

*Детям,
детям ваших детей
и деревьям*



Бернар А. ЛИЕТАР

БУДУЩЕЕ ДЕНЕГ:
НОВЫЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ,
ПОЛНОЦЕННОМУ ТРУДУ
И БОЛЕЕ МУДРОМУ МИРУ

АС
издательство
Астрель
МОСКВА



УДК 94(367)
ББК 63.3(2)41
Б95

Перевод с английского О. А. Горяйнова и Е. Э. Ермиловой
под редакцией Д. В. Калюжного

Научный редактор В. И. Пилипенко

Подписано в печать 22.06.07. Формат 84x108'/...
Усл. печ. л.26,04.

С.: Философия-2. Тираж 1500 экз. Заказ № 3757

С.: Эконом, (у). Тираж 1500 экз. Заказ № 3758

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2;
953000 — книги, брошюры

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007027.06.07 от 20.06.2007 г.

Бернар А. Лиетар

Б95 Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Бернар А. Лиетар. — М.: КРПА Олимп: АСТ: Астрель, 2007. — 493, [3] с.

ISBN 978-5-17-042977-6 (АСТ) (Философия - 2)

ISBN 978-271-16488-0 (Астрель)

ISBN 978-5-7390-1568-6 (КРПА Олимп)

Компьютерный дизайн *Хафизова НЛ.*

ISBN 978-5-17-041315-7 (АСТ) (Эконом, (у))

ISBN 978-271-16487-3 (Астрель)

ISBN 978-5-7390-2080-2 (КРПА Олимп)

Оформление обложки дизайн-студия *«Дикобраз»*

• Плавающая в волнах денег» как рыбы, мы не задумываемся о своей • денежной среде обитания *. Автор этой книги, известный специалист в области финансов Бернар Лиетар, помогает читателю стать • летучей рыбой », подняться над привычным окружением, чтобы понять сущность денег и увидеть возможные сценарии их, а значит, и нашего будущего. Причем делает он это не в академической манере, а в форме своеобразного бестселлера, со множеством занимательных отступлений. Книга раскрывает не сведущим в этой области людям глаза на то, чем они распыляются каждый день. Однако и специалисты получат огромное удовольствие от оригинального стиля изложения серьезных и архиважных для человечества проблем.

УДК 94(367)

ББК 63.3(2)41

© Copyright by Bernard A. Lietaer, 1999

© ООО «Агентство «КРПАОлимп», 2007

© ООО «Издательство АСТ», 2007

ПРЕДИСЛОВИЕ

Мир, в котором мы живем, буквально пронизан денежными отношениями. Мы «плаваем в волнах денег», зачастую не задумываясь о сущности того, без чего невозможно прожить ни дня. Очень рано мы начинаем понимать, что деньги необходимы в нашей жизни. Несомненно, важно их количество, достаточное для удовлетворения наших потребностей, но, по сути, природа денег остается для многих людей неразрешимой загадкой. Более того, возникает вопрос: а всегда ли мы будем «плавать в волнах денег»? И если деньги будут использоваться людьми в будущем, то какие формы и какой вид они приобретут?

Вашему вниманию предлагается уникальная работа, стиль которой непривычен для российского читателя. В чем уникальность этой книги? На мой взгляд, в методике и стиле изложения таких сложных тем, как сущность денег, особенности современной денежной системы, прогноз ее будущих изменений. Основы теории денег даны в форме диалога с читателем, который только начинает погружаться в их «загадочный мир». Книга Бернара Лиэтара воспринимается как своеобразный бестселлер. Здесь нет обычного для российской экономической литературы строгого академического начала, которое приводит иногда к быстрой потере интереса у читателя — начинающего исследователя. Специальные термины объяснены в легкой, доступной даже для неискушенного читателя форме. Для лучшего понимания автор предлагает множество

разного рода историй, от реальных до полностью вымышленных. Основной текст сопровождают краткие экскурсы в историю; воспоминания автора, финансиста с богатым прошлым, чередуются с интересными высказываниями известных людей на тему денег, а порою даже с анекдотами. Стиль подачи материала позволяет рассматривать эту книгу как учебник для начинающих. Вместе с тем именно уникальные «истории про деньги» делают данную работу интересной и для профессионалов, позволяя им обогатить академические знания.

Книга «Будущее денег» состоит из четырех логично следующих друг за другом частей: изложение основ сущности денег, описание особенностей современных денег, информатизация общества и изменение роли денег, сценарии (прогнозы) будущего денег.

В первой части, которая называется: «Что такое деньги», Лиэтар, не являясь сторонником ни одной из известных сегодня теорий денег, высказывает общепризнанную точку зрения о том, что деньги — это прежде всего актив, сравнивает деньги с другими активами, показывает причины возникновения и возможности валютных спекуляций. Он пишет, что валюта страны «играет роль центральной нервной системы, которая определяет ценность активов всех классов в стране».

Далее автор отмечает, что деньги не вещь, а «соглашение, обычно не осознаваемое», и дает следующее определение денег: «Деньги — это соглашение в пределах сообщества использовать нечто как средство обмена». Автор не отрицает иных функций денег, но рассматривает данную функцию как первичную.

Рассмотрев важную роль денег в современной экономике, Лиэтар переходит к деятельности институтов, регулирующих и контролирующих устойчивость этой «центральной нервной системы» экономики. Банки определены автором как «хрупкие» структуры. «Всякий раз, когда с деньгами случаются неприятности, могут рушиться целые общества» (от древнего Шумера до современной Югославии). Поэтому необходимы «пожарные службы» — центральные банки.

Автор справедливо отмечает, что революция в области коммуникаций изменила наше представление о деньгах. Ки-

берсфера — это идеальный простор для создания и применения новых денег. А что же в будущем?

Лиэтар предполагает следующие сценарии развития денег на период до 2020 года:

«Тысячелетие транснациональных корпораций» — «частные» деньги приходят на смену привычным банковским долговым обязательствам;

«Замкнутые сообщества» — применяются местные валюты, выпускаемые локальными сообществами;

«Ад на Земле» — официальная денежная система разрушена, новый денежно-кредитный порядок не создан;

«Устойчивое изобилие» — развиваются различные виды денежных инноваций, которые формируют систему успешных профилактических мер против денежно-кредитных кризисов.

Эти сценарии сопровождаются красочными описаниями экономических процессов, которые, по мнению автора, будут происходить в реальной жизни при выборе того или иного направления развития денежных систем, например использование «комплементарных» валют (выражение, введенное автором).

Конечно, не со всеми теоретическими выводами автора можно согласиться, многие вопросы являются остродискуссионными, некоторые описания экономических процессов имеют скорее философский акцент (например, рассуждения автора о «мужском» и «женском» началах в экономических системах: Ян — финансовый и физический капитал, Инь — социальный и природный). Но нетрадиционная постановка проблем порождает новые мысли, заставляет исследователей по-новому посмотреть на привычные явления и процессы.

Подводя итог, можно сказать, что в этой книге Лиэтар последовательно изложил стратегию внедрения дополнительных денежных систем.

Желаю вам новых неожиданных открытий с книгой Лиэтара «Будущее денег»!

*А. Г. Грязнова, доктор экономических наук,
профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве
Российской Федерации*

ОТ РЕДАКТОРА ПЕРЕВОДА

Предлагаемая читателю книга Бернара А. Лиэтара «Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру» была закончена автором в январе 1999 года. Разумеется, он начал работать над нею еще раньше, а материал собирал, как сообщает сам, на протяжении 25 лет.

Казалось бы, в наше более чем «скоростное» время готовившаяся столь долго книга, посвященная проблемам финансов, должна была устареть. Но этого не произошло. Мало того: она становится все злободневнее.

Например, автор уделяет много внимания теперь уже забытой компьютерной «проблеме-2000» и совсем не пишет о возможности террористических актов, которые вскоре после выхода книги произошли в США и в других странах. Но как раз тогда, когда он писал свою книгу, сама практика увязывала эти события! Так, Г.Н. Устинов пишет в книге «Основы информационной безопасности систем и сетей передачи данных» (М.: СИНТЕГ, 2000):

«В докладе объединенной комиссии по безопасности, созданной по распоряжению министра обороны США в 1994 году, говорится: «Уже признано, что сети передачи данных превращаются в поле битвы будущего, так как информационные технологии позволяют разрешать геополитические кризисы, не производя ни одного выстрела.

Согласно распоряжению президента США Клинтона (15 июля 1996 года № 13010) была создана комиссия по защи-

те критически важной инфраструктуры как от физических угроз, так и от атак, проводимых с помощью информационного оружия. В начале октября 1997 года при завершении подготовки доклада президенту Роберт Марш, глава вышеназванной комиссии, заявил, что в настоящее время ни правительство, ни частный сектор не располагают средствами защиты от компьютерных атак, способных вывести из строя коммуникационные сети и сети энергоснабжения».

Но почему нарастают угрозы террористических атак? В книге Лиэтара можно найти ответ и на этот вопрос. Он пишет:

«В динамическом представлении денежная система подобна бешено крутящемуся мельничному кругу, который, между тем, стоит на одном месте; она требует непрерывного движения экономики, даже если реальный уровень жизни людей остается застойным. Процентная ставка определяет средний уровень роста, который необходим, чтобы оставаться на том же самом месте. Эта потребность в бесконечном росте экономики и оборота денег — тот жизненный факт современного общества, который, как и многое другое, мы склонны считать само собой разумеющимся и обычно не связываем с процентами или даже с нашей денежной системой».

Оказывается, устарела денежная система! Она была хороша для индустриальных времен и не годится для новой экономики. Несмотря на колоссальный, век за веком, рост производства благ, росло и абсолютное количество нищих, умирающих от голода; увеличивался разрыв в уровне жизни самых бедных и самых богатых. Лиэтар в своих «сценариях» показывает, к чему мы придем, если ничего не будем делать, и что, собственно, можно сделать.

Деньги — та экономическая категория, с которой так или иначе, но сталкиваются в своей жизни абсолютно все. А потому я не сомневаюсь, что оригинальная книга выдающегося ученого Бернара А. Лиэтара будет интересна всем: и финансистам-профессионалам, и, так сказать, простым «любителям денег». Без тех знаний, которые она дает, нам, наверное, не удастся построить общество устойчивого изобилия.

Дмитрий Калюжный

ВВЕДЕНИЕ,
в котором автор представляется читателю
как «летучая рыба»

Последние существа, которые соберутся постигать природу воды, — рыбы. Но это справедливо и для людей, плавающих в волнах денег. Поскольку деньги буквально понижают всю нашу жизнь, требуется невероятное усилие или счастливый случай, чтобы вникнуть в то, что кажется естественным и само собой разумеющимся.

Эта книга о деньгах, о том, что происходит с ними сейчас, и о том, с какими драматическими изменениями мы столкнемся в ближайшее время.

Ценность денег определяют игроки «глобального казино», которых меньше всего интересуют подлинные интересы человеческого сообщества: ежедневно через иностранные рынки обмена валюты проходят 2 триллиона долларов, что в сто раз больше, чем объем торговли всех мировых фондовых бирж. Пропорции беспрецедентны: только 2 % этих иностранных обменных сделок касаются реальной экономики, т. е. отражают движение товаров и услуг, а 98 % являются спекулятивными. Игра в этом «казино» вызвала международные финансовые кризисы, сотрясавшие Мексику в 1994—1995 годах, Азию в 1997-м и Россию в 1998 году. Сложившееся критическое положение сигнализирует о разрушении денежной системы века ин-

дустриализации. Если срочно не будут приняты меры, с 50-процентной вероятностью в следующие пять — десять лет наступит глобальный крах денежной системы, от которого лишь несколько шагов до всемирной депрессии.

Век информатизации принес с собой новые виды валют, например «корпоративные деньги» для путешествующей элиты. Фактически неизвестная мегакорпорация выпускает собственные «сетевые деньги» для торговли в Интернете. Даже Алан Гринспен, председатель Федеральной резервной системы США, предвидит возникновение «новых частных рынков валюты в XXI столетии».

- Непомерны суммы вознаграждений, выплачиваемых представителям так называемых сливок общества. Это началось с кинозвезд и спортивных знаменитостей, а теперь распространилось и на юридическую, деловую, медицинскую элиту. В 60-х годах прошлого века жалование подобных лиц было в тридцать раз больше, чем у среднего рабочего. Сейчас оно больше в двести раз. Что это — рассвет общества, где победитель получает все, или же последний вдох перед закатом индустриального века?

- Около 1900 местных сообществ во всем мире, включая более чем сто в США, выпускают собственную валюту, независимую от национальной системы денег. Одни общины, например Итака (штат Нью-Йорк), выпускают бумажную валюту; другие — в Канаде, Австралии, Великобритании или во Франции — дополнительные электронные деньги, не привязанные к официальным национальным валютам.

- Преимущество бартерных сделок, в которых деньги не используются как средство обмена, в том, что при них оборот происходит в три раза быстрее. Журнал *Barter News* оценил общий мировой бартер в 1997 году в 650 миллиардов долларов.

Приведенные выше примеры иллюстрируют необратимость процесса изменений и в нашей денежной системе, и

Частная валюта, выпускаемая корпорацией. — Здесь и далее, за исключением специально оговоренных случаев, примечания автора.

в нашем обществе. Мы находимся в переходном периоде, в котором равновероятны как большие неприятности, так и большие успехи. Причем опасности, ожидающие нас, не только финансовые; некоторые из появляющихся денежных технологий могут сделать общество более жестоким, чем любой из нас в состоянии себе представить. Но возможны и большие положительные перемены. Сегодня более чем когда-либо внимание людей обращено на критические проблемы; обсуждаются желательные перемены, такие, как переход к более значимым видам труда, поощрение сотрудничества и общинности, коренная перестройка финансовой системы. Все это не теория — реальная жизнь уже демонстрирует такой поворот к новому. Объединение положительных новшеств может обеспечить достойную жизнь всем народам еще при жизни нынешнего поколения.

Позвольте представиться

За последние 25 лет в силу счастливого стечения обстоятельств я на самых разнообразных примерах убедился в том, что деньги не только представляют собой систему соглашений между людьми, но и, будучи созданы нами, стали управлять обществом помимо нашей воли. Получение такого знания не было частью какого-либо плана. Просто получилось так, что, строя свою карьеру, я осмыслил семь разных идей о сути денег и, скомбинировав их, превратился в необычного исследователя сегодняшней денежной системы, став похожим на рыбу, научившуюся летать после того, как она несколько раз выпрыгнула из воды. И теперь моя задача — сообщить остальным рыбам, что вода на самом деле не единственная реальность, она «относительна». Я узнал это, побывав там, наверху, — в воздухе.

Вот хронологическая последовательность событий, изменивших мои взгляды на деньги как управляемую и управляющую систему.

1. Моя первая книга — диссертация, защищенная в Кембридже, — была посвящена применению нелинейного программирования в глобальном управлении валютными средствами транснациональных корпораций. Написанная в 1968—1969 годах, она была издана в 1970-м. Считается, что это первая книга, в которой исследованы возможности применения теории систем к международным финансам. В ней показано, как оптимизировать валютное управление в корпорациях, работающих в большом количестве стран с различными валютами, используя плавающие курсы. В то время это было редкое явление, ограниченное некоторыми экзотическими валютами Латинской Америки.

В августе 1971 года президент Никсон решил изменить глобальную денежно-кредитную систему, отделив стоимость доллара США от его золотого стандарта. Дело в том, что перед этим вьетнамская война в сочетании с социальными программами «великого общества» президента Джонсона вызвала массовый отток долларов во всем мире, и некоторые иностранные банки планировали обменять избытки своих долларов на золото. Своим односторонним решением президент Никсон открыл эру универсальных плавающих курсов, которые сохраняются и сегодня. Методы регулирования, предложенные мной для

В частности, в ней описывается использование теории портфеля ценных бумаг для определения оптимальных стратегий в мультивалютном окружении. См.: *Lietaer Bernard. Financial Management of Foreign Exchange: An Operational Technique to Reduce Risks.* — Cambridge, Mass.: MIT Press, 1970.

В отличие от фиксированного, при плавающем обменном курсе стоимость валюты постоянно колеблется в зависимости от состояния свободной рыночной системы. С 1945 по 1971 год в мире в основном действовала система фиксированного курса, привязанного к доллару США, стоимость которого, в свою очередь, была установлена в размере 35,2 доллара за унцию золота. Эта система, введенная после Второй мировой войны, известна как «бреттон-вудская валютная система», по названию маленького городка в Нью-Хемпшире в США, где она возникла.

некоторых слабых валют, были внезапно определены как единственная систематическая методика, возможная для взаимодействия со всеми основными мировыми валютами. В то время я был неоперившимся консультантом по управлению в Нью-Йорке, и Центральный банк США приобрел исключительные права на мои разработки. Мы достигли согласия, договорившись о том, что я обучу группу сотрудников банка, а затем в течение пяти лет переключусь с этой специфической области деятельности на другую.

Это дало мне стимул заняться кое-чем иным.

2. Я перешел к системному анализу в сферах, далеких от плавающих обменных курсов. Одним из моих клиентов стала крупнейшая горнодобывающая компания в Перу, а задача состояла в том, чтобы разработать компьютерные модели максимизации валютных доходов за счет концентрации средств добывающих производств и на мировом уровне. Так как сектор горнодобывающей промышленности был позже национализирован, я работал непосредственно с перуанским правительством. Технически это оказался очень успешный проект. В дальнейшем около двух третей всего валютного дохода страны было оптимизировано по моим моделям. Однако, узнав, что на дополнительные доходы от моего проекта правительство Перу планирует купить истребители «Мираж», вместо того чтобы позаботиться о насущных нуждах народа, я подумал, что смотрел на проблему слишком узко. В итоге в 1975 году я бросил это дело и решил изучить латиноамериканские проблемы более широко.

3. На сей раз я взял творческий отпуск. Как профессор по международным финансам Лувенского университета, самого старого университета моей родной Бельгии, я имел возможность изучать то, что лежало вне общих тенденций, наблюдаемых мною в Латинской Америке, которые

См.: A Computer Model to Upgrade Zinc Profits (Компьютерная модель повышения прибыли добычи цинка) // Business Week. 1972. № 2243. P. 74—75.

проявлялись в тревожном росте внешнего долга всех стран региона. В то время я написал книгу, предсказавшую латиноамериканский долговой кризис (написана в 1975—1978 годах, издана в 1979 году). Этот долговой кризис разразился, как я и предвидел, в начале 80-х.

4. Когда я завершил это исследование, мне предложили возглавить компьютерный отдел Центрального банка Бельгии. Это учреждение, отвечающее за управление национальной валютой, родственно Федеральной резервной системе США. Поскольку я только что обнаружил, что латиноамериканский долговой кризис был вызван коренным структурным недостатком денежно-кредитной системы как таковой, я воспринял свою новую работу как идеальный повод разобраться, можно ли улучшить систему изнутри. Мой первый проект в банке обещал стать шагом в нужном направлении; это была разработка и внедрение новых международных денег Европейского сообщества (сокращенно ЭКЮ) для плавного перехода к введению в январе 1999 года *евро*, единой европейской валюты. Почувственным для меня стал также опыт работы в должности президента электронной платежной системы страны, считающейся наиболее содержательной и эффективной платежной системой в мире. И все же мне понадобилось

Lietaer. Europe + Latin America + the Multinationals: a Positive Sum Game for the Exchange of Raw Materials and Technology. London: SaxonHouse, 1979.

Это одна из немногих систем, объединившая все финансовые организации страны (банки от самых крупных до самых маленьких, сберегательные и ссудные кассы, систему почтовых денежных переводов) в единое целое. К тому же по контрасту со многими другими странами система платежей, объявленная де-факто «финансовым общественным достоянием», позволяла информировать о клиринговых расчетах (система безналичных расчетов за товары, услуги, ценные бумаги, основанная на взаимном зачете встречных требований и обязательств. — *Науч. ред.*) и в силу этого — о транзакционных издержках (на совершение сделки), которые в других странах проявлялись только частично. См.: Bank of International Settlements (BIS): Payment Systems in Eleven Developed Countries (Basel, Switzerland, 1980).

несколько лет работы и откровенный разговор с тогдашним президентом Банка международных расчетов в Базеле, чтобы понять, что центральные банки имеют целью сохранение существующей системы, а не улучшение ее; любые инициативы по ее реформированию могут поступать только от частного сектора. Поняв это, я укрепился в решении оставить Центральный банк. Оглядываясь назад, я понимаю, что если бы был более терпеливым, то, возможно, не сдался бы так легко.

5. Я решительно перешел в частный сектор, где назревали изменения. Побывав «начальником игры», теперь я стал «браконьером», как соучредитель одного из первых крупных офшорных валютных торговых фондов. С начала 1987 года по май 1991-го я был и его генеральным директором, и валютным продавцом. В это время крупнейший из аналогичных фондов (фонд Oala И) был оценен рейтинговым агентством IUPcoral как лучший среди 75 страховых валютных фондов и 1800 офшорных фондов. После оплаты всех расходов инвесторы получили 275 % прибыли за три года. Системы биржевой игры (валютные спекуляции — операции банковских учреждений и фирм с целью получения прибыли от изменения валютных курсов во времени или на различных рынках, а также преднамеренное принятие валютного риска. — *Науч. ред.*), которые мы постоянно использовали, позволяли нам держать руку на пульсе 22 главных мировых валют, одновременно сохраняя позиции в каждой из них. Я узнавал много, когда спекулятивные системы работали хорошо, и еще больше, когда они не работали. Конечно же, у меня бывали и неудачи.

Я прекратил торговать, когда понял, что исторически сложившиеся модели теряют стабильность, а мировая денежная система входит в новые, неизведанные области.

6. Начав работу над этой книгой, я вернулся к препо-

Более подробно роль и важность Банка международных расчетов будет рассмотрена ниже.

даванию. Преподавание и поныне остается для меня лучшим способом собственного обучения. Именно поэтому я стал работать научным сотрудником в Институте устойчивых ресурсов и сельского хозяйства Калифорнийского университета в Беркли, где читал лекции по устойчивой экономике (стабильной, не подверженной кризисам; об этом см. главу 4 второй части). Кафедра психологии государственного университета в Сономе предоставила мне возможность преподавать психологию архетипов, и таким образом я смог проверить некоторые из наименее знакомых мне психологических аспектов денежной системы. Этот материал я использую в книге «Душа денег»¹.

7. Моя работа провела меня по всем сторонам света, где я стал свидетелем необыкновенных перепадов от нищеты и голода к богатству и роскоши. Получив обширный опыт, я писал свою книгу не как результат абстрактно-невозмутимых рассуждений, а глубоко прочувствовав: деньги не только проникли в каждую клеточку живого организма нашей жизни; они управляют нами, «заводя» эмоциональную систему, будто человек — это автомобиль, в котором накоротко замкнуты провода в замке зажигания. Я испытал целую гамму переживаний — и в тех случаях, когда, развлекаясь, играл материалом как частное лицо, и в тех, когда работал с ним профессионально. Даже привыкнув иметь дело с деньгами, научившись держаться от них на профессиональной гиперрациональной дистанции, я неоднократно испытывал то горькое унижение, то замешательство — наряду с высшим кайфом.

После серии событий личного плана, особенно на протяжении последних шести лет, мне в конце концов удалось подняться над своим материальным «я», поставив во главу угла всех моих построений ценность человеческого духа, а не чей-то финансовый успех. Найдите источник, из которого можно черпать благодарность, красоту и тихую

¹ Книга «Душа денег» готовится к публикации на русском языке в издательстве ООО «Агентство «КРГТА Олимп». — *Примеч. ред.*

радость, чтобы идти по жизни с верой и надеждой, и вы увидите, что это стоит не меньше способности превращать в золото все, к чему прикасаешься, — способности, которой обладают торговцы, индустриальные тузы или технические гении. Я был потрясен, обнаружив такой парадокс: именно нехватка денег может открыть перед человеком калитку, за которой начинается духовный путь. С кем-то же самое произошло в результате излечения от смертельной болезни, с кем-то — после потери близкого человека. Психологи называют это смертью личности, когда из пепла рождается некое новое качество. Я это называю «вхождением в контакт с тайной жизни», но теперь уже готов признать, что, скорей всего, никогда полностью этого не пойму — ни умом, ни интуицией.

Обобщив свой профессиональный опыт, обогатившись подобными духовными переживаниями, я атаковал мировую денежно-кредитную систему с разных сторон. Мне стали доступны точки зрения и многонациональных корпораций, и развивающихся стран, — к моему удивлению, оказалось, что и то и другое очень отличается от академического взгляда на банковское дело и валютные спекуляции. Во многих случаях разные взгляды полностью противоречили друг другу! Выяснилось, что, хотя многие специалисты накопили немало знаний и хорошо разбираются в той или иной частной стороне проблемы, комбинация их взглядов довольно необычна. И вот наконец я приступаю к попытке свести воедино все мнения, все взгляды на столь таинственный предмет, как деньги, используя то, что узнал о них сам.

Вообразите величественный старый лес. Что можно там увидеть? Если бы рядом с вами был экономист, вы смогли бы узнать о ценности пород деревьев; энтомолог показал бы вам муравьев и других насекомых; ботаник поведал бы о необычных растениях в подлеске, зоолог — о животных, обитающих в лесу, а орнитолог показал бы вам редких птиц, гнездящихся высоко в ветвях. Каждая из этих точек

зрения вносит свой вклад и предлагает собственное понимание явления. Однако подлинное величие и удивительная сложность леса могут быть замечены только тогда, когда множество точек зрения соединятся, являя наблюдателю лес как целое, как живую, развивающуюся систему.

Подобно этому, книга «Будущее денег» соединяет взгляды нескольких дисциплин, занятых изучением денег: системного анализа, экономики, истории, социально-политических наук и даже психологии. Лишь из точки их пересечения открывается подлинная перспектива, и у наблюдателя возникает представление о новых потенциальных возможностях денег, о способности денег при надлежащем их использовании создавать и поддерживать мир для каждого, где кооперативный и соревновательный дух смешиваются в гармоничную, самоорганизующуюся систему. Я буду называть это устойчивым изобилием.

В этой книге описаны решения, позволяющие улучшить вашу собственную финансовую ситуацию независимо от того, на каком финансовом полюсе вы находитесь — среди зажиточных или среди нуждающихся и отчаявшихся. Неважно, какой подход вы предпочитаете — соревновательный, кооперативный или комбинированный, — путь, указанный на этих страницах, сделает вас сильнее.

Устойчивое изобилие — не просто теоретическая возможность, но конкретная действительность, и каждый человек имеет право знать, где искать примеры. Посреди небывалых потрясений вроде тех, что произошли на трех континентах в последнее десятилетие, наряду со всеобщей неуверенностью в настоящем и будущем идет незаметная, тихая кредитно-денежная революция. Далее будет показано в терминах, понятных обывателю, почему и как происходят эти глобальные финансовые кризисы, и рассказано о рождении более чем 1900 дополнительных валют, появившихся независимо от действий национальных банков и процветающих в более чем дюжине стран. Вы получите доказательства того, что новые типы валют эффективны в поддержании занятости людей и устойчивости

общества и что, работая в тандеме с традиционными национальными деньгами, эти новые валюты могут стать лекарством для современных болезней кредитно-денежной системы.

Желая определить мою академическую «метку», меня часто спрашивают, к какой денежно-кредитной школе я принадлежу: кейнсианской, чикагской или какой-то еще? Скажу прямо: я с большим уважением отношусь к каждой из этих школ, но, по правде говоря, чувствую себя некомфортно в пределах какой-либо одной из них.

Свое первое образование я получил в области электротехники, и появление в сфере моих интересов системного анализа было совершено не финансами. Впоследствии моя теоретическая подготовка была подкреплена опытом написания и защиты диссертации в Кембридже. Итак, к лучшему или худшему, но моя увлеченность системным анализом в наибольшей степени оформила стиль моего мышления.

В этой книге я буду помещать в рамках короткие сообщения из моего собственного опыта, подобные этому, или интересные рассказы для лучшей иллюстрации темы. Если вы их пропустите, это не нанесет вреда пониманию смысла, но... вы много потеряете, если не узнаете неожиданных мелочей.

В рамках я также буду приводить истории в разной форме — от полностью реальных до весьма сомнительных. Это газетные статьи, письма другу, мои путевые заметки и даже сказки для моего семилетнего крестника. Они неотъемлемая часть текста, хоть и помещены в рамки. Чаще они связаны с темой раздела, в котором появились, но иногда будут совершенно самостоятельными.

Каждый раздел этой книги можно представить как шаг к пониманию целостности системы денег. Часть первая объясняет тайны любой официальной национальной денежной системы. Часть вторая дает представление о не-

давно появившихся денежных системах. Вся книга рассматривает жизнь денег в окружающем мире, описывая, как различные денежные системы влияют на общество. Наконец, следующая книга — «Душа денег» — расширит ваши знания о деньгах, исследуя связанные с ними коллективные эмоции и то, как люди воображают себе мир денег. Она завершит наше путешествие по денежным системам, живущим своей собственной жизнью, независимо от того, какие представления о них бродят в тех или иных головах.

Да, я стремился донести до людей идеи, вызревшие в академических сферах и живущие в финансовых башнях из слоновой кости, сохранив их концептуальное звучание. Да, я использовал сноски и текст в рамках, чтобы объяснить некоторые сложности, не существенные для понимания главного. И все же то, что получилось, не научный трактат о деньгах, как таковых. Не потому, что я не мог охватить все аспекты темы, а потому, что изначально имел другую цель, намереваясь осветить только то, что важно для понимания читателем стоящего перед нами выбора: как преобразовать мир денег, чтобы в следующие два десятилетия сформировать надежное будущее для всех нас.

Часть первая

ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ

Экономика вертится вокруг денег, и это хорошо.

Вуди Аллен

А деньги крутятся вокруг... чего?

Деньги являются одним из первичных материалов, из которых человечество создает архитектуру цивилизации.

Льюис Лафам'

Мы изобрели деньги и используем их, и все же мы не можем... понять их законы или контролировать их действия. Это их собственная жизнь.

Лайонел Трилинг

Мы склонны считать основные характеристики денежной системы неизменными, само собой разумеющимися. Мы вряд ли способны увидеть тайную пружину, приводящую в движение такую привычную денежную систему, и еще менее вероятно, чтобы кто-то, даже обнаружив эту подоплеку, взялся бы, оставаясь в рамках стереотипов, исследовать эти тайны в поисках решения своих насущных проблем.

Поэтому в первой части книги мы рассмотрим заблуждения людей насчет денег — и разобьем стереотипы. После этого появится возможность для качественно нового понимания: как нам сосуществовать с деньгами. Мы будем говорить не о том, как «делать», вкладывать или тра-

Lapham. Money and Class in America: Notes and Observations on Our Civil Religion. New York: Weidenfeld and Nicolson, 1988.

Trilling. The Liberal Imagination. New York: Viking, 1950.

тить деньги. Об этом написано уже немало книг! Нет, эта книга дает иную концепцию денег и показывает, как различные денежные системы формируют различные общества. Она о том, почему мы теперь и благословлены, и осуждены на необходимость изменить эту заданность. Вы поймете, почему фундаментальные изменения денежной системы *неизбежны*. Хотя эти изменения могут казаться *пугающими* по своему масштабу, они сулят *беспрецедентные возможности*.

Изменения стали неизбежными по различным причинам. Во-первых, век информатизации обещает быстро и существенно изменить и нашу экономику, и наши платежные привычки. Объедините эту эволюционную тенденцию с ударами финансовой неустойчивости — и вы увидите, что доллар, евро, иена и все другие валюты разных стран такие же реликты прошлого, как золотой дублон или перламутровая раковина в качестве средства обмена. Короче, в царстве денег надвигаются изменения, постепенные или революционные, катастрофические, но обязательно существенные и всемирные.

Известный современный эксперт по управлению Питер Друкер говорит: «Каждые несколько сотен лет в западной истории происходят кардинальные преобразования. В течение нескольких десятилетий общество — его представления о мире, его главные ценности, социальные и политические структуры, искусство, его основные институты — перестраивается, и люди, рожденные в такое время, не могут даже представить себе мир, в котором жили их деды и в котором были рождены их собственные родители. Мы в настоящее время переживаем такие же преобразования».

Когда человек не подготовлен к переменам и нет никакой системы оповещения и безопасности, такое быстрое, не сравнимое ни с чем преобразование мира очень пугает. Спросите об этом у любого из миллиарда латиноамери-

канцев, азиатов или восточных европейцев, у которых все еще голова идет кругом от финансовых потрясений, произошедших вследствие радикальных изменений во власти — начиная с перемен в правительствах и кончая ужасными гримасами международных финансовых рынков!

Джеймс Карвилл, руководивший избирательной кампанией Билла Клинтона в 1992 году, заметил: «...я имел обыкновение думать, что если бы реинкарнация действительно существовала, то я хотел бы вернуться в этот мир как президент или Папа римский. Но теперь я хочу быть финансовым рынком: став им, вы можете запугать *любого...*»

Однако неизбежное преобразование мира предлагает нам беспрецедентные возможности, несмотря на те тревоги, которые оно, конечно, вызывает. Если мы выявим то, что ныне скрыто от нас, и расширим наши представления о деньгах, то получим новые эффективные инструменты, которые сможем использовать, чтобы сделать явным невидимый ныне диапазон критических проблем общества. Деньги — фундаментальная движущая сила во всем мире. Когда изменяется денежная система, изменяется нечто большее. Почти все может стать возможным. Фундаментальные же преобразования в этой сфере принесут возможность инноваций, выходящих за пределы всего, что предыдущие поколения могли хотя бы вообразить.

Итак, часть первая этой книги прольет свет на поистине доселе неведомую нам финансовую систему, позволит понять, как она работает. Мы подготовимся к тому, чтобы применить это новое понимание в работе по формированию нашего будущего. А часть вторая покажет, что у каждого из нас есть больший, чем мы думали, выбор.

В кратком изложении речь в первой части пойдет о следующем.

Сущность денег. Способ, которым деньги создаются и управляются в каждом обществе, накладывает глубокий отпечаток на всю систему ценностей и отношений в нем.

Конкретнее, тип валюты, используемой в обществе, способствует — или препятствует — определенным эмоциям и образцам поведения. Например, все национальные валюты делают экономическое взаимодействие с собственными согражданами более легким, чем с гражданами других стран, и таким образом поощряют национальное сознание. Кроме того, современный индустриальный мир породил у каждого человека непреодолимое желание обладания богатством, и это остается наиболее мощным и постоянным двигателем в поддержании общественных ценностей и доминирующих человеческих эмоций. Понятно, что в таком обществе валюты способствуют скорее конкуренции, чем сотрудничеству их пользователей. Вдобавок налицо бесконечный рост потребления; он стал просто признаком индустриального общества. Наконец, деньги поощряют индивидуальное накопление и безжалостно наказывают тех, кто не следует этому предписанию.

Но использование разных типов валюты формирует совершенно различные типы обществ. Исследуя развитие информационных технологий, мы обнаружим, что фундаментальные изменения наших денежных систем не только разработаны, но и осуществляются под непреодолимым воздействием века информатизации. Реальная проблема — не в том, произойдут или нет изменения в денежных системах (они уже идут), а в том, понимаем ли мы, что подразумевается под такими изменениями.

О чём здесь речь? О том, что после столетий почти полной гегемонии «нормальных» национальных валют (доллара США, фунта, иены, немецкой марки и т. д.) как исключительного средства экономического обмена в конце XX века мы стали свидетелями появления различных форм частных валют.

Поясняю для начинающих: примерно четверть объема мировой торговли сегодня ведется при помощи *бартера*, т. е. без использования валюты вообще, национальной или какой-либо другой. Компания Pepsi-Cola, например, получает прибыль в России по существу в виде водки, кото-

рую она потом продает в США и Европе за наличные деньги. А французы построили на Ближнем Востоке атомные электростанции в счет платежей за нефть.

Помимо этой «безвалютной» системы появились во множестве новые формы корпоративных платежных средств, таких, как различные варианты накапливаемых «полетных денежных единиц». Подобные корпоративные деньги, так называемые полетные мили, созданные для путешествующей элиты, можно заработать во время перелетов, так как их сумма зависит от количества приземлений в аэропортах и общей продолжительности перелетов. Такая «валюта» дальше может быть использована для оплаты такси, гостиницы, междугородных переговоров и т. д. Тратят их так: один из боссов уровня исполнительного директора корпорации везет свое семейство на экзотический курорт и оплачивает этот отдых «полетными мильями», накопленными в течение своих деловых перелетов.

Основные положения. В прошедшие века деньги были окутаны тайной, природу которой можно сравнить разве что с тайной религиозной. Но и сегодня пониманию их сущности мешают академический жаргон и эзотерические уравнения. Вот почему главу 2 я начинаю с объяснения этой тайны. Мы попытаемся также понять главные характеристики нашей современной денежной системы, разобраться в том, почему она была так естественно и повсеместно принята в индустриальном веке.

Сегодня самая быстрорастущая экономика в мире — киберэкономика, или информационная (виртуальная) экономика. По прогнозам международной аудиторской компании «Прайсвотерхаус», к 2000 году продажи в сети Интернет составят 200 миллиардов долларов. Но уже в 1996 году 20 миллионами «жителей сети» была сделана по крайней мере одна покупка через сеть, суммарно на 36 миллиардов долларов. До недавнего времени почти все платежи осуществлялись кредитными платежными картами, а счета кредитных карт обычно оплачиваются чеками, что

происходит вне сети. И вот были предложены сотни проектов, как полностью компьютеризировать традиционные национальные валюты, так же как и более новые формы частных валют. Например, самый большой продавец в сети — Cendant (его продажи в 1997 году составили 1,5 миллиарда долларов) — уже начал выпускать собственные «сетевые наличные деньги», которые эквивалентны продажам более чем миллиона товаров и услуг. В главе 3 будет показано, как это может преобразовать наше общество, причем преобразовать в большей степени, чем могут осознать даже люди, представляющие характер этих изменений.

Глава 4 позволит вам понять, что *разные* изменения современной денежной системы могут увести наши общества в *разные* стороны. Здесь даны сценарии, каждый из которых изображает мир, где преобладали бы различные виды валют, с расчетом последствий на двадцать лет.

Но прежде чем говорить о сложных вещах, следует напомнить основополагающие истины. В главе 1, которая представляет собой своеобразный «учебник для начинающих», очерчены роли ключевых игроков в сегодняшней денежно-кредитной системе — это банки, центральные банки, Международный валютный фонд, Банк международных расчетов — и описаны недавние достижения на мировых валютных рынках. Вдобавок «учебник» снабдит вас картой ссылок, необходимых для понимания преобразований, которые очень скоро изменят современную денежную систему, и вы даже увидите, сколь сильно эти преобразования могут воздействовать на вашу собственную жизнь. Если вы знакомы с этими темами, пожалуйста, не стесняйтесь пропустить «Учебник для начинающих» и переходите прямо к главе 2. Но все же советую: не пренебрегайте «Учебником». Он помогает понять, как и зачем возникли деньги и кто управляет ими — короче, как на деле работают деньги, ведь они, в конце концов, составляют мир, в котором мы все обитаем.

Глава 1. УЧЕБНИК ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ, или КАК РАБОТАЮТ ДЕНЬГИ

«Единственные люди, которые смеют утверждать, что деньги не проблема, — это те, кто имеет достаточно денег, чтобы быть свободными от уродливого бремени размышлений о них». Таково мнение американской писательницы Джойс Кэрол Оутс. В этой главе я постараюсь объяснить, почему теперь даже те немногие, кому улыбнулась фортуна, *должны* размышлять о деньгах как о проблеме.

Вы когда-либо задавались вопросами: *откуда появятся ваши деньги? как определяется ценность ваших денег? кто на самом деле отвечает за ваши сбережения?*

Чтобы ответить на эти вопросы, сначала следует понять правила мировой денежной игры, узнать ее игроков, выяснить, почему они действуют так, а не иначе, и вдобавок изучить основные элементы на *карте* денежной системы (к ней мы обратимся, когда начнем исследовать фундаментальные изменения, происходящие в системе). Никогда раньше денежные проблемы не имели такого влияния на политику во всем мире, так что сейчас самое время разобраться, в чем же угроза, которая, без сомнений, затронет ваши деньги и скажется на вашем будущем примерно так, как резкое изменение климата затронуло бы цветы в вашем саду.

Здесь вы узнаете, как возникло банковское дело и как любая форма хранения ценностей (недвижимость, акции, облигации и валюты) может быть преобразована банками в дополнительные новые деньги.

Я постараюсь объяснить причины ряда валютных кризисов (в Мексике, Азии, Восточной Европе) и оценить их влияние на продолжающиеся изменения на мировых рынках валюты. Так как банки доказали исторически, что они весьма хрупкие учреждения, в каждой стране были созданы специализированные организации, выполняющие фун-

кции «спасателей» — центральные банки, а на глобальном уровне — Международный валютный фонд и Банк международных расчетов. Здесь будет рассмотрена их роль в управлении на фоне возрастающей неустойчивости мировой денежной системы, после чего я опять вернусь к первоначальным вопросам о том, как все это воздействует на ваши деньги и ваше будущее.

«ВАШИ» ДЕНЬГИ В ЭТОМ МИРЕ

Гонорар мадемуазель Жюли¹

Мадемуазель Жюли, французская оперная певица, совершившая кругосветное турне в XIX столетии, оставила подробное описание одного из патриархальных обществ. На неких тропических островах она имела большой успех, а в качестве гонорара получила третью часть доходов от продажи билетов. (Между прочим, некоторые привычки не меняются: Плачидо Доминго тоже берет долю с продажи билетов на его концерты. - *Б. Л.*) Но доля мадемуазель Жюли состояла из... трех свиней, двадцати трех индюшек, сорока четырех цыплят, пяти тысяч кокосовых орехов и огромного количества бананов, лимонов и апельсинов. К сожалению, певица могла бы съесть только маленькую часть, и (вместо объявления общественного банкета, как диктовала местная традиция) она скормила фрукты свиньям и домашней птице. Хороший гонорар пропал впустую.

«Когда я был молод, я предполагал, что деньги важны; теперь, когда я стар, я точно знаю, что это именно так», — говаривал Оскар Уайльд. Возможно, вы пришли к тому же выводу. Что бы вы ни хотели делать в своей жизни, вам потребуются хоть какие-то деньги. Деньги — наиболее удобное средство обмена, безусловно, более удобное, чем альтернативный бартер, что иллюстрирует история мадемуазель Жюли (см. текст в рамке). Однако ваши деньги никогда не будут действительно вашими в том смысле, как ваши глаза, ваши руки, ваш автомобиль или

¹ *Jevons W\ S. Money and the Mechanism of Exchange. London: Kegan Paul, 1875.*

ваш дом, как только вы за них заплатили. «Ваши» деньги скорее похожи на брачные узы, где вы и ваш супруг или супруга участвуете в долгосрочном договоре. *Современные деньги — это такое же двустороннее соглашение. Деньги становятся вашим активом (имуществом) только потому, что для кого-то они — пассив, т. е. долг.* (Актив всегда характеризует вид имущества, например, наличные деньги или недвижимость, а пассив определяет юридическую принадлежность этого имущества: деньги получены вами навсегда или взяты в долг. — *Науч. ред.*)

КАК РАБОТАЮТ БАНКИ

Первый, с кем вам следует познакомиться, чтобы понять суть денег, — это ваш банк. Не потому, что там вы держите ваши деньги, а потому, что там ваши деньги *создаются*.

Не западные денежные новшества

В этом «Учебнике для начинающих» все внимание направлено на деньги и методы Западного мира. Причина не в том, что они были исторически наиболее прогрессивны или важны (Запад долго был весьма отсталым в этой области), а в том, что сегодняшняя мировая система есть результат развития этих западных учреждений.

На деле же, как сообщает традиционная история, уже в самых ранних образцах шумерской письменности, датированных 3200 годом до н. э., упоминались банковские депозиты, «международные обменные» сделки, обеспеченные и необеспеченные займы - и в местном масштабе, и в отношениях с соседними городами-государствами. Первые официальные банковские законы вошли составной частью в Кодекс Хаммурапи (около 1750 г. до н. э.). Самый старый частный банк, чье название переводится как «Внуки Егиби», находился в Вавилоне в VII веке до н. э. Эти вавилонские банки «детальной организацией, числом отделений и служащих, ежедневными отчетами и счетами сохраняемого капитала, вложенного в них, вполне могут сравниться с самыми большими банками девятнадцатого и двадцатого столетий»¹.

Heichelheim EM. An Ancient Economic History. Leiden, 1958. Vol. III. P. 122.

Первая «современная» бумажная валюта была выпущена в Китае во времена господства династии Тан, при императоре Сяньцзуне (806-821 гг. н. э.), в качестве временной замены традиционных бронзовых монет¹. Бумажные деньги были весьма распространены в Китае в 900 году, а в 1020-м эта страна удостоилась сомнительной чести пережить первую гиперинфляцию в бумажной валюте, поскольку слишком много бумажных денег было выпущено для 2 830 000 унций серебра в номинальной ценности. «Пытаясь придать деньгам большую привлекательность, даже обращались к ароматной смеси шелка и бумаги, но напрасно; так и после Первой мировой войны высокая конкуренция создала в Германии и России условия для излишнего выпуска денег, сопровождавшегося инфляцией и обесцениванием»².

Первым, от кого Запад услышал о бумажной валюте - причем с полным недоверием, - был Марко Поло, который в 1275-1292 годах посетил Китай. «В городе Канбла (Капъаи) находится монетный двор великого хана, который, как считают, обладает тайной алхимиков, поскольку он владеет искусством создания бумажных денег... Армии Его Величества оплачиваются этой валютой, которая для них то же самое, что золото или серебро. На основании этого можно утверждать, что великий хан имеет больше сокровищ, чем любой другой суверен во вселенной»³.

Бумажная валюта Кубилай-хана стала также одной из первых мировых валют, так как принималась на широких просторах от материкового Китая до Балтики почти за пятьсот лет до того, как подобная практика стала широко распространенной в Европе.

Как возникли банки и «современные» деньги?

В течение позднего Средневековья золотые монеты были в Европе самой ценной валютой, а ювелиры считались наиболее подходящими по своей квалификации людьми для проверки чистоты металла этих монет. И что более

Davies G. A History of Money from Ancient Times to the Present Day. Cardiff: University of Wales Press, 1994. P. 180. По другим данным, первые бумажные денежные знаки «нао-цзао» номиналом 10 000 юань-нао были выпущены в Китае в 650 году. — *Примеч. ред.*

Goodrich L.C. A Short History of the Chinese People. London, 1957. P. 152.

Dent J.M. The Travels of Marco Polo. London, 1908. Ch. XVIII of original text. P. 202—205 in translation.

важно, у них были несгораемые шкафы для хранения золота. (Эти «шкафы» были приспособлены для сидения, т. е. размещались в скамьях. — *Ред.*) Неудивительно, что практика доверять золото ювелиру для сохранности стала общепринятой. При этом ювелир давал квитанцию о получении монет и брал маленькую плату за хранение, а когда владельцу нужно было осуществить платежи, он возвращал квитанцию, а ювелир выдавал монеты. Позже стало более удобным и безопасным делать платежи, используя только квитанции ювелира. Ведь если он был известен всем как заслуживающий доверия партнер, зачем рисковать, физически перемещая золото? Потом квитанции ювелира стали *символами обязательной оплаты*. И всякий раз, когда кто-то принимал *символ* как *оплату*, он неявно вступал в договор займа с ювелиром.

Итак, мы постепенно перешли от денег, основанных на предметах потребления (товарах), в данном случае золота, к деньгам, основанным на кредите или ссуде банка. Эта договоренность существует и сегодня.

Скоро наиболее успешные ювелиры заметили, что значительная часть монет никогда не покидает их «несгораемых скамей». Потом самые предприимчивые из них решили, что раз так, то можно выпускать квитанций больше, чем лежит золота в сейфах, ведь риск, что вкладчики однажды потребуют все свои монеты одновременно, чрезвычайно мал, а им, ювелирам, удалось бы увеличивать свой доход без необходимости увеличивать свои золотые запасы.

Так и получилось, что европейская бумажная валюта и современное банковское дело были рождены одновременно, и не где-нибудь, а в скамьях ювелиров Италии XIII столетия; даже слово *банк* происходит от *banco*, что по-итальянски значит *скамья*, с участием которой происходили эти первые сделки. Все ключевые компоненты были уже налицо: бумажные деньги как символ ответствен-

Durban C/iF. The Bank of Venice// Quarterly Journal of Economics. 1892. Vol. 6. № 3.

ности сторон, важность хорошей репутации сторон и то, что теперь называется «частичная резервная система». Пугала только простота процесса: банковская система имела возможность создания большего количества денег, чем лежало на банковском счете.

Секрет создания денег

Секрет создания денег состоит в том, чтобы убедить людей принимать в качестве средства обмена бумажку, обещающую *сегодня*, что *завтра* будет оплата. Убедить надо было непременно: ведь эта уловка помогала получать доход (каковым была, например, плата средневековому ювелиру, а в наше время процент по ссуде). Такой доход называется *сеньораж* — от права помещика (сеньора в старой Франции) принуждать своих вассалов использовать его валюту.

Когда государства стали сильными, было достигнуто согласие о «доверии бумажке» между правительствами и банковской системой. Банки получили право создавать деньги в качестве законного платежного средства взамен обязательства всегда предоставлять любые средства, какие бы ни потребовались правительству. Самое долгоживущее соглашение такого рода относится к 1668 году, когда в Швеции была выдана лицензия банку Bank of the Estates of the Realm (Банк трех сословий королевства, название которого в 1867 году было изменено на Riksbank, известный и сегодня как Центральный банк Швеции). Модель была скопирована в Великобритании поколени-

Форма долговой расписки на такой бумажке: IOU, сокращение от «I owe you» (Я вам должен).

Юридически и практически это означает следующее: если вы должны кому-то деньги и тот отказывается принять легальную валюту, вы можете считать свой долг погашенным. И суд будет на вашей стороне.

Estates of the realm — (три) сословия королевства (духовные лорды, светские лорды и общины).

ем позже — в 1688 году возник Bank of England (Государственный банк Англии), — а затем она уже отсюда распространилась по всему миру. Эта «английская Старая Леди» с Триднидл-стрит (Old Lady of the Threadneedle Street) «относится к деньгам так же, как святой Петр к вере. А хорошая репутация заслужена, потому что большое искусство управления деньгами, как и большая часть тайн, рождено именно там».

Любой Центральный банк принимает (акцептует) любые правительственные облигации (долговые обязательства), которые общественность не покупает, а в обмен он (Центральный банк) выпускает чек на соответствующую сумму. Этим чеком оплачиваются правительственные издержки, и реципиент (получатель чека) в свою очередь депонирует его на своем собственном банковском счете.

Наконец, наступает момент, когда в игру вступают волшебные «частичные резервы». Любой банк, получивший любой депозит (вклад), имеет право создать новые деньги, особенно в форме займа (ссуды) клиенту, вплоть до 90 % стоимости депозита (подразумевается, что норма *обязательных* резервов составляет 10 %). Этот новый заем,

Если быть более точным, 1688-й есть год регистрации Государственного банка Англии, но монополия эмиссии бумажных денег была отдана ему королем Уильямом только в 1694-м, когда он срочно нуждался в дополнительных 1,2 миллиона фунтов для войны против французов. В случае Швеции право эмиссии тоже было передано банку, когда корона нуждалась в срочных деньгах, чтобы финансировать войну против Дании. Введение бумажных денег сделало возможной передачу права эмиссии денег от государства к банкам, а первой причиной этого процесса всегда была война.

Threadneedle Street — финансовый центр Лондона, по названию улицы, на которой находится здание Английского банка. В названии улицы thread — нитка, а needle — иголка.

Galhraitli John Kenneth. Money: Whence it Came, Where it Went. London; André Deutsch, 1975.

⁴ По смыслу это обязательные резервы, т. е. та часть депозитов, которую коммерческий банк обязан депонировать в Центральном банке, поскольку по инструкции только 10 % депозита должны быть сохранены как «запасы», в случае если клиент забирает капитал.

например ссуда под заклад (ипотека), позволит вам купить дом, но выльется это в то, что продавец дома, получив от вас эти ипотечные деньги, создаст новый депозит где-нибудь еще в банковской системе. В свою очередь банк, получивший этот депозит, может создать другой заем на сумму 90 % нового депозита; каскад продолжается от депозита к займу (ссуде) вниз по банковской системе. То, что начиналось чеком на 100 миллионов долларов, выставленным Центральным банком (так называемый *high powered money* — высокоэффективные деньги, или *денежная база*), за время прохождения через систему коммерческих банков дало им возможность создать до 900 миллионов долларов в форме займов, или ссуд (см. в рамке).

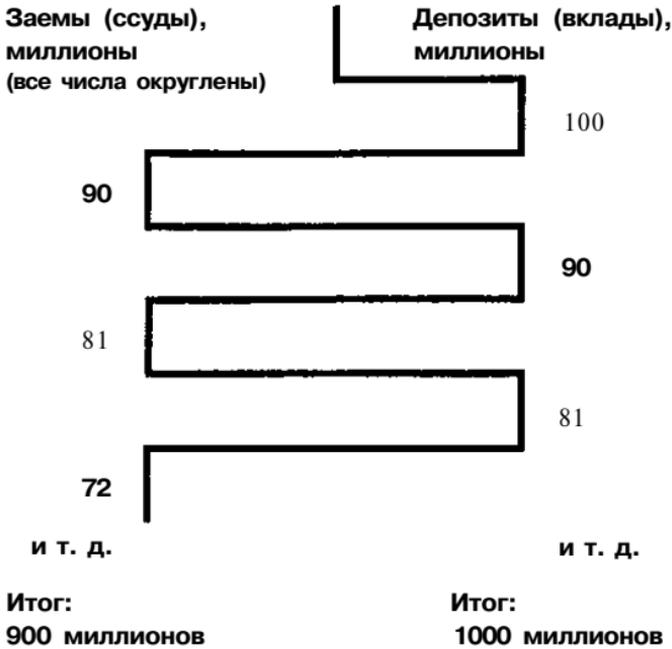
Если вы поняли эту «алхимию денег», то поняли самый сокровенный секрет нашей денежной системы.

Алхимия денег

Денежная алхимия в официальных кругах называется *мультипликатором частичных резервов*, а по смыслу это кредитный мультипликатор, показывающий, на сколько может увеличиться сумма банковских кредитов населению при увеличении *денежной базы* - «*high powered money*», или высокоэффективных денег. Предположим, банки начинают «химичить» с вливанием в банковскую систему 100 миллионов, например принуждая Английский банк оплачивать правительственные счета на эту сумму. Полученные от Английского банка денежные средства размещаются на депозите где-нибудь в банковской системе получателем, который в свою очередь дает возможность банку, получившему от него депозит (вклад), выдать кому-то еще ссуду на 90 миллионов. Оставшиеся 10 миллионов становятся «чистыми (обязательными) резервами». Девяностомиллионная ссуда приведет к созданию депозита на эту сумму на счетах следующего банка, который сможет выдать кому-то другую ссуду - на 81 миллион, и так далее. Процесс пошел.

Поэтому до 90 % доступны для новых ссуд. Изменение этого процента — один из методов, с помощью которого правительство управляет суммой кредита, которую банки будут в состоянии создать. Процентная доля также изменяется с видом выставленного депозита: чем больше срок депозита, тем ниже процент «запасов».

**100 миллионов
(Денежная база)**



Из рисунка видно, как изначальные 100 миллионов «высокоэффективных денег» Английского банка теоретически могут создать до 900 миллионов «кредитных денег», по мере того как они спускаются вниз по банковской системе.

Это спиралевидный механизм, позволяющий неукоснительно исполнять соглашение, заключенное некогда между правительствами и банковской системой. Это механизм, посредством которого ваши деньги в конечном счете вовлекаются в единую банковскую систему вашей страны. Совершенно очевидно, что деньги и долг - воистину две стороны одной монеты. Если бы мы все однажды отдали все наши долги, деньги исчезли бы из нашего мира, поскольку механизм их создания уничтожил бы сам себя, ибо возврат всех долгов (левая сторона графика на картинке) неизбежно автоматически истощил бы все вклады (на правой стороне). Даже денежная база Центрального банка могла бы исчезнуть, имея правительство возможность вернуть свои долги.

«Старое» и «новое» банковское дело

В своей классической книге «Банкиры» Мартин Майер приводит следующий правдивый рассказ. В банке Виргинии чествовали некоего сотрудника, 50 лет верно служившего банку. На вечеринке по этому случаю его спросили: что, по его мнению, было самой важной переменной, которую он увидел в банковской системе за полвека службы? Сотрудник несколько минут думал, а затем подошел к микрофону и ответил: система кондиционирования воздуха. В следующей своей книге — «Банкиры: новое поколение» — Майер заметил: «Двадцать лет спустя эта история старомодна. Она все еще забавна, но уже непостижима. За эти двадцать лет банковское дело изменилось до неузнаваемости. Почти никто из тех, кто работает в банке сегодня, не работает так, как работали их предшественники каких-нибудь двадцать лет назад».

Действительно, за последние двадцать лет банковское дело изменилось больше, чем за предшествующие сотни лет. В тепер уже далеком 1970 году Закон США о банковских холдингах определил банк как институт, который «собирает остатки денежных средств общества, чтобы ссужать их под проценты его коммерческим предприятиям», — и это определение полностью совпадало с определением, данным Адамом Смитом двумя веками ранее. Это было то же самое «банковское дело», которое вавилонские и итальянские ювелиры основали «в своих скамьях», когда они накапливали излишки сбережений местного населения и ссужали их затем за плату.

Но сегодня таких банков немного; наиболее жизнеспособные вовлечены в иной бизнес. В 1996 году почти 85 % ресурсов банковской отрасли были получены из источников, отличных от застрахованных депозитов. Вместо *ссуд предприятиям* происходит предоставление *займов потребителям* через кредитные платежные карты, которые и являются источником жизненной силы для крупнейших банков; так, банк Citicorp зарабатывает более 2 миллиар-

дов долларов ежегодно на этом бизнесе — и это более половины его прибыли. Короче говоря, банки берут свои деньги там, где только могут найти, и используют их для любой разрешенной законом деятельности, которая кажется прибыльной. Они забросили традиционные банковские услуги и включаются в сферу «финансовых услуг». Истинная причина этого изменения — сильное влияние информационного века. И прежде всего дело в том, что формы и методы конкурентной борьбы на кредитном рынке изменились коренным образом.

Кредитные рынки

Майер отмечает, что в былые дни, двадцать лет назад, «случалось, банки неоправданно считали себя консультантами своих клиентов». На самом деле они просто использовали свое монопольное положение держателей информации о финансовом рынке. Когда компьютеры неожиданно сделали прямой доступ к котировкам на финансовом рынке возможным для всех, земля ушла у банков из-под ног. Многие корпорации, получив доступ к информации, использовали ситуацию для выпуска собственных векселей, игнорируя коммерческие банки.

Традиционные банки не справились с этой невероятной переменой. Начиная с 1980 года более трети американских банков слились или исчезли, породив изрядный хаос. Те, которые остались, значительно сократили штат служащих. Старинные «банкирские дома» канули в Лету. Всего за одно десятилетие, с 1983 по 1993 год, распространение банкоматов лишило работы 179 тысяч кассиров, а ведь они составляли 37 % рабочей силы американских банков! И этот «фазовый переход» продолжается — в 1996 году исследователи Делойт и Туш высчитали, что еще половина из числа оставшихся банковских работников исчезнет из платежных ведомостей в течение пяти ближай-

Векселя — документы краткосрочного коммерческого кредита.

ших лет. Даже если все это не принимать во внимание, очевидно, что сильное влияние второй волны компьютеризации, которая только что началась (революционное внедрение сети Интернет), приведет к созданию виртуальной экономики и целого нового мира открытых финансов (об этом будет рассказано в главе 3).

Волшебные деньги

Человек заснул 30 мая 1887 года и проснулся 30 сентября 2000 года. Среди наиболее удивительных новшеств, которые он обнаружил, было то, что американцы все еще считают в долларах и центах, но за товары платят в больших супермаркетах «картонными кредитными картами». Это завязка романа, изданного в 1888 году Эдвардом Беллами под названием «Смотрящий назад: 2000-1887». Романисты иногда придумывают безумные вещи...

Платежные кредитные карты

Кредитные карты придумали в Америке для упрощения расчетов при заправке бензина, частой смене масла и ремонте старых автомобилей. К тому же их выпуском нефтяные компании поощряли приверженность клиентов к определенной марке топлива — примерно то же делают сегодня авиационные компании. В 1949 году Diners Club создал первую современную «кредитную карту» для посетителей предприятий общественного питания и в конце того же года гордо внес в список «самых лучших в стране» все 27 ресторанов, где принимались эти карты. Как во времена фантастического путешествия Беллами, они были сделаны из картона (см. текст в рамке). В 1955 году Diners Club перешел к пластмассе.

К 1958 году Банк Америки и American Express Company, уже прославившаяся «компанией, работающей со

Выше я уже показывал, как «полетные мили» привели к частной валюте.

Moore C. H., Russell Ahin E. Money: Its Origin, Development and Modern Use. Jefferson NC: McFarland, 1987. P. 74.

специальными чеками для путешественников», совместно запустили в обращение свои собственные пластиковые платежные карты. В 1971-м карточки BankAmericard были выпущены повторно, уже в семействе кредитных карт международного объединения банков VISA. Спустя двадцать лет VISA включала не менее 20 тысяч финансовых учреждений во всем мире, объединяла 400 миллионов владельцев карт и имела внушительные 1,2 триллиона долларов ежегодного товарооборота. Но хотя и самая большая, сегодня она только одна из тысяч систем кредитных карт, заполонивших земной шар. Наиболее знаменательно, что так возник принципиально новый способ ссужать деньги.

Процент, получаемый с кредитных карточек, существенно выше — часто многократно — того, который банки могли бы получить, предоставляя ссуды бизнесу или гражданам обычным порядком, что, собственно, и сделало такую форму создания денег непреодолимо привлекательной для эмитента карточек. Между 1993 и 1997 годами ежеквартальный спрос на пластиковые карты вырос с 453 миллионов до 881 миллиона, что составило девять запросов для каждого американского домохозяйства каждые 13 недель. А долг по кредитным карточкам за пределами США вырос к середине 1996 года больше чем на 350 миллиардов долларов, так что его обслуживание составило в чистом доходе 18 %'.

Однако такой легкий способ получения кредита, само собой разумеется, снижает критерии надежности заемщика, т. е. уменьшает уверенность, что доход владельца карты будет достаточным для обслуживания этого долга, а процентная ставка — высокой. И в самом деле, число персональных банкротств, как обнаружил профессор экономики университета штата Мэриленд Лоренс Аусубел, рас-

Schor J. B. The Overspent American: Upscaling, Downshifting and the New Consumer. New York: Basic Books, 1998. P. 19.

тет пропорционально повышению числа приобретений платежных карт. Количество персональных банкротств в Штатах с 1995 по 1997 год выросло на 40 % (и это в условиях бума экономики!) — причем к этому росту имели прямое отношение 1,3 миллиона кредитных карт. Летом 1998-го через конгресс прошел законопроект, направленный на то, чтобы усложнить объявление персонального банкротства; правда, он не ужесточил условий, при которых банки могут выпускать карты. Но в любом случае из-за беспрецедентного уровня банкротств американских потребителей дальнейшее развитие банковской отрасли не будет связано с ростом практики применения кредиток.

Тем не менее расширение сферы использования платежных карт возможно в других странах. Например, наиболее значительное их распространение ныне приходится на Китай, где даже государственные предприятия оплачивают свои счета при помощи системы MasterCard через спутник с суперкомпьютерами, расположенными в Шанхае и Сингапуре, чтобы Пекин мог иметь информацию о всех платежах каждого государственного предприятия в режиме реального времени.

А если коротко, меньше чем за жизнь одного поколения банки отказались от многовековой практики предоставления кредитов предприятиям и заменили их кредитными карточками потребителей.

ВАШИ СБЕРЕЖЕНИЯ: КАК СОХРАНИТЬ СОСТОЯНИЕ

Предположим, вы человек работающий. Вы получили заработанные вами деньги. Как теперь сохранить их на пресловутый «черный день»?.. — ведь это важно не только для вас лично. Любая форма хранения ценностей, ко всему прочему, потенциально способствует появлению

дополнительных доходов и долгов у банка, а как они возникают, рассказано выше, в разделе о том, как работает банковская система.

Вопреки распространенному мнению, хранение денег в купюрах не очень хороший способ их вложения. Это всего лишь «временное местожительство покупательной способности», т. е. способ продержаться средства от момента, когда вы получаете денежный доход, до момента, когда вы его тратите. Но в любом случае, храните ли вы наличку под матрасом или сдаете ее в банк, рост инфляции должен насторожить вас.

Подсчет потерь при хранении наличных денег

Наиболее простой способ определить, как изменяется стоимость ваших денег, — посмотреть, что можно ежедневно на них купить. В недавние времена самые главные валюты сохраняли свою стоимость достаточно долго; даже появились утверждения, будто обесценивание валюты (инфляция) умерло навсегда. Однако прежде чем делать такой вывод, стоило бы понаблюдать за тенденциями, например, в течение двадцати пяти лет.

Давайте подсчитаем. Рассмотрим, например, поведение немецкой марки (ОМ), наиболее устойчивой валюты, за два с половиной последних десятилетия. Если вы хранили 100 ЭМ в своем кармане с 1971 года, то из табл. 1 вы увидите, что их покупательная способность уменьшилась к концу 1996 года до 42,28 ЭМ. Другими словами, даже лучшая валюта в мире потеряла больше половины ценности за этот период. О других и говорить нечего: результаты еще более поразительные!

Friedman Milton. «Quantity Theory of Money» in *Money*. New York, London: W. W. Norton «The New Pelgrave», 1989. P. 15.

Сколько стоят ваши деньги

Если вы живете в этой стране	Стоимость вашей валюты в 1996 году (в 1971 году - 100 денежных единиц)	Место среди 108 главных мировых валют
Германия (немецкая марка)	42,28	1
Швейцария (швейцарский франк)	39,79	3
Япония (японская иена)	33,24	11
Соединенные Штаты (доллар)	24,72	17
Канада (канадский доллар)	22,26	23
Франция (французский франк)	19,48	31
Австралия (австралийский доллар)	15,11	46
Великобритания (фунт стерлингов)	12,57	55
Италия (лира)	8,65	68
Испания (песета)	7,77	69
Мексика (песо)	0,066	101
Бразилия (крузейро - крузадо - реал)	0,000	108

Точно так же в 1996 году сто швейцарских франков стоили только 39,79 по сравнению с тем, что было четвертью века ранее. Покупательная способность ста долларов США снизилась до 24,72 доллара, а ста британских фунтов — до 12,57 фунта и т. д.

Источник данных по таблице 1 \Decme M., Pringle R. The Central Banks. New York: Viking, 1995. P. 352—354, completed with the International Labor Office Monthly Bulletin of Statistics from 1990 to 1996.

Практически это означает, что дом, например, в американской глубинке (или в столице, не важно), купленный в 1971 году за 247 200 долларов и оцененный через два с половиной десятилетия в 1 миллион, не подорожал ни на одно пенни. Просто цена галопировала вместе с инфляцией.

А иногда инфляция, особенно если переходит в гиперинфляцию (см. в рамке), может привести к потрясающе разрушительным последствиям для сообществ людей и даже империй.

Неприятности от денег: конец империи

Деньги могут создавать людям немало проблем самыми разными способами. Один из наиболее неприятных - гиперинфляция, крайняя форма инфляции, когда валюты фактически обесцениваются. Социальные беспорядки, даже крах империй были результатом всякий раз, когда нужда или престиж заставляли власти выпускать слишком много денег, вызывая гиперинфляцию валюты.

Шумер, древняя цивилизация, чья история хорошо документирована, разрушился после того, как непрерывная война с соседями в 2020 году до н. э. вызвала гиперинфляцию. Много позже, когда после смерти Александра Великого сокровища, награбленные им в Персии, казалось бы, обогатили греческую казну, возникла гиперинфляция - и могущественная Греческая империя была разрушена. То же самое произошло через 2000 лет с Испанской империей, когда золото и серебро, награбленные в Новом Свете, были ввезены в Испанию.

И сегодня гиперинфляция остается бичом многих стран. Среди наиболее впечатляющих примеров прошлого, XX столетия: Германия в 20-х годах, Латинская Америка в 70-х и 80-х, Югославия в 1989-1991-м, Россия в 1991-1992-м и в 1998 году. Во всех этих случаях гиперинфляция неизменно вызывала серьезные социальные и политические потрясения.

Поэтому разумное сбережение сводится к распределению наличности между тремя главными видами активов: недвижимостью, облигациями и акциями. В прошлом десятилетии появился еще один класс активов, ставший главным, который имеет для нас специфический интерес: иностранные валюты. Скажем несколько слов о каждом из видов активов и об изменении их роли со временем.

Недвижимость

С тех давних времен, когда человечество перестало довольствоваться собиранием орешков и ловлей рыбы и перешло к систематическому сельскохозяйственному производству, и до XIX столетия недвижимость, особенно земля, была во всем мире основной и самой доступной формой накопления, а богатство отдельных индивидуумов оценивалось качеством и размером их недвижимости. Эта ситуация изменилась с началом века индустриализации, когда приобретение акций и облигаций коммерческих предприятий стало более популярным способом вложения средств. Сегодня частные капиталовложения в недвижимость в основном ограничиваются собственным домом, который чаще всего заложен в банке.

Акции

Являются ли акции новинкой?

Самые ранние упоминания об акциях содержатся в описаниях приключений мореплавателей, а также сухопутных странников, передвигавшихся вместе с торговыми караванами во времена столь древние, что и разглядеть ничего невозможно. Короче, акции, похоже, существовали еще в древней Финикии, задолго до нашей эры. Обратившись к эпохам более близким, выясняем, что акции стали открыто распространяться среди широкой публики в Венеции и Генуе в XIII столетии. «Мужчины и женщины всех сословий имели доли... Они [акции] оценивались как особенно надежные и превратились в одну из любимых форм вложения средств при плавании через море. Морская ссуда... возмещалась, только если судно прибыло благополучно»¹.

Старейшая из публичных фондовых бирж, открытая в XVII столетии, по настоящее время действует в Амстердаме.

Акция, дословно, есть доля собственности в бизнесе. Вопреки представлениям большинства людей, это очень

Byrne E.H. Genovese Shipping in the 12th and 13th Century. Cambridge, Mass: Mediaeval Academy of America, 1930. P. 14.

старый инвестиционный инструмент (см. текст в рамке). Раньше даже для мелких держателей было нормой хранить основную часть своих текущих (ликвидных) активов на фондовой бирже. Особенно это было распространено в 20-х годах XX века. Однако в течение последнего десятилетия фондовые биржи во всем мире стали гораздо более взаимосвязаны и старая теория, что, раздвигая географические рамки своего бизнеса, можно уменьшить инвестиционные риски, приказала долго жить. Она утонула в глобальной панике на фондовых биржах 1987 года, продемонстрировав, насколько сложно уменьшить риски даже через глобальное распределение. И все же, если вы вкладываете капитал только во внутренние акции, мы рекомендуем: думайте и поступайте масштабно.

Облигации

Облигация — это такая разновидность ценной бумаги, которая означает получение ссуды для той организации, которая ее выпустила. (Облигации отличаются от акций тем, что владелец облигации не является членом акционерного общества и не имеет права голоса. — *Науч. ред.*) Это обещание вернуть ссуду по истечении срока погашения, и человек, покупая облигацию, отдает наличные деньги в обмен на обещание. Ключевая особенность, которая оправдывает такое действие, — периодическая выплата процентов. «Ростовщичество», или начисление процентов, порицалось всеми тремя религиями (иудаизмом, христианством и исламом), которые от своего основания следовали заветам священных книг. Однако только ислам остался верен традиции отрицания ростовщичество. Генрих VIII после своего разрыва с Римом, в 1545 году, впервые легализовал проценты в Англии. Они были признаны в протестантских странах, а католическая церковь «забыла» о грехе ростовщичество лишь к концу XIX столетия, после чего облигации или любые другие формы приносящих проценты ссуд включались даже в кредитные портфе-

ли высших церковных чинов. Но вплоть до XIX столетия этот инвестиционный инструмент не мог вытеснить недвижимость!

В облигации мы верим

Облигации предполагают общественное доверие к долгосрочной перспективе устойчивости валюты, в которой они оцениваются. Поэтому объявляемые сроки погашения и возраст обязательства позволяют судить, насколько люди верят в будущее этой валюты. «Чемпионы» в длительности срока доверия - голландские облигации «на строительство дамб», которые не имеют даты погашения и проценты по которым честно выплачивались начиная с XVI столетия. В 1903 году британское правительство стало выпускать особо надежные облигации «с золотым обрезом», имеющие трехсотлетний срок погашения, с процентными ставками на уровне 2,5 %. Сравните это с сегодняшними «долгосрочными обязательствами» максимум на 30 лет и выплатой до 7 %!

В а л ю т ы

Исторически для некоторых специалистов, прежде всего для менял и банкиров, работающих с разными странами, валюта всегда была существенным типом активов. Любой современный глобальный кредитный портфель включает помимо прочего компонент валюты (например, финансовые вложения в японские облигации или акции автоматически предполагают приобретение японской иены). Вложения в валютные контракты стали логическим продолжением банковской работы, ибо торговля валютами имеет чрезвычайно низкие операционные издержки и потенциально очень выгодна при плавающем обменном курсе, что всегда было существенным фактором для профессиональных инвесторов.

Кое-что экстраординарное случилось в течение прошлого десятилетия, а именно — рынок валюты остался крупнейшим и единственным мировым рынком. Иностраные обменные сделки (покупка и продажа валют) сегодня превышают объем торговли всеми другими видами акти-

ВОВ, они превышают даже объем всей мировой экономики. В результате рынки валюты впервые в зарегистрированной истории становятся жизненно важными для каждого, хотя большинство людей все еще не осознает этого.

МИРОВЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ

Если вы бывали за границей, то вам приходилось иметь дело с иностранными валютными рынками. Вы ходили в банк или обменный пункт, в которых меняли ваши небольшие, но привычные кусочки бумаги на другие, местные кусочки бумаги. Через день после того, как кто-то изобрел деньги, его сосед, должно быть, начал обмен денег. Так что же нового может быть на иностранных обменных рынках?

На самом деле очень много.

Первый признак, что что-либо развивается, — явный рост объема. Рост объема валютных сделок налицо. В те-перь уже доисторические дни 70-х годов XX века средний ежедневный объем обменных сделок с иностранными валютами во всем мире колебался между 10 и 20 миллиардами долларов. К 1983 году он повысился до 60 миллиардов. К 1995 году этот ежедневный объем достиг уровня 1,3 триллиона долларов, а «нормальный» день в 1998—1999 годах оценивался более чем в 2 триллиона долларов.

Простые смертные, подобные нам, теряют чувство меры, когда встречаются с такими числами (см. вопрос викторины в рамке). Позвольте нам рассмотреть это в перспективе. Такой объем *более чем в 150 раз больше общего количества ежедневной международной торговли* всеми предметами потребления, всего производства и всех услуг во всем мире. Это *в 100 раз больше, чем ежедневные торги всеми акциями* на всех рынках акций во всем мире. Это даже

Эти данные получены из официального отчета Банка международных расчетов.

Вопрос викторины

Представьте, что в вашем гараже появился печатный станок, который печатает долларовые бумажки со скоростью одна банкнота в секунду. Когда этот пресс должен начать свою работу, чтобы произвести два триллиона долларов, необходимых для обычного рабочего дня на валютной бирже?.. Со времен Первой мировой войны, Американской революции, рождения Иисуса Христа, неолита или кроманьона? Ответ: см. сноску¹.

*в 50 раз больше, чем объем всех товаров и услуг, произведенных за день (ВВП) всеми промышленными странами. Кроме того, объем иностранных обменных сделок продолжает возрастать на 20—25 % в год по сравнению со средним 5-процентным ежегодным приростом мировой торговли. Будет справедливым предположение, что на мировых валютных рынках происходит нечто *очень* необычное, нечто такое, с чем мы никогда не встречались прежде.*

Глобальное казино

Получилось так, что «спекулятивная» торговля (торговля с единственной целью получения прибыли непосредственно от изменений стоимости самих валют) захватила едва ли не весь рынок обмена иностранной валюты. В противоположность ей «реальная» экономика (операции, связанные с покупкой и продажей реальных товаров и услуг за границу, включая портфельные инвестиции) развивалась сама по себе, вне связи с тем глобальным казино, занимающимся игрой по валютному обмену, в которое превратился такой нужный для экономики инструмент, как рынок обмена валют.

Ответ: ни одна из указанных дат не верна. 2 триллиона секунд вернут нас к временам в 10 тысяч раз более древним, чем период неолита (5000 лет до н. э.); в 1000 раз отдаленным, чем кроманьон (40 000 лет до н. э.). Ваш печатный станок должен начать работать во времена всеилья динозавров. Чтобы быть точным, 2 триллиона секунд эквивалентны 63 418 500 годам.

Следующий график (рис. 1) иллюстрирует полную перемену в значимости реальных и спекулятивных сделок. В настоящий момент 98 % всех международных обменных сделок являются спекулятивными и только 2 % связаны с реальной экономикой¹.

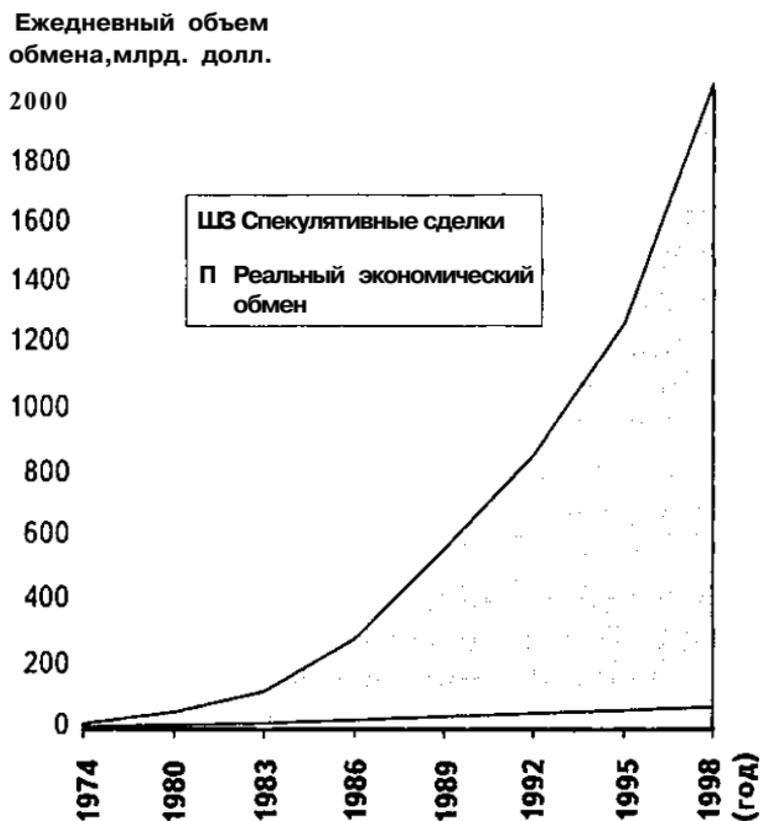


Рис. 1. Объемы ежедневных полных иностранных обменных сделок (спекулятивных) по сравнению с объемом реальных иностранных экономических обменов

Разумеется, на любом рынке спекуляция может играть и положительную роль: теория и практика показывают, что она способна улучшать рыночную эффективность,

Эти данные взяты из обзора суммарных ежедневных объемов международного обмена, публикуемых каждые три года Банком международных расчетов, и сравниваются с ежегодным объемом мировой торговли, поделенным на количество дней.

увеличивая ликвидность и глубину рынка. Но сегодняшние спекулятивные операции явно не относятся к положительным факторам. «Спекулянты могут и не причинить никакого вреда, как пузыри на устойчивом потоке предпринимательства. Но положение осложняется, когда предпринимательство само становится пузырем в водовороте спекуляции. Когда экономическое развитие страны становится побочным продуктом деятельности казино, работа, вероятно, была плохо выполнена» — это мнение Джона Мейнарда Кейнса, высказанное полвека назад, тогда не было столь актуальным, как сегодня. Тем более именно сегодня валютные рынки превратились в идеальный инструмент для спекуляций (см. текст в рамке).

Валюты — идеальный инструмент для спекуляций?

Как инструмент для спекуляций сегодняшний международный валютный рынок предлагает такие удобства:

Возможность 24 часа в сутки вести торговлю валютой, которая представляет собою наиболее ликвидный³ вид активов (ликвидность денежных средств гораздо выше, чем у облигаций или акций, торговля которыми ограничена временем работы местных бирж, и значительно выше, чем у недвижимости).

Очень низкие транзакционные расходы (операционные издержки): покупка или продажа валюты в больших количествах гораздо дешевле, чем покупка акций, обязательств или недвижимости. Единственным видом издержек в международном обмене является раз-

«Ликвидность» и «глубина» финансовых рынков относятся к показателям способности рынка поглощать большие массивы денег без значительного влияния на цены. На «глубоком» финансовом рынке большое количество людей продают и покупают. В противоположность этому на «мелком» рынке, где торгует меньшее число людей, даже одна большая операция может существенно повлиять на цены.

Keynes John Maynard. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan, 1936. P. 159.

Ликвидность — это способность активов (любого вида имущества) трансформироваться в платежные средства в кратчайшие сроки. — *Примеч. ред.*

ница между ценами покупки и продажи, которая фиксируется в при-
былях банков.

Повышенная по сравнению с другими рынками глубина рынка международного обмена валютами. Когда у профессиональных биржевых менеджеров есть большое количество денег для размещения, они, покупая акции, вздувают их цены. И когда они продают эти акции, они опять вынуждают рынок двигаться в противоположном от их интересов направлении. Подобных проблем не возникает при международном обмене валютами: глубина этих рынков такова, что даже миллиард долларов не оставит следа.

Основной объем спекулятивной торговли порожден деятельностью банков, а именно — их отделов валютной торговли. Однако свой основной гнев при наступлении всемирного перегрева экономики общество направляет совсем не на них. Во всех финансовых потрясениях — начиная с «кризиса голландских тюльпанов» (1637) и заканчивая крахом американского фондового рынка (1987) — всю тяжесть вины неизменно «отдавали» тем, кто вводил последние перед кризисом финансовые новшества, и это были не банки. Ясно, что когда наступит очередной финансовый крах, обвинены будут не они, а, скорее всего, хеджевые валютные фонды. Специализируясь исключительно на валютных спекуляциях, они видны всем, как «последнее звено цепочки», и, естественно, попадают под удар критики.

В «кризисе голландских тюльпанов» 1637 года обвиняли введение фьючерсных контрактов (срочных сделок). В 1929-м виноватыми оказались тресты, в 1987-м — компьютерная торговля на валютных и фондовых биржах с помощью компьютерных программ MetaStock, Trade Station и других. Общее для всех этих случаев то, что люди обвиняли в кризисе последние финансовые нововведения своего времени. Другое объяснение основных финансовых крахов последних 350 лет будет дано в книге «Душа денег».

Hedge fund (хеджевый фонд) — фонд, использующий агрессивные стратегии, недоступные для открытых фондов. Такие стратегии включают продажи на срок без покрытия, левверидж, торговые программы, свопы, арбитраж и производные; в США хеджевые фонды могут иметь максимум сто инвесторов, минимальное капиталовложение которых обычно превышает миллион долларов. — *Примеч. ред.*

Но любой финансовый кризис есть результат внезапного оттока валют из страны, резко меняющего последующий входящий поток. На рис. 2 показано, что именно переход потоков валюты «в минус» вызвал три кризиса между 1983 и 1998 годами: кризис «тринадцати развивающихся стран», кризис в Мексике и Юго-Восточной Азии.

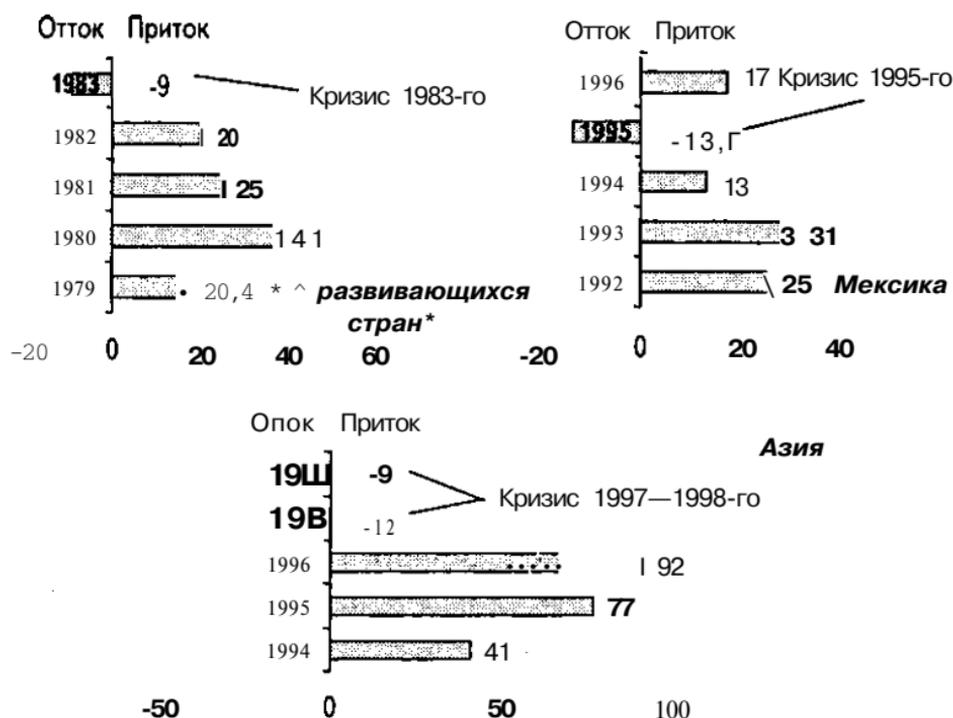


Рис. 2. Приток и отток денег и вытекающие из них денежно-валютные кризисы (1983—1998), в миллиардах долларов США

Обратите внимание: разброс колебаний между отрицательными и положительными пиками денежных пото-

«13 развивающихся стран» включают Аргентину, Боливию, Бразилию, Чили, Колумбию, Эквадор, Берег Слоновой Кости (Кот-д'Ивуар), Нигерию, Мексику, Марокко, Парагвай, Перу и Венесуэлу.

Eisworth Peter //The New York Times. 1999. February 16. Extracted from article by Kristoff Nicholas Д Sanger David E. How US Wooded Asia to Let Cash Flow in.

ков увеличивается от года к году, отражая более быстрый рост спекулятивных денег по сравнению с ростом реальной экономики (см. рис. 2). В 1983 году потребовалось 13 стран, чтобы произошло колебание на 30 миллиардов долларов между притоком и оттоком. Мексика была поражена подобным колебанием в 1995 году. Позже, между 1996 и 1997 годами, азиатский кризис дал колебание более чем на 100 миллиардов долларов. Эти колебания— следствие колоссальных объемов спекуляций на финансовых рынках.

Теперь рассмотрим причины роста валютных спекуляций. Экстраординарное нарастание спекулятивной деятельности можно объяснить тремя изменениями, произошедшими в течение последних десятилетий:

1. Системное изменение. 15 августа 1971 года президент Никсон отменил золотое обеспечение доллара, открыв эру валют, чья ценность определяется рынком. Это вызвало системное изменение: отныне стоимость валют могла значительно колебаться по любому поводу, каждая в свое время. Началась эпоха плавающих курсов и рынка, выгодного для тех, кто умеет в нем ориентироваться.

2. Отмена финансового госконтроля в 80-х годах XX века. Правительства Маргарет Тэтчер в Великобритании и Рональда Рейгана в США одновременно запустили масштабную программу отмены финансового регулирования со стороны государства. План Бейкера (по имени автора пакета реформ, тогдашнего американского секретаря казначейства Г. Бейкера), принятый после долгового кризиса в шестнадцати ключевых развивающихся странах, навязал им такую отмену госконтроля. Эта мера позволила включиться в торговлю валютой гораздо большему количеству людей и учреждений, чем было возможно до этого.

3. Технологическое изменение. Параллельно с этими переменами компьютеризация международной обменной

торговли создала первый 24-часовой полностью объединенный всемирный рынок валют, что подняло на новый уровень скорость и масштаб, с которыми валюты могли бы перемещаться по всему миру.

В своем обзоре 5000-летней истории денег Дэвис Глин идентифицировал электронные деньги как одно из двух исключительно важных технологических новшеств в области финансов: «Было два главных изменения, первое — в конце Средневековья, когда печатание бумажных денег стало дополнять чеканку монет, а второе — в наше время, когда была изобретена электронная передача денег». История показала, что первое изменение отняло у правящей верхушки государств ведущую роль в создании денег; она перешла к банкам. Спрашивается: к чему приведет второе изменение?..

За контроль над новыми формами денег сразу началась ожесточенная борьба. С одной стороны, банки уподобились компьютеризированным телекоммуникационным компаниям. С другой, компании, занятые телекоммуникациями, компьютерным аппаратным и программным обеспечением, ведущие обработку кредитных карточек и торговлю через сеть Интернет и даже кабельное телевидение, обнаружили, что сами могут предоставлять многие из традиционных банковских услуг. Кто бы ни победил, контроль над новыми электронными системами денег в конечном счете будет подкреплён властью создавать деньги. Говорят, банкир Шолом Розен по этому поводу заявил: «Это определено ново, это революционно, и мы должны быть напуганы, как при виде ада». Уж если хорошо осведомленных банкиров масштабы и скорость изменения системы денег наводят на мысли о Страшном суде, что должны чувствовать простые люди?..

Glyn D. A History of Money from Ancient Times to the Present Day. Cardiff: University of Wales, 1994. P. 646.

Weatherford J. The History of Money. New York: Crown Publishers Inc. P. 264.

Производные финансовые инструменты

Помимо изменения структуры банковского дела и ускорения движения валют информация революция вызвала взрывное появление на валютных рынках новых методов работы, обычно называемых *производными финансовыми инструментами**. Эти инструменты позволили разделять риски при финансовых операциях и торговать, рискуя *выборочно*. Чарльз Санфорд, экс-председатель треста банкиров и один из пионеров этого бизнеса, назвал это «финансовой теорией частиц».

Например, облигации в японских иенах могут быть разложены по крайней мере на три вида рисков: валютный риск (риск, что иена потеряет стоимость относительно

Основные виды производных финансовых инструментов — это фьючерсы, форварды и опционы.

Фьючерсы — вид валютных контрактов на покупку или продажу валюты в определенное время и в определенном месте (товарная биржа) *в будущем* по цене, установленной сегодня.

Форварды подобны фьючерсам, за исключением того, что цена является сегодняшней, а контракт заключается с определенным финансовым учреждением (внебиржевой рынок), а не на бирже.

Опционы, или валютный опцион, — это право, но не обязательство купить (опцион «колл») или продать (опцион «пут») валюту по конкретной цене. Развитие опционных рынков привело к теоретическим научным разработкам по опционным ценам профессоров Роберта Мелтона и Майрона Скола, за которые они в июне 1997 года получили Нобелевскую премию.

Эти финансовые инструменты подобны строительным блокам, их различные комбинации могут преобразовать многие валютные риски. Некоторые из таких комбинаций (например, «экзотика») могут быть сложными и замысловатыми. Все эти инструменты также применимы в товарных контрактах, но объем валютных производных финансовых инструментов, особенно обращающихся на внебиржевом рынке, теперь превышает все прочие товарные сделки, использующие механизмы опционов, форвардов и фьючерсов. Например, в конце июня 1998 года Банк международных расчетов оценил стоимость неконтролируемого оборота финансовых производных на контракты международного обмена в 40 раз выше, чем стоимость всех товарных контрактов, вместе взятых (18 719 миллиардов долларов против 451 миллиарда).

но вашей собственной валюты), риск процентной ставки (риск, что японские процентные ставки повысятся после того, как вы купите ваши облигации) и эмиссионный риск (риск, что компания-эмитент, выпустившая эти облигации, не сможет их погасить). Финансовые производные позволяют инвестору точно выбрать, какой из этих рисков он согласен включить или исключить из своих инвестиционных портфелей.

Вообразите, что вместо покупки билета на концерт или в оперу вы внезапно получили возможность отдельно выбирать и соединять непосредственно для себя любимое сопрано, любимого тенора, любимого скрипача, дирижера и так далее, попутно интерпретируя свои любимые композиции. Если вы знаете, чего хотите достичь, результат этой новой свободы выбора может превзойти все, что вы могли бы получить в обычном «стандартном пакете». Однако если ваше знание ограничено, то ваше персональное создание может обернуться какофонией. Финансовые производные дают подобную свободу при формировании финансовых портфелей, но также требуют намного больше знаний, чем те, которыми обладают средние инвесторы.

Иногда спрашивают, что сегодня делает банк для своего клиента. На такой вопрос Дон Лейтон из Химического банка отвечает: «Управляет его риском; это суть банковского продукта». Верно, и именно финансовые производные стали основным инструментом, позволяющим достигнуть успеха. Производные ныне — главный создатель прибыли банков, специализирующихся в этой области. Например, финансовые производные принесли основную часть прибыли Моргану Стэнли — более чем миллиард долларов дохода 1996 года. А в целом объем сделок, использующих финансовые производные, за десять лет вырос чрезвычайно и достиг *18 триллионов* к 1997 году (рис. 3). А на деле, с учетом всех позиций, даже больше. Банк международных расчетов определил, что финансовые производные на внебиржевом (иначе, нерегулируемом)

рынке составляли в конце июня 1998 года 70 триллионов долларов.

Объем сделок,
трлн. долл.

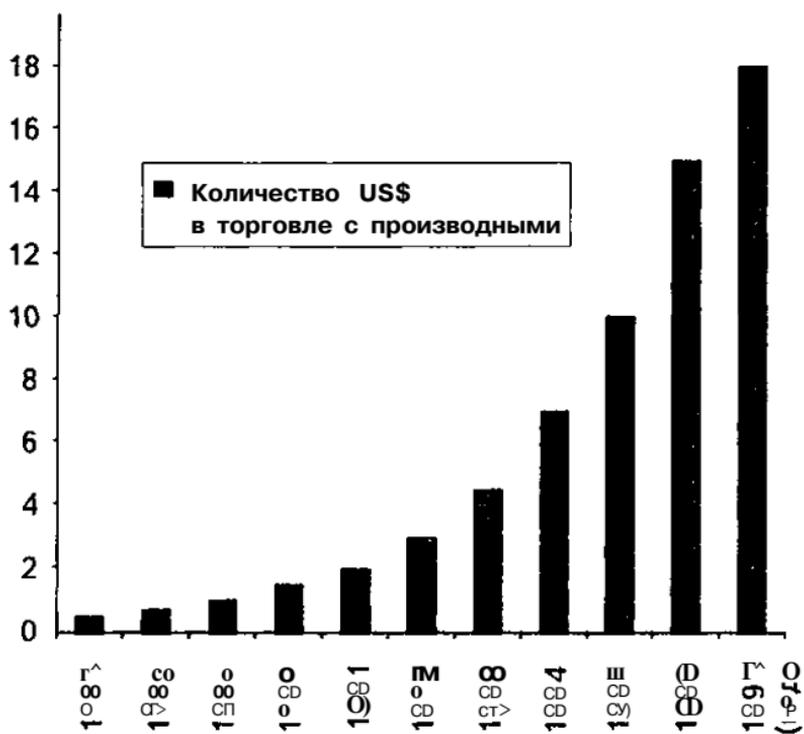


Рис. 5. Номинальная стоимость финансовых производных в международной торговле

Перемещение рисков с одного места на другое — это прекрасно, если тот, кто рискует, и хорошо осведомлен, и достаточно силен. Ведь Мартин Мейер вывел закон, что «перемещающие риск инструменты в конечном счете пе-

Приблизительно суммы по каждой категории внебиржевых производных ценных бумаг составляли 18,7 триллиона долларов по валютным контрактам; 42,37 триллиона по контрактам на процентные ставки; 1,3 триллиона для контрактов на акции и 0,45 триллиона по всем товарным контрактам.

Peter C. T. Esliworth. Money on the Move: How the World Financial Landscape has Changed // The New York Times. 1999. February 17. P. A10.

ремещают его на тех, кто наименее способен иметь с ними дело». Однако я думаю, это обобщение излишне категорично: известно много весьма осведомленных и сильных учреждений, которые сгорели, не успев понять, что они уже в огне. Банк братьев Берингов — Baring Bank, главное имя Лондонского Сити на протяжении 233 лет — одна из наиболее впечатляющих жертв (см. текст в рамке).

Братья Беринги

Дюк Ришелье сказал в 1818 году, что есть шесть больших сил в Европе - Франция, Англия, Пруссия, Австрия, Россия и братья Беринги. Эта репутация не помогла банку Берингов в феврале 1995 года, когда один его молодой сотрудник, Ник Лисон, за несколько дней потерял 1,5 миллиарда долларов, двойной капитал этого банка, на сингапурском рынке производных. Надо полагать, такой ужасный результат стал большой неожиданностью для самого банка, ибо Рон Бакер, глава финансовой группы банка Берингов, всего лишь за несколько недель до краха восторгался действиями Лисона: «Ник имел удивительный день на SIMEX... Ник видит феноменальные возможности, и он использует их»².

Несмотря ни на что, производные финансовые инструменты остаются в арсенале банкиров прежде всего потому, что при правильном использовании они действительно могут быть полезны обществу и выгодны финансисту. Только нельзя забывать, что они способны обеспечивать нам и другие головокружительные перемены, в мгновение ока превращая потрясающий рост в жуткое падение. Это,

Mayer Martin. The Bankers: the New Generation. New York: Truman Talley Books/Dutton, 1997. P. 324. Его аргумент: «Наглядной иллюстрацией является стартовая цена 500 фьючерсов на Чикагской торговой бирже, где ожидалось, что две сотни бывших таксистов, игравших на бирже за собственный счет, выдержат динамическое страхование, когда в октябре 1987 года рынок акций рухнул».

По сообщению *Financial Times* (1996. September 20. P. 10), это было произнесено в телефонном разговоре между Нью-Йорком и Лондоном. Взято из книги: *Gapper John, Denton Nicholas. All that Glitters. London: Hamish Hamilton, 1996.*

конечно, сильно щекочет нервы, но не всегда полезно для кошелька. Как доктор Джекил вдруг меняет свою природу, оборачиваясь мистером Хайдом, точно так финансовые производные вдруг изменяют природу вашего капитала, низведя его до состояния капли дождя на шляпе.

Центральная нервная система капитализма

Мы рассмотрели валюту как один из видов активов. Но валюта страны на самом деле нечто большее. Она играет роль *центральной нервной системы, которая определяет ценность активов всех видов* в стране. Это станет более ясным, если мы посмотрим, как в остальных трех видах активов отражается все то, что происходит с валютой. Например, облигации привлекательны для инвестиций только тогда, когда валюта, в которой они номинированы, сохраняет ценность (т. е. инфляция низка или понижается). То же и с акциями: цены на них снижаются, когда повышаются процентные ставки, а последние имеют свойство взлетать, когда валюта испытывает проблемы. Ситуация с последним видом активов, недвижимостью, более сложная. С одной стороны, недвижимость — лучшая защита против инфляции. Но с другой стороны — она мало ликвидна, т. е. ее трудно быстро продать. Значит, при серьезных финансовых проблемах те, кто не может сделать очередной ипотечный платеж, будут вынуждены ликвидировать свою недвижимость по сниженным ценам. Например, после краха рынка акций в 1929 году реальная цена на недвижимость упала так же, как на акции.

Тогда, в 1929 году, лучшим спасением капитала оказались правительственные облигации, потому что правительство не могло обанкротиться (оно только напечатало бы деньги, если необходимо). Но сегодня ситуация потенциально хуже, чем тогда. Сегодня крах валюты может сбить не только рынок акций и недвижимости, но и разрушить последнее убежище, правительственные обязательства. Именно поэтому я согласен с профессором Робертом Гут-

тманом, писавшим, что крах денег — единственный способ, в котором могла бы проявиться истинная депрессия в наши дни. Деньги — ахиллесова пята капиталистической системы, и это не новая идея: «Ленин, как считают, заявил, что лучший способ уничтожить капиталистическую систему — это уничтожить деньги».

Наконец, взаимопроникновение различных финансовых рынков превращает легкое недомогание денежной системы в инфекционную болезнь. На рис. 4 показано рас-

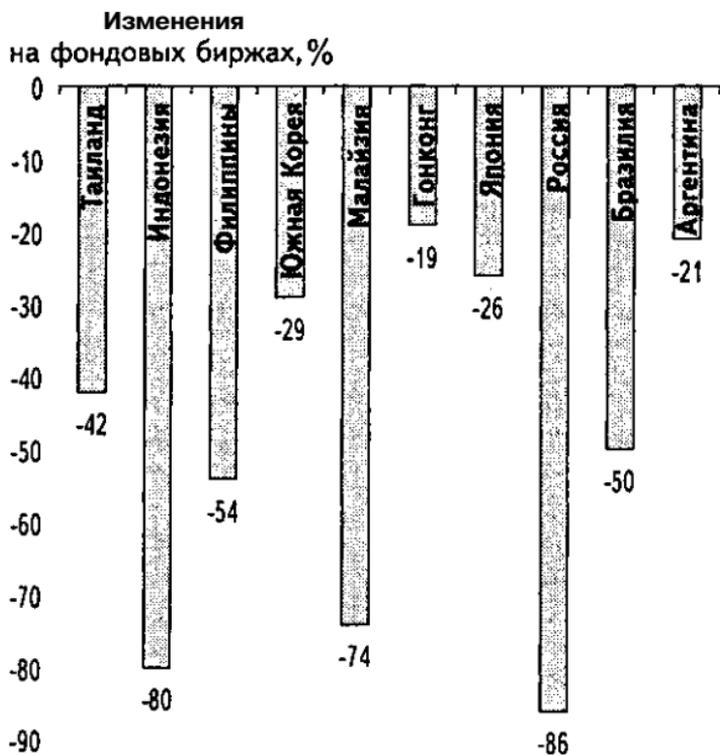


Рис. 4. Изменения стоимости акций и других ценных бумаг на фондовых биржах в десяти странах с июня 1997 по декабрь 1998 года

Guttman Robert. How Credit-Money shapes the Economy: the United States in a Global System. Armonk, NY and London, UK: M.E. Sharpe, 1994.

Keynes John Maynard. The Economic Consequences of Peace. London, 1920. P. 220.

Данные из The New York Times. 1999. February 17.

пространение возникшего первоначально в Таиланде кризиса валюты через фондовые биржи десяти различных стран.

Если, как говорится, все яйца лежат в одной денежной корзине, то, я полагаю, нужно очень внимательно следить за этой корзиной. Некоторые высококвалифицированные люди получают зарплату именно за это. Позвольте мне их представить — и таким образом завершить обзор ключевых мировых денежных игроков.

Почему банки такие хрупкие

Банкам, по большому счету, никогда не везло. Если взять последние десятилетия прошлого века, то в США крупные банковские кризисы произошли из-за неприятностей с Латинской Америкой (например, в 80-х), а самая большая беда в их истории связана с падением сберегательного и ссудного капитала в 90-х. Скандинавские банки требовали спасения в начале 90-х. Японские страдали трижды: сначала при кризисе слаборазвитых стран в 80-х, потом при крахе рынка недвижимости в 90-х, и вдобавок в 1997-м при кризисе в Юго-Восточной Азии. А самые хитрые ситуации возникают, если в кризис попадают банки, действующие глобально, - так, причины и последствия краха Международного кредитного коммерческого банка (BCCI), обанкротившегося в 1991 году, все еще разбираются в судах по всему миру.

Почему банки настолько хрупки?

Абсолютный ответ: есть дилемма, которую невозможно разрешить. По природе банковского дела банки берут активы низкорисковые (депозиты) и вкладывают их в активы с высоким риском. Когда риски оплачиваются, оплачиваются и эти вложения, и хозяева банка сгребают весь урожай. Но когда риск не оплачивается и банк терпит неудачу, потери распределяются между хозяевами банка и вкладчиками (или правительственной сетью страхования, которая теперь защищает вкладчиков). Поэтому банки испытывают изрядное искушение: пойти на риск, даже если он высок, играть в азартные игры, надеясь на прибыль. Это называется «нравственным риском» на банкирском жаргоне.

Суть дилеммы такова: если банкам не позволять идти на риск, не станет банковского дела, но если им это позволено, то можно ли допустить, чтобы, рискнув чрезмерно, банк потерпел неудачу? Ведь крупные неудачи банка могут дестабилизировать финансовую систему страны, и не одной. Хуже всего, что прекращается выдача ссуд тысячам предприятий и болезнь быстро распространяется на все виды

экономических действий. Внезапно могут оказаться под угрозой миллионы рабочих мест и средства существования людей.

Банковское дело отличается от любого другого бизнеса: неприятности банков, как правило, превращаются в общие проблемы страны.

Согласно данным Мирового банка, не менее 69 стран перенесли серьезные банковские кризисы начиная с конца 70-х. И 87 стран наблюдали падение своих валют начиная с 1975 года¹.

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ И ДРУГИЕ «ПОЖАРНЫЕ»

Финансовый сектор всегда был особенным. Даже сегодня с финансами не обращаются как с любой другой индустрией услуг. И это потому, что финансовая деятельность имеет особые и положительные и отрицательные качества.

С положительной стороны, финансовые учреждения — даже частные — действительно выполняют общественную функцию жизнеобеспечения, предоставляя надежную и устойчивую валюту участникам экономической жизни.

С отрицательной стороны, финансовые учреждения часто оказываются наиболее хрупким компонентом любого общества (см. текст в рамке). И это демонстрируется время от времени — от древнего Шумера до современной Югославии: всякий раз, когда с деньгами случаются неприятности, могут рушиться целые общества.

Национальный уровень: откуда взялись центральные банки

Пожары — события достаточно редкие, но уж если полыхнет всерьез, то в памяти останется надолго. Целые города сгорали дотла из-за небрежности одного человека. В конце концов изобрели пожарные команды, снаб-

Cassidy J. The New World Disorder. The New Yorker. 1998. October 26, November 2. P. 199—200.

див их техникой и специально обученными людьми. Так и с деньгами: поскольку финансовые учреждения показали себя невезучими, были изобретены центральные банки.

