



Банк России



О бизнес-модели «местных» банков в российской финансовой системе

Серия докладов об экономических исследованиях

№ 139 / декабрь 2024

А. Булова

К. Вировец

Д. Кошелёв

Е. Петренева

А. Пономаренко

Анна Бурова

Банк России, Департамент исследований и прогнозирования

E-mail: burovaab@cbr.ru

Кристина Вировец

Банк России, Департамент исследований и прогнозирования

E-mail: virovetsks01@cbr.ru

Денис Кошелев

Банк России, Департамент исследований и прогнозирования

E-mail: koshelevdm@cbr.ru

Екатерина Петренева

Банк России, Департамент исследований и прогнозирования

E-mail: petrenevaea@cbr.ru

Алексей Пономаренко

Банк России, Департамент исследований и прогнозирования

E-mail: ponomarenkoaa@cbr.ru

Доклады Банка России проходят процедуру анонимного рецензирования со стороны членов Консультативного исследовательского совета Банка России и внешних рецензентов.

Авторы выражают признательность Куликовой Диане (ДФС) и Киселеву Вадиму (ДФС) за ценные комментарии, Лымарь Марии (ДИП) за помощь в обработке данных.

Содержание настоящего доклада по экономическим исследованиям отражает личную позицию авторов. Результаты исследования являются предварительными и публикуются с целью стимулировать обсуждение и получить комментарии для возможной дальнейшей доработки материала. Содержание и результаты исследования не следует рассматривать, в том числе цитировать в каких-либо изданиях, как официальную позицию Банка России или указание на официальную политику или решения регулятора. Любые ошибки в данном материале являются исключительно авторскими.

Все права защищены. Воспроизведение представленных материалов допускается только с разрешения авторов.

Фото на обложке: Shutterstock / FOTODOM

© **Центральный банк Российской Федерации, 2024**

107016, Москва, ул. Неглинная, 12, к. В

Тел.: +7 499 300-30-00, +7 495 621-64-65 (факс)

Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

Оглавление

Аннотация.....	4
1. Введение	5
2. «Местные» банки в литературе.....	6
3. Данные.....	9
4. Алгоритм идентификации «местных» банков.....	10
5. Характеристики групп банков	12
5.1. Финансовый результат и ROA	12
5.2. Чистая процентная маржа (NIM) и стоимость риска (CoR)	14
5.3. Общая структура активов и пассивов.....	18
5.4. Лицензии	23
5.5. Филиальная сеть	23
6. Структура связей фирм с банками.....	24
7. Комбинированная стратегия.....	26
7.1. Ставки по кредитам корпоративных заемщиков	29
7.2. Ставки по кредитам <i>общих</i> корпоративных заемщиков	30
8. Выводы	32
Список литературы	34

Аннотация

Анализ банков, обозначаемых в международной литературе термином *community banks*, является широко распространенной прикладной задачей, входящей в сферу интересов регуляторов. Таким банкам свойственна более тесная связь с заемщиками (*relationship banking*), противопоставляемая формализованному и автоматизированному подходу (*transactional banking*).

Единого мнения относительно метода определения «местных» банков нет. Мы привели алгоритм определения «местных» банков с учетом специфики российского банковского сектора и выявили следующее. «Местный» банк – это прибыльный банк, в структуре фондирования которого половину средств занимают средства физических лиц, а в размещенных средствах преобладает доля корпоративного кредитного портфеля. «Местные» банки имеют сбалансированную структуру фондирования. Доходность размещения стабильно выше стоимости фондирования по средствам юридических лиц, однако имеет очень малый дифференциал по средствам физических лиц. Основным фактором роста ROA у «местного» банка скорее будет рост чистых процентных доходов, основным фактором снижения ROA – доформирование резервов по корпоративным кредитам (в то же время кредитный портфель «местного» банка сравнительно высокого качества).

Несмотря на то что общий объем кредитного портфеля таких банков невелик, в определенных сегментах экономики их деятельность имеет важное значение. Это связано с особенностями подобных банков. Основная цель нашего исследования – изучить и описать различия между «местными» банками, прочими банками и более крупными банками. Определение таких различий важно для понимания степени неоднородности банковского сектора. Во-первых, «местные» банки готовы работать с мелкими заемщиками, анализировать не самые обширные рынки и отрасли. Примерно треть объема выдаваемых «местным» банком корпоративных кредитов приходится на кредиты малым заемщикам. Во-вторых, «местные» банки готовы работать с финансовыми инструментами, пользующимися ограниченным спросом, и/или модифицировать продукты в интересах не самой многочисленной ниши клиентов.

Основные объемы выданного «местным» банком корпоративного кредита скорее будет приходиться на компании, имеющие кредиты и в других банках, не относящихся к категории «местных». Кроме того, «местные» банки готовы работать с некрупными (и при этом немассовыми) займами, подходить к установлению ставки немеханистическим образом. «Местный» банк активен на краткосрочном сегменте корпоративного кредитования. При этом в кредитовании как средних/крупных, так и малых заемщиков скорее преобладают кредиты по фиксированной ставке и выдачи по договорам кредитных линий (КЛ).

В целом «местные» банки относительно прочих групп показывают аналогичные результаты. Полученные выводы свидетельствуют скорее об устойчивом положении «местных» банков на рынке корпоративного кредитования.

Ключевые слова: «местные» банки, стратегия кредитования, персонифицированный подход, транзакционный подход.

JEL-коды: G21, G32, D40.

1. Введение

В России банковский сектор играет значительную роль в обеспечении расчетов между населением, фирмами и государственными организациями. Банки с разными размерами активов неодинаково влияют на функционирование банковской системы в целом. Чем выше активы банка, тем более развитую многофилиальную сеть он может формировать. В разных субъектах стандартные банковские операции, наряду с крупными, выполняют также средние и небольшие кредитные организации (их сфера деятельности часто сосредоточена в рамках одного субъекта).

Роль крупных банков и их влияние на банковский сектор в целом достаточно просто определить, а вот вопрос, какую роль в российской финансовой системе играют «местные» банки, является основой нашего исследования. Для этого мы сформулируем критерии и опишем алгоритм отнесения банков к категории «местных» банков. Проведем анализ, оценим их роль в банковском секторе в целом, сопоставим структуру связей разных групп банков с заемщиками и обозначим возможные комбинированные стратегии кредитования.

Поскольку «местные» банки связаны с кредитованием малого бизнеса, представляется важным вопрос: устойчивы ли они? И не приведет ли консолидация отрасли к снижению доступности кредитов для малого бизнеса (см., например, недавнее исследование Minton et al., 2024). Некоторые факторы говорят против устойчивости стратегии «местных» банков: например, концентрация риска в кредитовании (Hein et al., 2005). Вероятно, размер «местных» банков не позволяет им в достаточной степени диверсифицировать кредитный риск (также местным банкам может быть тяжело найти крупных клиентов и выдавать крупные кредиты). Кроме того, считается, что более крупные организации могут получить более дешевый доступ к необходимой информации и что экономия на масштабе позволяет более крупным банкам снижать затраты на предоставление услуг¹. Согласно агрегированным данным, крупные банки становятся более рентабельными в своих операциях. Небольшим банкам бывает сложнее предлагать широкий спектр услуг по конкурентоспособным ценам (FDIC 2012, FDIC 2020) – этот фактор может ограничивать рост непроцентных доходов.

С другой стороны, есть причины, по которым «местные» банки успешны в своих стратегиях. Одна из причин заключается в том, что менеджеры «местных» банков, вероятно, обрабатывают информацию иначе, чем менеджеры более крупных банков, уделяя больше внимания долгосрочным отношениям с клиентами МСП и, возможно, лучше понимая особенности местного малого бизнеса. Относительно меньший размер «местных» банков позволяет им предоставлять больше полномочий по принятию решений о выдаче кредитов банковским служащим на местах. Благодаря этому банки могут использовать в отношении клиентов персонифицированный (в противовес транзакционному) подход.

Основная цель нашего исследования — изучить и описать различия между «местными» банками, прочими и более крупными банками. Определение таких различий важно для понимания степени неоднородности банковского сектора.

¹ Но технологический прогресс сделал сбор и анализ информации менее дорогостоящим, а среди академических исследований нет единого мнения о том, какой размер банка или какая банковская организационная структура обеспечивает наибольшую эффективность.

При определении аспектов банковской деятельности мы будем различать персонифицированный и транзакционный подходы к корпоративному кредитованию. Персонифицированный подход будем ассоциировать с «местными» банками, а транзакционный – с более крупными и прочими банками. Такое разграничение предполагает, что банки с разными размерами активов ведут бизнес каждый по-своему и имеют иные стратегические ориентиры (например, «местные» банки склонны больше полагаться на устойчивые отношения с корпоративными клиентами и меньше полагаться на непроцентные доходы, чем крупные и прочие банки, хотя для всех категорий банков чистые процентные доходы, ЧПД – основной источник дохода). Мы рассмотрим основные финансовые показатели деятельности «местных», крупных и прочих банков, иллюстрируя тезис о том, что «местные» банки могут отличаться от других банков, а также рассмотрим ключевые факторы, которые могут определять различные банковские стратегии.

2. «Местные» банки в литературе

Представления о том, какие банки являются «местными» (в англоязычной литературе – community banks) претерпевали изменения. Изначально многие исследователи и аналитики использовали количественный критерий для определения «местного» банка: по размеру активов в сумме 1 млрд долл. США. В таком определении не учитывались тенденции в отрасли (чаще всего на динамично развивающихся рынках) и игнорировались признаки, присущие «местным» банкам (FDIC 2012). Тогда исследователи начали формировать дополнительные критерии, связанные со стандартной банковской деятельностью: кредитными и депозитными операциями, а также с географическим охватом деятельности банка. К примеру, ФРС США (Федеральная резервная система США) относит к «местным» банкам все банковские организации с совокупными активами до 10 млрд. долл. США и региональные банки от 10 до 100 млрд. долл. США², объединяя эти две группы, которые обеспечивают доступ к банковским услугам в разных округах и являются основным кредитором сельского хозяйства и малого бизнеса.

Федеральная корпорация по страхованию депозитов (FDIC) более точно сформулировала определение «местных» банков: «местные» банки сосредоточены на предоставлении традиционных банковских услуг в той местности, где они работают. Такие банки, по определению, привлекают большую часть своих депозитов на местном уровне, а кредитуют преимущественно местный/локальный бизнес. FDIC сформировала ряд критериев, согласно которым банки относились к категории «местных». Таким образом, в исследовании FDIC 2012 г. показали, что 6941 банковская организация в США относится по расширенному определению к «местным» банкам (94% всех банковских организаций), а если бы она учитывала только размер активов, то 330 кредитных организаций не вошли бы в перечень «местных» банков.

В отечественных исследованиях встречаются следующие характеристики «местных» банков: территориальное расположение, региональные источники формирования собственного капитала, структура привлеченного капитала (население, компании), география реализации услуг в пределах одного субъекта, возможные послабления в части пруденциального надзора. Стоит отметить, что в отечественной литературе понятия «местный» и «региональный» часто

² Board of Governors of the Federal Reserve System. [Community and Regional Financial Institutions](#).

используются как синонимы. Нередко региональные банки определяют по территориальному признаку – функционирует ли банк в пределах одной местности, одного региона или нескольких. Так, *Лаврушин, Жданова, 2016* к «местным» региональным банкам относят все банки, обслуживающие местных клиентов одного региона. *Глухова, Нуждин, 2014* подчеркивают множественность определений регионального банка. Авторы приводят практические подходы из опыта США и Германии и отмечают, что в России понятие местного или регионального банка не регламентировано. Некоторые исследователи предлагают определять локальность банка по его вкладу в экономику региона, в зависимости от степени его влияния на местных производителей и потребителей. Так, *Тершукова, Токар, 2014* рассматривали региональные банки как значимый фактор развития реальных секторов экономики в регионах. При этом авторы отмечают, что у региональных банков не всегда есть возможность предоставлять тот же набор услуг, что и у крупных. *Едронова, Елисеева, 2007*, проанализировав особенности региональных банков в России, выделяют два ошибочных, по мнению авторов, мнения. В частности, тезис о том, что крупные банки изначально более эффективны в своей деятельности в регионах, чем региональные банки. По мнению авторов, близость к местным заемщикам, персонифицированный характер оказываемых заемщикам услуг и готовность таких банков кредитовать малые и средние предприятия с формально нестабильным финансовым положением – главные конкурентные преимущества региональных банков.

Теоретические аспекты присутствия «местных» и региональных банков в финансовой системе детально рассмотрены в работах *Stiglitz and Weiss, 1981* – с точки зрения снижения остроты проблемы рационалирования кредита; *Bernanke, 1983* – в контексте накопления специфического «капитала знаний» о заемщике.

Оценка практической значимости «местных» банков для решения актуальных проблем экономики проводилась авторами применительно к конкретным вопросам: например, предоставления кредита на восстановление после природных катастроф *Koetter et al., 2019*, снижения финансовых ограничений малых предприятий *Meslier et al., 2020*, влияния на рынок труда в кризис *Ordine and Rose, 2008*.

В чем же уникальность «местных» банков? Различие между персонифицированным и транзакционным подходами к кредитованию одними из первых подробно описали *Sharpe, 1990, Diamond, 1991 u Rajan, 1992*. Транзакционный подход – это прежде всего предоставление посреднических услуг, привлечение депозитов и выдача кредитов. При этом транзакционные продукты в высшей степени стандартизированы. Таким образом, в транзакционном банкинге решения о кредитовании принимаются на основе количественной информации о заемщике и скоринговых моделях. Персонифицированный банкинг, напротив, предполагает использование информации, которая не является легкодоступной или поддающейся количественному измерению. Такие сведения требуют большего человеческого участия и оценки и являются результатом индивидуальной работы с клиентом банка.

