

Луців Б.Л., к.е.н., доцент, Тернопільська академія народного господарства

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ Й РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ В УКРАЇНІ

В статті розглядається суть інвестиційного банку через аналіз його діяльності. Розкривається механізм андеррайтингу від укладання андеррайтингової угоди до злиття і поглинання капіталом інвестиційного банку інших компаній.

Ключові слова: інвестиційний банк, андеррайтинг, спред, андеррайтер, андеррайтингові угоди, злиття і поглинання капіталу, консалтинг, емісія цінних паперів.

Поняття інвестиційного банку є далеко не новою дефініцією в науці і на практиці, воно розглядалося в різних роботах вітчизняних і зарубіжних учених. Однак на сучасному етапі економічних реформ в Україні зростає необхідність більш повного, детального вивчення особливостей цього виду спеціалізованих банківських інститутів, оскільки, як нам видається, саме інвестиційні банки можуть стати одним із механізмів вирішення довгострокових проблем соціально-економічного росту через збільшення темпів росту інвестицій в реальний сектор економіки і підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Перш за все, слід зазначити, що спеціалізація інвестиційних банків носить функціональний характер, тобто вона принципово впливає на характер діяльності банку, визначає особливості формування активів й пасивів, побудову балансу і т.ін.

Інвестиційні банки за розмірами значно менші за комерційні, проте роль інвестиційних банків в економіці суттєва. Вони опосередковують рух значної частки ринку позичкових капіталів. Активи великих інвестиційних банків набагато менші за активи провідних комерційних банків. Однак значення інвестиційних банків визначається не стільки їх ресурсами (що особливо важливо для сучасної України) і власними вкладеннями, скільки професійною організацією своєї діяльності [2, с. 91].

Зрозуміти суть інвестиційного банку краще за все можна через аналіз його діяльності. При цьому зразу слід зауважити, що при аналізі використовуватиметься, в основному, американська інвестиційно-банківська практика, оскільки в США ця сфера діяльності є особливо розвинутою, хоча й в інших країнах інвестиційні банки мають місце (Великобританія – торгові банки, Франція – ділові банки, Японія – банки цінних паперів, Італія, Іспанія, Латинська Америка – інвестбанки).

Традиційним видом діяльності цього виду фінансових інститутів був андеррайтинг – придбання цінних паперів, випущених корпораціями або державою, що відчували потребу в капіталі, і продаж їх кінцевим інвесторам, у яких є вільні кошти. Виходячи з цього, інвестиційні банки визначались як фінансові інститути, що гарантували емісію і розміщення цінних паперів [4, с. 46].

Однак на сьогодні їх діяльність не обмежується лише андеррайтингом. Сучасні інвестиційні банки виконують велику кількість інших функцій. Вивчення праць різних авторів, які присвячені були питанням інвестиційно-банківської діяльності, показало, що існує велика кількість думок з цього приводу.

Проаналізувавши ці точки зору, можна зробити висновок про те, що інвестиційні банки можуть:

- діяти як брокери або дилери на вторинному ринку цінних паперів;
- виступати як консультанти для підприємств;
- надавати фінансову інформацію про ситуацію на фондовому ринку;
- проводити операції із нерухомістю;
- брати участь у фінансуванні складних проектів і проектному фінансуванні;
- виступати фінансовими агентами компаній при злитті, поглинанні та реструктуризації;
- брати участь у прямих інвестиціях, займатися наданням довгострокових й середньострокових кредитів позичальникам;
- управляти іпотекою і венчурним капіталом;
- брати участь в управлінні взаємними фондами і виступати як фінансові менеджери для пенсійних фондів;
- надавати послуги з управління портфелем.

Функція андеррайтингу, як завжди, складає суть сучасної інвестиційно-банківської справи. В західній економічній літературі терміни “інвестиційний банкір” і “андеррайтинг” протягом тривалого часу використовувались як синоніми [3, с. 32]. Формально процедура андеррайтингу поділяється на два етапи:

- організації емісії цінних паперів;
- власне розміщення або збуту цінних паперів, які на практиці взаємопереплітаються.

Зазвичай, діяльність інвестиційного банку і організації емісії починається з переговорів компанії з одним або декількома інвестиційними банкірами-засновниками. Ці банки надають набір послуг, які необхідні для успішного проведення фінансової операції. Цей набір включає:

а) обговорення умов випуску цінних паперів з компанією;

б) допомогу у підготовці й оформленні необхідних документів;

в) формування андерайтингової групи, якщо необхідно, і групи з продажу;

г) визначення ціни і укладення угоди по спреду із емітентом. Спред – різниця між ціною, яка була заплачена інвестиційним банком за випуск, і ціною, за якою він був проданий суб'єктом.

