

Д.Ш. Гогохия

*д.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН
(Москва)*

НЕКОТОРЫЕ СЮЖЕТЫ ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ¹

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы происхождения денег, их роли как предпочтительной для накопления формы богатства в становлении и развитии товарного (специализированного) производства. Особое внимание уделяется экономическим дискуссиям относительно роли денег в упорядочении цен на товарных рынках. Показано, что спрос на деньги как средство накопления устраняет влияние различий в степени ликвидности и издержках содержания хозяйственных благ на процессы рыночного ценообразования. Именно привлекательность денег как средства накопления по сравнению с товарами лежит в основе обратной зависимости между ценой и спросом на товар. Закон спроса дает сбой в большинстве случаев из-за эффекта дохода, когда ослабляются глубинные денежные стимулы к развитию специализации производства.

Ключевые слова: теория денег, цены, спрос на деньги, закон спроса, эффект дохода, ликвидность, издержки содержания.

JEL: F02, F34, F43.

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_22_33.

Настоящая статья содержательно примыкает к статьям «Деньги как ликвидный актив: теория и история», «От теории денег к теории и практике банковского дела» и «Некоторые сюжеты из истории внешней торговли в контексте теории денег», опубликованных в журнале «Вопросы теоретической экономики» (№2 за 2019 г., №1 за 2020 г. и №4 за 2020 г.). Особое внимание в этих статьях уделялось положению о том, что купля и продажа товаров за деньги не сводима к обмену одних товаров на другие, ибо денежные накопления в достаточно весомой части не являются отложенным спросом на товары. Отмечалось, что именно в этом суть теории предпочтения ликвидности Дж.М. Кейнса, ибо она основывается на том факте, что во всяком обществе люди воспринимают и используют деньги как *форму богатства, накопление которой снижает беспокойство относительно неопределенного будущего*. Отмечалось также, что Кейнс указывал в этой связи не только на ликвидность денег, т.е. возможность использования их для достижения различных (не определяемых заранее) целей, но также на минимальные издержки содержания (хранения)². Ведь вместо денег можно было бы отчасти накапливать товары, увеличивая разнообразие

¹ Мнение членов редколлегии может не совпадать с мнениями авторов работ, публикуемых журналом «Вопросы теоретической экономики».

² Кейнс обозначил «ликвидность» как (L), а «издержек содержания» как (с). При этом, согласно Кейнсу, «ликвидность» и «издержки содержания» важны в некотором сочетании. Иначе говоря, значение имеют не (L) и (с) по отдельности, а (L-с), хотя не существует никакой абсолютной (количественной) нормы ликвидности, а только шкала ликвидности, которая учитывается наряду с (с) при оценке сравнительных преимуществ владения различными формами богатства [Кейнс, 1993. Гл. 17].

и величину их запасов. Но, как справедливо подчеркивает Кейнс (в 17 главе «Общей теории занятости, процента и денег»), деньги — это такая форма богатства, накопление которой и, соответственно, растущий спрос не встречают противодействие со стороны растущих издержек содержания³.

Вместе с тем Кейнс мало задумывался над тем, почему деньги обладают ликвидностью. Между тем, при различной трактовке причин ликвидности денег (субординации денежных функций), воздействие нормы процента на структуру спроса на деньги как средства платежа за товары и как средства накопления не одинаково. Как показано в [Гогохия, 2020], норма процента тесно связана со ставкой процента по безрисковому денежному активу, который используется как средство накопления. В связи с этим структура спроса на деньги, регулируемая в основном через корректировку этой ставки, способна весьма эффективно противодействовать как колебаниям цен, так и колебаниям производства и занятости.

Кейнс, к сожалению, рассматривал свойство ликвидности, как нечто данное, как то, благодаря чему деньги весьма привлекательны для накопления по сравнению с товарами. Поэтому Кейнс мало задумывался над вопросом о том, в какой связи (почему и как) деньги приобретают свойство ликвидности. Колебания общего уровня цен, производства и занятости он связывал, в конечном счете, с самим фактом ликвидности денег, ибо ликвидность придает деньгам как бы избыточную (дополнительную) ценность по сравнению с товарами. Ведь если деньги, благодаря свойству ликвидности, более привлекательны для накопления по сравнению с товарами, ценность денег с увеличением их количества должна сокращаться в замедленном темпе по сравнению с товарами. Иначе говоря, даже допуская, что предельная полезность денег подчиняется закону убывающей предельной полезности, т.е. с увеличением количества денег каждая дополнительная единица представляет для хозяйствующего субъекта меньшую полезность (ценность), чем предыдущая, скорость или степень убывания этой предельной полезности должна быть замедленной по сравнению с убыванием предельной полезности любого товара. Кривая рыночного спроса на товар, показывающая количество товара, которое индивид или любая группа индивидов пожелает приобрести за деньги в единицу времени при каждой цене, имеет во всех точках отрицательный наклон постольку, поскольку количество денег, расходуемых на товар, увеличивается и сокращается в меньшей пропорции, чем количество товара, приобретаемого за деньги⁴.

