

УДК 334.4
JEL D72

В. Ф. Комаров^{1,2}, **Н. А. Морозова**³

¹ *Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
пр. Акад. Лаврентьева, 17, Новосибирск, 630090, Россия*

² *Новосибирский государственный университет
ул. Пирогова, 1, Новосибирск, 630090, Россия*

³ *Академия Следственного комитета РФ
Красный пр., 74, Новосибирск, 630091, Россия*

Luk@academ.org, ashka911@gmail.com

РЕНТА КАК СВЕРХПРИБЫЛЬ, КАК ДОХОД АРЕНДНОГО ТИПА И КАК КОРРУПЦИОННЫЙ ДОХОД

Рассматривается явление ренты. При исследовании этого вопроса авторами был получен прирост научных знаний по трем направлениям. Первый новый научный результат опирается на фундаментальный научный факт: «все товары на конкурентном рынке продаются по цене равновесия. Следовательно, если продавец может продать товар дешевле равновесной цены, то он извлекает ренту, как сверхприбыль: предпринимательскую или монопольную (включая природную, горную, а также патентную, лицензионную, авторскую)». Заметим, что термин «предпринимательская рента» впервые введен в научный оборот именно в данной статье. Второй новый научный результат опирается на фундаментальный научный факт: «право собственности разделяется на правомочия, причем правомочие “временное пользование” можно продавать отдельно, извлекая ренту арендного типа». Важным здесь является то, что в договорах ренты арендного типа (между арендодателем и арендатором) присутствует понятие «время». Заметим, что такое понимание ренты заложено в Гражданском кодексе РФ. Третий новый научный результат опирается на фундаментальный научный факт: «любая административная (властная) услуга может выполняться: (а) строго по инструкции или (б) инициативно, изобретательно, с ориентацией на клиента, особенно если это сопровождается личной выгодой для исполнителя услуги. Разность между формальным и творческим исполнением обязанностей образует “прибавку” (дискрецию) к результату административного деяния. Эту “прибавку” коррупционер может продавать, извлекая дискреционную (коррупционную) ренту».

В статье приводятся формулировки названных научных фактов, соответствующие этим фактам формулировки понятия «рента», а также обоснования, формулы, иллюстрации выявленных теоретических положений и примеры их практических проявлений.

Ключевые слова: рента, монопольная рента, предпринимательская рента, нормальная прибыль, сверхприбыль, аренда, арендный доход, пассивный доход, коррупция, дискреционная власть, право собственности, права владения, право пользования.

В настоящей статье излагаются результаты исследования, выполненного в рамках проекта «Директорский форум»¹ (ДФ). При подготовке сессии ДФ, посвященной теме «Коррупция»

¹ «Директорский форум» (ДФ) – однодневный научно-практический семинар. Проводится ежемесячно с октября 2002 г. в ИЭОПП СО РАН. Участниками ДФ являются топ-менеджеры сибирских предприятий (до 30 чел. на одной сессии) и ученые-экономисты (академики РАН, доктора и кандидаты наук). Цель ДФ – тиражирование передового управленческого опыта, экспертиза новейших методов и схем управления, развитие связи науки с производством. Продуктом ДФ являются информационные и методические материалы, совместные публикации и готовые диссертации участников форума. Формат ДФ: одна сессия – одна тема. В первой половине дня (9.00–13.00) ученые дают информацию о том, как эта проблема решается наукой, освещают отечественный и зарубеж-

(с использованием соответствующей деловой игры [1]), возник вопрос: «В чем заключается сущность понятия “коррупция”?» Анализ интернет-публикаций на эту тему ², показал справедливость утверждения о том, что коррупция есть процесс извлечения *административной ренты*. Тогда что такое «рента»? При изучении этого вопроса были обнаружены три случая возникновения такого явления, как рента:

- рента, как сверхприбыль ³;
- рента, как доход арендного типа;
- рента, как дискреционный доход.

Таким образом, сверхприбыль, доход арендного типа, дискреционный доход – три основополагающие смысловые разновидности понятия «рента». Основополагающие в том смысле, что в основе предложенной трактовки понятия «рента» лежат *фундаментальные свойства экономики*. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Рента как сверхприбыль

В учебниках по экономике принято строить кривые спроса и предложения в координатах «цена» (ось ординат) и количество товара (ось абсцисс). Кривая спроса (снижается с «северо-запада» на «юго-восток») показывает, какое количество товара покупатели *намерены купить* по данной цене (покупатели как бы ранжированы по мере снижения их намерения «купить» при убывающей цене). Кривая предложения показывает, какое количество товара продавцы намерены продать по данной цене (продавцы как бы ранжированы по мере возрастания их намерения «продать» при возрастающей цене). Точка пересечения кривых спроса и предложения показывает рыночную цену равновесия, по которой действительно будет продано и куплено соответствующее этой цене количество товара на данном рынке. В точке пересечения кривых объем предложения равен объему спроса. При любой более низкой цене покупатели будут готовы купить больше товаров, но производители не готовы столько предложить. При более высокой цене производители готовы продать больше товаров, но покупатели не способны больше купить. Единственная точка, где намерения покупателей и продавцов совпадают, – это точка пересечения кривых спроса и предложения (рис. 1) ⁴. Эту точку называют «точка равновесия спроса и предложения» (см., например, [3]).

Фундаментальное свойство экономики заключается в том, что в условиях рынка *по цене равновесия продается все предложенное рынку количество товара*:

а) по этой цене продает такой продавец, у которого цена лишь с трудом покрывает издержки производства (этот продавец занимает последний ранг в ранжированном списке продавцов);

б) по этой цене продают также такие продавцы, для которых цена равновесия не только покрывает издержки производства, но и обеспечивает извлечение сверхприбыли (такие продавцы находятся левее точки равновесия и занимают первые ранги в ранжированном списке продавцов, ибо продавцам присваивается возрастающий ранг по мере возрастания их намерения «продать» при возрастающей цене).

Уже в работах К. Маркса возникающая из данного свойства рыночной экономики сверхприбыль (применительно к аграрному производству) была названа термином «рента». По утверждению К. Маркса, земля различается («дифференцируется») по качеству (по плодородию) и по местонахождению – удаленностью от рынков сбыта сельскохозяйственной продук-

ный опыт. Во второй половине дня (13.00–15.00) – презентация опыта конкретного предприятия. Выступления стенографируются. Сессии ДФ проводятся с применением деловых игр и иных методов активной групповой экспертной деятельности.

² См., например: Левин М. И., Сатаров Г. А. Рентоориентированная Россия. URL: <http://institutiones.com/general/2315-rentoorientirovannaya-rossiya.html>

³ Обоснование тезиса «рента – это сверхприбыль (по отношению к “нормальной” прибыли)» мы нашли в публикации А. В. Ложниковой [2].

