

ЩО УРЯД ЗРОБИВ З НАШИМИ ГРОШИМА

I. ВСТУП

Складно знайти економічний предмет, заплутаніший, ніж гроші. Суперечки точаться навколо «дорогих» і «дешевих» грошей, навколо ролі Федеральної резервної системи та Казначейства, про різні версії золотого стандарту тощо. Чи повинен уряд вливати гроші в економіку чи викачувати їх? Яка саме гілка влади має цим порядкувати? Повинен уряд заохочувати кредитування чи стримувати його? Чи варто повернутися до золотого стандарту? Якщо так, то якими темпами? Ці та незліченні інші питання множаться, здається, без кінця.

Можливо, така кількість різних поглядів на грошове питання впливає зі схильності людини бути «реалістом», тобто вивчати лише нагальні політичні та економічні проблеми. Якщо ми повністю занурюємося в повсякденність, то перестаємо бачити фундаментальні відмінності або ставити дійсно базові питання. Незабаром ці базові питання забуваються, а на зміну твердій принципості приходять безцільний дрейф. Часто нам потрібно дістати перспективу, відсторонитися від наших повсякденних справ, щоб зрозуміти їх повніше. Особливо це стосується нашої економіки, де взаємозв'язки такі складні, що ми повинні виокремити кілька важливих факторів, проаналізувати їх, а потім простежити, як вони діють у складному світі. У цьому полягала суть «економіки Крузо», улюбленого способу класичної економічної теорії. Аналіз Робінзона Крузо і П'ятниці на безлюдному острові, який часто критикують, бо вважають його неактуальним для сучасного світу, насправді виконував дуже корисну функцію висвітлення основних аксіом людської діяльності.

З усіх економічних проблем гроші, мабуть, найзаплутаніша, і, можливо, саме тут ми найбільше потребуємо перспективи. Ще й

надто, гроші — це економічна сфера, яка найбільше вкрита і обплутана століттями державного втручання. Багато людей, зокрема економісти, які зазвичай прихильники вільного ринку, різко гальмують саме на грошах. Вони наполягають на тому, що гроші — це щось інакше; їх має постачати уряд і регулювати уряд. Вони ніколи не вважають державний контроль над грошима втручанням у вільний ринок; вільний ринок грошей для них немислимий. Уряд повинен карбувати монети, випускати паперові гроші, визначати «законний платіжний засіб», створювати центральні банки, перекачувати гроші, «стабілізувати рівень цін» тощо.

Історично склалося так, що гроші були однією з перших речей, які контролював уряд, і «революція» вільного ринку вісімнадцятого та дев'ятнадцятого століть дуже мало вплинула на монетарну сферу. Отже, настав час звернути фундаментальну увагу на життєдайну кров нашої економіки — гроші.

Давайте спочатку поставимо собі питання: Чи можуть гроші бути організовані за принципом свободи? Чи може в нас бути вільний ринок грошей, так само як і інших товарів та послуг? Якою була б форма такого ринку? І якими будуть наслідки різних видів державного контролю? Якщо ми віддаємо перевагу вільному ринкові в інших сферах, якщо ми хочемо усунути державне втручання в особистість і власність, у нас немає важливішого завдання, ніж дослідити шляхи та засоби створення вільного ринку грошей.

II. ГРОШІ У ВІЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

1. Цінність обміну

Як виникли гроші? Очевидно, що Робінзон Крузо не мав потреби в грошах. Він не міг їсти золоті монети. Так само і Крузо з П'ятницею, обмінюючи рибу на деревину, не турбувалися про гроші. Але коли суспільство розширюється за межі кількох сімей, створюються умови для появи грошей.

Щоб пояснити роль грошей, ми повинні озирнутися в минуле і запитати: чому люди взагалі почали обмінюватися? Обмін — першооснова нашого економічного життя. Без обміну не було б реальної економіки і, практично, не було б суспільства. Зрозуміло, що добровільний обмін відбувається тому, що обидві сторони очікують отримати вигоду.

