

Опыт III. О воспроизводстве товаров и денег

1. О потребительных контурах	1
2. О деньгах	4

1. О потребительных контурах

Когда товар уже произведен, он тут же оказывается в роли несчастного пасынка, изгоняемого злой мачехой из родного дома. Он лишний, поскольку производитель с нетерпением ждет собственных детей. Иван Иванович, директор чугунолитейного завода, старается, как мы видели, продать чугунные болванки еще раньше, чем они появляются на свет. Даже иногда берет предоплату. «Родными» для Ивана Ивановича изначально являются другие товары – железная руда, кокс, рабочие-металлурги.

Но бедная чугунная чушка не может смириться с такой

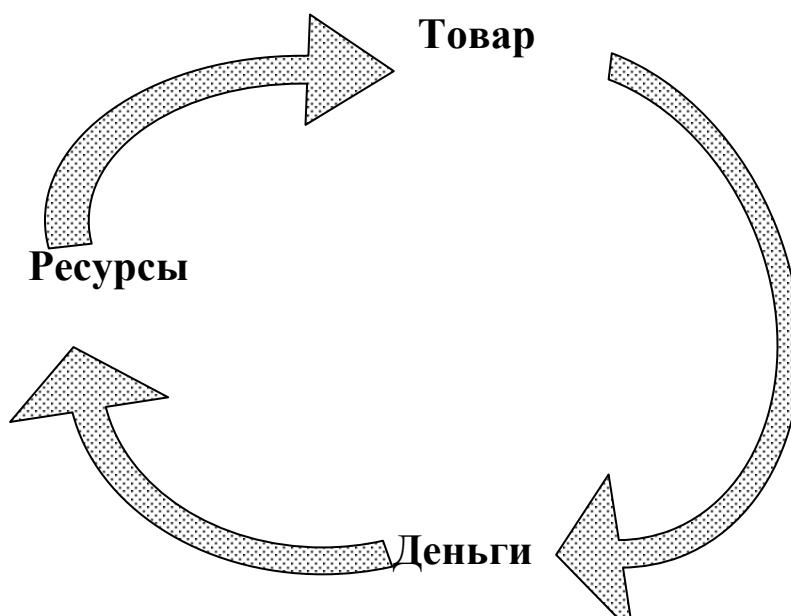


Рис. 1 Схема потребительного контура

несправедливостью и борется с ней с упорством истинного коммуниста. Она понимает, что единственный способ вернуться под родной кров – принять иной облик. Не тот, что дан ей матерью-домной, а тот, который люб сердцу Ивана Ивановича. Поэтому наш чугун хотел бы стать железной рудой, или

коксом, или статным рабочим-металлургом. На худой конец, хорошенькой секретаршей Ивана Ивановича. Каждый товар есть оборотень по определению!

Но ведь Иван Иванович не захочет приобрести что-то одно, ему нужна вся потребительная система, ему нужны все составляющие процесса производства чугуна. Поэтому болванка чугунная не просто ищет способ преобразования во что-нибудь из вышеперечисленного. Она должна одновременно стать и железной рудой, и коксом, и статным рабочим-металлургом, и хорошенькой секретаршей, причем соотношение количеств всех упомянутых компонентов должно быть не произвольным, а вполне определенным.

В общем, мы можем сказать, что каждый товар стремится превратиться в собственные предпосылки. В этом смысле он похож на собаку, гонящуюся за собственным хвостом. Товарная система – это теперь не просто система, а система, движущаяся по вечному кругу саморазрушения и самовозрождения, которую мы назовем **потребительным контуром**. Любой товар воспроизводится по одному и тому же принципу, который можно определить как принцип потребительного контура. Товар производится, потом продается и превращается в некоторую сумму денег. Далее на эти деньги приобретаются ресурсы, а из ресурсов снова производится товар. И потом происходит движение по тому же самому кругу.

А теперь, как обычно, к нашей любимой цитате: богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как огромное скопление товарных потребительных контуров, а отдельный товарный потребительный контур – как элементарная форма этого богатства. Наше исследование начинается поэтому анализом товарных потребительных контуров.

Такой товарный потребительный контур, с одной стороны, и есть действительная элементарная составляющая товарного производства,

которая выступает в качестве отдельного процесса воспроизводства, элемента общей экономической системы, в котором воспроизводится каждый отдельный товар, воспроизводится возможность удовлетворения каждой отдельной общественной потребности.

А с другой стороны, мы имеем здесь дело еще с одним «железным» экономическим законом, который, как будто знатную даму в корсет, стягивает всю экономику в единую систему, производящую и воспроизводящую потребительные стоимости. Эта «железная» закономерность, которую мы можем назвать *законом воспроизводства*, заключается в том, что **любой товар, производимый в потребительном контуре стремится превратиться в те и только те ресурсы, которые необходимы для его воспроизводства.**

То есть товарное производство, которое внешне выглядит как абсолютно хаотическое, на самом деле основывается на достаточно жестком наборе хозяйственных связей, причем для отдельных товаров такой набор может оказаться сверхжестким. В современной экономике известны весьма многочисленные случаи, когда производство какого-то товара осуществляется несколькими, а то и одним мировым производителем, а потребление некоторых товаров возможно несколькими, а то и одним потребителем. Возникает, таким образом, определенная система, которая может состоять из совершенно самостоятельных компаний, но в которой потребительные связи самым определенным образом связывают друг с другом интересы производителей и потребителей.

В этом смысле интересна позиция известного американского экономиста Майкла Портера, построившего свою теорию стратегического планирования на чрезвычайной выгоде для компании не расширения рынков сбыта своей продукции, что одновременно повышает для нее и риски конкурентных противодействий, а наоборот, как бы сужение рынка, поиск тех уникальных общественных потребностей, которые компания могла бы

удовлетворять, причем удовлетворять совершенно особым образом, в наиболее удобном для клиента форме. «Идею конкурентной стратегии, - пишет М.Портер, - можно выразить в двух словах: «быть непохожим». Это означает продуманный выбор ряда видов деятельности, которые обеспечат уникальную природу создаваемой ценности»¹. С точки зрения потребительного контура это означает, что чем более уникален список видов деятельности, тем более узок круг потребителей, с которыми поддерживаются потребительные связи, тем более определенной является та «железная» закономерность, о которой мы говорим.

