

УДК 338.462

# УСЛУГИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И РАЗВИТИЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

**ДАЙНЕКО Елена Юрьевна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры философии, экономики и социально-гуманитарных дисциплин,

Воронежский государственный педагогический университет

**ДАЙНЕКО Владимир Григорьевич,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры общей экономической теории, Воронежский государственный университет

**АННОТАЦИЯ.** В этой статье рассматривается новый объект отношений между работниками и работодателями – услуга интеллектуального капитала, ее отличие от интеллектуальной услуги. Анализируются понятия «интеллектуальная квазирента» и «инновационная квазирента», их общие черты и особенности.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** услуга интеллектуального капитала, интеллектуальная квазирента, инновационная квазирента.

*Services of intellectual capital and the development of rent relations in the innovation economy*

**DAYNEKO E.Y.,**Cand. Econom. Sci., Docent of the Department of Philosophy, Economics, Social Sciences and the Humanities  
Voronezh State Pedagogical University**DAYNEKO V.G.,**Cand. Econom. Sci., Docent of the Department of General Economic Theory  
Voronezh State University

## SERVICES OF THE INTELLECTUAL CAPITAL AND THE DEVELOPMENT OF RENT RELATIONS IN THE INNOVATION ECONOMY

**ABSTRACT.** This article discusses a new object of the relationship between workers and employers - service intellectual capital, its difference from intellectual services. The author analyzes the concept of intellectual quasi-rents and innovative quasi-rents, their common features and peculiarities.

**KEY WORDS:** service of intellectual capital, intellectual quasi-rents, innovative quasi-rents.

**В** современной экономике все более возрастает значение интеллектуального капитала. Хозяйствующие субъекты принимают решения

об уровне, степени и качестве развития элементов человеческого и интеллектуального капитала с целью получения конкурентных преимуществ на рынке и извлечения дополнительной добавленной стоимости или дополнительной зарплаты. Конкурентные силы стимулируют разных участников рынка ввиду исчерпания экстенсивных факторов роста доходов к поиску средств, связанных с инновациями и использованием нового знания.

Под воздействием этих сил происходит формирование эффективного механизма рыночного регулирования интеллектуального капитала, что возможно при определенных условиях: существование развитых рынков труда и интеллектуальных продуктов; наличие множества самостоятельных субъектов, осуществляющих свободный выбор форм, направлений и методов накопления и использования интеллектуального капитала, у которых сформировалась рыночная мотивация, связанная с получением и присвоением интеллектуальной квазиренты; развитая инфраструктура накопления интеллектуального капитала (образова-

ние, наука, культура) и институциональная среда, прежде всего институт интеллектуальной собственности. Как отмечают Т.Д. Ромашенко и Е.А. Святодух, важнейшей частью человеческого капитала является интеллектуальная составляющая, которая развивается и накапливается только в процессе образовательной и трудовой деятельности [1, с. 37].

Появление на рынке труда услуг интеллектуального капитала связано с отношениями собственности на персонализированный интеллектуальный капитал и реализацией доходной функции, а также с формированием рентных отношений. В ходе накопления работником знаний и интеллектуальных способностей, необходимых для осуществления определенного труда, происходит появление нового объекта – персонализированного интеллектуального капитала, на который предъявляется спрос со стороны фирм. Таким образом, формируется экономическая основа соответствующих услуг – личная собственность работника на свои интеллектуальные способности и особые интеллектуальные продукты.

Интеллектуальный капитал работника является высокоразвитой формой его человеческого капитала, он позволяет создавать полезные интеллектуальные эф-

факты, связанные с решением неординарных задач, применением технологий в новых условиях и созданием интеллектуальных продуктов.

Наемные работники и служащие, реализуют свои интеллектуальные способности, свой личный интеллектуальный потенциал на предприятиях в непосредственной связи с выполнением трудовых услуг, контрактных обязательств. Их основные интересы – получение дополнительного вознаграждения в комплексе услуг труда, продвижение по службе и другие выгоды. Как правило, создаваемые ими интеллектуальные продукты непосредственно связаны с особенностями производства, имеют характер «локальной» новизны и поэтому могут быть реализованы в ограниченной сфере.

