



## ПОЛИТИКА ИСПОЛНЕНИЯ ОРДЕРОВ

Дата составления:	12/01/17
Одобрение:	Совет директоров
Право собственности:	ARUMPRO CAPITAL LIMITED
Контактное лицо:	Ольга Христу
Вид документа:	Политика исполнения ордеров
Применение:	Все сотрудники и клиенты
География применения:	Республика Кипр
Дата последних изменений:	
Дата последнего обзора:	
Дата следующего обзора:	12/01/18
Версия документа:	1.0
Другие языки:	Не применяются

## **Введение**

ArumPro Capital Limited (далее именуемая "Компания") является кипрской инвестиционной компанией, учрежденной и зарегистрированной в соответствии с законодательством Республики Кипр под номером HE352951. Компания уполномочена и находится под контролем Комиссии по ценным бумагам и биржам Кипра («CySec») согласно лицензии № 323/17.

Настоящая Политика создана в соответствии с Законом об инвестиционных услугах, осуществлении инвестиционной деятельности и деятельности регулируемых рынков от 2007 года, со всеми поправками и всеми соответствующими вспомогательными законодательными актами (Правила CySEC).

## **Цель**

Целью настоящей Политики является установить эффективные механизмы достижения наилучшего возможного результата для клиентов, когда Arumpro Capital Ltd., именуемая в дальнейшем "Компания", исполняет ордера клиентов.

Настоящий документ направлен на определение этих механизмов и обеспечение соблюдения законодательных требований, а также общих процедур и процедур на уровне отдела, которые установлены в этом Руководстве по внутренним процедурам.

Настоящий документ должен быть прочитан вместе с Руководством для Дилингового зала, входящего в состав настоящего Руководства по внутренним процедурам.

## **Правовая база**

В соответствии с Законом об инвестиционных услугах, осуществлении инвестиционной деятельности и деятельности регулируемых рынков от 2007 года Кипрские инвестиционные компании ("CIF") должны предпринять все соответствующие меры для достижения наилучшего возможного результата для своих клиентов при исполнении ордеров, учитывая цену, расходы, скорость, вероятность исполнения, размер, тип ордера и другие факторы, имеющие отношение к исполнению соответствующего ордера. Тем не менее, в случае получения определенных инструкций от клиента, CIF должны исполнять ордер в соответствии с полученными инструкциями.

Кроме того, CIF должны разработать, утвердить и реализовывать политику исполнения ордеров, чтобы позволить CIF получать наилучший возможный результат для ордеров своих клиентов.

## **Политика**

Дилинговый зал является тем отделом, главным образом к которому применяется политика исполнения ордеров. Руководство пересматривает политику каждый год и/или всякий раз, когда появляются существенные изменения, которые влияют на способность Компании продолжить предлагать исполнение ордеров своих клиентов с наилучшим результатом при помощи торговой платформы Компании.

Компания приступила к разработке и контролю Политики исполнения ордеров, с тем, чтобы обеспечить соблюдение обязательства по исполнению ордеров на условиях, наиболее благоприятных для клиентов, и добиваться наилучших результатов для своих клиентов, принимая во внимание способности своих клиентов, их потребности и торговые политики, в тех случаях, где это применимо и возможно.

Политика описывает процесс, которым руководствуется Компания при выполнении сделок, и Компания гарантирует принятие всех разумных мер для регулярного получения наилучшего возможного результата для клиентов в рамках своей Политики исполнения ордеров. Вместе с тем отмечается, что при исполнении ордера по инструкциям клиента, Компания исполнит ордер в соответствии с этими инструкциями и будет считать, что она наилучшим образом выполнила свои обязательства.

## **Критерий наилучшего исполнения**

Компания учитывает критерии наилучшего исполнения для определения относительной важности факторов исполнения:

- Характеристика клиента;
- Характеристика ордера клиента;
- Характеристика финансовых инструментов, являющихся предметом этого ордера;
- Характеристика мест исполнения ордера, в которые он может быть направлен.

Наилучший возможный результат будет определяться с точки зрения общего вознаграждения, представляющего цену контракта и расходы, связанные с исполнением. Иные факторы исполнения, такие как скорость, вероятность исполнения, тип или любые другие факторы,

будут являться вторичными по отношению к соображениям цены и стоимости, если только они не дадут наилучший возможный результат для клиента с точки зрения общего вознаграждения.

