

4. Маслорастворимое производное витамина «С» // ООО «Туше Флора» [Электронный ресурс].- 2016.- Режим доступа: http://www.tusheflora.ru/products/active_components/vitamins-derivatives/nikkol-vc-ip.- Дата доступа: 10.03.2016.

5. Тетрагексилдецил аскорбат (Витамин С) // Aromarti [Электронный ресурс].- 2016.- Режим доступа: http://aromarti.ru/tetrahexyldecyl_ascorbate_10ml.html?.- Дата доступа: 10.03.2016.

6. Королёва, М.Ю. Наноземульсии – перспективные дисперсные системы для косметики и фармацевтики / М.Ю. Королёва // Сырьё и упаковка для парфюмерии косметики и бытовой химии [Электронный ресурс].- 2012.- Режим доступа: <http://cosmetic-industry.com/nanoemulsii-perspektivnye-dispersnye-sistemy-dlya-kosmetiki-i-farmaceutiki.html?>.- Дата доступа: 10.03.2016.

7. Гаппаров, М.Г. Функциональные пищевые продукты: теория и практика / Материалы Межрегионального семинара «Методология разработки и реализации региональных программ «Здоровое питание» / М.Г. Гаппаров, Н.Д. Войткевич // Тверь: РСТ-Импульс, 2002, С. 46–50.

8. Михаловский, И.С. Липидомика in vitro – инновационный подход в сфере нанотехнологий: экономические преимущества/ И.С. Михаловский, М.В. Самойлов, В.А. Тарасевич, Н.П. Кохно. Научные труды БГЭУ // Мн.: БГЭУ, 2011, С. 279- 285.

9. ТР ТС 029/2012 Технический регламент таможенного союза. Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств, 2012, с. 245.

10. Михаловский, И.С. Триглицеридные наноструктуры и их пространственно-временная динамика/ Наносистемы, наноматериалы, нанотехнологии. Сборник научных трудов / И.С. Михаловский, Г.Б. Мельникова, В.А. Тарасевич, М.В. Самойлов // Киев: ИМФ им. Г.В.Курдюмова.- 2010.- Т. 8, № 4, С. 861 – 868.

11. Михаловский, И.С. Равновесные и кинетические характеристики распределения порфириновых сенсibilизаторов в биологических мембранах: автореф. дис. ... канд. биол. наук: 03.00.02/ И.С. Михаловский; Белорус. гос. у-нт.- Минск, 2003.- 18 с.

*Л.П. Мокрова, к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва (Россия)*

УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ

Кризис является неизбежным явлением любого современного рынка, который отражает объективные процессы структурной перестройки экономики. Незапланированный и ограниченный во времени процесс может существенно повлиять и даже сделать невозможным функционирование субъекта хозяйствования, составлять угрозу для целей и миссии любого учреждения.

Нестабильность последних двух десятилетий и, особенно, современный мировой финансовый кризис меняют представление как о природе кризисных явлений, так и о их причинах и последствиях.

Отдельные проявления кризиса влияют на все стороны общественной жизни, имеют социальные последствия и способствуют развитию конфликтов. В условиях кризиса изучение возможностей эффективного управления предприятиями различных сфер хозяйствования приобретает особой актуальности.

В дальнейшем термин КРИЗИС не используется в работе намеренно. Он утратил свою уникальность, стал расхожим. Стремление большей части социально-экономических систем включая организации всех форм собственности – стабильность, а еще лучше рост, развитие. Под устойчивым развитием понимается управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей. При этом внешние ограничения становятся все более и более жесткими, это состояние любой системы, будь то мировая экономика в целом, страна, город, организация или банк. Устойчивое развития подразумевает воспроизводство, воссоздание, развитие, а не чистое потребление, но при этом отказаться от потребления ресурсов извне совсем – невозможно.

В настоящее время, очевидно, что материальные активы не являются единственным фактором обеспечения доходности организаций и существуют иные их виды, которые не имеют такого признака, как вещная субстанция, но могут играть огромную роль в процессе получения предприятием прибыли.

