

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

ИННОВАЦИИ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ БАНКОСКИХ ПРОДУКТОВ

Выпускная квалификационная работа студента
очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
4 курса группы 06001302
Заец Олега Сергеевича

Научный руководитель
к.э.н., доц.кафедры финансов,
инвестиций и инноваций
Муравецкий А. Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИЙ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	
1.1. Инновационная деятельность в банковской сфере.....	6
1.2. Эволюция рынка финансовых услуг: от бумажных бланков до электронных платежей.....	12
1.3. Развитие розничного банковского рынка в Российской Федерации.....	20
ГЛАВА 2. ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РОЗНИЧНЫХ ПРОДУКТОВ В АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	
2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Россельхозбанк».	27
2.2. Анализ розничных продуктов АО «Россельхозбанк».....	33
2.3. Проблемы внедрения инноваций в АО «Россельхозбанк».....	39
2.4. Совершенствование процесса внедрения инноваций в АО «Россельхозбанк».....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	52
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	55
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Актуальность темы исследования связана с тем, что уровень развития инновационной сферы обеспечивает основу экономического роста. Внедрение инноваций в банковский сектор повысит конкурентоспособность банков, улучшит эффективность деятельности банковских учреждений. С ускорением темпов развития мировой экономики многие страны переходят на новый этап инновационной стратегии. Повышение роли инноваций обусловлено тем, что страны стремятся к экономическому росту и желают занять наилучшие позиции на мировой арене.

В связи с этим необходимо решать проблемы внедрения инноваций в деятельность банков. В настоящее время развитие банковского сектора претерпевает качественные изменения и это определяет уровень развития конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг, банковские инновации являются важным и стимулирующим направлением дальнейшего развития российских банковских институтов.

Степень научной разработанности. Исследование рынка банковских услуг как через призму инноваций, финансового инжиниринга, так и других ключевых его аспектов, находит свое отражение в большом количестве трудов как отечественной, так и зарубежной научной школы. Значительный вклад внесли Я.М. Миркин и Ю.И. Капелинский, исследовавшие финансовый инжиниринг на рынке ценных бумаг, Р.А. Исаев, рассматривавший банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг в аспекте эффективности бизнес-процессов и управленческих решений, В.И. Хабаров, обосновавший необходимость разработки инновационных стратегий банковского развития, М.А. Афонасова, которая затронула территориальный аспект формирования стратегии развития инновационной деятельности в регионе, и многие другие.

Исследования научной школы, бесспорно, внесли существенный вклад в развитие научной мысли и прикладных аспектов развития банковской системы, внедрения банковских инноваций и финансового инжиниринга. Однако на сегодняшний день вопросы комплексной оценки рычагов влияния на разных стадиях банковских инноваций, а также вопросы мониторинга данного процесса требуют доработки и дальнейшего изучения.

Целью нашего исследования является поиск рычагов влияния внедрение инноваций на розничном рынке банковских услуг.

Достижению поставленной цели будет способствовать решение следующих задач:

- на теоретическом уровне проанализировать эволюцию рынка финансовых услуг;
- оценить уровень развития розничного банковского рынка в Российской Федерации
- проанализировать линейку розничных продуктов АО «Россельхозбанк», выявить среди них обладающие наибольшей степенью новизны;
- выявить проблемы внедрения банковских инноваций;
- дать рекомендации по совершенствованию процесса внедрения инноваций в АО «Россельхозбанк».

Объектом исследования является процесс внедрения инноваций коммерческим банком на розничном рынке.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие между субъектами инновационной деятельности при разработке, внедрении, использовании и обмене банковскими инновациями.

Основная часть исследования посвящена временному периоду с 2013 по 2015 гг. включительно.

Теоретическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов по исследуемой проблематике.

Методологическую базу исследования составили методы: сравнения, группировки, системного анализа, синтеза, индукции, дедукции и другие подходы, позволившие рассмотреть изучаемые явления и процессы в развитии, выявить противоречия, соотнести сущностные характеристики и формы их проявления.

Информационную базу исследования составили годовые отчеты АО «Россельхозбанк», ежеквартальные отчеты эмитента АО «Россельхозбанк», бухгалтерская отчетность АО «Россельхозбанк», данные других коммерческих банков и периодической печати.

Практическая значимость исследования заключается в том, что его основные выводы и положения могут использоваться как АО «Россельхозбанк», так и другими коммерческими банками при совершенствовании своей инновационной деятельности на розничном рынке.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена ее целью и задачами и включает в себя: введение, теоретическую главу, практическую главу, заключение, список литературы, приложения.

Исследование изложено на 60 страницах, содержит 3 рисунка, 10 таблиц. Список литературы включает в себя 56 наименований различных источников. Объем 3 приложений составляет 12 страниц.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИЙ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

1.1. Инновационная деятельность в банковской сфере

Банковская система РФ, на современном этапе развития, характеризуется возросшим уровнем концентрации рынка финансовыми услугами и продуктами. При данных обстоятельствах, ужесточается конкуренция между кредитными организациями. Значительное преимущество могут получить только те банки, которые разрабатывают и внедряют новейшие технологии, расширяют каналы обслуживания, модернизируют ассортимент предлагаемых продуктов.

Конкуренция представляет собой процесс соперничества между институтами на финансовом рынке. В данном контексте, она рассматривается как состязание, преследующее достижение лучших результатов. Для определения сущности банковской конкуренции, следует остановиться на ее основных функциях:

1. Регулирующая функция. За счет конкуренции происходит перелив капитала и совершенствуется структура финансовой системы. Во-первых, конкуренция отвечает потребительским интересам, а во-вторых, соответствует требованиям экономической эффективности кредитных институтов. Она способствует формированию соответствия между спросом и предложением на банковские продукты и услуги.

2. Распределительная функция. Благодаря конкуренции, реализуется справедливое распределение доходов. На финансовом рынке большую долю прибыли получит тот, кто способен предложить конкурентоспособные инновационные продукты, услуги и технологии, которые соответствуют ожиданиям и потребностям клиентов. Игроки рынка, без четко выстроенной

стратегии реализации конкурентного предложения, как правило, терпят убытки.

3. Стимулирующая функция. Конкуренция стимулирует кредитные организации прибегать к снижению издержек, разрабатывать и внедрять финансовые инновации с целью завоевать конкурентные преимущества. Здесь, конкуренция рассматривается как благоприятная среда функционирования банков, где растут количественные и качественные показатели оказываемых услуг [8, стр. 124].

Конкурентная среда, в которой функционирует кредитная организация, оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность на рынке розничных банковских услуг. В связи с возросшим уровнем спроса на банковские продукты и услуги, произошли изменения институциональной структуры рассматриваемого рынка. Если раньше банки стремились к универсальному спектру услуг, то теперь, они специализируются на предоставлении одной или нескольких (розничные банки, автокредитные, ипотечные и прочие), что приносит им высокую прибыль и позволяет завоевать определенную долю на соответствующем сегменте рынка финансовых услуг.

Таким образом, для того, чтобы оценить конкурентоспособность банка, с точки зрения его положения на российском рынке, необходимо выделить потребительские и экономические критерии. Потребительскими критериями выступают: ряд банковских продуктов; максимальный срок и сумма кредита; качество обслуживания клиентов; условия предоставления кредитов; используемые технологии, диверсификация деятельности сеть филиалов; операции банка на международном рынке; информационная прозрачность деятельности банка; имидж, миссия и стратегия банка. Среди экономических критериев выделяют: процентные ставки по кредитам; комиссии и дополнительные платежи; качество активов и пассивов; расходы, связанные использованием банковских услуг; достаточность капитала; рентабельность

банка; инвестиционную активность; долю на кредитном рынке; темп прироста клиентов [31, стр. 95].

В настоящее время многие российские банки ставят рядом решение проблемы повышения конкурентоспособности наряду с практическими вопросами роста эффективности методами снижения издержек, расширения линейки предлагаемых услуг, повышения доходности, распределения рисков по группам, достижения близкой к монопольной позиции на рынке. Рассматривая пути усиления конкурентоспособности, нельзя не остановиться на инновациях, поскольку это направление модернизации экономики России в целом.

И.В. Попова раскрывает содержание финансовых инноваций в контексте создания «нового финансового инструмента как формы перераспределения денежных ресурсов, несущий определенный уровень рисков, прибыльности и ликвидности, соответствующих потребностям, заемщиков, кредиторов, инвесторов и других участников финансового рынка. С данной точки зрения, можно рассматривать финансовые инновации как: новые услуги; новые процессы производства: новые организационные формы; новые кредитные продукты[39, стр. 106].

В настоящее время конкурентоспособность выступает одним из основных условий успешной деятельности любого коммерческого банка. Для того чтобы банк являлся конкурентоспособным ему необходимо внедрять различные новые продукты и услуги, иными словами, инновации. Инновация для банка – это результат инновационной деятельности, который представляет собой внедренное новшество (новый или модернизированный банковский продукт или технология бизнес-процессов в банке) и способствует более полному удовлетворению потребностей клиентов и качественному улучшению показателя эффективности в деятельности. Зарубежный опыт внедрения инноваций в банковский сектор определил множество различных направлений. Помимо конкурентоспособности, которая может быть предоставлена инновациями банку, новшества еще тесно

связаны с темпами прироста основных банковских показателей. Как показывает практика, внедряемые инновации связаны с новыми технологиями. Коммерческие банки в настоящее время активно внедряют передовые технологии. Результатом внедрения инноваций в банковский сектор стало появление дистанционного банковского обслуживания, которое является условием конкурентоспособности банка за счет уменьшения издержек на персонал, оборудование и содержание офисов. Несмотря на активное развитие электронных услуг, не все клиенты банков России готовы пользоваться такого рода услугами. Однако банковские инновации могут осуществляться не только в форме банковского продукта, но и в направлении модернизации бизнес-процессов. Их целью является уменьшение показателей трудозатрат, сроков разработки новых продуктов и т.д. Несмотря на высокое значение банковских инноваций в развитии банков, в России их использование пока не носит массовый характер. На сегодняшний день в России имеется ряд факторов, которые сдерживают рост развития банковских инноваций: макроэкономические, кадровые, слабая инновационная активность персонала и т.д. Таким образом, инновации в банковском секторе способны стать мощным толчком в будущем развитии банковского сектора России. Инновации – это один из способов отличия от конкурентов на рынке.

Эффективность функционирования коммерческого банка, а также его конкурентоспособность в банковской сфере во многом связаны с внедрением новых банковских технологий и продуктов, т.е. инноваций.

Зарубежный опыт внедрения банковских инноваций показывает, что в процессе развития кредитных отношений появились следующие виды инноваций в банковском секторе:

- инновации в новых сферах денежно-финансового рынка: финансовые опционы, рынок коммерческих бумаг, финансовые фьючерсы;
- банковские продукты на новых сегментах рынка: финансовый лизинг, страховой бизнес, трастовые операции;

- новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: свопы, облигации с глубоким дисконтом, инструменты с «плавающей» процентной ставкой;

- управление денежной наличностью и использование новой информационной технологии[52, стр. 116].

Отечественный опыт создания банковских инноваций определил следующие их виды:

- выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение денежных обязательств;

- приобретение права требования от третьих лиц исполнения денежных обязательств;

- внедрение трастовых операций;

- инновационная деятельность, соответствующая мировой динамике развития банковского дела, в частности, отсутствие запрета на лизинговую и инвестиционную деятельность[24, стр. 79].

Необходимость внедрения инноваций в банковском секторе можно представить как взаимосвязь новшеств и темпов прироста показателей банковского сектора (рис. 1.1.).

Ключевые показатели банковской сферы за последние 3 года имели положительный прирост, однако процент прироста за 2014 год, практически по всем показателям снизился. Например, темпы прироста кредита, предоставленного физическим лицам, и вклады физических лиц снизились.

Как показывает практика, внедряемые инновации связаны с новыми технологиями. Коммерческие банки в настоящее время активно внедряют передовые технологии.

Результатом внедрения инноваций в банковский сектор стало появление дистанционного банковского обслуживания, которое является условием конкурентоспособности банка за счет уменьшения издержек на персонал, оборудование и содержание офисов.

