

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Орбачевский Л.С.

Россия единственная страна в мире, где инновационная отрасль экономики существует, но в нее не вложено ни копейки государственных денег.

Мнение международных экспертов по инновациям

Сегодня о поддержке малого бизнеса и российских инноваций не говорит только ленивый. Свое положительное отношение выразили Президент, члены Правительства, руководители партий, депутаты. В общем - все, т.е. существует понимание важности проблемы, поддержка на всех уровнях, однако радикального улучшения ситуации не происходит. Либо процесс сложнее, чем принято думать и ему что-то мешает, либо изменения происходят, однако у нас нет критериев для оценки направленности тенденций, и нужно дожидаться качественных изменений. Правда тогда может выясниться, что "приплыли" не туда и только время потеряли.

Реально, и процесс сложнее, и с простыми и ясными критериями не очень, и проблемы есть, без осознания и решения которых инновации будут жить вопреки, а не благодаря, всеобщей поддержке. Интегральные критерии, в общем-то, есть, да больно уж выводы какие-то неприятные: количество действующих малых предприятий не растет, до 5-летнего возраста доживает совсем мало, динамично развивающиеся (растущие) предприятия даже для примера найти трудно, обороты предприятий растут на порядки медленнее, чем во всем мире. Цифры не привожу, потому, что последних данных у меня нет, а те, что есть, примерно двухлетней давности, ситуацию не украсят. С инновационными предприятиями еще хуже. Во-первых, их мало – единицы % от действующих предприятий. Во-вторых, не очень понятно, что это такое. Да и динамика их развития не очень согласуется с мировой практикой, где инновационные предприятия на одной хорошей идее (технологии, инновации) взлетают за 3-4 года, увеличивая свою стоимость с десятков тысяч до десятков млн. USD (и более), а если взлет не получился, инновация устареваает. Даже схема такая есть, где можно прикинуть какую долю возможной прибыли съедает каждый год задержки вывода продукта на рынок.

В России все по-другому. Интенсивный путь развития нам заказан, потому, что денег нет. Экстенсивный – приводит к тому, что на фирме развивается сначала одна инновация, потом две, потом три, ... Каждая имеет потенциал выхода на рынок. И смысл в этом есть, потому что диверсификация повышает вероятность того, что вас заметит инвестор, только замечать некому. Свои – предпочитают разрабатывать недра, а не инновации. Чужие – кто конкурентов развивать не хочет, кто обжегся уже на бизнесе в России, а кто, вообще, думает, что всю науку из России вывезли 10 лет назад. Вот и получается, что мы умные – инновации то у нас есть, но бедные, потому что на этой стадии развития денег они не приносят, точнее, приносят, но так мало, что их хватает только на выживание. И этот процесс закономерен, поскольку денег на продвижение (вывод на рынок) технологии нужно в 200-500 раз больше, чем на ее разработку. Так что точнее было бы говорить, что мы такие умные потому, что такие бедные. И с каждым годом становимся беднее, в смысле старения технологий и упущенной выгоды.

Выход один – создать адекватные механизмы инвестирования, выявить и устранить препятствия на пути продвижения технологий на рынок, т.е. создать благоприятную среду для возникновения и развития инноваций. На этом пути есть несколько глобальных проблем, без осознания и разрешения которых инновации развиваться не будут. Глобальность проблем связана, прежде всего, со стереотипами и, часто, неготовностью чиновников отказаться от небольшой, но сложившейся и понятной, личной выгоды в пользу государственных интересов и развития России. Самое обидное для чиновников, что правильный путь развития приводит к быстрому обогащению тех, кто эффективно

работает, т.е. создает и продвигает инновационные технологии, способствует росту самосознания творцов и их независимости.

Последнее, само по себе, является мощным стимулом роста, поскольку для реализации новой идеи уже не нужно просить разрешений и даже искать (мелких) инвестиций, однако это создает тот самый интеллектуальный средний класс, меняет расстановку сил в обществе, оставляет не удел армию чиновников и "социалистических" руководителей и ученых. Последние, кстати, если не изменить принципы финансирования науки, без напряжения освоят любое увеличение бюджета науки при нулевой и даже отрицательной эффективности вложений.

Глобальность проблем создания инновационной среды предполагает их разрешение на политическом и законодательном уровне.

