

ГЕОРГИЙ ЦАГОЛОВ

ВЕЛИКИЙ ЮНУС И ПОРОКИ КАПИТАЛИЗМА

Знакомство с нобелевским лауреатом

С отцом микрокредитования, известным предпринимателем из Бангладеш, экономистом и общественным деятелем, лауреатом Нобелевской премии мира профессором Мухаммадом Юнусом довелось познакомиться летом этого года в Азербайджане. Он был гостем президента Ильхама Алиева, а также выступал с докладом на конференции на тему о социальном бизнесе в Государственном экономическом университете в Баку. Помимо профессорско-преподавательского состава в ней участвовали министры экономического блока правительства, руководители комитетов, официальные лица и видные ученые Республики. Пригласили и несколько иностранных делегаций и представителей, в том числе и с российской стороны.

В завершение дискуссии состоялась торжественная церемония избрания М. Юнуса почётным доктором университета, затем презентовали переведённую на азербайджанский язык его книгу “Банкир для бедных”, объявили об открытии первого в регионе Центра социального бизнеса – детища Юнуса с отделениями по всему миру. В заключение ректор университета собрал в своём кабинете несколько человек, в числе которых оказался и автор этих строк.

Стройный, симпатичный, невысокого роста, М. Юнус приветлив и прост в общении. Одетый в традиционный национальный костюм, сшитый, как выяснилось, на одном из его предприятий, он хорошо говорит по-английски. Накануне одна из московских газет посвятила ему небольшой пассаж. Юнус с интересом услышал об этом и с благодарностью взял газету.

Широкая слава пришла к Мухаммаду Юнусу в 2006 году, когда его удостоили Нобелевской премии мира за “усилия по созданию экономического и социального развития снизу”. Он реализовал поистине новаторскую идею: попирая традиционные каноны банкиров, стал выдавать кредиты бедным и нищим. В 2008 году в рейтинге “100 мировых мыслителей мира”, составленном журналом Foreign Policy, ему было присвоено второе место. Несколько позже другие американские журналы Forbes и Fortune назвали его “одним из величайших предпринимателей нашего времени”. Он один из немногих нобелевских лауреатов, которые к тому же награждены Президентской медалью свободы США и золотой медалью Конгресса США. Мечта Юнуса – создать мир без бедности, или, по его словам, “отправить её в музей”.

Профессор Юнус также лауреат 55 почётных степеней университетов двадцати стран, а в общей сложности имеет свыше ста наград 26 государств.

Его книги переведены на многие языки. Последняя из них на английском – “Сверхсчастье” – с дарственной надписью теперь и у меня.

Как начиналось

Мухаммад Юнус появился на свет 28 июня 1940 году в Бенгалии, тогдашней Британской Индии. В 1947 году этот регион стал частью Восточного Пакистана, а в 1971 году – страной Бангладеш. Его отец торговал золотыми ювелирными украшениями. Учился он блестяще. В 1957 году поступил на экономический факультет университета Дакки, где защитил диплом бакалавра и магистра гуманитарных наук. Рано проявились и его организаторские способности. В двадцать лет он наладил упаковочный бизнес, а после поступления в аспирантуру передал его одному из братьев. В 1964 году подал заявку на стипендию Фулбрайта и поступил в университет Вандербильта в американском штате Теннесси. Спустя пять лет здесь ему была присвоена степень доктора экономических наук, после чего был оставлен там преподавателем.

В 1971 году во время войны за независимость Восточного Пакистана Юнус совместно с другими живущими в США выходцами из этой страны основал гражданский комитет в поддержку освободительного движения и руководил его информационным центром. Вскоре после победы и создания Бангладеш (что означает “бенгальский народ”) он вернулся на родину с желанием помочь строительству нового государства, стал членом правительственной Комиссии по планированию. Однако работа там показалась не столь интересной, и он оставил её, чтобы возглавить экономический факультет университета Читтагонг – провинции на юге Бангладеш, где родился и вырос. Впереди светила академическая карьера. Однако жизнь распорядилась иначе.

Университет находился за городом. По дороге к нему Юнус проезжал через деревню Джобра и видел жалкое существование её обитателей. В 1974–1975 годах вследствие климатических и прочих невзгод в стране разразился страшный экономический кризис. Миллионы людей оказались без крыши над головой, без работы. Начался голод. Не имея даже горстки риса, дети гибли на руках матерей.

В книге “Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма” он вспоминает: “Становилось всё труднее излагать в университетской аудитории рассудительные теории “экономикс” и предполагаемое ими совершенство свободного рынка, в то время как коса смерти истребляла народ Бангладеш. В какой-то момент я почувствовал пустоту этих учений перед лицом беспросветного голода и нищеты. Захотелось без отлагательств что-то сделать для окружающих меня людей, с каждым днём терявших надежду” (Muhammad Yunus. *Creating a World without Poverty. Social Business and the Future of Capitalism.* SUBARNA. Dhaka. Thourth Print., 2013, p. 44–45.).

