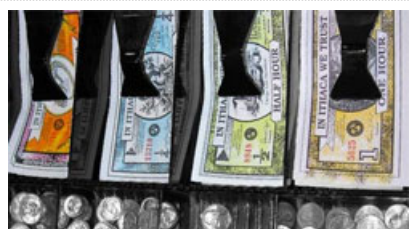


## Частные деньги покоряют мир

На фоне дефицита ликвидности, вызванной финансовым кризисом, все большее число региональных сообществ в США склоняются к использованию местных валют. А в Швейцарии «бартерные деньги» имеют хождение с начала 1930-х, их оборот — 2 млрд франков.



Частная валюта - итакские часы

Идея не нова: во время Великой депрессии, когда разорились многие банки, в экономике циркулировали десятки альтернативных валют. В 1930-е довольно удачный эксперимент в чрезвычайных экономических условиях провел бургомистр австрийского города Вёргль. Ранее, в США в период так называемой Свободной банковской эры (Free Banking Era), в 1837-1866 годах, практически каждый субъект мог выпускать бумажные деньги. Штаты, муниципалитеты, частные банки, железнодорожные и строительные компании, магазины, рестораны, церкви и частные лица эмитировали, по оценкам, около 8000 видов денег. В случае разорения эмитента, переезда в другой город или выбытия по каким-то другим причинам эти деньги теряли стоимость.

Сегодня в мире имеет хождение не менее 2500 альтернативных денежных систем, говорит Бернارد Лиетер (Bernard Lietaer), один из архитекторов евро и теоретик локальных валют.

В США местные валюты существуют в Калифорнии, Висконсине, Орегоне, Пенсильвании, Мичигане и Массачусетсе.

Примером такой денежной единицы можно назвать BerkShares, которая была введена в Беркшире, штат Массачусетс, два года назад. Сегодня ее, наряду с долларом, принимают к расчетам около 350 организаций.

За один BerkShares покупатели платят 95 центов федерального доллара (95 долларов – за 100 BerkShares).

Население может использовать местную валюту для оплаты товаров и услуг. Локальная валютная система способствует тому, что деньги тратятся в пределах регионального экономического сообщества, укрепляя и стимулируя его развитие. Благодаря этому маленькие компании могут оставаться в бизнесе и конкурировать с большими сетями и крупным бизнесом. Бизнес, со своей стороны, с помощью местной валюты укрепляет связи с общественностью и тем самым повышает лояльность клиентов.

Печатать и распространять местную валюту не противозаконно. Но есть определенные правила, прокомментировал телеканалу CNN Льюис Соломон (Lewis Solomon), профессор права в Университете Джорджа Вашингтона (George Washington University). Во-первых, валюта может существовать только в бумажной форме, монеты не разрешаются. И такая банкнота не может быть похожа на доллар. Во-вторых, любой доход в местной валюте обязательно подлежит налогообложению так же, как если бы он был получен в долларах. Причем налог надо заплатить долларами.

Сьюзан Уитт (Susan Witt), один из архитекторов BerkShares, сейчас проводит консультации с представителями Ньюарка, Нью-Джерси, а также некоммерческими группами из Луизианы и Аляски по вопросам создания локальной валютной системы. Сейчас, во время кризиса, многие обращаются с вопросами и к создателям

другой действующей денежной единицы – итакских часов (Ithaca Hours), имеющей обращение в Итаке, штат Нью-Йорк.

Стоимость итакского часа при введении валюты в 1991 году была определена исходя из средней почасовой заработной платы в Томпкинс Каунти, достигавшей на тот момент 10 долларов. Таким образом, было решено, что один итакский час будет равен 10 долларам. Меньший номинал определяется пропорционально, например, четверть часа равна 2,5 доллара.

Название денежной единицы, подчеркивают на официальном сайте, напоминает о том, что, являясь средством обмена, эта валюта отражает чей-то труд, время, затраченное на выполнение работы или оказание услуги. «Ваше время имеет ценность для других. Когда вы расплачиваетесь итакскими часами, вы таким образом говорите: столько я отработал. И получаете эквивалент в некоторой форме».

Участвующие в системе предприятия и компании принимают часы к расчетам в определенной процентной доле. Большинство предприятий поддерживают экономические связи с другими субъектами за пределами местного сообщества, где итакские часы не обращаются. То есть компаниям по-прежнему необходима национальная валюта, чтобы вести бизнес за пределами местной системы. Участники системы должны рассчитать, в каких пропорциях они будут использовать часы наряду с долларами — и соразмерно способности «возвращать» итакские часы в местную экономическую систему.

В альтернативную систему денежного обращения включаются компании, внесенные в перечень (каталог) и предлагающие товары и услуги за итакские часы; наемные работники, которые могут получать частично зарплату в местной валюте; экономические субъекты, приобретающие итакские часы за доллары США в обменном пункте в магазине Autumn Leaves Bookstore.

Но создать местную валюту не так просто, предупреждают эксперты. Во-первых, высоки стартовые издержки. Группа Уитт на создание BerkShares потратила 250 тысяч долларов гранта. Такие издержки пришлось понести, чтобы разработать валюту, напечатать банкноты и информировать население и компании. На этапе функционирования системы также возникают большие расходы. По оценке Уитт, Ньюарк может потратить около 1 млн долларов в связи с введением новой валюты.

Нельзя забывать о трудовых издержках. «Кто-то должен стоять у руля. И ему нужно платить», — говорит Пол Главер (Paul Glover), основатель системы итакских часов. По его словам, во многих сообществах все начинается с энтузиастов. Они запускают систему, но только интерес волонтеров не гарантирует нормальной ее работы. И в конечном итоге они выдыхаются.