Отношения по поводу созданной работником на производстве интеллектуальной собственности характеризуют систему взаимосвязей между работником и работодателем, детерминированных характером присвоения условий производства инновационных товаров и услуг. Создание интеллектуальных продуктов и услуг обусловлено предоставлением средств (финансовых, материально-технических) работнику. Особое значение имеет то, что собственник средств производства владеет условиями коммерциализации создаваемых работниками интеллектуальных продуктов. Поэтому он имеет преимущественное, более выгодное положение при получении доли от использования интеллектуального капитала работников.

Присвоение интеллектуальных продуктов, созданных наемными работниками, и результатов их коммерческого использования осуществляется посредством разных конструкций (систем) распределения прав собственности и получения доходов, что зависит от их качества, уровня новизны, применимости, потенциального дохода, в целом от условий коммерциализации результатов интеллектуального труда. В данном случае формируется интегративный, смешанный тип присвоения, когда его участниками являются и работник-новатор, и фирма.

В теории интеллектуального капитала малоисследованным является вопрос об объекте отношений между владельцами персонализированного капитала и фирмой, также накапливающей свой интеллектуальный капитал, не ясен предмет и характер сделок этих участников. Нам представляется, что таковыми не могут быть ни знания, ни интеллектуальный капитал, ни инновационные товары (последние становятся собственностью фирмы и поступают в продажу, принося ей прибыль). Таким объектом выступает услуга интеллектуального капитала. Она, как правило, реализуется в единстве с услугой труда, составляя ее часть. Данный подход соответствует концепции, согласно которой объектом обмена на рынке труда выступает, как подчеркивает И.Т. Корогодин, «услуга, создаваемая наемным трудом в виде определенной полезности» [2, с. 152]. Услуга интеллектуального капитала характеризует конкретную пользу в виде выполнения интеллектуальных операций в процессе трудовой деятельности, создания интеллектуальных продуктов в ходе выполнения должностных обязанностей.

Экономические отношения между наемными работниками – владельцами персонального интеллектуального капитала – и фирмами (работодателями) имеют многоплановый характер. В их основе – обмен комплексной услугой труда, отражающей многообразные полезные эффекты, на соответствующую оплату.

Услуга труда включает как составной элемент услугу человеческого капитала, характеризуя результаты сложного качественного труда, сюда же входит и услуга интеллектуального капитала. Основное различие между этими видами услуг выражается в конкретной полезности, получаемой в результате использования этих капиталов. Таким образом, объектами отношений между владельцами персонального интеллектуального капитала и фирмами выступают услуга интеллектуального капитала и создаваемые ими интеллектуальные продукты.

В реальной практике такой комплексный состав услуги труда завуалирован в единой сумме оплаты (цене труда), которая выражает цену данных услуг (или услуги труда). В конечном итоге это выгодно работодателям, поскольку становится возможным скрыть реальный вклад от использования персонального интеллектуального капитала и снизить цену услуг интеллектуального капитала в своих интересах. Однако в некоторых случаях оплата услуг интеллектуального капитала может выделяться особо, например, в случае совместного владения наемным работником и фирмой результатами интеллектуальной деятельности, когда оба субъекта получают определенные договором части прибыли от их использования.

Следует разграничивать понятия «услуга интеллектуального капитала» и «интеллектуальная услуга». Последняя рассматривается в литературе прежде всего как деловая услуга, возникающая при отношениях отдельных фирм и бизнес-структур. В частности, так считает группа российских исследователей под руководством М.Е. Дорошенко, которые характеризуют деловые услуги как наиболее распространенный тип интеллектуальных услуг [3, с. 9], в том числе инжиниринговые, консалтинговые, аудиторские, информационные и др. Эти услуги образуют отдельные рынки наряду с товарными и предназначены для нормальной работы бизнеса. Другие исследователи делают акцент на информационном характере интеллектуальных услуг [4].

Услуга интеллектуального капитала имеет свою потребительную стоимость и стоимость для работодателя. Потребительная стоимость выражается в полезности, которую работник создает своим интеллектуальным трудом, выполняя задания работодателя, требующие применения интеллектуальных способностей, использования знаний. Это связано с осуществлением инновационных работ, поиском новых способов решения задач и с другими креативными вопросами. По нашему мнению, правомерно выделить два типа услуг интеллектуального капитала разного качества: адаптационные услуги интеллектуального капитала, связанные с применением накопленных знаний и способностей в конкретных условиях фирмы; креативные услуги интеллектуального капитала, выражающиеся в создании новых знаний, воспроизводстве интеллектуальных продуктов для предприятия.