2. О деньгах

Как бы ни хотелось товару обратиться в собственные ресурсы, но это чудесное превращение не осуществляется просто так, по мановению волшебной палочки. Несчастный чугунок, чтобы добиться такого превращения, предварительно должен на какое-то мгновение рассыпаться на мельчайшие частички, на бестелесные атомы, потерять свою тяжелую монолитную форму, чтобы потом из этих частичек сложились новые формы, вновь обретшие определенность и целостность потребительной стоимости. Ибо, как известно, лишь тот, кто был «ничем», может стать «все». В то мгновение, когда наша чугунная болванка становится «ничем», она превращается в деньги.

Впрочем, такое определение вряд ли кого-то удовлетворит, поскольку человеку, наряду со всяческими известными грехами и слабостями, присуще одно замечательное свойство – любопытство. В этом смысле человеку свойственно давать явлениям некие определения. В том числе людям всегда хотелось знать, что такое деньги. Правда, Маркс предупреждает нас об опасности этого занятия. Он в работе «К критике политической экономии»

¹ Майкл Портер. Конкуренция. – Издательский дом «Вильямс», Санкт-Петербург, Москва, Киев, 2000 г., стр. 55.

приводит слова английского премьер-министра Уильяма Гладстона о том, что «даже любовь не сделала стольких людей дураками, сколько мудрствование по поводу сущности денег»².

Видимо поэтому современная наука не слишком подробно разбирается в данном вопросе, а интересуется, в основном проблемами практическими, утилитарными, так сказать. Считается, что в деньгах важна исключительно количественная сторона, а самое главное – какое количество денег обращается в экономической системе. А так как в современном мире денежная система в основных своих аспектах контролируется государством, во всяком случае, государство является единственным центром, официально эмитирующим деньги, то при слове «деньги» обязательно сразу вспоминают о финансовой политике государства или, во всяком случае, всегда связывают деньги с функциями и требованиями государства. Так, Е.Т.Гайдар по этому поводу в конце 80-х годов прошлого века, т.е. всего лишь за несколько лет до начала своих знаменитых реформ, говорил следующее:

«В XIX в., когда Д.Рикардо и затем К.Маркс анализировали природу денег, законы их обращения, тот факт, что они естественно возникают из потребностей хозяйственных взаимосвязей независимых товаропроизводителей, а государство играет в этом деле лишь вспомогательную роль, был очевидным. Бумажные деньги выступали лишь представителем золотой монеты. Ценность денежного товара (золота) определялась теми же закономерностями, что и других товаров, и идея, что она зависит лишь от количества денег, вызвала закономерные возражения. Наоборот, количество обращающихся денег определяется потребностью в них, а их стоимость – трудом. К.Маркс также рассматривал бумажные деньги лишь как заменитель золота, но обращал внимание на роль государственного принуждения, создающего возможность замены металлических денег в обращении.

Однако с тех пор ситуация принципиально изменилась. Сегодня выводить закономерности движения современных денег из логики функционирования классического товарного производства, делать вид, что они лишь представляют

² К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 13, стр. 49

замещенное золото, – значит махнуть рукой на логику и здравый смысл.

Колебания цены золота относительно других товаров никак не связаны с движением цен этих товаров, выраженных в бумажных деньгах. В настоящее время бумажные деньги – это инструмент, в той или иной форме подкрепленный властными санкциями государства (обязательность приема государственными органами в уплату налогов, оплата услуг государственных организаций и т.д.), а на этой основе выступающие в качестве легального средства платежа по любым сделкам. Даже в классических товарных операциях они уже представляют не золото, а государственную власть и обязательства по отношению к ней. Так как, с одной стороны, реальный объем этих обязательств, с другой – потребность товарооборота в средствах обращения и платежа ограничены, то масштабы денежной эмиссии действительно становятся важнейшим самостоятельным параметром, определяющим покупательную силу денег»³.

В другом месте Егор Тимурович выражается еще более определенно:

«Деньги в рыночной экономике выполняют роль санкционированного властной структурой абстрактного эквивалента собственности»⁴.

Вообще-то, до начала реформирования российской экономики казалось, что так оно и есть на самом деле. Государство печатало деньги, народ и хозяйственные субъекты этими деньгами пользовались. Можно было по всякому оценивать финансовую политику государства, но невозможно было оспаривать принципиальную причинную связь между деньгами и государством.

Но вначале общее ослабление государства, когда оно утратило в т.ч. и контроль за денежной массой, а затем и последовавший опыт экономических реформ, во многом заставляют по иному посмотреть на представления о сущности денег. Прежде всего стало ясно, что если государство перестает обеспечивать функцию нормального контролера денежной эмиссии, то общество начинает «эмитировать» деньги само, без участия государства. Оно может использовать валюту других государств (например, те же

³ Е.Т.Гайдар. Сочинения в двух томах, т.2, стр. 22-23.

⁴ Там же, т.2, стр. 32.

американские доллары), плодить всяческие векселя, региональные деньги, вплоть до листков бумаги с личной подписью директора какого-нибудь завода.

О том, насколько малое значение в денежной сфере может, при определенных обстоятельствах, играть государство, достаточно красноречиво говорит тот факт, что вполне легальный обмен рублей на иностранную валюту осуществлялся в России раньше, чем было законодательно отменено уголовное преследование за валютные операции, причем государство было вынуждено смотреть на столь явное нарушение формального законодательства сквозь пальцы, т.е. играть по правилам, навязанным ему экономикой⁵.