Бреттон-вудское соглашение

В июле 1944 года 45 стран подписали первую всемирную «денежную конституцию» в гостинице «Маунт Вашингтон» в Бреттон-Вудсе, штат Нью-Хэмпшир, США. Согласно этому соглашению, все страны должны были установить курс своих валют в определенном соотношении к доллару США, а США обязались сохранять доллар конвертируемым в золото по запросу любого Центрального банка по установленному курсу: 35 долларов за тройскую унцию¹. Эта система ставила доллар США де-факто в привилегированное положение.

Для поддержания порядка в мировой валютной системе было создано новое учреждение - Международный валютный фонд (МВФ). Любое отклонение рыночных валютных курсов требовало предварительного одобрения от МВФ. И в таком виде система работала более двух десятилетий, пока президент Джонсон не выдвинул свою стратегию - кнута и пряника - во время вьетнамской войны, ставя успехи в войне во главу политической повестки дня. Это привело к беспрецедентному долларовому оттоку из США, и через несколько лет существенные долларовые накопления оказались в руках иностранных центральных банков. Такая ситуация вынудила президента Никсона в 1971 году изменить обязательству обмена доллара на золото, и бреттон-вудское соглашение официально прекратило действовать. Однако роль доллара как основы всемирной валютной системы осталась прежней! Это вызвало дальнейшее усиление влияния США в глобальных финансовых вопросах, привело к росту зависимости мира от доллара как основной мировой валюты.

Обратите внимание: даже международная стоимость евро остается связанной с американским долларом.

В XIX столетии словосочетание «Центральный банк» обозначало столичный банк, которому принадлежала монополия эмиссии банкнот национальной валюты. Время от времени эти банки оказывали элементарную взаимную поддержку друг другу. Такой случай имел место в

¹ Тройская унция равна 31,1 грамма золота. — *Примеч. ред.*

1825 году, когда французы помогли Банку Англии с обменом золота на серебро в связи с возникновением спроса на золото в Лондоне; англичане ответили встречной услугой в 1860 году, когда Банк Франции был в кризисном положении. Но подобные случаи взаимной помощи были редки, не разглашались и, конечно, не могут рассматриваться как часть официальных обязанностей центральных банков. Создатели Федеральной резервной системы США в 1913 году были вдохновлены той же моделью.

Все это изменилось после бреттон-вудского соглашения, которое зафиксировало структуру мирового политического порядка после Второй мировой войны. Теперь у центральных банков более сложные задачи.

Они выступают в роли «пожарных», или спасателей, при возникновении чрезвычайных обстоятельств — всякий раз, когда отдельный банк или банковская система в целом испытывает трудности. Профессионалы называют это соответственно «кредитором последней инстанции» и «системой управления рисками».

Они несут окончательную ответственность за уровень инфляции в стране. В течение последних десятилетий эта задача наиболее широко доводилась до широкой публики как основная функция банка.

Они контролируют инфляцию посредством различных механизмов, влияющих на количество денег, которые банковская система может создавать. Они не дают прямых распоряжений относительно состояния уровня инфляции, но направляют «сигналы» — распоряжения об изменении ключевых процентных ставок, о покупках и продажах правительственных облигаций (это называется «сделки открытого рынка») и валют на международных валютных биржах («интервенции»).

Центральные банки кажутся обычными — ведь они тоже кредитные учреждения, — но их клиентами являются банки той страны, для которой они регулируют платежи.

«Семейный портрет» на фоне денег

Диаграмма, приведенная на рис. 5, показывает «генеалогическое древо», или отношения между главными игроками мировой валютной системы. Мы видим, что в мире сформировалась своего рода перевернутая пирамида с тысячами коммерческих банков на вершине, слоем из 170 центральных банков в середине (дополнительно сгруппированных здесь в три типа — согласно тому, кто ими владеет) и двумя высшими международными организациями в основании.

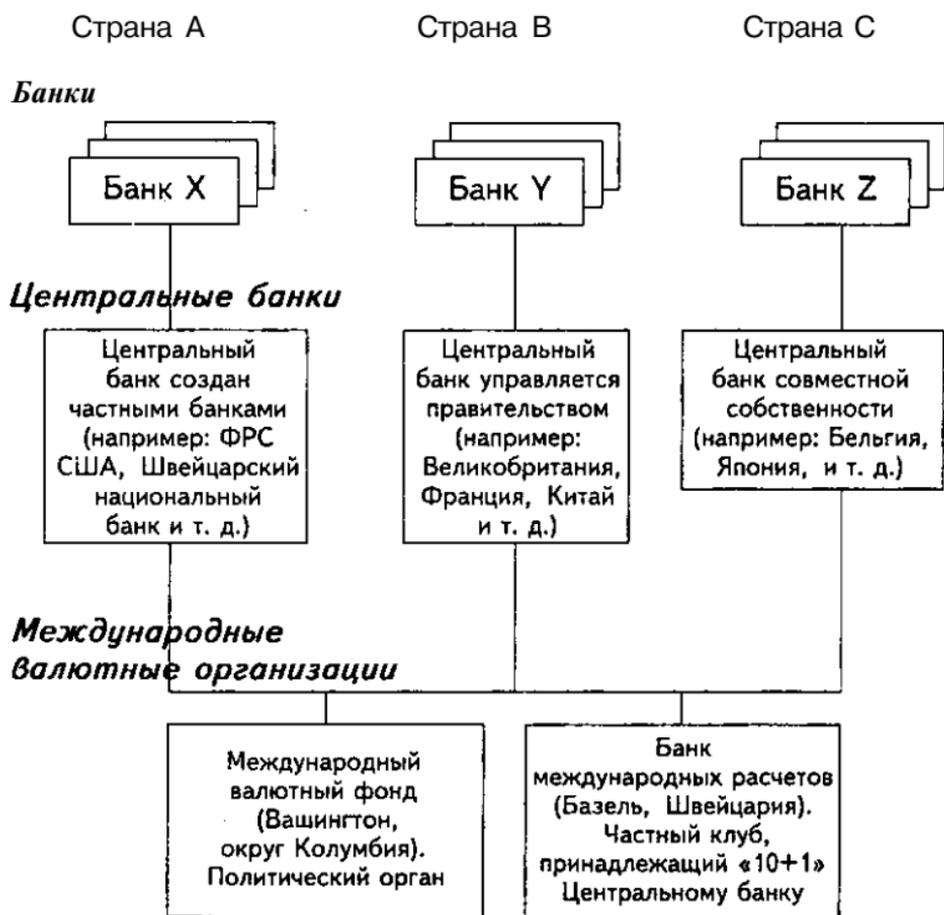


Рис. 5. Организационная структура международной валютной системы

Я поместил банки каждой страны на вершину диаграммы, поскольку они служат отправной точкой в пути кредитования денег. Центральные банки были первоначально только их поддержкой, их «огнетушителями» на случай неприятностей. До 1936 года почти все центральные банки непосредственно принадлежали главным частным банкам в каждой стране. К настоящему времени девять из центральных банков — все еще частные корпорации, принадлежащие частным банкам, включая Федеральную резервную систему США, Швейцарский национальный банк, Банк Италии и Южноафриканский резервный банк.

К 1950 году было 56 стран с центральными банками. Теперь их 170, большинство из них управляется правительством. Но имеются центральные банки, находящиеся в собственности и правительства, и частных банков (например, бельгийский или японский). Вопреки ожиданиям, нет свидетельств, что различные формы собственности создают какие-либо существенные различия в эффективности работы центральных банков.

Наднациональный уровень

Два самых важных члена банковского семейства, занятые надзором за всеми прочими (координированием деятельности всех центральных банков), — это Международный валютный фонд (МВФ) и частный клуб, Банк международных расчетов (BIS).

МВФ, созданный в 1945 году для претворения в жизнь принципов бреттон-вудского соглашения, по сути не кто иной, как ревизор центральных банков всего мира и официальный политический руководитель хмировой денежной системы. В 1997 году под его надзором находилось 182 страны. Директорат — исполнительный орган МВФ из 24 человек — контролирует работу штата профессионалов, приблизительно 2300 сотрудников, главным образом экономистов. Для центральных банков МВФ — «кредитор последней инстанции», у него государства — члены

МВФ могут получить в случае критического положения кредиты. А источником этих кредитов является капитал фонда в 210 миллиардов долларов, который был образован из взносов государств-членов в соответствии с установленной для каждой страны квотой. (Квота определяется экономическим потенциалом страны и ее ролью в мировой экономике и международной торговле. — *Науч. ред.*) Обычно такие кредиты выдают на крайне строгих условиях выполнения обязательств страной-заемщиком.

Доминирующее влияние в МВФ имеют США. На бумаге-то право вето в принятии решений не только у США, но фактически последнее слово в штаб-квартире МВФ, находящейся в Вашингтоне, остается за ними.

Теперь два слова о BIS — Банке международных расчетов. Эта организация имеет специфическую историю. Банк был создан в 1930 году с формальной целью ведения дел по немецким репарациям и со временем превратился в закрытый клуб, находящийся в собственности центральных банков, которые управляют им по принципу «10+1». Название возникло оттого, что существует десять центральных банков-основателей, с одной стороны, плюс Швейцария, как страна-организатор, с другой стороны. Кстати, интересно, что в результате стратегии «активного нейтралитета» Швейцария одновременно и «внутри» и «снаружи» мировой финансовой системы: она все еще «официально» не принадлежит МВФ.

Миссия BIS — содействовать сотрудничеству между центральными банками, обеспечивая благоприятные условия для международных финансовых операций. Никакие политические деятели, официальные представители министерств финансов, сами министры финансов, даже президенты или премьер-министры на заседания клуба не приглашаются. Многие даже забыли, что BIS — это банк и его единственные клиенты — центральные банки. Его иногда называют «Центральный банк центральных банков», и он имеет специальное помещение, где установлен монитор для отражения всех валютных сделок его членов

в реальном масштабе времени. Внешне BIS остается скромным учреждением: даже сегодня он имеет только 450 сотрудников, включая исследовательскую команду, состоящую приблизительно из 50 экономистов, делающих ежегодное сообщение о состоянии мировой финансовой системы.

Для нас важно, что BIS создал себе имя на «гашении пожаров» в прошлом через предоставление крупных кредитов правительствам и центральным банкам; он, несомненно, будет участником любых «пожарных команд» в будущем.

...Итак, теперь мы расставили ключевых игроков на финансовом поле. Однако представление, что игра с деньгами является статичной, рассеется, как только на поле появятся деньги, а вы поймете правила игры и тайные правила изменения этих правил.

ДЕНЬГИ КАК СИСТЕМА ВЛАСТИ

Валютная игра видоизменяется на наших глазах. Для перемен характерны беспрецедентная скорость, размах и сложность. С точки зрения центральных банков, мир определенно становится более жестким и сложным год от года. Взрывные изменения на рынках валют, в частности, дают ряд следствий, которые можно объединить в три группы:

- влияние на политическую власть;
- ускорение перемен и увеличение объемов;
- баланс между стабильностью и нестабильностью.

Политическая власть под диктатом денег

Главное — подчинение власти интересам мировой финансовой системы — уже произошло. *Любое правительство в мире, включая самые мощные типа США, фактически полностью зависит от глобальных валютных рынков.*

Если какое-либо правительство посмеет оспаривать этот финансовый диктат, отток капитала из страны почти мгновенно вынудит его вернуться в реальность. Интересы финансовых рынков отныне выше интересов народов и государств! Французский президент Миттеран в 80-х и английский премьер-министр Джон Мейджор в 90-х; Скандинавия в 1992-м и Мексика в 1994-м; Таиланд, Малайзия, Индонезия и южнокорейское правительство в 1997-м; Россия в 1998-м — все убедились в этом. Суровая правда в том, что национальные экономики и политическая воля национальных правительств подавляются ради выживания мировой финансовой системы.

Даже Business Week заключает: «На этом новом рынке... миллиарды могут притекать или утекать из экономики за секунды. Таковую мощь приобрела эта сила денег, что некоторые обозреватели теперь видят, что «горячие деньги» (капиталы, которые быстро прокручиваются из одной страны в другую) становятся своего рода теневым мировым правительством, которое порождает невосстановимое разрушение концепции суверенных полномочных национальных государств».

Когда власть меняется по причинам, которые невозможно объяснить народу, начинаются времена обмана и страха, которые по определению — времена неуверенности. Но ведь и центральные банки, и другие опекуны валютного порядка испытывают неуверенность и страх. А чего они боятся больше всего? Они боятся неустойчивости валюты, поведение которой не умеют прогнозировать.

Ускорение перемен и увеличение объемов

Непостоянство валюты — это величина изменений стоимости одной валюты относительно всех других. Центральные банки не любят изменчивости своих валют, но она возникает столь же неожиданно, сколь и постоянно —

как следствие массового возрастания объемов спекулятивных действий. Интересно, что в 60-е годы XX века, когда принципы обмена валют, установленные бреттон-вудским соглашением, были в общем-то достаточно жесткими, сторонники свободно плавающих обменных курсов имели обыкновение доказывать, что изменчивость валюты понизится, как только будет установлен свободный рынок. Теперь валютные рынки, конечно, намного более открыты и свободны, чем в 60-х годах XX века. И что же? Статистические исследования, проведенные ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития, основанная в Париже), показали нечто противоположное. Вопреки теоретическим прогнозам, за 25 лет применения плавающих обменных курсов непостоянство валют было в среднем в *четыре раза выше*, чем при обменной системе Бреттон-Вудса.

Не требуется объяснений ученых-статистиков, чтобы понять, почему изменчивость увеличивается с ростом спекулятивных объемов торгов. Простой здравый смысл объясняет это ничуть не хуже. Предположим, что ваша валюта находится под давлением: всего лишь 5 % главных торговцев создают о ней «отрицательное представление». Практически это означает, что те, у кого есть ваша валюта, продадут ее, а те, у кого ее нет, продадут короткие валюты, т. е. купят вашу. В 1986 году, когда ежедневный оборот был в целом около 60 миллиардов долларов, такое перемещение в 5 % рыночного объема составляло 3 миллиарда долларов. Сегодня, с объемами в 2 триллиона долларов в день, сдвиг составит 100 миллиардов долларов, и никакой Центральный банк не будет способен ему противостоять.

Edey M., Ketil H. An Assessment of Financial Reform in OECD Countries (OECD Working Paper № 154), 1995.

В международном обмене все позиции являются длинными для одной валюты и короткими для другой. Например, человек может купить немецкие марки или доллары («длинные» на профессиональном жаргоне), в то время как он продает «короткие» французские франки.

Стабильность или нестабильность — вот в чем вопрос

Исходя из сказанного можно предположить, что центральным банкам все более неудобно работать. Это правда. И так уже изрядно потрепанные в битвах на валютных рынках, теперь они страдают от постоянно возрастающей неуверенности и вынуждены отбивать все более частые и мощные атаки на свои национальные валюты. Между тем все их «официальные резервы» состоят из запасов иностранных валют, которые центральные банки могут использовать, чтобы действовать на иностранных же обменных рынках; эти запасы аналогичны запасам воды в работе пожарных. Алгоритм такой: если своя валюта находится под давлением и курс может рухнуть, соответствующий Центральный банк, чтобы стабилизировать его, должен отдавать чужую валюту взамен своей, т. е. покупать свою валюту на рынке.

«Наиболее драматическое использование резервов было летом 1992 и 1993 годов, когда валюты Европейского союза попали под массированное нападение на иностранных обменных рынках. Около 400 миллиардов немецких марок (225 миллиардов в долларах США) были мобилизованы в 1992 году и несколько меньше в 1993 году — количества, затмевающие затраты за любой предыдущий период. Но несмотря на все потраченные деньги, центральные банки проиграли, а рынки победили».

Сегодня все объединенные резервы всех центральных банков, вместе взятые (а это около 1,3 триллиона долларов США, включая приблизительно 340 миллиардов долларов в золоте, оцененном по текущим рыночным ценам), были бы проглочены менее чем за один день обычной торговли. Сравните это с ситуацией, характерной для 1983 года (рис. 6), когда резервы все еще обеспечивали «подушку безопасности».

Deane Marjorie, Pringle Robert. The Central Banks. New York: Viking, 1995. P. 178.

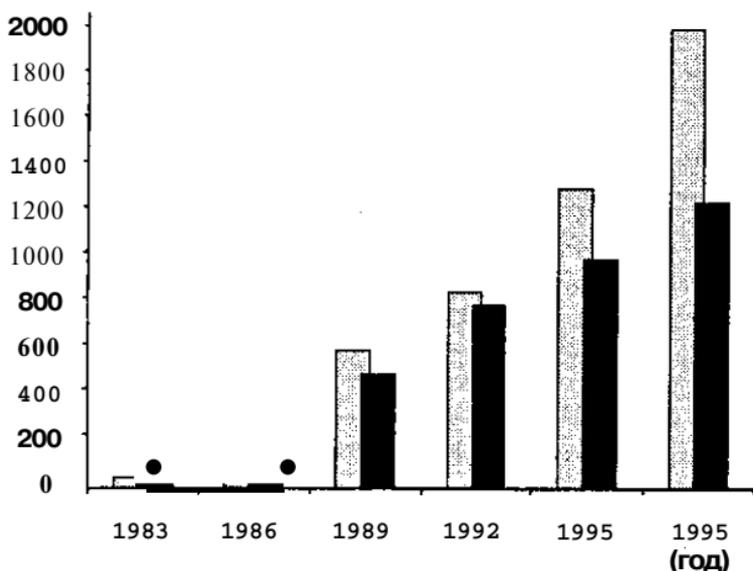


Рис. 6. Резервы центральных банков индустриально развитых стран (правый темный столбец) по сравнению с ежедневным объемом торгов иностранной валютой (источники: VIS, МВФ, «Экономист» за 1998 год)

Если к этому добавить сумму 15 триллионов долларов, наиболее близкую к той, что мы можем получить, оценивая активы частных фондов, и суметь определить не известное никому количество сделок с финансовыми производными, то можно будет определить, пусть и очень приблизительно, величину потенциального объема рынка иностранной валюты. В случае серьезной неприятности центральные банки всего мира окажутся подобны Нью-йоркскому департаменту пожарной охраны, пытающемуся справиться с адом, пылающим в Центре международной торговли, используя только медные ручные насосы!

Поразительное сравнение! Автор писал эту книгу задолго до террористической атаки на Нью-Йорк, случившейся 11 сентября 2001 года. В самом деле, оказалось, что погасить «ад, пылающий в Центре международной торговли», нельзя не только с помощью медных ручных насосов, но и с применением самой современной пожарной техники. Однако ситуация на международных финансовых рынках не стояла на месте; сегодня положение многократно острее, чем было несколько лет назад. — *Примеч. ред.*

Даже люди, которые получают прибыль от растущей спекулятивной деятельности, серьезно обеспокоены. Например, Джордж Сорос, один из самых крупных игроков на финансовом рынке, так описал проблему: «Свободно плавающие обменные курсы неизбежно нестабильны; кроме того, совокупная неустойчивость такова, что можно быть фактически уверенным в возможных сбоях системы свободно плавающих обменных курсов». Еще более резок был Джоэл Курцман, редактор *The New York Times*; он назвал свою последнюю книгу «Смерть денег: как электронная экономика дестабилизировала мировые рынки».

Впрочем, есть и такие, кто, наживаясь именно на неустойчивости, не желает видеть опасности. Такой мастер «сглаживаний», как бывший управляющий Федеральной резервной системой США Пол Уолкер, проявил беспокойство этим фактом, очень мягко высказавшись о росте «выбора в пользу неустойчивости», т. е., по сути, об усилении финансистов, чья прибыль зависит от роста изменчивости валют. В *Washington Post* был опубликован материал, в точности показавший отношение к проблеме такого типичного торговца иностранной валютой, делающего деньги на неустойчивости. Вот как воспринимает он период относительной стабильности: «Вы не можете делать деньги. Движение доллара... слишком узкое. Любая спекуляция или торговля долларами или любой другой валютой не позволяет делать любые деньги или терять деньги. Вы ничего не можете делать. Это было ужасно».

Soros G. *The Alchemy of Finance: Reading the Mind of the Market.* London: Weidenfeld and Nicolson, 1988. P. 69.

Kurtzman J. *The Death of Money: How the Electronic Economy has destabilized the World's Markets and Created Financial Chaos.* New York: Simon and Schuster, 1993.

Volcker P., Gyohten T. *Changing Fortunes: The World's Money and the Threat to American Leadership.* New York: Times Books, 1992.

Carmine Rotondo, валютный торговец из Security Pacific Bank, упомянут в: *Rowen H.* *Wielding Jawbone to Prtotelect the dollar // Wahington Post.* 1987. March 15.

Поток денег как нарастающая угроза (The New York Times от 22.12.1997)¹

Если можно сделать выводы из паники, которая потрясла Азию, так они в том, что финансовые системы многих быстро развивающихся стран никак не соответствовали тем огромным деньгам, которые они привлекли.

...Национальные органы, намеревавшиеся контролировать банки в своих родных странах, доказали неспособность держать темп, заданный быстрым развитием глобального финансового рынка, - со своей стороны, он не желает обращать внимания на границы. При этом нет ни одной международной организации, способной действовать как мировой регулятор, а Соединенные Штаты и другие влиятельные силы не в состоянии принудить национальные правительства и банки к мерам, сопряженным с риском. В результате не только отдельные национальные экономики, но в значительной мере вся мировая экономика внезапно оказались в большой опасности из-за неэффективных и неясных банковских инструкций в отдаленных странах.

...Транснациональные организации и национальные правительства вместе с Международным валютным фондом не смогли предотвратить бегства из стран Азии больше чем 100 миллиардов долларов; это был самый крупный разовый отток денег в истории. Оказалось, как это ни парадоксально, что нет никакого глобального института с полномочиями или реальными рычагами, чтобы управлять подобными проблемами.

...«За последние несколько лет мы пришли к тому, чтобы понять - хотя и с опозданием - что именно банковская стабильность более всего важна для большинства стран - таково мнение Эндрю Крокета, генерального директора Банка международных расчетов. - Общественный сектор - вот чьи деньги уходят на предотвращение финансовых крахов, так что общественный сектор должен иметь голос». Еще господин Крокетт сказал: «Можем ли мы заставить эти страны принять такие стандарты? Ответ: нет, мы не можем».

...«Национальное наблюдение в пределах одной страны за транснациональными компаниями и глобальными рынками не отвечает требованиям времени» - это слова Джона Г. Хелманна, председателя международного финансового института в Меррил-Линч.

...Соединенные Штаты, действующие по воле американских банков, несколько лет назад принудили Южную Корею открыть финан-

Gertli J., Stevenson R. W. Poor Oversight Said to Imperil World Banking: Tide of Money is Seen as Continous Threat // The New York Times. 1997. December 12.

совые рынки, но Вашингтон «не помог корейскому правительству подготовиться к этим вещам (к краху), все произошло слишком быстро», как сказал Ен Дэ Йух (Yoon Dae Euh), профессор международных финансов Корейского университета и бывший член Сеульского монетарного совета.

...Проблема назрела, но нет надежды, что найдется быстрое, легкое решение.

Если финансисты «выбирают неустойчивость», не нужно удивляться, что сообщения о денежных кризисах регулярно появляются на первых полосах газет (см. извлечение из The New York Times в рамке, где все ключевые игроки, о которых вы теперь имеете представление, доигрывают драму реальной жизни). Вопрос назрел, но никто не смеет задать его вслух: кто следующий? Латинская Америка? Западная Европа? Китай? А может, приближается очередь США — самой большой страны-должника в мире — превратиться в цель финансовой атаки? Что это будет означать для мира?

И ведь это не единственный вызов, который ставит перед экономикой и народами система денег. Мы увидим позже, что сами банки и вся сфера финансовых услуг только-только ступили на путь крутых перемен, на сей раз под давлением виртуального мира. И мы обнаружим, что рыночные новшества типа *открытых финансов* делают все более трудной задачу определения, чем является банк или какие деньги принадлежат ему.

Вернемся назад и наконец узнаем ответ

Я начал этот «Учебник для начинающих» с вопросов: как определяется стоимость ваших денег? кто действительно отвечает за ваши сбережения? Теперь попытаюсь ответить на них:

1. Стоимость ваших денег в конечном счете определяется во все более и более изменчивом глобальном казино, где 98 % сделок основаны на спекуляции.

2. Заначка ли, отложенная на домашние дела, некоторый ли инвестиционный портфель, счет в банке или наличные в вашем бумажнике — все ваши сбережения накрепко привязаны к общей системе денег. Поэтому независимо от формы, которую вы им придадите, будущее ваших сбережений зависит от того, что случится с валютой.

3. Если вы считаете, что не имеете никакого отношения к «глобальным финансам», потому что не делали своего вклада в международную денежную игру, оставьте эту иллюзию, ибо и ваш пенсионный фонд, и ваш банк обязательно вовлечены в такие действия напрямую или косвенно. В замечательной серии из четырех больших статей, опубликованных в *The New York Times*, была описана типичная ситуация с семьей Паони — Мери, 59-летней секретарши, и ее уволенного с работы мужа Джорджа, резчика мяса из маленького города Кантрал, штат Иллинойс. Они решили, что «никогда не будут вкладывать деньги в Азию». Статьи прослеживают движение денег их пенсионного и страхового фондов до инвестиций в Индонезии, Таиланде и России — связь оказалась фактом, в то время как они лично ни во что подобное категорически не верили (см. текст в рамке).

4. Даже если вы не делаете никаких вложений или не имеете сбережений любого вида, денежная система все равно так или иначе дотянется до вас, потому что, когда с деньгами возникают серьезные неприятности где-нибудь в мире, это в целом влияет и на вашу страну. Рис. 7 показывает динамику покупок иностранных акций в процентах от ВВП трех стран. Например, Германия ныне вкладывает в акции за границей средства, эквивалентные общему объему производства за два с половиной года. Огромная сумма. Если с валютой стран, куда вложены эти деньги, что-то случится, то представьте, что случится с финансовой системой Германии.

Мировые рынки не на дальних островах¹

The New York Times проследила, как передвигались по планете деньги супружеской пары Паони, типичной семьи со Среднего Запада. Оказалось, что их деньги шли через местный Денежный рыночный фонд Бангкока А. Г. Эдвардса (Таиландская компания развития недвижимости), который обанкротился, и через компанию Дж. П. Моргана, одного из наиболее активных продавцов финансовых производных во время азиатского кризиса. Кроме того, через Государственный пенсионный фонд штата Иллинойс часть сбережений супругов оказалась вложенной в ГУМ, престижный универмаг в Москве, который обанкротился после падения рубля. А еще их деньги попали в Инвестиционную компанию Перегрина (Гонконгский инвестиционный банк), которая выросла от нуля до 25 миллиардов долларов дохода в 1996 году, но рухнула в 1998 году с задолженностью больше 4 миллиардов. Теперь эти вложения семьи Паони, по существу, ничего не стоят.

* * *

Глобализация финансовых рынков означает, что, даже если вы не знаете этого, теперь ваши деньги совершенно точно участвуют в глобальной денежной игре. И лично для вас последствия определяет рулетка всемирного казино.

В итоге деньги — это *доверие*, которое живет и умирает только в человеческих сердцах и умах. Денежные системы, включая и нашу текущую, состоят из механизмов и символов, задача которых — сохранить это доверие. Целые цивилизации были построены на доверии; оно — сердцевина той уверенности в своих силах, что нужна цивилизации для развития или хотя бы выживания. *Но когда общество теряет доверие к деньгам, оно теряет уверенность в себе.*

Четыре статьи для The New York Times, написанные Кристофом Николасом в соавторстве с разными журналистами (The New York Times. 1999. February 16, 17, 18 and 19), беспрецедентны для американской прессы. В совокупности они показали, что в мировом денежном хозяйстве царит полнейший беспорядок с ужасными последствиями для жизни обычного человека.

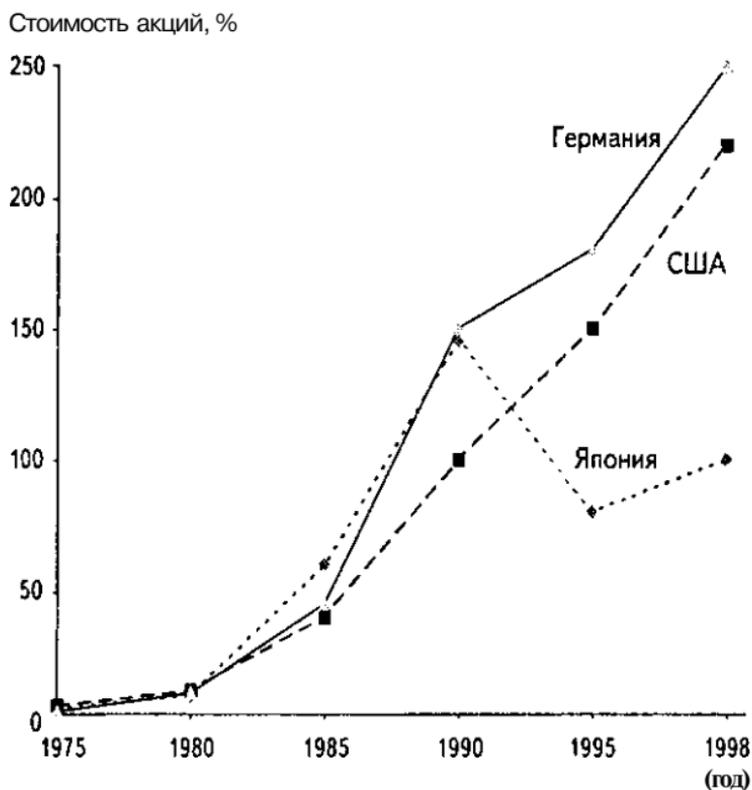


Рис. 7. Стоимость иностранных акций в процентах от внутреннего валового продукта (1975—1998)

«Споры о будущем денег — это разговоры не об инфляции или дефляции, фиксированных или гибких валютных курсах, золотых или бумажных стандартах; речь идет об обществе, в котором деньгам приходится работать».

The New York Times (1999. February 17).

Simmel G. Philosophy of Money. 2nd ed. London & New York: Routledge, 1990 (original German edition 1900).

Глава 2. ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ

Из всех областей экономики только изучение денег является той сферой, где сложности нагнетают, чтобы маскировать правду, или уклоняться от правды, или скрыть ее.

Джон Кеннет Гелбрайт

Вещь, которая отличает человека от животных, — деньги.

Гертруда Стейн

Единственная вещь, которую нельзя купить, — понимание.

Джекоб Нидлман

«Мам, можно я возьму немного денег и куплю леденцов в магазине?» Для большинства из нас первое впечатление от денег: это необходимый посредник в ритуале получения вещей, которые мы хотим. И мы принимаем сей факт с прагматизмом невинного ребенка, не сознающего тайну, стоящую за этой сделкой.

Затем по мере взросления мы станем сведущими во многих взрослых тайнах. Мы узнаем, откуда берутся дети, и станем с удовольствием участвовать в этом процессе. Мы узнаем, что все живое в конечном счете умирает, и станем свидетелями смерти родственника, друга или, возможно, домашнего животного. Мы изучим, как работают наши правительства, и поймем, кто создает правила, по которым мы должны жить.

И лишь одна из главных тайн нашей жизни как общественных существ остается полностью закрытой фактически-

Galbraith J. K Money: Whence it came, Where it Went. Boston: Houghton Muffin Co., 1975. P. 5.

Needleman 7. Money and the Meaning of Life. New York: Doubleday Currency, 1994. P. 239.

ки от всех. Мы тратим немалую часть нашей физической, эмоциональной и умственной энергии на получение, хранение и расходование денег, но многие ли из нас действительно знают, откуда берутся деньги, кто решает, сколько деньги стоят, и кто придумывает правила? Большинство людей, вероятно, полагают, что для ответа на эти вопросы надо изучать экономику или монетарную теорию, но, зная, что эти области скучны, насыщены уравнениями и лишены эмоциональной окраски, успокаиваются и перестают об этом думать.

А ведь деньги, как это ни странно, очень эмоциональная, «сочная» тема. Если вы бросите пачку денег на пол в общественном месте, это вызовет у окружающих такой же интерес, как если бы вы сняли брюки. Те, кто работает на финансовых рынках, признают, что сильные эмоции сопровождают большинство связанных с деньгами проблем: эмоции вездесущие, изменчивые и очень мощные. Странно, что ни экономика, ни монетарные теории не рассматривают эмоциональную природу денег. Фактически, чтобы изучать деньги «с научной точки зрения», они преднамеренно скрывают их эмоциональную природу. Что же происходит?

Процесс возникновения денег практически незаметен для «простого человека» и кажется почти волшебством. Большинство людей, когда им объясняешь, откуда действительно берутся деньги, воспринимают эту информацию так же недоверчиво, как дети, впервые узнавшие, откуда они, дети, берутся. «Как это может быть правдой?» — задаются они вопросом.

А учебники по экономике уделяют место рассмотрению вопроса, что при помощи денег можно делать, но не что такое деньги. И мы, задавая обманчиво простой вопрос: «*что такое деньги?*», по сути дела, вмешиваемся в некую магию. И в этой главе я покажу, что деньги *не вещь, а соглашение* — обычно не осознаваемое людьми.

Они, люди современного общества, не только подсознательно соглашаются пользоваться существующей денеж-

ной системой, но также наделяют эту систему сверхъестественной властью. Здесь будет исследоваться природа этой власти, а также четыре ключевые особенности современных денег, которые обычно считаются само собой разумеющимися. Например, национальные валюты делают наше экономическое взаимодействие с нашими же согражданами более желательным, чем с иностранцами, культивируя таким образом национальное сознание. Это, кажется, понятно. Менее очевиден механизм особенностей начисления процентов на деньги, способствующий соревнованию среди владельцев валюты.

«ПРОСТОЙ» ВОПРОС

Деньги способны гипнотизировать людей так же, как секс и смерть, — и эта способность денег в той же мере людьми не осознается.

Знаменитый экономист XX столетия Джон Мейнард Кейнс, казалось бы, должен был иметь представление о деньгах. Он, в конце концов, слывет ключевым архитектором современной денежно-кредитной системы, известной как бреттон-вудское соглашение. И что же? Марсель Лабордье, французский журналист, писавший на финансовые темы, в своем письме к Кейнсу отметил: «Самоочевидно, что человек никогда не будет способен знать, что такое деньги, во всяком случае, его знания не выше, чем знания о Боге: а именно, что Бог находится в духовном мире. Деньги не бесконечны, но неопределенны и порождают поразительный комплекс всех видов психологических реакций, как, впрочем, и материальных».

Skidelsky R. The Economist as a Savior. Vol. II. New York: Penguin, 1994. Vol. III. P. 312; Lawrence. Money and Economic Activity / Ritter ed. Boston: Houghton Mifflin, 1967. P. 33.

Ответ Кейнса на письмо Лабордые не сохранился, но мы можем вывести его мнение из такого его тонкого замечания: «Я знаю только троих, кто действительно понимает деньги. Профессор в соседнем университете, один из моих студентов и младший клерк в Банке Англии». Благоразумный человек, он не назвал их. По сути, Кейнс говорит: вы можете идти прямо на вершину иерархии экспертов, но так и не найти ответа на обманчиво простой вопрос: *что такое деньги?*

КОГДА И КАК ВОЗНИКЛА ТАЙНА ДЕНЕГ

Нынешний американский представитель в МВФ предложил следующее определение: «Деньги волшебны. Банкиры — фокусники. Подобно всем фокусникам, они не любят показывать свои уловки». Имелось ли в виду настоящее волшебство или простые любительские трюки? Ответ: *и то и другое*. Волшебство и тайна окружали существование денег в течение всей эволюции. Таинственность денег связана с двумя обстоятельствами:

- их историей,
- необходимостью поддерживать «игру в секретность».

История денег

Вот мнение Кейнса: «Деньги, подобно некоторым другим элементам цивилизации, гораздо более древнее учреждение, чем нам предписывали верить. Происхождение их потеряно в туманах тех времен, когда таял лед, и может простираться в межледниковые периоды человеческой истории, когда погода была восхитительна и разум был волен создавать новые идеи — на островах Гесперид, или в Атлантиде, или в раю Центральной Азии».

Keynes J. M. A Treatise on Money. London, 1930. Ch. 1. P. 13.

Тайна шекеля

Шумеры назвали свою первую монету «шекель», и в слове этом «ше» означало пшеницу, а «кель» - единицу измерения, подобную бушелю¹. Следовательно, эта монета была символом стоимости одного бушеля пшеницы. (Слово «шекель» до сих пор живет в названии денежной единицы Израиля.)

Первоначально шекель предназначался для оплаты за священное сексуальное общение в храме Иштар, богини жизни, смерти и изобилия. Этот храм, являвшийся ритуальным центром, был также местом хранения запасов пшеницы, которая поддерживала жриц, а также всю общину в те скудные времена. Так что фермеры выполняли свои религиозные обязательства перед общиной и Богиней, принося свой вклад пшеницы к храму и получая в обмен за это монету шекель, допускающую их к посещению жриц во время фестиваля.

Через две тысячи лет после того, как патриархальная система изменила значение и характер этих ритуалов, Библия опишет этих жриц как «храмовых проституток». Однако все это следует понимать в культурном контексте того времени. «Священные проститутки» были представительницами Богини, и общение с ними было общением с Богиней изобилия непосредственно, что не давалось легко. В то время изобилие было действительно вопросом жизни и смерти. В случае неурожая зерновых не было никакой альтернативы и каждый голодал до следующего года. И конечно, совершение магического ритуала должно было гарантировать изобилие зерна, животных и детей, которые тоже были необходимы для будущего процветания.

Точное время и обстоятельства происхождения денег неизвестны, но считается доказанным, что все их ранние формы были глубоко связаны со священными тайнами. Первой ролью денег была роль *символа*, а символ — это «что-то, представляющее что-то еще, являющееся несущественным или абстрактным», как записано в Оксфордском английском словаре, и в нем же читаем, что все ранние символы были связаны с религиозными концепциями, т. е. опять же со священными тайнами.

Одна из самых старых монет — шумерский кусок бронзы, относящийся приблизительно к 3200 году до Рождества Христова. На одной стороне монеты — изображение

¹ Бушель — мера объема сыпучих и жидких тел в Англии и других странах с английской системой мер. — *Примеч. науч. ред.*

снопа пшеницы, а на другой — изображение богини Инанны (Иштар Вавилонской), богини жизни, смерти и изобилия. Шумеры назвали монету шекелем, и это был священный символ, воплощающий тайны изобилия жизни (см. текст в рамке). Шекель достаточно типичен. На протяжении всей истории фактически каждое общество присваивало валюте некоторые таинственные священные качества.

Более чем через 2000 лет после шумерского шекеля первые греческие монеты были фактически символами, выдававшимися гражданам как доказательство оплаты ими налогов. Эти символы могли быть выплачены для участия в ежегодных «гекатомбах», или священном приеме пищи, разделяемом с божеством.

Английское слово «money» происходит от имени богини Юно Монеты, а первый римский монетный двор находился в основании ее храма.

Долго, и даже без вмешательства религиозных учреждений, золото и серебро были символически связаны с Солнцем и Луной. В течение столетий их стоимость, загадочно устойчивая в соотношении 1 к 13,5, астрологически отражала небесные циклы. Эти два металла остались божественно освященными валютами и после того, как их астрологическое обоснование было забыто. Есть много людей, которые и сегодня утверждают, что для установления «реальности» денег следует вернуться к золотому стандарту. Некоторые продолжают настаивать на его библейском происхождении.

В полной мере значение отношений между деньгами и женской плодовитостью, обожествляемой в Шумере и Риме, описано ниже, где дано архетипическое значение денежных систем.

Конгрессмен Билл Даннемейер из Южной Калифорнии обратился к своим избирателям: «Не случайно американский эксперимент с бумажным долларом, или альтернативным, стандартом пришелся на то самое время, когда наша культура задается вопросом, базируется ли американская цивилизация на иудео-христианской этике или на светском гуманизме. Прежние формальные правила получены от Бога через Библию. Поздние правила приспособлены к человеку» (*Greicler William. The Secrets of the Temple. New York: Touchstone Books, 1987. P. 230*).

Есть известная ирония в том факте, что всемогущий доллар не стал исключением из этого мистического ряда. Выпущенный страной, отличавшейся с самого своего основания скрупулезным разделением между церковью и государством, страной, где школьный священник может все еще вызывать горячие дебаты, доллар — даже наиболее распространенная однодолларовая купюра — несет на себе девиз «мы верим в Бога». Эта же купюра имеет с обеих сторон большую печать Соединенных Штатов, которая была описана Джозефом Кэмпбеллом как необычно перегруженная тайными символами (см. текст в рамке).

Тайное значение однодолларовой банкноты (по материалам конференции Джозефа Кэмпбелла)

Я приглашаю вас внимательно посмотреть на всем хорошо знакомую однодолларовую банкноту. Наиболее интересна не та ее сторона, где выгравирован Джордж Вашингтон, а та, где наличествует большая печать Соединенных Штатов.

Здесь слева представлен образ, объясненный отцами-основателями как начало начал. Образ имеет вид обрезанной пирамиды, коронованной Дельтой Света со Всевидящим оком Бога - символом духовной власти. Око есть «открытый глаз» Яхве, или Брахмы, которым Он создавал физический мир, - в нем отразился первый мир; на нашем современном научном языке мы называем его Большой Взрыв. Тут же латинский текст: *Annuit Coeptis* («это поддерживает наше создание»). Интересно, что в латинском языке имеется нейтральный (средний) род, и поэтому не обязательно подразумевать для Бога «мужской» род. Еще один текст: *Novus Ordo Seclorum*, означает «новый порядок на века».

На другой стороне печати изображен Источник Действия, символизируемый орлом (который также символ Зевса, Дэуса), - единственной птицей, которая может смотреть на солнце. Орел держит в левой лапе тринадцать стрел (символ власти), а в правой - оливковую ветвь (символ мира).

Число 13, или число преобразования, одно из главнейших в эзотерике, оно означает уровень числа основания государств. И здесь, на банкноте, оно присутствует в тайном значении, что следует из экстраординарной частоты повторения числа 13 в рисунке. Оно встречается семь раз, а семерка - тоже из важнейших! Вот все появления числа 13: количество рядов камней в пирамиде, число звезд, число листьев на оливковой ветви, число стрелок в лапе орла, число букв в

Анни И СоерИэ и число букв в остальной части рисунка (включая римские буквы в датах), которые составляют 26, или дважды по 13.

Мало того, для достижения «правильного» числа букв потребовалось допустить орфографическую «ошибку» в латинском тексте (*БесЬgит* вместо нормального *БесиЬgит*). Расположенные над орлом 13 звезд образуют «Печать Соломона» (или «Звезду Давида»), что дает дальнейшие ключи. Эта шестигранная звезда - действительно один из богатейших каббалистических и алхимических символов.

Стоит ли продолжать? И так уже ясно, что даже в сегодняшнем полностью светском обществе на бумажные знаки валюты, распространенной по всему миру, нанесены фундаментальные «тайные священные символы».

Удивительно, насколько часто и в каких неожиданных местах обнаруживается стремление финансистов к подобной мистической поддержке. Либерия, например, выпустила официальные монеты с портретами капитанов корабля Enterprise Джеймса Т. Кирка и Жан-Луи Пикара, оплачивая лицензионные платежи Viacom, владельца торговой марки Star Trek. До недавнего времени было принято проектировать банки так, чтобы они напоминали храмы, а попавшие внутрь были охвачены почтением. Даже первый интернет-банк, с одним только адресом в сети, не имевший физического отделения для обслуживания клиентов, не преминул поклониться традиции, используя здание Греческого банка возрождения как первую заставку на своем сайте.

Банкиры все еще покрывают свои действия священным покровом тайны. Выступление председателя Федеральной резервной системы в конгрессе США обставлено таким количеством ритуальных, понятных только посвященным двусмысленностей, что его можно сравнить только с выступлением оракула в дельфийском храме Аполлона в Древней Греции. Две цитаты блестяще иллюстрируют это. Первая — моя любимая, из Алана Гринспена: «Если вы поня-

Ferguson S. Star Trek: The Next Currency. Worldbusiness: Spring, 1995. P. 14.

ли меня, тогда я не должен быть понятен для себя». Другую я нашел в популярной книге Уильяма Грейдера о Федеральной резервной системе «Тайны храма»: «Подобно храму, Федеральное правительство не отвечало людям, оно говорило за них. Его декреты, написанные таинственным языком, не были понятны никому, но его голос, они знали, был мощным и важным».

Однако тайна денег — нечто большее, чем простое отражение склонности финансового мира, известного своим консерватизмом, к секретам.

Необходимость игры в доверие

Если бы ваш друг предложил вам выбор между купюрой в 20 долларов и клочком бумаги, на которой написано: «Я обещаю выплатить предъявителю сего 20 долларов», — что бы вы предпочли? Вы можете знать вашего друга как честного и заслуживающего доверия человека. Но если вы попытаете обменять подобную записку в хозяйственном магазине на новый садовый шланг, продавцы откажутся брать ее. Даже если они тоже знают вашего друга, они усомнятся, сможет ли магазин расплатиться со своими поставщиками при помощи подобной расписки. Поэтому, естественно, вы предпочтете 20-долларовую банкноту, ибо жизненный опыт научил вас, что банкнота будет принята всеми как стоящая именно 20 долларов. У вас есть твердая уверенность — ив этом ключ к пониманию темы, — что *не банкнота* стоит 20 долларов, а что каждый примет ее как *выражение* такой стоимости. В действительности не имеет значения, что вы думаете о ваших деньгах, главное — вы уверены, что можете их тратить, ибо любой другой тоже согласен с ценностью этих денег. Вот что мы имеем в виду, говоря: «*существует вера относительно веры*».

Greider W. The Secrets of the Temple. New York: Touchstone Books, 1987. P. 240.

Вопросы веры и социального соглашения могут быть мощны и фактически неразрушимы. История изобилует примерами, когда люди предпочли пытку и смерть измене своей вере. Мы также признаем, что кто-то может продолжать верить во что-либо, даже сталкиваясь с явным свидетельством противоположного. Так что вера занимает огромное место в человеческой душе.

Вера относительно веры, однако, в целом отличается по существу. Это понятие хрупкое и эфемерное. Возможно, ничто и никогда не сможет поколебать *мою* веру, но моя вера относительно *вашей* веры может быть поколеблена слухом, простой догадкой, чувством. Кроме того, цепь веры относительно веры сильна настолько, насколько крепко ее самое слабое звено. Если я подумаю, что кто-то с другой стороны мира прекратил верить в мексиканское песо, тайландский бат или российский рубль, то я должен бояться, что его соседи тоже могут прекратить верить. В результате весь карточный домик может рухнуть, как это случилось в Мексике в декабре 1994 года, в Таиланде в конце 1997 года или в России в августе 1998 года.

Это объясняет интересное явление, которое было отмечено мною, когда мы говорили о политике центральных банков. Если вы — Центральный банк, вы никак не можете признать существование проблем с деньгами. Почему? Казалось бы, в любом бизнесе первый шаг к решению той или иной проблемы состоит в том, чтобы осознать ее и объявить как проблему, которую можно и нужно решить. Да, так в любом бизнесе, кроме финансового. Если вы Центральный банк, даже малейшее появление сомнения или неуверенности в вашей деятельности создаст немедленный разрыв в цепи: рухнет вера в ценность ваших денег. Иначе говоря, признание проблемы создает саму проблему. Например, в июне 1977 года американский министр финансов Майкл Блументаль огласил беспокоящую его проблему долларовой оценки. Он просто проявил беспокойство, а доллар ушел в двухлетний штопор.

Думаю, вам уже понятно, что игра в деньги, как и в

случае с древнегреческими оракулами, является *игрой в доверие*. Всякий раз, когда король оказывается голым, т. е. когда возникает «кризис доверия», посвященные надеются, что никакое бесхитростное дитя не будет делать неподходящих замечаний. При таких обстоятельствах отработанные веками правила королевской секретности, тайны, этикет и ритуал служат гарантией, что длинная и хрупкая цепь доверия не порвется.

Почему деньги не вещь

Теперь постараемся рассеять ключевое заблуждение относительно денег и доказать: *деньги — не вещь*.

Самые маленькие и самые большие

Самыми маленькими монетами были, вероятно, некоторые из лидийских монет; вообще Лидия претендует на то, что там изобрели «современные» монеты около 600 года до н. э. А самый мелкий экземпляр, отчеканенный из электрума, природного сплава золота и серебра, был весом в 0,006 унции (пятнадцатая часть веса современного американского пенса).

Звание самой тяжелой валюты, бесспорно, принадлежит деньгам острова Яп из состава Каролинских островов в Микронезии, что в западной части Тихого океана. Это гигантские круглые шестифутовые известняковые пластины, отколотые от скалы на островах, расположенных за 400 миль. Это «мужская» валюта, церемониально используемая мужчинами; их не перемещают с того места, где они лежат. Женщины острова Яп пользуются более практичными деньгами в форме связок мидий.

Как показывает история, деньги определенно появились как вещь — в действительности как невероятное многообразие вещей. Даже не хочу упоминать о формах денег, появившихся совсем недавно, выполненных из бумаги, золота, серебра или бронзы. Дэвис Глин составил полный список предметов, которые когда-либо служили символами стоимости. Среди них, например, янтарь, бусинки, раковины морских моллюсков, барабаны, яйца, перья,

гонги, мотыги, слоновая кость, нефрит, бурдюки, циновки, гвозди, волю, свиньи, кварц, рис, соль, наперстки, лодки из шкур, пряжа и бубенчики, которыми украшают ослов.

Деньги Стэнли

«Когда Стэнли отправился искать Ливингстона в Восточной Африке в 1871 году, он взял с собой три вида денег - проволоку, ткань и бусы, потому что для существовавших в его сознании Африки и африканцев, как ему казалось, они были чем-то вроде золота, серебра и меди для викторианского Лондона... И не смог использовать свои «деньги», если это можно так назвать, - а ведь их тащили две сотни проводников через половину континента. Он прибег к другой «валюте» XIX века - пуле»².

Если быть точным, Стэнли взял с собой 29 200 ярдов различных индийских и американских тканей, 22 мешка с 11 видами бус и 350 фунтов медного провода. А закончил тем, что бросил 992 фунта бус и весь провод, который не нашел никакого спроса. К счастью для него, он взял достаточно боеприпасов и использовал их, чтобы стрелять в любое животное или в человека, который отказывался содействовать его проекту³.

Интересно, что простой мысленный эксперимент позволит отделить ауру денег от любой вещи из этого списка. Представьте, что вы оказались на необитаемом острове. Если у вас в кармане была какая-нибудь вещь — скажем, нож, — этот нож будет полезен на вашем острове. Однако давайте предположим, что в это свое фантастическое путешествие вы взяли с собой миллион долларов, причем в любой форме: наличными, чеками, кредитными карточками, золотыми слитками, швейцарскими франками, пусть даже какими-то предметами, список которых составил Дэвис Глин, на ваше усмотрение. Что бы вы ни

² *Glyn D. A History of Money from Ancient Times to the Present Day. Cardiff: University of Wales Press, 1994. P. 27.*

³ *Buchau J. Frozen Desire: The Meaning of Money. New York: Farrar Strauss Giroux, 1997. P. 17.*

⁴ *Stanley. How I found Livingstone. London, 1874. P. 22—24.*

предпочли, на острове эти «деньги» перестанут быть деньгами. Вот почему при организации экспедиций в неизвестные страны всегда возникали проблемы: какую валюту брать с собой (см. текст в рамке).

События последних десятилетий сделали очевидной нематериальную природу денег именно как денег. В 1971 году Соединенные Штаты прекратили определять ценность доллара в золотом выражении. Начиная с этого времени доллар представляет собой *обещание* правительства США выкупить доллар «другим долларом». По крайней мере, когда доллар был поддержан золотом, мы могли бы более легко *поверить*, что он имеет некоторую объективную ценность. С отказом от золотого эквивалента такой самообман стал более трудным.

Ни одно выступление фокусника не обходится без номера с исчезновением предметов. Это хорошая аналогия с нашей темой, ведь аттракцион с исчезновением «предметности» денег тоже весьма поразителен. В те времена, когда деньги были представлены главным образом золотыми и серебряными монетами, банки начали выпускать куски бумаги, которая сообщала, где хранится драгоценный металл. Следующий акт исчезновения: подавляющее большинство наших бумажных денег дематериализуются, превращаясь в двоичные частицы в компьютерах, принадлежащих банкам и другим финансовым учреждениям. Можно всерьез предположить, что очень скоро все они переселятся в виртуальный мир. Нужно ли ждать, пока последняя долларовая банкнота исчезнет в киберкошельке, чтобы осознать истинно нематериальную природу денег?

РАБОЧЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕНЕГ

Теперь наше рабочее определение денег может стать очень прямым:

Деньги — это **соглашение** в пределах **сообщества** использовать нечто как **средство обмена**.

Каждый из выделенных терминов существен в этом определении. Рассматриваемые как *соглашение*, деньги имеют много общего с другими социальными соглашениями вроде политических партий, национальностей или брака. Эти конструкции реальны, даже если они существуют только в умах людей. Соглашение относительно денег может быть достигнуто формально или неформально, свободно или под принуждением, сознательно или под-сознательно. Позже в этой главе вы познакомитесь с другими определениями нашего современного соглашения о деньгах.

Деньги как соглашение всегда имеют силу лишь в пределах данного *сообщества*. Некоторые валюты используются только среди маленькой группы друзей (подобно символам, используемым в карточных играх) в некоторые периоды времени (так сигареты были средством обмена среди солдат на линии фронта во время Второй мировой войны) или среди граждан одной определенной нации (подобно наиболее «нормальным» современным валютам разных стран). Таким сообществом может быть полное мировое сообщество (например, доллар США принят как резервная валюта в соответствии с соглашением) или географически неопределимая группа (типа пользователей сети Интернет).

Наконец, ключевая функция, которая преобразует выбранный объект в валюту, — его роль *средства обмена*. Есть и другие функции, которые исполняют сегодняшние деньги, — они выступают в качестве расчетной единицы, хранилища ценностей, инструмента для спекуляции и так далее. Однако для целей данной книги эти функции сравнительно вторичны, учитывая, что существуют вполне эффективные валюты, которые не исполняют некоторых или всех из этих второстепенных функций.

Короче, «аура» денег переносится на некоторую «вещь», как только сообщество договаривается об использовании ее как средства обмена.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ВЛАСТИ ДЕНЕГ

Помимо «ауры» мы сами наделяем деньги властью. Как заметил Марсель Пруст, «материальные объекты не имеют никакой власти, но в наших обычаях наделять их властью...».

А Джеймс Бучан так описал этот процесс: «Различие между словом и деньгами в том, что деньги всегда символизируют *различные вещи для различных людей*: банкнота может рисовать одному человеку спиртной напиток в пабе, поездку на выставку другому, а третьему бриллиантовое кольцо, акт милосердия четвертому, избавление от судебного преследования пятому, а для шестого она обозначает комфорт или безопасность. *Деньги — это замороженное желание*. ...Этот процесс желания и воображения, запускаемый и завершаемый миллион раз каждую секунду, двигает нашу цивилизацию... Мысленные образы вещей, которыми оперируют человеческие желания — безграничные или ограниченные только воображением, — равняются тем же самым вещам».

Новые деньги и новая власть

Появление новых денег — больше чем техническая проблема. Всякий раз, когда валюта возникает в сообществе, она неявно определяет, кто держит власть в этом обществе. Так, когда у власти были священники, именно храмы выпускали деньги. Когда управляли короли, Аристотель присвоил им лично «суверенное право выпускать валюту». В индустриальном веке образцом власти стали национальные государства, и национальные валюты автоматически стали доминирующими.

Теперь, когда власть начала утекать из рук национальных государств, не должно вызывать удивления, что

¹ Proust M. Le Temps Retrouvé

² Buchau J. Frozen Desire: The Meaning of Money. New York: Farrar Strauss Giroux, 1997. P. 19—20.

новые, не национальные валюты выходят из подполья. Однако многие люди все еще склонны думать, что в современном мире возможен только один вид денег, вроде знакомых им национальных денег в форме купюр и монет. А центральные банки поддерживают это заблуждение, но это всего лишь неременный трюк фокусника: заставить нас поверить, что мы нуждаемся в его, фокусника, помощи, чтобы создавать деньги. Это определенно не так; различные средства обмена возникали сами собой и существовали как в прошлом, так и теперь. Некоторые из современных — «полетные мили» или деньги сети Интернет — первые ласточки корпоративных средств, применяемых для платежей. Их появления и следовало ожидать с приходом информационной эпохи; а другие примеры будут рассмотрены в следующей главе.

Но прежде чем приступить к исследованию этих новых, мало знакомых нам валют, мы должны получить устойчивый базис для сравнения ключевых характеристик, общих у всех известных нам валют разных стран, и влияния, которое они производят на общество.

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

Все денежные системы облегчают процесс обмена между людьми. Но всякий раз, в ходе становления определенной финансовой системы, замечательная движущая сила денег неизменно «нагружала» систему множеством других задач — иногда сознательно, чаще подсознательно — от поддержки престижа богов или правителей до службы коллективным социально-экономическим интересам.

Главные характерные черты современной денежной системы, ее особенности впервые проявились все вместе в довикторианской Англии, как раз во время промышленной революции. Эта дожившая до нас денежная система выглядит так, как *если бы* проектировщики специально задались вопросом: какой должна быть денежная систе-

ма, чтобы укрепить наше национальное государство и сконцентрировать ресурсы, обеспечивающие систематическое и конкурентоспособное развитие тяжелой индустрии?

Даже если проектировщики никогда не задавали такой вопрос, система доказала удивительную успешность в достижении именно этих целей. Каждая страна в мире, независимо от уровня развития или политической ориентации, приобрела эту довикторианскую конструкцию. Даже коммунистические страны воспроизвели все ее ключевые особенности, за исключением того, что банки стали принадлежать государству, а это на практике оказалось невыгодным.

Четыре ключевые особенности проекта

Начиная с Англии конца XVII — начала XVIII столетия все валюты индустриального века имеют *четыре общие ключевые особенности*, которые люди постепенно начали воспринимать как самоочевидные. Но не следует думать, что как-то раз в прошлом некая группа англичан-заговорщиков, собравшись в темной, прокуренной комнате, выдумала *настоящую* денежную систему. Нет, это было медленное и постепенное развитие платежных и банковских правил. Оно сопровождалось и драматическими изменениями в личном восприятии, и коллективными кризисами вроде необходимости финансировать войны или политической реакцией на банкротства 20-х годов XVIII века, связанные с финансированием путешествий в южные моря. Менялась и культура трудовых и торговых взаимоотношений. В итоге более или менее осознанного выбора и возникла комбинация из разнообразных, сложившихся к тому времени денежных систем. И она замечательно гармонировала с довикторианским английским *Zeitgeist*

Zeitgeist буквально переводится как «дух времени», но английский перевод не в полной мере отражает немецкий оригинал. *Zeitgeist* также включает настроения, модные идеи и формы искусства, через которые эти идеи и настроения выражаются. Интересно, что концепция *Zeitgeist* и сопутствующая ей концепция *Weltanschauung* (бук-

приоритетами и менталитетом островной страны, вынужденной держать в равновесии свою мировую империю.

Некоторые традиционные элементы современной денежной системы могут быть прослежены вплоть до обычаев средневековых ювелиров давать деньги займы или до банков эпохи Возрождения в Тоскане и Ломбардии. Но многие из этих священных традиций разрушились и заменились новыми, когда столкнулись с *Zeitgeist* довикторианской Англии. Например, начисление процентов — ростовщичество — запрещалось и на моральных, и на юридических основаниях более двадцати столетий и повсюду, но внезапно было введено в обычную, общепринятую практику.

Хотя банковские технологии (т. е. — *как* мы это делаем) после времен викторианской Англии продолжали изменяться и улучшаться, фундаментальные цели, преследуемые системой (т. е. — *зачем* мы это делаем), кажется, не подвергались серьезному пересмотру. Мы все еще живем в мире, созданном исходя из тех целей денежной системы, которые, конечно, позволили человечеству эффективно продвинуться во время индустриальной революции. Но ведь мир стал иным, не так ли? Однако прежние четыре ключевые особенности все еще характеризуют наши «нормальные» денежные системы, и в целом никто не подвергает их сомнению.

Вот они, эти особенности:

- 1) наши деньги в массе своей географически *привязаны к национальному государству*;
- 2) наши деньги «пустые» (<<*fiat*>>), т. е. созданы из ничего и не имеют никакого обеспечения драгоценными металлами или иными реальными ценностями;
- 3) наши деньги характеризуют долг банку;
- 4) наши деньги характеризуют выплату процентов.

важно «способ смотреть на мир») развивались параллельно с концепцией национального государства немецкого философа Георга Вильгельма Фридриха Гегеля (1770—1831).

Все это кажется тривиальным, но полное значение каждой из этих характеристик далеко не так очевидно. Когда мы подвергнем их пристрастному изучению, то можем вдруг обнаружить широкий спектр новых качеств. Так давайте же кратко рассмотрим каждую.

Привязанность денег к национальному государству. Когда берешься сравнивать любую валюту с той, что выпущена другой страной, полезно вспомнить, что сама концепция национального государства появилась лишь два столетия назад. А подавляющее большинство исторических валют фактически были частными и выпускались суверенными правителями или какой-либо другой местной властью.

Однако если стоит задача вылепить национальное сознание, то введение национальной валюты — из наиболее мощных и действенных инструментов. Становятся наглядными в ежедневной жизни границы, которые иначе видны только в атласе. Как показывает недавний пример, после распада Советского Союза одним из первых действий новых независимых республик был выпуск своих собственных валют. «Общая валюта переходит в общую информационную систему, так чтобы затраты и доходы могли быть измерены и сравнены между собой». Использование общей валюты создает невидимые, но очень эффективные обязательства между всеми секторами общества, устанавливая информационную границу между «нами» и «ими». Точно так же *евро*, общая валюта, с января 1999 года официально заменившая национальные валюты в 11 европейских странах, имеет целью создание унифицированного европейского сознания.

Гегель развил концепцию национального государства как владения населяющих его людей, в отличие от частных или олигархических феодальных областей, которые были нормой для королевств и империй.

Handy C. The Empty Raincoat. London: Arrow Business Books, 1995. P. 108.

Повсеместность национальных валют не должна заставить нас забыть, что при них и задолго до их появления всегда существовала другая, *межнациональная* валюта, пригодная для международной торговли, а именно золото. И только в последние двадцать лет или около того ситуация изменилась: одна специфическая национальная валюта, доллар США, стала *глобальной валютой*, что имело серьезные отрицательные последствия для всех участников договоренности, включая США.

Наконец, появление всемирных негеографических сообществ типа сети Интернет позволило предсказать существенные изменения в царстве валюты, которые будут рассмотрены позже (см. главы 3 и 7).

«Пустые» деньги. Простой вопрос: откуда берутся деньги? — переносит нас в мир волшебства. Деньги не только исполняют трюк исчезновения и появления вновь, они буквально *создаются из ничего*. Чтобы понять этот процесс, следует избавиться от стереотипных представлений, а попросту — от предрассудков. Ведь только на поверхностный взгляд национальные валюты берутся с печатных станков центральных банков или, в случае США, отдела казначейства. А если копнуть глубже, окажется, что деньги создаются *не там*. Нам кажется, что кролик появляется из шляпы фокусника, а в действительности в шляпе его и не было, и, чтобы узнать, откуда он взялся, надо заглянуть в рукав фокусника.

Если вам нужны 100 долларов наличными, что вы делаете? Вы идете к кассиру вашего банка и просите 100 долларов. Он или она (или теперь, с банкоматами, «оно») проверяет баланс вашего счета. Если на нем имеется больше, чем 100 долларов, то сотня будет списана со счета, а вам выдадут наличные деньги. Если же ваш баланс меньше запрашиваемой суммы, вы получите примирительную улыбку или какое-либо другое сообщение, но не деньги.

Ваши деньги на самом деле то, что находится на вашем счете, а потому такие близкие и знакомые денежные зна-

ки будут выдаваться вам по вашему требованию до тех пор, пока на нем имеется положительный баланс. Точно так же казначейство предоставит вашему банку столько банкнот, сколько требуется, но одновременно это уменьшит счет банка в казначействе на сумму перечисленных денег.

Так откуда же деньги появляются на вашем банковском счете? Чаще всего вы сами вносите на него вашу зарплату или иной доход. Но где же получает эти деньги ваш работодатель?.. Известная шутка Гарри Трумэна: *«Где в конечном счете начинается каждый доллар?»*

Долг банку. В главе 1 приведен факт, который кое-кого наверняка удивил. Каждый доллар, евро или любая другая национальная валюта, находящаяся в обращении, начинается как банковская ссуда, т. е. сумма денег, выдаваемая клиенту банком на определенный промежуток времени. Например, когда вы решаете занять 100 тысяч долларов, чтобы купить дом, банк переводит деньги на ваш счет и буквально создает 100 тысяч долларов из ничего. Именно в этот момент рождаются деньги. Конечно, эти банковские ссуды обычно обеспечиваются активами вроде дома, автомобиля, корпоративного поручительства и т. д. И вы, как только получили кредит, можете использовать чек для оплаты продавцу дома, который в свою очередь внесет его на свой банковский счет, и деньги начнут бесконечно циркулировать в системе.

Вот почему бумажные деньги действительно «часть национального долга, на который не выплачиваются никакие проценты», как резюмировала Британская парламентская комиссия Рэдклиффа. Этому простому процессу создания денег присвоен титул с причудливым латинским названием: деньги «fiat». *«Fiat Lux»* было первыми

Committee on the Working of the Monetary System, Report. London: Her Majesty's Stationary Office, 1959. Paragraph 345. P. 117.

словами, которые произнес Господь, согласно Библии: «*Да будет свет*». Следующее предложение: «*И стал свет, и увидел Он, что это хорошо*». Мы имеем дело воистину с Божественной функцией создания чего-то из ничего, «ex pШПо», одной только силой Слова.

А вы, запутанный банковской «магией», в очередной раз приходя к своему банкиру, подаете ему просьбу о ссуде с огромным уважением и даже трепетом! И не видите, что, подобно фокуснику, который нуждается в платке (чтобы накрыть им шляпу, прежде чем там появится кролик), банкир тоже имеет дополнительную завесу. В процессе создания денег ваше внимание будут отвлекать на скучные технические подробности типа скидок и льгот, способствующих соревнованию среди банков по видам вкладов, страховых требований и роли Федеральной резервной системы в точной настройке всей денежной системы. Но эти технические подробности имеют совершенно определенную цель (так же как и платок у фокусника): они просто регулируют, сколько «пустых» денег каждый банк может создавать (количество кроликов, которых можно вытащить из шляпы).

Та система, что была создана в довикторианской Англии, отличается особой изобретательностью. Она позволила разрешить очевидное противоречие между двумя целями: создавать и укреплять национальные государства, и в то же самое время — удерживать доверие к частной инициативе. Определенно это дает возможность без проблем создать национальную валюту (выполняющую теоретически общественную функцию), не забыв о привилегиях банковской системы, да еще поддерживать конкуренцию между банками, чтобы они стремились получать вклады от клиентов.

Есть еще один очень важный, «встроенный» аспект в долговых «пустых» деньгах. Джексон и Макконнелл выразили это несколькими словами: «Долговые деньги образуют свою стоимость из отношения их дефицита к по-

лезности». Другими словами, основанная на долге банку система «пустой» валюты должна искусственно и систематически поддерживать дефицит. Это одна из причин того, почему сегодняшняя денежная система не регулируется сама, а требует активной роли центральных банков для поддержания этого дефицита. Можно даже сказать, что центральные банки соревнуются друг с другом, чтобы держать свою валюту в дефиците для международного рынка.

Позже я покажу, что существуют и другие типы валют, так называемые системы взаимного кредитования, более саморегулируемые, чем национальные валюты. Их стоимость обеспечивается стоимостью товаров и услуг, представляемых в пределах сообществ, где они функционируют. Эти валюты могут позволить себе быть полезными и *достаточными* в противоположность требованию искусственного дефицита.

Ростовщичество и религии

В иудаизме ростовщичество было запрещено только среди евреев. «Если даешь в долг израильтянину, не бери с него процентов ни с денег, ни с продуктов, ни с чего другого, что может приносить проценты. Можешь брать проценты с иноземца, но не бери их с израильтянина. Если будешь исполнять этот закон, то Господь, Бог твой, благословит тебя во всем, что ты делаешь на земле, на которой живешь» (Второзаконие, 23:19, 20). Итак, закон позволял евреям давать деньги под процент не евреям, и эта практика стала одной из причин их «непопулярности» в Средневековье.

Ислам вообще отрицает ростовщичество: «То, что вы даете с прибылью, чтобы оно прибавлялось в имуществе людей, - не прибавляется оно у Аллаха» (Коран, сура 30:38).

Jackson, McConnell Economics. Sydney: McGraw Hill, 1988.

Пожалуйста, заметьте, что я использую слово «достаточность», а не «избыточность». Экономисты — и правильно — укажут, что, если есть избыток чего-либо (включая деньги), оно теряет свою стоимость. Это не относится к достаточности. Системы взаимного кредитования — обсуждаемые в дальнейших главах — создают валюту в достатке (например, *service-time*), не создавая ни дефицита, ни избыточности.

Учитывая, что современное мировое развитие шло главным образом под влиянием христианства, изменения в постулатах именно этой религии наиболее важны для нашего предмета. Исторически важность отрицания ростовщичества в учении христианской церкви сравнима только с ее сегодняшними возражениями против сексуальных грехов и аборт. Определенно эта догма - из наиболее постоянных догм церкви. Один из самых ранних ее отцов, Климент из Александрии, указывал: «Закон удерживает брата от. взятия процентов; понимая как брата не только того, кто рожден теми же родителями, но также из той же расы... не расценивает ростовщичество как отменное человеколюбие».

Список постановлений Соборов, определенно осудивших практику ростовщичества как один из наиболее презренных грехов, действительно внушитель: the Council of Elvira (305-306 н. э.), Arles (314), Nice (325), Cartage (348), Taragona (516), Aix-la-Chapelle (789), Paris (829), Tours (1153), Латеранский собор (1179), Лион (1274), Вена (1311). Последний Собор требовал даже большего, чем предыдущие: любой правитель, кто преступно не наказал бы любого, занимающегося ростовщичеством в его царстве, будет отлучен - даже если правитель сам не делал этого!.. Так как ростовщичество часто было подпольным, кредиторы были вынуждены показывать свои счета церковным властям. Пятый Латеранский собор (1512-1517) еще раз повторил определение греха ростовщичества как «получение любого процента на деньги».

Генрих VIII первым в западном мире легализовал проценты в 1545 году, после того как нарушил договор с Папой римским. А в пределах католической церкви первоначальная доктрина впервые была подвергнута сомнению в 1822 году. В тот год женщина из Лиона во Франции получила процент на деньги - и была отлучена от церкви до тех пор, пока не возвратит полученную прибыль. Она возражала; местный епископ потребовал разъяснения от Рима и получил ответ: «Позволяем просителю сообщить, что будет дан ответ на ее вопрос, когда наступит надлежащее время... тем временем она может получить святое прощение, если полностью подготовлена, чтобы подчиниться Папскому престолу». Обещание *разъяснить* ростовщический вопрос Ватикан прислал еще раз в 1830-м, а затем в 1873 году, но обещанное разъяснение так никогда и не прибыло. Грех ростовщичества официально не был аннулирован, а просто забыт. Закон Каноны 1917 года (Канон № 1543), все еще действующий сегодня, обязывает епископов вкладывать капитал: «Поскольку администраторы обязаны исполнять свою должность с заботой хорошего отца семейства, они должны вложить избыточный доход церкви к выгоде церкви». Проблема процента не упомянута. Позже ростовщичество было определено как получение *чрезмерного* процента.

Должно быть, это простая случайность, но время «отпущения» греха ростовщичества совпадает со временем, когда церковь сама стала одним из владельцев капитала (что есть источник финансирования) в противоположность своей бывшей исторической роли как самого крупного землевладельца (что есть пользователь финансов).

Отцы Эстель и Марио Карота, два мексиканских католика, когда латиноамериканские страны страдали от долгового кризиса 80-х годов XX века, в надежде на помощь в 1985 году направили формальный запрос в Ватикан, чтобы прояснить его позицию по отношению к ростовщичеству. Они были информированы таким авторитетным органом, как Офис конгрегации по Доктрине Веры, возглавляемой кардиналом Ратцингером. Ответ гласил, что никогда не было нового определения Доктрины ростовщичества и никогда не делалось никаких изменений. Им также сообщили неофициально, что, к сожалению, в Риме не осталось ни одного эксперта по этой теме, ибо все они теперь специализируются на проблемах секса и аборт. Попытки этих двух мексиканских отцов обнаружить авторитетов среди иезуитов, августинцев, доминиканцев и даже профессоров богословия в семинариях третьего мира, преподающих богословие для экономического правосудия, провалились: не нашлось никого, кто помнил бы забытую Доктрину ростовщичества.

Проценты. Последняя заметная характеристика, свойственная всем национальным валютам, — проценты. Люди склонны полагать, что получение процентов изначально присуще операциям предоставления займов и кредитов, забывая, что на протяжении большей части истории это было не так. Фактически все три «религии Книги» (иудаизм, христианство и ислам) решительно выводили ростовщичество, т. е. любое получение процентов на деньги, за рамки закона. Католическая церковь, например, находилась в состоянии войны против «греха ростовщичества» вплоть до XIX столетия (см. текст в рамке). Но сегодня только исламские религиозные лидеры напоминают любому о недопустимости взимания процента на деньги.

Влияние процентов

Проценты оказывают на общество мощное влияние, а потому требуют серьезной экспертизы. Начнем с послед-

ствий, наносимых начислением процентов денежной системе. Вот они:

1. Проценты косвенно *стимулируют постоянную конкуренцию* среди участников системы.

2. Они непрерывно подогревают *потребность в бесконечном экономическом росте*, даже когда фактический уровень жизни остается застойным.

3. Проценты *концентрируют богатство*, заставляя огромное большинство платить в пользу меньшинства.

1. Стимулирование конкуренции. Следующая история из Австралии иллюстрирует способ, при помощи которого проценты вплетаются в нашу денежную ткань, показывает, как это стимулирует соревнование за деньги среди их владельцев и к чему это приводит.

Одиннадцатый круг

Когда-то в маленькой деревушке в Отбэке люди для всех своих сделок использовали бартер. В рыночный день они ходили по кругу с цыплятами, яйцами, ветчиной и хлебом и вели длительные переговоры между собой, чтобы обменять свой товар на то, в чем нуждались. А в остальные дни занимались своими личными и общинными делами. В ключевые периоды года, вроде сбора урожая или всякий раз, когда чей-то сарай нуждался в большом ремонте после шторма, они вспоминали традицию взаимопомощи, которую принесли с собой из родной страны. Они знали, что, если у них самих будут проблемы, другие им помогут в ответ.

Но вот однажды в рыночный день появился незнакомец в сверкающих черных ботинках и симпатичной белой шляпе. Он наблюдал весь процесс рыночного обмена, столь привычный для них, с саркастической улыбкой. А когда он увидел фермера, бегавшего вокруг корзины с шестью цыплятами и предлагавшего всем желающим обменять их на большой кусок ветчины, то не мог удержаться от смеха.

- Бедные люди, - сказал он, - как примитивно вы торгуете.

Жена фермера услышала его и стала спорить:

- Вы думаете, что можете лучше пристроить цыплят? .

- Цыплят - нет, - отвечал незнакомец. — Но есть гораздо более удобный способ устранить все эти сложности.

- Да, и как же? - спросила женщина.

~ Видите вон то дерево? - ответил незнакомец. - Я пойду туда

и буду ждать, а кто-либо из вас пусть принесет мне одну большую коровью шкуру. Потом приходите все, и я объясню, как надо жить.

Так и сделали. А незнакомец взял шкуру, нарезал из нее кожаные круги и поставил в центре каждого из них изящную небольшую печать. А потом он дал каждому семейству по десять таких кругов и объяснил, что каждый кожаный круг представляет собой стоимость одного цыпленка.

- Теперь вы можете торговать и заключать сделки при помощи кругов вместо неуправляемых цыплят, - объяснил он.

Это было ново и интересно; всех сумел увлечь своей идеей человек в сияющих ботинках и вдохновляющей шляпе.

- Да, между прочим, - добавил он после того, как каждое семейство получило по десять кругов, - через год я вернусь и сяду под этим же самым деревом. Я хочу, чтобы каждый из вас принес мне одиннадцать кругов. Этот одиннадцатый круг - цена за технологическое усовершенствование, которое я только что внес в вашу жизнь.

~ Но откуда же возьмется одиннадцатый круг? - спросил фермер с шестью цыплятами.

- Вы это увидите, - заверил его незнакомец.

Вскоре так и случилось.

* * *

Предположим, что население и ежегодное производство в следующем году останется точно таким же, каким было, - и что, как вы думаете, должно случиться? Помните: *одиннадцатый круг никогда не был создан*. А потому суть в том, что каждое одиннадцатое семейство *должно потерять* все круги - даже если каждый его член старался вести свои дела хорошо, - чтобы добавить одиннадцатый круг каждому из десяти других семейств.

И однажды, когда шторм угрожал урожаю на поле одной семьи, бывшие друзья не пришли на помощь. Потом не помогли еще кому-то... А в итоге, помимо того что действительно ускорился товарооборот - ведь круги было намного удобнее обменивать в рыночные дни вместо цыплят, - новая игра вызвала неожиданный побочный эффект. Она быстро и активно прекратила сотрудничество, которое раньше было в деревне традиционным. Вместо этого *игра в деньги стимулировала систематическое соревнование на подавление* между участниками, т. е. породила жестокую конкуренцию.

Вот так современная денежная система провоцирует участников экономики рыть ямы друг для друга. Здесь процент — это одиннадцатый круг, а вся история показывает его роль в процессе создания денег, а заодно и воз-

действие на личную мораль участников и даже на общественную нравственность и культуру всей компании былых родственников, друзей и соседей.

Когда банк предоставляет вам ссуду в 100 тысяч долларов под заклад вашего дома, он создает деньги только в этой же сумме. Однако он ожидает, что вы в течение последующих двадцати лет выплатите ему 200 тысяч долларов. Если вы этого не сделаете, то потеряете ваш дом. *Ваш банк не создает процент*; он посылает вас в мир бороться против всех и каждого, чтобы получить вторые 100 тысяч долларов. Так как все остальные банки делают то же самое, система требует, чтобы некоторые участники обанкротились, и тогда вы получите эти 100 тысяч долларов. Короче говоря, когда вы выплачиваете процент по вашей ссуде, вы опустошаете чей-то счет.

Другими словами, фокус в том, что для функционирования системы банковского долга следует создавать деньги *с дефицитом*, а людей *вовлекать в конкуренцию* за новые деньги — которые никогда не были созданы! — и штрафовать их банкротством, если они не преуспеют. А поскольку некоторые банки тоже богатеют, то некоторые... разоряются. Вот почему они такие хрупкие.

Что является естественным — конкуренция или сотрудничество?

Профессор биосоциологии господин Иманиши из Киотского университета (Япония) показал, что дарвиновская теория борьбы видов полностью проигнорировала большое количество случаев соразвития, симбиоза и гармоничного сосуществования, которые в ходе эволюции преобладают во всей природе. Даже наши собственные тела

Рассказ про одиннадцатый круг — упрощенная иллюстрация внеэкономического, изолированного влияния процентов на систему. Чтобы раскрыть суть явления, я должен был допустить нулевой прирост населения и отсутствие прироста денежной массы. Смысл этого рассказа прост: соревнование за владение деньгами, необходимое для уплаты процентов — деньгами, которые на самом деле никогда не создавались, — разрушает общество.

не были бы способны долго оставаться живыми без симбиотического сотрудничества миллиардов микроорганизмов, например в нашем пищеварительном тракте¹.

Биолог-эволюционист Элизабет Сатурис также указывает, что преобладание конкурентной формы поведения характерно только для молодых систем, впервые явившихся в мир. Напротив, в зрелых системах, подобно старому лесу, соревнование за свет, например, сбалансировано интенсивным сотрудничеством среди видов. Виды, которые не учатся сотрудничать с другими связанными с ними видами, неизменно исчезают².

Наша современная денежная система смещена в сторону конкуренции. Следовательно, возникает необходимость в *дополнительных* валютных системах (они будут описаны ниже), которые могли бы уравновесить этот перекос полезным сотрудничеством.

Процентные ставки центральных банков — одна из причин, вовлекающих людей в борьбу друг с другом на экономическом поле. Дополнительные затраты из-за увеличения процентных ставок автоматически ведут к пропорциональному увеличению числа банкротств в ближайшем будущем. Это возвращает нас во времена, когда священнослужители должны были решить, будут ли боги удовлетворены принесением в жертву только козла или потребуют вместо него перворожденного сына. Сейчас ваш банк проверяет вашу платежеспособность, а в действительности она подтвердит (или не подтвердит) вашу способность к конкуренции и победе над другими игроками, т. е. покажет, можете ли вы бороться с ними за нечто, что никогда не было создано.

Таким образом, современная денежная система обязывает нас нести свой долг перед банками коллективно и конкурировать между собой для получения средств, чтобы жить. Но жить не всем. Понятно, почему «это жесткий мир» и почему теория Дарвина о том, что «выживает

¹ *Thuillier P. Darwin chez les Samourai // La Recherche. Paris. 1986. Number 181. P. 1276—1280.*

² *Scihtouris E. Earth Dance: Living Systems in Evolution. Alameda, CA: Metalog Books, 1996.*

сильнейший», была с такой готовностью принята как самоочевидная истина в XVIII столетии английским обществом, а потом и остальными обществами, безоговорочно внедрившими денежную систему того типа, какую мы имеем сегодня. К счастью, теперь вполне достаточно свидетельств, предлагающих менее резкое понимание «естественного мира» (см. текст в рамке).

2. Потребность в бесконечном росте. Главное упрощение в моем рассказе об одиннадцатом круге — это то, что все остается неизменным от года к году. В действительности мы живем не в мире нулевого прироста населения, выпуска продукции или количества денег. В реальном мире через какое-то время обычно происходит некоторый рост всех этих переменных, а денежная система только закладывает первые «дрожжи» под этот рост, чтобы получить проценты. Даже в этом отношении у денег есть давно забытые религиозные прецеденты. «Первый плод урожая» был ритуальным пожертвованием богам во многих древних обществах.

Эта динамика поможет понять, что фактически происходит нечто более сложное, чем это описано в нашей истории про одиннадцатый круг.

Математика сложного процента

Неопределенно сложный процент в материальном мире - математический нонсенс. Например, один пенни, вложенный в год рождения Христа под 5 %, вырос бы к концу XX века в своей стоимости до 134 миллиардов золотых шаров весом с Землю.

В динамическом представлении денежная система подобна бешено крутящемуся мельничному кругу, который между тем стоит на одном месте; она требует непрерывного движения экономики, даже если реальный уровень жизни людей остается застойным. Процентная ставка определяет средний уровень роста, который необходим, чтобы

оставаться на том же самом месте. Эта потребность в бесконечном росте экономики и денег — тот жизненный факт современного общества, который, как и многое другое, мы склонны считать само собой разумеющимся и обычно не связываем с процентами или даже с нашей денежной системой.

3. Концентрация богатства. Третье системное влияние процентов на общество — непрерывное перемещение богатства от огромного большинства к незначительному меньшинству. Богатейшие люди и организации владеют капиталами, приносящими проценты. Они получают непрерывный доход от тех, кто вынужден брать займы, чтобы иметь необходимые средства для обмена. Лучшее исследование перемещения богатства через проценты от одной социальной группы к другой было выполнено в Германии в 1982 году, когда процентные ставки были на уровне 5,5 Уо. Исследователи сгруппировали всех немцев по десяти категориям дохода, приблизительно по 2,5 миллиона домохозяйств в каждой. В течение года перемещение денег между этими десятью группами составило 270 миллиардов марок по выплатам процентов (грубый эквивалент 120 миллиардов долларов США на тот момент). Лучшим способом представления этого процесса является график перемещения процентов для каждой из десяти категорий домохозяйств (рис. 8).

Самое большое перемещение процентов произошло в среднем классе (категории от 3 до 8), где каждое домохозяйство переместило около 5 миллиардов марок к верхним 10% домохозяйств (категория 10). Даже домохозяйства с самыми низкими доходами (категория 1, от кото-

Kennedy M. Interest and Inflation Free Money. Okemos, Michigan: Sava International, 1995. P. 26. На русском языке: Кеннеди М. Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому. Лихалекс, Швеция, 1993.

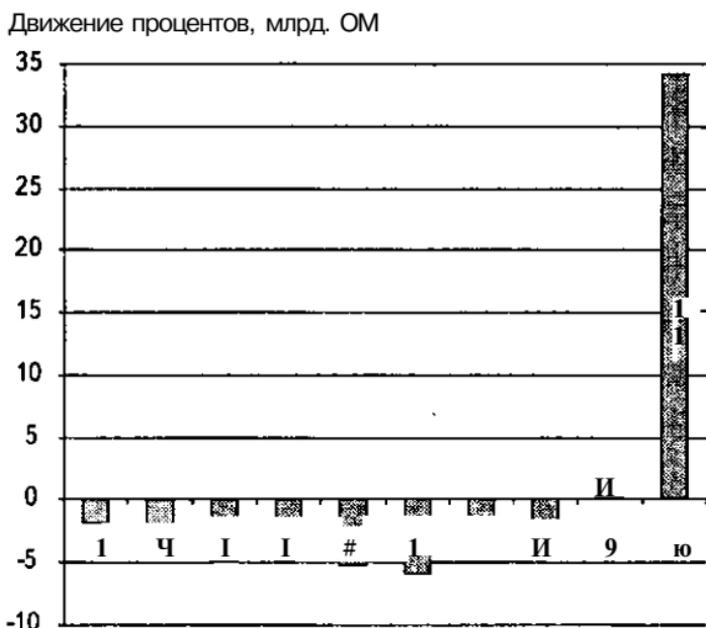


Рис. 8. График движения выплаченных и полученных процентов (в миллиардах марок) для десяти групп домохозяйств по 2,5 миллиона в каждой (Германия, 1982)

рой вряд ли можно ожидать свободного доступа к кредитам) переместили 1,8 миллиарда марок за год в виде выплаченных процентов высшей группе. В результате 10% домохозяйств с самыми высокими доходами получили около 34,2 миллиарда марок в виде процентов от остальной части общества в течение одного года.

Этот график ясно показывает, что идет систематическое перемещение богатства от 80% населения к 10%. Перемещение происходит только благодаря существующей денежной системе; оно не зависит от способностей или профессионализма участников — а ведь это классический аргумент, оправдывающий большие различия в доходах.

Я не нашел исследований по перемещению «процентных» денег между различными слоями американского общества, но частично судить о перераспределении доходов за прошедшие 20 лет можно. Полные результаты даже более остры, чем в случае с Германией. К сожалению, доступная информация в отношении США не выделяет в пе-

пераспределенных доходах данные по перемещению именно процентов; она смешивает проценты оплаченные и полученные со всеми другими формами дохода типа арендных плат или дивидендов. Таким образом, тезис Джона Ф. Кеннеди о том, что «нарастающий поток поднимает все лодки», не подтверждается. По крайней мере, все лодки не поднимаются одинаково.

Единственная группа в США, увеличившая свой доход за прошедшие 20 лет, — это верхние 5 % домохозяйств. Следующие 15 % сохранили свое. Для всех других групп обнаружилось уменьшение их части национального пирога. График изменений дохода между 1975 и 1995 годами иллюстрирует это (рис. 9). С 1975 по 1995 год объединенный доход всех американских домохозяйств вырос от 2,7

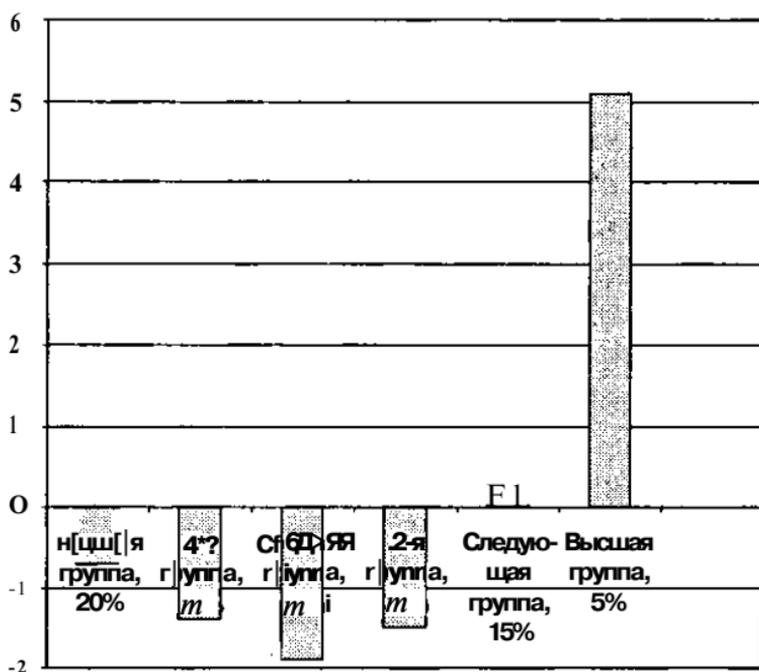


Рис. 9. Изменение (1975—1995) общего дохода американских домохозяйств в процентах по видам доходов

Hacker A. Money: Who has how much and why? New York: Scribner, 1997. P. 17.

до 4,5 триллиона долларов, но выгоды от этого роста не были одинаковы для всех: 5 % домохозяйств увеличили свой средний доход на 54,1 %, поглотив таким образом большую часть прироста — главным образом за счет средних 60 % населения.

Совокупный результат этого процесса объясняет поразительную неустойчивость в американском распределении богатства. Финансовое богатство по определению является накоплением дохода за определенное время. *Верхний 1 % населения страны имеет теперь больше личного богатства, чем 92 %, вместе взятые*. Этот процесс концентрации продолжается на всех уровнях. Например, капиталы крошечной группы в 500 семейств за период с 1983 по 1989 год выросли с 2,5 до 5 триллионов долларов¹. Так, крупнейшие 447 миллиардеров в мире имеют совокупные финансовые активы большие, чем объединенный ежегодный доход более чем половины всемирного населения². Три верхние миллиардера имеют теперь большее количество богатств, чем внутренний национальный продукт 48 беднейших стран мира³. И ожидается, что 60 % всей покупательной способности в пределах США будет в руках 2005 миллиардеров.

Так был ли полезным для социальной справедливости и стабильности единоклассный запрет взимания процентов со стороны всех главных религий — иудаизма, христианства и ислама?.. Лучшее определение бедности дал Джеф Гейт: «Бедность — отказ людям в возможности платить».

Интересно, что, после того как взимание процента стало официально законным, почти все страны почувствова-

¹ Project Responsible Wealth 37 Temple Place, Boston MA 02111.

² *Meadows D.* Wealthy stand up for greater equality. Bennington Banner. November 1997.

³ *Korten D.* «Money versus Wealth», YES! // Journal of Positive Futures. 1997. №2. P. 14.

⁴ *Gates J.* The Ownership Solution. Boulder: Perseus Books, 1998.

ли необходимость создания схемы противодействия перераспределению дохода или по крайней мере его части. Некоторые меры, вроде системы повышения благосостояния или прогрессивного налогообложения, все более и более критикуются за неэффективность. Спрашивается: виновата ли в этом чрезмерно эффективная денежная система или действительно схемы противодействия перераспределению неэффективны? Или и то и другое?..

Что дальше?

Три побочных эффекта, порождаемые взиманием процента — конкуренция, потребность в бесконечном росте и концентрация богатства, — являются скрытыми двигателями, которые провели нас через промышленную революцию. Поэтому и самое лучшее, и самое худшее из того, чего мы достигли в современности, может быть косвенно приписано этим скрытым влияниям процента — банальной особенностью нашей официально преобладающей денежной системы.

Есть общее мнение, что индустриальный век умирает. Мы вошли в неизведанные воды века информатизации. Любопытно, что не замеченные господствующими СМИ денежно-кредитные эксперименты уже проводятся; неизвестные массам новые валюты процветают в десятках стран во всем мире. Мое мнение: эти новшества предлагают реальные возможности для постепенного исправления недостатков и несоответствий существующей системы без революций или насилия. Что даже более важно — эти новые дополнительные валюты, работающие вместе с доминирующей национальной денежной системой, создают новое богатство — и финансовое, и социальное. Они уже доказали, что могут решать некоторые из наших наиболее срочных социальных проблем без дополнительного налогообложения или регулирования. Отнюдь не совпадение, что этим новым валютам не свойственна ни одна из четырех описанных выше характеристик национальной валюты. Например, они определенно не используют процент.

Действительно грандиозная картина

Эволюционист Стивен Джей Голд называет «большой асимметрией» замечательную способность эволюции создавать немного больше, чем она уничтожает. Биосфера суммарно возрастает, двигаясь в направлении противоположном энтропии в физике. Соответственно путь создания «большой асимметрии» для человечества лежит через экономику¹.

В рамках этой великой схемы деньги выступают в виде эволюционной информационной системы, которая составляет человеческий вклад в эту «большую асимметрию». Деньги играют роль социального ДНК. Нынешний век создал денежную систему, которая приводит в исполнение идеальную схему непрерывного экономического прогресса на условиях иерархии, управления, централизации.

Изменения в ДНК играют внешне незаметную, но жизненно важную роль в развитии мутаций. Точно так же изменения в деньгах имеют потенциал, способный глубоко изменить ценности и приоритеты постсовременного, постиндустриального общества.

Идентификация этих денежно-кредитных новшеств, действующих уже сегодня, разъяснение их значения и определение условий, при которых они могут открыть эру устойчивого изобилия — тема второй части книги. Влияние изменений в денежной системе на развитие человечества следует уподобить роли ДНК в возникновении мутаций в биологии — на первый взгляд они могут казаться незначительными, но их долгосрочного воздействия нельзя игнорировать (см. текст в рамке).

Теперь, когда вы знаете актеров, завязку пьесы и роли, над возможным будущим наших денег может быть поднят занавес.

Следующая глава начнется с изображения сцены — киберсферы — этого специфического места, в котором новые инициативы, касающиеся денег, с наибольшей вероятностью могут стимулировать быстрые изменения и привести к действительному расцвету.

¹ Kelly K New Rules for the New Economy. New York: Viking, 1998. P. 141.

Глава 3. КИБЕРСФЕРА — ПРОСТРАНСТВО НОВЫХ ДЕНЕГ

Деньги эволюционировали от ракушек до зеленой бумаги и далее — до ловких договоренностей на основе двойных стандартов.

Ди Хокк, председатель VISA, 1968'

Настоящий поход за открытиями — не в поиске новых земель, а в наличии новых глаз.

Марсель Пруст

Беспорядок — слово, которое мы изобрели, чтобы объяснить порядок, который мы пока совершенно не понимаем.

Генри Миллер

Меньше чем за два десятилетия то, что Дэниел Белл первоначально назвал постиндустриальным обществом, стали чаще всего обозначать как век информатизации, или эпоху знания (коммуникаций). Поскольку информация превратилась в самый необходимый ресурс, постольку в один огромный клубок оказалась завязанной не только вся наша экономика, но также и сама структура нашего общества.

И мы вдруг увидели, что наши самые старые информационные системы — денежные (см. главу 1): вспомните, даже письменность была изобретена для того, чтобы вести запись первоначальных финансовых сделок. Так что неудивительно, что деньги снова на переднем плане в новом, компьютеризированном киберпространстве.

Mayer M. The Bankers: The Next Generation. New York: Truman Talley Books/Dutton, 1997. P. 129.

И теперь мы можем ожидать не только фундаментальных изменений в платежных системах, применяющих обычные валюты, но также и появления новых *типов* денег.

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО — ЭРА ЗНАНИЯ

В 40-х годах XX века первый председатель компании IBM Томас Ватсон предсказывал, что на мировом рынке будет спрос «возможно, на пять компьютеров». Однако к 1975 году в мире их использовалось приблизительно 50 тысяч, а в 1997-м — больше чем 140 миллионов. К концу XX века в мире применяется 170 миллионов «компьютеров для считывания карт», а также бесчисленное множество «невидимых компьютеров», которые встроены в обычные приборы. Обычный автомобиль сегодня содержит больше «компьютерной мощи» (если брать суммарную производительность всех находящихся в нем процессоров), чем первый космический корабль, который приземлился на Луне в 1969 году.

Причина этого лавинообразного роста проста: никогда прежде мир не видел такого ошеломляющего снижения цены на промышленное изделие. Нас уже не поражает, что сегодняшний ноутбук за 2000 долларов более производителен, чем универсальная ЭВМ за 10 миллионов долларов двадцать лет назад. Если бы автомобильная промышленность показывала ту же склонность к росту эффективности и снижению цены, вы сегодня смогли бы проехать от Лиссабона до Осло и потом до Афин на капле бензина в автомобиле, стоящем меньше одного евро.

Первые паровые двигатели были немногим производительнее водяных, и понадобилось 60 лет — с 1790 по

¹ The Economist. 1969. September 28.

² Подсчитано Джоном Гейджем.

1850-й, — чтобы их реальная цена упала вдвое по сравнению с первоначальной. То же было и с электричеством: его цена понизилась в два раза за период с 1890 по 1930 год. А цена на компьютеры снижается вдвое каждые 18 месяцев. Мало того, «закон Мура», названный по имени президента фирмы Intel, на самом деле дает еще более впечатляющую картину: каждые 18 месяцев скорость процессоров удваивается, а цена — сокращается в два раза.

Одному из порождений века компьютеризации — сети Интернет — ежемесячно посвящается, по некоторым оценкам, 12 тысяч статей только в американских средствах массовой информации, причем в это число не входит то, что написано об Интернете в самой сети. Никогда прежде никакое технологическое изменение не сопровождалось такой информационной лавиной. Джордж Гилдер назвал это «самой огромной технологической колесницей Джагернаута (одно из воплощений бога Вишну, иносказательно — безжалостная неумолимая сила. — *Пер.*), которая когда-либо катилась по миру». А Билл Гейтс утверждает, что «выгоды и проблемы, порожденные революцией под названием «Интернет», будут намного большими, чем вызванные революцией под названием «персональный компьютер». Нелишне снова повторить, что сила, движущая переменами, — это гигантские снижения цен и ускорение процессов не только в компьютерных чипах, но и вообще коммуникаций (см. текст в рамке).

Произошел настолько гигантский скачок, что при столкновении с ним так и тянет проявить здоровый скептицизм, однако опровергнуть реальность происходящей информационной революции невозможно.

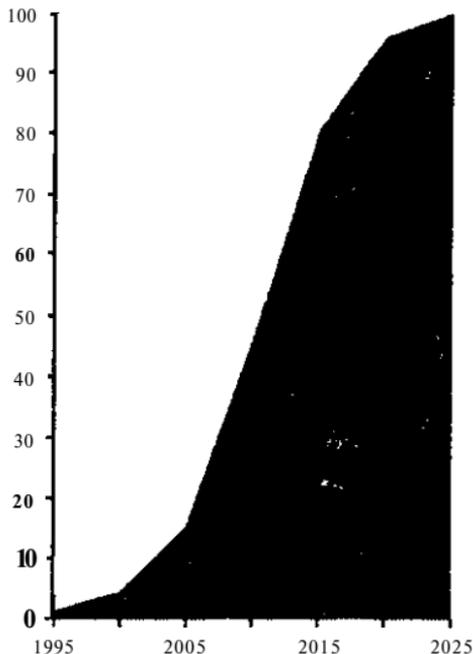
von Tunzelman G.N. Steam Power and British Industrialization to 1860. Oxford: Clarendon Press, 1978.

The Economist. 1969. September 28.

Сравнение цен на связь

Отправка авиапочтой 42-страничного документа из Нью-Йорка в Токио обычно занимает пять дней и стоит 7,40 доллара. Можно и быстрее, но это будет гораздо дороже: курьер доставит депешу в течение 24 часов за 26,25 доллара; или же ее можно послать по факсу за 31 минуту и за 28,85 доллара. Сравните все это с возможностями электронной почты: две минуты и 9,5 цента. Неудивительно, что интернетовский трафик (объем коммуникаций) удваивается каждые сто дней! Если вы читаете этот текст в конце 1999 года, то имейте в виду: за время, которое понадобилось вам для прочтения данного предложения, в мире отправлено 10 миллионов сообщений по электронной почте.

В 1980 году по телефонным медным проводам можно было передать одну страницу информации в секунду. Сегодня по одной тонкой нити оптического волокна можно передать в секунду 90 тысяч томов. Дальше цены на коммуникации будут падать еще быстрее - по мере того как применение оптического волокна с его удивительными свойствами распространится на все доступные частоты связи. Ведь в середине 90-х годов XX века только 4 % телефонных абонентов во всем мире пользовалось оптико-волоконной технологией, к 2015 году, как ожидается, их доля вырастет до 95 % (см. график)¹.



Впрочем, об этих суперсовременных технологиях уже написано множество работ. Мы остановимся только на *цели* этой информационной революции и на *возможностях*, которые она предоставляет для *развития наших денежных систем* в ближайшем будущем.

Природа информации

Структура власти в каждой экономической системе предназначена для того, чтобы контролировать определенные ограниченные ресурсы. И очень скоро информация, как сырье для создания знаний, станет в ряд этих ресурсов. «В будущем, насколько мы способны туда заглянуть, информация будет играть первейшую роль в экономической истории, как до нее физическая сила, камень, бронза, земля, полезные ископаемые, металлы и энергия».

Поскольку информация становится не просто ресурсом, а ключевым ресурсом, его уникальные особенности, без сомнения, будут формировать довольно многогранное общество. Харлан Кливленд и Говард Рейнголд составили блестящие характеристики *информации как ресурса*, которые отвечают целям нашего исследования:

- Информацией можно *владеть*, но ее нельзя *променять* на что-то. Это отличает ее от любого из предыдущих жизненных ресурсов — от кремниевого наконечника копья до земли, от лошади до барреля нефти, — с которыми было иначе: если вы приобрели что-либо из этого списка у меня, то я это потерял в вашу пользу. А вот после сделки с информационным ресурсом, т. е. после обмена, мы *оба* вла-

Cleveland H. Fairness and the Information Revolution // World Business Academy. 1997. Vol. 11. № 2.

Cleveland H. Leadership and the Information Revolution. Minneapolis: World Academy of Art and Science, 1997; The Knowledge Executive: Leadership in an Information Society. New York: Truman Talley Books/ E.P. Dutton, 1985.

Rheingold H. Virtual Reality and Virtual Community. New York: HarperPerennial, 1993.

деем этим товаром. Например, покупку книги, журнала или получение доступа к некой базе данных можно рассматривать как совершение операции традиционного обмена. По сути, при покупке или продаже с последующим переходом права собственности сделка происходит не в отношении информации, а по поводу механизма передачи прав и их оплаты. Информация остается у продавца даже после того, как он поделился ею с покупателем. Используя некое программное обеспечение, вы тем не менее не препятствуете миллионам других людей пользоваться им, как это было раньше с ключевыми ресурсами прошлого. Как следствие, информация превратилась в то, что экономисты называют «неконкурирующим» продуктом.

• Наиболее мощный катализатор преобразования не информация, но *революция в области коммуникаций*. В течение прошлого десятилетия полный объем электронных коммуникаций во всем мире увеличился в четыре раза. Однако в течение следующего десятилетия мы должны ожидать совершенно другую скорость роста, на сей раз множитель будет не 4, а 45! Передача информации увеличивает возможности связи буквально в тысячи раз. Телекоммуникации сделали информацию *транспортабельной*. Она передается через электронные сети почти со скоростью света и весьма дешево. Поэтому, по сути, информация приобретает способность *просачиваться*. И чем больше она просачивается, тем ее у нас больше и тем большее количество людей ею владеют. Правительственные классификаторы, коммерческие тайны, права на интеллектуальную собственность и конфиденциальность — все эти попытки создания искусственных препятствий для естественной тенденции информации к распространению все чаще терпят неудачу. Почему? А потому, что современная и актуальная информация не может иметь хозяина, приватизации подлежат только каналы, по которым она посту-

Отмечено Тедом Холлом, директором Me Kinsey and Co, на международном форуме в Сан-Франциско в 1997 году.

пает к потребителю. Не оставляя попыток найти общественного защитника, который согласился бы с его доводами, Кливленд тем не менее видит в выражении *интеллектуальная собственность* оксюморон, где термины логически исключают друг друга.

- Как следствие из двух предыдущих позиций, информация *расширяется* по мере использования. Она спонтанно стремится к изобилию, к скорейшему расширению самой себя, и это быстро становится ее же недостатком: все мы жалуемся на информационную перегрузку. В результате остаются в дефиците и конкурируют между собой человеческое внимание и наша способность *понимать*, возможность погрузиться в знания и использовать всю информацию, уже доступную нам.

- В традиционной экономической литературе в качестве идеальной описывается модель «свободной конкуренции». Теоретики исходят из предположения, что все заинтересованные в сделке стороны имеют всю необходимую информацию для ее же наиболее выгодного использования, и что операционные затраты равны нулю, и что нет никаких барьеров для входа любых новых участников. Но в реальных мировых сделках эти условия редко встречаются. И вот что интересно: киберэкономика (т. е. электронная экономика) могла бы стать первой фактической крупномасштабной моделью «почти совершенного рынка». В киберпространстве информации может быть достаточно для всех; она и впрямь доступна для большого количества людей. Сеть делает операционные затраты ниже, чем когда-либо. И многие из обычных барьеров для тех, кто хочет войти в это информационное поле, как то: местоположение (или так называемый юридический адрес), потребность в капитале, и т. д., являются здесь не очень существенными. Бродя по сети, легко сравнивать цены в разных магазинах, так что сетевой рынок обещает быть гибко реагирующим на цены. Но даже и тогда этот ры-

См. ссылку выше.

нок, возникший в условиях века информатизации, скорее всего, будет соответствовать традиционной экономической теории.

• Однако в других важных аспектах информационная экономика полностью переворачивает традиционную экономическую теорию с ног на голову. Не так-то просто осознать тот факт, что информация и знание — единственные факторы производства, не подчиняющиеся закону «сокращающихся доходов» (убывающего плодородия). Они фактически подчиняются закону *возрастающей отдачи*. На практике это означает, что информация, становясь доступнее, также становится *более ценной*. Это еще называли «эффектом факса». Вообразите, что вы купили самый первый факс из всех когда-либо произведенных. Какова для вас будет ценность этого устройства? Фактически нулевая, потому что связаться по этому факсу вам не с кем. Однако каждый новый установленный у кого-нибудь факс увеличивает ценность вашего факса. Это *полный пересмотр законов традиционной экономики*, где товар чем более в дефиците, тем ценнее. Например, золото или алмазы, земля или любые другие традиционные предметы потребления дороги только потому, что их не хватает на всех.

