

Василий СОЛОДКОВ:

КАРФАГЕН ДОЛЖЕН БЫТЬ РАЗРУШЕН



В ГОСТЯХ У ИНФОРМАЦИОННОГО БЮЛЛЕТЕНЯ «БАНКНОТЫ СТРАН МИРА: ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, ЭКСПЕРТИЗА, ФАЛЬСИФИКАЦИИ» – СПЕЦИАЛИСТ ПО ВАЛЮТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ И ВАЛЮТНОМУ ДИЛИНГУ, ВЕДУЩИЙ КОНСУЛЬТАНТ РЯДА МОСКОВСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ВОПРОСАМ КРЕДИТОВАНИЯ, ЧЛЕН ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА АГЕНТСТВА ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР, ДИРЕКТОР БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ ВАСИЛИЙ СОЛОДКОВ. А РАЗГОВОР ПОЙДЕТ О НАЛИЧНОМ И БЕЗНАЛИЧНОМ ДЕНЕЖНОМ ОБРАЩЕНИИ.

◀ **Василий СОЛОДКОВ**

Банкноты Стран Мира: Какие аргументы можно привести в пользу развития безналичных расчетов?

Василий Солодков: Транспарентность, эффективность, удобство, быстрота (данный фактор, правда, у нас не работает): если куда-нибудь приде-

те рассчитаться картой, вы «зависнете» в кассе на три минуты.

БСМ: Какими вам представляются пути для снижения высоких затрат на содержание наличного денежного оборота в РФ?

ВС: Путь один: надо переходить на безналичные, но не в том виде, как это предлагает Минфин России. У нас парадоксальная страна, где услуги по инкассации стоят дешевле, чем комиссия, которую берут платежные системы!

БСМ: Помимо известного административного варианта с ограничением хождения наличных, какие еще предложения о формах контроля над наличным денежным обращением выдвигаются участниками российского рынка и компетентными ведомствами?

ВС: Компетентными ведомствами выдвигается лишь одно предложение: взять и запретить расчеты наличными. Но поскольку напрямую запрещать нельзя, Минфин России придумал лимит для физических лиц при расчетах наличными – до 600 000 рублей, а платежи, превышающие данный барьер, в обязательном порядке будут переведены в безналичную форму. Но конструктивных предложений, связанных с тем, чтобы увеличить безналичный оборот, я от участников рынка не слышал. На мой академический взгляд, связанный с обобщением мировой практики, у нас сложилась ситуация, которой нет ни в одном государстве.

Например, при покупке автомобиля вы вынуждены нести с собой, условно говоря, авоську с деньгами, и при этом возникает множество известных рисков. У тех, кто принимает эти деньги, возникают дополнительные расходы: нужно содержать кассу, оборудованную в соответствии с требованиями ЦБ РФ, и соответствующих специалистов, работающих с наличными деньгами. Как избавиться от этой проблемы? Нужно сделать так, чтобы людям было выгодно рассчитываться безналичными деньгами. А сейчас при покупке того же авто безналичным способом к первоначальной цене мне придется доплатить еще 3% – несмотря на то что я сокращаю издержки на обслуживание наличных. Разве это не абсурд?

Далее. Страну перевели на зарплатные карты, исходя из той же самой идеи: снизить наличный оборот. Но в результате более 90% людей, имеющих эти карты, снимают деньги в банкоматах в день зарплаты. Действующим законом РФ «О банках и банковской деятельности» закреплено право каждого человека открывать счет в том банке, в котором он считает нужным, а также получать заработную плату в той форме, в которой он хочет – наличными или через банковский счет. А по факту происходит так, что работодатель обязывает работников пойти в конкретный банк и получить там карту. Когда есть выбор, то вы, очевидно, остановите свой выбор на банке, удобном не вашему работодателю, а вам. Таким естественным образом возникает некая конкуренция среди банков за ваши деньги.

Запретительные, заградительные меры неэффективны, и именно поэтому в мировой практике разработаны

экономические механизмы регулирования данных проблем. Например, в США, стране с наиболее развитым финансовым рынком, при открытии счета в любом банке клиент всегда получает как минимум два счета: расчетный и сберегательный (Checking и Saving). С первого счета клиент расплачивается за покупки, и проценты на остаток не начисляются. Второй счет – Saving – служит для сбережений и получения некоторого дохода по рыночной ставке, которая принята в данный момент времени по банковским депозитам. На него банк вам начисляет проценты в пределах того остатка, который был в течение этого месяца. Таким образом, банковский счет должен быть представлен как минимум двумя счетами: расчетным и сберегательным. Это в законодательном порядке сделано во всех цивилизованных странах мира. А у нас «под карточку» открывается только расчетный счет, не приносящий никаких процентов. Владелец такой карты, получив на нее деньги, первым делом их снимает, что сводит к абсурду саму идею карточных зарплатных проектов.

