

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Evolution of money theory in economics

М.Ю. МАЛКИНА,

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой теории экономики, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Malkina M. Yu., professor, Nizhniy Novgorod State University

Аннотация

Исследуется эволюция концепций денег в экономической науке. Анализируются особенности функций денег и денежных механизмов в различных направлениях экономической мысли: меркантилизме, классике и неоклассике, кейнсианстве и его современных интерпретациях, институционализме, неоавстрийской школе. В заключение рассматривается связь экономических, психологических и социологических подходов к изучению денег как социально-экономического феномена.

Abstract

In the article evolution of money concepts in economics is examined. Peculiarities of money functions and monetary mechanisms in different schools of economic thought, such as mercantilism, classical and neoclassical school, Keynesian school and its modern interpretations, institutionalism, neo-Austrian school, are analysed. Connection between economical, psychological and sociological approaches to money research as socio-economic phenomenon is considered in conclusion.

Ключевые слова: деньги, теория, концепция, подход, функция, механизм

Keywords: money, theory, concept, approach, function, mechanism

Теория денег в настоящее время является тем разделом экономической науки, где в наибольшей степени расходятся направления экономической мысли. Интерпретация последствий экономической политики, объяснение циклических явлений в экономике во

многим зависит от принятой концепции денег, понимания их функций и механизмов. В своей эволюции теория денег претерпела несколько этапов, каждое направление мысли вносило новые аспекты в ее изучение, но между тем единства экономических подходов так и не состоялось. Теории денег уделяется внимание не только в экономике, но в других общественных науках, таких как антропология, философия, социология, политология, право и пр. Объединение подходов к деньгам разных наук позволяет представить их как социально-экономический феномен жизни общества и расширить экономическое видение денег, которое при этом остается фундаментальным...

В парламентских прениях 1844 и 1845 гг. будущий премьер-министр Великобритании Уильям Ю. Гладстон шутил: «Даже любовь не свела с ума стольких людей, сколько мудрствования о сущности денег» [1]. Между тем, теория денег и по сей день является одним из наиболее привлекательных разделов общественных наук. Однако наибольшее развитие теория денег получила в экономике.

В экономической науке существует несколько трактовок денег:

- деньги – это всеобщий эквивалент, роль которого выполняет товар, обладающий всеобщей полезностью и всеобщей обмениваемостью (подход, развиваемый в марксизме и отчасти в старой австрийской школе политэкономии),
- деньги – абсолютно ликвидный актив, альтернативный другим формам имущества (позиция Дж.М. Кейнса и его последователей),
- деньги – это институт, созданный людьми для упрощения обмена, способствующий упорядочиванию рыночных отношений и сокращению транзакционных издержек рыночного взаимодействия (подход, развиваемый в современном институционализме),
- деньги – это все, что люди договорились, привыкли использовать в качестве денег, то есть средств обмена и средств платежа (конвенциональный подход),
- сущность денег сводится к их функциям (прагматический подход, свойственный учебной литературе типа «Экономикс»).

В экономике изучаются различные теории денег (номиналистическая, металлическая, количественная, кредитная (капиталотворческая)), концепции денежных систем (например, концепция параллельных денег, теория частных денег Ф. фон Хайека), особенности функционирования денежного рынка и все его атрибуты: спрос на деньги, предложение денег, цена денег (ссудный процент).

Более-менее законченные экономические теории денег появились уже в эпоху господства экономической системы меркантилизма, в XVI-XVII вв. Одним из первых сформулированных экономических принципов стал закон Коперника-Грешама, который гла-

сил: «худшие деньги вытесняют из обращения лучшие». Согласно общепринятой точке зрения, он был «открыт» в XVI веке независимо друг от друга польским астрономом Николаем Коперником и основателем Лондонской биржи, королевским банкиром Елизаветы I Томасом Грешамом. Правда, позднее оказалось, что Грешам не открывал закона, авторство по ошибке приписал ему шотландский экономист Генри Д. Маклеод в XIX веке. Напротив, нечто подобное описывал еще в XIV веке французский схоласт Николь Орезм в произведении «Трактат о происхождении, природе, законе и разновидностях денег». Хозяйственная практика людей неоднократно свидетельствовала в пользу закона Коперника-Грешама: открытые ими закономерности действовали в эпоху биметаллизма, и не только. В России в период нэпа, когда параллельно обращалось большое количество разнородных денежных единиц, экономические субъекты старались платить налоги обесценивающимися совзнаками, избавляясь от худших денег, а выпущенные червонцы становились объектом тезаврации.

