

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Мировой экономический кризис заставляет нас критически переоценить успехи российской экономики за последнее десятилетие, достигнутые исключительно благодаря благоприятной конъюнктуре на мировых рынках. Автор обосновывает необходимость перехода на новую экономическую модель с доминирующей интеллектуальной составляющей, главным ресурсом которой станут не материальные, а интеллектуальные активы. С помощью статистического анализа доказывается неэффективность недавно введенных нормативно-правовых механизмов в области интеллектуальной собственности и предлагается ряд концептуальных изменений в сфере учета интеллектуальных активов.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, нематериальные активы, результаты интеллектуальной деятельности, экономика с доминирующей интеллектуальной составляющей, финансовая отчетность, экономический кризис.

Мировой экономический кризис 2008 г. заставляет нас оценить определенную призрачность успехов российской экономики, достигнутых за последнее десятилетие в значительной степени благодаря благоприятной конъюнктуре на мировых энергосырьевых рынках, и более трезво взглянуть на ее реальное состояние.

Современная экономика России подошла к кризису в состоянии высокой степени разбалансированности всех социально-экономических подсистем. Такой вывод следует на основе анализа данных официальной государственной статистики [1]. Рост ВВП на 72 % в период с 2000 по 2007 гг. не должен вводить нас в заблуждение, для этого достаточно проанализировать структуру компонентов ВВП. Так, доля домохозяйств в

конечном потреблении, составлявшая в 1999 г. больше половины ВВП, неуклонно сокращалась на фоне роста расходов органов государственного управления. Рост промышленности обеспечивался в основном за счет увеличения доли экспортно-ориентированных отраслей. Даже официальные данные потребительской инфляции, корректность расчета которых вызывает сомнения у многих экономистов, находятся на более высоком уровне, чем в сопоставимых с нами по темпам роста ВВП Китае и Индии.

Уровень развития малого бизнеса – опоры любой развивающейся экономики – в России почти в десять раз уступает аналогичному показателю в США, где на 1000 человек населения приходится 74 малых предприятия, производящих более 50 % ВВП. При этом в структуре видов экономической деятельности малых предприятий наибольший удельный вес (45 %) занимает оптовая и розничная торговля. Доля же предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий

¹ Кузубов Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Магнитогорского государственного университета, докторант ГОУ ВПО "Уральский государственный технический университет – УПИ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина"; e-mail: grum@mail.ru.

находится на чрезвычайно низком уровне, составляя для обрабатывающей промышленности всего лишь 4,5 % [2].

В пятерке самых крупных российских организаций по размеру капитализации на середину 2008 г. находилось четыре организации, подконтрольные государству («Газпром», «Роснефть», Сбербанк и «Российские железные дороги»). Среди 176 организаций, представленных в рейтинге, составленном журналом «Финанс» [3], таких насчитывается четверть, что позволяет с уверенностью говорить о сложившейся в России системе государственного капитализма.

Широко разрекламированное двукратное увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения сопровождалось замалчиванием роста коэффициента дифференциации доходов (коэффициента фондов), достигшего по итогам 2007 г. величины 16,8 раза, что почти в 4 раза выше уровня бывшего СССР и в 1,5 раза современного уровня в США. Разрыв в среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников организаций в целом по экономике и в добывающих отраслях ТЭК и финансовом секторе составил около 2,5 раз. С другой стороны, уровень заработной платы в сельском хозяйстве меньше среднего уровня в 2,3 раза.

Даже этих немногих данных достаточно для того, чтобы сделать вывод о деградации национальной экономики РФ за последнее десятилетие. В результате мы оказались безоружны и беспомощны перед лицом обвального глобального кризиса.

Ведущие отечественные экономисты неоднократно указывали на необходимость структурной перестройки, перенесения центра тяжести на качественные параметры экономического роста, выбора приоритетов инвестиционной политики, масштабного технологического переоснащения хозяйства и т. д. [4]. Однако

принятие Правительством различных «стратегий развития» так и осталось по своей сути декларативным намерением. Для подкрепления данного утверждения конкретными фактами рассмотрим, к примеру, «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», утвержденные Правительством Российской Федерации 05.08.2005 г.

В соответствии с данным документом инновационную систему характеризуют следующие основные показатели:

- доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте;
- доля предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе предприятий в Российской Федерации;
- доля инновационной продукции в общем объеме продаж на внутреннем и мировом рынках;
- сальдо экспорта-импорта технологий.

