

**О.С. Сердюк**, к.е.н.

ORCID 0000-0003-3049-3144

e-mail: [oleksandrserdyk@ukr.net](mailto:oleksandrserdyk@ukr.net),

*Інститут економіки промисловості*

*НАН України, м. Київ*

## **ІНСТИТУЦІЙНИЙ СУПРОВІД ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ НЕГАТИВНИХ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ СТАРОПРОМИСЛОВИХ МОДЕЛЕЙ ВИРОБНИЦТВА**

Вітчизняна промисловість продукує велику кількість потенційних збудників негативних зовнішніх ефектів, сукупний обсяг яких перевищує показники інших секторів економіки. Така ситуація обумовлена специфікою старопромислових моделей виробництва: їх частка у структурі промисловості України сягає 95%. Фундаментальною особливістю старопромислових моделей виробництва є високооб'ємна переробка сировини з використанням енергії викопного палива. Процес переробки та видобутку енергії супроводжується продукуванням великої кількості відходів у вигляді твердих і газоподібних речовин. Саме відходи є основними потенційними збудниками негативних зовнішніх ефектів. Негативний вплив відходів старопромислових моделей виробництва на довкілля – це квінтесенція негативних зовнішніх ефектів (екстерналій) в економіці.

Оскільки в Україні промислове виробництво продукує значну частину відходів, питання виявлення та інтерналізації негативних зовнішніх ефектів є надзвичайно актуальним. Основна проблема полягає в тому, що в контексті інтерналізації негативних зовнішніх ефектів промислового виробництва складно встановити наявність штучного забруднення (неприродного походження) та оцінити його вплив на господарські процеси. Крім того, в країні відсутні інституційні умови інтерналізації негативних зовнішніх ефектів та не сформовано відповідне інституційне середовище.

Аналіз нинішнього стану дослідження процесів інтерналізації негативних зовнішніх ефектів [1-15] свідчить, що в цілому для України залишається не вирішеною низка питань теоретичного та прикладного характеру. Зокрема, виникає необхідність розробки науково-методологічного підходу до інтерналізації негативних зов-

нішніх ефектів старопромислових моделей виробництва в Україні та забезпечення її відповідним інституціональним супроводом.

*Метою статті* є обґрунтування концептуальних положень інституційного супроводу інтерналізації негативних зовнішніх ефектів старопромислових моделей виробництва.

Налагодження процесу інтерналізації негативних зовнішніх ефектів потребує створення окремих регулюючих систем, що відповідатимуть особливостям організаційної структури та властивостям відходів певних типів виробництва (хімічний склад, ступінь негативного впливу та ін.). Відповідно, в рамках кожного окремого сектору промисловості має бути сформована унікальна регулююча система, що передбачає створення окремих організацій, які в сукупності забезпечуватимуть її роботу. Для потреб створення та забезпечення діяльності таких організацій має залучатися трансакційний капітал. Іншою складовою витрат регулюючої системи є трансакційні витрати, які походять від недосконалої інформації всередині системи, особистих мотивів та опортуністичної поведінки членів організацій.

Процес розбудови та подальшої підтримки таких систем потребуватиме залучення трансакційного капіталу, що нівелює економічну значимість неокласичного підходу до максимізації ефективності на основі комбінування (пріоритизації) граничних показників. До того ж чинник трансакційних витрат регулюючої системи викривляє граничну корисність, додаючи прогнозам невизначеності.

Отже, в умовах ресурсних обмежень реалізація неокласичного підходу до максимізації ефективності інтерналізації негативних зовнішніх ефектів, які виникають унаслідок зберігання твердих відходів виробництва, є неможливою, оскільки діапазон пріоритетності об'єктів виходить за рамки єдиного сектору. Тобто не можна окремо інтерналізувати негативні зовнішні ефекти на підприємствах, які найбільшою мірою впливають на довкілля без створення відповідної регулюючої системи для галузі загалом. В умовах ресурсних обмежень може бути створена лише певна кількість таких систем (не для всіх галузей), що суперечить неокласичним умовам максимізації корисності.

Попри неспроможність максимізувати корисність в умовах ресурсних обмежень, неокласична ідея становить основу для розвитку неінституціонального підходу. Ключовим критерієм максимізації залишається показник граничної корисності, тому слід урахувати чинники трансакційного капіталу та трансакційних витрат. Оскільки вони є похідними регулюючої системи (в рамках певної

галузі), то показник граничної корисності має характеризувати галузь загалом. Виходячи з невизначеності щодо витрат на створення та підтримку регулюючої системи, в рамках пріоритизації доцільно спиратися виключно на показник безпосереднього ефекту. В умовах інтерналізації таким ефектом є середній показник кількості населення, що зазнає негативного впливу з боку звалищ твердих відходів, які належать одному підприємству.

Хімічні властивості газоподібних відходів виробництва обумовлюють їхнє необмежене поширення у просторі. З урахуванням цього нівелюється здатність до контролю за переміщенням та зберіганням таких відходів. Вимірювання обсягів викидів газоподібних відходів виробництва в атмосферу є можливим лише на етапі їхнього відокремлення від джерела продукування (викид газів із труби підприємства), через що на етапі виникнення зовнішніх ефектів (викликаних наявністю відходів) втрачається безпосередній зв'язок між відходами та продуцентом. Крім того, більшість газоподібних промислових викидів є безбарвними, що унеможлиблює візуальний контроль за їхнім переміщенням і місцем перебування.

Вищенаведені чинники створюють перешкоди для застосування диференційованого (як у випадку із твердими відходами виробництва) підходу до інтерналізації негативних зовнішніх ефектів. Виходячи з цього постає актуальним питання про визначення ефективного напрямку інтерналізації, що відповідає специфіці причинно-наслідкового зв'язку між продуцентом (виробником відходів) та реципієнтом зовнішніх ефектів.

На відміну від твердих відходів виробництва, до газоподібних априорі неможливо застосувати чинник охоплення населення як мірило ефективності інтерналізації. У першу чергу це пов'язано з тим, що від моменту свого виходу в атмосферу газоподібні відходи виробництва втрачають свій прямий зв'язок із продуцентом. Навіть у випадку, коли такий зв'язок на етапі виходу відходів можна було б простежити (наприклад, зафарбувати гази, що викидаються в повітря) через деякий час, зв'язок ставав би все менш очевидним.