⁴ Равновесие спроса и предложения по-английски звучит как demand-and-supply equilibrium. Поэтому кривую спроса принято обозначать литерой D, а кривую предложения литерой S. Площадь треугольника PES определяет массу ренты, извлекаемой на данном рынке данного товара.

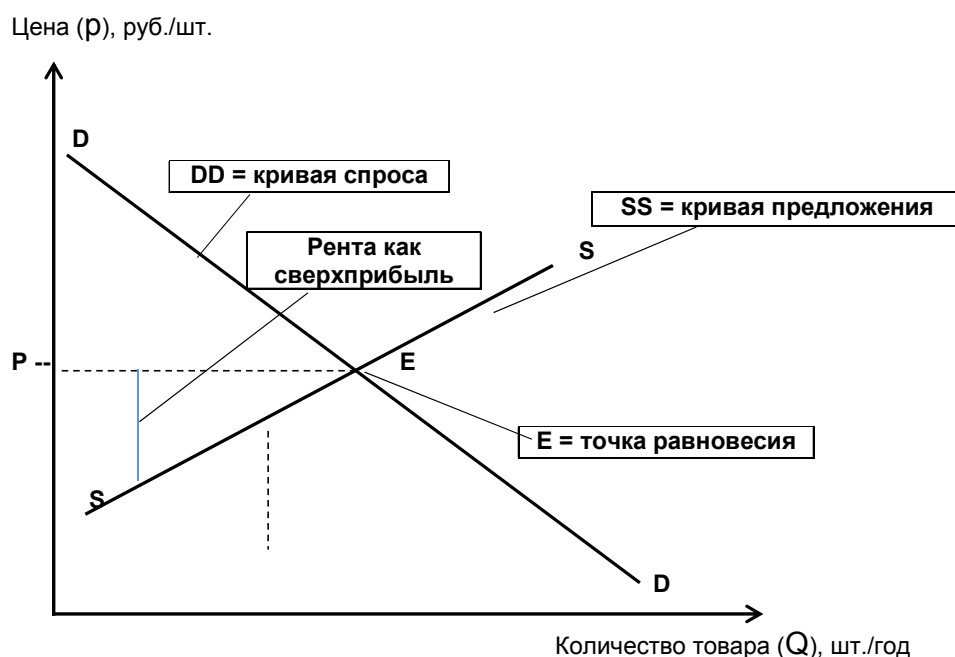


Рис. 1. Равновесие спроса (DD) и предложения (SS)

ции⁵. При наличии более благоприятных производственных условий на лучших и средних по качеству участках земли себестоимость единицы продукции ниже, чем на худших участках. Если сравнить такую относительно низкую себестоимость единицы продукции с обычным доходом, то на лучших участках ее индивидуальная цена производства будет ниже рыночной, общественной цены. Поэтому фермеры, хозяйствующие на лучших участках, получают при продаже продукции по рыночной цене *дополнительную сверхприбыль*. Такой дифференциальный доход (сверхприбыль) суть разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших земельных участках по сравнению с индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на лучших и средних по качеству землях, представляет собой дифференциальную ренту. В работах К. Маркса указывалось, что дифференциальная рента существует в двух формах: дифференциальная рента I⁶ и дифференциальная рента II⁷. В настоящее время этими классификациями ренты практически не пользуются.

Цена равновесия является автоматическим регулятором производства и потребления только в условиях так называемой совершенной конкуренции. Когда на рынке много соперничающих производителей и много покупателей. При *монопольном* продавце (и при монопольном покупателе) картина резко меняется. Цена — как регулятор — перестает работать.

При одном производителе кривая предложения превращается в прямую, исходящую из точки монопольной цены на оси ординат и проходящую параллельно оси абсцисс. Эта ли-

⁵ Авторы трудовой теории стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) при анализе истоков земельной ренты принимали во внимание только два обстоятельства: качество земли и расстояние до рынка сбыта. Между тем объемом продаж товара мог зависеть и от других обстоятельств: предоставление покупателю дополнительных услуг (фасовка и транспортировка товара), кредитование сделки, согласие на рассрочку платежа, консультации и пр. Получается, что величина извлекаемой дифференциальной ренты определяется не только качеством и местоположением земли, но и другими обстоятельствами.

⁶ Источниками дифференциальной ренты I являются более производительный труд на относительно лучших и средних по плодородию землях, а также различия в местоположении участков земли по отношению к рынкам сбыта, транспортным путям и т. д.

⁷ Дифференциальная рента II связана с дополнительными вложениями капитала в один и тот же участок, обеспечивающими получение добавочной прибыли.

ния фиксирует единую монопольную цену предложения. Пересечение этой линии с кривой спроса определяет точку равновесия, которая, в свою очередь, определяет объем продаж (рис. 2).

К наиболее значимым характеристикам структуры рынка *чистой монополии* относятся следующие.

Во-первых, имеет место единственный производитель (продавец) конкретного товара или услуги. В условиях чистой монополии у фирмы нет прямых конкурентов, и поэтому коэффициент объемной, или количественной, перекрестной эластичности спроса, характеризующий взаимозависимость фирм на рынке, близок к нулю.

Во-вторых, не существует близких товаров-заменителей. Товар, производимый монополией, является уникальным в том смысле, что не только не существует фирм, производящих аналогичный продукт, но и нет фирм, создающих близких (с точки зрения потребителей) аналогов. Это означает, что перекрестная ценовая эластичность спроса, показывающая степень количественного изменения объема продаж фирмы-монополиста i при изменении цены какой-либо другой фирмы j на 1 %, также близка к нулю.

В условиях чистой монополии фирма обладает особой *рыночной властью*, позволяющей ей регулировать рыночные цены на свою продукцию, изменяя объемы продаж. Вместе с тем фирма не может назначать любые цены, поскольку ограничена платежеспособностью потребителей и действием закона спроса.

В-третьих, отсутствует свобода входа на рынок. Другими словами, монополия может существовать лишь в условиях, когда проникновение и деятельность на рынке других фирм являются практически невозможными или экономически неэффективными.

