ПРОЕКТ

Кодекс поведінки та ділової практики учасників міжбанківського валютного ринку України

Зміст

Передмова……4

Вступ…….5

Термінологія, що використовується в роботі учасниками ринку…….6

I. Робочий час та порушення в роботі ринку……...8

1. Укладення угод у неробочий час/цілодобово та за межами робочого місця……..8
2. Нові банківські неробочі дні……...8
3. Порушення в роботі ринку……..8

II. Питання персональної поведінки……..9

1. Зловживання наркотичними та іншими речовинами……...9
2. Представницькі заходи та подарунки……9
3. Гра на гроші та укладення парі між уповноваженими дилерами учасників ринку……9
4. Шахрайство……...9
5. Укладення дилерами угод за власний рахунок……10
6. Поведінка на ринку……10
7. Конфіденційність……11
8. Дезінформація та чутки……...12
9. Відносини з клієнтами, консультації та відповідальність……....12
10. Використання конфіденційної інформації……...13
11. Професійні знання……..13

III. Практика дилінгу…….15

1. Укладення угод за неринковими цінами та пролонгація (роловер)…..……..15
2. Укладення угоди……..15
3. Ордери на обмеження збитків (stop-loss order)……16
4. Приховування позицій……....16
5. Котирування, твердість котирувань, характер котирувань та особливі умови……..16
6. Укладення угод з невстановленими/безіменними контрагентами...17

IV. Спори, розбіжності, посередництво та дотримання встановлених норм……..18

1. Спори та посередництво……...18
2. Розбіжності між контрагентами……...18
3. Неузгодженість з брокерами……18
4. Дотримання встановлених норм та скарги……19
5. Відмивання грошей та фінансування тероризму……....19

V. Надання повноважень, документація та запис телефонних розмов……20

1. Надання повноважень, відповідальність за дилінгову діяльність….20
2. Умови та документація……..20
3. Уточнюючі умови……...20
4. Запис телефонних переговорів та електронних повідомлень……20
5. Використання пристроїв мобільного зв’язку для укладання угод….21
6. Безпека дилінгового залу……21

VI. Брокери та брокерська діяльність……..23

1. Роль брокерів і відносини дилера та брокера……..23
2. Комісійна/брокерська винагорода……23
3. Оголошення імен брокерами……23
4. Заміна імен (switch) брокерами……24

VII. Бек-офіс, платежі та підтвердження……25

1. Розташування бек/фронт-офісу та розподіл обов’язків, звітність….25
2. Процедура підтвердження або автоматичне квитування операцій..25
3. Інструкції для здійснення платежів і розрахунків……...26

Передмова

Ефективність фінансових ринків залежить від професійних стандартів і поведінки їх учасників. Беручи до уваги різноманітність і складність міжбанківського ринку, потреба в стандартах етики поведінки зростає.

З метою сприяння розвитку високих стандартів професійної ділової практики, забезпечення справедливих відносин між учасниками ринку, а також керуючись світовою практикою, Національний банк України (далі – Національний банк) підготував Кодекс поведінки та ділової практики учасників міжбанківського валютного ринку України (далі – Кодекс).

Усім учасникам міжбанківського валютного ринку наполегливо рекомендується керуватися зазначеним Кодексом, а також стежити за дотриманням його вимог своїми працівниками. Національний банк залишає за собою право здійснювати контроль за дотриманням вимог Кодексу учасниками міжбанківського валютного ринку.

Усі учасники міжбанківського валютного ринку зобов’язані ознайомити своїх відповідальних працівників з Кодексом та отримати від них підтвердження розуміння його вимог.

Вступ

Усі банки, що здійснюють операції на міжбанківському валютному ринку, однаково заінтересовані в тому, щоб забезпечувати максимально високий рівень професіоналізму та визнають, що етичні норми ділової діяльності мають велике значення для функціонування ринку. Цей Кодекс поведінки визначає мінімальні принципи, котрими повинні керуватись учасники ринку, що підлягають нагляду та проводять операції з іноземною валютою. Національний банк намагається сприяти впровадженню високих стандартів, намагаючись не обтяжувати ринок надмірним регулюванням, та вважає, що цей Кодекс відповідає зазначеним цілям. Дотримання вимог Кодексу необхідно для того, щоб високі стандарти стали загальноприйнятою нормою на ринку. Національний банк серйозно відноситься до випадків порушення учасниками ринку будь-яких вимог цього Кодексу, які він враховуватиме під час прийняття рішення про те, чи готовий цей банк продовжувати свою діяльність на міжбанківському валютному ринку.

Термінологія, що використовується в роботі учасниками ринку

Дата валютування – дата фактичного зарахування чи списання коштів за операціями на рахунках контрагентів.

Дата операції (угоди) – дата укладення угоди, тобто день виникнення прав (активів) або зобов'язань (пасивів) за нею незалежно від дати валютування за цією операцією.

Дилери – працівники учасників ринку, уповноважені на ведення переговорів та укладання угод.

Стандартні платіжні інструкції – набір даних у встановленій формі, які необхідні для точного та своєчасного зарахування коштів на рахунок контрагента-одержувача.

Овернайт – залучені/розміщені кошти з датою повернення наступного робочого дня (без урахування вихідних і неробочих днів).

Операції тод – операції, за якими дата валютування збігається з датою операції.

Операції том – операції, за якими дата валютування настає на один робочий банківський день пізніше ніж дата операції.

