесении решения по которому CFP, его члены, сотрудники, представители или руководители принимают участие.

7. Вынесение решения по конфликтной ситуации

- 7.1** В соответствии с пунктом 9.2 данных Правил, АСІ объявляет о своём решении по конфликтной ситуации и незамедлительно доводит его до сведения:
- 7.1.1 Инициатора
- 7.1.2 Ответчика (в том случае, если он в соответствии с пунктом 3.2.3 данных Правил официально запросил информацию о вынесенном решении).
- 7.2** Решение по рассмотренному делу выносится АСІ на английском языке, если СФР не решает иначе, и среди прочего, содержит следующую информацию:
- 7.2.1 имена Инициатора и Ответчика;
- 7.2.2 краткое содержание документов, имеющих отношение к рассмотренному делу;
- 7.2.3 установление сути спора и вынесенное решение по нему с кратко изложенным обоснованием;
- 7.2.4 дату вынесения решения и подпись лица, действующего от имени АСІ.
- 7.3** Местом вынесения решения по рассмотренному делу считается Париж (Франция), датой вынесения решения – день его принятия АСІ.

8. Хранение и публикация принятого решения

- 8.1** Оригиналы решений по рассмотренным спорным делам остаются в АСІ и хранятся в течение 10 лет со дня принятия этих решений.
- 8.2** АСІ вправе обнародовать вынесенное по делу решение, обеспечив при этом конфиденциальность информации о сторонах участниках конфликта.

9. Стоимость услуг экспертной оценки

- 9.1** Услуги экспертной оценки оказываются АСІ, как правило, бесплатно. В исключительных случаях предусмотрено внесение платы за рассмотрение дела. Плата вносится Инициатором и размер её устанавливается АСІ с учётом сложности рассматриваемой конфликтной ситуации, а также иных факторов. Внесенная плата расходуется на процессуальные издержки, что может быть подтверждено документально по запросу Инициатора. СФР может также представить Инициатору при подаче им Заявления расчет всех необходимых и возможных при рассмотрении дела расходов. Счёт на данные расходы должен быть выставлен Инициатору в течение разумного срока, но не позднее 45 дней со дня подачи Заявления.
- 9.2** В том случае, когда услуги экспертной оценки оказываются на платной основе, решение по конфликтной ситуации является действительным только после поступления в АСІ средств на оплату произведённых расходов.

10. Общие положения

- 10.1** Во всех случаях, не описанных в настоящих Правилах, члены, сотрудники, представители или руководители ACI и CFP обязаны строго сохранять конфиденциальность и действовать в соответствии с духом настоящих Правил.
- 10.2** Члены CFP, сотрудники, представители или руководители ACI не несут ответственности за задержку и/или утерю в процессе доставки запросов, писем и документов, за задержку, искажения или ошибки в процессе передачи информации по электронным каналам связи, за ошибки при устном/письменном переводе технической терминологии.
- 10.3** Члены CFP, служащие, представители или руководители ACI не несут ответственности за выполнение своих обязанностей, связанных с рассмотрением дел и принятием по ним решения, если не доказано, что их действия или ошибки стали следствием их недобросовестности.

11. Внесение изменений в Правила

- 11.1** ACI вправе вносить изменения в настоящие Правила. Эти изменения можно получить, сделав соответствующий запрос в ACI. Изменения имеют силу для всех будущих, а также текущих, то есть, не завершившихся к моменту внесения изменений в Правила рассматриваемых дел, за исключением тех случаев, когда CFP в интересах дела не решит иначе.

Резюме

Шаг 1: При возникновении между двумя сторонами конфликтной ситуации Инициатор (Инициаторы) обращается (обращаются) в ACI с просьбой о вынесении по данной ситуации своего решения. Оригинал Заявления Инициатора с приложением всех относящихся к делу документов, направляется в офис ACI в Париже, а копии высылаются в офис ACI в Лондоне. Инициатор также обязан отправить копию Заявления Ответчику (Ответчикам).

Шаг 2: Ответчик представляет свой Ответ по рассматриваемой ситуации в офис ACI в Париже (оригинал) и в офис ACI в Лондоне (копию), не позднее срока, указанного в Уведомлении о получении Заявления. Ответчик также обязан направить копию Ответа Инициатору.

Примечание: Ответчик получает принятое ACI по спорному делу решение только при условии направления им соответствующего официального запроса.

Шаг 3: ACI вправе затребовать у Инициатора и Ответчика дополнительную информацию. Дополнения должны быть получены ACI в срок, указанный в соответствующем запросе. Копии Дополнений должны быть также предоставлены всем сторонам конфликта. ACI подтверждает Инициатору и Ответчику получение от них Заявлений, Ответов и Дополнений. ACI устанавливает разумный срок на подготовку и отправку Ответа и Дополнений. Получение Ответа и Дополнений позже установленных сроков может привести к игнорированию этих документов со стороны ACI. Ответ должен быть представлен в течение 30 дней со дня Уведомления ACI о получении Заявления от Инициатора. Дополнение должно быть представлено в течение 14 дней после даты запроса о предоставлении Дополнения.

Шаг 4: Процесс рассмотрения дела и вынесения по нему решения ведет Председатель (Исполнительный руководитель) CFP. CFP выносит решение по делу в течение 30 дней после получения всей необходимой относящейся к делу информации и документации.

Шаги 5 и 6: ACI выносит по спорному делу решение и доводит его до сведения Инициатора, а также Ответчика, официально запросившего данное решение. Председатель CFP направляет вынесенное решение в ACI. Решение считается принятым в Париже, в день его вынесения ACI. Решение выносится и оформляется ACI на английском языке, если CFP не решает иначе. Оригинал решения остается в офисе ACI в Париже и хранится там в течение 10 лет. ACI вправе опубликовать вынесенное решение, при условии сохранения конфиденциальности в отношении сторон конфликта.

Примечание: Рассмотрение спорных ситуаций и вынесение по ним решения осуществляется, как правило, бесплатно. В исключительных случаях по усмотрению ACI может взиматься плата.

12. Предупреждение

Советы, решения, утверждения, взгляды или определения ("Определения") Комитета по Профессионализму не обязательно отражают мнение любого отдельного члена Комитета по Профессионализму или юридического лица, организации или группы, в которой работает, или которую представляет, или с которой тем или иным образом связан каждый из членов Комитета, или мнение ACI - The Financial Markets Association. Определения Комитета по Профессионализму основываются исключительно на фактах, ставших

известными Комитету по Профессионализму из информации и материалов, предоставленных ему и базирующихся на методах, которые на момент вынесения Определения добросовестно рассматриваются Комитетом по Профессионализму в качестве наилучшего стандарта практики работы на соответствующем рынке. Определение может не выноситься, если основные факты дела значительно различаются по времени друг от друга и/или от момента вынесения спора на рассмотрение Комитета по Профессионализму, и в этой связи Комитет по Профессионализму действительно может прийти к разным заключениям или закончить обсуждение дела подобными разногласиями, если такое различие существует. Определения не могут быть вынесены со ссылкой на определённые законы, инструкции, правила и иные нормативные требования.

Комитет по Профессионализму и любой из его членов не подразумевают предоставление консультаций по юридическим, регулятивным, налоговым, бухгалтерским и иным общим и частным вопросам. Стороны конфликта должны самостоятельно обратиться за консультациями к соответствующему профессионалу, если сочтут это необходимым.

Не отменяя существо положений пп. 10.2, 10.3, изложенных выше, никто из членов ACI, Комитета по Профессионализму или любой связанной с ними организации не гарантирует, явно или подразумеваемо, и не несёт ответственности за точность, законченность, пригодность или уместность Определений полностью или частично. ACI, Комитет по Профессионализму и их члены отклоняют любую ответственность, проистекающую из последствий, прямых или косвенных, любого действия или бездействия, предпринятого в соответствии с Определением.

13. Форма запроса

[] ("Инициатор"), [(организационный статус)], организованный в [] [и лицензированный в качестве [] в соответствии с законодательством []] настоящим просит ACI - The Financial Markets Association, Комитет по Профессионализму (Committee for Professionalism, далее - "CFP") оказать "Услуги экспертной оценки" (далее - "Услуги") в соответствии условиями и правилами, определёнными в Приложении 1 к Типовому Кодексу и в соответствии с условиями, изложенными здесь.

1. Инициатор свидетельствует и гарантирует, начиная со дня представления данного Запроса, что любые действия, вытекающие из данного Запроса, не будут вступать в противоречие или нарушать законы или инструкции и что предприняты все необходимые шаги для легитимизации этого Запроса.

2. Инициатор соглашается предоставить CFP всю информацию, оправданно запрошенную CFP для предоставления Услуг, и обеспечить оправданный доступ к сотрудникам и руководителям Инициатора по запросу CFP. CFP будет предполагать и принимать, без обязательства независимой проверки, точность и полноту всей информации, которая является общедоступной и которая была передана ему Инициатором или любым другим лицом, относящейся к Услугам или спору или иначе рассмотренной CFP, и CFP в этой связи не принимает на себя никакой ответственности и никаких обязанностей. CFP не берёт на себя обязательство оценивать размер активов или задолженности или проводить проверку подлинности или аутентичности любой информации или коммуникации, письменной, устной и любой другой.

3. Инициатор свидетельствует и гарантирует на каждую дату предоставления в CFP им и любыми его представителями - директорами, персоналом, филиалами, любыми другими лицами (каждый далее - "Информатор"), информации, относящейся к его запросу, что он (Инициатор) и соответствующий Информатор получили согласие всех необходимых лиц, физических и юридических, на раскрытие данной информации для CFP. Там, где такие согласия получены, Инициатор свидетельствует и гарантирует CFP, что подготовка и раскрытие этой информации не противоречит законам, нормам и инструкциям (далее - "Законы"), не нарушает основанные на них соглашения и не послужит причиной вступления CFP в противоречие с Законами.

4. Инициатор соглашается (i) оградить CFP и его членов, прежних и настоящих, агентов, любых лиц, содействующих CFP в предоставлении Услуг, а также ACI и её служащих и персонал (CFP и каждое таковое юридическое или физическое лицо далее - "Содействующее лицо") от любых убытков, требований, претензий, потерь, обязательств любого рода (далее - "Обязательства"), касающихся или проистекающих из совершённых действий или услуг, осуществлённых и предоставленных в связи с Услугами, а также связанных с ролью CFP в данном вопросе, и (ii) возмещать каждому Содействующему лицу все обоснованные затраты (включая обоснованные платы и компенсации за участие в совещании), понесённые таковым Содействующим лицом в связи с исследованием, подготовкой или защитой любого исследовательского, административного, судебного или регулятивного действия или судебного рассмотрения в любой юрисдикции, в связи или как следствие такой деятельности, услуг или выполняемой роли, в связи или не в связи с ожидаемой или намечающейся судебной тяжбой, в которой будет принимать участие Содействующий

щее лицо, в каждом случае, когда подобные затраты будут понесены или оплачены. Инициатор, однако, не несёт ответственности за те Обязательства и затраты, которые в судебном порядке признаны следствием недобросовестности CFP, крайней небрежности и преднамеренного проступка. Инициатор также соглашается с тем, что никакое Содействующее лицо не будет нести ответственности (прямой или косвенной, договорной, деликтной или любой другой) по отношению к Инициатору и любым его акционерам или кредиторам за Услуги или в связи с ними, или по поводу роли и услуг CFP в этой связи, исключая Обязательства и затраты Инициатора, в судебном порядке признанные следствием недобросовестности CFP, крайней небрежности и преднамеренного проступка. Ни одно Содействующее лицо ни в коем случае не несёт ответственности за любые особые, косвенные и побочные убытки. Действие этого параграфа не прекращается с аннулированием и прекращением данного Запроса и завершением оказания Услуг.

4. В случае несоответствия между условиями этого Запроса и Типового Кодекса приоритет имеют условия этого Запроса.

5. Этот Запрос подлежит рассмотрению в соответствии с законодательством Англии и Уэльса.

Приложение 2

Рынки и финансовые инструменты, охватываемые рамками Типового Кодекса

Типовой Кодекс охватывает все межбанковские финансовые рынки и все финансовые (балансовые и забалансовые) инструменты этих рынков, а именно:

- операции на валютном рынке (сделки спот и форвард);
- валютные опционы;
- операции на денежном рынке;
- процентные опционы;
- соглашения о форвардной процентной ставке (FRA);
- процентные и валютные операции «своп»;
- операции с золотыми слитками и иными драгоценными металлами.

Приложение 3

Ниже приведён не исчерпывающий список публикаций, содержащих определения, используемые для документирования финансовых продуктов. Участники рынка должны принять во внимание, что все они являются обновляемыми документами, публикуемыми с дополнениями и приложениями.

Форекс:

1998 FX and Currency Option Definitions (plus Annex A, as amended, 2005 Barrier Option Supplement and other attachments, annexes and supplements), published by The International Swaps and Derivatives Association, Inc. ("ISDA"), The Emerging Markets Traders Association ("EMTA") and The Foreign Exchange Committee ("NYFXC").

International FX and Currency Options (IFXCO) 2004 Master Agreement (Terms), published by NYFXC in association with The British Bankers' Association, The Canadian Foreign Exchange Committee and The Japanese Bankers' Association.

Процентные ставки:

2000 Definitions (as supplemented) by ISDA

Облигации:

ISDA 1997 Government Bond Option Definitions.

TBMA/ISMA Global Master Repurchase Agreement (plus Annexes)

PSA/ISMA Global Master Repurchase Agreement (plus Annexes)

Overseas Securities Lending Agreement

Акции:

2002 Equity Derivatives Definitions by ISDA

2006 Fund Derivatives Definitions by ISDA

Кредитные деривативы:

2003 Credit Derivatives Definitions (as supplemented) by ISDA

Товарные рынки:

2005 ISDA Commodity Definitions (plus Annexes)

1997 Bullion Definitions by ISDA

Залоги:

ISDA Collateral Definitions

Приложение 4

Другие опубликованные Кодексы Поведения и статус переводов Типового Кодекса

Австралия: Кодекс Поведения при заключении сделок и Рыночная Терминология

Бельгия: Руководство по Практике Рынка

Канада: Нормы Рыночного Поведения для Валютного Рынка Канады

Франция: Французский Кодекс Поведения (март 1999 г.)

