

РУДОЛЬФ МЕЙС

МЕТАМОРФОЗЫ ДЕНЕГ



KMK SCIENTIFIC PRESS
МОСКВА 1997

Rudolf Mees

**GELD — WAS IST DAS
EIGENTLICH?
Kaufen, Leihen, Schenken bewubt
handhaben**

*перевод с немецкого Наталии Зоркой
под редакцией Генриха Шнапира*

ISBN 3-7725-0482-5
ISBN 5-87317-040-1

© — Verlag Freies Geistesleben, 1988.
© — “КМК”, оригинал-макет, 1997.
© — Шнапир Г.А., издание на русском
языке, 1997.

ОТ РЕДАКТОРА

Рудольф Мейс (р. 1931) принадлежит к семье крупнейших потомственных голландских банкиров. Его книга "Метаморфозы денег" — не теоретическое исследование, а обобщение многолетнего практического опыта работы с деньгами, и это придаёт ей особый интерес. Автор со своих позиций делает попытку осмыслить сущность денег, их значение в социальной жизни и в жизни отдельного человека.

Конечно, у большинства людей потребность в реальных деньгах гораздо сильнее потребности осмыслить их сущность.

Конечно, большинство людей заняты проблемой как достать деньги, а не тем как их потратить. "Были б деньги, а уж мы бы нашли им применение" — это расхожее суждение, достойное пера Козьмы Пруткова, может казаться отстроумным и даже мудрым, но это — обывательская "мудрость".

Для социальной жизни далеко не безразлично как мы распоряжаемся своими деньгами, независимо от того богаты мы или бедны. Дело в том, что если мы в отношении денег не осознаём последствий принимаемых нами решений, то возникает такая денежная система, "которая минует наше сознание, манипулирует им и начинает жить своей собственной жизнью", а мы становимся марионетками этой системы. В значительной степени это давно уже стало суровой реальностью, и над этим стоит задуматься.

Книга Мейса адресована в равной мере как тем, у кого много денег, так и тем, у кого их мало.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга — результат ряда попыток наметить на основе антропософии и собственного опыта путь, который привел бы к новому пониманию денег. От читателя потребуется, используя собственный опыт обращения с деньгами, составить себе картину функционирования денег в мире. При этом надо различать, что люди, с одной стороны, используют деньги в личных целях, а с другой — дают им работать в мире, основанном на взаимных зависимостях. Это не традиционный подход к внешним явлениям; но ведь наше время требует нового понимания, открывающего новые решения насущных проблем, с которыми нам приходится сталкиваться.

Мы сознательно отказались от точных определений и подробного анализа. Нас гораздо больше занимает возможность раскрыть различные качества денег, проследить, как они осуществляются, и какие силы при этом играют роль — силы и качества, имеющие отношение к нам самим.

Содержание этой книги сложилось из статей, докладов, но прежде всего — из собственного опыта обращения с деньгами. Помимо автора, значительное участие в этой работе приняли Барт-Ян Краувел, Пол Маккей и Арнольд Хенни.

В заключение мне хотелось бы поблагодарить всех тех, кто способствовал появлению этой книги, и прежде всего мою любимую жену и детей, подаривших мне время, необходимое для написания этой книги.

ВВЕДЕНИЕ

Чтобы с разных сторон осветить смысл обращения с деньгами, мы выберем подходы, отличные от традиционных. Первый предлагает нам язык. Когда мы с помощью языка более или менее сознательно передаем происходящее с нами, мы обнаруживаем наряду с тем, что сами вкладываем в слова, некую собственную мудрость языка, проявляющуюся как в языковых образах, так и во множестве выражений, созданных языком. Так, деньги часто определяются, как нечто текучее. “Деньги текут”, мы знаем, что есть “источники денег”, мы говорим о “текущем счете” в банке. Тот, у кого их много, “купаются в деньгах”. То, что обладает текучестью, трудно удержать в руках.

Ещё одно свойство денег выявляется тогда, когда мы придаём “деньгам” форму какой-то деятельности — “оценить”, “стоять”, “считать”, “считаться с кем-то” и т.д. Здесь мы имеем дело со словами, указывающими на то, что речь идёт уже о проявлении определенных свойств денег, например стоимости, и ещё о том, что мы вступаем при этом в известные отношения с кем-то другим.

Известно, какое место занимают деньги, золото или серебро в сказках или в Библии. Деньги возникают здесь в качестве спутника или зеркала глубинных духовных событий, когда речь заходит о моральных или аморальных качествах.

Совсем иной подход открывается нам, если обратиться к внешней форме циркуляции денег. В прошлом мы имели дело с весомыми, осязаемыми золотыми, серебряными, медными или бронзовыми монетами. Они были частично заменены бумажными деньгами. Бумажные деньги в свою очередь в значительной мере заменились так называемыми наличными средствами на счетах в банках — банковскими вкладами. Большая часть сегодняшнего обращения денег осуществляется в безналичной форме. Денежные вклады стали как бы невидимыми: от реального кошелька с деньгами мы пришли к тому, что не потрогаешь руками, что существует в виде компьютерной памяти! Итак, мы уже говорим не только о “деньгах”, но и об “информации о деньгах”.

До тех пор, пока деньги доступны нам непосредственно, решения о возможном их использовании находятся в наших руках. Однако, сегодня значительная часть денежных перемещений уже недоступна нам физически, а значит и не отражена в нашем со-

знании. Другими словами: деньги требуют от нас развития более проникательного и осознанного взгляда, если мы по-прежнему намерены держать их "в своих руках", управлять ими. Если мы этого не делаем, возникает денежная система, которая минует наше сознание, манипулирует им и начинает жить своей собственной жизнью.

И, наконец, еще один подход, связанный с внутренним отношением человека к деньгам. Один из вариантов такого отношения — желание иметь как можно больше денег, чтобы тратить их на себя, чтобы копить или чтобы получить власть над окружающим миром, над людьми. Часто приходится видеть, как эта позиция приводит к тому, что деньги, или невидимые силы, стоящие за ними, начинают подчинять себе самого человека: его охватывает неистребимая жажда денег.

Другое отношение к деньгам заключается в том, чтобы с их помощью давать другим людям возможность для развития. И тогда возникает встречное движение: создается пространство, в котором может свершиться нечто, прежде невозможное. Мы еще часто будем обращаться к этой позиции.

ДЕНЬГИ И СВЯЗАННЫЕ С НИМИ ВОЗМОЖНОСТИ

Наличие денег предполагает три основные возможности обращения с ними:

— можно использовать деньги для удовлетворения какой-либо потребности, в этом случае на них можно что-нибудь купить: это **покупательные средства**;

— можно ограничить удовлетворение потребности и на какое-то время отложить деньги: это **сбережения** или **ссудные деньги**;

— можно подарить деньги, передать их другому: это **пожертвования** или **дарения**.

ПОКУПКИ

При покупке, то есть удовлетворении материальной или нематериальной потребности, в обмен на деньги получают либо товар, либо услуги. В этом случае деньги являются средством обмена. Вместе с тем они выражают для нас ценность того, что мы собираемся купить; так деньги становятся мерилом ценности.

В области купли-продажи деньги циркулируют, перетекая из рук в руки, в обмен на товары. Здесь явно проявляется текущий характер денег. Так, мы часто осуществляем платежи через текущий счет в банке. В своей книге домашних расходов мы можем вести учет этим расходам. Исходя из нашего первоначального сальдо мы отмечаем наши поступления и наши расходы, а затем устанавливаем, сколько денег в результате остается в нашей кассе.

СБЕРЕЖЕНИЯ

Когда мы на какое-то время откладываем свои деньги “в сторонку” (тогда они больше не текут), мы говорим о сбережениях. Можно было бы сказать и “одалживаем”, поскольку, если мы кладем свои деньги в банк, то создаем таким образом возможность для другого одолжить эти деньги. В тот момент, когда кто-то берет их в долг, деньги вновь попадают в оборот: тот, кто их одалживает, намеревается их использовать, например, вложить их во что-нибудь; он будет, к примеру, приобретать средства производства, которые понадобятся для выполнения его проекта. Но тем самым, пока мы откладываем сбережения, возникает новое

измерение или новое качество денег, отношение между вкладчиком (заимодавцем) и берущим ссуду (должником), выраженное в деньгах.

Это отношение фиксируется в книгах учёта, в которых регистрируются соответствующие суммы. Таким образом складывается баланс какого-нибудь банковского учреждения. С одной стороны этого баланса (справа) — записаны причитающиеся вкладчикам (заимодавцам) суммы, которые банк им должен; с другой стороны (слева) можно прочесть, кому даны ссуды.

Кроме возврата ссуды (одолженных денег) отношение между вкладчиком (заимодавцем) и берущим ссуду (должником) включает в себе и другое обязательство — проценты. Обычно эту дополнительную сумму определяют как вознаграждение вкладчику, проявившему готовность на время отложить удовлетворение своих потребностей.

Процесс перехода сбережений в ссуды осуществляется, как правило, без нашего участия, при посредничестве банка. Как вкладчика, нас интересует только гарантия, что деньги могут быть получены обратно в тот момент, когда мы этого пожелаем, а также максимально высокий доход от процентов по вкладу. Должник же, напротив, преисполнен неуверенности в том, будет ли он в состоянии выплатить деньги обратно, включая проценты.

ДАРЕНИЕ

Наконец, в качестве третьей возможности мы называем дарение денег. Особенность денежных даров, в противоположность другим подаркам, заключается в том, что получатель такого дара может потратить эти деньги по своему усмотрению, то есть появляется некая свобода действий. В этой связи следует сделать еще несколько попутных замечаний: решение подарить деньги во многом связано с тем, что означает для дарящего отказ от денег:

- можно дарить деньги потому, что они имеются в избытке, и уменьшение состояния едва ли будет заметно;
- можно дарить такую сумму, без которой можно обойтись;
- можно дарить деньги, при том, что тебе они нужны самому.

В последнем случае человек сознательно уступает место другому, предоставляя ему некое свободное пространство для действия.

В нашем обществе денежные дары, пожертвования очень распространены, причем часто над этим особенно не задумываются.

Можно, например, рассматривать те деньги, которые тратятся на воспитание детей, как некую форму дарения. Сюда же можно отнести и выплаты властями заметных сумм из налогов учреждениям и организациям в форме дотаций или пособий; эта часть налогов часто, хотя и не всегда, является как бы более или менее вынужденным дарением.

Мы полагаем, что такие вынужденные дарения — необходимы, так как в противном случае организации, которые существуют за счет этих средств, не получали бы их вообще, или получали бы добровольные пожертвования в недостаточном объеме. Но поскольку эти “принудительные пожертвования” осуществляются не напрямую, а через государственные учреждения, становится неясно, кто же распоряжается этими “дарениями”. Классический пример этому, пожалуй, школы, которые существуют почти исключительно за счёт государственных дотаций. По этой причине закрепленная законом свобода школы находится под постоянной угрозой. В следующих главах мы несколько подробнее остановимся на названных трех свойствах денег, которые возникают благодаря различным способам их использования.

ДЕНЬГИ КАК ПОКУПАТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

Тот, кто носит в кармане деньги, намереваясь на них что-нибудь купить, располагает серьезными возможностями прямо или косвенно влиять и на саму природу, и на условия её обработки и переработки. Мы должны честно признаться, что едва ли осознаем, какой эффект имеет покупка продуктов потребления и услуг. Если я, к примеру, захожу в магазин, чтобы купить пачку тростникового сахара, я оказываю тем самым влияние на следующие трудовые процессы:

- выращивание и сбор урожая, рафинирование, транспортировку, упаковку и размещение заказов на тростниковый сахар;
- транспортировку леса, переработку древесины в бумагу, а также размещение заказов на бумагу;
- производство клея для склеивания бумажных пакетов;
- выплавку металла, необходимого для скрепок упаковки;
- производство множества станков и транспортных средств — от добычи руды до конечного продукта;
- взаимодействие самых разных организационных форм человеческого сотрудничества;

— постоянный поток идей и изобретений, которые делают возможным более полное удовлетворение потребностей.

Если мы потренируем в этом направлении свою способность воображать, появится цепочка живых, органично связанных между собой картин, которые демонстрируют нам, какие непрерывно действующие друг на друга процессы мы приводим в движение, купив всего лишь пакет сахара. Когда я беру в магазине с полки пакет сахара, я вызываю своего рода эффект отсоса: образовавшееся на полке пустое пространство должно быть заполнено, так как следом за мной потянется другой покупатель. В прежние времена, когда горизонт покупателя часто не простирался дальше границ деревни, городка или местной общины, обрисованная выше картина могла складываться более или менее непосредственно. Трудовые процессы были еще обозримы. Сегодня это уже невозможно.

С началом мировой торговли в XVI веке купец уже не имел возможности обозреть все процессы, разворачивавшиеся вследствие покупки одного единственного продукта. Кроме того, с развитием индустриализации с конца XVIII века развернулся сходный процесс “отчуждения”: мы имеем распространяющиеся на весь мир сельскохозяйственную и промышленную производственные сферы и сферу услуг, которые основаны на всеобщем разделении труда.

На основе этих наблюдений мы вынуждены прийти к выводу, что едва ли осознаем на что влияем, когда удовлетворяем свои потребности. Иногда нас приводят в чувство энергетический или экологический кризисы, сокращение ресурсов или изменения на рынке труда. Но мы слишком скоро привыкаем к этому, или кризис, как кажется, проходит. Собственно, мы ведем себя как лунатики: мы удовлетворяем свои потребности не просыпаясь.

СБЕРЕЖЕНИЯ, ССУДНЫЕ ДЕНЬГИ

Навстречу циркулирующим покупательским средствам движется другой поток, поток товаров, которые можно приобрести за деньги. Эти товары включают практически все услуги и блага, которые необходимы для удовлетворения потребностей. Оба потока движутся и встречаются в пространстве, окружающем человека — в пространстве природы и людей, занятых ее переработкой. К этой картине можно добавить еще одно измерение — вре-

мя. Предположим, я на время не использую заложенную в имеющихся у меня деньгах возможность потреблять блага или услуги, или делаю это в ограниченном объеме. Например, я кладу деньги в банк “на сбережение”. И вот кто-то получает возможность использовать эти деньги (покупательные средства), пока они мне не понадобятся. Этот кто-то берет деньги в долг: мои сбережения становятся заемными, ссудными средствами. Значительная часть этих денег берется в кредит предпринимателями, которые вкладывают их в свои предприятия¹.

