

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ***Екатерина Александровна ГРИШИНА**кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, денег и кредита,
Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Gea555@mail.ru**История статьи:**

Получена 07.09.2017

Получена в доработанном
виде 21.09.2017

Одобрена 05.10.2017

Доступна онлайн 27.10.2017

УДК 336.717

JEL: E41, G21

Аннотация**Предмет.** В последнее время мировая экономика претерпела значительные изменения, повлекшие за собой серьезные преобразования и в банковской сфере. В связи с этим представляется актуальной оценка современного состояния банковских продуктов и услуг. Сегодня коммерческие банки и небанковские финансово-кредитные организации предлагают широкий спектр услуг. К ним можно отнести как традиционные депозитные и кредитные услуги, составляющие основу банковского дела, так и инновационные, удовлетворяющие потребности различных клиентов в современных условиях развития.**Цели.** Оценка состояния рынка банковских продуктов и услуг в современных условиях, выявление существующих проблем и тенденций развития.**Методология.** В основе исследования – системный подход и диалектический метод. Применялись такие методы, как научный, статистический, финансовый анализ, группировка и сравнение.**Результаты.** Проведена оценка современного состояния рынка банковских продуктов и услуг по двум основным группам заемщиков: физическим лицам и юридическим. Проанализирована динамика отзыва лицензий у финансово-кредитных организаций за последние пять лет и выявлены основные причины данной тенденции. На основе полученных результатов выделены основные направления развития банковских продуктов и услуг, а также определены наиболее перспективные.**Выводы.** Банковские продукты и услуги по-прежнему востребованы среди как физических, так и юридических лиц. Несмотря на замедленные темпы роста указанных услуг в последние два года, тенденция их развития положительна и не внушает серьезного опасения. Мониторинг банковских услуг и продуктов позволил сделать вывод о том, что сегодня создание новых кредитных продуктов затруднительно, а речь в основном идет о новых технологиях кредитования и обслуживания заемщиков.**Ключевые слова:**банковские продукты,
банковский рынок,
банковские услуги,
инновации

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Гришина Е.А. Банковские продукты и услуги: современное состояние и перспективы развития в России // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 39. – С. 2346 – 2360.<http://doi.org/10.24891/fc.23.39.2346>

Рынок банковских продуктов и услуг в последнее время претерпевает существенные изменения в связи с макроэкономическими условиями, кризисными явлениями. Однако базовый набор продуктов и услуг остается прежним. В трудах отечественных экономистов активно обсуждаются вопросы

кредитных услуг малому бизнесу (работы А. Дадашева, [1], Е. Азмановой [2]) и населению (исследования С. Богомолова, Л. Ильиной, Ю. Копченко [3], М. Плотниковой [4], А. Матвеевой [5], И. Швейкина [6]). Вопросы новых банковских продуктов и услуг освещены в работах Е. Сысоевой¹,

* Автор выражает глубокую признательность Юрию Ивановичу КОРОБОВУ за помощь и ценные советы. Статья выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России высшим учебным заведениям в части проведения НИР по теме «Совершенствование банковской деятельности в России».

¹ Сысоева Е.Ф. Финансовые инновации и их влияние на финансовые риски // Экономическое развитие России: ловушки, развилки и переосмысление роста: материалы Международной научно-практической конференции. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2017. С. 215–218.

В. Мироненко [7], К.Р. Алиевой², С. Коваленко и Е. Травкиной [8, 9], С. Богомолова [10], Ю. Морозовой [11, 12], Ю. Коробова [13–15].

В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере российские банки должны прикладывать большие усилия для завоевания доверия клиентов. Банкам нужно не только удовлетворять потребности существующих клиентов, но и привлекать новых, а также постараться на максимально долгое время продлить и установить наиболее прочные отношения с потенциально выгодными для себя клиентами.

Банкам необходимо прогнозировать возможное изменение спроса на банковские продукты и услуги. Это наглядно демонстрирует банковская эластичность спроса, которая представляет собой возможное сокращение спроса на продукты и услуги конкретного банка при снижении конкурентами уровня цен на такие же банковские продукты и услуги.

Проводя мониторинг спроса на банковские продукты и услуги, следует проанализировать и динамику количества действующих банков в Российской Федерации, а также сравнить их с небанковскими кредитными организациями, прямыми конкурентами банкам (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что численность банков с каждым годом сокращается. Если по состоянию на 1 января 2006 г. действовало 1 205 банков, то в 2017 г. их число составило 575. Сокращение произошло на 630 единиц, или в 2,1 раза. Среди основных причин отзыва лицензий можно выделить следующие:

- предоставление заведомо ложной и недостоверной отчетности;
- непредставление ежемесячной отчетности в установленные сроки с задержкой более чем на 15 дней;
- неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность;
- недостаточный уровень капитала банка;

² Алиева К.Р., Меркулова И.В. Современные банковские операции, продукты и услуги // Научные преобразования в эпоху глобализации. Уфа: Аэтерна, 2017. С. 7–11.