Проблема 1. Основные понятия и критерии инновационности.

Малый бизнес, как бесконечная в своем многообразии колония живых организмов, стремится заполнить все пространство, где есть питательная среда – доход, т.е. не только удовлетворить столь же многообразное множество потребностей, но и понять и сформировать новые. Ясно, что малые предприятия будут существенно различаться не только по конкретным трудно уловимым нюансам бизнеса, но также по более интегральным и понятным характеристикам:

- доход и его стабильность,
- размер бизнеса,
- риски,
- техническая сложность и наукоемкость,
- длительность производственного цикла,
- производственная база,
- требуемая квалификация персонала,
- требуемые разрешения,
- права на интеллектуальную собственность,
- организация сервиса,
- надежность поставщиков,
- длительность вывода на рынок новых проектов,
- потребность в инвестициях и пр.

Даже из приведенного выше перечня, очевидно, что под общим понятием "малый бизнес" скрывается разнообразие форм и условий, разные по величине доходы и риски. Построение системы поддержки малого бизнеса без ясного понимания, какие бизнесы живут по каким правилам, неизбежно приведет к тому, что будут поддерживаться бизнесы более удобные поддерживающему, т.е. быстро окупаемые, менее рискованные и менее затратные. Что собственно сегодня и происходит.

Проблема инноваций или инновационного бизнеса заключается в том, что при доходности много большей, чем от других видов деятельности, по совокупности технологий в долгосрочном периоде каждая из технологий предполагает высокий риск (только 1-3% прибыльных проектов), большие затраты (в 200-500 раз большие, чем на создание технологии) и длительный период развития (5-7 лет). С точки зрения бедного и неготового к риску инвестора инновационные проекты бесперспективны. Хотя именно они обеспечивают самый высокий доход, определяют направление технического прогресса, наиболее эффективно решают социальные задачи, создают политический имидж технологически развитого государства.

Особенности развития инновационной сферы привели к созданию специальных схем финансирования высокорисковых проектов (венчурное финансирование). В части создания необходимых условий для реализации таких схем Россия сильно отстает от мирового сообщества.

Однако кое-что у нас успешно делается:

- усилиями РАВИ (Российская ассоциация венчурного инвестирования) проводятся Венчурные ярмарки;
 - разработан профессиональный стандарт для менеджеров инновационной сферы;
 - Центр коммерциализации технологий АНХ готовит инновационных менеджеров из специалистов, имеющих потенциал для открытия инновационного бизнеса;
 - помимо зарубежных венчурных фондов в России начали появляться собственные;
 - во многих регионах появились бюджеты на поддержку инноваций;
 - повсеместно действуют бизнес инкубаторы и технопарки; -
- и пр.

К сожалению, положительные примеры можно пересчитать по пальцам, это еще не система. Да и в каждом положительном случае хватает своих проблем, и результаты могли бы быть значительно лучшими. В данном случае, низкий поклон и благодарность энтузиастам, которым кое-что удается.

Поскольку какая-то система поддержки уже существует и, говорят, будет развиваться, все хотят быть инноваторами. Даже закон хотят принять в Думе об инновационной деятельности, Правда каждый понимает под инновационной деятельностью что-то свое. В тоже время в мировой практике понятие уже сложилось и лучше не изобретать ничего нового, российского. В противном случае нас просто не будут понимать, и деньги инвесторов пойдут в другие страны.

Критерии инновационности.

Можно выделить ряд критериев, по которым фирму или продукт следует считать инновационными.

1. В основе инновационный бизнеса лежит продукт, который обладает следующими свойствами:

- не имеет ограничений по применению (военные, экологически опасные и пр.), т.е. нет ограничений к выводу продукта на мировой рынок,
- совсем новый, т.е. прямые аналоги отсутствуют, или имеет существенные преимущества перед замещающими (конкурирующими) продуктами или методами, т.е.;
 - на порядок и более улучшает один из технических параметров известного продукта,
 - в разы улучшает несколько технических параметров известного продукта.

2. Потенциальный рынок технологии, инновационного продукта составляет не менее 500 млн. USD в год.

3. Права на технологию принадлежат фирме.

4. Для вывода на рынок требуется большой объем долгосрочных инвестиций.

