

ИНФОРМАЦИОННАЯ АСИММЕТРИЯ И БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ БАНКОВ, ИХ КЛИЕНТОВ И ЭКОНОМИКИ**Владимир Дмитриевич СМИРНОВ**

кандидат экономических наук, доцент департамента мировых финансов,
 Финансовый университет при Правительстве РФ,
 Москва, Российская Федерация
 vdsmirnov@fa.ru
<https://orcid.org/0000-0002-1243-5349>
 SPIN-код: отсутствует

История статьи:

Рег. № 580/2022
 Получена 26.12.2022
 Получена в
 доработанном виде
 09.01.2023
 Одобрена 23.01.2023
 Доступна онлайн
 30.03.2023

УДК 336.715
 JEL: G21, D43

Ключевые слова:

информационная
 асимметрия,
 конкуренция, банки,
 клиенты, баланс
 интересов

Аннотация

Предмет. Дисбаланс интересов банков и их корпоративных и розничных клиентов, которые в совокупности представляют экономику страны.

Цели. Поиск направлений улучшения структуры банковского рынка РФ для усиления содействия развитию экономики, выработка предложений по уменьшению неравновесия интересов банков и их клиентов для обеспечения достижения клиентами своих целей, совершенствования управления рисками банковскими организациями.

Методология. Использованы логический и системный подходы, общенаучные методы анализа и синтеза эмпирических данных, сравнительного анализа теоретических подходов к рассмотрению проблематики.

Результаты. Концентрация капитала у небольшого количества банков на любом страновом рынке не содействует развитию конкуренции, повышению качества обслуживания клиентов и увеличению вклада банковской системы в развитие экономики через кредитную поддержку.

Область применения. Результаты могут быть использованы участниками банковского рынка, органами государственной власти, а также научно-исследовательскими и образовательными организациями при рассмотрении вариантов развития банковской отрасли.

Выводы. Разукрупнение некоторых системно значимых банков может усилить конкуренцию между игроками в этой отрасли, что послужит основанием для увеличения объема кредитования, необходимого для развития экономики без ущерба стабильности банковской системы в целом. Ориентация банков на генерацию доходов за счет содействия достижению корпоративными клиентами своих целей позволяет получить максимум информации для адекватной оценки связанных с обслуживанием клиентов рисков, что еще больше привязывает компанию к соответствующему банку, уменьшает дисбаланс информации, создает условия для расширения сотрудничества по всему спектру банковских операций. Это увеличивает прибыль кредитных организаций.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2022

Для цитирования: Смирнов В.Д. Информационная асимметрия и баланс интересов банков, их клиентов и экономики // *Финансы и кредит*. — 2023. — Т. 29, № 3. — С. 601 — 622.
<https://doi.org/10.24891/fc.29.3.601>

Введение

Информационная асимметрия в банковском деле является естественным следствием конкуренции между кредиторами за заемщика и между компаниями за банк, а также находится в основе компромисса по условиям сделок между банком и клиентом. Автор анализирует теоретические предпосылки дисбаланса информации между участниками банковского сектора экономики, его последствия для потребителей банковских услуг, влияние на конкуренцию между кредитными учреждениями, а также то, как эти факторы отражаются на действиях регуляторов и на структуре банковской отрасли. Информационная асимметрия не является феноменом какой-то одной страны, а присуща всей мировой банковской индустрии. Выявляемые в отдельных странах или группах государств закономерности, как правило, проявляются и на других рынках. Поэтому важен анализ теоретических и эмпирических исследований в данной области, чтобы, во-первых, на базе уже имеющихся знаний продвинуться вперед в изучении этой многогранной темы, а во-вторых, попробовать применить их для совершенствования банковского сектора РФ.

В рамках исследования предполагается найти ответы на следующие вопросы.

1. Влияет ли усиление концентрации в банковском секторе на объемы кредитования нефинансовых организаций?
2. Означает ли усиление содействия банками в достижении клиентами целей своей профильной деятельности увеличение рисков для кредитных организаций?

Теория информационной асимметрии в банковской отрасли

Банки конкурируют между собой по финансовой мощи, продуктам и их цене. Объектом конкуренции является клиент, расчетно-кредитное обслуживание которого подразумевает риски для банка по несоответствию клиента или его деятельности регуляторным требованиям (комплаенс) и по невозврату ссуженных заемщику средств, что определяет необходимость получения банком всесторонней информации о клиенте для адекватной оценки и управления такими рисками. Проблема ограниченных возможностей банка по самостоятельному получению такой информации и нежелания клиента ее предоставлять называется информационной асимметрией, которая подробно исследуется в трудах ученых экономистов.

Общие подходы к теме рассматриваются в двух плоскостях. D. Hodgman [1] анализирует такую асимметрию в контексте отношений банка со своим клиентом, который размещает депозиты и получает кредиты, и называет их «клиентскими отношениями» (customer relationship), во время которых банк получает, как отмечает E. Fama [2], «внутреннюю информацию» о клиенте. S. Sharpe [3] исследует это явление через конкуренцию между банками в отношении информации о заемщике,

определяя такое взаимодействие с клиентом как «кредитные взаимоотношения» (lending relationship). В обоих случаях результатом сотрудничества банка и клиента является повышенная осведомленность банка о клиенте, которая позволяет лучше оценить риски несоблюдения клиентом своих обязательств по договорам с банком или корректности предоставленных ранее сведений о себе и своем проекте и перспективах его реализации.

Банки соперничают между собой за получение максимальной информации как до установления отношений с потребителями банковских услуг для идентификации уровня их надежности, так и после — для удержания хорошо проявивших себя на практике клиентов, охраняя, согласно R. Rajan [4], монополию на информацию о них. Соответственно, другие банки вследствие недостаточности данных о таких клиентах не могут предложить им более конкурентные условия сервиса по сравнению с кредитной организацией — информационным монополистом, что в свою очередь не стимулирует клиента уходить из своего основного банка. G. Dell’Ariccia [5] показывает в своем исследовании, что асимметричная информация порождает эффект «неблагоприятного отбора», который действует как барьер для входа, не позволяя новым кредиторам выйти на рынок, поскольку они сталкиваются с «худшим» распределением заемщиков-заявителей, чем существующие банки. В то же время, как отмечают J. Stiglitz и A. Weiss [6], вместе с информационной монополией, позволяющей захватывать лучших клиентов, отвергаются менее надежные заемщики, которые либо уходят в другие банки с вероятностью получения худших условий сервиса, либо вообще не могут получить заемные средства на рынке, что приводит к ограничению предложения кредита в целом.

