

УДК 336.77

Л.В. Татарина*Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация***Т.С. Ященко***Банк ВТБ (ПАО),
г. Иркутск, Российская федерация*

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПАКЕТА БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА*

АННОТАЦИЯ. Осуществляя банковские операции на рынке коммерческие банки в Российской Федерации способствуют обеспечению стабильности и независимости национальной экономики, поэтому обслуживание малого и среднего бизнеса как направление деятельности банка должно обеспечивать эффективное функционирование организаций малого и среднего предпринимательства путем удовлетворения их потребностей в заемных денежных средствах и проведения расчетов. Перед коммерческими банками встает задача расширения линейки банковских продуктов и услуг для предприятий малого и среднего бизнеса с учетом специфики их деятельности. Анализ деятельности малых и средних предприятий на территории Российской Федерации за период с 2016 по 2020 гг., позволил выделить проблемы данного сегмента рынка. В статье обобщается опыт обслуживания коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса и обосновывается необходимость предоставления комплексного пакета банковских услуг для предприятий малого и среднего бизнеса. Выделяются преимущества данного пакета услуг как для самого банка, так и для предприятия. Предлагается пример комплексного банковского предложения и в качестве целевой аудитории были выбраны организации, выполняющие строительно-монтажные и ремонтные работы и относящиеся к сегменту малого и среднего бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Малый и средний бизнес, банковская услуга, коммерческий банк, пакет банковских услуг, комплексный пакет банковских услуг.

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ. Дата поступления 1 октября 2020 г.; дата принятия к печати 22 марта 2021 г.; дата онлайн-размещения 8 апреля 2021 г.

L.V. Tatarinova*Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation***T.S. Yashchenko***VTB Bank (PAO),
Irkutsk, Russian Federation*

PROVIDING AN INTEGRATED PACKAGE OF BANKING SERVICES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES**

ABSTRACT. By carrying out banking operations on the market, commercial banks in the Russian Federation contribute to ensuring the stability and independence of the national economy, so servicing small and medium-sized businesses as a branch of the banking activity should ensure the effective functioning of small and medium-sized businesses by meeting their needs for the borrowed funds and carrying out estimations. Commercial banks deal with the task of expanding the range of

* Материалы обсуждены на Национальной научно-практической конференции с международным участием «Развитие российского общества: вызовы современности», посвященной 90-летию Байкальского государственного университета (г. Иркутск, 15–16 октября 2020 г.).

** The paper was discussed at the National Research and Practical Conference with International Participation «Development of Russian Society: Challenges of Modernity», dedicated to the 90th anniversary of the Baikal State University (Irkutsk, October 15–16, 2020).

© Татарина Л.В., Ященко Т.С., 2021

banking products and services for small and medium-sized businesses, taking into account the specifics of their activities. The analysis of these activities of small and medium-sized enterprises on the territory of the Russian Federation for the period from 2016 to 2020 allowed us to identify the problems of this market segment. The article summarizes the experience of servicing such kind of businesses by commercial banks and justifies the need to provide an integrated package of banking services for small and medium-sized businesses. The advantages of this package of services are highlighted both for a bank itself and for an enterprise. An example of all-in-one banking is offered, and organizations that perform construction, installation and repair work and belong to the small and medium-sized business segment were selected as the target audience.

KEYWORDS. Small and medium-sized business, banking service, commercial bank, package of banking services, integrated package of banking services.

ARTICLE INFO. Received October 1, 2020; accepted March 22, 2021; available online April 8, 2021.

Малый и средний бизнес в Российской Федерации, будучи более 25 лет назад новым экономическим явлением, в настоящее время уже состоялся и является одним из важнейших способов ведения предпринимательской деятельности¹. Его доля в ВВП на начало 2019 г. составила 20,2 %, что меньше значения данного показателя по итогам 2017 г. на 1,8 п. п. В национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» планируется рост данного показателя до 25 % в 2021 г. и до 32,5 % к 2024 г. Для сравнения доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Великобритании — 51 %, Германии — 53 %, Финляндии — 60 %, Нидерландах и Японии — 63 % [1, с. 99]. Отметим, что одной из основных проблем развития малого и среднего предпринимательства в России является недостаток собственных средств, что требует дополнительного участия кредитных организаций.