За відсутності очевидного причинно-наслідкового зв'язку між продуцентом відходів і реципієнтом негативних зовнішніх ефектів неможливо застосувати більш глобальні мірила ефективності інтерналізації, такі як наслідки впливу газоподібних відходів на сільськогосподарські землі, будинки, споруди тощо.

Якщо відсутнє інформативне мірило, то зникає критерій оцінки ефективності інтерналізації негативних зовнішніх ефектів. Разом із тим нівелюється можливість застосування неокласичного

підходу до інтерналізації, що передбачає максимізацію корисності (ефективності).

У випадку, коли неможливо виокремити внесок кожного продуцента відходів у негативні зовнішні ефекти, доцільно застосувати уніфікований підхід до інтерналізації, що передбачає абстрагування від наслідків. Тобто потенційний продуцент зовнішніх ефектів має нести безпосередню відповідальність не за завдану ним шкоду через викиди газоподібних відходів виробництва (оскільки достеменно неможливо встановити, яку саме шкоду завдали його відходи), а за зміну хімічного складу атмосфери. Окрім контекстного значення, раціональності такому підходу додає той факт, що навіть невеликі концентрації відходів несуть потенційну загрозу.

У результаті застосування наведеного підходу апріорі не може бути досягнуто ефекту абсолютної інтерналізації, тобто умов, за яких втрати реципієнта зовнішніх ефектів повною мірою перекладаються на продуцента газоподібних відходів. Причиною цього є, по-перше, абстрактне уявлення про вплив газоподібних відходів виробництва на соціально-економічні процеси; по-друге, відсутність захисту повітряного простору від зовнішнього впливу. Відтак, інтерналізація матиме умовний характер: із продуцента газоподібних відходів виробництва стягуватиметься грошовий еквівалент умовно завданої шкоди, що вимірюватиметься його внеском у створення потенційної загрози (повітря з високим вмістом шкідливих речовин).

Виходячи з вищезазначеного постає питання: як виміряти ступінь умовної шкоди та в якому розмірі вона має відшкодовуватися.

Шкода, яку несуть із собою газоподібні відходи виробництва, є квінтесенцією хімічних елементів, що містяться в таких відходах. Тому хімічні елементи слід сприймати як першоджерело шкоди. Сукупна значимість чинників впливу має служити орієнтиром для встановлення обсягу стягнень із продуцента відходів на користь реципієнта зовнішніх ефектів. Щодо конкретної суми стягнень, то в ідеалі вона має відповідати натуральним втратам реципієнта. Однак об'єктивно виміряти такі втрати практично неможливо, оскільки від початку реципієнт не перебуває у статус-кво. Тобто апріорі неможливо змоделювати стан, за якого на господарство не впливають інші чинники (політичні, економічні, соціальні, виробничі та ін.), окрім газоподібних відходів виробництва. Як наслідок, зникають підстави для визначення ступеня впливу газоподібних відходів виробництва на господарство.

За таких умов доцільно встановити умовний еквівалент шкоди. Підставою для його розрахунку мають стати альтернативні витрати продуцента, які в іншому разі могли б бути спрямовані на нівелювання (послаблення) джерела негативних зовнішніх ефектів. Продуцент газоподібних відходів виробництва за відсутності очисного устаткування має регулярно (наприклад щомісяця) сплачувати до фонду (реципієнтів зовнішніх ефектів) його ануїтетну дисконтовану вартість. Для збалансування платежів доцільно встановити надбавку, яка відповідатиме обсягам викидів. Таким чином, досягатиметься ефект часткового врівноважування втрат і здобутків між продуцентом та реципієнтом зовнішніх ефектів.

Рациональності застосуванню наведеного підходу інтерналізації негативних зовнішніх ефектів додає той факт, що в довгостроковій перспективі продуцент відходів обиратиме варіант установа-лення очисного устаткування (замість сплати інтерналізаційних платежів). До таких дій його спонукатиме усвідомлення переваг цього рішення, а саме: по-перше, у розрізі дисконтованого грошового потоку він заощаджуватиме, не сплачуючи за умовну шкоду (надбавка до податку); по-друге, продуцент стає незалежним від кон'юнктури інтерналізаційних процесів.

З огляду на очевидний конфлікт інтересів сторін, що походить від юридичної неспроможності окреслити права власності на повітряний простір, реалізація запропонованої моделі інтерналізації негативних зовнішніх ефектів є можливою лише в умовах централізованої системи організації та контролю, тобто державної юрисдикції в цьому питанні.

Як і для будь-якої централізованої системи перерозподілу суспільних коштів, у рамках даної моделі інтерналізації негативних зовнішніх ефектів постає актуальним питання про об'єктивне визначення бенефіціарів, або переспрямування коштів від продуцента до реципієнта в обсязі, що відповідає фактичним втратам останнього. Оскільки запропонована модель інтерналізації має умовний характер, говорити про еквівалентний (втратам) розмір компенсації не можна. Попри це, слід максимально наблизити фактичний розмір компенсації до реальних втрат реципієнта. Інформаційна асиметрія економічного середовища ускладнюватиме цей процес.

Цілком очевидно, що при поданні «заявки» на відшкодування збитків, завданих дією газоподібних відходів виробництва, кожен із продуцентів шляхом маніпулювання інформацією намагатиметься перебільшити обсяг завданої йому шкоди. У такому випадку ступінь перебільшення залежатиме від обсягу інформаційного середо-

вища, у якому відбуватиметься комунікація між реципієнтом платежів та контролюючим органом. Відповідно, щоб наблизити фактичний розмір компенсації до реальних втрат реципієнта, необхідно звузити інформаційне середовище.

Слід зауважити, що навіть в умовах найбільш вузького інформаційного середовища виявити точний розмір заподіяної шкоди практично неможливо, оскільки навіть сам реципієнт негативного впливу не здатен встановити, яких саме втрат у кількісному вимірюванні він зазнав. Тому в даному випадку слід покладатися не лише на орієнтовну інформацію про заподіяну шкоду, надану реципієнтом, але і на думку громадськості, яка тією чи іншою мірою стосується господарської діяльності останнього. Громадськість виступатиме протипагою опортуністичним мотивам реципієнта.

