



Руководство по созданию валюты местных сообществ

Бернард Лиетар, Гвендолин Холсмит

Перевод и общая редакция Максим Митусов
Научная редакция Артем Генкин

От переводчика

До недавнего времени читатель, интересующийся темой местных валют, мог найти всего несколько статей и книг на русском языке, в которых хотя бы вскользь упоминалось о практических экспериментах в этой области. Тексты, детально рассказывающие о том, как обустроить экономику небольшой общины, отсутствовали в принципе. Тем, кто пытался осуществлять проекты в этой области, приходилось по крупицам самостоятельно собирать информацию об идеях Сильвио Гезеля, эксперименте в австрийском городе Вёргле, принципах работы банков времени и местных валют в Германии и США. А затем на свой страх и риск применять эту информацию, набивать шишки, учиться на собственных ошибках.

Один из таких людей, российский экономист Рустам Давлетбаев, поверил в идею местных валют и создал новый Вёргль в небольшом башкирском селе Шаймуратово. Другой человек, иркутянин Сергей Вагаев, самостоятельно от начала до конца придумал и реализовал проект одной из крупнейших в мире онлайн-систем взаимного обмена «100 друзей», которая улучшила жизнь свыше 20 000 человек - и лишь через несколько лет узнал об аналогичных проектах в других странах. Похожий путь прошли проекты в Нижнем Новгороде, Киеве и других городах СНГ.

Все эти истории доказывают, что даже небольшое сообщество друзей, соседей, сподвижников способно изменить мир вокруг себя. Достаточно иметь смелость протянуть руку сотрудничества друг другу.

А сейчас я рад вам представить первое русскоязычное методическое пособие по созданию локальных экономик, которое подготовили известный финансист, основатель денежной системы Евросоюза Бернارد Лиетар и Гвендолин Холсмит. Вы получите простое и практичное пошаговое описание действий, которые обеспечат эффективное взаимодействие членов вашей команды, помогут вам найти необходимые ресурсы и запустить проект.

Воспользуйтесь систематизированным опытом сообществ, которые научились ставить и совместно решать общие задачи. Таких сообществ в мире уже около 4000. Больших и малых, созданных многие десятки, а иногда и сотни лет назад - и основанных в разгар последнего финансового кризиса. Эти люди смогли взять свою судьбу в собственные руки. А значит - и у вас получится.

Максим Митусов,
исследователь локальных экономик
www.localeconomics.info
localeconomics@gmail.com

Местная Экономика	3
Что такое дополнительная валюта сообщества?	4
Определение целей	7
Формирование команды	14
Выбор механизмов функционирования валюты	16
Затраты на поддержание валюты	26
Как запустить систему	26
Истории местных валют	31
Руководство к действию	39
Ссылки и рекомендации	43

Органы местного самоуправления по всему миру борются за экономическое развитие своей местности (города) по двум основным направлениям:

1) создание хорошо оплачиваемых рабочих мест для своих жителей;

2) проведение справедливой налоговой политики и установление комфортного налогообложения, чтобы местный бизнес мог развиваться, а муниципалитет получал средства для собственных программ.

Путь, которым идут местные власти, иногда подрывает местную экономику, потому что основную часть средств они вкладывают в привлечение крупных компаний. В итоге местный малый бизнес умирает, а крупные и средние компании выводят заработанные средства за пределы местной экономики. (Здесь и далее под местной экономикой подразумевается экономика города, поселка или небольшой области, основной продукт которой производится и потребляется на месте, в то время как крупные компании работают за пределами местного рынка - прим. переводчика).

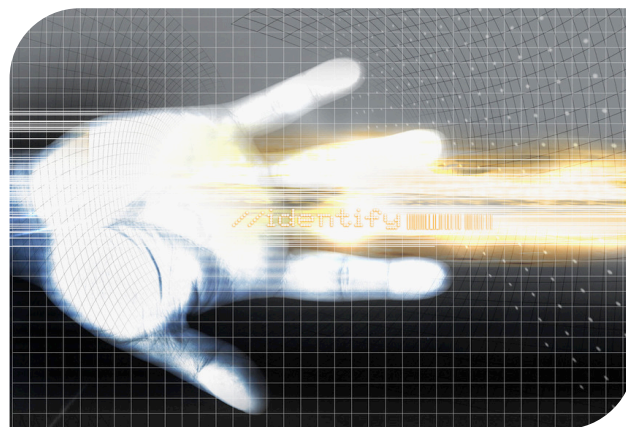
Итоговый результат известен: большие сетевые магазины из пригорода подрывают бизнес маленьких магазинчиков, расположенных в центральной части города.

Большие страховые отчисления, затраты на персонал и прочие расходы, а также невозможность экономить на масштабах бизнеса каждый год отправляют все новые малые предприятия в колонку "Потерпел неудачу".

Когда это происходит, местные муниципалитеты оправдывают слабую поддержку бизнеса недостатком средств. И попутно перекадывают на малый бизнес дополнительную нагрузку в виде местных налогов и обязательств по содержанию инфраструктуры: водоснабжения, канализации, ремонта дорог.

Когда мелкие предприниматели из-за низкой прибыли не могут оплатить местные налоги, муниципальные власти имеют лишь один способ повлиять на них - прекратить их обслуживать (выключить воду, перестать вывозить мусор) или заставить погашать долги по налогам за счет личного имущества предпринимателей (продавать дома, залоги по просроченным кредитам и т.д.).

Другая важная тенденция, которая обостряет ситуацию: все меньшее количество



людей присоединяется к гражданским и религиозным организациям, объединявшим в прошлом общество. Распространение телевидения, проникновение в повседневную жизнь видео-игр, компьютеров и иных онлайн-развлечений подрывает сложившиеся ранее социальные структуры и сообщества, на базе которых существовала общественная жизнь в прошлом.

Нужны новые идеи, которые активизируют социальную систему и вернут людей назад в общество, позволят создать новый социальный договор и соединят людей между собой для взаимной поддержки и развития.

Местным сообществам нужны новые способы трудоустройства людей и новые средства для того, чтобы заплатить за местные услуги, такие как школьное образование и дошкольные детские учреждения, охрана здоровья, вывоз мусора, пожарная и полицейская защита, развитие новой инфраструктуры и средства на территориальное общественное самоуправление.

Эти сообщества имеют неудовлетворенные потребности. Основное препятствие для удовлетворения - недостаток ресурсов, отсутствие денег.

Это учебное пособие покажет активистам, руководителям местных муниципалитетов и инициативным группам ТОС-ов (территориальное общественное самоуправление) (расшифруй!), как взять тему денег в собственные руки.

Что такое дополнительная валюта сообщества?

Дополнительные валюты позволяют местным сообществам создавать материальное богатство на местах, развивать местную экономику.

Валюта сообщества позволяет отдельным поселениям, малым городам и целым регионам создавать реальное богатство в местной экономике путем сопоставления неудовлетворенных потребностей с недостаточно используемыми ресурсами самого сообщества. Валюта сообщества создает богатство, которое производится локально в интересах местных жителей, а не для компаний, пришедших издалека, в том числе, транснациональных компаний.

Это учебное пособие покажет основные шаги по оценке, выбору оптимального варианта и осуществлению выпуска местной общественной валюты, которая улучшит вашу экономику и значительно увеличит местный потенциал.

Вот эти шаги:

Вот эти шаги:

1) Определение целей местной валюты: проведение оценки вашего общества, где вы идентифицируете приоритеты для выявления неудовлетворенных потребностей и неиспользуемых ресурсов. На основе этого определяется цель проекта по созданию дополнительной валюты.

2) Определение типа валюты: Обзор различных типов дополнительных валют, которые доступны на сегодняшний день, и рекомендации по выбору типа валюты, который отвечает вашим потребностям.

3) Создание команды для ведения проекта: организация поддержки проекта по созданию местной валюты со стороны местного сообщества, для чего необходимо найти надлежащего руководителя и группу людей, которые могут помочь в различных аспектах проекта.

4) Выбор правильных механизмов: создание системы управления в вашей общине, которая включает в себя инструменты поддержки внутренней экономики, определение цены и ценности валюты, вопросы сбережения, эмиссии новых денежных знаков и компенсации затрат на ведение всего проекта. Система местной валюты может принимать различные формы, в зависимости от имеющихся ресурсов, масштабов проекта, типа участников и типа выбранной валюты.

5) Конструирование устойчивой системы местной валюты: Каждая система местной валюты требует тщательной разработки всех процессов (обмена, определения балансов и механизмов развития всей системы) так, чтобы деньги продолжали движение в рамках всего сообщества, а не накапливались у отдельных его участников или местного бизнеса, чего допускать не рекомендуется.

Дополнительная валюта - это основа валюты сообщества. По сути, это общественный договор внутри самого сообщества о том, что наряду с законными средствами платежа (т.е. национальными деньгами) будет использоваться как средство платежа нечто иное, дополнительное. Цель дополнительной валюты - удовлетворение существующего спроса за счет неиспользуемых ресурсов самого сообщества.

Дополнительные валюты существуют в различных видах и служат различным целям. Для примера рассмотрим, что случилось с милями, выпускаемыми авиакомпаниями во всем мире. Изначально мили, начисляемые за перелеты, были только маркетинговыми уловками каждой конкретной авиакомпании. Они могли быть использованы только для приобретения билетов и дополнительных сервисов компании, выпустившей их.

Сегодня же пять мировых авиа-альянсов (союзов независимых авиакомпаний) выпустили в общей сложности четырнадцать триллионов авиа-милей. Это больше, чем общий

Дополнительные валюты и валюты сообществ

объем наличных долларов и евро, вместе взятых. Авиа-мили могут быть заработаны в том числе и без пользования услугами самих авиакомпаний (например, при использовании специально выпущенных банковских карт).

Сегодня использовать авиа-мили можно не только для покупки авиабилетов, но и для аренды автомобиля, оплаты услуг связи, и многих других товаров и услуг. Две трети всех миль, выпущенных авиакомпанией British Airways, были потрачены не для приобретения билетов компании, а на услуги сторонних компаний.

Создание общественного богатства

Таким образом, мили авиакомпаний стали «корпоративной квитанцией» о праве на маркетинговые и иные акции авиакомпании, дополнительной валютой со специфической коммерческой целью (повышение лояльности клиента). Они мобилизуют такой не до конца используемый ресурс, как «пустые кресла в самолете».

Другие дополнительные валюты имеют ярко выраженные социальные цели и не содержат коммерческой составляющей. Один из примеров мы можем увидеть в Японии, он непосредственно связан со здравоохранением.

Япония имеет самые высокие темпы старения населения в мире. Сегодня более 1,8 миллионов японцев нуждаются в ежедневном уходе. По прогнозам, число таких людей удвоится в ближайшее десятилетие.

В то же время молодое поколение японцев, в среднем, живет на большем расстоянии от своих престарелых родителей, чем это было в предыдущих поколениях, и, соответственно, не могут о них регулярно заботиться.

Для решения этой проблемы была создана система Fureai Kippu (буквально: «Билеты заботы»). Эти электронные "билеты" выплачиваются на сберегательные счета физическим лицам, помогающим пожилым людям или инвалидам в тех аспектах ухода, которые не покрываются японской национальной системой здравоохранения. Это, например: уборка по дому, приготовление пищи, ритуал ежедневного принятия ванны, помощь при совершении ежедневных покупок или в приготовлении пищи, чтение вслух слепым людям и многое другое.

Единица учета Fureai Kippu - час обслуживания. Существует различие в цене разных услуг: например, один час помощи при совершении покупок или чтение вслух дает волонтеру один Fureai

Kirpi, помощь по уходу за телом и гигиенические процедуры оцениваются в две единицы за каждый час обслуживания.

Таким образом, каждый участник Fureai Kirpi, волонтер, может сохранить накопленные часы для собственного использования в будущем или передать их кому-либо (обычно родителям или другим членам семьи, живущим в другой части страны), чтобы они смогли приобрести часы помощи у местных участников системы.

На сегодняшний день приблизительно 374 некоммерческие организации Японии участвуют в обмене через систему Fureai Kirpi. Существует два клиринговых центра, ведущих учет заработанных часов обслуживания. Деятельность всех участников координируется негосударственным фондом Sawayaka Healthcare Foundation.

Поскольку у пожилых людей теперь есть возможность пользоваться услугами молодых участников системы, они могут дольше жить в собственных домах, отодвигая то время, когда им придется переехать в дом престарелых. Это лучше и для самих стариков, и для государства, поскольку их содержание в данных заведениях обходится государству гораздо дороже. Также реабилитация в больнице после госпитализации может занимать меньшее время, т.к. пожилым оказывается необходимый уход дома.

Все это эффективно сокращает затраты общества на заботу о пожилых, при этом значительно повышая качество их жизни: ведь они получают полноценную заботу и уход. Наконец, для собственного функционирования эта система использует ресурсы, которые не требуют правительственных субсидий, поддержки чиновников, средств страховых компаний, и даже национальной валюты.

Возможность передать Fureai Kirpi от одного человека другому превращает их в дополнительную валюту, обеспечивающую специализированную помощь пожилым людям, которая функционирует параллельно с национальной валютой.

Обследование сообщества для определения неудовлетворенных потребностей

Есть широкий спектр неудовлетворенных потребностей:

- **Социальные потребности**, например, забота о пожилых или социальное наставничество и работа с детьми и молодежью;
- **Экономические потребности**, например, снижение безработицы и неполной занятости;
- **Коммерческие потребности**, помощь местному бизнесу для повышения его конкурентоспособности, по сравнению с сетевыми супермаркетами и сетевыми гипермаркетами-коробками;
- **Экологическая, культурная, образовательная или региональная деятельность** по поддержанию и развитию самосознания и идентичности местных жителей;
- **Поддержка местных некоммерческих организаций и социальных проектов.**

Только наше собственное воображение может ограничить те цели, которые могут быть достигнуты созданием дополнительной валюты сообщества.