Германия: Практическое Руководство для Банков – Участников Валютного Рынка Германии

Греция: Кодекс Профессионального Поведения

Ирландия: Кодекс Поведения на Валютном Рынке Дублина

Италия: Кодекс Поведения на Валютном и Денежном Рынке, а также на Рынке Деривативов (сентябрь 1992 г.)

Япония: Кодекс Поведения Токийского Комитета Валютного Рынка (Оранжевая Книга), декабрь 1998 года

Кувейт: Кодекс Поведения (на арабском языке, март 1993 г.)

Люксембург: Контроль деятельности участников валютного рынка (Комиссариат по контролю за банками Люксембурга №25\ 74) – Институт Финансов Люксембурга – Циркуляр 93\ 101 Правила организации и внутреннего контроля деятельности рынка кредитных учреждений (октябрь 1993 г.)

Новая Зеландия: Кодекс Поведения и Практики Валютного Рынка

Сингапур: Руководство по Поведению и Рыночной Практике для Финансовой Деятельности

Швейцария: Кодекс Поведения, рекомендованный Ассоциацией Банкиров Швейцарии

Великобритания: Лондонский Кодекс Поведения. FSA (июнь 1999 г.)

США: Нормы Валютной Торговли, 1996 г.

Статус переводов Типового Кодекса

Право собственности: ACI – The Financial Markets Association (Ассоциация Финансовых Рынков) – является владельцем оригинальной англоязычной версии *Типового Кодекса*, в то время, как переводные версии являются собственностью местных ассоциаций либо языковых групп, несущих ответственность за качество перевода.

Необходимые условия для перевода:

1. Местные ассоциации или языковые группы ACI (Ассоциации Финансовых Рынков) обязаны поставить в известность Комитет по профессионализму ACI (CFP) и получить у него предварительное письменное согласие на перевод.
2. Перевод должен выполняться не теоретиками, а практиками рынка, в целях сохранения конкретных деталей, терминологии и рыночной ориентации оригинала при переводе.
3. Проект перевода должен быть проверен специалистами в области юриспруденции, финансов, информационных технологий и пр. для того, чтобы убедиться в достоверности перевода и добиться максимальной точности в использовании специальной терминологии и в передаче сути *Типового Кодекса*. При необходимости возможно предоставление информации о соответствии английских терминов и их ближайших эквивалентов на языке перевода.
4. Перевод должен сопровождаться предупреждением о том, что он имеет только ознакомительную и рекомен-

дательную функции, что Комитет по Профессионализму ACI не несет никакой ответственности за содержание перевода, и что в случае возникновения противоречий и несоответствий перевода и оригинальной англоязычной версии документа, истинной следует считать последнюю;

5. О том, что официальным текстом *Типового Кодекса* является только оригинальная англоязычная версия документа, и во всех спорах, экспертных оценках и при вынесении решений по конфликтным ситуациям следует руководствоваться только этой англоязычной версией;
6. О том, что владелец переведенной версии действовал под контролем местной Ассоциации или языковой группы, несущих полную ответственность за качество перевода;
7. О том, что правами собственности на *Типовой Кодекс* владеет ACI, и все переводные версии уступают этим правам собственности;
8. О том, что электронная версия перевода должна иметь ссылку на веб-сайт ACI и документарная копия должна быть передана в Комитет по Профессионализму для целей учёта.

Приложение 5

Миссия ACI – The Financial Markets Association

Миссия ACI – The Financial Markets Association заключается в том, чтобы являться в глазах бизнес-сообщества, властей, СМИ, а также всей сферы финансовых услуг, ведущим объединением, представляющим интересы международных финансовых рынков, а также активно продвигающим образовательные и профессиональные цели как их участников, так и всей отрасли в целом.

Хартия ACI

Глава I

ACI – The Financial Markets Association – это некоммерческая организация, основанная на взаимном признании финансовыми дилерами роли профессионализма с точки зрения дальнейшего развития их профессии, а также исключения любых форм дискриминации.

Глава II

Члены Ассоциации обязуются поддерживать высокий уровень профессиональной компетенции и принятые на рынке этические стандарты, необходимые для развития международных связей, а также оказывать друг другу всемерную взаимную помощь.

Глава III

Национальные ассоциации, возникающие в различных странах, являются аффилированными организациями АСІ.

Глава IV

Аффилированные ассоциации духовно связаны общностью профессии и общим желанием преуспеть в ней, в том числе путем установления взаимных личных дружеских связей.

Глава V

Члены национальных ассоциаций обязуются постоянно поддерживать высокие стандарты профессионализма, являя собой пример добросовестности и этического поведения при любых обстоятельствах, при строгом соблюдении буквы и духа *Типового Кодекса*.

Глава VI

Каждая национальная ассоциация полностью самостоятельна в определении и освоении собственных национальных сфер деятельности, но обязана сама и обязывает своих членов следовать, при любых обстоятельствах, положениям *Типового Кодекса*, настоящей Хартии и Уставу АСІ.

Глава VII

Образование – ключевая цель АСІ. Ассоциация стремится к тому, чтобы её программы, отражающие постоянно меняющуюся природу отрасли, были доступны и начинающим, и опытным профессионалам.

ПРОЦЕДУРА ПРИСОЕДИНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ К АСІ

Присоединение к АСІ возможно только для тех национальных ассоциаций, которые учреждены в странах, где банки-резиденты имеют право вести бизнес с иностранными банками.

1. Национальная ассоциация, отвечающая необходимым условиям и желающая присоединиться к АСІ, должна направить соответствующее официально оформленное заявление на имя вице-президента АСІ, представив копию этого заявления в Секретариат АСІ. Заявление должно включать в себя список организаций, сотрудниками которых являются члены национальной ассоциации, а также наиболее полную информацию об органах регулирования и надзора, контролирующих эти организации.
2. Вице-президент АСІ совместно с соответствующим региональным/ субрегиональным куратором, изучив Устав соответствующей национальной ассоциации и установив его соответствие Хартии и Уставу АСІ, направляет заявление данной ассоциации в Исполнительный Комитет. Исполнительный Комитет рассматривает данное заявление и рекомендует Совету АСІ включить данную национальную ассоциацию в число национальных ассоциаций АСІ.
3. Совет оставляет за собой право при рассмотрении вопроса о присоединении национальной ассоциации к АСІ учесть количество её членов с целью убедиться, что она имеет достаточный охват национального рынка и перспективы на долгосрочное членство в АСІ.
4. Совет АСІ - The Financial Markets Association оставляет за собой право принять во внимание количество членов Ассоциации, претендующей на присоединение.

Минимальное число членов в количестве 40 требуется для принятия к рассмотрению заявки, с целью гарантировать наличие у претендента критической массы участников на собственном рынке, позволяющее иметь перспективу долгосрочного присоединения.

- Совет принимает решение о приеме национальной ассоциации в ACI путем голосования простым большинством голосов.

Приложение 6

Официальные сокращенные обозначения валют в 67 странах, имеющих статус аффилированных членов (национальных ассоциаций) ACI.

Северная и Южная Америка

Аргентина	ARS
Багамские острова	BSD
Канада	CAD
Мексика	MXN
США	USD

Азия и Тихоокеанский регион

Австралия	AUD
Гонконг	HKD
Индия	INR
Индонезия	IDR
Япония	JPY
Республика Корея	KRW
Макао	MOP
Малайзия	MYR
Новая Зеландия	NZD
Пакистан	PKR
Филиппины	PHP
Сингапур	SGD
Шри-Ланка	LKR
Таиланд	THB

Европа

Австрия	EUR
Бельгия	EUR
Нормандские острова	GBP
Хорватия	HRK
Кипр	CYP
Чешская Республика	CZK
Дания	DKK
Финляндия	EUR
Франция	EUR
Грузия	GEL
Германия	EUR
Греция	EUR
Венгрия	HUF
Исландия	ISK
Ирландия	EUR
Израиль	ILS
Италия	EUR

Люксембург	EUR
Македония	MKD
Мальта	MTL
Монако	EUR
Нидерланды	EUR
Норвегия	NOK
Польша	PLN
Португалия	EUR
Румыния	ROL
Россия	RUB
Сербия и	
Черногория	CSD
Словакия	SKK
Словения	SIT
Испания	EUR
Швеция	SEK
Швейцария	CHF
Великобритания	GBP

Африка и Ближний Восток

Бахрейн	BHD
Египет	EGP
Иордания	JOD
Кения	KES
Кувейт	KWD
Ливан	LBP
Маврикий	MUR
ЮАР	ZAR
Танзания	TZS
Тунис	TND
ОАЭ	AED

**Экзамены АСІ-
The Financial Markets
Association**

Содержание

- Глава 1** Экзамен The ACI Dealing Certificate.
- Глава 2** Контрольные вопросы к экзамену
The ACI Dealing Certificate.
- Глава 3** Экзамен The ACI Settlements Certificate.
- Глава 4** Контрольные вопросы к экзамену
The ACI Settlements Certificate.
- Глава 5** Экзамен The ACI Diploma.
- Глава 6** Контрольные вопросы к экзамену
The ACI Diploma.
- Глава 7** Рекомендуемые курсы и литература.
- Глава 8** Порядок сдачи экзаменов ACI.
- Глава 9** Регистрация для сдачи экзаменов ACI.

Глава 1. Экзамен The ACI Dealing Certificate

код: 310-008

Сдается на английском или немецком языках

Введение

The ACI Dealing Certificate – это базовая программа, позволяющая претендентам приобрести практические знания в области структуры основных валютных и кредитных рынков и проводимых на них операций, включая способность применять знания по математике, используемые на данных рынках и ключевые понятия, такие как кассовые сделки, форвардные операции, производные финансовые инструменты. Также претенденты приобретут базовые навыки, необходимые работы на финансовом рынке, включая способность применять фундаментальные математические знания, используемые в данной сфере. Претенденты также обязаны по окончании уметь использовать в своей работе **Типовой Кодекс**.

Курс разработан для следующих групп:

- Стажеры казначейства и молодые дилеры (опыт работы 0–18 мес.)
- Сотрудники подразделений, занимающиеся оформлением операций и расчетами
- Аудиторы и сотрудники подразделений внутреннего контроля

Сертификат ACI Dealing предшествует Диплому ACI.

1. Расчет базисной процентной ставки

Основная цель: понимать принцип «стоимость денег во времени». Уметь вычислять и использовать в работе краткосрочные процентные ставки и доходности, включая ставки форвард-форвард, уметь вычислять процентные платежи и оценивать стоимость альтернативного кратковременного фондирования и инвестиционных возможностей. Кандидатам необходимо знать, на каких данных основано построение кривой доходности, какими терминами описывается общий профиль и основные движения кривой доходности, а также классические теории, объясняющие изменения формы данной кривой. Им необходимо знать, как построить форвардную кривую, и понимать взаимосвязи между кривой доходности и форвардными кривыми.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- вычислять текущую и будущую стоимость финансового актива, используя арифметические способы дисконтирования и приращения для инструментов денежного рынка, как с точной датой погашения, так и с возможностью пролонгации;
- вычислять простые процентные ставки, используя различные календарные правила (месячные и годовые базы);
- знать календарные правила расчетов для ряда валют: евро, фунта стерлингов, швейцарского франка, доллара США и японской иены;
- различать даты валютирования с расчетами в тот же день, на следующий день, на третий рабочий день, с расчетами в будущем, а также сроки платежа в соответствии с обычными правилами операционного дня;
- знать определенную правилами делового оборота периодичность и сроки платежей для инструментов де-

- нежного рынка, как для кассовых, так и для тех, у которых срок погашения более года;
- вычислять процентные ставки на нестандартные даты валютирования, используя линейное интерполирование;
 - определять понятия ставок предложения денежных средств EURIBOR, LIBOR, EONIA;
 - пересчитывать процентные ставки на денежном рынке и доходности на рынке долговых обязательств в случае наличия расхождений в правилах расчета;
 - пересчитывать процентные ставки и доходности, исходя из наращения процентов на годовой и полугодовой основе;
 - вычислять стоимость сделки форвард-форвард для двух различных ставок;
 - вычислять ставку кассовой сделки, исходя из серии последовательных сделок форвард-форвард;
 - вычислять стоимость дисконтированных платежей инструментов денежного рынка, исходя из ставки дисконтирования, и конвертировать ставку дисконтирования в справедливую ставку процента;
 - строить кривую доходности, описывать ее форму и основные ее изменения, используя специальную рыночную терминологию и обрисовывать в общих чертах, каким образом теория вероятности, теория предпочтения ликвидности и тезис о сегментировании рынка объясняют форму данной кривой.

2. Рынок наличных денег

Основная цель: понимать функции денежного рынка, понимать различия и сходства между основными инструментами денежного рынка, и то, как они удовлетворяют потребности различных типов заемщиков и кредиторов. Знать, как котируется каждый тип инструмента, котировки, сроки валю-

тирования, стандартные используемые сроки платежей и условия погашения, а также способы различных вычислений на основе котированных цен. В силу сложности структуры операций РЕПО, требуется хорошее знание и понимание структуры этих сделок и механизма их реализации.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- дать определение понятию «денежный рынок»;
- описывать основные особенности базовых инструментов денежного рынка, например: межбанковские депозиты, банковские векселя и банковские акцепты, долговые обязательства федерального правительства и облигации центрального банка, векселя, депозитные сертификаты и операции РЕПО (подлежат ли они залогу, переуступке, чем обеспечиваются); каким образом приносят прибыль (учет векселей, проценты, ставка дохода), как они котироваются, способы их выпуска, минимальные и максимальные сроки, типичные кредиторы и заемщики, а также инвесторы для каждого из инструментов;
- использовать общепринятую терминологию для описания денежного потока (для каждого из инструментов);
- иметь представление о базовой дилинговой терминологии (как она описана в Типовом Кодексе);
- понимать отличия и давать характеристику внутреннему, международному и оффшорному денежному рынку, описывать основные преимущества «еврозаймов»;
- описывать сходства и различия между классическими операциями РЕПО и сделками купли-продажи с обязательствами обратного выкупа с точки зрения правовых, экономических и операционных аспектов;
- давать определение первоначальной маржи и дополнительной маржи;
- перечислять и описывать основные типы договоренностей о хранении ценных бумаг в РЕПО;

- рассчитывать стоимость каждого вида инструментов, используя рыночные котировки, включая стоимость на вторичном рынке переводных инструментов;
- вычислять настоящий и прогнозируемый денежный поток по РЕПО, исходя из стоимости залога и правил вноса начальной маржи;
- давать определение основному и дополнительному типам залога;
- описывать последствия следующих событий при операциях РЕПО: выплата процентного дохода по ценным бумагам, находящимся в обеспечении по сделкам РЕПО, отказ (невозможность) одной из сторон от выполнения своих обязательств, ошибка одной из сторон при поставке обеспечения.