Ориентировочные затраты на вывод технологии на рынок в 200-500 раз превышают суммарную стоимость научных исследований, разработки и испытания опытных образцов (разработки продукта). Срок возможного возврата инвестиций (выхода из бизнеса) – 5-7 лет.

5. Высокий риск неудачи. По статистике только около 1-3% проинвестированных проектов выходит на рынок.

6. Доходность успешных проектов очень высока – десятки и сотни раз, что позволяет в среднем поддерживать доходность инновационной отрасли на рекордно высоком по сравнению с другими отраслями уровне, не ниже 40% годовых.

Что делать тем, чьи проекты не соответствуют этим критериям? Скорее всего - радоваться. Критерии предполагают конкретную (венчурную) схему инвестирования. Это трудные и очень дорогие деньги, ведь расплачиваться придется солидной долей прибыли, т.е. сумма расплаты не ограничена. Но и инвестора понять можно, риск велик.

Любая другая схема инвестирования предполагает возврат заемных средств, пусть даже с большими процентами. Однако здесь Сумма возврата конечна и известна заранее. Проблема заключается в том, что нельзя получить нужной величины кредит, на длительный срок (3-5-7 лет) с реальным по величине залогом. Вот в размере 1/3 своего

оборота и на 1 год – пожалуйста, но это не вариант для инновационного предприятия. Для других технологических бизнесов этот вопрос тоже надо решать, но схема здесь другая и риски ниже.

Другие проекты предполагают другие схемы финансирования. Если при построении инфраструктуры поддержки систему критериев изменить, поддержанными окажутся другие проекты. Имеет смысл понятию инновации придать только этот узкий, соответствующий приведенным критерием смысл. Все остальное, лучше называть как-то по-другому, ставя в соответствие систему критериев и схему финансирования (поддержки). Необходимо четко понимать, что инновационным проектам на первых стадиях развития банковские кредиты недоступны.

Инновации (в узком смысле) проходят несколько стадий жизненного цикла.

1. Научная.

Решаемые задачи: Научное обоснование, подтверждение технической реализуемости, разработка и испытание опытных образцов. Оформление прав интеллектуальной собственности на авторов.

Требования к персоналу: Высокая научная компетентность исполнителей (авторов).

Финансирование: государственные программы, гранты, договора с предприятиями, собственные средства.

Реализация: Передача результатов НИР и НИОКР заказчику. Продажа результатов НИР и НИОКР. Коммерциализация (разработка инновационного продукта) результатов НИР и НИОКР.

Статус и местонахождение: Команда проекта - наемные сотрудники предприятий (часто). Помещения, выделенные для выполнения работы. Используется оборудование предприятия.

Проблемы: Недостаточное научное финансирование. Нереальность получения поддержки малыми научными предприятиями, ориентированными на коммерциализацию технологий, разработку инновационных продуктов.

2. Малого предприятия.

Решаемые задачи: Создание малого предприятия. Передача ему прав на ИС. Изготовление продукта малыми сериями. Пробные продажи. Изучение реакции рынка на новый продукт. Получение разрешений. Обоснование объема рынка. Поиск инвесторов и подготовка к инвестированию. Права инвестора гарантируются передачей ему акций предприятия или доли ИС.

Требования к персоналу: Высокая научная и техническая компетентность исполнителей, подготовка инновационных менеджеров.

Финансирование: Фонды поддержки инноваций, бизнес ангелы, венчурные инвесторы. Инвесторы расположены в естественном порядке. Чем ближе к старту, тем меньше нужно денег, но выше риск. Частный капитал приходит, когда инновация уже сложилась. На сегодняшний день эти структуры полностью отсутствуют.

Реализация: Продажа инновационного продукта, продажа прав на ИС, продажа бизнеса.

Продажи продукта носят случайный характер. Воздействия на рынок не дают видимых результатов. **Планировать объем продаж невозможно.**

Статус и местонахождение: Команда проекта - собственники (учредители), наемные сотрудники малого предприятия, совместители. Аренда помещения и оборудования.

Проблемы:

- Не решена проблема интеллектуальной собственности. Пока владельцем ИС не будет малое предприятие, отсутствует залог для получения инвестиций.
- Зарубежное патентование недоступно российским малым фирмам.