Обмін — це угода між А і Б про передання товарів або послуг від однієї людини і отримання нею товарів та послуг іншої людини. Очевидно, що обидва учасники отримують вигоду, бо кожен цінує те, що отримує на обмін, більше, ніж те, що віддає. Коли Крузо, скажімо, обмінює трохи риби на деревину, він цінує деревину, яку «купую», більше, ніж рибу, яку «продає», тоді як П'ятниця, навпаки, цінує рибу більше, ніж деревину. Від часів Аристотеля до часів Маркса люди помилково вважали, що обмін фіксує певну рівність цінності; тобто, якщо одна діжка риби обмінюється на десять колод, то між ними існує певна фундаментальна *рівність цінності*. Насправді, обмін відбувається лише тому, що кожна сторона оцінює ці дві речі як *різні за цінністю*.

Чому обмін такий універсальний і поширений засіб існування людства? По суті, через велике розмаїття в природі: різноманітність людей і різноманітність розташування природних ресурсів.

Кожна людина має власний набір навичок і здібностей, і кожна ділянка землі має свої унікальні особливості, свої особливі ресурси. З цього зовнішнього природного факту різноманітності й походить обмін: пшениця в Канзасі обмінюється на залізо в Міннесоті; медичні послуги однієї людини обмінюються на гру на скрипці іншої. Спеціалізація дає змогу кожній людині розвивати свої найкращі навички, а також дозволяє кожному регіонові розвивати свої особливі ресурси. Якби не існувало можливості обміну, якби кожна людина була змушена повністю забезпечувати себе, очевидно, що більшість із нас померла б із голоду, а решта б ледве виживала. Обмін — це життєдайне джерело не лише нашої економіки, але й самої людської цивілізації.

2. Бартер

Проте *прямого обміну* корисними товарами та послугами ледве вистачало б, щоб утримувати економіку вище за примітивний рівень. Такий *прямий обмін* — або *бартер* — навряд чи кращий за чисте самозабезпечення. Чому це так? З одного боку, зрозуміло, що дуже мало виробництв змогли б так працювати. Якщо Джонз найме кількох робітників для будівництва будинку, чим він їм заплатить? Частинами будинку чи будівельними матеріалами, які вони не зможуть використати? Дві основні проблеми бартеру — це «неподільність» і «незбіг бажань». Тобто, якщо Сміт має плуг, який він хотів би обміняти на кілька різних речей, скажімо на яйця, хліб і одяг, як він може це зробити? Як він може поділити плуг і віддати частину фермерові, а іншу частину — кравцеві? Навіть якщо товари можна поділити зазвичай важко знайти людину з необхідним товаром для обміну. Якщо А має на продаж яйця, а в Б є пара черевиків, як вони можуть обмінятися, якщо А потрібен костюм? І уявіть долю вчителя економіки, який має знайти виробника яєць, який хоче купити кілька занять економіки на обмін на свої яйця! Очевидно, що будь-яка цивілізована економіка лише за прямого обміну неможлива.

3. Непрямий обмін

Але в процесі спроб і помилок людина відкрила шлях, який дав змогу економіці значно розширитися: *непрямий обмін*. При *непрямому обміні* ви обмінюєте свій продукт не безпосередньо на товар, який вам потрібен, а на інший товар, який ви, своєю чергою, обмінюєте на товар, який вам потрібен. На перший погляд, це виглядає як незграбна і обхідна операція. Але насправді це чудовий інструмент, який дає змогу цивілізації розвиватися.

Розглянемо випадок з фермером А, який хоче купити взуття, виготовлене Б. Через те що Б не потрібні яйця, А знаходить те, що *хоче* Б, — скажімо, масло. Потім А обмінює яйця на масло В, а масло продає Б за взуття. Спочатку він купує масло не тому, що воно потрібно безпосередньо йому, а тому, що воно дасть змогу йому отримати взуття. Так само Сміт, власник плуга, продасть свій плуг за певний товар, який він може з більшою легкістю розділити і продати, скажімо, масло, і потім обмінює частину масла на яйця, хліб, одяг тощо. В обох випадках перевага масла — причина того, що існує додатковий попит на нього за межами простого споживання — це його більша *ринкова привабливість (товарність)*. Якщо один товар ринково привабливіший, ніж інший — якщо всі впевнені, що він буде легше продаватися — тоді він користуватиметься більшим попитом, бо його можна використовувати як *засіб обміну*. Це засіб, за допомогою якого один виробник може обміняти свій товар на товари інших виробників.