Последствия для экономики и общества

Куда приведут перечисленные свойства информации наше общество, если оно использует ее как свой первичный экономический ресурс? Прежде всего такая экономи-

Этот закон отсылает нас к экономике сельского хозяйства. Он подразумевает, что всякий раз при использовании удобрений или рабочей силы на данном участке земли каждая дополнительная тонна удобрения или человеко-час работы принесут меньше прибыли, чем предыдущие. В некой точке возникнет переизбыток удобрения или рабочей силы, что фактически приведет к снижению плодородия почвы и сокращению доходов сельского хозяйства.

Brian Arthur. Increasing Returns and the Two Worlds of Business / Harvard Business Review. 1996. June.

ка буквально *дематериализуется*. В 1996 году Алан Гринспен заметил: «Если измерять в тоннах, то США производит продукции сегодня столько же, сколько сто лет назад, хотя ВВП¹ за это время вырос в двадцать раз». Средний вес американской экспортной продукции на один реальный доллар США составляет ныне меньше половины того, что было в 1970 году. Даже в промышленном товаре 75 % его цены — это включенные туда услуги, такие, как научные исследования, проектирование, сбыт, реклама. Большинство этих услуг можно «рассредоточить» по всему миру и передать по скоростным информационным каналам. Наряду с остальными факторами этот процесс дематериализации сильно затрудняет правительствам и контролирующим органам измерение, обложение налогами и прочее регулирование происходящего. Например, французскому правительству, даже с инструментами управления импортом, будет труднее не пускать во Францию американскую медиапродукцию, отправленную через спутниковое телевидение или сеть Интернет. Такая невозможность заблокировать информацию как ресурс означает, что правительства менее способны влезть (или нагадить, в зависимости от вашей точки зрения) в скоростной поезд социальных преобразований, в котором мы все мчимся.

ПОЗИТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Харлан Кливленд четче всех сформулировал положительные значения информатизации:

«Общество, внезапно ставшее богатым информацией, вовсе не становится более справедливым или более эксплуататорским, чище или грязнее, счастливее или несчастнее, чем его индустриальные или аграрные предшественники. Качество, точность, своевременность и полезность информации — не дары свыше. Они зависят от того, кто

¹ Gross Domestic Product — валовой внутренний продукт.

использует этот новый ресурс номер один, насколько про- ницательно использует и для каких целей. А вот что дей- ствительно отличает этот ресурс от других — так это то, что информация в любом своем виде и качестве *доступна* для куда большего количества людей, чем все прочие ре- сурсы когда-либо прежде. В самой природе *вещей* заложено, что доступ к ключевым ресурсам могут иметь немно- гие. Неотъемлемые характеристики физических ресурсов (и природных, и созданных человеком) сделали возмож- ным развитие *властной иерархии, основанной на контроле* (над новым оружием и энергетическими ресурсами, транс- портными средствами и торговыми маршрутами, рынка- ми и — особенно — знаниями); *иерархии влияния*, основан- ной на доступе к засекреченным сведениям; *классовой иерархии*, основанной на институте собственности; *иерар- хии привилегий*, основанной на владении с древнейших вре- мен лучшими кусками земли или особенно ценными ре- сурсами, и *иерархии политической*, основанной на геогра- фии.

<...> Каждое из этих пяти оснований для иерархии и дискриминации сегодня рушится, потому что эффектив- ность старых средств управления резко падает. Все труд- нее и труднее хранить секреты. Ранее приобретенная соб- ственность да и география теряют свое значение для воз- можности доступа, анализа и использования знания и ин- формации — действительно ценным легальным капиталам нашего времени.

<...> В аграрную эпоху бедность и дискриминацию объясняли и оправдывали нехваткой пахотных земель. Женщинам и чужеземцам едва ли могла достаться часть столь недостаточного ресурса. <...> В индустриальную эпоху бедность объясняли и оправдывали нехваткой ве- щей: полезных ископаемых, продовольствия, волокна и мануфактуры было недостаточно, чтобы хватило всем.

<...> В сравнении с вещами-ресурсами информация как ресурс — по крайней мере, теоретически — должна спо- собствовать:

- распространению выгоды скорее, чем концентрации богатства (поскольку информация может быть разделена быстрее, чем нефть, золото или даже вода);
- максимизации выбора скорее, чем подавлению разнообразия (поскольку информированных людей труднее «привести к общему знаменателю», чем неинформированных)».

НЕГАТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Как это ни парадоксально, движущие силы информационной экономики все-таки способствовали созданию беспрецедентной концентрации могущества в руках очень небольшой кучки миллиардеров, «информационных» баронов, жалкого подобия тех, кто наживал богатство в индустриальную эпоху. Кое-кто пророчит распространение лозунга «победитель получает все» на все экономическое пространство. Тенденция к непомерному росту доходов тех немногих, кто «наверху», печально известна. Начинаясь с кинозвезд, героев эстрады и спорта — и распространилось в течение прошедшего десятилетия на главных исполнительных директоров компаний, торговцев, адвокатов и врачей. Что это — только неожиданная деформация социальных ценностей или еще одно следствие действия движущих сил информационной экономики?

«Сетевой экономист» Артур Брайен настаивает на том, что повышение предельной нормы доходности может подтолкнуть некоторые компании к созданию почти несокрушимой монополии. Например, как только определенное программное обеспечение становится отраслевым стандартом, оно автоматически приобретает тенденцию вытеснять конкурентов, пока не захватит 100 % рынка.

Cleveland H. Fairness and the Information Revolution // Perspectives on Business and Global Change. World Business Academy. Vol. 11. N. 2.

Frank R., Cook Pli. The Winner-Takes-All Society (Free Press).

Господство фирмы Microsoft на рынке программного обеспечения часто приводится в качестве примера этого процесса в действии. Не вступаем ли мы торжественно в новую эру, где монополии смогут возникать быстрее, чем в традиционных индустриальных экономиках? Не перестали ли антимонопольные (антитрестовские) законы, разработанные в век индустриализации, быть эффективными в виртуальном пространстве?

Может быть, скачкообразный рост суперзарплат и новые типы монополий не более чем последний вздох перед окончанием индустриальной эпохи? Нечто подобное случилось с ткацким производством в ее начале: когда прядильный процесс был механизирован, его доходы резко подскочили, но только для того, чтобы рухнуть окончательно после полной механизации труда. Высокооплачиваемые, квалифицированные ткачи остались без работы и соответственно без зарплаты. Экономист из Массачусетского технологического института Пол Кругман утверждает, что так будет и в этом случае.

Возьмем для примера высокооплачиваемых актеров. Им сейчас, конечно, благодать. Но вот появилась компания Mirage Entertainment Sciences, которая заявила себя первым «постчеловеческим актерским агентством». Его первый «синтетический актер», белокурая грудастая красотка по имени Джустин, произведенная на свет компьютерным способом (Life F/x), готова к съемкам. «Мы можем даже заставить ее морщиться, так что получается полное подобие реальности», — говорит Айван Гулас, психолог из клиники Гарварда, один из тех, кто готовит новую «актрису» к карьере в Голливуде. В один прекрасный день сегодняшние высокооплачиваемые актеры могут внезапно обрести конкурентов с «ожившими» в киберпространстве Мэрилин Монро, Хэмфри Богардом, а то и вовсе с неким идеальным синтезом нескольких лучших артистов всех времен и народов. Что тогда будет с их гонорарами?

Подобные пришествия уже произошли в других доходных отраслях: роботы выполняют операции по замене бедра; экспертные системы составляют завещания или заполняют налоговые декларации. Успешное применение первых адаптивных нейросетевых систем подтверждает их потенциальную способность заменить в будущем валютных трейдеров и продавцов ценных бумаг, потому что «люди не могут не отставать от этих высокоскоростных информационно-насыщенных систем».

Короче говоря, пусть никто не надеется отсидеться в век информатизации с прежними представлениями и привычками. Ни у кого нет иммунитета к устареванию. Все должны быть заинтересованы в том, чтобы в будущем обществе каждый человек мог жить как находит нужным, — а ведь это общество только-только начинает создаваться! Мы делаем первые осторожные ходы в новой

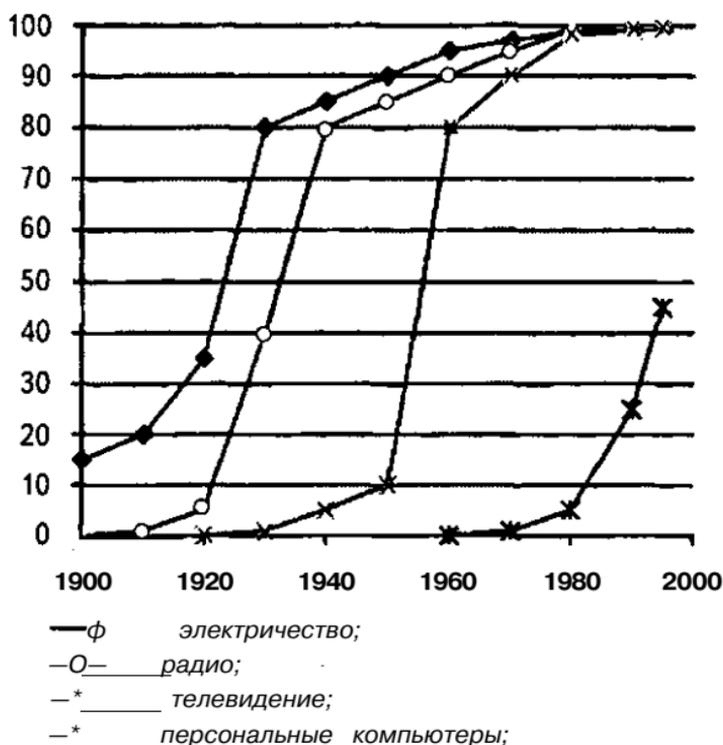


Рис. 10. Развитие новых технологий в США, по данным IBM

глобальной игре информационной эпохи, и никто не знает дальнейшего сюжета. Даже США лишь недавно достигли стадии ускорения производства персональных компьютеров (см. рис. 10).

Мы подошли к точке взлета, а между тем последствия информационной революции определяются двумя парадоксально противоположными друг другу тенденциями. Что будет в финале? Здесь определенно есть место для воплощения любых наших мечтаний и кошмаров, и мы отчасти коснемся этой темы в следующей главе. Приходит на ум дразнилка Сэмюэла Беккета: «Все будет хорошо, если не сбудутся предсказания».

Распределение и розничная торговля

Интернет уже сейчас серьезно влияет на экономику, став самым крупным предпринимателем в мире: он превратился в аппарат гигантского распределения, отменив сектор розничной торговли. В киберпространстве все больше людей получают возможность сравнивать условия разных поставщиков и покупать товары по оптовым ценам, прикладывая усилий не больше, чем нужно для щелчка мышью. Вместо экономики розничной торговли, в основе которой лежат физические процессы, мы прочно стали на путь экономики оптовой торговли, основанной на цифровых процессах. Другими словами, старый способ подразумевал физическое перемещение изделия от изготовителя к оптовику, потом — к розничному продавцу и, наконец, к потребителю. Новый способ оставляет за посредником только функции снабжения потребителя информацией в доступной форме и передачи его заказа изготовителю, а уж тот отправит товар непосредственно потребителю (социологическое исследование корпорации Cendant подробно освещает этот процесс — см. главу 4). При таком повороте меняется все. Например, цены, назначаемые потребителю, могут быть радикально иными.

Дешевле чем оптом? Следующий пример поможет понять происходящее. Вы можете купить компьютерную игру «Виртуальный лас-вегасский турбо блек Джек» в магазине за 29,95 доллара или скачать ее из сети за 2,95 доллара (десятая часть розничной цены). Производитель «Виртуального Вегаса» Дэвид Хершман подсчитал, что даже при такой умопомрачительной ценовой разнице он все равно сделает больше денег на сетевых продажах, чем на рознице. Каждые 29,95 доллара за новую CD-ROM-версию игры должны включать в себя долю дистрибьюторов и розничных продавцов, стоимость производства и упаковки, затраты на перевозку, комиссионные и неоплаченные счета. В итоге реальный доход производителя «Виртуального Вегаса» — 4,50 доллара. Но из этой суммы Хершман платит собственному штату и содержит инфраструктуру, которая занимается распространением товара и управлением производственным процессом, а также контролем над посредниками. Напротив, каждая копия игры за 2,95 доллара, оплаченная через CyberCoin и поставленная через Интернет, обходится производителю только в 26 центов, принося чистую прибыль 2,69 доллара. Причем через Интернет может быть продано гораздо больше копий. Хершман резюмирует: «Норма прибыли в сети огромна. Мы делаем товар однажды и... можем продавать его потом вечно».

И это еще не финал увлекательной игры на понижение цены продукта: Digital Equipment Corporation запускает новую систему оплаты под названием Millicent, которая будет конкурировать с CyberCoin, причем корпорация обещает уменьшить затраты на оформление сделок в сети с 26 центов за заказ до 0,1 цента. Известно, что другие компании, такие, как Citibank, Verifone и Microsoft, тоже изобретают нечто подобное, уверяя нас, что затраты будут *действительно* низкими.

Hilzenrat D. S. Change is Good, they Bet; Fewer Middlemen, Bigger Margin//The Washington Post. 1997. October 21. P. 13.

Новые продукты? Но даже в этом случае было бы ошибкой смотреть на виртуальную экономику всего лишь как на невероятно рентабельный новый способ существования оптового рынка по продаже уже произведенного продукта. Она сама обещает создать совершенно иные продукты. Например, новые технологии микрорасчетов, уже сегодня предлагаемые CyberCash, делают возможной такую интересную с экономической точки зрения вещь: «распаковать» изделия, которые раньше мы всегда покупали одним пакетом. Следовательно, можно заплатить мизер за то, что конкретно нужно покупателю, вместо того чтобы тратиться на целую поваренную книгу, журнал, компакт-диск или даже газету. За несколько центов вы можете заказать только те разделы, рецепты, статьи или песни, которые вам действительно необходимы.

Еще одна революция Гутенберга? Самый крупный, как принято считать, книготорговец в мире — Amazon.com — не имеет ни одного книжного магазина. Эта контора начала действовать в 1994 году, а в 1996 году у нее было зарегистрировано продаж на 16 миллионов долларов. В 1997 году общая стоимость проданных ею книг составила 148 миллионов, а в 1998-м достигла ошеломляющей цифры — 460 миллионов. Более чем два миллиона названий доступны в любое время, только щелкните мышкой. Другим тоже захотелось таких головокружительных результатов; это видно из того, что, когда в ноябре 1998 года общая стоимость акций Amazon.com оценивалась в 6,3 миллиарда, самый крупный в мире транснациональный медиа-холдинг Bertelsmann решил приобрести интернет-магазин Barnes and Noble, начав тем самым непосредственное участие в конкурентной борьбе на электронном поле.

Однако реальная интернетовская книжная революция пока еще малозаметна на рынке. А ведь уже выдан патент на тонколистковые «электронные книги», которые напоминают обычные книги с несколькими сотнями тонких бу-

мажных страниц, но каждая «умная» страница управляется в них отдельным компьютерным чипом и покрыта миллионами микроскопических двухтоновых частиц. Электронная книга содержит в себе чипы, питание и необходимые коммутаторы¹. Вы можете мгновенно перемещаться на любую страницу взад и вперед, запоминая, где вы были. Это чрезвычайно удобно и может быть использовано многократно — до бесконечности. Электронная книга может быть загружена любым необходимым содержанием, она легко читается, поскольку разрешение изображения гораздо лучше, чем у текста, который вы в настоящее время читаете. Доступны любые форматы: от газетного до карманного, от защищенного от детей до водонепроницаемого. Вы можете бросить такую книгу в рюкзак, читать ее в автобусе или на пляже — она значительно прочнее, чем книга, которую вы сейчас держите в руках.

Это вторая после Гутенберга революция в книгопечатании, когда *каждый* может стать писателем и продавать свою книгу по цене сегодняшних гонораров. Книжные магазины могли бы превратиться главным образом в кофейни, где просматривают примечания и рекомендации наиболее интересных вебсайтов, предоставляющих детальные рейтинги бесконечного потока доступных публикаций. Для людей, предпочитающих традиционные — бумажные книги, в углу такой книжной лавки будут стоять принтер и переплетная машина, и по заказу ему изготовят любую бумажную книжку. Она может быть в твердом переплете или в мягкой обложке, с крупной или мелкой гарнитурой, — в заглавниках всегда найдется именно то, что клиент предпочитает. Первая книга, напечатанная на заказ, демонстрировалась в 1998 году на выставке Chicago Book Expo. Время между заказом книги и вручением ее клиенту меньше чем пять минут. И она может быть продана по той же цене, что и книга, отпечатанная массовым

¹ Piatt C/g. Digital Ink // Wired. 1997. May. P. 162—165.

тиражом. В течение этих пяти минут книга была загружена, распечатана и переплетена, превратившись в точный клон нормального издания. Кошмар это или мечта книгоиздателя? Или еще один признак того, что забрезжила новая эра, знаменующая наступление эпохи растущего выбора и всеобщей ценности информации как ключевого ресурса?

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ДЕНЕГ

Надпись в холле Нью-йоркской библиотеки науки, промышленности и бизнеса гласит: «Информация о деньгах стала почти столь же важной, как сами деньги». Цитата из Уолтера Уристана, бывшего председателя Citibank. Уж он-то должен знать. Под его руководством и руководством его преемника Citibank стал самым большим инвестором в информационные технологии среди всех остальных банков (1,75 миллиарда долларов в 1995 году).

Деньги одними из первых переместились в информационный мир. Большинство финансовых сделок компьютеризировались в течение десятилетия: большая часть ваших собственных денег, вероятно, находится в банке или на счете брокеров, т. е. где-нибудь в компьютере. Дальнейшее развитие виртуальной сферы означает, что вся остальная экономика частично кинулась в погоню, частично уже догоняет деньги в киберпространстве.

Эти системы (POD) в настоящее время принадлежат Ingram Book Company, самому большому книжному оптовому торговцу в США. Их первое применение — копирование книг, которые уже распроданы, и несколько сотен экземпляров были таким способом напечатаны летом 1998 года. Оптимисты видят в этой технологии способ возобновлять тираж распроданных книг. Пессимисты усматривают риск в том, что многие книги никогда не будут напечатаны «нормальным путем».

Платежные системы

Рост продаж в сети поднял волну новых применений денег, суля предприимчивым людям золотые россыпи. К концу 1997 года 70 % из тысячи наиболее благополучных корпораций были готовы делать бизнес в сети. Рождественский бум электронной коммерции в 1998-м подтвердил, что киберэкономика имеет надежды на самый быстрый рост в мире. Price Waterhouse оценивает число «граждан сети» в начале XXI века в 168 миллионов: они приобретают через сеть товаров и услуг приблизительно на 175—200 миллиардов долларов. Исследования Forrester Research в области крупного бизнеса позволили сделать прогноз, что сумма сделок в сети Интернет только среди компаний достигнет к 2002 году 300 миллиардов долларов. Компания, занимающаяся исследованиями рынка — International Data, — оценивала экономику Интернета, включающую в себя он-лайнный шоппинг, сделки между компаниями и рекламу, в 200 миллиардов в 1998 году, а к 2002 году уже около 1 триллиона долларов. Неудивительно, что люди заинтересованы в создании систем виртуальных расчетов.

Возможные последствия всего это осознать трудно. Для некоторых видов бизнеса сеть уже стала самым большим и единственным дистрибьюторским источником. Вот примеры для туристического бизнеса: через вебсайт Best Western в 1996 году было продано 48 тысяч ночей в отелях на общую сумму 3,5 миллиона долларов; вебсайт Dell Computers регистрировал *ежедневный* объем продаж более чем в 1 миллион в первом квартале 1997 года с пиками до 6 миллионов в день в курортный сезон.

Вебсайт Cisco приносит более 2,3 миллиона долларов *в день* в среднем.

Такой вебсайт — мечта дистрибьютора: выход на розничного покупателя без затрат на арендную плату, никаких служащих, даже лампочка не нужна; клиенты делают

заказы и распоряжения о предварительной оплате на своих собственных бланках; и поток этих заказов не прекращается 24 часа в сутки 365 дней в году. Кроме того, корпорации отсекают всех посредников и не тратятся на хранение готовых изделий на складах — товар производится и доставляется непосредственно по адресу, указанному в заказе, полученном через сеть.

Новые деньги

Действительно, революционные возможности века информатизации проявятся после того, как различные виды валют разных стран, сверкающие ныне своим бумажным разноцветьем, проследуют той же самой электронной дорожкой, по которой уже направились в будущее ведущие валюты мира. Киберсфера также идеальное поле деятельности для *новых* денег.

Ведь и в самом деле непонятно, почему одно из наиболее заметных наследий индустриальной эпохи — наши национальные валюты — должны остаться неподвластны переменам? Даже банкиры, такие, как исполнительный директор Citibank Джон Рид, соглашаются, что в будущем «банковское дело превратится в небольшую часть прикладного программного обеспечения в интеллектуальной сети». Произошедшее в 1998 году слияние Citibank и Travelers Insurance доказывает, что он и поступает так, как думает. Точно так же интеграция «полетных миль» с традиционными кредитными долларовыми картами показала нам тенденцию дальнейшего развития платежных систем.

Данные на 1992 год.

Было высказано на встрече в Вашингтоне, организованной департаментом Казначейства. См.: Mayer M. The Bankers: The Next Generation. New York: Truman Talley Books/Dutton, 1997. P. 34.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БАНКОВ И ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Как было показано выше, еще в 80-х годах прошлого века банки поняли, что им придется переместиться на новые бизнес-арены, где они станут выполнять совершенно иные функции и столкнутся с различными конкурентами. И в самом деле, вместо того чтобы делать деньги, распространяя между клиентами накопительные вклады и ссуды для разного бизнеса, банки теперь в основном оказывают «финансовые услуги». А дальше самыми прибыльными для них, вероятно, будут обеспечение работы с кредитными картами, обмен иностранных валют, рынок финансовых производных, ценные бумаги, специальные услуги по страхованию и прочие экзотические *финансовые продукты*, предназначенные для продажи как частным лицам, так и корпорациям.

Расширяясь, сеть Интернет на второй волне компьютеризации принесет также и открытые финансовые услуги. Forrester Research определяет подобные открытые финансы, как «бурный приток клиентов, пользующихся наилучшим финансовым обслуживанием и возможностью легко перемещать свои электронные деньги. Открытые финансы означают использование технологии, позволяющей расширить дополнительное финансовое обслуживание основной группы состоятельных инвесторов».

В системе открытых финансов победителями окажутся те, кто станет держать свои капиталы в сети, не переводя их в национальные валюты. Большим преимуществом является возможность беспрепятственной поддержки нетрадиционных валют в дополнение к платежным системам национальных валют. Платежные системы, которые ограничат свое поле деятельности исключительно нацио-

нальными валютами, скоро почувствуют неудобство. Например, как вам нравится возможность послать электронное письмо вашей дочери, которая сидит на мели в другой стране, а к посланию присовокупить несколько долларов и несколько «полетных миль», чтобы она смогла купить билет на самолет до дома? А как насчет того, чтобы оплатить кое-что в сети набором долларов, корпоративных облигаций или дополнительной валюты? Cendant¹ уже принимает смешанные платежи долларами и его собственными деньгами — netMarket Cash¹. А первые кредитные двухвалютные карты для платежей смесью долларов и дополнительной валюты проходили испытание в Миннеаполисе в 1997 году (об этом будет рассказано в главе 3 части второй).

Все это может звучать странно в свете стандартных представлений о сегодняшних общепризнанных рыночных лидерах. Но сказал же Эрик Хоффер: «Во времена перемен те, кто готовы учиться, унаследуют мир, в то время как те, кто верит, что они уже все знают, будут здорово подготовлены для того, чтобы иметь дело с миром, который прекратил свое существование».

В ЧЕМ МУДРОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭПОХИ?

Наступление века информатизации сулит не только положительные результаты. Несомненно, перемены уже начались, и это не всем по вкусу. А доказано, что сопротивление переменам в конечном счете делает их еще более травмирующими. Уже происходящее изменение структу-

¹ Cendant — самый крупный он-лайнный торговец с суммой продаж в сети около 1,5 миллиарда долларов в 1997 году; станет предметом обсуждения и анализа в главе 4.

¹ Wired. September. 1997. P. 223.

ры цен в пользу сетевых продаж настолько ошеломляюще, что волну, которую оно вызовет, невозможно остановить. Она также будет в целом намного более быстрой, чем имевшая место в индустриальную революцию.

Важно помнить, что *информация как ресурс* — это только сырье, эквивалент мешка угля во времена ранней индустриальной эпохи. Она становится действительно полезной только после того, как ее преобразуют в знание и будут обращаться с ней мудро. Поэтому мы должны определить тонкие, но принципиальные различия между такими смежными понятиями, как данные, информация, знание и мудрость.

Хорошая отправная точка — вопрос Т. С. Элиота: «Где мудрость, которую мы утратили, обретя знание? Где знание, которое мы утратили, получив информацию?» А Харлан Кливленд к этому добавляет: «Где информация, которую мы утратили, получив данные?»

Данные — беспорядочные наблюдения, лишённые контекста. Пример необработанных данных — список телефонных номеров.

Информация — данные, организованные кем-то, но не вами, по некой системе, нацеленной на то, чтобы сделать их востребованными и хорошо бы полезными для кого-то, например для вас. Расположение номеров в телефонной книге по алфавиту организует «сырые» данные в «годный к употреблению» документ.

Знание — информация, которая была усвоена вами, интегрирована в общую систему ваших представлений, полученных из непосредственного жизненного опыта и в результате обучения, и поэтому стала неким основанием ваших поступков и жизненных взглядов. Скажем, вы знаете, что вот этот телефонный номер принадлежит вашей

Цитата из Элиота (см. «The Rock») и из Кливленда (см. «The Knowledge Executive»): Leadership in an Information Society. New York: Truman Talley Books/ E.P. Dutton, 1985. P. 22.

му другу и этот набор цифр связан со всем остальным, что вы знаете о своем друге. Быстро растет важность отрасли знания о том, как искать полезную вам информацию.

Мудрость — это то, что придает знанию глубину, перспективу и значение, добавляя к инструментам познания — логике и анализу — также интуицию, интеллект и сердечное сострадание. Мудрость по определению многомерна, для нее нет границ между различными областями и путями познания. Это окончательный синтез, достижение которого нельзя форсировать или преподать кому-то еще. «Мы можем хорошо знать знания других людей, но не можем быть мудры мудростью других людей», — писал Мишель де Монтень (1533—1592).

Если вернуться к метафоре про мешок угля в индустриальную эпоху, *данные* — угольный пласт, все еще находящийся глубоко в шахте. *Информация* — мешок угля, готового к использованию. *Знание* — сталь, которую мы выплавляем на этом угле. *А мудрость* — мост и новые связи между людьми, возможные благодаря этому мосту, что и является реальной целью прогресса вообще.

Если уж мы должны воспользоваться всеми выгодами информационного общества, переход к нему требует и знания, и мудрости. Если мы предпочтем, чтобы возобладала мудрость, хоть ненамного, информационная революция могла бы способствовать созданию ситуации устойчивого изобилия скорее, чем другие возможные сценарии, упомянутые в следующей главе. Еще и по этой причине я называю устойчивое изобилие условием роста мудрости.

Если вы собираетесь дочитать мою книгу до конца, вам следует запомнить следующие шесть ключевых пунктов этой главы.

- Нравится нам это или нет, но информационная революция происходит прямо сейчас. Попытки «новых луд-

дистов» остановить процесс будут даже более бесполезными во время этого перехода, чем те, что предпринимали их предшественники во времена индустриальной революции.

- Информационная технология сама по себе не есть ни «серебряная пуля», которая спонтанно решит все наши проблемы, ни монстр Франкенштейна, который пожрет своих создателей. Хотя потенциально это *и то и другое*, и нужно быть бдительным и глубоко понимать подоплеку проблем. Эта же самая технология развязывает *одновременно* два мощных противостоящих движения: одно ведет к «справедливой революции» (по Х. Кливленду), где *информация как ресурс* превращается в возможность увеличивать и распространять изобилие в беспрецедентном масштабе. Другое могло бы привести к сценарию «Тысячелетие ГНК» (см. следующую главу), где «информбароны» играют роль «баронов-грабителей» начала века индустриализации.

- В действительности значение имеет не сама технология, но способ, которым мы ее используем. Все наши игрища, связанные с деньгами, вот-вот кардинально изменятся. Дополнительные платежные возможности, не связанные с национальными валютами, и неизбежны, и необходимы. Этот процесс начался *до* того, как стали доступны новые технологии, и эти технологии способны усилить его, увеличить масштаб и ускорить распространение. Впервые за несколько столетий на поле вышли новые игроки и поменяли правила: возникли принципиально новые *определения* денег, методы их создания и использования. И вот перед нами новое поле деятельности денег, предлагающее беспрецедентные возможности для того, чтобы заново продумать, какие деньги мы хотим иметь, и для собрания воедино всех их возможностей, чтобы справляться с будущими проблемами нашего общества. С какими, вы спросите, проблемами? Например, новые платежные системы породят проблему безработицы, которая неизбежна при

переходе к новому прекрасному информационному обществу, что должно быть небезразлично *каждому*, даже тем, кто считается сегодня элитой, хотя бы по размеру своей заработной платы. То же самое с заботой о пожилых людях, с восстановлением общности людей и окружающей среды.

• Частные корпоративные валюты не есть проблема сама по себе. В конце концов, как было показано в главах 1 и 2, наши привычные национальные валюты — всего-навсего долги банков, т. е. в действительности это конфиденциально выпущенные корпоративные деньги, которые были приняты в качестве единой валюты на национальном уровне. Потенциальные проблемы возникают, когда общие валюты становятся де-факто или де-юре монополизированы. Положительно то, что *информация как ресурс* дает большему, чем когда-либо, количеству людей возможность создавать свои *собственные* валюты, которые могут выражать их *собственные ценности*. В качестве отправной точки надо знать, что *выбор в системах денег существует* и что он *имеет значение*. Исторически так сложилось, что большинство особенностей денежных систем не было разработано сознательно. В этих системах эволюционно сформировалось то, что проецировали на них структура власти и «коллективное бессознательное» соответствующих обществ. Теперь мы можем все делать по-другому. Мы знаем достаточно и о деньгах, и о «коллективном бессознательном» и можем открыть дискуссию о вариантах. *Сознательный выбор* в системах денег на всех уровнях — глобальном, национальном, корпоративном, низовом или индивидуальном — может быть наиболее мощным рычагом для того, чтобы определить, действительно ли возможности информационной эпохи приведут к устойчивому изобилию или дадут какой-то иной результат.

Последствия сосуществования различных типов валют, создаваемых разными путями, показаны в следующей главе.

Глава 4. ПЯТЬ СЦЕНАРИЕВ БУДУЩЕГО

Никогда еще человечество не сочетало такое могущество с таким жутким бардаком, столько опасностей с таким обилием игрушек, столько знаний с такой потерянностью.

Поль Валери

Придумывая сценарии, мы переплетаем мифы — старые и новые, которые в будущем станут играть для нас важную роль.

Питер Шварц

Человечество стоит на пороге периода чрезвычайных альтернатив.

Дж. Боткин, М. Эльманджира и М. Малица

Попробуем рассмотреть варианты возможного будущего, составив сценарии, каждый из которых ведет в некую точку будущего, году к 2020-му. Среди них мы обнаружим и «официальное будущее», простую экстраполяцию того, что стало привычным в течение предыдущих двух десятилетий. Вы поймете, почему вероятность осуществления этого сценария равна нулю. Параллельно с ним будут рассмотрены еще четыре сценария, гораздо более вероятные, и будет показано, насколько формирование вариантов будущего нашего общества зависит от выбранных нами денежных систем. Сценарии называются: «Тысячелетие глобальных, или транснациональных корпораций», «Замкнутые сообщества», «Ад на Земле» и «Устой-

¹ Valéry P. Historical Fact. 1932.

² Schwartz P. The Art of the Long View. New York: Doubleday Currency, 1996. P. 43.

³ Botkin J., Elmandjira M., Malitza M. No Limits to Learning: Bridging the Human Gap. New York: Pergamon Press, 1979.

чивое изобилие». В начале каждого сценария приводится небольшой эскиз, который демонстрирует как бы выжимку из жизни персонажей этих сценариев. Затем следуют доказательства правдоподобия наших построений, по возможности в графической форме.

В заключение все четыре сценария будут рассмотрены в более широкой перспективе, позволяющей определить движущие силы, которые могли бы сформировать каждый из вариантов.

СЦЕНАРИИ — ОКНА В БУДУЩЕЕ

Создание сценариев — это инструмент, который поможет последовательно осмыслить сложные цепи событий и взаимоотношений. Их изучение позволяет нам *сегодня* принимать решения и выбирать возможные линии поведения, чтобы достичь самого светлого будущего. При этом становится достижимым принятие решений на основе информации, т. е. наши действия станут осмысленными, наиболее здравыми среди широкого диапазона будущих возможностей. Давным-давно Аристотель сетовал на то, что если мы знаем будущее, то не можем изменить его; а если мы можем его изменить, то не можем знать. Поэтому сценарии — не просто экстраполяции, прогнозы или предсказания.

Один из инициаторов построения сценариев, Напьер Коллинз, назвал этот процесс «воображаемым прыжком в будущее». Его коллега Питер Шварц, президент The Global Business Network, определил их как «инструменты, позволяющие заглянуть дальше; сказки о том, в какую сторону повернется мир. Набрасывая эскизы того, что могло бы случиться завтра, вы можете сделать наиболее здравый выбор сегодня... Сказки оказывают психологическое воздействие гораздо более сильное, чем диаграммы и графики. Они — об истинном смысле. Они объясняют, поче-

му то или иное событие должно случиться, и придают событиям порядок и последовательность. Сказки — с исторической точки зрения, самый старый способ организации и обеспечения доступа к знаниям и один из самых прямых каналов поступления информации в ваше «умственное око».

Создание сценариев имеет три цели:

1. Опрокинуть привычные представления, засевшие в умах, виртуальных моделях, воображении и верованиях. У всех у нас сложилось некое привычное видение мира, совместимое с нашими приоритетами и верованиями. Эти установки действуют как фильтры: через них не проходит то, что позволило бы нам проникнуть в будущее. Сценарии дают нам возможность эти фильтры удалить и заглянуть в «мертвые зоны», осмыслить скрытые предположения, открыть новые окна в будущее.

2. Определить скрытые силы, управляющие основными событиями, и лучше понять принципы их работы. Конкретно в нашем случае — сценарии помогут понять, что несет разным игрокам в обществе переход контроля над денежными системами из одних рук в другие.

3. Работать с этими сценариями творчески и использовать ясность, которую они приносят в наши умы, для того чтобы формировать будущее в соответствии с нашим желанием.

Сценарии представляют собой отнюдь не сухие, далекие от реальной жизни упражнения ума. В свое время правильно построенный сценарий позволил фирме Shell предсказать падение Советского Союза и подготовиться к этому, избежав миллиардных потерь при прогнозировании инвестиций в нефтяные промыслы Северного моря. Фирма Shell и сейчас обновляет свои сценарии примерно каждые три года.

«Полет фламинго»

Несколько лет назад сценарии, разработанные в фирме Shell, помогли представителям всех партий в Южной Африке достичь взаимопонимания. Среди участников их конфиденциальных встреч были четверо министров из будущего правительства Нельсона Манделы. Сценарий, который был осуществлен в Южной Африке, назывался «Полет фламинго», что стало метафорой для всех партий, взлетающих медленно, но вместе. Клем Сантер, в настоящее время работающий с англо-американцами, издал кое-какие отрывки этих сценариев¹.

Этот процесс также внес вклад в «южноафриканское чудо» мирного преобразования после длительной эпохи апартеида (см. текст в рамке). Данные методы были в дальнейшем усовершенствованы корпорацией Global Business Network, основанной несколькими выходцами из Shell, и позже описаны Питером Шварцем¹.

«ОФИЦИАЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ»: «ЕЩЕ БОЛЬШЕ ТОГО ЖЕ САМОГО»

«Официальное будущее», которое, как нас уверяют, наступит в течение ближайших десятилетий, обычно основано на экстраполяции того, что случилось за предыдущие лет двадцать.

Например, ожидается, что в «официальном будущем» продолжат бороться за власть те же политические партии в тех же местах, что и сегодня. Школьники будут обучаться, в общем, тем же вещам, что и их родители. Все те же злаки будут выращены, собраны, проданы, приготовлены и съедены практически таким же способом, что и раньше.

¹ *Sunter Clem. The World and South Africa in the 1990s, and The High Road: Where are we Now? Capetown: Tafelberg, Huam and Rousseau, 1996.*

¹ *Schwartz P. The Art of the Long View. New York: Doubleday Currency, 1996.*

Компьютеры станут более быстрыми, дешевыми и маленькими. Мы по-прежнему будем оплачивать наши покупки все теми же долларами, песо, фунтами, франками, реалами, иенами или рублями. Мы также будем использовать смарт-карты вместо старых купюр, магнитных кредитных карточек или чеков. Мы будем хранить деньги в электронном портмоне вместо кожаного. Европейцы приспособятся к использованию общей валюты вместо национальных. Многие реализовано уже сейчас!

В более глубоких сферах глобальной денежно-кредитной системы нас ожидают случайные кризисы. Они, возможно (тоже повторяя настоящее), будут колебать некоторые отдельные страны — как это было в Великобритании в конце 1991 года и в Скандинавии в 1992-м, в Мексике в декабре 1994-го и в Таиланде в июне 1997-го, в Индонезии в декабре 1997-го и в России в августе 1998-го, а также в Бразилии в январе 1999 года. Время от времени пресса будет провозглашать «суперпроекты» — из тех, которым дают названия типа «Соглашение «Плаза» или «Маастрихтское соглашение»; названия точно определяют место, где соглашение было принято, но сами договоры не представляют сейчас и не будут представлять в бу-

Смарт-карты выглядят как пластиковые кредитные карты, только вместо магнитной полоски для хранения данных в них вмонтирован компьютерный чип. Благодаря этому можно не только хранить больше информации, но и использовать ее для идентификации и кодирования.

«Соглашение «Плаза» (The Plaza Agreement) — соглашение, достигнутое между G-5, пятеркой наиболее важных центральных банков (США, Япония, Германия, Великобритания и Франция), в отеле «Плаза» в Нью-Йорке в 1985 году о координации усилий по плавному понижению курса доллара на мировых рынках. Это соглашение ознаменовало окончание политики невмешательства со стороны США в деятельность валютных рынков.

По названию города в Нидерландах, где страны, объединяющиеся в Европейский союз, договорились о проведении в жизнь следующей фазы европейского интеграционного процесса, включающего внедрение единой валюты, евро.

душем никакого практического значения для кого бы то ни было.

Это «официальное будущее» сводится к продолжению того, чем мы жили в течение прошедших десятилетий. Но реальная проблема, связанная с ним, состоит в том, что *оно не имеет никакой вероятности осуществиться*. Как сказал Уиллис Харман, «наше общество достигло точки, когда перемены больше не есть нечто необязательное».

ПОЧЕМУ «ОФИЦИАЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ» НАМ ТОЧНО НЕ ГРОЗИТ

Слова Хармана являются пророческими по двум причинам.

Первая причина уже показана в главе 1. В истории еще не бывало такого, чтобы сошлись в одной точке четыре мегатенденции — эпоха подъема, информационная революция, климатические изменения с исчезновением биологических видов и неустойчивость денежно-кредитных систем. Это указывает на то, что «бизнес как нечто обычное» — не очень реальная возможность. Любой из этих тенденций достаточно, чтобы сильно нарушить знакомые социальные модели, ну а в сочетании они вообще не оставляют ни малейшей вероятности того, что мы так и будем продолжать свой безмятежный бег по знакомой дорожке.

Вторая причина, по которой «официальное будущее» нам не грозит, вынесена непосредственно в заголовок этой книги: «Будущее денег». 90-е годы XX века, *задолго до того*, как любая из этих мегатенденций могла бы полностью исчерпать себя, продемонстрировали нам различ-

Терминология и методология сценария заимствованы мною у Питера Шварца: *Schwartz Peter. The Art of the Long View. New York: Doubleday Currency, 1996. P. 19.*

ные убедительные факты изменения самой *природы* денег. И, кстати, никто не подвергает сомнению, что новые технологии изменяют *форму* наших денег (имеются в виду даже более фантастические проекты, чем те, которые наша «нормальная» национальная валюта может взять на вооружение, вроде электронных бит информации в автоматических платежных системах, на смарт-картах или в сети).

Однако даже это только часть того, с чем мы встретимся.

Параллельно с электронными версиями денег появляются нечто *совершенно иное*, чем то, что было. В мире есть новаторы, которые уже запустили принципиально иные виды денег или экспериментируют с ними. Преобразованным может быть все, что связано с деньгами: и собственно деньги, и те, кто их создают, и то, что они значат и какие эмоции вызывают. Даже поведение людей, их отношение друг к другу и окружающей среде могут измениться в процессе возникновения *нового мира*.

Мы знаем, что технологические перемены, которые оказывают наиболее радикальное, революционное воздействие на общество, — это те, которые меняют инструменты взаимоотношений между людьми. Фундаментальные перемены были привнесены в развитие цивилизации изобретением письменности, алфавита и печатного станка. Захватывающие дух социальные, политические и экономические последствия изобретения телефона, автомобиля и телевидения — вот классические примеры изменений, произошедших в течение XX столетия.

Изменения в природе денег будут иметь последствия, по крайней мере, не меньшие, чем в любом из вышеупомя-

¹ *Havelock. When Muses Learn to Write.*

² *Shiain L. The Alphabet versus the Goddess: The Conflict between Word and Image. New York: Viking, 1998.*

³ *McLuhan M. The Gutenberg Galaxy.*

⁴ См. среди прочих: *McLuhan M. The Medium is the Message.*

нутых случаев. Деньги для нас — ключевой инструмент материального обмена с людьми, находящимися вне нашего непосредственного, «близкого круга». Из всех инструментов, которые могут изменять человеческие отношения, — что в капиталистическом обществе главнее денег? Капитализм вообще может быть определен как социальная система, которая использует потоки денег на рынке, чтобы распределять ресурсы среди всех членов общества. При капитализме деньги не только средство, но также и цель подавляющего большинства обменов. Аналогично двигатель внутреннего сгорания изменил только природу нашей системы перевозки грузов, а посмотрите на результат! В сегодняшнем капиталистическом обществе изменение денег равносильно изменению и ресурса, и основополагающего мотива большинства наших действий. Так что, преобразовывая *природу* денег, мы, скорее всего, получим гораздо более серьезные последствия, чем можно вообразить.

Сейчас разработаны сотни проектов использования новых видов денег, а также иных преобразований в этой сфере. Все это убеждает в том, что возможно изменение самой концепции денег. Некоторые из уже возникших схем вовлекают в себя самые могучие мировые организации и миллиарды долларов инвестиций. Другие были осуществлены, что называется, «на коленке» активистами-общественниками в дюжине различных стран, а какие-то вообще выдумал одинокий «киберпанк» на своем чердаке в Силиконовой долине. *Мой прогноз — 90—95 % всех этих проектов не осуществляются, но остальные 5 % будут иметь успех в постоянно изменяющихся экономике, обществе, цивилизации и мире.*

С той же степенью радикализма, с какой порох поставил крест на феодальной системе в Европе в конце Средневековья, те денежные проекты, которые выживут, определят направление, по которому будет меняться власть в течение следующего столетия. И что делает это особенно

возбуждающим (или пугающим, в зависимости от вашей точки зрения) — так это то, что у нас нет никакого способа узнать, какой из них будет преобладать. Совсем не факт, что наибольший шанс при этом получают правительства, или корпорации, или даже те сегодняшние проекты, которые лучше финансируются или укомплектованы лучшим персоналом. Вспомним: некоторые предприниматели в своем гараже добивались большего успеха на том поприще, где гиганты терпели неудачу¹. Стандартный взгляд на вещи заставлял думать, что только самые большие корпорации способны привлечь наиболее талантливых ученых и обеспечить надлежащее финансирование своих проектов, потому что размер корпорации автоматически означал успех на рынке. И ни один из этих глубоко укоренившихся в сознании «фактов» не прошел испытание на истинность в 90-х годах XX века.

Говоря о будущем денег, мы не можем избежать разговора о будущем нашего общества или будущем нашего мира в целом. Я не имею в виду чисто механические причинно-следственные отношения между денежными системами и широкими социальными переменами. Общество — невероятно сложная система, поэтому его невозможно описать простыми механическими терминами. Теперь это ясно более чем когда-либо, и впервые в истории, отраженной в письменных источниках, наши денежные игры приобрели воистину глобальный характер. Теперь, когда бывшие коммунистические страны и даже нынешний «коммунистический» Китай безвозвратно выбрали деньги как социальный мотиватор, изменение денежных систем может стать наиболее мощным способом сознательного изменения нашего коллективного поведения. Кроме того, впервые в истории последствия любых денежно-кредитных изменений окажутся помноженными

¹ См.: Special Report of Business Week «Making Money on the Net». 1996. September 23. P. 104.

на наши информационные и коммуникационные технологии, и мы очень быстро окажемся там, где и не предполагали быть.

Ну хорошо, сочтем доказанным, что «официальное будущее» нам не грозит. Какие же другие варианты будущего вероятны? Вот четыре сценария, в каждом из которых изменения в наших денежных системах будут значительны:

- **«Тысячелетие глобальных, или транснациональных, корпораций (ТНК)»:** мир, где частные корпоративные акции или облигации придут на смену знакомым валютам разных стран, основанным на банковских долговых обязательствах.

- **«Замкнутые сообщества»:** мир, где глобальная денежно-кредитная катастрофа оставила местные валюты, выпускаемые локальными сообществами, как основу формирования денег

- **«Ад на Земле»:** мир, где, после того как официальная денежная система рухнула, никакой новый социальный или денежно-кредитный порядок появиться не сможет.

- **«Устойчивое изобилие»:** мир, где различные виды денежных инноваций — они будут описаны во второй части книги — сформируют систему успешных профилактических мер против денежно-кредитного краха и создадут *целостную экономику*, где старая и новая денежные системы будут эффективно балансировать и дополнять друг друга.

ПЕРВЫЙ СЦЕНАРИЙ. «ТЫСЯЧЕЛЕНИЕ ТНК»

Этот сценарий показывает, как власть, используя право создавать деньги, в течение следующих десятилетий могла бы перейти к поддержке наиболее крупных транснациональных корпораций. Вот история, рассказанная журналистом, взявшим интервью у последнего британского премьер-министра в 2020 году.

Прощание с последним премьер-министром¹. Лондон, 7 февраля 2020 года

С последним британским премьер-министром я в последний раз беседовал в его старом кабинете в Вестминстерском дворце. Он пристально смотрел на огни, полыхавшие по всему Саут-Бэнку (район с комплексом общественных зданий на южном берегу Темзы. - Пер.). Это было самое искреннее и доверительное интервью из всех, которые я когда-либо брал у него. Возможно, потому, что оно было его последним интервью. «Это больше не моя проблема», - было его первой репликой. Последние свои бумаги он подписал еще днем; в полночь корпорация Securicor должна была принять на себя полицейские функции в Великобритании.

Это был последний кусочек давно складывавшейся головоломки. Executive Solutions уже выиграла армейский контракт в обмен на контроль над нефтяными месторождениями Корнуолльского побережья. Социальным обеспечением заправляет Sonysoft - постольку-поскольку Sony съела империю Microsoft после трагической смерти Билла Гейтса. Consolidated Banks отвечают за экономику. NewsCorp взяла на себя образование. Даже здание Парламента, больше уже не нужного теперь, когда представительная власть перестала что-то значить, принадлежало Virgin. Завтра торговцы недвижимостью придут смотреть дом номер 10 по Даунинг-стрит, и премьер-министр соскользнет в небытие отставки так же легко, как государственная власть соскользнула в руки корпораций.

Он показал мне альбом со старыми газетными вырезками. Первым шел репортаж о его первом выступлении в палате общин в 1992 году. В той речи он критиковал потерю Британией суверенитета в связи со вступлением в Европейский союз. Теперь он улыбался собственной наивности.

- Я говорил об иммиграции, требовал усиления контроля. Говорил о том, что мы не на то силы тратим. Поехать в любую страну сейчас легче легкого - пошел в кассу и купил билет на самолет. Но чтобы проникнуть в анклав какой-либо из корпораций, таких, как

Стиль этого сценария и отчасти его содержание навеяны двумя статьями: «Altered States» Поля Роджера и «The Wild Frontier» Питера Пофама. Обе были опубликованы «The Sunday Review» (Sunday Supplement of the Independent: October 13. 1996. P. 10—14). Однако, несмотря на то что некоторые идеи взяты из этих статей, в тексте отражены также далеко идущие выводы и разногласия, под которыми авторы упомянутых статей могут и не подписаться, так что я несу полную ответственность за любые разночтения.

Islington, Belgravia или Lower Manhattan, требуется электронное приглашение и положительная идентификация - ID.

Тут его лицо помрачнело.

- Действительно, на редкость эффективной оказалась эта «положительная» ID-технология. Как это часто случается с наиболее важными вещами в истории, ее повсеместное внедрение стало чем-то средним между сознательным выбором, катастрофой и необходимостью. «Сознательный выбор» - это когда в первый раз было решено опробовать смарт-карты в качестве административного документа: в них заложили информацию об имени, номере социального обеспечения, водительских правах, а также страховке от несчастного случая и медицинскую информацию. Катастрофа - это, конечно, блицкриг против кредитных карточек, когда компьютерщики, терпеливо и скрупулезно создававшие нам базы данных с номерами кредитных карт, кредитными лимитами и кодами доступа, в 2001 году в один прекрасный день вдруг исчезли, а с ними испарились сотни миллионов долларов с сотен тысяч счетов. Потом технология оплаты через смарт-карты, принятая на вооружение буквально в течение одной ночи, и привязанная к ней система электронной идентификации намного укрепили безопасность наших денег. Однако после массовых волнений 2006 года были добавлены еще два дополнительных параметра, прежде всего в США: уровень PSC и порядок PEC, оперирующих как в физическом пространстве, так и в киберсфере¹.

На кибержаргоне 2020 года *киберпространство* — это виртуальное пространство, где все электронные технологии — платежные системы, телефонная связь, компьютеры, медиа, системы безопасности, Интернет — сходятся в единую и неразделимую систему. *Персональный допуск (РБС)* определяет места, куда персона может быть допущена — в какие части города, в какие учреждения, в какие комнаты зданий, принадлежащих корпорациям. Все это аккуратным образом организовано через системы безопасности, которые автоматически фиксируют любую вашу встречу с кем-либо в каком-либо отделении корпорации. Устройства считывают ваш «положительный» Ш-статус, когда вы проходите мимо. Абсолютно ненавязчиво — если, конечно, с допуском все в порядке. Такой же P5C контролирует допуск и в киберпространство. Необходимо наращивать меры безопасности по мере того, как все более широкие слои общества — из тех, мимо кого прошли корпоративные выгоды, — становятся все более безудержными в своем стремлении выжить (от старой мелкой уличной преступности — к похищению топ-менеджеров, кибертерроризму, вымогательству под угрозой массовых разрушений и т. д.). В этой системе *персональный экономический*

Он продолжал с некоторой печалью в голосе:

- Помню, как я смотрел последние известия по Би-би-си в 1996-м о новых тенденциях в Америке. Там шла речь о торговом центре Americas в Миннеаполисе, самом большом торговом центре в мире, куда в то время по соображениям безопасности по просьбе взрослых покупателей был запрещен доступ подросткам без сопровождения взрослых. Покупать эта молодежь ничего не собиралась, да и не могла, поскольку ей было не на что, так что их присутствие там никак не было оправдано. Помню, я подумал, что в Великобритании такого бы никогда не случилось. Финляндия в последние дни XX столетия была первой страной, которая ввела у себя систему положительного Ю при помощи смарт-карт. Американцы повторили этот эксперимент - сначала в основных столичных регионах, чтобы приостановить стремительное распространение погромов в городах. Корея была первой страной, где приняли закон о хирургическом вживлении электронных ID-чипов в руку при рождении. Теперь контракт с Securicor, который я подписал этим утром, определяет, что, в соответствии с соглашением Interpolnet, имплантанты необходимы на глобальном уровне, и в Великобритании тоже. Их аргументы неопровержимы: как можно поддерживать полицейский порядок в глобальной киберсфере, если в системе существуют дыры, в которые могут проникать люди без вживленного в тело индивидуального ID?

Он продолжал:

- Информационный мостик между штрих-кодом изделия и персональным Ю тоже был неизбежен. В 90-х мы уже знали, что информация о том, кто и что купит, была ценнее, чем прибыль. Даже Оруэлл не мог себе вообразить Большого Брата, который сможет контролировать жизнь любого человека поминутно. Каждая закупка, оплата сборов, телефонных звонков, сделанные деньгами, перемещение которых можно отследить, самым банальным образом складываются в гигантские банки данных для того, чтобы в будущем в случае необходимости их можно было оттуда извлечь. Это наиболее ценные маркетинговые активы информационной эпохи. Но еще более актуальным это оказалось для высвечивания любых связей, сомнительных в смысле безопасности.

Последний премьер-министр специально попросил не прерывать

допуск (PEC) определяет индивидуальную кредитоспособность человека, пользующегося разного рода корпоративными средствами оплаты. Не имея надлежащего экономического допуска, нельзя посетить определенные магазины или торговые зоны — как в городских кварталах, так и в сети Интернет (там особенно-то и нечего предложить покупателю с низкой кредитоспособностью).

запись. Со слезами рассказывал он, как однажды - в последний раз - попробовал все-таки противостоять этому «корпоративному цунами»:

- Но выбора действительно не было. Первые предупреждающие знаки были уже когда рынок выбил Англию из европейской денежно-кредитной системы в 1991 году. Потом увлеклись «проблемой-2000». Она вызвала к жизни систему сортировки, при помощи которой стало возможным идентифицировать предприятия, «совместимые с Y2K», и спихнуть на обочину те, которые таковыми не оказались. В дальнейшем это способствовало концентрации власти во все меньшем количестве рук. Несколькими годами позже «левый» президент Франции пробовал поднять налоги, чтобы хватило денег на важнейшие социальные выплаты. Капитал сбежал в один момент. Богатые, даже умеренно состоятельные, мигрировали к другим налоговым базам. Транснациональные корпорации взяли несколько месяцев, чтобы свернуть свои операции, и перевели большинство из них, ранее осуществляемое во Франции, в более дружественные места. В 1996 году Глен Петере, директор фьючерсного отдела в Price Waterhouse, назвал их кочевниками. «Они берут что могут, пока этого много, потом закрывают лавочку и - ходу...»

После того случая все страны включились в соревнование по дальнейшему урезанию своих бюджетов, что называется, «до костей». Последними убрали статьи субсидий, обычно применяемых для привлечения иностранных инвестиций. Движущей силой была цифровая революция. Билл Гейтс стал новым Карлом Марксом или Джорджем Вашингтоном, в зависимости оттого, с кем вы говорите, - он вел нас прямо в тысячелетие транснациональных корпораций.

Возможность того, что общество знания перерастет в общество корпораций, была вполне предсказуемой. В конце концов, корпорации, оказавшиеся на вершине, всегда более эффективно применяют знания в организации и стратегии. Знание, власть и деньги всегда были тесно взаимосвязаны, а теперь стали еще и непосредственно взаимозаменяемы. И правительства перестали соответствовать всем этим трем вещам.

Мы должны были видеть, что перемены приближаются, - размышлял он далее. - Уже в 90-е генеральный директор Института директоров Тим Мелвилл-Росс сказал, что с точки зрения законодательства нет ничего, что сделало бы невозможной перспективу корпоративного управления в третьем тысячелетии. А Глен Петере сказал, что «все свидетельствует о том, что этот поток не остановить». Не все согласились с тем, что дело примет настолько драматический оборот. Некоторые думали, что государства возвратятся к своей обычной роли установления правил и борца с войнами. Но все мы ожидали, что информационная эпоха сотрясет землю не меньше, чем индустриальная революция. А ведь вы только гляньте, что она сделала

со старыми аристократами-землевладельцами, не говоря уже о крестьянах! Вот и теперь, толпа гуру от бизнеса в течение десятилетий была во все колокола. Я помню Чарльза Хэнди, автора «Пустого плаща» («The Empty Raincoat»), который говорил: «Компании все еще управляются как тоталитарные государства»¹.

Все решилось окончательно, - отметил он, - после того, как корпорации начали выпускать собственные деньги вместо традиционного состязания за деньги, выпускаемые банками под наблюдением правительства. Это началось весьма невинно, с «полетных миль» (frequent flier miles), которые сперва конвертировались только для покупки билетов авиалиний. American Express просто обобщил концепцию, создав свои «мировые деньги путешественника», принимаемые в качестве платежного средства во всем мире. Когда эти прототипы современных систем слились с быстро развивающейся киберэкономикой, это стало доступным практически всем. И вот через коалиции и переговоры о взаимной конвертируемости среди крупных корпораций мы создали сегодняшнюю действительность: несколько основных *твердых* корпоративных облигаций, обеспеченных реальными товарами и услугами, которые все чаще заменяют нестабильные валюты разных стран, за которыми тянутся только долги.

Премьер-министр стер пыль с подоконника. Больше никто сюда не ходит. Палата общин вот уже почти десять лет проводит свои дебаты через Интернет, что позволяет политическим деятелям тратить больше времени на свои избирательные округа, - по крайней мере, так принято думать. Но в избирательных округах тоже никому больше нет до них дела. Каждый знает, что политические деятели не имеют реальной возможности влиять на события.

Он продолжал:

- Поворотным моментом для средств массовой информации было открытие, что единственное, чего люди действительно хотят, - это отвлечься от действительности. Так что со временем новости все больше превращались в народное развлечение². Я готов побиться об заклад, что большая часть пленки, на которую NewsCorp засняла сегодняшние ночные беспорядки, будет использована в новых сериях про киберполицейских и грабителей, а не в выпусках новостей. Со-

Handy Ch. The Empty Raincoat. London: Arrow Business Books, 1992.

Postman N. Amusing Ourselves to Death: Public Discourse in the Age of Show Business. New York: Penguin Books, 1986; Gans, Herbert J. Deciding What's News: A Study of CBS Evening News. NBC Nightly News. Newsweek and Time. New York: Vintage Books, 1980.

общения на экономические темы и развлечения постепенно заменили обзор политических событий. Явка на выборы упала до 5 %. Мое правительство менее легитимно, чем диктатура мелких продажных политиканов. Когда я пытался протолкнуть закон, запрещающий слияние компаний NewsCorp и BBC, люди только смеялись. Единственное, что оставалось, - это махнуть на все рукой.

Конечно, не все так уж плохо. Многие учреждения: благотворительные организации, музеи, университеты под новым режимом чувствуют себя довольно неплохо. Большинство рабочих трудятся дома или где-нибудь в более приятных местах, чем большие города. Лондон вот уже сто лет как сжимается, а развитие телекоммуникаций дало окончательный толчок массовому бегству из города. Улицы заполнены главным образом туристами. Вестминстерский дворец всегда будет оставаться великим памятником старины, хотя теперь это тематический парк. Как там написано в брошюре? А, вот: «Все значимые правительства, начиная с Магны Карты до 2000 года». Они, как всегда, вольно обращаются с историческими фактами и выпячивают только наиболее захватывающие эпизоды. Но я чувствую себя забытым - часы остановились на 2000 годе.

Да, здания содержатся в порядке. Но что насчет людей? Нет, того, чтобы мегакорпорации обращались с ними ужасно, конечно, не было. По многим причинам быть гражданином Goldman Sachs или Chrysler - Daimler - Benz гораздо выгоднее, чем британским или немецким/американским гражданином. Определенные категории служащих процветают не хуже, чем раньше члены королевской семьи. Корпорации платят большое жалованье тем, у кого есть нужные навыки. Проблема в том, что никто не убедит глобальных гигантов взять на себя социальную ответственность. В прошлом столетии большой бизнес пробовал менять правила, - теперь нет никаких правил, кроме тех, которые создают сами корпорации. «Вы должны спрашивать, не соблаговолит ли большой бизнес и представительские организации, подобно нашей, осуществлять власть мягким способом... - предупреждал Тим Мелвилл-Росс еще в 90-х. - И нет никакой гарантии, что на это согласятся». Он думал, что открытость и контроль со стороны общества будут достаточными, чтобы гарантировать хорошее поведение. Глен Петере тоже возражал, что, дескать, потребитель всегда был важнее и сильнее, чем самая большая компания. Общество бойкотировало предприятия, которые людям не нравились, но это глупый подход, и он едва ли мог стать эффективным. Большой бизнес, в конце концов, еще и контролирует большую часть информации, которую потребляют люди, - напрямую, через владение средствами массовой информации, или косвенно, через рекламу. Он также сумел подмять под себя почти все киберпространство.

Впрочем, всегда есть неконтролируемый компонент, киберподполье, дающий обратную реакцию. По сравнению с ним теракты ирландских националистов из IRA в Лондоне были сущим пикником. Кто бы подумал, что на смену оружию массового поражения людей придет оружие массового разрушения баз данных? Хакерское подполье было порождено повальным увлечением игрой на рынках ценных бумаг. Далее последовали разрушение платежных систем, коммерческие самолеты, сталкивавшиеся в небе, идущие в небытие электрички, сталкивающиеся с грузовыми поездами. И какое бы несчастье ни произошло, никто не сможет дозвониться до «Скорой помощи»: сеть 999 была уничтожена компьютерным вирусом. Да и традиционные формы насилия продолжают нести угрозу. Даже Билл Гейтс, со всеми его телохранителями, не смог избежать своей участи: его взорвали в его собственном бронированном автомобиле.

А чего еще ожидать, если третья часть населения, включая многих наших блистательных вундеркиндов, не может найти работу, не имеет места за нашим коллективным столом, не вписывается во все более и более параноидальный деловой мир? А мир весьма резко реагировал на проявления мягкосердечия. Женщины так и не поняли, что это жесткий мир, что бизнес всерьез воюет с кибертеррористами. «Либо вы любите это, либо вы уезжаете» - фраза, ставшая негласным правилом, весьма эффективным для достижения соответствия среди всех этих «инкорпорейтед».

Премьер-министр снова взглянул за реку и вздрогнул. Люди на дальнем берегу держали в руках пылающие факелы.

~ Это реальная проблема - постоянно растущее число **выброшенных**. В течение десятилетий шло пополнение люмпенизированных слоев. Когда я был еще мальчиком, уже некоторые люди жили прямо на улице. Потом у них появились дети. После этого на улице оказались целые семейства. Профессор Хэнди оценил количество безработных в 20 % населения; но он занизил цифру: с ростом социальной неуверенности и преступности корпорациям пришлось быть более осторожными, чем когда-либо, при найме на работу любого, кто мог бы быть неблагонадежен в смысле безопасности. Безработица продолжает повышаться для тех, кто слишком стар, у кого устарели навыки или ассоциации в смысле безопасности неоднозначны.

Последний премьер-министр Великобритании закрыл свой альбом с вырезками, положил его в красную коробку и навсегда покинул здание Парламента. Выйдя, он посмотрел наверх. Сверкающая надпись Seiko на Биг-Бене была подсвечена огнями пожаров. Он сказал, что чувствует глубокий смысл своего личного поражения вместе с поражением всей системы управления. Страница истории была перевернута безвозвратно.

Расписание перехода в новую эру

Далее детально описаны этапы вероятного перехода от века информатизации к тысячелетию глобальных корпораций. Все события до 1998 соответствуют фактам, затем идет некоторая экстраполяция.

Расписание революции

70-е годы XX века. Экспериментальное использование «полетных миль» (frequent flyer miles) и штрихкодов на изделиях.

80-е годы XX века. Общий вывод о целесообразности использования кредитных карт и штрихкодов. Внедрение во Франции смарт-карт для оплаты.

1992 год. Фирма Атех создает объединенный рынок «полетных миль» для часто летающих бизнес-путешественников (frequent traveler), делая эти платежные средства конвертируемыми в Connect Plus и обратно, начиная тем самым расширение области применения частных валют.

1994 год. Первые идентификационные чипы (ID), хирургическим путем вживленные в шею собак, успешно прошли испытания в Силиконовой долине (США).

1995 год. Общая стоимость не обеспеченных реальными ценностями «узкоцелевых» корпоративных ценных бумаг впервые превысила 30 миллиардов долларов; 30 миллионов перепрограммируемых смарт-карт запущены в обращение во Франции; 88 миллионов смарт-карт выпущены в Германии для записи данных в Федеральном департаменте здравоохранения; Центральный банк Финляндии выпускает смарт-карты, которыми не только можно расплачиваться, но и заносить в них данные по социальному обеспечению и здравоохранению.

1996 год. Создано совместное предприятие Microsoft и Barclays для проектирования электронных денежных систем. В результате слияния компаний CNN и Time-Warner создана самая большая «информационная» империя в мире. В Великобритании появились интернет-станции, размещенные в публичных местах. Принятие Всемирной торговой организацией (ВТО) соглашения, устраняющего большинство государственных барьеров перед международной торговлей. Sensar, старейшая биометрическая компания, подписывает контракты с NCR и OKI Electric Industry на изготовление в Automatic Teller Machines (ATMs) устройств для сканирования радужной оболочки глаза.

1997 год. Первые англичане получают доступ в сеть Интернет через домашние телевизоры. Биометрические сканеры радужной

оболочки вводятся в эксплуатацию в Японии и Лондоне. Экспериментальный проект США и Bermudan Immigration authorities использует автоматическое устройство считывания информации с руки, чтобы ускорить проверку тех, кто часто пересекает границу. Microsoft представляет Virtual Wallet (виртуальный бумажник) в своем Internet Explorer 4.0. Самая большая финансовая сделка в истории (пока) - Worldcom сливается с MCI; самое большое слияние «транспортных» компаний; во всем мире уже используются 170 миллионов смарт-карт.

1998 год. В США Citibank представляет биометрические сканеры радужной оболочки. Осуществлена система идентификации при помощи электронного считывания отпечатка пальца. British Telephone сливается с ATT, взяв верх над MCI-Worldcom и создав самую большую телекоммуникационную транспортную компанию.

1999 год. Нарастание тенденции слияния информационно насыщенных компаний с транспортными группами. Атех запускает cash2000, многоцелевую платежную карту для мировой элиты. Microsoft и другие следуют этому примеру.

2000 год. Объем электронной почты впервые превышает объем обычной почты; 600 миллионов смарт-карт используются во всем мире.

2001 год. Разразился первый скандал, связанный с правом на владение информацией: медицинская информация используется для того, чтобы путем шантажа заставлять людей делать покупки у определенного сетевого поставщика. Поскольку все относящиеся к этому базы данных хранились на некоем офшорном острове в Тихом океане, никакой юридической защиты пострадавшие не получили.

2003 год. Корейцы принимают закон о вживлении идентификационных ID-чипов в тела новорожденных детей.

2006 год. Репрессии, последовавшие за «глобальными волнениями по поводу работы», наиболее сильны в американских городах.

2010 год. Впервые частные корпоративные валюты обгоняют национальные валюты в коммерческом обращении.

2015 год. Обещания снизить налоги выполнены в Великобритании через приватизацию оставшихся услуг первой необходимости.

2020 год. Последний премьер-министр Великобритании уходит в отставку.

Насколько это возможно?

Этот сценарий описывает, как информационная революция радикально передала власть транснациональным корпорациям, выбив почву из-под самой концепции национального государства. Вместо того чтобы модифици-

ровать себя изнутри, приспособливаясь к расширению своей социальной роли, корпорации изменили мир по своим меркам. Взятие ими на себя функций правительства — палка о двух концах, и куда повернется дело, зависит от вида и способа оказания услуг. Например, никто не сожалеет о государственных телефонных службах в тех странах, где они существовали: частные корпорации наладили более качественное и дешевое обслуживание. Точно так же появление частных почтовых услуг типа Fedex или UPS улучшило качество и надежность доставки почты.

В других областях результат может быть менее очевиден. Когда First Data Resources строит техническую школу для университета штата Небраска в Омахе, где учебный план выстроен соответственно потребностям этой корпорации, дорожка может стать скользкой. Когда дети в средней школе получают финансовое образование, за которое платит компания, занимающаяся кредитными карточками, и их учат, что «отдавать 20—30 % дохода на обслуживание кредитной карточки — хорошая финансовая практика», мы ходим по краю пропасти.

Специальные корпоративные валюты вроде «полетных миль» возможны только благодаря дешевой и вездесущей вычислительной технике. Выпуск кем-то (American Express, Microsoft или каким-нибудь вновь зарегистрированным киберюридическим лицом или консорциумом корпораций) полноценной корпоративной денежной единицы, обеспеченной их товарами и услугами, — только вопрос времени. Даже Алан Гринспен говорит, что он «предвидит в ближайшем будущем предложения от компаний, выпускающих электронные платежные средства типа сберегательных карт или «цифровых наличных денег», основать специализированные корпорации по выпуску всего этого с устойчивым балансом и открытым рейтингом креди-

Одно из самых блестящих исследований этой темы — *Korten D. When Corporations Rule the World. San Francisco: Berret-Koehler, 1996.*

тоспособности», и что он ожидает возникновения «новых рынков частных валют в XXI столетии».

Короче говоря, вместо конкуренции привычных валют разных стран, поддержанных только правительственными обязательствами, корпорации могут выпускать свои собственные деньги, обеспеченные реальными товарами и услугами. Что интересно, при такой смене власти не одни только правительства окажутся в проигрыше. Например, при реализации сценария «Тысячелетие глобальных корпораций» продолжится тенденция дальнейшего вторжения в частную жизнь, усилится наступление на права граждан в пользу больших корпораций. Эта разрушительная деятельность — результат сходимости трех тенденций, на которые ссылается сценарий.

1. Не отвергнутая гражданами необходимость личной идентификации («положительный» Ш) как гарантия соблюдения безопасности при электронных платежах. Поскольку электронная экономика расширяется, неся с собой криминальное киберподполье, постольку усиливается обоснованность этого процесса.

2. Электронные формы денег — старых ли валют разных стран или корпоративных платежных средств — идеально подходят для того, чтобы стать «прослеживаемой валютой», через которую легко следить, кто что покупает. Самую большую ценность для маркетологов информационной эпохи будут представлять массивные базы данных потребителей, которые создаются уже сегодня, о чем свидетельствует огромный спрос на беспрецедентно мощные устройства хранения данных.

3. Объединение информации, которую несет штрихкод изделия, и личной идентификации покупателя. Экономический стимул для этого почти непреодолим, особенно для продавцов товаров массового спроса, которые таким об-

Greenspan A. Fostering Financial Innovations: the Role of Government // The Future of Money in the Information Age. Washington. DC: The Cato Institute, 1997. P. 49—50.

разом имеют доступ к полной информации о миллионах потребителей, включая информацию об их предпочтениях и образе жизни.

Проникновение в нашу частную жизнь может наступить нас подобно эксперименту с лягушками, которые позволяют себя сварить живьем, не высказывая недовольства, при условии, что температура воды повышается медленно. И все это может случиться — стараниями гигантских корпораций, о большинстве которых значительная часть людей никогда не слышала, которые появляются внезапно из небытия, подобно китам, всплывающим из глубины. Это не выдумка и не паранойя, иллюстрацией может служить фактическая история самой крупной сетевой корпорации, случившаяся в 1997—1998 годах.

Дело мегамagasина-невидимки. Вопрос викторины: назовите самое большое сетевое предприятие 1997 года (продажи на 1,5 миллиарда долларов). Эта корпорация готова в он-лайнном режиме предложить покупателям больше миллиона различных товаров и услуг (для сравнения, типичный универсам имеет 50 тысяч наименований продукции). Эта корпорация фиксирует психографические параметры и прочие данные по совершаемым покупкам более чем 100 миллионов потребителей (почти половина американских семей). Дополнительная подсказка: эта же корпорация — также самый большой в мире посредник по продажам гостиничных номеров и недвижимости.

Вы догадались, что это Cendant?

Если нет — не огорчайтесь. Большинство клиентов этой корпорации тоже не знают ее названия. Cendant — результат слияния двух еще менее известных компаний, Comp-U-Card (CUC) и Hospitality Franchise Systems (HFS), которые не имеют между собой ничего общего, кроме понимания сути той власти, которую дает обладание информацией в нашу информационную эпоху. Их история — Ценная находка для того, кто хотел бы исследовать совер-

шенно новые возможности, предоставляемые этой эпохой в деле концентрации власти.

Уолтер Форбс в 1976 году основал компанию CUC как шопинг-сервис на компьютерной основе. Его основная идея была проста и тверда, как камень. Вместо того чтобы изготовители товаров доставляли их оптовым торговцам и розничным продавцам, которые продавали бы их потребителю, они снабжают CUC базами данных с *информацией* о своих товарах. CUC предоставляет эту информацию потребителям в том виде, который позволил бы им воспользоваться ею, и те могут покупать товары по оптовой цене плюс цена отгрузки и доставки. Когда потребитель высказывает желание что-то купить, изготовитель уведомляется и отправляет это «что-то» непосредственно клиенту. CUC делает свои деньги не на продажах, но главным образом на членских взносах (69 долларов в год) и на большом объеме *маркетинговой информации*, которую накапливает.

Вдобавок CUC запустил производство ряда специализированных он-лайнных услуг: Travelers Advantage (агентство путешествий с полным обслуживанием), AutoAdvantage (продажа и обслуживание автомобилей), Premier Dining (первая национальная дисконтная обеденная программа), BookStacks (он-лайнная книжная торговля), MusicSpot (компакт-диски) и Shoppers' Advantage (повсеместный он-лайнный шопинг-сервис, который к 1993 году имел 50 миллионов клиентов, купивших больше чем 250 тысяч наименований товара). CUC также одну за другой приобрел: Madison Financial Corporation (теперь PISI Madison, самая крупная в мире финансово-маркетинговая организация), Benefit Consultants (страхование), Entertainment Publication (издательство дисконтных книг), Sierra On-line (производство программного обеспечения) и большую европейскую лицензию.

Форбс также прекратил сотрудничество с America On-line, Prodigy, CompuServe, Citibank, Sears и другими подобными брендами, чтобы в он-лайнном режиме предостав-

лять их услуги по шопингу. Так, в отсутствие какой-либо рекламы о СUC (он-лайнной или другой), получая свои покупки непосредственно от изготовителя, большинство клиентов понятия не имеют, что они когда-либо имели дело с СUC. Полные объемы продаж даже не должны быть переданы гласности, потому что их непосредственно кредитуют изготовители или поставщики услуг.

Второй партнер корпорации Cendant, компания Hospitality Franchise Systems (HFS), пришла совершенно из другого мира, если не считать того, что большинство ее клиентов столь же мало осведомлены о ее существовании, сколь и клиенты СUC. Она была основана в начале 90-х Генри Силверманом. Все началось с того, что он собрался приобрести лицензию на продажу номеров гостиниц Ramada Inn и Howard Johnson. За эти гостиницы было заплачено 170 миллионов долларов и еще 295 миллионов — за Days Inn. Потом была приобретена Super-8 еще за 120 миллионов долларов, и компания стала самым крупным гостиничным фрэнчайзером в мире. Силверман объясняет, что мало людей понимают преимущества фрэнчайзера перед прямым владельцем. Фрэнчайзер раскручивает фирменный знак, управляет системами резервирования, занимается обучением и инспектированием на льготных условиях. Короче говоря, фрэнчайзер имеет дело только с чисто *информационными* аспектами гостиничного бизнеса, получая за это немалую и заранее известную плату. Его не касаются грязные и непредсказуемые аспекты — типа колебания стоимости недвижимости, организации непрерывного сервиса, необходимости модернизации, колебания потоков клиентов и прочие трудоемкие компоненты.

В 1995 Силверман также приобрел несколько других, напрямую не связанных с прежними компаний: Century 21, ERA И Coldwell Banking. Это сделало HFS самым большим в мире фрэнчайзером по продаже жилья. Позже он приобрел РНН, занимающуюся корпоративными передислокациями и финансовыми услугами, за 1,8 миллиарда долларов. Но наиболее ясной демонстрацией базовой стра-

тегии стало приобретение за 800 миллионов долларов компании Avis car rental. Еще до завершения сделки HFS объявила, что эта, вторая по величине компания по прокату автомобилей, будет распродана. И впрямь, она продала 174 тысячи автомобилей, которыми владела Avis, уволила 20 тысяч служащих и распродала 540 автостоянок. Единственное, что HFS себе оставила, — *информацию* Avis и систему резервирования, которой стала пользоваться с неплохой прибылью, — и, конечно, бренд Avis для дальнейшего лицензирования. Поскольку на Уолл-стрит еще не придумали названия для подобной стратегии, я предлагаю термин *«информационный демонтаж активов»*.

Как следствие, в период между 1992 и 1997 годами доходы HFS в целом выросли в десять раз и приблизились к 2 миллиардам долларов, а чистая прибыль выросла в двадцать раз, приблизившись к 475 миллионам долларов. Впрочем, наиболее ценный актив HFS — базы психографических и демографических показателей и данных о покупках. Там накоплены сведения приблизительно о 100 миллионах американских потребителей, о всех их действиях, охватывая половину всех семей США.

Именно владение этим активом сделало состоявшуюся в 1995 году встречу между Форбсом и Силверманом столь плодотворной. Они основали товарищество, чтобы маркетинговому «мускулу» CUC прибавить информационный ресурс HFS. В результате этой сделки CUC получил возможность продавать свои тревел-туры, допинговые услуги, обеды и автомобили миллионам гостей HFS, — и отнюдь не через бессмысленную почтовую рассылку, примитивное обзванивание или спаммикг (рассылку рекламы по электронной почте). Когда вы звоните в любую из гостиниц HFS, чтобы зарезервировать номер, после оформления заказа вас спрашивают, не желаете ли вы узнать о дисконтном тревел-клубе, который гарантирует существенную экономию в течение вашей поездки. Чтобы поощрить ваше желание, вам предлагают купон на свободную заправку, стоящий 20 долларов. И вы говорите

«да», после чего вас переключают на CUC-оператора, а он рассказывает об удобствах, которые вы получите, если вступите в клуб. Чистый итог: 30 % положительных ответов. Сравните его с обычными 1 или 2 % результативности прямого маркетинга! И кто может этому сопротивляться? «Если вы летите, почему бы вам не позаботиться о том, на чем вы поедете дальше? Автомобиль фирмы Avis будет дожидаться вас в аэропорту!»

Аналогично, если ваша компания передислоцируется, используя услуги корпорации РНН, то вам предложат подыскать для вашего персонала жилье неподалеку от нового местоположения фирмы. Конечно, ваши служащие будут должны предоставить все свои личные финансовые данные, необходимые для получения ипотечного кредита от FISI Madison. Но ипотека требует страхования жизни, для чего требуется вся соответствующая медицинская информация, — ее вы предоставите Benefit Consultants. Когда служащий наконец купит этот дом, он через Premier Dining получит список местных заведений, где можно поесть, или предложение дисконтных книг, изданных Entertainment Publications, в виде подарка за вступление в права домовладения от CUC's Welcome Wagon.

Cendant была формально образована в результате слияния компаний CUC и HFS. После обмена акций общая капитализация поднялась до 22 миллиардов долларов. Но даже на Уолл-стрит сначала не поняли характерную для информационной эпохи логику сделки, так что акции обеих компаний сначала упали на 8 %. Однако, после того как аналитики были проинформированы о перспективах нетрадиционных совместных действий компаний, их акции вновь поднялись в цене.

Если верить Уолтеру Форбсу, к 2007 году электронная торговля охватит 20—25 % гигантского, оцениваемого в 2 триллиона долларов розничного бизнеса в США. Форбс объясняет: «Основные расходы (традиционной розничной торговли. — *Пер.*) включают в себя расходы на строительство или покупку недвижимости, на оплату работников,

налогов, расходы на здравоохранение — и все это повышается в цене. У них есть незавершенное строительство и расходы на материально-производственные запасы, у нас — нет. Наши основные затраты — это оплата коммуникационных услуг, баз данных, компьютерное железо, а все это понижается в цене. Преимущества интерактивного шопинга возрастают».

Когда его спрашивают, что же будет с обычными торговыми предприятиями, он отвечает: «20—25 % просто исчезнет» — и указывает на удлиняющийся список банкротств: Montgomery Ward, Woolworth's, Caldor и Bradlees. «А возможно, они приспособятся: ведь торговые комплексы уже превращаются в места для неких развлекательных мероприятий, где еще и последят за вашими детишками. Все больше фаст-фудов и забав, и все меньше товаров. Они уже отвечают на вызов будущего, которое еще не наступило». Он также предсказывает, что концентрация могущества в киберэкономике будет намного выше, чем в старой индустриальной экономике: «Десять компаний максимум будут владеть 80 % всего он-лайнного бизнеса. Их может быть даже пять, потому что разрыв цен в он-лайнном бизнесе и традиционном будет огромным».

Cendant начала с объединения своих различных веб-сайтов, на которых можно было делать покупки, в единый торговый сайт «в один клик», называемый netMarket. Учитывая, что сеть глобальна, эти 5—10 компаний смогут обслуживать весь мир, а не только американских клиентов.

И вот еще что: как вы, вероятно, можете догадаться, Cendant теперь тоже выпускает свою собственную валюту. Она называется «netMarket cash». Вы получаете ее как премию за частые покупки (5 % стоимости вашей покупки в качестве кредита зачисляется на ваш счет в netMarket cash). Эта сумма будет учтена при будущих покупках. Что же такое netMarket cash — корпоративная валюта в про-

цессе создания? Или Cendant оказывается только одним из партнеров в совместном предприятии, создающем онлайн-валюту, обеспеченную реальными товарами и услугами?

В 1998 корпорация могла предложить приблизительно 20 % из товаров, необходимых в типичном американском домашнем хозяйстве, и услуг — база данных включает миллион пунктов. В ее планах было к 1999 году довести эту цифру до 95 % (около трех миллионов видов товаров и услуг). Однако этот амбициозный проект в 1998—1999 годах наткнулся на непреодолимое препятствие: весьма старомодный бухгалтерский скандал привел к отставке Уолтера Форбса с поста председателя и вызвал потерю 80 % стоимости акций Cendant. Впрочем, не Cendant, так какая-нибудь другая — пока неизвестная — компания имеет шансы стать «информ-бароном» киберпространства.

От века информатизации к тысячелетию ТНК. Самое важное в истории Cendant — то, что она иллюстрирует один из возможных результатов развития электронной экономики. Она также наглядно показывает, что надо изучать вопросы невидимых последствий концентрации информационной мощи, вытаскивать их на общественное рассмотрение. В свое время концентрация рынка в одних руках вела к злоупотреблениям, и были приняты антимонопольные законы, необходимость которых ныне всем понятна. Но ведь и концентрация информационных ресурсов может привести к использованию информации о частных лицах в преступных целях!

«Большой Брат» — ваш босс?

Новые технологии делают слежку за человеком дешевой и легкой. Согласно исследованию, проведенному в 1997 году Американской ассоциацией менеджмента, две трети крупнейших американс-

ких корпораций постоянно следят за своими служащими с помощью электронных средств¹. И никакой юридической защиты нет: четвертая поправка к Конституции США, защищающая от «несанкционированных обысков и конфискации», применяется только против слежки, осуществляемой правительством; корпорации не связаны этим конституционным правом граждан.

- Пользуясь столами, ящиками, картотечными шкафами, находящимися на территории предприятия, служащие не имеют ни малейшего права на какую-либо секретность.

- Любая электронная почта, сохраненная или переданная через общую компьютерную сеть, может быть прочитана хозяином без объяснения причин. Точно так же начальство может прослушивать любые телефонные переговоры без уведомления работников.

- Ваш босс имеет право на часть вашей интеллектуальной собственности. Инновации, которые вы разрабатываете на работе или вне работы, могут быть затребованы корпорацией. В то же время, согласно Закону об экономическом шпионаже от 1996 года, служащие рискуют получить тюремный срок за использование «конфиденциальной интеллектуальной собственности», даже если она - продукт их собственного творчества.

- Работодатели все чаще расходуют средства на здравоохранение, чтобы проводить генетические тесты; работники не имеют права даже на «генетическую секретность». Также они никак не защищены от выборочных тестов на употребление наркотиков.

Частная жизнь в опасности

Новые технологии, совершенно очевидно, создают серьезные проблемы для защиты частной жизни от вторжения со стороны.

Cendant, может, и не имела намерения злоупотреблять своей информационной мощью, но, если в одних руках, частных ли, общественных, концентрируется бесконечный поток личных данных, непременно возникает *соблазн* и создаются возможности для злоупотреблений. Никакое полицейское государство не могло когда-либо отслеживать жизнь граждан столь детально, как это стало возможным сейчас благодаря неограниченному накоплению данных о совершаемых сделках, а также медицинских и финансо-

¹ См. Wired. July 1998. P. 86.

вых данных. Служащие фактически лишены конституционного права на частную жизнь во всех областях, куда вовлечен их работодатель (см. текст в рамке). Киберэкономика может распространить эту ситуацию буквально на каждого человека.

Наиболее эффективным образом решить проблему непрерывного «разрушения» частной жизни людей не сможет ни «европейский стиль» — детальное законодательное регулирование, ни новые формы «американского стиля» — т. е. антимонопольное законодательство. Лучший путь — законодательное оформление собственности на личные данные. Например, можно юридически закрепить правило, что все личные данные (медицинские, финансовые, информация о сделках) принадлежат на законных основаниях индивидууму. Только с его разрешения эти данные могут быть проданы, куплены или использоваться для целей, отличных от первоначальных. Право на секретность данных о человеке — это право, мысль о котором ооновским защитникам прав человека даже и в голову не приходила.

Нет сомнений, что информационная эпоха сдаст каждому из игроков, занятых финансовыми играми, по совершенно новому набору карт и изменит равновесие сил между правительствами, корпорациями и населением в целом. Эта новая игра обещает лишить власти правительства и их регулирующие институты, равно как и общество в целом. Никаких прямых количественных мерок для подобного рода перемещений власти не существует, но драматический ход приватизации, охватившей весь мир, некоторым образом позволяет понять, что происходит. На рис. 11 показан процесс систематической ликвидации активов, управляемых правительством. До британской «железной леди», госпожи Тэтчер, приватизация была редким событием. После нее тенденция перехода активов в частные руки стала мировым поветрием. Только в 1997 году объем приватизационных сделок достиг почти 157 миллиардов долларов, что в пять раз больше, чем в 1990 году.

Развивающиеся страны хоть и не так давно, но тоже включились в этот процесс; теперь объем приватизации в них составляет не меньше чем 30 % мирового.



*Рис 11. Глобальные приватизации 1990—1996 годов
(источники: ОЭСР, «Экономист»)*

В силу своего опыта я не думаю, что правительству полезно заниматься бизнесом. Но здесь важно то, что эта беспрецедентная глобальная тенденция повальной приватизации является несомненным показателем растущей потери влияния правительств на экономику своих стран.

Есть и много других показателей, подтверждающих правдоподобие перехода мира к тысячелетию ТНК (см. текст в рамке).

¹ ОЭСР (OECD) — Организация экономического сотрудничества и развития, базирующаяся в Париже. Объединяет 24 наиболее развитые страны мира.

¹ The Economist. 1997. March 22. P. 143; 1998. March 21. P. 135.

Власть корпораций: немного фактов и цифр

• Из ста стран с самой богатой экономикой больше половины (а именно 51) теперь являются корпоративными. Например, оборот корпорации General Motors больше, чем ВВП Дании, а оборот компании Ford больше, чем ВВП Южной Африки.

• Двести крупнейших в мире корпораций сейчас контролируют 28 % всей мировой экономики, причем их потребность в кадрах составляет всего лишь 0,3 % населения Земли¹.

• Оборот двухсот крупнейших корпораций составляет 30 % мирового ВВП. Их общий годовой оборот (7,1 триллиона долларов) - больше, чем объединенный ВВП 182 стран (т. е. всех стран, кроме девяти самых крупных).

• Приблизительно третья часть мировой торговли - это на самом деле внутрикорпоративная торговля, т. е. один филиал экспортирует товар в другой филиал, управляемый той же самой корпорацией.

• Американские корпорации платят налогов меньше, чем получают общественных субсидий за счет американских налогоплательщиков². В 1994 году американские корпорации получили 167 миллиардов долларов в виде налоговых льгот, что можно сравнить с 50 миллиардами, которые правительство в том же году потратило на социальные нужды (AFDC)³.

• По сообщению Business Week, в 1997 году сумма компенсаций американским топ-менеджерам этих субсидируемых обществом корпораций взлетела на 5,5 миллиона в среднем, в то время как заработная плата простых работников осталась на одном уровне. В 60-х годах XX века зарплаты топ-менеджмента были в 30 раз больше, чем средние зарплаты работников; сегодня эта разница стала двухсоткратной⁴.

• В начале 50-х годов (1950-1954) на каждый доллар во всех видах налогов (местных, налогов штатов и федеральных), выплаченный простыми гражданами, корпорации, как правило, платили 76 центов. В 1980-1992 годах налоги с доходов корпораций упали до

Anderson S., Cavanagh J. Research for Institute for Policy Studies. 1996.

Hawken P quoted by Korten D. The Post-Corporate World: Life after Capitalism. San Francisco: Berret Koehler, 1999. Ch. 2. P. 8.

UHT. no: A Matter of Fact. July-December 1996. Vol. 25.

Hacker A. Money: Who has how much and why. New York: Scribner, 1997. Ch. 8. P. 105—122.

21 цента на 1 доллар индивидуальных налогоплательщиков¹. В Канаде даже в 1996 году, рекордном для корпоративных прибылей, налоги на доходы корпораций составили не больше 14,5 цента на каждый доллар индивидуальных налогов.

Корпорации: взлет к власти, порождающий тревогу

Транснациональные корпорации, подмяв коммерческое телевидение, которое теперь занято предварительной подготовкой граждан к будущему Тысячелетию корпораций, активно взялись за систему обучения. Становится понятным, что направление, в котором они двинулись, — а это непосредственно касается самых престижных университетов, — уже определено. «Вот будущее: университеты обречены превратиться в предприятия по подготовке кадров, сотрудничающие с корпорациями по учебным планам и прочим вопросам; иначе им не выжить» — таково заключение Дэла Вебера, канцлера университета штата Небраска в Омахе², сделанное им после того, как компания First Data Resources построила в его университетском городке техническую школу, «подогнанную» для ее нужд. Эта «корпоратизация» университетов — еще один шаг в направлении, в котором идут другие институты общества (см. текст в рамке).

Однако есть уже признаки того, что многие люди все больше осознают риски «Тысячелетия ТНК». Вот несколько примеров...

Доверие к СМИ. Посмотрим, что происходит в области СМИ.

• Доверие к СМИ упало ниже, чем когда-либо в прошлом: служба Харриса, проведя в 1997 году социологи-

¹ Bureau of Census: Government Finances Series GF. 5 various years. См. также: *Bartlett D. Steele J. America: Who Really Pays Taxes?*

² Quoted by *Kaplan R. II Was democracy just a moment? Atlantic Monthly. Decembr 1997. P. 73.*

ческий опрос, обнаружила, что только 18 % американцев все еще верят тому, о чем говорится в телевизионных новостях, и 12 % — тому, что пишется в прессе. Соответствующие цифры в 1990-м составляли 27 и 18 %, что свидетельствует об устойчивом снижении доверия к СМИ. Другой опрос дал иные цифры, но показал ту же тенденцию: в 1985 году 84 % американцев ощущали, что их газета делает хорошую работу во имя справедливости; к 1996 году число таких граждан упало до 47 %. В 1985 году 55 % американцев полагали, что службы новостей излагают факты верно; к 1997 году их число уменьшилось до 37 %. Доверие подорвано засильем рекламы: многие журналы ввели в практику представление статей рекламодателям на предварительную читку. Los Angeles Times даже реорганизовала свою структуру управления, чтобы максимизировать сотрудничество редакторов с рекламодателями.

• Растет осознание, что само засилье корпораций несет для СМИ смертельную опасность — именно потому, что подрывает доверие к последним. «Установление доверия подразумевает скрупулезное возвращение своей репутации через постоянное предоставление правдивой информации, даже в тех случаях, когда это может негативно отразиться на поставщике информации». Короче говоря, в информационную эпоху доверие к СМИ — это реальный капитал. И игра на стороне корпораций ради краткосрочных финансовых выгод есть растрата этого капитала, а он потенциально невосполним. Питер Бхатиа, член совета директоров Американского общества редакторов газет, говорит: «Доверие к нам ниже, чем когда-либо. В нашем бизнесе сейчас происходит крупная переоценка ценностей, самокритичный анализ». The Columbia Journalism Review

Lempinen E. Journalists Probe Their Own Credibility Gap // San Francisco Chronicle Saturday. 1998. August 2. P. A7.

Keohane R., Nye J. States and the Information Revolution // Foreign Affairs. 1998. Vol. 77. № 5. P. 90.

Lempinen E. Journalists Probe Their Own Credibility Gap // San Francisco Chronicle Saturday. 1998. August 2. P. A1.

назвал цензуру, которая получается в результате корпоративно-редакционного сотрудничества, «большим зажимом». Под угрозой оказывается законность действий как СМИ, так и корпораций.

• В качестве примечательного исключения журнал Time опубликовал специальный репортаж, посвященный благотворительности в отношении корпораций. Под этим термином подразумевается «любое действие местных, государственных и федеральных властей, которое предоставляет корпорации или целой отрасли промышленности ссуду, недвижимое имущество, низкопроцентный заем или правительственное обслуживание. Это может также быть налоговая льгота». Заключение: «На благотворительность в отношении корпораций федеральное правительство раскошелится на 120 миллиардов долларов ежегодно... Обоснованием для нее, как правило, служит то, что американское правительство озабочено созданием рабочих мест...»

Но факты говорят другое.

Субсидирование создания рабочих мест

Субсидии на создание рабочих мест показывают нам, насколько правдивым является аргумент «рабочие места в обмен на субсидии»³.

• 44 тысячи долларов за одно рабочее место выплатил штат Иллинойс корпорации Sears, Roebuck & Co за то, чтобы они не перенесли свои предприятия с территории штата.

• 72 тысячи долларов за одно рабочее место выплатил штат Индиана компании United Airlines за поддержание возможности обслуживания самолетов на территории штата.

• 169 тысяч долларов за рабочее место отчислил штат Алабама корпорации Mercedes-Benz на нужды автосборочного завода в Таскалусе.

Baker R. The Big Squeeze // Columbia Journalism Review. October 1997.

Barlett D. L., Steele J. B. What corporate welfare costs // Time. 1998. November 6.

Все данные в этой врезке взяты из Barlett & Steele (Ibidem).

• 323 тысячи долларов за рабочее место передал штат Пенсильвания норвежской проектной фирме Kvaerner ASA для повторного открытия Филадельфийской военно-морской верфи.

• Штат Луизиана отчитался в выплате Uniroyal 100 тысяч долларов за рабочее место; Procter and Gamble - 3 миллионов 100 тысяч долларов; BP Exploration - 4 миллионов; Dow Chemical - 10 миллионов 700 тысяч и Mobil Oil Co - 29 миллионов долларов за одно рабочее место.

Автономная власть корпораций. Приведем несколько высказываний авторитетных специалистов о корпорациях.

• Дэвид Кортен, доктор философии из Стенфордской школы бизнеса, преподававший также в Гарвардской школе бизнеса, прежде чем заняться обслуживанием Фонда Форда и американской АЮ-программы в Азии, сделал вывод, что «современная корпорация все более и более существует как обособленное юридическое лицо — даже от людей, которые ее составляют. Каждый член корпоративного класса, независимо от своего положения в корпорации, превратился в расходный материал — и топ-менеджеры, число которых растет, хорошо это усвоили. Чем выше доход корпорации в условиях создавшейся системы самоуправления и чем более отделены они от людей и местности, где работают, тем сильнее разнятся интересы корпораций и человечества. Ну это все равно как если бы к нам вторглись инопланетяне с целью колонизации планеты и превращения нас в рабов, с последующим уничтожением человечества, насколько это возможно».

• Ян Анджелл, ведущий курс «Информационные системы» в Лондонской школе экономики, писал в британской газете The Independent: «Главной проблемой будущего станет переизбыток ненужных людей, не соответствующих потребностям корпораций, и потому не имеющих образования и специальности, стареющих и обиженных.

Korten D. When Corporations Rule the world. San Francisco: Beret Koehler Publishers, 1997. P. 74.

...Медленное перераспределение богатства, к которому мы привыкли после Второй мировой войны, сейчас быстро сходит на нет, так что будущее — за неравенством. Мы входим в возраст отчаяния, возраст негодования, возраст гнева. Мир уже принадлежит глобальной системе корпораций. Национальное государство безнадежно больно».

• Питер Монтэгю из Фонда экологических исследований (Аннаполис, штат Мэриленд) заявил: «Корпорации в значительной степени определяют все основы современной жизни, как церковь в Средние века. ...Маленькие корпоративные элиты определяют, что большинству из нас читать; что нам смотреть в театрах и по телевизору; какие предметы могут стать достоянием общественности в качестве тем для публичного обсуждения и дебатов; какие идеи наши дети впитают в школе; как будут выращены, обработаны и проданы наша пища и волокно для нашей одежды; как будут изготовлены потребительские товары, с использованием каких технологий и из какого сырья; будем ли мы иметь доступ к эффективному здравоохранению; как будет определена и организована работа и сколько за нее будут платить; какие формы энергии будут нам доступны; насколько наши воздух, вода, почва и пища будут загрязнены токсичными отходами; кому хватит денег на избирательную кампанию, а кому не хватит».

Первопричина — финансовый рынок. Все эти тревоги уместны и актуальны. Тем не менее я пришел к выводу, что они вскрывают не причины, а последствия. В современной истории Запада власть и влияние традиционно разделяли (и/или они были сбалансированы между ними) четыре «сословия»: правительство, бизнес, наука и СМИ. Сегодня более очевидно и непосредственно, чем когда-либо прежде, *деньги управляют всеми сословиями*. И даже топ-менеджеры самых могучих корпораций обязаны делать то, чего хочет финансовый рынок, или же они будут уволены и заменены кем-то, кто будет это делать. При существующей денежной системе привычка долго размыш-

лять над перспективой дальнейшего существования, вместо того чтобы думать о получении прибыли в следующем квартале, жестоко наказывается. На определенном уровне мы *все* — пленники тех же денежных игр. Короче говоря, *денежная система — это то, что вызывает структурный конфликт, который испытывали столь многие топ-менеджеры, — конфликт между интересами акционеров, собственной личной этикой и озабоченностью будущим внуков.* Мой вклад в разрешение этой дилеммы заключается в предложении такой денежной системы, которая обуздала бы власть корпораций, позволила бы использовать ее для долгосрочной поддержки стабильного существования. (Об этом будет сказано в главе 4 части второй.) Хотя может показаться, что тысячелетие глобальных корпораций перед нами уже нарисовалось, на деле этот сценарий — только способ продемонстрировать угрозу утраты власти национальными государствами. Следующий сценарий — «Замкнутые сообщества», показывает еще один (совсем другой) набор движущих сил.

ВТОРОЙ СЦЕНАРИЙ. «ЗАМКНУТЫЕ СООБЩЕСТВА»

Однажды ночью я проснулся оттого, что увидел странный сон.

Мне снилось, что я в Сан-Франциско, на красочном перекрестке, где улица Хайт упирается в парк Золотых Ворот. Я сижу в кофейне неподалеку от небольшого магазина с яркой вывеской, на которой написано «Татуировки Цутомо». Я невольно слышу разговор отца с сыном-подростком, вернее, длинный монолог отца. На стене в кофейне висит календарь — 2020 год. Вот что говорит отец.

Сокращенное изложение сценария, разработанного Глобальной деловой сетью для поколения «икс»: см.: Netview. 1996. Vol. 7. № 1. P. 5—7.

Улица Хайт, 2020

Ну да, я был первым в Найке. Давно, в 1994-м. Мне было 23 года, совсем еще ребенок. Я там работал: доставлял - обрати внимание — почту. Да, бумажную почту. Да, тогда еще можно было рубить деревья. Так или иначе. Ну и вот нам всем делали их. Ну, типа, запустить что-нибудь, понимаешь? «Татцум», татуировки, отмечающие твою трудовую биографию, твою историю, твой жизненный путь. Татуировка, идентифицирующая тебя, как фамилия.

Вот эта - от Microsoft. Нет, я не подразумеваю Sonysoft. Microsoft, давно еще, когда Билл Гейтс был жив. Ну да, конечно, ты о нем слышал. Это - баннер Windows-95, ну, в общем, тот, который переделали в Windows-98. Я консультировал по телефону. Да, шпана, люди так поступали. Я тогда жил в Сиэтле. Компания наших жила вместе в доме около Капитолийского холма. Это не коммуна или что-нибудь в этом роде с хипповским названием, из тех, которые тебе попадают в архивных бумагах. В те дни общей у нас была жилплощадь, а никакие не идеи. Мы даже не были компаньонами, это было до работы.

Я встретил эту воистину великую женщину в Сан-Франциско. Я добрался туда в 1995-м. Вот здесь у меня эмблема «Java Jonestown», кафе на Норд Бич, в котором я работал. Сразу после этого начали происходить странные вещи. Психи, свихнувшиеся на религии, и «проблема-2000»¹ - все как будто объединились, чтобы распространить чувство нереальности и страх перед будущим практически на все стороны каждодневной жизни. В 2000-м мои старики переехали в Айдахо, чтобы присоединиться к какой-то секте из тех, что ожидали конца света. Они пытались заставить меня переехать туда же, но каждый раз, когда я к ним приезжал, мне становилось все яснее, что я никогда не буду соответствовать тому, что они хотели бы из меня сделать. Я не был достаточно взрослым, и детей у меня не было. Когда я наконец уехал от них, Братство христиан Айдахо (Коммуна Кана) не слишком огорчались. Что было действительно сверхъестественным в моих поездках туда и обратно и в почтовом отделении дома, в Сан-Франциско, это то, что я понял: абсолютно одно и то же происходит и там, и там. Каждый старался запереться от мира в небольшие однородные сплоченные группы, даже битники и педики, и каждый закрывался в собственной небольшой нише.

Что такое «Millennium Bug», или «Y2K» (на компьютерном жаргоне), будет объяснено ниже. См. также: *Ludwig M. Milleniumb Gateway to a Cashless Society. American Eagle Publish. 1997; Yourdon J. E. Time Bomb 2000. New York: Prentice Hall, 1998.*

А потом случилась Большая Катастрофа. Я на самом деле так и не понял, что, черт возьми, заставило рухнуть карточный домик старой денежной системы. Я знаю только, что все началось с японских банков в Японии, которые всплыли брюхом кверху, потеряв триллион долларов или сколько там их было, и все закончилось еще до того, как вышли газеты, которые об этом написали. После этого уже ничто не оставалось прежним: правительства, все формы бизнеса, все, что зависело от международных контактов, поимело тогда большие неприятности.

Ну вот, только штрихкод Americorps, - пожалуй, последняя вещь, которую центральное правительство сумело запустить. Этзайон из министерства жилищного строительства и городского развития придумал, и консерваторам оно пришлось по вкусу. Это оставило от нас хоть что-то; сохранило нас. Сделало нас замкнутыми. Половина нашего дома присоединилась к Корпусу, несмотря на то что мы работали в Microsoft. Большая Катастрофа нас всех сильно встряхнула в некоторых смыслах - работа, друзья, дома, отобранные за неуплату по закладным. Как бы там ни было, мы должны были решить, как быть дальше. Я учредил он-лайнтовую консультацию. Именно поэтому кодекс Корпуса - синий.

Калифорния получила свой «кусочек пирога с вишенкой», когда нас потрянуло «по-большому», «без дураков». Почти каждый потерял кого-то, кого близко знал. Мне-то повезло: в тот день я отсутствовал, встречался с поставщиками в Сонома. Это землетрясение также закрыло вопрос о нужности нам здесь больших шишек из Вашингтона. Большая Катастрофа ослабила власть финансов. После того как нас потрянуло «по-большому», все, что им оставалось, - это отпустить вожжи и во всех остальных делах.

Одним из ключей, которые позволили каждому запереться в такие вот отдельные коконы, оказались эти местные денежные системы. Причем некоторые существовали уже лет по 10, а то и 20, но мало кто относился к ним тогда серьезно. После «проблемы-2000» и Большой Катастрофы они начали распространяться, как пожар, просто чтобы выжить.

Когда ты родился, мои родители действительно хотели, чтобы мы вернулись в Айдахо, но я не хотел, чтобы ты рос там. Они оказывали на меня сильное давление, но я в конце концов решил остаться в Сан-Франциско.

Ты, может, этого не знаешь, но раньше Фриско был довольно многообразным городом, с большим количеством высокотехнологических рабочих мест и людей, свободно разгуливающих повсюду. Я все еще умудрялся «гулять сам по себе», хотя все остальные уже заперли себя в небольших культурологических сообществах. Дело в

том, что мы - часть космополитического общества, которая работает с другими сообществами и торгует идеями. Когда тебе стукнет достаточное количество лет, ты тоже должен будешь выйти наружу. Посмотреть мир. Ты удивишься, насколько разны сообщества, как они не похожи одно на другое. Они не такие, как ты ожидаешь. Во множестве мест культура сохраняет себя в неприкосновенности; туда не только не пускают новых людей, там заперлись и от идей, не соответствующих принятым. И даже фильмы изменены, иногда язык, иногда характеры. Ты бы посмотрел, как меняются новостные программы в зависимости от местности, где их показывают! С этими новыми изобразительными технологиями можно слепить все, что тебе закажут. Так что все информационные потоки в пределах сообщества, а также поступающие в них из внешнего мира могут быть подогнаны под представления жителей сообщества о мире. У нас в стране - куча мест, напоминающих привидения, со зданиями, похожими друг на друга, и с семействами, неотличимыми друг от друга. Я, впрочем, думаю, что людям так проще. Большинству это нравится, да и сообщества стабильны, не поддаются разрушению.

Я думаю, что попробую взять тебя с собой в Европу, если мы наконец сможем заставить ее начать работать. Там все сильно пока запутано. Правда, я должен буду получить разрешение от совета; даже космополитичное сообщество имеет свои правила о визитах в Европу с детьми. А некоторые сообщества не пускают туда даже взрослых, но это такие сообщества, которые вообще не жалуют чужаков. Мне интересно: как они вообще выживают?