Авторы A. Berger и T. Hannan [7] в рамках традиционного взгляда на рыночные отношения утверждают, что конкуренция между банками снижает стоимость финансирования и увеличивает доступность финансовых услуг. Однако низкая процентная ставка по кредиту может означать как наличие у банка достаточной информации, чтобы адекватно оценить свои риски, а может быть результатом более агрессивной конкуренции между банками за клиента, которого они не знают. То есть обратной стороной усиления конкуренции может являться снижение банковских стандартов устойчивости клиента, уменьшение маржи банков по оказываемым услугам, повышенный риск невыполнения обязательств и, как следствие, уменьшение прибыли или риск получения банками убытков, которые ставят под сомнение их надежность для вкладчиков. Интенсивная конкуренция на рынке банковских услуг и сопутствующее ей усиление информационной асимметрии кредиторов в отношении клиентов вместе с сильной взаимозависимостью кредитных организаций через межбанковский рынок может поставить под угрозу и всю банковскую систему, как это, например, случилось в ряде стран во время финансовых кризисов 2008—2009 гг. и 2014 г. Поэтому G. Crawford, N. Pavanini и F. Schivardi [8] приходят к выводу о том, что, хотя

конкуренция, как правило, выгодна заемщикам, более конкурентный рынок снижает способность банков противостоять негативным потрясениям, усугубляя последствия «неблагоприятного отбора» именно тогда, когда фирмы могут больше всего нуждаться в кредите.

Теория и практика влияния конкуренции на структуру банковского сектора экономики

Конкуренция в целом рассматривается регуляторами как фактор, позволяющий предложить банковским клиентам больше услуг лучшего качества по более низкой цене, но также препятствующий стабильности банковской отрасли, поскольку, с точки зрения кредитных организаций, конкуренция — это борьба за прибыль, которая добывается либо предложением уникальных услуг, либо, что более распространено в условиях «совершенной конкуренции» (когда все участники находятся в более-менее равном положении без каких-то особых условий для отдельных банков) и «комодитизации» банковских продуктов, увеличением своей доли на рынке за счет снижения цены на продукты.

Для нахождения баланса между этими противоречивыми тенденциями и создания условий для стабилизации банковской системы регуляторы склонны устанавливать такие правила, выполнение которых ведет к уменьшению количества банков, имеющих возможность работать на этом рынке. К такому же результату приводит и слабая мотивация инвесторов вкладывать средства в банки, отдача на капитал которых, по сравнению с большинством других отраслей экономики, одна из самых низких¹. При этом ужесточение регулирования для системно значимых (как правило, наиболее крупных) банков, банкротство которых может негативно сказаться на здоровье всей банковской системы страны, то есть осложнение условий их работы, выделяет эти кредитные организации с точки зрения надежности среди остальных членов банковского сообщества.

В свою очередь это парадоксальным образом приводит к улучшению условий их деятельности: приток клиентов усиливается, пассивы таких банков увеличиваются, что создает основу для расширения активных операций, увеличивает их рыночную силу, которая выражается в более жестких условиях для массовых клиентов, в том числе в отсутствии мотивации снижать цены на услуги. Таким образом, возникает «несовершенная конкуренция», в которой банковский рынок разделен по ярусам возможностей банков, определяющихся размером капитала и привлекаемыми средствами клиентов, а они в свою очередь предопределяются особенностями регулирования банков каждого уровня.

Переток клиентов в наиболее надежные банки, то есть в банки, которые официально признаны регулятором системно значимыми (с учетом недавних банковских кризисов остается все меньше клиентов, не думающих о надежности банка, в

¹ Seeds of Outperformance: How M&A Can Help Banks Thrive in the Next Normal. McKinsey & Company, 2021.

который они несут свои деньги), способствует возникновению так называемой олигополии на банковском рынке. Она понимается не как малое число кредитных организаций вообще, а как ограниченное количество учреждений, доверие к которым в части сохранности средств, размещенных физическими и юридическими лицами, наиболее высокое в данной стране или регионе. То есть существует много разных банков, но в силу склонности клиентов доверять только немногим из них, особенно тем, которые пользуются поддержкой (прямой или косвенной) государства или регуляторов либо имеют эффективную бизнес-модель, удобную клиенту, такие кредитные учреждения концентрируют у себя основную массу временно свободных ресурсов клиентов и увеличивают на этой основе масштабы своих операций. Такая ситуация существует на многих крупных развитых рынках (*табл. 1*).

Рыночная власть банков, которые захватили лучших заемщиков, и «неблагоприятный отбор» иных, ухудшает условия кредитования для последних (повышает его стоимость, если вообще делает доступным кредит для не самых замечательных клиентов). Однако снижение риска при взаимодействии с хорошими клиентами и исключение его с другими предпочтительно для стабильности банковской системы в целом. И наоборот, как указывают F. Allen и D. Gale [9], усиление конкуренции может быть полезно для (статической) эффективности, но плохо для финансовой стабильности.

Неадекватность оценки рисков в активных операциях вследствие информационной асимметрии приводит к кризисам в деятельности не только отдельных банков, но и целой банковской отрасли в некоторых странах, а выход из кризиса дорого стоит. G. Hoggarth, R. Reis и V. Saporta [10] отмечают, что только банковские кризисы (без валютных, общеэкономических и других) стоят государственным и квази-государственным бюджетам в среднем 4,6% ВВП, в которые включаются расходы, связанные с рекапитализацией банков, выплатами вкладчикам через прямо или косвенно поддерживаемые государством схемы страхования вкладов.

В то же время стабильность банковской системы через создание олигополии крупных банков имеет свою цену. Е. Дерюгина, А. Пономарев, А. Синяков [11] обнаруживают, что «имеющий преимущество на платежном рынке крупный игрок искажает общую численность и структуру заемщиков. Действуя стратегически, крупный игрок искажает и процесс ценообразования, и результирующие ставки по кредиту. Рост доминирования таких крупных игроков на рынке кредитования может иметь свои нежелательные последствия для конкуренции на этих рынках... При этом наличие асимметрии информации дает возможность банку, имеющему информационное преимущество, увеличить свою прибыль, взяв на себя роль «лидера». В этой игре «последователь» несет убытки». Так, в России Сбербанк, доля в кредитах нефинансовым организациям которого (2,7 млн корпоративных клиентов из 2,8 млн всех действовавших коммерческих компаний в РФ) в целом по банковскому сектору страны в 2020 г. составляла 32,4%, а по кредитам розничным клиентам (98,9 млн чел. из 146,7 млн чел., живущих в стране) — 42,3%, обеспечил в

силу своего положения 47,3% всей прибыли банковского сектора страны (данные по годовому отчету Сбербанка за 2020 г. и расчеты автора).

