

Nad'a Johanisová: ZKRATKY

seriál je převzat z časopisu **Sedmá generace**

První díl: Místní soběstačnost - proč a jak?

Na rozdíl od jiných knih, které se většinou zabývají příčinami, mechanismy či projevy krize, popisuje *Short Circuit* Richarda Douthwaitea (1996, Liliput Press, Dublin, 386 str.) možnosti řešení. Autor (britský ekonom žijící v Irsku - viz též rozhovor v Poslední generaci 12/1997) podrobně a realisticky popisuje konkrétní příklady místních společenství a skupin z řady průmyslových zemí, kterým se již dnes v různé míře daří trvale udržitelným způsobem využívat místní zdroje v oblasti financí, energie a zemědělství. Připravili jsme pro tento ročník Sedmé generace šestidílné shrnutí prvních čtyř kapitol. V prvním díle seriálu najdete obecný úvod - ekonomické argumenty a tipy pro vznik soběstačných společenství. V dalších pěti dílech si podrobněji všimneme již existujících systémů místních měn a netradičních finančních organizací.

Obejdou se chudí bez bohatých?

Obrovským problémem v zemích západní Evropy se v posledním čtvrtstoletí stává nezaměstnanost. Zatímco ještě v šedesátých letech mohla velká většina mladých Britů najít práci během několika hodin, je začátkem devadesátých let třetina britských mužů mezi 18 a 24 lety bez práce, 100 000 jich přespává na ulicích. Ve Francii bylo v roce 1995 devět měsíců po škole nezaměstnaných 45% maturantů. Podobná situace existuje v dalších evropských zemích.

Proč? Hlavní příčinou nezaměstnanosti jsou podle Douthwaitea liberalizační ekonomická opatření. V Británii to byl konkrétně vstup de EHS v roce 1973, podpis dohod GATT v letech 1967 a 1979 a vzápětí zrušení zbylých opatření, které regulovaly únik zahraniční měny ze země. V takto vzniklé situaci stále nestabilnější ekonomiky a neomezeného pohybu zboží mají vlády v boji proti nezaměstnanosti svázané ruce - nemohou použít dříve osvědčené keynesiánské metody. Zbývá jediná možnost - snížit domácí náklady na výrobu tak, aby byly domácí výrobky konkurenceschopné na světových trzích. To by vedlo k nárůstu výroby a s ním i zaměstnanosti.

Ale - jak na to? Je tu možnost devalvace měny - ale ta vede k inflaci. Další možnost, jak snížit ceny domácího zboží, je vyšší efektivnost a produktivita. Ta se však neobejde bez propouštění. I když teoreticky by měla být takto ztracená místa nahrazena novými (protože "zeštíhlené", efektivní a produktivní podniky získají nové zakázky), v praxi tato učebnicová situace nastane málokdy. Opatření na snížení nezaměstnanosti tak paradoxně nezaměstnanost zvyšují! Jiným sociálním důsledkem snah o konkurenceschopnost v podmínkách tzv. volného trhu je stálý tlak na snižování mezd až na úroveň mezd v zemích Třetího světa. Světový ekonomický systém je navíc stále centralizovanější a zprostředkovanější, vyžaduje stále více obalů, reklamy, kapitálového vybavení a dopravy. Ve své snaze o efektivnost je

paradoxně stále méně efektivní.

Z těchto i dalších skutečností začíná být patrné, že teorie prospěšnosti volného trhu byla velkým omylem, to si však převážná většina evropských politiků zatím není ochotna připustit.

Mezitím bohatí bohatnou a chudí chudnou. Podíl mezd na HDP po roce 1974 v Británii prudce klesá. V průběhu osmdesátých let se snižuje podíl nejchudší pětiny britských obyvatel na národním důchodu z 9,6% na 6%, u nejbohatších dvaceti procent roste z 35% na 43%. Podobná je situace v dalších zemích, včetně USA.

Nejhorší na tom je, že poprvé v dějinách se bohatí docela dobře bez chudých obejdou, cituje Douthwaite Francouze Pierre Calame. Namísto chudých jim dnes slouží stroje. Ale jestliže se bohatí obejdou bez chudých, obejdou se chudí bez bohatých? Domnívám se, že ano, říká autor. O tom, jak na to, je celý zbytek této knihy.

Vzdálené trhy nebo místní společenství?

Jak řešit situaci, kdy podstatná část lidstva závisí na jediném, nestabilním ekonomickém systému, který navíc pro rostoucí podíl obyvatel nemá vůbec uplatnění?

Odpověď je nasnadě: posilovat a vytvářet ekonomiky místní, stabilní, co nejméně závislé na světovém systému. Model, v němž převládá průmyslový systém - systém investorů, akcionářů a podílů na zisku - postupně nahrazovat systémem, v němž stále větší roli hrají místní systémy, kde má většina rodin vlastní zdroj obživy: farmu, živnost, obchod či soukromou praxi. Shora, od politiků, zatím velkou pomoc čekat nemůžeme, soudí Douthwaite. Zbývá nám tedy cesta zdola. Tato cesta zahrnuje tři základní změny v ekonomické strategii.

První změna spočívá v orientaci na místní zdroje pro uspokojování místních potřeb. Je to zásadní obrat oproti radám konvenčních ekonomů, kteří doporučují pravý opak - prodávat mimo svou oblast to, co umíme nejlépe, a za utržené peníze uspokojit své potřeby na světových trzích.

Tento přístup ale dnes vinou rostoucí konkurence a nestability světové ekonomiky nefunguje. Pokud například malé irské městečko vybuduje pro bohaté švédské turisty golfové hřiště, bude mít rok nebo dva slušné příjmy. Pak se ale probudí konkurence a Švédové si budou moci brzy vybrat z několika tuctů podobných letovisek. Městečko bude muset jít s cenami dolů, turisté se přestanou vyplácet. Co teď s vybudovanými hotely a penziony, na které si majitelé museli většinou vypůjčit? Nezbývá, než rychle hledat další zdroj příjmů zvenčí. a tak stále dokola. Vedle obrovské konkurence může tuto strategii ohrozit i nestabilita světového systému: změny měnového kurzu, stávka na letištích, ekonomická recese ve Švédsku.

Uspokojování potřeb oklikou přes světový ekonomický systém tedy nemůže být základem udržitelné a stabilní místní ekonomiky. Pro uspokojování svých základních potřeb by měla jednotlivá společenství - obce naopak hledat zdroje ve svém blízkém okolí.

Cena a hodnota nejsou totéž

Druhá změna je rovněž kacířstvím z hlediska učebnicové ekonomie. **Odmítá světové ceny jako měřítko, které by mělo určovat, co bude společenství pěstovat či vyrábět.** Tržní cena za dnešní běžné situace dostatku, říká Douthwaite, nemá totiž nic společného s hodnotou, jakou pro nás věci mají ve skutečnosti. Uvádí přesvědčivý příklad: Víme, že průměrný Američan utratí měsíčně zhruba stejnou částku za dopravu, jako za jídlo. Kdyby mu ale hrozilo vyhladovění, jistě by dal za jídlo - na rozdíl od benzínu - skoro všechno, co má.

Tržní ceny nemohou být pro místní společenství určující ještě z dalšího důvodu. Má jiné cíle, než běžný investor - jde mu o to, aby co nejvíc peněz přiteklo ne do kapes akcionářů, ale do místní ekonomiky - formou mezd, úhrady místních materiálů či zisků pro místní prodejce a výrobce. Nejde mu o rychlý zisk, ale o dlouhodobý zdroj příjmu pro obec. "Efektivnost" pro obec a tzv. ekonomická "efektivnost" se tedy míjejí, protože každá vychází z jiných priorit.

Přesto musí být místní, trvale udržitelné aktivity nějakým způsobem ziskové, pokud chtějí přežít. Jak toho dosáhnout v situaci, kdy už nemůžeme počítat s dovozními kvótami a cly, které v minulosti chránily místní ekonomiky před mezinárodní konkurencí?

Krátké spojení

Pokud se bude místní firma pokoušet bojovat proti zahraničním konkurentům jejich vlastními zbraněmi, tedy zvyšováním "efektivnosti" v úzkém slova smyslu, má jen malou šanci na úspěch. I kdyby zvítězila, bylo by to Pyrrhovo vítězství, protože by se musela zpronevřit velké části výše zmíněných zásad. Každý drak však má své slabé místo. V případě průmyslového ekonomického systému jsou to jeho složité a velmi zprostředkované distribuční sítě. Než potraviny či zboží dojde od výrobce ke spotřebiteli, zvýší se mnohdy jeho cena na dvojnásobek či více oproti ceně původní. Podaří-li se místním aktivitám obejít tento propletenec a své výrobky prodávat namísto okliky přes průmyslový systém přímo místním zákazníkům, mohly by mít z hlediska ziskovosti z velké části vyhráno, protože ušetří velkou část nákladů na distribuci. Takovéto "krátké spojení" je tedy klíčovou strategií, která by mohla podstatně rozšířit možnosti malých místních podnikatelských aktivit.

Levnější kapitál a pracovní síla?

Má-li místní firma možnost zaměstnat levnější pracovní sílu a získat levnější kapitál, je to další velké plus pro snahu o ziskovost. Zde se dotkneme jen "dotací" ve formě levnější pracovní síly, protože o levném kapitálu bude podrobná řeč v dalších dílech.

Jestliže se skupina nezaměstnaných rozhodne založit družstvo, vyrábět zboží a prodávat ho ve své obci a přitom si platí méně, než je běžná mzda, je to z ekonomického hlediska něco jiného, než když dá velká firma ze sféry průmyslové ekonomiky svým zaměstnancům na vybranou - buď snížení platu, nebo vyhazov. V prvním případě se zvýšila zaměstnanost, produkce zboží a kupní síla v místě. V druhém případě se kupní síla, které se zaměstnanci vzdají, když přijmou nižší plat, rozmělní mezi spotřebitele po celém světě. Navíc může snižování mezd v podniku,

který je součástí průmyslové ekonomiky, zahájí cyklus dalšího destruktivního snižování mezd u konkurence, což poškodí řadu zaměstnanců jiných firem. Autor proto doporučuje akceptovat hůře placenou práci jen tam, kde vím jistě, že se příslušné služby nebo zboží poskytují lokálně.

Vedle ekonomického hlediska je tu i velký rozdíl psychologický. Jsem-li spoluvlastníkem firmy, ve které pracuji, mám-li pocit, že to, co dělám, prospívá obci, a navíc mě práce baví, budu asi ochotnější uvažovat o tom, že budu pracovat za nižší plat, než bych mohl mít jinde, dokonce se mohu rozhodnout, že svou práci na část úvazku nebo na určitou dobu poskytnu zdarma. Možná ale taková oběť nebude vůbec potřeba, říká Douthwaite, zvláště tehdy, pokud budou majitelé - podílníci ochotni část svého platu brát v místní měně. k té se ještě vrátíme v dalších dílech.