В категориях неоклассической теории такое соотношение количеств денег и товара можно и должно объяснить как раз тем, что предельная полезность денег убывает с меньшей скоростью, чем предельная полезность товара. Если это так, при обосновании закона спроса предельную полезность денег можно принять в качестве постоянной величины, что

³ В настоящей статье не рассматриваются финансовые активы (акции, облигации и т.п.), которые по издержкам содержания сравнимы с деньгами. Финансовые активы, как и простые товары, покупаются и продаются за деньги, поскольку никакой финансовый актив несравним с деньгами (как наличными, так и безналичными) по степени ликвидности. Если же, с точки зрения хозяйствующих субъектов, он сравним, как, например, процентные банковские депозиты, то его ошибочно относить к финансовым активам. Процентные банковские депозиты относятся к денежным, а не финансовым активам, поскольку размещенная на них денежная сумма может быть востребована по первому требованию без риска убытков. Владелец банковского вклада «рискует» потерять проценты по собственному решению (выбору), но он не теряет ни рубля из принадлежащей ему суммы денег. Между тем при продаже финансовых активов цена продажи на открытом рынке может оказаться ниже цены покупки [Гогохия, 2020].

⁴ Это авторская трактовка первого закона Госсена (закона убывающей предельной полезности). Традиционно отрицательный наклон кривой спроса принято связывать с тем, что потребление каждой следующей единицы блага приносит потребителю меньшую полезность, чем предыдущая. Деньги в этом отношении выступают лишь как мера ценности (полезности). Вопрос об эластичности спроса на деньги по сравнению с эластичностью спроса на те или иные товары в неоклассической теории обычно не рассматривается. — *Прим. ред.*

без лишних слов зафиксировать принципиальное соотношение (разницу) между скоростью убывания предельной полезности денег и предельной полезности товара (не денег).

Вместе с тем, если бы закон спроса действовал беспрепятственно на всех товарных рынках, товарное (специализированное) производство не знало бы ни кризисов, ни депрессий. С другой стороны, не удивительно, что во время кризисов и депрессий ущербность товаров по сравнению с деньгами как предпочтительной для накопления формы богатства становится особенно заметной. Поэтому случаи, когда закон спроса дает сбой, представляют особый интерес для фундаментальной экономической теории. Это хорошо понимал Дж. Хикс, когда затеял заочный спор с А.Маршаллом, который, как известно, считал возможным рассматривать предельную полезность денег как нечто данное и неизменное, имея в виду обоснование закона спроса.

Деньги и закон спроса

Как указывает Дж. Хикс, при обосновании закона спроса А.Маршалл игнорировал эффект дохода. Дело в том, что падение цены влияет на спрос двумя различными способами. «С одной стороны, оно делает потребителя богаче, увеличивает его “реальный” доход, падение цены в этом смысле приводит к последствиям, которые аналогичны последствиям роста дохода. С другой стороны, оно приводит к изменению относительных цен, поэтому независимо от изменения реального дохода возникает тенденция к замещению всех других товаров тем товаром, цена которого снизилась. В конечном счете, изменение спроса служит результатом действия двух отмеченных тенденций» [Хикс, 1993, С. 125]. Отсюда вытекает, что падение цены товара непременно увеличивает спрос на него только в том случае, если эффект дохода положителен, т.е. действует в том же направлении, что и эффект замещения. Возможно, однако, и иное, в особенности тогда, когда товар, цена которого упала, занимает значительное место в бюджете потребителя. Так, например, если упала цена на хлеб, и до падения цены расходы потребителя на покупку хлеба заметно превышали расходы на другие продукты питания, нет достаточных гарантий, что в результате падения цены будет наблюдаться повышение спроса на хлеб, а не, скажем, на масло (лучший товар).

Маршалл, однако, полагал, что при обосновании закона спроса есть веские основания пренебречь эффектом дохода. Ведь эффект дохода способен перевесить эффект замещения только в так называемом случае парадокса Гиффена, когда потребители с очень небольшим доходом тратят весомую часть своих доходов на наиболее дешёвые товары, поскольку только так они могут достигать максимума удовлетворения своих потребностей. Поэтому только падение цены главного или нескольких главных для них товаров, если это падение достаточно значительно, способно придать эффекту дохода достаточную силу для преодоления эффекта замещения. Это маловероятно, учитывая, что цены на такие товары и так низкие [Маршалл, 1983. С. 200–202]. Хикс отчасти согласен с таким выводом, отдавая должное Маршаллу, он хвалит его за чёткую формулировку.

Вместе с тем Хикс указывает, что потребитель приходит на рынок как товаровладелец (продавец) и только в этой связи как покупатель. Причем при продаже и покупке товаров за деньги продавец и покупатель находятся в неравном положении даже тогда, когда одно и то же лицо попеременно выступает в роли продавца и в роли покупателя. Продавец продаёт за деньги особый, единичный товар, а после этого в роли покупателя покупает целую корзину (набор) товаров.

Возьмем формулу $T-D-T'$ в развернутом виде, т.е. как $T-D-(t_1+t_2+\dots+t_n)$. Когда речь идет о покупателе (т.е. правой части формулы $T-D-(t_1+t_2+\dots+t_n)$), изменение цены отдельного товара слабо повлияет на стоимостную величину бюджетного ограничения покупателя. Но этого никак нельзя сказать, когда речь идет о продавце. «Эффектом дохода про-

давца можно пренебрегать гораздо реже, чем эффектом дохода покупателя. Обычно продавцы получают значительную часть дохода от продажи какого-то определенного товара. Поэтому следует ожидать, что эффект дохода будет во многих случаях не менее сильным, чем эффект замещения, или будет даже преобладать» [Хикс, 1993, С. 131].