У рамках реформи децентралізації влади в Україні створюються організовані осередки громадськості – об'єднані територіальні громади, на яких мають бути покладені функції моніторингу та розподілу інтерналізаційних коштів на місцях. Очікується, що громада як місцевий представницький орган перебуватиме у безпосередній близькості до локального інформаційного середовища та стане його частиною. Як наслідок, на локальному рівні мінімізуватиметься асиметрія інформації між продуцентом та реципієнтом негативних зовнішніх ефектів.

У контексті запропонованої концепції залишається відкритим таке питання: за яким принципом централізовано зібрані інтерналізаційні кошти мають розподілятися між громадами. Для його вирішення перш за все слід визначити, які саме підприємства (за видами економічної діяльності) можуть претендувати на отримання інтерналізаційного платежу. Наступним кроком має стати визначення натурального розміру засобів виробництва, на які негативно впливають газоподібні відходи виробництва (у випадку сільського господарства це розмір поля). Така інформація стане підставою для пропорційного розподілу інтерналізаційних коштів між громадами. Тобто обсяг інтерналізаційних коштів, спрямованих із центрального фонду до громади, має відповідати частці засобів виробництва (що зазнають негативного впливу газоподібних відходів виробництва) у певній громаді відносно інших громад.

Коли на отримання інтерналізаційного платежу претендують підприємства більш ніж одного виду економічної діяльності, то обсяг інтерналізаційних надходжень до громади можна визначити за допомогою диверсифікованого інтерналізаційного фонду.

Диверсифікація інтерналізаційного фонду передбачає створення окремих підфондів, орієнтованих на певні види засобів виробництва. Наприклад, це можуть бути підфонди, орієнтовані на сільськогосподарські землі, господарський транспорт тощо. Очевидно, що різні види засобів виробництва зазнають різного ступеня впливу з боку газоподібних відходів виробництва. Більше того, значення певних засобів виробництва для господарської діяльності також є відмінним. Виходячи з цього до процесу формування підфондів слід застосувати диверсифікований підхід.

Диверсифіковане формування інтерналізаційних підфондів має спиратися на ступінь впливу відходів на засоби виробництва. Результатом такого впливу є зміна характеристик засобів виробництва, а отже, слід визначити, як зміна характеристик позначається на господарській діяльності потенційного реципієнта зовнішніх ефектів. Відносні результати впливу (показник впливу одних засобів виробництва відносно інших) можна представити у вигляді вагового коефіцієнта, який має стати підставою для формування інтерналізаційних підфондів.

Слід відзначити, що для ефективного функціонування наведеного підходу до інтерналізації негативних зовнішніх ефектів недостатньо лише самого факту офіційного його впровадження. Необхідно створити інституціональні умови, за яких всі ланки інтерналізаційного процесу (продуценти відходів, центральні регулівні органи, місцеві громади, реципієнти негативного впливу) будуть зацікавлені в сумлінному виконанні покладених на них функцій.

Із точки зору суспільної корисності, потенційним негативним чинником централізованого збору інформації та розподілу платежів є загроза опортуністичної поведінки з боку агентів. Тобто посадові особи (чиновники), відповідальні за збір інформації та розподіл платежів, не мають достатньо стимулів (суттєвих стримувань) до належного виконання повноважень<sup>1</sup> та стають «вразливими» до зовнішніх впливів. Відповідно, самі лише формальні інститути не здатні забезпечити ефективне функціонування моделі централізованої (державної) інтерналізації негативних зовнішніх ефектів. Дієвість

---

<sup>1</sup> Об'єктивне висвітлення інформації та розподілення платежів апріорі не змінять розміру винагороди посадової особи або її статус. Слід зауважити, що загроза адміністративної або кримінальної відповідальності за неправомірні дії може певним чином стримувати посадових осіб від zaangażованого (невідповідного призначенню) виконання обов'язків. Однак системний характер державного апарату (якщо він має місце) може мінімізувати вірогідність покарання.

формальних інститутів слід розглядати через призму неформальних правил, що склалися у суспільстві. Останні, у свою чергу, є квінтесенцією природних мотивів поведінки людини.

Згідно з неокласичною теорією безумовним стимулом трудової (як й індивідуальної трудової) діяльності є матеріальна винагорода. Однак якщо сприймати таке визначення істинним, то виникає питання: чому існують благодійні фонди, волонтерські організації тощо. Насправді людину стимулюють до дії не матеріальні блага як такі, а прагнення задовольнити внутрішні потреби. Останні умовно можна розподілити на три групи: матеріальні (їжа, одяг, житло, побутова техніка, відпочинок, освіта<sup>1</sup>, власний транспорт тощо); моральні (відчувати задоволення від таких соціально корисних справ, як безкорислива турбота про інших, соціальна протекція, захист тварин, природи тощо); егоцентричні (відчувати задоволення від своєї моральної або соціальної переваги – досягається шляхом кар'єрного зростання, політичної боротьби, професійних здобутків тощо). Ідеться про те, що людина, крім матеріальних потреб, прагне здобути визнання й авторитет у суспільстві (егоцентричні потреби), відчувати свій стосунок до гармонійного устрою суспільства (моральні потреби).

Якщо між матеріальними здобутками та базовими потребами існує прямий зв'язок, то відносно моральних й егоцентричних потреб такий зв'язок є опосередкованим. Неусвідомлення цього факту, як і часткове невизнання глибокої природи людських потреб, приводить послідовників неокласичної школи економіки до хибних висновків.

Протиріччя щодо матеріальної винагороди, як безумовного стимулу<sup>2</sup> підприємницької діяльності, закладені в самій неокласичній теорії. Наприклад, фірма, яка оперує мільйонними прибутками. Зазвичай її власник тривалий час (можливо, все життя) зберігає основну масу своїх коштів на банківських рахунках. Така поведінка певним чином узгоджується з неокласичною теорією, оскільки за високого ступеня задоволення матеріальних потреб кожна наступна одиниця придбаного товару/послуги матиме надзвичайно низьку корисність для власника. У такому випадку виникає питання: що

---

<sup>1</sup> До матеріальних потреб зараховано освіту, оскільки її мотивом є виключно матеріальна складова.