Peníze, energie, jídlo a oděv

Pokud se snažíme o produkci, která by byla nezávislá na světové ekonomice, musíme být důslední. Nemá například valný smysl lokálně pěstovat plodiny, jejichž úroda závisí na přísunu umělých hnojiv zvenčí. **Třetí změnou ekonomické strategie** by tedy měla být **důsledná soběstačnost v klíčových oblastech**. Které oblasti jsou klíčové?

Prioritou při budování soběstačných společenství by měl být *nezávislý finanční systém*, tedy místní měna a nezávislé banky-kampeličky, které by fungovaly i v případě zhroucení světového ekonomického systému. Mají ještě jednu přednost - usnadňují financování dalších kroků v naší netradiční ekonomické transformaci.

Druhou klíčovou oblastí je podle Douthwaitea *soběstačnost v oblasti energie*. Tu považuje za stežejní hned po finančním systému, protože na energii závisí řada dalších aktivit, včetně produkce potravin. Navíc světové zdroje energie jsou vysoce centralizované a nejisté. Třetí oblastí je *oděv* a zejména *potraviny*. Nejenom proto, že jsou tak zásadní pro přežití, ale i z důvodů ekonomických: Pokud bude společenství potravin nakupovat zvenčí, bude muset zvenčí získat i prostředky na jejich nákup. Řada podniků bude tudíž muset být nadále volky nevolky provázána se světovým ekonomickým systémem.

Peníze, energie, jídlo a oděv - a co dál? Jak daleko bychom měli jít ve snahách o soběstačnost? Záleží na tom, kolik lidí ještě hledá placenou práci, říká Douthwaite. Pokud jsou již všichni zaměstnaní, je možné místní ekonomiku rozšířit jen tehdy, pokud zvýšíme produktivitu práce nebo přesvědčíme další lidi, aby se přesunuli z ekonomiky průmyslové do místní. Povzbudivé je, že v místní ekonomice odpadá výroba řady věcí, například dopravních kontejnerů pro dálkovou přepravu nebo složitých strojů na masovou produkci zboží, protože prostě nejsou potřeba.

A co velká města?

I když velká města mohou udělat pro trvalou udržitelnost a soběstačnost mnoho - mohou například omezit dovoz ve prospěch vlastní výroby nebo se obchodně orientovat na blízké namísto vzdálených trhů - budou vždy do velké míry záviset na přísunu paliv, surovin a potravin zvenčí. Tato závislost měst na venkovských oblastech a dosavadní ekonomická nesoběstačnost oněch venkovských oblastí jsou

dvěma stranami téže mince. s postupným ekonomickým osamostatňováním venkovských oblastí nutně poklesne ekonomická role velkých měst, protože řada městských pracovních míst (např. v oblasti dálkové přepravy, výroby či distribuce) nejspíš buď zmizí, nebo se přesune na venkov. To povede pravděpodobně k úbytku populace velkých měst, ke zvrácení trendu vylidňování venkova a v důsledcích k lepší rovnováze mezi městem a venkovem.

Druhý díl: LETS a systém Wirtschaftsring

V prvním díle (SG2/99) tohoto seriálu podle knihy Richarda Douthwaitea Zkratky jsme se zabývali otázkou místní soběstačnosti - proč je z hlediska přírody i lidí žádoucí a jakou zvolit strategii k jejímu dosažení. Klíčovou součástí takové strategie je snaha o nezávislý finanční systém. V něm hrají podstatnou roli místní měny.

Proč místní měny?

Zavedení lokální měny je pro přechod k *místní soběstačnosti* zásadní. Dnes je prakticky veškerá *místní* obchodní a výrobní činnost v průmyslových zemích podmíněna přísunem peněz *zvenčí*. Je-li tento přísun nízký, neuskuteční se ani činnost, kterou bychom byli jinak schopni v místním měřítku a s místními zdroji bez problémů zvládnout. Například: Potřebuji vymalovat dům. Soused je malíř pokojů, a protože je nezaměstnaný, rád by se práce ujal. Pokud mi ale chybí měna, kterou bych mu mohla zaplatit (a nemám ani nic jiného, za co by byl ochotný dům vymalovat), mám smůlu, a on také.

Jak si mohu opatřit "normální" peníze? Samozřejmě, celostátní měnu si lze v jednotlivých případech vydělat, třeba i prací pro někoho v místě. Pokud ale chceme trvale a výrazně zvýšit podíl služeb či produktů, které si lidé v obci poskytují navzájem, musíme trvale a výrazně zvýšit zásobu celostátní měny, která mezi námi koluje. To lze při monopolní měně přicházející zvenčí udělat vlastně jen tak, že budeme vnějšímu světu poskytovat více výrobků a služeb. Můžeme se navíc snažit, aby takto získané peníze neodtekly z našeho společenství/obce/regionu opět rychle ven. To se podaří, pokud dokážeme nahradit část produktů, dosud kupovaných zvenčí, výrobky nebo službami, vyráběnými či poskytovanými v místě. I když se takto peníze v naší pospolitosti zdrží déle, budeme při uskutečňování našich aktivit v zásadě stále závislí na přísunu peněz zvenčí.

Chceme-li, aby naše vnitřní transakce probíhaly nezávisle na přísunu celostátní měny, je nejlepším řešením vytvořit pro ně *měnu vlastní*.

LETS - jdeme na to

V posledních letech se v průmyslových zemích hodně rozšířily systémy místní měny, nazývané v anglosaském světě LETS. První z nich založil Michael Linton v údolí říčky Comox v západní Kanadě začátkem osmdesátých let, dnes jich např. v Británii funguje několik set. LETS je slovní hříčka: jednak je to zkratka slov *local exchange trading systems* (obchodní systémy místní měny), jednak znamená něco jako *pojďme* či *dejme se do toho*. Princip je jednoduchý. Členové, kterých bývá řádově desítky až stovky, pro každého vytisknou šekovou knížku v místní měně, která se může jmenovat jakkoliv, třeba žaludy nebo kaštiny. Sepíše seznam služeb či zboží, které je každý z nich ochoten v rámci systému poskytovat - třeba opravu kol, hlídání dětí nebo prodej vajec, včetně ceny - množství "žaludů", které za to budou chtít. Toto množství může odrážet čas, který činnost zabere, či může být přibližným ekvivalentem "normální" peněžní hodnoty daného úkonu. Seznam se namnoží, rozešle členům a periodicky aktualizuje.

Za služby a zboží se platí šekem, který se odesílá "bankéři". To je člen (placený za tuto svou službu v místní měně), který eviduje platby a zanáší je do účtů jednotlivých členů. V systému v irském Westportu, jehož je Douthwaite členem, odesílají členové všechny šeky, které nashromáždili (tedy informaci o vydělaných "penězích") poslední čtvrtek v měsíci bankéři, a do týdne od něj obdrží výpis s účtu a doplnění adresáře. Nový adresář se sestavuje jednou za půl roku. Frekvence a formy komunikace v jednotlivých systémech se mohou lišit. Jeden z největších systémů LETS v oblasti australské Katoomby (v Modrých horách asi 60 km od Sydney), který měl v roce 1993 zhruba 1 200 členů, se rozhodl rozesílat aktualizovaný adresář spolu s výpisy z účtu čtvrtletně. Navíc ale tiskne jednou týdně dvoustránkový informační list, který je členům k dispozici ve vybraných obchodech a hostincích.

Dluh nevadí

Zásadní rozdíl systémů LETS oproti konvenčním peněžní systémům spočívá v tom, že z dluhu se neplatí úrok. To znamená, že ten, jehož účet je v minusu, z toho nemá žádné nevýhody. Aby systém fungoval, musí dokonce v každém okamžiku být stav účtu části členů záporný, jinak by se vlastně nedalo obchodovat.

Co když někdo ze systému jenom odebírá zboží a služby, ale nic nevrací? Zdá se, že k tomu prakticky nedochází díky sociální kontrole. Ostatní členové mají ve většině systémů k dispozici výpisy z účtů ostatních členů. Pokud se jim zdá, že určitý člen jen bere, ale nedává, mohou mu např. odmítnout poskytnout vlastní služby. Tato sociální zpětná vazba funguje nejlépe tam, kde se všichni členové osobně znají. I proto se řada lidí domnívá, že by horní hranice členství v LETS neměla přesáhnout 500 lidí. Tomu, kdo nemůže své služby v rámci systému udat, může pomoci i "bankéř" nebo člen koordinační skupiny, který s ním probere, jak by mohl své služby rozšířit nebo ho zkontaktuje s někým, kdo by o jeho služby měl zájem.

Pokud se přece stane, že někdo pouze využije služeb ostatních, sám žádné neposkytne a nakonec ze systému vystoupí, nebudou ostatní poškozeni, pokud

nevypukne krize důvěry a systém bude pokračovat v obchodování a přijímání dalších členů. Nezapomínejme, že ti, kdo "ulejváka" zásobovali, všichni zapláceno dostali.

A co úřady?

Finanční úřady mohou systémy LETS chápat jako pokus o daňový únik. Činnost drobného rozsahu mimo vlastní zaměstnání je nezajímá, ale když například řezník bere za maso libry i "žaludy", přepočítá si nejspíš daňový úředník "žaludy" na libry a bude z nich vybírat daň v librách. Přepočet místní měny na měnu celostátní přitom bývá problematický. V anglickém městě Newbury přesvědčil daňového úředníka místní léčitel, který dostal za svou léčbu od pacienta 25 "bobulí" (místní měna - "new berry"), že by býval dostal buď bobule, nebo nic. Pacient by si platbu v librách nemohl dovolit. V takovém případě je absurdní zdaňovat bobule librami. Úředník, když se přesvědčil, že léčitel léčil často zdarma, nakonec s touto interpretací souhlasil. Obecně však v Británii i v dalších zemích platí, že podnikatel, který přijímá místní měnu, bude muset zaplatit daň, jako kdyby tento příjem byl v měně celostátní. To je velká nevýhoda a podle mnohých členů LETS také velká nespravedlnost. Nabízejí úřadům daně v místních měnách, vláda na ně však zatím nereflexuje.

Brzdou pro rozvoj LETS se mohou stát i pracovní úřady. Nezaměstnaný Brit, který by se stal členem LETS systému, riskuje, že přijde o podporu v nezaměstnanosti. V Irsku, Novém Zélandu a Austrálii nezaměstnaným nic podobného nehrozí. Irské úřady například akceptovaly argument, že účast v LETS systému pomůže nezaměstnaným zachovat si zdraví, pracovní návyky a neformální kontakty, pomocí nichž mohou nakonec najít i placenou práci.

