

Колосова Мария Александровна

соискатель

ФГБОУ ВО «Орловский государственный

университет им. И.С. Тургенева»

г. Орёл, Орловская область

АНАЛИЗ ОБЩИХ И ЧАСТНЫХ СВОЙСТВ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ БЛАГ (НА ПРИМЕРЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ)

Аннотация: данная статья посвящена изучению свойств, присущих трансакциям с доверительными благами. В первой части статьи автор для обобщения общих свойств изучаемых благ вводит в качестве гипотезы свое определение категории «доверительное благо», после чего предпринимает попытку ее доказательства на примере объекта фармацевтического рынка. Во второй части статьи автор на примере лекарственных препаратов выделяет специфические (частные) свойства доверительных благ.

Ключевые слова: доверительное благо, рынок доверительных благ, лекарственные препараты, мериторные блага, опекаемые блага, смешанные блага, преобладание свойств частных.

Предложенная в 60-е годы 20 столетия американским экономистом К. Ланкастером теория полезности утверждает, что полезность блага определяется не количеством товара, а присущими ему характеристиками (атрибутами), выступающими источниками полезности. Исходя из этого, качество некоего блага представляет собой субъективное «отражение» для индивида полезности товара через присущие ему атрибуты, свойства, характеристики.

Современная экономическая теория, руководствуясь различиями в возможности оценки качественных характеристик благ на различных этапах сделки и величиной издержек, сопряженных с данным процессом, условно подразделяет их многообразие на три группы: *инспекционные блага*, качественные характеристики которых можно идентифицировать и визуально оценить до заключения

контракта (издержки измерения минимальны) [4]; *экспериментальные блага*, качественные характеристики которых можно идентифицировать до заключения контракта, но проверить их можно только в процессе потребления или эксплуатации (процесс выбора сопряжен с издержками) [4] и *доверительные блага*, качественные характеристики которых не могут быть идентифицированы потребителем самостоятельно ни до момента потребления, ни в процессе непосредственного потребления, ни после (процесс выбора сопряжен со значительными издержками и нуждается в привлечение третьих лиц) [3].

Очевидно, что граница между выделенными группами весьма условна, и растущий день ото дня в экономической теории интерес к категории «доверительные блага», естественным образом обусловленный желанием понять подлинную «природу» данных благ и дать четкий ответ на вопрос о том, чем обусловлена в эпоху «информационной экономики» объективная невозможность субъектов рыночных отношений идентифицировать характеристики данных благ, побуждает и нас попробовать найти свои ответы на поставленные вопросы.

С целью упорядочить общие свойства изучаемых благ нами в качестве исследовательской гипотезы будет выдвинута иная расширенная трактовка категории доверительное благо, под которыми мы будем понимать *блага, трансакции в отношении которых сопровождаются серьезными информационными несовершенствами за счет присущих им многомерных и скрытых характеристик, что влечет за собой преимущественное положение одних рыночных субъектов относительно других, которое (преимущество) стабильно на всех этапах рыночной сделки и сложно поддается минимизации, а субъективность потребительских оценок полезности доверительных благ обусловлена персонифицированным характером восприятия их качества.*

Под данное определение, по нашему мнению, попадают такие блага как медицинские услуги, образовательные услуги, услуги сферы культуры, услуги технического обслуживания и ремонта, аудиторско-консалтинговые услуги, компьютерные и продовольственные товары, ресурс «труд» на рынке труда.

Подтвердить ранее выдвинутую гипотезу мы хотели бы на таком классическом, в нашем понимании, примере доверительного блага как лекарственные препараты (объекты фармацевтического рынка).

