

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ

В обычной экономической среде ценность материальных благ субъективно оценивается субъектами экономических отношений (относительно приносимой данным благом пользы), что и предопределяет возможность обмена. Оба участника экономической операции получают в результате обмена субъективную выгоду в размере превышения субъективной ценности блага над ценой обмена. Данный релятивистский закон классической экономики в полной мере характерен и для относительной оценки денежных агрегатов, участвующих в процессе обмена. Исходя из чего, ясно прослеживается методологическая ошибка, имеющая место в различных теоретических и практических экономических расчетах при попытке найти объективный показатель оценки различных благ. Деньги как экономическая категория явно не являются объективной мерой стоимости производимых в результате экономической деятельности товаров, работ, услуг. И достаточно условными являются попытки объективной статистической оценки производственной деятельности через денежный эквивалент: в частности, нельзя с полной точностью характеризовать приращение национального богатства в стране на основе оценки валового внутреннего продукта, выраженного в денежном измерении, а стоимостная оценка результатов деятельности какого-либо предприятия по точности явно уступает его натуральной оценке. Это происходит прежде всего по причине отсутствия объективной составляющей в деньгах, выступающих мерилем стоимости благ в экономических процессах. А попытки внести объективность в сущность денег приводят к искажению реальной оценки экономических процессов и соответствующему дисбалансу в результатах данных процессов.

Неспособность денег выступать всеобщим объективным эквивалентом экономических процессов вытекает из самой природы денег, представляющих собой особую (чаще всего самую ликвидную) форму товара.

Это в свое время ярко продемонстрировал представитель австрийской экономической школы Карл Менгер в «Трактате о происхождении денег», включенном в общий труд «Основания политической экономии», в котором он поэтапно рассмотрел переход наиболее ликвидных товаров (от скота, зерна... до весовых объемов драгоценных металлов) в категорию денег: «Под мощным влиянием привычки известное число благ и именно те, которые обладают в смысле времени и места наибольшей склонностью к сбыту, принимаются в обмен каждым и поэтому могут быть обменены на всякий другой товар; такие блага предки наши называли деньгами»¹. И далее: «Содержание монеты есть не что иное, как известное количество единиц веса, употребляемых по отношению к благородным металлам; первоначально металлы обращались в кусках, соответствующих единицам веса, принятым в торговле»² (например, римский асс был фунтом меди; английский фунт стерлингов равнялся фунту серебра определенной пробы; французский ливр — тройскому фунту серебра и т. д.). А Дж. Кейнс так и говорил, что деньги — это особый товар, отличающийся от прочих товаров³. Исходя из чего, деньги не могут служить объективным эквивалентом обмена (в полной мере выполнять функцию меры стоимости), ввиду того что, как и все товары, подвержены субъективной оценке их полезности со стороны участников обмена. На чем настаивает Дэвид Рикардо: «Если относительная мера стоимости товаров меняется, то желательно иметь неизменную стандартную меру стоимости, которая не подвергалась бы сама ни одному из тех колебаний, какие испытывают другие товары; иметь такую меру невозможно, потому что нет товара, стоимость которого не подвергалась бы тем же изменениям, что и стоимость остальных предметов, которую мы хотим измерить»⁴.

Отсутствие у денег как экономической категории объективной ценности (в соот-

ветствии с которой все субъекты экономических отношений одинаково оценивали бы выгоду, приносимую им лично одним и тем же видом и размером денежных агрегатов) объясняет нелогичность отдельных явлений в экономическом процессе общества. В частности, на бытовом уровне, где имеют место различия в экономическом поведении отдельных людей, располагающих разным объемом денежной массы, что, в свою очередь, (в соответствии с классическими законами экономики) порождает различный уровень предельной полезности денег, как и любого товара (т. е. предельная полезность благ, имеющих в распоряжении субъекта, снижается пропорционально росту объема данных благ). В связи с чем более богатые люди могут потратить на приобретение конкретного товара большую сумму денег по сравнению с теми, кто имеет меньший объем финансовых средств, так как для богатых людей рассматриваемый товар по полезности соответствует более высокому эквиваленту денежной массы, по сравнению с бедным лицом, в доли превышения денежных средств одного лица над денежными средствами другого (с учетом определенного поправочного коэффициента). Как об этом и говорил Е. Бем-Баверк: «При прочих равных условиях деньги представляют для богатых людей низкую, а для бедных — высокую субъективную ценность»⁵.