Первой попыткой облегчить участь сельчан стала его инициатива по эффективной ирригации деревни. В результате сбор урожая с близлежащих полей заметно увеличился, а собственники угодий выгадали. Его отметили правительственной наградой, чему он не сильно обрадовался, так как положение безземельных жителей никак не изменилось. Они перебивались случайными заработками или просто нищенствовали.

Вникнув в их проблемы, Юнус пришёл к выводу, что коренная причина их бедствий кроется в нещадной эксплуатации со стороны ростовщиков. Свет пролило знакомство с одной женщиной, занимающейся в домашних условиях ручным производством мебели. Юнуса поразил контраст между убогостью её жилища и замечательными стульями из бамбука, которые она делала.

Почему кропотливый труд не способен вытащить её из нищеты? Оказалось, что подобно многим другим сельчанам она вынуждена обращаться к местному ростовщику для получения ссуды, требуемой для приобретения сырья. Но тот предоставлял заём лишь при одном условии: она будет отдавать ему всю продукцию по диктуемой им цене. При таком договоре и высокой ставке процента по ссуде ей оставалось лишь 10 центов в день. “Это был не заём в нормальном его понимании, а путь в кабалу” (ibid., p. 46).

Вместе с одним из своих студентов Юнус составил список жителей посёлка, занимающих деньги на таких условиях. В нём оказалось 42 имени. А суммарный заём был всего лишь 27 долларов! Он был потрясён количеством людей, страдающих из-за столь мизерной суммы. “Какой урок для профессора

экономики! Я рассказываю студентам о пятилетнем плане развития страны с его впечатляющими проектами вложения миллиардов долларов для помощи бедным. Разрыв между обещаемыми миллиардами и жалкой суммой, в которой незамедлительно нуждалась группа голодающих людей, казался невероятным” (ibid., p. 48).

Стремясь спасти жертв акул-ростовщиков, Юнус выложил из собственного кармана 27 американских долларов в местной валюте и передал их им. Несчастные были в восторге. Если можно осчастливить столько людей таким небольшим количеством денег, размышлял он, почему бы не продолжить это дело? Пошёл в банк в университетском кампусе, где его хорошо знали, и предложил предоставить бедным кредиты. Управляющий ответил, что такие люди не кредитоспособны, у них нет банковских историй и залогового обеспечения. Кроме того, поскольку они безграмотны, то не смогут даже заполнить требуемые документы. Идея предоставления займов таким слоям противоречила элементарным принципам банковского дела.

Выходило, что деньги даются лишь тем, у кого они уже есть. Но как только Юнус указывал на этот нонсенс, банковские служащие лишь пожимали плечами и вежливо сворачивали беседу. После долгих мытарств Юнус предложил выступить гарантом для займов бедным, согласившись сам подписывать все бумаги, получать деньги и их раздавать. На это пошли. С помощью студентов-волонтеров он приступил к делу. Через некоторое время обнаружилось удивительное: ссужаемые сельчанам средства возвращались. Причём всякий раз вовремя!

Однако предложения Юнуса расширить такие операции не встречали поддержки. Банкиры ворчали: “Ваша деятельность успешна лишь потому, что вы со своими студентами уделяете чересчур много внимания клиентам, нянчитесь с ними. Это не банкинг. И вообще, вы профессор, а не банкир” (ibid). Уверяли, что ему пока просто везёт. Но он повторял эксперимент в других посёлках, и там тоже получалось. Поскольку банки по-прежнему неохотно шли навстречу, он в конце концов решил создать собственный банк – банк для неимущих. Так в 1983 году и возник “Граммин банк”, что по-бенгальски означало “деревенский банк”.

Революция микрокредитования

Банк Юнуса шёл против течения. “Финансовые институты, – вспоминает он, – всегда ставили вопрос “Кредитоспособны ли бедные?” и, конечно же, отвечали, что нет”. В результате бедные слои населения, составляющие половину всего человечества, оставались вне сферы их услуг, как будто их просто не существовало. Я перевернул вопрос: “Имеют ли цену люди для банкиров?” Убедившись, что нет, решил: настало время для создания банка нового типа. . . В “Граммин” был брошен вызов финансовому апартеиду. Мы осмелились предоставлять кредиты отверженным людям. В том числе лишенным каких-либо средств к существованию женщинам. Мы пошли против правил. На каждом шагу пути раздавались возгласы: “Вы бросаете деньги на ветер! Средства, которые вы даёте в долг, никогда не вернутся. Даже если ваша система работает сейчас, в какой-то момент она рухнет” (ibid., p. 51).

Но этого не произошло. Сегодня “Граммин банк” – крупнейшая финансовая структура Бангладеш с 8,5 миллиона клиентов. Со времени своего открытия банк выдал займов более чем на 12,5 миллиарда долларов. Уровень возврата кредитов близок к 99%. Прибыль “Граммин” целиком инвестирует в расширение и поддержку бизнеса в сельской местности. Миллионам семейств удалось наладить мелкое производство, купить корову или кур, обзавестись швейной машиной или телегой и таким образом улучшить свою жизнь и вырваться из бедности.

В учебниках по экономике пишут, что только небольшая часть людей обладает талантом не упускать представившиеся деловые возможности и способны рисковать имеющимися ресурсами, чтобы реализовать заложенный в них потенциал. “Напротив, – полагает Юнус, – мои наблюдения в беднейшей среде во многих районах мира наводили на мысль (а десятилетия практики “Граммин” подтверждают это), что предпринимательские способности практически универсальны. Почти каждый обладает способностью разглядеть те или иные возможности под рукой. А когда появляются средства для претворения их в жизнь, почти каждый преисполнен желанием сделать это” (ibid.).

Ещё одно из открытий Юнуса состояло в том, что кредитование женщин предпочтительнее, чем работа с мужским полом. «Когда мужчины получают деньги, они расходуют их на себя. Женщины же склоны тратить на всю семью, особенно на детей. Девизом «Грамин» стало – «матери в первую очередь». Сегодня 97% клиентов банка женщины.

Стремление Юнуса решать проблемы беднейшего населения Бангладеш привело «Грамин» к мысли о предоставлении займов под жилищное строительство. Преодолевать чиновничьи барьеры было непросто. Обращения в Центральный банк Бангладеш с просьбой предоставить такие же условия фондирования, какие предоставляются обычным коммерческим банкам при осуществлении соответствующих программ, наталкивались на отказ. Причина? Запрашиваемые на это мизерные суммы (125 долларов) никак не укладывались в принятые правительством шаблоны. Положительное решение состоялось лишь после того, как на должность главы ЦБ был назначен человек, разделявший взгляды Юнуса. Начатая с 1984 года жилищная программа «Грамин» позволила сотням тысяч бедняков перебраться из убогих лачуг в новые строения.

Принципы работы

Высокий уровень возврата ссужаемых средств во многом обуславливался практикуемой Юнусом системой круговой поруки. Заёмщиков объединяли в коллективы из пяти человек. Когда кто-то из пяти брал заём, требовалось одобрение остальных четырёх. Дюжина таких пятёрок еженедельно собиралась в деревне в определённом месте. За ними был закреплён кто-то из сотрудников банка. На встречах регулярно обсуждались вопросы погашения долгов, предоставления новых займов, возможности развития того или иного бизнеса, общие задачи и проблемы. Руководство центров избиралось демократическим способом. Их число в Бангладеш перевалило за 100 тысяч.

Фактор коллективизма и солидарной ответственности дополнительно побуждал заёмщиков оставаться верными своим обязательствам. Когда их опрашивали, почему они так хорошо возвращают долги, многие отвечали: «Потому что ужасно не хотелось бы подводить других членов группы».

Принципиальным отличием «Грамин» от традиционных банков стало отсутствие документов, имеющих юридическую силу. Ведь большинство из клиентов не умеют ни читать, ни писать. Они только ставят свою подпись о получении денег. Но банк никогда не судится с клиентом, если он не возвращает заём. Он старается понять сложности и помочь решить их. Банк не тратит деньги на рекламу. Ведь когда деньги передаются одной жительнице деревни, об этом сразу же узнают все остальные.

Социальная направленность банковской деятельности закреплена в документе под названием «16 решений», обязательном как для сотрудников банка, так и для заёмщиков. В нём содержится и обещание сокращать рождаемость – до недавнего времени женщины Бангладеш рожали в среднем по шесть детей.

Одно из «решений» обязывает клиентов банка отправлять своих детей в школу. Образование для нового поколения деревенской молодёжи – прорыв из бедности. Многие поступают в вузы. Одним «Грамин» предоставлял стипендии, другим выдавал ссуды для завершения учёбы. Выпускники становились врачами, инженерами, докторами наук. «Грамин» превращался в социальный инструмент, выводящий людей из нищеты.

Для развития банку Юнуса была нужна прибыль. Но помогая бедным, требовалось сводить ссудный процент к минимуму. Так он и действовал. Процент, как правило, ограничивался 12–18%. Понятно, что при кредитовании без обеспечения это крайне мало. Займы под жилищное строительство и того меньше – 8%. Студенческие ссуды вообще были бесплатными, а после получения диплома – 5%.