д) управління розміщенням;

е) кінцеве оформлення угоди й передача цінних паперів в заключний день.

На цьому етапі перед інвестиційним банкіром стоїть завдання по наданню компанії-емітенту допомоги з оцінки можливої реакції ринку на її пропозицію і визначення відповідної ціни і кількості цінних паперів, які можуть бути продані в цей час.

В процесі вирішення цього завдання компанія-емітент і інвестиційний банк проходять декілька стадій роботи:

- первинне дослідження інвестиційним банком компанії-емітента;
- підписання первинної андерайтингової угоди;
- надання документа про реєстрацію й проспекту емісії у відповідний державний орган;
- підписання кінцевої андерайтингової угоди, а при необхідності – й договору між андерайтерами.

Початкові дослідження включають: аналіз фінансового стану компанії; її місце у сфері промисловості, в якій вона функціонує; аналіз видів продукції і послуг, що надаються даною компанією. Інвестиційні банкіри вивчають фінансову документацію й проводять переговори з середньою управлінською ланкою. Проводячи такі дослідження, інвестиційний банкір залучає зі сторони фірми, які спеціалізуються на технологічних і інжинірингових видах діяльності, працюють в галузі бухгалтерського обліку, патентного законодавства і т.д. В процесі такого дослідження інвестиційний банкір намагається визначити, чи варто йому ризикувати своїм ім'ям, укладаючи угоду з фінансуванням цієї компанії. Справа в тому, що в інвестиційно-банківській справі ім'я – це гарантія. Результати початкового дослідження дозволяють інвестиційному банкіру визначити, чи слід йому і надалі розглядати цю фінансову пропозицію. Включаючи оцінку своєї здатності продати випуск цінних паперів в ситуації, що склалася на ринку.

Інвестиційні банки широко застосовують “стратегію обов'язкових зусиль”, яка передбачає проведення глибокого аналізу по запропонованому фінансуванню, для того, щоб визначити економічну обґрунтованість його проведення, перш ніж переконати інвесторів в надійності і в хорошій якості нових цінних паперів. Практика свідчить, що коли інвестиційний банкір проводить розміщення нового випуску акцій в невеликій кількості відносно нової компанії, то запропонований ним проспект міститиме повну, детальну інформацію, яка дозволить інвестору прийняти правильне інвестиційне рішення. Це є особливо актуальним для сучасної ситуації в Україні, коли потенційні вітчизняні й зарубіжні інвестори не

мають можливості отримати всю необхідну інформацію, що перешкоджає процесу прийняття інвестиційного рішення.

Після того, як інвестиційний банкір вибраний, проводиться велика кількість зустрічей між представниками банку і компанії-емітента. Ці зустрічі проводяться з метою визначення:

а) розміру потрібного капіталу;

б) типу цінних паперів і їх характеристик;

в) дати випуску;

г) прогнозованих надходжень від реалізації цінних паперів.

В процесі цих зустрічей підписується первинна андерайтинова угода. Ця угода, яка розробляється провідним андерайтером і компанією-емітентом, повинна містити всі деталі щодо передбаченого розміщення, включаючи обсяг і розподіл затрат, а також угоди із взаємовідносин між інвестиційним банкіром і компанією-емітентом після проведення андерайтингу. Первинна андерайтинова угода повинна також включати попередній графік, який уточнює дії компанії щодо емісії цінних паперів. Він повинен містити приблизні дати підготовки угод і надання реєстраційного звіту і, нарешті, дату підписання кінцевої андерайтингової угоди.

На завершення досліджень інвестиційний банк і компанія-емітент зобов'язані надати комісії з цінних паперів і бірж документ про реєстрацію цінних паперів і проспект емісії, які містять важливу фінансову і ділову інформацію про фірму.

Протягом періоду вивчення наданих документів інвестиційні банкіри не мають права виставляти цінні папери на продаж, хоча вони можуть підготувати первинний проспект зі всіма необхідними даними, за виключенням даних про кінцеве число акцій і ціну продажу.