<sup>2</sup> Мається на увазі прямий зв'язок між матеріальною винагородою та кількістю благ, які можна за таку винагороду придбати.



стимулює підприємця продовжувати діяльність та нарощувати прибутки. Відповідь на нього криється у природі людських потреб.

Із часом вартість матеріальних потреб знижувалася, на що ринок відповідав створенням нових товарів, які фактично розширювали спектр таких потреб. Наприклад, сьогодні громадянин, який не має побутової техніки або мобільного телефону, відчуває критичне незадоволення власних матеріальних потреб, тоді як ще 100 років тому представники заможних верств населення відчували високий ступінь задоволення власних матеріальних потреб, при цьому не маючи такого роду товарів. Однак, незважаючи на розширення спектру матеріальних потреб, сукупна вартість товарів/послуг, які їх задовольняють, є невисокою по відношенню до прибутків успішних підприємств. Тобто власники таких підприємств, витрачаючи незначну частину свого прибутку, досягають високого рівня задоволення власних матеріальних потреб. На рис. 1 наведено умовну функцію цінності матеріальних потреб (у частині відсотків доходу, що витрачаються на задоволення матеріальних потреб).

У частині віддачі (корисності) від споживання товарів/послуг наведена функція цінності матеріальних потреб цілком узгоджується з неокласичною теорією, оскільки зменшення віддачі від споживання призводить до зменшення суб'єктивної цінності товару/послуги. Однак теорія не дає вичерпного пояснення чинника невикористаного прибутку. Відповідно до постулатів неокласичної школи прибуток, що не витрачається на задоволення власних матеріальних потреб (збереження), направляється на інвестиційну діяльність<sup>1</sup>, але кінцевою метою таких інвестицій все одно залишається споживання благ (тільки вже в більшому обсязі). У даному контексті доцільно навести твердження П. Самуельсона: «зберігаючи або інвестуючи кошти, людина відмовляється від поточного споживання на користь майбутнього» [16]. Із цього випливає, що в довгостроковій перспективі обсяг прибутку, який витратиметься на задоволення матеріальних потреб, має тяжіти до 100%.

Історичний досвід підтверджує хибність такого висновку. Власники високоприбуткових підприємств схильні спрямовувати більшу частину своїх прибутків на купівлю нових активів або тривалий час зберігати їх на банківських рахунках. Така тенденція зберігається протягом усього їхнього життя. Наприклад, Дж. Рокфел-

---

<sup>1</sup> У даному випадку мається на увазі: безпосередній прибуток, прибуток від інвестиційної діяльності, кошти, зняті за банківського рахунку.

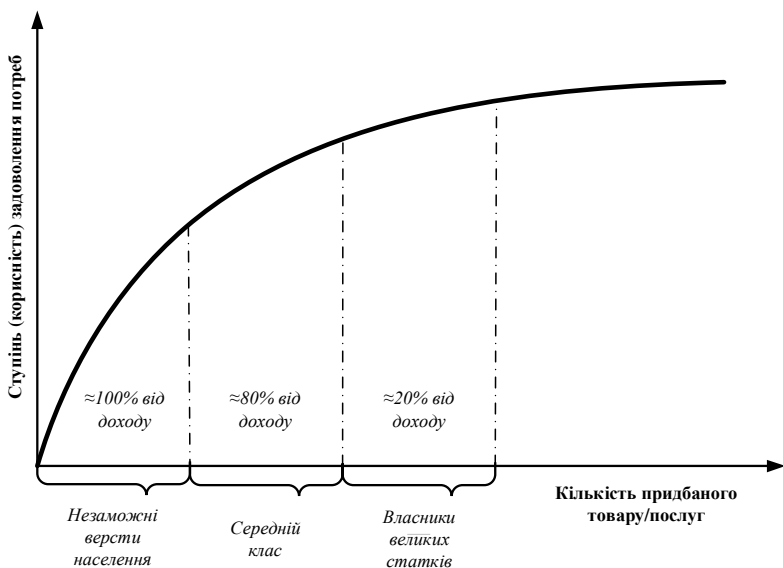


Рис. 1. Функція корисності сукупності матеріальних благ

лер, власник фірми Standard Oil, залишив після своєї смерті активів на суму 1,4 млрд дол. США<sup>1</sup>, що на той момент часу дорівнювало 1,54% ВВП США. Згідно з логікою неокласичної теорії він мав би безповоротно витратити ці кошти до завершення свого життя, тобто спожити все те, заради чого він відмовлявся від споживання у попередньому періоді.

Слабким місцем неокласичної теорії є те, що вона визначає споживання<sup>2</sup> як безумовний стимул трудової діяльності. Однак у реальності споживання є лише одним із таких стимулів. Решта – це внутрішні нематеріальні потреби людини, які не визнаються теорією з огляду на їхній абстрактний зміст<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> 389 млрд дол. США за цінами 2018 р.

<sup>2</sup> Яке визначається розміром матеріальної винагороди.

<sup>3</sup> На відміну від матеріальних стимулів, які можна піддати аналізу (працівник прямо заявляє претензії на вищу зарплату, покупець намагається придбати товар дешевше тощо), нематеріальні стимули не мають явного вираження. Тобто підприємець ніколи явно не озвучить свої претензії на завоювання авторитету, повагу в суспільстві тощо. Навпаки, щоб не дискредитувати себе марнослаством, він заявлятиме, що його інтерес – це виключно прибуток або альтруїзм (у рідких випадках).

Ключовим аргументом, на якому базуються висновки неокласичної теорії, є той очевидний факт, що будь-який працівник намагається максимізувати свої прибутки. А оскільки безпосереднє призначення грошей – це купівля товарів/послуг, то вибудовується прямий причинно-наслідковий зв'язок між фінансовими здобутками та споживанням товарів/послуг. Однак неокласична теорія випускає з поля зору один суттєвий факт: гроші (активи) самі собою можуть становити цінність, не пов'язану із споживанням<sup>1</sup>. Ідеться про те, що в певних випадках гроші, які не витрачаються, та активи, які збільшують їхню кількість, можуть стати чинниками задоволення егоцентричних потреб. Наприклад, багатії, які задовольняють свої егоцентричні потреби, потрапляючи до списку журналу Forbes, або власники великих компаній, які набувають суспільного впливу лише за рахунок самого факту наявності великих статків. Задля причинно-наслідкового аналізу такої поведінки доцільно застосувати теорію ігор.