Такие понятия как малые и средние предприятия применялось еще в советские времена, но при этом они не связывались с понятием предпринимательства. Впервые этот термин официально был использован в постановлении Совмина СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. № 790, а затем в постановлении Совмина РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» от 18 июля 1991 г. № 406. Переход к рыночным отношениям потребовал ускоренного создания сети малых предприятий, способных активизировать структурную перестройку экономики, предоставить широкую свободу выбора и дополнительные рабочие места. В научной литературе развернулась дискуссия о необходимости придания малому и среднему предпринимательству статуса специального хозяйствующего субъекта, квалификации его в качестве самостоятельной организационно-правовой формы юридического лица [2, с. 6; 3, с. 12; 4]. В настоящий момент деятельность предприятий малого и среднего бизнеса регламентируется Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

Согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на март 2020 г. численность субъектов малого и среднего предпринимательства по России сократилась (см. табл. 1). На начало апреля 2020 г. было зарегистрировано 5 960 356 малых и средних предприятий в то время как в 2019 г., когда численность данных предприятий составляла — 6 107 774.

На первом месте по количеству зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства стоит Центральный федеральный округ, что вполне

¹ Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. : Распоряжение Правительства РФ от 02 июня 2016 г. № 1083-р : (ред. от 30 марта 2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

Таблица 1

**Численность субъектов малого и среднего предпринимательства
по России в 2016–2020 гг., ед.***

Показатель	На 01.08.2016	На 10.03.2017	На 10.03.2018	На 10.03.2019	На 10.03.2020
Всего, в том числе:	5 523 765	5 978 335	6 104 467	6 107 774	5 960 356
ЮЛ, в том числе:	2 594 355	2 874 252	2 867 688	2 742 497	2 548 770
Микро-предприятие	2 335 579	2 614 866	2 609 872	2 502 174	2 335 181
Малое предприятие	238 796	239 250	237 982	221 936	196 891
Среднее предприятие	19 980	20 136	19 834	18 387	16 698
ИП, в том числе:	2 929 410	3 104 083	3 236 779	3 365 277	3 411 586
Микро-предприятие	2 900 085	3 075 336	3 208 692	3 337 800	3 385 278
Малое предприятие	28 953	28 348	27 737	27 161	26 008
Среднее предприятие	372	399	350	316	300

* Составлено авторами по данным: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства : офиц. портал // Федеральная налоговая служба Российской Федерации : офиц. сайт. — Москва, 2020. — URL: <https://ofd.nalog.ru/>.

ожидаемо. В данном округе находится 1 840 872 предприятия. Что касается Сибири, то здесь насчитывается 632 166 субъектов МСБ. Лидерами среди регионов Сибирского федерального округа по количеству малых и средних предприятий являются Новосибирская область (146 255 единиц), Красноярский край (107 262 субъекта) и Иркутская область (89 512 предприятий).

Динамика годового оборота предприятий малого и среднего бизнеса, не имеет определенной тенденции что отражено на рис. 1. С точки зрения объемов выручки ведущая роль в отечественном малом и среднем бизнесе принадлежит компаниям,