В конце концов, средством платежа становились неплатежи, причем предприятия и здесь заставили государство играть в чужую игру, проводя взаимозачеты по платежам в бюджет, т.е. и государство не платило по своим обязательствам деньгами, но и в ответ принимало налоги неплатежами.

Как видим, тезис Е.Т.Гайдара о том, что деньги являются единственным средством платежа при расчетах с государством, опровергнут самой экономической историей, причем ему, как никому другому, пришлось испытать все это на самом себе.

Конечно, все эти суррогаты (за исключением, конечно, долларов США) исполняли роль денег не так хорошо, как «настоящие» деньги, но тем самым экономика доказала, что деньги как таковые — это не только прерогатива государства. Стало ясно, что государство может и должно помогать обществу осуществлять денежное обращение, но государство не является

⁵ Кстати, точно то же самое происходит и со всеми так называемыми «функциями» государства. Если государство перестает своих граждан защищать, граждане начинают создавать «отряды самообороны», когда государство перестает лечить, граждане находят разнообразные способы лечиться. И т.д. Конечно, нормальное государство могло бы все это делать более эффективно, но иногда приходится обходиться тем, что имеем.

единственным эмиссионным центром, а деньги – явление не политическое, т.е. непосредственно связанное с государством, а экономическое, порожденное логикой товарных отношений. Совершенно прав Нобелевский лауреат Фридрих фон Хайек, предложивший концепцию т.н. «частных денег», т.е. предлагавший обеспечить возможность эмитировать негосударственные валюты. Хотя идея фон Хайека, скорее, утопическая⁶, но здесь важен не сам факт «внедрения» идеи, а чисто теоретическая и достаточно непротиворечивая возможность ее выдвижения. «Разумеется, - утверждал Хайек, - деньги могут существовать (и существовали) без какого-либо участия правительства»⁷.

Представление, что государство исчерпывающим образом контролирует массу денег, обращающихся в экономике, которое пришло в Россию вместе с так называемой «количественной теорией денег» или, в ее наиболее современном варианте, с теорией монетаризма, оказалось не вполне адекватным. Получается так, что деньги намного более сложный феномен, чем это представляется теоретикам-монетаристам.

Конечно, в начале XXI века совершенно невозможно вернуться к тем представлениям о деньгах, какими они были во времена Рикардо или Маркса. Совершенно очевидно, и в этом Е.Т.Гайдар абсолютно прав, что современные деньги не имеют никакого отношения ни к золоту, ни к какому другому металлу, а стоимость золота определяется точно так же, как и стоимость любого другого товара. Думать иначе в век пластиковых карточек и электронных денег столь же нелепо, как в век космических кораблей считать, что Солнце вращается вокруг Земли.

Прав он также и в том, что финансовая политика государства играет важнейшую роль в денежном обращении. Однако думается, что это не имеет

⁶ Но не столько по причинам принципиального, сколь технического характера

⁷ Фридрих А. Хайек, Частные деньги. Издание Института национальной модели экономики, стр. 67.

никакого отношения к выяснению сущности денег, поскольку государство прежде всего, исходя из собственных же интересов должно исполнять экономические законы, в том числе и те, которые относятся к функционированию денежной системы. В противном случае государство как крупнейший участник товарных отношений само, в первую очередь, ощущает на себе все те проблемы, которые и создает.

Так что же такое деньги?

Представляется, что современная теория денег может быть построена, прежде всего, при рассмотрении взаимодействия товаров и денег в системах товарных потребительных связей, а также при анализе процессов воспроизводства в товарной экономике.

Когда говорят об отчуждении товаров, обычно имеют ввиду обмен товаров, причем в двух формах – бартерной и денежной. При этом бартерная форма обмена, или форма обмена товара на товар, хотя она давно уже сошла с исторической арены, но тем не менее в теоретических трудах она выступает в качестве исходной формы. Так в «Капитале» К.Маркс постоянно пытается «обменять» один сюртук на 10 аршин холста. Леон Вальрас в своих «Элементах чистой политической экономии» не менее упорно меняет овес на пшеницу. Хотя, разумеется, это всего лишь примеры в череде логических рассуждений, но сам факт достаточно характерен. Все более или менее внятные теории денег исходят из того, что деньги как явление лишь проецируют в особой форме свойства товара как всеобщего эквивалента. Даже К.Маркс, давший блестящий анализ форм стоимости, который показывает, как товарный мир сначала выделяет из своих собственных рядов один из товаров в качестве всеобщего эквивалента, в конце анализа всего лишь заменяет этот всеобщий эквивалент деньгами. Маркс здесь дал убедительную картину происхождения денег, но это совсем не значит, что именно таким образом выглядят деньги в их развитой абсолютной форме.

Маркс определяет т.н. «эквивалентную» форму стоимости, когда все товары выражают свою стоимость в одном единственном товаре и далее говорит, что

«всеобщая эквивалентная форма есть форма стоимости вообще. Следовательно, она может принадлежать любому товару. С другой стороны, какой-либо товар находится во всеобщей эквивалентной форме лишь тогда, когда и поскольку он, как эквивалент, вытесняется всеми другими товарами из их среды. И лишь с того момента, когда такое выделение оказывается окончательным уделом одного специфического товарного вида, – лишь с этого момента единая относительная форма стоимости товарного мира приобретает объективную прочность и всеобщую общественную значимость.

Специфический товарный вид, с натуральной формой которого общественно срastaется эквивалентная форма, становится денежным товаром, или функционирует в качестве денег. Играть в товарном мире роль всеобщего эквивалента делается его специфической общественной функцией, а следовательно, его общественной монополией»⁸.