С помощью денег они, используя людей, средства производства (станки, помещения) и сырье стремятся удовлетворить уже возникший в обществе или предполагаемый спрос. Если предпринимателю это удастся в такой мере, что он может потребовать за свои услуги или продукцию, по крайней мере, цену себестоимости (включая средства на собственное пропитание, а также проценты и погашение кредита), то через какое-то время он сможет выплатить сумму, полученную в качестве займа. До момента выплаты долга он зависит от доверия к его инициативе; оно даруется ему в форме кредита, или займа. “Кредит” (по латыни “credere” означает верить) равнозначен доверию. Давать деньги в долг, в кредит означает верить в способности предпринимателя, работающего с этими деньгами, вкладывающего их в дело. Итак, мы видим, как наряду с покупательными средствами, переходящими в сберегательные вклады появляются займы, становящиеся инвестициями.

Выше мы указали на то, как мы своим обхождением с покупательными средствами влияем на охватывающие мир экономические процессы. Пока это происходит, мы все еще “спим”. В обращении с кредитами мы вступаем в другую область. И здесь осознание того, что происходит, пробуждает у нас вопросы. Ког-

1. Для ясности мы не станем здесь рассматривать то обстоятельство, что государство сегодня выделяет очень много займов. И из этих денег — обходными путями — значительная часть идет на производство товаров и услуг. Мы также не рассматриваем и так называемый товарный кредит: покупку в рассрочку. В этом случае сначала делается покупка, а потом сбережение. Чтобы пойти навстречу покупателям, предприниматели делают инвестиции. Необходимые для этого заемные средства получают в банках; таким образом сбережение денег отчасти предвосхищается.

Так же мало мы учитываем и то, что значительная часть сбережений дается в кредит через другие финансовые организации (например, страховые кампании).

да мы отдаем наши сбережения в качестве займов или ссуд, между разными людьми возникают определённые отношения: одна группа людей имеет претензии, другая — долг. Первую группу людей мы называем кредиторами (или заимодавцами), другую должниками (ссудополучателями).

Кредитор имеет следующие интересы:

- он хочет “отдать” свои деньги на определенное время;
- он хочет быть уверен, что позже получит деньги обратно;
- он стремится получить максимально высокие проценты по вкладу.

Но одно (пока) его не интересует: откуда берутся гарантии и как возникают проценты.

А чего хочет тот, кто берет деньги в долг, ссудополучатель?

- как можно меньше гарантийных обязательств;
- максимально низкие проценты и минимальные возвратные взносы;
- по возможности, отсутствие определенного срока возврата ссуды и выплаты процентов.

Вот, огрубленно, та дилемма, в которой мы пребываем. Можно сказать, что кредитор и ссудополучатель повернуты друг к другу спиной, и каждый заинтересован только в своей выгоде. Находясь в роли кредитора или в роли должника, мы не очень-то заинтересованы друг в друге. Но всё же на какое-то время мы связаны друг с другом.

Если ссудополучатель не будет осторожно обращаться с моими сбережениями, полученными им в качестве займа, то я могу быть почти уверен, что ничего или мало что получу обратно. В конечном счете от ссудополучателя зависит ценность моих сбережений (=ссуды). Из-за того, что мы стоим друг к другу спиной, необходимой становится третья партия, которая перекидывает мостик между незаинтересованными друг в друге сторонами. Эту роль выполняет современное банковское дело. С одной стороны, банк берет на себя обязательства, которые обеспечивают “надежность” вкладчику, с другой стороны, учитывая свои обязательства перед вкладчиком, банк заботится о том, чтобы ссудополучатель оправдал его расходы. Отсюда появляется банковский баланс.

Этот баланс ничто иное, как отображение мостика, перекинутого между “противоположными сознаниями” вкладчика и заемщика.

При этом характерно, что и вкладчик и ссудополучатель (пока) глухи к потребностям и желаниям другой стороны. Упрощённо сформулируем это так: возникновение баланса обязано недостаточно сознательному отношению друг к другу вкладчика и ссудополучателя! Баланс нередко выступает как часть власти, которой располагают банки. Эта власть — следствие взаимного равновесия вкладчика и должника, их неспособности проявить интерес к намерениям другой стороны.

ДАРЕНИЯ

Мы установили, что при переходе покупательных денежных средств в заемные важно личное решение: решение на определенное время отказаться от удовлетворения части своих потребностей. Тогда на какое-то время возникает некий избыток денежных средств в сравнении с намерениями потратить их на удовлетворение потребностей.

Теперь рассмотрим, как приходят к решению не только на определенное время, но полностью отказаться от денег, чтобы предоставить их в распоряжение другого. Временной аспект отступает здесь на задний план, а на его место приходит возможность подарить другому человеку свободное пространство для решений.

В чем же эта свобода, которую мы можем подарить другому при помощи денег? Например, свобода развития в соответствующем его складу направлении.

Здесь мы встречаемся с самой чистой, собственно, совершенно незримой формой воздействия денег. Вот почему сложно точно описать свойства денег приносимых в дар. Предоставляя такую свободу другому, мы сталкиваемся с различными препятствиями.

Одна из древних форм дарений — храмовые жертвоприношения, которые часто совершались натуральными продуктами. Ещё в Средневековье экономическую основу церкви составляли жертвоприношения. Они складывались из так называемых “десятин”, из которых выплачивалось жалование духовным лицам, а также финансировалось церковное строительство. Во время Реформации на свет всплыли злоупотребления, которые накапливались постепенно: покупая отпущение грехов, люди верили, что грехи тем самым “покрыты”, или надеялись получить таким образом особое небесное благословение.

Это довольно грубый пример. Но не вынуждены ли мы признать, что подарки с чертами подкупа — а мы это часто не осознаём — встречаются и сегодня? Мы сами можем поймать себя на том, что даря деньги, зачастую хотим получить за это “ответную услугу”². Часто склоняешься к тому, чтобы связать дарение денег с условиями, или стремишься передать вместе с деньгами собственные идеи и желание их использовать. Один из таких примеров в современной жизни — финансовая поддержка развивающихся стран, связанная с определёнными условиями.

В общем можно сказать, что все собираемые государством в виде налогов и “перераспределяемые” по другим общественным сферам денежные средства принимают характер дарений на особых условиях. Правительство обязано докладывать парламенту о политике субсидий³.

Да и в самих себе мы можем наблюдать склонность дарить деньги, ставя в той или иной мере осознанно условия или контролируя, что происходит с подаренными деньгами. Свободу, которую мы дарим другим, мы хотим связать с гарантией для нас, дарящих.

Тут мы сталкиваемся с сутью самой проблемы. Доверить другому свободу действий путём дарения денег фактически не удаётся. Мы боимся свободы. Поэтому, мы хотим либо получить что-то взамен, либо повлиять на характер использования денег.

На практике известны различные источники даров. Дары из доходов, когда через домашние хозяйственные расходы в значительной мере финансируется воспитание детей, что само собой разумеется, но нередко связано с потаёнными “надеждами”. Уже упоминались “вынужденные дарения”, то есть выплата налогов государству, которое передает их другим получателям.

2. Распространённый вид дарения, имеющий сходную направленность — денежный дар, не облагаемый налогом. Иногда оправдан вопрос, не является ли мотив такого вида дарений “хоть что-нибудь получить обратно от государства” таким же сильным, как сама цель пожертвования.

3. Одно из самых проблематичных последствий пожертвования средств на определенных условиях можно наблюдать в политике субсидирования свободного школьного образования: субсидии почти никогда не выделяются без определённых условий. Тем самым по-настоящему свободное преподавание становится невозможным. Из-за множества обязательств, связанных с субсидиями, преподавание не может иметь необходимое для развития детей свободное поле деятельности.

Нельзя недооценивать и такую разновидность дарений, как передача состояния или дохода от состояния. Существует особая форма передачи состояния — наследство. При этом важно, передается ли получателю наследство (или легат) так, что он может им свободно распоряжаться, или завещатель связал с ним множество условий.

Часто случается, что состояние оставляется, например, какому-то фонду для какой-то очень специфичной цели, которая, однако, ко времени смерти дарителя или позже не может быть осуществлена. Тогда уже сложно найти для переданного состояния какое-то другое целесообразное назначение.

Следует остановиться подробнее и на редко упоминаемом источнике денежных даров. Речь идет о прибыли как источнике пожертвований.

Если мы зададимся вопросом, как возникает прибыль, окажется, что одна из важнейших причин — это экономическая, организаторская, техническая и социальная творческая активность (радость созидания, фантазия и изобретательность) людей, занятых делом. Эта творческая энергия, развившаяся и продолжающаяся развиваться у людей, должна сохраниться и у следующих поколений. Источниками такой творческой активности является образование, а также искусство и религия. Следовало бы добиться того, чтобы естественной задачей экономической жизни при таком подходе стало добровольное, т.е. не связанное с принуждениями со стороны государства, всегда вызывающими неудобства, создание такой финансовой свободы, которую требуют организации в соответствующих областях для успешной работы. Тогда прибыль, являющаяся плодом изобретательности и творческих способностей человека, могла бы в значительной мере помочь организациям, которые заботятся о том, чтобы прибыль создавалась и дальше!

Но мы замечаем, что как только речь заходит о прибыли, немедленно возникает большая “конкуренция” за получение части этой прибыли.

Тут же являются покупатели с требованиями снизить цены. Люди, работающие на предприятии, требуют своей доли от прибыли в виде повышения заработной платы. Само же предприятие озабочено тем, чтобы возможно большая часть прибыли осталась в деле для накопления резервных средств. Эти резервы обеспечивают стабильность, точнее сказать — независимость предприятия.

Наконец, и государство требует своей доли: значительная часть прибыли поглощается налогами и служит финансовой поддержкой для решения государственных задач, для распределения доходов, для социальной защиты, культурной жизни и т.д.

Описанное выше показывает, что свободная духовная жизнь (образование, искусство и религия) — это необходимый источник постоянного обновления и совершенствования свободно развивающейся экономической жизни. Чтобы создать такую свободу для развития духовной жизни необходимы прямые дарения. Если же эти средства поступают обходным путём через государственные налоги и предоставляются, как правило, на каких-то условиях, как это сегодня обычно бывает, этот источник обновления может со временем иссякнуть, и наше общество обеднеет.

АССОЦИАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ТОРГОВЦЕВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Мы установили, что, удовлетворяя свои потребности как потребители, принимаем решения как бы во сне. Возникает проблема, как постепенно превратить бессознательные действия в сознательные. Здесь выделяются три основных вопроса, которыми мы должны будем заняться далее.

Во-первых: какое значение имеет удовлетворение моих потребностей для мира, для людей и для природы? Кто и что задействованы в удовлетворении моих потребностей? На что я оказываю влияние, что привожу в движение? Другими словами, если мы рассматриваем свободное удовлетворение потребностей, как нечто ценное, как можно соединить эту свободу с ответственностью?

Во-вторых: как я, в качестве производителя, могу узнать, на какие товары и услуги существует реальный спрос? Как узнать, что действительно потребляется и как с течением времени будет меняться спрос, чтобы согласовать с этим свое производство?

В-третьих: если картина реально существующих потребностей сложилась, то где искать производителей, которые могли бы решить этот вопрос? Как обеспечить постоянную живую связь между полюсом творящих производителей и полюсом свободного потребления? И это задача торговли — согласовать спрос и предложение.

Раньше производство, потребление и место их встречи — рынок были вполне обозримы. Удовлетворение потребностей почти целиком происходило на глазах производителя, потребителя и торговца. Сегодня подобная картина уже не возникает сама по себе: этому препятствует технический прогресс, всеобщее разделение труда и широко развитое сотрудничество в экономической жизни со всеми ее взаимозависимостями. Как же достичь такого видения? Сегодня существует две системы, которые предлагают свои решения.

Сторонники так называемой свободной рыночной экономики исходят из следующего тезиса: (мировой) рынок, как место встречи спроса и предложения товаров и услуг, может обеспечивать “естественное” равновесие между производством и потреблением при условии максимально свободных рыночных цен.

Сторонники так называемой плановой экономики (экономика с централизованным управлением) отстаивают такой тезис:

АССОЦИАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ТОРГОВЦЕВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Мы установили, что, удовлетворяя свои потребности как потребители, принимаем решения как бы во сне. Возникает проблема, как постепенно превратить бессознательные действия в сознательные. Здесь выделяются три основных вопроса, которыми мы должны будем заняться далее.

Во-первых: какое значение имеет удовлетворение моих потребностей для мира, для людей и для природы? Кто и что задействованы в удовлетворении моих потребностей? На что я оказываю влияние, что привожу в движение? Другими словами, если мы рассматриваем свободное удовлетворение потребностей, как нечто ценное, как можно соединить эту свободу с ответственностью?

Во-вторых: как я, в качестве производителя, могу узнать, на какие товары и услуги существует реальный спрос? Как узнать, что действительно потребляется и как с течением времени будет меняться спрос, чтобы согласовать с этим свое производство?

В-третьих: если картина реально существующих потребностей сложилась, то где искать производителей, которые могли бы решить этот вопрос? Как обеспечить постоянную живую связь между полюсом творящих производителей и полюсом свободного потребления? И это задача торговли — согласовать спрос и предложение.

Раньше производство, потребление и место их встречи — рынок были вполне обозримы. Удовлетворение потребностей почти целиком происходило на глазах производителя, потребителя и торговца. Сегодня подобная картина уже не возникает сама по себе: этому препятствует технический прогресс, всеобщее разделение труда и широко развитое сотрудничество в экономической жизни со всеми ее взаимозависимостями. Как же достичь такого видения? Сегодня существует две системы, которые предлагают свои решения.

Сторонники так называемой свободной рыночной экономики исходят из следующего тезиса: (мировой) рынок, как место встречи спроса и предложения товаров и услуг, может обеспечивать “естественное” равновесие между производством и потреблением при условии максимально свободных рыночных цен.