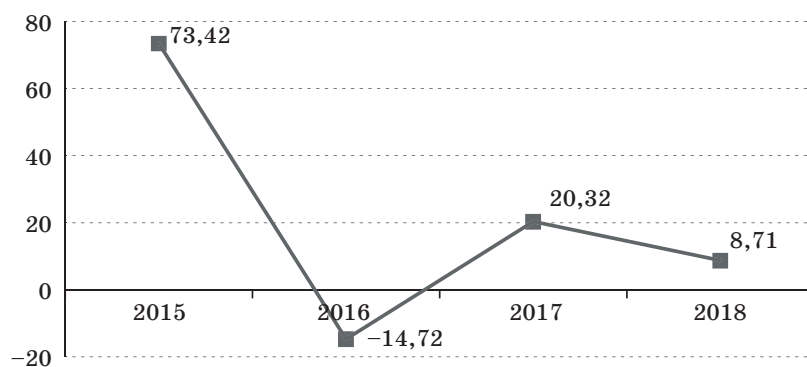


Рис. 1. Темпы прироста общего оборота МСП в Российской Федерации*

* Составлено авторами по данным: Малое и среднее предпринимательство в России. 2019 : Стат. сб. / Росстат. — Москва, 2019. — 87 с.

организующим оптовую и розничную торговлю. По данным за 2018 г. торговые организации на 57,16 % участвуют в формировании общей годовой выручки. При этом их удельный вес в общем обороте ежегодно растет, а за пять лет их выручка увеличилась почти на 96 %.

Также значительный удельный вес (по сравнению с другими видами деятельности) в формировании общего оборота предприятий МСП имеют обрабатывающие производства (10,76 %) и организации, занятые в строительстве (10,22 %). За пять лет выручка таких предприятий выросла на 81 % и 94 % соответственно. В целом оборот предприятий МСП за пять лет вырос на 93,44 %, с 31 420 млрд р. в 2014 г. до 60 778,8 млрд р. в 2018 г.

Самый активный рост отмечен у организаций, занимающимися следующими видами экономической деятельности:

- производство и распределение электроэнергии, газа и воды (темпы прироста составил 210,19 %);
- транспорт и связь (темпы прироста составил 176,23 %);
- образование (темпы прироста составил 118,75 %);
- здравоохранение и предоставление социальных услуг (темпы прироста составил 105,3 %).

В большинстве случаев у субъектов малого и среднего предпринимательства недостаточно собственных средств для организации и развития бизнеса, что требует участия кредитных организаций. В свою очередь, стремительное развитие рынка банковских услуг постоянно ставит перед субъектами малого и среднего предпринимательства вопрос выбора своего банка. В условиях жесткой конкуренции между кредитными организациями наибольшее значение для клиентов банка приобретает разнообразие предлагаемых банковских услуг и их качество.

Практика комплексного обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса встречается достаточно редко, развитие пакетных предложений находится на начальном этапе, которые, как правило, включают в себя услуги одного спектра (например, только расчетно-кассовое обслуживание и эквайринг, только консультационные услуги и т.д.). Среди первых авторов, которые заговорили о комплексном обслуживании можно выделить работы В.В. Полякова [5, с. 211] и А.А. Слепова [6, с. 48]. Считаем возможным комплексное предложение нескольких банковских услуг в рамках одного пакета. Комплексный пакет — это набор банковских услуг и продуктов, который будет предлагаться предприятиям малого и среднего бизнеса с целью удовлетворения их финансовых потребностей за определенную плату. В состав пакета необходимо включить такой набор услуг кредитной организации, который является наиболее востребованным со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства, и банк может удовлетворить данные потребности в полном объеме и согласованной цене. При этом стоимость пакета услуг должна быть ниже стоимости аналогичного объема услуг при обслуживании по стандартным банковским тарифам, что является его отличительной особенностью и преимуществом.

Комплексные пакеты банковских услуг выгодны как клиенту, так и самому банку. Можно выделить следующие преимущества консолидированных предложений:

Для представителя малого и среднего бизнеса (клиента банка):

- стоимость пакета услуги;
- снижение расходов на обслуживание в банке;
- упрощение процесса планирования издержек, связанных с банковским обслуживанием;
- возможность выбора подходящей для данного клиента комбинации банковских услуг.

