

10.13. ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КАК ОСНОВА КООПЕРАЦИИ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРУКТУРНО-ИНВЕСТИ- ЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Егоров М.В., к.э.н., доцент кафедры общего, стратегического, информационного менеджмента и бизнес-процессов;

Капранчук А.А., аспирант кафедры мировой экономики, преподаватель кафедры экономики и управления Института экономики и управления в медицине и социальной сфере;

Харченко Е.А., аспирант кафедры мировой экономики, главный специалист-эксперт Департамента инвестиционной политики МЭРТ;

Харченко Д.А., аспирант кафедры мировой экономики, инженер-программист ЗАО «Мобиком-Кавказ»

Кубанский государственный университет

Рассмотрены проблемы инвестиционно-структурных трансформаций в реальном секторе экономики с учетом оптимизации кооперационных связей крупного и малого бизнеса на основе оценки их нематериальных активов. Представлена репрезентативная статистика международного и национально-регионального уровня. На конкретных примерах российской и зарубежной практики проведен сравнительный анализ масштабов развития системы частного предпринимательства.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств: крупных с тенденцией к монопольным структурам и небольших, складывающихся под влиянием многих факторов.

С одной стороны, устойчивой тенденцией применения достижений научно-технического прогресса является концентрация производства. Именно крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Они способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, которые и определяют технологический прогресс.

С другой стороны, в последнее время заметен быстрый рост предприятий малого и среднего бизнеса, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Малых и средних предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг.

О возрастающей роли малых предприятий в экономике свидетельствует и опыт развитых стран.

Так, к началу 2005 г. в странах Европейского сообщества, в США и Японии на малые и средние предприятия приходилось около 50% общей численности занятых. Их доля в ВВП превышает 50%. Данные о масштабах развития предприятий малого бизнеса в развитых странах приведены в табл. 1.

Из таблицы видно, что по количеству МП предприятий лидирующую позицию занимают Соединенные Штаты

Америки (22 900 тыс.), затем следует Япония (6 450 тыс.), на третьем месте находится Италия (3 920 тыс.) и далее по нисходящей Германия (3 590 тыс.), Великобритания (2 930 тыс.), Франция (1 980 тыс.), на последнем месте в этом списке находится Россия (979 тыс.), имеющая как наименьшую долю МПС в общей численности занятых – 13%, так и в ВВП – 10-12%. Для сравнения: доля МП в общей численности занятых в Японии составляет 78%, в ВВП – 52-55%; доля МП в общей численности занятых в Италии составляет 73%, доля в ВВП – 57-60%. Наибольшее количество занятых в МП приходится на США – 70,2 млн. чел. и Японию – 39,5 млн. чел.

Таблица 1

МАСШТАБЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И В РОССИИ НА 01.01.2005 г. [1]

Страны	Количество малых и средних фирм		Число занятых, млн. чел.	Доля малых и средних фирм, %	
	тыс. ед.	в расчете на 1 тыс. жителей		в общей численности занятых	в ВВП
Великобритания	2 930	46	13,6	49	50-53
Германия	3 590	37	18,5	80	50-54
Италия	3 920	68	16,8	73	57-60
Франция	1 980	35	15,2	54	55-62
Страны ЕС	20 000	45	65,0	53	63-67
США	22 900	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6 450	49,6	39,5	78	52-55
Россия	979	6,3	16,7	13	10-12

Следует отметить, что в промышленности небольшие фирмы действуют во всех подотраслях и представлены как в традиционных, так и в самых передовых сферах производства. Это общее машиностроение и генная инженерия, текстильная промышленность и микроэлектроника, кожевенно-обувное производство и робототехника и др. С небольшими, динамично развивающимися компаниями во многих странах связывают надежды на ускоренное развитие перспективных видов производства.

Важной специфической особенностью, которая в последние годы проявляется все отчетливее, является развивающаяся кооперация крупного и малого бизнеса. Так, мелкие предприятия, выступающие в роли партнеров крупных корпораций, получают сведения о планах на ближайшие 5-6 лет, что помогает им уточнять планы развития. Малым предприятиям, выступающим в роли подрядчиков и поставщиков, государство гарантирует активное участие в разработке заказанных им узлов, деталей, комплектующих изделий, получение рекомендаций по технологии производства.

