

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІНГУ В УМОВАХ КРИЗИ

КОСТЮК О. М.

доктор економічних наук

ЛАПІНА Ю. Г.

аспірантка

Суми

Інвестиційний банк можна визначити як дещо схоже на посередника, з яким звикли працювати бізнесові структури для того, щоб отримати позику або розмістити кошти на депозитній основі. Іншими словами, інвестиційний банк – це спеціальний вид фінансової установи, яка працює передусім на рівні масштабного фінансування, допомагаючи компаніям відкрити для себе ринок капіталу (наприклад, фондова біржа і ринок облігацій), за рахунок чого вони отримують змогу збільшити свій капітал або на інші потреби.

Установи, що працюють у сфері інвестиційного банкінгу, відповідно до рекомендацій «Генерального фінансового плану для інвестиційного сектора», прагнуть покращити можливості національних банківських структур через внутрішню раціоналізацію використання активів таким чином, що вони мають змогу сприяти економічному трансформаційному процесу і мати можливість більшою мірою відповідати на виклики, що генеруються процесами лібералізації та глобалізації економіки.

Інвестиційний банкінг як сфера бізнесу переважно управляється стосунками між суб'єктами економічних відносин з приводу перерозподілу позикового капіталу, а також розумовими можливостями співробітниками інвестиційних бізнес-структур. Найбільш традиційними операціями, які здійснюють інвестиційні банки, є андеррайтинг, консультування з фінансових питань, а також управління приватними фондами (область, в якій велика кількість інвестиційних банкінг-структур розширила свою діяльність), ці операції базуються на взаємовідносинах. Високоприбутковий андеррайтинг і фінансове консультування займається управлінням фінансових потоків через інвестиційні банки за допомогою побудови взаємозв'язків між бізнесменами, що забезпечуються їх особистими контактами з бізнесовими структурами Wall Street і промисловістю.

Взаємозв'язки, що виникають у процесі андеррайтингу з акредитованими інвесторами, також надають можливість інвестиційним банкам поширювати свою діяльність. За такою ж самою схемою фінансові радники акумулюють та утримують активи.

Іншими загальними функціональними інструментами інвестиційного банкінгу є управління активами, їх продаж, а також торгівля, що великою мірою залежить від здібностей менеджменту банку.

Здатність обирати найбільш вірний напрям використання активів залежить від професійності команди та її прозорливості. Це також прозорливість і досвід фінансових аналітиків, що формує основу багатьох дій при здійсненні торговельних операцій. Нарешті, ефективність таких операцій залежить від розумових можливостей робітників інвестиційних банків як генераторів фінансових інновацій, які задовольняють інвестиційні потреби своїх клієнтів, а також потреби, пов'язані з діяльністю ризик-менеджменту.

Оскільки інвестиційний банкінг є бізнесом, тісно пов'язаним з людським капіталом, то чисельність співробітників можна розглядати як базис для професійної міцності інвестиційного банку, а отже розміру прибутку від його діяльності.

Оскільки інвестиційний банкінг є бізнесом, тісно пов'язаним з людським капіталом, то чисельність співробітників можна розглядати як базис для професійної міцності інвестиційного банку, а отже розміру прибутку від його діяльності.

Результати аналізу чисельності кваліфікованих працівників найбільших інвестиційних банків світу щоквартально до та після впливу світової фінансової кризи 2008 р. наведено в *табл. 1*. Дані таблиці вказують на те, що більшість великих інвестиційних банків у чистому вимірі мали тенденцію до зниження чисельності персоналу до третього кварталу 2009 року. Значною мірою причиною цього було зниження кількості найманих працівників на початку 2009 року, за допомогою чого інвестиційні банки отримали змогу знизити власні витрати та отримати позитивні результати

від розміщування заощаджених коштів, на що вплинули такі фактори: загальний «зліт» на ринку, тенденції до відновлення доходів від андеррайтингових операцій і фіксованість у доходах від торговельних операцій.

«Bear Stearns», банк Barclays (BCS) реалізував свою стратегію через купівлю більшої частини операцій банку «Lehman Brothers», і нарешті «Bank of America» (BAC) через придбання банку «Merrill Lynch». Тож відносна

Таблиця 1

Чисельність персоналу найбільших світових інвестиційних банків після фінансової кризи 2008 року, чол.