У певних випадках егоцентричні мотиви можуть штовхати підприємців на свідомі кроки, що призводять до безповоротних фінансових втрат. Наприклад, намагаючись «виштовхати» конкурента з ринку, підприємець може знизити ціну до рівня, що не покриватиме собівартість виробництва продукції. Можна апелювати до того, що такими діями він намагається забезпечити собі прибутки у майбутньому періоді (коли конкурент вийде з ринку). Однак не завжди в цій ситуації ризики є виваженими. Не маючи конкретного уявлення про вигоди, які принесе усунення конкурента, підприємець може піти на такий крок, аби тільки відчутти свою перевагу над конкурентом. Найчастіше такі ситуації виникають, коли підприємець має диверсифіковані джерела прибутку. Унаслідок цього фінансові втрати, зумовлені конкуренцією в певному секторі, не є критично важливими для задоволення його матеріальних потреб.

Інший крайній випадок – це благодійність. Підприємець може безповоротно витрачати кошти на соціально корисні справи, щоб набути позитивного іміджу в суспільстві.

Слід зауважити, що вищенаведені приклади не є абсолютною закономірністю, проте самого лише факту існування таких ситуацій достатньо, щоб піддати критиці неокласичну теорію.

---

<sup>1</sup> Відповідно до неокласичної теорії гроші – це лише інструмент обміну, який не має цінності поза контекстом купівельної спроможності.

Нераціональна з точки зору неокласичної теорії поведінка підприємців ставить питання про розроблення альтернативної теоретичної моделі, яка б описувала причинно-наслідковий зв'язок між стимулами, діями та наслідками. Однак у даному контексті неможливо розробити «математично» точну модель, оскільки існують невизначеності відносно її складових. Почнемо із стимулів.

Встановлено, що стимулом підприємницької діяльності є прагнення до задоволення матеріальних, егоцентричних і моральних потреб. На певному етапі матеріальні потреби можуть поступатися за значимістю егоцентричним і моральним (рис. 2). Однак коли саме настає цей момент, достеменно сказати не можна – усе залежить від індивідуальних і психологічних якостей людини.

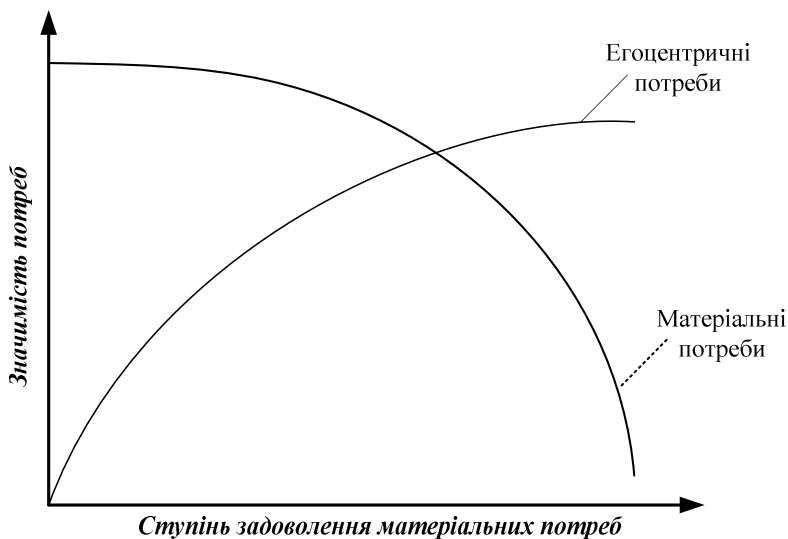
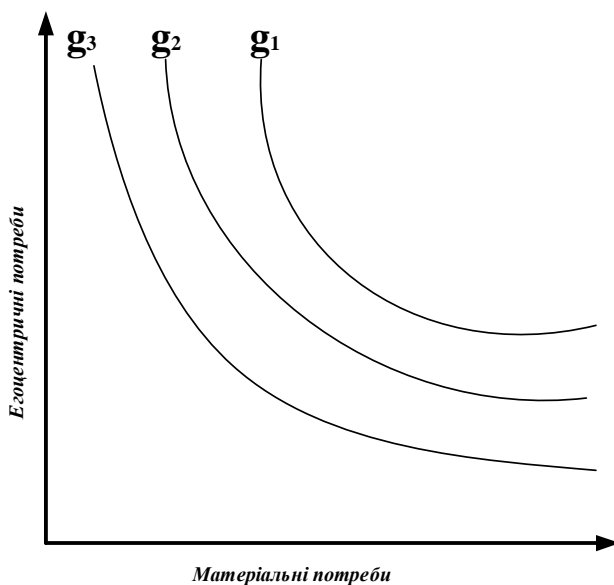


Рис. 2. Криві значимості потреб

Егоцентричні та моральні потреби виходять на перший план, коли високою мірою задовольняються матеріальні. При цьому слід ураховувати той факт, що кожна людина від природи має певні індивідуальні схильності щодо тих або інших потреб. Припустимо, що існує три умовні групи людей, для яких матеріальні та егоцентричні потреби мають різну початкову значимість<sup>1</sup>: І група – люди з

<sup>1</sup> За рівного ступеня задоволення всіх видів потреб на момент початку аналізу.

природною схильністю до домінування; II група – люди з урівноваженими потребами (усередненим ставленням); III група – люди з природною схильністю до розкошів. Приймаючи рішення про відмову від задоволення одних потреб на користь інших, кожна із цих груп керується власною системою цінностей. Наприклад, представники першої групи згодні поступитися незначною частиною свого соціального статусу в обмін на значні розміри матеріальних благ. Друга група погодиться поступитися більшою (порівняно з першою) частиною соціального статусу в обмін на менші розміри матеріальних благ. Представники ж третьої групи, надаючи перевагу матеріальним благам, погодяться відмовитися від незначної їхньої частини лише у випадку, якщо їм запропонують високі соціальні дивіденди (значне підвищення статусу). На рис. 3 зображено криві байдужості, що характеризують ставлення до матеріальних та егоцентричних благ, серед трьох умовних груп населення.