Ну а это - моя последняя татуировка: преподаватель с лицензией. Мне она нравится больше всех прочих; они для преподавательских татуировок используют эти новые голографические чернила. Это, правда, закрывает не меньше дверей, чем открывает. Преподаватели приносят новые идеи, а они отпугивают людей. Сколько ни оборудуй систем защиты сообщества, сколько ни возводи неприступных стен вокруг домов и умов, тождественности хрупки. Нация Исламского сообщества в прошлом году потеряла почти половину своих граждан в борьбе одних тождественностей против других - и кто там разберет, кто они были: африканцы, арабы, американцы? Осталось сообщество № 01 в Южной Калифорнии, оно не пускает к себе никого посторонних, даже для бизнеса.

Вот так мы сюда и приехали. Цутомо - лучший здесь мастер тату. Ты боишься? Не бойся. Первая татуировка самая трудная, но зато ты получаешь нечто, чем можешь гордиться. Так или иначе, на вечеринке сегодня вечером ты позабудешь про боль. Вон на тебя косится парень, у которого вытатуирован Тропический лес. Не смотри на меня так! Просто помни, что твое сообщество заботится о тебе. Мы все очень тобой гордимся.

Тут-то я и проснулся — в холодном поту.

Осторожные, закрытые сообщества — современная версия того, что произошло с Западной Европой в первые столетия после краха Римской империи (500–800 годы н. э.). Произошло возвращение к маленьким гомогенным сообществам, которые разделялись обширными и опасными европейскими лесами. В каждом из них имела хождение собственная местная валюта, была своя администрация и возвращенное внутри страны мировоззрение. По необходимости они стали самодостаточными. Нельзя сказать, что все было однозначно плохо; например, произошел замечательный подъем духовности. Одна из функций церкви и монашеских орденов была эквивалентна «космополизму» замкнутых сообществ. Многие считают, что это был период подъема христианской мистики, время, когда сакральное и светское не враждовали между собою, а существовали в гармонии. Правда, во всех других отношениях оценка того времени как мрачного Средневековья — превалирует.

Сценарий замкнутых, или осторожных, сообществ может быть вызван к жизни в результате трех последовавших друг за другом катастроф: «проблемы-2000», крушения денежно-кредитной системы и грандиозного землетрясения в Калифорнии. Каждая из них была предсказана многими специалистами. Может быть, не обязательно все три *должны* случиться, чтобы вызвать к жизни этот сценарий, но их комбинация имела бы весьма разрушительные последствия для наиболее централизованных систем управления. Некоторые эксперты утверждают, что и одной из них — изменений в денежно-кредитной системе — было бы достаточно, чтобы наше нынешнее общество рухнуло в тартарары.

Оценка возможности катастроф

Правдоподобие и последствия этих трех типов катастроф будут теперь оценены отдельно, как и последствия их комбинаций.

«Проблема-2000». «Проблема-2000», также названная «проблемой миллениума» или, на техническом жаргоне, Y2K, имела совершенно однозначную определенность в отношении даты (1 января 2000 года) и полную неопределенность в отношении своего масштаба (см. текст в рамке). Имеются в виду компьютерные проблемы, которые должны были возникнуть 1 января 2000 года из-за того, что старые компьютерные программы идентифицировали любой год, используя только последние две цифры (например, 98 вместо 1998). Иначе говоря, любая дата после 1 января 2000 года будет интерпретирована как дата 1900 года, создавая полную неразбериху во всех вычислениях, где так или иначе фигурирует дата. На самом деле, куча проблем возникает уже в преддверии роковой даты. Универмаг Mark and Spencers в Лондоне в процессе обычной работы по обслуживанию покупателей перепортил тонны продуктов: компьютер прочитал 2002 как 1902 и решил, что эта пища, срок годности которой должен был истечь только через несколько лет, уже 96 лет назад пришла в негодность, и дал команду все выбросить. Та же проблема возникла в Америке в оптовом магазине, принадлежащем изготовителю сублимированной еды. Но Y2K опасен не только риском выкинуть годную еду.

Призраки из прошлого тысячелетия?

Согласно легенде, 31 декабря 999 года н. э. Папа римский заперся со своими кардиналами в Сикстинской капелле в Риме и начал всенощную службу в честь конца света. Когда 1 января 1000 года они растворили двери, их изумление по поводу того, что мир существует как ни в чем не бывало, было безграничным. Хотя в христианском мире около той поры и впрямь происходили глубокие структурные изменения, они весьма отличались от тех, которые ожидалось и, как стало ясно позднее, носили монетарный характер. (Эти монетарные изменения X столетия на самом деле весьма актуальны сегодня для нас, что и будет показано в книге «Душа денег».)

31 декабря 1999 года десятки тысяч компьютерных специалистов во всем мире заступили на всенощную вахту в честь «конца света» в результате «проблемы-2000». Например, управитель Федеральной

резервной системы Эдвард В. Келли-младший живописал американскому сенату предосторожности, которые федеральное правительство предпримет в тот день: «Мы переходим на 24-часовой график работы в течение всего кризисного периода... [включая] услуги бюро компьютерной помощи, мы учредили автономные фонды для финансирования краткосрочных предприятий по предоставлению такой помощи»¹.

Вы не находите, что описанные эпизоды чем-то похожи?

Группа Гартнера, занимающаяся исследованиями в области компьютерной промышленности, считала, что 180 миллиардов линий штрихкодов должны быть проверены. Каперс Джонс, руководитель Software Productivity Research — фирмы, отслеживающей производительность труда программистов, полагает, что вся работа по преодолению возникших в результате Y2K проблем потребует более чем 700 тысяч лет работы (в расчете на одного программиста). Резко выросла средняя зарплата программистов, имевших дело с этой проблемой; специалистов вернули из отпусков, перекупили в других фирмах во всем мире, но даже при всем этом не были уверены, что успели сделать все.

Компьютерные чипы, как и программное обеспечение, тоже могут создать проблемы. Во всем мире к 2000 году было около 30 миллиардов чипов, и только один на 1,5 миллиарда не был подвержен «проблеме-2000». Если бы проблема не была решена заранее, вразнос пошли бы миллионы компьютеров, встроенных в сети электро- или водоснабжения, системы контроля на авиалиниях и т. д. Самые невероятные последствия могли произойти в результате заражения компьютерных сетей — ведь в сети объединено так много вещей, что мы едва ли в состоянии предугадать возможные эффекты в цепочках. Например, в одну сеть соединены 6000 электростанций. British Airways

¹ Hearing on July 30, 1997 quoted by *Yourdon E. Yourdon J.* Time Bomb 2000. Upper Saddle River, New York: Prentice Hall, 1997. P. 123.

и Lufthansa объявили, что в ночь на 1 января 2000 года они отменят полеты, потому что никто не может гарантировать, что глобальная система управления авиации будет нормально функционировать.

Страховые компании отказывались страховать риски, связанные с проблемой Y2K. Финансовые компьютерные сети являются самыми большими и самыми сложными в мире. Опрос, который проводился в феврале 1998 для СЮ Magazine среди технических руководителей крупнейших корпораций, показал, что двое из трех не верили в то, что «проблема-2000» будет устранена вовремя.

Некоторые прогнозы, которые делались насчет «проблемы-2000»

- «Трудностей не избежать. ...Мы можем столкнуться с очень большой проблемой. ...Несколько сотен миллиардов долларов будут потрачены на решение этой проблемы. Даже если большинство фирм устранил у себя эту проблему, то и небольшое количество оставшихся смогут вызвать большие неприятности». *Алан Гринспен (25 февраля 1998 года).*

- «Код взломан. Точка невозвращения определена. Мы пересекаем точку невозвращения не в лучшем состоянии». *Питер деДжанджер, круглый стол, Банк международных расчетов (BIS) (8 апреля 1998 года).*

- «Есть два сорта людей. Те, которые никак с этим не борются и вообще не переживают по этому поводу, и те, кто работают над этой проблемой и приходят в ужас». *Business Week (2 июня 1997 года).*

- «Исполнительная ветвь власти находится все еще на краю краха, все из-за сложностей, окружающих Проблему-2000. Две трети из этих двадцати четырех агентств с этой проблемой не справятся». *Стивен Хорн, председатель подкомиссии Дома по правительственному управлению и информационным технологиям.*

- «Business Week в марте 1998 года оценивала ущерб для экономики, связанный только с «проблемой-2000», в 119 миллиардов долларов. Когда к этому добавятся возможные судебные процессы и вторичные эффекты (люди, предъявляющие иск по любому поводу - от вставшего лифта до сбоя в работе атомной электростанции), цена вопроса легко перевалит за триллион». *Петерсен, Уитли, Келлнер-Роджерс.*

- «Y2K - это весьма серьезная угроза американской экономике. ...В конце 1997 года я оценивал спад в международной экономике,

который будет вызван «проблемой-2000», в 40 %, сегодня я оцениваю его в 70 %». *Эдвард Ярдени, главный экономист Deutsche Morgan Grenfell (июль 1998 года).*

• «Даже если бы каким-то чудом США на 100 % подготовились к 2000 году, все это было бы впустую, если наши торговые партнеры по большей части падут жертвами этой ошибки. ...Мы любимся электронной Вавилонской башней». *Тони Кейс.*

• «Самое катастрофическое событие, которое только видел современный мир». *Futurist Magazine (май 1998).*

• «У2К - самый неумелый фокус, когда-либо обыгрываемый на нас, но это еще и реальная возможность что-то изменить». *Ральф Зайдженда, представитель General Motors по связям с прессой.*

А вот какие альтернативные предсказания были сделаны:

• Ответственность за задержку Второго пришествия Христа возложат на программистов КОБОЛА.

• Билл Гейтс объявляет год 1900-й стандартной стартовой датой нового календаря.

• Стэнли Кубрик выпускает обновление «1901: Космическая одиссея».

Опасались, что предупредительные меры (например, большее, чем обычно, снятие наличных денег и повторная переориентация инвестиционных портфелей в сторону финансовых учреждений, которые объявляли, что решили для себя проблему У2К) вызовут проблему, родственную нашествию в банки с требованием срочной выплаты вкладов перед концом 1999 года. Точно так же страны, предположительно сильно отстающие в решении этой проблемы, увидели бы, что большие игроки перемещают свои капиталы в более безопасные места. О масштабах и времени «эффектов домино» можно догадаться.

Крушение денежно-кредитной системы

Вторая вероятная катастрофа — крупномасштабный валютный кризис — может случиться в любое время. Мексиканская катастрофа 1994—1995 годов, азиатский кризис 1997-го, российский 1998-го — конечно, не последние де-

нежные катастрофы нашего времени. Продолжающиеся валютные спекуляции, тормозя развитие мировой экономики (см. главу 1), позволяют гарантировать, что подобные эпизоды повторятся еще не раз. «Большая валютная катастрофа» наиболее вероятна всякий раз, когда «под обстрел» попадает американский доллар. Тут не стоит вопрос о том, случится или нет, вопрос иной: *когда? Когда* все нестабильности нашей официальной монетарной системы дружно нападут на валюту, являющуюся опорой глобальной денежной системы?

Профессор Роберт Гуттман с экономического факультета Университета Хофстра описывает международную монетарную систему как ахиллесову пяту США и мирового сообщества в целом. Это путь, на котором неизбежна встреча с новой депрессией, аналогичной Великой депрессии 1929 года и чреватой массовой безработицей и социополитическими последствиями.

Каждая национальная валюта в мире¹, даже новый евро, привязана к доллару и потому полностью зависит от стабильности этой опорной валюты. В главе 1 были описаны ситуации возможного глобального крушения или, говоря техническим языком, системный риск. Вероятность такого крушения растет год за годом вслед за ростом объемов спекулятивных потоков — на 15—25 % в год, — в то время как система мер безопасности, выстроенная центральными банками, остается на прежнем уровне.

Многих интересует, *как* это произойдет на самом деле. Но разве важно, как именно? Кого теперь волнует, что какой-то Kreditanstalt bank в Вене вызвал панику на

¹ Варианты этой катастрофы предсказывали и Джоэл Курцман, и Джордж Сорос, и Джуди Шелтон (см.: Money Meltdown: Restoring Order to the Global Currency System. New York: The Free Press, 1994).

² С полностью обеспеченным золотым запасом швейцарским франком, являющим собой удивительное исключение, Швейцария — единственная страна, официально не принадлежащая к МВФ, но до сих пор заседающая в так называемой корневой группе «10+1», объединяющей 10 стран с ключевыми валютами плюс Швейцария.

лондонской бирже, что и привело к катастрофе 1929 года в Нью-Йорке? Что действительно важно — и тогда, и сейчас, — так это степень устойчивости *или неустойчивости системы в целом*. Сравнение с некой определенной картой, которая рушит весь карточный домик, точно до анекдотичности. Что бы ни стало этой «падающей картой» — «проблема-2000», финансовый крах в Японии, выброс на рынок евродолларов, — окончательный результат (распад нашей денежно-кредитной системы) будет, по всей видимости, один и тот же.

В сценарии замкнутых сообществ толчком к финансовой катастрофе станет разрыв двух самых слабых звеньев сегодняшней мировой системы: провал японской банковской системы вызовет панику на рынке евродоллара, и уже затем произойдет крушение долларového рынка США. Подобного рода цепная реакция технически вполне возможна.

Тот, кто хотел бы иметь перед глазами детальный, пошаговый сценарий распада, может изучить сегодняшнюю практику. Возьмем 1997 год. В японской банковской системе «проел дыру» необеспеченный *триллион с чем-то долларов* инвестиций, помещенных в недвижимость в США. Далее крупные потери на валютных обменах, на портфеле долларовых обязательств достигли высшей точки во время азиатского коллапса 1997 года. Если бы японские банки стремились выстоять, они должны были бы срочно создать ликвидность, что означает на практике массивный сброс их американских облигаций. В итоге на рынке евродоллара триллионы долларов стали бы слишком «горячими», и ни один Центробанк не взял бы на себя ответственность или не имел бы достаточно власти, чтобы тоже организовать подобный сброс. Ведь такой сброс автоматически повлек бы за собой резкий скачок процентных ставок по американским обязательствам, а тот уже — тоже автоматически — существенные падения на фондовых биржах. Паника на Уолл-стрит в течение дня захлестнула бы весь мир, как это было в 1987 году. Доллар бы обрушился резче, чем при катастрофе 1929 года — не только потому, что экономика сейчас более глобальна, но и потому, что это затронуло бы *все* финансовые инструменты. Скажем, в 1929 году рухнули только важнейшие фондовые биржи, но можно было избежать разорения, поместив сбережения, к примеру, в государственные обязательства

Калифорнийская встряска «по-большому», «без дураков»

В сравнении с другими катастрофами грандиозное землетрясение в Калифорнии может показаться событием местного масштаба. Причем и оно относится к одному из рисков, изученных вдоль и поперек. Согласно американскому «Обзору геологических исследований», вышедшему в свет в июле 1990 года, есть 67 % вероятности того, что землетрясение в 7,1 или больше баллов (по шкале Рихтера) произойдет в районе залива Сан-Франциско в течение 30 лет. Это может случиться сегодня, а может, и лет через двадцать.

Пример грандиозного калифорнийского землетрясения приведен в сценарии замкнутых сообществ не для того, чтобы беспричинно громоздить одно бедствие на другое, а чтобы проиллюстрировать, как после достаточно серьезных катастроф правительство становится неспособным справиться с локальными проблемами. Люди должны были бы так реорганизовать свою жизнь, чтобы стать самодостаточными на своей территории, и тогда, возможно, возникнут новые системы управления — вроде тех, которые описаны в этом сценарии.

Начало перехода к замкнутым сообществам

Сценарий замкнутых сообществ может реализоваться в жизни коллективным стремлением запереться где-нибудь,

США. И вот большая часть рынков облигаций и базировавшаяся на золотом запасе монетарная валютная система выстояли в 30-х годах XX века. Чтобы ее уничтожить, потребовалась настоящая война. Если же *теперь* возникнут проблемы с долларом, денежная система окажется самым слабым звеном в цепочке и рухнет в первую очередь. Паника на рынке облигаций и ценных бумаг станет предсказуемым и прямым результатом денежного кризиса.

Сегодня очевидно, что к подобным катастрофам могут привести и крупные террористические акты. — *Примеч. ред.*

чтобы почувствовать себя в безопасности. Приоритет будет отдан соображениям безопасности локального сообщества и его предприятий, но эта тенденция довольно заметна уже и в нашем сегодняшнем обществе. Когда денежная система рухнет, все финансовые соглашения с окружающим миром, такие, как зарплаты или арендные выплаты, становятся бессмысленными. Сбережения на черный день превращаются в ничто, оставляя людей, не ожидавших этого, нагими перед будущим. При таких обстоятельствах набирают силу коллективные страхи и кошмары.

Кое-где в мире все описанное здесь уже произошло, причем в еще более острых формах. В Югославии это началось в виде денежно-кредитных проблем в конце 80-х годов XX века и стремительно вылилось в нетерпимость к «чужакам», которую некоторые этнические лидеры использовали, выставив «чужаков» как козлов отпущения, переадресовав народный гнев с себя на них, чтобы в процессе «чисток» укрепить свои пошатнувшиеся позиции. Так что этнические чистки — прямое следствие программы реорганизации, проводимой Международным валютным фондом в конце 80-х, которая обеспечила радикальным националистическим лидерам социополитический контекст для вхождения во власть.

Другой пример: крах денежно-кредитной системы 1998 года в Индонезии. В течение нескольких дней на улицы вышли толпы людей, учинили беспорядки, разграбили магазины, подвергнув насилию китайское меньшинство. Точно так же в России дискриминация меньшинств была усилена финансовым крахом. Фактически никто среди интеллигенции любой из этих стран еще за несколько месяцев до начала погромов не поверил бы в то, что такое возможно у них в стране. Но считать эти события беспрецедентными было бы неверно. Например, еврейское меньшинство стало козлом отпущения для преодоления последствий денежного краха 20-х в Германии. Валютные катастрофы приводят людей в состояние страха, отчаяния и гнева. Это взрывчатая социальная смесь, которую безот-

ветственные демагоги всегда готовы использовать в своих целях.

В замкнутых сообществах контроль над местными валютами может использоваться для того, чтобы запретить людей в некий безопасный кокон. Как и везде в мире, местные валюты могут быть использованы как во благо, так и во вред, и в этом сценарии будет показан их ограничительный потенциал. Ниже, в главах 1 и 2 части второй, будет показано, что принятая на вооружение в сообществе местная валюта может служить весьма эффективным дополнением к национальной валюте. Вы также узнаете, почему и как эти валюты распространились более чем в дюжине стран по всему миру.

Когда рушится система официальных мировых валют, такие местные денежные системы могли бы — в результате дефолта — лучше всего сформировать сеть безопасности для сообщества. При катастрофе люди наверняка поспешат обеспечить себе психологическую безопасность и ничего для этого не пожалеют. Как это ни парадоксально, процесс мировой глобализации сопровождается процессом регионализации, деятельности в пользу местных приоритетов и местной культурной однородности. Этот процесс может происходить мирно, но, как можно было заметить в течение последних лет, далеко не всегда. Растущая тенденция обращения к местным этническим приоритетам и к культурному разделению на сообщества меньшего масштаба уже спустила с цепи псов насилия и войны в местах, столь непохожих одно на другое, как экс-Югославия, Азербайджан, Руанда.

Хроника революции

80-е годы. Развитие первых послевоенных дополнительных валютных систем, главным образом в Канаде, Австралии, Новой Зеландии и Северной Европе (подробнее - в главе 1 части второй).

1984 год. Первое публичное предупреждение о «проблеме-2000» (У2К).

1990 год. Санкционирование и внедрение в США освобожденной от налогов системы Time Dollar (см. главу 2 части второй).

1991 год. Начало первой войны и этнических чисток в Югославии.

1992 год. Введение системы локальных денег Ithaca Hours в городе Итака, штат Нью-Йорк, США.

1995 год. Опрос, проведенный в США, показывает, что 83 % населения помещают принципы «сообществ восстановления» на первое место среди своих предпочтений.

1996 (14 мая) год. Первые слушания на подкомиссии по технологиям в американской палате представителей о решении «проблемы-2000», угрожающей компьютерным программам.

1997 год. Децентрализация системы социальных выплат, ускорение передачи властных функций от федерального правительства к штатам и муниципалитетам США.

1999 год. Приготовления к столкновению с «проблемой-2000» достигают пароксизма, и принятые меры уже сами создают проблемы (например, столпотворение вкладчиков, желающих забрать вклады, в банках средних размеров, которые задержались с сообщением о своей победе над Y2K).

2000 год. Волна религиозных движений апокалиптического характера; «проблема-2000» наносит удар.

2010 год. Первый год, когда число коммерческих сделок в дополнительных валютах превзошло число сделок в старых, потрепанных национальных валютах.

2020 год. Мальчик в кошмаре про «улицу Хайт» получает себе татуировку инициирования.

Среди возможных вариантов будущего сценарии «Тысячелетие транснациональных корпораций» и «Замкнутые сообщества» — нельзя назвать ни худшими, ни самыми благоприятными. Теперь мы быстро взглянем еще на два варианта; они более экстремальны, чем предыдущие.

ТРЕТИЙ СЦЕНАРИЙ. «АД НА ЗЕМЛЕ»

Почвой, на которой возникнет «Ад на Земле», послужит та же комбинация катастроф, что и в сценарии «Замкнутые сообщества». Главное отличие этого сценария в том, что вместо организации людей в отдельные, изолирован-

ные сообщества произойдет полная деструктуризация общества: возобладает крайне индивидуалистический подход «свобода для всех». Это модель мира, в котором большинство людей верили бы, что единственный способ выжить при любой катастрофе — купить побольше патронов.

В отличие от фиктивных персонажей двух предыдущих сценариев, в сценарии «Ад на Земле» действуют реальные люди, фактически существовавшие в 1996 году. Жизни Реда, Шона, Эддисона, Тодда и Джереми описаны со слов моего друга Кэтрин. В свои 15 лет она была самой юной слушательницей в группе, на которой я обкатывал идеи, представленные в этой книге. Я в то время вел цикл семинаров, посвященных будущему денег. От Кэтрин мы узнали, что ад на Земле уже наступил. И это меньше чем в полчасе езды от самых богатых округов и от регионов с наиболее быстро растущей экономикой в США! Ад на Земле начался на заднем дворе мировой супердержавы, которой нет равных, державы, вооруженной наиболее передовыми технологическими новациями. Он совпал с одним из самых долгих периодов экономического бума, зафиксированного в течение года, когда индекс Доу—Джонса превысил рекорд своего роста в 43 раза!

Друзья Кэтрин

Когда Реду было три года, родители бросили его на улицах Беркли, штат Калифорния. Реда подобрала молодая бездомная пара. Зимы они проводили, скитаясь из одной ночлежки в другую, потому что три дня - максимальный срок, в течение которого можно было оставаться в одном месте. Летом они бродили вокруг Телеграф-авеню, изо дня в день роаясь в мусорных баках и контейнерах в поисках пропитания. Никто никогда с ними не заговаривал.

Индекс Доу-Джонса — статистический агрегированный показатель, характеризующий изменение деловой активности на основе динамики средних курсов акций 65 крупнейших компаний мира. Используется для оценки экономической конъюнктуры на мировых рынках. — *Примеч. ред.*

Однажды Ред проснулся, а они ушли. Ему было семь лет.

Когда ему было десять, он встретил другого мальчика, такого же бродягу, как он сам. Мальчика звали Шон. Ему было 15, и он был бездомным с пяти лет. Шон заплетал свои волосы в две бирюзовые косички, как это делают индейцы-могавки, и они свисали по обе стороны его головы. Цвет волос соответствовал его глазам и бледной коже. Он носил черную футболку с капюшоном, испещренную рисунками и заплатами, грубо пришитыми белой ниткой для чистки зубов. На шее у него висели цепи, а руки украшали браслеты. Его ногти были аккуратно окрашены в черный цвет. Он называл себя «панком из сточной канавы», анархистом, а то и сквоттером (что значит «незаконные поселенцы». - *Пер.*) - членом общества, которое никто не замечал и за которое никто не хотел брать на себя ответственность.

Ред был очарован Шоном, который был такой же, как он, и о ком точно так же все позабыли, вычеркнули из списков людей. Шон стал наставником Реда. Он называл его красным молчуном. Молчуном ~ за то, что тот редко говорил, а красным - из-за имени (Кес!) и потому что это был его любимый цвет.

Став старше, Ред тоже осознал себя частью общества, известного под названием «панки из сточной канавы», или сквоттеры, - потерянные дети, объединившиеся, чтобы создать новое, свое собственное семейство. Они никогда не дрались друг с другом и вообще редко доставляли беспокойство другим. Их ярость была направлена против общества, которое их игнорировало. Они ненавидели всех взрослых, особенно своих родителей. Большинство из них либо были брошены ими, либо сбежали от побоев и издевательств, которым подвергались дома. Представители среднего и высшего сословий плевали на них, проклинали их, говорили, что они все - наркоманы и алкоголики. Их тащили в тюрьму за то, что они по ночам спали не под крышей, за то, что сидели на тротуарах, даже за то, что прислонялись к стенам зданий. Им не давали покоя все кто только мог, между тем все, что они делали, — это просто пытались выжить.

Ред и Шон были друг другу как братья. 15 лет они скитались вместе, живя в заброшенных домах, переезжая с места на место в поисках целых домов, в которых можно перекапаться, но летом всегда возвращались в Беркли. Они не употребляли наркотиков, не пили спиртного.

Когда Ред умер, он был уже взрослым мужчиной - 25 лет от роду. Он всегда говорил, что из всех видов смерти предпочел бы, чтобы ему отрубили голову - чтобы избавиться от мигреней, и всегда смеялся. Перед смертью он признался Шону, что эти ужасные мигрени мучили его всегда и что боль стала невыносимой. Шон показал его знакомому врачу. Врач сказал, что у Реда опухоль в мозгу и уже слиш-

ком поздно - ничего не сделать, тем более без медицинской страховки или денег, и что он умрет в течение нескольких месяцев. Доктор дал Шону рецепт на обезболивающее, на наркотики, но Ред отказался их принимать. В один из дней Шон отлучился в забегаловку за жвачкой. Вернувшись, он застал Реда лежащим в траве: он перерезал себе горло, чтобы избавиться от боли в голове.

Большинство людей при виде Реда пугались. Ростом он был под два метра. Его волосы торчали 8-дюймовыми красными «шипами свободы». Его лицо фарфорового цвета было проколото в 27 местах. Но, посмотрев в его глаза, вы бы поняли, что он никогда не был монстром и никогда им не станет. Ред на самом деле мухи бы не обидел. Он даже не ответил бы ударом на удар. Это был самый хороший, самый мягкий человек на свете. Он в рот положить кусок не мог, если видел, что рядом кто-нибудь голодный. Единственная проблема состояла в том, что никто никогда не заглядывал в его глаза, чтобы увидеть в них печаль и доброту; он был для всех невидимкой. Если бы кто-то его вовремя заметил, он, возможно, прожил бы подольше. Но для большинства людей проще не знать, чем сострадать.

И когда все богатые люди заснули, Шон вместе с некоторыми «панками из сточной канавы» оттащили тело Реда на свалку и там его сожгли. Его пепел развеян над вашим газоном стоимостью 4000 долларов, и его тело помогает вашим цветам расти.

Одной из любимых песен Реда была песня Рансида. Там поется:

Красные и белые полосы летят

Белые для моей шкуры и красные для моей смерти

Почему я не могу идти сквозь них и не чувствовать, что я в аду?..

Эддисон

Я смотрела на Эддисона и видела саму смерть, которая в свою очередь смотрела на меня. Он стоял передо мной, не милovidный мальчик, которого я знала, но темный ангел, которого я часто вижу во сне, ангел смерти. Его кожа цвета черной патоки отдавала желтизной; его черные глаза будто были полны песка, - левый совсем безжизненный. Его тело, тонкое, как бумага, судорожно вздрагивало, когда он выходил навстречу мне из зеленого автобуса. Он был похож на сплошной поток беспокойства и печали. Он смотрел на свои старые ботинки, как будто следил за чьими-то чужими ногами. Он не чувствовал ног, но знал, что они на месте, потому что мог их видеть.

Кожа на нем лупилась, и его руки были как драный картон, когда я помогла ему сойти на землю. Автобус резко тронулся с места и быстро уехал, и мы остались одни. Тут я впервые в жизни испугалась. Я боялась смотреть на него, мне было жутко держать его за

руку, которая была сухой и напоминала стеклянную черепицу. У него отвалились ногти. Он вытащил из кармана гребенку и расчесал то, что осталось от его волос. Большая серая курчавая прядь осталась на зубьях; он даже не заметил этого.

А ведь он был такой красивый... Мой бог, ему было 16, а он выглядел на все 60. Он посмотрел мне в глаза и увидел там жалость, которую я не могла скрыть. Он прошелестел: «Не беспокойся, Кэтрин. Мне не больно». Я знала, что он врет. Его лицо не выражало совершенно ничего.

От него несло как от тухлого яйца. Он и впрямь весь протух. Его синие губы кровоточили. Я нежно поцеловала своего друга. На вкус он напоминал металл при 90 градусах. С каждым шагом он хрипел и слегка потрескивал. И я боялась до него дотронуться, боялась, что он от моего прикосновения разрушится и упадет. Я помогла ему сесть на скамейку. Она была сделана из холодного серого бетона. Он посмотрел на небо, затем на деревья вокруг себя. «Там, где я живу, нет никаких деревьев», - прошептал он, пытаясь скрыть слезу, покотившуюся по его лицу.

Затем он упал в обморок, рухнул в свой темный, холодный, черный сон, где действительность была только фрагментом его воображения и где правили бал смерть и страдание. Кровь сочилась из его выжженных губ. Его легкие кровоточили, и он оставлял на скамейке красные следы своих страданий со сгустками крови. Кровь заляпала его синюю трикотажную рубашку. Затем кровотечение остановилось.

И он пролежал на той скамье много часов. Он спал, и я держала его. Кровь то текла, то переставала. Он не переставал страдать, и только тогда я поняла, что мой темный ангел умирает. В действительности он был уже мертв.

Эддисон рос в черном гетто, которое называлось Hunters Point, в Сан-Франциско. Его били за то, что он хорошо учился, и после седьмого класса он фактически бросил школу. Он показывал мне свои домашние задания, все аккуратно сделанные, но которые он никогда не осмеливался сдавать учителю. Он был вынужден вступить в банду, когда ему стукнуло 15, сказал, что, если бы он этого не сделал, на него бы устроили охоту и застрелили бы. Он начал употреблять наркотики и сильно пить, чтобы не чувствовать боли. Один из его самых близких друзей, славный парень, баловавшийся кокаином чуть не с самого рождения, умер от обширного сердечного приступа, когда в 16 лет попытался избавиться от этой привычки. Чем больше умирало людей вокруг Эддисона, тем глубже он погружался в депрессию. К своему 16-му дню рождения он контактировал как минимум с семьей ВИЧ-инфицированными и спустя всего несколько месяцев получил СПИД по полной программе. Когда я сидела с ним в тот день,

ему оставалось жить два месяца. Я встретила его на улице Пьер, 39, в Сан-Франциско. Я была единственным белым человеком, которого он знал, и по сравнению с ним я была богачка. Мы были лучшими друзьями в течение двух лет, и я пробовала продлить его жизнь как можно дольше. Но перед своим 17-м днем рождения он достал из-под матраца 9-миллиметровый пистолет и выстрелил себе в голову и пять дней пролежал мертвым в своей комнате. Никому не пришлось в голову его искать.

Эддисон жил в аду, и он не мог это изменить. А с другой стороны, кто бы смог на его месте? Из 15 ребят, с которыми он рос в Hunters Point, 12 умерли в течение шести месяцев после его смерти. Трое умерли воттолько месяцтому назад. За какие-то 14 месяцев все были мертвы. Они жили в среде, которая деградировала из-за изоляции, на наркотиках, которые, если верить слухам, поставлялись правительством. И все это из-за простых американцев, которые не желали замечать бедность, потому что не чувствовали за собой ответственности за это. Для них гетто вообще не существовало.

Динг-донг! Колокол на башне!
Прощай, матушка!
Похороните меня на старом кладбище,
около моего старшего брата.
Мой гроб будет черен.
Шесть ангелов за спиной,
два, чтобы петь, и два, чтобы молиться.
И два, чтобы унести мою душу.

Джеймс Джойс

Тодд и Джереми

Тодд и Джереми сбежали из дома, когда Тодду было пять, а Джереми девять. Они сели в поезд и приехали в Сан-Франциско. Там они спали в парке Золотых ворот. До этого они жили в трейлере в Сан-Хосе с отцом, который сексуально домогался их обоих и издевался над ними все время, что они себя помнили. Их мать умерла в автомобильной катастрофе спустя каких-то пару месяцев после рождения Тодда. Их отец был безработным, но телевизор, перед которым он проводил большую часть времени, казалось, работал непрерывно. Дети сами готовили себе еду, состоявшую главным образом из кукурузных хлопьев и из пережаренного картофеля.

По-настоящему Тодда звали Кристина, но Джер, ее старший брат, всегда хотел иметь младшего брата, поэтому, когда они упаковали свои скромные пожитки, Джер переименовал сестру в Тодда. У нее была густая грива светлых, почти кремовых волос, которые спадали каскадом ниже талии. У нее были маленькое тело и высокие скулы,

которые оттеняли ее глаза цвета морской воды. Она редко открывала рот, и когда все-таки открывала, то говорила настолько тихо, что слов почти невозможно было слышать. Она употребляла маленькие, хрупкие слова и никогда не смотрела вам в глаза. Джер - тот наоборот: разговаривая, открывал по собеседнику огонь из всех видов оружия, сыпал проклятиями, отчаянно размахивая руками в качестве дополнительного аргумента. Он пропускал через свои грязные пальцы флюоресцентные синие «шпы свободы», пучки волос, которые он склеивал в семь 6-дюймовых шипов. Он рассказывал о своих мечтах: проколоть губу и взорвать Белый дом, проникнув туда со швейцарским армейским ножом, ниткой для чистки зубов и спичкой, подобно телегерою актера Макгивера.

Тодд и Джереми часами сидели на улице Хайт. Тодд тихо просила у проходивших мимо людей пятицентовик или гривенник. Джер посылал проклятия вслед тем, кто не бросал им даже пенни, крича: «Fuck you!» - пока те не сворачивали за угол. Матери и дочери, отцы и сыновья проходили мимо, даже не глядя на них. Когда наступала ночь, они уходили в парк, там они чувствовали себя в безопасности. Для них это было начало конца их жизней.

Лишенные всякой надежды,
Знающие, что наверх им не выбиться,
Рабы прямо с самого начала
И пока смерть их не разлучит.
Бедные, маленькие засранцы, какая печальная пара,
Жизни у них украли, а им наплевать.
Бедные, маленькие крошки, такие же люди, как и мы,
Жертвы системы и ее жестоких шуток.

Красс

Сценарий «Ад на Земле» показывает мир, где полно работы, которую надо делать, но денег, чтобы запустить этот процесс, нет. Когда дети не имеют возможности развиваться, результатом становится образ жизни, который гарантированно увековечивает себя на несколько поколений вперед. Связь между этой ситуацией и темой денег, кажется, вполне очевидна: в результате безработицы, банкротств и/или финансовых крахов родители этих детей, во-первых, потеряли жилье. Однажды начавшись, денежный кризис углубляется все больше. Без образования у детей в их аду нет никаких шансов получить работу. У них не будет даже денег на собственные похороны.

Душевные болезни — еще один путь вниз. Проведенные в Чикаго исследования показали, что 32,2 % недавно поступивших психически больных перед своей первой госпитализацией лишились жилья¹.

Как ни странно, чрезвычайно трудно оказалось найти надежные статистические данные о бездомных в Америке, особенно о бездомных детях. Главенствующие СМИ обращаются к этой теме все реже и реже, а проблема-то на самом деле становится все серьезнее! Число упоминаний о бездомных в заголовках Washington Post понизилось от 149 в 1990 году до 45 в 1995 году и до 18 в 1998 году². Как примирительно выразилась одна сотрудница статистического бюро:

«Те, у кого есть деньги, не интересуются поиском подобной информации; у тех, кто интересуется, нет денег, чтобы это выяснить. А исследователи предпочитают проводить исследования, за которые им смогут заплатить». Она объяснила, что эти данные в лучшем случае можно обнаружить косвенным путем, потому что в каждом округе отслеживается фактическое количество семейств и детей, которые нуждаются в помощи и имеют право на специальную программу помощи AFDC-НАР³ в течение каждого бюджетного года.

Рис. 12 показывает, что число только бездомных детей в районе залива Сан-Франциско в 1995 году перевалило рубеж в 40 тысяч человек; это на 325 % больше, чем за восемь лет до этого. Но даже эти цифры отражают число так называемых учтенных, а фактически их должно быть больше.

Можно назвать много причин, по которым родители этих детей стали бездомными, но самая наглядная показывается обычной арифметикой. Средний доход семьи в

¹ Homease: 10 Points. San Francisco, 1989. P. 4.

² The Progressive Review № 105.7 (AFL-CIO website).

³ Программа помощи AFDC-НАР описана в «Aid to Families with Dependent Children — Homeless Assistance Programs».

**Число бездомных
детей, тыс. чел.**

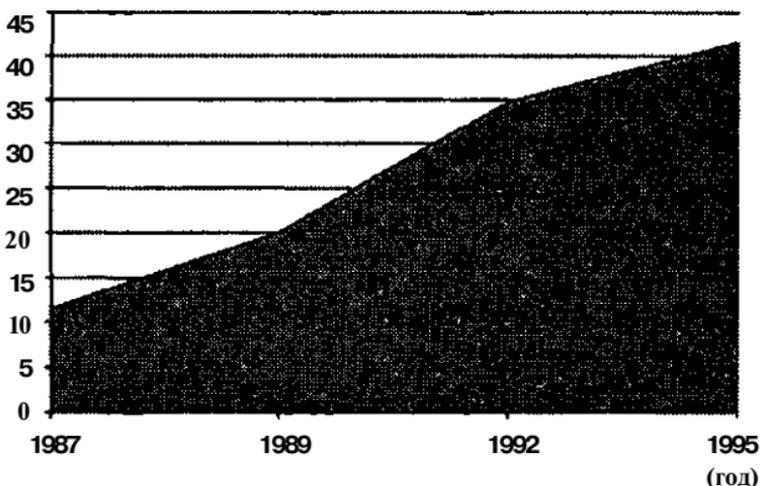


Рис. 12. Рост числа бездомных детей в районе залива Сан-Франциско с 1987 по 1995 год

районе Калифорнийского залива за десятилетие между 1980 и 1990 годами увеличился на 34,3 %. Прожиточный минимум в течение того же времени повысился на 64 %, в два раза обогнав первый показатель. Средняя арендная плата за стандартный жилой блок с двумя спальнями за тот же срок увеличилась на 110 %, а арендная плата за квартиру выросла на совершенно чудовищные 288 %. Причем 20 % бездомных семейств имеют максимум одного родителя с полным рабочим днем. Короче говоря, бомжей поставляют в основном семьи «работающих бедняков» прошлых лет.

Сан-Франциско — ни в коем случае не какая-то странная аномалия. Поскольку американский Департамент образования осуществляет проект по изучению проблем, связанных с обучением бездомных детей, он подготовил для

Center for Common Concern: A Homebase Report. San Francisco, annual reports 1989, 1993, 1994, 1996.

City and Council of San Francisco: Comprehensive Housing Affordability Strategies for Siting Housing and Services for Homeless People: Annual Plan for 1994 (November 5, 1993).

конгресса США справку, в которой бездомных детей сгруппировали по возрастам (рис. 13). Здесь снова подсчитаны только «учтенные», т. е. речь о детях, все еще остающихся «в системе», а значит, имеющих возможность ходить в школу. Скажем, маловероятно, чтобы кто-нибудь из друзей Кэтрин попал в эту статистику. Так что этот график показывает *минимальный* уровень проблемы. А самый шокирующий аспект этих статистических данных — драматическое увеличение числа бездомных детей в самых низких возрастных группах (меньше шести лет).

Число бездомных детей, тыс. чел.

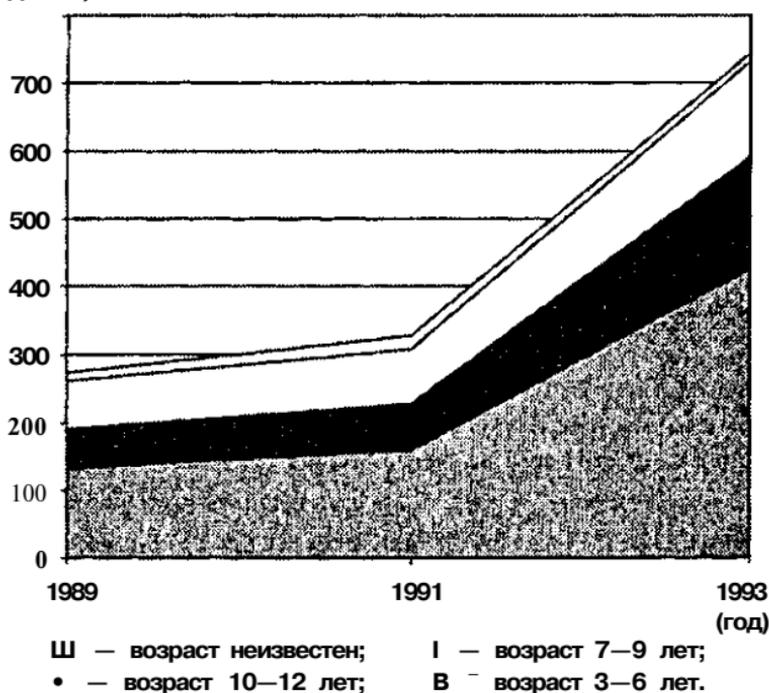


Рис. 13. Число бездомных детей в США, сгруппированных по возрастным группам (Департамент образования США, июль 1995)'

Цифры из доклада конгрессу: Образование для бездомных детей и молодежные программы (McKinney Stewart B. Homeless Assistance Act Title VII. Subtitle B, июль 1995). Эти цифры касаются только детей, которые учтены как имеющие определенные трудности с посещением школы из-за статуса бездомных.

Сторонники теории «как-нибудь само рассосется» или «будем надеяться на лучшие времена», очевидно, не пытаются как-то решать эту проблему. Между тем, пока улита едет, число семей, получающих федеральное жилье, снизилось от 400 тысяч в 1970-х до 40 тысяч во время правления Рейгана (середина 1980-х) и свелось к нулю после того, как в сентябре 1996 года был принят национальный закон об обеспечении жильем.

Иметь полноценную работу за минимальную зарплату еще не значит иметь дом где бы то ни было в Америке. В 1996 году конференция мэров США обнародовала данные, что в целом по стране 19 % бездомных имели работу, но, скажем прямо, уменьшение заработной платы делает крышу над головой недостижимой для многих трудящихся. И это воистину так: ни в одном из штатов человек, работающий полный рабочий день и получающий минимальную заработную плату, снимать блок с одной спальней по ценам открытого рынка недвижимости не в состоянии. В 45 штатах и в округе Колумбия семья должна иметь доход в размере по крайней мере вдвое выше минимальной заработной платы, чтобы снимать квартиру с двумя спальнями по ценам свободного рынка. А наиболее быстро растущая доля бездомного населения — семьи с детьми, сейчас их около 40 % от общего количества бездомных. Количество просьб о предоставлении крыши над головой, поступающих от находящихся в крайней ситуации семей с детьми, в 29 американских городах растет на 7 % ежегодно. То же самое исследование обнаружило, что 24 % подобного рода просьб не были удовлетворены из-за нехват-

Waxman and Hinderliter. A Status Report on Hunger and Homelessness in America's Cities: 1996 (US Conference of Mayors. 1520 Eye St. NW. Suite 400. Washington DC 20006-4005).

Аренда такого помещения обходится в сумму, составляющую до 30 % дохода до вычета налогов.

Kaufman T. Housing America's Future: Children at Risk (Washington DC Low Income Housing Coalition, 1996).

ки средств. Результат: дети сейчас составляют 27 % от общего числа бездомных, а их средний возраст устойчиво понижается. Если в 1987 году средний возраст бездомного ребенка в Нью-Йорке составлял девять лет, к 1992 году эта цифра понизилась до четырех лет.

Все это происходило до 1996 года, до того, как задачи социального обеспечения были переложены в США на плечи штатов и муниципалитетов. По данным Фонда защиты детства города Вашингтон, округ Колумбия, эта социальная реформа выбросит в бедность еще один миллион детей. Единственное реальное решение социальных проблем — создание рабочих мест. Однако в информационную эпоху рабочие места определенно создаются не для тех, кого мы называем аутсайдерами, и не для тех, кто не в состоянии освоить последние достижения информационных технологий.

И вот мы вернулись туда, откуда начинали, а именно к одному из вопросов, поставленных в главе 1: как создавать дополнительные рабочие места для миллионов, если наши технологии вызывают рост безработицы?

ЧЕТВЕРТЫЙ СЦЕНАРИЙ. «УСТОЙЧИВОЕ ИЗОБИЛИЕ»

Заниматься исследованиями и писать эту книгу побудила меня моя растущая вера в то, что нам вполне по силам достичь устойчивого изобилия в пределах отведенного нам срока жизни. Как? Это вы поймете, прочитав письмо, которое я однажды отправил моему лучшему другу — другу еще со школьных времен. Теперь он монах-бенедиктинец, живет на озере Титикака в Южном Перу.

Waxman and Hinderliter. Ibidem.

Homes for the Homeless, Inc.: The New Poverty: A generation of Homeless Families. New York, 1992.

Bernard Lietaer 62 Oakdale Mill Valley CA 94941

Мой дорогой друг Пьер!

Я сейчас пишу свою следующую книгу на тему, которую ты - в своем монашеском уединении возле озера на краю мира, - вероятно, расценишь как малозначительную. Тем не менее из всех людей, которых я знаю, ты один из немногих, кто живет в возмутительной роскоши, т. е. в состоянии посвящать все свое время и энергию поискам своего блаженства, ответов на свои вопросы, и вообще можешь быть тем, кем сам хочешь, и плевать на деньги. Есть некоторая насмешка в том, что только монахи, которые не имеют ничего - или, напротив, люди *очень* богатые, или, возможно, необычайно одаренные талантами, - могут позволить себе быть столь равнодушными к деньгам. Ну а мы, все остальные, огромное большинство людей, даже в самых богатых странах мира поддались обязанности — хотя ты, возможно, назвал бы это искушением? - *зарабатывать на жизнь*, которая на самом деле совершенно не совпадает с тем, что мы действительно хотели бы делать или кем мы действительно хотели бы быть.

Сколько мы должны убить внутри себя, внутри того существа, которым мы действительно хотели бы быть, в процессе этого пресловутого *зарабатывания на жизнь*? Многие даже не смеют пытаться понять, что они действительно хотели бы делать в этой жизни, из опасения, что после такого опыта возвращение к «нормальной» работе будет очень болезненным. Мы играем в эту игру всю жизнь, и, лишь когда уходим на покой, накопив достаточно денег, только тогда у нас доходят руки *до себя самих*.

Некоторые, правда, все-таки понемножку находят возможность урвать у жизни хоть минутку для осуществления своей затаенной мечты. Они носятся всю неделю как угорелые, с нетерпением ждут выходных или отпуска - и тогда делают то, что действительно хотят делать в этой жизни.

Тебе известно, я никогда не питал особого оптимизма по поводу будущего, которое ожидает человечество. Ты помнишь, каким я был «отъявленным реалистом» - так, что даже не хотел иметь детей, потому что понимал, что им придется жить, ежеминутно ожидая атомного уничтожения, как во времена «холодной войны». Поэтому то, что мне в итоге намечалось, может сильно тебя удивить. Я увидел возможность построения Золотого века, достижения устойчивого изобилия, где деньги, которыми мы будем пользоваться, позволят нам быть самими собой. Я посмел мечтать, что для каждого ребенка, пришедшего в этот мир, самой важной задачей будет осознание того, что ему или ей действительно нужно от жизни, и у него будет возможность достичь совершенства в осуществлении своего предназ-

начения. Что, если главная причина редкого появления гениев - в том, что мы убиваем гениальность в людях даже прежде, чем хоть кто-нибудь из них прознает, в какой области он является гением? И сколько из тех, кто знают, кем они действительно хотят быть, имеют возможность или средства реализовать свой потенциал сполна? Возможно, человеческий род будет нуждаться во всех гениях, которых может произвести, чтобы выйти из коллективного тупика, в который мы сами себя загнали.

А вдруг то, чего нам не хватает, - не природное явление, как все мы верили в течение многих столетий? Что, если наша денежная система, которой мы все вместе загипнотизированы, - что, если это она непрерывно создавала тот самый дефицит, которого большинство из нас так боится? Есть ли предел сумме знаний, которые мы могли бы получить, сумме страстей, творческого потенциала или красоты, которые мы могли бы произвести и которыми могли бы наслаждаться? Что, если о каждом саде заботились бы с теми любовью и вниманием к мелким деталям, с которыми японцы создавали свои классические сады? Что, если каждый ребенок мог бы быть поощряем лучшими наставниками в своих поисках счастья? Что, если каждая улица в наших городах стала бы произведением красоты? Что, если все ограничения возникают на нашем пути лишь из-за подмены понятий: мы вместо «работы» ищем «рабочие места», т. е. вынуждены отказываться от своего возможного предназначения ради «пустой», искусственно дефицитной валюты? Неужели мы не можем спроектировать такую денежную систему, которая работала бы *на нас*, вместо того чтобы нам самим на нее работать? Уолтер Ристон, экс-председатель Citibank, определил деньги как информацию. Почему информация должна быть в недостатке, особенно в наше время, когда технологии информационной эпохи распространяются по миру как лесной пожар?

Да, я согласен, что это совсем не так просто. Прежде чем ты решишь, что я окончательно сошел с ума, я прошу выслушать меня до конца, чтобы поддержать меня в исследовании кое-каких новых возможностей. Я надеюсь, они покажутся тебе не менее удивительными и реалистичными, чем показались мне.

Твой друг Бернар

Для начала полезно определиться с термином. Из всех определений устойчивого изобилия, или *жизнеспособности*, я предпочитаю то, что звучало в инструктаже нашего скаутмастера всякий раз, когда мы разбивали лагерь на новом месте: «После того как мы отсюда уйдем, это место

должно выглядеть лучше, чем было до того, как мы сюда пришли». Более формальное определение — то, что было использовано в выступлении Гро Брундландта в Организации Объединенных Наций (1987): жизнеспособность характерна для общества, которое «удовлетворяет свои потребности, не уменьшая перспективы для будущих поколений». Такое общество, я верю, в процессе своего развития должно также уважать потребности и разнообразие других форм жизни.

Изобилие не имеет отношения к механическому накоплению гор барахла или к «порше» в каждом гараже. Изобилие — это то, что обеспечивает достаточную свободу выбора в материальной области максимально многим людям, чтобы они могли максимально реализовать свои желания и творческий потенциал. Их творческий потенциал — выражение их самых высоких духовных запросов, то, что придает их жизни ее истинный смысл. А если человек голодает, если его ребенок умирает, потому что не может получить медицинскую помощь, он просто не будет иметь возможности реализовать свой положительный творческий потенциал.

Дальше в этой книге вы обнаружите свидетельство, на котором основан сценарий «Устойчивое изобилие», поймете, почему это не «мечта безумца». Вы узнаете о проверенных на практике механизмах, действующих на денежно-кредитном и других уровнях, которые позволяют достичь устойчивого изобилия с вероятностью не меньшей, чем предыдущие сценарии.

Проще всего выразить основной тезис устойчивого изобилия так: *сейчас возможно сделать капитализм действительно жизнеспособным, инициировав новации в денежной системе*. Жизнеспособным не только с точки зрения экологии, но и в социально-политическом смысле. Коротче говоря, «капитализм с человеческим лицом» не должен остаться оксюмороном.

Важный для всех ключ к развитию жизнеспособного капитализма — *внедрение денежных систем, поддержива-*

ющих эту цель. Мы увидим, как по крайней мере к трем наиболее критическим проблемам сегодняшнего общества можно эффективно подступиться, используя новые виды денег, работающих как дополнение к существующим национальным валютам. И это уже происходит: именно так, как описано, — как маломасштабный опытный образец в дюжине стран во всем мире.

ЧЕТЫРЕ СЦЕНАРИЯ В ПЕРСПЕКТИВЕ

Разница в длине и деталях наших разных вариантов будущего не отражает их относительную важность или вероятность. Что эти различия действительно отражают — это сложность идей, которые могут быть представлены уже теперь, без фундамента, о котором речь пойдет в следующих главах. Все четыре сценария имеют примерно одинаковые шансы на осуществление. Причем они не единственно возможные варианты будущего. На самом деле, вероятнее всего, наше будущее окажется смесью нескольких из них или всех сразу. В различных частях мира все будет по-разному. Помните, что эти сценарии разрабатывались для того, чтобы сосредоточить ваше внимание на движущих силах, которые могут привести к любому из этих четырех вариантов, а также вытащить на поверхность все разнообразие доступных вариантов и показать, что нас ждет, если мы выберем тот или иной из них. Следующий шаг — внимательно присмотреться к *ключевым движущим силам*, которые прокладывают себе курс в каждом из сценариев.

Две движущие силы

Следующая диаграмма (рис. 14) — краткий взгляд на сценарии, освещающий сходства и различия в условиях их осуществления.



Рис. 14. Взаимоотношения между четырьмя сценариями в первом приближении

Если и есть что-то общее в двух «нижних» сценариях («Ад на Земле» и «Замкнутые сообщества») — так это присутствие конкретного события: краха мировой денежной системы. Два «верхних» сценария («Тысячелетие ТНК» и «Устойчивое изобилие») могут обойтись без этого события. Точно так же два сценария, расположенные слева, основной приоритет отдают индивидуалистическим и конкурентным тенденциям; те два, что справа, в этом не нуждаются.

Впрочем, пристальное изучение этих движущих сил позволяет нам получить весьма поверхностное представление о динамике всего процесса. Реальный фактор, несущий перемены, — это люди. Рис. 15 показывает, что мы можем сделать, индивидуально и коллективно, чтобы увеличить шансы на осуществление сценария устойчивого изобилия.



Рис. 15. Взаимоотношения между четырьмя сценариями

Денежная катастрофа по вертикальной оси на рис. 15 — это не случайный естественный катаклизм вроде грозы, которого мы можем счастливо избежать, а можем и не избежать, если не повезет. Причиной того, что два «верхних» сценария не предусматривают этой катастрофы, могли стать *вовремя* предпринятые *превентивные меры*. Природа этих мер — тема четырех следующих глав, и тема эта — *Выбор денег*.

Точно так же различия между левой и правой сторонами диаграммы (т. е. преобладают ли крайне индивидуалистические приоритеты в обществе или нет) не должны рассматриваться как механический коллективный выключатель, который можно повернуть, включив или выключив свет когда захочется. Вместо этого, как мы обсуждали в главе 1, ключ найдется — независимо от того, желаем мы или нет пересмотреть систему денег. Карикатура, помещенная далее, еще одним способом изображает издержки общества, сохраняющего верность преобладающей ныне концепции денег. А устойчивое изобилие наступит только в том случае, если мы сделаем сознательный выбор в пользу знания перед невежеством и выползем из нашего денежного ящика на свет божий, где никакие решетки не закрывают от нас наших перспектив.

Но вот вопрос: *где «официальный сценарий будущего» на этой карте?* Его нет.

Глядя на страницу, вообразите, что вас подвесили над пересечением двух осей рис. 15. Это та точка в пространстве, где «официальное будущее» временно приостановлено. Вообразите, что у вас за спиной — раскрытый парашют и вы медленно планируете вниз на страницу, маневрируя и готовясь мягко приземлиться. В одном вы уверены: сила земного притяжения рано или поздно где-нибудь вас да приземлит. «Официальное будущее» не будет вечно держать нас в подвешенном состоянии неопределенности. Давайте же надеяться, что у нас еще есть время и терпение, чтобы выяснить, за какую из строп парашюта дер-

гать, чтобы приземлиться в той точке будущего, которую мы выберем сами.

Все четыре сценария одинаково вероятны. Но самый предпочтительный для нас, как я полагаю, «Устойчивое изобилие». Значение этого текста в том, что он представляет собою как бы пособие по управлению парашютом, т. е. нашей денежной системой: за какую веревочку дергать, чтобы мягко приземлиться в том «верхнем правом углу будущего», где устойчивое изобилие — норма и вместе с тем цель нашего непрерывного движения. Нам еще очень много предстоит узнать о самых разных аспектах управления нашим виртуальным денежным парашютом, и эти знания мы будем получать вместе. Как бы то ни было, поездка через следующую пару десятилетий обещает много приключений. Об этом хорошо сказала Сьюзен Уоткинс: «Я думаю, что везде, куда бы ни вел наш маршрут, есть боги, поджидающие нас там с божественным терпением и смехом»¹.

Во второй части книги мы будем исследовать реальные возможности изменения парадигмы денег. Каждая из новых систем может работать параллельно с национальными валютами, дополнительно к ним. Изменение парадигмы не категорический отказ от предыдущей системы, но только дополнение ее новыми денежными системами, которые поддерживают различные ценности. Вместе с обычной системой эти валютные новации вполне могут приблизить реализацию сценария «Устойчивое изобилие».

Надеюсь, эта книга даст людям ключ к пониманию коллективной психологии денег. Во все времена их суть — как, впрочем, и вся экономическая теория, и в целом «западное мышление» — определялась «мужественной», мужской точкой зрения. И до сих пор независимо от того, является ли человек мужчиной или женщиной, это «мужское» мышление остается необходимым для преуспевания в

¹ Quotable Women. London: Running Press, 1991.

экономической жизни. Но для достижения устойчивого изобилия требуется предоставление равных «прав» женскому типу мышления в денежной системе и экономике! Не то чтобы мужской взгляд был «неправилен» сам по себе. Реальная проблема в том, что он претендует на монополию в управлении человеческой экономической деятельностью. Как эта проблема может быть решена — предмет последней части этой книги. Определенно подавление женского архетипа в нашем обществе заставляло его воплощаться в форме неких теней, порождавших эмоции жадности и скудости, явно встроенных в нашу современную денежную систему. Теперь это может измениться, поскольку мы научились понимать равноценность женской и мужской энергии и оценивать выгоды сотрудничества. Появляющаяся субкультура — так называемая «интегративная культура» — выводит нас на более широкие просторы, в которых могут лучше быть поняты финансовые и социальные перевороты и новшества, свидетелями появления которых мы являемся. Человечество уже сдвинулось к этому современному мировоззрению; количество членов этой субкультуры выросло от нуля почти до четверти населения западного мира за последние двадцать лет.

Часть вторая

БУДУЩЕЕ НАШИХ ДЕНЕГ

История — гонка между просвещением и катастрофой.

Герберт Уэллс

Деньги — способ организации нашей жизни в материальном мире; деньги — изобретение, умственное устройство, очень необходимое, но в конце концов продукт ума.

Джекоб Нидлман

Никто не знает достаточно, чтобы быть пессимистом.

Уэйи Дайер

Вы убедились в том, что обычная национальная денежная система носит принципиально конкурентный характер и внедряет конкуренцию во все аспекты экономической жизни. С другой стороны, известны иные денежные системы, доказавшие совместимость денег с ценностями сотрудничества.

Я покажу на примерах, что эти *дополнительные денежные системы* предоставляют беспрецедентную возможность сознательно построить на Земле общество устойчивого изобилия, достичь желаемых социальных целей с минимумом инструкций, налогов и бюрократизма. Но чтобы использовать эту возможность, нам следует больше знать о различных денежных системах и их возможных вариантах.

Needleman J. Money and the Meaning of Life. New York: Doubleday Currency, 1991. P. 177.

Интервью по радио New Dimension.

В первой части книги мы вспомнили прошлое денег; во второй части начнем исследовать их будущее.

Нам уже ясно, что переход от индустриального века к веку информатизации произойдет очень быстро, и этот переход породит немало проблем для каждого члена общества. Основная идея второй части книги проста: во время этого перехода новые денежные системы позволяют решить самые острые, ключевые проблемы, но эти возможности остаются неиспользованными.

А ведь для того чтобы их использовать, нам вовсе не надо ждать, пока валюты разных стран исчезнут или хотя бы будут заменены другим видом денег. Существующая денежная система останется главной как минимум в тех сферах экономической деятельности, где предпочтительно конкурентоспособное поведение, а также и в налоговых платежах. То, о чем я говорю — и что уже происходит, — это развитие других, *параллельных* валютных систем, дополняющих существующую систему. Они возьмут на себя функции, которые национальные валюты выполнять не могут вообще, так как не были предназначены для этого.

Во второй части мы будем как бы играть, и так, играючи, не только определим основные задачи, которые предстоит решить человечеству, но и спроектируем новую валюту, которая поможет их решить.

Например, если мы хотим и уменьшить безработицу, и уберечься от инфляции, то должны учесть, что уже более чем полторы тысячи сообществ (особенно в Австралии, Новой Зеландии, Канаде, Бразилии и Северной Европе) начали использовать свою собственную *дополнительную* валюту и добились существенных результатов именно в деле снижения безработицы. Об этом глава 1.

Также во всем мире растет число валют, стимулирующих сотрудничество, и это, на мой взгляд, явное отражение того факта, что внимание к проблеме потери сотруд-

ничества растет, о чем мы и поговорим в главе 2, а некоторые практические вопросы использования дополнительных валют рассмотрим в главе 3.

А можно ли преодолеть конфликт между экологической устойчивостью и экономическим ростом и одновременно добиться, чтобы деньги стали жизнеспособными? Да, в главе 4 будет показано, что применение нового вида глобальной валюты способно предоставить для достижения нашей цели, создания общества устойчивого изобилия, огромные ресурсы многонациональных корпораций.

«Размножение» разнообразных валют, приспособленных для различных целей, не должно создать хаоса. Фактически все части новой денежной мозаики могут прекрасно сосуществовать вместе, если мы только (в главе 5) посмотрим на проблемы шире.

И в итоге, в главе 6, мы наконец убедимся, что *в целом* новая система денег составит тот скелет, на котором и может быть выращено общество устойчивого изобилия.

Глава 1. ВАЛЮТЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ РАБОТАТЬ

Изменение происходит, когда одновременно изменяются цена и экономическая потребность, но не раньше.

Джон Несбит

Нехватка денег — источник всех зол.

Бернард Шоу

Жизнь и средства к существованию не должны быть разделены, а должны проистекать из одного источника, который является духом. Дух означает жизнь, а как жизнь, так и средства к существованию должны отличаться смыслом, целью, радостью и ощущением причастности к большему сотрудничеству.

Мэтью Фокс

Люди, которые говорят, что не могут сделать, не должны мешать тем, кто делает.

Джек Канфилд и Марк Виктор Хансал

Первая проблема, которую ставит перед нами будущее, требует конкретного ответа на вопрос: «Сможем ли мы обеспечить работой всех, кто в ней нуждается?» Этой темой мы будем заниматься, исходя из следующих пяти основных постулатов:

- Характер безработицы за последние десятилетия изменился, а сам процесс ее роста ускоряется по мере развития информатизации.

Naisbitt J. Megatrends. New York: Warner Books, 1982. P. 183.

Chicken Soup for the Soul. Deerfield Beach, Florida: Health Communications, Inc., 1993. P. 149.

• Традиционные способы сдерживания безработицы неизбежно потерпят неудачу.

• В некоторых регионах с высоким уровнем безработицы уже приняты меры, позволившие значительно улучшить условия жизни через создание собственных *дополнительных валют*. Удивительно, что такие же меры были успешно проведены в 30-х годах, когда тысячи подобных инициатив реализовали разрозненные общины в США, Канаде, Западной Европе и других местах, пораженных депрессией.

• Дополнительные валюты могут стать ключевым инструментом предохранения региона от ударов, нанесенных кризисами в официальной денежной системе.

• Наконец, этот подход — победа и для бизнеса в местном масштабе, и для общества в целом.

ВАЖНОЕ РАЗЛИЧИЕ ТЕРМИНОВ «РАБОТА» И «ТРУД»

Рабочие места против работы

• Слово «работа» (*job - дело как задание*) пришло из времен промышленной революции. В XVIII веке *работа* значила «то, что должно быть выполнено», или даже более точно, понималась как «не-что выполненное по найму с целью получения денежной прибыли»¹.

• Слово «труд» (*work - дело как занятие*), напротив, определяет деятельность, чья изначальная цель иная, чем получение вознаграждения. Одно из самых первых появлений этого слова по-английски переносит нас на тысячу лет назад: «Та работа была начата по Божьей воле»², - и оно все еще имеет смысл «служение»: «служение любви», «служение искусству», «служение добру». К той же категории *работы* как *служения* следует отнести огромные трудовые вклады, сделанные в пользу общества без всякого финансового вознаграждения, - такие, как труд социальных работников, проявляющих за-

¹ Первое и второе значения слова «job» по Оксфордскому словарю английского языка.

² Оригинальный текст гласит: «That weore waes begunnen onzean Godes willan». Aelfric Homilies (11th century).

боту о престарелых, озеленителей и миллионов добровольцев, которых мы найдем на множестве поприщ, от борьбы с огнем до воспитания детей.

...Иногда это различие между словами «работа» и «труд» смазывается. Например, действия, которые, как мы обычно считаем, совершаются под управлением страстей, в ряде случаев тоже называются работой. Вот что получилось у одного поэта:

Then marriage as of late protest,
is but a money job at best

(Стало быть, брак, как недавно признано,
есть не что иное, как работа ради денег)¹.

Определенно на планете хватит работы для каждого, но рабочие места — другой вопрос. Я буду использовать термин «работа» для обозначения любой деятельности, которой люди занимаются, чтобы получить деньги, «просто заработать на жизнь»; а слова «занятость» или «рабочие места» — как синонимы работы в конкретном случае. «Труд», напротив, в нашей терминологии означает деятельность прежде всего для собственной пользы, для удовольствия или страсти, что непосредственно выражается в занятии человека (см. текст в рамке).

Множество признаков указывает на то, что тезис «Работа должна быть у всех», который стал распространенным во время индустриальной эпохи, может умереть вместе с окончанием этой эпохи.

А мы ведь знаем, что некоторые счастливики имеют рабочие места, которые позволяют им работать для души. Успешный художник всегда соединяет в себе и то и другое. Реальные гении в любой отрасли — в бизнесе или медицине, армии или образовании, а также академики или политики — всегда «следовали за своим счастьем», как красноречиво заметил Джозеф Кэмпбелл. Однако эти случаи все еще остаются скорее исключением, чем правилом.

¹ Gay Fables II (1727—1738).

Скажите, а лично вы продолжали бы делать то, что делаете, если бы имели столько денег, сколько вам нужно?

Все, что может помочь людям наслаждаться тем, что они делают, должно приветствоваться. Китайская пословица гласит:

Если человек наслаждается тем, что он делает,
Будет гармония в работе.
Если есть гармония в работе,
Будет порядок в народе.
Если есть порядок в народе,
Будет мир на земле.

Скажите, а многие ли из ваших знакомых мчались бы поутру к своему рабочему месту, если бы не нуждались в деньгах?

Деньги и здоровье общества

Наше здоровье связано с деньгами и работой. Очевидно, что бессмысленная работа может сделать человека больным и даже убить. Престижный канадский Институт перспективных исследований сделал потрясающее открытие: «медицинские услуги имеют небольшое влияние на уровень национального здоровья». Оказывается, сильнее всего на здоровье влияет ситуация, когда работа управляет человеческой жизнью, а не наоборот. Между богатым и бедным различие в восприятии жизни объясняется прежде всего разной степенью контроля над своей жизнью и работой. «*Это* убивает большинство представителей нижних классов современного мира раньше времени. Статистика показывает, что *это же* убивает представителей средних классов, которые живут дольше, чем бедные, но не так долго, как богатые».

Premier's Council on Health Strategy. Nurturing Health: A Framework on the Determinants of Health. Toronto, 1991. P. 7.

Связь денег и работы

Проблема с работой всегда в том, чтобы найти кого-то, кто заплатит вам за нее, т. е. сделает ее оплачиваемой. Дефицит рабочих мест поэтому лишь дефицит денег; экономистам это известно со времен Кейнса.

Но зачем нам нужен мир, которому недостает денег? Почему бы не создать достаточное количество собственных денег в дополнение к недостающей национальной валюте, чтобы оплачивать больше рабочих мест?

Звучит глупо? Слишком просто?

Однако многие сообщества в различных частях мира это уже сделали, и я покажу, что такие нововведения доказали свою эффективность на практике, а также поясню, почему они не создают инфляцию и как можно расширить подобную практику.

Но давайте сначала установим природу происхождения проблем с работой, определим, почему она безвозвратно изменилась в течение прошлого десятилетия.

БЕЗРАБОТНЫЙ? КТО? Я?

Сегодняшние проблемы работы

Безработица информационной эпохи уже возникла

- Робот учится выполнять операцию по замене бедра.
- Первый роман, написанный полностью в соответствии с программой компьютера и оцененный не лучше и не хуже среднего уровня, издан в Нью-Йорке в 1993 году.
 - В одной из последних постановок «Дона Карлоса» в Вашингтонской опере были заняты только билетер, два пианиста и синтезатор.
 - В 1993 году фирма Sears ликвидировала 50 тысяч рабочих мест в торговых филиалах, сократив штат на 14 %. (В том же году продажи возросли на 10 %. Это было еще до зарождения торговли через сеть Интернет, т. е. до появления электронных магазинов.)
 - Ожидается, что продажи через электронные магазины к 2007 году достигнут 20 % двухтриллионнодолларового (в год) рознич-

ного рынка, снижая тем самым занятость в этом огромном секторе сферы обслуживания, где, напротив, ожидали появления новых рабочих мест.

- Внедрение технологических новинок в практику чиновничьей деятельности закрывает и другие сферы, где рабочие места были созданы в прошлом.

Житейская мудрость гласит, что безработица — это главным образом проблема для «синих воротничков», и уже только потому временная. Но такое предположение теперь безнадежно устарело, даже в отношении тех областей деятельности, которые долго рассматривались как устойчивые к технологическому устареванию или общему сокращению производства (см. текст в рамке).

Также считается, что безработица носит временный характер, и отсюда следует неявное предположение, что — как и в предыдущих экономических циклах, — когда производство поднимется, произойдет повышение спроса на рабочую силу. И та же самая теория учит, что проблема безработицы вечна и что даже в процветающей экономике некоторые люди будут лишены рабочих мест!

Однако миллионы людей во всем мире начинают задаваться тревожными вопросами. Нормально ли, например, что уровень безработицы медленно ползет вверх от десятилетия к десятилетию? Это очень настораживающий факт, если учесть, что способность людей «крутиться», занимая сразу несколько рабочих мест, а также и эффективность наших информационных систем, позволяющих их совмещать, уменьшая общее количество, *выросли* за тот же период времени.

Например, уровень безработицы в США составлял в среднем: в 50-е годы — 4,5 %, в 60-х — 4,8 %, в 70-х — 6,2 %, в 80-х — 7,3 %.

Один из лучших обзоров этой проблемы дан в книге: *Rifkin J. The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era. New York: Putnam, 1995.* Некоторые приводимые здесь примеры взяты из этой книги.

В течение 90-х годов XX века официальная статистика безработицы показывала тенденцию к улучшению ситуации. Но не будем обольщаться: «грязная тайна» этого «улучшения» состоит в том, что глобальная схватка за рабочие места привела к существенному *ухудшению условий труда и падению зарплаты*. Средняя заработная плата в США достигла максимума в 1973 году и с тех пор снижалась, позволяя сделать вывод, что американцы работают хуже, чем два десятилетия назад. «Билл Клинтон создал десять миллионов рабочих мест, и два из них мои» — такую жалобу можно было услышать в рабочих кругах во время предвыборной кампании Клинтона. Стали ли США конкурентоспособнее по сравнению с третьим миром, распространяя уровень жизни, привычный в Азии и Африке, на своих рабочих?..

Даже журнал *Fortune* задался вопросом, почему «почти половина всех новых рабочих мест на полную рабочую неделю, созданных в 80-х, оплачивалась менее чем 13 тысячами долларов в год, что ниже уровня бедности для семьи из четырех человек». И уровень образования не обязательно поможет в поисках работы. По сообщению *Wall Street Journal*, один из трех дипломированных выпускников колледжа теперь вынужден соглашаться на работу, которая не требует диплома колледжа.

В конце XX века в Западной Европе уровень безработицы почти на десятилетие упрямо завис на очень неприятном уровне в 10 %. В конце 1998 года в Германии официальное количество безработных достигало 10,8 %, в Италии — 12,3 %, во Франции — 11,5 %, в Бельгии — 12,2 %, а в Испании — ошеломляющих 18,2 %.

Главное различие между Америкой и Европой в том, что в Америке есть люди, отказывающиеся от работы, которая ниже их компетентности и образования. В самом деле, если дипломированный выпускник колледжа промышляет продажей гамбургеров, то нужно ли понимать

это как признак здоровой экономики или свидетельство наступления высокотехнологического общества будущего? Один выпускник 1996 года суммировал опыт своих друзей, столкнувшихся с «реальным рабочим миром», следующим образом: «Половина из нас безумно перегружены, а другая половина без работы. Это похоже на выбор между трудоголизмом и депрессией, и ничего в середине. И это считается хорошим годом для экономики!»

Даже в Японии, где пожизненная работа в одной компании фактически рассматривается как неотъемлемое право, безработица растет.

Что же происходит?

Ускорение падения

Практически всех нас приучили верить, что если мы изучим профессию и, будучи наняты компанией для выполнения работы по этой профессии, станем делать все правильно, то будем продвигаться по служебной лестнице до самой пенсии. Но такие перспективы теперь уже не столь радужны и очевидны.

За последние три десятилетия были вложены миллиарды долларов в информационные технологии. Темп роста таких инвестиций выше каких бы то ни было инвестиций за всю историю экономики. Например, доля инвестиций в информационные технологии в американских фирмах подскочила с 7 % в 1970 году до 40 % в 1996 году. Вложения в информационные технологии теперь превышают инвестиции в производство всех других видов оборудования, вместе взятых¹. А еще добавьте к ним миллиарды долларов, потраченных на программное обеспечение! Чтобы понять истинный размах этого явления, нужно *умножить* это экстраординарное *увеличение долларовых инвестиций* на еще более замечательное *падение стоимости техники*. Цены на компьютеры продолжали снижаться на 30 % в год в течение

¹ТЪе Есопопш1. 1996. 8ер1етЪег 28. Р. 13.

ние двух последних десятилетий, и все эксперты солидарны в том, что это продолжится по крайней мере еще одно или два десятилетия.

Первоначально использование компьютеров строилось вокруг существующей организационной структуры и процедур управления: корпорации компьютеризировали рутинные работы. Но вот однажды кто-то пожелал полностью изменить процесс, задав простой вопрос: как мы должны организовать сами себя, чтобы лучше воспользоваться преимуществами доступных информационных технологий?

Началось «стратегическое сокращение производства» — реинжиниринг (форма реорганизации компаний, основанная на сокращении численности ее работников, в основном менеджеров среднего звена. — *Науч. ред.*). Справедливости ради надо сказать, что такое сокращение не было изначальным намерением изобретателей новых технологий. Один из авторов идеи реинжиниринга — Томас Дэвенпорт в статье, опубликованной в *Fast Company*, сообщает: «Слово «реинжиниринг» не возникло как кодовое слово для бессмысленного общего кровопускания. Не предполагалось, что оно будет последним вздохом управления индустриального века. Я знаю, потому что был у истоков. Я был одним из его создателей... но вырвавшись из бутылки, джинн реинжиниринга быстро стал уродливым».

И подобно всем джиннам, его нельзя загнать обратно в бутылку.

Большие корпорации во всем мире избавляются от персонала, «теряя» суммарно от одного до двух миллионов человек в год. Затем дошло до сокращения числа уровней управления. Когда Kodak уменьшил число уровней управления с тринадцати до четырех, многие из тех, кто никогда не думал, что это может случиться с ними, оказались

¹ *Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation.*

² *The New Leaders. San Francisco: Sterling and Stone, Co. May — June 1996. P. 6.*

без работы. Конечно, создается много новых рабочих мест вне этих корпораций, но там уволенные люди не могут рассчитывать на те доходы и прочие условия, которые имели раньше и которых могли бы ожидать.

Важно понять, что это «стратегическое сокращение» имеет природу, полностью отличающуюся от тех циклических сокращений производства, что бывали в прошлом. Например, считалось нормой, что фабричных рабочих можно увольнять всякий раз, когда запасы товаров накапливались и производственный цикл перемещался в фазу сокращения. Их нанимали обратно по мере реализации этих запасов. Но что касается нынешних стратегических сокращений производства, то нет никаких оснований ожидать перемены тенденции. Кто ушел, тот ушел навсегда. Рост производства без увеличения занятости не прогноз, это установленный факт. Статистика Уильяма Грейдера сообщает: 500 самых крупных корпораций в мире производят и продают в семь раз больше товаров и услуг, чем 20 лет назад, но они сумели в то же время уменьшить свой штат.

Даже те, кто остается, оказались лицом к лицу совершенно с другими процессами, чем раньше. Старые критерии для определения соответствия наемного работника специфике работы сводились к классической триаде: опыт, рекомендация и образование. Сегодня все не так в глобальных корпорациях типа CNN, Intel или Microsoft: «Никто не имеет работу. Даже если кто-то нанят на работу, мы забываем об этом, как только он или она приняты. Работа делается главным образом в проектных командах, в которые часто включают временных работников. Люди имеют обязанности, проблемы или возможности, но не работу».

В дополнение к прямым сокращениям требования конкурентной борьбы, стремление к гибкости подтолкнули

Bridges W. Understanding Today's Job/Shift Conference in San Francisco. April 1995.

корпорации к пересмотру границ ведения бизнеса. Появились новые формы найма:

- **Аутсорсинг.** Это использование внешних ресурсов, — например, персонала, складских помещений, транспорта и т. п. фирм-контрагентов. Ксероксы устанавливает водители поставщика, компьютеры ремонтирует персонал фирмы, которая ранее всего лишь поставляла части.

- **Делокализация.** Для одной из самых больших американских компаний страхования — Metropolitan Life — оформление счетов выполняется в Ирландии; British Airways ведут бухгалтерский учет операций в Бангладеш; компании программного обеспечения Калифорнии организовали отладку своей продукции в Индии.

- **Использование временных работников.** Вероятно, это наиболее существенная из всех новых тенденций, с точки зрения общества. Самый большой работодатель в США — Manpower, чей бизнес заключается в размещении временного персонала на рабочие места.

Если вы полагаете, что все это происходит только в «жадном частном бизнесе», то сильно заблуждаетесь. Даже военные — исторически довольно энергичный наниматель — подпали под общую тенденцию. В «Стратегическом обзоре обороноспособности Америки» за 1997 год сделан вывод, что целых 50 тысяч боеготовых отрядов должны быть сокращены, особенно в пехоте, чтобы оплатить компьютерные системы артиллерии и электронных датчиков биологического оружия. Этот «Обзор» сообщает, что к 2010 году необходимо сосредоточиться на сокращении «затрат на инфраструктуру» (в настоящее время 40 % всех ассигнований министерства обороны). Эти «затраты» охватывают всех, непосредственно не связанных с «основной военной специальностью»: от менеджеров кафетерия военных баз до школьных учителей, от воспитателей детских садов до бухгалтеров.

Ничто из этого нельзя рассматривать как краткосрочную или местную причуду. Британский обзор, профинансированный отделом образования и занятости и изданный

Business Strategies — компанией, близкой к министерству финансов Великобритании, — заключает, что в течение десяти лет в Англии не следует ожидать новой полной занятости. В то же время для самозанятости и частичной занятости делается оптимистический прогноз — 1,5 миллиона рабочих мест. И никто не ожидает, что вернется то положение, которое когда-то считалось «нормой», — полная занятость.

И все это отнюдь не англосаксонская тенденция. Обзор 4720 организаций в 14 европейских странах, выполненный Крэнфилдской школой управления по поручению Европейской комиссии, сообщает о колеблющемся увеличении частичной или срочной (на срок до трех месяцев) занятости. Самый большой рост был в Нидерландах, где 70 % корпораций увеличили использование частично занятых работников. Более 50 % немецких, итальянских, финских и шведских корпораций делают то же самое. Остальная часть Европы зарегистрировала увеличение частичной занятости в корпорациях «только» от 30 до 50 %.

Доктор Уильям Бридж, эксперт по тенденциям занятости, задает вопрос: «Какая часть рабочих мест занята временной рабочей силой?» Оценки большинства людей попадают в диапазон от 2 до 20 %, но его ответ иной: «Фактически это 100 %; но 85 % из нас все еще не верят этому».

Экономические последствия

Международная федерация металлистов в Женеве предсказывает, что «через 30 лет максимум 2 % мировой рабочей силы будет достаточно, чтобы произвести все товары, необходимые для полного удовлетворения спроса». Инте-

¹ Bassett P. Decline of Full-Time Work to Continue, Says Forecast / The Times (London). 1996. October 29.

² Melania Brian in The Independent. 1996. October 15.

³ Многие примеры об американских корпорациях, приведенные в этом разделе, взяты из: Bridges W. Understanding Today's Job/Shift Conference in San Francisco. April 1995.

ресный вопрос: а что будет делать остальное трудоспособное население, т. е. 98 % людей?

Некоторые могут сказать: что с того, что рабочие места исчезают? Это бывало и прежде.

В 1800 году более чем 80 % населения США были заняты в сельском хозяйстве; к 1900 году это количество снизилось до 48 %; к 1950 году — до 11 %, а в наши дни до незначительных 2,9 %.

И эти 2,9 % не только кормят всю нацию лучше, чем ранее 80 %, но они также кормят и большую часть остального мира! А все люди, ушедшие из сельского хозяйства, нашли рабочие места в промышленности, торговле и сфере услуг.

Пол Кругман против Уильяма Грейдера и Роберта Рейча

В ряде своих остроумных эссе Пол Кругман в ответ на идеи, высказанные в бестселлерах известного журналиста Уильяма Грейдера и министра труда администрации Клинтона Роберта Рейча¹, нападает на то, что он называет «эмоционально удовлетворяющими мифами», касающимися потенциального кризиса занятости из-за изменений в технологии. Кругман рассматривает падение занятости по двум категориям.

- Он опровергает мнение, что в мире имеется ограниченное количество работы и что поэтому, как только повышается производительность труда, число доступных рабочих мест должно автоматически сокращаться. Его контраргумент: рост производительности труда в одном секторе действительно может вызывать потери работы, но этим стимулируется рост количества рабочих мест в других отраслях экономики. И приводит классический пример: потеря работы в результате увеличения производительности в производственном секторе за последние 30 лет был более чем скомпенсирован новыми рабочими местами в сфере обслуживания.

- Многие споры об отношениях между глобализацией, торговлей, технологией и количеством рабочих мест на деле некорректны, потому что, «если вы хотите простую модель для предсказания уровня безработицы в Соединенных Штатах в течение следующих нескольких лет, это будет то, чего Гринспен хочет, плюс-минус случай-

¹ Greider W. One World, Ready or Not. Reich, Robert. Inside the Cabinet.

ная ошибка, отражающая факт, что он не вполне Бог»¹. Это так, потому что Гринспен может принимать во внимание все воздействия изменений в торговле или технологии и соответственно приспособлять к ним свою валютную политику.

Я полностью согласен по обоим пунктам. Но я, однако, по-прежнему беспокоюсь относительно проблемы рабочих мест из-за следующих двух моментов:

- Потеря рабочих мест в одном секторе при создании рабочих мест в другом секторе, может быть, благо с точки зрения статистики, но не для простых людей. Если такое изменение происходит через поколение, это нормально. Если ребенок сталелитейщика становится инженером-электронщиком или адвокатом, то это вполне соотносится с «американской мечтой». Но можно ли надеяться, что сам уволенный сталелитейщик будет иметь достаточно денег или сообразительности, чтобы перейти на высокотехнологическое рабочее место, которое создаст новая экономика? Поскольку скорость изменений увеличивается, число людей, оказавшихся в западне между старым и новым секторами роста, очевидно, повысится. Что делать этим людям?

- Почему почти треть человечества (большинство так называемого третьего мира), по нашим сведениям, не имеет работы? Как считается, 700 миллионов людей в мире сидят без работы десятилетиями. Ответ Кругмана может быть таков, что это не забота Гринспена. Однако решения, принимаемые Федеральной резервной системой, из-за глобальной роли доллара непосредственно затрагивают миллионы рабочих мест во всем мире. Когда Пол Волкер решил уничтожить инфляцию в США в 80-х, он отправил экономику всей Латинской Америки в штопор. Другими словами, я утверждаю, что проблема глобальной занятости - неэкономическая проблема управления, а искусственно созданное затруднение.

Я также утверждаю, что подход, рекомендуемый далее в этой главе, мог бы облегчить эту проблему, отдав роль национальных валют, которыми управляют Гринспен и его коллеги, *дополнительной* валюте. Кроме того, если такая валюта хорошо разработана, она может помочь в снижении инфляции скорее, чем национальные валюты (см. главу 3).

Это, конечно, правда.

Однако между информационной революцией и промышленной революцией существует структурное различие.

¹ *Krugman P. The Accidental Theorist and other Dispatches from the Dismal Science. New York, London: W.W. Norton & Co, 1998. Part I. P. 31.*

Фермер стал изготовителем почтового дилижанса, а изготовитель почтового дилижанса мог бы научиться делать автомобили. Каждый раз, меняя рабочие места, он зарабатывал бы больше денег, чем прежде. Но что делать ненужному больше держателю информации — торговать гамбургерами?

Прокляты, если делаете, прокляты, если нет

Когда президент АТТ гордо объявил в 1997 году о реорганизации компании и сокращении 40 тысяч человек, Уолл-стрит приветствовал эту новость. А вот служащие и публика в целом задавались конкретным вопросом: а почему одна из наиболее успешных корпораций в Америке должна пойти на такое кровопускание? Различие в реакции показывает, чего мы должны ожидать в будущем: роста безработицы и реакции обозленной общественности. Также, вероятно, изменится стиль объявлений о сокращениях. («Только делать это, но не говорить об этом» - таково было мнение одного специалиста по пиару.)

С другой стороны, руководители корпораций, которые не готовят свои компании к возрастающему глобальному соревнованию, поступают так часто на свой собственный страх и риск. Попытка повернуть технологические часы назад никогда на самом деле не срабатывала. Восстание луддитов против внедрения машин в эпоху индустриальной революции иллюстрирует то, что, очевидно, случилось бы и в нашем случае. Корпорации или области, где луддиты преуспели в остановке или замедлении процесса, обанкротились. Так что *никто* не выигрывает в этой игре.

На сей раз мы можем оказаться зажатыми между двумя скалами: любая корпорация заинтересована в улучшении конкурентоспособности через сокращение штатов работников, но люди, выкинутые на улицу, не складываются в новую общность. Вспомним: когда-то Генри Форд решил делать автомобиль, который был настолько дешевым, что фабричные рабочие могли его покупать. Он запустил тем самым виртуозный цикл: больше автомобилей — больше рабочих; больше рабочих — больше автомобилей. Если же теперь корпорации «производят» без-

работных, то этот добродетельный цикл может очень быстро превратиться в порочный. Он просто станет работать в другом направлении! Каждый уволенный вынужден уменьшать свой доход, он выпадает из рынка, и новые товары, которые корпорации продолжают производить, лишаются сбыта. Даже если каждая корпорация, сокращая штаты, поначалу выигрывает материально, все же в целом рыночный «пирог» усыхает. И мы можем внезапно обнаружить, что материально проигрывают все, даже сами корпорации.

Фактически эта игра, перейдя на глобальное поле, усложнила положение. Заводы, построенные в странах третьего мира, используют те же эффективные технологии, что и в промышленно развитых странах. А десятилетие «структурного регулирования» политики, осуществленное Международным валютным фондом, повсюду разрушило многие из систем социальной защиты. Чего в итоге ожидать народам третьего мира?..

Предвидение Кейнса

Джон Мейнард Кейнс в своем «Убедительном эссе»¹ более шестидесяти лет назад с удивительной проницательностью предсказал, что наступит время, когда проблема производства будет решена, но переход, вероятно, будет болезненным: «Если экономическая проблема [борьба за пропитание] будет решена, человечество лишится традиционной цели. <...> Таким образом, впервые со времен Творения, человек будет стоять перед своими реальными, своими постоянными проблемами <...> Никакая страна или народ, я думаю, не может ожидать времен досуга и изобилия без страха. Занять себя — пугающая проблема для обычного человека без специальных талантов, особенно если у него больше нет корней на земле, или в культуре, или в любимых занятиях традиционного общества».

¹ Keynes J. Maynard Essay on Persuasion. 1930.

С незапамятной древности люди идентифицировали себя со своими занятиями. Мы до сих пор характеризуем себя как резчиков камня, профессоров, банкиров, специалистов по компьютерам. Фактически многие из наших наиболее обычных фамилий получились от названий различных рабочих мест и профессий: Смит (кузнец), Флетчер (изготовитель стрел), Поттер (гончар) и прочие подобные, в живых или мертвых языках. Это возвращает нас к каменному веку. В ранних шумерских табличках автор идентифицирует себя как Писец.

Если Кейнс прав, мы будем впервые в истории вынуждены повторно изобрести себя, найти другие способы определить, кто мы есть. Мы больше не сможем идентифицировать себя с этими «ярлыками производства». Другими словами, мы будем вынуждены искать другие тождества, другие цели нашей жизни. Кейнс заключил, что «никакая страна или народ... не может ожидать... без страха» этого беспрецедентного исторического изменения.

И он не единственный, кто предвидел подобные проблемы. Норберт Винер, создатель кибернетики, был также одним из первых, кто предупредил нас о социальном значении компьютеризации: «Давайте помнить, что автоматическая машина [т. е. управляемое компьютером производственное оборудование]... — точный экономический эквивалент рабского труда. Любая рабочая сила, которая конкурирует с рабочей силой раба, должна принять экономические условия рабского труда. Совершенно ясно, что это произведет ситуацию безработицы, по сравнению с которой существующий спад и даже депрессия тридцатых покажутся приятной шуткой».

Не видите ли вы некоторых признаков, сигнализирующих нам о наступлении этого времени?

Wiener N. The Human Use of Human Beings. New York: Houghton Mifflin, 1950. P. 162.

Социополитические последствия

В пределах существующей структуры экономики мы можем получить довольно хорошее представление о том, что *может* случиться. А если посмотрим вокруг, сразу обнаружим, что многое *уже* началось. Я называю это замкнутым кругом безработицы (рис. 16).

Он включает следующие шесть шагов: 1. Безработица создает у людей чувство исключения из экономики. 2. Часть затронутых ею отвечает насилием. 3. Обычные люди реагируют на насилие страхом. 4. Общество разрушается, становится нестабильным, увеличивается политическая поляризация. 5. Меньше инвестиций, меньше товаров покупается. 6. Инвестиционный климат ухудшается, безработица растет.

И весь процесс повторяется снова и снова с самого начала.

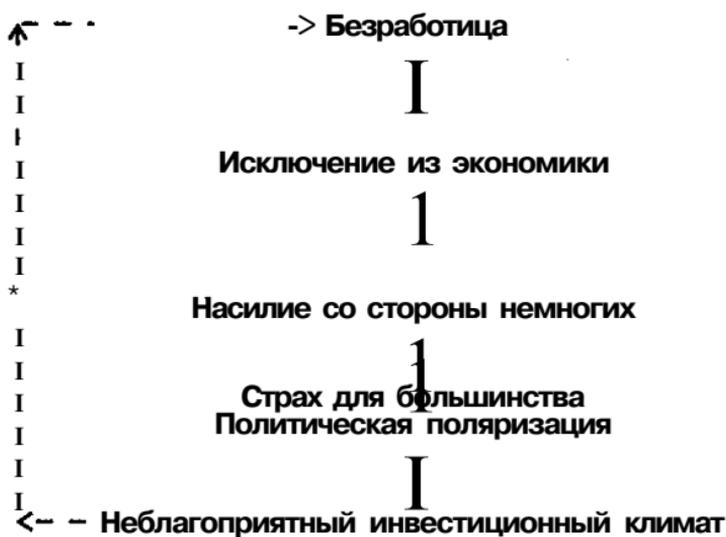


Рис. 16. Замкнутый круг безработицы в пределах существующей структуры

Явление в целом, однако, будет выглядеть намного менее пугающим, если рассмотреть его шаг за шагом.

Исключение из экономики. «С точки зрения рынка рост рядов безработных означает судьбу худшую, чем колониализм: экономическую неуместность... Мы не нуждаемся в том, что они имеют, а они не могут покупать то, что мы продаем». Вот как Натан Гарделе, редактор *New Perspectives Quarterly*, определяет связь между безработицей и исключением из экономики. Такое положение дел усиливает желание реализации у тех, кто обнаружил, что для них нет места в этом обществе, что они не принадлежат ему.

Когда это случается с индивидуумом, он или она обычно впадает в депрессию (совпадение ли, что Национальный институт душевного здоровья США объявил депрессию национальной эпидемией?).

Когда это случается с группой (как типичный пример: молодое поколение, где безработица всегда выше, чем в обществе в целом), она обычно впадает в гнев. Такой гнев накапливается, пока не перерастает в мощную вспышку насилия, обрушивающуюся или на общество в целом, или на некоторых козлов отпущения.

Насилие. Никколо Макиавелли (1469—1527) утверждал: «Необходимо и полезно, чтобы законы республики давали массам законный способ выражать их гнев. Когда у них нет возможности, выражение гнева находит экстраординарный выход. Несомненно, такие случаи приносят огромный вред». Действительно, насилие обычно является выражением расстройства и бессилия.

В пригороде Лиона, во Франции, полицейский автомобиль сбил насмерть подростка. Такие прискорбные несчастные случаи обычно заканчиваются заметками в местной прессе. Но это случилось в Vaux-en-Velain, нищем рабочем районе, где безработица среди молодежи особен-

Machiaveili N. / I Bouthout G. L'Art de le Politique. Paris: Editions Seghers, 1969. P. 146.

но высока. Сотни молодых людей оцепили улицы, начались стычки сначала с полицией, потом со спецназом. Борьба продолжалась три дня и нанесла ущерб более чем на 120 миллионов долларов.

Единственным пунктом, по которому жители и правительственные чиновники пришли к полному согласию, было то, что причиной погромов был высокий уровень безработицы среди молодежи.

Французский социолог Луи Вакан провел систематическое изучение городских беспорядков в развитом мире. Оказалось, что городские мятежники — независимо от страны — имеют общие черты: это рабочая молодежь, отчаявшаяся найти работу в новом мире века информатизации.

Страх большинства. Следующий за насилием шаг понятен. Как большинство людей реагирует на стихийные проявления насилия против собственности и людей? Ответ — страхом.

Страхом чего — зависит от конкретных событий, а также места проживания, возраста, происхождения, социальной подготовки, национальности страдальцев. Этот страх складывается из страхов всех молодых людей — панков, иммигрантов, чернокожих в Америке, арабов во Франции, турок в Германии и т. д.

Политическая поляризация. Страх связан с политикой, как океан с островом. Он определяет границы сообщества, внутри которого принимается решение, кого из него исключить, а кого привлечь.

Вот почему политические деятели всюду склонны обвинять другую страну всякий раз, когда им приходится иметь дело с особенно жесткими ситуациями. *Никто* не может голосовать за них там. Но безработица и насилие обычно приводят политиков к необходимости искать виновных за эту ситуацию вне своей страны.

Например, невозможно отличить, к чьей избирательной кампании: Пата Буханана в США, Владимира Жириновского в России, Джанфранко Фини в Италии или Жан Мари Ле Пена относится лозунг: «Эти иммигранты — причина ваших проблем с работой». Все они начали политическую карьеру недавно, а уже привлекают от 10 до 20 % избирателей. Наконец, по мере роста безработицы и насилия ожидается увеличение числа экстремистских партий.

В ночь выборов 1994 года в Италии неофашистского лидера Джанфранко Фини приветствовали молодые люди (главным образом безработные), скандируя: «Дуче! Дуче!» — и его партия неожиданно получила 13,5 % голосов. Комментаторы были поражены тем, почему молодые люди — слишком молодые, чтобы знать Муссолини или ощущать ностальгию по его временам, — вновь опираются на те же ценности и лозунги, которые использовали их деды. А ведь это фактически было предсказуемо...

Поскольку все большее количество экстремистских партий начинает играть важную роль в наших политических системах, становится труднее «держатъ центр». Позиции быстро поляризуются по политическому спектру, и достижение согласия становится почти невозможным. Через некоторое время ситуация достигнет критической стадии, и мы заговорим о непредсказуемости и политической нестабильности.

Представьте, что это делает с инвестиционным климатом!

Обратная связь с увеличением безработицы. Каждый более или менее серьезный капиталист занимает в подобной ситуации оборонительную позицию, уменьшает инвестиции, и поэтому возможности занятости снижаются еще больше. Увеличение безработицы заставит нас пройти полный цикл еще раз, ибо это порочный круг, и если мы вступим на него однажды, его очень трудно разорвать.

Изучая примеры

Есть множество исторических и современных примеров, иллюстрирующих этот процесс. Целые страны прошли через него с разрушительными результатами. Мы могли бы вспомнить ситуацию в Латинской Америке, где политическая неустойчивость вызвана не только иностранцами, вывозящими свои деньги из страны, но и гражданами, не желающими вкладывать капитал в свою собственную страну (примеры — Перу, Боливия или Аргентина 70-х годов XX века). Уровень безработицы взмывал вверх, происходила массовая миграция в крупные города в надежде найти работу, но там ее тоже не было. Потомки этих переселенцев все еще живут там, как и в других странах, в бидонвилях («жестяных поселках»), фавелах (бараках Рио-де-Жанейро) и других трущобах. А сколько сообщений об афроамериканцах, скопившихся в трущобах крупнейших городов Севера Соединенных Штатов менее чем за два поколения! Это особенно шокирует потому, что произошло в наиболее экономически развитой стране мира во время интенсивного экономического роста! Вот хороший пример, что случается с рабочими развитой страны, когда технология делает значительную часть населения ненужной. Главное различие в том, что в век информатизации этот процесс становится географически универсальным. На сей раз мы все потенциальные жертвы.

Создание афроамериканских люмпенов

Перед Второй мировой войной более 90 % всех афроамериканцев в США жили на юге по линии Мэсон - Диксон и работали в сельском хозяйстве. Ключевое событие, которое изменило положение дел навсегда, случилось 2 октября 1944 года, когда три тысячи человек собрались на хлопковом поле около Кларксдейла, штат Миссисипи, чтобы понаблюдать за первой демонстрацией механического сборщика хлопка. Это было изумительное зрелище: одна-единственная

Фактический материал собран Джереми Рифкином для статьи «Афроамериканцы и автоматизация»: *Utne Reader*. 1995. № 69. Р. 68.

машина делала работу 50 людей. Это также подразумевало, что впервые, с тех пор как чернокожих привезли как рабов на сельскохозяйственные плантации Юга, их руки перестали быть нужными. Впервые они стали *экономически ненужными*.

«Одно из самых больших и наиболее быстрых массовых перемещений людей в истории началось»¹. Между 1950 и 1970 годами более чем пять миллионов черных мужчин, женщин и детей мигрировали с Юга в крупные индустриальные города Севера в поисках рабочих мест. Но и там им не хватило рабочих мест, потому что автоматизация точно так же затронула отрасли промышленности. «Как будто расизм, поместив негра на его экономическое место, отступил в сторону, чтобы наблюдать, как технология уничтожает это место»². Чернокожие рабочие низкой квалификации действительно были первыми, кто подвергся увольнению. Через какое-то время «черное сообщество» раскололось на две части. Многие сумели воспользоваться преимуществами ослабления расовой дискриминации и стали представителями американского среднего класса. Но миллионы спустились ниже по социальной лестнице, пройдя путь от «экономического исключения» до насилия и страха, от экстремистских политических взглядов до сожженных районов, куда никто не хочет вкладывать капитал. Эти районы порождают люмпенизированный слой - постоянно безработную часть населения, которая выброшена обществом на обочину, где единственный оставшийся выбор - или получать пособие, или зарабатывать на жизнь криминалом.

Эта картина может показаться слишком мрачной. В конце концов, расизм был отвратителен. Но перед нами абсолютно точная иллюстрация того, что обычно случается, когда большие группы людей становятся экономически невостребованными, по крайней мере если мы остаемся в пределах существующей денежной системы.

Традиционные решения

Не должно вызывать удивления, что варианты, предлагаемые для решения проблемы безработицы, имеют се-

¹ Nicholas Lemann. См.: *Rifkin J. The End of Work: Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Masculine Era*. New York: Putnam, 1995.

² *Kahn T. The Problem of the Negro Movement, 1962* (см. пред. сноску).

рьезные различия, которые зависят от того, из какой политической сферы исходит рекомендация. Старое политическое деление на правых и левых все еще обеспечивает самую легкую классификацию традиционно представляемых решений.

Джордж Лакофф предложил связное объяснение внутренней логики и правых, и левых (в США — консерваторов и либералов)¹. Он утверждает, что американская политика фактически есть экстраполяция на все общество двух противостоящих образов «идеального семейства». Общее у них то, что нация представляется как «большое семейство» с правительством в качестве родителей. Но вот определения, как получается «хорошее семейство», весьма различны. Ниже следует краткое описание двух типов семейств для консервативного и либерального мировоззрений. Хотя эти модели разработаны для США, они вполне применимы к другим странам мира с некоторой адаптацией.

Идеальная модель «Строгий отец». Эта модель лежит в основе *консервативного* мировоззрения, для которого характерна установка на традиционную семью с отцом, имеющим как первичную ответственность за поддержку и защиту семейства, так и полномочия определять политику, устанавливать строгие правила для поведения детей и предписывать порядки. На матери лежит ежедневная ответственность за заботу о доме, воспитание детей и поддержку авторитета отца. Любовь и забота, конечно, важная часть жизни семейства, но они никогда не смогут перевесить родительскую власть, которая сама по себе является выражением любви и заботы, — это *жесткая любовь*. Самодисциплина, самостоятельность и уважение к законной власти — главное, чему должны научиться дети. Дети должны уважать своих родителей и повиноваться им; посту-

¹ *Lakoff G. Moral Politics: What Conservatives Know that Liberals Don't. Chicago and London: University of Chicago Press, 1996.*

пая так, они подают «знак» самодисциплины и самостоятельности.

Как только дети вырастают, они начинают заботиться о себе сами и должны зависеть от своей приобретенной самодисциплины, чтобы выжить. Родители не должны вмешиваться в их жизнь.

Преследование личного интереса рассматривается при такой модели как способ использования самодисциплины для достижения самостоятельности. Поэтому естественно видеть функцию правительства в том, чтобы требовать от граждан самодисциплины и самостоятельности. И оно — раз гражданин стал «взрослым» — не должно вмешиваться в его жизнь.

Идеальная модель «Лелеющий родитель». Эта модель — основа *либерального* мировоззрения, при котором «любовь, сочувствие и забота находятся на первом месте, а дети становятся ответственными, самодисциплинированными и самостоятельными через заботу и уважение к другим — как в своей семье, так и в сообществе. Повиновение детей происходит из их любви и уважения к родителям и сообществу, а не из страха наказания. Существенно важно хорошее взаимопонимание. Принято интересоваться мнением детей, так как дети обязаны понять, почему их родители делают то, что делают... Дети должны научиться прежде всего сочувствию к окружающим, способности к заботе, готовности к поддержке социальных связей, что невозможно без силы, самодисциплины и самостоятельности. Когда детей уважают, лелеют и общаются с ними с рождения, они постепенно вступают со своими родителями в отношения взаимного уважения, взаимопонимания и взаимной заботы».

В рамках этой модели естественно видеть правительственные шаги в направлении удовлетворения человечес-

Lakoff G. Moral Politics: What Conservatives Know that Liberals Don't. Chicago and London: University of Chicago Press, 1996. P. 33—34.

ких потребностей. Отсюда следует разнообразие социальных программ по всем видам проблем.

Когда эти приведенные мировоззренческие позиции прилагаются к проблеме безработицы, они определяют два типа политики.

Решение с точки зрения правых. Консерваторы считают, что занятость не тот предмет, которым правительство должно заниматься, и что решать эту проблему через какое-то время будет свободный рынок. Они спихивают с себя ответственность за безработицу.

Когда Милтона Фридмана спросили: не устарел ли в век информатизации этот подход? — он ответил — только наполовину в шутку, — что мы всегда можем создавать рабочие места психоаналитиков друг для друга, чтобы преодолеть упадок в экономике.

Практически консерваторы склонны отрицать существование любой структурной проблемы занятости. Сталкиваясь лицом к лицу с социальной напряженностью, которая косвенно является результатом безработицы, они будут заниматься не безработицей, а ее симптомами в той последовательности, в которой они проявляются. Это то же самое, что обрезать стебли сорняка, в то время как корни остаются нетронутыми. Например, вот один из правых лозунгов: рабочие места пропали, потому что иммигранты забирают их у вас, поэтому позвольте нам запретить иммиграцию. Другое решение, рекомендуемое правыми, — более жесткие уголовные законы. Как следствие, строительство тюрем стало ныне важным видом деятельности в США.

Практика, когда меньшинство обвиняют в структурных проблемах большинства, имеет очень длинную историю. У библейских евреев для этого был ритуал: выбор черного козла или овцы, «возложение на него всех грехов Израиля» и затем принесение в жертву или изгнание в дикую местность. Во все времена делались попытки приме-

нения подобных коллективных клапанов безопасности. Мы не должны забывать, до какой крайности могут прийти цивилизованные нации, начиная движение по такому пути. Достаточно вспомнить Германию, лишь пару поколений назад искавшую для решения своих проблем козла отпущения!

Строительство все большего количества тюрем представляется не вполне разумным: платить 20 тысяч долларов в год, чтобы держать какого-то человека в тюрьме пожизненно, вряд ли наиболее рентабельный метод разорвать замкнутый круг безработицы. А наиболее вероятный результат развития этого сценария — то, что уже случилось во многих странах третьего мира. Вместо помещения неопределенно большого количества людей в тюрьмы дело заканчивается тем, что меньшинство — те, кто может себе это позволить, — самостоятельно запираются в «золотых гетто». Какими бы ни были уровень роскоши и комфорта, которыми «золотые гетто» могут обеспечивать, это все равно добровольное тюремное заключение. Параллельно с этим большинство — те, кто не может позволить себе жизнь в «золотых гетто», — брошено на произвол судьбы, вынуждено самостоятельно защищать себя в гангстерских городских джунглях. Действительно ли это приемлемое решение для демократического общества?