С 2004 года заработала специальная программа выдачи займов нищим (средняя ссуда 15 долларов), полностью освобождённая от уплаты процента. Причём заёмщики по желанию могли выплачивать любую сумму, которую они были готовы вернуть. «Это программа, – объясняет Юнус, – основана на простой идее: если вы ходите от дома к дому, прося милостыню, почему бы вам не взять с собой какой-нибудь товар на продажу? Люди смогут у вас что-то

купить, а не просто давать вам милостыню”. С тех пор значительная доля из 120 тысяч таких клиентов перестали просить милостыню и превратились в лиц, оказывающих те или иные услуги. А большинство из остальных продолжали заниматься попрошайничеством лишь от случая к случаю. Две трети, как ни странно, отдавали долги.

Со временем клиенты банка превращались в его вкладчиков и совладельцев – акционеров. Заёмщики помещали свои небольшие сбережения на сберегательный счёт и имели право купить акции банка, каждая из которых стоила всего лишь полтора доллара. Сегодня миллионы заёмщиков банка являются и его акционерами, что пополняет средства предприятия, обеспечивая ему устойчивый и динамический рост.

Опыт “Грамин” начал распространяться и в других странах. Учреждённый для этих целей в 1989 году “Грамин траст” стал оказывать разностороннюю помощь продвижению практики микрофинансирования по всему миру. Появились тысячи таких организаций. Возник и форум под названием “Саммит по микрокредитованию”. В 1997 году на него съехались 3 тысячи делегатов из 137 стран. Была поставлена цель: к 2005 году охватить микрокредитованием и другими финансовыми услугами 100 миллионов бедных семей. Задача была выполнена. Генеральная Ассамблея ООН объявила 2005 год Международным годом микрокредитования. Программы микрокредитования сегодня действуют не только в Азии, Латинской Америке, Африке, но и в самых развитых странах мира, в том числе в США, Германии и Норвегии.

Наибольшее распространение микрокредитование получило в Индии. Национальный банк сельхозразвития финансирует более 500 банков, выдающих кредиты группам взаимопомощи, состоящим из 10–20 человек. Большинство из них женщины из низших каст и племен. Члены группы каждый месяц вносят по несколько рупий в фонд, из которого каждый участник может занять деньги на свои нужды. Если группа успешно распоряжается своим фондом, она, обратившись за кредитом в банк, получает средства, необходимые для вложений в какой-либо небольшой бизнес или деятельность в аграрной сфере. Кредиты ограничены суммой, не превышающей более чем в четыре раза средства в кассе взаимопомощи. Процент по ним невелик – 11–12% в год. Сейчас такие займы выдаются 1,5 миллиона групп взаимопомощи, включающих 20 миллионов женщин. Схожие программы получили развитие в других странах Юго-Восточной Азии и в Африке.

Социальный бизнес

Погружаясь в проблемы бедных, Юнус начал экспериментировать с бизнес-идеями и в иных сферах. Многие из них оказались успешными. В итоге “Грамин банк” оброс семьёй компаний различного профиля. Одна из них – “Граминфон” – стала крупнейшим оператором сотовой связи в Бангладеш. Благодаря этой фирме сотни тысяч бедных женщин стали “телефонными леди”, обеспечивающими мобильную связь деревенским жителям. “Грамин телеком” установил интернет в самых отдалённых уголках страны. “Грамин энерджи” распространил солнечные батареи, обеспечившие дешёвой возобновляемой энергией сотни тысяч простых деревенских домов. Текстильные предприятия Юнуса создали множество новых рабочих мест и снабдили их подходящей технологией. Возникли и компании, действующие в пищевой отрасли, сельском хозяйстве, области здравоохранения, образования. Всех их объединяет одно общее стремление – улучшить жизнь народа Бангладеш, особенно его беднейших слоёв.

Немалый вклад вносится и в борьбу с безработицей. Займы студентам часто оказывались недостаточными. Выпускники вузов нередко не могли найти работу. Юнус искал выход. “Мы решили перестроить их мышление с традиционного пути поиска работы к созданию рабочих мест для себя и других через предпринимательство. Мы побуждали их говорить себе – мы не ищуте работы, мы работодатели. Мы старались вдохновить их на создание бизнеса с помощью займов “Грамин банк” вместо того, чтобы заниматься поисками работы. Таких мы называли “новыми предпринимателями” (Muhammad Yunus. Super Happiness. SUBARNA, 2015, p. 25).

В 2013 году Юнус организовал Творческую лабораторию, в которой стали встречаться потенциальные инвесторы в социальный бизнес с кандидатами

в “новые предприниматели”. Первые изучали бизнес-планы вторых и в случае интереса принимали решения о финансировании проектов. С тех пор сотни из них уже реализовались и превратились в социальный бизнес.

Двадцать лет назад 80% населения Бангладеш жило ниже уровня бедности. Во многом благодаря усилиям Юнуса к 2015 году уровень бедности сократился вдвое. Кроме того, в стране изменилось положение женщин – началась эмансипация. И экономика Бангладеш растёт высокими темпами – 6-7% в год. Сегодня все дети посещают школу, а молодёжь стремится получить университетское образование.