Поразительно, но факт: после принятия этого документа все показатели инновационной активности в России неуклонно снижаются. Расчеты показали, что доля внутренних затрат на НИОКР в ВВП сократилась в нашей стране с 1,25 % в 2002 г. до 1,12 % в 2007 г. Внутренние затраты на НИОКР в России насчитывали в 2007 г. 25,12 млрд дол. (по паритету покупательной способности валют). Аналогичные затраты в США в рассматриваемый период времени составили 368,8 млрд дол., что достигает почти 45 % от затрат на НИОКР во всех странах ОЭСР и превышает российский показатель практически в 15 раз [5].

Удельный вес предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность, в общем числе предприятий в нашей стране снизилась с 10,5 % в 2004 г. до 9,4 % в 2006 г. Удельный же

вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции также сократился по отношению к 2004 г. почти на 7 %.

Россия по-прежнему остается нетто-импортером технологий. В 2006 г. наша страна заплатила за зарубежные технологии почти на 610 млн дол. больше, чем получила за свои, при этом отрицательное сальдо увеличилось по отношению к 2002 г. на 66 %. Внешнеторговый оборот технологий в России меньше оборота США в 75 раз!

Динамика рассмотренных показателей, к сожалению, свидетельствует о неэффективности проводимой в течение десятилетий в нашей стране инновационной политики. Этот нелицеприятный вывод следует воспринять как данность. Без кардинальных институциональных преобразований и изменения парадигмы мышления просто невозможно немедленно и безболезненно перейти на инновационный путь развития, о котором было заявлено в выступлении В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета 8 февраля 2008 г. «О стратегии развития России до 2020 года».

Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., ознаменовал конец экономической модели, основанной на доминировании материальных и финансовых активов, свидетельством чему является рекордное падение цен на сырьевые товары и ценные бумаги по итогам года. При этом российские фондовые индексы оказались лидерами по падению в мире [6].

По итогам 2008 г. индекс РТС (этот индекс – официальный индикатор ОАО «Фондовая биржа РТС», рассчитываемый на основании цен 50 ликвидных акций наиболее капитализированных российских эмитентов) снизился на 72,4 %, т.е. в 3,6 раза, а индекс акций «второго эшелона» РТС-2 за прошедший год снизился на 79,2 %, или в 4,8 раза [7].

Наибольший вклад в снижение индекса РТС по итогам минувшего года внесли нефтегазовый сектор, финансовый сектор и металлургический сектор. Цена на российскую нефть упала с исторического максимума 137,61 дол. за баррель на 04.07.2008 до 34,20 дол. за баррель на 02.01.2009 [8], и сохраняется тенденция на дальнейшее понижение цены. Алюминий и никель потеряли в цене по сравнению с июлем 2008 г. почти 52 %, а медь более 63 % [9].

В отличие от материальных активов интеллектуальные активы (далее ИА) практически неподвержены риску обвального падения стоимости в силу внутренне присущим им характеристикам как экономического ресурса. Во-первых, и прежде всего ИА не принимают форму физического фрагмента какого-либо материального товара, а обычно выражены в специальной закодированной форме (чертеж, формула, техническая документация, товарный знак, рекламный слоган, произведение искусства, рукопись). Такого рода форма способствует быстрому и практически беззатратному перетеканию ИА между различными субъектами правоотношений. С другой стороны, подобная форма препятствует полному присвоению выгод от использования ИА его собственником (ограниченная исключительность).

Во-вторых, другой важной отличительной особенностью ИА являются незначительные вмененные издержки, т.е. ИА может одновременно эксплуатироваться многими лицами без уменьшения его потребительской стоимости для каждого из них. Со смещением фокуса в управлении с традиционных экономических ресурсов на ИА предприятие все менее зависит от вертикальной интеграции и начинает получать выгоды от участия в сети поставщиков, потребителей, высококвалифицированных работников (сетевые эффекты).

В табл. 1 выполнено развернутое сопоставление материальных и интеллектуальных активов с целью показать в наглядной форме основные различия этих двух категорий экономических ресурсов, от которых зависят методы их управления.

В силу вышеизложенного представляется нецелесообразным дальнейшее использование в российских условиях экономической модели, которая основана на господствующей роли энергосырьевых отраслей и перенасыщенности физическими активами в большинстве

отраслей экономики. Для отечественных условий может быть предложена адаптированная социально-экономическая система – «экономика с доминирующей интеллектуальной составляющей» (ЭДИС). Отличие предлагаемой нами концепции ЭДИС от подобных систем состоит в том, что она основывается на совмещении принципов конвергенции и дивергенции.

