

ЗА ПРИРОДАТА И ПРОИЗХОДА НА ПАРИТЕ¹

Карл Менгер²

В ранните етапи на търговията, когато очите на икономическите агенти съвсем леко се отварят към знанието за ползите, които могат да бъдат извлечени от експлоатацията на съществуващите възможности за размяна, вниманието им – като запазва наивността на всички наченки на култура - се насочва само към най-очевидните от тях.

Когато обмисля какви блага да придобие при търговията, всеки човек взема предвид само тяхната потребителска стойност за него. Следователно разменните сделки, които всъщност се случват, естествено се ограничават до ситуациите, в които икономическите агенти притежават блага с по-ниска потребителска стойност за тях отколкото притежаваните от другите агенти, които ги оценяват по обратен начин. Нека А има меч, който има по-ниска стойност за него от плуга на Б, докато за Б същият плуг има по-ниска потребителска стойност от меча на А – в началото на човешката търговия всички действителни разменни сделки се ограничават до случаи като този.

Не е трудно да се забележи, че броят на действителните сделки трябва да е много тясно ограничен при тези условия. Колко рядко се случва благо - притежание на един човек - да има по-малка потребителска стойност за него отколкото друго благо собственост на друг човек, който по същото време оценява тези блага по точно противоположен начин! И дори когато тази връзка съществува - колко по-рядки трябва да са ситуациите, в които тези два индивида действително се срещнат! Нека А има риболовна мрежа, която би желал да размени срещу определено количество коноп. За да бъде действително извършена размяната не е достатъчно само да има друг икономически агент Б, който е склонен да даде количество коноп съответстващо на желанието на А за риболовната мрежа, но също така двамата с такива специфични желания да се срещнат. Да си представим, че фермерът В има кон, който би желал да размени за няколко земеделски сечива и за дрехи. Колко малко вероятно изглежда той да намери друг човек, който да се нуждае от коня му и в същото време да е склонен и способен да му даде всички поискани сечива и дрехи в замяна !

Тази трудност би била непреодолима и сериозно би възпрепятствала прогреса в разделението на труда и най-вече в производството на стоки за бъдеща продажба ако нямаше естествен изход от това положение. Но има елементи, които, без нужда от специално споразумение или дори правителствена принуда, неминуемо водят хората до състояние при което тази трудност напълно се преодолява.

Прякото задоволяване на изискванията им е крайната цел на всички стопански усилия на хората. Следователно крайната цел на операциите им е да се разменят техните стоки срещу такива блага, които имат потребителска стойност за тях. Усилието да постигнеш тази крайна цел е било в една и съща степен характеристика на всички етапи на културата и е изцяло коректно икономическо. Но икономическите агенти биха имали неикономическо поведение ако в случай че тази крайна цел не може да бъде постигната незабавно и директно те решат да се откажат от нея.

¹ Откъс от „Принципи на икономиката”, 1871 г., гл. 8

² Карл Менгер (1840-1921) е основател на Австрийската икономическа школа. “Принципите”, публикувани за пръв път през 1871 г., е книга, която представя нова основа за разбиране на стойността, полезността, парите и пазарния процес.

Да допуснем, че един ковач от епохата на Омир е изработил два комплекта доспехи от мед и желеае да ги замени за мед, гориво и храна. Той отива на пазара и ги предлага. Без съмнение той ще бъде много доволен ако попадне на хора, които искат да купят доспехите и в същото време продават всички суровини и храни, от които се нуждае той. Но очевидно това трябва да се разглежда като особено щастливо събитие ако сред малкото на брой хора, които желаят да закупят толкова трудно продаваемо благо като доспехите, се намерят някои, които предлагат точно същите стоки, от които се нуждае той. По този начин маркетингът на стоките му става или съвсем невъзможен, или възможен единствено при разхода на много време ако той реши да действа неикономически като желеае да вземе в замяна на своите стоки само блага, които имат потребителска стойност за него, но не и други блага, които, въпреки че имат характер на стока за него, *са по-лесно реализуеми на пазара отколкото неговите стоки*. Притежаването на такива стоки съществено би улеснило намирането на хора, които имат точно необходимите блага.