Капитал «местных» банков находится в руках меньшего числа акционеров, в то время как акционеры крупных банков широко рассредоточены. Таким образом, владельцы «местных» банков могут более активно участвовать в управлении банком (*Brickley et al., 2003, Berger and Udell, 2002*). Авторы исследований утверждают, что это позволяет «местным» банкам давать менеджерам на местах больше полномочий по принятию решений. В свою

очередь возможность принимать решение о кредитовании бизнеса на основе полученной специфичной информации об этом бизнесе позволяет «местным» банкам применять персонифицированный подход. Такой вид кредитования считается наиболее выгодным для малого бизнеса. Клиенты банков, вероятно предпочитают взаимодействовать с местными менеджерами, которые, возможно, лучше понимают специфику финансовых и деловых ситуаций малого бизнеса. Следовательно, такие клиенты готовы платить относительно больше за такую услугу. Таким образом, персонифицированный подход к корпоративному кредитованию обеспечивает нишу для «местных» банков, которую многие крупные банки считают менее привлекательной (Scott and Dunkelberg, 2004).

Некоторые исследователи отмечают (Hein et al., 2005), что «местные» банки, вероятно, будут иметь относительно большую чистую процентную маржу (NIM), поскольку их клиенты готовы принять более высокие процентные ставки (из-за специализированных условий по кредитам), а их вкладчики – более низкие процентные ставки (в том числе из-за личного подхода). Кроме того, крупные банки, которые полагаются на транзакционный подход, будут иметь меньшую маржу, поскольку пропорционально большая часть их активов оценивается как сырьевые товары (то есть товары, активно перепродаваемые на организованных рынках).

Крупные банки предлагают максимально привлекательные ставки своим наиболее выгодным клиентам, что определяется комплексными моделями прибыльности клиентов, которые часто включают информацию как о деловых, так и о личных счетах. *Frame et al., 2001* приводят доказательства того, что крупные банки все чаще используют кредитный скоринг для увеличения кредитования малого бизнеса. Кредитный скоринг является стандартизированным, его применение снижает удельную стоимость выдачи кредита, однако, как правило, не позволяет учесть качественную информацию о местном малом бизнесе (*Piloff and Rhoades, 2000*).

DeYoung and Rice, 2004 показывают, что крупные банки генерируют пропорционально больший непроцентный доход как часть операционных доходов, чем более мелкие «местные» банки. Для крупных банков, ориентированных на транзакционный подход, непроцентные доходы часто являются не менее важным источником дохода, чем процентные доходы, так как комиссии тесно связаны с частотой транзакций, а банки, которые выдают и затем секьюритизируют кредиты, получают комиссионный доход. Авторы приводят доказательства того, что «местные» банки, которые пытались генерировать больше непроцентных доходов, столкнулись с более нестабильными доходами. Это может свидетельствовать о том, что крупные, ориентированные на транзакции банки в большей степени способны генерировать непроцентный доход, чем «местные».

Многие авторы подчеркивают ключевую роль «местных» банков (*Petach et al., 2021*) для финансовой стабильности и экономической устойчивости регионов. *Nguyen, 2019* показывает, насколько сильно закрытие банков в регионах влияет на кредитование в том числе малого бизнеса. Отсутствие доступа к местному капиталу представляет собой ключевое препятствие для развития малых предприятий. Определение кредитоспособности и устойчивости малых предприятий – задача сложная. Такой вид бизнеса трудно оценить кредиторам, поскольку, как правило, доступно мало информации о профиле риска заемщика и специфике его бизнеса. Новые малые предприятия по определению практически не имеют репутации, которую банк мог бы использовать для оценки их эффективности. Малые предприятия с меньшей вероятностью будут вести

полную финансовую отчетность (*Allee and Yohn, 2009*). Они могут быть особенно уязвимы в условиях асимметрии информации, поскольку у них меньше альтернативных источников финансирования, меньше материальных активов и они в значительной степени полагаются на банковское кредитование (обзор источников см. в *Petach et al., 2021*).

Персонафицированный подход к кредитованию является важным фактором развития кредитного рынка. *Beck et al., 2018* посредством личных интервью с руководителями банков в более чем 20 странах и на основании данных о местных предприятиях обнаружили, что меньшее количество фирм испытывают кредитные ограничения во время экономического спада в регионах, где больше банков, которые считают себя кредиторами с персонафицированным подходом. Наибольший эффект был обнаружен среди малых и новых предприятий, предприятий, ориентированных на внутренние рынки, а также тех, для кого банковский кредит являлся единственным источником финансирования. Таким образом, авторы показали, что персонафицированный подход в кредитовании особенно важен для молодых и малых фирм (особенно в периоды экономического спада), в отношении которых банк-кредитор испытывал бы трудности при оценке их стандартизированными скоринговыми моделями. Результаты *Petach et al., 2021* демонстрируют важность персонафицированного подхода в кредитовании применительно к деятельности «местных» банков в США и схожи с выводами *Beck et al., 2018*, которые были получены для стран Евросоюза.

3. Данные

В качестве источника данных мы используем данные банковской отчетности³ по формам 0409101, 0409102, 0409115, 0409303⁴ с 2019 г., информацию из источника СПАРК Интерфакс в части принадлежности заемщиков к группе аффилированных лиц, а также перечень заемщиков-застройщиков. Использование данных с 2019 г. обусловлено полнотой заполнения необходимых для этого исследования разделов банковских форм.

В рассматриваемый период попало два кризисных года – 2020 и 2022 годы. Подробнее об основных антикризисных мерах и уроках кризисов, а также об оценке влияния антикризисных мер Банка России см. «Доклад об антикризисных мерах Банка России» (2024). В рамках настоящего исследования мы ограничимся общим допущением, что оба кризиса носили экзогенный характер по отношению к российской банковской системе и затронули всех участников банковского сектора. Для целей нашей работы нецелесообразно выделять и оценивать влияние антикризисных мер на отдельных участников, однако актуально в дальнейшем исследовать гетерогенность указанных банковских групп.

³ См. Указание Банка России от 08.10.2018 № 4927-У (ред. от 22.09.2022) «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации».

⁴ Данные формы 0409303 также называют данными кредитного регистра, но это не то же самое, что данные бюро кредитных историй. Подробнее с методологией и описанием формы можно ознакомиться на [сайте Банка России](#).

4. Алгоритм идентификации «местных» банков

Целью формального алгоритма, используемого для определения «местных», является выявление кредитных организаций, специализирующихся на рыночном кредитовании некрупных организаций нефинансового сектора экономики. Предполагалось, что для отнесения в группу «местных» банков кредитная организация должна соответствовать двум критериям:

- корпоративный рублевый кредитный портфель должен составлять существенную часть активов банка;
- существенная часть кредитного портфеля приходится на «нишевое» кредитование, определяемое как портфель, состоящий из «малых» кредитов, или портфель кредитов «малым» заемщикам.

При этом из рассмотрения исключались кредиты, выданные аффилированным заемщикам, а также кредиты, выданные заемщика с нерелевантными видами экономической деятельности. Кроме этого, к категории «местных» не относились банки, у которых существенная доля кредитного портфеля приходилась на одного заемщика (мы исходим из того, что большая концентрация на одного заемщика может исказить природу кредитных отношений банк-заемщик).

Особенность банковской системы в России – наличие специализированных корпораций. Такие корпорации не подходят под определение «местного» банка. Кроме того, банковская система характеризуется наличием ключевых банковских игроков топ-20 банков по размеру активов/пассивов, которые имеют широкое региональное присутствие. Подобные банки мы также исключаем из категории «местных» банков.

Определение группы «местных» банков осуществлялось на основе данных за 2022. Выбор периода обусловлен временем проведения исследования: разработка алгоритма началась в середине 2023 г., соответственно, полный предшествующий исследованию год – 2022 год. В то же время можно отметить, что использование усредненных данных за последние пять лет существенно не меняет результаты процедуры определения «местных» банков.

На основе описанного выше алгоритма к категории «местных» можно отнести 89 банков (2% в активах банковского сектора).

Для сравнения: к категории «местных» банков в США (FDIC 2012, FDIC 2020) было отнесено 95% всех банков, доля активов которых составила 14%.

Далее на основе экспертного⁵ анализа банковских стратегий из 89 банков отберем 32 банка и назовем их «местные банки в узком определении» (МБ в узком определении). Остальные 57 банков категоризируем как «местные банки в широком определении» (МБ в широком определении).

Формально под концепцией «местного» банка будем понимать банк, в корпоративном портфеле которого доля «нишевого» кредита неаффилированным компаниям из реальных секторов экономики занимает не менее трети. При этом не наблюдается концентрации выдач кредитов одному заемщику, а доля корпоративного портфеля в активах занимает значимую часть (более трети).

По сути же, «местные» банки – это банки, чью бизнес стратегию можно рассматривать как хороший пример специализации на кредитовании некрупных

⁵ В качестве экспертов привлекались специалисты профильных подразделений Банка России.

заемщиков. Это определение одинаково как для «местных» банков в широком, так и в узком определении. Однако в случае с «местными» банками в широком определении мы руководствуемся только формальными показателями. В узком же – подкрепляем формальные критерии надзорной практикой.

Для сравнения показателей двух групп «местных» банков (МБ в широком определении и в узком определении) с другими участниками банковской системы, отнесем 14 крупнейших по активам банков в отдельную группу «крупных банков» (КБ). Банки, не вошедшие ни в одну из вышеперечисленных групп (то есть не относящиеся ни к группам МБ, ни к группе КБ), отнесем к группе «прочие» банки (ПБ), при условии, что банк осуществлял деятельность в течение рассматриваемого года и доля его корпоративного портфеля в активах превышала 33%.

Таким образом, для дальнейшего исследования предлагаем рассматривать четыре группы банков – три фиксированные по числу участников и одну группу банков с переменным числом участников:

1. «Местные» банки в узком определении (МБ в узком определении) – 32 шт.
2. «Местные» банки в широком определении (МБ в широком определении) – 57 шт.
3. «Крупные» банки (КБ) – 14 шт.
4. «Прочие» банки (ПБ) – от 37 шт. до 90 шт. в зависимости от рассматриваемого года.

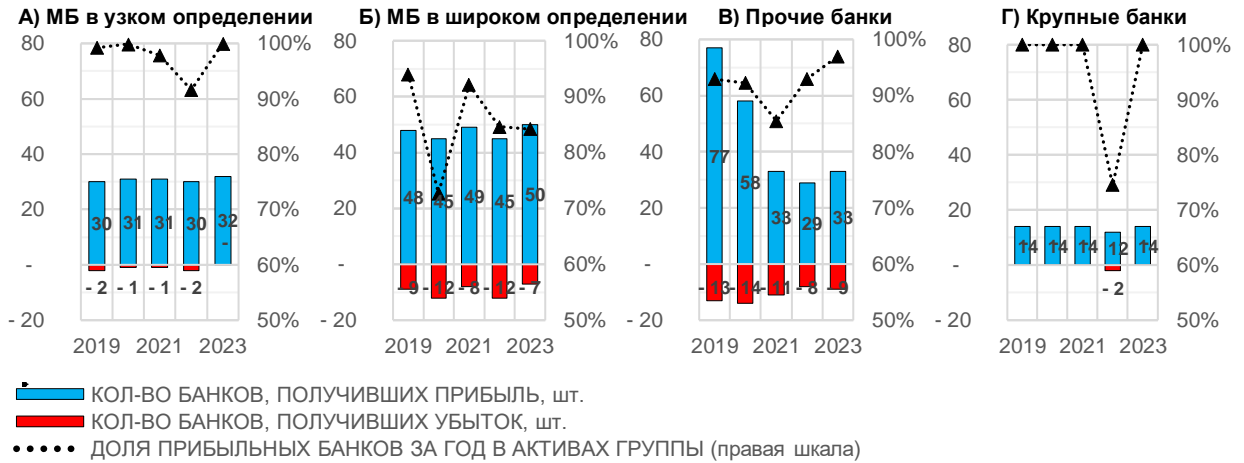
Следует отметить, что при составлении алгоритма не учитывался фактор географического присутствия банков. Тем самым фокус был сделан на стратегии кредитования, которые можно измерить и описать без привязки к особенностям территориального присутствия какого-либо банка или структуры его филиальной сети.

5. Характеристики групп банков

5.1. Финансовый результат и ROA

Для банков группы МБ в узком определении доля прибыльных участников в активах группы была выше 95% во все годы за исключением 2022 года. В группе МБ в широком определении этот показатель был ниже 95% на всем промежутке наблюдений. В группе ПБ превысил 95% лишь в 2023 году. В группе КБ держался на уровне 100% за исключением 2022 г. (рис. 1).

Рис. 1. Количество и доля в активах прибыльных и убыточных банков



Примечание. Для расчета доли прибыльных банков в активах группы суммарные средние активы прибыльных (с положительным показателем прибыли до налогообложения за год) банков группы были отнесены к суммарным средним активам банков группы.

Финансовый результат неравномерен в группах банков (рис. 2). В группе КБ убыток по отдельным банкам наблюдался в 2022 году. В других группах отдельные банки показывали убыток каждый год на промежутке 2019–2022 годы. В 2023 г. полностью прибыльными были две группы банков – МБ в узком определении и КБ.

