

Цвігун Т.Б.\*

## АКСІОЛОГІЯ ГРОШЕЙ–ПЕРШОПРИЧИНА ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ЕМПІРИЧНИЙ ВИМІРИ

*В статье исследованы рассмотрены основополагающие предпосылки возникновения процессов долларизации в экономике. Предложен подход оценки долларизации на основе ценности, а также проведен анализ состояния и динамики замещения валют в Украине.*

**Ключевые слова:** долларизация, стоимость денег, ценность денег, двойственная природа денег стоимости, валютное замещение, замещения активов, потребительская и меновая стоимость денег, фиатные деньги, коллективные институты.

*У статті досліджено та розглянуто основоположні передумови виникнення доларизаційних процесів в економіці. Запропоновано підхід оцінки доларизації на основі цінності, а також проведено аналіз стану та динаміки заміщення валют в Україні.*

**Ключові слова:** доларизація, вартість грошей, цінність грошей, двоїста природа грошей та вартості, валютне заміщення, заміщення активів, споживча і мінна вартість грошей, фіатні гроші, колективні інститути.

*In the article investigated and dealt the fundamental premise of processes of dollarization in the economy, proposed valuable approach theory of dollarization, as well as an empirical analysis of the state and dynamics of substitution rates in Ukraine.*

**Keywords:** dollarization, value of money, worth of money, the dual nature of money and value, currency substitution, asset substitution, consumer and exchange value of money, fiat money, collective institutions.

*Можна бути власником речі, не будучи разом з тим  
власником її цінності.*

*Георг Вільгельм Фрідріх Гегель*

Постановка проблеми. На зламі тисячоліть актуалізувалися процеси оцінки та переоцінки категорій економічного буття людини, оскільки перетворення суб'єкта історичного розвитку із *Homosapiens* та *Homofaber* на *Homoeconomicus* і крайньої форми останнього у *Homofinansomicus* загострило зміщення свідомості індивідів у сторону економізму, тому все більшої релевантності набуває детермінування основних факторів і складових даного явища, серед яких гроші, їх цінність та вартість відіграють визначальну роль.

\* аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Луцишин З. О.

Аксіологія грошей або їх цінність є об'єктом дослідження багатьох міждисциплінарних наук: соціальної філософії, соціальної психології, соціальної географії, соціальної антропології та ряду інших, проте, на жаль, сучасні економісти рідко зосереджують свою увагу саме на цьому предметі вивчення та аналізу, однак відомий український теоретик економіки, засновник кон'юнктурної теорії грошей, доктор економіки Михайло Іванович Туган-Барановський писав, що «центральною питанням у теорії грошових відносин і у той же час відправним пунктом для всіх подальших визначень їх специфічності є питання про чинники, що визначають цінність грошей. Якщо у зазначеному пункті теорії існують неясності, то всі її подальші висновки будуть хиткими та невизначеними» [1].

Відомий економіст, один з основоположників австрійської школи економіки, президент Віденської академії наук Ейген фон Бем-Баверк у праці «Основи теорії цінності господарських благ» стверджує, що вчення про цінність знаходиться у центрі економічної науки, що всі складні та важливі питання політичної економії: про розподіл прибутку, заробітну плату, земельну ренту, дохід від капіталу – відсоток, ґрунтуються саме на ціннісному підході [2].

Проблема цінності грошей полягає у їхній двоїстій природі, як товару наділеного споживчою<sup>1</sup> та міноюю вартістю. Однак, гроші не можливо безпосередньо спожити не обмінюючи їх на благо, а тому їх універсальний характер водночас є вираженням як індивідуальної, конкретної праці, яка створює у даному випадку саме загальну споживчу вартість, оскільки гроші можуть задовольнити будь-яку потребу; так і суспільної або абстрактної праці, що формує чи створює мінову вартість.

Дисонанс ортодоксальної економічної теорії з'являється коли виникає необхідність порівняти вартості грошей. Для співставлення мінових вартостей різних валют беруть до уваги валютний курс, проте як порівняти споживчі вартості, нехай навіть загальні? Як оцінити споживчу вартість грошей, яка є суб'єктивним виразом з точки зору благополуччя індивіда? Чому саме доларизації економіки характерна функціональна залежність від аксіології грошей, а не навпаки і на скільки сильно емпатія ринку економічними агентами впливає на його валютну структуру?

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематиці аксіології грошей, їх вартості присвячені роботи Адама Сміта, Давида Рікардо, Вільяма Сеніора, П'єра Прудона, Карла Менгера, Ейгена фон Бем-Баверка, Альфреда Маршалла, Вільфредо Парето, Торстейна Веблена, Джона Роджерса Коммонса та ряду інших іноземних науковців. Яскравим представником вітчизняної наукової школи вважають Михайла Івановича Туган-Барановського, який проводив дослідження цінності грошей на основі розробленої ним кон'юнктурної теорії.