Операції том-некст – одноденні депозитні операції (овернайт), за якими дата валютування настає на один робочий банківський день пізніше ніж дата операції та дата закінчення настає на два робочих банківських дні пізніше ніж дата операції.

Операції спот-некст – одноденні депозитні операції (овернайт), за якими дата валютування настає на два робочих банківських дні пізніше ніж дата операції, та дата закінчення настає на три робочих банківських дні пізніше ніж дата операції.

Генеральна угода – угода, за якою визначаються взаємовідносини між учасниками ринку та яка має обов'язкові умови (предмет угоди, опис прав і зобов'язань контрагентів, найбільш імовірні випадки виникнення спорів та можливі шляхи їх вирішення, у тому числі в судовому порядку, засоби та порядок обміну інформацією).

Брокер – посередник/агент під час укладання угод між учасниками ринку, який уповноважений/акредитований для роботи на відповідному ринку та надає послуги за комісійну (брокерську) винагороду.

Дати розрахунків, які відрізняються у часі (split value) – особлива умова угоди, за якою дата перерахування коштів одного контрагента відрізняється від дати перерахування коштів іншого контрагента.

Основна фігура котирування – зміна ціни на 100 пунктів. Наприклад, зміна ціни EUR/USD з 1,2575 до 1,2675 – це зміна на фігуру.

Заміна імені (switch) – процес, коли брокери пропонують додати третю сторону між двома контрагентами угоди.

Угоди типу спот – угоди з датою валютування на другий робочий день за днем укладення угоди.

Угоди типу форвард – угоди з датою валютування не раніше третього робочого дня після дати укладення угоди.

Угоди типу своп – угоди, які поєднують у собі одночасно дві операції, одна з яких на умовах спот, а зворотна операція на умовах форвард.

Настання строку платежу – якщо платежі за угодою припадають на день, що не є операційним днем, поставка відбувається наступного робочого дня. Якщо угода спот укладена в останній робочий день місяця, форвардна угода укладається в останній операційний день цього місяця. Якщо дата виконання платежу за форвардною угодою припадає на святковий або вихідний день, датою проведення платежу вважається наступний робочий день. Якщо дата платежу не передбачає її переходу на наступний місяць, то вона припадає на день, що є робочим днем, напередодні вихідного чи святкового дня.

Валютна позиція – співвідношення вимог та зобов’язань учасника ринку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі. За їх рівності позиція вважається закритою, за нерівності – відкритою. Відкрита позиція є короткою, якщо обсяг зобов'язань за іноземними валютами та банківськими металами перевищує обсяг вимог, і довгою, якщо обсяг вимог за іноземними валютами та банківськими металами перевищує обсяг зобов’язань.

I. Робочий час та порушення в роботі ринку

1. Укладення угод у неробочий час/цілодобово та за межами робочого місця

Угоди, які укладаються після завершення стандартного робочого часу чи за межами робочого місця за допомогою мобільного телефону або іншого обладнання, мають відбуватися лише з дозволу керівництва учасників ринку.

Керівництво учасників ринку також повинно скласти реєстр дилерів, які мають право укладати угоди за межами робочого приміщення або після завершення робочого дня, та визначити процедуру негайного повідомлення про такі угоди та їх реєстрації.

2. Нові банківські неробочі дні

Якщо в країні оголошується новий банківський неробочий день або відбувається будь-яка інша подія, що може стати на заваді здійсненню розрахунків за банківськими операціями в певну дату в майбутньому, слід дотримуватися процедури, що дасть змогу коригувати дату валютування за незавершеними валютними операціями, дата розрахунку за якими припадає на таку дату.

У таких випадках новою датою валютування вважатиметься перший звичайний робочий день (для обох валют у разі проведення операції з обміну іноземних валют) після початкової дати валютування, за винятком випадків, коли банківський вихідний день припадає на останній робочий день місяця. У цьому разі новою датою валютування вважатиметься перший попередній звичайний робочий день (для обох валют у разі проведення операції з обміну іноземних валют), що передує останньому дню місяця, що завершився.

Дати валютування під час проведення операцій з обміну іноземних валют не різняться у часі в часі крім випадків, коли обидві сторони згодні на це.

3. Порушення в роботі ринку

Трапляються випадки, коли сторони не в змозі виконати свої зобов’язання за операцією внаслідок обставин, що не могли бути передбачені на момент укладення угоди та не залежать від волі сторін. До них може належати контроль руху капіталу, неправомірність або неможливість виконання зобов’язань, обставини непереборної сили, відсутність ліквідності ринку тощо.

Учасникам ринку рекомендовано передбачати такі обставини у своїх контрактах, щоб уникнути спорів.

II. Питання персональної поведінки

1. Зловживання наркотичними та іншими речовинами

Уповноваженим працівникам учасників ринку заборонено укладати угоди і здійснювати будь-які інші операції у стані наркотичного або алкогольного сп'яніння та під впливом інших речовин. Керівництво установ зобов'язано розробити та чітко роз'яснити порядок дій під час виявлення осіб, які зловживають такими речовинами.

2. Представницькі заходи та подарунки

Керівництво учасників ринку та уповноважені працівники не повинні пропонувати будь-які форми заохочення для ведення бізнесу, а також не мають права вимагати заохочення від працівників інших установ. Проте, вважається, що подарунки та представницькі заходи можуть бути у звичайній діловій практиці. Вартість таких подарунків або періодичність представницьких заходів має бути не надто високою. Керівництво установ повинно:

контролювати форму, періодичність і вартість представницьких заходів/подарунків, які отримують дилери;

мати чітко сформульовану політику щодо їх надання/отримання, забезпечувати її належне дотримання;

встановити процедури прийняття подарунків, вартість яких вважається надмірною, але відмова від яких може стати причиною образи;

забезпечити прозорість усіх прийнятих або запропонованих представницьких заходів.