Среди наиболее важных *барьеров* входа в отрасль выделяют:

- естественный монополизм – основан на положительной экономии от масштаба производства, которая столь значительна, что одна фирма может обеспечить продукцией весь рыночный спрос при меньших издержках, чем несколько открыто конкурирующих фирм. Примером естественной монополии могут служить компании «Газпром», РАО ЕЭС. Даже если технически возможно существование двух и более фирм в этих отраслях, экономически это неэффективно. Обычно естественные монополии получают от государства право на обслуживание определенного рынка или географической области, а взамен соглашаются

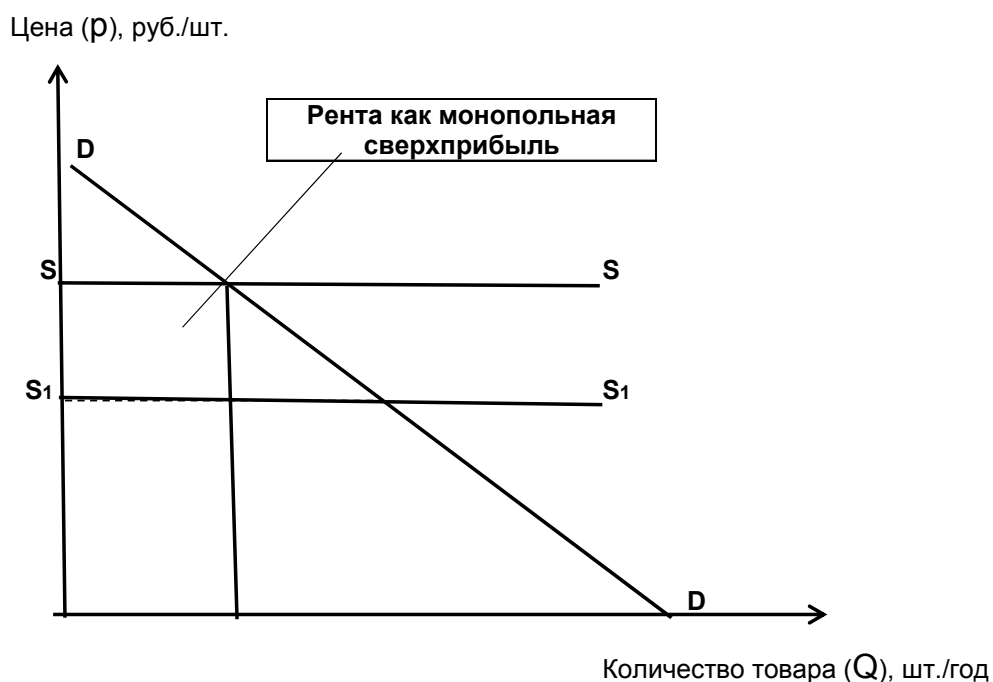


Рис. 2. Равновесие спроса (DD) и (а) монопольного предложения (SS), (б) расчетного (по «справедливой» цене) монопольного предложения (S_1S_1)

подчиняться государственному контролю и регулированию, направленному на защиту прав потребителей от злоупотребления монопольной (рыночной) властью. Преодоление подобного барьера под силу лишь крупным диверсифицированным корпорациям;

- наличие у фирмы *патента* на продукцию или на технологический процесс, применяемый при ее изготовлении. Патент предоставляет изобретателю или новатору *исключительное право на производство и продажу какого-либо товара* в течение определенного периода. Примерами такого рода монополии могут быть компания «General Electric» (изобретение Эдисона позволило фирме господствовать в отрасли с 1892 по 1930 г.) или компания «Хегох» (она занимала примерно 75 % рынка копировального оборудования до окончания срока действия патента в 1970-х гг.);

- владение и *контроль над поставками* редкого или стратегически важного сырья (Де Бирс – 70 % рынка алмазов);

- предоставление фирме правительственной *лицензии* быть исключительным производителем (продавцом) в данной географической области;

- высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных местных рынков и появлению *локальных монополистов* в рамках единой в технологическом смысле отрасли;

- предложение такой продукции, которую потребители предпочитают продукции всех остальных фирм (например, консервированные супы «Campbell» – 85 % объема продаж консервированного супа в США).;

- совершенное знание всех субъектов рынка. Все решения принимаются в условиях определенности. Это означает, что единственный продавец (производитель) и все покупатели знают все необходимые параметры рынка: цены, физические характеристики товара, функции доходов и издержек. При этом предполагается (так же, как и при совершенной конкуренции), что информация распространяется мгновенно и бесплатно. Допущение о совершенной информированности имеет очень большое значение для монополиста. При совершенной конкуренции фирма является ценополучателем, рыночная цена представляет собой внешний (экзогенный) фактор, а индивидуальная кривая спроса определяется прямой, параллельной оси выпуска. В этих условиях для максимизации прибыли фирме достаточно знать функцию своих издержек. Для монополиста этой информации мало. Ему необходимо знать кривую спроса на свою продукцию, а также (при осуществлении политики ценовой дискриминации) функции спроса отдельных потребителей или сегментов рынка на свою продукцию.

Примерами монопольных видов деятельности являются также деяния, связанные с коммерческим оборотом объектов интеллектуальной собственности. Это связано как с масштабами использования интеллектуальной собственности, так и с огромным разнообразием этих прав. Действительно, к охраняемым законом объектам интеллектуальной собственности относятся [4] следующие.

1. Произведения науки, литературы и искусства

- 1.1. Литературные произведения

- а) речи, лекции, доклады и иные устные выступления
 - б) письма, дневники, личные заметки
 - в) интервью, дискуссии, письма в редакцию
 - г) переводы
 - д) программы для ЭВМ

- 1.2. драматические произведения

- 1.3. музыкальные произведения

- 1.4. сценарные произведения

- 1.5. аудиовизуальные произведения

- 1.6. произведения изобразительного и декоративного искусства

- а) копии произведений изобразительного искусства

- б) произведения декоративно-прикладного искусства и дизайна

2. Изобретения, полезные модели, промышленные образцы

3. Фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров (средства индивидуализации)

- 3.1. фирменные наименования
- 3.2. товарный знак
- 3.3. знак обслуживания
- 3.4. наименование мест происхождения товара
4. Открытие
5. Коммерческая тайна
6. Топология интегральной микросхемы
7. Селекционные достижения
8. Секреты производства (ноу-хау), коммерческая тайна, средства индивидуализации, как объекты интеллектуальной собственности и др. объекты

Авторские права часто нарушаются. Примерами нарушения авторских прав являются плагиат, нелицензионное использование компьютерных программ, фирменных знаков, технологий и т. п. При этом в обществе ведется спор о том, надо ли платить автору объектов интеллектуальной собственности или же эти объекты принадлежат всему народу, например, при условии, если автор получил разовое вознаграждение. В данном споре, по сути дела, общество пытается найти баланс между поощрением и содействием творчеству и инновациям, с одной стороны, и передачей новых идей и творений в общественное достояние для всеобщего блага, с другой.

У сторонников каждой позиции есть весомые аргументы. При обсуждении этих проблем надо иметь в виду, что контроль за соблюдением прав интеллектуальной собственности – довольно дорогостоящее дело. Ведь необходимо иметь и содержать (обновлять, вносить изменения, пополнять) свод соответствующих нормативных актов. Необходимо иметь и содержать действенную инфраструктуру мониторинга, контроля за соблюдением норм включая систему оперативного реагирования на факты нарушения норм и правил.

Проведенный анализ механизма формирования рыночных цен показал, что те продавцы, чья готовность продавать лежит левее точки равновесия, *имеют сверхприбыль* по отношению к тем продавцам, чья готовность продавать лежит в точке равновесия. Ибо согласно рыночным законам вся масса товара на рынке будет продана по цене равновесия, и если у продавца его индивидуальная цена ниже цены равновесия, то такой продавец имеет сверхприбыль. Это и есть *«рента как сверхприбыль»!*

Сверхприбыль можно определить количественно. Для этого надо прибыль компании разделить на две части: нормальная прибыль и сверхприбыль (рента). В наших трудах [5], обосновывается утверждение о том, что «нормальная» прибыль компании численно равна банковскому проценту на *стоимость предприятия*.

В общем случае стоимость предприятия⁸ определяется целью проведения оценки и может изменяться от наименьшей цены (в случае ликвидации компании и продажи ее активов), до так называемой инвестиционной стоимости – цены, которую готов заплатить покупатель предприятия (инвестор). В нашем случае целесообразно воспользоваться понятием «балансовая стоимость предприятия», которая равна разности между общей стоимостью активов предприятия и общей суммой его обязательств. Эту величину называют также *чистыми активами*.

Итак, примем, что прибыль компании складывается из двух составляющих: нормальная прибыль (отдача стоимости *чистых активов* предприятия), и рента, как сверхприбыль компании. Формально это можно представить в виде следующей формулы:

$$P = P_n + R, \quad (1)$$

где

P – прибыль предприятия за год, руб.;

P_n – нормальная прибыль (отдача стоимости чистых активов) предприятия, руб.;

R – рента – часть годовой прибыли предприятия сверх нормальной прибыли (сверхприбыль предприятия), руб.

⁸ В данной работе принято, что «предприятие», «компания», «фирма», «коммерческая организация», «хозяйственное общество» – все это разновидности понятия «предпринимательская структура».

Мы согласны с мнением [6] о том, что понятие «нормальная прибыль» (normal profit) есть уровень прибыли, необходимый и достаточный для того, чтобы ресурсы, задействованные в производстве конкретного продукта, *не были пущены на другие цели*. Превышение объемов нормальной прибыли привлекает в отрасль дополнительные ресурсы и создает условия для доступа в отрасль новых компаний. При уровне прибыли ниже нормального часть ресурсов выводится из отрасли в расчете на более благоприятные возможности производства других товаров. Нормальная прибыль – важный компонент условий совершенной конкуренции, при которых в долгосрочном периоде можно получать только нормальную прибыль⁹.

Скажем, что нормальная прибыль – прибыль на вложенный капитал, которая могла бы быть получена, если бы капитал владельцев предприятия был отдан в ссуду или был бы инвестирован в какие-то иные бизнес-проекты. Тогда справедливо утверждение о том, что нормальная прибыль равна банковскому проценту на стоимость чистых активов:

$$P_n = r \cdot K, \quad (2)$$

где

K – стоимость капитала (стоимость чистых активов) предприятия, руб.;

r – годовой банковский процент, ед.

Из формул (1) и (2) следует, что численное значение годовой ренты компании составляет

$$R = P - r \cdot K. \quad (3)$$

В свете изложенного понятие «рента как сверхприбыль» можно трактовать следующим образом. Рента – это *часть прибыли* компании, *обусловленная* эксклюзивными *свойствами* данной *компании* (или исключительными свойствами товара). Иногда эта сверхприбыль обусловлена умелым управлением, предпринимательскими талантами менеджеров компании, особыми качествами товара или сопровождающими товар услугами (информационными, консультационными, финансовыми, транспортными, ремонтными) или определенными удобствами для покупателя. В этом случае рента, по сути дела, есть численная мера эффективности компании (чем выше рента, тем больше совокупная прибыль, исчисляемая как сумма нормальной прибыли и ренты, рис. 3).

В литературе рентную составляющую прибыли (сверхприбыль) довольно часто называют «предпринимательский доход» [7]. Такое терминологическое разграничение составляющих прибыли позволяет численно оценить вклад в прибыль предприятия капитала (генерирует нормальную прибыль, которая принадлежит собственнику компании или собственнику капитала) и вклад в прибыль предприятия предпринимательской функции компании (порождает сверхприбыль, на которую вправе претендовать менеджеры и иной персонал компании). При таком подходе появляется возможность численно обосновать сумму вознаграждения собственникам, менеджерам, иным работникам компании по результатам работы за год.

Иногда рента как сверхприбыль обусловлена природными условиями, не зависящими от персонала компании. В этом случае государство, как правило, изымает сверхприбыль, облагая компанию налогом. В частности, в нашей стране существует налог на добычу полезных ископаемых, поскольку полезные ископаемые являются собственностью государства, и формируемая ими сверхприбыль (рента) по праву принадлежит государству. Данный налог есть обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с пользователей недр при добыче (извлечении) полезных ископаемых из недр (отходов, потерь). Пользователями недр являются субъекты предпринимательской деятельности, имеющие лицензии на ведение работ по добыче полезных ископаемых, а также по добыче и использованию радиоактивных материалов, токсичных и иных отходов.

Как было показано, источником ренты как сверхприбыли может быть *монопольное* положение компании на рынке¹⁰. При этом выделяют два вида монополии: естественные и искус-

⁹ Понятие «нормальная прибыль» подробно рассматривается в монографии А. В. Ложниковой [2].

¹⁰ Эта точка зрения развивается в книге [8].

Выручка	Добавленная стоимость бизнеса	Операционная прибыль	Предпринимательская рента
		Управленческие и коммерческие расходы	Нормальная прибыль на капитал (добавленная стоимость акционеров)
		Операционные расходы (заработная плата работников с начислениями, амортизация)	
	Затраты на покупку сырья, материалов, комплектующих, энергии, услуг. Уплата налогов и процентов		

Рис. 3. Предпринимательская рента в структуре выручки предприятия
(Нормальная прибыль на капитал понимается как доход, который заработали бы чистые активы компании, если бы они были инвестированы где-то еще)

ственные. К отраслям естественной монополии во многих странах относят большинство видов деятельности, продукция которых является «предметом общественного пользования»: коммуникации, линии электропередач, нефте- и газопроводы, железнодорожный транспорт, кабельное телевидение, системы связи, водоснабжение и канализация и др. К сферам деятельности субъектов естественных монополий относят такие виды деятельности: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, транспортировка газа по трубопроводам, услуги по передаче электрической и тепловой энергии, железнодорожные перевозки, услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов, услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

С учетом сказанного «рента как сверхприбыль», может быть обусловлена тремя причинами:

- 1) предпринимательскими талантами менеджеров компании (рента, как предпринимательский доход);
- 2) монопольным положением компании (монопольная рента);
- 3) природными условиями (природная рента).