Решение с точки зрения левых. Типичный анализ проблемы безработицы левыми представляет Джереми Рифкин¹. Его предложение строить «социальный капитализм» включает три главных компонента:

- сокращение рабочей недели с 40-часовой до 35- или 30-часовой (стратегия, которую «проверяет на себе» Франция);
- обложение налогами новых высокотехнологичных производств;

¹ *Rifkin J. The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era. New York: Putnam, 1995.*

- использование поступлений от таких налогов для оплаты ваучеров, которые могут быть выпущены для работающих в некоммерческой сфере.

Большое количество левых популистов называют в качестве причин исчезновения рабочих мест жадность мировых корпораций, процесс глобализации, скрывающийся за странными аббревиатурами (типа МВФ, ВТО, НАФТА, ЕС), и другие «заговоры». Решение логически подразумевает или сползание вниз, или противодействие этим силам.

Решения, рекомендуемые «слева», также были недавно проверены. Некоторые из остатков New Deal и Great Society в США и странах всеобщего благоденствия в Европе все еще выдают на-гора программы вроде создания рабочих мест для молодежи и т. п.

Правительства, создававшие рабочие места, оставили послекусие неудачи, а также тяжелое наследство в виде налогов и бюрократии, даже не говоря о неуправляемом дефиците и долгах, которые в лучшем случае будут оплачены в XXI столетии. Никакое общество, даже очень щедрое, не может позволить себе неопределенно долго держать возрастающее количество людей на социальном пособии; это не реалистический выбор, если безработица не циклическая, а структурная. Реальная проблема состоит в том, что эти программы социального обеспечения не сумели вывести людей из состояния бедности. А хуже всего то, что люди, которым помогают таким образом в течение длительного времени, теряют чувство собственного достоинства и самоуважение.

Другой рецепт слева предписывает нанести ответный удар по мощным *заговорам*, которые, возможно, вызывают проблемы. Некоторые теории заговора предоставляют интересные примеры, но все они имеют один общий недостаток: впадают в грех «оптимизма». Они неизменно предполагают, что некоторая небольшая группа людей

знает то, что происходит, и действительно полностью контролирует всю эту ситуацию.

Хуже всего то, что на самом деле никто не отвечает за систему в целом и *все* — включая наиболее влиятельных — всего лишь пытаются удержать удар надвигающихся на них проблем.

Почему традиционные решения теперь не работают. Даже самые прекрасные предложения — с обеих сторон политического спектра — не решают проблемы.

Стратегический вопрос: является ли безработица краткосрочной проблемой, которая исчезнет со следующим циклом делового бума или мы имеем дело со структурным процессом, который будет усиливаться. Много академических чернил пролито в попытках понять, с чем мы имеем дело. По правде говоря, мы можем иметь дело и с тем, и с другим.

Я различаю три типа безработицы.

1. Так называемая «фрикционная» безработица: даже при наилучших экономических условиях на свободном рынке всегда будет некоторое количество людей, которые уволены или уезжают и находятся в течение какого-то времени «между рабочими местами». Мы должны помнить, что всегда будет некоторая доля (пусть даже небольшая) людей, находящихся в таком переходном состоянии.

2. «Нормативное» снижение занятости в обычном производственном цикле. Это ситуация, когда в экономике скопились излишние запасы товаров, и, в то время когда

Теория заговоров появилась как иррациональная реакция на потерю конфиденциальности информации, исходящей от правительства и СМИ. Вопрос не в том, например, кто взорвал здание в Оклахома-Сити, а в том, кто может извлечь из этого выгоду. Отсюда автоматически следует, что люди, которым это выгодно, непременно стоят у истоков проблемы, полностью контролируют ситуацию и безупречно исполняют задуманное. Мы не считаем, что никогда не было заговоров или хотя бы их попыток, но некоторые «заговоры», на которые покупаются образованные люди, слишком эксцентричны, чтобы действительно отвечать глубинным потребностям рационального смысла в мире, где остается все меньше и меньше смысла.

эти накопления постепенно ликвидируются, предприниматели временно сокращают количество рабочей силы, занятой в производстве. Мы и впредь должны ожидать, что, пока сохраняется производственный цикл, спрос на рабочую силу будет колебаться.

3. Теперь у нас есть достаточно свидетельств того, что в дополнение к двум известным типам безработицы, описанным выше, на все процессы начала влиять долгосрочная структурная тенденция. Это объясняет тот факт, что «фрикционная» безработица, как нам кажется, растет. Эта структурная тенденция есть следствие изменения рынка рабочей силы при переходе от индустриального века к веку информатизации. Это истинно в полной мере, и ни одно из решений, предложенных в пределах традиционной левой или правой политики, не учитывает структурного характера этой проблемы. Поскольку мы находимся сейчас в самом начале века информатизации, следует ожидать дальнейшего развития соответствующих тенденций...

Следующая ведущая социополитическая проблема

Как и предсказывали два десятилетия назад некоторые футуристы¹, ускоряющаяся технология догоняет нас. Поэтому необходимость увеличения количества рабочих мест становится одной из самых горячих международных политических проблем. В глобальной рыночной системе ни одна из стран действительно не может встать на путь *мирового прогресса* без того, чтобы не подвергнуться риску соскальзывания в нисходящую спираль «недоразвития». С другой стороны, мы не создали институтов или механизмов, способных противостоять социальным беспорядкам, к которым ведут нас новые технологии.

«Мы стоим перед лицом непреодолимых возможностей!»

¹ *Michael D. Automation: the Silent Conquest. The Unprepared Society; ToJfler A. Future Shock.*

Цитата из философа Пого Поссума.

Не влево, не вправо, а вперед?

Традиционные лево-правые дебаты представляют собой наследие, оставшееся от экономических структур индустриального века. И суть дебатов в том, какой должна быть собственность на средства производства, т. е. фабрики и машины, — частной или государственной. Хотя средствами производства становятся знания, все еще не существует соответствующего нового политического и экономического словаря.

Но как насчет изменения самой монетарной системы? Чтобы понять это, сначала сыграем в очень простую игру, называемую «Денег хватает».

Игра «Денег хватает»

В эту игру можно играть одному или в компании, с семьей или группой друзей. В процессе игры вы можете узнать многое о самом себе и о других. В этой игре не бывает проигравших, а побеждает самый веселый.

Представьте, что при помощи какого-нибудь волшебства сделали так, что нет больше дефицита денег. Вы стали основателем большого финансового учреждения или фонда, и правила игры требуют, чтобы вы тратили свои деньги в пределах вашего сообщества. Это может быть местность, где вы живете, группа друзей или ваша семья, целый регион или негеографическое сообщество, подобно подгруппе в Интернете. Вы сами решаете, что делать с деньгами в этих выбранных вами рамках. Вы можете выполнить любые свои мечты.

Затем вы отвечаете на три вопроса:

1. Какой талант вы хотели бы развить и предложить своему сообществу?
2. Каким вы видите ваше вновь сформированное сообщество и чем оно должно заниматься, по-вашему?
3. Какие еще люди или организации должны участвовать в вашем деле?

Если вы играете в эту игру с другими, пусть каждый даст свои ответы.

Во втором туре вы увидите, что различные ваши мечты начинают переплетаться, а некоторые из ваших инициатив сходятся с инициативами других участников. Вы обнаружите, что часто они усиливают друг друга и взаимодействуют друг с другом неожиданным образом! Для групп, которые присоединились к игре, предложите следующие темы:

- Охрана детства
- Обучение
- Воспитание молодежи
- Забота о пожилых
- Восстановление инфраструктуры
- Восстановление жилья
- Очистка окружающей среды
- Озеленение городов
- Искусства, развлечение, музыка, театр
- Общественный транспорт
- Предупреждение преступности
- здравоохранение

Мы видим, что в наших сообществах, в наших городах, среди людей и семей, с которыми мы живем, работы *много*. Есть люди, способные и желающие ее делать, имеющие навыки и знания для этого. Существуют даже организации, которые желают нанять людей для этой работы. Наши проблемы вызваны не дефицитом людей или идей. Чего же не хватает? Не хватает денег. *Каждый ждет денег*. Если кто-то перестает о них думать, это очаровательный феномен.

Вообразите марсианина, приземлившегося в бедном квартале и наблюдающего нищету, людей, спящих на улицах, беспризорных детей, деревья и реки, умирающие от недостатка заботы, экологические бедствия и все остальные проблемы, стоящие перед нами. Поближе познакомившись с нами, он обнаруживает, что мы точно знаем, что нужно делать со всем этим. Наконец, он видит, что многие люди, желающие трудиться, или остаются безработными, или используют только часть своих навыков. Он видит, что не все, у кого есть работа, занимаются тем, к чему лежит душа, но все ждут денег. Вообразите марсианина, которому надо объяснить, что это за странная вещь - «деньги». Вы - лично вы - смогли бы объяснить ему, что мы ждем «соглашения в пределах сообщества, чтобы использовать нечто - фактически что угодно - как средство обмена»? И продолжаем ждать.

Наш марсианин засомневался бы, есть ли разумная жизнь на этой планете...

Эта игра помогает понять, что имел в виду Эдгар Кан, создавший в свое время систему Time Dollars («время — деньги»): «Возможно, реальная цена денег строится в нашем уме так же, как тюрьма — в нашем воображении».

Cahn E. // *A Journal of Positive Futures special issue on Money.* 1997. № 2. P. 12.

В обществе достаточно работы, чтобы любого занять до конца жизни. Работы, которая удовлетворит любой творческий потенциал. Или нас настолько загипнотизировал страх дефицита денег, что мы в придачу боимся недостатка работы?

Так что мы можем сделать?

Создайте дополнительные валюты, годные для обслуживания социальных функций, которые национальная валюта не выполняет, да и не может выполнять. Множество таких нетрадиционных валют, уже действующих более чем в дюжине стран, описано в этой главе ниже. А сейчас я только подчеркну новые перспективы, которые может создать такая стратегия.

Вообразите, что двум экономическим системам дана возможность работать параллельно. С одной стороны, наша привычная конкурентная экономика, управляемая господствующими национальными денежными системами. С другой — кооперативное местное хозяйство с дополнительными валютами. Конкурентная экономика предлагает знакомые «рабочие места», оплачиваемые современной дефицитной национальной валютой, а кооперативное хозяйство охватывает все те виды деятельности, которые люди счастливы были бы оплатить дополнительной валютой, всегда имеющейся в достатке. Проблема безработицы и неполной занятости может быть решена: люди станут делать работу по улучшению жизни своих сообществ, получая плату в местной валюте.

Большинство людей оказались бы занятыми в обеих экономиках. Или внутри одной семьи некоторые члены работали бы главным образом в глобальной конкурентной экономике, в то время как другие применяли бы свою энергию главным образом в местном хозяйстве. И те и другие могли бы «следовать за своим счастьем», а главное — возможность приложения своего *труда* воплотилась бы в *работу*.

Именно это и достижимо в рамках того, что я буду называть «интегральной экономикой» (более подробно

см. главу 5 этой части), которая состоит из традиционной конкурентной экономики, с одной стороны, и локальной кооперативной экономики — с другой. Традиционная производит финансовый капитал, а новая — социальный капитал. Они могут работать в симбиозе друг с другом!.. Я называю такую экономику интегральной, потому что она стремится к той степени объединения, которую официальная экономика всегда преуменьшала или игнорировала. Но чтобы понять, как работает интегральная экономика, мы должны поближе познакомиться с нетрадиционными валютами, которые могли бы дополнить обычные национальные валюты.

Примеры таких дополнительных валют — тема этой главы.

Наиболее удивительным для меня было открытие: как близко были мы однажды к осуществлению этой идеи в 30-х годах XX века! Но тогдашние правительства оказались не готовы к такому реальному шансу: банковская парадигма 30-х настоятельно одобряла иерархические и централизованные методы решения всех проблем.

Забавно, что эти эксперименты были остановлены правительствами не потому, что они не работали, а потому, что они работали *слишком хорошо* и не нуждались в участии правительства.

ПУТЬ, НЕ ИЗБРАННЫЙ В 30-Х ГОДАХ XX ВЕКА

Если ваша семья жила в 30-е годы в Западной Европе, США, Канаде или Северной Мексике (т. е. в областях, которые сильнее всего были поражены Великой депрессией), вы, возможно, слышали об этом. После немецкой гиперинфляции конца 20-х годов (или кризиса 1929 года в других регионах) буквально тысячи сообществ в разных странах ввели свои собственные, местные валюты. В ва-

шем городе, вероятно, тоже была такая'. Прежде чем вникнуть в конкретные случаи применения этих валют, давайте рассмотрим общую обстановку, в которой это происходило.

Обстановка 30-х годов

В 30-е годы была другая обстановка, нежели сегодня.

В Германии 20-х марка полностью обрушилась. Чуть позже в других странах национальные валюты обесценились из-за банковского и экономического кризисов. Люди, у которых были хоть какие-то деньги, стремились копить их из страха перед будущим, что, в свою очередь, ухудшало положение остальных. Однако, несмотря на различия в валютной политике, проводимой в то и в наше время, обнаруживаются некоторые тревожащие совпадения (см. текст в рамке).

Монетарные ошибки 30-х годов прошлого века

Монетарные ошибки, сделанные в 30-х годах, подробно описаны в любом учебнике экономики. Общее мнение - то, что могло быть временным спадом, стало кошмарной депрессией из-за ошибок, сделанных центральными банками, особенно в Австрии и в США.

Весной 1931 года самый большой банк Австрии - Kredit Anstalt, был на грани краха. Когда правительство решило спасти ситуацию, напечатав свеженькую внутреннюю валюту, банк организовал утечку капитала из страны из опасения повторения гиперинфляции, подобной той, что случилась после мировой войны и память о которой была все еще свежа в народе. Австрия получила помощь от соседей и недавно сформированного Банка международных расчетов... Но помощь пришла слишком поздно.

В это же время в США Федеральная резервная система также предпочла защищать золотой стандарт, вместо того чтобы спасти

Существует великолепный каталог толщиной 300 страниц, систематизирующий несколько тысяч видов валют. См.: *Mitchell R. A., Shafer N. Standard Catalog of Depression Scrip of the United States in the 1930's including Canada and Mexico. Iola, Wisconsin 54990: Krause Publications, 1984.*

реальную экономику. Президент Герберт Гувер считал, что важнее сбалансировать бюджет, чем заново запускать экономику путем сокращения дефицита денег. Все верили, что краткосрочный шок не повредит, а даже поможет возмещению ущерба от прошлых эксцессов.

Мы не обязаны повторять те же ошибки. Правда, мы можем делать новые с тем же эффектом.

Когда Япония пробует запустить остановившуюся экономику, невзирая на возникающий дефицит бюджета, международные кредитные агентства делают все, чтобы ее невыплаченный долг стал еще тяжелее и она не смогла бы держаться политики, способствующей спасению экономики.

Когда Таиланд, Корея или Индонезия видят крах своей экономики, им рекомендуют увеличить процентные ставки, чтобы «восстановить доверие в отношениях с международными финансовыми рынками», а ведь это еще больше увеличивает глубину кризиса.

У всех дополнительных валютных систем 30-х была одна цель: обеспечить людям средство обмена, необходимое для их деятельности, т. е. дать им работу. Главное, чтобы два средства использовались для достижения этой единственной цели:

- чтобы люди компенсировали дефицит национальной валюты, создавая свои собственные дополнительные валюты;
- чтобы в более сложных случаях они также создавали стимул для исключения валютных накоплений.

Компенсация дефицита национальной валюты. Безработные не зарабатывают денег. Если известное количество ваших клиентов безработные, ваш бизнес терпит неудачу, еще больше увеличивая количество безработных, что в свою очередь разрушит даже крупный бизнес, и т. д. Это эффект снежной лавины, который наблюдался во всем западном мире по мере распространения кризиса конца 20-х годов.

«Когда кто-то знает, что через две недели его могут повесить, это чудесно помогает сконцентрироваться». Внезапно люди поняли, что деньги, в конце концов, только «соглашение в пределах сообщества, чтобы использо-

вать нечто — фактически все что угодно — как средство обмена». А потому они согласились принимать листы бумаги, выпущенные в ограниченных местностях, металлические символы или что бы то ни было еще, о чем только смогли договориться. Среди наиболее экзотических результатов этого мозгового штурма 30-х я нашел:

- хвосты кроликов, использовавшиеся в Олни, штат Техас (система введена местной торговой палатой в 1936 году), — эта мера, очевидно, в качестве побочного эффекта привела к избавлению от избытка кроликов в регионе;
- морские раковины, опечатанные аптечной компанией Хартера в Пизмо-Бич (выпущены 8 марта 1933 года);
- деревянные диски с выгравированной надписью «С нами Бог», изготовленные деревообрабатывающей компанией Кокрейна как средство обмена для Петалумы (1933).

Стимул обращения. После создания новой местной валюты следовало убедить людей не копить ее. Каждый раз, когда кто-то копит валюту, недостаток обращения по определению лишает других представителей сообщества возможности совершать сделки. Более сложные формы дополнительной валюты 30-х годов включали стимул к обращению, рекомендованный немецко-аргентинским бизнесменом и экономистом Сильвио Гезелем (см. текст в рамке). Мы будем подробнее говорить об идеях Гезеля в главе 4, а здесь ограничимся рассмотрением механизма «оборотной марки», который он рекомендовал. Основная идея была в том, чтобы поощрить людей пускать деньги в оборот через антинакопительный налог (технически называемый «платой за простой»). Обратная сторона каждой банкноты имела 12 граф (по одной на каждый месяц), где следовало наклеивать марки, свидетельствующие об оплате, ибо любая банкнота, чтобы иметь силу, должна была иметь марки текущего месяца. Марки можно было купить за

Часть собрания Смитсоновского института, Вашингтон.

местную валюту в магазинах, задействованных в схеме, и каждая марка стоила 1/12 часть номинала банкноты. Так в течение года пользователи оплатили бы в «налогах за простой» стоимость своего счета. Это было способом создать самоликвидирующуюся валюту; валюта австрийского города Вёргль и многие другие валюты времен депрессии в США имели ту же особенность.

Сильвио Гезель (1862—1930): пророк, чудаки или просто неудачник?

Сильвио Гезель родился 17 марта 1862 года в Пруссии и был седьмым из девяти детей в семье валлийки и немца. Он эмигрировал в Аргентину в 1887 году и стал успешным бизнесменом. Позже, оставив бизнес своему брату, он вернулся в Европу, чтобы уладить дела на ферме в Швейцарии. Он делал то, о чем Кейнс сказал: «Два наиболее восхитительных занятия открываются тем, кто не должен зарабатывать на жизнь: творчество и экспериментальное сельское хозяйство». В 1911 году он перешел в сельскохозяйственный кооператив около Берлина, основанный Францем Оппенгеймером (1864-1934), чьи идеи позже легли в основу движения кибуцев в Палестине (а также колхозов в России. - *Ред.*).

Его опыт работы с крайне неустойчивой аргентинской валютой убедил его в том, что ключ к социально ответственному капитализму - деньги и земельная реформа. В 1891 году он описал значение оборачиваемости денег как решающего фактора в определении уровня цен, подготовив базу для работ Фишера 20-х годов.

В конце войны, в 1918 году, Гезель напечатал в берлинской газете *Zeitung Mittag* пророческое предупреждение: «Несмотря на священное обещание наций навсегда отказаться от войны, несмотря на крик масс «Нет войне!», вопреки всем надеждам на лучшее будущее, я заявляю: если нынешняя денежная система сохранит процентное хозяйство, то не пройдет и 25 лет, как мы будем стоять перед лицом новой, еще более разрушительной войны. Как в прежние времена, будут сделаны попытки захвата иностранных территорий, а оружие для этой цели будет изготавливаться с оправданием, что так, по крайней мере, обеспечивается работа для безработных. В недовольных массах пробудятся дикие революционные настроения, снова про-

Технически налог был несколько больше, составлял примерно 1/11 часть, чтобы покрыть затраты на печать и другие административные расходы.

бьются ядовитые ростки крайнего национализма. Больше не будет никакого взаимопонимания между народами, и в конце концов это может привести только к войне».

В 1919 году Гезель был приглашен в правительство Густава Ландауэра в Баварии, но Ландауэр через неделю был убит террористической группой, а Гезеля арестовали по приказу из Берлина. Вскоре бескомпромиссные марксисты заняли Баварию и арестовали Гезеля снова, обвинив его в государственной измене. Даже после его оправдания он был объявлен персоной нон грата в Швейцарии и не смог вернуться на свою ферму. Он умер в 1930 году, немного не дожив до 68 лет.

Гезелевские монетарные теории «свободной экономики» с тех пор часто отклонялись и правыми и левыми - иногда от непонимания, чаще же потому, что его идеи «держали центр» на марксистско-капиталистическом идеологическом поле битвы. Действительно, его работа считается попыткой «согласования индивидуализма и коллективизма». Многие немецкие экономисты полагают, что его работа в наше время снова становится актуальной¹. Два не немецких нобелевских лауреата в области экономики, Морис Аллаис и Лоренс Клейн, теперь присоединились к более ранним похвалам Гезелю, сделанным Кейнсом и Фишером.

Немецкая система \Vaga

К 1923 году положение немецкой государственной валюты стало совершенно безнадежным. Чтобы понять это, достаточно посмотреть на обменный курс веймарской валюты против доллара США. Перед Первой мировой войной (1913) стоимость одного американского доллара была 4,2 марки, к концу войны 8 марок, в 1921-м цена дошла до 184 марок, а годом позже — до 7350 марок. Летом 1923 года американский конгрессмен А. П. Эндрю скром-

Среди прочих «многих» — проф. Иоахим Старбатти (Тюбинген), проф. Освальд Ханн (Нюрнберг), проф. Ханс С. Бинсванген (Галлен), проф. Дитрих Сур (Аугсбург). Труды Гезеля, изданные в Германии, насчитывают 18 томов. Его главная книга издана в Англии под названием «Естественный экономический порядок» (1958). За пределами Германии труды Гезеля малоизвестны; среди достойных внимания исключений следует отметить публикации о трудах Гезеля Т. Коуэна, Р. Кроснера, Вильяма Даррити и Марио Секкареттиа.

но сообщил, что он получил 4 миллиарда марок в обмен на 7 долларов, затем заплатил 1,5 миллиарда марок за еду в ресторане и оставил 400 миллионов марок чаевых.

Игра закончилась, когда 18 ноября 1923 года за один доллар стали давать 4,2 триллиона марок. К этому времени в обращении было 92 844 720 триллиона марок. Почтовые марки стоили миллиарды, плата за буханку хлеба требовала тачки, полной денег. Ежедневные переговоры о повышении заработной платы предшествовали работе, жалованье выплачивалось дважды в день и тратилось в течение часа.

Герой истории, сумевший запустить в ход немецкую систему *\Vara* — д-р Хебекер, владелец угольной шахты в маленьком городе Шваненкирхен. Он выбил в банке Яегиептагк ссуду, которой хватило бы на поддержание его предприятия в течение еще нескольких недель. А потом собрал своих рабочих и объяснил, что у них простой выбор: или он платит им деньгами из ссуды и шахта закрывается в течение месяца, или они примут плату углем, который они же и добывали. После активного обмена мнениями они все вместе пошли к пекарю и мяснику и объяснили, что тем придется принимать угольные квитанции в качестве платы за хлеб и сосиски. Мясник и пекарь пошли в свою очередь к своим поставщикам и так далее...

Так родились *\Vara*. *\Vara* — составное немецкое название, означающее «товарные деньги». *\Vara* были листками бумаги, полностью обеспеченными товарным углем, и (чтобы покрыть затраты на хранение) они также имели маленькую ежемесячную плату в виде наклеиваемой марки. Эта плата была формой «налога на простой», который гарантировал, что деньги не будут копиться и они будут циркулировать в пределах сообщества.

Johnson P. Modern Times: The World from the Twenties to the Eighties. New York: Harper and Row, 1983. P. 134—135.

Whale P. B. Joint-Stock Banking in Germany. London, 1930, 1968. P. 210.

Эти «ненастоящие» деньги не только спасли угольную шахту д-ра Хебекера и целый город Шваненкирхен, но и пошли в более широкий оборот. Они стали центральной частью движения *Real\y\lgl:8сбаА*: («Свободная экономика»), чьей теоретической основой послужили работы Сильвио Гезеля. Свыше 2000 корпораций по всей Германии начали использовать эту альтернативную валюту. Хотя *\Vaga* по определению не могла стать инфляционной (ибо ее стоимость была привязана к стоимости угля), она рассматривалась Центральным банком как *слишком* успешная, и декретом правительства было объявлено, что бумаги *Waга* незаконны. Естественно, альтернативой стало возвращение людей к безработице. Поскольку теперь оказалось невозможным помогать самим себе на местном уровне, остался только один выбор: безусловное централизованное решение. В Баварии некий загадочный австрийский иммигрант стал все более и более воспламенять слушателей своими речами. Его имя было — Адольф Гитлер.

Тем временем в другом месте...

Вёргль печатает марки

Один из лучших и наиболее известных примеров использования местных денег *с маркой* в качестве «платы за простой» дал маленький австрийский город Вёргль с населением приблизительно 50 тысяч человек. Когда Г. Унтергугенберген был избран мэром Вёргля, уровень безработицы там превышал 30 %, что было типичным для Австрии того времени. «Мэр с длинным именем» (поскольку проф. Ирвинг Фишер из Йеля не мог произнести его) был знаком с работами Сильвио Гезеля и решил их проверить.

У мэра был длинный список проектов, которые он хотел реализовать: заново замостить улицы, объединить систему водоснабжения города, высадить деревья на улицах и провести необходимый ремонт. У него было много людей, желающих и способных сделать все это. Чего не было, так это денег: в банке имелось только 40 тысяч австрийс-

ких шиллингов, гроши по сравнению с тем, что требовалось. Обратите внимание, что эта ситуация очень похожа на игру «Денег хватает», в которую мы играли раньше.

Вместо того чтобы израсходовать 40 тысяч шиллингов для запуска хотя бы одного проекта из длинного списка, мэр решил положить все деньги на счет в местном банке в качестве обеспечения выпускаемых 40 тысяч «свободных шиллингов Вёргля».

Чтобы оплатить первый проект, он использовал stamp scrip — проштемпелеванные банкноты («горячие боны»). Марка, обязательная к ежемесячному приклеиванию к банкноте каждым, кто держал ее в конце месяца, заставляла его или ее тратить деньги быстро, что автоматически обеспечивало работу для других. Доход от «налога на простой» шел в городскую казну, и к концу года мэр снова имел исходные 40 тысяч шиллингов. Он велел напечатать следующие «горячие боны», и все началось сначала. Когда люди исчерпали идеи, на что тратить местные деньги, они даже принялись *заранее* оплачивать свои налоги.

Вёргль стал единственным городом в Австрии с полной занятостью. Горожане заново замостили улицы и восстановили систему водоснабжения; реализовали все другие проекты из длинного списка мэра Унтергугенбергена; даже решили оздоровить лес, окружающий Вёргль. Все здания были заново окрашены. Они построили мост, который так до сих пор и стоит в Вёргле с гордой мемориальной доской: «Этот мост построен за наши собственные деньги». Премьер-министр Франции Эдуард Даладьё специально приехал в этот город, чтобы собственными глазами увидеть «чудо Вёргля».

Надо понять, что большая часть этого чуда полной занятости не произошла непосредственно от проектов мэра. (Как это имело место, например, в программах Рузвельта, описанных ниже.) Большая часть работы обеспе-

В России подобные деньги принято называть «горячие боны», и это название будет использовано в нашем переводе. — *Примеч. ред.*

чивалась обращением «горячих бонов», *после* того как первые держатели потратили их. Фактически каждый из шиллингов, преобразованных в эти боны, создал в 12—14 раз большую занятость, чем нормальные центробанковские шиллинги, циркулирующие параллельно! Антинакопительный сбор доказал свою чрезвычайную эффективность как непосредственно производящий работу инструмент.

Опыт Вёргля был настолько успешным, что, скопированный сначала только в соседнем городе Кицбуле в январе 1933 года, уже через полгода оказался востребованным многими. В июне 1933 Унтергугенберген пригласил на встречу представителей 170 городов и деревень, и скоро *двести* городков Австрии пожелали повторить эксперимент. Это вызвало панику в Центральном банке; он заявил о своих монопольных правах на эмиссию. Община предъявила иск Центральному банку, но суд был проигран в ноябре 1933 года. Дело было отправлено в австрийский Верховный суд и снова проиграно. После этого выпуск «чрезвычайной валюты» стал в Австрии преступлением.

Так Вёргль вынудили вернуться к 30-процентной безработице.

Знакомая история? Если людям не позволяют помочь себе самим, у них остается надежда только на спасителя. А как скажет вам любой экономист, когда есть достаточный спрос, предложение проявится каким угодно способом. Даже если спасителя придется импортировать.

Удивительно ли, что во время аншлюса (включения Австрии в состав Германии в 1938 году) значительная часть населения Вёргля и всех других городов Австрии приветствовала Адольфа Гитлера как своего экономического и политического спасителя?

Остальное — хорошо известная история...

Американский опыт времен депрессии

Не следует полагать, что дополнительные валюты и их подавление — чисто германская особенность. В 30-е годы

дополнительная валюта выпускалась во всем мире: в Прибалтике и Болгарии, Канаде и Дании, Эквадоре и Франции (проект «Доблесть»), Италии и Мексике, Нидерландах, Румынии, Испании, Швеции, Швейцарии и даже в Китае и Финляндии. Не все эти местные инициативы были подавлены. Как мы увидим позже, по крайней мере одна из этих систем пережила войну и успешно функционирует и поныне (\УЖ-система в Швейцарии, описанная в следующей главе).

Но вот где эксперимент был ближе всего к тому, чтобы стать официальной общественной политикой, так это в США.

США и в самом деле имеют намного более длинную историю выпуска дополнительных валют, чем другие страны. С регулярностью часового механизма люди при аналогичных обстоятельствах, кажется, спонтанно приходят к одному и тому же решению. Дополнительные валюты возрождались во время паники 1837 года, Гражданской войны и кризисов 1873, 1893 и особенно 1907 года.

Профессор Йельского университета Ирвинг Фишер, автор классической книги по процентным ставкам, считающийся наиболее видным американским экономистом своего времени, услышал об эксперименте в Вёргле и опубликовал серию статей о нем в США. Одновременно он посоветовал нескольким общинам создать свои собственные системы «горячих бонов» и был так засыпан дополнительными вопросами, что решил издать небольшую монографию, чтобы удовлетворить спрос.

Причем он предостерегал против убогих применений этой системы — типа того, что осуществил Чарльз Дж. Зилстра в Хавардене, штат Айова. Зилстра был членом палаты представителей штата Айова. Частично скопировав в 1932 году теорию Сильвио Гезеля, он стал активно продвигать свой, к сожалению, неправильный проект. Решение, принятое 45-й Генеральной ассамблеей штата Ай-

Fisher I. Stamp Scrip. New York: Adelphi Co., 1933.

ова и одобренное губернатором 25 февраля 1933 года, уполномочило муниципальные власти на выпуск «горячих бонов», чтобы помочь беднякам и безработным. А суть ошибки была в том, что в интерпретации Зилстры марки следовало прикладывать к бонам не *ежемесячно* или хотя бы *еженедельно*, а при *каждой сделке*. Такая мера превратила антинакопительный сбор в налог с оборота, который на самом деле *поощрял накопление*, вместо того чтобы препятствовать этому. Опыт не привел к желательным результатам и вызвал недовольство участников. Иногда хулители дополнительных валютных систем описывают этот случай как «типичный», в то время как в действительности он был исключением. А большинство экспериментов в США были правильно разработаны и успешно проведены. Там даже существует замечательный каталог, иллюстрируемый несколькими тысячами примеров местных «горячих бонов», — *stamp scrip*.

18 февраля 1933 года сенатор от штата Алабама Бэнкхед представил в сенат США законопроект, а конгрессмен от штата Индиана Петтингилл сходный законопроект в палату представителей. Их намерение состояло в том, чтобы выпустить «горячие боны» на общую сумму в миллиард долларов для распределения по всем штатам пропорционально их населению. Предполагалось эмитировать однодолларовые купюры, которые использовались бы как законное платежное средство с выкупом права обращения в течение 52 недель марками по 2 цента. Оба эти законопроекта после чтения и обсуждения были отправлены в Комитет по банковскому делу и валюте для детальной оценки. Но и без этого движение «stamp scrip», будучи уже широко известным, распространилось по 450 городам на территории Соединенных Штатов. Например, город Сент-Луис в штате Миссури издал марочных денег на сумму

Mitchell R. Shafer. *Standard Catalog of Depression Scrip of the United States in the 1930's including Canada and Mexico*. Iola, Wisconsin 54990: Krause Publications, 1984.

100 тысяч долларов. Штат Орегон тоже планировал выпустить «горячие боны» на сумму 75 миллионов долларов.

Это определило фон некоторых ключевых бесед между профессором Ирвингом Фишером и Дином Ачесоном, в тот момент заместителем министра финансов. Фишер был убежден, что система stamp scrip поможет стране выйти из депрессии, и приложил значительные усилия, чтобы доказать это. Дин Ачесон, благоразумный человек, решил проверить концепцию в целом с одним из профессоров экономики Гарварда, Русселем Спрагом. И получил от того ответ: «Да, этот подход помог бы вывести Америку из депрессии. Но существуют также некоторые политические аспекты, касающиеся децентрализации, которые желательно обсудить с Президентом...» Мы знаем, какова была реакция президента Рузвельта из его речи, которую он произнес несколькими неделями позже. Вероятно, это его наиболее известное обращение, содержащее предложение: «Единственная вещь, которой мы должны бояться, — страх сам по себе». В этой речи он озвучил ряд новых внушительных инициатив, направленных на *централизацию* для противодействия кризису: расширение реконструкции финансовых корпораций и ряд крупномасштабных проектов, разработанных под управлением правительства США. В основном это то, что стало известным как проект «Новое Дело», законченный в 1934 году первым Американским экспортно-импортным банком. Президент также заявил, что в соответствии с исполнительным декретом он впредь запрещает «чрезвычайные валюты», а это было кодовым названием всех дополнительных валют — как уже существующих, так и готовящихся к выпуску по всей стране.

Так власти США в 30-х годах отвергли реальный план финансового переустройства, определенно склоняясь в пользу решений, предоставлявших легкий политический успех.

Что самое интересное, среди историков экономики укрепляется мнение, что эти централизованные инициативы

на самом деле не послужили окончательному выходу США из Великой депрессии. Они были, возможно, лучше, чем ничего, и много трудолюбивых людей действительно просто и без затей выполнили много ценной работы. Но большинство историков согласно с тем, что, лишь когда экономика США начала работать на Вторую мировую войну, Великая депрессия была наконец преодолена.

Некоторые политические уроки

Главный урок в том, что кажущиеся скучными технические решения из области банковского дела и валют, — вероятно, одна из самых больших политических бомб, заложенных на долгие годы. Мы не можем доказать, что Гитлер не был бы избран или что аншлюс не произошел бы, если бы Вага и другие инициативы широких масс по внедрению местных валют были бы оставлены и процветали. Мы не можем доказать, что Вторая мировая война не случилась бы, если бы финансовая реорганизация, отвергнутая властями разных стран в 30-х, была проведена. Очевидно, имелось множество других переменных, воздействующих на такие широкие явления. История — не лабораторный эксперимент, который позволяет пробовать снова и снова, начиная с пустого места и аккуратно изменяя каждый раз только одну переменную.

Исторические данные показывают, однако, что подавление популярных народных инициатив, когда люди пытались решать свои проблемы на местном уровне сами, толкало искушенное и образованное общество к ярости, уничтожению демократии и в конечном счете к войне. То, что политические меры, направленные против народных инициатив, имеют такие последствия, не должно нас удивлять, учитывая совокупное влияние «порочного круга безработицы» (рис. 17). Муссолини был прав, когда утверждал, что «фашизм — не доктрина, это ответ необходимым действием».

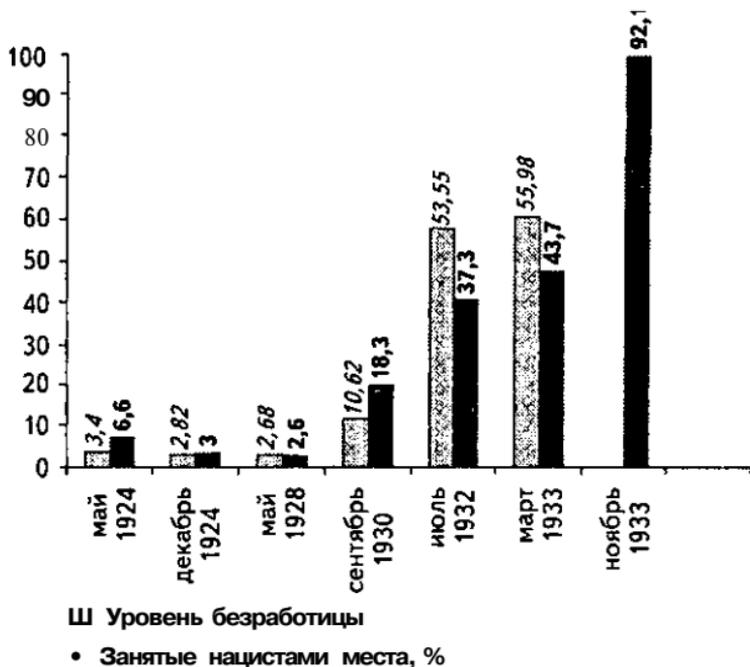


Рис. 17. Связь между уровнем безработицы и приходом к власти национал-социалистов в Германии в 1924—1933 годах

Тридцатые годы прошлого века лишний раз показали наличие связи между безработицей, насилием, страхом, политической поляризацией и неустойчивостью. Завершению цикла и переходу к еще более высокой безработице помешала только самая большая неустойчивость из всех: война.

Проведя этот экскурс в историю, мы с неизбежностью должны сделать следующие три вывода:

- Кто бы ни решил уничтожить дополнительные валюты, он должен также отвечать за выдвижение и обеспечение альтернативных мер и находить деньги, чтобы оплатить их. Задача власти, отрицающей новации, заключается не только в том, чтобы заблокировать их технически, оставляя социальный и политический хаос бессильным людям, вынужденным заботиться о себе. Мы знаем точно, куда это ведет. Мы уже были там раньше.

Schwanz F. Das Experiment von Woghl. Bern: Genossenschaft Verlag Freiwirtschaftlicher Schriften, 1951. P. 15.

• Воспрепятствование индивидуумам или группам в выборе самостоятельного решения их собственных проблем на местном уровне автоматически создает спрос на спасителя. Такой спаситель неизменно появится, будет ли он называться центральным правительством, фюрером, дуче, Жириновским, Бухананом, Ле Пеном, Джанфранко Фини или любым иным именем...

• Очевидно, что для крупномасштабного централизованного подхода единственный действительно эффективный путь к уменьшению серьезной структурной безработицы — подготовка к войне. Экономические причины, толкающие к войне, определили не только начало Второй мировой, но и многие другие конфликты.

«Технические» решения и политические последствия. Чтобы проиллюстрировать, как денежные проблемы могут влиять на политику, проследим за шагами одного человека, который играл в Германии ключевую роль во многих решениях своего времени. Его имя — Ялмар Шахт, он *дважды* был президентом Рейхсбанка (так назывался тогда немецкий Центральный банк); первый раз с 1923 до 1930 года, а второй раз — как скандально известный «фокусник Гитлера» с 1933 года по январь 1939-го. В его истории странным образом проявились некоторые свойства судьбы, которые можно найти главным образом в греческих трагедиях. Его жизнь также напоминает о характерном мифе XX столетия — о докторе Франкенштейне. Ученый создает монстра, который принимается уничтожать все вокруг, включая своего создателя. Ирония в том, что Гитлер пришел к власти не вследствие избыточного денежного экспериментирования, а, наоборот, недостатка!

В 1923—1930 годах Шахт определенно *не намеревался* своими действиями приводить нацистскую партию к власти, но эти действия дали именно такой результат. Позже,

Название книги Нормана Мулена о Шахте, изданной в Нью-Йорке в 1939 году.

когда последствия стали необратимыми, он попытался «управлять монстром», но оказался перед сомнительным выбором: провести время или в концентрационном лагере, или среди военных преступников на Нюрнбергском процессе.

«фокусник Гитлера» или денежный доктор Франкенштейн?

Германский валютный кризис 1923 года поставил к рулю монетарной системы человека, который, несмотря на свой сорокашестилетний возраст, не имел опыта общественной работы вообще. 12 ноября того года правительство Густава Штреземанна пригласило Шахта на специально созданную должность «особый уполномоченный по валюте». Через три дня, 15 ноября, были выпущены первые новые банкноты Rentenmark и одновременно появился запрет на все формы «чрезвычайных валют» (называвшиеся Notgeld). Этот закон не делал разницы между некоторыми мимолетными «виртуальными» валютами и большим количеством нормальных систем типа Waga, имевших реальное обеспечение в виде товаров.

Хэвенштейн, президент Рейхсбанка, отказался покинуть свой пост по требованию Штреземанна. Однако дилемма была быстро решена, поскольку он умер от сердечного приступа 20 ноября 1923 года. Шахт, консерватор с сильными демократическими убеждениями, получил назначение как его преемник, но его кандидатура была одобрена только после того, как Штреземанн добился поддержки социал-демократов в жестком сражении против кандидатуры Хелфериха, подозрительного из-за своих связей с экстремистами правого толка. В этом же ноябре на другом конце страны Адольф Гитлер, представлявший другой социальный спектр, провел ночь в тюрьме, обвиненный в попытке нарушения общественного порядка в Баварии. Отсчет лет, который сведет эти две очень разные судьбы, начался. Шахт продолжал зарабатывать репутацию жесткого и ортодоксального главы Центрального банка, выдвинув лозунг: «Никаких денежно-кредитных экспериментов». Даже если он не догадывался о возможных политических последствиях своей валютной политики в то время, кажется, что Гитлер позже не имел на этот счет никаких сомнений. Действительно, в марте 1933 года, в своей первой вступительной речи перед рейхстагом, окруженным чернорубашечной гвардией СС, Гитлер громогласно заявлял: «Наше правительство не допустит никаких денежных экспериментов!»

Справедливости ради надо сказать - даже если это ослабляет мою аналогию с Франкенштейном, - что Шахт не несет всю вину за

приход Гитлера к власти. Безжалостные репарации, наложенные на Германию в соответствии с Версальским договором и приведшие к гиперинфляции, породили обстоятельства, которые запустили этот процесс много раньше, чем Шахт принял в нем участие. Однако также ясно, что «лекарство» Шахта не только не изменило направление процесса политической поляризации, но и довело его до предела.

Еще раз подчеркну: Шахт определенно не был на политической стороне Гитлера в тот период. Например, когда он решил разорвать свою связь с демократической партией в 1926 году, он протестовал против предложений о конфискации собственности, принадлежащей королевскому семейству Гогенцоллернов. И он ушел в отставку, покинув Рейхсбанк в 1930 году из-за недопустимых условий, наложенных на Германию в соответствии с программой репараций Янга.

В том же году, во время путешествия на теплоходе в Нью-Йорк, он впервые прочитал книгу «Майн Кампф» Адольфа Гитлера и воспринял ее как «популистский документ» и «оскорбление немецкого языка»¹. Однако в ноябре 1932 будущий министр пропаганды Геббельс записал в своем дневнике², что он встретил Шахта и думает, что тот может быть полезным. Несколькими неделями позже он представил Шахта Гитлеру. К 20 февраля 1933 года Геббельс убедил Шахта, что на следующих выборах в марте 1933 года победит Гитлер и что эти выборы будут «последними за следующие десять, а вероятно, и сто лет». Шахт решил сотрудничать с Гитлером и позже, в Нюрнберге, оправдывался тем, что видел в этом решении единственный способ попытаться управлять им. По мнению Дэвида Марша³, реальной причиной его согласия могли быть просто личные амбиции; он пытался вернуть себе власть - и для такого вывода существует несколько независимых свидетельств. Например, уже в октябре 1934 года Уильям Додд, посол США в Берлине, отметил в своем дневнике: «Если Гитлера убьют, Шахт будет, вероятно, призван возглавить немецкое государство»⁴.

В течение следующих лет Шахт поддерживал Гитлера публично, но личным отношениям между ними препятствовало немало комплексов. Так, руководитель СС открыто жаловался, что Шахт всегда обращается к Гитлеру «господин канцлер», а не «мой фюрер». Да и

Schacht H. Abrechnung mit Hitler. Hamburg, 1948. P. 29—32.

Goebbels J. The Goebbels Diary — The Last Days/ Ed. Hugh Trevor — Roper. London, 1978.

Marsh D. The Bundesbank: The Bank that Rules Europe. London: Heineman, 1992. P. 108.

Dodd W. Dodd M. Ambassadors Dodd's Diary 1933—1938. New York, 1941. P. 176.

Гитлер отмечал, что Шахт был единственным человеком, позволявшим себе такое в обращении с ним¹.

Однако «управлять Гитлером» Шахту не удалось. Начиная с 1936 года все бремя принятия решений Гитлер постепенно стал возлагать на Германа Геринга.

Между тем Шахт озаботился результатами преследования евреев и влиятельных экономических групп типа «Свободных масонов». Главным поворотным моментом в осознании им сути происходящего стала печально известная «Хрустальная ночь» (Kristallnacht, 9 ноября 1938 года), когда 250 синагог были сожжены, почти сто евреев погибли, а 26 тысяч были отправлены в концентрационные лагеря. На рождественском собрании служащих Рейхсбанка Шахт обнародовал свою позицию с комментарием: «Хрустальная ночь - культурный позор, который должен заставить каждого порядочного немца покраснеть от стыда».

Но было уже слишком поздно. Дэвид Марш замечает, что «если бы Шахт выдвинул свои, высказанные им позже сомнения относительно нацистов, чтобы уйти в отставку из Рейхсбанка в 1937 году, курс истории, возможно, был бы иным. Шахт не был, однако, единственным - и в Германии и за границей, - кто не сумел оценить опасности, исходящей от Гитлера»².

Шахт и большинство его коллег будут уволены из Рейхсбанка 20 января 1939 года после отказа запустить печатный станок, чтобы профинансировать вход Гитлера в войну. Преемником Шахта стал Фукс, слабый человек, который всегда говорил Гитлеру то, что тот хотел слышать. А Шахт, после того как принял участие в заговоре с целью убийства Гитлера 20 июля 1944 года, попал в концентрационный лагерь Дахау и был освобожден американцами в апреле 1945 года. В Нюрнберге его допрашивали о годах сотрудничества с Гитлером.

Он умер в 1970 году в возрасте 93 лет.

Из истории Шахта, с учетом его отношения к дополнительным валютам, неизбежно следует, что компетентный руководитель Центрального банка не должен скрывать от самого себя факта, что глубоко политические последствия происходят от, казалось бы, «технических» мо-

¹ *Ritter G. C. Goederer und die Deutsche Widerstandsbewegung. Stuttgart, 1954.*

² *Marsh D. Ibid. P. 110.*

нетарных решений. Как отметил Джон Ф. Кеннеди: «Те, кто делает мирную революцию невозможной, сделают насильственную революцию неизбежной».

Разъяснение некоторых различий

Прежде чем дать примеры современных нетрадиционных валют, важно пояснить некоторые различия денег. В литературе по новым валютам иногда возникает путаница между *бартером* и *дополнительными валютами*. Иногда бартер ошибочно описывается как любой обмен, не вовлекающий «нормальную» национальную валюту. Но по определению, *бартер — обмен товарами или услугами без любой формы валюты*. Бартер предполагает, что каждый из участников имеет то, что хочет другой. В технических терминах, стороны должны иметь «соответствие потребностей и ресурсов». Это сильное ограничение к расширению обмена, из-за чего, собственно, и были изобретены деньги как средство обмена.

В отличие от этого, *дополнительная валюта относится к соглашению в пределах сообщества принять не национальную валюту как средство обмена*. Такие валюты называют дополнительными, потому что они введены не для того, чтобы заменить обычную национальную валюту, но выполнять социальные функции, которые официальная валюта не выполняет. Они также *дополнительные*, потому что большинство участников использует нормальную национальную валюту наравне с ними. Часто получается, что одна сделка имеет частичные платежи в обеих валютах в одно и то же время.

Другое необходимое различие — между *наличными бумажными деньгами* и *валютами взаимного кредитования*.

Бумажные деньги, как мы видели ранее (глава 2 первой части), есть валюта, созданная из ничего властью. Все наши национальные валюты созданы указом власти.

Напротив, валюты взаимного кредитования создаются участниками непосредственно в сделке как одновремен-

ный дебет и кредит. Более детально такие валюты будут рассмотрены чуть ниже, когда мы будем говорить о системах LETS и Time Dollars. Томас Греко нашел ссылки на такие валюты взаимного кредитования в прошлом, в колониальном Массачусетсе. Валюты взаимного кредитования — просто денежная форма помощи друг другу, которая встроена в почти все традиционные общества. В Южной Франции, например, их обычно называли «*aller aux aidats*».

Эти различия помогут в идентификации видов валют, которые поощряют взаимность и сотрудничество вместо разрушения. *Дополнительные валюты*, особенно разнообразные *взаимные кредиты*, доказали эффективность в достижении этой цели. Это так, потому что, в отличие от национальных валют, они совместимы с экономикой *подарка*. Они иногда даже спонтанно подогревают возрождение традиции обмена подарками среди соседей.

Наконец, известно, что ни одна из валют не оказалась эффективной при создании сообществ, основанных на денежном проценте. Помните, процент — из «очевидных» особенностей наших знакомых национальных денежных систем. Это также скрытый механизм, который предназначен для организации конкуренции вместо сотрудничества среди участников (см. главу 2 первой части).

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ

Очень немногие дополнительные валюты пережили суматоху и процессы реконструкции времен Второй мировой войны, а тем паче экономический бум послевоенных лет. Местные системы денег появляются внезапно, как грибы после дождя, когда экономические проблемы вынуждают принимать чрезвычайные меры. Вот и сегодняшние системы появились прежде всего там, где безработица стала ненормально высокой, по местным понятиям. И чем дальше, тем их больше. Драматический рост всех типов

местных валют таков: совсем недавно, в середине 80-х годов XX века, их было в мире меньше ста, а десять лет спустя их стало больше раз в двадцать.

В этой и следующей главах мы рассмотрим различные типы дополнительных валют и их системы, распространенные в настоящее время, и разберемся в том, как они возникли в конкретных странах.

LETS

Наиболее часто используемая дополнительная система валюты, из числа многих, работающих в мире, — LETS (lokal exchange trading system, что в переводе означает «местная обменная торговая система»). Она была изобретена в начале 80-х Майклом Линтоном в Британской Колумбии (Канада).

Канадский прототип. В 1983 году жители Ванкувера Майкл Линтон и Дэвид Вестон нашли очень простой, но эффективный способ для привлечения в оборот долларов, циркулирующих в общинах с высоким уровнем безработицы. Они основали местную некоммерческую корпорацию, по сути — компанию взаимного кредитования, с уставным фондом только в виде персонального компьютера. Стать членом организации можно было, заплатив маленький вступительный взнос для покрытия затрат на установку РС.

Еще когда только шли эксперименты с введением этой системы, в северо-восточных областях Канады в результате многолетнего излишнего вылова рыбы были введены квоты на объемы лова, что привело к закрытию многих рыбацких кооперативов. Ранее преуспевавшие деревни внезапно оказались на грани разорения с уровнем без-

Linton M., Greco T. The Local Employment and Trading System / Whole Earth Review. 1987. № 55. Один из лучших кратких технических обзоров системы LETS и других альтернативных систем: Greco T. New Money for Healthy Communities. Thomas Greco, Publisher. POBox 42663, Tucson AR 85733.

работицы в 30—40 %. И вот именно система LETS помогла преодолеть этот кризис.

Давайте проследим за местной жительницей Эми, которая решила участвовать в местной системе LETS города Хэппивилль. Она внесла вступительный взнос 5 долларов и заплатила 10 долларов ежегодной членской платы, а начинать ей пришлось с нулевого баланса. (На балансе каждого участника по дебету отражаются расходы, а по кредиту доходы. — *Науч. ред.*) Она видит на электронном табло (или на физической доске в офисе) объявление Сары, которая предлагает записи для автомагнитол, и Джона, местного дантиста, тоже участника системы. Она также видит, что Гарольду нужен свежее испеченный пшеничный хлеб. Эми понимает, что все это — потенциальная торговля. Она ведет переговоры с Сарой о приобретении ее записей за 30 виртуальных (так называемых зеленых) долларов плюс 20 обычных долларов наличными за новое зажигание. Она лечит зубы у Джона за 50 виртуальных долларов и 10 обычных долларов. Она соглашается обеспечивать Гарольда двумя хлебами еженедельно за 10 виртуальных долларов и выясняет, что он также хотел бы получать овощи с ее огорода еще за 30 виртуальных долларов.

Наличные деньги ходят между участниками, как в обычной коммерческой сделке, и только виртуальные доллары объединяют их в LETS-систему. В результате получается, что Эми нужны только 30 долларов наличными, чтобы заплатить за товары и услуги реальной стоимостью 110 долларов; остальное она платит виртуальными долларами, а их она может зарабатывать до 40 в неделю на одной только сделке с Гарольдом. Виртуальные доллары — не дефицитная валюта. И при этом разве они не передаются участниками друг другу таким же образом, как и нормальный доллар? В большинстве систем нет процентной нагрузки за пользование системой. Наконец, инфор-

мация о непокрытых расходах (дебете) или доходах (состоянии кредита) любого участника доступна всем, т. е. система предохраняет себя от злоупотреблений.

В Канаде существует от 25 до 30 подобных систем. Однако LETS гораздо популярнее в Великобритании, чем в стране своего происхождения. Уже отсюда она распространилась в дюжину других стран, прежде всего в регионы, где преобладает высокий уровень безработицы.

Великобритания. В 1994 году Алан Уитли, журналист агентства Reuter, сообщил о наличии в Великобритании двухсот местных валют:

«Манчестер, Англия, Уорминстер на связи. «Желуди» Томса и «катушки» Манчестера. Это валюты 200 местных обменных торговых схем (LETS), возникших в основном за последние 18 месяцев как попытка самостоятельно восстановить экономическую деятельность в общинах, разоренных спадом. «Я думаю, что они стали такими популярными, потому что наличные деньги короткие. Это общая история повсюду, - говорит Сиобхан Харпур, сотрудник Национального музея трудовой истории в Манчестере, который помог основать схему LETS в трехмиллионном городе...»

«К 2000 году, по крайней мере, 40 % экономики в городах вроде Манчестера должны перейти на дополнительную валюту, - считает Харпур. - Никому не придется работать за фунты стерлингов больше чем 20 часов в неделю».

Местный совет поощряет схему, увеличивая ссуду до 10 тысяч фунтов: вместо них в оборот пойдут «катушки», которые совет будет использовать, чтобы оплачивать работу воспитателей и другие услуги...

Эд Мейо, директор Нового экономического фонда, мозгового центра «альтернативной экономики», и основатель LETS в Гринвиче, на юго-востоке Лондона, говорит, что дополнительные валютные системы особенно полезны для «смазывания колес» мелкой торговли, которая в ином случае слишком страдает от нехватки наличных. «Они имеют напряженные линии кредита и могли бы извлечь выгоду из местных схем торговли друг с другом, - говорит он. - Было бы неправильным отказаться от дополнительных валют, сочтя их причиной мистификаторов. Некоторые люди вовлекаются в них, потому что они заинтересованы в освежении сообщества. Но для многих это не хобби, а средство к существованию. Система дает им доступ к товарам и услугам, которыми они иначе не могли бы воспользоваться».

Также и Джеф Мулган, директор Народного мозгового центра (Demos think tank), полагает, что параллельные экономики, основанные на системах типа LETS, могут обеспечивать работой многих людей. Даже не имея навыков или подготовки, они могли бы участвовать в том, что он назвал основанной на деньгах «первичной экономикой». «Может оказаться, что такая организация экономики полнее соответствует многому из культуры современной Англии и специфической культуры молодых безработных, чем традиционные решения», - говорит он.

Как курьез позвольте отметить британскую оригинальность: нелокальная LETS-система называется у них LETS PLANET. Она специализируется на обмене свободного жилья как в стране, так и за границей.

Министр социального обеспечения Питер Болдуин объявил 8 декабря 1993 года, что «кредиты типа LETS не будут учитываться службой социального обеспечения как вложения с целью получения дохода. Схемы типа LETS - полезная инициатива сообщества, которой нельзя искусственно препятствовать мерами социального обеспечения. Я полагаю, что службам социального обеспечения следует проявлять гибкость, чтобы предоставить своим клиентам возможность участвовать в таких системах. В частности, системы типа LETS представляют форму деятельности, которая помогает нашим клиентам сохранить трудовые навыки и привычки и, на самом деле, контакт с рынком труда».

Замечательная кампания информирования сообщества, за которой стояла серьезная группа энтузиастов, позволила Великобритании предпринять основательные и плодотворные усилия по внедрению дополнительных валют. В 1991 году группа, включавшая Лиз Шефард и Гарри Турнера, которые были ключевыми фигурами в этом процессе, сосредоточилась вокруг LETSLINK Великобритании. Им удалось расширить первоначальную модель, повысив значение «Справочника спроса и предложения» и внедрив специализированные проекты LETS по охране умственного здоровья и новые программные разработки.

Также следует упомянуть большую роль Фонда новой экономики.

В 1997 году в Великобритании применялось уже более 400 систем LETS, т. е. их количество с момента сообщения

Алана Уитли о внедрении схемы в Манчестере выросло на 100 %. Но следует отметить, что, казалось бы, внушительный процесс, если взглянуть на всю картину экономических явлений, остается на обочине. Как считается, в него вовлечены 30 тысяч человек, а общая сумма ежегодного товарооборота составляет 2,2 миллиона британских фунтов.

Однако признаком глубины социального экспериментирования с деньгами, которое происходит в Великобритании, является то, что там создано 500 кредитных союзов «нормальной» национальной валюты, занятых распределением кредитов среди членов всех организаций, типа описанных выше, функционирующих в стране.

Новая Зеландия. Дэвид Джеймс, квакер из Вангареи, и Вивиан Хатчинсон, активист сообщества из Нового Плимута в Новой Зеландии, участвовали в организованном квакерами симпозиуме альтернативной экономики в Лондоне в 1984 году. На их родине правительство, начиная со времен Великой депрессии, вело существенную реструктуризацию экономической политики. И эта политика в сочетании с глобальным экономическим спадом привела в Новой Зеландии к высокому уровню безработицы, особенно в сельских и лесоводческих областях.

К 1986 году социальное напряжение достигло критического уровня, и Дэвид Джеймс запустил первую в Новой Зеландии схему «виртуального доллара», основав Вангарейскую обменную и бартерную систему (сокращенно WEBS). Затем он провел ряд семинаров, чтобы пропагандировать свою идею. Правительственный чиновник Хилари Эллисон, региональный менеджер альтернативной

Mowat /. The Growing Trend Toward Local Exchange Trading Systems within Industrialised Nations // Honours Disertation at the Department of Economics of the University of Strathclyde. 1997—1998. P. 3—4.

New Economics Foundation: Community Works Cited // New Economics Magazine. 1997. №41.

программы занятости Отдела внутренних дел, решила финансировать информационный тур об этой инициативе по Отаго и Саутленду в 1988 году. Затем национальное телевидение рассказало историю успеха Вангареи, и процесс пошел по всей стране.

Мы знаем о ситуации в Новой Зеландии благодаря сообщениям Марка Джексона о системах LETS в этой стране. Он начал с создания 61 системы виртуальных долларов, как сообщается в весеннем выпуске *New Zealand Green Dollar Quarterly* за 1993 год. Из них 47 систем функционируют хорошо, а 14 умирают.

Разнообразием скрытых движущих мотивов тех, кто успешно продвигает в жизнь системы виртуальных долларов в Новой Зеландии, было обеспечено удивительное разнообразие вариантов приспособления технологии дополнительных валют к потребностям общества.

Первая группа участников заинтересована в них ради облегчения тяжелого положения безработных. Центры занятости и ресурсов (ERC'S) и другие общественные организации активно занялись внедрением виртуальных долларовых систем. Возникли инициированные общинами и финансируемые правительством центры, занятые обучением безработных и другой поддержкой этой категории граждан. Например, Народные центры в Окленде, Манакау и Веллингтоне не только помогли им начать собственные обмены, но также передавали свой опыт и осуществляли практическую помощь другим регионам, чтобы помочь им запустить свои собственные системы.

Jackson M. Helping Ourselves: New Zealand's Green Dollar Exchanges. Bendigo: La Trobe University POBox 199 Bendigo 3550 Victoria Australia, 1996. Интересно, что эти тезисы стали результатом Программы сотрудничества ANZAC, соглашения между Австралией и Новой Зеландией по поддержке активных людей, которые смогли извлечь пользу из исследований в другой стране. К Марку Джексоу можно обратиться по электронной почте, адрес: 240102@basil.bendigo.latrobe.edu.au.

Вторая группа руководствовалась религиозными мотивами, но даже в пределах этой группы побуждения невероятно различны. Некоторые участвуют из простых соображений достижения социального мира и равноправия. Другие чувствуют, что «если люди борются за физическое выживание, то как они могут найти время, чтобы видеть Бога?» И, по крайней мере, одна группа полагает, что ростовщичество (ссуда под проценты) — занятие нехристианское, как упоминал Лука (6:34—35).

Третью группу людей привлекает альтернативный характер виртуальных долларов. Например, приверженцы Системы бартера прибрежного Отаго (COBS) в Дунедине были описаны членом городского совета Дунедина Терезой Стивенсон, одним из инициаторов движения и его президентом, как «смесь хиппи и панк-рокеров». Эти люди принимают участие в продвижении системы потому, что применение дополнительных денег не зависит от доминирующей экономической системы.

Четвертая группа имеет политическую мотивацию... Во время предвыборной кампании 1993 года было предложено создать пропорциональное представительство, собрав вместе людей из различных слоев общества, заинтересованных в изменении экономической ситуации. Многие согласились, что виртуальные доллары — «полезный инструмент, способный принести положительные изменения, достичь равноправия».

Вы могли бы представить себе, что когда-нибудь где-нибудь правительственный чиновник, христианский фундаменталист, хиппи и политический реформатор достигнут согласия хоть в чем-то? Тем не менее именно такая смешанная группа в Новой Зеландии договаривается о внедрении виртуальных долларов.

Один из наиболее интригующих результатов этого обзора в том, что по мере расширения информации о виртуальных долларах увеличивается участие в процессе женщин, независимо от их социального или политического

положения. И это характерно не только для Новой Зеландии. В общинах, использующих виртуальные доллары, женщины повсюду достигали самой высокой степени участия в общественной жизни!

Одно время в Новой Зеландии шли споры между налоговыми органами, Отделом социального обеспечения и системы поддержки безработных и основателями систем LETS. Суть в следующем.

Налоговики следовали общим правилам всякий раз, когда участники систем LETS оказывали другим участникам профессиональные услуги (например, слесарь-водопроводчик делал слесарную работу). В этом случае, говорили они, доход в виртуальных долларах должен рассматриваться как обычный доход, а налоги следует выплачивать в новозеландских долларах. Однако если деятельность участника системы находится вне рамок его профессиональной деятельности (например, тот же самый водопроводчик занят ремонтом автомобилей и получает плату в виртуальных долларах), то налоги платить не надо.

Отдел социального обеспечения непосредственно участвовал в финансировании множества проектов систем LETS, и все же различные его региональные отделения имели разные представления о том, платить ли регулярные пособия по безработице или нет человеку, имеющему виртуальный доход. Наконец после оценки социальных результатов Отдел принял решение не рассматривать доход в виртуальных долларах как причину для отказа людям в поддержке, потому что:

- а) виртуальные долларовые системы помогают новичкам развиваться и приобретать трудовые навыки;
- б) участие в системе поддерживает мотивацию поиска «нормальной» работы;
- в) работа в рамках системы LETS часто становится трамплином к самозанятости.

Австралия. В настоящее время Австралия занимает первое место в мире по количеству дополнительных систем валюты на душу населения. Если в 1991 году существовало 45 систем, то всего тремя годами позже их стало в четыре раза больше. Хотя правительство этой страны не было так активно вовлечено в поддержку LETS, как власти Новой Зеландии, здесь, по оценкам 2001 года, имеется более двухсот систем!

Одна из наиболее известных действует в общине Блу Маунтин около Сиднея, с более чем тысячью членами.

Есть две причины для такого расцвета. В 1992 году содалась Австралийская конференция по LETS-управлению из 70 участников. Кроме того, после оценки результатов работы по регионам провинциальные правительства выделили на развитие систем денежные средства. Так, в Западной Австралии было ассигновано 50 тысяч долларов на запуск новых LETS-систем в этом регионе.

Французский случай: Le Grain de Sel. Вернувшись в Европу, мы могли бы продолжить эту тему, охватывая страны Скандинавии, Германию, Нидерланды и др. и анализируя каждый отдельный случай. Но вместо этого мы рассмотрим проблему дополнительных валют на примере еще только одной страны, Франции, потому что она демонстрирует взрывной характер процесса умножения дополнительных валют в те годы, когда безработица серьезно возросла.

Интересно, что почти все *ранние* случаи применения дополнительных валют относятся к странам, находящимся под протестантским влиянием. Казалось, что они несвойственны католической Европе (Франция, Италия, Испания) или Латинской Америке. Я планировал стряхнуть пыль забвения с теории Вебера о влиянии «протестантской этики», чтобы понять, как возникла такая ситуация. Но вскоре сообщение молодой француженки Клод Фресонне из Arrière на юго-западе Франции, занятой в сельскохозяйственном бизнесе, заставило меня отказаться от

реанимации этой гипотезы. В упомянутую местность за последние десятилетия в поисках убежища от стрессов больших городов переехало множество людей, чтобы «жить простой жизнью, ближе к природе». Однако уровень безработицы во Франции как раз в этот период внезапно подскочил до 12 %, и эта беда коснулась в первую очередь переселенцев. Но они не хотели жить *настолько просто*.

Многие из них были покупателями продуктов и сыров, производимых фирмой Клод Фресонне, так что на ее интересах это тоже отразилось.

В 1993 году она услышала о дополнительных валютах от своего голландского друга Филипа Форрера и создала сеть Le Grain de Sel (буквально «зерно соли», что на французском и английском имеет двойное значение — что-то, не принимаемое всерьез). SEL — также акроним для Système d'Échange Local (местная обменная система).

Сегодня Клод продает свою продукцию более чем трем сотням участников сети Le Grain de Sel в Ariège. Она потратила свой собственный доход от Le Grain de Sel на плодовые деревья для своего сада, велосипеды для детей, даже автомобиль, который она водит. Другой участник ее сети, Эрик, безработный, живет в доме, который он арендует в обмен на выполнение заказов на ремонтные работы. Он ест естественную пищу, ездит на своем мотоцикле и только что обзавелся котенком. Все оплачено в Le Grain de Sel. Он продает свои навыки бухгалтера и мастера, которыми пользуется Шанталь, а она сама в свою очередь принимает группы детей на уикенды и летние каникулы в своем большом доме. Еще один участник дела, Марсель, утверждает, что «он наконец смог осуществить мечты, которые никогда не сбывались при обычной денежной системе».

В дополнение к обычным делам, характерным для типичных LETS-систем, в Ariège новая традиция: каждые две недели проходит очень большая специальная ярмарка на рыночной площади в По. Люди приезжают, чтобы не только торговать своими сырами, плодами садов и пирогами, как в обычные рыночные дни; они также предлагают ус-

дуги: слесарное дело, стрижка волос, уроки английского или плавания под парусами — все что угодно. В оплату принимаются только Le Grain de Sel!

И множество людей со всей округи приезжают только потому, что «это забавно».оборот растет!

Спустя два с половиной года после возникновения во Франции этой системы у Клод Фресонне появились последователи среди соотечественников. Много последователей. Теперь в стране существует более 200 Sel-сетей. Некоторые иначе называют единицу «денег»: «La Truffe» (трюфель) или «Le Coquillage» (морская раковина).

Кроме того, имеется приблизительно 350 центров, специализирующихся исключительно на торговле знаниями и информацией (Réseaux d'Échange de Savoir). Концепция таких центров принята и в соседних странах. Типичный пример — то, что случилось в Доме дружбы (La Maison de l'Amitié) в сонном городке Beauraing в Бельгии. Тут вышла небольшая брошюра с названием «Я учу вас, вы учите меня, мы учимся вместе». Например, Бернадет обменивает свои уроки на особый рецепт джема; Джен учит, как выращивать цыплят, в обмен на способ печь традиционные хлеба; Доминик и Софи получают уроки кулинарии у Мери, которая интересуется изучением голландского. «Это способ установить отношения, которые идут дальше простого «с добрым утром». Это прекрасный способ завести друзей. Я заметил, что как только я понял основной принцип, то смог более свободно просить о том, в чем я нуждаюсь. На днях я организовывал занятия по тайской кухне на дому и пригласил моих соседей. Это распространилось даже на детей. Моя дочь сказала мне: «Каролина слаба в чистописании... я могла бы помогать ей». Я смог сломать традиционные барьеры и общаюсь с каждым на равных».

В итоге появилась даже книга о том, как основать свой собственный информационный обменный центр.

Suffrin C., Marc-Heber. Appel aux Intelligences; Maison de l'Amitié, Allée du Nondeux, 5570 Beauraing, Belgium.

Каждую субботу в 12.30 пополудни на телеканале «Франция-2» начинается программа *Troc Moi Tout* («Меняем всё»), которая стала электронной версией периодического издания *Troc Tout*. Три кабельных телепрограммы (*Paris Premiere*, *MCM-Euromusiques* и *Eurosport*) тоже обеспечивают поддержку системе, рекламируя новые возможности обмена между людьми.

Согласно обзору, сделанному в декабре 1994 года центром *CREDOC*, каждый из четырех французов участвовал в обменах, в которых официальный французский франк не использовался, причем 2 % всех французов всегда торгуют только так, 10 % — регулярно, остальные 13 % — иногда.

«Было время, когда люди из деревень шли на помощь друг другу («аух андаты»). Это была традиция взаимопомощи, с необходимостью возникавшая в периоды неурожая. Что, если этот старый обычай стал самой горячей современной новинкой?» — задается вопросом Дороти Вернер в статье «Тенденции будущего», опубликованной в *Elle*. Она, может быть, права: помните австралийскую историю об «одинадцатом круге» (глава 2)? Вот прагматичная демонстрация того, что всякий раз, когда исчезает соревновательный стимул, вызванный действием обычной национальной валюты, люди спонтанно обнаруживают удовольствие от совместной работы друг с другом.

Но и во Франции существуют профессиональные «партии дураков». Налоговые органы, похоже, заинтересованы в снижении обмена более чем на 20 тысяч франков в год; они (как и налоговики некоторых других стран) тоже ставят палки в колеса, если обмен происходит в обычной профессиональной деятельности человека. Еще хуже, что Центральный банк опасается чего-то и просит, чтобы системы местного хозяйства, основанные на дополнительных валютах, не расширялись за пределы нынешнего уровня. Он также обеспокоен развитием французской системы безналичных расчетов среди различных сетей.

Вряд ли в начале своей деятельности Клод Фресонне

думала, что такие мощные люди и структуры столь серьезно воспримут ее небольшой опыт Le Grain de Sel.

WIR

WIR являет собой пример швейцарской дополнительной валюты, предназначенной для представителей малого бизнеса и частных лиц. Название — WIR — сокращение от *Wirtschaftsring-Genossenschaft*, что можно грубо перевести как «деловой взаимный круг поддержки», но *wir* также означает местоимение «мы» по-немецки.

Основатели этой системы — Вернер Циммерман и Пауль Энз — были истинными провидцами (см. текст в рамке).

Основатели WIR

В 1933 году Вернер Циммерман опубликовал статью об «освобождении женщин», в которой потребовал «денежной компенсации за работу матерей». Обратите внимание, что это - Швейцария, единственная развитая страна, где женщины даже в наше время не имеют полного права голоса. В 1935 году он выступил с речью «Умирающие леса и реки - проблема выживания воды», а в 1972 году опубликовал статью «Ядерная энергия - благословение или проклятие?».

А Пауль Энз заложил в 1931 году основу такой системы садоводства, которая имела целью «заботу и содействие физическому и этическому восстановлению нации». Он также управлял сетью магазинов натуральных продуктов в Цюрихе.

Оба они изучили теории Сильвио Гезеля и решили перенести опыт применения этих теорий в Скандинавии и Прибалтике в начале 30-х на родную почву. Вот их собственные слова: «Чего мы хотим? Удовлетворяющую нас работу, справедливую оплату и гарантированное процветание. Это - то, за что все рабочие люди ведут экономи-

Источники: 50 ans de Cercle Economique WIR (публикация в честь 50-летия WIR), October 1984; Une entreprise de services et une banque pour le développement économique des PME publication by WIR; Simon E. Entstehung und Entwicklung des Schweizerischen Wirtschaftsringes (Формирование и развитие швейцарского делового круга); Enz R Wie und warum der WIR entstand (Почему и как возникли WIR).

ческую борьбу и что они могут и должны иметь...»¹ «Название *WIR* было принято в противовес местоимению *Ich* («я» по-немецки), потому что как сообщество мы лучше защищаем интересы индивидуального»².

Начало было трудным, известно, что создание этой дополнительной валюты было встречено в штыки средствами массовой информации, банками и традиционными деловыми кругами. Но Циммерман и Энз сумели собрать приблизительно 140 тысяч швейцарских франков оборотного капитала, главным образом в купюрах по 50 и 100 франков. Учитывая, что события происходили в разгар Великой депрессии, это было выдающееся достижение.

WIR-система начиналась с 2950 членов в 1935 году, а нижняя точка в ее развитии была в 1945 году, когда последствия войны снизили членство до 624 членов. Но после окончания войны число членов стало возрастать год за годом, достигнув 12 567 человек в 1960 году и 24 227 к 1980 году. Более чем 80 тысяч членов насчитывает эта система сейчас, большинство из них - представители среднего класса и малого бизнеса. Объем бизнеса вырос впечатляюще: полный товарооборот, который в 1973 году составлял только 196 миллионов франков, к 1980 году достиг 1 миллиарда, а теперь оценивается более чем в 2,5 миллиарда франков. Объем предоставленных кредитов в 1994 году был эквивалентен 1 миллиарду франков.

Эта система интересна по трем причинам. Во-первых, она самая старая непрерывно действующая система в современном западном мире. Она была основана в 1934 году в Цюрихе и развивалась — и количественно, и в объеме бизнеса — в течение более чем шестидесяти лет. Во-вторых, она иллюстрирует, что дополнительные валюты имеют смысл даже в наиболее консервативных капиталистических странах с одним из самых высоких уровней жизни в мире. Наконец, она выросла до поразительных размеров. В 1994 году, к шестидесятой годовщине \УЖ-системы, ежегодный оборот достиг 2,5 миллиарда швейцарских франков (т. е. более 2 миллиардов долларов). 80 тысяч членов, говорящие на четырех языках, живут теперь во всех кантонах страны. Система имеет собственное зда-

WIR-Nachrichten // Wir News. 1934. № 1.

Speech by Werner Zimmerman, Fall Conference of 1954.

ние банка, а также шесть внушительных региональных офисов.

Каждый участник «круга» может получить WIR двояким способом: продавая товар и обслуживая кого-то еще в круге или получая WIR-кредит от координационного центра. Другими словами, WIR — гибрид взаимного кредита (возникающего всякий раз, когда происходит торговля и товары продаются напрямую) и бумажной валюты (всякий раз, когда поступает ссуда от Центра). Кредит от Центра имеет очень низкую процентную ставку (1,75 % в год) и практически обеспечен недвижимостью или другим активом. Ключом остается доверие, что справедливо для всех валют. Кредиты WIR автоматически удаляются из обращения всякий раз, когда член возвращает ссуду Центру.

Стоимость WIR привязана к швейцарскому франку (1 WIR равен 1 швейцарскому франку), но все платежи должны быть сделаны в WIR. Это означает, что в техническом смысле единица счета — швейцарский франк, а среда обмена — WIR.

Участники сообщают, что они участвуют в обменах WIR по следующим причинам:

- это очень эффективный путь ведения торговли: комиссионное вознаграждение ограничивается 0,6 % на сделки, заключенные в WIR;
- это дает доступ к лояльной клиентской базе, а проценты по кредиту намного ниже, чем в национальной валюте;
- предлагаются другие услуги (продажа товаров по почте, реклама среди членов, публикации и т. д.);
- система создает буфер против внешнего удара, вроде внезапного увеличения национальной процентной ставки или других экономических бедствий;
- она предоставляет малому бизнесу возможность получения некоторых преимуществ, к которым обычно имеет доступ только крупный бизнес.

Система WIR лишней раз подтверждает мнение о высоком экономическом потенциале дополнительных систем валюты, которые реализуются, когда системы достигают полной зрелости.

SOCS

Недавно и в Шотландии приспособили опыт WIR к региональным целям развития. Предприятие основано по инициативе Рут Андерсон на Шотландском сельском форуме в 1997 году. Членство в SOCS-системе ограничено организациями вроде коммерческих и некоммерческих предприятий, правительственных агентств. Каждый член имеет беспроцентную линию кредита, размеры которого высчитываются, исходя из числа торговых партнеров и объемов обмена. Дополнительный кредит может быть предоставлен, если организация способна дать некоторые гарантии. SOCS-справочник размещается на вебсайте и в периодической печати. Платежи проводятся кредитными чеками, но в будущем запланированы другие инструменты. Членские взносы выплачиваются ежеквартально и покрывают административные расходы и резервный счет безнадежных долгов.

Финансирование малого бизнеса

Список мелких фирм, получивших финансирование с помощью дополнительных валют, хорошо иллюстрирует, насколько удачно совмещаются эти «деньги» с местной валютой. Примеры: эксперименты в Беркшире, штат Массачусетс, или Dining Dinero, выпущенные Cafe de la Paz в Беркли, или система японской службы экономии времени.

Ни в одном из этих случаев дополнительная валюта не предназначалась для использования в качестве общего средства обмена, а выступала скорее как альтернатива для финансирования специфических, заранее определенных целей, поддержанных сообществом.

Четыре главных эксперимента Беркшира — это «доллары Дели», банкноты беркширской фермы Farm Preserve Notes, сохраненные квитанции генерала Монтерея и квитанции ресторана Книттера. Обычные банковские структуры не были заинтересованы в обеспечении финансирования во всех этих случаях. Поскольку все перечисленные эксперименты схожи, ограничимся рассмотрением истории Farm Preserve Notes.

Эта система, официально санкционированная государственным сельскохозяйственным отделом штата Массачусетс, обеспечила оборотный капитал для некоторых мелких фермеров. «Банкноты» (удостоверения покупки) были обеспечены будущим урожаем, причем в цене будущего продукта предусматривалась скидка, чтобы создать стимул купить сейчас то, что станет доступным спустя месяцы. Такой подход был очень хорошо встречен клиентами и позволил фермерам увеличить оборотный капитал сразу, попутно получив гарантии продажи части своего урожая надежным клиентам в будущем.

Другой пример — Cafe de la Paz в Беркли, Калифорния. Предприятие нуждалось в капитале для реставрации зала встреч, расположенного в стороне от главного здания. Оно обратилось к нескольким банкам с просьбой о финансировании. Когда ни один не согласился, Cafe de la Paz выпустило квитанции, которые были обеспечены завтраками и обедами в будущем. Учет происходит следующим образом: клиент покупает за 100 долларов обед Dining Dinero стоимостью 120 долларов (что для клиента означает скидку 20 %). Поскольку стоимость проданных товаров составляет приблизительно 40 долларов, Cafe de la Paz все же имеет 60 долларов прибыли от сделки. Так было получено необходимое финансирование и обеспечена лояльность клиентов. Это победа каждого.

См.: *Washington Post Monday*. 1991. May 20. P. A1. Также см.: *The Berkshire Record*. 1991. April 26. P. B1.

В заключение следует сказать, что дополнительные валюты имеют не только социальный, но и деловой смысл. Они позволяют местному частному бизнесу лучше конкурировать с теми фирмами, которые пользуются услугами крупных систем распределения. Мелкие предприниматели легко принимают местную дополнительную валюту, потому что могут тратить ее в местном сообществе — как это делают мелкие фермеры, использующие местную рабочую силу во время сбора урожая. А крупные фирмы имеют сети поставщиков, обычно расположенных далеко, и поэтому они не очень заинтересованы в местной валюте. В этом смысле дополнительные валюты могут также вносить вклад в развитие местной экономики — более самостоятельной, скромной и здоровой, создавая противовес углубляющейся глобализации.

Случай WIR вдобавок показывает, что дополнительные валюты дают возможность маленьким компаниям получить некоторые привилегии, к которым традиционно имеют доступ только большие компании. Даже приверженцы классической экономики согласятся с тем, что соревнование на игровом поле более высокого уровня принесет выгоды потребителям и обществу в целом.

Глава 2. ДЕНЬГИ И ОБЩЕСТВО

Деньги были символом того состояния, когда ты любишь, отдаешь или принимаешь, и это давало людям ощущение, что у них есть корни в своем обществе <...> Деньги создавались как символ человеческой души.

Уильям С. Десмонд'

Экономика будущего основана более на взаимоотношениях, чем на обладании.

Джон Перри Барлоу

Об этом мечтали идеалисты,
Об этом говаривали хиппи,
А теперь это делают просто все.

Аноним

В этой главе мы рассмотрим еще одну «денежную» проблему. Она порождена *массовым старением населения*, а смысл ее вот в чем: каким образом общество может обеспечить стариков деньгами, которых им бы хватило на долгую жизнь? Хотя очевидно, что этот вопрос может быть отнесен к целой группе крупных проблем общества: уход за детьми, образование, снижение преступности и улучшение общего качества жизни — это все элементы, симптомы одного и того же явления: кризиса общества.

Распадающееся общество превратилось в стандартную модель для всего мира. И хотя обычно считается, что денежная система тут ни при чем, я покажу вам, что общество, по сути, начало умирать после того, как на смену традиционным способам обмена пришли современные «нормальные» национальные валюты.

Desmonde W. H. Magic, Myth and Money. New York: The Free Press, 1962. P. 25.

Интересно, что, когда люди придумали и ввели в употребление *дополнительные* валюты, оказалось вполне возможным сохранение надежного общественного устройства. Далее я подробно рассмотрю три примера из США (Time Dollars, Ithaca Hours и Pen Exchange) и еще три интересных примера вне США: город Куритиба в Бразилии, который смог вырваться из бед, обычных для стран третьего мира, благодаря вводу нескольких дополнительных валют; новая японская «валюта здравоохранения»; местная валюта «низких технологий» Tlaloc, используемая в Мексике.

И, наконец, есть еще две полностью интегрированные платежные системы, позволяющие вести платежи как в национальной, так и в дополнительной валюте. В них применяются самые передовые информационные технологии: «двухвалютные» смарт-карты и сеть Интернет.

РАСПАД ОБЩЕСТВА

Улучшение материального благосостояния всегда сопровождалось ухудшением качества жизни. Пользуясь словами Джо Домингеса и Викки Робин, можно сказать так: «Условия жизни давно изменились, но в финансовом отношении мы до сих пор руководствуемся правилами, установленными во время индустриальной революции — правилами, в основу которых положено стремление сделать как можно больше материальных приобретений. Однако наш высокий *уровень* жизни никак не отразился в повышении *качества* жизни — как нашей, так и всей планеты».

Domínguez . *Robin V. Your Money or Your Life, 1992.*

Скамейка в Мьюир-Вудс

Это случилось в последние дни весны 1998-го. Ужасно дождливой весны, весны урагана Эль Ниньо. Был полдень, и лучи солнца пробивались сквозь ветки громадных сосен. На единственной скамейке в Мьюир-Вудсе сидел седой старик и грелся на солнышке. И вот, пока он раздумывал, какое же из этих деревьев было современником падения Римской империи, рядом с ним присел молодой человек.

Молодой показался старику знакомым, но он никак не мог вспомнить, где его видел. Да и одет парень был не совсем по обстановке - в давно вышедший из моды деловой костюм, хотя и очень чистый.

- Милый денек, правда? - проговорил старик, желая завязать разговор.

- Для меня просто великий! Сегодня я получил первое рабочее место. Школа наконец-то закончилась! - возбужденно ответил молодой человек.

- Поздравляю.

- Теперь я младший статистик в Travel Insurance, компании по страхованию туристов, - гордо произнес парень.

- Отлично, хорошая компания. Если честно, я сам в ней когда-то начинал, лет так тридцать тому назад.

- Да, а еще я теперь могу жениться на своей любимой, купить свою первую машину...

- Послушай, а твою невесту не Шерри зовут? - перебил старик.

- Да... А как...

Старик понял, отчего этот молодой человек показался ему знакомым: он видел его в зеркале - давным-давно. И он произнес как бы невзначай:

- У тебя будет двое детей. И жизнь неплохая, все налажено. И не беспокойся о третьей мировой войне, этот пар постепенно выйдет. И коммунизм не захватит мир.

И почти каждый сможет позволить себе купить машину.

Парень удивленно уставился на собеседника, а тот продолжал:

- Но самое удивительное - в том, что все эти блага, которые достанутся тебе чуть ли не за так, потом обернутся проблемами.

Твое благополучие будет таким же верным, как и то, что у ребенка -двое родителей.

Или как то, что они рождаются в семье.

Или как то, что, стоит им только появиться на свет, они стремятся жить.

Или как «американская мечта», обещающая, что дети будут жить лучше родителей.

Или как то, что школы созданы для учения.

Или как то, что, когда идешь в магазин, беспокоиться совершенно не о чем.

Молодой все пытался вмешаться, но единственным словом, которое он мог произнести, было лишь невнятное «но...».

И только попробуй не запереть дом или машину. В общем, кончишь ты тем, что будешь вывешивать в окне своей машины табличку: «Здесь радио нет», - чтобы сбить с толку воров.

Молодой решительно встал и собрался уходить, явно обеспокоенный.

- А ты знаешь, кто я? - спросил его старик.

- Да. Только я не верю тебе, - ответил тот, убегая от постаревшего себя. Старик смотрел ему вслед, пока тот не исчез за поворотом, а потом уронил седую голову на грудь.

В 1997 году более чем у 90 % американских семей был как минимум один автомобиль. Валовой национальный продукт (ВНП) США в базовых долларах, т. е. в реальных ценах предшествующего периода, за тридцать лет вырос в три раза, а ВНП на душу населения более чем удвоился.

* * *

51 % американских детей живут в неполных семьях. Такое в США наблюдается впервые¹.

В период 1960-1991 годов количество детей, рожденных вне брака, выросло на 400 %. В десяти самых крупных городах США более половины детей - «незаконнорожденные»².

* * *

За последние тридцать лет число подростков, живущих самостоятельно, утроилось, и это одна из главных причин подростковой смертности. На каждое удавшееся самоубийство приходится от пятидеся-

¹ *Beimel W. Index of Leading Cultural Indicators. New York: Touchstone Book, 1994.*

² *National Center for Health Statistics. The Largest Proportional Increase is Among the Well-Educated, Affluent White Upper Class (CM.: US Department of Commerce, Bureau of the Census, Current Population Reports, Population Characteristics, Series P-20 No. 470. Fertility of American Women, 1992).*

ти до ста «неудачных» попыток¹. В период между 1995 и 1996 годами количество подростков 13-18 лет, нуждающихся в антидепрессантах, выросло со 148 тысяч до 217 тысяч. У детей в возрасте от 6 до 12 лет этот показатель выглядит еще более ужасающим: он вырос с 51 тысячи до 203 тысяч.

* * *

Тридцатилетний мужчина в 1970 году зарабатывал на 15 % больше, чем его отец, когда тот был в таком же возрасте. Сегодня тридцатилетний мужчина приносит домой на 25 % меньше, чем когда-то его собственный отец².

* * *

Средние показания теста умственных способностей (БАТ) в период с 1960 по 1993 год упали на 73 пункта. Почти половине американцев в возрасте от 21 до 25 лет недостает элементарной грамотности; они не могут даже подвести баланс на чековой книжке или прочитать карту. До 20 % учащихся высших школ считают, что им необходимо постоянно носить с собой пистолеты, ножи, бритвы, дубинки и прочее оружие³. В 1995 году 1,36 миллиона учащихся 6-12 классов брали с собой в школу оружие. К 1998 году при помощи металлодетекторов и прочих мер безопасности удалось снизить количество таких случаев до 1 миллиона⁴.

Данные Национального центра статистики здравоохранения. Реальные цифры еще более удручающие из-за однозначного отношения в обществе к суициду; много случаев самоубийства называют просто несчастными случаями. См.: *Zigler E. Children, Developmental and Social Issues. 1988; Hollinger P. C. Adolescent Suicide: an Epidemiological Study of Recent Trends // American Journal of Psychiatry. 1978.*

Форбс, цитата из: *Netview (Global Business Network News). 1996. Vol. 7. № 1. P. 16.* По данным Вильгельма Райха, секретаря по труду в администрации Клинтона, 68 % выпускников высших школ показывают меньше знаний, чем их родители в аналогичном возрасте (*Democratic Leadership Council. Washington DC. 1994. November 22*).

Совет колледжей. Стат. данные по грамотности и др. навыкам: Фонд защиты детей, 1993. Данные по проносу оружия: исследования Департамента образования США, цит. по: *Jordan M. Summit Searches for Cease-fire in Violence Enveloping Children // The Washington Post. 1993. July 22.*

Time. 1998. June 29. P. 25.

* * *

С 1960 года население США увеличилось на 41 % , а количество тяжких преступлений - на 550 % , так что восемь американцев из десяти ожидает участь как минимум один раз стать жертвой преступления¹.

* * *

90 % американцев станут жертвами кражи как минимум один раз в жизни. А 87 % будут обворованы три раза и более².

Во всем мире — а общество выглядит одинаково как в богатых, так и в бедных странах — структура семейной жизни претерпевает фундаментальные изменения, и они происходят очень быстро. Сама идея, что семья — это «стабильная и сплоченная ячейка», стала мифом. Реальное положение вещей теперь иное: количество матерей-одиночек и число разводов резко выросли; феминизация бедности стала обычным делом не только для Америки, но и вообще для всего мира, как показывают недавно проведенные исследования. По количеству внебрачных детей США отнюдь не на последнем месте среди развитых стран, но в Исландии, Швеции, Дании, Франции и Великобритании дело обстоит много хуже. Там этот показатель вырос по сравнению с 1992 годом еще больше, чем в США. Только Японии удалось сохранить такой же низкий уровень, какой наблюдался там 30 лет назад.

Из каждого уголка мира доносится один и тот же стон: «Все не так, как надо». А что нам надо? Видимо, более глубокого чувства общности. Под этим «не так, как надо» разные народы могут понимать совершенно разные «не-

¹ Статистика ФБР и Министерства юстиции США, май 1988.

² Там же.

³ *Bruce J. Families in Focus*. New York: Population Council Publications, 1995. См. также: *Lewin T. The Decay of Families is Global, Study Says* // *New York Times*. 1995. May 31. P. A5.

⁴ *The Family: Home Sweet Home* // *The Economist*, 1995. September 9. P. 26.

порядки», однако *тенденция* одна и та же. И последствия сходны: те же самые акты вандализма против общественной собственности и преступность, особенно в среде молодого поколения.

Как австралийский абориген Элдер определил понятие «семья»¹

«Вы, белые, не понимаете, что мы подразумеваем под семьей. Когда рождается ребёнок, он попадает к «матерям» - т. е. к матери, что вынашивала его, и всем ее сестрам, и всем ее тетушкам. Они должны кормить его и любить. Он также попадает и к «отцам», т. е. к своему настоящему отцу, всем его братьям и всем его дядюшкам. На их плечах лежит забота о нем и обучение. Все прочие дети в племени становятся его братьями и сестрами. Когда у ребенка только один отец и мать - вот это, по нашему мнению, в самом деле примитивно!»

...А у многих детей в западном обществе нет даже двух родителей! Вы представьте себе ту любовь, поддержку и заботу, какую бы они почувствовали в целой группе матерей и отцов!

Так мы что же, в самом деле примитивны, если считаем, что двух, а то и одного родителя для ребенка достаточно?

Рассмотрим разнообразие социумов и деградацию индивидуума: племя — клан — расширенная семья (состоящая из родственников разных поколений) — «атомарная» семья (в рамках одного поколения) — неполная семья — отдельный индивидуум — депрессивно или суицидально настроенный человек. Рискуя перейти к чрезмерному упрощению, получаем следующее: там, где раньше были племена, теперь у нас расширенные семьи; там, где раньше были расширенные семьи, теперь — атомарные семьи, а там, где были атомарные семьи, остались подавленные одиночки.

Чем более страна «развита», тем страшнее эта тенденция. Например, в США и в Северной Европе в первой поло-

¹ *Schaef A. W. Native Wisdom for White Minds: Daily Reflections Inspired by the Native Peoples of the World. New York: One World Baiantine Books, 1995.*

вине прошлого века расширенная семья еще считалась нормой. К середине века стали предпочитать атомарную семью. Сегодня же «средняя ячейка общества» в США и Северной Европе уже передвинулась от атомарной семьи к более простому варианту и колеблется между неполной семьей и депрессивно или суицидально настроенным одиночкой.

Что самое непонятное, так это то, что подобная тенденция, пусть и в разной степени, наблюдается чуть ли не повсюду на планете Земля.

В Италии, например, всего лишь десять лет назад правильной *la famiglia* считалась расширенная семья из 60, а то и 80 человек, которая включала, конечно, несколько поколений: дедушек, родителей, детей, дядьев и теток, двоюродных братьев и сестер, племянниц и других родственников по браку. Теперь эта норма сдвинулась по направлению к атомарной семье, особенно в более «продвинутой», северной части страны. По той же тропе идут и другие южноевропейские и латиноамериканские культуры.

От *Ког* в Колумбии и до *Чипибо* в перуанской сельве, и от индейцев *Хопи*, что живут в Аризоне, — повсюду можно услышать одни и те же сетования стариков: молодежь теряет связь с племенем. Молодые живут в маленьких группах или даже только в среде ближайших родственников. Они поступают «как белые»!

Эту деградацию общества аналитики, в зависимости от их возраста и политических убеждений, называют «ценой прогресса» или «признаком упадка морали». Что же это за «прогресс», который ведет к разложению? И почему распад общества столь повсеместен: разве это заразная болезнь? Нет, болезнью тут ничего объяснить нельзя; так не следует ли подумать, что у всех этих случаев может быть более глубокая общая причина?

Что бы это могло быть?

Прежде чем разбираться, почему и как общество разрушается, мы должны посмотреть, как оно создавалось.

Из всех наук, изучающих общественное устройство, наиболее полезные сведения дает антропология. Так вот,

антропологи обнаружили, что сообщество возникает отнюдь не из-за близости проживания людей — иначе бы 200-квартирная высотка в большом городе уже бы создавала сообщество. Общий язык, религия, культура, даже *кровь* автоматически тоже не способствуют созданию общества. Все эти факторы играют вторичную роль в процессе, но главным остается то, что *сообщество основано на взаимном обмене подарками*

Возникновение общества и «экономика подарков»

Если сообщество было бы тканью, чем была бы отдельная нить? Или применим другую метафору: если бы сообщество было молекулой, чем был бы один из составляющих ее атомов?

Экономика подарков как искусство эволюционного выживания общества

По мнению антрополога Стэнли Эмброуза из университета штата Иллинойс, практика *приношения даров* есть самая древняя форма социальной безопасности. «Общественные связи, основанные на принесении даров, могли помочь людям в трудные времена, что было особенно важно во враждебной и непредсказуемой природной среде». Охотники-собиратели из Кении даже сегодня создают такие связи, обмениваясь бусами из скорлупы страусовых яиц - подарками, помогающими обеспечить себе будущие удобства. А возраст этой традиции обмена яичными бусами был установлен, когда доктор Эмброуз обнаружил в Кении в расселине под названием Энкапунэ-Я-Муто остатки мастерской по изготовлению этих бус, где находилось более шестисот фрагментов и готовых изделий, возраст которых превышал 40 тысяч лет!

Антропологической литературы о сообществах и экономике подарков имеется много. Лучшие, классические работы по теме экономики подарков: *Mauss M. Essai sur le Don: Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques // L'Année Sociologique I (1923—1924). P. 30—186; Hyde L. The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property. 3-d td. New York: Vintage Books, 1983; Levi-Strauss C. The Elementary Structures of Kinship. Boston: Beacon Press, 1969.*

«Это давало африканцам преимущество над неандертальцами, у которых, возможно, не было такой символической схемы социальной солидарности», - полагают ученые¹.

Если вам нужна коробка гвоздей, вы идете в хозяйственный магазин и покупаете эту коробку. И ни вы, ни продавец хозмага не ожидаете какого-либо дальнейшего взаимодействия хоть чем-то. Продавец не чувствует за собой никаких обязательств, и вы тоже не ждете, что он станет, например, клиентом вашей парикмахерской. Это одна из главных причин, по которой денежный обмен настолько эффективен: каждая операция сама по себе. Но на этом «самом по себе» не было основано ни одного сообщества!

А теперь предположим, что когда вы опять пошли покупать гвозди, то вдруг увидели соседа, сидящего у себя на крыльце. «Куда идешь?» — спрашивает сосед. И вы говорите ему, что за гвоздями, а он отвечает: «О! Я как раз на днях купил шесть коробок. Возьми одну, и все дела».

И он даже деньги у вас брать отказывается.

Давайте разберемся, что произошло.

С чисто материальной точки зрения в обоих случаях вы оказываетесь с гвоздями. Но антрополог, пожалуй, отметит, что во втором случае дело этим не ограничилось. Ведь отныне, когда бы вы ни встретили этого соседа, вы обязательно его поприветствуете. А если однажды в субботу вечером он позвонит вам в дверь и даже не попросит, а просто попечалится, что забыл купить масло, вы с большой охотой поделитесь с ним своим. Короче, *подарить* коробку гвоздей — значит сделать шаг к созданию сообщества. *Купить* гвозди — нет.

Коммерческая операция есть *закрытая* система: гвозди против денег. А подарок, наоборот, система *открытая*. Акт дарения создает в этой «операции» некий дисбаланс,

¹ Venerable Beads // Discover: The World of Science. 1998. October. P. 26—28.

который предполагает какое-либо продолжение. Сам процесс обмена через подарок создает нечто, чего никогда и никак не может создать денежный обмен: в плотно сообществе вплетается новая нить.

Доказательств того, что акты дарения и факты возникновения сообществ — процесс единый, масса. Их документально фиксировали во всем мире и во все времена.

Несколько примеров

Странно, что мне понадобился антрополог, чтобы заметить связь между подарками и построением сообщества. Сама этимология этого слова, пришедшего из латинского языка — *communitas*, могла бы и быстрее, и более наглядно показать эту связь, и для этого бы не потребовалось всех этих раскопок и тяжелого труда антропологов. Слово *сообщество* (*communitas*) происходит от двух латинских слов: *cum* (*вместе*) и *munus* (*подарок*), и отсюда соответствующий глагол *mittere* — *давать*. Следовательно, *communitas* (*сообщество*) означает «*давать, дарить что-то друг другу*». Еще проще: *отдавать даром*, бесплатно.

Есть ли что-либо более очевидное?

Я приведу здесь несколько примеров сообществ, где это неписаное правило — а именно, что сообщество создается в результате обмена подарками, — вошло в практику с незапамятных времен. Это:

- 1) монашеские общины (христианские и буддистские);
- 2) традиционные общины (Африка, острова Океании, Северная Америка);
- 3) современное общество (западный мир, Япония и все научные сообщества).

Можете прочитать о них всех, а можете выбрать те, которые вам больше нравятся. Все равно будет подтвержден один и тот же принцип.

Монашеские общины. Бенедикт Анианский в VIII веке н. э. ввел несколько кельтских понятий в раннее христиан-

ство и основал орден бенедиктинцев, первую христианскую монашескую организацию на Западе. В ее уставе указано, что *communitas* создается по мере того, как человек организует обеспечение предметов первой необходимости этих монастырей; монахи должны быть самодостаточными как группа, но полностью зависеть друг от друга. У каждого была своя работа, у аббата и привратника, повара и писца, кузнеца и сыровара. Но каждая работа считалась *даром*, приносимым в сообщество. А ведь монастыри отлично знали о денежном обмене, так как он регулярно происходил между монастырями и мирянами. Именно поэтому особенно важным представляется то, что устав бенедиктинцев *строго запрещает любой денежный обмен между членами монашеского сообщества*.

В этом же направлении, но еще дальше пошли нехристианские монашеские сообщества, не имевшие возможности познакомиться с этимологией латинского слова *communitas*.

Например, согласно буддистскому монашескому кодексу, монахам и монахиням запрещается не только принимать деньги, но даже участвовать в обмене и торговле с мирянами. *Эти монахи живут исключительно в хозяйстве подарков*. Мирские их почитатели приносят монастырям в дар все материальное, в чем они нуждаются, а монахи несут миру в дар учение. В идеале это тот обмен, который идет от сердца, нечто исключительно добровольное. Прибыль такой экономики зависит не от материальной ценности объекта, а от чистоты сердца дающего или принимающего.

Традиционные общества. В начале 50-х годов XX века Лорна Маршалл и ее муж жили в племени бушменов в

Bhikku Thanissaro. The Economy of Gifts: An American Monk Looks at the Traditional Buddhist Economy // The Buddhist Review. Winter 1996. P. 56.

Южной Африке. На прощание они подарили каждой женщине племени по солидному браслету из раковин каури. Там таких раковин нет — Маршаллы привезли их из Нью-Йорка. Они еще смеялись, представляя, как будут озадачены археологи, если станут в тех местах проводить раскопки.

А когда они вернулись в Южную Африку год спустя, то были просто поражены, не увидев ни одного браслета в том племени. «Они нашлись, — не как целые изделия, но по одной, по две раковины в украшениях, которые носили в других племенах, на самых окраинах тех мест». *За год подарок из раковин каури растекся по более широкому сообществу, словно вода.*

Хотя мы часто склонны считать эти «общества подарков» примитивными и относиться к ним снисходительно, некоторые из их ритуалов дарения чрезвычайно сложны и изощренны. В традиционных обществах, называемых также *естественными*, такие ритуалы дарения относятся к самым важным общественным делам, и сама их сложность свидетельствует о значении, которое им придается.

Например, в племени *тикопия*, живущем на островах Полинезии, на одной свадьбе предусмотрено не меньше 24 различных видов обмена ритуальными дарами! Этот процесс требует нескольких дней.

На другой группе островов архипелага Массим совершенно бесполезные украшения под названием «кула» ходят от одного острова к другому в качестве церемониальных даров. Бусы «сулава», которые носят только женщи-

Marshall Lorna. Sharing, Talking, and Giving: Relief of Social Tensions Among the «Kung Bushmen» in Africa (Journal of the International African Institute) 31. N. 3 (July 1961). P. 231—249.

Раймонду Фишу потребовалось начертить диаграмму размером в страницу, чтобы объяснить этот процесс (в нем 24 этапа) в книге: *Firth Raymond. «Marriage Gifts among the Tikopia» in Primitive Polynesian Economy. London, 1939.*

ны, вращаются по островам против часовой стрелки, а мужские браслеты «мвали» — в обратном направлении.

У североамериканских индейцев практикуются большие собрания всех соседних племен, на которых празднуют *роНмск* (буквально — *кормить, питать*). Там социальный статус человека определяется количеством и качеством подаренного. Мы, цивилизованные люди, считаем знаменитыми тех, кто накопил много денег, или тех, кто носит титул «ваше королевское величество». У племени *квакиютль*, наоборот, почетные титулы характеризуют *щедрость дающего* по отношению к людям, например: «Тот, чье добро съели на пирах», или «Тот, у кого добро не задерживается».

Современные общества и научные сообщества. Все, что осталось от наших западных семейных сообществ, до сих пор проявляется в виде рождественских встреч, Дня благодарения и — это вам подтвердит любой продавец в магазине — в виде обмена подарками. Современные свадьбы — ритуал, когда две семьи официально соединяются, чтобы создать одно, еще большее сообщество, до сих пор сопровождается обменом подарками.

Япония — единственная развитая страна, которая борется с тенденциями распада общества. Обычно это приписывают таинственным особенностям японской социальной структуры или души. Однако здесь также применим наш универсальный ключ: обмен подарками. Суть японского обычая *ВШБи Визи Кокан* — во взаимном обмене подарками. Само название в буквальном переводе означает «обмен вещь-на-вещь». Обмен подарками как основ-

Malinowski B. Argonauts of the Western Pacific. London: George Routledge & Sons, 1922.

Barnett H. G. The Nature of Potlatch // *American Anthropologist*. 1938. Vol. 40. № 3. P. 349—358.

ной ритуал, сопровождает почти все проявления японской культуры. Подарками постоянно обмениваются не только внутри семьи, но и с сотрудниками, уважаемыми людьми, старшими по работе и по социальному статусу, да и просто старшими. Люди дарят собственноручно сделанные предметы искусства, культуры, каллиграфические надписи, вручают другие знаки внимания. Причем важна не денежная ценность подарка, а само намерение, качество личного участия.

Даже самое «современное» из всех сообществ — мировое научное — сосуществует по тому же неписаному правилу. В самом деле, ведь ученые, которые отдают свои идеи сообществу, получают признание и высокий статус. И наоборот, те, кто делает это за деньги, или те, кто пишет только учебники (занимается коммерческой деятельностью), признания не получают, их даже могут презирать.

«Одна из причин, почему публикация учебников часто считается недостойной формой научного общения, в том, что автор учебника использует собственность сообщества для своей личной выгоды». Короче, если вы хотите принадлежать к научному сообществу, вы можете заслужить уважение, *но только при том условии, что вы отдадите свои идеи сообществу в виде подарков*, т. е. не получая за них денежного вознаграждения.

Немецкая женщина-ученый нашего времени, Альмут Ковальски, даже разработала целую альтернативную теорию, основанную на подарках, чтобы объяснить, как действует физическая реальность. Она утверждает, что все — от атомов до галактик, от растений до органов нашего собственного организма, — абсолютно все участвует в процессе, который она описывает как «настройку и лю-

Hagstrom W. O. The Scientific Community. New York: Basic Books, 1965. P. 22.

безное приношение», т. е. как основной механизм обмена. Например, ваши почки настраиваются на то, что нужно остальным органам вашего организма, и «любезно отдают» то, чем они могут принести благо всему организму. На ту же мысль наводит «теория голонов» (кодовых объектов) Кена Уилбера¹.