Вторым таким законом стал закон о количестве денег в обращении, также впервые сформулированный Николаем Коперником в 20-х годах XVI века. Как и в случае с законом Грешама, авторство закона о количестве денег приписывается другому человеку – французскому юристу и политологу Жану Бодену, который «переоткрыл» его в 1568 году, объясняя «революцию цен». Первые экономисты были склонны рассматривать качество денег как категорию, производную от их количества. Близко примыкавший к меркантилистской системе на первом этапе своего творчества, правда, в конечном счете оказавшийся в стане классиков, английский экономист У. Пети в XVII веке писал: «...деньги – это только жир политического тела, избыток которого столь же часто мешает его активности, как часто недостаток влечет за собой болезнь» [2]. В XVIII возникшую на его базе количественную теорию денег развивали французский просветитель Шарль Монтескье, английский философ Джон Локк и шотландский философ, личный друг А. Смита, Дэвид Юм. В настоящее время закон о количестве денег более известен как уравнение обмена английского экономиста конца XIX – начала XX века И. Фишера.

В эпоху становления промышленного капитализма, XVIII в., отношение к деньгам стало меняться. Представители классической политэкономии абсолютизировали функцию денег как средства обмена, подчеркивая их вспомогательную роль в экономике. Идеолог свободного рынка и торговли без всяких ограничений и стеснений, Адам Смит называл деньги «великим колесом обращения товаров», а общество – «меновым союзом». В то же время другой представитель классического направления мысли Джон Стюарт Милль писал: «... В общественной экономике нет ничего более несущественного по своей природе, чем деньги, они важны лишь как хитроумное средство, служащее для экономии времени и

труда. Это механизм, позволяющий совершать быстро и удобно то, что делалось бы и без него, хотя и не столь быстро и удобно, и, как у многих других механизмов, его очевидное и независимое влияние обнаруживается только тогда, когда он выходит из строя» [3].

Другой идеей классической школы была идея о естественном происхождении денег в рыночной экономике. Ее восприняли и развили их последователи, неоклассики. Карл Менгер писал: «Деньги не установлены государством, они – не продукт законодательного акта, и санкционирование их государственной властью вообще чуждо, поэтому, понятию денег. Функционирование определенных товаров в роли денег образовалось естественно на почве экономических отношений, без государственного вмешательства. Но когда какое-нибудь благо, в согласии с потребностями оборота, получает со стороны государства санкцию в качестве денег, ... государство сообщает ему характер универсального заместителя при платежах, обстоятельство, которое не создает из этого блага впервые денег, но значительно усиливает присущий уже ему характер таковых» [4]. Данное понимание происхождения денег контрастирует с концепцией государственных денег, расходится с идеями исторической школы в Германии и марксизма. В неоклассике сохраняются принципы нейтральности, обезличенности и инструментальности денег.

В книге другого представителя неоклассического направления мысли И. Фишера «Покупательная сила денег» (1911) впервые были заложены основы теории спроса на деньги для сделок (транзакционного спроса на деньги). При этом общая денежная масса была разделена на два агрегата (наличность и чековые депозиты), которым соответствовали разные скорости обращения денег. Модель спроса на деньги для сделок И. Фишера уже содержала основы будущего портфельного подхода к деньгам.

В марксизме деньги рассматривались в контексте присущих ему идеологических подходов, как инструмент классового господства и подчинения. К. Маркс писал о товарно-денежном фетишизме, присущем эпохе свободного капитализма. Его отношение к деньгам сполна отражает следующее высказывание: «Деньги являются всеобщим извращением индивидуальностей, которые они превращают в их противоположность и которым они придают свойства, противоречащие их действительным свойствам... Они превращают верность в измену, любовь в ненависть, ненависть в любовь, добродетель в порок, порок в добродетель, раба в господина, господина в раба, глупость в ум, ум в глупость» [5].

В эпоху усиления государственного регулирования рыночной экономики (30-60-е годы XX века) отношение к деньгам меняется снова. В учении английского экономиста первой половины XX века Джона Мейнарда Кейнса деньги выступают не только как посредники в обращении товаров, но и в качестве формы сбережения дохода. Человек при-

нимает решение, «в какой именно форме он будет держать в своих руках распоряжение будущим потреблением, которое он зарезервировал, – из текущего ли дохода или из прошлых сбережений. Хочет ли он сделать это в форме, позволяющей осуществить непосредственное, немедленное распоряжение (то есть в деньгах или в чем-то их заменяющем)? Или он готов отказаться на какой-то особый или же неопределенный срок от этого непосредственного распоряжения, предоставив будущей рыночной конъюнктуре определять, на каких условиях он сможет, если это будет необходимо, обратить неликвидную форму распоряжения каким-либо специфическим товаром в ликвидную форму распоряжения товарами вообще. Другими словами, какова степень его предпочтения ликвидности?» [6, с. 157-158]. В теории Кейнса деньги выступают в качестве актива, обладающего преимуществом абсолютной ликвидности перед всеми остальными формами сбережений.