Связывая с социальным бизнесом большие надежды на искоренение бедности в мире, Юнус сознаёт, что он пока не является достаточно развитым, находится за рамками основных течений делового мышления. По его мнению, положение изменится лишь тогда, когда эти идеи охватят головы руководителей крупнейших глобальных корпораций.

В октябре 2005 года, когда профессор Юнус читал лекции во Франции, с ним пожелал встретиться глава концерна “Данон” Фрэнк Рибу, стремившийся проникнуть на рынок Бангладеш. Они договорились о создании совместного предприятия “Грамин Данон”, действующего на предложенных Юнусом условиях и принципах. Узнав, что планируется вкладывать капитал в проект, не сулящий доходов, акционеры вначале заупрямились, но их удалось успокоить обещанием последующих за этим прибыльных инвестиций в страну. Дело вылилось в строительство нескольких небольших заводов в Бангладеш, производящих специальный йогурт с питательными веществами для страдающих от плохого питания детей. Их продавали по доступным ценам, не получая от этого дивидендов. Впрочем, и убытков тоже.

Теперь счёт транснациональных компаний, привлечённых Юнусом к участию в социальном бизнесе в Бангладеш, пошёл на десятки. К ним относятся французская фирма “Виолия” (Veolia), поставляющая чистую питьевую воду в бедные районы страны, немецкий химический гигант БАСФ (BASF), продающий по низким ценам москитные сетки, защищающие от распространения малярии. Юнус организовал совместный социальный бизнес с известной японской корпорацией Юникло (Uniqlo), американской Интел (Intel). Однако для всех этих корпораций социальный бизнес составляет лишь небольшую долю в их общих оборотах, наводит глянец на их имидж.

Микрокредитование по-русски

Воплощение идей социального бизнеса в других странах далеко не всегда оказывалось под контролем его пионера. Реальность зачастую не только не укладывалась в это понятие, но и прямо противоречила ему. “Во многих случаях, – сетовал Юнус, – микрокредитование используется неверно. Злоупотребляют коренным принципом. Мы создаём его для помощи людям, руководствуясь благими социальными намерениями. Жаль, когда некоторые считают это коммерческим бизнесом, хотят делать деньги для себя. Я говорю, что это превращает их в акул-ростовщиков” (Super Happiness, p. 61).

Именно это произошло и в России. Показателен пример бывшего вице-президента общественной организации малого и среднего предпринимательства “Опора России”, руководителя созданного в 2002 году “Российского микрофинансового центра” (РМЦ) и директора “Комитета гражданских инициатив” Алексея Кудрина в Татарстане Павла Сигала.

По приглашению правительства Москвы и РМЦ М. Юнус впервые посетил Россию весной 2008 года. Чтобы подробнее ознакомиться с опытом социального бизнеса, Юнус предложил Сигалу и его коллегам совершить ответный визит в Бангладеш, что через некоторое время и произошло. Набравшись знаний, Павел Абрамович клялся удесятерить усилия в оказании помощи начинающим предпринимателям и в борьбе с бедностью. Но дело закончилось нашумевшей аферой по обворовыванию бюджетных средств, выделявшихся Пенсионным фондом России для выплат по материнскому капиталу.

Сотни фирм, разбросанных по всей стране, собирали информацию о неблагополучных семьях, женщинах, страдающих зависимостью от наркотиков, алкоголизмом или психическими расстройствами. После чего с ними заключались договоры целевого займа, согласно которым им якобы выдавались денежные суммы на покупку жилья. Как правило, заём оформлялся на сумму,

равную размеру материнского капитала, однако фактически деньги не перечислялись.

Затем члены группы от лица матерей осуществляли сделки по приобретению недвижимости. Как правило, покупались ничтожно малые доли в квартирах, домах ветхого жилого фонда, а также в помещениях, непригодных для проживания. На финальной стадии аферисты гасили сертификат на материнский капитал в счёт кредита на жильё, при этом часть полученной суммы злоумышленники передавали женщинам, с которыми заключили договор, а львиную долю клали себе в карман.

В общей сложности Сигалом и его сообщниками было обналичено 10,5 млрд руб. Осенью 2013 года его арестовали и отправили в “Матросскую тишину”, где он провёл год без малого. В конце концов его выпустили, а дело замяли.

В отличие от “Грамин” многие микрофинансовые организации в России берут с кредиторов заоблачные проценты, а затем выбивают их самыми зверскими способами. Скандалы, связанные с причиняемыми коллекторами увечьями людям, в том числе и детям, хорошо известны. Нередко человек, взявший заём в пять тысяч рублей, по прошествии времени оказывается должен уже сто тысяч и более.