Эти тенденции прослеживаются не только на уровне национальных экономик, но и на региональном уровне. Приведем пример по Краснодарскому краю, где в сфере малого предпринимательства было вовлечено к началу 2006 г. около 540 тысяч человек, или 28% занятых в экономике края.

Всего же в крае осуществляют свою деятельность 223,1 тысячи субъектов малого бизнеса. В 2006 г. ими выпущено товаров и оказано услуг на сумму 105,2 млрд. рублей (рис. 1).

Вклад малого предпринимательства Кубани в формирование доходной части бюджета является весьма существенным. По данным Министерства по налогам и

сборам Российской Федерации, наибольшие суммы налоговых поступлений обеспечили по Краснодарскому краю – 1 614,2 млн. руб.

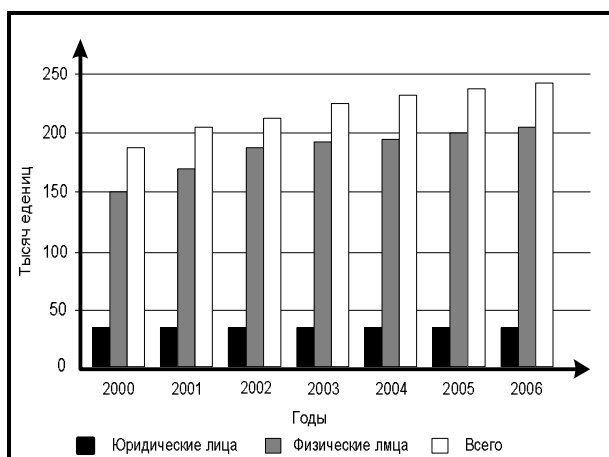


Рис. 1. Количество субъектов малого предпринимательства

Цифры впечатляющие, и они еще раз доказывают, что малый бизнес, не требуя крупных стартовых инвестиций, гарантирует быстрый оборот ресурсов, высокую динамику роста, гибко реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придает дополнительную стабильность экономике региона.

Определяющее влияние на динамику развития сферы малого бизнеса оказывают все более расширяющиеся кооперационные связи малого и крупного бизнеса, особенно заметно проявляющиеся в трех основных отраслях – промышленности, строительстве и торговле (рис. 2).

Таким образом, происходящие кооперационные процессы в мировой и отечественной практике дают возможность сделать вывод об определенной зависимости крупного бизнеса от малого и наоборот. Например, на долю комплектующих изделий, производимых субподрядчиками – малыми предприятиями, в общей стоимости легковых автомобилей, выпускаемых немецкими корпорациями «Volkswagen» и «Daimler-Benz» приходится 60%. Аналогичный показатель у

американских корпораций «Ford» и «General Motors» равен 50%, а у ведущих автомобильных компаний Японии «Toyota» и «Nissan» превышает 70%. В Германии на долю субподрядчиков – малых предприятий, приходится 45% общего объема производства в транспортном машиностроении, 70-80% – в сталелитейной промышленности, а в целом в обрабатывающей промышленности – более 25% [2].

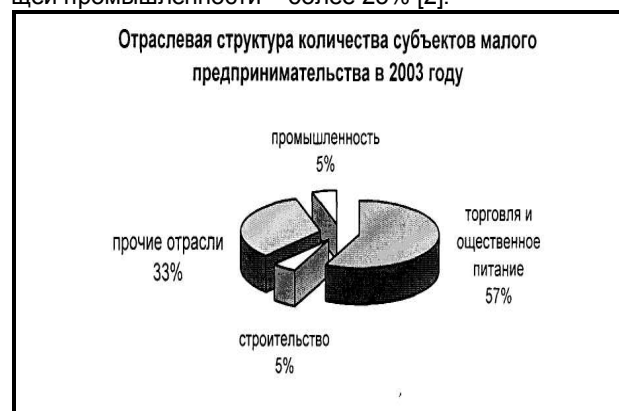


Рис. 2. Отраслевая структура малого предпринимательского сектора экономики Краснодарского края, имеющего кооперационные связи с крупным бизнесом, 2006 г.

В настоящее время существует три основных типа правовых форм организации малых предприятий – единоличные, корпорации и партнерства (табл. 2).

Малые предприятия интенсивного направления призваны давать мощный импульс развитию крупных предприятий, именно здесь закладывается основа глобальных структурно-инвестиционных преобразований. Поощрение малых предприятий в приоритетной сфере, в соответствии с избранной государством структурно-инвестиционной политикой, призвано подогреть научно-технический прорыв в приоритетных областях, апробировать рынок сбыта новой продукции, отладить технологические процессы, провести подготовку кадров для крупных предприятий.