- Отсутствует поддержка малых предприятий на стадии **start up**. Сегодня для того чтобы открыть предприятие нужно не менее \$20 000, не считая затрат на технологию, оборотных средств и пр. (юридическое оформление, оплата минимума сотрудников, получение разрешений).

- Высокая и долговременная потребность в финансовых ресурсах при полной невозможности их получения.

- Отсутствие помещений для работы. Стоимость аренды очень высока. Аренда обусловлена нерационально сложной системой разрешений и проверок. На оформление документов уходит более года. Если фирме требуется лицензия, она не может быть получена без зарегистрированного арендного договора. Т.е. вновь организованная фирма должна жить 1.5-2 года на какие-то средства, не занимаясь своей основной деятельностью. За это время инновационная технология может и устареть.

- Государственный рэкет, основанный на сложных системах проверок и разрешений.

- Сложная, дорогая и длительная система получения разрешений, сертификатов, лицензий. Малая фирма легко может не дожить до момента, когда все разрешения будут получены.

- Ввиду бедности российского рынка, инновационная фирма ориентирована на мировой рынок, однако малая фирма не может преодолеть барьеры выхода, связанные с получением разрешений и отстаивать свои интересы в случае недобросовестности зарубежных партнеров, поскольку судебные издержки ей недоступны.

- Недоверие к банковской системе, нестабильность и нерациональность законодательства, отсутствие гарантий и страховок сдерживает участие иностранных инвесторов, бизнес ангелов и пр.

- Дороговизна и полное отсутствие государственной поддержки рекламных и PR компаний для малых фирм, налог на рекламу.

- Сложность постановки на балансовый учет ИС и обложение ее налогами.

- Отсутствие системы государственных заказов на инновационные продукты.

3. Развития (венчурная). Начинается с момента получения венчурных инвестиций (от ~1.5 млн. USD).

Решаемые задачи: Организация нарастающего производства, системы продаж и сервиса.

Требования к персоналу: Высокая компетентность инновационных менеджеров.

Финансирование: Венчурные Фонды. На сегодняшний день эти структуры полностью отсутствуют. Исключения лишь подтверждают правило. Ближе к завершению этапа – кредитные организации.

Реализация: Продажа инновационного продукта, продажа прав на ИС, продажа бизнеса.

Продажи продукта становятся все более регулярными. Результат воздействия на рынок можно прогнозировать.

Статус и местонахождение: Команда проекта - собственники (учредители), наемные сотрудники инновационного предприятия. Приобретение собственного помещения и оборудования. Собственники – инвесторы.

Проблемы:

- Сложность выхода из инновационного бизнеса (для инвесторов), отсутствие биржи высоких технологий (Российский NASDAQ).

- Отсутствие венчурных фондов и стимулирующего законодательства их деятельности.

4. Производственная (уже не инновационная).

Потребитель известен. Спрос растет. Для его удовлетворения необходимо расширение производства.

Финансирование: Кредитные организации. Риск минимальный.

Реализация: Продажа массового продукта, продажа бизнеса.

На первых двух стадиях инновации очень уязвимы. Если их не поддерживать именно в это время, научные результаты, способные стать доходным бизнесом, не говоря о технологическом прогрессе и прочих социальных нюансах, будут потеряны. Правда не всегда просто понять, что следует поддержать, а что нет. В России свои системы критериев, и поддерживают часто не технологии, а личности - тех, кого знают (выбрали в соответствии со своими критериями). Выход достаточно прост, нужны правила, которые делают неэффективные системы критериев невыгодными.

Проблема 2. Инвестиции.

Пора понять, что денег нужно не просто много, а очень много. Цифра соизмерима с объемом утечки капитала за годы перестройки (сотни млрд. USD). Таких сумм у государства просто нет, тем более, что при финансировании ограниченного количества проектов, риск велик. Конечно, необходимо поддерживать инновации, но там, куда неохотно идут частные инвесторы, т.е. на начальных стадиях развития. Там и денег требуется поменьше. Заявления типа: "Ни пяди своих технологий не отдадим, все сами проинвестируем", говорят исключительно о некомпетентности авторов и необходимости организации для них принудительной переподготовки. Задача государства создать условия, при которых частные инвесторы будут давать свои деньги на инновационные проекты. В мире достаточно примеров такой государственной поддержки, можно ничего не изобретать.