– неоднократные нарушения по предоставлению в Банк России сведений, необходимых для внесения в единый государственный реестр юридических лиц;

– размер собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации;

– неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение 14 дней с наступления даты их удовлетворения;

– снижение в течение трех месяцев подряд размера собственных средств (капитала) ниже размера собственных средств (капитала), достигнутого на 01.01.2007 и др.

Значительная часть отзывов лицензий стала итогом, на наш взгляд, накопившихся у банков финансовых проблем и, как следствие, утраты капитала и (или) устойчивой неплатежеспособности. По данным Банка России, они составляют порядка 38% от общего числа количества кредитных организаций, у которых отозваны лицензии. Следует заметить, что среди них есть те, которые не показывали реального положения своего финансового состояния. Иными словами, представляли заведомо недостоверную информацию в виде отчетности. Их доля составляет 15% от общего числа кредитных организаций, у которых отозваны лицензии.

Кредитные услуги банков – операции по выдаче кредитов физическим и юридическим лицам. Итак, проведем мониторинг востребованности кредитных услуг. Для начала проанализируем динамику выданных физическим лицам кредитов за последние пять лет (рис. 2 и 3).

Из рис. 3 видно, что объем выданных кредитов в период с 2012 по 2017 г. стремительно увеличивался. Рост составил 108 687 млн руб., или в 1,3 раза. Однако стоит заметить, что стремительный рост был вплоть до 2014 г., когда объем выданных кредитов составил 522 592 млн руб., или 1,4 раза. В 2015 г. резкое

снижение на 196 598 млн руб., или 1,6 раза. Однако с 2016 г. вновь наблюдается рост.

Что касается задолженности, то в период с 2012 по 2015 г. наблюдалась тенденция к ее увеличению. Рост составил 5 596 238 млн руб., или 2,1 раза. В 2016 г. объем задолженности сократился на 560 354 млн руб., или 5,2%, а в 2017 г. вновь увеличился и достиг 10 587 915 млн руб. Положительным моментом является то, что просроченная задолженность составляет сравнительно небольшую долю всей задолженности – в среднем 7,4%. Однако начиная с 2014 г. также наблюдается тенденция к ее росту.

Далее проведем мониторинг объемов кредитования по видам экономической деятельности (*рис. 4*).

Из *рис. 4* видно, что больше всего кредитов коммерческие банки предоставляют помимо прочих видов деятельности предприятиям оптовой и розничной торговли. Причем заметим, что их доля увеличилась в 2017 г. на 10 п.п. по сравнению с 2012 г. Второе место занимает кредитование предприятий обрабатывающего производства. Их доля составляет порядка 19%. В 2017 г. она также увеличилась на 0,7 п.п. Меньше всего приходится на кредитование предприятий по добыче полезных ископаемых. Их доля в 2012 г. составляла 1,2%, а в 2017 г. – 3%. Так, увеличение составило 1,8 п.п.

Проведем мониторинг предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства. Для этого рассчитаем цепные и базисные темпы роста (*табл. 1*). Из *табл. 1* видно, что объем кредитования указанных субъектов в среднем с каждым годом увеличивался на 17,9%. Заметим, что в 2014 г. объем кредитования предприятий малого и среднего бизнеса уменьшился на 5,3%, а в 2015 г. вновь увеличился на 8,2%, а в 2016 г. вновь уменьшился на 8,5%. По состоянию на 1 января 2017 г. вновь наметилась тенденция к росту (1,6%). Если рассматривать динамику по отношению к 2009 г., то в 2017 г. объем кредитования увеличился в 2,05 раза.

Приведенные нами данные свидетельствуют о том, что кредитные услуги, предоставляемые субъектам малого и среднего предпринимательства, развиваются низкими темпами. Это объясняется тем, что в условиях экономической нестабильности коммерческие банки всячески стараются себя обезопасить. Происходит это, на наш взгляд, потому, что субъекты малого и среднего бизнеса являются заемщиками, как правило, с высоким уровнем риска невозврата. Кроме того, если коммерческий банк кредитует предприятие, которое сравнительно недолго на рынке или вообще только создается, то по требованиям Банка России в соответствии с положением от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», он вынужден классифицировать данного клиента по 3-й – «сомнительной» или 4-й – «проблемной» категории, где резерв составит соответственно 21–50% и 51–100% от суммы долга [16]. Последнее в свою очередь ухудшит финансовый результат самого банка и может привести к убыткам. В условиях, когда массово отзывают лицензии, а коммерческие банки испытывают трудности, в том числе финансовые, кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, в лучшем случае останется на том же уровне, в худшем – сократится.