Стоимость услуги интеллектуального капитала непосредственно не связана с возмещением затрат средств, которые были израсходованы на его накопление, это прежде всего цена капитализации полезных эффектов от его применения. Однако частичное возмещение имеет место и находит косвенное выражение в механизме, сходном с амортизацией основного капитала, то есть когда учитываются текущие интеллектуальные усилия и трата средств на самообразование,

повышение квалификации, овладение навыками, сопутствующими профессии, а также частично могут быть учтены затраты по накоплению интеллектуального капитала в прошлом. Эта сумма выступает основой стоимости услуги интеллектуального капитала. Однако нам представляется, что все более значительная часть стоимости услуги интеллектуального капитала связана с ценностью инновационных эффектов, создаваемых новыми продуктами, и соответствующими коммерческими выгодами. Тем самым приоритетным является рыночный подход к оценке, а учет текущих затрат служит выражением минимальной оценки.

Дискуссионным является вопрос, могут ли услуги интеллектуального капитала быть самостоятельным объектом купли-продажи. Исходя из концепции системной взаимосвязи интеллектуального труда и интеллектуального капитала, что нам представляется услуги труда и интеллектуального капитала имеют пакетный характер, т.е. выступают как целостный объект, который выражает все полезные эффекты от применения труда, осуществленного с использованием человеческого интеллектуального капитала.

Создание качественных услуг труда в некоторых случаях, когда затраты физического труда оказываются незначительными, происходит на основе интеллектуального капитала высокого качества, например, когда изобретение или патент многократно тиражируется. Такого рода полезный эффект следует отнести к чистым услугам интеллектуального капитала, которые могут стать объектом купли-продажи на рынке, в частности на лицензионных рынках. Сфера такого рода услуг будет расширяться в дальнейшем по мере развития инновационной экономики, в том числе благодаря интернету, и может составить в будущем особый рынок услуг.

Поскольку владелец на определенный период времени имеет фиксированный запас интеллектуального капитала или интеллектуальных продуктов, который можно многократно пользоваться, правомерно связывать получаемые доходы с рентой. В экономической теории понятие ренты подробно рассматривалось в английской классической политической экономии применительно к земле. Впоследствии А. Маршалл и другие экономисты неоклассической школы предложили широкое понимание ренты как дохода от всяких редких ресурсов, исходя из того, что главной их особенностью является ограниченность. Он выделял также понятие «квазирента»: «То, что справедливо считается процентом на "свободный" или "оборотный" капитал или на вновь вкладываемый капитал в отношении старых инвестиций более правильно трактовать как разновидность ренты, называемую ниже квазирентой» [5, с. 135–136].

В XX веке внимание ученых привлекла не только рента природного происхождения, которая по-прежнему имела в экономике большое значение, в частности в российской, но и другие виды ренты, в том числе связанные с особенностями распределения прав на интеллектуальную собственность. Изменения в структуре факторов производства в XX веке привело к тому, что стала проявлять себя тенденция к увеличению рентных доходов, в частности связанных с использованием интеллектуального капитала и интеллектуальных продуктов. На наш взгляд, это характерная особенность становления инновационной экономики, когда в структуре доходов происхо-

дит сдвиг от природных видов ренты к интеллектуальной и инновационной ренте. Это особенно становится заметно в последние десятилетия в высокоразвитых странах. По нашим оценкам, объем суммарной и интеллектуальной, и инновационной рентных доходов в начале XXI века превысил 5% мирового ВВП. Значительная доля интеллектуальной ренты содержится в инновационных и даже традиционных товарах, например, по нашим расчетам, в компьютерной технике – 63–70%, автомобилях – 55–60%, в бытовой технике – 40–50%.

По своему содержанию следует различать рентные доходы двух типичных владельцев – собственник персонального интеллектуального капитала получает интеллектуальную ренту, которая входит в цену труда, тогда как фирма получает инновационную ренту от реализации инновационных товаров, в изготовлении которых использованы услуги интеллектуального капитала наемных работников и собственные интеллектуальные продукты. Инновационная рента является формой реализации собственности фирмы на ее интеллектуальный капитал.

Интеллектуальная и инновационная ренты имеют общие черты.

1. Их источник связан с частным владением интеллектуальным капиталом и продуктами, монополизацией прав собственности на них (степень монополизации может быть разной, например, полностью монополизирован персональный интеллектуальный капитал).