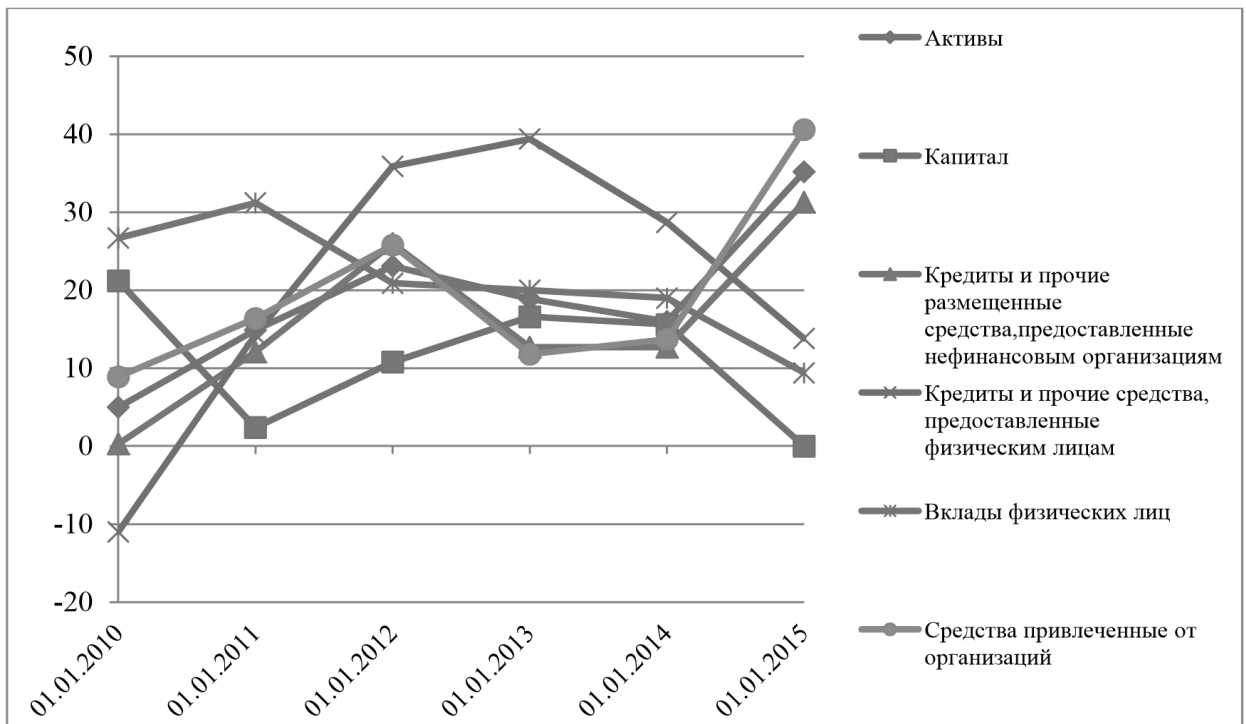


Рис. 1.1. Темпы прироста показателей банковского сектора, (% за год)
[33, стр. 78]

Несмотря на активное развитие электронных услуг банка, не все клиенты банков России готовы пользоваться такого рода услугами. Национальное агентство финансовых исследований в 2014 г. провело опрос, результатом которого стал факт роста уровня технологической грамотности и спроса на технологии среди россиян. Но, несмотря на это, только 1/5 часть клиентов банков пользуется электронными услугами банка (рисунок 1.2.).

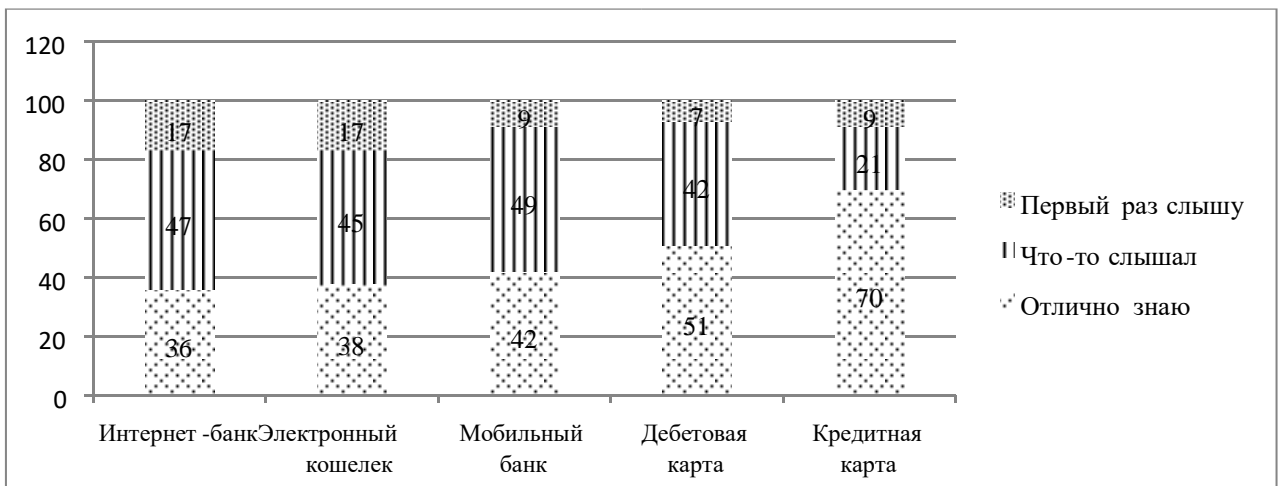


Рис. 1.2. Знание россиян о финансовых инструментах, % [16, стр. 90]

Таким образом, около 47 % опрошиваемых слышали об услугах интернет-банка и только 36% активно пользуются этим банковским продуктом.

Наиболее актуальными финансовыми инструментами среди опрошиваемых являются кредитные и дебетовые карты. Однако банковские инновации могут осуществляться не только в форме банковского продукта, но и в направлении модернизации бизнес - процессов. Их целью является уменьшение показателей трудозатрат, сроков разработки новых продуктов и т.д.

На сегодняшний день в России имеется ряд факторов, которые сдерживают рост развития банковских инноваций: макроэкономические, кадровые, слабая инновационная активность персонала и т.д.

1.2. Эволюция рынка финансовых услуг: от бумажных бланков до электронных платежей

Развитие мировой банковской системы сегодня происходит на фоне значительно возросшей конкуренции и финансового кризиса. Одной из основополагающих детерминант развития банковской системы необходимо обозначить инновации, как фактор прогресса в финансовой области и формирования плодотворной конкурентной среды [4, стр. 358].

Понятие финансовой инновации следует рассматривать в нескольких аспектах. В срезе функционирования отдельного банка, под финансовой инновацией принято понимать формирование и введение новаторских или усовершенствованных услуг и продуктов. Если рассматривать финансовые инновации как часть банковского механизма, то данное понятие необходимо определить как «систему разноаспектных нововведений в любой сфере функционирования банка, обладающих определенным положительным экономико-стратегическим эффектом» [39, стр. 105].

Банковская инновация представляет собой новую услугу или банковский продукт, технологию их предоставления, либо новый или усовершенствованный процесс, в той или иной форме повышающий эффективность деятельности банка. Также к банковским инновациям, необходимо относить формирование и внедрение новых типов организационных структур кредитных организаций.

Технический прогресс является центральным способом выхода из кризиса. Данный постулат также применим к финансовой системе, поэтому банковские инновации связаны с новыми технологиями. В современном новаторском банке важная роль отводится ИТ – обеспечениям как платформе, обеспечивающей решение многих задач, в числе которых развитие онлайн – сервисов, сокращение времени осуществления операций и документооборота и т.д.

Проведем краткую историческую ретроспективу инновационной банковской деятельности в Российской Федерации, выделив основные тенденции, на базе которых производилось развитие банков. Первый этап развития банковских инноваций в нашей стране датируется периодом 1991 – 1997 гг. Данные годы можно охарактеризовать как время формирования инновационной базы эффективного функционирования банковской системы. Обозначенный период отличается деятельностью банков, связанной преимущественно с операциями с иностранной валютой, исполнением расчетных операций клиентов – юридических лиц. На фоне экономического коллапса, гиперинфляции, неустойчивой финансовой ситуации, отсутствия развитой инфраструктуры, банки получали аномально высокую прибыль, при этом, не имея каких – либо инвестиционных вливаний. Таким образом, банки существовали в лучших условиях, не ориентируясь на необходимость в инновационном развитии, формированию конкурентного потенциала, ограничиваясь разработкой и внедрением продуктов и технологий, обслуживающих расчеты [6, стр. 16].

Второй этап формирования и развития банковских инноваций в нашей стране датируется 1998 – 2001 годами и характеризуется как переходный, потому что проходил на фоне внутрirosсийского экономического кризиса и последующего восстановления. Развитие банковских инноваций в данный период сводилось к области кредитования реального сектора, взаимодействию с населением, клиентоориентированности как вынужденная реакция на падение финансовых рынков.

Третий этап развития банковских инноваций в России датируется 2002 – 2007 годами, и отличается бурным внедрением инноваций и новых технологий. Данный период разворачивался на фоне высоких темпов развития экономики нашей страны, стабильного повышения благосостояния населения, качества и уровня жизни граждан России. Основным направлением развития банков стало внедрение инновационных кредитных продуктов, ориентированных на розницу [12, стр. 59].

Наконец, четвертый этап развития банковских инноваций в Российской Федерации датируется 2008 г. и по сей день. Данный период следует обозначить как выход из мирового финансового кризиса, сопровождаемый такими закономерными процессами, как формирование конкурентной среды, рост финансовой грамотности населения и соответственно ориентацией на новые технологии и инновации. К примеру, в 2015 году компании Gesellschaft für Konsumforschung («Общество изучения потребления» - GfK) и международный исследовательский центр Market Adjustment Research Center («Научно-исследовательский центр адаптации рынка» - MARCS) обозначили следующие банковские инновации, а также направления их развития:

1. Мгновенная выдача неименной пластиковой карты. Согласно опросам, проведенным «Обществом изучения потребления», 28 % респондентов считают данные инновации полезными.

2. Сканирование платежных и прочих данных при помощи смартфона, позволившее значительно сократить время на соответствующие банковские операции (оплата услуг ЖКХ, сканирование платежной карты и

удостоверения водителя и документа о регистрации транспортного средства). Согласно выше упомянутым опросам, данная технология оказалась популярной и составила 29 % от общего количества голосов.

3. Уведомление о штрафах и налогах по СМС. Данное нововведение было внедрено впервые Бинбанком и отметим, что 33% опрошенных проголосовали за данную инновацию. Эта опция предназначена для своевременного погашения долгов перед ГИБДД, ФНС и судебными приставами.

4. Производство покупок посредством использования смартфона. Данное нововведение было внедрено компанией Сургутнефтегазбанк, за него проголосовало 39% участников голосования. Суть инновации заключается в том, что все покупки можно производить по простой схеме приложения смартфона к терминалу кассы магазина, что значительно экономит время покупателя [56, стр. 273].

5. Перечисление ограниченных сумм с карты на карту в онлайн системе. Данная инновация пользуется популярностью у 35% проголосовавших респондентов среди жителей средних и небольших городов и 45% опрошенных среди городов с населением около 300 тыс. человек.

Таким образом, одним из направлений развития банковских инноваций следует признать внедрение дистанционного обслуживания клиентов. Помимо перечисленных выше нововведений, стоит отметить возможность в будущем замены привычных банкоматов на видеотерминалы. Следующим важным направлением в развитии банковских технологий является значительное упрощение документооборота, позволяющего сэкономить время клиента. Далее, в качестве важного преобразования в банковской деятельности обозначим формирование «базы клиентских впечатлений». Данное направление является заделом для важных перспектив развития в банковской сфере, связанных с отношением человека и техники. Здесь подразумевается новая технология, предполагающая автоматический сбор информации, то есть банки располагают подробными сведениями о своих

клиентах, а также локациях, где они тратят свои финансы [40, стр. 29]. На базе собранной информации банки формируют анкету желаний и внедряют новые услуги. Например, в качестве инновационной технологии можно выделить браслет, который измеряет частоту сердцебиения и идентифицирует человека с совершаемыми бесконтактными платежами. Также данное инновационное направление в деятельности банков представлено технологией определения человека по голосу во время звонка в банк. Важным направлением будущего в сфере банковских инноваций являются «безлюдные офисы», которые успешно функционируют в Японии. Конечно, перенести данный опыт в российские реалии полностью не удастся, но многие банковские продукты и услуги можно продавать посредством деятельности роботов.

Стоит отметить, что создание продуктовых банковских инноваций дает кредитной организации только временные конкурентные преимущества. Необходимо разрабатывать долгосрочные инновационные стратегии, так как в дальнейшем они становятся инструментом развития международной конкурентоспособности банка. Спектр сфер внедрения инноваций может быть представлен рынками, каналами сбыта, клиентскими группами, технологиями, так как они в дальнейшем формируют портфель инвестиционных проектов, максимизируют возможности банка и содействуют его позитивному развитию.

Основными стратегиями внедрения финансовых инноваций в кредитных организациях являются:

- адаптивная стратегия, которая ориентируется на реализацию инноваций, уже опробованных другими банками;
- улучшающая стратегия, ориентированная на фундаментальную модификацию существующих финансовых инноваций, позволяющая поднять имидж кредитной организации и провести дифференциацию продуктов.

– упреждающая стратегия, сосредоточенная на внедрение революционных инноваций, преследующая цель завоевать лидирующие позиции по новым продуктам, услугам и технологиям, не имеющим аналогов на рынке [51, стр. 185].

