

Идеальные деньги, мотивы сбережений и бережливости

Введение

В течение последних нескольких лет, мне неоднократно доводилось делиться моими идеями на тему «Идеальных денег» на различных мероприятиях, параллельно тому как весь мир, по некоему стечению обстоятельств, в то же самое время проходил и сталкивался с рядом финансовых экономических кризисов, в значительной мере взаимосвязанных с денежными системами или их разновидностями, имеющими хождение в мире в последнее время.

К примеру, буквально недавно, трудности были связаны с национальным долгом Греции, который сегодня исчисляется в евро, хотя, ранее, долг определялся в драмах; так вот эти трудности вызвали необходимость в крайних мерах по спасению экономики этой страны, дав почву для опасений и реакции в глобальном масштабе.

А чуть ранее, «паника 2008 года», (которая была довольно серьезной, вызвав в памяти так называемую «американскую панику 1907 года») очевидно явилась следствием причинных факторов, происхождением которых мы обязаны Соединенным Штатам, и связанных с традиционным набором усилий, предоставляемых за счет федеральной поддержки и/или субсидий на строительство

отдельных домов для каждой семьи. (Где, по некоторым причинам, произошел обвал высоко-рискованных ипотечных кредитов, который в свою очередь привел к обвалу деривативов – ценных бумаг, обеспеченных низко-качественными залоговыми, которые тем не менее, до этого совершенно несправедливо рекламировались как «высококласные инвестиционные продукты». Та волна кризиса имела особенно трагические последствия в Исландии, за счет разорившегося банка «Icesave»).

Общие соображения и история

Особый товар или средство, которое мы называем деньгами, имеет длинную и интересную историю развития. И поскольку мы в значительной степени зависим от использования этого средства и находимся под влиянием желания иметь его в большем количестве или не потерять то, что уже имеем, мы можем становиться иррациональными в своих суждениях о нем и утрачивать способность разумного восприятия этого средства как некоей технологии (как, например, радио), которая может использоваться с большей или меньшей эффективностью. Нам кажется, что различные сообщества и заинтересованные группы (особенно включая кейнсианцев) внушали обществу некую «квазидоктрину», согласно которой «меньше – это больше» или, другими словами, «плохие деньги лучше, чем хорошие деньги».

Здесь будет полезно вспомнить старинный аргумент классической экономической теории – закон Грешама – согласно которому «плохие деньги вытесняют хорошие». Эта поговорка Грешама представляет для нас интерес именно потому, что она иллюстрирует «старую», или «классическую» концепцию «плохих денег» и может быть противопоставлена взглядам последнего времени, на которые сильно повлияли кейнсианцы и результаты их влияния на государственную политику с 30-ых годов.

Отступление по поводу философии денег

По-видимому, для государственной политики в области валютной системы, создаваемой государством, большое значение имеют распространенные среди населения представления о деньгах. Хотя деньги сами по себе являются артефактом, имеющим практическую полезность для человеческого общества и/или для цивилизаций, существуют некоторые традиционные или популярные точки зрения, связывающие деньги с грешным, аморальным, неэтичным или несправедливым поведением. И следствием подобных взглядов может быть то, что представление об идеальных хороших деньгах не является столь же сильным движущим фактором, как, к примеру, представления об идеальном коммунальном водоснабжении. Существует, например, исламская концепция, согласно которой любое предоставление денег в долг под процент является грехом «ростовщичества».

(Здесь мы могли бы задуматься над тем, какой же темп инфляции мог соответствовать той или иной разновидности денег, например византийских, существовавших в эпоху пророка Мухаммеда).

В целом, в представлениях населения деньги ассоциируются с моральными или этическими пороками, такими как жадность, алчность, эгоизм и скудная помощь ближнему. Но при этом существование денег часто делает более легким осуществление ценных пожертвований филантропического типа, и получатели таких пожертвований обычно соглашались с тем, что наилучшая форма пожертвований — это деньги!

Однако история из Нового Завета о менялах, изгнанных из храма, наглядно иллюстрирует идею о том, что от безусловно мирской и, вероятно, «нечистой» полезности денег необходимо дистанцироваться и, предположительно, именно при сохранении этой дистанции деньги могут далее использоваться как средство пожертвований.

Экономическую теорию называют «мрачной наукой», и это, очевидно, область исследований, в которой изучается все мирское.