Важливий внесок у дослідження доларизації, окремих аспектів цінності, вартості грошей та взаємозв'язку між ними здійснили Бутинець Юрій, Хвінтеліані Віссаріон, Ербер Георг та Анатолій Гальчинський.

Мета статті полягає у дослідженні ціннісного підходу оцінки грошей та визначенні взаємозв'язку із доларизацією економіки, а також теоретичному та емпіричному обґрунтуванні даної кореляції, виявленні її загальних характеристик та специфічних особливостей притаманних, як світовій, так і національним економікам.

<sup>1</sup> Авт.: проблема інтерпретації усталеної термінології в економічній літературі з новими підходами оцінки грошей, тому тут і надалі споживчу вартість, в окремих випадках, варто розуміти також, як споживчу цінність, однак, цінність грошей це – всеохоплююче філософське поняття, що включає у себе не лише здатність задовольняти споживчі потреби через набір певних характеристик грошей-товару, але також через ідеальну їх природу як феномену, вони набувають метафізичного значення для окремого індивіда і суспільства загалом.

Виклад основного матеріалу. Корінь проблеми заміщення полягає у диференціації споживчих та мінових вартостей різних грошових одиниць, які при першій концепції грошей – металістичній, були повноцінним товаром і мали натуральне вираження, а тому їх цінність детермінувалася їх внутрішньою вартістю, тобто кількісно – вагою дорогоцінного металу витраченого на їх виплавляння.

Так, Платон у своєму творі «Держава» розмірковує над феноменом грошей і приходить до висновку, що вони є «символами». Дане твердження не унікально нове в історії економічних вчень тієї доби, проте необхідно відзначити, що дані ним рекомендації у сфері грошової політики зберігають актуальність до наших часів. Мислитель висловлює негативне ставлення щодо використання срібла та золота у внутрішньому обігу та висуває ідею про певні грошові знаки-символи, які будуть безкорисними їх власнику закордоном, тобто цінність грошей не залежить від матеріалу їх виготовлення, а очевидно повинна надаватися державою. Платон розробив власну державну теорію грошей, яка у наступних століттях мала багатьох послідовників. Напротивагу своєму вчителю Аристотель створив логічну систему і кардинально визначав диференціацію між споживчою та міноюю вартостями, дійшовши до висновку, що остання виходить з наявності першої, проте даний взаємозв'язок не являвся основною проблемою пошуку, а лише побіжним теоретичним умовиводом та не деталізувався філософом.

Цікавими для нас виступають наукові пошуки Аристотеля щодо проблеми справедливого ціноутворення, так званої «комутативної справедливості» або договірної. Екстраполюючи цю теорію на гроші, можна ствердити, що критерієм справедливості є «рівність», іншими словами це валютний курс, який зрівноважує купівельну спроможність двох грошових одиниць, проте економічні агенти, які беруть участь у валютному обміні, повинні отримати певні вигоди або користь, щоб їхнє становище після трансакції покращилось, в іншому випадку такий обмін буде недоцільним. Звідси, узагальнюючи, впливає диференціювання споживчих вартостей різних валют, а тому й не може бути тождності у суб'єктивній оцінці обмінюваних валют, що являється умовою їх заміщення або доларизації. Також Аристотель вводить у науковий обіг термін «хремастика», що походить від слова «chrēmata» – майно, багатство. Під хремастикою Аристотель розумів діяльність, спрямовану на отримання прибутку та накопичення багатства або грошей, на відміну від економіки – діяльності, спрямованої на виробництво та придбання благ для дому та держави, у якій гроші тільки опосередковують обмін. При цьому першу форму організації господарства Аристотель вважав неприродною. На його думку, гроші призначені лише для обміну і не можуть породжувати нові гроші. Більше того, саме з винаходом грошей відбувається руйнування економіки, перетворення її у хремастику, у мистецтво «робити гроші». А у мистецтві накопичувати багатство «...ніколи не буває межі у досягненні мети, так як метою тут виявляється безмежне багатство та володіння грошима... усі, хто займається грошовими оборотами, намагаються збільшити свої капітали до безкінечності». Тому і багатство та гроші, до якого прагне хремастика – безмежне. Аристотель з жalem констатує, що з економіки неминує виростає хремастика. У сучасних термінах це твердження означає, що гроші втрачають споживчу вартість і неминує перетворюються з простих товарних у нерозмінні кредитні гроші, мінова вартість яких є деномінатором усіх капіталістичних відносин [3].