Для банка:

- комиссионные доходы за обслуживание становятся постоянными и прогнозируемыми;
- увеличивается доля непроцентных доходов банка;
- комплексное обслуживание обеспечивает рентабельность деятельности банка с сегментом малого и среднего предпринимательства;
- комплексное обслуживание способствует более глубокому пониманию бизнеса клиента, что ведет к снижению кредитных рисков;
- повышается лояльность клиента к банку;
- предоставляется возможность расширения совместных программ с организациями, для которых предприятия малого и среднего бизнеса являются основными клиентами [6, с. 48].

На наш взгляд, данные преимущества будут способствовать росту потребления комплексного предложения. Большой охват аудитории и разнообразие услуг в рамках пакета не допустят снижение дохода коммерческого банка. Ориентированность банка на клиента, предложение ему комплексное пакета услуг позволит банку воспользоваться своими конкурентными преимуществами: увеличивающейся популярностью бренда, растущей степенью доверия и привлекательными ставками. Банк выстраивает доверительные отношения со своими клиентами, становится иногда незаметной, но при том неотъемлемой частью их функционирования. Именно сочетание консолидированного пакета банковских услуг для малого и среднего бизнеса и работы с клиентами будет являться источником конкурентного преимущества деятельности банка в бизнес-сегменте МСБ. Кроме того, реализация такого подхода поспособствует росту продаж и как следствие росту доходов банка, что позволит сохранить и укрепить конкурентные позиции кредитной организации на рынке банковских услуг.

Рассмотрим пример комплексного банковского предложения. В качестве целевой аудитории выбрали организации, выполняющие строительно-монтажные и ремонтные работы и относящиеся к сегменту малого и среднего бизнеса. На начало 2019 г. данная отрасль в составе малого и среднего предпринимательства заняла долю в размере 12,7 %, а также почти на 10 % составила годовой оборот всех малых и средних предприятий. При предложении данного комплексного пакета банковских услуг есть ряд ограничений, так целевыми субъектами должны являться подрядчики государственных или муниципальных унитарных предприятий. Данный целевой сегмент был выбран в связи с отсутствием на рынке банковских услуг предложения, касающегося именно этой целевой аудитории. В качестве способов предложения консолидированного пакета банковских услуг предлагаем, как индивидуальное обслуживание, так и продвижение по дистанционным каналам.

Для банка считается предпочтительным переход на обслуживание предприятий государственного сектора, являющимися заказчиками по отношению к целевой аудитории. Ведение расчетного счета государственных или муниципальных унитарных предприятий в банке позволит осуществлять бескомиссионные расчеты между заказчиком и подрядчиком. Предполагается, что в случае перехода в банк для предприятий государственного сектора расчетно-кассовое обслуживание будет осуществляться пакетным методом, а другие банковские услуги (кредитование, размещение средств) осуществляться на льготных условиях.

Консолидированный пакет услуг позволит выявить и удовлетворить потребности целевой аудитории по приемлемым ценам. Для кредитных организаций преимуществом использования пакета услуг является снижение издержек за счет внедрения новой технологии, а также привлечение новых клиентов-заказчиков,

которые будут иметь остатки денежных средств на счетах, что увеличит ресурсную базу банка, и снижение рисков при кредитовании малых и средних предприятий, выполняющих строительно-монтажные и ремонтные работы.

Можно выделить следующие основные задачи для кредитной организации, возникающие при реализации нового продукта: развитие оборотного кредитования; наращивание объемов кредитования; развитие транзакционных услуг; наращивание оборотов по счетам.

При покупке консолидированного пакета клиент, т.е. компания, выполняющая работы, приобретает сразу все содержащиеся в нем услуги. Возможность выкупа отдельной услуги из пакета отсутствует, а приобретение отдельной услуги обойдется клиенту по более высокому тарифу.