2. Доход может быть получен на элементы интеллектуального капитала в силу их ограниченности и дифференциации по качеству (в связи с этим у фирм возникает необходимость нести дополнительные затраты, чтобы привлечь и удержать у себя высококачественный интеллектуальный капитал).

3. Рента представляет избыточный доход, превышающий доход с использованием интеллектуального капитала минимального качества, необходимого для производства традиционных товаров массового потребления (как правило, этот доход выражается в регулярных систематических поступлениях платежей или оплате).

Особенностями интеллектуальной и инновационной ренты является то, что владельцам необходимо использовать собственный труд, как в случае с персональным интеллектуальным капиталом, или организовать инновационное производство, привлечь и концентрировать в фирме интеллектуальный капитал, для того, чтобы заработать дополнительный доход. Эти виды ренты имеют временный характер, так как их реализация возможна в краткосрочном и среднесрочном периодах.

Важной особенностью таких видов ренты является отсутствие использования механизма передачи в аренду объектов своей собственности, которые обеспечивают доход, за исключением отчуждаемых интеллектуальных продуктов, право пользования которыми может быть передано по лицензионному договору (эти отношения опосредуют соответствующие рынки интеллектуальных продуктов).

В долгосрочном периоде, как правило, меняется запас интеллектуального капитала в результате его накопления как у конкретного человека, так и у фирмы. Также изменяется понимание уровня качества и рыночная оценка интеллектуального капитала той или иной структуры. Если качество интеллектуального ка-

питала не меняется или он морально устаревает, то рентные платежи исчезают. Особенно это показательно в отношении инновационной ренты, когда при быстром обновлении продукции на потребительских рынках товар за несколько лет из инновационного становится традиционным и массовым. Подобного рода колебания являются важнейшей основой стимулирования роста и развития интеллектуального капитала. Исходя из этих особенностей, данные виды ренты более точно называть квазирентой. Таким образом, интеллектуальная и инновационная квазирента, получаемая двумя главными собственниками интеллектуального капитала, требует специальных усилий и инвестиций с их стороны, имеет временный и неустойчивый характер.

Особый случай представляет собой получение квазиренты при сделках купли-продажи прав на использование отчуждаемых интеллектуальных продуктов. Плату в форме роялти или в виде других лицензионных доходов может получать как индивидуальный работник, способный генерировать коммерчески ценные интеллектуальные продукты, так и фирма, продающая ненужные ей побочные продукты НИОКР. Такого рода доход можно назвать чистой интеллектуальной квазирентой, которая отражает их рыночную цену в конкретный период и в этом смысле имеет большое значение также и для оценки услуг интеллектуального капитала.

Для владельца персонального интеллектуального капитала, имеющего статус наёмного работника, большая часть рентного дохода не обособляется, особенно в тех случаях, когда заключается договор о том, что служебные изобретения становятся собственностью фирмы, эта рента включается в оплату его труда. В этом случае зарплату высококвалифицированных работников, обеспечивающих поток услуг интеллектуального капитала, можно разделить на три части: оплата рабочей силы, человеческого и интеллектуального капитала. Как правило, первые две составляющие являются относительно постоянными для конкретного сегмента рынка труда, тогда как оплата услуг интеллектуального капитала изменяется в большем диапазоне, что связано с качеством услуг и эффективностью реализации интеллектуальных способностей.

Инновационная квазирента, получаемая фирмой, в основе своей имеет источник – интеллектуальный капитал, эффективно интегрированный и используемый в организации, прежде всего для создания инновационных товаров и услуг. Формирование этого интеллектуального капитала невозможно без сбора нужной информации, организации баз данных, что влияет на коммуникации и ментальные процессы на предприятии. Такого рода ренту, связанную с эффективным использованием этих объектов, правомерно называть «когнитивной» рентой [6, с. 45].

Нередко интеллектуальной рентой называют отдачу от затрат на обучение и переподготовку сотрудников. Нам представляется это узким подходом, поскольку здесь не отражены главные компоненты ренты. Такую отдачу в виде дополнительного дохода точнее называть образовательной рентой или рентой обучения сотрудников. Действительно, в ряде фирм с эффективной системой подготовки и переподготовки работников каждый вложенный в образовательные программы рубль может дать многократный мультиплицирующий прирост доходов фирмы, повышение

производительности труда. Главным компонентом инновационной ренты фирмы является дополнительный доход от генерирования нововведений как технологического, производственного характера, так и организационных и маркетинговых новаций. В некоторых случаях возможно выделить технологическую ренту, особенно на производствах, где от качества технологии, ее прогрессивности зависит в первую очередь новизна и уникальность товаров.