Святий Фома Аквінський продовжив розробляти теорію Аристотеля «комутативної справедливості», проте все ж більшою мірою, як і його великий попередник, зосереджувався у площині етичних суджень та справедливого ціноутворення, а не об'єктивної цінності. Філософ-схоласт розрізняє ціну і цінність, однак не наводить суттєвих відмінностей, а тому фактично дефініює термін ціни, як суму виплачену під час індивідуального акту об-

міну на ринку, а цінність – ціна, якій іманентно притаманна деяка суспільна оцінка товару, а, отже, фактично ці два визначення відповідають нашому сучасному розумінню конкурентної ціни. Пізніші схоласти, досліджуючи теорію економічного добробуту, сконцентрували свою увагу на проблемі цінності, таким чином розширили наше пізнання основних питань економічної теорії, а також поглибили розуміння запропонованих Аристотелем споживчої та мінової вартостей. Так, на перший погляд, нічого нового не було запропоновано, але все ж таки вони розвинули фрагментарну, проте оригінальну суб'єктивну теорію мінової вартості, засновану на ідеї корисності, прикладів якої немає ні в Аристотеля, ні у святого Фоми Аквінського. Важливими є ідеї Луїса де Моліна, який встановив і довів, що витрати виробництва являються одним з основних чинників формування мінової вартості, але всупереч ідеям іншого схоласта Дунса Скота, стверджував, що вони не є визначальним фактором чи першопричиною. Так, інтерпретуючи дане твердження для випадку, коли благом є гроші одержимо результат, що основоположною є їхня корисність та споживча цінність, як джерело формування мінової вартості. Таким чином, Луїс де Моліна і Хуан де Луго, яких навіть цитував Фрідріх Август фон Хайек у своїй промові при врученні Нобелівської премії, були дуже близькі до створення теорії корисності, яка у їхніх працях виступає не внутрішньою характеристикою одного окремого блага чи їх сукупності, а певним відображенням гостроти потреби у ньому, іншими словами, наскільки важливе споживання даного блага для індивіда. Необхідно відзначити той факт, що не менш істотно, ніж Карл Менгер, своїми прогресивними ідеями про індивідуальну цінність блага для кожного суб'єкта, вони зробили значний вклад у теорію маржиналізму або граничної корисності. Все-таки пізні схоласти намагалися надавати оцінку усім економічним процесам з точки зору моралі, тому їхнє дослідження цінності грошей зосереджене в етичній площині.

Засновник сучасної економічної теорії Адам Сміт у своєму всесвітньо відомому творі «Дослідження природи та причин багатства народів» у 1776 році систематизує та деталізує поняття споживчої та мінової вартості. У IV главі першої книги «Про походження та використання грошей» британський економіст стверджує, що цінності притаманні два значення: під першим розуміють корисність певного предмету, друге – здатність купувати або обмінюватись на інші предмети чи товари. Однак деяким товарам властива велика споживча, натомість низька мінова вартість, і навпаки. Вчений наводить приклад з водою – найкорисніший товар, проте безкоштовний, і алмаз – за який можна купити багато інших товарів, але практично не реально спожити, цей дорогоцінний камінь і є у нашому випадку грошима. Класик розрізняє суб'єктивну цінність – корисність, яка є індивідуальною для кожного окремого споживача та об'єктивну – цінність при обміні, таким чином фактично поділяє на споживчу і мінову вартості [4].

Корисність різних грошових знаків є причиною процесів заміщення в економіці, адже національні фіатні гроші, не ефективно виконуючи покладені на них функції, втрачають довіру громадян і спричиняють процеси витіснення одними валютами інших як з національних, так і з міжнародних грошових систем. Парадокс цінності діаманту і води, зазначений Адамом Смітом, заставляє замислитись чи може мінова вартість діаманту-грошей перманентно зростати: в епоху товарних грошей, коли діамант обмежений природний ресурс – так, проте в умовах сучасних паперових та електронних грошей, не підкріплених золотим та алмазним фондом це явище носитиме тимчасовий характер.

Давид Рікардо розвиває ідеї свого попередника про різну споживчу і мінову вартість, а також пише, що «нічого не породжувало так багато помилок і розбіжностей у цій науці (політична економія – авт.) як невизначеність понять, пов'язаних зі словом «цінність»». На думку класика, паперові гроші не володіють внутрішньою цінністю, а тому виникає не-

обхідність врівноваження їхньої кількості відповідно до ціни металу, що виступає грошовою одиницею. Цінність грошей та рівень цін визначається співвідношенням між паперовими грошима, масою золотих монет та сукупністю товарної маси [5].