Как распадается общество

Чтобы понять, почему рухнули основы естественного общества, приходится выдвигать тезис, противоположный тому, который объяснил, что было в основе его возникновения. Общества *создавались* на базе «экономики подарков». Теперь я предлагаю в качестве общего правила следующий тезис: *общества распадаются всякий раз, когда неравноценный денежный обмен подменяет обмен подарками.*

Вернемся к примерам построения общества, приведенным выше. На них же можно показать, как рушится общество всякий раз, когда обмен при помощи «обычных» национальных валют заменяет «экономику подарков».

Начнем с самого последнего — научного сообщества.

Доктор Джонатан Кайнд, профессор генетики в MIT: «Раньше одной из главных сил американской биомедицинской науки была свобода обмена материалами, организациями и информацией. Но теперь, когда университеты стремятся заработать на коммерческих возможностях измененной ДНК, если разрешить и узаконить получение прибыли от продажи микроорганизмов и патентование их, они не будут посылать вам свои образцы, ибо не захотят, чтобы знания вышли в общественный сектор. Именно это сейчас и происходит. Люди больше не желают делиться своими колониями бактерий и результатами их изучения, как

¹ Wilber K. Sex, Ecology, Spirituality: The Spirit of Evolution. Boston & London: Shambala, 1995.

они делали раньше». Полотно научного сообщества с одного конца начало разрываться.

С индейцами северо-запада Америки первый значимый контакт осуществил капитан Кук во времена американской революции. Затем к ним двинулись скупщики мехов, а еще позже (в 30-х годах XIX века) Hudson Bay Company (Компания Гудзонова Залива) основала на их землях свое первое отделение. Этих людей интересовали исключительно меха, и потому они оставили индейцев в покое. И, несмотря на это, за десятки лет до того, как в те места прибыли миссионеры с целью изменить языческие традиции аборигенов, некоторые общины начали распадаться, потому что соприкоснулись с коммерческим обменом. Племена, что заменили обмен подарками внутри своего сообщества денежным обменом, исчезли всего лишь через одно поколение.

Этот процесс повторяется по всему миру всякий раз, когда традиционные общества вступают в коммерческие отношения с западным миром. Как только в них проникает денежный обмен, они начинают распадаться. Я видел такое своими глазами в 70-х годах в перуанской сельве, когда некоторые племена стали использовать национальную валюту Перу.

В свете всего сказанного можно сделать вывод, что общество следует рассматривать не как *состояние*, а как *процесс*. Если оно не получает подпитки в виде регулярного взаимообмена, то приходит в упадок или исчезает. Поэтому я определяю общество как *группу людей, которые уважают подарки друг друга* и могут рассчитывать, что их подарки к ним когда-нибудь вернуться тем или иным путем.

Взглянув на странную пандемию распада общества, мы можем заметить, что за исчезновением племен Амазонии,

Интервью с проф. Кайндом опубликовано в *Boston Globe* 3 ноября 1980 года, с. 19.

за трансформацией итальянских больших семей в атомарные и за кризисом американских атомарных семей совершенно явно стоит некий общий механизм. К нему легко подобрать один ключ, и тайна всех этих случаев распада перестанет быть тайной: внутри каждой из этих общественных систем когда-то начался неравноценный денежный обмен. (Хотя другие факторы тоже играют свою роль.) Согласно некоторым экономическим теориям, монетаризация всех операций есть главный признак «развития» (прогресса), так как с нею все эти операции можно вмести́ть в рамки национальной системы статистики. Неудивительно, что процесс загнивания общества наиболее сильно выражен в наиболее развитых странах!

Как говорила Хэзел Хендерсон: «Если вы хотите, чтобы мама приготовила вам завтрак, идите в Макдональдс — там она вам его и подаст». В обществе, где вам приходится платить своему сыну за то, чтобы он подстриг ваш газон, распад атомарной семьи идет полным ходом. Когда вы решаете поместить дедушку в дом престарелых, это не просто исчезновение расширенной семьи, — вам еще придется платить, чтобы за этим дедушкой там присматривали.

...В недавно проводившемся опросе: чего больше всего хочет население Америки? — желание «перестроить общество и отношения с соседями» получило наивысший рейтинг у 86 % населения. Это единственное желание, против которого не возражает никто, ни религиозный консерватор, ни сторонник секты Нью-эйдж со звездным блеском в глазах, ни твердолобый республиканец, ни мягкосердечный либерал, ни послевоенное поколение, ни поколение next.

Но как в современном мире можно перестроить общество?

Исследование проводил Пол Рэй (Paul Ray) из American Lives Inc в 1995 году, и это основное исследование изменения ценностей в Америке.

Дополнительные валюты и экономическая теория

Экономическая теория утверждает, что нет никаких оснований для беспокойства по поводу того, что наряду с национальными используются дополнительные валюты. А на практике, как показано и здесь, и в предыдущей главе, никто никого не заставлял их использовать. Факт в том, что люди по всему миру *сами* создают свои собственные деньги и используют их параллельно с обычной валютой. «Факт достоин большего уважения, чем лорд-мэр Лондона», как гласит одна английская поговорка.

Почему же люди столь постоянно возвращаются к деньгам равноценного обмена? Некоторые ортодоксальные теоретики от экономики пытались объяснить этот феномен стремлением уклониться от налогов. В самом деле, если любая нетрадиционная форма дохода позволяет людям уходить от налогов, она будет процветать - это логично. Например, менеджеры в Европе предпочитают оплату льготами, такими, как автомобиль за счет фирмы и бесплатные турпоездки вместо более высокого жалованья, - только из-за преимуществ при уплате налогов.

Однако феномен популярности дополнительных валют нельзя объяснить так просто. Доказательством является одна из наиболее распространенных дополнительных валют - LETS (о ней было рассказано в предыдущей главе), в которой все операции заносятся в компьютер. При этой системе налоговым органам очень легко обнаружить и обложить налогом все что угодно. Сделать это даже легче по сравнению со многими случаями, когда используют обычную национальную валюту.

А сами участники этой системы объясняют свою любовь к LETS при всех неудобствах параллельного использования двух валют тем, что она помогает им решать проблемы сообщества способом, на который обычная валюта не была рассчитана и вообще оказалась непригодной для практического решения таких проблем. Они отмечают, что когда стали использовать хорошо продуманную дополнительную денежную систему, то почувствовали *возрождение сообщества*.

Мы только что усвоили общее правило: когда приходят деньги, общество распадается. Однако это оказывается верным только в случаях, когда вводятся валюты, провоцирующие конкуренцию, такие, например, как наша официальная валюта. Использование же валюты других

типов может дать совершенно противоположный эффект — построение общества.

И это не теория, а реальная жизнь. Мы рассмотрим эксперименты, ведущиеся в целом ряде стран в некоторых случаях десятилетиями. Здесь теория идет позади практики (см. текст в рамке).

Есть, на самом деле есть такие деньги, которые помогают людям действовать на началах взаимности, и они более совместимы с экономикой подарков, нежели наша национальная валюта. Практика доказала, что такие деньги *строят* общество, вместо того чтобы его разрушать.

Что это за деньги?

Сказка о волшебном сундуке

Сказка для моего семилетнего крестника проиллюстрирует саму концепцию, что лежит за всеми этими деньгами.

Волшебный сундук (сказка для Камира)

В древние-древние времена - хотя, пожалуй, лучше сказать, в безвременье (что более соответствует сказке) - в далекой-далекой стране была одна маленькая-маленькая деревня.

Деревня эта знавала и лучшие дни. А сейчас многие дома, общественные здания и сады стали превращаться в руины. Тротуары были раздолбаны, а детская площадка для игр завалена сломанными игрушками. Даже огромные дубы, что стояли вдоль улиц, и те начинали раньше срока желтеть от недостатка заботы и внимания.

Мэр, а он был энергичным человеком, решил, что надо что-то делать. Он собрал всех взрослых, живших в деревушке, и спросил:

- Что происходит? Почему все разваливается?

Взрослые, как это у них принято, покричали, поспорили между собой, а потом объявили:

- Мы поняли, в чем проблема. Ни у кого больше нет времени. Времени просто нет.

Мэр отреагировал немедленно:

- Это очень серьезно. Времени больше нет. Надо что-то делать. И он вывесил на большой доске, где люди помещали объявле-

ния вроде «потерялся котенок», огромный плакат. На нем было написано: «Разыскивается время в любой форме. Тому, кто принесет его мэру, гарантируется вознаграждение».

Шли дни. А времени мэру никто не нес. Несколько недель спустя группка детей играла в прятки в развалинах на краю деревни. И один из ребятшек, прячась в темном, заброшенном подвале, споткнулся об огромный каменный сундук. А на крышке было высечено пять букв: «Время».

Мальчик так разволновался, что забыл про игру и позвал всех остальных детей посмотреть на сундук. Им потребовалось много сил, чтобы поднять его и дотащить до центра деревни. Тут же разлетелся слух, что нашли какой-то волшебный сундук, и все жители сбежались, чтобы на него посмотреть. А потом пришел и сам мэр. Среди напряженного молчания он приподнял крышку.

Но сундук был... совершенно пустым. Ох, какой глубокий вздох разочарования пронесся по толпе! А мэр просто рассвирепел и даже обвинил детей в том, что они подшутили над ним, выставив дураком в присутствии всего населения.

Все разошлись по домам, а сундук так посреди двора и остался.

Шли недели. И вот однажды один мальчик, что играл рядом с сундуком, заметил, что у него на боку есть крошечная табличка. Она была покрыта грязью - и ее раньше не замечали. Ему удалось отчистить табличку, и он обнаружил там древние буквы, которых не мог прочитать. Тогда он подумал: «Покажу-ка я это моей учительнице. Может быть, она поймет этот текст».

И вот мальчик позвал учительницу, и она очень медленно, но верно расшифровала те странные слова. Там говорилось: *«Любой, кто согласится, найдет здесь время для всего, что только ему нужно».*

Тогда они вместе еще раз внимательно осмотрели сундук, но ничего не нашли. Текст не представлял никакого смысла! Что это такое: «Любой, кто согласится, найдет здесь время для всего, что только ему нужно»? Думали они, думали - и уже были готовы бросить это занятие и просто сидели у сундука. И вдруг мальчик спросил, не могла бы учительница научить его читать такие древние тексты. Та подумала и сказала: «Ну если ты в самом деле интересуешься древними текстами, я, пожалуй, научу тебя».

И тогда мальчик протянул свою руку над сундуком, а учительница - свою, и получилось так, что они пожали друг другу руки над этим сундуком. «Я научу тебя, - сказала учительница, - но ты за это должен помочь кому-нибудь еще в деревне». И вдруг им послышался странный шорох в сундуке. Учительница подняла крышку, а там были деньги.

Тут они сразу поняли смысл древнего текста. «Любой, кто согласится» значило, что если двое заключат друг с другом соглашение и

пожмут руки над сундуком, то он создаст деньги, необходимые для его выполнения. Когда люди соглашаются отдать сколько-то времени, это создает деньги, а за деньги люди находят время. Время - деньги, деньги - время...

Учительницу это взволновало. Она пошла к мэру и все ему объяснила, и вместе они позвали людей и сказали им, как использовать волшебный сундук. Вот так в той деревне и нашлось время, чтобы сделать все, что было нужно. По сути, они тратили время друг для друга.

Сказки зачастую оборачиваются чистой правдой! И чтобы увидеть, как фантазия превращается в жизненный опыт, не будем вдаваться в теорию, а просто вернемся к реальной жизни.

Рассмотрим шесть случаев применения концепции волшебного сундука. Сначала — как это применяется в США, затем — в Бразилии, Швейцарии и Японии. Каждый случай отличается своеобразием подхода к реализации концепции. Из каждого вы узнаете что-то совершенно новое, отличное от других, но вы также сможете постичь основную суть концепции, выбрав из этих шести примеров только тот, который вам покажется наиболее интригующим. Вот эти шесть примеров:

- Time Dollars, или «время — деньги», система, изобретенная одним выдающимся юристом из Вашингтона и применяемая теперь в сотнях разных сообществ в США, в 30 разных штатах, для решения местных проблем при помощи местной инициативы.

- Ithaca Hours, бумажная валюта, выпущенная общественным активистом в небольшом университетском городке Итака, штат Нью-Йорк. Итака — это сообщество со сравнительно низким уровнем дохода. Население ее насчитывает около 27 тысяч жителей. Подобные типы бумажных валют теперь введены в действие в 39 разных сообществах США.

- Pen Exchange, показывающий, как дополнительная бумажная валюта помогла построить сообщество в Тако-

ма-Парке, штат Мэриленд, богатом пригороде Вашингтона.

- Дополнительные деньги введены мэром города Куритибе, центра одной бразильской провинции с 2—3 миллионами населения, сроком на 25 лет, подняли город из третьего мира до стандартов развитых стран менее чем за одно поколение. В 1992 году ООН назвал Куритибу самым экологичным городом планеты. А ее мэр стал признанным героем нации.

- Специальная «валюта здравоохранения», введенная в Японии на государственном уровне, нашла успешное применение. Она позволяет улучшать качество здравоохранения без каких-либо затрат со стороны правительства.

- Тлалок — популярная мексиканская местная валюта, являющаяся еще одной версией дополнительной валюты низких технологий. Для использования этой валюты не нужен доступ ни к компьютеру, ни даже к телефону.

Глава завершится двумя примерами высокотехнологичных интегрированных систем платежей, позволяющих производить платежи как в национальной, так и дополнительной валюте за одну операцию. Это пример будущего дополнительных валют. В случае с Minneapolis Commonweal Inc успех достигается использованием двухвалютных смарт-карт. Во втором случае предполагается использование сети Интернет.

Time Dollars

Эдгар С. Кан, профессор Юридической школы округа Колумбия и изобретатель «время-долларов», сделал то же самое, что учительница в сказке про волшебный сундук. Результаты оказались ошеломляющими.

Концепцию «время-долларов» он разработал в 1986 году. Первоначально она предназначалась для домов престарелых во Флориде, школьного округа в Чикаго и одного социального проекта в Вашингтоне (округ Колум-

бия). Теперь их используют в сотнях случаев, главным образом в США. Одним из плюсов этих денег является то, что налоговая служба США объявила: Time Dollars не облагаются налогом. Я даже в своей сказке не осмелился *так далеко* зайти!

Системе Time Dollars свойственна изящная простота. Вот как она работает...

У Джо плохое зрение, и он не может больше водить машину. Но вот ему понадобилась какая-то особая пара новых тапочек на другом конце города. Джулия соглашается потратить час, чтобы их привезти. Она проставляет себе один час по кредиту (ибо она заработала доход), а Джо — по дебету (у него расход) на доске около офиса управляющего системой.

Джулия потратила свой кредит на печенье, которое испекла ее соседка, а Джо отработал задолженность, ухаживая за общественным огородом.

Если бы Джо в ответ на заботу о нем Джулии потратил один час, работая в ее же саду, это было бы простым бартером. Однако то, что Джо может поработать на другого члена сообщества, чтобы ликвидировать свой дебет по Time Dollars, и то, что Джулия может использовать свой кредит, чтобы купить печенье у Джейн, позволяет осуществлять обмен Time Dollars гораздо проще, чем бартер.

Джо и Джулии, равно как и любым другим членам этого сообщества, не нужно, чтобы «ресурсы были равны потребностям».

Вот по этой причине «время-доллары» являются настоящими деньгами в том понимании, какое мы дали раньше: это соглашение внутри сообщества использовать что-либо (в нашем случае часы услуг) как средство обмена. Другими словами, Джо и Джулия создали деньги. Буквально, как только они согласились на такую операцию, тут же, как в сказке про волшебный сундук, образовались деньги. Вот так это просто.

Расходы по введению этой системы в действие практически нулевые. Для небольших сообществ достаточно дос-

ки или листа бумаги. Для больших можно бесплатно скачать из сети программу Timekeeper (www.timedollar.org). Имена участников сопровождают маленькие плюсы и минусы — программа автоматически расширяется и фиксирует, каково количество участников, каков баланс каждого в часах. Здесь нет проблем с инфляцией: больше чем 24 часа в сутки времени создать нельзя, а для обмена в любом случае используется лишь малая часть суток.

Всякий раз, когда кто-то получает кредит, кто-то автоматически создает себе дебет. Поэтому сумма всех Time Dollars в системе равна нулю в любой момент времени. И при этом Джо получает свои тапочки, Джулия — свое печенье, общество — вскопанный огород. *Все* работали, а на зарплату не потрачено ни одного доллара.

Что важно: обмен товарами и услугами — только верхушка айсберга. Был проведен сравнительный анализ домов престарелых: сравнивали те, где использовали «время-доллары», и те, где их не было. Выяснилось, что использование этих денег *связывает группу*. Люди здороваются друг с другом. Когда у кого-то день рождения, организуют вечеринку для всего дома. Люди ухаживают друг за другом! Раз в неделю устраивается обед, куда каждый приносит что может (чем богаты, тем и рады). Они разбили общественный сад-огород. Короче говоря, *создалось сообщество*.

Простое средство фиксации заботы друг о друге изменило многое. Люди знают, что их внимание к окружающим не останется без ответа. Они чувствуют, что их ценят. Так мало того: появился еще один неожиданный побочный эффект. Люди стали здоровее!

Страховая компания Elderplan (Бруклин, штат Нью-Йорк) решила принимать 25 % платежей (страховых премий) по программам здравоохранения пожилых людей в Time Dollars. Она даже создала собственный «банк забо-

ты», Care Bank, в котором 125 участников записывают в среднем по 800 часов услуг. Начиналось это как служба бытового ремонта, при помощи которой потенциальные проблемы ликвидировались *до того*, как они перерастали в аварию. В «банке заботы» в ходу такой лозунг: «Сломанная вешалка для полотенец — это перелом бедра, который вот-вот случится». Для страховой компании это продуманный маркетинг. Однако Elderplan предприняла эту необычную инициативу, потому что заметила, что у пожилых людей, пользовавшихся системой Time Dollars, было меньше проблем со здоровьем, а потому и для страховой компании забота об их здоровье становилась менее дорогостоящей. Кто-нибудь задумывался, что в мире, где пожилые составляют все большую часть общества, расходы на здравоохранение могут обанкротить целые страны?

Когда время — деньги

(New York Times. 1993 January 9.)

Эдгар С. Кан

Вашингтон

Есть такой вид денег, которым не грозит инфляция, экономический спад, налоги и правительственный секвестр бюджета. Это Time Dollars, и они, подобно валюте, уравнивают спрос и предложение. Но Time Dollars - это кредит услуг, которыми вознаграждаются люди, это покупка и одновременно утверждение своей самооценки через помощь другим. Вот как это работает.

Дэйзи Александр живет в комплексе для пожилых людей, что через улицу от школы начальной подготовки. И ей нужна трость, чтобы ходить. Каждый раз, когда она тратит час времени, обучая детей в детском саду, она зарабатывает Time Dollars. Затем она может использовать Time Dollars, чтобы получить какую-то помощь. В свою очередь человек, который ходит вместо нее по магазинам, тоже зарабатывает Time Dollars, которые он может потратить на какие-то другие услуги. Time Dollars миссис Александр кладется на счет в со-

¹ US News and World Report. 1996. December 30. P. 72.

ответствующем банке, который управляется консорциумом добровольцев; банк кредитует ее счет и регулярно высылает ей данные о его состоянии...

В Майами центр дневного патроната укомплектован почти полностью добровольцами, участвующими в системе Time Dollars; там только один оплачиваемый профессионал. Добровольцы, главным образом бабушки, дают детям любовь, обучение и внимание, на которое у работающих родителей нет времени. Родители платят за дневной патронат как Time Dollars, так и настоящими деньгами.

В следующем месяце люди, чьи дома были повреждены ураганом Эндрю, смогут обратиться за двойной ссудой на их починку: настоящими деньгами на покупку материалов и Time Dollars на оплату труда. Американская федерация труда и Конгресс промышленных организаций (AFL-CIO) предоставит квалифицированных мастеров и обучит добровольцев.

В Вашингтоне больничная программа позволяет людям обменивать два Time Dollars и 13 настоящих долларов на бакалейные товары стоимостью 30 настоящих долларов. А в Эль-Пасо, штат Техас, поликлиника позволяет пациентам оплачивать часть их счетов Time Dollars. Они их зарабатывают, участвуя в программе помощи беременным девушкам-подросткам, программе «питание и диабет» и в работе транспортной службы, помогая людям добраться до клиники.

Вполне можно превратить муниципальные жилые комплексы в спокойное и безопасное для жизни место, сделав так, чтобы жители платили за обслуживание Time Dollars, которые бы они зарабатывали, улучшая свои дома и помогая друг другу. ВИЧ-инфицированные могли бы зарабатывать Time Dollars, помогая больным СПИДом, запасая эту «валюту» на то время, когда им самим понадобится помощь.

Состоятельные добровольцы могли бы стать филантропами, отдавая свои Time Dollars калекам и инвалидам. Студенты колледжа могли бы оплачивать часть своего обучения службой обществу. Начинать какой-либо проект было бы много проще, если бы среди участников были добровольцы системы Time Dollars.

У нас есть две экономики: рыночная экономика и домашнее хозяйство. Рыночная экономика может переживать неприятности, однако истинным источником многих наших проблем является разрушенная семейная экономика. Мы живем друг с другом по соседству, но словно чужие. Time Dollars позволяют объединить соседей в сообщество.

Мы, особенно в период экономического спада, начинаем забывать, что настоящее богатство общества - это не деньги. Наша замкнутость на дефиците бюджета и сокращении расходов оставляет нам небольшой выбор, но укрепляет равнодушие к человеческим страданиям. Time Dollars дают возможность найти выход из этого казалось бы безвыходного положения.

По состоянию на июль 1997 года в США более чем в двухстах городских микрорайонах и программах социальной помощи была введена система Time Dollars.

Одним из первых штатов, начавших использовать эту систему, был Миссури, где Time Dollars официально сделались основным инструментом местной социальной политики. Там сейчас используется 37 таких систем. Законодательное реформирование американской системы социального обеспечения 1996 года перевело многие программы с федерального уровня на местный. Так что в следующие несколько лет мы можем ожидать, что многие штаты последуют за Миссури, оценив достоинства какой-нибудь из версий системы Time Dollars.

К июлю 1997 года системы Time Dollars распространились на 30 штатов, включая Массачусетс, где одна из первых таких систем появилась благодаря гранту, полученному от фонда Роберта Вудса.

Штат Мэн стал первым штатом, где официально введена должность координатора Time Dollars. В обязанности такого государственного служащего входит обслуживание интересов нескольких десятков сетей Time Dollars.

Концепция Time Dollars уже вполне готова выйти за этнические пределы. Например, Пэт МакМастер запустила три проекта в среде камбоджийских иммигрантов в США — это Лонг-Бич, Калифорния (50 тысяч камбоджийского населения); Ловелл, Челси (25 % населения — камбоджийцы) и Ривьера, штат Массачусетс. Сами иммигранты называют эту систему «Деньгами построения общества», — это дает понять, *что именно* они считают самой интересной ее чертой. Они также планируют ввести эти системы у себя в Камбодже, «ибо там она может пригодиться еще больше».

George R. Barter Network Affords Welfare Recipients Some Purchasing Power //The Boston Globe. 1997. July 20. P. 1.

Ithaca Hours

Итака — маленький университетский городок в штате Нью-Йорк, с населением около 27 тысяч человек. Это небогатый город. Там, например, отмечен самый высокий в штате процент «работающих бедняков» (людей, которые заняты весь день на работе, но их доход настолько низок, что им выдают талоны на питание).

Пол Гловер, местный общественник, заметил, что такая ситуация сложилась из-за близости Нью-Йорка, оттягивающего на себя энергию общества. Он решил: пора что-то менять — и в ноябре 1991 года ввел в действие дополнительную валюту, рассчитанную на то, чтобы стимулировать людей тратить свои деньги и время в своем сообществе. Хотя для этой системы дополнительных денег требуется несколько более развитая инфраструктура, чем для Time Dollars, все-таки она остается удивительно простой.

Основой системы стала выходящая раз в два месяца малоформатная газета, в которой рекламируются товары и услуги людей и фирм, принимающих Ithaca Hours (итака-часы, сокращенно «аурсы»). Один бумажный ауре равен десяти долларам и приблизительно соответствует часу работы, оплачиваемой по минимальной ставке этих мест. Есть банкноты номиналом два, один, полтора и четверть аурса. Большинство аурсов выпускается в свет заранее через тех, кто дает свою рекламу в этой газете. Каждый рекламодатель получает четыре аурса всякий раз, как помещает в ней свое объявление. Территория, на которой можно потратить аурсы, по добровольному соглашению ограничена радиусом 20 миль от центра города.

Обычно в газете появляется около 1200 объявлений по более чем двумстам видам деятельности. Их дают местный супермаркет, три кинотеатра, фермерский рынок, медицинские и юридические фирмы, бизнес-консалтинг и лучший ресторан города. Местный банк также ведет счета в дополнительной валюте и, как следствие, создает для себя местную клиентскую базу.

Одна из характерных черт системы Ithaca Hours в том, что рекламодатели указывают свои расценки в двух валютах. Например, маляр пишет в рекламе, что хочет за работу 10 долларов в час, 60/40 (т. е. 60 % в аурсах, а 40 % в долларах США; они нужны для покупки краски, растворителя, кистей, на налоги и т. д.). Другой маляр просит 11 долларов в час, но уже 90/10 (90 % суммы он готов принять в аурсах). Так что, если случилось, что в наличии у вас аурсов больше, чем долларов, вы можете выбрать второго маляра, даже если по номиналу его работа несколько дороже.

В кинотеатрах Итаки днем билеты можно оплачивать аурсами на 100%, так как цена за показ кино является фиксированной и не зависит от числа присутствующих в зале. Суть в том, что предельные (маржинальные) затраты, превышение которых делает предприятие убыточным, заставляют привлекать зрителей, а затраты еще на одного зрителя, пока сиденья пусты, фактически равны нулю.

Наконец, 9,5 % всех выпущенных аурсов передаются местным некоммерческим организациям, которые берут на себя большую долю общественных работ. Сегодня такие пожертвования получают 19 разных некоммерческих организаций. Если же говорить о жителях, то более тысячи из них (а в Итаке, напомню, живет 27 тысяч человек) регулярно пользуются этой валютой, а многие платят ею за квартиру и прочие услуги.

Вот несколько примеров из реальной жизни:

- Окулист Эд оказывает свои услуги за аурсы, большую часть которых он тратит на еду. «Никто не должен быть лишен медицинского обслуживания только потому, что у него не хватает долларов, — говорит он: — Аурсы — это решение проблем охраны здоровья. Аурсы дают понять, что время каждого человека важно, и мне это нравится».

- Риччи зарабатывает аурсы продажей видеокассет. Он тратит их на ремонт обуви, покупку книг, присмотр за домом, стрижку газона и прочее. «Аурсы стали движущей

силой для тех, с кем я имею дело на фермерском рынке. Я всегда там ищу желтый знак с надписью «Здесь принимают Ithaca Hours». Это удерживает деньги в обществе и означает экономическое процветание для всех».

• Нейл поставляет продукты Риччи. Он продает на фермерском рынке экологически чистые продукты. Он тратит свои аурсы на кино, хлеб и помощь по хозяйству в период уборки урожая. «Каждое сообщество должно выращивать на своей земле столько пищи, сколько только возможно. Глупо, если на подвоз продуктов тратится больше калорий, чем сами эти продукты содержат. Девиз наших денег: мы доверяем Итаке. Вот в чем суть».

Другие комментарии, сделанные непосредственными участниками этой системы, показывают, к какому множеству мотивов она апеллирует (см. текст в рамке). Подводит итог отец-основатель системы Пол Гловер: «При помощи наших новых денег сделаны тысячи покупок, приобретено множество друзей, а к нашему, так сказать, «внутридомовому национальному продукту» добавились сотни тысяч операций». Главные решения, касающиеся системы в целом (печатание аурсов, деноминация, условия изготовления, гранты), принимаются раз в два месяца на общем банкете, который выполняет обязанности совета директоров Итаки.

Об этой системе заговорили на общенациональном телевидении — сначала в Японии, а с недавнего времени и в США. Те, кто принял участие в эксперименте с этой валютой, были весьма довольны его результатами, а деловые люди увидели, что местное население охотно рассчитывается как обычными долларами, так и аурсами. Эта система начала нравиться даже тем людям, которым не нравится стиль или политика Пола Гловера. Она начала распространяться по всей стране. Гловер стал продавать пособия, как ввести в действие эту систему, за 25 долларов США или 2,5 аурса. К 1997 во всем мире функционировало уже 39 таких систем.

Несколько комментариев от пользователей системы Ithaca Hours

• Майкл: «Ithaca Hours - это замечательный способ познакомиться с замечательными людьми, которых действительно волнует хорошее качество их товаров и услуг».

• Дэнни, электрик, тратит свои аурсы на украшение дома, пищу и рестораны. Его жена, музыкант, тратит их на собственные рекламные фотографии. «Трата денег здесь, у нас, дает возможность сохранять эти деньги здесь же и тем самым помочь Итаке... Нам следует задумываться о том, как мы живем и какие продукты потребляем».

• Том зарабатывает свои аурсы покраской домов, поклейкой обоев и штукатурными работами. Он только что купил продуктов в бакалее: «Люди используют аурсы как способ найти добросовестных рабочих, даже если у них самих нет аурсов».

• Тони занята привлечением новых членов в клуб здоровья. Она покупает подарки, фильмы и удобрения. Она также начисляет своим служащим премии в аурсах и намеревается полностью перестроить за них свой дом: «Мне нравятся Ithaca Hours. Это отличная система. Масса людей не может вступить в наш клуб, если у них нет заработанных аурсов. Так что они очень благодарны за возможности, которые предоставляет эта система, а для меня она открыла новый рынок».

- Энн Мари: «Это благотворно сказывается на общественных отношениях - люди узнают друг друга в условиях более гуманной и лично-ориентированной экономики. В случае экономического коллапса Итака окажется далеко впереди других городов...»

• Пол: «Высшее предназначение денег - создавать сообщество и восстанавливать окружающую среду. Когда мы нанимаем друг друга за дополнительную валюту, мы на самом деле покупаем сообщество, высшую социальную ценность».

Что в итоге? Удачная экономическая модель с низкими стартовыми расходами, которая прекрасно работает. Однако у нее есть один недостаток, присущий всем дополнительным деньгам. Системе Ithaca Hours требуется человек, который бы решал, сколько аурсов выпустить. Хотя это и определяется общим решением совета директоров Итаки, любой банкир любого Центробанка скажет, что регулирование количества выпускаемой валюты — дело очень рискованное. Самый большой риск в том, что если выпустить больше денег, чем люди хотят использовать, то

наступит инфляция, а за ней — девальвация дополнительной валюты. Этого, конечно, не случится, пока менеджеры системы Ithaca Hours будут следовать инструкциям Пола Гловера, а его коллеги будут проводить разумно консервативную политику в вопросах запаса валюты. Однако такой риск все-таки не позволяет мне рекомендовать этот подход для всеобщего применения.

PEN Exchange

Олаф Идберг живет в городе Такома-Парк, штат Мэриленд, на границе с округом Колумбия (город Вашингтон), где расположены штаб-квартиры Федеральной резервной системы и Министерства финансов США. После своего ухода на пенсию он захотел оставить что-то своему городу. «Сегодня мы перестаем замечать самое ценное, что есть друг у друга. Мы можем построить себе общество в пяти минутах ходьбы от дома — да мы в нем уже и находимся. Соседи — это, как я полагаю, самое важное общество, строительством которого мы сейчас должны заниматься» — так он рассуждал.

В отличие от Итаки, здешнее сообщество составляют люди явно среднего класса, с очень низким уровнем безработицы (около 1 %). Олаф решил придать статус соседей всем семьям, живущим в пяти минутах ходьбы от центра города — всего это составило около 450 семей. Так и произошло название: «Philadelphia-Eastern Neighborhood» («Соседи из Восточной Филадельфии»), сокращенно PEN — по району, находящемуся на этой территории.

Олаф разослал полсотни писем, в которых описывал, как система PEN Exchange могла бы помочь «в строительстве общества поддержки и взаимопомощи, в котором будет больше человеческих контактов, общения, больше возможностей узнать друг друга». Ответа на них он не получил.

Озадаченный этим, он решил лично обойти все дома. И загадка была разгадана немедленно. Никто ведь не ду-

мал, что у них есть то, что они могли бы предложить в обмен. Они поняли так, что виды деятельности, предлагаемые к обмену в этой системе, относятся к обычным коммерческим операциям. Например, один бухгалтер, который любил по выходным выезжать в лес по грибы, понятия не имел, что могут найтись люди, которым будет интересно что-то узнать о грибах. А пенсионерка, десять лет прожившая в Европе, никогда и не думала, что она может обменять свои знания о Европе на то, что ей самой могло бы понадобиться.

Обмен начался в 1993 году между одиннадцатью семьями. К 1996 году количество семей возросло до 317. В качестве единицы измерения используется один PEN (равный одному часу обмена или другому оговоренному эквиваленту). На билете написано: «Данный билет является заявкой на удовлетворение многих местных потребностей». Однако главным инструментом системы является PEN-каталог, желтые страницы местного сообщества. Взглянув на заголовки, сразу можно понять, что происходит: и вполне предсказуемое, и совершенно неожиданное.

КАТАЛОГ PEN Exchange (отрывки)

Путешествия
Советы пешим туристам
Инструкции к велопоходам
Идеи по «дикому» туризму
Пилот. Совместные полеты (в радиусе 300 миль)
Туристическая информация / Африка
 Ботсвана
 Кения
 Намибия
Туристическая информация / Европа
 Франция
 Швеция
Домик в деревне
Дом у океана (шт. Коннектикут)

Животные

- Посидеть с котом
- Выгулять собаку
- Домашняя собачья еда
- Лошади

Искусства и ремесла

- Каллиграфия
- Консультации по подбору цвета
- Фоторетуширование
- Витражи

Дети

- Как отпраздновать день рождения
- Информация о домовых
- Плавание на каноэ
- Обед в парке вместе с другими детьми

Общение

- Разговорный испанский
- Беседы о родительском отношении
- Беседы о мировых религиях

Компьютеры и Интернет

- Установка компьютерных систем
- Навыки поиска в Интернете
- Помощь в освоении программы MS Word

Развлечения

- Коллекционирование шуток
- Партнер в танцах
- Приготовление пиньяты
- Научная фантастика. Игры
- Информация об исполнителях псалмов
- Информация о хороших ресторанах
- Уроки фотографии

Окружающая среда

- Приготовление компоста
- Прогулки на природе
- Черви, которые едят яичную скорлупу (приготовление компоста из кухонных отходов)

Обучение

- Антропология
- Игра на гитаре
- Игра в бридж
- Пошив лоскутных одеял

Разное

- Покупка и ремонт старых автомобилей
- Как выбрать телескоп
- Переплетные работы
- Генеалогические исследования
- Моисеев закон

Можно сразу заметить, что между РЕК-каталогом и обычными желтыми страницами есть существенная разница. В РЕ1чГ-каталоге предлагается множество товаров и услуг, за которые людям не придется расплачиваться собственными долларами, ведь их и так мало. И опять же многое в этом списке — это то, *что люди предпочитают делать для удовольствия*. Это работа, приносящая удовольствие, не рутинная работа.

Как следствие, в Такома-Парке произошло и кое-что еще. Эта дополнительная валюта и этот каталог сыграли роль ключа зажигания, заставившего работать воображение, сыграть роль того самого «извините», с которого начинается попытка познакомиться. При большинстве обменов дополнительная валюта используется как часть операции, но иногда не используется вовсе. Бывает, в обмен вступают те, кого изначально вообще не предполагалось заносить в каталог. Теперь у соседей вошло в привычку просто помогать друг другу, *дарить* помощь без всякого обмена валютой. И заметьте, ведь целью Олафа было заново объединить людей, поэтому такое развитие событий — хороший знак.

Рассказы о том, как создавалось общество

• Карен Эндрюс, подросток (все имена и фамилии в этом разделе были изменены по соображениям конфиденциальности), хотела, чтобы ей помогли найти работу на лето. Случилось так, что Джулия Чон, поместившая в каталоге свое резюме, знала, как найти такую работу. Она стала советником Карен и не только помогла ей найти работу, но и показала, как это делать самой. Карен оплатила оговоренную вначале сумму в пенах, а вскоре они заключили еще одну сделку - теперь Карен моет машину Джулии и время от времени подстригает газон.

• Неллу Юинг, пожилую леди, очень волновало, что множество мелких вещей у нее дома требовали ремонта. Выключатель в холле не работал, в раковине был засор, кран подтекал, лепнина в холле частью отвалилась. Заглянув в каталог, она увидела там Тима Уилсона, который заявлял о себе как о мастере на все руки. Пены у Неллы кончились, и она понятия не имела, как их снова заработать, но позвонить она ему решила в любом случае. Поговорив с ним немного, она узнала, что Тиму нужно место, где бы он мог оставить машину на несколько месяцев. И у Неллы как раз такое место было.

• Билл и Дженнифер Лортоны хотели свозить детей следующим летом за границу, но не знали, куда именно. А Джордж Бокка прожил в Африке 15 лет. Они пригласили его к себе на обед, и там он занялся тем, что ему нравилось больше всего - рассказывать о любимых странах и людях.

• Боб Голдмэн на какое-то время остался без работы и захотел превратить свой подвал в жилое помещение, чтобы получать с него дополнительный доход. Но как переоборудовать этот подвал и на какие средства? Вот он и нашел в каталоге Тома Йенсена, знавшего плотницкое дело, - Том был готов выполнить эту работу за несколько пенев, а также арендовать у Боба гараж, где он бы мог устроить себе мастерскую.

• Линда МакДэй нашла себе партнера, с которым могла вместе совершать вечернюю пробежку. Сис Кейли нашла человека, с которым могла разделить свое хобби - вышивание. А Билл Хонг нашел людей, вместе с которыми он смог арендовать лыжную базу на следующую зиму.

На практике это выглядит весьма по-разному (см. текст в рамке). Однако во всех приведенных здесь эпизодах есть нечто общее — это то, что дополнительная валюта «сбивает чопорность», после чего построение общества пере-

ходит в режим самоорганизации. Люди «соприкасаются» друг с другом благодаря каталогу, а дальше сочетание дополнительной валюты и бартера толкает их на то, что сосед заботится о соседе.

Это сообщество даже начало помогать одной клинике в Сальвадоре и включилось в программу помощи испаноговорящим жителям графства Монтгомери, штат Мэриленд.

Ничто из рассказанного здесь само по себе не является чем-то уникальным. Теоретически, любой экономист скажет вам, все это осуществимо и при помощи обычного денежного обмена. Но участники этого проекта признают, что большая часть этих проектов не осуществилась бы, если бы не было толчка, который дала инициатива Олафа Идберга. Кроме того, простое сравнение территорий, расположенных вокруг Вашингтона, говорит о том, что в Такома-Парке все же происходит что-то совершенно отличающее его от всех других городов.

Газета *The Washington Post*¹ опубликовала серию очерков, посвященных этой теме. Сначала она заговорила словами Мери Родригес, которая прожила в Такома-Парке более сорока лет и ни разу не видела ничего подобного: «...появилось так много друзей среди тех, кого мы даже не знали. Соседи стали помогать друг другу. Такое чувство, будто живешь в маленьком городе». Спустя всего лишь три года процесс создания общества пошел гораздо дальше обмена товарами и услугами. Соседи находятся в курсе местных вопросов благодаря электронной почте, а грамотные пользователи компьютеров предлагают бесплатные уроки пользования сетью Интернет любому соседу, который пожелает к ним присоединиться. Николай Вишневицкий, который в прошлом году начал пользоваться электронной почтой, говорит: «Теперь люди могут сделать местным ресурсом технологию, которая раньше использовалась в глобальном масштабе».

¹ См.: Lina Fina //The Washington Post. 1996. February 1.

Соседи предотвращают преступления, патрулируя улицы по ночам, выпускают буклеты новостей, по очереди присматривают за детьми друг друга, помогают по хозяйству пожилым людям, выращивают продукты на общественной ферме в Верхнем Мальборо и принимают в свое сообщество новых соседей.

Марта Монро, 38 лет: «Мы — единственные в своем роде; в большинстве пригородов Вашингтона люди возвращаются из города домой с работы, смотрят телевизор и ложатся спать».

Возможно, в Такома-Парке люди, так же как в нашей сказочной деревне с волшебным сундуком, смогли найти время — *время друг для друга*.

«Мусорные» деньги Куритибы

В 1971 году профессиональный архитектор Жайме Лернер стал мэром Куритибы, столицы юго-восточного штата Парана в Бразилии.

Городское население, что типично для той местности, плодилось как грибы: в 1942 году его численность составляла 120 тысяч человек, а когда Жайме стал мэром, перевалила за миллион. К 1997 году население достигло 2,3 миллиона человек. И, что также характерно для тех мест, большинство этих людей проживало в *фавелас* — убогих кварталах, где дома выстроены из картона и гнутого железа.

Одной из главных головных болей Жайме стал мусор. Городские мусоровозы не могли даже проехать в фавелас,

Различные источники, включая множество интервью с представителями местных властей, были собраны во время научной командировки в Куритибу в 1996—1997 годы. Некоторая информация о стратегии развития Куритибы была опубликована на английском; см.: *Rabinovitch J., Leitman J. Urban Planning in Curitiba // Scientific american. 1996. P. 46—53; Rabinovitch J. Curitiba: Toward sustainable urban development // Environment and Urbanization. 1992. Vol. 4. № 2. P. 62—73.*

так как там не было улиц. И, как следствие, выросли кучи мусора, в которых плодились грызуны, и распространялись всевозможные заболевания.

Так как не было денег, чтобы создать «нормальные» условия, а именно — расчистить бульдозерами территорию и проложить улицы, команда Жайме предложила иной выход. По границам фавелас поставили огромные металлические контейнеры. На них наклеили широкие этикетки, на которых было написано «стекло», «бумага», «пластик», «биоотходы» и т. д. Для тех, кто не умел читать, их еще и раскрасили в разные цвета. Каждому, кто приносил полный мешок отсортированного мусора, давали талон на автобус. А за биоотходы давали пластиковую карточку, которую можно было обменять на пакет свежих фруктов и овощей. Школьная программа по сбору мусора позволила обеспечить тетрадями самых бедных учеников. Вскоре десятки тысяч детей вычистили всю округу; они быстро научились распознавать различные типы пластика. А их родители стали использовать полученные автобусные билеты, чтобы добираться до деловой части города, где они работали.

С моей точки зрения, Жайме Лернер просто изобрел новые деньги. Его автобусные билеты и карточки на питание — это разновидность дополнительной валюты. Его программу «Мусор, который не мусор» вполне можно окрестить «Мусор, который — ваши деньги».

Сегодня в этом процессе участвуют 70 % домов в Куритибе. 62 самых бедных района обменяли 11 тысяч тонн мусора почти на миллион автобусных билетов и 1200 тонн еды. Бумажный мусор, отправляемый там в переработку, ежедневно спасает 1200 деревьев.

В последние годы распространением большей части билетов занимался частный сектор. По 50 билетов корпорации выдавали своим служащим. Параллельно увеличивалась доля фруктов и овощей в обмен на мусор. В праздники в обмен на «мусорные деньги» давали праздничные блюда.

Надо заметить, что команда Лернера не задавалась целью усовершенствовать денежную систему. Они лишь использовали для решения главных текущих проблем *комплексный подход*, что спонтанно привело к созданию дополнительной валюты.

Талоны на автобус и карточки для магазина — не единственный вид местных денег в Куритибе, возникший от такого подхода к уборке мусора. Например, специально для реставрирования исторических зданий, создания зон озеленения и строительства муниципального жилья и сокращения расходов городской казны была введена иная система. Назвали ее *sol criado* (буквально — искусственная поверхность), а работает она так...

Как у большинства городов, здесь есть детальный план городских зон, регламентирующий этажность домов. В Куритибе, однако, применяются две нормы: обычная и максимальная. Например, если отель с поэтажной площадью 10 000 кв. м строится в зоне, где обычной допустимой нормой является 10 этажей, а максимальной — 15, и если владелец отеля хочет построить 15 этажей, то ему придется докупить еще 50 000 кв. м (5 x 10 000) на рынке *sol criado*. Сам город здесь играет только роль посредника, уравнивающего спрос и предложение на этом рынке.

Но где же создается источник этих *sol criado*?

Один из таких источников — исторические здания. Например, Club Italiano владеет красивым историческим зданием под названием Дом Гарибальди. Общий метраж его составляет 25 000 кв. м, но сам дом нуждается в капитальной реставрации. У «Клуба» нет денег на ремонт. Однако, в силу того что он расположен в зоне, где теоретически можно надстроить еще два этажа, он продает 50 000 кв. м (два этажа по 25 000 м каждый) другому застройщику, например вышеупомянутому владельцу отеля. Вырученные средства поступают в распоряжение «Клуба», но они должны быть потрачены на ремонт здания. Таким образом, владелец отеля платит за реставрацию дома, что-

бы получить право надстройки дополнительных этажей в своем отеле — и без всяких финансовых вливаний со стороны города.

Другим источником таких *sol criado* стали зеленые зоны, в которых деревья находятся под защитой, а также строительство муниципального жилья в других частях города.

Несколько обширных парков (всего их в городе 16), открытых для посещения публики, полностью финансируются таким способом. Владелец крупного участка земли получает право на освоение одной стороны улицы при условии, что другая сторона станет городским парком. Жилье обретает дополнительную ценность, если оно расположено рядом с парком, до которого легко дойти пешком, и у жителей Куритибы появляется еще один парк, куда они могли бы отправиться в выходные, да и городу не нужно влезать в долги или повышать налоги ради этого. Выигрывают все.

Самое интересное, с нашей точки зрения, это то, что сам рынок *sol criado* превратился в разновидность дополнительной валюты, которая позволяет Куритибе получать те общественные блага, для которых в других городах требуется традиционное финансирование.

И здесь произошло то же, что и в других местах, о которых мы говорили выше. Когда вводится в действие новая хорошо продуманная денежная система, появляется нечто большее, чем деньги и экономическая деятельность. Так и здесь: то, что начиналось с решения проблемы здравоохранения и вывоза мусора, стало способом решения проблемы транспорта и безработицы, причем новым и уникальным способом. Создав рыночную систему *sol criado*, город получил значительную выгоду для общества без всяких расходов со своей стороны. И секрет заключается не в том, что в самом этом городе или в его населении есть что-то уникальное, но в том, что комплексный подход создал новые способы разрешения текущих проблем.

Куритиба — иная стратегия развития

• Пользование общественным транспортом поощряется. Это позволяет общественному транспорту быть лучше и удобнее, чем частные автомобили. Например, он движется быстрее благодаря оригинальному способу посадки в автобус: пассажиры, пользуясь своими автобусными билетами, проходят на специально оборудованную автобусную остановку; а когда к остановке подходит автобус, в нем открываются внутренние отсеки и большие группы людей выходят и входят за несколько секунд. Не надо тратить время на сбор билетов или денег. Также для общественного транспорта были введены специальные экспресс-маршруты, что сделало автобус самым удобным и быстрым средством транспорта. Единый тариф позволяет человеку объехать всю транспортную сеть независимо от расстояния. Здесь же предусмотрена интеграция с внутрирайонными транспортными системами. Реальным доказательством выгоды общественного транспорта стало то, что его предпочитает большинство людей. Каждый четвертый пользователь общественного транспорта владеет автомобилем, но в поездках по городу выбирает не его. Благодаря эффективной системе общественного транспорта в деловой части города удалось создать несколько пешеходных улиц, к которым относится и Главный бульвар. На этих улицах проходят концерты местной музыки, театральные представления и фестивали детского творчества. На них расположены сотни магазинов и ресторанов, которые работают круглые сутки, тем самым поддерживая жизнь в этой части города, вместо того чтобы создавать образ городов-призраков, характерный для центральных районов многих других городов.

• Типовое положение: если население города превышает миллион жителей, требуется строить метро, чтобы избежать транспортных заторов, а в городах, где ежедневно образуется более 1000 тонн твердых отходов, необходимо строить крупные заводы по сортировке и переработке мусора. В Куритибе нет ни того, ни другого. Инвестиции на развитие местной системы общественного транспорта составляют только 5 % затрат на строительство метро. Сэкономленные суммы позволяют Куритибе оснастить свой автобусный парк самым современным в мире транспортом.

• Тут существует бесплатный Университет окружающей среды, который предлагает краткосрочные курсы строителям, инженерам, владельцам магазинов и водителям такси. Им рассказывают о том, как их повседневная деятельность влияет на окружающую среду. Само здание университета - удивительный памятник архитектуры, оно сложено главным образом из обработанных телеграфных столбов и построено на территории, которая теперь выглядит как идиллический озерный пейзаж, хотя раньше это место было заброшенной каменоломней.

• Куритиба - единственный город Бразилии, степень загрязненности которого сейчас ниже, чем в 50-х годах XX века. Здесь ниже уровень преступности и выше уровень образованности по сравнению с другими городами Бразилии. Это единственный город страны, который отказывается от субсидий федерального правительства, ибо сам решает свои проблемы.

• Здешний Ботанический сад разбит на месте бывшей городской свалки, он служит рекреационным и исследовательским центром. Кроме того, существует 16 парков - и каждый посвящен отдельной теме. Как следствие, в Куритибе на одного жителя приходится 52 кв. м зеленой площади. По нормам ООН идеальным считается 48 кв. м площади зеленых насаждений на человека, и такого уровня едва ли достигают (если достигают вообще) в городах как первого, так и третьего мира. Кроме того, в эти парки легко попасть, пользуясь системой общественного транспорта, так что обычные люди могут (да они так и делают) пользоваться всеми их преимуществами.

• ООН признала Куритибу экологически образцовым городом. А Жайме Лернер благодаря своим инициативам получил международное признание. Следует заметить, что по такому же пути пошли некоторые другие города. Около 20 городов Бразилии ввели комплексную систему общественного транспорта. Кое-что из этого скопировал Кейптаун. Посетившие Куритибу проектировщики из таких городов, как Буэнос-Айрес, Сантьяго, Монреаль, Париж, Прага, Мехико и Лагос, были потрясены тем, что увидели.

Самым явным политическим сигналом, что все это работает, можно счесть то, что Жайме Лернера переизбирают «на ура» всякий раз, когда он выставляет свою кандидатуру на выборы. Теперь он губернатор штата Парана и кандидат на пост президента Бразилии. Эта история показывает, что и политическую карьеру можно сделать при помощи дополнительных валют, ведь успех Жайме Лернера нельзя приписать просто его харизме или этническому происхождению. И вот доказательство: на волне этих идей как минимум три человека сделали политическую

На XXI Международном конгрессе архитектуры, состоявшемся в Берлине в 2002 году, Жайме Лернер был избран президентом Международного союза архитекторов. — *Примеч. ред.*

карьеру. Два мэра, пришедшие вслед за Лернером, — Рафаэль Грека и Кассио Инагуччи, весьма разные личности и представители различных этносов, — начинали свою карьеру сотрудниками планового отдела у Лернера.

Все, что требуется людям, следующим этим путем, — воображение и способность доводить дело до конца.

И, наконец, влияние дополнительных денежных систем невозможно определить в терминах экономики. Средний заработок жителя Куритибы примерно в 3,3 раза превышает минимальный по стране. Однако его реальный совокупный доход самое меньше еще на 30 % выше (т. е. приблизительно в пять раз выше минимального). И эта разница в 30 % появилась исключительно благодаря нетрадиционной «мусорной» форме денег. Другим показателем служит то, что Куритиба ныне обладает самой развитой в Бразилии системой социальной поддержки и одной из самых жизнеспособных образовательных и просветительских программ. При этом налоги в Куритибе не выше, чем в целом по стране.

Даже с точки зрения традиционной макроэкономики проявляются четкие показатели того, что в Куритибе происходит нечто необычное. Темпы роста ВВП города с 1975 по 1995 год были на 75 % выше по сравнению с аналогичным показателем штата Парана и на 48 % выше, чем в среднем по Бразилии. Такая разница в темпах роста сохранялась и до недавнего прошлого. В период между 1993 и 1995 годами ВВП Куритибы рос на 41 % быстрее, чем в штате Парана, и на 70 % быстрее, чем по всей Бразилии.

Успех Куритибы вызвал внутреннюю иммиграцию в нее, так что ее население росло быстрее, чем в штате Парана и в целом по стране. В пересчете на душу населения поэтому разница менее впечатляет, но все-таки остается весьма значительной. Между 1980 и 1995 годами ВВП Ку-

Данные 1993—1995 годов взяты из: *Industria, Comercio e Turismo Gestao Rafael Greca (December 1996)*. Темпы роста составляют 8,6 % в год для Куритибы, 6 % для шт. Парана и 5 % для Бразилии.

ритибы в пересчете на душу населения прирастал на 45 % быстрее, чем по штату и по Бразилии в целом¹.

В Куритибе 25 лет практики показали, что использование обычной национальной валюты в комплексе с хорошо продуманной дополнительной приносит выгоду каждому. Включая, кстати, и тех людей, кто интересуется только рыночной экономикой, использующей исключительно национальную валюту. Этот подход позволил городу третьего мира достигнуть уровня жизни высокоразвитых стран за время жизни одного поколения.

Японская «валюта здравоохранения»

Япония находится на втором месте в мире по скорости старения населения. Там уже около 800 тысяч пенсионеров и миллион инвалидов нуждаются в периодической помощи. Японское министерство здравоохранения прогнозирует значительное увеличение количества таких людей в обозримом будущем. Когда те, кто родился в период «детского бума», достигнут 60 лет, почти треть населения страны будет старше шестидесяти.

Чтобы противостоять этому, японцы ввели в действие «валюту здравоохранения». В этой системе часы, которые любой желающий (можно назвать его волонтером, или добровольцем) потратил, помогая пожилым или инвалидам, записывают на его «счет времени». Этот «счет» работает так же, как и накопительный счет в банке, с той лишь разницей, что в качестве единицы измерения берутся не иены, а часы. На разные виды работ существуют разные

¹ Соответственно темп роста доходов на душу населения составил в период между 1980 и 1995 годами 277 % для Куритибы, 190 % для Параны и 192 % для Бразилии. Данные из: *Informaciones Socioeconomicas*, выпущенные Prefeitura da Cidade Curitiba (1996) по сравнению с бразильскими базами данных SACEN, IPARDES и SICT/ICPI.

² A l'ecoute du Japon // Brussels: Information bulletin of the Japanese Mission to the European Union. 1995. July 3. P. 7—8.

расценки. Например, еда, приготовленная между 9.00 и 17.00, оценивается ниже, чем еда, приготовленная в другое время; работы по хозяйству и походы в магазин оплачиваются ниже, чем непосредственный уход за человеком. Имеется разница и в зависимости от региона страны.

Этими «кредитками здравоохранения» могут пользоваться как сами волонтеры, так и кто-либо другой по их выбору, не важно, член семьи или нет, — всякий раз, как им понадобится помощь такого рода. Некоторые компании гарантируют, что если человек будет помогать кому-то в Токио, то его «счетом времени» могут пользоваться его родители, проживающие в любой точке страны. Многие люди добровольно участвуют в этой программе и надеются, что им самим такая помощь никогда не понадобится, но их «прибыль» на «счете времени» (в часах) служит дополнением к обычной медицинской страховке. Доброволец эти часы может подарить другому (в этом случае у получившего дар появляется удвоенная сумма часов), может передать (не подарить) другому и т. д.

Что наиболее важно, сами пенсионеры предпочитают именно такой способ обслуживания, так как качество ухода в этом случае оказывается выше, чем если бы они пользовались услугами социальных работников, которым платят в иенах. Одно из названий этой валюты — «хуреаи киппу» («билет родственной заботы») — хорошо характеризует ее суть. Она также создает хороший эмоциональный фон для пожилых людей: им не приходится просить о бесплатном обслуживании.

Японцы сообщают о значительном увеличении доли помощи со стороны добровольцев, в числе которых есть и такие, кто не собирается открывать свои «счета времени». Причина, видимо, в том, что там создана более приятная атмосфера общения, способствующая развитию помощи друг другу. Возможно, при такой системе и волонтеры испытывают чувство благодарности: их работу ценят. Впрочем, какова бы ни была причина, сам прецедент по-

зволяет отбросить беспокойство о том, что оплата труда добровольцев в дополнительной, а не в национальной валюте может отвратить их от этой работы.

На конец 1998 года в Японии существовало свыше 300 систем социального обеспечения муниципального уровня по типу системы «счета времени». В основном они внедряются в жизнь благодаря частным инициативам. Их выдвигают Институт человеческого благосостояния Саваяки, «Замечательный клуб пожилых людей», «Клуб активных», а также Японская система социального ухода (некоммерческая организация, частично финансируемая правительством).

В итоге — японская «валюта здравоохранения» оказалась более эффективной и человечной, чем та система, которая возобладала на Западе. А поскольку в США и Европе проявляется такая же тенденция старения населения, почему бы им тоже не поучиться у японцев?..

Tlaloc

Tlaloc (тлалок) — это древний ацтекский бог дождя, довольно важный в пантеоне индейцев доиспанского периода. А еще так называется улица в известном районе «Колония Тлакспана» в Мехико. На этой улице появился Центр кооперативного развития «*Promociyn del Desarrollo Popular A. C.*», который начиная с 1987 года под влиянием идей архитектора Луиса Лопеслера ввел в действие свою собственную денежную систему и назвал ее Tlaloc. Особенно интересно, что в ней смешиваются высоко- и низкотехнологичные операции, притом что в этой системе для эффективной работы не требуется ни доступа к компьютеру, ни даже телефона. Впрочем, у нее есть собственный вебсайт (www.laneta.apc.org), собственный печатный орган (*La Otra Bolsa de Valores*) и много других служб.

Tlaloc — это система взаимного кредитования, в кото-

рой валюта выпускается в виде бумажных чеков. Несколько надежных поверенных располагают чековыми книжками и выдают чеки всегда на круглую сумму (1, 2, 5, 10, 50). На оборотной стороне чеков оставлено место для их индоссации (специальной надписи, подтверждающей переход права по этому документу к другому лицу. — *Примеч. науч. ред.*), т. е. первый, кто получил этот чек, может передать его другому и так далее. Чек обращается наравне с валютой, и через какое-то время кто-нибудь может представить его в Центр, где кредитуются последний его пользователь, а человек, выпустивший чек, проходит по дебету. Короче говоря, эта система объединяет преимущества системы взаимного кредита и системы бумажных денег. Для нее необходим только один компьютер — чтобы приводить в порядок счета. И она же может обращаться в виде бумажных денег. Для нее не нужен даже телефон, чтобы санкционировать перевод денег.

Эту модель стали копировать другие сообщества. Например, чеки *compromisos* стали обращаться в районе Токтиуко (Кито, Эквадор).

ВПЕРЕД, К ИНТЕГРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Системы платежей в дополнительных валютах во всех описанных случаях работают параллельно с существующими национальными валютами. И поскольку иногда при проведении операций одновременно принимается оплата в валютах обоих типов, возникает необходимость в разных технических подходах, так называемое *обслуживание посредничества*. Я думаю, в будущем станет возможным проведение операций в валютах обоих типов при помощи одних и тех же технических средств, что автоматически обеспечит один и тот же уровень безопасности каждому виду платежа и будет не дороже, чем автоматический прием платежей в одной валюте.

Пример проекта интеграции валют

Джоэль Ходрофф, основавший Commonweal Inc. в Миннеаполисе, штат Миннесота, создал то, что, как я полагаю, стало первым реальным проектом, интегрирующим системы национальной и дополнительной валют. Ему также удалось получить заметную поддержку от делового сообщества (включая президентов нескольких банков и президента самого большого торгового комплекса в штате), городских властей и профсоюзных лидеров, совета графства, общественных деятелей, экспертов-технологов и др.

Система Commonweal Community Herocard сознательно разрабатывалась им как беспроигрышное предложение для всех участвующих. Бизнес получал новых клиентов и повышал свою рентабельность. Некоммерческий сектор притягивал больше волонтеров, которые могли тратить меньше, зарабатывать на быстром расширении клиентской базы и в виде процентов по предыдущим договорам всякий раз, как кто-то из клиентов или их друзей сделает покупку и расплатится карточкой Herocard. (Новых потенциальных клиентов доставляют волонтеру предыдущие клиенты, удовлетворенные оказанными услугами.) И, что самое важное, у сообществ появляется способ мобилизовать недоиспользованные человеческие и прочие ресурсы на решение местных проблем.

Первоначально эта система задумывалась просто как дебетовая карточка, но сам проект идеален для использования двухвалютных смарт-карт, что и произойдет, как только в магазинах появятся устройства для их считыва-

Источник частного характера, см. также: The Commonweal, Inc. Business Plan (July 18.1998); *Hodroff J.* Creating Jobs in a Decade of Downsizing: Introducing the Commonweal Currency Exchange Network (March 17. 1995); Morris D. Institute for Self Reliance: Memorandum on CSD (Washington. DC. 1995); Commonweal, Inc. (POBox 16299 Minneapolis MN55416) Building Positive Futures for Youth and Communities (Minneapolis, Spring 1998).

ния. Впрочем, и сегодня все фрагменты этой головоломки-пазла, включая технологическую составляющую, имеются под рукой, и все успешно выдержали проверку рынком. Новым здесь является лишь то, что теперь их соединили в единый интегрированный проект.

А истинный секрет заключается в применении двухвалютной системы, когда одновременно работают и национальная валюта, и дополнительная. А делают это так...

Концепция. В Миннеаполисе можно использовать две валюты: обычные доллары и CSD (сокращение от Community Service Dollars, «доллары службы обществу»). По номиналу CSD равен одному доллару США, а один час общественной работы оценивается в 10 CSD (т. е. в 10 обычных долларов, как и в случае с Ithaca Hours).

Карточка Herocard включает в себя две подсистемы дополнительных валют. Одна для бизнеса, а другая для некоммерческой общественной сети экономического развития. Первая в основном используется для деловых целей и работает так же, как любая кредитная карточка, а вторая обналичивает CSD для некоммерческих целей местного сообщества.

Процесс создания CSD начинается в мире бизнеса. Почти в любом бизнесе предусмотрены запасные мощности, на случай повышенного спроса. И эти запасные мощности большую часть времени остаются незадействованными, — например, кинотеатры днем, рестораны (даже самые популярные) утром, курортные отели по рабочим дням. На большинстве промышленных предприятий часто выпускаются дополнительные изделия (спецзаказ), предельная (маржинальная) себестоимость которых существенно ниже нормативных затрат. Например, фабриканты мебели или одежды могут производить по маржинальным затратам дополнительные предметы какой-либо серии и часто так и делают.

Сегодня в большинстве случаев такие дополнительные мощности остаются неиспользованными. Это совершен-

но обычное дело во многих видах бизнеса: вспомните «два обеда по цене одного» в ресторанах. То же самое и с номерами в отелях. И промышленники тоже стремятся заработать хоть что-то, сбрасывая излишки товара со скидкой или обменивая их.

И вот в Миннеаполисе у бизнеса появилась дополнительная возможность: вступить в программу Commonwealth Community Negotcard и начать принимать к оплате CSD. Например, в ресторане могут согласиться принимать от клиента 50 % счета в CSD, если клиент посетил их до 19 часов, вместо того чтобы заманивать его, устраивая скидку «два обеда по цене одного». Или ресторатор может согласиться принимать к оплате 40 % счета в CSD уже после 19 часов. Или в кино днем могут брать 90 % стоимости билета в CSD.

А в некоммерческой сфере система CSD делает доллары «длинными». Теперь по некоммерческим проектам волонтеры могут получать оплату в CSD. Кроме того, участвующие в программе некоммерческие проекты получают определенный процент от всех долларовых операций всякий раз, когда их участники пользуются картами Negotcard. Каждый пользователь карты может выбрать один или несколько некоммерческих проектов или дел, на которые будет отчисляться оговоренный процент комиссионных за перевод денег. Такой «связанный» маркетинг оказался самым успешным из всех новых приемов маркетинга за последние 10—15 лет.

Важнейшая особенность миннеаполисского подхода в том, что, после того как CSD используются в качестве платежного средства, они исчезают (в этом отношении они подобны флайерам или купонам, дающим право на скидку), и для оплаты новых услуг выпускаются новые CSD. Это ограничивает количество проблем, которые всегда появляются при выяснении, сколько денег нужно выпустить, — CSD автоматически исчезают после использования.

Процесс. Пегги работает системным администратором в одном из банков Миннеаполиса, и ей нравится работать с детьми. Она присоединилась к организованной церковью программе повышения компьютерной грамотности детей из беднейших семей города. Здесь ее работу оплачивали только в CSD. (На последних этапах программы тем участникам, у кого, в отличие от Пегги, не было оплачиваемой долларами работы, могли платить половину в долларах, а половину в CSD, например.) Присоединившись к этой программе, она также решила поддержать несколько некоммерческих проектов («связанный» маркетинг).

А еще она повела своего бойфренда в ресторан. Пегги расплачивалась там своей карточкой Herocard, а ее спутник даже не знал, чем она платит: долларами, CSD или и теми и другими. Так как это был рабочий день, а время перевалило за 19 вечера, разбивка счета в 25 (обычных) долларов происходила так: 15 долларов и 10 CSD.

Когда кассир вставил карточку Herocard Пегги в считывающее устройство, обнаружилось, что у Пегги достаточно и долларов и CSD, чтобы расплатиться. В таких случаях система автоматически начисляет деньги по нескольким счетам. Вот что происходит с балансом всех участвующих сторон (в пересчете на доллары):

Участник	US\$	CSD	Всего
Ресторан	13,75	10,00	
На некоммерческий проект от Пегги	0,75		
Комиссия за обмен валюты	0,50		
Общий счет Пегги	15,00	10,00	25,00

Если Пегги решит, что ей не нужны CSD (т. е. захочет участвовать в этом проекте совершенно добровольно), то она может отдать их другим людям или организациям, которым, по ее мнению, будут полезны ее CSD. Такая воз-

возможность «повторной передачи» — как и в случае с японской «валютой здравоохранения» — гарантирует еще более сильную поддержку волонтерам.

Преимущества двухвалютного подхода. Этот проект особенно эффективен, так как сочетает в себе преимущества трех различных систем альтернативных валют: Time Dollars, «бартерных долларов» (по концепции сходных с системой WIR — см. главу 1 части второй) и корпоративных скрип-карт (наилучший пример каких — карточки «полетных миль», применяемые на авиалиниях).

Он позволяет людям, у которых больше времени и меньше денег, принимать полноценное участие в экономике (как, например, в случае с Time Dollars). Он также оказывается весьма эффективным способом маркетинга, так как увеличивает приток новых клиентов и не заставляет обдирать как липку «долларовых» клиентов.

Это действительно беспроектный вариант для всего общества. Посмотрим, что дает он разным общественным группам.

Для бизнеса

Бизнесу двухвалютный подход дает еще одно значительное преимущество помимо тех, что уже были упомянуты (лояльность клиентов, «связанный» маркетинг, ярлык «на благо сообщества»): бизнес получает клиентов, которых, если бы такой системы не было, он бы не получил никогда! К тому же они оставляют долларовую прибыль при каждой операции (ибо долларовый компонент должен всегда перекрывать маржинальные издержки с учетом налогов).

Наконец в районах, где внедряется система, снижается безработица, растет оптимизм населения, чего не произошло бы без ее внедрения, а это хорошо для бизнеса в целом.

Для некоммерческих организаций

Некоммерческие организации также оказываются в выигрыше в этой новой игре, поскольку могут увеличить объем своей деятельности, привлекая добровольцев, но не увеличивая долларовой составляющей затрат. Они не только получают бесплатно CSD от системы Commonweal, но также обретают постоянный доход как в CSD, так и в долларах — от своих членов и сторонников при помощи «священного» маркетинга. Участие общества в выборе и в асигновании CSD также обеспечивает самым активным некоммерческим организациям большее общественное признание. И, наконец, как уже отмечалось в случае проекта Time Dollars, японской «валюты здравоохранения», общее количество времени, пожертвованного волонтерами, *увеличивается*, как только служба обществу становится более заметной.

Между прочим, некоммерческий мир де-факто уже стал громадным работодателем в развитом мире. В США более 89 миллионов американцев частично заняты в добровольческих организациях. Если бы эту работу можно было оценить в долларах (а большая ее часть делается добровольно), речь зашла бы о 182 миллионах долларов в год!

Причем в последние годы, несмотря на призывы правительства поддержать движение волонтеров и вообще третий сектор экономики, степень участия американцев в таких проектах снизилась. Широкое внедрение программы CSD могло бы помочь восстановить прежнее положение дел.

Для рядовых участников

У людей появляется возможность свести воедино два стиля жизни. Тот, кто выбирает для себя участие в программе, получает и оплачиваемую работу, и занятие для души. Его вклад в работу будет оцениваться выше, чем раньше, а общее повышение качества жизни в обществе пойдет на пользу всем.

Для безработных и бедных

Эта система позволяет людям превращать время в деньги. Бедные смогут полноценно участвовать в экономической жизни, а безработные, так как именно у них больше времени, чем денег, при двухвалютной системе значительно повысят свои шансы на заработок. В придачу она дает возможность бедным начать вторую карьеру в некоммерческой сфере — возможность, которой без этого они были просто лишены. Двойственный характер оплаты (никто, кроме них самих, не знает, платят ли они в долларах или в CSD), ко всему прочему, повышает их статус, придает большее достоинство, чем талоны на питание или чеки социальной поддержки. А еще в этом случае нет бюрократических препон, свойственных другим социальным программам.

Для всего общества

Даже те люди, которые не хотят участвовать в двухвалютной системе (будь то ее коммерческая или некоммерческая составляющая) или ничего о ней не слышали, все равно значительно выигрывают. Если бы не существовало программы Commonweal, многих полезных дел в местном сообществе вообще не было бы сделано или их пришлось бы оплачивать за счет налогов, взимаемых в том числе и с этих людей.

Все, что предлагает нам система Commonweal — это способ мобилизации для решения проблем с теми ресурсами общества, которые не могут быть использованы как-либо иначе. А она их решает: с использованием на каждом этапе механизмов рынка и без налогов.

...В 1998 году система Commonweal пребывала в стадии пилотного проекта района Линдейл, г. Миннеаполис. Кроме некоммерческого сектора в этом проекте участвовал деловой истеблишмент, включая National City Bank, который обеспечил ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности в CSD. В графстве Хеннепин изучали новые подходы к оказанию социальных ус-

луг. В целом проект дает реальный пример беспронизышной системы дополнительной валюты, который формально объединяет в единую платежную систему конкурентный и кооперативный способы ведения экономики, и такое объединение показывает возможности интегрированной экономики, детальный разбор которой будет дан в главе 5. Оказывается, для решения проблем общества можно мобилизовать неиспользованные ресурсы (как дополнительные мощности бизнеса, так и время и навыки простых людей), причем с явной выгодой как для конкурентной, так и для кооперативной экономики.

Интернет-деньги для виртуальных сообществ

Одним из самых интригующих и перспективных аспектов развития сети Интернет стало появление виртуальных сообществ, существование которых было документально зафиксировано (причем весьма убедительно) в книге Говарда Рейнгольда «Виртуальные сообщества. Ранчо на электронном рубеже».

То, что он понимает под основным назначением сообщества, видно из цитаты, приведенной в предисловии к книге: «...уже и так понятно, что теперь недостаточно быть просто социальными животными, сюсюкающими друг с другом на приемах-коктейлях и рвущими друг другу горло в бизнесе и на границе своих владений. Наша основная, главная, жизненно важная задача — превратиться из просто социальных существ в существа общественные. Только так человек сможет двигаться дальше в своем развитии».

Сообщество стало теперь такой редкостью, что появление нового способа его создания действительно заслуживает особого внимания.

Rheingold H. Virtual Communities: Homesteading on the Electronic Frontier. New York: Harper Perennial, 1993. CM.: Cybersociety/S. Jones ed. Thousand Oaks, CA: Sage Publishers, 1995. Virtual Culture Cybersociety / S. Jones ed. Thousand Oaks, CA: Sage Publishers, 1997.

Peck M. Scott. The Different Drum: Community Making and Peace.

Виртуальные сообщества против монополии национальных валют в сети. Однако сам процесс, благодаря которому произошло это чудо, часто остается до конца непонятым. Даже некоторые из тех, кто создал такие виртуальные сообщества, не всегда осознают, что успех пришел благодаря тому, что они создали в сети экономику подарков. Принцип «я помогу тебе сегодня, а завтра при случае кто-нибудь поможет мне» стал общим правилом при возникновении процветающих виртуальных сообществ. Короче, это еще одно подтверждение высказанного мною раньше: виртуальные сообщества, как и любые сообщества, рождаются только в силу социальных связей, возникших благодаря экономике подарков в открытом информационном обмене. Стратегия «открытых ресурсов» компьютерных программ в сети, когда люди размещают для общего пользования оригинальные программы, которые можно скачать бесплатно или расплатиться за это тем, чем пользователь *хочет* расплатиться, — явная демонстрация того, что здесь преобладает экономика подарков.

Но вот недавно и деловой мир открыл для себя важность появления виртуальных сообществ. Так, в новой книге Хагена и Армстронга «Чистая прибыль. Расширение рынков при помощи виртуальных сообществ» рассказывается все о стратегиях, используя которые бизнес может получать прибыль. А в журнале *Business Week* в «Специальном отчете о сообществах Интернета» отмечено, что «сегодня надо напирать на то, чтобы, как и встарь, превратить привлекательные сообщества в наличные деньги».

Похоже, что люди — в бизнесе ли, в сети ли — не сознают, что интервенция бизнеса в сеть Интернет убьет курицу, которая несет золотые яйца: виртуальные сообщества просто исчезнут, как это случилось с большинством «примитивных» сообществ, живших на основе экономики подарков. Так же как традиционные племена неосознанно страдают от конкуренции, встроенной в «нормальную»

национальную валюту, сообщества в Интернете также могут разрушиться, если новые системы платежей в сети будут основываться исключительно на валюте такого типа.

Так как Интернет становится *домом* для постоянно растущего количества коммерческих предприятий, те, кто ценит его именно за это, обязаны принять некоторые меры предосторожности, чтобы их сообщество не постигла та же судьба, что и почти все предшествующие аналоги.

Итак, виртуальные сообщества процветают потому, что в их основе лежит экономика подарков, и процветание их будет продолжаться только в том случае, если сетевая коммерция предоставит возможность выбора типов валют, чтобы по крайней мере некоторые из них были совместимы с экономикой подарков. Если же вести строительство виртуальных сообществ, используя только валюты, порождающие конкуренцию, то это в обозримом будущем станет причиной разрушения виртуального сообщества — как это было и продолжается в «физическом» мире.

Сеть — идеальное Инь-пространство для экономического симбиоза. Некоторые свойства Интернета могут создать идеальное пространство, где поддерживающие общество валюты могли бы успешно сосуществовать рядом с традиционными национальными валютами, тем самым создавая симбиоз между двумя этими подходами.

Так как сеть предлагает неограниченное пространство и находится вне естественных и культурных границ, электронному рынку не нужно вводить ограничение типов денежных систем. *Виртуальное пространство* — это то, что даосы назвали бы «Инь-пространством»: самоорганизующееся, неконтролируемое, расширяющееся до бесконечности — где происходит, как теперь говорят, естественный процесс хаостизации структур и структурирование хаоса. Поэтому оно дает идеальную среду для существования и интеграции различных экономических парадигм просто в силу своей гибкости и неизбирательности.

В условиях физического пространства, если Большой Бизнес скупит, к примеру, 5-ю авеню в Нью-Йорке, у альтернативной системы не останется даже места для существования, не то что для процветания. Сеть, наоборот, может расширяться, чтобы вобрать в себя другую, параллельную систему, причем так, что одна система не будет мешать другой. Интернет только обогащается от такого многообразия. В самом деле, «свободный рынок» различных видов денежных систем может оказать благотворное влияние на каждую из них. Кроме того, тогда стали бы возможны новые способы взаимодействия между виртуальными и реальными местными сообществами, что улучшило бы качество жизни и тех и других.

Оптимальные характеристики валюты для сети Интернет. Я предлагаю добиться того, чтобы деньги, используемые в виртуальных сообществах, обладали пятью следующими характеристиками:

- эффективной и безопасной системой электронных платежей;
- возможностью оплаты ими местных расходов (т. е. чтобы был ответ на главный вопрос: как использовать заработанные в сети деньги, чтобы заплатить ими за еду и прочие повседневные расходы?);
- чтобы они были наднациональными (одна из главных характеристик сети — отсутствие национальных границ, тогда как национальные валюты специально разрабатывались с таким расчетом, чтобы подпитывать национальное сознание);
- чтобы «сетевые валюты» были саморегулирующимися. (Современные национальные валюты не обладают такой способностью — для них нужен Центральный банк, чтобы они работали, и надежные кредиты банков, чтобы они появлялись.) Это свойство представляется важным, ибо сама сеть есть самоорганизующаяся система, и привлекать к управлению «сетевыми деньгами» какие-то органы центральной власти значило бы противоречить самому духу сети;

• чтобы «сетевые деньги» способствовали образованию сообщества (т. е. делали совершенно противоположное тому, что творят наши «нормальные» валюты).

Ни одна из валют и ни одна система платежей, представленная ныне в сети, не удовлетворяет этим требованиям в полном объеме. В частности, системы платежей, в которых применяются современные национальные валюты, отвечают первым двум характеристикам, но ни одной из последующих.

Решение: автоматический клиринг в сети? Конечно, все эти характеристики присутствуют у дополнительных валют (в частности, у валют взаимного кредитования), за исключением разве тех, которые в настоящее время не используются для торговли в Интернете. А потому единственный дополнительный шаг, который нужно сделать, чтобы создать в сети деньги, согласующиеся с нашими требованиями, — это ввести автоматическую электронную клиринговую систему, т. е. систему взаимозачетов встречных требований и обязательств, которая охватывала бы систему других дополнительных валют и могла бы действовать в сети самостоятельно. Такую автоматическую клиринговую систему следует создавать как добровольное предприятие на кооперативных началах, в котором могли бы участвовать разные типы дополнительных валют; при этом необходимо децентрализовать систему и предоставить больше полномочий участникам локальных сетей.

Практически такая клиринговая система позволила бы, например, тому, кто в Манчестере «заработал» некие средства, предоставляя услуги в Интернете, автоматически обменять их, чтобы использовать в местной денежной системе. И наоборот, средства, заработанные в условиях экономики Манчестера, приобрели бы дополнительную ценность, если бы их можно было обменивать на товары и услуги в сети. Лозунг «Думайте в глобальном масштабе, а воплощайте в местном», пожалуй, прибавил бы практического смысла такому подходу.

Заметьте, я не требую, чтобы национальные валюты вообще не использовались в сети или чтобы описанные выше дополнительные валюты заменили бы или полностью вытеснили национальные деньги. Национальная валюта является обязательным платежным средством, например, при уплате налогов, и она же останется эффективным средством взращивания конкуренции, когда это уместно и выгодно — не важно, в сети или нет. В любом случае миллиарды долларов, уже вложенные в создание систем платежей в национальной валюте, гарантируют, что такая система останется доминирующей как в сети, так и вообще везде. Я говорю о том, что пришло время сделать так, чтобы общество не разбилось о свое невежественное представление о том, что власть денег может создавать общение между людьми.

Альтернатива: интегрированные системы платежей?

Для фирм, которые пожелали бы получить дополнительное преимущество перед конкурентами, возможен другой подход — изобрести высококачественные системы приема *смешанных* платежей. Преимущество будет у тех, кто разработает *системы открытых платежей*, стратегическая функция которых состояла бы в *перевode ценностей* по сети независимо от типа применяемой валюты. Спрос на системы смешанных платежей в сети уже есть: например, за покупку товаров компании Cendant можно заплатить частично долларами, а частично — деньгами NetMarket или корпоративными скрип-талонами Cendant (см. главу 1 части первой). Также возникает и спрос на услуги, когда кто-то кому-то желает послать приглашение по электронной почте с приложением к нему нескольких «полетных миль» на покупку авиабилета. Можно расплачиваться частично в национальной валюте, а частично — в дополнительной (это услуга, которую система Commonweal предоставляет в Миннеаполисе, только здесь вместо магазинов города будет фигурировать сеть).

Так же как нескольким местным банкам удалось при-

влечь дополнительных клиентов потому только, что они согласились работать со счетами дополнительных валют (например, в Итаке), следует ожидать, что некоторые системы приема платежей в Интернете смогут скоро проводить платежи в валютах разных типов, которые выгоднее их клиентам.

Несколько вопросов. Рассмотрим два важных вопроса.

1. Могут ли виртуальные сообщества договориться об использовании какой-либо одной денежной системы, отличной от национальных валют, которыми движет коммерция?

Я полагаю, что взрывное развитие киберэкономики стало важным фактором. Но я также опасаюсь, что возникающие сейчас виртуальные сообщества — возможно, самое интересное явление в сети — скоро придут к саморазрушению, если будут подчиняться монополии систем национальных валют. Грустный парадокс — наблюдать и понимать, что наиболее передовые сообщества идут тем же путем самоуничтожения, по которому шло большинство традиционных «примитивных» обществ. Если верно то, что виртуальные сообщества являются благоприятной возможностью для бизнеса, то тогда бизнесу следовало бы позаботиться о том, чтобы способ их развития эту же возможность не убил.

2. Можно ли создать стратегический союз между пользователями сети Интернет и активными сторонниками дополнительных валют?

Большинство из существующих общественных валют уже активно проявляют себя в сети, но ведь явно есть большое число пользователей, в местах проживания которых эти валюты не действуют. В стране с самым большим количеством пользователей сети Интернет — в США — до настоящего времени количество действующих дополнительных валют ничтожно мало. Однако я полагаю, что во время следующего экономического спада в США количество систем дополнительных денег резко увеличится, как это было в других странах — особенно когда в них начи-

нала расти безработица. Децентрализация федеральной системы социального обеспечения также пойдет на пользу внедрению местных валютных систем (таких, как Time Dollars) на более высоком уровне.

Поэтому стратегический вопрос звучит следующим образом: можно ли создать союз между «жителями сети» и активными сторонниками дополнительных валют?

Фундамент развития общества. Одно из моих желаний — это чтобы большинство людей согласилось перестроить свое сообщество. Все приведенные выше примеры подтверждают, что внедрение дополнительных валют может существенно помочь в достижении этой цели. Я не заявляю, что они — панацея от всех бед, но они смогли определенно доказать, что сильно пополняют арсенал социальных средств, позволяя решать многие задачи дня.

Новая форма социального обеспечения? Иногда некоторые, столкнувшись с этим новым способом разрешения социальных проблем, думают, что перед ними всего лишь еще одна форма социального обеспечения. На деле же этот термин перенесен из одновалютной среды, и он неприменим к системам дополнительных денег.

Социальное обеспечение — это система, внедренная в рынок, чтобы переводить средства от богатых к бедным. Как правило, это делается за счет обложения богатых налогом. Дополнительные же валюты не создают новой формы социального обеспечения. Они используются в рыночной системе достаточно часто; они никому не навязываются; для них не требуется налогов или правительственных субсидий. Лишь только появившись, они тут же оказываются полностью самофинансирующимся механизмом, который решает массу социальных проблем.

Дополнительные валюты могут когда-нибудь заменить системы социального обеспечения или сделать ненужными некоторые из них. Но сами они не станут формой социального обеспечения.

Глава 3. НЕКОТОРЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Когда появляется какое-либо великое открытие, оно почти всегда принимает туманную, запутанную и несовершенную форму...

Для любой идеи, которая с первого взгляда не кажется сумасшедшей, нет и надежды.

Фримен Дайсок

Хаос — это творчество в поисках формы.

Джон Велвуд

Будущее подобно всему, что есть вокруг нас, — оно не то, каким должно быть.

Чарльз Кеттеринг

Недостаточно изобрести или даже ввести в обращение новую валюту. Из-за главенствующей роли денег в нашем обществе придется спорить со многими и многими влиятельными людьми. Но власть — а именно центральные банки и налоговые службы, — пока движение за дополнительную валюту воспринимается как нечто стороннее, спокойно может его игнорировать. Однако если движение набирает силу (что и происходит, как уже отмечено), то мы, люди, желающие использовать дополнительные деньги как систематический инструмент для решения многочисленных проблем, поступаем неразумно, не принимая во внимание позицию власти. Вот о чем* пойдет речь в этой главе. Мы здесь также рассмотрим вопросы, которые появляются в ходе внедрения дополнительных валют. К ним относятся, например, некоторые аспекты европейской социальной политики, связанные с использованием подобных валют. Я рискну дать

несколько практических советов людям, заинтересованным в претворении в жизнь проекта собственной дополнительной валюты.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ, НАЛОГОВИКИ И ЗАКОНОДАТЕЛИ

Что можно сказать об отношении к дополнительным валютам со стороны законодательной власти и системы налогообложения? Если сформулировать коротко, можно утверждать, что нет непреодолимых препятствий для введения дополнительных валют. Содержание этой главы доказывает справедливость такого заявления.

Законны ли дополнительные валюты?

Законодательство большинства стран мира не содержит никаких указаний на незаконность «соглашения использовать в рамках своего сообщества что-либо как средство обмена». С другой стороны, большинство стран ввело монополию на «законные платежные средства» в банковском секторе под контролем Центробанка. С практической точки зрения это означает, что вы не можете заставить кого-то принять вашу дополнительную валюту в оплату по долговым обязательствам, и налоги вам придется платить в национальной валюте.

В США самое полное исследование легитимности дополнительных валют было выполнено профессором Льюисом Д. Соломоном из Национального законодательного центра при Университете Дж. Вашингтона. Он детально описал требования федерального и местного законодательства, относящиеся к дополнительным валютам¹. Законодательные ограничения сводятся к запрету использования

¹ *Solomon L. D. A Handbook on Community Currencies. Barrington Mass.: The E.F. Schumacher Society, 1995.*

их в расчетах между штатами. Помимо этого, закон пристрастен к внешнему виду валют: они должны существенно отличаться от обычной национальной, чтобы избежать путаницы. При соблюдении этих простых предосторожностей никаких других юридических запретов на введение собственной валюты нет.

Я не знаю о подобном систематическом исследовании в Европе или других частях света, однако беспрепятственное введение различных видов дополнительных валют по всему миру подтверждает, что это не противоречит законам.

А как насчет налогов?

Общее правило налогообложения состоит в том, что не *вид* используемой валюты определяет, подлежит ли сделка налогообложению, а только и непосредственно *характер сделки*.

Если какая-либо работа выполняется на профессиональной основе (например, когда трубы чинит водопроводчик), в большинстве стран мира это облагается налогом независимо от вида применяемой валюты. Валюта, в которой должны быть уплачены налоги, — национальная, «законное платежное средство». Если же люди *помогают друг другу*, пусть даже фиксируя эту помощь в каких-то документах, — практически нигде налога с этого не берут. А в США (там, как считается, самый жесткий налоговый режим) имеется важный прецедент: операции в Time Dollars были освобождены от налогов в силу их явной общественной пользы.

Да, наверняка найдутся люди, которые станут использовать дополнительные валюты как средство ухода от налогов. Но скажем прямо: они сумеют уйти от налогов и при операциях в национальной валюте!

Кстати, при покупке льготного авиабилета со скидкой в виде «полетных миль» во многих странах (включая США) вам пришлось бы декларировать это как налогооблагае-

мый доход. Но правда и то, что налогом не облагаются корпоративные скрип-карты, выпускаемые авиакомпаниями в качестве специальной валюты, которой можно оплачивать турпоездки, проживание в отелях, поездки в такси и услуги международной телефонной сети. Похоже, теория налогообложения в этом случае оказалась впереди теории экономической.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ, ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ И ИНФЛЯЦИЯ

Центральные банки, с одной стороны, и большинство людей, вовлеченных в оборот дополнительной валюты, — с другой, склонны игнорировать друг друга. Первые пренебрегают местными валютами из-за их низкого статуса и масштаба хождения. А среди вторых лишь немногие активисты полностью осознают истинную роль и возможности Центральных банков.

Население всех стран не любит свои центральные банки. В частности, в США они излюбленная мишень в постоянно идущих поисках заговоров. Подзаголовки некоторых недавно вышедших книг привлекают читателей именно такими интересными намеками. Например, в книге Стивена Соломона есть такой интригующий подзаголовок: «Как банкиры Центробанка, которых никто не избирал, правят экономикой изменившегося мира». Книга Вильяма Грейдера тоже имеет характерное название: «Тайны Храма: как Федеральная резервная система управляет страной» — в обоих случаях подразумевается власть и тайна. Истинная же роль центральных банков была объяснена в начале этой книги.

Solomon S. The Confidence Game: How Unelected Central Bankers are Governing the Changed World Economy. New York: Simon and Schuster, 1995.

Greider W. Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country. New York: Touchstone, 1987.

Однако сочетание власти, тайны и неприятных для людей последствий не могло не сделать так, чтобы пикантные слухи плодились и размножались. Никакой Центробанк не смог бы выполнять свою непосредственную работу — управлять национальной валютой, если бы у него не было ни власти, ни секретности. Необходимость же в третьем ингредиенте — неприятных последствиях, лучше всего объяснил Пауль Фолькер (с присущим ему юмором): «Банкир Центробанка должен сразу насторожиться, как только увидит, что кому-то слишком хорошо». Другими словами, им, борцам с инфляцией, приходится давить на тормоза *еще до того*, как экономика действительно почувствует себя хорошо. Вполне понятно, что ни политикам, ни народу это не нравится.

Некоторые из самых умных и наиболее преданных обществу специалистов, которых я когда-либо знал, работают в центральных банках. Они обладают и достаточной властью, и опытом, чтобы подавлять все нетрадиционное вроде, например, дополнительных валют, коль скоро так много людей ухватилось за эту идею. Но сейчас у них есть серьезные аргументы, чтобы этого не делать! Я попробую доказать, что центральные банки заинтересованы в том, чтобы признавать и даже поддерживать хорошо продуманные дополнительные валюты.

Реакции центральных банков на дополнительные валюты

Центральные банки реагируют на местные валюты тремя способами:

1. Чаще всего, пока дополнительные валюты остаются слабыми, они их просто *игнорируют* как «недостойные даже презрения».

2. Всякий раз, когда валюты становились «слишком удачными» по какой бы то ни было причине, они *подавляли* их при помощи законодательства (например, так слу-

чилось в Австрии и Германии в 30-х годах XX века, а также в США — см. главу 1 второй части).

3. Один только раз Центральный банк, а именно Банк Новой Зеландии, поступил совершенно наоборот. Он не только допустил хождение в стране местных валют, но даже стал их *использовать* как средство для сокращения безработицы, сдерживая инфляцию местной валюты. Причины такого важного исключения, которые мы рассмотрим ниже, объяснят, почему я считаю, что центральные банки сейчас заинтересованы в принятии хорошо продуманных дополнительных валют.

Большинство центральных банков может не замечать этого явления — современная стадия развития дополнительных валют не позволяет обнаружить их даже радаром официальной системы. Но это вопрос времени. Так как век информатизации все быстрее порождает структурную безработицу и тем самым спрос на дополнительные деньги, а новые технологии вскоре увеличат средства для их внедрения, следует ожидать бума новых валют.

Для любого Центробанка особо важна проблема взаимоотношений между дополнительными валютами и инфляцией. Если широкомасштабное использование дополнительных валют питает инфляцию, то законодательно они должны заблокировать их развитие. Но они не должны этого делать, если новые валюты не стимулируют инфляцию. Я считаю, что хорошо продуманные дополнительные валюты не могут вызывать инфляцию. Наоборот, их даже можно использовать, чтобы снизить инфляционное давление на национальную валюту.

Главная трудность в спорах об инфляции в контексте дополнительных валют в том, что экономическая теория или теория денег предполагают наличие в стране только одной валюты. При такой установке появление второй дополнительной валюты можно интерпретировать как простое локальное увеличение денежной массы. Любой экономист сразу поймет, почему такой процесс увеличивает занятость населения, но вместе с этим сделает оши-

бочный вывод, что дополнительные валюты способствуют инфляционному давлению на экономику в целом.

Это рассуждение было бы верным, если бы все дополнительные валюты были *искусственными*, такими, как доллар, евро и другие национальные валюты. Но сейчас есть только один тип дополнительной валюты (Ithaca Hours), который можно счесть подобной искусственной валютой и который действительно может представлять инфляционный риск, если его станут использовать повсеместно. Однако я утверждаю, что другие проекты, включая системы взаимного кредитования (например, LETS, Time Dollars), не приводят к росту инфляции.

Чтобы сделать этот постулат более понятным, перейдем от теории к практике. Рассмотрим три практических примера разной сложности.

Во время *простых бартерных сделок*, когда не используются никакие валюты, единственным изменением после обмена окажется смена владельца товаров. Здесь не возникает никакого инфляционного давления, так как общее количество товаров и валюты в обращении не изменяется.

В случае систем *взаимного кредитования* (например, LETS или Time Dollars) ситуация в каком-то смысле остается той же, так как за каждым начислением кредита (дохода) следует одновременное начисление дебета (расхода) в рамках одного и того же сообщества потребителей. Общий объем валюты, находящейся в обращении, остается одним и тем же — как и при непосредственном обмене. Фактически системы взаимного кредитования просто облегчают многосторонний бартер и имеют тот же самый денежно-кредитный эффект, что и участие в многостороннем бартере.

В случае хорошо продуманной *интегрированной системы платежей*, такой, как система Миннеаполиса, описанная в предыдущей главе, дело сложнее. Здесь валюта выпускается пропорционально мощностям бизнеса, участвующего в системе. Реальный прецедент — хорошо извест-

ные корпоративные скрип-карты, выпускаемые авиакомпаниями («полетные мили» постоянного пассажира).

Увеличивает ли выпуск «полетных миль» частоту полетов пассажиров? Ответ: конечно да. А создает ли это инфляционное давление на авиатарифы? Ответ: удивительно, но нет. Не потому, что предельные (маржинальные) затраты на дополнительного пассажира практически равны нулю (и это главное, почему компании выдают бесплатные билеты), но потому, что каждый менеджер авиакомпании, если он не зря ест свой хлеб, гарантирует, что клиент, используя бесплатный билет постоянного пассажира, занимает место, которое иначе было бы пустым. Отсюда и появились ограничения типа «никаких бесплатных билетов на рождественские или праздничные рейсы, а также рейсы в выходные» и т. д.

Это же происходит с CSD, выпущенными в Миннеаполисе. В ресторане до 19 часов могут принимать оплату в национальной и дополнительной валюте из расчета 50:50, переходят к соотношению 60:40 — после 19 часов, так как ранним вечером в ресторане посетителей, как правило, еще мало. Так что инфляционного давления на цены в ресторане здесь нет; просто используется место, которое в ином случае осталось бы незанятым. Такая особенность: предоставление бизнесу возможности самому управлять проблемой оценки пустующих мест, без контроля того, как это повлияет на инфляцию, составляет один из интригующих аспектов подхода к дополнительным деньгам. А в одновалютной среде бизнесу нелегко провести дифференциацию клиентов, чтобы лучше использовать не используемые мощности для увеличения производительности. Например, предложения о скидке часто оборачиваются тем, что бизнес просто сдирает доллары с клиентов, которые платят национальной валютой.

Я не говорю, что при помощи двух валют непременно решается проблема инфляции. Но по крайней мере ясно, что нормальные денежно-кредитные отношения вводят нас в заблуждения всякий раз, когда мы вместо национальной

валюты пользуемся дополнительной. А это уже совсем другая игра.

Можно даже доказать, что, если поощрять введение в экономику новых валют, удастся снизить риск инфляции, как оно и случилось в Новой Зеландии, и это уже не теория. Казалось бы, Центральный банк *обязан был* воспринять появление дополнительной валюты с подозрением. Однако директор Центробанка Новой Зеландии одобрил ее. Надо было что-то делать, и появился нетипичный контракт этого директора с правительством. Там оговаривалось, что глава Центробанка будет немедленно уволен, если уровень инфляции местной валюты превысит 2,5 % в год. Такая оговорка — одна из многих оригинальных инициатив, появившихся десять лет назад, когда в Новой Зеландии решили модернизировать социальное устройство.

Этот контракт принес выгоду — мысли руководителя Центробанка оказались сконцентрированными на главной цели его работы: удержать инфляцию под контролем. И новозеландский Центробанк внезапно обнаружил, что дополнительные валюты *полезны* для достижения этой цели. Когда в карманы безработных положили дополнительную валюту, это уменьшило их проблемы, и правительство стало меньше давить, чтобы снизить процентные ставки и тем самым повысить инфляцию. Вот так внезапно первый банкир государства обратился к дополнительным валютам...

Если Центральный банк своей главной целью видит удержание инфляции, а не защиту (ради принципа или монетаристской догмы) государственной монополии на выпуск денег, то новозеландский вариант должен пройти везде.

Шесть причин правоты Новой Зеландии

Существует шесть значительных причин для вывода, что новозеландцы пошли правильным путем. Некоторые из этих причин новые, они отражают изменившуюся по-

литическую ситуацию наряду с новыми возможностями в технологии действия дополнительных валют.

Вопрос географии в денежной политике. Предположим на один только миг, что главе Федеральной резервной системы США Аллану Гринспену поручили отвечать за экономическое благополучие самого бедного района города Вашингтона, а не за страну в целом. Стал бы он проводить иную денежную политику, не такую, которую проводит сейчас?

Ясно, что стал бы, и это было бы оправдано.

Одна из главных проблем в том, что когда Центральный банк принимает решение об обеспечении регионов валютой, он должен рассматривать экономическую ситуацию в целом по стране. Дополнительные валюты позволяют нам приспособить этот процесс к местным потребностям. Вот поэтому новозеландское и австралийское правительства вводят дополнительные валюты в самых бедных областях с высоким уровнем безработицы.

Расширение экономической арены. Экономика современных стран идет по пути глобализации. Одновременно ослабляется контроль национальных денежно-кредитных органов над экономикой. Самый яркий пример — Европа с 1999 года, после введения евро как единой валюты в 11 странах Евросоюза. Теперь денежная политика этой общеевропейской валюты определяется в Штутгарте, где расположен европейский Центральный банк. Его политика и должна, и будет ориентироваться на требования Евросоюза в целом. Так что если в каком-то отдельно взятом регионе уровень безработицы окажется несколько выше, чем в среднем по Европе, мы сможем объяснять это непродуманной валютной политикой, а именно ее централизацией.

Важно отметить, что бельгийское Министерство финансов уже создало аналитическую группу для изучения возможностей использования дополнительной валюты для

достижения *экономической osobosti* — корректное название для преодоления того, что в главе 1 второй части охарактеризовано как *экономическая неуместность*. Дополнительные валюты очень пригодятся, они помогут стране подготовиться к социальным последствиям, которые непременно произойдут из-за потери Бельгией контроля над своей денежной политикой в связи с переуступкой его Европе.

Между прочим, этот случай с Европой — только прелюдия к тому, что произойдет в других частях мира. Денежный союз — это признак того, что процесс интеграции достиг логического завершения. В конце концов, США, Канада и Мексика в процессе интеграции организовали союз — NAFTA. Страны АСЕАН или Меркосур (Mercosur) в Южной Америке уже вступили на ту же дорожку. И нам следует ожидать, что такое переосмысление национальной денежной системы станет скорее правилом, чем исключением в начале XXI века.

Безработица в век информатизации. Последние 50 лет монетарная политика была одним из главных инструментов противодействия эффектам известного краткосрочного делового цикла. Некоторые специалисты, самым знаменитым из которых является Милтон Фридман, принадлежащий к чикагской школе, утверждали, что центральные банки потерпели неудачу, используя только этот инструмент.

Но проблемы безработицы сегодня — это результат структурного изменения технологий в век информатизации, отчего существенно меняются «правила игры». Если это так, то *все монетарные школы*, не только школа Фридмана, поймут, что традиционными способами настраивать экономические циклы больше невозможно.

Поэтому центральные банки заинтересованы в поиске новых способов решения этой проблемы, в том числе через эксперимент. Ясно, что Новая Зеландия уже сделала это и выбрала правильный инструмент.

Исторический факт: дополнительные валюты — единственное средство, которое доказало свою эффективность даже в худших ситуациях, таких, например, как 30-е годы XX века. Сегодня, имея новые технологии и знания о том, как работают дополнительные валюты, мы можем сделать такой эксперимент как никогда безопасным.

Назад, в будущее частных денег? История показывает, что центральные банки умеют легко уничтожать местные валюты. Однако в современных условиях попытки защитить денежную монополию таким образом — это все равно что в стремлении защитить цыплят отстреливать полудохлую лису, оставив за забором стаю голодных львов. Явным признаком того, что официальные бумажные валюты не могут решить все проблемы, стало повторное появление бартера в национальном и международном бизнесе. Вспомним мудрую мысль, высказанную еще Аристотелем: бартер есть примитивная форма торговли, которая не играет никакой роли в развитой экономике. Послевоенную практику этого явления (бартерные сделки с Советским Союзом или странами третьего мира) объясняли недостатком твердой валюты у этих стран.

Но это не может быть истинной причиной, ибо в странах с твердой валютой этот процесс проявляется еще быстрее. Например, в 1992 году в США было 520 бартерных бирж, объединяющих тысячи участников каждая. Неко-

Аристотель был автором самого древнего известного текста, в котором объяснялось «естественное превосходство» денег над бартером. «Когда жители одной страны становятся зависимыми от жителей другой и импортируют то, что им нужно, а экспортируют собственные излишки, деньги обязательно начинают участвовать в обмене. Различные потребности жизни не так легко обеспечить, и потому люди согласились использовать в своих делах нечто, что было бы по определению полезно и легко применялось бы ко всем задачам жизни: т. е. железо, серебро и т. д. Тогда ценность стали измерять по размеру и весу, но затем стали ставить на них метки, чтобы избежать трудностей при взвешивании, а также — отмечать ценность» («Политика»).

торые из наиболее крупных с 1998 года перебрались в сеть Интернет. В 1994 году, до интернет-экспансии, объем бартерных операций в США и Канаде в совокупности составлял 6,5 миллиарда долларов и ежегодно увеличивался приблизительно на 10 % (в три раза быстрее, чем валютные сделки). Развитие этой отрасли освещает журнал «Бартер ньюс», который получают 30 тысяч подписчиков. Этот журнал оценивает совокупный объем международных бартерных сделок в 650 миллиардов долларов в год, с ежегодным увеличением на 15 %.

Что этот процесс может пойти дальше случайных операций, стать успешно функционирующей платежной системой в ежедневной экономической практике, свидетельствует появление в Канаде сложных бартерно-кредитных карточек М. Тремблея. Федеральное управление регионального развития Квебека формально одобрило эту инициативу. И это не случайная диковинка, что подтверждается растущим валом экономической литературы с примерами, как новые информационные структуры превращают бартерную торговлю в тенденцию будущего развития.

Еще более уместный, чем бартер, пример, непосредственно относящийся к центральным банкам, приводит *Washington Post*:

«Одним из самых интригующих финансовых феноменов этого десятилетия станет неизменное увеличение важ-

Applegate J. Firms Learn to Be Creative // Bartering. Los Angeles Times. 1993. March 19.

Tremblay M. La carte de crédit-troc: une solution a nos problèmes économiques. Policy Options. Montreal, Canada, 1994. P. 19—23; Joyal A. Entrevue of Miville Tremblay (concepteur de la carte de credit-troc). Agora. Quebec, Canada, 1995. P. 10—13.

³ См., например, *Amann E., Marin D. Risk-Sharing in International Trade: an Analysis of Countertrade // The Journal of Industrial Economics. 1994. Vol. XLII. P. 63—77; Williamson S., Wright R. Barter and Monetary Exchange under Private Information // The American Economic Review. 1994. March. P. 104—123; Taurand F. Le troc en Economie Monetaire. L'Actualité Economique // Revue d'analyse économique. 1986. Vol. 52. № 2.*

ности «частных денег», выпускаемых компаниями, с тем чтобы запереть своих клиентов в своей «экономической системе». Когда-то такая разновидность частных денег — скрип-карт — ассоциировалась с железной дорогой, вооруженными силами и Великой депрессией. Сегодня эти теневые валюты расцениваются как «валюты элиты». Пока Уолт Дисней или, скажем, American Airlines не будут иметь собственных Пауля Фолькера или Аллана Гринспена, эти компании будут беспокоиться только об обеспечении денежной массой и уровне инфляции, как и их государственные коллеги. Так же как глобальная экономика стала более интегрированной за последние 20 лет, так и теневая экономика Америки с ее программами «постоянного пассажира» и «постоянного клиента» стала более целостной.

Проблема уже не в том, используются ли индивидуальные программы или программы «постоянного клиента» для формирования лояльности к бренду, а в том, что постепенный сплав этих проектов формирует новый вид кредитования потребителя. Появление нового поколения центральных банков, которые будут координировать обменный курс дополнительных валют, — вопрос времени.

Держатели кредитных карточек Citicorp могут «покупать» бесплатные билеты по программе «мили постоянного пассажира» в American Airlines, а также получать скидки на проживание в гостиницах и на аренду автомобилей. Избранные держатели карт American Express могут участвовать в других программах приобретения авиабилетов по сниженным тарифам или оплачивать телефонные переговоры в компаниях MCI или Sprint через программу Connect-Plus. Корпоративные карты программ «постоянного пассажира» и «постоянного путешественника» становятся как никогда конвертируемыми. Эта экономика теперь приносит миллиарды и постоянно растет.

«Для клиента это тоже валюта, — сказал Альфред Д. Келли, вице-президент по маркетингу «постоянного покупателя», в отделе American Express по предоставлению услуг, связанных с путешествиями. — Нет ничего удиви-

тельного, что наблюдается увеличение числа договоров о партнерстве между организациями, ведь это помогает предоставлять клиентам дополнительные услуги. Мы также пытаемся создавать программы для каждого сегмента рынка, которые не только удовлетворяют нужды клиента, но и обеспечивают лояльность к нам и нашим партнерам».

Келли приводит пример: если клиенты American Express пожелают конвертировать друг у друга кредиты «Общества путешественников» и Connect-Plus, то банк American Express должен быть готов предоставить им такую услугу. Никто не ожидал, что кредиты АЕ-банка начнут конкурировать с долларами в качестве средств обмена при покупке турпоездов и оплате услуг связи. Значение частных валют возрастает не потому, что компании продвигают их, но и потому, что клиенты с удовольствием пользуются ими. Если рубль может стать конвертируемым, почему не может стать конвертируемой программа «постоянный пассажир» American Express?

Действительно, с более глубоким проникновением сложных информационных технологий в экономику возрастают возможности вводить и продвигать новые частные валюты. Делать покупки и брать кредиты, таким образом, становится дешевле и легче. «Так же как сегодня люди пользуются кредитными карточками, скоро они будут пользоваться «кредитами», имея дело с разнообразными теневыми валютами».