В отдельные периоды развития экономической науки поднимались вопросы о необъективности ценности денег. В частности, выдающийся английский экономист Дж. Кейнс определял процесс изменения ценности денег как фактор, «посредством которого предположения об изменении ценности денег воздействуют на объем текущего выпуска: предположение о понижении ценности денег стимулирует инвестиции, предположение о повышении ценности денег оказывает депрессивное влияние, ибо снижает предельную эффективность капитала»⁶. Но в данном случае Дж. Кейнс ограниченно рассматривал процесс изменения ценности денег, исходя только из относительности оценки полезности денег в динамике — под влиянием инфляционных процессов.

Хотя на примере инфляционных изменений ценности денег удобно проследить субъективность оценки полезности денег. Так как, в соответствии с утверждением Дж. Кейнса, деньги неуклонно изменяют свою ценность с течением времени (чаще всего в сторону ее понижения в условиях инфляции), то объективным равенством ценности денег на разные моменты временного интервала следует признать одну и ту же сумму, только увеличенную на индекс инфляции, как это указывается ниже:

$$M_1 = M_2 I ,$$

где M_1 — денежная сумма на начало рассматриваемого периода; M_2 — денежная сумма на конец рассматриваемого периода; I — индекс инфляции за рассматриваемый период.

Поэтому хорошо прослеживается недальновидность российских граждан, чья субъективная оценка ценности денег ниже его объективного эквивалента, что имеет место при размещении свободных денежных средств населением страны в банковские учреждения, предлагающие среднегодовую доходность около 10% годовых. В связи с этим среднестатистический россиянин субъективно определяет перспективную ценность своих наличных денег как равную 110% ее текущего размера. В современных российских условиях годовой уровень инфляции не снижается ниже 25% годовых, поэтому объективное изменение ценности денег в нашей стране составит 25%, что на 15% превышает ее субъективные оценки гражданами страны (приводя к соответствующему обеднению вкладчиков пропорционально вышеуказанной разнице, неадекватно оценивающих ценность благ) и не является каким-либо неординарным событием в экономической практике, так как, по утверждению К. Менгера, «люди могут так же ошибаться по отношению к ценности благ, как и по отношению ко всем другим объектам человеческого познания... если только они ошибочно считают, будто от какого-либо количества блага зависит более или менее полное удовлетворение их потребностей, тогда как на самом деле этого отношения нет»⁷. Это будет вполне справедливо и для денег как

экономической категории, имеющей товарную природу.

Признавая все же наличие двойственной ценности денег, Дж. Кейнс ссылаясь на Локка, который, по его утверждению, одним из первых экономистов определил, что «деньги имеют двоякую стоимость: 1) стоимость их использования, выражающуюся в проценте, и 2) меновую стоимость, и в этом отношении они имеют ту же природу, что и товар, причем их меновая стоимость зависит только от изобилия или недостатка денег по отношению к изобилию или недостатку этих товаров, а не от величины процента»⁸. Исходя из этого, можно говорить о существовании в экономической науке еще в XVII в. двойного подхода к определению ценности денег — объективного, в соответствии с которым деньги приносят равную пользу всем пользователям денег, измеряемую по норме процента, а так же субъективного, по которому экономические субъекты по-разному оценивают ценность денег в зависимости от их экономических предпочтений.

Субъективность оценки ценности денег разными людьми предопределяет процесс торговли, в котором деньги выступают благом одной стороны обмена, на которое меняется какое-либо благо другой стороны обмена. Исходя из этого, оба участника обмена (как тот, кто предлагает деньги, так и тот, кто взамен их предлагает товар, работу, услугу) в результате обмена получают субъективную выгоду в размере превышения субъективной ценности получаемого блага над ценой обмена. Значение данной разницы всегда положительно, так как в случае более низкой субъективной полезности приобретаемого блага по сравнению с субъективной оценкой ценности денег, затребованных для обмена, процедура обмена не состоится (в наших условиях — процесс торговли).