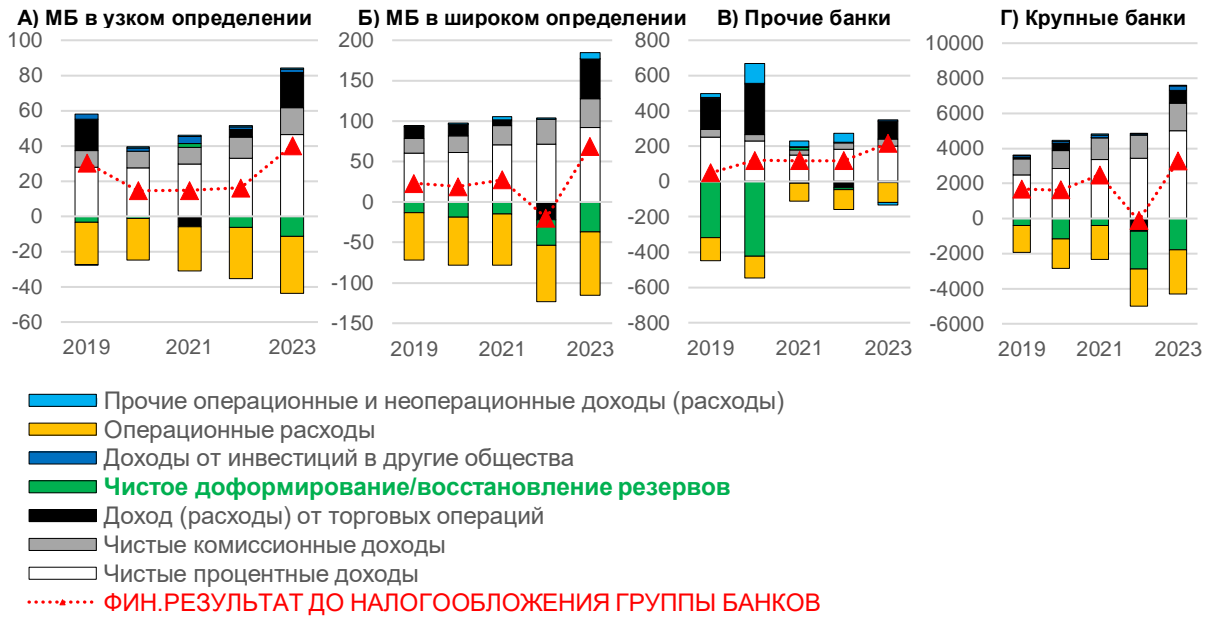
Рис. 2. Динамика прибыли (убытка) до налогообложения, млрд руб.



Во всех группах банков ЧПД (чистые процентные доходы) являются основным компонентом, формирующим финансовый результат до налогообложения (рис. 3). Стабильную долю во всех группах банков также составляют ЧКД (чистые комиссионные доходы) и операционные расходы. Доходы от торговых операций выросли в 2023 г. по всем группам банков (на это повлияли динамика курса и ОВП). Чистое доформирование резервов в 2023 г.

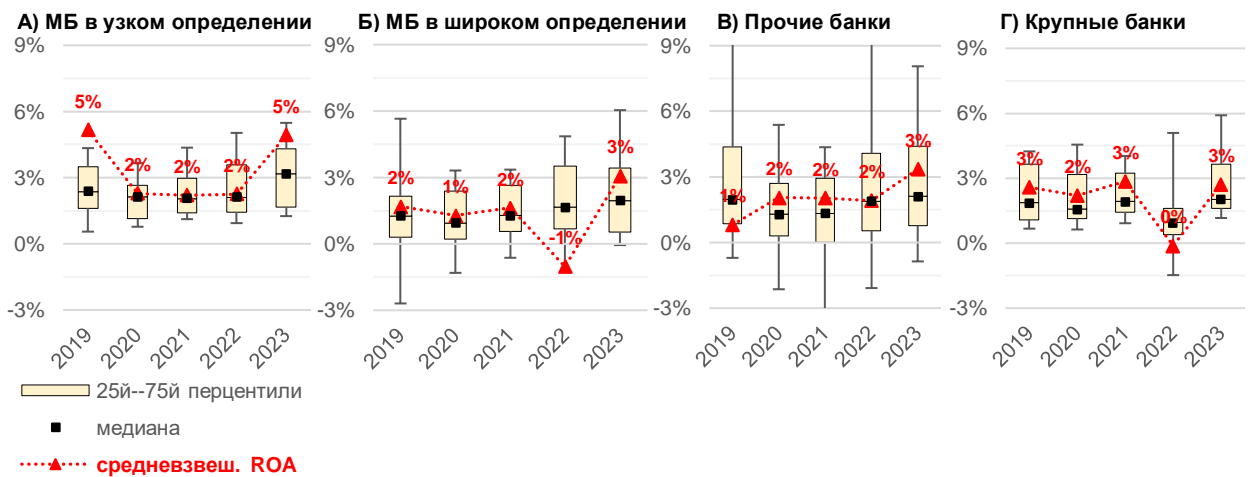
увеличилось в абсолютном выражении в группах МБ как в узком, так и в широком определении, и снизилось в группах ПБ и КБ.

Рис. 3. Компоненты прибыли до налогообложения, млрд руб.



Распределение ROA (10–90 перцентили) находится в положительной области в группе МБ в узком определении и в группе КБ за исключением 2022 года. Однако статистически значимого различия между группами банков не выявлено⁶ (рис. 4).

Рис. 4. ROA



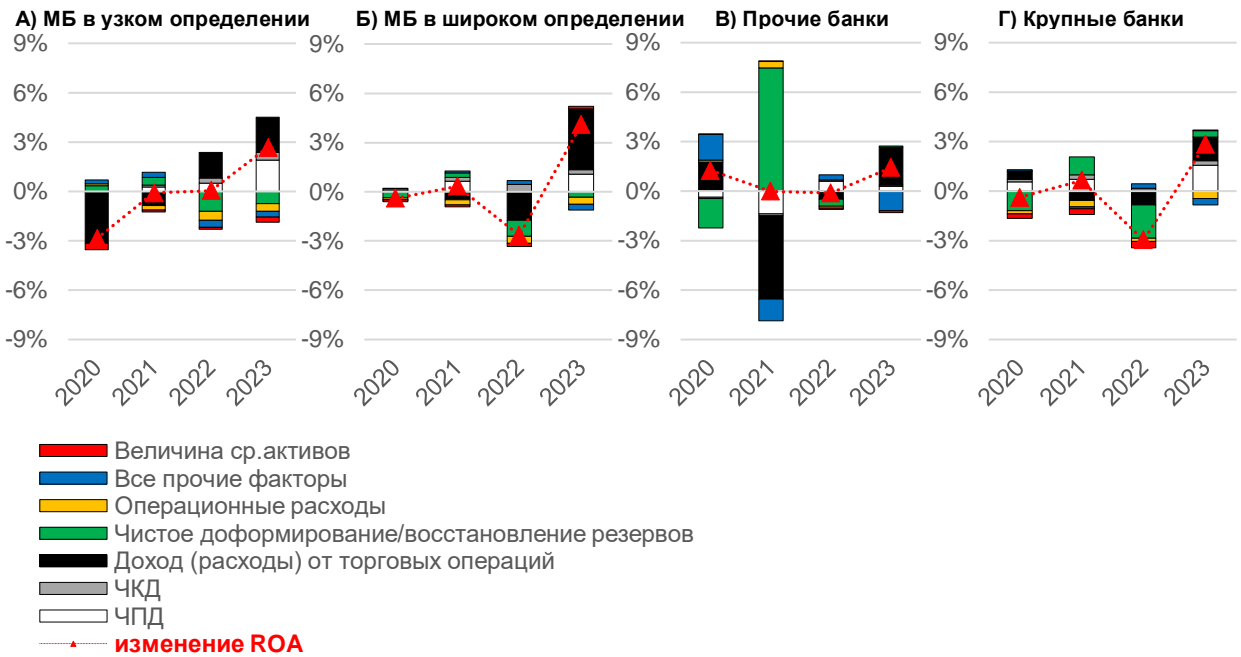
Примечание. Для расчета ROA показатель прибыли до налогообложения за год отнесен к величине средних активов. На этом рисунке и везде далее «усы» на графике показывают 10–90 перцентили.

Основным компонентом роста ROA (рис. 5) во всех группах банков в 2023 г. стали доходы от торговых операций и увеличение ЧПД. Рост был компенсирован чистым доформированием резервов в группах МБ как в узком, так и в широком

⁶ Здесь и далее вывод о статистической значимости различий показателей групп основан на факте совпадения значений межквартильных интервалов. Если значения межквартильных интервалов на графиках частично или полностью перекрываются – различия статистически не значимы.

определении. В группах ПБ и КБ снижение объемов доформирования положительно повлияло на рост показателя ROA.

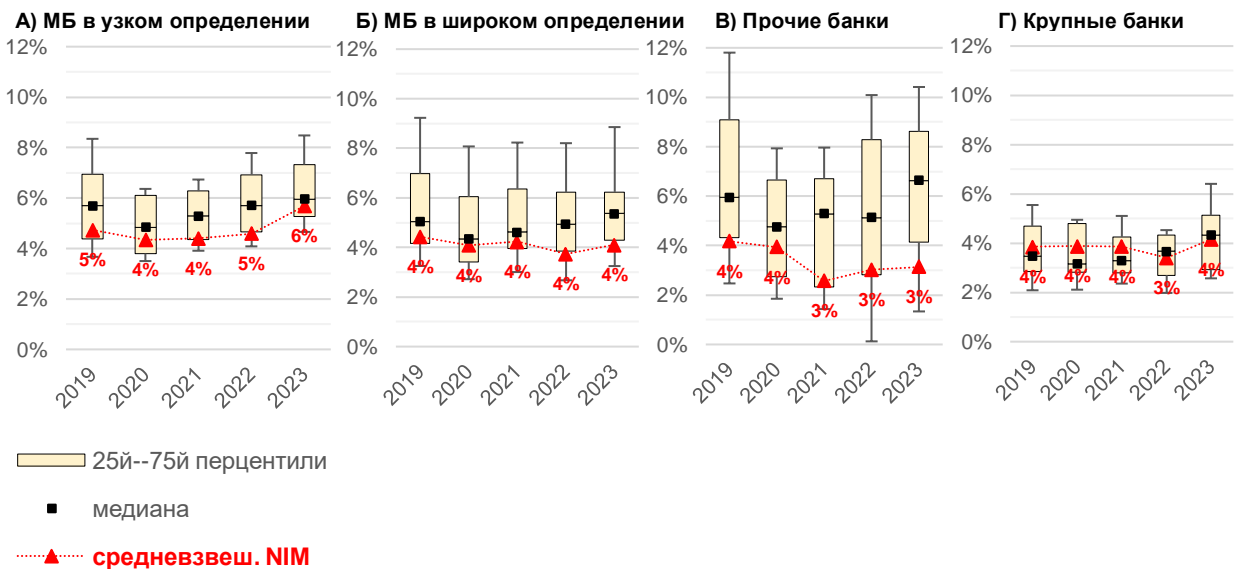
Рис. 5. Факторы изменения ROA



5.2. Чистая процентная маржа (NIM) и стоимость риска (CoR)

По показателю чистой процентной маржи⁷ (NIM) статистически значимого различия между группами банков выявлено не было (рис. 6).

Рис. 6. Чистая процентная маржа (NIM)



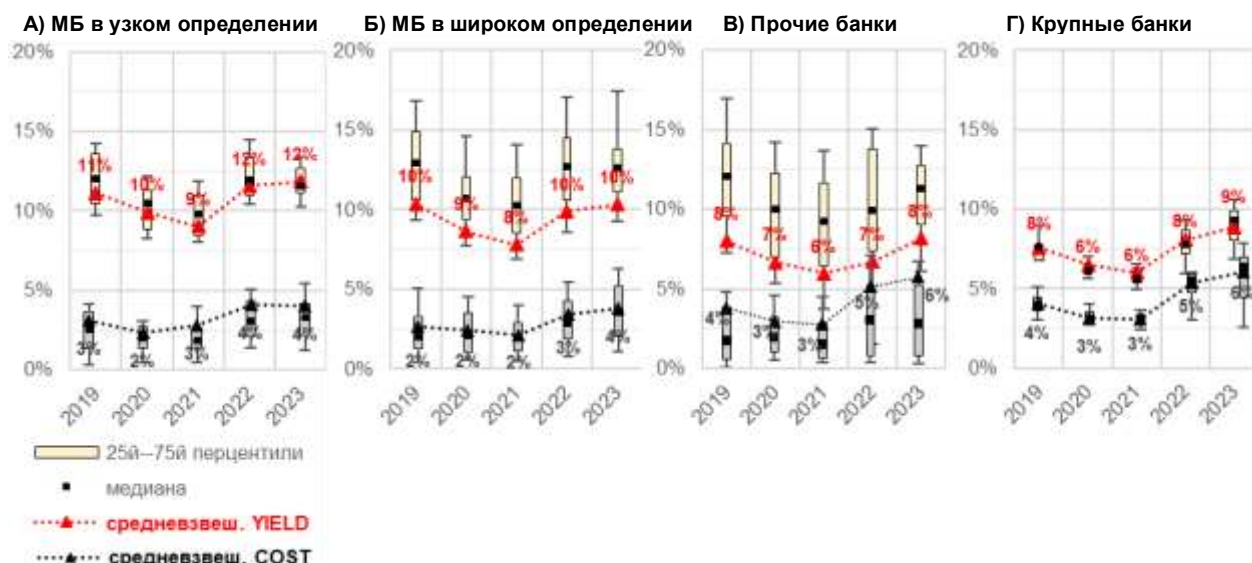
Доходность размещения⁸ в группе МБ в узком определении и в группе МБ в широком определении (за исключением 2023 г.) значительно превышает уровень этого показателя в группе КБ. При этом существенного отличия между двумя группами МБ выявлено не было (рис. 7, желтые бары). Статистически значимого

⁷ Для расчета чистой маржи показатель ЧПД за год отнесен к величине средних активов.

⁸ Доходность размещения (YIELD) – отношение процентных доходов за год к средней величине размещенных активов.