Послідовник Давида Рікардо, представник Англійської політичної економії початку XIX століття Нассау Вільям Сеніор у своїй теорії цінності виділяє таких три властивості речей: корисність, обсяг пропозиції та вартість. Кожна характеристика різна за своєю економічною природою, тому не однаковою мірою впливає на формування цінності багатства. Одним з основних факторів економіст-теоретик вважав корисність або попит. Пропозиція або рівень доступності: «порівняльна недоступність, хоча й сама недостатня для формування цінності, проте є дуже важливою складовою... корисність, або, іншими словами, попит, залежить від неї». Вартість благ формується не лише витратами праці за Сеніором, однак також їхньою доступністю на ринку. У випадку монополізації виробництва класик досліджує процеси ціноутворення і приходять до висновку, що з нарощенням обсягу зникають усі переваги [6].

Слідуючи Сеніору, можна дійти до висновку, що оскільки держава володіє монополією на випуск національних грошей, а тому збільшуючи їх непідкріплену товаром пропозицію, спричинить спад їх споживчої цінності, та запустить механізм переорієнтації економічних агентів на більш корисну і ціннішу іноземну валюту.

Французький соціаліст П'єр Жозеф Прудон вважав, що у вченні про цінність можна віднайти ключ для побудови справедливої соціальної системи, який людство не може знайти вже понад шість тисячоліть. Під цінністю вчений розумів певну незмінну, вічну, загальну категорію, якій притаманні дві абстрактні взаємопротилежні ідеї, а саме: мінової та споживчої цінностей, між якими існує антиномія. Мінова цінність відображає винятковість, а споживча розглядається, як вираження багатства та достатку. Щоб подолати цю суперечність Прудон використовує синтезу обох цінностей, таким чином конституюючи синтетичну цінність, яка встановлюється у процесі обміну. Під час обміну суспільство деякі блага визнає цінними, а тому зараховує їх до сукупного багатства, а деякі – ні. Відповідно до «закону пропорційності цінностей», Прудон визначає синтетичну конституювану цінність як пропорційну, оскільки встановлює паритет витраченої праці [7].

«Маржинальною революцією» назвали економісти виникнення у другій половині XIX століття теорії граничної корисності і не помилилися, адже відбулося якісне переосмислення доробку попередників та побудова нової парадигми на основі формування системи граничних величин. Маржиналісти поставили під сумнів основну гіпотезу класиків, що обмін відбувається на паритетних засадах рівності цінностей при купівлі-продажі, яка обмежувала сприйняття економічних відносин у площині ринкового детермінізму, або складових формування ціни при обміні.

Найбільшою заслугою австрійської школи граничної користі вважають постановку суб'єкта господарювання з його потребами, цілями, мотивами у центр дослідження економічної науки. Зміщення акцентів призвело також до остаточної зміни категоріального апарату, а саме таких термінів: «вартість» і «товар» на «цінність» і «благо», таким чином наголошується на суб'єктивній складовій даних дефініцій. За основну факторну характеристику блага вони приймали споживчу цінність або його корисність, під якою розуміли здатність задовольняти потреби чи підвищувати добробут індивіда. Представник школи маржиналізму – Карл Менгер стверджував, що цінність відокремлено від оцінюючого її суб'єкта не існує, а тому абстрагувався від того факту, що одному й тому самому благому притаманна різна суб'єктивна оцінка, оскільки поза свідомістю індивіда цінність не існує. Вчений розвивав гіпотезу про залежність цінності від винятковості благ, а, отже, від їхньої пропозиції. Карл Менгер робить висновок, що цінність благ є похідна від його використання у майбутньому періоді, а тому народжується у процесі споживання і не залежить від

витрачених факторів на його виробництво у минулому. Таким чином маржиналісти приримувалися ідеї про примат споживання над приматом виробництва, як це було у класиків.