С точки же зрения философии деньги существуют только потому, что человечество не живет в саду Эдема и имеет место разделение труда. Поэтому мы постоянно осуществляем обмен различными продуктами нашего разнообразного труда, и этот обмен опосредован передачей денег.

Социальная экономика

Другая близкая тема, которую мы не сможем подробно рассмотреть в нескольких абзацах, связана с усилиями, которые должны осуществлять национальное государство и общество в целом в области «социальной справедливости» и забот об общем «экономическом благосостоянии». С нашей точки зрения, ключевое значение здесь имеет методология: как общество и государство должны стремиться к увеличению экономического благосостояния в целом и что должно предприниматься в период повышенных экономических трудностей, или так называемой депрессии? Мы сейчас не имеем возможности углубиться во все эти вопросы, но есть общее ощущение, что наилучшими являются те действия, которые предназначены для достижения общественного благосостояния. Например, программы выплаты пособий по безработице кажутся относительно хорошо структурированными, поскольку их функционирование увязано с потребностью в этих программах.

А проекты общественных работ позволяют богатым людям посредством налогов обеспечить рабочие места для безработных и произвести полезный продукт, если данные проекты будут хорошо спланированы. Однако, если кто-то станет утверждать, скажем, в контексте партийно-политической дискуссии, о том, что необходимо «стимулировать» деловую и экономическую активность для того, чтобы улучшить статистику в сфере занятости, то в первую очередь на получение выгоды от этого смогут рассчитывать многие частные интересы, а не безработные (которые находятся на нижнем уровне пирамидальной структуры национальной экономики) прежде чем произойдут какие либо улучшения в статистике занятости.

Честность – это лучшая политика

Когда в 2001 году я выступал на экономической конференции в Тампа (штат Флорида, США) по теме «Идеальные деньги», я предложил использовать индекс "ICPI", для определения реальной ценности идеальных денег. ICPI означат Industrial Consumption Price Index то есть Индекс цен промышленного потребления (он может быть таким индексом, значение которого естественным образом можно рассчитать на основе мировых рыночных цен).

В то время у меня не было конкретных предложений по поводу того, цены каких материалов можно было бы применить для расчета индекса, например меди, платины или электроэнергии.

Но теперь, спустя годы размышлений и наблюдений, мне кажется, что орган или ведомство, которые могли бы учредить идеальные деньги, в любом виде (а это деньги, которые по своим характеристикам не подвержены инфляции), обязательно были бы схожи с классическим представлением о «соверене» или «синьоре», предоставляющем практические средства для применения в обменных операциях при торговле. Мы могли бы подготовиться к тому, чтобы признать функционирование подобного органа (предположительно в виде МВФ, ЕЦБ или БМР) и даже наделить действующий институт определенной долей усмотрения относительно конкретной формы индекса цен.

Но именно здесь я и усматриваю значение честности, той честности, которая была присуща уважаемым классическим европейским монархам или императорам. В США, иногда, людям говорят, что-то вроде «инфляция – это не проблема», когда статданные, собранные Министерством труда и занятости (в соответствии с классическими правилами) указывают на то, что инфляция продолжает иметь место. Если бы по настоящему честное правительство решило бы выпускать настоящие деньги

и обеспечивать депозиты в центральном банке, выраженные в этой же валюте для денежной системы, то оно могло бы, естественно, рассчитывать индекс, который бы показывал существование или отсутствие инфляции или дефляции. Моя позиция заключается в том, что «целевым показателем» для измеримой инфляции должен быть ноль. В современной истории, после не неожиданного провала поддерживаемой МВФ системы фиксированных обменных курсов, в глобальном масштабе можно было выделить несколько различных моделей инфляции, привязанной к изменяющимся региональным или национальным валютам. Если у канадской валюты целевой показатель инфляции - 2%, и если ее ценность растет по сравнению с валютой США, то можно предположить, что реальный уровень инфляции американской валюты составляет не менее 2%.

Мое естественное предположение состоит в том, что органы, ответственные за национальные валюты, в тот же самый исторический период (с 1971 года) очевидно рассчитывали свои стратегии с учетом того, каким уважением они бы хотели пользоваться (с классической точки зрения, сравнимой с теорией Грешама) по сравнению с другими национальными денежными знаками и в сравнении с долларом США.

