

**АСОЦІАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

**КОДЕКС РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПЕНСІЙНИМИ ФОНДАМИ**

**Друге видання**

***Березень 2005 року***

**АСОЦІАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**  
**КОДЕКС РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПЕНСІЙНИМИ ФОНДАМИ**  
**(Друге видання – березень 2005 року)**

**Нова редакція Кодексу із включенням порівняльного і поглибленого розкриття інформації**

**ЗМІСТ**

- 1 Вступ
- 2 Історія укладання Кодексу
- 3 Члени Спільної робочої групи Асоціації інвестиційного менеджменту (AIM) і Національної асоціації пенсійних фондів (НАПФ)

**КОДЕКС**

- 1 Сфера застосування
- 2 Вимоги щодо розкриття інформації

**ДОДАТКИ**

- 1 Вимоги щодо розкриття Першого Рівня
- 2 Вимоги щодо розкриття Другого Рівня
- 3 Таблиця для розкриття даних
- 4 Інструкції щодо заповнення Таблиці для розкриття даних
- 5 Глосарій

**АСОЦІАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**  
**КОДЕКС РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПЕНСІЙНИМИ ФОНДАМИ**  
**(Друге видання – березень 2005 року)**

**Нова редакція Кодексу із включенням порівняльного і поглибленого розкриття інформації**

**1 Вступ**

Цей Кодекс Практики розроблено Спільною робочою групою у складі членів Асоціації інвестиційного менеджменту (AIM) і Національної асоціації пенсійних фондів (НАПФ). Кодекс був прийнятий AIM після повного узгодження з її членами і отримав повне схвалення Інвестиційної ради НАПФ.

Метою Кодексу є підвищення відповідальності менеджерів фондів перед їх клієнтами завдяки покращеній прозорості і сприяння розумінню довірчими керуваними пенсійних фондів вирахувань і видатків, що стягуються з активів пенсійних фондів, за які вони відповідають. Кодекс забезпечує всеохоплюючу, чітку і стандартизовану форму розкриття інформації, яка дозволить довірчим керуваним і їх радникам моніторити і порівнювати всі видатки, понесені у процесі управління активами їх фонду.

Кодекс розкриття інформації пенсійними фондами було вперше прийнято у травні 2002 року. Це друге видання Кодексу надає довірчим керуваним пенсійних фондів додаткову інформацію про те, як їх інвестиційні менеджери приймають рішення про вибір торгових контрагентів і торгових майданчиків, більш детальну інформацію про те, як формується підсумкова сума комісійних витрат, і які послуги отримуються за рахунок комісійних витрат, зокрема, виконавчі послуги і послуги з дослідження, які дозволяються Регулятором фінансових послуг (РФП). Він також забезпечує порівняння інформації по окремо взятих клієнтах щодо видатків і торгівлі зі схожою інформацією про управління фондом по всій компанії.

Ці зміни сприяють зміцненню стимулів для того, щоб менеджери фондів приймали ефективні рішення щодо виконання торгових трансакцій і придбання допоміжних послуг, таких як інвестиційні дослідження, завдяки створенню можливості для посиленого нагляду і забезпечують повну відповідальність перед клієнтами пенсійних фондів за такі рішення і послідує витрачання коштів клієнтів.

Для менеджерів, які вже дотримуються чинного Кодексу розкриття інформації пенсійними фондами, основними додатковими елементами для розкриття є такі:

- Представлення обсягів торгівлі і комісійних у розрізі трансакцій, проведених за повною узгодженою ставкою за послугу, за іншими ставками, а також трансакцій, проведених без сплати комісійних.
- Розподіл комісійних між виконавчим компонентом наданої послуги та іншими компонентами.
- Порівняльна інформація по всій компанії щодо тенденцій торгівлі і комісійних витрат від імені всіх клієнтів.
- Також вимагається порівняння середньої комісійної ставки по клієнту з загальною комісійною ставкою по компанії у даному класі активів.