Рентные отношения выполняют важные функции, и их эффективная организация может способствовать развитию инновационной экономики. Во-первых, рентные отношения становятся формой реализации экономических интересов разных собственников интеллектуального капитала, прежде всего работников и фирм. Во-вторых, механизм рентного присвоения осуществляет перераспределение доходов у собственников, включая и государство; в данном случае значение имеет срок договорных отношений. В краткосрочном периоде в выигрыше оказываются фирмы, способные получить быструю отдачу от применения интеллектуального капитала, в долгосрочном периоде улучшаются возможности получения большего дохода создателями интеллектуальных продуктов (в рентных отношениях, связанных с землей, имуществом – противоположная картина). В-третьих, рентные отношения способствуют реструктуризации экономики в направлении увеличения доли высокотехнологичных секторов, поскольку механизм инновационной квазиренты позволяет не только компенсировать затраты, но и получать высокую прибыль (в большинстве развитых стран средняя прибыль в инновационных секторах существенно превышает, иногда более чем в два раза, прибыль на предприятиях со средним и низким технологическим уровнем, которые производят в основном товары массового потребления). В-четвертых, рентные отношения создают ориентиры для оценки использования интеллектуального капитала и в организации собственных исследований и разработок, привлекая средства инвесторов в это направление деятельности фирмы. Благодаря рентным отношениям увеличивается спрос на качественный интеллектуальный капитал, коммерчески ценные интеллектуальные продукты, что сказывается на поведении различных субъектов, которые стремятся инвестировать повышение качества интеллектуального капитала. Тем самым рентные отношения способствуют не только вовлечению и удержанию ценного интеллектуального капитала, но также его самовоспроизводству.

Таким образом, обобщенно можно выделить следующие основные функции рентных отношений в сфере использования интеллектуального капитала: перераспределительная, стимулирующая, реструктуризационная и воспроизводственная.

Владелец персонифицированного интеллектуального капитала, работая в фирме, получает регулярный дополнительный доход, и в итоге его оплата превышает заработную плату работника, выполняющего простые виды труда без использования интеллектуальных способностей. С интеллектуальной квазирентой связано возмещение затрат по накоплению интеллектуального капитала, а также использование для увеличения запаса знаний и развития интеллектуальных способностей (это возможно при благоприятных рыночных и институциональных условиях и выражается в адекватной оплате таких работников). Таким об-

разом, интеллектуальная квазиренда выполняет следующие функции: компенсаторную (возмещение затрат); регулирующую (удержание в конкретной сфере работников с интеллектуальным капиталом определенного качества); воспроизводственную (увеличение объема и качества интеллектуального капитала).

Интеллектуальная квазиренда носит дифференцированный характер, что обусловлено, прежде всего, разным качеством интеллектуального капитала, поэтому методика рыночной оценки этой ренты может

осуществляться на основе принципа альтернативной доходности, в частности, сравнивая интеллектуальный капитал лучшего, среднего и минимального качества (в реальной практике в фирмах высококвалифицированных инженеров, врачей и т.д. делят по категориям, которые в значительной степени отражают требуемое качество капитала). Разница в их доходах характеризует то, как работодатель или рынок в целом оценивает и ранжирует качество интеллектуального капитала.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

---

1. Ромашенко Т.Д. Человеческий капитал в современной России : монография / Т.Д. Ромашенко, Е.А. Святодух. – Воронеж : АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», 2013. – 124 с.
2. Корогодин И.Т. Качественный и производительный труд как важный потенциал конкурентоспособности / И.Т. Корогодин. – М. : РУДН, 2013. – 266 с.
3. Интеллектуальные услуги в России / М.Е. Дорошенко [и др.]. – М. : Беловодье, 2010. – 112 с.
4. Интеллектуальные услуги в информационном обществе / под общ. и науч. ред. Г.В. Астратовой, А.А. Копчёнова. – Челябинск : Изд-во ЧГАА, 2009. – 260 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
6. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М. : Экономика, 2007. – 204 с.