Из истории институтов, созданных для содействия росту накоплений индивидуальных вкладчиков

Первый пример – это «Почтовый накопительный банк», созданный в Великобритании в 1861 году, принимавший вклады под 2,5%. В США, подобное учреждение было создано в 1911 году, но ликвидировано в 1966 году (хотя «почтовые денежные ордера» существуют до сих пор). Во время недавнего посещения города Шенчжэня в Китае в качестве туриста, я был удивлен увидев там функционирующий «Почтовый сберегательный банк». А позже я узнал, что крупнейшая подобная система в национальном масштабе существует в Японии.

«Сберегательно-кредитные ассоциации» или другие учреждения с похожими наименованиями, говорящими сами за себя, зародились также в Великобритании в эпоху «сильных денег», когда британский фунт еще был основой Ньютоновского золотого стандарта. Примерно в 1770-ых, похожие сберегательные учреждения в Англии именовались «строительными обществами».

В современной истории, у сберегательных –кредитных ассоциаций в США были свои отдельные страховые корпорации, создаваемые с целью защиты вкладчиков (именуемая FSLIC), имеющие прямые параллели с корпорацией FDIC, которая страховала депозитные счета в простых коммерческих банках.

Однако, с приходом огромной волны инфляции в результате окончательного отхода Вашингтона от соглашения о «золотом стандарте» и обеспечения членов МВФ квотами на золото в обмен на доллары США (в 1971 году) и с ростом случаев коррупции, ставших результатом послабления бывших строгих стандартов регулирования, в конце концов система страхования вкладчиков FSLIC (на которую легло основное бремя выплат) была проста ликвидирована, а все оставшиеся застрахованные лица перешли под зонтик FDIC (которая ранее также страховала учреждения, именуемые «сберегательными банками» в дополнение к своей основной функции страхования малых и средних вкладов в розничных комбанках).

До своей ликвидации, сберегательно-кредитные учреждения в США можно было сравнить с исландским банком "Ícesave" и это сравнение красноречиво указывает на возможные слабые места в их инвестиционных планах, не учитывавших возможности риска. Так что сберегательные учреждения не вынесли крайних перепадов в состоянии общего экономического-финансового климата (хотя их клиенты оказались под вполне комфортной защитой программы страхования FSLIC).

Условия привлекательности сберегательных вкладов Представитель вида «Хомо Экономикус», наделенный, надо полагать, способностью к «рациональным ожиданиям» может быть

представлен в положении, когда он задумывается о необходимости размещения своих денег на «накопительном счете» или выборе иной стратегии сохранения и преумножения своих денег.

Хотя американские финансовые и банковские институты предпочитают это особо не рекламировать, мы знаем, что предлагаемая ими процентная ставка по вкладам может оказаться ниже уровня рациональных ожиданий значения инфляции национальной валюты. Так стоит ли «человеку экономическому» на основании рациональных суждений принять решение о «сбережении» своих средств выбрав этот канал размещения своих денег, или например, скорее решиться на покупку дома, для чего ему/ей придется еще брать в долг, возможно на условиях, применяемых к субстандартным заемщикам?

Дело очевидно не в простой «бережливости», но в условиях неопределенности относительно будущей ценности национальной валюты, возможно более рациональным выбором станет принятие решения о покупке дома, вместо того, чтобы ждать пока накопится более солидная база в результате накоплений в течение определенного времени, пока не настанет пора сделать первый вклад в приобретение дома на более благоприятных условиях ипотеки. Однако, в условиях периода с 1870 до 1910 гг., когда для доллара США и для фунта стерлингов, на накопительные вклады начислялся скромный процент (или на накопительные счета вкладчиков

по любым другим мотивам) в сберегательно-кредитных ассоциациях или в других учреждениях, предлагающих аналогичные депозитные услуги, ЭТО все происходило в условиях практически полного отсутствия инфляции (так как и доллар и фунт имели фиксированный курс обмена по отношению к тройской унции золота).

Конечно, можно заметить, что в то время, когда вкладчики хотя и могли заработать небольшие проценты по своим сберегательным вкладам, не было никакого страхового покрытия на тот случай, если расчеты учреждения окажутся на столь дальновидными (что в современной истории и произошло с "Icesave"). Вероятно это было как раз то время, когда вкладчики должны были быть уверенными как в моральных качествах, так и в финансовой прозорливости своего банкира.

Кажется, что в истории были такие времена, когда были «хорошие» банкиры, как например Ротшильд, Морган или Джаннини, а в последнее время, мы вроде как очутились в эпохе таких банковских топ-менеджеров, которые выигрывают как игроки в том случае, если не провалится их работодатель, и проигрывают, как игроки, в том случае, если банк обанкротится и будет поглощен такой системой как американская FDIC, но при этом ОСОБО не теряют своих собственных денег (так как не обязаны покрывать чужие потери) будучи просто наемными работниками в финансовой корпорации. (В США редкость когда банк

не является корпорацией; например Браун Бразерс Харриман и компания) .

Контракты и справедливость

В теории игры есть понятие «выгоды», если это не простая игра, в которой есть победа и проигрыш (или победа\, проигрыш и ничья). Игра может быть связана с действиями, которые предпринимаются одновременно, так что практическая мера определения выгоды могла бы быть приведенной к любой практической валюте с хорошими свойствами разделения и измерения в любой подходящий момент времени.

Однако, можно представить и аналогичные игровые ситуации, когда игровые действия простираются в течение сравнительно длительного периода времени. В США часто публикуются новости о том, что профессиональный баскетболист (или другой спортсмен) подписывает (при помощи своего агента) контракт на несколько лет с командой, которая принадлежит спортивному предпринимателю. При этом интересно, что чем более длительным является контракт, заключаемый с профессиональным спортсменом на его выступления за определенную команду, тем больше контракт становится похожим на договор об ипотечном кредите, в плане того, как качество денежной единицы в условиях контракта будет связано с требованиями, определенными в

контракте .

В сфере ипотеки, такое явление как неопределенность относительно ожидаемого уровня инфляции привел к появлению различных вариаций ипотечных кредитов, к примеру, часто применяемый кредит с изменяемой ставкой, когда процентная ставка меняется в зависимости от размеров текущих процентных ставок на рынке .

Таким образом, как мы видим, в контрактах как будто появляется еще один игрок в игре, и этот игрок является Сувереном, который обеспечивает денежную единицу, в которой будут выражены условия контракта.

Я лишь пытаюсь сказать, что если валюта Суверена будет иметь меньшую стабильность и надежность, то обстоятельства влияющие на формирование деловых контрактов выйдут из равновесия.

Очевидно, что инфляция которой подвергается валюты ЧАЩЕ всего или ОБЫЧНО имеет некоторую степень непредсказуемости, хотя вполне ВОЗМОЖНО было бы установить, например, для шведской кроны показатель целевой инфляции на уровне 1% по сравнению с швейцарским франком, хотя это и НЕ совпадает с нашими рациональными ожиданиями, с учетом различных политических и иных обстоятельств! Я бы лично рекомендовал экономистам, в целом, и политикам, имеющим возможность

влиять на формирование экономических и деловых правил, регулирующих деятельность в отдельной стране или в отношениях между странами, оценивать экономические и деловые условия по мере возможности работы с длительными контрактами. Такие контракты, к примеру, особенно широко использовались в прошлом при реализации крупных госпроектов и общественных работ.

Национальные деньги и провинциальные деньги

Если деньги используемые в национальных столичных центрах также используются и в провинциях, и если у провинций есть свои собственные правительства и местные налоги, то качество денег «Суверена» на национальном уровне будет влиять на условия торговли и инвестиций, и т.д. в провинциях.

Для примера возьмем Великобританию и рассмотрим Шотландию в качестве провинции. Если бы, скажем, у шотландца по имени Адам Смит оказался бы временный избыток доходов после покрытия своих расходов, то что бы он мог сделать с этим избытком средств, при условии, что он осторожен и мудр? Логично предполагать, что у г-на Смита должны быть некоторые опасения по поводу предполагаемых возможностей, касающихся ценности его денег (предположим при этом, что у денег должна быть такая же ценность как и у денег, используемых в Лондоне).

В Швейцарии похожие провинции именуется кантонами. В кантонах обычно есть свои банки, которые можно сравнить с отделениями почтовой-сберегательной системы. Однако каждый банк в кантонах подчиняется местному контролю и администрированию.