Кейнс пишет о том, что все активы обладают в разной степени тремя основными свойствами: 1) они могут приносить доход или продукт, q ; 2) они могут быть подвержены обесценению или влекут издержки содержания, c ; 3) распоряжение активом может «давать потенциальное удобство или гарантию», и готовность людей платить за это свойство Кейнс называет «премией за ликвидность», l . Для любого актива или товара, по Кейнсу, существует его внутренняя норма процента, определяемая по формуле $q - c + l$ [6, с. 212]. Сравнивая разные активы, Кейнс пишет о том, что, поскольку они обладают, как правило, одним ключевым свойством, оно, в конечном счете, и определяет их внутреннюю норму процента. Так, «доход от домов равен q_1 , а издержки содержания и премия за ликвидность ничтожны; ...для пшеницы издержки содержания равны c_2 , а доход и премия за ликвидность также ничтожны; ...для денег премия за ликвидность равна l_3 , а доход и издержки содержания ничтожны. Это означает, что q_1 – это норма процента для жилья, c_2 – это норма процента для пшеницы, а l_3 – норма процента для денег» [6, с. 213]. Отсюда возникает желание человека правильно распределить свой доход и имущество в разных активах, установить своего рода равновесие между нормами их внутренней доходности. Заметим, что эта часть рассуждений Кейнса представлена в достаточно туманном виде, но это тот случай, когда за туманностью внешней оболочки просматривается некий достаточно основательный стержень. Неслучайно на базе именно этой общей идеи позднее возникнут модели оптимального портфеля активов.

Кейнс разделяет три мотива предпочтения ликвидности, то есть желания публики держать деньги в наличной форме [6, с. 161]. Первый – транзакционный мотив, мотив использования денег в функции средства обращения, «потребность в наличных деньгах для текущих сделок потребительского или производственного характера». Этот мотив в тео-

рии Кейнса включает две составляющие: «мотив, связанный с доходом» и «коммерческий мотив». «Мотив, связанный с доходом», формирует потребность населения в некоем рациональном запасе денег, необходимом для осуществления всех текущих платежей. Эта сумма зависит от величины дохода и «нормальной продолжительности интервала между его получением и расходом» [6, с. 185]. Используя современную терминологию, речь идет о так называемой «оборотной кассе населения». «Коммерческий мотив» обусловлен потребностью предприятий в поддержании запаса денег «чтобы оплачивать издержки на ведение дел до получения выручки от продажи продукции» [6, с. 185]. Иными словами, речь идет о формировании оптимального запаса оборотных средств предприятий. В последующем в развитие этих идей Кейнса была создана модель транзакционного спроса на деньги У. Баумоля–Дж. Тобина, основанная на предположении о рациональном характере формирования денежных стратегий населения и предприятий, оптимизации ими запаса ликвидности. В этой модели индивидуумы минимизируют общие затраты своего денежного поведения, включающие: 1) потери процентов при хранении денег в ликвидной форме; 2) транзакционные издержки, связанные с превращением неликвидных форм сбережений в ликвидные (то есть в наличные деньги). Оптимальный транзакционный спрос на деньги (L_{tr}) прямо пропорционален доходу (Y), издержкам обналичивания денег (t_c) и обратно пропорционален альтернативной стоимости денег – процентной ставке по банковским вкладам (i) и определяется по формуле:
$$L_{tr} = \sqrt{\frac{2 \times Y \times t_c}{i}}$$
.

Второй – мотив предосторожности, потребность в деньгах, обусловленная рациональным желанием «обеспечить резерв для всякого рода случайностей, требующих незапланированных расходов, или на случай появления неожиданных перспектив выгодных покупок, а также в стремлении сохранить имущество, ценность которого фиксирована в деньгах, для покрытия в последующем денежных обязательств» [6, с. 185]. Создание страховых запасов, резервных фондов у разных хозяйствующих субъектов (домохозяйств, производственных, кредитных и страховых организаций, государства и пр.) обусловлено именно этим мотивом предпочтения ликвидности. В современных моделях оптимальный спрос на деньги по мотиву предосторожности (L_{pr}) находится в прямой зависимости от вероятности непредвиденных расходов (ρ) и средних потерь, связанных с отсутствием ликвидности (q), и в обратной зависимости от процентной ставки (i).

Третий – спекулятивный мотив, «то есть намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее» [6, с. 161]. Если в случае с транзакционным мотивом и мотивом предос-

торожности речь шла о деньгах в функции средства обращения, то здесь деньги выступают в функции средства накопления. В этом случае альтернативой им является уже не держание ликвидности на текущем банковском счете, а вложение в активы, приносящие долговременный поток дохода. Кейнс рассматривает в качестве реальной альтернативы деньгам формирование имущества в форме облигаций. Заметим, что в современном портфельном подходе альтернативными формами сбережения дохода являются не только облигации, но также акции, недвижимость, вложения в человеческий капитал. Известно, что рыночная стоимость долговых обязательств находится в обратной зависимости от процентной ставки по банковским вкладам. Колебания процентной ставки вызывают изменения курсовой стоимости ценных бумаг. Предположения публики относительно направленности ее изменений могут привести к тому, что люди будут стремиться купить облигации сегодня (если ожидается снижение процентной ставки и рост текущей курсовой стоимости облигаций), либо, напротив, отложить покупку облигаций на завтра (если ожидается увеличение процентной ставки и падение текущей курсовой стоимости облигаций). В последнем случае как раз и вступает в силу мотив предпочтения ликвидности. Люди накапливают деньги для того, чтобы воспользоваться ими в будущем. Они ведут себя подобно биржевым спекулянтам, играющим на понижение, поэтому предпочтение ликвидности по третьему, спекулятивному, мотиву, Кейнс сравнивал с «состоянием медвежести» в экономике [6, с. 164]. Предпочтение ликвидности по спекулятивному мотиву, по выражению Кейнсу, сродни понятию «тезаврирование», но отличается от последнего тем, что «вытекает из сопоставления преимуществ» [6, с. 165].