Навіть якщо документ про реєстрацію цінних паперів не набув сили, але всі інші умови розміщення узгоджені, провідний андерайтер і компанія-емітент виробляють кінцеву андерайтинову угоду. Ця угода відображає всі аспекти взаємовідносин між андерайтером і компанією, включаючи суму, яка буде заплачена компанії в кінцевому підсумку, передбачувану ціну, за якою цінні папери будуть запропоновані покупцям, і кількість цінних паперів, які прийняті на андерайтинг.

Якщо для розміщення випуску компанія залучає декілька інвестиційних банків, то на цьому етапі роботи вони також укладають угоду між собою. Ця угода, яка доповнює андерайтинову угоду з компанією, встановлює домовленість між менеджером і андерайтерами.

Як вже було зазначено вище, ціна передбачуваного випуску і кінцеве число акцій визначається в кінці реєстраційного періоду. Часто при першому розміщенні акцій інвестиційний банкір рекомендує компанії погодитись на знижку з ціни для того, щоб забезпечити сприятливе ставлення покупця до розміщення першого випуску. Це насправді призводить до розбіжностей між компанією і

інвестиційним банкіром. Компанія хоче отримати ринковий дохід від акцій в повному обсязі, а інвестиційний банкір турбується про післяринковий продаж. Інвестори критично оцінюють реакцію ринку на перший випуск акцій. Тому більш доцільним буде, якщо свій перший випуск компанія запропонує зі знижкою.

Особливістю фондового ринку є те, що інвестори реагують більшою мірою на найменші зміни ціни акцій. Навіть при значному розчаруванні в ціні вони знижують ціну акцій компанії на тривалий час. А, отримуючи хоча б невеликий прибуток від підвищення ціни, вони збільшують попит, підвищуючи курс цих цінних паперів. Звичайно, небезпека існує і в тому випадку, якщо андеррайтер значно занижить ціну на ринку.

Таким чином, українським інвестиційним банкірам слід враховувати те, що найбільш важливим чинником створення сприятливого враження у інвесторів про компанію є становлення розумної ціни першого випуску.

Другим етапом процедури андеррайтингу є збут прийнятих до розміщення цінних паперів інвестору. В сучасній інвестиційно-банківській практиці використовується три основні типи угод про розміщення нових випусків цінних паперів, при яких компанія-емітент приймає на себе весь ризик або частину ризику коливання ринку. Андеррайтинг буває наступних видів:

- тверде зобов'язання;
- запасна або резервна угода;
- угода "всі зусилля".

Тверде зобов'язання – найбільш розповсюджений тип контракту про проведення андеррайтингу. Андеррайтер погоджується купити в емітента весь випуск повністю і, таким чином, бере на себе відповідальність за всі непродані цінні папери. З точки зору емітента, цей тип угоди найбільш привабливий, оскільки емітент звільняє себе від ризику, що пов'язаний з розміщенням випуску, перекладаючи його на андеррайтера. За цю свободу емітенту доводиться платити, роблячи знижку із застереженого емісійного курсу при продажу випуску інвестиційному банкіру. Угоди такого типу використовуються, головним чином, для розміщення високоякісних емісій. При цьому андеррайтерами виступають провідні інвестиційні банки.

Іншою формою андеррайтингу є запасна або резервна угода, при якій акціонери мають перевагу при купівлі додаткових акцій для того, щоб зберегти свої інвестиційні позиції в компанії. Компанія пропонує додаткові акції акціонерам за умов, що інвестиційний банкір погоджується взяти на гарантію всі непідписані акції, а потім сформувати групу з розміщення цих акцій незалежним інвесторам, які не є акціонерами компанії. При такому виді андеррайтингу інвестиційний банкір отримує винагороду, що відповідає ризику, який він бере на себе, гарантуючи розміщення всіх непідписаних акцій. Додатково інвестиційний банкір отримує андеррайтинговий спред по непідписаних акціях, які

він реалізує на цих умовах. Використовуючи цей вид андеррайтингу, компанія виконує свої зобов'язання з продажу акцій, в першу чергу, існуючим акціонерам, і в цей же час вона захищена у фінансовому плані на випадок, якщо існуючі акціонери не повністю підпишуться на нові акції.

Цілком можна погодитись з думкою А.Ю. Константинова, який стверджує, що тільки ці два вищенаведені способи розміщення емісій – андеррайтинг в суворому змісті слова, оскільки передбачають авансування грошових коштів інвестиційним банкірам для купівлі випуску з наступним продажем його інвесторам [3, с. 33].

