

ЭКОНОМИКА

УДК 338.2:001.895

Е.Н. Акерман, Ю.С. Бурец

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ РЕНТА КАК ИСТОЧНИК И РЕЗУЛЬТАТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Актуализируется исследование рентных отношений в сфере интеллектуальной инновационной деятельности. Раскрываются понятие «интеллектуальная рента», её состав и особенности. Доказывается созидательная роль интеллектуальной ренты и патентной монополии в стимулировании НТП, развитии человеческого капитала, становлении новой модели экономики. Делается вывод о наличии в экономике России существенных диспропорций в уровне рентабельности в пользу отраслей низкого предела и обосновывается необходимость целенаправленного формирования интеллектуальной ренты на различных уровнях. Обозначается необходимость управления процессом формирования инновационных доходов в зависимости от региональной модели инновационного развития.

Ключевые слова: интеллектуальная рента; патентная монополия; инновационное развитие; рентабельность отраслей.

Рента является экономической категорией, которая имеет особую значимость для России, в частности экономические реформы 90-х гг. послужили импульсом к развитию теории и практики решения одной из самых актуальных проблем – производства, распределения, перераспределения и использования природно-сырьевой ренты. Однако на постиндустриальном этапе развития общества при целенаправленном переходе на инновационный путь развития интеллектуальная деятельность становится основой новой модели экономики, что сопровождается выделением интеллектуального ресурса в качестве основного стратегического, а также растущей зависимостью экономических и политических позиций государств, регионов, фирм от способности производить интеллектуальные продукты и услуги.

Начало теории ренты было положено в фундаментальных трудах Ф. Кенэ, В. Петти, Д. Андерсона, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, К. Маркса, А. Маршала. Среди отечественных авторов, исследующих современные проблемы рентных отношений, можно отметить С.Ю. Глазьева, Е.Т. Гурвича, А.И. Кузовкина, Б.Н. Кузика, А.В. Латкова, Б.С. Малышева и др. Отдельные аспекты формирования, распределения и использования интеллектуальной ренты встречаются в работах С.Ю. Глазьева, А.Ш. Заббарово, О.А. Карпенко, Е.А. Макаревич, М.Н. Рудакова, И.В. Скобляковой и др.

Изучение эволюции теории ренты показало, что она развивалась вместе с усложнением и дифференциацией видов экономической деятельности, вовлечением в хозяйственный процесс все новых видов ресурсов. Чаще всего под рентой понимается рента природных ресурсов. В рамках экономики рента сегодня признаётся доходом от любого фактора производства, предложение которого не является абсолютно эластичным, т.е. наличие данного фактора ограничено. С учётом того что на современном историческом этапе постепенно происходит общесистемная трансформация социально-экономических отношений, теория ренты получает дальнейшее развитие, связанное в том числе с переносом рентных отношений на интеллектуальную, инновационную сферу. На данный момент состояние теории и практики рентных отношений в сфере интеллектуальной, инновационной деятельности находится на

стадии зарождения, закладываются основы: определяется понятийно-категориальный аппарат, выявляются существенные черты интеллектуальной ренты, обосновываются варианты оценки ренты.

Рассмотрение эволюции представлений о категории «рента» позволило нам рассматривать интеллектуальную ренту как экономическую форму реализации собственности на интеллектуальные ресурсы в виде сверхприбыли, получаемой в результате установления временной монополии на использование данного ресурса.

Из данного нами определения следует, что основой формирования интеллектуальной ренты является интеллектуальная собственность. Целесообразно выделить две составные части интеллектуальной ренты. Первую часть интеллектуальной ренты составляет сверхприбыль, полученная от производства и реализации инновационной продукции собственными силами на основе объектов интеллектуальной собственности. Вторую часть ренты составляет доход от передачи прав собственности (роялти, паушальные платежи, смешанные платежи).