Далее рассмотрим депозитные услуги коммерческих банков. К ним можно отнести срочные депозиты, вклады до востребования, срочные вклады. На *рис. 6* наглядно представлена динамика привлеченных средств от физических и юридических лиц. Напомним, что привлеченные средства от физических лиц носят название вклады, а от юридических – депозиты.

Как видно из *рис. 5* объемы вкладов больше, чем объемы депозитов. Если вклады в 2012 г. составляли 9 528 875 млн руб., то в 2017 г. – 18 316 169 млн руб. Рост составил 8 787 294 млн руб., или 1,9 раза. Объем депозитов в 2012 г. составлял 4 595 876 млн руб., а в 2017 г. – 7 222 845 млн руб. Наблюдается рост

на 3 873 592 млн руб., или 1,6 раза. На наш взгляд, рост вкладов превышает рост депозитов в связи с тем, что вклады физических лиц застрахованы. Размер застрахованного вклада составляет 1,4 млн руб. Сюда входят сумма вклада и проценты, но в пределах указанной суммы.

Согласно данным Банка России, с каждым годом увеличивается выпуск банковских карт. Наглядно это представлено на *рис. 6*. Так, в 2011 г. было выпущено 137 834 тыс. банковских карт. В 2012 г. выпуск был увеличен в 1,2 раза, или на 25 064 тыс. ед. В 2016 г. их число выросло на 106 073 тыс. ед., или в 1,8 раза.

Далее рассмотрим динамику расчетов банковскими картами. Наглядно это представлено на *рис. 7*.

Так, в 2016 г. доля безналичных операций у физических лиц составляла 26%, а по снятию наличных денежных средств – 74%. Если сравнить эти показатели с 2012 г., то изменение составило 11,5 п.п. в пользу безналичных расчетов. У юридических лиц доля безналичных расчетов составляет 75%, по снятию наличных денежных средств – 25% соответственно. Изменение с 2012 г. составило 34,7 п.п. в пользу безналичных платежей. Из этого можно сделать вывод о том, что постепенно, хотя и медленными темпами Россия переходит на безналичное денежное обращение.

Мониторинг кредитных, депозитных и расчетно-кассовых услуг позволяет сделать вывод о том, что они по-прежнему востребованы как среди физических, так и юридических лиц. Несмотря на несколько замедленные темпы роста указанных услуг в последние два года, тенденция их развития положительна и не внушает серьезного опасения.

Таким образом, для того чтобы банку быть более конкурентоспособным, ему нужно изучать спрос на банковские продукты и услуги. Для его повышения, менеджер банка должен информировать клиентов как об уже имеющихся, так и о новых продуктах и

услугах. Кроме того, необходимо изучать потребности клиентов и выявлять на их основе самые востребованные продукты и услуги.

К числу направлений развития кредитных банковских продуктов, которые могут быть реализованы в российской практике можно отнести и разработку новых кредитных продуктов и способов их продвижения на рынок.

В современных условиях эффективная работа банка во многом связана с использованием в деятельности новейших разработок в области техники и технологий, а также внедрения новых банковских продуктов и услуг. Сущность финансовых инноваций целесообразно рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле финансовые инновации – это нововведения в финансово-кредитных организациях [17]. Иными словами, любую инновацию, которая реализуется в банках или небанковских финансово-кредитных организациях, можно считать финансовой инновацией, независимо от ее внутренней природы – финансовой, управленческой, технологической и т.п. В узком смысле финансовые инновации – это инновации, в основе которых лежат финансовые отношения, процессы и явления [17]. В данном случае главным условием отнесения инновации к числу финансовых инноваций является ее финансовая природа, независимо от того, в какой организации реализуется инновация – в финансовой или нефинансовой [17]. Банковская инновация – это реализованный в форме нового кредитного банковского продукта или технологии конечный результат инновационной деятельности банка [18]. Очевидно, что наибольшими конкурентными преимуществами будет пользоваться банк, первым захвативший рыночную нишу.

Несомненно, что в современных условиях создание новых кредитных продуктов затруднительно, а речь в основном идет о новых технологиях кредитования и обслуживания заемщиков. Например, проводя работу по модернизации кредитных продуктов английская банковская группа Barclays,

имеющая 3 500 отделений и представительств в более 70 странах, первой в Европе предложила своим клиентам кредитную карточку, установила автоматические кассовые аппараты и первой стала работать в субботу. С 1998 г. банк Barclays стал осуществлять во Франции свою программу для физических лиц, предполагающую, что владелец кредитной карточки банка каждый раз при ее использовании для оплаты авиабилетов и других покупок получает по 3 балла за каждые 100 франков расходов. Эти баллы автоматически учитываются на банковском счете клиента и в конце месяца публикуются в выписке о состоянии его счета. Накопленные баллы могут затем обмениваться на определенные товары или услуги по выбору клиента [21]. Аналогичные программы сегодня реализует Сбербанк России, внедрив в практику программу «Спасибо от Сбербанка».