Якщо застосовується андеррайтинг "всі зусилля", інвестиційний банкір діє як агент, що намагається продати цінні папери за бажаною ціною і отримати комісійні від проданих цінних паперів. Часто, якщо за певний період часу частина акцій залишається непроданою, на інвестиційного банкіра накладається штраф, однак компанія при цьому бере на себе ризик ринкових коливань і здатності або нездатності отримання необхідного капіталу. Такий вид андеррайтингу не є типовим для інвестиційних банкірів, однак він використовується, коли інвестиційний банкір і компанія не можуть домовитись з приводу розміру або умов випуску. Банкір все-таки намагається фінансувати компанію, але не бере на себе той ризик, який він вважає зайвим.

Перераховані способи розміщення емісії належать до договірному типу, при якому, як видно з самої назви, емітент укладає договір з одним або декількома інвестиційними банками-андеррайтерами.

Крім договірного андеррайтингу практикуються також конкурентні торги або подача конкурентних заявок.

Якщо компанія віддає перевагу конкурентним торгам, вона запрошує представників декількох інвестиційних банків взяти участь в купівлі їх цінних паперів. Конкурентні торги використовуються тоді, коли мова йде про цінні папери компаній, що займаються комунальними послугами, компаній залізниць і цінних паперів муніципальних служб. Інші промислові корпорації рідко вдаються до методу подачі конкурентних заявок добровільно. Поясненням, скоріше всього, служить та обставина, що при такому методі запропонований андеррайтерський спред звужується настільки, що це може негативно відобразитися на якості інвестиційно-банківських послуг.

Конкурентні торги краще використовувати за умов стабільності ринку, коли всі зміни очевидні і зрозумілі. При більш нестійких ринках для компаній-емітентів вигідніше використовувати договірні торги, тому саме на цей вид торгів слід звернути увагу українським спеціалістам, які планують працювати в інвестиційно-банківській сфері.

В розвинутій ринковій економіці у господарських суб'єктів періодично виникають ситуації, що пов'язані з невідповідністю розміру, структури компанії вимогам ринку. В цьому випадку вони можуть прийняти

рішення про вихід з певного ринку або про об'єднання свого капіталу з іншим капіталом, або вони захочуть купити компанію, яка є їх конкурентом чи виготовляє необхідну для них продукцію. Для того, щоб поглинути чужу компанію, у більшості випадків потрібно викупити контрольний пакет її акцій. Оскільки на таких операціях спеціалізуються, в основному, інвестиційні банки, клієнти звертаються до них. Інвестиційні банки виконують такі замовлення, застосовуючи відпрацьовані технології. Ці послуги носять назву послуг із злиття, поглинання і реструктуризації.

Роль інвестиційного банку полягає тут, перш за все, в тому, щоб знайти фірму, яка може бути куплена або продана. Пізніше, на підставі доручення на купівлю або продаж, він активізує переговори і забезпечує юридичне оформлення угоди, а у випадку потреби й фінансує її, в результаті чого ця операція інколи стає подібною до фінансування складного проекту.

Діяльність інвестиційного банку у сфері злиття і поглинання може бути поділена на наступні складові:

- консалтингова діяльність з визначення оптимального варіанта реструктуризації бізнесу;
- залучення фінансових ресурсів для здійснення злиття і поглинання;
- акумулювання на ринку великих пакетів акцій по замовленню клієнта (купівля великих пакетів), а також продаж великих пакетів;
- реструктуризація окремої компанії і продаж її частин;
- вироблення і здійснення ефективного захисту клієнта від поглинання.

Злиття і поглинання, які вимагають найбільш високої кваліфікації, дають найбільш високі комісійні і тягнуть за собою інші фінансові операції, справедливо вважаються найпрестижнішими у Світовому інвестиційному банківському бізнесі. Місця в рейтингу консультантів зі злиття і поглинання відіграють далеко не останню роль в діяльності інвестиційних банків. Банкіри розглядають позицію, яку займають в цьому рейтингу їх банки, як один із основних інструментів маркетингу запропонованих ними продуктів і послуг. На думку аналітиків агенства Thompson Financial, зараз настає час підведення підсумків діяльності інвестиційних банків, яка за минуле десятиріччя вагомо впливала як на ділові кола, так і на уряди багатьох країн світу. Наочним є погіршення в IV кварталі 2000 р. фінансових показників провідних американських інвестиційних банків. Така тенденція, крім всього іншого, означає закінчення найбільшої за всю історію бізнесу хвилі злиття і поглинань, останнім сплеском якої стала консолідація телекомунікаційного сектора (табл. 1).