3. Валютный рынок

Основная цель: иметь представление и уметь применять межбанковские котировки на кассовом сегменте валютного рынка. Владеть основной дилинговой терминологией в области валютных кассовых операций и понимать роль рыночных посредников (брокеров) при работе на рынке. Знать основные типы финансовых рисков при кассовых и срочных валютных сделках. Вычислять и понимать принципы формирования стоимости срочного валютного контракта. Понимать взаимосвязь между стоимостью форвардных валютных контрактов и процентными ставками на денежном рынке. Уметь описывать процедуру заключения простых форвардных сделок и сделок валютный своп. Объяснять механизм использования форвардных сделок при принятии на себя валютных рисков, а также способы использования сделок валютный своп для переноса открытых позиций на кассовом валютном рынке. Объяснять способы хеджирования срочных валютных контрактов, созда-

ния синтетических активов и пассивов в иностранной валюте и процентного арбитража с целью покрытия рисков. Уметь различать и оперировать котировками драгметаллов, демонстрировать базовое понимание структуры и операций на международном рынке драгоценных металлов.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- идентифицировать базовую и котируемую валюты в стандартной системе обозначений валютных курсов;
- уметь определять базовую валюту в валютной паре;
- опознавать коды ISO валют стран-участниц ACI – Ассоциации Финансовых Рынков;
- понимать различие между изменениями курса в пределах «фигур» (первыми двумя знаками после запятой в котировке) и колебаниями цены в пределах «пипсов»/пунктов (вторыми двумя знаками после запятой в котировке);
- применять цены спроса и предложения валюты, как со стороны, осуществляющей котирование, так и со стороны, запрашивающей ценовые котировки, для конверсии базовой или котируемой валюты;
- выбирать лучший курс для покупателя или для продавца из всего многообразия курсовых котировок;
- понимать базовую терминологию сделок с иностранной валютой, как она описана в Типовом Кодексе;
- вычислять кросс-курсы, исходя из обменных курсов, когда одна валюта является базовой в обоих парах, когда одна валюта является базовой только в одной из пар, и в случае, если она не является базовой ни в одной из пар;
- вычислять и объяснять значение обратного курса;
- давать определение институту маркет-мейкеров, объяснять преимущества и обязательства маркет-мейкеров на валютном рынке, а также понимать принимаемые ими риски;

- описывать действия голосового брокера и отличать голосового брокера от дилеров, действующих от собственного имени;
- описывать принцип действия автоматической системы торговли (АТС) или электронного брокера на рынке кассовых валютных сделок;
- вычислять курсы форвардных контрактов, исходя из котировок кассового рынка и процентных ставок;
- вычислять курсы форвардных контрактов аутрайт, исходя из котировок кассового рынка и значений форвардных пунктов, и наоборот;
- объяснять отношения между курсом форвардных контрактов аутрайт, форвардными пунктами, курсом кассового рынка (спот) и процентными ставками, включая концепцию паритета процентных ставок, а также возможности и концепцию процентного арбитража с покрытием;
- фиксировать форвардные даты валютирования для стандартных периодов и перечислять данные периоды;
- описывать структуру и механизм форвардных контрактов аутрайт, и знать, каким образом открытая форвардная позиция может быть захеджирована через комбинацию сделок на кассовом валютном рынке и рынке межбанковских депозитов;
- описывать структуру и механизмы сделок валютный своп и давать общее описание, как валютный своп может заменить депозитные операции при хеджировании открытой форвардной позиции на валютном рынке, и в чем преимущества такой схемы;
- использовать общепринятую при операциях валютный своп терминологию;
- описывать в общих чертах применение сделок валютный своп в процессе создания синтетических активов и пассивов в иностранной валюте и при проведении арбитражных сделок на процентные ставки с покрытием;

- описывать в общих чертах использование сделок валютный своп с расчетами «tom/next» и «overnight» для целей переноса открытой валютной позиции на срок более трех дней и для хеджирования курсового риска по валютным сделкам с расчетами «завтра» (tomorrow) и «сегодня» (today), а также уметь рассчитывать курс валютных сделок с расчетами «завтра», исходя из курса сделок с расчетами «не позднее третьего дня» (spot) и своп-пунктов по операциям tom/next, и уметь рассчитывать курс валютных сделок с расчетами «сегодня» исходя из курса сделок с расчетами «не позднее третьего дня» (spot) и своп-пунктов по операциям tom/next и overnight;
- вычислять курсы форвардных валютных сделок на нестандартные даты путем линейной интерполяции;
- вычислять кросс-курс форвардной валютной сделки;
- перечислить драгоценные металлы, котируемые на финансовом рынке (золото, серебро, платина, палладий) и знать их коды ISO;
- описать традиционный метод котирования золота на международном рынке в долларах США за тройскую унцию;
- понимать разницу между спотовой ценой спроса и предложения для покупателя и продавца с целью правильной оценки привлекаемого/размещаемого металла;
- понимать разницу между сделками с драгоценными металлами, имеющими целью физическую поставку металла, и сделками, направленными на управление активами на финансовом рынке;
- понимать различия между кассовым, срочным рынком драгоценных металлов и рынком производных инструментов (деривативов) с активами, выраженными в драгоценных металлах;
- описывать в общих чертах механизм и роль ежедневной процедуры установления цены (фиксинга) на золото в Лондоне;

- объяснять роль кредитования/заимствования золота и давать определение форвардной цене и ставкам заимствования по золоту кредитования/заимствования.

4. Сделки форвард-форвард, форвардные процентные соглашения (FRA), фьючерсы и свопы на процентные ставки

Основная цель: понимать механизмы и способы применения производных финансовых инструментов на денежном рынке для хеджирования процентного риска (риска изменения процентных ставок)

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- описывать механизм и объяснять терминологию кредитно-депозитных сделок на межбанковском рынке с условиями расчетов форвард-форвард, а также давать основные характеристики процентному риску, возникающему при использовании данного инструмента;
- объяснять, каким образом форвардные процентные соглашения (FRA), фьючерсы и свопы на процентные ставки формируются из открытой позиции по межбанковским депозитным сделкам форвард-форвард, а также уметь описывать преимущества формирования и использования деривативов (производных инструментов);
- описывать механизм и терминологию форвардных процентных соглашений (FRA), использовать рыночные котировки FRA, принимать верные мотивированные решения по величине контракта, а также о благоприятном моменте для покупки/продажи контракта, корректно определять ставку и сумму для расчетов по итогам заключения контракта;

- объяснять, каким образом FRA могут быть использованы для хеджирования процентного риска;
- описывать механизм и терминологию фьючерсов на процентные ставки, использовать рыночные котировки данных фьючерсов, принимать верные мотивированные решения по величине контракта, а также о благоприятном моменте для покупки/продажи фьючерса, корректно определять ставку и рассчитывать размер вариационной маржи;
- объяснять, каким образом фьючерсы на процентные ставки могут быть использованы для хеджирования процентного риска;
- знать основные параметры (спецификацию) ряда контрактов, таких как: трехмесячного контракта на EURIBOR, краткосрочного контракта на фунты стерлинги, евро, доллары, швейцарские франки и японские йены;
- выделять принципиальные отличия между межбанковскими (ОТС) инструментами, такими как FRA, и биржевыми инструментами, такими как фьючерсы; описывать принципы работы бирж, работающих со срочными контрактами, и клиринговых домов, осуществляющих расчеты по срочным контрактам;
- описывать механизм и терминологию своп-сделок на процентные ставки (процентный своп), включая однодневный индексированный своп (OIS); использовать рыночные котировки данных свопов, корректно определять ставку и сумму для расчетов по итогам заключения контракта;
- объяснять, каким образом процентные свопы могут быть использованы для хеджирования процентного риска;
- объяснять, как фьючерсы на процентные ставки могут использоваться для хеджирования и определения цен на FRA и процентные свопы;
- определять однодневные индексы для евро, фунта стерлингов, швейцарского франка и доллара США.

5. Опционы

Основная цель: понимать основные принципы опционов; распознавать основные классы и типы, понимать терминологию, принципы их котирования на рынке (как их стоимость изменяется вместе с ценой базового актива), и другие принципиальные факторы, определяющие размер премии, а также способы измерения риска при заключения опционной сделки и основы дельта-хеджирования; распознавать основные стратегии при заключении опционных сделок и понимать цели этих стратегий.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- давать определение опциона, сравнивать и понимать различия между опционами и другими финансовыми инструментами;
- давать определение цены реализации опциона, рыночной цены, приоритета (underlying), премии и срока действия опциона;
- рассчитывать денежный эквивалент котировки премии;
- описывать принципы котирования опционов на биржевом и внебиржевом (межбанковском) рынках; знать традиционные правила по которым выплачивается премия по опционам;
- давать определение опциона call и put;
- знать особенности терминологии, используемой при работе с валютными опционами;
- уметь описывать графики выплат по коротким и длинным опционам call и put;
- описывать правила, характерные для европейского, американского, бермудского и азиатского (средняя цена) типов опционов;

- давать определение собственной стоимости опциона и стоимости во времени, а также определять основные факторы, формирующие премию по опциону;
- объяснять понятия, используемые при работе с опционами: при деньгах (in the money), без денег (out of the money), при своих (at the money);
- объяснять значение понятия «коэффициент дельта», изменение коэффициента дельта на единицу измерения кассовой цены инструмента («гамма»), изменение размера опционной премии в единицу времени («тэта»), коэффициент корреляции («ро») и коэффициента чувствительности цены опциона к волатильности базовых активов «вега»;
- интерпретировать коэффициент дельта;
- описывать принципы дельта-хеджа: снижение продавцами опционов своего риска путем купли и продажи базового инструмента в соответствии с коэффициентом дельта;
- описывать способы конструирования срочных арбитражных сделок и двойных опционов (с одновременной покупкой и продажей опционов call и put), объяснять их назначение;
- показывать, как опционы используются для формирования позиций в базовых активах;
- давать определение гарантии процентной ставки;
- описывать функции опционов «кэп» («сар», процентный опцион call) и опциона «фло» (flood, процентный опцион put), и способы их использования для формирования короткой или длинной позиции по колларам (collars);

6. Характеристики рисков

Основная цель: давать определения и понимать различия между основными видами рисков на финансовом рын-

ке, объяснять суть стратегий и методов, уменьшающих данные риски; понимать принципы управления позицией и оценки риска на примере кассового валютного рынка.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- давать определение и различать кредитные, рыночные, операционные, юридические, расчетные, базовые риски и риски ликвидности; уметь распознавать данные риски при использовании основных инструментов денежного рынка;
- давать определения и знать отличия между рисками транзакций, переводными, и экономическими потенциальными рисками на валютном рынке;
- давать определение восстановительной стоимости;
- объяснять цели взаимозачетов (неттинга), знать различия между двусторонним и многосторонним неттингом;
- давать определение расчетного риска в сделках на валютном рынке; показывать, каким образом это связано с системой непрерывного погашения (CLS);
- описывать, каким образом кредитный риск при кассовых и срочных сделках на валютном рынке изменяется с течением времени;
- объяснять, какие виды рисков снижаются с помощью залога, и какие риски это затрагивает;
- вычислять позицию и средние курсы по набору кассовых валютных сделок, а также прибыль или убыток, исходя из заданного курса переоценки;
- объяснять цель документального подтверждения;
- объяснять назначение рискованного капитала;
- давать определения счетов «лоро» и «ностро», описывать в общих чертах их функции;
- уметь читать (анализировать) баланс банка;
- знать различия между ночным (overnight) и дневным (daylight) лимитами;

- знать различия между лимитами по позиции, лимитами на убыток и лимитами по риску на основе VaR;
- различать хеджевые и арбитражные операции;
- объяснять понятия длинных и коротких позиций, механизм создания коротких позиций и риски, связанные с короткими позициями;

7. Типовой Кодекс

Типовой Кодекс – это авторитетный справочник, где собран наилучший опыт в области условий и практики работы для всех участников финансового рынка. Данная работа представляет собой свод процессуальных норм и деловой практики межбанковского финансового (внебиржевого) рынка, основой для которых являлась обобщенная практика самых высоких стандартов работы на валютном, денежном и смежных рынках деривативов. Типовой Кодекс является неотъемлемой частью экзаменационной подготовки для сдачи диплома ACI.

Основная цель: получить глубокие знания положений Типового Кодекса и рыночной практики, с упором на высокие стандарты добросовестности, порядочности, профессионализма, наряду с пониманием механизмов контроля и управления, позволяющих защитить компании и банки и представляющих их профессионалов рынка от чрезмерных рисков и проистекающих из них убытков.

Кандидаты должны продемонстрировать глубокое знание и понимание каждого из ниже следующих пунктов:

- назначение Типового Кодекса и его применение в каждой из областей финансового рынка;
- обязанности руководства относительно политики контроля и управления, которые должны быть приняты во внимание в возглавляемых ими организациях с целью

- гарантии полного соответствия духу и букве Типового Кодекса;
- роль и обязанности подразделения, занимающегося расчетами по сделкам на финансовых рынках (бэк-офис) и его отношения с подразделениями, непосредственно заключающими сделки на финансовых рынках (фронт-офис);
- неприемлемые методы работы и случаи нарушения профессиональной этики, освещенные в Типовом Кодексе;
- терминология финансового рынка;
- общие принципы риск-менеджмента (управления рисками) при заключении сделок на финансовых рынках;
- процедуры разрешения споров, подачи исков и ходатайств, экспертной оценки;
- практика делового оборота при заключении сделок на:
 - валютном рынке;
 - денежном рынке;
 - рынке производных финансовых инструментов;
 - рынке с участием финансовых посредников (брокеров);
 - клиентском рынке.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- объяснять назначение Типового Кодекса и его применение в каждой конкретной отрасли финансового рынка;
- описывать область применения Типового Кодекса;
- определять роль Комитета по профессионализму ACI как автора Типового Кодекса;
- демонстрировать практические знания Типового Кодекса путем выбора рекомендуемой ответной реакции на поставленные проблемные вопросы, наряду с соответствующими стандартами личного поведения в различных обстоятельствах; придерживаться рекомендуе-

мой дилерской практики, должного образа действий и построения взаимоотношений с корпоративными клиентами и брокерами, знать принципы риск-менеджмента при проведении дилинговых операций и разбираться в рекомендуемых организационных схемах при руководстве дилинговыми подразделениями;

- объяснять стандартную терминологию финансового рынка;
- объяснять процедуру разрешения споров, разногласий и ходатайств в соответствии с Типовым Кодексом;

Порядок сдачи экзамена

Формат: экзамен представляет собой письменную работу, рассчитанную на 2 часа и состоящую из 9 тематических разделов:

Вычисление базисных процентных ставок	5 вопросов	5 баллов
Кассовый денежный рынок	5 вопросов	5 баллов
Вычисления на кассовом денежном рынке	5 вопросов	5 баллов
Валютный рынок	10 вопросов	10 баллов
Вычисления на валютном рынке	5 вопросов	5 баллов
Сделки форвард-форвард, форвардные процентные соглашения (FRA), фьючерсы и свопы на процентные ставки	0 вопросов	10 баллов
Опционы	5 вопросов	5 баллов
Характеристики рисков	5 вопросов	5 баллов
Типовой Кодекс	30 вопросов	30 баллов
Максимальный общий счет		80 баллов

Общий уровень успешной сдачи теста – 60% правильных ответов (48 вопросов), если в каждом разделе набрано минимально необходимое количество баллов.