Это третий, спекулятивный, мотив предпочтения ликвидности, играет решающую роль в экономике, потому что он находится под влиянием общего настроения, духа в обществе. Кейнс скептически относился к возможности публики рационально просчитывать даже изменение тех параметров, которые в наибольшей степени находятся в поле зрения конкретного бизнеса, например, предельной эффективности капитала, то есть доходности инвестиций. Ожидания людей относительно будущих доходов в значительной степени формируются под влиянием стихийного оптимизма или стихийного пессимизма. Поскольку стоимость денег в настоящий момент зависит от доходности, ожидаемой в будущем, Кейнс в своей теории процента утверждает, что «...норма процента – в значительной степени психологический феномен» [6, с. 191]. Психологический аспект теории процента является ключевым моментом в кейнсианской теории спроса на деньги. Именно благодаря ему спрос на деньги в модели Кейнса становится чрезвычайно неустойчивым. Экономические кризисы Кейнс связывает, не больше и не меньше, с неуправляемым изменением ссудного процента.

Современные модели спекулятивного спроса на деньги (то есть спроса на деньги как на имущество, альтернативный ликвидный актив), как модели и спроса на деньги по другим мотивам, основаны на предпосылке о рациональных основах поведения инвесторов. При формировании оптимального портфеля из денег и ценных бумаг инвесторы учитывают: 1) зависимость доходности и риска портфеля от его структуры, преобразуемую в кривую трансформации «доходность-риск»; 2) свои субъективные предпочтения относительно замещения риска доходностью, описываемые кривыми безразличия. Однако эти модели утратили тот важный психологический аспект поведения инвесторов, который был основополагающим у Кейнса.

Наконец, в кейнсианстве деньги рассматриваются как важный инструмент воздействия на реальный сектор экономики, а денежно-кредитной политике государства придается исключительное значение в регулировании экономических процессов.

Некоторые последователи Кейнса, в частности, посткейнсианцы, придавали исключительное значение рассуждениям Кейнса о деньгах, считая, что они играют гораздо большую роль в правильной интерпретации учения, чем другие части кейнсианства. Впервые, их представителем Полом Дэвидсоном было принято на вооружение данное Кейнсом в главе 17 «Общей теории занятости, процента и денег» описание основных свойств денег. Первое свойство денег – незначительная, близкая к нулевой, эластичность их производства как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Дж.М. Кейнс писал: «...если бы деньги можно было выращивать, как зерно, или изготавливать, как автомобили, тогда было бы возможно избегать депрессий или смягчать их, потому что если цена других активов в переводе на деньги имеет тенденцию падать, то больше труда будет направлено на производство денег» [6, с. 216]. Второе свойство денег – близкая или равная нулю эластичность замены. Если меновая ценность денег растет, не возникает никакой возможности и желания заменить их чем-либо другим [7].

Между тем, другие представители посткейнсианства не склонны абсолютизировать описанные Кейнсом свойства денег, а напротив, исследуют, каким образом исторически преодолеваются те ограничения, которые изначально были связаны с функционированием денег. Так, В. Шик разработала, а ее последователи Ш. Дау, Д. Гхош и К. Рузиев дополнили концепцию стадий развития банковской системы. Эта концепция демонстрирует, как экономика все в большей степени «научается» создавать заменители денег, превращаясь из «внешне денежной» (то есть с экзогенной денежной эмиссией, управляемой центральным банком) во «внутренне денежную» (с эндогенным происхождением большей части денежной массы, пирамидально надстраивающейся над денежной базой). Согласно ей, в своем развитии банковская система развитых стран прошла семь стадий. Первые четыре

стадии опустим, это уже история. Пятая стадия – *стадия управляемых пассивов* (liability management), на этом уровне сегодня находятся банковские системы менее развитых стран, она характеризуется развитием небанковских финансовых институтов, расширяющих поле финансирования экономики. Шестая стадия – *развитие секьюритизации* (securitization), подключение фондового рынка к обеспечению ресурсами банковской системы и их преобразованию. Седьмая стадия – *диффузии рыночной структуры* (market structure diffusion) и создания общих ресурсов финансовой системы, в том числе в рамках глобального экономического пространства [8; 9]. Чем в большей степени экономика способна создавать, умножать деньги и совместно управлять активами и пассивами, тем выше ее гибкость, но при этом повышается степень ее «финансовой хрупкости», по Х. Мински [10].