Найвідоміший учень та послідовник Карла Менгера, представник австрійської школи Ейген фон Бем-Баверк був прихильником теорії адитивності. Згідно концептуальних положень якої, якщо благом буде сума грошей, у нашому випадку, – тоді загальна споживча їх цінність, а отже й гіпотетична доларизація, визначається, як сума неоднакової цінності кожної купюри, іншими словами кожна грошова одиниця із суми має різну споживчу вагу, тому індивід хеджуючи ризики знецінення в умовах курсових дисбалансів та криз диференціюватиме та розподілятиме свій валютний портфель, таким чином максимізуючи власну сумарну корисність – ординалістський підхід. На відміну від ідеї Фрідріха Візера, який пропонує мультиплікативний метод: множення граничної корисності блага на їхню кількість, інтерпретуючи дане твердження у сфері міжнародних валютно-кредитних відносин економічні актори в умовах нестабільності однієї валюти почнуть абсолютну деномінацію та тезаврацію своїх активів в іншій – більш твердій валюті, оскільки кожна грошова одиниця має однаково граничну корисність незалежно від їх кількості чи суми – кардиналістський підхід. Основою цінності блага за Бем-Баверком є його корисність, він формулює цю гіпотезу, що «для створення цінності необхідно, щоб з корисністю поєдналася рідкісність не абсолютна, а тільки відносна, тобто коли порівнюється з розмірами існуючої потреби у речах такого виду. Висловлюючись точніше, ми скажемо: цінності набирають матеріальні блага тоді, коли реальний запас матеріальних благ цього виду настільки незначний, що для задоволення відповідних потреб їх або не вистачає зовсім, або їх так мало, що...певна кількість потреб має залишитись незадоволеною. І навпаки, не мають цінності ті матеріальні блага, які є у нашому розпорядженні у такій кількості, що з їхньою допомогою можуть бути не тільки повністю задоволені відповідні потреби, а й залишається ще певний надлишок, який не знаходить собі застосування» [8].

Становлення неокласичної традиції ознаменувалося формуванням так званої кембриджської економічної школи на рубежі XIX – XX століть, засновником якої та незаперечним лідером є Альфред Маршалл, який вважав, що «людина може стати кращим економістом, коли вона довірятиме своєму здоровому глузду та практичній кмітливості, ніж коли вона претендуватиме на дослідження теорії вартості, та ще вважатиме таке дослідження легким» [9], що підтверджує актуальність та значимість досліджуваної тематики. Теоретик двокритеріального або неокласичного підходу, який ґрунтується, як на концепції граничних витрат, так і на концепції граничної корисності, об'єднує ідеї класиків та суб'єктивістів, таким чином включає у поле дослідження фактор попиту та пропозиції. Альфред Маршалл сформулював хрестоматійний закон попиту: «чим більша кількість товару, який необхідно продати, тим нижча повинна бути ціна його пропозиції для того, щоб товар знайшов свого покупця; або, інакше кажучи, потрібна кількість товару збільшується зі зниженням ціни і зменшується з її зростанням» [10], який також релевантний у випадку із заміщенням грошима: чим більша їх кількість на ринку, тим нижча їх ціна або купівельна спроможність, а відповідно це провокує переорієнтацію економічних агентів на ціннішу грошову одиницю.

Відомий італійський економіст, засновник концепції кривих байдужості – Вільфредо Парето пропагував ідею створення економічної теорії елімінованої від понять «корисність» та «цінність», намагаючись очистити її від психологічного фактору і виключити з розгляду етичну складову поведінки економічних суб'єктів. Проте це йому не вдалося, оскільки стверджував, що сукупна корисність вимірюється не кількісно – сумою індивідуальних корисностей, а визначається ступенем пріоритетності для покупців, а, отже, якісно – через цінність блага-грошей.

XX століття характеризується якісними змінами у розвитку економічної науки, який не обминув стороною також теорію цінності. Теоретико-методологічні нововведення в економічній теорії у першій третині століття заклали ґрунтовну основу для розвитку нових ідей інституціонального напрямку або інституціоналізму.

Основоположником та яскравим представником інституціоналізму в економічній науці вважають Торстейна Веблена, який у центр своєї теорії поставив концепцію поведінки індивідуального споживача, адже, як він стверджував, його попередники з класичного та неокласичного напрямків мало приділяють уваги реальній дійсності, таким чином обмежуючи свої доктрини економічним теоретизуванням та їхні дослідження носять статичний характер, а тому у них відсутня ідея розвитку. На відміну від своїх попередників Веблен відкинув витратну теорію створення вартості, оскільки у результаті такого підходу не враховується інституціональне зростання, у поле зору дослідника не входить поведінка індивіда і його відношення до матеріальних засобів існування. Вчений наполягав на врахуванні поведінки людини при дослідженні процесу створення вартості та формуванні ціни, оскільки це допоможе також враховувати нематеріальні характеристики благ, наприклад їх престижність, що з часом ввійшло в економічну теорію під поняттям «престижного, показного споживання» або «ефект чи парадокс Веблена». На сучасному етапі ефект Веблена спостерігається у процесі тезаврації та купівлі крюгеррандів – золотих монет Південно-Африканської Республіки, всупереч демонетизації золота проведеної ще у 1970-их роках, яка також закріплена у статуті Міжнародного валютного фонду (1978 рік), – коли офіційно вилучили золото з міжнародних розрахунків. Тим не менш, крюгеррандине лише цінні пам'ятні монети, але й законний платіжний засіб у ПАР та всесвітньо визнаний інвестиційний ресурс, який починаючи з 1967 року проданий в обсязі 48 мільйонів унцій [11]. Міжнародні інвестори хеджуючи свої грошові ресурси від девальвації та ревальвації валютного курсу національних валют прагнуть зберегти вартість, а тому купують золоті монети, таким чином посилюючи тиск доларизаційних процесів на грошові системи країн.