Вместе с тем, что нам мешает предположить, что тот, кто расходует в единицу времени на приобретение отдельного товара незначительную часть своего дохода (запаса денег), за такую же единицу времени столь же незначительную часть своего товарного запаса расходует на приобретение денег. Именно такое предположение делает А. Маршалл с целью разъяснить, как на зерновом рынке участники торговли нащупывают (находят) цены, выравнивающие спрос и предложение [Маршалл, 1984. Гл. 2]. Правда, Маршалл отмечает, что процесс такого выравнивания может осложняться спецификой товара, выделяя при этом рынок рабочей силы. Иначе говоря, если товары, подобные зерну, продаются (покупается) преимущественно по равновесным ценам, после того, как они найдены, на рынке рабочей силы этого может не происходить. Дело в том, что рабочая сила продается не частями, а целиком на определённый срок. И если рабочий с самого начала заключает плохой контракт, нанимаясь на работу с низкой заработной платой, его нужда в деньгах (предельная полезность денег для него) остается острой, и это заставит его продолжать продавать свой труд по низкой ставке. Но, как отмечает А. Маршалл, на этом останавливаться нельзя. Поскольку низкая ставка вызовет дополнительную конкуренцию между покупателями рабочей силы, нет достаточных причин усматривать принципиальную разницу между процессами ценообразования на зерновом рынке и рынке рабочей силы. Правда, при товарно-капиталистической организации производства рынок рабочей силы охватывает всю экономику. Но то же самое, даже с большим основанием, можно сказать о денежном рынке. Важное значение, по мнению Маршалла, имеет тот факт, что на достаточно большом (развитом) рынке весьма заметную роль в установлении равновесных цен играют посредники (торговцы), которые стремятся извлечь из своих торговых операций прибыль. Вследствие этого они, в зависимости от наличного запаса денег и оценки изменчивой конъюнктуры, покупают то большее, то меньшее количество товара, способствуя тем самым выравниванию спроса с предложением⁵.

Но почему то же самое не может происходить на самом простом (не развитом) рынке? Как справедливо подчеркивает Хикс, располагая ограниченным запасом товаров, каждый хозяйственный субъект в качестве товаровладельца готов предложить для продажи не весь свой запас, а только большую или меньшую часть, в зависимости от складывающихся цен. При тех или иных ценах товаровладельцы могут сократить (увеличить) спрос на собственные товары, увеличивая (сокращая) тем самым их рыночное предложение, если сочтут такое решение выгодным. В частности, при сравнительно низкой цене, товаровладельцы более чем вероятно сочтут выгодным оставлять для собственного потребления больше своих дешёвых товаров, сокращая тем самым их рыночное предложение. Правда, с развитием специализации производства низкая (или снижающаяся) цена товара в подавляющем большинстве случаев сокращает рыночное предложение не потому, что владельцы *хотят* увеличить запас собственного товара. Ведь развитие специализации умножает число товаров, спрос на которые со стороны продавцов (производителей) крайне незначителен, если вообще (при глубокой специализации) не равняется нулю. Но поскольку всё в экономике, в том числе специализация производства, зависит от выбора (решения) хозяйствующих

⁵ На крупных зерновых и других рынках сырья достаточно весомую часть составляют обычно сделки на срок, т.е. будущую поставку по оговоренным ценам с последующей оплатой. Поэтому сделки посредников зависят скорее не от наличного у них запаса денег, а от состояния дел на денежно-кредитном рынке. Иначе говоря, посредники в этом случае должны отслеживать конъюнктуру, как минимум, на двух рынках.

субъектов, ход рассуждений Хикса проясняет историю становления рыночной экономики и те закономерности, которые ее характеризуют⁶.

Картина исторического развития выглядит вполне простой и понятной, хотя несколько иной, чем привычная, если только признать, что цены выражаются в деньгах по той простой причине, что товаровладельцы хотят иметь вместо той или иной части товаров именно деньги как предпочтительную для накопления форму богатства. Признав важность этого мотива, нетрудно понять, почему исторически цены складывались таким образом, что всё больше различных продуктов труда предлагалось в обмен на деньги, становясь тем самым товарами. Почему на этой основе развивалась специализация производства и, как следствие, общественное разделение труда, и почему при обосновании закона спроса ключевое значение имеет тот факт, что при купле (продаже) товаров за деньги цена непосредственно выражает пропорцию обмена товара на деньги.

А. Маршалл твёрдо придерживался этой истины, справедливо полагая, что всякий отход от неё (к понятию относительных цен) лишь затрудняет (без всякой надобности) обоснование закона спроса. Ведь на какие бы товары ни расходовались деньги, эти расходы принесут максимум полезности (выгоды) при условии, что предельная единица каждого вида расходов обеспечивает одинаковый прирост полезности. Поэтому, если цена по каким-то причинам падает, предельная полезность также должна уменьшиться, что, согласно закону убывающей предельной полезности, приведет к расширению спроса. Иначе говоря, из того факта, что цена непосредственно выражает пропорцию обмена товаров на деньги, необходимо следует, что максимум полезности достигается, когда предельные полезности различных покупаемых товаров пропорциональны денежным ценам, так что отношение между предельной полезностью товара и его ценой сохраняется постоянным. Поэтому с падением цены падает и предельная полезность, что увеличивает спрос на товар.