В этом контексте представляется особенно справедливым заключение J. Bouckaert и Н. Degryse [12] о том, что банкам оказывается выгодно раскрывать не всю информацию о заемщиках, чтобы сузить возможности входа на рынок новых банков. В частности, выгодно раскрывать только часть (необязательно позитивной) информации о хороших заемщиках, но совсем не раскрывать о плохих, чтобы другие банки не имели полного представления об обоих типах заемщиков, но отсутствие негативной информации о «плохих» создавало иллюзию их перспективности.

Несовершенная конкуренция в рамках олигопольной банковской системы, в которой крупные банки вытесняют «плохих» заемщиков (кстати, «плохие» они только в сравнении с лучшими, которых крупные кредитные организации захватывают) в сторону небольших банков увеличивает риски последних, реализация которых приводит к их постепенному уходу с рынка. В свою очередь это усиливает роль олигопольных банков. В рамках такой конкуренции потенциальные заемщики, которым отказывают в ссуде, не смогут, как пишут J. Stiglitz и А. Weiss [6], «брать ссуды, даже если они укажут, что готовы платить больше, чем рыночная процентная ставка, или предоставить больше залогового обеспечения, чем требуется от получателей ссуд. Повышение процентных ставок или ужесточение требований к залоговому обеспечению может побудить заемщиков вкладывать средства в более рискованные проекты, и, следовательно, повысить рискованность кредитного портфеля банка и снизить прибыль банка... В этих обстоятельствах кредитные ограничения принимают форму ограничения количества ссуд».

Влияние концентрации банков на экономику

Такой подход стабилизирует банковскую систему в целом, но одновременно затрудняет развитие экономики, для нефинансовых компаний в которой банковский кредит является более эффективным средством развития по сравнению с увеличением акционерного капитала, привлечение которого обходится компаниям намного дороже кредита. В РФ, например, стоимость акционерного финансирования превышала цену долгового в 2019 г. на 9,1 п.п.² В некоторых странах привлечение такого капитала затруднено в связи с неразвитостью фондового рынка. Так, совокупный объем первичных и вторичных размещений акций на российском рынке составил в 2020 г., по данным инвестиционной компании АТОН, около 7,6 млрд долл. США³ и представлял собой эквивалент

² Кредиторы побили акционеров // РБК.

URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2019/12/09/5dea6efa9a7947187c1a6881>

³ Российский рынок IPO может вырасти в 2021 году.

URL: https://www.aton.ru/ideas/rossiyskiy_rynok_ipo_mozhet_vyrasti_v_2021_godu/

примерно 560 млрд руб., или менее 2% от общего объема банковских кредитов нефинансовым организациям банками РФ (расчет автора).

Однако наряду с банковским кредитованием и привлечением акционерного капитала существуют и другие формы кредитования нефинансовых компаний, такие как кредиты инвестиционных компаний, облигационные займы, кратко- и среднесрочные коммерческие бумаги, факторинговое финансирование и т.д., которые фондируются небанковскими организациями. В странах с развитыми финансовыми рынками небанковское кредитование занимает очень существенную долю в фондировании экономики: так, в США оно составляет 2/3 объема кредитования нефинансовых организаций, а во Франции больше 50%. Данные по совокупному и банковскому кредитованию нефинансовых организаций приведены в *табл. 2*.

В РФ, где тема ускорения экономического развития стоит особенно остро, предприятия нуждаются в обновлении основных средств, увеличении оборотного капитала для выхода на новые рубежи, определяемые Четвертой промышленной революцией. Однако при увеличении в последние годы кредитной поддержки экономики со стороны банковского сектора в абсолютных величинах, поддержка банковским кредитом нефинансовых организаций относительно ВВП страны стагнирует (*табл. 3*), и существенно (в некоторых случаях в разы) меньше по сравнению с рыночно развитыми странами, как это было указано. Между тем такая поддержка исключительно важна для экономики потому, что по данным специального исследования J. Woetzel и др.⁴ каждые 2 долл. США долгового финансирования создавали в период 2000—2020 гг. 1 долл. США чистых инвестиций в среднем в мире, что также подтверждается и данными Росстата⁵, если их сравнить с данными *табл. 3* по кредитам, предоставленным банками РФ нефинансовым организациям.

Базой, на которой развивается деятельность любого банка, является его капитал. Доля трех крупнейших банков РФ (Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк (ГПБ)) в совокупном капитале всей банковской системы РФ выросла за последние пять лет с 50,9% до 70,1% к концу 2021 г. Поэтому результаты деятельности всей банковской системы, как и ее влияние на развитие экономики страны, в значительной мере зависят от активности этих кредитных организаций. Данные *табл. 4* указывают, что Сбербанк с самым крупным капиталом и наибольшим фондированием со стороны физических и юридических лиц делает наименьший вклад (по сравнению с ближайшими конкурентами) в развитие экономики страны, если соотносить его с капиталом банка: кредитный портфель Сбербанка превышал его капитал на конец

⁴ The Rise and Rise of the Global Balance Sheet. McKinsey Global Institute, 2021.

URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/the%20rise%20and%20rise%20of%20the%20global%20balance%20sheet%20how%20productively%20are%20we%20using%20our%20wealth/mgi-the-rise-and-rise-of-the-global-balance-sheet-full-report-vf.pdf>

⁵ Структура инвестиций в нефинансовые активы в РФ // Росстат.

URL: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial

2021 г. в 5,2 раза, в то время как у ВТБ это соотношение составляло 6,6, а у ГПБ — 7,2. С учетом размера капитала Сбербанка это означает непредоставление экономике страны кредитов в сумме 5-10 трлн руб. При этом нормативное ограничение по абсолютному размеру риска на одного заемщика настолько велико (1,26 трлн руб. по сравнению с 461 и 209 млрд руб. у ВТБ и ГПБ соответственно) (расчеты автора по отчетным данным соответствующих банков на ноябрь 2021 г.), что, похоже, сумма ни одного из кредитов Сбербанка и близко не подходит к нему.