Тем не менее, Маркс видит в деньгах прежде всего товар, хотя и особый товар. Однако он упускает из виду одно немаловажное обстоятельство. Товар, каким бы особым он не был, всегда является потребительной стоимостью, т.е. имеет свойство удовлетворять потребности. Напротив деньги, если они выступают своим чистом, наиболее развитом виде, никакой потребности удовлетворять не могут и в этом смысле товаром не являются. Исторически возникнув из мира товаров, пережив промежуточный «золотой» этап, когда золото как всеобщий эквивалент выступало уже не как товар, а как монета, знак стоимости, но, тем не менее, могло, в принципе, в любой момент восстановить свою товарную сущность, в дальнейшем деньги, после окончательного исчезновения «золотого стандарта» навеки потеряли товарный вид. Товар, даже если в определенных ограниченных случаях он используется в качестве посредника в обмене, все-

⁸ К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 23, стр. 79

таки имеет потребительскую стоимость, Деньги ее принципиально не имеют. Деньги вообще есть вещь, не имеющая никакой потребительной стоимости, а, следовательно, не являющаяся товаром.

Чтобы продемонстрировать эту мысль, вернемся к проблеме, возникшей на товарном рынке между нашими абстрактными производителями – «первым», «вторым» и «третьим». Предположим, что они нашли «четвертого», который предложил им свой товар в качестве всеобщего эквивалента. Но тут возникает та проблема, что владелец всеобщего эквивалента сам должен стать потребителем товара, производимого «первым», «вторым» и «третьим». В противном случае, чтобы удовлетворить свои потребности, этот «четвертый» будет вынужден вновь пустить этот товар в обмен, но тогда он должен быть уверен, что приобретенные им товары могут быть им обменены на необходимые ему товары. Это, в принципе, возможно, если товары «первого», «второго» и «третьего» производителя также являются довольно распространенными товарами, нужными многим товаропроизводителям. Однако по мере развития товарного производства и роста числа товаров, постоянно обращающихся на рынке, количество таких общераспространенных товаров уменьшается. Когда постоянными участниками обмена на товарном рынке становятся не только предметы личного потребления, но и средства производства, относительное количество видов таких товаров снизилось практически до нуля. Именно тогда понадобилось воспользоваться для обмена таким предметом, который не является товаром и не имеет потребительной стоимости. Следовательно, они не имеют и того, что раньше называлось меновой стоимостью. Деньги теряют собственную определенность, собственное лицо и окончательно становятся всего лишь зеркалом, в котором товар видит условия собственного воспроизводства.

Мы уже видели, что товары окончательно утратили способность обмениваться друг на друга в рамках бартерного обмена. Именно поэтому в

случаях расстройства денежной системы начинают рождаться различные заменители денег. Даже если какие-то товары участвуют в таких случаях в бартерном обмене, то это не деньги приобретают свою, якобы, исконную товарную форму, а наоборот, это товары начинают играть роль временных денег, причем практически полностью воспроизводят их наиболее простые функции.

Очевидным следствием того, что деньги теряют товарную форму, является уничтожение непосредственного обмена вообще. Теперь должно стать достаточно ясным, почему мы ранее достаточно осторожно использовали понятие «обмен», а предпочитали применять термин «отчуждение». Товарный обмен всегда предполагал, что товаропроизводитель отдает другому свой товар, получая от него также нечто, имеющее потребительную стоимость. В денежной форме обмена товаропроизводитель получает за свой товар практически «ничто».

Вывод, который нам придется сделать, заключается, к сожалению, в том, что привычные формы изображения отчуждения и присвоения товаров при развитом товарном производстве не только не похожи на соответствующие формы, существовавшие в процессе развития товарных отношений, но и полностью противоположны им. В тех, более ранних формах, отчуждение и присвоение товаров происходило путем обмена товара на товар, даже если этот товар выступал в качестве всеобщего эквивалента или в форме золотой (серебряной, медной и т.д.) монеты. В развитой форме товар не обменивается на что-либо, обладающее свойствами товара, а, напротив, он обменивается на то, что полностью, окончательно и бесповоротно, лишено товарных свойств и не обладает никакой потребительной стоимостью. Таким продуктом являются современные деньги. А раз современные деньги исторически воплотили в себе свойства денег – то просто деньги.

Иногда думали, что деньги перестали быть товаром тогда, когда золотую монету вытеснили бумажные деньги. Считалось, что золото является товаром и имеют собственную стоимость, выраженную затратами на его добычу. Как будто, это действительно так, ибо, например, золотую монету можно превратить в определенную потребительную стоимость. Представьте себе, что вы переплавили золотую монету и произвели из нее замечательные золотые серьги или золотое кольцо, т.е. товары, обладающие определенной потребительной стоимостью.

Думается однако, что это весьма упрощенное понимание. Хотя бы потому, что если бы все ходившие в экономике золотые монеты вдруг одновременно бы переплавили и наделали из них ювелирных украшений, то количество серег и колец превысило бы всякие разумные пределы, а цена их была бы не слишком высока, возможно даже ниже номинала той самой монеты.

С другой стороны, сколь бы ни был сложен и трудоемок процесс добычи золота, затраты на его добычу никоим образом не могут сравниваться с затратами на производство всех остальных товаров. Если бы стоимость товаров действительно выражалась бы в стоимости золота, то следовало бы предположить, будто объем общественного труда, затраченного на производство обращающихся в обществе золотых монет, соотносим со всем общественным производством.

Таким образом, даже золотая монета уже не является товаром.

Но чем же тогда являются деньги?

Когда мы говорили о потребительной связи, мы определили ее как связь между товаром и потребностью. Но такая потребительная связь может в товарном производстве реализоваться только в акте купли-продажи. Совершенно неправильно думать, будто само понятие потребительной связи, которое мы используем, представляет собой какую-то отвлеченную абстракцию. Наоборот, установление потребительных связей мы все видим и

осуществляем ежедневно при приобретении самых разных товаров, причем как в процессе трудовой деятельности, так и в сфере личного потребления.

В этом акте на стороне продавца имеется тот товар, который отчуждается в рамках этой потребительной связи. Этот товар представляет собой тот труд, ту деятельность, которую данный хозяйственный субъект осуществляет в системе разделения труда, в процессе товарного производства.

А что же находится на стороне потребителя?