- $g_1$  – Людина із природною схильністю до домінування;
- $g_2$  – Людина із урівноваженими потребами;
- $g_3$  – Людина від природи схильна до розкоші

*Рис. 3. Криві байдужості, що характеризують ставлення до матеріальних та егоцентричних благ*

Незважаючи на різницю у природній схильності людини до різних видів потреб, можна стверджувати, що на певному етапі матеріальні потреби відходять на другий план. Такий висновок випливає з двох ключових взаємодоповнюючих чинників: спадна віддача від споживання (про що йшлося вище) та обмеженість ринку матеріальних благ у частині їхнього різновиду. Тобто для людини, яка споживає широкий спектр різновиду наявних на ринку матеріальних благ, їхня суб'єктивна цінність стає дедалі меншою.

Зміщення значимості від матеріальних потреб убік егоцентричних і моральних відбувається в міру споживання більшого різновиду матеріальних благ. У цьому випадку природні схильності впливають лише на діапазон різновиду, який визначає момент зміщення значимості (рис. 4).

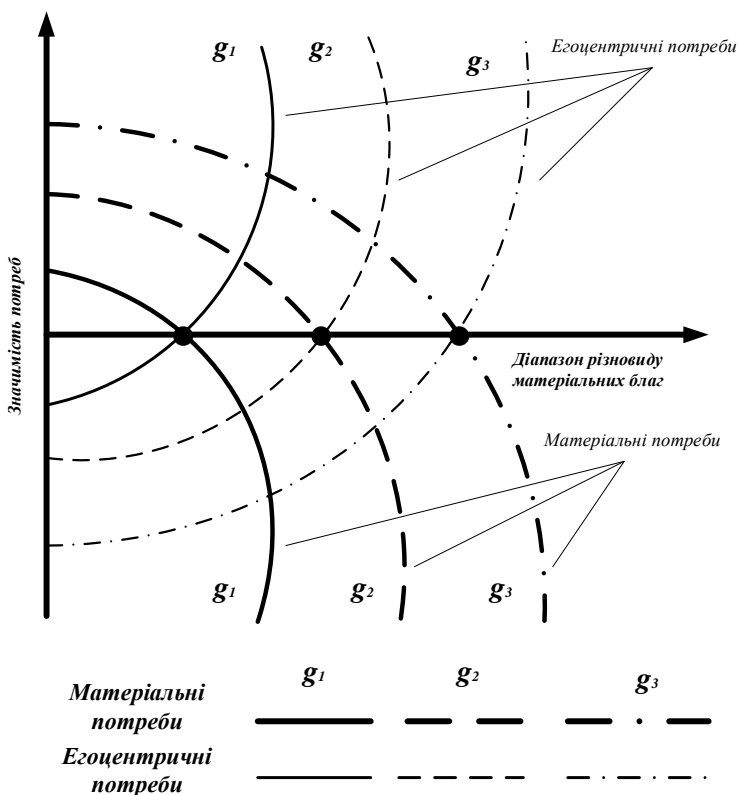


Рис. 4. Криві, що характеризують залежність значимості потреб від споживання матеріальних благ

Оскільки споживання є квінтесенцією фінансових здобутків, можна стверджувати, що в бізнесових колах лише підприємці, які мають великі статки, можуть собі дозволити споживання широкого різновиду матеріальних благ. Відповідно, значимість егоцентричних потреб для таких людей є значно вищою за середньостатистичну<sup>1</sup>, що визначає їхні суб'єктивні пріоритети. Тобто задовольнивши високою мірою матеріальні потреби, вони спрямовують свої сили на задоволення егоцентричних потреб.

При аналізі діяльності великих компаній факт максимізації ними прибутку може призвести до похибки, що на перший погляд суперечить запропонованій теорії<sup>2</sup>. Насправді, такі дії походять від інституціонального середовища, яке визначає модель суспільних відносин, а отже, шляхи задоволення потреб.

У капіталістичному суспільстві гроші є джерелом задоволення як матеріальних, так й егоцентричних потреб. Якщо з матеріальними потребами все зрозуміло (гроші є квінтесенцією споживання), то відносно егоцентричних потреб зв'язок між матеріальними статками та ступенем задоволення не є безпосереднім. Наприклад, підприємець, який має високий рівень доходу, може усувати конкурентів із ринку, інвестуючи у власне виробництво або знижуючи ціну на власну продукцію<sup>3</sup>, тим самим задовольняючи власні егоцентричні потреби (відчуття тріумфу). Разом із цим підприємець може фінансувати різного роду політичні партії, набуваючи таким чином політичного впливу.

Натомість у соціалістичних суспільствах закритого типу<sup>4</sup> роль грошей у задоволенні егоцентричних потреб є мінімальною.

---

<sup>1</sup> Впливає з припущення про ступінь задоволення матеріальних потреб.

<sup>2</sup> Може виникнути цілком логічне питання: чому підприємець, який високою мірою задовольнив свої матеріальні потреби, намагається максимізувати свій прибуток.

<sup>3</sup> Зниження ціни, що не супроводжується зменшенням собівартості. При цьому таке зниження не має суттєво вплинути на рівень задоволення матеріальних потреб підприємця.

<sup>4</sup> Суспільства з неконвертованою місцевою валютою, що обмежує споживання місцевим ринком загальнодоступних благ. Доступ до дефіцитних товарів у таких суспільствах визначається не грошима (хоч цей чинник може мати певний обмежений вплив), а соціальним статусом. До таких суспільств належать Радянський Союз, ранній Китай (КНР), Північна Корея та Куба.

Відсутність конкурентних ринків нівелює чинник «підприємницьких змагань»<sup>1</sup>, що усуває один із шляхів задоволення егоцентричних потреб. Перспектива набуття політичного впливу за рахунок грошей у таких суспільствах обумовлена доступністю зовнішніх ринків і можливістю вільної конвертації місцевої валюти. Тобто якщо агент політичного впливу (посадова особа, політик, профспілковий лідер та ін.; діє в інтересах особи, яка його фінансує) не має можливості витратити за межами країни гроші, які були отримані ним за надання послуг політичної протекції, у нього зникають стимули до співпраці з донорами<sup>2</sup>. Можна апелювати до того, що матеріальні блага, які потенційний агент політичного впливу може придбати на внутрішньому ринку, можуть бути достатнім стимулом, щоб спонукати його до співпраці. Однак на практиці у соціалістичних країнах закритого типу впливові особи апріорі мають доступ до широкого різноманіття товарів і послуг внутрішнього ринку.