Непревзойденное по сравнению с другими указанными крупными банками присутствие во всех регионах страны, отличное знание практически всех юридических лиц, высококвалифицированный персонал и наилучшее технологическое обеспечение операций и аналитики клиентов предоставляют все возможности этому лидеру банковской системы для увеличения им кредитной поддержки экономики страны. Однако крупнейший банк страны затрудняется или не стремится сделать больше, чем два его крупнейших соперника в этом плане, несмотря на то что располагает наибольшими ресурсами.

В этом контексте необходимо отметить, что в странах со зрелыми рыночными отношениями прослеживается некоторая зависимость между объемом банковских кредитов частному нефинансовому сектору (по отношению к ВВП) и уровнем концентрации банковской системы: чем меньше концентрация, тем, как правило, больше выдается кредитов в экономику (*табл. 5*).

Указанные данные не показывают сильную зависимость между используемыми показателями концентрации банковской деятельности и кредитной поддержки экономики (коэффициент детерминации при этом составляет 0,037, а коэффициент отрицательной корреляции — 0,19), но одновременно и не отрицают обратную зависимость объема банковского кредитования экономики от концентрации банков. Эта зависимость сильно отличается по странам, потому что в каждой стране имеются разные условия фондирования деятельности нефинансовых компаний, которыми помимо банковского кредита являются облигационные займы, кредиты нефинансовых организаций, акционерное финансирование. Необходимо отметить, что все указанные небанковские варианты фондирования не очень хорошо развиты в РФ, в том числе и по объективной причине небольшого периода накопления капитала в массовом порядке физическими и юридическими лицами в связи с тем, что рыночные отношения развиваются в стране всего 30 лет, а уровень развития рыночной экономики в РФ ниже, чем в странах, где частное предпринимательство и правовая защита собственности развивались столетиями. Так, например, на 01.01.2022 совокупный портфель рынка факторинга достиг 1,5 трлн руб.⁶, а объем остающихся в обращении облигаций нефинансового сектора экономики — 9,2 трлн руб.⁷, что в 6 раз меньше указанной в *табл. 3* кредитной поддержки экономики банками.

⁶ Информационный обзор рынка факторинга. Ассоциация факторинговых компаний. 2022.
URL: https://asfact.ru/wp-content/uploads/2022/02/AFC-Y2021_open.pdf

Следовательно, в данной ситуации для сохранения стабильности и обеспечения надежности банковской системы в целом, а также для повышения ее вклада в развитие экономики страны было бы целесообразно не административное давление на банки, чтобы увеличить объемы кредитования, и не принуждение вкладчиков и заемщиков раскрывать больше информации, в то время как «банки не стремятся уменьшить информационную асимметрию между собой» [6], а усиление конкуренции между кредитными организациями одного уровня в соответствии с лучшими антимонопольными практиками.

Предположение о необходимости создания «национального чемпиона» для конкуренции с крупнейшими международными банками, но, как выясняется, за счет недостаточного по сравнению с локальными соперниками вклада такого банка в экономику страны, вряд ли имеет практический смысл, если, во-первых, лучшие российские компании нередко занимали средства у иностранных банков даже при наличии практически безграничных возможностей Сбербанка, во-вторых, сами крупнейшие банки РФ до начала 2022 г. уменьшали свое международное присутствие через сокращение владения банковскими структурами за рубежом, размер и роль которых незначительны в финансовом результате банковских холдингов. Но более всего важно, что указанные факты, скорее всего, говорят о недостаточной конкурентоспособности крупнейших российских банков с точки зрения заемщиков. A.W.A. Boot и A.V. Thakor отмечают [13], что усиление конкуренции со стороны рынка капитала или между банками за кредитование нефинансового сектора экономики повышает благосостояние заемщиков.

Эксперты часто смотрят на абсолютные показатели банков, а качественный анализ ограничивается показателями, связанными с отдачей на капитал, прибыльностью и резервами. Но не менее важно понимать, насколько плодотворны банки с точки зрения соответствия запросам общества, которое в лице их клиентов является не только потребителем банковских услуг, но и теми, за счет которых кредитные организации существуют как по пассивным, так и по активным операциям. В этом контексте было бы корректно оценивать, помимо эффективности продажи банками своих продуктов, удовлетворенность общества качеством, а также объемом получаемых банковских услуг. Соответственно, целесообразно создавать условия, которые увеличили бы мотивацию банков предоставить адекватный ответ на такой запрос. Думается, что увеличение конкуренции на внутреннем банковском рынке может стать импульсом и побудить отечественные банки, особенно крупнейшие из них, усилить борьбу за долю бизнеса с российскими компаниями для поддержки кредитом роста российской экономики. В значительной мере такой подход коррелирует с предложением О. Говтваня [14] о «необходимости в существенной мере переориентировать предпочтения банков... на создание новых доходов [в экономике]».

⁷ Выпущенные ценные бумаги на внутреннем рынке // Банк России.

URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/sec_st/issue/

Развитие конкуренции между банками может содействовать достижению хотя бы среднего объема банковских кредитов нефинансовому сектору в размере ВВП, как у стран G20, или 114% по отношению к ВВП, как в среднем в экономиках развивающихся стран в 2020 г.⁸ Это оказало бы феноменальную поддержку российской экономике, особенно в текущих условиях, когда становится актуальной задача создания новых импортозамещающих производств во многих отраслях для укрепления технологического суверенитета страны.

Если банк, контрольный пакет которого находится у государства, не мотивирован поддерживать поставленные государством цели по развитию экономики, как это делают его меньшие по размеру соперники, то, возможно, необходимо сблизить уровни их капиталов, разделив его, чтобы усилить конкуренцию, которая и позволит внести дополнительные триллионы рублей в экономику. При этом у преемников можно оставить ту же структуру собственности и пассивов.

Информационная асимметрия и отношения банков с клиентами

Улучшение структуры банковского сектора в целях предоставления лучших возможностей экономике должно сочетаться с совершенствованием взаимоотношений банка и клиента для создания условий и реализации целей последнего, а также повышения потенциала доходов банка. Попытки уменьшения дисбаланса информации предпринимаются банками во взаимодействии с клиентами уже на уровне транзакционных отношений (*transaction banking*), которые по D. Neuberger [15] базируются только на общедоступной информации и часто ограничиваются операциями на комиссионной основе, но все-таки какая-то дополнительная информация у банка остается. Более глубокие связи с клиентом характеризуются понятием банковского сервиса, основанного на доверительных отношениях между банком и компанией (*relationship banking*), который подразумевает, согласно позиции A. Boot [16], множественные взаимодействия с одним и тем же клиентом в течение времени на базе конфиденциальной информации, получаемой банком от клиента.