Таково “микрокредитование по-русски”. Вот что писал по этому поводу весьма осведомлённый в этих вопросах глава комитета по финансовым рынкам Торгово-промышленной палаты России экономист Я. М. Миркин: “Область российской экономики, на которую страшно смотреть, – это микрофинансовые организации... Пока это зона ростовщичества, полной непрозрачности, кредитов “до полочки” под 1000%... Это мыльный пузырь, который обязательно лопнет с огромными скандалами” ([tps://ru.wikipedia.org/wiki](https://ru.wikipedia.org/wiki)).

Мыслитель

Воплощение идей социального бизнеса требовало от Юнуса гигантской энергии и заставляло его постоянно осмысливать законы экономической жизни. Имея теоретическую базу, профессор-банкир использовал накопленный опыт и для обобщений в социальной науке, в частности, политэкономии. Больше всего они представлены в упоминавшейся работе – “Сверхсчастье” (Muhammad Yunus. Super Happiness. SUBARNA, 2015).

Она писалась уже после того как её автор получил мировое признание и находился на вершине славы. Юнус не заходил за “красные флажки” в оценках капитализма, предлагая его лишь реформировать. Но теперь он уже позволяет себе подвергать существующий строй весьма резкой критике.

Книга начинается с констатации того, что огромное число молодых людей не только в развивающихся, но и богатейших странах Европы и Америки не могут найти работу. Со временем их охватывает чувство безысходности, и они становятся “потерянным поколением”. “Безработица означает, – рассуждает Юнус, – что полноценную личность бросают в мусорную корзину. Как будто её за что-то наказывают. Человек рождается, чтобы быть активным, созидательным и энергичным – всегда ищущим пути к реализации своего безграничного потенциала. Почему же надо парализовать эти качества, лишить его возможности использовать столь удивительные способности. Кто совершает это? Почему миллиарды людей остаются невостребованными?” (Super Happiness, p. 18).

Ответ ясен: “Проблема создается не самими безработными, а ущербной экономической системой”. Но буржуазные идеологи как будто это не замечают. “Теоретики вдалбливают в сознание людей, что они рождаются для того, чтобы работать на кучку привилегированных лиц, называемых предпринимателями. А поскольку соответственно с господствующими концепциями “бизнесмены, создающие рабочие места”, рулят экономикой, вся политика и институты строятся под них. Если они вас не нанимают, вам конец. Какое ошибочное истолкование человеческого предназначения! Какое оскорбление человеческой личности, обладающей безграничными созидательными возможностями!” (ibid.).

Юнус ставит и более общий вопрос: “Способна ли ныне существующая экономическая система обеспечить приемлемый уровень морали, социальной и материальной гармонии в мире?” (p. 13). И даёт на него однозначный ответ:

“Не думаю, что она на это способна. Капитализм является порочной системой созидания и прогресса – безличной машиной, постоянно выжимающей сок из низов общества и передающей его наверх. Чем выше вы в ней находитесь, тем больше вам достается. Это происходит не потому, что ею управляют плохие люди; просто машина так устроена. Капитализм не предусматривает моральную ответственность и лишен социального смысла. По крайней мере, так происходит на практике. Система превращает всех в денежно-центричных роботов... На вершине жизнь хороша. Но внизу она ужасна. Жаль, что те, кто наверху, не оказывают помощь другим” (р. 9, 13).

Стало быть, эксплуататорский характер капитализма не является для Юнуса тайной за семью печатями. Не упоминая Маркса, он солидарен с ним в этом. Отвечая на вопрос корреспондента газеты *Financial Times* – “Хорош ли капитализм?” – Юнус замечает: “Капитализм стоит на одной ноге, что приводит к его неустойчивости и вызывает массу проблем. Ему необходимо иметь и другую, гуманистическую опору” (*ibid.*, р. 116).

По словам Юнуса, в концептуальную канву экономических теорий глубоко встроено безразличие к человеку и даже антагонизм между людьми. “Максимизация личной выгоды является сутью экономической рациональности. Это поощряет такое отношение одного человека к другому, которое может быть названо словом ещё более жёстким, чем “безразличие” (*ibid.*, р. 15).

Юнус выносит суровый вердикт принятым на Западе концепциям капитализма: “Нам надо пересмотреть нашу теорию и признать безграничные возможности человека, вместо того, чтобы полагаться на “невидимые руки”, способные якобы решать все проблемы. “Невидимые руки” потому невидимы, что их просто не существует” (*ibid.*, 19).

Нелицеприятна и характеристика глобализации капитализма: “В идеале глобализация должна была бы представлять собой процесс создания тесно взаимосвязанной между собой мировой человеческой семьи. Но в действительности всё происходит иначе. Она приводит к конфронтации государств, каждое из которых стремится усилить свои позиции и отстоять свой эгоистический интерес” (*ibid.*).