Сторонники так называемой плановой экономики (экономика с централизованным управлением) отстаивают такой тезис:

свободная игра сил приводит к такому произволу и злоупотреблению властью, что обеспечить здоровое равновесие сил можно только через централизованное планирование “социализированного” спроса и согласованного с ним набора продуктов производства. Это централизованное планирование спроса и предложения охотно уступает государству. Едва ли каждая из этих систем существует в чистой форме, ведь со временем стало ясно, что ни на том, ни на другом пути нельзя добиться истинного равновесия.

Сегодня пробуют через смешанную форму двух этих систем компенсировать недостатки одной за счет преимуществ другой. Но часто возникает вопрос, может ли так продолжаться дальше.

В свободной рыночной экономике мы имеем дело с мировым рынком, который едва обозрим. Этот рынок грозит стать полем боя сил, которые уходят из-под нашего контроля. Это становится заметным в разных явлениях — в росте и спаде рыночной конъюнктуры, в безработице и т.п. Тот факт, что предложение и спрос недостаточно согласованы друг с другом, ведет к уничтожению капитала и к разбазариванию сырья и энергии. Самостоятельные предприниматели, каждый сам по себе, дают оценку будущему развитию рынка, не учитывая в достаточной мере оценки своих конкурентов, в результате возникают избыточные инвестиции. Избыточность скоро обнаруживается, так как предложение начинает превышать спрос. Это приводит к сворачиванию производственных мощностей, а тем самым к уничтожению капитала и к безработице до тех пор пока не поднимется новая волна конъюнктуры.

Фактически общая согласованность производства в отношении соответствия спроса и предложения отсутствует. К тому же ориентация предпринимателя на прибыль приводит к вредным последствиям для окружающей среды, поскольку ответственность за это, к сожалению, перекладывается на общество.

Разумеется, плановая экономика не дает никаких гарантий, что экономическая политика станет более совершенной, доказательство тому — многие страны Восточной Европы. Государству вообще не под силу управление экономической жизнью.

Во-первых, существует опасность смещения функций. Регулирование экономических явлений по своей сути — нечто совсем другое, чем разработка или принятие законов и связанные с этим политические игры. Можно ли, например, представить себе, что

(простое) большинство — как это предполагают парламентские правила — “выносит постановление” об определенных потребностях? Как известно, в плановой экономике без парламентской системы интересы отдельных потребителей полностью подчинены интересам общества, то есть — государства.

Во-вторых мы сталкиваемся с проблемой, что управление экономической жизнью, основанной на всеобщем разделении труда и на связанной с этим взаимозависимости всех людей, и управление государством, составляющим лишь малую часть целого — вовсе не одно и то же. Известно, к каким фатальным последствиям ведут усилия государства получить экономическую независимость, тем более, когда это пытаются сделать практически все государства.

У описанных возможностей регулирования экономической жизни есть одна общая черта: они рассматривают потребителя как нечто данное. Потребитель располагает некой свободой, но он ещё не несет ответственности. Отдельный человек или группа людей, которые в конечном счете и приводят в движение этот круговорот, в нём не учтены. Для того, чтобы потребитель из некоего “фактора” стал ответственным сотрудником, в экономической жизни должны появиться ассоциации.

В рамках этой книги мы не можем слишком подробно останавливаться на проблеме таких ассоциаций. Речь идет о соответствующей времени форме взаимоотношений между потребителями, торговцами и производителями, организовать которую можно “в самых низах” и в самых скромных масштабах. Поэтому в качестве примера мы возьмем ассоциацию на базе одного предприятия розничной торговли. Такую попытку вполне возможно осуществить, к тому же она связана с нашими повседневными нуждами и действиями. Но она может стать и началом такого развития, которое вернет экономическую жизнь к ее истокам: к удовлетворению реальных потребностей людей, которые хотят и могут нести ответственность за необходимые для этого процессы.

Группа потребителей, постоянно делающих покупки в определенном магазине, может проявить инициативу и завязать с владельцем магазина, если он готов к этому, обмен мнениями об ассортименте, качестве, разновидности и т.п. продуктов, на которые у покупателя существует спрос. Общими усилиями создается ассоциативный совещательный орган, в который входят и владелец предприятия и покупатели, а на более продвинутой стадии и представители посреднических организаций и производителей.

После некоторого периода регулярных совещаний складывается живая картина потребностей покупателей. Конечно, отдельные покупатели будут иметь в соответствии со своими жизненными привычками специфические потребности.

В какой мере такие потребности могут быть удовлетворены выясняется в ходе совместного обсуждения. Могут быть приняты совместные соглашения о том, что поставлять и на что следует обращать внимание при заказе продуктов. И вполне возможно, что, например, узнав, сколько всего потребуется чтобы удовлетворить мою потребность, я хорошенько подумаю, прежде чем настаивать на таком удовлетворении. Может быть у меня пропадет эта нужда или я стану более осмотрительным в своем потреблении (чтобы защитить окружающую среду, или чтобы понапрасну не тратить энергию), или я изменю свои привычки.

А производители? Им нужно решать технические проблемы, связанные с производством и затратами на него. Кроме этого у производителей могут возникнуть проблемы из-за сокращения спроса на определенные продукты — например, проблема занятости служащих, или проблема возврата инвестиционного кредита. Регулярный обмен информацией с потребителями помогает лучше увидеть положение вещей.

И, наконец, перед торговлей стоит задача обеспечить хорошее распределение товаров и хорошее обслуживание покупателей, так, чтобы соотношение между предложением и спросом на товары и услуги было максимально выровнено. При оптимальном взаимодействии в этом треугольнике может возникнуть реальная согласованность, настоящая ориентация на партнера. Чем больше становится известно о заботах и потребностях других, тем больше соответствия между спросом и предложением. Но необходимо и движение навстречу друг другу. Потому что вопреки стремлению к согласованности могут возникать и непредвиденные ситуации. Если, например, овощи через несколько дней приходится выбрасывать из-за малого спроса на них, можно подумать над тем, не стоит ли предложить покупателям заказывать овощи за неделю вперед. Таким образом можно избежать излишней расточительности.

С другой стороны, потребитель может понять, что свобода удовлетворения потребностей несет в себе и ответственность за производство, коль скоро о потребности заявлено. Это может выражаться в готовности в течение условленного времени покупать

определенный продукт. Следующим шагом была бы готовность покупателей чаще, чем прежде, частично предоплачивать производство. В магазине, к примеру, могла бы существовать "сезонная карточка", оплаченная заранее и дающая впоследствии клиенту право покупать определенные продукты.

Наконец, следует упомянуть еще об одном аспекте работы в ассоциации: в качестве потребителя я заинтересован в удовлетворении своих потребностей. Это мне чего-то стоит. Но ... я всегда буду стараться потратить как можно меньше денег! В качестве производителя меня интересуют прежде всего потребности другого. Но я не уверен в том, появится ли (и когда) спрос на мою продукцию или услуги. Поэтому я склонен требовать несколько большую стоимость, чем было затрачено на производство. Эта доплата, эта премия за риск необходима, чтобы компенсировать неуверенность в успехе дела.

Классическое отношение производителя и потребителя как "двух разделенных миров" могло бы быть изменено в работе ассоциации на основе конкретного понимания и опыта.

Если мы, как потребители, получим более полное представление о том, что должно произойти, прежде чем наши потребности будут удовлетворены, мы не только признаем ценность продукта или услуги, но и научимся ценить людей, которые производят продукт или оказывают услугу. Это может побудить нас заплатить более высокую цену, чем исходящую из той ценности, которую мы придавали удовлетворению данной потребности и намеревались заплатить изначально.

Если же производитель увидит, что его продукция отвечает реальному спросу, а из обсуждений совета ассоциации станет ясно, что и потребители готовы занять ответственную позицию, постепенно он станет требовать за продукт или услугу меньше денег, чем собирался вначале. Ведь премия за риск на случай плохого сбыта может быть снижена. Кроме того, производитель яснее, чем прежде, видит, что его работа осмысленна. Это также может многое значить.

Разумеется, здесь речь идет о неких движениях и тенденциях, а не о системах или моделях. Тем более мы не настаиваем на том, что все это должно создаваться по определенному образцу. Речь скорее идет о деятельном сотрудничестве и создании жизнеспособных ассоциаций, состоящих из людей, которые играют в экономической жизни разные роли. Если потребитель таким образом

будет совершенствовать свое понимание, то экономическая жизнь — мало-по-малу — будет испытывать на себе все большее влияние его позиции. Из человека, действующего как во сне, он превратится в сподвижника, партнера, также несущего ответственность за происходящее в экономической жизни, зависящей и от характера удовлетворения его потребностей.

Большая часть людей в нашем обществе попеременно выполняет роли потребителя, производителя, торговца. Ассоциация предоставляет им место для встречи, где каждый человек (или группа людей) получает право высказаться, понимая при этом, что одна их роль не может существовать без другой. Поляризация позиций, которая сегодня становится все более очевидной, может быть превращена в сознательное сотрудничество, в котором будут выявлены естественные противоречия и им в то же время будет найдено верное решение.

ОБЩЕСТВА ВКЛАДЧИКОВ И ССУДОПОЛУЧАТЕЛЕЙ

В главе о ссудах описывалось, как между вкладчиками и должниками возникает банковский кредит, и какой при этом существует разрыв в сознании. Банк, с одной стороны, старается привлечь как можно больше вкладов, с другой — давать ссуды таким образом, чтобы в наибольшей степени учесть требования вкладчика в отношении желаемых сроков, максимально высоких процентов и полных гарантий возврата денег. Позиция ссудополучателя, напротив, заключается в том, что ему нужны деньги, но он, зачастую, не может дать реальных гарантий в отношении погашения долга.

Мы видели, что продуманные решения в процессе купли и продажи возможны лишь в том случае, если каждая из заинтересованных сторон, представленных в ассоциации, осознаёт общую ответственность перед миром, в котором мы живем. Здесь же вопрос заключается в том, возможны ли подобные объединения вкладчиков и ссудополучателей? В конце концов, сбережение денег не имеет смысла без предпринимателей, желающих получить ссуду, так же как производство не имеет смысла без спроса.

Если мы задумаемся о сознательном сотрудничестве вкладчиков и ссудополучателей, то обнаружим важную область общей ответственности — процесс производства, который благодаря кредиту может начаться или поддерживаться.

Чтобы производить, производитель должен иметь возможность получить ссуду для инвестиций. В ассоциации необходимо выработать общую позицию относительно производства желаемой продукции и потребления, и здесь проблема в том, чтобы предоставить друг другу нужное время и свободу действий для выполнения взятых на себя обязательств. Если это удастся, то отныне и вкладчик берет на себя часть ответственности. Она начинается с обсуждения вопроса внутри ассоциации и реализуется затем в момент, когда благодаря сбережениям запускаются в производство товары и услуги, когда на рабочих местах трудятся большие группы людей. Имеет смысл поискать такие формы обмена между вкладчиками и ссудополучателями, в которых игра предложения и спроса — между людьми, желающими вложить деньги в производственный процесс, и людьми, предоставляющими в качестве вкладчиков в их распоряжение свои сбережения, — могла бы перейти в человеческие взаимоотношения.

При этом речь идет о готовности вкладчика не только рисковать вместе с предприятием, но и нести ответственность за общественную функцию своих вкладов, ставших ссудой. С одной стороны, вкладчик мог бы сообщить о том, в какую именно отрасль он предпочел бы поместить свои сбережения, с другой стороны, производитель может прояснить, сколько именно денег ему потребуется. При этом банк играет посредническую и, где надо, просветительскую роль. Во многих случаях он может показать в качестве советчика обеих партий, как вкладчики с их деньгами могут добиться того, что соответствует потребностям предпринимателя.

Так, например, люди, которые хотят взять ссуду, могут образовать общество ссудополучателей или заемщиков. Предприниматели могут посредством (взаимных) поручительств выразить свое доверие к тем инициативам, осуществления которых они добиваются сами. Эта выраженная в деньгах уверенность к себе инициаторов дела, как вкладчиков так и ссудополучателей, создает основу для общества вкладчиков: если находится группа вкладчиков, которая готова для какой-то цели на определенное время зарезервировать деньги, тогда возникает вопрос, смогут ли обе группы договориться. Общество вкладчиков может усилить свой потенциал поиском новых членов в случае выхода отдельных вкладчиков. Таким образом общество вкладчиков может предоставить обществу ссудополучателей “гарантии” как в отношении объемов вкладов, так и сроков. И наоборот, общество ссудополучате-

лей может выразить уверенность в собственных силах через поручительства, в которых вкладчику предоставляются реальные гарантии. Все другие формы гарантий (ипотека, опека) тогда, возможно, понадобятся только как дополнительная мера страховки.

При таком сотрудничестве банк может выступать как настоящий посредник и квалифицированный консультант и избавиться тем самым от навязанной ему функции анонимного властного распределителя денег. Кредит — доверие общества вкладчиков обществу ссудополучателей через поручительства, которые являются выражением уверенности в себе этих обществ ссудополучателей — требует сознательного и осознанного отношения между названными обществами вкладчиков и ссудополучателей. Фокусом этих отношений служит посредническая деятельность банка.

Мы описали здесь один пример, как может быть перекинут мостик между интересами вкладчиков и заемщиков. Необходимо тем или иным способом искать новые пути решений: тут важным полигоном могли бы стать прежде всего небольшие инициативные группы. Чтобы избежать недоразумений, надо еще отметить, что описанные здесь формы взаимодействия должны иметь предельно деловой характер. Речь ведь идет не об утопических идеях, а о конкретных и реальных формах диалога, который привел бы к деловым ответственным решениям. В практической деятельности станет ясно, что может возникнуть множество различных и совершенно новых решений⁴.

Если вникнуть в суть проблематики этих обществ вкладчиков и заемщиков, то можно увидеть, что речь идет о способности доверять друг другу.

Другими словами, мы пытаемся, невзирая на всю неуверенность, понять, в чем состоят нужды друг друга. Встреча между нами ведет к одушевлению и одухотворению деятельности, которая становится источником вдохновения в том, что может быть создано при помощи денег, взятых в кредит.