Ренту компании можно представить в следующем виде:

$$R = R_1 + R_2 + R_3. \quad (4)$$

Тогда прибыль компании с учетом формул (1), (2) и (4) равна

$$P = P_n + R, \quad (5)$$

или

$$P = P_n + R_1 + R_2 + R_3, \quad (6)$$

где

P – валовая прибыль компании;

P_n – нормальная прибыль компании, определяется по формуле (2);

R_1 – рента, как предпринимательский доход;

R_2 – монопольная рента (для конкурентного бизнеса равна нулю);

R_3 – природная рента (для бизнеса, не связанного с природными ресурсами, равна нулю).

С учетом сделанных оговорок, в зависимости от комбинации условий ведения бизнеса, прибыль компании может определяться по формуле (6) или по следующим формулам:

$$P = P_n + R_1,$$

$$P = P_n + R_1 + R_2,$$

$$P = P_n + R_1 + R_3.$$

В некоторых странах «рента как сверхприбыль» (т. е. R_1, R_2, R_3) облагается повышенными налогами. В нашей стране, как уже было сказано, государство изымает природную ренту, поскольку она обусловлена условиями, не зависящими от персонала компании. Аналогично и с монопольной рентой. Монополист получает сверхприбыль в силу того, что цены в этом случае определяет не рыночная конъюнктура (равновесие спроса и предложения в условиях конкуренции), а волюнтаристское решение монополиста. Получается, что монополист, извлекая сверхприбыль, зачастую *несправедливо* ухудшает экономическое положение потребителей. Для исключения или смягчения этой несправедливости, государство вводит ряд ограничительных мер в отношении монополиста: 1) регулирует тарифы на товары и услуги естественных монополий; 2) устанавливает жесткие правила формирования цен; 3) осуществляет контроль за соблюдением этих правил.

Рента как коррупционный доход

В некоторых случаях R_1 – рента как предпринимательский доход – принимает криминальную окраску, являясь формой противоправных доходов. Она имеет разные названия: «административная», «коррупционная», «сословная» рента. Принципиальная схема извлечения этой ренты легко иллюстрируется отношениями водителя, нарушившего правила дорожного движения (например, скоростной режим), с инспектором ГИБДД. Инспектор может выписать нарушителю штраф и изъять водительское удостоверение до момента уплаты штрафа в установленном порядке. Это долго, неудобно для водителя, невыгодно лично инспектору. Проще уладить проблему с помощью взятки, путем передачи денег инспектору «из рук в руки». Многочисленны и иные криминальные схемы изъятия административной ренты («распил», «откат», «преференции» и т. п.)

Как сказано в словарях, коррупция – термин, обычно обозначающий использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность. Коррупции может быть подвержено любое должностное лицо, обладающее дискреционной властью – властью над распределением каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, экзаменатор, врач и т. д.). Главным стимулом к коррупции является возможность получения *экономической ренты*, связанной с использованием властных полномочий, а главным сдерживающим фактором – риск разоблачения и наказания.

Наше понимание коррупции опирается на фундаментальный научный факт: «любая административная (властная) услуга может выполняться: (а) строго по инструкции или (б) инициативно, изобретательно, с ориентацией на клиента, особенно если это сопровождается личной выгодой для исполнителя услуги. Разность между формальным и творческим исполнением обязанностей образует “прибавку” (дискрецию) к результату административного деяния. Эту “прибавку” коррупционер может продавать, извлекая дискреционную (коррупционную) ренту».

Явление «работа строго по правилам» получило название «итальянская забастовка». При такой работе «все встает колом», хотя формально придаться не к чему. Отсюда становится понятным значение человеческого фактора в административной (бюрократической) работе. Практически любое коррупционное деяние (включая «особое» отношение к клиенту со стороны врача, парикмахера, ремонтника или преподавателя) есть выгодное (в монетарном или карьерном смысле) для исполнителя деяние. В отсутствие у бюрократа какой-либо дискреционной власти, коррупция была бы невозможна.

Дискреционная власть – известный феномен в практике властных отношений. Как указано в словарях, дискреционная власть (от фр. *discretionnaire* – зависящий от личного усмотрения) – предоставление органу или должностному лицу полномочия действовать по собственному усмотрению в рамках закона (например, глава государства в парламентарной республике в обычных условиях не может издавать нормативные акты без скрепы премьер-министра или соответствующего министра (контрасигнатуры), а при чрезвычайных обстоятельствах – может). Особенно часто дискреционная власть осуществляется административными органами и судами, что означает на практике отказ от таких демократических принципов, как неприкосновенность личности, презумпция невиновности и др.

Мы согласны с утверждением авторов отчетов ИНДЕМ¹¹ о том, что дискреционные полномочия являются фактором коррупционности. Поясним словосочетание «дискреционные полномочия» чуть подробнее.

Норма права носит общий характер. Это означает, что она рассчитана не на какой-либо конкретный случай или обстоятельство, а на тот или иной вид случаев и обстоятельств. В норме права даются общие правила поведения людей. По мнению О. Э. Лейста, общий характер правовой нормы означает, что, во-первых, «она не теряет свою силу после однократного применения, а действует постоянно», а во-вторых, «общий характер нормы означает персональную неконкретность ее адресатов».

Если первая характеристика описывает функциональную сторону нормы права, то вторая подразумевает скорее ее недостаток, чем преимущество. Из персональной неконкретности нормы права вытекает необходимость существования и правоприменителя, и определенного «люфта», выбора, усмотрения в его поведении, без которого конкретизировать норму, применяя ее, невозможно. Это и описывается в административно-правовой науке термином «дискреционные полномочия» (или административное усмотрение). Они представляют собой полномочия, которые должностное лицо может осуществлять по собственному усмотрению.

Если завышенные требования закона прямо способствуют вступлению в коррупционные отношения, то дискреционные полномочия создают питательную среду, для того чтобы проявилось коррупционное действие завышенных требований. Другими словами, различие между этими факторами коррупционности состоит в том, что завышенные требования закона сами непосредственно вызывают коррупцию, а дискреционные полномочия представляют собой коррупциогенный фактор лишь тогда, когда они состоят в возможности выбора между применением завышенных требований закона и отказа от их применения. Так, предоставляя чиновнику возможность выбора между санкциями различной степени тяжести при отсутствии четких критериев того, когда нужно накладывать конкретную санкцию, норма права позволяет правонарушителю заплатить правоприменителю за менее тяжкую для него санкцию.

Заметим, что в том случае, когда завышенные требования сопрягаются с возможностью *чиновничьего усмотрения*, обнаружить коррупцию гораздо сложнее, так как «покупается» *вполне законное решение*, т. е. решение, которое мог бы принять идеально честный чиновник. В том случае, когда завышенные требования должны накладываться безусловно и закон четко закрепляет те случаи, когда это должно происходить, взятка платится за совершение чиновником нелегальных действий. Таким образом, различные факторы коррупционности порождают различные типы коррупции.