БСМ: То есть, если работодатель перечисляет мою зарплату на сберегательный счет выбранного мной банка, подпадающего под систему страхования вкладов физических лиц с выплатой адекватных процентов по депозиту, то ничто не заставит меня идти и снимать их в день получения зарплаты?

ВС: Совершенно верно. Ваши деньги будут лежать в банке и формировать ресурсную базу, посредством которой банк сможет выполнять функцию финансового посредника. Такое положение вещей начнет стимулировать безналичные расчеты в торговых точках, куда население ходит за покупками, и формировать на эти самые безналичные расчеты соответствующий спрос. А сейчас этот спрос не формируется, потому что, как я уже говорил, основную массу денег большинство из нас снимает в банкомате в день получения зарплаты.

БСМ: В чем, по-вашему, состоят основные проблемы российской банковской системы?

ВС: У банков отсутствуют длинные ресурсы. Наш законодатель предлагает решить ее при помощи безотзывных вкладов. Забирать деньги раньше определенного срока нельзя, однако это «неудобство» компенсируется довольно высоким процентом по вкладу. Идея понятна, но где найти такого клиента, который бы, несмотря на любую ставку (выше рыночной), принес деньги в банк лет на пять? За это время в нашей экономике может произойти что угодно. И даже если

такого рода вклады будут введены, то очевидно, что проценты по отзывным вкладам (которые сейчас имеются) будут стремиться к нулю. Банковская система в итоге вообще лишится денег. Чтобы не попасть в эту тупииковую ситуацию можно опять-таки использовать опыт США, где существует система депозитных сертификатов, выпускаемых банком на срок от трех месяцев до пяти лет. Поскольку депозитный сертификат безотзывный, банк платит по нему повышенные проценты и ставка также оказывается чуть выше рыночной. Таким образом, банк получает длинные ресурсы, а клиент – возможность получить проценты чуть выше, чем по сберегательному счету. Естественно, депозитные сертификаты входят в систему страхования. Таким образом, проблема получения длинных ресурсов у российских банков могла бы частично решиться путем создания депозитных сертификатов по американскому образцу. Точнее, реальное появление на рынке «длинных» пассивов позволило бы улучшить ситуацию, но не устранило бы проблему раз и навсегда. В США, к слову, депозитные сертификаты являются разновидностью срочного вклада и составляют порядка 40% от общего объема привлеченных депозитов.

Что такое депозитный сертификат у нас? Это эмиссионная ценная бумага, и, чтобы ее выпустить, банк должен зарегистрировать эмиссию, что для него является чудовищной головной болью. В условиях российской банковской системы это может быть документарная неэмиссионная ценная бумага, выпущенная на срок от трех месяцев до пяти лет. Еще раз обращаю внимание на опыт США, где депозитные сертификаты номинированы в любой валюте (у нас – исключительно в рублях); доходность по сертификатам является фиксированной и рассчитывается в зависимости от срока жизни бумаги. Соответственно банк знает, сколько у него эти ресурсы стоят, и знает, что они никуда не денутся до момента истечения срока вклада. А если клиенту срочно потребуются деньги, он легко может реализовать свой сертификат на рынке вторичного обращения, который у нас отсутствует как класс. Конечно, клиент потеряет при этом проценты, которые должны были быть начислены по окончании срока жизни вклада, и остается только с теми, что начислены до продажи сертификата. Свобода выбора предпочтительный тот или другой вариант в любом случае остается за ним. Но банк при этом знает, что он располагает пассивом, привлеченным по фиксированной цене. В результате ни у него, ни у держателей сертификатов не возникает неразрешимых проблем.

БСМ: Какие еще «проблемные зоны» имеются у российской банковской системы?