Ресурсы, которые неэффективно использовались прежде, могут быть найдены в самых неожиданных местах:

- Очевидно, что любой человек, имеющий немного свободного времени, который готов и способен что-либо делать, имеет ценность для окружающих;
- В следующий раз, когда вы пойдете в ближайший ресторан или кафе, местный кинотеатр, посчитайте пустые столы и не занятые кресла: все это неиспользованные ресурсы, которые могут быть мобилизованы для ваших целей.
- Школы или другие общественные здания, которые периодически пустуют в течение дня, недели или года;

Шаг первый: Определение целей валюты

- Незанятые места в колледже, университете или на профессиональных курсах;
- Молодежные и другие некоммерческие организации, у которых есть люди, готовые делать полезные вещи, если их обеспечить необходимыми материалами.

Идея разработки дополнительной валюты заключается в том, что, обеспечив эту валюту какими-либо имеющимися в избытке ресурсами (недостаточно используемыми в настоящий момент), можно запустить процесс обмена (экономику) между участниками сообщества, мобилизовать их для удовлетворения существующих потребностей, на которых вы хотите сосредоточиться. Добиться поставленных целей.

Экономисты справедливо замечают, что для удовлетворения потребностей за счет ограниченных ресурсов и существует рынок. Собственно, это является его основной функцией, без каких-либо дополнительных валют. И если вдруг по мановению волшебной палочки все люди на планете будут получать оптимальное для них количество денег, все потребности будут удовлетворены раз и навсегда.

В реальности все совсем не так. Таким образом, отправной точкой для создания дополнительных валют является закрытие потребностей, которые остались неудовлетворенными после совершения всех операций с использованием национальных денег, доступных данному человеку. Кроме того, неиспользованными ресурсами являются те, которые не были использованы в сделках с использованием обычных денег.

Экономика частых милей авиакомпаний показывает, как этот процесс работает даже в строго коммерческой среде. Хорошо сконструированной и управляемой системой

является та, которая позволяет получать что-либо (лояльность клиентов) за счет неиспользованных ресурсов (кресел самолета, которые в противном случае останутся пустыми).

Давайте просто перенесем этот механизм в более широкую среду.

Проектирование валюты

Нет единого идеального проекта дополнительной валюты для каждого местного сообщества. Любой элемент такой валюты который хорошо подходит для одной ситуации, при определенных обстоятельствах может быть большим недостатком для других местных сообществ.

Оптимальный вид местной валюты для вашего сообщества зависит от того, какие цели вы ставите при проектировании, какие ресурсы доступны для обмена и внешних условий, в которых придется действовать.

При проектировании валюты нужно ответить на вопросы, как стимулировать обмен между людьми и как вовлечь их в процесс использования дополнительной валюты в повседневной жизни. Ниже приведены примеры некоторых конструкций валютных систем.

Законное платежное средство

Законное платежное средство - валюта, которую правительство страны принимает для оплаты налогов. Например, на каждом долларе США имеется надпись: "Эта купюра является законным платежным средством для всех долгов, государственных и частных"¹.

¹ Существует теория о свойствах и происхождении денег, разработанная Георгом Фридрихом Кнаппом в 1920-х, которая гласит, что деньги – это все то, что Правительство признает приемлемым для уплаты налогов. (См. Кнапп, Георг Фридрих. «Государственная теория денег» (Клифтон, Нью-Йорк: Augustus M. Kelley, 1924). Эта школа имеет сторонников и по сей день. См., например: Врай, Рэндалл «Понимание современных денег». (Челтенхайм,

Это означает, что если вы должны кому-нибудь в США и он отказывается от вашего предложения оплатить счет долларами, вы можете обратиться в суд и признать долг аннулированным.

Особым видом долга, который почти каждый человек принимает на себя, являются налоги. Поэтому "законное платежное средство" в данном контексте - это тот вид валюты, который правительство соответствующей страны принимает в качестве единственно возможного средства платежа по установленным налогам.²

Однако в Японии есть два города, в которых узаконена возможность оплаты местных налогов в местной региональной валюте, так же как и частичная оплата услуг местных коммунальных служб. Обычно дополнительные валюты проектируются таким образом, чтобы выступать в качестве дополнения законному платежному средству, а не в качестве его замены.

Великобритания и Нортгемптон, штат Массачусетс, США: Эдвард Эдгар, 1998).

² Есть исключения, но в современном мире они, как правило, существуют недолго. Например, в России правительство учитывало продукты и товары от корпораций в качестве оплаты налогов после дефолта 1998-го года.

Дополнительные валюты, преследующие коммерческие цели

Огромное разнообразие различного рода коммерческих валют, существующих в настоящий момент, объясняется разнообразием обменных отношений, для развития которых они и проектируются и создаются. Четыре главных категории коммерческих валют:

- **Бизнес Бизнесу (B2B, Business to Business);**
- **Бизнес Потребителю (B2C, Business to Consumer);**
- **Потребитель Потребителю (C2C, Consumer to Consumer);**
- **Потребитель Бизнесу (C2B, Consumer to Business).**

В большинстве случаев коммерческие валюты существуют в электронном виде (более детально классификация средств реализации дополнительных валют представлена ниже). В связи со значительным снижением стоимости информационных технологий, стоимость поддержания инфраструктуры локальных валют значительно снизилась (по сравнению с 1980-90-ми годами). В целом для всех участников электронная форма значительно более удобна, чем предыдущие формы валют (товар, монеты и бумажные банкноты).

Бизнес Бизнесу (B2B): эти дополнительные валюты обычно называют обменными единицами. Они создаются различными бизнес-структурами, чтобы облегчить расчеты с поставщиками и оптовыми покупателями. Например, все так называемые "бартерные валюты" входят в данную категорию.

Во всем мире существует более 500 коммерческих бартерных систем. В США, все подобные площадки объединяются в две крупные ассоциации: Международную ассоциацию взаимной торговли (IRTA) и Корпоративный бартерный совет (CBC).

Бизнес Потребителю (B2C): наиболее широко распространенный тип дополнительных валют сегодня. Это различные "валюты лояльности", создаваемые компаниями или коалициями компаний для поощрения возврата клиентов к ним. Авиастиимулирование - лишь один из примеров таких систем, но при этом

это самый распространенный и развитый в мире подход на сегодняшний день. Суммарно пять крупнейших авиакомпаний ежегодно начисляют более 1,5 триллионов миль.

Более старым и широко применяемым примером бумажной валюты данного типа являются "купоны на скидку", выпускаемые и принимаемые к погашению розничными магазинами и супермаркетами.

Британская сеть супермаркетов Tesco представила в середине 1990-х замечательную и успешную программу лояльности, которая вынудила последовать за ней конкурирующие розничные сети и породила бум подобных систем в розничной торговле. На сегодня каждая третья семья в Великобритании имеет карту Tesco, является членом клуба и подписчиком самого массового европейского корпоративного журнала.

Потребитель Потребителю (C2C): с некоторыми оговорками, большую часть привычных платежных систем, созданных банками (например, чеки, наличные платежи, электронные валюты и т.д.), можно отнести к коммерческим системам C2C.

За пределами банковского сектора платежная система "Pay-Pal" является успешным примером такого рода подхода. Это основа для денежных операций во всемирном электронном аукционе E-Bay, хотя стоит отметить, что данная система обслуживает перевод платежей в обычной национальной валюте.

Потребитель Бизнесу (C2B): интересным примером такого рода систем местных валют является система, разработанная фондом Strohalm и реализованная в Амстердаме (Нидерланды), Сальвадоре (Уругвай) и Южной Бразилии. Это так называемые коммерческие потребительские кооперативы (Consumer and Commerce Circuits). Принято сокращенно называть данные системы «СЗ»

Уникальность данных систем заключается в том, что правила обмена между СЗ-системами, требования и гарантии качества, разработаны централизованно, а большая часть деталей и внутренних правил создаются на местах, под каждый конкретный кооператив.

Потребители (частные лица) покупают ваучеры местной валюты СЗ за обычную национальную валюту, при равном номинале. Ваучеры продаются с дисконтом по отношению к обычным деньгам. Размер скидки составляет

0-10%, то есть за 90 евро можно приобрести ваучер номиналом в 100 единиц. Это делается для того, чтобы привлечь потребителей к использованию внутренней валюты.

Ваучеры используются для оплаты товаров и услуг, предлагаемых фирмами, участвующими в кооперативе СЗ. Фирмы могут использовать ваучеры, чтобы оплатить услуги других местных фирм (B2B платеж), заплатить своим сотрудникам часть заработной платы (B2C платеж) или обменять их на национальные деньги у компании, выпустившей данную валюту, с небольшой комиссией за обмен (в качестве примера можно назвать проект «Спасение Австралии» «The Save Australia»). Ваучеры принимаются к оплате по курсу 1 к 1, то есть потребители могут получить до 10% скидки.

Используя эту систему, местные фирмы привлекают клиентов, которых они не получили бы иначе, а также повышают лояльность действующих клиентов. Средства в национальной валюте, внесенные при покупке, хранятся в местном банке, который использует

эти средства, чтобы предложить дешевое финансирование компаниям, входящим в данный кооператив, или проектам, организуемым местными жителями.

Потребители получают скидку при покупках, а также определяют, каким образом будут инвестированы вложенные ими средства, поскольку потребители наравне с фирмами-участниками СЗ-кооперативов получают равное право голоса в управлении системой. При этом количество потребителей больше, чем фирм-участниц.

Это, а также сам факт того, что потребители фактически сами эмитируют дополнительную валюту, покупая новые ваучеры, позволяют называть подобный подход новым типом коммерческих систем: Потребитель бизнесу, Consumer to Business (C2B).

Также бывают комбинации вышеупомянутых вариантов: валюты, выпущенные фирмами и используемые среди пользователей. Например, система WIR в Швейцарии или система WAT в Японии

Цели социально-ориентированных дополнительных валют

Большая часть социальных валют узко специализирована на той проблеме, ради которой их создавали: от стимулирования заботы о пожилых и борьбы с безработицей - до образования. Вот лишь некоторые примеры:

- **Забота о пожилых.** Самая первая подобная система была придумана вскоре после Второй мировой войны в Японии. Она была адресована женщинам. Главная цель заключалась в заботе о пожилых, детях и инвалидах.

В то же время был создан первый "Трудовой банк добровольцев". Позднее, в 1978 году принцип этого банка был переоткрыт на Западе и лег в основу Банков времени, созданных в США и Великобритании. Сегодняшняя система Fureai Kippu - прямой потомок тех, более ранних, систем.

- **Пенсионеры.** Впервые Тайм-Доллары (Time Dollar) были применены в США Эдгаром Кэном как раз в домах для престарелых и поощряли кооперацию и взаимодействие между постояльцами. Эта мера привела к созданию сильного чувства сообщества.
- **Безработные.** Первая LETS-система была создана в Канаде в 1982 г. Она была нацелена на решение проблемы дефицита валюты в областях с высокой безработицей. Сегодня большинство LETS, наиболее распространены в областях с высоким уровнем безработицы.
- **Образовательный.** Система MUSE (Mutual Unit for Sustainable Education, Взаимная Единица Жизнеспособного Образования) является дополнительной валютой, разработанной для стимулирования взаимного образования в студенческой среде (когда студенты выступают в качестве преподавателей для своих товарищей, проводя занятия по предметам, в которых они наиболее компетентны).

Подобная система действует в округе Сонома, Калифорния, - там т.н. "Доллар общинных услуг" (Community Service Dollar, C\$D) развивается под руководством некоммерческого Фонда острова Скэггс. Руководство университета и городские власти проводят эксперименты по приему данной валюты для частичной оплаты образовательных услуг самого университета, а также коммунальных услуг и местных налогов и сборов.

- **Уход за детьми (Babysitting).** Есть давняя более-менее устойчивая традиция, когда в небольших сообществах местные жители объединяются в группы и по очереди заботятся о детях друг друга, по сути, оказывая услуги няни. Делают они это поочередно или по какому-то правилу.

В Голландии на основе интернет-технологий создается общенациональная система под названием "Мили Заботы" ("Care Miles"), чтобы помочь 2,3 миллионам семей, которые испытывают затруднения по поиску доступных центров социальной помощи, особенно для детей в возрасте до 4 лет.

Социальные цели местных валют

Построение сообщества - самая популярная причина создания местных валют. В условиях высокого уровня безработицы и тяжелой экономической ситуации ослабленным и нездоровым сообществам требуется обновление.

Для достижения этой цели использовались различные типы проектов, включая банки времени, LETS и Часы Итаки. Валюту Времени, созданную на Бали, можно также рассматривать как хорошо спроектированную и устойчивую систему данного типа. На острове данная система работает уже более 1000 лет.

Поддержка идентичности: Одна из вторичных причин создания дополнительных валют - необходимость укреплять и развивать чувство принадлежности к сообществу или конкретной местности.

Например, на каждой купюре Итакских часов нанесен девиз "Итаке мы доверяем". В большинстве случаев на местной валюте изображены местные достопримечательности: природа, здания или исторические личности связанные с данной местностью. Все это подчеркивает идентичность.

Экология. Применение дополнительных валют для поддержки экологических проектов. Подобные проекты стали актуальны не так давно. Особо популярны они в Японии.

Одним из примеров является карта «NU», используемая в Роттердаме (Нидерланды), чтобы вознаградить пользователя за сохранение экологии (использование общественного транспорта или велосипеда, энергосберегающих технологий и т. п.). На карту пользователя начисляются специальные баллы.