За низької значимості матеріального чинника (який у капіталістичних суспільствах може зумовлювати конкурентну боротьбу<sup>3</sup>) у соціалістичних країнах на перший план виходить суспільне визнання соціально корисних дій. Тобто задоволення егоцентричних потреб індивідом відбувається через трудові звершення, перемогу в міжнародних спортивних змаганнях тощо. Із цього приводу Й. Шумпетер зазначає, що для громадянина соціалістичної країни медаль за заслуги перед суспільством має таке саме значення, як масток та всілякі інші розкоші для капіталіста [17].

Психологічні особливості мотивів людської поведінки обумовлюють доцільність відповідної адаптації інституціональної системи. Комплекс інститутів має бути побудований таким чином, щоб індивід мав можливість задовольнити свої потреби через соціально корисні дії.

У контексті запропонованої моделі інтерналізації негативних зовнішніх ефектів старопромислових моделей виробництва реципієнтами інституціональних перетворень мають стати уповноважені особи (групи осіб), на яких буде покладено обов'язки щодо збору інформації та розподілення інтерналізаційних платежів.

---

<sup>1</sup> Країни, де допускається приватне підприємництво, однак при цьому здійснюється жорстке державне регулювання ринку.

<sup>2</sup> Умовні особи, які готові фінансувати політичні сили (агентів політичного впливу) в обмін на лобювання їхніх інтересів.

<sup>3</sup> Хизування статками як шлях до відчуття переваги над іншими.



Як зазначено вище, з огляду на централізований характер інтерналізації, збір інформації має здійснюватися силами державних службовців. Оскільки вони апріорі не можуть отримувати високої винагороди за свою працю (достатньої, щоб матеріальні потреби відійшли на другий план)<sup>1</sup>, то слід посилити контроль за їхньою діяльністю з метою зниження ризиків зовнішнього впливу. Контроль за діяльністю повинен мати багаторівневий характер. Наприклад, паралельний контроль можуть здійснювати три незалежні організації: правоохоронні органи, орган контролю, уповноважений Міністерством захисту довкілля, громадська рада. Системна віддаленість зазначених організацій знижуватиме вірогідність досягнення «деструктивного консенсусу» (змови з метою отримання неправомірної вигоди). Натомість на інституціональному рівні організація, відповідальна за збір інформації, має створити умови для поживлення внутрішньоорганізаційної конкуренції.

Відсутність внутрішньоорганізаційної альтернативи щодо матеріального здобутку разом із поживленням конкуренції в колективі змінюватиме матеріально орієнтований мотив діяльності працівників на користь егоцентричного задоволення. Однак на заваді розвитку таких подій (у капіталістичних суспільствах) може стати ринок праці, який пропонуватиме працівникам державної організації вищий рівень оплати праці<sup>2</sup>. Відповідно, для дієвості концепції внутрішньоорганізаційної переорієнтації мотивів (від матеріальних до егоцентричних) держава має надати своїм працівникам належний рівень оплати праці, який має перевищувати середній рівень оплати відповідної праці на ринку.

Щодо місцевих територіальних громад, які в рамках запропонованої моделі мають одержати повноваження з розподілення інтерналізаційного платежу, то їхня мотивація до сумлінного виконання обов'язків залежить від політичного плюралізму всередині. Чим більше антагоністично налаштованих політичних партій (незалежних депутатів) у громаді, тим більша вірогідність об'єктивного розподілення інтерналізаційного платежу. Однак самого лише чинника політичного плюралізму недостатньо, щоб забезпечити не-

---

<sup>1</sup> По-перше, через обмежені можливості державного бюджету; по-друге, занадто висока плата державному службовцю нівелюватиме ефект інтерналізації.

<sup>2</sup> Відсутність внутрішньоорганізаційної альтернативи матеріального здобутку не позбавляє мотивації працівників щодо пошуку ренти за межами організації.

заангажований розподіл коштів серед реципієнтів зовнішніх ефектів. Як і у випадку організацій, відповідальних за збір інформації, за діяльністю органів місцевого самоврядування необхідно здійснювати багаторівневий контроль.

### Література

1. Wendner R. Consumption Externalities and Pigouvian Ranking – A Generalized CobbDouglas Example. MPRA Paper No. 8540/2008). URL: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/8540/1/MPRA\\_paper\\_8540.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/8540/1/MPRA_paper_8540.pdf) (дата звернення: 07.12.2020).
2. Demsetz H. The core disagreement between Pigou, the profession, and Coase in the analyses of the externality question. *European Journal of Political Economy*. 1996. Vol. 12. P. 565-579. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/85f8/8907224583be185bfl0a8061ab8db47e75e3.pdf> (дата звернення: 07.12.2020).
3. Berta N., Bertrand E. Market internalization of externalities: What is failing? *Journal of History of Economic Thought*. 2014. Vol. 36 (3). P. 332-357.
4. Medema S. G. The curious treatment of the Coase theorem in the environmental economics literature, 1960–1979. *Review of Environmental Economics and Policy*. 2014. Vol. 8, N 1. P. 39-57.
5. Харічков С., Мартієнко А. Методологічні основи інституціональної теорії у формуванні концепції власності на природні ресурси. *Економічна теорія*. 2006. № 2. С. 65-73.
6. Тархов П.В. Институциональное обеспечение качества человеческого капитала как залог устойчивого развития экономики. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. Економіка*. 2006. Вип. 103-1. С. 130-136.
7. Завгородня О. Функціональний аспект інноваційної динаміки. *Економічна теорія*. 2005. № 4. С. 18-29.
8. Мельник Л.Г., Дегтярьова І.Б. Урахування екстернальних ефектів підприємств при еколого-економічному обґрунтуванні регіонального розвитку. *Регіональна економіка*. 2010. № 3. С. 29-36.
9. Сакаль О.В. Екстерналії землекористування у лісовому секторі. *Економіка природокористування і охорони довкілля*: зб. на ук. пр. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. С. 139-146.
10. Третяк Н.А. Развитие системы управления земельными ресурсами як економічної функції власності на землю: монографія. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2013. 254 с.
11. Сакаль О., Третяк Н., Петренко А. Екологічна мережа України як екологічний каркас сталого землекористування. *Землевпорядний вісник*. 2015. № 6. С. 33-37.
12. Гаркушенко О.М. Особливості екологічного регулювання економіки в країнах BRICS та ЄАЕС: загрози та можливості для України. *Економіка промисловості*. 2016. №1 (73). С. 53-72.
13. Сиякевич І.М. Інструменти екополітики: теорія і практика. Львів: ЗУКЦ, 2003. 188 с.
14. Міщенко В. Зміцнення бази екологічного оподаткування в Україні: методологія та практика. *Економіка України*. 2016. № 3. С. 75-87.