3. Гра на гроші та укладення парі між уповноваженими дилерами учасників ринку

Гра на гроші або укладення парі між уповноваженими дилерами учасників ринку суворо заборонені. Керівництву учасників ринку рекомендується ввести в дію чітку політику контролю за такою діяльністю, яка має бути викладена в письмовій формі.

4. Шахрайство

Рекомендується здійснювати суворий адміністративний контроль за проявами шахрайства з метою його попередження. Оскільки є багато способів уведення в оману учасників ринку, від їх керівництва та працівників вимагається висока пильність, зокрема тоді, коли інформація або запити надходять по телефону (зазвичай у разі проведення операцій між контрагентами).

Наполегливо рекомендується як попереджувальний захід забезпечити підтвердження основних умов усіх угод, що обговорюються по телефону та не містять заздалегідь погоджених стандартних інструкцій щодо розрахунків, через автоматизовану систему SWIFT або аналогічними засобами з отриманням зустрічного підтвердження, що гарантує справжність операції.

З особливою ретельністю слід перевіряти автентичність контрагента, якщо бенефіціар є третьою стороною або не є контрагентом за операцією.

У разі виявлення будь-яких підозрілих обставин працівники установи повинні негайно повідомити про це своє керівництво.

5. Укладення дилерами угод за власний рахунок

Практика укладення угод за власний рахунок в організації або поза її межами має кілька наслідків, у тому числі виникнення кредитного ризику та потенційного конфлікту інтересів. Національний банк рекомендує ввести чітку політику та заходи контролю за такими операціями, які мають бути викладені в письмовій формі.

Якщо укладення угод за власний рахунок дозволяється, керівництво учасників ринку має вжити належних запобіжних заходів, щоб попередити випадки зловживань чи укладення угод у будь-якій формі з використанням конфіденційної інформації. Водночас урахувати необхідність збереження конфіденційності закритої інформації та гарантувати, що працівники не вчинять жодних дій, які можуть негативно вплинути на інтереси клієнтів або контрагентів. Дилери повинні усвідомлювати, що вони також несуть відповідальність за виявлення та уникнення конфліктів інтересів.

6. Поведінка на ринку

Усі дилери завжди повинні дотримуватися відповідних стандартів поведінки. Керівництво учасників ринку має запровадити внутрішню політику та процедури, що забороняють всі форми порушення ринкової дисципліни.

Дилери повинні проявляти майстерність, увагу, ретельність і діяти сумлінно та в інтересах клієнтів. Дилери не повинні брати участь у маніпуляціях, обмані або будь-яких інших формах поведінки, які б могли вводити в оману щодо наявних ринкових умов, у тому числі цін, попиту або пропозиції тощо.

Дилери не повинні брати участь в угодах, які можуть конфліктувати з обов’язками перед клієнтом, крім випадків, коли інформація щодо конфлікту розкрита клієнту і він погодився на укладення угоди. Заявки клієнтів повинні виконуватися відповідним чином і з належним урахуванням усіх інтересів клієнта.

Дилери повинні проявляти крайню обережність у разі володіння конфіденційною інформацією щодо фінансових інструментів для уникнення порушень діючого законодавства та внутрішніх політик і процедур.

Дилери не повинні навмисно поширювати чутки або неправдиву інформацію.

7. Конфіденційність

Збереження конфіденційності має велике значення для підтримки репутації ринку. Дилери та брокери несуть спільну відповідальність за збереження конфіденційності. Без дозволу сторін, які беруть участь в проведенні операції, дилери та брокери не повинні розголошувати чи обговорювати жодну інформацію стосовно укладених угод або тих операцій, що перебувають у процесі укладення, або операцій на стадії підготовки (за винятком випадків обміну інформацією з контрагентами за операцією). Також, вони несуть спільну відповідальність за збереження цілісності ринку шляхом належного забезпечення конфіденційності. Керівництво учасників ринку несе відповідальність за вміння їх працівниками виявляти та працювати з конфіденційною інформацією. Крім того, уповноважені працівники не повинні використовувати конфіденційні матеріали для особистої вигоди.

Імена контрагентів не повинні бути розкриті доти, доки угода не буде закрита. Брокери не повинні розголошувати імена учасників або контрагентів завчасно.

З належною обережністю слід використовувати гучномовні пристрої та всі інші нові телекомунікаційні засоби для уникнення порушень правил конфіденційності.

Учасники ринку особисто не повинні відвідувати дилінгові зали один одного, якщо на це не надано чіткого дозволу керівництва обох сторін. Дилери не повинні укладати операції з офісу брокера, а брокери не повинні домовлятися про укладення операції за межами свого офісу.

Дилер не повинен запитувати брокера чи будь-яким іншим чином чинити тиск на нього, щоб отримати інформацію, яку він не має права розголошувати. Брокер також не повинен пропонувати таку інформацію.

Дилери учасників ринку також повинні уникати будь-якого аналогічного тиску з боку корпоративних клієнтів, які схиляють їх до розголошення конфіденційної інформації.

Комунікаційні засоби, у тому числі електронна пошта та обмін миттєвими повідомленнями, можуть сприяти бізнес-комунікаціям, але також можуть призвести до зловживання щодо неналежного поширення конфіденційної інформації. Використання таких інструментів у роботі повинно чітко контролюватися.