¹¹ Дискреционные полномочия как фактор коррупционности. URL: <http://www.indem.ru/corrupt/golovsh/31.htm>

Авторы отчета ИДЭМ утверждают, что имеется тесная связь между уровнем коррупции и тем, *как* используются дискреционные полномочия (имеются в виду две возможности: (а) опора на административное усмотрение для всестороннего учета обстоятельств дела, либо (б) для извлечения «ренты»). Высокий уровень коррупции, обусловленный огромным спектром причин (начиная с низкой оплаты труда чиновников и заканчивая традицией), делает невозможным нормативное использование дискреционных полномочий, что, в свою очередь, приводит лишь к увеличению уровня коррупции.

Рента как доход арендного типа

Если в предыдущем разделе рента рассматривалась как часть *прибыли* (как сверхприбыль от предпринимательской деятельности), то в данном разделе рента рассматривается, как *доход*, т. е. как результат некой хозяйственной деятельности. В данном случае мы опираемся на фундаментальный научный факт: «право собственности разделяется на правомочия, причем правомочие “временное пользование” можно продавать отдельно, извлекая ренту арендного типа». Важным здесь является тот факт, что в договорах аренды арендного типа (между арендодателем и арендатором) присутствует понятие «время» (!). Заметим, что такое понимание аренды заложено в Гражданском кодексе РФ. Так, в п. 1 ст. 583 ГК РФ приведено следующее определение сущности данного вида аренды: «1. По договору аренды одна сторона (получатель аренды) передает другой стороне (плательщику аренды) в собственность имущество, а плательщик аренды обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю аренду в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме».

Словосочетание «доход арендного типа» означает доход, получаемый от продажи права *временного пользования* тем или иным благом. Примерами такого дохода является арендная плата, ссудный процент, роялти, франшиза, лизинговый платеж и т. п. Причем объектом сделки купли-продажи, в данном случае является не благо¹² как таковое, а *время пользования этим благом*.

При этом надо иметь в виду, что пользование – это лишь одно из трех прав, образующих понятие «право собственности». Действительно, право собственности включает в себя: 1) право владения; 2) *право пользования*; 3) право распоряжения. Получается, что в результате акта купли-продажи покупателю переходит не право собственности на данное благо, а право пользования данным благом в течение определенного периода.

В качестве примера таких благ прежде всего необходимо назвать деньги: их продать нельзя, можно только дать во временное пользование (ссуда, кредит). Аналогичное правило (разделение времени пользования и продажа этого времени разным потребителям) справедливо для передачи имущества во временное пользование путем сдачи в аренду или напрокат (объекты недвижимости, библиотечные книги, свадебное платье, автомобили, научная аппаратура и др.). Доход, получаемый от продажи права *временного пользования* тем или иным благом, во многих информационных источниках¹³ считают именно *рентой* (заметим в скобках, что *аренду* в английском языке часто называют словом «rent»). Эту разновидность аренды называют еще пассивным доходом. Как сказано на соответствующем сайте, пассивный доход¹⁴ – это доход, который не зависит напрямую от наших трудозатрат и поступает к нам в виде стабильного денежного потока. Этот вид дохода наглядно иллюстрирует девиз «1 раз сделай – 100 раз получи». Авторы этого девиза под термином «пассивный» имеют в виду то обстоятельство, что этот доход не зависит от ежедневной деятельности¹⁵.

¹² Экономические блага – это материальные и нематериальные предметы, точнее, свойства этих предметов, способные удовлетворять экономические потребности. Экономические потребности – одна из основополагающих категорий в экономической теории.

¹³ Так, на сайте <http://www.pravoforyou.ru/articles/renta.html> сказано: «Под рентой понимается передача от одного лица другому своего имущества под выплаты или иные расчеты».

¹⁴ Как создать пассивный доход и вырваться из крысиных бегов. URL: <http://hiterbober.ru/personal-money/kak-sozdat-passivnyj-dohod-idei-istochniki-sposoby-vidy.html#ixzz47qfzDCqq>

¹⁵ Суть схемы получения пассивного дохода описана в книге [9].

Во времена советской экономики пассивный доход не поощрялся. Он был разновидностью нетрудовых доходов, и некоторые его виды могли преследоваться как уголовное преступление. Ныне другие времена: сейчас есть люди, которые нигде не работают годами, а живут лишь на пассивный доход, например, от инвестиций или от сдачи недвижимости в аренду¹⁶.

В публикациях, посвященных пассивному доходу (см., например, [10]), часто используется термин «резидуальный доход». Термин «резидуальный» пришел в экономическую лексику из медицины, где он применяется в значении «оставшийся, сохранившийся». Например, понятие «резидуальный бред» (лат. *residuus* – *оставшийся, сохранившийся*) означает бредовые идеи, *оставшиеся* на некоторое время после окончания острого психотического состояния [11].

Мы считаем, что термины «резидуальный доход» и «пассивный доход» допустимо применять в текстах, посвященных вопросам создания источников личного дохода. Например, в тексте, размещенном на сайте «бизнес-поиск»¹⁷, перечислены следующие источники пассивного дохода:

- создание бизнес-системы без постоянного участия основателя;
- продажа франшизы;
- накопление капитала;
- банковский депозит;
- ценные бумаги (ПИФы);
- сдача жилья или офисов в аренду;
- венчурные инвестиции;
- создание произведения искусства;
- вложения в высоко рискованные компании;
- создание сайта;
- сетевой маркетинг.

Ярким примером получения ренты в форме высокого личного дохода является сочинение популярных песен (шлягеров). Так, композитор и исполнитель песен Юрий Антонов в середине 80-х гг. прошлого столетия был одним из самых высокооплачиваемых деятелей советской эстрады. Его доходы были так велики (по советским меркам), что, по его словам, в случае, если у него ломался его автомобиль «Жигули», он его не ремонтировал, а покупал новый.

Примерами бизнеса, построенного на получении дохода от продажи *права временного пользования* благом, можно назвать агентства недвижимости (деятельность по сдаче в аренду объектов недвижимости) и лизинговые компании.

Слово «лизинг» знакомо людям старшего поколения в связи с понятием «ленд-лиз»¹⁸. Буквально английское слово «Leasing» переводится как «сдача внаем, в аренду». Однако термин «лизинг» в экономическом контексте имеет специфическое значение. Вот как трактует это понятие известный отечественный специалист по лизингу д-р экон. наук, профессор А. Т. Юсупова.

Под термином «лизинг» понимается вид предпринимательской¹⁹ деятельности, направленный на поиск и привлечение свободных финансовых средств, инвестирование их в элементы долгосрочных активов и последующую передачу этих активов во временное пользование на возмездной основе. В лизинговой сделке участвуют несколько (иногда семь и более) участников (рис. 4) [12].