Role LETS v místní ekonomice

Podle několika výzkumů britských LETS systémů je jejich dopad na ekonomiku zatím malý. Například průměrný měsíční obrát členů LETS v anglickém Stroudu v místní měně činí zhruba 5% jejich měsíčních příjmů v měně celostátní. O něco lepší je situace v zemích, kde nejsou ze systémů místní měny vyloučeni nezaměstnaní. Pro některé z nich, stejně jako pro penzisty či osamělé rodiče, se LETS stává důležitým zdrojem příjmů. Pro ně i pro ostatní má LETS navíc významnou sociální a psychologickou roli: lidé jeho prostřednictvím rozšiřují svůj okruh přátel i rozsah své tvořivé činnosti. Hudebník-amatér, kterého by v životě nenapadlo nabízet své služby profesionálně, například rád přijme pozvání, aby zahrál na něčích narozeninách za "žaludy" či "bobule". LETS tak pomáhá obnovit původní vztahy v obci, rozbité globalizovaným průmyslovým a peněžním systémem.

LETS systémy mají pro společenství větší nebo menší význam podle toho, kolik úsilí bylo vynaloženo na jejich "nastartování", zda se podařilo zapojit místní firmy, zda je v něm k mání i "opravdové", hmatatelné zboží. Navíc, domnívá se Douthwaite, mají LETS systémy význam především tam, kde je nezaměstnanost a nedostatečný přísun státní měny. LETS bývá proto hodně zranitelný ve vztahu k celostátní ekonomice: v obdobích, kdy jde ekonomika nahoru, může rychle ztrácet na významu.

Wirtschaftsring znamená hospodářský kroužek

Ve skutečnosti jde však o pořádný kruh. Členy švýcarské organizace WIR (Wirtschaftsring) bylo v polovině devadesátých let 60 000 malých a středně velkých firem, včetně například 1853 architektů, 167 právníků a 16 pohřebních ústavů. V roce 1993 měl Wirtschaftsring obrat ekvivalentní asi 60 miliardám Kč.

Podobně jako v případě LETS, i tady jde o systém místní měny. Ačkoliv je měna Wirtschaftsringu pracovním označovaná za švýcarské franky, nelze ji podle pravidel za švýcarské franky měnit, předávat nečlenům ani ukládat v bance. Nazýváme ji proto "wiry". Wirtschaftsring vychází z podobné filosofie, jako systémy LETS. Byl založen jako družstvo v roce 1934 skupinkou lidí, kteří se inspirovali myšlenkami ekonomického reformátora Silvia Gesella a chtěli "svobodnou výměnu zboží a služeb bez vykořisťování a bez nátlaku státu." Jako vykořisťující byly chápány vysoké úroky. Wirtschaftsring mimochodem dodnes jako družstvo funguje, i když ne všichni členové mají stejná rozhodovací práva.

Od systémů LETS se Wirtschaftsring v důležitých ohledech liší. Jednak je zaměřen pouze na firmy, jednak pracuje ve větším měřítku. Je také mnohem formálněji strukturován. Zástupce firmy - nového zájemce o členství - musí nejprve absolvovat pohovor v jedné ze šesti poboček, jejíž pracovníkům nabídne nějakou záruku, nejčastěji hypotéku na dům nebo sídlo firmy. Pokud je první pohovor úspěšný, prověří důvěryhodnost firmy ještě zvláštní komise. V případě, že je spokojena, dostane nový účastník šekovou knížku na měnu "wir" a katalog firem, od kterých může žádat služby výměnou za wiry. V podstatě jde o velmi výhodnou půjčku. Aby nedocházelo ke znehodnocení wiru, poskytuje Wirtschaftsring půjčky jen do výše třetiny ročního obrátu systému.

"Wirové" hypotéky se splácejí opět ve wirech. Člen si je vydělává tak, že poskytuje své služby ostatním členům kruhu. Pouze úroky ve výši 1,75% (nebo 2,5 v případě půjček, nezajištěných zárukou - údaje z roku 1994) se splácejí ve švýcarských francích, což je příspěvek na provoz družstva. Člen navíc platí malý členský příspěvek ve wirech, z něhož se mj. financuje vydávání katalogu firem a vlastního časopisu.

Ne všechny firmy poskytují své služby ostatním členům výhradně ve wirech. Pokud se však firma chce stát "oficiálním" členem, musí se zavázat, že podíl ceny jejích služeb ve francouzských francích nepřesáhne 70% podíl ceny celkové. Nemůže-li to zaručit, stává se členem "neoficiálním" a platí vyšší poplatky.

Systém Wirtschaftsringu je elegantní, funkční a ušetří svým členům, malým a středním švýcarským firmám, spoustu peněz. Jak je možné, ptá se autor, že se takovéto systémy už dávno masově nerozšířily i jinde?

Banky se brání

V třicátých letech existovaly podobné hospodářské kruhy i v jiných evropských zemích. Zdá se, že některé se samy dobrovolně rozpustily po odeznění hospodářské krize. V Dánsku a Norsku, jejichž systémy inspirovaly tvůrce systému švýcarského, však banky dosáhly toho, že tamější wirtschaftringy velmi záhy zakázala vláda. Banky se nutně musí cítit ohroženy systémem, jehož masové rozšíření by mohlo znamenat omezení jejich hlavního zdroje příjmů - úročených půjček. Holanďan

Hendrik Bor, který měl možnost švýcarský systém poznat zblízka, tvrdí, že i ve Švýcarsku je oběh wirů pod tlakem bank uměle zpomalován. On sám se pokusil založit efektivnější systém nejprve ve Švýcarsku a později v Holandsku. Ani v jednom případě neuspěl. Ve Švýcarsku mu prý policejní důstojník rovnou řekl, že jeho systém by ohrozil švýcarské banky, což nelze tolerovat. Borovi kolegové se stali předmětem vleklých daňových vyšetřování a předseda vznikajícího kruhu se ocitl pod takovým tlakem, že spáchal sebevraždu. V Holandsku se Bor stal obětí pomlouvačných článků v tisku a dokonce se začal obávat o svůj život. Dnes se pod jménem Monrobey snaží uvést v život neziskový bezúročný systém půjček v USA. Podobný systém ("mutual credit network") v Británii připravují Christian a Diana Schumacherovi.

Neziskové systémy půjček, jako je Wirtschaftsring, jsou potenciálně velmi cennými stavebními kameny alternativního ekonomického systému. Při jejich zavádění musíme však počítat s obrovským odporem bank, jedné z nejmocnějších skupin na světě.

Kontakty: LETS: Letslink UK, Woodcock Road, Warminster, Wiltshire BA 12 9DH, U.K.); WIR, Auberg 1, 4002 Basel, Švýcarsko; Hank Monrobey, PO Box 15656, Ann Arbor, Michigan, 48106-5656 USA, e-mail: monrobey@ix.netcom.com; Schumacher Projects, Church House, Church Lane, Godstone, Surrey RH9 8BW, U.K.

Třetí díl: Tištěné místní peníze

Seriál Zkratky, zpracovaný podle první části knihy Richarda Douthwaitea Short Circuit, popisuje systémy místních měn, neziskových lokálních záložen a dalších netradičních způsobů nakládání s penězi, které ve světě existují a fungují. Podle autora, anglického ekonoma a novináře, jsou cestou k nezávislosti na nestabilním a destruktivním světovém ekonomickém systému. [V minulém díle](#) - (SG 4/99) jsme se věnovali měnám LETS a švýcarskému bezúročnému výpůjčnímu systému Wirtschaftsring. Dnes se soustředíme na lokální měny, využívající tištěné "bankovky".

Zázrak v Německu

Historie dnešních místních tištěných peněz začíná v Německu těsně po první světové válce. Byla krize a ceny zboží klesaly. Ti, kdo si to mohli dovolit, nenakupovali - čekali, až bude zboží ještě levnější. To vedlo k prohlubování deprese

a k nedostatku oficiální měny - říšské marky. Ve snaze situaci řešit vzniká v Německu hnutí *Freiwirtschaft* (svobodná ekonomika), které se inspiruje prací reformátora Silvia Gesella. Gesell mimo jiné navrhoval, aby se oběh peněz podpořil jakýmsi "negativním úrokem": měly by platit pouze po určitou dobu, pak by se jejich platnost musela prodloužit pomocí kolku. "Svobodní ekonomové" tedy vytiskli měnu, kterou nazvali "wära" (ze slov *ware* - zboží a *währung* - měna), a jejíž hodnota se rovnala říšské marce. Za marku se dala wära v případě nutnosti i vyměnit, protože všechny "pravé" peníze, za které stoupenci hnutí měnu wära kupovali, byly uloženy na zvláštním účtě. Klíčový rozdíl oproti marce byl v omezené platnosti - na konci každého měsíce ji musel majitel obnovit nalepením "kolku" v ceně 2 % její hodnoty.

Měna wära rychle kolovala mezi nadšenci po celém Německu, ale k proslulosti jí dopomohl až případ bavorské vesnice Schwanenkirchen v roce 1931. Uzavřený uhelný důl ve vsi s pěti sty obyvateli koupil stoupenec hnutí *Freiwirtschaft*. Domluvil s majiteli místních obchodů, že budou přijímat měnu wära, otevřel důl a zaplatil horníkům ve wära mzdu. Obchodníci ze Schwanenkirchen přesvědčili své velkoobchodní dodavatele, aby od nich wära brali, ti ve wära zaplatili dodavatelům svým. Dodavatelé wära utratili za schwanenkirchské uhlí (protože jim nic moc jiného nezbyvalo).

"Pár měsíců po znovuzahájení těžby uhlí se Schwanenkirchen změnilo k nepoznání," napsal americký list *The New Republic* v srpnu 1932. "Vesnice prosperovala, dělníci i obchodníci splatili dluhy, město dýchalo novým duchem života a svobody. Rojili se tu reportéři ze všech koutů Německa, aby napsali o zdejším zázraku."

Úspěch měny wära polekal německou vládu, která se začal obávat, že přispěje k inflaci, a v listopadu 1931 wära zakázala. Důl ukončil činnost a s ním skončil i schwanenkirchský zázrak.

Města kontra banky

Nedaleko za hranicí v rakouských Tyrolích sledoval vzestup měny wära Michael Unterguggenberger, starosta městečka Wörgl. Rozhodl se podobným způsobem vyřešit problémy svého města, z jehož 4 500 občanů bylo 1 500 bez práce. Nechal vytisknout obecní peníze a v srpnu 1932 obdrželi zaměstnanci radnice, včetně starosty, polovinu platu v nové měně. Místní obchodníci věděli, že mohou měnou platit obci daně a že nic neriskují, protože celá vydaná částka je kryta půjčkou z místní záložny. Mohli ji v záložně také za pravé šilinky vyměnit, ovšem se ztrátou 2%. Proto, byť bez velkého nadšení, akceptovali platby ve starostově nové měně. Lokální peníze se ve Wörglu rychle šířily, brzy byly pošta a železnice jediné instituce, které trvaly na platbě v šilincích. Protože ztrácely wörgelské peníze po měsíci platnost, pokud se na ně nepřilepil obecní kolek v ceně 1% jejich hodnoty, snažili se je wörgelští utratit co nejrychleji.