8. Дезінформація та чутки

Фінансові ринки зазвичай є дуже чутливими до новин у сфері певних подій. Дилери та брокери не повинні покладатися на завідомо неправдиву інформацію. Вони зобов'язані проявляти велику обережність в обговоренні непідтвердженої інформації, яка, на їх думку, є неточною та може завдати шкоди інтересам третьої сторони.

9. Відносини з клієнтами, консультації та відповідальність

Як правило, вважається, що всі операції на міжбанківському валютному ринку здійснюються за принципом правової та комерційної незалежності сторін, якщо сторони не повідомили про інше. Усі такі операції укладаються винятково на умовах прийняття на себе ризиків кожною стороною. Укладаючи угоди з клієнтами, професійні учасники ринку повинні роз'яснювати їм суть вищезазначеного принципу та в письмовій формі фіксувати, що:

клієнт розуміє суть умов цієї угоди та відповідних ризиків;

клієнт здійснив власну оцінку та самостійно прийняв рішення про укладення цієї угоди, а також укладає її за власний рахунок та на власний ризик;

клієнт розуміє, що будь-яку інформацію, пояснення або інші відомості, надані іншою стороною, не слід розуміти як рекомендацію щодо інвестування коштів або укладення цієї угоди;

між сторонами не існує жодних відносин консультаційного або фідуціарного характеру, крім випадків, коли закони, норми і правила будуть кваліфікувати послуги, надані учасниками ринку клієнту як консультативні або фідуціарні відносини.

Вищевикладене має бути чітко зазначено під час встановлення торгівельних відносин у письмовій формі, наприклад, у генеральній угоді. Крім того, залежно від обсягу, строку та/або складності проведення відповідної операції учасник ринку має право знову повторити ці положення у відповідному документі, що стосується цієї операції, наприклад, у підтвердженні.

Заради власного захисту ще до укладення угоди учасники ринку повинні з належною старанністю надати всю необхідну інформацію на обґрунтований запит клієнта, щоб клієнт у повному обсязі зрозумів наслідки та ризики, пов'язані з цією угодою. Як до укладення угоди так і після цього, учасник ринку, якщо він вважає, що це потрібно за даних обставин, може також надати будь-яку додаткову інформацію або матеріали, які, на його думку, дадуть змогу в майбутньому уникнути небажаних голослівних обвинувачень або претензій з боку клієнта.

Учасники ринку зобов'язані знати норми законодавства, правила та регулятивні норми, що діють у тих юрисдикціях, у межах яких вони

здійснюють свою діяльність. Вони повинні звертатися до свого юрисконсульта в кожній юрисдикції за будь-яких обставин, виходячи з міркувань доцільності або завбачливості.

10. Використання конфіденційної інформації

Зазвичай клієнти та контрагенти довіряють дилерам і менеджерам з продажу важливу інформацію або інформацію, яка є власністю компанії. Розголошення такої конфіденційної інформації непов'язаним сторонам, а також у деяких випадках і пов'язаним сторонам без погодження ще до того, як ця інформація стала загальновідомою, є неетичним та порушує конфіденційність. Укладення угод з фінансовими інструментами, що ґрунтуються на конфіденційній інформації про їх емітента або, власне, про самі фінансові інструменти, підпадає під визначення "інсайдерська операція" та, можливо, "зловживання правилами діяльності на ринку".

Дилери та менеджери з продажу не повинні отримувати зиск або намагатись його отримати завдяки використанню конфіденційної інформації (умисному або з недбалості), а також надавати будь-якій особі таку інформацію для отримання зиску для їх компанії або клієнтів. Дилери зобов'язані утримуватися від торгівлі, яка ґрунтується на конфіденційній інформації, Водночас вони ніколи не повинні розголошувати таку інформацію поза межами своїх компаній, навіть після того, як вони змінили місце роботи.

Учасники ринку повинні мати чітко задокументовану політику та процедури, а також надійні системи та заходи контролю, які забезпечать належне використання конфіденційної інформації у сфері дилінгу та інших сферах діяльності компанії.

Для цього, в разі потреби, створюються "Китайські стіни", що обмежують поширення конфіденційної інформації в межах компанії та забезпечують доступ до неї лише тим особам, які повинні володіти нею для виконання заявок клієнтів або в цілях перевірки дотримання встановлених вимог. Керівництво учасників ринку повинно мати у своєму розпорядженні та застосовувати відповідні санкції до тих працівників, які не дотримуються політик або процедур, чи порушують систему контролю. У разі порушення системи контролю керівництво повинно негайно розслідувати цей випадок і вжити відповідних заходів з усунення слабких місць, що стали причиною порушення, і попередити повторення таких випадків. Керівництво зобов'язане доводити до відома дилерів вимоги, передбачені відповідним законодавством та нормативними актами.

11. Професійні знання

Важливо підтримувати незмінно високий рівень усвідомлення і розуміння ринкової практики і поведінки серед дилерів і брокерів, щоб

зміцнити загальні професійні стандарти роботи міжбанківського валютного ринку. Тому учасники ринку повинні впевнитися, що вони мають належні професійні знання, які дають змогу захищати інтереси своїх клієнтів і зберігати репутацію міжбанківського валютного ринку.