Во-вторых, посткейнсианцы придают исключительное значение еще одному высказыванию Кейнса, сформулированному в главе 21 «Теория цен»: «Важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются *связующим звеном между настоящим и будущим* [курсив мой – М.М.]» [6, с. 273]. По всей видимости, в данном случае речь идет уже не о функциях средства обращения и средства накопления, а о функции денег как меры стоимости (единицы счета) и временной стоимости денег. Причем последнюю Кейнс связывал также с макроэкономической неопределенностью и подвижностью равновесия. В этом контексте деньги рассматриваются не как часть собственно денежной теории, а элемент «теории стоимости и распределения».

Попытка соединения теории денег и теории стоимости была предпринята американским экономистом Доном Патинкином, который пытался объединить рациональные моменты неоклассического и кейнсианского направлений мысли. В работе «Деньги, процент и цены. Соединение теории денег и теории стоимости» он представил подходы к разрешению обнаруженной еще Дж.Р. Хиксом дилеммы денежной теории, заключающейся в том, что деньги влияют и на процентные ставки, и на цены [11, с. 5]. Патинкин различает два типа денег. Первый тип – деньги как абстрактная счетная единица. Второй тип – деньги как посредник обмена и средство сохранения стоимости. Вспоминая Маркса, в первом случае речь идет об идеальных деньгах, в то время как во втором – о некоей материальной субстанции. Патинкин близко подошел к тому, что, с нашей точки зрения, можно назвать дихотомией денег как меры ценности и денег как средства обмена.

Патинкин пишет: «В соответствии с этими двумя типами денег существует два типа цен. Цены, выраженные в абстрактных единицах учета, мы будем называть «счетные цены». Цены, выраженные в деньгах – посредниках обмена, мы будем называть «денежные цены», или иначе, «абсолютные цены», или просто «цены». Кроме того, существуют

«реальные», или иначе «относительные цены»; они представляют собой цены товаров (отличные от денег), выраженные друг в друге. Таким образом, мы можем различать счетную, денежную и реальную стоимость набора благ» [11, с. 25]. Далее в своем труде Патинкин обнаруживает две дихотомии: 1) дихотомию между денежными и счетными ценами, 2) дихотомию между относительными и денежными ценами.

Дихотомия денежных и счетных цен обусловлена тем, что «равновесные денежные цены и равновесные счетные цены определяются двумя разными процессами: первые – внутренними рыночными силами, последние – произвольными решениями (чисто механически)» [11, с. 54]. Патинкин пишет об обусловленности равновесных денежных цен и неопределенности равновесных счетных цен [11, с. 51]. Изначальная неравновесность счетных цен в модели Вальраса предполагает постепенное приближение к состоянию равновесия через процесс «tâtonnement» («нащупывания»). Однако проблема заключается в том, что это предполагает наличие огромного компьютера, решающего одновременно всю систему уравнений. В действительности такого компьютера нет, хотя его в определенных пределах и могло бы заменить Плановое Бюро. Как пишет Патинкин, «сомнительно, чтобы на какой-либо разум – человеческий или электронный – можно было сегодня положиться для такого решения» [11, с. 50].

Дихотомия относительных и денежных цен, согласно Патинкину, связана с дихотомией реального и денежного секторов экономики. Уравнения реального сектора определяют относительные цены и являются предметом исследования теории стоимости. Уравнения денежного сектора определяют абсолютные цены и являются предметом теории денег.

Неоавстрийский подход к деньгам (Ф. фон Хайек, Л. Фон Мизес) имеет общее как с посткейнсианской, так и неокейнсианской концепциями денег. С посткейнсианством ее сближает то исключительное значение, которое обе теории придают неопределенности. В своей книге «Человеческая деятельность» Л. Фон Мизес пишет: «Деньги сами являются элементом изменчивости экономической информации» [12, с. 390]. С неокейнсианством его сближает исследование структурных и перераспределительных эффектов увеличения денежной массы, в основе которого лежит то, что известно истории экономической науке как «эффект Р. Кантильона». В то же время изучение денег неоавстрийской школой имеет свои особенности. Прежде всего, последовательно исповедуя принцип методологического индивидуализма, она отрицает макроэкономический подход к деньгам, не признавая агрегирования как научного метода исследования экономических процессов. Неоавстрийцы придерживаются микроэкономического подхода к деньгам, согласно которому спрос на деньги формируется на уровне индивидов. С точки зрения неоавстрийской теории, изме-

нение относительных цен и структуры производства первично, а предложение денег подстраивается к спросу на них. «Любой сдвиг в структуре меновых отношений неденежных товаров не только вызывает изменения в производстве, но и провоцирует изменение денежного отношения...» [12, с. 391]. Экономика самостоятельно удовлетворяет потребность в деньгах, эмитируя заменители денег и расширяя товарный кредит за счет фидуциарного кредита (выпуска в обращение инструментов, не имеющих покрытия).

