

УДК 336 (71)

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІНГУ В УМОВАХ КРИЗИ

Костюк Олександр Миколайович

доктор економічних наук

Лапіна Юлія Григорівна

аспірант

Суми

Вступ. 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 в 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 з 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 банків 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 являються управління активами, їх продаж, а також торгівля, що, в більшій мірі, залежить від здібностей менеджменту банку.

Здатність обирати найбільш вірний напрям використання активів залежить від професійності команди та їх прозорливості. Це – також прозорливість і досвід фінансових аналітиків, яка формує основу багатьох дій при здійсненні торгівельних 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.

Так як інвестиційний банкінг являється бізнесом тісно пов'язаним з людським капіталом, то чисельність співробітників можна розглядати в якості базису 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 року наведені у таблиці 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. Більшою 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 це вплинули наступні фактори: загальний зліт на ринку, тенденції до відновлення доходів від андеррайтингових операцій, і фіксованість у доходах від торговельних операцій.

Таблиця 1 - Чисельність персоналу найбільших світових інвестиційних банків після фінансової кризи 2008 року, чол.

Назва банку	Загальна кількість співробітників						Зміна 4 кв. 2007 – 4 кв. 2009	
							У	
	4й кв. 2007	4й кв. 2008	1й кв. 2009	2й кв. 2009	3й кв. 2009	4й кв. 2009	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 таблиці 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 являються важливим компонентом міжнародних фінансових стандартів і вважаються необхідними для забезпечення стабільності і 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 бізнесом у довгостроковому періоді. Розширення операцій пов'язаних з управлінням активами також знижує залежність компанії від доходів від торгівельних операцій, які могли б мати негативний вплив на регулювання. Інші гіганти інвестиційно-банківської сфери приймали рішення різного характеру в залежності від конкретних обставин. Наприклад, банк «JP Morgan» (JPM) придбав активи банку «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 висока забезпеченість капіталом допоїла цим фінансовим інституціям пристосуватися до кризових умов. Поглинання банком «Bank of America» банку «Merrill» було перетворюючим і являється показовим прикладом отримання диверсифікаційних переваг від поєднання комерційного та інвестиційного банкінгу.

Основні недоліки корпоративного управління в інвестиційних банках під час кризи згруповані у наступному 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.

Таблиця 2 – Особливості політики управління інвестиційним банком у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються у період фінансової кризи 2008 року

	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, в т.ч. оптимального поєднання фіксованих та 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 та 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 та 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 бухгалт. 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 накладати 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.

Висновок. Якщо й існує один найважливіший урок із світової фінансової кризи для інвестиційного банкінг – 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 в світі. 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 ризиками на достатньому рівні і реально оцінювати діяльність всього банку. Удосконалення структури ради директорів приведе до підвищення її кваліфікаційного рівня, досвіду та управлінських якостей невиконавчих директорів, що приведе до зростання 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_investmentbank_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/cmtreasy/519/519.pdf>

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

АНОТАЦІЇ

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІНГУ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті проаналізовано сучасний стан та особливості розвитку інвестиційного банкінгу. Ключове питання дослідження полягає у вивченні практичних засад корпоративного управління в інвестиційних банках під час кризи. Визначено основні помилки та слабкі місця складових корпоративного управління в інвестиційних банках протягом фінансової кризи 2008 року.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье проанализировано современное состояние и особенности развития инвестиционного банкинга. Ключевой вопрос исследования заключается в изучении практических основ корпоративного управления в инвестиционных банках во время кризиса. Определены основные ошибки и слабые места составляющих корпоративного управления в инвестиционных банках в момент финансового кризиса 2008 года.

THE INVESTMENT BANKING FEATURES IN THE PERIOD OF CRISIS

The article analyzes the current status and features of investment banking. The key question of this paper is to examine the practical rules for corporate governance in investment banks during the crisis. The authors underline the weaknesses of the components of corporate governance in investment banks during the financial crisis of 2008.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Костюк Олександр Миколайович – доктор економічних наук, професор, кафедра міжнародної економіки, ДВНЗ «УАБС НБУ»

Контактна інформація: 0509032397

Лاپіна Юлія Григорівна – аспірант кафедри міжнародної економіки, ДВНЗ «УАБС НБУ»

Контактна інформація: 0668359125, lapina2009@yandex.ru

Kostyuk Olexander N. – Doctor of Sciences (Economic), professor, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Banking

LapinaYulia H. – Phd student, Ukrainian Academy of Banking

Поштова адреса для відправлення примірника журналу: Костюк О. М., Українська академія банківської справи Національного банку України, каф. міжнародної економіки, вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40007

Наданий матеріал раніше не друкувався та в інші видання не надсилався

Костюк О. М.

Лاپіна Ю. Г.