Кодекс встановлює мінімальні стандарти і менеджери можуть претендувати на повну відповідність Кодексу лише у тому разі, якщо вони виконують всі вимоги щодо розкриття – у них немає права вибрати ті розділи Кодексу, яких вони бажають дотримуватися. Проте, може все ж вважатися, що менеджер дотримується Кодексу у тому разі, коли окремі положення Кодексу є незастосовними до діяльності, яку веде менеджер, і менеджер чітко виклав і обґрунтував цю позицію.

АІМ не має юридичних повноважень примушувати своїх членів виконувати стандарти або вимоги щодо звітності. І вона також не бажає пропонувати завищені стандарти, які небагато менеджерів будуть у змозі виконати без значного підвищення операційних витрат, або які створять відносно незначну додаткову користь для довірчих керуючих. По деяких сферах Кодекс не встановлює абсолютні стандарти, а встановлює мінімальні стандарти визначення інформаційних потреб довірчих керуючих та їх радників. Ці потреби, звичайно, не будуть однаковими для кожної схеми. Кодекс також пропонує загальний формат, який може бути розширений, для задоволення потреб користувачів і провайдерів.

## **2 Історія укладання Кодексу**

Першу редакцію Кодексу розкриття інформації було розроблено у 2001/2 р.р., коли стало очевидним, що у процесі виконання своїх фідучіарних обов'язків довірчі керуючі та їх радники все більше потребують розкритих числових даних про видатки, на основі яких вони могли б робити висновки про те, яким чином управляються їх активи.

Під час укладання першої редакції Кодексу Спільна робоча група брала до уваги питання, порушені у Дослідженні Пола Майнерса, і прагнула розкрити конкретні питання, якщо це було доцільно. Проте, в інтересах сприяння прозорості той Кодекс виходив за межі розкриття трансакційних витрат і передбачав розкриття всіх видатків, понесених за рахунок портфелів клієнтів, прямо або опосередковано, у процесі управління фондом. У зміненому Кодексі передбачається глибша деталізація того, як витрачаються комісійні кошти менеджерами фонду, і як це виглядає у порівнянні з загальними комісійними витратами компанії.

Для забезпечення розгляду статистичних даних у відповідному контексті необхідно, щоб довірчі керуючі та їх радники розуміли причини і обґрунтування різних видатків та процедуру їх обліку. Відповідно, також існує потреба у розкритті певних аспектів торгових процесів менеджерів, а не лише самих цифр, які у протилежному разі могли б розглядатися поза контекстом.

Видатки за різними інвестиційними стратегіями є різними, і точність, з якою різні види видатків можуть бути кількісно оцінені також є різною. У Кодексі розглядаються як явні, так і неявні видатки, але вимагається розкриття цифр лише по явних видатках. Рівень 1 вимагає розкриття положень і процедур менеджера щодо управління і моніторингу загальних трансакційних витрат, у тому числі неявних витрат, витрат втрачених можливостей та витрат впливу на ринок, з метою забезпечення виконання трансакцій для клієнтів на основі найкращих зусиль. Ця інформація є цінною для залучення клієнтів і поглиблення їх розуміння того, яким чином застосовуються різні торгові стратегії у різних обставинах. Відповідно, Кодекс вимагає, щоб такі різні види трансакційних витрат ідентифікувалися і оцінювалися.

### **3 Члени Спільної робочої групи Асоціації інвестиційного менеджменту (AIM) і Національної асоціації пенсійних фондів (НАПФ)**

Кеннет Айерс (Голова) Russell Investment Group	НАПФ
Мет'ю Аннабл Barclays Global Investors Limited	AIM
Джордж Брюс Coal Pension Trustees Services Limited	НАПФ
Ендрю Кіртон Mercer Investment Consulting	
Джойс Мартіндейл (з жовтня 2004 р.) Railpen Investments	НАПФ
Девід Неш (до жовтня 2004 р.) London Pensions Fund Authority	НАПФ
Дерек Скотт Stagecoach Group Pension Scheme	НАПФ
Марк Стенлі Threadneedle Asset Management	AIM
Джеймс Ст'юарт Schroder Investment Management	AIM
Джим Ірвінг Гордон Міджлі Лій Рей	Секретаріат AIM

**АСОЦІАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**  
**КОДЕКС РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПЕНСІЙНИМИ ФОНДАМИ**  
**Березень 2005 року**

**Це оновлене видання замінює перше видання від травня 2002 року**

## **1 Сфера застосування**

Кодекс розроблений для того, щоб:

- він був прийнятий менеджерами пенсійних фондів Великої Британії.
- він застосовувався до портфелів або частин портфелів, що складаються з цінних паперів, включених до лістингу (включаючи цінні папери, які були раніше включені до лістингу, але у даний час їх включення призупинено), деривативів (базовими інструментами яких є цінні папери, фінансові індекси, процентні ставки, дивіденди або іноземна валюта), грошових коштів і об'єднаних фондів/схем спільного інвестування, які інвестують у будь-які з вищезазначених активів.
- розкривалися всі явні витрати, понесені за рахунок пенсійних коштів клієнтів, включаючи комісійні брокерів, комісійні за управління фондом і послуги зберігача, валютообмінні витрати, комісійні банків, податки (гербовий збір, ПДВ тощо) та будь-які інші витрати.
- пояснити управління неявними виконавчими витратами.

Стосовно об'єднаних фондів/схем спільного інвестування, якими управляє менеджер або заступник менеджера, у Кодексі передбачено, що менеджери мають розкривати понесені видатки на рівні фонду. Спроби щодо віднесення частини видатків на окремі пенсійні фонди ускладнили б прийняття рішень, що стосуються пайових трастів, і тому були відкладені до більш пізнього етапу. Розкриття видатків має супроводжуватися відповідними коментарями для створення контексту для статистичних даних, наприклад, якщо розмір об'єданого фонду значно змінився за період. Якщо менеджери використовують кошти третіх сторін, ці видатки також мають розкриватися на рівні фонду. Проте, така інформація може бути наявною лише один раз на рік. Кодекс вимагає негайного розкриття інформації про будь-яку частку портфеля, інвестовану в активи, що не відповідають Кодексу, і надання пояснення того, чому менеджер вважає за доцільне використовувати такі інструменти.

## **2 Вимоги щодо розкриття інформації**

Кодекс вимагає розкриття кількісної інформації про видатки на інвестиційний менеджмент. Щодо неявних витрат, які не можливо кількісно оцінити з упевненістю, наприклад, трансакційних витрат, вимагається описання підходу менеджера до їх обліку. У Кодексі відображено прагнення заохочувати розкриття всіх таких витрат без рекомендування будь-якої конкретної методики кількісного вимірювання для здійснення такого розкриття.

Проте, існує вимога щодо викладення основних аспектів методики для того, щоб компетентні читачі могли робити власні висновки щодо корисності представленої текстової інформації.

Дозволеною і бажаною є ситуація, коли застосування різних стилів управління фондом, пропонування різних продуктів і встановлення конкретних вимог щодо клієнтів супроводжується складанням різних видів звітності. Якщо будь-які конкретні видатки, які розглядаються у Кодексі, є незастосовними у певному випадку, або вони, напевно, можуть бути більш чітко пояснені у текстовій формі, а не у кількісній звітності, це слід зазначити у відповідних звітах.

Існують два окремі види інформації, що розкривається, визначені Кодексом:

- Перший Рівень: положення, процеси і процедури фонду стосовно управління видатками, понесеними від імені клієнтів (див. Додаток 1)
- Другий Рівень: інформація по конкретному клієнту (див. Додатки 2 і 3). Найважливішою вимогою у цьому питанні є представлення транзакцій у розрізі контрагентів і розкриття суми комісійних, отриманих за цими транзакціями, і послуг, отриманих за ці комісійні. Додаткові коментарі надаються у тому разі, якщо це сприяє забезпеченню контексту для розкритих числових даних. Також вимагається, щоб менеджери розкривали у відсотковому відношенні тенденції торгівлі по всій компанії і джерела та шляхи використання комісійних по **всіх** клієнтів у цьому класі активів і порівнювали ці дані з даними по окремо взятому клієнту.