Зародження, формування та розвиток теорії вартості, цінності та ціноутворення протягом XX-XXI століть проходить під егідою дослідження рішень колективних інститутів, яку сформулював відомий соціолог та економіст, прибічник інституціоналізму – Джон Роджерс Коммонс. Вчений поділяв на такі основні колективні інститути, як: держава або політичні партії, профспілки та виробничі корпорації, які мають тісний взаємозв'язок з поведінкою масового, колективного споживача, адже одночасно представляють і захищають його інтереси. Тому для врегулювання відносин між вище згаданими трьома групами необхідне нормативно-правове регулювання їхньої поведінки – інституційний апарат. Джон Коммонс довів історичну необхідність екскалації та верховенства колективних дій, з метою контролю, над індивідуальними включаючи сферу ціноутворення. Так як Торстейн Веблен, Коммонс критикує попередників зі школи класичної політичної економії за трактування вартості з погляду рідкості блага, що залежить від витрат праці на його виготовлення, а також представників австрійської економічної школи та інших маржиналістів за утилітаристичні ідеї гедоністичного еґоїзму, які ігнорують вплив рішень колективних інститутів суспільства узгоджених шляхом переговорів. Вчений доводить необхідність врахування ролі колективних інститутів через їхню недооцінену роль у сприянні зростанню свободи економічних суб'єктів та формуванню на ринку «розумної вартості» через добровільну взаємодію та співпрацю головних суспільних груп – робітників та капіталістів [12]. Джон Коммонс вважав, що економічна поведінка колективних інститутів реалізується через заключення договорів та контрактів, які у свою чергу поділяються на три типи: розподільчі, ринкові та адміністративні. При чому цінність та вартість, на думку

американського економіста, має резистентний зв'язок із оцінкою благ та доходу у майбутньому періоді, оскільки домовленості виконання контракту у наступному періоді сприяє розвиток банківського бізнесу та капіталізму загалом [13].

Виокремленим Джоном Коммонсом колективним інститутам, на нашу думку, притаманна різна оціночна вартість грошей та схильність до доларизації, хоча вони практично однаково підлягають впливу грошових факторів на їхню поведінку та процес прийняття економічних рішень колективним споживачем – так звана психологія грошей або фінансовий біхевіоризм, проте все-таки різною мірою та у відмінний спосіб виражають цей вплив. Політичні партії (уряд), здійснюючи реструктивну або експансійну грошово-кредитну політику, мають змогу впливати на попит та пропозицію грошей та визначати їх ціну для двох інших колективних інститутів, а тому необхідне законодавче закріплення мінімальної заробітної плати, складання бюджету та ін., як механізму врегулювання та визначення загальних договірних правил взаємодії. Держава, володіючи монополією на випуск грошей, найбільш раціоналістично оцінює надану їм цінність, вартість, валютний курс та інфляційні процеси, таким чином встановлює масштаб цін, на відміну від профспілок або робітників, які схильні до грошової ілюзії<sup>2</sup> – оцінки номінальної, а не реальної вартості грошей, інакше кажучи, більшість економічних суб'єктів не розуміють, що номінал грошей лише ілюзія, а тому визначальною їх характеристикою є купівельна спроможність. Грошова ілюзія викликає когнітивний дисонанс в індивідів, оскільки сучасні кредитні або фіатні гроші не мають реальної цінності та вартості, а тому зі зростанням їх кількості знижується їх здатність у стабільних цінах обмінюватись на товари та послуги. На міжнародному фінансовому ринку ілюзорність грошей простежується у добровільному накопичуванні валютних резервів деномінованих у кількох «твердих» світових валютах: долар США – 62%, євро – 25%, англійський фунт стерлінгів – 4%, єна – 3,6%, країни-емітенти яких отримують значний сеньйораж від їх випуску, проте остання світова фінансова криза поставила під сумнів кредитоспроможність супердержав і валютних союзів та цінність їхніх грошей, і визвала гостру дискусію науковців щодо політики Toobigtofail<sup>3</sup>.