Конвергенция выражается в том, что национальная экономика для достижения роста и процветания не может отставать в экономическом развитии от мировых

Таблица 1
Различия между материальными и интеллектуальными активами

Критерий	Материальные активы	Интеллектуальные активы
Происхождение	Результаты физического труда (ручного или машинного)	Результаты творческой, научно-исследовательской или изобретательской деятельности
Теоретическая база	Неоклассические теории и теории бухгалтерского учета	Теории постиндустриализма и теория прав собственности, недостаток эмпирических доказательств и практического внедрения
Механизмы ценообразования	Хорошо известные, организованные рынки	Уникальные для каждого актива, неактивные рынки;
Собственность	Объект вещных прав, может быть в пользовании только одного/нескольких физических или юридических лиц	Условная, может быть одновременно в пользовании у неограниченного количества лиц
Правовая защита	Неограниченная	Ограниченная (по объему, сроку и области действия)
Отдача	Убывающая	Может быть возрастающей
Производственные затраты	Постоянные и переменные издержки распределяются равномерно в течение жизненного цикла	Высокие постоянные издержки до создания рыночного продукта, издержки воспроизводства незначительные
Износ	Физический	Моральный, в некоторых случаях отсутствует
Методы управления	Контролирующие	Риск-ориентированные

лидеров, которые перешли или находятся в состоянии перехода на новую модель экономики, и должна поддерживать свой инновационно-технологический потенциал на самом высоком уровне. С другой стороны, экономическая политика государства должна строиться с учетом традиционно сформировавшихся сильных сторон страны или региона в развитии промышленности и технологии. Здесь уже вступает в действие принцип *дивергенции*. Связующим звеном в совмещении этих двух противоположных принципов, по нашему мнению, должна служить такая совокупность объектов, как интеллектуальные активы. Именно ИА, например, в виде нового конструктивного решения или узнаваемого брэнда обеспечивают продукту ту добавленную стоимость, с помощью которой превосходит конкурент.

В отличие от основных фондов, которые «погребены» в устаревших, неудачно расположенных предприятиях, существующий интеллектуальный капитал в сфере науки и технологии потенциально является намного более гибким и мобильным ресурсом. Интеллектуальные активы в ЭДИС не вытесняют традиционные производственные мощности и процессы, а внедряются во все стадии производственно-хозяйственной деятельности, реорганизуя и усиливая сложившуюся специализацию, одновременно приближая ее к мировым стандартам. В этом и заключается их *экономическая функция*.

Данное положение полностью согласуется с взглядами Д. Белла, основателя и наиболее последовательного сторонника теории постиндустриального общества, который отмечал, что оно «не "замещает" индустриальное и даже аграрное общество... а лишь вводит дополнительное измерение, рассматривая управление данными и информацией в качестве необходимых элементов

сложного по своей структуре общества» [10].

Таким образом, экономика с доминирующей интеллектуальной составляющей определяется ее способностью к адаптации в изменяющейся среде в условиях динамического неравновесия всех социально-экономических подсистем.

Однако само себе наличие ИА у предприятия еще не является гарантией успеха его бизнеса. В результате даже те российские предприятия, которые участвуют в коммерческом производстве высокотехнологичной продукции, могут оказаться в тупике, если вся их деятельность будет сводиться к эксплуатации унаследованного ими интеллектуального капитала и если они не будут инвестировать средства в НИОКР, внедрение современных информационных систем, формирование положительной деловой репутации и узнаваемого брэнда в глазах потребителей и партнеров.

Однако для привлечения ресурсов с целью финансирования этих инвестиций сегодня уже недостаточно выпустить красивый буклет или провести презентацию, описывающие уникальность проекта и его потрясающую рентабельность. Собственники, инвесторы и кредиторы требуют объективного и независимого подтверждения наличия ИА, их способности генерировать будущие экономические выгоды, уровня присущих им деловых рисков и степени правовой защищенности. Раскрытие информации об ИА может использоваться для оказания влияния на интерпретацию показателей эффективности работы предприятия, воздействуя на представления заинтересованных лиц как о текущей эффективности организации, так и о будущей.