Временная монополия на владение интеллектуальной собственностью позволяет извлекать дополнительную прибыль, а тот факт, что она связана не столько с предпринимательской деятельностью, сколько с владением, позволяет говорить о превращении этой прибыли в разновидность ренты. Однако монополия в результате наличия объектов интеллектуальной собственности существенно отличается от монополии на рынке в её традиционном понимании. Это связано с тем, что и по экономическим причинам, и по законодательству эта монополия – временная. Интеллектуальная рента исчезает, когда, во-первых, инновация становится общераспространенной или появляется более совершенный продукт, во-вторых, когда истекает срок действия патента, установленный законодательно. Это значит, что «интеллектуальный монополист», понимая временность своего доминирующего положения, заинтересован в дальнейших НИОКР, разработке новых продуктов, технологий, чтобы сохранить свое положение и обеспечить такой же или больший уровень дохода после прекращения рентных поступлений по имеющимся результатам интеллектуальной деятельности. Таким образом, запускается

внутренний механизм самовоспроизводства интеллектуальной ренты, наукоемкого продукта и активизации инновационной деятельности. Роль интеллектуальной ренты состоит в том, что она побуждает предпринимателей, ТНК, государства, регионы постоянно стремиться к инновациям во всех сферах, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность.

В научной литературе можно встретить точку зрения о негативном эффекте существования патентной монополии и необходимости проведения на инновационных рынках антимонопольной политики. Антимонопольное законодательство всячески защищает участников гражданского оборота от тех негативных последствий, которые несет в себе монополия. В этой связи важна гармонизация антимонопольного законодательства и законодательства в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Большинство стран в течение последних 15 лет в действующие законы и правила регулирования конкурентных отношений стали активно включать положения-исключения из общих правил и норм, направленные на поддержание и создание лояльных режимов функционирования растущих инновационных рынков.

На наш взгляд, вопросы взаимодействия антитраста и защиты интеллектуальной собственности наиболее актуальны для развитых стран с конкурентоспособным высокотехнологичным сектором, в котором имеются компании-гиганты, достаточно жестко конкурирующие между собой и зачастую использующие неконкурентные методы. В случае с развивающимися странами, и в частности с Россией, характеризующимися недостаточной инновационной активностью компаний, с неокрепшим высокотехнологичным сектором, в котором функционируют преимущественно малые и средние компании, необходимо усиление защиты интеллектуальной собственности и повышение эффективности механизмов принуждения к исполнению законодательства. На сегодня патентная активность российского крупного бизнеса также находится на крайне низком уровне. Общее число патентов по 22 крупнейшим компаниям составляет около 1000, из них только 5 международных. Лидерами по патентной активности в выделенной группе являются РЖД, «Росатом» и РКК «Энергия». Для сравнения: в 2010 г. IBM запатентовала 5 000 изобретений, Microsoft – более 3 000, Siemens – более 850 [1. С. 55–56]. Патентная монополия и рентные доходы становятся своеобразной «платой» общества за развитие научно-технического прогресса. Без этого практически невозможно стимулировать изобретательскую активность и инновационную деятельность.

Помимо этого существуют высокотехнологичные, наукоемкие отрасли, продукция которых имеет очень высокую социальную значимость, например фармацевтическая отрасль, и сильная защита прав интеллектуальной собственности приведет к увеличению платежей у лицензиатов технического знания и к более высоким ценам. В случае с лекарственными средствами такая ситуация может стать вопросом жизни и смерти для миллионов людей. Например, в мае 2012 г. сенатор из США Берни Сандерс призвал к упразднению патентной монополии на лекарственные средства и предложил создавать ежегодные «призовые фонды» для