ВС: Вторая проблема, может быть, касается незначительной части нашего населения, но тем не менее для этой группы она серьезна. Допустим, вы – консервативный вкладчик, вы не желаете вкладывать деньги там, где есть риск. Предположим, у вас есть 7 миллионов рублей. Для того чтобы сумма каждого вклада была менее 700 000 рублей, которые страхуются АСВ, вам придется найти минимум десять банков и приехать в каждый с мешком наличных (повышение потолка до 1 миллиона рублей проблемы не решает).

Как избавить клиента от ненужных рисков и пространственно-временных неудобств? В Америке создана ассоциация банков, выпускающих депозитные сертификаты. Вы приходите в один из банков такой ассоциации и говорите о своем желании получить один сертификат на сумму в 7 миллионов рублей. Этот банк связывается с десятью другими банками, входящими в ассоциацию, после чего каждый из них открывает на вас часть сертификата и отчисляет соответствующие платежи в систему страхования и тем самым обеспечивает вам стопроцентную страховку по всем вашим сбережениям. То есть банки «раскидывают» между собой эту сумму так, чтобы каждая ее часть подпадала под гарантированную государством систему страхования. При этом вы должны указать, в каких еще банках у вас есть счета (чтобы не получилось так, что в одном и том же банке у вас оказалось более одного счета). Таким образом, вы, зайдя всего лишь в один-единственный банк, получаете сертификат, значительно превышающий лимит по системе страхования, и при этом ничего не нарушается, не возникает рисков (ни у системы страхования, ни у банков, которые выдают эти сертификаты), и нет необходимости бегать с кучей наличных. Самое удивительное, что никто не мешает создать такую же банковскую ассоциацию в РФ, просто банкам это не надо: вот сейчас выйдет постановление о безотзывных вкладах, и клиенту, как вы уже, наверное, догадались, некуда будет деваться.

Правда, существует еще одна проблема, характерная и для нашей экономики: а как быть с процентными рисками при выпуске и покупке депозитных сертификатов? Представим, что банк взял вклад на 10 лет под 20 процентов годовых, а сейчас ставка упала до 12 % (это депозитная, а кредитная – на 15%). Понятно, что банк в этом случае работает в убыток. Но и эта проблема решается: банк выпускает депозитный сертификат с опцией

его выкупа (по-английски «callable») у клиента в любой момент по своему усмотрению. За это банк в момент открытия такого вклада дает клиенту ставку выше среднерыночной, и таким образом процентный риск регулируется без всяких деривативов. Но и этот опыт российские банки не хотят брать на вооружение. Зато у нас есть одна светлая идея: ввести безотзывные вклады и на том остановиться.

У сторонников безотзывных вкладов два аргумента: качественное улучшение ресурсной базы банков в обычных, некризисных условиях и предотвращение паники среди вкладчиков в период кризиса – цели, безусловно, благие. Но для их достижения предлагается лобовое и неэффективное решение. Если на рынке ситуация спокойная, то вкладчиков, которые досрочно отзывают свои вклады, немного и погоды они не делают. Вопрос в том, а смогут ли безотзывные вклады защитить банки от «набега» вкладчиков в период кризиса? Мое мнение: нет, не смогут. Если случится кризис, перед банками в любом случае будут стоять толпы людей. И среди них будут как владельцы обычных срочных вкладов, так и безотзывных. Хорошей альтернативой могли бы стать безотзывные сберегательные сертификаты. Тем более что право банков выпускать такие сертификаты предусмотрено поправками в Гражданский кодекс РФ и поправки уже приняты Госдумой в первом чтении в апреле этого года. Приобретая такой сертификат, вкладчик будет предупрежден о невозможности досрочного снятия денег (это будет написано на самом сертификате). Благодаря тому, что это одновременно и вклад, и ценная бумага, владелец, если хочет досрочно получить свои деньги, сможет продать сертификат на рынке. В итоге все будут удовлетворены: для банков снизится риск оттока ликвидности, а вкладчики смогут по-прежнему получать свои деньги тогда, когда им это необходимо.

БСМ: По статистике киберпреступления в финансово-кредитной сфере имеют ярко выраженную тенденцию к росту (в 2011 г. их количество возросло на 40 % по сравнению с 2010 г.). В Федеральном законе «О национальной платежной системе» предусмотрена норма, согласно которой кредитная организация обязана возместить физическому лицу денежные средства, если их списание произошло без согласия владельца счета после того, как тот сообщил в банк о несанкционированном списании денежных средств и заявил о необходимости запретить операции. Как банки могут оградить себя от мошенничества?