Для достижения данных целей в обществе должны быть созданы эффективные механизмы, во-первых, правового регулирования имущественных

отношений гражданского оборота ИА и, во-вторых, формирования и раскрытия в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации об ИА организаций.

Для создания таких механизмов российскими законодателями были приняты ряд шагов. С 1 января 2008 г. вступила в силу четвертая часть Гражданского кодекса РФ, содержащая раздел VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» [11], который кардинально изменяет правовое регулирование в данной области. Введение четвертой части Гражданского кодекса РФ как нормативного акта, обладающего высшей юридической силой и содержащего определенные расхождения с ранее действовавшими правилами бухгалтерского учета, вызвало необходимость разработки и утверждения с 01.01.2008 г. Министерством финансов РФ ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [12].

Для определения эффективности этих новых механизмов нами было проведено исследование методом статистического анализа.

Целью анализа является определение, оказывает ли существенное влияние исследуемый фактор (вступление в силу ч. IV ГК РФ и ПБУ 14/2007) на результативный показатель (величина нематериальных активов, отражаемая в бухгалтерской отчетности). Для достижения поставленной цели нами были сделаны две выборки данных:

- 1) на последнюю отчетную дату перед началом действия исследуемого фактора (31 декабря 2007 г.)
- 2) на последнюю отчетную дату после начала действия исследуемого фактора (30 сентября 2008 г.)

Информационную базу для проведения исследования составили годовая бухгалтерская отчетность за 2007 г. и квартальная бухгалтерская отчетность

за последний заверченный отчетный квартал (за 9 месяцев 2008 г.), составленные в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, 50 из 125 крупнейших (по размеру капитализации) российских коммерческих организаций в соответствии с рейтингом, составленным журналом «Финанс». На рисунке представлен отраслевой состав исследуемой выборки.

В выборку не вошли кредитные и страховые организации, т. к. на них не распространяется действие ПБУ 14/2007. Источником сведений стали официальные веб-сайты предприятий.

Для решения поставленной задачи нами был рассчитан показатель уровня учтенных нематериальных активов (НМА) на единицу инвестированного капитала (ИК):

$$Y_{\text{НМА}} = \frac{\text{НМА}}{\text{ИК}},$$

где НМА – стр.110 бухгалтерского баланса организации,

ИК – сумма стр.490 и 590 минус стр.515 бухгалтерского баланса организации.

Статистическая обработка результатов проводилась на IBM-совместимом компьютере с использованием программы STATGRAPHICS® Centurion XV. Для определения достоверности показателей повторных исследований одной и той же группы использовали методы параметрической (парный двухвыборочный *t*-тест Стьюдента) и непараметрической статистики (критерий знаков и ранговый критерий знаков).

T-тест проверяет основную гипотезу, что среднее изменение $Y_{\text{НМА}}$ между 31.12.2007 и 30.09.2008 равно 0,0 против альтернативной гипотезы, что данное изменение не равно 0,0. Так как *P* – значение для этого теста больше 0,05, мы не можем отклонить основную гипотезу на уровне значимости 95,0 % (см.табл.2).



Рисунок – Отраслевая структура выборки

Таблица 2

Результаты статистического анализа

Показатель	У _{НМА} на 31.12.2007 г.	У _{НМА} на 30.09.2008 г.	Статистика
Среднее	0,004907312	0,005254	–
Дисперсия	0,000218154	0,000231	–
Наблюдения	50	50	–
<i>Парный двухвыборочный t-тест Стьюдента</i>			
t-статистика	–	–	-0,765995662
P(T<=t) двухстороннее	–	–	0,447353292
T – критическое двухстороннее	–	–	2,009575199
<i>Критерий знаков</i>			
Кол-во значений выше вероятной медианы	–	–	28
Кол-во значений ниже вероятной медианы	–	–	19
P(T<=t)	–	–	0,243242
<i>Ранговый критерий знаков</i>			
Средний ранг значений выше вероятной медианы	–	–	24,6786
Средний ранг значений ниже вероятной медианы	–	–	23,0
P(T<=t)	–	–	0,18065

Критерий знаков проверяет основную гипотезу, что медиана разности значений $Y_{\text{НМА}}$ на 31.12.2007 и на 30.09.2008 равняется 0,0 против альтернативной гипотезы, что это значение не равно 0,0. Тест основан на подсчете числа значений выше и ниже вероятной медианы. Так как P -значение для данного теста больше 0,05, мы не можем отклонить основную гипотезу на уровне значимости 95,0 % (см. табл.2).