Критикуя количественную теорию денег, Л. Фон Мизес называет мир нейтральных (то есть не воздействующих на структуру реальной экономики) и стабильных (имеющих неизменную покупательную способность) денег миром «без деятельности», «без движения». Такое состояние «может означать безнадежность точно так же как удовлетворенность» [12, с. 391]. Мир ненейтральных и нестабильных денег – это реальный мир, мир в движении, где происходит перераспределение богатства членов общества.

Причиной падения ценности денег неоавстрийцы считают монополию государства на их эмиссию, которую Ф. фон Хайек назвал «худшей из монополий». Для преодоления существующего положения вещей он предложил проект денационализации денег, разрешения их частной эмиссии (работа «Частные деньги», 1976). Свободная конкуренция денежных систем, по его мнению, приведет к естественному отбору лучших из них и станет гарантом поддержания ценности денег. Заметим, выводы этой теории противоречат упомянутому выше закону Коперника-Грешама («худшие деньги вытесняют из обращения лучшие»). Между тем, эндогенные деньги и заменители денег, эмитируемые частным сектором, все в большей степени становятся реальией сегодняшнего дня, о чем пишут посткейнсианцы В. Чик и Ш. Дау.

Представители институционального направления экономической мысли обогатили представления о денежном поведении людей, расширив мотивы человеческих действий, преодолев его чисто рациональные основания, на которых основывались классические подходы. Американский экономист, основатель статистического институционализма, У. Митчелл, продолжая традиции своего учителя Т. Веблена, указывал на серьезные иррациональные основы денежного поведения людей [13]. Так, в книге с характерным названием «Отсталость в искусстве тратить деньги» (1937) он писал, что люди демонстрируют верх рациональности в искусстве зарабатывания денег, в то же время в искусстве их тратить они остались на уровне древнего человека. Ими руководят инстинкты, желание выделиться среди других, достичь признания в обществе. Все это дает возможность манипулировать их поведением.

К старым институционалистам по взглядам близки представители нового институционализма, французской экономики соглашений. Современный французский экономист

Жак Сапир пишет: «Вслед за Мишелем Альеттой и Андре Орлеаном..., авторами книги «Насилие денег», мы можем рассматривать деньги как фундаментальный общественный институт, как социальную связь» [14, с. 131]. При этом он подчеркивает, что деньги как связь нельзя абсолютизировать, их нужно рассматривать наряду с неденежными формами связей [14, с. 137].

В понимании приверженцев другого ответвления институциональной экономической теории, неоинституционализма, деньги – это институт, позволивший сэкономить на транзакционных издержках и на поиске информации. Институт денег вводится по рациональным соображениям, его существование связано с экономией, расчетом. Наиболее известным примером экономии на транзакционных издержках при введении института денег является расчет количества относительных цен до и после их введения. Так, Т. Эггертсон показывает, что до введения денег количество бартерных цен составляет $\frac{N \times (N - 1)}{2}$, где N – количество товаров. После их введения число меновых отношений уменьшается до $N - 1$. «В результате получается снижение информационных издержек, сравнимое с воздействием на величину транзакционных издержек стандартизации мер веса, высоты или температуры» [15, с. 254]. Разбирая разные подходы к определению денег, Т. Эггертсон останавливается на следующих важных их свойствах. Деньги – актив длительного пользования, в который когда-то были осуществлены инвестиции и который приносит поток услуг в течение длительного времени. Введение денег связано с общественным решением и соблюдением определенных правил. Деньги – сродни торговой марки государства, в то же время они есть «порождение устойчивости и власти» [15, с. 255-262].

Итак, именно благодаря представителям институционализма деньги стали рассматриваться как социальный институт, связанный с другими социальными институтами. Это сближает институциональный подход к деньгам с подходами к изучению денег в других общественных науках. Остановимся на некоторых из них, которые, на наш взгляд, могут в значительной степени обогатить экономические представления об изучаемом феномене.

Если в экономике деньги рассматриваются как инструмент рынка, то в социальной психологии исследуется прежде всего отношение к деньгам, разные типы монетарного поведения, с точки зрения ценностей, установок людей, их психологических мотивов, как рациональных, так и иррациональных. Раскрывая отличие психологического от экономического подхода к деньгам, А. Фернам и М. Аргайл пишут: «В то время как для экономистов индивидуальные различия – это лишь «дисперсия ошибок», для психологов это «строительный материал» социальной психологии... экономисты пытаются понять использование денег исходя из рациональных решений людей, располагающих значитель-

ными экономическими познаниями и пониманием данной сферы, психологи же не считают обоснованным предположение о том, что все люди обязательно должны быть логичными и рациональными в формальном объективном смысле» [16]. Психологи не склонны рассматривать человека в качестве «оптимизирующего калькулятора», что в традиции неоклассического экономического анализа. И жизнь доказывает их правоту: массовые экономические психозы, в том числе участие в разных финансовых пирамидах, увлечение потребительскими кредитами и прочие распространенные денежные мании подтверждают, что человек далеко не всегда рационален в своих поступках, не обладает совершенной способностью к просчитыванию исходов, а эмоции, симпатии, подражание, азарт, зависимость и прочее играют огромную роль в его жизни. И об этом написано немало книг, в том числе экономических [17].