ВС: Помимо очевидной необходимости в страховании денег банки должны активно использовать различные формы контроля и мониторинга – и в работе по повышению финансовой грамотности населения в том числе. Если с вашей карты произошел несанкционированный платеж, то во многих других странах законодательство определяет эту ситуацию как проблему банка. С вас безакцептно может списаться до 50 долларов. То есть если вашу кредитную карту в США украли, то максимум, что вы можете потерять, – это 50 долларов. Потому что деньги страхуются и вам это ничего не стоит. Я убежден, что данную проблему необходимо решать в комплексе: нет смысла вводить какую-то одну меру, а потом смотреть, что из этого получится. Есть философская история: пришел больной к врачу и говорит: «Всего, чего ни коснусь пальцем, все болит – голова, плечо, живот, нога...» Врач посмотрел и отвечает: «Да у вас, батенька, все нормально. А вот палец – сломан».

БСМ: К вопросу о финансовой грамотности населения...

ВС: Финансовая грамотность появляется тогда, когда в ней зарождается необходимость. А сейчас в ней, по сути дела, нет нужды: люди в большинстве своем как оперировали, так и оперируют наличными. С другой стороны, потребность в элементарной финансовой грамотности может быть простимулирована тарифной политикой банков. Например, я получаю зарплату в одном банке, кредит у меня в другом, а кредитная карта – в третьем. Безналичный перевод ежемесячных платежей даже через интернет-банкинг меня не устраивает из-за высокой комиссии, поэтому я вынужден снимать эти деньги и носить их в банки лично. С другой стороны, многим заемщикам тяжело разобратись в многообразии кредитных продуктов и условий, предлагаемых банками. Поэтому и оптимизировать свои кредиты в данном случае, и собрать все услуги в одном банке они не могут как раз в силу отсутствия финансовой грамотности. Когда у всех появятся расчетные и сберегательные счета, то всем придется заходить в свой интернет-кабинет и выяснять, какое движение средств происходит по вашему банковскому счету, тогда финансовая грамотность станет нужной, как воздух. А сейчас этой потребности у населения в принципе нет за редким исключением.

БСМ: Каким должно быть оптимальное соотношение наличных и безналичных денег?

ВС: Понятия не имею, это соотношение зависит от экономики. Очевидно,

что в нынешнем состоянии российской экономики доминируют наличные платежи. Это объясняется большим количеством причин, я их уже называл. Опять-таки, работая в США, я в течение года практически не пользовался наличными для оплаты товаров и услуг, они потребовались только для того, чтобы отправить ребенка в школу и оплатить школьные завтраки. В США наличные деньги практически не присутствуют как таковые, а средний американец носит в кармане максимум 20 долларов (всего лишь 600 рублей!). Конечно, цены там немножко другие с точки зрения покупательной способности и у нас этой суммы недостаточно.

БСМ: Следует ли стремиться к сокращению доли наличных в транзакциях?

ВС: С моей точки зрения – да. Но делать это надо с учетом всего вышесказанного: должна быть система, взаимовыгодная для клиента, банка, и того, кто принимает эти карты в расчет. Если она будет создана (а сделать это просто, как мы уже говорили), то в этом случае доля наличных денег в обращении будет сокращаться естественным образом. При этом снизятся издержки на содержание НДО и множество людей высвободятся для более продуктивной работы. Ведь сейчас у банков имеются огромные допофисы, в которых специалисты работают с наличными деньгами. Плюс специалисты из системы инкассации, каждую минуту рискующие жизнью из-за каких-то бумажек. Труд всех этих людей непроизводителен. Между тем этот потенциал можно было направить в «мирное русло» (разумеется, при конкурентоспособной зарплате).

БСМ: Как вы могли бы определить цели развития совокупного (наличного и безналичного) оборота страны в перспективе ближайших десятилетий?

ВС: Мне сложно определять цели, но я могу сказать, что должно быть просто удобно: покупателям, государству, всем торговым сетям, магазинам – всем. Если глобально смотреть, то, в принципе, при правильной организации безналичный расчет удобнее, потому что все становится прозрачным и ясным. Но дальше возникает вопрос, а нужна ли конкретно этой экономике прозрачность? У меня, например, большие сомнения. Потому что как тогда быть с откатами, которые стали частью системы и даже образом жизни? Поэтому и появляются половинчатые законы, которые вроде как направлены на благое дело по сокращению наличного оборота. Давайте

сократим наличные платежи, кто бы возражал! Но – иным способом, более разумным. Для этого необходима не декларируемая, а реальная борьба с коррупцией – основным фактором, мешающим в числе прочего и развитию безналичных платежей в России.