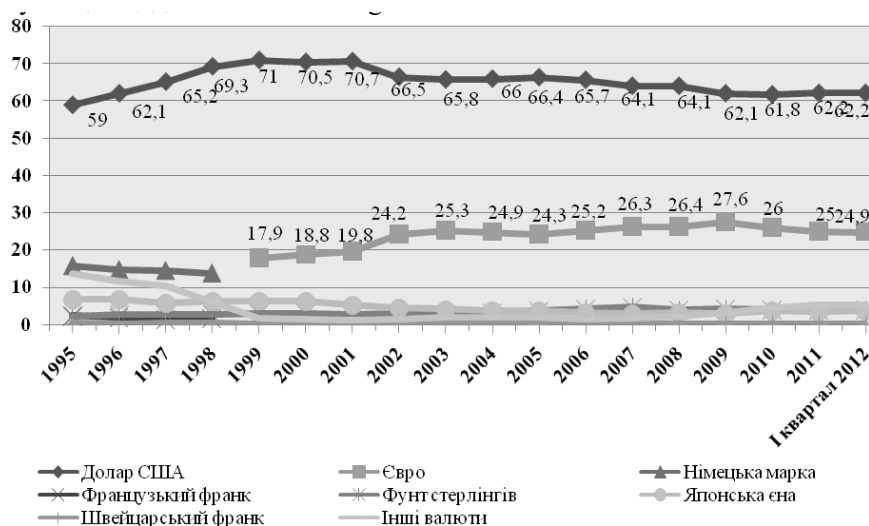


Рис. 1 Динаміка та структура світових валютних резервів 1995-2012 рр., %  
Джерело: складено автором на основі даних МВФ [14]

У випадку зниження міжнародної ліквідності американського долара – валюти номер один у світі та зростання волатильності валютного курсу, багато власників доларових резервів, а це у першу чергу Китайська Народна Республіка, Японія, Європейський валютний союз, може стикнутися із неплатоспроможністю США та фактом пере-

<sup>2</sup> «Грошова ілюзія» – неологізм, який запропонував Ірвінг Фішер у праці *Stabilizing the Dollar*, на початку ХХ століття, термін також популяризований Джоном Мейнардом Кейнсом. Фундаментальною на цю тематику є праця Ірвінга Фішера *The Money Illusion*, 1928 року.

<sup>3</sup> «Надто великий, щоб збанкрутувати»



оцінення «фіктивної» вартості долара та у довгостроковій перспективі зниженням доларизації світової економіки [15]. Частка виробничих, сучасних транснаціональних корпорацій складає понад 70% від обсягу світової торгівлі, 40% якої – це внутрішня торгівля всередині компанії, що володіє підрозділами з виробництва та надання послуг у кількох країнах. Внутрішні або трансфертні ціни завжди закріплені у валюті материнської компанії, більшість яких розташовані у США, а тому валютою часто-густо клірингових розрахунків є долар, інколи заробітна плата та інші витрати у приймаючій країні проводяться також в інвалюті, таким чином проводиться політика доларизації та звуження використання національних грошових знаків. Тому з метою зниження дисбалансу у засобах та методах досягнення цілей щодо вирівнювання цінності та вартості використовуваних валют між трьома колективними інститутами все-таки необхідне регулювання.

Проблема доларової залежності характерна національній економіці України. Вітчизняна грошова одиниця, не у повній мірі виконує функцію засобу нагромадження через низький рівень цінності, яка зумовлена макроекономічною нестабільністю та недовірою і не бажанням економічних агентів зберігати свої доходи у гривнях, а тому подальшою їх конвертацією, у переважній більшості, у долар США і розміщенням на депозитних рахунках, що є показником доларизації економіки.

Тренд рівня доларизації (див. Рис. 2) зростає протягом останніх десяти років, незважаючи на локальне зниження показників у середині 2007 року. За методикою МВФ загальний рівень доларизації визначається, як відношення інвалютних депозитів до грошового агрегату широкі гроші, або, як частка іноземної валюти у сукупній грошовій масі. Отримані показники дають змогу лише частково оцінити ступінь заміщення, оскільки не враховується обсяг внутрішнього тіньового обігу валюти.

Нестабільність та негативні інфляційні очікування населення підсилюють ефект гістерезису<sup>4</sup> доларизації (храповика) у майбутньому, а також трансформуються у зменшення попиту на національну грошову одиницю і, відповідно, недооцінку її цінності у поточному періоді.