вознаграждения фармацевтических компаний, разработавших новые лекарственные препараты, а компании взамен должны свободно представлять на рынок патентные разработки, создавая доступные условия для обращения препаратов по наиболее возможным низким ценам [2]. В Индии Патентным законом не предусмотрена выдача патентов в фармацевтике и сельском хозяйстве (либо ограничивается срок патента до 5–7 лет). В Англии проблема монопольно высоких цен на лекарства решается с помощью регулирования валового дохода фармацевтических компаний по программе PPRS (исходя из плановой нормы прибыли от капитала в 21% и от продаж в 6%); если компании превышают норму более, чем на 40%, то они должны возместить излишки в Департамент здравоохранения [3. С. 216–217]. В данном случае программа PPRS является примером того, как можно решить проблему недоступности социально значимых продуктов, производство которых защищено интеллектуальными правами, не отменяя патентование. Как отмечают И.В. Князева и А.А. Войцехович, «антимонопольное регулирование должно быть направлено на “обучение” участников рынка ведению конкуренции через инновации, а патентное право – к мотивации и стимулированию новых инновационных идей» [2].

В связи с выбранным Россией инновационным путем развития актуализируются вопросы исследования социально-экономических отношений в сфере интеллектуальной, инновационной деятельности на различных уровнях экономики, в том числе вопросы формирования инновационных доходов, которые в значительной части имеют рентную природу. Вследствие экономических реформ 1990-х гг. произошла серьезная структурная деформация экономики с существенным доминированием экспортоориентированных сырьевых отраслей и ослаблением производства потребительских товаров, наукоемкого производства. Это повлекло за собой неэквивалентный внешнеэкономический обмен, нарастание технологической отсталости и зависимости. Экспортируя сырье и импортируя технологии, Россия финансирует, таким образом, за счет своего природного богатства научно-технический прогресс и экономический рост за рубежом. Говоря о подобном неэквивалентном обмене, С.Ю. Глазьев заметил, что «когда мы продаем нефть и покупаем самолеты, то теряем природную ренту, мы обмениваем нашу природную невоспроизводимую ренту на интеллектуальную. Наши партнеры, продающие нам самолеты, за счет нас получают сверхприбыль, реализуемую в дальнейшем в наращивании своих научно-технических преимуществ. Потому что интеллектуальная рента, в отличие от природной, не просто воспроизводится, она все время растет» [4]. Доля экспорта российской высокотехнологичной продукции в ВВП значительно снизилась за последние несколько лет, составив всего 5% на конец 2012 г., по данным Министерства экономического развития [5]. Показатели торговли технологиями с зарубежными странами в 2011 г. свидетельствуют о том, что Россия является импортером технологий.

По данным аналитического исследования ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» [6], проведенного в ноябре 2012 г., в среднем рентабельность российских компаний составляет 12,7%, что вдвое выше уровня рентабельно-

сти компаний США (6,6%) и в три раза больше рентабельности европейских игроков (4,2%). Отраслевой анализ показывает, что высокую рентабельность демонстрируют компании сырьевого сектора: металлургия, нефтехимия, электроэнергетика и примыкающие к ним отрасли (например, транспортировка сырья), банки и финансовые компании. По рейтингу отраслей по рентабельности продаж, разработанному РИАРейтинг [7], можно сделать аналогичные выводы: сверхприбыли в России формируются в отраслях добычи полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических), добычи топливно-энергетических полезных ископаемых и в химическом производстве. В наукоемких отраслях (производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство машин и оборудования, производство транспортных средств и оборудования) рентабельность находится на уровне 7–8%, однако в России такой уровень считается низким. По данным исследования Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» [8] также можно сделать вывод, что сверхприбыли в России преимущественно представлены в виде природно-сырьевой ренты (эксплуатация нефтепроводов, производство цемента, цветных металлов, в добыче драгметаллов, добыча руд металлов, алмазов, сырой нефти). Что касается наукоемких производств, то для России их показатели рентабельности невелики (или ниже среднемировой): фармацевтика – 15,8%, медицинская техника – 15,2%, научное и измерительное оборудование – 9,8%, промышленное оборудование – 7,6%, электронные и электрические приборы – 7,6%, оборонная и аэрокосмическая промышленность – 7,2%, компьютеры и офисное оборудование – 6%, информационные технологии – 3,8%.