БСМ: Как влияет на развитие безналичных платежей тарифная политика банков и стоит ли ее менять?

ВС: Сейчас она практически никак не влияет, потому что для банка с точки зрения тарифов на данный момент разницы, по сути, нет – наличность или безналичность. Дело не в тарифной политике, а в системе счетов. Ну сделайте так, чтобы клиент был заинтересован держать деньги в банке и чтобы этими деньгами было удобно пользоваться. Для этого, повторюсь, нужно ввести два счета: сберегательный и расчетный и плюс кредитную карту, которая страхуется. Вы должны иметь возможность управлять соотношением средств на обоих счетах. Нужно больше денег на покупки – перебрасываете их с Saving на Checking. Деньги сейчас не нужны – делаете наоборот. В США, например, американцы твердо помнят несколько простых правил. Если клиент попадает в овердрафт по Checking (допускает перерасход), то выплачивает банку штраф, даже в том случае, если у него есть деньги на Saving. Но если какая-либо сумма переведена с Saving на Checking, то на переходящий остаток по Saving будут начислены полноценные проценты. При этом перевод денег с одного счета на другой в пределах одного банка, разумеется, всегда бесплатный.

БСМ: То есть возвращаемся к тому, с чего начали, – круг замкнулся...

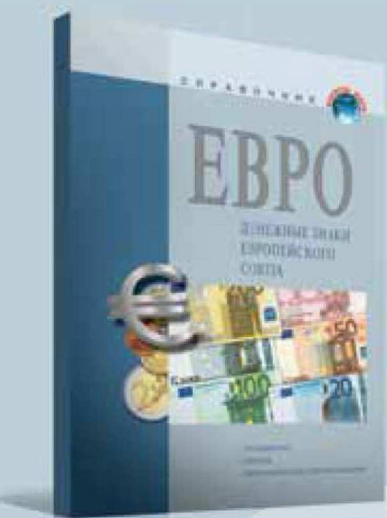
ВС: Да. Карфаген должен быть разрушен.

БСМ: Могли бы вы дать два прогноза: оптимистичный и реалистичный – по развитию денежного оборота в России?

ВС: Оптимистичный, который абсолютно нереален, связан с тем, что банки наконец станут выполнять функции финансовых посредников, будут аккумулировать временно свободные средства и размещать их в качестве инвестиций и кредитов в экономику. Но это маловероятно. А реалистичный прогноз: скорее всего, мы остаемся в том же самом положении, в котором находимся сейчас – с какими-то фрагментарными законодательными изменениями, которые не приведут к существенному изменению существующей практики.

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ИнтерКрим-пресс»
представляет**

**ЕВРО – денежные знаки
Европейского союза:
Обращение. Обмен.
Фальсификации**



Цена – 418 руб.

**СПРАВОЧНОЕ ПОСОБИЕ
СОДЕРЖИТ ЭКСПЕРТНОЕ
ОПИСАНИЕ ЕВРО – ДЕНЕЖНОЙ
ЕДИНИЦЫ ЕВРОПЕЙСКОГО
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА –
БАНКНОТ И МОНЕТ,
ИСПОЛЪЗУЕМЫХ В ДЕНЕЖНОМ
ОБРАЩЕНИИ 31 ГОСУДАРСТВА
И ТЕРРИТОРИИ.**

Банкноты представлены с полным описанием дизайна, реквизитов лицевой и оборотной сторон каждого номинала и элементов защиты.

Описаны особенности реквизитов банкнот, в том числе поясняется закономерность сочетания буквенного обозначения и цифр серийных номеров, характерных только для банкнот евро.

Специальный раздел справочника посвящен выведенным из обращения и обмениваемым национальным денежным знакам 17 европейских государств.

Справочник адресован банковским служащим, работникам правоохранительных и таможенных служб, сотрудникам торговых и туристических компаний, а также предпринимателям, имеющим дело с наличной валютой.

**ЗАО Издательско-полиграфический
комплекс «ИнтерКрим-пресс».**
Тел.: (499) 763-39-78.
E-mail: sell@icpress.ru



Беседу вел **Олег Семенюк**