И всё же, в отличие от Маркса, Юнус не делает вывода о необходимости свержения капитализма. По его мнению, излечить капитализм способен изобретенный им социальный бизнес. Если традиционный бизнес направлен на максимизацию прибыли, то социальный отказывается от этого принципа. Собственник капитала может получить вложенные в дело средства, но не более. Вся получаемая прибыль вкладывается вновь в расширение и улучшение предприятия. Такой бизнес занимает промежуточное место между благотворительностью и традиционным предпринимательством. Его цели благотворительные, а реализуется он на принципах бизнеса, но без обогащения для владельца.

В чём же преимущества социального бизнеса по сравнению с благотворительностью?

“Благотворительность, – поясняет Юнус, – прекрасная идея и известна с незапамятных времён. Однако деньги, потраченные на благотворительность, не возвращаются. К тому же чиновники не очень заботятся о рациональном использовании средств. Деньги же, вложенные в социальный бизнес, проделав работу, не исчезают. Такие средства могут использоваться бесконечно. Это создаёт независимые предприятия, имеющие свою собственную жизнь” (*ibid.*, р. 13, 14).

Юнус оспаривает утвердившийся при капитализме постулат: деньги – единственный источник счастья и чем больше у вас денег, тем вы счастливее. Он полагает, что если деланье денег возможно и приносит счастье, то для него, например, “деланье других людей счастливыми является сверхсчастьем”. Поэтому он ратует за перестройку образования: “Школы бизнеса тренируют молодых людей для того, чтобы они сражались за захват рынков, денег и капиталов. Их не наделяют никакой социальной миссией. Принимая концепцию социального бизнеса, молодежь следует учить становиться борцами за решение социальных проблем” (*ibid.*, р. 14).

Юнус иллюстрирует неспособность капитализма обеспечить справедливость в распределении доходов красноречивыми данными: “Сегодня в мире 85 человек владеет большим богатством чем то, что принадлежит нижней половине всего человечества. Верхняя по имуществу половина человечества владеет 99% всех мировых богатств, оставляя лишь 1% от них нижней части.

И это будет усугубляться, так как все технологии остаются под контролем тех, кто находится наверху” (ibid.).

Одобряя деятельность профсоюзов, Юнус не считает, что рабочий должен всегда оставаться им. Он утверждает, что надо создавать условия для его перехода в предприниматели. Такую возможность, по его мнению, и создаёт социальный бизнес, а финансовые институты должны играть ключевую роль в реализации таких транзитов.

Прочитанную как-то в Англии лекцию об Адаме Смите профессор Юнус начал с упоминания о парадоксальном умозаключении, сделанном Смитом в далёком XVIII веке: преследуя собственную выгоду, каждый человек способствует интересам всего общества. Юнус акцентировал внимание на то, что нынешняя капиталистическая действительность и имеющая широкое хождение формула о всемогуществе “невидимой руки” рынка искажают и сужают мысли гениального политэконома.

Нынешние интерпретаторы его идей апеллируют главным образом к произведению “Богатство народов”, игнорируя не менее важный и также основополагающий труд классика – “Теория нравственных чувств”. В нём Смит делал упор не только на эгоизм, но и на социальное сознание людей, что хорошо видно из приведённого Юнусом отрывка из этой книги: “Как бы своекорыстен человек ни был, в его натуре, очевидно, присутствуют и иные черты, заставляющие его интересоваться судьбой других людей, и относиться с сопереживанием к их проблемам” (ibid., p. 208).

Поэтому неверно сводить мысли Смита к утверждению, что все человеческие особи стремятся лишь к получению выгоды или максимизации прибыли. Более того, понятие разумный эгоизм включает в себя и вклад в социальное благо. Ведь жизнь человека зависит во многом и от процветания того общества, в котором он живёт, а также от судьбы человечества, утратившего в ракетно-ядерную эпоху свою бессмертность. Таким образом, Юнус подводил слушателей к выводу: широкое распространение социального бизнеса расставит всё по местам и увяжет разные грани человеческих качеств и стремлений – как к личной выгоде, так и к благу всего общества.

Не утопично ли это утверждение?

Менять машину

Со времен Маркса известно, что капитализм, производит бедность, безработицу и прочие социальные пороки в силу внутренне присущих ему черт и противоречий. Если в лодке пробоина, то, как ни вычерпывай воду с её дна, она всё равно будет вновь туда прибывать. Это прекрасно понимает профессор из Бангладеш, хотя оснований для смены столь ущербной системы так и не находит. В той же лекции им говорилось: “Необходимость внесения изменений в капитализм чувствуется повсюду. Это никогда не ощущалась так сильно, как теперь. Система находится в глубоком кризисе. Тем не менее, никто не призывает отказаться от неё в пользу другой, например, социалистической. Каждый убедился в том, что со всеми своими пороками капиталистическая формация остаётся всё же лучшей в истории человечества” (ibid., p. 202). В одном из других выступлений он утверждал: “Последнее время свидетельствует о достижении капитализмом своего пика. Мы видели, как социалистические экономики пали и быстро устремились к капитализму”.