Кодекс встановлює мінімальні стандарти, і менеджери можуть претендувати на відповідність цьому Кодексу лише, якщо вони здійснюють розкриття всієї необхідної суттєвої інформації щодо діяльності, яку веде менеджер. Проте, менеджери також можуть за бажанням надавати додаткову інформацію, яку вони вважають корисною для своїх клієнтів, наприклад, інформацію про обороти.

Кодекс передбачає, що періодичність звітності для клієнтів є різною в залежності від виду розкритої інформації. Розкриття інформації за Першим Рівнем має оновлюватись щорічно, тоді як розкриття кількісних даних по конкретному клієнту за Другим Рівнем має здійснюватись принаймні один раз на шість місяців. У разі будь-яких суттєвих змін, що стосуються Першого Рівня, вони мають бути негайно повідомлені клієнтам, а не повинні залишатися до наступної дати щорічної звітності. Така періодичність відповідає правилам РФП, якими вимагається, щоб певні звіти про транзакції надавалися з мінімальною періодичністю у шість місяців. Іншими словами, критичною вважається зрозуміла, послідовна і консолідована звітність (див. Інструкції у Додатку 4): довірчі керуючі не матимуть користі, якщо менеджери розкриватимуть різні видатки, перелічені у Кодексі, у багатьох різних звітах або станом на різні звітні дати.

Менеджери, відповідальні за багато різних портфелів або класів активів по одній схемі, мають ретельно проаналізувати те, у якому разі довірчі керуючі матимуть більше користі: якщо звітність буде складатися на рівні портфеля, або якщо на рівні класу активів.

### **3      Додатки**

1. Вимоги щодо розкриття Першого Рівня
2. Вимоги щодо розкриття Другого Рівня
3. Таблиця для розкриття даних
4. Інструкції щодо заповнення Таблиці для розкриття даних
5. Глосарій

## РОЗКРИТТЯ ПЕРШОГО РІВНЯ

### ПОЛОЖЕННЯ, ПРОЦЕДУРИ І КОНТРОЛЬНІ ПРОЦЕСИ МЕНЕДЖЕРА

Звітний період, до якого відноситься розкриття інформації:

Процеси вибору:

#### **- Методики і майданчики для дилінгу**

Розкриття має охоплювати наступне:

- Описання різних використовуваних майданчиків для дилінгу із зазначенням причин, наприклад, брокери, об'єднані мережі, Прямий Доступ до Ринку тощо
- Описання стратегій торгівлі, наприклад, торгівля без сплати комісійних, лише виконання трансакцій (без надання інвестиційних консультацій), торгівля через агента, торгівля між принципалами, трансакції в межах однієї установи, програмна торгівля
- Описання процесу прийняття рішень про вибір майданчика і суттєвих факторів, що вплинули на таке рішення, тобто, інвестиційне рішення, вибір майданчика і спосіб повідомлення про це, делегування трансакції, оцінка очікуваних явних і неявних витрат, якісна оцінка трансакції після виконання
- Описання того, як менеджер забезпечує виконання трансакцій для клієнтів на основі найкращих зусиль

#### **- Вибір брокера**

Має розкриватися наступна інформація на рівні компанії:

- Процес вибору брокера менеджером, як часто він проводиться, відповідні фактори оцінки і запроваджені засоби контролю ризику контрагента
- Описання того, як встановлюються цільові показники для майбутніх обсягів трансакцій, і як здійснюється розподіл обсягів між трансакціями зі сплатою комісійних і трансакціями без сплати комісійних

#### **- Перегляд відносин з брокером**

Має розкриватися наступна інформація:

- Періодичність і зміст перегляду відносин з брокером
- Описання процесу переговорів компанії з контрагентами, коли мова йде про встановлення на попередній основі "повної ставки комісійних за послуги" у разі здійснення трансакцій через агента
- Описання процесу переговорів компанії стосовно узгодження на попередній основі "виконавчого" компонента "повної ставки комісійних за послуги" і узгодження щодо послуг, які отримуються за решту суми комісійних
- Процес моніторингу трансакцій у порівнянні з цільовими показниками і відхилень результатів від початкових цільових показників у грошовому вираженні, або з точки зору тенденцій торгівлі, або з точки зору розподілу комісійних

Очікується, що процес вибору і перегляду відносин з брокером буде різним для різних компаній в залежності від різного розміру і складності компанії з інвестиційного менеджменту.