Для того чтобы выбрать направление инновационной стратегии, требуется провести анализ, как внутренних возможностей кредитной организации, так и внешних условий. Создавая новые кредитные продукты и услуги, банкам следует преследовать не только личную выгоду, но и стремиться удовлетворить ожидаемые потребности клиентов. Идеальным решением данной проблемы может стать реализация единой системы взаимных ценностей между банком и клиентами. Преимущества, которые могут получить участники данной системы, представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Преимущества долгосрочных инноваций при использовании единой системы взаимных ценностей

Участники инновационных преобразований	Банк	Клиент
совершает	Создает льготные банковские продукты и новые способы предоставления услуг, обучает сотрудников, использует высокотехнологичное и современное оборудование	Формирует потребность в новых банковских продуктах, создает спрос на новейшие продукты и прочие финансовые услуги, заявляет о существующих недостатках
получает	Необходимую информацию о востребованности реализованных продуктах и услугах, их качестве, недостатков, объемах и преимуществ	Льготные банковские кредиты, скидки на услуги, сокращение сроков рассмотрения операций, новые продукты с высоким уровнем эффективности

Таким образом, инновационная стратегия – это план действий коммерческого банка, подразумевающий создание конкурентной позиции, разработку портфеля инноваций, формирование методов его управления, и дальнейший контроль с целью достижения поставленных целей [55, стр. 172].

На современном этапе развития финансовых инноваций в российском банковском секторе, проявляются следующие направления:

- виртуализация финансовых инноваций (внедрение дистанционных каналов обслуживания, таких как интернет-банкинг, круглосуточная горячая линия, электронные технологии перевода денежных средств и т.п.);
- технологизация финансовых инноваций (использование новейших разработок в области техники, совершенствование банковского оборудования, ускоряющего процесс работы);
- финансовые инновации становятся средством увеличения конкурентоспособности на банковском рынке, где каждый стремится занять лидирующие позиции, за счет предоставления новых, качественных и выгодных услуг.
- активная реализация финансовых инноваций приводит к изменениям характера поведения кредитных организаций, которые меняют интенсивность конкуренции на банковском рынке.

Исследовательской компанией Gfk и международным исследовательским центром Marcs был проведен опрос в городах России с населением от 100 тысяч человек, в ходе которого выяснилось, какие из выпускаемых инновационных услуг крупными банками в первой половине 2015 года клиенты считают для себя более привлекательными.

Таблица 1.2

Наиболее востребованные клиентами банковские инновации, реализованные во 2-ом полугодии 2016 года [47, стр. 18]

Инновация	Оценка пользователей	Банк, запустивший инновацию
1	2	3
Пополнение собственной карты на сайте банка с карт сторонних банков	45 %	БИНБАНК
Оплата покупок одним касанием мобильного устройства к терминалу, находящего около кассы	39%	Сургутнефтегаз
Смс-оповещения банка о начисленных платежах и штрафах	33%	БИНБАНК

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3
Сканирование данных платежей и прочих документов через камеру смартфона, а не заполнение их вручную	29%	Связной банк
Мгновенная выдача неименной пластиковой карты в отделениях банка	28%	Альфа-банк
Обмен накопленных баллов на ж/д и авиа билеты, за проведение безналичных операций через пластиковую карту	26	Альфа-банк
Мобильное приложение от банка, в котором можно найти ближайшие отделения банка и банкоматы	19%	БИНБАНК
Помощь банка в сборе документов для получения ипотечного кредита	15%	Тинькофф Кредитные системы
Информация о балансе банковского счета на экране iPhone	13%	МДМ Банк
Перевод денежных средств на карты друзей в сети ВКонтакте	13%	Банк Москвы, Промсвязьбанк
Авточаты – виртуальные роботы для консультации клиентов	10%	Тинькофф Кредитные Системы, БИНБАНК, Московский Кредитный банк

Пользователи банковских услуг в России посчитали самой популярной инновацией возможность пополнять свою карту в личном кабинете банка с карт сторонних банков. Второе место заняла оплата покупок одним касанием мобильного устройства к терминалу, а третье место получили смс-оповещения банка о штрафах и налогах.

На отечественном банковском рынке есть высокий потенциал внедрения финансовых инноваций, но в России пока недостаточно инновационных банковских продуктов. Существуют определенные препятствия, такие как слабая законодательная база и технологическая отсталость от Западных стран.

При внедрении инновационных технологий в кредитных организациях, следует рисковать и опускать случаи финансовых потерь, ведь именно инновации в банковской сфере и в экономике в целом, способствуют

повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности России на современном этапе развития.

1.3. Развитие розничного банковского рынка в Российской Федерации

Состояние розничного банковского рынка определяет формирование спроса и предложения на продукты и услуги банков. Исследование состояния данного рынка позволяет определить конкурентные преимущества банка, разработать маркетинговую стратегию его развития. Анализируя российский розничный банковский рынок, мы выделили основные его сегменты: сберегательный рынок, кредитный рынок, рынок банковских карт.

Сберегательный рынок является одним из источников осуществления банками инвестиций, необходимых для экономического роста страны. Главной формой сбережений населения с точки зрения возможности их привлечения для финансирования экономики являются вклады населения в банках. Если рассматривать сберегательные вклады населения до кризиса 2008 года, то они представляли одну из наиболее динамично развивающихся видов банковских услуг в России. Однако финансовый кризис повлиял на доверие населения к банкам, которое снизилось, при этом банки потеряли дешевые внешние источники финансирования своей деятельности, и их внимание сегодня приковано к внутренним ресурсам, таким как вклады населения. Постепенно среднедушевые доходы населения начали расти, улучшилась экономическая конъюнктура.

Исходя из этого, доходы населения стали предметом конкурентной борьбы между банками. Четкое представление об основных тенденциях развития рынка сбережений, ясное понимание сильных и слабых сторон конкурентов, знание основных ценовых нюансов формирования продуктовой линейки данного рынка становится необходимым залогом успешной работы

банка. Чтобы определить потребность в конкретном сберегательном продукте необходимо оценить:

- во-первых, качество и доступность банковского продукта населению;
- во-вторых, степень раскрытия банками информации об условиях вкладов;
- в-третьих, проблемы, с которыми сталкиваются потенциальные вкладчики[18, стр. 235].

Доверие населения к банковской системе на протяжении последних лет постепенно растет, это проявляется в увеличении спроса на банковские розничные продукты. В свою очередь, кредитные организации активно разрабатывают новые виды инструментов, предназначенных для сбережений населения и способных удовлетворить запросы клиентов.

Одним из основных традиционных сберегательных банковских продуктов являются вклады в банки. Анализируя их динамику за период с 2011 года по 2015 год, нами было установлено, что произошло увеличение привлеченных денежных средств физических лиц во вклады в банки в 1,98 раза (с 9818048 млн р. до 19493227 млн р. соответственно). В общем объеме привлеченных банками денежных средств вклады населения составляют наибольший процент – 51,7 %. Это значительная сумма в ресурсах банков, которая делает необходимым проведение ими эффективной депозитной политики, обеспечивающей не только привлечение вкладов, но и их сохранение. Возросший процент вкладов физических лиц можно объяснить ростом доверия клиентов к банкам, увеличением доходов населения и предложением банками новых депозитных продуктов. На сегодня депозиты являются практически единственным безрисковым источником вложения денежных средств со ставкой немного выше инфляционного уровня[26, стр. 72].

Также спрос населения на депозитные продукты зависит от сложившихся традиций, их склонности к сбережению, ожиданий домашних хозяйств, связанных с будущими ценами, доходами и наличием товаров,

изменениями в налогообложении, наличием задолженностей по полученным кредитам. Все это в совокупности повлияло на то, что в банках самый большой процент приходится именно на вклады населения, однако сбережения населения выступают не только в качестве основного источника внутренних ресурсов развития банковской системы, но и экономики страны в целом, способных обеспечить рост ВВП и повысить уровень благосостояния населения в целом. Для иллюстрации выдвинутых утверждений обратимся к данным представленным в таблице 1.3.

Согласно представленной информации,наибольшие суммы приходятся на вклады населения от 1 до 3 лет, на 01.01.2017 объемы таких вложений увеличились по сравнению с 2011 годом на 45,1 %. Темп прироста вкладов до востребования составил 1,7 раза на 01.01.2017 года по сравнению с началом 2011 года. Однако самые удобные и выгодные для населения это вклады на срок от 181 дня до 1 года – в сумме 2 430 927 млн р. на 01.01.2017. Вклады свыше 3 лет немного меньше по объему, но в сумме эти два вида вкладов превышают по объему сумму вкладов до востребования.

Таблица 1.3

Вклады физических лиц, млн. руб.[42, стр. 348]

Год	Вклады физических лиц в рублях							
	Всего	до востребования	до 30 дней	от 31 дня до 90 дней	от 91 дня до 180 дней	от 181 дня до 1 года	от 1 до 3 лет	свыше 3 лет
01.01.2013	13981	1540027	6381	97794	248527	1006981	4381725	637101
01.01.2014	11518	2048765	10488	122580	377427	1481102	4743348	918557
01.01.2015	228366	2447994	26945	212167	447605	2024710	5683595	920522
01.01.2016	349711	2380764	65651	199174	465682	2027009	7060949	1037257
01.01.2017	460543	2635711	29168	518985	864717	2430927	6358979	868084

Все это говорит о том, что население предпочитает более доходные долгосрочные депозиты. Да и для банков увеличение сроков депозитов важное явление, так как они получают денежные средства на более длительный срок, в связи с чем, увеличиваются и сроки кредитования, что

положительно сказывается на развитии производства, которое нуждается в длинных ресурсах. Население продолжает сохранять свои сбережения в валютных вкладах и от инфляции, и от рисков.

К базовым продуктам розничного банковского рынка относятся потребительские кредиты, которые служат источником получения прибыли, а также способствуют привлечению новых клиентов, продвижению дополнительных продуктов и услуг для физических лиц. На основе потребительских кредитов банки создают комплексные финансовые продукты, которые кроме кредитов включают различные варианты предварительного накопления денежных средств, страхования, платежных услуг и другие. Потребительское кредитование в современных условиях приобретает новые черты: обновляется продуктовая линейка, более гибкими становятся условия кредитования. Активно сотрудничая с торговыми, страховыми, сервисными и другими институтами, банки предоставляют комплексные продукты, которые содержат и услуги по кредитованию. При предоставлении кредитов параллельно с традиционными каналами широко используются возможности электронного банковского бизнеса.

В первом квартале 2017 года анализ кредитного рынка показал замедление его роста, сопровождающееся увеличением просроченной задолженности по кредитам. Лидером первой десятки российских банков в сегменте розничного кредитования остаётся Сбербанк – объём выданных кредитов физлицам на 01.04.2015 составил 4025456,06 млн рублей, это на 20,8 % (или в 1,2 раза) выше показателя 2014 года. Доля кредитов Сбербанка, предоставленных в общем объёме исследуемых банков, составила 55,6 %, что подтверждает высокий уровень доверия и лояльность населения к этому банку на протяжении многих лет. Банк ВТБ 24 по объёму выданных кредитов физлицам находится на втором месте – 1 356 714,005 млн рублей, что на 18,4 % выше показателя 2014 года и соответствует 18,7 % в общей сумме выданных кредитов в исследуемых банках [4].

При анализе средневзвешенных процентных ставок по потребительским кредитам выявлено, что их минимальное значение в январе 2015 года составило 17,36 % (на срок свыше трех лет), по автокредитам – 18,31 % (на срок от 181 дня до 1 года). Максимальной была ставка на срок от 181 дня до 1 года (33,55 % по потребительским кредитам), по автокредитам она составила 21,19 % на срок свыше трёх лет. Уже в марте 2015 года произошли изменения: минимальные средневзвешенные процентные ставки по потребительским кредитам составляли 19,44 % (на срок от 31 до 90 дней), и в том числе по автокредитам – 17,56 % (на срок от 181 дня до 1 года). Рост ставок по кредитам физлицам свыше 1 года был обусловлен резким сокращением объемов ипотечных и автокредитов. Увеличение доли необеспеченных кредитов оказало влияние на рост средневзвешенной ставки. Ставки по кредитам до 1 года снизились до 28,91 % . По автокредитам произошло повышение ставки до 22,72 % (на срок свыше трёх лет). Несущественно изменились ставки по необеспеченным займам населению. По кредитам наличными средняя процентная ставка повысилась и в мае 2015 года составила 33,96 % годовых. Значение средней ставки по кредитным картам (в том числе дебетовым картам с овердрафтом) практически не изменилось: показатель увеличился до 32,13 % годовых [27, стр. 46].

Банки прогнозируют рост в сегменте розничных услуг, совершаемых с использованием банковских карт. Несмотря на общее снижение рынка, карты остаются одним из стабильных источников дохода для банков, что подтверждают данные, представленные в таблице 1.4.

Согласно представленной информации, наибольший удельный вес в общем объеме выпущенных карт приходится на расчетные карты, что объясняется, в первую очередь, их развитием за счет широкой реализации «зарплатных» проектов. Однако темп их прироста с 2013 по 2017 год ниже темпа прироста общего количества банковских карт. На 01.01.2017 года выявлен рост количества расчетных карт с овердрафтом, темп их прироста за

исследуемый период превышает темп общего прироста эмитированных банковских карт.

Таблица 1.4.

Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт, тыс. единиц[42, стр. 351]

Показатель	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	Темп прироста за период, %
Общее количество банковских карт	137834	162898	191496	217472	227712	65,2
Из них:						
- кредитные	10047	15026	22483	29190	31765	212,16
- расчетные	127787	147872	169013	188282	195 947	53,3
Из них:						
- расчетные карты с овердрафтом	22452	25833	31788	39463	39727	76,9

Наибольший темп прироста приходится на кредитные карты, что значительно превышает темп общего прироста эмитированных банковских карт. В структуре эмитированных банковских карт расчетные карты занимают в среднем около 86,1 % на 01.01.2017 года.