Неотъемлемым элементом технологических инноваций в сфере кредитования физических лиц выступают способы продажи кредитных продуктов, предполагающие реализацию клиентоориентированного подхода. Данный подход обеспечивают банкам: CRM (Customer Relationship Management), дистанционные каналы обслуживания клиентов (интернет-банкинг), стратегия совмещенных продаж продуктов банка (и его партнеров), кросс-продажи банковских продуктов, обратная связь с клиентами [18].

На наш взгляд, наибольшее внимание следует уделить именно третьему направлению – развитию дистанционных каналов обслуживания клиентов. Казалось бы, тяжело удивить оказанием депозитных и кредитных услуг банками посредством интернет-банкинга, однако данная технология существует порядка четырех лет и еще не успела прочно внедриться в повседневную жизнь. На наш взгляд, за программами по типу «Ноль визитов» (предлагаемые сегодня ХКФ Банк, Сити Банк и Банк Русский Стандарт), будущее. Именно время больше всего ценит современный человек. А сведение до минимума посещений отделений банков, которое и предполагает данная программа, как раз позволяет совершать банковские операции, не отрываясь от, например, работы в офисе,

домашних дел и т.д. Однако стоит заметить, что банки не могут выдать кредит или оформить депозит, если не имеют электронной подписи клиента. Для этого необходимо усовершенствовать законодательную базу.

Если проводить аналогию с европейскими банковскими инновациями, то российские инновации таковыми вообще не являются, поскольку они в большинстве случаев заимствованы из-за рубежа и в лучшем случае адаптированы к российской действительности либо не отвечают реалиям нашей страны вовсе. Так, например, дистанционные кредиты начали выдаваться в США в конце 90-х гг. прошлого века. В Великобритании данный продукт предлагают порядка 240 кредитных организаций. Так, за 2015 г. было выдано 8,2 млн кредитов на сумму более 2,5 млрд фунтов стерлингов. При этом средний размер кредита составлял 1 687 фунтов, что в пересчете на рубли составляет около 100 000 руб. [19].

По нашему мнению, в дальнейшем российская банковская система будет развиваться прежде всего за счет расширения дистанционных каналов связи, сетей банкоматов и электронных каналов управления счетами как альтернативы увеличения количества банковских отделений. Уже сейчас активно внедряются различные разработки в области техники и технологий в деятельность финансово-кредитных организаций. Это табло, интерактивные витрины, киоски самообслуживания и т.д. Условно все эти услуги можно разделить на информационные, операционные и вспомогательные. Однако больше всего используют дистанционное банковское обслуживание, на наш взгляд, в платежных услугах банков. С их помощью клиент может получить большинство необходимых ему услуг через мобильное устройство, планшет и т.д. Мобильный банкинг, по нашему мнению, потенциально является одним из самых перспективных способов дистанционного банковского обслуживания, поскольку он основывается на использовании самых массовых в мире электронных устройств. Для самих коммерческих банков создание более широкой базы клиентов – пользователей мобильного банкинга может стать реальной основой для

более эффективного маркетинга, продвижения предлагаемых продуктов и услуг. Кроме таких опций, как рассылка информации и управление счетом, которые, безусловно, очень важны для вкладчиков и обеспечивают банку высокую лояльность клиентов, банк может успешно решать и другие задачи.

Например, сервис-провайдер, ответственный за создание механизмов взаимодействия банка и клиента через сотовую сеть, может обеспечить банку сбор статистических данных, помочь сегментировать клиентскую базу банка, а также реализовать программы лояльности для отдельных групп клиентов.

Таблица 1

Объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства

Table 1

The volume of loans to small and medium-sized businesses

Год	Объем кредитования, млн руб.	Темп прироста, %	
		к предыдущему году	к базовому году
2009	2 516 533	–	–
2010	3 873 702	53,9	53,9
2011	5 149 819	32,9	104,6
2012	6 023 812	17	139,4
2013	6 933 243	15,1	175,5
2014	6 568 483	–5,3	161
2015	7 105 300	8,2	182,3
2016	5 080 951	–8,5	201,9
2017	5 161 515	1,6	205,1

Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

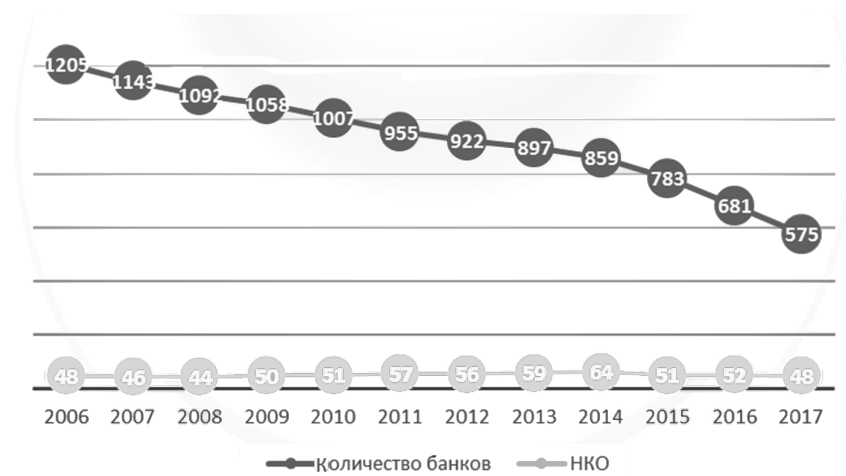
Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 1

Динамика количества действующих кредитных организаций в России с 2006 по 2017 г. по состоянию на 1 января, ед.

Figure 1

Changes in the number of operating credit organizations in Russia from 2006 to 2017 as at 1 January



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

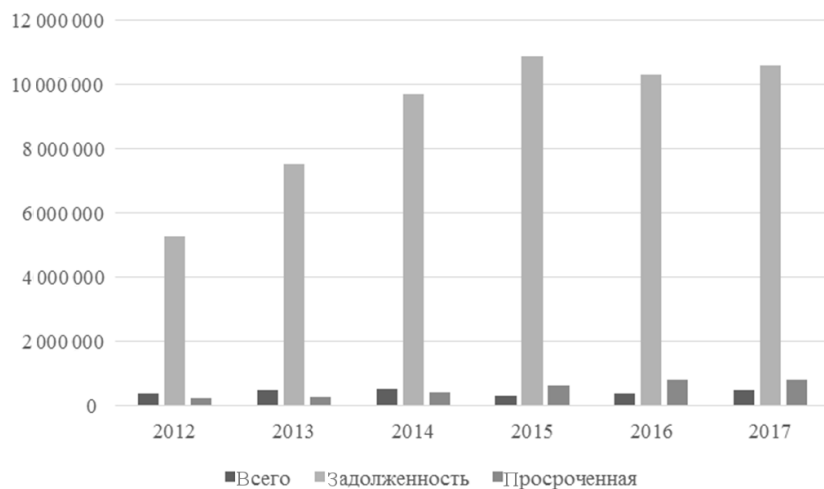
Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 2

Сведения о выданных кредитах физическим лицам и просроченной задолженности по ним по состоянию на 1 февраля 2012–2017 гг., млн руб.

Figure 2

Information on loans to individuals and past-due debt as at 1 February 2012–2017, million RUB



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

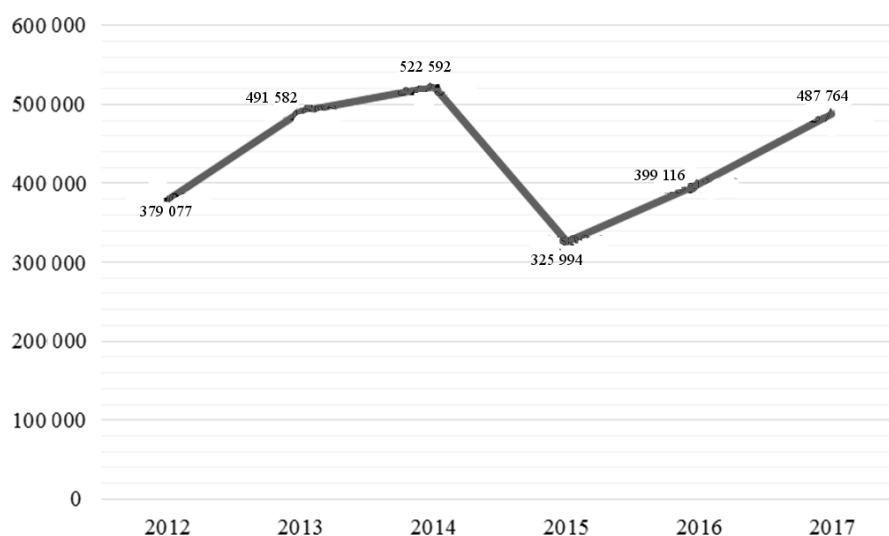
Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 3

Динамика объема выданных физическим лицам кредитов по состоянию на 1 февраля 2012–2017 гг., млн руб.

Figure 3

Changes in the volume of loans provided to individuals as at 1 February 2012–2017, million RUB



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 4

Объемы кредитования по видам экономической деятельности в 2012–2017 гг. по 30 крупнейшим банкам, млн руб.

Figure 4

The volume of lending by type of economic activity in 2012–2017 by 30 largest banks, million RUB



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 5

Динамика объема привлеченных средств по состоянию на 1 февраля 2012–2017 гг., млн руб.