III. Практика дилінгу

1. Укладення угод за неринковими цінами та пролонгація (роловер)

Слід уникати укладення угод за неринковими цінами, оскільки така практика може спричинити приховування прибутків або збитків, шахрайство, ухиляння від сплати податків або несанкціонованого кредитування. Під час визначення ставок для операцій своп з метою пролонгації строку погашення ставку спот слід фіксувати негайно в межах поточної ринкової ціни спот, щоб відобразити поточні ставки на час укладення угоди.

Щоб уникнути непорозумінь рекомендується зазначати “основну фігуру” в усі котирування на ринках форвард та спот. Проте на позабіржових та централізованих ринках маркет-мейкери, як правило, не зазначають у своїх котируваннях “основну фігуру” для стислості та ефективності. Це робиться з упевненістю в тому, що обидві сторони знають достовірну та коректну фігуру і в разі необхідності можуть перевірити її за офіційними ринковими даними.

У разі виникнення спорів щодо валютних котирувань є вкрай неетичним, коли одна з сторін наполягає на виконанні іншою стороною угоди за помилково погодженою ціною, якщо котирування (яке легко перевірити) на “основну фігуру” або навіть більше відрізняється від чинної ринкової ціни. Однак, якщо волатильність на час укладення угоди була настільки високою, що виникли обґрунтовані сумніви щодо правильності “основної фігури”, підтвердженої документально аутентичними ринковими даними, то ставка, погоджена на час укладення угоди, має переважну силу за умови, що вона тримається в межах підтвердженого на час укладення угоди більш широкого ринкового спреду.

2. Укладення угоди

Дилери зобов’язані укласти угоду після того, як були погоджені її ціна та всі інші основні умови. Усні домовленості є обов’язковими для виконання, а подальше підтвердження усіх умов є доказом укладення угоди, але воно не повинно суперечити усним домовленостям. З метою зведення до мінімуму імовірності розбіжностей, що виникають після оформлення документації, сторони повинні докласти зусиль для швидкого погодження всіх суттєвих моментів умов угоди та якнайшвидше після цього погодити решту деталей операції.

Під час укладення угоди за участю брокера, останній негайно повідомляє контрагента, який виставляє ціну або ставку, про укладення відповідної угоди за його ціною чи ставкою.

3. Ордери на обмеження збитків (stop-loss order)

Перш ніж активувати та прийняти stop-loss ордер обидві сторони повинні досягти абсолютного взаєморозуміння щодо умов та наслідків таких ордерів. У разі виникнення розбіжності щодо того, чи досяг ринок рівня, необхідного для ініціації виконання ордеру, слід пам'ятати, що, незважаючи на джерело перевірки цінового діапазону ринку, дуже важко отримати абсолютно точні остаточні дані.

Будь-яке джерело, наприклад, окрема брокерська компанія, до якої звернулися з проханням надати максимальні та мінімальні ринкові ціни, не завжди може мати в своєму розпорядженні повний діапазон цін на цей день, а може лише надати ті максимальні та мінімальні ринкові ціни, які вона побачила. Тому слід зібрати дані усіх визнаних основних джерел ринкової інформації. Результат такого процесу слід використовувати з обережністю та професійною завбачливістю.

4. Приховування позицій

Приховування позиції – це операції, у процесі укладання яких дві сторони за контрактом укладають угоду на умовах домовленості про те, що у визначену дату буде виконано реверсну до неї угоду за початковою ціною контракту або близькою до неї, незалежно від діапазону коливань ціни протягом періоду часу, що минув від часу укладення угоди до укладення реверсної угоди. Наслідком укладення такої угоди є те, що на певний період часу зобов'язання одного з учасників ринку виключаються з її бухгалтерського та управлінського обліку та випадають з поля зору регуляторного нагляду.

Такі операції можуть укладатись або з ініціативи дилерів з метою приховування ризикових позицій (як правило, в операціях з обміну валют) та введення цим в оману керівництва, або з ініціативи учасників ринку з метою приховування спекулятивних позицій від органів контролю на дату складання звітності або протягом звітного періоду. Мотивом здійснення таких операцій також можуть бути наміри з ухилення від сплати податків.

Ні за яких обставин учасники ринку не повинні брати участь з будь-яким контрагентом у штучних операціях з приховання відкритої позиції чи передавання прибутку або збитку.

5. Котирування, твердість котирувань, характер котирувань та особливі умови

Усі учасники ринку повинні усвідомлювати зобов'язання укладати угоди за оголошеною ціною та процедури, що визначають характер котирувань.

Усі учасники ринку незалежно від того, у якій ролі вони виступають –

контрагента, агента чи брокера, повинні абсолютно чітко зазначати, які ціни вони котирують – тверді, чи просто індикативні. Ціни, що прокотирувані брокерами, слід вважати твердими для ринкових сум, якщо не зазначено інше.

Дилер, який котирує тверду ціну (або ставку) зобов'язаний укласти угоду за цією ціною (або ставкою) на суму, яка відповідає стандартній ринковій сумі за умови, що ім'я контрагента є прийнятним. Укладаючи угоди на динамічних ринках, дилер повинен усвідомлювати, що ціна, надана брокеру, є чинною лише протягом короткого терміну часу, як правило, це лише кілька секунд. Однак застосування цієї практики для укладення угод на менш активних ринках, наприклад, ринках валютних форвардів або депозитів, або за відносно спокійної ринкової ситуації, може створити простір для численних непорозумінь.

Оскільки дилери несуть основну відповідальність за виставлені брокеру ціни, саме на них за таких обставин покладається обов'язок особисто переконатись у тому, що їх ціни дійсні.