При этом их доля повышается за счет роста расчетных карт с овердрафтом, доля которых увеличилась с 17,6 % в 2013 году до 20,3 % в 2015 году. Доля кредитных карт также увеличилась от 7,3 % в 2013 году до 13,95 % в 2016 году от общего объема эмитированных карт [50, стр. 152].

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы: наиболее широкий спрос население России предъявляет на платежнорасчетные продукты и услуги: перевод денежных средств и проведение регулярных платежей и расчетов за приобретенные товары и услуги.

Факторами, сдерживающими их развитие, являются не только территориальная удаленность банков в отдельных регионах, но также уровень доходов потенциального клиента, его кредитоспособность и способность к сбережениям, а также низкая финансовая грамотность населения и степень доверия к банкам и другое. Банкам необходимо продолжать решать задачи по обеспечению доступности банковских услуг для населения и хозяйствующих субъектов как в городах, так и в селах; расширению ипотечного, потребительского кредитования; развитию программ кредитования среднего и малого бизнеса; повышению уровня финансовой грамотности населения; совершенствованию безналичных расчетов с использованием банковских платежных карт; улучшению качества обслуживания населения; внедрению передовых инновационных банковских технологий.

ГЛАВА 2. ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РОЗНИЧНЫХ ПРОДУКТОВ В АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Россельхозбанк»

ОАО «Россельхозбанк» создано (далее Банк) в 2000 году в соответствии с Распоряжением Президента Российской Федерации от 15 марта 2000 г. № 75-рп. ОАО «Россельхозбанк» является ключевым звеном национальной кредитно-финансовой системы обслуживания товаропроизводителей в сфере агропромышленного комплекса.

Доля Российской Федерации в уставном капитале ОАО «Россельхозбанк» – 100%.

В связи с получением 14 августа 2015 года от Центрального банка Российской Федерации зарегистрированных изменений № 24 в Устав Банка, новой Генеральной лицензии на осуществление банковских операций № 3349 от 12.08.2015 и новой лицензии на осуществление банковских операций, связанных с привлечением и размещением драгоценных металлов, № 3349 от 12.08.2015, Банк изменил название:

– новое полное фирменное наименование Банка - Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»;

– новое сокращенное фирменное наименование Банка - АО «Россельхозбанк».

Основными целями деятельности Банка являются комплексное банковское обслуживание товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства всех форм собственности и видов деятельности, участие в реализации кредитно-денежной и финансово-экономической политики государства в агропромышленном комплексе,

внедрение инструментов развитого финансового рынка в механизм финансирования товарного сельскохозяйственного производства и его инфраструктуры.

Органами управления Банка являются:

- Общее собрание акционеров Банка;
- Наблюдательный совет Банка;
- Правление Банка (коллегиальный исполнительный орган);
- Председатель Правления Банка (единоличный исполнительный орган).

2015 год оказался непростым для всей страны в целом. Возросли неопределённость и волатильность на финансовом рынке, ухудшились макроэкономические показатели, снизилась инвестиционная активность, сократились горизонты планирования.

На фоне обострения геополитической ситуации, постоянного изменения внешних факторов в отношении российских компаний и банков с государственным участием продолжали действовать экономические санкции со стороны ЕС, США и ряда других стран. Россельхозбанку был закрыт доступ к долгосрочному внешнему фондированию.

В этих условиях Банку было необходимо осуществлять эффективную деятельность с учетом положений Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, обновленной в конце 2014 года.

Несмотря на объективные сложности, Банк успешно решал поставленные перед ним акционером задачи финансовой поддержки российского агропромышленного комплекса, ускоренного импортозамещения, обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации.

Банк увеличил объемы кредитования приоритетных отраслей и сегментов отечественной экономики, удержал лидирующие позиции в

финансировании сезонных работ, продемонстрировал опережающие темпы роста бизнеса по сравнению с показателями российской банковской системы в целом, сохранив при этом консервативные подходы в управлении рисками

В таблице 2.1 представлены основные показатели финансово-экономической деятельности АО «Россельхозбанк».

Таблица 2.1

Основные показатели финансово-экономической деятельности АО
«Россельхозбанк» в 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста, %	
				2014/2013	2015/2014
Уставный капитал, тыс. руб.	218048000	248048000	326848000	13,8	31,8
Собственные средства (капитал), тыс. руб.	242276909	275109191	404729731	13,6	47,1
Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	1018106	- 9334061	-75208716	-1016,8	705,7
Рентабельность активов, %	0,1%	- 0,5%	-3,0%	-600,0	500,0
Рентабельность капитала, %	0,4%	- 3,4%	-18,6%	-950,0	447,1
Привлеченные средства: (кредиты, депозиты, клиентские счета и т.д.), тыс. руб.	1605969521	1848683167	2276532965	15,1	23,1

В течение 2015 года клиентский кредитный портфель был увеличен Банком на 256,6 млрд. рублей (на 17,8%) и составил 1 701,7 млрд рублей, в том числе кредиты юридическим лицам выросли на 20,6%, а физическим лицам – на 5,7%. Активы Банка возросли в 2015 году на 21,4% и достигли 2 511 млрд рублей.

Развитие продуктовой линейки и услуг для клиентов Банка наряду с планомерной работой по повышению эффективности точек продаж позволили нарастить долю средств клиентов в объеме привлеченных средств Банка, что способствовало снижению его зависимости от зарубежных рынков

капитала и диверсификации по срокам и стоимости привлекаемого Банком фондирования на внутреннем финансовом рынке. Средства клиентов за 2015 год были увеличены на 47,5% – с 1 218 млрд до 1 796 млрд рублей.

Активное использование Банком своих возможностей по привлечению клиентских средств повлияло на сокращение доли средств финансовых организаций в структуре обязательств Банка. Объем средств, привлеченных от банков, включая средства Банка России, снизился по сравнению с 2014 годом более чем вдвое и составил 198,7 млрд рублей.

В отчетном году Банк провел успешную работу по диверсификации источников капитала.

В дополнение к плановому увеличению капитала Банка на 10 млрд рублей за счет средств государственного бюджета, Банк осуществил привлечение долгосрочного субординированного депозита в сумме, эквивалентной 73 млрд рублей, а также размещение привилегированных акций на сумму 68,8 млрд рублей, которые были приобретены Государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» (далее – АСВ). В результате реализации данных проектов произошло значительное укрепление и повышение нормативов достаточности капитала Банка.

В сочетании с реализованными Банком мерами по сокращению затрат, включая оптимизацию региональной сети, бизнес-процессов и снижение административно-управленческих расходов, это позволит создать дополнительные возможности для расширения кредитования российского агропромышленного комплекса и смежных отраслей, будет способствовать ускорению темпов импортозамещения и обеспечению продовольственной безопасности Российской Федерации.

В рамках соглашения с АСВ Банку были установлены дополнительные обязательства по наращиванию кредитного портфеля в приоритетных отраслях и сегментах экономики. Это создает новые возможности и точки роста для бизнеса Банка, расширения его доходной базы, снижает отраслевые риски и способствует укреплению позиций Банка в качестве рыночного

инструмента государственной поддержки широкого круга отраслей и сегментов экономики.

В следующей таблице представлена динамика соблюдения Банком обязательных нормативов Банка России.

Таблица 2.2

Динамика выполнения АО «Россельхозбанк» обязательных нормативов, установленных Банком России

№ норм.	Название норматива	Допустимое значение норматива	Фактическое значение норматива			Темп прироста, %	
			2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014/2013	2015/2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Н1	Достаточности капитала	Min 10%	15,1	13,0	146,63	-13,9	027,9
Н2	Мгновенной ликвидности	Min 15%	53,4	55,8	148,29	4,5	165,8
Н3	Текущей ликвидности	Min 50%	84,4	103,1	285,53	22,2	176,9
Н4	Долгосрочной ликвидности	Max 120%	98,6	86,9	67,66	-11,9	-22,1
Н6	Максимальный размер риска на одного заемщика или группу	Max 25%	14,9	23	17,06	54,4	-25,8
Н7	Максимальный размер крупных кредитных рисков	Max 800%	74,9	185,1	130,11	147,1	-29,7
Н9.1	Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств	Max 50%	0	0	0	--	--
Н10.1	Совокупная величина риска по инсайдерам	Max 3%	1,2	1,7	0,96	41,7	-43,5
Н12	Использование собственных средств (капитала) для приобретения акций (долей) др. юр. лиц	Max 25%	2,0	14,8	8,42	640,0	-43,1

Очевидно, что в течение всего анализируемого периода значения обязательных нормативов АО «Россельхозбанк» в полной мере соответствуют тем значениям, которые установлены Банком России.

Планы будущей деятельности Банка утверждены Стратегии обозначены максимальные показатели деятельности.

Кредитный портфель составит более 3 трлн. рублей, при этом корпоративный портфель составит около 2 трлн. рублей. По прогнозам Банка размер собственного капитала к 2020 году достигнет 400 млрд. рублей.

В соответствии со Стратегией основными стратегическими задачами Банка являются:

- кредитно-финансовая поддержка сельскохозяйственных предприятий;
- развитие инфраструктуры национальной кредитно-финансовой системы АПК;
- осуществление функций финансового агента Правительства РФ и региональных органов государственного и муниципального управления при реализации государственной аграрной политики;
- кредитно-финансовое обеспечение развития сельских территорий, включая развитие социально-инженерной инфраструктуры села;
- кредитно-финансовое обеспечение процессов социального развития, роста занятости и благосостояния жителей сельской местности.

Основными источниками будущих доходов Банка останутся: проценты по предоставленным кредитам клиентам; комиссионные доходы от обслуживания клиентов; доходы от сделок на межбанковском рынке.

Таким образом, АО «Россельхозбанк» является универсальным коммерческим банком, ведущим на российском рынке комплексного банковского обслуживания товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства.

2.2. Анализ розничных продуктов АО «Россельхозбанк»

Продукты розничным клиентам Банка делятся на следующие основные группы: Премиальное обслуживание, Кредитование, Вклады, Банковские карты, Акции и спецпредложения, Монеты и драгметаллы, Обмен валюты. Графически эти группы продуктов представлены на рисунке 2.1.



Рис. 2.1. Группы продуктов розничным клиентам АО «Россельхозбанк»

Премиальное обслуживание представляет собой комплексные финансовые услуги. В рамках Премиального обслуживания предусмотрено два клиентских пакета: «Премиум» и «Ультра».

Пакет «Премиум» позволяет клиенту Банка на особых условиях получать следующие продукты и услуги: Приоритетное обслуживание в подразделениях Банка, Выделенная телефонная линия, Вклады, Брокерское обслуживание, ПИФы, Доверительное управление, Премиальные дебетовые

и кредитные карты, Аренда индивидуальных сейфовых ячеек, Конверсионные операции, Интернет-банк.

Условия пакета «Ультра» отличаются от предыдущего тем, что предоставляется персональный финансовый консультант, а также количеством и условиями премиальных дебетовых и кредитных карт.

Группа продуктов Кредитование включает в себя следующие продукты: кредиты на развитие личных подсобных хозяйств, рефинансирование потребительских кредитов, потребительское кредитование, ипотека по двум документам, ипотечное жилищное кредитование, автокредит, пенсионный кредит.

К основным продуктам группы Вклады относятся: Вклад «Золотой Премиум», Вклад «Накопи на мечту», Вклад «Пенсионный плюс», Вклады с повышенными ставками («Золотой премиум», «Максимальные накопления Премиум», «Платиновый Премиум» в рамках пакета услуг «Премиум»).

Вклады с максимальными ставками среди всех вкладов АО «Россельхозбанк» «Ваш доход», «Ваши накопления», «Ваши возможности», «Ваши условия» в рамках пакета услуг «Ультра».

В числе банковских карт АО «Россельхозбанк» предлагает: Путевая карта, Программа лояльности «Урожай», Кредитные карты, Дебетовые карты.

Среди пакета Акции и предложения можно встретить такие дополнительные продукты или скидки, как: Снижены ставки по кредитам на развитие личных подсобных хозяйств, Скидки до 25% в интернет-магазине WILDBERRIES.RU, Visa дарит шанс попасть на трибуны Кубка Конфедераций FIFA 2017!, Специальные цены на телевизоры Samsung для держателей карт Россельхозбанка!, Гарантированный подарок держателям карт Россельхозбанка!

По программам Монеты и драгметаллы розничные клиенты Банка могут проводить операции с монетами из драгоценных металлов и открывать обезличенные металлические счета и слитки из драгоценных металлов.

В рамках продукта Обмен валют Банк продает и покупает доллары и евро в 15 филиалах и дополнительных офисах на территории Белгородской области.

В таблице 2.3 представлена информация о ссудах, выданных Банком в течение 2013-2015 гг. К сожалению, мы не имеем информации о суммах кредитов или объемах выручки, по каждому кредитному или иному видов продуктов для физических лиц, поэтому выделили только кредитные продукты в сравнении с кредитованием юридических лиц и кредитным портфелем Банка.