Минимально необходимое количество баллов для раздела «Типовой Кодекс» – 50%, для всех остальных разделов – 40%.

Оценки:

Удовлетворительно –	60–69,99%
Хорошо –	70–79,99%
Отлично –	80% и более.

Плата за экзамен:

250 евро + местный НДС.

Глава 2

Контрольные вопросы к экзамену The ACI Dealing Certificate

1. Вычисление базисных процентных ставок

1.1. Размещен межбанковский депозит сроком на 3 месяца (91 день) в размере 25 млн. евро по ставке ставка – 3,25%. По наступлении срока платежа он был пролонгирован трижды (с капитализацией процента): по ставке 3,55% на 90 дней, по ставке 4,15% на 91 день и по ставке 4,19% на 89 дней. Каков размер всех выплат по истечении 12 месяцев (вклад + процент)?

- a) EUR 25.962.011,01 ***
- б) EUR 25.959.714,91
- в) EUR 25.948.878,47
- г) EUR 25.948.648,82

1.2. Инвестиции в размере 15,5 млн. швейцарских франков, сроком на 6 мес. (182 дня) принесли доход в размере 100 000 швейцарских франков. Какова была процентная ставка?

- a) 1,32%
- б) 1,29%
- в) 1,28%***
- г) 0,65%

1.3. Какова дата валютирования двухмесячного валютного форварда, заключенного сегодня, если «дата спот» сегодня – среда, 30 июня? Обратите внимание, что в этот период нет банковских выходных, и

календарные особенности года не принимаются во внимание.

- a) 27 августа
- б) 30 августа
- в) 31 августа***
- г) 1 сентября

1.4. Если казначейский вексель США котируется со ставкой 1,95% по правилам денежного рынка, какова эквивалентная доходность по данной бумаге по правилам рынка долговых ценных бумаг?

- a) 1,92%
- б) 1,95%
- в) 1,97%
- г) 1,98% ***

1.5. В таблице, приведенной ниже, показаны краткосрочные межбанковские депозитные ставки за 3-е и 28-е апреля. Опишите форму данного сегмента кривой доходности на 3 апреля, используя биржевую терминологию. Дополнительно опишите изменения формы кривой в период между 3 и 28 апреля.

	3 апреля	28 апреля
T/N	5,55%	3,99%
S/N	5,41%	3,99%
1W	5,27%	4,01%
2W	5,17%	4,02%
3W	5,06%	4,03%
1M	4,95%	4,05%
2M	4,81%	4,07%
3M	4,69%	4,09%
6M	4,51%	4,14%

9M	4,35%	4,19%
12M	4,25%	4,25%

- а) позитивная, возрастающая
- б) позитивная, ровная
- в) негативная, возрастающая***
- г) негативная, ровная

2. Рынок наличных денежных средств

- 2.1. Какая из ниже приведенных групп инструментов денежного рынка обычно приносит доход в виде дисконта к заявленной (номинальной) стоимости?
- а) BA, T-bill, USCP, ECP ***
 - б) Deposit, classic repo
 - в) T-bill, ECP, CD
 - г) BA, T-bill, USCP, CD
- 2.2. Если бы британское отделение американского банка (США) выпускало в Лондоне депозитный сертификат, номинированный в долларах США, к какому из типов депозитных сертификатов он бы относился?
- а) евро ***
 - б) иностранный
 - в) национальный
 - г) американский
- 2.3. Что из нижеприведенного является различием между классическим РЕПО и недокументированными сделками купли/продажи с обратным обязательством?

- а) все права на залога переходят к покупателю при классическом РЕПО, в отличие от недокументированных сделок купли/продажи с обратным обязательством
- б) предмет залога меняет владельца в классическом РЕПО в отличие от недокументированных сделок купли/продажи с обратным обязательством
- в) классическое РЕПО представляет собой одну сделку, а недокументированная сделка купли/продажи с обратным обязательством – две сделки ***
- г) доход, который выплачивается по ценным бумагам, находящимся в обеспечении, в течение периода действия классического РЕПО, переводится эмитентом этих бумаг покупателю по сделке РЕПО, который незамедлительно выплачивает эквивалентную сумму продавцу по сделке РЕПО, в отличие от сделок купли/продажи с обратным обязательством, при которых выплата производится эмитентом непосредственно продавцу по такой сделке

- 2.4. Кто из контрагентов в классическом РЕПО является ответственным за соблюдение достаточного уровня вариационной маржи?
- а) продавец
 - б) покупатель
 - в) оба***
 - г) никто
- 2.5. Что происходит в случае выплаты купона по ценным бумагам, находящимся в обеспечении, по сделкам классического РЕПО?
- а) эмитент ценных бумаг выплачивает купон покупателю по сделке РЕПО, который немедленно вы-

плачивает эквивалентную сумму продавцу по сделке РЕПО***

- б) эмитент ценных бумаг выплачивает купон покупателю по сделке РЕПО, который держит эти средства до момента завершения сделки РЕПО и затем переводит их продавцу по сделке РЕПО (включая полученный процентный доход от реинвестирования средств)
- в) эмитент ценных бумаг выплачивает купон продавцу по сделке РЕПО
- г) эмитент ценных бумаг выплачивает купон покупателю по сделке РЕПО, который оставляет их за собой

3. Вычисления на кассовом денежном рынке

- 3.1. Какова стоимость по наступлении срока погашения нового депозитного сертификата сроком на 3 месяца (91 день) номинальной стоимостью 200 млн. фунтов стерлингов и номинальной ставкой купона 4%?
- а) 198.025.173,61
 - б) 200.000.000,00
 - в) 201.994.520,55 ***
 - г) 202.022.222,22
- 3.2. Какова будет стоимость на вторичном рынке депозитного сертификата сроком на 3 месяца (91 день) номинальной стоимостью 200 млн. фунтов стерлингов и с купоном 4%, если по истечении 60 дней он котируется в 3,65%?
- а) 200.789.781,86
 - б) 200.800.684,72

- в) 201.370.272,70 ***
- г) 201.389.244,64

- 3.3. Имеется краткосрочный казначейский вексель Великобритании сроком на 3 месяца (91 день) с номиналом 50 млн. фунтов стерлингов, ставка дисконта по которому составляет 4,25 %. Какова стоимость данного векселя?
- а) GBP 47.875.000,00
 - б) GBP 49.462.847,22
 - в) GBP 49.470.205,48 ***
 - г) GBP 49.475.460,27
- 3.4. Дилер заключает сделку РЕПО на сумму 10.565.503,42 евро с 5,25% DBR 2008 сроком на 7 дней по ставке 2,75%. Каковы стартовое и итоговое движения денежных средств по данной сделке РЕПО?
- а) 10.565.000,00 евро, 10.570.649,34 евро
 - б) 10.565.503,42 евро, 10.571.153,03 евро ***
 - в) 10.565.503,42 евро, 10.575.075,64 евро
 - г) 10.565.510,42 евро, 10.571.160,03 евро
- 3.5. Какую рыночную стоимость обеспечения должен получить дилер по сделке обратного РЕПО на сумму 50 млн. долларов сроком на 3 дня и процентной ставкой 2,10%, если первоначальная маржа составляет 2%?
- а) 52,000,000 долларов
 - б) 51,000,000 долларов***
 - в) 50,000,000 долларов
 - г) 49,000,000 долларов

4. Валютный рынок

4.1. Функцией голосового брокера является:

- а) служить посредником между продавцом и покупателем в качестве агента
- б) находить и раскрывать курсы покупки и продажи на рынке
- в) способствовать рыночному ценообразованию
- г) все вышеперечисленное***

4.2. Если разница между лондонской межбанковской ставкой (LIBOR) сроком на 3 месяца в долларах и фунтах стерлингов увеличится, что произойдет с котировками форвардных пунктов сроком на 3 месяца фунта стерлингов по отношению к доллару США?

- а) расширятся***
- б) сузятся
- в) зависит от курса наличной валюты
- г) нельзя дать однозначного ответа

4.3. Какая из ниже перечисленных сделок хеджирует краткосрочную (на 3 месяца) позицию евро/доллар?

- а) купить на кассовом рынке евро за доллары, разместив депозит в евро сроком на 3 месяца и приняв депозит в долларах сроком на 3 месяца
- б) заключить сделку продажи с обратным обязательством на 3 месяца евро за доллары, купить на кассовом рынке евро за доллары
- в) купить форвард евро-доллар на 3 месяца
- г) все вышеперечисленное ***

4.4. Если дилер хочет заключить сделку покупки с обратным обязательством 10 млн. долларов за японские иены сроком на 3 месяца, ему следует:

- а) совершить сделку валютный своп состоящую из покупки на кассовом рынке 10 млн. долларов за японские иены и форвардной продажи 10 млн. долларов за иены через 3 месяца с учетом текущего форвардного курса доллар-иена. ***
- б) купить форвард на 10 млн. долларов сроком на 3 месяца против японской иены, исходя из действующего форвардного курса на 3 месяца
- в) совершить две форвардные встречные сделки по покупке и продаже 10 млн. долларов за японские иены в течение 3 месяцев с двумя различными контрагентами, исходя из действующего форвардного курса на 3 месяца
- г) совершить две форвардные встречные сделки по покупке и продаже 10 млн. долларов за японские иены в течение 3 месяцев с двумя различными контрагентами, исходя из будущего курса кассового рынка

4.5. Какое из обозначений является кодом ISO для золота?

- а) GLD
- б) XAU ***
- в) ORO
- г) AUR

5. Вычисления на валютном рынке

5.1. На кассовом рынке доллар котируется к швейцарскому франку 1,1250-55. Какую сумму в долларах можно

получить при продаже 15 000 000 швейцарских франков?

- а) 16.882.500,00 долларов
- б) 16.875.000,00 долларов
- в) 13.333.333,33 долларов
- г) 13.327.410,04 долларов ***

5.2. На кассовом рынке евро котируется к доллару 1,0055-60, а фунт стерлингов к доллару 1,5575-80. Каков кросс-курс евро к фунту стерлингов?

- а) 0,6456-57
- б) 0,6454-59 ***
- в) 1,5482-95
- г) 1,5661-73

5.3. Используя нижеприведенные котировки, рассчитайте форвардный курс евро/доллар сроком на 6 месяцев: Спот евро/доллар – 1,1155
Ставка депозита в евро сроком на 6 месяцев (182 дня) – 3, 25%
Ставка депозита в долларах сроком на 6 месяцев (182) – 2, 05%

- а) 1,1087
- б) 1,1088 ***
- в) 1,1222
- г) 1,1223

5.4. Используя нижеприведенные котировки, рассчитайте курс сделки с расчетами «завтра». Курс кассового рынка фунт стерлингов/доллар – 1,7590-95
Валютный своп T/N фунт стерлингов/доллар – 1/2

- а) 1,7588-94 ***
- б) 1,7589-93
- в) 1,7591-97
- г) 1,7592-96

5.5. Используя нижеприведенные котировки, рассчитайте котировку форварда евро/таиландский бат на 1 месяц? Курс кассового рынка доллар/таиландский бат – 5,8756-61
Курс кассового рынка евро/доллар – 1,3155-60
Форвард доллар/таиландский бат на 1 месяц (31 день) – 215-220
Форвард евро/доллар на 1 месяц (31 день) – 1/0(паритет)

- а) 4,4828-35
- б) 4,4831-32
- в) 7,7294-29
- г) 7,7570-7,7619***

6. Сделки форвард-форвард, форвардные процентные соглашения (FRA), фьючерсы и свопы на процентные ставки

6.1. С целью хеджирования кредитной сделки форвард-форвард 6x12, следует:

- а) купить FRA 6x12***
- б) купить ряд процентных фьючерсов в случае наличия подходящих контрактов для данного периода
- в) получить фиксированный процентный своп сроком на год с базой год/6 месяцев
- г) привлечь депозит сроком на 12 месяцев

6.2. Вы взяли кредит сроком на 12 месяцев по стоимости ставки трехмесячный LIBOR+20. Ставка LOBOR для данного займа будет фиксироваться раз в месяц. При этом на рынке установились следующие котировки:

1x3 FRA в долларах 2,55-57%

1x4 FRA в долларах 2,61-64%

1x6 FRA в долларах 75-78%

С целью хеджирования следующего изменения ставки LIBOR при ее фиксинге следует:

- а) Продать 1 x 3 FRA по ставке 2,55%
- б) Купить 1 x 3 FRA по ставке 2,57%
- в) Купить 1 x 4 FRA по ставке 2,64% ***
- г) Продать 1 x 4 FRA по ставке 2,64%

6.3. Вы открыли позицию по будущей процентной ставке, купив FRA 1 x 4 (89 дней) на 150 млн. евро по ставке 3,15%. Если EURIBOR в течение срока данного контракта окажется равной 3,27%, то какие расчеты вы должны будете произвести (заплатить или получить)?