Учасникам ринку наполегливо рекомендується не використовувати необґрунтовані котирування, за якими вони не мають наміру укладати угоди і які мають на меті лише введення в оману інших учасників ринку.

6. Укладення угод з невстановленими/безіменними контрагентами

Для підрозділів учасників ринку, які займаються внутрішнім контролем, юридичними та кредитними питаннями, є належною практикою мати повну інформацію про кінцевого контрагента до укладення угод з метою контролю кредитного ліміту, дотримання принципу "знати свого клієнта", протидії відмиванню злочинних доходів та потенційному шахрайству.

IV. Спори, розбіжності, посередництво та дотримання встановлених норм

1. Спори та посередництво

У разі виникнення спорів керівництву сторін, які беруть у ній участь, слід вжити негайних заходів до швидкого та справедливого врегулювання цієї ситуації з проявленням максимальної добропорядності та взаємної поваги.

2. Розбіжності між контрагентами

Розбіжності між контрагентами виникають досить часто. У таких випадках слід вжити всіх можливих заходів щодо швидкого врегулювання ситуації із залученням безпосереднього керівництва. Про спори слід повідомляти вище керівництво для врегулювання ситуації.

Якщо суперечка стосується суми операції, валюти, дати (дат) валютування (чи іншого параметра, що означає наявність відкритої або незквитованої позиції в однієї з двох сторін), наполегливо рекомендується, щоб одна із сторін вжила негайних заходів щодо врегулювання або нейтралізації цієї позиції (бажано отримати згоду іншої сторони). Такі дії слід вважати актом розсудливості, який дасть змогу уникнути ризику майбутніх втрат у результаті суперечки. Його не слід розуміти, як визнання відповідальності цією стороною.

Якщо розбіжності виникають внаслідок помилок під час здійснення платежів, то всі сторони, які прямо або опосередковано беруть участь в розрахунку за операцією, повинні докласти всіх зусиль до справедливого врегулювання проблеми.

3. Неузгодженість з брокерами

Якщо брокер оголошує тверду або безумовну ціну на конкретному ринку або на конкретний інструмент на зазначену або ринкову суму, а потім, коли йому пропонується угода (за цією ціною), виявляється неспроможним реалізувати котирування, то банк, який пропонує угоду, має повне право утримати брокера на рівні оголошеної ціни або прикріпити його до неї.

У разі виникнення розбіжностей слід застосовувати такі принципи виплати компенсації:

усі розбіжності слід передавати на розгляд вищому керівництву за стандартною процедурою. Таким чином, індивідуальна спори між брокером та трейдером переходить на рівень відносин між організаціями. Усі компенсаційні виплати слід здійснювати за допомогою банківського рахунку або переказу від імені організації або у формі коригування брокерської комісії;

усі такі операції повинні бути обов'язково повністю задокументовані кожною стороною. Належною практикою є відмова від брокерського рахунку (invoice) або зменшення брокерської комісії на суму, щодо якої виникла суперечка, а також наполягання на виконанні угоди за початковою ціною.

4. Дотримання встановлених норм та скарги

Необхідно, щоб усі учасники ринку розуміли, що дотримання положень Кодексу має важливе значення для збереження дисциплінованого ринку з високими етичними стандартами. З цією метою Національний банк готовий сприяти вирішенню спірних питань, що стосуються порушень Кодексу та вживатиме відповідних заходів у разі необхідності.

5. Відмивання грошей та фінансування тероризму

Усі учасники ринку повинні мати чіткі політики та процедури, які мають бути викладені письмово, а також надійні системи та засоби контролю, щоб не стати ланкою в ланцюжку відмивання грошей чи фінансування тероризму. Вони також повинні слідкувати, щоб працівники, які обізнані або мають підозри щодо проведення вищезазначених операцій, негайно повідомляли керівництво та відповідний державний орган. Працівники фронт-, мідл- та бек-офісу повинні пройти відповідне навчання, щоб усвідомити серйозність такої діяльності, а також бути поінформовані про свій обов'язок негайно повідомляти про факт або підозру, не виказуючи своєї обізнаності чи підозри можливому злочинцеві чи терористові. Працівників слід навчати розпізнавати ознаки злочину або формулювати свої підозри, коли для цього є відповідні підстави. Вони також повинні знати, кому із керівництва слід про все доповідати.

Усі учасники ринку повинні дотримуватися вимог законодавства України у сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму.

V. Надання повноважень, документація та запис телефонних розмов

1. Надання повноважень та відповідальність за дилінгову діяльність

Процес призначення або надання повноважень дилерам казначейства на здійснення операцій став важливою функцією контролю та набув більш формального характеру. Таке офіційне підтвердження функцій і повноважень кожного конкретного дилера керівництво зобов'язане оформити письмово. Тоді не виникне жодних невизначеностей стосовно операцій, фінансових інструментів, ринків чи торговельної платформи, на якій цей дилер уповноважений діяти.

2. Умови та документація

На сьогодні загальноприйнятою практикою на позабіржових (OTC) ринках є документальне юридичне оформлення угод. Відповідна документація є обов'язкова для обох сторін і передбачає певні умови та зобов'язання. Це можуть бути підписані генеральні угоди, якими обмінюються обидві сторони, або ж стандартні одноразові договори.

У максимально короткий термін після укладення угоди сторони повинні оформити відповідну документацію, яка має законну силу і стосується фінансових інструментів та операцій, і обмінятися нею. Під час укладення угод рекомендується користуватися стандартними інструкціями та положеннями для спрощення процесу.