Як у природі існує велике розмаїття навичок і ресурсів, так само існує розмаїття ринкової привабливості товарів. Деякі товари користуються більшим попитом, ніж інші, деякі — меншим, деякі з них легше ділити на менші одиниці без втрати цінності, деякі довговічніші протягом тривалого періоду часу, деякі транспортабельніші на великі відстані. Всі ці переваги сприяють більшій ринковій привабливості. Зрозуміло, що в кожному суспільстві найліквідніші товари поступово обираються як засіб об-

міну. А що їх усе частіше обирають як засоби обміну, то попит на них зростає, а отже вони стають ще більше *ринково привабливішими*. Як результат, утворюється самопідсилювальна спіраль: більша ринкова привабливість спричиняє ширше використання як засобу обміну, а це спричиняє ще більшу ринкову привабливість і т.д. Зрештою один або два товари починають використовувати як головний засіб обміну — майже в усіх обмінах — і ці товари називають грошима.

Історично склалося так, що як засіб обміну використовувалося багато різних товарів: тютюн у колоніальній Вірджинії, цукор у Західній Індії, сіль в Абіссинії, худоба в Стародавній Греції, цвяхи в Шотландії, мідь у Стародавньому Єгипті, а також зерно, бісер, чай, мушлі каури та риболовні гачки. Протягом століть два товари, *золото* і *срібло*, стали грошима у вільній ринковій конкуренції і витіснили з цього ринку інші товари. Обидва мають унікальну ринкову привабливість, користуються великим попитом як прикраси та перевершують інші товари за необхідними якостями. Згодом срібло, буди відносно поширенішим, ніж золото, було визнане кориснішим для обмінів меншого номіналу, тоді як золото — кориснішим для великих транзакцій. У будь-якому разі, важливо те, що хоч би якою була причина, вільний ринок визнав золото і срібло найефективнішими грошима.

Цей процес — накопичувальний розвиток засобу обміну на вільному ринку — єдиний спосіб встановлення грошей. Гроші не виникнуть, якщо хтось раптово вирішить створити гроші з непотрібного матеріалу, або якщо уряд просто оголосить звичайні шматки паперу «грошима». Адже попит на гроші ґрунтується на знанні про ціни на ці гроші в недалекому минулому; на відміну від товарів, що їх безпосередньо використовують споживачі чи виробники, гроші повинні мати попередні ціни, на яких ґрунтується попит на них. Але єдиний спосіб, яким це може статися, — це почати з обміну корисного товару, і потім додати попит на засіб обміну до попереднього попиту для прямого використання (наприклад, прикраси

у випадку золота)⁴⁷. Отже, уряд безсилий створити гроші для економіки; вони можуть бути створені лише через процеси вільного ринку.

З нашої дискусії впливає найважливіша істина про гроші: гроші — це товар (commodity). Засвоєння цієї простої науки — одне з найважливіших завдань у світі. Дуже часто люди говорять про гроші як про щось набагато більше або менше, ніж вони є. Гроші — це не абстрактна розрахункова одиниця, яку можна відокремити від конкретного товару; це не марний токен, придатний лише для обміну; це не «вимога (claim) до суспільства»; це не гарантія фіксованого рівня цін. Це просто товар. Він відрізняється від інших товарів тим, що користується попитом переважно як засіб обміну. Але, крім цього, це товар, і, як і всі товари, він має певний запас, він стикається з попитом на нього з боку людей, які бажають його купити і зберігати тощо. Як і для всіх товарів, його «ціна» — в інших товарах — визначається взаємодією його загальної пропозиції, або запасу, та загального попиту на нього з боку людей, які бажають його купити і мати. (Люди «купують» гроші, продаючи за них свої товари та послуги так само, як і «продають» гроші, коли купують товари та послуги).

4. Переваги грошей

Поява грошей — велике благо для людства. Без грошей — універсального засобу обміну — не могло б виникнути справжньої спеціалізації, економіка не змогла б просунутися вище від примітивного рівня. З появою грошей зникли проблеми неподільності та «збігу бажань», які були притаманні бартерному суспільству. Тепер Джонз може наймати робітників і платити їм... грошима.

⁴⁷ Про походження грошей див. Carl Menger, *Principles of Economics* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1950), pp. 257–71 (укр. переклад: Карл Менгер — «Принципи економічної науки. Перша загальна частина»; перекл. Н.Афончина, О.Бялова...; Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit*, 3rd ed. (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1951), pp. 97–123.