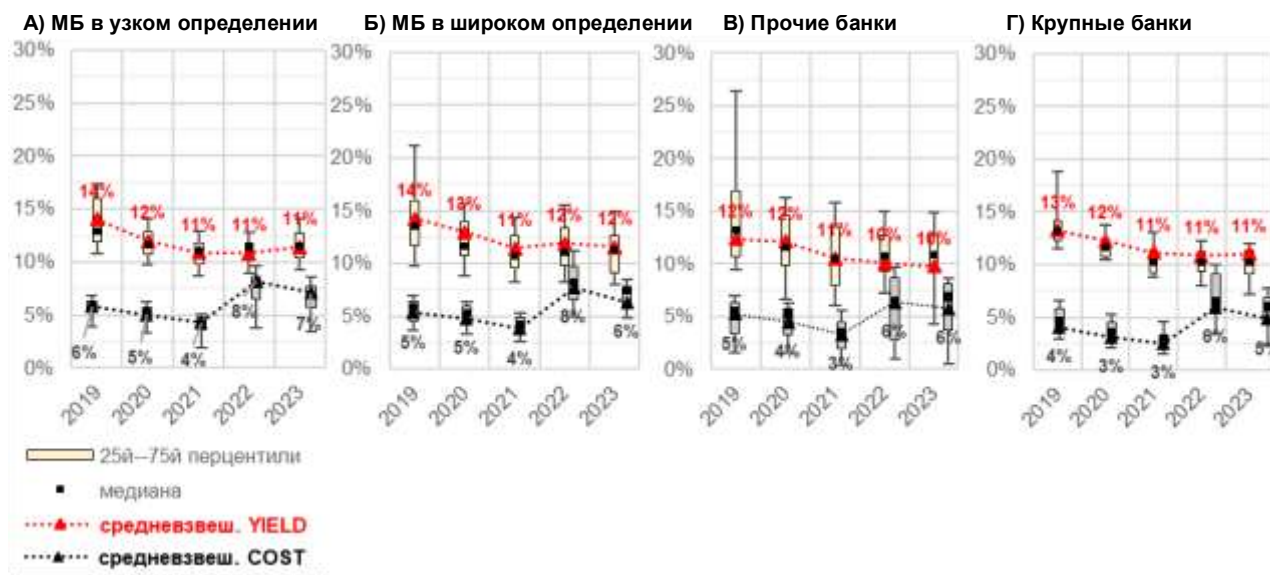
различия в стоимости фондирования⁹ для различных групп банков не выявлено (рис. 7, серые бары).

Рис. 7. Доходность размещения и стоимость фондирования юридических лиц



В уровнях доходности размещения и стоимости фондирования физических лиц (рис. 8) статистически значимого различия между группами банков не выявлено.

Рис. 8. Доходность размещения и стоимость фондирования физических лиц



Основной объем чистого доформирования резервов в 2023 г. в группах МБ в узком и в широком определении в абсолютном выражении относится к корпоративным кредитам. В двух других группах – к прочим размещенным средствам. За весь период наблюдений это соотношение менялось разнонаправленно (рис. 9).

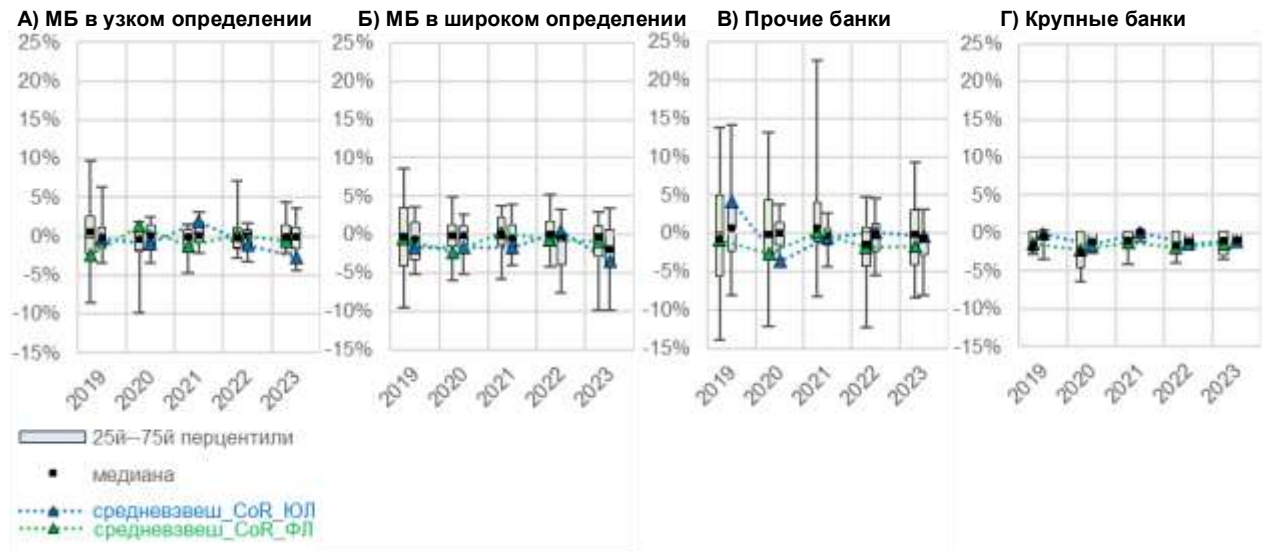
⁹ Стоимость фондирования (COST) – отношение процентных расходов по привлеченным средствам за год к средней величине привлеченных средств.

Рис. 9. Стоимость риска (CoR) по кредитам и прочим размещенным средствам



Стоимость риска¹⁰ (CoR) по кредитным портфелям корпоративных и розничных заемщиков не имеет статистически значимого различия между группами банков (рис. 10).

Рис. 10. Стоимость риска (CoR) по кредитам корпоративных и розничных заемщиков



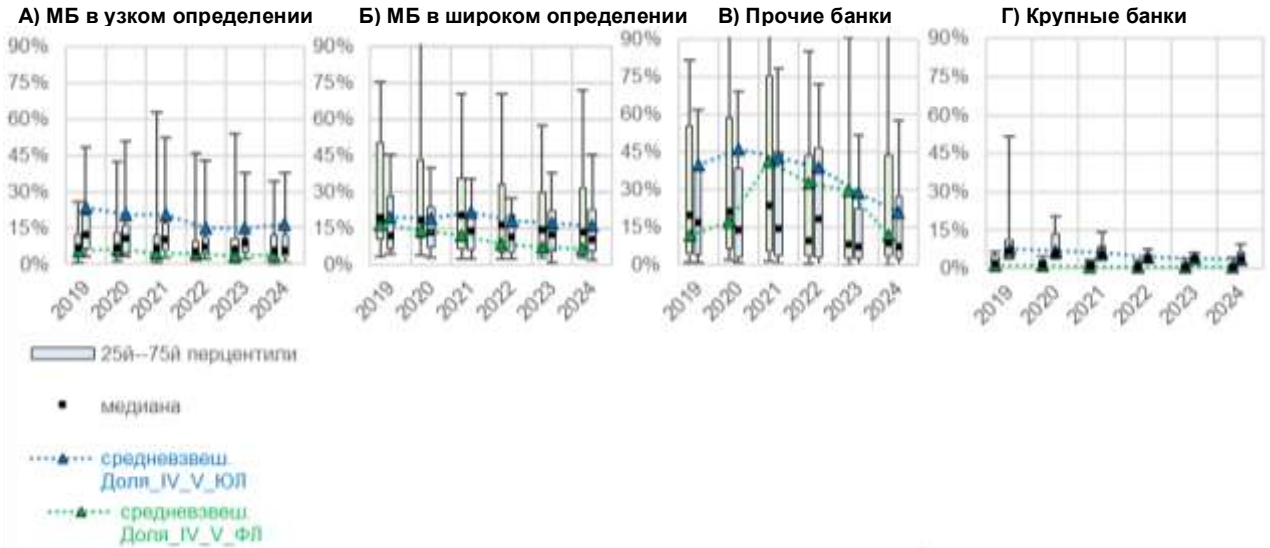
Доля ссуд IV–V категории качества¹¹ по портфелям корпоративных и розничных заемщиков (рис. 11) статистически отличаются между собой только в группе КБ. Для остальных групп банков нет ярко выраженного статистического отличия, однако в группе МБ в узком определении эти показатели в целом ниже. В тоже время в этой группе более крупные банки (по размеру активов) имеют более

¹⁰ Показатель стоимости риска (CoR) равен отношению чистого доформирования резервов за год к средней величине соответствующего кредитного портфеля до вычета резервов.

¹¹ Показатель доля ссуд IV–V категории качества в портфеле равен отношению объема ссуд IV–V категории качества к общему объему соответствующего портфеля.

высокие показатели доли ссуд IV–V категории качества по портфелям корпоративных заемщиков.

Рис. 11. Доля ссуд IV–V категории качества в портфелях корпоративных и розничных заемщиков



Дополнительно мы построили распределение показателя доли просроченных ссуд (NPL) в общем объеме портфелей банков (рис. 12) и доли заемщиков, имеющих на отчетную дату долги, платежи по которым просрочены более чем на 90 дней или имеющих историю просроченных платежей в течение 12 предшествующих месяцев (рис. 13) по данным кредитного регистра. Различия между группами банков статистически не значимы, однако оба показателя в группе МБ в узком определении имеют меньший межквартильный интервал, а средневзвешенный показатель близок к группе КБ (самому низкому по всем группам банков). Это свидетельствует о том, что качество корпоративного портфеля в группе МБ в узком определении не хуже, чем в других группах.

Рис. 12. NPL в портфелях корпоративных заемщиков, по объему

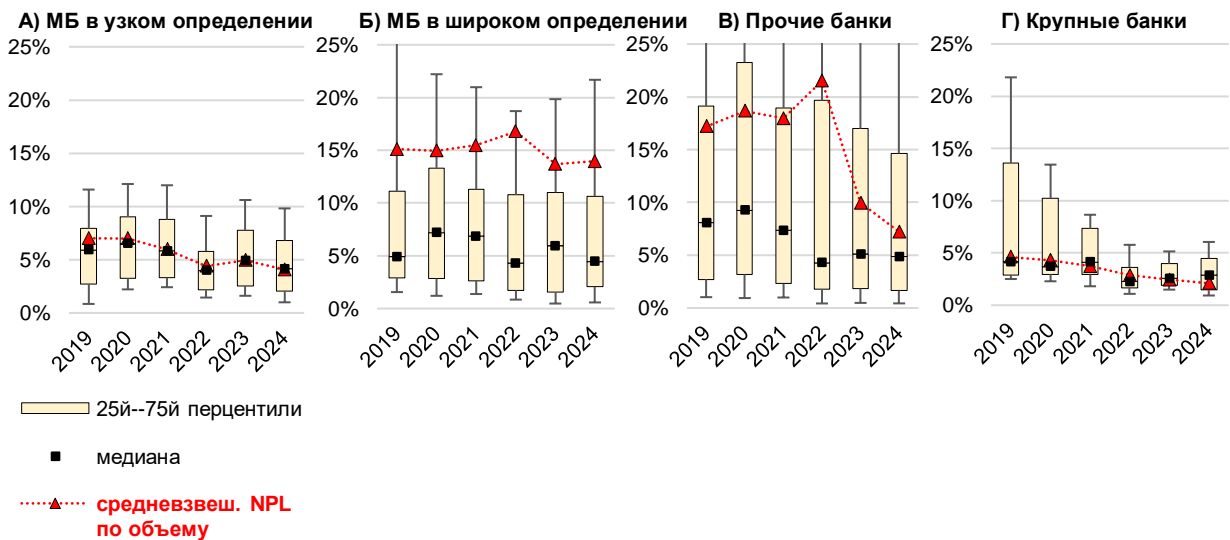


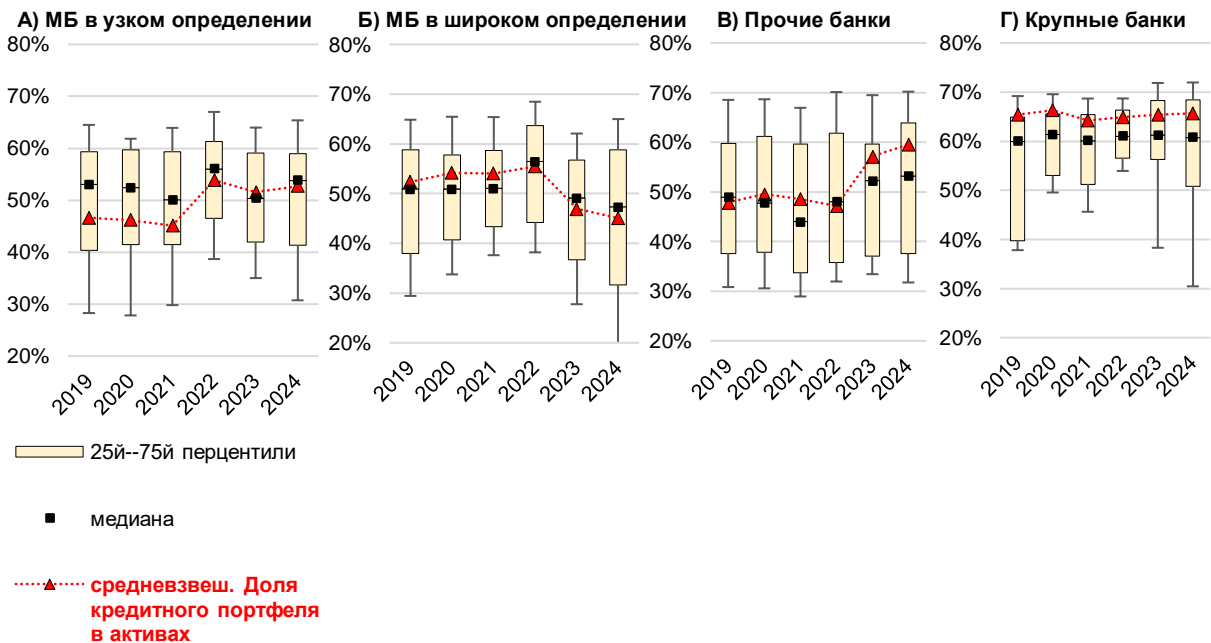
Рис. 13. NPL в портфелях корпоративных заемщиков, по количеству заемщиков