Эти баллы могут быть использованы для получения скидок при покупке различных экологических товаров - таким образом стимулируется экологичная модель потребления.

Существует целое семейство японских дополнительных валют, носящих название «эко-деньги». Но, несмотря на название, лишь немногие из них действительно направлены на какие либо экологические цели.

Среди них своим масштабом выделяется проект Aichi: в 2005 году он включал в себя свыше 6 миллионов участников одновременно.

Иные социальные цели: теоретически количество возможных целей создания местной валюты может быть безграничным. Можно взять любую социальную функцию или потребность и сконструировать местную валюту для ее удовлетворения.

Действительно, это целая область дополнительных валют, которые можно обозначить как "социальные деньги". Выше перечислен лишь общий список признаков, по которым можно классифицировать проекты. При этом они уже существуют где-то в мире, и опыт этих проектов можно и нужно учитывать при создании новых систем.

Смешанная модель: Безусловно, можно комбинировать некоторое количество перечисленных социальных целей. Например, внутреннюю валюту можно заработать, принимая участие в экологических мероприятиях, и пользоваться ею для оплаты няни или других услуг.

Листок Целей (упражнение)

Ответьте на вопросы:

1. Какова цель валюты, которую вы бы хотели создать?
2. Какие неудовлетворенные потребности вы бы хотели закрыть?
3. Есть ли недостаточно используемые ресурсы, которые вам доступны для использования?

Соображения о конструкции валюты

1. Какая форма валюты лучше всего соответствует вашим целям?
2. Если это Валюта коммерческой направленности , то это B2B, B2C, C2C, или C2B?
3. Каким социальным целям будет служить создаваемая валюта?

Подробное описание Валюты сообщества

Опишите более подробно ту валюту, которую вы хотели бы представить вашему сообществу. Попробуйте представить себе, как изменится жизнь сообщества, когда вы преуспеете в реализации проекта.

Видение и миссия валюты сообщества

Когда у нас появится местная валюта, наша жизнь будет улучшена:
(впишите сюда ваши мысли)

Люди, которые будут наиболее заинтересованы в этой валюте:
(впишите сюда ваши мысли)

Как вы представляете использование валюты для разных сторон жизни сообщества?:

Шаг второй: Организация команды проекта

После того как вы выбрали цель создания валюты, необходимо набрать команду людей, которые помогут реализовать проект.

Команда сама предложит откорректировать цель, так как люди, которых вы будете привлекать для внедрения, должны быть сами связаны с потребностями и ресурсами, быть хорошо знакомыми с сообществом и хорошо представлять себе его цели.

Вот некоторые примеры:

Цели социальных валют

Забота о пожилых. Команда, которую вы соберете, обязательно должна включать:

- Людей, в настоящее время связанных с заботой о пожилых;
- Тех, кто умеет нанимать работников и управлять действиями добровольцев;
- Тех, кто имеет доступ к недостаточно используемым ресурсам, востребованным пожилыми людьми (услугам спорт-клубов, фитнес-центров, ресторанов, салонов красоты, образовательных программ);
- Организации для пожилых людей, как некоммерческие, так и те, где данная категория людей является клиентами.

Проекты по борьбе с безработицей. Команда должна включать:

- Представителей государственных и муниципальных организаций, оказывающих услуги безработным;
- Самих безработных;
- Организации, которые привлекают и используют добровольцев;
- Коммерческие организации и государственные предприятия, которые могут выступать в качестве работодателей.

Коммерческие валюты

Валюты, направленные на обеспечение товарооборота между предприятиями. Команда для создания B2B валюты:

- Бизнес-лидеры;
- Деловые организации - Торговая палата, отраслевые ассоциации и т.д.;
- Местный орган власти, местное самоуправление;
- Центры по поддержке бизнеса - бизнес-инкубаторы, индустриальные парки и т.д.;
- Фирмы, которые специализируются на деловых услугах - агентства деловых услуг, бухгалтерские и юридические фирмы, и т.д.

Бизнес потребителям. Команда для создания B2C валюты:

- Бизнес-организации;
- Гражданские группы - Ротари-клубы, церкви, клубы по интересам и др.;
- Розничный бизнес;
- Местное самоуправление.

Зачем нужна команда лидеров ?

Опыт показал, что наиболее важным фактором, предопределяющим успех или провал любого проекта по созданию дополнительной валюты сообщества, являются качества лидера проекта и ключевых руководителей команды. Команда необходима, поскольку одним из важнейших элементов успеха валюты сообщества являются прямые контакты и участие, заинтересованность целевой аудитории.

Если вы определили цели собственной валюты и определились, каким образом планируете воздействовать на социальный или коммерческий сектор, в таком случае можете определить и лиц, наиболее заинтересованных в поставленных целях. Именно эти люди и должны быть вовлечены в процесс разработки и реализации проекта.

По мере осуществления проекта вы обнаружите других людей, которые будут полезны для вашей команды: банкиров, типографов или многих других.

Старайтесь расширять рабочую группу: чем больше будет информированных и заинтересованных людей, у которых есть возможность влиять на конечный результат, тем больше шансов создать успешный проект.

Рабочий лист руководящего состава проекта

Члены команды	Роль в проекте	Контактная информация

График рабочих собраний

Дата	Время	Место

Шаг третий: Выбор механиз- мов работы валюты

Как только определен лидер проекта по созданию валюты сообщества и его рабочая команда, есть несколько аспектов, которые вы должны рассмотреть при проектировании:

- **Обеспечение и форма валюты;**
- **Функции валюты;**
- **Процесс эмиссии (выпуска) валюты;**
- **Механизм компенсации затрат на проект.**

Каждый из этих пунктов мы сначала опишем, затем определим доступные варианты для каждого из них. Мы также кратко разберем преимущества и недостатки каждого.

В заключение данного раздела мы приведем примеры некоторых реальных валют в соответствии с приведенной ниже классификацией.

Отправной точкой для общей типологии дополнительных валютных систем будет следующее определение: "Валюта сообщества - это соглашение внутри сообщества об использовании чего-либо как средства обмена внутри него".

На основе этого определения можно выделить широкий спектр социальных инструментов, которые могут быть использованы в качестве средства обмена.

Выбор механизмов: обеспечение и форма валюты

Выбор механизмов: обеспечение и форма валюты

Обеспечение валюты, основание для ее выпуска - это одна из самых легких для понимания тем. Мы знакомы с различными формами выпуска валюты: бумажные купюры, монеты и пластиковые карты - все эти формы нам давно знакомы и хорошо себя зарекомендовали. И вместе с тем давайте более детально рассмотрим, что может лежать в основе денег и какими по форме они могут быть.

Основные виды валют можно объединить следующим образом:

Товарные деньги: Товарные деньги в истории принимали чрезвычайно разнообразные формы. На протяжении столетий общество успешно использовало соль, яйца, головы крупного рогатого скота, текстиль, различные изделия ручного труда, слитки металлов и десятки других предметов.

Начиная со второй мировой войны и до настоящего времени в лагерях для военнопленных, а также в других подобных сообществах сигареты использовались в качестве внутренней валюты.

Бумажные и металлические деньги: банкноты и монеты являются сегодня наиболее знакомой формой денег. Для выпуска дополнительных валют бумажная форма наиболее приемлема и популярна. Бумажные деньги просты в обороте и обработке, относительно дешевы в производстве (например, в часах Итаки, чековые книжки в LETS системах и т.п.)

Электронные валюты: Электронные средства включают в себя смарт-карты, оборудование для приема карт, центральный сервер для ведения счетов.

Подавляющее большинство обычных денег (национальных валют) обращается в электронном виде, и дополнительные валютные системы постепенно осваивают данную форму.

Смешанные формы: Когда несколько различных форм используются для выпуска

одной и той же валюты. Это дает максимальную гибкость для обеспечения обмена. Исторически эволюция обычных денег проходила в направлении увеличения удобства их использования: от денег в виде физического товара (монеты из драгоценных металлов) к более удобной для оборота бумаге (купюрам) с обязательствами заплатить физическим товаром (на английском фунте и сейчас пишут: "Обязуюсь оплатить предъявителю этой купюры сумму в один фунт стерлингов").

И, конечно, если существует технологическая инфраструктура, то использование электронных валют значительно дешевле печатных денег.

Валюты могут и часто принимают различные формы в зависимости от среды, в которой совершаются операции обмена. Те же национальные валюты принимают множество форм: электронные деньги, бумажные знаки (в том числе различные векселя и расписки) и монеты.

Преимущества и недостатки каждой из форм.

Преимущество товарных валют в том, что не требуется практически никакой социальной или правовой инфраструктуры для их существования: это единственная валюта, которая может работать в экстремальных условиях, таких как гражданская война, социальные или экономические потрясения и ситуация анархии.

Такая "валюта" может быть потреблена непосредственным получателем в любой из сделок, это также самый надежный, с точки зрения подделки, вид валюты.

Его неудобства также очевидны: ограниченная гибкость (слабая делимость при совершении сделок, сложность оценки), сложности, связанные с созданием, неудобство хранения, обработки и транспортировки.

Бумажные валюты являются самыми простыми в обращении и дешевыми в производстве. Но у них есть значительный недостаток, они могут быть относительно просто подделаны.

С высоким качеством современных принтеров и сканеров, доступных практически всем, безопасность становится постоянной головной болью для бумажных валют.

Даже для дополнительных валют этот вопрос необходимо решать, как только проект становится достаточно успешным и у недобросовестных участников появляется стимул создать поддельные купюры.

Электронные средства обмена информацией знакомы многим. Компьютерные технологии являются наиболее распространенными инструментом по автоматизации для малых и средних валютных систем. Они хорошо подходят, если у пользователей есть доступ к мобильным телефонам и другим средствам связи, для фиксации операций обмена в электронных системах.

К недостаткам электронных валют относится сложность создания и трудоемкость обработки транзакций.

Использование интернет-технологий уменьшает накладные расходы, но и создает дополнительные риски мошенничества, к тому же не у всех есть постоянный доступ к компьютеру.

Смарт-карты (технология, по которой информация на самих картах) сочетают в себе преимущества электронной и бумажной формы существования валюты, но требуют специального оборудования для считывания. Это оборудование, в свою очередь, достаточно дорогостоящее и слабо распространено.

Лучшим вариантом в таком случае является сочетание решений для электронных дополнительных валют с другими приложениями на смарт-картах, таких как карты для проезда на общественном транспорте или банковские смарт-карты.

Таким образом, при параллельном осуществлении подобных проектов, расходы на создание и поддержание инфраструктуры дополнительных валют становятся весьма умеренными.

Безусловно, создание дополнительных валют, существующих в нескольких формах, - это идеал, поскольку становится возможным использование преимуществ каждой из форм.

Но, в то же время, следует помнить о недостатках, особенно связанных с безопасностью. Помните, что даже одно слабое место в любой из используемых форм валюты ставит под угрозу всю валюту в целом.

Выбор механизмов: Мера стоимости

Функциональные соображения

Три наиболее важными функциями денег в соответствии с классическим подходом к экономике являются: мера стоимости, средство обмена и средство накопления. На протяжении большей части человеческой истории все эти функции реализовывались в разных валютах и, как правило, не были объединены в одной универсальной валюте.

Например, во многих культурах мера стоимости, в соответствии с которой определялась цена товара, отличалась от средства обмена, в котором совершался платеж. Гомер (VIII столетие до н.э) упоминает, что единицей цены в Древней Европе был крупный рогатый скот — стоимость большинства товаров выражалась в головах.

Но выплаты часто совершались в более практичной форме, такой как стандартные бронзовые, золотые или серебряные слитки и, в дальнейшем, монеты.

Именно поэтому все валюты могут быть классифицированы с точки зрения функций, которые они выполняют: мера стоимости, средство обмена или средство сбережения.

Мера стоимости

Первая классическая функция денег. Именно эта функция позволяет сравнивать цены товаров, например, сравнивать между собой яблоки и апельсины.

Большинство дополнительных валют на самом деле не претендует на роль меры стоимости, оставляя эту функцию национальной валюте, то есть цены на многие услуги и товары в местной экономике могут быть номинированы в государственной валюте, для простоты оценки и сопоставления полезности товара.

Конечно, встречаются и исключения, примеры которых будут ниже.

Все валюты, с точки зрения меры стоимости как функции, могут быть классифицированы следующим образом:

- **Опирающиеся на национальную валюту:** Многие местные валюты используют в качестве расчетной единицы (меры стоимости и сравнения) национальную валюту.

Большинство систем используют валюту собственной страны, привязывая местную валюту к национальной в определенном соотношении, но в случае проблемы с национальной валютой могут также использоваться валюты других государств.

Пример первых систем: большинство LETS-систем ("Green Dollars" в Канаде и Австралии, или "bobbins" в Манчестере), а также большинство местных валют, созданных малым бизнесом. Примеры последних: доллар США, используемый в Южной Америке в качестве основы "серой экономики" многих стран.

- **Валюты, номинированные в единицах времени:** часы, минуты. Это вторая по популярности разновидность валют. Эту привязку ко времени используют во всех Банках времени или в той же японской Fureai Kippu.

- **Валюты, номинированные в физических величинах:** такие, как в случае с самыми известными коммерческими валютами лояльности, авиа-мили (здесь единицей учета является единица учета расстояния, на которое перемещается человек). Правда, необходимо отметить, что начисляемые мили не всегда совпадают с физическим расстоянием, то есть используются некоторые коэффициенты, зависящие от популярности и загруженности используемого авиамаршрута.

Среди других примеров следует отметить ряд проектов в Японии:

- WAT- японская система, использующая для расчетов единицу, эквивалентную стоимости 1 кВтч электрического тока, генерируемого возобновляемыми источниками энергии (ветер, вода, солнце);
- «Грамм древесного угля» - биоориентированная региональная валюта в Осаке;
- Валюта, привязанная к урожаю и названная "лист", распространенная в Йокогаме и Кобе.