Назва банку	Загальна кількість співробітників						Зміна 4 кв. 2007 р.– 4 кв. 2009 р.	
	4-й кв. 2007 р.	4-й кв. 2008 р.	1-й кв. 2009 р.	2-й кв. 2009 п.	3-й кв. 2009 р.	4-й кв. 2009 р.	У абсолютному значенні	%
Morgan Stanley	48746	46964	44241	62215	62004	61388	12642	25,9
Goldman Sachs	30522	30067	29800	31200	31700	32500	1978	6,5
Stifel Financial	2834	3371	3560	3849	4289	4434	1600	56,5
Jefferies Group	2550	2356	2243	2327	2513	2628	78	3,1
Lazard	2458	2434	2307	2276	2284	2294	-164	-6,7
Piper Jaffray	1238	1045	1035	1001	1024	1039	-199	-16,1
Evercore Partners	290	335	335	405	440	443	153	52,8
Разом	88638	86572	83541	103273	104254	104724436	16088	18,2

Виходячи з результатів табл. 1, ми бачимо, що найбільші інвестиційні банки мали більшу чисельність співробітників наприкінці 2009 року, ніж у відповідний період 2007 року, коли почали проявлятися перші знаки майбутньої фінансової кризи.

Принципи ефективного управління є важливим компонентом міжнародних фінансових стандартів і вважаються необхідними для забезпечення стабільності та цілісності фінансової системи. Протягом останніх десяти років багато сил та уваги приділялися питанню поліпшення здатності рад директорів, менеджерів та акціонерів інвестиційних банків розсудливо відповідати на швидкі зміни та волатильність ринкових умов.

З точки зору змін, які виникають у бізнес-моделі, в рамках якої діють інвестиційні банки, ми вважаємо, що інвестиційний банк «Morgan Stanley» прийняв правильне стратегічне рішення, яке позитивно вплинуло на позиції банку у довгостроковій перспективі. Мова йде про те, що у другому кварталі 2009 року «Morgan Stanley» об'єднав свою «Глобальну групу з управління активами» з «Smith Barney бізнес групою з управління активами» Citi-банку, створивши тим самим спільне підприємство. «Morgan Stanley» володіє 51% спільного підприємства та має опціон на придбання решти 49% акцій протягом найближчих кількох років. Це підвищило загальний добробут інвестиційного банку у вигляді зростання чистого доходу приблизно на 15 – 20% до кризових подій 2008 року, й більш ніж на 35% протягом останніх трьох кварталів 2009 року. У цілому, управління активами являється стабільно прибутковим видом бізнесу в довгостроковому періоді. Розширення операцій, пов'язаних з управлінням активами, також знижує залежність компанії від доходів від торговельних операцій, які могли б мати негативний вплив на регулювання. Інші гіганти інвестиційно-банківської сфери приймали рішення різного характеру залежно від конкретних обставин. Наприклад, банк «JP Morgan» (JPM) придбав активи банку

висока забезпеченість капіталом допомогла цим фінансовим інституціям пристосуватися до кризових умов. Поглинання банком «Bank of America» банку «Merrill» було перетворюючим і є показовим прикладом отримання диверсифікаційних переваг від поєднання комерційного та інвестиційного банкінгу.

Основні недоліки корпоративного управління в інвестиційних банках під час кризи згруповані у такому переліку факторів:

- 1) управління ризиком;
- 2) оплата праці та вирівнювання структури компенсаційного пакету;
- 3) незалежність ради директорів, рівень кваліфікації й структура;
- 4) права та участь акціонерів.

ВИСНОВКИ

Якщо й існує один найважливіший урок із світової фінансової кризи для інвестиційного банкінгу – урок, відповідно до Азійської фінансової кризи – то він стосується питань корпоративного управління. Центральним питанням неефективності корпоративного управління в умовах цієї кризи є те, що основні помилки були визначені саме серед найбільших інвестиційних банків, які працюють в найбільш розвинених системах світу. Але різні фінансові інституції в цих країнах вийшли з кризи з різними результатами, це стало можливим через відмінності в структурі управління й культурі. Проаналізувавши дослідження та огляди документів кількох управлінських невдач, можна зробити загальний висновок про те, що більша частина існуючих структур управління, як правило, являються адекватними та повинні залишатися незмінними на сучасному етапі розвитку. Але проблема криється не в самій структурі управління, а в деталях її реалізації. Ключовим пріоритетом має бути збільшення складу рад директорів для того, щоб мати змогу здійснювати контроль за стратегічними ри-