Необходимость усиления кредитной поддержки экономики не означает непереносимость компромисса / снижение требований в оценке рисков клиентов. Наоборот, расположенность банков к содействию в достижении клиентами своих целей усиливает готовность последних предоставить соответствующим кредитным организациям именно ради такого рода сервиса максимум информации о себе для адекватной оценки рисков. То есть уменьшение информационной асимметрии наряду с разработкой новых продуктов необходимы банку, чтобы понять, как лучше содействовать решению задач, которые имеются у клиента. Данный угол зрения на взаимоотношения существенно меняет взгляд на проблему дисбаланса информации. Если текущая практика в основном говорит о том, что отношения банк — клиент строятся для удовлетворения коммерческих интересов кредитных учреждений,

⁸ Bank Credit to the Private Non-Financial Sector (Core Debt). URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.4>

которые устанавливают и диктуют правила клиентам, то определение клиента как равноправной стороны в отношениях, покупка услуг которой у банка собственно и дает возможность кредитной организации генерировать доходы и прибыль, ставит целью достижение баланса интересов между этими сторонами, особенно при становлении и развитии relationship banking.

Некоторые эксперты, впрочем, так не считают, воспринимая заемщиков во взаимодействии с банками «нестратегическими игроками», которые являются всего лишь «бенефициарами или терпят потери в процессе игры» [11]. Между тем в понимании прозрачности банковских операций и этики взаимоотношений с клиентами существует наибольший разрыв между ожиданиями клиентов и банковскими приоритетами (40 п.п.), в то время как по, казалось бы, наиболее острым вопросам цены и добавочной стоимости банковских услуг этот разрыв всего 24 и 6 п.п. соответственно, согласно глобальному исследованию аналитических компаний Capgemini и EFMA⁹.

Традиционно тема уменьшения информационной асимметрии рассматривается с точки зрения увеличения осведомленности кредитных организаций о деятельности клиентов через продажу им как можно большего количества разнообразных банковских продуктов и повышения объема операций с ними. Однако более плодотворным подходом представляется привязывание реализации банковских продуктов и операций к успеху клиента в достижении его целей. Дело в том, что продажа банком клиенту своих продуктов, особенно кредитных, которые интересуют большинство клиентов и которые являются основным источником доходов кредитных организаций и связанных с ними рисков, не является обычной сделкой купли-продажи товара, как она понимается в других отраслях экономики.

И дело не в гарантийных обязательствах производителя товара. Особенностью кредитной сделки является то, что доход и прибыль банка возникают не в момент передачи клиенту продукта и его оплаты (абстрагируемся в данном случае от возможности предоплаты или товарного кредита поставщика покупателю, которые являются обычной деловой практикой в небанковских отраслях экономики), а зависят от способности клиента вернуть в будущем основной долг и заплатить проценты. Она проявляется не в момент заключения сделки, а в течение длительного периода времени после того и обусловлено успехом клиента в его профильной деятельности. Именно поэтому возникает необходимость применения банком особого функционала, учитывающего не только неудачу клиента, но и его успех, в качестве ключевого момента для достижения целей каждой из сторон в таком взаимодействии. Выгоды такого рода сотрудничества очевидны:

- клиент выполняет задачи, которые он поставил перед собой в бизнесе и для помощи в реализации которых он обратился в банк. Если банк увязывает условия предоставления своих продуктов с успехом клиента, то ради этого клиент готов

⁹ World Retail Banking Report 2021. Capgemini & EFMA, 2021. P. 12.

предоставить максимум информации о себе, своих проектах, ситуации на рынке его продуктов, своих планах и перспективах, а также о соответствующих рисках. При этом учет в условиях сделок с банком успеха клиента поощряет последнего покупать у кредитной организации и другие банковские продукты по сложившимся на рынке ценам или даже с премией, в которой он отразит часть экономии его издержек по поиску альтернативных предложений;

- банк получает возможность быть лучше осведомленным не только о кредитуемом им проекте, а и о более масштабных планах клиента и особенностях его деятельности, что позволяет лучше оценить риски клиента, повышает вероятность получения дохода и прибыли от данной операции, а также открывает возможности расширить сотрудничество и по другим продуктам банка. В результате банк снижает риски, что отражается в снижении резервов по ожидаемым потерям по ссудам, и получает новые направления доходов. Совокупно это отражается в увеличении прибыли банка в операциях с таким клиентом.

Соответственно, если кредитная организация не показывает указанным образом заинтересованность в достижении клиентом, прежде всего корпоративным, целей в своем профильном бизнесе, то есть банк формально продает только отдельные продукты, то такой подход подталкивает клиента оценивать только ценовые параметры банковского сервиса, что в свою очередь ужесточает ценовую конкуренцию между банками. Между тем цена услуги не является единственным критерием выбора провайдера услуги. Для компаний крайне важно увидеть и почувствовать желание и способности банка оказывать длительную поддержку в области расчетов, кредитов и управлении связанных с ними рисками от организации, которой они доверили свою конфиденциальную информацию, чтобы иметь возможность полностью сосредоточиться на своей профильной деятельности. При этом есть высокая вероятность того, что такой клиент не будет искать альтернативных провайдеров банковских услуг, если увидит, что данный банк стремится поддержать развитие его основной деятельности, освобождая его от дополнительной ненужной работы с другими банками. В результате банк сможет продавать часть своих услуг даже выше рыночных цен, поскольку клиенту просто удобно получать все услуги в одном месте, что позволяет ему сосредоточиться на повышении эффективности своего бизнеса.

В конечном счете банк выиграет конкурентную борьбу за клиента даже не за счет более низких цен, а из-за обеспечения более комфортного сервиса по неценовым параметрам. Как следствие, банк снизит свои риски невозврата средств, клиент получит удобные для него условия услуг банка, которые позволят ему сгенерировать больше прибыли в своей профильной деятельности и, возможно, поделиться ею с банком, оказавшему расчетно-кредитную поддержку его основной деятельности. В результате выиграет и банк, и его корпоративный клиент.