3. Уточнюючі умови

Якщо на ціни котирування поширюються будь-які уточнюючі умови, то слід зазначати про них завчасно. Це може включати ситуації, якщо ціна котирується на умовах попередньої оплати або необхідно знайти контрагента для здійснення операції-заміни (switch), або є обмеження по сумі.

4. Запис телефонних переговорів та електронних повідомлень

Усім учасникам ринку наполегливо рекомендується застосовувати записуюче обладнання. Необхідно записувати всі розмови дилерів і брокерів, а також розмови, які здійснюють телефонними лініями бек-офіса ті працівники, що відповідають за надання підтверджень операцій або передавання платіжних чи інших інструкцій. Усі записи комунікацій, які використовувалися в процесі укладення угод, повинні надійно зберігатися.

Під час початкового встановлення обладнання запису чи на початку роботи з новими клієнтами або контрагентами компанія зобов'язана

повідомити своїх контрагентів та клієнтів про те, що переговори та повідомлення записуються. Термін зберігання носіїв із записами повинен відповідати умовам, положенням та термінам укладених угод або вимогам Національного банку у разі їх наявності.

Керівництво повинно забезпечити наявність чіткої політики, яка регламентує порядок та режим запису телефонних розмов і електронних повідомлень, а також тривалість зберігання носіїв із записами. Також обов'язково мають бути враховані законодавчі та нормативні вимоги. Керівництво повинно регулярно переглядати цю політику.

Під час запису телефонних розмов та реєстрації електронних повідомлень необхідно запровадити заходи контролю, що перешкоджають умисному або випадковому припиненню процесу записування розмов чи реєстрації інших видів обміну інформацією. Також слід впровадити засоби контролю доступу до носіїв із записами та записів електронних повідомлень незалежно від того, перебувають вони в користуванні чи на зберіганні, щоб унеможливити внесення змін до цих матеріалів.

Потрібно нагадувати дилерам та іншим працівникам про те, що незалежно від того, записуються їх розмови та електронні повідомлення чи ні, телефонні лінії та системи передавання електронних повідомлень компанії призначені для ведення професійної діяльності, а тому всі розмови та обмін повідомленнями слід здійснювати в професійний спосіб і в робочих цілях.

5. Використання пристроїв мобільного зв'язку для укладення угод

Використання засобів бездротового зв'язку (незалежно від того, чи належать вони приватній особі, чи компанії) для укладення угод може негативно вплинути на рівень контрольованості ситуації в дилінгових залах з фіксованими лініями зв'язку, телефонами з функцією запису розмов та єдиним журналом реєстрації всіх операцій.

Керівництво повинно мати чітку, оформлену письмово політику стосовно використання цих пристроїв працівниками, які займаються торгівлею, реалізацією та розрахунками.

Використання засобів бездротового зв'язку у фронт- чи бек-офісі для укладання офіційних угод, за винятком випадків нагальної потреби, врегулювання надзвичайної ситуації або на підставі санкції вищого керівництва компанії не дозволяється.

6. Безпека дилінгового залу

Керівництво учасників ринку з активно діючими казначействами повинно впровадити жорсткі заходи контролю за персоналом казначейства, обладнанням дилінгового залу та доступом до приміщень казначейства і особливо дилінгового залу. Особливо суворий контроль за доступом

необхідно забезпечити також щодо інформаційних систем казначейства, обладнання та конфіденційної інформації.

Доступ до дилінгового залу стороннього персоналу та відвідувачів слід обмежити з точки зору частоти та тривалості. Усі працівники казначейства повинні проявляти пильність та негайно повідомляти вище керівництво установи про будь-які підозрілі дії чи нестандартні запити щодо доступу до приміщень чи систем казначейства.

VI. Брокери та брокерська діяльність

1. Роль брокерів і відносини дилера та брокера

Брокери виконують функції посередника або організатора операцій. Вони повинні погоджувати взаємоприйнятні умови угоди між учасниками ринку, щоб полегшити процес укладення угод.

Уповноважений орган установи, яка бажає співпрацювати з брокерами, повинен затверджувати перелік уповноважених брокерів, через яких дилери можуть укладати угоди, а також слідкувати за актуальністю цього переліку.

Вище керівництво учасників ринку несе відповідальність за вибір брокера.

Керівництво як установ, які укладають угоди, так і брокерських фірм повинно переконатись, що їх персонал обізнаний з внутрішніми політиками, які регламентують відносини дилера та брокера, і дотримується їх принципів.

2. Комісійна/брокерська винагорода

Переговори щодо надання брокерських послуг повинні вести лише особи, наділені відповідними повноваженнями. Якщо розмір оплати брокерських послуг установлюється на договірній основі, та погоджувати його повинно вище керівництво кожної сторони за згодою та обов’язково фіксувати в письмовій формі.

Будь-який відступ від раніше погоджених домовленостей про надання брокерських послуг має бути погоджений обома сторонами та чітко відображений в письмовій формі.

Брокери оголошують ціни без урахування комісійної/брокерської винагороди.

3. Оголошення імен брокерами

Брокери не повинні розголошувати імена контрагентів до тих пір, поки не буде точно відомо, що сторони мають серйозні наміри щодо укладення угоди. Дилери банку в усіх можливих випадках повинні надавати брокерам попередню інформацію про контрагентів, з якими незалежно від причини вони не хотіли б укладати угоди (посилаючись у разі необхідності на конкретні ринки чи інструменти).