Таблица 2.3

Динамика кредитования юридических и физических лиц АО
«Россельхозбанк» в 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста, %	
				2014/2013	2015/2014
Ссуды юридическим лицам, всего	1065404703	1207431161	1467259524	13,3	21,5
Ссуды физическим лицам, всего	247260909	276686203	292508933	11,9	5,7
Прочее размещение средств	310903760	342327901	431476501	10,1	26,0
Итого	1623569372	1826445265	2191244958	12,5	20,0

На наш взгляд одним из самых инновационных продуктов для розничных клиентов Банка является кредит «На развитие личного подсобного хозяйства»

Условия данного кредитного продукта представлены в таблице 2.4.

По этой программе клиенты могут воспользоваться государственной субсидией и получить в АО «Россельхозбанк» кредит под сниженную процентную ставку.

Условия кредитного продукта «На развитие личного подсобного хозяйства» АО «Россельхозбанк»

Показатель	Значение показателя
Валюта кредита	Рубли РФ
Минимальный срок кредита	3 месяца
Максимальная сумма кредита	До 1 млн. руб. До 1,5 млн. руб. для клиентов Банка Для субсидируемых кредитов 300 тыс. руб.
Срок кредита	От 2 до 5 лет
Обеспечение	Поручительство не менее 1-го физического лица Поручительство юридического лица Залог ликвидного имущества Заемщика/ Созаемщика(-ов)/ юридического лица или третьего лица (физического лица).
Возможность установления льготного периода	При погашении кредита дифференцированными платежами Банк предусматривает для граждан, ведущих ЛПХ, льготный период погашения основного долга: - по кредитам, выданным на срок до 2 лет - до 12 месяцев; - по кредитам, выданным на срок от 2 до 5 лет - до 24 месяцев.
Комиссия за выдачу кредита	Не взимается
Сроки рассмотрения заявки на кредит и принятия решения по данной заявке	До 5 рабочих дней с момента предоставления полного комплекта документов (срок рассмотрения заявки может быть изменен по усмотрению Банка).
Порядок получения кредита	Получить кредит можно в течение 45 календарных дней с даты принятия Банком положительного решения о предоставлении кредита.
Порядок предоставления кредита	Единовременное перечисление суммы кредита в полном объеме на текущий счет в Банке.
Порядок погашения кредита	Ежемесячно, дифференцированными/аннуитетными платежами (аннуитетные платежи возможны только для несубсидируемых кредитов).
Досрочное погашение	Допускается полное или частичное досрочное погашение кредита без моратория и комиссий

Данный кредит предоставляются на срок до 2-х лет (включительно) (с учетом продолжительности технологического цикла производства сельскохозяйственной продукции) на следующие цели:

- приобретение горюче-смазочных материалов;

- приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений;
- приобретение молодняка сельскохозяйственных животных;
- уплату электроэнергии, используемой для орошения;
- уплату аренды земли, помещений, складов и хранилищ на срок реализации кредитной сделки; приобретение семян, посадочного материала (включая рыбопосадочный);
- приобретение материалов для строительства, реконструкции и ремонта ограждений и заборов;
- прочие сезонные затраты.

Кредиты предоставляются гражданам, ведущим ЛПХ, на срок до 5-ти лет (включительно) на следующие цели:

- приобретение сельскохозяйственных животных;
- приобретение оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- ремонт, реконструкцию и строительство животноводческих помещений;
- приобретение газового оборудования и подключение к газовым сетям;
- приобретение земельных участков сельскохозяйственного назначения в собственность;
- другие направления капитальных вложений.

Кредиты предоставляются гражданам, ведущим ЛПХ, на срок до 5-ти лет (включительно), на развитие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности: на развитие направлений, связанных с развитием туризма в сельской местности (сельский туризм), включая развитие народных промыслов, торговли в сельской местности, бытовым и социально-культурным обслуживанием сельского населения, заготовкой и переработкой дикорастущих плодов и ягод, лекарственных растений и

других пищевых и недревесных лесных ресурсов в соответствии с перечнем, утверждаемым Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Кредиты предоставляются гражданам, ведущим ЛПХ, на срок до 5-ти лет (включительно) на приобретение техники и/или оборудования:

- автомобилей общего назначения бортовые, шасси, фургоны и самосвалы полной массой не более 3,5 тонн;
- прицепов и полуприцепов тракторных;
- тракторов мощностью до 100 л.с.;
- оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- поливного оборудования и т.д.

Ставки по данному виду кредитования составляют: от 14%, если кредит берется на срок до 12 месяцев и от 15,5%, если кредит предоставляется от 12 до 60 месяцев.

Уникальным данный кредитный продукт делает то, что он предоставляется владельцам личных подсобных хозяйств. Согласно действующему законодательству личное подсобное хозяйство - это форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. Личное подсобное хозяйство ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства. Реализация гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственной продукции, произведенной и переработанной при ведении личного подсобного хозяйства, не является предпринимательской деятельностью.

Нам не встречалось подобных предложений других коммерческих банков РФ, которые были бы готовы кредитовать ведение личного

подсобного хозяйства для индивидуального (семейного) потребления произведенного продукта, то есть без какой-либо предпринимательской деятельности.

2.3. Проблемы внедрения инноваций в АО «Россельхозбанк»

Современное развитие экономики характеризуется значительной конкурентной борьбой субъектов хозяйствования различных отраслей. В такой ситуации требуется переход к новым, более эффективным методам управления. Именно инновации позволяют организациям занимать лидирующие позиции на рынке, увеличивать прибыль, и как следствие вести достойную конкурентную борьбу.

В данное время недостаточно быстро реагировать на рыночные тенденции, которые постоянно меняются, однако использование новых технологий, их внедрение, стратегическое и инновационное сотрудничество должны стать основными элементами почвы, что даст возможность построить эффективную и высокотехнологичную экономику.

Инновационный процесс, как показывает опыт, наиболее активно проходит в его начальных этапах. Большое внимание в этот период уделяется генерированию идей, которые в дальнейшем должны стать готовым инновационным продуктом, но финал большинства инновационных процессов заканчивается ничем.

Таким образом, недостаточное внимание со стороны руководителей на инновационную составляющую своей организации не дает развиваться инновациям и негативно влияет на стабильность в целом. Введение новых корпоративных принципов управления, их комплексное использование позволит банкам эффективно использовать и внедрять уже разработанные инновации и создавать качественно новые, отвечающие современным тенденциям научного развития. Следует отметить следующие трудности,

возникающие при внедрении инновационных процессов, у большинства российских коммерческих банков:

1. Отсутствие необходимых элементов инновационного процесса. При принятии решения о внедрении какого-либо инновационного продукта часто не берется во внимание наличие спроса на новый продукт, в следствии, банк сталкивается с риском создания большого количества бесполезных разработок. Кроме того, часто инновационный процесс завершается этапом разработки, т. е. инновации так и не внедряются, что приводит к пустой трате бюджета.

2. Отсутствие мотивации к повышению эффективности. Нет достаточной мотивации для внедрения действительно стоящего нового продукта, поэтому все чаще наблюдается тенденция создания инноваций для «галочки», а реализация действительно интересных предложений происходит за пределами банка.

3. Отсутствие организационной поддержки. Если инновации - это лозунг, не подкрепленный соответствующими организационными решениями, то за инновации отвечают все и никто, отсутствуют понятные процессы внедрения предложений работников, подразделения, ответственные за внедрение новых продуктов, не получают задач и обратной связи от структур, работающих непосредственно с клиентами. Это сводит на нет энтузиазм инноваторов.

4. Низкая культура защиты интеллектуальной собственности. В настоящее время объекты интеллектуальной собственности приобретают все большую ценность, что влечет необходимость усиления ее защиты.

Существует еще один момент, на который следует обратить особое внимание.

В настоящее время в науке и практике развития инноваций довлеет мнение, что любые инвестиции в инновации нуждаются только в соответствующем объеме средств. При этом забывается, что любой проект, в том числе и инновационный, осуществляют люди, которые логично

выбирают путь наименьшего сопротивления. Следовательно, чтобы они сошли с проторенной дорожки, им нужны стимулы. В инновациях роль «человеческого фактора» огромна, т.к. здесь нет установленного алгоритма или созданной модели, здесь любое действие дается с большим трудом и требует дополнительной энергии, дополнительных умственных затрат, внутренних психических резервов. И сподвигнуть человека на подобное действие может лишь адекватный стимул, т.к. инновационная деятельность зиждется на мотивах.

Многие руководители сталкиваются с кризисом мотивации, один из главных признаков которого является жизнь «по инерции». Развитие, рост в народном хозяйстве происходят лишь там, где для них создан соответствующий мотив или имеются действенные стимулы.

Исследователи давно выявили, что эффективность денег в качестве стимула может сильно меняться в зависимости от двух факторов: степени сытости человека и возраста. Под голодом следует понимать желание не только поесть, но и прилично одеться, приобрести бытовую технику, хороший телефон, автомобиль, квартиру или дом, а также развлечься.

Исследования показали, что максимальная денежная мотивация работников приходится лишь на два возраста – 24-27 лет и 50-57 лет.

Причинами максимальной денежной мотивации для молодых людей является желание достигнуть определенного материального достатка и создать прочный фундамент для самостоятельной жизни. Для пожилых людей причиной такой мотивации является желание создать резерв на старость и материально поддержать создающиеся семьи детей.

Таким образом, для стабильной инновационной деятельности в течение длительного времени одного лишь материального стимулирования недостаточно. Денежный стимул, включая материальные бонусы всех видов, наиболее эффективен при старте инновационного проекта и время его действия весьма ограничено. При отсутствии эффективных стимулов начинается движение «по инерции». Анализ государственного и

негосударственного финансирования российских инноваций, в том числе через федеральные целевые программы и грантовые фонды, говорит о том, что сегодня материальных проблем у руководителей научно-исследовательских институтов, бизнес-инкубаторов, инновационных лабораторий, конструкторских бюро уже практически не существует. При этом, народное хозяйство России и бюджет страны по-прежнему базируются на природном богатстве недр страны в части добычи углеводородов, а не инновационных экономических проектах в других таких многочисленных для нашей державы сферах хозяйствования.

Это значит, что в организациях отсутствует пусть не главный, но значимый личный мотив для мощного рывка. Никакого рывка мы нигде не видим, что естественно. Эффективность единоразово закаченных в организацию денежных средств, независимо от их количества, минимальна.

Таким образом, один из вариантов эффективного стимулирования инновационной деятельности работника – через реализацию конкуренции в коллективе, или, – в более мягкой форме, соперничества. Данная конкуренция при умелом управлении и психологическом сопровождении (поддержки) создаёт целый ряд относительно долговременных и весьма мощных стимулов внутри коллектива.

Чтобы сохранить свое лидерство, банки должны постоянно улучшать свои операции и услуги, внедрять новые структуры управления, которые быстро бы реагировали на изменяющиеся внешние условия и были бы качественными (таблица 2.5).

Перечисленные проблемы свойственны и для ОА «Россельхозбанк» в результате по количеству инновационных продуктов, предлагаемых клиентам – физическим лицам, Банка сильно отстает от других лидеров российской банковской системы.

Проблемы внедрения инновационных технологий в
деятельность коммерческих банков и способы их решения

Проблемы	Способы их решения
Нехватка высококвалифицированных рабочих кадров	– Привлечение и закрепление молодых кадров; – повышение заработной платы сотрудникам инновационного отдела; – разработка нормативно-правовых законов по защите интеллектуальной собственности
Снижение собственного капитала банков	– Увеличение прибыли банка; – привлечение клиентов с помощью создания рекламы; – создание новых филиалов банка
Нехватка инвестиций	– Снижение налогов, предоставление льгот банкам, занимающихся инновационными разработками; – создание государственных программ, оказывающих помощь инновационным банкам

Например, Банк не предлагает своим клиентам такую техническую новинку как карта или другое средство бесконтактного платежа. Отсутствует в Банке такой кредитный продукт как ссуда под залог уже имеющегося у клиента автомобиля. Не предлагает Банк сделать своим клиентам – физическим лицам вклад с плавающей процентной ставкой. Как это ни странно, но в банке, специализирующемся на обслуживании клиентов связанных с сельским хозяйством, невозможно взять ипотечный кредит на индивидуальное строительство.

Полагаем, что АО «Россельхозбанк» следует значительно расширить спектр своих предложений для розничных клиентов и прежде всего за счет инновационных банковских продуктов.

Таким образом, делаем вывод о том, что на сегодняшний день в банковской системе Российской Федерации наблюдается ряд важных проблем. Различные авторы выделяют следующие причины их возникновения:

- недостаточное внимание государства к банковскому сектору;
- слаборазвитая инфраструктура предоставления банковских услуг;

- слабая защита коммерческих банков;
- существование налично-денежных отношений;
- банковская сфера не привлекает инвесторов.

В следующем разделе мы постараемся обосновать некоторые предложения, содержащие способы разрешения указанных проблем.

2.4. Совершенствование процесса внедрения инноваций в АО «Россельхозбанк»

Для того чтобы убрать или хотя бы снизить влияние перечисленных в предыдущем разделе факторов на инновационный процесс, необходимо работать одновременно в пяти направлениях.