Что Центральный банк будет делать с частными валютами вроде уже доступной NetMarket или Cendant?

Не должны ли мы признать, что информационный век уже создал кардинально новый способ валютной игры? Но велик риск, что центробанки испытают мощный соблазн удавить новую инициативу и легко это сделают (в силу мелкомасштабности и политической незащищенности до-

Schräge M. Frequent-Purchaser Programs Emerging as the Currency of the 90's //The Washington Post. 1992. July 10.

полнительных валют), вместо того чтобы заняться действительно важным делом.

Политическое значение. Пример доктора Шахта показал, что технические решения в сфере денежно-кредитных отношений могут привести к критическим политическим последствиям. Так что оправдаться незнанием теперь уже невозможно. И ведь это был не единственный случай в истории! Например, Б. Франклин утверждал, что Соединенные Штаты образовались в результате объявления вне закона королевской колониальной валюты, что повлекло за собой восстание, приведшее к формированию США.

Поэтому решение о запрете дополнительных валют не техническое, а политическое решение, и кто-то должен взять на себя именно политическую ответственность за него.

В фокусе инфляции. Если каждый согласится, что контроль за инфляцией есть первостепенная задача центробанков, почему бы об этом прямо не сказать? Что, если бы руководители центральных банков стали отвечать за уровень инфляции, будучи связанными контрактами, похожими на новозеландский? Возможно, большое число центральных банков стали бы на тот же путь, что и Банк Новой Зеландии.

Привлекательность дополнительных валют

Самая большая угроза новым экспериментам и успешному решению проблем состоит в том, что непрерывный рост числа дополнительных валют будет рассматриваться центральными банками как опасное инфекционное заболевание.

Центральные банки имеют достаточную власть, чтобы упразднить дополнительные валюты, но они же способны оказать им законную поддержку, чтобы укрепить свою власть.

Одна из причин, побудивших меня написать эту книгу, — это желание призвать академическое сообщество к оценке значения немоновалютных экономик, и особенно дополнительных систем валют. Это еще практически нетронутая область науки, мы должны знать гораздо больше о том, как двойные системы валюты (являются ли они местными или корпоративными) повлияют на экономические процессы. Сложность состоит в том, что каждая дополнительная валюта создает рыночную систему распределения в собственной сфере деятельности, но, кроме того, она взаимодействует в этой сфере с остальными валютами.

Национальные валюты разных стран не делали этого. Каждая страна имела собственную привилегированную область рынка, где правила бал только ее национальная валюта. Классическая теория национальных валют в пределах одной страны, как, например, законы Грешема, предполагает, что одна из валют *хорошая*, а другая *плохая*, но что случается, когда обе *хороши* в одном и том же сегменте рынка? Сегодня это одна из тех областей, где «происходит тревожное увеличение количества явлений, о которых мы не знаем ничего».

Обратите внимание — уже есть положительные признаки, начались активные действия на академическом фронте: в апреле 1997 года был издан первый выпуск «Международного журнала исследования валют сообщества», подготовленный совместно австралийским и британским университетами (адрес в сети: <http://www.bendigo.latrobe.edu.au/ats/ycsg>).

Другая причина написания этой книги состоит в том, что я хочу обратиться к центральным банкам с просьбой не следовать своим отработанным веками техническим инстинктам в частных случаях. Наступило время считать частным случаем даже коммунальное обслуживание.

Знать, что находишься под угрозой, очень важно. Если совместная экономика будет раздавлена — как это нео-

днократно было в прошлом, — мы будем вынуждены выбирать между двумя сравнительно неприятными вариантами будущего: Ад на Земле, или Тысячелетие транснациональных корпораций. С другой стороны, если социальному экспериментированию с дополнительными валютами не будут мешать, я полагаю, что мы на полпути к Устойчивому изобилию.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЕВРОПЫ

Из всех регионов развитого мира Европа имеет самый сильный стимул вводить серьезные новшества в общественной сфере. Европа задавала тон в социальной политике и в прошлом столетии; но возникшая тогда сеть социальной безопасности, пригодная для индустриальной эпохи, теперь готова треснуть по всем направлениям.

Три мощных силы сходятся, чтобы сделать безработицу одной из ключевых проблем Европы на следующие десятилетия:

- долгосрочная тенденция, заметная на протяжении уже по крайней мере двух прошлых десятилетий, указывает на все меньшую и меньшую потребность в трудовых ресурсах для производства на глобальном уровне;
- появление киберэкономики в будущем будет растягивать во времени процессы распределения и розничной продажи;
- наконец, введение евро сократит количество доступных традиционных средств смягчения безработицы на региональных уровнях.

Что бы ни уцелело от предыдущей системы безопасности, для создания новой важно мыслить «с опережением» и суметь понять, вошла ли Европа в информационную эпоху или нет и с какой скоростью пойдут перемены. Проблема безработицы существует здесь даже теперь, пока Интернет не превратился в определяющий фактор. Появление

ние киберэкономики всего лишь заставляет решать проблему *срочно*.

Полномасштабное рассмотрение европейской социальной политики в век информатизации останется за пределами этой книги. Здесь мы говорим о том, что один ее важный компонент — творческое использование систем дополнительных валют — может быть реализован благодаря широкому распространению информационных технологий. Фактически это уже спонтанно происходило или происходит на местном уровне в каждой европейской стране. Доказано, что развития социального капитала — в противоположность финансовому капиталу — легче достичь, используя дополнительные валюты вместо обычных национальных валют разных стран.

Введение евро дает еще один сильный стимул двигаться в этом направлении.

Введение евро

Соглашение Европейского союза, подписанное в Мaaстрихте 7 февраля 1992 года, призвало все страны — члены союза к концу века создать новый экономический и валютный союз (ЕМU). Создание его должно было проходить в три этапа, с тем что новая единая валюта — евро будет подчиняться единой денежной политике, определяемой Европейским центральным банком. Важный шаг в этом процессе был сделан 1 января 1999 года, когда И стран официально стали использовать евро в качестве национальной валюты.

Проект ЕМУ амбициозен и рассчитан на долгосрочную перспективу. Попыток такого масштаба еще не предпринималось в современной денежно-кредитной истории. При беспрецедентных технических сложностях современной финансовой системы никто ни разу не пытался провести такой массивный одновременный обмен.

«И все-таки заметно, что в основном проект ЕМУ идет по графику. Такое предположение отражает силу полити-

ческого настроения лидеров континентальной Европы и их единомыслие в вопросах управления макроэкономикой».

Проект евро жизненно необходим, если Евросоюз намерен процветать в следующем веке. Однако успешное выполнение принятых программ не должно закрывать нам глаза на те необычные трудности, которые появятся в процессе их реализации — прежде всего проблемы безработицы.

Затруднительное положение евро

Безусловно, существовали важные положительные причины для введения евро. Но была и одна существенная отрицательная: время введения евро совпало с высоким уровнем безработицы; это описано в предыдущей главе. Уровень безработицы был беспрецедентен с тех пор, как Римское соглашение создало Европейский общий рынок в 1958 году. Для некоторых стран, включая Германию, этот уровень — самый высокий со времен Большой депрессии 30-х годов XX века.

Введение евро уменьшает странам-участницам пространство для маневра с целью сокращения уровня безработицы. И произойдет это по следующим трем вероятным причинам:

1. Каждое правительство, участвующее в валютном союзе, передает рычаги контроля над денежным запасом евро Европейскому центральному банку. А этот банк по определению будет менее восприимчив к требованиям ситуации на рынке труда в какой-либо одной стране.

2. Европейский центральный банк (ЕЦБ) обязан вести жесткую денежную политику, особенно в первые пять или десять лет после ее введения. Маастрихтские соглашения позволяют ему чувствовать себя совершенно независимым от любого правительственного давления; они же дают ему мандат на первостепенное обеспечение стабильности цен.

Cleary G. Steen and Hamilton. Memorandum on the Introduction of the Euro. 1997. July 1. P. 3.

Главное последствие, по словам Фреда Бергстена, вот в чем: «Вероятно, евро будет оставаться крепким с момента его введения. ЕЦБ станет особенно следить за любым понижением курса евро и, скорее всего, будет рассматривать повышение евро как знак первого успеха. Так как ЕЦБ недостает 50-летней кредитоспособности, накопленной Бундесбанком, ему придется продемонстрировать, что в денежной политике он будет поступать жестче, чем его предшественник». Сильный евро на деле означает дальнейшее сокращение возможностей для уменьшения уровня безработицы.

3. Наконец, оставшийся доступным традиционный инструмент — финансовый, — похоже, сильно ограничен. Максимальный лимит в 3 % финансирования правительственного дефицита, как предполагается, будет постоянным, и большинство правительств входит в программу евро с финансированием, близким к этому буквально навязанному целевому лимиту. Практически это снова означает ограничение пространства для маневра, чтобы уменьшить безработицу через финансовые инструменты. Если бы политика финансовых ограничений была мягче, политика ЕЦБ стала бы еще более жесткой. «Объединение бюджетной терпимости с решительным ЕЦБ в будущем усилит новую валюту. Уместная аналогия — с Федеральным резервом, который высоко поднял курс доллара в начале 80-х годов, столкнувшись с огромными дефицитами бюджета Рейгана, или с Бундесбанком, который усилил немецкую марку, борясь с большими дефицитами в начале 90-х, вызванными объединением ГДР и ФРГ. Похоже, что примерами для подражания ЕЦБ являются Федеральный резерв и Бундесбанк».

Таким образом, в начале XX века сходится воедино фантастический набор обстоятельств. Некоторые, подоб-

Bergsten C. F. The Dollar and the Euro // Foreign Affairs. 1997. July/August. P. 85.

Ibid. P. 86.

но движению к веку информатизации, были вполне предсказуемы и неизбежны. Другие, вроде введения евро и сопутствующих бюджетных ограничений, наложенных в соответствии с Маастрихтским соглашением, появились, имея мощные аргументы в свою пользу. Эти обстоятельства сложились к тому же в то время, когда совсем немногие ожидали, что уровень безработицы в Европе останется на прежнем уровне.

Итог: все говорит за то, что введением в таких обстоятельствах новой национальной валюты — евро — европейские правительства оставляют свои страны не защищенными от высокого уровня безработицы и лишают себя всех традиционных инструментов борьбы с ней.

Социальные и политические последствия

Даже еще до введения евро общественно-политическая атмосфера во многих европейских странах была накалена. Если не произойдет чуда и ситуация на рынке труда не улучшится, можно ожидать дальнейшего роста напряженности, что на руку наиболее радикальным и националистическим партиям.

Естественно, виновником растущей безработицы называют Евросоюз, и если Европейский центральный банк все-таки будет следовать политике, описанной выше, это обвинение (хотя бы отчасти) будет верным.

Безработица окажется тем лозунгом, который будет реять над Европой на всех этапах: от подъема социального недовольства к политическому экстремизму и до потери законности европейского проекта.

Чем Европа отличается от США?

Стандартный американский совет для Европы: «Вам нужно перестроиться, если хотите разобраться с проблемой безработицы». На деле это требование демонтажа системы социального обеспечения и существенного сокра-

щения уровня жизни рабочих с быстрым ростом разрыва в доходах между элитой («лучшими» 5 %) и остальной частью населения, т. е. повторения всего того, что произошло в США за последние 20 лет.

Я полагаю, что есть масса причин — политических, исторических, прагматических, этических, — почему Европе следует все-таки удержаться от этого пути и рассмотреть возможность иного выбора. Думаю, окажутся достаточно простейшие объяснения.

С политической точки зрения индивидуалистический идеал, который лежит в основе американской внутренней политики начиная с президента Рейгана, основан на союзе между христианскими фундаменталистами и республиканцами. Кроме того, этот союз получил власть только потому, что единственная наибольшая политическая сила в США — это те, кто бросил голосовать вообще. За президентов Рейгана, Буша и Клинтона голосовал примерно один из четырех американцев, имеющих право голоса. Это значит, что если бы Штаты имели закон, по которому голосовать надо было обязательно — как в некоторых странах Европы, то маловероятно, чтобы современная политическая коалиция сохранила бы за собой власть. Одно из доказательств — в том, что политическая власть США блокирует законы, которые могли бы способствовать более активному приходу граждан на выборы (что можно было бы сделать через автоматическую регистрацию избирателя с одновременным продлением водительских прав). Наконец, успех действий Рейгана против СССР и, как следствие, превращение США в единственную сверхдержаву подогрели идею, что «политика правого крыла работает».

В Европе ни одно из таких условий доминирующим не является.

Столь же несбыточны и американские предложения в части либерализации. Снижение стандартов жизни рабочих в Европе с практической точки зрения сопровождалось бы гораздо более сильным, нежели в США, сопро-

тивлением рабочих. Профсоюзы в Европе сильнее, чем в Америке. Сюда же добавились бы выступления общественности, повсеместные забастовки и даже акты насилия. Это скорее отпугнуло бы инвесторов, чем привлекло их. Так что в Европе ситуация с безработицей стала бы гораздо хуже, если бы там кто-нибудь затеял внедрять американскую модель.

Даже Америке, по мнению биолога-эволюциониста Элизабет Сатурис, следует ликвидировать «дисбаланс агрессивной конкуренции и накопительства, если [мы] не хотим исчезнуть, как те десятки тысяч видов, которых мы удаляем из игры каждый год... Возьмем мировую экономику и представим ее как экономику живого существа, нашего тела. И вот представьте, оно объявляет, что кровь будет подаваться из сердца только тем органам, которые могут ее себе позволить. То, что не удастся распродать, объявляется излишком, запирается на склад и хранится до тех пор, пока спрос на рынке не возрастет. Как долго наше тело сможет прожить при такой системе?».

Поскольку неравенство в системе «имею» и «не имею», как правило, растет, закономерно происходит поляризация и общее отчуждение. Гегель недавно открыл, что при рабовладельческих отношениях собственник и раб обязательно становятся чужими. Идентичный процесс характерен для целых стран и континентов, поддерживая 80 % человечества в статусе «развивающихся стран».

Судья Верховного суда США Луис Брандейс говорил: «Мы можем или создать демократическое общество, или сделать так, чтобы огромное богатство сконцентрировалось в руках немногих. И того и другого одновременно достичь невозможно».

Некто, слегка подозревая в мыслях левого толка Генри Форда, основателя династии, пришел к такому выводу:

Sahtouris E. The Biology of Globalisation // World Business Academy Perspectives. 1997. Vol. 11. № 3. P. 34.

«Если бы американцы поняли суть денежной системы, немедленно произошла бы революция».

Вывод неизменен: индустриальная эпоха государства всеобщего благоденствия дошла до опасного края, и необходимы новые подходы.

Предложение

Любую традиционную политику, которая показала себя эффективной в снижении безработицы и которая отвечает другим социальным нуждам, необходимо продолжать настолько, насколько возможно.

Однако многое, о чем сказано в этой книге, должно убедить нас, что такой традиционной политики теперь уже недостаточно. Вот почему необходимо искать и рассматривать новые, нетрадиционные меры.

Уже ясно, что информационная эпоха, скорее всего, прекратит монополию на средства обмена, которой пользовались национальные валюты последние двести лет. Частные корпоративные скрип-карты — самый вероятный кандидат, которому достанется главная роль в ближайшем будущем. Однако и дополнительные валюты можно применять более активно, чем раньше. Суть предложения в том, что в новой европейской социальной политике было бы очень полезно параллельно с применением евро придать определенные функции дополнительным валютам.

Сделать это можно практически без всяких расходов для правительств Европы — просто устранить административные барьеры созданию и применению местных валют. Вот три различных уровня проведения такой политики.

Пассивная терпимость. Политика пассивной терпимости по отношению к дополнительным валютам — это в основном и есть то, что сейчас происходит в большинстве европейских стран. Такая политика просто-напросто означает стремление избежать установления новых или до-

полнительных административных барьеров. Группа людей, согласившаяся использовать в качестве средства обмена между собой нечто иное, чем национальную валюту, никаких законов нигде не нарушает. С точки зрения налогообложения любой доход, полученный в дополнительной валюте, расценивается так, будто он получен в национальной валюте, и налоги платятся «законным платежным средством», т. е. в национальной валюте. Снижаются перспективы получения пособия по безработице: если безработный начинает зарабатывать средства в дополнительной валюте, то он может потерять свое пособие, как если бы доход был получен в национальной валюте.

Мягкая поддержка (лояльность). Это тот уровень поддержки, который правительство Новой Зеландии, а также правительства более чем тридцати штатов США оказывают дополнительным валютам (в случае с Новой Зеландией — системе Green Dollar и валютам типа LETS, а в США — системе Time Dollars).

Как в Новой Зеландии, так и в США местные власти *сами* предложили финансировать некоторые пилотные проекты запуска дополнительных валют. Главным обоснованием подобных нововведений стал единый объем социальной поддержки, обеспеченной конечному пользователю — принимающим систему дополнительной валюты, составляющим, кстати, только часть более традиционной поддержки безработным людям. Системы дополнительных валют обеспечивают механизм помощи людям на постоянной основе без ущерба налогоплательщикам.

Здесь также предложено не рассматривать доход в дополнительной валюте как причину для исключения людей из обычной системы поддержки безработных, поскольку:

- системы дополнительных валют помогают их пользователям обучиться новым профессиям и сохранить рабочую форму;
- участие в этой системе поддерживает мотивацию к поиску «нормальной» работы;

- работа в рамках таких систем часто становится стартовой площадкой для самозанятости на регулярной основе.

В Новой Зеландии, Австралии и нескольких штатах США правительственные организации нанимают на полный рабочий день администраторов и промоутеров системы Time Dollars. Их оплата вполне окупает себя, так как дополнительные валюты — Green Dollar и Time Dollars соответственно — оказались эффективным дополнением к социальным программам, которые без них бы провалились. Например, было уже не раз доказано, что количество преступлений нельзя сократить, увеличив число полицейских, или что недостаток знаний можно исправить, забрасывая эту проблему деньгами. Ничто не может заменить *общество*, в котором люди заботятся друг о друге или подростки учат малышей. А дополнительные валюты смогли построить общество и прочий *общественный капитал* так, как не удалось сделать национальным валютам.

В налогообложении Новая Зеландия придерживается общего правила: если какие-то услуги оказываются на профессиональной основе, то доход в Green Dollar следует считать регулярным доходом и с него придется платить налоги в новозеландских долларах.

В США пошли дальше — налоговое ведомство США объявило об автоматическом освобождении от налога на доход, если этот доход получен в Time Dollars.

Сильная поддержка (преференции). Необходимо обеспечить систематическое финансирование инициатив, связанных с дополнительными валютами, которые обеспечивают *лучшие социальные результаты при более низких издержках*. Так был бы обеспечен запуск систем дополнительных валют и сопутствующих дополнений, описанных в предыдущем пункте («Мягкая поддержка»).

Японцы пошли еще дальше с их системой здравоохранения, так как считается, что местное правительство пла-

тит за бухгалтерские и клиринговые системы, обслуживающие «счета времени». Они полагают, что это сокращает затраты на традиционное финансирование здравоохранения в иенах и вообще обеспечивает лучший уровень обслуживания.

Помимо автоматического освобождения от налогов дохода в дополнительной валюте, как это происходит с Time Dollars в США, наиболее действенным налоговым стимулом для бизнеса в целом было бы введение дополнительной валюты. Поскольку часто системы дополнительных валют исходят от некоммерческих организаций, можно просто позволить деловым кругам включаться в систему доходов в дополнительной валюте на основании членства в этих организациях. Сообщество «Путь», осуществляющее многомиллионный проект в канадском Ванкувере, в настоящее время именно так и поступает, используя смарт-карты, чтобы задействовать все возможности дополнительных валют.

Другим важным стимулом, который не обременял бы государственные бюджеты, станет принятие дополнительной валюты к оплате местных налогов. Главная цель подобных сборов состоит в том, чтобы поддерживать местную сферу услуг, и нет оснований для сомнений, что региональные власти сумеют использовать дополнительные валюты для их частичной оплаты. Например, в Манчестере местные власти оплатили стартовые затраты системы LETS через ссуду в фунтах стерлингов, согласившись на возвращение в «катушках», здешней локальной валюте.

Какую стратегию выбрать?

Выбор между обозначенными выше стратегиями — терпимости, лояльности или преференциальной — следует делать на основе уровня безработицы каждого региона. Если уровень безработицы остается столь же высоким, как и до введения евро, или даже растет, то политика сильной поддержки будет оправданной. Если на рынке труда

произойдет существенное улучшение, то обоснованными станут лояльность или даже продолжительная политика терпимости.

Роль дополнительных валют

Итак, мы увидели, что информационный век открывает возможности для введения новых типов денег, от обычного документа об оказании помощи соседу до полноценной местной валюты.

С обывательской точки зрения, предложение поощрять дополнительные валюты как специфическую форму новых нетрадиционных денег может показаться просто ересью. Однако Европа, если она параллельно с введением евро станет поощрять появление хорошо разработанных дополнительных валют, может получить следующие преимущества:

1) используя дополнительные валюты, можно эффективно сгладить проблемы безработицы, здравоохранения и других социальных сфер, — это было наглядно показано;

2) усовершенствований можно добиться без дополнительных правительственных расходов или привлечения административных ресурсов — напротив, наиболее эффективные результаты достигаются при самоорганизации систем;

3) грамотно разработанные и управляемые системы дополнительных валют не оказывают инфляционного давления на официальную валюту — напротив, они даже уменьшают его, что подтвердил новозеландский эксперимент.

Учитывая, что введение евро значительно ограничит инициативу правительств по решению проблемы безработицы, доступными остаются лишь нетрадиционные ходы.

* * *

Электронные деньги стали авангардом набегающей на нас новой киберэкономики. Но «старая» экономика отнюдь не спала, а двигалась к коренным переменам, по крайней мере, на протяжении всего прошедшего индустриального столетия.

Индустриальный век явно был порождением Европы и ее экспортным товаром.

Век информатизации явился к нам как порождение технологической гонки между двумя сверхдержавами периода «холодной войны». Поэтому он пока что является американским порождением и американским же экспортным товаром. *Еще не слишком поздно, но уже самое время, чтобы Европа решилась принять вызов, брошенный ей новой экономикой.* Назрели и даже начались европейские инициативы, от защиты основ интеллектуальной собственности и до поощрения социальных инноваций, исходящих от населения, с использованием новых технологий ради создания новой цивилизации, совместимой с европейскими ценностями.

Как говорят в Силиконовой долине: «Будущее — это бета-версия», имея в виду, что оно еще *открытое*, доступное изменениям — на него можно повлиять в нужном направлении. Мое самое заветное желание — чтобы Европа сумела сделать это, причем сделать творчески, на основе исторического опыта, чтобы создать свое собственное, достойное будущее.

КАК СОЗДАТЬ СОБСТВЕННУЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ВАЛЮТУ

Самое трудное в создании новой валюты — это не придумать и даже не ввести ее. Самое трудное — сделать так, чтобы ее приняли и стали ею пользоваться в вашем обществе. Иногда складываются обстоятельства, позволяющие достичь этого с меньшими усилиями, и главное из них — недоступность для людей «нормальной» национальной валюты. У национальных валют есть история, их привыкли использовать, не говоря уже о том, что это «законное платежное средство для оплаты долгов, частных или общественных». Это значит, что если вы должны кому-нибудь деньги, а он отказывается принять в уплату нацио-

нальную валюту, то вы можете объявить свой долг недействительным. И суд подтвердит, что вы правы. Придуманная вами *местная* валюта не обладает такими свойствами, поэтому кредитную политику к ней надо применять иную.

Итак, обстоятельства, при которых легче всего ввести местную валюту, — это когда национальной валюты становится очень мало либо когда она больна. Типичные ее заболевания — девальвация и высокая безработица; при них для огромной доли населения национальной валюты становится крайне мало (так было в 30-е годы в США, в 90-х — в Юго-Восточной Азии, России и некоторых странах Латинской Америки). Как я показал в главе 2 второй части, число случаев, когда люди «для исцеления собственного общества» вводят местную валюту, постоянно растет. Для большинства подобных валют самым необходимым является доверие — без него вообще ничего не получится.

В этом разделе мы рассмотрим различные вопросы, связанные с введением собственной валюты.

Причины создания собственной дополнительной валюты

Высокая местная безработица. Всякий раз, когда число безработных или частично занятых людей достигает критической для вашей местности отметки, у дополнительных валют появляется «естественный рынок». Бывает даже такая критическая масса безработных, когда введению дополнительной валюты практически невозможно помешать. Случай с *Grain de Sel* во Франции (см. главу 1 второй части) показывает, что достижение критического уровня внезапно меняет все. В странах Запада такой критический уровень равен приблизительно 10 % экономически активного населения.

Задача сохранения денег в сообществе. Еще одной причиной для введения местной валюты становится стремле-

ние удержать в сообществе «нормальные» деньги. Лучше всего понять это поможет следующий мысленный эксперимент.

Возьмем миллион долларов и распределим его в виде денежных чеков по самым бедным районам вашей местности. А через двое суток придем снова и попытаемся выяснить, на что потрачены эти деньги.

Считайте, вам повезло, если вы обнаружите в этом бедном районе хотя бы некоторые из них! Получатели этих денег купят на них бакалею, обувь, оплатят счета за телефон, внесут платежи за машину и т. п. Корпорации, которые получают эти деньги, тут же выведут их из оборота. Эти деньги в обществе не останутся и не будут служить средством для дальнейшего обмена в данной местности. И произойдет такое несчастье не потому, что местное население или корпорации обладают таким зловредным характером, а потому, что это почти что закон природы. Точно так же, согласно закону тяготения, вода спонтанно (а иногда и весьма оригинальным способом) перетекает к самому низкому уровню. Так же и национальная валюта будет перетекать туда, где предпринимателю светит наибольшая выручка, а ее, как правило, в бедных районах не бывает. Как-нибудь спросите инженера по гидравлике, трудно ли противостоять таким всеокрушающим силам...

В этой метафоре создание дополнительной валюты играет роль, так сказать, дамбы: она позволяет нам осуществлять ирригацию и постоянное хождение питающих средств обмена в пределах контролируемой территории. Именно эта причина подвинула, например, Пола Гловера ввести систему Ithaca Hours.

Стремление исцелить или создать общество. Дополнительную валюту легко ввести в сообщество, которое уже существует, например в религиозное. Ее можно ввести при распаде сообщества для улучшения взаимодействия между людьми или в сообществах, в которых люди просто игнорируют друг друга. Именно эта причина побудила

Олафа Идберга придумать систему РЕБ-обмена (см. главу 2 второй части).

Ричард Бах говорил об этом так: «Родство, которое связывает твою настоящую семью, это не родство по крови, а то родство, что происходит из уважения к чужой жизни и радости. Члены одной семьи редко живут под одной крышей».

Какова бы ни была причина, которая подвигла вас на введение дополнительной валюты, самый важный шаг, который предстоит сделать, всегда один и тот же — найти единомышленников среди действующих местных лидеров. Именно об этом и говорится далее.

Значимость местного лидерства. Первейшее дело при создании местной валюты — это наличие лидера. Требуется человек или даже группа людей, обладающих редкой комбинацией видения ситуации, предпринимательских способностей и харизмы (обаяния, если проще). *Видение* необходимо для понимания ситуации и правильного выбора модели, для ее приспособления к локальным обстоятельствам. *Предпринимательские способности* нужны, чтобы принимать решения и эффективно выполнять их. И, наконец, *обаяние*, чтобы убедить сообщество следовать за вами. Если хотя бы одно из этих качеств отсутствует, то обычно все заканчивается либо на уровне разговоров, либо просто неудачей. А вот когда три эти характеристики представлены в одном лице, такой лидер внушает доверие, которое и является ключевым фактором для успешного внедрения системы дополнительной валюты.

Помните (мы уже говорили об этом): деньги в конечном счете производные доверия, а следовательно, заслуживающих доверия людей, продвигающих систему. Через них автоматически определяются масштаб и характеристики будущего проекта. Если лидеры имеют доверие толь-

Bach R. Illusions. Delacorte Press/ Eleanor Friede, 1977. P. 65.

ко части региона, работать нужно над масштабом. Если есть возможность мобилизации целого региона, то и надо добиваться создания системы дополнительной валюты в формате региона.

Выбор среди систем дополнительных валют

Лидеру следует выбрать из огромного количества разных видов дополнительных валют ту, которая наиболее подходит в данных обстоятельствах. Ниже это поможет сделать табл. 2. В ней дан обзор основных характеристик нескольких систем валют, уже описанных в этой книге. Новой среди них оказывается только одна — ROCS (Robust Currency System, система здоровых денег), объединяющая качественные черты различных систем. Она описана в конце этого раздела.

Таблица 2

Основные характеристики нескольких дополнительных систем валют

Система	Единица	Основание для выпуска	Особенности	Основное преимущество
1	2	3	4	5
Национальные валюты	Евро, иена, фунт(привязанные к доллару США)	Распоряжение банков, с разрешения центробанков	Выпуск на основе долга банку, процентный	Законное платежное средство
LETS	1 «зеленый доллар» = \$1	Взаимный кредит	Самая распространенная в мире система	Легкая оценка (потому что единица равна доллару)
Time Dollars	1 час работы	Взаимный кредит	Твердый обменный курс: 1 час = 1 час	Самая простая система

1	2	3	4	5
WIR	1 WIR = 1 швейцарский франк	Взаимный кредит + ссуды центрального офиса	Бумажные деньги	Самая зрелая система (оборот 2 миллиарда долларов в год)
Ithaca Hours	1 час = \$0	Выпускает руководящий центр сообщества	Бумажные деньги, следует управлять количеством	Легкость использования
Японская «валюта здравоохранения»	1 час работы	Бездоходная, учет с участием органов социального обеспечения местной власти	Национальная расчетная палата; участвует в государственных программах здравоохранения	Забота, наиболее эффективная по затратам. Оказываемые услуги не включаются в налогооблагаемую базу
Тлалок	1 тлалок = 1 мексиканский песо	Взаимный кредит	Выпуск чеками	Нет необходимости в техническом обеспечении, нужен только телефон
ROCS	1 час работы	Взаимный кредит	Договорной обменный курс, включает <i>демередж</i> -оплату за простой	Синтез лучших черт других дополнительных валют

Каждая из упомянутых в таблице систем обладает характеристиками, которые можно в зависимости от обстоятельств считать либо преимуществами, либо недостатками.

Например, привязка дополнительной денежной единицы к национальной валюте (LETS, WIR и тлалок) облада-

ет тем преимуществом, что для каждого участника (включая продавцов) облегчается определение цены, ведь ценность того или иного товара или услуги устанавливается в двух валютах сразу и легко. С другой стороны, если национальную валюту постигнет кризис, стоимость такой дополнительной валюты тоже снизится и роль дополнительной системы как вспомогательной, как «запасного колеса» станет явно менее эффективной.

В зависимости от приоритетов, которые вы ставите, можно выбрать либо ту валюту, которая связана с национальной, либо нет. В последнем случае наиболее оправданно использовать «час» как единицу измерения. «Час» — это всеобщий стандарт, и почти все системы, которые эту единицу используют, не связаны с национальной валютой.

Другой важный вопрос — использовать ли модель искусственных денег (таких, как «итака-часы» или WIR) или системы взаимного кредита (LETS, Time Dollars, Тлалок или ROCS). Существует две главных причины, почему системы взаимного кредита предпочтительнее (особенно это верно для систем, которые можно воспроизводить в больших количествах):

1. Все искусственные валюты по определению выпускаются центральными властями, не важно — Центральным ли банком, обществом, одним человеком или комитетом. Труднее всего решить (и это подтверждают все банкиры центробанков), сколько этой валюты выпускать. Выпустить слишком много — тут же появится инфляция и люди не захотят принимать эти деньги. Так, например, случилось с WIR в 80-х годах. А если выпустишь слишком мало, тогда дополнительная валюта сможет выполнять лишь часть своих функций. Кроме того, все условия постоянно меняются, и к ним трудно приспособиться. Они всегда будут меняться в зависимости от состояния основной экономики, а также от условий выпуска дополнительной валюты. Наконец, когда валюта уже в обороте, очень труд-

но изъять какую-то ее часть. Главное же преимущество систем взаимного кредита — в том, что в этих системах количество денег саморегулируется. Пользователи сами создают деньги в момент каждой операции, и потому по определению в обращении остается ровно столько, сколько нужно. Кроме того, это количество автоматически сокращается по мере того, как люди проводят эти операции в обратном направлении (т. е. некто, имевший кредит за одну операцию и использовавший его, чтобы купить какой-то товар или услугу, сводит баланс к нулю). Такая саморегуляция очень важна, так как она избавляет от необходимости принимать наиболее трудные и опасные решения по управлению дополнительной валютой.

2. Как уже говорилось, самую большую опасность для дополнительных валют представляют интервенции центральных банков (как было в 30-х годах XX века). Центробанк имеет законное право удерживать под контролем норму инфляции национальной валюты, и появление большого количества дополнительных искусственных валют повышает ее потенциальную опасность. А дополнительные валюты взаимного кредита не представляют такой опасности и могут расти, не влияя на дела центральных банков.

Сейчас мы находимся только на заре века информатизации, и понятно, что еще слишком рано определять «идеальную» систему дополнительной валюты. Необходимо поощрять творчество и эксперименты в этом направлении. Мне больше нравится система ROCS, так как она сочетает в себе лучшие черты всех прочих систем, что и обеспечит ей процветание. Насколько я знаю, на момент написания книги эта валюта не была введена нигде. В чем же ее преимущества?

Выбор «часа» как единицы измерения делает ее универсальной и безопасной для национальных валют. Ее свойство взаимного кредита устраняет риск чрезмерного выпуска денег, характерного для искусственных валют.

Что отличает ROCS от Time Dollars — это курс обмена, который оговаривается между участниками. Например, стоматолог может запросить пять «часов» за один физический час своей работы, чтобы компенсировать годы специального обучения и использование дорогого оборудования. У Time Dollars, наоборот, стоимость одинакова, и там предполагается, что стоматолог получит столько же, что и дворник, подметающий листья. В идеале это, может быть, и хорошо. Но на практике означает, что люди, чьи услуги ценятся значительно выше на «нормальном» рынке труда — как, например, дантисты, хирурги и т. д., — просто не будут принимать Time Dollars в обмен за свои услуги.

И, наконец, система ROCS позволяет включать функции противодействия простую (задержки обращения) дополнительной валюты.

Некоторые значимые уроки 30-х годов XX века

Одной из наиболее интересных особенностей валют, успешно зарекомендовавших себя в 30-х годах (включая боны города Вёргль) и не скопированных в современных системах, была идея *платы за простой*. Эта особенность приводит к некоторым очень важным практическим последствиям.

Главным эффектом было то, что эта валюта создавала такую денежную систему, где наиболее важную функцию денег — средство обмена — можно было отделить от их вторичной функции — накопление ценностей. Казалось бы, как это удобно, если одно и то же средство выполняет две функции (как в случае с «нормальными» национальными валютами)! Но все-таки имеются некоторые серьезные отрицательные последствия, связанные с такой практикой.

СМ.: Lietaer B. Community Currencies: A New Tool for the XXIst Century // World Business Academy Perspectives. 1994. Vol. 8. №2. P. 80—97.

Первым реальным неудобством, которое испытывают сейчас дополнительные валюты, становится то, что большинство из них существует исключительно благодаря постоянным усилиям их создателей. И многие из таких валют просто исчезали, когда этим создателям надоедала возня с ними. А вот когда используется «завязанная» на время система платы за простой, т. е. задержку этих денег в руках одного лица, то каждый участник автоматически стремится пустить имеющиеся у него на руках деньги в оборот. В 30-х годах бон Вёргля создавал в 12—14 раз больше рабочих мест, чем национальная валюта, так как каждый участник убеждал кого-то еще принять эту форму денег в обмен на необходимые блага. В современных системах, где не предусмотрены санкции за отложенное во времени использование дополнительных валют, этот процесс не наблюдается.

Следует также упомянуть, что были и серьезные технические замечания к обязательности штампования бонов в 30-х годах. Прежде всего, использовать «отштампованные» деньги было неудобно. Кроме того, за день до выпуска ежемесячной порции «отштампованных» денег магазины оказывались просто заваленными такими деньгами — их сдавали люди, которые не хотели сами оплачивать за простой. Перевод на еженедельный выпуск «отштампованных» денег снизил остроту проблемы, но все-таки она сохранялась.

Однако сегодня, когда есть современные компьютерные технологии, оба эти неудобства легко устранимы. Сегодня большинство систем дополнительных валют компьютеризировано (единственным исключением являются Ithaca Hours и тлалок). Было бы очень просто установить небольшой, постоянный, привязанный ко времени сбор, накладываемый на весь баланс (как по кредиту, так и по дебету). Например, можно наложить сбор, в совокупности равный 1 % в месяц на посуточной или даже на почасовой основе. Используя технологии смарт-карт, это можно

запрограммировать. Для большинства сегодняшних форм валют применима ставка простой, равная 1 % в месяц. Если сделать ставку ниже, тогда это не окажет никакого эффекта на поведение пользователей. А если выше, то люди будут отказываться принимать такую валюту. Хотя, конечно, чтобы точно просчитать ставку, потребуется некоторое количество экспериментов.

Одной из последних причин, почему к валютным системам следует применять сбор за простой, является то, что так удастся переключить внимание на дальние перспективы. В наш век, когда проблемы будущего игнорируются, это становится важной чертой.

В следующей главе вопросы простой будут рассмотрены более детально, что позволит нам взглянуть на ряд дополнительных валют под другим углом. А затем в той же главе, после изучения систем дополнительных валют, действующих на территории меньшей, нежели традиционные национальные, будет предложена *мировая базисная валюта*. Она способна обеспечить мотив, который перестроит долгосрочные финансовые интересы транснациональных корпораций, используя плату за простой.

Глава 4. МИРОВАЯ БАЗИСНАЯ ВАЛЮТА И ДЕНЕЖНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

Встретившись лицом к лицу с широкомасштабным разрушением окружающей среды, люди начинают понимать, что они не могут продолжать использовать природные богатства так, как это было в прошлом. Появляются новые экологические сведения и знания, которые безо всякого преувеличения должны быть поддержаны и преобразованы в конкретные программы и инициативы.

Папа Иоанн Павел II

Это хорошее дело — предвидеть неизбежное; мне же кажется неизбежным, независимо от того, нравится ли нам это, что мы движемся к типу экономики, которая обязана быть ограниченной и селективной в направлениях своего роста. Земля имеет ограниченные запасы — американцам нелегко принять этот довод.

Джон Рокфеллер III

На выбеленных костях мертвой цивилизации написаны слова: «слишком поздно».

Мартин Лютер Кинг

Давайте еще раз сыграем в игру «Денег хватает». В этой главе рассматривается важный вопрос: как совместить «быстрые» финансовые интересы и долгосрочную перспективу? Или, другими словами, возможен ли в этом деле успех, который сблизит финансы, бизнес и общество?

Возможно, этот вопрос наиболее важен, потому что под угрозой выживание не только нас самих, но и прочих живых видов. Известный французский теоретик монетаризма Жак Рюэфф сказал: «Деньги решат судьбу челове-

ства». Суждено ли нам увидеть смерть последней рыбки или последнее дерево Амазонии, до того как мы поймем, что деньги нельзя есть?

Вопрос создания стабильной валюты для всего мира я оставил на конец книги, потому что, в отличие от большинства случаев возникновения новых средств денежного обращения, рассмотренных в предыдущих главах, это предложение очень новое и фактов, достойных для демонстрации осуществимости проекта, современность не предоставляет.

Эту главу я начну с краткого отчета о позитивных и негативных воздействиях индустриальной эпохи на биосферу Земли. Баланс между ними таков, что вы сразу поймете значимость вопроса, заданного абзацем выше.

Выступая с точки зрения интересов общества, я стараюсь определить, в каких пределах можно заставить бизнес вести дела, не мотивированные финансово («Три инструмента убеждения»).

Потом я покажу прямую связь между одной особенностью национальных валют (а именно, процентной ставкой) и феноменом недальновидного подхода мирового бизнеса и западного общества.

Затем будет предложено решение дилеммы, причем в двух формах: как метафора («очки для близорукости») и как описание технической возможности. Так я смогу объяснить, почему для бизнеса экономически выгодно воплощение идеи мировой базисной валюты, и приведу обзор нескольких вариантов реализации, включая законодательную инициативу общественного сектора.

ДОЛГОВРЕМЕННАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

Сейчас все больше людей присоединяются к мнению, что продолжать движение по современному пути разви-

Предисловие к: *Rueff J. The Age of Inflation. Chicago: Henry Regnery Co., 1964.*

тия недопустимо. И для такого вывода есть экологические, социальные и политические резоны.

Историк Арнольд Тойнби, посвятив всю свою жизнь изучению причин гибели цивилизаций, сделал вывод о двух основных факторах, приведших к падению 21 цивилизации прошлого: это или чрезмерная концентрация материальных ценностей, или негибкость перед лицом изменяющихся условий. В последние десятилетия наша цивилизация определенно демонстрирует наличие их обоих, а значит, она идет к гибели.

Разумеется, в назревании такого кризиса валютные системы играли не последнюю роль. Но прежде чем показать эту их роль, давайте взглянем на положительные качества нашей денежной системы.

ПОЗИТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Начнем с признания, что современная валютная система, без сомнений, определила выдающиеся достижения индустриальной эпохи.

Для развития промышленности необходимо сконцентрировать достаточные ресурсы. Сталелитейные фабрики не строят в сарае на заднем дворе — китайцы попробовали в 70-х и потерпели неудачу. А концентрация ресурсов, если перефразировать остроумный комментарий Черчилля о демократии, есть конкуренция между индивидуальными игроками, и это наихудшая система, за исключением всех прочих. Купите ли вы машину, еду или компьютер у *не* конкурирующего производителя?..

Эта система была определенно эффективной для стимулирования индустриализации всего мира.

Несомненно, исключительные достижения индустриальной эпохи можно лучше оценить по достоинству, если внимательно изучить их воздействие на биологические виды. Жизнь человека претерпела колоссальную трансфор-

мацию в процессе индустриализации. Для рассмотрения этих результатов индустриализации обратимся к рис. 18.

Мы видим, что численность населения планеты оставалась ниже 400 миллионов человек очень долго. Существовало несколько периодов в истории, когда численность населения значительно возрастала: в конце палеолита (около 10 000—8000 годов до н. э.) и даже, что удивительно, в конце периода Средневековья, когда «черная смерть» унесла более 75 миллионов человеческих жизней (в том числе до четверти населения Европы). До 1 миллиарда количество людей впервые выросло к первой половине XIX века, но потом опять начался спад. Мир достиг численности населения два миллиарда человек к 1925 году, три — к 1962-му, четыре — к 1975-му и пять — к 1986 году. К 1999-му нас было уже шесть миллиардов. С этого времени коэффициент роста численности населения начал уменьшаться. Большинство экспертов предсказывают, что численность достигнет 7 миллиардов человек к 2009 году и восьми — к 2019-му. Полагают, что численность мирово-

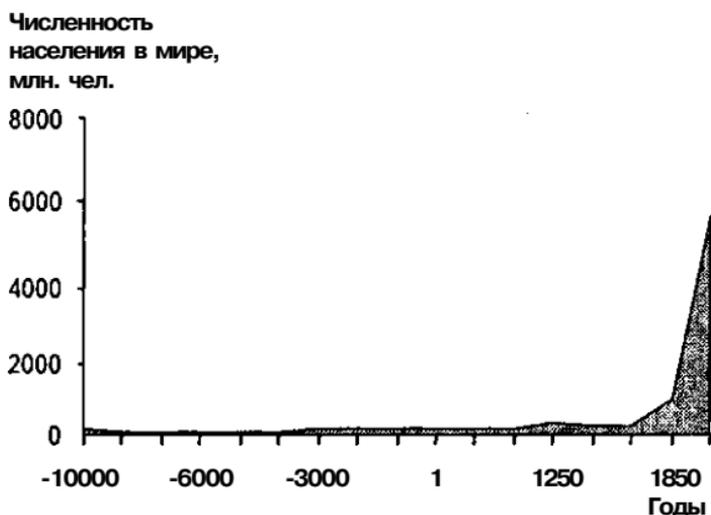


Рис. 18. Население планеты (в миллионах)

По оценкам Edouard Parker, см.: *Sunter C. The High Road: Where are we Now?* Cape Town: Tafelberg, Human and Rousseau, 1996.

го населения стабилизируется на уровне 10—12 миллиардов к середине нынешнего века.

И возможным этот взрыв численности (к лучшему или к худшему — мы это еще увидим) сделал промышленный переворот! Он заменил человеческую и животную силу на энергию, получаемую из полезных ископаемых. Производство товаров рвануло вперед, опережая даже темпы роста населения. Валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения в развитых странах увеличился в двадцать раз между 1800 годом и сегодняшним днем.

Уровень жизни в Европе, Северной Америке и индустриальной Азии поднялся со скудного нищенского существования до того уровня, который показался бы нашим предкам необыкновенно изобильным. Это огромное достижение, которое должно быть признано, несмотря на все отрицательные последствия, грозящие нам в будущем. Существующая система определенно способствовала наиболее быстрым изменениям, не осуществимым до этого ни одним биологическим видом на планете.

Однако существует другая сторона вопроса, которая сейчас и будет рассмотрена.

ДАННЫЕ О СОСТОЯНИИ БИОСФЕРЫ ЗЕМЛИ

Технологический и климатический контроль

«Биосфера II», проект Колорадо, целью которого была проверка выживаемости восьми людей в контролируемой окружающей среде, стоил 200 миллионов долларов и нескольких лет подготовки и планирования. После 17 месяцев эксперимента проект был прекращен из-за неконтролируемого загрязнения воздуха и воды. 19 из 25 биологических видов вымерли. Единственным процветающим видом оказались тараканы.

Технологии по улучшению климата Земли после процессов, приведших к изменению климата, становятся все дороже и сложнее.

McKibben B. A Special Moment in History // Atlantic Monthly. 1998. May.

Начнем разговор с замечания о том, что за последние 20 лет произошел значительный прогресс в борьбе с загрязнением окружающей среды, по крайней мере в тех странах и на тех территориях, где было обеспечено систематическое финансирование и контроль. Например, качество воды и состав воздуха в США значительно улучшились: содержание диоксида серы снизилось на 25 %, угарного газа — на 41 %, основных компонентов смога — на 31 %. Машины значительно повысили свой КПД. Лосось и киты вернулись на побережье Калифорнии; в озере Эри, объявленном мертвым в 60-е годы XX века, сейчас опять начинается промысел рыбы. Когда первые белые поселенцы прибыли на территорию нынешних США, леса покрывали около 50 % территории страны. К 1920 году они были вырублены на две трети, но сейчас опять восстановлены до 40 %. В Европе также в период с 80-х по 90-е годы восстанавливались лесопосадки, до 2 миллионов гектаров ежегодно.

Вплоть до XIX столетия природа воспринималась людьми как мощная, повергающая в трепет сила, на которую человечество оказывает лишь незначительное влияние. Это и неудивительно: за последние 150 миллионов лет скорость видообразования (формирования новых биологических видов) превышала скорость исчезновения видов. Однако бурный рост человечества в течение последних двух столетий изменил это положение вещей. К 1800 году количество исчезающих видов впервые превысило число появляющихся видов, а за последние десятилетия этот процесс ускорился, достигнув сейчас беспрецедентных пропорций и превратившись в грозящий катастрофой конфликт между человечеством и остальной биосферой планеты (см. текст в рамке).

В 1996 году мировая природоохранная организация, в которой работают более шестисот ученых со всего света, опубликовала результаты подробного обследования со-

Bailey R. ed. The True State of the Planet: Ten of the World's Premier Environmental Researchers in a Major challenge to the Environmental Movement. New York: Competitive Enterprise Institute.

стояния жизни животных на Земле. Были сделаны следующие выводы: 25 % видов млекопитающих и земноводных, 11 % видов птиц, 20 % видов рептилий и 34 % видов рыб находятся на грани исчезновения. Еще от 5 до 14 % других биологических видов «находятся вблизи грани исчезновения». В 1998 году обследование состояния растительной жизни на Земле показало, что 6000 видов деревьев — а это 10 % от всех существующих видов — сейчас также практически исчезли с лица планеты.

Даже если мы обратимся только к Северной Америке, где специальный закон об исчезающих биологических видах должен был бы нейтрализовать эту общую разрушительную тенденцию, результат все равно будет удручающим (рис. 19).

Это самый быстрый процесс исчезновения видов после вымирания динозавров, произошедшего 63 миллиона

Доля вымерших видов, %

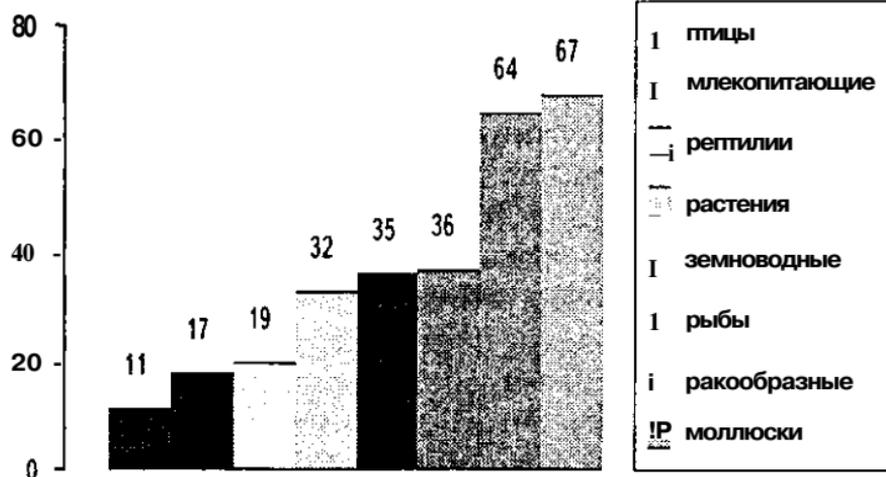


Рис 19. Доля вымерших или находящихся на грани вымирания биологических видов в Северной Америке (1995)

Баiley R. ed. The True State of the Planet: Ten of the World's Premier Environmental Researchers in a Major challenge to the Environmental Movement. New York: Competitive Enterprise Institute.

The Nature Conservancy, and the Network of Natural Heritage Programs, and Conservation Data Centers. 1995.

лет назад. Но в отличие от динозавров мы не просто современники «эпохи вымирания», мы ее причина.

Давайте рассмотрим факты...

Мировые показатели¹

Население планеты в 2000 году	6 млрд.
Прирост численности населения, в день	217 000
Лет до нехватки продуктов питания в Северном полушарии	8
Лет до нехватки продуктов питания в Южном полушарии	39
Исчезающие биологические виды, в день	104
Лет до исчезновения 1/3 существующих биологических видов	9

Можно свести все приведенные показатели к трем пунктам:

- Намечающиеся в обществе ободряющие положительные сдвиги по улучшению среды обитания и охране окружающей среды ясно доказывают, что *мы можем остановить экологическую катастрофу*, но времени у нас почти не осталось.

- Средства, выделяемые для поощрения участия бизнеса и населения в защите экологии и установления стабильности (т. е. в основном законы и моральные убеждения), очень ограничены, и их явно недостаточно для достижения серьезного эффекта.

- Наконец (как покажет последняя часть этой главы), изменения в нашей денежной системе дадут прагматическую возможность использовать мощную энергию мировой экономики для достижения долгосрочной стабильности.

ТРИ ИНСТРУМЕНТА УБЕЖДЕНИЯ

Почему же надо менять денежную систему, чтобы достичь долгосрочной стабильности? Разве не существует других путей?

¹ *Bogdonoff P\ From the Millennium Institute in «The Current Moment in Time — Ecological Context» presented at the State of the World Forum. San Francisco. November 1997.*

Скажем прямо: имеется только три возможности заставить людей или ведомства изменить их поведение:

- образование и нравственные убеждения;
- законы и правила;
- материальная заинтересованность.

За последние десятилетия, с момента, когда люди обратили внимание на проблемы охраны окружающей среды, использовались в основном первые два варианта.

И оказалось, что, пока финансовые интересы не будут взаимоувязаны с законодательным и нравственным давлением, этот процесс *не идет*. Продолжение такого подхода к решению проблемы год за годом требует все более строгого законодательного регулирования защиты окружающей среды со все возрастающими затратами и налогоплательщиков, и вовлеченных корпораций, а противостояние человека и природы растет.

История показывает, что всякий раз, когда финансовые интересы входят в противоречие с законами и правилами, они (финансовые интересы) почти всегда выигрывают. Постоянные, и в основном проигранные, битвы с контрабандой или наркотиками через ужесточение норм и правил дают множество примеров тому, чего мы должны ожидать, полагаясь исключительно на законодательный подход к решению экологических проблем.

Попытки добиться перевеса, выпустив на поле боя, в поддержку юриспруденции, еще и нравственные императивы, как правило, успеха тоже не приносят. Всякий раз, когда финансовые интересы сталкиваются с нравственным и моральным давлением, битвы становятся еще жестче. Многие люди предпочитают не следовать нравственным нормам, когда лично им эти нормы будут стоить денег.

Очевидно, что крупномасштабных изменений в поведении людей можно ожидать только тогда, когда законы, нравственность и финансы окажутся в одном строю, нацеленными в одном направлении. Например, переработка использованных стеклянных бутылок и алюминиевых банок сейчас действительно эффективна — а почему? Пото-

му что одновременно с постановкой цели (переработка этих отходов) появились:

- директивы и указы населению о переработке;
- публичная агитация о полезности и престижности этого дела;
- решение о выплате от 5 до 10 центов за банку.

Важность выравнивания финансовых интересов и проблем длительной стабильности сейчас еще более критична, потому что многие проблемы приобрели мировой, всеобщий уровень (глобальные изменения климата, кислотные дожди, озоновый слой и проч.). А шансы, что мы сумеем морально убедить и законодательно заставить, без опоры на финансы, все человечество «заботиться о природе», весьма невелики. Например, китайцы к 2015 году планируют выбрасывать в атмосферу столько угарного газа, сколько сейчас выбрасывает весь мир. Этот прогноз базируется на том количестве угольных тепловых электростанций, которые были недавно построены в Китае и которые сейчас только проектируются. Сейчас климатологи все более единодушны в том, что существующий уровень угарного газа в атмосфере является причиной глобального изменения климата. Сильнейшие «шторма века» происходят каждые два года. В сезоны тропических циклонов стали появляться дюжины циклонов вместо одного или двух, как в недалеком прошлом. Уже не идеалисты «зеленые», а реалисты из страховых компаний затеяли лоббирование принятия постановлений о защите мирового климата!

Даже если мы сделаем безнадежно оптимистичное допущение, что весь мир будет хотя бы поддерживать текущий уровень угарного газа в атмосфере, — одно только присутствие китайцев на мировой энергетической сцене должно дать нам понять, что удвоение выхлопов угарного газа в течение последующих 20 лет практически неизбежно.

Какие же инструменты нам доступны, за исключением мировой денежной системы, чтобы убедить китайцев уде-

лить большее внимание долгосрочным перспективам охраны окружающей среды? Как-никак «потребление энергии человеком сейчас стало возможным и посредством денег».

Заявления наших учебников по экономике, что корпорации и предприниматели-де конкурируют за рынки или ресурсы, просто необоснованны. На самом деле они борются *за деньги*, используя для этого рынки и ресурсы. Если бы мы смогли перестроить денежную систему, ориентируя ее на длительные перспективы, то сумели бы направить мощные ресурсы мировых корпораций на развитие более стабильного будущего.

Известный архитектор Вильям Доноу говорит, что «увеличение массы правил и указаний сигнализирует, что твой замысел проваливается». Он спрашивает: «Кто ответствен за корабль?» Ответ — проектировщик, который уже на 90 % предопределил то, что может сделать капитан. Я утверждаю, что аналогична с этим ситуация в мировой экономике: разработка и создание денежной системы предопределяет, быть или не быть 90 % инвестиционных решений в мире. Да к тому же законы и правила, нацеленные на достижение стабильности, всегда только корректируют ошибки, изначально встроенные в нашу денежную систему. Более того, все эти правила уже доказали свою неэффективность в достижении этой цели.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ДЕНЕЖНЫМИ СИСТЕМАМИ, ВОСПРИЯТИЕМ ВРЕМЕНИ И СТАБИЛЬНОСТЬЮ

Ни специалисты по валютам, ни представители «зеленых» не видят связи между денежной системой и стабильностью. Я покажу, что это большое упущение.

Needleman J. Money and the Meaning of Life. New York; Doubleday Currency, 1991. P. 41.

Самый простой путь ознакомиться с этой связью — посредством сказки для моего крестника.

Человек в «очках для близорукости» (сказка для Камира, 7 лет)

Однажды в одной не очень далекой местности жил человек, который носил очки так долго, что совсем позабыл о них. Главная проблема, однако, заключалась в том, что зрение-то у него было нормальным и очки, вместо того чтобы корректировать зрение, делали его настолько близоруким, что он не мог видеть дальше своего носа.

И он сталкивался со всеми и ударялся обо все, потому что все и всё внезапно появлялись перед ним без предупреждения, когда было слишком поздно избежать столкновения. Он долго из-за этого переживал и наконец решил проконсультироваться у ученого.

Ученый внимательно выслушал человека, а затем вытащил толстую книгу по оптике, наполненную уравнениями и диаграммами. Ученый показал гостю, что это совершенно нормально, когда человек видит вблизи лучше, чем вдаль. Он объяснил что-то о частицах света, уменьшающихся пропорционально квадрату расстояния при удалении от предметов. Наш человек ничего не понял, но, кивая головой в ненужных ему очках, радовался, что, по науке, его бесконечные столкновения со всеми встречными-поперечными - нормальное явление.

Уходя от ученого, он вышиб лбом его входную дверь и дальше продолжал сталкиваться с людьми, деревьями и всем прочим, что только имело несчастье появиться перед его носом. Однажды после очередного сильного удара лбом о крепкую кирпичную стену он опять начал беспокоиться. Он чувствовал себя совершенно подавленным от множества столкновений и решил обратиться к психиатру.

Психиатр попросил человека лечь на кушетку и стал задавать ему очень важные вопросы: как он ладил со своими отцом и матерью, и братьями, и сестрами. Выслушав ответы, психиатр сказал, что раз уж человек чувствует себя совершенно подавленным, то для этого, без сомнений, есть причины, что совершенно нормально, потому что без причин ничего не бывает, и попросил его приходить каждую неделю для углубленного лечения.

Но вот однажды, много позже, наш человек в очках возвращался с очередного сеанса лечения от психиатра еще более подавленный, чем когда бы то ни было, и столкнулся со своей маленькой пятилетней внучкой, которая ожидала его возле дома. Он был очень рад, что встретил девочку и даже не зашиб ее насмерть, и они решили поиграть вместе в доме.

Дедушка качал внучку на колене, как на лошадке, и внезапно девочка схватила «лошадкину уздечку» - очки - и сдернула ее с де-

душкиного носа. Неожиданно наш герой обнаружил, что отлично видит: смеющееся внучкино личико было совершенно четким, а также столы и стулья, о которые он так часто ударялся раньше; и он даже заметил, что некоторые из кирпичей в стене надо заменить. И он понял безусловное преимущество иметь возможность видеть дальше своего носа, видеть все те вещи, о которые можно так больно ударяться, если их не замечать.

Сейчас мы можем сформулировать взаимосвязь между денежной системой и стабильностью следующим образом: процентные ставки порождают всеобщую тенденцию «неуважения будущего», заставляют нас видеть мир сквозь вот такие «очки для близорукости». Более того, чем выше эти проценты, тем сильнее тенденция.

Мы видели в главе 2, насколько глубоко процентные ставки вплетены в процесс создания денег в нашей основной денежной системе.

Понять суть взаимоотношений между процентными ставками и восприятием времени можно в три этапа:

- осмыслить, что решения о размещении капитала в основном принимаются посредством финансовой методики «дисконтирования денежных потоков»;
- осмыслить, что эти поступления в будущем могут стать первопричиной создания прямого конфликта между финансовыми критериями и экологической стабильностью в существующей денежной системе;
- осмыслить, что ставка дисконтирования, используемая в методике дисконтирования денежных потоков, напрямую определяется процентной ставкой по валюте, используемой при анализе движения денежных потоков.

Дисконтирование денежных потоков — дисконтирование будущего

Дисконтирование денежных потоков является основным методом, используемым при принятии финансовых решений об инвестировании денег в данный проект или для срав-

различных проектов между собой. Методика изложена в деталях в любом учебнике по финансам. (Дисконтирование — это процесс нахождения сегодняшней стоимости денег, получение которых ожидается в будущем, или шагает стоимость денег во времени. — *Науч. ред.*)

Чтобы понять эту методику, рассмотрим простой пример. Допустим, что какой-то частный проект требует вложить на 1000 долларов прямо сейчас и он будет приносить прибыль 100 долларов в первый день каждого в течение последующих пятнадцати лет своего существования. Давайте сделаем оптимистичное предположение, что в указанный период времени отсутствует инфляция. На графике (рис. 20) показано, что реальное движение денежной наличности для этого проекта должно быть так: начиная с отрицательных — 1000 долларов, совершается отток денежных средств (выплаты в первый момент), а для каждого года из последующих 15 лет будут одинаковые суммы 100 долларов, показанные на положительной части оси.

Движение наличности, долл.

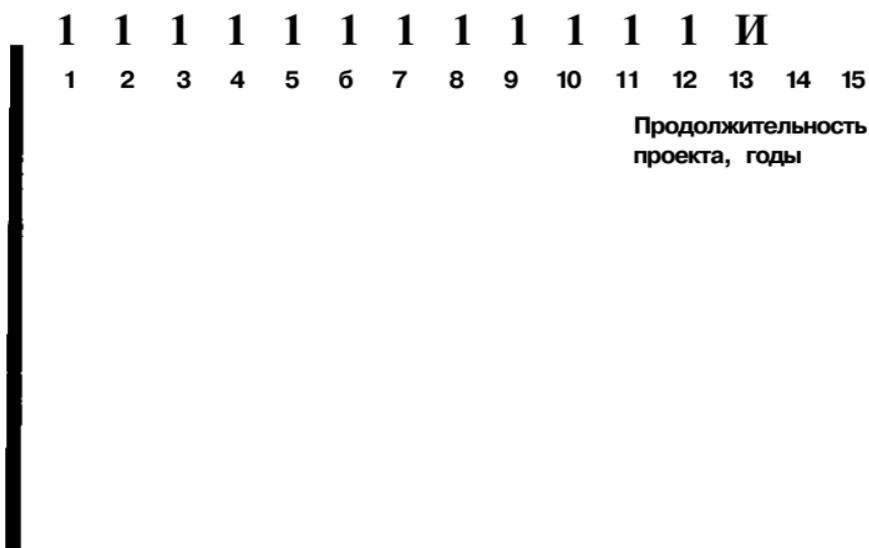


рис. 20. Реальный ежегодный оборот денежных средств по проекту

Наш аналитик знает, что он может положить в банк 91 доллар сегодня с 10-процентной нормой доходности и автоматически получить те же самые 100 долларов через год. Следовательно, 100 долларов через год аналогичны для него 91 доллару сегодня. По той же причине 100 долларов через два года будут стоить только 83 доллара, через три — 75 долларов и т. д. К десятому году проекта 100 долларов представляются аналитику только как 39 долларов, а к пятнадцатому году — как жалкие 24 доллара.

Итак, то, что выглядит резонной инвестицией с доходом 1500 долларов на вложенную 1000 (см. рис. 18), обрачивается бесперспективным проектом, с точки зрения финансового аналитика в «очках для близорукости».

Если мы запланируем проект не на 15 лет, а на 100, то последняя сотня долларов будет стоить только 7 центов. Через два века получим несколько сотых долей цента. Неудивительно, что мы не думаем о результатах, которые наши сегодняшние решения принесут потомкам в седьмом колене; мы не принимаем будущее в расчет!

Можно еще представить начисление сложных процентов как выбор между двумя видами пожертвования, например, в пользу университета: вы выписываете чек на 10 000 долларов сейчас или даете по тысяче каждый год в течение следующего столетия. Во втором случае ваши жертвования увидят несколько поколений, но при годовой 10-процентной ставке фактическая доходность и того и другого пожертвования одна и та же.

«Близорукий подход» против «стабильности»

Надо заметить, что нет ничего неправильного в рассмотрении вопроса с точки зрения финансового аналитика. Он всего лишь использовал прямую финансовую логику для валют с положительной процентной ставкой. Но если применить те же умозаключения для всех финансово мотивированных инвестиций, то мы увидим, что это создает хорошо известную проблему: нехватку краткосроч-

ных доходов на долгосрочные проекты — а значит, и на долгосрочную стабильность.

Когда член правления совета управляющих какой-либо корпорации выражает недовольство тем, что финансовые затруднения вынуждают его фокусироваться на результатах только следующего квартала, он является жертвой «очков для близорукости». Когда китайцы говорят, что они не могут позволить себе использовать шадящие технологии при производстве энергии, в действительности они говорят, что стоимость будущих долгосрочных выгод, дисконтированная к сегодняшнему дню, незначительна по сравнению с немедленным снижением издержек за счет использования «грязных» технологий, которые они собираются использовать. Если владелица дома решает, что слишком дорого устанавливать солнечные батареи для получения энергии, она просто говорит, что стоимость покупки электричества или газа у энергетической компании из месяца в месяц в течение довольно продолжительного периода ниже, чем первоначальный капитал, требуемый для покупки этих солнечных батарей.

Но когда мы строим дом дешево, без необходимой тепловой изоляции и прочих энергетических «аксессуаров», мы на самом деле совершаем выбор между более высокой стоимостью отопления и нагрева воды *в будущем*, дисконтированной к сегодняшнему дню, и стоимостью строительства *сегодня*.

Взаимоотношения с процентной ставкой

Во всех приведенных выше объяснениях о технике дисконтирования денежных потоков мы делали допущение, что используемая дисконтная ставка идентична процентной ставке по валюте. В действительности же дисконтная ставка, которая должна быть использована, представляет собой «стоимость капитала на проект». Если избегать чрезмерных технических деталей, можно выделить три составляющих стоимости капитала:

- процентная ставка по данной валюте;
- норма доходности капитала;
- поправка на неопределенность, отражающая неустойчивость движения денежных потоков в самом проекте.

Эта третья составляющая имманентно присуща самому проекту и, следовательно, не зависит от выбранной валюты. Она остается неизменной в любой денежной системе и, учитывая содержание нашего обсуждения, может быть проигнорирована.

А вот первые две составляющие, напротив, напрямую зависят от денежной системы. Именно в них кроется первопричина общеизвестной «близорукости» финансовых рынков, именно они вынуждают корпорации принимать решения, которые в будущем могут навредить обществу и бизнесу, в том числе даже этим самым корпорациям.

Если бы исполнительный директор корпорации излишне увлекался рассуждениями о долгосрочном общественном или экологическом благополучии, он был бы скоро смещен действующим советом директоров или новым руководством, захватившим власть, если бы рейдеры оказались сильнее. «Особое поколение инвесторов, корпоративных рейдеров, специализируется на «охоте» за известными корпорациями. Основной процесс прост, хотя детали «охоты» в комплексе и борьба часто отвратительны. Рейдер определяет компанию, акции которой хорошо идут на фондовой бирже и имеющую реальную капитализацию цены выше текущих рыночных цен акций. Иногда это проблемные компании. Чаще же это хорошо управляемые с финансовой точки зрения платежеспособные компании, законопослушные и думающие о будущем. У них могут быть солидные денежные накопления в качестве резерва при экономических спадах и могут быть природные ресурсы, которые они используют, рассчитывая на долгосрочную стабильность и доход». После того как рейдеры

берут такую компанию под свой контроль, они меняют ее стратегию, ориентируя компанию на политику краткосрочных выгод, по иронии часто выплачивая громадные проценты по займам, использованным для скупки компании. Итог: еще одна компания надела «очки для близорукости».

Если коротко, при существующей денежной системе долгосрочное планирование и образ мыслей, направленный на благо общества, не только менее доходны, но и часто сурово наказуемы.

Тем не менее вполне возможно создание такой денежной системы, которая бы решительно снизила стоимость капитала посредством одновременного сокращения процентных ставок по деньгам и нормы доходности капитала. И вы увидите, как этот процесс перестраивает финансовые интересы в сторону долгосрочной стабильности.

«Очки для дальновзоркости»?

Что случится, если вы перевернете бинокль? Внезапно, вместо того чтобы приблизить далекие объекты, вы еще более отдалите все предметы от себя.

В метафоре «очки для близорукости» положительные ставки процента были той особенностью нашей денежной системы, которая *создавала* общую финансовую близорукость, показывала будущее непривлекательным. И чем выше были ставки процента, тем сильнее была эта близорукость. Другими словами, результат положительных ставок процента подобен тому, что мы смотрим в бинокль с противоположной стороны.

Что случилось бы, если бы мы «перевернули очки» финансовых аналитиков?

Вспомните плату за простой («демередж»), упомянутую в конце предыдущей главы. Этот метод был изобретен Сильвио Гезелем (1862—1930) и совсем еще недавно, в 30-х годах XX века, использовался для борьбы против накопления бумажных денег. Исходное положение Гезеля

заклучалось в том, что деньги — такой же вид общественных услуг, как и поездка на автобусе. И маленькая плата взималась за время, пока банкнота у кого-нибудь находилась. Слово «демередж» восходит ко времени развития железнодорожных перевозок, это был штраф за простой вагона, когда пустой вагон долго ожидает погрузки на складах клиента. Сегодня он применяется при аренде контейнеров.

С финансовой точки зрения такой штраф, но только налагаемый на деньги, является эквивалентом отрицательной ставки процента. Как бы сейчас повлиял этот демередж на взгляд финансового аналитика?

Уже рассмотренный нами проект (показанный на рис. 20) неожиданно представился бы ему так, как показано на рис. 22:

Движение наличности, долл.



Рис. 22. Взгляд финансового аналитика на реальный ежегодный оборот денежных средств при валюте, облагаемой демереджем

И так происходит не только из-за чисто механического применения уравнений дисконтирования денежных потоков. Если подобный результат выглядит несколько странным и даже опровергает то, к чему мы привыкли, имея дело с нашими обычными валютами, все же в нем есть здравый финансовый смысл. Давайте проведем сопоставление шаг за шагом.

Во-первых, посмотрим, что происходит *сегодня* с привычными валютами. Вам дан выбор между 100 долларами сейчас и 100 долларами через год с сегодняшнего дня, при том что вам не нужны деньги немедленно, и что я могу дать вам полные гарантии по выплате моего долга через год, и что не будет инфляции. В условиях сегодняшней денежной системы вы всегда должны предпочитать 100 долларов прямо сейчас, потому что вы можете надежно положить их в банк и получить назад с процентами.

А теперь допустим, что я даю вам выбор между 100 единицами «демереджной валюты» сегодня и ровно через год. При тех же условиях, что и выше (т. е. что вам не нужны эти деньги для немедленного использования, есть гарантии о моей платежеспособности на следующий год и нет инфляции), логично предположить, что вы предпочтете деньги через год. Почему? Потому что, получая деньги через год, вы не будете платить за демередж в течение года. Говоря техническим языком, эти 100 единиц, дисконтированные к сегодняшнему дню, через год будут стоить больше того, что вы получите сейчас. Они будут стоить ровно 100 плюс плата за демередж!

Когда используются демереджные валюты, будущее становится более ценным, что диаметрально противоположно происходящему с нашими обычными валютами с положительными процентными ставками.

Другими словами, если бы проект, описанный с помощью рис. 18, был основан на демередж-валюте, то в долгосрочном периоде там существовала бы даже премия, а не только скидка. (Этот результат получается, только если стоимость демереджа больше суммы стоимости собствен-

ных средств и корректировки на риск проекта. Если бы демередж был равен сумме этих двух составляющих, то коэффициент переоценки равнялся бы нулю и, с точки зрения финансового экономиста, это была бы та же ситуация, что изображена на рис 18. Уровень демереджа без преувеличения играет роль фокусной линзы очков из нашей сказки.)

Остается обратиться еще к двум фундаментальным проблемам.

- Как осуществить эту идею? Кто должен быть инициатором создания такой новой глобальной валютной системы в обозримом будущем?

- Имеет ли такая нестандартная денежная система смысл? Каковы ее экономические последствия?

МИРОВАЯ БАЗИСНАЯ ВАЛЮТА — ТЕРРА

Я буду подразумевать под мировой базисной валютой (МБВ) валюту, которая не привязана к какому-то государству и главной целью которой является обеспечение стабильных и надежных международных контрактов и торговли¹.

Кроме того, я предлагаю в качестве единицы расчета в МБВ ввести денежную единицу *терра*, которая крепко свяжет валюту и материальный/физический мир. В этом смысле *терра* устанавливает связь между финансовым и материальным мирами.

Терра — это стандартная корзина товаров и услуг, особенно важных для международной торговли, и их относительный вес в этой стандартной корзине будет идеально отражать их относительную значимость в мировой торговле. Вспомните, одной из причин того, что «глобальное казино валюты» способно произвести серьезную реорга-

¹ Подобной цели служил «переводной рубль», применявшийся в расчетах между странами — членами СЭВ. — *Примеч. ред.*

низацию настолько широко, насколько это окажется возможным, является разобщение между финансовым миром и физической реальностью; эта связь была разорвана президентом Никсоном, отказавшимся в 1971 году от золотого обеспечения доллара. А terra в роли мировой валюты была бы сродни золотому стандарту XIX столетия (но terra как «корзина» с разнообразными товарами будет также по определению более стабильна, чем любой из этих товаров).

Например, рыночная цена терры может быть определена так:

1 terra = 7.. барреля нефти (например, марки Brent, с доставкой)

+ 1 бушель пшеницы (Чикагская товарная биржа, с доставкой)

+ 2 фунта меди (Лондонская биржа металлов, с доставкой)

+ и т. д.

+ 7.. унции золота (Нью-йоркская товарная биржа, с доставкой).

(З а м е ч а н и е : специфические товары, их качество и стандарты поставок и их соответствующие количества приведены здесь в качестве примера, а на практике это будет частью договорных соглашений между участниками сделки.)

Terra имеет четыре ключевые характеристики:

- Эта валюта *устойчива к инфляции* по определению. Инфляция всегда определяется как изменение «корзины» товаров и услуг, следовательно, до какой степени «корзина» товаров в terraх будет репрезентативна по отношению к структуре мировой торговли, до такой степени она и не будет подвержена инфляции.

- Стоимость терры можно *легко пересчитать* на любую существующую национальную валюту. Всякий, кто хочет пользоваться террой в национальной валюте, может просмотреть цены на эти товары в «корзине» международной торговли и пересчитать их «по корзине». Эти цены

уже публикуются в финансовых разделах крупных мировых газет и доступны в реальном времени в сети Интернет.

• Эта валюта *автоматически конвертируется* в любую существующую национальную валюту, для чего не требуется составление международных конвенций или соглашений. Любой, кто вносит деньги на счет в своей валюте, имеет возможность получить «корзину» с товарами, доставленную на заранее подготовленные склады (например, такие, какие уже существуют на различных фьючерсных биржах). Эти товарные биржи могут также стать местом для получения наличных денег в конвертируемой национальной валюте за доставку продукции, если это необходимо. Мы должны ожидать, что, как только система покажет себя надежной и заслуживающей доверия, все меньше и меньше людей будут пользоваться чеками.

• В эту денежную систему «естественно» *встроен демередж*, что является главным, поскольку гарантирует полную интеграцию предлагаемой валюты в существующую рыночную систему «реальной» экономики во всех аспектах.

Действительно, существуют издержки, связанные с хранением товаров, и демередж просто будет оговоренной стоимостью хранения «корзины» товаров. Следовательно, нет необходимости дискутировать на тему полезности демереджа или его размера. Эти затраты (а следовательно, и демередж) уже приблизительно оценены при детальном изучении товарной резервной валюты в размере от 3 до 3,5 % годовых.

Заметим, что такие издержки не могут привести к дополнительным затратам экономики в целом. Эти затраты *уже включены* в современную экономику, потому что большинство (если не все) товаров, входящих в зону терры, в

Калькуляции по 27 товарным резервным валютам: Albert Hart of Columbia University, Nicholas Kaldor of King's College in Cambridge, UK and Jan Tinbergen of the Netherlands School of Economics. См.: The Case for an International Reserve Currency. Geneva: presented on 2/17/1964. Document UNCTAD 64-03482.

любом случае где-то хранится, воплощая политику стабилизации цен и создания запасов, а также служа для нормального функционирования производителей и потребителей. Мое предложение — просто переложить эти существующие затраты на владельцев валюты terra, таким образом передавая этим издержкам общественно полезную функцию оплаты демереджа.

Теоретическая и практическая правильность выводов

Terra есть комбинация двух концепций: демереджа, первоначально предложенного Сильвио Гезелем, и идеи валюты, имеющей в основе корзину товаров, которая предлагалась многими известными экономистами всех поколений, включая недавнего нобелевского лауреата Жана Тинбергена и профессора Калдора из Кембриджского университета.

Об идее валютного демереджа Джон Кейнс говорил, что она здравая и с теоретической, и с практической точки зрения, поскольку действительно предпочтительнее обычных валют. В своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» он пишет: «Те реформаторы, кто искал лекарство в создании искусственной стоимости денег путем требования того, чтобы законное платежное средство периодически обновлялось за определенную установленную плату для сохранения себя как денег, были на правильном пути, и практическая ценность их предложения заслуживает обдумывания».

См., например: *Harmon E. Commodity Reserve Currency*. New York: Columbia University Press, 1959; *Graham B. World Commodities and World Currency*. New York: McGraw Hill, 1944; *Storage and Stability*. New York: McGraw Hill, 1937; *St Clare Grondona. Economic Stability is Attainable*. London: Hutchison Benham Ltd, 1975; *Gondriaan I. How to Stop Deflation*. London, 1932; *Jevons W.S. Money and the Mechanism of Exchange*. 1875.

Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: MacMillan, 1936. P. 234.

Свои рассуждения Кейнс закончил ошеломляющим утверждением, что «будущее могло бы научиться гораздо большему у Гезеля, чем у Маркса». Он оказался прав насчет Маркса. И, может быть, прав насчет Гезеля.

Наилучшим аналитиком тезисов Гезеля был его современник Дитер Сахр. Он доказал, что наши обычные валюты с положительными процентными ставками ведут к систематическому нерациональному использованию ресурсов, в то время как нулевая процентная ставка или валюта на основе демереджа — нет. Он также веско ответил на некоторые критические выпады против демереджа. В дополнение Ахо Рейсе другим образом указал на то же самое, утверждая, что деньги, приносящие доход, создают «неоптимальность» в размещении капитала. Другие экономисты, изучавшие теоретические и практические предпосылки таких альтернативных видов валют, — Корссен, Дальберг, Фишер и Герр.

* *Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: MacMillan, 1936. Ch. 32. P. 355.*

Suhr D. Capitalism at Its Best: The Equalisation of Money's Marginal Costs and Benefits. Augsburg, Germany: Universitet Augsburg, 1989.

Riese H. Geldeconomie — Keynes und die Anderen: Kritik der monetären Grundlagen der Orthodoxie // Ukonomie und Gesellschaft. Frankfurt, Germany and New York: Campus Verlag, 1983. Vol. 1: Die Neoklassik und ihre Herausforderungen. P. 103—160.

См.: Cohrssen H. R.L. Wara // The New Republic. 1932. Vol. 71. № 923. P 338—339; Cohrssen H. R.L. Fragile Money//The New Outlook. 1933. Vol. 162. P. 39—41; Cohrssen H. R.L. Das beginnende Engagement der Wissenschaft — Für eine gesunde Geldordnung. Eine historische Besinnung. Boll, Germany: Seminar für freiheitliche Ordnung. 1983; Dahlberg A. When Capital Goes on Strike. How to Speed Up Spending. New York and London: Harperand Brothers, 1935; Fisher I. Boomsand Depressions. Some First Principles. London: George Allen and Unwin, 1933; Herr H. Geld. Störfaktor oder Systemmerkmal? // Prokla. 1986. Vol. 16/2. P 108—131; Herr H. Ansätze monetärer Währungstheorie: Eine Keynesianische Kritik der orthodoxen Theorie // Konjunkturpolitik. 1987. Vol. 33/1. P. 1—26; Yeager L. B. Essential Properties of the Medium of Exchange // Kyklos. 1968. Vol. 21. P. 45—69; Yeager L. B. Stable Money and Free Market Currencies // Cato Journal. 1983. Vol. 3/1. P 305—326.

Эти экономисты поддерживали различные аспекты проектируемой мировой базисной валюты в силу других весомых причин, кроме стабильности, — таких, как денежная устойчивость, сокращение колебаний экономических циклов, снижение международного неравенства. МБВ вроде терры может аккумулировать все эти преимущества в дополнение к суммарным выгодам идеи демереджа, нацеленного на достижение долгосрочной стабильности. Причина, по которой идея товарной корзины все еще не воплощена в глобальной резервной валюте, явно не в недостатке правильности суждений или в недостатке доказательств, просто до сегодняшнего дня этот вопрос не попал в фокус национальных интересов.

Также важно понять, что людям, когда они станут получать платежи в террах, не будет нужды вести контроль за ценами на товары самостоятельно, точно так же как владелец фьючерсного контракта по меди не обязан сам перегружать и перевозить эту медь. Терра — просто складская расписка, дающая право получить эквивалент стоимости корзины товаров, независимо от того, с какой валютой человек имеет дело. Терра, следовательно, могла бы перечисляться электронным путем, как сегодняшние национальные валюты; она была бы просто стабильна и не подвержена инфляции — а это уже немало; этим не могут похвастаться нынешние национальные валюты.

Идея товарной валюты, скомбинированной с демереджем, не совсем нова. В своей самой ранней форме она была предложена в Древнем Египте. В этом был секрет замечательной стабильности древнеегипетской денежной системы, которая, к сожалению, не была воспроизведена более поздними цивилизациями. Египетская денежная система

История египетской денежной системы и ее последствий будет обсуждаться в книге «Душа денег», которая готовится к изданию в ООО «Агентство «КРПА Олимп». Лучший источник информации об этом: *Preisigke F. Girowesen im Griechischen Ägypten enthaltend Korngiro, Geldgiro, Girobanknotariat mit Einschluss des Archivwesens.* Strassburg: Verlag von Schlesier & Schweikhardt, 1910; reprinted: by Hildesheim. New York: Georg Olms, 1971.

поддерживала экономическую стабильность и богатство в течение почти тысячелетия! Этот исторический рекорд демонстрирует нам также замечательную способность де-мереджа стимулировать *устойчивое развитие*, которое может длиться несколько столетий. Но эта тема обсуждается в других книгах.

Пути реализации

Существует несколько вариантов реализации проекта внедрения мировой базисной валюты. Например, достижением консенсуса между правительствами мира через соглашение типа бреттон-вудского или через реформирование Международного валютного фонда. Что для этого необходимо, скажем словами Томаса Санктона из журнала Time:

«Эффективные действия по предотвращению опустошающего разрушения окружающей среды требуют мобилизации политической воли, интернациональной кооперации и жертв, вообразимых только в военное время. Однако человечество уже сейчас находится в состоянии войны, и ее вполне можно назвать войной за выживание. Это война, в которой все нации должны быть союзниками».

Однако политические реалии сегодня таковы, что вероятность достижения подобного консенсуса между правительствами очень мала. Частные беседы с высшим руководством Банка международных расчетов и МВФ подтверждают, что, по существу, новые денежные инициативы могут быть проявлены только частным сектором в условиях острых геополитических обстоятельств. Более того, реальная власть принятия решений сегодня, так или иначе, относится больше к мультинациональным корпорациям, чем к правительствам. Наиболее важны временные приоритеты, требующиеся для достижения стабильнос-

¹ Sancton T. A. Planet of the Year //Time. 1989. January 2. P. 14.

ти — а это приоритеты мировых корпораций, — следовательно, их участие в проекте будет необходимо в любом случае. Вот почему стратегия, предложенная здесь, должна убедить ключевую группу корпораций установить МБВ самим, как вид услуг для каждого, кто хочет торговать на международном рынке.

«Ганзейский союз» дает нам исторический пример такого процесса. Эта система была чрезвычайно успешна в стимулировании процветания дюжин городов-государств в XIV веке. Ганзейский союз просуществовал больше столетия, в шесть раз дольше, чем современный эксперимент с плавающим курсом валюты (см. текст в рамке).

Исторический пример бизнеса, создающего валютную систему (1367—1500)

Во времена сильной раздробленности Северной Европы правительства не могли или не желали договориться о введении международных стандартов. Торговцы из нескольких независимых городов (Бремен, Кельн, Гамбург, Лондон и др.) собрались вместе для создания собственной легальной торговой структуры, имеющей свою собственную валюту и даже собственный международный суд для разрешения споров. Все это было целиком вне официальной политической и государственной системы. Этот союз просуществовал больше столетия, в шесть раз дольше, чем современный эксперимент с плавающим курсом валюты.

Ганзейский союз был объявлен официальной структурой в 1367 году, после независимой деятельности в течение столетия. Эта торговая структура была чрезвычайно успешной в достижении своих целей. Однако торговцы в каждом порту тратили столько же энергии, затрудняя доступ в этот союз своим конкурентам, сколько и на работу над расширением своих рынков в других странах. Из союза также были исключены торговцы некоторых стран. В итоге к концу XV века система рухнула. Это произошло, когда датские и английские торговцы, грузовые и рыболовецкие флотилии - с самого начала тоже исключенные из этой системы - успешно бросили вызов этой монополии.

Если для осуществления МБВ окажется выбран путь частных инициатив, будет очень важно установить с самого начала гарантии (в полном смысле слова) открытого доступа на рынок для всех участников международной торговли, независимо от их размера или происхождения, чтобы избежать истории Ганзы.

Полагаю, современная версия такого объединения или союза будет значительно отличаться от той, что получилась в XIV веке.

А сейчас я с точки зрения бизнеса покажу, как система МБВ может быть представлена к реализации в качестве жизнеспособного бизнес-проекта.

Потребность бизнеса в МБВ

С точки зрения бизнеса появление мировой базисной валюты любого рода полезно, потому что там не только могут быть решены важные проблемы бизнеса, регулярно имеющего дело с высокими затратами, но и сама такая валюта может быть внедрена как здоровый бизнес-проект. Как надо его готовить?..

В 1998 году в свет вышел обзор Артура Литла, охвативший 481 основную корпорацию Европы и США и ошеломивший своими результатами: оказалось, что 95 % корпораций считают устойчивое развитие «искренне важным» и 83 % полагают, что бизнес обеспечивает его возможность. Однако за малым исключением большинство не вполне знает, как на практике действовать для осуществления этих желаний. Мировая базисная валюта может быть инициативой бизнеса, что в корне разрешит очевидное противоречие между финансовыми критериями и заботой о долгосрочной стабильности.

По какой же причине частные корпорации могут захотеть проявить инициативу в общественном служении народам и природе?

Во-первых, полезно помнить, что так называемые национальные валюты являются также корпоративными валютами, выпущенными в обращение в основном частными банками (см. главы 1 и 2 первой части). Во-вторых, судя по всему, бизнес имеет прямые причины заниматься этим

Little Arthur D. Prism // Leading Edge Thinking on Innovation. 1998. Quarter 4. P. 5.

проектом. Последнее, но немаловажное, — многие лидеры бизнеса втягиваются в конфликты, пытаясь поддерживать баланс между краткосрочными приоритетами акционеров и финансистов и долгосрочными своими, беспокоясь о том, какой мир они оставят своим внукам. Некоторые игнорируют это или подавляют чувство беспокойства, надеясь, что положение само как-то утрясется, другие приватно обсуждают это с людьми своего круга, а третьи даже публично освещают этот внутренний конфликт. Сущность их мотивов зависит от роли их корпорации в системе МБВ.

Рассмотрим наиболее типичные причины, по которым бизнес мог бы принять участие в таких рискованных начинаниях. Среди всех видов бизнеса выделим две категории: тех, кто «спонсирует» создание новой валюты, и тех, кто просто станет ее «пользователем».

«Спонсоры» — это организации, которые обеспечивают материально-производственные запасы сырья для обмена на терры. Перечень этих запасов и составит официальное обеспечение валюты терра. «Пользователи» — все те, кто хочет оперировать террой как базисной валютой контрактов или средством платежа. Важно подчеркнуть, что терра должна быть доступна всем индивидуумам и собственно бизнесу, желающим использовать ее для контрактных или платежных целей. Такая философия сродни принципу универсального доступа к услугам телефонии; так можно будет избежать ошибок Ганзейского союза.

Причины участия бизнесменов-«спонсоров»

Для «спонсоров» одной из наибольших выгод является то, что система МБВ обеспечит им возможности превращать в деньги часть своих материально-производственных запасов без дополнительных издержек: Например, с 1970 года нефтяные компании были принуждены европейскими и американскими правительствами зарезервировать большее количество запасов сырой нефти, чем это требуется для технологических процессов, в качестве гарантии

политической стабильности или отсутствия нефтяного эмбарго на Ближнем Востоке. Но нефтяные компании могли бы вложить часть этих избыточных нефтяных запасов в систему МБВ и получить в обмен терру, валюту, которую можно напрямую использовать для покупки товаров и услуг во всем мире. Система МБВ перенесет издержки хранения на держателя валюты, и нефтяные компании смогут выполнять навязанное им резервирование нефти, не оплачивая стоимость хранения, пока они тратят свои терры.

А почему же «пользователи» могут быть заинтересованы в использовании терры вместо традиционных национальных валют?

Причины участия бизнесменов-«пользователей»

Даже без катастрофического сценария существуют по крайней мере четыре типичные причины, по которым какая-нибудь организация или индивидуум, вовлеченные в торговлю, могут захотеть использовать МБВ, такую, как терра, в качестве контрактной валюты и/или торгового инструмента. Действительно, МБВ обеспечивает эффективное решение нескольких проблем, которые существующее денежное «модус вивенди» создает для любого участника международной торговли. Специфика проблем такова:

- риски, связанные с нестабильностью национальных валют, и высокие затраты на их покрытие;
- отсутствие международных стандартов для измерения стоимости;
- трудности при заключении долгосрочных контрактов;
- как следствие трех вышеназванных проблем, до четверти мировой торговли в настоящее время производится в бартере, т. е. вообще без использования валюты. Это происходит, несмотря на то что бартер до сих пор является более сложным и дорогим методом осуществления торговли, чем прямые денежные переводы.

Несколько слов о каждой проблеме.

Валютные риски. Одни из самых серьезных рисков, с которыми международный бизнес имеет сегодня дело, — это валютные риски. Они сейчас даже больше, чем политические риски (например, возможность того, что иностранное правительство национализирует вложения) или даже чем маркетинговые риски (например, возможность, что клиенты не захотят этого продукта).

Всякий раз, когда стоимость международных валют пересчитывается в национальные валюты стран, действительно появляются значительные риски. Если иностранная валюта падает, вся дебиторская задолженность (задолженность покупателей перед компанией) и все счета дебиторов, выраженные в этой валюте, падают в цене. Если иностранная валюта растет, все подлежащее выплате (например, займы) дорожает.

Для того чтобы справиться с этими многочисленными проблемами, была создана целая финансовая отрасль (фьючерсные рынки и другие финансовые производные инструменты). Но в большинстве случаев затраты на страхование (хеджирование) таких рисков непомерно высоки, особенно если дела ведутся не в одной из шести основных валют или если временной период достаточно долг. С другой стороны, если не страховать такой риск, то это авантюра, которая может подвергнуть опасности всю корпорацию. Исследование 500 удачливых корпораций США в 1992 году показало, что все они считают валютные риски своей самой большой головной болью. Более того, 85 % участников заявили о необходимости использовать дорогие финансовые стратегии для снижения этих рисков. Существенно, что чем крупнее и разветвленнее компания, тем больше случаев страхования.

Dolde W. The Use of Foreign Exchange and Interest Rate Risk Management in Large Firms. University of Connecticut School of Business Administration Working Paper 93-042. Storra, Conn., 1993. P. 18—19. В то время риски по процентным ставкам были на порядок меньше рисков с иностранной валютой.

Существует еще один важный аспект, по которому не провели исследование,— сколько иностранных инвестиций не были сделаны по той простой причине, что валютный риск не мог быть застрахован или его страховка была чересчур дорога. Эти альтернативные издержки вредны не только для вовлеченных корпораций, но и для общества в целом.

Отсутствие международных стандартов стоимости.

Другая важная проблема была определена Хогартом и Пирсом: «Миру понадобится немного времени, чтобы осознать, что больше невозможно делать бизнес без надлежащих стандартов стоимости, как было бы невозможно вести дела без согласованных единиц длины и массы». Совершенно верно: для международной экономики ведение дел без единого стандарта стоимости так же неэффективно, как попытка торговать без стандартов длины и массы. Попробовать можно, но это вне здравого смысла.

Предположим, по каким-то неизвестным причинам не сложилось единого для всего мира стандарта массы (килограмм), и этот стандарт в каждой стране свой. Для приведения к общему знаменателю при подписании сделок договорились бы умножать его, например, на разницу температур воздуха между импортирующей и экспортирующей сторонами. Нам пришлось бы вложить деньги в технику, построить и запустить спутники для изменения этих температур и развивать такие специфические средства, как фьючерсные рынки и др., для страхования рисков, связанных с изменением килограмма в зависимости от погоды; конечно, это громадные расходы. В сфере *международного стандарта стоимости* указ Никсона от 1971 года о плавающих валютных курсах способствовал развитию именно такого процесса. Почему же нам не договориться о стабильном международном стандарте стоимости?

Hogart IV. P., Pearce I.F. The Incredible Eurodollar. London: George Allen and Unwin, 1982. P. 130—131.

Отсутствие долгосрочных контрактов. В истории экономики долгосрочные контракты были вполне привычны. Если не принимать во внимание курьезные подробности британской истории начала XX века, когда контракты обычно подготавливались на срок до трех столетий, существуют значительные преимущества в заключении контрактов на сроки длительностью в несколько лет. Но сегодня это достаточно сложно и даже почти невозможно, потому что ключевая составляющая любого контракта — стоимость — должна оставаться открытой для корректирования, если партнер находится в другой стране. В дальнейшем это усиливает «близорукость» бизнеса, которая становится буквально эпидемией во всем мире.

Более того, из-за отсутствия *настоящего* международного стандарта стоимости контрактные и инвестиционные издержки увеличиваются с появлением каждого дополнительного участника международной торговли; это оборачивается повышением стоимости всех товаров и услуг, предназначенных для международной торговли, а расплачиваются по всему миру потребители как конечное звено в этой цепочке неэффективности.

Засилье бартера. Возрастание бартера в торговых оборотах, как международных, так и внутренних, поражает воображение. До 1970 года бартер был достаточно редок, он был характерен лишь для малого объема индивидуальных услуг. В настоящее же время некоторые компании даже имеют специальные отделы по ведению бартерных сделок. Бартер стал широкомасштабным и распространенным средством и даже становится основным в сфере СМИ, туризма, гостиничного бизнеса и в мировой торговле. С 1995 года примерный объем бартерных сделок в мире оценивается в 650 миллиардов долларов ежегодно. Правда, азиатский и российский кризисы ограничили дальнейшее увеличение бартерного оборота.

Между тем в некоторых сферах экономики даже по-

явились стандартные единицы обмена, специфические для бартера. Например, международная авиатранспортная ассоциация (IATA) более десяти лет использует свои собственные единицы расчета с членами авиакорпораций. Аналогично «гостиничные номера» и «ТВ-ролики» эволюционировали в индустриально-специфические бартерные единицы. Следующим логическим шагом должно стать развитие стандартизированных бартерных единиц для сети.

Так почему бы нашей terre или другой единице мировой базисной валюты не развиваться в том же направлении, чтобы превратиться в итоге в межотраслевую бартерную единицу?

Последняя причина участия «пользователей». Наконец, МБВ может создавать полезную подстраховку для любой официальной национальной валютной системы всякий раз, когда она впадает в кризис. Так, если бы подобная валюта была доступна для торговли с азиатскими странами или Россией во время кризисов последних лет, можно было бы избежать множества трудностей и торговых споров. А то, что кризис был суровый, подтверждается приведенными ниже цитатами из выступлений финансовых авторитетов.

- «Мы находимся действительно в опасной ситуации» (Мишель Камдесю, трижды генеральный директор МВФ, 6 сентября 1998).

- «Это беспрецедентная ситуация» (Рубин, главный казначей США, сентябрь 1998).

- «Это наиболее серьезный финансовый кризис со времен Второй мировой войны» (Билл МакДонау, президент Федерального резервного банка США на совещании МВФ в сентябре 1998 года).

Мировая базисная валюта (terra) могла бы создать очень крепкую дублирующую систему на случай сильной денежной нестабильности.

Мировая базисная валюта как бизнес-проект

МБВ может быть полезной не только для решения трех отмеченных выше проблем бизнеса. Она сама по себе может быть воплощена в качестве бизнес-проекта как специализированная компания с финансовым рейтингом AAA, управляемая альянсом из компаний по интернет-бартер-услугам, производителей сырья, бизнесменов, финансовых институтов и других людей.

Система МБВ, как организация, могла бы оказывать услуги по обработке информации, предлагаемые на рынке производителям и потребителям сырья, товарным биржам, которые физически поддерживают МБВ, а также любым клиентам, которые желают пользоваться этой валютой. Она бы приносила доход от платы за демередж и несла бы издержки по хранению основных товаров. Приносимый ею доход возрастал бы из-за понижения накладных расходов, которое становится возможным при ведении более эффективного регулирования обмена, чем в случае традиционного бартера. Финансовые институты могут объединяться с МБВ-организацией для ведения расчетов в терре или в других денежных единицах МБВ. Управление такими расчетами операционно не отличается от операций с любыми другими иностранными валютами, предлагаемыми сегодня многими финансовыми институтами.

Среди клиентов этой системы могут быть нефтяные компании, обязанные сегодня и в Европе, и в США хранить большие объемы запасов сырой нефти, чем необходимо для обычных операционных целей, для ослабления шока в западных странах при нефтяном или военном кризисе на Ближнем Востоке. Эти нефтяные компании путем своего участия в системе МБВ могли бы действительно переложить издержки хранения этих дополнительных запасов нефти на владельцев терры. Подобно этому, другие производители сырья (например, пшеницы, металлов) также могут захотеть трансформировать другое неликвидное

имущество в ликвидные средства для международной торговли. В прошлом, когда золото было реальным или воображаемым обеспечением валют, используемых в мире, эту роль играли производители золота. В конце концов, все больше передовых финансовых посредников увидят путь интеграции их товаров и их корпоративных финансовых потоков в новую выгодную систему МБВ — «связанных» продуктов.

Все это сводится к вопросу о том, захотят ли лидеры бизнеса и будут ли они в состоянии взять ответственность за реорганизацию денежной системы личной инициативой, что помогло бы бизнесу стать действительно долгосрочно стабильным. Слово «бизнес» по-шведски будет *Näring Liv* (дословно «пища для жизни»). Терра, введенная в обращение объединением разных видов бизнеса, могла бы стать путем, ведущим к большей стабильности. Это также был бы более эффективный путь для лидеров бизнеса, позволяющий избежать вечного конфликта между приоритетами акционеров и их личной озабоченностью долгосрочной стабильностью, независимо от того, возникает ли эта озабоченность из-за общественного давления, личной этики или заботы о будущем их собственных внуков.

Независимо от всех выше обозначенных причин, по которым бизнес-сообщество должно поддержать создание мировой базисной валюты, существует также этическая сторона дела, достаточно важная, чтобы принять ее во внимание. Первичная этика сегодня сводится просто к нашему коллективному экологическому выживанию.

Мы можем обнаружить исконную мудрость в древних религиозных правилах, направленных против ростовщичества. Евреи и христиане говорили: «Не должен ты давать займы брату своему под процент, ибо только так благословит Господь наш Бог тебя на все поступки твои» (Втор., 23:20). И Коран утверждает подобное: «То, что даешь ты займы для увеличения за чужой счет, никогда не будет богоугодным делом» (Сура 30:38).

При существующей сегодня традиционной денежной системе - когда проценты глубоко вплетены в процесс создания валюты, невозможно следовать этим предписаниям буквально, даже для тех,

кто хотел бы им следовать. Исламское банковское дело сегодня показывает единственную попытку разрешения этого противоречия.

А валюта с платой за простой (демередж) оказывается противоположностью валюте с процентами, антитезой ростовщичеству. Использование валюты на основе демереджа может впоследствии стать одной из немногих сфер деятельности, где сложится искреннее единодушие между современным бизнесом, традиционными религиями и специалистами по проблемам окружающей среды.

И последнее. Этот проект не обязывает никого принимать терру или другую демередж-валюту. Терра может эффективно функционировать параллельно с традиционными национальными валютами; в любом случае выбор используемых валют остается за людьми.

Этические аспекты

Введение мировой базисной валюты, как я отметил ранее, возможно не только по настоянию экономического сообщества, но и в результате инициативы правительства США или группы стран. Если же инициативу никто не проявит и ни один из корректирующих механизмов не будет применен, предсказуемые последствия будут заключаться в том, что когда-нибудь в спекулятивном безумии современной валютной системы спекулятивная составляющая достигнет 90 % или даже 99,9 % всех прочих. И тогда существующий «модус вивенди» рухнет, сопровождаемый экономической катастрофой.

Я искренне надеюсь, что этого не случится, потому что на фоне такой глобальной катастрофы даже кризис 30-х годов XX века представится приятным пикником. Как-никак кризис 30-х поразил экономику стран, в которых проживало только 20 % мирового населения. Южная Америка, Россия, большинство стран Азии не подверглись его влиянию и даже экономически расцвели, в то время как США и Западная Европа содрогнулись от потрясений. Крушение сегодняшней денежной системы затронет все человечество на огромных пространствах, потому что гло-

Есть несколько сценариев, как это может случиться. Один из лучших описан в «Смерти денег» Джоэла Курцмана.

бальная интеграция открыла границы стран, экономик, даже традиционных сообществ, которые еще 60 лет назад были вполне самодостаточными.

Жители острова Яп в Форт-Ноксе

Милтон Фридман провел забавную параллель между «примитивной» валютной системой жителей острова Яп и нашей современной.

В 1903 году американский антрополог Вильям Генри Фурнесс III был настолько очарован денежной системой одного из Каролинских островов в Микронезии - острова Яп (в тот момент маленькой немецкой колонии с населением 5000 человек), что озаглавил свою книгу «Остров каменных денег» (1910). Он писал:

«Их средство расчетов называется «фей» и состоит из больших, твердых, толстых каменных колес, имеющих в центре отверстия разных диаметров, куда может быть вставлена жердь, в достаточной мере большая и крепкая для переноса тяжести и удобства транспортировки. Эти каменные «монеты» сделаны из известняка, добытого в карьерах вдалеке от острова Яп... Первоначально они были привезены на остров искателями приключений - навигаторами - в лодках и на плотах. После заключения сделки на большую сумму появлялась необходимость перевезти фей продавцу, но он обычно удовлетворялся принятием простого подтверждения от собственника, а сами «монеты» оставались в помещении бывшего владельца безо всяких маркировок о принадлежности».

Когда немецкое правительство объявило о своем владении Каролинскими островами (в 1898), многие дороги (на деле - тропы) на островах были в плохом состоянии, и аборигенам велели отремонтировать их. Однако жители острова Яп отказались, и было решено наложить штраф на непокорных. Поскольку местными деньгами, пользовавшимися доверием населения, были фей, штраф взыскивался так: приезжал правительственный чиновник и маркировал фей черным крестом, показывающим, что камни принадлежат правительству. Это подействовало мгновенно: люди, доведенные таким способом до нищеты, принялись за работу и привели все дороги в хорошее состояние. Затем правительство послало своих агентов для соскабливания крестов. Штраф был уплачен, счастливые островитяне обрели свой капитал, к ним вернулось благосостояние.

В 1932-1933 годах и потом в 1971 году Центральный банк Франции запросил Федеральный резервный банк США об обмене излишков долларов на золото. На практике это означало простую замену этикеток на части ящиков со слитками золота, хранящегося в Форт-Ноксе, с «Федеральный резерв» на «Банк Франции». Этот случай описывался в финансовых американских газетах как «потеря золота»; на

финансовых рынках мира шумели об ослаблении доллара и укреплении французского франка.

Милтон Фридман спрашивает: «Есть ли разница между позицией Федерального резервного банка, поверившего в ослабление своей позиции из-за каких-то пометок на ящиках в подвалах, и позицией жителей острова Яп, уверовавших в свою нищету из-за каких-то пометок на камнях? Островитяне рассматривали в качестве конкретной демонстрации своего богатства камни, добытые из карьера, обработанные на отдаленном острове и привезенные на их собственный остров. А цивилизованный мир рассматривает в качестве конкретной демонстрации его богатства металл, вырытый из глубин земли, очищенный тяжелым трудом, перевезенный на большие расстояния и захороненный снова в тщательно сконструированных подвалах глубоко под землей. Насколько рациональнее одна практика по сравнению с другой?»»

Реализация в чрезвычайных ситуациях

Такие серьезные эксперты по денежной системе, как Милтон Фридман и Анна Шварц, пришли к довольно тягостному выводу о том, что существенные перемены в этой системе никогда не совершаются *до* проявления негативных результатов, а всегда *после*, когда их на то обязывает фактически грянувший кризис. Но и в чрезвычайной ситуации направление перемен зависит не от экономической целесообразности, а от политической конъюнктуры.

Например, последнее реальное изменение денежной системы (отмена золотого обеспечения доллара из-за демарша Франции) произошло в 1971 году не потому, что это было наилучшей идеей. Свое одностороннее решение президент Никсон озвучил вечером в воскресенье 15 августа 1971 года. Наступавший понедельник был последним сроком для ответа на запрос французского Центрального банка о выкупе первоначальных 5 миллиардов в золоте, согласно процедуре, оговоренной бреттон-вудским соглашением о послевоенной валютной системе (1944). Лондонский рынок золота начинал свою работу через несколько часов; Банк Англии ожидал решения США, чтобы сделать запрос, идентичный французскому.

Пол Уолкер был представителем небольшой группы людей, присутствовавших на том совещании в Кэмп-Дэвиде, где выносилось решение, и лично описал, насколько он был поражен тем, что приоритеты профессиональных политиков полностью отличаются от технических интересов Центрального банка.