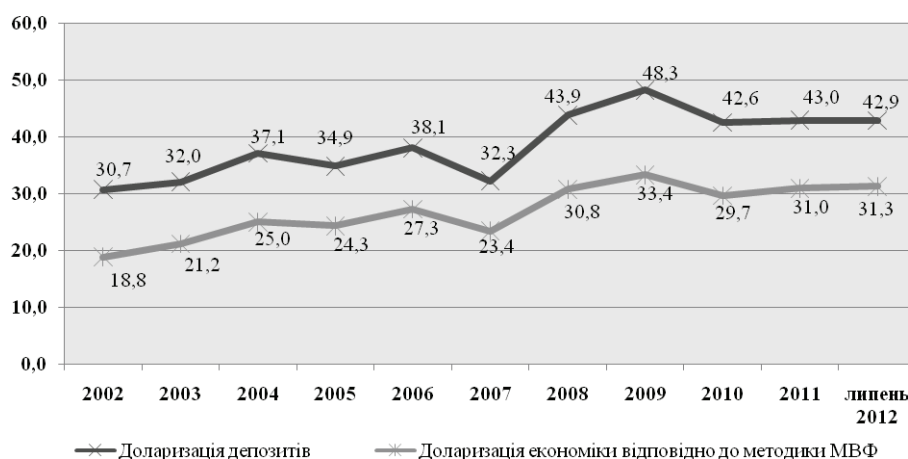


Рис. 2 Доларизація економіки України 2002-2012 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних НБУ [16]

Висновки. Визначення терміну «гроші», як будь-якого засобу, який приймають в оплату товарів і послуг, дає підстави стверджувати, що гроші набувають статусу грошей лише завдяки ціннісному ставленню до них людей і вірі у їх платоспроможність.

Гроші пройшли складний еволюційний процес від натуральних, паперових до сучасних електронних – кредитних грошей, у результаті чого змінився не лише їхній зовнішній вигляд, але й сама суть – втрата внутрішньої вартості зі збереженням такої її якості, як цінність.

<sup>4</sup> Гістерезис (грец. ὑστέρησις — «той, що відстає») – зв'язок змін величини чи системи величин спричинених не лише теперішніми факторами впливу, але й попередніми чинниками, інакше кажучи, коли теперішні зміни залежать від минулого.

Фіатні грошові знаки стали ідеальним вираженням цінності споживчих характеристик товарів на які вони обмінюються. Із втратою своєї фізичної – вартісної характеристики, гроші почали продукувати гроші (Аристотель), а тому економіка набула ознак хремастики з панівним використанням ряду світових валют у національній економіці, або доларизацією.

Паритет мінових вартостей різних грошових знаків – валютний курс, не може у повному обсязі детермінувати стохастичні процеси сучасної економіки, а тому зумовлює необхідність дослідження аксіології грошей, як першопричини доларизації.

Інтерпретація багатогранних теорій цінності грошей від античних філософів, класиків, меркантилістів до інституціоналістів та аналізу сучасного стану грошового обігу дає змогу зробити висновок про значущість її, як фундаментальної основи виникнення процесів заміщення у міжнародній і національній економіці України зокрема.

### Список використаних джерел

1. Туган-Барановський М. І. Паперові гроші та метал / М. І. Туган-Барановський; наук. ред. пер. М. Савлук. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 66–67.
2. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Введение [Електронний ресурс] / Е. Бем-Баверк // ДиректмедиаПаблішинг. – 2008. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/bbpred.htm>.
3. Бутинець Ю.Ф. Економічна сутність капіталу: історичний вимір [Електронний ресурс] / Ю. Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ, серія «Економічні науки». – 2010. – № 1 (51). – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_1/7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/7.pdf).
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга 1 [Електронний ресурс] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/smit005.htm>.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Том 1. [Електронний ресурс] / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – Режим доступу: [http://www.libertarium.ru/rik\\_01](http://www.libertarium.ru/rik_01).
6. Senior N.W. Political Economy / N.W. Senior. – London: Economica, 1850. – P. 96–97, 111.
7. Хвintелиани В.Г. Затратные интерпретации теории стоимости в творчестве Ф. Бастиа и П. Прудона / В. Г. Хвintелиани // Управление собственностью. – № 1. – 2005. – С. 51–55.
8. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – М.: СПб., 1903. – С. 192.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Глава 5. [Електронний ресурс] / А. Маршалл. – London: Economica. – Режим доступу: <http://экономтеория.рф/%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82/882>.
10. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – London: Economica, 1920. – P. 99.
11. Сайт компанії Rand Refinery (Pty) Limited [Електронний ресурс] / Rand Refinery Limited // Режим доступу: [http://www.randrefinery.com/products\\_krugerrands.htm](http://www.randrefinery.com/products_krugerrands.htm).
12. Commons J.R. Economics Collective Action / J. R. Commons. – New York: Macmillan, 1950. – P. 23.
13. Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism / Commons J.R. – New York: Macmillan, 1924. – P. 379–380.
14. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Електронний ресурс] / COFER IMF. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>.

15. Erber G. The Problem of Money Illusion in Economics / G. Erber // Journal of Applied Economic Sciences. – Vol. 5, issue 3(13). – 2010. – P. 196–216.
16. Грошово-кредитна статистика НБУ [Електронний ресурс] / Статистика НБУ. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44579](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579).