Důsledky se opět projeví velmi rychle. Lidé zaplatili daně, které dlužili obci, a ta zaměstnala padesát lidí na obecně prospěšné práce. Do konce roku 1932 stačila radnice opravit 6 km silnic a rozšířit kanalizaci, v lednu 1933 zahájila (a později bez zadlužení dokončila) výstavbu skokanského můstku a vodní nádrže. V záložně převládly po dlouhé době vklady nad výběry. Další města se chystala Wörgl napodobit. A v této fázi opět zasáhla centrální instituce. Rakouská centrální banka

zahájila řízení proti wörgelské radnici a 1. září 1933, třináct měsíců po jeho zahájení, byl wörgelský experiment ukončen shora. Podobný vývoj proběhl v USA, kde v letech 1932-33 zavedlo různé formy místních peněz několik set obcí a dokonce jeden stát - Iowa. Většina systémů se od wörgelského lišila v tom, že známka-kolek v hodnotě dvou centů se na "bankovku" lepila každý týden. Centy šly na účet a po roce se místní měna v hodnotě jednoho dolaru vyměnila za skutečný dolar, který se na účtu takto po centících během roku nahromadil. I tyto lokální peníze ukončil verdikt shora, tentokrát z pera prezidenta Roosevelta. V letech 1956-57 fungovala místní tištěná měna v historickém francouzském městečku Ligni res-en-Berry. Wörgelský systém vylepšili v tom směru, že kdo si vyměnil franky za místní měnu, dostal 5% navíc. Místní měna byla označena datem, a vyměnit zpět ji mohl nejdříve za čtyři měsíce, kdy obdržel franky v hodnotě 98% hodnoty původní. To bylo velmi výhodné opatření, a o místní peníze byl velký zájem, dokud nebyly pod tlakem francouzské centrální banky postaveny mimo zákon.

Skutečný kapitál

Jaká je situace dnes? Douthwaite se zmiňuje o existenci místních tištěných peněz v několika argentinských provinciích, podrobně však popisuje měnu, kterou zavedl Američan Paul Glover v třicetitisícové Ithace ve státě New York.

Glover se rozhodl proti systému LETS (viz SG 4/99), protože mu připadalo nepraktické zaznamenávat každou transakci počítačem. Chtěl se také vyhnout odpovědnosti, která by mu podle amerického právního systému mohla vzniknout, kdyby členové neplatili daně, a navíc cítil, že LETS jsou příliš uzavřené systémy, které fungují jen pro úzký okruh lidí. Vytiskl proto vlastní peníze, které nazval "hours" - hodiny, protože měly mít hodnotu zhruba hodiny práce. Poté vybral od devadesáti přátel po několika dolarech a v listopadu 1991 vydal první číslo novin Ithaca Money, v nichž uveřejnil jejich reklamy na zboží či služby, které byli ochotni poskytnout za novou měnu.

Obchody zvolna rostly. Ke konci roku 1993 bylo v oběhu již 4300 "hodin" (každá ekvivalentní deseti dolarům). "Ithacké hodiny jsou podloženy skutečným kapitálem: našimi dovednostmi, naším časem, našimi lesy, poli a řekami", stojí na každé bankovce.

Do oběhu se dostávají tak, že každý účastník dostane 4 "hodiny", když podá svůj první inzerát v novinách Ithaca Money, a za osm měsíců, pokud se stále aktivně účastní, může se přihlásit o další dvě "hodiny" - jakýsi "věrnostní příplatek". "Hodiny" lze získat i formou bezúročné půjčky (proti záruce), asi 10% vydaných "hodin" poskytuje Gloverova organizace neziskovým organizacím jako grant. Koncem roku 1995 bralo platbu v "hodinách" 250 firem včetně kina, dvou místních samoobsluh, šesti cukráren, třiceti farmářů na místním trhu a několika restaurací (nejméně jeden večer v týdnu). V době, kdy šla kniha do tisku, se Glover chystal otevřít obchod, kde by se prodávaly výrobky individuálních účastníků za "hodiny" a vyjádřil naději, že za pár let bude možné platit v "hodinách" místní daně a že je budou brát všechny místní obchody. Vedle podpory zaměstnanosti a snižování závislosti na světové ekonomice a nadnárodních firmách mají "hodiny" i důležitý význam sociální. Lidé, kteří s nimi obchodují, mají pocit, že svému městu a regionu zároveň pomáhají, a vznikají mezi nimi vztahy důvěry a přátelství. V Ithace v polovině devadesátých let používalo

"hodiny" pravidelně nebo občas asi tři tisíce lidí a podobné systémy již existovaly v dvaceti dalších obcích.

Jaké jsou nevýhody ithackých peněz? Douthwaite upozorňuje, že Paul Glover systému v prvních letech jeho vzniku věnoval nesmírné úsilí. Kontaktoval firmy, vydával noviny (z toho jediného měl určitý příjem v "hodinách"), sledoval, zda firmy mají kde získané "hodiny" utratit, mnoha způsoby a s pomocí dalších přátel se snažil zjistit, zda nadešel čas vydat další bankovky. Situace se zlepšuje, vzniká pevnější organizace a našli se další spolupracovníci, přesto je systém na jeho osobě ještě hodně závislý. Druhá nevýhoda je, že chybí způsob, jak stahovat peníze z oběhu, a v okamžiku, kdy se objem obchodu začne snižovat, například proto, že se ožíví ekonomika a lidé zčásti přesedlají zpět na dolary, převyšší nabídka peněz poptávku a hrozí kolaps. Systém LETS tuto nevýhodu nemá: kupní síla se automaticky reguluje počtem transakcí. Podle Gloverera je však možnost oživení americké ekonomiky v době nadnárodních monopolů a přesunu americké výroby do zahraničí mizivá.

Časodolary

"Časodolary" (time dollars) jsou lokální "měnou", která na rozdíl od jiných systémů skutečnou měnou být nechce. V USA je v 80. letech zavedli manželé Jean a Edgar Cahn, v roce 1994 jich fungovalo již přes 150. Časodolar si člověk vydělá za hodinu pomoci někomu ve svém okolí, například při úklidu či nákupu pro starého nebo nemocného člověka, hlídání dětí, či odvozu někoho, kdo neřídí, k lékaři nebo do kostela. Jde vlastně o svépomocný systém sociální péče s několika desítkami až několika tisíci dobrovolníky (kteří za svou práci dostávají časodolary) a jedním až několika zaměstnanci, kteří pomoc koordinují a časodolary proplácejí a inkasují. Za časodolar je možné koupit opět jenom péči v rámci systému pro sebe či své blízké. Ve skutečnosti má měna význam spíše psychologický, protože pokud někdo nemá časodolary a péči potřebuje, není mu odmítnuta. Edgar Cahn upozorňuje, že počítač koordinátora s časodolarovými účty slouží i jako jakási náhražka paměti daného společenství, která by nebyla třeba před několika desítkami let, kdy mobilita nebyla tak vysoká.

Řada lidí - dobrovolníků, kteří pomáhají ostatním, se o své časodolary ani nehlásí. Pro jiné jsou důležité - například chlapec, který pravidelně pomáhá starším sousedům, vysvětluje, že kdyby nedostal vůbec nic, vypadal by před kamarády jako hlupák. Ještě pro další je důležité, že časodolary nejsou opravdové peníze. "Penzionovaný bankovní ředitel by sotva sekal sousedům trávník za hodinovou mzdu, za časodolary však ano," vysvětluje Cahn. Za hlavní přednost systému považuje to, že posiluje nepeněžní ekonomiku a sousedské vztahy a umožňuje marginalizovaným skupinám - osamělým matkám, starým lidem, nezaměstnaným a menšinám - pomáhat si navzájem a přitom se zbavovat stigma vyřazenosti a nepotřebnosti.

Tři funkce peněz

Peníze mají ve společnosti trojí funkci: prostředku pro výměnu zboží, jednotky vzájemného účtování (hodnocení, jak si jeden vůči druhému stojí) a uložení hodnot pro budoucnost. Na rozdíl od prvních dvou nemohou systémy, jako je LETS, tuto třetí funkci plnit. Málokdo bude spořit jednotky LETS či "hodiny" Paula Gloverera s tím, že je

utrátí, až bude v důchodu, protože nemůže vědět, zda budou za dvacet či čtyřicet let ještě platit.

Určitou kvalitu trvalosti tak mají zatím pouze měny, garantované státem - koruny, marky, dolary atd. Tyto měny, upozorňuje Douthwaite, mají jednu zásadní slabinu: velkou část nových peněz vytvářejí banky ve formě půjček, z nichž pak inkasují úrok. To má několik nepříznivých důsledků, zejména ten, že potřeba tento úrok splácet je hnacím motorem stálé a neudržitelné expanze peněžní ekonomiky.

Douthwaite proto navrhuje rozvíjet systémy, jako je LETS, ale paralelně zavádět univerzálnější a trvalejší měnu, která by vznikala méně destruktivním způsobem, než současné národní měny, ale zachovala si roli uložení hodnot pro budoucnost. Uvádí několik námětů, jak na to. Popisuje experiment Američana Ralpha Borsodiho v USA v roce 1972. Borsodi zavedl měnu, která byla podložena tržními hodnotami třiceti základních typů primárního zboží (zlato, železo, káva, sója, vlna apod.), a která úspěšně fungovala ve městě Exeter (stát New Hampshire) po dobu jednoho roku. Potenciálně mohla podle autora nahradit národní měnu, Borsodi však po roce experiment ukončil. Místní měny by mohly být podloženy energií, kterou jsou nebo budou schopny vyprodukovat místní firmy z obnovitelných zdrojů. Státy by mohly vzít vydávání peněz do vlastních rukou, jak je tomu v autonomních britských Normanských ostrovech Guernsey a Jersey, totéž by mohly učinit obce či územní celky podle Wörgelského vzoru. Tyto úvahy se však zatím většinou pohybují v oblasti hypotéz. Nejvýznamnější námitka u části námětů, v knize zmíněná jen okrajově, je obava z inflace. Měly centrální banky pravdu, když místní měny zakazovaly? To je otázka do další, zatím neotevřené diskuse.

Kontakty: Ithacké "hodiny": Paul Glover, Ithaca Money, Box 6578, Ithaca, New York, 14851 USA, e-mail: ithacahour@aol.com; Časodolary: Time Dollar, PO Box 19405, Washington, DC 20036, nebo: Womanshare, 680 West End Avenue, New York, NY 10025 USA, e-mail: Wshare@aol.com

Čtvrtý díl: Neziskové banky

Při slově "banka" se člověku vybaví neosobní instituce, mezinárodní kapitál, mramorové haly, ozbrojená stráž. V tomto a dalších dílech seriálu, zpracovaného podle knihy Richarda Douthwaitea Zkratky, si budeme všimnout penežních ústavů, které se zmíněné představě radikálně vymykají. Peníze pro ně nejsou cílem, ale prostředkem, nejde jim o zisk, ale o podporu místních ekonomik, drobných podnikatelů, neziskových organizací či lidí, kteří se ocitli na okraji. Podle Richarda Douthwaitea jsou takovéto "banky" nezbytnou podmínkou pro vznik místní soběstačnosti.