5.3. Общая структура активов и пассивов

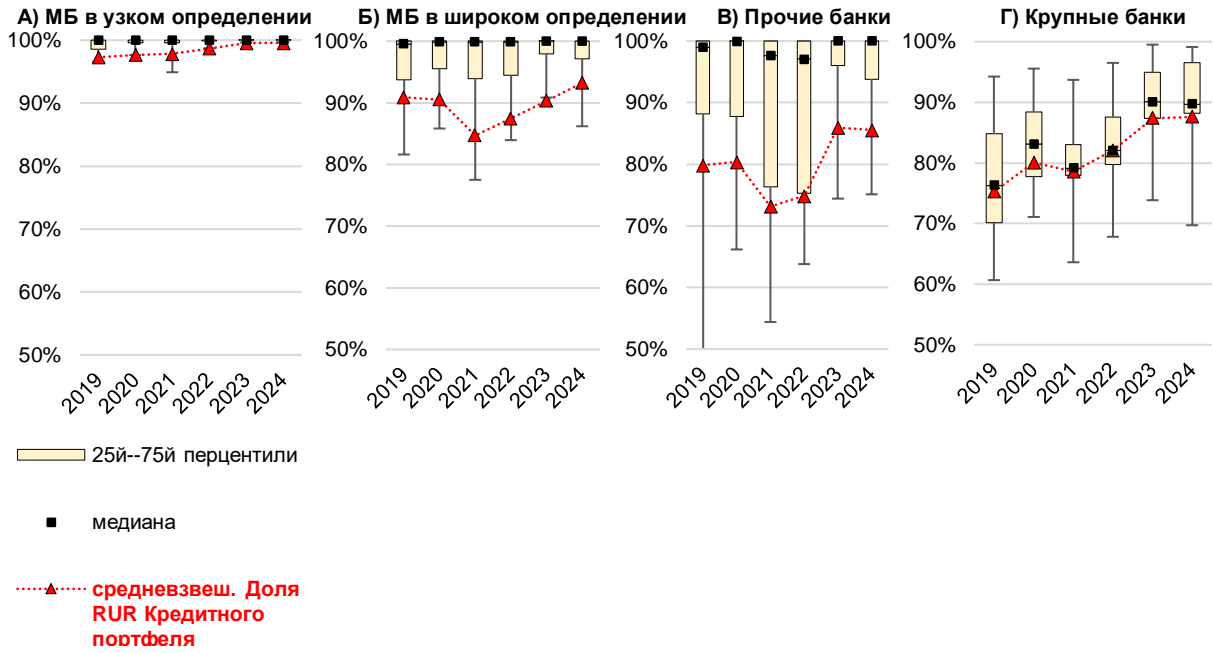
Доля кредитного портфеля в активах не имеет статистически значимого различия между отдельными группами банков (рис. 14) и составляет больше 50% в своих медианных значениях. Однако средневзвешенный показатель в группе КБ существенно выше, чем в группе МБ.

Рис. 14. Доля кредитного портфеля в активах



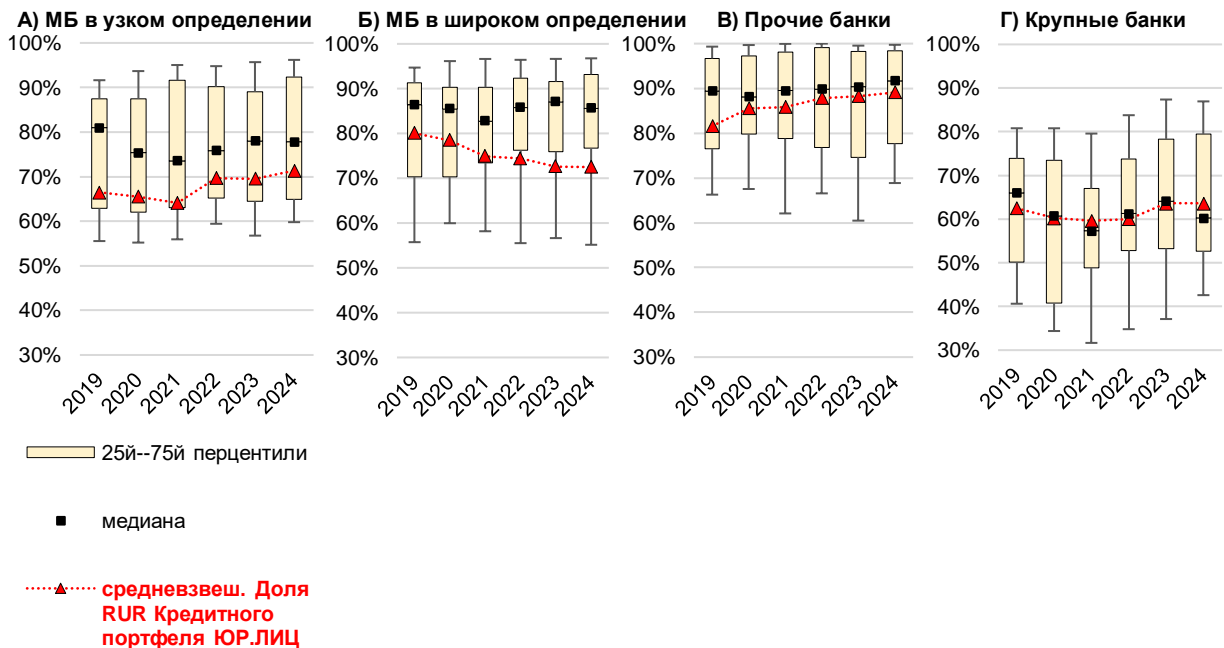
При этом доля рублевого портфеля (рис.15) значительно выше в группе МБ как в узком, так и в широком определении, по сравнению с группой КБ.

Рис. 15. Доля рублевого портфеля



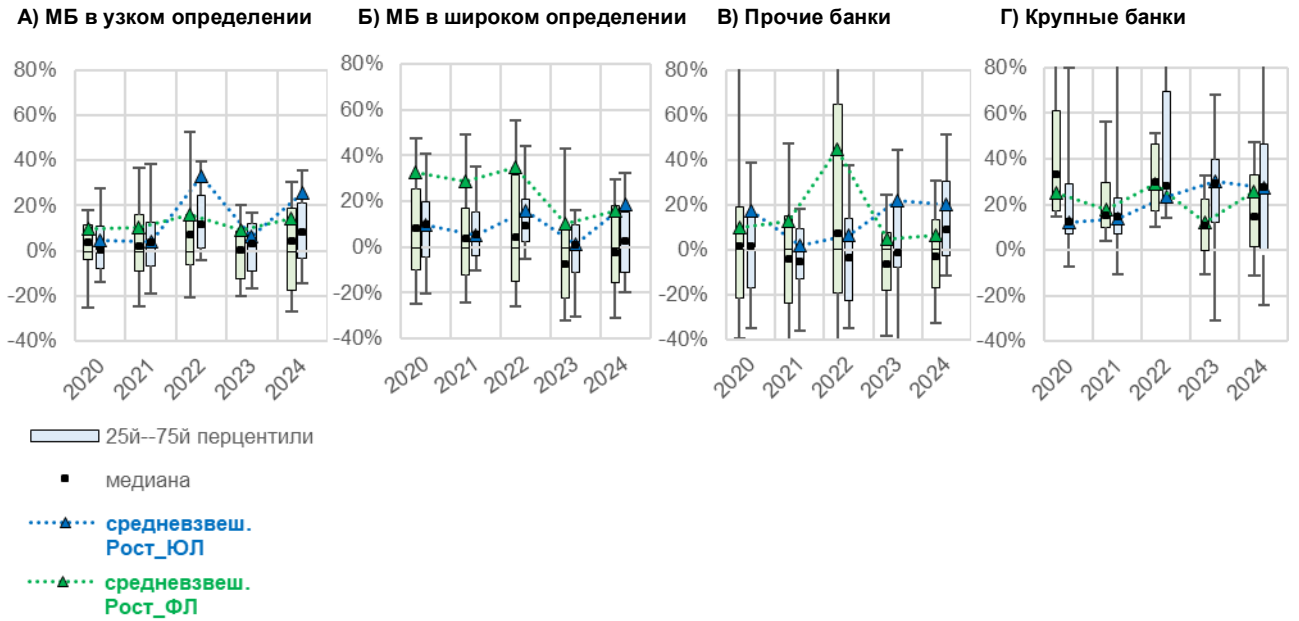
Доля корпоративного портфеля в размещенных средствах в рублях (рис. 16) не имеет статистически значимого различия между группами банков. Однако в целом группа КБ характеризуется более низкими показателями.

Рис. 16. Доля корпоративного портфеля в размещенных средствах



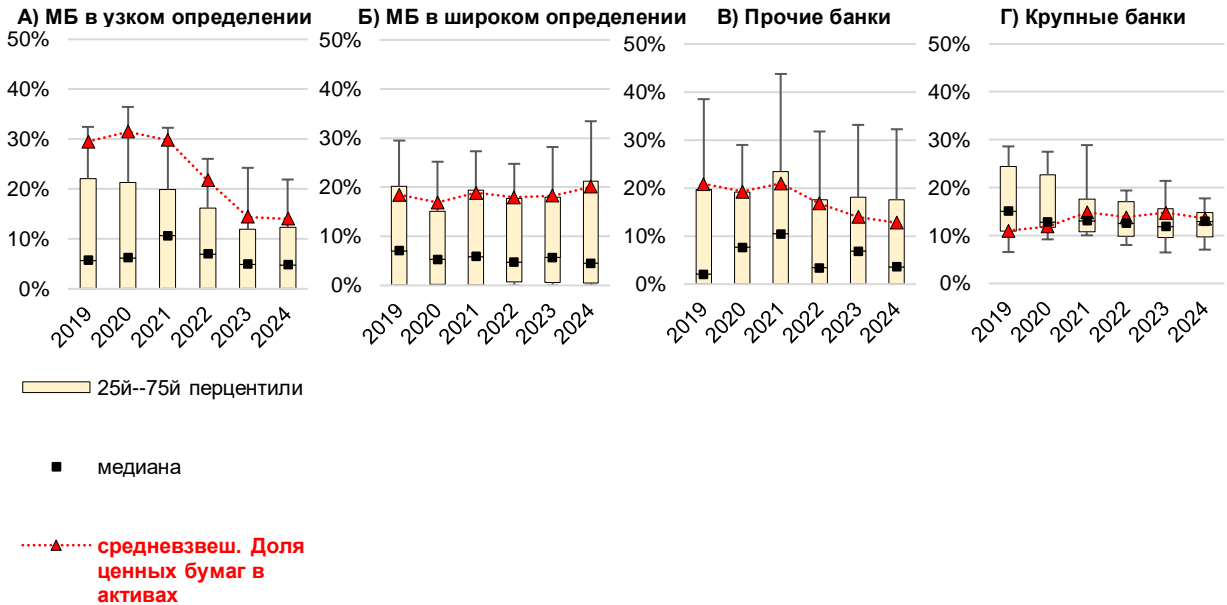
Кредитный портфель банков растет ежегодно во всех группах банков (рис. 17).

Рис. 17. Рост рублевого портфеля, год к году



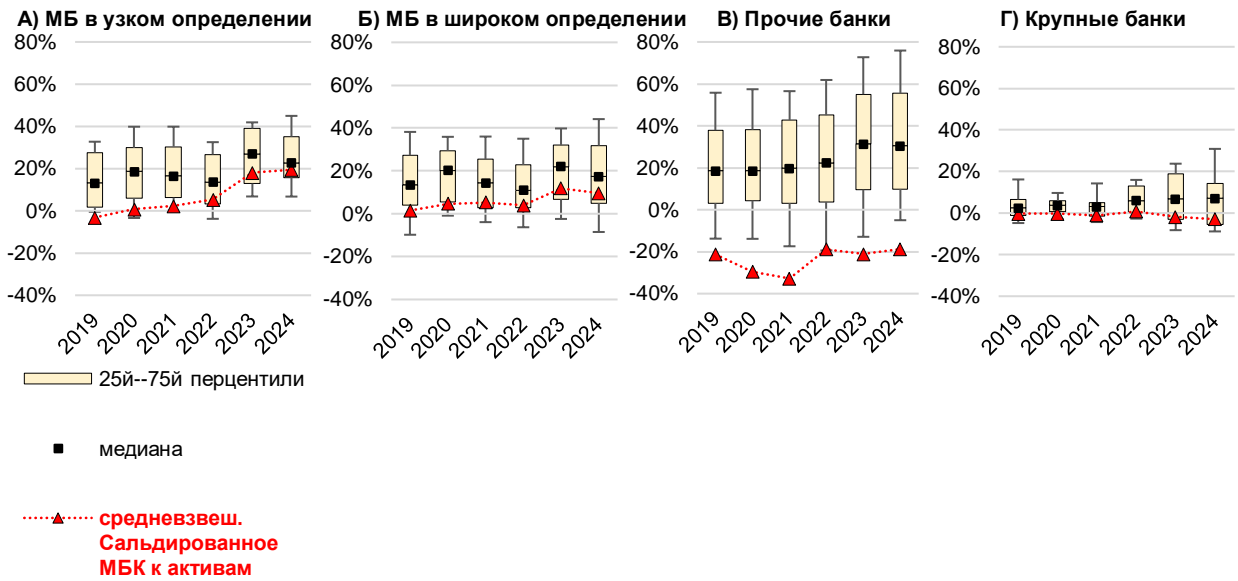
Доля ценных бумаг в активах (рис. 18) по медиане выше в группе КБ, однако различия между группами банков статистически не значимы.

Рис. 18. Доля ценных бумаг в активах



Доля (по отношению к активам) свободных денежных средств на корсчете в Банке Росси в группе МБ в широком определении имеет меньшую величину (рис.19), в группе ПБ – большую. В последние годы этот показатель стал более заметен в группе МБ в узком определении.

Рис. 19. Доля (по отношению к активам) свободных денежных средств на корсчете в Банке России



Примечание. Показатель рассчитывался как разница между суммой межбанковских кредитов и депозитов и прочих средств, размещенных в Банке России, с одной стороны, и средств банков и кредитов от Банка России – с другой.

Доля средств клиентов в обязательствах (рис. 20) банков группы МБ в узком определении значительно выше по сравнению с группой КБ. Отличие группы МБ в широком определении статистически менее выражено. При этом доля юридических лиц в средствах клиентов (рис. 21) и доля физических лиц в средствах клиентов (рис. 22) не имеет серьезных различий между группами банков.