Наличие различных подходов к определению ценности денег вытекает из объективной неоднородности человеческого сообщества, члены которого имеют различные представления об окружающем мире. В частности, Н. Ф. Дмитриевская утверждает: «Поскольку на отношение к деньгам влияют психологические и социальные осо-

бенности, очевидно, что реакция на них не всегда у всех одинаковая — в реальной жизни тезис о всеобщей эквивалентности денег не безупречен; деньги являются самой абстрактной, загадочной и не всегда предсказуемой формой хозяйственной жизни»⁹. И в дальнейшем Н. Ф. Дмитриевская обобщает и систематизирует научные труды других ученых по данному вопросу, выводя различия в отношениях к значению и ценности денег в зависимости от национальных, профессиональных, социальных, возрастных и других особенностей людей. В том числе в зависимости от психологических характеристик и волевых качеств человека¹⁰:

Характеристика поведения человека	Отношение к деньгам
Решительность и выраженность самообладания	Пониженный комплекс неполноценности и меньшая зависть
Решительность и самостоятельность	Не считают деньги единственной опорой
Избегание ответственности	Незащищенность, компенсатор дефицитов качеств личности
Целеустремленность и решительность	Деньги как вид аутопсихотерапии, тратят деньги в соответствии со своими целями
Толерантность к отвержению	Направленность на зарабатывание денег, меньшая фрустрация по поводу их отсутствия
Мотив достижения	Финансовый самоконтроль
Аффилиация	Фрустрация, озабоченность финансовой неопределенностью
Эмпатия	Чувство вины из-за трат

А так же различия в зависимости от пола:

Мужчины	Женщины
Придают деньгам повышенную ценность (соревнование). Большая компетентность в обращении с деньгами, склонность к риску с целью их приобретения	Подвержены навязчивым идеям и фантазиям относительно денег. Испытывают фрустрацию по поводу их отсутствия, зависть к тем, кто их имеет. Чаще тратят деньги в состоянии депрессии (аутопсихотерапия). Верят, что заработок зависит от усилий и способностей

Можно сделать вывод о распространении обычной неоднородности (субъективности) восприятия окружающего мира на экономические процессы, протекающие при использовании денежных агрегатов, и о наличии различий в предпочтениях отдельных, даже достаточно схожих по определенным качествам людей.

Качество субъективной стоимости денег нередко проявляется в экономической практике (и чаще всего в сфере ценообразования в торговых операциях) при использовании методов повышения психологической привлекательности реализуемых товаров за счет изменения субъективной ценности денег как средства обращения в таких случаях, как:

1. Установление гибкой системы скидок и различных периодических (сезонных) распродаж по сниженным ценам во время наибольшей психологической склонности покупателей на осуществление покупок — в выходные и предпраздничные дни.

2. Установление розничной цены на реализуемую продукцию с учетом уменьшения на незначительную величину, лишаящую цену товара психологического эффекта целой величины (например, при снижении цены с 10 р. до 9 р. 99 к.).

3. Снижение цен продаваемых товаров с указанием на ценнике товара предыдущей цены, которая повышает психологическую притягательность товара, так как дает возможность приобрести какую-либо вещь по более низкой цене, тем самым иллюзорно сэкономя сумму ценовой скидки.

4. Использование в торговой практике влияния «эффекта Веблена», согласно которому снижение цен на товары может привести к снижению объема покупок, при этом рост цены может соответственно дать определенное увеличение объема покупок, что сам автор — Торстейн Веблен — объяснял психологической склонностью покупателей увязывать качество товара с его ценой: «Отождествляя в некоторой степени достоинство товара с его ценой, мы начинаем остерегаться дешевых цен», что «приводит потребителя к отказу, как от низкосортных, от тех товаров, которые не несут изрядной доли демонстративного расточительства»¹².