- а) заплатите 44.143,14 евро
- б) получите 44.143,14 евро***
- в) заплатите 44.500,00 евро
- г) получите 44.500,00 евро

6.4. Каков размер и направление вариационной маржи для 10-ти фьючерсных контрактов EURIBOR, проданных по цене 97,255, если курс закрытия в этот день составил 97,45?

- а) вам придется заплатить 48,75 евро
- б) вы получите 487,50 евро
- в) вы должны заплатить 4.875,00 евро***
- г) вы получите 4.875 евро

6.5. Каким образом происходят расчеты по однодневному индексному свопу (Overnight-Index-Swaps)?

- а) периодические обмены фиксированными и плавающими платежами вплоть до момента закрытия сделки включительно
- б) в день закрытия сделки одним нетто-платежом
- в) на следующий день после закрытия сделки через обмен фиксированными и плавающими платежами
- г) на следующий день после закрытия сделки одним нетто-платежом

7. Опционы

7.1. Как называется опцион, который дает владельцу право, но не обязательство исполнить его в одну из оговоренных при заключении сделки дат до момента окончания «срока жизни» опциона?

- а) европейский
- б) американский
- в) бермудский***
- г) азиатский

7.2. Каковы составляющие премии опциона, который находится в положении «вне денег»?

- а) внутренняя стоимость + начальная стоимость
- б) начальная внутренняя стоимость + начальная стоимость
- в) начальная внутренняя стоимость + срочная стоимость ***
- г) внутренняя стоимость + срочная стоимость

- 7.3.** Что измеряет коэффициент корреляции (ρ) для валютного опциона?
- а) восприимчивость размера премии к изменению дельты
 - б) восприимчивость размера премии к оставшемуся времени до наступления срока погашения
 - в) восприимчивость размера премии к изменению процентных ставок ***
 - г) восприимчивость размера премии к изменению волатильности базовых активов
- 7.4.** Каким образом создается длинная позиция по двойному опциону (straddle)?
- а) покупкой опционов «пут» и «кол» по одинаковой цене реализации ***
 - б) покупкой опциона «кол» и продажей опциона «пут» по более высокой цене реализации
 - в) продажей опционов «пут» и «кол» по одинаковой цене реализации
 - г) продажей опциона «кол» и покупкой опциона «пут» по более высокой цене реализации
- 7.5.** Каким образом через сделки с опционами может быть синтезирована короткая позиция по активам?
- а) покупкой опциона «кол» и «пут» по одинаковой цене реализации
 - б) продажей опциона «кол» и «пут» по одинаковой цене реализации
 - в) покупкой опциона «кол» и продажей опциона «пут» по одинаковой цене реализации
 - г) продажей опциона «кол» и покупкой опциона «пут» по одинаковой цене реализации ***

8. Характеристики рисков

- 8.1.** Что такое «счет лоро»?
- а) Ваш счет в иностранной валюте в другом банке
 - б) Ваш счет в местной валюте в другом банке
 - в) Счет, открытый в Вашем банке другим банком в иностранной валюте
 - г) Счет, открытый в Вашем банке другим банком в местной валюте***
- 8.2.** Какие риски возрастают при принятии обеспечения по сделкам от контрагентов?
- а) операционный риск
 - б) юридический риск
 - в) риск ликвидности
 - г) все вышеперечисленные ***
- 8.3.** Дилер совершает следующие сделки на кассовом рынке евро/доллар:
Покупка 10.000.000 евро по курсу 1,1001
Покупка 25.500.000 евро по курсу 1,0993
Продажа 20.000.000 евро по курсу 1,1011
Если курс переоценки на конец дня составит 1.0990, какова прибыль или убыток по всем сделкам?
- а) прибыль 23.350 долларов ***
 - б) потеря 23.350 долларов
 - в) прибыль 23.500 долларов
 - г) потеря 23.500 долларов

8.4. Каково назначение рискового капитала?

- а) покрытие запланированных убытков
- б) покрытие незапланированных убытков ***
- в) соответствие резервным требованиям
- г) для размещения в собственные инвестиции

9. Типовой Кодекс

9.1. В случае приема банком поручения на сделку для ограничения убытков (stop-loss order), Типовой Кодекс предписывает:

- а) руководству обеспечить непрерывную связь между сторонами ***
- б) руководству сообщить о поручении в Центральный банк
- в) позволить только опытным дилерам принимать подобные поручения
- г) затребовать подтверждение у руководства компании-контрагента для принятия подобных поручений на исполнение

9.2. При заключении дилерами банка сделок за свой собственный счет, Типовой Кодекс рекомендует руководству банка:

- а) оставить право принятия решений за собой, придерживаясь местных юридических требований
- б) поощрять такую деятельность, поскольку это позволяет отслеживать спекулятивные настроения сотрудников

- в) разработать по возможности чёткую политику и прописанные процедуры при подобных действиях сотрудников***
- г) принимать решения по таким вопросам в каждом конкретном случае

9.3. Оформление письменного подтверждения – это функция, которую могут осуществлять:

- а) любой дилер в течение всего времени пока он не занят торговыми операциями
- б) сотрудники офиса банка
- в) сотрудники операционного зала, которые не являются дилерами
- г) любой сотрудник за пределами операционного зала

9.4. Какие из нижеприведенных высказываний не включены в Типовой Кодекс?

- а) банки и брокеры должны вести аудиозапись разговоров между контрагентами по сделкам
- б) фирмы не обязаны информировать новых контрагентов и клиентов о том, что ведется аудиозапись разговоров***
- в) аудиозаписи хранятся в течение достаточного времени для возможности подтверждения всех деталей совершенных сделок
- г) хранилище аудиозаписей переговоров должно находиться под строгим контролем во избежание утечки информации

9.5. Брокеры или инициаторы, организующие проведение сделок процентного свопа для третьей стороны, должны убедиться, что:

- а) инициаторы предупреждены, что они несут ответственность за корректную оценку кредитов контрагентов, а их персонал хорошо ориентируется в рыночной практике и предупрежден о корпоративной ответственности***
- б) третья сторона берет на себя определенные обязательства по сложным сделкам, например, переуступку; предварительное одобрение гарантируется высшим руководством, а персонал осведомлен о рисках и обязательствах
- в) переуступка имеет законную силу согласно местному законодательству, третья сторона имеет правоспособность выступать правопреемником, а брокер ведет проверку благонадежности третьей стороны
- г) операция своп была в полном объеме подтверждена документально, переуступка происходила на основе четко структурированного и ясно написанного дополнительного приложения к Генеральному соглашению

Глава 3

Экзамен The ACI Settlements Certificate

Prometric Code: 310-003

Сдается на английском или немецком языках

Введение

Ни одна сделка не проходит без участия бэк-офиса (подразделения, обеспечивающего оформление и проведение платежей по результатам сделок на финансовом рынке). Основными его функциями является жизненно важная поддержка работы фронт-офиса, гарантия того, что движение средств осуществляется своевременно, должным образом и выполнено необходимое документальное подтверждение всех операций. Данный экзамен был разработан для приобретения учащимися полных знаний во всех аспектах проведения расчетов по сделкам. Его цель – проверить знания по вопросам работы с базовыми финансовыми инструментами и по процессам эффективного проведения расчетов, а также математических вычислений, связанных с проведением платежей. Кандидаты также должны продемонстрировать понимание функций и значения бэк-офиса, особенно ту роль, которую он играет для работы фронт-офиса.

В частности, данная программа предназначена для:

- новых и недавно работающих сотрудников бэк-офиса;
- сотрудников обеспечивающих поддержку принятия решений при работе на финансовых рынках;
- внутренних аудиторов.

В дополнение к выделенным темам, кандидаты должны быть осведомлены о последних разработках в области проведения платежей и расчетов.

Раздел 1. Управление рисками и средства управления

Основная цель: объяснить важность строгих процедур и эффективных инструментов управления с целью гарантии отсутствия неправомερных или некорректных платежей и обеспечения защиты коммерческой деятельности предприятия от сопутствующих рисков.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- объяснять риски, связанные с расчетами с третьей стороной, и описывать инструменты, позволяющие минимизировать данные риски;
- объяснять операционные риски и причины их возникновения;
- объяснять риски, связанные с расчетами и поставкой средств, способы их минимизации;
- объяснять необходимость поддержания в актуальном состоянии базы данных о выходных и праздничных днях;
- перечислять процедуры проверки благонадежности при открытии счета;
- объяснять актуальные нормативные документы по расчетам и правила деловой практики, собранные, например, в Типовом Кодексе.

Раздел 2. Платежи и подтверждения.

Основная цель: объяснять процесс платежей и подтверждений по платежам, который следует за заключением сделки, перечислять возможные проблемы в случае совершения ошибок, и объяснять, как различные платежные и расчетные системы могут влиять на возникновение рисков.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- объяснять необходимость передачи подтверждений по сделкам;
- объяснять важность дополнительной проверки параметров сделки;
- описывать использование автоматизации при процедуре подтверждения сделок;
- давать описание внутригосударственных и международных платежных систем;
- описывать различные типы сообщений в системе SWIFT и правила их употребления;
- объяснять назначение банков-корреспондентов, счетовostro и лоро;
- знать временные ограничения по расчетам с различными активами.

Раздел 3. Деривативы

Основная цель: применять приобретенные знания для учета сделок с деривативами, объяснять причины возникновения дополнительной ответственности при расчетах с данными финансовыми инструментами.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- вычислять базовые/фиксированные ставки и курсы, а также маржу для ряда финансовых инструментов, таких как своп, форвардное процентное соглашение (FRA), фьючерсные контракты;
- описывать в общих чертах процедуры, предусмотренные при проведении расчетов по биржевым и внебиржевым опционам;
- выверять финансовую позицию и маржинальные обязательства с клиринговым агентом.

Раздел 4. Операции на денежном рынке

Основная цель: давать характеристики основным инструментам денежного рынка, и знать особенности проведения расчетов по этим инструментам.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- давать характеристику основным инструментам денежного рынка;
- объяснять процедуру проведения платежей по основным инструментам денежного рынка;
- корректно вычислять точные суммы средств для расчетов.

Раздел 5. Операции на валютном рынке

Основная цель: давать характеристику различным финансовым инструментам на валютном рынке, а также знать особенности расчетов по этим инструментам.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- описывать в общих чертах финансовые инструменты, используемые на валютном рынке;
- объяснять процедуру проведения платежей по инструментам на валютном рынке;
- корректно вычислять точные суммы средств для расчетов по операциям на валютном рынке.

Раздел 6. Деловая практика

Основная цель: объяснять функции сотрудников подразделений, связанных с расчетами и проведением платежей, а также понимать важность предоставления высококачественного, ориентированного на клиентов сервиса для сотрудников фронт-офиса. Объяснять рыночную терминологию и ее соответствие определенным финансовым инструментам.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- объяснять основания применения отдельных линий оповещения и заблаговременного урегулирования;
- описывать порядок заключения типичной сделки, охватывая все аспекты процесса заключения сделки: от фиксации условий по сделке до формирования итоговых отчетов по операциям.

Раздел 7. Расчеты по операциям и управление счетами

Основная цель: перечислять основные процедуры согласования, в которых принимают участие сотрудники рас-

четных подразделений, объяснять, как финансовый институты увеличивают свой доход, описывать то, как неурегулированные проблемы при расчетах на валютном и денежном рынках отражаются на P&L (доходах и убытках). Объяснять базовые принципы и механизм взаимозачетов (неттинга).

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- объяснять важность выверки однодневной позиции овернайт всеми подразделениями, вовлеченными в проведение операций на финансовом рынке (фронт-, мидл- и бэк-офисами);
- объяснять важность своевременного выявления невостробованных сумм на счетах ностро;
- объяснять методы расчета и установления брокерского вознаграждения, включая контроль за размером дисконтов;
- описывать перемещение средств между счетами ностро с обеспечением надлежащего покрытия;
- объяснять риски, возникающие при превышении остатка по счету и тех рисков, которые возникают при наличии на счетах неиспользуемых денежных сумм;
- описывать способы урегулирования спорных вопросов при управлении залогами в виде ценных бумаг;
- описывать практику кастодиального хранения и поставки ценных бумаг;
- объяснять разницу между двусторонним и многосторонним неттингом.

Раздел 8. Документальное подтверждение сделок

Основная цель: объяснять значение документального подтверждения при проведении сделок на финансовом рынке.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- знать основные виды документальных подтверждений;
- перечислять основные типы Соглашений.

Порядок проведения экзамена

Формат: экзамен длится 1,5 часа и представляет собой задание тестового типа. Ответы на некоторые вопросы требуют использования базового калькулятора. Калькулятор может быть предоставлен на экране компьютера или принесен кандидатами. Допускается использование следующих моделей: HP 12C, 17B или 19B. Кандидаты также могут использовать Список Формул, предоставляемый на экране компьютера.

Минимальные требования для успешной сдачи каждого раздела приведены ниже. Значения в баллах следующие:

Управление рисками и средства управления	5 из 14	35,7%
Платежи и подтверждения	3 из 8	37,5%
Деривативы	2 из 6	33,3%
Операции на денежном рынке	3 из 8	37,5%
Операции на валютном рынке	2 из 6	33,3%
Деловая практика	2 из 6	33,3%
Расчеты по операциям и управление счетами	4 из 10	40%
Документальное подтверждение сделок	1 из 2	50%

Оценки

Удовлетворительно	– 50–64,99%
Хорошо	– 65–74,99%
Отлично	– 75% и более

Плата за экзамен

200 евро + местный НДС

Глава 4

Контрольные вопросы к экзамену The ACI Settlements Certificate

1. Управление рисками

- 1.1. Когда в процессе подтверждения сделки могут быть внесены коррективы?
- а) в течение 1 недели
 - б) в течение 24 часов
 - в) в день, когда были выявлены расхождения
 - г) в течение часа с момента выявления расхождений
- 1.2. Сбой в работе какого ОДНОГО механизма контроля стал наиболее критичным в случае с Банком Барингс?
- а) разделение обязанностей фронт- и бэк-офиса банка
 - б) наличие плана чрезвычайных действий
 - в) реализация в работе модели sign-off implementation
 - г) запись разговоров контрагентов
- 1.3. Контрагент по депозитной сделке в долларах, которую передал дилер для оформления, является неизвестным (новым) для Вас и у Вас есть сомнения в отношении происхождения средств на его счетах. Какая из нижеприведенных безотлагательных мер наиболее подходит к данной ситуации?
- а) отказаться от проведения сделки
 - б) поделиться подозрениями с сотрудником департамента по противодействию легализации незаконно полученных денежных средств

- в) поделиться подозрениями с местным отделением Центрального банка
- г) провести сделку в обычном порядке

2. Платежи и подтверждения

- 2.1. Как Вы опишите характер соглашения, предполагающего взаимные долговые обязательства двух сторон?
- а) двусторонний взаимозачет (неттинг) платежей
 - б) неттинг через нотацию
 - в) финальный неттинг
 - г) контракт

3. Деривативы

- 3.1. Сегодня 16 декабря. Какая из нижеприведенных дат является датой валютирования относительно FRA (форвардное процентное соглашение) с фунтом стерлингов, заключенного по сегодняшней ставке LIBOR? При условии, что все дни являются рабочими.
- а) 16 декабря
 - б) 17 декабря
 - в) 18 декабря
 - г) ни один из вышеперечисленных
- 3.2. Какой из нижеприведенных валютных курсов используется для вычисления окончательной суммы расчетов (номинал и доход) по сделке валютный своп?
- а) исходный курс при открытии свопа
 - б) курс спот за два дня до расчетного времени

- в) курс спот в расчетный день
- г) ни один из вышеперечисленных

4. Операции на денежном рынке

- 4.1. В пятницу Ваш дилер разместил депозит на сумму 15 млн. фунтов стерлингов сроком овернайт под ставку 6,5% с одновременной выплатой основной суммы и процентов. Назовите сумму, ожидаемую Вами по результатам данной сделки.