Валюта Вара (Wara) в Германии в 1920-х и начале 1930-х была также номинирована в абсолютных величинах - килограммах угля.

Сравнение различных мер стоимости

Валюты, связанные с национальной валютой, имеют преимущества в силу своей понятности для обычных пользователей и простоты расчетов. Магазинам и предприятиям не нужно иметь дело с несколькими системами ценообразования - в долларах (национальной валюте) и в местной единице.

Это особенно удобно, когда национальная валюта стабильна и не подвержена значительным валютным колебаниям, (например, валюта WIR в Швейцарии эквивалентна швейцарскому франку).

Недостатки такого подхода хорошо заметны в том случае, если национальные деньги подвержены кризисам и в целом неустойчивы (например, российский рубль в 1998 году), местная валюта в таком случае получает дополнительные валютные риски.

Валюта, номинированная в единицах времени, лучше всего подходит в случае, когда она в основном используется для оплаты услуг, оказываемых участниками сообщества друг-другу. Именно для сферы услуг эта схема работает очень хорошо.

Часто возникает возражение о том, что время работы разных по квалификации людей неравнозначно, час труда хирурга не может равняться часу труда дворника.

На практике это не совсем так: ничто не мешает стоматологу просить у клиентов пять часов (единиц валюты) за один час своей работы, так как его деятельность требует длительного обучения и дорогостоящего оборудования по сравнению с часом труда неквалифицированного рабочего.³

3

(При этом во Франции, в начале 1990-х, был забавный казус, попавший в судебную хронику: один профессор в нерабочее время как раз решил оказать услугу своей соседке в рамках местного банка времени, починить ей крышу. В ходе ремонта он упал. В ходе разбирательств по жалобе местного профсоюза рабочих соответствующей специальности, выяснилось, что он не имел права оказывать услуги по починке, поскольку не имеет на это лицензии. Соответственно взимать плату он также не мог. Это наглядный пример, что услуги могут оказываться не в соответствии с прямой профессиональной деятельностью, где важна квалификация, а в более широком перечне. Кстати, профессор был очень доволен

Валюты времени не страдают в случае крушения национальных валют, при этом обмен между разными системами упрощен, есть единый эквивалент - время. Недостатком таких проектов является то, что требуется несколько систем ценообразования (как сопоставить стоимость одного часа и десятка яиц?), что и ограничивает применение этих валют в предприятиях.

Одним из простых способов решения этой проблемы является сопоставление единицы времени с фиксированным номиналом в обычных деньгах (один Час Итаки эквивалентен \$10, один WAT в Японии равен 100 иенам).

Валюты, номинированные в физических единицах, такие как авиамия, фунт или килограмм чего-либо, имеют свои преимущества, аналогично валютам времени.

Такая модель обеспечивает "реальную физическую связь", и, если продукт широко производится или потребляется в данной области, он может рассматриваться как естественная биорегиональная валюта.

Но у подобных валют возникают такие же вопросы с ценообразованием, как и у валют времени, и решение этой проблемы такое же - в Осаке, в местной валюте один грамм угля приравнивается к 1 иене.

возможностью работать не головой, а руками. Прим. переводчика)

Выбор механизмов: Средство сбережения

Средство обмена

Для валют, которые не берут на себя роль меры стоимости (а это большинство дополнительных валютных систем), функция обмена является одной из наиболее важной.

Легкость использования и затраты на использование валюты преимущественно зависят от обеспечения используемого в данной валюте. Этот аспект мы уже упоминали выше, когда описывали различные основы для создания валюты.

Средство сбережения

Последняя классическая функция денег - это средство накопления. Как отмечалось ранее, вполне возможно, при проектировании дополнительной валюты стоит отказаться от данной функции, сделать так, чтобы местная валюта не использовалась как средство сбережения и накопления богатства.

В большинстве цивилизаций мира и на протяжении большей части истории всего человечества, валюта действительно не являлась предпочтительным средством накопления. Например, слово "капитал" происходит от латинского CAPUS, волосистой части головы, использовалось в значении «голова».

Оценка богатства человека в головах крупного рогатого скота и сегодня используется в Техасе и в африканских племенах Тутси и на Мадаскаре. "Он стоит тысячу голов" - примерно так говорят во всех этих сообществах.

В западном мире, от времен создания пирамид и средних веков и до конца XVIII века, богатство хранилось в основном в земле и подобных активах (плантации, виноградники и сады, мельницы и т.д.).

В частности, если Вы желаете поощрять обращение валюты, хорошим способом сделать это является предотвращение накоплений в этой валюте через различные механизмы, такие как демередж или установление конечного срока использования купюры (монеты), подробнее мы поговорим об этом ниже.

Процентные валюты: Один из способов поощрения людей использовать валюту и хранить в ней свои сбережения - это необходимость выплачивать проценты.

Это типичная схема, используемая в обычных валютах, где в основе новой эмиссии лежит банковский кредит. Суть схемы в предоставлении платы, пропорциональной времени использования кредита. В этом типе валют, один участник получает проценты от внесения депозита, а другой получает эти же деньги в виде займа и выплачивает проценты за их использование.

Валюты с нулевой ставкой: подавляющее большинство дополнительных валют работает без какого-либо процентного стимулирования. Например, валюты систем лояльности или системы взаимного кредита (в данных системах есть возможность получить кредит от других участников, но при этом отсутствует плата за пользование деньгами, есть только небольшие платежи на поддержание и администрирование системы).

Валюты с демереджем: это противоположное процентным валютам явление.

Валюта с платой за простой. Демередж - это взимание процента с положительного остатка на счете участника системы.

Это можно сравнить с платой за "парковку" валюты. Демередж работает также как отрицательная процентная ставка и используется как препятствие к накоплению валюты участниками. Джон Мейнард Кейнс, Сильвио Гезель, Ирвинг Фишер и Дитер Зур разработали солидную теоретическую основу для данного подхода. Валюты с отрицательным процентом получили массовое распространение в 1930-х годах.

Валюты, связанные со временем как функцией стоимости: есть валюты, которые имеют определенный "шаг стоимости", связанный со временем, это несколько упрощенный и примитивный вид демереджа. Например, во времена середины Средневековья (X-XIII века) была широко распространена практика «monetae».

Выглядело это следующим образом: каждые пять лет монеты старой чеканки прекращали хождение, их необходимо было обменивать на новые монеты. Обмен осуществлялся по следующей формуле: за 4 старые монеты

выдавались 3 новые с тем же номиналом. Таким образом, взимался налог в размере 25% от стоимости всех выпущенных в оборот монет. Регулярный процесс обмена приносил доход местным органам власти, чеканившим монету (как правило это был местный лорд, епископ или монастырь), и стимулировал не копить этот тип валют.

Особый штамп - в соответствии с которым на купюру должна быть нанесена особая отметка (марка), которая отдельно приобретается и позволяет сохранять ценность купюры. Это современная форма применения данного механизма.

Валюты с датой истечения срока действия: Наиболее радикальный способ взаимоотношения стоимости валюты и времени ее действия, когда валюта имеет заранее определенный срок годности. Это эквивалентно 100%-ному налогу в момент истечения срока действия купюры.

Возможны также и компромиссы между описанными выше схемами. Если вы планируете поощрять распространение валюты в качестве средства обмена, для достижения этой цели эффективно взимать демередж или применять простые формы поэтапного снижения стоимости в зависимости от срока. Преимуществом валют, предполагающих такие механизмы взимания платы за их использование, является возможность получения дохода теми, кто создает эту валюту (так называемый "сеньораж").

Недостатком такого рода схем является то, что предполагается систематический перевод денег от людей, которые имеют малое их количество, к тем, кто создает данную валюту, побочный эффект этого процесса - концентрация богатства. Также в данной схеме стимулируется сохранение богатства в виде наличной валюты, в ущерб созданию реальных активов. Наконец, процентные валюты обеспечивают стимулирование краткосрочных бизнес-проектов, так как доходы, получаемые от вложений в проекты, предполагающие долгий срок реализации, трудно оценить в валюте с положительной процентной ставкой. Слишком много рисков и неопределенностей при использовании валют, которые могут неконтролируемо дорожать в будущем.

Напротив, валюты с демереджем стимулируют циркуляцию валюты в местной экономике вместо ее накопления у отдельных

участников. В том числе и это мотивирует к долгосрочным инвестициям в местную инфраструктуру и производство. Валюты с конечным сроком действия или иной зависимостью между стоимостью и временем могут рассматриваться как менее эффективные и более радикальные формы валют с демереджем.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы считаете, какая форма валюты будет наиболее подходящей для вашего сообщества?

- ✓ Товарные деньги
- ✓ Бумага и монеты
- ✓ Электронная валюта

2. Какую меру стоимости вы планируете использовать?

- ✓ Номинированные в обычных деньгах
- ✓ Номинированные в единицах времени
- ✓ Физические единицы

3. Будет ли ваша валюта служить в качестве средства сбережения? Каким образом?

Выбор механизмов: процедуры выпуска валюты

Центральная задача валюты

Главная цель валюты, выполнение всех трех классических функций денег (мера стоимости, средство обмена и средство сбережения). Исторически так сложилось, что многие традиционные валюты, используемые локально, решают те же задачи.⁴

Сегодня национальные валюты являются наиболее важными и практически единственными всеобщими деньгами для выполнения всех трех функций.

Тем не менее, существует неявное противоречие между средством накопления и средством обмена: когда кто-то накапливает деньги, он тем самым лишает других денег как средства обмена.⁵ Вот почему некоторые

валюты создаются специально для разделения этих двух важных функций денег.

Дополнительные (местные) валюты, как правило, разрабатываются для решения конкретных задач местных сообществ. Несмотря на общий успех дополнительных валютных систем и стремления к постепенному расширению его применения во всех сферах жизни сообщества, сегодня не существует дополнительных валют, которые бы полностью покрывали все функции денег и были единственными в местной экономике. Они всегда играют роль дополнительного средства обращения, для повышения качества жизни людей, в тех случаях, когда национальных валют недостаточно. Хотя не исключено, что в будущем такие валюты будут играть большую роль в экономике отдельных городов и областей.

Процедура выпуска валюты (эмиссия)

Это, пожалуй, наименее известный из всех четырех аспектов работы валют, изложенных в данной работе. Но, несмотря на это, он является одним из самых важных.

Ошибки в проектировании:

Ошибки, допущенные при проектировании процесса эмиссии новой валюты (запуска ее в обращение), являются наиболее распространенной причиной неудачной работы дополнительных валют сообществ (в качестве примера рассмотрим судьбу аргентинской валюты «Кредитос» (creditos). Есть семь основных способов выпуска валюты (вариантов эмиссии):

- 1) **Валюта, обеспеченная другой валютой (валютообеспеченные деньги):** Подобные местные валюты, как правило, весьма устойчивы, поскольку имеют под собой резерв в виде национальной валюты и могут легально и свободно обмениваться на нее.

Исторически сложилось, что многие валюты выпускались при поступлении каких-либо новых богатств, то есть были на 100% обеспечены товарами или иными ценностями (например, в Древнем Египте основной валютой была валюта Острака, обеспеченная зерном). Некоторые современные дополнительные валюты обеспечены

4

Департамент экономической истории университета Боккони в Милане, Италия, ведет исследование дополнительных валют в истории. Они обнаружили множество примеров их использования на местном уровне в Европе с VIII по XVIII век. Такие валюты циркулировали параллельно с официальными валютами, некоторые из них были даже выпущены центральными властями, но они не принимались в качестве средства платежа по налогам центральному правительству (королевский или имперский двор), но при этом были законным средством платежа по всем остальным операциям. См. Fantacci, Luca "Storia della moneta immaginaria", (Venice: Marsilio Editore, 2004). Также см. Labrot Jacques "Une histoire économique et populaire du Moyen-Age: les jetons et les méreaux" (Paris: Editions Errance, 1989).

5

В банковской системе эта проблема частично решается, посредством кредитования за счет средств, внесенных на срочные вклады (депозиты). Но с точки зрения региональной экономики, нет никакой гарантии того, что деньги станут доступными в виде кредита в том же районе, где они были внесены в виде вклада, тем самым снижается полезность функционирования банковской системы именно для местной экономики.

национальными валютами тех стран, где они существуют, другие местные валюты обеспечены конкретными товарами или услугами.

Валюты, обеспеченные юридически оформленным залогом: на сегодня это самая распространенная схема, большая часть современных валют создана именно так: через банковский кредит частным лицам (обеспеченный, например, ипотекой на дом), или кредит бизнесу, обеспеченный материальными запасами и собственностью.

Данный тип можно рассматривать как одну из форм валютообеспеченных денег, но их выкуп требует юридического действия (изъятия и реализации обеспечения), что делает данную схему более сложной.

Наиболее известной валютой такого типа является система WIR в Швейцарии, которая в точности воспроизводит обычную банковскую, внося лишь изменения в цели работы по сравнению с последней, но не меняя общей логики ее функционирования.

2) Приобретаемые и погашаемые ваучеры: ваучеры, которые приобретаются непосредственно за национальную валюту и циркулируют в качестве средства обмена. При определенных условиях эти ваучеры могут быть обменены обратно на национальные валюты. Примеры: Save Australia vouchers; Swiss Chiemgauer, Toronto dollars.

3) Коммерческие ваучеры: Они похожи на ваучеры, кроме того, что они не подлежат обратному выкупу и обмену на обычные деньги. Они могут быть предоставлены бесплатно (например, в виде купонов в газете) или могут быть приобретены со скидкой.