Сам Пол Уолкер, как и Артур Берне, выступал за «добровольное» соглашение с другими Центральными банками, включающее ревальвацию золота (повышение ранее установленной стоимости), а «Ричард Никсон и министр финансов Джон Коннелли желали сделать из девальвации доллара политический триумф, что было нелегко». И далее: «Отмена платежей в золотом эквиваленте представлялась мне угрожающей всей системе, на страже которой я стоял всю мою трудовую жизнь, дерзкой новой инициативой... Когда выступление было окончено, я получил хороший урок того, что могут сделать своенравные политики... Поступок господина Никсона, дополненный щегольством Коннелли на конференции в понедельник, выставило эту ситуацию триумфом и возможностью начать все заново... Даже сейчас, двадцать лет спустя, я удивляюсь» — это слова Пола Уолкера о событиях, приведших к переустройству денежной системы мира.

В тот момент главной задачей Никсона было стремление представить американской публике эту ситуацию как победу в противодействии иностранному давлению. Министру финансов Коннелли выпало официально передать

В эту группу входили, судя по фотографии из Национального архива: президент Никсон, Артур Берне (председатель совета Федерального резерва), Пол Уолкер (председатель Федерального резерва Нью-Йорка), Джордж Шульц (директор Департамента управления и бюджета), Пол Мак-Крэкен (председатель палаты экономических советников), Каспар Вайнбергер (замдиректора Департамента управления и бюджета), Джон Коннелли (министр финансов) и Уильям Сэфир, спичрайтер.

Volcker P., Gyothen T. Changing Fortunes: the world's money and the threat to American Leadership. New York: Times Books, 1992. P. XIV.

Ibid. P. 80.

эту часть выступления. (Кстати, один из его любимых афоризмов — «Доллар наша валюта, но ваши проблемы».) А президент Никсон больше всего заботился о том, чтобы его личное выступление транслировалось без прерывания популярного телевизионного сериала «Бонанза» во избежание впечатления кризиса.

Идея о свободном колебании курсов валют, как альтернатива другим предложениям (например, значительно повышению цены на золото), была выдвинута академической школой Милтона Фридмана за 15 лет до этого. И нашлось несколько экономистов в администрации президента (в частности, Хендрик Хутхаккер из Совета экономических консультантов и Джордж Шульц из Департамента управления и бюджета), которых убедили его теоретические выкладки. Но наиболее веским аргументом стало то, что односторонняя отмена основного принципа бреттон-вудского соглашения исключала необходимость в проведении сложных переговоров о новом соглашении, притом что США оказались бы в оборонительной позиции.

Я рассказал об этом в качестве примера в подтверждение тому, что все изменения, которые неизбежно произойдут в угрожающей нам в ближайшее время чрезвычайной ситуации, будут приняты уже *после* кризиса, и, скорее всего, из политических соображений.

Лучшее, что мы можем, — это сделать выводы из уроков истории. Перспективы терры или другой формы денег мировой базисной валюты следует оперативно оценить *до того*, как глобальный кризис швырнет нас в другой мир. Я надеюсь, что до того, как это случится, стараниями той или иной ответственной группы — бизнесменов или политиков, которые проявят инициативу, будет сделан осознанный выбор.

В следующей главе ситуация будет рассмотрена более широко. Я покажу возможности, которые создает проект МБВ для каждого из нас, для человечества и для всей планеты, если мы пойдем по этому пути.

Глава 5. ШИРОКИЙ ВЗГЛЯД — ДАО ДЛЯ ДЕНЕГ

Этот мир не подарен нам нашими родителями, он взят в долг у наших детей.

Напоминание на стене Национального исторического музея Нью-Йорка

У нас вселенная не механическая,
У нас обучающаяся вселенная.

Эдгар Митчелл'

Восстановить оборванные связи — единственное оставшееся у нас лекарство. Связь — это исцеление.

Уэндел Бэрри

В экономическое мышление встроена фундаментальная предпосылка, что экономика — закрытая система, внутри которой денежный обмен определяет все происходящее. Мы тоже до сих пор оставались в этих пределах. Пора выглянуть «наружу»!

Что же мы там увидим? Это зависит от точки зрения смотрящего. Думаю, ни одна точка зрения в отдельности не дает полной картины мира, которая появляется при отказе от стереотипных представлений о деньгах. Поэтому далее я дам описание разных «перспектив» при помощи разных метафор, и к концу этой главы вам удастся избавиться от иллюзии, что ваши стандартные представления отражают реальный мир.

Эдгар Митчелл — один из первых американских астронавтов, в дальнейшем сенатор.

Berry W. The Unsettling of America. San Francisco: Sierra Book Club, 1977.

СЕМЬ МЕТАФОР

Каждая метафора — это всего лишь точка зрения, взгляд под каким-то одним углом. Немного напоминает попытку провести инвентаризацию Лувра, рассматривая его помещения через замочную скважину. Но чем больше этих скважин, через которые можно что-то увидеть, тем точнее мы представим себе общую картину, — хотя и не стоит заблуждаться, что мы действительно видели всю экспозицию музея. Я собираюсь глянуть на мир и экономику, изложив то, что увижу, при помощи нескольких метафор, и благодаря определенному разнообразию мнений надеюсь развеять представление, что какое-то из этих мнений полноценно характеризует действительность. Каждая из метафор наводит на интересные мысли, а все вместе они позволят нам четче понять ситуацию.

Вот эти семь метафор:

- точка зрения традиционной экономики;
- точка зрения альтернативной экономики;
- точка зрения биологии;
- точка зрения мифологии;
- точка зрения западной философии;
- даосская точка зрения;
- точка зрения общесистемного подхода.

Если у вас мало времени, вы можете выбрать только те «замочные скважины», которые вам больше нравятся. Но в любом случае не пожалейте времени и обязательно прочтите две последние: даосскую и общесистемную точки зрения — просто потому, что они вводят в действие понятия, которые будут применяться дальше.

Точка зрения традиционной экономики

Самой известной идее традиционной экономики уже 230 лет, и она популярна до сих пор:

«Каждый человек старается, насколько сможет, ориентировать промышленность на то, чтобы она произво-

дила самые ценные товары. При этом у него и в мыслях нет как-либо способствовать общественному интересу — он и не знает, насколько он ему действительно способствует. Он имеет целью лишь свою собственную выгоду, и в этом — как и во многих других случаях, его ведет *невидимая рука*, — к такому финалу, который в его намерения не входил... Преследуя свой собственный интерес, он часто способствует интересу общества, причем более эффективно, чем если бы он непосредственно пожелал ему способствовать».

Метафора о невидимой руке происходит прямо из тогдашнего толкования ньютоновских законов о силе тяжести. Божья десница заставляла каждую частичку материи притягиваться друг к другу. Каждая капля дождя перетекала к максимально низкому уровню, ведомая невидимой рукой тяготения.

Однако почти в каждой главе нашей книги показано, что как раз *денежная система — а не Бог и не человеческая природа — программирует поведение этой невидимой руки*. Отмечу также, что главные метафоры, вживленные в общую теорию экономики (например, теории общего равновесия или ценообразования), отражают ту же самую ньютоновскую механику и математику. Они, бесспорно, оказались весьма эффективными метафорами, но иногда надо вспоминать, что они — всего лишь карта, а не сама территория. В этой главе будет показано, что экономика гораздо шире и разнороднее, чем то, что описывает традиционная теория экономики.

Классик экономической науки Джон Стюарт Миллс отмечал, что «любая позиция оказывается верной там, где она что-то утверждает, и неверной — где отвергает». Системный подход (который будет представлен позже) позволяет дать определение *интегральной экономики*, включающей в свой состав не только то, с чем имеет дело традиционная экономика, но также другие аспекты человеческой

деятельности и виды обмена, которые она склонна игнорировать. Я называю ее интегральной потому, что она допускает более широкое восприятие реальности, нежели предложенное традиционными моделями.

Точка зрения альтернативной экономики

Об альтернативной экономике напечатано множество книг разного качества. Самой «дидактически забавной» мне представляется работа Хэзел Хендерсон. Возьмем отсюда одну из метафор об экономической системе.

Традиционный способ деления экономического «пирога» подразумевает три сектора: *частный* (самый большой кусок), *общественный* и *теневой* (15 % общего, в нем представлен «черный рынок», например торговля наркотиками и прочая незаконная предпринимательская деятельность).

Как противоположность такому делению «пирога» Хендерсон предлагает другую картину: «трехслойный торт с сахарной глазурью»

«Оденеженную» верхнюю половину торта ВВП экономисты воспринимают как единственную часть. Однако эта официальная рыночная экономика, со всеми ее финансовыми операциями, покоится на «неоденеженной» производственной части «торта». А ведь здесь находится самозанятость, бартер, внутрисемейная экономика подарков и

Среди наиболее интересных и самых последних см.: *Ekins P, Max-Neef M. Real Life Economics. New York: Routledge Press, 1992; Ekins P \ Green Economics Atlas; Hawken P The Ecology of Commerce; Kelly K (editor of «Wired»). Out of Control: The New Biology of Machines, Social Systems, and the Economic World; Rothschild M. Bionomics: Economy as Ecosystem. New York: Henry Hold and Co, 1990; Daly H. E., Cobb J. B. For the Common Good: Redirecting the Economy Toward Community, the Environment and a Sustainable Future. London: Green Print, 1990.*

Henderson H. Paradigms in Progress: Life Beyond Economics. Indianapolis, IN: Knowledge Systems Inc., 1992.

Ibid. P. 28.

натуральное сельское хозяйство. Вся человеческая экономика в конце концов основывается на дарах матери-природы: базе природных ресурсов, пространстве, где к тому же остаются все «внешние расходы» экономики в целом (поглощение токсичных выбросов и переработка мусора, если не превышен допуск по его поглощению).

Рыночная экономика оказывается всего лишь «сахарной глазурью поверх торта»!

Эта рыночная часть может функционировать только при поддержке услуг общественного сектора (среди которых, например, транспорт, образование, законы, правоохранительные органы). Однако и общественного и частного сектора не было бы, если бы не было бесплатных даров общественно-кооперативной экономики. Воспитание детей, их обучение, как сделать в обществе общественную или частную карьеру, — это та часть, которую Хендерсон называет «экономикой любви», которая в свою очередь представляет собой скрытый фундамент официальной экономики. Самая большая заслуга «экономики любви», разумеется, в том, что через нее мир природы спонсирует официальную экономику — а она даже не считает нужным признать ее существование!

Еще одна тема, которой Хендерсон уделяет место, «священная для всех цель полной занятости». Под этим термином экономисты и политические деятели понимают полную занятость «главы семейства» (т. е. лишь половины взрослого населения, как правило, мужчин). Работу, что выполняют женщины и дети — как дома, так и в обществе, — они считают несуществующей. Между тем «все это представляет колоссального размера субсидию для сектора, оцениваемого в ВВП. Она появилась, как только женщины стали оплачиваемой рабочей силой, вследствие мобилизации в военное время и блеска наличных... Мало кто отваживался спросить, может ли общество нанимать и платить *всем* трудоспособным взрослым, или это «сорвет банк», или просто раздует национальную валюту, опустошит сельские районы и уничтожит семейную и обществен-

ную жизнь, потому как дети, старики и больные останутся без присмотра».

И внезапно скучные технические определения ВВП или безработицы распускаются на наших глазах как бутоны скрытых политических и социальных проблем, — а ведь некоторые из них проявились еще полвека назад. И лишь в последние годы им стали уделять хоть какое-то внимание. Даже Мировой банк начал отслеживать эти факты и наконец признал: все, что измерялось в традиционном ВВП, — это только часть реальности, вводящая в заблуждение, не охватывающая огромного влияния «неоденежных» и натуральных факторов.

Точка зрения биологии

Математика и физика всегда были «моделирующими науками», идеальной метафорой, к которой стремился весь научный прогресс последних двух веков. Однако сейчас ситуация начала меняться. «Приоритет математической физики как науки наук и суть общего научного прогресса — как это было с XVII века — теперь уходит. Ныне прогресс концентрируется вокруг наук о жизни, вокруг вопросов, возникающих из биологии, молекулярной химии, биохимии, биогенетики... Эти вопросы теперь, кажется, фигурируют как минимум в четверти научных и философских исследований, так же как когда-то физика Декарта и Ньютона».

Метафоры для экономики, озвученные биологом-эволюционистом Элизабет Сатурис, поэтому кажутся особенно уместными. «Как биолог-эволюционист я считаю глобализацию естественной, неизбежной и даже желательной. Она уже началась, и этот процесс необратим. Мы совместно воплощаем в жизнь некоторые проекты, такие, как глобальная телефонная связь, почта, воздушный транспорт, однако самый главный, центральный аспект глобализации — ее экономика. А ее строят так, что это угрожа-

Henderson H. Paradigms in Progress: Life Beyond Economics. Indianapolis, IN: Knowledge Systems Inc., 1992. P. 31.

Steiner G. Life Lines //The New Yorker. 1971. March 6. P. 101.

ет всей нашей цивилизации... Процесс эволюции не пойдет до тех пор, пока личные, общественные, экологические и планетарные интересы не будут разумно согласованы. Эта сторона биологической эволюции до сих пор, к сожалению, на передний план не вышла и потому не является частью нашего банка социальных генов. Какой бы духовностью мы ни обладали, мы, люди, навсегда останемся биологическими созданиями, и мы могли бы многое почерпнуть из того, что усвоили за 4,5 миллиона лет вольного танца, которые мы называем эволюцией.

Что же это такое мешает нашим клеткам или нашим органам преследовать только свои собственные интересы, причем так, чтобы сравнительно немногие оказались в «выигрыше», а большинство остальных — «проиграло»? Очевидный ответ: то, что они есть часть скооперировавшегося многоклеточного *организма*, единой сущности, которая началась всего из одной клетки, но в то же время есть нечто большее, чем сумма всех клеток, созданных на ее основе. Если бы мы были разумными существами — а я так понимаю, что инопланетяне считают наоборот, вследствие того, как мы сознательно уничтожаем свою собственную среду обитания, а также видя наши детские споры друг с другом о том, что кому принадлежит, — нам бы стало ясно, что человеческие проблемы приблизились к опасному уровню. Сотрудничество должно исправить перевес агрессивной конкуренции и накопительства, если только мы не хотим вымереть вместе с десятками тысяч видов, которых мы вышибаем из игры год от года».

Она продолжает: «Возьмем мировую экономику и представим ее себе как экономику живого организма, такого, как наше тело. Подумайте, что бы случилось с вашим телом, если бы к сырьевым клеткам крови в ваших костях «промышленно развитые страны» — сердце и легкие, стали бурить скважины, а добытую кровь стали бы транспортировать в промышленные и распределительные центры,

где бы кровь обогащали кислородом и делали бы из нее полезный товар. А представьте, что будет, если объявят, что кровь будет поставляться из сердца только тем органам, которые смогут за нее заплатить. То, что продать не удастся, будет списано как излишек или храниться на складе до тех пор, пока спрос не возрастет. Как долго ваше тело смогло бы прожить при такой системе?..

Понятно, что у метафор есть свои пределы, и я несколько не предлагаю, чтобы мы раболепно следовали модели тела. Само тело разрывают нереалистические механизированные метафоры, что, дескать, совершенное общество будет функционировать как хорошо смазанная машина. Тело — это то, что у нас есть у всех общего, независимо от нашего мировоззрения, политических или духовных убеждений. Оно показывает основные принципы и свойства всех здоровых живых систем, будь это отдельные клетки, тела, семьи, сообщества, экосистемы, народы всего мира¹.

Точка зрения мифологии: смертельное прикосновение Мидаса

В греческой мифологии есть интересная сказка, иллюстрирующая, к чему приводит отказ от многообразия мира в пользу чего-то одного.

Царь Мидас из Лидии как-то пожелал, чтобы все, к чему он бы ни прикоснулся, превращалось в золото. И бог Дионис даровал ему такую способность. Сначала дела пошли отлично: царь стал превращать камни и домашнюю утварь в невероятные сокровища. Но когда к нему подошла его дочь и он попытался обнять ее от радости, она тоже превратилась в золотую статую. Когда он пытался есть, то все, к чему прикасался, превращалось в золото. И «самый богатый человек мира» умер в одиночестве от голода.

«Любой организм, который уничтожает необходимое для него «другое», так и не узнает, что этим «уничтожением другого» он подготовил собственное уничтожение» —

¹ *Sahtouris E. The Biology of Globalisation // World Business Academy Perspectives. 1997. Vol. 11. № 3. P. 36.*

такова точка зрения специалиста по кибернетике Эдварда Сэмпсона.

Точка зрения западной философии

И тогда Бог создал Мужчину и Женщину.
И из этого мы понимаем,
Что любой образ, если он не сочетает в себе
мужское и женское —
Этот образ не верен и не высок.

Зохар

Ричард Тарнас, по мнению ряда авторитетных экспертов, написал «самую интеллектуальную историю западной мысли» из всех написанных с 700 года н. э. до нашего времени. Этот автор полагает, что есть два уровня, на которых и произойдет новая интеграция. Один из них — метаповествовательный («истинная история позади всех историй»). Второй — баланс общества между мужским и женским началом.

Мета-повествовательный уровень сегодня. Согласно Тарнасу, есть два главных мифа, составляющих мета-повествование в современном западном мире. Суть здесь в том, что одна истинная «большая история» скрыта под другими историями, которые мы рассказываем о себе и о мире.

Первая из них видит человеческую эволюцию как *героический поход к прогрессу*. Человечество движется от примитивного состояния, от «невежества, ограниченности и скудости», в «будущее» с его «гигантским увеличени-

Sampson E. E. The Inversion of Mastery//Cybernetic. 1986. Vol. 2. P. 26—39.

The Book of Enlightenment. New York: Paulist Press, 1983. P. 55.
Зохар — религиозный классик XIII века, его наиболее известной книгой является Каббала, написанная в иудейско-мистических традициях.

Synthesis of a conferency by Richard Tarnas on June 12, 1998, Sausalito CA.

ем знаний, свободой и благосостоянием». В современной версии этого пророческого проекта при помощи науки, технологии и лично-ориентированной демократии все становится возможным.

Вторая история — удар под дых первой, описание того же самого процесса, но с другим знаком. Это мета-повествование рисует эволюцию *упадка*. Началась беда около 150 лет назад, как только слово «прогресс» стало популярным, а люди затеяли растаскивать «священную» реальность и те ее ценности, которые традиционно считались священными, по кускам. Современная версия истории «упадка» включает в себя утрату смысла, души и неизбежные экологические потрясения.

«Героический поход» и «упадок» *создают* друг друга. Они две стороны одной и той же реальности. Два вида истории, дополняющие друг друга. Тарнас говорит, что «противоположность великой Истины — это еще одна великая Истина». Наша задача — сохранить обе эти стороны эволюции, ими создается богатейшая сокровищница возможностей для понимания: «сокровищница, в которой проявляется божественное».

На доступных нам данных можно построить много различных мировоззрений. Одно говорит, что мы участвуем в гонке на время, бежим в промежутке между выживанием популяции и вымиранием особей. Второе — что мы уже запутались в родовых путях другой цивилизации и что *наш кризис — это рождение*.

Мужское и женское начало. Потратив 400 страниц на изложение идей, принадлежащих почти исключительно «мужчинам, пишущим для других мужчин», Тарнас приходит к выводу, что ныне в обществе начались беспрецедентные изменения между мужским и женским началом. В его терминологии «мужское» не равно по смыслу мужчине или самцу, это скорее то, что даосы называют Ян; понятие «женское» эквивалентно восточному понятию Инь.

Herman A. The Idea of Decline in Western History. New York: The Free Press, 1997.

Понятно, что у типичного мужчины более выражены черты Ян, однако всем людям присущи черты и Инь, и Ян. Но баланс их в разное время разный.

В эпилоге Тарнас приходит к такому выводу:

«Эволюция западной мысли была основана на подавлении женского, подавлении неразделенного общего, отрицании мировой души, а заодно — целого конгломерата всего того, что, быть может, уникально: тайны и двусмысленности, воображения, эмоций, инстинктов, тела, природы, женщины — всего того, что мужское начало воспринимало как «другое».

«Это серьезный вызов нашего времени, эволюционное повеление, чтобы мужское посмотрело повнимательнее и преодолело свое высокомерие и односторонность, овладело бы своей собственной неосознанной тенью, выбрало бы новый фундаментальный способ единения с женским во всем. Тогда женское станет не тем, что надо контролировать, отрицать и эксплуатировать, но тем, что получит повсеместное признание, уважение и внимание... Я полагаю, что внутреннее развитие Запада и постоянно творческий подход к реальности со временем приведут к воссоединению с утраченным женским единством, к многоуровневому союзу между мужским и женским, великому и целебному. И я считаю, что большинство конфликтов в нашу эпоху отражает тот факт, что эта эволюционная драма подошла к своей кульминации. Наше время пытается принести в мир нечто фундаментально новое в человеческой истории... Оно утверждает эти неопровержимые идеалы, выражаемые феминистками и приверженцами экологических, традиционных и многокультурных точек зрения. Однако я бы также хотел заявить, что те, кто ценит и поддерживает основные западные традиции (ибо я верю, что все эти традиции — от эллинских поэтов до иудейских пророков, долгой интеллектуальной борьбы между Сократом и Платоном, Павлом, Августином, Декартом, Кантом и Фрей-

дом следует рассматривать как необходимую часть мировой диалектики), так вот — эти люди не будут отвергнуты как участники империалистически-шовинистского заговора. Старая традиция дала человеку способность к автономности и к различению, и только благодаря им и можно будет осуществить такой глобальный синтез, и здесь же исток возможности для обретения собственной трансцендентальное™. Каждая сторона единства, мужская или женская, будет утверждена и признана как часть большого целого, ибо каждому полюсу требуется другой полюс, дополняющий его. От их синтеза произойдет нечто новое, которое будет выше этого синтеза, и неожиданно откроется новая, большая реальность. И ее нельзя будет постичь до того, как она явит себя, ибо она — сама по себе творческий акт».

Короче говоря, то, что, по Тарнасу, сейчас происходит на Западе, несет конец верховенства Ян, продолжавшегося как минимум 28 веков. Но это, по его мнению, не переход власти от Ян к Инь. Это новый общий синтез, в котором уважение будет оказано обоим этим началам.

Даосская точка зрения: все дело в равновесии

Двойственность — это скрытое единство.

Алан Уотте

Наша современная культура, наши источники информации, наши ценности, даже слова, при помощи которых мы общаемся и думаем, всегда выдают склонность к полярности. Всякий раз, когда мы проводим различие, оно «основывается на предположении противоположного и логики отрицания». Например, в любом индоевропейс-

Tamas R. The Passion of the Western Mind. New York: Balantine Books, 1993. P. 444—445.

Указано в: *Flemons D. G. Completing Distinctions. Boston and London: Shambhala, 1991. P. 112.*

Ibid. P. 32

ком языке всякий раз, когда мы думаем «холодно», мы автоматически подразумеваем под этим «нетепло». Слово «здоровье» означает отсутствие болезней и т. д.

Даосы, наоборот, никогда не противопоставляли крайности друг другу, как это делаем мы. Лучший пример тому их полярность «Инь — Ян». Мы склонны переводить это восточное понятие как выражение известных нам противоположностей, поэтому считаем, что «Инь — Ян» представляют крайности: черное — белое, холодное — теплое, ночь — день, мужчина — женщина... Мы обычно предполагаем, что черное *исключает* белое, холодное *исключает* теплое, ночь — это когда *не* день.

Но даосы полагали, что Инь и Ян *связаны* друг с другом как необходимые компоненты, без которых *целое* было бы невозможно. Они больше обращали внимания на связь между ними, чем на пробел, который их разделяет. Инь — черный только в той степени, насколько Ян — белый. Инь холоден ровно настолько, насколько тепел Ян. Инь — это ночь ровно настолько, насколько Ян — это день, и т. д. Такое различие в мировоззрении едва заметно, но очень важно. Даосы рассматривают целое одновременно с его частями, каждая из которых существует только благодаря взаимодействию, создаваемому ими в целом. Мы же берем одну часть и противопоставляем ее другой!

То же самое различие проявляется в боевых искусствах. В восточных традициях говорится о «мягких глазах», которые позволяют вам *в одно и то же время* видеть и вашего противника, и окружающую обстановку. Для ловли рыбы на блесну тоже нужны «мягкие глаза», которые ухватывают и место заброса удочки, и движение самой реки, — в отличие от «жестких глаз» в обычной рыбалке, где все внимание направлено только на поплавок. Люди, занимающиеся охотой на птиц или китов, в точности повторяют такой же процесс. Короче говоря, Дао — это ловля рыбы «в полете глазами над всей рекой», тогда как наши привычные представления заставляют нас упрямо смотреть только на поплавок (см. текст в рамке).

Лао-Цзы XXI века

Даосизм был основан китайским ученым Лао-Цзы, о котором известно очень мало. Традиция считает его куратором Императорской библиотеки, жившим примерно в VI веке до н. э. В старости ему опротивело изысканное крючкотворство, он ушел со своей почетной должности и решил стать отшельником, бросив большую часть своего имущества. Погрузив запас воды на буйвола, он собирался покинуть город, когда страж при городских воротах любезно попросил его подытожить все, что он выучил, проведя жизнь среди собрания лучших книг во всей империи.

Лао-Цзы с ходу написал кратчайший трактат «Дао» о хорошем образе жизни, насчитывавший только 5000 иероглифов. Он начался следующим: «Дао, о котором можно говорить, не есть реальный Дао. Имя, которое можно назвать, не есть истинное Имя». Другими словами, он пришел к тому, что язык есть первое препятствие, мешающее нам узнать Путь. Он настаивал на важности жизни в сбалансированном мире, на оценке как женского, так и мужского начал, равенства мужчин и женщин. Он отмечал значение интуиции, умение строить отношения с Природой и слышать тишину. Пожилой Лао-Цзы был современником Конфуция, в то время ревностного и амбициозного молодого учителя. Конфуций считал, что мужчины должны учиться контролировать, во-первых, свои желания, во-вторых, жен и, в-третьих, детей. Конфуций формализовал патриархальную китайскую семейную систему, подчеркивая иерархию, умственное совершенствование через разумное и ученое чтение классики. Все это было прямой противоположностью мировоззрению Лао-Цзы.

Китайская история насчитывает несколько циклов чередования приоритетности почитания Лао-Цзы и Конфуция. Последняя смена произошла во времена династии Сун, примерно через 1800 лет после смерти основателей обеих концепций - под влиянием неоконфуцианского ученого Цу-Ши (1130-1200 н. э.). Стих пор конфуцианство решительно заняло место официальной социальной системы Китая.

Я считаю, что сегодня нам есть чему поучиться более у Лао-Цзы, чем у Конфуция, по крайней мере в тот переходный период, в который мы сейчас вовлекаемся.

К примеру, сколько из вас правильно поняли заголовок этого раздела: «Все дело в равновесии»? Вы поняли это как «все различия определяются равновесием» или как «все целое заключается в равновесии»? У этих двух выражений разный смысл. Или, может, вы просто приняли это за опечатку?

А вот если бы эта фраза была написана китайскими иероглифами, то читатели бы сразу поняли, о чем идет речь: целое существует только благодаря равновесию между двумя частями. Заголовок «Все дело в равновесии» можно проиллюстрировать на примере символа Тай-Чи, где черное и белое создают единое целое — при помощи своего сбалансированного проникновения друг в друга. Заметьте, что не только одна противоположность создает другую, но и в сердце каждой противоположности присутствует и другая противоположность (рис. 23).

На более простом уровне похожую точку зрения высказал в своей шутке Далай-лама, который попросил торговца едой: «Сделайте-ка мне одно из всего».

Смысл здесь в том, чтобы показать, как язык, обладая властью над нашим сознанием, автоматически заставляет нас читать то, что мы ожидаем, а не то, что написано на самом деле. Сами наши слова автоматически заставляют нас видеть крайности там, где в действительности может быть гармония, и даже не то чтобы может — она там точно есть.

Глубина, на которую проникают друг в друга Инь и Ян, подтверждается современными исследованиями человеческого мозга. Между двумя полушариями существует реальная, очень четкая дихотомия. Левое в основном обрабатывает информацию Ян-типа, тогда как правое чаще имеет дело с более фундаментальным Инь.

Даосская философия также позволяет нам сделать некоторые полезные различия, касающиеся четырех основных форм капитала. Традиционная экономика, что логично, допускает только две формы Ян-форм капитала: физический (заводы, оборудование, недвижимость) и финансовый (акции и об-

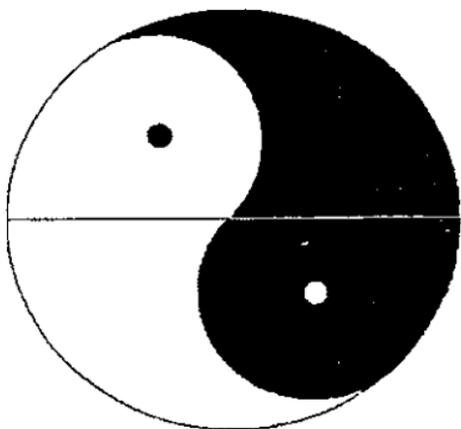


Рис. 23. Символ Тай-Чи

лигации, наличные и интеллектуальная собственность, т. е. патенты и торговые марки). Поэтому она игнорирует роль двух Инь-форм капитала: природного (а это, например, чистая вода и воздух, биологическое разнообразие и т. д.) и социального (семейная или групповая солидарность, мир, качество жизни и т. д.). Такое отрицание поражает, если знать, что Ян-капитал просто не выживет без постоянной подпитки Инь-капиталами.

Ян

Финансовый капитал

Физический капитал

Инь

Социальный капитал

Природный капитал

Наконец, мудрость даосов могла бы предупредить нас о том, что склонность доминирующего Ян к подавлению Инь как представляет, так и будет представлять опасность для *целого*, что в конечном счете окажется губительным и для самого Ян'.

Общесистемная точка зрения

Системный подход учитывает четыре аспекта данной реальности: ее структуру (т. е. набор участников — индивидуалов или коллективов), процессы (взаимодействие между участниками), правила (законы природы или человеческие законы, управляющие системой) и внешнее окружение (взаимодействие системы с другими системами и более широким окружением). В идеале общий системный подход сокращает внешнее окружение до минимума, сводя воедино столько относящихся к делу аспектов, сколько реально возможно.

Я применю общий системный подход к двум типам систем: связи между властью и деньгами, с одной сторо-

Скрупулезное изложение этих идей, выраженных в терминах западных теорий, см.: *Tang Yongming. Fostering Transformation through Differences: the Synergic Inquiry (SI) Framework ii Revision Special Issue on Transformative Learning. 1997. Vol. 20. № 1. P. 15—19.*

ны, и даосским понятием Инь — Ян — с другой. А затем сведу их воедино.

Власть и деньги. Между ценностями, властью, деньгами и экономическим самоопределением всегда существовала связь. Лучше всего ее можно объяснить при помощи схемы (рис. 24).

Мировоззрение и ценности общества формируют тип управления, т. е. власть создается обществом: наиболее яркий исторический пример — выработка Конституции США как результата дебатов между отцами-основателями; их «федералистские документы» показывают, что они совершенно осознанно озаботились ценностями общества. Насколько я знаю, разработка денежной системы никогда не шла через открытые дебаты, хотя денежные системы насыщались, как правило, неосознанными ценностями и приоритетами общества. В свою очередь системы управления и денежные системы четко определяют степень, насколько общество или группа, создавшая эту систему управления и эту денежную систему, приблизится к экономическому самоопределению и сможет улучшать собственное социально-экономическое положение.

Разумеется, тут есть и «обратная связь». Я показывал раньше, что денежные системы все время либо укрепляют, либо поглощают определенные ценности. Примером тому — наши традиционные валюты, которые питают



Рис. 24. Связь между ценностями, властью, экономическим самоопределением и деньгами

конкуренцию (глава 2 первой части) и способствуют распаду общества (глава 2 второй части). Укрепление ценностей и сегментов общества, которые будут процветать вследствие усилившейся экономической власти, в свою очередь меняет и системы управления. Всякий раз, когда в одной из этих четырех областей (аспектов) происходят изменения, всегда полезно проверить, что происходит в других. Будет ли стабильным такое изменение, зависит от того, насколько согласованы изменения в этих четырех областях. Применим эту схему к двум случаям значительных исторических перемен: индустриальной революции и к тому, что происходит в мире сейчас.

- В случае индустриальной революции перемены во всех четырех областях ударили по бывшей элите (земельной аристократии) и беднякам (ведущим натуральное хозяйство). Параллельно с изменением экономической власти появились и новые системы управления — королей «милостию божией» заменили национальные государства, а валютой, вместо королевского монетного двора, стали управлять национальные Центральные банки. Между историками до сих пор продолжаются споры на тему, какой из этих четырех факторов стал *причиной* такого изменения. Однако здесь достаточно просто увидеть факт комплексного взаимодействия, которое как раз и изменило все четыре фактора и свело их воедино в современном национальном государстве.

- Сегодня доминирующая глобальная экономическая система переживает самое сильное изменение с начала индустриальной эпохи. Движение в сторону эпохи информации обещает таким же образом ударить как минимум по части старой элиты, а также по новым беднякам (наименее квалифицированным рабочим). Опять возникнут новые системы управления: власть будет переходить к таким институтам, как ВТО (Всемирная торговая организация), и глобальным корпорациям, которые ее лоббируют; в системе глобальной валюты реальную власть будут иметь интегрированные глобальные рынки валют.

Однако теперь можно говорить о появлении еще одного уровня управления; в настоящий момент он только зарождается. Поразительно быстрое увеличение важности неправительственных организаций по всему миру — подтверждение этому. Самые важные за последние несколько десятков лет общественные нововведения и движения, от движения «зеленых» до движения борьбы за права человека, родились не в правительствах и не в политических партиях. Они появились вследствие частной некоммерческой инициативы. Еще более красноречивый факт: доля общественной деятельности по сравнению с 60-ми годами *увеличилась*, хотя сейчас она почти невидима. И она совершенно отлична от того, что было раньше! К этому выводу пришла Кэролин Люкенсмейер (основатель и президент общественных организаций *America Speaks* и *America Discusses Social Security*), которая два года исследовала характер общественной деятельности в Америке 90-х годов по сравнению с Америкой 60-х. Таблица помогает сравнить эти два периода.

Парадокс: движение за глобализацию породило противоположное движение — за укрепление местного управления.

Таблица 3

Сравнение характера общественной деятельности в Америке 60-х и 90-х годов

	Общественная деятельность в 60-х	Общественная деятельность в 90-х
Географическое распространение	Общегосударственное	Местное
Ориентация	Против кого-нибудь или чего-нибудь	За решение проблем
Объем задач	Одна (расизм, Вьетнам)	Много
Освещение в СМИ	Высокое	Низкое

Если смотреть с такой точки зрения, появление местных Инь-валют — это на самом деле лишь верхушка огромного айсберга: появления новых общественных систем управления. Люди перестали верить, что государственная система управления может предложить или в самом деле предложит реальное решение их проблем. Поэтому они начинают самоорганизовываться на местном уровне, чтобы решить какой-то крайне важный для них вопрос, и затем довольно быстро берут на себя решение других проблем, от безработицы до заботы о пожилых людях, от обучения детей до восстановления окружающей среды. В таких делах дополнительные валюты идеально подходят, так как представляют собой сильное и гибкое средство для мобилизации местных ресурсов. Мы тут, кстати, на более широком поле и в перспективе видим, насколько новые валюты важны. Они основа обретения минимального экономического самоопределения местными сообществами, что очень быстро становится жизненно важным, так как Ян-экономика тянет к глобализации и — вследствие этого — к сокращению возможностей национальных правительств обеспечить такое самоопределение на государственном уровне.

Гармония Инь и Ян. Я сейчас введу даосскую терминологию Инь и Ян в экономические системы. Не экзотики ради, а потому что, надеюсь, эта терминология будет напоминать нам: думать надо *целостно*, не отвлекаясь на крайности и частности, хоть к этому и приучили наше сознание наши же языки индоевропейской группы.

Люди сами создают гармонию, и они же чувствуют, думают и воспринимают реальность в зависимости от нее.

Например, вера в непознаваемого (трансцендентного) Бога способствует увеличению осознанной потребности в абсолютной определенности и в централизованной власти. В таком мире следует ожидать и построения иерархии, и развития конкуренции — т. е. «как взобраться повыше по лестнице». Для такого мира, скорее всего, будет харак-

терно рациональное, логическое и линейное мышление. Сам мир станет полностью объяснимым благодаря действию закона причины и следствия, а *частностями* будут объяснять *целое*. Кроме того, в таком мире возобладает принцип «чем больше, тем лучше» и технократический склад ума. В иных терминах и на более общем уровне: Ян формирует мысли, действия и эмоций — начиная от восприятия Бога и мира и кончая повседневными мелочами.

Следующий ниже рисунок показывает, как могут согласовываться Инь и Ян. Его можно читать сверху вниз, чтобы увидеть внутреннюю согласованность, или горизонтально — так удастся понять, что именно даосы называют *связанными контрастами двух мировоззрений*.

Западные общества, пожалуй, более чем 5000 лет и уж точно более 2700 (по Тарнасу) стремились признавать только одну из этих крайностей — Ян. И это воплотилось в патриархальной общественной системе, во всех аспектах жизни, от религиозных организаций до научных, от военных и политических властей до повседневных шуток. Такое мировоззрение было настолько убедительным, что верховенство Ян долгое время считалось законом природы. Даже наша способность видеть мир окрашена именно этим Ян, — например, Ян «объективно» воздействует на то, как мы воспринимаем поведение зверей (см. текст в рамке).

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ДОПОЛНЕННАЯ ИНЬ — ЯН

Карту влияния Инь и Ян (рис. 25) можно наложить на схему действия конкурентной экономики и экономики сотрудничества. От такого наложения возникнет комбинация, показанная на рис. 26. Эта схема показывает потенциальную роль полностью развившегося цикла Инь-экономики как компонента традиционной экономики Ян. Схема показывает, как каждая из них (т. е. **Инь-экономика** и **Ян-экономика**) могут быть «и определенными, и

Поведение зверей и последовательность Инь — Ян

Хорошо известны образцы поведения двух различных разновидностей «социальных охотников» (зверей, которые охотятся в группах). В наших сказках одними из них восхищаются, а других презируют.

В первом случае доминирующее в группе животное не участвует в охоте, но когда охота завершена и жертва загнана, открывает тропу. В таких стаях главная причина смертности у молодняка - недоедание. Когда одно из животных ранено, группа имеет тенденцию бросать его.

Во втором случае доминирующее животное активно ведет охоту, но поедать добычу начинает молодежь. Если одно животное ранено, вся группа кормит его и заботится о нем.

Первый случай - это лев; во главе иерархии всегда самец. Второй случай характерен для дикой собаки и гиены, где доминирующее животное - самка¹.

Как же так получилось, что в западных и африканских обществах есть множество эмблем и рассказов, показывающих в положительном свете льва, и никогда - гиену или дикую собаку?



Рис. 25. Карта влияний Инь и Ян

Детальнее об удивительных социальных образцах поведения диких собак см. в: McNutt, John and Boggs, Lesley. *Running Wild: Dispelling the Myths of African Wild Dog* (South Africa: Southern Book Publishers, 1996).

трансцендентными, равно признаваемыми частями более крупного целого, ибо каждой крайности для собственного функционирования требуется другая крайность».

Фигура человека в центре символизирует нашу общую энергию, *все* наши экономические операции. Схема слева — это Ян-экономика, подпитываемая нормальными национальными валютами, которые автоматически порождают конкуренцию между участниками (глава 2 первой части). Эта экономика доминирует, а для многих экономистов она — вообще единственно возможная экономическая система.

Ян-экономика признает физический капитал и стремится создавать капитал финансовый.

Схема справа включает в себя и экономику подарков прошлого, и нарождающиеся валюты будущего построения общества. В настоящее время эту экономику профессиональные экономисты практически не видят. Но если ее систематически поддерживать, вместо того чтобы уничтожать — как это почти всегда было раньше, — она смогла бы стать значительной частью всей системы, прежде всего противовесом и дополнением для деятельности Ян.



Рис. 26. Интегральная экономика и схемы экономик Инь и Ян

Инь-экономика признает капитал природный, а цель ее — создавать капитал социальный.

Безработица в век информатизации имеет структурный характер. Эта истина и заставляет меня заявлять, что в интересах каждого, включая участников Ян-экономики, обеспечить большее развитие Инь-экономики, используя все имеющиеся под рукой средства, в том числе официальную поддержку систем дополнительных валют и даже налоговые льготы.

Зачем?

Вспомните порочный круг безработицы (глава 1 второй части). Когда все больше и больше людей становятся безработными (притом что эта безработица — структурная), они ведь не исчезают в никуда. Они либо станут «экономически бесполезными» и потому превратятся в постоянный источник преступности и проблем для остальной части общества, что может весьма дорого стоить (включая пожизненное содержание в тюрьме). Или же, как предлагает Джереми Рифкин, их будут поддерживать за счет налогов на Ян-экономику (рис. 27). В любом случае Ян-экономика стреляет себе по ногам всякий раз, когда пытается подавить инициативы Инь-экономики — как она это делала на протяжении всей истории. Блокируя Инь-валюту и экономику, устанавливая свою монополию, экономике Ян все равно приходится переводить ресурсы, пусть и посредством налогообложения, в экономику Инь. Но, с точки зрения Инь, этих переведенных средств явно недостаточно для текущих надобностей. Может, тогда имеет смысл позволить экономике Инь вместе с ее дополнительными валютами (которых будет хватать) расцвести пышным цветом?

В здоровом обществе все больше осознается потребность в *социальном капитале*, а дополнительные, кооперативные валюты — это просто средство для его создания. Так же как Ян-цикл является пространством, где стремятся создавать финансовый капитал, так и в Инь-цикле развивают капитал социальный. Пришло время признать, что оба эти капитала — и финансовый, и социальный —

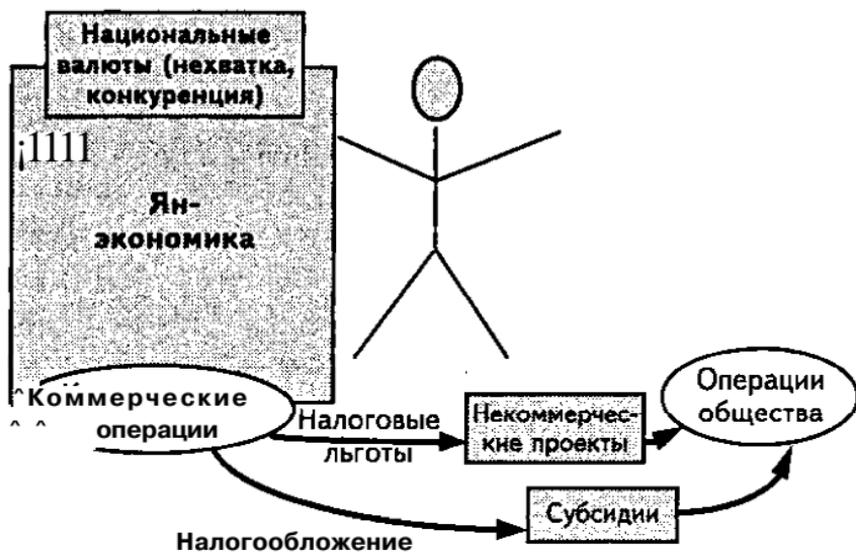


Рис. 27. Инь-Ян-экономика в условиях одной национальной валюты

неотъемлемые друг от друга составляющие, без их союза не будет успешной деятельности человека.

Подведем итог: цель интегральной экономики — сделать «всеобщее богатство мира» доступным для людей. Под «всеобщим богатством мира» я подразумеваю не накопление денег. Это «богатство» достигается только тогда, когда все четыре типа капитала — природный, социальный, финансовый и физический — уравниваются надлежащим образом. Ошибочно понимая «богатство» только как финансовый капитал, мы рискуем уверить себя в том, что можем пренебречь природным капиталом или социальным. Однако, если природный или социальный капитал падает ниже определенного уровня, финансовый капитал становится бессмысленным: от огромного счета в банке в условиях пустыни или социальных беспорядков толку никакого. Как и было написано на бампере: «Нет планеты — нет бизнеса».

Типы дополнительных Инь-Ян-валют

Чтобы рассмотреть все различные системы дополнительных валют, описанные в этой книге, полезно будет

классифицировать их по свойствам Инь и Ян. Я буду применять два вида критериев: денег недостаточно / порождается конкуренция или денег достаточно / развивается сотрудничество — это с одной стороны и с другой — «искусственные» или «обеспеченные».

Напомню: «искусственные» валюты — это те, для выпуска и обслуживания которых необходима центральная власть. «Обеспеченные» — те, что создаются кем угодно (если этот кто угодно владеет товаром — предметом, продуктом или услугой) и используются как условная единица, а ценность этих валют гарантируется этим товаром или услугой. Вот как это выглядит в окончательном виде:

Валюты, содержащие в себе две характеристики Ян, т. е. порождающие конкуренцию и требующие вмешательства центральных властей, — то, что даосы называют «сильный Ян». Среди них все традиционные валюты. Напротив, валюты, которых незначительное количество и которые не требуют такого вмешательства (например, бартер-единицы или Мировая базисная валюта), можно было бы назвать «слабый Ян».

На стороне Инь — Ithaca Hours. Этой валюте, как и всем прочим «искусственным», требуется централизованный контроль со стороны выпускающего органа, но они все-таки спроектированы так, что порождают конкуренцию среди своих пользователей. И потому это «слабая Инь». Валюты же, которые сочетают в себе две характеристики Инь, т. е. децентрализованный выпуск и стимуляцию сотрудничества, было бы логично назвать «сильная Инь». К такому типу относятся все формы дополнительных валют взаимного кредита вроде LETS, Time Dollars или ROCS.

Определения «сильный» или «слабый» не следует интерпретировать как характеристику ценности. Это просто указание на то, сколько Ян или Инь содержится в каждом типе валюты.

У каждой из этих валют есть своя собственная реальная ниша, и для определенных обстоятельств какая-то одна

из них могла бы быть идеальной. Например, социальный капитал лучше всего зарабатывать на стимулирующих сотрудничестве Инь-валютах, тогда как в мировой торговле было бы лучше пользоваться порождающими конкуренцию валютами Ян. На рис. 27 показано, какую дополнительную роль каждая из систем может играть для всех других.

Этой картой еще можно воспользоваться, если вы захотите узнать, как различные типы денег создают взаимоотношения. Деньги, любая валюта — это взаимоотношения. И различные типы валют пытаются установить различные способы взаимоотношений, притом что все они равны.

В группах, внутри которых вы хотите создать отношения кооперативного, равноправного типа Инь, следует использовать и валюты Инь. И наоборот, торговля в среде валют Ян будет создавать конкурентные, иерархические отношения, идеально подходящие для определенных условий вроде бизнеса. Оба этих типа взаимоотношений играют свою роль в нашей жизни. В этом нет ничего сверхъестественного. Когда взаимность оказывается встроенной в сам процесс создания валюты и когда этой валюты имеется в достаточном количестве, оба эти условия выполняются в системах валют взаимного кредита — обмен при помощи таких валют оказывается более совместимым с созданием общества (глава 2 второй части). Вышеприведенная карта просто помогает не путать жанры.

Эту логику не следует сводить к смешным крайностям, полагая, например, что достаточно дать Инь-валюту шайке убийц, и они превратятся в мирных овец. «Всего должно быть поровну» — вот на что надо обратить здесь внимание. Однако скольким действительно любящим семьям удавалось сохраниться, когда начиналась драка за скудное количество денег?

Французский писатель Антуан де Сент-Экзюпери высказался об этом так: «Если вы хотите, чтобы люди дрались между собой, бросьте им кость. Если хотите, чтобы они сотрудничали друг с другом, заставьте их строить башню».

Глава 6. УСТОЙЧИВОЕ ИЗОБИЛИЕ

Из-за того что все умы взаимосвязаны, предложить позитивное видение — это, пожалуй, самое сложное действие, которое может совершить каждый из нас.

Уиллис Хармэн

Сохраняйте бодрость духа. И помните, что самые невыносимые неудачи — это те, которые никогда не случаются.

Джеймс Рассел Лоувелл

Будем оптимистами, побережем пессимизм до лучших времен.

Автор неизвестен

В этой главе собраны все фрагменты пазла, найденные на настоящий момент. Устойчивое изобилие описано сценарием в главе 4 первой части. Теперь мы рассмотрим этот сюжет на примере визита в Станфордский кампус в 2020 году. И поймем, какова роль двух сошедшихся волн — волны информации и денежной волны — в создании мира Устойчивого изобилия. А в завершение проанализируем, как связаны друг с другом Изобилие и другие сценарии, о которых говорилось раньше.

ВИЗИТ В СТАНФОРДСКИЙ КАМПУС

Я тут на днях на Машине времени какую-то ручку неизвестную дернул и, должно быть, выполнил ошибочную операцию. Внезапно кое-что случилось. Я случайно совершил путешествие во времени и оказался в кампусе Станфордского университета в первый учебный день. И вот что я увидел.

Отчет о путешествии во времени

Место было мне знакомо - я различил характерную гуверовскую башню и окружающие здания в неоиспанском стиле, погруженные в атмосферу возбуждения и суетливости, типичную для больших групп первокурсников, которые только начали учиться.

Я зашел в здание факультета экономики и просто застыл в коридоре, увидев табличку на двери самого первого кабинета. Там было написано:

Осенний семестр 2020

Экософия 101

Вот тогда я и начал подозревать, что оказался в будущем.

В аудитории у доски стояла привлекательная женщина среднего возраста, собираясь начать лекцию.

- Давным-давно, - начала она, - люди получали дипломы по экономике, управлению бизнесом, денежной теории, психологии или даже социологии, но все эти «науки» не имели под собой крепкого фундамента экософии. Похоже, в то время не знали, что это может быть так же опасно, как если бы кто-то получил, например, степень «доктора наук по пищеварению», не имея понятия ни о пище, ни о циркуляции крови, ни о нервной системе.

Этимология слова «экософия» напоминает слова «экология» и «экономика».

Она стала писать на доске чем-то напоминающим маленькую лазерную указку, и текст тут же появлялся в воздухе в нескольких футах от стен. «Какая-то технология голографического лазера. Я точно в будущем», - подумал я. Тут же появились три аккуратных столбца со словами:

Греческие корни	Современные слова	Первоначальное значение
oikos = дом, хозяйство sophia = мудрость	Экософия	Мудрость домашнего хозяйства
logos = знание	Экология	Знание домашнего хозяйства
nomos = правило	Экономика	Правило домашнего хозяйства

- Экософия изучает, как нужно мудро жить на этой планете. Как наши экономические, денежные, деловые, политические, социологические, психологические и экологические надстройки и действия оказывают влияние друг на друга и вообще на наше пребывание на этой планете. Экософия есть обязательный общий фундамент, на

котором основывается любая сфера деятельности из упомянутых выше. Она рассматривает человека в контексте более широкой биосферы, в которой мы все являемся взаимозависимыми. Экософия - это только один из знаков, показывающих, что наша цивилизация перешла от модернизма к тому, что мы называем веком интеграции. Основные семена изменений были посеяны в интерпретациях физической вселенной около века назад. Точно так же как случилось с еще более ранними изменениями в мировоззрении - взять, например, коперниковскую революцию, происшедшую пятьсот лет назад, - именно эта интерпретация физической вселенной стала главным индикатором сдвига на уровне цивилизации.

Много веков люди рассматривали мать-природу как естественную апперцепцию человеческого ума. Декарт видел в ней неодухотворенную материю, которую возможно понять, лишь разделяя ее на все меньшие и меньшие части. Ньютон считал ее хорошо управляемой инерционной машиной: якобы запустил ее Бог, а движут ею законы вечности, знание которых позволит привести ее под наш контроль. Все это начало меняться, когда теории относительности, квантовой физики первой половины XX века и теории не-двойственности и комплексности второй половины стали воспринимать как обоснованные интерпретации реальности. Они составили умственный каркас для нашей эры. Работы Эйнштейна, Хейзенберга, Бора и ближе к концу века - Боба, Фейнмана, Пригожина и дюжины других ученых, занимавшихся теориями Хаоса и Структур, явились ключевыми этапами в этом процессе.

Старое сравнение мира с бездушной машиной, «объективными» наблюдателями которой являются люди, было заменено на представление о живом и обучающемся мире, с которым человек общается и делит часть ответственности за свою эволюцию. Некоторые говорят, что мы были вынуждены принять такую точку зрения, чтобы решить такие глобальные проблемы, как загрязнение, вырубка лесов, изменения климата и разрушения озонового слоя.

Но самым большим катализатором интеграции стал известный ныне парадокс. Он возник, когда одна из самых Ян-технологий всего индустриального века - компьютер - создал Инь-пространство, в котором интеграция могла развиваться без ограничений и процветать. Я имею в виду киберпространство, которое заменило старую сеть Интернет.

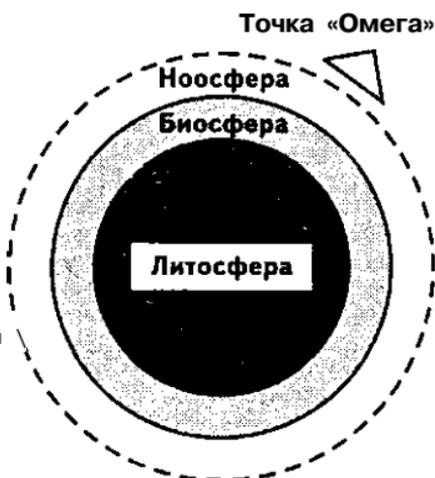
(Напоминаю: киберпространство - это виртуальное пространство, в котором все виды связи, такие, как телефон, телевидение, компьютеры и системы платежей, объединены в целое.)

Профессор продолжала:

- Чтобы понять весь объем этого процесса, посмотрим на схему, созданную антропологом Тейльгаром де Шарденом в середине XX века.

Внезапно в воздухе в нескольких футах от стены появилась твердая диаграмма. Профессор ходила между ней и стеной. Мне еще в тот момент показалось, что она обращалась не только к тем студентам, что сидели здесь, но к более широкой аудитории. «Какая-то форма дистанционного обучения», - промелькнуло у меня в голове.

- Литосфера (от lithos — камень)
— инертная масса планеты Земля;
- Биосфера (от bios — жизнь)
— все формы жизни, от нескольких метров ниже уровня поверхности до нескольких сотен метров над ней;
- Ноосфера (от nous — сознание)
— область, связанная с сознательной деятельностью человека, будет эволюционировать к точке «Омега»;
- Точка «Омега»
— осознанное объединение всего, что является итогом эволюции.



Она подошла ближе к схеме:

- Тейльгара вдохновила малоизвестная работа под названием «Биосфера», написанная русским биологом В. И. Вернадским в 20-х годах XX века. Тейльгар сделал это понятие более общим и рассматривал эволюцию нашей планеты во «встроенных сферах». Сначала - литосфера, которая представляет всю инертную материю нашей планеты; затем биосфера, которая заново группирует все формы жизни. Она выглядит как более или менее плотная «биомассовая кора» вокруг инертного слоя. Физически она располагается в тонком слое, включая несколько метров ниже и выше поверхности Земли. К ней относятся вода и низшие слои атмосферы, в которой летают птицы, насекомые и микроорганизмы. Человек только в XXI веке расстался с иллюзией, что он может существовать отдельно от природы. Только недавно он понял, что на Земле есть только одна форма жизни - биосфера, и он является ее частью.

Следующий слой - ноосфера (она показала на почти прозрачную зону) - является еще более тонким. Это пространство, где все формы сознания, включая человеческое, взаимодействуют друг с другом. То, что увидел в этой сфере Тейльгар - так как люди стали более осознавать свою взаимозависимость, — это то, что она прирастает в зависимости от осознания ее единства. Он решил, что цель человеческой эволюции - достижение «точки Омега», т. е. космического осознания единства, при сохранении уважения к многообразию.

Однако было и то, чего Тейльгар не увидел, - каким образом этот таинственный процесс будет происходить. Он ведь написал свои

основные работы в период Второй мировой войны и последующих за ней лет. Интересно отметить, что даже при таких обстоятельствах он смог предвидеть, в каком направлении эволюция сделает свой следующий шаг. Конечно, теперь нам средства, которые могли бы ускорить такой сдвиг сознания, хорошо известны.

Она подошла к схеме и коснулась пограничного слоя между биосферой и ноосферой, и вся картина стала выглядеть так:



- **Литосфера** (от lithos — камень) — инертная масса планеты Земля;
- **Биосфера** (от bios — жизнь) — все формы жизни, от нескольких метров ниже уровня поверхности до нескольких сотен метров над ней;
- **Ноосфера** (от nous — сознание) — область, связанная с сознательной деятельностью человека, будет эволюционировать к точке «Омега»;
- **Точка «Омега»** — осознанное объединение всего, что является итогом эволюции;
- **Киберсфера** — виртуальное пространство, в котором происходит интеграция в точку «Омега.»

- Киберсфера - это просто связка между ноосферой Тейльгара и ее предназначением, это виртуальное пространство, в котором смогло проявиться движение человеческого сознания к интеграции. Она играет примерно такую же роль, как для биосферы - литосфера. Все формы жизни используют химические составляющие литосферы и организуют их так, чтобы создать систему поддержки своей физической жизни. Когда компьютерщики XX века думали, что создают компьютерную сеть, они недооценили этот процесс, как, впрочем, было и с биологами XIX века, которые думали, что смогут объяснить жизнь на основе ее химических компонентов.

Последние годы XX века сыграли примерно такую же роль, как когда-то «кембрийский взрыв» (как называют это биологи). Пятьсот пятьдесят миллионов лет назад в биомассе произошла неожиданная мутация: одноклеточная жизнь увидела взрыв биологического разнообразия, в огромном количестве появились сложные многоклеточные организмы. Сотни миллионов лет спустя появление фотосинтеза и - чуть позже - полового размножения и индивидуальной смерти стали очередными ключевыми этапами эволюции. Эволюции, очевидно, свойственно переносить такие множественные трансформации. Так, жизнь вошла в цифровое пространство, используя человечество как суррогат. В киберсфере жизнь освобождается от оков медленных молекулярных соединений и может путешествовать со скоростью света - если нужно, даже за пределы планеты.

Теперь, как я и упоминала раньше, самой важной характеристикой этого недавно созданного виртуального пространства явился парадокс: самые сильные Ян-технологии (компьютеры) создали первое истинное Инь-пространство. Этот парадокс становится еще более удивительным, если вспомнить, что прародителем всего этого был ARPANET, который изначально разрабатывался для армии США в конце «холодной войны».

Даже на своей ранней стадии - стадии Интернета - киберсфера была самоорганизующимся хаосом. Она была бесконечно гибкой и могла включать в себя что угодно. Именно эта способность и сделала ее пространством, в котором могли сосуществовать различные социальные и экономические парадигмы. Наиболее явной новая синергия между виртуальным миром и миром физическим проявилась, когда виртуальные и местные сообщества стали поддерживать друг друга...

...

Но тут я ушел в соседний кабинет, услышав, что там начинается вводный курс «экономической истории».

- Во время раннего неолита люди для многих различных целей использовали один и тот же инструмент. Обломок камня применялся для всего - начиная от забоя скота до чистки ногтей после этого. В течение XIX и XX веков происходило нечто подобное: люди пользовались лишь одним денежным инструментом - национальными валютами - для всего, от мировой торговли до оплаты образования или заботы о пожилых людях. Если говорить образно, это как если бы кто-то начал воспринимать нервную систему как единственный информационный канал для тела, игнорируя роль кровообращения, лимфатической системы и массы биохимических связей.

От этой идеи: «одно сгодится для всего» - в конце концов пришлось отказаться, когда информационные нанотехнологии позволили создать полностью автоматизированные сверхминиатюрные производства. После этого большинство населения оказалось не занятым в сфере производства. В ней и сегодня работает менее 20 % населения мира. Это дало возможность большинству людей посвятить себя тому, к чему у них лежала душа - не занятости, а работе, как правило, в местных или виртуальных сообществах. А старые, имеющиеся в недостаточном количестве национальные валюты не были предназначены для поддержания такой волны стихийного творчества.

Конечно, многие экономические понятия индустриального века, такие, как валовой внутренний продукт или безработица, пришлось пересматривать. Ведь оба они были введены в практику как средства измерения военного потенциала в первые годы XX века. Также среди многих других недостатков у ВВП было то, что он применялся только к тем действиям, в которых обмен происходил в национальных валютах. Это создавало все более странные аномалии. Например,

одни и те же действия, вроде ухода за больным ребенком, ухитрялись классифицировать то как «занятость» (и учитывать в ВВП), то как частную жизнь (и не учитывать) - просто потому, что в первом случае за эту услугу платили в национальной валюте, а во втором - нет. Это вело к прямому отрицанию реальности услуг, оказываемых безвозмездно.

Наконец, идею индустриального века о «полной занятости» заменила идея «полного потенциала», и она-то стала целью информационной эпохи. «Полный потенциал» сводится к тому, чтобы использовать способность человека к обучению и обеспечить возможность полного развития собственных дарований. И так же, как было в случае с «полной занятостью», оказалось, что 100 % потенциала населения достичь невозможно.

Если смотреть ретроспективно, только при высвобождении всего потенциала человеческого творчества, творчества всех людей, можно было бы говорить о какой-то надежде для жителей планеты Земля. Но, вопреки этому, человеческое творчество на протяжении многих поколений было привилегией лишь ничтожного меньшинства: нескольких художников, ученых и других представителей интеллигенции. На нашей планете в 90-х годах было, даже если применить старое одностороннее определение занятости, как минимум 700 миллионов «не занятых» человек (взрослых), они не имели постоянной работы. Но если оценить «полный потенциал» в то же самое время, то многие экономические историки скажут, что такового достигало менее 0,1 % населения. Достигших считали чуть ли не гениями. Добавим к этому, что тогда признавали только две из девяти форм разума, и потому в системе образования развивали только их: т. е. вербально/лингвистический и логико/математический - оба характерны для Ян. Остальные семь форм разума попросту игнорировались. Так что в развитии ребенка очень редко когда уделяли внимание прочим семи аспектам обучения: музыкальному, пространственному, телесно/кинестетическому, внутриличностному, межличностному, графическому (распознаванию образов) и мистическому¹.

Короче говоря, человеческий потенциал, к прискорбию, недооценивали - не говоря уже о том, чтобы его развивать и применять для решения современных проблем. Удивительно, как это человечество умудрилось протянуть до XX века. Если посмотреть на это с сегодняшней точки зрения, то кажется, что людей попросили поучаствовать в гонке и при этом завязали глаза и вообще связали по рукам и ногам. Как говорил исследователь XX века Дуэйн Элджин, челове-

Первое упоминание еще о семи видах ума из девяти было дано в «Проекте Зеро» Ховарда Гарднера из Гарварда (Gardner Howard. Project Zero), описанном им в книге «Строение ума» («Frames of Mind»). Другая версия этого же тезиса есть у Армстронга в работе «Семь видов интеллекта».

ство добивалось лучших результатов только тогда, когда его способностям приходилось работать на максимальном уровне. Вот и наступил момент, когда нам предстояло либо радикально все поменять и сознательно двинуться к стабильности во всем, либо просто исчезнуть, как когда-то динозаврам.

Секрет этого изменения заключался в последовательном пришествии двух новых волн, которые захлестнули мир в первые двадцать лет XXI века. Есть еще и третья волна - я о ней расскажу завтра. А эти две были такими: «волна информации», которая обеспечила беспрецедентный доступ к знаниям для огромного количества людей, и «денежная волна», благодаря которой в дополнение к старым системам национальных валют появились и новые денежные системы.

В 90-х годах XX века люди говорили только о первой из этих двух волн, «волне информации». СМИ только ее и освещали. Но в действительности фактически обе волны были уже в пути, и любой мог бы увидеть это, если бы пожелал понять происходящее вне сообщений официальной прессы.

Вместе эти две волны дали толчок ко все большим изменениям в экономической системе, и киберэкономика стала тем, чем она является сейчас, - самой большой и быстрорастущей экономикой в мире. Вот поэтому киберсфера - лучшее место для наблюдения за состоянием нашей денежной системы. Как вам известно, наша постоянно развивающаяся денежная система одновременно работает на разных уровнях, от глобального до локального, регионального и местного. Главное преимущество такой многоуровневой денежной системы в том, что каждый тип деятельности оплачивается той валютой, которая для него подходит наилучшим образом. Конвертируемость разных валют осуществляется в сети по мере появления потребности. Разнообразные системы взаимодействуют друг с другом как органическое целое, внутри которого каждый компонент развивается так, чтобы отвечать нуждам и возможностям той среды, где он функционирует.

Теперь давайте посмотрим на главные ключевые этапы, которые возвели нас от противоречий прошлого века до века устойчивого изобилия. Одним из первых таких этапов явилась парадоксальная компьютерная ошибка, известная нам как «проблема-2000»...¹

* * *

Внезапно сцена перед моими глазами начала таять, я оказался в какой-то дымке, в полусознательном состоянии, и снова очнулся в нашем времени. К моей великой досаде, я, наверно, никогда точно не узнаю, как у нас там шли дела.

Но я все-таки буду ждать новых сюрпризов, которые мне приготовит жизнь.

См. о «проблеме-2000» в разделе «Второй сценарий. Замкнутые сообщества» главы 4 первой части.

В этой главе приводятся доказательства, подтверждающие заявления профессоров из 2020 года, доказательства, которые можно было бы найти и в 1999 году.

УСТОЙЧИВОЕ ИЗОБИЛИЕ КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНЬ И ЯН

Устойчивое изобилие определялось раньше как характеристика общества, которое удовлетворяет свои потребности, не уменьшая ресурсов будущих поколений, *одновременно* предоставляя свободу выбора и творчества максимально возможному количеству людей (глава 4 первой части). Заметим, что человечество все-таки обречено на то, чтобы достигнуть — хочет оно этого или нет — по крайней мере одного из этих двух компонентов: стабильности. Можно спорить о том, сколько это потребует времени и достигнем ли мы его благодаря расчету или крупному потрясению. Но мы по определению либо достигнем его, либо исчезнем.

Я считаю возможным достичь устойчивости за разумно короткий промежуток времени — за одно поколение, вместо того чтобы ждать долго. Для этого надо следовать денежной стратегии, высвобождающей все творчество, на какое только способны люди; открывающей кран всех технологий изобилия, какие только становятся доступными. Предлагаемая стратегия также позволит избежав массовых бедствий, которые в ином случае последуют за коллапсом денежной системы. Принять некоторые меры предосторожности сейчас будет значительно дешевле, чем пытаться потом компенсировать ущерб. Запасное колесо может какое-то время выглядеть бесполезным — до тех пор, пока ваша машина не *поймает гвоздя* в неудобном месте.

Отметим также, что устойчивость — это по определению Инь, тогда как изобилие — это Ян. Многие люди и организации концентрируются либо только на устойчивости (например, на экологии), либо только на изобилии

(например, на корпоративном мире), но не *на двух* этих аспектах.

Конечно, есть много сфер деятельности, где стабильность и изобилие непременно будут конфликтовать друг с другом. Если вы хотите, чтобы было изобилие строительного леса, вам придется спилить больше деревьев; если вы хотите, чтобы было изобилие машин — ждите загрязнения атмосферы и пробок на дорогах. Но, к счастью, такой конфликт несвойствен для *целого*. Те две волны, о которых говорила профессор из Станфорда в 2020 году, дают три результата: *изобилие* и *стабильность*, которые не только совместимы как частности, но и *взаимны*, синергетичны. Они также открывают области, где можно обеспечить всеобщее политическое согласие и активное сотрудничество, например, между «зелеными» и бизнесом там, где ныне они зачастую на ножах друг с другом.

Вот почему мне было интересно открывать в нашей современности кое-что из того, о чем говорила профессор в 2020 году применительно к ожидающей нас глобальной перемене. О том, что я обнаружил, ниже.

Две волны, несущие устойчивое изобилие

Похоже, новые возможности появляются пачками, словно гроздь винограда. Две волны накладываются друг на друга: «волна информации» делает необратимой другую «волну».

Вначале я покажу, почему устойчивость и изобилие вполне совместимы друг с другом.

«Волна информации». Не надо смотреть на радар, чтобы заметить эту волну: все СМИ забиты новостями о ней. Поэтому объяснять что-то сверх того, что было объяснено в главе 3 первой части, не нужно.

Эта волна порождает тот информационный мир, в котором изобилие четко совмещается с устойчивостью по крайней мере в той степени, в которой информация пере-

варивается в знания у все большего и большего сегмента общества. Изобилие знаний — и по крайней мере хоть какой-то мудрости — на всех уровнях общества действительно является наилучшей гарантией, которая, по моему мнению, может сделать устойчивое изобилие возможным.

«Денежная волна». Вся эта книга, по сути, как раз об этой «денежной волне», т. е. о возможности по-новому формировать наше будущее, дополняя национальные валюты валютами других типов — специально разработанными для решения наших самых серьезных проблем. Так что только от нас зависит, предпочтем ли мы оставаться запертыми в стенах монополии официальных валют на все виды обмена или нет. Сейчас ведь уже есть и другие варианты для тех, кто желает, — как для условий корпоративного применения, так и частного.

Связь между денежным обменом и устойчивым изобилием чуть ли не прямая. Я утверждаю, что, *если мы дадим людям стабильную валюту в достаточном количестве, они будут двигаться к устойчивому изобилию так же явно, как явно то, что вода стекает с горы*. Стабильность валюты и ее доступность — первая предпосылка для устойчивого изобилия. Без стабильности денежной системы ни одно общество процветать не может. В истории самые значительные кризисы общества — от падения Рима до зарождения фашизма — были связаны с агонией денежной системы, а некоторые говорят, что они были ею же и *вызваны*.

Далее, *недостаток* денег всегда был, как и сейчас, главной причиной, почему блокируются оригинальные решения проблем нашего общества. Вы только подумайте, сколько ваших (или из вашего окружения) идей или проектов не было реализовано лишь потому, что не хватало денег! Я полагаю, каждый имеет что принести в этот мир, и если бы денег хватало, то тогда бы это смогло выпустить наружу колоссальный поток человеческой гениальности и мир стал бы двигаться к такому изобилию, которое сейчас невозможно даже представить.

Каким образом деньги, работающие в многоуровневой валютной системе, создадут изобилие, будет описано в следующем разделе.

А сейчас, в разговоре об обеих этих волнах и о самой идее, которая могла бы дать старт эре устойчивого изобилия, позвольте напомнить слова Жана Шинода Болена: «Прежде чем делать что-то, чего ты раньше никогда не делал, тебе придется представить, что это действительно может быть сделано».

Денежная система для устойчивого изобилия

В этом разделе мы рассмотрим особенности денежной системы, которая наилучшим образом поддержала бы устойчивое изобилие. Для традиционного экономического мышления одной стране вполне хватило бы одной валюты. Потому многоуровневую систему и критикуют за ее «неоправданную сложность и неэффективность». На эту критику можно ответить, представив различные уровни действия валют, введенных, предположим, в 20-х годах XX века.

А зачем она — многоуровневая система? Критика «неоправданной сложности» кажется убедительной только в том случае, если не вникать, насколько неэффективны и сложны денежные системы 1999 года. Почти 170 различных национальных валют составляют восемь типов денежных систем, согласно отчетам МВФ¹. Кроме того, в реальном мире 1999 года помимо всех прочих используются валюты, которые экономисты стараются не замечать, — корпоративные скрип-карты («полетные мили») или уже появившиеся местные валюты. Но даже если рассматривать только официально признанные системы, итог постбреттон-вудского денежного «модус вивенди» (временного соглашения) явно неудовлетворителен.

¹ Интервью о Тао-психологии на Новом радио.

² International Financial Statistics. 1994. Vol. 47/7. P. 8.

«За последние тридцать лет, протекших после смерти бреттон-вудской системы, ежегодный показатель экономического роста в развитых странах упал на треть, а количество международных финансовых кризисов резко возросло — т. е. даже те страны, которые следуют здоровой экономической политике, часто становятся жертвами наряду с больными странами. По данным Всемирного банка, с конца 70-х годов XX века серьезный банковский кризис пережили не менее 69, а начиная с 1975 года 87 странам случилось видеть обвал собственной валюты».

Фундаментальный сдвиг, необходимый сейчас, — это сдвиг организационный. Я предлагаю, чтобы во время переходного постиндустриального периода (в котором мы сейчас находимся) к административно-командной иерархической системе (Ян) национальных валют были бы добавлены более гибкие, открытые, адаптирующиеся системы (Инь).

Необходимость этого шага легко понять, сравнивая характеристики зрелого индустриального и наступающего постиндустриального общества.

Старые условия (индустриальная эпоха)	Новые условия (постиндустриальная эпоха)
Предсказуемость и контроль	Фундаментальные структурные изменения
Разум и централизованная информация	Разум и распределенная информация
Решения, разработанные экспертами	Участие многих представителей в разработке новых решений
Административно-командные структуры	Комплексные адаптирующиеся структуры.

Если предположить, что мы живем в предсказуемых и контролируемых условиях (два главных допущения Ян), то было бы разумно централизовать информацию и поручить

Cassidy J. The New World Disorder // The New Yorker. 1998. October 26 — November 2. P. 199—200.

чить разработку решений «экспертам». Самая органичная управленческая структура в таких обстоятельствах — традиционная, иерархическая административно-командная, которая ныне обнаруживается почти во всем. Такая пирамидальная архитектура была впервые разработана римскими военными и еще более древними религиозными иерархами тысячи лет назад. Теперь она везде, это норма почти всех правительственных организаций, корпораций, профсоюзов, политических партий, университетов и школ, медицинских учреждений и некоммерческих организаций. Она стала настолько привычной, что мы даже представить себе не можем, что есть другие способы самоорганизации, которые в современных обстоятельствах могут оказаться более эффективными.

Ну а поскольку кризисы и потрясения обрушились уже на многое в нашей жизни (например, глобальную денежную систему и систему власти, образование, окружающую среду, рынок труда и т. д.) и если переход к информационной экономике начинается на самом деле «периодом неопределенности», тогда, значит, пришло время пересмотреть старые организационные принципы. В таких обстоятельствах держаться зубами за старые экспертные, иерархические, административно-командные структуры — значит просто убить все инновации, которых требует обстановка.

Тони Джадж, которого Элвин Тоффлер назвал «одним из самых выдающихся организаторов-теоретиков», утверждает, что в будущем организации примут форму «самокоординирующихся сетей, которые не будут координировать кто-либо».

Первое крупномасштабное применение такого принципа было сделано Ди Хокком, когда он основал в 70-х годах XX века систему кредитных карт VISA¹. Она стала

¹ Заголовок книги Джона Кеннета Гелбрайта (John Kenneth Galbraith) о новом обществе, к которому мы идем.

² Waldrop M. The Trillion-Dollar Vision of Dee Hock. Fast Company. October—November. 1996.

крупнейшей деловой организацией в мире. Объем продаж у нее составляет 1,2 триллиона долларов в год, и она обслуживает миллиард клиентов. Но кто-нибудь может мне сказать, где находится ее штаб-квартира? Или на каком рынке можно купить ее акции? Ответ заслуживает удивления: нет ни штаб-квартиры, ни акций. И все-таки она эффективно работает, у нее 21 офис по всему миру и 3000 человек персонала. Она была создана как договорной союз между 20 тысячами финансовых организаций мира, более чем двух сотен стран и регионов. Это такая структура, где процесс принятия решений проходит через всю систему, а не только через ее верхушку. Ди Хокк называет ее первым «хапором» (термин, объединяющий слова *хаос* и *порядок*). Он говорит, что «там, где есть централизованный контроль, порядка нет». Я, пожалуй, добавлю, что есть скорее иллюзия порядка, особенно для тех, кто наверху. Ди Хокк вопрошает: «Покажите мне председателя совета директоров леса, или главную финансовую рыбу в пруду. Покажите мне (хлопая себя по голове) главный исполнительный нейрон в мозгу!»

В самом деле, ведь подобная самоорганизация применима не только к денежным делам или вопросам бизнеса. Выполненное институтом Санта-Фе исследование комплексных адаптирующихся систем подтвердило присутствие этих принципов *во всех системах* (физических, биологических, социальных, экономических и т. д.), которые достигают определенного уровня сложности и комплексности. Теория комплексности говорит о том, что, в отличие от ньютоновской логики, комплексность не возрастает линейно, но совершает эпизодические нелинейные скачки, «пролетая по краю хаоса». Эти периоды «около-хаоса» наступают тогда, когда система регенерирует себя на новом уровне сложности, по мнению Ильи Пригожина. Он получил Нобелевскую премию по физике за свое исследование «распадающихся структур», где продемонстрировал,

Durrance B. The Evolutionary Vision of Dee Hock: from Chaos to Chaords // Training and Development. 1997. April. P. 26.

как даже в простых химических системах хаос на одном уровне сопровождается наведением порядка на следующем.

Я полагаю, мы уже «вылетели на край хаоса»; сегодняшний кризис основных институтов современного (предыдущего) уровня — знак того, что человечество начало реорганизовываться для следующего уровня сложности. Потому-то мы сейчас и оказались в переходном периоде.

Итак, в основе многоуровневой валютной среды мира устойчивого изобилия лежат принципы самоорганизации. В этой среде, наряду со старыми национальными валютами, появляются новые формы глобальных дополнительных валют, которые будут играть такую роль, которая никогда не доставалась валютам национальным. Я не приверженец перемен ради самих перемен. Любая перемена подразумевает расходы и страдания для кого-то. Однако раз уж сами условия переживают структурные изменения, единственным и эффективным способом будет позволить всему, что на первый взгляд кажется «запутанной» инновацией, разбираться со множеством текущих проблем.

Главная опасность, которая подстерегает нас в «денежной» проблеме, — это то, что некоторые спонтанно возникающие валюты нового уровня те, кто имеет власть, будут блокировать (скорее всего, это коснется местных валют, ибо их запретить легче всего), тогда как другие будут процветать (например, частные корпоративные валюты, потому что их не смогут контролировать центральные банки). К сожалению, в такой ситуации усилится перекос в сторону Ян-валют и ценностей нынешней экономической системы, а ведь именно в этот момент будет необходимым влияние Инь. Традиционные структуры власти и контроля, возможно, не смогут избежать хаоса, но нельзя недооценивать их возможности задушить новый порядок еще в зародыше.

В перспективе — полагаю, после 2020 года — новые экономические и властные структуры стабилизируются и станут более предсказуемыми на следующем уровне сложности. Новые денежные системы, отличные от тех, что

были описаны в этой книге, окажутся здесь как нельзя к месту, т. е. ко времени.

Если верить Жан-Люку Годару (фильм «Звездный путь»), «денег в XXIV веке не будет». Но мы не станем заглядывать так далеко. Цель этой книги — сфокусировать внимание только на переходной фазе, в которую мы уже ступили. И я еще раз повторяю ее главный смысл: огромного количества ужасных потрясений и страданий переходного периода удастся избежать, если мы будем поощрять социальные эксперименты, которые уже хорошо себя зарекомендовали в структурных переменах в разных частях света. Шанс человечества — позволить расцвести только что зародившимся формам и позволить им воспроизводиться в еще более новых формах. Именно так поступала природа на протяжении пяти миллиардов лет. Мы что, не можем у нее поучиться?..

Денежная система-2020

Представим, что мы живем в 2020 году. Глобальный денежный кризис не завел нас ни в какие дебри, и мы сейчас оглядываемся на последние годы XX века, вспоминая сравнительно мирную эволюцию всех сил, действовавших в то время. После многих взлетов и падений, балансирования на краю катастрофы все восемь типов валютных систем, доминировавших в 90-х, смогли приспособиться к новым реалиям. К 2020 году они объединились в постоянно развивающуюся четырехуровневую систему дополнительных валют. Почти все корпорации и частные лица стали постоянно пользоваться этими валютами. Заплатив небольшой комиссионный сбор, они очень легко обменивают любую из этих валют на другую в сети.

Собственно, точно так и сегодня можно заплатить, например, за авиабилет в национальной валюте, доплатив за дополнительные удобства «полетными милями». Поэтому с практической точки зрения такая «сложная» система 2020-го, очевидно, не очень отличается от той, что

уже была у корпораций и частных лиц в 90-х. Только структура и масштаб иные.

Вот четыре уровня валют, предполагаемых на 2020-й год:

- мировая базисная валюта (МБВ);
- три главные региональные валюты;
- некоторые национальные валюты;
- местные дополнительные валюты.

Мировая базисная валюта. Несколько видов корпоративных скрип-карт, выпущенных кланами American Express, Microsoft и альянсом европейских и азиатских корпораций, конкурируют друг с другом в сети. Некоторые транснациональные корпорации создали специальные дочерние компании с платежеспособным и ликвидным балансом, чтобы выпускать эти валюты и обеспечивать им большую надежность.

Одна такая валюта приняла форму МБВ, описанную в главе 4 второй части, а возникла она как результат систематизации корпоративного бартера.

Бартер — обмен товарами и услугами без участия каких-либо денег — был известен еще на заре человечества. Можно легко представить, как охотник обменивал часть своей добычи на корзину или горшок, сделанный древним ремесленником. Первый мирный обмен между двумя чужими группами почти всегда проходил при помощи бартера. Например, покупка острова Манхэттен Питером Минуитом у местных индейцев — это был бартер, обмен земли на связку бус стоимостью 24 доллара.

Из-за своей древней истории бартер часто воспринимается как «низшая» или «примитивная» форма обмена и даже иногда ассоциируется с теневой экономикой. Но все совершенно изменилось за последние десятилетия. Barter News, ведущий печатный орган в этой сфере, оценивает ежегодный объем бартера в 650 миллиардов долларов. Большая часть этой суммы — корпоративный бартер, как внутренний, так и международный («контр-торговля», т. е. встречная, *компенсационная* торговля на техническом языке).

ке). В индустрию бартера сейчас входят две крупные торговые организации: Ассоциация международной взаимной торговли и Корпоративный совет по бартеру (соответственно International Reciprocal Trade Association — IRTA и Corporate Barter Council — CBC).

Появление глобальных корпоративных карт

60-е годы. Официальное признание бартера западными корпорациями в торговле со странами «коммунистического блока».

70-е годы. Расширение бартера на менее развитые страны при недостатке «твердой» валюты.

80-е годы. Общее введение бартера в международный обмен как следствие латиноамериканского кризиса.

1982 год. Конгресс США признает бартер законным коммерческим процессом и устанавливает требования к отчетности. Налоговая служба США расценивает бартер как обычный доход.

90-е годы. Применение бартера внутри всех развитых стран. Начало интернет-коммерции.

1997 год. Аллан Гринспен, глава Федеральной резервной системы, де-факто соглашается на инициативы введения корпоративных валют: «...если мы хотим содействовать финансовым инновациям, мы должны следить за тем, чтобы не ввести правил, их подавляющих»¹. Объем киберэкономики оценивается в 35,6 миллиарда долларов в год.

1998 год. В США как минимум 400 тысяч предприятий участвовали в среднем в 550 бартерных внутренних сделках на общую сумму 8,6 миллиарда долларов. Годовой темп роста бартера - 15 %, в три раза выше, чем у долларовых сделок.

1999 год. Трафик сети Интернет удваивается каждые 100 дней.

2000 год. Киберэкономика достигает объема 200 миллиардов долларов в год, и половина ее приходится на корпорации. Бартерные сделки начинают переселяться в сеть и объединяться с киберэкономикой.

2001 год. Стандартизация бартерных контрактов у некоторых корпораций.

2002 год. Интернет-коммерция типа бизнес-бизнес достигает объема 300 миллиардов долларов².

Greenspan A. Fostering Financial Innovation: The Role of Government. In The Future of Money in the Information Age. Washington: Cato Institute, 1997. P. 48.

Источник: исследование Forrester Research, основанное на интервью с многочисленными деловыми людьми.

2003 год. Несколько видов частных корпоративных скрип-карт начинают борьбу за использование своих брендов в киберпространстве.

2005 год. В США 1,6 миллиона предприятий участвует в бартерных транзакциях на общую сумму 31 миллиард долларов¹.

2006 год. «Хапорный» альянс международных корпораций вводит стандартную МБВ под названием терра, в которую включен демередж - сбор за простой.

2007 год. 20 % розничной торговли в США вышло в сеть, в других кибер-активных странах наблюдается та же тенденция (подобная послевоенному периоду, когда по всему миру распространилась система американских супермаркетов и система почтовой рассылки).

2015 год. МБВ становится рекомендуемым (необязательным к применению) стандартом финансовой отчетности в транснациональных корпорациях.

2020 год. Киберэкономика становится самой крупной экономикой в мире. Половина международной торговли использует частные скрип-карты (в том числе терру).

Три главные региональные валюты. В 1999 году евро заменил национальные валюты в 11 странах Европы, через несколько лет к евро присоединятся Англия и оставшиеся европейские страны. Это начнет оказывать сильное давление на зону юаня в Азии и в конечном счете на БАРТА-доллар. Станет очевидным, что региональная экономическая интеграция может дожить до своей зрелости только в случае, если на поле останется лишь одна валюта. Единая валюта — это гарантия целостности объединенного информационного поля.

Далее я привожу историю создания к 2020 году трех систем главных региональных валют. Отмечу, что региональные официальные валюты являются долгами банкам. Единственное, чем они отличаются от бывших национальных валют, — это большей территорией распространения.

¹ Оценки Международной взаимной торговой ассоциации (ШТА).

Появление региональных валют¹

1958 год. Римский договор начинает процесс объединения Европы, создается зона свободной торговли, в которую входят шесть стран (Германия, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург).

1960 год. Стокгольмская конвенция. Создание Европейской ассоциации свободной торговли (ЕФТА) во главе с Англией. К ней присоединяются Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция и Швейцария.

1967 год. Бангкокская декларация. Появление пяти стран АСЕАН (Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд).

1972 год. Англия и другие страны ЕФТА присоединяются к шести странам Римского Договора.

1978 год. Канцлер Германии Шмидт и президент Франции Жискард д'Эстен объявляют, что Европе необходима «зона денежной стабильности».

1979 год. Создание европейской денежной единицы (ЭКЮ) как средства интеграции и согласования денежных вопросов, а также учета и платежей в рамках Европы. В проекте участвуют 12 стран.

1984 год. Бруней присоединяется к АСЕАН.

1992 год. Маастрихтские соглашения обязывают Европу ввести единую валюту к концу века в рамках Евросоюза.

1995 год. В АСЕАН вступает Вьетнам.

1996 год. Создание Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) с участием США, Канады и Мексики.

1997 год. В АСЕАН вступают Лаос и Бирма. Япония предлагает создать Азиатский валютный фонд (отдельный от МВФ) с капиталом 100 миллиардов долларов. Это предложение блокируют США и Англия.

1999 год. Формальная инаугурация евро как единой валюты 11 стран Европы. MERCOSUR (Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай) начинают переговоры с НАФТА.

2001 год. Чили присоединяется к НАФТА. В зону евро входят еще несколько стран Европы.

2003 год. АСЕАН официально заявляет о намерении создать единую азиатскую зону юаня/Ассоциированными членами этого проекта становятся Япония и Китай.

2004 год. Куба и несколько других латиноамериканских стран присоединяются к НАФТА.

2005 год. Последняя неприсоединившаяся страна Европы - Англия - присоединяется к евро после весьма горячего обсуждения и референдума.

Напоминаем, что здесь автор дает простор своей научной фантазии, так как писал этот текст до 2001 года.

2007 год. Тайвань мирным путем присоединяется к Китаю по принципу «одна страна, одна валюта, несколько систем».

2010 год. Вводится в действие единая зона юаня. К ней присоединяются еще несколько азиатских стран.

2012 год. Создание зоны БАПТА-доллара.

2020 год. Трехсторонний договор об экономическом сотрудничестве между тремя главными зонами свободной торговли (Евросоюз, АСЕАН и МАРТА).

Национальные валюты. Во многих странах национальные валюты будут применяться еще долгое время. Они продолжат играть важную роль внутри любой страны, которая не присоединилась ни к одной системе региональной валюты. Большинство обменов продолжатся с привлечением валюты разных стран, по крайней мере в частичные платежи, а если нет, то для их существования достаточно той причины, что они остаются официальным платежным средством, в том числе для выплаты национальных налогов.

Главным отличием от прошлого здесь будет то, что национальные валюты не будут устанавливать свою монополию как средства обмена. Многие платежи станут смешанными, т. е. в одной операции будут применяться и национальные валюты, и корпоративные скрип-карты или интернет-валюты.

Единственно, где может в нетронутом виде сохраниться старая монополия, — это в некоторых отсталых странах, таких, как Албания и некоторые другие неразвитые страны с диктаторским режимом, где политический контроль за сетью полностью вытесняет киберэкономику.

Местные дополнительные валюты. Последний уровень, местный, был основной темой глав 5 и 6. В ответ на глобализацию экономики параллельно с нею развивается и становится довольно популярной самоорганизация на местном уровне. Информационная революция также ведет к систематическому сокращению рабочих мест в производстве и сфере обслуживания. По мере того как мест стано-

вится все меньше, сообщества начинают создавать свои собственные валюты с целью облегчения обмена между собой. Когда все это достигнет критической массы, расчетная палата дополнительной валюты в сети позволит членам этого сообщества участвовать также и в киберэкономике.

Ниже в тексте, помещенном в рамку, показано развитие этих валют.

Развитие дополнительных валют

1932 год. Создание самой старой и до сих пор функционирующей системы WIR в Швейцарии (в 1997 году - 80 тысяч участников и ежегодный объем торговли 2,5 миллиарда долларов, что показывает потенциальную устойчивость развитых систем дополнительных валют).

1982 год. Введение первой послевоенной системы LETS в районах с высоким уровнем безработицы в Канаде.

1987 год. Эдгар Кан создает систему Time Dollars во Флориде, в Чикаго и Вашингтоне.

1990 год. Налоговая служба США освобождает от налогообложения доходы в «тайм-долларах».

1992 год. Создание системы Ithaca Hours, первой послевоенной «искусственной» дополнительной валюты. Общее количество местных систем дополнительных валют достигает 200 (по всему миру).

1990-е годы. Начинается век мини-корпораций, быстрое распространение систем дополнительных валют в Новой Зеландии, Австралии, Англии, Германии, Франции. Центральный банк Новой Зеландии делает открытие, что дополнительные валюты помогают снизить инфляционное давление на национальную валюту.

1993 год. Миссури становится первым штатом США, который сам финансирует свою систему социального обеспечения.

1995 год. Количество систем дополнительных валют во всем мире увеличивается до тысячи.

1996 год. Американские федеральные программы социального обеспечения переводятся на уровень штатов.

1997 год. 30 штатов США начинают вводить 200 систем «тайм-долларов» с целью автономного социального обеспечения. Также в частном порядке в США вводятся еще 40 разных систем типа «Итака-часов».

1998 год. В Миннеаполисе, Миннесота, начинаются эксперименты с системой двухвалютных смарт-карт (доллары / местная дополнительная валюта).

В главах 1 и 2 второй части приведено много примеров этого процесса, начавшегося в конце XX века.

1999 год. Эксперименты с негосударственными смарт-картами в Ванкувере, Канада. В 12 развитых странах действуют более 2000 систем дополнительных валют.

2000 год. В сети появляется расчетная палата для дополнительных валют.

2003 год. Европейская реформа социального обеспечения официально признает дополнительные валюты как средство развития сообществ.

2008 год. Количество систем дополнительных валют достигает 10 тысяч.

2020 год. Дополнительные валюты составляют 20 % от общего внутреннего товарооборота в наиболее развитых странах.

Конечно, есть страны, которые насильно будут сохранять монополию национальных валют и отворачиваться от новых возможностей, которые им предлагает «денежная волна» и киберэкономика. Результаты этого окажутся подобными тому, что случилось в начале индустриальной революции со странами вроде Китая: они предпочли блокировать развитие железных дорог. Кончилось тем, что они отстали от индустриальной революции почти на сто лет. Это легло огромным бременем на местное население и ослабило влияние этих стран в мире; они попали в категорию так называемых развивающихся стран XX века. Сегодня люди также выбирают, кто из них будет жить в «стране, лишенной информации» в XXI веке.

О ЯЩИКАХ, ОТВЕРТКАХ И ЕЩЕ РАЗ ОБ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Интегральная экономика могла бы улучшить качество жизни даже тех, кто хочет строго следовать принципам организации работы, традиционным для индустриального века. Она бы способствовала появлению такого отношения к работе, о котором говорил Роберт Хаас, президент компании Леви Страусс: «Главным видимым различием между корпорациями будущего и тем, чем они явля-

ются сейчас, будут не товары, которые они производят, и не оборудование, которое они используют. Разница в том, *кто* будет работать, *почему* он будет работать и *что* работа будет значить для него».

В памяти всплывает такой образ: во время индустриального века мы сидели на ящике с валютными инструментами, но инструмент был только один — отвертка. Теперь отверток стало много. Даже если вы будете иметь дело только с шурупами, все равно их уже много. Однако для тех из нас, кто хочет красить, отвертка становится весьма неудобным инструментом. Отверткой, конечно, красить можно, но результаты будут не слишком впечатляющими. Когда мы, например, видим некоммерческие организации и каждая из них пытается сделать что-то хорошее для общества, урывая мелочь у других в погоне за скудными средствами, провоцируя конкуренцию, — они пытаются красить стены отверткой. Тот же самый образ приходит на ум всякий раз, когда мы пытаемся создать социальный капитал, например такой, как уход за детьми или пожилыми, исключительно на основе Ян-валюты.

И в последний раз — *это обоснование не следует доводить до крайностей*. Я не говорю, что некоммерческие организации не должны пользоваться нормальными валютами и что им не надо давать налоговых льгот, дабы они смогли принимать пожертвования в этой валюте. Интегральная экономика требует использования обеих — и Инь-, и Ян-валют, питающих и укрепляющих друг друга. Некоммерческим организациям нужна Ян-валюта, чтобы покупать то, что им нужно от Ян-экономики. Но в параллели они могли бы значительно расширить свои возможности, используя валюты, порождающие сотрудничество, и тем самым формально усиливая Инь-экономику.

...Если нам известна денежная система, которая наилучшим образом годится для мира Устойчивого изобилия, мы можем в полной мере понять, что скрыто за словами «четыре сценария» (глава 4 первой части). В завершение книги коротко остановимся на них еще раз.

И ЕЩЕ РАЗ О ЧЕТЫРЕХ СЦЕНАРИЯХ

На рис. 28 представлены те самые четыре сценария, о которых говорилось в главе 4 первой части.

«Тысячелетие ТНК»	«Устойчивое изобилие»
«Ад на Земле»	«Замкнутые сообщества»

Рис. 28. Четыре сценария нашего будущего

Теперь мы можем еще лучше понять, как соотносится устойчивое изобилие с другими тремя сценариями.

Тысячелетие ТНК — это результат, который даосы назвали бы «крайний Ян». Это отклонение от Устойчивого изобилия, когда управляемый Ян-бизнес охватит все аспекты общества, но старый порядок исчезнет. Возможность поворота к такому сценарию будет сохраняться, если выгоды от «информационной» и «денежной волн», столь полезные миру Устойчивого изобилия, будут монополизированы корпоративным сектором экономики. Этот вариант, скорее всего, и реализуется, коль скоро финансовые и политические власти давят мелкомасштабные местные валюты, сами оставаясь неспособными или не желающими заниматься проблемами общества.

Замкнутые сообщества — это, наоборот, «крайняя Инь», отклонение, в котором доминирует забота о сплоченности малого сообщества при денежном коллапсе и всеобъемлющем социэкономическом беспорядке. Ну и, наконец, Ад на Земле наступит, когда ни одна часть общества не сможет заполнить вакуум власти, оставшийся после денежного краха.

Но вот интересное высказывание Элвина Тоффлера: «То, что сейчас появляется, — это не будущее, в котором доминируют корпорации, и не глобальное правительство — это гораздо более сложная система. Мы движемся сейчас к такой системе, которая будет состоять из тесно связанных друг с другом (подобно нейронам в мозгу) еди-

ниц, скорее, чем будем бюрократически организовываться по отделам в учреждении».

Если Тоффлер прав и если денежной системе, совместимой с этим мировоззрением, позволят проявить себя, тогда устойчивое изобилие станет нашим будущим.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВЫБОР ЗА ВАМИ

Постиндустриальная мутация ждет нас в любом случае, и лучший, как я считаю, способ ее пережить — это осознанно децентрализовать власть и помогать человеческому творчеству на всех уровнях. Две волны в сторону устойчивого изобилия могли бы в этом помочь.

Бакминстер Фуллер заявил в 1977 году, что мы можем закрыть каждый университет, каждую библиотеку, отключить каждый компьютер в мире — все равно тех знаний, что у нас сейчас есть, хватило бы, чтобы мы смогли одеваться, вести домашнее хозяйство, лечиться, обеспечивать себя пищей и работой в течение двух с половиной лет. И ведь так было до появления генной инженерии и персонального компьютера, сети Интернет и массы дополнительных знаний, которые мы накопили за последнее поколение! (К этому поколению, кстати, принадлежат 70 % ученых и технологов, которые когда-либо жили на Земле.) Если это было возможно тогда, то насколько бы хватило нам того, что есть сейчас?

Чтобы наступило устойчивое изобилие, нам не нужно ударяться в крайности, как предлагал Фуллер. Я предлагаю, чтобы мы продолжали пользоваться библиотеками, компьютерами и всеми прочими ресурсами — и мы сможем достичь Устойчивого изобилия за одно поколение.

Мы можем. Тогда зачем желать меньшего?

Как говорил сэр Эрик Тилгнер: «Судьба — это не дело случая. Это дело выбора». Просто надо помнить, что *мы* делаем выбор для наших детей, и для детей наших детей, и вообще для большей части всей биосферы.

ЭПИЛОГ

Великая проблема современности состоит не в том, чтобы переделать мир, но в том, чтобы переделать самих себя. [А тогда] пусть настанут те перемены, которые вы желаете увидеть в этом мире.

Махатма Ганди

Проблему нельзя решить при помощи того же самого мышления, что ее породило.

Альберт Эйнштейн

Мы не видим вещи такими, как они есть. Мы видим их такими, каковы мы сами.

Анэйс Нин

Человечество стоит на перепутье.

В следующие 20 лет мы либо станем свидетелями невосполнимой утраты биологического разнообразия и падения качества жизни для большинства людей, либо перейдем на следующий этап эволюции. Взяв за основу сознательных перемен удивительно стимулирующую власть денег и меняя денежную систему, мы можем медленно, но верно отойти от той пропасти, к которой движемся, и при этом нам не нужно будет ни переучивать миллиарды людей, ни регулировать их поведение. Эта книга нарисовала карту дорог, показывающую, как можно правильно ехать. В ней рассматривались валюты, которые есть в мире, но *далеки от нас*; финансовые системы и их социальное влияние.

Однако у денежного вопроса есть еще одна плоскость. Чтобы найти ее, нужно совершить путешествие в воображаемый мир денег — в тот, что находится *в наших собственных головах*. Так появилась бы другая карта дорог, отражающая наши *коллективные эмоции* по поводу денег.

Там, на подсознательном уровне, деньги предстают в своем привлекательном виде, а в этой привлекательности и заключается основная их сила.

Достаточно необычно изучать внешнюю и внутреннюю стороны любого явления. Насколько мне известно, это первая попытка рассмотреть понятие денег подобным образом. Однако, соединив в единое *мир внешний* и наш *внутренний мир*, мы получим самый ценный указатель пути к нашей цели. Об этом будет сказано в книге «*Душа денег: по ту сторону жадности и бедности*».

«Душа денег» проникнет в глубь нашей коллективной психологии, отвечая на такие вопросы, как:

- Почему национальные валюты, представленные банковским долгом, стали так доминировать в индустриальном веке и распространились по всему миру вне зависимости от культурного или политического контекста?

- Почему отдельные эмоции — жадность и боязнь бедности — оказались встроенными в нашу денежную систему?

- Почему фундаментальные изменения в нашей денежной системе стали проявляться только сейчас, века спустя после бездумного принятия официальных валют?..

Во второй части книги я приведу летопись появления денежных систем Инь, более подходящих для сотрудничества.

«Исторический детектив» «Душа денег» покажет, что есть гораздо более глубокая связь между изменениями денежной системы и теми изменениями ценностей, которые обычно считают таковыми. Это отнюдь не анекдот — изменение системы денег поможет значительному социальному сдвигу в сторону реставрации ценностей Инь, который проявится во всех аспектах общества и затронет как мужчин, так и женщин. Перемены затронут проблемы сохранения окружающей среды и вопросы здравоохранения в целом; и теорию хаоса в физике и замену иерархических структур на сетевые (например, Интернет или виртуальные организации); и наведение моста между «разрезанными» Декартом духом и материей, и вопросы женской эман-

сипации. Большинство людей считают такие перемены неизбежными и желательными!

Недавние исследования показали, что такого нового мировоззрения придерживаются не менее 24 % населения США (44 миллиона взрослых), тогда как еще 20 лет назад это количество было практически незаметным — 4 %. Euro-Barometer в сентябре 1997 года провел исследование в 15 странах Евросоюза. Его результаты показали, что в Европе происходят примерно такие же изменения. Другие исследования подтверждают, что эта тенденция может стать глобальной.

Параллельная мутация общественных ценностей и денежных технологий предлагает невиданную в истории возможность *осознанного* создания Устойчивого изобилия. Ухватиться за эту возможность — это, пожалуй, самая серьезная задача современности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	5
От редактора перевода.....	8
Введение, в котором автор представляется читателю как «летучая рыба».....	10
Позвольте представиться.....	12
Часть первая. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ.....	22
Глава 1. УЧЕБНИК ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ, или КАК РАБОТАЮТ ДЕНЬГИ.....	28
«Ваши» деньги в этом мире.....	29
Как работают банки.....	30
Ваши сбережения: как сохранить состояние.....	41
Мировые валютные рынки.....	48
Центральные банки и другие «пожарные».....	63
Деньги как система власти.....	69
Глава 2. ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ.....	80
«Простой» вопрос.....	82
Когда и как возникла тайна денег.....	83
Рабочее определение денег.....	92
Происхождение власти денег.....	94
Современные денежные системы.....	95
Глава 3. КИБЕРСФЕРА - ПРОСТРАНСТВО НОВЫХ ДЕНЕГ.....	116
Постиндустриальное общество — эра знания.....	117
Позитивные возможности.....	124
Негативные возможности.....	126
Последствия для денег.....	133
Последствия для банков и финансовых услуг.....	136
В чем мудрость информационной эпохи?.....	137
Глава 4. ПЯТЬ СЦЕНАРИЕВ БУДУЩЕГО.....	142
Сценарии — окна в будущее.....	143
«Официальное будущее»: «еще больше того же самого».....	145
Почему «официальное будущее» нам точно не грозит.....	147
Первый сценарий. «Тысячелетие ТНК».....	151

Второй сценарий. «Замкнутые сообщества».....	179
Третий сценарий. «Ад на Земле».....	193
Четвертый сценарий. «Устойчивое изобилие».....	204
Четыре сценария в перспективе.....	208
Часть вторая. БУДУЩЕЕ НАШИХ ДЕНЕГ.....	213
Глава 1. ВАЛЮТЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ РАБОТАТЬ.....	216
Важное различие терминов «работа» и «труд».....	217
Безработный? Кто? Я?.....	220
Путь, не избранный в 30-х годах XX века.....	249
Современные системы.....	269
Глава 2. ДЕНЬГИ И ОБЩЕСТВО.....	288
Распад общества.....	289
Деньги, которые строят общество.....	306
Вперед, к интегральной экономике.....	336
Глава 3. НЕКОТОРЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ.....	352
Дополнительные валюты, налоговики и законодатели.....	353
Дополнительные валюты, центральные банки и инфляция	355
Дополнительные валюты и социальная политика Европы.....	369
Как создать собственную дополнительную валюту.....	381
Глава 4. МИРОВАЯ БАЗИСНАЯ ВАЛЮТА И ДЕНЕЖНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ.....	392
Долговременная стабильность.....	393
Позитивные результаты современной денежной системы.....	394
Данные о состоянии биосферы Земли.....	396
Три инструмента убеждения.....	399
Взаимоотношения между денежными системами, восприятием времени и стабильностью.....	402
Мировая базисная валюта — терра.....	413
Глава 5. ШИРОКИЙ ВЗГЛЯД — ДАО ДЛЯ ДЕНЕГ.....	435
Семь метафор.....	436
Интегральная экономика, дополненная Инь — Ян.....	455
Глава 6. УСТОЙЧИВОЕ ИЗОБИЛИЕ.....	462
Визит в Станфордский кампус.....	462
Устойчивое изобилие как взаимодействие Инь и Ян.....	470
О ящиках, отвертках и еще раз об интегральной экономике.....	485
И еще раз о четырех сценариях.....	487
Заключение: выбор за вами.....	488
Эпилог.....	489

Бернар А. Лиетар

**БУДУЩЕЕ ДЕНЕГ:
новый путь к богатству,
полноценному труду
и более мудрому миру**

Редактор *Е. В. Сатарова*

Компьютерная верстка *М. С.Ананко*

Корректор *Г. В. Казнина*

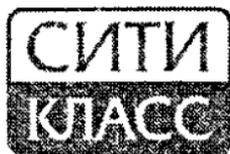
ООО «Агентство «КРПА «Олимп»
121151, Москва, а/я 92
www.rus-olimp.ru
E-mail: olimpus@dol.ru

ООО «Издательство Астрель»
129085, г. Москва,
пр-д Ольминского, д. За

ООО «Издательство АСТ»
170002, Россия, г. Тверь,
пр-т Чайковского, д. 27/32
www.ast.ru
E-mail: astpub@aha.ru



Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных диапозитивов в ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие «Правда Севера». 163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32. Тел./факс (8182) 64-14-54, тел.: (8182) 65-37-65, 65-38-78 www.ippps.ru, e-inai: zakaz@ippps.ru



Выбор: Пребуй. Удивлай

Е5

100 ИДЕЙ

как с пользой провести время

НАУЧИТЬСЯ УСПЕХУ МОЖНО!

НАУЧИТЬСЯ СЧАСТЬЮ МОЖНО!

СТАТЬ ЕЩЕ ЛУЧШЕ, МУДРЕЕ И СИЛЬНЕЕ

МОЖНО И НУЖНО!

Недорогие вечерние курсы «Сити-Класс» идеальны для современных занятых мужчин и женщин

Потому что «Сити-Класс» — это:

- невероятное разнообразие тем — от финансовых до кулинарных, среди которых вы найдете то, что интересно именно вам
- 100 курсов ежемесячно — 100 идей, как приятно и с пользой провести вечер
- уникальные советы и практические навыки всего за три часа от лучших специалистов и профессионалов своего дела
- встречи с интересными людьми, увеличение круга знакомых и друзей!

www.cityclass.ru

телефон для регистрации: 788-88-69

центральный офис: 517-61-91