Как уже было упомянуто выше, основными услугами, входящими в пакет, будут кредитование и расчетно-кассовое обслуживание подрядных организаций, предоставление которых будет осуществляться по определенной технологии. Первый шаг — организация, выполняющая строительно-монтажные и ремонтные работы и являющаяся субъектом малого и среднего предпринимательства, открывает расчетный счет в банке. Второй шаг — банк на основе экспресс-анализа определяет кредитный лимит для организации-подрядчика. Далее — банк выдает подрядчику транш в пределах лимита под залог контракта, заключенного с муниципальным (или государственным) унитарным предприятием. Завершающий этап — после подписания акта сдачи-приемки выполненных работ предприятие госсектора в счет оплаты контракта переводит средства на расчетный счет подрядчика, которые покрывают ссудную задолженность.

Благодаря таким условиям предоставления кредита банк может снизить кредитные риски, а, в свою очередь, подрядчик сможет получить необходимую сумму в минимальный срок. Для унитарного предприятия, имеющего расчетный счет в банке перечисления средств в счет оплаты выполненных работ, будут бесплатными, поскольку будут являться внутрибанковскими. Также бесплатными будут налоговые отчисления как для предприятия государственного сектора, так и для компании, выполняющей подрядные работы.

Предполагается, что в случае возникновения потребности во внешнем финансировании у муниципального (или государственного) унитарного предприятия кредитование будет осуществляться без залога и поручительства за счет специфики организации деятельности и косвенной государственной поддержки, финансовый анализ таких предприятий будет проводиться по ускоренному процессу, а ведение расчетного счета в банке разрешит воспользоваться льготными условиями кредитования. Если предприятие государственного сектора по критериям объема годовой выручки и численности работников, определенным банком, относится к малому и среднему бизнесу, то выданные ему ссуды будут учитываться в кредитном портфеле бизнес-блока «Малый и средний бизнес», что потребует корректировки внутренней документации банка.

В комплексный пакет, помимо основных, будут включены услуги, частично направленные на розничный сегмент, например, зарплатный проект, подразумевающий льготное кредитование зарплатных клиентов, начисление кэшбэка за покупки. Включение в пакет данных услуг позволит банку расширить клиентскую базу и нарастить кредитный портфель. Поскольку государственные или муниципальные унитарные предприятия не могут размещать временно свободные денежные средства на срочных депозитах, единственным для них вариантом депозита является начисление процентов на среднемесячный остаток по счетам, что также будет включено в комплексный пакет банковских услуг. Такого рода размещение средств повысит привлекательность данного пакета услуг для унитарных

предприятий и способствует продвижению этого пакета на рынок, увеличив ресурсную базу. На начальном этапе внедрения комплексного пакета услуг могут возникнуть проблемы адаптации целевой аудитории и сотрудников к новой услуге банка, однако по мере распространения данное предложение будет набирать больший интерес со стороны потребителей. На рост интереса к подобной услуге будут оказывать влияние следующие факторы: снижение стоимости услуг в рамках пакета; возможность получения дохода путем размещения средств; качество предоставления и обслуживания; оперативность предоставления услуги; имидж банка-продавца. Внедрение пакета услуг разнообразит спектр предоставляемых банком услуг. На основе расширения продуктовой линейки возможен рост потребительской активности и увеличение спроса банковских услуг для малого и среднего бизнеса со стороны потребителей.

При предложении комплексного пакета услуг необходимо определить тарифы, по которым будет реализована данное предложение. Это позволит наиболее ясно понять выгоду для клиента. Необходимо разделить тарифы, которые будут предложены муниципальным (или государственным) унитарным предприятиям и организациям, выполняющим строительно-монтажные и ремонтные работы. Пример стоимости комплексного пакета услуг можно увидеть в табл. 2.