Они не обмениваются на наличные, но обычно могут быть обменены на товар или услугу, обеспечив солидную скидку. В большинстве случаев, такие ваучеры могут быть использованы только между эмитентом и клиентом, ваучеры редко обращаются как средство платежа между клиентами. Наиболее типичным примером являются коммерческие ваучеры, выпускаемые супермаркетами для привлечения клиентов.

4) Валюты систем лояльности: валюты лояльности - коммерческие дополнительные валюты, выданные предприятием клиенту в момент совершения им покупок в обычных деньгах.

В целом, это схоже с корпоративными ваучерами, отличие лишь в том, что валюты лояльности ориентированы прежде всего на действующих клиентов и их приверженность тому или иному предприятию. Их также можно обменять на товары или услуги в той же компании, которая их выпустила, или в консорциуме компаний, участвующих в объединении. Авиамили были первым масштабным примером такого рода систем; валюта лояльности Tesco в Великобритании, вероятно, одна из наиболее успешных систем такого типа.

5) Системы взаимного кредита: при выдаче (возникновении) валюты между участниками сделки одновременно проводится запись по их дебетовым и кредитным счетам. Пример систем взаимного кредита это LETS-системы и различные банки времени.

Поясним на примере банков времени: если Юлия оказывает услугу стоимостью 1 час Джеймсу, она получает +1 час на свой дебетовый счет, а у Джеймса -1 час по кредитному счету. Таким образом, валюта была создана в ходе самой сделки, после того как было принято решение о ее совершении, эмиссия произошла в ходе операции взаимного кредита.

Основным преимуществом систем взаимного кредита является то, что в них самостоятельно регулируется количество необходимой денежной массы, а валюты всегда ровно столько, сколько требуется для работы местной экономики.

6) Беззалоговое кредитование: валюта выдается в виде кредита, но без формального залога (кроме неофициального обещания предоставить товар или услугу в будущем). Фактически системы взаимного кредита могут рассматриваться как форма беззалогового кредитования между самими участниками.

Также существуют системы, которые работают на основе беззалогового кредитования из центрального офиса (например, Via Kud Kum в Таиланде).

7) Централизованная эмиссия и "впрыск" новой валюты: Один из самых простых способов создания валюты. Учреждается центральный офис, который распространяет валюту среди всех или избранных групп участников. Таким путем проводятся крупные валютные реформы, когда необходимо

провести радикальные изменения в денежной системе (например, немецкие «Währungsreform» после Второй Мировой войны, система «Credito» в Аргентине)

Смешанные варианты: Некоторые системы сочетают в себе черты различных подходов к выпуску валюты. Например, WIR выдаются как в виде взаимного кредита между участниками, так и путем необеспеченного кредита, выдаваемого центральным офисом без юридически легитимного оформления. Или некоторые некоммерческие валюты социальной направленности также принимаются для частичной оплаты в местных магазинах, наряду с законными средствами платежа.

Преимущества и недостатки перечисленных схем выпуска валюты:

Как правило, при проектировании валюты всегда ищется компромисс между простотой создания валюты и усилиями, необходимыми для приобретения и поддержания ее авторитета (доверия к ней как средству платежа). Надлежащий баланс между этими двумя целями является определяющим при разработке всех составных частей любой дополнительной валюты.

Приведенный выше список различных типов валют выстроен в следующем порядке: чем ниже валюта в списке, тем проще она для самих участников и пользователей валюты и, одновременно, тем выше требования к дисциплине ее участников, для того чтобы поддерживать доверие к валюте внутри этого сообщества.

Валюты, основанные на юридически оформленном залоге (как это делается в случае большинства национальных валют), а также валюты, которые полностью обеспечиваются товарами или услугами широкого спроса, гораздо легче завоевывают доверие у пользователей, что в общем-то и логично. Но недостатком данной схемы является то, что люди, которые не имеют необходимых залогов или денежных средств для депонирования, просто не могут пользоваться данным типом валют, а те люди, которые соответствуют требованиям банка, имеют меньше причин пользоваться дополнительной валютой.

Валюты лояльности целиком и полностью зависят от репутации того предприятия, которое выпускает их.

Валюты взаимного кредита имеют один неоспоримый плюс: выпущенное количество денег по определению всегда идеально соответствует экономике того сообщества, в котором такая валюта функционирует. Также полностью исключен риск инфляции, валюты всегда ровно столько, сколько в наличии товара, а в случае снижения товара снижается и денежная масса, это два взаимосвязанных процесса. Но при этом отсутствует центральное агентство, которое контролирует эмиссию, все участники могут выпускать валюту без ограничений, и возникает серьезный риск для такого рода валют. Совсем бесконтрольная эмиссия, особенно со стороны недобропорядочных партнеров, ведет к предсказуемому краху всей валюты.

В декабре 2001 года в Аргентине произошел финансовый кризис: все банки в течение нескольких месяцев были закрыты, люди не имели доступа к своим банковским депозитам. В течение лета 2002 года около 7 миллионов человек регулярно использовали дополнительные валюты. Но уже в ноябре того же года количество пользователей местных валют сократилась до 70 000. Что случилось? Если вкратце, то эта система, Credito, была дискредитирована в глазах населения действиями недобросовестных руководителей, которые бесконтрольно выпускали валюту для своих личных нужд. У этой аргентинской валюты существовало три ключевых недостатка:

1. Créditos создавались по указанию центральных властей, без учета интересов местных жителей.

2. Система была абсолютно непрозрачной для пользователей, поэтому власти имели возможность скрывать реальное количество выпущенных купюр и цели их использования.

3. Créditos в основном были созданы в качестве бумажных денег, без использования каких-либо надежных средств, предотвращающих их подделку.

Контрольный лист запуска локальной валюты

Ответы на следующие вопросы:

1. Кто готов взять на себя обязанность выпуска местной валюты и решение технических и организационных вопросов с этим связанных?

- Местный банк или кредитный союз
- Местные кооперативные организации
- Коммерческая компания (местный бизнес)
- Общественная организация, объединение местных жителей (инициативная группа)

2. Какая схема эмиссии лучшим образом соответствует тем целям и задачам которые определены при проектировании валюты?

- **Обеспеченная активами валюта:** когда в основу новой валюты ложится какое либо ликвидное обеспечение (другие деньги, недвижимость и иные юридически подтверждаемые активы)
- **Погашаемый ваучер:** вариант, когда валюта создается путем внесения другой валюты в банк или иную организацию (выпуск ваучера) с возможным в будущем обратном обменом.
- **Коммерческий ваучер:** валюта покупается за обычные деньги, но она может быть погашена только товарами или услугами, без права обратного обмена.
- **Валюта лояльности:** валюта, которая выдается в качестве вознаграждения за приверженность (лояльность) получателя к определенному бизнесу, и в дальнейшем обеспечивается товарами или услугами этого бизнеса или его партнеров.
- **Валюты взаимного кредита:** валюта которая эмитируется при возникновении задолженности одной из сторон сделки с получением средств второй стороной.
- **Валюта с беззалоговым кредитом:** валюта эмитируется как обязательство необеспеченное какими либо товарами, услугами или ценным залогом, Кредит на доверии.
- **Валюты с централизованной эмиссией и распространением:** Вариант когда центральный офис создает валюту «из воздуха» и распределяет ее между всеми участниками имеющими на нее право.

3. Ниже опишите основные механизмы выпуска новой валюты, (для ориентира используйте следующие ключевые вопросы):

- а) Лицо (организация), которое будет нести ответственность за выдачу валюты;
- б) Процедура, по которой будет осуществляться этот процесс;
- с) Краткое тематическое описание использования местной валюты обычными людьми (конечными пользователями валюты).

Пример: В Энитауне (Anytown), США, сотрудники муниципального кредитного союза (аналог кассы взаимопомощи или кредитно-потребительского кооператива) взяли на себя обязательство эмитировать местную валюту. Данная валюта создана в электронном виде, на базе специально выпущенных карт. Система представляет собой комбинацию валюты лояльности, которую пользователь получает при покупке товаров и услуг у местных производителей и поставщиков (местного малого бизнеса), и социально направленной валюты, которую можно получать за общественно полезный труд на благо местной общины. Таким образом, есть два способа получить новую валюту, а потратить ее можно на покупку тех же товаров в магазинах или передать ее в виде частного пожертвования, любой организации или частному лицу.

Пользователи новой дополнительной валюты получают электронную карту, привязанную к счету в кредитном союзе, им так же можно управлять через специальный сайт. Когда пользователи покупают товары или услуги у местного бизнеса (партнера системы) валюта начисляется на этот счет. Так же счет пополняется при участии в социальных проектах в соответствии с определенной «ценностью» этих действий.

Шаг четвертый: Затраты на под- держание валюты

Механизмы возмещения расходов:

Поддержание работы любой платежной системы стоит определенных затрат: как организационных (человеческих усилий), так и затрат на поддержание технической инфраструктуры (печать купюр, учет электронных валют). Хотя часть расходов может быть оплачена самой дополнительной валютой (это, как правило, организационные затраты, оплата труда инициативной группы), но все же некоторая часть затрат может быть оплачена лишь обычными деньгами, национальной валютой (приобретение компьютеров, оплата услуг связи), и эти расходы в обычных деньгах необходимо каким-то образом компенсировать.

Ранее этот момент часто не учитывался при создании местных валют, затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание просто не брались во внимание, что приводило к постепенному снижению качества оказываемых услуг. Вопросы поддержки и развития всей системы решались случайным образом, вследствие чего происходила постепенная деградация всей системы, постепенный рост недовольства обычных пользователей из-за возникающих технических и организационных ошибок. В общем, по опыту этих систем можно с уверенностью сказать, что если сама валюта не создает какую-либо прибыль, которая тратится на ее поддержание и развитие, то в долгосрочной перспективе эта валюта будет неустойчивой и, вероятнее всего, просто прекратится.

В качестве первого шага необходимо четко определить, какую часть затрат возможно оплачивать самой внутренней валютой, а какие затраты необходимо оплачивать только обычными деньгами.

Также должны быть разработаны два типа бюджетов (отдельно в местной и национальной валюте):

Затраты на запуск системы и текущие операционные расходы (ситуация, когда система уже запущена, работает и требуется лишь ее сопровождение).

Далее определяется способ получения дохода для каждого вида валюты и каждого бюджета. Необходимо иметь точное представление и предварительные экономические расчеты для всех из описанных выше пунктов.

Валюты без возмещения расходов:

Первый вариант не предполагает, что затраты на поддержание системы каким-либо образом компенсируются организатору, точнее эти расходы компенсируются только внутренней валютой через те или иные механизмы. Например, в большинстве систем взаимного кредита просто открывается специальный счет "общие накладные расходы", люди выполняют необходимую работу и получают вознаграждение за счет системы или закрывают часть своего прошлого долга.

Для других систем (в частности для обеспеченных чем-либо валют), отсутствие возмещения затрат допустимо лишь в двух случаях: все затраты на создание и поддержание сделаны при запуске и дальнейшие затраты просто не требуются; или ситуация, когда существует некий внешний спонсор, организация, которая готова выделять необходимые средства на ее поддержание или организовывать сбор средств третьих лиц (гранты, пожертвования), но не от самих пользователей валюты.

Некоторые P2P-системы сконструированы таким образом, что там практически отсутствуют какие-либо затраты на их поддержание, применяются некоммерческие ИТ-технологии и бесплатные сервисы, следовательно, не требуется какое-либо членство или механизм восстановления издержек. Именно так обстоит дело, например, с системой WAT в Японии, работающей как система взаимных обязательств между ее участниками.

Фиксированная плата: второй классический вариант возмещения затрат. Это могут быть периодические членские взносы (ежегодные или ежеквартальные) или вступительный взнос, который платится новым

участником за доступ к этой системе. В некоторых случаях вводятся более высокие членские взносы отдельно для бизнеса. Эти средства вносятся в обычной валюте для покрытия расходов на товары и услуги, которые невозможно купить за внутреннюю валюту.

Комиссия за сделку: существует два типа платы за проведение транзакций: взимание определенного процента с каждой совершаемой сделки и взимание фиксированной платы за каждый платеж, независимо от его размера. Оба типа комиссий, как правило, взимаются в момент совершения платежа, хотя встречаются системы, которые предполагают оплату в конце отчетного месяца. Операционные издержки чаще всего взимаются в той же валюте, что и сама сделка.

Проценты и другие типы платежей, связанные со временем: это различные типы валют, основанные на демередже и его вариациях. В подобных системах «налог за простой» идет на поддержание всей местной денежной системы.

Комбинация: Многие системы используют комбинацию из вышеперечисленных схем оплаты. Типичные примеры таких комбинаций:

- Комиссия на положительный и отрицательный остаток на счете пользователя (при условии, что он превышает некоторый ранее установленный уровень, то есть налог на простой с крупных сумм)
- Членские взносы часто используются для покрытия расходов в обычных деньгах, этот способ хорошо сочетается с другими вариантами тарификации, взимаемыми во внутренней валюте (они как раз используются для оплаты внутренних расходов).

Преимущества и недостатки различных механизмов компенсации затрат.

Безусловно, для каждого конкретного случая необходимо подбирать наиболее подходящую систему возмещения затрат и детально продумывать эти моменты. Если расходы в обычной валюте высоки, дополнительные валютные системы

предсказуемо будут сталкиваться с определенными сложностями и в перспективе могут быть разрушены. Затраты, финансируемые внутренней валютой, легче компенсировать, в частности, по той причине, что валюта может быть создана специально под решение этой задачи (при условии, что инициаторы системы не злоупотребляют с бесконтрольной эмиссией в собственных интересах, очень важно сохранять баланс этой валютной системы).

