

**ДЖОНАТАН
МАКМИЛЛАН**



THE END JONATHAN
McMILLAN
OF BANKING

**MONEY, CREDIT,
AND THE DIGITAL
REVOLUTION**

КОНЕЦ ДЖОНАТАН
МАКМИЛЛАН
БАНКОВСКОГО
ДЕЛА ДЕНЬГИ И КРЕДИТ
В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ
РЕВОЛЮЦИИ

Перевод с английского
Заура Мамедьярова



издательство **АСТ**
Москва

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО
В ИНДУСТРИАЛЬНУЮ
ЭПОХУ

ГЛАВА 1

О НЕОБХОДИМОСТИ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

В индустриальную эпоху банковское дело было прекрасным способом организации фундаментальных элементов финансовой системы: денег и кредита. Так, банковское дело было незаменимо для кредита. *Кредит* — это доверие, необходимое, чтобы стороны могли совершать растянутые во времени сделки. В этих случаях одна сторона получает товары, услуги или деньги *сейчас*, обещая передать второй стороне товары, услуги или деньги *в будущем*. По сути, кредит — это отсроченный платеж*.

Существуют различные формы кредита. Самая привычная из них — *ссуда*. Мы определяем ссуду как временную передачу денег. Человек, который сначала получает деньги, а затем возвращает их, называется *заемщиком*. Человек, который отдает деньги, а затем получает их назад, называется *кредитором*. Цена, которую заемщик платит кредитору за пользование деньгами, называется *процентным доходом*. Процентная ставка рассчитывается как доля *основной суммы* долга, — количества предоставленных изначально денег**. Заемщик выплачивает номинальный объем до наступления

* Термин “кредит” восходит к латинскому глаголу *credere*, “доверять”. Это точно указывает на суть кредита.

** Иногда говорят о “номинальном” или “условном” объеме ссуды.

срока погашения кредита, то есть до условленной даты истечения срока ссуды. Период между выдачей номинального объема ссуды и сроком погашения называется *сроком выплаты кредита*.

Кредитор одалживает деньги, рассчитывая в будущем получить назад основную сумму долга и вдобавок процентный доход. Он надеется, что, ссудив деньги, получит в итоге больше, чем если бы он оставил их у себя. Заемщик же рассуждает, что лучше получить деньги сейчас, даже если после придется вернуть их с процентами.

Если не учитывать фактор времени, ссуда представляет собой взаимный обмен деньгами. Время выступает определяющей характеристикой кредита. Рассуждая о кредите, мы всегда учитываем фактор времени и некоторую неопределенность. Это приводит к ряду затруднений.

Представьте, что вы хотите предоставить ссуду. Прежде всего необходимо найти человека достаточно надежного для того, чтобы выплатить вам и основную сумму долга, и ваш процентный доход. Как правило, о личности и возможностях потенциального заемщика мало что известно. (Экономисты называют это проблемой *неявного знания*.) Более того, вы не можете быть уверены, что потенциальные заемщики используют ваши деньги так, что окажутся в состоянии вернуть ссуду. (Это проблема *скрытого действия*.) Когда наступит срок погашения кредита, может возникнуть еще одна проблема. В течение срока выплаты положение в мире могло невыгодным образом измениться, и заемщик может оказаться не в состоянии вернуть долг. Но заемщик также может притвориться, что у него нет возможности вернуть ссуду, и присвоить деньги. Если вы подозреваете, что это так, следует оценить финансовое положение заемщика. Эта оценка, скорее всего, окажется весьма затратной.

Перечисленные затруднения возникают из-за *информационной асимметрии*. Она возникает, когда заемщику известно больше, чем кредитору. Это интуитивно понятно лю-

бому, кто одалживал деньги. Информационная асимметрия обуславливает все проблемы кредита. Так, *моральный риск* возникает, когда некто пользуется преимуществами определенного порядка действий, возлагая все или некоторые отрицательные последствия своих поступков на других. В случае кредита заемщики могут солгать, чтобы получить ссуду. Убытки при этом впоследствии понесут кредиторы*.

Информационная асимметрия порождает кредитный риск, который представляет собой риск потерь кредитора, если заемщик не выплатит долг целиком или не в полном объеме. Если вы не хотите потерять слишком много денег, то при выдаче ссуды вам необходимо оценить риск. Деятельность, направленная на минимизацию кредитного риска, называется *мониторингом***.

Как это происходит? Во-первых, кредиторы оценивают надежность потенциальных заемщиков. Кредиторы собирают релевантную информацию о заемщиках, чтобы оценить риск, и после этого предоставляют или не предоставляют им ссуды. Во-вторых, кредиторы поддерживают близкие отношения с заемщиками в течение всего периода кредитования. Они проверяют, придерживаются ли заемщики договора кредитования, то есть исполняют ли свои *обязательства*.

Кроме того, кредитор нередко просит заемщика предоставить залог в качестве гарантии выплаты ссуды. Этот залог называется *обеспечением*, а ссуда в таком случае становится *обеспеченной*. Обеспечение имеет разные формы. На-

* Как мы увидим, моральный риск играет ключевую роль в банковском деле. О проблемах в сфере кредита, возникающих из-за информационной асимметрии, см.: FREIXAS and ROSNET 2008. Информационная асимметрия также может приводить к проблемам *неблагоприятного отбора*. Подробнее о неблагоприятном отборе на кредитных рынках см.: STIGLITZ and WEISS 1981.

** Например см.: HELLWIG 1991. Прогнозный мониторинг, то есть мониторинг, проводящийся до предоставления ссуды, чтобы предотвратить неблагоприятный выбор заемщиков, называется *скринингом*. Мы используем термин "мониторинг" в отношении всех действий, которые направлены на минимизацию проблем, возникающих из-за информационной асимметрии.