У всіх операціях брокери повинні намагатись здійснити взаємний та негайний обмін іменами. Проте це не завжди можливо. Є ситуації, коли ім’я одного контрагента виявляється неприйнятним для іншого. Тоді брокер має всі підстави відмовитись розголошувати ким воно було відхилене. Іноді це призводить до того, що у контрагента, ім’я якого було відхилене, може виникнути відчуття, що брокер міг насправді оголосити ціну або курс, які неможливо обґрунтувати. У таких випадках будь-який нейтральний орган

може підтвердити стороні, ім’я якої було відхилене, що угода дійсно могла бути укладена за оголошеною ціною, та пояснює причини відхилення її імені контрагентом. Таким чином, постраждала сторона може переконатись, що початкове котирування було чинним, але в цьому разі не розголошується ім’я контрагента, який цю ціну запропонував.

4. Заміна імен (switch) брокерами

Для заміни імені (switch) бажано, щоб для цього були необхідні умови, а сама операція заміни імені була санкціонована особами, які мають відповідні повноваження.

Брокери, як правило, не розкривають імен контрагентів до тих пір, поки не будуть погоджені сума операції та валютний курс. Тому може статися так, що після погодження деталей операції ім’я одного з контрагентів може виявитись неприйнятним для іншого внаслідок того, що у нього кнемає редитної лінії. За цих обставин згідно з прийнятною ринковою практикою брокери намагаються залучити третього учасника між двома початковими контрагентами, щоб здійснити розрахунки за операцією. Дилер не повинен вимагати або отримувати зиск від брокера за процедуру заміни імені.

VII. Бек-офіс, платежі та підтвердження

1. Розташування бек/фронт-офісу та розподіл обов'язків, звітність

Організаційна структура учасників ринку повинна забезпечити чіткий розподіл обов'язків та каналів надання звітності, а також наявність незалежних систем управління ризиками у фронт-офісі та бек-офісі. Якщо мідл-офіс виконує функції контролю чи адміністрування, то має застосовуватись аналогічний принцип розподілу обов'язків та каналів надання звітності.

Програми виплати заохочувальних винагород та оплати праці працівникам бек-офісу та мідл-офісу не повинні бути безпосередньо прив'язані до фінансових результатів діяльності дилерів.

2. Процедура підтвердження або автоматичне квитування операцій

Перехресну перевірку операцій здійснюють шляхом незалежного надання повідомлень обома бек-офісами контрагентів за операцією. Підтвердження необхідно надсилати з використанням ефективних та надійних засобів зв'язку якнайшвидше після укладення угоди в бек-офіс контрагента.

Така процедура дає змогу попередити виникнення проблем з розрахунками завдяки завчасному виявленню розбіжностей в інструкціях ще до дати розрахунку. Вона також дає змогу керівництву бути впевненим у тому, що дилери надають точну інформацію щодо своїх позицій, та відстежити операції в разі аудиту для подальших розслідувань. Належним чином оформлені підтвердження можна використати як доказ умов контракту у разі виникнення спорів щодо умов угоди.

Форма та зміст підтвердження можуть бути різними залежно від типу фінансового інструменту, з яким здійснена операція. Проте, як мінімум, усі підтвердження повинні містити таку інформацію:

дату операції;

у який спосіб укладено (через брокера, телефоном, з використанням дилінгової системи тощо);

назву та місцезнаходження контрагента;

курс, суму та валюту;

тип та сторону операції;

дату валютування, строк погашення та всі інші належні дати;

стандартні положення/умови, що застосовуються;

іншу важливу інформацію (наприклад, інструкції щодо розрахунків).

Брокери повинні негайно надавати підтвердження всіх операцій обом контрагентам з використанням ефективних та надійних засобів зв'язку.

Якщо підтвердження контрагента містить помилки, то необхідно

негайно повідомити про це цього контрагента. Від контрагента, який надав початкове підтвердження з помилками, необхідно вимагати нове підтвердження, і він зобов'язаний його надати.

Якщо контрагент або клієнт не відповідає на підтвердження, то вище керівництво сторони, яка надала підтвердження, повинно передбачити заходи, яких потрібно вжити для захисту своєї установи на випадок виникнення проблем, пов'язаних з непідтвердженими операціями.

3. Інструкції для здійснення платежів і розрахунків

Помилки або неправильні тлумачення платіжних або розрахункових інструкцій часто призводять до виникнення овердрафтів, що потребують великих витрат. Застосування (у всіх можливих випадках) стандартних платіжних інструкцій дає змогу уникнути помилок. Платіжні та розрахункові інструкції повинні передаватися якнайшвидше для забезпечення негайних розрахунків.

Контрагентам, які регулярно укладають між собою угоди, рекомендується використовувати стандартні платіжні інструкції, оскільки це дасть змогу значно знизити частоту та масштаби розбіжностей, що виникають внаслідок неправильних розрахунків.

Укладаючи угоди безпосередньо або через брокера, контрагенти повинні впевнитися, що про зміни початкових платіжних інструкцій буде негайно повідомлено контрагенту, і в разі залучення брокера – ще й брокеру. Таке повідомлення повинно супроводжуватися письмовим, SWIFT або переданим аналогічними засобами зв'язку підтвердженням нових інструкцій, факт отримання яких має бути підтверджений контрагентом, якого це стосується. Якщо бенефіціаром угоди є третя сторона, то керівництво має переконатись, що введено в дію належні засоби контролю за аутентифікацією для платежу, який має бути здійснено.