Привлекательность более глубокого сотрудничества клиента с одним банком доказывается и некоторыми эмпирическими исследованиями. Например, Н. Degryse и S. Ongena [17] показывают, что прибыльность фирм, акции которых котируются на бирже, с двусторонними банковскими отношениями выше, чем прибыльность компаний, имеющих дело с несколькими кредитными организациями. Н. Donker, Р. Shao и А. Ng доказывают [18], что доверительные отношения между банком и корпоративным клиентом (*relationship banking*) улучшают понимание кредитного риска заемщика и операционную эффективность банков по сравнению с кредиторами, не связанными такими отношениями. Результаты их исследования остаются устойчивыми, даже если учитываются фирмы, которые не выпускали предупреждений о снижении прибыли, но удивили инвесторов неожиданными отрицательными объявлениями о доходах, потому что сотрудничающий банк понимал причины и видел положительную среднесрочную перспективу развития клиента. Y. Guo, N. Kreander и J. Holland отмечают [19], что глубокая информированность о деятельности корпорации и ее потребностей, а также доверие со стороны клиента положительно влияют на развитие отношений банка с ней. Эти кредитные организации получают преимущества, в том числе лучшую экономику удержания клиентов, лучшую эффективность управления рисками и лучший результат в поддержании устойчивой прибыльности. В свою очередь корпоративные клиенты получают преимущества в виде доступности средств и всего спектра банковских продуктов, качество обслуживания и своевременную помощь в случае необходимости.

Таким образом, предлагаемое изменение подхода банков к достижению клиентами своих целей может быть одним из направлений поиска лучшего баланса интересов клиентов и банков, при котором каждая сторона решает свои задачи.

Заключение

Исследование позволяет сделать следующие выводы, касающиеся развития банковского сектора в целом и взаимодействия банков и клиентов на микроуровне, а также предложить некоторые меры для повышения его эффективности.

- Имеется причинно-следственная связь информационной асимметрии через межбанковскую конкуренцию со структурой банковского рынка и уровнем кредитной поддержки экономики.
- Выявлено негативное влияние сосредоточения рыночной силы в руках немногих крупнейших банков на объемы кредитования экономики.
- Представлены соображения по повышению эффективности структуры банковской отрасли за счет усиления конкуренции в ней при сохранении стабильности банковского рынка, которая объективно приведет к увеличению кредитной поддержки экономики.

- Высказаны предложения о способах снижения рисков банков в операциях с корпоративными клиентами.

Предполагается, что экспертное обсуждение результатов исследования может стать базой для внесения некоторых изменений как в структуру российского банковского рынка, так и в отношения банков и компаний на благо развития отечественной экономики.

Таблица 1

Доля трех крупнейших банков в активах на соответствующем банковском рынке в 2020 г., %

Table 1

The share of the three largest banks in assets in the corresponding banking market in 2020, percent

Страна	Доля
ФРГ	24
Великобритания	28,6
Китай	32,7
США	34,3
Япония	36,8
Франция	48,2
Рф	52,2

Источник: авторская разработка на основании данных центральных банков соответствующих стран, отчетности крупнейших коммерческих банков, S&P Global Market Intelligence.

URL: <https://www.statista.com/statistics/875144/banking-sector-assets-worldwide-by-country/>

Source: Authoring, based on data from central banks of respective countries, reports of the largest commercial banks, S&P Global Market Intelligence.

URL: <https://www.statista.com/statistics/875144/banking-sector-assets-worldwide-by-country/>

Таблица 2**Кредиты частным нефинансовым организациям, % к ВВП в 2020 г.****Table 2****Loans to private non-financial organizations, percent of GDP in 2020**

Кредиты	ФРГ	Великобритания	Китай	США	Япония	Франция	РФ
Только от банков	84,5	92,3	183,4	53,8	121,9	116,9	58,8
Всего	131,8	168,6	222,6	164,8	182,5	239,4	109,7

Источник: авторская разработка на основании Total credit to the private non-financial sector (core debt). URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.1>; Bank credit to the private non-financial sector (core debt). URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.4>

Source: Authoring, based on Total Credit to the Private Non-financial Sector (Core Debt).

URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.1>; Bank Credit to the Private Non-financial Sector (Core Debt).

URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.4>

Таблица 3**Кредиты банков и ВВП РФ****Table 3****Bank loans and GDP of the Russian Federation**

Показатель	На 01.01.2018	На 01.01.2019	На 01.01.2020	На 01.01.2021	На 01.01.2022
Кредиты, предоставленные банками РФ нефинансовым организациям, трлн руб.	33,4	33,9	33,8	37,8	44,2
Кредиты, предоставленные банками РФ физическим лицам, трлн руб.	14,9	17,1	17,7	20	25,1
<i>Итого кредиты в экономику, трлн руб.</i>	<i>43,3</i>	<i>51</i>	<i>51,5</i>	<i>57,8</i>	<i>64</i>
ВВП РФ, трлн руб.	91,8	104,6	110	115,5	130,8
Отношение кредитов в экономику к ВВП, %	52,6	48,7	46,7	50	52,9
Отношение кредитов нефинансовым организациям к ВВП, %	36,3	32,4	30,7	32,7	33,8

Источник: авторская разработка на основании: сведения по кредитам — по данным Банка России «Статистические показатели банковского сектора РФ»; сведения по ВВП РФ — по данным Федеральной службы государственной статистики

Source: Authoring, based on Information on Loans – According to the Central Bank of the Russian Federation "Statistical Indicators of the Banking Sector of the Russian Federation"; Data on the GDP of the Russian Federation – According to the Federal State Statistics Service

Таблица 4**Капитал, пассивы и кредитная активность трех крупнейших банков РФ****Table 4****Capital, liabilities and credit activity of the three largest banks of the Russian Federation**