Вместе с тем хорошо известны случаи, когда закон спроса дает сбой и которые явно не относятся к случаю Гиффена. Прежде всего это касается спроса на предметы роскоши (товары Веблена). Кроме того, это относится к спросу на такие товары, как, например, вино, в результате потребления которых могут вырабатываться пристрастия. Дж. Хикс, используя в заочном споре с Маршаллом понятие худший (лучший) товар, считал, что преимущество его анализа заключается в используемом инструментарии (кривых безразличия) и отчасти это действительно так. Обычно в этой связи указывали на трудности непосредственного измерения и соизмерения субъективной полезности. Но коль скоро имеется в виду обоснование закона спроса, за проблемой измерения (соизмерения) стоит тот факт, что закон убывающей предельной полезности даёт сбой перед лицом сильных пристрастий. Человек, пристрастный к вину, вряд ли пожелает ограничить потребление вина, даже если такое ограничение позволит ему располагать относительно большим количеством любых других товаров. В этой связи весьма удобны для обоснования закона спроса кривые безразличия, которые строятся, в частности, на том предположении, что потребитель, независимо от интенсивности его предпочтений (пристрастий), захочет иметь больше любого товара, если ему не надо жертвовать при этом другим товаром. Бюджетное ограничение влияет на выбор конкретной кривой безразличия, не затрагивая логической схемы их построения.

Вместе с тем на кривых безразличия могут поместиться только два товара. Между тем, как отмечает Маршалл, чем больше товаров, между которыми распределяются деньги,

⁶ На самом деле, далеко не всё в экономике зависит от выбора (решения) людей. Как не странно, в некоторых случаях потому, что выбор состоит из практически равноценных альтернатив. С развитием экономики такие случаи могут учащаться, причем в самых разных областях. Вспомним печальную участь Буриданова осла, который умер от голода, находясь между совершенно одинаковыми и равно удаленными копнами сена. Не случайно неоклассики уделяли столь большое внимание проблеме предпочтений, в частности, их устойчивости по сравнению с ограничениями, хотя не совсем понятно, откуда, собственно, берутся устойчивые предпочтения, если «экономический человек» игнорирует нормы, традиции и руководствуется в своем поведении исключительно эгоистическими мотивами. (См., подробнее: [Автономов, 1998; Ореховский, 2015]).

тем больше оснований рассматривать предельную полезность денег как величину постоянную. Можно сказать, что предположение о постоянстве предельной полезности денег подкрепляется самим развитием товарного производства, поскольку оно характеризуется расширяющимся кругом товаров (вплоть до производственных ресурсов и рабочей силы), покупаемых за деньги. Хикс, понятно, этого не отрицает, но обращает внимание на то, что спрос на любую совокупность товаров обладает теми же свойствами, какие присущи спросу на любой из товаров, входящих в совокупность, если цены в рамках рассматриваемой совокупности неизменны или меняются в одинаковой пропорции, то есть их относительные цены продолжают сохранять прежнее значение [Хикс, 1993. Гл. 3]. Считается, что тем самым, Хикс подвел обоснование не только под абстракцию количественной теории денег о мире товаров как одном-единственном совокупном товаре, противостоящем в обмене деньгам. Он показал, что фактическое применение на основе анализа кривых безразличия несколько не ограничено двумя товарами. Беря, с одной стороны, поочередно разные конкретные товары, а, с другой — деньги как всеобщую покупательную способность, можно проследить закономерности спроса на всех рынках. В частности, при решении задач распределения в капиталистическом обществе, когда удобно рассматривать весь труд, независимо от его квалификации, и весь капитал, независимо от его временной и отраслевой структуры как нечто однородное, анализ с использованием кривых безразличия должен дать лучшие результаты. Не будем, однако, спешить с выводами. Как раз на этих рынках (рабочей силы и капитальных активов) закон спроса чаще всего дает сбой.

Экономисты, специализировавшиеся на изучении экономических циклов, задолго до Дж.М. Кейнса указывали на существенный изъян традиционного подхода к проблеме спроса на товары, который состоит в том, что спрос на товары рассматривается в изоляции от спроса на деньги, хотя в экономике, в которой купля и продажа за деньги распространяется на производственные ресурсы и рабочую силу, именно колебания спроса на деньги вызывают (порождают) колебания спроса на товары, а не наоборот. Если это так, следует отказаться от представления, согласно которому спрос на деньги исчерпывается спросом на товары. Ведь если бы хозяйствующие субъекты воспринимали и использовали деньги только как средство платежа за товары, колебания спроса на деньги могли бы иметь место только как следствие колебаний спроса на товары и никак иначе. С другой стороны, если настаивать, что спрос на деньги не исчерпывается спросом на товары, что денежные накопления в достаточно весомой части вовсе не являются отложенным спросом на товары, имеет смысл отказаться от понятия денег как средства обмена. Теория и экономическая политика от этого только выиграют.

Денежная форма богатства как движущая сила товарного производства

В любом хозяйстве, даже в хозяйстве Робинзона, есть деньги, если под деньгами понимать не средство обмена, а хозяйственное благо, которое с точки зрения возможности его использования для достижения различных целей (степени ликвидности) и собственных ему издержек содержания более привлекательно для накопления, по сравнению с другими хозяйственными благами. Очень близко подошел к такому пониманию денег родоначальник австрийской школы К. Менгер, в учении которого можно выделить в этой связи по меньшей мере, четыре момента [Менгер, 2005].