Таблица 2

КЛАССИФИКАЦИЯ ТИПОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ¹

Классификационный признак	Тип МП	Модель управления	Источник финансирования	Эффективность деятельности		
				Высокая	Средняя	Низкая
Научеёмкость (продуктовая или процессная)	Малые инновационные предприятия	Дивизионная	Госбюджет, венчурные фонды	+		
Высокая степень риска	Венчурные малые предприятия, инкубаторы бизнеса	Смешанная	Венчурные фонды, местные бюджеты			+
Многопрофильность	Диверсифицированные малые предприятия	Матричная	Региональный бюджет, венчурные фонды, собственные средства		+	
Уникальность	Технопарки, научные консорциумы	Смешанная	Средства участников консорциумов, региональный бюджет и внебюджетные средства	+		
Международное сотрудничество	Совместные малые предприятия	Бизнес-процессная	Средства международных партнеров		+	

¹ Составлено с учетом научных разработок Е. Балацкого [3]; В.А. Гамза [4].

Малые предприятия интенсивного типа создаются на основе венчуров или фирм-инкубаторов. Группа людей, располагающих оригинальной идеей, но не имеющих средств для ее осуществления, вступает в контакт с инвесторами (венчурными фондами). Этот контакт осуществляется через посредника, руководителя малого предприятия, который как руководитель будущей рискофирмы обеспечивает частичное финансирование проекта и руководит рядом направлений деятельности в течение 3-7 лет, вплоть до того момента, когда рискофирма передает через продажу акций ведение дел более мощной финансово-производственной группировке, если достигнутый уровень развития требует расширения масштабов производства.

Фирмы-инкубаторы создаются для сдачи в аренду вновь организуемым компаниям за невысокую плату служебных помещений и предоставления им на льготных условиях ряда услуг, включающих возможность получения консультаций у экспертов по управленческому, техническому, экономическому, коммерческому и юридическому вопросам.

Малые предприятия уникального профиля добровольно объединяются в консорциумы для решения конкретной инновационной задачи, реализации научно-технической программы и осуществления крупного инновационного продукта.

В рамках консорциума для их участников стало возможным:

- выполнение исследований, которые нельзя было проводить самостоятельно из-за значительных затрат и риска;
- распределение расходов на выполнение НИОКР между малыми инновационными предприятиями-участниками;
- объединение фирмами-участниками дефицитных трудовых и материальных ресурсов для выполнения НИОКР.

Исходя из международного характера деятельности малых предприятий создаются международные совместные предприятия, которые могут быть определены как институты межфирменного сотрудничества в разработке, производстве или маркетинге инновационного продукта, пересекающего национальные границы, предполагающего вклад со стороны партнеров в виде капитала, технологии нематериальных активов.

Возникающие кооперационные связи между крупным и малым бизнесом требуют обоснованного выбора наилучших из них. Авторы считают, что в условиях структурно-инвестиционных преобразований, чтобы обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности, вновь создаваемым на кооперационной основе объединениям крупного и малого бизнеса следует уделять особое внимание оценке нематериальных активов, вовлекаемых в кооперацию хозяйствующих субъектов, т.е. оценке имеющихся у них лицензий, патентов, технологических и технических новшеств, программных продуктов, других объектов интеллектуальной собственности, привилегий, товарных знаков и т.п.

При определении нематериальных активов малого предприятия можно воспользоваться системой его рейтинговых оценок. Построение частных рейтингов малых предприятий, а также интегрального рейтинга предполагает создание шкалы соизмерения отдельных малых предприятий либо относительно некоторого базового варианта, либо относительно друг друга. Поскольку частный рейтинг построен или по отдельному экономическому показателю, или по совокупности показателей, постольку он прямо отражает место или иного малого предприятия по этому показателю.

В силу целевой направленности рейтингов (как правило, они являются публичными) формируется определенное общественное мнение, общественное признание малого предприятия относительно других малых предприятий. Такой методический прием – рейтинг по направлениям деятельности малых предприятий и характеризующих эту деятельность показателей, а также показателей, отражающих возможность осуществления той или иной деятельности, – позволяет получать определенную оценку исследуемого объекта.