Организационные решения по каждому из элементов инновационного процесса:

1. Определение приоритетов инновационного развития. Четко поставленные цели перед организацией позволяют сконцентрировать усилия и ресурсы на приоритетных направлениях развития инноваций и избежать нецелесообразных затрат. Организационное обеспечение стратегического планирования инноваций может включать в себя:

- назначение менеджера, ответственного за инновационное развитие;
- создание подразделения, формулирующего предложения по выбору направлений инновационного развития;
- формирование коллегиального органа, принимающего соответствующие решения.

Последние два механизма позволяют повысить качество принимаемых решений, а первое - обеспечить выполнение принятых решений.

2. Формирование (выявление) спроса на инновации. Результатом данного этапа будут структурированные и по возможности публичные запросы на инновации. Этап включает в себя:

- процесс реализации и внедрения методов выявления потребностей в инновациях;
- выбор наиболее соответствующих стратегическим целям организации запросов;

3. Поиск, отбор и доработка решений. После того, как будут выявлены запросы, необходимо найти пути их удовлетворения с помощью внедрения инноваций. Результатом должны стать решения, готовые к исполнению, экономически целесообразные и соответствующие стратегическим приоритетам .

4. Внедрение инноваций. В конечном счете, результатом инновационного процесса должны стать не отчеты, а реальные изменения в продуктовой линейке, технологиях или процессах, обеспечивающие компанию конкурентными преимуществами, для этого необходимо:

- назначить ориентированных на результат, ответственных за внедрение инноваций специалистов;
- формализовать процедуры контроля внедрения инноваций;
- формализовать систему премирования всех участников инновационного процесса.

5. После реализации всех базисных элементов необходимо решить ключевые организационные вопросы, решение которых напрямую зависит от специфики банка.

Идеальной системы управления инновационным процессом не существует: она зависит от особенностей функционирования организации (банка), отрасли, численности и квалификации персонала и от многих других факторов. Тем не менее, следует ориентироваться на структурные изменения и оптимизацию процессов, что позволит снизить количество малоэффективных разработок и направить все усилия и ресурсы на наиболее приоритетные направления и, в конечном итоге, добиться успешного инновационного развития организации (банка).

Банковский рынок России достиг определенного уровня зрелости, в том числе и в инновационном плане. Повышение конкурентной борьбы, рост финансовой грамотности клиентов и их «разборчивости» привели к тому, что инновационный процесс стал для банков не роскошью, а необходимостью. Этим обусловлено появление в России большого количества банковских инноваций. Среди них в 2015 году были выделены следующие «интересные» банковские инновации:

1. Мгновенная выдача неименной пластиковой карты. Из всех опрошенных респондентов 28% нравится возможность за 10 минут получить в отделении банка карту, не имеющую привязки к имени клиента. Такую инновацию запустил Альфа-банк. Чтобы получить карту, клиент должен пользоваться услугами Альфа-банка, то есть его персональные данные должны находиться в системе.

2. Сканирование документов посредством смартфона. Люди в возрасте 30 лет и старше весьма ценят свое время. Поэтому им больше всего понравилась возможность сканировать платежные и другие данные через камеру смартфона (при помощи приложения QBank), а не набирать их вручную. Создатели приложения позаботились о возможности сканирования квитанций для оплаты услуг ЖКХ, сканирования платежной карты и сканирования удостоверения водителя и документа о регистрации транспортного средства. Последняя опция предназначена для тех, кому нужно уплатить штраф ГИБДД. Впервые такую услугу запустил Связной Банк. Процент проголосовавших за нее составил 29% опрошенных.

3. Уведомления о штрафах и налогах по SMS. Эту инновацию Бинбанка отметили 33% респондентов. Такая услуга позволяет вовремя оплачивать любые задолженности перед ГИБДД, ФНС и судебными приставами. Для получения информации о налогах в личном интернет-кабинете банка нужно указать ИНН, а чтобы пришла SMS о штрафах ГИБДД – номер свидетельства о регистрации автомобиля или удостоверения водителя.

4. Оплата покупок с помощью смартфона. Что может быть проще: приложил мобильное устройство к терминалу у магазинной кассы и все покупки тут же оплачены. Не нужно рыться в кошельке в поисках нужной суммы, и ловить нетерпеливые взгляды кассира и других людей в очереди. Подобную удобную инновацию, которую впервые запустил Сургутнефтегазбанк, особо отметили 39% опрошенных.

Мы бы предложили АО «Россельхозбанк» внедрить следующие инновации в розничном секторе:

- браслет, который может идентифицировать его обладателя при совершении безналичных платежей;
- карта с кнопками;
- карта, идентифицирующая человека по фото, отпечаткам пальцев, голосу;
- карта, обладающая полной информацией о человеке, имеющая доступ к тому, как учится ребенок; если ребенок учится на «отлично» и «хорошо», тогда на карту поступают дополнительные бонусы в виде денежных средств;
- общение с сотрудниками банка с помощью видеозвонка;
- получение кредита, не выходя из дома;
- мобильный кошелек, позволяющий сравнивать цены на те или иные товары и совершать покупки в режиме онлайн.

Более подробно обоснуем наиболее перспективную, с нашей точки зрения, инновацию, а именно браслет для бесконтактных платежей.

Браслет с бесконтактным чипом представляет собой новинку не только для россиян. Тем не менее, например, в Испании банки освоили подобный инновационный продукт чуть раньше.

Испанский CaixaBank выпустила новый гаджет: браслет, привязанный к банковской карточке Visa. Он позволяет пользователям легко осуществлять платежи в торговых точках с использованием бесконтактной системы оплаты.

Внутри микрочипа, встроенного в браслет, зашифрованы данные пластиковой карты, защищённые таким же образом, как и обычные банковские карты (EMV система). По сути, эта новинка представляет собой всего лишь небольшой гаджет, в который встроены стандартные технологии по бесконтактной оплате, надетый на регулируемый ремешок из гипоаллергенных материалов.

Эластичные и регулируемые электронные браслеты Visa являются водонепроницаемым и ударопрочным, и это, по словам разработчиков, делает их незаменимыми для использования в летние месяцы. Пользователи могут носить браслеты на пляже или в походе, не беспокоясь ни о чем, и им больше не понадобится думать о том, куда деть свой портмоне или кошелек.

На сегодняшний день данный проект является крупнейшей в Европе программой по использованию носимых устройств в качестве способа оплаты.

Вместе с браслетом клиенту представляет дополнительная стандартная банковская карта, также позволяющая осуществлять бесконтактные платежи.

Как утверждают разработчики, ношение с собой такой «карты-браслета» является наиболее удобным и безопасным способом повседневного использования своих безналичных средств, так как пользователям не нужно носить с собой сумочку для карт.

Взаимодействие с терминалом оплаты в магазине осуществляется точно так же, как и при оплате обычной бесконтактной картой. Единственное отличие заключается в том, что владельцу такого гаджета требуется подносить к терминалу не карту, а свое собственное запястье.

Как и в случае с бесконтактными картами, при совершении покупок на сумму более 20 евро клиентам требуется вводить свой PIN-код для подтверждения транзакции.

Покупки на меньшие суммы могут осуществляться без ввода дополнительных данных. Система полностью совместима со всеми

терминалами, которые поддерживают бесконтактные платежи Visa во всем мире.

В таблице 2.6 представлены преимущества и недостатки инновации «Браслет для бесконтактных платежей» по сравнению с обычной пластиковой картой.

Таблица 2.6

Преимущества и недостатки инновации «Браслет для бесконтактных платежей» по сравнению с обычной пластиковой картой

Преимущества	Недостатки
1. Для браслета не нужна сумка, портмоне и пр.	1. Пока еще имеет определенные проблемы с безопасностью применения
2. Оплата производится быстрее, чем обычной картой	2. Более высокая стоимость
3. В случае водонепроницаемого корпуса браслет можно не снимать в бассейне и на пляже	3. Для применения браслета необходимо особое устройство – платежный терминал – для обратной связи с браслетом.
4. Может служить привлекательным аксессуаром, подчеркивающим индивидуальность владелицы	4. Значительно ограниченная востребованность инновации мужчинами
5. В случае изготовления из достаточно прочного материала исключает возможность кражи	
6. Инновация принята и становится все более популярной у клиентов банков за рубежом, что снижает риски АО «Россельхозбанк»	

Как видно из таблицы, преимуществ больше чем недостатков. Но остается вопрос насколько те и другие значимы. Даже один критически важный недостаток может стать причиной отвержения рынком казалось бы интересной и полезной инновации. Поэтому рассмотрим каждый недостаток в отдельности.

1. Проблема безопасности. Бесконтактные платежи осуществляются с помощью специального чипа, чаще всего оснащенного RFID-модулем ближней идентификации. Клиент может приближать браслет на расстояние не менее 20 см от считывателя, чтобы прошла транзакция. Это чуть больше

чем у мобильных телефонов, имеющих возможность осуществлять платежи вместо банковской карты.

Опасность браслета в том, что считыватель может являться носителем RFID-вируса, который заражает все чипы, находящиеся поблизости. На работоспособности устройства это никак не сказывается. Считыватель будет собирать данные о местоположении метки, а, следовательно, и ее владельца. К тому же, к этой технологии есть претензии со стороны правозащитных организаций. Дело в том, что часть компаний стала оснащать свои товары RFID-чипом вместо обычного штрих-кода. Такой чип порой бывает трудно обнаружить. Таким образом, приобретая подобный товар, покупатель не может гарантировать, что этот товар никуда не передает данные, к примеру, о его местоположении.

Оценим недостаток безопасности как важный, но не критический. Обычный сотовый телефон создает возможность проследить местонахождение самого телефона и его владельца. Большинство пользователей мобильной связи знают об этом, но не отказались от своих гаджетов. Наоборот, психологов даже тревожит все сильнее проявляющаяся зависимость от умных приборов.

2. Более высокая стоимость. Тоже, на наш взгляд, не является критическим недостатком. Новые автомобили, бытовая техника, материалы для одежды и многое прочее стоят дороже своих предшественников. Но это не мешает новинкам приобретать популярность. Более того, есть определенная категория, как правило материально обеспеченных людей, которые готовы платить больше и даже многократно лишь бы не отстать от моды и вообще от «других» людей.

3. Наличие в торговых точках платежных устройств с RFID-технологией. Очевидно, и этот недостаток не будет критичным. Совсем недавно, ставшие сейчас заурядными терминалы для расчета пластиковой картой были далеко не в каждом магазине. Прошло немного времени и даже

те продавцы, чьи товары размещаются всего на одном прилавке, предлагают расплатиться картой. То же самое произойдет и с RFID-терминалами.

4. Ограниченная востребованность инновации мужчинами. Действительно не многие мужчины носят браслеты. Зато они носят часы. Таким образом, браслет для бесконтактных платежей может стать апробацией мужских и женских часов RFID-чипом.

Оценка экономического эффекта АО «Россельхозбанк» от выпуска нового платежного средства для бесконтактных платежей достаточно затруднительна, но то что он будет положительным не подлежит сомнению и подтверждается статистикой внедрения подобных инноваций европейскими банками.

Еще в 2011 году СаихаBank стал первым банком в Европе, который начал реализовывать масштабную программу по внедрению бесконтактных пластиковых карт. На сегодня СаихаBank имеет в обращении более 4 миллионов бесконтактных карт.

Основной бонус АО «Россельхозбанк» при внедрении браслета будет заключаться в привлечении новых клиентов, которые несомненно увеличат безналичный оборот по счетам Банка, возможно некоторые из новых клиентов сделают вклады, возможно отдельные клиенты вообще откажутся от услуг других коммерческих банков, возьмут кредиты, будучи руководителями предприятий откроют для них расчетные счета и прочее.

Полагаем, при более подробном рассмотрении и технико-экономическом обосновании не все из предложенных нами новинок окажутся столь же эффективными и перспективными как браслет (их эффективность уже доказана за рубежом). Но, даже, если половина из них будут приняты розничным рынком, АО «Россельхозбанк» не только сохранит свои лидирующие позиции, но и продвинется вперед, оставив за спиной своих сильнейших конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значительную роль в трансформации российской экономики играют коммерческие банки. Функционируя в высококонкурентной среде при снижении доходности по всему спектру банковских операций и увеличении рисков банковской деятельности, кредитным организациям для повышения эффективности своей деятельности необходимо активно внедрять в банковскую практику инновационные продукты, услуги и технологии.

Внедрение инноваций позволит банкам оптимально распределять свои ресурсы, минимизировать издержки, совершенствовать каналы доставки банковских продуктов до потребителя, улучшить качество предлагаемых услуг и тем самым повысить эффективность банковской деятельности и обеспечить рост конкурентоспособности банка на финансовом рынке.

Совершенствование обслуживания частной клиентуры коммерческими банками в условиях рыночных отношений является одним из приоритетных направлений современной банковской деятельности России.