Один из ключевых критериев, который необходимо иметь в виду при проектировании данного механизма, - это использование платежей по возмещению расходов в качестве стимула для достижения тех целей, которые ставятся при создании валюты. Например, весьма желательно использовать эти платежи для стимулирования циркуляции валюты в местной экономике.

В этом смысле регулярные членские взносы и, особенно, плата за простой наилучшим образом стимулируют торговлю и, следовательно, развитие отношений между пользователями данной валюты.

Каким образом в вашей валютной системе планируется компенсировать операционные расходы?

- Фиксированные выплаты
- Плата за операцию
- Демередж
- Иные механизмы связанные с учетом времени
- Комбинация нескольких способов:

Шаг пятый: Создание системы обращения

Итак, вы выбрали цели создания собственной валюты, набрали команду, определились с лидерами и выбрали механизмы функционирования всей денежной системы. Последний шаг при создании местной валюты сообщества - это запуск системы обращения валюты, ее циркуляции между участниками.

Обращение - это слово само по себе является ключевым фактором для этого этапа. Чтобы быть успешной в качестве средства обмена, валюта должна путешествовать внутри сообщества пользователей в кругах, образовывать замкнутые петли, цепочки обмена товарами или услугами. Если бы вы были инженером-электриком, вы бы проектировали замкнутые электрические цепи.

Ситуация простая валюты и незамкнутых цепочек обмена погубила очень многие местные денежные системы в прошлом. Пренебрежение закрытием полных циклов обмена приводит к тому что пользоваться валютой начинает лишь часть людей из местного сообщества, часть местного бизнеса, но для остальных людей эта обменная система становится просто неинтересной. Это происходит, если часть участников получают местную валюту и по какой-то причине ее накапливают (не имеют стимула к ее трате или просто не находят интересного для себя способа ее потратить). Если такие места застоя не ликвидировать, то пользователи разочаруются в системе и это приведет к гибели всего проекта.

Наши привычные деньги постоянно находятся в обращении, и эти циклы обмена во многом создают эффект мультипликатора, хорошо описанный в экономической науке.

Деньги циркулируют в обществе, люди откладывают часть своего дохода в банки, а банки, для использования их в будущем

(накопления), банки одалживают эти же деньги в виде ипотечных и иных займов и кредитам предприятиям, таким образом рождаются длинные цепочки взаимодействия. Денежный эквивалент всех совершенных операций многократно больше того количества денег, которое циркулирует в обществе.

В рамках этих кругов обмена, есть несколько важных групп участников, объединяющих различные роли людей и организаций:

Домохозяйства: выступают в качестве потребителей, сотрудников, вкладчиков и инвесторов.

Компании: предприятия, организации, производители, поставщики услуг, работодатели, инвесторы.

Правительство: взимает налоги и сборы, предоставляет услуги, в том числе и социальные.

Банки и финансовые институты: сберегательные, инвестиционные и кредитные банки.

Рынок труда: на нем определяется уровень заработной платы для разных категорий сотрудников - цена труда.

Рынки товаров и услуг: здесь происходит определение цены и обмен сырьем и готовой продукцией.

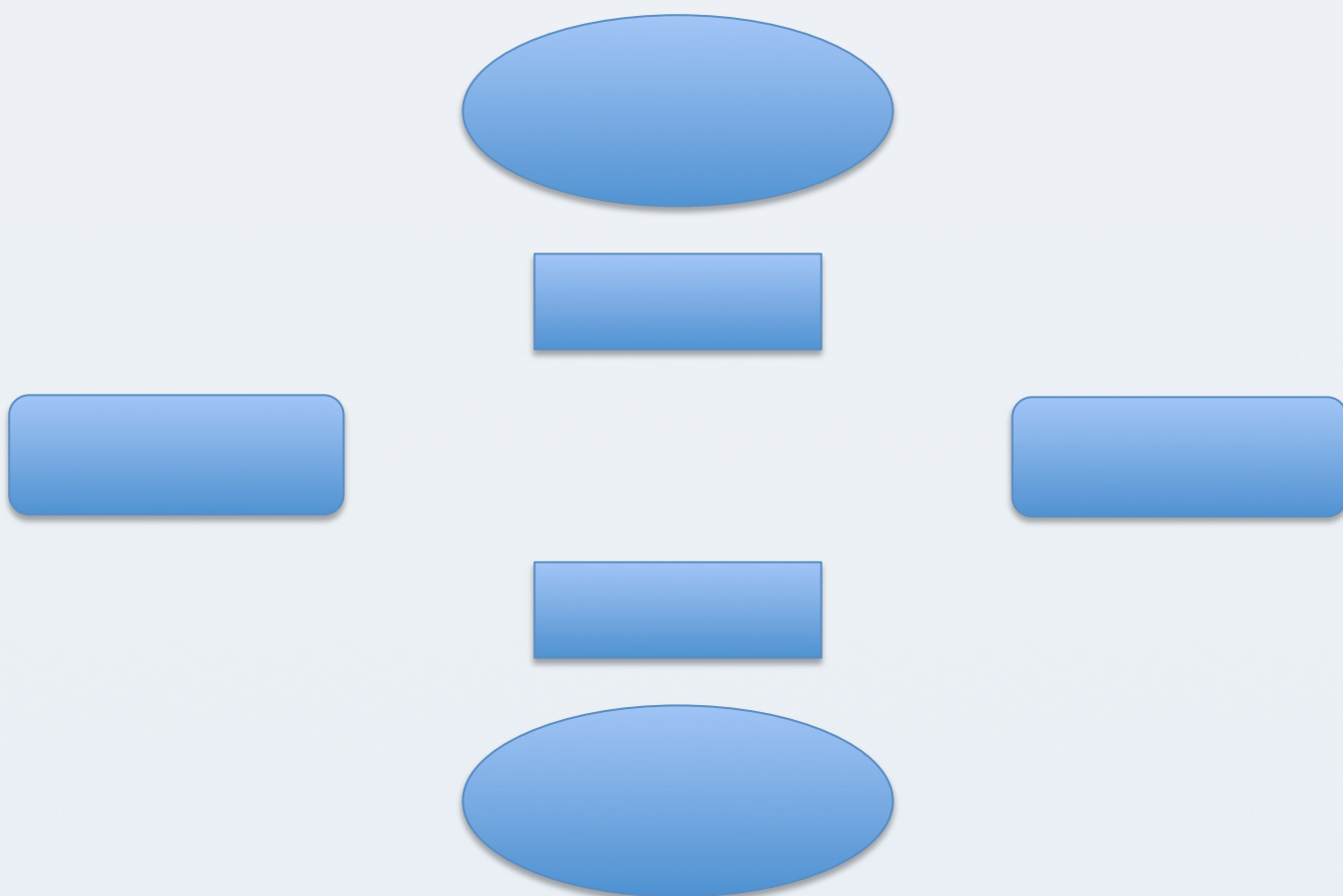
При проектировании системы местной валюты необходимо наметить подобные круги обращения, вы должны убедиться, что основные цепочки обмена могут сложиться к взаимному интересу всех участников. Лишь при соблюдении этого условия вы можете быть уверены, что процесс обмена будет запущен и местная валюта достигнет поставленных целей.

Описанная выше схема оборота национальной валюты может быть изображена следующим образом :



Лист циркуляции местной валюты

Используя соответствующие поля и контур циркуляции изображенной на предыдущей странице, опишите валюту своего сообщества, каким образом вы видите цепочки обменов. Продумайте все типы взаимодействия между разными типами участников, а так же проработайте способы закрыть все слабые места, не замкнутые круги обмена, цепочки, где идет большое количество сделок в одном направлении, без необходимого объема компенсации для одной из сторон.



1. Видите ли вы места где валюта может накапливаться? Например, популярные предприятия, которые не имеют возможность в дальнейшем пустить полученную валюту в оборот? Есть у вас в схеме подобные разомкнутые цепи?
2. Есть ли у вас планы по поощрению свободного обращения валюты внутри сообщества?
3. У вас есть люди, вовлеченные в ваши инициативы, которые представляют каждый "стоп" на схеме? Банки и финансовые институты, органы власти, домохозяйства, коммерческие компании и другие крупные работодатели?

Истории местных валют

Далее приведены несколько самостоятельных статей автора, опубликованные ранее на русском языке в различных изданиях и хорошо показывающие каким образом различные сообщества решают собственные задачи с помощью создания дополнительных валют:

«Мусорные деньги Куритибы»

Глава из книги Бернарда Лиетара «Будущее денег». Изд. «Олимп» 2007 год.

В 1971 г 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 г. его численность составляла 120 тыс. человек, а когда Жайме стал мэром, перевалила за миллион. К 1997 г. население города достигло 2.3 млн. человек. И, что характерно для тех мест, большинство этих людей проживало в фавеллах — убогих кварталах, где дома из картона и другого «подручного материала».

Одной из главных головных болей Жайме стал мусор. Городские мусоровозы не могли даже проехать в районы фавелл, как там не было улиц. И, как следствие, вырастали кучи мусора, и 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 фавелл 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, выдавали талон на автобус, а за биоотходы давали пластиковую карточку, которую можно было обменять на пакет свежих фруктов и овощей.

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. 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 тыс. т. мусора почти на миллион автобусных билетов и 1200 т еды.

Бумажный мусор, отправляемый там в переработку, ежедневно спасает от вырубки 1200 деревьев.

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 реставрации исторических зданий, создания озелененных зон и строительства муниципального жилья и сокращения расходов городской казны была введена иная система. Назвали ее *solcariado* (буквально — искусственная поверхность), а вот как она работает.

Как у большинства городов, здесь есть детальный план городских зон, регламентирующий этажность построек. В Куритибе, однако, применяются две нормы: обычная и максимальная. Например, если отель с поэтажной площадью 10 000 м. кв. 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 м. кв. (5 x 10 000) на рынке *solcariado*. Сам город здесь играет только роль посредника, уравнивающего спрос и предложение на этом рынке.

Но где же создается источник этих *solcariado*?

Один из таких источников — исторические здания. Например, клуб «Italiano» владеет красивым историческим зданием под названием Дом Гарибальди. Общий метраж его составляет 25 000 м. кв., 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 м. кв. (два этажа по 25 000 м. кв. 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, чтобы получить право надстройки дополнительных этажей в своем отеле — и без всяких финансовых вливаний со стороны города.

Другим источником таких *solcariado* стали зеленые зоны, в которых деревья находятся под защитой, и строительство муниципального жилья в других частях города. Несколько обширных общественных парков (всего их в городе 16) 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, что сам рынок *solcariado* превратился в разновидность дополнительной валюты, которая позволяет Куритибе получать те общественные блага, для которых в других городах требуется традиционное финансирование. К тому же, когда вводится в действие новая хорошо продуманная денежная система, появляется нечто большее, чем деньги и экономическая активность. Средний заработок жителя Куритибы примерно в 3,5 раза превышает минимальный по стране. Однако его реальный совокупный доход самое меньшее еще на 30% выше (т. е. приблизительно в 5 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.

Успех Куритибы вызвал внутреннюю иммиграцию в нее, так что население города росло быстрее, чем в штате Парана и в целом по стране. Практика использования обычной национальной валюты в комплексе с хорошо продуманной дополнительной валютой продолжается уже более 25 лет. Этот подход позволил городу третьего мира достичь уровня жизни высокоразвитых стран за время жизни одного поколения.

Стратегия развития Куритибы

- 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 открывается 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 городского 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 горожан. Каждый четвертый пользователь общественного транспорта владеет автомобилем, но в поездках по городу выбирает не его. Благодаря эффективной системе обще-

ственного транспорта в деловой части города удалось создать несколько пешеходных улиц, к которым относится и Главный бульвар. На этих улицах проходят концерты местных музыкантов, театральные представления и фестивали детской творчества. На них расположены сотни магазинов и ресторанов, в которых работают круглые сутки, тем самым поддерживая жизнь в этой части города, вместо того чтобы создавать образ города-призрака характерный для центральных районов многих других городов.

- Обычно, если население города превышает миллион жителей, требуется строить метро, чтобы избежать транспортных заторов, а в городах, где ежедневно образуется более 1000 т ТБО, 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 % 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 м. кв. зеленой площади. По нормам ООН идеальным считается 48 м. кв. площади зеленых насаждений на человека, и такой уровня едва ли достигим (если достигим 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

Инновационные валюты местных властей

Материал подготовлен Эдуардом Мушинским (<http://vsocial.livejournal.com>)

До сих пор правительства на всех уровнях используют три основных политических инструмента: предписания, субсидии для поощрения желательного поведения и штрафы за то, чему они хотели бы воспрепятствовать. Все три подхода имеют свои пределы. Предписания зачастую несовершенный и медленный способ достижения желаемых изменений. Влияние штрафов нередко размывается из-за лоббистских усилий. Субсидии могут стать дефицитом в период экономического спада и сокращения бюджета, когда обостряется конкуренция между различными жизненными потребностями. Есть ли еще один политический инструмент, способный быстро и значительно менять поведение людей и не требующий увеличения бюджетного бремени?

Ниже будут представлены два примера новых политических инструментов, которые могли бы работать на любом уровне и в любых масштабах, но имеют тенденцию стать более эффективными при реализации в децентрализованном порядке, например, в масштабе города или региона. Первый инструмент по своей природе является полностью добровольным, второй - более обязательным. Это, соответственно:

- **Torekes:** система, которая умножает волонтерство и действует сейчас в социально и экономически неблагополучном пригороде Гента (Бельгия).
- **Civics:** предложение, которое позволило бы городам или регионам финансировать крупномасштабную гражданскую активность, не обременяя государственные бюджеты. Такая деятельность могла бы включать, например, трудовые компоненты социальных, образовательных и/или экологических проектов.