Ранговый критерий знаков проверяет основную гипотезу, что медиана разности значений $Y_{\text{НМА}}$ на 31.12.2007 и на 30.09.2008 равняется 0,0 против альтернативной гипотезы, что это значение не равно 0,0. Тест основан на сравнении средних рангов значений выше и ниже вероятной медианы. Так как P -значение для данного теста больше 0,05, мы не можем отклонить основную гипотезу на уровне значимости 95,0 % (табл.2).

Критерий знаков и ранговый критерий знаков менее чувствительны к присутствию в выборке выбросов (резко выделяющихся экспериментальных величин), но несколько менее сильны, чем t -тест, если данные в совокупности соответствуют нормальному распределению.

Максимальное рассчитанное значение $Y_{\text{НМА}}$ – 0,086 руб./руб. принадлежит ОАО «АКРОН», минимальное – 0,0 руб./руб. ОАО «ОГК-3». Среднее значение $Y_{\text{НМА}}$ составило 0,005 руб./руб. Данное значение уровня НМА на единицу привлеченного капитала ничтожно по сравнению с аналогичными значениями крупнейших мировых корпораций.

Результаты экономико-статистического анализа подтвердили рабочую гипотезу о том, что введение новых нормативно-правовых механизмов в области интеллектуальной соб-

ственности не оказало существенного влияния на уровень НМА, учтенных в бухгалтерской отчетности крупнейших российских предприятий.

По нашему мнению, такой ничтожной уровень НМА, отраженных в официальной финансовой отчетности крупнейших российских предприятий является результатом действия следующих причин:

1. Получение экономических выгод от определенных затрат на НМА часто находится под сомнением. Консерватизм в этих случаях часто приводит к списанию НМА на расходы текущего периода. Чтобы решить эту проблему, можно разрешить капитализацию затрат на НМА (например, затрат на опытно-конструкторские работы) только в тех случаях, когда установлена технологическая осуществимость и определен будущий рынок. Однако, поскольку установление технологической осуществимости часто происходит на поздних стадиях цикла разработки, этот критерий означает, что только малая часть полной себестоимости разработки будет отражена в балансовом отчете.

2. Недостоверность оценки: надежная стоимостная оценка для нематериальных активов гораздо более проблематична, т. к., во-первых, многие НМА создаются самой организацией, что означает отсутствие исходной информации для проведения оценки по аналогичным коммерческим сделкам (между независимыми участниками); во-вторых, часто трудно связать определенные затраты на НМА и соответствующие им будущие доходы. В то время как приобретение НМА за плату не создает таких проблем для оценки, часто присутствует неопределенность по соответствующему сроку полезного использования для начисления амортизации.

ПБУ 14/2007, судя по многим признакам, мало способствует инвесторам лучше оценивать этот аспект коммерческой деятельности предприятия. Некоторые критики утверждают, что НМА, созданные самой организацией, нужно учитывать не по первоначальной, а по справедливой рыночной стоимости. Однако это потребует от организации осуществления значительных затрат. Наем оценщиков для определения стоимости нематериальных активов в текущих ценах может быть довольно дорогостоящим, так же как и предельно высоким может быть особый риск, принимаемый на себя исполнителями и аудиторами. Учитывая, что стоимость нематериальных активов нередко колеблется с течением времени, пользователи финансовой отчетности могут воспринимать ранее отраженную стоимость как недостоверную или даже намеренно искаженную. Будут ли руководители организации и внешние аудиторы брать на себя дополнительную ответственность?

Принятие к учету (или просто раскрытие) НМА по текущей рыночной стоимости имеет по крайней мере два серьезных препятствия. Во-первых, определение стоимости активов в текущих ценах обременяет организацию, составляющую отчетность, новыми, невозмещаемыми издержками. Во-вторых, недостаток объективного подтверждения стоимости (такого, как сумма уплаченных денежных средств, в случае объединения организаций) потенциально подвергает руководителей организации и аудиторов повышенной ответственности, в случае если их оценки окажутся неточными.

3. Доминирующий в настоящее время в законодательстве Российской Федерации приоритет юридической формы над

экономическим содержанием, а также активная роль налоговых органов в области контроля над применением правил бухгалтерского учета неизбежно приводят к превалярованию в учете налоговых норм. Естественно, что это приводит к значительному снижению возможностей и заинтересованности бухгалтеров предприятия в принятии ими объективных суждений в отношении классификации, оценки и признания фактов хозяйственной деятельности. Поскольку налоговые акты содержат прямые отсылки к статьям бухгалтерской отчетности, а также балансовой стоимости активов, многие предприятия сознательно идут на искажение статей НМА в учете и отчетности в целях выгодной для них корректировки налогооблагаемой базы.