Přetnout začarovaný kruh

Proč jsou peněžní ústavy, které investují v místě a podporují drobné podnikání i za cenu nižších úroků a nižšího zisku, tak důležité?

Jeden z důvodů tkívá v mechanismu "pozitivní zpětné vazby", známé také jako "začarovaný kruh". Rozsáhlé venkovské oblasti v "rozvinutém" světě a řada čtvrtí velkých měst, jako je Birmingham nebo Chicago, se ocitají v ekonomickém úpadku, který konvenční banky urychlují. Investují totiž úspory místních lidí do projektů, které slibují co nejvyšší výnosy tak, aby měly co nejvyšší zisk a mohly platit co nejvyšší úroky. Problém je v tom, že takovéto projekty se velmi často realizují na druhém konci země - nebo na druhém konci světa. Místní projekty většinou nejsou ve světovém kontextu konkurenceschopné - neplynou z nich tak vysoké zisky, a tak vzniká začarovaný kruh. Uspořené peníze místních lidí, které by mohly posloužit pro půjčky místním podnikatelům, unikají z regionu, místní firmy nedostanou úvěr, roste nezaměstnanost, domy chátrají a kdo může, ten se odstěhuje. Odcházejí nejčastěji mladí a schopní, s poklesem populace klesají pracovní a podnikatelské příležitosti pro ty, kdo zůstali. Banky mají ještě menší příležitost poskytovat úvěry. Úpadek se prohlubuje, venkovské oblasti se vylidňují, mizí místní osídlení a s ním péče o krajinu i tradice.

Jak přetnout začarovaný kruh? Důležité je pochopit, upozorňuje Douthwaite, že zisk, který nám plyne z uložených či investovaných peněz, nemusí být nutně finanční. Jestliže moje peníze umožnily místnímu podnikateli rozšířit výrobu, takže syn dostal v jeho firmě práci a nemusí se stěhovat, budu mít možná větší radost, než bych měla ze sebevyššího úroku.

Lidem, kteří investují do "alternativních peněžních ústavů", nebo se podílejí na jejich řízení, jde o takovéto "sociální dividendy". Některé "neziskové banky" mají překvapivě dlouhou tradici, a to i u nás. Družstevní úvěrové a peněžní ústavy vznikaly v českých zemích od poloviny 19. století, jejich kontinuita však byla v letech 1948 - 1989 přerušena a dnes se nespolehlavě navazuje. Jaká je situace jinde?

Banky pro chudé

Družstevní záložny (či úvěrové ústavy - anglicky credit unions) mají svůj původ v 19. století v Německu, kde je jejich vznik spojován se jménem ekonoma Friedricha Wilhelma Raiffeisena. V Británii měly v polovině devadesátých let 100 000 členů, v Irsku 1,3 milionu, v USA dokonce 66 milionů. Jak se liší družstevní záložna od

obyčejné banky? Za prvé: funguje jako družstvo. Peníze, uložené v záložně, jsou zároveň členským podílem, každý člen má (stejně) hlasovací právo. Za druhé: členové mají společné pracoviště nebo bydliště. Za třetí: ačkoliv mohou mít i profesionální zaměstnance, vycházejí z étosu dobrovolné práce. Například záložnu v irské vesnici Tallow v hrabství Waterford, o níž ještě bude řeč, řídila od jejího založení v roce 1968 do roku 1984 správní rada bez nároku na finanční odměnu.

Z hlediska podpory místní soběstačnosti je výhodou družstevních záložen jejich důraz na lokální služby - slouží zaměstnancům jednoho podniku nebo lidem v jedné obci či regionu. Pozitivní jsou i velmi stabilní úroky z půjček - v Irsku se například mezi lety 1958 a 1995 vůbec nezměnily. Rubem této stability je jejich poměrně značná výše, takže jsou výhodné pro soukromé osoby, méně již pro firmy. Další nevýhodou pro místní podnikatele je krátká doba splatnosti půjček (V Irsku a v Británii v roce 1995 pět let). Většina členů a správních rad či ředitelů záložen navíc nepovažuje podporu místní ekonomiky za prioritu, jejich cílem je spíše sociální pomoc, chápou záložny jako "banky pro chudé".

Přesto existují záložny, které programově podporují místní zaměstnanost. Příkladem je již zmíněná záložna v malé irské obci Tallow. Členové její správní rady zorganizovali kursy pro místní nezaměstnané a poté, co se několik z nich inspirovalo a založilo vlastní firmy, koupila a zrenovovala záložna budovu bývalé sýpky, aby měly firmy kde sídlit. "Budovu nevyužívají jen podnikatelé," vysvětluje Sheila Ryan, od roku 1984 placená ředitelka záložny v Tallow. "Pořádali jsme tu také různé kursy a výstavy, konalo se zde i mezinárodní sochařské sympozium."

Záložna v prasečinci

Když byla dánská banka JAK (zkratka slov jord, arbejde, kapital - půda, práce, kapitál) v roce 1972 pohlcena komerční bankou Bikuben, roztrpčilo to mnohé členy hnutí JAK do té míry, že se rozhodli založit vlastní banky JAK. Patřila k nim i Inger Marie Ebbesen z vesnice Gr Isted, na půli cesty mezi Arhusem a Viborgem. "Hnutí JAK vzniklo v roce 1931, jeho zakladatelem byl Dán Kristian Engelbrecht Kristiansen. Kristiansen v dětství zažil těžkosti svých rodičů, kteří obdělávali chudou půdu na vřesovišti a s největším vypětím spláceli půjčku. Dospěl k přesvědčení, že skutečný kapitál vzniká tam, kde se zúrodňuje neplodná půda, z peněz však žádný reálný užitek neplyne. z půjček by se proto neměly platit úroky. Úroky z půjček vedou ke koncentraci bohatství, zvyšování zadluženosti a růstu nezaměstnanosti," vysvětluje Inge Marie Ebbesen. Inge založila svou mikro-banku přímo na farmě, kde její manžel choval prasata, rodina Inge tvořila první správní radu.

Dánské mikro-banky JAK mají některé rysy společné s družstevními záložnami. Působí lokálně, půjčky se poskytují členům - podílníkům, vklady/podíly jsou zárukou pro půjčky a zároveň dávají členům možnost hlasovat o záležitostech banky. Jejich zvláštností jsou bezúročné půjčky a velmi nízké úročené hypotéky.

"Záložna v prasečinci" rychle rostla, v osmdesátých letech už měla vlastní budovu a několik zaměstnanců. V roce 1992 ji však vláda zakázala, oficiálně kvůli špatným úvěrům, podle Inge proto, že úspěšný peněžní ústav, poskytující bezúročné půjčky, ohrožoval etablované banky. Inge se však nevzdává a vyjadřuje přesvědčení, že

svou banku brzo opět otevře. Mezitím pořádá na farmě kursy pro zájemce, kteří by chtěli založit odbočky záložny/mikro-bank JAK v dalších zemích EU.

Přidaná hodnota pro lidi a přírodu

Družstevní záložny i mikro-banky JAK připomínají obyčejné banky v tom, že umožňují spoření a půjčky především občanům. Britská organizace Triodos (dříve Mercury Provident - v roce 1995 se sloučila s holandskou bankou Triodos a převzala její jméno) připomíná spíše grantovou agenturu. Neposkytuje však granty, ale půjčky s nízkým úrokem na projekty, které vedle finanční návratnosti mohou nabídnout ještě "přidanou hodnotou pro společnost nebo pro životní prostředí" - tedy projekty, prospěšné lidem nebo přírodě. Svým klientům umožňuje Triodos tzv. etické investování. Mohou si uložit 10 ? na týden, nebo třeba 50 000 ? na půl roku, a sami si v určitém rozmezí mohou určit, jaké budou požadovat ze svého vkladu úroky. Pokud chce zákazník ze svého vkladu úrok 2,5%, banka si přičte své provozní náklady (asi 4%), a dlužník - předkladatel úspěšného projektu - obdrží půjčku, z níž pak splácí 6,5%. Někteří zákazníci nepožadují žádné úroky. O to je pak půjčka výhodnější.

Na rozdíl od některých podobných fondů vybírá Triodos nejprve projekty, potom pro ně hledá financování. Vkladatelé si mohou do určité míry sami určit, do kterého projektu banka jejich peníze investuje. Od splynutí s holandskou bankou (rovněž zaměřenou na etické investování) si Mercury/Triodos slibují především to, že budou moci podpořit i větší projekty, třeba stavbu obytného celku v hodnotě 250 000 ?. "V zásadě jsme pro investování v místě, ale pokud je region působení banky příliš malý, může se stát, že se nenajde potřebný kapitál pro větší půjčky, navíc tu může nastat problém s likviditou - rychlou dostupností peněz, když například klient potřebuje vybrat větší vklad," vysvětluje člen rady Triodos Glen Saunders. Není bez zajímavosti, že všichni členové sedmičlenné rady, která Mercury v roce 1974 založila, byli stoupenci učení rakouského filosofa a zakladatele waldorfské pedagogiky Rudolfa Steinera. Po organizační stránce vystřídala Mercury více forem. Do roku 1986 fungovala jako provident society - jakási vzájemně podpůrná společnost. Nevýhodou této formy byla skutečnost, že vkladatelé se automaticky stávali členy/podílníky organizace, a určitá minimální část jejich vkladu spadala do kategorie členských podílů. Ty plnily roli tzv. rizikového kapitálu (jejich výše určovala celkovou výši poskytovaných půjček) a v případě finančních problémů organizace by o ně podílníci přišli hned v prvním kole. Přitom z členských podílů nebylo možné platit členům/podílníkům úroky.

Nevýhodu členských podílů vyřešila Mercury přechodem na jinou organizační formu - veřejnou společnost s ručením omezeným. Dosavadní členské podíly přetvořila na neúročené akcie, přičemž v zájmu demokratického řízení zachovala ve statutu nové organizace princip "jeden člen - jeden hlas", bez ohledu na výši členského podílu/neúročené akcie. Pak vydala nové akcie, které, stejně jako dosavadní členské podíly, plnily roli rizikového kapitálu, ale organizace z nich mohla členům platit úrok, resp. dividendy.