Нельзя также игнорировать сложившуюся мировую практику инвестирования на более поздних стадиях развития инновации (2-я – 3-я). Весь мир финансирует развитие и продвижение технологий по венчурной схеме.

Правила игры на этом пути таковы:

- Венчурные инвестиции даются малым (негосударственным) предприятиям, которые владеют всеми правами на ИС, последние являются залогом под инвестиции, естественно, если есть рынок и пр.

- Предусмотрены правила выхода из бизнеса. Например, продажа акций на технологической бирже.

Нужно ясно понимать, что неработающая технология приносит только убытки и упущенные доходы в будущем. Работающая технология, только за счет налогов, многократно окупает все связанные с ней затраты. То, что львиную долю прибыли получает при этом инвестор, проблема нашей бедности. Значит, нужна система, которая бы концентрировала средства в инновационной сфере и позволяла инвестировать новые перспективные проекты.

Гарантией соблюдения интересов инвестора является залог в виде интеллектуальной собственности и реальная возможность выйти из бизнеса путем продажи акций инновационного предприятия.

Проблема 3. Интеллектуальная собственность

Проблема заключается в том, что действующее в этой области законодательство прямо препятствует не только развитию инновационной сферы, но и созданию интеллектуального среднего класса, техническому прогрессу, по существу подтверждает рабский, и, следовательно, неэффективный характер интеллектуального труда. Краеугольным камнем законодательства является сохранение ИС, созданной на государственные средства, за государством (городом) или предприятием, которое его представляет. В результате появляется необходимость оформлять и охранять, которая ведет к расходам. Поскольку необходимые средства для вывода технологии на рынок взять негде, это ведет к упущенной выгоде и пр., что прямо противоречит стратегической цели – заставить работать и получить доход.

По-видимому, нужно начинать с понимания, чего же мы хотим, т.е. с создания непротиворечивой системы стратегических целей. Система стратегических целей

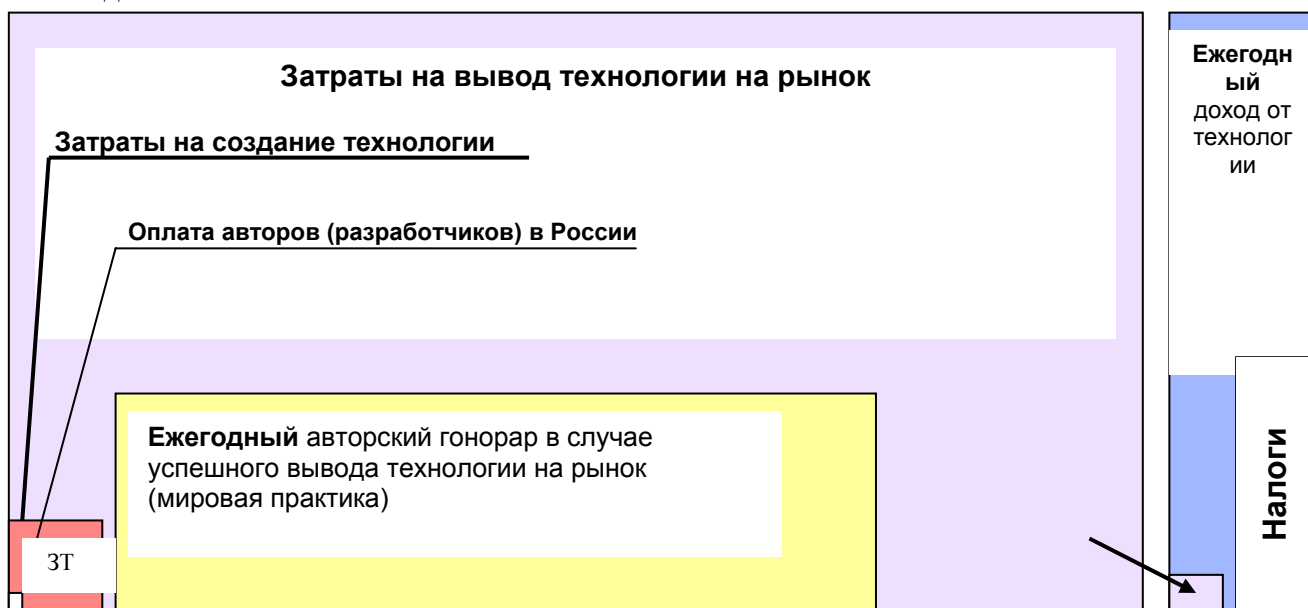
определил и статус ИС, и инструменты. К сожалению, нам никто не поможет в разработке стратегии использования ИС, западные модели рассчитаны на стабильную предсказуемую экономику, которая не имеет внутренних долгов (противоречий) (например, перед авторами). Долги и противоречия, как правило, о себе не заявляют, их необходимо выявлять и адекватно разрешать.