В методическом плане следует уяснить, что система рейтингов может отражать нематериальные активы малых предприятий. Такая позиция связана прежде всего со следующими основными моментами:

- во-первых, рейтинги отражают некоторую характеристику значимости этих малых предприятий;
- во-вторых, рейтинги формируют представления владельцев малых предприятий о значимости их собственности;
- в-третьих, при ликвидации малых предприятий появляется гипотетическая возможность найти инвестора, который купит бренд ликвидируемого предприятия и фактически на основе имени этой компании создаст новый бизнес.

В общем виде методические принципы построения рейтинговой оценки можно свести к следующим:

- определение объекта, по которому составляется рейтинг. Выбор объекта является основой при составлении рейтингов. Как правило, выбор объекта не зависит от составителя рейтинга, поскольку собственник (или его конкурент, или третья сторона) объекта является заказчиком при составлении рейтинга. В то же время объект, включаемый в рейтинг, должен обладать рядом признаков, позволяющих сравнивать его с подобными объектами. При выборе объекта для включения в рейтинг следует четко обозначить условия включения и описать причины, почему те или иные объекты не рассматривались при составлении рейтинга;
- определение целей построения рейтинга. Каждый рейтинг имеет определенную целевую ориентацию, поэтому требуется однозначно определить цель составления рейтинга, выявить причины, по которым возможно двойственное толкование полученных результатов, обозначить область применения рейтинговых оценок согласно выдвинутой цели;
- определение системы показателей, характеризующих объект с точки зрения возможности получения рейтинговых оценок. Каждый объект характеризуется сложной системой показателей, построенных, как правило, по иерархическому принципу. Поэтому следует выбрать те показатели, которые в большей степени отвечают выдвинутой цели получения рейтинговой оценки. Точность выбора показателя, его однозначная трактовка – залог успеха при составлении рейтинга исследуемого объекта;
- определение методики получения рейтинговых оценок. Этот этап построения рейтинга является наиболее закрытым. Как правило, рейтинговые агентства формулируют лишь общие принципы построения рейтинга, не раскрывая «тонкостей» его построения. В этой связи требуются тщательность и осторожность при принятии решения об использовании той или иной методики. Как правило, в научной литературе советуют пользоваться рейтингами агентств, имеющих хорошую репутацию;
- формирование частных рейтингов по отдельным показателям. Исследуемый объект может являться сложноорганизованной системой, поэтому его можно описать с различных позиций. Частные рейтинги объекта как раз и служат для его анализа с различных сторон, с различных точек зрения. С этих позиций формирование непротиворечивой системы частных рейтингов является принципиальной основой для характеристики изучаемого объекта;
- формирование интегрального рейтинга по анализируемому объекту. Для описания объекта в целом с точки

зрения рейтинговых оценок следует использовать интегральный рейтинг. Для этого необходимо разработать соответствующую методику взвешивания частных рейтингов, позволяющих получить интегральную оценку;

- анализ полученных результатов и разработка рекомендаций по использованию рейтинговых оценок. Полученные результаты требуют осмысления и могут являться основой для дальнейшего использования.

Приведенные принципы получения рейтинга, с одной стороны, определяют принципиальные направления получения рейтинговой оценки малых предприятий, с другой – позволяют предложить конкретный алгоритм использования методики рейтинговых оценок для оценки стоимости нематериальных активов малых предприятий. Соответствующий алгоритм включает следующие этапы.

1. Формируется совокупность признаков, по которым строится рейтинг малых предприятий.

2. Определяется базовый вариант, позволяющий определить место малого предприятия в совокупности других малых предприятий. Соответствующий базовый вариант имеет стоимостную оценку. Общую стоимость совокупности малых предприятий, включенных в базовый вариант, обозначим S .

3. Определяется доля малого предприятия, имеющего наивысший рейтинг S_1 и доля анализируемого малого предприятия S_n :

$$S_1 = \frac{F_1}{S}; S_n = \frac{F_n}{S},$$

где

F_1 – стоимость малого предприятия, имеющего самый высокий рейтинг в выбранной совокупности;

S_1 – доля малого предприятия, имеющего самый высокий рейтинг в выбранной совокупности;

F_n – стоимость анализируемого малого предприятия, имеющего рейтинг в выбранной совокупности;

S_n – доля анализируемого малого предприятия в группировке.