Bangladéš a Chicago

Bangladéšský profesor ekonomie Mohammed Yunus se v roce 1974 rozhodl vyjít do ulic, aby zjistil, kde jsou příčiny hladu a chudoby v jeho zemi. Setkal se s ženou, která vyráběla pro majitele obchodu bambusové stoličky za padesát haléřů denně. Byla by si vydělala podstatně víc, kdyby mohla stoličky prodávat sama. Neměla ale kapitál na nákup bambusu - stál libru. Během několika dní se setkal s jedenačtyřiceti dalšími lidmi v podobné situaci - zoufale jim chyběl kapitál v celkové výši asi dvaceti liber. Navzdory odporu konvenčních bankéřů založil Yunus banku Grameen, která půjčovala částky do sta liber těm nejchudším. Po dvaceti letech se ukazuje, že názory skeptiků se nepotvrdily - 98 chudých dlužníků ze sta své dluhy splatí.

Tajemství úspěchu banky Grameen spočívá ve vzájemném ručení dlužníků. Systém převzala řada dalších organizací, mezi nimi i Women's Self-Employment Project (WSEP) v Chicagu. Cílem projektu je pomoci nezaměstnaným osamělým matkám začít podnikat. Ženy se dají dohromady po pěti. Po absolvování podnikatelského kursu si založí účet v bance a skupinka se mezi sebou dohodne, které dvě obdrží půjčku jako první. Půjčka nepřesahuje 1 500 \$ a je splatná do jednoho roku. Členky jednoho kruhu se nadále scházejí vždy na několik hodin dvakrát měsíčně a tam, kde je to možné, se scházejí i s členkami ostatních kruhů.

Jestliže první dvě ženy spolehlivě splácejí dluh, přijdou po dvou měsících na řadu další dvě. Za dalších šest týdnů obrátí půjčku poslední členka kruhu, samozřejmě za předpokladu, že splátky ostatních jsou v pořádku. "Devadesát sedm procent všech půjček dostaneme bez problémů zpět," říká Connie Evans, ředitelka projektu. Úspěšné absolventky prvního kola mohou postupně dostávat další, vyšší půjčky, až se ocitnou na horní hranici 10 000 \$. U těchto větších půjček WSEP nespolesá pouze na tlak kolegyň z kruhu. Vyžaduje záruku ve formě nějakého cenného předmětu či kusu nábytku, o který pak žena, když dluh nesplatí, skutečně přijde.

WSEP poskytuje další typy půjček a pořádá kursy, za které účastnice platí podle své finanční situace 8 až 52 \$ týdně. Navzdory těmto příjmům a patnáctiprocentním úrokům není WSEP finančně soběstačná, a větší část nákladů, včetně mezd jejich čtyř zaměstnanců, jsou kryty dotacemi od nadací a vládních úřadů.

Connie Evans je přesvědčena o smyslu činnosti WSEP: "Prakticky jedinými zaměstnavateli ve čtvrtích, kde pracujeme, jsou velké firmy, obchodní domy a restaurace typu McDonald's. Práce je tam špatně placená a neposkytuje ženám ani praxi, ani příležitost k dalšímu osobnímu rozvoji. Vlastní podnikání je prostředkem, který může tato omezení překonat. Pozvedne ženám sebevědomí, poskytne lepší kvalitu života, zvýší jejich prestiž v očích dětí. Navíc peníze, které jim zákazníci zaplatí, zůstávají v místním oběhu, místo aby odplynuly jinam."

Kontakty: **Družstevní záložny:** Irish League of Credit Unions, Castleside Drive, Dublin 14, Irsko; Association of British Credit Unions Ltd. Westminster Business Square, 339 Kennington Lane, London SE115QY, Británie; **Banky JAK:** Inger Marie Ebbesen, Thorsovej 92, Gr Isted, 8882 Farvang, Dánsko; **Triodos:** Glen Saunders, Triodos Bank, 11 The Promenade, Clifton, Bristol BS8 3NN,

Pátý díl: Zelená pro místní podnikání

V tomto předposledním díle se seznámíme s některými netradičními a úspěšnými formami podpory drobných podnikatelů v anglosaských zemích. Argumentů pro podporu drobného místního podnikání je řada, některé jsme rozvedli v předchozích dílech (první a čtvrtý - viz SG 2/99 a 8/99). Drobné místní firmy často využívají místní zdroje a slouží místním lidem, mají menší potřebu dálkové přepravy, majitel bývá začleněn do místního společenství. Má proto tendenci utrácet své peníze opět v místě a bývá ochotnější dodržovat místní normy a pravidla.

Tipy z Totnes

"Organizaci TILT jsme založili, protože nám vadilo, jak se nakládá s našimi úsporami. Mnozí se snažíme podnikat a obchodovat na místní úrovni, nakupovat od výrobců, které osobně známe a o nichž víme, že jejich metody výroby neškodí lidem ani přírodě. A úspory jsme přitom paradoxně svěřovali velkým bankám. Ty je často investovaly do projektů, které jsou v příkrém rozporu s našimi hodnotami, které ohrožují to, o co ve svém životě či práci usilujeme," říká Mark Beeson z TILT (Totnes Involvement in Local Trading - Totneská společnost pro místní obchod).

Schůze v jihoanglickém městečku Totnes, která vedla k založení TILT, se konala v únoru 1989, a v polovině devadesátých let zůstává TILT velmi malou organizací. "Potřebovali bychom mít na kontě asi 10 000 liber, pak bychom si mohli dovolit zaměstnat placenou sílu," vysvětluje v roce 1995 Mark, který, podobně jako ostatní správci TILT, vykonává svou funkci bez nároku na odměnu. Věřící, že tato doba brzy přijde, protože TILT už má nejtěžší období za sebou.

Cíl byl jasný od začátku: využít úspory občanů pro promyšlenou podporu místního

podnikání formou drobných půjček. Na rozdíl od Triodos (viz SG 8/99) je TILT menší a má důsledně lokální charakter: chce pomáhat firmám v místě.

Dobročinní akcionáři

Hned zpočátku narazil TILT na problém organizační formy. Chtěli neziskovou organizaci s demokratickou formou řízení, a uvažovali o tom, registrovat se jako charitativní organizace (charity). To ale nebylo podle zákona možné, protože charity nesmí mít za cíl podporu komerčních firem, byť by cílem této podpory byla snaha prospět přírodě a místnímu společenství. Na banku byli příliš malí, a tak se TILT nakonec registrovala jako společnost s ručením omezeným, jejíž hlavním cílem jsou investice v zájmu svých členů/podílníků. Každý, kdo si od TILT půjčí peníze, nebo chce naopak u TILT své peníze uložit, si koupí tzv. členskou akcii v hodnotě deseti liber. Ta mu umožní volit správní radu a spolurozhodovat o celkové koncepci TILT. Každý další rok si může přikoupit vždy po jedné takovéto členské akci, protože se předpokládá, že s časem roste jeho motivace a vzhled do fungování organizace. Strop je stanoven na pět členských akcií (nejdříve po pěti letech členství). Omezením počtu členských akcií dosahuje TILT, podobně jako Triodos, určité demokratické pojistky - jeden člen může mít maximálně pět hlasů.

Ti, kdo si přejí u TILT peníze uložit, mají dvě možnosti. Mohou si koupit obyčejné akcie po sto librách. Ty je neopravňují k hlasování, ale mohou se těšit na dividendy, pokud organizace někdy dosáhne příslušného zisku. Nebo si mohou koupit zápůjční obligace (*loan stock*), které TILT vydává. Ten, kdo si je koupí, se vlastně stává věřitelem TILT. Půjčil mu peníze a dostává tedy určitý (nízký) úrok, vyšší nebo nižší podle výše částky a dohodnuté doby půjčky.

O tom, komu z žadatelů půjčku poskytnout, rozhoduje komise, jejíž členem se může stát kterýkoliv majitel členské akcie TILT. Komise vybere žadatele, jejichž projekty působí věrohodně, a kteří budou přínosem pro místní společenství. V roce 1992 například poskytla půjčky opravně kol, truhláři a fotografovi, v maximální výši 750 liber. Půjčky mají poměrně vysoké úroky, přesto jsou výhodné pro drobné podnikatele, kteří by nemuseli jinak úvěr dostat vůbec. "Zachránili jsme několik podnikatelů před krachem, pár jich dokonce vzkvétá," říká Mark, "a tak máme pocit, že naše práce není zbytečná."

Regenerace Birminghamu

Velkým problémem západních zemí je úpadek některých čtvrtí velkých měst, které trpí důsledky "začarovaného kruhu" - investice se odtud stahují, protože se přestávají vyplácet, střední vrstvy se stěhují pryč, mizí služby, roste nezaměstnanost a tak stále dokola ve spirále, která může končit až u dna. Organizace ART (Aston Reinvestment Trust), založená v roce 1995, chce čelit tomuto úpadku v anglickém Birminghamu poskytováním půjček místním podnikatelům a neziskovým organizacím. Kapitál na rozdíl od TILT získává celostátně - od jednotlivců, kteří chtějí své prostředky smysluplně investovat, ale také od bank, firem a dalších zdrojů. Část kapitálu pochází z úroků samotných dlužníků. V prvním roce činnosti se ART, která má několik placených zaměstnanců, podařilo takto dát dohromady 630 000 liber, v roce 2000 by ráda docílila částky 3,5 milionu, což by znamenalo finanční soběstačnost - náklady na provoz by kryly příjmy z úroků, konzultací apod. ART, podobně jako TILT,

poskytuje úvěr projektům, které jsou užitečné z hlediska místních potřeb, případně vytvářejí nová pracovní místa. Uchazeč musí mít písemně potvrzeno, že mu některá banka úvěr odmítla. Pokud je prověřen, dostane půjčku v rozmezí 2 - 40 tisíc liber. k lidem, kterým ART pomohl, patří mladá žena, která si díky půjčce mohla otevřít vlastní službu péče o děti (nabízí ji jednorázově rodičům a organizacím během akcí, setkání, školení zaměstnanců apod.), bývalý manažer, který si otevřel dílnu na výrobu automobilových dílů, malá firma na pokovování strojírenských součástí, která díky půjčce rozšíří výrobu, atd. Neziskové organizace využívají půjčky na rekonstrukci či koupi objektů. Například organizace Ashiana Community Project mohla díky půjčce od ART ve výši 60 000 liber koupit a rekonstruovat budovy, v nichž sídlila. Její náplní jsou rekvalifikační programy pro nezaměstnané v jedné z nejpostiženějších birminghamských čtvrtí. ART také zahajuje program půjček malým firmám a neziskovým organizacím na úspory energie (vedle ekologického efektu umožní dlouhodobé snížení provozních nákladů).