Злиття, поглинання і реструктуризація для інвестиційного банку, що працює в країні із розвинутим фінансовим ринком, достатньо часто є основною сферою отримання доходу.

Цей дохід включає в себе дві складові, одна із яких фіксована, а друга – змінна. Ціль фіксованої

складової – незалежно від отриманого результату отримати оплату за збір даних про придбане підприємство, а також за участь в переговорах. Це те, що називають утриманим доходом. Сума залежить від операції, але й від установи, до якої звертаються за послугами. Деякі банки, що мають високу репутацію завдяки успіхам, отриманим дякуючи їхнім знанням промислової кон'юнктури і мережі особистих відносин у великих промислових підприємствах, оцінюють свої послуги досить високо.

Консультації, що надаються банками, орієнтуються на індивідуальні потреби клієнтів і полягають у більшості випадків в наданні платної допомоги підприємствам у вирішенні їх економіко-виробничих проблем.

Надання інвестиційними банками консультацій підприємствам скоріше за все не можна розглядати як окрему послугу. В переважній частині “продуктів”, що продаються інвестиційними банками, таких як залучення фінансових ресурсів, злиття, поглинання і реструктуризація підприємств, брокерські послуги, управління портфелем, представлені елементи консультацій. Такий стратегічний підхід в інвестиційно-банківському бізнесі носить назву “інструментального підходу”, який розглядає консультування як допоміжний вид банківської діяльності.

Частіше клієнт зацікавлений в рекомендаціях інвестиційного банку при звертанні до нього як до брокера. В такому випадку брокер рекомендує клієнту які цінні папери є сенс купувати, а які – продавати, надає аналітичний огляд ринку.

Інший стратегічний підхід, навпаки, акцентує увагу на самостійному характері консалтингових послуг – вони не повинні прив'язуватись до інших банківських продуктів й послуг. В даному випадку консультування означає самостійну послугу із присутніми її якостями як продукту (назвою, способом збуту, ціною і т.ін.).

Однак подекуди надання рекомендацій здійснюється поза залежністю від інших послуг інвестиційного банку. Така ситуація складається у випадку, коли інвестиційний банк консультував клієнта з питань можливого залучення фінансових ресурсів, а власне залучення їх – здійснював інший банк. В цій ситуації можна говорити про те, що інвестиційний банк неякісно виконав свою роботу і втратив клієнта. Можлива й інша ситуація, що не пов'язана з неякісною роботою інвестиційного банку. Цей же інвестиційний банк консультує клієнта з питання можливого поглинання клієнтом якоїсь компанії, при цьому складовою частиною консультативної роботи є детальне дослідження фінансового стану цієї компанії. Але в результаті цього дослідження спеціалісти інвестиційного банку приходять до висновку, що компанія, яка аналізується, настільки погана, що вигідніше буде її не поглинути. В цій ситуації поглинання не відбудеться і консультування стане окремою послугою.

Найбільші організатори злиття і поглинань в 2000 р. (оголошені операції) [1, с. 29]

Місце	Банк	Країна	Обсяг угод, млрд. дол.	Місце в рейтингу Thompson Financial в 1999 р.
1	Margam Stanley	США	1022	2
2	Goldmen Sachs	США	891	1
3	CSFB	Швейцарія	825	4
4	Solomon Smith	США	621	7
5	Barney	США	476	3
6	Meerill Zynch	США	378	11
7	Chase Mansrattan	Швейцарія	363	6
8	UBS Warburg	США	353	5
9	JP Morgam	Великобританія	242	8
10	Lazard	США	227	9
	Lehman Brothers	США		

В стандартному наборі консультацій для керівництва підприємств домінують рекомендації зі стратегії підприємств (аналіз фактичного стану справ, сильних і слабких сторін підприємства тощо). Великі банки дають рекомендації в галузі організації виробництва, маркетингу, технології, персоналу. Спеціальні рекомендації, що торкаються, наприклад, санації підприємства або електронної обробки даних, відіграють у консалтинговому бізнесі великих банків підпорядковану роль. Помітне місце займають, крім цього, спеціальні консультації, що враховують конкретні проблеми підприємства і оформлення у вигляді пакета рекомендацій.

Консультаційна діяльність банків відкриває перед ними можливість отримати вигоду, яка не зводиться безпосередньо до отримання додаткового доходу. Так, надання клієнтам консультаційних послуг сприяє підтриманню лояльності клієнтів до банків. У випадку придбання банком консалтингового підприємства для банку відкриваються додаткові ринкові можливості, якщо попереднє ядро клієнтури консалтингового підприємства має зв'язки із банками, що конкурують. Консультування підприємств веде, як правило, до детального вивчення банком господарсько-виробничих показників клієнта. В особливо сприятливих випадках можна, використовуючи контакти зі старими клієнтами, залучити нових.