Особливості політики управління інвестиційним банком у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, у період фінансової кризи 2008 року

Показник	Розвинені країни (висновки у зв'язку з кризою)	Країни з економікою, що розвивається
Управління ризиками	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система управління ризиками в більшості випадків на недостатньому рівні. 2. Рада директорів не розуміла всіх ризиків, які відкриваються перед банком. 3. Стратегії не супроводжувалися вираховуванням всіх можливих ризиків. 4. Функції ризик-менеджменту в декількох банках не були враховані на достатньому рівні 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основне питання, що розглядалося. 2. Рада директорів не розуміла їх ролі або не розглядала різні ризик-стратегії. 3. Стрімке зростання операцій багатьох інституцій супроводжувалося збільшенням ризику, але приводило до удосконалення ризик-управління. 4. Системи ризик-менеджменту почали розвиватися тільки зараз
Винагорода та вирівнювання структури стимулів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення скептицизму з приводу використання компенсацій, заснованих на стимулювання. 2. Керівники розглядаються з боку досягнення короткострокових ефектів, які базуються на довгостроковій стабільності та цінності фірми на ринку. 3. Слабка структура компенсаційного пакету, у т. ч. оптимального поєднання фіксованих і змінних складових і відношенням до ризику 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прямі винагороди найменші за розміром у компенсаційній політиці. 2. Протилежна проблема (низькооплачувані керівники і члени ради директорів). 3. Відсутність адекватного розкриття інформації є головною проблемою. 4. Непрямі форми компенсацій (пільги і привілеї) можуть викликати великі проблеми
Професійність Ради директорів	<ol style="list-style-type: none"> 1. У США позиції голови ради директорів і генерального директора біли об'єднані; практика «всевладного генерального директора» залишається поширеною. 2. Рада директорів набагато менш незалежна, ніж повинна бути. 3. Занадто мало незалежних директорів у складі ради директорів. 4. Технічна експертиза зазвичай неадекватна 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Велике питання для цієї групи. 2. Рада директорів здається пасивною та «острівною». 3. Потенціал Ради директорів і виконавчих директори є ключовим. 4. Сімейна форма власності широко поширена – відсутність розподілу функцій власності, ради директорів та управління. 5. Введення незалежних рад є особливо складним завданням
Розкриття інформації та прозорість	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розкриття фінансової та нефінансової інформації. 2. Різноманіття проблем, пов'язаних зі стандартами бухгалтерського обліку (наприклад, справедливості оцінки вартості і консолідація бухгалтерського обліку). 3. Стурбованість з приводу достатнього розкриття інформації щодо ризиків 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Багато країн знаходяться на шляху до прийняття міжнародних стандартів фінансової звітності. 2. Механізми забезпечення дотримання стандартів є слабкими. 3. Власність часто не прозора
Ролі та права акціонерів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дебати щодо участі акціонерів і їх пасивність напередодні кризи. 2. У США акціонери рідко можуть накласти вето на рішення членів ради директорів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Права акціонерів відстоюються на достатньому рівні, але залишається проблемою захист прав дрібних акціонерів від експропріації. 2. Основні власники грають «за своїми правилами», не беручи до уваги інтереси дрібних акціонерів

зиками на достатньому рівні та реально оцінювати діяльність всього банку. Удосконалення структури ради директорів приведе до підвищення її кваліфікаційного рівня, досвіду та управлінських якостей невиконавчих директорів, що сприятиме зростанню продуктивності ради директорів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Investment Banking After the Financial Crisis: Who's Emerging Stronger? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://seekingalpha.com/article/203210-investment-banking-after-the-financial-crisis-who-s-emerging-stronger>

2. Guidelines on Investment Banks.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bnm.gov.my/guidelines/01_banking/04_prudential_stds/12_investment-bank_guideline.pdf

3. Top 10 Challenges for Investment. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Combined10Challenges2011.pdf>

4. Banking Crisis: reforming corporate governance and pay in the City.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm200809/cmselect/cm200809/519/519.pdf>

5. Governance in Crisis. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestoradvisors.com/wp-content/uploads/USBank09.pdf>