Процесс рыночного взаимодействия, объектом которого выступают лекарственные препараты – объекты материального мира, призванные за счет своих лечебных свойств путем воздействия на организм оказывать полезность здоровью человека, характеризуется сильной информационной асимметрией между субъектами рынка. Рядовой потребитель не обладает необходимыми знаниями о специфике заболевания, о ее причинах, методах лечения и о целесообразности применения тех или иных препаратов. Более того информация и сформированные на ее основе знания представляют собой весьма сложный специфичный «продукт», являющийся предметом отдельных научно-практических дисциплин, и естественным образом «сосредоточенных в руках» отдельных субъектов рынка, обладающих профессиональными знаниями в данной сфере, полученными в результате длительного периода обучения и подкрепленными практическими навыками. Все это представляет собой так называемые скрытые характеристики, находящиеся в руках одних субъектов сделки и неведомые для других.

Наряду с информационной асимметрией трансакциям с доверительными благами присуще иное информационное несовершенство – неполнота информации, находящая свое воплощение в многомерных характеристиках, под которыми мы понимаем, характеристики, интегрирующие в себе определенного количества иных качественных показателей (аспектов).

Так, на фармацевтическом рынке если принимать во внимание технологию изготовления лекарственных форм, наличие в составе лекарств тех или иных компонентов, их физико-химические свойства, то подобного рода вопросы находятся в компетенции провизоров, фармацевтов, технологов. В случае же вопросов в отношении целесообразности потребления того или иного лекарственного препарата на основании наличия у больного определенной симптоматики, во-

просы совместимости лекарств и вероятность появления побочной симптоматики, то подобного рода вопросы представляют собой предмет исключительно врачебной компетенции. Производители в свою очередь информированы на предмет истинного содержимого производимых ими лекарственных препаратов, грамотности технологического процесса, полученных результатах клинических испытаний, соблюдения/несоблюдения правил транспортировки и хранения и иной информации, которая скрыта от пациентов, провизоров, врачей, но которая могла бы быть им полезна.

Важно отметить, что описанные информационные преимущества отдельных субъектов фармацевтического рынка сохраняются на всех этапах сделки, объектами которых выступают лекарственные препараты, в виду пролонгированности момента наступления терапевтического эффекта и объективной невозможности его самостоятельной оценки, а также субъективности (персонифицированности) оценок, обусловленных физиологическими особенностями потребителя и индивидуальными аспектами проявления заболевания.

Таким образом, приведенные выше факты в контексте фармацевтического рынка представляют собой не что иное, как объективные доказательства, подтверждающие выдвинутую нами ранее гипотезу. Наряду с этим немаловажно отметить, что прослеженная тесная взаимосвязь между доверительными благами как таковыми и информацией о них дает нам все основания признать ресурс «информация» наряду с доверительными благами в своем материальном/нематериальном воплощении полноправным объектом рынка доверительных благ.

Выделенные нами общие особенности, присущие всем доверительным благам и позволяющие идентифицировать их из множества благ, можно назвать «универсальными», однако наличие множества иных присущих доверительным благам особенностей, делает каждое из них в некотором роде уникальным. Продемонстрируем наличие специфических (частных) свойств опираясь на традиционные для экономической науки основания классификации экономических благ.

Интересующие нас лекарственные препараты представляют собой блага, характеризующиеся в виду острой физиологической необходимости вынужденным

характером спроса и неэластичностью спроса по цене. Исходя из этого, лекарственные препараты представляют собой доверительные блага с высокой потребительской стоимостью, неблагоприятный исход сделки, в отношении которых чреват высокими потерями для потребителя.

При этом с другой стороны, учитывая аспект, заключающийся в строгом дозировании потребления любых препаратов можно отметить присущую им одновременно способность приводить к неизгладимым последствиям в случае их чрезмерного потребления. Потребление лекарственных препаратов оказывает полезность до определенного момента (свойство убывающей предельной полезности), достигнув которого происходит полное насыщение или достижение терапевтического результата, после чего каждая дополнительная единица «блага» несет собой отрицательную полезность. Кривая полезности, проходя через «точку насыщения», начинает стремительно убывать, а благо переходит в статус антиблага.