Таким образом, в России развиваются преимущественно те виды производств товаров и услуг, которые способны обеспечить рентабельность с уровнем, значительно превышающим средний для мировой экономики. Это отрасли добычи, переработки полезных ископаемых и смежные с ними отрасли, занимающиеся обслуживанием. В терминологии теории поиска ренты в России доминируют «неэффективные» виды ренты, которые создают искусственные преграды для перемещения ресурсов и неконкурентные способы их удержания. Из-за невысоких уровней рентабельности высоко-

технологичных секторов отсутствие желания у инвестора инвестировать в них в пользу секторов низкой степени переработки совершенно естественно (в высокотехнологичных секторах рентабельность обычно ниже ставок банковских кредитов). Частный инвестор предпочтет проект с более высокой рентабельностью и, что очень важно, с меньшими рисками (инновационные проекты высокотехнологичного сектора имеют высокие риски). Это приводит к замкнутому кругу недоинвестирования инноваций.

В этой связи задача состоит в том, чтобы страна и регионы не лишились должной части мировой интеллектуальной ренты при том интеллектуальном потенциале и природно-ресурсной поддержке, которые она имеет. С учетом того, что Россия включена в процессы экономической глобализации, участвует в циркуляции мировых потоков различных рентных доходов, имеются предпосылки активного участия нашей страны в распределении мировой интеллектуальной ренты. В данном случае необходимо государственное вмешательство, так как развитие высокотехнологичного сектора представляется возможным только посредством выстраивания системной государственной инновационной политики. Технологическая модернизация не может идти исключительно из центра, особую роль в этом процессе приобретают регионы, которые имеют возможность вхождения на мировые рынки при условии создания конкурентоспособной продукции. При этом управление процессом формирования инновационных доходов будет в значительной степени зависеть от региональной модели инновационного развития, в основе которой лежит ключевой источник генерации инноваций – научно-образовательный комплекс или промышленный сектор.

В этой связи необходимо формирование государственной региональной инновационной политики, направленной на развитие новых форм межрегионального взаимодействия, учитывающей специфику существующих моделей и обеспечивающей комплементарность их развития. Усиление позиций всех регионов-участников в рамках пространства взаимодействия позволит «сгладить» существенную дифференциацию регионов в различных аспектах инновационного развития, в том числе в уровне формирования инновационных доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова С.А. Стратегия технологических и продуктовых инноваций: факторы и инструменты формирования // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия. Социально-экономические науки. 2012. Т. 12, № 1. С. 55–68.
2. Князева И.В., Войцехвич А.А. Инновационные рынки: особенности функционирования, конкуренция и регулирование // ЭКО. 2012. № 12. С. 78–84.
3. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. Томск : ФЖ ТГУ, 2011. 292 с.
4. Глазьев С. Продавая нефть и покупая самолеты, РФ импортирует инфляцию. М., 2012. URL: <http://top.rbc.ru/economics/07/06/2011/599172.shtml> (дата обращения: 19.04.2013).
5. Гарантия на вывоз // Российская бизнес-газета. М., 2013. № 890(12). URL: <http://www.rg.ru/2013/04/02/tehnologii.html> (дата обращения: 19.04.2013).
6. Исследование рентабельности российских компаний // Группа компаний «Институт Тренинга – АРБ Про». М., 2012. URL: http://www.arbpro.ru/about_company/employee_publications/rentabelnost_kompanij_rf_v_2_raza_bolshe_rentabelnosti_kompanij_ssha_i_v_tri_raza_bolshe_kompanij_es/ (дата обращения: 22.04.2013).
7. Рейтинг финансового состояния отраслей промышленности по итогам 2012 года // РИАРейтинг / Группа РИА НОВОСТИ. М., 2013. URL: <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/Sector-012013.pdf> (дата обращения: 21.04.2013).
8. Рентабельность производства товаров и оказания услуг в России у структур различных форм собственности и в различных отраслях // Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». М., 2012. URL: www.deloros.ru/FILEB/rent_DR.ppt (дата обращения: 19.04.2013).

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 6 августа 2013 г.