Таблица 2

**Стоимость и наполнение комплексного пакета банковских услуг
для малого и среднего бизнеса***

Параметр услуги	Условия	Для МУП (ГУП)	Для подрядчика (клиент МСБ)
Стоимость пакета (месяц)	—	1 800 р.	1 500 р.
<i>Расчетно-кассовое обслуживание</i>			
Открытие счета в иностранной валюте	—	н/п	1 000 р.
Переводы на счета юридических лиц и ИП	Внутрибанковские	0 р.	0 р.
	Межбанковские (лимит в календарный месяц)	50 платежей включено, далее — 25 р. за платеж	30 платежей включено, далее — 25 р. за платеж
Параметр услуги	Условия	Для МУП (ГУП)	Для подрядчика (клиент МСБ)
Переводы на счета физических лиц в общей сумме за месяц	Не более 100 000	н/п	0 р.
	100 000,01–500 000		1,2 %
	500 000,01–2 000 000		2 %
	2 000 000,01–5 000 000		3 %
	5 000 000,01–7 000 000		5 %
	От 7 000 000,01		12 %
Платежи в USD	Документы, предоставленные до 16:00, исполняются текущим днем	н/п	0,15 % от суммы перевода, min 40 USD, max 170 USD

Окончание табл. 2

Параметр услуги	Условия	Для МУП (ГУП)	Для подрядчика (клиент МСБ)
<i>Кредитование</i>			
Цели кредита	–	На любые цели	На финансирование исполнения контракта
Сумма кредита	–	от 2 млн р.	от 2 млн р.
Срок кредита	–	до 24 мес.	до 36 мес.
Ставка годовых	–	от 8,7 %	от 8,2 %
Форма кредита	–	Кредит	Возобновляемая кредитная линия или кредит
Обеспечение	–	Не требуется	Контракт
<i>Зарплатный проект</i>			
Выпуск карт	–	0 р.	0 р.
Годовое обслуживание	За одну карту	500 р.	500 р.
Денежные переводы	Внутрибанковские	0 р.	0 р.
	Межбанковские (лимит в календарный месяц)	до 20 тыс. р./месяц бесплатно, далее — 1,5 % от суммы перевода	до 20 тыс. р./месяц бесплатно, далее — 1,5 % от суммы перевода
Льготное кредитование	К действующей ставке	–	–
Кэшбэк	Любимая категория	до 11 %	до 11 %
	Все покупки	до 3 %	до 3 %
<i>Размещение средств</i>			
Срочные депозиты	К действующей ставке	н/п	+0,2 %
	Срок	от 31 до 91 дня	от 31 до 91 дня
	Периодичность выплаты процентов	Ежемесячно	Ежемесячно
	Ставка годовых	от 4,2 до 5 % в зависимости от суммы остатка	от 4,2 до 5 % в зависимости от суммы остатка

* Составлено авторами.

Стоимость услуг для малого и среднего предпринимательства была рассчитана, исходя из специфики деятельности целевых компаний, на основе цен на банковские услуги для предприятий МСБ, предлагаемых банками, с учетом снижения стоимости услуг в рамках пакета. Исходя из предложенной тарификации, можно судить о выгодных условиях предоставления услуг строительно-монтажным организациям в рамках комплексного пакета. Для клиентов бизнес-блока МСБ создаются вполне комфортные условия приобретения услуг. При этом в рамках пакета идут сопутствующие услуги кредитного (в том числе и для зарплатных клиентов) и депозитного характера, предоставляемые на льготных условиях. Данный факт способствует росту заинтересованности населения в кредитовании и хозяйствующих субъектов в размещении средств. Важно отметить, что снижение кредитных

процентных ставок сокращает процентную маржу банка, но годовое обслуживание зарплатной карты и комиссии за перевод сверх лимита компенсируют упущенную выгоду банка от кредитования зарплатных клиентов. Сокращение степени кредитного риска и обслуживание пакета также компенсируют сниженные ставки по кредитам для основных потребителей комплексного пакета услуг.

Надбавку к процентной ставке по депозитам, увеличивающую стоимость привлеченных ресурсов, можно признать невысокой и используемой лишь для привлечения клиентов.