- а) 15.008.125,00
- б) 15.002.671,23
- в) 15.002.708,33
- г) 15.008.013,70

- 4.2. В пятницу, 27 февраля Вы получили для оформления сделку со сроком валютирования 1 (один) месяц. Учитывая, что в марте нет выходных дней, назовите точную дату расчетов по данной сделке.

- а) 27 марта
- б) 28 марта
- в) 31 марта
- г) 1 апреля

5. Операции на валютном рынке

- 5.1. Ваш дилер продал 10 млн. долларов против фунта стерлингов по курсу 1,7050. Приблизительно, какую из ниже перечисленных сумм в фунтах стерлингов Вы получите в результате сделки?

- a) GBP 17.050.000
- б) GBP 5.860.000
- в) GBP 17.000.000
- г) GBP 5.865.103

5.2. По ошибке Ваш дилер покупает 5 млн. фунтов стерлингов по курсу 1,60 к доллару. Затем он закрывает сделку по тому же самому курсу. В момент закрытия сделки рыночный курс изменился и стал 1,62. Каков результат P&L (доходы и убытки)?

- a) Убытки 100.000 долларов
- б) Доход 100.000 долларов
- в) Убытки 200.000 долларов
- г) Доход 200.000 долларов

6. Деловая практика

6.2. Какое из нижеприведенных значений является базовым для расчетов по операциям на денежном рынке по инструментам, номинированным в швейцарских франках?

- a) A/365-F
- б) A/365
- в) 30/360
- г) A/360

6.3. 5 базисных пунктов, выраженных в процентном выражении, составят:

- a) 5 %
- б) .05 %
- в) .005 %
- г) .0005%

7. Расчеты по операциям и управление счетами

7.1. Какое наиболее подходящее условие известного «Кредита Леджера», встречается в процессе урегулирования разногласий?

- a) неполучение средств
- б) дублирование платежей
- в) непредвиденное поступление средств
- г) некорректное исполнение платежей

7.2. Какое из следующих утверждений не является хорошей практикой при ведении дел?

- a) подтверждение поступления денежных средств на счетostro должно быть осуществлено не позже, чем на следующий день после даты валютирования
- б) расширение установленных правил должно осуществляться при возникновении в процессе проведения сделок несогласованностей или неплатежей
- в) все внутренние пользователи счетовostro должны соблюдать определенные операционные нормы
- г) расчеты должны происходить в как можно более короткие сроки по мере поступления средств на счетаostro

8. Документальное подтверждение сделок

8.1. Стандартным типом Соглашения по операциям РЕПО является:

- a) ISDA
- б) ICOM
- в) PSA/ISMA
- г) IFEMA

Глава 5

Экзамен ACI Diploma

Prometric Code: 310-003

Сдается на английском или немецком языках

Экзамен на получение ACI Diploma сдается после получения Dealing Certificate и служит для подтверждения уровня практических знаний кандидатов в области рынка ценных бумаг и мирового валютного рынка в целом, а также связей между различными сегментами этих рынков. Для сдачи этого экзамена кандидаты должны иметь углубленные знания в области математических наук и понимать их связи с процессом ценообразования для различных инструментов на финансовом рынке.

Для получения допуска к экзамену ACI Diploma кандидаты должны пройти экзамен ACI Dealing Certificate.

Существует раздел финансовой арифметики, объясняющий главные идеи, положенные в основу различных вычислительных вопросов. Этот раздел не входит в «тематические рамки», в отличие от разделов, перечисленных ниже, но, тем не менее, благодаря этим знаниям кандидаты смогут:

- определять понятие «стоимость денег во времени»
- вычислять «простой» и «сложный» процент
- объяснять различия между «дисконтной» ставкой, «процентной» ставкой и ставкой «доходности» и правильно переводить одну в другую
- объяснять стоимость будущих денежных потоков и принципы построения кривой доходности
- вычислять процентные ставки «форвард-форвард» и объяснять их соотношение с кривой доходности

- перечислять различные правила деловой практики по учету среднего числа дней в течение месяца и года.

Финансовая арифметика используется на различных стадиях ACI Diploma.

Тематический охват ACI Diploma включает в себя следующие разделы:

Раздел 1. Операции на валютном рынке

Основная цель: Объяснить особенности развития и характеристики мирового валютного рынка, его инструментов и взаимосвязей между ними.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- описать развитие системы валютных курсов, рассмотрев режимы фиксированного и плавающего курсов валют
- описать происхождение Европейской Валютной Системы (EMS) и ее развитие в Европейский Валютный Союз (EMU)
- объяснить основные деловые принципы проведения валютных операций на рынке спот
- корректно вычислять кросс-курсы валют

Раздел 2. Операции на денежном рынке

Основная цель: Описать характеристики денежного рынка, его связь с другими финансовыми рынками, объяснить используемые инструменты и то, как они используются

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- объяснить различия между «валютой еврозон» и местной (локальной) валютой
- перечислить различные типы инструментов денежного рынка, и то, как они соотносятся друг с другом
- объяснить, как используются различные типы инструментов денежного рынка
- перечислить различные типы сделок РЕПО, их характеристики и различия, и объяснить, как они проводятся
- описать сделки «валютный своп» и их связь с ценами рынка «спот» и процентными ставками
- правильно вычислить значение форвардного курса одной валюты относительно другой
- перечислить характерные преимущества использования различных инструментов при закрытии открытых позиций в иностранной валюте
- объяснить термины «премия» и «дисконт» в отношении форвардной цены иностранной валюты
- объяснить концепцию времени опциона
- описать риски, связанные с открытием позицией, а также связанные с этим практические вопросы
- правильно вычислять цены для сделок с нестандартными сроками и цены сделок своп форвард-форвард

Раздел 3. Деривативы на валютном рынке

Основная цель: Объяснить характеристики рынка валютных опционов, используемую технологию, и описать простые стратегии опционной торговли. Объяснить природу NDF (форварды без поставки денежных средств) и применение этого инструмента в рыночной практике.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- описать характеристики валютных опционов
- объяснить концепцию опциона как «страхового контракта»
- объяснить базовую терминологию, относящуюся к опционам, особенно выделяя европейский и американский типы опционов
- объяснить различия между внебиржевым и биржевым типом опционов
- перечислить факторы, определяющие премию по опционам
- объяснить простые опционные стратегии, как для валютных, так и для процентных опционов
- объяснить принцип торговли опционами на основе волатильности
- перечислить некоторые из доступных моделей ценообразования и описать их преимущества/недостатки
- описать характеристики NDF
- перечислить способы и преимущества использования инструмента NDF

Раздел 4. Деривативы на краткосрочные процентные ставки

Основная цель: Объяснить механизмы фьючерсного рынка, и описать роли вовлеченных сторон, а также области их ответственности. Объяснить концепцию FRA (форвардного процентного соглашения) и ее происхождение, порядок использования FRA на торгах, принципы ценообразования и связь FRA с другими инструментами.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- описать историю и этапы развития фьючерсного рынка
- привести конкретные примеры фьючерсных контрактов
- объяснить различные характеристики валютных и процентных фьючерсных контрактов, включая фьючерсы на государственные ценные бумаги
- объяснить механизмы ценообразования, заключения и расторжения сделок
- вычислить «tick value» контракта и объяснить ее роль в «рыночной котировке» (marking to market) и установлении маржи
- описать роль биржи и клирингового дома при проведении операций на срочном рынке
- объяснить принципы использования фьючерсных контрактов при торговле финансовыми инструментами, хеджировании и арбитраже
- перечислить преимущества/недостатки инструментов биржевой торговли по сравнению с внебиржевыми инструментами
- объяснить понятие базового актива для фьючерсного контракта, обоснованной стоимости и базисного риска
- объяснить некоторые из методик ведения торговли, включая торговлю со спрэдом, арбитражные операции с мгновенными расчетами и стриппинг
- объяснить важность статистики по объему торгов и по размеру открытых позиций
- описать характеристики FRA
- знать этапы развития FRA
- объяснить термины FRABBA и терминологию FRA
- оценивать FRA на основе различных источников данных
- правильно вычислить суммы для расчета по FRA
- перечислить различные способы применения FRA

Раздел 5. Соглашения о покупке ценных бумаг с последующим выкупом (сделки РЕПО)

Основная цель: Описать характеристики рынка РЕПО, его связь с рынком облигаций и соответствующих потоков наличности, а также роли различных участников рынка.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- перечислить различные типы сделок РЕПО
- объяснить терминологию рынка РЕПО
- перечислить различные типы документов, связанных со сделками РЕПО
- описать роли участников рынка РЕПО

Раздел 6. Рынки капитала и деривативы

Основная цель: Объяснить понятие рынка капитала и дать определение деривативам на этом рынке, описать их происхождение и развитие, а также объяснять принципы использования различных инструментов рынка капитала.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- перечислить причины появления процентных свопов (IRS)
- перечислить характеристики IRS
- объяснить его связь с параллельно используемыми инструментами, такими, как фьючерсы и FRA, в частности, для хеджирования и бухгалтерского учета
- описать способы использования IRS для хеджирования и открытия торговых позиций
- объяснить использование ставок с нулевым купоном

- объяснить принципы ценообразования и хеджирования свопов
- перечислить различные типы IRS и гибридных инструментов на основе свопов
- объяснить важность кредитного риска и стоимости переразмещения
- объяснить термины BBAIRS и ISDA и перечислить соответствующие документы, а также различные виды рыночной практики, например, взаимное погашение обязательств (неттинг)
- объяснить, как используется IRS для изменения структуры рисков актива
- описать своп на основе определенных активов
- объяснить возникновение синтетических FRN и перечислить их преимущества/недостатки в сравнении со стандартными FRN
- перечислить различия между рынком акций, рынком капитала и долговым рынком
- описать происхождение и развитие этих рынков
- объяснить различия между внутренним, международным выпуском ценных бумаг и выпуском на евროрынке, а также частным размещением ценных бумаг
- объяснить основные типы долговых инструментов в терминах
 - эмитенты
 - инвесторы
 - сроки погашения
 - правила ценообразования
 - облигационные варранты, конвертируемые ценные бумаги, связанные рынком акций
 - привилегированные ценные бумаги с приоритетными правами, субординированное обязательство, гарантированное обязательство, обязательство с обеспечением, обязательство на основе пакета активов, обязательство на основе ипотечного обеспечения

- правила расчетов
- объяснить роли первичных и вторичных рынков
- объяснить структуру рисков для облигаций с фиксированной ставкой с учетом таких понятий как, например, дюрация
- объяснить влияние кредитного риска на различия между ставками облигаций на вторичном рынке и ценами на новые выпуски ценные бумаги
- объяснить значение рынков государственных займов для долговых рынков в целом
- объяснить понятия дезинтермедиации и секьюритизации в контексте достаточности капитала
- описать как сделки РЕПО и сделки по аренде ценных бумаг используются на рынке капитала
- описать влияние различных денежных выплат на эмиссионные издержки

Раздел 7. Риск-менеджмент

Основная цель: Объяснить важность рисков для участников рынка, и описать некоторые из способов идентификации, оценки и контроля риска и доходов. Объяснить роль центральных банков и сферу их полномочий.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- перечислить различные типы рисков
- объяснить понятие лимитов
- перечислить общие процедуры учета и их связь с переоценкой и типом сделок
- описать роль казначейства в рамках финансового института
- описать ежедневный контроль факторов риска со стороны

- менеджмента
- мидл-офиса
- внутреннего аудита
- объяснить влияние нормативов по достаточности капитала и Базельских конвенций
- описать риски характерные при хранении ценных бумаг и их ответственном хранении
- объяснить необходимость разделения функций по управлению рисками
- объяснить различия в основных технологиях управления рисками
- объяснить суть и принципы использования концепции «рисковой стоимости» (VaR)
- объяснить использование блоков внутренних рисков для достижения достаточности капитала
- объяснить роль центральных банков в создании инструментов и технологии, используемых данными учреждениями при проведении валютно-кредитной политики
- описать структуру и источники государственных валютных резервов, включая взаимные кредитные соглашения между центральными банками
- объяснить различия между стерилизованной и нестерилизованной валютных интервенций, а также процесс координированной интервенции центрального банка
- описать нормативную базу риск менеджмента
- объяснить роль ACI для финансового рынка, включая функции Комитета по профессионализму ACI.

Раздел 8. Фундаментальный и технический анализ

Основная цель: Объяснить некоторые из теорий, связанных с валютным рынком, а также объяснить роль фундаментального прогнозирования и технического анализа на валютном рынке.