Figure 5

Changes in the volume of attracted funds as at 1 February 2012–2017, million RUB



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

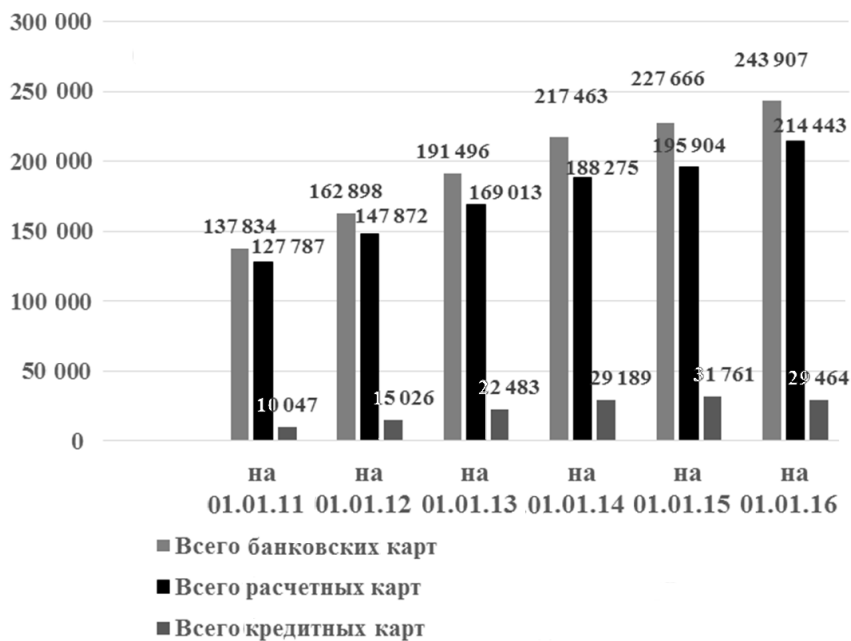
Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 6

Динамика выпущенных банковских карт, тыс. ед.

Figure 6

Changes in the released bank cards, thousand pcs



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

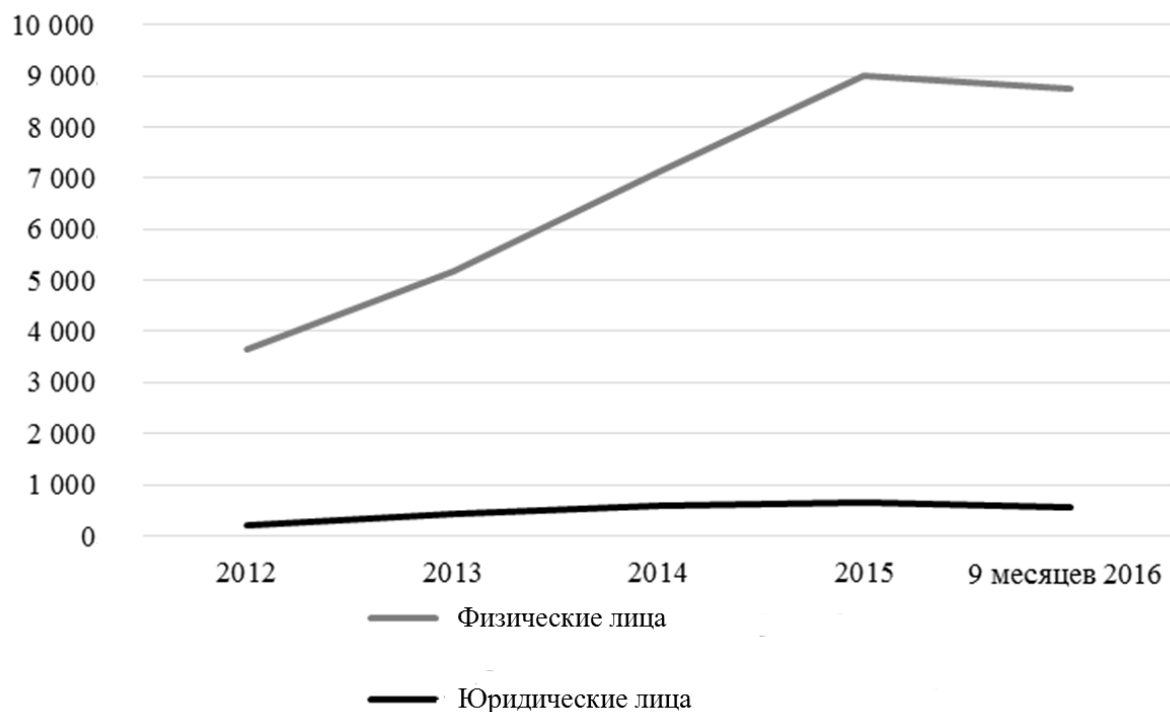
Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Рисунок 7

Динамика расчетов за товары и услуги с помощью банковских карт в 2012–2016 гг., млрд руб.