¹⁶ В настоящее время популярна такая схема. Покупается квартира, например, в Москве, Санкт-Петербурге или Новосибирске и сдается в аренду. Сам собственник выезжает на постоянное жительство в страны Юго-Восточной Азии. Снимает там жилье, и у него еще остаются деньги на жизнь!

¹⁷ Источники пассивного дохода. URL: <http://business-poisk.com/passivnyj-dohod-idei.html>

¹⁸ Ленд-лиз (от англ. *Lend* – давать в займы, и *Lease* – сдавать в аренду) – государственная программа, по которой Соединенные Штаты Америки поставляли своим союзникам во Второй мировой войне боевые припасы, технику, продовольствие и стратегическое сырье (нефтепродукты).

¹⁹ Мы видим, что этот способ извлечения дохода было бы несправедливо называть «пассивным».

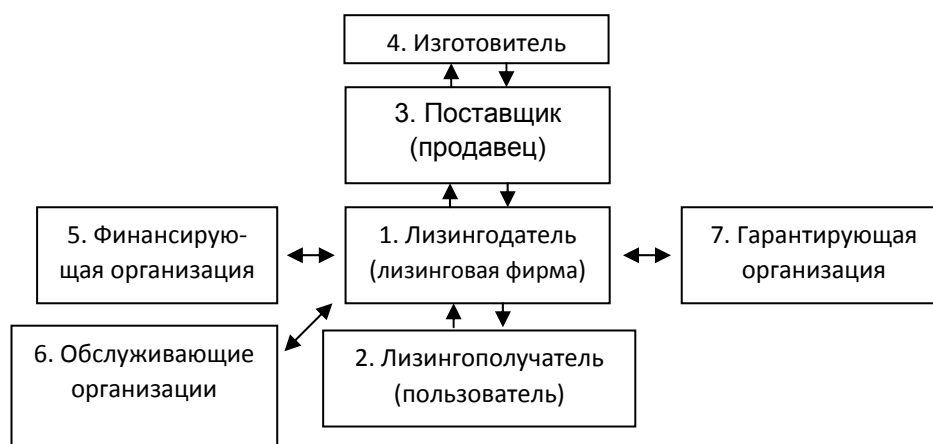


Рис. 4. Общая схема лизинговой сделки

В последние 20 лет в России была создана и получила развитие система лизинга в агропромышленном секторе. По сути дела, в 90-е гг. прошлого столетия именно лизинг позволил выжить предприятиям, производящим технику для села, а также сельскохозяйственным товаропроизводителям.

В стране работают также фирмы, специализирующиеся на прокате автомобилей. По мере развития рынка в нашей стране существенное место заняли такие формы арендных отношений, как:

- аренда / прокат строительного оборудования и инструмента;
- аренда стандартных и нестандартных сценических комплексов (включая подвесные конструкции, сцены, подиумы и шатры);
- прокат электроинструментов и приборов;
- прокат компрессорного, пневматического, топливного оборудования, инструмента для резки металла, другого инструмента;
- прокат оборудования и аксессуаров для свадеб (звуковое, световое и проекционное оборудование, генераторы, обогреватели, свадебная флористика);
- другие разновидности проката и аренды.

Наконец, примером крупнейшего бизнеса, специализирующегося на получении ренты арендного типа (т. е. от продажи права *временного пользования* благом) являются *финансовые институты*. Их товаром являются деньги. А деньги продать нельзя²⁰, их можно только дать во временное пользование (ссуда, кредит).

Под финансовым институтом²¹ понимается учреждение, занимающееся операциями по передаче денег, кредитованию, инвестированию и заимствованию денежных средств с помощью различных финансовых инструментов.

Основное назначение финансового института – организация посредничества, т. е. эффективного перемещения денежных средств от сберегателей к заемщикам. Первые представляют собой, образно говоря, обладателей «мешка денег», т. е. они готовы передать их за вознаграждение лицу, испытывающему финансовый голод; вторые имеют в портфеле выгодный инвестиционный проект, но не располагают достаточными для его реализации источниками финансирования.

²⁰ Есть еще один товар, который нельзя продать физически, а можно лишь использовать по найму, с оплатой за час пользования. Таким товаром является труд. Но данный вопрос настолько объемный, масштабный и сложный, что его нельзя рассматривать походя. Здесь требуется отдельная публикация монографического типа. Хотя в обиход уже вошли понятия «лизинг персонала», «аутсорсинг кадровых услуг» и др.

²¹ Финансовые институты: их виды и функции. URL: <http://psyera.ru/6445/finansovye-instituty-ih-vidy-i-funkcii>

К финансовым институтам относятся банки, сберегательные кассы, страховые и инвестиционные компании, брокерские и биржевые фирмы, инвестиционные фонды и т. п. Финансовый институт призван обеспечить согласование различных потребностей сберегателей и заемщиков. Первые заинтересованы, прежде всего, в надежном и относительно безрисковом размещении собственных средств, подразумевающим (а) ликвидность, т. е. легкость доступа к своим денежным средствам в случае необходимости, и (б) получение долгосрочного дохода по приемлемой ставке; вторые – в возможности мобилизации денежных средств в требуемом объеме для осуществления инвестиционных программ и текущих расходов.

Финансовые институты выполняют двоякую роль в формировании ренты как дохода арендного типа. Во-первых, они выдают кредиты за вознаграждение (получают процентный доход). Во-вторых, они выплачивают вознаграждение вкладчикам денег, обеспечивая тем самым возможность получать ренту арендного типа.

В сфере деятельности, направленной на извлечение ренты как дохода арендного типа, имеются определенные трудности и проблемы, связанные организацией хозяйственной деятельности, а также с контролем за соблюдением существующих норм и правил. В традиционных и массовых видах такой деятельности (сдача недвижимости в аренду, микрофинансирование) нарушение норм и правил наблюдается в практике применения так называемых серых и теневых схем ведения бизнеса (без уплаты налогов).

Определенные потери народнохозяйственной эффективности в жилищной сфере вызваны сложившейся схемой управления жильем. Как известно, жилье в нашей стране приватизировано. И это хорошо, так как многие и многие семьи получили в собственность заметный (по размерам) актив. Грубо говоря, более 80 % семей в результате приватизации жилья стали миллионерами. Однако качество управления жилым фондом оставляет желать лучшего. Это и понятно: эффективное выполнение хозяйственной деятельности предполагает, что каждый занимается своим делом. Наш собственник жилья не обучен управлять своей квартирой эффективно. Отсюда проистекают разные проблемы.

Во многих развитых странах удельный вес собственников жилья существенно ниже. Скажем, в Германии более 60 % семей живут в съемных квартирах. Даже канцлер ФРГ Ангела Меркель. В этом случае управление жильем (содержание, обслуживание, ремонт) осуществляется на профессиональной основе.

Описанные выше результаты выполненного исследования характеризуются приростом научных знаний по трем направлениям.