4. Определяется соотношение между долей в базовом варианте S_1 и S_n :

$$R = \frac{S_n * 100}{S_1},$$

где

R – соотношение между долями в базовом варианте анализируемого малого предприятия и малого предприятия, имеющего наивысший рейтинг.

5. Определяются нематериальные активы анализируемого малого предприятия по частному рейтингу:

$$G_n = R * A_n,$$

где

G_n – нематериальные активы малого предприятия по частному рейтингу;

A_n – активы анализируемого малого предприятия.

6. Определяется общая стоимость нематериальных активов путем взвешивания частных нематериальных активов.

Как известно, в статистике принято исследовать совокупность объектов путем формирования определенной выборки из некоторой генеральной совокупности. В рамках нашего исследования генеральной совокупностью выступает объединение малых предприятий, имеющих соответствующие лицензии, патенты, технологические и технические новшества, другие объекты интеллектуальной собственности, привилегии, товар-

ные знаки и т.п., и обладающих признаками малых предприятий.

Выборкой из генеральной совокупности может выступать группа малых предприятий, включенная в рейтинг по некоторому основанию, как правило, отражающему одну из сторон деятельности малого предприятия. В силу того что в выборку включены малые предприятия, принадлежащие генеральной совокупности, данная выборка однородна и, соответственно, к ней можно применять статистические методы исследования.

Одним из методов, использование которого может быть полезным при анализе рейтинга на допустимость применения разрабатываемого методического подхода, является метод группировок, заключающийся в расчленении совокупностей на группы по определенным существенным признакам. Основными вопросами метода группировок являются выбор группировочного признака и определение числа групп.

Таковыми группировочными признаками могут быть финансовые инструменты, с которыми работает исследуемое малое предприятие, используемые им элементы инфраструктуры, членство в саморегулируемых организациях и т.д. При этом количество групп определяется соответствующими группировочными признаками.

Следует построить такое количество групп, которое в полной мере будет характеризовать положение малого предприятия на определенных сегментах рынка, а совокупность этих групп позволит определить место и роль малого предприятия в использованной для анализа выборке. Отсюда появится возможность определения не только «частного» нематериального актива, то есть нематериального актива малого предприятия, полученного от работы с отдельным рыночным инструментом, но и интегрального нематериального актива, полученного от работы на рынке с многообразием инструментов.

Однако для получения количественной оценки следует обособить показатель, отражающий количественную оценку деятельности малого предприятия. Такими показателями могут выступать стоимость всех активов малого предприятия, стоимость его чистых активов, прибыль и другие показатели, характеризующие малое предприятие как хозяйствующий субъект.

По нашему мнению, в большей степени для оценки нематериальных активов подходит показатель, связанный с активами малого предприятия. Такая позиция определяется следующими обстоятельствами. Активы малого предприятия являются тем инвестиционным ресурсом, который позволяет ему проводить соответствующие операции на рынке как в собственных интересах, так и осуществляя операции со средствами клиентов. Активы МП показывают его возможность, степень «крупности», что позволяет клиенту оценивать его потенциальные возможности. Аналогичными характеристиками является и стоимость чистых активов малого предприятия. Однако показатель «стоимости чистых активов» целесообразно использовать при оценке малого предприятия как объекта покупки. Для более комплексного подхода – «активы малого предприятия».

Прибыль малого предприятия отражает результаты его хозяйственной деятельности и служит показателем степени успешности этой деятельности.

Однако этот показатель в большей степени ориентирован на собственников малых предприятий, ожидаю-

щих хороших результатов от своей собственности, поэтому он является более частным с точки зрения оценочной деятельности.

Таким образом, по нашему мнению, нематериальные активы малого предприятия, с одной стороны, являются некоторым интегральным показателем, значение которого определяется множеством факторов, с другой стороны – он складывается из «многих малых дел», позволяющих оценить нематериальные активы малого предприятия в целом.

ВЫВОДЫ

Трудно рассчитывать на устойчивое развитие экономики, если в ней не могут развиваться конкурентные начала или крупный и малый бизнес существуют параллельно. То есть возникает схема, которая известна по ряду не очень благополучных стран третьего мира.

Совсем другая ситуация в странах, где налажены устойчивые связи крупного и малого бизнеса, что, с одной стороны, обеспечивает взаимосвязь малого и крупного бизнеса, формирует у малого предприятия уверенность в том, что его продукция, его ноу-хау будут востребованы. И поскольку крупные компании являются операторами мирового рынка, естественно, они воспринимают какие-то инновационные импульсы, стремятся их «транслировать».