#### **Відмінності ставок комісійних:**

Має розкриватися наступна інформація:

- Ставки сплачених комісійних (у базових пунктах) по різних класах активів на рівні всієї компанії
- Описання того, як різні стратегії торгівлі впливають на ставки на рівні всієї компанії

#### **Відшкодування комісійних/ Комісійні за вказівкою:**

- Менеджери мають розкривати інформацію про участь у програмах відшкодування комісійних та/або сплати комісійних за вказівкою клієнтів
- Менеджери мають розкривати інформацію про те, чи програма управляється самою компанією, чи це є програмою клієнта. Якщо це є програмою клієнта, менеджери мають, якщо можливо, розкривати інформацію про те, чи це є угодою між клієнтом/брокером, або чи це є угодою між клієнтом/третьою стороною/брокером. Менеджери також мають розкривати інформацію про те, чи вони знайшли найкращого із можливих контрагентів у результаті такої угоди.

#### **Моніторинг ефективності трансакцій:**

Має розкриватися наступна інформація:

- Положення і процедури моніторингу трансакційних витрат
- Оцінка впливу неявних витрат, наприклад, спреду між ціною продавця/покупця, витрат впливу на ринок і витрат втрачених можливостей
- Інформація про використання аналізу трансакційних витрат, проведеного третіми сторонами, і про використання його результатів
- Інформація про те, як часто проводиться моніторинг ефективності трансакцій

#### **Конфлікти інтересів:**

Має розкриватися наступна інформація:

- Процедури виявлення конфліктів інтересів, наприклад, стосовно справедливого виконання наказів клієнтів і розподілу трансакцій
- Описання того, як здійснюється управління і моніторинг конфліктів інтересів
- Описання того, як оцінюється ефективність контролю

#### **Придбання послуг з дослідження:**

Має розкриватися наступна інформація:

- Політика компанії щодо використання зовнішніх досліджень, включаючи дослідження, проведені третіми сторонами
- Описання того, як оцінюються зовнішні дослідження (має відношення до розділу Вибір брокера)
- Описання процесу придбання послуг з дослідження

#### **Деривативи:**

- Якщо це необхідно, менеджери мають розкривати інформацію про те, як і за яких обставин вони використовують деривативи у якості інструмента для управління фондом
- Менеджери мають описувати різні види деривативів, що використовуються

#### **Доступ до і розподіл Первинних Публічних Пропозицій (IPO) і Андеррайтингу:**

- Політика менеджера і процедури дотримання відповідних нормативних актів РФП і рівень впливу участі в IPO й андеррайтингу на тенденції торгівлі

#### **Послуги зберігача:**

- Якщо менеджер призначив зберігача, коротке описання процесів менеджера щодо вибору, моніторингу і перегляду відносин

**Розміщення депозитів:**

- Політика менеджера щодо диверсифікації депозитів, зокрема, що стосується розміщення депозитів у асоційованих осіб, політика щодо кредитних рейтингів і ризику контрагента, використання фондів грошового ринку

**Валютні операції:**

- Політика менеджера щодо диверсифікації валютних операцій, зокрема, що стосується їх проведення через асоційованих осіб і політики щодо кредитних рейтингів і ризику контрагента

## ДОДАТОК 2

### РОЗКРИТТЯ ДРУГОГО РІВНЯ

**Звітний період, до якого відноситься розкриття інформації:**

**Відсоток портфеля у кінці періоду, який не охоплюється Кодексом**  
Наприклад, нерухоме майно, акції закритих акціонерних товариств, товари.

**Винагорода за Управління Фондом і будь-який інший дохід, що отримується менеджером та його заступниками**

У випадку з об'єднаними фондами, які мають різні рівні винагороди, зазначається рівень винагороди, що покривається даним клієнтом.