4. "Совместный коммерческий банк" в Бохуме и Штуттгарте (он объединяет официально зарегистрированные Взаимоверительное общество заемщиков и Кредитное товарищество), который регулярно сообщает о своей деятельности в бюллетене "Bankspiegel", является в Германии пионером в этой области. На той же основе в Голландии работает Stichting Triodos (коммерческий "Triodosbank" в Зейсте, создавший у себя кооперативное объединение товаропроизводителей и потребителей); в Англии так действует общество "Mercury Provident Society" в Форест-Роу, а в Швейцарии — "Freie Gemeinschaftsbank" в Дорнахе.

лей может выразить уверенность в собственных силах через поручительства, в которых вкладчику предоставляются реальные гарантии. Все другие формы гарантий (ипотека, опека) тогда, возможно, понадобятся только как дополнительная мера страховки.

При таком сотрудничестве банк может выступать как настоящий посредник и квалифицированный консультант и избавиться тем самым от навязанной ему функции анонимного властного распределителя денег. Кредит — доверие общества вкладчиков обществу ссудополучателей через поручительства, которые являются выражением уверенности в себе этих обществ ссудополучателей — требует сознательного и осознанного отношения между названными обществами вкладчиков и ссудополучателей. Фокусом этих отношений служит посредническая деятельность банка.

Мы описали здесь один пример, как может быть перекинут мостик между интересами вкладчиков и заемщиков. Необходимо тем или иным способом искать новые пути решений: тут важным полигоном могли бы стать прежде всего небольшие инициативные группы. Чтобы избежать недоразумений, надо еще отметить, что описанные здесь формы взаимодействия должны иметь предельно деловой характер. Речь ведь идет не об утопических идеях, а о конкретных и реальных формах диалога, который привел бы к деловым ответственным решениям. В практической деятельности станет ясно, что может возникнуть множество различных и совершенно новых решений⁴.

Если вникнуть в суть проблематики этих обществ вкладчиков и заемщиков, то можно увидеть, что речь идет о способности доверять друг другу.

Другими словами, мы пытаемся, невзирая на всю неуверенность, понять, в чем состоят нужды друг друга. Встреча между нами ведет к одушевлению и одухотворению деятельности, которая становится источником вдохновения в том, что может быть создано при помощи денег, взятых в кредит.

4. "Совместный коммерческий банк" в Бохуме и Штуттгарте (он объединяет официально зарегистрированные Взаимоверительное общество заемщиков и Кредитное товарищество), который регулярно сообщает о своей деятельности в бюллетене "Bankspiegel", является в Германии пионером в этой области. На той же основе в Голландии работает Stichting Triodos (коммерческий "Triodosbank" в Зейсте, создавший у себя кооперативное объединение товаропроизводителей и потребителей); в Англии так действует общество "Mercury Provident Society" в Форест-Роу, а в Швейцарии — "Freie Gemeinschaftsbank" в Дорнахе.

ПРОЦЕНТЫ КАК СВЯЗЬ СБЕРЕЖЕНИЙ И ЗАЙМОВ

Наличие сбережений и займов означает не только то, что кто-то кладет деньги в банк, так сказать, “на черный день”, а кто-то другой может взять их в качестве ссуды. Это означает и обратное: ссуда возвращается банку, а вкладчик забирает из него свои сбережения. Здесь важную роль играют проценты. Когда сбережение денег завершается, в распоряжении вкладчика оказывается больше денег, чем их было в начале! Банк обещал вкладчику проценты, начислив их (вместе с накладными расходами!) ссудополучателю. Сегодня это воспринимается как нечто само собой разумеющееся, и едва ли кто-то задается вопросом, как это получается.

В Средневековье проценты были делом весьма спорным. Церковь оказывала энергичное сопротивление начислению процентов. Причина, видимо, заключалась в том, что представление о самоочевидности взаимной поддержки — подкрепленное основными религиозными предписаниями — было в тогдaшнем обществе значительно сильнее, чем сегодня. Если кто-то оказывался в положении, вынуждавшем его занять деньги, совершенно естественным образом предполагалось, что и он помог бы, обратиться к нему с просьбой о деньгах другой. Мы встречаемся с такими формами взаимной поддержки еще в первых страховых (взаимных) обязательствах⁵.

По мере того, как взаимовыручка становилась делом все менее безусловным, а на первый план выдвигалась личная выгода, в денежном обращении укреплялось понятие процентов, происходило это примерно в одно время с появлением страховой премии. Тут становится яснее, почему церковь так долго сопротивлялась применению процентов: изменилось сознание, которое теперь не признавало предписываемую церковью или традицией общественную взаимовыручку.

Мы можем взглянуть на проблему процентов и с другой стороны. Во времена, когда хождение имели лишь звонкие монеты, по праву мог возникнуть вопрос, как количество денег, данных в долг, может увеличиться. Еще Аристотель считал это невозможным, и многое, на первый взгляд, подтверждает такую точку зрения.

5. Конечно, можно было занять деньги и под проценты. В таких случаях обращались к евреям-ростовщикам, чья вера не противоречила начислению процентов.

В Средние века князья, в случае крупных займов у богатых торговцев или банкиров, взамен сдавали свои владения в аренду. Кредиторы могли таким образом получить обратно одолженную сумму — зачастую даже более крупную — благодаря аренде или налогам. При займах торговцам, которым деньги требовались, чтобы снарядить торговые суда в долгие путешествия в дальние страны, вместо процентной ставки чаще договаривались о (большей) части негарантированной прибыли.

Таким образом, избегая открытого взимания процентов, а значит и не нарушая церковные предписания, можно было достигнуть “увеличения” изначальной денежной массы. При такой форме ссужения денег как возврат, так и умножение суммы зависели от успешности предприятия (осуществляемого в сельском хозяйстве или за счёт торгового судоходства), в которое они были вложены. Если предприятие оказывалось неудачным, как правило, пропадала и ссуда. Здесь перед нами всё ещё смешанная форма современного кредита и накопления собственного капитала.

Сегодня моральные и религиозные вопросы больше не играют роли при начислении процентов. Обычно исходят из того, что людей, у которых после удовлетворения их нужд остаются свободные деньги, можно благодаря предложению процентов склонить к временной передаче денег в распоряжение других, поскольку таким образом они сберегаются. Не менее важно обеспечить, чтобы деньги выдавались только таким ссудополучателям, которые в состоянии дать наибольшие гарантии, что деньги и соответствующие проценты будут выплачены обратно.

Для этой цели банк собирает информацию о том, как заемщик собирается использовать деньги. Обещает ли предприятие, в которое он собирается вложить деньги, быть успешным? Существует ли рынок для этого продукта или услуги? Как будет развиваться спрос на них? Обладает ли ссудополучатель предпринимательскими способностями, то есть удастся ли ему продать товар или услугу таким образом, чтобы выручить достаточно средств для погашения займа и оплаты процентов? Принято также по возможности требовать дополнительные гарантии, например, залладную на земельный участок или производственное здание, чтобы в случае неудачи иметь возможность продать участок или здание и за вырученные деньги погасить задолженность и проценты.

В отношениях между вкладчиком и ссудополучателем проценты демонстрируют своего рода ценообразование: они отражают

предложение и спрос на кредиты. Если предложение при остающемся на том же уровне спросе является небольшим, то проценты имеют тенденцию к росту. Если же предложение заемных средств значительно, а спрос невелик, то проценты падают.

Спросим себя, что же скрывается за этими движениями процентов. Когда я кладу деньги на сбережение, что означает и предоставление кредита другому клиенту, в этот период я отказываюсь от удовлетворения своих потребностей. Это может быть мотивировано тремя обстоятельствами:

Во-первых, это может означать, что речь идет о некоей потребности, которая может быть удовлетворена только после накопления определенной суммы. Цель сбережения денег в этом случае является исключительно личной. Если эта мотивация очень сильна, то можно предположить, что я буду откладывать деньги даже в том случае, если процентов не будет.

Во-вторых, можно копить деньги на "черный день". Хотя пока еще не известно, на что, собственно, будут потрачены сбереженные средства, но есть желание иметь что-нибудь в "чулке", "на случай, если...", то есть некий резерв для всевозможных целей. При такой форме сбережений проценты почти всегда имеют значение, так как люди всегда сравнивают то, что кажется необходимым в настоящий момент и то, что они хотят иметь про запас.

В-третьих, я могу откладывать деньги потому, что меня интересуют цели, на которые они должны быть потрачены. В этом случае на образование процентов влияет совершенно иной мотив. Чем сильнее выражен наш интерес к тому, что произойдет со сбережениями, тем более выраженной становится тенденция снижения процентов!

В первом и третьем варианте мы встречаемся со сходным движением процентов. И это не удивительно. В первом случае, мой интерес направлен на удовлетворение моих собственных потребностей спустя какое-то время; но это обеспечивается тем, что кто-то, воспользовавшись моими же сбережениями, произвел продукт, и возможно именно тот, который мне нужен. Даже если это выглядит так, будто речь идет только об удовлетворении моих собственных потребностей, в действительности мой интерес направлен и на благо других, хотя я этого и не осознаю. И тут мы оказываемся близко к третьему варианту.

Во втором случае вкладчика мало интересует, что происходит с его деньгами. Прежде всего ему важно через какое-то время

получить обратно свои сбережения, отложенные “на черный день”, и по возможности — приумноженные.

Из приведенных примеров видно, что мотивация сбережения денег оказывает существенное влияние на образование процентов. Можно было бы обобщить картину следующим образом.

Чем важнее для вкладчика его собственные нужды, тем более важную роль играют проценты. Если удовлетворение его потребности, или гарантии представляют для вкладчика большую ценность, проценты будут расти. Если же собственные нужды становятся менее важными, чем участие в предприятии, которое осуществляется на сбережения, отданные в кредит, то проценты могут падать. Заинтересованность в участии становится более важной, чем проценты⁶.

До сих пор мы больше уделяли внимания вкладчику. Но и у берущего ссуду мы обнаруживаем мотивы, влияющие на движение процентов. Если мы на взятые в долг деньги создаем предприятие, то крайне важно определить, насколько велика потребность в нашем продукте или услуге. Если сбыт велик и дело поставлено хорошо, могут появиться значительные излишки. Из этих излишков, после вычета всех затрат, осуществляется погашение задолженности и процентов. Остаток же определяется как “прибыль”.

Как возникает этот излишек? С одной стороны, благодаря тому, что предпринимателю удается предложить свой товар или услугу по выгодной цене, с другой стороны, в силу того, что потребители, действительно нуждающиеся в данном товаре, согласны заплатить назначенную цену. Со стороны предприятия важны творческая энергия, включенность в работу, организаторские навыки, использование различных технологий и информированность о потребностях. Что касается потребителей, то здесь важно, насколько велик спрос на продукт или услугу и какую сумму они готовы заплатить.

Мы ограничимся здесь только тем, что укажем на происхождение процентов из части полученных излишков. Они возникают

6. По-английски процент — “interest”, но основное значение слова — “участие, интерес”. В голландском языке для “процентов” существует два понятия, которые заменяют друг друга в языковом употреблении: “rente” и “interest”. Оба этих понятия употребимы в описанных выше смыслах: чем больше проявляется участия (интереса), тем менее важны проценты. Чем выше стремление получить доход (ренту), тем более высокие проценты будут запрашиваться.

благодаря взаимодействию творческой энергии и труда предпринимателя, с одной стороны, и масштабами запросов потребителей, с другой. Этот излишек вместе с тем как бы "плод", появляющийся в результате ответственного использования ссуды. Если излишек велик, что бывает в случае соответствующего спроса и при оптимальных производственных условиях, тогда предприниматель может предложить более высокие проценты за взятые в долг деньги. Если же он невелик, что бывает при низком спросе, или при работе предпринимателя не в полную силу, то у предпринимателя остается немного возможностей, чтобы предложить более высокие проценты.

Итак, мы видим, насколько проценты, которые часто рассматриваются как складывающееся независимо от человека соотношение спроса и предложения, зависят от сознательно или неосознанно принимаемых человеком решений. Там, где благодаря обществам заемщиков и вкладчиков перекидывается мостик между вкладчиками и ссудополучателями, опыт показывает, что проценты постепенно могут превращаться из абстрактного показателя цены в выражение взаимного участия.

Так как проценты и погашение ссуды являются плодом работы с кредитом и выплачиваются из "излишков", то чем больше остается от прибыли, тем сильнее у кредитора интерес к делу превышает желание получить проценты. Этот остаток можно рассматривать как отражение вложенных предпринимателем усилий и его творческой энергии. Поэтому важно, чтобы остаток прибыли смог найти дорогу к учреждениям, занятым развитием и поддержкой инициатив в соответствующих областях, то есть к учреждениям, которые работают в духовной сфере. В противном случае, источник, питающий созидательную энергию людей, может иссякнуть.

ДАРЕНИЕ И ДОВЕРИЕ

Обсуждения в ассоциациях затрагивают основополагающие аспекты работы. Когда речь заходит об определенном продукте, который появляется на рынке в качестве “товара”, чтобы удовлетворить потребности, возникает возможность разобраться, что же именно он значит для людей. Чтобы судить о том, какую ценность представляет для нас, например, некий продукт питания, нам необходимо иметь представление о том, чем является для человека питание в целом. Так, существует большая разница между представлением о питании, как обеспечении калориями некой “печи” (как сегодня часто рассматривается человек), и представлением, согласно которому питание является важнейшим исходным пунктом таинственного, глубинного процесса преобразования материи, которому мы обязаны своим здоровьем.

Соответственно, нам необходимо составить живую картину того, что мы делаем, когда, удовлетворяя свои потребности, влияем на окружающую среду. Причем не только на окружающую среду, но и на жизнь и работу огромных масс людей.

Углубить наше понимание хозяйственной жизни в ходе работы ассоциации мы можем только в том случае, если будем учитывать взаимосвязи между людьми, и прежде всего — факты духовной культуры. В обществах вкладчиков и заемщиков возникает возможность со знанием дела обсудить проблему инвестиций, найти подходящих предпринимателей и добиться действительно увлеченной работы на предприятии. Проблема доходов при этом может получить новое измерение.