Резюмируя, еще раз отметим, что комплексный пакет банковских услуг позволит оперативно удовлетворить запросы клиентов бизнес-блока «Малый и средний бизнес» на выгодных условиях. Внедрение комплекса услуг укрепит конкурентные позиции кредитной организации на рынке, повысит профессиональный уровень персонала банка, взаимодействующего с субъектами малого и среднего предпринимательства. Кроме того, внедрение комплексного пакета услуг для предприятий малого и среднего бизнеса принесет банку процентные и комиссионные доходы, позволит снизить величину кредитного риска и привлечь дополнительные ресурсы, а сниженные процентные ставки на кредитование в рамках пакета поспособствуют увеличению кредитного портфеля банка.

Список использованной литературы

1. Авдюшина М.А. Финансовые ресурсы в малом бизнесе и альтернативные инструменты привлечения: способы анализа и подходы к оценке / М.А. Авдюшина // Современные тенденции в социально-экономических и гуманитарных науках: теория и практика : сб. науч. тр. / под ред. Т.Г. Озерниковой, Т.Л. Муzychук. — Иркутск, 2017. — С. 6–20.
2. Баева О.Н. К вопросу об определении стратегии развития предприятия малого бизнеса / О.Н. Баева, Т.Д. Бурменко, Р.В. Шипановский // Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний : материалы III Всерос. конф., Иркутск, 18 мая 2017 г. — Иркутск, 2017. — С. 12–17.
3. Далбаева В.Ю. Выбор показателя для оценки уровня развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / В.Ю. Далбаева, Е.Ю. Ангаева // Современные тенденции в социально-экономических и гуманитарных науках: теория и практика : сб. науч. тр. / под ред. Т.Г. Озерниковой, Т.Л. Муzychук. — Иркутск, 2017. — С. 99–111.
4. Далбаева В.Ю. Анализ банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в России / В.Ю. Далбаева // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2012. — № 6. — URL: <http://brj-bguerp.ru/reader/article.aspx?id=16454>.
5. Поляков В.В. Уточнение понятий «банковская услуга», «банковский продукт», «банковская операция» и «банковское обслуживание» / В.В. Поляков // Материалы 68-й ежегодной научной конференции профессорско-преподавательского состава и докторантов, 20-й научной конференции аспирантов и 70-й научной конференции студентов и магистрантов (секции финансово-экономического факультета). — Иркутск, 2009. — Ч. 1. — С. 211–216.
6. Слепова А.А. Пакетные предложения и тарифные планы как элементы комплексного банковского обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса / А.А. Слепова // Вестник университета (Государственный университет управления). — 2014. — № 1. — С. 48–52.

Информация об авторах

Татарнинова Лариса Валентиновна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: baikal253@mail.ru.

Яценко Татьяна Сергеевна — главный кредитный аналитик, служба кредитования ключевых корпоративных клиентов, Банк ВТБ (ПАО), Иркутск, Российская Федерация, e-mail: tany_ya96@mail.ru.

Authors

Larisa V. Tatarinova — PhD in Economics, associate professor, the Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: baikal253@mail.ru.

Tatyana S. Yashchenko — Chief Credit Analyst, Lending Service of Key Corporate Clients, VTB Bank (PAO), Irkutsk, Russian Federation, e-mail: tany_ya96@mail.ru.

Для цитирования

Татаринова Л.В. Предоставление комплексного пакета банковских услуг для предприятий малого и среднего бизнеса / Л.В. Татаринова, Т.С. Яценко. — DOI: 10.17150/2411-6262.2021.12(1).3 // *Baikal Research Journal*. — 2021. — Т. 12, № 1.

For Citation

Tatarinova L.V., Yashchenko T.S. Providing an Integrated Package of Banking Services for Small and Medium-Sized Businesses. *Baikal Research Journal*, 2021, vol. 12, no. 1. DOI: 10.17150/2411-6262.2021.12(1).3. (In Russian).