Наряду с высокой потребительской стоимостью лекарственные препараты представляют собой мериторные блага, положительный общественный эффект от производства и потребления которых проявляется в снижении уровня заболеваемости населения, укреплении здоровья нации, увеличение продолжительности жизни и качества человеческого капитала.

Объективная социальная значимость лекарственных препаратов делает неизбежным участие государства в создании стимулов и институтов их производства и распределения: производятся, как частными структурами, так и государственными, за счет дохода от реализации так и за счет бюджета государства, распределяются как через оптовые/розничные рынки, так и через общественный сектор. Данные блага мы можем классифицировать также как опекаемые [1].

С точки зрения принятого в экономической теории критерия взаимозависимости свойств благ относительно друг друга, лекарственные препараты целесообразно подразделить на оригинальные (невзаимозаменяемые), представляющие впервые синтезированные блага-вещества, прошедшие полный цикл исследований и получившие патент, и их субституты – воспроизведенные препараты

(«дженерики»), содержащие то же активное вещество, что и оригинальный препарат, и которые производятся после окончания срока действия патента любой фармацевтической компанией [2, с. 243]. Наряду с этим интересующие нас блага представлены взаимодополняемыми препаратами, активно применяемыми в единой комбинированной терапии; «независимыми» препаратами, проявляющими самостоятельные свойства, потребление которых не связано между собой (например, лекарства разных лекарственных групп и обладающие несопряженными свойствами) и, наконец, «несовместимыми» препаратами, приводящими к нежелательным изменениям действия одних лекарств относительно других при их совместном или последовательном приеме (фармакологическая несовместимость).

Кроме того, характеризуясь свойствами исключаемости и соперничества, но при этом, обладая способностью создавать положительные внешние эффекты и тем самым представляя особый интерес для общества в целом, лекарственные препараты представляют собой смешанные общественные блага с преобладанием свойств частных.

Наряду со всем вышеизложенным хотелось бы выделить еще такие специфические особенности, присущие лекарственным препаратам, как:

- 1) наличие высокой степени риска потерь (физических, моральных) в случае отрицательного результата потребления, сложно поддающихся устраниению;
- 2) отсутствие свободы выбора в виду предписаний врачей или их безвозмездного предоставления отдельным категориям граждан и одновременно наличие потребительской свободы в случае самолечения или пренебрежения назначениями;
- 3) специфичность сделок, объектами которых выступают лекарственные препараты. Опыт предыдущих сделок бесполезен, несмотря на тот факт, что потребность в отдельных препаратах может возникать у потребителя в течение его жизни не единократно, однако при этом заболевание может иметь раз от раза разные проявления;

4) отсутствие у потребителя возможности расторжения контракта, объектом которого выступают лекарственные препараты, исходя из единовременного акта купли-продажи (оплата полной стоимости), потребитель несет моральные издержки и издержки полной стоимости блага, но при этом наличие возможности прекращения потребления в случае возникших сомнений или появления побочной симптоматики.

Подводя итог нашего исследования, хотелось бы отметить, что выделенные нами общие «универсальные» свойства, присущие всем доверительным благам, позволили нам сформировать четкое представление о проблемных и наиболее уязвимых аспектах сделок, объектами которых они выступают. Однако наряду с этим в ходе проведенного анализа стало очевидно, что полное многомерное представление о рыночных трансакциях с доверительными благами и анализ сопутствующих им рисков неизбежно должны складываться и базироваться исходя и на основе широкого спектра специфических частных свойств доверительных благ.

Список литературы

1. Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад). – М.: Институт экономики РАН, 2008. – С. 63.
2. Экономика здравоохранения / Под ред. М.Г. Колосницыной [и др.]. – М.: Издательский дом ГУ ВШУ, 2009. – С. 479.
3. Darby M.R., Karni E. Free competition and the optimal amount of fraud // *Economica* 12. – 1973. – P. 67–88.
4. Nelson P. Information and consumer behaviour // *Journal of Political Economy*, 78. March/April 1970. – №2. – P. 311–329.