Во-первых, К.Менгер (задолго до Кейнса) указывает, что товары отличаются по своей способности к обмену (сбыту), т.е. степени ликвидности. Во-вторых, он подчеркивает, что вначале только отдельные, наиболее предусмотрительные и деятельные хозяйствующие субъекты начинают понимать преимущество обмена своих товаров на товары с большей

способностью к сбыту с тем, чтобы облегчить последующий обмен. В-третьих, Менгер не ограничивается сказанным, а пытается объяснить, почему товары различаются способностью к сбыту, выделяя минимальные издержки содержания. В качестве примера Менгер указывает на такую, многовековую форму товарных денег, как домашний скот, которая отличалась, как он подчеркивает, большой притягательной силой. Но не только потому, что домашний скот полезен во многих отношениях, доставляя молочные и мясные продукты питания, материал (шерсть и шкуры) для одежды, жилья и т.п. «Скот представляет собой товар с достаточной способностью сохраняться, издержки на его содержание всюду, где много лугов и где он содержится не в особых помещениях, чрезвычайно малы» [Менгер, 2005. С. 7]. Кроме того, и это весьма важный четвертый момент: рыночная стоимость скота отличалась устойчивостью, так как в условиях, «когда каждый стремится обладать как можно большими стадами, вряд ли мыслимо переполнение им рынка» [Менгер, 2005. С. 7].

Автор этих строк вовсе не пытался и не пытается приписать Менгеру идею о том, что свойство ликвидности присуще деньгам как средству накопления, как это заподозрили некоторые экономисты, познакомившиеся с моими ранее опубликованными статьями. К сожалению, в истории экономической мысли никто, в том числе Менгер, не пытался объяснить свойство ликвидности пригодностью денег к накоплению. Даже Маркс, который, казалось бы, не считал деньги простым посредником при обмене, выводил свойство ликвидности из противоречий товара [Маркс, 1960. Гл. 1], а не из пригодности денег к накоплению.

Вместе с тем вышеназванные моменты в учении Менгера о деньгах позволяют развить теорию денег, в рамках которой свойство ликвидности присуще деньгам именно как наиболее пригодной для накопления формы богатства.

Хотя Менгер преследовал цель проследить происхождение денег как посредника при обмене, фактически он учит тому, что обычно люди предпочитают накапливать такое благо, которое может иметь различное употребление, служить разным целям, т.е. обладает естественной ликвидностью. Более того, как это видно из рассуждений Менгера, способность с широкому сбыту свойственна чему-то такому, что люди стремятся увеличить (накопить), видя в нем форму богатства. Но как раз это стремление не должно встречать противодействие со стороны растущих издержек хранения (содержания). Поскольку при том или ином (определённом) наборе хозяйственных благ о степени ликвидности и издержках содержания люди судят более или менее одинаково, они выберут в качестве предмета накопления одно и то же благо, в силу чего сам процесс накопления будет способствовать стабильности (устойчивости) его рыночной стоимости. Отсюда, обобщая, нетрудно сделать главный вывод: чтобы деньги принимались в качестве платы за товары хозяйствующими субъектами, им вовсе необязательно быть посредником при обмене. Чтобы деньги принимались в качестве платы за товары хозяйствующими субъектами, им достаточно обладать свойствами, которые ценятся (имеют значение) для хозяйствующих субъектов. Можно, конечно, предположить и даже утверждать, опираясь на исторические факты (поведение тех или иных групп населения в той или иной стране, в ту или иную историческую эпоху), что не все хозяйствующие субъекты склонны накапливать плоды своей деятельности. Но тогда хозяйства таких субъектов просто застынут в своем развитии.

В [Юсим, 2021] хорошо показано, что с развитием, укрупнением отдельных производств (хозяйств) транзакционные издержки безденежного обмена безудержно нарастают. Но, что это за транзакционные издержки? Неужели издержки, связанные с поиском подходящих торговых партнеров (владелец товара А готов обменять свой товар на товар В, в то время как владелец товара В предпочитает товар С, и т.д.)?

Учение К. Менгера высоко ценится (не только сторонниками австрийской школы) за то, что Менгеру, казалось бы, удалось разъяснить, как деньги становятся общепринятым средством платежа за товары в результате спонтанного эволюционного процесса, в котором

вместе с тем немаловажную роль играет осмысленный (рациональный) выбор хозяйствующих субъектов. Менгер убедительно показал, что исторически появление и использование денег как *общепринятого средства платежа* нигде и никогда не нуждалось ни в каком соглашении и/или государственном содействии, тем более принуждении. Но поскольку по происхождению своему деньги не являются продуктом какого-то соглашения⁷, более точно определять деньги не как *общепринятое*, а как *обще принимаемое* средство платежа. Такое уточнение не только подчеркивает коренное отличие учения Менгера о происхождении денег от «договорной» концепции, известной со времен Аристотеля. Оно обнажает коренной изъян в учении самого Менгера.

Когда Менгер говорит, что вначале только отдельные, наиболее предусмотрительные хозяйствующие субъекты начинают практиковать обмен своих товаров на товары с большей способностью к сбыту с тем, чтобы облегчить себе последующий обмен на те товары, которые им действительно нужны, возникает вопрос: что заставляет владельцев более ликвидных товаров соглашаться отчуждать их на менее ликвидные? Неужели владельцы более ликвидных товаров менее предусмотрительны или меньше заботятся о своих интересах, чем владельцы менее ликвидных товаров?