Сегодня наиболее высоко оцениваются рынком компании, иногда даже не имеющие производства в его традиционном понимании. В цене иные активы – знания, торговые марки, партнёрские отношения с потребителями и организациями, то есть, активы, не имеющие материальной формы. Такой вид средств принято называть нематериальными активами.

В самом широком смысле нематериальные активы – это специфические активы, для которых характерно отсутствие осязаемой формы, долгосрочность использования, способность приносить доход.

В международной практике применяется следующее определение нематериального актива – это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, используемый в производстве или предоставлении товаров или услуг, для сдачи в аренду другим лицам или для административных целей. Этот ресурс от которого ожидается поступление экономических выгод и контролируемый в результате прошлых событий.

Особенно важно правильно идентифицировать и грамотно распоряжаться такого рода активами на предприятиях при реструктуризации и в процессах управления кризисным предприятием. Но на практике, в подобных ситуациях, нематериальные активы не рассматриваются как активы вообще и не учитываются как один из возможных факторов управления, если они не видимы, не осязаемы и не поставлены на баланс. Тем не менее, нематериальные активы способны стабилизировать ситуацию и вывести организацию из кризисной ситуации.

Практическое использование нематериальных активов в экономическом обороте предприятий, превращение их в конкретный механизм для коммерческой оценки результатов интеллектуального труда, интеллектуальной собственности даёт возможность современной организации:

- изменить структуру своего производственного капитала за счёт увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг, увеличив их наукоёмкость, что сыграет определённое значение для повышения конкурентной способности продукции;

- экономически эффективно и рационально использовать незадействованные и лежащие «мёртвым грузом» нематериальные активы, которыми всё ещё располагают многие организации

Обладание нематериальными активами – важное конкурентное преимущество которое не всегда принимается в расчет собственниками и менеджментом организации

при выработке стратегии ее развития. Учет и отражение в бухгалтерских документах прав на имеющиеся нематериальные активы способно существенно увеличить стоимость чистых активов компании. К сожалению, большинство российских организаций, обладая нематериальными активами, не отражают их в отчетности. Это значительно снижает стоимость организации и лишает целого ряда ее преимуществ, включая конкурентные, инвестиционную привлекательность, стратегичность.

Наконец-то общество пришло к признанию нематериальных активов равноправным участником экономического развития. Но знания в этой области продолжают быть фрагментарными, внесистемными. Товарный знак по-прежнему называют логотипом, понятия «бренд» и «деловая репутация» считают почти тождественными.

Несмотря на значительные научно-практические исследования в области нематериальных активов (НМА), их значительной доли в составе активов организации, преимуществ, которые дают НМА, управленцы, собственники.

Причины этого явления следующие:

- противоречия в нормативных актах;
- недостаточная квалификация и отсутствие мотивации персонала, обязанного заниматься объективным отражением стоимости;
- намеренное занижение стоимости при использовании серых схем продажи бизнеса;
- низкое качество корпоративного управления и безответственность в отношении собственников;
- отсутствие понимания природы активов и факторов, влияющих на их стоимость;
- субъективность оценки, сложность математических алгоритмов и связанное с этим непонимание и неприятие результатов;
- неготовность налоговых и прочих структур принимать торговую марку как актив;
- зависимость стоимости НМА от качества управления.

Следующие рекомендации позволят активизировать включение нематериальных активов в деловой оборот:

- упрощение порядка регистрации объектов интеллектуальной собственности
- стимулирование практики учета нематериальных активов организаций налоговыми льготами и штрафами за его отсутствие;
- юридическим компаниям в части выявления в составе имущественного комплекса неучтенных нематериальных активов при оказании консалтинговых услуг организациям и представления собственникам (акционерам) и топ-менеджерам соответствующей информации;
- собственникам (акционерам) по усилению контроля за управлением нематериальными активами;
- включение в образовательные процессы программы по управлению нематериальными активами.
- использование заявительного порядка регистрации для отдельных групп интеллектуальной собственности, в том числе объектов авторского права
- аудиторским компаниям по идентификации и отражению в отчетности нематериальных активов при проведении проверок отдельных организаций;
- менеджменту организаций по применению методик учета нематериальных активов в приложениях к балансу в соответствии с практикой западных компаний;

• при присвоении рейтинга учитывать наличие в учете факта наличия нематериальных активов.