Когда взятая предприятием ссуда возвращена, может остаться “прибыль”, которая в качестве дарения может вновь вернуться в сферу духовной жизни, постоянно участвующей в появлении прибыли. И в этом смысле мы можем говорить о “плодотворности” денег, отдаваемых в кредит.

Помимо прибыли, как источника дарений, существуют и другие формы пожертвований — из доходов или состояния. Когда мы дарим деньги, в какой бы форме это ни происходило, всегда возникает вопрос, как реально подарить тем самым другому свободу действия. Речь идет о том, чтобы найти путь, на котором, в случае, если мы действительно к этому стремимся, можно разорвать всякую связь между нами, дарителями, и деньгами. Это задача весьма непростая. До тех пор, пока такая связь сохраняется,

заявляет о себе и желание что-либо получить взамен подаренных денег, будь-то всего лишь благодарность, или условия, на которых деньги подарены. Это “подключение” личных мотивов в общем-то вполне естественно, и в принципе не заслуживает порицания. Но следует осознать, что тем самым ограничивается свобода, которая может идти рука об руку с дарением.

Один из путей — впрочем, весьма не легкий, — достижения наибольшей свободы мог бы быть таков: набравшись мужества, доверить деньги, предназначенные для пожертвования, группе людей, с просьбой передать их в дар по своему усмотрению. Это возможно лишь в том случае, если существует готовность полностью довериться этим людям.

Эти доверенные люди, конечно, могут поинтересоваться у дарителя, какие учреждения или инициативные группы, с его точки зрения, могут быть рассмотрены в качестве получателей, но все остальное следовало бы полностью перепоручить им самим. Конечно, вполне оправданным будет спросить себя, достаточно ли хорошо они представляют себе и понимают, насколько реальны потребности организаций или инициативных групп, обсуждаемых в качестве возможных получателей. Как раз в обсуждениях о выборе таких людей приходится слышать замечания: “А кто, собственно, скажет мне, что ...?”

Мы видим, как это сложно, предоставить кому-то немного свободы и уважать ее, даже если с подаренными деньгами происходит нечто отличное от того, что нам представлялось. Да и решения здесь принимаются иным способом, чем, например, в случае решения большинством. Часто случается, что группа доверенных лиц полагает, что решение еще “не созрело” и должно еще “вырасти”. Для этого требуется понимание и прежде всего — время.

Описанный здесь путь не представляется легким. Но все же стоит по нему пойти!

ВЫВОДЫ

Мы попытались показать, как благодаря нашим личным решениям возникают различные свойства денег.

Говоря об удовлетворении наших потребностей, мы обсуждали деньги, как покупательные средства. Если же удовлетворение потребности откладывалось, речь шла о заемных средствах или

ссудах. При отказе от удовлетворения потребности появлялись дарения.

Покупая что-либо, мы действуем, в основном не сознавая последствий. Путь практической деятельности в хозяйственных ассоциациях может привести к более сознательным действиям и решениям, принимаемым на основе понимания ситуации.

Когда мы откладываем деньги на сбережение или одалживаем их, мы до поры едва ли интересуемся, что происходит с этими деньгами. Обогащение опытом в рамках обществ вкладчиков и заемщиков приводит к тому, что интерес становится все сильнее, и в сознании между вкладчиком и ссудополучателем перекидывается некий мостик. Мы видели, как при работе с кредитом может возникать излишек, из которого выплачиваются проценты, а остальное образует прибыль. Происходит это вследствие взаимодействия нужд потребителя и творческой энергии предпринимателя.

И, наконец, дарение. Тут мы сталкиваемся с проблемой, когда мы поначалу сами должны побороть в себе сопротивление, если хотим действительно предоставить свободу действий, которую дают денежные пожертвования.

Все до сих пор обсуждавшиеся вопросы в конечном итоге являются вопросами сознания, которые обращены к нам самим и содержат в себе стимул для поиска соответствующего пути совершенствования и обучения. Речь здесь не может идти о предложении готовых решений или моделей, поскольку только сами люди могут дать ответ на постоянно возникающие вопросы.

Нельзя дать ответ на все возможные частные вопросы, это противоречило бы реальной жизни. В большей степени речь здесь идет о том, чтобы найти пути, на которых мы, обучаясь и углубляя свое понимание, можем развивать наше сознание от пассивной позиции, когда ситуация принимается как данность, к активной, когда мы стремимся к пониманию и ответственному действию.

В следующих главах мы попытаемся таким же образом рассмотреть некоторые темы, знакомые нам из повседневного обращения с деньгами.

МЕТАМОРФОЗЫ ДЕНЕГ

В этой главе мы рассмотрим, что происходит с деньгами, когда они проходят через разные стадии: покупательные средства, займы и дарения. Деньги как покупательное средство имеют свойство переходить из рук в руки. Они подобны потоку, являющемуся отражением потока товаров, которые мы можем купить на эти деньги.

Если мы решаем на какое-то время положить деньги на сохранение, как бы “на черный день”, происходит следующее: сначала в бухгалтерии банка фиксируется вклад. Одновременно с этим банк выдает ссуды другим клиентам. Между вкладчиком и заемщиком возникает косвенная связь, которая закрепляется в банковском балансе и определяется как претензия (в отношении заемщика) и долг (в отношении вкладчика). Те, кто получает положенные на сбережение средства в качестве займа, пускают их в оборот, к примеру, покупая на эти деньги машины, необходимые для производственного процесса.

В этом простом примере количество покупательных денежных средств остается неизменным, но в бухгалтерии банка появляется статья ссуд (по сути это сбережения для займов). Можно было бы сказать: благодаря нашему решению в данный момент не тратить деньги, а отложить их для сбережения, на некоторое время возникает новая форма денег, или другое их качество, доселе не существовавшее. В современном обществе, благодаря решениям отдельных людей, из покупательных денежных средств постоянно возникают ссудные фонды, но при этом общий объем платежных средств не сокращается. Эти ссуды позднее исчезают при погашении долга. Всякое отношение между вкладчиком и заемщиком — преходящее, займы возникают и исчезают в ходе постоянной циркуляции покупательных средств.

Положим, покупательные средства использовались правильно, тогда после погашения долга возникает дополнительная сумма или добавленная стоимость в виде процентов. Погашение долга, возможное только в том случае, если продукты или услуги покупаются у производителя, взявшего кредит, осуществляется при помощи покупательных средств. Они вновь попадают к вкладчику, который либо опять откладывает их (так, что они снова превращаются в ссуды), либо сам тратит их в качестве покупательных средств.

Из добавленной стоимости (процентов) могут возникнуть дарения так же, как и из покупательских средств (то есть из доходов) или состояния. Принимается решение отказаться от распоряжения этими деньгами, и не на какое-то время (это означало бы откладывать сбережения или давать в долг), а окончательно. Тогда деньги странным образом исчезают из нашего поля зрения, чтобы вновь возникнуть в поле зрения другого в качестве новых платежных средств. Если мы дарим — приведем простой пример — денежную банкноту, она “пропадает” для нас, и “появляется” у получателя, но при этом за нею не стоит эквивалент в виде товара или долга.

Сделав еще шаг, мы можем предположить, что в случае покупательных средств все зависит от того, существует ли равновесие между массой циркулирующих покупательных денежных средств и товарным предложением. При недостаточном товарном предложении деньги теряют свою покупательную способность и товары становятся “дорогими”; при большем предложении — покупательная способность денег увеличивается, товары становятся “дешевле”.

В случае займов мы также имеем дело с равновесием. Сберегательные вклады, которые выдаются в качестве ссуд, могут быть только тогда выплачены обратно, когда необходимая сумма заработана. Если это равновесие нарушается, долги не могут быть погашены, а претензии — сняты: отданные в долг сбережения перестают существовать.

Сберегательные вклады отдаются в долг и после погашения вновь возвращаются в оборот в качестве покупательных средств. Если погашения не происходит, то вкладчик уже не в состоянии удовлетворить свои отложенные потребности. Это означает, что покупательная способность — отсутствует, и продукты или услуги остаются невостребованными. Таким образом может быть серьезно нарушено равновесие в циркуляции покупательных средств и товаров. Эти нарушения — наряду с рядом других — известны нам как так называемые колебания конъюнктуры — периодические подъемы и спады в экономике. Из изложенного выше можно предположить одну важную причину таких колебаний: это хорошее или плохое согласование предложения и спроса продуктов и услуг на долгую перспективу. Сотрудничество производителей, торговцев и потребителей в рамках ассоциаций может помочь лучше справиться с такими колебаниями.

В случае дарений деньги исчезают с горизонта нашего сознания, появляясь вновь в сознании другого в качестве возможности свободно распоряжаться ими. Можно ли и в этом случае говорить о взаимодействии? Можно сказать: “ушли, так ушли”. Но при более пристальном взгляде и здесь открывается некое равновесие.

Мы уже знаем, что равновесное отношение сберегательных вкладов и займов может быть нарушено, когда долги не возвращаются. Если предположить, что должник серьезно стремился таким образом вложить деньги, чтобы из выручки можно было выплатить долги, и что одолженные деньги не были просто потрачены им впустую, все же есть вероятность, что вложение было неудачным из-за каких-то человеческих просчетов, неудачной идеи и тому подобного. Такой риск всегда существует даже при хорошей работе ассоциации. Тут возникает вопрос, а не содержится ли в каждом займе частица потенциальных денежных пожертвований. Иначе говоря, неуверенность в том, что деньги вернутся, должна сопровождаться потенциальной готовностью пожертвовать определенной суммой.

Но случается и обратное. Когда особенно удачное вложение приносит гораздо больше денег, чем требуется для погашения долга, этот излишек можно было бы рассматривать как дарение. Отношение, которое здесь просматривается, складывается из везения, инициативы предпринимателя, с одной стороны, а также из возможных денежных пожертвований, с другой. На практике такое отношение обеспечивается собственным капиталом фирмы. Если что-то не удастся, это должно быть компенсировано прежде всего за счет собственного “состояния”, прежде чем под угрозой окажется возврат ссуды.

Заметим, что речь здесь идет именно о “состоянии”. В этом понятии содержится указание на то, что в “состоянии” сделать предприниматель, как в смысле способности справляться с неудачами, так и в смысле способности к развитию и инновации. В нашем обществе состояние связывается с определенным предприятием, в котором оно живет отдельной жизнью. Но, если задуматься, можно прийти к заключению, что это состояние, а, возможно, и все состояния всех предприятий вместе взятых, представляют собой выраженную в деньгах свободную потенцию предприятий, подаренное состояние, предоставленное в распоряжение предприятий. Это затемняется проблемой собственности. Если мы рассмотрим состояние с экономической точки зрения, то оно находится в прямой связи с творческой, духовной потенцией со-

ответствующего предпринимательского сообщества.

Обобщая можно сказать, что процесс появления и исчезновения денежных форм происходит постоянно. Он зависит от наших решений, принимаемых в отношении денег. Зримыми становятся три равновесных системы, влияющие друг на друга:

товары	—	покупательные средства
интересы людей	—	займы
творческая активность	—	дарения, пожертвования

Эти равновесные системы могут оказывать друг на друга сильнейшее воздействие, в случае, если они нарушены. Восстановление равновесия возможно только в том случае, если принимается специальное решение и нарушение одной системы не переносится на другую.

КАПИТАЛ И СОБСТВЕННОСТЬ

Слово “капитал” происходит от латинского “caput” — голова. Видимо это связано с тем, что когда речь заходит о капитале, то к его образованию всегда в какой-то мере причастны человеческий разум и духовный творческий потенциал. В литературе часто пишут, что люди еще в примитивном обществе (занятия земледелием, рыбной ловлей и охотой) уже начинали задумываться, как с помощью новых методов и новых орудий труда увеличить урожай, улов или добычу. Со временем начинают обособляться и отдельные способности: одни занимаются обработкой поля, другие — изготовлением орудий труда.

Характерно, что “кто-то” обязательно задумывается и придумывает что-нибудь, совершенствующее прежние методы труда и производства, благодаря чему в общем процессе развития намечается тенденция к разделению труда. Те, кто производят орудия труда должны быть освобождены от прежнего процесса добывания средств, необходимых для жизни. Поначалу освобождение может происходить через натуральный обмен. А когда в дело вступают деньги, вместо натуральных продуктов в обращение попадает первый “капитал”. В конце концов производитель орудий труда все больше высвобождается из начального базиса. Через какое-то время он начинает претендовать на орудия труда как на свою собственность, заводит свое дело и создаёт собственный капитал. Тем самым капитал высвобождается из тех изначальных условий, которые предоставлялись ему в распоряжение общиной.

Когда человек все больше и больше производит и продает по собственной инициативе, появляется собственное состояние. Неслучайно понятия “капитала” и “состояния” часто смешиваются. Второе понятие скорее связано с творческим элементом и способностью предпринимателя создавать новые ценности, в то время как “капитал”, как представляется, больше касается денежной стороны, особенно, если речь идет о такой собственности, которая может быть в свою очередь продана.

В рамках различных видов экономической деятельности различаются специфические разновидности капитала. Во-первых, существует капитал, который необходим для ведения торговли, **торговый капитал**. Торговцу необходимы запасы и он должен заботиться о том, чтобы продукты поставлялись из одного места в другое и распределялись. В некоторых случаях он должен финансировать часть продукции (например несобранный урожай) или заказчиков данного продукта (магазины), которые только спустя некоторое время после поставки продуктов рассчитываются с торговцем. Торговый капитал имеет относительно быстрый оборот и очень чувствителен к возможности получения прибыли, а также к объему товарооборота. Иными словами, торговый капитал очень подвижен и довольно близок к сфере приложения покупательных денежных средств.

Другую форму капитала образуют деньги, необходимые для финансирования производственных средств, **ссудный капитал**. В этом случае речь идет о приобретении средств производства, позволяющих начать производственный процесс, т.е. зданий, станков и т.д.

Характерно, что средства производства в ходе производственного процесса изнашиваются или устаревают. Это означает, что для списания данного средства производства необходимо заработать столько, чтобы можно было выплатить кредит. Если из выручки от продукции не остается ничего сверх того, что необходимо для списания и возврата вложенного капитала, предприятие само собой прекращает существование.