В результате ранее проведенного автором подробного сравнительного анализа новых правил бухгалтерского учета НМА были сделаны следующие выводы:

- 1) ПБУ 14/2007 соответствует, за определенными исключениями, нормам, установленным частью четвертой ГК РФ;
- 2) ПБУ 14/2007, к сожалению, не вносит кардинальных изменений в правила бухгалтерского учета нематериальных активов, ограничиваясь только заимствованием некоторых положений МСФО;
- 3) ПБУ 14/2007 не отвечает потребностям заинтересованных пользователей финансовой отчетности, т. к. не способствует улучшению ее достоверности и прозрачности [13].

Для разработки адекватных правил бухгалтерского учета, прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, отвечающих

потребностям всех заинтересованных пользователей финансовой отчетности, авторы считают целесообразным:

1) заменить расплывчатый и не отражающий сущности учитываемых объектов термин «нематериальные активы» на более уместный с точки зрения гражданского законодательства и экономического содержания термин «интеллектуальные активы»;

2) систематизировать критерии принятия таких объектов к бухгалтерскому учету, установив их следующим образом:

- идентифицируемость;
- подконтрольность организации;
- способность приносить экономические выгоды.

При условии удовлетворения данным критериям в составе интеллектуальных активов могут учитываться как исключительные, так неисключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий:

3) выделить в отдельную учетную категорию деловую репутацию организации, включив ее рассмотрение в отдельный стандарт бухгалтерского учета, посвященный объединению организаций;

4) разработать для целей регулярной переоценки специальное руководство по определению справедливой стоимости интеллектуальных активов, не имеющих активного рынка или определенного срока полезного использования.

Автор полагает, что осуществление предложенных мер может способствовать преодолению традиционного скептицизма руководителей российских предприятий и консерватизма бухгалтеров в

отношении признания интеллектуальных активов, а также повышению доверия к финансовой отчетности со стороны заинтересованных пользователей.

Дальнейшее развитие процессов интеллектуализации экономики и совершенствование механизмов управления интеллектуальными активами даст возможность отечественным предприятиям упрочить свое положение и преодолеть последствия мирового кризиса, осуществить выход на мировые рынки высокотехнологичной продукции и достичь экономического подъема в стране и регионах на качественно новом уровне. Прочные позиции России на мировой арене и высокий уровень благосостояния наших граждан могут обеспечить только экономика с доминирующей интеллектуальной составляющей, а не сложившаяся в прошлом энергосырьевая экономика.

Список использованных источников

1. Россия в цифрах. 2008: крат. стат. сб./ Росстат. М., 2008.
2. Малое предпринимательство в России. 2008: стат. сб./ Росстат. М., 2008.
3. Снегирев П. Дороже миллиарда: от «Газпрома» до mail.ru // Финанс. 2008. № 16 (251). 21 апреля – 27 апреля.
4. Абалкин, Л. И. Институт экономики докладывает правительству // ЭКО. 2008. № 7.
5. Main Science and Technology Indicators 2008/2, Volume 2008/2– ISSN 1011-792X – OECD, 2008.
6. Фондовые рынки мира - итоги 2008 г. [Электронный ресурс] /РБК. : <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2009/01/13/32268095>

7. Обзор по индексам РТС за 2008 год: [Электронный ресурс] /ОАО “Фондовая биржа РТС”: <http://fs.rts.ru/files/4867>.

8. Weekly Mediterranean (Russia, Urals) Spot Price FOB (Dollars per Barrel): [электронный ресурс]: <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wepcuralsw.htm>.

9. Статистика товарного рынка. Цены на нефть и металлы. Спрос и потребление: [электронный ресурс]: <http://www.cmmarket.ru/stat.htm>.

10. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 2004.

11. Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть четвертая: федер. закон от 18 декабря 2006 года № 230-ФЗ.

12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет интеллектуальных активов» ПБУ 14/2007: приказ Минфина России от 27 декабря 2007 № 153н1.

13. Илышева Н.Н., Кузубов С.А. Актуальные проблемы бухгалтерского учета нематериальных активов и пути их решения // Все для бухгалтера. 2008. № 6(222).