1. **Torekes:** система, умножающая волонтерство

В Генте местные власти стремились найти способ поднять уровень и условия жизни в бедных городских предместьях, которые стали домом для множества новых иммигрантов. Власти хотели поощрять развитие чувства общности, создание чистой и безопасной среды для жизни - и в то же время помочь жителям в обеспечении необходимыми вещами.

До тринадцатого века Гент был вторым по величине городом Европы, сразу после Парижа. В те времена он был крупнее Лондона, Кельна, Москвы, Мадрида или Рима. Сегодня население города составляет 250 тысяч человек, что делает его четвертым по величине городом Бельгии. Хотя в среднем Гент - богатый город, его район, называемый Рэбот - экономически самый бедный во Фландрии. Около половины из его 8000 жителей - бедные иммигранты, снимающие дешевое жилье. Плотность населения - 9231 жителей на квадратный километр - здесь одна из самых высоких в мире. Если к ним добавить студентов и нелегальных иммигрантов, цифра значительно увеличится. Здесь говорят на двадцати с лишним языках. Крупнейшая община - турецкая.

Целью создаваемой системы было стимулировать "зеленую" и здоровую деятельность, благоустроить окрестности и в целом улучшить местное качество жизни. Отправной точкой стал опрос на тему: чего же хотят жители и в чем нуждаются? Выяснилось, что большинство, особенно жители многоквартирных домов, хотели бы иметь несколько квадратных метров земли для садоводства, выращивания овощей и цветов. Город мог предоставить для этой цели территорию старого разрушенного завода, участки, ожидающие разрешения на строительство, пустоши и отдаленную часть парка. Таким образом, городские власти начали сдавать в аренду по четыре квадратных метра земли за 150 Torekes в год. Главное в этой системе то, что арендная плата выплачивается только в Torekes*. Что же такое Torekes? Ведь, в конце концов, национальная валюта Бельгии - евро!

По фламандски, **torekes - «маленькие башенки», местный символ: см. веб-сайт на фламандском www.torekes.be.*



Torekes - местная валюта, выдаваемая городом в обмен на различные общественно полезные дей-

ствия из длинного списка. Чтобы их заработать, люди, в первую очередь, могут трудиться над возделыванием садов. Но Torekes можно также получить и за более скромные усилия: например, если вы выставляете цветочные ящики на подоконник со стороны улицы, поддерживаете клумбы рядом с тротуаром, вешаете на почтовые ящики наклейки «Никакой рекламы!» (что снижает объем нежелательной почты) или помогаете очистить спортивную площадку после матча. Существуют десятки задач, из которых можно выбирать.

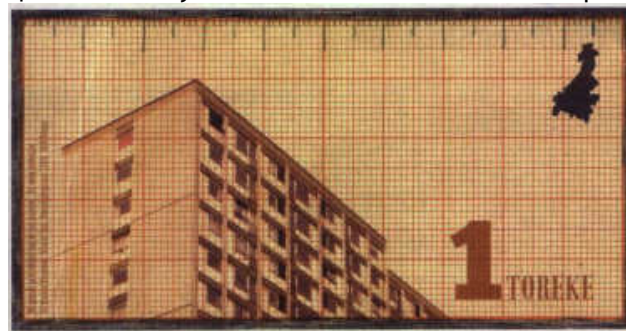
В дополнение к этому, город договорился с местными магазинами, чтобы они принимали Torekes в качестве оплаты за конкретные товары, потребление которых город стремится поощрять: например, за энергоэффективные лампы или свежие сезонные фрукты. Владельцы магазинов могут расплачиваться с помощью Torekes за приглашения на местные мероприятия или просто обменивать их на евро в городской администрации. Torekes также можно обменять на поездку в общественном транспорте, на билеты в кино и на концерты. Дополнительные издержки таких услуг очень низки (по крайней мере, пока автобус или кинотеатр не заполнены).

Хотя эта валюта могла бы иметь и электронную форму - по просьбе самих участников этого пилотного проекта Torekes приняли исключительно бумажную форму. Одна из причин заключается в простоте. Но если со временем будет принято решение выдавать эти деньги и в электронном виде, все операции можно будет осуществлять и через интернет.

Проект был официально запущен 4 ноября 2010 года. Он оказался настолько успешным, что в течение весны 2011 года набралось больше волонтеров, чем город мог использовать. С ноября 2010 года и до середины сентября 2011 года, в общей сложности, было заработано 30 369 Torekes за выполнение 526 различных действий. Было официально зарегистрировано 242 участника проекта - но реально в него было вовлечено больше людей, поскольку жители могли использовать эту валюту для оплаты взаимных услуг. Из 30369 выданных Torekes 13279 были использованы для приобретения свежих овощей и энергоэффективных ламп в местных магазинах. Би-

леты на фильмы и поездки в автобусе бойко продавались за Torekes.

В целом эксперимент доказал, что его социальные последствия гораздо шире воздействия проектов, основанных на использовании обычных валют. Чтобы получить традиционными методами те же практические результаты, которых удалось достичь даже в рамках этого ограниченного пилотного проекта, пришлось бы потратить втрое больше евро. Если же расширить применение местной валюты, этот множитель может потенциально увеличиться в 20 раз.



2. Civics: финансирование экологической или общественной деятельности

Представьте себе, что конкретный город или регион решил стать «зеленым городом» или «округом социальной заботы».

Традиционный подход

Обычно для реализации заявленных намерений город или округ использует традиционные бюджетные инструменты, такие как оплата всех необходимых работ по рыночным ценам. Предположим, что город, который является домом для 100 тысяч домохозяйств, достиг политического консенсуса в стремлении стать «зеленым городом», и что необходимые ежегодные субсидии составят \$1000 на семью (из них 75% - затраты на рабочую силу, 25% - на материалы). Наиболее очевидный для города способ запустить этот проект - повысить налоги в среднем на \$1000 на семью в год. Будет также предложено принять участие в проекте местным некоммерческим организациям, чья миссия связана с политикой города.

Есть два вида финансовой поддержки, необходимой, чтобы проект начал работать. Первый - прямой: субсидии или оплата городских проектов из налога на прибыль (или за счет заемных средств, но это потребует со временем такого же налога на прибыль, плюс процентов). Второй ва-

риант - через некоммерческие мероприятия. Некоммерческие организации получают финансирование за счет пожертвований, которые подлежат налогообложению, как показано в нижней части рисунка 2.

Инновационный подход: Основы гражданственности

Город может реализовать проект с использованием инновационных валюты. Ключевой момент для понимания сути любой современной денежной системы заключается в том, что государственная власть требует ее использования в уплате налогов. Это касается и всех традиционных национальных валют, в том числе - долларов США: без требования со стороны правительства уплачивать налоги только в этой конкретной валюте (долларах США или любой другой), национальная валюта исчезнет в течение нескольких месяцев...

Предположим теперь, что вместо использования долларов местные власти прибегли к использованию того, что мы называем *Civics** - обязательного взноса в благосостояние города. Более того, город может выбирать, какие действия он хочет получить от граждан в качестве этого ежегодного взноса. Например, в городе, который решил стать «зеленым» и более самостоятельным в обеспечении продуктами питания, гражданам можно предложить выращивать продукты на террасах или крышах домов, или обучать земляков основам садоводства, уходу за растениями и деревьями и т.д.

«Civics в дословном переводе с англ.: “основы гражданственности”, “гражданские дела”.

Некоммерческие организации будут играть такую же важную роль в гражданской экономике, какую корпорации и предприятия играют в обычной долларовой экономике. Они будут заниматься, например, организацией мероприятий, контактов или проверкой качества и количества выполненных работ. Кроме того, по крайней мере одна некоммерческая организация должна отвечать за аудит гражданской деятельности других организаций. Вся эта деятельность также может оплачиваться в *Civics*.

Цель и сфера гражданской системы

Цель системы *Civics* - поддержка трудового компонента общественной деятельности без созда-

ния правительственных дефицитов. Система также обеспечит реальный доход для самых активных участников и будет способствовать эволюции местного сообщества. Современные общества сталкиваются с высоким уровнем изоляции и разрушением социальных и семейных связей. Общие работы в местной общине были бы очень эффективным способом решения этой проблемы.

Гражданская система может работать на любом уровне: городского района, города, округа, штата или даже страны в целом. В примере, приведенном ниже, предполагается, что этот подход используют города или страны, приверженные достижению определенных целей. Обратите, однако, внимание, что аналогичный подход может быть использован для мобилизации любых социальных мероприятий, таких как помощь пожилым людям, образовательные проекты, участие граждан в управлении государством, экологических акциях, техническом обслуживании, повышении энергоэффективности и любой другой деятельности, которую органы власти сочтут полезной.

Работа системы *Civics*

Городское или окружное правительство выпускает постановление, согласно которому жители должны ежегодно вносить вклад в благосостояние города в размере определенного количества жетонов, например, восемь *Civics* на семью. Так, один *Civic* вполне может соответствовать часу общественно-полезных работ. Это условие будет обязательным для каждого домашнего хозяйства - за исключением особых случаев (например, кроме инвалидов, семей с малолетними детьми, людей, которые заботятся о престарелых родителях и др.).

Civics будут эмитироваться заинтересованным органом власти и использоваться для вознаграждения конкретных общественно-полезных действий, определяемых каждый год. Компенсация может быть в форме бумажных жетонов (как это имеет место в случае с *Torekes*, описанном выше), и/или электронных единиц, которыми можно обмениваться с помощью компьютера или мобильного телефона. Государственный орган не будет принимать взамен *Civics* платежи в национальной валюте, а также не будет устанавливать

фиксированный обменный курс между гражданской и национальной валютой.

Однако граждане вправе обмениваться Cívics друг с другом на принципах свободного рынка, в т.ч. - менять гражданскую валюту на национальную. Для облегчения таких обменов могут создаваться местные рынки типа eBay. Таким образом, люди, которые имеют больше времени, чтобы заработать Cívics, смогут получать доход от людей, у которых нет на это времени, но которые могут позволить себе платить обычными деньгами.

В зависимости от количества взносов на семью и возможностей для зарабатывания Cívics, «гражданская экономика» может быть активирована в любых масштабах, в которые власти посчитают целесообразными. Но важно понимать, что сам процесс выбора видов деятельности, с помощью которых можно заработать Cívics, должен быть демократичным, насколько это возможно. Как можно больше людей должны получить возможность высказаться, в каких проектах они хотели бы поучаствовать.

Другой важный момент: необходимо сделать поток Cívics прозрачным с помощью открытой книги бухгалтерского учета. Прозрачность также будет лучшей и наиболее эффективной защитой против мошенничества или использования этой системы для преступной деятельности.

Внедрение: шаг за шагом

Когда власти примут решение о запуске системы Cívics, им придется сделать следующие девять шагов.

Первые четыре этапа - подготовительные:

1. Определить наиболее важные гражданские вопросы и мероприятия.
2. Собрать группу людей, заинтересованных в планировании и осуществлении проектов. В нее могут быть включены местные жители и представители некоммерческих организаций, мобилизованные для поддержки этих проектов и способные помочь их организовать.
3. Определить стоимость каждого из видов гражданской активности (например, регулярное пользование общественным транспортом награждает-

ся двумя Cívics, час участия в посадке деревьев стоит один Cívics и т.д.)

4. Принять постановление о запуске системы Cívics и настроить программу выдачи и получения Cívics (сегодня для выполнения подобных задач существует программное обеспечение с открытым исходным кодом). Рекомендуется, чтобы правительства не вмешивались в управление платежной системой, а сосредоточились на проведении тендеров, которые обеспечат развитие мобильных платежей в регионе в течение ограниченного периода времени (два-три года максимум).

Практическая реализация системы Cívics будет включать следующие пять шагов:

5. Определить количество жетонов Cívics, которое потребуется от каждого домашнего хозяйства в качестве вклада в течение первого года (скажем, восемь Cívics в первый год, что примерно соответствует одному полному рабочему дню), а также количество Cívics, которое может быть получено за каждый вид гражданской активности.
6. Привлечь некоммерческие организации в качестве агентств по управлению и контролю за гражданскими платежами для каждого вида деятельности. Эти некоммерческие организации, в свою очередь, могли бы оплачивать с помощью Cívics работу своих участников.
7. Развернуть коммуникационную кампанию, которая должна объяснять населению, как они могут получить Cívics, участвуя в общественно-полезных делах, определенных на пятом шаге. Эффект также принесла бы организация двух совместных «Cívics Уик-энд» в год для всех, кто заинтересован заработать больше восьми Cívics.
8. Если используются электронные средства платежей, участникам может предоставляться обратная связь о продвижении каждого вида работ в режиме реального времени.
9. После пилотного проекта первого года необходимо оценить результаты и возникшие проблемы - и заняться тонкой настройкой системы, постепенно год за годом расширяя диапазон общественной активности и географического охвата.

Обратите внимание, что никто не обязан лично выполнять любую из задач, вознаграждаемых с помощью Cívics. Есть два способа избежать участия. Во-первых, оплатить сумму, которая взимается системой Cívics, в долларах США, когда вы платите ваши ежегодные налоги. Логичной суммой в нашем примере будет 1000 долларов в год, что соответствовало бы “традиционному подходу”, описанному в начале этого раздела. Для остальных остаются обязательные платежи своего гражданского вклада в Cívics в конце года.

Люди, не заинтересованные или не имеющие времени для самостоятельного выполнения общественных задач, будут иметь возможность приобрести Cívics на рынках типа eBay, открытых и прозрачных, насколько это возможно. Люди, которые заработали больше Cívics, чем необходимо для ежегодного взноса, могут продать их на этом рынке.

Покупка может произойти в форме:

- другой услуги (например, почасовой оплаты помощи няни в обмен на Cívics);
- различных благ (например, велосипеда или High-Fi системы в обмен на Cívics);
- обычного валютного обмена (например, 20 или 30 долларов в обмен на Cívics).