На практике, чтобы обеспечить продолжительность работы предприятия, выручки, полученной после продажи продукции, должно хватить не только на списание, но и на восстановление списанных средств производства (восстановительные резервы). И тогда предприятие сможет существовать “самостоятельно”.

Существует другой путь, когда предприятие берет новую ссуду и приобретает на него новые средства производства. Недоста-

ток такого решения в том, что часто важные инвестиции зависят от возможности (и условий!) получения новой ссуды. Поэтому, если рынок позволяет, то обычно выбирается первый путь. Необходимая для производства ссуда тогда — неосознанно — финансируется покупателями продукции, и так как здесь отсутствуют обязательства погашения долга, эти деньги причисляются к собственному капиталу. Дополнительное преимущество здесь в том, что нет никаких жестких обязательств по выплате процентов, но так как капитал “резервирован”, нет и дивидендов!

Ссудный капитал можно так или иначе высчитать. Начальная стоимость средств производства известна, так же как примерная продолжительность их работоспособности, соответственно списание и суммы, необходимые на восстановление средств производства. Эта форма капитала обычно довольно стабильна, с него взимаются твердые проценты, коль скоро это возможно в экономической жизни. Ведь мы попадаем здесь в сферу, близкую к заемным средствам.

Третья форма капитала включает в себя нечто большее, чем две описанные выше формы. Это капитал, который необходим, чтобы иметь возможность рисковать, подготавливать новое развитие. Это **собственный капитал**. Здесь уже речи не может быть о подвижности, тем более — надежности.

Мы действительно попадаем в зону настоящего риска, в которой творческая энергия, везение или невезение играют существенную роль. Неудачи как раз и должны компенсироваться за счет собственного состояния, однако при успехе рост здесь может оказаться очень бурным. В этом случае мы значительно приближаемся к сфере дарений или пожертвований: собственное состояние уже нельзя так просто отделить от дела, оно связано с успехами и неудачами самого предприятия. Успехи и неудачи зависят от случая и от счастливой руки предпринимателя, но прежде всего — от общей творческой потенции тех, кто работает на предприятии.

С исторической точки зрения торговый капитал, видимо, является старейшей формой капитала в финансовом смысле. Затем следует ссудный капитал, тогда как собственный капитал получил полное развитие только к концу прошлого столетия, вместе с быстрым ростом мировой экономики как следствия промышленной революции.

Хотя мы и пытались провести различия между видами капитала, не стоит забывать, что практически во всех предприятиях все

три вида встречаются вместе. Так, торговое предприятие без сомнения нуждается и в собственном состоянии, хотя и небольшом в сравнении с промышленным предприятием. Но и промышленное предприятие имеет запасы сырья или продукции, подлежащей сбыту, которые представляют собой относительно быстро оборачивающуюся часть работающего капитала.

При финансировании предприятия названные потребности в капитале могут быть достаточно четко разграничены. Торговый капитал тесно связан с кредитом по текущему счету в банке, ссудный капитал — с так называемым среднесрочным кредитом, в то время как собственный капитал, покрывающий риск, обеспечивается не столько банками, сколько собственным состоянием предпринимателей через эмиссию акций или через инвестиционные общества и т.д.⁷.

Когда речь идет о капитале или о (собственном) состоянии, часто эти понятия употребляют в одном и том же смысле. Проблема собственности сама по себе очень сложная, и в ходе истории претерпела интенсивное развитие. Здесь мы ограничимся той ролью, которую собственность играет в предприятии.

Наблюдение за развитием предприятия показывает, что собственники и собственное состояние в начале образуют целое. Кто-то первым вкладывает свой капитал (собственный или чужой) в дело, надеясь на успех. Если предприятие разрастается, необходимой становится новая структура. Например, может возникнуть разделение между руководством и теми, кто вносит капитал. Акционерное общество и владельцы акций здесь могут служить хорошим примером. Владелец акций, которые представляют капитал, теоретически является (со)владельцем, однако (в особенности на крупных предприятиях) может лишь в незначительной мере использовать свое право собственника. Важнейшая возможность акционера — это возможность продать акции, обратить их в деньги. И тут мы приблизились к вопросу о ценности собственности.

Прежде всего мы установили, что собственность имеет ценность, потому что ее можно продать. Если бы это было не так,

7. Инвестиционные компании (общества капиталовложения) ищут необходимые для покрытия риска деньги и вкладывают их в предприятия, которые кажутся перспективными. Если предприятие, в которое вложены деньги, имеет успех, тогда может возникнуть значительный прирост состояния. Но существует и реальный шанс, что деньги, вложенные в дело, частично или полностью пропадут.

тогда бы она не имела ценности, или — значительно более низкую.

Далее можно спросить, к чему же относится собственность. Если кто-то при основании предприятия “покупает” акции, то из этих денег плюс взятого в банке кредита может быть приобретено здание и производственные средства. Предположим, предприятие процветает, тогда из выручки от проданных продуктов сначала откладывается сумма для списания средств производства и погашения кредитов. Остальная “прибыль” служит как восстановительный резерв, позволяющий обновить средства производства без получения новой ссуды.

Интересен вопрос, кто же финансирует новые средства производства. Станки и т.п., изначально купленные на стартовый капитал, уже больше не существуют, новые машины фактически оплачены покупателями продукции, произведенной на старых, уже списанных станках.

Строго говоря, акционер становится собственником средств производства, не платя за это непосредственно. Юридически право собственника сохраняется, но предметы, которые относятся к собственности, оплачены другими. Напрашивается вывод, что экономическая реальность и юридическая структура более не соответствуют друг другу.

Время от времени сегодня всплывают вопросы, связанные с нашей темой. Если предприятие, например, “продается” другому предприятию, то владельцы акций могут присвоить значительный прирост состояния. Помимо вопроса, насколько реально “продать” предприятие со всеми, кто на нем работает, в таком случае ставится вопрос, не следовало бы причислить прибыль на состояние⁸, остающуюся после вычета соответствующей премии за риск, часто связанной с прибылью на состояние предпринимателя, — самому предприятию и работающим на нем людям.

Как бы к этому ни относился, но факты таковы, что как со временем происходит разделение между руководством предприя-

8. Под “прибылью на состояние” мы понимаем способность предприятия обеспечить настолько непрерывный приток дохода, что из него, как в данный момент, так и в обозримом будущем можно выполнить краткосрочные и среднесрочные обязательства, а после этого остается еще и излишек. Распределение прибыли на состояние может принимать форму, при которой распределяется постоянный излишек (например, дивиденды), или же — другая форма — право участвовать в будущей прибыли.

тия и вкладчиками капитала, или собственниками, также речь может идти о разделении между паем в выручке и полномочиями распоряжаться вложенным капиталом. Если развитие собственного капитала отражает творческую энергию предпринимателя во всех областях и связано с успехами и неудачами предприятия, кажется уместным разделить эти успехи и неудачи прибыли на состояние между людьми, вложившими свои капиталы.

Тогда можно себе представить, что успешное предприятие выплачивает владельцам акций первоначально вложенный капитал (в соответствии с покупательной способностью), а также адекватную часть прибыли за прошлые годы, и, в конечном итоге, создает собственное состояние. Возможен дополнительный вариант: хотя доля в собственном капитале предприятия, акция, и может быть передана другому, следует различать между передачей акции (основной суммы, соответствующей покупательной способности) и долей в прибыли.

Мы постоянно наталкиваемся на препятствия, пытаюсь прояснить понятие собственности в предприятии из существующего законодательства. Это и не удивительно: становление юридического понятия собственности восходит ко временам, когда современных предприятий еще не существовало.

Капитал, который был доверен предприятию в надежде на удачу, становится под юридическим прикрытием товаром, существующим в форме акций. Отсюда возникает вопрос, может ли циркулировать "товар" в качестве ценности (точнее, состояния в смысле возможностей предприятия в плане творческой активности и общих усилий работающих на нем людей). Ведь состояние предприятия теснейшим образом связано с "состоянием", со способностями всех людей, на нем работающих. Вместо того, чтобы приписывать собственному состоянию "рыночную стоимость", правильнее было бы говорить о праве иметь долю в прибыли на состояние, а не о праве быть собственником. Мы имели бы тогда дело с паем долевого участия, долговым обязательством или другими, сходными формами, дающим право на участие в прибыли. Но это само по себе не связано с правом собственности в отношении капитала.

Наконец, мы хотели бы на этом фоне вернуться к тому, как выглядит картина, когда предприятие согласовывает свою производственную деятельность с работой ассоциации производителей, потребителей и торговцев. Среди важнейших мыслимых из-

менений — то, что предприниматель более не распоряжается вложениями автономно. Хотя окончательное решение остается за ним, но оно основано на взглядах, выработанных на совещаниях ассоциации. Это может, к примеру, означать, что деньги, взятые на приобретение средств производства, выплачиваются обратно параллельно использованию и старению машин. Приобретение новых средств производства (или расширение производственных мощностей) требует в этом случае нового капиталовложения, для чего и берется ссуда. В этом случае речь уже не идет о закладывании самостоятельного восстановительного резерва. И другие резервы становятся ненужными, за исключением тех, которые расценены на заседаниях ассоциации как необходимые для продолжения деятельности предприятия, а капитал тогда может быть вложен во что-то другое. В таком случае можно себе представить, что после соответствующего распределения прибыли между владельцами капитала, значительная его часть может быть вложена еще куда-то, и тем самым он может приносить свои плоды уже в другом месте. Высокие прибыли, которые, возможно, не слишком оптимально используются сегодня в виде скрытых и открытых резервов, могут таким образом найти путь к людям, могущим заставить их вновь приносить плоды. При образовании цены в результате обсуждения в ассоциации может начаться движение, ведущее к тому, что упомянутый выше излишек добровольно будет отдаваться (дариться) всеми сторонами. Работа в ассоциации также помогает понять, что деньги следует дарить организациям, которые несут ответственность за развитие творческих способностей человека.

РАБОТА И ДОХОД

В Голландии сегодня проживает 14 миллионов человек. Из них 9 миллионов согласно официальной статистике не имеют профессии; это дети, домашние хозяйки, студенты и пожилые люди. Из оставшихся пяти миллионов — один миллион служащих и военных, то есть тех, кто работает не в рыночных условиях. Из оставшихся четырех миллионов примерно один — безработные или нетрудоспособные. Остается три миллиона людей, которые содержат себя и остальные одиннадцать миллионов своим трудом, производя продукты и услуги.

В настоящее время (в Голландии) доход от труда составляет примерно 80% национального дохода. Раньше это было по-другому: доход от владения капиталом или земельной собственностью составлял еще значительную часть национального дохода.

Из описанного соотношения можно понять, что значительная часть населения в своих доходах принципиально зависит от труда других. Государство при этом берет на себя (через налоги, социальную защиту и пр.) функцию централизованного распределения 35% национального дохода. Раньше нельзя было представить, что национальный доход опирается на такой узкий фундамент. Во многих странах эти отношения выглядят совершенно по-иному.

Как это объяснить? Это мощное пространство свободы перераспределения дохода по большей части возникает благодаря имеющимся вспомогательным источникам в самой стране (плодородная почва, энергия) и развитию торговли, индустрии, сферы услуг, которые в (внутри)национальном сотрудничестве заботятся о том, чтобы мы получали (национальный) доход.

Рассматривая движение доходов, мы увидим в нём наличие трех существенных стадий:

- получение дохода;
- использование дохода;
- “переход” от получения дохода к его использованию.

ПОЛУЧЕНИЕ ДОХОДА

Обычно, когда мы говорим о доходе, не слишком раздумывая над этим, мы имеем в виду зарплату. Размер этого заработка подчиняется во многих случаях закону спроса и предложения на рынке труда. В этом смысле труд приобретает характер товара. Не весь чело-

век целиком становится товаром на продажу, как это было во времена рабовладения, а его часть — рабочая сила. Протест против этого долгое время был причиной социальных напряжений. На первый взгляд эти напряжения во многом устранены благодаря социальному законодательству. Но многие люди все еще ничуть не меньше страдают — сознательно или нет — от этих напряжений. Это связано с тем, что труд неотделим от самого человека. Поэтому можно усомниться в том, справедливо ли это — “вознаграждать” труд.

Если я во время отпуска сделаю красивый стул, для меня это приятное занятие, которое неинтересно в экономическом смысле. Но вот, кто-то приходит ко мне в гости, видит стул и вскрикивает: “Я хочу иметь этот стул”, — и стул вдруг становится “товаром”, ведь он необходим кому-то другому, тому, кто придает ему цену. Но он при этом интересуется не проделанной работой, а результатом труда, который, можно сказать, отделился от моей работы как нечто самостоятельное.

И в случае предприятия можно себе представить, что все участники вкладывают результаты своего труда в предприятие, а оно, как некое целое, соединяет эти результаты в виде определенных продуктов или услуг. В большинстве случаев результат индивидуального труда только в том случае приобретает ценность в экономической сфере, когда он соединяется с результатами труда других.

Другими словами: почти всегда ценность результатов собственного труда зависит от результатов труда многих людей. Это следствие глубоко укоренившегося в нашей экономической жизни разделения труда, благодаря которому в экономике все стало взаимосвязанным, стало зависеть друг от друга. Не труд, а его результат “покупается” другим. Благодаря этому мы и получаем наш доход.

ПЕРЕХОД ОТ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ДОХОДА

По другую сторону от проблемы доходов мы находим проблему удовлетворения потребностей, использования доходов. Из-за всеобщего разделения труда в нашем обществе удовлетворение потребностей почти всегда осуществляется только благодаря результатам труда других людей. Как потребители, мы, с одной стороны, зависим от этой ситуации, с другой — должны заботиться о том, чтобы люди, результаты труда которых мы оплачиваем, могли получить свой доход.

Из предыдущего следует: оплачивается не сам труд, а результаты труда. Доход складывается из “продажи” тех результатов труда, которые удовлетворяют чьи-то нужды; на фоне всеобщего разделения труда результат нашего труда в целом становится “продаваемым” только в соединении с результатами труда других; при удовлетворении наших потребностей (при использовании нашего дохода) мы зависим от результатов труда других людей.

Если мы еще глубже окунемся в ход вещей, каким он предстает перед нами ежедневно, мы обнаружим новые перспективы.