**Витрати зберігача, що покриваються безпосередньо фондом, й інформація про те, кому здійснюється оплата**

**Розкриття порівняльних даних про обсяги торгівлі, отримані комісійні і те, як вони витрачалися**

- Аналіз торгівлі протягом звітного періоду у розрізі основних 10 контрагентів і загального обсягу торгівлі
- Аналіз отриманих комісійних за різними ставками комісійних
- Аналіз того, як витрачалися отримані комісійні, тобто, скільки на виконання трансакцій і скільки на інші послуги, і скільки було утримано брокером-виконавцем, і скільки було сплачено третім сторонам
- Загальна сума комісійних, отриманих для фонду
- Порівняння у масштабах усієї компанії торгових обсягів фонду, отриманих комісійних і того, як вони витрачалися, і середньої ставки сплачених комісійних

**Інструкції щодо заповнення Таблиці для розкриття даних містяться у Додатку 4 на ст. 16.**

**Комісійні, отримані за андеррайтинг/субандеррайтинг**

**Надання цінних паперів у позику** (якщо керівник здійснює надання цінних паперів у позику від імені клієнта)

Доходи фонду і сплачені комісійні

**Оподаткування**

- ПДВ
- Гербовий збір, що сплачується при трансакціях з придбання
- Будь-які інші податки або збори з трансакцій

**Інші незначні витрати**, наприклад, необхідно розкривати дані про збір Ради з питань приєднань і злиттів з угод про здійснення трансакцій.



## ІНСТРУКЦІЇ ЩОДО ЗАПОВНЕННЯ ТАБЛИЦІ ДЛЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО РОЗКРИТТЯ ДАНИХ

Розкриття Рівня II призначене для надання інформації клієнту менеджера з управління активами щодо наступного:

- Аналіз торгівлі по його портфелю у розрізі контрагентів і видів трансакцій. Деякі менеджери можуть додатково розбити колонку “За іншими ставками” для розкриття використання ними різних торговельних систем, наприклад, торгівля у режимі Прямий Доступ до Ринку, об’єднані мережі, програмна торгівля
- Аналіз джерел і суми комісійних, отриманих за рахунок таких трансакцій, у розрізі контрагентів і загальної отриманої суми у розрізі контрагентів
- Аналіз напрямків використання цих комісійних для забезпечення виконання купівельних трансакцій і отримання інших послуг, тобто, як комісійних, утриманих брокером-виконавцем трансакції, так і комісійних, сплачених третім сторонам
- Порівняння вищезазначених даних із **загальними** тенденціями торгівлі менеджера з управління активами у конкретному класі активів по **всіх** клієнтах і порівняння середньої ставки комісійних по клієнту зі ставкою по компанії

**Об’єднані фонди** – По об’єднаних фондах окремо має розкриватися інформація на рівні фонду, а не на рівні клієнта.

**Клас активів** – Як мінімум, менеджери мають заповнювати таблицю по акціях і по облігаціях. Але менеджери можуть за бажанням додатково деталізувати класи активів в залежності від вимог клієнтів. Обсяги торгівлі облігаціями мають розкриватися для інформування клієнта про тенденції торгівлі у розрізі контрагентів.

**Деривативи** – Менеджери, які використовують деривативи, мають розглядати їх як окремий клас активів і мають розкривати дані щодо них окремо. Мають розкриватися сплачені суми, а не суми під ризиком.

**Валюти** – Валютні трансакції мають розглядатися у якості окремого класу активів і пов’язуватися з тим класом активів, до якого вони відносяться.

**Відшкодування комісійних** – Якщо менеджер організовує і реалізовує програму відшкодування комісійних і узгоджує рівень відшкодування, розкриті у таблиці комісійні мають вказуватися після вирахування будь-яких відшкодувань клієнту. По програмах, організованих клієнтом, за якими менеджер проводить трансакції відповідно до вказівок клієнта, менеджер може за бажанням розкривати суму відповідних трансакцій і комісійних у розрізі контрагентів і, якщо це відомо, розподіл комісійних між брокером, агентом і клієнтом. Якщо менеджеру відомо про програму, але не відомо про відповідні трансакції, він може за бажанням включити примітку з цього питання. Розкриття також проводиться у разі відмови від практики виконання трансакцій на основі найкращих зусиль у зв’язку з реалізацією певної програми.