### **Факторы исполнения**

Компания при управлении ордерами клиента учитывает различные факторы их исполнения при условии, что у клиента нет конкретных инструкций о способе исполнения ордеров.

Факторы исполнения включают в себя:

- Цену
- Скорость и вероятность исполнения
- Расходы или комиссии
- Размер и тип ордера
- Рыночные условия и колебания
- Возможность исполнения

### **Особые инструкции**

В тех случаях, когда клиент предоставляет Компании определенные инструкции по исполнению ордера, и Компания приняла эти инструкции, тогда Компания исполняет ордер в соответствии с этими переданными инструкциями.

Тем не менее, если клиент предоставит определенные инструкции по исполнению ордера, то, исполняя этот ордер, Компания будет соблюдать свои обязательства по представлению клиенту наилучшего исполнения. Это может привести к тому, что невозможно будет следовать Политике Компании при исполнении такого ордера.

### **Места исполнения ордеров**

Местами исполнения ордеров являются учреждения, в которых размещаются ордера, или в которые Компания направляет ордера

для исполнения. Для исполнения клиентских ордеров выбираются должным образом уполномоченные инвестиционные компании.

## **Цены**

Компания предоставляет свои рыночные цены, которые были получены от независимых поставщиков информации о котировках. Основным способом, которым Компания будет обеспечивать получение клиентом наилучшего исполнения ордера, будет заключаться в том, чтобы обеспечить клиента ценовым предложением со ссылкой на и в сравнении с рядом базовых поставщиков информации о котировках и источников данных. Не реже раза в год Компания пересматривает своих независимых поставщиков информации о котировках, чтобы обеспечить предложение точного и конкурентоспособного ценообразования.

## **Расходы**

При открытии клиентом позиции по некоторым типам финансовых инструментов взимается комиссия или дополнительный платеж.

## **Размер ордера**

Все ордера размещаются в денежном выражении. Клиент может размещать свой ордер до тех пор, пока на его торговом счете имеется достаточно средств. Если клиент желает разместить ордер на крупную сумму, то в некоторых случаях цена может стать менее выгодной, с учетом отзыва, полученного от поставщика информации о котировках.

## **Скорость**

Цены, естественно, изменяются с течением времени. Частота, с которой они изменяются, зависит от финансовых инструментов и рыночных условий. С учетом того, что рыночные цены, распространяемые через торговую платформу/терминал Компании, технологию, используемую клиентом для связи с Компанией, играют решающую роль. Например, использование беспроводного соединения или коммутируемого соединения или любой другого канала связи, которое может иметь неустойчивое подключение к Интернету, может привести к нестабильному подключению к торговой платформе/терминалу компании. Результат для клиента заключается в том, чтобы разместить свои ордера с задержкой и такой ордер должен быть исполнен по лучшей или наихудшей существующей рыночной цене, предлагаемой Компанией через ее платформу/терминал.

### **Вероятность исполнения**

Из-за уровня волатильности, влияющего на цену базового инструмента, Компания стремится, в пределах разумного, исполнять клиентские ордера в кратчайшие сроки.

### **Вероятность расчета**

Компания должна производить расчет по всем сделкам при выполнении и/или в момент окончания конкретной сделки.

### **Влияние рынка**

Рыночные котировки Компании, полученные от независимых поставщиков информации, могут быть подвержены различным факторам, которые также могут повлиять на перечисленные выше факторы. Компания будет учитывать все разумные факторы для обеспечения наилучшего результата для своих клиентов.

### **Заключение**

Соответствующая информация предоставляется клиенту в рамках политики исполнения ордеров. Было получено предварительное согласие клиентов в отношении документально оформленной политики исполнения ордеров. Кроме того, клиентам Компании (в рамках Договора с клиентом) дается четкое и ясное предупреждение о том, что любая конкретная инструкция от клиента может помешать Компании предпринять меры, которые разработаны и реализованы в ее политике исполнения, для получения наилучшего возможного результата для исполнения ордеров, касающихся тех элементов, которые затрагиваются этими инструкциями.

С помощью данной политики клиентам предоставляется достаточная информация о факторах, которые учитываются руководством при обработке ордеров клиентов. Компания также периодически пересматривает политику и уведомляет соответствующим образом клиентов о любых существенных изменениях.

## Обновления

Компания производит периодический пересмотр Политики минимум раз в год. Политика соответствует операционной модели Компании, и поэтому в случае любых изменений в деятельности, они будут должным образом отражены в настоящем Документе.