Практические аспекты своего исследования мы изложили на примере АО «Россельхозбанк». Основными целями деятельности Банка являются комплексное банковское обслуживание товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства всех форм собственности и видов деятельности, участие в реализации кредитно-денежной и финансово-экономической политики государства в агропромышленном комплексе, внедрение инструментов развитого финансового рынка в механизм финансирования товарного сельскохозяйственного производства и его и инфраструктуры.

При анализе продуктовой линейки розничного сегмента АО «Россельхозбанк» мы определили, что все продукты поделены на следующие группы: Премиальное обслуживание, Кредитовани, Вклады, Банковские карты, Акции и спецпредложения, Монеты и драгметаллы, Обмен валюты.

Практически уникальным продуктом, по крайней мере обладающим наибольшей степенью новизны явился кредит «На развитие личного подсобного хозяйства».

Уникальным данный кредитный продукт делает то, что он предоставляется владельцам личных подсобных хозяйств. Согласно действующему законодательству личное подсобное хозяйство - это форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. Личное подсобное хозяйство ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства.

Среди наших предложений по совершенствованию процесса внедрения АО «Россельхозбанк» инноваций на розничном рынке стало прежде всего модернизация самого механизма инновационной деятельности в Банке.

Предложенный механизм включает в себя пять направлений.

1. Определение приоритетов инновационного развития. Четко поставленные цели перед Банком, которые позволят сконцентрировать усилия и ресурсы на приоритетных направлениях развития инноваций и избежать нецелесообразных затрат.

2. Формирование (выявление) спроса на инновации. Результатом данного этапа должны стать структурированные и по возможности публичные запросы на инновации.

3. Поиск, отбор и доработка решений. После того, как будут выявлены запросы, необходимо найти пути их удовлетворения с помощью внедрения инноваций. Результатом должны стать решения, готовые к исполнению, экономически целесообразные и соответствующие стратегическим приоритетам.

4. Внедрение инноваций. В конечном счете, результатом инновационного процесса должны стать не отчеты, а реальные изменения в

продуктовой линейке, технологиях или процессах, обеспечивающие Банк конкурентными преимуществами.

Что касается конкретно инновационных продуктов, мы предложили Банку после соответствующего обоснования выбрать наиболее подходящие из следующего ряда.

- мгновенная выдача неименной пластиковой карты;
- сканирование документов посредством смартфона;
- уведомления о штрафах и налогах по SMS;
- оплата покупок с помощью смартфона;
- перевод денег на карту с карты иного банка;
- браслет, который может идентифицировать его обладателя при совершении безналичных платежей;
- карта, идентифицирующая человека по фото, отпечаткам пальцев, голосу;
- карта, обладающая полной информацией о человеке, имеющая доступ к тому, как учится ребенок; если ребенок учится на «отлично» и «хорошо», тогда на карту поступают дополнительные бонусы в виде денежных средств;

Прочие.

Более подробное обоснование перспектив внедрения мы сделали по такому инновационному банковскому продукту как браслет для бесконтактных платежей. Браслет имеет множество преимуществ по сравнению с обычной пластиковой картой и ни одного критического недостатка, который бы стал непреодолимым препятствием продвижения этой инновации на рынке.

Полагаем, не все предложенные новинки окажутся эффективными и перспективными. Но, даже, если половина из них будут приняты розничным рынком АО «Россельхозбанк» не только сохранит свои лидирующие позиции, но и продвинется вперед, оставив за спиной своих сильнейших конкурентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О банках и банковской деятельности [Текст]: федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 6. – ст. 492.
2. О кредитных историях [Текст]: федер. закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. - № 1 (часть 1). - ст. 44.
3. О потребительском кредите (займе) [Текст]: федер. закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. - № 51. - ст. 6673.
4. Альберт, В.А. Тенденции и реалии инновационного развития банковского сектора [Текст] / В.А. Альберт //Фундаментальные исследования. - 2015. - № 5-2. - С. 357-360.
5. Ануриев, С.В. Платежные системы и их развитие в России [Текст] / С. В. Ануриев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 788 с.
6. Базилевич, М.А. Особенности розничного кредитования в контексте разработки банковских продуктов и услуг [Текст] / М.А. Базилевич, Д.Л. Агрба, М.М. Кобж // Актуальные вопросы современной финансовой науки: материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах. - 2016. - С. 13-17.
7. Банковское дело [Текст]: учебник - 2-е изд., перераб. и доп / под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Магистр, 2013. – 592 с.
8. Банковское дело [Текст]: учебник для вузов / под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвилию. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 614 с.
9. Банковское дело [Текст]: учебник для вузов / под ред. М. А. Петрова. – М.: Рид Групп, 2014. – 240 с.
10. Бломштейн, Г.Д. Банковское дело и платежная система [Текст]: учебник для вузов / Г.Д. Бломштейн, Б.Д. Саммерс. – М.: Дело, 2015. - 493 с.

11. Боннер, Е. А. Банковское кредитование [Текст] / Е. А. Боннер. - М.: Городец, 2016. - 211 с.
12. Бычкова, И.И. Технологические инновации в продаже банковских продуктов [Текст] / И.И. Бычкова, О.Г. Семенюта // Современные технологии управления. - 2016. - № 3 (63). - С. 55-62.
13. Бычкова, И.И. Формирование социально ориентированного имиджа розничных банковских продуктов [Текст] / И.И. Бычкова, О.Г. Семенюта // EuropeanSocialScienceJournal. - 2015. - № 8. - С. 20-29.
14. Васильева, И.А. Предпосылки создания эффективной системы продаж розничных банковских продуктов [Текст] / И.А. Васильева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2015. - № 49. - С. 13-17.
15. Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. – М.: Магистр, 2015. – 414 с.
16. Галяева, Л.Е. Характеристика розничного кредитования российских банков [Текст] / Л.Е. Галяева, Э.А. Кадэ // Актуальные вопросы современной финансовой науки: материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах. - 2016. - С. 87-91.
17. Герасимова, Е. Б. Банковские операции [Текст]: учебное пособие. / Е. Б. Герасимов, И. Р. Унанян, Л. С. Тишина. – М.: Форум, 2014. – 613 с.
18. Глушкова, Н. Б. Банковское дело [Текст]: учеб. пособие./ Н.Б. Глушкова. – М.: Экономический проект: Альма Матер, 2016. – 742 с.
19. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] /Э. Дж. Долан. - СПб.: ОРКЕСТР, 2008. – 496с.
20. Дремова, Е.С. Инновационные и популярные методы продвижения розничных банковских услуг [Текст] / Е.С. Дремова // Современные аспекты экономики. - 2016. - № 9 (229). - С. 25-30.
21. Жарковская, Е. П. Банковское дело [Текст] / Е. П. Жарковская, И. О. Арендс. – М: ИКФ «Омега-Л», 2014. – 599 с.

22. Закшевский, В.Г. Теоретические аспекты развития инновационных банковских продуктов на современном этапе [Текст] / В.Г. Закшевский, А.О. Пашута // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - № 3 (46). - С. 214-220.

23. Захарова, И.А. Финансовый супермаркет как модель развития российской банковской розницы [Текст] / И.А. Захарова, Г.С. Ковтюх // Актуальные вопросы современной науки. - 2015. - № 3 (7). - С. 91-96.

24. Зиновьева, Н.М. Банковские инновации в России на современном этапе развития [Текст] / Н.М. Зиновьева, Е.В. Юрина // Территория науки. - 2016. - № 3. - С. 76-80.

25. Ивановский, Д.И. SWOT- анализ рынка скориговых услуг и оценка формирования спроса на кредитные продукты для малого бизнеса [Текст] / Д.И. Ивановский // Аграрное образование и наука. - 2016. - № 3. - С. 9.

26. Кабушкин, Н. И. Управление банковским кредитным риском [Текст] / Н. И. Кабушкин. - М.: Новое знание, 2016. – 173 с.

27. Коневцева, Т.Д. От банков к банкингу - новая эра ориентированных на клиента инноваций [Текст] / Т.Д. Коневцева // Мир новой экономики. - 2016. - № 1. - С. 45-48.

28. Кудрявцева, Ю.В. Банковский бизнес движется в сторону клиент-ориентированной модели [Текст] / Ю.В. Кудрявцева // Социально-экономические явления и процессы. - 2016. - Т. 11. - № 11. - С. 40-44.

29. Кузнецова, И.А. Тенденции развития российского рынка банковских услуг и продуктов в современных условиях [Текст] / И.А. Кузнецова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - № 6-2. - С. 306-308.

30. Лаврушин, О. И. Основы банковского дела [Текст] / О. И. Лаврушин. - М.: КНОРУС, 2015. – 392 с.

31. Ломан, Э. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] / Э. Д. Ломан. - М., 2016. – 381 с.

32. Лугуева, А.С. Состояние мобильного банкинга и интернет-банкинга в России [Текст] / А.С. Лугуева, П.М. Рамазанова // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 11-4 (76-4). - С. 486-490.

33. Матвишин, М.С. Совершенствование продуктовой политики как элемент клиентоориентированной политики банка в розничном сегменте [Текст] / М.С. Матвишин // Экономика и социум. - 2016. - № 6-2 (25). - С. 77-79.

34. Миловидов, Д. А. Современное банковское дело [Текст] / Д. А. Миловидов. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 335с.

35. Мордвинцева, Н.В. Розничный банковский рынок в Российской Федерации [Текст] / Н.В. Мордвинцева // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2016. - № 11. - С. 41-47.

36. Наимджон, Н.К. Рынок розничных банковских продуктов и услуг [Текст] / Н.К. Наимджон / Новое в науке и образовании: материалы конференции Сост. и отв. ред. Ю.Н. Кондракова. - 2015. - С. 34-39.

37. Ольхова, Р. Г. Банковское дело. Управление в современном банке [Текст]: учебное пособие, 2-е изд. / Р. Г. Ольхова. – М.: КноРус, 2014. – 804 с.

38. Питерская, Л.Ю. Теоретические и методические аспекты формирования стратегии кредитно-финансовых институтов на рынке банковских услуг [Текст] / Л.Ю. Питерская, Н.А. Тлишева, А.В. Питерская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 108. - С. 1107-1123.

39. Попова, И.В. Проблемы инновационного развития инфраструктурной составляющей рынка банковских услуг стран СНГ [Текст] / И.В. Попова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2015. - № 4. С. - 102-107.

40. Резник, И.А. Российский опыт предоставления дистанционных банковских услуг (на примере Оренбургской области) [Текст] / И.А. Резник // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2015. - № 24 (258). - С. 26-35.

41. Рошило, В. Инновации в банковской сфере Украины [Текст] / В. Рошило // Схід. - 2016. - № 2 (142). - С. 15-20.

42. Рудская, И.А. Анализ рынка розничного банковского продукта privatebanking [Текст] / И.А. Рудская, Р.Д. Бондаренко // Финансовые решения XXI века: теория и практика: сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. / Ответственные за выпуск Д.Г. Родионов, Т.Ю. Кудрявцева, Ю.Ю. Купоров. - Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2017. - С. 347-354.

43. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (перев. с англ.) [Текст] - 3-е изд. - М., 2006. – 414 с.

44. Салова, М.А. Инновационная деятельность в банковской сфере [Текст] / М.А. Салова, Ю.М. Складорова // YoungScience. - 2015. - № 5 (10). - С. 81-85.

45. Селиванова, Т.И. Кредитный риск розничных банковских продуктов [Текст] / Т.И. Селиванова // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 117-1. - С. 143-145.

46. Семенюта, О.Г. Сегментация потребителей розничных банковских продуктов [Текст] / О.Г. Семенюта, И.И. Бычкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2015. - № 2 (31). - С. 228-234.

47. Сериков, С.Г. Банковские инновации и направления их развития в Российской Федерации [Текст] / С.Г. Сериков // Economics. - 2017. - № 3 (24). - С. 17-20.

48. Сизов, А.А. От бумажных бланков до новейших форм электронных платежей [Текст] / А.А. Сизов, М.А. Куликова // НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2015. - № 3. - С. 239-247.

49. Синки, Д. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг [Текст] / Д. Синки. - М., АльпинаБизнесБукс, 2010. – 921 с.

50. Тимофеева, Ю.С. Кредитные инновации как фактор повышения конкурентоспособности российских банков [Текст] / Ю.С. Тимофеева, И.А. Езангина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 1-3. -С. 150-154.

51. Углицких, О.Н. Инновации на финансовых рынках и их место в развитии современной экономики [Текст] / О.Н. Углицких, Ю.Е. Клишина // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2016. - Т. 2. - № 11. - С. 183-188.

52. Фаградян, А.А. Организационно-управленческие инновации финансового оздоровления кредитной организации [Текст] / А.А. Фаградян // Пермский финансовый журнал. - 2015. - № 1 (12). - С. 112-123.

53. Хусейнова, Д.К. Технологии внедрения мобильного и интернет банкинга, как новое направление клиентоориентированного сервиса [Текст] / Д.К. Хусейнова // Проблемы экономики и юридической практики. - 2015. - № 2. - С. 222-224.

54. Черникова, Л.И. Процессный подход к определению розничного банковского бизнеса [Текст] / Л.И. Черникова, Г.Р. Фаизова, С.В. Романов // Инновационные и популярные методы продвижения розничных банковских услуг / Е.С. Дремова // Современные аспекты экономики. - 2016. - № 9 (229). -С. 25-30.