Все, что требуется от государства - это пресекать хождение поддельных Cívics, а также обеспечивать прозрачность и справедливость торгов.



11 лет назад я написал книгу "Частные деньги: история и современность".⁶ Там перечислялись сотни примеров того, как в десятках стран мира, на всех континентах, люди в рамках местного сообщества начинают эмитировать собственные валюты. России в этих примерах тогда, к сожалению, не было.

7 лет назад я защитил докторскую диссертацию по проблематике частных денежных систем и происходящей в них реализации экономических интересов. После защиты пожилая женщина-профессор подошла ко мне и сказала: "Я с вами не стала дискутировать - но только потому, что явления, о котором Вы пишете, у нас нет. Это фантазия, химера."

Как же отрадно осознавать, что "химера" сегодня является признанным как практиками, так и теоретиками социально-экономическим явлением. Более того - что это явление имеет все шансы стать мейнстримом мировой экономики и изучается не только энтузиастами-одиночками, но и органами государственной власти целого ряда стран как, возможно, одно из самых эффективных противоядий от системного финансового и общеэкономического кризиса!

И, наконец, здорово, что наша страна

стала наконец в ряду других стран мира одним из участников волнующего социального эксперимента, в котором по инициативе снизу, добровольно, вкладывая весь свой опыт, умения, навыки, силы и знания, простые обычные люди, зачастую не знающие "теорий" о том, "как должно быть", руководствуясь своими личными и групповыми экономическими интересами, создают локальную расчетную систему, которая каким-то непостижимым образом служит интересу обществу. География этого эксперимента постоянно расширяется: это уже сегодня Нижний Новгород, Иркутск, Санкт-Петербург, Башкортостан, а в перспективе и ряд других регионов нашей Родины.

Хочу высоко оценить труд молодого исследователя частных валют Максима Митусова, который взял на себя труд по переводу очень концентрированной, глубокой и энергичной работы признанного в мире специалиста в этой области, Бернарда Лиетара.

О чем же не сказал Лиетар? Точнее, где он вынужденно остановился, понимая, что не сможет в рамках ограниченного объема методической работы объять необъятное? Попробую отметить три таких момента.

1. "Идея разработки дополнительной валюты заключается в том, что, обеспечив эту валюту какими-либо имеющимися в избытке ресурсами (недостаточно используемыми в настоящий момент), можно запустить процесс обмена (экономику) между участниками сообщества, мобилизовать их для удовлетворения существующих потребностей, на которых вы хотите сосредоточиться" - пишет Б. Лиетар.

Все справедливо. Однако следует отметить, что посредством запуска механизма частной валюты иницируется не только процесс

⁶ Генкин А.С. Частные деньги: история и современность - М. Алгебра Пабlishер, 2002.

обмена внутри сообщества. Есть, на наш взгляд, еще более важное и позитивное следствие из этого действия в плане развития экономики, вовлекающей всех без исключения участников социума, преодолевающей социальное отчуждение. Это следствие состоит в том, что запускается процесс производства в обществе все новых товаров и услуг.

На них заведомо существует спрос и в традиционной экономике, основанной на государственных деньгах. Они, эти товары и услуги, порою жизненно необходимы, как в приведенном примере японской социальной валюты Fureai Kippu, где ее применение означает буквально дополнительные годы полноценной жизни для тысяч пожилых людей.

Но в традиционной экономике эти нужные им годы жизни люди не получают. Причина - невозможно купить. Почему? На них нет платежеспособного спроса. Напомним это: в традиционной экономике "спрос" означает "потребность, на удовлетворение которой у субъекта в достаточном количестве имеются (государством эмитированные) деньги". Понятие "неплатежеспособный спрос" в этой системе координат бессмысленно, его просто не видно, нельзя измерить, а значит, оно не существует.

Только в экономике нового типа, где институционализована частная, локальная, социальная денежно-расчетная единица - только здесь спрос на подобные товары и услуги становится, наконец, платежеспособным и случается чудо превращения дополнительных социальных товаров и услуг в новое улучшенное качество жизни членов локального сообщества. Впору говорить здесь о *социальном мультипликаторе* частных локальных денежно-расчетных систем.

Как известно, американский экономист и специалист в области статистики И. Фишер (1867–1947) при исследовании инфляции обратил внимание на ее взаимосвязь с изменениями уровня цен, количества обращающихся денег и реального объема производства товаров. Анализ взаимной связи между этими показателями (экономическими переменными) позволил ему вывести формулу, известную как уравнение обмена:

$$M V = P Y \quad (1).$$

Эта формула связывает статическое количество денег M в экономической системе с другими ее параметрами (уровнем цен P , уровнем реального производства или массой обращающихся товаров Y , скоростью обращения денег V).

Изучая воздействие СПТ - современных платежных технологий (которым, несомненно, относятся и технологии расчетов с помощью локальных валют сообществ) - на различные переменные в составе уравнения обмена, мы обнаружили⁷, что применение СПТ оказывает значительное влияние - придает импульс, способствующий росту, - на правую часть уравнения, $P Y$, в частности на переменную Y . Объяснение здесь таково: товарная масса в натуральном выражении увеличивается, поскольку посредством СПТ в товарно-денежный рыночный оборот вовлекается дополнительная масса товаров. Мы назвали это эффектом рекапитализации экономики. Последнее явление происходит в силу действия нескольких причин, как за счет коммерциализации существовавших ранее в нерыночном виде благ (например, труда, связанного с уходом за

⁷ Генкин А.С. Как новые платежные технологии влияют на товарообмен. // Мир новой экономики. 2010. № 1(7).

пожилыми людьми), так и за счет возникновения на уже существующие в товарном виде блага дополнительного спроса за счет повышения их доступности и появления механизма их оплаты посредством СПТ (локальная валюта сообщества).

Эффект рекапитализации в локальных сообществах, образно говоря, находит новые товары и новые средства для их покупки. Если, помнится, М. Фридман при построении одной из своих научных моделей писал о "разбрасывании денег с самолета", то мы можем сказать, что развитие СПТ посредством эффекта рекапитализации уподобляется открытию пещеры Аладдина с предложением широкой публике на покупку всех обнаруженных там несметных богатств.

2. Приятно, что наши с Лиетаром взгляды сходятся в плане осторожного отношения к возможности оплаты местных налогов в местной региональной валюте. Мы помним, как недавно ряд газетчиков излишне восторженно комментировал сюжет о выпуске частной валюты - бристольского фунта - в Великобритании, где муниципалитет согласился принимать ее для оплаты местных налогов. В России накоплен негативный опыт (1994-99 гг.) приема различных квазиденежных (суррогаты типа казначейских обязательств, КНО и местных эмиссионных инструментов) и натуральных (нефтепродукты) заменителей денег в уплату налогов на различных уровнях. Разумнее оставить "кесарю кесарево", или, как формулирует миссию дополнительных валют Лиетар, "выступать в качестве дополнения законному платежному средству, а не в качестве его замены". Причем в нашей стране - и это следует твердо знать - действующее законодательство с 2000 г. напрямую запрещает уплату налогов в различной суррогатной, неденежной форме: уж слишком тяжелым оказался груз обслуживания внедренных самим государством в 1994-99 гг.

платежных суррогатов для отечественного бюджета.⁸

3. По-человечески понятно стремление Лиетара найти "идейных союзников" в стане прочих альтернативных денежных инструментов. Он, в частности, поднимает на щит опыт бонусных программ лояльности, таких, как аэромили авиационных компаний. (Аналогичные инструменты сегодня выпускают транспортные, топливные компании, ритейлеры, вузы, муниципалитеты, операторы связи во множестве стран мира.) Я соглашусь, что понятие локальности вовсе не связано с географической ограниченностью распространения расчетного инструмента. И было бы как-то даже странно стесняться того, что наиболее успешные частные эмиссионные эксперименты превратились сегодня в мощные суперкорпорации с сотнями миллионов участников. Так, в Китае у крупнейшего эмитента электронных денег 550 млн. счетов, а всего в стране 1.1 млрд. участников частных электронных денежных систем. Как относиться к таким примерам? Здесь не все просто. С одной стороны, электронная форма учета, безусловно, позитивный фактор, она облегчает проведение и регистрацию сделок в любой частной расчетной системе. С другой стороны, именно крупные системы- "локомотивы" переломили отношение общества к принципиальной возможности существования частных денег. Образно выражаясь, именно факт наличия, не вопреки, а самое что ни на есть внутри традиционной экономики, электронной платежной системы Raupal, у которой больше клиентских счетов, чем населения в нашей стране, является залогом невраждебного нейтралитета американского истеблишмента по отношению к частным деньгам.

⁸ См.: Генкин А.С. Денежные суррогаты в российской экономике. - М.: Альпина, 1999.

Так что мы - не идейные противники "больших" систем. Но мы осознаем принципиальное отличие от этих систем, лежащее в основе построения большинства локальных валют сообществ. "Большие" системы работают, главным образом, на основе связи с национальными валютами своих стран как предоплаченный инструмент. Вложи сто единиц национальной валюты - обменяешь их на сто единиц электронной валюты Икс. Похоже ли это на то, как говорят создатели валют сообществ? Конечно, нет. Там все по-другому. Вложи час твоего труда - и, даже не имея государственных денег в кармане (а точнее, совершенно независимо от их наличия или отсутствия и от их количества, которым ты обладаешь), ты все равно получишь нужные тебе блага.

Итак, валюты сообщества, с одной стороны, и "институты электронных денег", "платежные учреждения", "операторы по переводу денежных средств", "операторы платежных систем"

и т.п., с другой, - это точно не оппоненты, но и не близнецы. Это, скорее, дальние, но все-таки обладающие некоторыми степенями сходства, родственники и современники на широком древе эволюции денежной системы.

Валюты сообщества - децентрализованная инициатива. Их невозможно забюрократить, "подмять под себя", поставить на службу эгоистичному частному интересу. Я верю в будущее локальных валют. Давайте объединяться методически, информационно, как это делают наши коллеги на Западе, где между локальными системами существует интерлинкинг, интертрейдинг и постоянный обмен опытом. Надеюсь, что эта брошюра будет Вам в помощь.

Ссылки и рекомендации

Личный сайт Бернарда Лиетара:

www.lietaer.com

Сайт на русском языке, посвященный местным экономикам:

www.localeconomics.info

Подборка материалов на русском языке по теме местных экономик:

<https://www.facebook.com/LETSystem>

Международный интернет журнал посвященный теме местных экономик (на англ.)

<http://ijccr.net>

Книга «Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому» Маргрит Кеннеди. (на рус.)

<http://lib.ru/NTL/ECONOMY/MKENNEDI/mkennedi.txt>

Автор русскоязычного перевода выражает искреннюю благодарность Бернарду Лиетару за разрешение перевести, опубликовать и сделать общественнодоступной данное методическое пособие. Так же выражает огромную благодарность всем людям, причастным к работе над данным материалом за помощь и поддержку

Любые вопросы касающиеся работы локальных (местных) экономик вы можете задавать по электронной почте : localeconomics@gmail.com

Последние существа которые соберутся постигать природу воды — рыбы. Но это справедливо и для людей, плавающих в волнах денег. Поскольку деньги буквально пронизывают всю нашу жизнь, требуется неимоверное 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.

Предисловие Б. Лиетара к книге "Будущее денег",



Бернар Лиетар (Bernard A. Lietaer) Родился в Бельгии в 1942 году. Профессор университета Беркли, финансист, учёный и практик, достаточно известный в финансовых кругах, придумал систему плавающих курсов "для экзотических валют" - систему, применяемую ныне повсеместно. Преподавал в университетах США и в Лувэне своей родной Бельгии; консультировал правительства Южной Америки по финансовым вопросам; был сотрудником Бельгийского центробанка. Автор известных на весь мир книг «Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру», «Душа денег». В Европе Бернар Лиетар получил прозвище «Архитектор евро» и недаром: бельгийскому финансисту удалось разработать и ввести в оборот общую денежную единицу для нескольких отдельных государств, а также заложить крепкий фундамент финансовой стабильности для всей Европы.

Был генеральным директором, и главным трейдером в Фонде Hedge Gaia. В 1990 году газета Business Week присвоила ему титул «главный мировой трейдер». Автор пятнадцати книг, переведенных и опубликованных на 18 языках. Бернард Лиетар работал в валютной системе более 25 лет, и приобрел ценный и разнообразный опыт. Он участвовал в разработке и внедрении механизма конвергенции системы единой европейской валюты в Центральном банке в Бельгии, и был президентом Электронной системы оплаты Бельгии.

Написал Бернар Лиетар три книги: "THE FUTURE OF MONEY: A New Way to Create Wealth, Work, and a Wiser World" ("Будущее денег"), "THE SOUL OF MONEY: Beyond Greed and Scarcity" ("Душа денег") и "OUR FUTURE ECONOMY: money and Sustainability" ("Наша будущая экономика").

В своих книгах Лиетар на огромном фактическом материале показывает, что поведение людей определяется никаким не разумом, а "граничными условиями", в которые попадает этот разум. Но его заслуга в том, что он указал новый фактор, влияющий на поведение людей и направление общественных процессов: на параметры денежной системы.

Руководство, которое вы держите в руках, является краткой выборкой богатого практического опыта этого автора, здесь приведена пошаговая инструкция которая позволит практически любому сообществу людей спроектировать и запустить внутреннюю валюту для обмена товарами и услугами между собой. Все это лишь для улучшения качества жизни и повышения сплоченности и взаимовыручки людей между собой.

Надеемся что изложенная здесь информация пойдет вам на пользу и позволит сделать наш мир немного добрее и светлее.