Даже напечатать нужное количество денег очень сложно. Если их будет слишком много, возникает риск инфляции. Если слишком мало, это не дает никаких экономических преимуществ.

Некоторые экономисты не верят, что локальные валюты когда-то будут иметь большое влияние. «Обычно такие системы держатся не слишком хорошо или не слишком долго, — комментирует в интервью CNN аналитик Берт Эли (Bert Ely). — Только узкое применение в простых и замкнутых ситуациях. Здесь нет гибкости и географической широты, которые есть у валют». Многие этот подход идеализируют, но местные валюты часто терпят неудачу, подытоживает Эли.

С начала 1990-х годов в США можно насчитать около десятка несостоявшихся местных валютных систем.

По оценкам Уитт, сейчас уровень использования BerkShares составляет около 30% среди местного населения. Сегодня BerkShares принимают к расчетам более 350 предприятий. В системе участвуют пять банков, в совокупности работают 12 отделений, где можно обменять валюту.

Сторонники идеи местной валюты говорят, что не масштаб самое важное. Дело в связях, которые возникают вокруг этой валюты.

«Так создается дух товарищества, — говорит Стивен Берк (Stephen Burke), возглавляющий правление итакской валютной системы. — Когда кто-то приходит в мой музыкальный магазин, если он расплачивается чеком или кредитной картой, разговор не завязывается. Но если кто-то приходит с итакскими часами, вы уже начинаете общаться». И так покупатель приходит снова и снова.

Наряду с альтернативными валютами сегодня многие экономисты рассматривают модель швейцарской ассоциации WIR, непрерывно функционирующую с 1930-х годов.

Это кооперативная банковская система, созданная в 1934 году для преодоления экономических проблем и дефицита денежных средств, возникших после обвала на рынке 1929 года. Она построена на основе бартера и отражает некоторые аспекты теории свободных денег Сильвио Гезелля (Silvio Gesell).

В рамках системы WIR компании могут мобилизовать собственный кредитный потенциал, не прибегая к посредничеству коммерческих банков, и осуществлять сделки в собственном кругу. Таким образом, не допускается, или во всяком случае замедляется, отток капитала и прибыли к крупным сетевым магазинам, универсамам, корпорациям и т.д. Кредит WIR можно охарактеризовать как дополнительные дешевые заимствования, которые, по замыслу, способствуют росту объемов операций участников системы.

Хотя речь идет об относительно небольших суммах (оборот WIR bank составляет около 2 млрд швейцарских франков ежегодно), система в течение нескольких десятилетий проявляла себя как устойчивая и эффективная модель стимулирования малого и среднего бизнеса в Швейцарии. Она считается старейшей и самой успешной бартерной системой в мире.

Круг WIR был открыт также и для сельхозпредприятий, госслужащих и «белых воротничков». Участники системы вносили деньги на счет WIR и при этом получали кредитный бонус на 5%. С этими средствами они могли совершать приобретения в рамках WIR.

Стимулирующее влияние на товарооборот оказывал прежде всего беспроцентный характер кредита WIR, цитирует FT Alphaville пояснение Хайди Дефилы (Heidi Defila), бывшего вице-президента WIR Bank. При такой системе не было стимула к накоплению средств (и средства поступали в оборот). WIR стремительно росла. К началу 1935 года было уже более 1000 владельцев счетов, активно участвующих в товарообмене.

В периоды экономического бума темп роста активности в WIR меньше среднего, тогда как в период рецессии наблюдается опережающий рост.

В сфере обмена без денежных платежей, какой реализуется в WIR и в ряде других бартерных структур, с появлением интернета началась настоящая эпоха возрождения. Интернет устранил одну из основных трудностей, которая до последнего времени препятствовала бартерному товарообороту — трудность поиска партнеров по сделке.

Профессор экономики Lally School of Management and Technology Джеймс Стоддер (James Stodder) поясняет в своей работе, что WIR можно рассматривать как более сложный ответ на ту же информационную проблему, имея в виду наличие централизованных кредитных счетов для каждого домохозяйства и компании, а также записи всех имеющихся на текущий момент открытых заявок (покупателей) и предложений (продавцов). Любой центробанк располагает гораздо меньшей информацией при определении денежной базы товарообмена. Денежные агрегаты центробанка опираются на децентрализованные «реальные» данные. Чтобы получить эту информацию, банк может только отслеживать непрямые денежные индикаторы — рейтинги кредитоспособности и опережающие статистические показатели.

В работе WIR не все было гладко. Случались и серьезные проблемы, напоминает FT Alphaville. Например, когда оборот сокращался, менеджмент системы был готов увеличивать объемы беспроцентных WIR-кредитов, а это означало, что нормативы кредитования часто становились слишком мягкими, например, иногда не было материальных активов, обеспечивающих ссуду. Были также и другие трудности, которые привели в конечном итоге к возникновению процентных WIR-кредитов в 1950-е годы, которые должны были содействовать удержанию и привлечению капитала. Тем не менее, тот факт, что WIR смогла успешно преодолеть все трудности, можно считать обнадеживающим для возникающих эмиссионных центров «альтернативных» валют.

Автор: Наталья Бокарева © BFM.RU ЭКОНОМИКА, МИР 👁 2070 20.05.2009, 18:41 📄 154

URL: <https://babr24.com/?ADE=77803> Bytes: 10817 / 10666 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:  
[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](https://t.me/babr24_link_bot)  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](https://t.me/bur24_link_bot)  
эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](https://t.me/irk24_link_bot)  
эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](https://t.me/kras24_link_bot)  
эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)  
эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)  
эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](https://t.me/babrobot_bot)  
эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)