55. Чернорук, С.В. Отечественная и международная практика создания и продвижения новых банковских продуктов [Текст] / С.В. Чернорук // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей седьмой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики. - 2016. - С. - 170-174.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Банковская отчетность

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45	52750822	3349

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на «1» января 2016 г.

Кредитной организации Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»
(АО «Россельхозбанк»)
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 119034, Москва, Гагаринский пер., д.3

Код формы по ОКУД 0409806

Квартальная (Годовая)

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на начало отчетного года
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	5.1.1	39 384 469	36 860 758
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	5.1.1	46 163 207	31 502 361
2.1	Обязательные резервы	5.1.1	7 738 775	9 372 645
3	Средства в кредитных организациях	3.2, 5.1.1	4 718 254	14 203 009
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	3.2, 5.1.2	73 993	16 130 664
5	Чистая ссудная задолженность	3.2, 5.1.3, 6.1.1	2 010 134 751	1 680 209 962
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	3.2, 5.1.2	227 469 999	145 293 921
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	5.1.2	30 464 015	36 022 243
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	3.2, 5.1.2	31 316 171	32 349 379
8	Требование по текущему налогу на прибыль		818 845	321 075
9	Отложенный налоговый актив		17 865 690	17 464 574
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.1.4	16 487 360	18 527 883
11	Прочие активы	5.1.5	116 506 924	74 628 720
12	Всего активов	3.2	2 510 939 663	2 067 492 306
II. ПАССИВЫ				
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	3.2, 5.1.6	41 605 697	203 124 316
14	Средства кредитных организаций	3.2, 5.1.6	157 116 965	202 739 640
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	3.2, 5.1.7	1 796 083 553	1 217 539 923
15.1	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	5.1.7	498 004 188	317 800 218
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток		184 201	980 553
17	Выпущенные долговые обязательства	3.2, 5.1.8	234 917 799	191 339 725
18	Обязательство по текущему налогу на прибыль		161 605	33 845
19	Отложенное налоговое обязательство		364 736	-364 736

20	Прочие обязательства	5.1.9	46 624 750	32 959 010
21	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		167 653	327 748
22	Всего обязательств	3.2	2 277 226 959	1 849 409 496
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
23	Средства акционеров (участников)	3.2, 5.1.10	326 848 000	248 048 000
24	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
25	Эмиссионный доход		0	0
26	Резервный фонд		7 868 630	7 868 630
27	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		-696 236	-12 734 846
28	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		1 458 948	1 458 948
29	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		-26 557 922	-17 223 861
30	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	3.2	-75 208 716	-9 334 061
31	Всего источников собственных средств		233 712 704	218 082 810
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
32	Безотзывные обязательства кредитной организации		94 996 425	98 754 277
33	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		119 948 613	169 071 951
34	Условные обязательства некредитного характера		0	0

Председатель Правления

Д.Н. Патрушев

Заместитель Председателя Правления,
главный бухгалтер

Е.А. Романькова

М.П.

8 апреля



Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45	52750822	3349

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)
за 2015 г.

Кредитной организации Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»
(АО «Россельхозбанк»)
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 119034, Москва, Гагаринский пер., д.3

Код формы по ОКУД 0409807

Квартальная (Годовая)

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	3.2	228 152 773	178 237 157
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		22 618 220	13 098 428
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		190 471 182	154 714 335
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		15 063 371	10 424 394
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	3.2	188 745 176	117 010 161
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		31 797 530	28 744 675
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		134 486 669	73 798 303
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		22 460 977	14 467 183
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		39 407 597	61 226 996
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	3.2, 5.2.1	- 47 349 696	- 29 978 027
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	5.2.1	- 6 313 346	- 5 559 380
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		- 7 942 099	31 248 969
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		2 966 484	12 756 974
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		- 3 449 949	- 1 322 100
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		- 273	- 894 563
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	5.2.2	- 3 842 070	- 2 787 556
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	5.2.2	3 384 593	- 8 073 679
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		9 970	13 273
12	Комиссионные доходы	3.2	13 866 514	10 267 464
13	Комиссионные расходы	3.2	5 083 531	1 616 079

14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	3.2, 5.2.1	- 159 093	9 496
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	3.2, 5.2.1	0	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	3.2, 5.2.1	- 8 563 210	- 4 397 800
17	Прочие операционные доходы		5 516 743	2 561 388
18	Чистые доходы (расходы)		- 3 295 921	37 765 787
19	Операционные расходы	3.2, 5.2.4	72 657 370	58 993 402
20	Прибыль (убыток) до налогообложения		- 75 953 291	- 21 227 615
21	Возмещение (расход) по налогам	5.2.3	- 744 575	- 11 893 554
22	Прибыль (убыток) после налогообложения		- 75 208 716	- 9 334 061
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:		0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов		0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда		0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	3.2	- 75 208 716	- 9 334 061

Председатель Правления

Д.Н. Патрушев

Заместитель Председателя Правления,
главный бухгалтер

Е.А. Романькова

М.П.

8 апреля 2016 года



БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на «1» января 2015 г.

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»
(ОАО «Россельхозбанк»)
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 119034, Москва, Гагаринский пер., д.3

Код формы по ОКУД 0409806

Квартальная (Годовая)

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	5.1.1	36 860 758	22 483 697
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	5.1.1	31 502 361	28 546 121
2.1	Обязательные резервы	5.1.1	9 372 645	8 734 537
3	Средства в кредитных организациях	5.1.1	14 203 009	33 727 518
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.1.2	16 130 664	775 002
5	Чистая ссудная задолженность	5.1.3, 6.1.1	1 680 209 962	1 496 222 056
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	5.1.2	145 293 921	105 019 207
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	5.1.2	36 022 243	36 753 543
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	5.1.2	32 349 379	48 644 659
8	Требование по текущему налогу на прибыль		321 075	406 205
9	Отложенный налоговый актив		17 464 574	0
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.1.4	18 527 883	17 979 292
11	Прочие активы	5.1.5	74 628 720	62 465 890
12	Всего активов		2 067 492 306	1 816 269 647
II. ПАССИВЫ				
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	5.1.6	203 124 316	49 896 922
14	Средства кредитных организаций	5.1.6	202 739 640	287 697 405
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	5.1.7	1 217 539 923	1 060 536 825
15.1	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных	5.1.7	317 800 218	247 169 894

	предпринимателей			
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток		980 553	246 794
17	Выпущенные долговые обязательства	5.1.8	191 339 725	180 182 416
18	Обязательство по текущему налогу на прибыль		33 845	974 737
19	Отложенное налоговое обязательство		364 736	0
20	Прочие обязательства	5.1.9	32 959 010	27 409 159
21	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		327 748	266 555
22	Всего обязательств		1 849 409 496	1 607 210 813
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
23	Средства акционеров (участников)	5.1.10	248 048 000	218 048 000
24	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
25	Эмиссионный доход		0	0
26	Резервный фонд		7 868 630	7 113 651
27	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		-12 734 846	-1 720 746
28	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		1 458 948	1 823 684
29	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		-17 223 861	-17 223 861
30	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		-9 334 061	1 018 106
31	Всего источников собственных средств		218 082 810	209 058 834
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
32	Безотзывные обязательства кредитной организации		98 754 277	112 913 979
33	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		169 071 951	64 754 681
34	Условные обязательства некредитного характера		0	0

Председатель Правления

Д.Н. Патрушев

Главный бухгалтер

Е.А. Романькова



ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)
за 2014 г.

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»
(ОАО «Россельхозбанк»)
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 119034, Москва, Гагаринский пер., д.3

Код формы по ОКУД 0409807

Квартальная (Годовая)

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	3.2	178 237 157	161 056 686
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		13 098 428	12 645 878
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		154 714 335	139 945 876
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		10 424 394	8 464 932
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	3.2	117 010 161	103 633 453
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		28 744 675	24 403 031
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		73 798 303	64 074 337
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		14 467 183	15 156 085
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		61 226 996	57 423 233
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	5.2.1	-29 978 027	-23 525 338
4.1	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	5.2.1	-5 559 380	-3 338 211
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		31 248 969	33 897 895
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		12 756 974	-1 078 436
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		-1 322 100	-16 692
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		-894 563	-13 854

9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	5.2.2	-2 787 556	-436 542
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	5.2.2	-8 073 679	3 996 020
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		13 273	14 838
12	Комиссионные доходы	3.2	10 267 464	9 272 483
13	Комиссионные расходы	3.2	1 616 079	1 376 437
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	5.2.1	9 496	4 666
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	5.2.1	0	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	5.2.1	-4 397 800	-2 855 342
17	Прочие операционные доходы		2 561 388	1 279 811
18	Чистые доходы (расходы)		37 765 787	42 688 410
19	Операционные расходы		58 993 402	36 821 664
20	Прибыль (убыток) до налогообложения		-21 227 615	5 866 746
21	Возмещение (расход) по налогам	5.2.3	-11 893 554	4 848 640
22	Прибыль (убыток) после налогообложения		-9 334 061	1 018 106
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:		0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов		0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда		0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		-9 334 061	1 018 106

Председатель Правления

Д.Н. Патрушев

Главный бухгалтер

Е.А. Романькова



Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)			
	по ОКПО	основной государственный регистрационный номер	регистрационный номер (/порядковый номер)	БИК
45	52750822	1027700342890	3349	044525111

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)

на «01» января 2014 г.

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»
(ОАО «Россельхозбанк»)

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 119034, Москва, Гагаринский пер., д.3

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4
I. АКТИВЫ			
1	Денежные средства	22 483 697	23 281 833
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	28 546 121	41 565 781
2.1	Обязательные резервы	8 734 537	9 153 464
3	Средства в кредитных организациях	33 727 518	23 695 739
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	775 002	142 631
5	Чистая ссудная задолженность	1 496 222 056	1 299 718 387
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	105 019 207	82 494 235
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	36 753 543	36 753 543
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	48 644 659	49 284 812
8	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	17 979 292	19 107 588
9	Прочие активы	62 872 095	38 595 699
10	Всего активов	1 816 269 647	1 577 886 705
II. ПАССИВЫ			
11	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	49 896 922	10 000 000
12	Средства кредитных организаций	287 697 405	325 245 296
13	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	1 060 536 825	867 495 479
13.1	Вклады физических лиц	247 169 894	185 266 179
14	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	246 794	523 221
15	Выпущенные долговые обязательства	180 182 416	169 066 688
16	Прочие обязательства	28 383 896	26 013 071
17	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	266 555	337 868
18	Всего обязательств	1 607 210 813	1 398 681 623

III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
19	Средства акционеров (участников)	218 048 000	188 048 000
20	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0
21	Эмиссионный доход	0	0
22	Резервный фонд	7 113 651	6 728 406
23	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	- 1 720 746	- 694 942
24	Переоценка основных средств	1 823 684	1 823 684
25	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	- 17 223 861	- 17 223 861
26	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	1 018 106	523 795
27	Всего источников собственных средств	209 058 834	179 205 082
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
28	Безотзывные обязательства кредитной организации	112 913 979	117 019 000
29	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	64 754 681	30 830 505
30	Условные обязательства некредитного характера	0	0

Председатель Правления



Д.Н. Патрушев

Главный бухгалтер

М.П.




Е.А. Романькова

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)			
	по ОКПО	основной государственный регистрационный номер	регистрационный номер (/порядковый номер)	БИК
45	52750822	1027700342890	3349	044525111

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)

за 2013 г.

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»
(ОАО «Россельхозбанк»)

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 119034, Москва, Гагаринский пер., д.3

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	161 056 686	143 005 779
1.1	От размещения средств в кредитных организациях	12 645 878	12 037 869
1.2	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	139 945 876	123 005 167
1.3	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4	От вложений в ценные бумаги	8 464 932	7 962 743
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	103 633 453	91 959 792
2.1	По привлеченным средствам кредитных организаций	24 403 031	22 420 539
2.2	По привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	64 074 337	57 274 980
2.3	По выпущенным долговым обязательствам	15 156 085	12 264 273
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	57 423 233	51 045 987
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	- 23 525 338	- 24 187 151
4.1	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	- 3 338 211	- 2 380 178
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	33 897 895	26 858 836
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	- 1 078 436	172 943
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	- 16 692	482 419
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	- 13 854	- 32 874
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	- 436 542	5 891 378
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	3 996 020	- 5 397 785
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	14 838	16 909
12	Комиссионные доходы	9 272 483	8 139 149
13	Комиссионные расходы	1 376 437	1 030 901
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	4 666	630

15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	0	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	- 2 855 342	- 1 606 176
17	Прочие операционные доходы	1 279 811	373 705
18	Чистые доходы (расходы)	42 688 410	33 868 233
19	Операционные расходы	36 821 664	31 737 351
20	Прибыль (убыток) до налогообложения	5 866 746	2 130 882
21	Начисленные (уплаченные) налоги	4 848 640	1 607 087
22	Прибыль (убыток) после налогообложения	1 018 106	523 795
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:	0	0
23.1	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
23.2	Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	1 018 106	523 795

Председатель Правления

Д.Н. Патрушев

Главный бухгалтер



М.П.

Е.А. Романькова