### Дефініції у таблиці

- **Контрагент:** Торговельний майданчик, який може бути брокером, об’єднаною мережею, альтернативною торговельною платформою або іншими майданчиками
- **Обсяг торгівлі за період:**  
**Кол. (а) – Усього:**
  - трансакції купівлі плюс трансакції продажу плюс IPO плюс трансакції з вторинними паперами для включення програмних трансакцій, трансакцій з деривативами (ф’ючерсами, опціонами тощо, при цьому розкриваються сплачені суми, а не суми під ризиком) і для включення

інвестування/повернення грошових потоків. Переуступки in specie (у фактичній формі) виключаються, але їх суми визначаються у примітках.

- трансакції в межах однієї установи визначаються окремо, якщо вони належать до найбільших 10, або включаються до колонки “Інше”

**Кол. (b) - % трансакцій без комісійних:**

- трансакції, проведені без сплати комісійних, включаючи IPO, трансакції з вторинними паперами, трансакції в межах однієї установи, трансакції з іншими цінними паперами й інструментами, які торгуються без сплати комісійних, і трансакції між принципалами у відсотках від загальної суми трансакцій

**Кол. (c), (d) - % з комісійними:**

- трансакції, за якими сплачуються комісійні

**Кол. (c) – За повною ставкою за послуги:**

- трансакції, за якими сплачується комісійні за стандартною ставкою, попередньою узгодженою з контрагентом, у відсотку від загальної суми трансакцій у масштабах всієї компанії

**Кол. (d) – За іншими ставками:**

- трансакції, за якими сплачуються комісійні за всіма іншими ставками, наприклад, трансакції у режимі Прямий Доступ до Ринку, програмні трансакції через агента, альтернативні торговельні платформи, лише виконання трансакцій (без надання інвестиційних консультацій), алгоритмічна торгівля тощо у відсотку від загальної суми трансакцій

• **Джерела сплачених комісійних за період:**

**Кол. (e) – За повною ставкою за послуги:**

- комісійні, сплачені за трансакціями у Кол. (c)

**Кол. (f) – За іншими ставками:**

- комісійні, сплачені за трансакціями у Кол. (d)

**Кол. (g) – Усього:**

- сума Кол. (e) та (f)

• **Напрямки використання сплачених комісійних за період:**

**Кол. (h) – За виконання трансакцій – Утримано брокером-виконавцем:**

- сума комісійних, утриманих брокером-виконавцем трансакції за суто виконання

**Кол. (i) – За виконання трансакцій – Сплачено третім сторонам:**

- сума, використана для оплати послуг третіх сторін для забезпечення виконання трансакцій

**Кол. (j) – Інше – Утримано брокером-виконавцем:**

- сума, використана для оплати не пов'язаних з виконанням трансакцій послуг брокера-виконавця за узгодженням по факту (з посиланням на попередньо узгоджені ставки)

**Кол. (k) – Інше – Сплачено третім сторонам**

- сума, сплачена за дослідження, проведені третіми сторонами

Ці значення, сума колонок з (h) до (k), мають у сумі давати загальні сплачені комісійні у колонці (g). “Інше” включає непов'язані з виконанням трансакцій послуги, тобто, дослідження. Загальна сума сплачена за інші послуги фактично визначається як сума перевищення суми, необхідної для оплати виконання трансакцій.