Последние высказывания весьма спорны. Да, реально существовавший социализм при многих своих достоинствах запутался в противоречиях и обюрократился. Он тормозил инициативу и предприимчивость. Но и капитализм, по Юнусу, обладает нетерпимыми пороками и ставит половину человечества в бедственное положение.

Но есть ведь и третий путь, что подтверждается мировым опытом. На смену прежнего социализма и нынешнего капитализма приходит смешанная система, берущая лучшее из предыдущих формаций и сводящая к минимуму их недостатки. Именно она в последнее время реализуется в Китае и Вьетнаме. В итоге их темпы роста наиболее высокие, а социальные проблемы последовательно решаются. Стоящие у политического руля коммунистические партии в этих государствах научились сочетать плановое и рыночное хозяйство, использовать одновременно и социалистические и капиталистические методы. Новое интегральное набирает силу и во многих других странах.

Социальный же бизнес лишь в миниатюре воспроизводит эту модель на низовом уровне. И это, конечно, хорошо, но недостаточно.

Отдавая дань титаническому вкладу профессора Юнуса в дело борьбы против бедности и нищеты, всё же следует признать: одним лишь культивированием социального бизнеса коренным образом капитализм изменить нельзя. Надо, чтобы и на капитанский мостик корабля взойшли люди, ставящие общенародные интересы на первый план, и умело проводили их. Правда, это уже будет путь в конвергентный, или интегральный строй, включающий и определенные социалистические компоненты. Словом, действовать надо не только “снизу”, но и “сверху”.

Не исключено, что, понимая это, Юнус в конце 2006 года решил включиться и в политическую борьбу. Тогда он уже был национальным героем, а его лик появился на почтовых марках. Совместно с рядом известных общественных деятелей Бангладеш Юнус развернул кампанию за честность и открытость в готовящихся национальных выборах.

В феврале 2007 года он объявил о намерении создать политическую партию под названием “Власть граждан”. Говорили, что его приход в политику поддерживает армия. Однако через несколько месяцев, после встречи с главой правительства Бангладеш, Юнус был вынужден публично отказаться от своих планов.

Демарш ему не забыли. А недоброжелателей у него и без того хватало. Радикальные мусульмане были недовольны тем, что “Грамин” эмансипирует женщин и проповедует ограничение рождаемости. Правоверные марксисты считали, что он отвлекает бедноту от революционной деятельности. Ростовщики видели в нём врага.

В марте 2011 года по указу властей Юнус был уволен с поста главного управляющего “Грамин банк”. По официальной версии причиной отставки было нарушение законодательства: пенсионный возраст наступал в 60 лет, а Юнусу тогда уже перевалило за 70. Но подлинные причины были в его политических амбициях и часто раздававшейся критике в адрес властей Бангладеш, которые он обвинял в коррупции.

Нынешний премьер Бангладеш Шейх Хасина отнюдь не относится к числу его покровителей. На предприятиях группы компаний “Грамин” участились проверки со стороны надзорных органов. И кто знает, какая бы участь постигла Юнуса, если его не защищал бы ореол славы нобелевского лауреата...

* * *

Социальный бизнес способен смягчить болезни капитализма. Сегодня более 200 миллионов человек, в основном женщин, имеют доступ к микрокредитам, что оказывает положительный эффект на их семьи и сообщества, где они проживают. Но одним этим нельзя избавиться от язв капитализма, превратить его в здоровый организм. Доминирующий во всём мире бизнес нацелен на максимизацию прибыли, и никогда не уступит главенствующее место своему антиподу. Он допускает его лишь для наведения румянца на своё с годами становящееся всё более непривлекательным лицо.

Вместе с тем, у капитализма имеется отработанная рыночная и управленческая методика, ряд других неоспоримых преимуществ. Реформируя догматическую модель социализма в Китае, Дэн Сяопин не побоялся соединить, казалось бы, несоединимое. Он включил в неэффективную социалистическую экономику некоторые капиталистические механизмы и вывел страну на траекторию самого быстрого и гармоничного роста. Но он при этом не поступился основными социалистическими принципами и руководствовался интересами всего китайского народа.

Мировая практика подтверждает, что такая интегральная модель, соединяющая преимущества капитализма и социализма и сводящая к минимуму недостатки обеих формаций, является наиболее перспективной с точки зрения комплексного решения важнейших и прочно взаимосвязанных проблем: экономического роста, социальной справедливости, развития личности и свобод человека. Именно она соответствует нахождению баланса между двумя противоречивыми, но реальными сторонами природы человека и отвечает задачам поиска оптимальной модели общежития.