Прежде всего там находятся его потребности, которые представляют из себя множество ресурсов, которые потребитель хотел бы иметь для дальнейшего осуществления воспроизводства. Однако у потребностей имеется один существенный недостаток – они неотделимы от субъекта, предъявляющего потребности. Если производство осуществляется нетоварным способом, ну, например, в общине или на необитаемом острове пресловутого Робинзона Крузо, то здесь не возникает никаких проблем, поскольку там производимые продукты сразу и непосредственно превращаются в ресурсы для воспроизводства. Раз производитель никоим образом не отделен от потребителя, то продукт и потребность в системе потребительной связи с самого начала представляют из себя единое целое.

Но совершенно не то в товарном производстве. Здесь производитель и потребитель различны по определению. Но и это определение явно недостаточно. Существенно также и то, что товар для его производителя – это отнюдь не продукт, не предмет его потребления. Он не нужен производителю, а представляет для него исключительно некий знак, означающий лишь факт совершения им определенных трудовых усилий в попытке принести какую-то общественную пользу.

Таким образом, нет ничего удивительного в том, что другая сторона, покупатель, также взамен своих потребностей предоставляет, в свою очередь,

продавцу такой же знак, т.е. деньги. Если бы не было денег, то потребитель не смог бы стать полноправной стороной потребительной связи. Деньги, таким образом, есть ни что иное, как специфическая форма выражения потребности, свойственная товарному производству.

Итак, в каждой потребительной связи на одной стороне находится товар, а на другой – некоторая сумма денег. Таким образом саму потребительную связь можно воспринимать в форме **цены**, которая есть не что иное, как отношение суммы денег, которую дают за товар к количеству этого товара. Можно также сказать, что цена выражает в себе степень удовлетворения потребности в данном товаре.

Кто-то может сказать, что вывод, к которому мы пришли, совершенно абсурден. На самом деле, как можно выражать деньгами потребности, если потребности, как известно, разносторонни и не могут приравниваться друг к другу, а деньги, наоборот, имеют единую природу и в этом смысле совершенно одинаковы. Действительно, трудно, например, понять, каким образом можно сравнить друг с другом потребность в продуктах питания с потребностью в одежде или в средствах передвижения, как их можно складывать друг с другом и т.п. А вот деньги, независимо от того, в какой форме они находятся, можно сравнить друг с другом, сложить, а также произвести с ними еще множество разных действий. Так каждый может узнать, сколько у него всего денег, сложив содержание своего счета в банке с содержимым своего кошелька, с пачкой «бумажек» в сейфе, а также с содержимым пластиковой карточки. При этом, например, неважно, в каких купюрах содержится ваше «богатство», по 100 рублей или в «десятирублевках». Но совсем не все равно, как удовлетворяется потребность в средствах передвижения – лошадью, «Мерседесом» или «Запорожцем». В зависимости от этого и сама потребность, видимо, примет различный вид.

Однако все эти абсурды лишь кажущиеся. Во всяком случае, здесь их ненамного больше, чем в самом факте того, что все производители в товарной экономике всю свою жизнь производят товары, которые сами не потребляют. И это не более парадоксально, чем рассмотрение самого процесса потребления как механизма воспроизводства товара, который, опять же, самому производителю не нужен. И тем не менее люди научились находить в этом порядке вещей определенную прелесть. И тогда определение денег как формы выражения наших потребностей не кажется нам столь уж странным.

Более того, совершенно очевидно, что сама жизнь, сама логика товарной экономики заставляет выражать разнообразные потребности производителей именно в каком-то всеобщем эквиваленте, поскольку единственная причина, по которой мы принимаем деньги в качестве оплаты за отчужденный товар, является то, что они имеют свойство обмениваться на разные товары. То есть сначала мы удовлетворили потребности того, кто передал нам эти деньги, но и сами желаем выразить в них уже свои собственные потребности. То есть деньги должны обладать свойством выражать в себе различные потребности.

Кстати, понятие о деньгах как о некоем всеобщем эквиваленте, из которой исходят все теории денег, крайне преувеличено. Так, например, в странах с развитой товарной экономикой существуют различные ограничения покупательной способности денег. Можно иметь сколько угодно денег и иметь возможность купить танк или боевой военный корабль, но кто же вам его продаст? В большинстве стран вообще запрещено свободное приобретение оружия, наркотиков, а также и множества других товаров.

Но и это еще не все. Если верен сформулированный нами «железный» закон воспроизводства, то каждый товар стремится обмениваться именно на те ресурсы, из которых он изготовлен. А это значит, что вся сумма денег,

которая имеется в распоряжении каждого из потребителей, будет им обменена не на любые товары, а именно на те, которые служат ресурсами при изготовлении производимого ими товара. Конечно, теоретически каждый из них может обменять свои деньги на любой товар. Но в определении гораздо важнее не то, что *можно получить* за деньги, а то, что за них *в действительности получают*. И в этом случае деньги отнюдь не безличны. Они переходят от конкретных потребителей к конкретным производителям. Директор чугунолитейного завода Иван Иванович платит деньги шахте, добывающей уголь, производителям железной руды и рабочим-металлургам, но не платит их кондитерской фабрике, производящей конфеты «Белочка». И получает он деньги от сталелитейного завода, а не от хлебопекарни. Соответственно, «всеобщность» денег не является абсолютной, но обществу вполне достаточно того, что они имеют всеобщность в рамках действительных потребностей каждого производителя, в руках которого они находятся.

Поэтому обществу абсолютно не все равно, каким образом распределяются деньги между различными потребительными контурами. Даже если общее количество обращающихся денег всегда остается одним и тем же, изменения в их распределении не может не отражаться на состоянии экономики. Чисто количественное содержание деньги имеют только в рамках каждого отдельного потребительного контура, и то только в том случае, если остаются неизменными цены, по которым он приобретает необходимые ему ресурсы. Ведь чем больше у такого потребительного контура денег, тем больше он может приобрести ресурсов, а, следовательно, тем больше он может произвести товара. Мы более подробно рассмотрим этот механизм в следующей главе.