Рис. 20. Доля средств клиентов в обязательствах

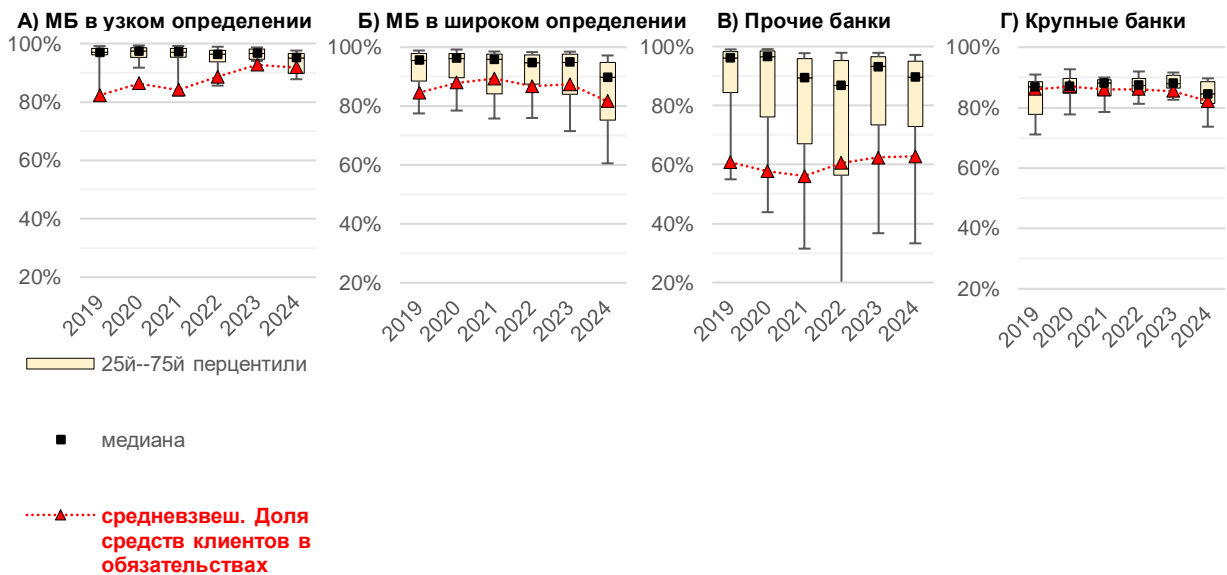


Рис. 21. Доля юридических лиц в средствах клиентов

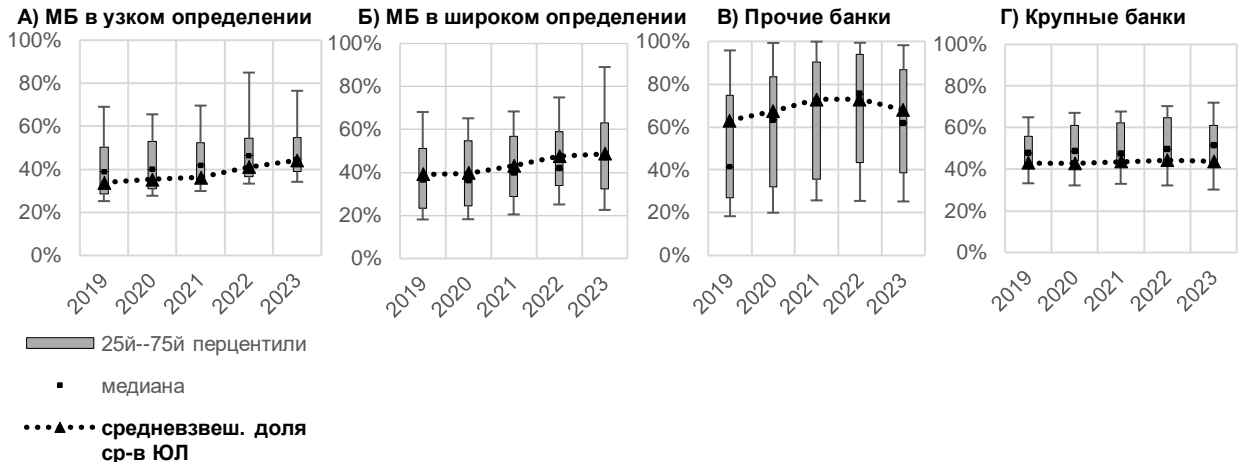
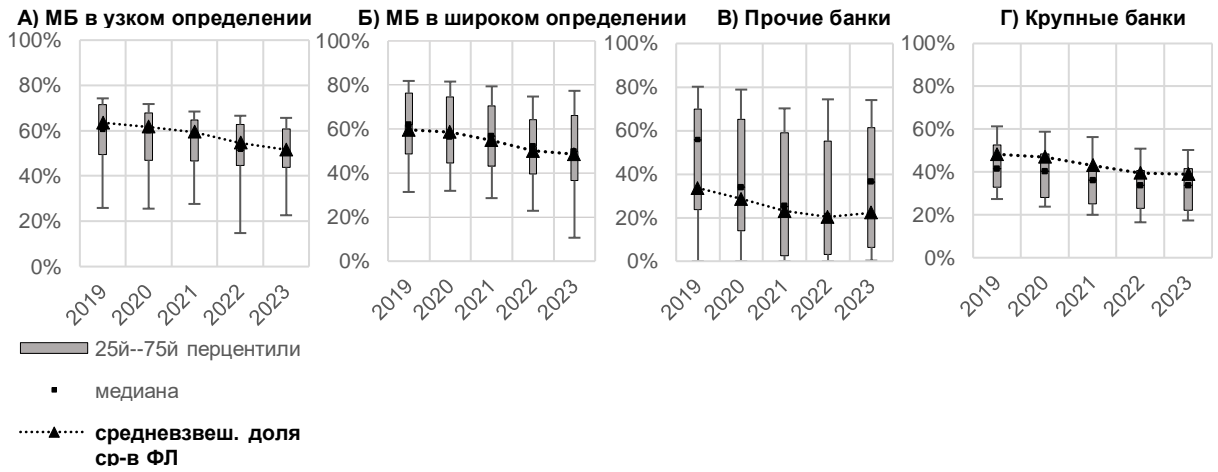


Рис. 22. Доля физических лиц в средствах клиентов



6. Структура связей фирм с банками

Рассмотрим структуру связей заемщик-кредитор на горизонте 2020–2024 годов. Исключим из рассмотрения всех заемщиков с финансовым ОКВЭД (64/65/66) и заемщиков-нерезидентов. Оставим кредиты в национальной валюте. Исключим овердрафты и кредитные карты ввиду того, что их экономический смысл отличается от классического кредитования (кредитов и кредитных линий) и имеет скорее ситуативный характер. Исключим аффилированных лиц и заемщиков, имевших лишь кредиты по льготным программам. Отметим, что в целях тестирования устойчивости результатов, измерения были повторены с включением выдач по льготным программам, что не повлияло на полученный результат.

Измерим количество банков, где один корпоративный заемщик получал кредит (рис. 25). В среднем этот показатель составил 1,2 банка для всех типов заемщиков (средних/крупных и малых). Медианный заемщик брал кредит в одном банке. Выделим лишь тех заемщиков, которые имели **несколько банков-кредиторов**. В этом случае количество банков-кредиторов медианного заемщика составило 2 банка. Средние/крупные заемщики брали кредит в среднем в 2,6 банка, малые заемщики – в 2,3 банка. Рассмотрим заемщиков, у которых как минимум один банк-кредитор является «местным» банком (МБ в широком определении или узком определении), при этом суммарное количество банков-кредиторов больше одного. Медианный средний/крупный заемщик с такими характеристиками брал кредит в 3 банках, малый заемщик – лишь в 2. В среднем количество банков-кредиторов у средних/крупных заемщиков составило 3,3 банка, у малых – 2,6–2,7 банка.

Доля основного банка-кредитора¹² составила 71% для медианного среднего/крупного заемщика, имеющего кредит в нескольких банках (рис. 26). Для малых заемщиков этот показатель был выше (77%). Значения медианы и среднего различаются незначительно. Доля основного банка-кредитора у заемщиков с кредитом в нескольких банках, среди которых как минимум один относится к «местным» банкам (МБ в узком определении, МБ в широком определении) составила 67–68% для медианного среднего/крупного заемщика и 74–75% – для медианного малого заемщика. Значения медианы и среднего показателей отличаются незначительно.

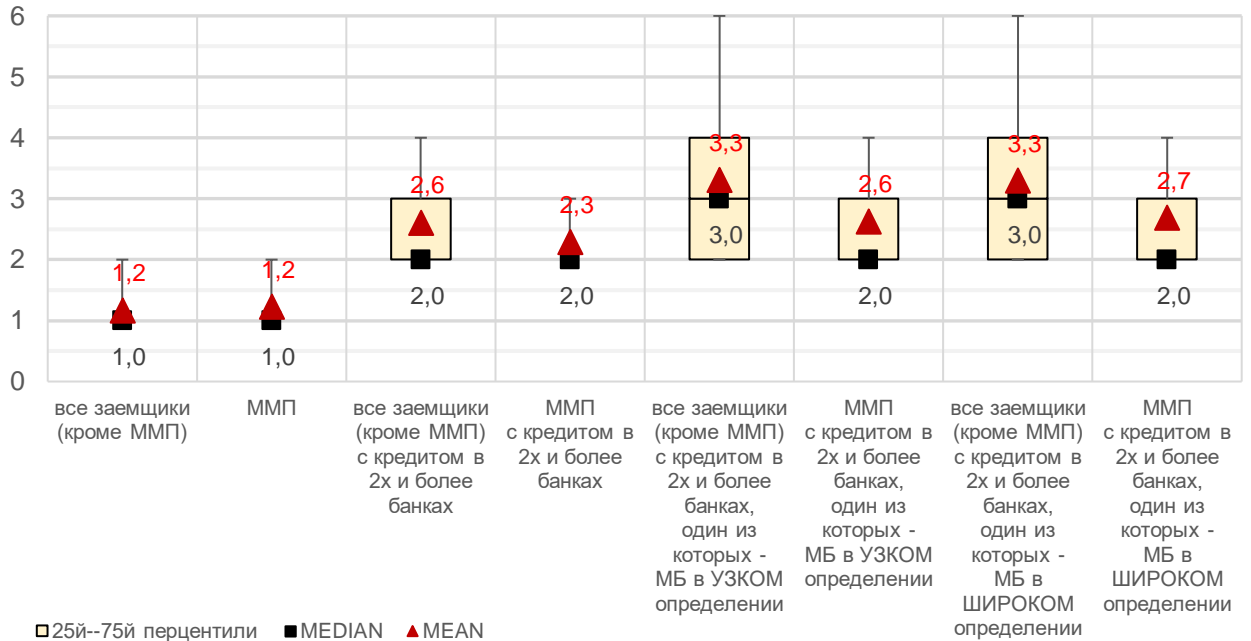
Доля средств, полученных от «местных» банков, составила около трети (32–38%) всех кредитных средств медианного среднего/крупного заемщика и чуть менее половины всех средств (42–45%) медианного малого заемщика, имеющих нескольких кредиторов, в случае если хотя бы один из кредиторов – «местный» банк (рис.27). Средние показатели близки к медианным: 38–42% и 45–46% соответственно.

В недавнем межстрановом исследовании, посвященном корпоративному кредитованию (ЕСВ 2023), приводятся показатели количества банков-кредиторов и роли основного банка-кредитора, наблюдаемые у заемщиков из разных стран Евросоюза. По количеству банков-кредиторов медианный корпоративный заемщик из России схож с медианным заемщиком в Нидерландах и Ирландии (один банк-кредитор). Средние показатели также близки к этим двум странам. По

¹² Основной банк-кредитор – это банк с самой большой долей в суммарном объеме выданных заемщику средств.

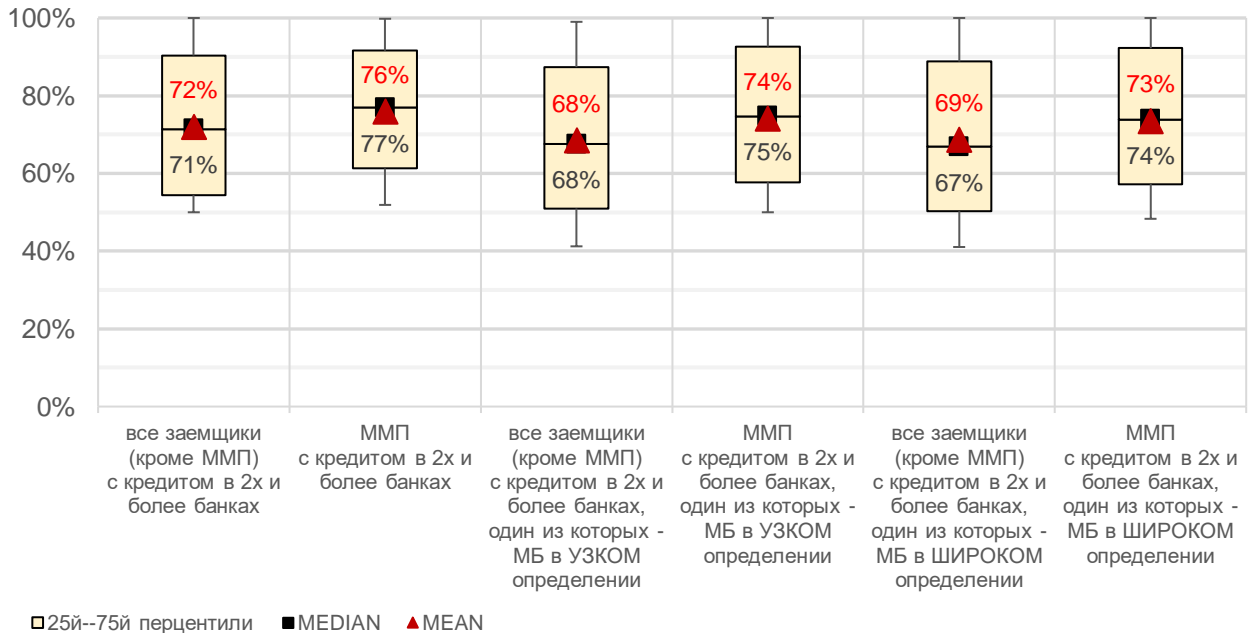
доли основного банка-кредитора показатели наиболее близки к Испании, Италии и Португалии для средних/крупных заемщиков и к Италии для малых заемщиков.