• **Порівняльні показники по всій компанії:**

**Вся торгівля у розрізі класів активів:**

- включаються всі трансакції по окремому класу активів по **всіх** клієнтах (включаючи тих, які не підпадають під режим розкриття інформації) у відсотковому відношенні, для кожної колонки

**Трансакції по Клієнту А:**

- вищезазначені дані у розрізі клієнта у відсотковому відношенні для кожної колонки, тобто, рядок "BCI" у відсотках

**Середня ставка комісійних по компанії (базових пунктів (бп)):**

- середня ставка комісійних по компанії у даному класі активів

**Середня ставка комісійних по Клієнту А (бп):**

- середня ставка комісійних по конкретному клієнту у даному класі активів

## ГЛОСАРІЙ

**Алгоритмічна торгівля** – використання власних інструментів брокера, щоб дозволити менеджеру реалізовувати торговельні стратегії для виконання замовлень (наприклад, трансакції за Середньою Ціною, Зваженою на Обсяг (VWAP)) без надання додаткових виконавчих послуг брокера, таких як покриття трансакцій з продажу або утримування запасу цінних паперів маркет-мейкером.

**Виконання трансакцій на основі найкращих зусиль** – обґрунтовані рішення щодо виконання трансакцій з метою максимізації вартості клієнтських портфелів за конкретних обставин у певний час.

**Спред між ціною продавця/покупця** – різниця між ринковими котируваннями ціни на купівлю і на продаж конкретних цінних паперів.

**Відшкодування комісійних** – процес, за допомогою якого клієнт дає вказівку менеджеру здійснювати трансакції за його рахунок через конкретного брокера, за що клієнт отримуватиме відшкодування частини загальних комісійних на додаток до виконавчих послуг. Ця схема може управлятися третьою стороною, наприклад, інвестиційним консультантом, або менеджером фонду клієнта.

**Контрагент** – торговельний майданчик, який може бути брокером, об'єднаною мережею, альтернативною торговельною платформою, майданчиком з Прямим Доступом до Ринку або іншим майданчиком.

**Об'єднана мережа** – електронний майданчик для виконання трансакцій менеджерами фондів, який дозволяє їм знаходити співставні накази на купівлю і продаж цінних паперів безпосередньо у контакт з іншими менеджерами фондів. Комісійні, зазвичай, є нижчими, тоді як вплив на ринок і серед між ціною продавця/покупця виключаються зовсім. Ліквідність часто є перешкодою для виконання наказу.

**Прямий Доступ до Ринку (DMA)** – прямий доступ до ринкового майданчику для менеджерів, які бажають анонімно працювати на ринку без використання виконавчих послуг, що надаються брокером.

**Комісійні за вказівкою** – процес, за допомогою якого клієнт дає вказівку менеджеру здійснювати трансакції за його рахунок через конкретного брокера, за що клієнт може отримувати пільги від цього брокера.

**Виконавчі послуги** – послуги, пов'язані з виконанням трансакцій, які відповідають критеріям, встановленим РФП для оплати з комісійних.

**Трансакції в межах однієї установи** – рішення менеджера про виконання наказу на продаж одного клієнта за рахунок наказу на купівлю іншого клієнта, або навпаки, без розміщення наказів на ринку; таким чином, обом клієнтам заощаджуються витрати, пов'язані зі спредом між ціною продавця/покупця і комісійними брокера.

**Вплив на ринок** – різниця між фактичною ціною виконання трансакції і ринковою ціною, яка превалювала б, якби менеджер не намагався торгувати даним цінним папером.

**Трансакції без сплати комісійних** – трансакції, які здійснюються безпосередньо через брокерів, і за якими не сплачуються комісійні брокера. Брокер отримує винагороду за рахунок спреду між ціною продавця/покупця.

**Витрати втрачених можливостей** – збиток (або прибуток), понесений у результаті затримки виконання або неможливості повного виконання трансакції після прийняття рішення менеджером портфеля про її здійснення.

**Програмні трансакції** – оптові трансакції з різними цінними паперами, здійснювані через одного брокера за значно зниженою ставкою комісійних.

**Послуги з дослідження** – послуги, які відповідають критеріям, встановленим РФП для оплати з комісійних, незалежно від того, чи покриваються фактичні витрати у такий спосіб.

**Надання цінних паперів у позику** – процес, за яким менеджер портфеля надає цінні папери у позику контрагенту із зобов'язанням про повернення цінних паперів у майбутньому. Кредитор отримує винагороду у вигляді комісійних.