Но если это так, следовательно перераспределение денежных средств между производительными элементами экономической системы может

изменить в этой системе структуру производства и тем самым повлиять на пропорции воспроизводства.

Вот именно это и не учитывает «количественная теория денег», которая рассматривает их как некую единую «денежную массу».

«Количественная теория, - писал Ирвинг Фишер, - утверждает, что (при условии неизменности скорости обращения и объема торговых оборотов) всякое увеличение числа долларов в обращении, путем ли переименования монет, или путем уменьшения их веса, или путем расширения чеканки их, или каким-нибудь другим способом, вызовет повышение цен в той же пропорции»⁹.

Однако мы уже видели, что данное положение не совсем правильно, поскольку не учитывает различные структурные соотношения, складывающиеся в потребительных контурах.

Но это еще не все. Давайте посмотрим, каким образом представители количественной теории денег обосновывают свои утверждения.

«В качестве первого примера способов изменения количества денег, - пишет тот же И.Фишер, - возьмем следующий. Предположим, что правительство удваивает номинальное достоинство всех денег, т. е. предположим, что то, что составляло до сих пор полдоллара, с этого момента объявляется долларом, а то, что было долларом, с этого момента объявляется двумя долларами. Очевидно, что число “долларов” в обращении таким образом удвоится; очевидно, что и уровень цен, измеряемый в новых “долларах”, точно так же удвоится против прежнего. Каждый будет уплачивать столько же монет, как и раньше, как будто бы никакого закона о деноминации не было издано. Но он будет платить в каждом случае вдвое больше “долларов”. Например, если прежде платили 3 долл. за пару обуви, то теперь цена этой же самой пары будет 6 долл. Отсюда мы видим, как влияет на уровень цен номинальное количество денег.

Второй пример мы можем найти в фактах порчи денег. Предположим, что правительство разрезает каждый доллар на два, перечеканивает полученные половинки в новые “доллары” и, изъяв из оборота все бумажные деньги, замещает их новыми в двойном против прежнего количестве, т. е. по две новые ноты за каждую старую того

⁹ Ирвинг Фишер. Покупательная сила денег. – М.: Дело, 2001, стр.50.

же номинального достоинства. Короче говоря, предположим, что деньги не только переименованы, как в первом примере, но и вновь выпущены. Цены в испорченных деньгах удвоятся точно так же, как и в первом примере. Дробление и перечекалка являются несущественными обстоятельствами, если они не доведены так далеко, что затрудняют расчеты и, таким образом, вступают в противоречие со свойством денег доставлять удобство при расчетах. Там, где до подделки денег платили один доллар, теперь будут платить вместо этого два, т. е. две половины старого доллара, перечекаленные в два новых доллара.

В первом примере увеличение количества денег является чисто номинальным и достигается путем переименования монет. Во втором примере кроме переименования вводится новое обстоятельство - перечекалка. В первом случае число действительных монет каждого рода остается неизменным: оно удваивается лишь номинально. Во втором же случае удваивается также самое число монет путем дробления и перечековки каждой старой монеты в две новые того же номинального достоинства, как и первоначальная целая монета, и путем подобного же удвоения количества бумажных денег.

Для третьего примера предположим, что вместо удвоения числа долларов путем дробления их пополам и перечековки полученных половинок правительство действительно удваивает количество существующих монет и предоставляет дубликат владельцу оригинала. (Мы должны в этом случае предположить, кроме того, что существует некоторое действительное препятствие, предупреждающее переплавку или экспорт денег. В противном случае количество денег в обращении не будет удвоено, так как большая часть приращения их исчезнет из обращения.) Если количество денег таким путем удвоится, цены точно так же удвоятся, как и во втором примере, в котором была дана подобная же деноминация. Единственная разница между вторым и третьим примерами будет заключаться в величине и весе монет. В третьем примере вес отдельных монет вместо понижения остается неизменным, но их количество, как и во втором примере, удваивается. Это удвоение числа монет должно иметь такой же эффект, как уменьшение материального содержания монеты на 50%, т. е. оно должно удвоить цены»¹⁰.

¹⁰ Ирвинг Фишер. Покупательная сила денег, стр.48-49.

Но разве правительства только таким образом влияют на денежную массу? Вообще все подобные примеры, которые связаны с изменением *всех денег сразу*, очевидно связаны только с общим уровнем цен. Все это не имеет никакого отношения к ценам как таковым, а только к их номинальным значениям, к масштабу цен. Если бы все правительства влияли на денежную массу только таким способом, то их следовало бы считать безобиднейшими из всех общественных и государственных институтов. Давайте вспомним, как практически безболезненно прошла в России деноминация денег, разделившая все товарные цены ровно на одну тысячу. Кроме чисто технической проблемы изменения бухгалтерской стоимости имущества предприятий да округления цен до «новых» копеек, ничего не произошло. Если бы даже какое-нибудь сумасшедшее правительство повелело всем без исключения предприятиям каждый день повышать цены ровно на десять процентов, то это повлекло бы за собой множество различных неудобств, как, например, при расчете амортизации, но все-таки не было бы смертельным ударом по воспроизводственным пропорциям.

Хуже всего, что на самом деле, когда правительства накачивают экономику деньгами, то они действуют совершенно иначе.

Предположим, что правительство решает увеличить военные расходы, особенно производство военной техники. Для этого оно берет кредит в Центральном банке, который, поскольку лишних денег у него нет, попросту эмитирует нужную сумму. Таким образом, эти деньги появляются в экономической системе. Но не во всей системе разом, пропорционально имеющимся у производителей суммам, а в определенных секторах экономики, например, в тех потребительных контурах, которые производят военную технику. А так как военная техника — продукция сложная, то денежки эти расходятся прямо таки всею по многим рукам.