На самом деле везде и всегда выделение из продуктовой массы наиболее пригодных к накоплению вещей ведет к тому, что эти вещи в первую очередь становятся продуктами специализированного производства — товарами, поскольку ограничения со стороны спроса на такие продукты несравненно мягче ограничений, устанавливаемых рынком для других продуктов. Понятно, большая или меньшая часть продукта специализированного производства должна отчуждаться в обмен на другие продукты с тем, чтобы удовлетворять разносторонние потребности людей, занятых в этих производствах. Вместе с тем, как показано в [Гогохия, 2019], не только производитель (эмитент) современных (не товарных) денег, но также производитель денежного товара (из которого изготавливались, чеканились деньги) выходит на товарные рынки только как покупатель. Иначе говоря, он в состоянии покупать товары у обычных товаропроизводителей по денежным ценам, ничего им не продавая. Отсюда следует, что товаропроизводители могут производить и продавать товары на большую сумму денег, чем покупать, ради накопления денег. Учитывая привлекательность денег как средства накопления, сказанное означает, что чистый денежный доход или прибыль (разница между суммарной ценой продаж и покупок) в общем случае является *стоимостным (ценностным) излишком, извлекаемым из денежно-товарного оборота, который, начинаясь с расходования денег на каких-то товарных рынках, охватывает затем все рынки*. Суть дела нисколько не меняется, если новые деньги, поступающие на товарные рынки, вначале приобретаются в обмен на долговые обязательства, как это имеет место в рамках современной банковской системы с частичным резервированием депозитов.

Экономисты-классики, «разглядевшие» в деньгах (в отличие от меркантилистов), их «истинную природу» как простого орудия обмена, не заметили, что прибыль как движущая сила товарно-капиталистического производства, есть не что иное, как стоимостной излишек, извлекаемый из денежно-товарного оборота. А не заметили потому, что нашли устойчивую основу для стоимости в формах, которую принимает труд (общественное разделение труда), что позволило им, как они полагали, полностью отбросить меркантилистскую систему. Между тем на высших ступенях развития товарного производства, когда покупки и продажи за деньги распространяются на производственные ресурсы и рабочую силу, создание и распределение (размещение) денег, с учетом кредитно-инвестиционных рисков, образует достаточно крупную отрасль общественного разделения труда как в отдельной

⁷ Автор абстрагируется от т.н. хартальной теории денег, в соответствии с которой генезис денег неразрывно связан со сбором налогов, общественными потребностями и развитием государства (см., например: Кнапп Г.Ф. Очерки государственной теории денег: Деньги. Денеж. система. Одесса: Тип. Э.П. Карлик, 1913). — Прим. ред.

стране, так и на мировом уровне. Достаточно крупную, чтобы предъявлять заметный спрос на товары, производимые в других отраслях (звеньях общественного разделения труда), и тем самым для постоянного воспроизводства чистого денежного дохода (прибыли) при продаже товаров.

Дж.М. Кейнс, как никто другой, обогатил экономическую теорию в XX в., предложив альтернативный (макроэкономический) подход к анализу товарного производства, в рамках которого анализ должен начинаться не с обмена и производства товаров, реализация которых приносит доходы, а с расходования (размещения) денег на товарных рынках, и прежде всего расходования (размещения) денег на рынках капитальных активов. Вместе с тем, если спрос на деньги не исчерпывается спросом на товары, если анализ должен начинаться не с обмена и производства товаров, а с расходования (размещения) денег на товарных рынках, намного проще, наверное, сконструировать и обосновать общую теорию денег, процента и занятости, а не общую теорию занятости, процента и денег.

История свидетельствует о том, что процессы развития товарного производства в зависимости от места и времени идут неравномерно и зачастую прерываются, но всегда и везде ближайшая причина состоит в том, что прерываются или сильно сокращаются денежные расходы на товарных рынках (довольно часто из-за разрушения, разграбления самих рынков), в результате чего товарное (специализированное) производство застывает в своем развитии, ибо иссякают стимулы для расширения производства на предмет получения чистого дохода (прибыли) как источника денежных накоплений. Вопрос о том, как возникают товарные рынки (самопроизвольно или при содействии властных структур), является предметом непрекращающихся дискуссий между представителями различных школ экономической мысли [Поланьи, 2004]. Но он не так уж сложен, если учитывать притягательную силу денег как универсального принимаемого всеми средства платежа за товары (в том числе и для власть имущих) и повсеместное наличие условий, при которых деньги как предпочтительная для накопления форма богатства неизбежно выделяются из мира хозяйственных благ. Другой вопрос, почему при наличии этих условий натуральные формы хозяйства господствовали на протяжении многих столетий. Вопрос этот с точки зрения экономической теории действительно сложен, но в первом приближении можно указать, во-первых, на то обстоятельство, что специализация для продажи на рынке может возникнуть и развиваться внутри натурального (в основном самодостаточного) хозяйства. Во-вторых, беспрепятственное развитие товарного производства как системы взаимосвязанных отраслевых производств предполагает куплю и продажу за деньги рабочей силы, причем, что немаловажно, не только покупка, но и продажа рабочей силы за деньги должна составлять денежную выгоду для участников торговли [Гогохия, 2020].

Учитывая первое обстоятельство, нельзя сказать, что в докапиталистическую эпоху товарное (специализированное) производство не развивалось. Но, меркантилисты, которые видели в деньгах предпочтительную для накопления форму богатства, правильно отмечали, что люди не стали бы специализироваться на производстве тех или иных товаров, вынося их на рынок для продажи, если бы это не сулило им денежной выгоды. Правда, очень часто люди (рабы, крепостные) специализировались на производстве тех или иных товаров по воле других людей, но это, как правило, лишь способствовало развитию товарного производства. Считается, что меркантилисты повинны в излишней регламентации хозяйственной деятельности, не совместимой с гибким рыночным ценообразованием. Но они были убеждены, что жёсткость (неэластичность) предложения денег в несравненно большей степени затрудняет развитие товарного производства, чем жёсткие цены. Это весьма важный вывод, учитывая, что в общеисторической перспективе нехватка денег для накопления играет ключевую роль в торможении товарного производства. Все остальные причины (даже институциональные), препятствующие развитию товарного производства, могут быть ослаблены при устранении нехватки денег для накопления.