В конце данного курса все кандидаты обязаны уметь:

- описать основную теорию обменного курса валют
- объяснить процесс фундаментального прогнозирования, включая экономические, финансовые и политические факторы, воздействующие на финансовый рынок, и специально отметив роль основных экономических показателей при прогнозировании
- описать суть и историю технического анализа
- перечислить основные технические показатели и объяснить соответствующую терминологию

Порядок проведения экзамена

В настоящее время экзамен на получение ACI Diploma представляет собой однократный экзамен в электронной форме продолжительностью 3 часа. Экзамен включает в себя 8 новых разделов, каждый из которых содержит по 6 утверждений с вариантами ответов ПРАВИЛЬНО/НЕПРАВИЛЬНО. Заголовки каждого из этих разделов приведены ниже:

Опционы (Углубленно)
 Валютный и денежный рынки (Углубленно)
 FRA и фьючерсы (Углубленно)
 РЕПО (Углубленно)
 Рынки капитала (Углубленно)
 Риск менеджмент (Углубленно)
 Фундаментальный и технический анализ (Углубленно)
 Свопы (Углубленно)

Каждое из 6 утверждений с ответами ПРАВИЛЬНО/НЕПРАВИЛЬНО из перечисленных 8 тематических разделов, оценивается по двухбалльной системе, что в итоге дает 96 максимально возможных баллов.

Тематический Раздел:

1. Операции на валютном рынке	10 вопросов	10 баллов
2. Операции на денежном рынке	10 вопросов	10 баллов
3. Деривативы на валютном рынке	10 вопросов	10 баллов
4. Деривативы на краткосрочные процентные ставки	10 вопросов	10 баллов
5. Сделки РЕПО	8 вопросов	8 баллов
6. Рынки капитала и деривативы	8 вопросов	8 баллов
7. Риск менеджмент	8 вопросов	8 баллов
8. Фундаментальный и технический анализ	6 вопросов	6 баллов
9. Вопросы комплексного множественного выбора	5 вопросов	15 баллов
10. Вычисления по инструментам валютного рынка	5 вопросов	15 баллов
11. Вычисления по инструментам денежного рынка	5 вопросов	15 баллов
12. Вычисления по деривативам на процентные ставки и валюту	5 вопросов	15 баллов
13. Вычисления по сделкам РЕПО	5 вопросов	15 баллов
14. Вычисления по рынкам капитала и деривативам	5 вопросов	15 баллов
15. Опционы (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
16. Валютный и денежный рынки (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
17. FRA и фьючерсы (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
18. Сделки РЕПО (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
19. Рынки капитала (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
20. Риск менеджмент (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
21. Фундаментальный и технический анализ (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов
22. Свопы (Углубленно)	6 правда/ложь	12 баллов

Максимальная общая сумма баллов – 256

Правила пользования калькуляторами, списком формул и словарем остаются без изменений.

Результаты

Удовлетворительно	– 167–191 баллов
Хорошо	– 192–217 баллов
Отлично	– 218 баллов и выше

Оплата экзамена:

350 евро + НДС по местной ставке.

Глава 6

Контрольные вопросы к экзамену The ACI Diploma

Тематический раздел 1 – Иностранная валюта

Курс доллара США к швейцарскому франку составляет 1,4650/53, а фунта стерлингов к доллару 1,6120/30. По какому курсу можно купить фунты стерлингов за швейцарские франки?

- a. 2,3616
- b. 2,3630
- c. 2,3635
- d. 2,3620

Вы сформировали валютный своп путем заключения двух депозитных сделок из Вашего журнала сделок. Какая дополнительная сделка необходима для хеджирования Вашего риска?

- a. Сделка «спот»
- b. FRA
- c. фьючерсная сделка
- d. сделка «аутрайт»

Тематический раздел 2 – Денежные рынки

Кривая доходности негативна, когда на ней:

- a. Долгосрочные процентные ставки ниже, чем краткосрочные процентные ставки
- b. Форвардные валютные курсы ниже курса спот

- c. Краткосрочные процентные ставки ниже, чем долгосрочные
- d. Форвардные валютные курсы выше курса спот

Вы покупаете 90-дневные казначейские бумаги США с доходностью 3,91 %. Номинальная сумма составляет 10.000.000 долл. США. Сколько Вы за них заплатите?

- a. 9.900.000 долл. США
- b. 10.000.000 долл. США
- c. 9.903.196,26 долл. США
- d. 10.097.750 долл. США

Тематический раздел 3 – Деривативы на валютном рынке

Дельта на какой опцион изменяется наибольшим образом при изменении цены базового актива?

- a. 3 месяца дельта 50 на опцион колл
- b. 6 месяца дельта 15 на опцион пут
- c. 2 недели дельта 50 на опцион колл
- d. 2 недели дельта 15 на опцион пут

Тематический раздел 4 – Деривативы на краткосрочные процентные ставки

Вы ожидаете скачок инфляции в течение следующего года. Какую из предложенных стратегий Вы бы выбрали?

- a. Продать 4/10 FRA и купить 10/16 FRA
- b. Купить 4/10 FRA и купить 10/16 FRA
- c. Продать 4/10 FRA и продать 10/16 FRA
- d. Купить 4/10 FRA и продать 10/16 FRA

Тематический раздел 5 – Сделки РЕПО

Что такое гибкая сделка РЕПО?

- a. сделка РЕПО с гибкой датой исполнения
- b. сделка РЕПО, обеспечение которой может быть заменено
- c. сделка РЕПО, стороны которой еще не подписали документы
- d. сделка РЕПО, по которой кредитор сокращает сумму денежных средств в соответствии с согласованным графиком

Какова обычная рыночная практика на рынке сделок РЕПО с «основным обеспечением»?

- a. не проверять значение кредитного лимита по причине наличия обеспечения
- b. обеспечением являются государственные облигации, номинированные в местной валюте
- c. покупатель должен принять ценные бумаги вместе с выплатами по купонам в течение срока действия сделки РЕПО
- d. устанавливать различные ставки по сделкам РЕПО в зависимости от сроков погашения по обеспечению

Тематический раздел 6 – Рынки капитала и деривативы

ОАТ выпускаются

- a. Испанским правительством
- b. Бельгийским правительством
- c. Французским правительством
- d. Итальянским правительством

Какая из облигаций имеет наибольшую дюрацию, учитывая, что все сроки до погашения составляют 10 лет?

- a. облигация с плавающей ставкой
- b. облигация с высокой процентной ставкой купона, котирующаяся с премией
- c. облигация с низкой процентной ставкой купона, котирующаяся с дисконтом
- d. облигация с нулевым купоном

Тематический раздел 7 – Риск менеджмент

Доверительный интервал 95% в модели VaR означает, что:

- a. потери не превысят 5% от числа VaR
- b. существует 5% вероятность, что потери превысят число VaR
- c. 5% движения цен не может быть объяснено моделью VaR
- d. только 95% всех операций объясняются моделью VaR

Вы хотите вычислить Рискową Стоимость (VaR) облигации. Вы замечаете, что данная облигация имеет опцион пут. Как это скажется на VaR?

- a. VaR вырастет
- b. VaR уменьшится
- c. VaR останется прежней
- d. результат зависит от волатильности облигации

Тематический раздел 8 – Фундаментальный и технический анализ

Что отражает падение реальной процентной ставки?

- a. экспансионистскую монетарную политику
- b. ограничительную монетарную политику
- c. увеличение номинальных процентных ставок
- d. снижение инфляции

Термин «Технический анализ» используется для описания:

- a. Ценообразование деривативов
- b. Временной структуры процентных ставок
- c. Метода прогнозирования, основанного на изучении предыдущих ценовых изменений
- d. Измерения влияния экономических показателей на работу рынка

Тематический раздел 9 – Вопросы комплексного множественного выбора

Менеджер фонда ожидает, что процентные ставки вырастут. Каковы четыре лучших способа хеджирования его облигационного портфеля?

- a. продать набор фьючерсов на краткосрочные процентные ставки
- b. продать FRA
- c. купить ценные бумаги по минимальной цене
- d. купить опционы пут на государственные облигации с нулевой внутренней стоимостью
- e. создать открытую позицию по РЕПО

- f. выплачивать фиксированные премии по свопам на процентные ставки
- g. продать опционы колл на фьючерсы на облигации с нулевой внутренней стоимостью.
- h. продать кэпы с отрицательной внутренней стоимостью
- i. продать фьючерсы на государственные облигации
- j. перевести свои ценные бумаги с фиксированной ставкой в бумаги с обратной плавающей ставкой

Тематический раздел 10 – Вычисления по инструментам валютного рынка

Текущие рыночные условия:

- Курс спот: долл. США/швейцарский франк 1,4650
- 3-месячный валютный своп 138/135
- 9-месячный валютный своп 407/404

Отметьте курс своп форвард-форвард 3/9 (правая часть).

- a. 542
- b. 272
- c. 266
- d. + 542

Вы установили следующие ставки:

- Курс спот: долл. США /японская иена 111,95/00, 3 месяца долл. США /японская иена своп 170/167
- Курс спот: долл. США/швейцарский франк 1,5400/05, 3 месяца долл. США/швейцарский франк своп 115/112

По какой цене Вы можете купить 3 месячный форвард на японскую иену за швейцарские франки?

- a. 72,09
- b. 72,17

- c. 72,03
- d. 72,01

**Тематический раздел 11 –
Вычисления по инструментам денежного рынка**

Годовая ставка в долларах США составляет 5%. Чему равен процентный эквивалент полугодовой ставки доходности?

- a. 4,939
- b. 4,945
- c. 4,926
- d. 4,930

Вы купили 93-дневный Казначейский Вексель США по ставке 5,63%. Какова Ваша реальная ставка доходности?

- a. 5,71
- b. 5,69
- c. 5,72
- d. 5,62

**Тематический раздел 12 –
Вычисления по сделкам РЕПО**

Треjder РЕПО заключает сделку по Государственному займу Голландии по ставке 6,375% со сроком до погашения 10-го августа 2004 г. Вычислить полную цену облигации на дату расчетов – 17 июня 1998 г. (чистая цена: 101,60 %):

- a. 106,961986%
- b. 107,036458%
- c. 106,912398%
- d. 107,053769%

Купон оплачивается в период сделки РЕПО в течение 10 календарных дней до истечения срока сделки. Его номинал составляет 10 000 000 евро. Ставка РЕПО по сделке составляет 3,50%. Купонная ставка составляет 4,50%. Текущая ставка РЕПО составляет 4%. Вычисляется размер купонных выплат? Если да, то какова его величина?

- a. да, его величина 9.722,22 евро
- b. да, его величина 12.500 евро
- c. да, его величина 11.111,11 евро
- d. нет, покупатель передает купон продавцу

**Тематический раздел 13 –
Вычисления по дериватам на краткосрочные процентные ставки и валюту**

Вы купили 6x9 4.000.000 долл. США FRA по 6,75. Наступила дата валютирования, при этом 3-месячная (90-дневная) ставка LIBOR в долларах США составляет 5,50%. Какую сумму Вы выплатите или получите?

- a. Получите 12.330,46 долл. США
- b. Выплатите 12.330,4 долл. США
- c. Выплатите 12.163,81 долл. США
- d. Получите 12.163,81 долл. США

Следующая ситуация:

- Курс спот: долл. США/швейцарский франк 1,4825
- Форвард на срок 1 год -0,0550 (с дисконтом)
- Премия по сделке на 1 год – колл долл. США /пут швейцарский франк равна 0,0562 / 0,0574

Вычислить точку с нулевыми потерями по срочной позиции для ATM – колл долл. США /пут швейцарский франк

- a. 1,4949
- b. 1,5399
- c. 1,4275
- d. 1,5387

**Тематический раздел 14 –
Вычисления по рынкам капитала и дериватам**

Вычислить цену бескупонной облигации с доходностью 6%, у которой до погашения осталось ровно 2 года:

- a. 88%
- b. 89%
- c. 94%
- d. 87,92%

Вы владеете еврооблигацией Credit Local de France, приносящей 5%. Котировка своп составляет 4,82 – 4,77. Вы решаете сделать своп с активом в виде Вашей облигации. В результате Вы получите:

- a. Euribor – 0,23 %
- b. Euribor + 0,18%
- c. Euribor – 0,205 %
- d. Недостаточно информации для принятия решения

Начиная с декабря 2001 года, в Диплом ACI добавлены 8 новых разделов, включающие в себя по 6 утверждений с ответами ПРАВИЛЬНО/НЕПРАВИЛЬНО по каждому пункту.

Названия каждого из новых разделов приведены ниже:

- Опционы (Углубленно)
- Валютный и денежный рынки (Углубленно)

- FRA и фьючерсы (Углубленно)
- Сделки РЕПО (Углубленно)
- Рынки капитала (Углубленно)
- Риск менеджмент (Углубленно)
- Фундаментальный и технический анализ (Углубленно)
- Свопы (Углубленно)

Каждый из наборов утверждений с вариантами ответов ПРАВИЛЬНО/НЕПРАВИЛЬНО будет сопровождаться текстом:

Перед Вами набор из 6 утверждений по теме Опционы (Углубленно) (и т.д.). Определите, ПРАВИЛЬНО данное утверждение или НЕПРАВИЛЬНО, и отметьте соответствующий квадрат.

Тематический раздел 15 – Опционы (Углубленно)

Модель Блэка – Шолза предполагает, что безрисковая ставка постоянна в течение срока действия опциона

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

**Тематический раздел 16 –
Валютный и денежный рынки (Углубленно)**

NDF представляет собой FX- аутрайт с расчетом в денежных средствах без физической передачи основной суммы.

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Тематический раздел 17 – FRA и фьючерсы (Углубленно)

Вариационная маржа по фьючерсному контракту обычно рассчитывается на основе фиксированной маржи по контракту.

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Тематический раздел 18 – Сделки РЕПО (Углубленно)

Замена участника контракта по сделке РЕПО означает, что сторона, предоставляющая деньги, имеет право передать сделку другой стороне.

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Тематический раздел 19 – Рынки капитала (Углубленно)

Если вы купили 5-летнюю облигацию с плавающей ставкой по Euribor-5 пунктов; вы получите прибыль, когда начнутся активные выпуски еврооблигаций.

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Тематический раздел 20 – Риск менеджмент (Углубленно)

VaR – максимальное ожидаемое отрицательное изменение стоимости пакета ценных бумаг в денежном выражении.

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Тематический раздел 21 – Фундаментальный и технический анализ (Углубленно)

«Голова и Плечи» – это разворотная фигура, свидетельствующая о смене тренда

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Тематический раздел 22 – Свопы (Углубленно)

При наличии сформированного пакета синтетических FRN клиент не является держателем облигации.