Podpora malých firem u protinožců

Důvod, proč banky odmítají úvěry malým firmám a drobným podnikatelům, je vysoká reálie - bankám se nevyplácí podrobně zkoumat, zda ten který žadatel je schopen požadovanou půjčku splácet, protože relativně malá půjčka znamená nízký zisk - úrok. z hlediska zisku jsou tedy malé půjčky pro banky "neefektivní". Některé organizace proto berou na sebe roli "prověřovačů" a peněžnímu ústavu předávají již "přefiltrované" žádosti. Banka si tak ušetří práci s prověřováním a organizace nemusí shánět kapitál, který by potřebovala, pokud by půjčky chtěla poskytovat sama. Příkladem může být Eastern Suburbs Business Enterprise Centre (ESBEC) v australském Sydney. ESBEC pomůže žadatelům, kteří s něčím takovým často nemají žádnou zkušenost, zpracovat plán a žádost o půjčku. Žádosti, které schválí, předá družstevní záložně v Sydney, která bez dalšího zkoumání poskytne úvěr v rozmezí 5 - 10 000 dolarů. V celém státě New South Wales existuje dalších čtyřicet center, jako je ESBEC. Vláda státu je založila a financuje s tím, že prostředky bude snižovat a centra si je postupně musí začít opatřovat z místních zdrojů. "Naším posláním je zdarma radit všem, kdo chtějí začít podnikat, kdo mají problémy nebo chtějí rozšiřovat činnost. V zásadě ale máme zájem podílet se na všem, co zvyšuje místní ekonomický potenciál nebo zaměstnanost," vysvětluje James Evans, ředitel ESBEC. V praxi to znamená, že v centrech pomáhají zkušení podnikatelé začínajícím formou kursů a pracovních setkání, velký význam pro neformální vzájemný kontakt mají i společenské akce.

Bohatí rekreatanti a kozí sýry

Podobný přístup k půjčkám, jako ESBEC, tedy spolupráci s peněžním ústavem, zvolila organizace SHARE (Self-Help Association for a Regional Economy - Svépomocné sdružení pro regionální ekonomiku), jejíž akronym znamená "sdílet". SHARE sídlí v městečku Great Barrington v americkém státě Massachusetts. Zatímco v Austrálii 99% půjček garantuje záložna, poskytují záruky na půjčky barringtonským podnikatelům bohatí rekreatanti. Ti sem dojíždějí z nedalekého (160 km) New Yorku, a někteří si uloží peníze v místní bance v rámci projektu SHARE. To znamená, že své peníze nabídnou jako záruku na půjčky, které poskytne banka místním podnikatelům na základě podnětu SHARE. Celková výše půjček tvoří 75% vkladů, tedy pouze tři čtvrtiny vkladu tvoří záruku. Pokud nejsou žádné problémy se

splácením, dostane střadatel své peníze zpět i s úroky. Pokud by dlužník přestal peníze splácet, budou se na jeho ztrátě podílet všichni střadatelé stejnou měrou. SHARE (stejně jako TILT a ostatní podobné organizace) udržuje s dlužníky kontakt a pomáhá jim překonávat obtíže, takže za sedm let se nevyskytl žádný úvěr, který by nebyl splacen.

Díky půjčkám se navazují i společenské či společensko-obchodní kontakty. Sue, farmářka, prodávající kozí sýry, dostala půjčku na úpravu dojírny, která neodpovídala normám. Střadatelé-ručitelé se přišli podívat na kozy, pak přivedli vnoučata a začali u Sue nakupovat sýry.

A peníze si tiskneme vlastní

V roce 1989 hrozil kavárně Franka Tortoriello v Great Barrington krach, protože neměl peníze, aby ji přestěhoval poté, co mu vypršela nájemní smlouva. Susan Witt, ředitelka organizace SHARE, mu navrhla, aby si vytiskl vlastní "peníze" - poukázky na jídlo, které by si mohli zákazníci nechat "proplatit" v podobě sendvičů, až otevře. Věděla totiž, že podobným způsobem překonaly v třicátých letech období platební neschopnosti, způsobené zhroutilím banky, noviny Springfield Union News. Zaplatily svým zaměstnancům mzdu ve vlastní měně, zaměstnanci měnu utratili u místních obchodníků a ti ji použili k zapacení inzerátů v novinách.

Frank vytiskl 500 poukázek s obrázkem a textem: pomozte přestěhovat kavárnu! "Poukázky zmizely jako blesk," vyprávěl pak Frank novinářům, "a objevily se po celém městě. Bylo to neuvěřitelné," Susan Witt dodává, že Frankovi zákazníci byli rádi, že se mohou vzepřít systému a podílet se na záchraně kavárny: "Poukázky si kupovali i lidé, kteří do té kavárny vůbec nechodili, jen aby Frankovi pomohli."

Aby se všechny poukázky neobjevily v kavárně hned první měsíc, byly některé "splatné" za čtyři měsíce, ostatní v průběhu deseti dalších měsíců. Prodávaly se po devíti dolarech a bylo možné za ně dostat sendviče v hodnotě deseti dolarů. Představovaly tak vlastně půjčku s úrokem od 44% (čtyřměsíční) do 13,3% (desetiměsíční). Pro Franka přesto šlo o půjčku s nízkým úrokem, protože ji nesplácel v dolarech, ale v sendvičích.

Předplat'te si zeleninu!

O Frankově husarském kousku se od své dcery, která v kavárně pracovala, dozvěděli manželé Tawczynski, majitelé organického zelinářství v Great Barrington, a rozhodli se, že zkusí něco podobného. "Mají v zimě vysoké náklady na vytápění skleníků, přitom většina zeleniny přijde na trh až na jaře a vlétě," vysvětluje Susan Witt, "tak je napadlo, že by si jejich zákazníci mohli předplatit bioplodiny tak, jako si Frankovi zákazníci předplatili sendviče." Susan Tawczynským poradila, aby se spojili s farmářskou rodinou Zeiglerových, jejichž obchod právě vyhořel. Obě rodiny vydaly společné "peníze" - poukázky na zboží v hodnotě deseti dolarů, které si mohli zákazníci vyzvednout buď u Tawczynských, nebo u Zeiglerů. Farma, která "proplatila" méně pokázek, než kolik jich prodala, musela druhé farmě rozdíl zaplatit. Když Zeiglerovi zjistili, že mají k dobru 70 dolarů, nechali si rozdíl proplatit od Tawczynských v jejich mimořádně dobrých organických bramborách. První rok prodali poukázky v hodnotě 7000 dolarů, od té doby je vydávají každoročně. "Myslím,

že naše zelinářství by nepřežilo, nebýt těch poukázek," říká Dan Tawczynski a rozhlíží se kolem po pozemcích sousedů. Všude okolo jsou bývalá pole, dnes opět zarůstající lesem.

Kontakty: **TILT:** Mark Beeson, TILT Ltd., 44 High Street, Totnes, Devon TQ9 5SQ, Británie. **ART:** Steve Walker, ART, The Rectory, 3 Tower Street, Birmingham, B19 3UY, Británie, e-mail: reinvest@gn.apc.org. **ESBEC:** James Evans, ESBEC, PO BOX 604, Bondi Junction, NSW 2022, Austrálie. **SHARE:** Susan Witt, SHARE, Box 76, RD 3, Great Barrington, Massachusetts 01230, USA.

Šestý díl: Troje družstva a jedna banka

Seriál Zkratky (viz též SG 2,4,6,8,10/99) je stručným shrnutím prvních čtyř kapitol knihy Richarda Douthwaitea Short Circuit, které pojednávají o místních měnách a bankovních systémech, podporujících lokální ekonomiku. V tomto posledním díle najdete podrobnosti o baskických Mondragonských družstvech a o stavebních záložnách, z nichž první založili v roce 1775 štamgasti v anglické hospodě. Zmíníme se také o holandských družstevních pojišťovnách a bance, která zvrátila zdánlivě nevyhnutelný trend úpadku chicagské čtvrti South Shore.

U kolébky stál kněz

Celý příběh začíná v roce 1941, kdy začal v baskickém ocelářském městečku Mondragon v západních Pyrenejích působit tehdy šestadvacetiletý kněz José María Arizmendiarieta. Převzal duchovní péči o místní mládež, a když zjistil, že jim chybí příležitost k dalšímu vzdělání, založil v Mondragonu technickou střední školu. Pět jejích prvních absolventů, poté, co získali inženýrské tituly, založili v roce 1956 továrnu na petrolejová kamna. Organizačně měla továrna strukturu družstva - zakladatelé i zaměstnanci byli zároveň podílníky - a byla tak úspěšná, že brzy vzniklo podle jejího vzoru v Mondragonu a okolí několik dalších podobných výrobních družstev. V této fázi kněz rozhodl, že by bylo dobré mít vlastní družstevní banku, která by pro rozvoj družstev využila úspor místních lidí.

Nedbal skepse svých bývalých svěřenců a když zpočátku jeho plány odmítali, připravil sám všechny potřebné dokumenty, padělal dokonce jejich podpisy a v roce 1959 se zrodila Landkide Aurrezkia (Dělnická banka). Banka funguje dodnes a má lví podíl na dalším rozvoji Mondragonských družstev, kde dnes pracuje, resp. V polovině devadesátých let pracovalo 21 000 lidí.

Jak celý systém funguje? Banka má družstevní strukturu, na jejím řízení se podílejí její členové i členové členských družstev. Družstva s bankou podepíší smlouvu, v níž se do jisté míry vzdávají své samostatnosti. Například se zavazují, že se nejvyšší mzdy zaměstnanců jednotlivých družstev nebudou lišit od nejvyšších mezd pracovníků banky o víc, než 10%, a že maximální mzdy jejich zaměstnanců nepřekročí trojnásobek mzdy minimální. Každé družstvo poskytuje bance měsíční informace o svém hospodaření a roční vyúčtování i plány na další rok, banka jeho hospodaření každé čtyři roky důkladně prověřuje. Smlouva družstva s bankou upravuje i výši vkladu jednotlivých členů výrobního družstva: Při vstupu do družstva

musí každý zaplatit minimálně 80% a maximálně 120% částky, kterou stanovila banka jako členský podíl pro vlastní členy - zaměstnance banky. Členské podíly družstevníků - zaměstnanců družstev i banky - byly v té době dosti vysoké: činily ekvivalent roční minimální mondragonské mzdy. Na druhé straně tato mzda byla většinou vyšší, než bylo v kraji zvykem, navíc se členský podíl strhával zaměstnanci postupně ze mzdy po řadu let. Vysoké členské podíly zaměstnanců vycházely ze zásady, které se pevně držela banka i družstva: člen-zaměstnanec musí riskovat vlastní kapitál.

A co za to?

Samozřejmě, že všichni členové-zaměstnanci výrobních družstev povinně vedli své účty u Landkide Aurrezkoa. Kromě běžných výplat na tyto účty obdrželi každoročně i svůj členský podíl na zisku družstva - většinu si však směli vybrat až tehdy, když šli do důchodu. Do té doby dostávali na ruku nejprve určité procento (10-30%) z celkové částky, později už jen úrok, stejný jako z jakýchkoliv dalších peněz, které měli u banky uložené. "Členové tak vlastně poskytují svému zaměstnavateli - družstvu dlouhodobou půjčku s nízkým úrokem," cituje Douthwaite Davida Morrise, autora několika publikací o mondragonském systému.