Вкладчик в таком провинциальном банке МОГ бы накопить немного денег с невысоким уровнем эффективности, то ТОЛЬКО в том случае, если характеристики денежного стандарта, в котором выражен его вклад, будут благоприятными.

Так мы видим, что кантоны в Швейцарии сами, в качестве экономических субъектов заинтересованы в качестве денежной единицы, которую им дает Суверен (то есть конфедерация). В Эдинбурге также есть вероятность для возникновения опасений по поводу фунта.

В связи с этими соображениями, я бы предположил, что, в общем, если деньги которые должны использоваться в ряде провинций федеративного государства обладают сравнительно высоким уровнем качества, то это обстоятельство может быть благоприятным для принятия в провинциях решений в пользу более осторожных вариантов или альтернатив.

Надежность контрактов как образец культуры

Разные студенты истории или экономисты-исследователи часто пытаются связать эпохи и страны, в которые наблюдался экономический прогресс с определенными культурными обстоятельствами, которые в их представлении, были благоприятными для роста благосостояния.

Если бы кто-то на самом деле понял природу этого явления, его надо было бы изучать на факультетах бизнеса и экономики! (Лично у меня впечатление, что эти теории НЕ так преподают).

Однако, как мы видим, есть один вариант, который мог бы использоваться или частично применяться для улучшения метрической надежности контрактов.

Представим, к примеру, что в Зимбабве одна сторона желает продать права на патент второй стороне, при условии, что патент будет действителен в течение 15 лет. С использованием наличных, все было бы просто, и если бы зимбабвийский доллар не был бы изъят из оборота, то две стороны могли бы воспользоваться им для своей денежной операции.

Но патент мог бы стоить намного больше, если оплату за его использование можно было бы растянуть на весь оставшийся пятнадцатилетний срок его действия. Однако, если бы стороны заключили контракт, предусматривающий оплату за патент

в виде нескольких траншей, то логично предположить, что продавцу было бы интересно оценить перспективы изменения ценности зимбабвийского доллара в течение предстоящих 15 лет. Но можно ли это просчитать, с научной и объективной точки зрения?

Я лишь хочу сказать, что высокая надежность оценок будущей ценности валюты как «средства обмена» имеет благоприятное значение для формирования контрактов в сфере бизнеса.

Превалирующая же в стране или в таможенном союзе тенденция на деле становится частью деловой культуры, и как мы видим, при прочих равных условиях, для экономического прогресса и роста эффективной стоимости продуктов этой страны или таможенной зоны необходима более благоприятная деловая культура, по крайней мере, если основой экономики является частное предпринимательство и предприниматели.

Инвестиционные банки и качество местной валюты

Можно наблюдать, к примеру, что доход в виде зарплаты рабочих, скажем, в Лондоне, в сфере инвестиционных банков составляет диспропорциональную долю общего дохода, принимаемого в расчет в Великобритании при оценке валового

национального продукта Великобритании. Представим, что некоторые из этих рабочих это математики работающие в качестве актуариев. И теперь деятельность всех банков, финансовых и схожих учреждений в Лондоне естественным образом взаимодействует с характеристиками используемой валюты. Конечно, лондонский офис банка «J. P. Morgan Chase», к примеру, может проводить большую часть своих операций на иной денежной основе, а не в фунтах. Однако, сравнительное качество и стабильность фунта стерлинга естественным образом влияет на отношение всех участников финансового бизнеса в городе и в стране.

Мы можем также отметить, что значение Лондона в качестве одного из мировых финансовых центров появилось не вчера, а гораздо раньше, в те времена, когда Британская Империя еще была успешным и прибыльным предприятием, и когда фунт стал валютой номер ОДИН в мире (ну или, по крайней мере, валютой номер ОДИН для ТОРГОВЛИ, ближе к концу своей золотой эры).

А сегодня, в 2011 году, мне представляется, что совершенно другие мировые центры хотели бы занять эту нишу прибыльного использования человеческого труда. В частности, на ум приходят такие центры как Токио, Шанхай, Куала Лумпур, Бейрут или Сан-Паоло.

В каждом случае, качество используемой местной валюты (в том смысле, который придавал этому Грешам в законе Грешама) будет оказывать благоприятное или неблагоприятное влияние на перспективы роста местного центра финансовой активности, в т.ч. в инвестиционной банковской сфере.