Показатель	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022
Капитал (собственные средства), млрд руб	4 777,6	5 357,4	5 883,1	6 662,7	7 186,9	8 403,1
Сбербанк	2 828,9	3 380,1	3 800,3	4 412,5	4 724,7	5 348,9
ВТБ	1 454,2	1 400,5	1 466,1	1 528	1 722,6	2 222
Газпромбанк	494,5	576,8	616,7	722,2	739,6	832,2
Собственные средства (капитал) всего банковского сектора РФ, млрд руб.	9 387	9 397	10 269	10 981	11 413	11 979
Доля капитала трех банков в общем капитале банковской системы РФ, %	50,9	57	57,3	60,7	63	70,1
Отношение кредитного портфеля к капиталу, разы						
Сбербанк	5,5	5	5,2	4,7	5,1	5,2
ВТБ	6,5	7	6,7	7,5	7,6	6,6
Газпромбанк	6,9	6,4	6,5	6,1	7	7,2
Фондирование всего от юр. и физлиц, млрд руб.						
Сбербанк	17 070	17 742	23 932	22 432	26 865	26 093
ВТБ	5 108	5 975	10 122	10 615	12 575	16 178
Газпромбанк	4 555	4 833	5 899	5 015	5 858	6 462
Отношение фондирования от юр. и физлиц к капиталу, разы						
Сбербанк	3,6	3,3	4,1	3,4	3,7	3,1
ВТБ	3,5	4,3	6,9	6,9	7,3	7,3
Газпромбанк	9,2	8,4	9,6	6,9	7,9	7,8

Примечание. Данные банков за 2021 только за 9 месяцев.

Источник: авторская разработка на основании: сведения по кредитам — по данным Банка России «Статистические показатели банковского сектора РФ»; отчетность соответствующих банков

Source: Authoring, based on Information on Loans – According to the Central Bank of the Russian Federation "Statistical Indicators of the Banking Sector of the Russian Federation"; Reporting of Relevant Banks

Таблица 5

Сопоставление отношения объема банковских кредитов к ВВП и уровня концентрации банковской системы в 2020 г.

Table 5

Comparison of the ratio of bank loans to GDP and the level of concentration of the banking system in 2020

Показатель	ФРГ	Великобритания	Китай	США	Япония	Франция	РФ
Доля топ-3 банков в активах банковской системы страны, %	24	28,6	32,7	34,3	36,8	48,2	52,2
Банковские кредиты частному нефинансовому сектору, % к ВВП	84,5	92,3	183,4	53,8	121,9	116,9	58,8
Отношение доли банковских кредитов нефинансовому сектору в ВВП к концентрации в банковской системе	3,5	3,2	5,6	1,6	3,3	2,4	1,1

Источник: авторская разработка на основании: Bank credit to the private non-financial sector (core debt). URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.4>; данных центральных банков соответствующих стран, отчетности крупнейших коммерческих банков, S&P Global Market Intelligence.

URL: <https://www.statista.com/statistics/875144/banking-sector-assets-worldwide-by-country/>

Source: Authoring, based on Bank Credit to the Private Non-financial Sector (Core Debt).

URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/f2.4>; data from central banks of respective countries, reports of the largest commercial banks, S&P Global Market Intelligence.

URL: <https://www.statista.com/statistics/875144/banking-sector-assets-worldwide-by-country/>

Список литературы

1. *Hodgman D.R.* The deposit relationship and commercial bank investment behavior. *The Review of Economics and Statistics*, 1961, vol. 43, no. 3, pp. 257–268.
URL: <https://doi.org/10.2307/1927288>
2. *Fama E.F.* What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*, 1985, vol. 15, iss. 1, pp. 29–39. URL: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(85\)90051-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(85)90051-0)
3. *Sharpe S.A.* Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships. *The Journal of Finance*, 1990, vol. 45, iss. 4, pp. 1069–1087. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1990.tb02427.x>
4. *Rajan R.G.* Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's-length debt. *The Journal of Finance*, 1992, vol. 47, iss. 4, pp. 1367–1400.
URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1992.tb04662.x>
5. *Dell'Ariccia G.* Asymmetric information and the market structure of the banking industry. *IMF Working Paper*, 1998, no. 1998/092.
URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Asymmetric-Information-and-the-Market-Structure-of-the-Banking-Industry-2655>

6. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 1981, vol. 71, no. 3, pp. 393–410.
URL: <http://www.jstor.org/stable/1802787>
7. Berger A.H., Hannan T.H. The efficiency cost of market power in the banking industry: A test of the “quiet life” and related hypotheses. *The Review of Economics and Statistics*, 1998, vol. 80, no. 3, pp. 454–465.
8. Crawford G.S., Pavanini N., Schivardi F. Asymmetric information and imperfect competition in lending markets. *The American Economic Review*, 2018, vol. 108, no. 7, pp. 1659–1701.
URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20150487>
9. Allen F., Gale D. Competition and financial stability. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2004, vol. 36, no. 3, part 2, pp. 453–480.
URL: <https://doi.org/10.1353/mcb.2004.0038>
10. Hoggarth G., Reis R., Saporta V. Costs of banking system instability: Some empirical evidence. *Journal of Banking & Finance*, 2002, vol. 26, iss. 5, pp. 825–855.
URL: [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(01\)00268-0](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(01)00268-0)
11. Дерюгина Е., Пономарев А., Суняков А. Взаимосвязь структуры депозитного и кредитного рынков в цифровой экономике: роль информационной асимметрии // Банк России. Серия докладов об экономических исследованиях. 2021. № 78. URL: <https://cbr.ru/StaticHtml/File/126315/wp-78.pdf>
12. Bouckaert J., Degryse H. Entry and strategic information display in credit markets. *The Economic Journal*, 2006, vol. 116, no. 513, pp. 702–720.
URL: <http://www.jstor.org/stable/3876401>
13. Boot A.W.A., Thakor A.V. Can Relationship Banking Survive Competition? *The Journal of Finance*, 2000, vol. 55, iss. 2, pp. 679–713.
URL: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00223>
14. Говтвань О.Дж. Денежно-финансовые ограничения экономического роста в России // Проблемы прогнозирования. 2020. № 6. С. 81 — 91.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/denezhno-finansovye-ogranicheniya-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii>
15. Neuberger D. What’s common to relationship banking and relationship investing? Reflections within the contractual theory of the firm. *SSRN Electronic Journal*, 2005.
URL: <https://ssrn.com/abstract=818384> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.818384>
16. Boot A.W.A. Relationship banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 2000, vol. 9, iss. 1, pp. 7–25.
URL: <https://doi.org/10.1006/jfin.2000.0282>

17. Degryse H., Ongena S. Bank relationship and firm profitability. *Financial Management*, 2001, vol. 30, no. 1, pp. 9–34. URL: <https://doi.org/10.2307/3666389>
18. Donker H., Ng A., Shao P. Borrower Distress and the Efficiency of Relationship Banking. *Journal of Banking & Finance*, 2020, vol. 112. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.12.013>
19. Guo Y., Holland J., Kreander N. An exploration of the value creation process in bank-corporate communications. *Journal of Communication Management*, 2014, vol. 18, no. 3, pp. 254–270. URL: <https://doi.org/10.1108/JCOM-10-2012-0079>

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.

