

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ

В. Д. БОРИСОВА

Пензенский государственный педагогический университет им. В. Г. Белинского
кафедра финансов, налогообложения и бухгалтерского учета

Российская практика показывает, что катастрофический дефицит наличных денежных средств в обороте приводит наших соотечественников к необдуманным решениям по поводу размещения имеющихся сбережений, а также к многократному росту объемов потребительского кредитования. В связи с этим в статье делается попытка объяснить сущность денег как мерил ценности. Автор доказывает теоретически и с точки зрения практики, что деньги обладают скорее субъективной ценностью, что позволяет им соизмерять различные блага в процессе обмена лишь относительно, но не абсолютно.

Деньги – субъективная мера ценности

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.

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.

Двойственность определения ценности денег как специфического товара

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 пере-

ход 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 обмениваться на всякий другой товар; такие блага предки наши назвали деньгами» [3]. 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» [3] (например римский асе 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 товаров [2]. 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.

Отсутствие у денег как экономической категории объективной ценности (в соответствии 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, имеющихся 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» [1].

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». 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.

Эмпирическая проверка относительной ценности денег

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:

$$M_1 = M_2 * j, \quad (1)$$

где M_1 – денежная сумма на начало рассматриваемого периода;

M_2 – денежная сумма на конец рассматриваемого периода;

j – индекс инфляции за рассматриваемый период.

Поэтому хорошо прослеживается неадекватность 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 усло-

виях 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...». [3]. Это будет вполне справедливо и для денег как экономической категории, имеющей товарную природу.

Выводы

Таким образом, можно говорить о существовании в экономической науке 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 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).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бем-Баверк О. Ценность денег // Классики зарубежной политэкономии. М.: Наука, 1978.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1975.
3. Менгер К. Трактат о происхождении денег. М.: Наука, 1982.

УДК. 338.2

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

С. М. ВАСИН, Е. А. ГОЛОВАЧЕВА

Пензенский государственный педагогический университет им. В. Г. Белинского
кафедра менеджмента и экономических теорий

Статья посвящена этапам разработки и практической реализации стратегического управления организацией. Авторы также рассматривают роль и значение правильно выбранной стратегии в повышении эффективности организации и достижении ее целей.