Экономисты утверждают, что подарки и благотворительность, осуществляемые некоторыми людьми, не являются такими уж нерациональными формами поведения, какими могут выглядеть со стороны, то есть с позиции других людей. Подобные действия нацелены на создание дружеских связей, предполагающих взаимный обмен услугами, либо на формирование репутации, либо просто приносят этим людям субъективное удовольствие. В каждом перечисленном случае они имеют полезность, которая в экономике выступает в качестве исходной предпосылки рационального потребительского поведения. Подобным образом, с помощью категории полезности, объясняется тот факт, что нередко люди предпочитают менее оплачиваемую, но интересную, позволяющую самореализоваться, работу, более оплачиваемой, однако скучной, непрестижной или опасной (теория компенсирующих различий в заработной плате). В то же время экономисты не могут отрицать того, что предпочтения конкретного человека с неизбежностью проецируют его социально-психологические особенности. Изучение последних выходит за рамки экономической науки и является предметом социальной психологии.

Социологический подход к деньгам заключается в исследовании влияния на денежное поведение норм, обычаев как общества в целом, так и отдельных социальных групп, в выделении, с одной стороны, общих характеристик денежной цивилизации, присущих конкретному ее историческому этапу, с другой стороны, – различных типов социального поведения, свойственных отдельным странам. В силу указанной двойственности, социологический подход к деньгам занимает промежуточное место между экономическим и психологическим подходами. С одной стороны, он акцентирует внимание на социальной унификации, порождаемой институтом денег, с другой стороны – на социальной фрагментации денежных аттитюдов. Не случайно, современные социологи разделились в своих подходах к исследованию денег и денежных отношений именно по этому принципу.

В книге «Социальное значение денег» современная исследовательница В. Зелизер выдвигает идею о том, что деньги (денежные фонды), как в представлении людей, так и в их социальной деятельности, маркируются, то есть приобретают множественный символический смысл и разное целевое назначение. В. Зелизер пишет: «Тысяча долларов, выигранная на фондовой бирже, – не то же самое, что тысяча долларов, украденная в банке, или тысяча долларов, взятая в займы у друга. Первая зарплата – не то же самое, что пятидесятая или даже вторая. Деньги, которые мы получаем в качестве компенсации за несчастный случай, существенно отличаются от гонораров, которые мы получаем за книги. А гонорар за мемуары убийцы попадает в особую нравственную категорию и отличается от гонорара за научный текст» [18]. Социализация денег осуществляется по трем направлениями: а) в зависимости от их происхождения, источника («трудные деньги», «легкие деньги», «чистые деньги», «грязные деньги», «свои деньги», «чужие деньги»), б) в зависимости от их обладателя (деньги отражают гендерные различия и социальные статусы их обладателей), в) в зависимости от предназначения. Близким по характеру исследованием является статья российского экономиста и психолога С.В. Малахова «Деньги и экономическая психология» [19], где, в частности, рассматриваются эффекты трудовых и шальных денег.

Соединение экономических концепций денег с концепциями денег в других общественных науках позволяет более полноценно отразить влияние феномена денег на жизнь общества, учесть не только экономическую, но также биологическую и социальную природу человека. В то же время экономический подход к деньгам остается главенствующим. В экономике деньги – это важный институт рынка, обеспечивающий функционирование рыночных механизмов и их эволюцию. А различия в экономических трактовках денег объясняются как особенностями методологических подходов разных направлений экономической мысли, так и разной степенью смычки с другими общественными науками, раскрывающими природу монетарного поведения человека и общества в целом.

Список литературы

1. *Маркс К.* К критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф.. Сочинения. Т. 13. 2-е изд. М.: Государственное издательство политической литературы, 1959. С. 49.
2. *Петти В.* Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное о деньгах. М.: «Ось-89», 1997. С. 94.

3. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии (1848) // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков.* В 5 томах. Т. I. От зари цивилизации до капитализма. М.: Мысль, 2004. С. 486.
4. *Менгер К.* Основания политической экономии // *Менгер К. Избранные работы.* М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. С. 263-265.
5. *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 года [Электронный ресурс] // *Маркс К., Энгельс Ф.. Сочинения.* Т. 42. С. 41-174. Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/marxk01/txt09.htm>. - загл. с экрана.
6. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / Перевод с англ. Н.Н. Любимова, Л.П. Куракова. М.: «Телиос АРВ», 2002.
7. *Дэвидсон П.* Посткейнсианская школа в макроэкономической теории // *Вопросы экономики.* 2006. № 8. С. 88.
8. *Chick V.* The Evolution of the Banking System and the Theory of Monetary Policy. // *Monetary Theory and Monetary Policy: New Tracks in 1990s.* Basingstoke: St Martin's Press, 1993.
9. *Dow S., Ghosh D., Ruziev K.* A Stages Approaches to Banking Development in Transition Economics // *Journal of Post Keynesian Economics.* 2008. Vol. 31. № 1 3. Pp. 5–6.
10. *Розмаинский И.В.* Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // *Вопросы экономики.* 2006. № 5. С. 21–24.
11. *Патинкин Д.* Деньги, процент и цены. Соединение теории денег и теории стоимости / Пер. англ. под ред. Н.Я. Петраков. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
12. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с англ. Челябинск: Социум, 2005.
13. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков.* В 5 томах / Сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Том III. Эпоха социальных переломов. М.: «Мысль», 2005. С. 336.
14. *Сапир Ж.* К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики / Пер. с франц. под науч. ред. Н.А. Макашевой. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.
15. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.Я. Каждана // Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. М.: Дело, 2001.
16. *Фернам А., Аргайл М.* Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения / Под общей ред. А. Алексеева. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. С. 14.
17. *Маккей Ч.* Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «АЛЬПИНА», 1998.

18. *Зелизер В.* Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы / Пер. с англ. под науч. ред. В.В. Радаева. М.: Дом интеллектуальной книги; Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. С. 32.

19. *Малахов С.В.* Деньги и экономическая психология // Деньги и кредит. 1992. № 1. С. 58-63.

References

1. *Marx K.* Foundations of a Critique of Political Economy // Marx K., Engels F. Works. Vol.13. The 2-nd ed. М.: State publishers of political literature, 1959. P. 49.

2. *Petty W.* A Treatise of Taxes and Contributions. Verbum sapienti. Quantulumcunque Concerning Money. М.: «Os-89», 1997. P. 94.

3. *Mill J. S.* Principals of Political Economy (1848) // World Economic Thought. In the Light of Centuries . In 5 volumes. Vol. I. From Down of Civilization to Capitalism. М.: Mysl, 2004. P. 486.

4. *Menger K.* The Theory of Political Economy // Menger K. Selected works. М.: Publishers house «Territoria budushego», 2005. Pp. 263-265.

5. *Marx K.* Economic and Philosophical Manuscripts, 1844 [On-line resource] // Marx K., Engels F. Works. Vol.42. Pp. 41-174. Available: <http://psylib.org.ua/books/marxk01/txt09.htm>. - headline from screen.

6. *Keynes J.M.* General Theory of Employment, Interest and Money / Translated from eng. by N.N. Lyubimov, L.P. Kurakova. М. “Gelios ARB”, 2002.

7. *Davidson P.* The Post Keynesian School in Macroeconomic Theory // Voprosy Ekonomiki. 2006. Vol. 8. P. 88.

8. *Chick V.* The Evolution of the Banking System and the Theory of Monetary Policy // Monetary Theory and Monetary Policy: New Tracks in 1990s. Basingstoke: St Martin’s Press, 1993.

9. *Dow S., Ghosh D., Ruziev K.* A Stages Approaches to Banking Development in Transition Economics // Journal of Post Keynesian Economics. 2008. Vol. 31. № 1 3. Pp. 5–6.

10. *Rozmainsky I.V.* Post-Keynesian Macroeconomics: basic perspectives // Voprosy Ekonomiki. 2006. Vol. 5. Pp. 21-24.

11. *Patinkin D.* Money, Interest and Prices. An integration of Monetary and Value Theory / Tranlated from eng. by ed. N.Ya. Petrakov. М.: CC «Publishers «Ekonomika», 2004.

12. *Mises L.* Human Action: a treatise on Economics / Translated from eng. Chelyabinsk: Sotium, 2005.

13. World Economic Thought. In the Light of Centuries. In 5 volumes / Co-chairmen of sc.-ed. council: G.G. Fetisov, and A.G. Hudokormov. Vol. III. The Epoch of Social Changes. М.: Mysl, 2005. P. 336.

14. *Sapir J.* To the Economic Theory of Heterogeneous Systems. Experience of Research of Decentralized Economy / Translated from french under sc. ed. by N.A. Makasheva. – M.: SU–Higher School of Economics, 2001.
15. *Eggertsson Th.* Economic Behavior and Institutions / Translated from eng. M.Ya. Kazhdan // Russian Economic Academy under the Government of Russian Federation. M.: Delo, 2001.
16. *Furnham A., Argyle M.* Money. The Secrets of Psychology of Money and Financial Behavior / Under general ed. by A.A. Alexeev. SPb.: Prime-EUROZNAK, 2006. P. 14.
17. *MacKay Ch.* Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds / Translated from eng. M.: Publishers house «ALPINA», 1998.
18. *Zelizer V.* The Social Meaning of Money: pin money, paychecks, poor relief and other currencies / Translated from eng. under sc. ed. V.V. Radaev. M.: Dom intellektualnoy knigi; Publishers house SU-HSE, 2004. P. 32.
19. *Malahov S.V.* Money and Economic Psychology // Money and Credit. 1992. Vol. 1. Pp. 58-63.