

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКОВ

М.С. Жаврид, магистрант

Научный руководитель – О.А. Золотарева, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Вопросы формирования ресурсной базы банков, оптимизация ее структуры и обеспечения стабильности являются весьма актуальными в любое время для каждого банка.

В отечественной литературе белорусские ученые понятие "ресурсной базы" отождествляют с понятием "банковские ресурсы". При этом существуют различные точки зрения по поводу трактовки понятия "банковские ресурсы". Иногда они определяются как совокупность средств, находящихся в распоряжении банков, и используемых ими для кредитных и других активных операций. По мнению ряда экономистов, такое определение нельзя считать исчерпывающим, так как в нем отсутствует упоминание об источниках ресурсов банка, и поэтому более правильным является следующее определение: ресурсы коммерческих банков представляют собой их собственные капиталы и фонды, а также средства, привлеченные банками в результате проведения пассивных и активно-пассивных операций (в части превышения пассива над активом) и используемые для активных операций банка [1, с. 113].

Немецкий романист Бертольд Ауэрбах говорил: "Нажить много денег – храбрость, сохранить их – мудрость, а умело расхотовать их – искусство" [2, с. 38]. Данное высказывание актуально и в настоящее время, однако в отношении банка слово "нажить" рационально заменить словом "привлечь".

Традиционные инструменты ресурсной базы банков представлены на рисунке 1.

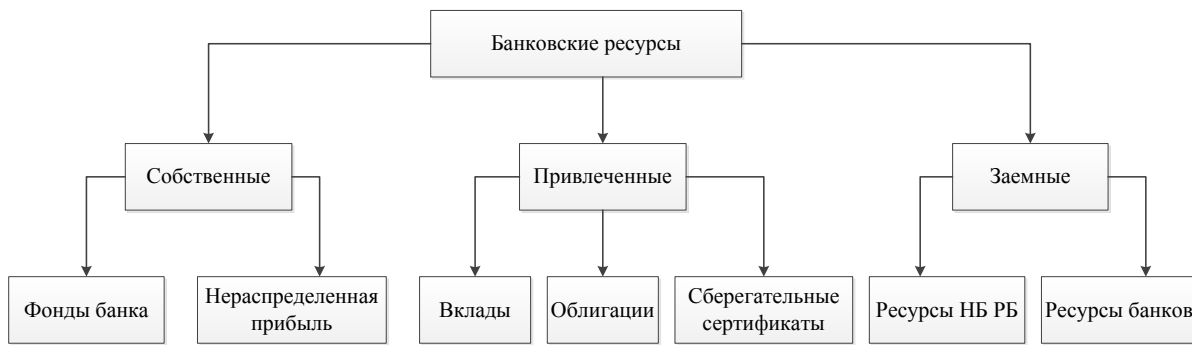


Рисунок 1 – Традиционные инструменты ресурсной базы банков

Примечание – Источник: собственная разработка.

По мнению автора, наряду с традиционными инструментами формирования ресурсной базы банков, в настоящее время следует выделять и нетрадиционные инструменты.

Нетрадиционные инструменты ресурсной базы банков представлены на рисунке 2.

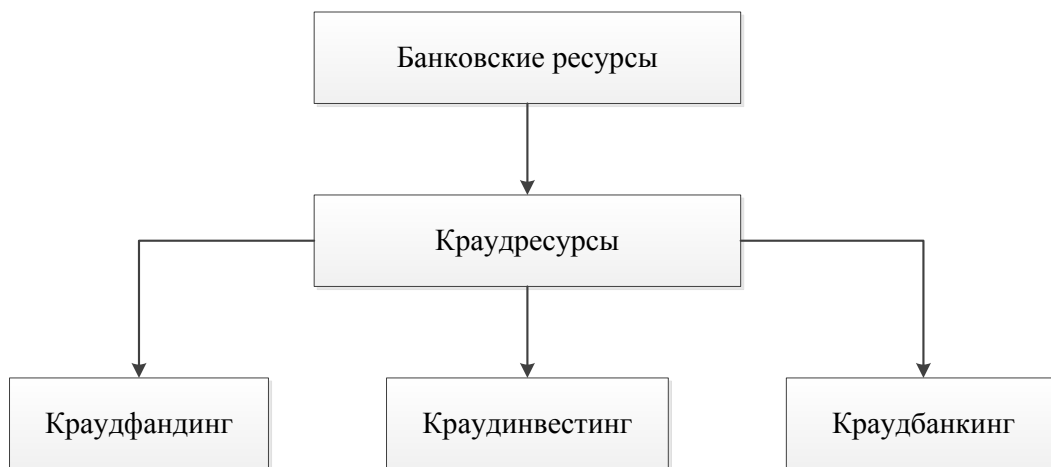


Рисунок 2 – Нетрадиционные инструменты ресурсной базы банков

Примечание – Источник: собственная разработка.

Как видно на рисунке 2 нетрадиционные инструменты формирования ресурсной базы банков представлены в виде краудресурсов (от англ. crowd – толпа) – ресурсов, формируемых благодаря толпе. Основные составляющие краудресурсов для банка – краудфандинг, краудинвестинг и краудбанкинг.

Краудфандинг – привлечение финансовых ресурсов от большого количества людей с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержка как физических, так и юридических лиц и т.д. [3]. Краудфандинг является новым методом финансирования проектов при помощи интернета и позволяет уменьшить роль посредников, а также набирать обороты при финансировании стартапов. Внедрение краудфандинга, а именно краудфандинговых платформ, позволит банкам привлечь большое количество новых клиентов, пользоваться популярностью в социальных сетях, а также получать вознаграждение в случае удачных сделок.

Краудинвестинг – предполагает наличие финансового вознаграждения, которое получает инвестор в обмен на свою поддержку [3]. Основой краудинвестинга является массовая оценка перспективности и необходимости реализации предложенных проектов. Внедрение краудинвестинга, а именно краудинвестинговых платформ, позволит банкам привлечь большое количество клиентов, а также получать вознаграждение в случае успешных сделок.

Краудбанкинг представляет собой банковский сервис для физических и юридических лиц по привлечению и размещению денежных средств без посредников. Данное определение в настоящее время еще не используется на практике, однако, по мнению автора, является одним из приоритетных при развитии краудресурсов. Краудбанкинг позволит банку привлечь значительное количество

ство клиентов, в то время как клиенты смогут размещать денежные средства под более высокие процентные ставки, а также заимствовать – под более низкие процентные ставки в обмен за малую оплату платформы.

Таким образом, нетрадиционные инструменты формирования ресурсной базы в Республике Беларусь позволят банкам быть не только клиентоориентированными, выводить на рынок новые продукты и услуги, а также быть готовыми и открытыми для инноваций. По мнению автора, многие банки прибегнут к нетрадиционным инструментам для того, чтобы оставаться конкурентоспособными среди мобильных операторов, интернет-компаний и др., иначе их ждет кризис. При этом банки, которые начнут развивать направление краудэкономики, будут успешны, так как в ближайшем будущем место банков как цифровых экспертов займет экспертное сообщество. Следует отметить, что останется место и для традиционных инструментов банковских ресурсов, но уже не такое значительное.

Список использованных источников

1. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, О.В. Купчинова [и др.]; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 487 с.
2. Раков, А. Новые источники расширения ресурсной базы банков / А. Раков // Банковский вестник: Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь. – 2007. – №22 [387]. – С. 38–43.
3. Что такое краудфандинг? // Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding#crowdinvesting. – Дата доступа: 19.03.2016