Figure 7

Trends in payment for goods and services using credit cards in 2012–2016, billion RUB



Источник: составлено на основе данных Банка России. URL: www.cbr.ru

Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: www.cbr.ru

Список литературы

1. *Дадашев А.З.* Эффективность поддержки малого предпринимательства // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 127–139.
2. *Азманова Е.Г.* Становление и развитие малого бизнеса в России // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2017. Т. 14. С. 18–23.
URL: <https://e-koncept.ru/2017/770617.htm>
3. *Богомолов С.М., Ильина Л.В., Копченко Ю.Е.* Региональные банки в контексте тенденций развития финансового рынка России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 4. С. 61–67.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/regionalnye-banki-v-kontekste-tendentsiy-razvitiya-finansovogo-rynka-rossii>
4. *Ильина Л.В., Плотникова М.В.* Управление качеством кредитных услуг: содержание и направления совершенствования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 2. С. 47–49.
5. *Матвеев А.И.* Банковские услуги: преимущества и недостатки // Современные аспекты экономики. 2017. № 7. С. 56–59.
6. *Швейкин И.Е.* Состояние и перспективы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. 102 с.
7. *Мироненко В.А.* Сравнительный анализ кредитных организаций по банковским услугам // Современные аспекты экономики. 2017. № 7. С. 60–63.
8. *Коваленко С.Б., Травкина Е.В.* Структура современных кредитных отношений // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 3. С. 75–78.
9. *Богомолов С.М., Ильина Л.В.* Кредитные инновации в банковском бизнесе // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 4. С. 263–273.
10. *Травкина Е.В.* Результаты мониторинга рисков российского ипотечного кредитования в современных условиях // Информационная безопасность регионов. 2016. № 4. С. 41–45.
11. *Морозова Ю.В.* Развитие дистанционного обслуживания клиентов российскими банками // Наука и общество. 2013. № 2. С. 137–140.
12. *Морозова Ю.В.* Пути совершенствования оценки кредитоспособности розничных заемщиков // Банковская система России и современные особенности ее функционирования: сборник научных трудов. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. С. 86–90.
13. *Коробов Ю.И.* Пути повышения конкурентоспособности банковской системы России // Информационная безопасность регионов. 2015. № 3. С. 72–74.
14. *Коробов Ю.И.* Развитие банковской системы: модернизация или трансформация? // Наука и общество. 2015. № 3. С. 39–41.
15. *Коробов Ю.И., Прокофьев М.Е.* Банк будущего и его корпоративная культура // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 4. С. 58–61.

16. *Травкина Е.В.* К вопросу об устойчивости банковского сектора в современных условиях // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2012. № 34. С. 44–48.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-ob-ustoychivosti-bankovskogo-sektora-v-sovremennyh-usloviyah-1>
17. *Гришина Е.А.* Основные причины неразвитости финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // *Инновации и инвестиции*. 2014. № 4. С. 16–19.
18. *Азманова Е.Г., Курдюмова Г.Ж.* Проблемы и перспективы расширения ресурсной базы коммерческих банков в России // *Наука и общество*. 2014. № 3. С. 84–88.
19. *Травкина Е.В.* О теории, принципах и классификации мониторинга банковских рисков // *Финансы и кредит*. 2011. № 23. С. 42–46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-teorii-principah-i-klassifikatsii-monitoringa-bankovskih-riskov>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

**BANKING PRODUCTS AND SERVICES:
STATE OF THE ART AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN RUSSIA**

Ekaterina A. GRISHINA

Saratov Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov Russian University of Economics, Saratov, Russian Federation
Gea555@mail.ru**Article history:**Received 7 September 2017
Received in revised form
21 September 2017
Accepted 5 October 2017
Available online
27 October 2017**JEL classification:** E41, G21**Keywords:** banking products,
banking market, banking
services, innovation**Abstract****Subject** The article deals with the issues of banking products and services state of the art.
Objectives The study aims to assess the banking market in modern conditions and identify the existing problems and trends of development.**Methods** For the study, I used the systems approach and dialectical method, as well as statistical and financial analyses, grouping, and comparison.**Results** The article assesses the current state of the market for banking products and services in two major groups of borrowers, i.e. individuals and legal entities. It analyzes the evolution of the withdrawal of licenses from financial and credit organizations over the past five years and identifies the main reasons for this trend. On the basis of the results obtained, it shows the main areas of development of banking products and services identifies the most promising ones.**Conclusions** Despite the slow growth of banking services over the past two years, their development trend is positive and does not give rise to serious concern. The monitoring of banking services and products leads to the conclusion that the creation of new credit products is difficult today, though it is mainly about new lending and service technologies for borrowers.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Grishina E.A. Banking Products and Services: State of the Art and the Prospects of Development in Russia. *Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 39, pp. 2346–2360.
<https://doi.org/10.24891/fc.23.39.2346>**Acknowledgments**I express my deep appreciation to all the experts for the detailed examination of the manuscript and valuable comments. I am especially grateful to Yuri I. KOROBOV for the support and continued interest in the work, and for the valuable advice and comments. The article was supported by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation within the research activities on *Improvement of Banking Activities in Russia*.**References**