Первый новый научный результат опирается на фундаментальный научный факт: «все товары на конкурентном рынке продаются по цене равновесия. Следовательно, если продавец может продать товар дешевле равновесной цены, то он извлекает ренту, как сверхприбыль: предпринимательскую или монопольную (включая природную, горную, а также патентную, лицензионную, авторскую)».

Второй новый научный результат опирается на фундаментальный научный факт: «право собственности разделяется на правомочия, причем правомочие “временное пользование” можно продавать отдельно, извлекая ренту арендного типа». Важным здесь является то, что в договорах ренты арендного типа (между арендодателем и арендатором) присутствует понятие «время» (!). Заметим, что такое понимание ренты заложено в Гражданском кодексе РФ.

Третий новый научный результат опирается на фундаментальный научный факт: «любая административная (властная) услуга может выполняться: (а) строго по инструкции или (б) инициативно, изобретательно, с ориентацией на клиента, особенно если это сопровождается личной выгодой для исполнителя услуги. Разность между формальным и творческим исполнением обязанностей образует “прибавку” (дискрецию) к результату административного деяния. Эту “прибавку” коррупционер может продавать, извлекая дискреционную (коррупционную) ренту».

Список литературы

1. Комаров В. Ф. Деловая игра «Коррупция». Новосибирск, 2014. 48 с.
2. Ложникова А. В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. Томск, 2011. 292 с.

3. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. М.: Прогресс, 1964. 843 с.
4. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации: Учебник. М.: Проспект, 2003. 752 с.
5. Дугельный А. П., Комаров В. Ф. Бюджетное управление предприятием. 2-е изд. М.: Дело, 2004. 432 с.
6. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
7. Пирогов В. И. Совершенствование стилей и методов менеджмента / Под ред. В. Ф. Комарова. Новосибирск, 2008. 164 с.
8. Тиль П., Мастерс Б. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее. М.: Альпина Паблишер, 2015. 192 с.
9. Киосаки Р. Т. Богатый папа, Бедный папа / Пер. О. Белошеева. М.: Поппури, 2014. 224 с.
10. Аллен Р. Г. Множественные источники дохода. М.: Попурри, 2004. 560 с.
11. Еникеев М. И. Психологический энциклопедический словарь. М.: Проспект, 2010. 560 с.
12. Юсупова А. Т. Лизинг как пример аутсорсинга // Делать самим или нанимать? (аутсорсинг: сущность, плюсы, минусы): Материалы семинара «Директорский форум» / Под ред. В. Ф. Комарова; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск: Офсет, 2011. Вып. 1. С. 37–40.

Материал поступил в редколлегию 14.03.2016

V. F. Komarov^{1,2}, N. A. Morozova³

¹ *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS
17 Acad. Lavrentiev Ave., Novosibirsk, 630090, Russian Federation*

² *Novosibirsk State University
1 Pirogov Str., Novosibirsk, 630090, Russian Federation*

³ *Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation
74 Krasnyi Ave., Novosibirsk, 630091, Russian Federation*

Luk@academ.org, kup.ipksk@gmail.com

RENT AS A SUPER-PROFIT, AS INCOME FROM ACTIVITIES SUCH AS LEASING AND HOW CORRUPTION-PREMIUM

The article deals with the phenomenon called «rent». In the research authors have obtained scientific knowledge in three directions. The first new scientific result is based on the fundamental scientific fact: «All products in the competitive market are sold at a price equilibrium. Therefore, if the seller can sell goods cheaper than the equilibrium price, they extract rents as super-profits: entrepreneur or monopoly rents (including natural, mining, as well as patent, license, author)». Note that the term «entrepreneur rent» was introduced into scientific discourse for the first time in this article. The second new scientific result is based on the fundamental scientific fact: «the right of ownership includes three powers: the right of ownership, the right of use, the right of disposal». The right of possession and temporary use can be sold separately, which allows to extract the lease rent. Important fact is that rental contracts as rents (between a landlord and a tenant) employ the concept of «time»! Note that such an understanding of rent is formalized in the Civil Code. The third new scientific result is based on the fundamental scientific fact: «any administrative (governmental) service can be carried out: (a) strictly according to instructions, or (b) initiatively, inventively, with a focus on the customer, especially if it is accompanied by a personal benefit of the service provider. The difference between formal and creative execution of duties constitutes «an increase» (discretion)

to the result of the administrative acts. Corrupt official can sell this “increase”, extracting discretionary (corrupt) rent».

The article presents the formulations of the scientific facts mentioned above, the concept of «rent» formulations, relevant to these facts, as well as studies, formulas, illustrations of the identified theoretical ideas and practical examples of their manifestations.

Keywords: the rent, monopoly rent, entrepreneur rent, normal profits, excess profits, rent, rental income, passive income, corruption, discretionary power, ownership rights, the right to possession and temporary use, lend, lease.

References

1. Komarov V. F. Business game «Corruption». Novosibirsk, 2014, 48 p. (In Russ.)
2. Lozhnikova A. V. Rent in the modernization and technological development: the macro- and microeconomic nature. Tomsk: Teaching Manuf. a type. Tom. state. University Press, 2011, 292 p. (In Russ.)
3. Samuelson P. Economics. M., Progress, 1964, 843 p. (In Russ.)
4. Sergeev A. P. Intellectual property rights in the Russian Federation. Tutorial. M., Prospect, 2003, 752 p. (In Russ.)
5. Dugelny A. P., Komarov V. F. Budget management of the enterprise. 2nd ed. M., Delo, 2004, 432 p. (In Russ.)
6. Raizberg B. A., Lozovsky L. S., Starodubtsev E. B. Modern economic dictionary. 2nd ed. M., INFRA-M, 1999, 479 p. (In Russ.)
7. Pirogov V. I. Improving the styles and methods of management. Novosibirsk, 2008, 164 p. (In Russ.)
8. Thiel P., Masters B. From zero to one: How to create a startup that will change the future. M.: Alpina Publisher, 2015, 192 p. (In Russ.)
9. Kiyosaki R. T. Rich Dad, Poor Dad. Transl. A. Belosheev. M., Potpourri, 2014, 224 p. (In Russ.)
10. Allen R. G. Multiple sources of income. M., Potpourri, 2004, 560 p. (In Russ.)
11. Enikeev M. I. Psychological Collegiate Dictionary. M., Prospect, 2010, 560 p. (In Russ.)
12. Yusupova A. T. Leasing as an example of outsourcing. Do yourself or hire? (Outsourcing: the nature, advantages, disadvantages): materials seminar «Director's Forum». V. F. Komarov (ed.). Novosibirsk, Offset, 2011, vol. 1, p. 37–40. (In Russ.)

For citation:

Komarov V. F., Morozova N. A. Rent as a Super-Profit, as Income from Activities such as Leasing and how Corruption-Premium. *World of Economics and Management*, 2016, vol. 16, no. 3, p. 68–83. (In Russ.)