Что касается гибкости цен, то цены приобретают гибкость, когда купля и продажа за деньги распространяется на производственные ресурсы и рабочую силу. При этом гибкость цен, означающая сдвиги в меновых стоимостях товаров (структуре денежных цен) или, коротко говоря, в относительных ценах, вполне совместима с устойчивостью (стабильностью) меновой стоимости денег. Но сдвиги в меновой стоимости денег (в привлекательности денег как средства накопления) затрагивают (искажают) меновые стоимости товаров [Гогохия, 2019]. Сказанное несовместимо с постулатом о нейтральности денег, согласно которому сдвиги в меновой стоимости денег затрагивают только абсолютный уровень цен, сохраняя соотношения между товарными ценами неизменными.

Постулат о нейтральности денег имеет давнюю историю. Но в неоклассической версии акцентируется внимание на том, что деньги, дескать, никак не содействуют единству (согласованности) процессов ценообразования на товарных рынках, в результате которых цены упорядочиваются или должны упорядочиваться таким образом, чтобы достигалось равновесие между спросом и предложением на всех рынках. Но если это так, если равновесные цены могут или должны устанавливаться без всякого содействия денег, последние по определению не могут быть ничем иным, кроме как средством обмена (после того как цены упорядочены). Более того, в качестве таковых деньги могут *полностью* замещаться платежными средствами с ограниченной ликвидностью, в конечном счете, товарными расписками, имитируемыми самими товаровладельцами. Почему же этого не происходит? Более того, почему товаровладельцы предпочитают замещать имитируемые ими коммерческие векселя, т.е. платежные средства, обеспеченные, по идее, теми или иными конкретными товарами, деньгами, которые выпускают банки? Не стоит даже пытаться объяснить этот феномен, оставляя за скобками анализа деньги как предпочтительную для накопления форму богатства. Неслучайно, в работах многих экономистов, не только Кейнса, нет вообще упоминаний о деньгах как средстве обмена.

Кейнс считал капиталистическую экономику неустойчивой из-за сдвигов в предпочтении ликвидности, имея в виду спрос на деньги как средства накопления. Но поскольку эти сдвиги становятся особенно заметными во время финансовых кризисов, вопрос о причинах, их вызывающих, трактуется по-разному. Хорошо известна, например, кредитная версия, согласно которой причины неустойчивости (цикличности) капиталистической экономики коренятся в экспансии кредита, хотя не до конца ясно, какие факторы определяют, в конечном счете, такую экспансию: монетарные или «реальные».

Но, так или иначе, ясно одно: если оставить в стороне до поры до времени платёжные средства с ограниченной ликвидностью, допуская, что товарное производство в своих рыночных основах может изучаться безотносительно к коммерческому и банковскому кредиту, спрос на товары можно и должно изучать посредством изучения спроса на деньги. Ведь, если функция спроса на деньги корректно описана (аргументы — ограничения подобраны правильно), она не может не быть обратным отражением функции агрегированного спроса на товары. «Следовательно, получаемые результаты не зависят от того, ведется анализ со стороны денег или со стороны товаров» [Патинкин, 2004. С. 10].

Дон Патинкин пришел к этому выводу ещё до того, как показал, что так называемая классическая дихотомия между определением абсолютного уровня цен, с одной стороны, и определением относительных цен — с другой, внутренне противоречива [Патинкин, 2004. Гл. 8]. Но на деле он тем самым обнажил тот факт, что выбор исходного пункта анализа (спрос на деньги или спрос на товары) имеет далеко не формальное значение. *Поскольку по происхождению и назначению своему деньги — предпочтительная для накопления форма богатства, именно спрос на деньги как средство накопления определяет собой спрос на товары и, соответственно, спрос на деньги как средство платежа за товары.*

Книга Патинкина «Деньги, процент и цены» имеет подзаголовок «Соединение теории денег и теории стоимости». Но если под теорией стоимости понимать теорию

устойчивых (равновесных) цен (а именно это имел в виду Д. Патинкин), соединить такую теорию стоимости с теорией денег совсем не просто. Для начала нужно допустить, что есть «товаровладелец», который выходит на рынок только как покупатель, т.е. заменить формулу $T-D-T'-D'$... на формулу $D-T-D'-T'-D''$... Это ещё не формула капитала или ссудного процента. Это формула денежно-товарного оборота, который начинается именно с денег, а не с товара. Хотя все члены этой формулы по стоимости (ценности) равны, замена одной формулы на другую — не простая формальность, ибо формула $D-T-D'-T'-D''$ оставляет за скобками анализа эффект дохода, который, как справедливо отмечал Хикс, выступает во всей своей силе, когда речь идет не о покупателе, а о продавце. Д. Патинкин проявил массу изобретательности, чтобы избежать этого вывода, но не случайно, некоторые его находки (приёмы анализа) вполне совместимы с концепцией денег как предпочтительной для накопления формы богатства.

Впрочем, мы несколько забежали вперед: подробно о книге Д. Патинкина речь пойдет в моей другой работе. Будут рассмотрены также некоторые другие способы соединения теории денег и теории стоимости, критический разбор которых не оставит ни малейших сомнений, как я надеюсь, относительно ключевой роли денег как предпочтительной для накопления формы богатства в становлении и развитии товарного (специализированного) производства во всяком, в том числе капиталистическом обществе.