По времето, за което говоря, добитъкът е бил – както ще видим по-късно – най-продаваемата от всички стоки. Дори ако ковачът е достатъчно снабден с добитък за преките си нужди той би действал противно на икономическата логика ако не даде бронята си за няколко допълнителни говеда. Като прави това той, разбира се, не заменя стоките си за потребителски блага (в тесния смисъл, в който този термин е противоположен на “стоки”), но само за блага, които също имат характер на стока за него. Срещу своите по-слабо продаваеми стоки той придобива други – с по-висока продаваемост. Притежанието на тези по-продаваеми стоки несъмнено умножава шансовете му да намери на пазара хора, които са готови да му продадат необходимите блага. Ако нашият ковач правилно разбира личните си интереси, той ще бъде инстинктивно накаран, без принуда или някакво специално споразумение, да даде доспехите си срещу съответстващ брой говеда. Като придобива по-продаваеми стоки по този начин, той ще отиде при хора, които предлагат мед, гориво и храна за продажба с цел да постигне *крайната си цел* – да получи чрез размяната потребителските стоки, от които се нуждае. Но сега той може да преследва тази цел много по-бързо, по-икономично и със силно нараснала вероятност за успех.

Тъй като *всеки* икономически агент става все по-осведомен за своите интереси, той е воден от този *интерес*, без никакво споразумение, без законова принуда и дори без отношение към *обществения интерес* да даде своите стоки в замяна на други – по-продаваеми стоки, дори ако не се нуждае от тях за някаква непосредствена потребителска цел. Следователно при наличието на стопански прогрес ние можем да наблюдаваме навсякъде феномена на определен брой стоки - особено онези, които са по-лесно продаваеми по това време и място - под мощното въздействие на обичая да станат приемливи за всеки при търговията и така да е възможно да се дадат в замяна срещу всяка друга стока. Тези стоки са наречени “*Geld*” от нашите прадеди – термин, получен от “*gelten*”, което означава да компенсираш или да платиш. Следователно терминът “*Geld*” в нашия език обозначава средствата за плащане като такива.

Голямата важност на *обичая* в произхода на парите може да бъде осъзната непосредствено като се разгледа процесът, описан по-горе, чрез който определени стоки са станали пари. Размяната на по-трудно продаваеми стоки срещу стоки с по-висока търгуемост е в стопански интерес на *всеки* икономически агент. Но настоящото състояние на разменните операции от този вид предполага знание за техните интереси от страна на икономическите агенти. Така те трябва да са склонни да приемат в замяна на своите стоки, поради нейната по-голяма търгуемост, стока, която може би е твърде безполезна за тях.

Това знание никога няма да бъде придобито от всички хора по едно и също време. Дори обратно, само малко на брой икономически агенти първоначално ще разберат предимството да ги натрупват, тъй като са приемани срещу други, по-продаваеми стоки в замяна на техните, докато

директната размяна на техните стоки срещу тези, които биха желали да консумират, е невъзможна или силно несигурна. Това предимство е *независимо от всеобщото признаване на някоя стока като пари*, защото размяната от този вид винаги, при каквито и да е обстоятелства, ще постави икономическите агенти значително по-близо до крайната им цел – придобиването на стоките, които желаят да потребяват.

Тъй като няма по-добър начин, по който хората могат да бъдат просветени за собствените си стопански интереси, от наблюдението на успеха на тези, които използват правилните средства за постигане на целите си, е видно, че нищо не е благоприятствало развитието на парите толкова колкото дълго практикуваното и стопански изгодното приемане на крайно продаваеми стоки в замяна на всички други от страна на най-проницателните и най-способните икономически агенти. В този смисъл обичаят и практиката допринасят в не малка степен за превръщането на стоките, които са най-продаваеми в дадено време, в стоки, които започват да бъдат приемани не само от мнозинството, а от всички икономически агенти, в замяна на техните стоки.

В границите на държавата правният ред по принцип влияе на паричния характер на стоките, което, въпреки че е слабо, не може да бъде отречено. Произходът на парите (за разлика от монетите, които са само една разновидност на пари) е, както видяхме, изцяло естествен и по този начин законодателното влияние се проявява в най-редки случаи. Парите не са откритие на държавата. Те не са продукт на законодателен акт. Дори санкцията на политическата власт не е необходима за тяхното съществуване. Определени стоки стават пари твърде естествено в резултат на стопанските отношения, които са независими от властта на държавата.