Учет индивидуальных (субъективных) отклонений в оценке ценности денег, искажающих объективную картину экономических процессов в государстве, на первый взгляд представляется невозможным, так как психологические склонности отдельных граждан, создающие весь экономический климат в стране, являются, по общему мнению, устойчивой и не поддающейся измерению

величиной. Но при этом можно попытаться внести в процесс оценки экономических отношений поправочный коэффициент, который мог бы учитывать субъективные факторы, определяющие ценность денег.

Определенная попытка измерения индивидуальных оценок ценности денег была предпринята М. Фридменом за счет введения специального показателя — внутренней дисконтной ставки, определяемой как «цена воздержания, т. е. процентная ставка, получаемая с каждого доллара, предназначенного на потребление и не истраченного на него; эта компонента зависит от индивидуальных временных предпочтений»¹³. Но при этом М. Фридмен остановился только на условной констатации данного экономико-психологического феномена, особо не включая его в дальнейшие макроэкономические расчеты: «Индивидуум, решивший увеличить свое потребление, имеет более высокую внутреннюю дисконтную ставку, субъект, решивший нарастить свой денежный запас, имеет более низкую внутреннюю дисконтную ставку»¹⁴.

Но все же различия номинальной (соответствующей номиналу денежной массы) и субъективной ценности денег (реальной полезности, приносимой собственникам денежной массы) косвенно проявляются в процессе движения капитала в рамках финансовой системы страны — на кредитных, страховых и других рынках, на которых одни экономические субъекты (имеющие низкую оценку субъективной ценности денег на данный момент) передают свои капиталы во временное пользование другим экономическим субъектам (имеющим высокую оценку субъективной ценности денег на данный момент). Плата за пользование капитала характеризует разницу в ценности денег для данных субъектов, участвующих в передаче капитала. С определенной степенью достоверности можно говорить о том, что установившаяся в стране норма процента является тем самым поправочным коэффициентом, который искажает объективное содержание денег как универсального измерителя в экономической сфере. Поэтому среднее значение поправочного коэффициента ценности денег, которым различается полезность имеющихся в налич-

ности денежных инструментов, у корпоративных лиц соответствует средней норме процента в нашей стране, условным значением которого вполне можно взять ставку рефинансирования Центрального банка России — 25%. А для граждан — уже упоминавшееся значение средней доходности по вкладам в коммерческих банках (нами было принято в расчетах — 10%). Т. е. данные значения (25% для юридических лиц и 10% для физических лиц) иллюстрируют долю, на которую завышена относительная ценность денег у занимающей стороны по сравнению с собственником денег, готовым отказаться от их временного использования за данную плату.

Приведенный пример условного расчета относительной ценности денег является не единственным способом ее измерения. В арсенале специальной науки, занимающейся анализируемыми проблемами, — экономической психологии имеются и другие инструменты, с помощью которых возможно измерение психологических особенностей экономического поведения людей.

Естественно, что искажающее влияние поправочного коэффициента ценности денег у различных экономических субъектов в какой-то степени компенсируется, но даже наличие средних значений рассматриваемого поправочного коэффициента не устраняет всех последствий его присутствия (тем более что его среднее значение для юридических и физических лиц значительно различается) и, соответственно, во всей полно-

те проявляется в экономических отношениях, охватывающих разнородные группы экономических субъектов. В связи с чем еще раз подтверждается условность имеющих большое распространение в отечественной практике экономических оценок (часто не сбывающихся), не учитывающих разнородность и индивидуальность участников экономических отношений, различающихся в субъективных оценках ценности денег.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 219–220.

² Там же. С. 240.

³ Петти В., Смит А., Рикардо Д. и др. Классика экономической мысли: Сочинения. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. С. 503.

⁴ Там же. С. 430.

⁵ Австрийская школа в политической экономии. С. 441.

⁶ Классика экономической мысли. С. 593.

⁷ Австрийская школа в политической экономии. С. 100.

⁸ Классика экономической мысли. С. 753.

⁹ Экономическая психология (социокультурный подход) / Под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000. С. 195.

¹⁰ Там же. С. 205–206.

¹¹ Там же. С. 212.

¹² Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 176.

¹³ Классика экономической мысли. С. 829.

¹⁴ Там же.