Если посмотреть на современное предприятие с полным разделением труда, то хотя и можно установить, кто здесь что делает (его функцию можно описать), но оценка, а тем самым и оплата проделанной работы определяются результатами совокупной работы данного предприятия. Другими словами: в качестве вознаграждения за сделанную работу все прочие участники предприятия выплачивают отдельному работнику доход из совокупного дохода всего предприятия. Но и наоборот, отдельный работник делает для всех то же самое!

Результат труда отдельного человека только тогда приобретает “ценность”, когда учитываются и результаты труда других. И в интересах отдельного человека — заботиться о том, чтобы и другие получали доход. Общий доход складывается из результатов труда на предприятии, если за его пределами существует спрос на результаты такого труда. Объединенные результаты труда “покупаются” потребителями или заказчиками как товары.

Из предыдущего становится ясно, что внутри современного, основанного на разделении труда, предприятия, все люди действительно полностью зависят друг от друга. Такую же полную зависимость мы встречаем и в окружающем нас экономическом мире.

Попытаемся представить себе, что мы делаем, покупая карандаш. После некоторого размышления появится картина мира, охваченного сетью работающих вместе и зависящих друг от друга людей, которые позаботились о том, чтобы отдельный карандаш в конце концов попал к нам в руки. Мы приводим целый мир в постоянное движение, когда удовлетворяем свою потребность в некоем товаре.

Но и противоположное является реальностью! Мы заняты трудом в экономической жизни, чтобы производить товары — материальные и нематериальные, но существует бесчисленное множество связанных с этим людей, которые приходят в движение и дают нам возможность получать доход.

Если я хочу продать результат своего труда, то другой должен иметь достаточно денег, чтобы у меня его купить. Таким образом в наших же интересах, чтобы другой имел достаточно денег для удовлетворения своих потребностей, которые включают приобретение результатов нашего труда. Эти деньги другой может получить, если он продал результаты своего труда.

Если мы позаботимся о том, чтобы плата за данный результат была достаточной, чтобы другой смог удовлетворить свои потребности, мы создадим тем самым некую гарантию, что и мы сможем продать наши результаты. Это справедливо и для обратного. Таким образом мы сознательно создаем взаимные гарантии как для получения, так и для использования дохода. Эта взаимная гарантированность дохода, основывающаяся на здоровом эгоизме, может создать реальную базу для ассоциативного способа хозяйствования, согласно которому следует производить только такие результаты, на которые действительно существует спрос. Таким образом появляется дополнительная надежность, что результаты труда найдут сбыт. В ходе обсуждений в ассоциациях производителей и потребителей можно, например, добиться такой ситуации, в которой потребитель будет заинтересован в том, чтобы производитель получал по крайней мере такую выручку, которая необходима для производства следующей партии товаров, и при этом он не будет требовать больше, чем необходимо для производства следующей партии.

В нашем современном обществе принято исходить из прямо противоположного.

В качестве производителя мы стремимся получить как можно больше за свои результаты труда, поскольку нет уверенности, сохранится ли спрос на следующие результаты. В доходе, который здесь ожидается, таким образом, содержится и надбавка за риск.

В качестве потребителя товар покупают только в том случае, если в нем есть нужда и если товар поставлен. Интерес к тому, что этому предшествовало, и что последует затем — отсутствует.

Итак существует две установки или способа действия с соответствующими последствиями. В традиционном случае мы видим, как производитель, находясь внутри широко разветвленной хозяйственной жизни, до самого конца сложного и часто длительного процесса не знает, будут ли покупать его товар и в каких количествах. Результатом является следующее:

— возможное разбазаривание в больших масштабах сырья, энергии, человеческих усилий;

— постоянная неуверенность у всех, чей доход зависит от этих экономических процессов;

— растущая тенденция взять эту неуверенность под контроль, например, в форме создания монополий, где большие предприятия пытаются подчинить себе весь рынок и весь производственный процесс, или когда государство (или государства) пытаются сделать то же самое;

— потребитель, из-за того, что он до последнего момента откладывает свои решения, подвергается всевозможным манипуляциям и/или контролю, и тем самым ограничивается его свобода удовлетворения потребностей.

При другой ориентации процесс начинается с самого потребителя:

Можно представить себе такое развитие, при котором оплата за предложенный товар осознанно гарантирована, чем обеспечивается доход, необходимый для новой поставки товара; таким образом доход в дополнение к экономическому получает еще одно измерение — социальное; ведь поставщик сходным образом заинтересован в том, чтобы создать для потребителя некое свободное в отношении доходов пространство для следующей поставки. Так складывается взаимное авансирование свободы в отношении получения доходов. Этот сознательный процесс преобразования подводит нас, наконец, через взаимное авансирование жизненно необходимого дохода, к вопросу использования доходов.

Идти сознательно шаг за шагом по этому пути отнюдь не легко, это предполагает зрелые действия. И тогда становится очевидным, что за видимостью лично заработанных денег скрывается реальность, которая показывает нам, что по-существу каждый живет из дохода другого, а другие — из нашего дохода.

На первый взгляд это представляется хорошо нам знакомой и близкой исходной позицией, но только в перевернутом виде. Еще в начале нашего века Рудольф Штайнер указывал в своих статьях на эту реальность, которую он называл основным социальным законом. Он гласит:

“Благополучие общности работающих вместе людей тем больше, чем меньше каждый из них претендует на доход от результатов своего труда, то есть чем больше он отдает из этих доходов работающим с ним людям, и чем больше его собственные потребности удовлетворяются результатами труда других”.

При этом Рудольф Штайнер отмечает, что речь не идет о том, чтобы вводить нормы; речь скорее идет о законе, который так же реален, как и закон природы. Это значит, что все попытки действовать в согласии с этим законом и создавать соответствующие хозяйственные структуры должны основываться на благоразумии.

Если образование доходов и их использование будет происходить все более сознательно, в результате может оказаться, что работа для других и получение дохода будут двумя разными вещами.

“Отделение” труда от дохода, о котором сегодня часто говорят, может быть постепенно достигнуто сознательно описанным выше образом. И повторяю: не как навязанный принцип или модель, а на основе сознательного действия в согласии с действительностью, которую может открыть каждый.

ДРУГИЕ ФОРМЫ ДОХОДОВ

До сих пор мы говорили о доходах, которые получают в экономической жизни. Обсуждению подлежат еще два других важных источника дохода: дохода от социальной сферы и от дарений.

ДОХОД В ФОРМЕ ДАРЕНИЙ

Каждому знаком доход, который получают от какого-нибудь социального учреждения при болезни, нетрудоспособности или безработице. Обычно здесь дело имеют с гарантированным доходом, который выводится из дохода до болезни или потери работы.

Несколько иные отношения лежат в основе минимального дохода (социальной помощи). Здесь речь идет о гарантированном доходе, который высчитывается на основе принятого прожиточного минимума.

Наконец, существует пенсия, доход людей, которые больше не работают. Этот доход чаще всего начисляется в процентном соотношении с доходом в “активной” жизненной фазе. Поэтому здесь также говорят об отложенной заработной плате. Вопрос в том, правильно ли это определение.

Если кто-то временно и не по своей вине исключается из экономического процесса образования дохода, то в определенных границах считается приемлемым, что соответствующее лицо получит часть этого дохода в форме социальной поддержки. Здесь можно говорить о правовой норме, на которую каждый может

опереться, независимо от вопроса, может ли он в экономической жизни продавать результаты своего труда или нет. Этот минимальный доход базируется на некоей системе распределения дохода: мы гарантируем друг другу этот прожиточный минимум.

В случае социальной поддержки при болезни, безработице или нетрудоспособности к этому минимальному доходу еще добавляется рассчитанная по последнему полученному доходу сумма. В ассоциациях можно было бы выявлять, должны ли не только экономически активные люди, но и коллеги, временно отошедшие от трудового процесса, получать (сверх минимума) и доход из общего потока дохода, заработанного предприятием или группой предприятий. В то время, как всеобщая гарантия минимального дохода существует и так, дополнительные суммы берет на себя группа предприятий.

До сих пор нас занимал доход, который происходит из экономического производственного процесса, и тот прожиточный минимум, который обеспечивается правовой гарантией. Совершенно иной вид дохода мы встречаем у людей, которые из-за своего возраста не могут непосредственно участвовать в экономическом процессе. В жизни человека есть два важных отрезка, когда он получает "доход" ничего не предлагая взамен в экономическом смысле — это детство/юность и старость.

В юности содержание происходит полностью за счет родителей в виде постоянного потока дарений. Это дарение из заработанного дохода в пользу еще несамостоятельных членов семьи. Часто об этом говорят совсем по-другому, но если рассудить трезво, это ничто иное, как постоянный поток дарений, который соотносится с потребностями тех, кто принимает эти дарения. Мы редко осознаем объемы этого потока дарений. Без них было бы невозможно создать свободу, которая необходима молодым людям для их развития в годы обучения. При таком взгляде значительная часть заработанного дохода в нашем обществе дарится "на сторону".

В отношении обеспечения старости можно, на первый взгляд, сказать то же самое. Нетрудоспособный человек получает доход, который не связан с результатом его труда. Но здесь есть кое-что еще. Старый человек смотрит на свои прежние достижения, чего нельзя сказать про молодого человека; мы дарим молодым в порядке аванса, на перспективу их деятельного периода жизни, который еще предстоит. В старости можно пользоваться тем, что

опереться, независимо от вопроса, может ли он в экономической жизни продавать результаты своего труда или нет. Этот минимальный доход базируется на некоей системе распределения дохода: мы гарантируем друг другу этот прожиточный минимум.

В случае социальной поддержки при болезни, безработице или нетрудоспособности к этому минимальному доходу еще добавляется рассчитанная по последнему полученному доходу сумма. В ассоциациях можно было бы выявлять, должны ли не только экономически активные люди, но и коллеги, временно отошедшие от трудового процесса, получать (сверх минимума) и доход из общего потока дохода, заработанного предприятием или группой предприятий. В то время, как всеобщая гарантия минимального дохода существует и так, дополнительные суммы берет на себя группа предприятий.

До сих пор нас занимал доход, который происходит из экономического производственного процесса, и тот прожиточный минимум, который обеспечивается правовой гарантией. Совершенно иной вид дохода мы встречаем у людей, которые из-за своего возраста не могут непосредственно участвовать в экономическом процессе. В жизни человека есть два важных отрезка, когда он получает "доход" ничего не предлагая взамен в экономическом смысле — это детство/юность и старость.

В юности содержание происходит полностью за счет родителей в виде постоянного потока дарений. Это дарение из заработанного дохода в пользу еще несамостоятельных членов семьи. Часто об этом говорят совсем по-другому, но если рассудить трезво, это ничто иное, как постоянный поток дарений, который соотносится с потребностями тех, кто принимает эти дарения. Мы редко осознаем объемы этого потока дарений. Без них было бы невозможно создать свободу, которая необходима молодым людям для их развития в годы обучения. При таком взгляде значительная часть заработанного дохода в нашем обществе дарится "на сторону".

В отношении обеспечения старости можно, на первый взгляд, сказать то же самое. Нетрудоспособный человек получает доход, который не связан с результатом его труда. Но здесь есть кое-что еще. Старый человек смотрит на свои прежние достижения, чего нельзя сказать про молодого человека; мы дарим молодым в порядке аванса, на перспективу их деятельного периода жизни, который еще предстоит. В старости можно пользоваться тем, что

дарится кому-то на основе его прежних достижений при том, что в качестве правовой нормы сохраняет значимость и упомянутый минимальный доход.

В системах обеспечения старости в наше время существует две крайности. Одна выступает как система отчисления, т.е. устанавливается, сколько понадобится в общей сложности денег, и они вычитываются у всего занятого населения в виде налогов на социальное страхование. Это — осознанно или нет — является своего рода принудительным пожертвованием, зеркальным отражением совершенно добровольных дарений, которые поступают к молодежи из того же дохода.

Другая крайность — это страхование жизни. Деньги откладываются на будущее, в ожидании того, что сбережения и проценты от них позволят достаточно хорошо обеспечить старость. Этому помогает страхование: когда много копилочек собираются в одном месте, тогда за счёт распределения риска можно обеспечить фактически полную надежность.

К этому же направлению относится концепция “отложенной зарплаты”. При этом подразумевается, что часть зарплаты получают не во время активной фазы жизни, а позднее. Это принудительное накопление, связанное с зарплатой.

Наш предварительный вывод гласит, что конечно же и пенсионерам должна быть предоставлена гарантия минимального дохода. Для части пенсии по старости, которая подпадает под эту правовую норму, была бы приемлема система отчислений. Но финансовые средства для этого должны быть найдены из дохода, полученного в период экономической жизни. Это могло бы означать, что часть необходимых для обеспечения старости сбережений — например процент от всеобщего минимального дохода — помещалась бы в “общие” фонды, созданные специально для этой цели. Инвестиции, сделанные при использовании этих фондов, могли бы в дальнейшем обеспечить соблюдение минимальной гарантии.

В дополнение к этому можно представить себе специальные страховки по старости (применяемые или нет в обычных формах страхования), которые из вложений позднее выплачивают дополнительную пенсию. Поскольку здесь речь идет о сбережении денег, существует и очень ясная связь между “ценностью” сбереженных страховых взносов и производительностью людей, которые работают с этими взносами.

“Наши” сбережения при этом не возвращаются, а в действительности выплачиваются обратно покупателями продуктов и услуг предприятия, взявшего деньги в кредит. Эта группа потребителей к ссуде отношения не имеет, однако готова, поскольку продукты и услуги удовлетворяют ее действительные нужды, заплатив определенную цену, создать условия, чтобы взятые в кредит деньги вместе с процентами были возвращены обратно. Эти плоды труда и потребностей других могут позднее воспользоваться люди, находящиеся на пенсии⁹.

ОБОБЩЕНИЕ

Проблема труда и дохода особенно сложна. В качестве главных моментов здесь следует выделить следующее:

- не труд, а только результаты труда играют в экономической жизни роль и приводят к образованию дохода;
- в ассоциациях, создаваемых в экономической жизни, можно обеспечить связь между образованием дохода и его использованием;
- в экономической жизни каждый создает для другого возможность получать доход;
- необходимо строго различать труд и получение дохода;
- многие вопросы социальной помощи, обеспечения старости получают иное выражение, если рассмотреть их с точки зрения того, откуда, собственно, поступают необходимые для этого средства.