ПРАВИЛЬНО НЕПРАВИЛЬНО

Глава 7

Рекомендуемые курсы и литература

Первый уровень – ACI Dealing Certificate

Подготовка в Сети:

Intuition Publishing

Finance Trainer Cyber*School: <http://www.financetrainer.com>

Тренировочный курс:

MMBA: <http://www.mmva.ru>

Компьютерная продукция:

- **Magellan On-Line Learning for the ACI Dealing Certificate**-CD-ROM Разработчик – Чизхольм Рот. Интернет-адрес: <http://www.chisholmroth.com>
- **WINFOREX Модуль 1:** ACI Dealing Certificate – интерактивное пособие на базе UNIQUE PC для подготовки к экзаменам ACI 1-го уровня, воспроизводит формат электронных экзаменов с множественным выбором с использованием методики маркирования «тема за темой» 2004 г. WINFOREX, поставляемое на CD-Rom, отличается динамичным интерфейсом и системой обработки ошибок и оценки результатов, что помогает кандидатам готовиться к экзамену и проверять себя. Программа сопровождается исчерпывающей книгой на 360 страниц в формате Adobe pdf. (Цена лицензии на одного пользователя: 165,00 фунтов стерлингов). Рекомендуется запускать диск на компьютерах Pentium III или 4 под операционной системой MS Windows 98SE или выше. Зайдите на сайт Multimedia TradeWind Limited для получения дальнейшей информации и

формы заказа: <http://www.lywood-david.co.uk/modules.htm>

Книги:

- Foreign Exchange and Money Markets, автор Роберт Стейнер, издательство Butterworth-Heinemann, Заказ: www.bh.com/finance?isbn=0750650257
- Mastering the ACI Dealing Certificate, автор Фил Паркер ACIB, издательство: Financial Times/ Prentice Hall, ISBN: 0273661078, Стоимость: 60,00 фунтов стерлингов. Заказ: www.financialminds.com, специальный ограниченный заказ со скидкой: www.lywood-david.co.uk/books.htm
- Mastering Forex and Money Markets, автор Пол Рот, издательство Pearson Education. Стоимость: 80,00 фунтов стерлингов, Заказ: www.financialminds.com

Дополнительная информация по драгоценным металлам:

- <http://www.gold.org>
- <http://www.thebulliondesk.com>

Первый уровень – The Settlements Certificate

Подготовка в Сети:

- Finance Trainer Cyber*School, <http://www.financetrainer.com>
- Intuition Publishing – веб-страница <http://www.intuition.com>

Тренировочный курс:

MMBA: <http://www.mmva.ru>

Компьютерная продукция:

- WINFOREX Модуль 2: ACI Operations Certificate, (старое название – Settlements Certificate)- интерактивное посо-

бие на базе UNIQUE PC для подготовки к экзаменам ACI 1-го уровня, воспроизводит формат электронных экзаменов с множественным выбором с использованием методики маркирования «тема за темой» 2004 г. WINFOREX, поставляемое на CD-Rom, отличается динамичным интерфейсом и системой обработки ошибок и оценки результатов, что помогает кандидатам готовиться к экзамену и проверять себя. Программа сопровождается исчерпывающей книгой на 360 страниц в формате Adobe pdf. (Цена лицензии на одного пользователя: 165,00 фунтов стерлингов). Рекомендуется запускать диск на компьютерах Pentium III или 4 под операционной системой MS Windows 98SE или выше. Зайдите на сайт Multimedia TradeWind Limited для получения дальнейшей информации и формы заказа: <http://www.lywood-david.co.uk/modules.htm>

Книги:

- Mastering Treasury Office Operations, авторы – Денис Нолан и Гордон Амос. ISBN 0 273 635794. Издательство – Pearson Education (40 фунтов стерлингов). Сайт www.financialminds.com
- Back Office and Beyond, 2-е издание, автор – Мервин Дж. Кинг. Издательство – Gilmour Drummond. Для заказа свяжитесь с Harriman House через: www.global-investor.com или с Gilmour Drummond Publishing по телефону: + 44 1923 244 547 или по электронной почте: CragCompany@aol.com

Первый уровень – The Model Code

Компьютерная продукция:

- WINFOREX Модуль MC: ACI Model Code – интерактивное пособие на базе UNIQUE PC для подготовки к эк-

заменам ACI 1-го уровня для кандидатов WMBA. WINFOREX воспроизводит формат электронных экзаменов с множественным выбором и отличается динамичным интерфейсом системы. Данная программа распространяется на CD-Rom (Цена лицензии на одного пользователя: 95,00 фунтов стерлингов). Рекомендуется запускать диск на компьютерах Pentium III или 4 под операционной системой MS Windows 98SE или выше. Зайдите на сайт Multimedia TradeWind Limited для получения дальнейшей информации и формы заказа: <http://www.lywood-david.co.uk/modules.htm>

Второй уровень -ACI Diploma

Подготовка в Сети предлагается на сайтах:

- Intuition Publishing – сайты: <http://intuitionpublishing.com>
- Finance Trainer Cyber*School <http://www.financetrainer.com>

Тренировочный курс:

MMBA: <http://www.mmva.ru>

Компьютерная продукция:

- WINFOREX Модуль 3: ACI DIPLOMA – интерактивное пособие на базе UNIQUE PC для подготовки к экзаменам ACI 1-го уровня, воспроизводит формат электронных экзаменов с множественным выбором с использованием методики маркирования «тема за темой» 2004 г. WINFOREX, поставляемое на CD-Rom, отличается динамичным интерфейсом и системой обработки ошибок и оценки результатов, что помогает кандидатам готовиться к экзамену и проверять себя. Программа сопровождается исчерпывающей книгой на 420 страниц в формате Adobe pdf. (Цена лицензии на одного пользователя: 165,00 фунтов стерлингов). Ре-

комендуется запускать диск на компьютерах Pentium III или 4 под операционной системой MS Windows 98SE или выше. Зайдите на сайт Multimedia TradeWind Limited для получения дальнейшей информации и формы заказа: <http://www.lywood-david.co.uk/modules.htm>

Дополнительное рекомендуемое чтение:

- «Mastering Repo Markets», автор Роберт Стейнер (60 фунтов стерлингов)
- «Mastering Financial Calculations» автор Роберт Стейнер (34 фунтов стерлингов)

За информацией по поводу заказа этих книг обращайтесь в службу клиентского обслуживания Pearson Education, телефон: (из Великобритании) 01704 508080, (из-за границы) +44 1704 508080. Формы заказа доступны также на сайте www.financialminds.com

Глава 8

Порядок сдачи экзаменов ACI

Первый уровень

Тема	Стоимость	Число документов	Продолжительность	Текущий формат	Предоставляется ли лист с формулами?	Разрешены ли калькуляторы?
ACI Dealing Certificate	250 евро + НДС	Один	120 минут	Множественный выбор + Вычисления	Да	HP12C, HP17B, HB19B *
The Model Code	100 евро + НДС +	Один	45 минут	Множественный выбор	Нет	Нет
ACI Settlements Certificate	200 евро + НДС	Один	90 минут	Множественный выбор + Вычисления	Нет	HP12C, HP17B, HB19B *

* Или любой другой ручной калькулятор без функции программирования, например, фирмы Casio. «Экранный» калькулятор Майкрософт отображается на дисплее компьютера.

Разрешается использование языкового словаря, например, англо-французского.

Второй уровень

Тема	Стоимость	Число документов	Продолжительность	Текущий формат	Предоставляется ли лист с формулами?	Разрешен ли калькулятор?
ACI Diploma	350 евро + НДС	Один	180 минут	70 стандартных вопросов на множественный выбор, 5 комплексных вопросов, 25 вычислений, 48 вопросов в формате ПРАВИЛЬНО/НЕПРАВИЛЬНО	Да	HP12C, HP17B & HP19*В

** Или любой другой ручной калькулятор без функции программирования, например, фирмы Casio. «Экранный» калькулятор Майкрософт отображается на дисплее компьютера.

Разрешается использование языкового словаря, например, англо-французского.

Кандидаты должны иметь в виду, что для допуска к экзамену ACI Diploma они должны сначала сдать экзамен Dealing Certificate.

Глава 9**Регистрация для сдачи экзаменов ACI****Европа****Контактная информация Thomson Prometric****Почтовый адрес:**

Thomson Prometric
Noorderwagenplein 6
8223 AL Lelystad
Нидерланды

Электронная почта:

Европа: emearegi@thomson.com

Обратная связь, вопросы, комментарии:

emea_candidates@thomson.com

Телефон:

+31-320-239-800 (или один из бесплатных телефонных номеров, указанных ниже)

Факс:

Запросы на регистрацию: +31-320-239-826
Все другие вопросы: +31-320-239-864

Новую информацию и/или информацию о планировании можно узнать, посетив сайт:

www.prometric.com/contactus/contactinfo/default.htm

Как назначить точное время экзамена?

Вы можете назначить время экзамена через веб-сайт, по телефону, факсу или с помощью электронной почты, выслав информацию в Региональный регистрационный центр (RRC), расположенный в г. Лелистад, Нидерланды.

Регистрация по телефону:

СТРАНА	Бесплатный	Прямой номер	Язык общения
Австрия	0800 298 582	+31 320 23 9893	Немецкий
Бельгия	0800 1 7414 +31	+32 0 23 9892	Языки на выбор: немецкий, французский, английский, датский, итальянский, испанский
Дания	802 40 830	+31 320 23 9895	английский
Восточная Европа	НЕТ	+31 320 23 9895	английский
Финляндия	800 93343	+31 320 23 9895	английский
Франция	0800 807790	+31 320 23 9899	французский
Германия	0800 1839 708	+31 320 23 9891	немецкий
Ирландия	1800 626104	+31 320 23 9897	английский
Израиль	800 9242007	+31 320 23 9895	английский
Италия	800 878441	+31 320 23 9896	итальянский
Нидерланды	0800 0227584	+31 320 23 9890	голландский
Норвегия	800 30164	+31 320 23 9895	английский
Польша	00800 4411321	+31 320 23 9895	английский
Португалия	0800 203589	+31 320 23 9985	английский
Россия	(+7 495) 580 9456	+31 320 23 9895	английский, русский
Испания	900 151210	+31 320 23 9898	испанский
Швеция	0200 117023	+31 320 23 9895	английский

Швейцария	0800 556 966	+31 320 23 9894	Языки: немецкий, французский, английский, голландский, итальянский, испанский
Турция	800 44914073	+31 320 23 9895	Английский
Великобритания	0800 592 873	+31 320 23 9895	Английский

Сведения, необходимые для регистрации

Вам необходимо предоставить следующие сведения:

- Свое имя, которое будет указано в Вашем свидетельстве.
- Идентификационный номер Thomson Prometric Testing I.D. (SP#): это уникальный идентификационный номер, который Thomson Prometric присваивает каждому кандидату при первом планировании экзамена. Вы должны использовать его всякий раз, когда Вы планируете новое тестирование. Каждый раз, когда кандидат планирует тестирование, создается уникальный регистрационный номер под вашим идентификационным номером, присвоенным вам Thomson Prometric Testing I.D. (SP#).
- Телефонные номера для контактов: при возникновении каких-либо проблем мы воспользуемся ими, чтобы связаться с вами.
- Почтовый адрес: укажите адрес, на который будет выслано Ваше свидетельство. Адрес для выставления счета: если он отличается от почтового адреса.
- Номер экзамена и название.

- Язык тестирования: Кроме английского, используются и другие языки, тестирование проходит на национальном языке страны, если не указано иначе. Если же Вы хотите тестироваться на английском языке, необходимо указать это во время регистрации.
- Способ оплаты (наличными, именной чек, кредитная карта, банковские переводы, ваучеры и т.д.). Зависит от страны. (Ознакомьтесь с информацией, представленной ниже)
- Адрес электронной почты: для контактов. Часто это один из самых быстрых и наиболее эффективных способов связи с Вами. Большинству наших клиентов он необходим для регистрации.

Варианты оплаты

- Если Вы планируете тестирование в Региональном Регистрационном Центре (РРЦ) в г. Лелистад или через веб-сайт, то платеж осуществляется способом, указанным ниже.
- Если Вы планируете тестирование в локальном официальном центре тестирования Prometric, тогда способ оплаты определяется непосредственно на месте. Необходимо получить информацию об имеющихся вариантах оплаты на месте.

В любом случае платеж должен быть осуществлен полностью перед тестированием.

Способы оплаты и процедура оплаты через Региональный регистрационный центр в г. Лелистад:

- Ваучер: Действенность ваучера проверяется при вводе информации о нем в систему. При планировании АРТС, если обнаруживается, что ваучер недействителен,

представитель службы сервиса для клиентов свяжется с АРТС, который совместно с клиентом разрешит данную ситуацию.

- Кредитная карта: При осуществлении платежа с помощью кредитной карты в пользу РРЦ в г. Лелистад (необходимо уточнить правила конкретного АРТС в отношении кредитных карт) одновременно вы можете запланировать экзамен. Примите во внимание, что для обработки операции может потребоваться до двух рабочих дней, поэтому может быть небольшая разница в сумме из-за изменений обменного курса при проведении платежа.

Каковы правила планирования, проведения тестирования и отказа от него?

- Кандидаты должны прибыть в центр тестирования не менее чем за 15 минут до запланированного времени тестирования.
- В место проведения тестирования кандидаты должны принести с собой два документа, подтверждающих их личность. В одном из документов должна быть личная фотография, как, например, в паспорте или водительском удостоверении. Другой документ должен иметь подпись. Тестирование не будет проводиться без должной идентификации кандидата.
- Там, где регистрацию осуществляет центр (АРТС), он контролирует свой собственный график. Это гарантирует то, что когда администратор АРТС планирует встречу с кандидатом, исключается возможность конфликтной ситуации. В случае отмены встречи или ее изменения кандидаты должны непосредственно уведомить АРТС об этом, если они запланировали свое тестирование через АРТС. Если же Вы зарегистрирова-

лись через РРЦ, для отмены встречи Вы должны связаться с ним.

- Изменить дату экзаменов или отменить их можно не позднее 18:00 по средневропейскому времени (GMT +01:00), за день до даты экзамена. При отмене экзаменов без предварительного надлежащего уведомления Вы потеряете плату за тестирование. В этом случае Вам будет необходимо снова заплатить и запланировать новую дату экзамена. Электронные письма и факсы с уведомлением об изменении срока или отмене экзамена не принимаются. Просьбы в отношении изменения срока, которые поступают без должного уведомления, не будут удовлетворены.