Некоторые правила, понимание которых поможет сформулировать стратегические цели:

1. ИС собственность, особенно на начальной стадии, не живет без авторов. Отчуждение ИС от авторов ведет к ее обесцениванию.

2. Затраты на технологию определяются не стоимостью разработки, а стоимостью ее вывода на рынок. Стоимость разработки технологии составляет порядка 1% от суммарных затрат, поэтому претензии (выше 1-3%) того, кто оплатил разработку, как правило, завышены и беспочвенны. Доходы извлекают те, кто оплатил продвижение (инвесторы), осуществляет производство (производители) и реализацию продукта (продавцы).

3. Поскольку затраты на разработку технологии ничтожно малы по сравнению с суммарными, а авторы получили лишь малую часть от суммы на разработку в виде зарплаты, исключение авторов из числа владельцев технологии и отстранение их от распределения будущих доходов эквивалентно отстрелу двигателя самолета в момент набора высоты. Катастрофа неизбежна. Устоявшаяся величина авторского вознаграждения 3-5% от дохода, т.е. много больше, чем стоила разработка, правда это в случае успешного выхода на рынок. Последнее является мотивацией автора для полной самоотдачи.



На диаграмме площадь прямоугольника отражает затраты или доходы. Соблюдены усредненные пропорции. Масштаб перехода в правый прямоугольник показан стрелкой. Видно, что все затраты на технологию много меньше ежегодного дохода.

Ежегодные налоги в несколько раз превосходят все затраты, т.е. работающая технология приносит ежегодно в десятки раз больше налогов, чем было затрачено средств на ее создание.

Заработная плата разработчиков в России на порядки ниже стандартного вознаграждения авторов успешной технологии в цивилизованном мире.

4. ИС стоит не столько, сколько стоила разработка технологии (продукта), а столько, за сколько можно продать саму технологию или продукты на ее основе. Окончательная стоимость (сколько заработали) определяется тогда, когда продукт выходит из оборота.

5. Владение ИС, т.е. оформление и охрана, требует больших затрат. Если нет средств на продвижение в 200-500 раз больших, чем на разработку, возможно, лучше кому-то ее передать и получить доход косвенным путем.

Технологии скоропортящийся товар, если нет денег на развитие сегодня, выгоднее технологию отдать тому, кто сможет ее развивать.

6. **Как правило**, заниматься продвижением технологии имеет смысл тогда, когда существует потенциальный рынок не менее 200-500 млн.USD в год. Бывают не коммерческие причины внедрения технологий.

7. Инвесторы (негосударственные) никогда не дают денег под непонятную непроверяемую структуру и назначенный сверху менеджмент.

8. Финансирование технологий связано с большим риском. Мировой опыт показывает, что только 2-3 технологии из 100 потенциально способных выходят на рынок. Доходы венчурных капиталистов основаны на статистике. Успешные технологии покрывают затраты всех остальных.

Предложения:

1. Необходимо обсуждать концепцию использования ИС и стратегию.

Нынешняя стратегия и, соответственно, все законы и структуры, которые ее сопровождают вполне социалистические. О рынке даже речи нет.

Попытка встроить ее в рынок ведет только к потере времени и разбазариванию средств, что хорошо просматривается в истории МКНТ за последние 10 лет. Эффективным результатом был бы вывод на рынок хотя бы 3-5 технологий, которые сегодня могли бы иметь обороты не менее 500 млн. USD каждая, т.е. приносить городу налогов порядка 1 млрд. USD ежегодно. Если этого не происходит, значит допущены стратегические просчеты.

2. Необходимо передать все права на ИС авторам, независимо от того, из каких источников оплачивалась разработка. Это освободит бюджет от непосильных платежей, сделает ИС собственностью приманкой для инвесторов. Заставит технологии работать, привлечет инвестиции, которые в виде налогов многократно вернут средства потерянные при безвозмездной передаче технологий.