INFORMATION ASYMMETRY AND THE BALANCE OF INTERESTS OF BANKS, THEIR CUSTOMERS AND THE ECONOMY

Vladimir D. SMIRNOV

Financial University under Government of Russian Federation,
Moscow, Russian Federation
vdsmirnov@fa.ru
<https://orcid.org/0000-0002-1243-5349>

Article history:

Article No. 580/2022
Received 26 Dec 2022
Received in revised form
9 January 2023
Accepted 23 January 2023
Available online
30 March 2023

JEL classification: G21,
D43

Keywords: information
asymmetry, competition,
bank, balance of interests,
business objectives

Abstract

Subject. The article analyzes the imbalance of interests of banks and their clients in connection with information asymmetry.

Objectives. The aims include improving the efficiency of the banking market of the Russian Federation to enhance its support to economic development, working out proposals to reduce the imbalance of interests of banks and their customers so that the latter achieve their goals, perfecting risk management in banks.

Methods. The study draws on logical and systems approaches, general scientific methods of analysis and synthesis of empirical data, comparative analysis of theoretical approaches to consideration of problems.

Results. The concentration of capital in a handful of banks in any country market does not promote competition development, customer service quality improvement, enhanced contribution of the banking system to the development of the economy through credit support. The findings can be used by the banking market participants, public authorities, research and educational organizations when considering options for the development of the banking industry.

Conclusions. The relationship of banks and clients should be based on generation of revenues and profit through assisting customers to achieve their goals, rather than on simple sale of banking products. In this case, banks can receive maximum information for adequate assessment of risks related to the service. This approach is beneficial for both parties and is applicable for building relationships between individual banks with retail and corporate customers, and the banking system as a whole with the non-financial sector of the economy.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2022

Please cite this article as: Smirnov V.D. Information Asymmetry and the Balance of Interests of Banks, Their Customers and the Economy. *Finance and Credit*, 2023, vol. 29, iss. 3, pp. 601–622.
<https://doi.org/10.24891/fc.29.3.601>

References

1. Hodgman D.R. The deposit relationship and commercial bank investment behavior. *The Review of Economics and Statistics*, 1961, vol. 43, no. 3, pp. 257–268.
URL: <https://doi.org/10.2307/1927288>

2. Fama E.F. What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*, 1985, vol. 15, iss. 1, pp. 29–39. URL: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(85\)90051-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(85)90051-0)
3. Sharpe S.A. Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships. *The Journal of Finance*, 1990, vol. 45, iss. 4, pp. 1069–1087. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1990.tb02427.x>
4. Rajan R.G. Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's-length debt. *The Journal of Finance*, 1992, vol. 47, iss. 4, pp. 1367–1400. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1992.tb04662.x>
5. Dell'Ariccia G. Asymmetric information and the market structure of the banking industry. *IMF Working Paper*, 1998, no. 1998/092. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Asymmetric-Information-and-the-Market-Structure-of-the-Banking-Industry-2655>
6. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 1981, vol. 71, no. 3, pp. 393–410. URL: <http://www.jstor.org/stable/1802787>
7. Berger A.H., Hannan T.H. The efficiency cost of market power in the banking industry: A test of the “quiet life” and related hypotheses. *The Review of Economics and Statistics*, 1998, vol. 80, no. 3, pp. 454–465.
8. Crawford G.S., Pavanini N., Schivardi F. Asymmetric information and imperfect competition in lending markets. *The American Economic Review*, 2018, vol. 108, no. 7, pp. 1659–1701. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20150487>
9. Allen F., Gale D. Competition and financial stability. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2004, vol. 36, no. 3, part 2, pp. 453–480. URL: <https://doi.org/10.1353/mcb.2004.0038>
10. Hoggarth G., Reis R., Saporta V. Costs of banking system instability: Some empirical evidence. *Journal of Banking & Finance*, 2002, vol. 26, iss. 5, pp. 825–855. URL: [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(01\)00268-0](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(01)00268-0)
11. Deryugina E., Ponomarev A., Sinyakov A. [Relationship between the structure of the deposit and credit markets in the digital economy: The role of information asymmetry]. *Bank Rossii. Seriya dokladov ob ekonomicheskikh issledovaniyakh = Bank of Russia. Economic Research Report Series*, 2021, no. 78. URL: <https://cbr.ru/StaticHtml/File/126315/wp-78.pdf> (In Russ.)
12. Bouckaert J., Degryse H. Entry and strategic information display in credit markets. *The Economic Journal*, 2006, vol. 116, no. 513, pp. 702–720. URL: <http://www.jstor.org/stable/3876401>

13. Boot A.W.A., Thakor A.V. Can Relationship Banking Survive Competition? *The Journal of Finance*, 2000, vol. 55, iss. 2, pp. 679–713.
URL: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00223>
14. Govtvan' O.Dzh. [Monetary constraints on economic growth in Russia]. *Problemy prognozirovaniya = Problems of Forecasting*, 2020, no. 6, pp. 81–91.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/denezhno-finansovye-ogranicheniya-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii> (In Russ.)
15. Neuberger D. What's common to relationship banking and relationship investing? Reflections within the contractual theory of the firm. *SSRN Electronic Journal*, 2005.
URL: <https://ssrn.com/abstract=818384> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.818384>
16. Boot A.W.A. Relationship banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 2000, vol. 9, iss. 1, pp. 7–25.
URL: <https://doi.org/10.1006/jfin.2000.0282>
17. Degryse H., Ongena S. Bank relationship and firm profitability. *Financial Management*, 2001, vol. 30, no. 1, pp. 9–34. URL: <https://doi.org/10.2307/3666389>
18. Donker H., Ng A., Shao P. Borrower Distress and the Efficiency of Relationship Banking. *Journal of Banking & Finance*, 2020, vol. 112.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.12.013>
19. Guo Y., Holland J., Kreander N. An exploration of the value creation process in bank-corporate communications. *Journal of Communication Management*, 2014, vol. 18, no. 3, pp. 254–270. URL: <https://doi.org/10.1108/JCOM-10-2012-0079>

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.