9. В настоящее время значительная часть состояния вложена в долговые обязательства государства, которые приносят твердый процент. Если государство при этом не делает вложений, из которых позднее оплачивается погашение долга и процентов, приходится мириться с тем, что проценты и погашение осуществляются за счет налогов.

РОЖДЕНИЕ ИНИЦИАТИВЫ

Если группа людей решает, работая сообща, добиться какой-то цели, появляется некая инициатива. Такое решение можно принять и в одиночку. Но важно при этом, чтобы ясно была поставлена цель. Появляется намерение предпринять что-то для группы, для себя или для других.

Инициативы могут быть направлены на очень разные цели: духовные, связанные с искусством, религиозные (если, к примеру, община берется построить церковь) или социальные (когда вырабатываются новые формы общежития) и не в последнюю очередь — экономические, начиная с открытия маленького магазина и кончая строительством крупного предприятия.

В начале такой инициативы обычно стоит три группы людей:

- инициативная группа, то есть люди, которые действительно хотят связать себя с инициативой;
- группа людей, у которых инициатива и ее участники вызывают интерес или воодушевление;
- и группа людей, которые рассчитывают получить пользу от реализации плана.

В осуществлении инициативы эти три группы участвуют в различной степени: прежде всего возникает вопрос, всем ли участникам, а также проявляющим интерес, действительно ясна **постановка цели**. Если об этом ведутся разговоры, иногда может выясниться, что хотя участники полагали, что ясно видят свои цели, однако только диалог с посторонними людьми позволяет предстать все намного яснее, а иногда и полностью меняет цель.

Соответствует ли инициатива времени? Кого она может заинтересовать? Эти и другие темы могут быть затронуты в ходе таких бесед. Часто бывает полезно в этой фазе задать вопрос участникам инициативной группы, как каждый из них пришел к идее инициативы и как образовалась группа. Так складывается первое впечатление, насколько сильна мотивация у каждого и у всей группы в целом. Разумеется, здесь следует подходить к людям с очень большой сдержанностью и уважением. Можно лишь осторожно прощупать ситуацию и нельзя выносить поспешные суждения.

Следующий вопрос в том, кто в **окружении** инициативной группы проявляет интерес и энтузиазм к существующим планам. Иногда выясняется, что этому вопросу вообще еще не уделялось

внимание. Однако этот шаг важен: складывается первая картина того, как будет реагировать “внешний мир”, найдет ли инициатива круг людей, которые ее поддержат, или ее надо рассматривать как “хобби” отдельных людей. Здесь прежде всего играет роль то, насколько поставленная цель направлена внутрь, на собственные идеалы носителей инициативы, или же вовне, как ответ на вопросы, которые существуют во внешнем мире. Скоро можно будет увидеть, является ли интерес со стороны внешнего мира лишь необязательным одобрением, или силён настолько, чтобы действительно возник некий круг, который не только в мыслях, но и практически, даже финансово (в качестве поручителей, кредиторов или дарящих) может поддержать инициативу.

Следующий шаг еще ближе к рождению инициативы. Это решение вопроса, кто заинтересован **в результате**, кто испытывает в нем потребность. И тут случается, что инициатива формулируется совсем по-другому, когда вопрос задается другим людям. На этой стадии еще возможно полное преобразование, иногда оно даже желательно. И финансовый момент играет здесь важную роль. Ведь необходимо выяснить, сможет ли инициатива в дальнейшем выстоять в финансовом отношении.

Наконец, происходит распределение **задач**. Кто-то должен взять в руки управление и организацию, осуществить бухгалтерский учет, предварительную калькуляцию затрат и т.д. Можно сказать, что с этим шагом инициатива начинает приобретать физическую форму. Здесь не обойтись без консультации в банке: финансирование должно быть спланировано в конкретной форме.

Такая финансовая консультация уже в самом начале — дело существенное. Весь процесс рождения с описанными фазами должен сопровождаться консультациями финансового советника, что необходимо для выработки подходящей формы финансирования. При инициативе, носящей умозрительный характер, когда еще нет уверенности, прореагирует ли и как прореагирует “внешний мир” (задействованный круг и возможные заинтересованные лица), необходима известная свобода в распоряжении деньгами, которая, по сути, обеспечена лишь в том случае, если деньги предоставлены в качестве дарения. При этом существует ряд опасностей: ведь почти всегда финансовую свободу действия предоставляют благодаря своим дарениям другие люди. Тогда хорошо, чтобы задействованный вокруг инициативы круг людей был как можно шире, поскольку по потоку дарений можно заключить,

загрывает и стимулирует ли инициатива других дарить такую свободу в финансовом отношении.

По этой причине, очень полезно, когда необходимым становится регулярное обращение к внешнему миру с просьбой о пожертвованиях. Отклик, полученный в ответ на такую просьбу, может многое сказать о том, как инициатива воспринимается другими с течением времени. Избыток пожертвований, как бы это ни было приятно, несет в себе опасность, что инициатива окажется изолированной. Тогда может случиться, что со временем просто никто не поймёт, что внешний мир уже давно утратил интерес к инициативе. Такой опыт есть у инициатив, которые в начале получили щедрые государственные дотации или необычайно большие частные пожертвования.

В случае займа важную роль играет общественное мнение. Это стало ясно уже при описании обществ вкладчиков и ссудополучателей. Сюда же относятся и поручительства. Поручительство свидетельствует о том, что хотя прямые пожертвования или кредиты отсутствуют, однако, в случае нужды можно обратиться к поручителю.

В случае покупательных средств на первый план выдвигается аспект оказания услуги. Это относится к покупке простых потребительских товаров, но также подходит к случаю, когда даритель передает деньги, намереваясь что-то получить взамен: эта разновидность дарений немного напоминает по своему характеру покупательные средства.

В каждой инициативе можно и должно следить за тем, какое сочетание качеств денежных средств её лучше всего поддерживает. И дело здесь не в абстрактном разделении: практика показывает, что каждая инициатива "сочиняет" свой собственный способ финансирования.

Далее мы попытаемся описать пример такой финансовой композиции. Некому магазину необходимы расходы для налаживания дела, прежде чем он начнет работать. Если это магазин особого рода, который, например, участвует в работе ассоциации, продает определенные продукты или осваивает известные формы взаимной работы, тогда возможно, что первая фаза его возникновения и существования отчасти финансируется через дарения. Для приобретения инвентаря, дома и т.п. может быть взята в долг нужная сумма, причём круг заинтересованных лиц, может выступить в качестве поручителя для кредитора, например — банка.

Могут участвовать и клиенты магазина. В ходе работы ассоциации возможно сформируется потребность проявить в покупательском поведении большую, чем обычно, ангажированность и покупать определенные продукты или даже авансировать производство продуктов. При этом выяснится и то, как денежные потоки, проходящие через такое предприятие, меняют свое качество в зависимости от того, насколько сознательно участники принимают свои решения.

Выработка правильного соотношения функций денег очень важна для “выживания” любой инициативы. Эта композиция представляет собой нечто живое, поскольку сама инициатива складывается из работы живых людей. Все живое постоянно меняется, также и финансовая картина, отвечающая характеру инициативы. Можно сказать во многих отношениях, что инициатива — это постоянно меняющееся и обновляющееся живое образование, и ее финансирование требует, в истинном смысле слова, искусства. Различные методики являются здесь лишь вспомогательным средством. Их цель — сопутствовать рождению и жизни инициативы и поддерживать ее.

О биографии инициативы можно сказать многое. Здесь же мы ограничимся указанием на то, что в совместной работе группы людей, так же как в человеческой биографии, стадии рождения, юности, зрелости, старения и смерти должны рассматриваться как здоровые шаги.

Деятельность финансового консультанта на последней фазе — задача нелегкая, поскольку связанным с погибающей инициативой людям по понятным причинам трудно смириться с её концом. Роль, которая отведена здесь финансовому консультанту, часто бывает неблагодарной и не менее болезненной для него, чем для самих участников, хотя это и может выглядеть по-другому. Конечно, могут быть сделаны ошибки. К концу существования инициативы обычно поступают сигналы, прежде всего из “внешнего мира”, которые показывают, что это время уже пришло, и главное здесь в том, всегда ли вовремя и правильно воспринимаются эти сигналы.

Искусству финансирования знакомы эти две точки — рождение и смерть, но в еще большей мере — удивительный и вдохновляющий опыт того, что рождение, жизнь и смерть включены в великий жизненный поток, который, претерпевая изменения во времени, постоянно обновляя себя, вновь продолжает свое существование.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ — ДЕНЬГИ?

Мы попытались с разных сторон разобраться в свойствах денег и их функциях.

Стало ясно, что свойства денег, их разные функции теснейшим образом связаны с решениями, которые мы принимаем как владельцы денег. Отсутствие решений также является решением: но в этом случае решать приходится другим. Если я выпускаю из рук решения, поскольку не хочу принимать их самостоятельно, то они возникают помимо моей воли. Это переживается как внешняя по отношению ко мне действительность, на которую я едва ли (если вообще) могу оказывать влияние.

Попытка сознательно взять процесс принятия решений в свои руки показывает, что предоставление другим свободы действия составляет существо этих решений. Это особенно очевидно в случае дарений. В случае займов речь идет о том, чтобы развивать человеческий интерес, или, буквально, “то, что происходит между людьми”. И это также создает свободное пространство! В случае покупательных средств стало очевидно, как, вместе со свободой удовлетворения собственных нужд, человек берет на себя ответственность и за то, что в связи с этим удовлетворением происходит. По мере того, как свобода без ответственности, то есть произвол, благодаря работе в ассоциативных формах хозяйствования, преобразуется в свободу с ответственностью, мы создаем для других пространство, в котором они осмысленным образом могут удовлетворять существующие нужды.

Описанные возможности, кажется, противоречат распространенному представлению, что деньги это “власть”. Само по себе это так в том смысле, что мы все (а не только “другие”) постоянно обходимся с деньгами таким образом, что владение ими вынужденным образом переживается другими как власть. Мы, часто неосознанно, делаем свои покупки, но также и откладывая деньги для сбережения, или даря их, действуем так, что наши решения ограничивают свободу действий других.

“Власть” проявляет себя в разных областях: при покупках, когда свобода не связана с сознанием ответственности; при сбережениях и займах, когда отсутствует интерес, и потому о сохранении равновесия должна заботиться некая безличная система; при дарениях, когда предпринимается попытка вместе с дарением навязать и свои собственные желания.

Возможные альтернативы были намечены при изложении проблем, связанных с капиталом и собственностью, а также с трудом и доходом. Во всех случаях речь шла не столько о том, как это должно быть, сколько о том, на каком понимании вещей основываются наши действия и наши учреждения.

Если мы своими финансовыми решениями пытаемся дать свободу действия другим, то деньги работают не на нас, а на других. Эта тайна была известна ещё рыцарям ордена тамплиеров в Средние века. Многие, прежде всего его враги, предполагали что орден невероятно богат и владеет огромным сокровищем. После исчезновения ордена тамплиеров это сокровище бесследно исчезло. Неудивительно, ведь тамплиерам были важны не деньги или золото сами по себе, а возможность заставить эти деньги работать и дарить тем самым другим свободу действия. Говоря современным языком: все деньги были пущены в оборот, люди работали с деньгами. Этот способ обхождения с деньгами ведет не к неутолимой жажде денег, а скорее к тому, чтобы утолить здоровую жажду денег у других людей, чтобы они благодаря этому вновь смогли начать работать для других. Он ведет к круговороту, который основан на экономической деятельности зависящих друг от друга людей.

Чтобы сохранить этот круговорот в движении, необходим постоянный источник творческой активности людей. Она должна получить свободу, пользуясь которой всегда можно найти новый ответ на нужды людей. Это свободное пространство образуется благодаря все более сознательному обхождению с деньгами, и, в конечном итоге, это созидание пространства свободы и есть то, что обеспечивает движение экономического круговорота.

Когда были изобретены деньги, это привело в движение доселе невиданное экономическое развитие, потому что благодаря деньгам прежде всего создавалась свобода для творческой энергии. Это осталось неизменным и по сей день: сознательное обхождение с деньгами позволяет людям развивать духовную творческую активность во всей полноте. Деньги тогда становятся реализацией духа, субстанцией, пронизывающей все слои общества и показывающей, в какой мере удалось осмысленным образом создать для ближнего то пространство, в котором он может развиваться. А уж как осмысленно заполнить это пространство — зависит от каждого из нас.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОТ РЕДАКТОРА	3
ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ВВЕДЕНИЕ	6
ДЕНЬГИ И СВЯЗАННЫЕ С НИМИ ВОЗМОЖНОСТИ	8
Покупки	8
Сбережения	8
Дарение	9
Деньги как покупательные средства	10
Сбережения, ссудные деньги	11
Дарения	14
АССОЦИАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ТОРГОВЦЕВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	18
Общества вкладчиков и ссудополучателей	23
Проценты как связь сбережений и займов	26
ДАРЕНИЕ И ДОВЕРИЕ	31
Выводы	32
МЕТАМОРФОЗЫ ДЕНЕГ	34
Капитал и собственность	37
РАБОТА И ДОХОД	44
Получение дохода	44
Переход от получения дохода к использованию дохода	45
Другие формы доходов	49
Доход в форме дарений	49
Обобщение	52
РОЖДЕНИЕ ИНИЦИАТИВЫ	53
ЧТО ЖЕ ТАКОЕ — ДЕНЬГИ?	57

Р. Мейс

МЕТАМОРФОЗЫ ДЕНЕГ

ISBN 5-87317-040-1

Сдано в набор 15.05.97. Подписано в печать 28.05.97.
Формат 60×90/16. Объём 3,75 уч. изд. листов.
Печать офсетная. Бумага офсетная №1. Гарнитура Таймс.
Тираж 1000 экземпляров. Отпечатано АО "Полиграфия".

"Товарищество научных изданий КМК"
111531, Москва, Шоссе Энтузиастов-100-5-56
ЛР № 070831 от 25.01.93