Наличие малых предприятий создает условия для оптимизации развития крупной промышленности. При этом следует отметить, что формирование таких взаимоотношений является оптимальным в условиях развитого рынка только при эффективном государственном регулировании.

На первый план выходит регулирование структурно-инвестиционных преобразований крупных и малых хозяйствующих субъектов в промышленном секторе.

Стратегические цели этих преобразований:

- устойчивое экономическое развитие страны на основе воспроизводимых ресурсов, преимущественно интеллектуальных;
- создание государственно-правового механизма управления и регулирования промышленного развития;
- реконструирование в рыночных условиях России механизма воспроизводства в промышленности;
- создание механизма межотраслевого и межсекторального перелива капитала (управления, регулирования, стимулирования).

Итак, следует сделать вывод: государственное регулирование структурно-инвестиционных процессов в промышленном секторе экономики ориентировано на кооперацию предприятий крупного и малого бизнеса, чему способствует предложенная методика определения нематериальных активов малого предприятия.

Литература

1. Российский стат. ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2001-2005.
2. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. М. – 2005.
3. Балацкий Е. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования // Экономист. – 2001.
4. Гамза В.А. Малые и средние предприятия: финансово-кредитные проблемы развития // Банковское дело. – 2003.

*Егоров Михаил Владимирович
Капранчук Антон Александрович
Харченко Елена Александровна
Харченко Дмитрий Александрович*

РЕЦЕНЗИЯ

В статье затронута актуальная проблема структурно-инвестиционных преобразований в промышленном секторе экономики с позиции оптимизации кооперационных связей крупного и малого бизнеса на основе оценки их нематериальных активов.

Изложенные в статье выводы и предложения научно обоснованы и подтверждены конкретными примерами из российской и зарубежной практики.

Авторами проанализирована обширная статистика по излагаемой проблеме международного и национально-регионального уровня.

В целом затронутая тема «Оценка нематериальных активов как основа кооперации крупного и малого бизнеса в структурно-инвестиционных преобразованиях в промышленном секторе экономики» актуальна, освещает проблему структурно-инвестиционных преобразований с новой, мало исследованной позиции, имеет научно-практическое значение.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что рецензируемая научная статья авторов М.В. Егорова, кандидата экономических наук, доцента кафедры общего, стратегического, информационного менеджмента и бизнес-процессов, Кубанский государственный университет; А.А. Капранчук, аспиранта кафедры мировой экономики Кубанского государственного университета, преподавателя кафедры экономики и управления Института экономики и управления в медицине и социальной сфере; Е.А. Харченко, аспиранта кафедры мировой экономики Кубанского государственного университета, главного специалиста-эксперта Департамента инвестиционной политики МЭРТ; Д.А. Харченко, аспиранта кафедры мировой экономики Кубанского государственного университета, инженера-программиста ЗАО «Мобиком-Кавказ» «Оценка нематериальных активов как основа кооперации крупного и малого бизнеса в структурно-инвестиционных преобразованиях в промышленном секторе экономики» отвечает требованиям, предъявляемым редакцией к такого рода статьям, и может быть опубликована в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Вукович Г.Г. д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономической теории, экономики и управления Института экономики, права и гуманитарных специальностей (г. Краснодар)

10.13. ESTIMATION OF FICTITIOUS ASSETS AS A BASIS OF COOPERATION LARGE AND SMALL BUSINESS IN STRUCTURALLY-INVESTMENT CONVERSIONS TO A THE INDUSTRIAL SECTOR OF ECONOMY

M.V. Egorov, Candidate of Science (Economic), the Senior Lecturer of Faculty of common, strategic, informational Management and Business Processes; A.A. Kapranchuk, the post-graduate Student of Faculty of Economic, the Teacher of faculty of Economy and Handle of Institute of Economy and Handle in Medicine and a Social Orb;

E.A. Harchenko, the post-graduate Student of faculty of Economic, the Main Specialist-expert of Department of Investment Policy;

D.A. Harchenko, the post-graduate Student of Faculty of Economic, the Engineer-Programmer Joint-Stock Company «Mobikom-Kavkaz»

Kuban state university

The article describes the importance of the structural and investment changes in industrial field of economy from a position of cooperation different business structures on the basis of estimation their assets. The Methodic of estimation the intangible assets was added by clauses which give opportunity to provide the best way of cooperation.