Рис. 25. Количество банков, от которого 1 заемщик получал кредит



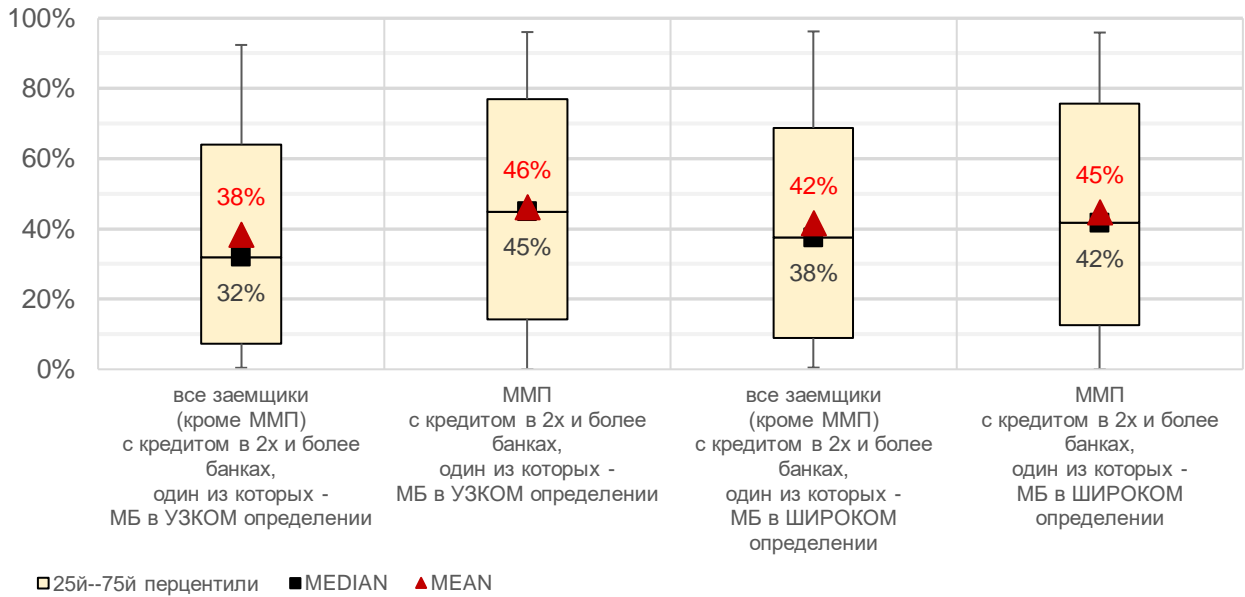
Примечание. ММП – малые и микропредприятия.

Рис. 26. Доля самого большого кредитора, от которого 1 заемщик получал кредит



Примечание. ММП – малые и микропредприятия.

Рис. 27. Доля кредита от «местных» банков



Примечание. ММП – малые и микропредприятия.

7. Комбинированная стратегия

Рассмотрим стратегии кредитования заемщиков разными группами банков (табл. 1).

Обозначим $N = 1$ (единичная стратегия) такую стратегию, при которой заемщик берет кредит лишь в одном банке, т.е. количество отношений банк-заемщик равно 1.

Обозначим $N \geq 2$ **COMBO** (множественная комбинированная стратегия) такую стратегию, при которой заемщик берет кредит в разных банках. При этом банки-кредиторы заемщика относятся к разным группам банков и один из банков принадлежит к группе «местных» банков (МБ).

Промежуточная стратегия $N \geq 2$ **NO_combo** (множественная не комбинированная стратегия) представляет собой менее строгий вариант множественной комбинированной стратегии. Она объединяет заемщиков с множественными отношениями банк-кредитор, но в данной стратегии они принадлежат либо к «местным» банкам, либо ко всем остальным банкам (то есть в этой стратегии у заемщиков нет кредитных отношений одновременно с «местными» банками и с не «местными» банками).

Приведем объемы выданных кредитов за 2020–2024 гг., произведенные разными группами банков разным типам заемщиков в рамках описанных выше стратегий.

В группе МБ как в узком, так и в широком определении основные объемы кредитования приходились на стратегию $N \geq 2$ **COMBO**. Следующая по популярности – единичная стратегия $N = 1$. При этом стратегия $N \geq 2$ **NO_combo** непопулярна.

В группе ПБ и КБ, напротив, на множественную некомбинированную стратегию $N \geq 2$ **NO_combo** приходился основной объем выданных кредитов как малым, так и средним/крупным заемщикам.

В группе МБ на долю малых заемщиков в совокупности пришлось около трети всех выданных кредитов (29% для группы МБ в узком определении и 34% для группы МБ в широком определении). Для двух остальных групп банков этот показатель значительно ниже (10–14%).

Табл. 1. Распределение объемов предоставленных средств группами банков категориям заемщиков в рамках различных стратегий

Группа КО	Периметр заемщиков	Выдачи в рамках стратегии, трлн руб.:			Доля выданных малым заемщикам, %
		N=1 (единичная)	N>=2 NO_combo (множественная не комбинированная)	N>=2 COMBO (множественная комбинированная)	
МБ (широкое определение)	Все заемщики (кроме малых)	0,7	0,1	1,7	29
	Малые заемщики	0,5	0,0	0,5	
МБ (узкое определение)	Все заемщики (кроме малых)	0,3	0,0	0,9	34
	Малые заемщики	0,2	0,0	0,4	
ПБ	Все заемщики (кроме малых)	4,7	19,5	5,6	10
	Малые заемщики	2,0	1,0	0,2	
КБ	Все заемщики (кроме малых)	28,2	66,7	15,1	14
	Малые заемщики	11,8	5,5	0,9	

Примечание. ММП – малые и микропредприятия.

Дадим подробную характеристику кредита в рамках стратегии **N >= 2 COMBO** (напомним, что это такая стратегия, при которой заемщики имеют несколько банков-кредиторов, среди которых как минимум один относится к категории «местных» банков). Основные характеристики представлены в табл. 2 и 3.

Табл. 2. Характеристики кредита для подмножества заемщиков, не относящихся к малым и микропредприятиям, бравших кредиты в нескольких банках

Периметр	Доля кредитов от МБ	Кол-во заемщиков (ИНН)	Группа КО	Средний размер выдачи, млн руб.	Медианный размер выдачи, млн руб.	Ср. взвешенная срочность, мес.	Медианная срочность, мес.	Доля выданных по договорам КП, %	Доля выданных по фикс. ставке, %
МБ (широкое определение), N_BANKS>=2	Осн. доля кредитов от МБ BROAD	967	Местные банки	10,4	3,2	12	6	98	71
			Все остальные	28,2	3,8	11	6	81	44
	Осн. доля кредитов не от МБ BROAD, но доля от МБ BROAD > доли от МБ NARROW	1051	Местные банки	17,3	4,0	13	8	96	68
			Все остальные	80,2	6,0	16	6	65	55
МБ (узкое определение), N_BANKS>=2	Осн. доля кредитов от МБ NARROW	707	Местные банки	8,4	2,8	13	10	96	71
			Все остальные	12,4	2,5	16	7	93	63
	Осн. доля кредитов не от МБ NARROW, но доля от МБ NARROW > доли от МБ BROAD	750	Местные банки	14,1	4,4	14	12	95	68
			Все остальные	22,9	4,0	12	6	89	50

Примечание. МБ NARROW – «местные» банки в узком определении, МБ BROAD – «местные» банки в широком определении, N_BANKS – количество банков-кредиторов.

Табл. 3. Характеристики кредита для подмножества заемщиков, относящихся к малым и микропредприятиям, бравших кредиты в нескольких банках

Периметр	Доля кредитов от МБ	Кол-во заемщиков (ИНН)	Группа КО	Средний размер выдачи, млн руб.	Медианный размер выдачи, млн руб.	Ср. взвешенная срочность, мес.	Медианная срочность, мес.	Доля выдач по договорам КЛ, %	Доля выдач по фикс. ставке, %
МБ (широкое определение), N_BANKS >= 2	Осн. доля кредитов от МБ BROAD	4598	Местные банки	2,1	0,7	17	6	91	86
			Все остальные	2,7	1,0	18	7	89	81
	Осн. доля кредитов не от МБ BROAD, но доля от МБ BROAD > доли от МБ NARROW	3561	Местные банки	2,3	0,7	20	10	83	90
			Все остальные	3,4	1,4	18	6	92	71
МБ (узкое определение), N_BANKS >= 2	Осн. доля кредитов от МБ NARROW	3497	Местные банки	2,0	0,7	17	9	91	81
			Все остальные	2,6	0,9	17	7	89	83
	Осн. доля кредитов не от МБ NARROW, но доля от МБ NARROW > доли от МБ BROAD	2447	Местные банки	2,1	0,6	21	12	85	83
			Все остальные	3,1	1,0	18	6	92	80

Примечание. МБ NARROW – «местные» банки в узком определении, МБ BROAD – «местные» банки в широком определении, N_BANKS – количество банков-кредиторов.

В категории средних/крупных заемщиков от 44 до 63% взятых кредитов в банках, не относящихся к категории «местных» банков, приходилось на кредиты по фиксированной ставке. Для «местных» банков этот показатель был выше – от 68 до 71%. Малые заемщики, напротив, брали кредиты во всех категориях банков преимущественно по фиксированным ставкам – показатель составил от 71 до 90%.

Как в категории средних/крупных, так и в категории малых заемщиков преобладали выдачи по договорам КЛ (кредитных линий). Это характерно для всех групп банков.

Показатели срочности выданных кредитов свидетельствуют о том, что в смешанных стратегиях кредитования нет явного смещения (например, в сторону преобладания долгосрочных кредитов, взятых в «местных» банках малыми заемщиками). При этом преобладает медианная срочность выданных кредитов – 6–9 мес., то есть в комбинированных стратегиях половина выдаваемых кредитов – краткосрочные (в единичных стратегиях этот показатель составил 9–13 мес.). Ввиду того, что комбинированная стратегия – основная для МБ, можно обобщить, что «местные» банки более активны на краткосрочном сегменте кредитования.

Выясним, наблюдается ли значимое различие между группами банков в процентных ставках по выданным корпоративным кредитам. В частности, можем ли мы говорить о наличии премии в какой-либо группе банков, обусловленной принадлежностью заемщика к категории малых и микропредприятий. Для этого сначала построим распределение процентных ставок по вновь выданным корпоративным кредитам по всему периметру корпоративных заемщиков (раздел 7.1), а далее лишь по «общим» корпоративным заемщикам (раздел 7.2), то есть таким, которые имеют кредиты в разных группах банков (множественная комбинированная стратегия **$N \geq 2$ COMBO**) и, таким образом, не создают различия в ставках, обусловленных различным профилем вероятности дефолта заемщика.

7.1. Ставки по кредитам корпоративных заемщиков

Построим распределение процентных ставок по кредитам всех корпоративных заемщиков. На рис. 28 представлены ставки по кредитам до года, на рис.29 – по кредитам свыше года.

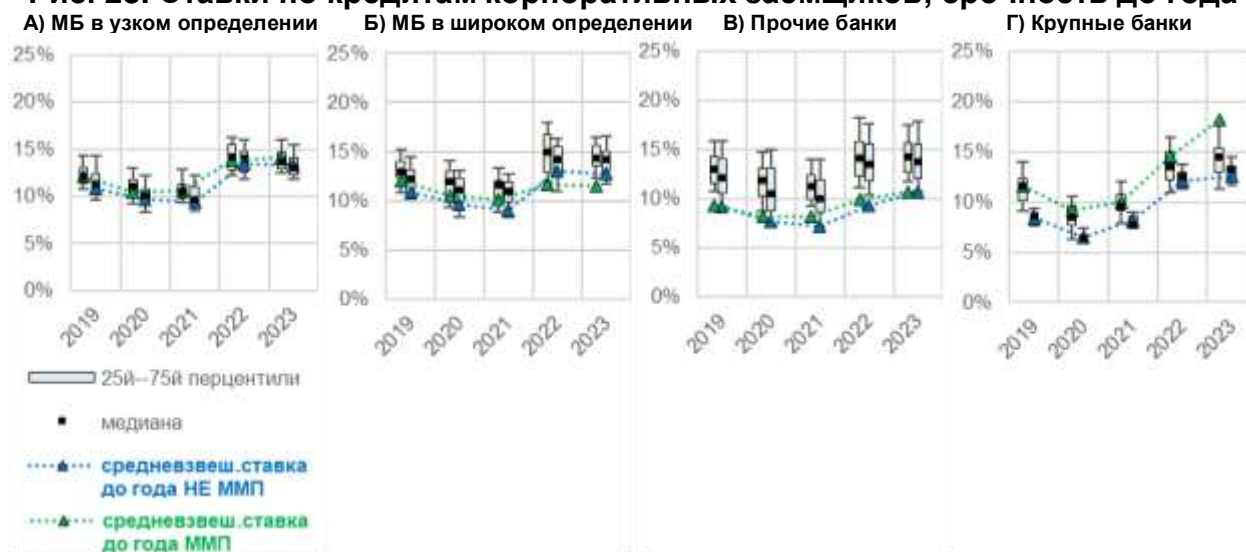
Мы видим, что во всех группах банков, кроме КБ, ставки по кредитам, выданным малым и микропредприятиям, и по кредитам, выданным среднему/крупному бизнесу, не имеют статистически значимого различия. То есть и в обеих группах МБ, и в ПБ принадлежность заемщика к категории малых и микропредприятий несущественно влияла на уровень процентных ставок по предоставляемым им кредитам.

Кроме того, между различными группами банков уровень процентных ставок по кредитам малых и микропредприятий также не имел статистически значимых различий. Исключение составил 2020 г., когда в группе КБ уровень ставок был ниже, чем в трех других группах банков.

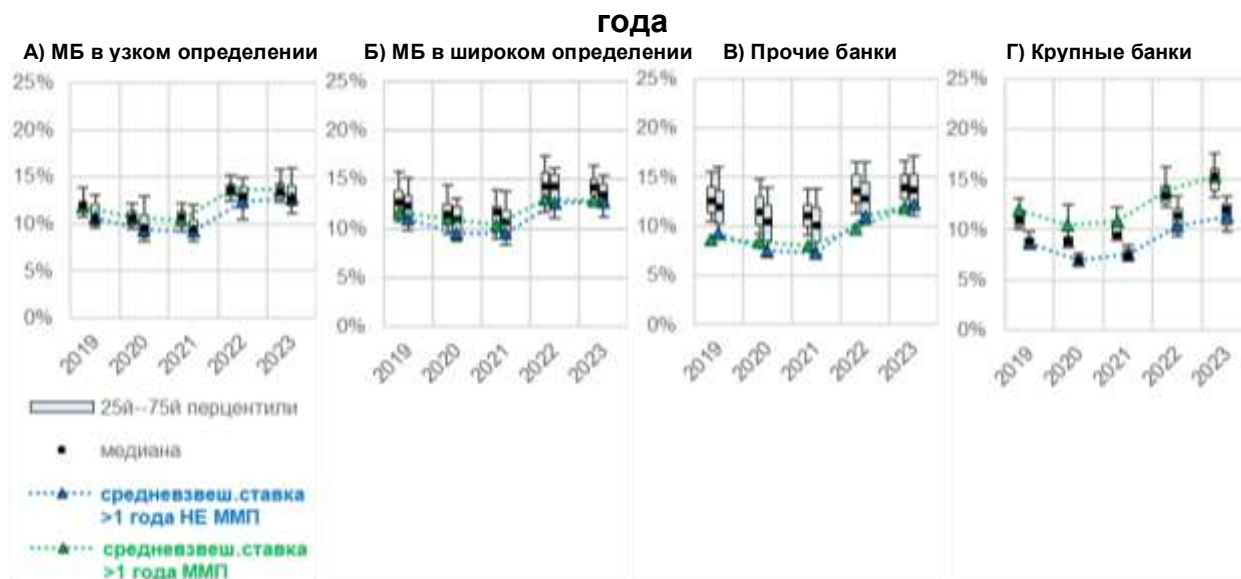
В группе КБ в 2019–2021 гг. процентные ставки по кредитам, выданным средним/крупным предприятиям, были значительно ниже уровня ставок по кредитам, выданным малым и микропредприятиям. Для долгосрочных кредитов, со срочностью более года (рис. 29) эта разница была еще более очевидна.

Таким образом, банки не ограничивали кредитование малых заемщиков, но крупные заемщики имели в КБ более выгодные ценовые условия.

Рис. 28. Ставки по кредитам корпоративных заемщиков, срочность до года



Примечание. Исключены льготные выдачи. ММП в данном случае – одиночные малые и микропредприятия.

Рис. 29. Ставки по кредитам корпоративных заемщиков, срочность больше

Примечание. Исключены льготные выдачи. ММП в данном случае – одиночные малые и микропредприятия.

7.2. Ставки по кредитам общих корпоративных заемщиков

Построим распределение ставок по кредитам заемщиков, имеющих нескольких кредиторов, при условии, что как минимум один из них относится к категории МБ в широком или узком определении (множественная комбинированная стратегия). Тот факт, что распределение ставок построено по заемщикам, имеющим нескольких кредиторов причем из разных групп банков, позволяет нам исключить случаи, когда разница в уровне ставок могла бы быть обусловлена различной вероятностью дефолта заемщиков, имеющих кредит в каких-то одних банках. В этом случае различие в распределении ставок могло относиться исключительно к различному профилю риска заемщиков в какой-либо группе банков.

На рис. 30 представлены ставки по кредитам до года, на рис.31 – по кредитам свыше года. В группе КБ ставки по кредитам, выдаваемым средним/крупным предприятиям, существенно ниже ставок по кредитам малым и микропредприятиям. Однако между четырьмя группами банков статистически значимых различий в ставках по кредитам, выдаваемым малым и микропредприятиям, выявлено не было. Это может свидетельствовать о том, что МБ как в узком, так и в широком определении не ограничивают кредитование заемщиков, не относящихся к среднему или крупному бизнесу. В свою очередь крупные банки могут предоставлять заемщикам, не относящимся к малым и микропредприятиям, гораздо более выгодные ценовые условия по выдаваемым им кредитам. Стоит также отметить, что на этой выборке заемщиков не наблюдалось серьезного различия в ставках по кредитам 2020 г. между группами банков (напомним, что в разделе 7.1 мы рассматривали распределение ставок по всем корпоративным заемщикам, когда в группе КБ уровень ставок был ниже в 2020 г., чем в трех других группах).

Рис. 30. Ставки по кредитам корпоративных заемщиков до года

Примечание. Исключены льготные выдачи. ММП в данном случае – одиночные малые и микропредприятия.

Рис. 31. Ставки по кредитам корпоративных заемщиков больше года

Примечание. Исключены льготные выдачи. ММП в данном случае – одиночные малые и микропредприятия.

8. Выводы

Единого мнения относительно метода определения «местных» банков нет. Мы привели алгоритм определения «местных» банков с учетом специфики российского банковского сектора. Кроме формальных признаков, рассчитанных по показателям отчетности кредитных организаций, было использовано экспертное мнение. Результатом такого алгоритма является выделение российских «местных» банков. Бизнес-модель «местного» банка имеет следующие характерные признаки:

- «Местный» банк – это прибыльный банк, в структуре фондирования которого половину средств занимают средства физических лиц.
- В размещенных средствах преобладает доля корпоративного кредитного портфеля (практически полностью приходящаяся на рублевый портфель). При этом кредитный портфель показывает стабильный рост 5–10% г/г, а доля просроченных ссуд занимает 5% портфеля по объему.
- Доходность размещения стабильно выше стоимости фондирования по средствам юридических лиц, однако имеет очень малый дифференциал по средствам физических лиц. Это приводит к тому, что показатель чистой процентной маржи у «местного» банка находится в районе 6%.
- Основным фактором роста ROA у «местного» банка скорее будет рост чистых ЧПД, а не чистых комиссионных доходов; основным фактором снижения ROA – доформирование резервов по корпоративным кредитам.
- «Местный» банк активен на краткосрочном сегменте корпоративного кредитования. При этом в кредитовании как средних/крупных, так и малых заемщиков скорее преобладают кредиты по фиксированной ставке и выдачи по договорам кредитных линий.
- Основные объемы выданного «местным» банком корпоративного кредита скорее будет приходиться на компании, имеющие кредиты и в других банках, не относящихся к категории местных. Вторая по величине категория клиентов – компании, которые имеют кредит лишь в этом «местном» банке.
- Примерно треть объема выдаваемых «местным» банком корпоративных кредитов составит кредит малым заемщикам. В тоже время, для средних и крупных заемщиков «местный» банк скорее не готов предоставить более выгодные ценовые условия по выдаваемым кредитам (или же к местным банкам не обращаются такие заемщики в сравнении с крупными кредиторами).

На долю таких банков приходится 1% активов банковского сектора. При этом наблюдается ситуация, противоположная примеру США: в России их число существенно меньше. Группа «местных» банков в экспертном (узком) определении – наименьшая по численности из представленных, в формальном (широком) определении составляет примерно треть. В целом «местные» банки показывают аналогичные результаты относительно прочих групп. Полученные выводы свидетельствуют скорее об устойчивом положении «местных» банков на рынке корпоративного кредитования. Подведем итог.

- Количество кредитных организаций, чья бизнес-стратегия соответствует концепции «местного» банка, невелико.
- «Местные» банки ведут активную деятельность на краткосрочных сегментах кредитного рынка. Их услуги часто востребованы в рамках комбинирования кредитов от разных банков.
- «Местные» банки имеют сбалансированную структуру фондирования и кредитный портфель относительно высокого качества.

В дальнейшем в рамках описанных стратегий будет целесообразно оценить, как российские «местные» банки повышают, обеспечивают доступность кредитования для малого бизнеса. Какие есть перспективы развития этой группы, оценить роль кредита, полученного от группы «местных» банков предприятиями, имеющими лишь одиночные отношения с каким-либо из банков (то есть составляющих единичную стратегию), рассмотреть их отраслевую специфику, а также кредиты аффилированным лицам. Кроме того, актуальным представляется вопрос оценки очередности выстраивания кредитных отношений предприятиями с разными группами банков, предприятиями, имеющими как льготные, так и нелюбимые кредиты в контексте множественных комбинированных и некомбинированных стратегий.

Необходимо также подчеркнуть актуальные вызовы, с которыми «местным» банкам, вероятно, придется столкнуться. Своевременная проработка таких вызовов поможет сохранить накопленные преимущества, к которым, очевидно, относится способность «местных» банков генерировать стабильную прибыль и демонстрировать устойчивый рост, действуя в рамках своих бизнес-моделей, не являясь при этом ни кэптивными, ни дотационными кредитными организациями (не пользующимися обширными дополнительными льготами).

Одним из таких вызовов может стать цифровизация и, как следствие, переосмысление роли офисов – переключение на их использование преимущественно для консультаций с клиентами, чем для оказания традиционных банковских услуг. В защиту этого тренда говорит растущая доля кредитов, выдаваемых клиентам удаленно. Есть опасения, что при недостаточно быстром наращивании необходимой цифровой инфраструктуры под угрозой могут оказаться показатели деятельности «местных» банков.

Список литературы

1. Глухова С., Нуждин Э. (2014). Региональные банки в современном хозяйстве. Экономика образования. № 1. 2014. С. 134–139.
2. Доклад об антикризисных мерах Банка России. Банк России (2024).
3. Едророва В., Елисеев Н. (2007). Особенности Российских региональных банков (на примере Нижегородской области). Финансы и кредит. № 24 (264). 2007. С. 71–75.
4. Лаврушин О., Жданова Д. (2016). О социально ориентированной деятельности банков. Банковское право. № 5. 2016. С. 38–46.
5. Тершукова М., Токар А. (2014). Региональные банки как фактор развития реального сектора экономики региона. Региональное развитие. № 2 – 2014. С. 100–106.
6. Указание Банка России от 08.10.2018 № 4927-У (ред. от 22.09.2022) «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации».
7. Allee K., Yohn R. (2009). The Demand for Financial Statements in an Unregulated Environment: An Examination of the Production and Use of Financial Statements by Privately Held Businesses. *The Accounting Review*, 84, 1-25. DOI: 10.2308/accr.2009.84.1.1
8. Beck T., Degryse H., De Haas R., and van Horen N. (2018). When Arm's Length is Too Far: Relationship Banking Over the Credit Cycle. *Journal of Financial Economics*, 127(1), 174-196. DOI: 10.1016/j.jfineco.2017.11.007.
9. Berger A., Udell G. (2002). Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure. *Economic Journal* 112, no. 477:32–53.
10. Bernanke, B. S. (1983). Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression. *The American Economic Review*, 73(3), 257–276.
11. Board of Governors of the Federal Reserve System. [Community and Regional Financial Institutions](#).
12. Brickley J., Linck J., and Smith C. (2003). Boundaries of the firm: Evidence from the banking industry. *Journal of Financial Economics* 70, no. 3:351–83.
13. DeYoung R., Rice T. (2004). Noninterest income and financial performance at U.S. commercial banks. *Financial Review* 39, no. 1:101–27.
14. Diamond D. (1991). Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt. *Journal of Political Economy* 99, no. 4:689–721.
15. ECB (2023). Kosekova K., Maddaloni A., Papoutsi M., and Schivardi F. Firm-bank relationships: a cross-country comparison. ECB Working Paper Series #2826, 2023.
16. FDIC (2012). Kupiec P., Lee Y. What Factors Explain Differences in Return on Assets Among Community Banks? Federal Deposit Insurance Corporation, December 2012.
17. FDIC (2020). FDIC Community Banking Study. Federal Deposit Insurance Corporation, December 2020.

18. Frame S., Srinivasan A., and Woosley L. (2001). The effect of credit scoring on small business lending. *Journal of Money, Credit, and Banking* 33, no.3:813–25.
19. Hein S., Koch T., and MacDonald S. (2005). On the Uniqueness of Community Banks. *Economic Review*, Vol. 90, No. 1, 2005
20. Koetter M., Noth F., Rehbein O. (2020) Borrowers under water! Rare disasters, regional banks, and recovery lending. *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 43, 100811/ DOI: 10.1016/j.jfi.2019.01.003
21. Meslier C., Sauviat A., Yuan D. (2020) Comparative advantages of regional versus national banks in alleviating SME's financial constraints. *International Review of Financial Analysis*, Vol.71, 101471. DOI: 10.1016/j.irfa.2020.101471
22. Minton B., Taboada A. G., Williamson R. (2024). Is the Decline in the Number of Community Banks Detrimental to Community Economic Development? NBER Working Paper No. 32521, May 2024
23. Nguyen H. (2019). Are Credit Markets Still Local? Evidence from Bank Branch Closings. *American Economic Journal: Applied Economics*, 11 (1): 1–32. DOI: 10.1257/app.20170543
24. Ordine P., Rose G. (2008) Local Banks Efficiency and Employment. *Labour*, Vol. 22(3), pp. 469-493. DOI: 10.1111/j.1467-9914.2008.00422.x
25. Petach L., Weiler S., and Conroy T. (2021). It's a wonderful loan: local financial composition, community banks, and economic resilience. *Journal of Banking and Finance* 126 (2021). DOI: 10.1016/j.jbankfin.2021.106077
26. Pilloff S., Rhoades S. (2000). Do large, diversified banking organizations have competitive advantages? *Review of Industrial Organization* 16, no.3:287–302.
27. Rajan R. (1992). Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's length debt. *Journal of Finance* 47, no. 4:1367–1400.
28. Scott J., Dunkelberg W. (2004). A note on small business banking outcomes and community banks. Temple University Working Paper, September.
29. Sharpe S. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationships. *Journal of Finance* 45, no.4:1069–87.
30. Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410.
31. Stolfi F. (2018): A more German Italy? Competition and the development of relationship lending. *Review of International Political Economy*. DOI: 10.1080/09692290.2018.1480514.