1. Dadashev A.Z. [Efficiency of small business support]. *Voprosy Ekonomiki*, 2002, no. 7, pp. 127–139. (In Russ.)
2. Azmanova E.G. [Development of small business in Russia]. *Kontsept*, 2017, no. 14, pp. 18–23. (In Russ.) URL: <https://e-koncept.ru/2017/770617.htm>
3. Bogomolov S.M., Il'ina L.V., Kopchenko Yu.E. [Regional banks in the context of the development trends in the financial market in Russia]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta = Journal of Saratov State Socio-Economic University*, 2016, no. 4, pp. 61–67. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/regionalnye-banki-v-kontekste-tendentsiy-razvitiya-finansovogo-rynka-rossii> (In Russ.)

4. Il'ina L.V., Plotnikova M.V. [Managing the quality of loan and credit services: essence and ways of improvement]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta = Journal of Saratov State Socio-Economic University*, 2017, no. 2, pp. 47–49. (In Russ.)
5. Matveev A.I. [Banking services: advantages and disadvantages]. *Sovremennye Aspekty Ekonomiki*, 2017, no. 7, pp. 56–59. (In Russ.)
6. Shveikin I.E. *Sostoyanie i perspektivy razvitiya konkurentsii na rynke bankovskikh investitsionnykh uslug* [Status and prospects of competition development in the bank investment market]. Saratov, Saratov State Socio-Economic University Publ., 2016, 102 p.
7. Mironenko V.A. [Comparative analysis of credit organizations by banking service]. *Sovremennye Aspekty Ekonomiki*, 2017, no. 7, pp. 60–63. (In Russ.)
8. Kovalenko S.B., Travkina E.V. [Structure of modern credit relations]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta = Journal of Saratov State Socio-Economic University*, 2016, no. 3, pp. 75–78. (In Russ.)
9. Bogomolov S.M., Il'ina L.V. [Credit innovations in banking business]. *Izvestiya Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova = Vestnik of Plekhanov Russian University of Economics*, 2015, no. 4, pp. 263–273. (In Russ.)
10. Travkina E.V. [Results of assessing the risks of Russian mortgage lending in current economic conditions]. *Informatsionnaya bezopasnost' regionov = Information Security of Regions*, 2016, no. 4, pp. 41–45. (In Russ.)
11. Morozova Yu.V. [Development of remote client services in the Russian banks]. *Nauka i obshchestvo = Science and Society*, 2013, no. 2, pp. 137–140. (In Russ.)
12. Morozova Yu.V. *Puti sovershenstvovaniya otsenki kreditosposobnosti roznichnykh zaemshchikov* [Ways of improvement of assessing the creditworthiness of retail borrowers. Banking of Russia: System and features of its functioning: A collection of scientific papers]. Saratov, Saratov Socio-Economic Institute Publ., 2016, pp. 86–90. (In Russ.)
13. Korobov Yu.I. [Ways to improve the competitiveness of the banking system in Russia]. *Informatsionnaya bezopasnost' regionov = Information Security of Regions*, 2015, no. 3, pp. 72–74. (In Russ.)
14. Korobov Yu.I. [Banking system development: modernization or transformation?]. *Nauka i obshchestvo = Science and Society*, 2015, no. 3, pp. 39–41. (In Russ.)
15. Korobov Yu.I., Prokofev M.E. [Bank of the future and its corporate culture]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta = Journal of Saratov State Socio-Economic University*, 2015, no. 4, pp. 58–61. (In Russ.)
16. Travkina E.V. [To question of stability of banking sector in modern conditions]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2012, no. 34, pp. 44–48. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-ob-ustoychivosti-bankovskogo-sektora-v-sovremennyh-usloviyah-1> (In Russ.)
17. Grishina E.A. [Basic reasons of backwardness of financial innovations in banks and the non-bank credit organizations]. *Innovatsii i Investitsii*, 2014, no. 4, pp. 16–19. (In Russ.)
18. Azmanova E.G., Kurdyumova G.Zh. [Problems and prospects of expanding resource base of commercial banks in Russia]. *Nauka i obshchestvo = Science and Society*, 2014, no. 3, pp. 84–88. (In Russ.)

19. Travkina E.V. [On the theory, principles and classification of monitoring of banking risks].
Finansy i kredit = Finance and Credit, 2011, no. 23, pp. 42–46.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-teorii-printsipah-i-klassifikatsii-monitoringa-bankovskih-riskov> (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.