Поряд з цим банки-консультанти отримують можливість розширити свою інформаційну базу, підвищити рівень компетентності своїх службовців тощо, що в кінцевому підсумку дозволить їм збільшити обсяг наданих послуг.

В цей же час консалтинговий бізнес може стати для банку безприбутковим або навіть збитковим, не говорячи вже про те, що ця діяльність поєднана з рядом ризиків. Так, прийняття рекомендацій банку може призвести до результатів, які опиняться прямо проти-

лежними до очікуваних, тобто до погіршення стану підприємства. Якщо при цьому банк виконує свого роду роль "домашнього банку" для підприємства, то він стане винуватцем в цьому. Крім цього, банки несуть великі інвестиційні витрати на організацію консультаційних послуг, незалежно від того, чи йде мова про найм спеціалістів, організацію власного підрозділу чи придбання консалтингової компанії.

Клієнт інвестиційного банку, який має певну кількість вільних фінансових ресурсів, може розмістити ці ресурси на фінансовому ринку. Він може розмістити їх самостійно, звертаючись до інвестиційного банку як брокера і використовуючи його рекомендації, або довірити розміщення і наступне управління ресурсами інвестиційного банку.

В останньому випадку виникає послуга по управлінню фінансовими ресурсами клієнта. Інвестиційний банк не просто продає або купує цінні папери й інші фінансові активи за дорученням клієнта (що має місце при здійсненні брокерських операцій), а розпоряджається фінансовими ресурсами за власним розсудом, переслідуючи мету максимізувати дохід клієнта.

Для інвестиційного банку всі фонди, якими він управляє, є постачальниками фінансових ресурсів в загальний портфель інвестиційного банку, структура якого значною мірою задається структурою залучених через різноманітні фонди ресурсів. Крім ресурсів клієнтів (інвесторів фондів і власників коштів на управлінських рахунках), в цей портфель також входять власні кошти. Управління цим загальним портфелем і називається управлінням інвестиціями.

Управління інвестиціями використовує рекомендації, надані аналітичним відділом банку, і розробляє динамічні моделі портфеля, які стають цілями для тієї частини інвестиційного банку, яка здійснює діяльність по торгівлі цінними паперами.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що сучасні інвестиційні банки є високо диференційованими інститутами, що ведуть активну діяльність на фінансовому ринку.

Не випадково у фундаментальній праці американських економістів "Енциклопедія інвестиційно-банківської справи" за редакцією Р. Куна наводиться чотири визначення інвестиційно-банківської діяльності. Перше, найбільш широке з них, включає всі види операцій не тільки на ринку цінних паперів, але й в сфері страхування і торгівлі нерухомістю. Згідно з другим визначенням, інвестиційно-банківська діяльність охоплює всі сторони ринку капіталу (крім роздрібних операцій з цінними паперами) і включає управління інвестиційними компаніями і фондами венчурного капіталу. У третьому визначенні із інвестиційно-банківської справи включаються операції інвестиційних і венчурних компаній. І, нарешті, четверте, найбільш вузьке, обмежує сферу діяльності інвестиційно-банківських інститутів розміщенням цінних паперів на первинному ринку і брокерсько-ділерськими операціями на вторинному ринку цінних паперів.

Інвестиційні банки виживають завдяки своїй здатності організувати нове фінансування і розподіляти його серед інвесторів. Секрет інвестиційних банків полягає у професіоналізмі їх працівників, що є однією із переваг функціонування інвестиційних банків на фінансовому ринку.

Список літератури

1. Банковская практика за рубежом – 2001. – № 1.
2. Ключников И.К., Торкановский В.С. Коммерческие банки США в системе государственно-монополистического капитализма. – К., 1982.
3. Константинов А.Ю. Американские инвестиционные банки и ценообразование на рынке первых эмиссий // США: экономика, политика, идеология. – 1994. – № 4.
4. Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М., 1996.

Summary

The article underlines the essence of the investment bank by the analysis of its activity. The mechanism of underwriting is also considered there.

Луців, Б.Л. Напрями формування й розвитку інвестиційно-банківських інститутів в Україні [Текст] / Б.Л. Луців // Вісник Української академії банківської справи. - 2001. - №10. - С. 45 – 51.