О каких активах идет речь:

Кроме объектом интеллектуальной собственности, деловой репутации существует значительная доля не упомянутых в нормативных документах, неформализованных нематериальных активов.

Таблица 1. Неформализованные нематериальные активы

Неформализованные НМА
имидж
фирменный стиль
человеческий капитал
навыки и технологии, неотделимые от человеческого капитала
корпоративная культура
разрешительные документы
персональный гудвил
неформализованные документами, формально неохраемые уникальные методы, методики, технологии, договоры, условия, процессы, рецепты
клиентские отношения в том числе неоформленные клиентские портфели, поля
Доменное имя
благоприятные договоры с контрагентами
социальные связи сети
административные ресурсы
бренды, торговые марки
картельные соглашения, соглашения об отказе от конкуренции

По разным оценкам доля нематериальных активов в фактической стоимости организации составляет от 30 до 90%. Т.е. это значительные активы.

Понимание этого факта есть, а управления нет.

И заключительная гипотеза

А что если невнимание, отсутствие адекватного управления НМА является одной из причин, стимулирующих кризис? И наоборот. Идентификация НМА организации, системный анализ качества активов и незначительные, но системные управленческие воздействия на них будут содействовать стабилизации состояния организации, а в дальнейшем, по мере совершенствования управления НМА, устойчивому росту.

Список использованных источников

1. Бубнов Ю. А. История концепции устойчивого развития. Интернет-проект EcoRussia.info. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecorussia.info/ru/about/part-1-intro>

2. Белоусов К. Ю. Современный этап эволюции концепции устойчивого развития и формирование парадигмы корпоративной устойчивости // Проблемы современной экономики – СПб., 2013, N1 (45). – стр. 47-50.

3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. П.А. Поминова. - СПб.: ПитерКом, 2010. - 216с.

4. Теория антикризисного менеджмента : учебник, под ред. Проф. А.Н.Ряховской. Федосова Р.Н, Мокрова Л.П. и др.-ИНФРА-М, 2015-624

5. Мокрова Л.П. Интеллектуальные доноры в эпоху перемен Стратегии бизнеса электронный научно-экономический журнал <http://strategybusiness.ru/> 14.03.2014

6. Л.П.Мокрова Технологии управления нематериальными активами Эффективное антикризисное управление №67, 2011.

М.В. Молохович, магистр

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Обострение конкуренции на товарных рынках обуславливает необходимость поиска эффективных форм хозяйствования, интеграции отдельных отраслей и подкомплексов, развития связей между взаимодействующими сегментами экономики. В этих условиях исследование одной из ключевых проблем современности – нахождения оптимальных форм взаимоотношений между хозяйствующими субъектами региона, как основы повышения его эффективности, приобретает особую актуальность.

Эффективность региональной экономики и ее конкурентоспособность представляют собой обусловленное экономическими, социальными, научно-техническими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках [1]. Достижение данного положения во многом зависит от того, насколько развиты в регионе кооперативно-интеграционные системы, представляющие собой систему связей и взаимоотношений между взаимодействующими отраслями и их субъектами. В свою очередь эффективность создания и функционирования региональных кооперативно-интеграционных систем напрямую зависит от обоснованности создания и эффективности деятельности ее ключевых элементов – крупных корпоративных структур, участники которых являются представителями всех звеньев технологической цепи, финансовых учреждений и других организаций. Именно корпоративные формирования, в том числе и агропромышленные, а также возникающие в процессе их функционирования взаимоотношения (как между членами объединения, так и между самими корпоративными структурами) составляют основу любой кооперативно-интеграционной системы, а потому требуют дополнительного исследования.

Каждому этапу развития как народного хозяйства в целом, так и агропромышленного комплекса в частности, соответствуют свои, особенные формы кооперации и интеграции. Однако во всех проявлениях экономический механизм формирования кооперативно-интеграционных связей, основанный на принципах самоуправления, само-