15. Сердюк О.С., Петрова І.П. Методичні підходи до виявлення газоподібних відходів виробництва, що негативним чином впливають на макроекономічні процеси. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. № 3 (61). С. 88-98.

16. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2012. 1360 с.

17. Шумпетер Й.А. Капіталізм, соціалізм і демократія. Київ: Основи, 1995. 320 с.

## References

1. Wendner, R. (2008). Consumption Externalities and Pigouvian Ranking – A Generalized Cobb-Douglas Example. *MPRA Paper*, No. 8540. Retrieved from [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/8540/1/MPRA\\_paper\\_8540.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/8540/1/MPRA_paper_8540.pdf).

2. Demsetz, H. (1996). The core disagreement between Pigou, the profession, and Coase in the analyses of the externality question. *European Journal of Political Economy*, Vol. 12, pp. 565-579. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/85f8/8907224583be185bf10a8061ab8db47e75e3.pdf>.

3. Berta, N., Bertrand, E. (2014). Market internalization of externalities: What is failing? *Journal of History of Economic Thought*, Vol. 36 (3), pp. 332-357.

4. Medema, S. G. (2014). The curious treatment of the Coase theorem in the environmental economics literature, 1960–1979. *Review of Environmental Economics and Policy*, Vol. 8, No. 1, pp. 39–57.

5. Kharichkov, S., Martiienko, A. (2006). Metodolohichni osnovy instytutsionalnoi teorii u formuvanni kontseptsii vlasnosti na pryrodni resursy [Methodological bases of institutional theory in the formation of the concept of ownership of natural resources]. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 2, pp. 65-73 [in Ukrainian].

6. Tarkhov, P. V. (2006). Instituttsional'noye obespecheniye kachestva chelovecheskogo kapitala kak zalog ustoychivogo razvitiya ekonomiki [Institutional provision of the quality of human capital as a guarantee of sustainable economic development]. *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya ekonomichna – Scientific works of Donetsk National Technical University. Economic series*, Issue 103-1, pp. 130-136 [in Russian].

7. Zavorodnia, O. (2005). Funktsionalnyi aspekt innovatsiinoi dynamiky [Functional aspect of innovation dynamics]. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 4, pp. 18-29 [in Ukrainian].

8. Melnyk, L. H., Dehtiarova, I. B. (2010). Urakhuvannia eksternalnykh efektyv pidpriemstv pry ekoloho-ekonomichnomu obgruntuvanni rehionalnoho rozvytku [Taking into account the external effects of enterprises in the ecological and economic justification of regional development]. *Rehionalna ekonomika – Regional economy*, 3, pp. 29-36 [in Ukrainian].

9. Sakal, O. V. (2013). Eksternalii zemlekorystuvannia u lisovomu sektori [Externalities of land use in the forest sector]. *Ekonomika pryrodokorystuvannia i okhorony dovkillia – Economics of nature management and environmental protection*, pp. 139-146. Kyiv, IEPSSR National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].

10. Tretiak, N. A. (2013). Rozvytok systemy upravlinnia zemelnymy resursamy yak ekonomichnoi funktsii vlasnosti na zemliu [Development of land management system as an economic function of land ownership]. Kherson, OLDI-PLIUS [in Ukrainian].

11. Sakal, O., Tretiak, N., Petrenko, A. (2015). Ekolohichna merezha Ukrainy yak ekolohichnyi karkas staloho zemlekorystuvannia [Ecological network of Ukraine as

an ecological framework of sustainable land use]. *Zemlevporiadnyi visnyk – Land Management Bulletin*, 6, pp. 33-37 [in Ukrainian].

12. Garkushenko, O. M. (2016). Peculiarities of environmental regulation of economy in countries of BRICS and EEU: threats and opportunities for Ukraine. *Econ. promisl.*, 1 (73), pp. 53-72. doi: <https://doi.org/10.15407/econindustry2016.01.062> [in Ukrainian].

13. Syniakevych, I.M. (2003). Instrumenty ekopolityky: teoriia i praktyka [Tools of ecopolitics: theory and practice]. Lviv, ZUKTS [in Ukrainian].

14. Mishchenko, V. (2016). Zmitsnennia bazy ekolohichnoho opodatkuvannia v Ukraini: metodolohiia ta praktyka [Strengthening the base of environmental taxation in Ukraine: methodology and practice]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 3, pp. 75-87 [in Ukrainian].

15. Serdiuk, O.S., Petrova, I.P. (2020). Metodychni pidkhody do vyavlennia hazopodibnykh vidkhodiv vyrobnytstva, shcho nehatyvnyvny chynom vplyvaiut na makroekonomichni protsesy [Methodical Approaches to the Identification of Gaseous Production Waste that in a Negative Effect Affect Macroeconomic Processes]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Herald of the Donbas*, 3 (61), pp. 88-98. doi: 10.12958/1817-3772-2020-3(61)-88-98 [in Ukrainian].

16. Samuelson, P., Nordhaus, V. (2012). Economics. Trans. from English. Moscow, Williams [in Russian].

17. Shumpeter, Y.A. (1995). Kapitalizm, sotsializm i demokratiia [Capitalism, socialism and democracy]. Kyiv, Osnovy [in Ukrainian].

*Надійшла до редакції 14.12.2020 р.*