Пусть, например, какие-то подшипники необходимы для производства какого-то узла. Но этот подшипник требуется не только производителям

военной техники, но и другим производителям, не имеющим к военной технике никакого отношения. Но цена-то на подшипники одна и та же на всех. Поэтому, если такой государственный заказ каким-то образом повлиял на цену подшипников, чаще всего в сторону увеличения, то таким образом это вызовет достаточно непредсказуемую цепную реакцию. Какую именно, можно узнать, если выяснить долю затрат на подшипники у всех производителей, которые их используют, а затем долю в издержках, которую составляют все изделия, содержащие эти подшипники, и т.д. до бесконечности. Во всяком случае, вероятность того, что все эти повышения в среднем составят именно ту сумму, которая была передана производителям военной техники, ничтожно мала.

Когда экономическая система действует какое-то время в условиях пропорциональности и более или менее устойчиво, в каждом потребительном контуре обращается определенная денежная масса, которая при этих условиях более или менее постоянна. Можно говорить, что вся сумма денег, обращающаяся в общественном производстве, состоит из денежных сумм, обращающихся в каждом отдельном потребительном контуре, что обеспечивается стабильностью цен. Если в каких-то отдельных потребительных контурах вдруг появляются дополнительные денежные суммы, то ценовая палитра начинает меняться. Например в нашем примере с подшипниками ясно, что у производителей военной техники и их поставщиков имеются дополнительные денежные средства для оплаты более дорогих ресурсов, а у других производителей, которые также используют те же подшипники, дополнительных денег нет. Поэтому им придется закупить меньше подшипников, а, соответственно, и всех других ресурсов, т.е. снизить свое производство. То есть, речь идет не только о тех пропорциях, которые определяются технологией, но и о связанных с ними пропорциях, отражающих распределение денежной массы между производителями.

«Главный недостаток монетаристской школы, – говорит Ф. фон Хайек, – состоит, мне кажется, в том, что, подчеркивая влияние изменений в количестве денег на общий уровень цен, она целиком сосредотачивается на пагубном влиянии инфляции и дефляции на отношениях между должниками и кредиторами, игнорируя еще более важные и вредные последствия вливаний и изъятий денег из обращения на структуру относительных цен и проистекающих из них неэффективное размещение ресурсов, в особенности же – дезориентацию инвестиций»¹¹.

Так как теоретиков-монетаристов интересует исключительно общий объем денежной массы, то главным предметом их исследования стало так называемое уравнение обмена, предложенное тем же И.Фишером. Выглядит оно следующим образом:

$$MV = PY,$$

где M – денежная масса, V - скорость обращения денежных единиц (число оборотов одноименной единицы в течение года), P - уровень цен, а Y - годовой реальный продукт.

Естественно, из этого получается уравнение, определяющее уровень цен.

$$P = MV/Y.$$

То есть, при постоянных скоростях обращения денег и годовом продукте, уровень цен зависит исключительно от размеров денежной массы.

В чем недостаток данного соотношения? А в том, что оно не учитывает, что деньги имеют свойство влиять на объем производства. Как это делается, мы уже видели на примере с военным заказом.

И.Фишер совершенно не рассматривает того очевидного факта, что главное предназначение денег состоит именно в том, чтобы определять потребление потребительного контура, доставлять в потребительный контур ресурсы, необходимые для производства, а количество ресурсов, в свою

¹¹ Хайек, Частные деньги, стр. 132-133

очередь, порождает и соответствующий объем производства.

Следовательно, от роста денежной массы происходят изменения в объеме производства, причем этот рост в различных секторах экономической системы происходит обычно неравномерно.

Впрочем, не желая далее углубляться в проблемы критики количественной теории денег, скажем только, что она не что иное, как маржиналистская калька в специальной области исследования.

Однако все, что мы до сих пор сказали о деньгах, имеет лишь предварительное значение. Мы рассмотрели, практически, свойства денег в рамках каждой отдельной потребительной связи. Но при рассмотрении общего строения товарной экономики нам уже пришлось определить, что каждая отдельная потребительная связь не имеет большого значения, а в качестве элемента, определяющего полезность товара, необходимо использовать понятие о системах потребительных связей. Но точно также и каждая отдельная потребность не имеет существенного значения. То есть, производителю абсолютно все равно, сколько он заплатит за каждый отдельный ресурс, но его не может не волновать, сколько он заплатит за все необходимые ему ресурсы. Ибо понятно, что вся проблема заключается в том, хватит ли ему денег на приобретение необходимого количества ресурсов, их полного набора.

Когда мы говорили, что цены выражают собой степень удовлетворения потребности, то мы немного лукавили, ибо каждая отдельно взятая потребность не может быть удовлетворена, а может быть удовлетворена вся система потребностей. Но если эта система потребностей соответствует системе потребительных связей, с помощью которых она удовлетворяется, то и выражается она не отдельной ценой и не группой цен, выражающей все используемые потребителем связи, а категорией, которую обычно называют **издержками** или издержками производства, хотя, вероятно, более правильным было бы назвать ее издержками воспроизводства. Величина

издержек вычисляется суммированием произведений количества ресурсов, которое необходимо приобрести для производства товара, и цены этих ресурсов. Если количество денег, имеющееся у производителя равно издержкам производства товара, то все в порядке, товар может быть произведен. Если же денег у производителя недостаточно, то потребности его не могут быть удовлетворены, а товар – воспроизведен. Таким образом, действительно уровень удовлетворения потребностей товаропроизводителя определяется именно издержками воспроизводства.

При этом следует учитывать, что потребности различных производителей также различны, а, следовательно, различны издержки производства. При этом одинаковая сумма денег в распоряжении различных производителей может приводить к совершенно неодинаковым результатам – в одном случае эта сумма денег может соответствовать его издержкам, а в другом не соответствовать. То есть в первом случае воспроизводство в потребительском контуре будет обеспечено, а во втором случае – нет.

Недостаток количественной теории денег заключается именно в том, что она, рассматривая денежную массу всего лишь в качестве общей суммы денег, не учитывает всех этих «частностей», которые, на самом деле, и составляют суть дела.