3. Основным субъектом инвестирования неизбежно станет малое предприятие, которому авторы передадут свои права под гарантии будущих вознаграждений. Это позволяет решить проблему оценки и постановки на баланс ИС.

4. Необходимо обсуждать правила продажи лицензии предприятиям-потребителям технологий, в том числе и тем, где эти технологии разработаны.

5. Государство (регион, город) может вернуть себе долю прав на технологии, выкупая акции успешных предприятий, чем не только решит проблему доходов, но и поддержит наиболее перспективные с точки зрения Правительства предприятия и технологии.

6. Необходимо отменить всякую плату за ИС, в противном случае она не будет легализована.

На сегодня абсолютно ясно и подтверждено многолетним опытом - курс надо менять.

Проблема 4. Налоги на ИС.

Основой интеллектуальной собственности (ИС) являются наши знания и умения. Любое предприятие, которое что-то делает, производит или оказывает услугу, располагает совокупностью знаний и умений своих сотрудников, технической документацией, правилами, внутренними стандартами и пр. Все это интеллектуальная собственность. Она может быть защищена разными способами от посягательств конкурентов, или защитой может служить сама сложность процесса. Ясно, что для производства эта ИС необходима, однако она не переносится на изделие, не расходуется и требует амортизации только в том смысле, что для производства изделий в будущем потребуются новые знания, новая

документация, новые специалисты, и хотелось бы иметь амортизационный фонд для развития будущей ИС.

ИС собственность служит основой для выплат авторских вознаграждений. По нашим законам ИС принадлежит предприятию, где она разработана. Авторы тут вовсе не причем, поскольку они получали за это зарплату. Поэтому у авторов нет стимула выявлять и оформлять объекты ИС в виде патентов или НОУ-ХАУ. Предприятию тоже нет в этом большого резона, поскольку доход не станет больше, если даже точно знаешь, какая доля образована с помощью ИС. Поэтому стандартная ситуация, когда ИС собственности на предприятии нет, точнее она не оформлена, а изделия выпускаются.

Наше законодательство создает серьезные препятствия к тому, чтобы ИС появилась.

1. Если мы что-то создаем, нам очень трудно оценить и поставить на баланс расходы по созданию ИС. В лучшем случае, это стоимость изготовления опытного образца и бумаги на оформление (патенты, разрешения, сертификаты, лицензии, протоколы испытаний). Список длинный, но все равно не отражает реальные затраты на создание ИС и ничего не говорит о ее **стоимости**, поскольку последняя определяется будущими расходами и доходами.

2. Если вы выявите у себя на производстве объекты ИС и захотите поставить их на баланс по сколько-нибудь приличной цене (не путать с рыночной оценкой, которая может отличаться на порядки в любую сторону), вам придется считать это манной небесной, т.е. подарком и заплатить 20% НДС и 24% налог на прибыль. Кроме того, придется платить 1% от стоимости поставленной на баланс в качестве нематериального актива. Правительство, конечно, хочет получать налоги из воздуха и стимулирует поиск ИС, но только идиот может ее найти. Во многих случаях успешный поиск ИС равнозначен банкротству предприятия.

ИС нужна только в 2-х случаях, и поэтому иногда находится:

- Если предприятие-монополист хочет поднять тарифы на свои услуги, оно объясняет повышение стоимости наличием ИС, т.е. необходимостью платить налоги и амортизацию. И чего бы не платить, если платит потребитель.

- Нашелся инвестор, который готов выкупить акции предприятия. Ясно, что в этом случае предприятие должно стоить как можно дороже, и реальная стоимость акций (и ИС) предмет торга с инвестором.

Предложения:

1. Освободить ИС собственность от налогов как при постановке на учет, так и в дальнейшем.

2. Не искать принудительно ИС на предприятиях, так как затраты на поиск и регистрацию многократно превысят возможные доходы или выгоды.

Конечно, хотелось бы, чтобы в оценке стоимости предприятия присутствовала хоть сколько-нибудь реальная оценка ИС. Это позволило бы более точно строить экономические прогнозы. Собственно для этой цели служат биржи, где котируются акции предприятий.