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В.С. (2001). Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки. Вып. 3. — М.: ГУ ВШЭ.
- Вальрас Л. (2000). Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства. — М.: Изограф.
- Гогохия Д.Ш. (2019). Деньги как ликвидный актив: теория и история // Вопросы теоретической экономики. № 2. С. 7–20.
- Гогохия Д.Ш. (2020). От теории денег к теории и практике банковского дела // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 7–20.
- Маркс К. (1960). Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы.
- Маршалл А. (1983). Принципы политической экономии. Т. 1. — М.: Прогресс.
- Маршалл А. (1984). Принципы политической экономии. Т. 2. — М.: Прогресс.
- Менгер К. (2005). Основания политической экономии. Гл. 8. Учение о деньгах // Менгер К. Избранные работы. — М.: Территория будущего.
- Кейнс Дж. М. (1993). Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Экономика.
- Ореховский П.А. (2015). Экономический человек и необходимость зла — М.: Институт экономики РАН.
- Патинкин Д. (2004). Деньги, процент и цены. — М.: Экономика.
- Поланьи К. (2004). Аристотель открывает экономику // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. — М.: ГУ ВШЭ.
- Фридмен М. (1996). Количественная теория денег — М.: Эльф-пресс.
- Хансен Э. (2006). Денежная теория и финансовая политика. — М.: Дело.
- Хикс Дж. (1993). Стоимость и капитал. — М.: Прогресс.
- Юсим В. (2021). Первопричина возникновения и развития института денег // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 7–21.

Гогохия Доримендон Шотаевич

gogohia.dorik@yandex.ru

Dorimendon Gogohia

Doctor habilitatus in economics, Lead, Researches, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia

gogohia.dorik@yandex.ru

SOME STORIES FROM THE HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF LIQUIDITY PREFERENCE THEORY

Abstract. The article examines the origin of money, their role as a preferable form of wealth for the accumulation in the formation and development of commodity (specialized) production. Special attention is paid to economic discussions regarding the role of money in ordering prices in commodity markets. It is shown that the demand for money as a means of accumulation eliminates the influence of differences in the degree of liquidity and costs of maintaining economic goods on the processes of market pricing. It is the attractiveness of money as a means of accumulation in comparison with goods that underlies the inverse relationship between price and demand for goods. The law of demand fails in the most cases due to the income effect, when the deep monetary incentives for the development of production specialization are weakened.

Keywords: *theory of money, prices, demand for money, law of demand, income effect, liquidity, maintenance costs.*

JEL: F02, F34, F43.

REFERENCES

- Avtonomov V.S. (2001). *Model' cheloveka v ekonomicheskoy teorii i drugih social'nyh naukah*. [The human model in economic theory and other social sciences] // Istoki. Vyp. 3. — M.: GU VSHE.
- Fridmen M. (1996). *Kolichestvennaya teoriya deneg*. [Quantitative Theory of Money]. — M.: El'f-press.
- Gogokhiya D.Sh. (2019). Den'gi kak likvidnyy aktiv: teoriya i istoriya [Money as a Liquid asset: Theory and History] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №2. Pp. 7–20.
- Gogokhiya D. Sh. (2020). Ot teorii deneg k teorii i praktike bankovskogo biznesa. [From the Theory of Money to the Theory and Practice of Banking] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №1. Pp. 7–20.
- Hansen E.(2006). *Denezhnaya teoriya i finansovaya politika*. [Monetary Theory and Financial Policy]. — M.: Delo.
- Hicks J. (1993). *Stoimost' i capital* [Cost and Capital]. — M.: Progress.
- Keynes J.M. (1993). *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. — M.: Ekonomika.
- Marshall A. (1983). *Printsyipy politicheskoy ekonomii*. T. 1 [Principles of political economy]. — M.: Progress.
- Marshall A. (1984). *Printsyipy politicheskoy ekonomii*. T. 2 [Principles of Political Economy]. — M.: Progress.
- Menger C. (2005). *Osnovaniya politicheskoy ekonomii*. Gl. 8. *Ucheniye o den'gakh* [Foundations of Political Economy. Ch. 8. The Doctrine of Money] // Menger C. *Izbrannyye raboty*. — M.: Territoriya budushchego.
- Marx K. (1960) *Capital*. Vol. 1 // Marks K., Engel's F. *Soch*. Vol. 23. — M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury.
- Orehovskiy P.A. (2015). *Ekonomicheskij chelovek i neobhodimost' zla* [Economic Man and Necessity of Evil]. — M.: Institut ekonomiki RAN.
- Patinkin D. (2004). *Den'gi, procent i ceny*. [Money, Interest, and Prices]. M.: Ekonomika.
- Polan'i K. (2004). *Aristotel' otkryvaet ekonomiku*. [Aristotle Discovers Economics] // Istoki. *Ekonomika v kontekste istorii i kul'tury* / Redkol.: Ya. I. Kuz'minov (gl. red.) i dr — M.: GU VSHE.
- Usim V. (2021). Pervoprichina vozniknoveniya i razvitiya instituta deneg. [The Root Cause of the Emergence and Development of the Institution of Money] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №1. Pp. 7–21.
- Valras L. (2000). *Elementy chistoy politicheskoy ekonomii ili teoriya obshchestvennogo bogatstva*. [Elements of Pure Political Economy or the Theory of Social Wealth]. — M.: Izograf Publishing house.