Пусть, например, ресурс А используется в производстве двух различных товаров. При производстве единицы первого товара используется 2 единицы ресурса А и 3 единицы ресурса В, а при производстве единицы второго товара – 4 единицы ресурса А и 1 единица ресурса С. Тогда при росте цены на ресурс А в размере 1 денежной единицы, издержки воспроизводства единицы первого продукта возрастут на две денежные единицы, а издержки воспроизводства единицы второго товара – на 4 денежные единицы.

Если предположить (пока предположить), что издержки воспроизводства прямо пропорциональны ценам на товары, то изменение

цены на один из ресурсов по-разному влияет на цены товаров, изготавливаемых из этих ресурсов.

Таким образом, издержки есть не просто величина, а достаточно сложная экономическая категория, учитывающая не только количественные, но и структурные сдвиги и соответствующим образом влияющая на цены.

Можно сказать, что необходимая общая сумма денег, обращающаяся в экономической системе, может быть получена двумя способами. Первый способ, который использует количественная теория денег, заключается в том, что исходным пунктом является сумма цен товаров в той форме, в какой она проявляется в каждой отдельной сделке купли-продажи.

Но более правильным, по нашему мнению, является другой способ, при использовании которого для нахождения необходимой массы денег суммируются издержки воспроизводства всех потребительных контуров, из которых состоит наша экономическая система.

На первый взгляд, оба эти способа абсолютно идентичны, поскольку издержки производства состоят именно из сумм отдельных сделок, а значит, как ни складывай, получится одно и то же. Но это только на первый взгляд, ибо при изучении вариантов развития экономической системы различия в структуре издержек производителей начинают играть решающую роль.

Означает ли все вышесказанное, что цены отдельных сделок купли-продажи не играют никакой роли и не должны приниматься во внимание. Разумеется, нет. Совершенно очевидно, что товарное производство устроено таким образом, что ресурсы, необходимые для производства любого товара, как правило, производятся различными производителями и, таким образом, реальный процесс формирования издержек рассыпается на целый ряд отдельных сделок, в которых, естественно, фигурируют цены отдельных товаров. Говоря об издержках, мы говорили лишь, что именно в такой форме проявляют себя потребности производителей, но отнюдь не результат их

деятельности. Последний, если понимать под таковым производство товара, выражается, естественно, в цене данного товара. А так как сам по себе продукт труда в товарном производстве не имеет для производителя никакого значения, то тем самым для него единственным определяющим пунктом, заставляющим производителя производить, выступает именно цена этого товара, поскольку она выражает в себе потребность производителя в деньгах, необходимых для дальнейшего воспроизводства. Здесь проявляет себя противоречие, присущее любому товарному производству, можно сказать, его родовое пятно.

Маркс явно ошибался, когда считал факт продажи товара доказательством его общественной полезности. Впрочем, не он один. Но мы уже видели пример, когда товар, за который уплачены деньги, оказывается никому не нужным. Вспомните, как на складе автомобильного завода возник дефицит шин и поэтому тут же стали бесполезными и никому не нужными моторы и колесные диски. Следовательно, сам факт покупки любого отдельного товара отнюдь не доказывает его полезности. Но, с другой стороны, в том же самом примере мы предположили, что за эти моторы с колесами было уплачено, причем уплачены были именно деньги. Значит и деньги были потрачены зря?

А вот здесь логика явно нарушается, поскольку сделка явилась неудачной лишь для одной из сторон – для потребителя. Для тех заводов, которые произвели моторы или колесные диски, сделка вполне удачна, ибо на полученные деньги они вполне могут приобретать ресурсы для следующего процесса воспроизводства. Они сделали все, что им было нужно – выставили свой товар, прикрепили к нему бирку с ценой и продали его по этой цене. Можно говорить о том, что продавец полностью реализовал свой интерес, удовлетворил свою потребность в деньгах. Результат этой сделки в ее непосредственной форме для него весьма удачен, а последствия он обнаружит лишь тогда, когда придет в автосалон за новым автомобилем.

Если воспринимать каждую отдельную сделку как отдельный элемент всего общественного воспроизводства, то для покупателя она носит абсолютно конкретный характер и воспринимается в качестве одного из этапов формирования издержек. Но для продавца та же самая сделка проявляет себя совершенно по иному, как обезличенный акт, как просто потребность в деньгах. Вне зависимости от того, какую действительную потребность удовлетворяет произведенный им товар, он воспринимает эту потребность просто в качестве некоего абстрактного **спроса**, причем под спросом мы будем понимать всю сумму потребительных связей, в котором один и тот же товар противостоит различным потребностям.

Возьмите, например, производство электроэнергии. Для производителя не играет совершенно никакой роли, кто конкретно предъявляет свои потребности – кондитерская фабрика или чугунолитейный завод. Для него играет роль лишь общее количество проданного товара, а еще точнее – общее количество полученных за него денежных средств, т.е. цена товара. В этом смысле спрос на данный товар конкретизируется общим количеством денег, которые все потребители дают производителю за его товар.

Мы рассматривали потребительный контур как процесс воспроизводства товара. Но в нем точно также воспроизводятся и потребности. Мы утолили голод, но через несколько часов снова захотим есть. Чугунолитейный завод купил кокс, но через какое-то время потребность в коксе вновь восстановится. Это, в сущности, означает, что в потребительном контуре постоянно должно осуществляться воспроизводство денег, т.е. деньги постоянно притекают и оттекают по мере того, как потребности удовлетворяются и снова восстанавливаются.

Если все внешние условия воспроизводства в потребительном контуре с течением времени сохраняются неизменными, то и количество денег в нем должно, в принципе, оставаться неизменным. Но если эти условия изменяются, то это может отразиться и на том количестве денег, которое

требуется для воспроизводства. Такими условиями могут стать изменения цен на ресурсы или изменение спроса на производимый товар, который потребует и увеличения предложения товара, а значит – роста затрат на покупку ресурсов.

Как это происходит, мы рассмотрим в следующей главе.