Družstva se tedy vzdala významné části svých pravomocí ve prospěch banky, navíc jim platí určitý roční příspěvek. Vyplatilo se jim to? Co z toho vlastně mají? Dvě velmi zásadní výhody. První z nich jsou levné úvěry. Banka družstvům půjčuje s úrokem až o 5% nižším, než je běžné. To umožňuje i skutečnost, že mzdy bankovních ředitelů jsou (nebo donedávna byly) podstatně nižší, než jinde - dlouho platilo jak v družstvech, tak v bance již zmíněné pravidlo, že nejvyšší plat nesmí přesáhnout trojnásobek dohodnuté minimální mzdy.

Druhá výhoda, kterou mají družstva ze své symbiózy s bankou, spočívá v prvotřídním konzultačním servisu. Konzultační oddělení banky poskytuje družstvům zdarma zasvěcené poradenství v oblasti marketingu, vývozu, výrobních postupů i právních, personálních a dalších záležitostí. Radí i začínajícím družstvům. Když do banky přijde skupinka lidí s podnikatelským záměrem, zpracuje spolu s jejím zástupcem studii proveditelnosti, přičemž po dobu zpracování studie platí jeho mzdu. Když je banka s výsledkem spokojena, poskytne novému podniku půjčku ve výši 60% potřebného kapitálu, a vykazuje-li v prvních dvou letech ztrátu, může od banky dostat ještě jednu dlouhodobou půjčku. Velmi odlišná situace, říká Douthwaite, od Británie a Irska, kde jsou začínající podnikatelé odkázáni sami na sebe. Není pak divu, že 60% do tří let zkrachuje. z Mondragonských družstev, kterých je okolo stovky, zkrachovala během celé jejich historie pouze tři.

Jdou špatným směrem?

Mondragonská družstva se stala pro mnohé inspirací a dosud se od nich můžeme učit. V osmdesátých a devadesátých letech začínají však pod tlakem mezinárodní konkurence i z dalších důvodů (mj. saturace trhu s domácími spotřebiči) z řady svých zásad ustupovat. Aby si udrželi schopné manažery, kterým začíná být družstevní etika vzdálená, upravují a v roce 1992 úplně ruší klauzuli o maximálním rozpětí mezi nejvyšším a nejnižším platem. Družstva podepisují smlouvy s novou centrální institucí, Mondragonskou družstevní korporací, a ztrácejí postupně svou autonomii:

O jakýkoliv zisk se musí dělit s ostatními. Centrální korporace také omezuje rozsah výrobků a slučuje menší družstva do větších. Novým dělníkům často již nenabízejí členství v družstvu, aby bylo možné je v případě potřeby snáze propustit.

"Mondragonská družstva tak postupně ztrácejí svou jedinečnost a začínají připomínat některé decentralizované americké společnosti," komentuje to David Morris. Otázka je, zda tento vývoj byl nutný, nebo zda bylo možné pokračovat jiným směrem.

Inspirace v púllitru

Britské *building societies*, nazývejme je stavební záložny, mají ještě mnohem starší původ, než Mondragonská družstva. První z nich vymyslela a realizovala skupina stálých hostů hostince U Zlatého kříže v Birminghamu v roce 1775. Začali každý týden společně spořit dohodnutou částku - do púllitru. Po dobu dalších padesáti let byl zrod každé nové stavební záložny spojen s některým hostincem.

Princip *building society* je jednoduchý: Dvacet lidí se domluví, že budou společně spořit. Každý z nich uspoří za rok částku, která se rovná dvacetině ceny domu. Po roce se sejdou a buď losem, nebo v aukci vyberou šťastlivce, který si za společně uspořenou částku postaví dům. V aukci vyhrává ten, kdo dobrovolně nechá v pokladně z peněz, na které má nárok, nejvyšší sumu - nevybere si tedy celou společně uspořenou částku. To, co společnosti zůstane, bude tvořit základ pro další spoření. Spoření pokračuje, přičemž člen, který si již svůj díl vybral a dům postavil, samozřejmě spoří, resp. splácí dál. Členové se mohou na začátku dohodnout, že od této chvíle bude člen - majitel nového domu platit dvojnásobné splátky, protože mu odpadl nájem, který platil v bytě. Disponuje tedy teoreticky větší hotovostí oproti ostatním. Takovéto pravidlo by zkrátilo dobu, za kterou si členové mohou v rámci systému dům opatřit. Největší nevýhoda systému je totiž délka čekací doby - při klasickém způsobu by vlastně poslední podílník dostal dům až za dvacet let.

Stavební družstva původně ukončovala svou činnost poté, co se poslední člen zabydlel ve svém. Postupně začala vznikat družstva, která pracovala trvale - bylo do nich možné vstupovat průběžně. Dalším zlepšovákem bylo otevření stavebních družstev i členům, kteří si nechtěli koupit dům. Ti za své peníze dostávali úrok, jejich vklady zvyšovaly kapitál družstva a umožňovaly pružnější poskytování půjček.

Dnešní britské *building societies*, podobně jako Mondragonská družstva, málo připomínají své předchůdce, které působily lokálně a přispívaly k udržení úspor v dané oblasti. V polovině devadesátých let jich z původních tisíců zůstala stovka, přičemž většinu trhu zabírá několik obrovských záložen, které se zbavují družstevní struktury a neoperují místně, ale celostátně.

"Inspirace z púllitru" by neměla takto zapadnout, soudí autor, protože jde o velmi cenný způsob recyklace místních finančních zdrojů. Její životaschopnost ostatně potvrzují i dánské mikrobanky JAK, fungující na podobném principu (SG 8/99).

Pojišťovna trochu jinak

K zachování peněz v místním oběhu mohou přispět i pojišťovny. Douthwaite popisuje systém malých družstevních pojišťoven v Nizozemí. Ve vesnici Soest nedaleko

Utrechtu funguje místní pojišťovnička, kterou zdejší farmáři založili již v roce 1885. Má 425 členů - pojištěnců, kteří se navzájem většinou znají. "To znamená, že těžko mohou podvádět. Kdyby někdo nahlásil nepravdivou nebo nafouknutou pojistnou událost, velmi rychle by se to rozneslo. Lidé takové věci sledují, protože větší pojistná událost se ihned odrazí ve výši pojistného, které musí zaplatit," vysvětluje Henk van Arkel, aktivista z Utrechtu, který v Soestu bydlí a u místní pojišťovny si nechal pojistit svůj dům s doškovou střechou, kterou koupil od místního farmáře. (Ten se přestěhoval do moderní novostavby naproti). Pojišťovna v Soestu, *Statuten Soester Onderlinge Brandverzekering UA*, je jednou z pětiset podobných družstevních holandských mini-pojišťoven. V případě menších pojistných událostí hradí škodu sami, z příspěvků členů a ze své rezervy. U větších si vypomohou navzájem a navíc jsou všechny pojištěny u vzájemné pojišťovny *SOBH*, v níž mnoho z nich vlastní členské podíly. Pojištění u těchto pojišťoven vyjde většinou levněji, než pojištění u komerčních firem.

Zázrak v South Shore

Poslední případ - revitalizace chicagské čtvrti South Shore - se od většiny dosud popsanych liší měřítkem (banka South Shore za dvacet let poskytla půjčky na obnovu 9 000 bytů, k činnosti podobného rozsahu je třeba kapitál okolo deseti milionů liber) i tím, že "hlavní hrdinka" není "alternativní", ale zcela klasická americká banka. Příklad je pozoruhodný tím, co takováto banka dokázala udělat pro podporu místního podnikání a regeneraci celé čtvrti, a ještě pozoruhodnější, když uvážíme, že si zachovala ziskovost - je velmi úspěšná i po komerční stránce.

Co se v South Shore stalo? z původně blahobytné čtvrti poblíž centra Chicaga na břehu jezera Michigan se mezi lety 1960 a 1970 odstěhovalo velké procento bělochů. V roce 1970 tu již 70% tvořili černoši. Banky usoudily, že nastane úpadek celé čtvrti a přestaly poskytovat místním podnikatelům úvěry. Většina bank South Shore opustila. Obvyklý ničivý cyklus - únik kapitálu z místa, odchod drobných podnikatelů a úpadek budov, rostoucí nezaměstnanost a beznaděj - tak běžný v jiných čtvrtích velkých měst, se v South Shore ale nerozběhl. Proč? Protože nastal zázrak, říká Douthwaite. V roce 1973 koupil jednu z posledních zbývajících místních bank, South Shore Bank, tým mladých idealistických bankéřů v čele s tehdy šestatřicetiletým Ronaldem Grzywinskim. Jejich cílem byla obnova čtvrti South Shore. Nejprve se podrobně seznámili se situací v diskusích s místními lidmi a nevládními organizacemi. Prodloužili pracovní dobu banky, nabídli hypotéky na koupi rodinných domů, a během čtyř let začali poskytovat půjčky místním lidem na renovaci celých obytných bloků. Využívali přitom i možnosti vládních dotací. Radili klientům a pomáhali jim vybírat projekty, které dokáží zvládnout. Pořádali setkání, kde si novopečení majitelé obytných domů vyměňovali zkušenosti se zkušenějšími. Revitalizace South Shore byla úspěšná, i když některé problémy, zejména nezaměstnanost, trvají. Banka je od roku 1983 zisková.

Idealistických bankéřů, jako je Grzywinski, je v USA zřejmě málo. Jak jinak si vysvětlit, že banky, jako je South Shore, byly v polovině devadesátých let v USA pouze čtyři? Jedna z nich, *Southern Development Bancorporation* z Arkansasu, svůj cíl popsala jako "směrování finančních a informačních služeb k místním podnikatelům s cílem umožnit občanům budování životaschopné a diverzifikované ekonomiky, nezávislé na velkých, vzdálených obchodních společnostech."

Informace a adresy: Mondragonská družstva: knihy Davida Morrise (The Mondragon system: Co-operation at Work, 1992 a The Mondragon Co-operative Corporation, 1992) a kniha Roy Morrison: We Build the Road as We Travel, 1991. Družstevní záložna: Ecology Building Society, 18 Station Road, Cross Hills, Keighley, Yorkshire BD20 5BR, Británie. Holandská vzájemná pojišťovna: SOBH, Meerndijk 11, 3454 HM de Meern, Nizozemí. Informace o South Shore bank: Malcolm Bush, Woodstock Institute, 407 South Dearborn (suite 550), Chicago, Illinois 60605, USA, e-mail: woodstck@wwa.com

Zpracováno podle knihy Richarda Douthwaitea: Short Circuit (Liliput Press, Dublin, 1996).
Vyšlo v upravené podobě také německy: Douthwaite, R., H. Diefenbacher: Jenseits der Globalisierung - Handbuch für lokales Wirtschaften. Matthias - Grünewald - Verlag, Mainz, 1998