пример, закладная представляет собой обеспеченную ссуду, обеспечением которой выступает недвижимое имущество. Обеспечение ссуд позволяет существенно снизить уровень кредитного риска. Если заемщик не исполняет договорные обязательства, то кредитор имеет право присвоить и продать заложенное имущество, чтобы покрыть расходы.

Как видим, для успешного кредитования приходится прикладывать усилия. Мониторинг может успешно справляться с проблемами, возникающими из-за информационной асимметрии.

Хотя банки осуществляют мониторинг заемщиков, это не главное направление деятельности банков. Мониторингом занимается и множество других финансовых институтов, например рейтинговые агентства и венчурные фонды. Банки уникальны в другом отношении: они обеспечивают совпадение потребностей заемщиков и кредиторов.

Мониторинг закладывает фундамент кредита, однако мониторинга недостаточно. Для процветания кредита необходимо сделать так, чтобы потребности заемщиков и кредиторов совпали.

Представьте, что Сара хочет начать свое дело по обжарке кофе. Для этого необходим обжарочный аппарат. Сбережений одного человека обычно не хватает на оплату такого оборудования. Кроме того, оно далеко не сразу окупится и Саре придется некоторое время продавать кофе, чтобы покрыть первоначальные инвестиции.

Этот пример иллюстрирует две потребности обычного заемщика. Во-первых, заемщик требует ссуд большого номинального объема, потому что инструменты и оборудование стоят дорого. Во-вторых, заемщик предпочитает брать кредит на долгий срок, поскольку ему нужно время, чтобы заработать достаточное количество денег для выплаты долга.

Потребности заемщика не совпадают с потребностями кредитора. Как правило, кредитор, например домохозяйство, может предложить заемщику небольшую сумму денег. Более

того, кредиторы обычно не хотят подвергаться значительному кредитному риску. Чтобы распределить риск, они предпочитают передавать какому-либо одному заемщику не все свои сбережения, а лишь их долю. Кроме того, кредиторы хотят иметь легкий доступ к своим сбережениям, поскольку их жизнь, по сути, неопределенна: например, кредитор может лишиться работы или получить хорошую должность в другом городе. В обоих этих случаях кредитору нужен незамедлительный доступ к одолженным деньгам, чтобы оплатить незапланированные расходы.

Таким образом, заемщики обычно предпочитают брать ссуды большого номинального объема на долгий срок, чтобы делать рискованные вложения. Кредиторы же предпочитают давать ссуды малого номинального объема на короткий срок, чтобы подвергаться как можно меньшему риску. Совпадение потребностей заемщиков и кредиторов и есть фундамент банковского дела. В следующей главе мы изучим механизм банковского дела, но прежде рассмотрим третью функцию банков.

Учитывая важную роль банков в устранении проблем информационной асимметрии и в обеспечении совпадения потребностей заемщиков и кредиторов, можно решить, что банковское дело восходит к деятельности первых кредиторов. На самом деле предшественниками банкиров были кастодианы, которые принимали на хранение золото и деньги и предоставляли клиентам платежные услуги*.

Кастодианы могут содействовать платежам своих клиентов, что делает жизнь клиентов гораздо проще. Приведем простой пример. Представьте, что торговка Ситта покупает каравеллу у владельца верфи Натана. У каждого из них есть золотые монеты, которые они отдали на хранение кастодиану Бонафидесу. В этой ситуации Ситта и Натан могут попросить Бонафидеса переместить монеты со сберегательного счета Ситты на счет Натана. В бухгалтерских книгах Бонафи-

* См.: RAJAN 1998. В Англии функцию хранения сначала выполняли ювелиры. См.: RICHARDS 1929.

деса нужно сделать лишь две записи. Первая: со счета Ситты списывается сумма золота, необходимая для покупки каравеллы. Вторая: на счет Натана заносится та же сумма. Иначе Ситте пришлось бы получать свои монеты из хранилища Бонафидеса и передавать их Натану, который затем вернул бы их Бонафидесу.

Такие платежные услуги были большим подспорьем. Они и теперь предлагаются банками. Банки обеспечивают функционирование *бухгалтерской системы обмена**. Ваш работодатель передает вам заработную плату чеком или банковским переводом. Если бы банки не предоставляли платежные услуги, то каждую операцию необходимо было бы осуществлять с наличными деньгами. Представляете, как было бы непросто покупать у человека, который живет далеко от вас?

Хотя наш пример объясняет, почему кастодиан может предоставлять платежные услуги, неочевидно, почему это под силу банкам. Кастодиальное соглашение фундаментально отличается от депозитного соглашения. Банк не является кастодианом. На самом деле он обычно ссужает те деньги, которые были ему доверены. Делая вклад, вы *ссужаете* деньги банку и становитесь его кредитором, а банк — вашим заемщиком. Банк может воспользоваться одолженными ему деньгами в любых целях, которые считает приемлемыми: например, он выдает ссуды предпринимателям.

Конечно, вкладчику такая сделка кажется менее безопасной, чем ситуация, в которой банкир просто хранит ваши золотые монеты. Чем депозитное соглашение выгоднее кастодиального? У вкладов имеется заметное преимущество: вы, вместо того чтобы платить за хранение собственных средств, как правило, получаете процентный доход. Это объясняет, почему депозитные соглашения столь притягательны и почему кастодианы уступили место банкам.

* См.: ФАМА 1980.

Хотя банки не хранят деньги вкладчиков, а ссужают их, они предоставляют платежные услуги, как истинные кастодианы. Вкладчики ловят сразу двух зайцев. С одной стороны, они ссужают деньги, получая процентный доход. С другой стороны, их деньги остаются доступными. Почему же ссуда банку (то есть вклад) кажется “равносильной деньгам”? Это чудо банковского дела.