

EBM представляет собой разность между ожидаемой ($EP_{ожд}$) и фактической экономической прибылью ($EP_{факт}$).

$$EBM = EP_{факт} - EP_{ожд}$$

Модели ценностно-ориентированного подхода, основанные на капитализации, могут применяться постоянными участниками фондового рынка, а модели, основанные на расчетной ценности – компаниями, не обращающимися на бирже. При развитом фондовом рынке менеджмент ожиданий дает хорошие результаты оценки компании.

Николаева В.И.,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, Россия

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ, КЛАССИФИКАЦИИ

В использовании, учете и управлении нематериальными активами, остается достаточно много вопросов и связаны они, в первую очередь, с отсутствием четкой классификации, разработанных критериев оценки и структурности. Классификация НМА и перечень входящих в его состав источников (объектов), довольно запутан. Автор предлагает свой вариант классификации НМА - по объекту.

Ключевые слова: нематериальные активы, принципы классификации, классификация нематериальных активов.

Термин «материальный» (англ. - tangible) происходит от латинского «tangere» и означает «касаться, осязать», иными словами все то, что имеет материальную, осязаемую сущность.

В свою очередь, «нематериальный» (англ. - intangible) означает неосязаемую, нематериальную собственность.

Термин «нематериальные активы» (НМА) используют специалисты разных профессиональных сред: бухгалтеры, юристы, патентоведы, специалисты по авторскому праву, экономисты, маркетологи и оценщики.

Каждое профессиональное сообщество работает только с теми НМА, которые они могут определить, идентифицировать, защитить или оценить.

Бухгалтеры и оценщики в первую очередь обращают внимание на стоимость актива, поэтому в определении НМА присутствует аспект оценки. Юристы в большей степени ориентируются на представление об

НМА как интеллектуальной собственности, которая должна быть защищена официальными документами (патентами, лицензиями, сертификатами и пр.).

Маркетологи акцентируют внимание на: товарных знаках, фирменном стиле, репутации и пр. Представители менеджмента связывают НМА с корпоративной культурой организации (репутацией, имиджем), профессиональными способностями и интеллектуальными возможностями персонала. В свою очередь экономисты, отмечают степень участия НМА в капитализации компании.

На что ориентируются профессионалы в своих определениях (Таблица 1):

Таблица 1. Акценты в профессиональных определениях НМА

Профессиональная среда	определение
бухгалтеры	<ul style="list-style-type: none"> - не являются материально-вещественными объектами; - могут быть отделяемы от другого имущества; - используются более 12 месяцев; - имеют стоимостную (денежную) оценку; - служат при производстве товаров, предоставлении услуг или для управленческих целей; - используются с целью получения дохода; - могут быть сданы в аренду; - документально подтверждаемы (патентами, свидетельствами, договорами приобретения и пр.)
налоговики	<ul style="list-style-type: none"> - не являются материально-вещественными объектами; - имеют стоимостную (денежную) оценку; - используются в хозяйственном обороте; - используются более 12 месяцев; - способны приносить доход; - оцениваются как результат интеллектуальной деятельности; - используются в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг); - наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства,